Resultados do 2T15

Rogério Melzi | Presidente
Virgílio Gibbon | Diretor Financeiro e DRI

Destaques 2T15

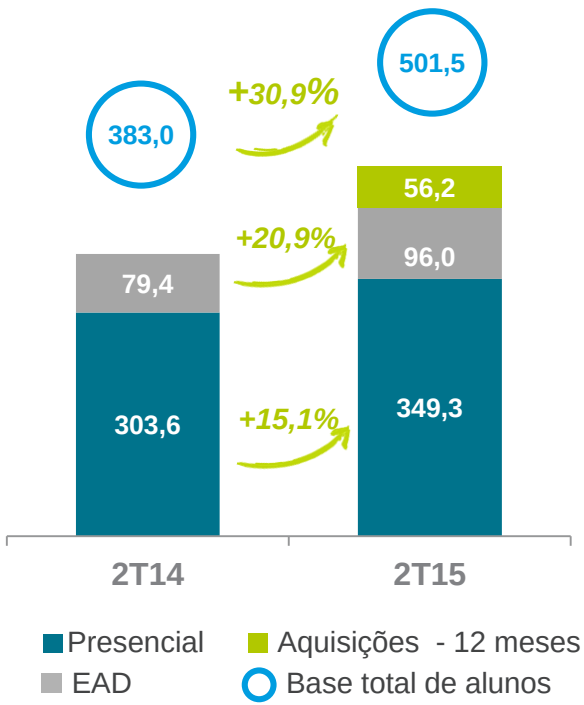
- Sólido **crescimento orgânico e inorgânico**:
  - ✓ **31% de crescimento na base de alunos** (16% no conceito *same-shops*) e **31% no crescimento da Receita Líquida** (20% no conceito *same-shops*)
  - ✓ Mais um trimestre de **crescimento sustentável em nosso EBITDA** (R$166 milhões, +57%) e expansão de margem (+3,4 p.p.)
  - ✓ Mais uma **aquisição estratégica: Faculdade Nossa Cidade**, em Carapicuíba/SP – 8,7 mil alunos e mais de 16 mil vagas
  - ✓ Aprovação de **dois novos Centros Universitários**, confirmando qualidade e nos dando autonomia de cursos e vagas: Juiz de Fora/MG e Boa Vista/RR
  - ✓ Excelente resultado preliminar no Edital do **Mais Médicos**, com **275 novas vagas aprovadas** em 5 **diferentes localidades**
  - ✓ **Aprovação pelo CNE** de nova licença para EAD em Santa Catarina, com 16 polos adicionais
- **Bons resultados na taxa de evasão** mesmo em um cenário com menos FIES e maior incerteza
- **Sólida posição de caixa** para suportar o fluxo de pagamento FIES em 2015
- **Baixa alavancagem**: **Dívida Líquida/EBITDA 12M: 0,5x**

Indicadores Financeiros (R$ milhões)	**2T14**	**2T15**	**Var.**	**1S14**	**1S15**	**Var.**
Receita Líquida	**589,1**	**774,3**	**31,4%**	**1.127,3**	**1.496,7**	**32,8%**
Lucro Bruto	**240,4**	**324,3**	**34,9%**	**469,9**	**643,4**	**36,9%**
Margem Bruta	*40,8%*	*41,9%*	*1,1 p.p.*	*41,7%*	*43,0%*	*1,3 p.p.*
EBITDA	**106,0**	**166,1**	**56,6%**	**235,5**	**362,0**	**53,7%**
Margem EBITDA	*18,0%*	*21,4%*	*3,4 p.p.*	*20,9%*	*24,2%*	*3,3 p.p.*
Lucro Líquido	**86,0**	**131,9**	**53,4%**	**211,7**	**262,5**	**24,0%**
Margem Líquida	*14,6%*	*17,0%*	*2,4 p.p.*	*18,8%*	*17,5%*	*-1,3 p.p.*

Desempenho Operacional

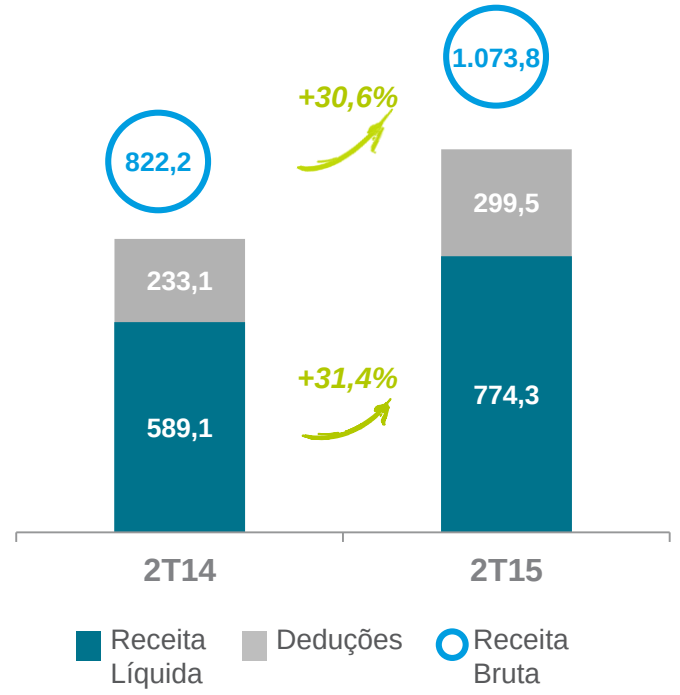
BASE DE ALUNOS

(Em milhares de alunos)



RECEITA LÍQUIDA – 2T15

(Em milhões de reais)



Ticket Médio (Em R$)	2T14	2T15	Var.
Presencial	595,9	627,7	5,3%
EAD	194,4	193,6	-0,4%

- Crescimento orgânico de 15,1% na base de alunos
- Crescimento de 31,4% na receita líquida
- Aumento de 5,3% no ticket médio presencial
- Ticket médio EAD estável

Nota.: Base de alunos total incluindo graduação e pós-graduação.

Custo e Despesas Operacionais

Análise Vertical (% da receita líquida)	**2T14**	**2T15**	***Var.***
Custo Caixa*	**-56,7%**	**-55,7%**	***1,0 p.p.***
Pessoal	-35,9%	-34,9%	*1,0 p.p.*
INSS	-7,4%	-7,4%	*0,0 p.p.*
Aluguéis, cond. e IPTU	-6,8%	-7,2%	*-0,4 p.p.*
Material Didático	-3,6%	-2,8%	*0,8 p.p.*
Serviços de terceiros e outros	-3,0%	-3,4%	*-0,4 p.p.*
Despesas comerciais	**-13,7%**	**-12,2%**	***1,5 p.p.***
PDD	-6,1%	-4,9%	*1,2 p.p.*
Publicidade	-7,6%	-7,3%	*0,3 p.p.*
Despesas G&A*	**-11,7%**	**-10,7%**	***1,0 p.p.***

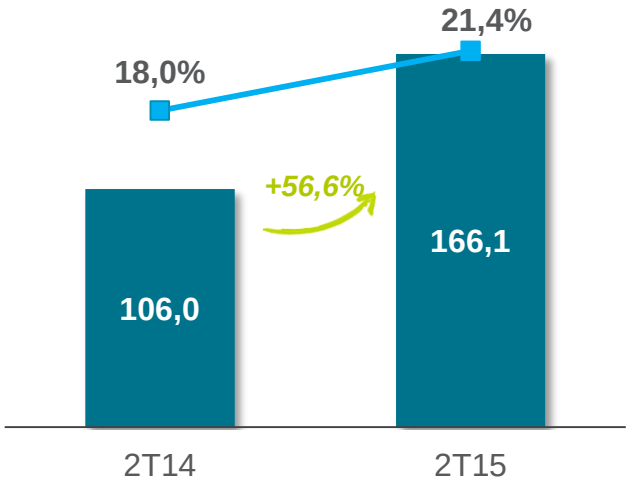
- Ganhos de margem em Custo, Despesas Comerciais e G&A

Nota: Custo dos serviços prestados e despesas gerais e administrativas excluindo depreciação.

EBITDA e Lucro Líquido

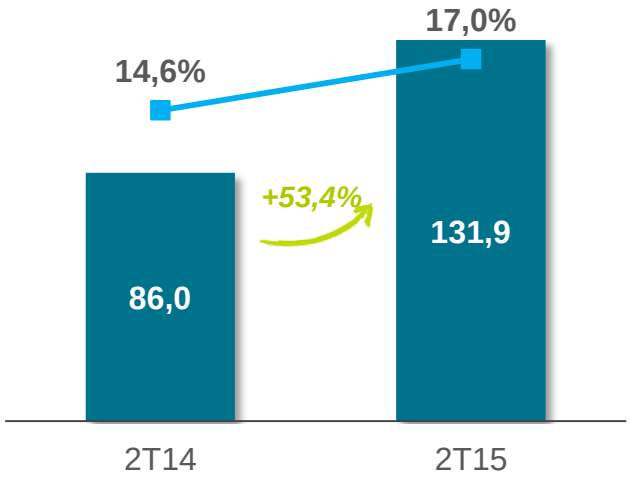
EBITDA e Margem

(Em milhões de reais)



Lucro Líquido e Margem

(Em milhões de reais)



Recebíveis & Prazo Médio de Recebimento

Evolução do contas a receber (R$ milhões)	2T14	3T14	4T14	1T15	2T15
Contas a Receber Bruto	**520,9**	**641,5**	**573,2**	**833,9**	**1.087,6**
FIES	128,6	222,2	149,7	325,9	552,5
Mensalidades de alunos	329,0	333,5	354,0	412,5	448,2
Acordos a receber	35,0	47,4	38,7	51,6	48,1
Outros	24,2	31,7	24,0	45,4	33,5
Saldo PDD	(93,1)	(101,7)	(115,0)	(111,7)	(99,4)
Contas a Receber Líquido	**423,7**	**533,0**	**451,4**	**723,6**	**982,8**
Receita Liquida (Últimos 12 meses)	**2.001,5**	**2.315,5**	**2.518,5**	**2.724,8**	**2.789,5**
Dias do Contas a Receber Líquido	**76**	**83**	**65**	**96**	**127**
Receita Liquida Ex-FIES (Últimos 12 meses)	**1.216,4**	**1.410,5**	**1.472,7**	**1.601,0**	**1.585,5**
Dias do CR Líquido Ex. FIES e Receita FIES	**87**	**79**	**74**	**89**	**98**

- Contas a Receber FIES sendo o grande responsável pela piora no PMR, como esperado após PN#23
- Recebíveis Ex-FIES como **ponto de atenção** → foco nos esforços de cobrança no 2S15
  - Cerca de **R$26 milhões de aumento referentes a 10 mil alunos** que perderam FIES em 2015.1, o equivalente a **6 dias do nosso PMR**
  - Foco na oferta de **facilidade de pagamentos e alternativas do financiamento** → "Compromisso Estácio"

Recebíveis FIES

Contas a Receber FIES (R$ milhões)	2T14	3T14	4T14	1T15	2T15
Saldo Inicial	**147,2**	**128,6**	**222,2**	**149,7**	**325,9**
(+) Receita FIES	289,6	296,3	321,8	311,7	376,7
(-) Repasse	293,8	190,6	378,3	121,1	128,9
(-) Provisão/Dedução FIES	14,5	14,8	16,0	16,6	19,0
(+) Adquiridas	-	2,6	-	2,2	-2,2
Saldo Final	**128,6**	**222,2**	**149,7**	**325,9**	**552,5**

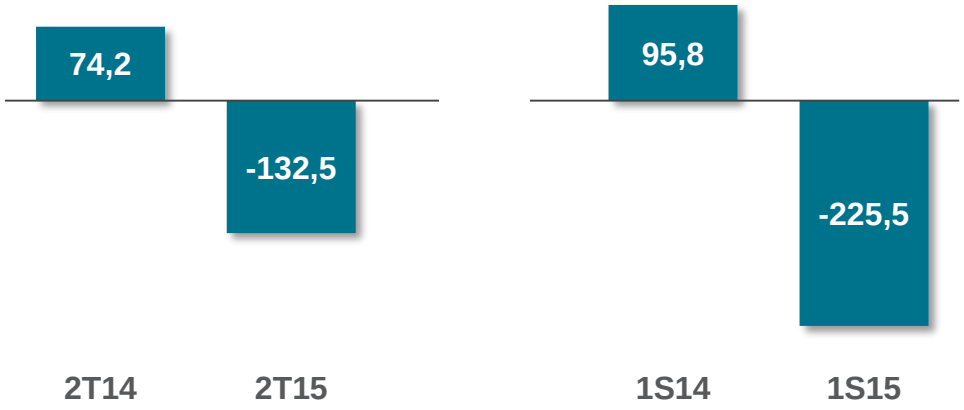
Dos R$688 milhões de receita FIES, apenas R$250 milhões foram repassados, sendo que somente R$130 milhões referentes a 2015

Contas a Compensar FIES (R$ milhões)	2T14	3T14	4T14	1T15	2T15
Saldo Inicial	**63,6**	**82,4**	**50,0**	**81,7**	**87,2**
(+) Repasse	293,8	190,6	378,3	121,1	128,9
(-) Impostos	70,8	70,2	78,9	24,3	79,2
(-) Recompra em leilão	204,3	152,8	265,9	91,3	63,5
(+) Adquiridas	-	-	-1,8	-	-
(+) Atualização Monetária	-	-	-	-	0,9
Saldo Final	**82,4**	**50,0**	**81,7**	**87,2**	**74,4**

PMR FIES	2T14	3T14	4T14	1T15	2T15
Dias do Contas a Receber FIES	**97**	**108**	**80**	**132**	**187**

Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa Operacional (FCO)
R$ milhões



- Fluxo de Caixa do período **impactado pelo novo calendário de repasse e recompra FIES**
- Atraso acentuado no processo de aditamento de contratos no 1S15 em função da **abertura tardia e instabilidades do SisFIES** contribuiu substancialmente para o **acúmulo de recebíveis FIES**
- **Geração de caixa deve apresentar melhora no 2S15 com o recebimento dos certificados das competências de abril a junho**, dentro do calendário proposto pelo MEC e por conta da regularização dos aditamentos que levaram mais tempo para serem concluídos

Resultados UniSEB

Base de alunos UniSEB (Em mil)	2T14	2T15	Var.
Graduação Presencial	2,0	2,9	41,5%
Graduação EAD	26,7	32,0	20,0%
Pós Graduação EAD	6,8	6,5	-4,7%
Pós Graduação FGV	1,9	1,8	-2,2%
Pronatec	0,3	0,4	23,8%
Total	**37,7**	**43,6**	**15,7%**

Indicadores Financeiros (R$ milhões)	2T15	12M
Receita Líquida	**36,0**	**118,7**
Lucro Bruto Caixa	**21,4**	**71,8**
Margem Bruta Caixa	*59,3%*	*60,4%*
EBITDA	**16,4**	**53,4**
Margem EBITDA	*45,5%*	*45,0%*
Lucro Líquido	**13,9**	**39,2**
Margem Líquida	*38,7%*	*33,0%*

Status da Integração

- Migração dos 77 polos EAD restantes, para um total de cerca de 20 mil alunos, programada para 2016 – desativação dos sistemas legados UniSEB
- Foco nos polos parceiros: implantação do modelo de gestão Estácio e fortalecimento da parceria de longo prazo
- Oferta de novos cursos: 4 tecnólogos no presencial
- Gradual alavancagem dos resultados: margem EBITDA de 45,0% nos últimos 12 meses
- Aumento do número de alunos por polo: 302 no 2T14 vs. 326 no 2T15, mesmo com a abertura de 7 novos polos

FIES

Base de Alunos FIES (Em mil)	2T14	3T14	4T14	1T15	2T15	Var.
Alunos Graduação Presencial	280,9	315,7	290,2	359,3	333,4	18,7%
Alunos FIES	**110,4**	**121,2**	**122,7**	**132,6**	**146,1**	**32,3%**
% de Alunos FIES	39,3%	38,4%	42,3%	36,9%	43,8%	4,5 p.p.

Novos Contratos (Calouros e Veteranos) (Em mil)	1S13	2S13	1S14	2S14	1S15
Captação Total	85,3	63,8	105,7	67,5	110,9
Calouros c/ FIES (até o fim do período de matrículas)	10,3	12,1	26,1	14,9	12,1
% da captação via FIES	**12,1%**	**19,0%**	**24,7%**	**22,1%**	**10,9%**
Calouros c/ FIES (até o fim do semestre)	20,4	15,4	34,9	18,9	22,1
% da captação cia FIES	**23,9%**	**24,1%**	**33,0%**	**28,0%**	**19,9%**
Veteranos c/ FIES (novos contratos no semestre)	5,5	6,2	5,3	3,9	1,9
Total de novos contratos FIES no semestre	**25,9**	**21,6**	**40,2**	**22,8**	**24,0**

- Captação via FIES totalizando **22,1 mil alunos – apenas 19,9% da captação total vs. 33,0% no 1S14** → **resiliência da captação não-FIES**: eficácia da nossa estratégia de depender menos do FIES
- Cerca de **5 mil contratos** gerados no **PraValer**
- **61,5 mil vagas FIES no 2S15 e novas condições** são um **bom sinal para a sustentabilidade** do programa → Estácio recebeu **cerca de 6 mil vagas,** dentro das nossas expectativas

Captação e Renovação 2015.2

	Expectativa 3T15 vs. 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

Nota: Considerando UniSEB tanto no 3T14 quanto no 3T15 para a graduação EAD.

Considerações Finais

- Companhia entregando **sólidos resultados operacionais – mais um excelente trimestre**
- Ciclo de **captação 2S15 com boas perspectivas**
- **Compromisso Estácio:**
  - ✓ Apoio ao aluno
  - ✓ Facilidades de pagamento e seguro educacional
  - ✓ PraValer
  - ✓ Outras alternativas de financiamento para 2016
  - ✓ Alinhamento à nossa **Missão: Educar para Transformar**



- **Próximos Passos:**
  - ✓ Garantir captação & renovação para formação da base do 2S15
  - ✓ Preparar ciclo de captação 2016.1 ➔ Compromisso Estácio + Novas Campanhas + Central de Captação + Central de Relacionamento
  - ✓ Seguir com Projetos Estratégicos ➔ Diferenciais
  - ✓ Seguir com linhas de Novos Negócios ➔ Diversificação
- **Atitude proativa ➔ A vida Continua**

Relações com Investidores:
Flávia de Oliveira
Arthur Assumpção

Email: ri@estacio.br
Telefone: (21) 3311-9789
Fax: (21) 3311-9722

Endereço: Av. Embaixador Abelardo Bueno, 199 – Office Park – 6o andar
CEP: 22.775-040 – Barra da Tijuca – Rio de Janeiro – RJ
Website: www.estacioparticipacoes.com.br

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.