



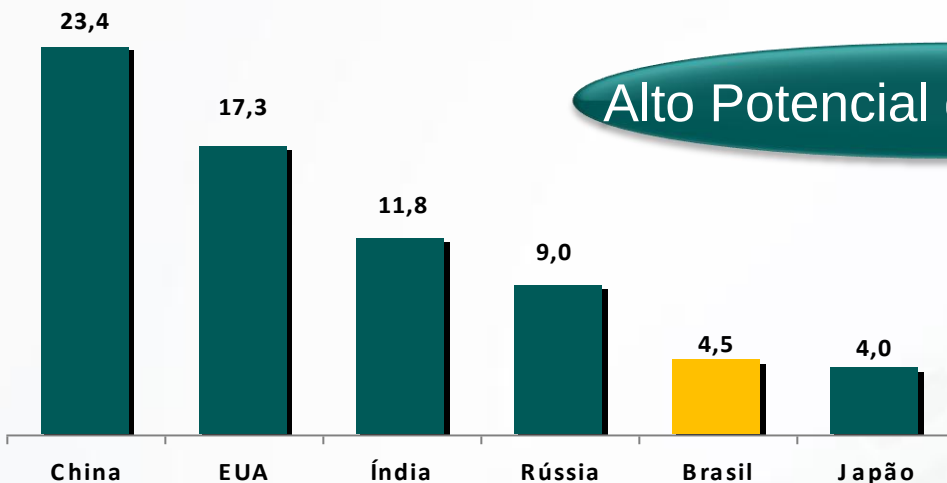
Morgan Stanley

11<sup>th</sup> Annual Latin American Conference

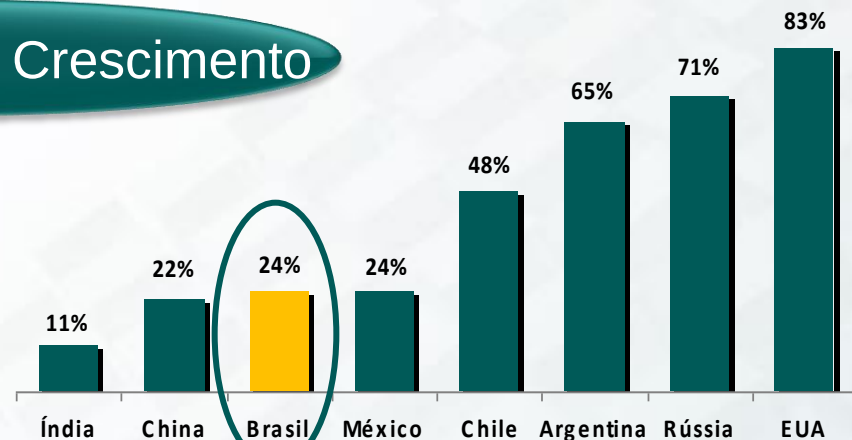
# Porque investir em Educação no Brasil

Maior mercado da América Latina, com baixo índice de penetração

Alunos Matriculados (Unesco – 2005 em milhões)

