

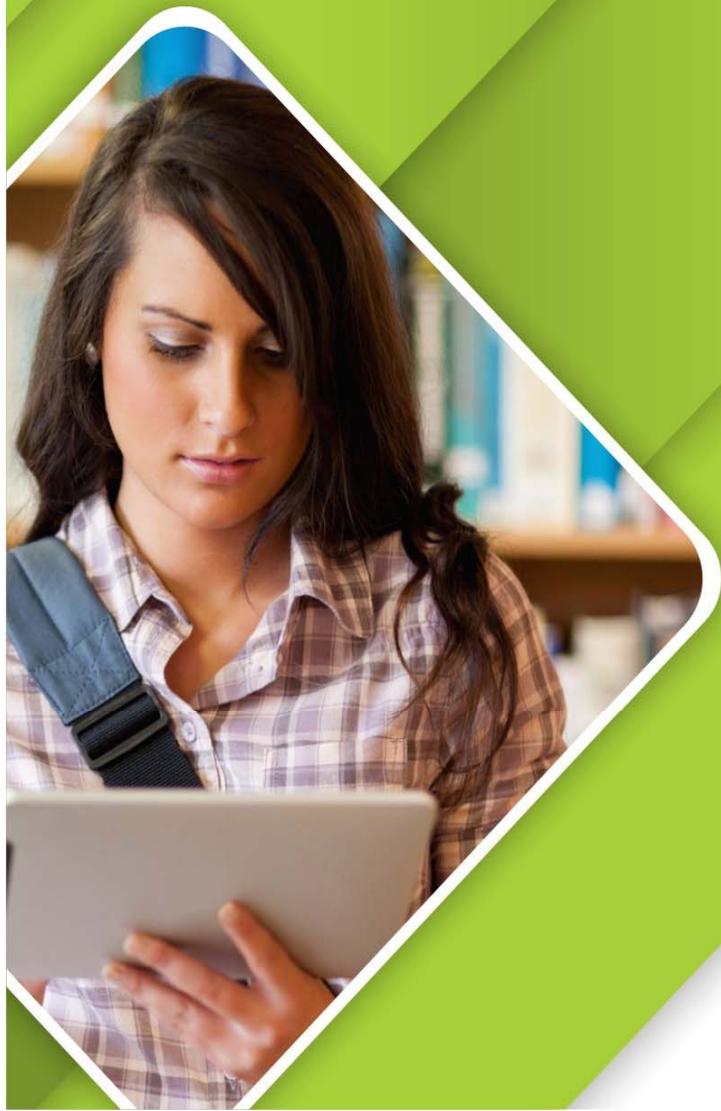


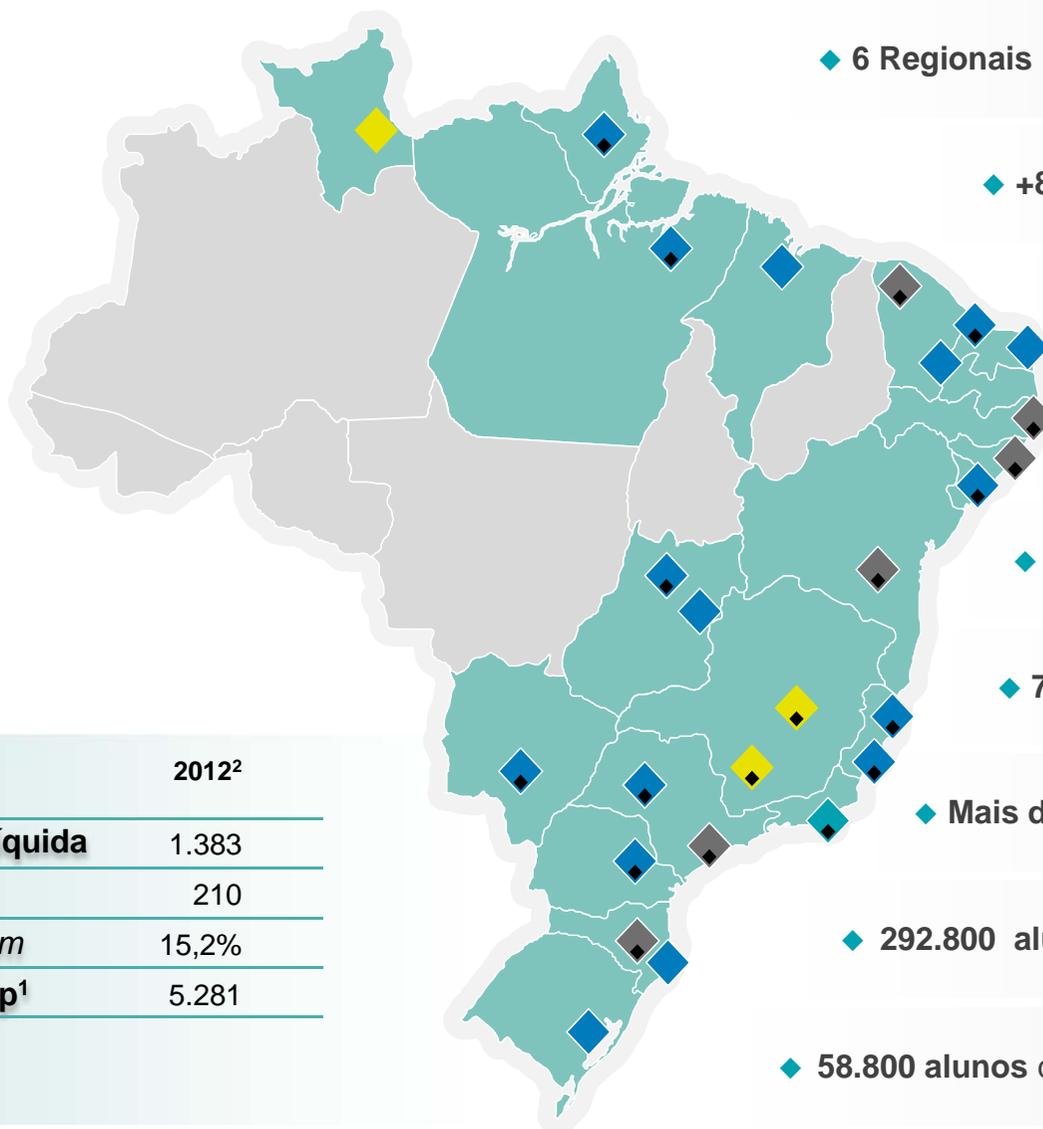
# Estácio

**Apresentação Estácio | APIMEC SP**

Agosto 2013

# 1. Sumário Executivo





◆ 6 Regionais

◆ +8.000 professores e 4.000 Administrativos

◆ 77 campi em 40 importantes cidades (20 estados + DF) do Brasil

◆ 52 pólos de ensino à distância já credenciados

◆ 7 áreas de conhecimento

◆ 78 programas de graduação

◆ Mais de 313.000 alunos

◆ 292.800 alunos de graduação

◆ 58.800 alunos de EAD

◆ 20.600 alunos em cursos de pós-graduação

(R\$ mm)	2012 <sup>2</sup>
<b>Receita Líquida</b>	1.383
<b>EBITDA</b>	210
<i>% margem</i>	15,2%
<b>Market cap<sup>1</sup></b>	5.281

◆ Universidade   ◆ Faculdade   ◆ Centro Universitário   ◆ Em processo de transformação para Centro Universitário   ◆ EAD

## Estrutura Acionária (Pós-Follow On)



2008  
a  
2011

Ambiente Setorial  
Favorável



*Turnaround 08-11*  
→ Base de  
Vantagens  
Competitivas



*Track-Record*  
Recente

2012  
a  
2014

**Ano de 2012 de Resultados  
Excepcionais:**

- ◆ Institucional / Imagem
- ◆ Crescimento da base de alunos
- ◆ EBITDA, margem EBITDA e fluxo de caixa
- ◆ Cultura e clima organizacional



**Excelente Prognóstico para 2013  
e 2014:**

- ◆ Crescimento com Escala
- ◆ Mais EBITDA e Rentabilidade
- ◆ *Upside Risks* (EAD, Novos Negócios, M&A)

2015  
a  
2020

Planejamento Estratégico 2020



- ◆ Acelerar crescimento do “core business” de Educação Superior



- ◆ Transição de Ensino Superior para Educação para Adultos

## 2. Ambiente Setorial





- ◆ **Cenário para Expansão do Ensino Superior**
  - Aceleração da demanda (CAGR 03/11: 7,8%)



- ◆ **Plano Nacional de Educação (PNE)**
  - Compromisso do governo: 10 milhões de alunos



- ◆ **Políticas Públicas – Incentivos Governamentais**
  - FIES e ProUni



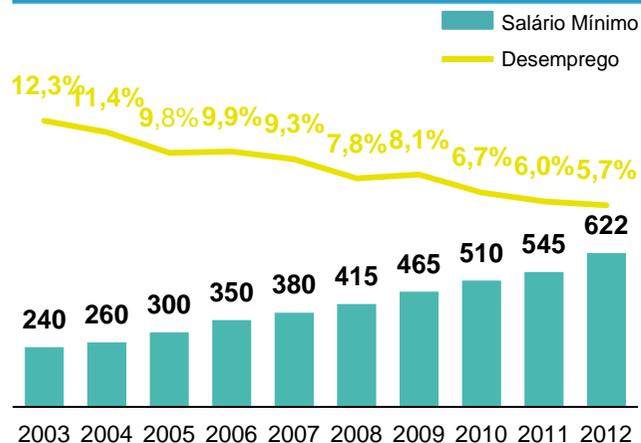
- ◆ **Ensino à Distância**
  - Expansão do acesso ao ensino superior
  - Quase 1 milhão de alunos em 5 anos

# Cenário para Expansão do Ensino Superior

## Aceleração da Demanda

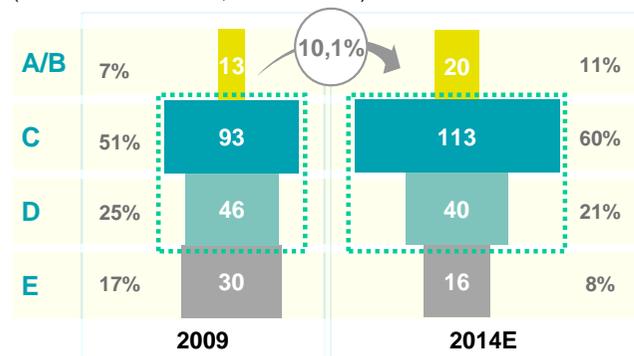
O setor de educação conta com importantes *drivers* que sustentam as perspectivas de crescimento para os próximos anos

### Salário Mínimo (R\$) e Índice de Desemprego (%)



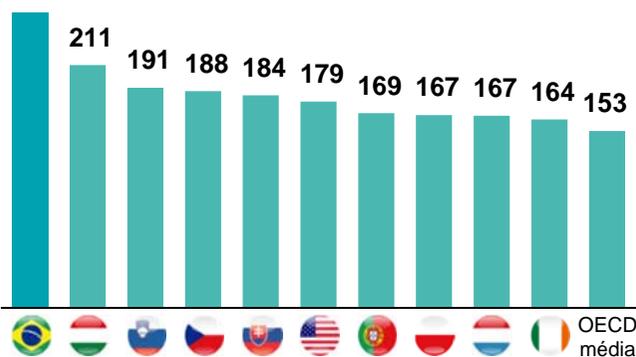
### Classe C Emergente

(Número de habitantes, 2009 – 2014E)



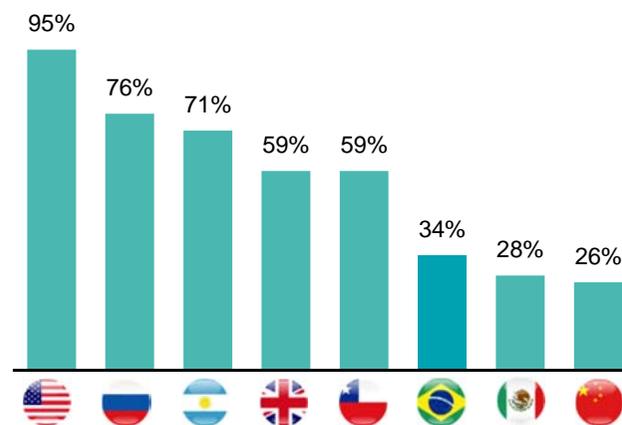
### Incremento de Salário Pós-Formação<sup>1</sup>

Base 100, onde 100 representa o salário médio na ausência de ensino superior 256

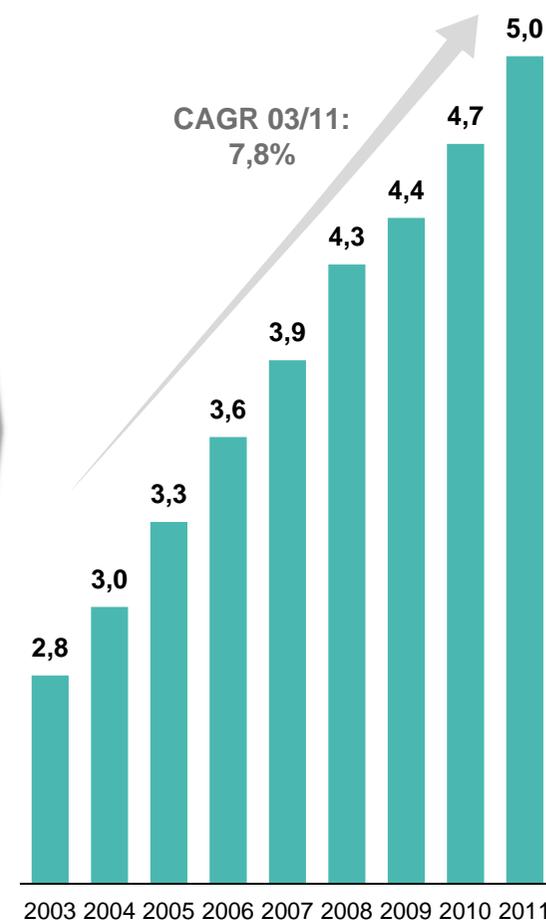


### Ensino Superior no Mundo – 2010<sup>2</sup>

Penetração do Ensino Superior (%)<sup>3</sup>



### Alunos no Ensino Superior Privado (mm)



Fonte: Companhia, IBGE, FGV, Hopper e Unesco

Notas: (1) Salário na ausência de curso superior = 100

(2) Para Brasil, dados de 2008

(3) Considera a população matriculada em Ensino Superior / população total (18-22 anos)

O governo brasileiro estabeleceu um plano nacional de 10 anos para a melhora da qualidade da educação nacional e já apresenta dados que comprovam o aumento dos investimentos neste setor

## Visão Geral do Plano Nacional de Educação de 2010

### Principais Objetivos para o Ensino Superior

- ◆ Qualificar jovens para o mercado de trabalho
- ◆ Inclusão do Brasil na perspectiva de “economia do conhecimento”: pesquisa e inovação
- ◆ Expansão e qualificação do ensino superior

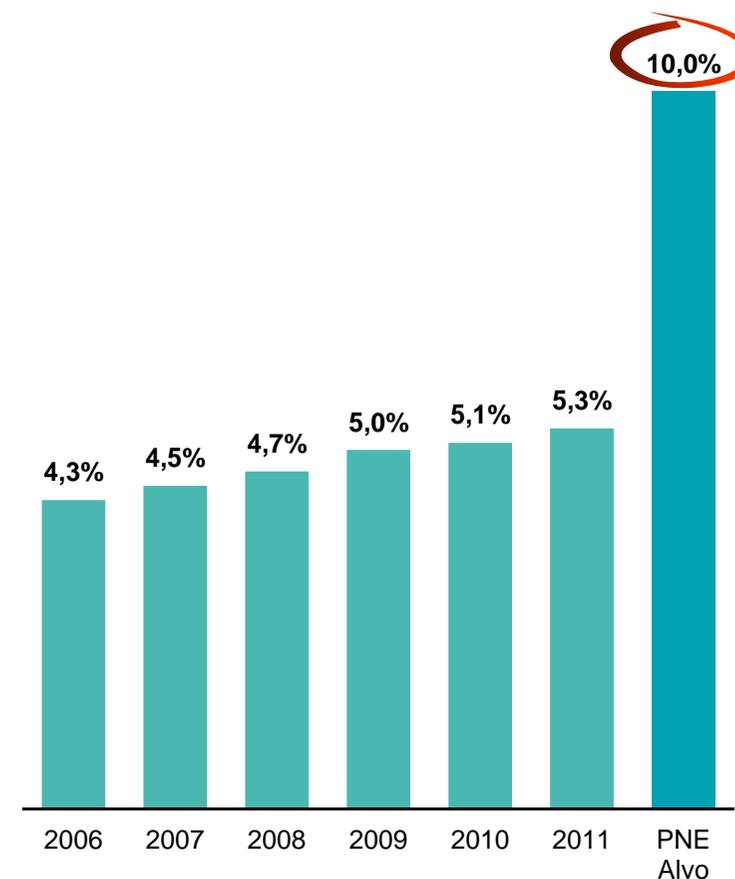
### Meta

(18 a 24 anos)	2011/12 Census	PNE Alvo
Taxa líquida de matrícula	14,6%	33,0%
Taxa bruta de matrícula	27,8%	50,0%
Total de alunos matriculados no ensino superior	7,2 milhões	10,0 milhões

### Ações

- ◆ Garantir o acesso às instituições de ensino privadas: bolsas de estudo (ProUni) e financiamento estudantil (FIES)

## Gastos do Governo com Educação (% do PIB)



O Governo continua aumentando os seus gastos com educação e as políticas de incentivo, beneficiando o setor de educação do Brasil

# Políticas Públicas – Incentivos Governamentais

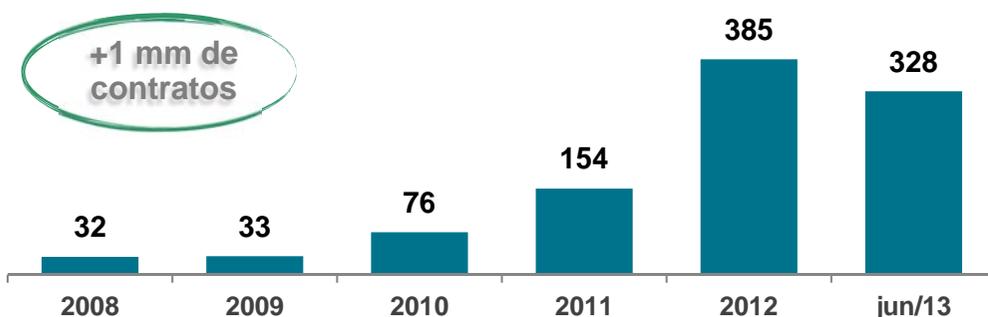
## FIES e ProUni

Ao longo dos últimos anos, sustentado pelo PNE, a relevância de políticas públicas no setor de educação aumentou substancialmente, dando destaque para o FIES e o ProUni

### FIES



(Novos Contratos Firmados / ano – '000)



◆ Financiamento de **longo prazo** para alunos com **baixa renda**



◆ Condições de financiamento extremamente favoráveis:  
– Taxa de juros de **3,4% a.a**, termos nominais  
– Amortização em aproximadamente **18 anos**

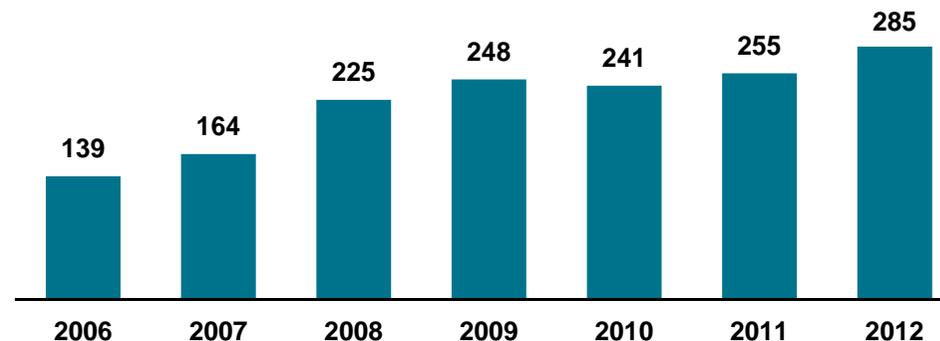


◆ Não existe a necessidade de um fiador **desde 2011**

### ProUni



(Número de Bolsas – '000)



◆ Concessão de **bolsas de estudos** para alunos do ensino superior que comprovem a necessidade do programa



◆ Programa oferece isenção de taxas fiscais para os cursos de graduação

**Aumento da penetração do ensino superior nas classes C e D**

# Ensino a Distância

## Expansão do Acesso ao Ensino Superior

O modelo de EAD no Brasil está bem estruturado para um novo período de aceleração de crescimento, baseado na criação de um novo público alvo e na adequação dos players à nova realidade regulatória

### Acessibilidade

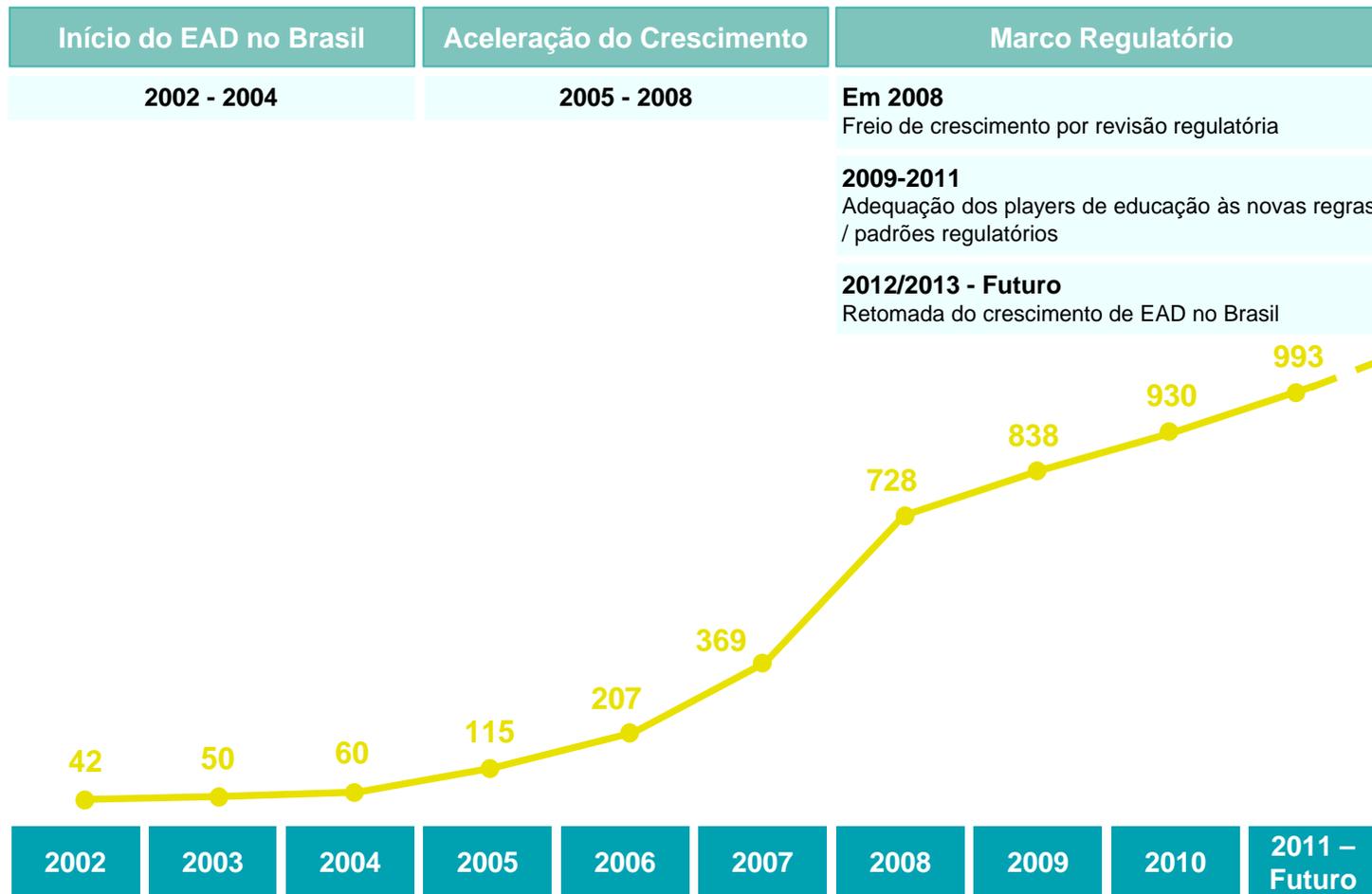
### Base de Alunos – EAD ('000)

**Tícket Médio Menor**  
R\$200 a R\$250 por mês

**Modelo Conveniente**  
Viável para adultos que já trabalham

**Novo Público**  
Criação de uma nova demanda por educação

**Capilaridade**  
EAD atinge localidades onde existe escassez de cursos presenciais



**Vantagens para as Instituições de Ensino**

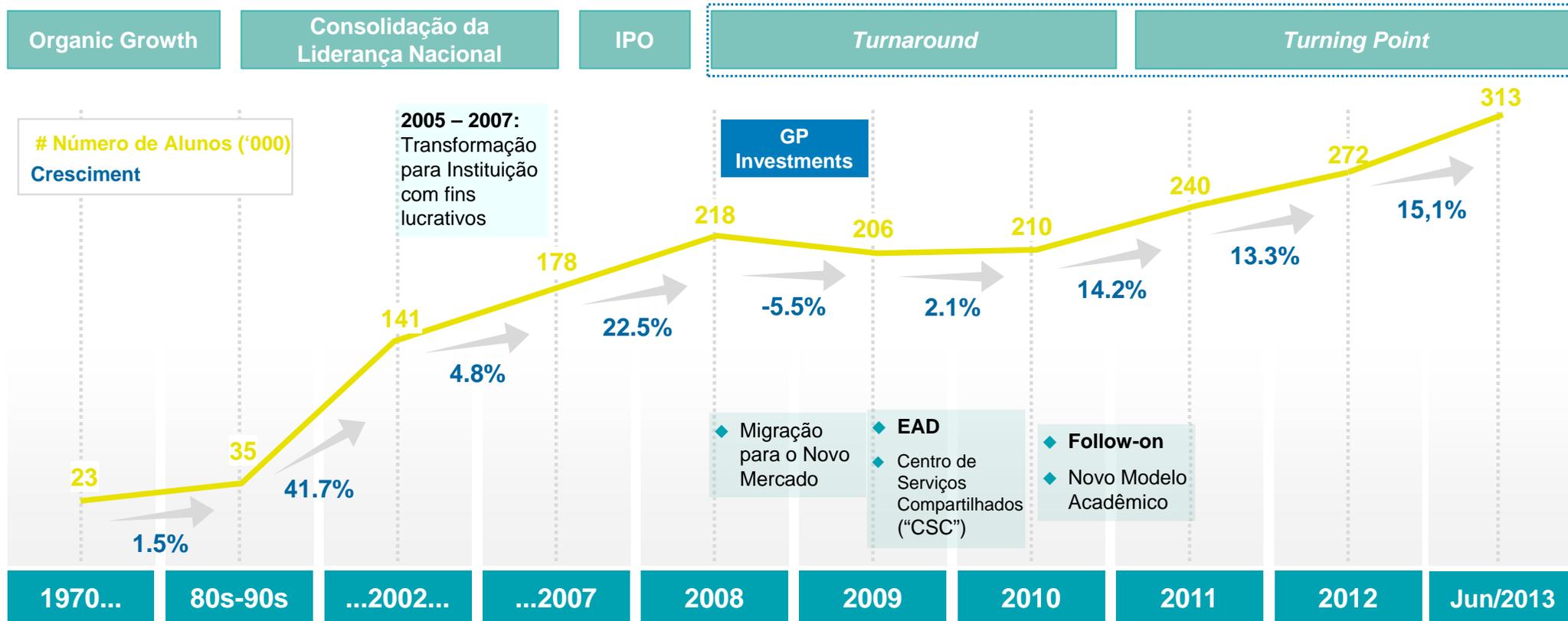
**Crescimento Acelerado**  
com Custos Operacionais Baixos

**Gerar Sinergias e Margens Maiores**

### 3. Diferenciais da Estácio



Algumas empresas crescem para então decidirem se arrumar. Na Estácio, a “lição de casa” já foi feita...



Source: Company

... E deu origem a uma série de vantagens competitivas que hoje fazem a diferença perante a concorrência



## Modelo Educacional

- ◆ Estruturação de um modelo educacional sem similares, com total integração curricular
- ◆ Modelo de EAD moderno e completamente alinhado com o modelo de ensino presencial

## Processos

- ◆ Centralização e padronização de processos em uma estrutura eficiente e premiada

## Mercado

- ◆ Mais de 40 anos como especialista no atendimento de jovens adultos e trabalhadores
- ◆ Reconhecimento da marca Estácio por todo o país

## Pessoas

- ◆ Equipe de alto nível, com alinhamento entre acionistas e colaboradores
- ◆ “Cultura Estácio” plenamente estabelecida e implementada

A Estácio dedicou esforços para elaboração de um modelo educacional sem similares, estruturado com foco nas tendências de longo prazo deste mercado...

## Estruturação do Modelo de Ensino Estácio

### Construção Coletiva de Conhecimento

- ◆ Conteúdo definido coletivamente
  - Mais de 3 mil professores



### Aproximação com Mercado de Trabalho

- ◆ Espaço Estácio Emprego
- ◆ Mais de 250 mil ofertas de estágio (Dez 12E)



### Conveniência / Modelo Híbrido de Ensino

- ◆ Utilização eficiente do modelo de EAD
- ◆ Material didático fornecido pela Estácio



## Inovação / Modernidade

### Uso Intensivo de Tecnologia

- ◆ Busca pela interatividade
- ◆ Tablets como ferramenta de ensino
- ◆ Apps e games



### Redes Sociais Colaborativas

- ◆ Integração entre alunos e professores
- ◆ Facilita comunicação e aproveitamento dos cursos



### Sistemas de Check

- ◆ Banco de questões
- ◆ Garante a padronização da qualidade
- ◆ Mais de 125 mil questões



“Universidade como Mediadora do Conhecimento”

...e hoje é a Companhia de educação brasileira melhor preparada para a nova era do conhecimento

Criação de um modelo de EAD ultramoderno, completamente alinhado com o modelo de ensino presencial



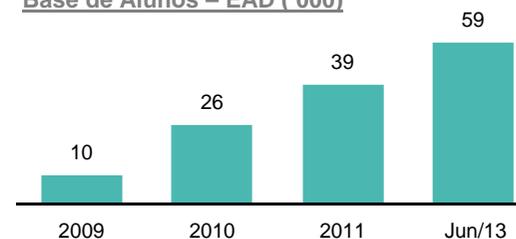
## Aumento da abrangência do EAD Estácio

◆ 61 novos pólos (metade via parceiros)

◆ Gestão e marketing dos pólos parceiros serão feitos pela Estácio

◆ Repasse de 20% da receita aos parceiros

Base de Alunos – EAD ('000)



As operações nacionais da Estácio estão ligadas à uma plataforma única de processamento



**Benefícios**

- Força processos padronizados
- Sistema de informação unificado
- Permite foco dos campi nos alunos

**Processos Realizados Selecionados**

300	FTE
250.000	Faturas/mês
8.000	Pagamentos/mês
17.000	Processos com MEC
360.000	Candidatos
+ 1 mm	Provas realizadas

**CSC Reconhecido e Premiado**



3º LUGAR  
PRÊMIO DE EXCELÊNCIA EM CENTROS DE SERVIÇOS COMPARTILHADOS  
Categoria Best New  
ESTACIO DE SÁ

**Robusta, a gestão de processos da Estácio é a mais preparada para a integração de aquisições**

Há mais de 40 anos, a Estácio estrutura seus serviços para ser especialista no atendimento do seu público alvo, jovens adultos e trabalhadores



## Excelência em Serviços



Hoje, a estrutura de serviços da Estácio é eficiente e focada em qualidade, proporcionando a melhor experiência de atendimento para o aluno

A Estácio é a única marca de educação superior reconhecida em todo o Brasil

## Estácio: Marca Sólida Nacionalmente

Presença em todas as regiões do Brasil com a marca Estácio



Força de vendas por todo o Brasil



Forte relacionamento institucional



EAD: aumento da capilaridade do sistema de ensino e penetração da marca



Alto grau de reconhecimento da marca



Estácio na mídia

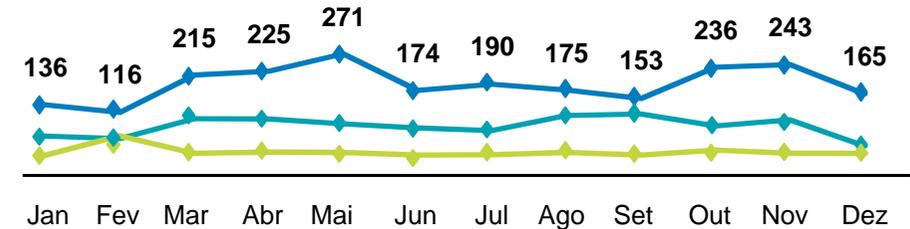


Fonte: Companhia

## Cobertura na mídia (# de publicações)

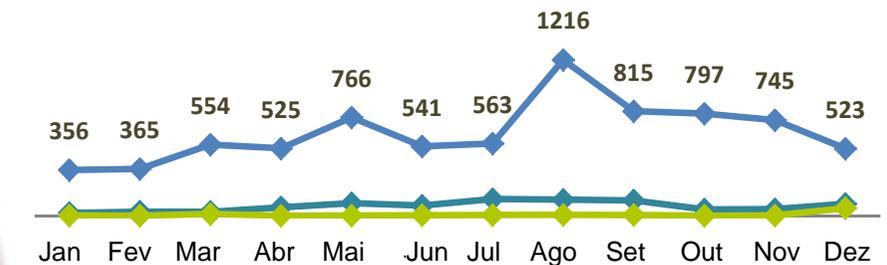
2010

Média mensal (+): 192



2012

Média mensal (+): 647



# Educação: Negócio de Pessoas

## Gestão Independente e Qualificada



		Anos na Estácio Estácio
<b>Rogério Frota Melzi</b> <i>Diretor Presidente</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Formação: Engenharia Mecânica pela Universidade Mackenzie; MBA pela Stanford University</li> <li>◆ Experiência: Diretor de Planejamento Financeiro &amp; Controle da Suzano Holding</li> </ul>	5 anos
<b>Paula Caleffi</b> <i>Diretora de Ensino</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Formação: História pela Universidade Católica do Rio Grande do Sul</li> <li>◆ Experiência: Gerente de Desenvolvimento Acadêmico da Universidade do Vale do Rio dos Sinos (UNISINOS/RS)</li> </ul>	4 anos
<b>Pedro Jorge Graça</b> <i>Diretor de Marketing</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Formação: Análise de Sistemas na Universidade Mackenzie; Pós-Graduação pela FGV</li> <li>◆ Experiência: Sócio-proprietário de um grupo educacional, além de 15 anos de experiência na área</li> </ul>	6 anos
<b>Miguel Pereira de Paula</b> <i>Diretor de Gente, Gestão e Serviços</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Formação: Administração de empresas pela Ulbra/RS; MBA em gestão de varejo pela USP</li> <li>◆ Experiência: Diretor de Gente e Gestão da Farmasa (GP Investments ) e Diretor de Recursos Humanos da Votorantim Cimentos Brasil</li> </ul>	5 anos
<b>Gilberto Teixeira de Castro</b> <i>Diretor de Operações</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Formação: Engenharia de Produção pela UFRJ</li> <li>◆ Experiência: 17 anos de experiência na AmBev, chegando a ocupar o cargo de Diretor Regional de Operações</li> </ul>	4 anos
<b>João Luis Barroso</b> <i>Diretor de Relações Institucionais</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Formação: Economia pela Universidade Gama Filho; Pós-Graduação em Economia pela FGV</li> <li>◆ Experiência: Secretário-adjunto de Política Econômica do Ministério da Economia, Fazenda e Planejamento e Superintendente do Tesouro da Prefeitura da Cidade do Rio de Janeiro</li> </ul>	4 anos
<b>Virgílio Capobianco Gibbon</b> <i>Diretor Financeiro e de RI</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Formação: Economia pela PUC-Rio; Pós-Graduação</li> <li>◆ Experiência: Diretor Executivo da TOTVS e Sr. Manager na Accenture do Brasil</li> </ul>	3 anos
<b>Marcos de Oliveira Lemos</b> <i>Diretor do EAD</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Formação: PhD em economia pela University of Illinois e mestre em economia pela University of Chicago</li> <li>◆ Experiência: Diretor do Centro de Serviços Compartilhados da companhia desde maio de 2011</li> </ul>	7 anos
<b>Marcos Noll Barboza</b> <i>Diretor de Educação Continuada</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Formação: Administração pela PUC-RS e MBA pela Harvard Business School</li> <li>◆ Experiência: Diretor Executivo de Desenvolvimento Estratégico do Grupo RBS, tendo ocupado diversos cargos anteriores na mesma companhia ao longo de sua carreira</li> </ul>	< 1 ano

# Educação: Negócio de Pessoas

## Agenda Positiva para Professores e Colaboradores

A Companhia desenvolveu ao longo do tempo diversos programas até alcançar o atual sistema de meritocracia

### Professores

- ◆ Fóruns anuais de docentes
- ◆ Remuneração variável docente
- ◆ Bolsas de mestrado e doutorado
- ◆ 2.200 professores nos Planos de Carreira (2010-2012)
- ◆ 4 módulos de treinamentos, com 4.000 professores treinados
- ◆ Auxílio para viagens e diárias em congressos nacionais e internacionais

**470** projetos de pesquisa Acadêmica submetidos aos órgãos de fomento entre **2009 e 2012**

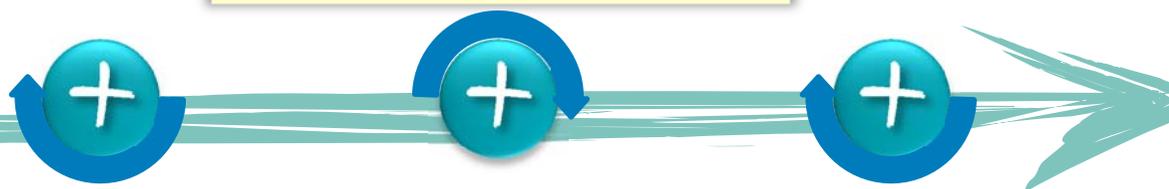
### Administrativos

- ◆ 410 colaboradores elegíveis a bônus
- ◆ Todos funcionários elegíveis a pelo menos 1 programa de recompensas
- ◆ Auxílio alimentação
- ◆ Programa de formação de gestores
- ◆ Plano de Carreira
- ◆ Mais de 80 executivos elegíveis ao SOP

**5.000** certificações em treinamentos administrativos em **2011/2012**

### Outros

- ◆ Plano de saúde e seguro de vida
- ◆ 4 programas de *trainees*
- ◆ Reconhecimento público
- ◆ Promoções internas
- ◆ Programa de Excelência



Alinhamento  
Total de  
Interesses

# A Cultura Estácio

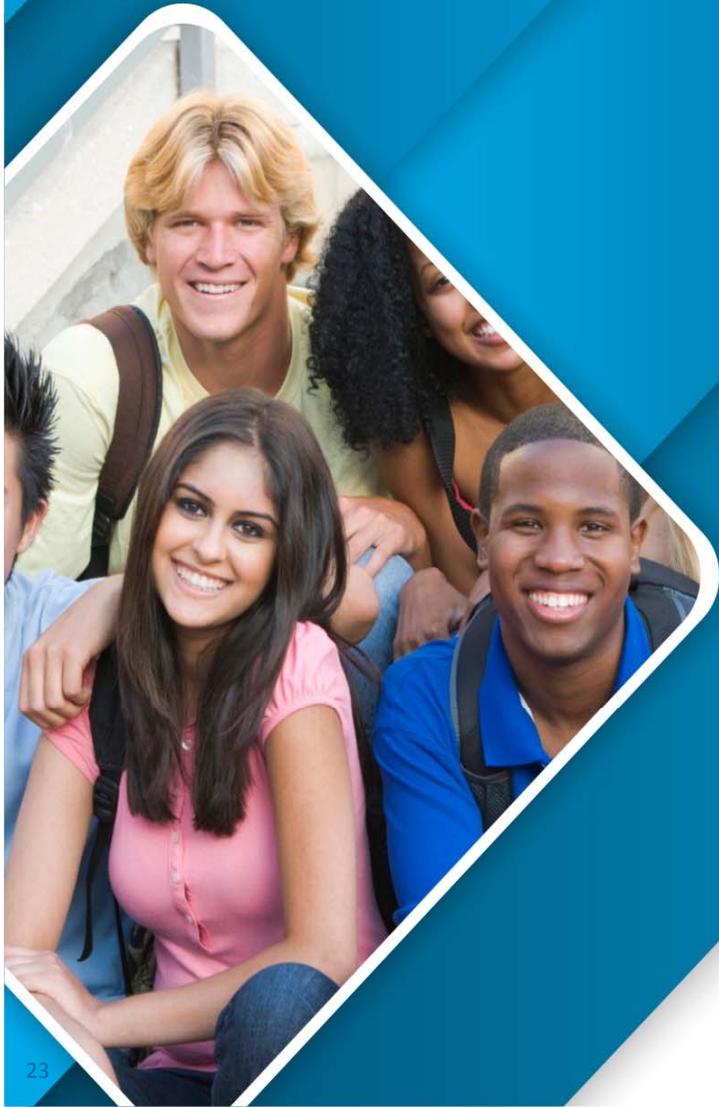
## “Gente Ensinando Gente”



### Valores Estácio



## ***4. Track record***

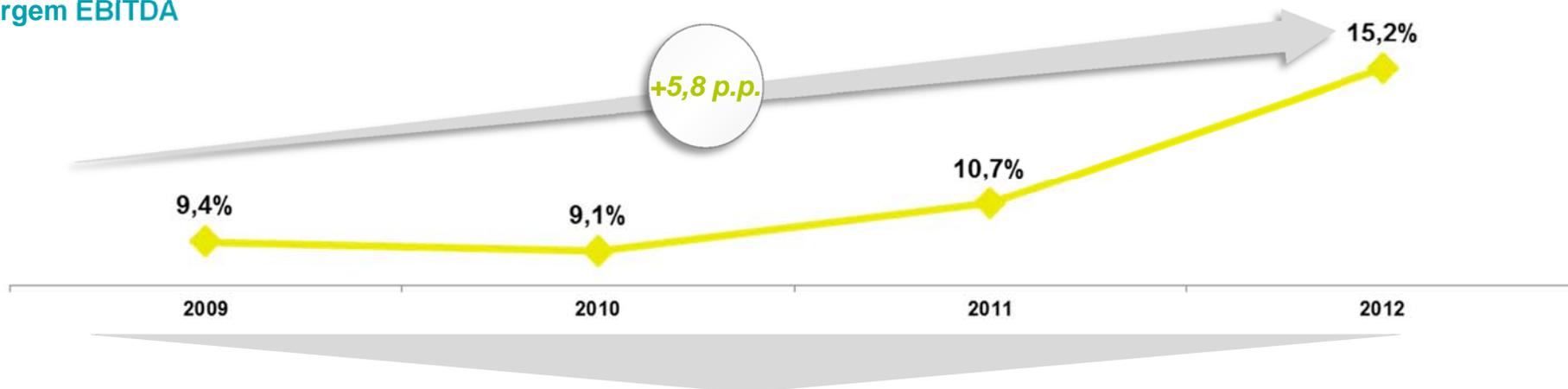


Tópicos	Metas	Status
<b>Modelo de ensino</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Fortalecimento e expansão de modelo de ensino único e alinhado com as necessidades do público alvo</li> </ul>	
<b>Centro de Serviços Compartilhados</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Implantação do Centro de Serviços Compartilhados (CSC)</li> </ul>	
<b>Expansão de margem</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Redução dos custos e despesas visando a expansão de margem EBITDA para 20% em 2014</li> </ul>	
<b>Governança corporativa</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Aumento da transparência na divulgação de resultados para <i>stakeholders</i>, criando novos padrões na indústria</li> </ul>	
<b>Aquisições</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Aquisições com foco em expansão geográfica e número de alunos</li> </ul>	Em andamento

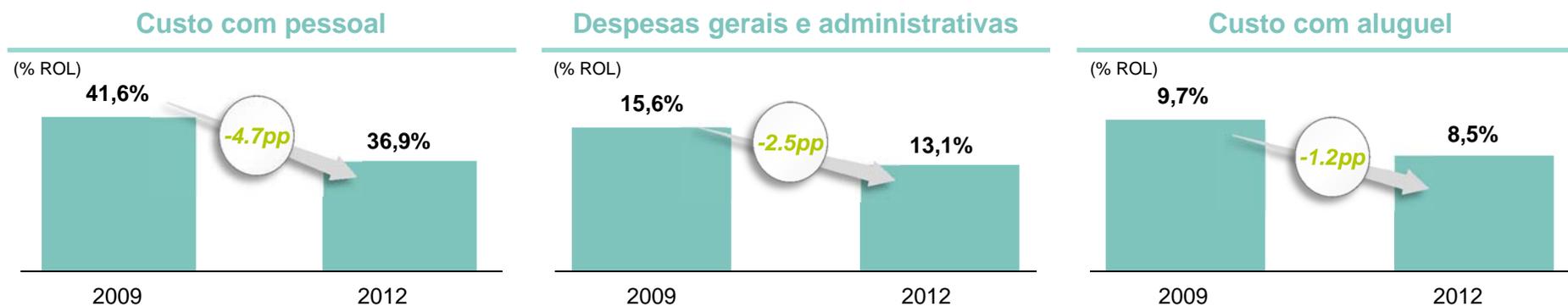
# Forte expansão de margem

Expansão de margem

## Margem EBITDA



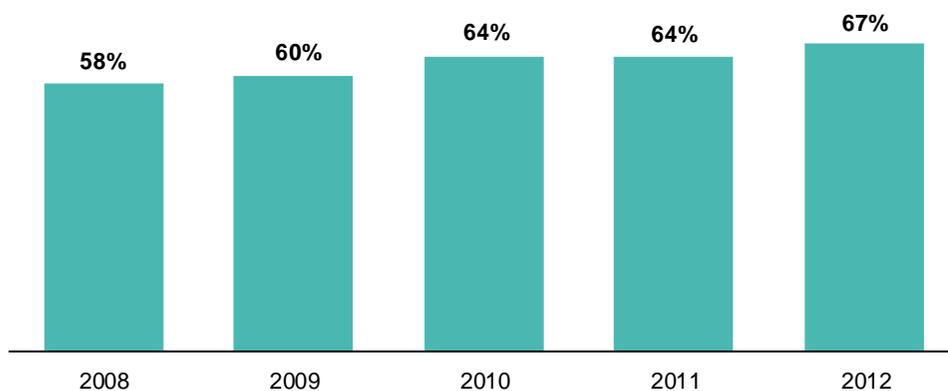
Drivers



Ferramentas

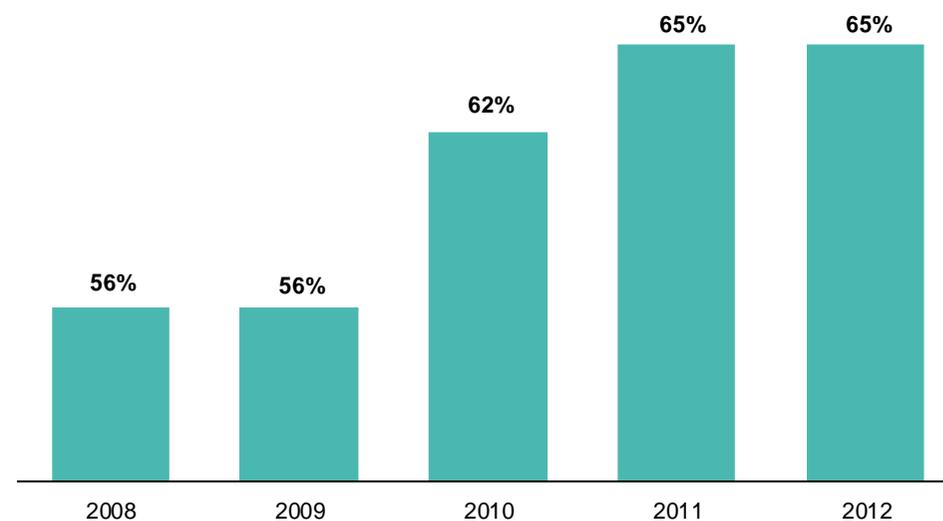
- Planejamento acadêmico
- Orçamento Matricial & Benchmarking Interno
- Aumento de Ocupação & Mudança de Campi
- Engenharia de Valor
- Strategic Sourcing

## PESA (Pesquisa de satisfação dos estudantes)



- ◆ Resultados positivos refletem um melhor nível de serviço e um novo modelo acadêmico

## Satisfação dos funcionários



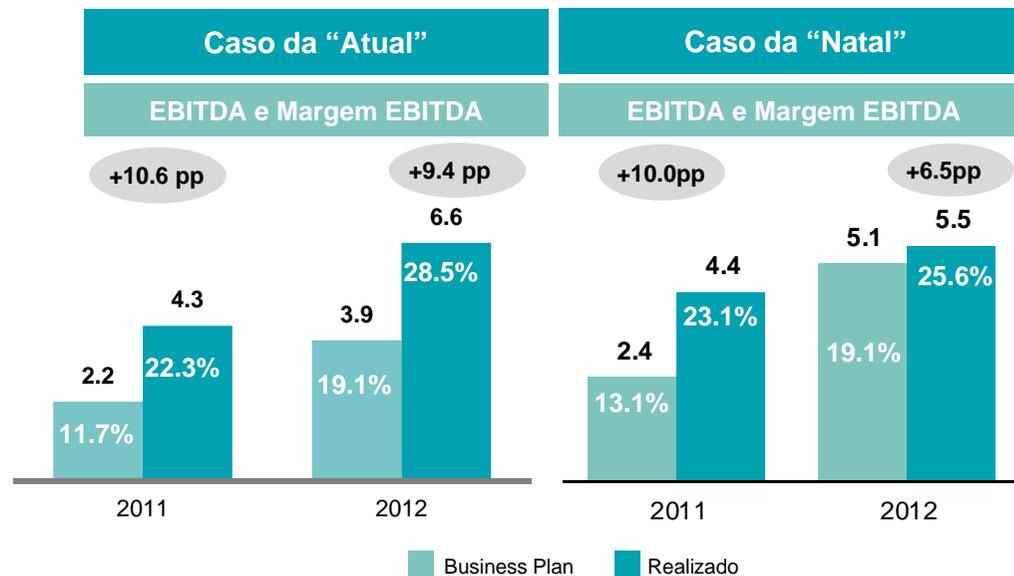
- ◆ 71% de participação de toda força de trabalho da Estácio (aproximadamente 6,7 mil funcionários)
- ◆ Resultados positivos reforçam o bom clima organizacional e a confiança no modelo de negócios

## 11 aquisições focadas em expansão geográfica nos últimos 2 anos



## Impacto da disciplina financeira

(R\$ mi e % ROL)



- ◆ Novo modelo acadêmico
- ◆ Integração com o CSC

- ◆ Aumento da captação após a entrada da Estácio

## Estratégia de integração das aquisições

Respeito ao aluno

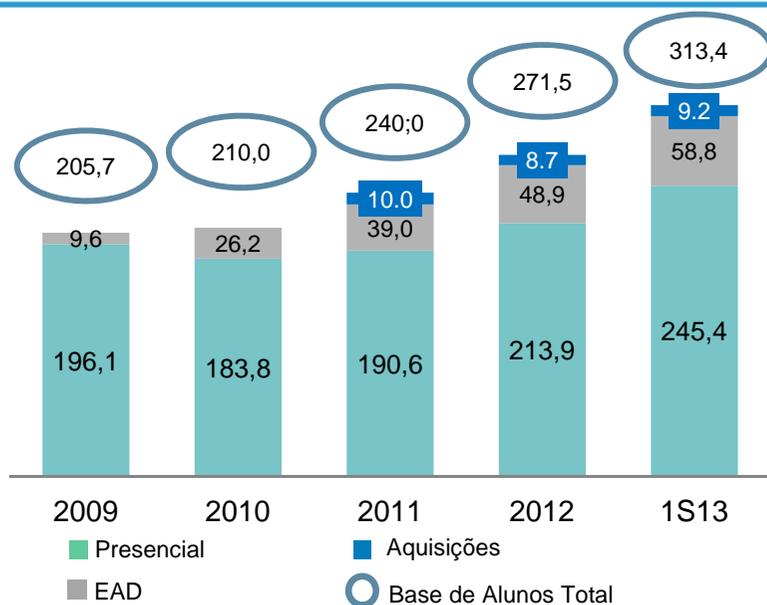


Aproveitamento de talentos internos



Relacionamento com a sociedade

## Base de Alunos por Segmento ('000)

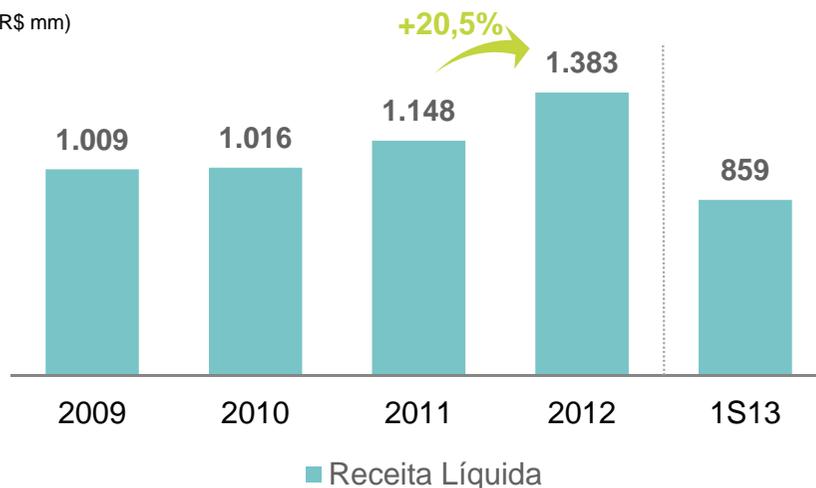


## Ticket Médio Presencial (R\$)



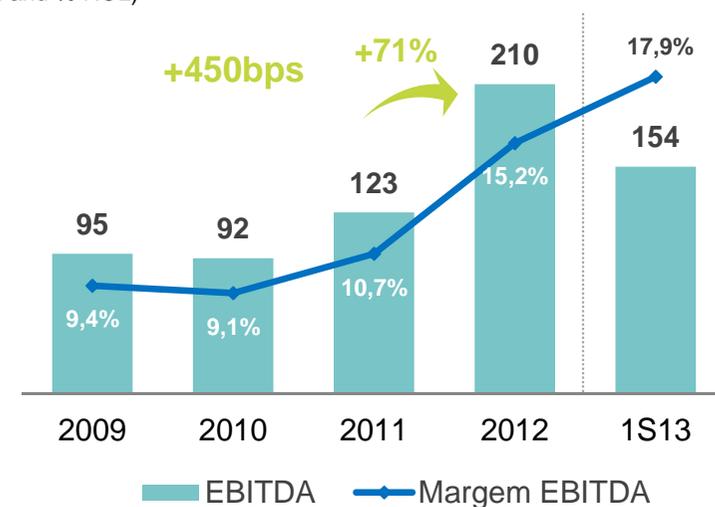
## Receita Líquida

(R\$ mm)



## EBITDA e Margem EBITDA

(R\$ mm and % ROL)



Notas:

- (1) Ticket médio não considera receita da *Academia do Concurso*.
- (2) EBITDA de acordo com Inst. CVM 527

## 5. Resultados 2T13



## 2T13: Destaques do Trimestre

- ◆ Base de Alunos 20,2% maior que no 2T12 com crescimento de 30% na Receita Líquida
- ◆ EBITDA cresce 80% e soma R\$66,6 milhões no 2T13
- ◆ Reconhecimento do primeiro curso a distância
- ◆ Desdobramento de Ações 3/1
- ◆ Aquisição da ASSESC

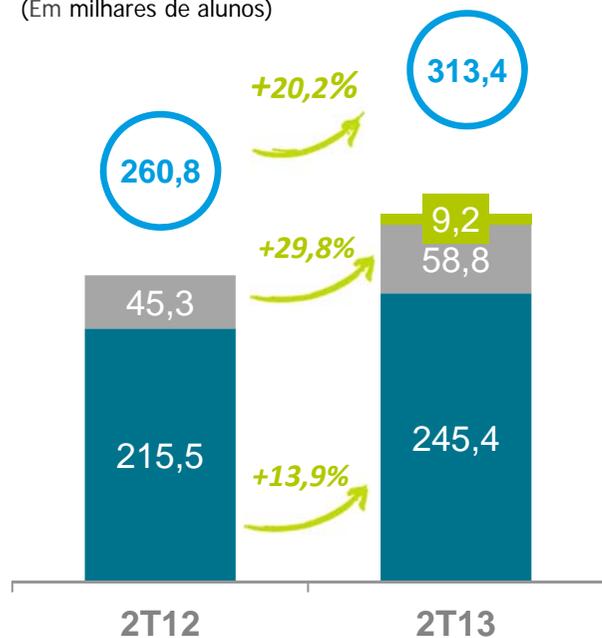


Principais indicadores (R\$ milhões)	2T12	2T13	Var.	2S12	2S13	Var.
Receita líquida	341,4	443,6	29,9%	672,0	856,7	27,5%
EBIT	20,7	48,6	134,8%	67,0	117,6	75,5%
EBITDA <sup>1</sup>	37,0	66,6	80,0%	94,9	153,6	61,9%
Margem EBITDA	10,8%	15,0%	4,2 p.p.	14,1%	17,9%	3,8 p.p.
Lucro Líquido	15,1	46,7	209,3%	55,0	113,3	106,0%
Fluxo de Caixa Operacional	28,0	41,1	46,8%	40,5	62,6	54,6%

<sup>1</sup>EBITDA in accordance with the CVM instruction 527, does not consider Operating Financial Result

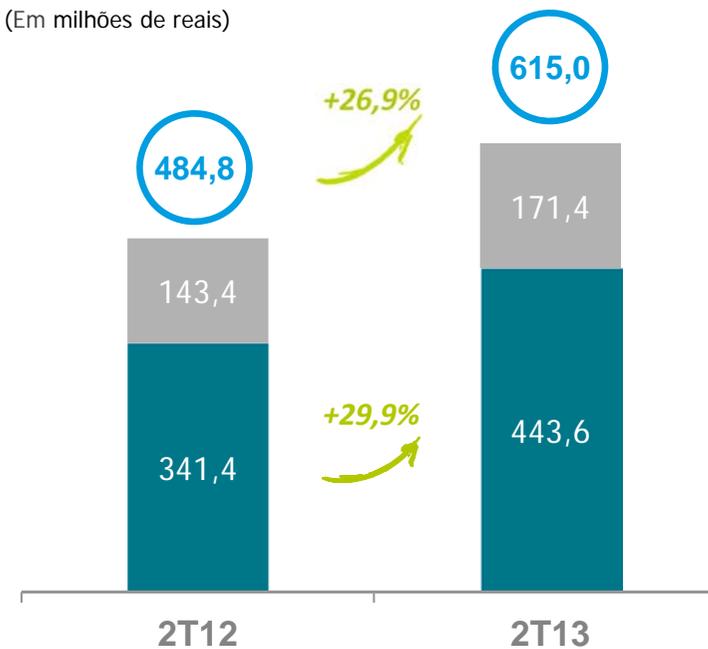
## BASE DE ALUNOS

(Em milhares de alunos)



## RECEITA LÍQUIDA

(Em milhões de reais)



■ Presencial    ■ Aquisições - 12 meses  
■ EAD    ○ Base total de alunos

■ Receita Líquida    ■ Deduções    ○ Receita Bruta

**Ticket Médio  
(Em R\$)**

Presencial

EAD

2T12

2T13

Var.

485,8

533,0

9,7%

187,7

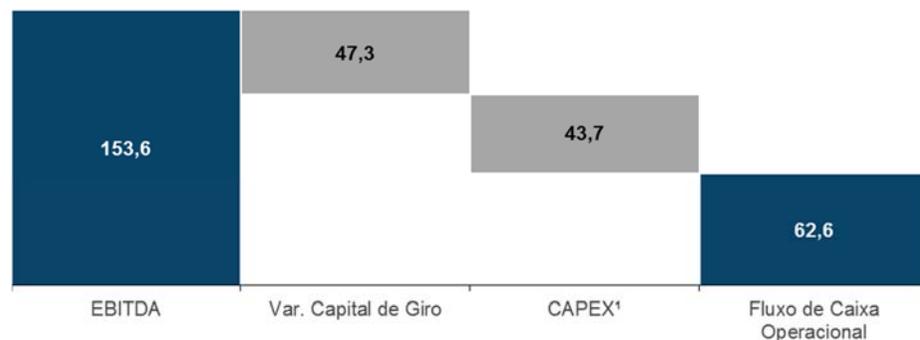
199,0

6,0%

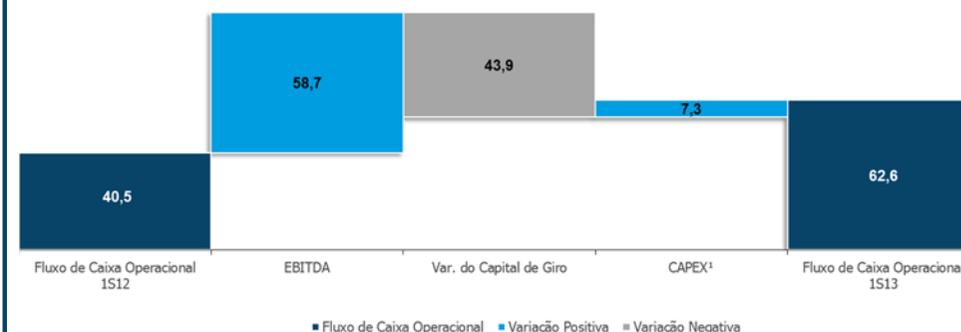
Análise Vertical (% da receita líquida)	2T12	2T13	Variação
<b>Custo Caixa*</b>	<b>-62,9%</b>	<b>-58,3%</b>	<b>4,6 p.p.</b>
Pessoal	-38,5%	-36,5%	2,0 p.p.
INSS	-8,4%	-6,7%	1,7 p.p.
Aluguéis, cond. e IPTU	-8,1%	-7,9%	0,2 p.p.
Material Didático	-3,6%	-3,6%	0,0 p.p.
Serviço de terceiros e Outros	-4,3%	-3,6%	0,7 p.p.
<b>Despesas comerciais</b>	<b>-14,2%</b>	<b>-12,6%</b>	<b>1,6 p.p.</b>
PDD	-8,8%	-6,0%	2,8 p.p.
Provisionamento FIES	0,0%	-0,5%	-0,5 p.p.
Publicidade	-5,4%	-6,1%	-0,7 p.p.
<b>Despesas G&amp;A*</b>	<b>-12,0%</b>	<b>-14,0%</b>	<b>-2,0 p.p.</b>

\*Cost of Services and G&A expenses excluding depreciation.

## Fluxo de Caixa Operacional (FCO)

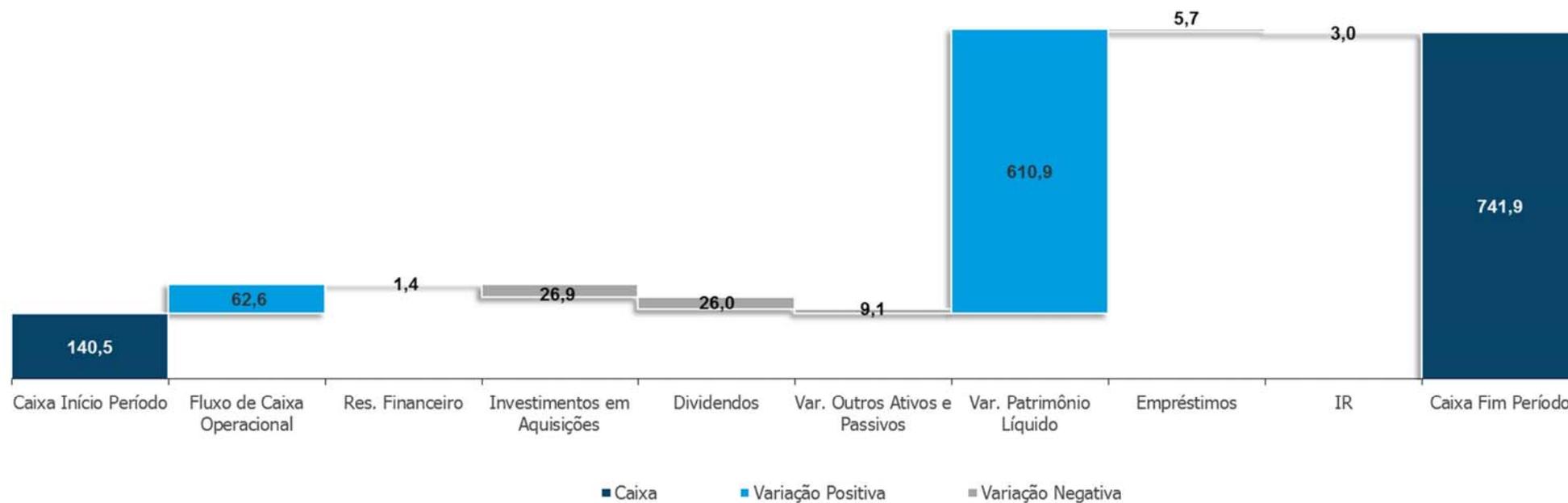


## Varição do FCO 1S12 x 1S13



## FLUXO DE CAIXA 1S13

(Em milhões de reais)



# 5. Planejamento Estratégico

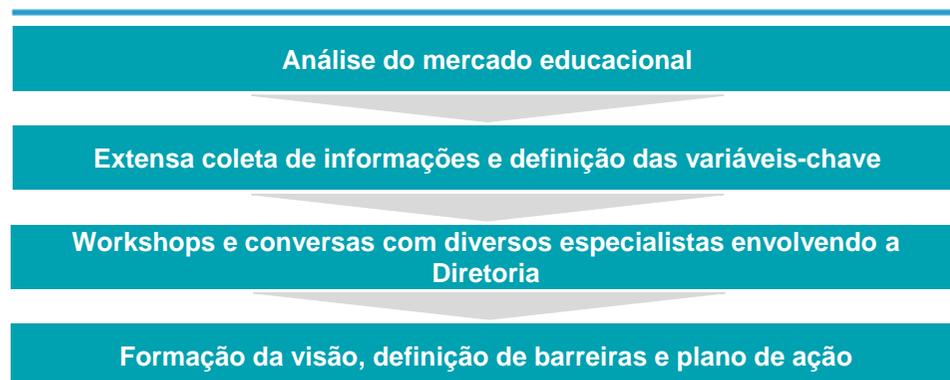


O Planejamento Estratégico ocorreu no *momento certo*, tendo coberto as principais variáveis a influenciar o ambiente educacional brasileiro, oferecendo à Estácio um edge competitivo

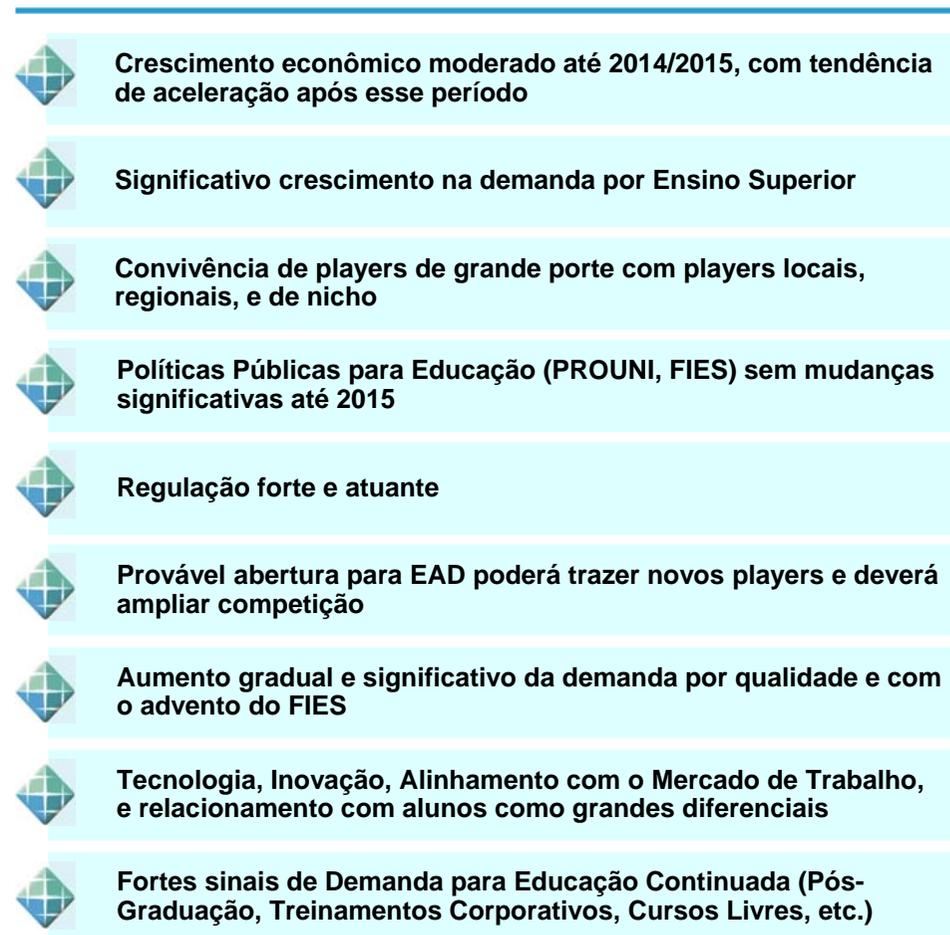
## Principais Motivadores



## Metodologia



## Principais Conclusões



**O Modelo de Ensino desenvolvido pela Estácio está em linha com diversas tendências apontadas pelos especialistas, e coloca a empresa à frente dos seus concorrentes**

A Estácio priorizou suas frentes de atuação com o objetivo de focar nos negócios com significativo potencial de criação de valor

## O que NÃO FAZER nos próximos anos



- ◆ Cursos técnicos profissionalizantes
- ◆ Ensino médio e básico
- ◆ Expansão internacional
- ◆ Foco no segmento de alta renda
- ◆ Oferta de cursos de graduação, pós e livres, além das 7 áreas de conhecimento em que a Estácio atua

## O que FAZER nos próximos anos



- ◆ **Expansão da operação** para os maiores centros urbanos
- ◆ Investimento contínuo na **inovação do modelo de ensino**, alinhado ao mercado de trabalho
- ◆ Controle da exposição a **programas de financiamento e bolsas**
- ◆ Reforço no **posicionamento da marca e diferenciação** por meio do relacionamento institucional
- ◆ Preservação **do alto padrão de governança**
- ◆ **Expansão e diversificação do portfólio**, com foco no Ensino Superior
- ◆ Educação Superior para **adultos**
- ◆ **Aceleração do crescimento orgânico e inorgânico** (EAD e presencial)
- ◆ Revisão da **estrutura organizacional** para fazer frente às novas mudanças

## Pontos de destaque na nova estrutura organizacional

<b>Operações EAD</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>◆ Responsável pela gestão do EAD como um negócio, com visão de receita e resultado</li><li>◆ Busca acelerar o crescimento do EAD, em linha com as tendências de mercado</li></ul>
<b>Educação Continuada</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>◆ Responsável pelos cursos de Pós, Cursos livres (incluindo Academia) e Educação Corporativa</li><li>◆ Busca acelerar o desenvolvimento, estruturação e crescimento de novos negócios, analisando também novas oportunidades, como o licenciamento do modelo de ensino</li></ul>

