

myPad

$\exists x, b \in \mathbb{R} \text{ t. p. } |f'(x)| \leq L$
 $\forall x, y \in [a, b] \quad \forall x \in]a, b[\quad (L > 0)$

$|f(x) - f(y)| \leq L |x - y|$

LUCHY $f, g : [a, b] \rightarrow \mathbb{R}$
 contínuas
 $f(x) \neq 0, \forall x \in]a, b[$

$\frac{f'(x)}{g'(x)} \quad \left| \begin{array}{l} g(x) \cdot x; g' = 1 \\ \text{L'Hopital} \end{array} \right.$

$\frac{f(b) - f(a)}{g(b) - g(a)} \cdot g'(x)$

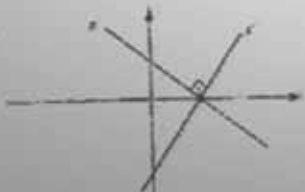
$v_n = \frac{-f_n \nabla f}{\|\nabla f\|_2}$

$f(x) \sim \sum_{n=-\infty}^{\infty} \frac{1}{\sqrt{2\pi}} c_n e^{\frac{inx}{\sqrt{2\pi}}}$

$\sqrt{2\pi} c_n = \frac{1}{2\pi} \int_0^{2\pi} f(x) e^{-\frac{inx}{\sqrt{2\pi}}} dx$

$f, g : [0, 2\pi] \rightarrow \mathbb{C}$
 Produto interno de f com g :
 $\langle f, g \rangle = \int_0^{2\pi} f(x) \overline{g(x)} dx$

$= \left\{ \begin{array}{l} \frac{1}{2\pi} \left[\frac{e^{i(n-m)x}}{i(n-m)} \right] \\ \frac{1}{2\pi} \int_0^{2\pi} dx = \\ \delta_{nm, m} \end{array} \right.$





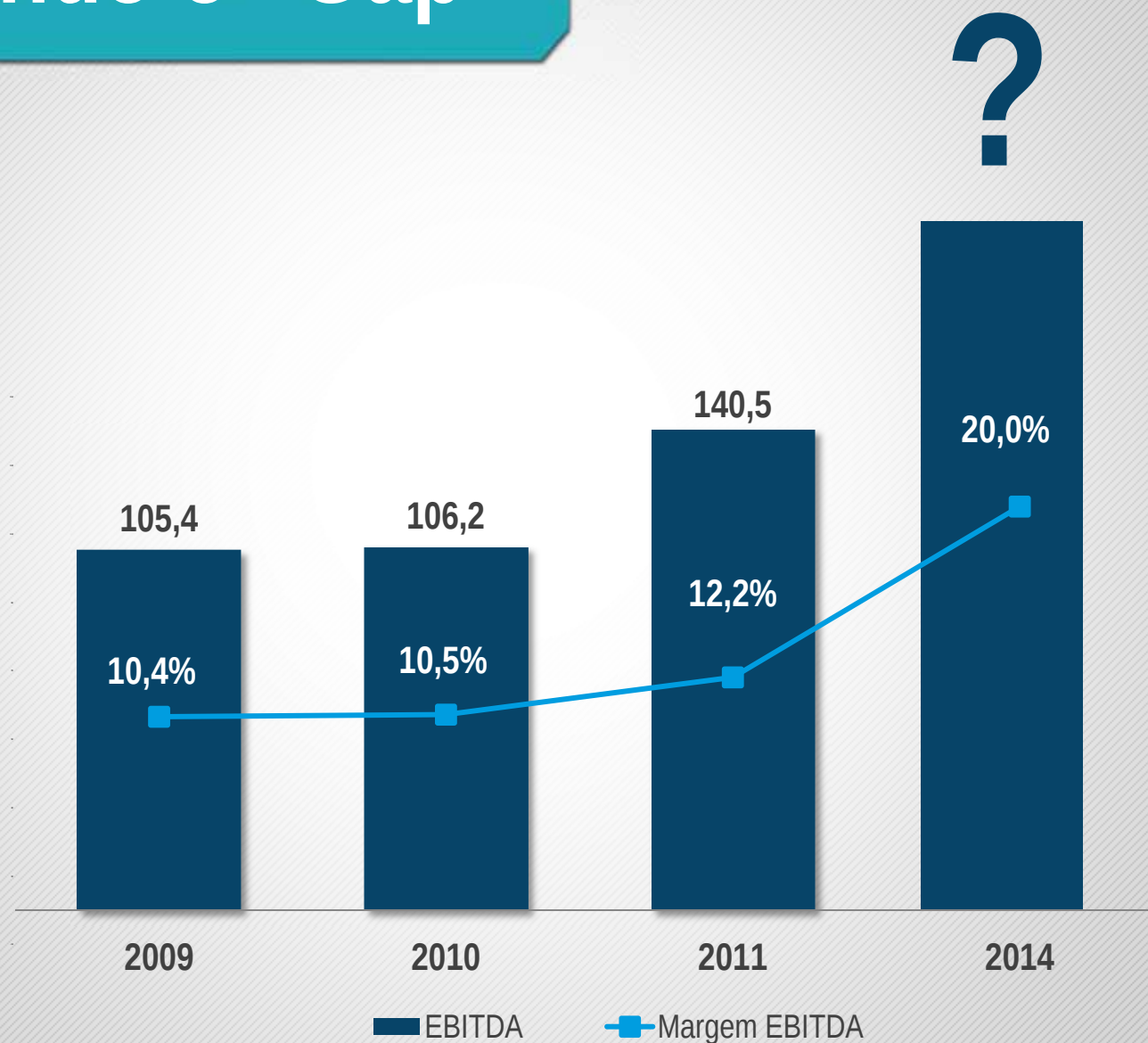
Estácio

Rogério Melzi

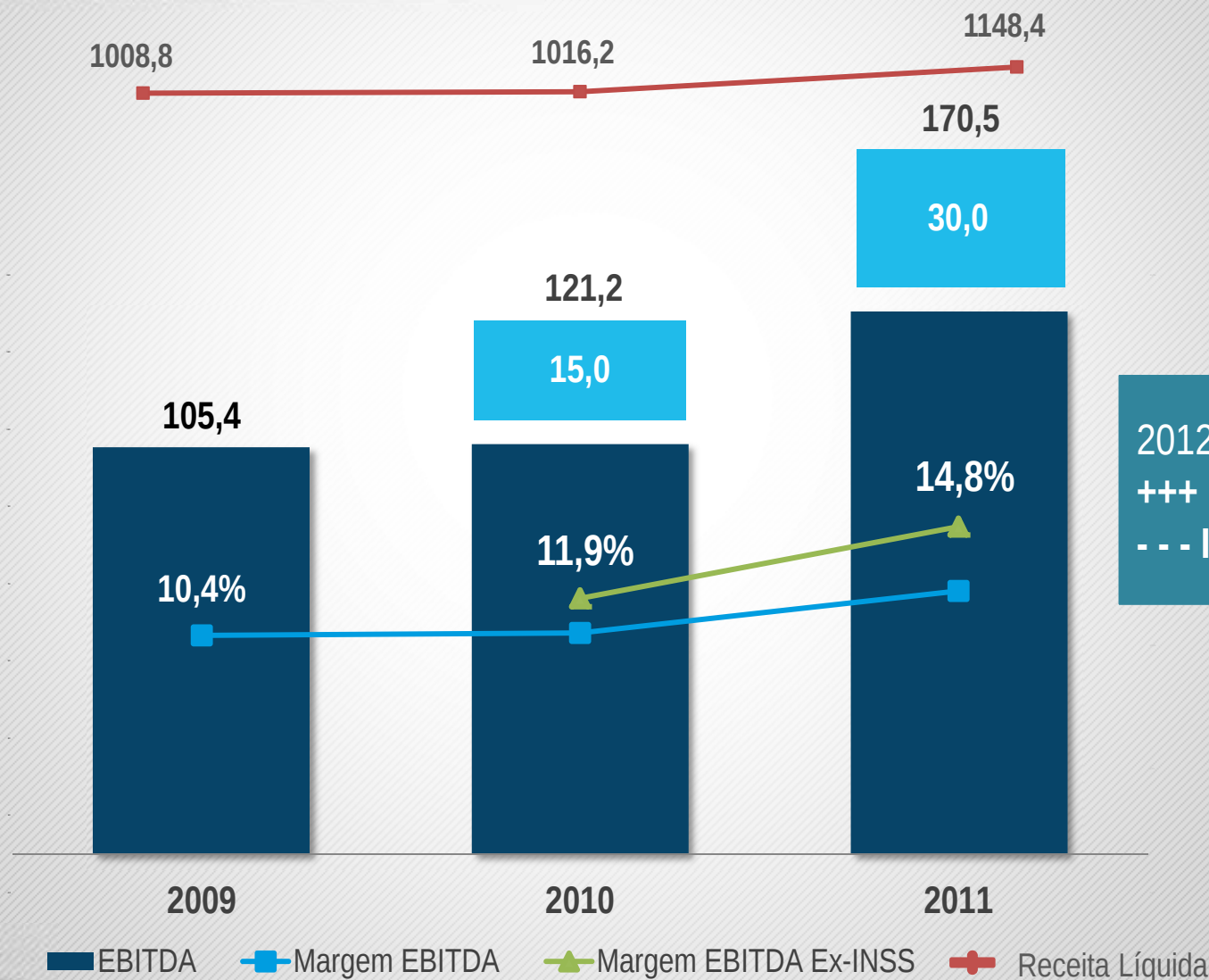
Diretor Presidente

Fechando a Lacuna
→ Rumor aos 20%

Fechando o “Gap”



Track Record



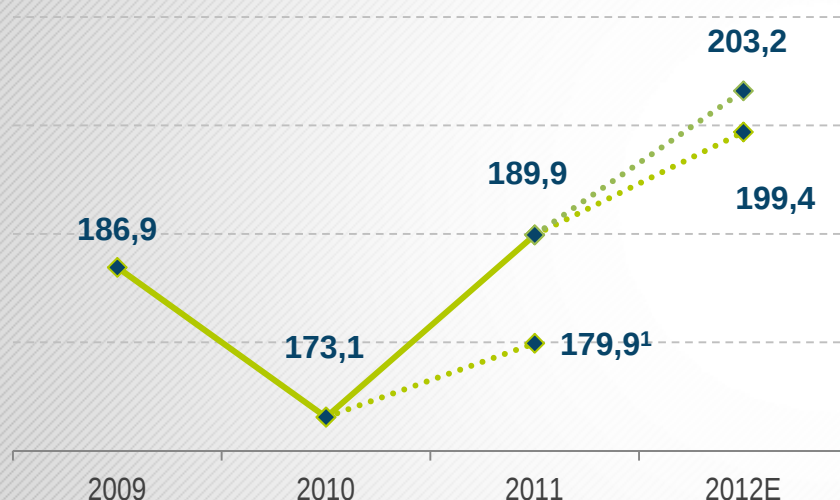
Drivers de Crescimento



Projeções do Mercado Presencial

BASE DE GRADUAÇÃO PRESENCIAL