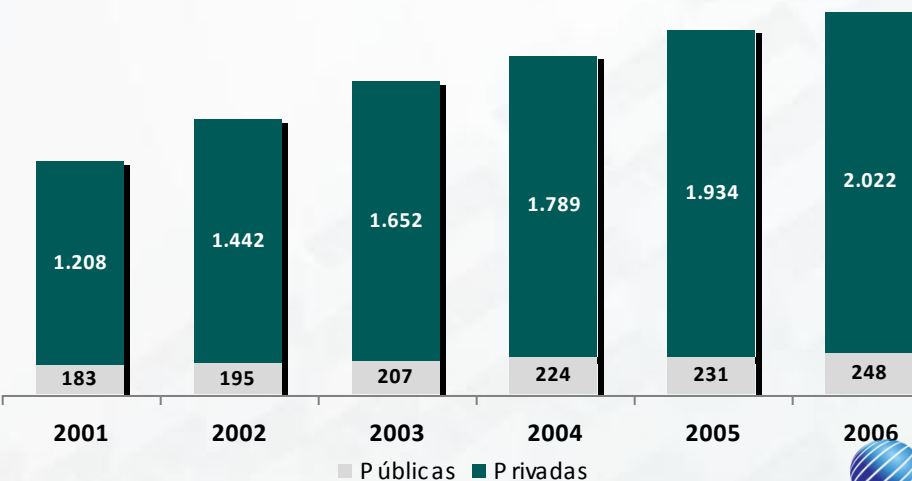


Taxa de Matrículas (Unesco - 2005)

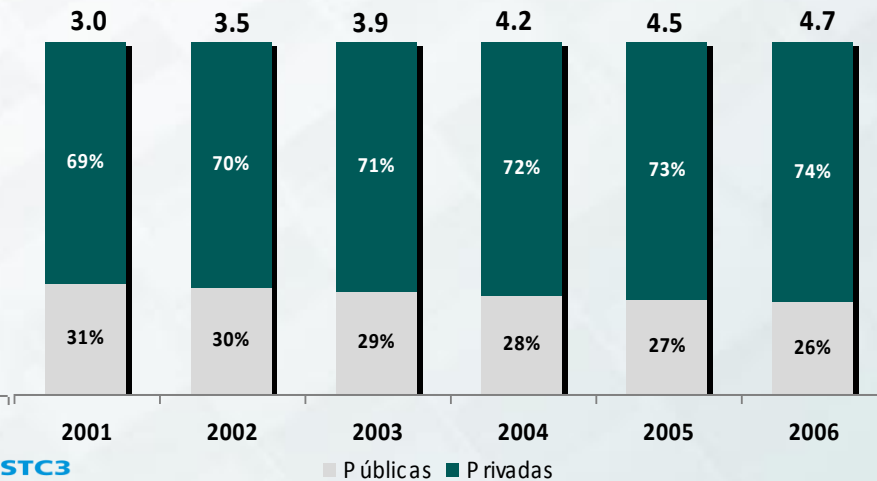


Alto Potencial de Crescimento

Número de Instituições



Número de Matrículas (milhões)

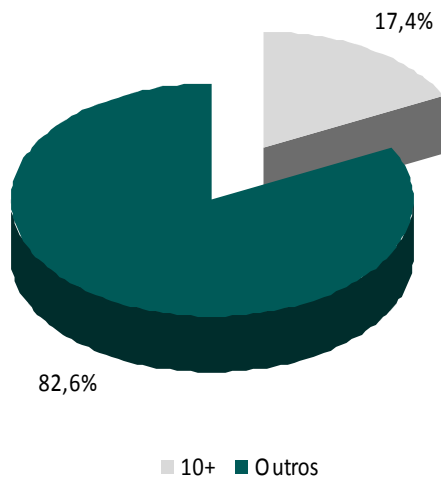


# Visão do Setor: Altamente Fragmentado

10 Maiores Instituições detêm menos de 20% das matrículas<sup>1</sup>

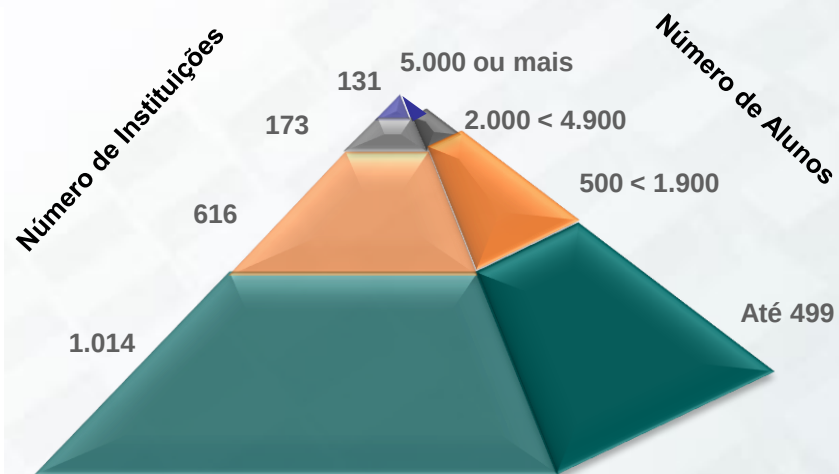
## Market Share das 10 Maiores Instituições Privadas

Baseado no Número de Alunos Matriculados



**Total: 3,3 milhões de matrículas**

## Instituições Privadas / Alunos (número e tamanho)



**Total: 1.934 Instituições**

**Alto potencial de consolidação**

(1) Fonte: Hoper Educational (2005)

# Quem somos

- ◆ **Maior Player de ensino superior no Brasil, com maior cobertura geográfica**
- ◆ **205\* mil estudantes de graduação**
- ◆ **Presença Nacional: 77 campi em 16 estados**
- ◆ **2 Universidades, 2 Centros Universitários e 20 faculdades**
- ◆ **Forte Base Acionária: Sócios Fundadores e GP**
- ◆ **Melhores Práticas de Governança: Novo Mercado**
- ◆ **Modelo 'Asset Light': ROE of 20%**
- ◆ **Receita UDM de R\$901 milhões e EBITDA UDM de R\$98 milhões**

(\*) - Inclui as 5 recente aquisições, que encontram-se em processo de aprovação em AGE

**Campus Rebouças**



**Campus Tom Jobim**



**Campus R9**

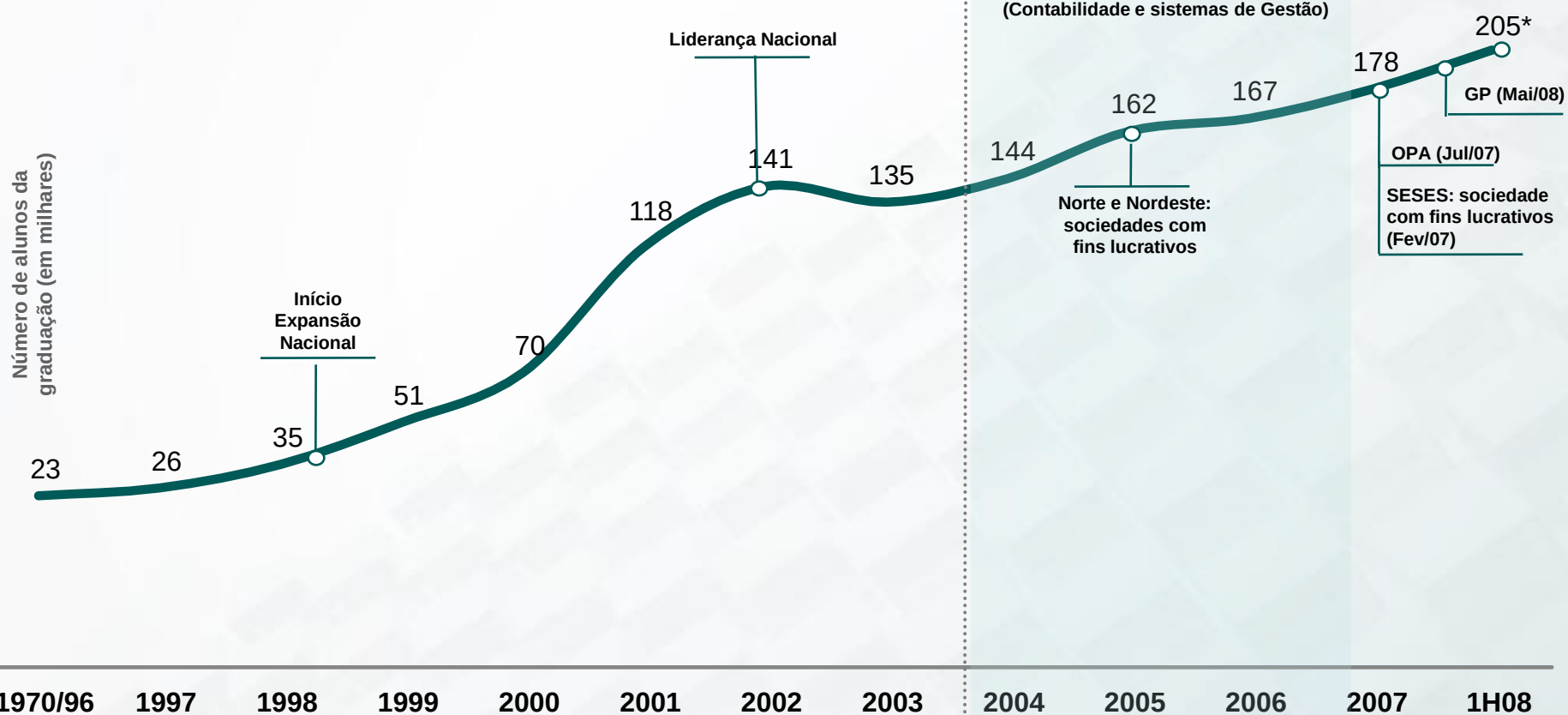


# História de Crescimento

Forte Crescimento Orgânico

Reestruturação e  
preparação para a OPA

Ganhos de Eficiência  
e  
Consolidação



(\*) - Inclui as 5 recente aquisições, que encontram-se em processo de aprovação em AGE

## Perfil do aluno



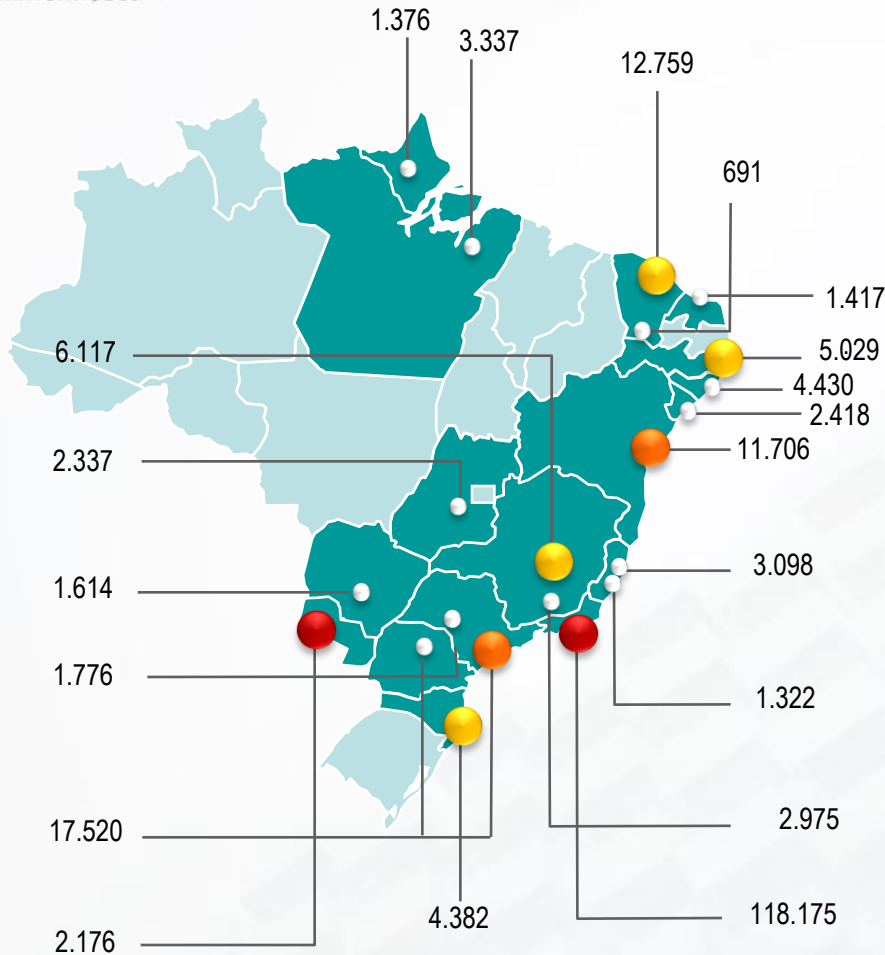


# O que já fizemos em 3 meses

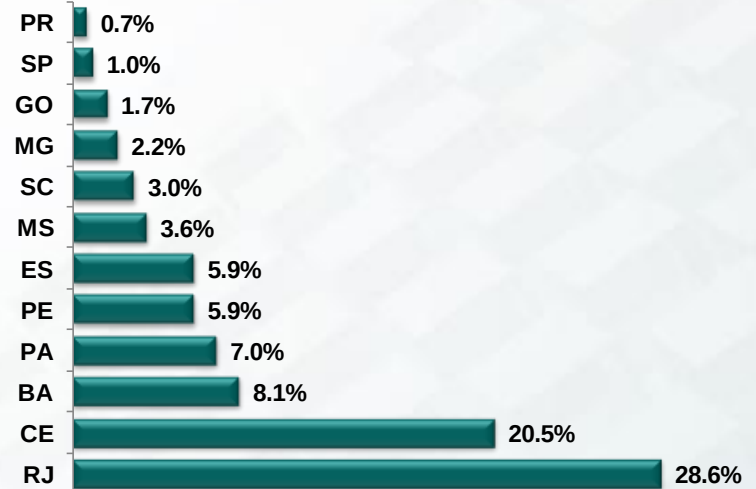
- ◆ **Novo Conselho de Administração (8 membros, sendo 3 independentes)**
  - ✓ Composição reflete o equilíbrio entre o vasto conhecimento do setor de ensino e o foco nas melhores práticas de gestão
- ◆ **Nova Diretoria Executiva**
  - ✓ Formada por executivos com grande experiência em empresas com gestão fortemente focada em resultados, assim como por profissionais com longa expertise da Estácio
- ◆ **Otimização da Estrutura Organizacional**
  - ✓ Priorizar, simplificar e padronizar os processos
  - ✓ Rigoroso controle de custos e despesas, foco no crescimento e na qualidade dos cursos
- ◆ **Plano de Remuneração Variável e Stock Option**
  - ✓ Objetivos claros e desafiadores, alinhados com as diretrizes financeiras e estratégicas da Empresa
  - ✓ Meritocracia: Modelo de gestão visa alinhar remuneração dos gestores aos resultados da Empresa
  - ✓ Política de Bonus para executivos, diretores e coordenadores acadêmicos e docentes
  - ✓ Diluição máxima de 5%
- ◆ **Melhores Práticas de Governança**
  - ✓ Conselho Fiscal, Comitê de Auditoria & Remuneração, IFRS ao final de 2008
- ◆ **Listagem no Novo Mercado (100% ações ordinárias, 100% tag-along)**
  - ✓ Alinhar a gestão da Companhia às melhores práticas de governança corporativa

# Posição de Liderança da Estácio: 205 k students<sup>1</sup> - Junho/08

Maior Player no Brasil, com presença Nacional



## Market-Share por Estado<sup>2</sup>



Fonte: SINAES/2006

2 – Alunos matriculados no ensino superior (excluindo universidades públicas)

✓ Mensalidade Média: R\$447 (1S08)

- Universidades
- Centros Universitários
- Credenciamento para Centros Universitários (em aprovação no Mec)
- Faculdades

1- Inclui as 5 recente aquisições, que encontram-se em processo de aprovação em AGE



# Múltiplas Oportunidades de Crescimento

## Crescimento Orgânico

- Mercado de ensino superior com forte demanda
- Maximização de oportunidades nos mercados de São Paulo e Nordeste
- Transformação de faculdades em Centros Universitários
- Lançamento de novos cursos e vagas

## Aquisições

- Relevância no *market share* – expansão e consolidação
- Estratégia adequada – posicionamento de mercado compatível
- Prioridade para Centros Universitários
- Sinergias operacionais

## Ensino a Distância

- Abertura de novos mercados para alcançar novos segmentos
- Provedor de conteúdo e distribuição
- CAPEX marginal – investimentos já realizados

# Ganhos de Eficiência: Oportunidades em Despesas de G&A

## Otimização de Processos

- **Otimização de Estrutura Organizacional**
- **Padronização de Processos**
- **Centralização do BackOffice:** Compras / Contabilidade / RH / Jurídico / Contas a Pagar / Tesouraria / TI / Administração de imóveis

## Sistemas Integrados

- **SAP:** Já em operação em todas as unidades
- **SIA: Sistema Acadêmico** – em operação em todas as unidades até o final de 2008

## Orçamento Base Zero

- Orçamento Base Zero / Matricial
- Benchmarks Interno e Externo
- Compartilhamento das melhores Práticas

## Ganhos de Eficiência - CSP – Custo de Docentes

**Acordo com o Sindicato - RJ**



**Aumentos salariais abaixo da inflação**

**Reforma Acadêmica**



**Aumento do número de alunos por turma**

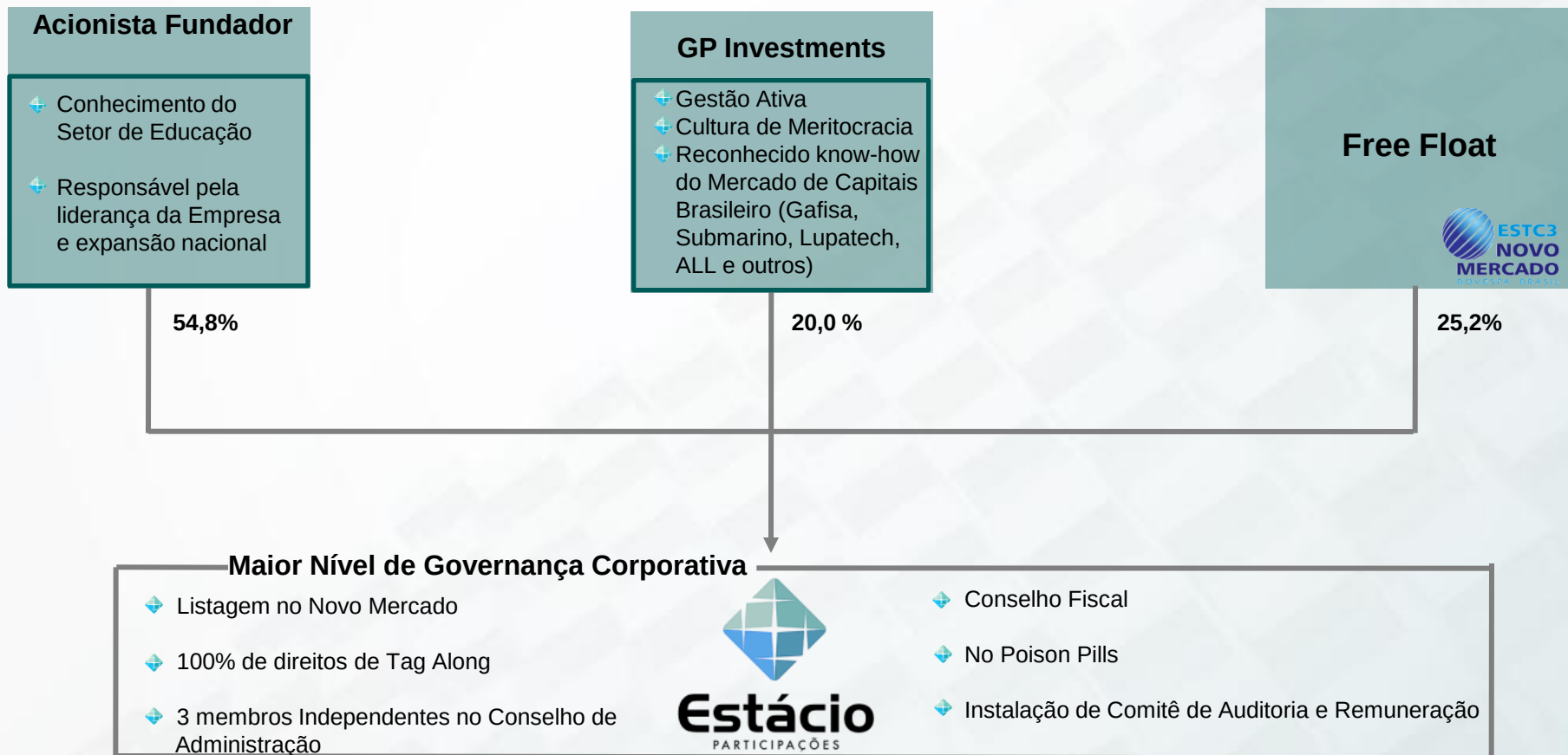
**MODULARIZAÇÃO: Redução de Pré-requisitos / Redução de Evasão / Entrada Flexível**

**DISCIPLINAS COMUNS: Mesmo Disciplina para diferentes Cursos (Línguas, Matemática, etc)**

**PADRONIZAÇÃO DOS CURSOS em todas as unidades**

**ENSINO A DISTANCIA: Aumento do uso de atividades on-line (até 20% da carga horária)**

# Forte Estrutura Acionária e Excelente Padrão de Governância



# Equipe de Executivos Profissional e altamente motivada

## Diretoria Executiva

### João Rosas – Diretor Presidente

Iniciou sua carreira na Vale, liderou a BU intermodal na ALL e a área de mercado consumidor na Infoglobo

### Lorival Luz – Diretor Financeiro

Trabalhou no Citibank (Banco Credicard) como Diretor de Tesouraria e Corporate Bank Chief of Staff

### Rogério Melzi – Dir. Planejamento Econômico e Operacional

Trabalhou como Diretor Financeiro da Suzano, Diretor de Planejamento na Inbev/Labat e Ambev

### Miguel de Paula – Diretor de Gente e Gestão

Trabalhou como Diretor de Gente da Farmasa e Votorantim e Gerente de Recursos Humanos da Gerdau

### Rubens Vasconcelos – Diretor de Ensino

Membro do Conselho de Administração da Cultura Inglesa, COO da Máxima Consultoria e Diretor Financeiro da Cougar

### Jessé Hollanda – Diretor de Operações

Reitor da Faculdade Estácio do Ceará, Diretor Acadêmico da Fundação CSN e membro do Conselho da CBS

### Alexandre Ferraz – Diretor de Mercado

Trabalhou como Gerente Geral, de Vendas e de Marketing Corporativo da Infoglobo

## Remuneração Variável (Bonus + Stock Option)

- ◆ Alinhamento dos interesses dos acionistas com os dos gestores
- ◆ Implementação de objetivos em bases globais e individuais (redução de custos, média de preços, metas qualitativas)
- ◆ Reconciliar qualidade com os objetivos de longo prazo
- ◆ Retenção de gestores-chave e profissionais

## People Development

- ◆ Programa de Treinamento de Docentes
- ◆ Programa de Trainee – Alunos mais talentosos da Estácio
- ◆ Programa de formação de Executivos
- ◆ Programa de Qualificação de Coordenadores de cursos

| (R\$ milhões)                       | 2005 | 2006 | 2007 | 1S07 | 1S08 |
|-------------------------------------|------|------|------|------|------|
| Receita Líquida                     | 762  | 829  | 860  | 428  | 476  |
| EBITDA ex-Aluguéis <sup>1</sup>     | 124  | 164  | 172  | 82   | 92   |
| Margem EBITDA ex-aluguéis           | 16%  | 20%  | 20%  | 19%  | 19%  |
| EBITDA Ajustado <sup>1</sup>        | 56   | 96   | 101  | 47   | 51   |
| Margem EBITDA Ajustada              | 7%   | 12%  | 12%  | 11%  | 11%  |
| Lucro Líquido Ajustado <sup>2</sup> | 23   | 60   | 81   | 31   | 43   |
| Caixa Líquido                       | (48) | (4)  | 229  | 41   | 256  |

(1) Ajustado no 1S07, ao pagamento de impostos em janeiro de 2007 (SESES com fins lucrativos a partir de fev/07) e às despesas extraordinárias em 2Q08

(2) Exclui amortização de ágio de aquisições e despesas extraordinárias



# Contatos de RI e Nota Importante

## Relações com Investidores:

Lorival Luz – [lorival.luz@estacio.br](mailto:lorival.luz@estacio.br)

Carlos Lacerda – [carlos.lacerda@estacio.br](mailto:carlos.lacerda@estacio.br)

Fernando Santino – [fernando.santino@estacio.br](mailto:fernando.santino@estacio.br)

e-mail: [ri@estacioparticipacoes.com](mailto:ri@estacioparticipacoes.com)

Phone: (55) 21 2433 9789 / 9790 / 9791

Fax: (55) 21 2433 9700

Av. das Américas, 3434 - Bloco 7 - 2º andar  
Cep 22640-102 Barra da Tijuca - Rio de Janeiro

Visit our website: [www.estacioparticipacoes.com/ri](http://www.estacioparticipacoes.com/ri)

## Nota Importante:

*Esta apresentação contém considerações futuras referentes às perspectivas do negócio, estimativas de resultados operacionais e financeiros, e às perspectivas de crescimento da Estácio Participações. Estas são apenas projeções e, como tal, baseiam-se exclusivamente nas expectativas da administração da Estácio Participações em relação ao futuro do negócio e seu contínuo acesso a capitais para financiar o plano de negócios da Companhia. Tais considerações futuras dependem, substancialmente, de mudanças nas condições de mercado, regras governamentais, pressões da concorrência, do desempenho do setor e da economia brasileira, entre outros fatores, além dos riscos apresentados nos documentos de divulgação arquivados pela Estácio Participações e estão, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio. Somos uma companhia holding cujos únicos ativos são as participações societárias na SESES, STB, SESPA, SESCE, SESPE e IREP, detendo 99,99% do capital social de cada uma delas. Somos uma companhia holding constituída em março de 2007 a partir de uma reorganização societária, cujo propósito foi o de concentrar as atividades de ensino superior desenvolvidas pelas sociedades SESES, STB, SESPA, SESCE e SESPE, sujeitas ao nosso controle. Considerando que a Empresa foi constituída somente em 31 de março de 2007, apresentamos somente para fins de comparação, as informações pro forma não auditadas, relativa aos três primeiros meses de 2007, partindo-se da premissa que a constituição da Empresa houvesse ocorrido em 1º de janeiro de 2007. Adicionalmente, certas informações foram apresentadas ajustadas para refletir o pagamento de impostos na SESES, nossa maior subsidiária, a qual, a partir de fevereiro de 2007, com sua transformação em sociedade empresarial com fins lucrativos, passou a se sujeitar às regras de tributação aplicáveis às demais pessoas jurídicas, ressalvadas as isenções decorrentes do Programa Universidade para Todos ("PROUNI"). Estas informações apresentadas para fins comparativos não devem ser tomadas por base para fins de cálculo de dividendos, de impostos ou para quaisquer outros fins societários.*