

The background of the entire graphic is a blue-tinted photograph of a group of students sitting on the floor in a library or study area, surrounded by books and papers. Overlaid on this is a large, stylized hexagonal frame composed of multiple concentric lines in white and teal. Centered within this frame is the text 'ESTÁCIO DAY. 2017'.

ESTÁCIO DAY. 2017



Estácio

AGENDA



08:00 - 08:15 INSCRIÇÃO E CAFÉ DA MANHÃ

08:15 - 08:30 GOVERNANÇA CORPORATIVA NA ESTÁCIO



JOÃO COX

PRESIDENTE DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

08:30 - 09:00 FRENTES ESTRATÉGICAS: GANHO DE EFICIÊNCIA E DRIVERS DE CRESCIMENTO



PEDRO THOMPSON

PRESIDENTE

09:00 - 09:20 GANHO DE EFICIÊNCIA : TOPLINE



PEDRO THOMPSON

PRESIDENTE

09:20 - 09:40 GANHO DE EFICIÊNCIA : CUSTO DOCENTE



HUDSON RUBEM

VICE PRESIDENTE ACADÊMICO

09:40 - 10:00 GANHO DE EFICIÊNCIA : DESPESAS OPERACIONAIS



SÉRGIO LEITE

VICE PRESIDENTE DE OPERAÇÕES PRESENCIAIS

10:00 - 10:20 Q&A

10:20 - 10:40 COFFEE BREAK



AGENDA

10:20 – 10:40 COFFEE BREAK

10:40 – 11:00 GERAÇÃO DE CAIXA

 LEONARDO MORETZSOHN
VICE PRESIDENTE FINANCEIRO

11:00 – 11:20 DRIVERS DE CRESCIMENTO : ENSINO A DISTÂNCIA

 AROLDO ALVES
VICE PRESIDENTE DE OPERAÇÕES EAD

11:20 – 11:40 DRIVERS DE CRESCIMENTO : M&A

 ALBERTO SENNA
VICE PRESIDENTE JURÍDICO E M&A

11:40 – 12:00 RECONHECIMENTO DE MARCA

 ANTÔNIO HIGINO
VICE PRESIDENTE DE MERCADO

12:00 – 12:20 DIFERENCIAIS DE QUALIDADE ACADÊMICA

 RONALDO MOTA
CHANCELER DA ESTÁCIO

12:20 – 12:30 CLOSING REMARKS

 PEDRO THOMPSON
PRESIDENTE

12:30 – 13:00 Q&A



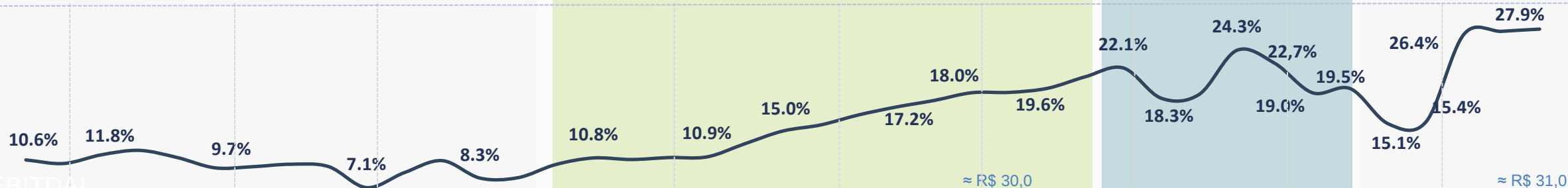


GOVERNANÇA CORPORATIVA NA ESTÁCIO

JOÃO COX

PRESIDENTE DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	9M17
IPO	GP Investments adquire participação na Companhia	Novo Modelo Acadêmico Criação da CSC	Primeiro Follow On	Crescimento do FIES		Segundo Follow On GP Investments deixa a gestão Aquisição da UNISEB	PN 23		Deal com a Kroton CADE Mudança no Conselho de Administração	
Events										



CENÁRIO DE TURNAROUND

CENÁRIO FAVORÁVEL ("TAIL WIND")

PN23 E CENÁRIO MACRO DESAFIADOR

MUDANÇAS NA ADMINISTRAÇÃO

COMPOSIÇÃO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO



João Cox

Presidente do CA

Coordenador do Comitê de Estratégia

Membro do CA da Embraer, Braskem e Linx. Foi Presidente, CEO e Vice-Chairman da Claro e conselheiro de várias empresas no Brasil, Israel, Holanda e Argentina.



Osvaldo Schirmer

Coordenador do Comitê de Auditoria e Finanças

Membro do CA das Lojas Renner, SLC Agrícola S.A e Mills Industrial Services.



Luiz Roberto Liza Curi

Coordenador do Comitê Acadêmico

Foi Presidente do INEP, Diretor de Educação Superior do Unyleya, Diretor Nacional de Educação Superior e Pesquisa - SEB. Conselheiro do Instituto TIM de Educação, Ciência e Cultura.



Francisco Amaury Olsen

Vice-Presidente do CA da Martins S.A.

Membro do CA da Duratex S.A. Conselheiro da Vedacit e Otto Baumgart. Foi Presidente por 16 anos e Conselheiro da Tigre S.A.



Maurício Luchetti

Vice-Presidente do CA

Coordenador do Comitê de Gente e Governança e Membro do Comitê Acadêmico

Foi Executivo na Brahma/Ambev e no Grupo Votorantim. Atuou como membro do Conselho da Tempo Assist, Taesa, Mangels, Construtora Tenda e Nutriplant.



Brenno Raiko de Souza

Membro do Comitê Acadêmico e do Comitê de Auditoria e Finanças

Diretor responsável pelos setores de saúde e educação na Advent. Membro do CA do Fleury, Grupo Biotoscana e Allied Tecnologia.



Líbano Barroso

Membro do Comitê de Estratégia e do Comitê de Auditoria e Finanças

Membro do CA da Via Varejo, onde também atuou como Presidente. Foi Diretor Presidente da TAM Airlines.



Jackson Schneider

Membro do Comitê de Estratégia e do Comitê de Gente e Governança

Presidente da Embraer Defesa e Segurança, Vice-presidente da FIESP e também do CA da Mercedes-Benz do Brasil. Foi presidente da Anfavea.



Juan Pablo Zucchini

Membro do Comitê de Estratégia e do Comitê de Gente e Governança

Managing Partner da Advent International. Presidente do CA do Grupo Biotoscana e membro do CA do Fleury

BENCHMARK EM GOVERNANÇA CORPORATIVA



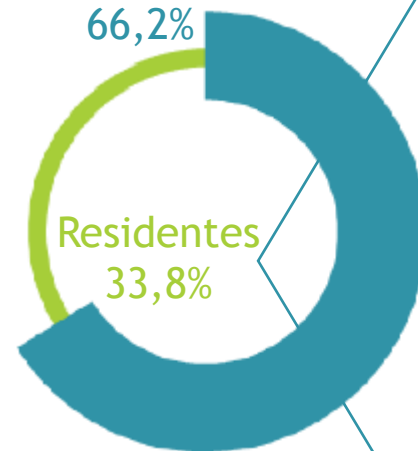
- COMPANHIA COM FREE FLOAT DE 100% EM AÇÕES ORDINÁRIAS;
- LISTADA NO NOVO MERCADO DA BOVESPA;
- CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO COM 9 MEMBROS INDEPENDENTES;
- DIFERENTES EXECUTIVOS NA PRESIDÊNCIA DO CONSELHO E DA DIRETORIA;

- COMITÊS DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO E DE GESTÃO;
- INTERESSE DA ADMINISTRAÇÃO ALINHADO COM O DOS ACIONISTAS - PLANO DE OPÇÕES DE COMPRA DE AÇÕES E PARTICIPAÇÃO NOS RESULTADOS;
- PORTAL DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO E DOS COMITÊS;
- SECRETÁRIOS PARA CONSELHOS E COMITÊS;

- IMPLEMENTAÇÃO FORMAL DA AVALIAÇÃO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO E
- DIRETORIA: POLÍTICAS DE TRANSAÇÃO ENTRE PARTES RELACIONADAS, DE NEGOCIAÇÃO DE AÇÕES DA COMPANHIA, DE DIVULGAÇÃO DE ATO OU FATO RELEVANTE, CÓDIGO DE ÉTICA E CONDUTA, CÓDIGO ANTICORRUPÇÃO E POLÍTICA DE GERENCIAMENTO DE RISCO.

**EMPRESA DE
CAPITAL
PULVERIZADO**

Não Residentes
66,2%



COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

**317.896.418
TOTAL DE AÇÕES
ESTÁCIO**

Coronation
5,0%

Acionista
Referência
Advent
10,5%

Fidelity (FIL)
5,0%

**37,8%
MAIORES
ACIONISTAS**

Golman Sachs
8,6%

Oppenheimer
8,5%

2,7%

**TESOURARIA
8.690.412 AÇÕES**

**PROGRAMA DE STOCK OPTION
OPÇÕES OUTORGADAS:**

3,8%

**AÇÕES
EMITIDAS**

1,3%

OPÇÕES EM ABERTO

PILARES DA GOVERNANÇA



EFICIÊNCIA

- INSERÇÃO NO ESTATUTO DOS COMITÊS TEMÁTICOS E REVISÃO DOS SEUS REGIMENTOS INTERNOS:
 - COMITÊ DE GENTE E GOVERNANÇA CORPORATIVA
 - COMITÊ DE AUDITORIA E FINANÇAS
 - COMITÊ ACADÊMICO
- CRIAÇÃO DO COMITÊ DE ESTRATÉGIA
- REVISÃO DA AGENDA RECORRENTE DO CONSELHO E DOS COMITÊS
- REVISÃO DO PLANO DE METAS PARA A DIRETORIA EXECUTIVA



TRANSPARÊNCIA

- CRIAÇÃO DAS ÁREAS DE RISCOS E COMPLIANCE
- DIVULGAÇÃO ANTECIPADA DE RESULTADOS
- FEEDBACK DE ACIONISTAS





FRENTES ESTRATÉGICAS

PEDRO THOMPSON
PRESIDENTE

GOVERNANÇA CORPORATIVA



GANHO DE EFICIÊNCIA

**GERAÇÃO
DE CAIXA**



CRESCIMENTO

RECONHECIMENTO DA MARCA

DIFERENCIAIS DE QUALIDADE ACADÊMICA



GANHO DE EFICIÊNCIA: TOPLINE

PEDRO THOMPSON
PRESIDENTE

NOVAS INICIATIVAS
NO PROCESSO
DE CAPTAÇÃO

ESTÁCIO
DAY
2017

CRIAÇÃO DE
VALOR
SUSTENTÁVEL
NO TOPLINE



CANAIS DE
VENDA



PROCESSOS



ESTRATÉGIA

FUNIL DE CAPTAÇÃO



Alunos eram enturmados após classificação no vestibular, independentemente da matrícula financeira e acadêmica.

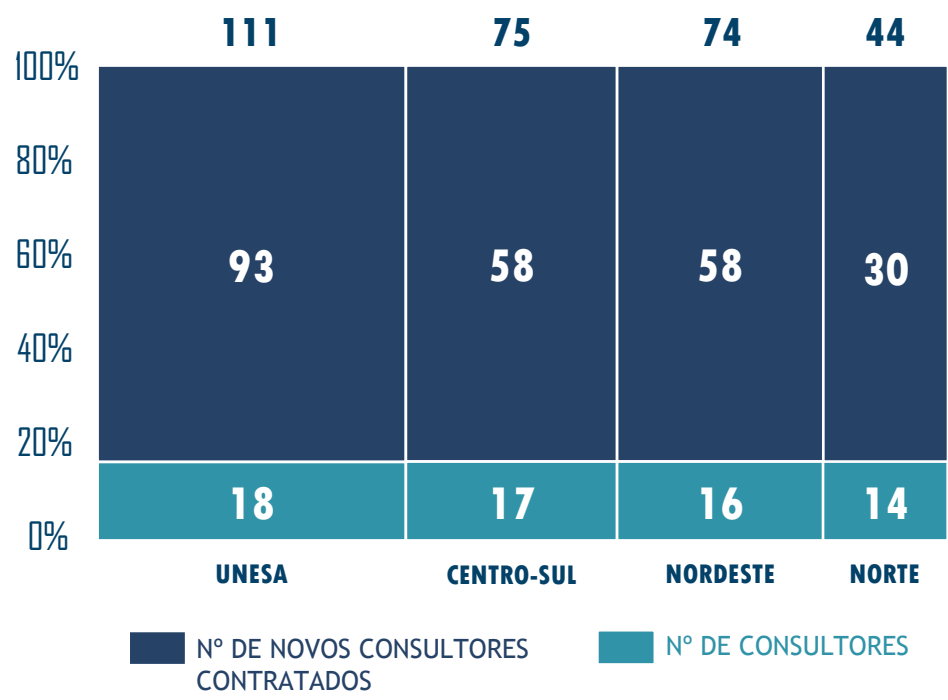
ENSALAMENTO INEFICIENTE
PRESSÃO NO CUSTO DOCENTE
BASE DE ALUNOS INFLADA
IMPACTO NEGATIVO NA PDD

MELHOR RELAÇÃO ALUNO/SALA
GANHO DE EFICIÊNCIA NO CD/ROL
BASE DE ALUNOS SAUDÁVEL
MENOR PRESSÃO SOBRE A PDD
MAIOR GERAÇÃO DE CAIXA

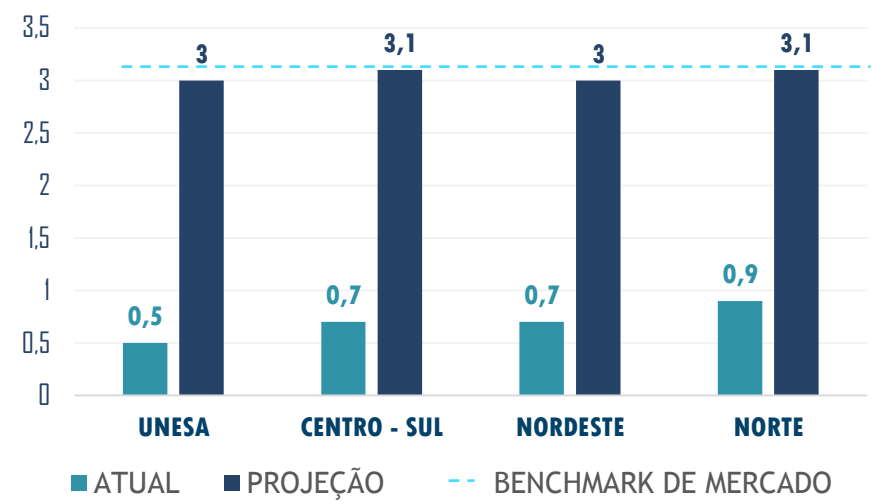
CANAIS DE VENDA

NOVO DIMENSIONAMENTO AUMENTA FORÇA DE VENDAS EM 4,6x

de 65 para 304 consultores de vendas



Número de consultores por unidade = Benchmark de Mercado



REDUÇÃO DE BOLSAS E SUBSTITUIÇÃO DAS ISENÇÕES

ISENÇÕES

POLÍTICA ANTERIOR x ATUAL

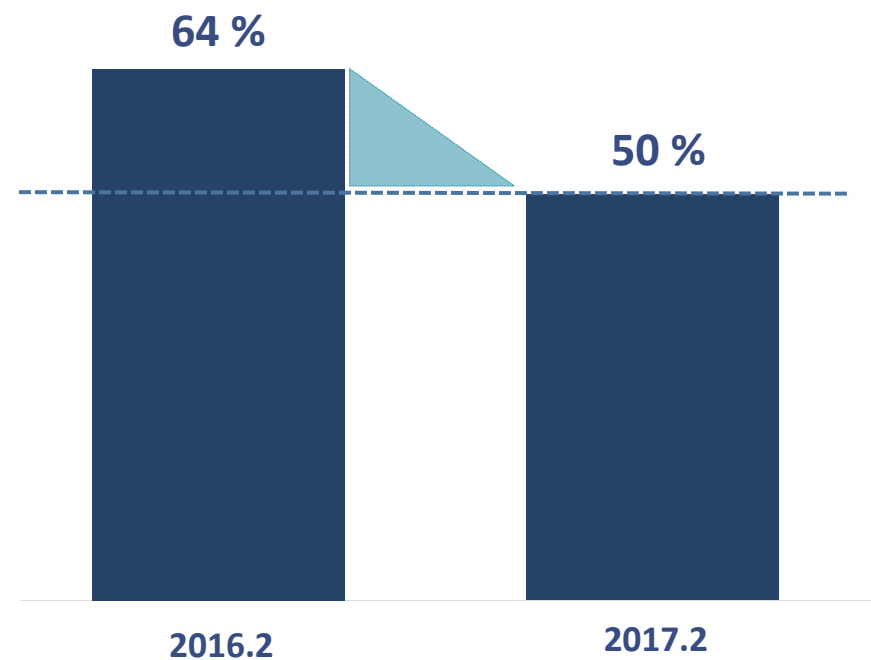
ISENÇÕES DE
100% DA
MENSALIDADE

TAXA FIXA DE R\$59 NA
PRIMEIRA MENSALIDADE

OBJETIVOS BÁSICOS DA MUDANÇA DE POLÍTICA:

- ANTECIPAR A CURVA DE MATRÍCULAS FINANCEIRAS
- ATRAIR ALUNO QUE EM MÉDIA TEM MENOS EVASÃO
- RESPONDER A OFERTA DE CONCORRENTES DIRETOS

REDUÇÃO REAL DE ISENÇÕES E DESCONTOS



ESTRATÉGIA LANÇAMENTO DO PARCELAMENTO ESTÁCIO

PARCELAMENTO ESTÁCIO

PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DO PAR

- **PARCELAS QUE CABEM NO BOLSO**
PARCELAS PROGRESSIVAS E SEM JUROS: INICIANDO COM 70% DA MENSALIDADE
- **SIMPLES E DIRETO** COM A ESTÁCIO
- **MODELO FLEXÍVEL**
 - POSSIBILIDADE DE MUDANÇA DO PAR PARA BOLSA DE 30% NO FINAL DE CADA SEMESTRE
 - NÃO ACUMULA PAGAMENTOS - SALDO DEVEDOR COBRADO APENAS APÓS O TEMPO MÍNIMO DO CURSO
- **MAIOR FIDELIZAÇÃO DO ALUNO**
- **OFERTAS DIRECIONADAS** A DETERMINADAS REGIÕES E CURSOS (NÃO CANIBALIZAÇÃO)
- **MAIOR LIFE TIME VALUE (LTV) DO ALUNO**

OUTPUTS 2017



RESULTADO DA MUDANÇA NA ESTRATÉGIA DE PRECIFICAÇÃO E MELHOR DIRECIONAMENTO DOS DESCONTOS:

- BASE DE ALUNOS MAIS SUSTENTÁVEL
- ALUNOS ADIMPLENTES
- GESTÃO DE DESEMPENHO
 - MAIOR PREVISIBILIDADE DO CUSTO DOCENTE E DESPESAS OPERACIONAIS
 - OTIMIZAÇÃO DA VERBA DE MARKETING

% RENOVAÇÃO CALOURO
2017.1 x 2017.2



PRESENCIAL

MELHORA DE 102%



EAD

MELHORA DE 91%

MAIOR CONVERSÃO EM
MATRÍCULAS ACADÊMICAS

BASE DE EVASÃO DO
ÚLTIMO TRIMESTRE



PRESENCIAL

MELHORA DE 42%



EAD

MELHORA DE 35%

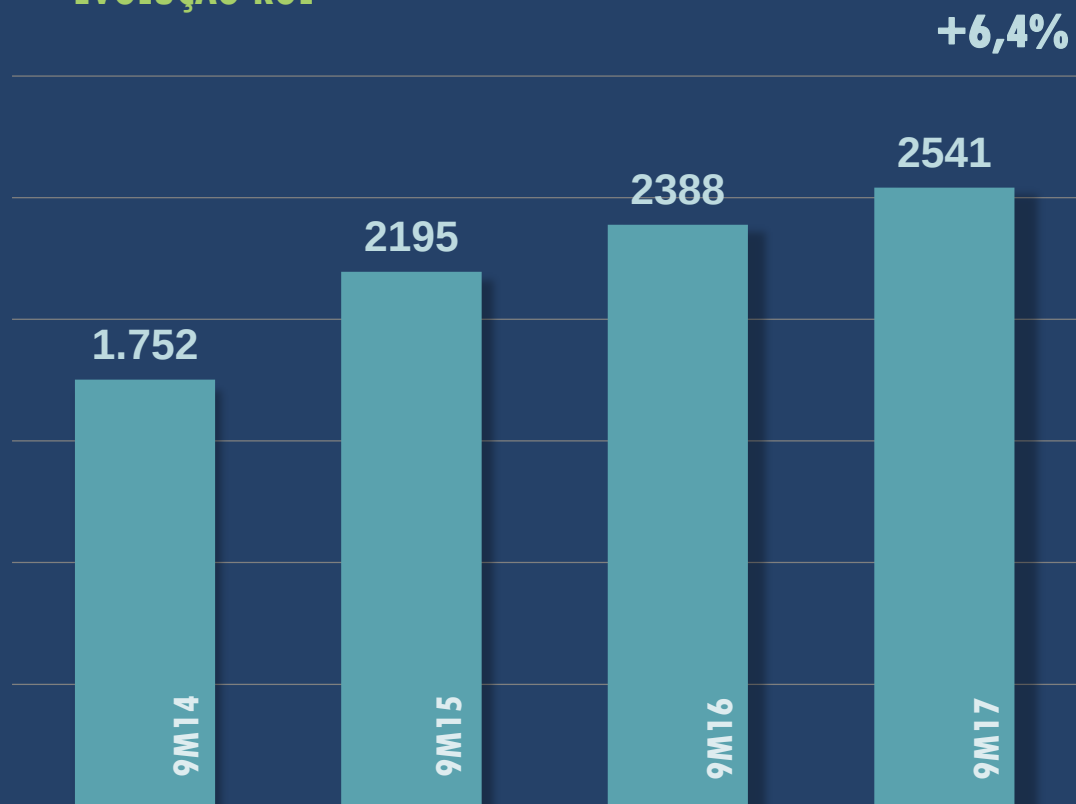
OUTPUTS 2017

EXPANSÃO PORTFÓLIO DE CURSOS

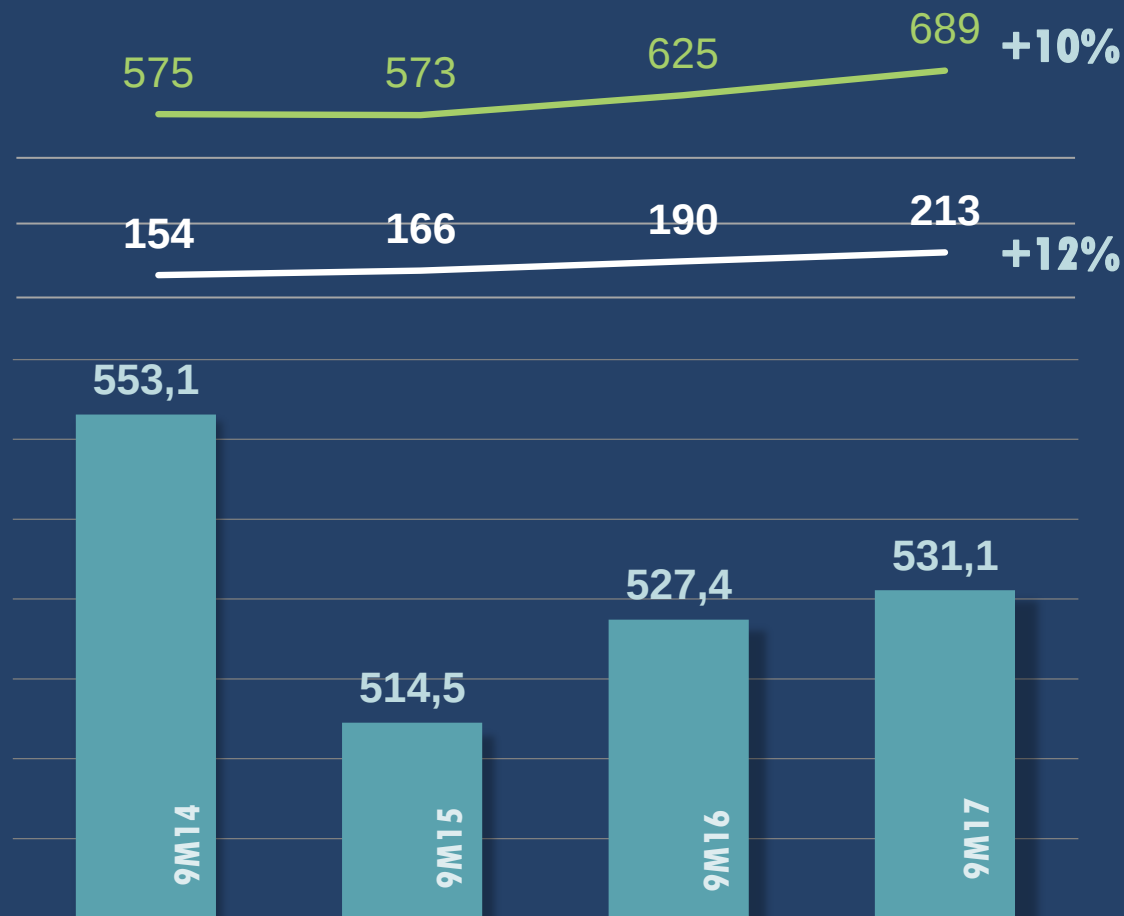
+ 332 cursos aprovados



EVOLUÇÃO ROL



EVOLUÇÃO BASE DE ALUNOS E TICKET MÉDIO



ALÉM DE ESTRUTURAÇÃO, MODELO DE MELHORIA CONTINUA
BUSCA IDENTIFICAR E LANÇAR NOVAS INICIATIVAS.

PROCESSO DE MELHORIA CONTINUA NA CAPTAÇÃO



METAS, PMO & KPIS

MAIOR SEGMENTAÇÃO DE METAS
(E.G. DETALHES POR CANAL, TURMA, KPIS OPERACIONAIS)



FORÇAS DE VENDAS

TREINAMENTO DE
CAPACITAÇÃO

ACOMPANHAMENTO
DE KPIS FDV



PRICING, OFERTAS &
PARCELAMENTO

INTENSIFICAÇÃO DO PARCELAMENTO
ESTÁCIO

AUMENTO REPRESENTATIVO NO TICKET
MÉDIO DE ENTRADA



COMUNICAÇÃO &
MARKETING

REGIONALIZAÇÃO DO PLANO DE MÍDIA CONFORME
ABRANGENCIA DA MARCA



CONTACT
CENTER

CRIAÇÃO DE RÉGUAS DE CONTATO ESPECÍFICAS ETAPA DO ALUNO
NO FUNIL DE CAPTAÇÃO

POLÍTICA COMERCIAL PARA VETERANOS DEVE SER CONTINUAMENTE AVALIADA COM VISÃO DE CRIAÇÃO DE VALOR

INICIATIVAS EM PREPARAÇÃO PARA BASE DE VETERANOS

ALAVANCAGEM DE BIG DATA/FERRAMENTAS ANALÍTICAS

AVALIAÇÃO VIA
LIFETIME VALUE

FIDELIDADE DO ALUNO
À ESTÁCIO

MAXIMIZAÇÃO CONTÍNUA DE LIFETIME VALUE

INICIATIVAS PROATIVAS DE FIDELIZAÇÃO

PILOTOS E A/B TESTING DE CAMPANHAS E POLÍTICAS



GANHO DE EFICIÊNCIA: CUSTO DOCENTE

HUDSON RUBEM
VICE PRESIDENTE DE ENSINO

DRIVERS DO CUSTO DOCENTE

QUANTIDADE DE HORAS



Matrizes curriculares
Mix de cursos nas unidades
Ensalamento

VALOR MÉDIO DA HORA/AULA



Função do Plano de Carreira
Docente
Mix de titulação dos
Professores



QUANTIDADE DE HORAS

EXEMPLO: Curso de CIÊNCIAS CONTÁBEIS

CURSOS	AS IS	TO BE
CIÊNCIAS CONTÁBEIS	100%	100%
ADMINISTRAÇÃO	37%	63%
GESTÃO COMERCIAL	15%	58%
GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS	20%	50%
GESTÃO DE SEGUROS	13%	50%
MARKETING	17%	46%
PROCESSOS GERENCIAIS	22%	43%
LOGÍSTICA	15%	29%

MATRIZES CURRICULARES:

- MAIOR GRAU DE COMPARTILHAMENTO ENTRE CURSOS
- DISCIPLINAS HÍBRIDAS (PRESENCIAL COM ON LINE) OTIMIZANDO ALOCAÇÃO DOCENTE

MIX DE CURSOS NAS UNIDADES:

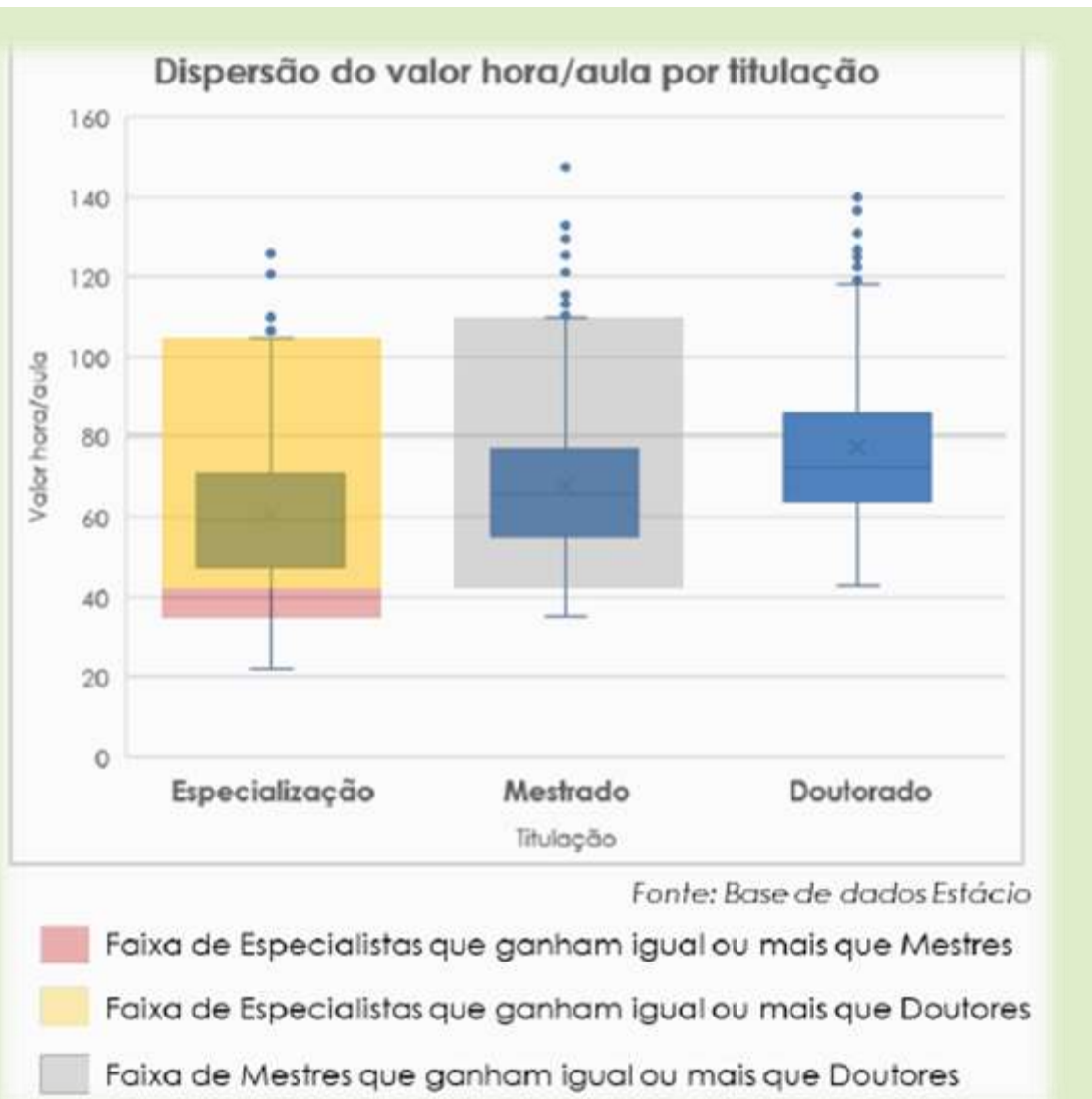
- REVISÃO DO MIX FAVORECENDO A OFERTA E O COMPARTILHAMENTO

ENSALAMENTO:

- MELHORIA CONTÍNUA NO PROCESSO DE PLANEJAMENTO ACADÊMICO
- IMPLANTAÇÃO DE FERRAMENTA DE PESQUISA OPERACIONAL PARA MAXIMIZAÇÃO DO ENSALAMENTO

VALOR MÉDIO DA HORA/AULA

DIAGNÓSTICO: GRANDE DISPERSÃO NO VALOR HORA AULA PAGO



PLANO DE CARREIRAS DOCENTE (PCD):

- DEFINIÇÃO E IMPLANTAÇÃO DE NOVO PCD
- NOVAS CONTRATAÇÕES DE PROFESSORES SEGUNDO OS VALORES DO NOVO PCD

MIX DE TITULAÇÃO DOS PROFESSORES:

- GESTÃO DO MIX DE TITULAÇÃO DOCENTE VERSUS REGIME DE TRABALHO VISANDO GARANTIR O CONCEITO, NA DIMENSÃO DOCENTE, DO IGC 4, SEM PREJUDICAR O VALOR DE HORA AULA MÉDIA IDEAL

OUTRAS AÇÕES



MANUTENÇÃO E AMPLIAÇÃO DAS AÇÕES DE APOIO AO APRENDIZADO DE FORMA A MITIGAR OS OFENSORES DA EVASÃO POR MOTIVOS ACADÊMICOS:

AMBIENTE VIRTUAL
DE APRENDIZAGEM



MATERIAL DIDÁTICO
COMPLETO E DIGITAL

COMPARTILHAMENTO
DE CONTEÚDO EAD



NIVELAMENTO
ADAPTATIVO



SIMULADOS
ONLINE



AULAS DE REFORÇO
TRANSMISSÃO NACIONAL



DISCIPLINAS
DE DEPENDÊNCIA



ATIVIDADES COMPLEMENTARES
TRILHAS DE FORMAÇÃO, CURSOS LIVRES



GESTÃO
DA APRENDIZAGEM





GANHO DE EFICIÊNCIA: DESPESAS OPERACIONAIS

SÉRGIO LEITE

VICE PRESIDENTE DE OPERAÇÕES PRESENCIAIS

AGENDA

DIAGNÓSTICO

CENÁRIO ATUAL

ANÁLISE DE CENÁRIOS

RENTABILIDADE DAS UNIDADES

INDICADORES

PLANO DIRETOR DE EFICIÊNCIA OPERACIONAL

RESULTADOS JÁ CAPTURADOS

PRÓXIMOS PASSOS



DIAGNÓSTICO



1. ANÁLISE DO CENÁRIO ATUAL

OPERAÇÃO PRESENCIAL:

- ✓ TAMANHO x OCUPAÇÃO
- ✓ EVASÃO E RENOVACÃO
- ✓ MATURIDADE

ACADÊMICA:

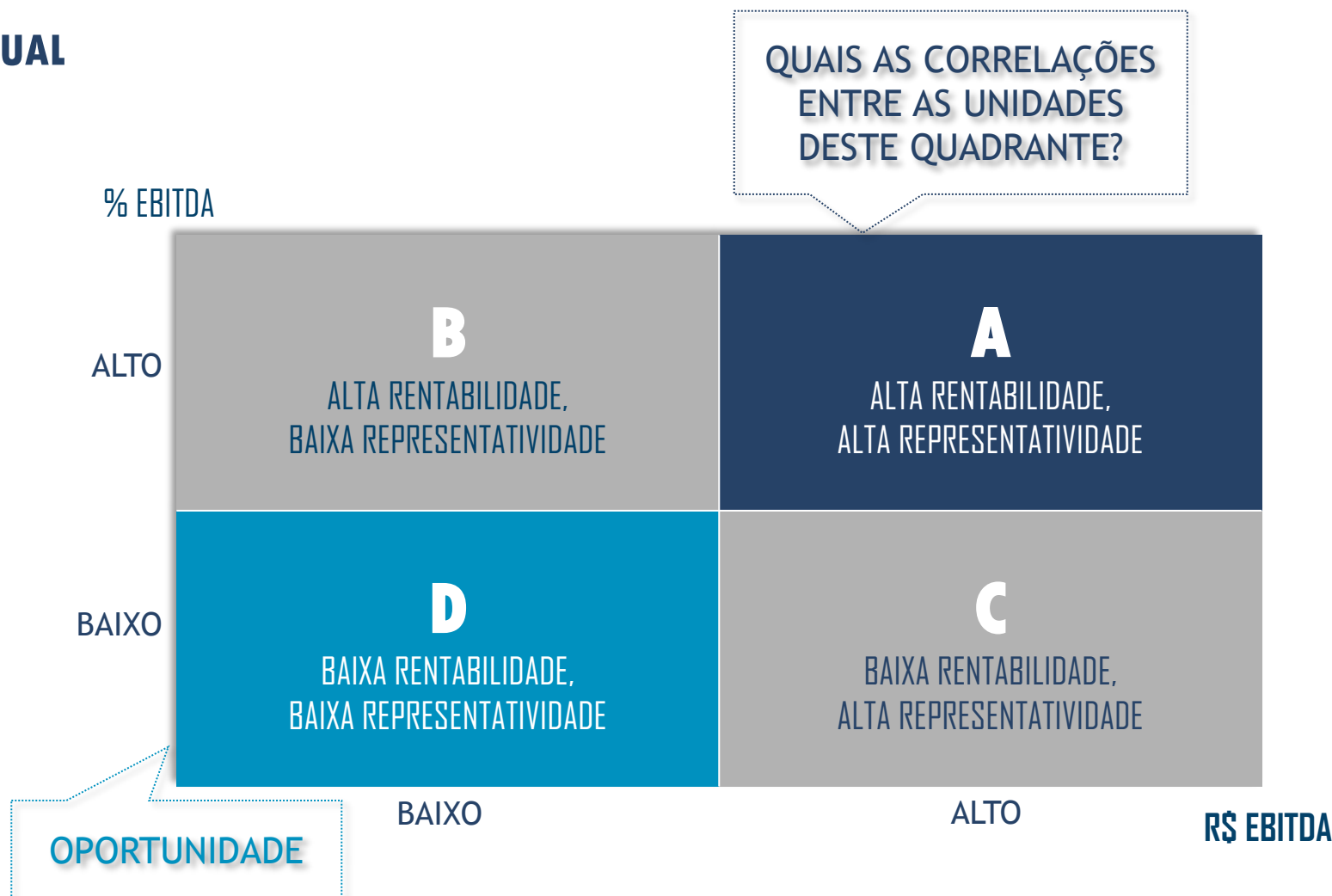
- ✓ QUALIDADE (IGC E CPC)

MERCADO:

- ✓ MIX DE CURSOS
- ✓ POTENCIAL DE MERCADO / REGIONAL
- ✓ TICKET MÉDIO

FINANCEIRA:

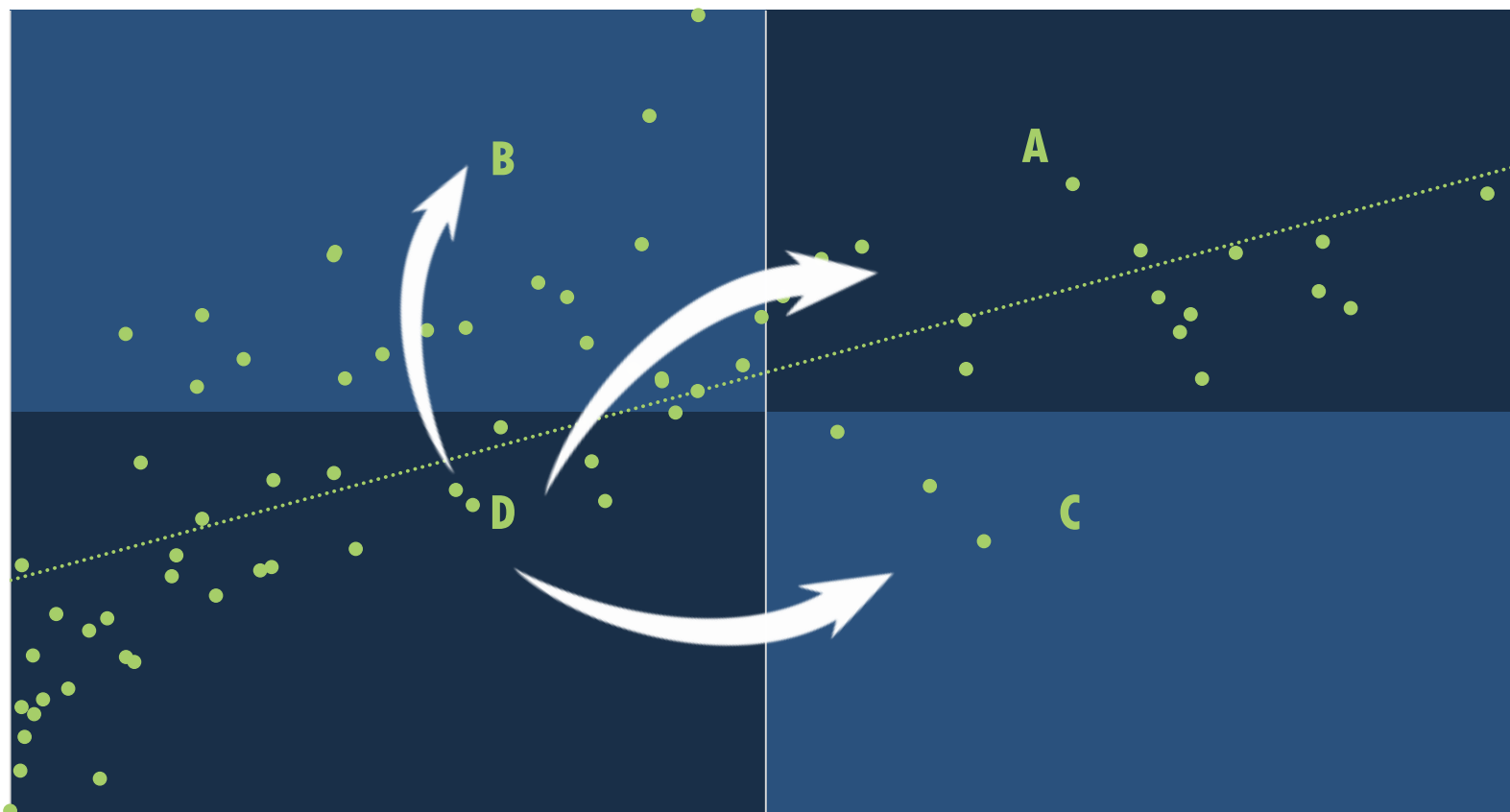
- ✓ RENTABILIDADE POR CAMPI



DIAGNÓSTICO

ANÁLISE DO CENÁRIO ATUAL

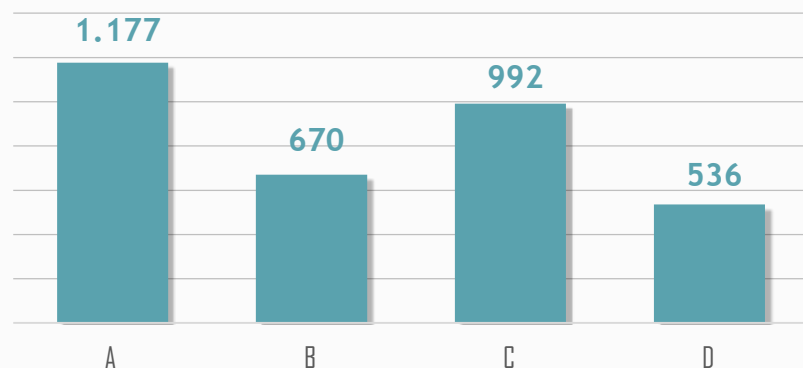
% EBITDA



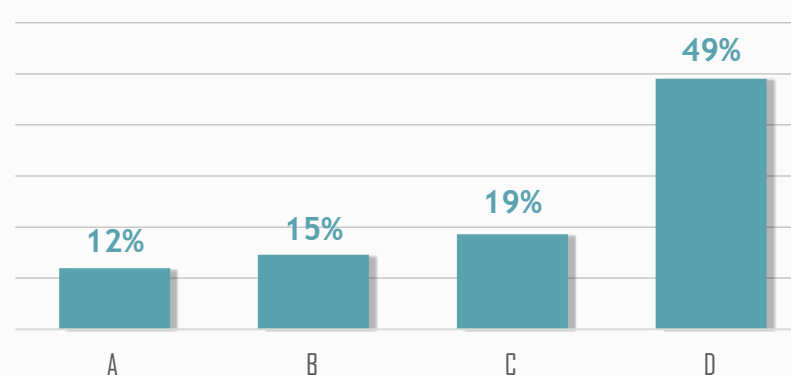
R\$ EBITDA

ANÁLISE DE RENTABILIDADE DAS UNIDADES

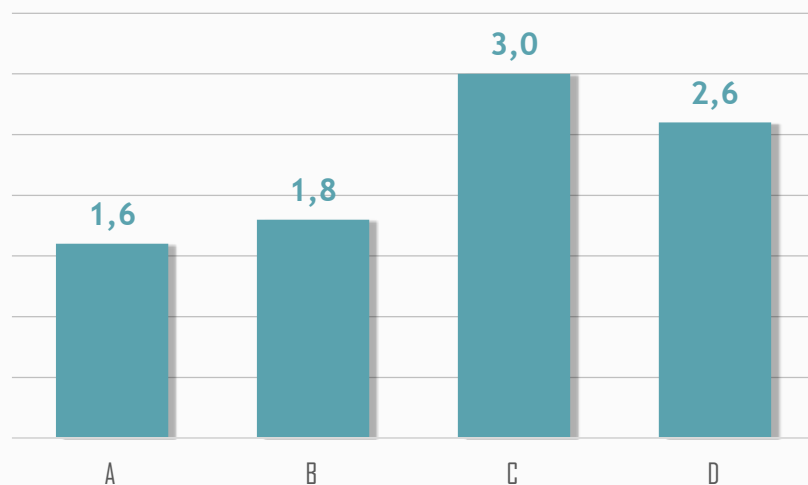
Ticket Médio (R\$)



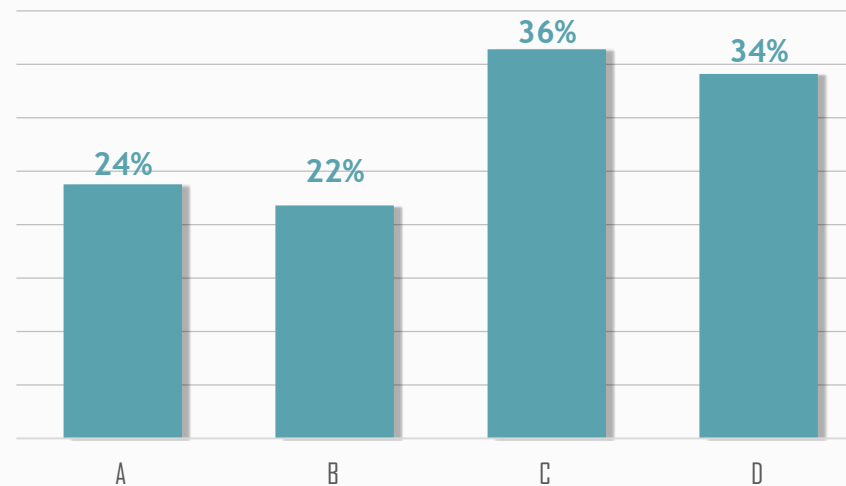
% G&A / Receita Líquida



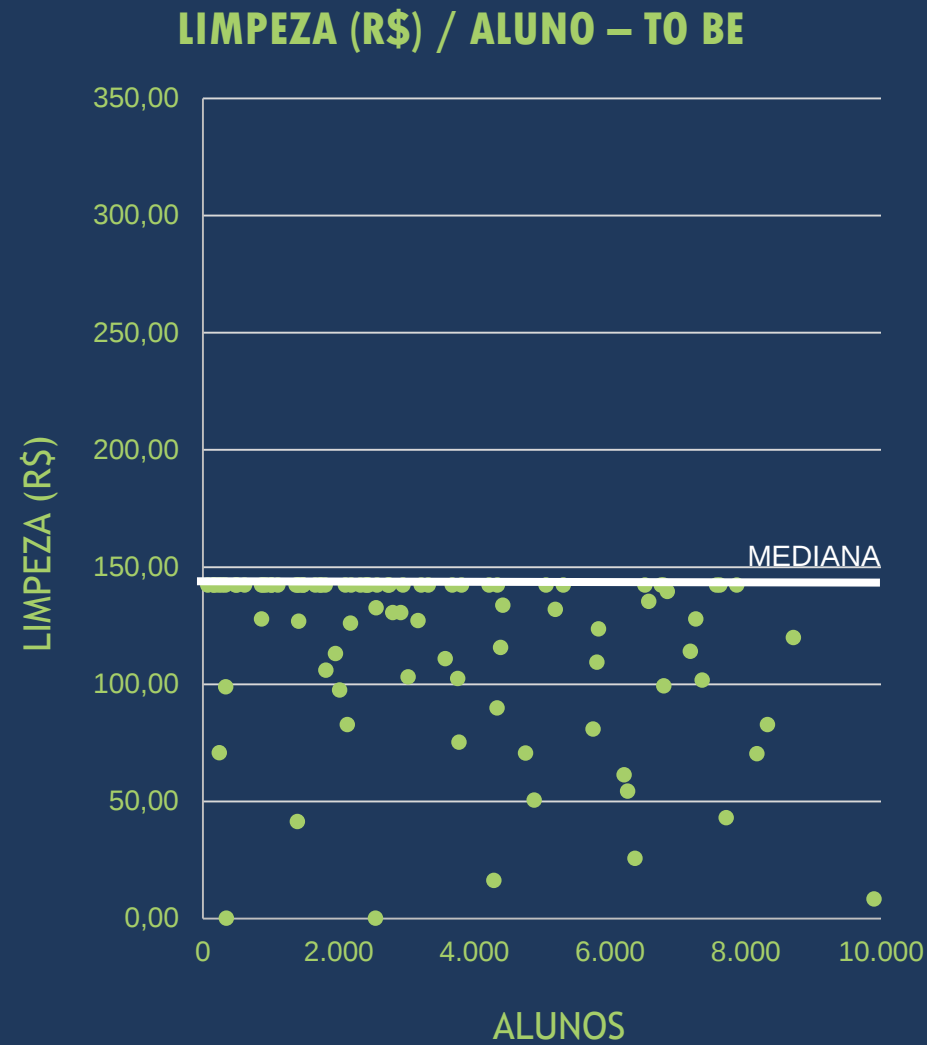
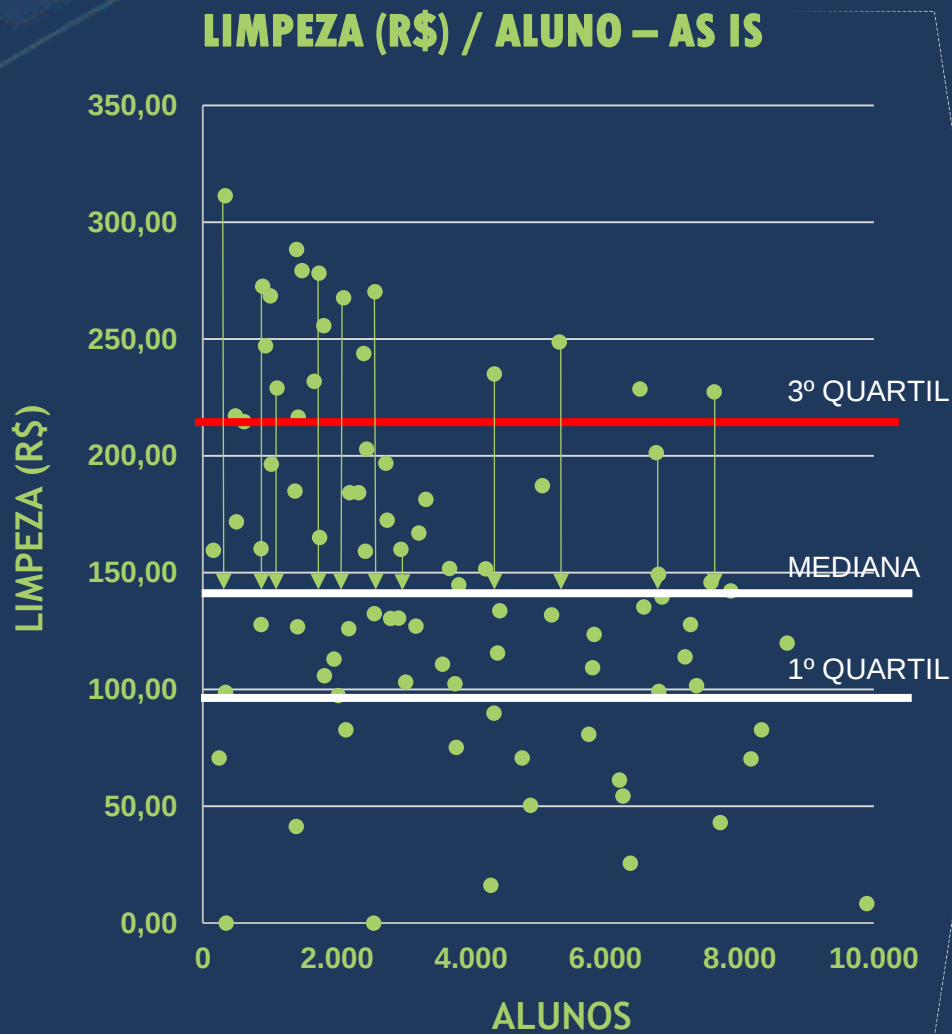
Área Bruta Locável / Aluno



% Custo Docente / Receita Líquida



ANÁLISE DE DESPESAS –
REDUÇÃO PARA O 2º QUARTIL |
EXEMPLO



DIAGNÓSTICO / CHECKLIST DE RENTABILIDADE

PROJEÇÃO DE VIABILIDADE DOS CAMPI

PLANO DIRETOR

1. AVALIAÇÃO MERCADOLÓGICA

- AVALIAÇÃO DE POTENCIAL DE MERCADO POR REGIÃO.
- POSICIONAMENTO NA PRAÇA.

2. REVISÃO DE PORTFÓLIO

- OTIMIZAÇÃO DAS OFERTAS ATUAIS
- INCLUSÃO DE NOVAS OFERTAS
- CRIAÇÃO DE NOVOS CURSOS

3. OTIMIZAÇÃO DE CUSTO DOCENTE

- APLICAÇÃO DAS MELHORIAS DE PERFORMANCE EM DOCENTES

4. OTIMIZAÇÃO DE G&A

- OTIMIZAÇÃO DAS DESPESAS ATRAVÉS DE BENCHMARKING (APLICAÇÃO DO OBZ)
- OTIMIZAÇÃO DAS EQUIPES ADMINISTRATIVAS

5. AVALIAÇÃO DA MATURAÇÃO

- PROJEÇÃO DA RECEITA E RENTABILIDADE CONSIDERANDO A MATURAÇÃO DOS CAMPI COM AS INICIATIVAS

6. REAVALIAÇÃO DA VIABILIDADE DOS CAMPI

- FUSÃO DE CAMPI
- REALOCAÇÃO
- FECHAMENTO

AUMENTO DE RENTABILIDADE



PLANO DIRETOR DE EFICIÊNCIA OPERACIONAL

RESULTADOS JÁ CAPTURADOS:



PRÓXIMOS PASSOS:

- CONSOLIDAÇÃO DO PLANO DIRETOR
- INCLUSÃO NO PLANEJAMENTO ORÇAMENTÁRIO



Q&A



GERAÇÃO DE CAIXA

LEONARDO MORETZSOHN
VICE PRESIDENTE FINANCEIRO

SUMÁRIO DA APRESENTAÇÃO

GOVERNANÇA, CONTROLES INTERNOS
E GESTÃO DE RISCO

PERFORMANCE FINANCEIRA

FATORES COM IMPACTO POSITIVO NO CAIXA EM 2018

PN23

AUMENTO DO TICKET

BASE DE ALUNOS SUSTENTÁVEL

MENOR EVASÃO

MELHOR ARRECADAÇÃO E COBRANÇA

PARCELAMENTO ESTUDANTIL ESTÁCIO - PAR

GOVERNANÇA, CONTROLES INTERNOS E GESTÃO DE RISCO

APRIMORAMENTO CONTÍNUO NA BUSCA DE MAIOR EFICIÊNCIA

GOVERNANÇA

- CRIAÇÃO DE 9 COMITÊS ESTRATÉGICOS PARA SUPORTAR A TOMADA DE DECISÃO;
- IMPLEMENTAÇÃO DA ÁREA DE GESTÃO DE RISCOS, CONTROLES INTERNOS E GOVERNANÇA DE TI;
- MAPEAMENTO E IMPLANTAÇÃO DE CONTROLES NOS PRINCIPAIS PROCESSOS DE NEGÓCIOS;
- MIGRAÇÃO PARA UM MODELO DE DECISÕES BASEADAS EM RISCOS.
- PMO CORPORATIVO PARA ASSEGURAR ELEVADO NÍVEL DE EXECUÇÃO NOS PROJETOS

CONTROLE INTERNOS

- IMPLEMENTAÇÃO DE UM PROCESSO CONTINUO DE MAPEAMENTO E AVALIAÇÃO DOS CONTROLES-CHAVE QUE IMPACTAM AS DF'S;
- MIGRAÇÃO PARA O *CONTROL SELF ASSESSMENT* DOS PROCESSOS CHAVE.

GESTÃO DE RISCO

- PUBLICAÇÃO DA POLÍTICA DE RISCOS CORPORATIVOS;
- DISSEMINAÇÃO DA CULTURA DE GESTÃO DE RISCOS
- APRIMORAMENTO CONTINUO DAS MÉTRICAS E PLANOS DE AÇÃO PARA TRATAMENTO DOS PRINCIPAIS RISCOS;



A PERFORMANCE FINANCEIRA DOS ÚLTIMOS CINCO TRIMESTRES FOI DECORRENTE:

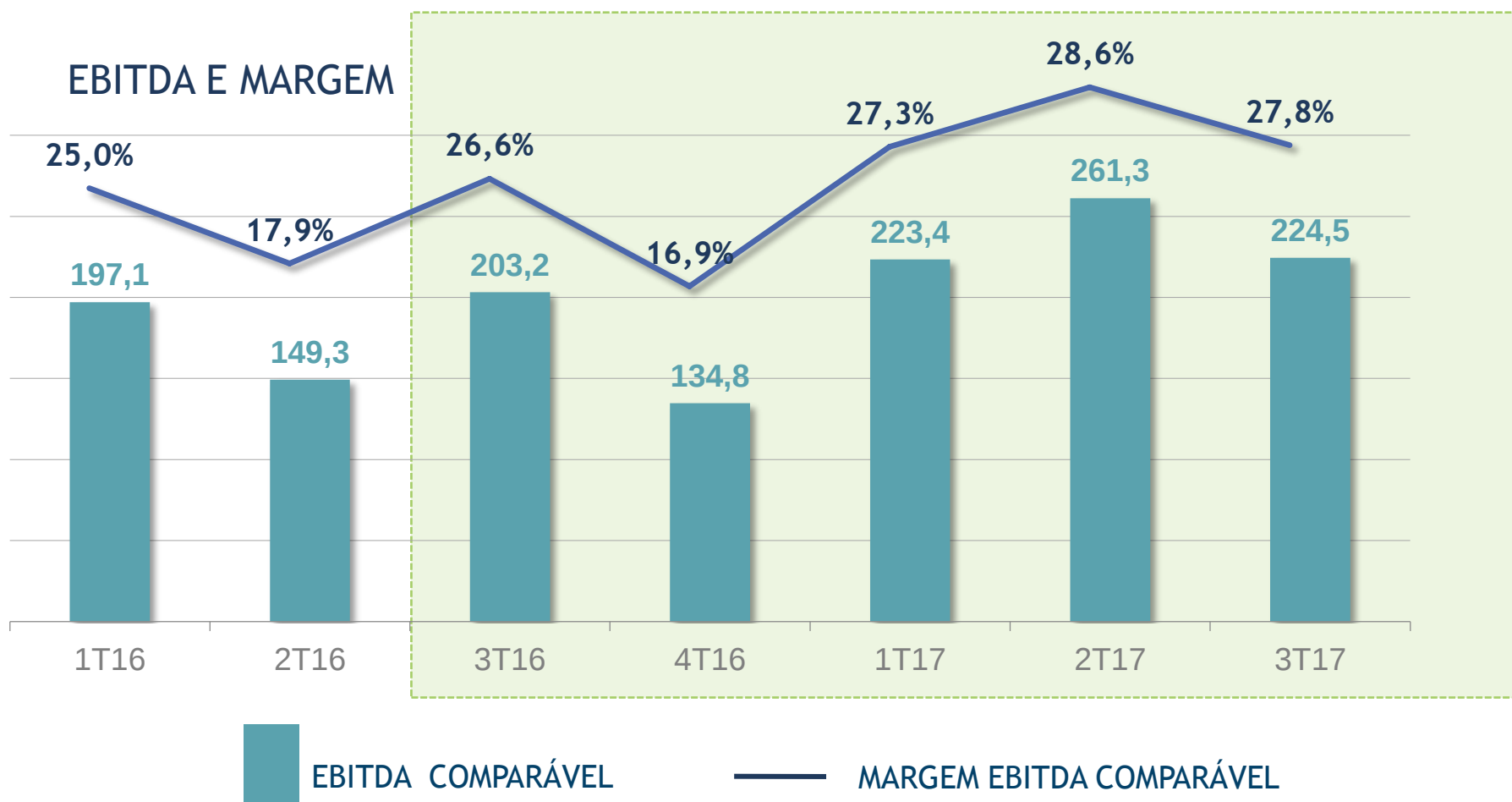
- BASE MAIS SUSTENTÁVEL DE ALUNOS
- MENOR EVASÃO
- RECUPERAÇÃO DE TICKET MÉDIO
- CONTROLE DE CUSTOS E DESPESAS
- MENOR INADIMPLÊNCIA
- DISCIPLINA NA ALOCAÇÃO DOS RECURSOS
- GERAÇÃO DE CAIXA

RESULTADO DE UMA GESTÃO COM FOCO NA EXECUÇÃO

PERFORMANCE FINANCEIRA

EVOLUÇÃO DO EBITDA E MARGEM COMPARÁVEIS

Cinco trimestres consecutivos SUPERANDO as expectativas

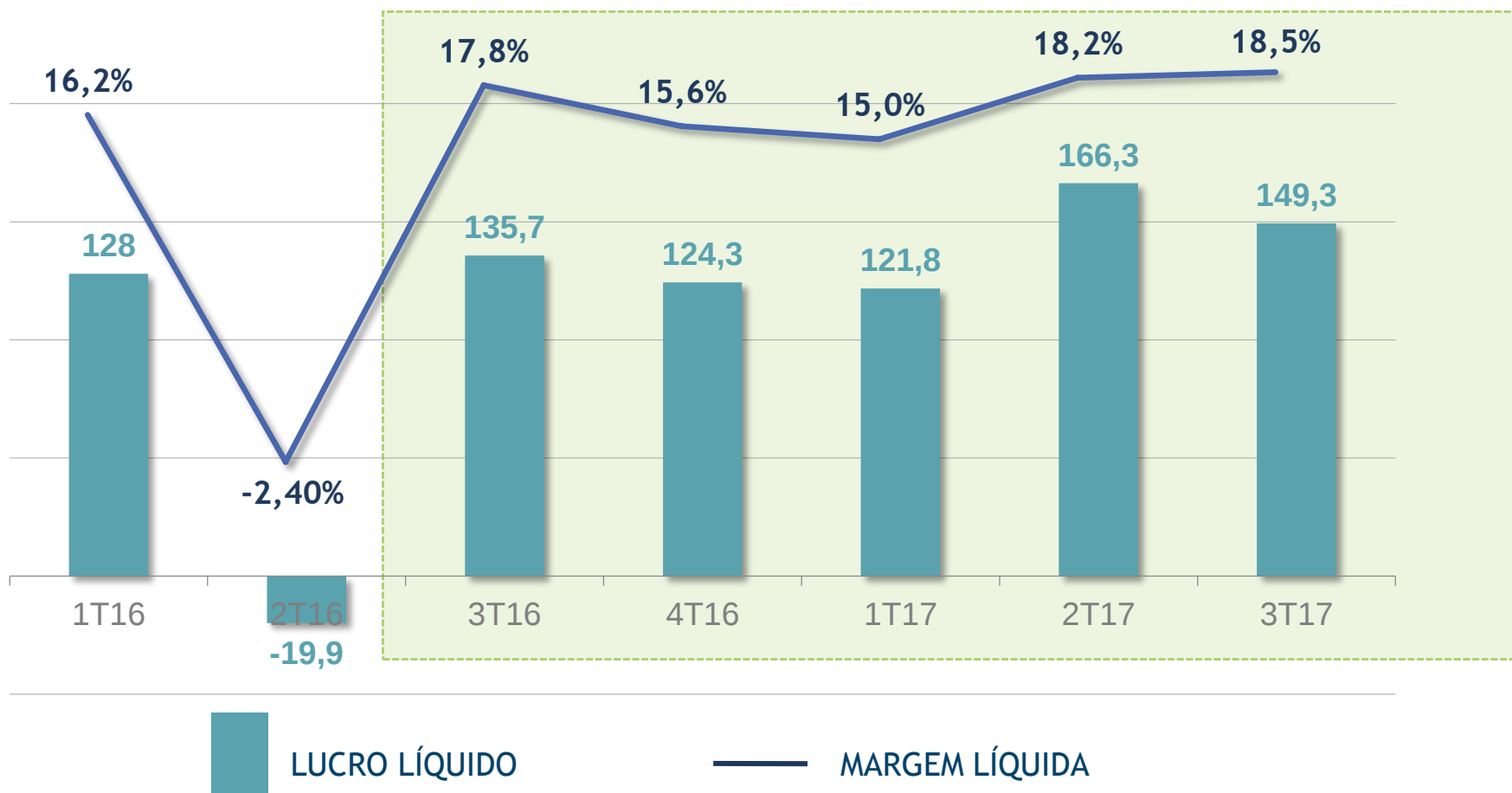


PERFORMANCE FINANCEIRA

EVOLUÇÃO LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA

Cinco trimestres consecutivos SUPERANDO as expectativas

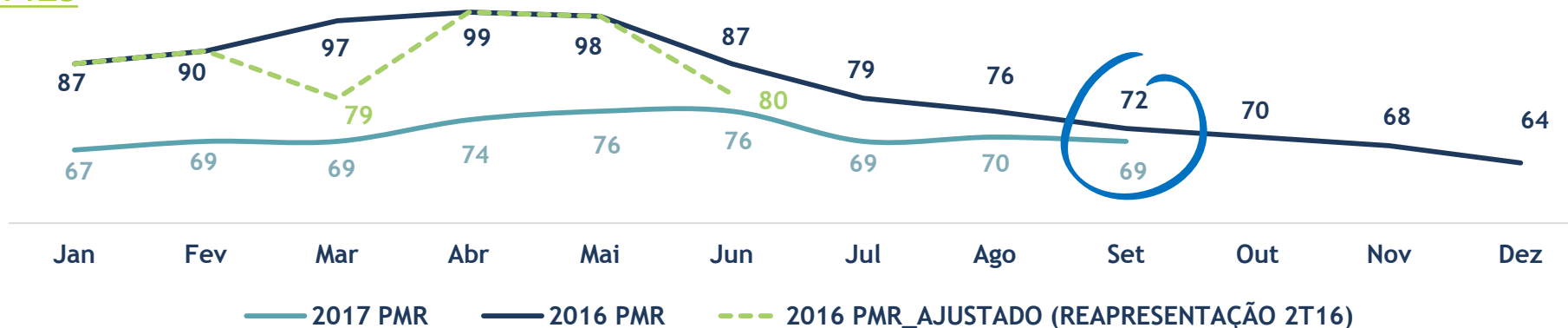
LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA



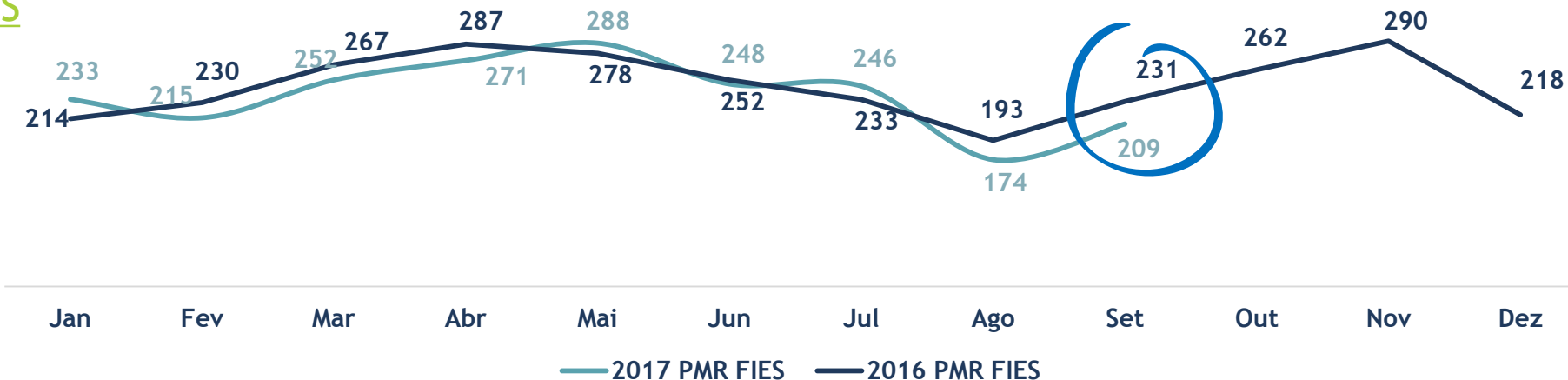
PERFORMANCE FINANCEIRA

PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO - CONTÍNUA EVOLUÇÃO

PMR CONTAS A RECEBER EX FIES



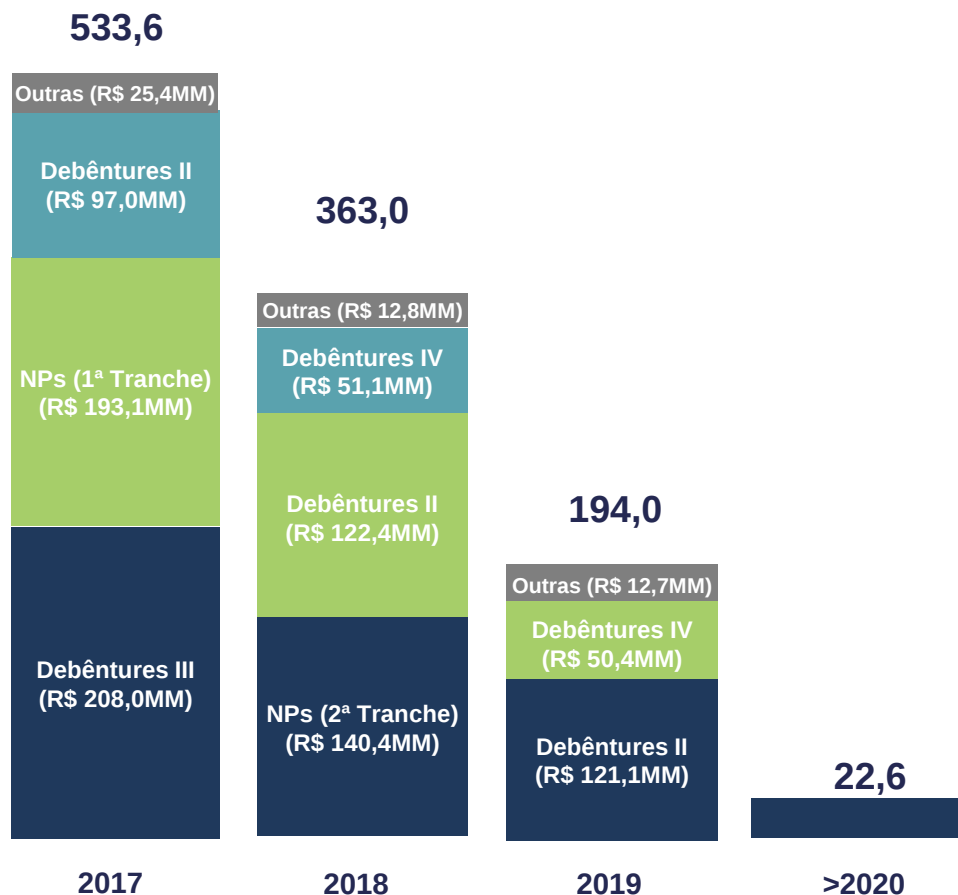
PMR CONTAS A RECEBER FIES



PERFORMANCE FINANCEIRA

ALAVANCAGEM E AMORTIZAÇÃO DE DÍVIDA

CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA CONTRATADA (R\$ MM)



INDICADORES

	4T16	1T17	2T17	3T17
DÍVIDA FINANCEIRA LÍQUIDA / EBITDA < 2,50	1,17	1,06	0,70	0,28
DÍVIDA TOTAL / EBITDA	1,78	1,75	1,31	1,06

POSIÇÃO DE ENDIVIDAMENTO FINAL 2017

 R\$ 531,7 MM
DÍVIDA TOTAL

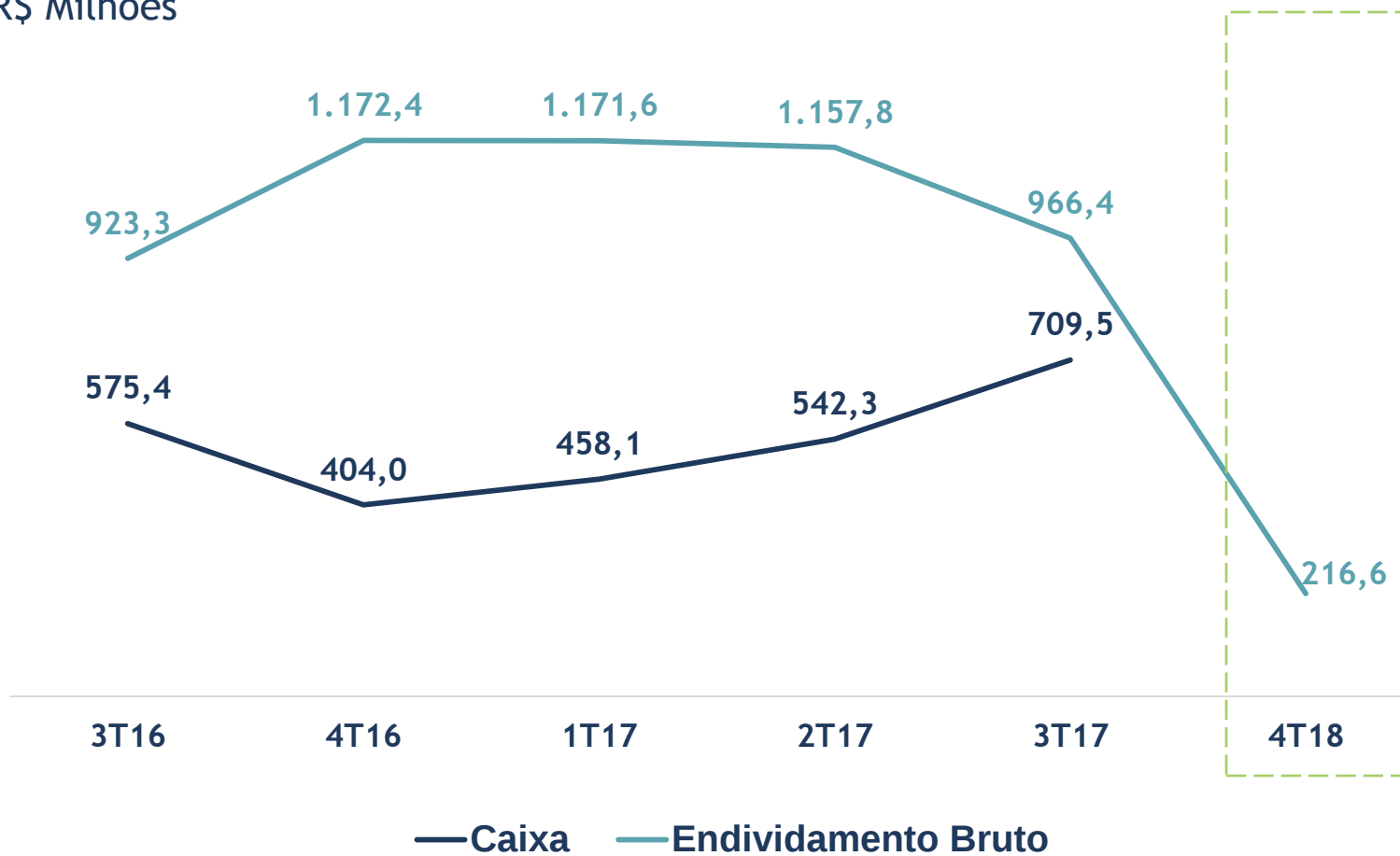
 1,1 ANO
PRAZO MÉDIO

 113,9 % CDI
CUSTO MÉDIO

PERFORMANCE FINANCEIRA

ROBUSTA GERAÇÃO DE CAIXA LÍQUIDO

R\$ Milhões



PERFORMANCE FINANCEIRA

CAPEX 2018

PORTFÓLIO

ADEQUAÇÃO DOS CAMPI PARA ATENDER A DEMANDA, OTIMIZAÇÃO DE UNIDADES, ABERTURA DE NOVOS CURSOS.

MELHORIAS OPERACIONAIS

INVESTIMENTOS EM MODERNIZAÇÕES DE INSTALAÇÕES, MOBILIÁRIOS, BIBLIOTECAS E LABORATÓRIOS.

MELHORIA DE SISTEMAS

INVESTIMENTO NA ARQUITETURA E INFRAESTRUTURA DE TI.
MELHORIA DE SISTEMAS OPERACIONAIS.

MODELO DE ENSINO

INVESTIMENTOS EM MATERIAL DIDÁTICO PRÓPRIO E DIGITAL
UTILIZAÇÃO DE MAIS TECNOLOGIA NAS MATRIZES CURRICULARES
SALA DE AULA VIRTUAL INTEGRADA AO ENSINO PRESENCIAL.



APRESENTAÇÃO VP FINANÇAS

FATORES COM IMPACTO POSITIVO NO CAIXA 2018

PN23

LIQUIDAÇÃO DOS 50% RESTANTES DA PN23 EM JUN/18
NO VALOR APROXIMADO DE R\$ 340 MILHÕES.

AUMENTO NO TICKET
BASE DE ALUNOS MAIS SUSTENTÁVEL
MENOR EVASÃO
MELHORIA COBRANÇA

NOVA POLÍTICA DE CAPTAÇÃO;

REVISÃO DO PROGRAMA DE CONCESSÃO DE BOLSAS;

NOVA ESTRATÉGIA DE PRECIFICAÇÃO;

REDUÇÃO DA EVASÃO.



APRESENTAÇÃO VP FINANÇAS

FATORES COM IMPACTO POSITIVO NO CAIXA 2018

MELHOR ARRECADAÇÃO E COBRANÇA

- MUDANÇA DA ESTRATÉGIA DE COBRANÇA PRODUZ RESULTADOS

PDD Mensalidades + PAR + Risco FIES

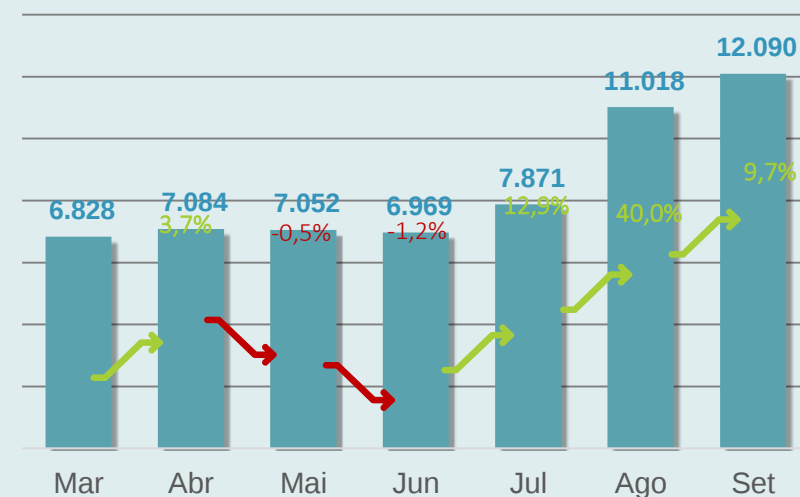
		1T	2T	3T	YTD
PDD/ROL	Real 2016 (%)	-3,6%	-13,6%	-4,4%	-7,4%
	Real 2017 (%)	-5,9%	-7,2%	-4,7%	-6,0%
PDD/ROL (ex-FIES)	Real 2016 (%)	-5,9%	-13,3%	-7,7%	-9,2%
	Real 2017 (%)	-9,3%	-10,8%	-7,0%	-9,1%

PDD Mensalidades

		1T	2T	3T	YTD
PDD/ROL	Real 2016 (%)	-3,5%	-8,4%	-4,2%	-5,4%
	Real 2017 (%)	-5,3%	-6,7%	-3,3%	-5,2%
PDD/ROL (ex-FIES)	Real 2016 (%)	-5,8%	-5,0%	-7,4%	-5,9%
	Real 2017 (%)	-8,4%	-10,1%	-5,0%	-7,9%

PARCELAMENTO ESTÁCIO - PAR

- LANÇADO EM JANEIRO/17
- POSITIVOS INDICADORES DE FIDELIZAÇÃO DOS ALUNOS.



TICKET
953,5

3T17



EBITDA/ALUNO
666,9



DRIVERS DE CRESCIMENTO: ENSINO A DISTÂNCIA

AROLDO ALVES

VICE PRESIDENTE DE ENSINO A DISTANCIA

AGENDA



CENÁRIO ATUAL

COMO NOS PREPARAMOS PARA CRESCER

PRODUTO

RENTABILIDADE

QUALIDADE

RELACIONAMENTO COM PARCEIROS

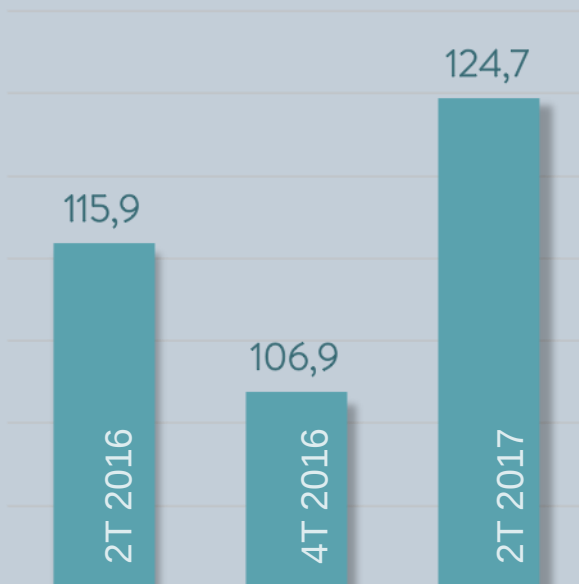
COMO VAMOS CRESCER

NOVOS PRODUTOS

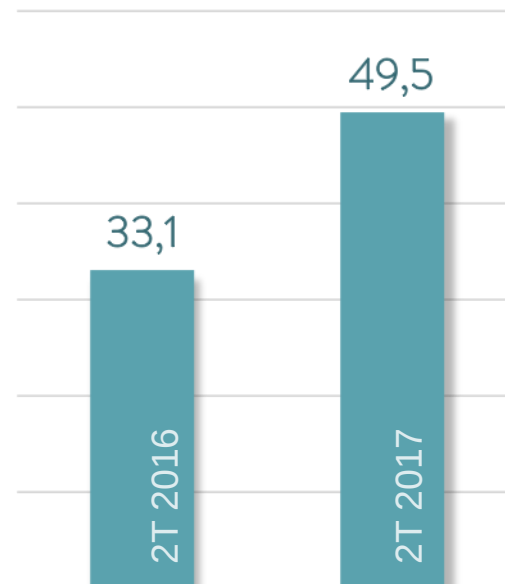
NOVOS POLOS

CENÁRIO ATUAL

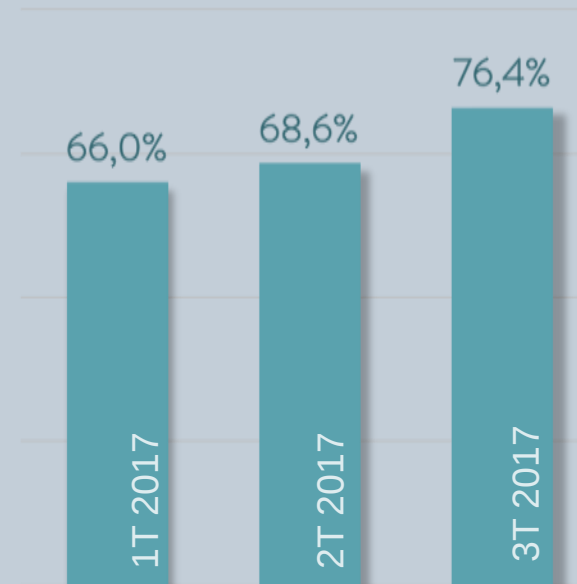
BASE DE ALUNOS
(Em mil)



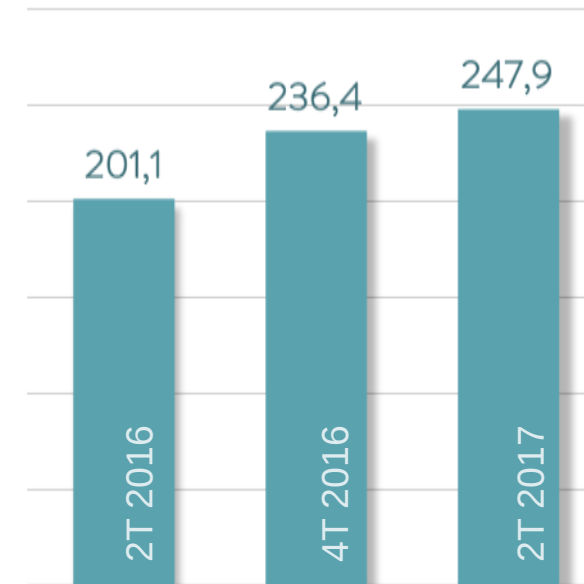
CAPTAÇÃO
(Em mil)



**MARGEM DE
CONTRIBUIÇÃO**



EVOLUÇÃO DO TICKET
(R\$)



PRODUTO

EAD Estácio



12 OBJETOS DE APRENDIZAGEM

OPCIONAL A IDA DOS ALUNOS AO POLO

PROVAS **ONLINE** E MATERIAL DIDÁTICO DIGITAL

BAIXO CUSTO FIXO DA OPERAÇÃO

BAIXA UTILIZAÇÃO DE RECURSOS FÍSICOS DOS POLOS

PRESENCIALIDADE

MENOR DEPENDÊNCIA DA DISCIPLINA DO ALUNO

MENOR RUPTURA DA FORMA DE APRENDIZAGEM DO ALUNO

NOSSO MODELO PERMITE MANTER A RENTABILIDADE DOS
PARCEIROS COM MENORES NÍVEIS DE REPASSE.

DIFERENCIAIS

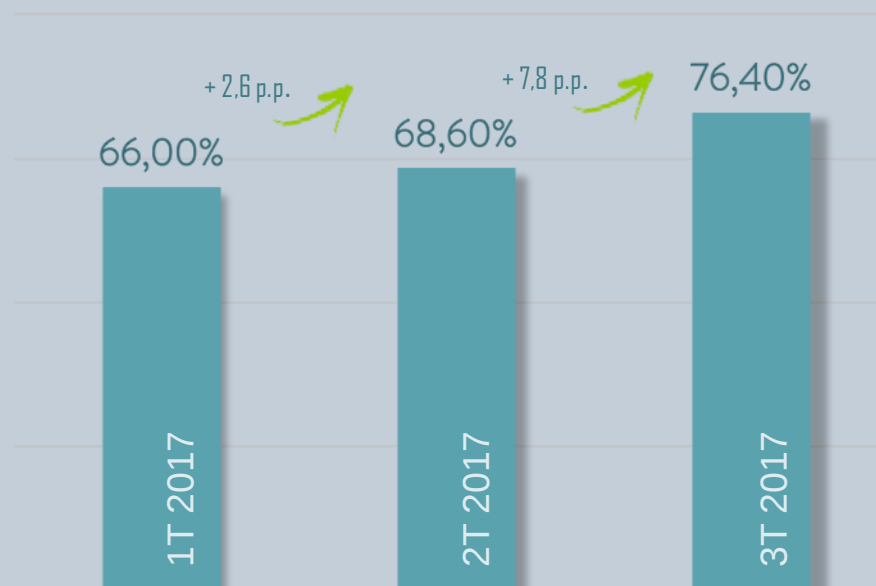
- NÃO EXISTE LIMITAÇÃO DO ESPAÇO FÍSICO NO POLO.
- PERMITE MAIOR FLEXIBILIDADE NO PRAZO DE CAPTAÇÃO.
- TODOS OS CUSTOS DA ESTÁCIO NOS POLOS SÃO VARIÁVEIS COM A BASE DE ALUNOS
- CONTEMPLA OFERTA DE ATIVIDADES PRESENCIAIS NOS PERÍODOS INICIAIS NAS DISCIPLINAS COM MAIOR ÍNDICE DE REPROVAÇÃO.

RENTABILIDADE



MARGEM COMPETITIVA.

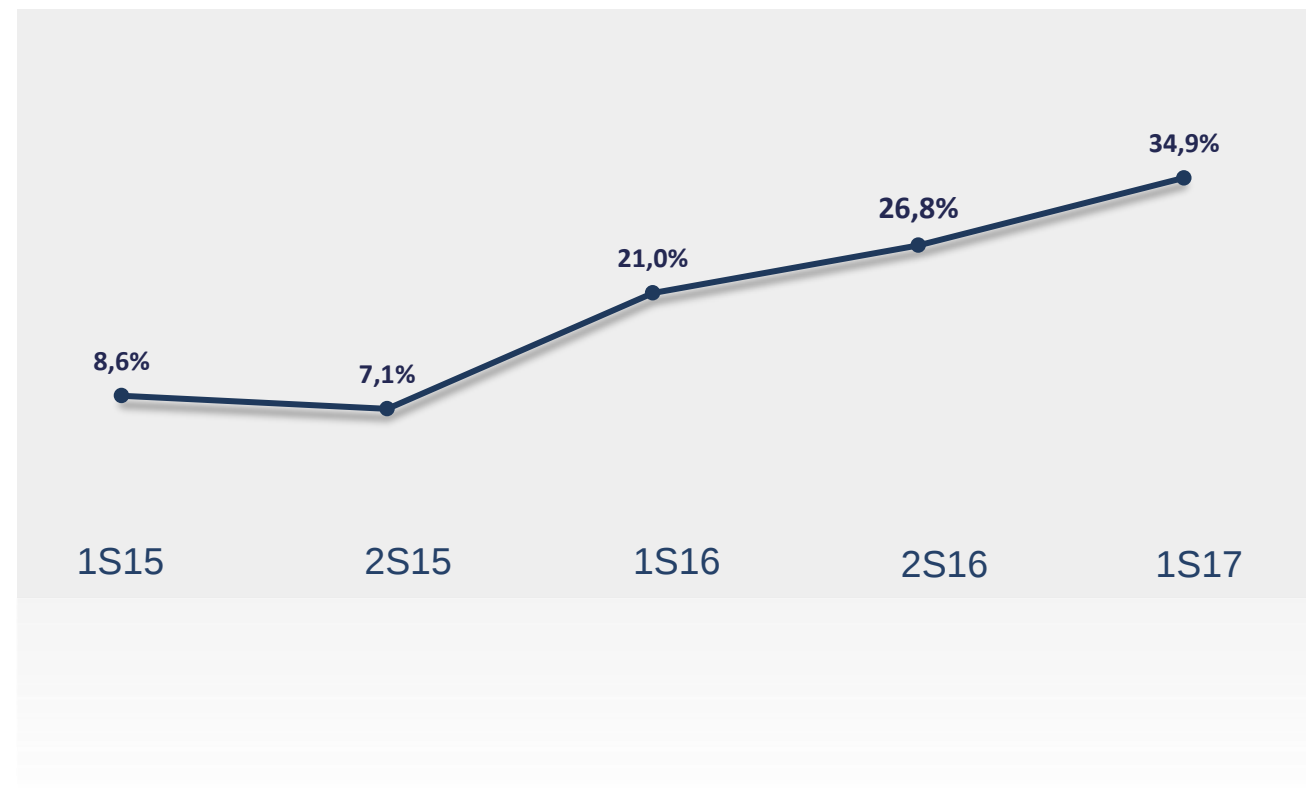
ESTAMOS PREPARADOS PARA CENÁRIO DE MAIOR COMPETIÇÃO.



QUALIDADE

QUALIDADE PERCEBIDA PELO ALUNO

- PESQUISA REALIZADA COM FOCO NO ATENDIMENTO DE DEMANDA REGULATÓRIA
- PERÍODO: 29/05 A 30/06
- ENTREVISTAS ONLINE ATRAVÉS DE QUESTIONÁRIO ESTRUTURADO (TODAS AS UNIDADES)
- DURAÇÃO APROXIMADA DE 15 MINUTOS
- RESPONDENTES (ISA EAD 2017.1): 72.133 ENTREVISTAS (APROX. 68% DOS ALUNOS), TOTAL DE 105.846
- DIMENSÕES: ATENDIMENTO, QUALIDADE DE ENSINO, INFRAESTRUTURA, PROCESSOS FINANCEIROS.
- DURAÇÃO DE CAMPO: APROXIMADAMENTE 30 DIAS
- REALIZADO INTERNAMENTE ATRAVÉS DE FERRAMENTA ONLINE - QUESTIONPRO.
- INDICADOR FINAL COMPOSTO ATRAVÉS DA MÉDIA DE VÁRIAS QUESTÕES



QUALIDADE ACADÊMICA



RANKING	IES	SIGLA IES	MUNICÍPIO	UF	ORGANIZAÇÃO ACADÊMICA	CONCLUENTES PARTICIPANTES EAD	IGC CONTÍNUO EAD	FAIXA IGC EAD
1	ESCOLA BRASILEIRA DE ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA E DE EMPRESAS	EBAPE	RIO DE JANEIRO	RJ	Faculdade	160	3,87183	4
2	CENTRO UNIVERSITÁRIO SENAC	SENACSP	SAO PAULO	SP	Centro Universitário	36	3,69250	4
3	UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO RIO DE JANEIRO	UFRRJ	SEROPEDICA	RJ	Universidade	69	3,48134	4
4	UNIVERSIDADE ESTÁCIO DE SÁ	UNESA	RIO DE JANEIRO	RJ	Universidade	2619	3,46817	4

IES	CURSOS	RANKING NACIONAL EAD	QTDE IES NO BRASIL	CPC CONTÍNUO	CPC FAIXA
UNESA	TECNOLOGIA EM COMÉRCIO EXTERIOR	1	8	3,9518	5
UNESA	TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL	2	25	3,7870	4
UNESA	TECNOLOGIA EM GESTÃO FINANCEIRA	1	31	3,7683	4
UNESA	CIÊNCIAS CONTÁBEIS	1	27	3,7291	4
UNESA	TECNOLOGIA EM PROCESSOS GERENCIAIS	2	38	3,6541	4
UNESA	TECNOLOGIA EM MARKETING	3	31	3,5296	4
UNESA	TECNOLOGIA EM LOGÍSTICA	2	33	3,4981	4
UNESA	ADMINISTRAÇÃO	2	49	3,4565	4
UNESA	TECNOLOGIA EM GESTÃO PÚBLICA	3	22	3,3823	4
UNESA	TECNOLOGIA EM GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS	5	43	3,2209	4

*Fonte:
Enade 2015 - Ministério de Educação
Disponível em:
<http://portal.mec.gov.br/enade>

RELACIONAMENTO COM PARCEIROS

Estácio

2017.3 - CONSOLIDADO BASE DE ALUNOS E TELE

NÍVEL: NÍVEL MÉDIO, NÍVEL SUPERIOR, NÍVEL PÓS-GRADUAÇÃO

CURSO: NÍVEL MÉDIO, NÍVEL SUPERIOR, NÍVEL PÓS-GRADUAÇÃO

NOME	ID	SEXO	DATA NASCIMENTO	DATA MATRÍCULA	SITUAÇÃO	VALOR
ALBERTO ALVES	1	M	10/01/1990	10/01/2017	ATIVO	1.000,00
ALBERTO ALVES	2	M	10/01/1990	10/01/2017	ATIVO	1.000,00

CONSOLIDADO BASE DE ALUNOS

Estácio

CONSOLIDADO CAPTAÇÃO EAD - TELE 2017.3

NÍVEL: NÍVEL MÉDIO, NÍVEL SUPERIOR, NÍVEL PÓS-GRADUAÇÃO

CURSO: NÍVEL MÉDIO, NÍVEL SUPERIOR, NÍVEL PÓS-GRADUAÇÃO

NOME	ID	SEXO	DATA NASCIMENTO	DATA MATRÍCULA	SITUAÇÃO	VALOR
ALBERTO ALVES	1	M	10/01/1990	10/01/2017	ATIVO	1.000,00
ALBERTO ALVES	2	M	10/01/1990	10/01/2017	ATIVO	1.000,00

CONSOLIDADO DE CAPTAÇÃO

Estácio

FUNIL ANALÍTICO DE CAPTAÇÃO - EAD - 2017.3

NÍVEL: NÍVEL MÉDIO, NÍVEL SUPERIOR, NÍVEL PÓS-GRADUAÇÃO

CURSO: NÍVEL MÉDIO, NÍVEL SUPERIOR, NÍVEL PÓS-GRADUAÇÃO

NOME	ID	SEXO	DATA NASCIMENTO	DATA MATRÍCULA	SITUAÇÃO	VALOR
ALBERTO ALVES	1	M	10/01/1990	10/01/2017	ATIVO	1.000,00
ALBERTO ALVES	2	M	10/01/1990	10/01/2017	ATIVO	1.000,00

FUNIL DE CAPTAÇÃO ANALÍTICO

Estácio

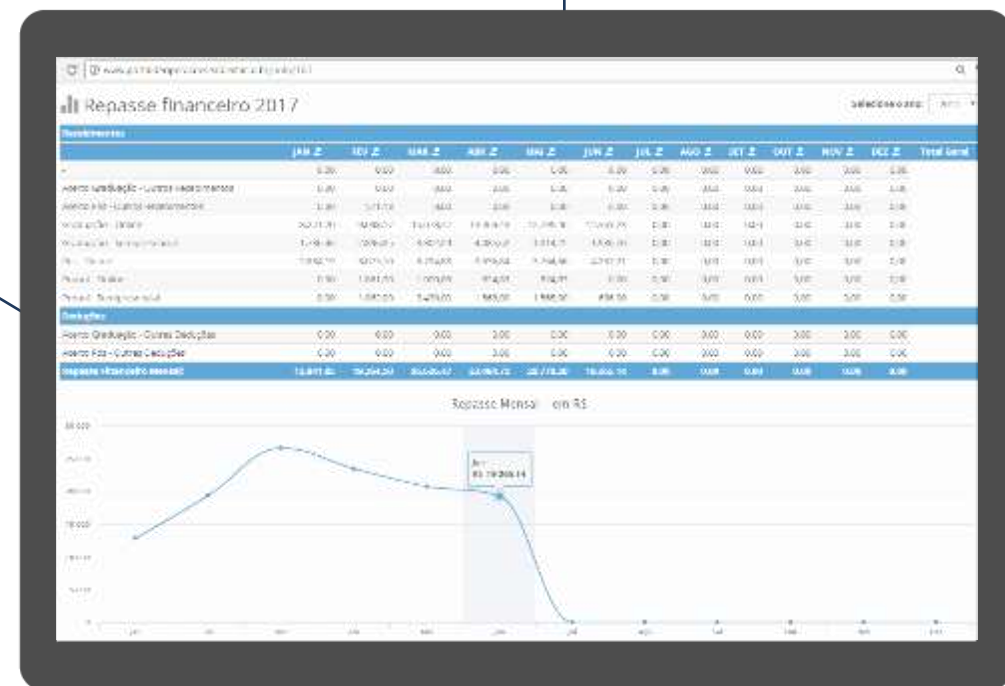
CAMPANHA - Crescimento da Arrecadação - 2017.3

NÍVEL: NÍVEL MÉDIO, NÍVEL SUPERIOR, NÍVEL PÓS-GRADUAÇÃO

CURSO: NÍVEL MÉDIO, NÍVEL SUPERIOR, NÍVEL PÓS-GRADUAÇÃO

NOME	ID	SEXO	DATA NASCIMENTO	DATA MATRÍCULA	SITUAÇÃO	VALOR
ALBERTO ALVES	1	M	10/01/1990	10/01/2017	ATIVO	1.000,00
ALBERTO ALVES	2	M	10/01/1990	10/01/2017	ATIVO	1.000,00

RELATÓRIO ARRECADAÇÃO



RELACIONAMENTO COM PARCEIROS

FORÇA COMERCIAL DOS
PARCEIROS

GRADUAÇÃO EAD

POLO BRONZE



- META DESAFIO DE CAPTAÇÃO
OU BASE NÃO ATINGIDA
NO CICLO ANTERIOR
- REPASSE: 20%

POLO PRATA



- METAS DESAFIO DE
CAPTAÇÃO E
BASE ATINGIDA
- REPASSE: 25%
- 24% DOS POLOS ATUAIS

POLO OURO



- METAS DESAFIO DE
CAPTAÇÃO E
BASE SUPERADAS
- REPASSE: 30%
- 4% DOS POLOS ATUAIS

CURSOS ONLINE COM PRÁTICAS LABORATORIAIS



PRÁTICAS GRAVADAS
E TRANSMITIDAS
INDIVIDUALMENTE



LABORATÓRIOS
DE SIMULAÇÃO



SUORTE DE TUTOR

TODAS OS OBJETOS DE APRENDIZAGEM ESTÃO
NO AMBIENTE VIRTUAL DE APRENDIZAGEM

DIFERENCIAIS

- **ÚNICO LABORATÓRIO DE SIMULAÇÃO ATENDE DIFERENTES DISCIPLINAS DE CURSOS DISTINTOS.**
- **LABORATÓRIO COMPORTA DIVERSAS ATIVIDADES SIMULTANEAMENTE COM UM ÚNICO TUTOR PRESENCIAL.**
- **BAIXO CUSTO DE IMPLANTAÇÃO E MANUTENÇÃO DO LABORATÓRIO**
- **AULAS AGENDADAS DE ACORDO COM A DISPONIBILIDADE DO ALUNO**

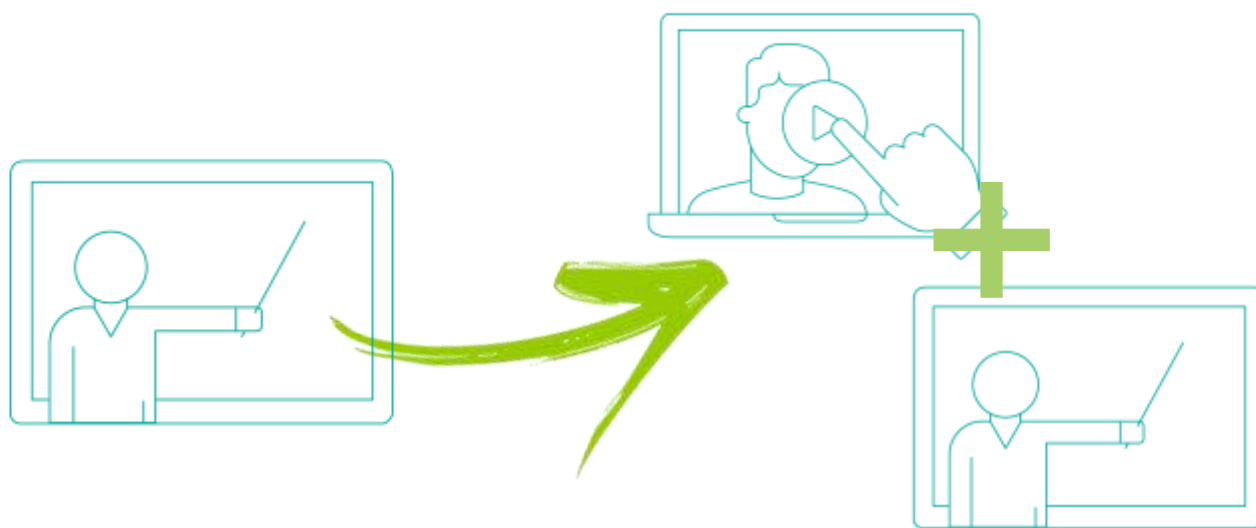
NOVOS PRODUTOS

OFERTA DE CURSOS HÍBRIDOS EM IES DA ESTÁCIO (FLEX) – PLUG & PLAY

Piloto de unidade vocacionada para cursos híbridos, onde a definição das aulas presenciais ou online será feita pelo nível de aceitação e aprovação dos alunos e disponibilidades de docentes.

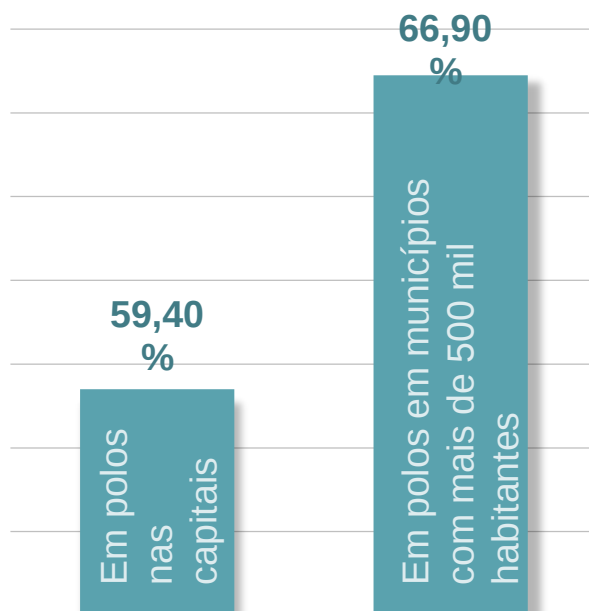
O EaD da Estácio permite a imediata ampliação de portfólio de cursos em qualquer instituição do grupo Estácio.

Todas as unidades são também polos de EaD, não sendo necessário aguardar o processo de autorização pelo MEC.



NOVOS POLOS

LOCALIZAÇÃO DA BASE DE ALUNOS



ESTAMOS POUCO AMEAÇADOS PELA MUDANÇA
DE CENÁRIO CONCORRENCIAL.

NOSSOS POLOS JÁ ESTÃO MADUROS NAS
PRAÇAS COM MAIOR CONCORRÊNCIA.

NESTE MOMENTO ESTAMOS ENTRANDO EM
MUNICÍPIOS COM MENOR NÚMERO DE
CONCORRENTES.

NOVOS POLOS

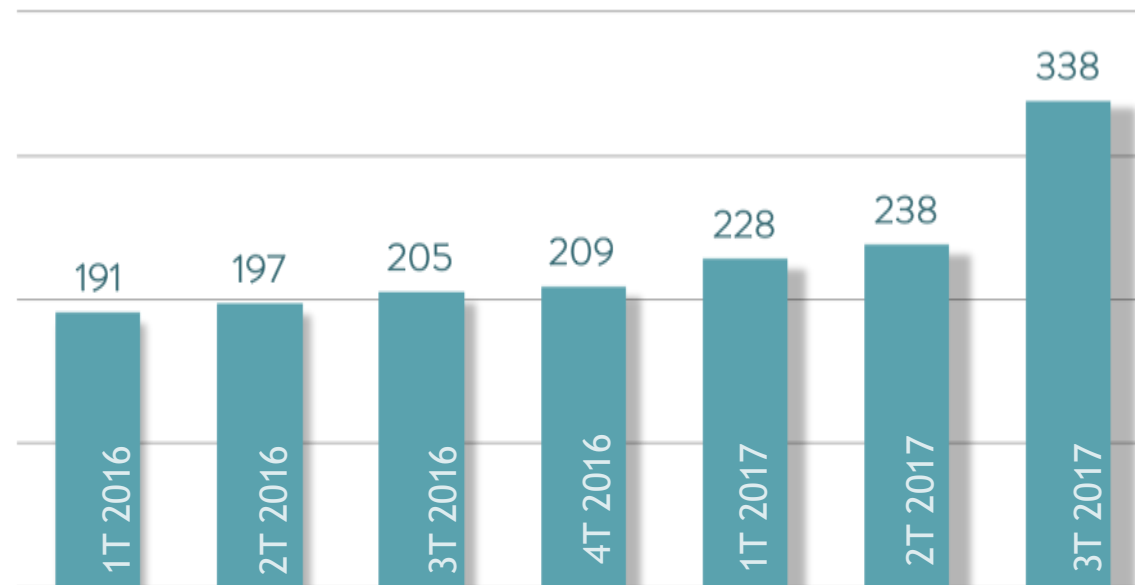
3 IES COM DIREITO A
CREDENCIAMENTO PARA
POLOS EAD

UNESA	150
CENTRO UNIVERSITÁRIO SC	150
CENTRO UNIVERSITÁRIO RP	50
	350

PROCESSOS DE GESTÃO DE REDES EM
CONSTANTE APRIMORAMENTO

ESTRUTURA DE APOIO AOS POLOS
IMPLANTADA E ALTAMENTE ESCALÁVEL

EVOLUÇÃO QUANTIDADE DE POLOS



NOVOS POLOS



EXPANSÃO EAD EM 2017

238
POLOS INAUGURADOS
ATÉ 2T2017

346
QUANTIDADE ATUAL DE
POLOS

Polos ativos que estão captando ou retêm base de veteranos

Polos Inaugurados anterior ao novo marco regulatório (2º sem 2017)

*Dados de 13/11/2017



DRIVERS DE CRESCIMENTO: M&A

ALBERTO SENNA
VICE PRESIDENTE JURÍDICO E DE M&A

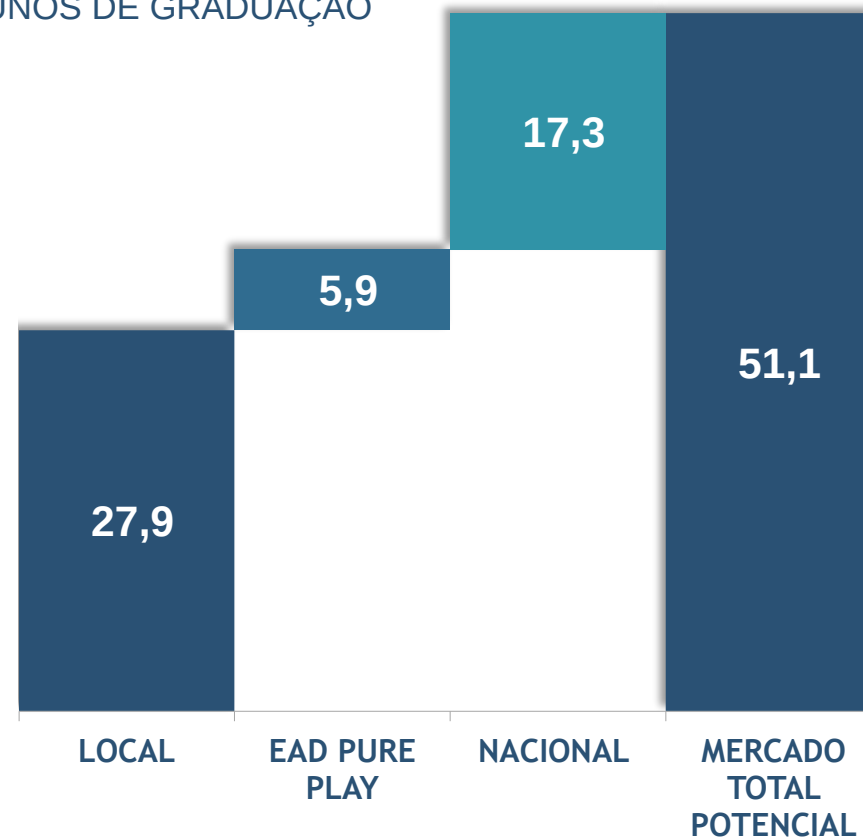
QUAIS SERIAM AS OPÇÕES DE CRESCIMENTO NÃO ORGÂNICO PARA A ESTÁCIO?

3 POSSÍVEIS ESTRATÉGIAS DE CRIAÇÃO DE VALOR VIA AQUISIÇÕES:

- **MERCADO LOCAL/REGIONAL**
- **MERCADO DE EAD (PURE-PLAY)**
- **PLAYERS DE GRANDE PORTE**

MERCADO TOTAL POTENCIAL PARA A ESTÁCIO* (R\$ BI)

CONSIDERA INSTITUIÇÕES COM MAIS DE 5 MIL ALUNOS DE GRADUAÇÃO



* Considera o valor estimado das instituições de ensino superior com mais de 5 mil alunos de graduação, com base no total de alunos de graduação vezes um múltiplo indicativo de R\$15 mil por aluno; excluindo Kroton e Estácio

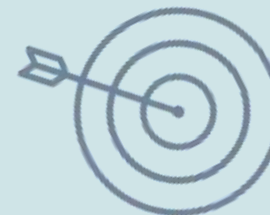
MAIS DE 140 POTENCIAIS ALVOS COM CERCA DE 1.9 MILHÕES DE ALUNOS



TOTAL DE 10 PLAYERS

POTENCIAIS ALVOS > 25 MIL ALUNOS

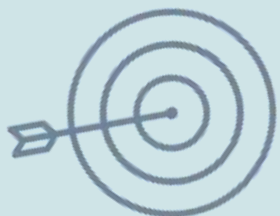
- PRESENCIAL: 459 MIL ALUNOS
- EAD: 35 MIL ALUNOS



TOTAL DE 7 PLAYERS

25 MIL > POTENCIAIS ALVOS > 20 MIL ALUNOS

- PRESENCIAL: 155 MIL ALUNOS
- EAD: 5 MIL ALUNOS



TOTAL DE 17 PLAYERS

20 MIL > POTENCIAIS ALVOS > 15 MIL ALUNOS

- PRESENCIAL: 295 MIL ALUNOS
- EAD: 20 MIL ALUNOS



TOTAL DE 112 PLAYERS

15 MIL > POTENCIAIS ALVOS > 5 MIL ALUNOS

- PRESENCIAL: 930 MIL ALUNOS
- EAD: 40 MIL ALUNOS



OPORTUNIDADES

- POTENCIAL AQUISIÇÃO PODERIA CONSOLIDAR ESTÁCIO COMO 2º MAIOR PLAYER DA MODALIDADE
- GANHO DE ESCALA IMEDIATO
- ALTO POTENCIAL DE SINERGIAS E TROCA DE KNOW-HOW OPERACIONAL
- COMPLEMENTARIEDADE DE MODELO DE EAD
- SETOR COM FORTE CRESCIMENTO E ALTA CONVERSÃO DE CAIXA

PONTOS DE ATENÇÃO

- MERCADO CONCENTRADO EM APROX. 8 PLAYERS
- NOVO MARCO REGULATÓRIO

**TOTAL APROX.
DE 1.2 MILHÕES
DE ALUNOS**

OPORTUNIDADES

- ACELERARIA A CONSOLIDAÇÃO DO MERCADO DE ENSINO SUPERIOR NACIONAL COM UMA SÓ TRANSAÇÃO DE GRANDE PORTE, EM AMBAS MODALIDADES (PRESENCIAL E EAD)
- GANHO DE ESCALA
- ALTO POTENCIAL DE SINERGIAS E TROCA DE KNOW-HOW OPERACIONAL

PONTOS DE ATENÇÃO

- POTENCIAL REMÉDIO ANTITRUSTE



RECONHECIMENTO DA MARCA

HIGINO VIEGAS
VICE PRESIDENTE DE MERCADO



FORÇA E VALOR DA MARCA ESTÁCIO

by Interbrand

A METODOLOGIA DE AVALIAÇÃO DE MARCAS

MARCAS FORTES
DIRECIONAM ESCOLHAS



01

PAPEL DA MARCA

A INFLUÊNCIA DA MARCA NA
ESCOLHA DO CONSUMIDOR.
MOSTRA ONDE O
INVESTIMENTO NA MARCA
GERA O MAIOR IMPACTO.

CONSTROEM LEALDADE



02

FORÇA DA MARCA

FERRAMENTA DE
DIAGNÓSTICO QUE MEDE A
PERFORMANCE DA MARCA
EM RELAÇÃO À
COMPETIDORES.

FORTALECEM MARGENS E
RESULTADOS



03

ANÁLISE FINANCEIRA

PREVISÕES FINANCEIRAS
FORMAM A BASE E CONECTAM
A ANÁLISE DA MARCA COM OS
RESULTADOS DO NEGÓCIO.

CRIAM NEGÓCIOS
SUSTENTÁVEIS E
VALOR DE MARCA



04

VALOR DA MARCA

CONTRIBUIÇÃO DA MARCA
PARA OS RESULTADOS DO
NEGÓCIO TRAZIDOS A VALOR
PRESENTE

VALOR DA MARCA COMPARADO COM OUTRAS EMPRESAS

SE A ESTÁCIO TIVESSE SIDO AVALIADA NO RANKING DE MARCAS MAIS VALIOSAS DO BRASIL

REALIZADO PELA INTERBRAND DE 2016, ESTARÍAMOS EM 12º LUGAR.

1  8% R\$26.611	2  Bradesco 15% R\$18.734	3  9% R\$14.867	4  4% R\$10.713	5  BANCO DO BRASIL 2% R\$9.981	6  natura bem estar bem 1% R\$6.927	7  3% R\$3.974
8  PETROBRAS -17% R\$3.433	9  vivo -8% R\$2.429	10  cielo 12% R\$1.832	11  BTGPactual -27% R\$1.336	12  LOJAS AMERICANAS 14% R\$1.122	13  RENNER 17% R\$1.118	14  16% R\$1.066

12
 Estácio
R\$1.189

Valores em R\$ milhões



DIFERENCIAIS DE QUALIDADE ACADÊMICA

PROF. RONALDO MOTA
CHANCELER DA ESTÁCIO

ERA DAS MUDANÇAS?

NÃO...

MUITO MAIS!





UMA MUDANÇA DE ERA!

***SOCIEDADE ONDE A INFORMAÇÃO ESTÁ TOTALMENTE
ACESSÍVEL, INSTANTÂNEA E GRATUITA***



O ESTADO DA ARTE DA EDUCAÇÃO CONTEMPORÂNEA

COGNITIVO ANALÓGICO x METACOGNITIVO DIGITAL

SIMPLES DECIFRÁVEL E FRAGMENTÁVEL



CONTEÚDO DISCIPLINAR



ANÁLISE TEÓRICA, TEMAS ABSTRATOS E LABS



PROVA E TRABALHO INDIVIDUAL



CENTRADO NO PROFESSOR



RELAÇÃO BILATERAL DOCENTE-ALUNO



ESPAÇOS E TEMPOS RÍGIDOS



SABER *VERSUS* NÃO-SABER

COMPLEXO E COMPREENSÍVEL NA TOTALIDADE



INTER, MULTI E TRANSDISCIPLINAR



SOLUÇÃO DE PROBLEMAS e MODELAGEM -SIMULAÇÃO



TRABALHO EM EQUIPE, MISSÃO, PROJETO



CENTRADO NO EDUCANDO



FENÔMENO COLETIVO-COOPERATIVO



FLEXIBILIDADE ESPACIAL-TEMPORAL



SABER ENCONTRAR E RESOLVER

O ESTADO DA ARTE DA EDUCAÇÃO CONTEMPORÂNEA

COGNITIVO ANALÓGICO x METACOGNITIVO DIGITAL

ÊNFASE DA MEMÓRIA



PROFESSOR TRADICIONAL INDIVIDUAL



LIVROS E ASSEMELHADOS



TRADIÇÃO, RESPEITO E CONCEITO RÍGIDOS



EVITAR PROBLEMAS



METAS INDIVIDUAIS



CONTEÚDOS, TÉCNICAS E PROCEDIMENTOS



APRENDER

ÊNFASE EM DESAFIOS E ATITUDES



DESIGNER EDUCACIONAL EM EQUIPE



PORTAIS INTERATIVOS E MULTICONECTIVIDADE



ADAPTAÇÃO, TOLERÂNCIA E EMPATIA



DESENVOLVIMENTO DE RESILIÊNCIA



MISSÕES COLETIVAS E COMPLEXIDADES



HABILIDADES SOCIOEMOCIONAIS



APRENDER A APRENDER

ALGUNS DIFERENCIAIS DA ESTÁCIO



MODELO DE ENSINO NACIONAL (>100 CURSOS)

PADRONIZAÇÃO DE RECURSOS DIDÁTICOS PRÓPRIOS

RESPEITO ÀS REALIDADES LOCAIS E REGIONAIS

MAXIMIZAÇÃO DA MULTIPLICIDADE DE FORMAS DE OFERTA DO MESMO CONTEÚDO

ENSINO HÍBRIDO (INCORPORAÇÃO EAD AO PRESENCIAL POR DISCIPLINA) E PERSONALIZADO (TRILHAS)

EXTENSÃO DE METODOLOGIAS E TECNOLOGIAS PARA DEMAIS NÍVEIS DE ENSINO (PÓS, ENSINO MÉDIO...)

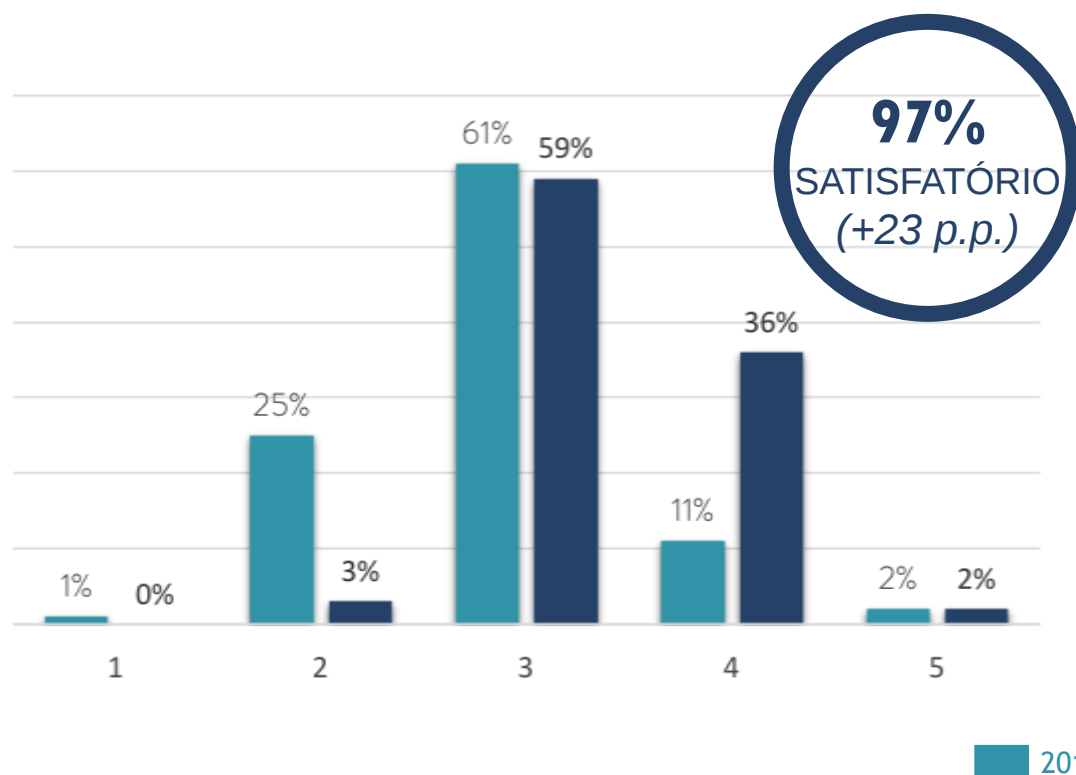
CONJUGAÇÃO DE ESCALA COM QUALIDADE: POSSIBILIDADES DE GANHOS

ECOSSISTEMA DE TECNOLOGIAS E DE SERVIÇOS DO MODELO DE ENSINO

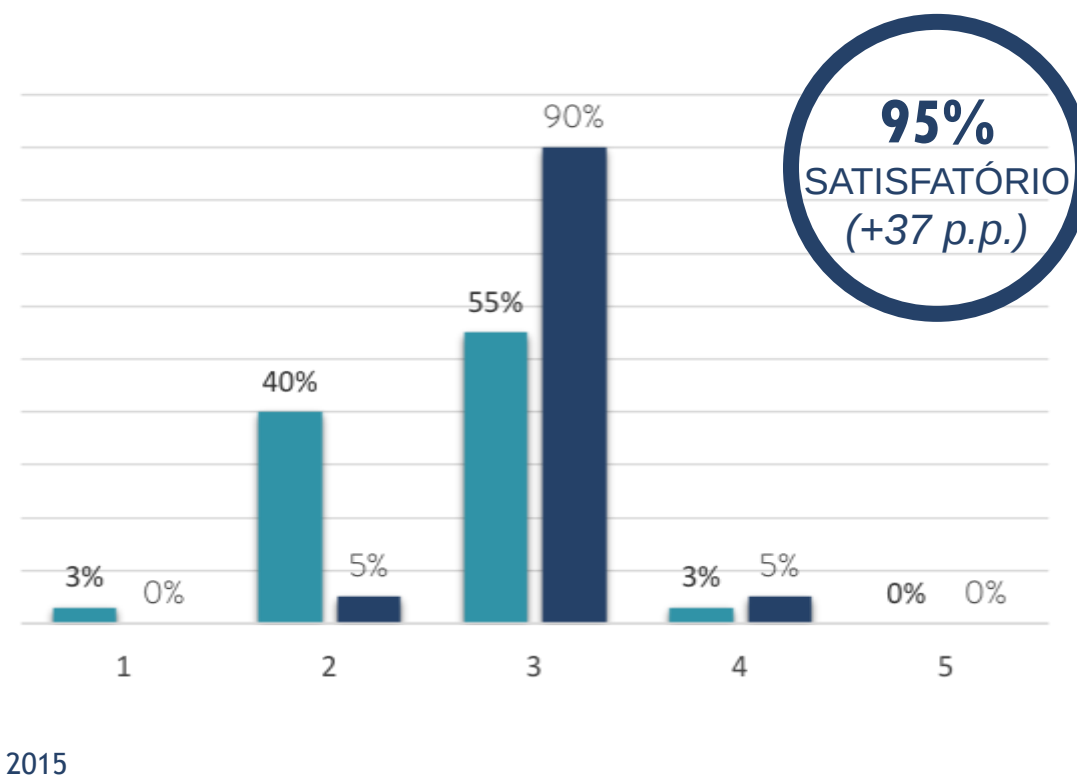


1º RESULTADO DO MODELO DE ENSINO

CPC – CONCEITO PRELIMINAR DE CURSOS (2011 x 2014)



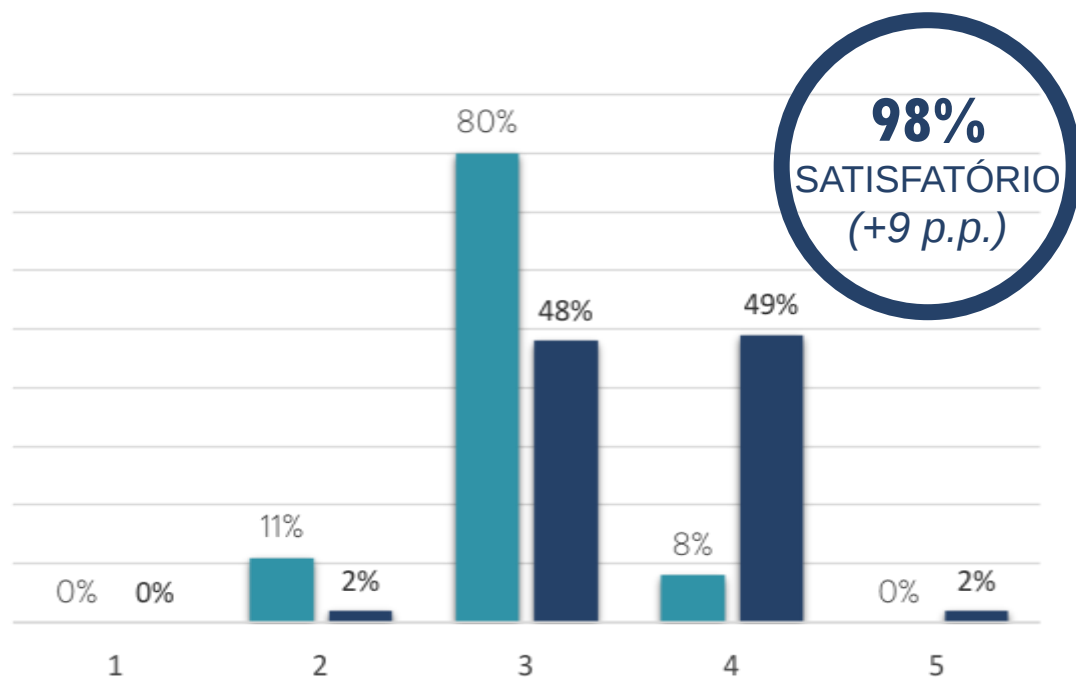
IGC – ÍNDICE GERAL DE CURSOS (2011 x 2014)



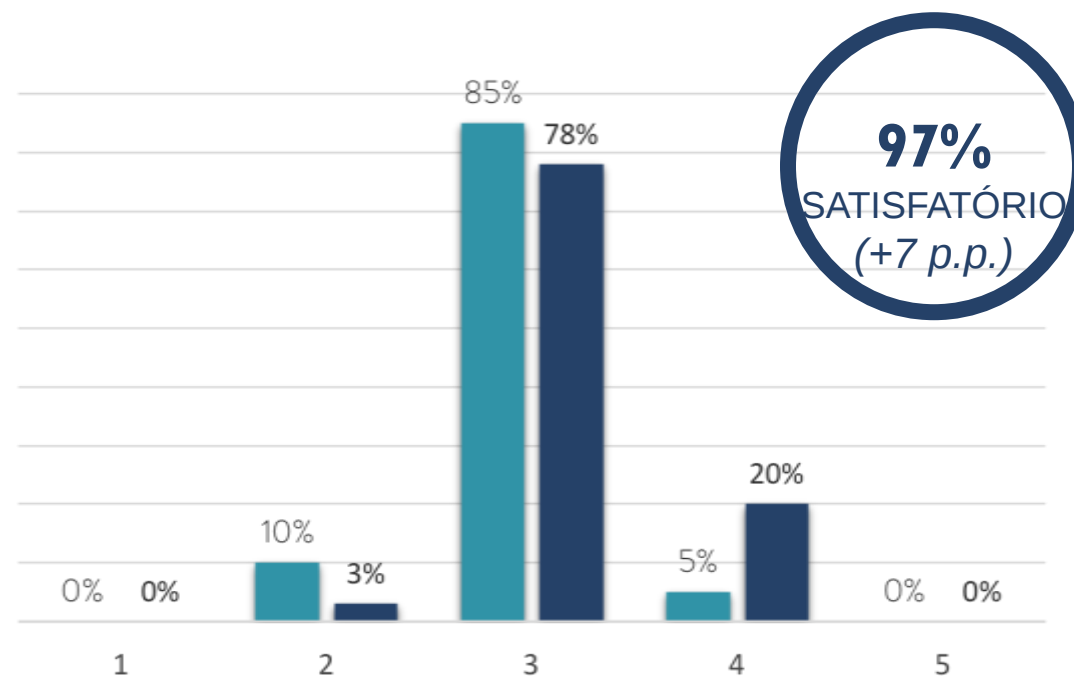
1
CICLOS 2011 X 2014 (ENGENHARIA, TI E LICENCIATURAS)

2º RESULTADO DO MODELO DE ENSINO

CPC – CONCEITO PRELIMINAR DE CURSOS (2012 x 2015)



IGC – ÍNDICE GERAL DE CURSOS (2012 x 2015)



2012 2015

CICLOS 2012 X 2015 (GESTÃO E DIREITO)

IGC CONTÍNUO

IES	2010	2011	2012	2013	2014	2015
UNIVERSIDADE ESTÁCIO DE SÁ	2,05	2,10 ▲	2,46 ▲	2,46 ■	2,65 ▲	3,10 ▲
C. UNIV. ESTÁCIO DO CEARÁ	2,35	2,38 ▲	2,43 ▲	2,34 ▼	2,45 ▲	2,76 ▲
C. UNIV. ESTÁCIO DA BAHIA	1,87	1,89 ▲	2,17 ▲	2,30 ▲	2,33 ▲	2,70 ▲
C. UNIV. ESTÁCIO RADIAL DE SÃO PAULO	1,62	1,59 ▼	2,09 ▲	2,11 ▲	2,55 ▲	2,77 ▲
C. UNIV. ESTÁCIO RIBEIRÃO	3,27	2,98 ▼	2,44 ▼	2,44 ■	2,43 ▼	2,51 ▲
C. UNIV. ESTÁCIO DE BELO HORIZONTE	1,94	2,03 ▲	2,42 ▲	2,44 ▲	2,50 ▲	2,75 ▲
C. UNIV. ESTÁCIO DA AMAZÔNIA	2,04	2,06 ▲	2,19 ▲	2,23 ▲	2,27 ▲	2,37 ▲
C. UNIV. ESTÁCIO DE SANTA CATARINA	2,59	2,56 ▼	2,41 ▲	2,53 ▲	2,59 ▲	2,68 ▲
C. UNIV. ESTÁCIO DE JUIZ DE FORA	2,54	2,52 ▼	2,67 ▲	2,71 ▲	2,80 ▲	3,10 ▲
C. UNIV. ESTÁCIO DE BRASÍLIA	2,01	2,41 ▲	3,02 ▲	3,02 ■	2,76 ▼	2,84 ▲

IGC CONTÍNUO: ▼OUEDA ■ MANUTENÇÃO▲ AUMENTO

CONCEITO CONTÍNUO	0,00 A 0,94	0,95 A 1,94	1,95 A 2,94	2,95 A 3,94	3,95 A 5,00
FAIXA	1	2	3	4	5
	CONCEITO INSATISFATÓRIO		CONCEITO SATISFATÓRIO		

RESUMO DIFERENCIAIS ACADÊMICOS ESTÁCIO

MAIOR DESAFIO

"TODOS APRENDEM, APRENDEM O TEMPO TODO E CADA UM À SUA MANEIRA"

NOSSA SOLUÇÃO

"HIBRIDISMO VIA MULTIPLICIDADE DE FORMAS DE ENTREGA E TRILHAS EDUCACIONAIS PERSONALIZADAS"

PERSPECTIVAS

- META PNE: ELEVAR TAXA BRUTA DE MATRÍCULAS PARA 50% (HJ ~35%) E LÍQUIDA (18-24 ANOS) PARA 33% (HJ ~ 18%)
- MAIOR DIFERENCIAL SALARIAL DO PLANETA POR CURSO SUPERIOR
- DIFICULDADES DE ESCALA DO SETOR PÚBLICO
- CONJUGAR QUANTIDADE E QUALIDADE





CHANCELER DA ESTÁCIO **PROF. RONALDO MOTA**
CONVIDA PARA LANÇAMENTO DO LIVRO

A ARTE DA EDUCAÇÃO

Dia: **22/11** | Horário: **18h às 21h**
Local: **Livraria da Travessa CCBB**
R. Primeiro de Março, 66
Centro, Rio de Janeiro



LIVRARIA DA TRAVESSA



Estácio

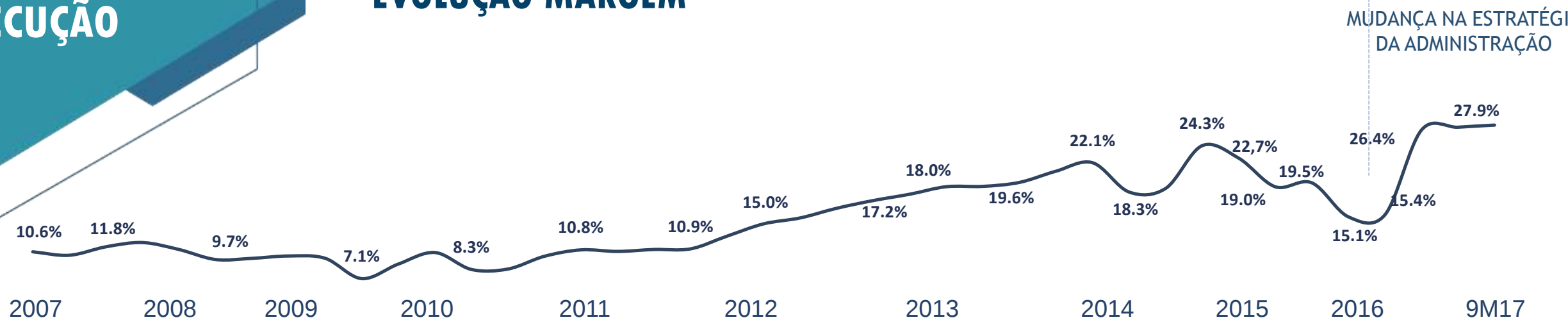


ENCERRAMENTO

PEDRO THOMPSON
PRESIDENTE

**FOCO NA
EXECUÇÃO**

EVOLUÇÃO MARGEM



EVOLUÇÃO CONVERSÃO DE CAIXA



“Estamos escrevendo um CASE DE TURNAROUND” |

**FOCO NA
EXECUÇÃO**





Q&A