(¹Ex-aquisições)



Range de crescimento de 5% a 7% da base

2012-2014 → Crescimento Orgânico de 6% a.a.

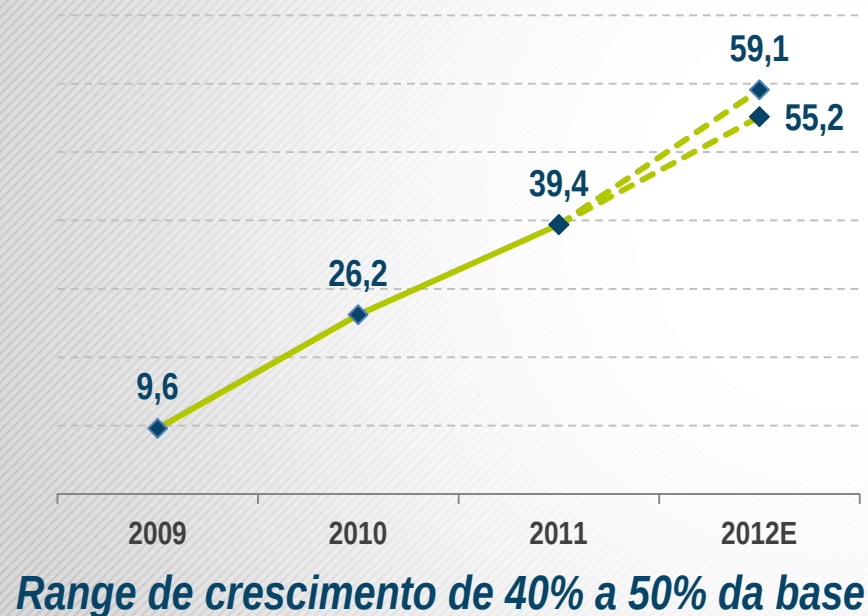
- Crescimento da demanda
- FIES + Financiamento
- Diferencial do Modelo de Ensino
- Inovação
- Atendimento
- Esteira de Cursos
- Força de Vendas
- Imagem Estácio

→ O ticket médio deverá aumentar em linha com a inflação

Estratégia: seguir ganhando market share sem perder a capacidade de repassar a inflação

Projeção do Mercado EAD

BASE DE EDUCAÇÃO A DISTÂNCIA



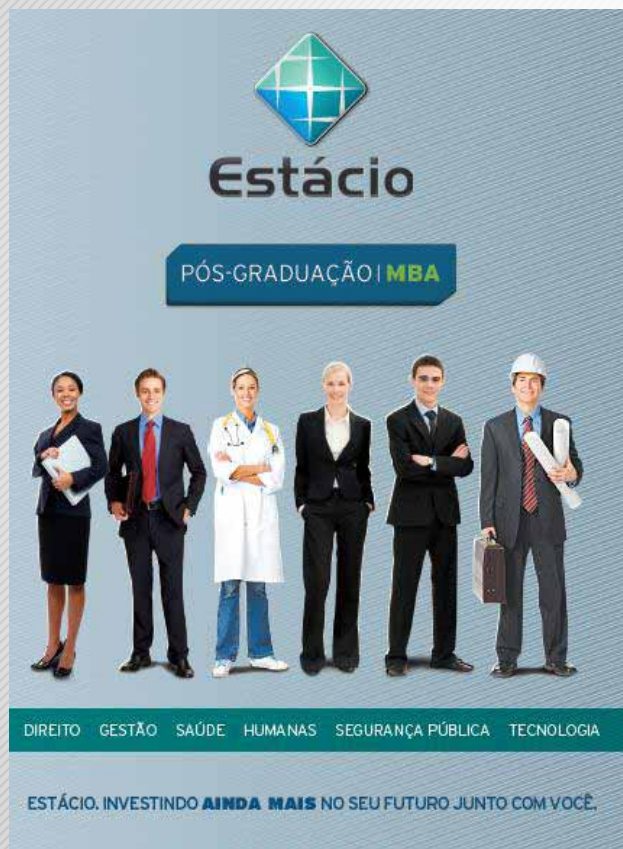
2014 @ 90K alunos

- Crescimento da demanda
- *Eventual entrada do FIES para EAD*
- Modelo Estácio → **Inovação com Conveniência**
- Alinhamento com Presencial
- Atendimento
- Força de Vendas
- *Eventual entrada do Tablet*

→ O ticket médio deverá aumentar em linha com a inflação

Estratégia: seguir ganhando market share sem perder a capacidade de repassar a inflação

Projeção do Mercado de Pós- Graduação



2012-2014 → Triplicar base de alunos de Pós

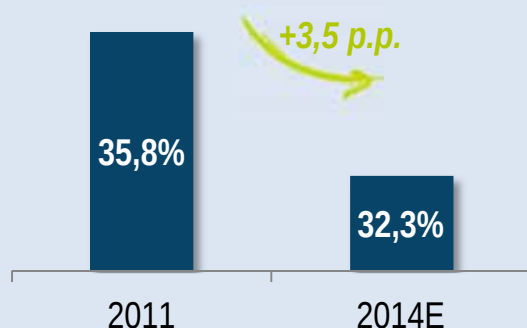
- Crescimento da demanda
- Novo Modelo de Ensino Pós → Inovação
- Esteira de Cursos
- Força de Vendas (GOPs)
- Atendimento
- Modelo Parcerias para Chancela
- *Eventual entrada do Tablet*

→ O ticket médio deverá aumentar em linha com a inflação

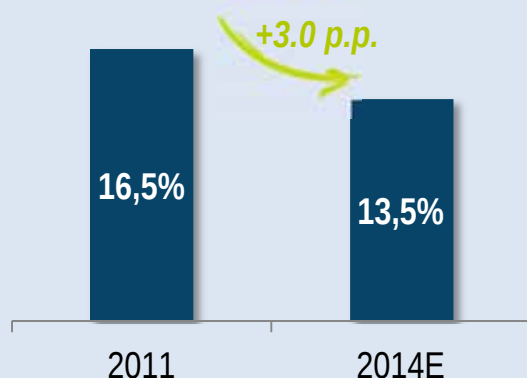
Estratégia: seguir ganhando market share sem perder a capacidade de repassar a inflação

Gestão de Custos com Pessoal

CUSTO DOCENTE



EX-DOCENTE



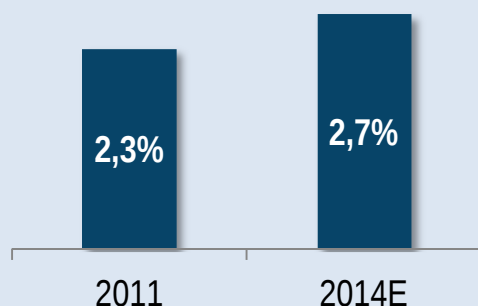
Drivers de Gestão de Pessoal:

- Modelo acadêmico
- Planejamento acadêmico
- ***Agenda positiva docentes***
- *Benchmarking* contínuo
- Adoção *Best Practices*
- Controle fator custo
- Orçamento matricial
- Diluição com aumento da base

2012 – sem efeito INSS

Gestão de Outros COGS & Despesas

MATERIAL DIDÁTICO



OUTROS G&A



IMÓVEIS



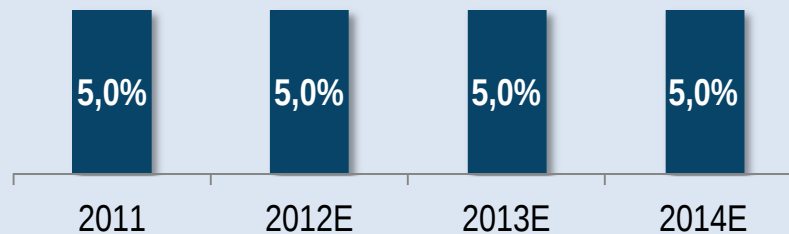
Drivers de Gestão de COGS e Despesas:

- Orçamento matricial
- Cultura “base-zero”
- CSC → Centralizações de Processos
- Gestão da rotina (exemplo: GDO)
- Sourcing
- Benchmarking & Best Practices
- Engenharia de valor
- Taxas de Ocupação

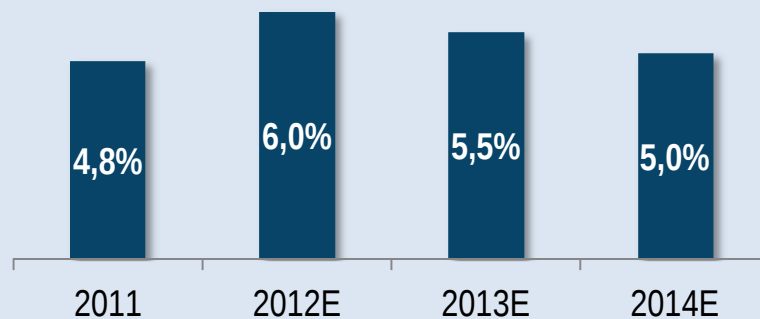
*Como percentual da Receita Líquida.

Gestão de Despesas com Vendas

DESPESAS DE MARKETING



PROVISÃO PARA DEVEDORES DUVIDOSOS



Drivers de Gestão de Vendas:

- Orçamento matricial
- Cultura “base-zero”
- *Benchmarking*
- Adoção de *Best Practices*
- Gestão da inadimplência
- FIES

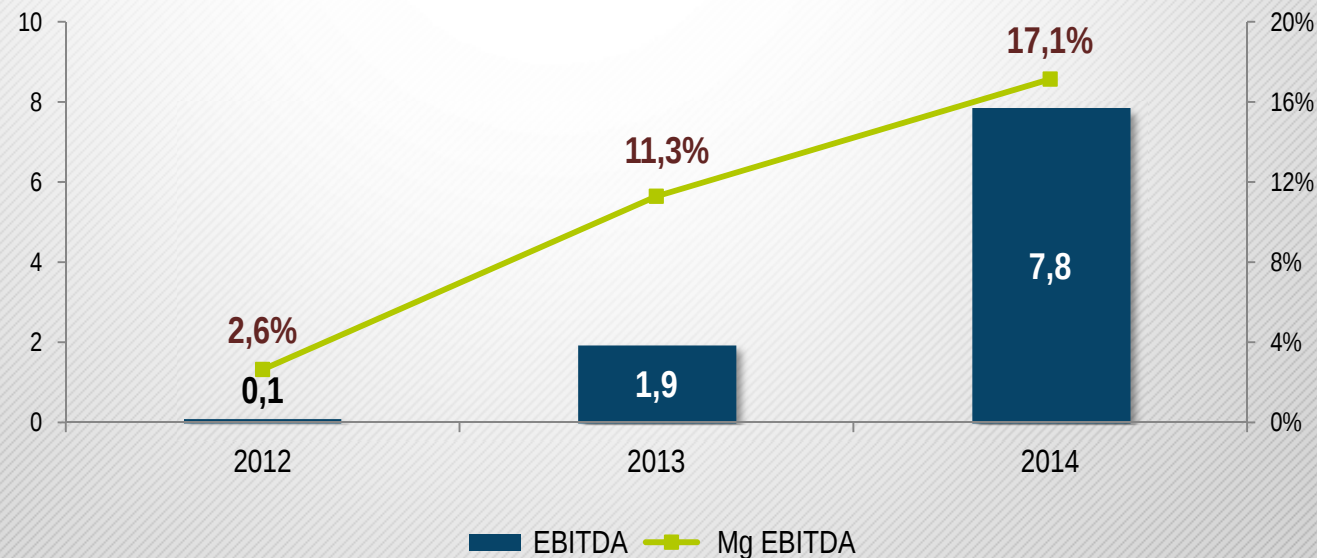
Greenfields

3 Greenfields no RJ em 2012:

Via Brasil (Rio), Angra dos Reis e Teresópolis



- 3 greenfields/ano até 2014, com 3 mil alunos/cada
- Crescimento: 500 alunos/ano nos 2 primeiros anos, e 1k nos dois anos seguintes
- Ticket médio: 100% do ticket da Estácio
- Mg EBITDA de 2,5% no 1º ano → 30% em 5 anos
- CAPEX greenfield: R\$1,5k por aluno em 2012, ajustado pela inflação a partir de 2013



M&A...

- M&As de pequeno porte (greenfield acelerado)
- M&As de médio porte
- M&As transformacionais



Instituições com mais
de 2 mil alunos

Cidades atrativas

Alinhadas à estratégia

Ativos de qualidade

...com Disciplina

Avaliação pela TIR

Alinhamento total com remuneração variável



CASE DA ATUAL

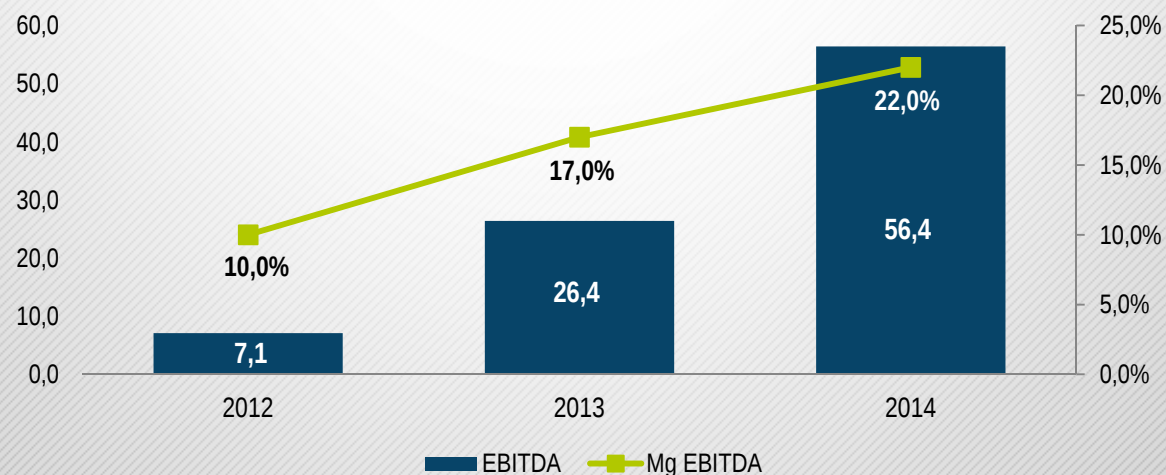
Em R\$ mm	2010	2011	2011R
Alunos	4.500	4.703	4.583
Receita Líquida	17,3	18,7	19,0
EBITDA	1,7	2,2	4,3
Margem EBITDA	10,1%	11,7%	22,6%



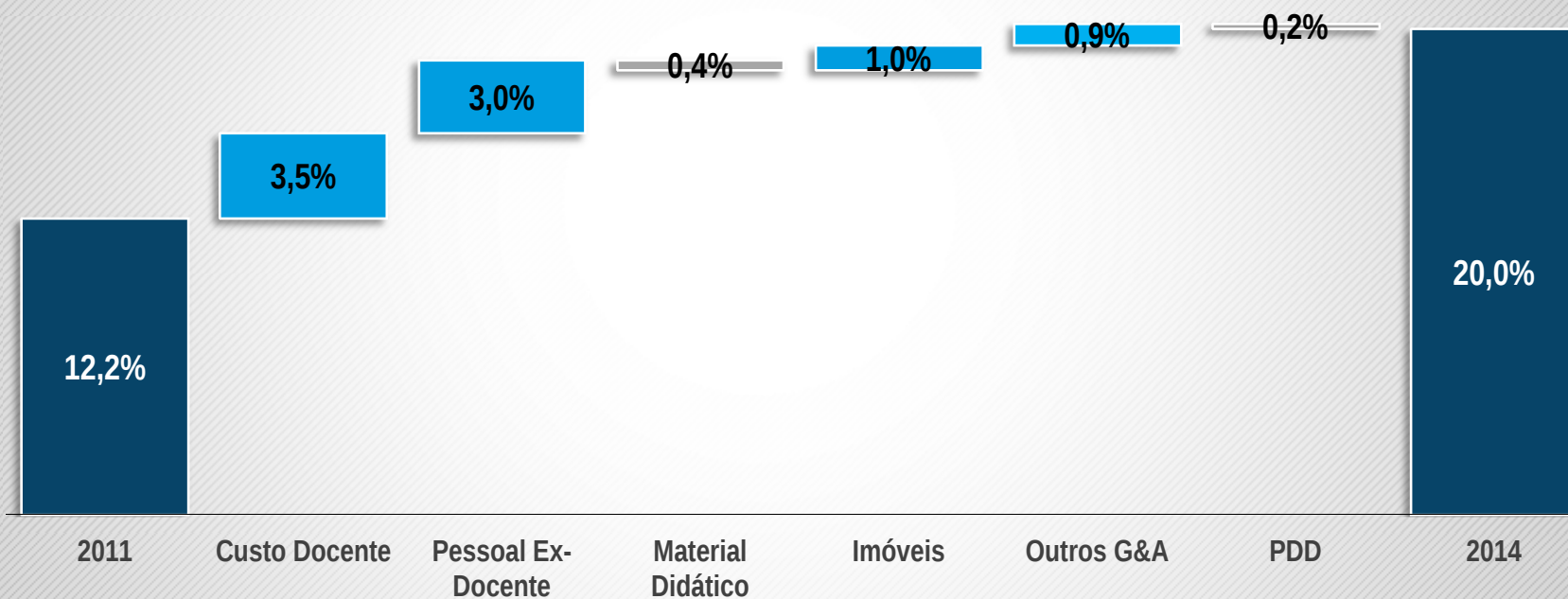
- Introdução do Modelo de Ensino
- Integração com a CSC
- Aumento das vendas depois da entrada da Estácio

Premissas de M&A

- 80 mil alunos até 2015
- Base de alunos: crescimento de 10% nos 3 primeiros anos e 3% daí em diante
- Ticket médio: 85% do ticket da Estácio, ajustado pela inflação
- Mg EBITDA de 10,0% no 1º ano → 40% em 4 anos
- CAPEX aquisição: R\$7k por aluno em 2012, ajustado pela inflação a partir de 2013

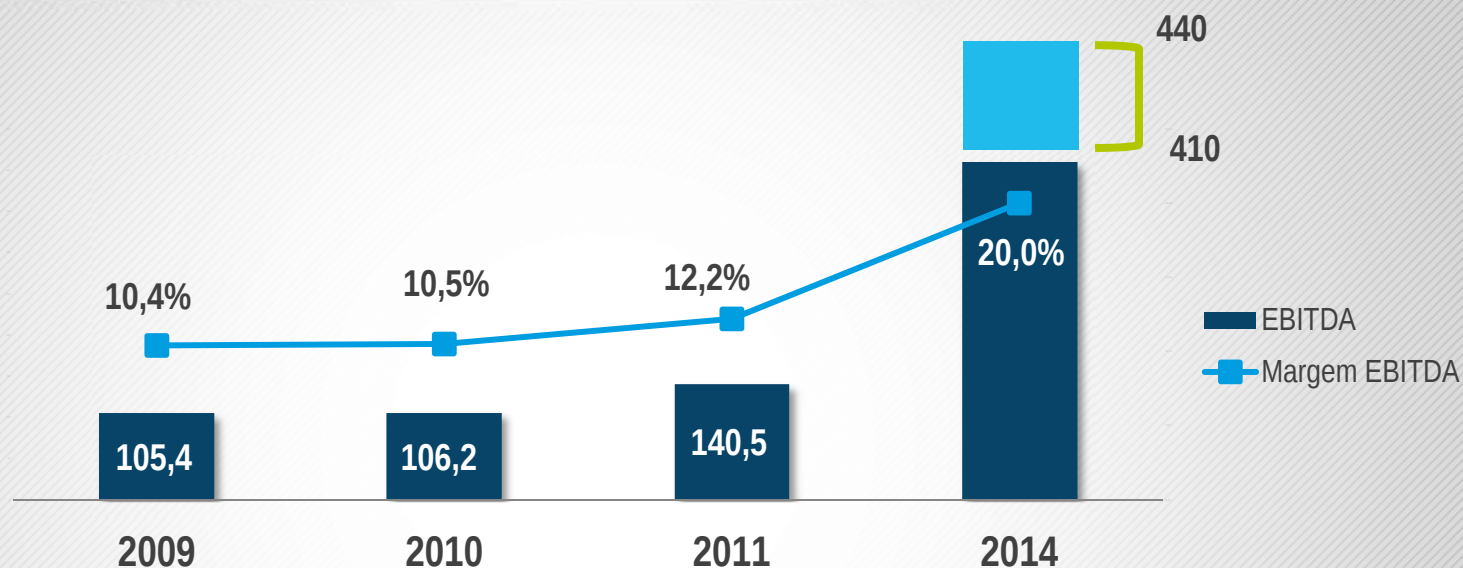


Bridge de Margem 2014



- Apenas uma proxy → não é modelo
- Ganhos de margem não necessariamente virão alocados nessas proporções

Projeção EBITDA 2014



Riscos

- Crescimento da Demanda
- Pressão Custo Pessoal + Imóveis
- Preço & Competição
- Regulatório & Novos Produtos

Oportunidades

- Aumento real do ticket médio
- Expansão EAD (abrangência)
- Novos Negócios (ex: NAC)
- M&A Transformacional

Gestão do Caixa & Funding

Premissas para 2014:

- PMR Ex-FIES estabilizando em aproximadamente 60 dias
 - Taxa de penetração FIES aproximadamente 40% em 2014
 - PMR FIES estabilizando em 80 dias em 2014
 - CAPEX manutenção em 3% a 3,5% da ROL; CAPEX expansão em 0,5% a 1%; CAPEX Plurianuais em torno de 2% até 2014.
-
- Cobertura praticamente total das necessidades de capital com eventual linha do BID + Bancos Fomento
 - Nenhum *covenant* ameaçado – maior cenário de ratio dívida líquida/EBITDA < 2,0x

Conclusão

- Momento Ensino Superior
- Momento Estácio → PRONTA!!!
- Risco de execução baixo
- Várias fontes de crescimento (orgânico)
- ROIC crescente

