

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Estácio Participações para discussão dos resultados referentes ao terceiro trimestre de 2013.

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 audioconferência 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 audioconferência pode conter previsões acerca de eventos futuros, que estão sujeitas a riscos 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.

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 3º trimestre de 2013.

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 ainda que, ao final, vamos abrir para perguntas e respostas.

Começando pelo slide número dois da nossa apresentação, que também está disponível em nosso website.

Bem, em linha com a tendência que temos apresentado nos últimos anos, mais uma vez, reportamos resultados muito expressivos para as nossas operações, marcando um crescimento gradual e sustentável do nosso EBITDA e um ganho de margem saudável e sem sobressaltos. Para nós, essa sequência de resultados positivos é uma consequência direta da maturidade que nosso sistema de gestão vem alcançando, e é também um sinal inequívoco do potencial que temos para crescer de um modo sustentável nos próximos anos.

Nosso excelente desempenho deve-se a mais um processo de captação muito bem conduzido pela nossa equipe, aproveitando as condições criadas após todas as reformulações feitas nos últimos anos. Pela sétima vez consecutiva a nossa captação atingiu um recorde histórico, totalizando 85 mil novos alunos, um crescimento de 25% sobre o último ano.

Nosso ticket médio aumentou novamente no período, tanto no segmento presencial quanto no EAD, refletindo a saúde do nosso modelo de negócios e abrindo espaço para um crescimento relevante em nossa receita líquida, que atingiu R\$438,2 milhões no 3º trimestre de 2013, um aumento de 25,3% sobre o mesmo trimestre do ano passado.

Nesse contexto, mais uma vez confirmando a escalabilidade e a eficiência do nosso modelo de negócios, nossos resultados subiram de modo relevante na comparação com o mesmo período do ano passado. O EBITDA atingiu R\$100,9 milhões, um aumento de 51,3% em relação ao 3º trimestre de 2012, com uma margem de 23%, um ganho de 3,9 pontos percentuais.

Nosso lucro líquido totalizou R\$86,3 milhões no trimestre, um aumento de 116,8% em relação ao verificado no 3º trimestre de 2012, de forma que o nosso lucro por ação atingiu R\$0,29, um aumento de 81,3% ano contra ano, apesar da nossa recente emissão de novas ações.

Nosso fluxo de caixa operacional acumulado está positivo em R\$123,7 milhões, R\$25 milhões acima do registrado no mesmo período do ano passado, evidenciando nossa melhora contínua na geração de Caixa e criando um cenário promissor também para esse indicador para os próximos anos.

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

Virgílio Gibbon:

Obrigado, Melzi. Bom dia a todos.

Para iniciar, gostaria de chamar a atenção para o slide número três, onde falamos sobre o nosso desempenho operacional.

No primeiro gráfico, mostramos os números de base de alunos para o final do 3º trimestre de 2013. Fechamos o trimestre com 340,4 mil alunos, 19,7% acima do registrado no ano anterior. No conceito same-shops, esse crescimento foi de 17,0%. Devemos lembrar ainda da aquisição da ASSESC, em Florianópolis (SC), anunciada em junho, que adicionará cerca de 900 alunos em nossa base nos trimestres subsequentes.

Nossa base de alunos presencial atingiu 265,4 mil alunos ao final do 3º trimestre de 2013, aos quais somamos os 7,6 mil alunos adquiridos nos últimos 12 meses. No conceito same-shops, o crescimento do segmento presencial foi de 14,8%, reforçando a tendência de crescimento orgânico sustentável da base de alunos após sete ciclos recordes consecutivos da captação.

A base de alunos EAD cresceu 26,5% sobre o mesmo período do ano anterior para um total de 67,4 mil alunos.

A partir deste trimestre ajustamos nossa divulgação da captação presencial e do EaD excluindo os alunos não enturmadados. Tal ajuste facilita o entendimento da base geradora de receita e do ticket para o restante do semestre.

No gráfico ao lado, vemos que a receita operacional líquida aumentou 25,3% neste trimestre em relação ao mesmo período do ano anterior, para um total de R\$438,2 milhões, em função do crescimento da base de alunos e da variação positiva no valor do ticket médio.

Falando em ticket médio, no 3º trimestre de 2013, o ticket médio presencial cresceu 6,0%, em linha com a inflação prevista para o período. Enquanto o ticket médio EAD subiu 2,5%, pontualmente abaixo da inflação, parcialmente em função das campanhas de captação que são mais comuns nos trimestres ímpares, mas muito devido ao lançamento do “EAD Mais”, opção que dilui a matriz curricular do curso (e consequentemente o valor) ao longo de mais dois semestres. O repasse sustentável de preços, em um ritmo similar ao que vimos em 2012, é uma importante evidência da crescente percepção de qualidade pelos nossos alunos, que cada vez mais atribuem um maior valor ao nosso produto.

Vale ressaltar ainda que o ganho de 6,0% no ticket presencial teria sido ainda maior se não tivéssemos o efeito redutor da receita do FIES FGEDUC que hoje já representa 73% da nossa base de alunos FIES. Vale lembrar que passamos a adotar esse novo critério de contabilização do FIES a partir de 4º trimestre de 2012.

Passando agora para o slide número quatro, vemos a análise vertical dos nossos Custos e Despesas Operacionais. Nosso Custo Caixa apresentou um ganho de eficiência de 3,5 p.p. em relação ao 3º trimestre de 2012, em função principalmente dos ganhos: (i) de 1,6 p.p. na linha de Pessoal, mostrando mais um trimestre de ganho de eficiência vindos da gestão do custo docente e da maturação do modelo de ensino; (ii) de 1,6 p.p. na conta de INSS em função de um benefício retroativo sobre INSS pago sobre adicional de um terço sobre férias, no montante de R\$5,2 milhões; e (iii) de 0,6 p.p. na conta de serviços de terceiros, confirmando o ganho de escala que vimos obtendo nessa linha.

As despesas comerciais representaram 9,3% da receita líquida, apresentando uma melhora de 0,4 p.p., devido basicamente ao ganho de 0,6 p.p. na rubrica na relação da PDD com a receita líquida, evidenciando a melhora orgânica da nossa PDD em relação ao mesmo trimestre do ano passado. Vale relembrar, que a linha de Provisionamento FIES destaca a provisão para os alunos FIES e 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.

As despesas gerais e administrativas representaram 13,3% da receita líquida no 3º trimestre de 2013, e apresentaram uma melhora de 0,1 p.p. em relação ao 3º trimestre do ano anterior, especialmente em função do ganho de 0,8 p.p. na linha de Pessoal, uma vez que, diferentemente do ocorrido no 3T12, não tivemos o impacto de acordos e condenações trabalhistas no 3T13, de modo que essa linha conseguiu ganho de eficiência mesmo com a continuidade dos impactos que vimos no 2T13 (aumento de headcount, relacionado a investimentos em novas áreas, linearização do provisionamento de bônus em 2013 e reajustes salariais via Acordo Coletivo).

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

O nosso PMR ficou em 77 dias no 3º trimestre de 2013, 2 dias abaixo do registrado no 2º trimestre de 2013 e 5 dias acima em relação ao 3T12. Excluindo a Receita e Recebíveis FIES do cálculo, nosso PMR Ex-FIES ficou em 80 dias, 5 dias abaixo do 2T13.

Como podem ver no slide seis, nossa rubrica de contas a receber FIES apresentou aumento de R\$22,9 milhões em relação ao 2º trimestre de 2013 em função do aumento da base de alunos que utilizam o financiamento e, principalmente, da concentração do processo de aditamento de contratos nos primeiros meses do semestre letivo. No 3º trimestre de 2013, foram R\$135,3 milhões em repasses do FIES, um aumento de R\$60,6 milhões em relação ao 1º trimestre de 2013, em virtude da maior base de alunos. Observamos novamente no 3º trimestre de 2013 uma elevação no PMR do FIES em comparação com o 2º trimestre de 2013, de cinco dias, uma vez que a concentração dos processos de aditamento nos trimestres ímpares tende a elevar o prazo médio de recebimento FIES nesses trimestres. É importante ressaltar que, ao final de setembro, tínhamos ainda cerca de 7 mil alunos em processo de adesão ao FIES, que, ao deixarem de pagar suas mensalidades quando decidem contratar o financiamento, acabam impactando o nosso PMR.

O contas a compensar se manteve estável em relação ao 2º trimestre de 2013, o que evidencia que os leilões de recompra e pagamento de impostos vem transcorrendo normalmente.

No slide número sete, temos o aging dos nossos recebíveis. E podemos perceber que nossa carteira de recebíveis continua saudável em 2013.

Graças à continuidade de nossas políticas rigorosas para renegociação de dívidas, no 3º trimestre de 2013, contamos com apenas 10% do total de recebíveis originados de renegociações com alunos.

O percentual de títulos já vencidos dentre os recebíveis de renegociações há mais de 60 dias representa 29% do total de acordos, apenas 3,0% do total de nossa carteira de recebíveis.

Nossos critérios continuam rígidos, claros e objetivos, segundo os quais provisionamos 100% dos recebíveis vencidos há mais de 180 dias, complementados pelo provisionamento do FIES.

O slide número oito mostra nosso fluxo de caixa do 3º trimestre, onde tivemos uma variação negativa de R\$7,3 milhões no capital de giro, explicada principalmente pelo aumento de R\$9,1 milhões em nosso contas a receber e de R\$10,6 milhões em impostos e contribuições (em função, principalmente, de INSS a recuperar), compensados parcialmente pela melhora de R\$7,7 milhões em fornecedores e R\$5,6 milhões em salários e encargos sociais, ao passo que nosso CAPEX (ex-aquisições) ficou em R\$32,6 milhões. Tais variações somam-se ao nosso EBITDA de R\$100,9 milhões no trimestre para uma geração de fluxo de caixa operacional positiva em R\$61,0 milhões, mantendo nossos bons patamares de geração de caixa nesse ano.

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

Rogério Melzi:

Obrigado, Virgílio.

No slide número dez, quero começar a minha conclusão destacando que ficamos muito felizes por termos atingido, pela primeira vez na história da Estácio, um EBITDA nota 100, ou seja, um EBITDA acima de R\$100 milhões. Pode parecer simbólico, mas quando comparamos com os resultados que encontramos 5 anos atrás, quando demos início a essa nova fase da Estácio, esse resultado nos deixa realmente orgulhosos e confiantes.

Sabemos que esse sucesso financeiro se deve em grande parte à nossa capacidade de atrair novos alunos, caracterizada por mais uma captação recorde, a sétima seguida, obtida pelo nosso time. Tal crescimento se deve também à nossa crescente capacidade de reter os nossos alunos, agora com o reforço do FIES.

Mas temos também plena consciência de que por trás do sucesso da base de alunos, existe uma série de sucessos não-financeiros, que acabam tendo impacto decisivo nas escolhas dos nossos alunos. Um desses drivers é o resultado do Enade e, posteriormente, dos CPCs e IGCs. Por isso, ficamos muito contentes com os bons resultados obtidos nesse último ciclo do Enade, que é o mais relevante em termos de participação de alunos. Tivemos 28 mil alunos realizando o exame, representando 214 combinações curso-campus, e em 61% dos casos conseguimos notas satisfatórias, 11 pontos percentuais a mais do que a última vez. Temos confiança que esse input será reforçado pelas demais variáveis que formam os CPCs e IGCs, e nesse contexto acreditamos em um resultado bastante positivo para esses itens.

Seguimos também implementando projetos muito relevantes para o futuro da Estácio. Recentemente concluímos a implementação do nosso Sistema de Qualidade, um conjunto de ferramentas que nos permite monitorar praticamente em tempo real os níveis de satisfação dos nossos alunos com relação aos serviços que prestamos. Temos ainda iniciativas muito relevantes, como por exemplo, os Projetos Hospitalidade, Branding, Inovação, e Relacionamento com Egressos, que vão nos ajudar a manter a saúde da nossa base de alunos ao longo do tempo.

Em paralelo ao crescimento orgânico robusto verificado nos últimos ciclos, neste trimestre anunciamos a maior aquisição na história da Estácio, com a formalização do compromisso de compra da UniSEB, com sede e um belo campus em Ribeirão Preto. A UniSEB possui mais de 37 mil alunos e conta em seu portfólio com 14 cursos superiores presenciais, 13 cursos superiores à distância, além de programas de pós-graduação, extensão e cursos livres.

Como já comentamos no último call com o mercado, quando concluirmos esta aquisição, vamos ampliar significativamente a capilaridade da Estácio no ensino superior a distância, agregando 164 novos polos autorizados e marcando a entrada definitiva da Estácio no estado de São Paulo. No ensino superior presencial, a Estácio reforça sua presença neste segmento ao agregar um Centro Universitário muito bem avaliado, com IGC 4, e sede na cidade de Ribeirão Preto.

Também prosseguimos investindo forte na criação dos novos negócios que nos propusemos durante o ciclo de planejamento estratégico. Neste mês de setembro, por exemplo, lançamos algumas novidades no segmento de pós-graduação, que chamamos de “Nova Pós”, entre elas, a parceria com a Harvard Business Publishing para que estudos de caso da Harvard passem a fazer parte da ementa dos nossos cursos de pós-graduação. Nossos alunos recebem os cases em português, por meio de um ambiente virtual, e depois levam para a sala de aula para debate. A expectativa é que ao longo do curso, de 18 meses, o aluno tenha contato com pelo menos 72 cases diferentes de Harvard nas diversas disciplinas do MBA.

A “Nova Pós” da Estácio também oferece coaching para os nossos alunos, uma orientação profissional individual a fim de desenvolver as competências do aluno e apontar as deficiências que devem ser trabalhadas em sua vida pessoal e profissional para que ele tenha uma carreira promissora.

Também firmamos uma parceria estratégica com o Grupo Phorte com o objetivo de ofertar nossos cursos de pós-graduação através de uma rede de distribuição muito grande. Com grande eficiência na gestão e foco em resultados, o Grupo Phorte passará a oferecer mais de 100 cursos de pós-graduação com a marca Estácio no mercado nacional, com cursos complementares ao nosso portfólio atual. Com esta parceria, além de ampliar a capacidade de oferta e os canais de distribuição, a Estácio amplia também a sua presença nacional e assim gera mais possibilidades de aumentar a base de alunos matriculados nos cursos de pós-graduação.

Agora em Novembro também estamos lançando nosso novo portfólio de cursos livres. Para isso, criamos uma nova marca, chamada “Você Aprende Mais”. Vamos oferecer mais de 60 cursos, todos inicialmente à distância, com aulas gravadas e conteúdos oferecidos para que os alunos possam estudar quando e como quiserem, com a certificação da Estácio, aproveitando ao máximo o conteúdo gerado para os nossos cursos de graduação e pós-graduação.

Ainda na linha dos Novos Negócios, nossa área de Soluções Corporativas começa a montar uma carteira de clientes bastante interessante e promissora, deixando evidente que podemos construir um negócio muito relevante nessa frente que lida diretamente com empresas líderes no Brasil. Nos próximos ciclos daremos mais informações sobre o progresso dessa carteira.

Por fim, temos um time avaliando a nossa participação na próxima rodada de editais para o Pronatec, definindo quais os cursos e as localidades mais indicadas para a Estácio, e principalmente refletindo sobre a melhor maneira para que possamos entregar um produto com o mesmo nível de qualidade oferecido nos demais itens do nosso portfólio, sem criar ruídos e interferências nas nossas operações “core”.

Em resumo, aqui na Estácio vivemos um período de colheita dos frutos que plantamos há anos atrás, mas ao mesmo tempo seguimos plantando novas sementes para que possamos ter novas colheitas nos anos que virão pela frente.

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

Obrigado.

Operador:

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

Rogério Melzi:

Assim como dissemos nos últimos releases, seguimos vivendo nosso melhor momento em fundamentos, resultados e perspectivas, sempre procurando melhorar a nossa eficiência ao mesmo tempo em que mantemos um olho no futuro atrás de boas oportunidades.

Obrigado pela participação de todos neste call de resultados.

Nossa área de Relações com Investidores está à disposição para atendê-los caso tenham mais alguma pergunta. As informações para contato estão disponíveis em nosso website.

Esperamos revê-los em nossa teleconferência no próximo trimestre.

Mais uma vez obrigado e tenham um bom dia!

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.”