

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Estácio Participações para discussão dos resultados referentes ao 2º trimestre do ano de 2014.

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 áudio-conferência 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 áudio-conferência pode conter algumas previsões acerca de eventos futuros, que estão sujeitas a riscos conhecidos e desconhecidos 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 ou de seus desdobramentos futuros.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Rogério Melzi, CEO da Estácio. Por favor, Sr. Rogério, pode prosseguir.

Rogério Melzi:

Muito obrigado. Bom dia a todos.

Bem vindos à teleconferência sobre nossos resultados do 2º trimestre do ano de 2014.

Ao meu lado está o nosso CFO, Virgílio Gibbon, que vai me ajudar com a apresentação, e também a nossa equipe de RI.

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

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

Analisando os principais indicadores do segundo trimestre deste ano, vemos que tivemos muito sucesso em manter um ritmo considerável de crescimento. A nossa base de alunos de graduação presencial cresceu 18,9%, no critério *same shops*, enquanto nossa base de alunos de graduação EAD cresceu 35,0%. Como consequência, a nossa base total de alunos cresceu 22,2% em relação ao ano mesmo período do ano passado.

Esse bom desempenho da base de alunos, somado à variação positiva do ticket médio presencial, nos levou a um crescimento significativo na Receita Líquida, que totalizou R\$589,1 milhões no 2T14, um aumento de 32,8% sobre o 2T13, ao passo que o EBITDA alcançou R\$106,0 milhões, apresentando um crescimento expressivo de 59,2%, para uma margem de 18,0%, um ganho de 3,0 pontos percentuais em relação ao mesmo trimestre do ano anterior.

Nosso Lucro Líquido foi de R\$86,0 milhões, um crescimento de 84,2%, refletindo diretamente no Lucro por Ação que ficou em R\$0,29, um aumento de 81,2% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior. Considerando o ajuste para o novo cronograma de recebimento do FIES, o fluxo de caixa operacional ajustado ficou em R\$97,5 milhões, uma melhora de R\$58,7 milhões refletindo a nossa visão de que o fluxo de caixa deverá aumentar à medida em que nosso Ebitda cresce, e as necessidades de investimento vão se tornando mais estáveis.

Já na frente de expansão, neste trimestre tivemos a aprovação da aquisição da UniSEB pelo CADE, e o subsequente anúncio da aprovação de um curso de Medicina na Instituição. Também anunciamos a aquisição da IESAM (Instituto de Estudos Superiores da Amazônia), instituição com sede e campus na cidade de Belém, no estado do Pará. Ontem também anunciamos a aquisição da Literus, em Manaus, marcando a nossa entrada em mais um estado na região Norte do país. Voltaremos a falar destas aquisições no fim da apresentação.

Adicionalmente, a Estácio também recebeu autorização para ofertar aproximadamente 15 mil vagas, das quais mais de 7 mil nas regiões Norte e Nordeste, referentes ao 2º Edital do Programa Pronatec – modalidade Bolsa Formação. Também estamos presenciando um aumento nas taxas de crescimento do segmento Pós-Graduação, bem como seguimos montando uma carteira promissora no segmento de Soluções Corporativas.

Ao final da apresentação voltarei para falar mais sobre alguns pontos importantes da nossa Estratégia e também do “outlook” do que vem pela frente ainda em 2014, mas, em resumo, aqui na Estácio continuamos crescendo com equilíbrio disciplina, paciência, e foco no retorno gerado para os nossos acionistas e *stakeholders* em geral.

Agora, passo a palavra para o Virgílio, que vai dar mais detalhes sobre os nossos resultados deste primeiro trimestre do ano de 2014.

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 a base de alunos do primeiro trimestre de 2014. Fechamos o trimestre com 383,0 mil alunos, 22,2% acima do registrado no encerramento do mesmo trimestre do ano passado. No conceito same shops, desconsiderando as aquisições realizadas nos últimos doze meses (ASSESC), a base de alunos cresceu 21,9% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Nossa base de alunos presencial same shops atingiu 302,7 mil alunos no fim de junho, de modo que o crescimento orgânico da base de alunos foi de 18,9%, reforçando a tendência de crescimento sustentável da base de alunos.

A base de alunos EAD cresceu 35,0% sobre o mesmo período do ano anterior para um total de 79,4 mil alunos.

No gráfico ao lado, vemos que a receita operacional líquida aumentou 32,8% em relação ao 2T13, para um total de R\$589,1 milhões, em função do crescimento da base de alunos e da variação positiva no valor do ticket médio presencial.

Na tabela na parte inferior do slide, podemos constatar que no 2T14 o ticket médio presencial cresceu 11,8%. em linha com o aumento verificado no 1T14, e acima da inflação prevista para o ano, refletindo nossa capacidade contínua de repassar preços de modo sustentável. Novamente, pelas mesmas razões descritas no trimestre anterior, o aumento é justificado pela nossa política de aumento de preços acima da inflação em algumas praças específicas, bem como por um efeito mix que, entre outros fatores, decorre da escolha que os alunos do FIES vem fazendo por cursos de maior valor agregado, notoriamente nas áreas de Engenharia e Saúde.

Já o ticket médio EAD, apresentou redução de 2,3%, impactado pelo crescimento orgânico significativo da base de alunos de pós-graduação (aumento de 56%). Além disso, tivemos os efeitos recorrentes que já vínhamos comentando há alguns trimestres: nossa política de reposicionamento de preço dos cursos a distância em algumas praças, a fim de adequar nossos valores às realidades de cada local, além do aumento da base de alunos cursando o “EAD Mais” (opção que dilui a matriz curricular do curso e, consequentemente, o valor ao longo de mais dois semestres).

Passando agora para o slide número quatro, vemos a análise vertical dos nossos Custos e Despesas Operacionais.

No 2T14, o custo caixa apresentou melhora de 1,5 p.p. de margem em relação ao verificado no 2T13, como resultado dos ganhos:

- (i) de 1,1 p.p. em “Aluguéis”, em função dos ganhos de diluição que buscamos obter nessa rubrica refletindo uma base de imóveis mais comparável com o mesmo período do ano anterior do que a apresentada no 1T14, quando não fomos tão eficientes nessa conta;
- (ii) de 0,6 p.p. na linha de “Serviços de Terceiros”, efeito da desterceirização dos serviços de segurança e vigilância, com contrapartida na linha de “Pessoal e encargos”.

O ganho de 0,2 p.p. em “Pessoal e encargos”, abaixo do que apresentamos nos últimos anos, pode ser explicada pelos seguintes fatores:

- (i) ao pagamento de R\$8,0 milhões em bônus no 2T14, acima do montante pago no 2T13, a docentes, pessoal de apoio e gestão das unidades por atingimento de metas de captação;
- (ii) os custos com pessoal do Pronatec, que começaram a ser contabilizados a partir de abril/2014, e representaram um montante de R\$3,3 milhões no 2T14, sendo que não existia no 2T13, ao mesmo tempo em que ainda não reconhecemos 100% da receita referente ao período, conforme explicado anteriormente.
- (iii) a continuidade do efeito da desterceirização dos serviços de segurança e vigilância, que representaram um montante de R\$1,1 milhão no 2T14 e que não existia no 2T13;

No 2T14, a linha de despesas comerciais representou 13,7% da receita líquida, apresentando uma perda de 1,1 p.p. em razão de uma piora de 1,5 p.p. na linha de “Publicidade”, em função da antecipação de algumas campanhas para que não coincidisse com o período da Copa do Mundo. Essa perda mais do que compensou o ganho de 0,4 p.p. na linha de PDD, refletindo uma melhora orgânica nessa linha e o aumento da penetração do FIES na base de alunos.

No 2T14, as despesas gerais e administrativas representaram 11,7% da receita líquida, uma melhora de 2,3 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior. Tal evolução veio em função dos ganhos de 1,7 p.p. em “Pessoal”, assim como de uma reversão na linha de “Provisões para Contingências”. Essa reversão aconteceu em função da reavaliação de processos trabalhistas, o que impactou num ganho de R\$2,8 milhões na provisão.

No slide cinco, vemos a evolução do nosso EBITDA no período. No segundo trimestre de 2014, o EBITDA alcançou R\$106,0 milhões, um aumento expressivo de 59,2%, coroando um trimestre de excelentes resultados, para uma margem EBITDA de 18,0%, 3,0 p.p. acima do registrado no segundo trimestre de 2013, em função dos ganhos de eficiência que obtivemos nas linhas de custos e despesas gerais e administrativas. Mantivemos o mesmo ritmo de ganho de margem que observamos no primeiro trimestre, encaminhando assim para mais de 10 trimestres de crescimento sustentável e sem sobressaltos, em linha com nossas expectativas.

Já o nosso lucro líquido alcançou o montante de R\$ 86,0 milhões, para um crescimento de 84,2% e uma margem líquida de 14,6%, um ganho de 4,1 p.p. sobre o 2T13.

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

O número de dias do contas a receber de alunos líquido, incluindo recebíveis e receita líquida do FIES, apresentou redução de 3 dias em relação ao 2T13 e de 8 dias em relação ao 1T14, caindo para 76 dias. Excluindo a receita líquida FIES e os recebíveis FIES do cálculo, nosso PMR ex-FIES ficou em 89 dias, praticamente estável em relação ao 1T14 e 5 dias acima do 2T13.

Seguindo em frente no slide sete, nossa rubrica de contas a receber FIES no 2T14 ficou em R\$128,6 milhões, uma redução de R\$18,6 milhões em relação ao trimestre anterior, acompanhando a normalização do processo de adiamento de contratos que se concentra no início do semestre letivo.

Já o contas a compensar apresentou aumento de R\$18,8 milhões no 2T14, atingindo R\$82,4 milhões. Vale destacar que o FNDE formalizou o novo cronograma dos leilões de recompra mensais, que vinha sendo praticado de fato desde o final de 2013. De acordo com esse novo cronograma, o recebimento dos valores referentes à recompra dos certificados vem ocorrendo apenas nos primeiros dias do mês subsequente, de modo que o saldo da nossa rubrica de contas a compensar fica mais alto no fechamento dos trimestre, apesar de o recebimento dos valores ocorrer poucos dias depois. No 2T14, o valor que ficou pendente para recebimento em julho foi de R\$81,4 milhões.

O slide número oito destaca o *Aging* de nossos Recebíveis e Acordos, que continua saudável no 2T14. Graças à continuidade de nossas políticas rigorosas para renegociação de dívidas, nesse trimestre contamos com apenas 7% 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 28% do total de acordos, ou seja, apenas 2,5% do total de nossa carteira de recebíveis.

Por fim, o slide número nove mostra o nosso fluxo de caixa trimestral.

Neste slide, mostramos as principais linhas do nosso fluxo de caixa no trimestre, considerando que os leilões de recompra FIES, em dezembro (no valor de R\$44 milhões) em março (no valor de R\$63,1 milhões) e em junho (no valor de R\$81,4 milhões), tivessem ocorrido em suas competências corretas.

Com estes ajustes, o fluxo de caixa operacional ajustado totalizou R\$97,5 milhões no 2T14, uma melhora de R\$58,7 milhões em relação ao ano passado, considerando o recebimento dos leilões de recompra que ocorreram em abril e julho nos meses de suas competências, março e junho respectivamente.

Considerando o ajuste para o novo cronograma do FIES, a geração de caixa operacional antes de CAPEX ajustada foi de R\$129,1 milhões, R\$60,4 milhões acima do mesmo trimestre do ano anterior.

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

Rogério Melzi:

Obrigado, Virgílio.

Passando agora para o slide número dez, falamos um pouco sobre a nossa mais recente aquisição, a Literatus em Manaus. Parte da nossa estratégia de médio & longo prazos é ter uma presença física em todos os estados da nossa nação, assim como nas cidades mais importantes em termos de potencial econômico e acadêmico. Nesse contexto, a cada vez que fincamos a nossa bandeira em uma nova cidade, e sobretudo em um novo estado, nos aproximamos do nosso objetivo estratégico, de modo que a chegada da Literatus ao Grupo Estácio é motivo de muita alegria para todos nós.

Além de cumprir um papel estratégico para a nossa empresa, a Literatus tem toda uma série de atrativos que nos deixam ainda mais entusiasmados. Manaus é uma das praças mais importantes do Brasil, e aparece como prioridade #1 em termos de expansão para a Estácio. Há tempos vínhamos procurando a melhor forma de entrar na cidade, dada a relevância dessa para nós.

Passando para o slide número onze, a Literatus tem excelentes avaliações junto ao MEC, com um IGC de 2,44, oferece 22 cursos de graduação em diversas áreas, tem 4,800 alunos, e vagas para quase 15,000 estudantes. Por fim, o time que encontramos na Instituição, tanto no lado Docente como no lado Administrativo, é de primeira grandeza, o que nos permitirá também agregar mais talentos para o Grupo Estácio.

O valor definido para a Literatus foi de R\$48,0 milhões a ser pago parte em recursos financeiros e parte através de assunção de dívidas e obrigações em geral. Os dados referentes ao business-plan serão apresentados em Assembleia de Acionistas específica a ser convocada mais adiante.

Indo agora para o slide número doze, falaremos um pouco sobre o momento da Estácio e das nossas perspectivas para o futuro.

Em 2013 decidimos criar uma nova Visão para a Estácio. Para isso miramos o ano de 2020 como nosso horizonte de longo prazo para planejamento e decidimos que gostaríamos de “Ser reconhecida como a melhor opção de Educação Superior para alunos, colaboradores e acionistas”. Em outras palavras, queremos obter as melhores taxas de retorno para os três públicos que mais investem na nossa Instituição: nossos investidores, nossos alunos, e nossos colaboradores.

Acreditamos que a busca pelas melhores taxas de retorno para esses 3 públicos, que no começo pode parecer um pouco contraditória, aos poucos vai acabar criando um ciclo virtuoso, onde ações visando atender a um dos públicos vão acabar reforçando os demais. Sabemos, entretanto, que para atingirmos tal visão e assim buscarmos a liderança que de fato nos interessa, precisamos agir com muita disciplina e respeitar diversos parâmetros, entre os quais destacamos (1) a busca incessante por um equilíbrio entre essas forças, (2) a adoção de um ritmo gradual de expansão, que nos permita não apenas manter, mas sim elevar, os nossos padrões de qualidade enquanto entregamos crescimento, e (3) a construção de elementos de diferenciação com efeitos no longo prazo, que certamente nos ajudarão a agregar valor para os nossos públicos, mas que demandam muito tempo, energia, e disciplina, para serem implementados.

Desta forma, começamos a direcionar nossas ações para nos enquadrarmos dentro destes parâmetros.

Assim, quando falamos em equilíbrio entre as forças, neste trimestre, devemos destacar o equilíbrio entre mais uma série de resultados financeiros muito fortes, como falamos até aqui, e diversas iniciativas de cunho não financeiro, as quais, no médio e longo prazos, deverão se refletir em dividendos para a Estácio. Esforços como a organização de um Estácio Day para a comunidade financeira, e posteriormente de outro Estácio Day para Jornalistas, Assessores de Imprensa, e formadores de opinião, bem como os nossos seguidos projetos na linha de relacionamento com os nossos alunos, e as visitas e rodadas de cultura que fazemos com os nossos colaboradores, são exemplos concretos da busca incessante pelo equilíbrio mencionado. Nesse contexto, quero destacar que passamos os nossos últimos dois dias inteiros reunidos com 1,100 professores e coordenadores de todas as Unidades da Estácio, quando falamos muito sobre itens como o nosso Modelo Acadêmico, Pesquisa & Inovação, e claro, aproveitamos para disseminar a nossa Cultura e os nossos valores.

Da mesma forma, quando falamos em manter um ritmo gradual de expansão, ficamos muito satisfeitos com mais um trimestre de crescimento acima de 50% e aumento de margem próximo a 300 bps. Sabemos, porém, que se quisermos manter esse ritmo de forma sustentável, precisamos seguir plantando novas sementes para o futuro da nossa organização. Nessa frente, destaco a conclusão da aquisição da UniSEB, com a posterior aprovação do Curso de Medicina dessa Instituição, a participação efetiva da Estácio no 2º Edital do Pronatec, as aquisições realizadas no Norte do Brasil, o crescimento da Pós-Graduação e da carteira de potenciais clientes corporativos da Estácio, bem como os projetos de expansão dos nossos campi e da nossa operação de EAD, como evidências da nossa preocupação em seguir gerando valor nos próximos anos.

Por fim, quando falamos em construir elementos de diferenciação com efeitos de longo prazo, temos a consciência de que temos que aproveitar o período que vivemos atualmente, com boa geração de resultados e estabilidade na operação, para trabalhar com o objetivo de elevar os padrões da Estácio e assim nos apresentar como um player mais completo para o Mercado. Nesse contexto, podemos ressaltar o ramp-up do recém-inaugurado *Espaço NAVE*, agora já em funcionamento, que acabou de lançar o “Programa Startup NAVE”, uma Pré-Aceleradora de Startups criada com o intuito de fomentar o empreendedorismo entre nossos alunos e ex-alunos. Temos também a *Universidade Corporativa*, a Educare, já operando em bom ritmo, reunindo professores e administrativos e nos ajudando a preparar o “pipeline” de gente para o nosso futuro crescimento. Na linha da Pesquisa, fomos agraciados com o primeiro lugar no ranking “*CWTS Brazilian Research Ranking 2014*”, divulgado pelo Centre for Science and Technology Studies (CWTS), um respeitado instituto interdisciplinar da tradicional Universidade de Leiden na Holanda. Demos sequência ao nosso *Projeto de Branding*, definindo a criação de um Comitê Integrador que passará os próximos anos trabalhando diretamente com a Diretoria Executiva na construção dos atributos que serão percebidos pelos nossos públicos até o ano de 2020. Discutimos muitas inovações na área da Educação, com destaque para a adoção da tecnologia “*Bring your own Device*” para entregarmos os nossos conteúdos aos nossos alunos já a partir do 2º semestre, e a entrada em teste da TV Touch, um dispositivo que no futuro deverá estar presente nas nossas quase 4,000 salas para ajudar na montagem do Modelo Acadêmico 2020.

Antes de concluir a nossa fala, gostaria de comentar um pouco sobre os processos de captação e renovação para o 2º semestre de 2014, os quais ainda estão em curso.

Tanto no Segmento Presencial como no Segmento EAD, os indicadores continuam apontando para um crescimento relevante. O número de inscritos (alunos que se inscrevem no site para executar o processo de seleção) subiu muito com relação ao ano anterior, apresentando um crescimento de aproximadamente 20% no segmento presencial, e 50% no EAD (ambos no conceito “same shops”, sem considerar aquisições). Entretanto, por conta da redução nas taxas de conversão verificadas durante o período da Copa do Mundo, os crescimentos na Captação não deverão acompanhar o mesmo ritmo verificado nas inscrições, diferentemente dos semestres anteriores. No caso do segmento presencial, temos ainda algumas restrições de capacidade em pontos específicos, tanto por questão de infraestrutura como por questão de vagas autorizadas, as quais estão sendo trabalhadas para que deixem de ser gargalos já em 2015.

Nesse contexto, no segmento presencial estimamos que nosso crescimento da captação ficará entre 4 e 8% com relação ao ano passado, enquanto que no EAD, acreditamos que tal crescimento ficará entre 15 e 20%. Lembramos, entretanto, que ao contrário dos semestres anteriores, todo o processo se encontra atrasado em função da Copa do Mundo, de modo que estamos sujeitos a uma maior volatilidade nessas previsões se comparadas a uma condição normal. Lembramos ainda que essas taxas não incluem as aquisições da UniSEB, IESAM, e Literatus, anunciadas recentemente, as quais deverão adicionar alunos à essa base.

Em paralelo, o carry-over resultante dos crescimentos expressivos verificados nos últimos semestres, bem como a melhoria gradual das nossas taxas de evasão, apontam para um crescimento expressivo da base de alunos. Acreditamos que a base total de alunos presencial, no conceito “same-shops”, deverá crescer algo entre 14 e 16%, enquanto que a base do EAD, também no conceito “same shops”, deverá apresentar um crescimento entre 15 e 20% em relação a 2013.

Por fim, vale destacar que a captação da UniSEB deverá apresentar um crescimento de 80 a 100% com relação ao mesmo período do ano anterior. Embora o número de alunos em valores absolutos ainda seja pequeno se comparado à Estácio, temos a convicção de que esse crescimento expressivo demonstra todo o potencial que poderá advir da aquisição, a partir do momento em que podemos efetivamente implementar as práticas de gestão que tem levado a Estácio à taxas de crescimento e expansão de margem substanciais nos últimos anos.

Acreditamos que esses números nos permitirão gerar resultados muito bons ao longo do 2º semestre, concluindo assim o exercício de 2014 com sucesso. Some-se a isso o cenário criado com mais um número recorde de inscritos no ENEM 2014, e já podemos começar a pensar em um 2015 bastante promissor para a Estácio.

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

João Carlos dos Santos, BTG Pactual:

Bom dia a todos. Obrigado pelo *update*, Melzi. Eu gostaria de fazer uma pergunta em relação à operação de EAD – e aí incluindo também a operação presencial – você poderia nos dar uma atualização de como anda o processo de autorização de novos polos?

Além dos 16 lá do projeto Barriga Verde, os 48 da UNESA que, a princípio, eram para 2015, há aquelas visitas na UNISEB, que aparentemente vocês precisariam de um número menor de visitas pela nota quatro, agora caiu para a nota três, se isso mudou alguma coisa. Enfim, dê um *update* de como está o *timeframe* de como vocês estão vendo em termos de entrada de novos polos em todas as operações, por favor. Obrigado.

Rogério Melzi:

Está acontecendo, quase que acidentalmente, do jeito que nós gostamos – gradualmente. Isso, ao contrário do que eu gosto de dizer com relação ao crescimento da Estácio, isso não é planejado. Aqui, de fato, é uma consequência do processo lá dentro do MEC.

A primeira novidade que deveremos ter será o que chamamos aqui de Projeto Barriga Verde. Demos esse nome porque é uma expansão que se dá através do nosso campus em Florianópolis – que um centro universitário muito bem conceituado e ele abre 15 ou 16 novos polos, boa parte deles em São Paulo Capital.

Isso está bastante adiantado. Ele já recebeu todas as visitas. Ele foi muito bem conceituado; ele recebeu uma nota muito alta na visita principal também. Houve um pequeno detalhe operacional que já foi resolvido. Acredito que ele transite até o final do ano pelo CNE. Temos uma expectativa que ele opere cedo em 2015.

É muito importante porque ele aumenta rapidamente a presença em São Paulo-Capital. A UNISEB nos trouxe seis polos, mas achamos que em São Paulo-Capital é possível operar tranquilamente com 15, 20, talvez até um pouco mais de polos, pela geografia da cidade. Então esse seria o primeiro processo.

O segundo processo em curso nosso aqui, é o da UNESA que você mencionou, são quase 50 polos, e caminha mais devagar realmente, então ele não deve acontecer tão cedo em 2015; e a razão é que a norma diz que há que se visitar todos os novos polos. De fato, são quase 50, então a logística é complicada.

Por outro lado, por sermos uma universidade, nesse caso, quando todos os polos forem visitados, se eles forem bem avaliados, não teremos a necessidade de fazer o trâmite final junto ao Conselho Nacional de Educação. Isso deve acelerar bem; o que me faz acreditar que em meados do segundo semestre, talvez ainda em 2015, eu diria, temos chance de expandir mais esses quase 50 polos.

Então é gradual porque, se eu tivesse que arriscar, eu diria primeiro semestre para um e segundo semestre para o outro. Os novos da UNISEB você tem razão; quando cai de quatro para três ele passa a ter uma necessidade diferente, embora haja uma discussão, porque ele já havia sido protocolado no

começo com uma nota quatro. Mas é algo que tampouco veremos tão rápido. Calculo também mais perto do segundo semestre de 2015, talvez até um pouco à frente. O que, para nós, no ritmo de crescimento atual, não seria nada tão ruim.

Há outra possibilidade também. Quando fizemos a aquisição da UNISEB, de acordo com o contrato, ficamos com opção adquirir também o restante dos ativos que pertenciam à família. Nós não o fizemos ainda e, um desses ativos – que está em Curitiba – também vem com uma operação de EAD que, recentemente, foi aprovada. Acho até que ela foi publicada no Diário Oficial, que vem com 15 polos também em cidades interessantes.

Obviamente, se for adiante é uma opção nossa. Vamos avaliar; estamos avaliando. Se formos adiante, também colocaremos maior capacidade em polos. Então eu acho que é bem interessante.

E isso é interessante porque anda junto com nossa expansão presencial, quer dizer, vamos abrindo campi, fazendo aquisições como essa em Manaus, vamos combinando essas operações – vários desses polos podem ser transferidos para dentro de unidades próprias da Estácio ou podem se beneficiar da presença de uma marca também local, o que acreditamos muito que alavanque a operação à distância também.

Então o que estamos fazendo aqui, na realidade, é um grande jogo de xadrez, olhando o tabuleiro não agora, mas lá em 2020, com uma presença nacional forte, combinando operações próprias presenciais com o polo do ensino a distância e toda uma expansão na linha dos novos negócios – pós-graduação, soluções corporativas e por aí.

João Carlos dos Santos:

Está ótimo, Melzi, muito obrigado. Minha segunda pergunta é relacionada a PDD e FIES. Na verdade, olhando para os 6,1% de PDD, que vem reduzindo, até por conta do aumento da representação de FIES também, quais são as medidas? Vocês falaram em trabalhar para tentar reduzir ainda mais esse indicador, o que pode ser feito – e aí incluindo, obviamente, também um aumento da penetração de FIES. E mais especificamente no FIES, com relação a esse processo de recebimento. Acreditamos que – corrija-me se eu estiver errado – agora houve essa mudança para o início do mês, para o processo de recompra, mas naquele último mês – no mês de junho – houve aquela questão dos 75%. Se você puder me dar um *update* de como isso ficou no governo, se já vai ser comprado agora em agosto. Enfim, um *update* nesse sentido.

Obrigado.

Virgílio Gibbon:

Com relação à PDD, acho que a grande mudança que houve no 2T que merece um *highlight* é que não vendemos nossa carteira de recebíveis. Então na hora que olhamos que a venda da carteira lá em 2013 tinha incrementado nosso resultado na PDD em torno de R\$9 milhões a R\$10 milhões – algo nessa ordem de grandeza –, quando você tira esse efeito não recorrente da venda da carteira, nós teríamos tido um resultado muito melhor ainda que esses 0,4 pontos que tivemos na PDD ano contra ano.

A principal ação é: nós mexemos bastante no nosso processo de arrecadação e cobrança, mudando bastante até nossas assessorias externas, fizemos alguns benchmarks. Então o processo foi bastante alterado, com indicadores de cobrança por curso ex-FIES, meta para cada uma das nossas unidades e, além disso, trabalhando essa carteira antiga não vendida. Então, o resultado que tivemos só de não vender essa carteira já foi um resultado bastante positivo.

A consequência disso é a redução direta do processo de cobranças indevidas que estamos tendo no juizado de pequenas causas, que nos afetou no final do ano passado e até nesse 1T. Ou seja, o racional na linha da PDD é muito com isso.

Falando do FIES, do prazo de recebimento: sim, o prazo teve aquela formalização que eles estão fazendo até o quinto dia útil do mês subsequente. Então, por exemplo, os alunos de julho – daquele reconhecimento da receita de julho –, estaríamos recebendo agora até o dia 05 de setembro.

Esse problema pontual que houve dos certificados que não foram todos recomprados agora no início de agosto foi um problema pontual. Todas as conversas que tivemos com a FNDE e com o MEC é que há o total comprometimento deles em honrar todo o recurso para esse semestre.

Sem falar que, agora no mês de agosto, como você tem a questão do aditamento, o repasse é muito menor, porque você tem toda a montanha para escalar dos 110 mil contratos que temos que fazer o aditamento. Ou seja, o grande problema, do ponto de vista de recurso, para o setor de uma forma geral, passou para o dia 5 de outubro, porque agosto é o repasse que é da leitura, que foi feito em julho – até o final de julho –, que é um valor muito menor do setor, de uma forma geral.

Então isso começa a aumentar o volume agora de agosto e setembro que só tem um primeiro pagamento, ou seja, aquela leitura de agosto vai pagar só no dia 5 de outubro. O comprometimento que tivemos do lado de lá, é que de que tudo estaria regularizado em termos de fluxo de caixa para honrar todos os compromissos.

Rogério Melzi:

Deixe-me completar esse ponto. Às vezes eu fico um pouco com receio porque o segmento como um todo vai muito bem, o que é legal para todos nós – para quem investe, para quem acompanha; mas às vezes eu fico um pouco com receio de que haja uma percepção de que é tudo muito fácil, muito tranquilo, e que tocar um business de educação do porte que se tornou uma Estácio seja um passeio no parque.

Não é. Eu até fiz um parágrafo na mensagem de administração ilustrando alguns pontos que não vão bem aqui dentro, porque é um desafio gigantesco. Todo santo dia você lidar com mais de 400 mil alunos que vêm até você com um nível de demanda e reclamação crescente, com redes sociais, com demanda por qualidade, com pressão de todos os lados.

Eu diria que é um dos businesses talvez mais desafiadores. Claro que hoje com o benefício de ter uma demanda que ajuda, mas é um dos businesses desafiadores do ponto de vista de prestação de serviços.

Esse lado externo do negócio: é óbvio que quando se trata de políticas públicas, quando se trata de orçamento da união, sempre pode haver um percalço como aconteceu agora. Agora, se por um lado esse risco é verdadeiro e seria desonesto não falarmos sobre ele, por outro lado eu devo dizer que nosso setor nunca esteve tão unido.

Foi muito bacana, no momento que aconteceu esse problema – e talvez o grande problema tenha sido uma falha de comunicação do FNDE e do MEC conosco, mas isso suscitou um movimento muito rápido, muito organizado de nossa parte, que foi em conjunto até os órgãos e que conseguiu trabalhar a quatro mãos com eles. Isso é muito bacana.

Não se trata mais de um embate, de ameaças. Trata-se de uma construção conjunta, porque parece haver a consciência de que o acesso à educação dos jovens brasileiros vai se dar, em grande parte, através das nossas instituições. Agora, isso é uma grande construção nossa.

Gostamos das dificuldades porque as dificuldades é que acabam gerando essas mudanças de comportamento, acabam gerando essas ações da nossa parte. Analogamente, eu também não me sinto nem um pouco feliz com nossa performance na questão da inadimplência, particularmente, é óbvio, fora do FIES, porque o FIES não entra nessa discussão.

Mas eu acho que, de vez em quando, podemos relaxar aqui dentro, podemos perder um pouco o foco em algumas coisas, mas o sistema se prova que é bom quando há reação.

E eu estou colocando muita pressão agora no Virgílio. Houve uma troca geral dos membros – das pessoas – que mexiam com isso, das acessórias, enfim, há todo um redesenho para nos desafiarmos e não nos acomodarmos, porque, de fato, o resultado vai muito bem, obrigado, mas há áreas que não estão bem. Então podem ter certeza de que nunca estamos felizes aqui na Estácio. Sempre queremos mais.

João Carlos dos Santos:

Muito obrigado.

Rubem Couto, Brasil Plural:

Bom dia a todos e obrigado pela pergunta. A primeira, só voltando um pouco a esse ponto que vocês acabaram de explorar, só para ficar claro: estamos chegando a um nível de representação do FIES, mais ou menos, de 40% da base e eu lembro que isso era, mais ou menos, um índice pior do que o que vocês se sentiam à vontade de trabalhar.

Mas agora com a UNISEB ganhando um pouco mais de força, dando mais um salto no crescimento no ensino à distância, vocês acham que é possível buscar uma penetração acima dos 40%? É possível buscar uns 50% a 60% da base? Como vocês estão enxergando isso? Porque eu acho que isso conversa exatamente com um dos problemas que você também comentou, que ainda é bem claro na Estácio, que é a questão da evasão. Então eu queria, só pra ficar bem claro para nós, saber como vocês estão trabalhando isso internamente.

E a segunda pergunta é em relação à captação do 2S, que você deu uma boa cor, mas só para também esclarecer – essa diferença entre o número de inscritos e o que vocês esperam acabar captando, ela fica muito melhor em função desse limite de capacidade que vocês estão enxergando? Eu lembro que vocês já haviam comentado isso no passado, acho que principalmente no Rio de Janeiro. Ou é em função da Copa? Como vocês estão vendo isso e se isso já está sendo endereçado.

Eu lembro também que havia alguns projetos de investimentos para endereçar essa limitação física, mas talvez, será que isso pode perdurar até a captação do início do ano que vem, ou é algo que com os investimentos que vocês já fizeram recentemente talvez não tenhamos esse descasamento entre procura e oferta que vocês conseguem fornecer para os alunos, principalmente no Rio de Janeiro?

São essas as perguntas.

Obrigado.

Rogério Melzi:

Não, eu que te agradeço. São duas excelentes perguntas para me ajudar a passar essa mensagem. Do lado do FIES você tem razão. Sempre falamos entre 40% e 45% como sendo um bom *threshold*. O Virgílio tem uma missão que ele ainda não concluiu, de estudar, do ponto de vista técnico do fluxo de caixa e eventuais riscos.

Só para deixar claro, quando eu falo em riscos eu não faço nenhuma alusão ao governo em si. Eu sempre lembro que isso é uma política pública. Uma política pública, em qualquer lugar – não é só no Brasil – está sujeita à volatilidade. Não é porque o governo acorda de um modo diferente, pensando diferente, mas porque, de fato, as demandas da sociedade podem mudar e é a obrigação de um governo refletir essas demandas sempre.

Então eu aceito com naturalidade o fato de que FIES e mesmo o ProUni são programas que, embora tenham um excelente retorno para nós como cidadãos, para nossa sociedade, estão sujeitos a volatilidade. Eu não tenho a menor dúvida com relação a isso. Por isso sempre tivemos esse cuidado adicional com relação à adoção, particularmente do FIES, uma vez que o ProUni tem um percentual definido em lei e nós, claro, temos que respeitar.

Mas do lado do FIES, agora com a chegada da UNISEB que, obviamente, por não haver FIES no EAD, vai diluir bastante isso, podemos passar a olhar como um percentual da geração de caixa total, do resultado total, da base de alunos total, e talvez haja sim espaço para deixarmos o FIES avançar mais dentro da nossa base.

O que nós estamos falando, na verdade, aqui entre nós, é que nossa apresentação no FIES eu, idealmente, gostaria que fosse um pouco abaixo do que acontece, na média, no mercado; um pouco abaixo.

Não estou falando só dos nossos grandes concorrentes, mas do ritmo de adoção de todos no mercado, porque se ficarmos sempre um pouco abaixo, em teoria, somos aquela que tem mais fôlego no caso de qualquer mudança dramática de uma hora para outra. Além, evidentemente, das questões de ter sempre um caixa sólido, robusto para podermos aguentar.

Com relação à captação, essas duas coisas se relacionam um pouquinho. O que aconteceu com a questão das vagas e da infraestrutura? Como já imaginávamos que o período de Copa do Mundo seria um período complicado, a verdade é que no 1S aceleramos demais isso. Então, em vários lugares onde temos vagas anuais – normalmente dividimos as vagas anuais em duas captações – acabamos optando por puxar para o 1S para nos garantirmos.

É claro que quando chega no 2S você tem um pouco de restrição agora, principalmente nas faculdades isoladas, que não têm uma autonomia para poder aumentar as vagas, como têm, por exemplo, os centros universitários e a nossa universidade. Então parte do problema se deu porque optamos por antecipar e realmente fazer um processo muito grande lá no 1S.

Onde temos centros universitários, gradativamente você pode aumentar seu número de vagas e isso deixa de ser um delimitador. Agora, durante a Copa do Mundo, o que acontece? Como é o nosso processo de captação? É tudo muito planejado.

Então partimos de um número de alunos desejável e fazemos de trás para frente. Para chegar naquele determinado número de alunos por curso, por campus, por turno, quantos inscritos precisamos? É um *pipeline*. Vocês já conhecem muito bem porque há muitos anos que usamos essa metodologia.

E todo nosso marketing é focado em atrair esses inscritos. A primeira taxa de conversão que acontece é de inscritos para aqueles que aparecem para fazer prova. Historicamente, de cada 100 que se inscrevem, algo entre 55 e 60 aparecem. Às vezes não na primeira vez – aparecem na segunda vez; mas aparecem. Durante o período da Copa do Mundo esse número foi abaixo de 40.

Nós fizemos algumas pesquisas qualitativas e os alunos diziam com a maior clareza: “Não, é porque tem jogo; estou muito envolvido”. E é isso mesmo; não há por onde. E meio que aceitamos esse fato. Tanto que tiramos um pouco o pé e paramos de fazer muita campanha para atrair alunos nesse momento, porque não estava, realmente, resolvendo.

Agora, é impressionante como depois dos 7 a 1 – não foi nem a partir da final da Copa; foi depois do balaió que tomamos – como essa tendência se reverteu e rapidamente começamos a ver o número de inscritos subir, de visitas ao site subir, de classificados, quer dizer, de alunos que voltaram a fazer prova. E isso voltou a subir bastante a partir de então.

O problema é que existe uma barreira que é o início das aulas. Conseguimos levar até 21 de agosto para iniciar as aulas dos calouros, mas não é possível passar disso porque fica irresponsável. Então chega uma hora – que não é dia 21 de agosto, é uma tolerância depois que começam as aulas – que precisamos interromper esse processo. E a nossa dúvida em fazer uma previsão mais ousada aqui está muito ligada ao fato de que não sabemos exatamente o quanto desse atraso vamos conseguir tirar.

Pode ser que tiremos mais do que estamos pensando, pode ser que tiremos menos, porque, de fato, existe todo um cuidado logístico que temos que ter. Agora, a boa notícia é que essa base de alunos é nossa.

O aluno que declarou interesse em estar conosco, se eventualmente não houver tempo de convertê-lo agora no 2S, é fatal que consigamos converter boa parte desses alunos para o 1S do ano que vem. Porque eles á ficam na nossa base, já conversamos com eles – porque se eles se matriculam muito tarde há um problema de aproveitamento acadêmico também – e isso faz com que o cenário para 2015 possa ser um pouco facilitado nesse aspecto.

E, por fim, no momento em que entendemos que havia restrições – e aí a sua pergunta –, sim, eu nunca vi tanta obra de expansão na Estácio como eu estou vendo agora. É para todos os lugares; todo mês no conselho aprovamos alguma coisa nova, algum prédio novo. Que bom que é assim. Então eu acho que os gargalos vão sendo eliminados com calma.

Mas uma coisa que aconteceu: no momento em que nos vimos pressionados por conta das vagas e por conta do *slowdown* da Copa, nós trabalhamos melhor preço nesse semestre. Vocês sabem que não fazemos aumento linear – fazemos uma coisa muito cuidadosa, pontual. Mas a verdade é que na média – na média – o aumento de ticket do primeiro para o segundo semestre vai superar os 4%, batendo próximo a 4,5%. Então há muito espaço para crescermos.

Eu acho que com esse processo de captação, de renovação, o repasse de tíquete, vamos fazer um 2S muito, muito forte outra vez. E o melhor de tudo é que vamos ficar com o 1S15 com todas as perspectivas positivas também para seguir crescendo gradualmente como gostamos.

Rubem Couto:

Está ótimo. Muito claro. Então, só para finalizar, pensando no vestibular do 1T15, a limitação física não deve ser um gargalo como vimos nesse trimestre. Estou certo? Estou errado?

Rogério Melzi:

Não, está certo. E aconteceu um pouco no ano passado também. Acabamos investindo no final do ano, não é? Agora no final do ano nosso CAPEX está mais cuidadoso, mais linearizado, mas a verdade é que chega uma hora que bate mesmo. Nossos padrões aqui – temos sido muito rigorosos com relação a eventuais abusos. Por exemplo: capacidade de sala de aula. Não adianta, porque no final, lá na frente, isso se reflete contra nós. Então às vezes é melhor. Tem de saber puxar o *plug*, dar uma parada, mexer um pouco com o preço e trabalhar porque eu estou de olho em na Empresa 10 anos para frente, sempre; não só no próximo trimestre.

Rubem Couto:

Está ótimo. Obrigado.

Thiago Macruz, Itaú BBA:

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. Vocês mencionaram no *release* que veem a queda do *dropout* hoje como um dos grandes objetivos da Companhia. Eu queria entender de vocês quanto do *dropout* vocês imaginam que vocês consigam atacar através de gestão. Essa é minha primeira pergunta.

Talvez uma segunda pergunta é sobre a migração dos alunos ao FIES. Eu tendo a imaginar que essa migração é quase instintiva e eu queria entender de vocês que desafios vocês enfrentam nesse sentido.

Obrigado.

Rogério Melzi:

Vou pegar sua primeira questão. Obrigado, Tiago. O Virgílio fala sobre FIES. Volto a dizer: nós aqui na Estácio não temos problema nenhum em dizer o que funciona e o que não funciona também porque, se não, não somos transparentes. De fato, na verdade você tem dois *dropouts*. Aqui tratamos diferente e é legal que vocês entendam.

Existe o *dropout* que nos acostumamos muito a falar com o mercado, que é o *dropout* ligado às taxas de renovação. Ao final de cada semestre você tem X alunos que poderiam renovar conosco, apenas Y não voltam, então sobre os outros você tem o que chamamos de taxa de renovação. Esse é um que eu lhes diria que acompanhamos já com muito mais cuidado e mais critério.

Quando chegamos na Estácio esse número era perto de 82%, 83% no presencial. Ele já chega hoje a 87%, 88%. É óbvio que o FIES ajuda, claro, mas não é só FIES.

Tem uma segunda taxa que é uma evasão que, confesso a vocês, erradamente, olhamos muito pouco até hoje, que é a evasão que se dá dentro do próprio semestre. O aluno começa conosco, matricula, paga, vem em alguma aula e não aparece mais. Esse é um número que sempre deixamos em um plano muito inferior, até que na virada do ano, talvez no começo deste ano, eu mesmo comecei a pedir para a turma que olhássemos mais para isso, porque era um número muito grande.

Hoje, no presencial, para vocês terem uma ideia, esse número é de 8%. Ou seja, de cada 100 que começam o semestre conosco, ou que dizem que começarão, oito já não terminam, então minha base de renovação parte somente de 92.

Então, na verdade temos uma oportunidade gigantesca para trabalhar uma queda com relação a esses alunos. No EAD esse número é o dobro, se não me engano, 16%.

Acredito que a gestão pode mexer em alguns pontos percentuais com isso; não sei dizer o quanto. Por exemplo, o EAD não tem FIES, e o pessoal do EAD acordou mais cedo para isso – até porque é um pouco mais fácil, por incrível que pareça. Pode ser contraintuitivo, mas o aluno do EAD deixa muito mais fácil que no presencial. Você sabe, olhando sua base, se o aluno não acessou, se reduziu a frequência, se está ficando menos tempo, se ele está indo mal em uma série de exercícios. Temos uma *proxy* muito melhor para tentar adivinhar se aquele aluno irá evadir ou não.

Só de observar isso e agir – colocar coordenadores, tutores para ligar para esses alunos, para conversar com eles, entender melhor o que acontecia –, assistimos uma redução na taxa de evasão do EAD entre 3

p.p. e 4 p.p. nesse semestre, por pura gestão; até porque não tem FIES, não tem o que fazermos com o aluno.

Eu acho que a gestão faz mágica; ela não resolve todos os problemas, porque vai chegar uma hora em que são de ordem econômica. Então, eu acredito que colocando mais um farol em cima disso, e naturalmente já tem alguém agora olhando isso em tempo integral, já começam a aparecer boas práticas, células de retenção aqui dentro da Estácio, e acho que poderemos nos próximos semestres, em conjunto com o crescimento gradual da captação e das aquisições, certamente poderemos assistir uma redução dessas taxas.

Até, curiosamente, o Virgílio está me lembrando, também temos disciplinas online no presencial, e as disciplinas online também são importantes, porque mostram o interesse dos alunos, também são boas *proxys* para vermos quem pode acabar evadindo no presencial, mas vamos muito além disso.

Uma das inovações que estamos trabalhando aqui é a criação de um portal por disciplina, para fazer todo aluno presencial, a cada disciplina, ter um portal onde tudo ficará disponibilizado também. Através da medição da utilização desse portal, por exemplo, poderemos também atuar na evasão.

Eu diria que, aliado à gestão, a tecnologia é um grande amigo nosso nessa questão. O outro grande amigo no presencial é o FIES, e aí eu deixo para o Virgílio falar um pouco.

Virgílio Gibbon:

Thiago, com relação à dinâmica de migração para o FIES, mudamos isso bastante ao longo deste ano agora. Antigamente, fazíamos uma meta de FIES que era quase que por unidade. Tínhamos uma unidade com baixa penetração no FIES, aí não olhávamos muito a quebra disso por dentro de curso.

O que fizemos para 2014 foi olhar uma dinâmica diferente, dependendo da vocação daquele campus e do nível de inadimplência; por exemplo, se olhar um curso de gestão, que tem um percentual de inadimplência maior, ou no Norte, em que a inadimplência é maior que no restante do País, essas metas, tanto de conversão de alunos mal pagadores para dentro do FIES, como a meta de arrecadação também ex-FIES, passou a ser quebrada agora por campus e por curso.

Não basta usar somente o FIES como remédio para combater a inadimplência, mas temos que garantir que a base que ficou fora do FIES também esteja sendo uma base que está gerando arrecadação.

Essa dinâmica mudou bastante ao longo desse 1S, e isso começa a entrar em toda a rotina, disciplina, metas desdobradas para todas as nossas unidades.

Hoje, como funciona esse desdobramento, o setup de uma meta? Se tivermos, por exemplo, uma unidade vocacionada para saúde, nossa unidade em Juazeiro, ela já tem uma base muito grande de FIES; cerca de 60%, quase 70% por conta do curso de medicina em Juazeiro já vêm matriculados usando o FIES. A inadimplência de um curso de medicina já é muito baixa, o *dropout* é muito baixo e a renovação muito alta. Por que teremos meta alta de conversão de alunos de FIES nessa unidade?

Em compensação, se você pega uma unidade nossa mais para o Norte do País, onde temos um peso grande nos cursos de gestão, a inadimplência é muito mais alta, então lá temos uma meta de conversão de alunos para dentro do FIES maior, e também uma meta ex-FIES de quem não foi convertido, que seria uma meta de arrecadação por receita gerada, muito maior – isso acompanhando agora, mensalmente para cada uma das nossas unidades. A dinâmica de migração está muito assim.

Thiago Macruz:

Excelente. Muito obrigado pelas respostas. E se eu puder fazer um *follow-up* com relação a algo que o Melzi mencionou durante sua apresentação, eu queria entender o quanto do crescimento dos próximos três anos é dependente de abertura de novos campi, e como vocês comparariam esse número com os últimos três anos? É um pouco de curiosidade, mas se puderem nos ajudar seria legal. Obrigado.

Virgílio Gibbon:

Deixe-me tentar lhe ajudar. Tivemos uma reunião no Estácio Day, com a Roberta apresentando nosso evento na Venezuela, quando falamos do nosso portfólio de oferta entre curso e campi, aquela oferta dentro do nosso *book* de ofertas que é onde temos autonomia, ou seja, que vem da Universidade do Rio de Janeiro ou dos centros universitários que temos, deve estar chegando hoje, com os novos centros universitários, a em torno de 75% da quantidade de vagas que estamos oferecendo.

Ou seja, onde passamos a ter restrição do MEC, do regulador, que é nas nossas faculdades, onde atingimos o topo, ou então nos cursos que temos restrição pela natureza do curso, seja medicina ou direito, isso está representando em torno de 25% dos *seats*, das cadeiras que temos que preencher a cada ano.

Para esses cursos, para essas faculdades, mostramos como está a nossa esteira de cursos e a nossa esteira de vagas. Aí sim que tem uma ‘batida de bumbo’, nossas metas de crescimento orgânico, muito forte para expansão.

Eu não tenho esse número agora, mas acho que está na nossa apresentação do Estácio Day, a quantidade de vagas e de cursos que abrimos dentro das nossas faculdades que não têm autonomia como centros universitários. Funciona muito nessa linha.

Grande parte da nossa oferta vem de onde tem autonomia. O Rio de Janeiro tem hoje quase 50% da nossa quantidade de vagas, mais de 40%, e se pegarmos os centros universitários de Belo Horizonte, São Paulo, Salvador, Brasília, a Atual em Roraima e Fortaleza, estamos chegando a mais de 70% da nossa base. Para responder diretamente sua pergunta, a restrição do regulador com o número de vagas que temos impacta pouco no nosso crescimento, nesse ritmo de crescimento orgânico. De qualquer forma, temos que olhar isso e trabalhamos fortemente no processo de esteira de vagas e de cursos.

Rogério Melzi:

Eu gosto que vocês entendam, na medida do possível, nosso processo de crescimento do mesmo jeito que eu procuro entender. Você tem uma base que é nosso crescimento orgânico, e isso é muito importante, porque está baseado em gestão e planejamento. É matemática: se vocês assumirem que nossa captação presencial – para ficar no exemplo do presencial – irá se repetir por alguns anos com relação ao que aconteceu nos anos anteriores, sabemos que há uma inércia de um crescimento de base na casa de 9%, 9,5%. Isso é matemática.

Então, quando falamos em crescer 5%, 6%, 7% ou 8%, como falei hoje, esse número já vai para a casa dos 15% ou 16%, dado que tem também o efeito do *carry over*, da renovação. Isso é orgânico, isso é saudável e é um retorno absurdo em termos de valorização de retorno sobre investimento.

Mas para que isso não fique sozinho, você precisa ter todo um cuidado. Temos uma equipe hoje que pensa somente em novas vagas, pensa em novos cursos a serem lançados em cada praça; outra que acompanha isso para saber que hora é a hora de expandir o campus, ou abrir um segundo campus; um terceiro que pensa se é necessário fazer algum movimento de aquisição, como aconteceu em Belém, para destravar o crescimento em determinada praça; outra que só pensa em novos campi.

E aí, respondendo um pouco sua pergunta, idealmente, entre três e seis novos campi da Estácio por ano é o ritmo que colocamos em nossos planos de médio e longo prazo.

Tem um pessoal que pensa somente em aquisições, para acelerar um pouco nossa penetração no Brasil todo, e tem toda uma área de novos negócios que se aproveita dessa estrutura toda – além do EAD, claro – para criar novos negócios e jogar isso dentro do sistema.

Então, as fontes de crescimento da Estácio, e aqui não estou falando de nenhuma aquisição transformacional, nada do gênero, são tantas que não tem como eu olhar para o futuro e não ver uma projeção maravilhosa.

Thiago Macruz:

Excelente. Mais uma vez, obrigado pela ajuda.

Diego Moreira, Bank of America Merrill Lynch:

Bom dia a todos. Eu tenho uma pergunta em relação a FIES, e em cima desses comentários que eventualmente o FIES pode expandir um pouco além dos 40% que ele está hoje, relacionado ao ponto do crescimento do ticket médio.

Minha pergunta é: conforme o FIES for crescendo, vocês têm uma expectativa interna de gradualmente ir retirando essa política de descontos e bolsas, acho que muito disso é pelo fato do consumidor ser sensível a preço e na minha visão, conforme vai expandindo, essa sensibilidade tende a diminuir. Obrigado.

Rogério Melzi:

Sim, é natural. Isso não é nem a Estácio sendo proativa e dizendo: vou parar. Ele acontece naturalmente, por quê? Você tem alunos que antigamente vinham te procurar e só poderiam estudar mediante uma bolsa, eles não teriam condição. A partir do momento que eles têm o FIES, eles não precisam mais passar por esse pedido, que, em vários aspectos, pode parecer humilhante chegar e ter que ficar pedindo.

Agora não, o programa FIES, entre outras coisas, é maravilhoso porque resgata a cidadania, ele dá para as pessoas a possibilidade de escolher o curso que querem sem ‘mendigar’, sem ficar pedindo, condicionando isso a nada. Então, é óbvio que no momento que isso acontece, naturalmente o nível de bolsas, de descontos, tende a cair, mas em momento algum por causa da Estácio.

A Estácio tem uma política de bolsa de descontos que continua intocada, quer dizer, tem determinadas condições aqui, aluno que vem da rede pública e coisa do gênero, o aluno tem direito, não mexemos na nossa política de bolsas por conta do FIES.

Agora, é natural que alunos que pediriam descontos, hoje, não precisam, e possam ter a dignidade de estudar e buscar um futuro melhor.

Tem um efeito que mencionamos sempre, eu acho que é o grande efeito do FIES, que é a migração de alunos para curso de valor agregado. Então, é nítido o que está acontecendo com Saúde e Engenharia, é nítido o movimento de migração.

Você pega as pizzas de entrada de alunos, existe um *shift* claro para essas duas áreas, que são áreas que eu acho que o Brasil precisa desesperadamente, as duas, e os alunos não podiam fazer porque o curso de Saúde é mais caro que um curso de Gestão, é mais caro que um curso de Direito, o curso de Engenharia é também, e agora com esse poder de barganha, o aluno consegue escolher.

Então, o FIES vai contribuir, ao longo dos anos, para um aumento de ticket, por um motivo bom, não pelo motivo eventualmente errado.

Diego Moreira:

OK, obrigado.

Marcelo Santos, JPMorgan:

Bom dia a todos, obrigado por pegar minha pergunta. Um pouco mais na linha dessa migração para cursos de maior valor agregado, obviamente isso está acontecendo agora na captação e provavelmente vai maturar. Isso significa que vocês deveriam ter um crescimento de ticket inicial razoavelmente acima da inflação nos próximos dois, três anos? Essa é a primeira pergunta.

Rogério Melzi:

Significa que podemos esperar sim. Claro que você tem que acreditar que vai continuar acontecendo, que não será um fenômeno pontual. Se não for um fenômeno pontual, deveríamos, mas também não sei como a inflação se comporta nos próximos anos.

Virgílio Gibbon:

E Marcelo, essa dinâmica não é só por conta do FIES, como repassamos preço constantemente, o preço na Estácio é por crédito de disciplina, então, dentro do novo currículo o aluno veterano cursa mais créditos na média do que um aluno calouro, nos primeiros semestres.

Então, só pelo fato de você entrar com um ticket médio mais alto na captação, porque conseguimos diferenciar mais preço no início, do calouro, e esse aluno vai carregando esse título e vamos repassando inflação onde o número de crédito absoluto nos veteranos é maior, você tem uma recorrência, sim, do crescimento desse ticket, além do repasse que fazemos de pelo menos inflação, e essa busca por um portfólio de maior valor agregado por conta do FIES.

Rogério Melzi:

Só para completar, para que isso seja verdade também, vamos lembrar que se há uma tendência natural de haver mais competição no segmento, porque o segmento é muito bom, muito atraente hoje, portanto deverão ter novos entrantes, e no EAD isso já começa a se provar um pouco mais verdadeiro, com as novas atualizações.

A tendência é que no médio para longo prazo será necessário que as marcas se diferenciem. Não adianta mais ter escala, flexibilidade e falar de qualidade de um modo genérico como se fosse um clichê, até porque os alunos ficam cada vez mais inteligentes, mais espertos, mais ligados.

Por isso que a Estácio bate tanto nessa tecla de construir diferenciais, não só do que seria a qualidade intrínseca do produto, mas no atendimento, na marca, na inovação, na imagem, no *startup*, empreendedorismo e tudo aquilo que poderá nos diferenciar do lugar comum.

Acredito que as instituições que não cuidarem desse aspecto correm o risco de não conseguir fazer esse mesmo tipo de movimentação no futuro. Por isso esse cuidado extremo da Estácio com relação a esse detalhe.

Marcelo Santos:

Perfeito. Só uma segunda pergunta nessa linha de maior competição no EAD, vocês já mencionaram isso no trimestre anterior. Eu queria caracterizar mais esse aumento, ele vem mesmo das novas licenças ou de outros players já estabelecidos? Não necessariamente abertos, mas que estão ficando mais agressivos vendo o sucesso das empresas abertas? Da onde vem essa competição a mais?

Rogério Melzi:

Vem dos dois, porque você vê que só nos últimos dois, três meses tanto o Maurício de Nassau quanto Anima anunciaram EADs novos, e igual a eles existem outros tantos fechados, enfim, que estão esperando os “finalmentes” para aprovação das suas licenças de EAD também. Por outro lado, os que já estão hoje dentro do segmento de EAD, lembra que é muito difícil expandir.

Eu falei mais cedo sobre o aumento de abrangência nosso, é muito difícil, você tem que aguardar alguns anos para poder pedir, mas à medida que o tempo passa, naturalmente esses que entraram há dois, três anos e hoje tem 10, 15, 20 polos podem começar também a expandir para outras praças na sua região, ou até mesmo nacionalmente.

Então, eu acredito que nós vamos assistir as duas coisas e mais, vamos pensar que existe um novo marco regulatório EAD sendo forjado, não se sabe dizer se ele é pró-competição, pró-entrantes ou não, vai dar mais liberdade ou não, e se ele vier em uma linha de liberalizar, você pode esperar mais competição ainda.

Eu volto a bater no mesmo ponto, ou nós construímos elementos de diferenciação de verdade, de marca, de atendimento, de prestação de serviço, de qualidade, ou vamos realmente ter problema no futuro. Nós não vamos ter, nós estamos nos cuidando.

Marcelo Santos:

Perfeito, obrigado.

Caio Moscardini, HSBC:

Bom dia. Minha pergunta é com relação ao ticket do EAD. Nós temos a anualização do lançamento do EAD+ agora no próximo trimestre, e eu gostaria de saber se podemos esperar o ticket do EAD subindo ano contra ano nesse próximo trimestre.

Virgílio Gibbon:

A anualização do EAD+, não só do EAD+ como um reposicionamento que fizemos no 2S13. Ou seja, esse efeito tem uma queda ano contra ano, expurgando até o efeito da pós-graduação, que separamos agora no resultado, é de se esperar, sim, uma pequena melhoria no nosso ticket, mas não tem aí grandes sobressaltos não. Acho que não vamos mais perder contra o ano passado, como nós tivemos no 1T e 2T, e começa a melhorar gradualmente nosso ticket do EAD já para o 2S.

Caio Moscardini:

Está ótimo, obrigado.

Operador:

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Agora, gostaria de passar a palavra ao senhor Rogério Melzi para considerações finais.

Rogério Melzi:

Eu queria agradecer a participação de todos, encerrar dizendo que seguimos muito forte na Estácio em todas as dimensões que fazem o nosso negócio. Eu acredito muito que a Estácio vai gerar muito valor e retorno para quem acredita em nós, investe conosco, e vai gerar retorno justamente porque tem essa consciência de que temos que buscar equilíbrio entre curto e longo prazo o tempo todo.

Os nossos resultados do 2T, as perspectivas que se abrem agora para 2015 me fazem ter convicção, uma convicção mais absoluta possível de que o nosso ritmo tende não só a ficar estável em termos de crescimento, mas potencialmente até aumentar nos próximos períodos, na medida em que essas peças todas vão se encaixando.

Então, agradeço bastante à confiança e a participação de todos vocês, deixo aqui nosso pessoal de RI, Virgílio e eu sempre à disposição para atender a todos. Um abraço e um bom dia.

Operador:

A audioconferência da Estácio 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.”