Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T12
Estácio Participações (ESTC1_BZ)
9 de agosto de 2012

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 de 2012.

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. Por favor, Sr. Rogério, pode prosseguir.

Rogério Melzi:

Muito obrigado. Bom dia a todos.

Bem vindos à teleconferência sobre nossos resultados do 2º trimestre de 2012.

Estou aqui ao lado da nossa equipe, que mais uma vez veio prestigiar “ao vivo” o nosso release de resultados para o mercado. Aqui comigo também o Virgilio Gibbon, nosso CFO, que vai me ajudar com a apresentação de hoje, lembrando que ao final vamos abrir para perguntas e respostas.

Nessa oportunidade estamos, pela primeira vez, realizando uma teleconferência simultânea em Português e Inglês. Essa mudança, a qual na realidade veio para atender um pedido dos nossos investidores e acionistas, fez com que tivéssemos que antecipar o nosso call em um dia. Esperamos que vocês gostem do novo processo de divulgação, e adianto que entre outros benefícios essa novidade deverá proporcionar uma maior participação de outros membros da Diretoria Executiva nessas conferências, visto que nem todos se sentem confortáveis com a língua inglesa.

Começando pelo slide número dois da nossa apresentação, que está disponível no nosso website.

Os resultados do nosso 2º trimestre de 2012 mostram que o crescimento e ganho de margem apresentados no 1º trimestre vieram pra ficar, representando uma nova tendência de expansão em torno de 300 bps sobre o ano anterior.

A receita líquida da Estácio neste trimestre foi de R$341,4 milhões, com um crescimento de 17,8% em relação ao mesmo período do ano anterior. Tal crescimento de receita vem graças ao aumento da base de alunos e do reajuste das mensalidades, que só é possível pela maior percepção da qualidade do nosso produto, da nossa infraestrutura e pelas crescentes melhorias no atendimento ao nosso aluno.

Esse crescimento de receita veio novamente acompanhado por um forte crescimento no EBITDA e na margem EBITDA. Graças ao nosso modelo de gestão, à implementação do modelo de ensino, que segue aumentando sua participação em nossa base de alunos, e à nossa crescente capacidade de planejar e controlar o custo docente, cujos ganhos de eficiência tornam-se mais sensíveis a cada dia, nosso custo de pessoal como um percentual da Receita caiu novamente de forma significativa frente ao mesmo período do ano passado. Apesar da PDD mais alta no período, as demais despesas foram mantidas sob controle com a utilização de ferramentas como o orçamento matricial, o contínuo benchmarking interno, e também a crescente centralização de atividades transacionais na nossa CSC. Com isso, nosso EBITDA cresceu 67,4% sobre o ano anterior, e nossa margem variou 3,4 pontos percentuais para cima na comparação com o 2T11, confirmando assim um ritmo de expansão em torno de 300 bps sobre o ano anterior. Na realidade, essa expansão de margem só não é maior por conta do aumento da PDD verificado nesse primeiro semestre. Não fosse esse descolamento causado pelo aumento da inadimplência no ano anterior, nosso ritmo de expansão nesse primeiro semestre teria sido algo entre 5 e 6 pontos percentuais sobre o ano anterior.

Nosso lucro líquido no período totalizou R$15,1 milhões, um aumento expressivo de 91,1% sobre o mesmo período do ano anterior, principalmente em função do aumento de 67,4% no EBITDA, que compensou o aumento das despesas financeiras em razão do serviço das dívidas contratadas em 2011. Com isso, nosso “Lucro por Ação” subiu de R$0,09 para R$0,18, representando 100% sobre o 2º trimestre de 2011, refletindo a nossa capacidade de gerar bons retornos com investimentos limitados de capital.

Falando em Capital, no segundo trimestre do ano nosso Fluxo de Caixa Operacional foi positivo, com uma geração de caixa operacional de R$24,7 milhões no período contra uma perda de R$31,9 milhões no mesmo período do ano anterior. A evolução positiva de quase R$57MM com relação ao ano anterior é resultado direto não só do aumento significativo do nosso EBITDA, mas também da melhor gestão do caixa e dos processos do FIES, demonstrando nossa plena capacidade de reação e de gestão de equipes e processos, e consequentemente delineando um cenário de geração de caixa muito mais promissor para os próximos ciclos.

Seguimos também com a nossa política de aquisições, entrando em três estados onde não estávamos presentes e assim reforçando a nossa marca pelo Brasil afora. Com as aquisições da iDez e da Uniuol, entramos na Paraíba; com a aquisição da FARGS, entramos no Rio Grande do Sul; e com a aquisição da Fac. São Luís, no Maranhão. Já são 8,5 mil alunos em 2012 em aquisições em locais estratégicos, onde temos convicção de que poderemos alavancar as operações locais com todo o nosso “branding”, com a nossa linha de produtos, e com a nossa metodologia de integração e de gestão, já comprovadas nas aquisições anteriores, sempre construindo em cima dos bons valores, das boas práticas, e das excelentes equipes que encontramos nas nossas novas Unidades.

Em paralelo aos bons resultados financeiros, seguimos na Estácio com o nosso projeto visando construir a maior e melhor Instituição de Ensino Superior do nosso país. Continuamos trabalhando o nosso Clima Interno, realizando eventos como o Fórum Anual Docente que reuniu mais de 500 professores no Rio de Janeiro na semana passada para discutir as tendências do Ensino Superior. Prosseguimos com as nossas iniciativas ligadas à satisfação dos nossos alunos, implementando novidades como a centralização de requerimentos e praticamente zerando o nosso backlog de respostas aos alunos no Brasil todo. Mantemos o foco total na qualidade do nosso produto, trabalhando cada vez mais para elevar os nossos conceitos preliminares e definitivos de curso e implementando novidades como, por exemplo, o lançamento da "Didática", a nossa rede social que funciona em cima dos nossos ambientes virtuais. Não cansamos de buscar melhorias de processos, buscando maximizar a utilização da nossa Central de Serviços Compartilhados e procurando por mais sinergia e eficiência interna. Mais recentemente, reforçamos sensivelmente o time que cuida das integrações das novas adquiridas, para que essas possam ter uma transição suave e respeitosa para dentro da Estácio. E, como pano de fundo, há dois meses estamos rodando um planejamento estratégico de alto nível buscando entender as tendências do ensino superior no Brasil e no mundo e assim definir a melhor estratégia para a Estácio de 2020.

Aqui gostamos muito de entregar resultados de curto prazo como o que estamos fazendo nesse momento, mas gostamos mais ainda de fazer isso sem sobressaltos e sem utilizar atalhos, sempre sobre uma base sólida, que é construída sem pressa, sem alarde, e com muita determinação ao longo de muitos trimestres sucessivos.

Bem, agora passo a palavra para o Virgílio, que vai dar mais detalhes sobre os nossos resultados.

Virgílio Gibbon:

Obrigado, Melzi. Bom dia a todos.

No slide número três, apresentamos a evolução da base de alunos, que encerrou o 2º trimestre de 2012 com 260,8 mil alunos. No presencial, finalizamos o trimestre com 212,4 mil alunos de graduação, sendo 3,8% a mais do que o mesmo período do ano anterior, mantendo a tendência de crescimento orgânico da base. Considerando somente a graduação presencial, a base de alunos totalizou 198,0 mil alunos, apresentando um crescimento de 5% ano contra ano. Quero lembrar aqui que no conceito same-shops, sem Paraguai e as adquiridas, esse crescimento teria sido de 6,8%.

Nossa base de alunos do EAD cresceu 33,2% sobre o mesmo período do ano anterior para um total de 45,3 mil alunos.

A receita operacional líquida totalizou R$341,4 milhões no 2º trimestre de 2012, um aumento de 17,8% em relação ao 2º trimestre de 2011, em função do crescimento da base de alunos e do aumento do ticket médio no período.

O ticket médio no período aumentou 10,2% e 10,0% no presencial e EaD respectivamente, refletindo novamente, a nossa estratégia de reajuste das mensalidades que só é possível com o aumento da percepção de qualidade de nosso Produto e reconhecimento da marca Estácio.

Passando agora para o slide número quatro, vemos a análise vertical do Custo Caixa, que apresentou um ganho de margem de 5,2 pontos percentuais no trimestre, graças principalmente à redução significativa nos Custos de Pessoal, refletindo mais uma vez a eficiência no controle do Custo Docente, e o final do processo de escalonamento do INSS, que mais do que compensaram o aumento já previsto nos custos com material didático, fruto do aumento da penetração do modelo de ensino na base de alunos.

Aqui é importante ressaltar mais uma vez que os ganhos relevantes na linha de Pessoal de 3,4 pontos percentuais contra o mesmo período do ano passado são resultantes do rígido controle na formação de turmas e do melhor planejamento acadêmico resultado da maturação do Modelo de Ensino da Estácio. Já o ganho na linha de Aluguéis reflete a maior eficiência na ocupação predial com o crescimento da base de alunos e o rígido controle nas renovações contratuais com parceiros.

Passando agora para o slide número cinco, apresentamos o detalhamento para as despesas comerciais, gerais e administrativas.

No 2º trimestre de 2012, as despesas gerais e administrativas representaram 12,0% da receita líquida, com ganho de margem de 1,3 p.p. em razão principalmente:

(i) do ganho de 0,4 p.p. na linha de serviços de terceiros, em razão do nosso maior controle orçamentário;
(ii) do ganho de 0,5 p.p. na linha de provisões para contingências, graças a uma reversão proporcionada pela nossa performance nos processos em andamento.

As despesas comerciais representaram 14,2% da receita líquida no 2º trimestre de 2012, causando uma redução na margem de 3,2 pontos percentuais em relação ao ano anterior, devido principalmente ao aumento de 2,8 pontos percentuais na relação da PDD com a receita líquida, refletindo o já comentado cenário de inadimplência verificado no 2º semestre do ano passado e capturado através dos nossos critérios de provisionamento. Além disso, o início do provisionamento para os recebíveis FIES, iniciado no 1º trimestre, causou um aumento nesta rubrica, pois antecipa a provisão destes alunos, ao passo que nosso critério geral de provisionamento espera 180 dias para constituir a provisão.

O aumento da PDD no 1º semestre é resultado de nossa política de combate à inadimplência adotada no semestre passado onde resolvemos não renovar alunos com histórico de inadimplência e baixa performance acadêmica. O resultado é uma base de alunos com uma melhor propensão de pagamento e melhoria de nossa arrecadação orgânica de mensalidades. Os efeitos desta ação refletem diretamente na melhoria de nosso capital de giro no período (que falaremos mais adiante) e na capacidade de renovação de nossa base menos inadimplente ao final do semestre.

Agora, no slide número seis, apresentamos o nosso Contas a Receber.

O nosso PMR “líquido”, calculado excluindo o saldo da PDD e os recebíveis do FIES, ficou em 66 dias no 2º trimestre de 2012, com redução de um dia em relação ao 1º trimestre de 2012. A redução do Contas a Receber reflete o bom trabalho na redução da inadimplência dos alunos ativos quando comparado ao semestre anterior 2S11. Vale ressaltar que mesmo com o efeito sazonal da inadimplência orgânica no 2º

trimestre conseguimos, através de muita disciplina e de nosso modelo de gestão, a redução de 1 dia em nosso PMR ex-FIES.

O prazo médio de recebimento bruto, apresentado na última linha da tabela, leva em consideração o FIES e também o total do Contas a Receber bruto, sem descontar a PDD. Houve uma redução de 6 dias no prazo médio de recebimento bruto em relação ao 1º trimestre de 2012, que está relacionado diretamente à maior eficiência na gestão dos processos do FIES. Neste trimestre, a gestão do FIES merece um grande destaque: conseguimos converter nossos recebíveis FIES em certificados e por isso tivemos uma redução de R$18,9 milhões em nosso contas a receber FIES, mesmo com 7,3 mil alunos a mais em nossa base. Também conseguimos resolver a questão da Certidão Negativa de Débito (CND) da SESES e participar ativamente dos programas de recompra dos certificados FIES, além de utilizar os mesmos para o pagamento de tributos federais.

Como podem ver no slide sete, nossa rubrica de Contas a Compensar reduziu R$5,7 milhões no trimestre, atingindo o seu menor nível desde dezembro de 2010, com uma conversão de R$110 milhões em caixa de certificados oriundos do FIES neste semestre, seja em pagamento de impostos, seja nos leilões de recompra. Nesse contexto, o prazo médio de recebimento do FIES no segundo trimestre ficou em 88 dias, uma redução de 106 dias em relação ao 1º trimestre de 2012, nosso melhor resultado desde o início do programa.

Dado este cenário, consideramos que o patamar do nosso contas a receber FIES, em torno de R$36 milhões, ou cerca 1,5 a 2 vezes a receita líquida mensal do FIES, é adequado para a expansão sustentável da base FIES em nossa operação.
No slide número oito, temos o aging dos nossos recebíveis. Podemos ver que continuamos firmes com a nossa política de crédito visando não permitir uma expansão da base de alunos à custa de negociações de crédito desfavoráveis para a empresa, que coloquem em risco a futura solvência de tais recebíveis.

Graças à nossa política rigorosa para renegociação de dívidas, no 2º trimestre de 2012 apenas 9% do total de recebíveis vem de renegociações com alunos, conforme indicado na tabela de baixo do slide, representando uma redução de 3 pontos percentuais em relação ao mesmo período no ano passado. Além disso, o percentual de títulos já vencidos dentre os recebíveis de renegociações há mais de 60 dias representa 32% do total de acordos, ou seja, apenas 3,0% do total de nossa carteira de recebíveis, mantendo os bons números apresentados no 1º trimestre de 2012.

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

Conforme consta em nosso release de resultados, o provisionamento da inadimplência de alunos FIES está sendo realizado da seguinte forma:

(i) 2,25% para alunos com fiador (assumindo de forma conservadora que a perda futura da carteira FIES será de 15%, índice aproximadamente três vezes superior à perda histórica da carteira de alunos ex-FIES; a provisão foi constituída considerando 15% de risco de crédito sobre 15% de inadimplência);

(ii) 7% para alunos que participam do Fundo Garantidor do FIES (FGEDUC) até Março de 2012;

(iii) 5,63% para alunos que participam do Fundo Garantidor do FIES (FGEDUC) após Abril de 2012.

O slide número nove apresenta o nosso fluxo de caixa do 2º trimestre, onde podemos ver no gráfico menor à direita, que a variação de capital de giro foi positiva em R$12,4 milhões. Somada ao CAPEX ex-aquisições de R$26,2 milhões, foram consumidos R$13,8 milhões do nosso EBITDA, gerando um fluxo de caixa operacional positivo de R$24,7 milhões, em comparação com um fluxo operacional negativo de R$31,9 milhões no 2º trimestre de 2011, ou seja, uma melhoria de aproximadamente R$57 milhões sobre o mesmo período do ano anterior, refletindo nossa maior geração de caixa em 2012.

A variação no capital de giro é basicamente explicada pela redução de R$10,5 milhões em nosso contas a receber no 2º trimestre de 2012, resultando numa geração de caixa operacional antes de CAPEX de R$50,9 milhões no trimestre.

No 2º trimestre de 2012, os investimentos em aquisições, no montante de R$21,2 milhões consumiram parte do fluxo de caixa operacional positivo em quase R$25 milhões, o que, somado ao resultado financeiro negativo de R$8,6 milhões e das variações em outras contas, gerou uma redução de R$15,0 milhões em nosso caixa, que encerrou o período com uma posição de R$167,7 milhões.

Ao observarmos no slide número dez, o semestre como um todo, temos uma geração operacional de caixa de R$38,2 milhões, contra um resultado negativo de R$38,0 milhões no mesmo período do ano anterior, ou seja, uma evolução de R$76,2 milhões. Essa melhoria nos leva a três conclusões:

- Nosso modelo de gestão já tem um grau de maturidade tal que nos permite direcionar a força da Companhia para qualquer indicador que nos importe, de forma que colhemos resultados em um período curto de tempo para uma organização tão complexa;
- À medida que nosso EBITDA cresce conforme nosso planejamento, ao mesmo tempo em que controlamos melhor nosso capital de giro, o nível de geração de caixa operacional cresce de modo proporcional, visto que a necessidade de CAPEX (ex-aquisições) não aumenta no mesmo ritmo, definindo claramente um cenário muito promissor para os próximos anos; e
- Nossa geração de caixa operacional tem sido suficiente para permitir honrar o serviço das nossas dívidas e também para investir em obras de expansão e em aquisições de pequeno e médio porte.

Ou seja, nosso fluxo de caixa operacional crescente deverá ser suficiente para que possamos manter e até ampliar o nosso ritmo de crescimento atual, fazendo assim com que a Estácio siga oferecendo o melhor ROIC do setor e cada vez mais gerando valor para o seu acionista.

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

Rogério Melzi:

Obrigado, Virgílio. Queria fazer uma rápida conclusão antes de entrarmos no Q&A.

Já no slide número onze, reforço aqui alguns dos pontos que marcaram o nosso excelente trimestre:

- Um Ebitda crescendo de modo saudável, dessa vez quase 70% superior ao ano passado e com uma expansão de margem da ordem de 340 bps, apesar da perda com a PDD;

- Um Earnings per Share (Lucro por Ação) dobrando com relação ao 2º trimestre de 2011, uma vez que não precisamos emitir ações para financiar o nosso crescimento no último ano;

- Um Fluxo de Caixa positivo da ordem de R$25MM, com uma evolução de R$57MM na comparação com o mesmo período do ano anterior;

- Reunindo tudo isso, novamente um EVA positivo, dessa vez da ordem de R$16MM no semestre, indicando que a Estácio já tem capacidade de entregar um resultado que mais do que compensa o capital empregado pelos seus acionistas

Também quero chamar a atenção de vocês para a evolução do nosso FIES, pois como dissemos diversas vezes nossa estratégia é (e sempre foi) utilizar o FIES para quem precisa, e não para quem quer. Ao fazer uso da ferramenta de modo responsável, além de garantir uma correta destinação dos nossos impostos para quem efetivamente precisa, evitamos qualquer forma de "seleção adversa" e aos poucos vamos tornando a nossa base de alunos mais saudável.

Aproveito também para lembrar que a expansão do FIES na Estácio vai se dando naturalmente, na mesma proporção em que conseguimos utilizar toda a nossa força em gestão e capacidade de organizar processos para reduzir substancialmente o Prazo Médio de Recebimento do FIES, que nesse trimestre chegou aos 88 dias. Ou seja, nosso FIES começou a decolar, já atingindo mais de 30 mil alunos, na mesma hora em que começamos a dominar o processo, de modo que não precisamos sofrer com o fluxo de caixa em decorrência do FIES. Como de hábito, aqui preferimos fazer as coisas com qualidade e no momento certo, porque estamos de olho no retorno gerado para o nosso acionista e não apenas no que ocorre no curtíssimo prazo.

Mas, como reconhecemos e entendemos que há sempre uma curiosidade e uma demanda por informações de curto prazo, deixem-me aqui falar um pouco sobre o cenário para 2012. Como vimos, sabemos que tivemos um ritmo de expansão bastante forte nesse primeiro semestre, e também sabemos que a nossa inadimplência vem se comportando melhor nesse mesmo período, o que deverá trazer efeitos positivos nesse 2º semestre. Nesse contexto, podemos aqui rever a nossa expectativa de ganho de margem para o ano para um "range" entre 300 e 350 bps, ao invés dos 250 bps que vínhamos esperando até o momento.

Ainda temos variáveis em aberto para o resultado desse ano, como por exemplo a captação e a renovação da nossa base para o 2º semestre, a montagem do

planejamento acadêmico que definirá o custo docente para o período e, claro, a própria PDD, que apesar da melhora na inadimplência ainda segue acima dos valores verificados no ano anterior, de modo que é sempre válido ressaltar que ainda há incertezas nas nossas projeções.

Falando um pouco sobre captação, nossa expectativa é marcar mais um recorde no nosso processo de admissão (o 6º seguido), dessa vez com um crescimento na ordem de 15% tanto no Ensino Presencial como no Ensino à Distância. Se tal tendência se confirmar, não deveremos ter problemas para entregar um crescimento de base ex-aquisições da ordem de 5 a 7% no Presencial e de 40 a 50% no EAD, conforme indicado no nosso Estácio Day.

Nesse contexto, também esperamos seguir ampliando o nosso Lucro por Ação, visto que não temos movimentos que justifiquem uma expectativa diferente para as linhas entre o Ebitda e o Lucro Líquido, e em paralelo acreditamos que o nosso fluxo de caixa operacional pode seguir com a tendência de melhoria apresentada nesse 1º semestre.

Gostaria de aproveitar o momento para mais uma vez reforçar o nosso comprometimento com a nossa meta de expansão de margem para 2014. Creio que os resultados recentes da Estácio, que já vai para o 6º semestre seguido de expansão de margem Ebitda, bem como a transparência e a clareza com que tratamos os nossos resultados, aliados a previsibilidade dos nossos ganhos e a objetividade nas nossas exposições sobre a estratégia para o nosso crescimento, já não deveriam mais deixar dúvidas com relação à nossa capacidade de atingir esse novo patamar operacional nos próximos ciclos.

Some-se a isso os potenciais upsides como, por exemplo, a expansão da demanda resultante do FIES, a aceleração dos M&As táticos e dos greenfields, e o eventual aumento de abrangência do nosso Ensino a Distância, e o cenário pode ser efetivamente promissor.

É nesse contexto que todo o nosso management se encontra nesse momento... confiante no que estamos fazendo, e mais do que nunca convictos de que estamos no caminho certo. E é justamente por isso que já agora, em 2012, seguimos firme trabalhando no nosso Planejamento Estratégico para definir a Estácio de 2020, mapeando as futuras avenidas de crescimento, e preparando a nossa organização para ocupar a liderança do Ensino Superior do jeito que todos nós sempre sonhamos: com sustentabilidade, responsabilidade, com paciência, e com muito, muito retorno para aqueles que acreditam em nós.

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

Obrigado.

Bruno Giardino, Santander:

Bom dia. Parabéns pelos resultados. A pergunta é sobre o FIES. Assumindo que vocês continuem com essa postura um pouco mais conservadora de oferecimento de FIES, quanto vocês acreditam que ele pode representar da sua base nos próximos anos?

E queria também ouvir um comentário de vocês em relação à conversão de alunos da base do Rio de Janeiro, desses cursos novos que acabaram de ser elegíveis ao financiamento. Como tem sido a conversão desses alunos, e se vocês esperam um potencial grande nessa base de alunos.

Rogério Melzi:

Obrigado pela pergunta e pelo feedback. Por ora, não temos ainda uma projeção de médio prazo além da que foi passada no Estácio Day, que era algo, se não me engano, em torno de 37.000 a 40.000 alunos no FIES. Mas já dá para antecipar que vai passar muito disso.

Já indo para sua segunda pergunta, para quem não sabe, a Estácio até alguns meses atrás não podia oferecer FIES para alunos, principalmente do Direito e da Administração no Rio de Janeiro, que são dezenas de milhares, por causa de uma restrição que não era correta, do ponto de vista técnico, legal. Isso foi corrigido pelo MEC há alguns meses e abriu agora para esses alunos e, com isso, nossa elegibilidade aumentou para 94%.

Além dessa mudança, que obviamente aumenta muito a perspectiva de FIESA, o que acontece é que agora virou exponencial. O boca a boca já é uma realidade, os alunos confiam na ferramenta, entendem melhor a proposta.

Então, não acho que haverá muito esforço. Nós já chegamos a 30.000 para 31.000, continuamos muito ativos em visitar campi aqui na Estácio, é nossa cultura, e é impressionante como as salas – nós temos salas dedicadas ao FIES e ao ProUni nas unidades – estão cheias.

Embora eu não possa ter agora, de bate pronto, uma resposta para você, acho que isso pode ser um dever de casa para nós, recalibrar a expectativa do FIES, eu posso adiantar que decolou.

E o que eu acho interessante para todos vocês, quando falamos na postura que a Estácio adotou em termos de ser conservadora, é sempre bater na mesma tecla, insistir que a postura, na época, privilegiou bastante o fluxo de caixa. Porque se a Estácio tivesse disparado no FIES com a mesma rapidez que outros conseguiram fazer, talvez tivéssemos problemas graves no fluxo de caixa, porque estávamos esperando 200 a 300 dias para receber o FIES.

A teoria, que agora está se provando verdade para a Estácio, é que no momento em que conseguimos fazer todo o nosso dever de casa e melhorar demais nossos processo, quase que concomitante, quase que em paralelo começou a haver essa subida quase que exponencial na demanda, na adoção do FIES, e esse é o melhor dos mundos. Agora que nós temos uma máquina, um processo muito organizado, que venham agora mais dezenas de milhares, porque agora já não nos atrapalha mais.

Dito isso, a Estácio ainda será, e não sei se o termo certo é ‘conservadora’, talvez seja ‘responsável’, no sentido de colocar FIES para quem precisa de FIES, porque isso é dinheiro público. Eu quero que quem usa FIES na Estácio sejam os alunos que efetivamente precisam usar o FIES e que não poderiam fazer seu curso, ou que poderiam abandonar o curso por motivos financeiros ao longo do mesmo.

Mesmo assim, assistiremos um aumento substancial da base de FIES da Estácio nos próximos ciclos.

Bruno Giardino:

OK. E você acredita que esses 90 dias são um padrão recorrente, que podemos olhar nos próximos trimestres?

Rogério Melzi:

Eu acho que é uma tendências, mas os trimestres ímpares, o 1T e o 3T, sempre sofrerão um pouco mais, porque o processo de aditamento ainda é penoso, difícil para nós. Eu devo dizer que, nesse 3T, está muito melhor que no 1T. Mas fato é que será um pouco sazonal até o momento em que o processo mesmo possa ser alterado junto ao MEC.

Então, teoricamente, 1T e 3T o prazo deve subir, 2T e 4T, se tudo funcionar direito, deveríamos buscar, sim, esses 90 dias, algo aí por perto. Espero que, com o passar do tempo, o processo possa melhorar de tal maneira, e aí estou falando da burocracia que existe hoje para fazer a renovação, que isso se torne um pouco mais regular, um pouco menos sazonal. Mas acho que já é uma grande notícia trazer isso para baixo de 90 dias nos trimestres pares. Nós aqui estamos bastante felizes e aliviados com isso.

Bruno Giardino:

Perfeito. Obrigado pelas respostas, Melzi.

Pedro Montenegro, BTG Pactual:

Bom dia. Eu queria explorar um pouco esse aumento bem expressivo que vocês tiveram de ticket, e também pedir que comentassem um pouco como anda o cenário competitivo no Rio de Janeiro, saber se esse pode ser um dos principais motivos por trás desse aumento de preço. Sabemos que grande parte dos competidores está em uma situação muito deteriorada, e eu queria saber se isso está influenciando. E se não for esse o caso, não for esse o principal motivo, o que está levando a esse aumento de preço acima da inflação? Se tem alguma coisa de *mix,* ou se é realmente uma política comercial um pouco mais agressiva em termos de *pricing.* Obrigado.

Rogério Melzi:

Obrigado pela pergunta. O aumento de ticket, na realidade, em torno de 10%, repetiu o 1T, portanto parece ser uma tendência, e ele é uma política comercial. Na prática, ele vem acontecendo no Brasil todo, em maior ou menor escala, e se deve primariamente a uma constatação nossa de que o aluno Estácio já percebe a Estácio, o produto, o serviço que é oferecido na Estácio, de um modo diferente, e com isso há uma predisposição a aceitar algo um pouco maior em termos de mensalidades do que os concorrentes locais costumam cobrar.

Isso é verdade no Rio, é verdade em outros lugares. No Rio de Janeiro eu acredito que seja verdade, talvez até de modo mais intenso, não porque os outros vão mal, até porque nem todos vão mal, mas porque a Estácio aqui tem um nome muito mais forte. Tudo que a Estácio faz no Brasil ocorre com muito mais intensidade aqui no Rio de

Janeiro, porque a marca é muito conhecida, a exposição é muito grande e a Estácio está toda hora em evidência. Então, é natural que haja uma procura, uma demanda maior.

E o que está acontecendo é que a nossa área de preços, a nossa área de mercado também vem desenvolvendo muito mais inteligência. Então, hoje, as análises que fazemos são curso a curso, praça a praça, análises de demanda, análises de competição. Com isso, é possível fazer intervenções mais cirúrgicas que, quando combinadas, acabam gerando esse aumento, que por enquanto tem sido, sim, levemente acima da inflação, o que é uma grande conquista para todos nós.

Mas isso não seria possível se não houvesse neste momento uma leitura positiva da sociedade com relação ao produto que a Estácio vem entregando nesses últimos anos.

Nas nossas pesquisas com alunos, e também com *prospects,* os alunos já falam em uma disposição, sim, de pagar um ticket superior por causa do material didático, por causa do *tablet,* por causa da conveniência e da qualidade do modelo da Estácio.

Então, temos a política de fazer o reajuste anual; este ano fizemos em duas etapas, fizemos em janeiro e repetimos em julho, é bom que se saiba, porque julho ainda não está refletido dentro desse resultado que vocês estão vendo agora. E além disso, além desses aumentos lineares, houve, e tem havido, também essas leituras localizadas, e aí um pouco mais de agressividade principalmente para alunos novos, que é onde temos mais liberdade de mexer, dado o cenário do mercado.

Pedro Montenegro:

Perfeito. Obrigado. E uma segunda questão, relacionada a FIES: eu sei que vocês ainda estão com percentual em torno de 15% de penetração na base, mas se podem comentar se pode haver algum impacto em ticket também olhando para frente, até por um *mix* de curso mais rico, em vez de um aumento por curso em precificação por FIES; e também se podemos esperar algum impacto em evasão para os próximos semestres, talvez uma redução de evasão por um aumento da penetração de FIES nos seus resultados. Se pudessem dar alguma perspectiva em relação a esses pontos, seria ótimo. Obrigado.

Rogério Melzi:

A resposta é sim para as duas coisas. Acho que é inegável que o FIES trará um aumento de ticket, e acho que isso acontecerá por dois motivos. O primeiro, como você já disse, é óbvio que o aluno agora pode cursar programas que eventualmente não cursaria se não houvesse um programa como este.

Para você ter uma ideia, uma das hipóteses que estamos levantando aqui – é uma hipótese, não está comprovada ainda – é que está havendo uma pequena migração até do próprio EAD para cursos de graduação. Estamos vendo que o crescimento da nossa captação presencial no 2S vem fortíssimo, novamente, em cima de um resultado expressivo do semestre anterior, do ano passado.

E isso pode estar acontecendo também dentro dos cursos. É natural. De repente um aluno que cursaria um tecnólogo, que é um curso de curta duração, portanto de ticket

menor, agora pode fazer um bacharelado, uma Engenharia, que são cursos mais caros, por conta dos laboratórios, de toda a estrutura que é oferecida.

O segundo motivo é que, com a possibilidade de financiar o seu curso, o aluno já não precisa mais se sujeitar aos descontos oferecidos por concorrentes, e aí me refiro principalmente aos concorrentes locais, não aos grandes concorrentes que temos, que oferecem também cursos e programas de excelente qualidade, mas principalmente os locais, que muitas vezes sacrificam a qualidade e oferecem um preço muito abaixo do nosso.

Agora, se o aluno tem a possibilidade de financiar com saúde o seu estudo, não há necessidade de ficar barganhando, procurando esse desconto. Então, acho que esses dois fatores – o mix positivo de cursos e a possibilidade de o aluno escolher a sua faculdade, a sua universidade, baseado no seu desejo e não no preço mais competitivo – farão com que o ticket médio, felizmente para todo o setor, possa ser reposicionado, o que é saudável para todo o setor e é justo.

E também na retenção, é inevitável. Nós tivemos um lado um pouco negativo nesse nosso semestre, que o Virgílio comentou, mas o lado um pouco negativo, que foi o da evasão intrassemestre, a evasão que acontece dentro do semestre, e a nossa hipótese mais válida, quase que comprovada já aqui nos nossos testes, é que isso efetivamente ocorreu porque nós mudamos a maneira de abordar esses alunos. Nós não esperamos mais o aluno ficar seis meses inadimplente conosco para, por exemplo, negativar. Não acontece mais. Isso está sendo feito quase que em ato contínuo. Pela lei tem que se esperar 90 dias; no dia seguinte nós podemos fazer, e estamos fazendo.

E com isso o aluno já não tem mais aquele estímulo de esperar os 180 dias, então o próprio aluno já evade, porque ele sabe que sua dívida vai aumentar se ele não fizer isso. Com isso, a nossa evasão acabou subindo. Por outro lado, a nossa base fica muito mais saudável.

Então, o que está acontecendo neste momento, e por favor, não levem isso como um *guidance,* porque ainda não está concluído, a nossa taxa de renovação, aquela que acontece entre o 1S e o 2S, hoje, se comparada com o mesmo dia do ano anterior, está quase 6 p.p acima. Historicamente, nós fazemos 85%, 86% de renovação, quando fazemos 87% é muito bom. O que temos visto neste momento é que está entre 5 e 6 p.p. acima.

Creio que não vai terminar assim, porque nós conseguimos antecipar muita renovação, mas certamente deverá ter um ajuste, um ganho também nessa renovação, que em parte vai ocorrer certamente porque houve essa limpeza de base com a evasão maior, mas eu acho que é inegável que o FIES começa a ajudar nesse sentido.

Ao final do processo de renovação, faremos um estudo interno e divulgaremos para vocês como se compara a renovação de quem tem FIES com quem não tem FIES. Essa é uma análise que todos estão muito curiosos para fazer. Mas empiricamente, por observação, já dá para adiantar que traz um efeito positivo. E vamos dizer outra vez: o FIES veio para a nossa sociedade para isso, para permitir não apenas que o aluno chegue à faculdade, à universidade, mas que também acabe, conclua e saia com seu diploma.

Ao fazer isso, não apenas nós vamos ganhar, claro, quem está com a Estácio vai ficar contente, quem está com os outros *players* também, mas a nossa sociedade como um todo vai ver melhoras.

Pedro Montenegro:

Perfeito, Melzi. Obrigado pelas respostas.

Virgilio Deloy:

Pedro, complementando o questionamento do FIES, que começa a nos ajudar bastante no processo de renovação de ticket, ele também começa a trazer um bom resultado para o 2S em termos de PDD.

No 1S nós temos um impacto de R$6 milhões na nossa PDD que está vindo do provisionamento da PDD que vem do FIES via FGEDUC, até um peso maior vindo através do FGEDUC, cerca de 55% da nossa base dos novos ingressantes vindo via FGEDUC. Isso tem um custo maior na nossa PDD e ela paga agora no curto prazo, no 1S, que é na cabeça.

Ou seja: nós faturamos esse aluno contra o FIES, já temos o desconto disso na cabeça e provisionamento dentro do semestre, mas o benefício só vem 180 dias depois. Esse aluno não estará inadimplente; reduz a nova entrada, então também esperamos um bom benefício do FIES na PDD agora do 2S.

Pedro Montenegro:

Perfeito. Obrigado.

Luciano Campos, HSBC:

Bom dia. Um *follow-up* da pergunta anterior; na verdade a maioria das minhas perguntas já foi respondida. É só um ponto de vista mais tático a respeito da Empresa, ou de qualquer empresa, na verdade, que esteja se preparando para entrar mais fundo no FIES, por exemplo. Faz diferença, no sentido econômico, se você corta os descontos que você oferecia antes, seja para empresas ou outro tipo de situação em que você oferecia desconto para os alunos, que antes era algo que abaixaria o preço que você pode cobrar no FIES; faz sentido você cortar os descontos primeiro e depois entrar no FIES, ou você pode entrar mais firme no FIES e depois cortar os descontos? Genericamente falando, se isso tem diferença ou não. Obrigado.

Rogério Melzi:

Luciano, obrigado pela pergunta. Não, até porque é ilegal. O que nós temos aqui são convênios, e convênios são com Empresas. A Estácio faz contratos com, por exemplo, uma Vale, uma Petrobras e tantas outras empresas, centenas delas, e os funcionários dessas empresas que estudam conosco têm direito a convênios. E isso em hipótese alguma nós poderíamos deixar de oferecer porque o aluno fará pelo FIES. Então, a primeira resposta é não.

Por outro lado, sempre existiram na nossa indústria as bolsas. Bolsa é uma coisa diferente. chega o aluno para estudar conosco, e a Estácio sempre teve muita

responsabilidade social, e pede uma bolsa. Não é o desconto, não é o convênio, porque isso não se mexe, mas o aluno que eventualmente pediria uma bolsa, porque não tinha condições financeiras mesmo de frequentar uma universidade, e a Estácio poderia fazer como faz na base da responsabilidade social, e agora esse aluno pode usar FIES.

Que, diga-se de passagem, é muito mais digno para um aluno, para uma pessoa da nossa sociedade que queira estudar, que não precise ficar pedindo, se humilhando muitas vezes para conseguir frequentar uma universidade.

Nesse aspecto, sim, pode haver o impacto positivo porque ao invés de oferecer bolsas pontuais para alunos que entrem em dificuldade financeira, porque muitas vezes o aluno perde o emprego, há uma doença na família, e a Estácio não tem por meio abandonar uma pessoa nessa circunstância e impedir essa pessoa de ir adiante.

Agora existe uma moeda de troca, que é o FIES, que, de novo, cumpre o seu papel social ao permitir que esses alunos possam dignamente frequentar uma universidade, honrar seus compromissos financeiros, buscar um diploma e melhorar em sua vida pessoal, para depois honrar seus compromissos. Eu diria que é um impacto pequeno nesse aspecto, mas que pode acontecer, e se acontecer novamente, cumprindo o papel social do FIES, não por uma questão de aproveitamento ou oportunismo de nós, os grandes *players,* que somos extremamente responsáveis no trato com FIES.

Luciano Campos:

Muito obrigado.

Daniela Guanabara, Flow Corretora:

Bom dia. Eu queria voltar em um ponto que vocês tocaram, que eu acho muito relevante, que é a possibilidade de o FIES canibalizar seus produtos de ensino a distância, e mesmo tecnólogo. Você acredita que o que você esperava de crescimento principalmente para o EAD pode sofrer um pouco com a entrada do FIES? Eu até acredito que o crescimento total seja mais do que compensado. Ou você imagina que você tenha um público muito específico para o EAD, que de repente tenha um perfil diferente do seu aluno de FIES presencial?

Rogério Melzi:

Boa pergunta. É muito empírico, é muito por observação, porque está muito recente isso. Está acontecendo agora. O que deu para ver já com maior grau de certeza é que há uma migração para cursos de maior valor agregado. Tem uma migração, sim, para bacharelado, para cursos de saúde, de engenharia, e acho que isso reflete um pouco da necessidade do Brasil. O Brasil precisa de engenheiros, precisa de médicos, enfermeiros, etc. Acho que isso já é algo mais concreto para se falar. E aí, acho que isso responde um pouco a sua pergunta dos tecnólogos para o bacharelado, de dois anos e meio para quatro ou cinco anos.

Por outro lado, o tecnólogo também tem um aspecto muito importante da conveniência, porque muitas pessoas precisam do diploma de curso superior para poder se candidatar a uma vaga, e o tecnólogo atende isso muito bem. Acho que sempre vai existir um público muito forte para o tecnólogo.

O que aconteceu com o EAD é que nós estamos ostentando um crescimento agora da ordem de 15% na captação, captação versus captação. Ao final do ano, nossa base de EAD deverá ter crescido quase 50%, o que é um colosso, não tem reclamação nenhuma sobre isso.

Mas nós não sabemos ainda dizer o quanto desse crescimento de 15%, que é um pouco menor do o que foi verificado no ano passado, é porque alguns alunos que eventualmente fariam ensino a distância, até porque o ensino a distância ainda não tem acesso ao programa, podem migrar para o curso presencial, porque esse sim tem acesso ao programa, isso é uma vantagem bastante grande; ou se reflete também o fato de a Estácio não ter lançado cursos novos nesse 2S.

Nós temos algo entre quatro a seis cursos novos, muito interessantes – não vou divulgá-los ainda, não é hora –, cursos muito legais que a Estácio vai lançar no EAD que contribuem para aumentar também a nossa captação. Não houve tempo de fazer esse lançamento agora, eles ficaram para o final do ano, ou para o início de 2013.

Minha opinião, e é uma opinião ainda sem dados e fatos, é que não, o crescimento do EAD é muito forte. Ele ocorre pela questão da conveniência, da praticidade, do acesso de quem não está presente em um grande centro, onde haja uma universidade ou uma faculdade com um bom nome. Então, acho que o efeito que eventualmente vai acontecer de alunos que vão querer fazer o presencial por causa do FIES é muito mais do que mitigado pelo crescimento que vai acontecer à medida que há mais penetração do ensino a distância, no nosso caso em particular com a expansão dos polos. Mas vou precisar, talvez, de mais um semestre para lermos isso direito aqui dentro e poder voltar para vocês.

O bom é que é um hedge natural. Nós estamos muito bem, obrigado, nos dois lados. Inclusive, um fato que sempre destaco com relação à Estácio, ela tem um modelo estritamente convergente do ensino a distância e do presencial. Os cursos, os planos de ensino, os planos de aula e o conteúdo são rigorosamente iguais entre um e outro. O aluno migra de um para o outro com extrema facilidade. Então, venha de onde vier o crescimento, a Estácio estará lá para se aproveitar disso.

Daniela Guanabara:

Está ótimo, Melzi. Muito bem respondido. Obrigada.

Thiago Macruz, Itaú BBA:

Bom dia a todos. Eu vou insistir um pouco no assunto FIES. Minha dúvida é a seguinte: estamos vendo uma melhora muito significativa no programa no que diz respeito ao fluxo de pagamentos para vocês. É evidente que é um programa muito mais saudável para a Estácio hoje. No Estácio Day, eu fiquei com a sensação de que vocês usavam esse programa como uma ferramenta de retenção, e não de captação. Podemos esperar que vocês usem essa ferramenta também como captação de agora em diante? Esta é a primeira pergunta. Obrigado.

Rogério Melzi:

Pode. Acho que à medida que sentimos mais confiança no fluxo de caixa, na maneira como o FIES é organizado, sem dúvida. Mas, volto a dizer, sempre focando naqueles

alunos que precisam. O aluno que pode pagar, que pode honrar sua mensalidade aqui dentro, nós preferimos que ele faça isso com seus recursos próprios. Aquele aluno que hoje não pode vir para dentro de uma universidade, mas poderá com o FIES, certamente será mais alvo da nossa atenção à partir de agora.

E Thiago, é importante ressaltarmos que talvez o único motivo que fez com que a Estácio melhorasse tanto o prazo médio de recebimento do FIES é porque a Estácio tem algumas alavancas, alguns elementos aqui que são frutos e conquistas de quase quatro anos de trabalho duro.

Ter uma central de serviços tão organizada como a nossa hoje, que permite rapidamente centralizar, organizar um processo como este, que não é simples, é um processo complicado, é um grande ativo. Ter um sistema único em todas as nossas unidades, implementado a duríssimas penas, é muito difícil ter um sistema de tecnologia hoje como nós temos, também, o que acaba capacitando a Estácio a reduzir esse fluxo.

Ter uma cultura de gestão que permite que muito rapidamente coloquemos essas coisas nas metas e nas pautas de reunião de todo mundo, criemos indicadores, os *key performance indicators*, com muita rapidez, também fez com que pudéssemos muito rapidamente sair de um cenário muito ruim que tínhamos do FIES, que, vamos falar a verdade, era preocupante. Se fosse para levar 250 dias, 200 dias para receber o caixa do FIES, enquanto não é possível securitizar – porque não é possível ainda, não sei se um dia será – é um caos, é um transtorno para a Estácio em termos de fluxo de caixa.

Agora sim, temos mais confiança, temos mais liberdade, temos mais assertividade, precisão nesse negócio. Agora posso dizer para o nosso diretor de mercado de marketing, ‘vamos acelerar um pouco o FIES para quem precisa’.

Queria só fazer mais um ponto sobre isso, se você me permite, porque a pergunta é interessante: ao usar FIES para atrair alunos novos, existe um efeito colateral que não necessariamente todo mundo está preparado para lidar, mas a Estácio está, e eu quero destacar este ponto que é fundamental também. Quando todo mundo começa a usar FIES para atrair um público que não teria condições de frequentar universidade, atrai um público de mais baixa renda, e com um *gap* de formação muito maior com relação àquele público médio que já vinha frequentando as universidades.

Isso não é verdade para a Estácio, porque nosso público é esse mesmo há mais de 40 anos. Nós já sabemos desenhar um currículo para esse público, sabemos fazer aulas de reforço para esse público, sabemos como conversar com esse público, como fazê-lo sentir-se seguro e confortável dentro de um ambiente universitário, e sabemos, inclusive, como levar esse público a trabalhar para ter um ENAD, uma prova boa ao final do seu curso, de modo que nossos conceitos junto ao MEC possam ser preservados.

Então, fazer isso que você comentou é muito bom, muito importante para o crescimento das universidades, mas se você não estiver apto a lidar com esse público, se prepare para problemas no médio prazo. Não é nosso caso, porque esse é nosso público desde o dia 1 da Estácio, em 1970.

Thiago Macruz:

Excelente, Melzi. Obrigado pela resposta. Só mais uma pergunta: vimos uma mudança recente do Governo, meio que 'jogando gasolina no fogo', trazendo de 7% para 5,5% o *haircut* da modalidade FGEDUC. Vocês veem alguma outra mudança interessante do ponto de vista das empresas que poderia vir no curto prazo? Esta é minha última pergunta. Obrigado.

Rogério Melzi:

O nosso PhD em FIES aqui é o Virgílio. Ele estuda profundamente as questões técnicas. Acho que ele pode comentar um pouco, porque acho que é justo esse percentual. E nosso outro mestre é o João, que não está na sala, mas dentro daquela política de colocar diretores aqui, acho que nas próximas ocasiões ele estará. Ele é a pessoa que atua lá em Brasília e participa ativamente da formação de políticas do FIES.

Falando em nome do João, e eu também tenho frequentado bastante, tenho ido bastante ao Ministério, não vejo hoje, não há indício, não há indicação alguma de novas mudanças no FIES. Essa foi positiva, o Virgílio pode comentar um pouco, é interessante. Acho que foi positiva para o setor, foi justa, foi correta, e não vejo nada que possa acontecer no médio prazo.

O que eu vejo nas minhas idas, nas conversas com Brasília, é que eles efetivamente querem fazer o programa andar corretamente. Eles não medem esforços para fazer o FIES, e mesmo o ProUni, ser aplicado de modo correto nas universidades espalhadas pelo Brasil, e por isso nós aqui certamente aplaudimos a atitude do Ministério na gestão do FIES.

Acho que o Virgílio pode comentar um pouco a parte técnica.

Virgílio Deloy:

Thiago, esta questão do *haircut* de 5,63% é um ajuste do modelo. O Governo, olhando a inadimplência histórica que tem no segmento, é muito mais uma adequação dos 7%, que realmente estava sobretaxando as instituições. Então, é bem mais razoável falar em termos de 5,63%, um pouco da PDD da inadimplência histórica do setor de forma geral.

Com relação ao aumento, à expansão disso, do FIES, lógico que melhora o custo das unidades, melhora nossa força de vontade de cada vez mais entrar no FIES de forma responsável. O João não está aqui, mas pode ser uma tendência: por que o Governo não começa a falar também de FIES para o EAD? Ele está testando isso. Não tem nenhuma sinalização oficial, mas pode ser uma tendência, dadas as conversas que estamos tendo. Isso já começa a ser sonorizado lá em Brasília. Isso seria muito bom para o segmento de forma geral.

Rogério Melzi:

Só para completar, eu estava me esquecendo, na semana passada nós fizemos aqui, eu até mencionei, nosso Fórum Anual Docente. É um evento espetacular que a Estácio organiza; todos os anos nós trazemos algo entre 500 e 600 professores, e eles

ficam conosco aqui no Rio de Janeiro, no Hotel Windsor, por três dias, e se discute muito ali o futuro da Estácio e do ensino.

E um palestrante deste ano foi o presidente do INEP, que é o órgão regulador e avaliador dentro do Ministério da Educação, o Prof. Luiz Cláudio, que, diga-se de passagem, é uma pessoa brilhante. Ele fez uma palestra de altíssimo nível para os nossos professores, e ao falar da estratégia do Governo para o ensino superior especificamente, ele colocou tanto o ProUni como o FIES nas alturas, em máxima evidência, reforçou o comprometimento, se disse muito feliz com o que vem acontecendo até agora, e acho que passou para nós todos um entendimento de que não apenas não haverá mudanças significativas no programa, como de fato pode haver alguma forma de aceleração, embora obviamente ele não tenha expressado claramente com relação a quais mudanças.

Mas o comprometimento deles na direção de fazer do FIES um programa que muda a cara do Brasil em termos de ensino superior é inegável.

Thiago Macruz:

Excelente, Virgílio e Melzi. Muito obrigado pelas respostas.

Operadora:

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

Rogério Melzi:

Assim como dissemos ao longo do *call*, estamos muito felizes com os resultados que a Estácio vem colhendo, porque eles demonstram a capacidade de gerar retornos muito bons, com sustentabilidade, com responsabilidade, que acho que é algo que temos defendido desde o começo aqui na Estácio.

Devo agradecer a todos vocês que entendem essa mensagem, que muitas vezes, apesar de o papel de vocês ser questionar, acho que vocês demonstram entendimento, compreensão, paciência, e quero dizer que isso faz com que nosso comprometimento e motivação para surpreender positivamente a todos vocês, os analistas que nos acompanham, os nossos investidores, nossos acionistas, essa motivação cresce a cada divulgação nossa por saber que estamos no caminho correto.

Então, agradeço a todos vocês pela participação no nosso *call*, mas também por todo bom relacionamento que vocês têm permitido que nós possamos construir com vocês ao longo dos últimos ciclos.

Como sempre, nossa área de Relações com Investidores fica à disposição de vocês para esclarecer mais dúvidas. Nós também temos uma agenda bastante interessante programada para ficar em contato com vocês, eu, o Virgílio, nossos demais diretores executivos. E como sempre, esperamos vê-los no nosso *call* no próximo trimestre.

Um grande abraço, e um bom dia para todos.

Operadora:

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."