

RESULTADOS DO 1T12

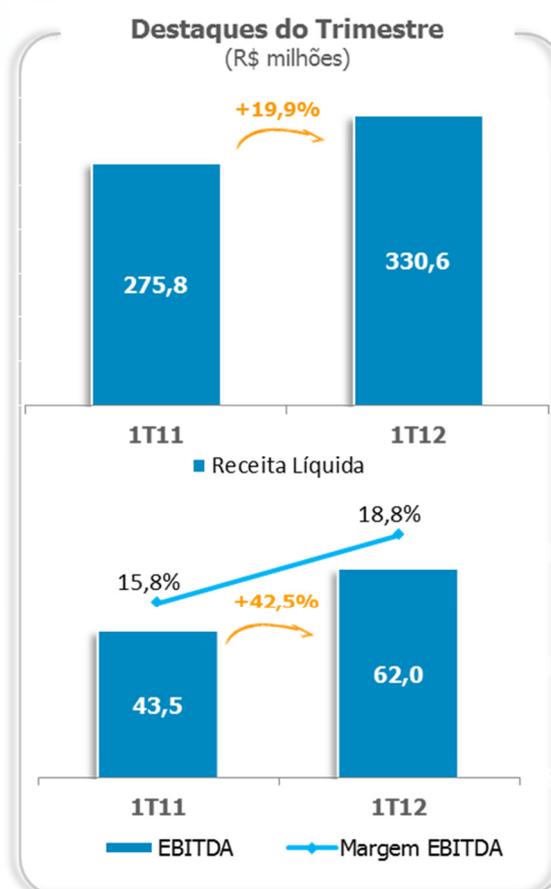
Crescendo com Sustentabilidade

Crescimento de 42,5% no EBITDA e ganho de margem de 3 p.p.

Rio de Janeiro, 10 de Maio de 2012 – A **Estácio Participações S.A.** – “Estácio” ou “Companhia” (BM&FBovespa: ESTC3; Bloomberg: ESTC3.BZ; Reuters: ESTC3.SA) – comunica seus resultados referentes ao primeiro trimestre de 2012 (1T12) em comparação ao mesmo período do ano anterior (1T11). As seguintes informações financeiras e operacionais, exceto onde indicado em contrário, são apresentadas seguindo o *International Financial Reporting Standards* (“IFRS”) em bases consolidadas.

Destaques do Resultado

- ◆ A Estácio encerrou o ciclo de captação e renovação do 1T12 com uma base total de **278,6 mil alunos**, 15,4% acima do 1T11, sendo 228,4 mil alunos matriculados em cursos presenciais (12,1% superior ao 1T11, excluindo aquisições em 2011) e 50,2 mil em cursos a distância (62,5% superior ao 1T11).
- ◆ A **receita operacional líquida** totalizou R\$330,6 milhões no 1T12, um aumento de 19,9% em relação ao 1T11, resultado do aumento da base de alunos e crescimento do ticket médio.
- ◆ O **EBITDA** consolidado atingiu R\$62,0 milhões no 1T12, um crescimento de 42,5% em relação ao mesmo trimestre de 2011, com ganho de 3 pontos percentuais de margem em relação ao 1T11.
- ◆ O **lucro líquido** somou R\$39,9 milhões no 1T12, um aumento de 39,0% em relação ao 1T11. Nosso **lucro líquido por ação** ficou em R\$0,49, um crescimento de 40% em relação do 1T11.
- ◆ Nosso **fluxo de caixa operacional** no período foi positivo em R\$13,5 milhões.
- ◆ Ao final do 1T12, a Estácio contava com uma posição de **caixa e disponibilidades** de R\$182,7 milhões.



ESTC3

(Em 09/05/2012)

Cotação: R\$25,00/ação

Quantidade de Ações: 82.434.559

Valor de Mercado: R\$2,1 bilhões

Free Float: 80%

Contatos de RI:

Flávia de Oliveira

+55 (21) 3311-9789

ri@estacioparticipacoes.com

Gerente de RI



**ESTC3
NOVO
MERCADO
BM&FBovespa**

Principais Indicadores do Trimestre

Indicadores Financeiros	Consolidado			Excluindo Aquisições		
	1T11	1T12	Variação	1T11	1T12	Variação
Receita Líquida (R\$ milhões)	275,8	330,6	19,9%	271,3	316,3	16,6%
Lucro Bruto (R\$ milhões)	95,8	131,0	36,7%	94,7	124,7	31,7%
<i>Margem Bruta</i>	<i>34,7%</i>	<i>39,6%</i>	<i>4,9 p.p.</i>	<i>34,9%</i>	<i>39,4%</i>	<i>4,5 p.p.</i>
EBIT (R\$ milhões)	28,4	46,3	63,0%	28,1	40,9	45,6%
<i>Margem EBIT</i>	<i>10,3%</i>	<i>14,0%</i>	<i>3,7 p.p.</i>	<i>10,4%</i>	<i>12,9%</i>	<i>2,5 p.p.</i>
EBITDA (R\$ milhões)	43,5	62,0	42,5%	43,0	56,2	30,7%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>15,8%</i>	<i>18,8%</i>	<i>3,0 p.p.</i>	<i>15,8%</i>	<i>17,8%</i>	<i>2,0 p.p.</i>
Lucro Líquido (R\$ milhões)	28,7	39,9	39,0%	28,7	34,9	21,6%
<i>Margem Líquida</i>	<i>10,4%</i>	<i>12,1%</i>	<i>1,7 p.p.</i>	<i>10,6%</i>	<i>11,0%</i>	<i>0,4 p.p.</i>

Obs.: EBITDA ajustado com a adição do Resultado Financeiro Operacional (Receita de Multa e Juros sobre Mensalidades).

Mensagem da Administração

Foram necessários três anos de trabalho intenso entre 2008 e meados de 2011 para que pudéssemos construir uma nova Estácio sobre os pilares sólidos que sustentam qualquer empresa desenhada para a longevidade: **produtos** excelentes, **processos** organizados e padronizados, e **pessoas** preparadas e motivadas para buscar objetivos grandiosos.

É nesse contexto que apresentamos os nossos resultados do 1T12, os quais vêm para confirmar a tendência de retomada de crescimento orgânico, com aumento de receita e de ticket médio, ganhos sensíveis de eficiência, e incremento significativo de margem – tudo isso acompanhado de mais um resultado positivo nas nossas pesquisas de clima interno e de satisfação dos alunos, de melhorias nas nossas avaliações pelo MEC, e mais uma vez da adoção de critérios rígidos para negociação de alunos devedores.

Conforme anunciado ao longo do trimestre, iniciamos o ano com uma captação recorde pelo quarto ciclo consecutivo. Desta vez foram 94,3 mil alunos novos de graduação presencial e a distância matriculados no 1T12, um aumento de 29,5% em relação ao mesmo período do ano anterior. Ao todo, são mais de 278 mil alunos de ensino superior, matriculados nos nossos cursos de graduação e pós-graduação, uma base 15,4% maior que a do ano anterior.

A base de alunos do ensino a distância cresceu 62,5%, totalizando 50,2 mil alunos ao final do 1T12, também como resultado da qualidade da nossa plataforma educacional, construída 100% dentro da Estácio e inteiramente integrada ao Modelo de Ensino dos nossos cursos presenciais, utilizando os mesmos princípios de autonomia, mobilidade, transparência e inclusão digital. Esta plataforma utiliza de maneira muito eficiente as mais modernas ferramentas pedagógicas para prover o conteúdo via aulas online e tele transmitidas, com bastante interatividade e acompanhamento do nosso corpo docente e também com o desenvolvimento crescente de aplicativos para dispositivos como *tablets* e *smartphones*, em linha com as demandas do aluno do século XXI.

Os resultados do 1T12 foram bastante impulsionados, como esperávamos, pelo aumento na base de alunos e também pela nossa capacidade de repassar a inflação para os nossos preços. A receita líquida da Estácio neste trimestre foi de R\$330,6 milhões, com um crescimento de 19,9% em relação ao mesmo período do ano anterior. A qualidade do nosso produto, as nossas instalações e o nosso atendimento em franca melhoria, são alguns dos atributos que permitem que consigamos ajustar nossos preços e continuemos crescendo nossa base de modo significativo.

Por sua vez, o modelo de gestão da Estácio também se provou sustentável e, através o uso de ferramentas como o orçamento matricial e o planejamento e controle do custo docente, aliadas ao crescimento da receita e à implementação do nosso modelo de ensino, nos permitiu ampliar a nossa eficiência operacional e assim proporcionar um EBITDA de R\$62,0 milhões, com um ganho de margem EBITDA de 3,0 p.p. no 1T12 em relação ao mesmo período

do ano anterior. Esta eficiência operacional decorre em processos fundamentais do negócio, como a formação mais adequada de turmas e o consequente aumento da ocupação média das nossas salas de aula, e também da diluição de custos e despesas que são relativamente fixos em função do aumento da receita. Tudo isso fundamentado por uma cultura totalmente voltada para resultados e meritocracia, que cada vez mais garante que nosso pessoal faça esforços consistentes na mesma direção planejada para a Instituição.

Os ganhos verificados no COGS e no G&A foram parcialmente consumidos por um aumento da provisão para devedores duvidosos (PDD) neste trimestre, que em relação à receita líquida subiu 2,3 p.p. contra o mesmo período em 2011. Tal resultado é fruto direto do aumento de inadimplência verificado ao longo do 2º semestre de 2011, o qual, na ausência de pagamentos ou negociação com os alunos devedores, acaba sendo automaticamente provisionada ao final de 180 dias. Mais uma vez aqui na Estácio decidimos preservar nossos valores e pensar no médio e longo prazos, e preferimos não renovar alunos que optaram por não negociar nos termos oferecidos ou adotar financiamentos como o FIES. Tal política é corroborada ao observar o montante apresentado para a rubrica "Acordos a Receber" que passou praticamente estável em termos nominais (e 6 p.p. menor em termos relativos) se comparado ao 1T11. Além disso, o início do provisionamento dos recebíveis FIES, detalhado na seção "Contas a Receber", também contribuiu para esse aumento na PDD, pois antecipa a provisão destes alunos, ao passo que nosso critério geral de provisionamento esperaria 180 dias para constituir essa provisão.

Nosso lucro líquido totalizou R\$39,9 milhões, um aumento de 39,0% sobre o mesmo período do ano anterior, principalmente em função do aumento de 42,5% no EBITDA, que compensou o aumento das despesas financeiras em razão do serviço das dívidas contratadas ao longo de 2011. Com isso, nosso "Lucro por Ação" subiu de R\$0,35 para R\$0,49, representando 40% sobre o 1T11, refletindo a nossa capacidade de gerar bons retornos com investimentos limitados de capital.

Já o Fluxo de Caixa Operacional começou a mostrar efeitos dos nossos planos de ação focados em Caixa e fechou o trimestre com um ganho de R\$13,5 milhões, comparado à uma perda de R\$6,0 milhões verificada no 1T11, ou seja, um incremento de quase R\$20 milhões na comparação com o 1T11. É importante notar que a geração de caixa no período foi favorecida pelo fato de nossos recebíveis ex-FIES terem permanecido praticamente nos mesmos níveis que os apresentados no final do ano, apesar do aumento da receita. O aumento em relação ao 1T11 deveu-se principalmente ao aumento dos recebíveis FIES, que praticamente dobrou, e também por um aumento nos recebíveis de cartões de crédito e cheques a receber.

No dia 16 de abril, realizamos o Estácio Day no Campus Tom Jobim, do Rio de Janeiro. O Estácio Day procurou mostrar, de um modo mais tangível, as ferramentas e os fundamentos sólidos resultantes do trabalho que vem sendo feito na Companhia ao longo dos últimos quatro anos. Além de reforçar as perspectivas para a nossa visão 2014, mostramos que mais do que projeções, estimativas, e sonhos, nós temos um time de qualidade, ferramentas, sistemas e controles internos, que suportam muito bem toda a estratégia apresentada.

O valor das conquistas deste trimestre é muito maior do que os números. É a prova de que o nosso modelo de negócios tem fundamento e de que criamos uma estrutura forte que garantirá o nosso crescimento com sustentabilidade, de modo completamente alinhado com os nossos acionistas. Seguimos muito confiantes em nosso modelo de negócios, porque acreditamos que o valor de um diploma de ensino superior é crescente nesse momento de transição para a economia do conhecimento, e que os anseios de jovens adultos trabalhadores em busca de um diploma de nível superior são pouco atendidos no Brasil. Sabemos que a qualidade do modelo de ensino da Estácio atrelada a quesitos como inovação, conveniência, acessibilidade, e um custo-benefício imbatível, tornam o nosso plano de negócios ideal para atender a essa crescente demanda. Enfim, temos uma empresa pronta, os processos organizados, e o melhor produto da praça, exatamente na hora certa para um mercado que vem emitindo sinais concretos de uma retomada de crescimento.

Base de Alunos

A Estácio encerrou o processo de captação e renovação do 1T12 com uma **base de alunos** de 278,6 mil (15,4% acima do registrado no 1T11), dos quais 228,4 mil matriculados nos cursos presenciais e 50,2 mil nos cursos de ensino a distância, incluindo as aquisições da Atual, FAL e FATERN. Sem as aquisições feitas no 1T11, a base de alunos no conceito *same shops* cresceu 18,8% em relação ao mesmo período do ano anterior. Devemos considerar também os 2,8 mil alunos da aquisição da SEAMA, anunciada em fevereiro e que será consolidada no nosso resultado a partir do próximo trimestre.

Tabela 1 – Base de Alunos Total

Em mil	1T11	2T11	3T11	4T11	1T12	Var.
Presencial	210,5	204,7	207,2	200,6	228,4	8,5%
Graduação	200,5	191,6	196,9	189,9	219,4	9,4%
Pós-graduação	10,0	13,1	10,3	10,7	9,0	-10,0%
EAD	30,9	34,0	40,6	39,4	50,2	62,5%
Graduação	28,2	31,4	37,4	37,5	46,3	64,2%
Pós-graduação	2,7	2,6	3,2	1,9	3,9	44,4%
Base de Alunos Total - Final	241,4	238,7	247,8	240,0	278,6	15,4%
Número de Campi	70	72	69	68	69	-1,4%
Alunos Presenciais por Campus	3.007	2.843	3.003	2.950	3.311	10,1%
Número de Pólos	52	52	52	52	52	0,0%
Alunos EAD por Polo	594	654	781	758	965	62,5%

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

Ao final do processo de captação e renovação do 1T12, a base de alunos de graduação presencial da Estácio totalizava 219,4 mil alunos, 9,4% a mais do que o mesmo período do ano anterior, reforçando a tendência de crescimento orgânico da base de alunos após um novo ciclo de captação recorde. É importante lembrar a saída de cerca de 3 mil alunos da base após a venda de nossa Unidade no Paraguai, conforme divulgado no 3T11. No conceito *same-shops*, sem Paraguai e as adquiridas de 2011, o crescimento teria sido de 8,3%.

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

Em mil	1T11	1T12	Var.
Saldo Inicial de Alunos	173,1	189,9	9,7%
(-) Aquisições em 2011	-	(10,0)	N.A.
(-) Operação Paraguai	(3,0)	-	N.A.
(-) Formandos	(14,2)	(14,7)	3,8%
Base Renovável	155,9	165,2	5,9%
(+) Captação	61,3	73,0	19,2%
(-) Não Renovação	(26,6)	(31,8)	19,5%
Base de Alunos <i>same shops</i>	190,6	206,4	8,3%
(+) Operação Paraguai	3,0	-	N.A.
Base de Alunos ex-aquisições	193,7	206,4	6,6%
(+) Aquisições em 2011	6,8	10,0	47,0%
(+) Captação Adquiridas em 2011	-	3,0	N.A.
Saldo Final de Alunos	200,5	219,4	9,4%

Ao final do período de captação e renovação, nossa base de alunos com o FIES era de 23 mil alunos, o que representa um total de 10,5% da nossa base total de alunos de graduação presencial. Também tínhamos cerca de 12 mil alunos utilizando ProUni, o que representa 99,3% de preenchimento das vagas oferecidas de acordo com os parâmetros estabelecidos pelo MEC.

Tabela 3 – Evolução da Base de Alunos FIES

Em mil	1T11	2T11	3T11	4T11	1T12	Var.
Alunos FIES	8,3	10,2	13,0	15,2	23,0	177,1%

Nossa **base de alunos de graduação EAD** cresceu 64,2% sobre o mesmo período do ano anterior para um total de 46,3 mil alunos, refletindo a excelente captação do 1T12 e demonstrando mais uma vez a tendência de crescimento expressivo do ensino a distância na Estácio. Vale ressaltar que o processo de captação para a 2ª entrada do EAD já iniciou e também vem demonstrando um forte ritmo, mantendo o bom momento da 1ª entrada (com término previsto para o início de junho).

Tabela 4 – Movimentação da Base de Alunos EAD (graduação)

Em mil	1T11	1T12	Var.
Saldo Inicial de Alunos	23,7	37,5	58,0%
(-) Formandos	-	(0,5)	N.A.
(+) Captação	11,5	18,3	58,5%
(-) Não Renovados/evasão	(7,1)	(9,0)	26,8%
Saldo Final de Alunos	28,2	46,3	64,2%

Receita Operacional

A **receita operacional líquida** totalizou R\$330,6 milhões no 1T12, um aumento de 19,9% em relação ao 1T11, em função do crescimento de 15,4% na base de alunos e do aumento do ticket médio no período.

Tabela 5 – Composição da Receita Operacional

Em R\$ milhões	1T11	1T12	Variação
Receita Operacional Bruta	398,2	481,2	20,8%
Mensalidades	394,5	476,9	20,9%
Outras	3,8	4,3	13,2%
Deduções da Receita Bruta	(122,4)	(150,6)	23,0%
Descontos e Bolsas	(111,0)	(135,8)	22,3%
Impostos	(11,4)	(14,8)	29,8%
<i>% Descontos e Bolsas/ Receita Operacional Bruta</i>	<i>27,9%</i>	<i>28,2%</i>	<i>0,3 p.p.</i>
Receita Operacional Líquida	275,8	330,6	19,9%

O **ticket médio presencial** aumentou 8,3% e refletiu o reajuste de mensalidades de acordo com o repasse de inflação no período. É importante notar que o cálculo do ticket médio passará a incorporar o conceito de base geradora de receita, conforme demonstrado na tabela abaixo, ou seja, excluímos da base alunos que não foram enturcados e também a evasão que já ocorreu dentro do trimestre.

Tabela 6 – Cálculo do Ticket Médio – Presencial

Em mil	1T11	1T12	Var.
Base de Alunos de Graduação Presencial	200,5	219,4	9,4%
(-) Alunos não enturcados	-	(5,1)	N.A.
(-) Evasão	(7,4)	(5,5)	-25,6%
(=) Base de Alunos de Graduação Presencial Geradora de Receita	193,1	208,9	8,2%
(+) Base de Alunos de Pós-Graduação Presencial	10,0	9,0	-10,0%
(=) Base de Alunos Presencial Geradora de Receita	203,1	217,9	7,3%
Receita Bruta Presencial (R\$ milhões)	375,8	440,6	17,2%
Deduções Presencial (R\$ milhões)	(115,2)	(137,8)	19,7%
Receita Líquida Presencial (R\$ milhões)	260,6	302,8	16,2%
Ticket Médio Presencial (R\$)	427,7	463,2	8,3%

Obs.: No 1T11, os alunos não enturcados foram registrados na movimentação do 2T11.

O **ticket médio EAD** aumentou 0,5%, principalmente em razão de descontos concedidos em função dos processos de captação, compensados pelo reajuste de mensalidades de acordo com a inflação no período.

Tabela 7 – Cálculo do Ticket Médio – EAD

Em mil	1T11	1T12	Var.
Base de Alunos de Graduação EAD	28,2	46,3	64,2%
(-) Não enturmados	(1,0)	(0,9)	-5,6%
(-) Evasão	(0,4)	(1,0)	156,0%
(=) Base de Alunos de Graduação EAD Geradora de Receita	26,8	44,3	65,4%
(+) Base de Alunos de Pós-Graduação EAD	2,7	3,9	44,4%
(=) Base de Alunos EAD Geradora de Receita	29,5	48,2	63,5%
Receita Bruta EAD (R\$ milhões)	22,4	37,5	67,4%
Deduções EAD (R\$ milhões)	(7,2)	(12,4)	71,1%
Receita Líquida EAD (R\$ milhões)	15,2	24,9	64,4%
Ticket Médio EAD (R\$)	171,5	172,4	0,5%

Custos dos Serviços Prestados

No 1T12, o **custo caixa como percentual da receita líquida** apresentou um ganho de eficiência de 5,2 p.p. em relação ao primeiro trimestre de 2011, em função principalmente da redução significativa nos custos de pessoal (ganho de 4,6 p.p.), refletindo a eficiência crescente no controle do custo docente, e de INSS (ganho de 1,2 p.p.), decorrente do fim do processo de escalonamento do INSS, que mais do que compensaram o aumento nos custos com material didático (-0,6 p.p.).

Tabela 8 – Composição dos Custos dos Serviços Prestados

Em R\$ milhões	1T11	1T12	Variação
Custos Caixa dos Serviços Prestados	(174,5)	(191,9)	10,0%
Pessoal	(136,0)	(143,9)	5,8%
Pessoal e encargos	(111,2)	(117,9)	6,0%
INSS	(24,8)	(25,9)	4,4%
Aluguéis, condomínio e IPTU	(25,1)	(29,9)	19,1%
Material didático	(3,1)	(5,5)	77,4%
Serviços de terceiros e outros	(10,3)	(12,6)	22,3%

Tabela 9 – Análise Vertical dos Custos dos Serviços Prestados

% em relação à receita operacional líquida	1T11	1T12	Variação
Custos Caixa dos Serviços Prestados	-63,2%	-58,0%	5,2 p.p.
Pessoal	-49,3%	-43,5%	5,8 p.p.
Pessoal e encargos	-40,3%	-35,7%	4,6 p.p.
INSS	-9,0%	-7,8%	1,2 p.p.
Aluguéis, condomínio e IPTU	-9,1%	-9,0%	0,1 p.p.
Material didático	-1,1%	-1,7%	-0,6 p.p.
Serviços de terceiros e outros	-3,7%	-3,8%	-0,1 p.p.

Tabela 10 – Reconciliação do Custo

Em R\$ milhões	1T11	1T12	Variação
Custos Caixa dos Serviços Prestados	(174,5)	(191,9)	10,0%
(+) Depreciação	(5,5)	(7,6)	38,2%
Custos dos Serviços Prestados	(180,0)	(199,6)	10,9%

Lucro Bruto

Tabela 11 – Demonstração do Lucro Bruto

Em R\$ milhões	1T11	1T12	Variação
Receita operacional líquida	275,8	330,6	19,9%
Custos dos serviços prestados	(180,0)	(199,6)	10,9%
Lucro Bruto	95,8	131,0	36,7%
(-) Depreciação	5,5	7,6	38,2%
Lucro Bruto Caixa	101,3	138,6	36,8%
Margem Bruta Caixa	36,7%	41,9%	5,2 p.p.

Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas

No primeiro trimestre de 2012, as **despesas gerais e administrativas** representaram 13,1% da receita líquida, com uma perda de margem de 0,5 p.p. em razão principalmente: (i) do aumento de 0,8 p.p. na linha de pessoal, devido a um aumento na concessão de alguns benefícios adicionais aos colaboradores (plano de saúde, auxílio alimentação) e início da provisão escalonada de remuneração variável; e (ii) do aumento de 1,7 p.p. na linha de provisões para contingências, que no ano passado foi beneficiada por uma reversão decorrente da venda da nossa operação no Uruguai (a "Escola"), que na ocasião gerou uma reversão de aproximadamente R\$2,9 milhões e outra reversão de contingências no valor aproximado de R\$1 milhão.

As **despesas comerciais** representaram 11,3% da receita líquida no 1T12, causando uma redução na margem (-0,8 p.p.) em relação ao 1T11, devido principalmente ao aumento de 2,3 p.p. na relação da PDD com a receita líquida, refletindo o cenário de inadimplência verificado ao longo do ano passado e capturado através dos nossos critérios rígidos e transparentes de provisionamento. Além disso, o início do provisionamento para os recebíveis FIES, detalhado na seção "Contas a Receber", causou um aumento nesta rubrica, pois antecipa a provisão destes alunos, ao passo que nosso critério geral de provisionamento espera 180 dias para constituir a provisão.

Por outro lado, deve-se destacar o ganho de 1,5 p.p. em **despesas com publicidade**, o que resulta em um custo por admissão bastante competitivo no nosso segmento e uma estratégia de linearizar um pouco mais os investimentos em marketing visando uma captação relevante para o 2º semestre do ano.

Tabela 12 – Composição das Despesas Comerciais Gerais e Administrativas

Em R\$ milhões	1T11	1T12	Variação
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas Caixa	(63,7)	(80,6)	26,5%
Despesas Comerciais	(29,0)	(37,3)	28,6%
PDD	(5,2)	(14,0)	169,2%
Publicidade	(23,7)	(23,3)	-1,7%
Despesas Gerais e Administrativas	(34,7)	(43,3)	24,8%
Pessoal	(16,3)	(20,9)	28,2%
Pessoal e encargos	(12,7)	(18,0)	41,7%
INSS	(3,5)	(2,9)	-17,1%
Outros	(18,5)	(22,4)	21,1%
Serviços de terceiros	(10,3)	(12,2)	18,4%
Aluguéis de máquinas e arrendamento mercantil	(1,1)	(0,6)	-45,5%
Material de consumo	(0,3)	(0,3)	0,0%
Provisão para contingências	3,2	(1,7)	N.A.
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	1,7	2,5	47,1%
Outras	(11,7)	(10,1)	-13,7%
Depreciação	(3,7)	(4,0)	8,1%

Tabela 13 – Análise Vertical das Despesas Comerciais Gerais e Administrativas

% em relação à receita operacional líquida	1T11	1T12	Varição
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas Caixa	-23,1%	-24,4%	-1,3 p.p.
Despesas Comerciais	-10,5%	-11,3%	-0,8 p.p.
PDD	-1,9%	-4,2%	-2,3 p.p.
Publicidade	-8,6%	-7,1%	1,5 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-12,6%	-13,1%	-0,5 p.p.
Pessoal	-5,9%	-6,3%	-0,4 p.p.
Pessoal e encargos	-4,6%	-5,4%	-0,8 p.p.
INSS	-1,3%	-0,9%	0,4 p.p.
Outros	-6,7%	-6,8%	-0,1 p.p.
Serviços de terceiros	-3,7%	-3,7%	0,0 p.p.
Aluguéis de máquinas e arrendamento mercantil	-0,4%	-0,2%	0,2 p.p.
Material de consumo	-0,1%	-0,1%	0,0 p.p.
Provisão para contingências	1,2%	-0,5%	-1,7 p.p.
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	0,6%	0,8%	0,2 p.p.
Outras	-4,2%	-3,1%	1,1 p.p.
Depreciação	-1,3%	-1,2%	0,1 p.p.

EBITDA

No 1T12, o **EBITDA** totalizou R\$62,0 milhões, 42,5% maior do que o apresentado no 1T11, com uma margem EBITDA de 18,8%, representando um ganho de 3,0 p.p. frente ao ano anterior, principalmente em razão da melhor gestão dos custos e despesas com pessoal, que compensaram os aumentos já esperados nos custos com material didático e nas despesas com PDD.

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

Em R\$ milhões	1T11	1T12	Varição
Receita Operacional Líquida	275,8	330,6	19,9%
(-) Custos Caixa dos Serviços Prestados	(174,5)	(191,9)	10,0%
(-) Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	(63,7)	(80,6)	26,5%
(+) Resultado financeiro operacional	5,8	4,0	-31,0%
EBITDA	43,5	62,0	42,5%
Margem EBITDA	15,8%	18,8%	3,0 p.p.

No conceito *same shops*, excluindo as aquisições realizadas em 2011, o EBITDA do 1T12 somou R\$56,2 milhões, um aumento de 30,6%, com ganho de margem de 2,0 p.p. em relação ao 1T11. Esse resultado mostra o sucesso na integração das aquisições realizadas no ano passado e como elas já contribuem significativamente para nosso ganho de margem.

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

Em R\$ milhões	1T11 ex-aquisições	1T12 ex-aquisições	Varição
Receita Operacional Líquida	271,3	316,3	16,6%
(-) Custos Caixa dos Serviços Prestados	(171,1)	(184,2)	7,7%
(-) Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	(63,0)	(79,8)	26,7%
(+) Resultado financeiro operacional	5,8	3,9	-32,6%
EBITDA	43,0	56,2	30,6%
Margem EBITDA	15,8%	17,8%	2,0 p.p.

Empresas Adquiridas

Apresentamos a seguir um quadro com os resultados das empresas adquiridas em 2011. Esse detalhamento será mantido até 12 meses após a data de cada aquisição para possibilitar o devido acompanhamento do desempenho da Companhia no conceito *same-shops*. Após esse período os resultados das empresas adquiridas serão demonstrados dentro do Consolidado.

Tabela 16 – Principais Indicadores das Empresas Adquiridas para o 1T12

Em R\$ milhões	Atual	FAL	FATERN	Academia do Concurso
Receita Líquida	6,0	3,6	2,9	2,7
Lucro Bruto	2,8	1,7	0,9	1,5
<i>Margem Bruta</i>	<i>46,7%</i>	<i>47,2%</i>	<i>31,0%</i>	<i>55,6%</i>
EBITDA	2,9	1,6	1,1	0,7
<i>Margem EBITDA</i>	<i>48,3%</i>	<i>44,4%</i>	<i>37,2%</i>	<i>25,9%</i>
Lucro Líquido	2,7	1,5	0,9	0,4
<i>Margem Líquida</i>	<i>45,0%</i>	<i>41,7%</i>	<i>31,0%</i>	<i>14,8%</i>

Conforme demonstrado acima, as empresas adquiridas apresentaram novamente ótimos resultados, e suas margens de contribuição já são significativas para o resultado consolidado da Estácio, após termos integrado as operações com sucesso. As aquisições em Natal, a Estácio-FAL e a Estácio-Fatern, tiveram margens de contribuição positivas no 1T12, com margens EBITDA de 44,4% e 37,2%, respectivamente. Ambas as Unidades se beneficiam da formação do “Núcleo Natal” em conjunto com a nossa Unidade original na cidade, ganhando em sinergias e economias de escala e assim alavancando suas margens.

Vale destacar que as aquisições em Natal foram decisivas para reposicionar a Estácio nessa importante cidade do Nordeste do país. No 1T11, quando tínhamos apenas a operação original em Natal e um mês de consolidação da FAL, nosso EBITDA foi de aproximadamente R\$0,06 milhão. Já no 1T12, somando as duas aquisições com a nossa operação original em Natal, que também melhorou significativamente ao longo do ano, o EBITDA do “Núcleo Natal” foi superior a R\$3,0 milhões, demonstrando assim a rápida geração de valor das nossas aquisições, independentemente do tamanho das mesmas.

A Estácio-Atual, nossa primeira aquisição em 2011 e a mais avançada em termos de integração, apresentou uma margem EBITDA de 48,3% no 1T12, comprovando mais uma vez a excelente performance da Unidade e o sucesso da aquisição, com desempenho bastante superior ao *business plan* que justificou o negócio. Vale ressaltar o aumento do PESA (Pesquisa de Satisfação do Aluno) na Atual, reforçando ainda mais o sucesso do processo de integração e a forte aceitação da entrada do novo modelo de ensino pelos alunos nas novas Unidades adquiridas.

A Academia do Concurso, por sua vez, conseguiu reverter os resultados de trimestres passados e apresentou desempenho positivo após os ajustes pontuais que foram feitos em 2011. Enquanto isso continua a estruturar sua plataforma para cursos EAD e começa a dar início à comercialização de uma plataforma de cursos livres, por exemplo, ofertando o bem-sucedido curso PrOAB (preparatório para o exame da OAB) da Estácio ao público em geral, o que irá contribuir para a geração de receita, procurando assim aumentar as suas margens e ampliar as suas perspectivas de crescimento.

Resultado Financeiro

Tabela 17 – Detalhamento do Resultado Financeiro

Em R\$ milhões	1T11	1T12	Variação
Receitas Financeiras	9,5	8,6	-9,5%
Multas e juros recebidos por atraso	5,8	4,0	-31,0%
Rendimentos de aplicações financeiras	3,3	4,2	27,3%
Outras	0,4	0,4	0,0%
Despesas Financeiras	(7,8)	(12,7)	62,8%
Despesas bancárias	(1,1)	(2,3)	109,1%
Juros e encargos financeiros	(0,5)	(7,8)	1460,0%
Perdão de dívida	(3,3)	-	N.A.
Descontos financeiros	(1,6)	(0,9)	-43,8%
Outras	(1,3)	(1,6)	23,1%
Resultado Financeiro	1,6	(4,1)	N.A.

No 1T12, o **resultado financeiro** ficou negativo em R\$4,1 milhões, em razão do aumento de R\$4,9 milhões nas despesas financeiras. Esse resultado decorre principalmente do aumento de R\$7,3 milhões na linha de juros e encargos financeiros, em função do pagamento do serviço das dívidas contraídas em 2011, em particular a linha de crédito com IFC e emissão de debêntures.

Lucro Líquido

Tabela 18 – Conciliação do EBITDA para o Lucro Líquido

Em R\$ milhões	1T11	1T12	Variação
EBITDA	43,5	62,0	42,5%
Resultado financeiro operacional	(5,8)	(4,0)	-31,0%
Resultado Financeiro	1,6	(4,1)	-356,3%
Depreciação	(9,2)	(11,6)	26,1%
Resultado das Atividades não continuadas	0,2	-	-100,0%
Contribuição social	(0,4)	(0,6)	50,0%
Imposto de renda	(1,1)	(1,7)	54,5%
Lucro Líquido	28,7	39,9	39,0%

No primeiro trimestre de 2012, o **lucro líquido** totalizou R\$39,9 milhões, um aumento de 39,0% sobre o mesmo período do ano anterior, em função principalmente do aumento de 19,9% na receita líquida e do ganho de eficiência nas linhas de custo, resultando no crescimento de 42,5% do EBITDA, que mais do que compensou a piora no resultado financeiro.

No 1T12, nosso **lucro por ação** ficou em R\$0,49, em comparação com R\$0,35 realizado no 1T11, um crescimento de 40%.

Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento

O número de **dias do contas a receber de alunos** (mensalidades e acordos) ficou em 67 dias no 1T12. Sem considerar as aquisições de 2011, ficamos em 65 dias, estável em relação ao 4T11, porém com um claro aumento do mix de recebíveis de cartões e cheques, o que é saudável no médio prazo.

Tabela 19 – Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento

Evolução do contas a receber (R\$ milhões)	1T11	2T11	3T11	4T11	1T12	1T12 ex-aquisições
Contas a Receber Bruto	234,4	273,1	283,2	320,8	358,5	329,8
FIES	21,2	25,4	31,0	36,5	55,4	55,3
Mensalidades de alunos	164,6	198,7	195,0	241,4	246,6	220,5
Cartões a receber	12,8	10,8	16,4	12,2	21,9	21,3
Acordos a receber	31,7	32,4	35,5	26,4	33,7	31,8
Taxas a receber	4,1	5,7	5,3	4,4	0,8	0,8
Créditos a identificar	(5,5)	(6,8)	(5,2)	(7,4)	(6,1)	(6,1)
Saldo PDD	(49,9)	(55,8)	(56,0)	(69,3)	(73,9)	(62,4)
Contas a Receber Líquido	179,0	210,5	221,9	244,1	278,5	261,3
(-) FIES	(21,2)	(25,4)	(31,0)	(36,5)	(55,4)	(55,3)
Contas a Receber Líquido Ex. FIES	157,8	185,0	190,9	207,6	223,0	206,0
Receita Líquida (Últimos 12 meses)	1.288,4	1.119,3	1.106,5	1.148,4	1.203,2	1.147,8
Dias do Contas a Receber Líquido Ex. FIES	44	60	62	65	67	65

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

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

Prazo médio de recebimento - FIES	1T11	2T11	3T11	4T11	1T12
Contas a Receber FIES	21,2	25,4	31,0	36,5	55,4
Contas a Compensar	22,6	18,2	9,7	16,7	11,0
Receita Líquida FIES (Últimos 12 meses)	49,8	67,6	82,7	101,4	117,7
Dias do Contas a Receber FIES	317	233	177	189	203

O **contas a receber FIES** de R\$55,4 milhões aumentou R\$18,9 milhões em relação ao 4T11, em função principalmente do aumento do número de alunos FIES na base de alunos (23 mil alunos ao final do 1T12) e da demora em concluir todo o processo de aditamento dos contratos, o que acabou contribuindo para o aumento do número de dias do contas a receber FIES. Por outro lado, ao longo do trimestre gerimos melhor os processos para utilização dos certificados já emitidos, o que nos permitiu concluir o período com R\$11,0 milhões em créditos a compensar do FIES, R\$5,7 milhões a menos do que tínhamos no 4T11. Apesar de não haver risco de inadimplência sobre os recebíveis do FIES, seu aumento impacta nosso capital de giro e por isso continuamos dedicados a encurtar ao máximo o seu PMR de forma específica. Em abril, nosso recebimento de novos certificados do FIES foi de R\$26,1 milhões, além de termos liberado R\$6,1 milhões do FIES antigo que estavam em nossos recebíveis. Desse montante, já utilizamos cerca de R\$11,7 milhões para pagamento de INSS e recomparamos R\$16,3 milhões em leilões, indicando uma recuperação em relação a períodos anteriores. Em paralelo, continuamos com a nossa política de utilizar o instrumento de financiamento como parte de nossos esforços para a retenção de alunos, direcionando o FIES, na medida do possível, para alunos com histórico ou tendência de dificuldades nos pagamentos.

O **provisionamento da inadimplência de alunos FIES** será realizado da seguinte forma a partir deste trimestre: (i) 2,25% para alunos com fiador (assumindo de forma conservadora que a perda futura da carteira FIES será de 15%, índice aproximadamente três vezes superior à perda histórica da carteira de alunos ex-FIES, a provisão foi constituída considerando 15% de risco de crédito sobre 15% de inadimplência) e (ii) 7% para alunos que participam do Fundo

Garantidor do FIES. O provisionamento para os alunos FIES foi feito de forma retroativa e também já para o saldo do 1T12, e acabou elevando a provisão em R\$2,2 milhões na PDD do 1T12. De fato, nesse primeiro momento, nossa PDD foi afetada negativamente, porque reconhecemos a provisão imediatamente, antecipando uma provisão que aguardaria normalmente 180 dias pelo critério utilizado pela Estácio.

O **prazo médio de recebimento bruto**, apresentado na tabela abaixo, leva em consideração o FIES e também o total do Contas a Receber bruto, sem descontar a PDD. Conforme pode ser observado, esse valor é superior ao PMR usualmente apresentado (conforme indicado na Tabela 19 – Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento), visto que não desconta o saldo de PDD e inclui os recebíveis de FIES.

Tabela 21 – Contas a receber bruto e prazo médio de recebimento bruto

Prazo médio de recebimento	1T11	2T11	3T11	4T11	1T12
Contas a Receber Bruto	234,4	273,1	283,2	320,8	358,5
Receita Líquida (Últimos 12 meses)	1.288,4	1.119,3	1.106,5	1.148,4	1.202,3
Dias do Contas a Receber Bruto	65	88	92	101	107
Dias do Contas a Receber Bruto Ex. FIES	60	80	82	89	91

O aumento de 6 dias no prazo médio de recebimento bruto em relação ao 4T11 está relacionado principalmente com o aumento da participação do FIES na base de alunos, uma vez que o processo de recebimento do FIES ainda apresenta entraves burocráticos e é bastante superior à média da Estácio.

Tabela 22 – Aging do Contas a Receber Bruto Total

Composição por Idade (R\$ milhões)	1T11	%	1T12	%
FIES	21,2	9%	55,4	15%
A vencer	68,7	29%	101,4	28%
Vencidas até 30 dias	40,2	17%	52,9	15%
Vencidas de 31 a 60 dias	18,5	8%	20,8	6%
Vencidas de 61 a 90 dias	5,8	2%	6,9	2%
Vencidas de 91 a 179 dias	30,2	13%	47,2	13%
Vencidas há mais de 180 dias	49,9	21%	73,9	21%
TOTAL	234,4	100%	358,5	100%

Tabela 23 – Aging dos Acordos a Receber

Composição dos Acordos por Idade (R\$ milhões)	1T11	%	1T12	%
A vencer	23,1	73%	19,5	58%
Vencidas até 30 dias	1,9	6%	2,5	7%
Vencidas de 31 a 60 dias	0,8	3%	1,2	4%
Vencidas de 61 a 90 dias	0,7	2%	1,3	4%
Vencidas de 91 a 179 dias	2,0	6%	4,1	12%
Vencidas há mais de 180 dias	3,2	10%	5,1	15%
TOTAL	31,7	100%	33,7	100%
% sobre o Contas a Receber Bruto	14%		9%	

Por outro lado, nossa carteira de recebíveis segue saudável. Graças a nossa adoção de políticas rigorosas para renegociação de dívidas, no 1T12 apenas 9% do total de recebíveis são originados de renegociações com alunos. Além disso, o percentual de títulos já vencidos dentre os recebíveis de renegociações há mais de 60 dias representa 31% do total de acordos, ou seja, 2,9% 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, agora complementados pelo provisionamento do FIES. As tabelas 24 e 25 demonstram como a nossa PDD é constituída, e reconcilia os saldos de balanço com os valores que transitaram em resultado.

Tabela 24 – Constituição da Provisão para Devedores Duvidosos na DRE

Em R\$ milhões	31/12/2011	Aumento bruto da provisão para inadimplência	Recuperação da Inadimplência	Efeito líquido da provisão	Baixa	31/03/2012
Mensalidades e taxa	56,8	28,8	(14,4)	14,3	(8,8)	62,4
Adquiridas	12,5	3,5	(4,5)	(1,0)	-	11,5
TOTAL	69,3	32,2	(18,9)	13,3	(8,8)	73,9

Tabela 25 – Reconciliação dos Saldos da Provisão para Devedores Duvidosos no Balanço

	31/03/2012
Complemento da provisão	13,3
Risco de crédito - FIES	2,2
Baixa de cobrança e depósitos não identificados	(1,5)
Total	14,0

Investimentos (CAPEX e Aquisições)

Tabela 26 – Detalhamento dos Investimentos

Em R\$ milhões	1T11	1T12	Variação
CAPEX Total	53,7	24,8	-53,9%
Manutenção	6,6	8,4	27,3%
Discrecionário, Expansão e Aquisições	47,1	16,4	-65,3%
Modelo de Ensino	3,3	4,0	21,7%
Nova Arquitetura de TI	0,8	4,5	467,9%
Projeto Tablet	-	3,6	N.A.
Parque de Computadores	9,9	-	N.A.
Expansão	5,9	4,2	-28,8%
Aquisições	27,2	-	N.A.

O **CAPEX total** do 1T12 apresentou uma redução de 54% com relação ao 1T11, principalmente em função de não ter havido dispêndios com aquisições neste trimestre (contra R\$27,2 milhões no 1T11), e também da troca do parque de computadores que aconteceu apenas em 2011.

O **CAPEX de manutenção** totalizou R\$8,4 milhões no 1T12, alocados principalmente em atualização de sistemas, equipamentos, bibliotecas e laboratórios das nossas unidades. Neste trimestre, este CAPEX apresentou um aumento em função de leasing de equipamentos de ar-condicionado no valor de R\$3,8 milhões.

Também foram investidos cerca de R\$4,0 milhões no projeto do **Modelo de Ensino** (construção de conteúdo, e desenvolvimento e produção EAD); R\$3,6 milhões do Projeto Tablet; e R\$4,5 milhões na aquisição de hardware e licenças para o desenvolvimento do nosso projeto de revisão da arquitetura de T.I., que visa substituir os nossos sistemas acadêmicos legados e também adequar o nosso hardware para o crescimento vislumbrado para a Estácio.

Os **investimentos em projetos de expansão, revitalizações e melhorias de unidades** totalizaram R\$4,2 milhões no 1T12 e compreenderam os investimentos realizados no nosso novo campus Via Brasil, cujas operações iniciaram nesse trimestre, além das outras unidades a serem lançadas em 2012.

Capitalização e Caixa

Tabela 27 – Capitalização e Caixa

Em R\$ milhões	31/03/2011	31/12/2011	31/03/2012
Patrimônio líquido	614,2	618,9	659,6
Caixa e disponibilidades	128,2	169,4	182,7
Endividamento bruto	(21,6)	(264,4)	(273,9)
Empréstimos bancários	(11,3)	(254,4)	(265,3)
Curto prazo	(4,4)	(6,5)	(15,5)
Longo prazo	(6,9)	(247,8)	(249,8)
Compromissos a pagar (Aquisições)	(4,9)	(5,4)	(4,1)
Parcelamento de tributos	(5,4)	(4,6)	(4,5)
Caixa / Dívida líquida	106,5	(95,0)	(91,2)

Ao final do 1T12, o **caixa** totalizava R\$182,7 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.

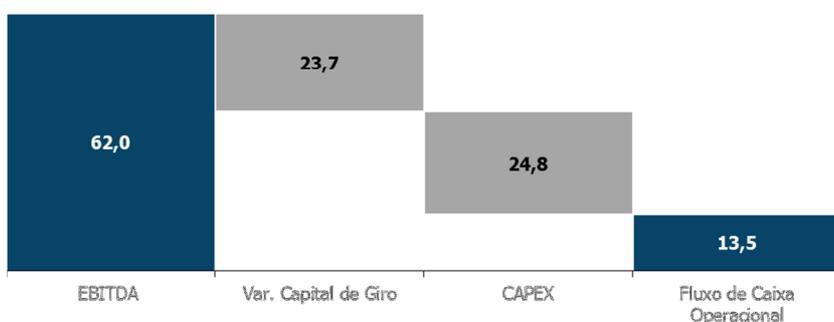
O **endividamento** bancário de R\$265,3 milhões corresponde à primeira emissão de debêntures da Companhia de R\$200 milhões, ao empréstimo de R\$48,5 milhões junto ao IFC, e à capitalização das despesas de *leasing* com equipamentos em cumprimento à Lei 11.638. Além disso, contamos com os compromissos para pagamentos futuros referentes às aquisições realizadas, na ordem de R\$4,1 milhões, bem como o saldo a pagar de tributos parcelados para determinar o nosso **endividamento bruto**, que totalizou R\$273,9 milhões ao final do 1T12.

Dessa forma, a **dívida líquida** da Estácio ao final do 1T12 totalizava R\$91,2 milhões.

Fluxo de Caixa

No 1T12, a variação de R\$23,7 milhões do capital de giro e a variação de R\$24,8 milhões do CAPEX, consumiram R\$48,5 milhões do nosso EBITDA, gerando um **fluxo de caixa operacional positivo** de R\$13,5 milhões, em comparação com um fluxo operacional negativo de R\$6 milhões no 1T11.

A **variação no capital de giro** é explicada basicamente pelo aumento no contas a receber (R\$34,4 milhões). Importante notar que a variação do contas a receber foi basicamente afetada pelo aumento de R\$19,0 milhões nos recebíveis do FIES, que totalizava R\$55,4 milhões ao final do 1T12, impactando diretamente nosso fluxo de caixa operacional, mas sem apresentar risco de crédito.

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


No 1T12, o fluxo de caixa operacional positivo mais do que compensou o resultado financeiro negativo (R\$8,1 milhões), contribuindo para o aumento de R\$13,3 milhões em nosso caixa, que encerrou o período com uma posição de R\$182,7 milhões.

É importante lembrar que ao final do trimestre tínhamos em nossas mãos R\$11,0 milhões de certificados já emitidos do FIES, não considerados como disponibilidades em nosso balanço, e que já estão sendo utilizados para o pagamento de impostos ou vendidos nos leilões de recompra, além dos R\$55,4 milhões de recebíveis FIES que ainda aguardavam o envio dos certificados.

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



¹Resultado Financeiro excluindo o Resultado Financeiro Operacional

Principais Fatos Marcantes do 1T12

Estácio Day no Rio de Janeiro



Foto: Paula Caleffi, Eduardo Alcalay, João Barroso, Rogério Melzi, Pedro Graça, Miguel de Paula, Gilberto Castro e Virgílio Gibbon (da esquerda para a direita).

Com o objetivo de estreitar o relacionamento com investidores nacionais e mostrar mais de perto e com detalhes a estrutura e o modelo da Estácio, realizamos no dia 16 abril o 1º Estácio Day no Brasil. O evento reuniu na unidade Tom Jobim, no Rio de Janeiro, cerca de 100 investidores, acionistas e analistas interessados em conhecer mais sobre a história da instituição e as perspectivas para os próximos anos.

O evento marcou a primeira apresentação pública de toda a Diretoria Executiva da Estácio Participações em um evento voltado para o mercado de capitais, além de ter contado com a presença de outros diretores e gestores corporativos da Estácio.

O Estácio Day começou com palestras do Presidente do Conselho de Administração da Estácio, Eduardo Alcalay, e de nosso Presidente, Rogério Melzi, seguidos pelos outros Diretores Executivos. Durante o almoço, apresentamos dois cases de sucesso do nosso modelo de gestão: Kési Sodrê, Diretor do Núcleo Recife, e Ana Flavia Chaves, Diretora do Núcleo Fortaleza, apresentaram o case "Crescendo com a Estácio". Kési, que já é resultado do programa Trainee implementado há 3 anos, contou sobre sua trajetória na empresa, exemplificando os pilares de treinamento, retenção de talentos e crescimento por meritocracia.

O evento foi preparado para que os presentes pudessem vivenciar, na prática, todo o trabalho desenvolvido nos últimos anos na Empresa. Quatro salas foram montadas para demonstrar, à tarde, os seguintes assuntos: EAD, Dinâmica de Mercado, Sistemas de Gestão e Eficiência e CSC. Nas salas, os investidores e analistas puderam experimentar e conhecer de perto aspectos operacionais de cada uma dessas áreas, podendo "degustar" a qualidade das nossas aulas do Ensino a Distância e observar o diferencial dos nossos mecanismos de controle do custo docente, entre outras experiências.

"Posso afirmar que todos os nossos convidados saíram daqui impressionados com a Estácio que conheceram, pois pela primeira vez puderam visualizar e em alguns casos tocar aquilo que o Alcalay, a Flavia, e eu, temos tentado descrever há alguns anos.", comentou Rogério Melzi, Presidente da Estácio.

Aquisição da SEAMA

Em 6 de fevereiro, a Estácio anunciou a aquisição da Associação Educacional da Amazônia (ASSEAMA), mantenedora da Faculdade SEAMA, instituição com sede e campus na cidade de Macapá, Estado do Amapá. O valor do investimento foi de R\$ 21,7 milhões de reais. A SEAMA possui cerca de 2,8 mil alunos matriculados em seus cursos e ticket médio de aproximadamente R\$630. A consolidação das atividades em Macapá possibilitará a expansão da Companhia em um

mercado em que já atua, tornando-se, assim, a maior instituição de ensino superior privada da cidade. Além disso, complementa a oferta de um portfólio de cursos que agora cobre todos os principais segmentos com alta demanda pelo mercado de trabalho, com enfoque especial para cursos da área de saúde. A operação na cidade permitirá a exploração de ganhos importantes de qualidade acadêmica, eficiência e escala.

Demonstrando o comprometimento da Estácio com as suas Unidades adquiridas e reforçando a nossa cultura, apenas no período entre a conclusão da aquisição e a divulgação desse release, o Diretor de Operações, o de Gente e Gestão (duas vezes) e o Presidente da Estácio, além de outros colaboradores de áreas diversas, já estiveram na SEAMA conversando com alunos, professores e colaboradores administrativos, mostrando de modo absolutamente transparente as vantagens de “ser Estácio”.

Centros Universitários

Nos dias 10 e 12 de abril de 2012, a Faculdade Estácio do Ceará (Estácio FIC) e a Faculdade Estácio de Sá de Santa Catarina (FESSC), respectivamente, tiveram deferidos e aprovados por unanimidade, no Conselho Nacional de Educação (CNE), os seus pedidos de credenciamento como Centros Universitários, após terem passado por todos os níveis de aferição de qualidade de uma Instituição de ensino superior. Isto significa que a qualidade das instituições foi certificada pelo Ministério da Educação (MEC) em sua instância máxima e, a partir da homologação e publicação de Portaria Ministerial, essas duas Unidades da Estácio passam a ter prerrogativas de autonomia inerentes a um Centro Universitário, podendo assim aumentar vagas e criar cursos e novas unidades nos seus municípios a partir de resoluções das próprias instituições, independente de autorização do MEC.

Pesquisa de Clima

A Pesquisa de Clima 2012, concluída em fevereiro, atingiu pelo terceiro ano consecutivo a meta de favorabilidade, com 65% da aprovação de colaboradores em todo o Brasil, valor comparável a uma aprovação de 62% no ano anterior. Participaram do levantamento 6.740 respondentes, número que equivale à 71% do nosso quadro funcional. Tal resultado mostra o envolvimento efetivo de professores e demais colaboradores com o modelo de negócio da Estácio, permitindo que consigamos buscar eficiência e reduzir o custo docente ao mesmo tempo em que conquistamos cada vez mais o respeito e a satisfação dos nossos colaboradores, que por sua vez tem impacto direto na atração e retenção dos nossos alunos, e portanto no nosso resultado de maneira geral.

Relatório Anual 2011

Norteadas pelos princípios da ética e da transparência, a Estácio divulgou seu 2º Relatório Anual no final de abril. A publicação é uma prestação de contas de todo o trabalho e conquistas realizadas em 2011 para os nossos acionistas, colaboradores, fornecedores e para a comunidade em geral. Apresentamos os resultados alcançados em 2011, permitindo a avaliação contínua do excelente trabalho da Administração da Estácio, assim como os desafios para o ano de 2012.

Além de mostrarmos as realizações de todas as áreas da Companhia, o Relatório Anual informa, ainda, sobre os principais prêmios e conquistas de nossos docentes e alunos. Para conferir o documento, basta acessar nosso site de Relações com Investidores: www.estacioparticipacoes.com.br.

Dados das Teleconferências sobre Resultados

Teleconferência (em Português)	Teleconferência (em Inglês)
Data: 11 de maio de 2012 (sexta-feira)	Data: 11 de maio de 2012 (sexta-feira)
Horário: 10h00 (Brasília) / 09h00 (NY)	Horário: 12h00 (Brasília) / 11h00 (NY)
Telefone de Conexão: +55 (11) 2188 0155	Telefone de Conexão: +1 (412) 317-6776
Código de Acesso: Estácio	Código de Acesso: Estácio
Webcast: www.estacioparticipacoes.com.br/ri	Webcast: www.estacioparticipacoes.com.br/ir
Replay: disponível até 18/05/2012	Replay: disponível até 20/05/2012
Telefone de Acesso: +55 (11) 2188 0155	Telefone de Acesso: +1 (412) 317-0088
Código de Acesso: Estácio	Código de Acesso: 10013185

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		
	1T11	1T12	Variação	1T11	1T12	Variação
Receita Operacional Bruta	398,2	481,2	20,8%	392,0	462,5	18,0%
Mensalidades	394,5	476,9	20,9%	388,3	461,4	18,8%
Outras	3,8	4,3	13,2%	3,8	1,1	-71,1%
Deduções da Receita Bruta	(122,4)	(150,6)	23,0%	(120,8)	(146,3)	21,1%
Descontos e Bolsas	(111,0)	(135,8)	22,3%	(109,7)	(132,5)	20,8%
Impostos	(11,4)	(14,8)	29,8%	(11,1)	(13,8)	24,3%
Receita Operacional Líquida	275,8	330,6	19,9%	271,3	316,3	16,6%
Custos dos Serviços Prestados	(180,0)	(199,6)	10,9%	(176,5)	(191,6)	8,6%
Pessoal	(136,0)	(143,9)	5,8%	(133,1)	(137,8)	3,5%
Aluguéis, condomínio e IPTU	(25,1)	(29,9)	19,1%	(24,8)	(29,0)	16,9%
Material Didático	(3,1)	(5,5)	77,4%	(3,1)	(5,5)	77,4%
Serviços de terceiros e outros	(10,3)	(12,6)	22,3%	(10,1)	(11,9)	17,4%
Depreciação	(5,5)	(7,6)	38,2%	(5,4)	(7,4)	37,0%
Lucro Bruto	95,8	131,0	36,7%	94,7	124,7	31,7%
Margem Bruta	34,7%	39,6%	4,9 p.p.	34,9%	39,4%	4,5 p.p.
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas	(67,4)	(84,6)	25,5%	(66,7)	(83,8)	25,6%
Despesas Comerciais	(29,0)	(37,3)	28,6%	(28,7)	(37,4)	30,3%
PDD	(5,2)	(14,0)	169,2%	(5,0)	(14,3)	186,0%
Publicidade	(23,7)	(23,3)	-1,7%	(23,7)	(23,1)	-2,5%
Despesas Gerais e Administrativas	(34,7)	(43,3)	24,8%	(34,3)	(42,4)	23,6%
Pessoal	(16,3)	(20,9)	28,2%	(16,2)	(20,6)	26,8%
Outros	(18,5)	(22,4)	21,1%	(18,0)	(21,8)	21,1%
Depreciação	(3,7)	(4,0)	8,1%	(3,7)	(4,0)	8,1%
EBIT	28,4	46,3	63,0%	28,1	40,9	45,6%
Margem EBIT	10,3%	14,0%	3,7 p.p.	10,4%	12,9%	2,5 p.p.
(+) Depreciação	9,2	11,6	26,1%	9,1	11,4	25,3%
(+) Resultado financeiro operacional	5,8	4,0	-31,0%	5,8	3,9	-32,8%
EBITDA	43,5	62,0	42,5%	43,0	56,2	30,7%
Margem EBITDA	15,8%	18,8%	3,0 p.p.	15,8%	17,8%	2,0 p.p.
Resultado financeiro operacional	(5,8)	(4,0)	-31,0%	(5,8)	(3,9)	-32,8%
Resultado financeiro	1,6	(4,1)	-356,3%	2,1	(4,0)	-290,5%
Depreciação e amortização	(9,2)	(11,6)	26,1%	(9,1)	(11,4)	25,3%
Resultado das Atividades não continuadas	0,2	-	N.A.	0,2	(0,0)	N.A.
Contribuição social	(0,4)	(0,6)	50,0%	(0,4)	(0,5)	25,0%
Imposto de renda	(1,1)	(1,7)	54,5%	(1,2)	(1,5)	25,0%
Lucro Líquido	28,7	39,9	39,0%	28,7	34,9	21,6%
Margem Líquida	10,4%	12,1%	1,7 p.p.	10,6%	11,0%	0,4 p.p.

Balanco Patrimonial em IFRS

Em R\$ milhões	31/03/2011	31/12/2011	31/03/2012
Ativo Circulante	378,6	497,7	545,1
Disponibilidades	38,8	21,9	6,7
Títulos e valores mobiliários	89,4	147,6	176,0
Contas a receber	179,0	244,1	278,5
Contas a compensar	22,6	16,7	11,0
Adiantamentos a funcionários/terceiros	4,2	17,5	14,8
Partes relacionadas	0,3	0,3	0,3
Despesas antecipadas	16,2	10,3	19,1
Impostos e contribuições	-	18,3	16,9
Outros	28,1	21,2	21,9
Ativo Não-Circulante	460,8	571,0	591,9
Realizável a Longo Prazo	61,0	79,1	86,8
Despesas antecipadas	1,5	0,7	0,7
Partes relacionadas	-	-	-
Depósitos judiciais	43,2	63,6	69,9
Impostos diferidos	16,3	14,9	16,2
Permanente	399,8	491,9	505,0
Investimentos	0,2	0,2	0,2
Imobilizado	228,3	263,8	269,2
Intangível	171,3	227,9	235,6
Total do Ativo	839,4	1068,7	1137,0
Passivo Circulante	146,0	134,7	159,7
Empréstimos e financiamentos	4,4	6,5	15,5
Fornecedores	15,6	18,2	18,2
Salários e encargos sociais	81,0	57,5	78,7
Obrigações tributárias	12,2	15,6	14,8
Mensalidades recebidas antecipadamente	5,3	9,0	5,3
Adiantamento de convênio	-	2,9	2,9
Parcelamento de tributos	0,3	0,2	0,2
Dividendos a pagar	19,2	16,7	16,7
Compromissos a pagar	4,9	5,4	4,1
Outros	3,1	2,7	3,3
Exigível a Longo Prazo	79,2	315,1	317,7
Empréstimos e financiamentos	6,9	247,8	249,8
Provisão para contingências	34,3	32,4	33,3
Adiantamento de convênio	20,0	14,9	14,2
Parcelamento de tributos	5,1	4,4	4,3
Provisão para desmobilização de ativos	12,9	13,7	13,9
Impostos diferidos	-	1,8	2,3
Outros	0,1	-	-
Patrimônio Líquido	614,2	618,9	659,6
Capital social	360,1	364,4	364,4
Gastos com emissão de ações	-	(2,8)	(2,8)
Reservas de capital	107,2	109,8	110,7
Reservas de lucros	100,5	153,9	153,9
Lucros acumulados	28,7	-	39,9
Dividendo adicional proposto	19,2	-	-
Ajustes acumulados de conversão	(0,1)	-	-
Ações em Tesouraria	(1,3)	(6,3)	(6,5)
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	839,4	1068,7	1137,0

Sobre a Estácio

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

Os pontos fortes da Estácio são:

Forte Posicionamento para Explorar o Potencial Crescimento do Mercado

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

Qualidade Diferenciada de Ensino

- ◆ Currículos nacionalmente integrados
- ◆ Metodologia de ensino diferenciada
- ◆ Corpo docente altamente qualificado

Gestão Operacional Profissional e Integrada

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

Modelo de Negócio 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 primeiro trimestre de 2012, a Estácio tinha 278,6 mil alunos de graduação, pós-graduação e ensino a distância matriculados em sua rede de ensino de abrangência nacional, conforme mapa a seguir:

