

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Estácio Participações para discussão dos resultados referentes ao 4º trimestre e ao ano de 2012.

O áudio e os slides estão sendo transmitidos simultaneamente pela Internet no site de RI da Companhia: www.estacioparticipacoes.com.br/ri.

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a áudio-conferência durante a apresentação e em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0.

Esta áudio-conferência pode conter algumas previsões acerca de eventos futuros, que estão sujeitas a riscos conhecidos e desconhecidos e incertezas que podem fazer com que tais expectativas não se concretizem ou sejam substancialmente diferentes do que era esperado. Estas previsões emitem a opinião unicamente na data em que são feitas e a Companhia não se obriga a atualizá-las à luz de novas informações ou de seus desdobramentos futuros.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Rogério Melzi, CEO. Por favor, Sr. Rogério, pode prosseguir.

Rogério Melzi:

Muito obrigado. Bom dia a todos.

Bem vindos à teleconferência sobre nossos resultados do 4º trimestre e do ano de 2012.

Estou aqui ao lado do Virgílio Gibbon, nosso CFO, que vai me ajudar com a apresentação de hoje, e da nossa equipe de RI. Lembro que, ao final, vamos abrir para perguntas e respostas.

Começando pelo slide número dois da nossa apresentação, que está disponível no nosso website.

O ano de 2012 será lembrado como um grande ano para a Estácio. Depois de anos plantando sementes e praticando uma cultura de buscar resultados sustentáveis no longo prazo, chegou a hora de começar a colher os frutos do nosso trabalho.

Seguimos firme com a implantação do nosso modelo de ensino, levando essa grande vantagem competitiva para todas as nossas unidades pelo Brasil no ritmo certo, sem criar rupturas com alunos e professores e melhorando a cada dia nosso conteúdo, atividades estruturadas, banco de questões, e auditoria do modelo.

Mantivemos um bom ritmo com as nossas inovações, outro poderoso driver de sucesso do nosso modelo, com o lançamento da nossa rede social "Didatic@" e com a entrega de 12 mil *tablets* ao longo do ano.

Obtivemos, mais uma vez, notas muito satisfatórias nas visitas in loco organizadas pelo MEC para a chancela dos nossos cursos, e os resultados do Enade 2011 (publicados no final de 2012) mostraram um claro shift dos nossos cursos para a direita da curva normal.

Demos sequência à implantação do nosso modelo de gestão e da formação da nossa cultura organizacional com a criação do Programa de Excelência em Gestão, mais um passo firme na direção da excelência.

A satisfação dos nossos alunos, medida por uma empresa externa e utilizando uma metodologia consagrada, apontou para mais um aumento com relação a 2011, mostrando que estamos conseguindo conciliar entrega de resultados, crescimento da base de alunos com um bom nível de serviços.

Nosso clima organizacional, também medido por uma empresa externa, repetiu o bom valor obtido na pesquisa de 2011, o que demonstra estabilidade nas nossas operações nesse momento da nossa história, apesar da aceleração do ritmo de crescimento.

Por fim, tivemos a conclusão de cinco aquisições bem sucedidas, que adicionaram 8,7 mil alunos à nossa base, e marcaram também nossa entrada em 3 novos estados (Maranhão, Paraíba e Rio Grande do Sul).

Com tudo isso, nossa base de alunos subiu substancialmente, conforme o Virgílio vai demonstrar, e nos permitiu alavancar a nossa receita e por conseguinte o nosso resultado.

Na tabela abaixo, vemos os principais destaques financeiros de 2012. A receita líquida da Estácio em 2012 foi de R\$1,4 bilhão, com um crescimento de 20,5% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse crescimento de receita vem como resultado do aumento da base de alunos e do reajuste das mensalidades acima da inflação, que só é possível pela maior percepção da qualidade do nosso produto, da nossa infraestrutura e pelos esforços contínuos buscando a melhoria do atendimento ao nosso aluno.

O crescimento de receita, aliado ao nosso modelo de gestão, à nossa crescente capacidade de controlar o custo docente e a ocupação de salas de aula, e ao aumento da penetração do nosso modelo de ensino na base de alunos se traduziu em crescimento de EBITDA, que totalizou R\$209,9 milhões e uma margem de 15,2%, 450 bps superior ao ano anterior (já no novo conceito proposto pela Instrução CVM 527).

Na metodologia anterior à Instrução da CVM, nosso EBITDA teria sido de R\$216,7 milhões, com uma margem de 15,7%, 350 bps maior do que a margem verificada em 2011, muito em linha com a expectativa que sinalizamos no ano e comprovando a entrega do resultado do ano de forma sustentável, sem sobressaltos, resultante do nosso modelo de gestão implementado ao longo dos últimos 4 anos.

Nosso lucro líquido totalizou R\$109,7 milhões em 2012, um aumento de 56% com relação ao Lucro verificado em 2011, em grande parte decorrente do aumento de mais de 70% verificado na linha do EBITDA, que foi suficiente para absorver as nossas maiores despesas com juros da dívida. Com isso, nosso lucro por ação alcançou

R\$1,33, 56% maior que em 2011, refletindo nossa capacidade de gerar bons retornos para os nossos acionistas.

No slide número três, podemos ver, na tabela, os principais destaques operacionais deste quarto trimestre, que fechou o ano com fortes resultados e ganho de margem. A receita líquida do trimestre totalizou R\$361,7 milhões, para um crescimento de 22,9%. E o EBITDA, por sua vez, cresceu 115% e atingiu R\$48,3 milhões no quarto trimestre de 2012.

Neste trimestre, nós completamos o planejamento estratégico visão 2020 da Estácio, com o objetivo de analisar as variáveis que terão impacto em nosso negócio nos próximos anos. Vou comentar um pouco mais sobre este processo ao final da apresentação, quando fizermos as nossas conclusões.

Mas é importante ressaltar que, em função deste planejamento, anunciamos em novembro a criação de duas novas diretorias, no contexto de uma nova fase de crescimento e expansão na Estácio. As novas diretorias são:

- A Diretoria de Operações EAD: criada com o objetivo de aumentar o foco nesse importante segmento do nosso negócio e preparar a empresa para o crescimento esperado nessa área. Essa nova diretoria ficou a cargo de Marcos de Oliveira Lemos.
- A Diretoria de Educação Continuada: criada a fim de organizar o crescimento das operações da Academia do Concurso, do portfolio de cursos livres, e da pós-graduação lato sensu, além de desenvolver e implantar novas oportunidades de negócio em áreas de interesse da Estácio. Essa Diretoria é de responsabilidade de Marcos Noll Barboza.

Também criamos novas áreas para cuidar de temas como Inovação, Sustentabilidade e Responsabilidade Social, Relacionamento com Egressos, e Empregabilidade, refletindo as recomendações do nosso Planejamento Estratégico e as nossas preocupações para o futuro.

Agora, passo a palavra para o Virgílio, que vai dar mais detalhes sobre os nossos resultados.

Virgílio Gibbon:

Obrigado, Melzi. Bom dia a todos.

Para iniciar, gostaria de chamar a atenção para o slide número quatro, onde detalhamos a alteração que fizemos no cálculo do EBITDA de acordo com a Instrução CVM 527.

Seguindo nossa política de não adotarmos mais um “EBITDA ajustado”, decidimos passar a desconsiderar, no cálculo do EBITDA, o Resultado Financeiro Operacional, referente a receita de multas e juros sobre mensalidades.

Além disso, seguindo também a orientação da CVM, passamos a incluir no cálculo do EBITDA o Resultado das Atividades Não-Continuadas, o que impactou assim o cálculo do EBITDA em 2011.

Na tabela podemos ver a conciliação entre as duas formas de cálculo, observando também que o ganho de margem de 450 bps que apresentamos esse ano, na Metodologia Antiga, teria sido de 350 bps, ou seja, no limite superior do guidance que atualizamos para o mercado no 2º trimestre de 2012.

Passando para o slide número cinco, falamos sobre o nosso desempenho operacional. No primeiro gráfico, mostramos os números de base de alunos para o final de 2012. Fechamos o ano com 271,5 mil alunos, 13,1% acima do registrado em 2011. No conceito same-shops, esse crescimento foi de 9,5%.

No total, nossa base de alunos presencial atingiu 222,6 mil alunos ao final de 2012, já incluindo os 8,7 mil alunos adquiridos no ano. No conceito same-shops, o crescimento do segmento presencial foi de 6,6%, reforçando a tendência de crescimento orgânico sustentável da base de alunos após cinco ciclos recordes consecutivos da captação.

Já a nossa base de alunos de ensino a distância encerrou o ano com 48,9 mil alunos, um crescimento de mais de 24,1% em relação a 2011, refletindo o crescimento mais acelerado do nosso segmento EAD, lançado em meados de 2009 e hoje já com quase 50 mil alunos.

No gráfico ao lado, vemos que a receita operacional líquida aumentou 20,5% no ano, para um total de R\$1,4 bilhão, e 22,9% no 4º trimestre, somando R\$361,7 milhões, em função do crescimento da base de alunos e do aumento real do ticket médio.

Falando em ticket, o ticket médio presencial cresceu 10,2% no 4T12, fechando o ano com um crescimento médio de 9,1%, consolidando nossa capacidade de repassar preços de modo sustentável ao longo do último ano, o que só é possível em função da maior percepção de qualidade pelos nossos alunos. Já o ticket médio EAD cresceu 7,2% no trimestre e 7,4% no ano, reforçando a tendência apresentada pelo presencial.

Passando agora para o slide número seis, vemos a análise vertical do Custo Caixa, que apresentou um ganho de eficiência de 4,0 p.p. em relação ao ano de 2011, em função principalmente dos ganhos: (i) de 2,7 p.p. na rubrica de Pessoal (refletindo a eficiência no controle do custo docente e a maior penetração do Modelo de Ensino na base de alunos); (ii) de 0,8 p.p. na linha de INSS, decorrente do fim do processo de escalonamento encerrado em 2011; (iii) de 0,4 p.p. na conta de aluguéis, demonstrando nosso rigor nos reajustes contratuais e maior eficiência na ocupação predial com o crescimento da base de alunos; e (iv) de 0,3 p.p. em serviços de terceiros, evidenciando nossa disciplina crescente no controle de contratos com terceiros e refletindo o uso de técnicas como o controle matricial de custos & despesas.

No 4T12, o custo caixa como percentual da receita líquida apresentou ganho de eficiência de 1,0 p.p. em relação ao 4T11, em função principalmente dos ganhos: (i) de 0,5 p.p. na linha de Pessoal, um ganho menor do que o observado nos trimestres anteriores em razão principalmente do maior provisionamento de remuneração variável para docentes em 2012, além de parte do dissídio coletivo concedido a partir

de outubro; (ii) de 0,2 p.p. na linha de INSS, seguindo a tendência apresentada ao longo do ano; e (iii) de 0,2 p.p. na linha de material didático no 4T12.

Agora, no slide número sete, apresentamos o detalhamento para as despesas comerciais, gerais e administrativas.

Em 2012, as despesas gerais e administrativas representaram 13,1% da receita líquida, com ganho de margem de 1,7 p.p. em razão do nosso maior controle orçamentário.

No trimestre, as despesas gerais e administrativas representaram 13,9% da receita líquida, apresentando uma melhora de 4,3 p.p., especialmente em função do ganho de 1,4 p.p. na linha de Pessoal, em razão do provisionamento dos programas de remuneração variável, que teve uma parte feita ao longo do ano, diferentemente do que ocorreu em 2011, quando todo o impacto se deu no quarto trimestre. Outras fontes de ganho foram as linhas de serviços de terceiros, com ganho de 1,1 p.p. em razão principalmente da mudança na parametrização contábil na linha de receita de multa e juros e na remuneração das assessorias de cobrança em contrapartida, reduzindo a partir do 3T12 os patamares da linha de serviços de terceiros relativos a cobrança; e de provisão para contingências, com ganho de +0,8 p.p.

As despesas comerciais representaram 11,4% da receita líquida no ano de 2012, causando uma redução na margem (-1,5 p.p.) em relação a 2011, devido ao aumento de 1,1 p.p. na relação da PDD com a receita líquida, fundamentalmente em função da piora na PDD no primeiro semestre do ano, mas que apresentou melhoras nesse 2º semestre, na linha do que esperávamos.

No 4T12, as despesas comerciais representaram 10,5% da receita líquida, apresentando uma melhora de 0,1 p.p. sobre o 4T11, em função do ganho de 2,4 p.p. na linha de provisão para devedores duvidosos, compensando a piora de 0,8 p.p. em publicidade e o impacto da linha de Provisionamento FIES (-1,5 p.p.). Devemos ressaltar que a linha de Provisionamento FIES vem destacar a provisão para os alunos FIES, que em sua maior parte já vinha sendo feita, lembrando que agora contabilizamos a contribuição para o Fundo Garantidor como uma dedução da receita líquida. Mais detalhes sobre o Provisionamento FIES podem ser encontrados em nosso release de resultados.

Passando agora para o slide número oito, apresentamos o nosso Contas a Receber.

O nosso PMR “líquido”, calculado excluindo o saldo da PDD e os recebíveis do FIES, ficou em 58 dias no 4º trimestre de 2012, com redução de sete dias em relação ao 4º trimestre de 2011 e dois dias em relação ao 3T12. Essa queda no prazo médio de recebimento apresentada ao longo do ano demonstra o resultado inequívoco da nossa gestão de recebíveis e dos esforços de combate à inadimplência em nossas unidades.

Conforme observamos ao longo de 2012, com a normalização do processo de aditamento dos contratos FIES e os efeitos do maior foco da organização no controle de recebíveis ex-FIES, o prazo médio de recebimento bruto, apresentado na última linha da tabela, leva em consideração o FIES e também o total do Contas a Receber bruto, sem descontar a PDD. Houve mais uma vez redução no PMR bruto, desta vez de 7 dias em relação ao 4T11 e 2 dias em comparação ao 3T12. Deve-se notar que

conseguimos essa redução do nosso PMR bruto mesmo com uma base de alunos 13,1% maior que em 2011, e com uma captação 25% maior do que o ano anterior. Tal evolução foi possível em grande parte graças à redução da inadimplência e à melhora dos processos internos do FIES, culminando diretamente na melhoria do nosso caixa operacional.

Como podem ver no slide nove, nossa rubrica de Contas a Compensar FIES apresentou redução de R\$9,8 milhões no trimestre, revertendo o aumento que ocorreu no 3T12 devido ao atraso pontual no repasse pelo FNDE em setembro, como comentamos à época, de modo que convertemos R\$91,2 milhões em caixa de certificados oriundos do FIES no período, em pagamento de impostos e nos leilões de recompra. Assim, com o repasse normalizado, nosso PMR do FIES ficou em 75 dias no 4T12.

Dado este cenário e o rigor do processo de contratação e aditamento de FIES na Estácio, reforço que o patamar do nosso contas a receber FIES, em torno de R\$56 milhões, menor do que 2 vezes a receita líquida mensal do FIES, é adequado para a expansão sustentável da operação e já representa 20% da nossa base de graduação presencial.

No slide número dez, temos o aging dos nossos recebíveis. Como demonstrado durante o ano, essa abertura mostra que continuamos firmes com a nossa política de crédito visando não permitir uma expansão da base de alunos à custa de negociações de crédito desfavoráveis para a empresa, que coloquem em risco a futura solvência de tais recebíveis.

Graças à nossa adoção de políticas rigorosas para renegociação de dívidas, no 4T12 contamos com apenas 5% do total de recebíveis originados de renegociações com alunos, 3 p.p. abaixo do 4T11. O percentual de títulos já vencidos dentre os recebíveis de renegociações há mais de 60 dias representa 46% do total de acordos, ou seja, 2,5% do total de nossa carteira de recebíveis. Como comentamos no release, boa parte da nossa evasão maior se deve ao maior rigor de nossa política de crédito. Se por um lado temos um dropout um pouco maior, por outro nos mantivemos firmes na nossa estratégia de combate à inadimplência, buscando maior geração de caixa ao mesmo tempo em que criamos um aluno mais responsável.

O slide número onze mostra nosso fluxo de caixa do 4º trimestre, onde podemos ver no gráfico menor à direita, que a variação de capital de giro foi negativa em R\$29,6 milhões, pressionado pelas despesas com Pessoal no 4T12 relacionadas a férias e 13º salário. Somada ao CAPEX de R\$37,4 milhões, foi consumido além do EBITDA de R\$48,3 milhões gerado no período, gerando um fluxo de caixa operacional negativo de R\$18,7 milhões.

No quarto trimestre de 2012, o fluxo de caixa operacional negativo, o resultado financeiro (negativo em R\$12,0 milhões) e a variação em empréstimos foram os principais responsáveis pelo consumo adicional de caixa. Ao final do trimestre, nossa posição de caixa ficou em R\$140,5 milhões.

No slide número doze, podemos ver o fluxo de caixa para o ano. Nosso EBITDA de R\$209,9 milhões foi apenas parcialmente consumido pela variação de R\$111,9 milhões do CAPEX (excluindo aquisições) e pela variação negativa de R\$32,8 milhões

no capital de giro, gerando um fluxo de caixa operacional positivo de R\$65,2 milhões. Com isso, nossa geração de caixa operacional antes de CAPEX foi de R\$177,1 milhões em 2012. O fluxo de caixa operacional positivo foi consumido pelo resultado financeiro negativo, pelos investimentos em aquisições e pelos dividendos pagos, tendo sido parcialmente compensados pela variação positiva em empréstimos (R\$25,3 milhões) e outros.

Passando para o slide treze, vemos um dos resultados mais relevantes do ano, que é nossa evolução na geração de caixa. O fluxo de caixa operacional de R\$65,2 milhões deve ser comparado com o fluxo operacional negativo de R\$99,9 milhões registrado em 2011, uma melhora de R\$165 milhões. No 4T12, o fluxo de caixa operacional foi R\$37,9 milhões acima do 4T11.

Essa melhoria em nossa geração de caixa operacional é resultado direto dos nossos esforços buscando o controle do capital de giro, a melhor gestão dos processos do FIES e o combate à inadimplência em 2012, reforçando ainda mais o grau de maturidade do nosso modelo de gestão. Esse novo patamar de geração de caixa tem sido suficiente para honrar nossas dívidas, investir em obras de expansão e realizar nossas aquisições de pequeno e médio porte, reforçando ainda mais nossa estratégia de crescimento e a garantia do melhor ROIC do Setor.

Com isso, retorno ao Melzi para as conclusões e considerações finais da nossa apresentação.

Rogério Melzi:

Obrigado, Virgílio.

No slide número quatorze, comentarei sobre alguns pontos relevantes sobre o ano de 2012 e que influenciarão nossos ciclos seguintes.

Sabemos que os grandes resultados obtidos em 2012 trazem uma grande responsabilidade para nós.

No curto prazo, temos consciência de que à medida que nossa base de alunos cresce tão significativamente, precisamos focar cada vez mais na qualidade dos serviços que prestamos, investindo em infraestrutura, preparando o nosso pessoal e atacando de modo enfático os gargalos que temos em atendimento.

Ao mesmo tempo, devemos trabalhar muito fortemente para melhorar ainda mais os nossos padrões de ensino, de modo que o MEC e a sociedade de um modo geral também reconheçam o valor dos serviços prestados aos nossos alunos e o impacto positivo causado nas comunidades onde atuamos.

Precisamos também pensar nas nossas responsabilidades com os nossos acionistas e parceiros financeiros, que também procuram obter retornos justos para os seus investimentos, os quais por sua vez viabilizam todo o nosso projeto na Estácio.

Foi pensando nessa responsabilidade toda, e também agindo de acordo com a nossa perspectiva de longo prazo, que organizamos, em 2012, uma rodada completa de

planejamento estratégico, a fim de analisar as variáveis que terão impacto em nosso negócio nos próximos anos.

Com isso, procuramos propor uma estratégia capaz não apenas de resistir às ameaças, mas também de alavancar as oportunidades que um cenário tão desafiador como o que vivemos atualmente acaba produzindo.

Por conta desse exercício, nos últimos meses implantamos uma série de mudanças e projetos organizacionais para que temas como: Inovação, Pesquisa Aplicada, Relacionamento com o Mercado de Trabalho, Tecnologia, Sustentabilidade & Responsabilidade Social, Representação Institucional, Universidade Corporativa e Novos Negócios; saiam dos slides de Power Point e possam virar uma realidade na Estácio, construindo em cima dos fundamentos que já desenvolvemos e assim preparando as próximas ondas de crescimento.

Ao final do Planejamento Estratégico, quando nos demos conta que temos uma empresa já muito bem organizada para o crescimento, decidimos acelerar os projetos que podem nos levar a ocupar mais espaços no ensino presencial, a distância e também em novas áreas de atuação no nosso país, levando assim Educação de qualidade a todos os cantos do Brasil. Para financiar todo o potencial de crescimento, organizamos e concluímos com muito sucesso uma oferta pública no início de 2013, o que nos deu toda a capacidade financeira de executar nosso plano e assim começar a modelar a Estácio do futuro a partir desse ano.

Falando sobre 2013, nossa captação ainda está em curso, mas já podemos comentar a tendência que temos visto neste processo. A captação do segmento de graduação presencial apresenta uma tendência de crescimento *same shops* de 15 a 20% sobre o ano anterior, já descontando os alunos que não são enturmados no chamado “gap financeiro-acadêmico”. Nossa taxa de renovação presencial deverá evoluir aproximadamente 3 p.p. sobre o ano anterior, já refletindo melhor a evolução dos nossos processos e o aumento do *mix* de alunos FIES na Estácio. Com isso, estimamos que a nossa base de alunos presenciais, no conceito “*same shops*” deverá crescer entre 10 e 12% em relação à apresentada no primeiro semestre do ano passado.

Ao mesmo tempo, nossa captação dos programas de graduação EAD aponta para um crescimento de 25 a 30% sobre 2011, e a nossa taxa de renovação para a modalidade indica um crescimento de 5 p.p. sobre o ano passado. Com isso, a nossa base de alunos EAD deverá crescer algo entre 20 a 25% com relação ao ano de 2011.

Nesse contexto, a nossa base de alunos de graduação total (ainda não considerando a Pós-Graduação, cujo processo de captação e renovação ainda segue) deverá apresentar um crescimento de aproximadamente 12 a 15% contra o ano anterior.

Outra notícia relevante para o nosso início de ano tem a ver com o processo de aumento de abrangência do nosso EAD. Dando sequência ao processo regular, tivemos dois cursos visitados para os nossos primeiros reconhecimentos, e ambos obtiveram notas (ainda parciais) de 4, em um máximo de 5, tanto para o programa pedagógico quanto para os pólos visitados (11 pólos, no total). Estamos agora no período de espera para a publicação no Diário Oficial, mas seguimos bastante

otimistas com relação ao processo, sobretudo com essa excelente avaliação pelo MEC.

Por fim, nesse mês de março estamos entrando com protocolos para a criação de [18] novos campi pelo Brasil, na linha das nossas expansões *greenfield*. Esses processos tem maturação longa, mas a partir de 2014/2015 podem originar crescimento de qualidade e com excelente retorno para a nossa Instituição.

Bom, esses eram os nossos comentários. Podemos passar agora para a sessão de perguntas e respostas.

Obrigado.

Bruno Giardino, Santander:

Bom dia. Duas perguntas, a primeira em relação à margem EBITDA: essa nova forma de cálculo altera aqueles 20% de *target* para 2014? E se podemos assumir alguma coisa de expansão de margem na mesma magnitude de 2012 agora para 2013.

A segunda pergunta é em relação à evasão: esses 3 p.p. de melhora que vocês estão esperando para a parte de campi, isso é efeito do FIES ou das técnicas que vocês estão implementando para renovação? Como você daria um pouco mais de números dentro desse resultado? Obrigado.

Rogério Melzi:

Obrigado pelas questões, Bruno. Não altera o nosso *guidance* de 2014, de 20%. Nós vamos buscar, apesar da nova regulação, que tiramos as receitas financeiras. É um comprometimento nosso buscar os 20%, e não mudamos este *guidance* de modo algum.

Com relação à expansão de margem para 2013, não vamos passar *guidance* neste momento, não é nossa intenção, mas uma coisa é importante para vocês refletirem: se fizemos 350 b.p., contando a venda dos ativos que descontinuamos – teria sido 320 b.p. sem contar; ou seja, se fizemos algo da ordem de 300 b.p. a 350 b.p. de expansão no ano passado contra 2011, com uma base presencial crescendo em torno de 6% *same-shops*, sem aquisições, e neste ano nosso ritmo vem para cima de 10%, 12%, acho que dá para inferir que tem tudo para ser um ano espetacular, também.

É cedo para falarmos o quão espetacular ele pode ser, porque todos os aspectos ligados a custos e despesas, que vão sendo formados ao longo do trimestre, só temos uma visibilidade mais clara mesmo para meados de abril, aí dá para entender como será a velocidade de cruzeiro da Estácio.

Mas posso afirmar que tem tudo para ser um ano realmente muito forte outra vez, porque começou muito bem, com esse processo de captação e renovação extremamente bem sucedido. Foi até acima das nossas expectativas, e só não foi mais porque em vários campi realmente esbarramos em capacidade, seja física ou até de vagas, porque não havia, da nossa parte, uma expectativa que pudesse ser algo tão relevante como foi. Acho que tem a ver com o poder de atração que a Estácio exerce hoje.

Em relação ao ganho na renovação presencial, não conseguimos fatorar ainda, para falar com clareza, mas a percepção é que tem uma alta com relação à confiança. No aluno que está no FIES, a tendência de renovação é muito maior.

Aqui na Estácio, nós sempre comentamos que o ganho mais imediato que o FIES poderia nos trazer, em termos financeiros, era na renovação, na redução da taxa de abandono do aluno. Eu fico muito feliz que isso esteja acontecendo agora e que possamos começar a tangibilizar isso, até para observar o que acontece em mais um ou dois ciclos e eventualmente começar a repensar nossas taxas, nossas projeções para o futuro.

Dito isso, sempre tem uma parcela nessa melhora da nossa própria eficiência. Nós aprendemos. Aqui fazemos muito benchmarking interno, muita comparação; trabalhamos muito no conceito matricial. Então, certamente tem técnicas que vão sendo observadas em campi onde temos taxas de renovação mais altas e vão sendo copiadas com o passar do tempo.

A resposta é que é um híbrido, mas eu diria que, embora não de modo científico, de modo empírico, muito correlacionado com o aumento da exposição ao FIES.

Thales Freire, Bradesco:

Bom dia. O reajuste de mensalidade foi um dos grandes destaques dos resultados de 2012, tanto na operação presencial como na operação a distância. Eu gostaria de saber qual é a estratégia de preço que a Companhia tem adotado para 2013, o que seria uma expectativa de reajuste, e, além de 2013, o que podemos esperar de preço? Tem mais espaço para uma reprecificação dos custos da Estácio?

Rogério Melzi:

Obrigado, Thales. É muito parecido. O que a Estácio tem feito, na verdade, é repassar a inflação. Por mais que possa até haver espaço, há que haver um cuidado muito grande com o poder de compra do nosso aluno. Nosso público primariamente está aí, em classes intermediárias, e também não adianta ir com muita sede ao pote.

O que já fizemos agora em janeiro foi um repasse geral para os alunos veteranos, absolutamente em linha com a inflação; variou um pouco, mas perto de 6,2%, 6,3%. Isso está feito. De novo, o que é a expectativa de inflação para o ano, nada além disso.

E o que acontece ao longo do ano é uma análise constante nossa de mercado, mas aí para os alunos entrantes, os novos alunos. Se nós observamos que em determinada praça há mais ou menos competição, há espaço para colocar um pouco mais para os novos alunos, nós fazemos. Fizemos isso com muito sucesso no ano passado, e esse foi um dos fatores que nos ajudou a levar o nosso preço médio acima da inflação.

Outro fator é que gradativamente vimos reduzindo bolsas, aquelas bolsas por promoção que a Estácio fazia. À medida que o aluno se sente mais atraído pelo que a Estácio oferece, e não pelo preço ou pelo desconto que ela oferece, naturalmente esse percentual pode ir cedendo também, com muito cuidado, muito gradualmente.

E por fim, tem um efeito *mix* poderoso aqui. Aí nós entendemos aqui que pode ser outro reflexo positivo do FIES, que é o fato de o aluno FIES procurar cursos de maior valor agregado, muito provavelmente traduzindo o curso que o aluno gostaria de fazer realmente, qual é o sonho deste aluno. De repente o sonho é estudar Engenharia, mas ele não podia, porque um custo de Engenharia custa R\$700, R\$800, então ele era obrigado a buscar alguma coisa na linha dos R\$400, R\$500, e agora ele tem a possibilidade de escolher o que ele quer.

Esse cenário de repassarmos a inflação, de naturalmente reduzir as bolsas, mais a possibilidade de o aluno escolher cursos de maior valor agregado que explica o que aconteceu em 2012. E eu, honestamente, acredito em um cenário similar para este ano.

Thales Freire:

Muito obrigado.

Caio Moscardini, HSBC:

Bom dia. Eu queria saber em quais linhas de custo vocês veem um potencial de diluição em 2013.

Rogério Melzi:

Caio, não muda muito com relação ao que aconteceu em 2012. O que deveremos ver é um pouco de *shift* mais para o G&A em termos de expansão de margem, porque nossas estruturas corporativas estão muito definidas a esta altura, principalmente a central de serviços, e nós aqui no lado corporativo, também.

Não há por que apresentarmos aumentos relevantes dessa estrutura. A não ser investimentos em novos negócios. Eventualmente, podemos ir um pouco para frente. Eu esperaria, na linha do G&A, alguma coisa parecida com este ano, talvez até um pouco superior, e aí depende sempre da expansão do *top line*.

Por outro lado, acho que podemos ter um bom ganho neste ano com as despesas comerciais, principalmente com a PDD. O que aconteceu ano passado com a PDD foi um pico, que reflete um pico de inadimplência de dois anos antes. Não enxergamos um fenômeno parecido para 2013, então ali também pode haver espaço para expansão.

E dentro do custo variável, acredito que continuemos a ver ganhos de eficiência em praticamente todas as linhas. Não vejo por que parar com os ritmos que vimos nos custos de pessoal, nos custos de aluguel.

De novo, isso é aplicação do nosso modelo de um modo contínuo. Isso, ao longo dos anos, vai rendendo frutos. Por isso eu sinto tanta confiança em dizer que seguimos firmes rumo aos nossos 20% lá para 2014.

Caio Moscardini:

OK. Muito obrigado.

Operador:

Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra ao Sr. Rogério Melzi para as considerações finais.

Rogério Melzi:

Como dissemos, estamos vivendo nosso melhor momento em fundamentos, em resultados e perspectivas. O que a Estácio colhe hoje é resultado de muitos anos de trabalho, de muito empenho de muita gente que está aqui dentro. Não é acidental, e por isso não há a menor perspectiva de mudarmos a estratégia que adotamos até agora, pensando no longo prazo, agindo no dia a dia, servindo nosso aluno, cuidando das nossas pessoas e buscando retorno para cada um de vocês que acredita em nós, sem sustos, sem soluços, cuidando de processos e pensando em valor agregado.

Muito obrigado pela participação de todos neste nosso *call* de resultados. Sempre lembrando que nossa área de RI fica à disposição para atendê-los caso haja alguma pergunta, e eu espero revê-los em breve, seja em nossa próxima tele ou nas nossas próximas conversas ao longo do trimestre.

Mais uma vez, obrigado, e um bom dia a todos.

Operador:

A teleconferência da Estácio Participações está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e tenham um bom dia.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição.”