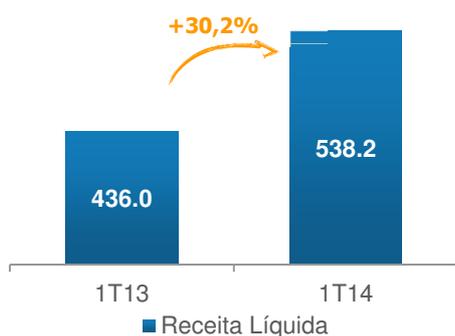


Rio de Janeiro, 08 de maio de 2014 – A **Estácio Participações S.A.** – “Estácio” ou “Companhia” (BM&FBovespa: ESTC3; Bloomberg: ESTC3.BZ; Reuters: ESTC3.SA; OTC: ECPCY) – comunica seus resultados referentes ao primeiro trimestre de 2014 (1T14) em comparação ao mesmo período do ano anterior (1T13). As seguintes informações contábeis são apresentadas seguindo o *International Financial Reporting Standards* (“IFRS”) em bases consolidadas.

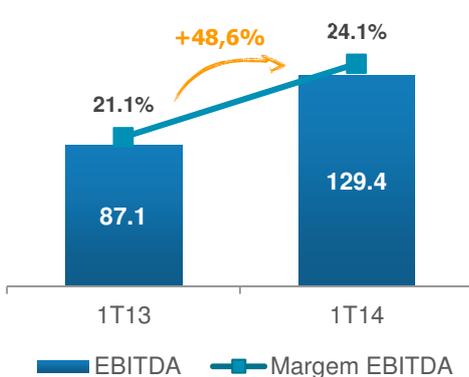
### Destaques do Trimestre

(R\$ milhões)

#### Receita Líquida



#### EBITDA e Margem EBITDA



### Destaques do Resultado:

- A Estácio encerrou o 1T14 com uma **base total** de 394,5 mil alunos, 20,7% acima do 1T13, sendo 316,1 mil matriculados nos cursos presenciais (19,1% sobre o ano anterior, incluindo aquisições) e 78,4 mil nos cursos a distância (27,5% superior ao 1T13).
- A **receita operacional líquida** totalizou R\$538,2 milhões no 1T14, um aumento de 30,2% em relação ao 1T13, em função do crescimento significativo da base de alunos, além da variação positiva no ticket médio.
- O **EBITDA** atingiu R\$129,4 milhões no 1T14, um crescimento de 48,6% em relação ao mesmo trimestre do ano passado, com ganho de 3,0 pontos percentuais de margem sobre o 1T13.
- O **lucro líquido** somou R\$125,8 milhões no 1T14, um aumento de 88,9% em relação ao mesmo trimestre de 2013. O **lucro líquido por ação** ficou em R\$0,43, um crescimento de 86% sobre o 1T13.
- O **fluxo de caixa operacional** no 1T14 foi positivo em R\$22,2 milhões, já ajustado para os atrasos nos leilões do FIES, o que representa uma melhora de R\$13,5 milhões em relação ao 1T13.
- Ao final de março, a Estácio contava com uma posição de **caixa, depósitos bancários e aplicações financeiras** de R\$758,1 milhões.

**ESTC3**

(Em 07/05/2014)

**Cotação:** R\$24,78/ação

**Quantidade de Ações:** 297.394.488

**Valor de Mercado:** R\$7,4 bilhões

**Free Float:** 98%

**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 |       |          |
|-------------------------------|-------------|-------|----------|---|-------|----------|
|                               | 1T13        | 1T14  | Variação | 1T13                                      | 1T14  | Variação |
| Receita Líquida (R\$ milhões) | 413,3       | 538,2 | 30,2%    | 413,3                                     | 531,1 | 28,5%    |
| Lucro Bruto (R\$ milhões)     | 170,6       | 229,5 | 34,5%    | 170,6                                     | 226,5 | 32,8%    |
| Margem Bruta                  | 41,3%       | 42,6% | 1,3 p.p. | 41,3%                                     | 42,6% | 1,3 p.p. |
| EBIT (R\$ milhões)            | 69,0        | 109,9 | 59,3%    | 69,0                                      | 107,6 | 55,9%    |
| Margem EBIT                   | 16,7%       | 20,4% | 3,7 p.p. | 16,7%                                     | 20,3% | 3,6 p.p. |
| EBITDA (R\$ milhões)          | 87,1        | 129,4 | 48,6%    | 87,1                                      | 126,9 | 45,7%    |
| Margem EBITDA                 | 21,1%       | 24,1% | 3,0 p.p. | 21,1%                                     | 23,9% | 2,8 p.p. |
| Lucro Líquido (R\$ milhões)   | 66,6        | 125,8 | 88,9%    | 66,6                                      | 123,5 | 85,4%    |
| Margem Líquida                | 16,1%       | 23,4% | 7,3 p.p. | 16,1%                                     | 23,3% | 7,2 p.p. |

Nota: EBITDA calculado conforme Instrução CVM 527.

## Mensagem da Administração

No excelente livro “Vencedoras por Opção” (HSM Editora), os autores Jim Collins e Morten T. Hansen dedicam um capítulo inteiro (o terceiro) para descrever aquilo que consideram um dos fatores-chave verificados nas empresas que obtém performance acima da média do mercado em períodos de longo prazo: a **capacidade de crescer de modo contínuo, gradual, organizado, sem grandes variações, por anos e anos**. Os autores dão a essa característica o nome de “A Marcha das 20 Milhas”, fazendo uma analogia com as expedições realizadas por Roald Amundsen e Robert Scott ao tentarem conquistar o Polo Sul em 1911, e incluem na lista de empresas bem sucedidas que utilizaram a estratégia nomes como Southwest Airlines, Intel e Microsoft.

Dizem os autores: “A marcha das 20 milhas é mais do que uma filosofia. É um sistema que inclui mecanismos de desempenho concretos, claros, inteligentes, e praticados com o máximo rigor, para que a empresa se mantenha nos trilhos. **A marcha das 20 milhas cria dois tipos de desconforto autoimposto: (i) o desconforto de comprometer-se firmemente com o elevado desempenho em condições difíceis; e (ii) o desconforto de conter-se em condições favoráveis**”.

Esses tem sido os maiores desafios na Estácio, desde a virada que teve início em 2008, quando começamos a reunir atributos de gestão com variáveis acadêmicas para criamos uma grande Instituição de Ensino. Foram anos muito difíceis no começo, quando tivemos que lutar para buscar crescimento diante de todas as adversidades possíveis. E, uma vez atingido um razoável grau de sucesso, temos tido grande disciplina para não ceder às tentações causadas pelas oportunidades que invariavelmente surgem em contextos como o que vivemos, procurando sempre manter um ritmo firme, consistente, gradual, de olho no longo prazo e sem nunca, mas nunca mesmo, perder o foco na melhoria contínua dos serviços que oferecermos aos nossos alunos e à Sociedade de um modo geral.

Assim, é com muito prazer que anunciamos **mais um ciclo de captação recorde**, o nosso oitavo consecutivo. Desta vez, foram 134,7 mil novos alunos matriculados em nossos cursos de graduação presencial e a distância. Com isso, a nossa base de alunos de graduação presencial cresceu 17,5%, no critério *same shops*, enquanto nossa base de alunos de graduação EAD cresceu 22,9%. Como consequência, a nossa **base total de alunos same shops cresceu 19,3%** contra o ano anterior.

Encerramos o primeiro trimestre de 2014 com 102,1 mil alunos utilizando o FIES, o que representa cerca de 33,7% da nossa base de alunos de graduação presencial. Nosso **ticket médio aumentou novamente** no segmento presencial, apresentando crescimento de 10% em relação ao ano anterior, ao passo que se manteve estável na modalidade a distância. O bom desempenho da base de alunos e do ticket médio contribuíram para um **crescimento significativo na Receita Líquida, que totalizou R\$538,2 milhões no 1T14**, um aumento de 30% sobre o 1T13.

No 1T14, nosso **EBITDA alcançou R\$129,4 milhões, apresentando um crescimento expressivo de 49%**, para uma margem de 24,1%, um ganho de 3,0 pontos percentuais em relação ao mesmo trimestre do ano anterior. O **Lucro Líquido atingiu R\$125,8 milhões** no período, um aumento de 89% com relação ao verificado no primeiro trimestre de 2013, e o nosso **Lucro por Ação ficou em R\$0,43, 86% acima do 1T13**. Nosso **Fluxo de Caixa Operacional trimestral foi positivo em R\$22,2 milhões**, R\$13,5 milhões acima do registrado no ano anterior, já ajustando para os atrasos nos leilões de recompra do FIES. Vemos a evolução desses indicadores no mesmo ritmo apresentando em 2013, de modo que mantemos nossa evolução operacional e de rentabilidade de modo gradual e sustentável.

Além disso, nos primeiros meses do ano, concluímos com sucesso o **processo de Transferência Assistida (PTA) dos alunos da Gama Filho e Univercidade**, conduzido pelo Ministério da Educação (MEC) após o descredenciamento de ambas. No final do processo de matrículas para o primeiro semestre, 6,7 mil alunos dessas instituições optaram por se transferir para a Estácio, dos quais 1,7 mil são alunos de Medicina e 5,0 mil de outros cursos. É importante lembrar que ainda há possibilidade de a Estácio receber novas matrículas oriundas destas instituições no segundo semestre de 2014 pelo processo de transferência assistida.

Também concluímos o **processo de matrículas do Programa Pronatec, na modalidade Bolsa-Formação**, referente ao edital do MEC para o primeiro semestre de 2014. A Estácio conquistou 100% das vagas solicitadas (29,8 mil), todas no estado do Rio de Janeiro, sendo que tivemos **um total de 24,1 mil alunos matriculados, o que representa uma taxa de conversão de 81%**. Cerca de 65% dos alunos foram matriculados em cursos no turno matutino, 30% no turno vespertino e 5% no turno noturno, de modo que vamos ter sucesso em utilizar a capacidade ociosa de nossas unidades. Os cursos mais procurados foram: Logística, Radiologia, Enfermagem, Estética, Petróleo e Gás, Edificações e Segurança do Trabalho. Aproximadamente 65% dos programas terão duração de 18 meses e 35% terão duração de 12 meses. As aulas das primeiras turmas do Pronatec iniciaram no final de abril e início de maio.

**Continuamos também com os nossos Projetos prioritários que devem nos gerar valor no longo prazo, na linha do nosso Planejamento Estratégico.** Após iniciarmos a operação da nossa Universidade Corporativa, que já está funcionando a pleno vapor com cursos e treinamentos presenciais e a distância para todo o nosso pessoal, também inauguramos no mesmo prédio, nas nossas dependências na região portuária do Rio de Janeiro, o **Espaço NAVE**. O NAVE é um espaço de inovação para simulação e experimentação dos ambientes do futuro da universidade: salas de matrícula, salas de aula e laboratórios de informática, incentivo a *start-ups*, entre outras atividades de Inovação.

Em resumo, **começamos o ano com o pé direito, mantendo um excelente ritmo operacional** após concluir mais uma captação recorde, que certamente abre a possibilidade para mais resultados excelentes ao longo do ano. Seguimos também trabalhando forte para preparar a Estácio para o futuro, através da execução das ações previstas no nosso Planejamento Estratégico, assim como continuamos buscando de modo incessante oportunidades que podem resultar em *upsides* para os nossos acionistas. Nesse contexto, acreditamos firmemente que 2014 será mais um ano de conquistas financeiras e não financeiras, sempre buscando o Equilíbrio que norteia a nossa estratégia e que orienta a nossa visão de longo prazo. Afinal, como dizem os autores Collins e Hansen, *“em última instância, somos responsáveis por melhorar nosso desempenho, e nunca jogamos a culpa nas circunstâncias, muito menos no ambiente”*.

## Base de Alunos

A Estácio encerrou o 1T14 com uma base de alunos de 394,5 mil (20,7% acima do registrado no 1T13), dos quais 316,1 mil matriculados nos cursos presenciais e 78,4 mil nos cursos de ensino a distância. No conceito *same shops* (desconsiderando as aquisições realizadas nos últimos doze meses), a base de alunos cresceu 19,3% em relação ao mesmo período do ano anterior.

**Tabela 1 – Base de Alunos Total\***

| Em mil                                  | 1T13         | 1T14         | Var.         |
|---|--------------|--------------|--------------|
| <b>Presencial</b>                       | <b>265,3</b> | <b>311,6</b> | <b>17,5%</b> |
| Graduação                               | 253,9        | 298,3        | 17,5%        |
| Pós-graduação                           | 11,4         | 13,3         | 16,7%        |
| <b>EAD</b>                              | <b>61,5</b>  | <b>78,4</b>  | <b>27,5%</b> |
| Graduação                               | 59,4         | 73,0         | 22,9%        |
| Pós-graduação                           | 2,1          | 5,4          | 157,1%       |
| <b>Base de Alunos <i>same shops</i></b> | <b>326,8</b> | <b>390,0</b> | <b>19,3%</b> |
| Aquisições nos últimos 12 meses         | -            | 4,5          | N.A.         |
| <b>Base de Alunos Total - Final</b>     | <b>326,8</b> | <b>394,5</b> | <b>20,7%</b> |
| Número de Campi                         | 76           | 80           | 5,3%         |
| <b>Alunos Presenciais por Campus</b>    | <b>3.491</b> | <b>3.895</b> | <b>11,6%</b> |
| Número de Pólos                         | 52           | 52           | 0,0%         |
| <b>Alunos EAD por Pólo</b>              | <b>1.183</b> | <b>1.508</b> | <b>27,5%</b> |

*Nota: Aquisições dos últimos 12 meses referem-se aos alunos das seguintes instituições: FACITEC e ASSESC. Aquisições de 2012 já completaram um ano e estão consolidadas na base de alunos *same-shops*.*

Ao final de março, a **base de alunos de graduação presencial** da Estácio totalizava 302,8 mil alunos, 19,3% a mais do que no mesmo período do ano anterior. No conceito *same shops*, desconsiderando instituições adquiridas nos últimos doze meses (FACITEC e ASSESC), o crescimento da base de alunos foi de 17,5%.

A captação da graduação presencial atingiu a marca de 105,7 mil alunos, um crescimento de 23,9% frente ao 1T13. Esses números já contam com os 6,7 mil alunos que se transferiram da Gama Filho e Univercidade. Vale destacar que os 6,7 mil alunos já tiveram parte das suas mensalidades faturadas no primeiro trimestre, o que contribuiu para o nosso crescimento de receita, mas tal processo entrará “em regime” apenas no segundo trimestre, quando então teremos uma melhor visibilidade do impacto das transferências nos nossos resultados.

A taxa de renovação atingiu 86,6% no 1T14, uma melhora de 0,2 p.p. em relação ao 1T13, principalmente em razão da mudança de processo e consequente antecipação da não renovação que fizemos no 4T13, que compensou a maior evasão esperada em virtude do alto percentual de alunos nos 1º e 2º períodos que atualmente compõem a nossa base.

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

| Em mil   | 1T13         | 1T14         | Var.         |
|--|--------------|--------------|--------------|
| <b>Saldo Inicial de Alunos</b>                 | <b>209,9</b> | <b>239,4</b> | <b>14,0%</b> |
| (+/-) Aquisições nos últimos 12 meses (até 4T) | -            | (4,5)        | N.A.         |
| (-) Formandos                                  | (14,7)       | (12,5)       | -15,0%       |
| <b>Base Renovável</b>                          | <b>195,2</b> | <b>222,4</b> | <b>13,9%</b> |
| (+) Captação                                   | 85,3         | 105,7        | 23,9%        |
| (-) Não Renovação                              | (26,6)       | (29,8)       | 12,0%        |
| <b>Base de Alunos <i>same shops</i></b>        | <b>253,9</b> | <b>298,3</b> | <b>17,5%</b> |
| (+) Aquisições nos últimos 12 meses (até 1T)   | -            | 4,5          | N.A.         |
| <b>Saldo Final de Alunos</b>                   | <b>253,9</b> | <b>302,8</b> | <b>19,3%</b> |

A **base de alunos de graduação EAD** cresceu 22,9% sobre o mesmo período do ano anterior para um total de 73,0 mil alunos. A captação EAD no 1T14 trouxe 29,0 mil alunos novos alunos para a nossa base, um aumento de 21,8% em relação ao apresentado no 1T13.

(\*) Informações não revisadas pelos auditores

Devemos destacar a melhora de 4,2 p.p. na taxa de renovação do segmento, que atingiu 81,8%. Essa melhora vem bastante em linha com nossas expectativas, em consequência do processo natural de maturação da base e também da mudança processual (detalhada na divulgação do 4T13), que acabou antecipando a não renovação destes alunos, ressaltando que o maior impacto desta mudança, em termos de número de alunos, se deu exatamente na modalidade EAD.

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

| Em mil                         | 1T13        | 1T14        | Var.         |
|--------------------------------|-------------|-------------|--------------|
| <b>Saldo Inicial de Alunos</b> | <b>46,1</b> | <b>55,5</b> | <b>20,4%</b> |
| (-) Formandos                  | (0,2)       | (1,7)       | 750,0%       |
| <b>Base Renovável</b>          | <b>45,9</b> | <b>53,8</b> | <b>17,2%</b> |
| (+) Captação                   | 23,8        | 29,0        | 21,8%        |
| (-) Não Renovados/evasão       | (10,3)      | (9,8)       | -5,0%        |
| <b>Saldo Final de Alunos</b>   | <b>59,4</b> | <b>73,0</b> | <b>22,9%</b> |

## Receita Operacional

A **receita operacional líquida** totalizou R\$538,2 milhões no 1T14, aumento de 30,2% respectivamente, em função do crescimento de 20,7% na base de alunos e da variação positiva no valor do ticket médio presencial no trimestre.

**Tabela 4 – Composição da Receita Operacional**

| Em R\$ milhões                                  | 1T13           | 1T14           | Variação     |
|---|----------------|----------------|--------------|
| <b>Receita Operacional Bruta</b>                | <b>613,8</b>   | <b>793,7</b>   | <b>29,3%</b> |
| Mensalidades                                    | 607,4          | 786,2          | 29,4%        |
| Outras  | 6,4            | 7,5            | 17,2%        |
| <b>Deduções da Receita Bruta</b>                | <b>(200,5)</b> | <b>(255,5)</b> | <b>27,4%</b> |
| Descontos e Bolsas                              | (180,6)        | (223,8)        | 23,9%        |
| Impostos  | (18,4)         | (21,4)         | 16,3%        |
| FGEDUC  | (1,6)          | (10,3)         | 543,8%       |
| % Descontos e Bolsas/ Receita Operacional Bruta | 29,4%          | 28,2%          | -1,2 p.p.    |
| <b>Receita Operacional Líquida</b>              | <b>413,3</b>   | <b>538,2</b>   | <b>30,2%</b> |

No 1T14, o **ticket médio presencial** cresceu 10,0%, acima da inflação prevista para 2014, refletindo nossa capacidade contínua de repassar preços de modo sustentável. Tal aumento nesse trimestre é justificado pela nossa política de aumento de preços acima da inflação 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 1T14 – Presencial**

| Em mil  | 1T13         | 1T14         | Var.         |
|---|--------------|--------------|--------------|
| <b>Base de Alunos de Graduação Presencial</b>                         | <b>253,9</b> | <b>302,8</b> | <b>19,3%</b> |
| (-) Evasão  | (8,2)        | (11,0)       | 34,1%        |
| <b>(=) Base de Alunos de Graduação Presencial Geradora de Receita</b> | <b>245,7</b> | <b>291,8</b> | <b>18,8%</b> |
| <b>(+) Base de Alunos de Pós-Graduação Presencial</b>                 | <b>11,4</b>  | <b>13,3</b>  | <b>16,7%</b> |
| <b>(=) Base de Alunos Presencial Geradora de Receita</b>              | <b>257,1</b> | <b>305,1</b> | <b>18,7%</b> |
| <b>Receita Bruta Presencial (R\$ milhões)</b>                         | <b>558,8</b> | <b>730,0</b> | <b>30,6%</b> |
| Deduções Presencial (R\$ milhões)                                     | (180,9)      | (236,7)      | 30,8%        |
| <b>Receita Líquida Presencial (R\$ milhões)</b>                       | <b>377,9</b> | <b>493,3</b> | <b>30,5%</b> |
| <b>Ticket Médio Presencial (R\$)</b>                                  | <b>490,0</b> | <b>538,9</b> | <b>10,0%</b> |

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

(\*) Informações não revisadas pelos auditores

O **ticket médio EAD** ficou estável em relação ao ano passado, apresentando variação negativa de 0,4% no 1T14, em função do aumento do número de alunos cursando o “EAD Mais” (opção que dilui a matriz curricular do curso e, conseqüentemente, o valor ao longo de mais dois semestres) e da nossa política de reposicionamento de preço dos cursos a distância em algumas praças, a fim de adequar nossos valores às realidades de cada local.

**Tabela 6 – Cálculo do Ticket Médio Mensal no 1T14 – EAD**

| Em mil  | 1T13         | 1T14         | Var.         |
|---|--------------|--------------|--------------|
| <b>Base de Alunos de Graduação EAD</b>                  | <b>59,4</b>  | <b>73,0</b>  | <b>22,9%</b> |
| (-) Evasão  | (3,0)        | (3,6)        | 20,0%        |
| (=) Base de Alunos de Graduação EAD Geradora de Receita | 56,4         | 69,4         | 23,0%        |
| (+) Base de Alunos de Pós-Graduação EAD                 | 2,1          | 5,4          | 157,1%       |
| (=) Base de Alunos EAD Geradora de Receita              | 58,5         | 74,8         | 27,9%        |
| <b>Receita Bruta EAD (R\$ milhões)</b>                  | <b>53,4</b>  | <b>61,9</b>  | <b>15,9%</b> |
| Deduções EAD (R\$ milhões)                              | (19,4)       | (18,6)       | -4,1%        |
| <b>Receita Líquida EAD (R\$ milhões)</b>                | <b>34,0</b>  | <b>43,3</b>  | <b>27,3%</b> |
| <b>Ticket Médio EAD (R\$)</b>                           | <b>193,7</b> | <b>192,9</b> | <b>-0,4%</b> |

## Custo dos Serviços Prestados

No 1T14, o **custo caixa como percentual da receita líquida** apresentou melhora de 0,9 p.p. em relação ao registrado no 1T13, basicamente como resultado dos ganhos:

- (i) de 0,8 p.p. em “Serviços de Terceiros”, em função de um processo de desterceirização dos serviços de segurança e vigilância em nossas unidades, que começou a beneficiar essa linha com contrapartida na conta de “Pessoal”, além também da nossa melhor gestão de contratos com terceiros; e
- (ii) de 0,5 p.p. na linha de “Material Didático”.

O ganho de 0,2 p.p. em “Pessoal e encargos”, abaixo do que apresentamos nos últimos trimestres, pode ser explicado por três fatores:

- (i) A desterceirização dos serviços de segurança e vigilância em nossas unidades mencionada acima, que impactou essa rubrica devido à contratação de pessoal;
- (ii) Custos iniciais com a contratação de equipe e docentes tanto para as turmas de cursos técnicos do Pronatec quanto para receber os alunos vindos da Gama Filho e Univercidade, que já impactaram o 1T14, ao passo que ainda não contribuíram na sua totalidade para a geração de receita;
- (iii) O aumento no montante de acordos trabalhistas nesse trimestre, que passou de cerca de R\$5 milhões no 1T13 para aproximadamente R\$14 milhões no 1T14, o que acabou consumindo 1,6 pontos percentuais de margem. Tal aumento reflete uma abordagem mais proativa na resolução de nossas questões trabalhistas, a qual deverá se prolongar ao longo de 2014, para então retornar a níveis mais alinhados com a média histórica a partir de 2015, visto que há uma clara tendência de queda nas condenações que sofremos no âmbito trabalhista.

Já o aumento na rubrica de “Aluguéis” acima do ritmo observado nos últimos trimestres decorre basicamente de quatro fatores:

- (i) 5 novos campi em comparação com o 1T13 (duas aquisições, FACITEC e ASSESC; e três *greenfields*, Parangaba, Angra dos Reis e Teresópolis), para um valor a maior de R\$1,3 milhão;
- (ii) A estratégia de revisão dos contratos variáveis (como percentual da receita) para contratos fixos. Em comparação com o 1T13, 9 contratos relevantes passaram por essa alteração, o que significou um montante de R\$2,8 milhões. No médio e longo prazos, acreditamos que essas mudanças trarão ganhos de margem significativos, uma vez que temos trabalhado muito para melhorar a ocupação dos nossos campi através do crescimento da nossa plataforma de EAD, da

criação de programas como o Pronatec, e de um planejamento acadêmico cada vez mais eficiente;

- (iii) Reajustes para a inflação previstos em contrato, num montante de R\$4,0 milhões;
- (iv) Os contratos de aluguel ainda atrelados à receita, que acabam aumentando no ritmo similar ao nosso crescimento de receita, que foi de 30%.

**Tabela 7 – Composição dos Custos dos Serviços Prestados**

| Em R\$ milhões                             | 1T13           | 1T14           | Variação     |
|--|----------------|----------------|--------------|
| <b>Custos Caixa dos Serviços Prestados</b> | <b>(231,0)</b> | <b>(295,9)</b> | <b>28,1%</b> |
| Pessoal                                    | (179,4)        | (232,1)        | 29,4%        |
| Pessoal e encargos                         | (147,7)        | (191,4)        | 29,6%        |
| INSS                                       | (31,7)         | (40,7)         | 28,4%        |
| Aluguéis, condomínio e IPTU                | (30,5)         | (43,3)         | 42,0%        |
| Material didático                          | (7,0)          | (6,5)          | -7,1%        |
| Serviços de terceiros e outros             | (14,1)         | (14,0)         | -0,7%        |

**Tabela 8 – Análise Vertical dos Custos dos Serviços Prestados**

| %em relação à receita operacional líquida  | 1T13          | 1T14          | Variação        |
|--|---------------|---------------|-----------------|
| <b>Custos Caixa dos Serviços Prestados</b> | <b>-55,9%</b> | <b>-55,0%</b> | <b>0,9 p.p.</b> |
| Pessoal                                    | -43,4%        | -43,1%        | 0,3 p.p.        |
| Pessoal e encargos                         | -35,7%        | -35,5%        | 0,2 p.p.        |
| INSS                                       | -7,7%         | -7,6%         | 0,1 p.p.        |
| Aluguéis, condomínio e IPTU                | -7,4%         | -8,0%         | -0,6 p.p.       |
| Material didático                          | -1,7%         | -1,2%         | 0,5 p.p.        |
| Serviços de terceiros e outros             | -3,4%         | -2,6%         | 0,8 p.p.        |

**Tabela 9 – Reconciliação do Custo**

| Em R\$ milhões                             | 1T13           | 1T14           | Variação     |
|--|----------------|----------------|--------------|
| <b>Custos Caixa dos Serviços Prestados</b> | <b>(231,0)</b> | <b>(295,9)</b> | <b>28,1%</b> |
| (+) Depreciação                            | (11,6)         | (12,9)         | 11,2%        |
| <b>Custos dos Serviços Prestados</b>       | <b>(242,6)</b> | <b>(308,7)</b> | <b>27,2%</b> |

## Lucro Bruto

**Tabela 10 – Demonstração do Lucro Bruto**

| Em R\$ milhões                | 1T13         | 1T14         | Variação     |
|-------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| Receita operacional líquida   | 413,3        | 538,2        | 30,2%        |
| Custos dos serviços prestados | (242,6)      | (308,7)      | 27,2%        |
| <b>Lucro Bruto</b>            | <b>170,6</b> | <b>229,5</b> | <b>34,5%</b> |
| (-) Depreciação               | 11,6         | 12,9         | 11,2%        |
| <b>Lucro Bruto Caixa</b>      | <b>182,2</b> | <b>242,4</b> | <b>33,0%</b> |
| Margem Bruta Caixa            | 44,1%        | 45,0%        | 0,9 p.p.     |

## Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas

No 1T14, a linha de **despesas comerciais** representou 9,0% da receita líquida, apresentando um ganho de 1,4 p.p. em razão de uma melhora de 0,8 p.p. na PDD, refletindo uma melhora orgânica nessa linha, também beneficiada pela limpeza de base que fizemos no 4T13, e de 0,6 p.p. na linha de publicidade.

Observamos que, desde o 4T13, voltamos a apresentar a linha de “Provisionamento FIES” consolidada na PDD, 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 deste ano. A partir de fevereiro, o risco é 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 referentes ao FGEDUC.

Ao final do 1T14, a distribuição de alunos FIES era de 83% com FGEDUC e 17% com fiador. Mais detalhes sobre como fazemos o provisionamento para os alunos que utilizam o financiamento podem ser encontrados no “Anexo I”, ao final desse release (pág. 25).

No 1T14, as **despesas gerais e administrativas** representaram 12,0% da receita líquida, uma melhora de 0,6 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior. Tal evolução veio em função dos ganhos de 0,2 p.p. em “Pessoal” e também de 0,3 p.p. em “Serviços de Terceiros”, graças aos ganhos de escala que conseguimos obter nessas linhas.

Devemos lembrar também que, como mencionamos desde o 2T13, a linha de “Pessoal” vem sendo impactada pelo aumento de *headcount* relacionado a investimentos em novas áreas que ainda gerarão receitas relevantes para a Companhia, como a Diretoria de Educação Continuada, de modo que essa linha poderá ser mais comparável nos próximos ciclos. Além disso, evoluímos ainda mais no processo de linearização de bônus nessa rubrica. Ainda assim, conseguimos novamente obter eficiência nessa rubrica.

**Tabela 11 – Composição das Despesas Comerciais Gerais e Administrativas**

| Em R\$ milhões   | 1T13          | 1T14           | Variação     |
|--|---------------|----------------|--------------|
| <b>Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas Caixa</b> | <b>(95,1)</b> | <b>(113,0)</b> | <b>18,8%</b> |
| <b>Despesas Comerciais</b>                                 | <b>(42,9)</b> | <b>(48,6)</b>  | <b>13,3%</b> |
| PDD  | (15,9)        | (16,4)         | 3,1%         |
| Publicidade  | (27,1)        | (32,2)         | 18,8%        |
| <b>Despesas Gerais e Administrativas</b>                   | <b>(52,2)</b> | <b>(64,4)</b>  | <b>23,4%</b> |
| Pessoal  | (25,4)        | (31,4)         | 23,6%        |
| Pessoal e encargos   | (22,1)        | (27,4)         | 24,0%        |
| INSS   | (3,3)         | (3,9)          | 18,2%        |
| Outros   | (26,8)        | (33,0)         | 23,1%        |
| Serviços de terceiros                                      | (12,8)        | (15,2)         | 18,8%        |
| Aluguéis de máquinas e arrendamento mercantil              | (0,5)         | (0,4)          | -20,0%       |
| Material de consumo  | (0,5)         | (0,4)          | -20,0%       |
| Provisão para contingências                                | (0,3)         | 0,1            | N.A.         |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais                    | 3,5           | 3,2            | -8,6%        |
| Outras   | (16,2)        | (20,2)         | 24,7%        |
| <b>Depreciação</b>   | <b>(6,5)</b>  | <b>(6,6)</b>   | <b>1,5%</b>  |

**Tabela 12 – Análise Vertical das Despesas Comerciais Gerais e Administrativas**

| %em relação à receita operacional líquida                  | 1T13          | 1T14          | Variação        |
|--|---------------|---------------|-----------------|
| <b>Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas Caixa</b> | <b>-23,0%</b> | <b>-21,0%</b> | <b>2,0 p.p.</b> |
| <b>Despesas Comerciais</b>                                 | <b>-10,4%</b> | <b>-9,0%</b>  | <b>1,4 p.p.</b> |
| PDD  | -3,8%         | -3,0%         | 0,8 p.p.        |
| Publicidade  | -6,6%         | -6,0%         | 0,6 p.p.        |
| <b>Despesas Gerais e Administrativas</b>                   | <b>-12,6%</b> | <b>-12,0%</b> | <b>0,6 p.p.</b> |
| Pessoal  | -6,1%         | -5,8%         | 0,3 p.p.        |
| Pessoal e encargos   | -5,3%         | -5,1%         | 0,2 p.p.        |
| INSS   | -0,8%         | -0,7%         | 0,1 p.p.        |
| Outros   | -6,5%         | -6,2%         | 0,3 p.p.        |
| Serviços de terceiros                                      | -3,1%         | -2,8%         | 0,3 p.p.        |
| Aluguéis de máquinas e arrendamento mercantil              | -0,1%         | -0,1%         | 0,0 p.p.        |
| Material de consumo  | -0,1%         | -0,1%         | 0,0 p.p.        |
| Provisão para contingências                                | -0,1%         | 0,0%          | 0,1 p.p.        |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais                    | 0,8%          | 0,6%          | -0,2 p.p.       |
| Outras   | -3,9%         | -3,8%         | 0,1 p.p.        |
| <b>Depreciação</b>   | <b>-1,6%</b>  | <b>-1,2%</b>  | <b>0,4 p.p.</b> |

## EBITDA

No 1T14, nosso **EBITDA** alcançou R\$129,4 milhões, um aumento de 48,6%, para uma **margem EBITDA** de 24,1%, 3,0 p.p. acima do registrado no 1T13, em função do ganho de margem tanto no custo quanto nas despesas comerciais, gerais e administrativas. Continuamos a crescer nosso EBITDA e obter ganhos de margem em um ritmo constante, sem sobressaltos, reflexo dos ganhos de escala com o crescimento da base de alunos, do nosso modelo de gestão e do nosso foco no longo prazo.

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

| Em R\$ milhões                                    | 1T13         | 1T14         | Variação        |
|---|--------------|--------------|-----------------|
| <b>Receita Operacional Líquida</b>                | <b>413,3</b> | <b>538,2</b> | <b>30,2%</b>    |
| (-) Custos Caixa dos Serviços Prestados           | (231,0)      | (295,9)      | 28,1%           |
| (-) Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas | (95,1)       | (113,0)      | 18,8%           |
| <b>EBITDA</b>                                     | <b>87,1</b>  | <b>129,4</b> | <b>48,6%</b>    |
| <i>Margem EBITDA</i>                              | <i>21,1%</i> | <i>24,1%</i> | <i>3,0 p.p.</i> |

No conceito *same shops*, excluindo as aquisições realizadas nos últimos doze meses (FACITEC e ASSESC), o EBITDA do 1T14 somou R\$126,9 milhões, um aumento de 45,7%. A margem EBITDA subiu para 23,9%, um ganho de 2,8 p.p. em relação ao mesmo trimestre do ano passado.

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

| Em R\$ milhões                                    | 1T13         | 1T14 ex-aquisições | Variação        |
|---|--------------|--------------------|-----------------|
| <b>Receita Operacional Líquida</b>                | <b>413,3</b> | <b>531,1</b>       | <b>28,5%</b>    |
| (-) Custos Caixa dos Serviços Prestados           | (231,0)      | (291,8)            | 26,3%           |
| (-) Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas | (95,1)       | (112,4)            | 18,2%           |
| <b>EBITDA</b>                                     | <b>87,1</b>  | <b>126,9</b>       | <b>45,7%</b>    |
| <i>Margem EBITDA</i>                              | <i>21,1%</i> | <i>23,9%</i>       | <i>2,8 p.p.</i> |

## Empresas Adquiridas

Apresentamos a seguir um quadro com o resultado do trimestre das empresas adquiridas nos últimos doze meses (FACITEC e ASSESC). 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 em 2012 já estão consolidadas em nosso resultado, assim como foi feito para as empresas adquiridas em 2011.

**Tabela 15 – Principais Indicadores das Empresas Adquiridas para o 1T14**

| Em R\$ milhões         | FACITEC      | ASSESC       | Total        |
|------------------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>Receita Líquida</b> | <b>5,6</b>   | <b>1,5</b>   | <b>7,1</b>   |
| <b>Lucro Bruto</b>     | <b>2,3</b>   | <b>0,6</b>   | <b>2,9</b>   |
| <i>Margem Bruta</i>    | <i>41,1%</i> | <i>40,0%</i> | <i>40,8%</i> |
| <b>EBITDA</b>          | <b>2,2</b>   | <b>0,4</b>   | <b>2,6</b>   |
| <i>Margem EBITDA</i>   | <i>39,3%</i> | <i>26,7%</i> | <i>36,6%</i> |
| <b>Lucro Líquido</b>   | <b>2,0</b>   | <b>0,3</b>   | <b>2,3</b>   |
| <i>Margem Líquida</i>  | <i>35,7%</i> | <i>20,0%</i> | <i>32,4%</i> |

## Resultado Financeiro

Tabela 16 – Detalhamento do Resultado Financeiro

| Em R\$ milhões                        | 1T13          | 1T14          | Variação      |
|---------------------------------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>Receitas Financeiras</b>           | <b>11,3</b>   | <b>40,5</b>   | <b>258,4%</b> |
| Multas e juros recebidos por atraso   | 3,1           | 4,8           | 56,4%         |
| Rendimentos de aplicações financeiras | 8,2           | 18,8          | 128,9%        |
| Outras                                | 0,1           | 16,9          | 30078,6%      |
| <b>Despesas Financeiras</b>           | <b>(13,0)</b> | <b>(15,2)</b> | <b>16,9%</b>  |
| Despesas bancárias                    | (1,7)         | (1,8)         | 5,9%          |
| Juros e encargos financeiros          | (6,1)         | (8,5)         | 39,3%         |
| Descontos financeiros                 | (3,8)         | (2,5)         | -34,8%        |
| Outras                                | (1,4)         | (2,4)         | 72,5%         |
| <b>Resultado Financeiro</b>           | <b>(1,7)</b>  | <b>25,3</b>   | <b>N.A.</b>   |

No 1T14, o resultado financeiro foi positivo em R\$25,3 milhões, apresentando uma melhora de R\$27,0 milhões em relação ao 1T13, basicamente influenciado pelo aumento de R\$10,6 milhões nos rendimentos de aplicações financeiras, como consequência da nossa maior posição de Caixa, e pelo montante de R\$16,6 milhões que apuramos na linha de Outras, referente à atualização monetária de valores retroativos ao reconhecimento de créditos a recuperar de PIS, relativos ao período de 1995 a 2005. Pelo lado das despesas, damos destaque novamente para a queda de 34,8% na linha de descontos financeiros.

## Lucro Líquido

Tabela 17 – Conciliação do EBITDA para o Lucro Líquido

| Em R\$ milhões       | 1T13        | 1T14         | Variação     |
|----------------------|-------------|--------------|--------------|
| <b>EBITDA</b>        | <b>87,1</b> | <b>129,4</b> | <b>48,6%</b> |
| Resultado Financeiro | (1,7)       | 25,4         | N.A.         |
| Depreciação          | (18,0)      | (19,5)       | 8,3%         |
| Contribuição social  | (0,3)       | (2,5)        | 733,3%       |
| Imposto de renda     | (0,4)       | (7,0)        | 1650,0%      |
| <b>Lucro Líquido</b> | <b>66,6</b> | <b>125,8</b> | <b>88,9%</b> |

No 1T14, nosso **lucro líquido** totalizou R\$125,8 milhões, um aumento expressivo de 88,9% em relação ao primeiro trimestre de 2013, como resultado do aumento de mais de 30% na receita líquida e do ganho de eficiência nas linhas de custo e despesa, que levaram ao crescimento de 49% do EBITDA. Devemos destacar a melhora expressiva do resultado financeiro pelas razões mencionadas na seção acima, que contribuíram significativamente para o aumento do lucro líquido no trimestre. Por outro lado, esse maior resultado financeiro gerou um aumento nas linhas de imposto de renda e contribuição social. Isso decorre da maior alíquota efetiva no trimestre, uma vez que o excesso de receitas financeiras sobre as despesas financeiras não goza do benefício fiscal que temos (calculado sobre o lucro da exploração).

No 1T14, nosso **lucro por ação** ficou em R\$0,43, um aumento de 86% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior.

## FIES

A **base de alunos FIES** cresceu em relação ao encerramento de 2013, alcançando 102,1 mil alunos no fim do 1T13, um aumento de 108,8% sobre o 1T13 e 34,2% sobre o 4T13, representando 33,7% da nossa base de alunos de graduação presencial. Ao final de março, tínhamos ainda cerca de 20 mil alunos em processo de contratação do financiamento.

O número de calouros que aderiram ao FIES até o final do 1T14 foi de 26,1 mil alunos, o que representa 25% da captação total. Isso é mais um indício de que 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 tem sido muito mais natural utilizar o programa para alunos que, ao chegarem ao ensino superior, descobrem que poderão não ter condições de chegar ao final do curso com seus próprios recursos.

**Tabela 18 – Base de Alunos FIES\***

| Em mil                         | 1T13        | 2T13        | 3T13        | 4T13        | 1T14         | Var.          |
|--------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|---------------|
| Alunos de Graduação Presencial | 253,9       | 238,8       | 259,2       | 239,4       | 302,8        | 19,3%         |
| <b>Alunos FIES</b>             | <b>48,9</b> | <b>61,1</b> | <b>72,6</b> | <b>76,1</b> | <b>102,1</b> | <b>108,8%</b> |
| % de Alunos FIES               | 19,3%       | 25,6%       | 28,0%       | 31,8%       | 33,7%        | 14,4 p.p.     |

## Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento

O número de **dias do contas a receber de alunos líquido** (mensalidades e acordos), incluindo recebíveis e receita líquida do FIES, apresentou uma redução de um dia em relação ao 1T13, caindo para 84 dias. Excluindo a receita líquida FIES e os recebíveis FIES do cálculo, nosso PMR ex-FIES ficou em 88 dias, quatro dias acima do 1T13. Destacando que, ao final de março, tínhamos ainda cerca de 20 mil alunos em processo de adesão ao FIES.

**Tabela 19 – Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento**

| Evolução do contas a receber (R\$ milhões)                      | 1T13           | 2T13           | 3T13           | 4T13           | 1T14           |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Contas a Receber Bruto</b>                                   | <b>428,5</b>   | <b>439,7</b>   | <b>440,9</b>   | <b>423,8</b>   | <b>528,4</b>   |
| FIES  | 82,2           | 77,3           | 100,2          | 78,9           | 147,2          |
| Mensalidades de alunos  | 289,9          | 307,7          | 263,3          | 289,4          | 305,3          |
| Cartões a receber   | 27,1           | 23,8           | 31,4           | 25,3           | 32,9           |
| Acordos a receber   | 29,3           | 30,9           | 46,0           | 30,2           | 43,0           |
| Créditos a identificar  | (3,6)          | (3,6)          | (1,9)          | 0,8            | (1,3)          |
| Saldo PDD   | (77,6)         | (90,2)         | (83,9)         | (90,0)         | (92,0)         |
| <b>Contas a Receber Líquido</b>                                 | <b>347,4</b>   | <b>345,9</b>   | <b>355,1</b>   | <b>334,6</b>   | <b>435,2</b>   |
| <b>Receita Líquida (Últimos 12 meses)</b>                       | <b>1.466,0</b> | <b>1.568,1</b> | <b>1.656,7</b> | <b>1.731,0</b> | <b>1.856,0</b> |
| <b>Dias do Contas a Receber Líquido</b>                         | <b>85</b>      | <b>79</b>      | <b>77</b>      | <b>70</b>      | <b>84</b>      |
| <b>Receita Líquida Ex- FIES (Últimos 12 meses)</b>              | <b>1.138,9</b> | <b>1.153,1</b> | <b>1.162,1</b> | <b>1.162,0</b> | <b>1.173,2</b> |
| <b>Dias do Contas a Receber Líquido Ex. FIES e Receita FIES</b> | <b>84</b>      | <b>84</b>      | <b>79</b>      | <b>79</b>      | <b>88</b>      |

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

| Prazo médio de recebimento - FIES       | 1T13      | 2T13      | 3T13      | 4T13      | 1T14      |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Contas a Receber FIES                   | 82,2      | 77,3      | 100,2     | 78,9      | 147,2     |
| Contas a Compensar FIES                 | 0,4       | 0,5       | 0,3       | 0,4       | 0,5       |
| Receita FIES (Últimos 12 meses)         | 332,7     | 424,2     | 512,7     | 593,9     | 716,5     |
| Dedução FGEDUC (Últimos 12 meses)       | (5,6)     | (9,2)     | (18,1)    | (24,9)    | (33,7)    |
| Receita Líquida FIES (Últimos 12 meses) | 327,1     | 415,0     | 494,6     | 569,0     | 682,8     |
| <b>Dias do Contas a Receber FIES</b>    | <b>89</b> | <b>66</b> | <b>71</b> | <b>48</b> | <b>78</b> |

*Nota: Fizemos uma alteração nas tabelas 19 e 20 para considerar a dedução da contribuição de 5,63% do FGEDUC na linha de "Receita Líquida FIES", o que não vinha sendo feito anteriormente dada a ainda baixa representatividade desta conta. Essa mudança afetou retroativamente o cálculo do prazo médio de recebimento FIES e Ex-FIES. Adicionalmente, a tabela está corrigida para os atrasos nos leilões de repasse FIES em dezembro e março.*

(\*) Informações não revisadas pelos auditores

No 1T14, o **contas a receber FIES** aumentou para R\$147,2 milhões, um aumento de R\$68,3 milhões em relação ao trimestre anterior, 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 aumento de R\$19,2 milhões no 1T14, atingindo R\$63,6 milhões, em função de um novo atraso no leilão de recompra por parte do FNDE em março, o qual foi realizado normalmente nos primeiros dias de abril. Ajustando para o atraso de R\$63,1 milhões, o prazo médio de recebimento do FIES atingiu 78 dias, 11 dias abaixo do registrado no 1T13. Vale lembrar que, em janeiro, recebemos os R\$44,0 milhões referentes ao atraso no leilão de recompra de dezembro, além do leilão regular da competência do mês.

**Tabela 21 – Movimentação do Contas a Receber FIES\***

| Contas a Receber FIES (R\$ milhões) | 1T13        | 2T13        | 3T13         | 4T13        | 1T14         |
|-------------------------------------|-------------|-------------|--------------|-------------|--------------|
| Saldo Inicial                       | 55,7        | 82,2        | 77,3         | 100,2       | 78,9         |
| (+) Receita Líquida FIES            | 103,1       | 152,2       | 167,2        | 171,4       | 225,7        |
| (-) Repasse                         | 74,7        | 153,2       | 135,3        | 180,9       | 146,5        |
| (-) PDD FIES                        | 2,0         | 4,2         | 9,4          | 11,1        | 10,8         |
| (+) Adquiridas                      | -           | 0,3         | 0,4          | -0,7        | -            |
| <b>Saldo Final</b>                  | <b>82,2</b> | <b>77,3</b> | <b>100,2</b> | <b>78,9</b> | <b>147,2</b> |

**Tabela 22 – Movimentação do Contas a Compensar FIES\***

| Contas a Compensar FIES (R\$ milhões) | 1T13       | 2T13       | 3T13       | 4T13        | 1T14        |
|---------------------------------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|
| Saldo Inicial                         | 1,1        | 0,4        | 0,5        | 0,3         | 44,4        |
| (+) Repasse                           | 74,7       | 153,2      | 135,3      | 180,9       | 146,5       |
| (-) Impostos                          | 44,7       | 59,9       | 52,2       | 50,7        | 40,5        |
| (-) Recompra em leilão                | 30,6       | 93,2       | 83,3       | 86,2        | 86,8        |
| <b>Saldo Final</b>                    | <b>0,4</b> | <b>0,5</b> | <b>0,3</b> | <b>44,4</b> | <b>63,6</b> |

**Tabela 23 – Aging do Contas a Receber Bruto Total**

| Composição por Idade (R\$ milhões) | 1T13         | %           | 1T14         | %           |
|------------------------------------|--------------|-------------|--------------|-------------|
| FIES                               | 82,2         | 19%         | 147,2        | 28%         |
| A vencer                           | 91,6         | 21%         | 130,7        | 25%         |
| Vencidas até 30 dias               | 88,8         | 21%         | 69,6         | 13%         |
| Vencidas de 31 a 60 dias           | 26,6         | 6%          | 22,6         | 4%          |
| Vencidas de 61 a 90 dias           | 13,7         | 3%          | 8,3          | 2%          |
| Vencidas de 91 a 179 dias          | 48,0         | 11%         | 58,0         | 11%         |
| Vencidas há mais de 180 dias       | 77,6         | 18%         | 92,0         | 17%         |
| <b>TOTAL</b>                       | <b>428,5</b> | <b>100%</b> | <b>528,4</b> | <b>100%</b> |

**Tabela 24 – Aging dos Acordos a Receber<sup>1</sup>**

| Composição dos Acordos por Idade (R\$ milhões) | 1T13        | %           | 1T14        | %           |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|
| A vencer                                       | 18,4        | 63%         | 28,7        | 55%         |
| Vencidas até 30 dias                           | 2,8         | 10%         | 3,7         | 10%         |
| Vencidas de 31 a 60 dias                       | 1,0         | 3%          | 2,1         | 7%          |
| Vencidas de 61 a 90 dias                       | 0,6         | 2%          | 1,3         | 6%          |
| Vencidas de 91 a 179 dias                      | 2,1         | 7%          | 3,5         | 11%         |
| Vencidas há mais de 180 dias                   | 4,5         | 15%         | 3,7         | 11%         |
| <b>TOTAL</b>                                   | <b>29,3</b> | <b>100%</b> | <b>43,0</b> | <b>100%</b> |
| <b>%sobre o Contas a Receber Bruto</b>         | <b>7%</b>   |             | <b>8%</b>   |             |

<sup>1</sup>Não considera acordos com cartões de crédito

(\*) Informações não revisadas pelos auditores

Nossa carteira de recebíveis permanece saudável no 1T14. Graças à continuidade de nossas políticas rigorosas para renegociação de dívidas, nesse trimestre contamos com apenas 8% do total de recebíveis originados de renegociações com alunos. O percentual de títulos já vencidos dentre os recebíveis de renegociações há mais de 60 dias representa 28% do total de acordos, ou seja, apenas 1,6% 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 25 e 26 demonstram como a nossa PDD é constituída e reconcilia os saldos de balanço com os valores que transitaram em resultado.

**Tabela 25 – Constituição da Provisão para Devedores Duvidosos na DRE**

| Em R\$ milhões      | 31/12/2013  | Aumento bruto da provisão para inadimplência | Recuperação da inadimplência | Efeito líquido da provisão | Baixa         | 31/03/2014  |
|---------------------|-------------|--|------------------------------|----------------------------|---------------|-------------|
| Mensalidades e taxa | 71,1        | 34,6   | (19,6)                       | 14,9                       | (11,8)        | 74,2        |
| Adquiridas          | 18,9        | 1,9  | (1,3)                        | 0,6                        | (1,7)         | 17,8        |
| <b>TOTAL</b>        | <b>90,0</b> | <b>36,4</b>                                  | <b>(20,9)</b>                | <b>15,5</b>                | <b>(13,5)</b> | <b>92,0</b> |

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

|  | 31/03/2014  |
|--|-------------|
| Complemento da provisão                    | 15,5        |
| Efeitos das adquiridas no ato da aquisição | -           |
| <b>Total</b>                               | <b>15,5</b> |

## Investimento (CAPEX e Aquisições)

**Tabela 27 – Detalhamento dos Investimentos**

| Em R\$ milhões                               | 1T13        | 1T14        | Varição       |
|--|-------------|-------------|---------------|
| <b>CAPEX Total</b>                           | <b>13,8</b> | <b>37,2</b> | <b>169,6%</b> |
| <b>Manutenção</b>                            | <b>8,3</b>  | <b>22,3</b> | <b>168,7%</b> |
| <b>Discricionário, Expansão e Aquisições</b> | <b>5,5</b>  | <b>14,9</b> | <b>170,9%</b> |
| Modelo de Ensino                             | 1,9         | 1,8         | -5,3%         |
| Nova Arquitetura de TI                       | 1,5         | 1,9         | 26,7%         |
| Projetos de Integração                       | -           | 0,1         | N.A.          |
| Projeto Tablet                               | 2,1         | 5,4         | 157,1%        |
| Expansão                                     | -           | 4,9         | N.A.          |
| Aquisições                                   | -           | 0,8         | N.A.          |

O **CAPEX total** no 1T14 ficou em R\$37,2 milhões, 169,6% acima do registrado no 1T13, o qual havia sido um trimestre com um nível de CAPEX particularmente mais baixo do que nos outros trimestres de 2013. Desse modo, podemos destacar um aumento em praticamente todas as linhas em relação ao 1T13. Além do fato de termos um trimestre base para comparação abaixo do ritmo normal do CAPEX conforme citado acima, vale destacar que estamos acelerando o nosso processo de expansão, para acomodar melhor o crescimento da nossa base de alunos, e também procurando linearizar mais o CAPEX de Manutenção, evitando assim sobressaltos ao final de cada ano.

Nesse contexto, o **CAPEX de manutenção** totalizou R\$22,3 milhões no 1T14, um aumento de 168,7% em relação ao apresentado no mesmo trimestre de 2013, alocados principalmente em atualização de sistemas, equipamentos, bibliotecas e laboratórios das nossas unidades. Investimos também cerca de R\$1,8 milhão no projeto do **Modelo de Ensino** (construção de conteúdo e desenvolvimento e produção EAD); R\$5,4 milhões no Projeto *Tablet*; e R\$1,9 milhão 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\$4,9 milhões em 2013 e referem-se a investimentos realizados em expansões de unidades já existentes e novas salas.

## Capitalização e Caixa

Tabela 28 – Capitalização e Caixa

| Em R\$ milhões                    | 31/03/2013     | 31/12/2013     | 31/03/2014     |
|-----------------------------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Patrimônio líquido</b>         | <b>1.371,3</b> | <b>1.517,6</b> | <b>1.647,1</b> |
| <b>Caixa e disponibilidades</b>   | <b>747,5</b>   | <b>739,2</b>   | <b>758,1</b>   |
| <b>Endividamento bruto</b>        | <b>(309,8)</b> | <b>(322,8)</b> | <b>(328,1)</b> |
| Empréstimos bancários             | (278,8)        | (274,9)        | (280,0)        |
| Curto prazo                       | (14,0)         | (36,7)         | (43,7)         |
| Longo prazo                       | (264,8)        | (238,2)        | (236,4)        |
| Compromissos a pagar (Aquisições) | (22,8)         | (39,5)         | (40,0)         |
| Parcelamento de tributos          | (8,1)          | (8,4)          | (8,0)          |
| <b>Caixa / Dívida líquida</b>     | <b>437,7</b>   | <b>416,4</b>   | <b>430,0</b>   |

No fim de março, a posição de **caixa e disponibilidades** totalizava R\$758,1 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\$280,0 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 referentes ao 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\$40,0 milhões, bem como o saldo a pagar de tributos parcelados para determinar o nosso **endividamento bruto**, que totalizou R\$328,1 milhões no encerramento do ano, ligeiramente superior em relação ao 4T13. Dessa forma, o **caixa líquido** da Estácio ficou em R\$430,0 milhões no encerramento do 1T14.

## Fluxo de Caixa

Nesse trimestre, mudamos nossa metodologia de divulgação do fluxo de caixa para melhor comparabilidade com as tabelas disponíveis nas informações trimestrais (ITR). A seguir, temos as principais linhas do nosso fluxo de caixa no trimestre, considerando o ajuste para os atrasos nos leilões de recompra FIES, tanto em dezembro no valor de R\$44,0 milhões, quanto em março no valor de R\$63,1 milhões, como se tivessem ocorrido em suas competências.

**Tabela 29 – Fluxo de Caixa Trimestral**

| Demonstrações dos fluxos de caixa (em R\$ milhões)                       | 1T13   | 1T14    |
|--|--------|---------|
| Lucro antes dos impostos e após o resultado das operações descontinuadas | 67,3   | 135,3   |
| Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas:          | 30,6   | 28,4    |
| Resultado após conciliação das disponibilidades geradas                  | 97,9   | 163,7   |
| Variações nos ativos e passivos:   | (75,4) | (105,1) |
| Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades operacionais            | 22,5   | 58,6    |
| CAPEX (Ex-Aquisições)  | (13,8) | (36,4)  |
| Fluxo de caixa operacional (FCO):  | 8,7    | 22,2    |
| Outras atividades de investimentos:                                      | 7,7    | 17,3    |
| Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades de investimentos        | 16,4   | 39,5    |
| Fluxo de caixa das atividades de financiamentos:                         | 590,6  | (1,6)   |
| Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades de financiamentos       | 607,0  | 37,9    |
| Caixa no início do exercício   | 140,5  | 783,2   |
| Aumento nas disponibilidades   | 607,0  | 37,9    |
| Caixa no final do exercício  | 747,5  | 821,1   |

No 1T14, registramos um **fluxo de caixa operacional** foi positivo em R\$22,2 milhões, R\$13,5 milhões acima do apresentado no mesmo trimestre de 2013, já considerando o ajuste para os atrasos nos leilões de recompra FIES tanto em dezembro quanto em março. É importante ressaltar que o aumento nas variações de ativos e passivos é basicamente influenciada pelo aumento no Contas a Receber, muito em função do alto número de alunos (cerca de 20 mil) que ainda estavam aderindo ao FIES no final de março.

A **geração de caixa operacional antes de CAPEX** foi de R\$58,6 milhões, R\$36,2 milhões acima do apresentado no mesmo trimestre do ano anterior.

## Principais Fatos Marcantes

### Estácio entre as 10 marcas que mais se valorizaram em 2013

O ranking da *BrandAnalytics* que divulga as marcas mais valiosas do Brasil desde 2006, publicado pela Revista IstoÉ Dinheiro, comprovou que o nosso trabalho e a nossa cultura estão ganhando cada vez mais prestígio e relevância no mercado. A marca da Estácio subiu nove posições em relação ao ranking nacional anterior e, com isso, foi ganhada menção como uma das 10 marcas de maior destaque e crescimento, alcançando US\$260 milhões de valor de marca. O ranking considera somente empresas cotadas na BM&FBovespa.

### Novos alunos optando pela Estácio: 24 mil matrículas no Pronatec e 6,7 mil alunos no processo de Transferência Assistida no Rio de Janeiro

A Estácio comunicou ao mercado e ao público em geral, no dia 16 de abril, que encerrou com sucesso a fase de matrículas do Programa Pronatec – Bolsa Formação, assim como do processo de Transferência Assistida dos alunos da Gama Filho e Univercidade.

Foram aproximadamente 24,1 mil alunos efetivamente matriculados nas 29,8 mil vagas do Programa Pronatec – Bolsa Formação, homologadas pelo Ministério da Educação (MEC), em cursos técnicos de nível médio profissionalizante.

Os cursos mais procurados foram: Logística, Radiologia, Enfermagem, Estética, Petróleo e Gás, Edificações e Segurança do Trabalho. Aproximadamente 65% dos programas terão duração de 18 meses e 35% terão duração de 12 meses. Os cursos técnicos da Estácio pelo Pronatec terão suas aulas iniciadas a partir de maio de 2014, apenas no estado do Rio de Janeiro.

Em relação à matrícula dos alunos da Gama Filho e Univercidade, 6,7 mil optaram pela adesão ao Processo de Transferência Assistida (PTA), dos quais 1,7 mil são alunos de Medicina e 5,0 mil alunos de outros cursos. É importante lembrar que ainda há possibilidade da Estácio receber novas matrículas de alunos oriundos destas instituições no segundo semestre de 2014.

### Evento Anual Corporativo 2014



No final de março, realizamos nosso Evento Corporativo Anual, novamente no Hotel Windsor Barra no Rio de Janeiro, para um público de aproximadamente 500 colaboradores. Além de apresentar os resultados de 2013 e discutir todos os planos para 2014 com cada Diretor Executivo e cada Diretor Regional, o evento também serve para fixar um tema especial que seja do nosso interesse. E em 2014, o ano da Cultura, o tema não poderia ser outro além da nossa Cultura Organizacional, a nossa maior vantagem competitiva. O evento foi todo pensado para expressar o que queremos em relação à nossa Cultura, em especial no que tange à maneira como tratamos uns aos outros e, por consequência, nossos alunos.

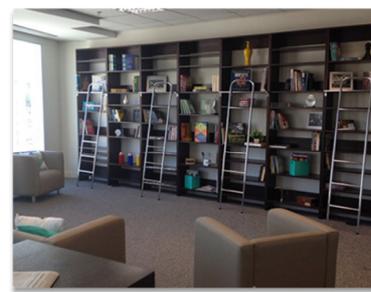
Como destaques do evento, tivemos as palestras da Luiza Trajano, da CEO do Magazine Luiza, e do ex-Presidente Fernando Henrique Cardoso, que, no dia seguinte, ainda ministrou uma aula magna de abertura do semestre para nossos alunos, em um de nossos campus no Rio de Janeiro.

## Gente ensinando gente: inauguramos nossa Universidade Corporativa



Batizada de Educare, a Universidade Corporativa Estácio foi criada para contribuir com a formação de nossos colaboradores, promovendo programas voltados para o aperfeiçoamento técnico e comportamental de seus funcionários docentes e administrativos, visando desenvolver competências e disseminar a cultura da

Estácio. Desde a inauguração em março, quando inauguramos oficialmente a Educare, já oferecemos diversos treinamentos tanto presenciais, nas dependências da Educare no nosso prédio na Avenida Venezuela, na região portuária do Rio de Janeiro, quanto a distância.



## Foco na Inovação: Espaço NAVE (Núcleo de Aceleração e Valorização da Estácio) oficialmente aberto



A Estácio, em mais uma demonstração de sua veia inovadora, abriu oficialmente o espaço NAVE, em suas dependências na Avenida Venezuela, região portuária do Rio de Janeiro. Alunos e colaboradores podem agendar visitas para conhecer, testar nossos games, fazer apresentações, exposições de trabalhos e dar aulas, entre outras atividades, além de, nesse momento, aproveitar para ver a primeira exposição do espaço, em homenagem aos 18 anos do curso de Arquitetura e Urbanismo da Estácio.

O andar de 800 m<sup>2</sup> tem como foco o incentivo ao empreendedorismo e a simulação dos ambientes do

futuro da Universidade com testes de novas tecnologias, dispondo de 7 ambientes:

- Sala de matrícula do futuro
- Sala de aula do futuro
- Laboratório de Informática do futuro
- Empreendedores Startups
- Galeria
- Espaço Eureka
- Laboratório de P&D interno



O espaço NAVE tem como princípios a utilização de alguns conceitos que visam criar um ambiente propício à inovação aberta e colaborativa, entre os quais destacamos:

- Mobilidade e flexibilidade
- Amplitude e colaboração
- Inspiração e experimentação
- Descontração e convivência
- Inovação e sustentabilidade

### **Mais Inovação: lançamento do Game Center e abertura oficial da “Olimpíada Nacional de Games Estácio”**



Dando continuidade a uma iniciativa pioneira em jogos educativos para Ensino Superior no Brasil, a Estácio lançou o Game Center 2014 e a “Olimpíada Nacional de Games Estácio”.

O projeto tem por objetivo criar um ambiente de jogos educacionais para a fixação de conhecimento, reforço de aprendizagem e simulação situacional do mercado de trabalho. Além da premiação para os melhores alunos, também serão premiados os focais, gestores e as unidades.

### **Portal “Você Aprende Mais” ultrapassa 100 cursos livres em seu portfólio**



A Estácio, através de sua plataforma de Cursos Livres, comemora o rápido crescimento do seu portfólio no portal Você Aprende Mais. Na primeira quinzena de abril, o portal atingiu a marca de mais de 100 cursos livres em diversas áreas de conhecimento, com foco na empregabilidade, que atendem ao público externo, alunos e colaboradores da Estácio.

Atualmente, o Portal Você Aprende Mais possui cursos segmentados nas seguintes áreas: preparatório para exame da OAB, Finanças, Idiomas, Gestão e Negócios, Gestão de Carreira, Tecnologias, entre outros.

- Temos como objetivo seguir ampliando o nosso portfólio, buscando e nutrindo novas áreas de conhecimento, prezando o DNA da Estácio, e buscando a consolidação no mercado como o portal referência em cursos livres – disse Clinger Moraes, Gestor de Portfólio da Diretoria de Cursos Livres.

Lançado no final do ano de 2013, o portal “Você Aprende Mais” já ultrapassou a marca de dois milhões de acessos.

### **Presidenciáveis: ciclo de debates sobre o futuro do Brasil**



A Estácio tem um compromisso com seus alunos não só na democratização do acesso ao Ensino Superior e na evolução da carreira profissional, mas também no estímulo permanente a uma cidadania responsável e atuante. Diante disso, realizamos o primeiro encontro do Ciclo Presidenciáveis, com a presença do Governador de Pernambuco, Sr. Eduardo Campos, para oferecer aos alunos, colaboradores e corpo docente a oportunidade de conhecer diferentes plataformas políticas e propostas de gestão dos candidatos e candidatas à Presidência do Brasil. Os próximos eventos devem ter a presença do Senador Aécio Neves e também da Presidente Dilma Rousseff.

### Relatório de Sustentabilidade Modelo GRI

O primeiro Relatório de Sustentabilidade da Estácio referente ao ano 2013, segue o padrão mundial de relato da Global Reporting Initiative – GRI. A metodologia é utilizada por grandes empresas para relatar temas relevantes e prestar contas sobre avanços e desafios em sustentabilidade. O nosso documento foi dividido em cinco dimensões - econômica, social, ambiental, governança e educação superior - e aborda a trajetória da Estácio na busca por práticas de excelência e de valor compartilhado com nossa rede de *stakeholders*.

### Apoio ao Esporte Brasileiro

#### **- Estácio é a mais nova patrocinadora do time de basquete do Flamengo**



Confirmando seu apoio ao esporte olímpico brasileiro, a Estácio acabou de firmar uma parceria de peso: a instituição de ensino superior tornou-se uma das patrocinadoras oficiais do Time de Basquete do Flamengo. O time, que foi o campeão invicto da Liga das Américas, reforçou a nossa marca durante os jogos.

Além do patrocínio, a Estácio está proporcionando bolsas integrais de estudo aos atletas.

#### **- Estácio fecha parceria com o Projeto "Futuro do Golfe"**

Também passamos a patrocinar o futuro do golfe no país. Em abril, foi lançado o projeto “Futuro do Golfe”, em parceria com a companhia, no Gávea Golf Club, no Rio de Janeiro. O projeto apoia 12 atletas, de diferentes classes sociais, que são promessas para as Olimpíadas Rio 2016. Serão concedidas bolsas de estudo para todos os atletas do projeto.

- Ver um projeto como este tornar-se realidade nos dá uma enorme energia para acreditar cada vez mais no potencial do esporte como agente de transformação, afirma Cláudia Romano. Segundo a gestora, a Estácio acredita que, assim como a educação, o esporte tem o poder de transformar e mudar para melhorar a vida de quem o pratica.



O projeto, realizado pela Federação de Golfe do Estado do Rio de Janeiro, colocará em prática um programa de desenvolvimento para 12 talentosos jovens selecionados a dedo por profissionais renomados da modalidade. A iniciativa contará com uma estrutura e equipe profissional de primeira qualidade e seguirá os padrões internacionais de ensino esportivo, abraçando dois pilares: performance esportiva e formação educacional.

## Dados da Teleconferência sobre Resultados

| Teleconferência (em Português)  | Teleconferência (em Inglês)   |
|---|---|
| Data: 09 de maio de 2014 (sexta-feira)  | Data: 09 de maio de 2014 (sexta-feira)  |
| Horário: 10h00 (Brasília) / 09h00 (US ET)   | Horário: 12h00 (Brasília) / 11h00 (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: <a href="http://www.estacioparticipacoes.com.br/ri">www.estacioparticipacoes.com.br/ri</a> | Webcast: <a href="http://www.estacioparticipacoes.com.br/ir">www.estacioparticipacoes.com.br/ir</a> |
| Replay: disponível até 16/05  | Replay: disponível até 20/05  |
| Telefone: +55 (11) 3127-4999  | Telefone: +1 (412) 317-0088   |
| Código de Acesso: 24273547  | Código de Acesso: 10044056  |

*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 |                |                 |
|--|----------------|----------------|-----------------|---|----------------|-----------------|
|  | 1T13           | 1T14           | Variação        | 1T13                                      | 1T14           | Variação        |
| <b>Receita Operacional Bruta</b>                     | <b>613,8</b>   | <b>793,7</b>   | <b>29,3%</b>    | <b>613,8</b>                              | <b>784,8</b>   | <b>27,9%</b>    |
| Mensalidades   | 607,4          | 786,2          | 29,4%           | 607,4                                     | 777,5          | 28,0%           |
| Outras   | 6,4            | 7,5            | 17,2%           | 6,4                                       | 7,3            | 14,1%           |
| <b>Deduções da Receita Bruta</b>                     | <b>(200,5)</b> | <b>(255,5)</b> | <b>27,4%</b>    | <b>(200,5)</b>                            | <b>(253,7)</b> | <b>26,5%</b>    |
| Descontos e Bolsas                                   | (180,6)        | (223,8)        | 23,9%           | (180,6)                                   | (222,2)        | 23,0%           |
| Impostos   | (18,4)         | (21,4)         | 16,3%           | (18,4)                                    | (21,3)         | 15,8%           |
| FGEDUC   | (1,6)          | (10,3)         | 543,8%          | (1,6)                                     | (10,3)         | 543,8%          |
| <b>Receita Operacional Líquida</b>                   | <b>413,3</b>   | <b>538,2</b>   | <b>30,2%</b>    | <b>413,3</b>                              | <b>531,1</b>   | <b>28,5%</b>    |
| <b>Custos dos Serviços Prestados</b>                 | <b>(242,6)</b> | <b>(308,7)</b> | <b>27,2%</b>    | <b>(242,6)</b>                            | <b>(304,6)</b> | <b>25,6%</b>    |
| Pessoal  | (179,4)        | (232,1)        | 29,4%           | (179,4)                                   | (229,2)        | 27,8%           |
| Aluguéis, condomínio e IPTU                          | (30,5)         | (43,3)         | 42,0%           | (30,5)                                    | (42,4)         | 39,0%           |
| Material Didático                                    | (7,0)          | (6,5)          | -7,1%           | (7,0)                                     | (6,5)          | -7,1%           |
| Serviços de terceiros e outros                       | (14,1)         | (14,0)         | -0,7%           | (14,1)                                    | (13,7)         | -2,6%           |
| Depreciação  | (11,6)         | (12,9)         | 11,2%           | (11,6)                                    | (12,7)         | 9,5%            |
| <b>Lucro Bruto</b>                                   | <b>170,6</b>   | <b>229,5</b>   | <b>34,5%</b>    | <b>170,6</b>                              | <b>226,5</b>   | <b>32,8%</b>    |
| <b>Margem Bruta</b>                                  | <b>41,3%</b>   | <b>42,6%</b>   | <b>1,3 p.p.</b> | <b>41,3%</b>                              | <b>42,6%</b>   | <b>1,3 p.p.</b> |
| <b>Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas</b> | <b>(101,6)</b> | <b>(119,6)</b> | <b>17,7%</b>    | <b>(101,6)</b>                            | <b>(119,0)</b> | <b>17,1%</b>    |
| <b>Despesas Comerciais</b>                           | <b>(42,9)</b>  | <b>(48,6)</b>  | <b>13,3%</b>    | <b>(42,9)</b>                             | <b>(48,3)</b>  | <b>12,6%</b>    |
| PDD  | (15,9)         | (16,4)         | 3,1%            | (15,9)                                    | (16,4)         | 3,1%            |
| Publicidade  | (27,1)         | (32,2)         | 18,8%           | (27,1)                                    | (32,0)         | 18,1%           |
| <b>Despesas Gerais e Administrativas</b>             | <b>(52,2)</b>  | <b>(64,4)</b>  | <b>23,4%</b>    | <b>(52,2)</b>                             | <b>(64,0)</b>  | <b>22,6%</b>    |
| Pessoal  | (25,4)         | (31,4)         | 23,6%           | (25,4)                                    | (31,1)         | 22,5%           |
| Outros   | (26,8)         | (33,0)         | 23,1%           | (26,8)                                    | (32,9)         | 22,8%           |
| <b>Depreciação</b>                                   | <b>(6,5)</b>   | <b>(6,6)</b>   | <b>1,5%</b>     | <b>(6,5)</b>                              | <b>(6,6)</b>   | <b>1,5%</b>     |
| <b>EBIT</b>  | <b>69,0</b>    | <b>109,9</b>   | <b>59,3%</b>    | <b>69,0</b>                               | <b>107,6</b>   | <b>55,9%</b>    |
| <b>Margem EBIT</b>                                   | <b>16,7%</b>   | <b>20,4%</b>   | <b>3,7 p.p.</b> | <b>16,7%</b>                              | <b>20,3%</b>   | <b>3,6 p.p.</b> |
| (+) Depreciação                                      | 18,0           | 19,5           | 8,3%            | 18,0                                      | 19,3           | 7,2%            |
| <b>EBITDA</b>  | <b>87,1</b>    | <b>129,4</b>   | <b>48,6%</b>    | <b>87,1</b>                               | <b>126,9</b>   | <b>45,7%</b>    |
| <b>Margem EBITDA</b>                                 | <b>21,1%</b>   | <b>24,1%</b>   | <b>3,0 p.p.</b> | <b>21,1%</b>                              | <b>23,9%</b>   | <b>2,8 p.p.</b> |
| Resultado financeiro                                 | (1,7)          | 25,4           | N.A.            | (1,7)                                     | 25,4           | N.A.            |
| Depreciação e amortização                            | (18,0)         | (19,5)         | 8,3%            | (18,0)                                    | (19,3)         | 7,2%            |
| Contribuição social                                  | (0,3)          | (2,5)          | 733,3%          | (0,3)                                     | (2,5)          | 733,3%          |
| Imposto de renda                                     | (0,4)          | (7,0)          | 1650,0%         | (0,4)                                     | (7,0)          | 1650,0%         |
| <b>Lucro Líquido</b>                                 | <b>66,6</b>    | <b>125,8</b>   | <b>88,9%</b>    | <b>66,6</b>                               | <b>123,5</b>   | <b>85,4%</b>    |
| <b>Margem Líquida</b>                                | <b>16,1%</b>   | <b>23,4%</b>   | <b>7,3 p.p.</b> | <b>16,1%</b>                              | <b>23,3%</b>   | <b>7,2 p.p.</b> |

## Balanço Patrimonial em IFRS

| Em R\$ milhões                               | 31/03/2013     | 31/12/2013     | 31/03/2014     |
|--|----------------|----------------|----------------|
| <b>Ativo Circulante</b>                      | <b>1.191,3</b> | <b>1.270,0</b> | <b>1.427,2</b> |
| Disponibilidades                             | 18,4           | 7,1            | 10,4           |
| Títulos e valores mobiliários                | 729,1          | 732,1          | 747,7          |
| Contas a receber                             | 347,4          | 334,6          | 435,2          |
| Contas a compensar                           | 4,9            | 48,6           | 67,6           |
| Adiantamentos a funcionários/terceiros       | 24,1           | 33,4           | 33,8           |
| Partes relacionadas                          | 0,3            | 0,3            | 0,3            |
| Despesas antecipadas                         | 37,2           | 57,5           | 48,2           |
| Impostos e contribuições                     | 9,6            | 30,0           | 57,8           |
| Outros                                       | 20,4           | 26,3           | 26,2           |
| <b>Ativo Não-Circulante</b>                  | <b>730,4</b>   | <b>868,7</b>   | <b>897,4</b>   |
| <b>Realizável a Longo Prazo</b>              | <b>131,8</b>   | <b>163,5</b>   | <b>174,6</b>   |
| Despesas antecipadas                         | 2,5            | 2,6            | 3,0            |
| Depósitos judiciais                          | 85,3           | 104,1          | 113,5          |
| Impostos e contribuições                     | 22,7           | 25,6           | 25,7           |
| Impostos diferidos e outros                  | 21,3           | 31,3           | 32,3           |
| <b>Permanente</b>                            | <b>598,5</b>   | <b>705,1</b>   | <b>722,9</b>   |
| Investimentos                                | 0,2            | 0,2            | 0,2            |
| Imobilizado                                  | 289,2          | 335,6          | 347,1          |
| Intangível                                   | 309,1          | 369,3          | 375,5          |
| <b>Total do Ativo</b>                        | <b>1.921,6</b> | <b>2.138,7</b> | <b>2.324,6</b> |
| <b>Passivo Circulante</b>                    | <b>211,5</b>   | <b>290,1</b>   | <b>344,8</b>   |
| Empréstimos e financiamentos                 | 14,0           | 36,7           | 43,7           |
| Fornecedores                                 | 29,1           | 40,4           | 40,3           |
| Salários e encargos sociais                  | 93,9           | 79,7           | 124,7          |
| Obrigações tributárias                       | 25,2           | 34,0           | 44,7           |
| Mensalidades recebidas antecipadamente       | 4,7            | 11,1           | 3,9            |
| Adiantamento de convênio                     | 2,9            | 2,9            | 2,9            |
| Parcelamento de tributos                     | 2,0            | 1,5            | 1,4            |
| Dividendos a pagar                           | 26,1           | 58,1           | 58,1           |
| Compromissos a pagar                         | 11,2           | 22,2           | 22,3           |
| Outros                                       | 2,4            | 3,5            | 2,9            |
| <b>Exigível a Longo Prazo</b>                | <b>338,8</b>   | <b>330,9</b>   | <b>332,7</b>   |
| Empréstimos e financiamentos                 | 264,8          | 238,2          | 236,4          |
| Provisão para contingências                  | 23,8           | 28,4           | 28,3           |
| Adiantamento de convênio                     | 11,3           | 9,1            | 8,4            |
| Parcelamento de tributos                     | 6,1            | 6,9            | 6,7            |
| Provisão para desmobilização de ativos       | 14,2           | 14,1           | 14,3           |
| Impostos diferidos                           | 0,8            | 8,4            | 11,4           |
| Compromissos a pagar                         | 11,6           | 17,3           | 17,8           |
| Outros                                       | 6,2            | 8,5            | 9,5            |
| <b>Patrimônio Líquido</b>                    | <b>1.371,3</b> | <b>1.517,6</b> | <b>1.647,1</b> |
| Capital social                               | 986,2          | 1.010,7        | 1.010,7        |
| Gastos com emissão de ações                  | (23,4)         | (26,9)         | (26,9)         |
| Reservas de capital                          | 115,7          | 121,0          | 124,7          |
| Reservas de lucros                           | 237,6          | 424,2          | 424,2          |
| Lucros acumulados                            | 66,6           | -              | 125,8          |
| Ações em Tesouraria                          | (11,3)         | (11,3)         | (11,3)         |
| <b>Total do Passivo e Patrimônio Líquido</b> | <b>1.921,6</b> | <b>2.138,7</b> | <b>2.324,6</b> |

## Demonstração do Fluxo de Caixa

Detalhamento do fluxo de caixa ajustado para o atraso nos leilões de recompra FIES.

| Demonstrações dos fluxos de caixa (em R\$ milhões)                              | 1T13          | 1T14           |
|---|---------------|----------------|
| <b>Lucro antes dos impostos e após o resultado das operações descontinuadas</b> | <b>67,3</b>   | <b>135,3</b>   |
| <b>Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas:</b>          | <b>30,6</b>   | <b>28,4</b>    |
| Depreciação e amortização   | 17,9          | 19,2           |
| Amortização dos custos de captação (IFC e debêntures)                           | 0,2           | 0,3            |
| Valor residual baixado do imobilizado   | 0,2           | 0,6            |
| Provisão para devedores duvidosos   | 14,8          | 15,5           |
| Opções outorgadas   | 1,4           | 3,7            |
| Rendimento sobre aplicações   | (8,2)         | (18,8)         |
| Provisão para contingências   | 0,3           | (0,1)          |
| Apropriação de convênios  | (0,7)         | (0,7)          |
| Atualização de compromissos a pagar   | (0,8)         | 0,9            |
| Juros sobre empréstimos e financiamentos  | 5,4           | 7,5            |
| Atualização da provisão para desmobilização                                     | 0,2           | 0,2            |
| <b>Resultado após conciliação das disponibilidades geradas</b>                  | <b>97,9</b>   | <b>163,7</b>   |
| <b>Variações nos ativos e passivos:</b>   | <b>(75,4)</b> | <b>(105,1)</b> |
| (Aumento) em contas a receber   | (82,5)        | (116,0)        |
| Redução (aumento) em outros ativos  | (1,9)         | 0,1            |
| (Aumento) Redução em Adiantamentos a funcionários / terceiros                   | 1,8           | (0,3)          |
| (Aumento) Redução de despesas antecipadas                                       | (6,2)         | 9,3            |
| (Aumento) Redução de impostos e contribuições                                   | (2,3)         | (28,5)         |
| Aumento (redução) em fornecedores   | (6,3)         | (0,1)          |
| Aumento (redução) em obrigações tributárias                                     | 3,5           | 1,2            |
| Aumento (redução) em salários e encargos sociais                                | 28,2          | 45,0           |
| (Redução) em mensalidades recebidas antecipadamente                             | (4,1)         | (7,2)          |
| Pagamento de causas cíveis  | 0,3           | -              |
| Provisão com obrigações desmobilização de Ativos                                | -             | (0,0)          |
| Aumento (Redução) em outros passivos  | (0,5)         | 3,4            |
| Redução (Aumento) em parcelamento de tributos                                   | (0,5)         | (0,4)          |
| (Redução) no ativo não circulante   | (0,6)         | (0,9)          |
| Aumento em depósitos judiciais  | (2,0)         | (9,4)          |
| Juros pagos de empréstimo   | (0,9)         | (1,1)          |
| IRPJ e CSLL Pagos   | (1,2)         | -              |
| <b>Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades operacionais</b>            | <b>22,5</b>   | <b>58,6</b>    |
| <b>CAPEX (Ex-Aquisições)</b>  | <b>(13,8)</b> | <b>(36,4)</b>  |
| <b>Fluxo de caixa operacional (FCO):</b>  | <b>8,7</b>    | <b>22,2</b>    |
| <b>Outras atividades de investimentos:</b>                                      | <b>7,7</b>    | <b>17,3</b>    |
| Aquisições  | -             | (0,8)          |
| Amortização dos custos de captação (IFC e debêntures)                           | (0,2)         | (0,3)          |
| Aplicações financeiras  | 8,4           | 18,8           |
| Compromissos a pagar  | (0,5)         | (0,4)          |
| <b>Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades de investimentos</b>        | <b>16,4</b>   | <b>39,5</b>    |
| <b>Fluxo de caixa das atividades de financiamentos:</b>                         | <b>590,6</b>  | <b>(1,6)</b>   |
| Aumento de capital  | 616,9         | -              |
| Gastos com emissão de ações   | (20,6)        | -              |
| Aumento líquido de empréstimos e financiamentos                                 | (5,7)         | (1,6)          |
| <b>Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades de financiamentos</b>       | <b>607,0</b>  | <b>37,9</b>    |
| <b>Caixa no início do exercício</b>   | <b>140,5</b>  | <b>783,2</b>   |
| Aumento nas disponibilidades  | 607,0         | 37,9           |
| <b>Caixa no final do exercício</b>  | <b>747,5</b>  | <b>821,1</b>   |

Detalhamento do fluxo de caixa não ajustado para o atraso nos leilões de recompra FIES.

| Demonstrações dos fluxos de caixa (em R\$ milhões)                              | 1T13          | 1T14           |
|---|---------------|----------------|
| <b>Lucro antes dos impostos e após o resultado das operações descontinuadas</b> | <b>67,3</b>   | <b>135,3</b>   |
| <b>Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas:</b>          | <b>30,6</b>   | <b>28,4</b>    |
| Depreciação e amortização   | 17,9          | 19,2           |
| Amortização dos custos de captação (IFC e debêntures)                           | 0,2           | 0,3            |
| Valor residual baixado do imobilizado   | 0,2           | 0,6            |
| Provisão para devedores duvidosos   | 14,8          | 15,5           |
| Opções outorgadas   | 1,4           | 3,7            |
| Rendimento sobre aplicações   | (8,2)         | (18,8)         |
| Provisão para contingências   | 0,3           | (0,1)          |
| Apropriação de convênios  | (0,7)         | (0,7)          |
| Atualização de compromissos a pagar   | (0,8)         | 0,9            |
| Juros sobre empréstimos e Financiamentos  | 5,4           | 7,5            |
| Atualização da provisão para desmobilização                                     | 0,2           | 0,2            |
| <b>Resultado após conciliação das disponibilidades geradas</b>                  | <b>97,9</b>   | <b>163,7</b>   |
| <b>Variações nos ativos e passivos:</b>   | <b>(75,4)</b> | <b>(124,1)</b> |
| (Aumento) em contas a receber   | (82,5)        | (116,0)        |
| Redução (aumento) em outros ativos  | (1,9)         | (18,9)         |
| (Aumento) Redução em Adiantamentos a funcionários / terceiros                   | 1,8           | (0,3)          |
| (Aumento) Redução de despesas antecipadas                                       | (6,2)         | 9,3            |
| (Aumento) Redução de impostos e contribuições                                   | (2,3)         | (28,5)         |
| Aumento (redução) em fornecedores   | (6,3)         | (0,1)          |
| Aumento (redução) em obrigações tributárias                                     | 3,5           | 1,2            |
| Aumento (redução) em salários e encargos sociais                                | 28,2          | 45,0           |
| (Redução) em mensalidades recebidas antecipadamente                             | (4,1)         | (7,2)          |
| Pagamento de causas cíveis  | 0,3           | -              |
| Provisão com obrigações desmobilização de Ativos                                | -             | (0,0)          |
| Aumento (Redução) em outros passivos  | (0,5)         | 3,4            |
| Redução (Aumento) em parcelamento de tributos                                   | (0,5)         | (0,4)          |
| (Redução) no ativo não circulante   | (0,6)         | (0,9)          |
| Aumento em depósitos judiciais  | (2,0)         | (9,4)          |
| Juros pagos de empréstimo   | (0,9)         | (1,1)          |
| IRPJ e CSLL Pagos   | (1,2)         | -              |
| <b>Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades operacionais</b>            | <b>22,5</b>   | <b>39,6</b>    |
| <b>CAPEX (Ex-Aquisições)</b>  | <b>(13,8)</b> | <b>(36,4)</b>  |
| <b>Fluxo de caixa operacional (FCO):</b>  | <b>8,7</b>    | <b>3,2</b>     |
| <b>Outras atividades de investimentos:</b>                                      | <b>7,7</b>    | <b>17,3</b>    |
| Aquisições  | -             | (0,8)          |
| Amortização dos custos de captação (IFC e debêntures)                           | (0,2)         | (0,3)          |
| Aplicações financeiras  | 8,4           | 18,8           |
| Compromissos a pagar  | (0,5)         | (0,4)          |
| <b>Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades de investimentos</b>        | <b>16,4</b>   | <b>20,5</b>    |
| <b>Fluxo de caixa das atividades de financiamentos:</b>                         | <b>590,6</b>  | <b>(1,6)</b>   |
| Aumento de capital  | 616,9         | -              |
| Gastos com emissão de ações   | (20,6)        | -              |
| Aumento líquido de empréstimos e financiamentos                                 | (5,7)         | (1,6)          |
| <b>Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades de financiamentos</b>       | <b>607,0</b>  | <b>18,9</b>    |
| <b>Caixa no início do exercício</b>   | <b>140,5</b>  | <b>739,2</b>   |
| Aumento nas disponibilidades  | 607,0         | 18,9           |
| <b>Caixa no final do exercício</b>  | <b>747,5</b>  | <b>758,1</b>   |

## 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.

## 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 1T14, a Estácio tinha 394,5 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 20 estados do país, além do Distrito Federal, conforme mapa a seguir:

