

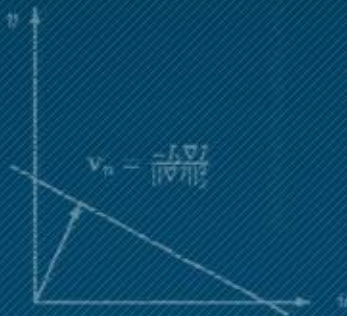
de valor médio de Lagrange
 diferenciável em J e f e g . $|f'(x)| \leq L$
 $|g'(x)| \leq L$ $\forall x \in J$, $\forall x, y \in [a, b]$
 $(L > 0)$

$$|f(x) - f(y)| = |f'(c)| |x - y| \leq L |x - y|$$

MÉTODO DE CAUCHY $f, g: [a, b] \rightarrow \mathbb{R}$
 contínuas
 $a, b \in \mathbb{R}$ e $g'(x) \neq 0, \forall x \in]a, b[$.

$$\frac{f(b) - f(a)}{g(b) - g(a)} = \frac{f'(c)}{g'(c)} \quad \left| \begin{array}{l} g'(x) \neq 0 \\ \text{Lagrange} \end{array} \right.$$

$$\varphi'(x) = f'(x) - \frac{f(b) - f(a)}{g(b) - g(a)} \cdot g'(x)$$



$$\begin{aligned} \int_0^{2\pi} \varphi_m(x) \overline{\varphi_n(x)} dx &= \int_0^{2\pi} \frac{e^{imx}}{\sqrt{2\pi}} \frac{e^{-inx}}{\sqrt{2\pi}} dx \\ &= \frac{1}{2\pi} \int_0^{2\pi} e^{i(m-n)x} dx \\ &= \begin{cases} \frac{1}{2\pi} \left[\frac{e^{i(m-n)x}}{i(m-n)} \right]_0^{2\pi} = 0 & \text{se } m \neq n \\ \frac{1}{2\pi} \int_0^{2\pi} dx = 1 & \text{se } m = n \end{cases} \\ &= \delta_{m,n} \end{aligned}$$

$$f(x) \sim \sum_{n=-\infty}^{\infty} c_n e^{inx}$$

$$c_n = \frac{1}{2\pi} \int_0^{2\pi} f(x) e^{-inx} dx$$

$$f, g: [0, 2\pi] \rightarrow \mathbb{C}$$

Produto interno de f com g :

$$\langle f, g \rangle = \int_0^{2\pi} f(x) \overline{g(x)} dx$$

$$\langle \varphi_m, \varphi_n \rangle = \delta_{m,n}$$

$$c_n = \langle f, \varphi_n \rangle$$



Estácio

EXPO MONEY SP - 2011

VISÃO GERAL DA ESTÁCIO

Atuação Geográfica¹



(1) Estácio possui uma Universidade no Paraguai com 2,7 mil alunos

PRINCIPAIS INDICADORES

241.000 Alunos

71 Campi em 36 grandes cidades do Brasil

51 Centros de Ensino a Distância credenciados

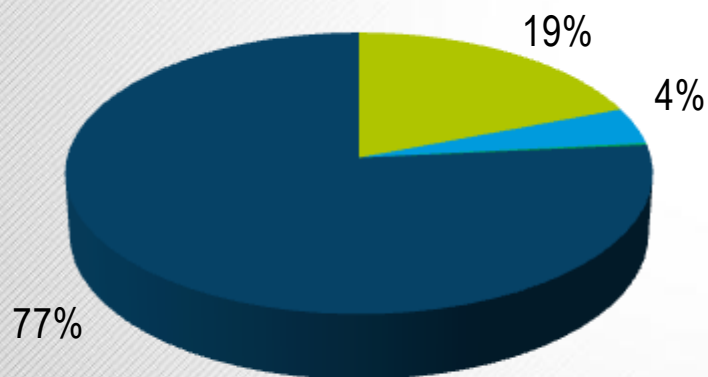
78 Cursos



POSIÇÃO ACIONÁRIA

Posição Acionária em 30/09/2011

■ GP Investments ■ Diretores e Conselheiros ■ Free Float



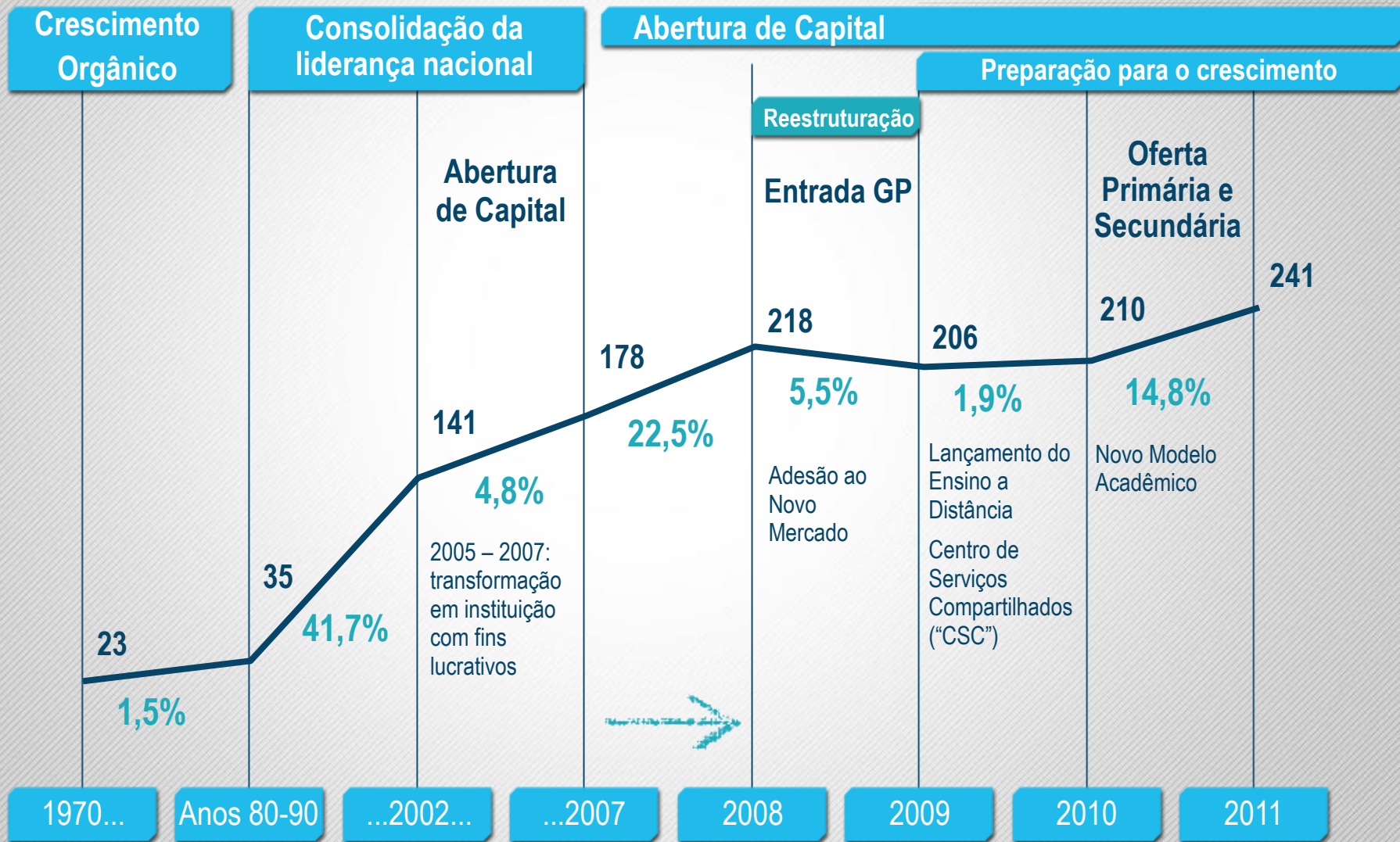
Total de ações
82.251.037

Empresa de **capital pulverizado**

GP Investments é o maior acionista, com participação de 19% do Capital Social.

Free Float de 77%

NOSSA HISTÓRIA



Nº de alunos (mil)
Taxa Média de Crescimento

NOVO MODELO ACADÊMICO

Qualidade Diferenciada...

- 41 cursos atualizados de acordo com as demandas do mercado de trabalho
- Material didático incluído nas mensalidades
- Portal do aluno completo
- Biblioteca online com mais de 2 mil livros

...com Custos Reduzidos

- Cursos com disciplinas compartilhadas
- 20% de conteúdo à distância nos cursos presenciais
- 20% de atividades de auto-aprendizagem

Maior captação e retenção de alunos

Aumento na margem bruta

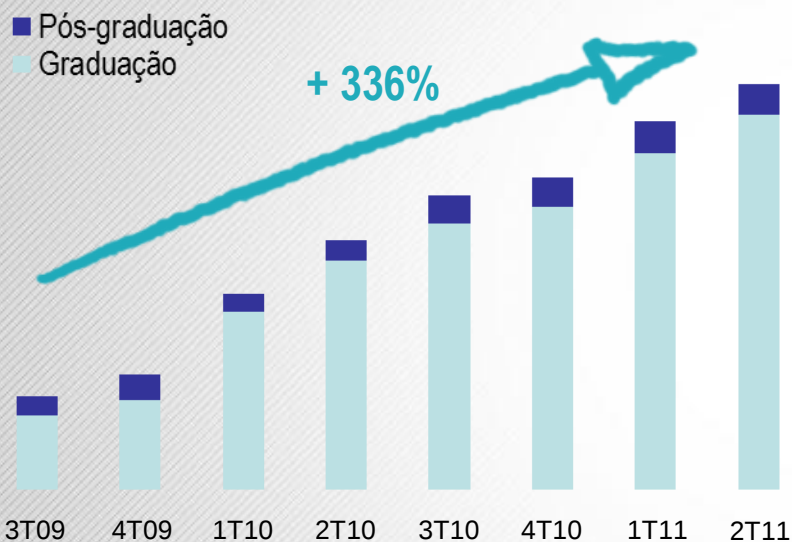
Produtos inovadores e reengenharia com objetivo de melhorar a qualidade a preços competitivos



CRESCIMENTO ORGÂNICO

Ensino à distância

(Em milhares de alunos)



- ▣ Produto de qualidade associada a tecnologia e suporte
- ▣ Menor ticket médio: trazendo a classe D
- ▣ Sem CAPEX adicional: 52 centros em nossos 72 campi
- ▣ Maior lucratividade

Outras oportunidades de crescimento

- ▣ **Lançamento de novos programas e cursos**
 - ▣ Foco em segmentos de alto crescimento de acordo com as necessidades do mercado
- ▣ **Abertura de novos campi**
 - ▣ Expansão geográfica
- ▣ **Novas fontes de receita**
 - ▣ Educação corporativa e cursos vocacionais

Aumento de participação de mercado; expansão geográfica e “time to market”

FINANCIAMENTO ESTUDANTIL

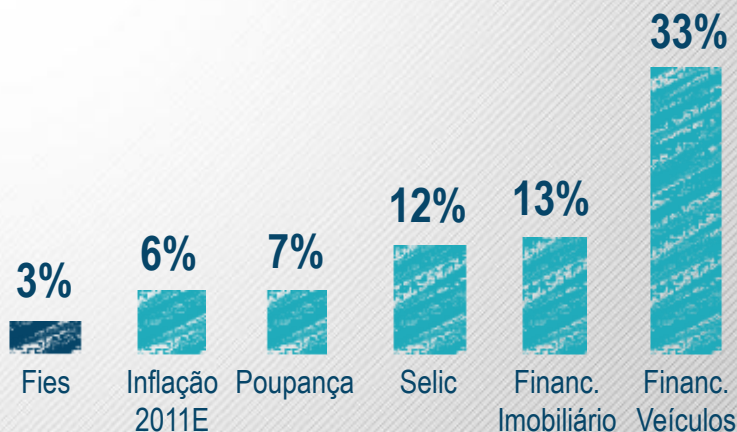
Financiamento de longo prazo para **estudantes de baixa renda**

Juros nominais de 3,4% a.a. com **prazo de 18 anos**

Não é necessário avalista a **partir de 2011**

Permite maior penetração nas **Classes C e D**

TAXAS DE JUROS COMPARATIVAS



AQUISIÇÕES



Avaliação pela Taxa Interna de Retorno

Alvos para remuneração variável vinculada ao Plano de Negócios



Instituições com mais de 2 mil alunos

Cidades atrativas e alinhadas à estratégia

Ativos de qualidade

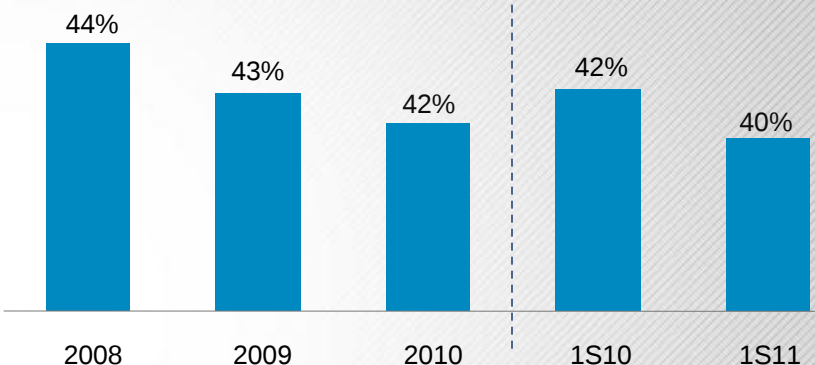
GANHOS DE EFICIÊNCIA

Custos operacionais mais baixos

- Status da implementação
- 1 Reengenharia de produto – novo modelo acadêmico 
 - 2 Mais eficiência na alocação de custos para corpo docente: controle e modelo PPC 
 - 3 Gestão por resultado em cada unidade (DREs individuais e *benchmarking* interno) 

Custo de pessoal ⁽¹⁾

(como % da receita líquida)



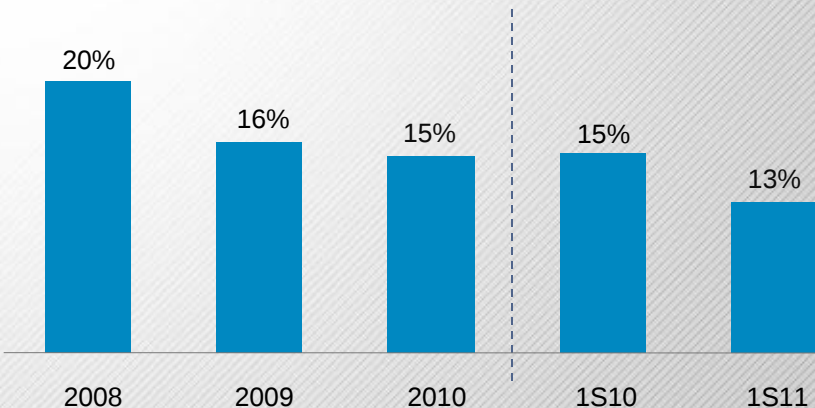
(1) Exclui INSS e custos não recorrentes

Diluição das despesas gerais e administrativas

- 1 Orçamento base zero / orçamento matricial → Forte controle de custos
- 2 Centralização dos serviços administrativos (CSC) → Escalabilidade
- 3 Melhor gerenciamento de recebíveis → Redução de PDD

Despesas gerais e administrativas

(como % da receita líquida)



RESULTADOS DO 1º SEMESTRE 2011

CAPTAÇÃO ALUNOS

Captação recorde...pela 2ª vez seguida



EXPANSÃO

2 novos campi (orgânicos)

- Sulacap
- Chácara Flora

4 aquisições

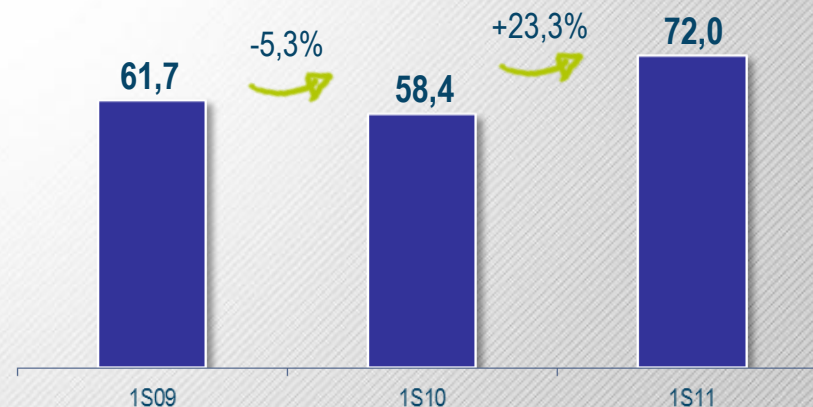
- Atual 4.500 alunos
- FAL 2.400 alunos
- Academia do Concurso 29.000 alunos
- FATERN 3.350 alunos



RECEITA LÍQUIDA



LAJIDA¹



¹ Lucro antes dos juros, impostos, depreciação e amortização

GENTE & CULTURA

Colocar as **pessoas certas** no lugar certo

Alinhar as pessoas com meritocracia, remuneração variável e sociedade

Visitar Unidades para **garantir execução e disseminar cultura**

Atrair e reter **novos talentos** sempre

Gestão orientada por resultados, com disciplina de planejamento e acompanhamento

Gestão de alta performance buscando sustentabilidade

INOVAÇÃO

NO MUNDO DA MOBILIDADE DIGITAL



Acesso completo às ferramentas de ensino

A qualquer hora em qualquer lugar

Preços acessíveis

Incluídos no financiamento

SETOR DE ENSINO 2020

14 milhões + 1 milhão = 15 milhões
jovens das classes C e D com
ensino médio completo estão fora
das faculdades

1 milhão
para de
estudar

903 mil jovens adultos
em instituições privadas
de ensino superior

6%

1,6 milhões
de novas
matrículas

700 mil vão
diretamente
para faculdade

350 mil vão para
instituições privadas
350 mil vão para
instituições públicas

12%

12%

-720 mil se formam
-720 mil abandonam

-1,44 milhão
se formam
ou
abandonam

163 mil novos
alunos "líquidos"
ao ano

6 milhões base
total do sistema

Taxa de crescimento
de 2,7% ao ano

Estimativa de
7,6 milhões matrículas
totais em 2020

3, 5 milhões
adolescentes
ingressam no
ensino médio
todos os anos

1,75 milhão
concluem o
ensino médio

1,75 milhão
abandonam o
ensino médio

50%

Análise de Sensibilidade – Crescimento Anual

"Conversão" de Adultos que Trabalham

Taxa de Evasão

	6,0	6,5	7,0	7,5	8,0
12,0	2,7	4,0	5,2	6,5	7,7
11,5	3,2	4,5	5,7	7,0	8,2
11,0	3,7	5,0	6,2	7,5	8,7
10,5	4,2	5,5	6,7	8,0	9,2
10,0	4,7	6,0	7,2	8,5	9,7

Break-even OADR:
5% ao ano

Meta do Governo:
10 milhões de alunos
em 2020

DESEMPENHO DAS AÇÕES

Setor Educação	Cotação 20/9/11	Máx ¹	Mín ¹	Méd ¹	EV/EBITDA ²
Estácio (ESTC3)	16,63	27,75	14,55	22,54	8,8
Abril Educação (ABRE11)	19,13	20,00	13,00	16,62	12,1
Anhanguera (AEDU3)	23,80	43,54	20,80	33,25	11,9
Kroton (KROT11)	18,97	23,69	14,56	19,12	13,7

¹ Das últimas 52 semanas.

² Calculado com base nas projeções dos analistas do setor.

MENSAGEM DE INVESTIMENTO

Qualidade
+
Rentabilidade
=
SUSTENTABILIDADE



CONTATOS DE RI

RELAÇÕES COM INVESTIDORES:

E-mail: ri@estacioparticipacoes.com

Telefone: +55 (21) 3311-9897 / 3311-9003 / 3311-9789

Fax: +55 (21) 3311-9722

Endereço: Av. Embaixador Abelardo Bueno, 199 – Office Park – 6th floor
CEP: 22.775-040 – Barra da Tijuca – Rio de Janeiro – RJ – Brazil

Website: www.estacioparticipacoes.com.br

PERGUNTAS

1. Qual a meta do Governo Federal para o número de matrículas no Ensino Superior no Brasil até 2020?
2. Em que ano as ações da Estácio passaram a integrar o Novo Mercado?
3. Uma das grandes alavancas de crescimento do setor de educação, o Novo FIES, lançado pelo Governo Federal no ano passado, tem uma taxa de juros abaixo da inflação dos últimos anos. De quanto é esta taxa anual?
4. De que classe econômica é o público alvo da Estácio?

PERGUNTAS

1. Qual a meta do Governo Federal para o número de matrículas no Ensino Superior no Brasil até 2020?

10 milhões de matrículas.

2. Em que ano as ações da Estácio passaram a integrar o Novo Mercado?

Em 2008.

3. Uma das grandes alavancas de crescimento do setor de educação, o Novo FIES, lançado pelo Governo Federal no ano passado, tem uma taxa de juros abaixo da inflação dos últimos anos. De quanto é esta taxa anual?

3,4% ao ano.

4. De que classe econômica é o público alvo da Estácio?

Principalmente da classe C.