



Estácio
45 anos

Estácio Participações
Reunião Pública | APIMEC-Rio

Outubro/2015

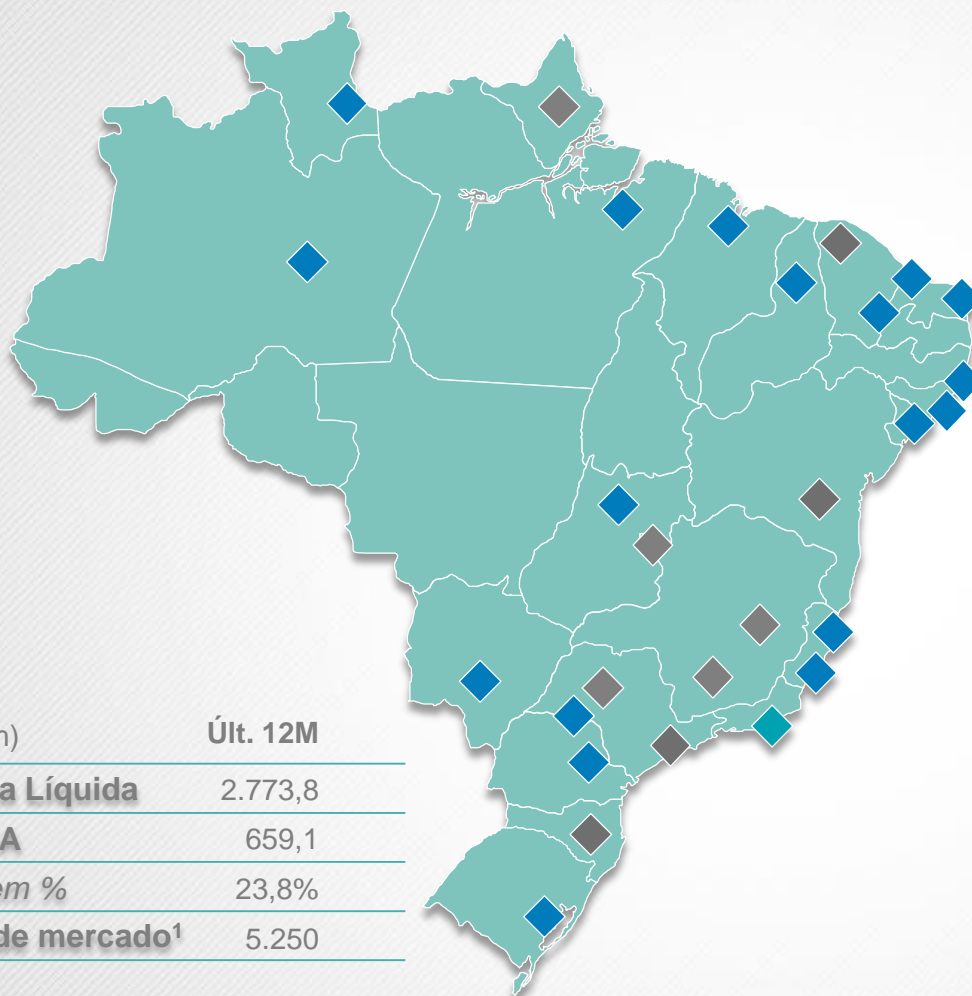


1. **Recap**
2. 2015: Novo Cenário
3. Resultados Recentes
4. Expectativas

Estácio: a Única Marca Nacional de Educação



Estácio
45 anos



(R\$ mm)	Últ. 12M
Receita Líquida	2.773,8
EBITDA	659,1
<i>margem %</i>	23,8%
Valor de mercado¹	5.250

◆ Universidade ◆ Faculdade ◆ Centro Universitário



+9 mil professores e +5 mil administrativos



Presença nacional: campi e polos de ensino a distância (EAD)



90 campi em 45 cidades



170 polos ativos de EAD



78 carreiras



Mais de 500 mil alunos



134 mil alunos a distância



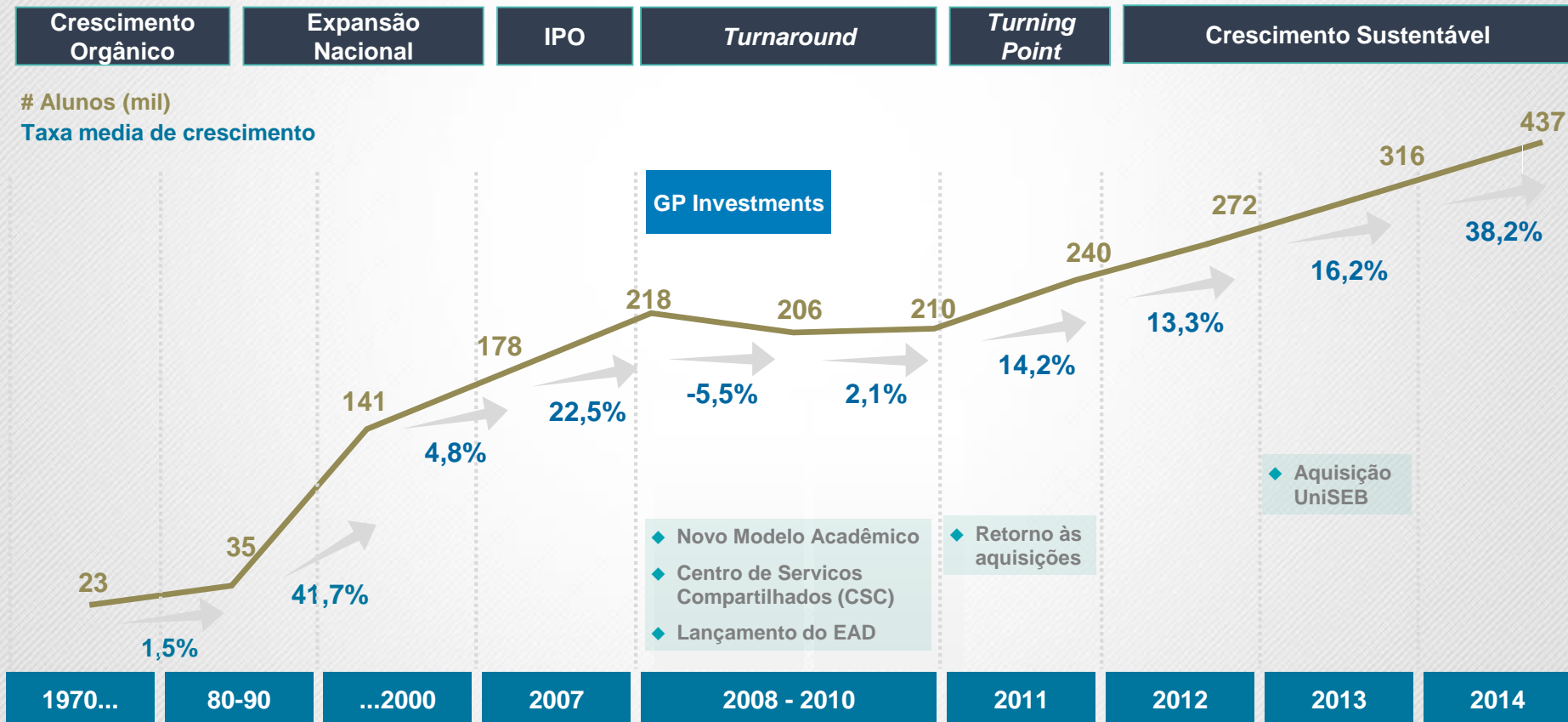
62 mil alunos de pós-graduação

Desde 1970 no Setor de Ensino Superior



Estácio
45 anos

Após intensa expansão que culminou na abertura de capital em 2007, a Estácio tomou o tempo para “arrumar a casa” entre 2008-10...



Turnaround: Criando uma Nova Companhia



Estácio
45 anos



Universidade Corporativa



Inovação

COMO COMEÇAR UMA START-UP



Turnaround



Cultura & Sistemas de Gestão



VANTAGENS COMPETITIVAS



Modelo Acadêmico



Marca



CSC

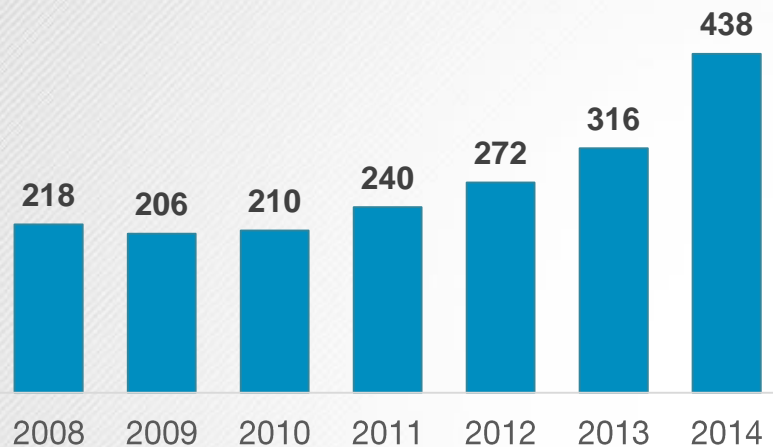


Consistente Entrega de Resultados

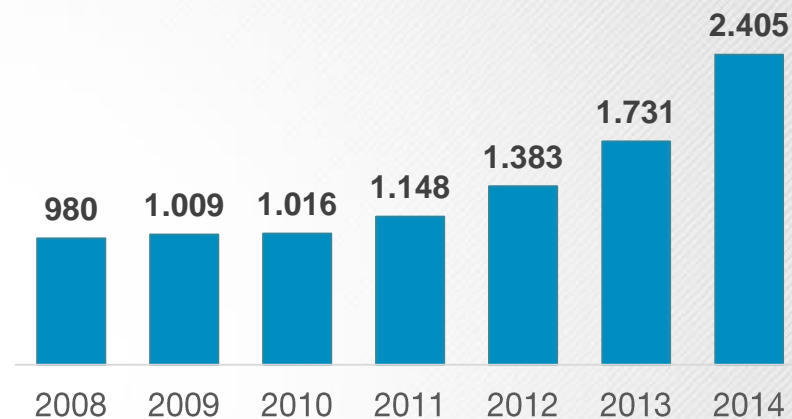


Estácio
45 anos

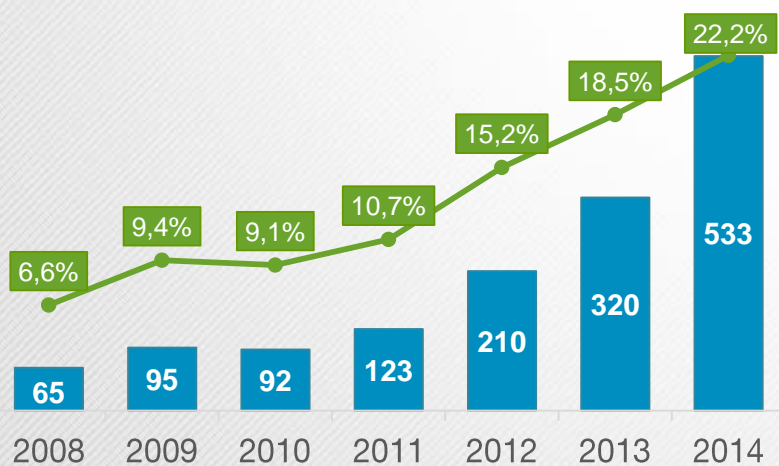
Base de Alunos – Ensino Superior (mil)



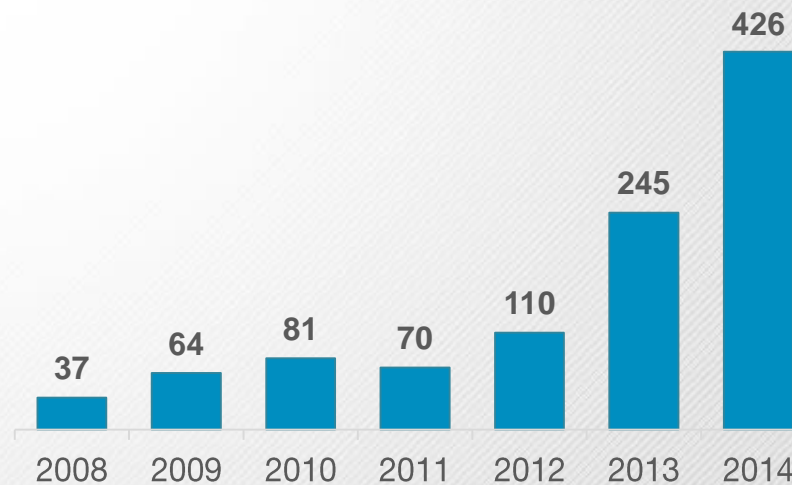
Receita Líquida (R\$ mm)



EBITDA (R\$ mm)



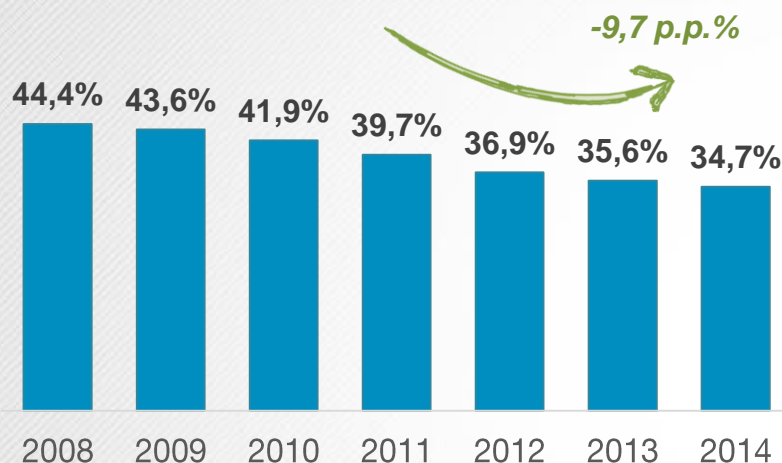
Lucro Líquido (R\$ mm)



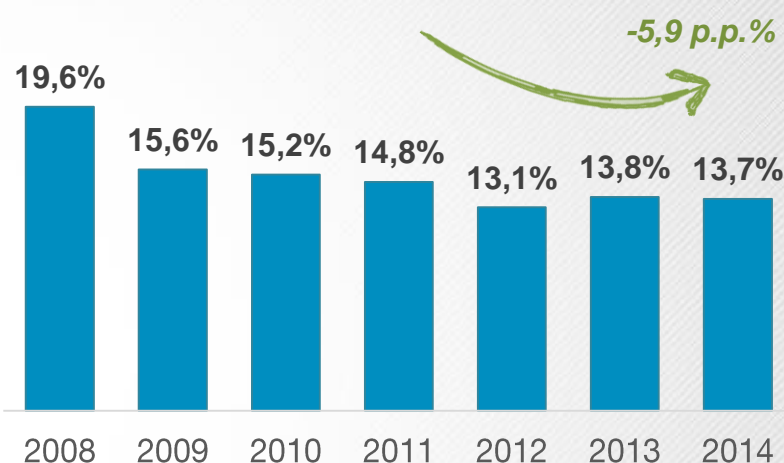


Crescimento e Ganhos de Eficiência...

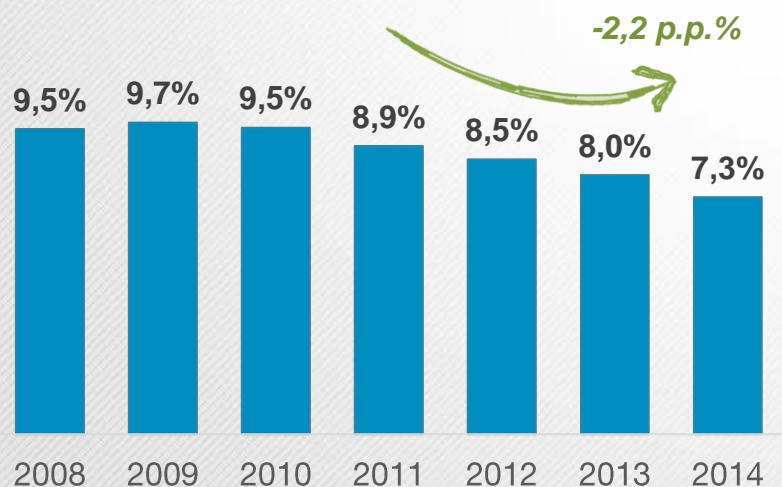
Custos de Pessoal/Receita Líquida (%)



Desp. Gerais & Adm. /Receita Líquida (%)



Custos de Aluguel/Receita Líquida (%)

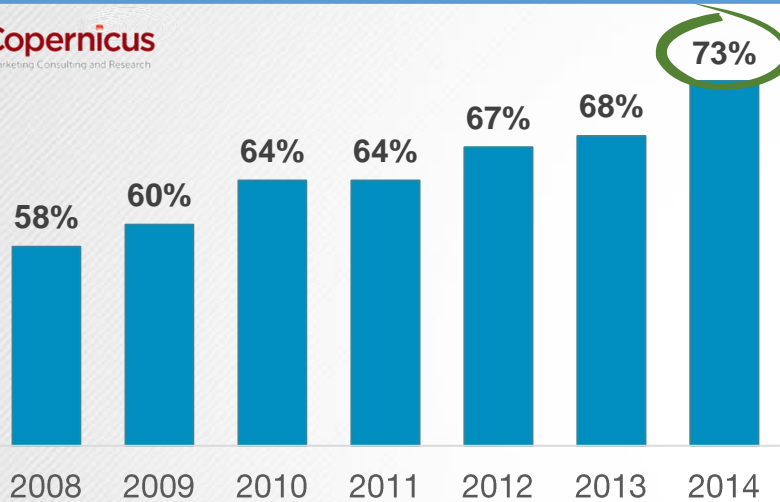


- ✓ Ganhos de escala – melhor ocupação das unidades
- ✓ Planejamento acadêmico
- ✓ Orçamento matricial & benchmarking
- ✓ Orçamento base-zero
- ✓ *Sourcing* estratégico



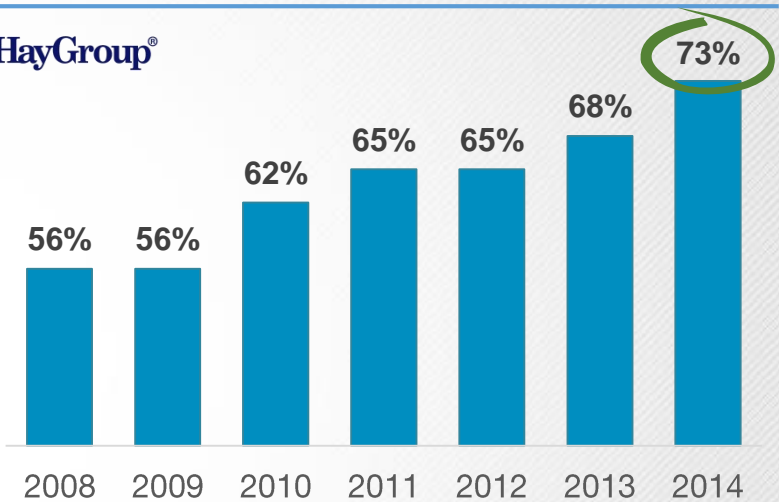
PESA – Pesquisa de Satisfação do Aluno (Presencial)

Copernicus
Marketing Consulting and Research



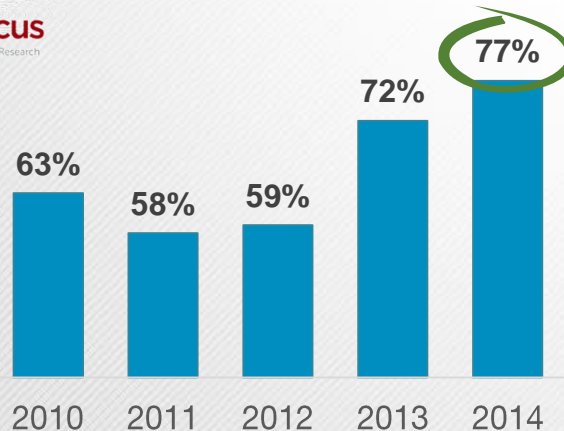
Satisfação dos Colaboradores

HayGroup®



PESA – Pesquisa de Satisfação do Aluno (EAD)

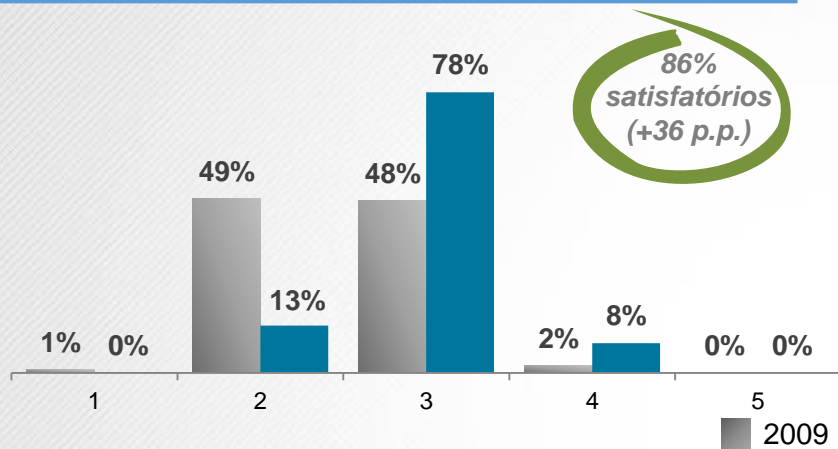
Copernicus
Marketing Consulting and Research



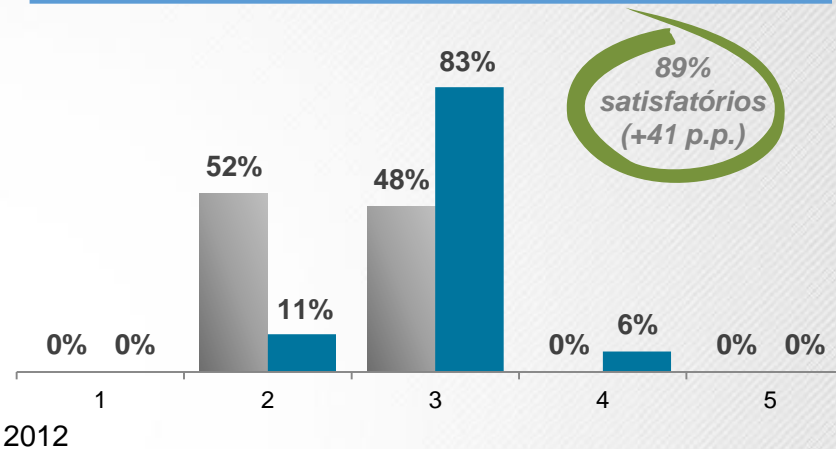
- ✓ Melhora significativa na satisfação dos nossos alunos, com destaque para o segmento EAD
- ✓ Melhora de 5 p.p. no clima organizacional em 2014 – 10,8 mil participantes



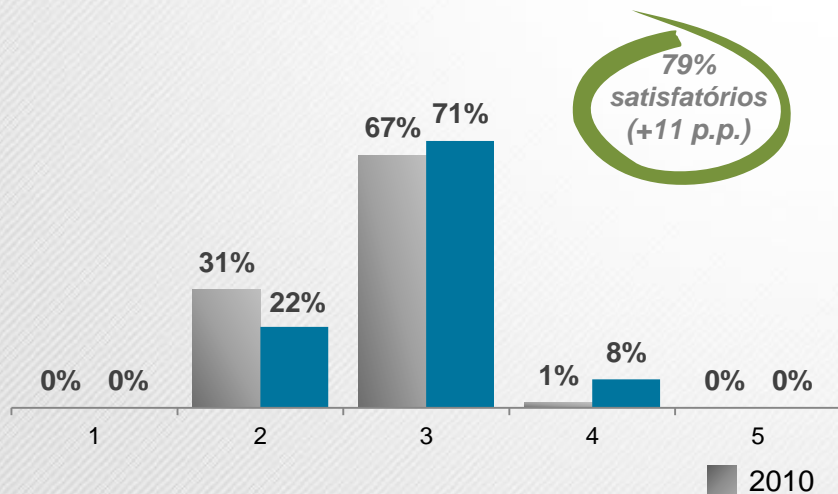
CPC – Conceito Preliminar de Cursos (2012 x 2009)



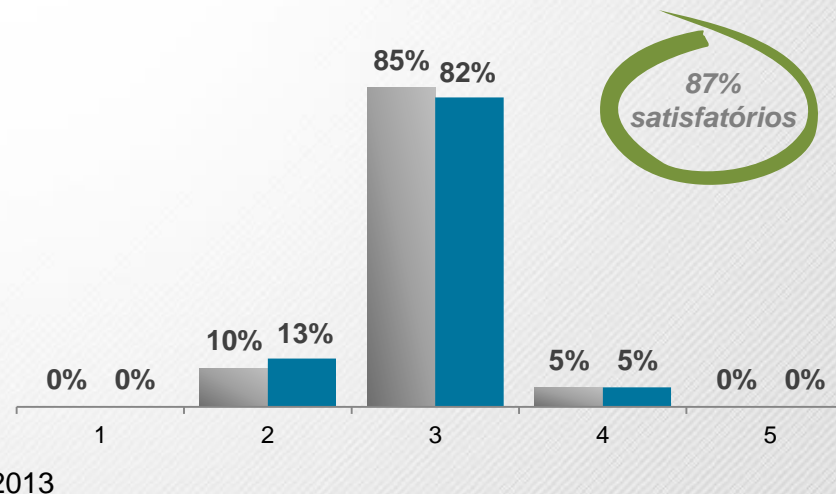
IGC – Índice Geral de Cursos (2012 x 2009)



CPC – Conceito Preliminar de Cursos (2013 x 2010)



IGC – Índice Geral de Cursos (2013 x 2010)

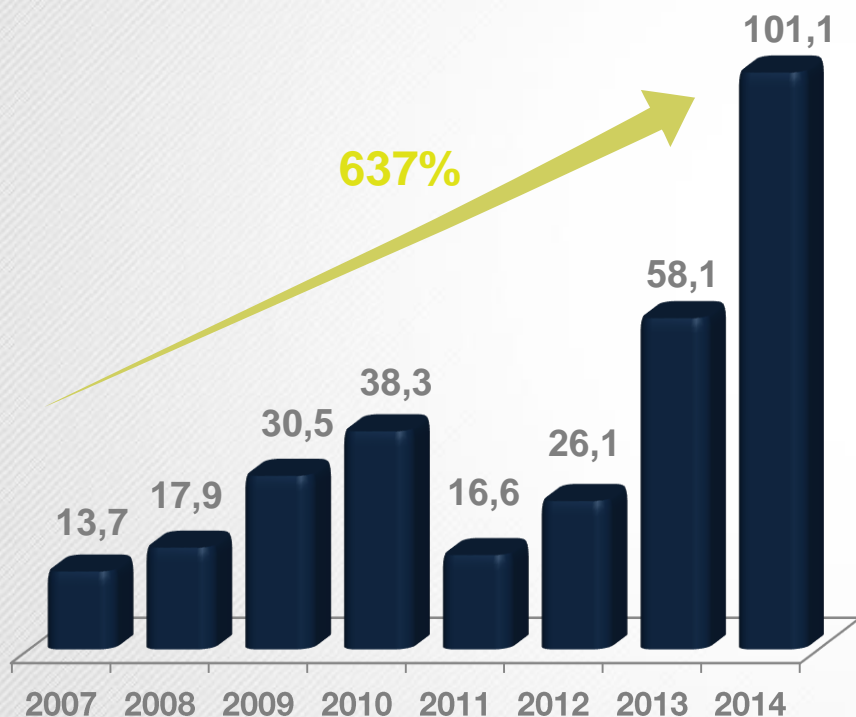


... Sem Esquecer dos Nossos Acionistas

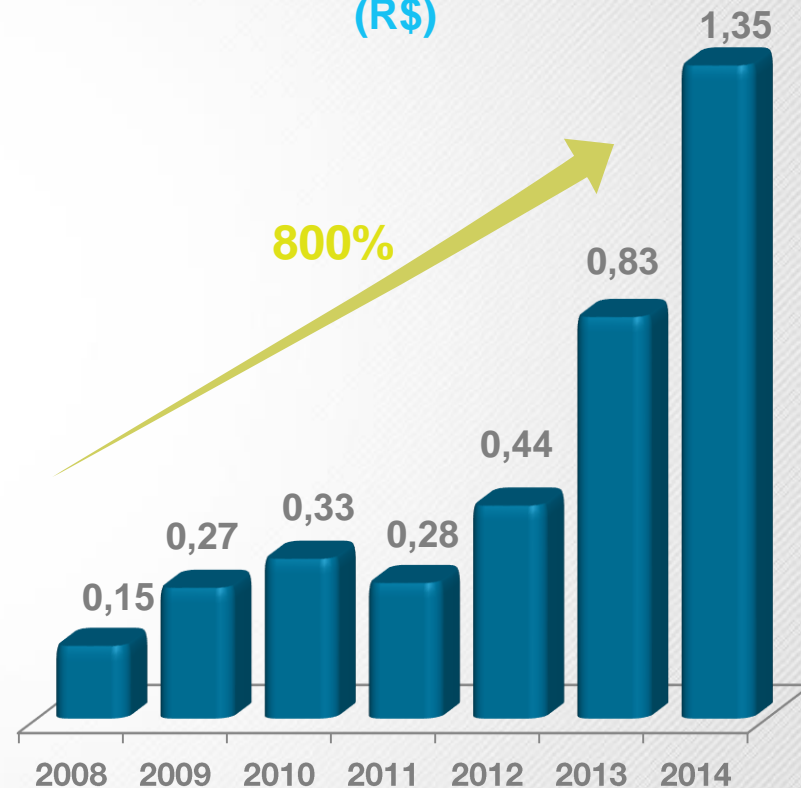


Estácio
45 anos

**Dividendos distribuídos
(R\$ milhões)**



**Lucro por Ação
(R\$)**



Em um Setor com Fundamentos Sólidos



Estácio
45 anos

Setor com sólidos fundamentos e a Estácio é uma companhia arrumada pronta para continuar se beneficiando

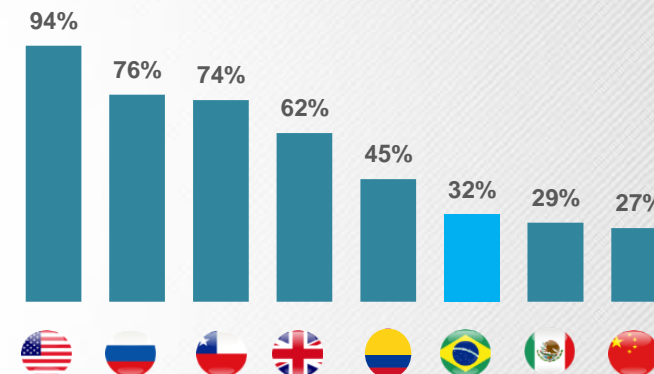
Visão Geral do Plano Nacional de Educação (Lei de 2014)



(18 a 24 anos)	Censo 2013	Alvo PNE
Taxa líquida de matrícula ¹	16,5%	33,0%
Taxa bruta de matrícula ²	32,3%	50,0%
Total de alunos matriculados no ensino superior	7,3 milhões	10,0 milhões

- ◆ Não é possível para o Governo atingir as metas para o Ensino Superior sem o Setor Privado
- ◆ Não é possível alcançar as metas sem o FIES ou alguma forma de financiamento

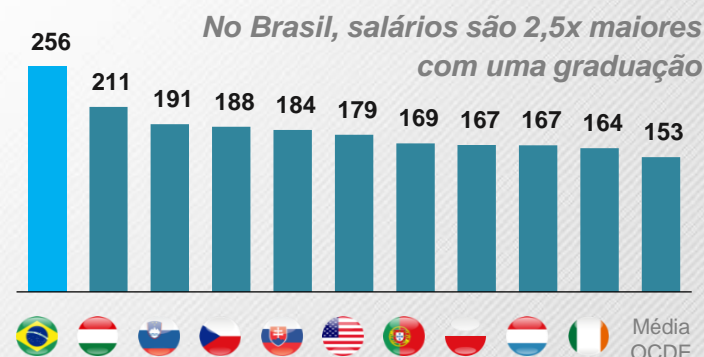
Penetração do Ensino Superior²



Fundamentos permanecem os mesmos

- Bônus demográfico
- Classe C cresceu e agora acredita que pode ter acesso ao ensino superior
- Alto retorno após a graduação

Incremento de Salário Pós-Formação



Notas:
 (1) Porcentagem de matrículas da população de 18 a 24 anos no Ensino Superior
 (2) Porcentagem de matrículas no Ensino Superior em relação à população de 18 a 24 anos.

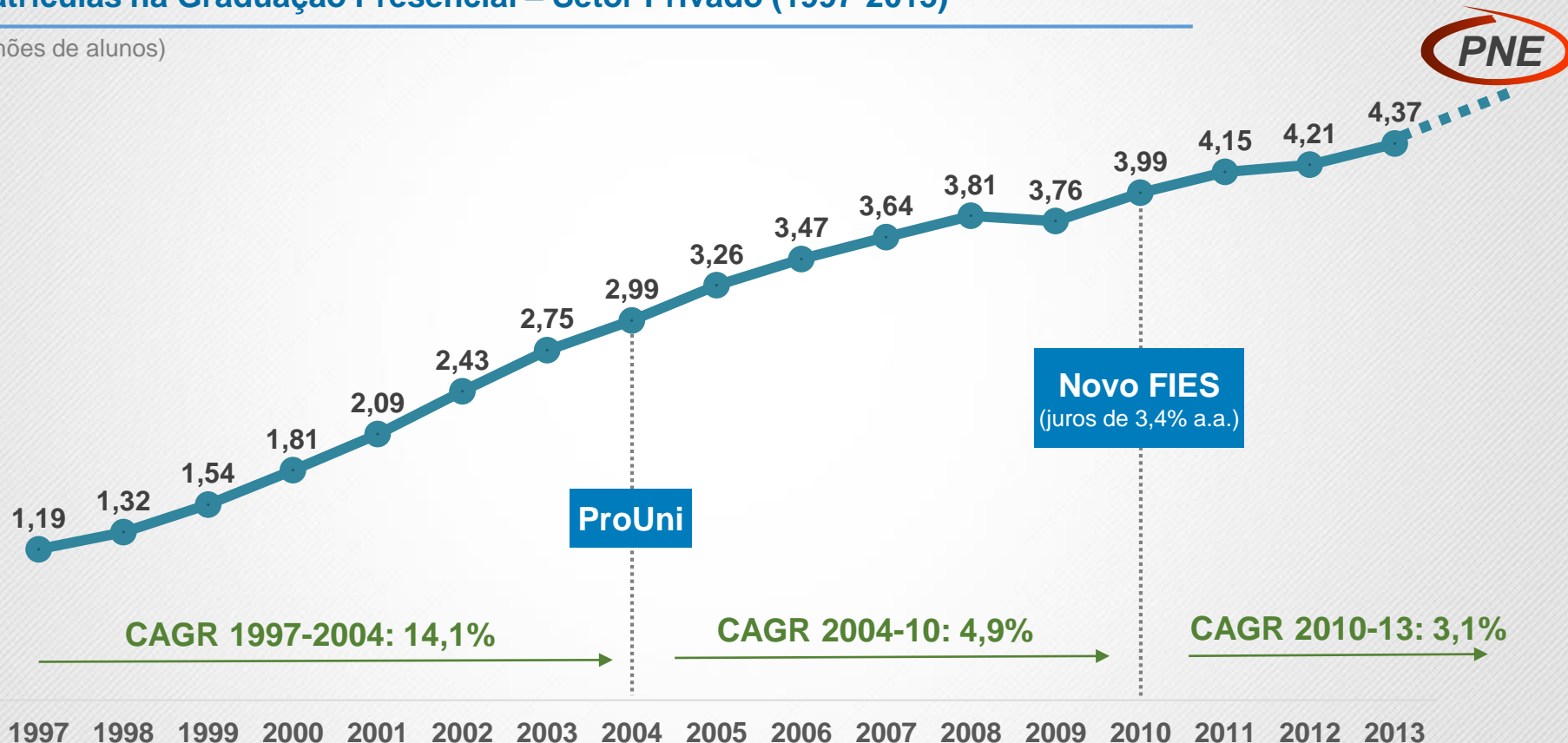
... O Setor Privado é Essencial para a Educação



Estácio
45 anos

Matrículas na Graduação Presencial – Setor Privado (1997-2013)

(milhões de alunos)



Políticas públicas são importantes, mas elas não alteraram a média de crescimento do setor...



Estácio

45 anos

... e a Estácio Cresce Acima do Mercado

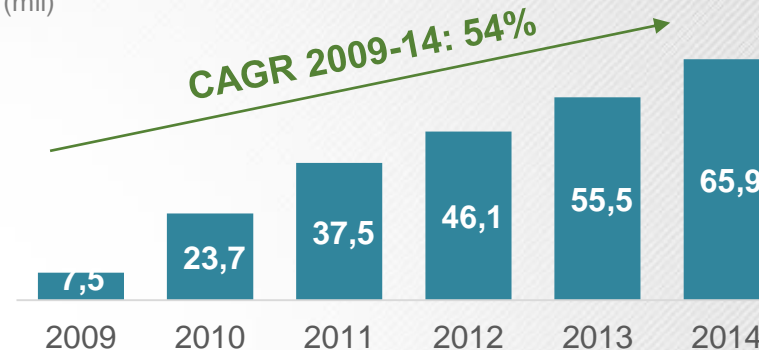
Graduação Presencial – Estácio¹ (2009-2014)

(mil)



Graduação EAD – Estácio² (2009-2014)

(mil)



Graduação Presencial – Estácio (2011-2014)

(mil)



CAGR DO MERCADO ENTRE 2011-13: 3%

A Estácio, organizada e com fundamentos sólidos, cresceu acima da média do mercado, ganhando *market share*, em cenário tanto com e sem FIES

Notas:

(1) Não considera aquisições em 2014.

(2) Não considera UniSEB.



1. Recap
2. **2015: Novo Cenário**
3. Resultados Recentes
4. Expectativas



FIES



Instabilidade política



Aumento do desemprego



Crise macroecômica



Queda na confiança do consumidor

Reforçando o Posicionamento da Estácio



Estácio
45 anos

Nunca baseamos nossa estratégia de crescimento em políticas públicas. Nosso PRODUTO sempre foi nosso principal atrativo.

2011 - 2014

- ◆ Não depender do FIES → especialmente para atrair alunos
- ◆ Foco em alunos com dificuldades financeiras
- ◆ Minimizar seleção adversa
- ◆ Permanecer abaixo da media nacional de penetração do FIES



FIES
Programa de Financiamento
Estudantil

2015 - Futuro

- ◆ Desenvolver alternativas de financiamento, junto com instituições financeiras
- ◆ Gradual redução da exposição ao programa
- ◆ Foco ainda maior em nossos atributos e diferenciais
- ◆ Diversificação (novos negócios)
- ◆ Trabalho em conjunto com outras instituições de educação para desenvolver o “FIES 2.0”

Como Estamos Lidando com o Novo Cenário?



Estácio
45 anos

Quais são os desafios?



**CAPACIDADE DE
PAGAMENTO**



COMPETIÇÃO



DEMANDA

Quais são as nossas ferramentas?

GESTÃO



PRECIFICAÇÃO



**ALTERNATIVAS DE
FINANCIAMENTO**



Como Estamos Lidando com o Novo Cenário?



Estácio
45 anos

Quais são os desafios?



**CAPACIDADE DE
PAGAMENTO**



COMPETIÇÃO



DEMANDA

Quais são as nossas ferramentas?

GESTÃO



PRECIFICAÇÃO



**ALTERNATIVAS DE
FINANCIAMENTO**





Central de Captação

- ◆ Solução: Talisma CampusNexus CRM da empresa Campus Management
- ◆ **Central vocacional com consultores especializados** entrando em contato com os interessados
- ◆ Contato feito em minutos após o interessado acessar nosso *site*
- ◆ **Estratégia de vouchers** para a concessão de descontos, para **concluir matrículas em cursos/unidades prioritários**, de acordo com:
 - (1) Histórico de formação de turmas
 - (2) Preço da mensalidade
 - (3) Rentabilidade atual da turma (alunos por turma)
 - (4) Número de inscritos
 - (5) Sazonalidade da demanda
- ◆ **Projeto Piloto na pós-graduação**: alto nível de sucesso permitiu a **implantação, ainda em caráter provisório, para a graduação no 2S15**

“Compromisso Estácio”

- ◆ **Nova campanha** adotada nesse cenário mais turbulento: **menos vagas FIES & maior desemprego**
- ◆ Mudança de estratégia feita durante a captação do 2º semestre - somente **possível graças à nossa marca nacional única**
- ◆ Foco é estar próximo dos alunos e candidatos, **oferecendo alternativas** para que eles possam **continuar com o sonho de estudar**





Mapear o Perfil “EVASOR”
(Acadêmica, Financeira e Qualidade)

Preventivo: coordenadores devem marcar reuniões com os alunos mapeados como potenciais evasores

Preventivo: aulas de reforço para as disciplinas que mais reprovam

Preventivo: scripts detalhados para as células de retenção em cada unidade

Correção: Manual de retenção (entrevista de trancamento)

◆ Indicadores para cada nível de gestão

- Preventivo: monitoramento do número de reuniões
- Corretivo: percentual de reversão nas entrevistas

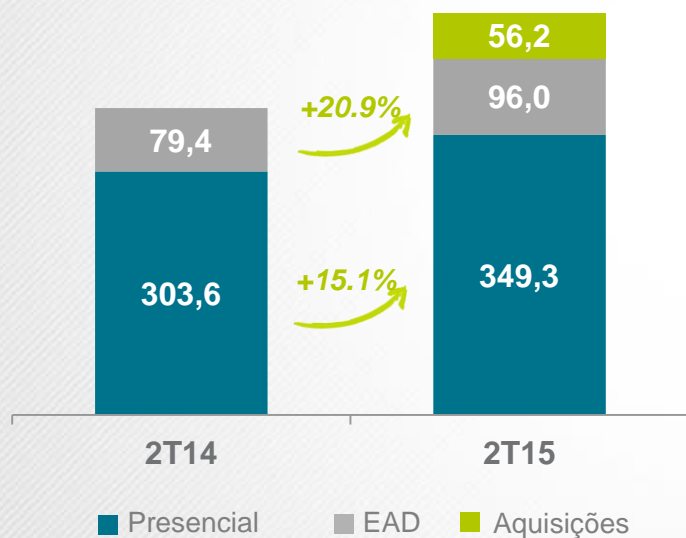
◆ Copa Retenção: competição entre todas as unidades





BASE DE ALUNOS – 1S15

(mil)



Taxas de evasão no 1S15 sob controle

CAPTAÇÃO E RENOVAÇÃO – 2S15

Expectativa
3T15 x 3T14

Graduação
Presencial

+3 a +6%

Graduação EAD

+8 a +12%

Taxas de renovação no 3T15 similares às apresentadas no 3T14, tanto no presencial quanto no EAD

Como Estamos Lidando com o Novo Cenário?



Estácio
45 anos

Quais são os desafios?



**CAPACIDADE DE
PAGAMENTO**



COMPETIÇÃO



DEMANDA

Quais são as nossas ferramentas?

GESTÃO



PRECIFICAÇÃO



**ALTERNATIVAS DE
FINANCIAMENTO**



Estratégia de Preço Definida por Localidade



Estácio
45 anos

Preços e descontos são definidos por praça e curso.

Estudos de elasticidade-preço realizados em cada praça → manutenção de margens e *market share*

- ◆ Análise de público e demanda por praça e bairro
- ◆ Sem entrar em guerras de preço
- ◆ Oferta de opções de menor custo (EAD e EAD Mais)
- ◆ Descontos estratégicos
- ◆ Alternativas de pagamento



Como Estamos Lidando com o Novo Cenário?



Estácio
45 anos

Quais são os desafios?



**CAPACIDADE DE
PAGAMENTO**



COMPETIÇÃO



DEMANDA

Quais são as nossas ferramentas?

GESTÃO



PRECIFICAÇÃO



**ALTERNATIVAS DE
FINANCIAMENTO**





◆ PraValer

- ✓ Pagamento do curso em até 2 vezes a sua duração
- ✓ Parcelamento: 50% do valor da mensalidades + IPCA, sem juros para o aluno
- ✓ Estácio subsidia a taxa de juros: 1,82% a.m.
- ✓ Recebemos a semestralidade antecipada após a finalização da contratação
- ✓ PraValer assume o risco de inadimplência
- ✓ Cerca de 5 mil contratos em junho

◆ Condições de parcelamento

- ✓ Foco no cartão de crédito (8x sem juros, 12x com juros)
- ✓ Condições específicas para cada tipo de aluno – análise de situação acadêmica e financeira
- ✓ Condições especiais para os alunos que perderam FIES

◆ Seguro Educacional

◆ Novas opções de financiamento para 2016





1. Recap
2. 2015: Novo Cenário
- 3. Resultados Recentes**
4. Expectativas

Resultados 1S15



Estácio
45 anos

DRE (R\$ milhões)	2T14	2T15	Var.	1S14	1S15	Var.
Receita Líquida	589,1	774,3	31,4%	1.127,3	1.496,7	32,8%
Custo Caixa	(333,6)	(430,8)	29,1%	(629,4)	(813,1)	29,2%
Pessoal	(254,9)	(327,8)	28,6%	(486,9)	(623,3)	28,0%
Alugueis	(39,9)	(55,5)	39,1%	(83,1)	(112,9)	35,9%
Material Didático	(21,4)	(21,8)	1,9%	(28,0)	(30,9)	10,4%
Serviços de Terceiros e outros	(17,4)	(25,7)	47,7%	(31,4)	(46,0)	46,5%
Lucro Bruto Caixa	255,6	343,6	34,4%	498,0	683,6	37,3%
<i>Margem Bruta</i>	<i>40,8%</i>	<i>41,9%</i>	<i>1,1 p.p.</i>	<i>41,7%</i>	<i>43,0%</i>	<i>1,3 p.p.</i>
Despesas Comerciais e G&A	(149,4)	(177,6)	18,9%	(262,4)	(321,5)	22,5%
EBITDA	106,0	166,1	56,6%	235,5	362,0	53,7%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>18,0%</i>	<i>21,4%</i>	<i>3,4 p.p.</i>	<i>20,9%</i>	<i>24,2%</i>	<i>3,3 p.p.</i>
Lucro Líquido	86,0	131,9	53,4%	211,7	262,5	24,0%
<i>Margem Líquida</i>	<i>14,6%</i>	<i>17,0%</i>	<i>2,4 p.p.</i>	<i>18,8%</i>	<i>15,8%</i>	<i>-3,0 p.p.</i>
Lucro por Ação (R\$)	0,29	0,42	44,8%	0,71	0,83	16,9%

- Ganho de eficiência e crescimento continuaram no 1º semestre do ano
- 3,3 pontos percentuais de ganho de margem operacional (EBITDA)



1. Recap
2. 2015: Novo Cenário
3. Resultados Recentes
4. **Expectativas**



Oportunidades de consolidação com instituições pequenas mais afetadas pela crise...

- ◆ Restrições de caixa afetando as instituições menores
 - ◆ Instituições de menor porte tem um balanço mais frágil e/ou podem depender excessivamente do FIES
 - ◆ Cenário de crise pode criar oportunidades interessantes de consolidação
 - ◆ Ativos continuam sendo constantemente mapeados
 - ◆ Aquisições transformacionais/de maior parte não estão descartadas, sobretudo nesse cenário
- Estratégia de adquirir pequenas e medias instituições continua
- Atenção para oportunidades maiores

Em julho, anunciamos a aquisição da Faculdade Nossa Cidade, em Carapicuíba/SP, que possui 8,7 mil alunos e 16 mil vagas, por R\$90 milhões



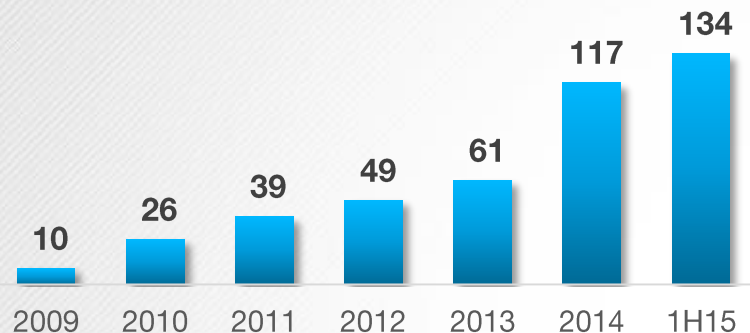
Ensino a Distância Ganha Importância



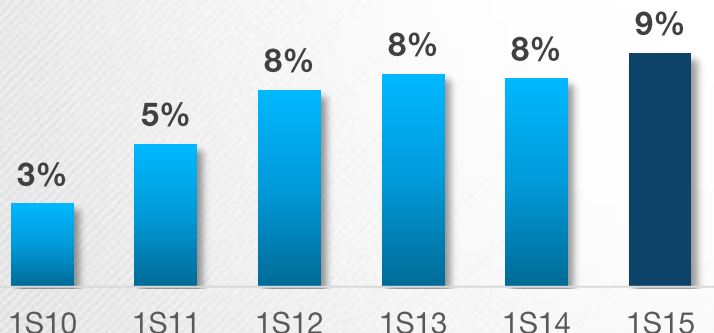
Estácio
45 anos

Mais Ensino a Distância em nossa operação contribuirá para ganhos de margem

Base de Alunos EAD (mil)



Participação do EAD (% sobre a Receita Líquida Total)



- Até o 1S15, esse aumento foi puramente orgânico
- Com a integração da UniSEB, a participação do EAD na nossa operação deve aumentar mais rapidamente

- ◆ Ensino a distância é uma **alternativa de menor custo que cabe no bolso dos alunos** – maior oferta de FIES favorece a demanda por cursos presenciais (mais caros)
- ◆ **Alavancagem da operação da UniSEB** (aumento do número de alunos por polo)
- ◆ **Aumento da abrangência** para distribuir nosso modelo 100% online
- ◆ Protocolos para mais **225 polos** sendo analisados pelos Ministério da Educação (MEC)

Tamanho médio dos polos

Estácio: cerca de 1,6 mil alunos/polo
UniSEB: cerca de 300 alunos/polo

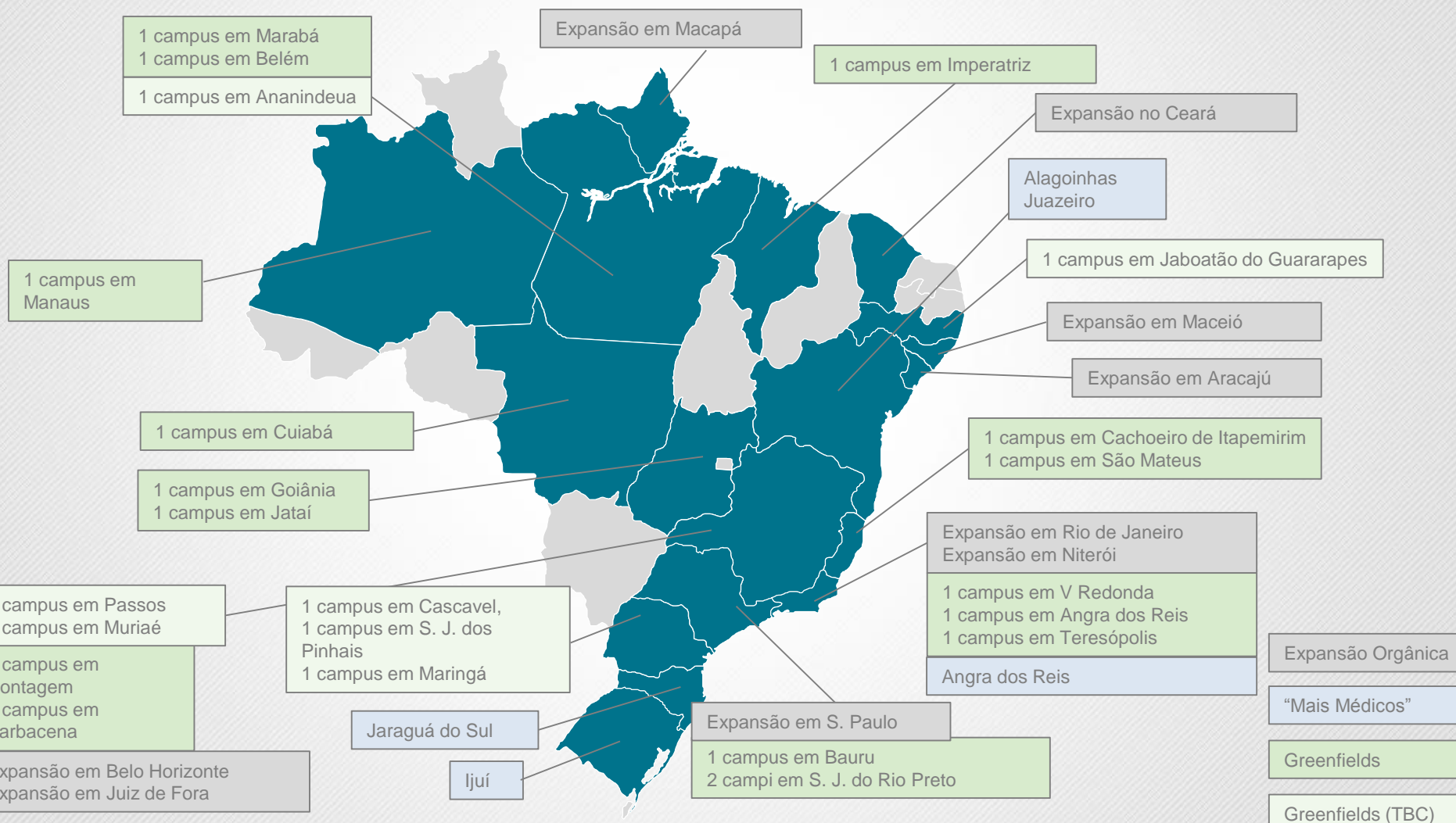
Oportunidade para ganhos de escala

Expansão Orgânica A Todo Vapor



Estácio
45 anos

24 protocolos para novos campi, além do lançamento de 5 unidades em praças onde temos autonomia



Também abriremos 5 cursos de Medicina em novas cidades pelo programa Mais Médicos

Sólida Posição de Caixa para Crescer



Estácio
45 anos

Atrasos nos pagamentos das mensalidades FIES nos levaram a reforçar nosso caixa em 2015. Hoje, somos uma companhia com sólida posição de caixa e baixa alavancagem

Estrutura de Capital

R\$ milhões	30/06/2014	30/06/2015
Patrimônio líquido	1.752,0	2.574,0
Caixa e disponibilidades	787,4	493,9
Endividamento bruto	(312,8)	(853,3)
Empréstimos bancários	(269,0)	(779,8)
Curto prazo	(16,2)	(223,6)
Longo prazo	(252,8)	(556,2)
Compromissos a pagar (Aquisições)	(36,0)	(56,6)
Parcelamento de tributos	(7,9)	(16,9)
Caixa / Dívida líquida	474,6	(359,4)

Dívida Líquida*: R\$359,4 milhões

Dívida Líquida*/EBITDA 12 meses: 0,6x

Novos Financiamentos

- ◆ **Novas linhas de financiamento** para manter a Companhia capitalizada mesmo com os atrasos do FIES
 - ✓ **Out 2014:** R\$300 milhões em debêntures (CDI + 1,18% a.a.)
 - ✓ **Mar 2015:** R\$200 milhões em linha com o Itaú (CDI + 0,12% a.a.)
 - ✓ **Set 2015:** R\$187 milhões em debêntures (112% do CDI)

Total: R\$687 milhões

*Não considerando a emissão de debêntures de R\$187 milhões concluída em setembro.



Fundamentos de longo prazo do setor: mercado de ensino superior brasileiro tem a penetração muito baixa



Nosso público alvo vê educação como uma conquista, além de ser um modo de preservar os recentes ganhos sociais e de renda



Pesquisas internas indicam que Educação é uma prioridade para as famílias brasileiras durante a crise



A Estácio está pronta para continuar a crescer mesmo em um cenário mais adverso após 7 anos de preparação



Consolidação e novos negócios permanecem no radar



Estácio

45 anos

Relações com Investidores

www.estacioparticipacoes.com.br
ri@estacioparticipacoes.com
+55 21 3311 9700



Esta apresentação contém considerações futuras referentes às perspectivas do negócio, estimativas de resultados operacionais e financeiros, e às perspectivas de crescimento da Estácio Participações. Estas são apenas projeções e, como tal, baseiam-se exclusivamente nas expectativas da administração da Estácio Participações em relação ao futuro do negócio e seu contínuo acesso a capitais para financiar o plano de negócios da Companhia. Tais considerações futuras dependem, substancialmente, de mudanças nas condições de mercado, regras governamentais, pressões da concorrência, do desempenho do setor e da economia brasileira, entre outros fatores, além dos riscos apresentados nos documentos de divulgação arquivados pela Estácio Participações e estão, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio.