



Estácio

Resultados do 1T15

Rogério Melzi | Presidente

Virgílio Gibbon | Diretor Financeiro e DRI

Crescimento Desorganizado

- ◆ Imagem e produto deteriorados
- ◆ Processos não padronizados – sem escalabilidade
- ◆ Baixa moral e credibilidade
- ◆ Base de alunos inflada
- ◆ Pressão externa (MEC e sociedade)
- ◆ Escalonamento do INSS

Até 2008

Turnaround

- ◆ Produto, Processos, e Pessoas
- ◆ Base de alunos estável
- ◆ Construindo a plataforma para o crescimento
- ◆ Decisão de não buscar aquisições transformacionais

2009

2010

2011

Colheita de Frutos

Fatores Externos

- ◆ Demanda crescente
- ◆ Falta de mão de obra qualificada
- ◆ FIES
- ◆ Competição enfraquecida no RJ

Fatores internos

2012

2013

2014

Futuro

- ◆ Competição?
- ◆ **Políticas públicas – FIES?**
- ◆ Nova regulação EAD?
- ◆ Tecnologia?
- ◆ Comportamento do consumidor
- ◆ Produtos substitutos?

2015-2020

“Nenhuma tempestade irá fazer com que mudemos nossa estratégia já definida. Aliás, acreditamos que se fosse necessário mudar toda nossa estratégia em função das alterações no ambiente externo, seria porque nós não tínhamos mesmo uma estratégia.” *Rogério Melzi, CEO*



Roald Amudsen (1872 – 1928)

*Planejamento Minucioso
Disciplina – Marcha 20 Milhas
Paranoia com o que pode dar errado*



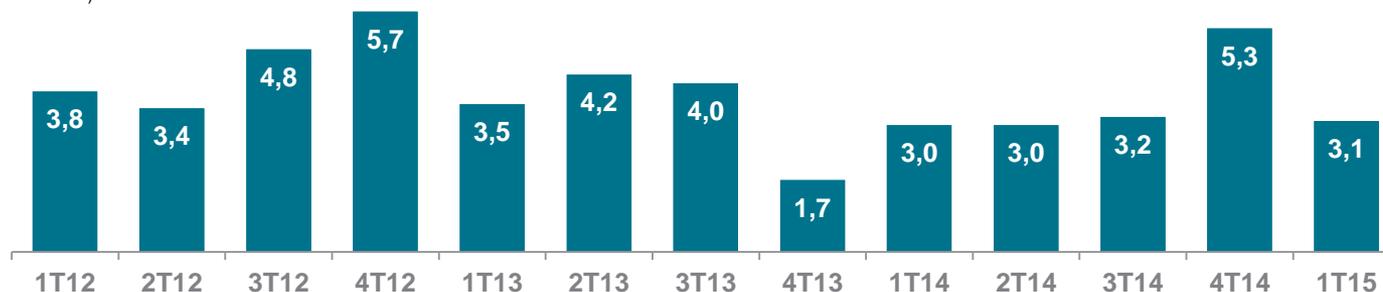
Robert Falcon Scott (1868 – 1912)

De um lado, “líderes 10x” entendem que enfrentam contínuas incertezas e que não podem controlar nem prever, com absoluta precisão, aspectos importantes do mundo ao redor. De outro lado, rejeitam a ideia de que forças fora de seu controle ou circunstâncias fortuitas podem determinar seus resultados; ao contrário, assumem inteira responsabilidade pela própria sorte.



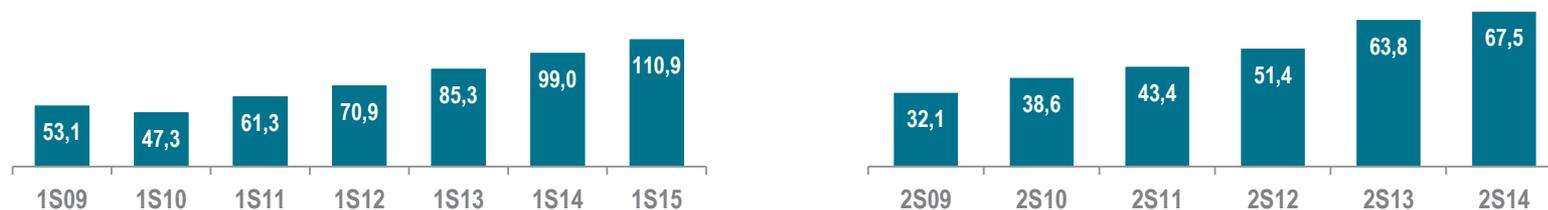
Margem EBITDA

(Em pontos percentuais)



Captação Presencial

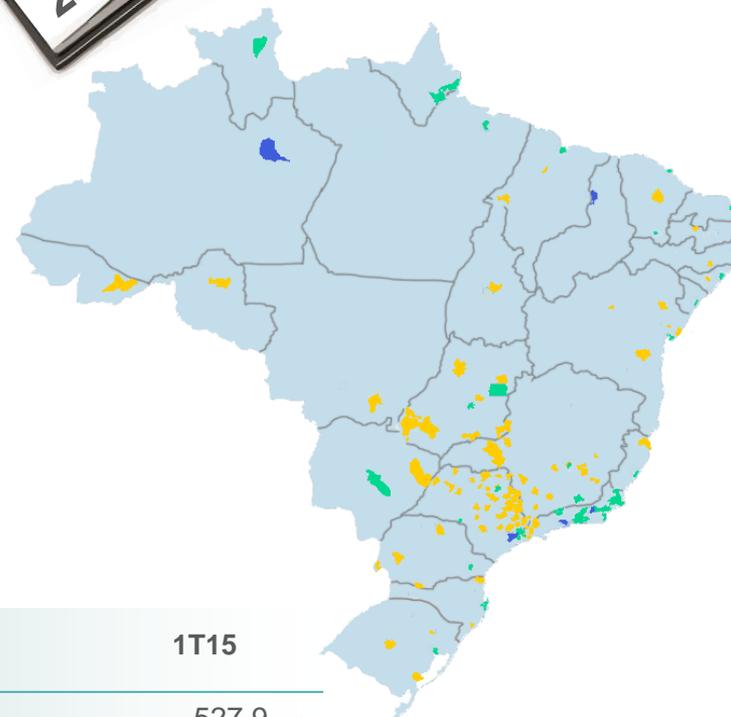
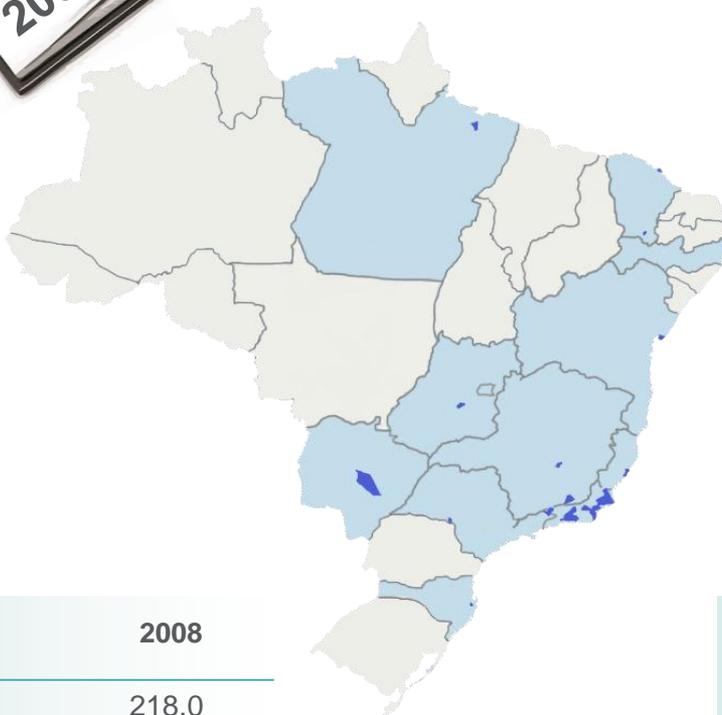
(Em mil)



Captação EAD

(Em mil)




2008

Alunos ('000)	218,0
Campi	70
Receita Líquida (R\$ MM)	979,9
EBITDA (R\$ MM)	64,7
% margem	6,6%
Valor de Mercado	R\$982,3 milhões

1T15

Alunos ('000)	527,9
Campi	89
Receita Líquida* (R\$ MM)	2.588,6
EBITDA* (R\$ MM)	599,0
% margem*	23,1%
Valor de Mercado	R\$ 5,6 bilhões

*Últimos 12 meses

Greenfields

- ◆ Marista, nosso 4º campus em Fortaleza
- ◆ Campus Conceição, São Paulo
- ◆ Campus em Boa Viagem, Recife
- ◆ Expansão Salvador (novo prédio Costa Azul e expansão Fratelli Vita)
- ◆ Campus Venda Nova, em Belo Horizonte



Conceição (São Paulo)



Venda Nova (Belo Horizonte)



Marista (Fortaleza)



Novo Prédio Costa Azul (Salvador) –
locação de andares



Expansão Fratelli Vita (Salvador)



Boa Viagem (Recife)

Aquisições



IESAM (Belém)
3,5k alunos



Literatus (Manaus)
4,8k alunos



CEUT (Teresina)
3,7k alunos



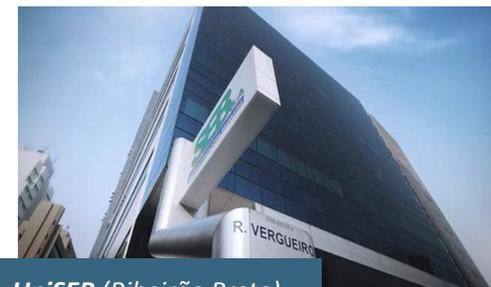
FACITEC (Brasília)
3,5k alunos



Atual (Boa Vista)
4.5k alunos



- ◆ 13 aquisições, além da UniSEB
- ◆ 36k alunos adquiridos desde 2011
- ◆ Previsão de 10k a 15k novos alunos adquiridos até 2017



UniSEB (Ribeirão Preto)



ASSESC (Florianópolis)
0,9k alunos



FARGS (Porto Alegre)
1,1k alunos



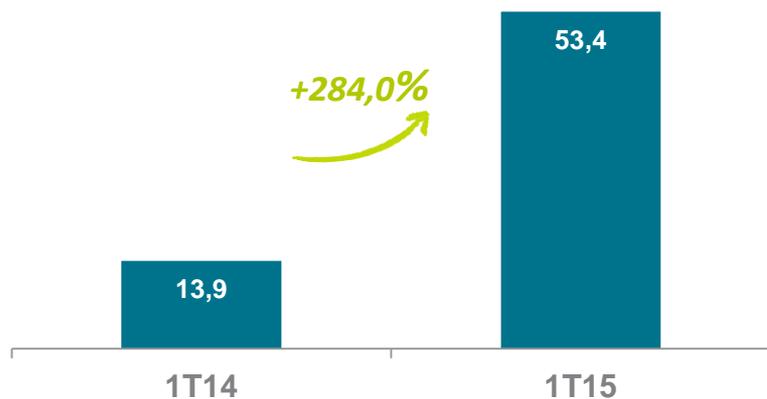
IDEZ (João Pessoa)
0,5k alunos



Fac. São Luis (São Luis)
4,0k alunos

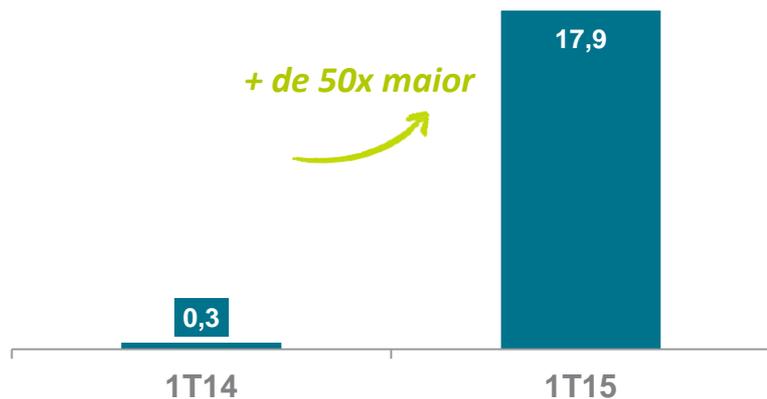
Receita Líquida

(Em milhões de reais)



EBITDA

(Em milhões de reais)



◆ Pós-Graduação



◆ Academia do Concurso



◆ Cursos Livres



◆ Soluções Corporativas



◆ Cursos Técnicos (Pronatec)



◆ Novos Negócios

Projeto Branding



ESPAÇO NAVE

Sala de aula do futuro,
Media Lab, Protótipos

Modelo Acadêmico



Programa Hospitalidade

Novo conceito de atendimento:

- ✓ Sem balcão de atendimento
- ✓ Novo design
- ✓ Interações tecnológicas



EDUCARE
UNIVERSIDADE CORPORATIVA ESTÁCIO



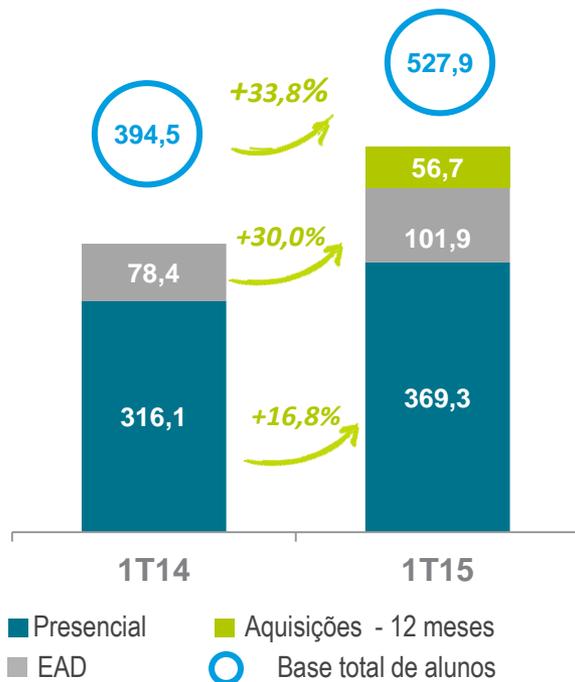
- ◆ Adotar um ritmo “mais lento” para o FIES, **sem jamais deixar a organização se acostumar ao programa como uma forma de Captação**
- ◆ Adotar um ritmo “mais cuidadoso” para o Pronatec, não mergulhando de cabeça em um programa que é praticamente relançado pelo Governo a cada semestre
- ◆ **Não fazer aquisições sequenciais de grande porte** que poderiam colocar a sustentação financeira da empresa em risco em caso de uma mudança brusca de cenário
- ◆ **Manter os níveis de alavancagem da empresa sob controle**, sempre lembrando que o cenário pode se tornar mais adverso de uma hora para a outra
- ◆ Focar cada vez mais na **Geração de Caixa**
- ◆ Aproveitar **boas oportunidades** para reforçar as condições de Caixa da empresa
- ◆ Não adotar um ritmo de crescimento que não permita a **melhoria contínua do nível de serviços prestados pela Empresa**

Indicadores Financeiros (R\$ milhões)	1T14	1T15	Var.
Receita Líquida	538,2	722,3	34,2%
Lucro Bruto	229,5	319,1	39,0%
<i>Margem Bruta</i>	<i>42,6%</i>	<i>44,2%</i>	<i>1,6 p.p.</i>
EBIT	109,9	156,8	42,7%
<i>Margem EBIT</i>	<i>20,4%</i>	<i>21,7%</i>	<i>1,3 p.p.</i>
EBITDA	129,4	195,9	51,4%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>24,0%</i>	<i>27,1%</i>	<i>3,1 p.p.</i>
Lucro Líquido	125,8	130,6	3,8%
<i>Margem Líquida</i>	<i>23,4</i>	<i>18,1%</i>	<i>-5,3%</i>

- ◆ **Posição Caixa: R\$721,1 MM**
- ◆ **Dívida Líquida: 163,5 MM**
- ◆ **Dívida Curto Prazo: 243,4 MM**
- ◆ **Dívida Líquida/EBITDA: 0,2**
- ◆ **Rating: BrAA-**
- ◆ **Organização Interna (Padrões, Sistemas, Processos, Modelos, Gestão, Cultura)**
- ◆ **Sem Integrações Complexas**

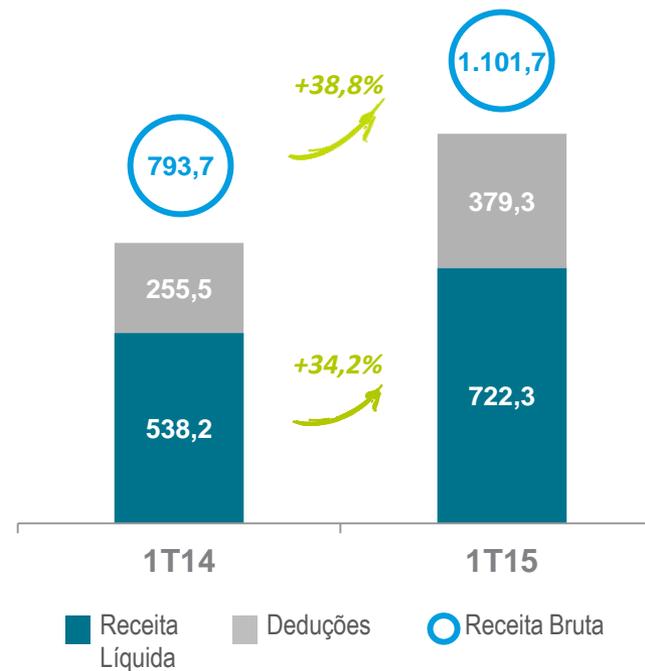
BASE DE ALUNOS

(Em milhares de alunos)



RECEITA LÍQUIDA – 1T15

(Em milhões de reais)



Ticket Médio (Em R\$)

Presencial

EAD

1T14

1T15

Var.

538,9

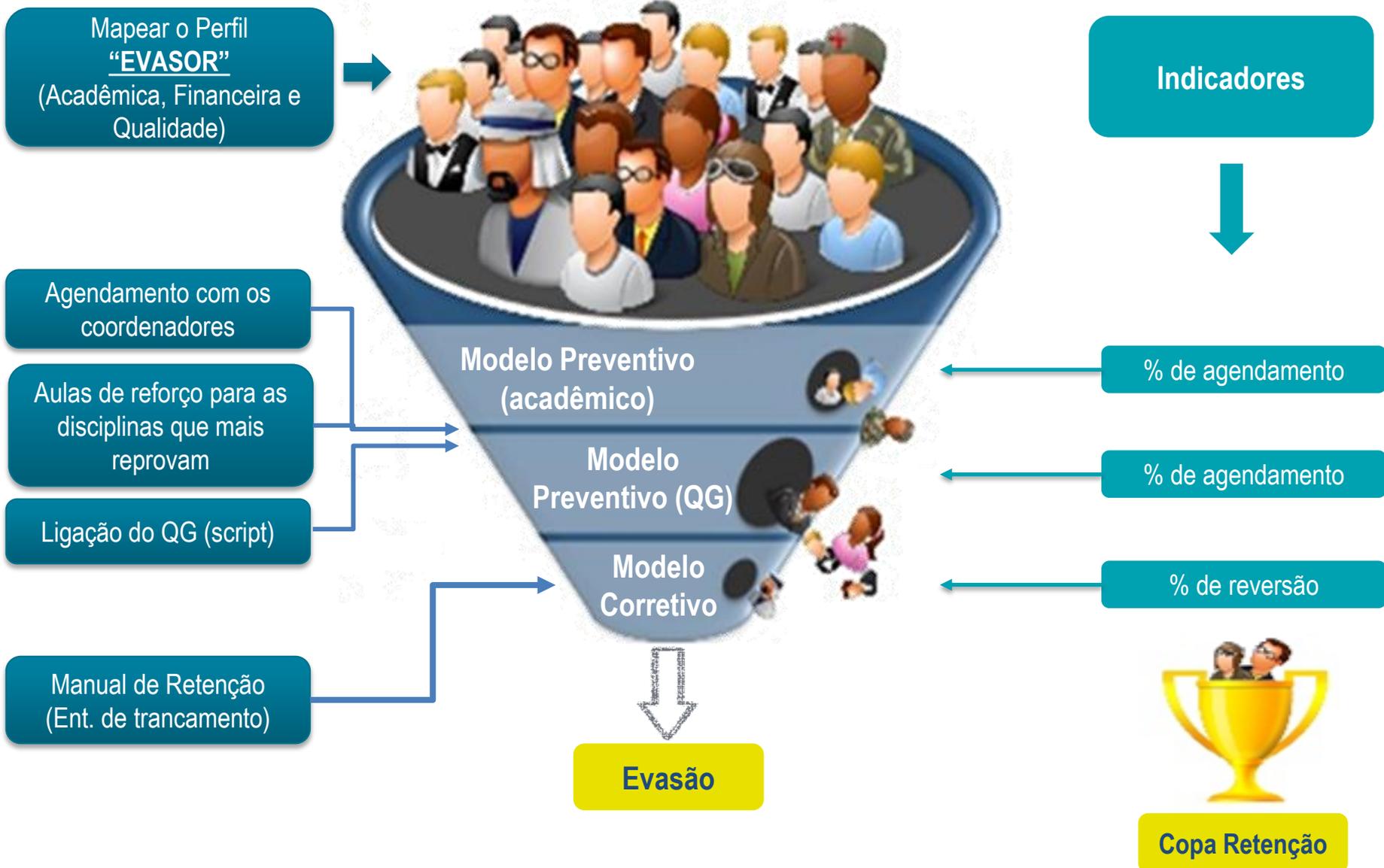
565,6

5,0%

192,9

185,7

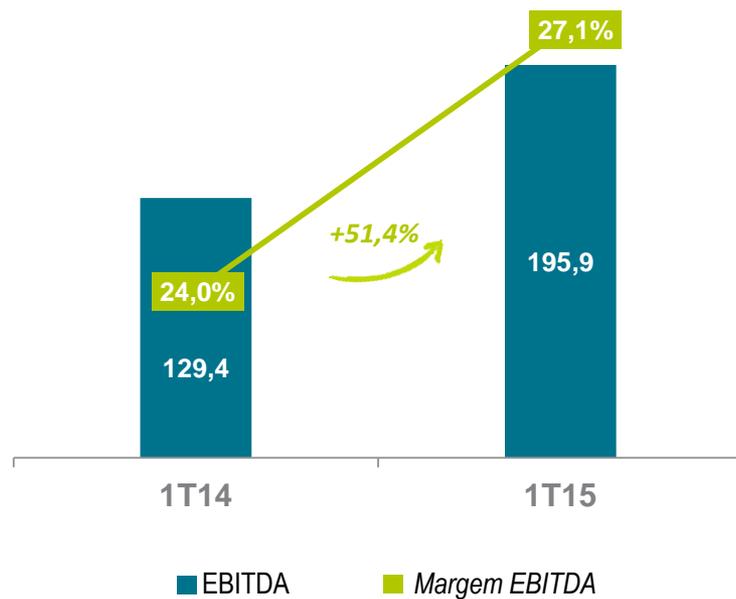
-3,7%



Análise Vertical (% da receita líquida)	1T14	1T15	Var.
Custo Caixa*	-55,0%	-53,0%	2,0 p.p.
Pessoal	-35,6%	-33,8%	1,8 p.p.
INSS	-7,6%	-7,1%	0,5 p.p.
Aluguéis, cond. e IPTU	-8,0%	-7,9%	0,1 p.p.
Material Didático	-1,2%	-1,3%	-0,1 p.p.
Serviço de terceiros e Outros	-2,6%	-2,8%	-0,2 p.p.
Despesas comerciais	-9,0%	-7,5%	1,5 p.p.
PDD	-3,0%	-2,2%	0,8 p.p.
Publicidade	-6,0%	-5,3%	0,7 p.p.
Despesas G&A*	-12,0%	-12,5%	-0,5 p.p.

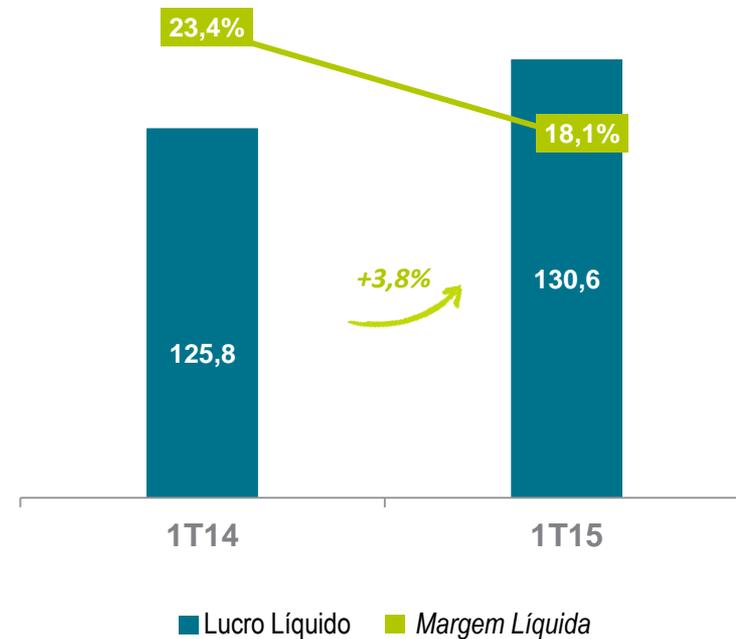
EBITDA

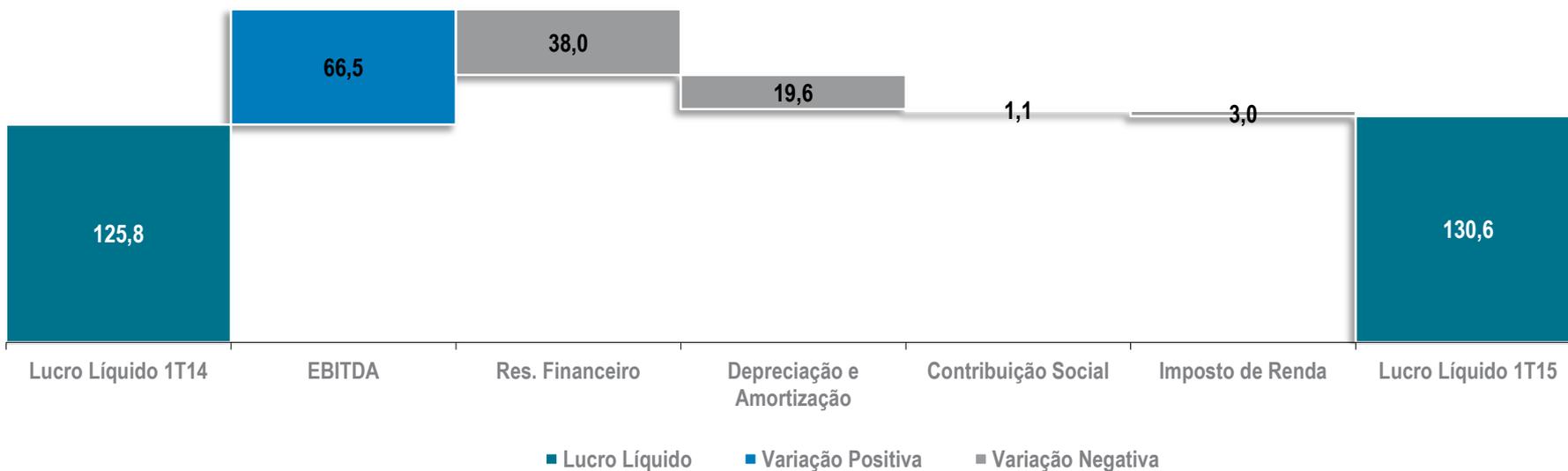
(Em milhões de reais)



Lucro Líquido

(Em milhões de reais)





Evolução do contas a receber (R\$ milhões)	1T14	2T14	3T14	4T14	1T15
Contas a Receber Bruto	528,4	520,9	641,5	573,2	833,9
FIES	147,2	128,6	222,2	149,7	325,9
Mensalidades de alunos	305,3	329,0	333,5	354,0	412,5
Acordos a receber	43,0	35,0	47,4	38,7	51,6
Outros	31,6	24,2	31,7	24,0	45,4
Saldo PDD	(92,0)	(93,1)	(101,7)	(115,0)	(111,7)
Contas a Receber Líquido	435,2	423,7	533,0	451,4	723,6
Receita Líquida (Últimos 12 meses)	1.856,0	2.001,5	2.315,5	2.518,5	2.724,8
Dias do Contas a Receber Líquido	84	76	83	65	96
Receita Líquida Ex-FIES (Últimos 12 meses)	1.193,4	1.216,4	1.410,5	1.472,7	1.601,0
Dias do CR Líquido Ex. FIES e Receita FIES	87	87	79	74	89

Contas a Receber FIES

(R\$ milhões)

	1T14	2T14	3T14	4T14	1T15
Saldo Inicial	78,9	147,2	128,6	222,2	149,7
(+) Receita Líquida FIES	225,7	289,6	296,3	321,8	311,7
(-) Repasse	146,5	293,8	190,6	378,3	121,1
(-) Provisão/Dedução FIES	10,8	14,5	14,8	16,0	16,6
(+) Adquiridas	-	-	2,6	-	1,2
Saldo Final	147,2	128,6	222,2	149,7	325,9

Contas a Compensar FIES

(R\$ milhões)

	1T14	2T14	3T14	4T14	1T15
Saldo Inicial	44,4	63,6	82,4	50,0	81,7
(+) Repasse	146,5	293,8	190,6	378,3	121,1
(-) Impostos	40,5	70,8	70,2	78,9	24,3
(-) Recompra em leilão	86,8	204,3	152,8	265,9	91,3
(+) Adquiridas	-	-	-	-1,8	-
Saldo Final	63,6	82,4	50,0	81,7	87,2

PMR FIES

Dias do Contas a Receber FIES

	1T14	2T14	3T14	4T14	1T15
	115	97	108	80	132

Demonstrações dos Fluxos de Caixa (R\$ milhões)	1T14	1T15
Lucro antes dos impostos e após o resultado das operações descontinuadas	135,3	144,2
Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas:	26,1	82,0
Resultado após conciliação das disponibilidades geradas	161,3	226,3
Variações nos ativos e passivos:	(102,9)	(257,9)
Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades operacionais	58,4	(31,7)
CAPEX (Ex-Aquisições)	(36,4)	(60,8)
Fluxo de Caixa Operacional (FCO)	22,0	(92,5)
Outras atividades de investimentos:	(1,5)	0,3
Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades de investimento	20,5	(92,2)
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos:	(1,6)	98,1
Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades de financiamentos	18,9	6,0
Caixa no início do exercício	739,2	715,1
Aumento nas disponibilidade	18,9	6,0
Caixa no final do exercício	758,1	721,1

Ações Estácio para Maximizar a Captação de Alunos EAD

- ◆ Inclusão de todos os polos UniSEB credenciados na captação via portal Estácio (além do portal UniSEB);
- ◆ Oferta de maior variedade cursos;
- ◆ Oferta da modalidade online (procura superior a 70%);
- ◆ Campanhas de associação da marca Estácio à UniSEB;
- ◆ Polos próximos a unidades Estácio positivamente impactados pela área de cobertura de mídia televisiva e modelo de gestão Estácio.

Ações Estácio para Maximizar a Captação de Alunos Presencial

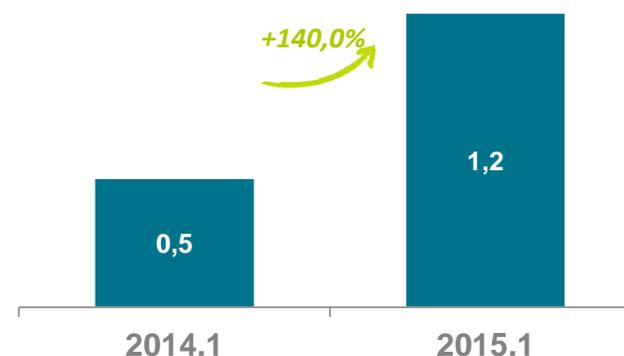
- ◆ Primeira captação feita nos sistemas Estácio
- ◆ Investimento nos relacionamentos locais (canais empresa e escola)
- ◆ Campanha televisiva
- ◆ Utilização da captação de 2014.2 para análise de sensibilidade junto a concorrentes locais (ainda nos sistemas legados), em preparação para a captação de 2015.1

Base de Alunos UniSEB (Em mil)

	1T14	4T14	1T15	Var.
Graduação Presencial	2,1	2,2	2,9	38,1%
Graduação EAD	27,2	27,3	32,4	19,0%
Pós Graduação	7,1	6,8	6,8	-4,2%
Pós Graduação FGV	1,8	1,9	1,6	-9,6%
Extensão	1,1	0,8	0,2	-81,8%
Pronatec	-	0,7	0,7	N.A.
Base Total de Alunos UniSEB	39,3	39,7	44,6	13,5%

CAPTAÇÃO DE ALUNOS - Presencial

(Em milhares de alunos)



Base de Alunos FIES

(Em mil)

Alunos Graduação Presencial

Alunos FIES

% de Alunos FIES

1T14	2T14	3T14	4T14	1T15	Var.
302,8	281,8	315,7	290,2	359,3	18,6%
102,1	110,4	121,2	122,7	132,6	29,9%
33,7%	39,2%	38,4%	42,3%	36,9%	3,2p.p.


Novos Contratos FIES 2013-2014 (Calouros e Veteranos)

(Em mil)

Captação Total

Calouros c/ FIES (até o fim do período de matrículas)

% da captação via FIES

Calouros c/ FIES (até o fim do semestre)

% da captação via FIES

Veteranos c/ FIES (novos contratos no semestre)

Total de novos contratos FIES no semestre

1S13
2S13
1S14
2S14

85,3

63,8

105,7

67,5

10,3

12,1

26,1

14,9

12,1%

19,0%

24,7%

22,1%

20,4

15,4

34,9

18,9

23,9%

24,1%

33,0%

28,0%

5,5

6,2

5,3

3,9

25,9

21,6

40,2

22,8

Novos Contratos FIES (Calouros e Veteranos) até abril 2015

(Em mil)

Captação Total

Calouros c/ FIES (até o fim do período de matrículas)

% da captação via FIES

Calouros c/ FIES (até abril)

% da captação via FIES

Veteranos c/ FIES (novos contratos até abril)

Total de novos contratos FIES até abril

1S15

110,9

12,1

10,9%

18,4

16,6%

1,9

20,3





◆ Manutenção da nossa **meta EBITDA para 2015**



◆ **Mudança da cultura** com relação à evasão



◆ *Cash is King*



◆ **Marcha das 20 Milhas**



◆ **Gestão de Risco**



◆ Olhos abertos para as **oportunidades**



Estácio
45 anos

Relações com Investidores:

Flávia de Oliveira

Arthur Assumpção

Fernanda Assis

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. Somos uma companhia holding cujos únicos ativos são as participações societárias na SESES, STB, SESPA, SESCE, SESPE, SESAL, SESSE, SESAP, UNEC, SESSA e IREP, detendo 99,99% do capital social de cada uma delas. Somos uma companhia holding constituída em março de 2007 a partir de uma reorganização societária, cujo propósito foi o de concentrar as atividades de ensino superior desenvolvidas pelas sociedades SESES, STB, SESPA, SESCE e SESPE, sujeitas ao nosso controle. Considerando que a Empresa foi constituída somente em 31 de março de 2007, apresentamos somente para fins de comparação, as informações pro forma não auditadas, relativa aos três primeiros meses de 2007, partindo-se da premissa que a constituição da Empresa houvesse ocorrido em 1º de janeiro de 2007. Adicionalmente, certas informações foram apresentadas ajustadas para refletir o pagamento de impostos na SESES, nossa maior subsidiária, a qual, a partir de fevereiro de 2007, com sua transformação em sociedade empresarial com fins lucrativos, passou a se sujeitar às regras de tributação aplicáveis às demais pessoas jurídicas, ressalvadas as isenções decorrentes do Programa Universidade para Todos ("PROUNI"). Estas informações apresentadas para fins comparativos não devem ser tomadas por base para fins de cálculo de dividendos, de impostos ou para quaisquer outros fins societários.