



UBS Education Day

Cenário de Captação Atual

Foco na Qualidade vs. Quantidade

- 
- Cenário Macro desafiador
 - Queda da base FIES
 - Aumento da competição em algumas praças
 - Pressão em preço pela concorrência



- + Melhora da taxa de retenção
- + Evolução da estratégia comercial
- + Novas Ofertas, Polos e Campi
- + Captação EAD e Flex
- + Defesa do ticket médio (evitando guerra de preço)



Busca de...

- ✓ Manutenção de top-line e base de alunos
- ✓ Defesa da margem EBITDA YoY
- ✓ Defesa da conversão de Caixa
- ✓ Melhora da qualidade da experiência dos alunos



Vetores de Crescimento

Evolução da Oferta de Novos Cursos

PRESENCIAL

+ de 67 novas ofertas na área de Saúde:

Ex. Cursos / Preço Atual:

☐ Odontologia / R\$ 2.160

☐ Biomedicina / R\$ 720

+ 4 Unidades de Medicina (Mais Médicos I):

+ Angra dos Reis (RJ)

+ Juazeiro (BA)

+ Alagoinhas (BA)

+ Jaraguá do Sul (SC)

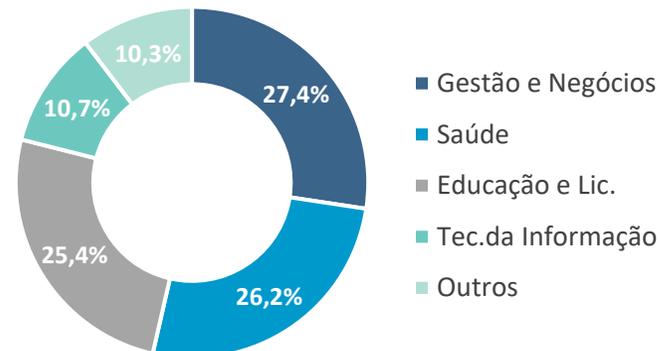
☐ Média de 55 vagas por turma

☐ Ticket Médio: R\$ 8.650

Atualmente a Estácio oferece curso de medicina em oito campi, consolidando-se como a instituição com maior número de vagas de medicina do país.

EAD+ FLEX

+ de 5 mil novas ofertas



Ex. Novos Cursos Flex:

☐ Biomedicina / Nutrição / Farmácia

☐ Ticket Médio de ~R\$470

Vetores de Crescimento EAD

Pólos de Ensino à Distância

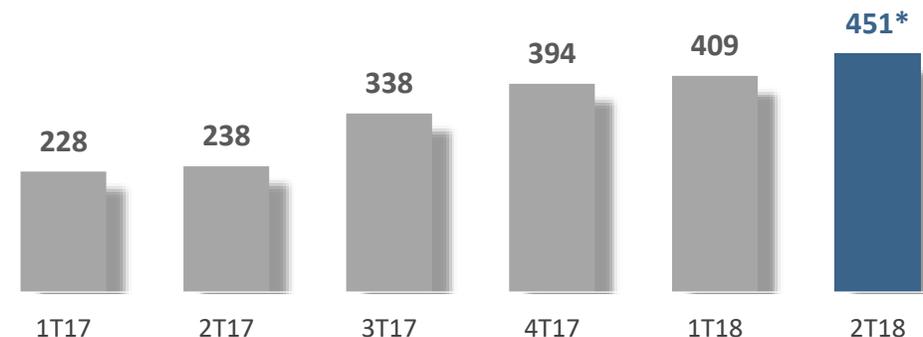


Estrutura altamente escalável prestando suporte para expansão

Três Instituições Credenciadas para Abertura de Pólos EAD

UNESA	150
CENTRO UNIV. SANTA CATARINA	150
CENTRO UNIV. RIBEIRÃO PRETO	50
	<hr/>
	350

Aumento do número de Pólos



* 87 pólos próprios e 364 parceiros

BASE DE ALUNOS EAD:

66%

Em cidades com mais de 500k habitantes

Estamos presentes na maioria das grandes cidades do país

34%

Em cidades com menos de 500k habitantes

Plano de expansão para cidades com baixo grau de concorrência e carente de ofertas.

CRESCIMENTO POTENCIAL:

Presença da Estácio

359 municípios

Municípios com alto potencial

1.519 municípios

Qualidade Acadêmica é Relevante

Melhoria contínua no sistema de avaliação nacional



96%

De nível satisfatório (>3) no Conceito Preliminar de Curso (CPCs)



100%

De nível satisfatório na avaliação de Índice Geral de Cursos



16

Cursos adicionais com nota CPC ≥ 4 (maior autonomia na abertura de novos pólos)



TOP 10

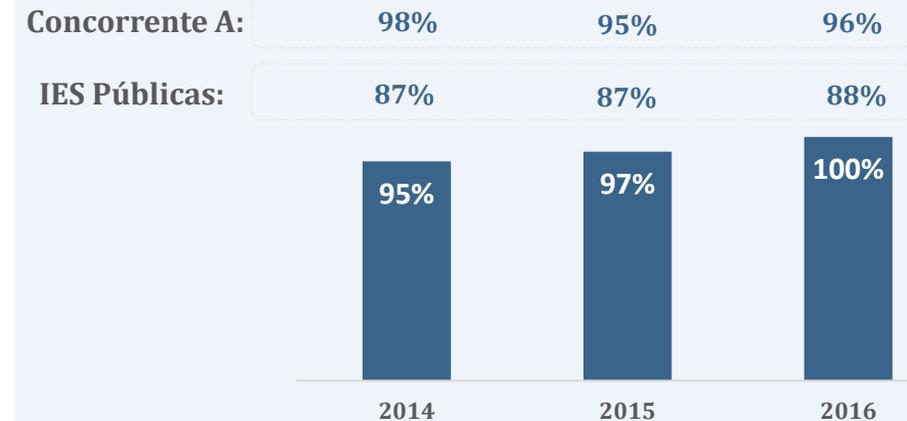
Entre as 10 melhores no quesito qualidade



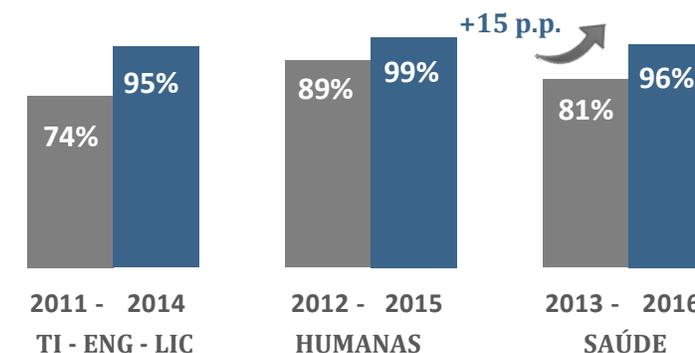
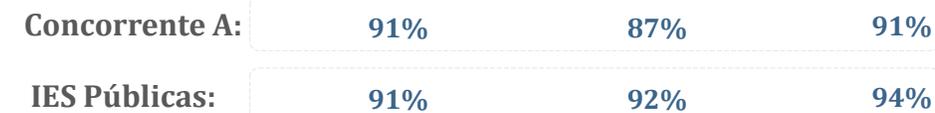
METAS DA ADMINISTRAÇÃO:

- NPS (net promoting score)
- Satisfação do Aluno

IGC - Índice de Curso Geral



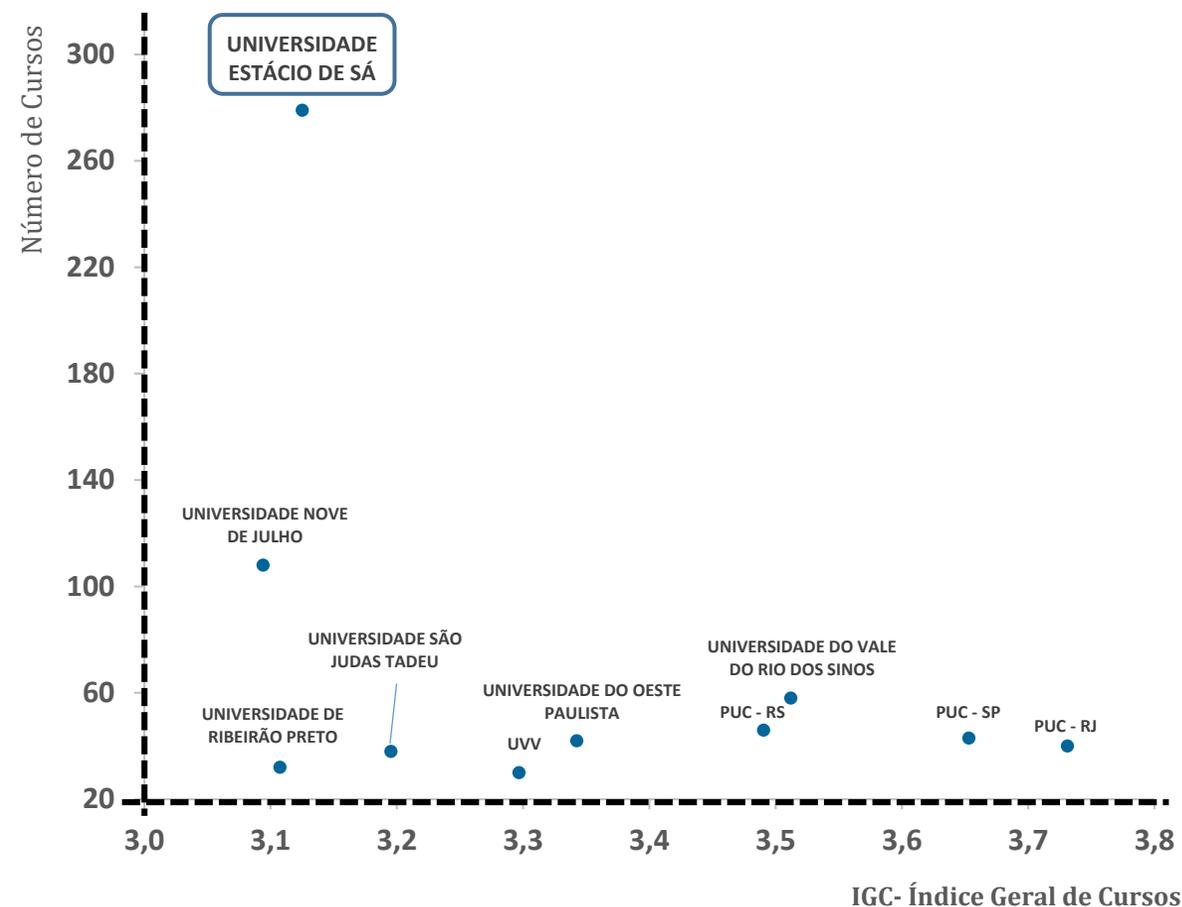
CPC - Conceito Preliminar de Curso



Ranking de Qualidade

Maiores Instituições Privadas

Ranking	Universidades	IGC	Número de Cursos com CPC	Categoria
1º	PUC – RJ	3,7	40	Privado s/ fins lucrativos
2º	PUC – SP	3,7	43	Privado s/ fins lucrativos
3º	Universidade do Vale do Rio dos Sinos	3,5	58	Privado s/ fins lucrativos
4º	PUC – RS	3,5	46	Privado s/ fins lucrativos
5º	Universidade do Oeste Paulista	3,3	42	Privado s/ fins lucrativos
6º	Universidade Vila Velha	3,3	30	Privado s/ fins lucrativos
7º	Universidade São Judas Tadeu	3,2	38	Privado
8º	Universidade Estácio de Sá	3,1	279	Privado
9º	Universidade de Ribeirão Preto	3,1	32	Privado s/ fins lucrativos
10º	Universidade Nove de Julho	3,1	108	Privado s/ fins lucrativos



Capilaridade e Marca Única

- ❑ Presença em todos os estados e em mais de 350 cidades
- ❑ Ampla oferta de produtos e modalidades de ensino superior
- ❑ Permissão para abrir 350 novos pólos por ano
- ❑ 12ª marca mais valiosa do Brasil (Interbrand 2016)

Campi Presencial



Pólos de Ensino à Distância



2T18 Recap

+5,5%



Receita Líquida
R\$ 963,7 MM

+1,6p.p.



Margem EBITDA Aj.
29,4%



Lucro Líquido
R\$ 236,9 MM



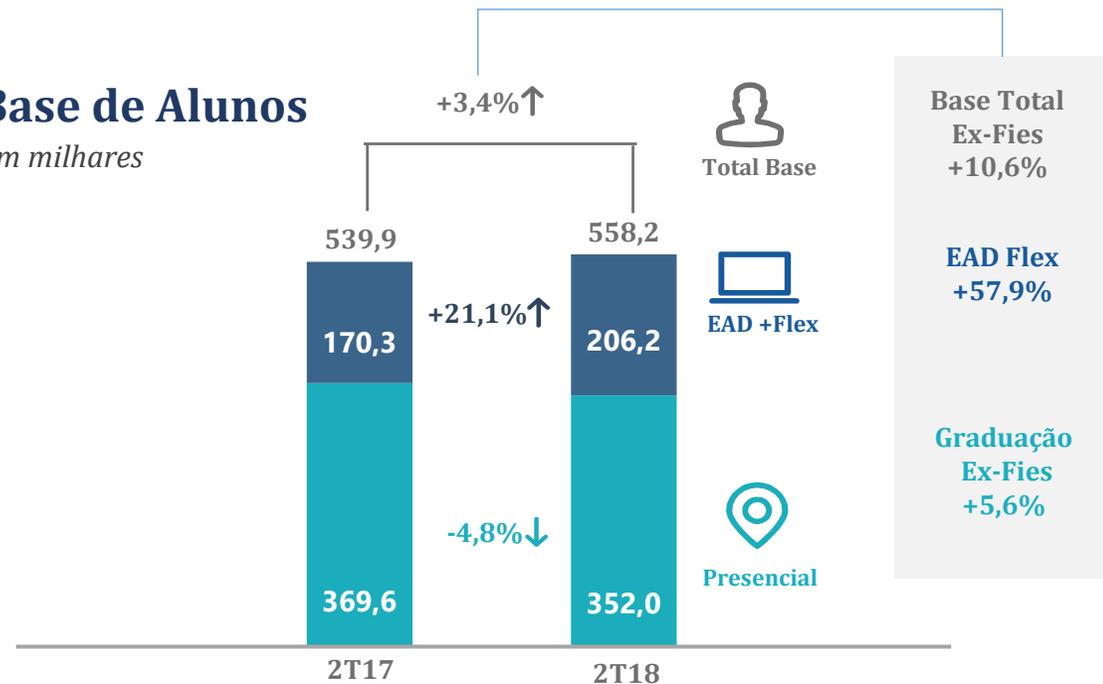
FCO*/EBITDA
64%

Taxa de Retenção ~81% EAD (+5pp)
~85% Pres. (+1.3pp)

- ❑ Expansão de ROL, EBITDA e Lucro Líquido
- ❑ 8 trimestres consecutivos de crescimento de Margem EBITDA YoY
- ❑ Crescimento da Base Presencial Ex-FIES
- ❑ Crescimento da Base EAD e FLEX
- ❑ + 213 polos de Ensino a Distância YoY

Base de Alunos

Em milhares



Ganhos de Eficiência

Aumento de eficiência e redução de custos para proporcionar uma melhoria de desempenho sustentável e contínuo.

ALAVANCA DE RECEITA:



PRICING

- Maior granularidade na definição de preços e revisão de variáveis de mercado
- Abordagens diferenciadas por oferta dependentes de suas características de mercado, performance, sensibilidade e preços
- Otimização do modelo de gestão de desconto e bolsa, alavancando em informações locais e elasticidade de ofertas

Cronograma de Execução:



FIDELIDADE

- Redução da evasão e melhora na experiência do aluno
- Implantar programa institucional de recepção para 100% dos calouros
- Foco na jornada do aluno (recrutamento, desempenho e suporte)
- Cluster por perfil de alunos: Fragilidade acadêmica, financeira, emocional e *latecomers*



ALAVANCA DE CUSTO/DESPESA:



STRATEGIC SOURCING

- Otimização de 21 categorias de *spending* global da Companhia
- Redução do preço de compra e diminuição da base de fornecedores
- Melhoria do nível de qualidade e serviço entregue



CREDIT AND COLLECTING

- Aumentar o volume de recuperação de créditos em atraso
- Melhor gestão das assessorias de cobrança
- Customização de ações para cada perfil de atraso



Alocação de Capital

Sólida Geração de Caixa e Conversão FCO/EBITDA



0,1x



Dívida Líquida / EBITDA 2T18

743,0



Posição de Caixa 2T18 + PN23 (R\$MM)

64%

Conversão* FCO / EBITDA 2T18

Fluxo de Caixa Operacional



CAPEX / ROL: 3,5% → 4,0%

Programa de Recompra de Ações

(Em milhões de ações)

2,6%
ações em tesouraria

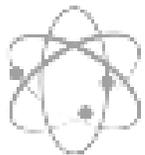


Análise para Crescimento Inorgânico

	# de Instituições	Total de Alunos (Milhões)
Mercado de Ensino Superior Privado	2.111	6,1
Capitais, cidades top 3 e com pop. >180k	1.403	4,7
Mercado com alta população target	1.305	4,6
Players com >6k alunos	174	3,3
Com fins lucrativos e alta qualidade	142	2,9

Grupos de Educação	% Market Share de Receita Líquida
Top 5 Players	25,9%
Top 12 Players	34,4%
Outros	65,6%

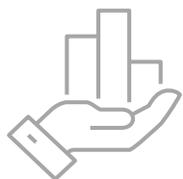
* Ajustado pelo efeito do ProUni



MUDANÇAS NO SETOR: Expandir segmento EAD + Flex, defendendo a performance do presencial



FOCO NA EXPERIÊNCIA DO ALUNO: Programas de qualidade e fidelidade



ALAVANCAS DE RENTABILIDADE: Foco em projetos de eficiência de custo e precificação



BALANÇO SÓLIDO: Alocação de capital e oportunidades de crescimento inorgânico

Obrigado!

