

Operador:

Boa tarde, senhoras e senhores, e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Estácio Participações para discussão dos resultados referentes ao 3T16.

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 audioconferência 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 audioconferência pode conter previsões acerca de eventos futuros, que estão sujeitas a riscos e incertezas que podem fazer com que tais expectativas não se concretizem ou que 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.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Pedro Thompson, CEO da Companhia. Por favor, Sr. Thompson, pode prosseguir.

Pedro Thompson:

Boa tarde a todos. Bem vindos à teleconferência sobre nossos resultados do 3T16. Ao meu lado estão o Leonardo Moretzsohn, nosso CFO, e a nossa RI, Flávia Oliveira, Head de Investor Relations.

Começando nossa apresentação pelo slide número três, a título da nossa agenda, composta, primeiramente, pelos destaques do trimestre, com nossas principais linhas do resultado e as mudanças que fizemos recentemente na diretoria executiva; desempenho operacional, com a base de alunos e crescimento do ticket, resultante das diversas ações de recuperação iniciadas no 2T; desempenho financeiro, mostrando os principais indicadores, mais consistentes, após implementação das novas políticas e; considerações finais, considerando uma prévia de alavancas operacionais que teremos para 2017.

Passando agora para o slide cinco, mostramos o organograma da diretoria executiva, que passou por algumas mudanças recentemente. Elegemos novos executivos com ampla experiência profissional, assim como reconhecemos nossos talentos internos, trabalhando nossa cultura de reconhecimento e meritocracia.

Dessa forma, agora a Diretoria Executiva da Estácio conta com um Diretor Presidente e seis Diretorias. Vou falar um pouquinho sobre meus colegas, que vieram recentemente, ressaltando os mais novos integrantes do corpo diretivo do primeiro *layer* da Companhia:

O VP de Finanças, Leonardo Moretzsohn: ele entrou agora em outubro na Companhia como Diretor de Finanças, desenvolveu sua carreira nas áreas de finanças,

planejamento estratégico, desenvolvimento e gestão de empresas. Já atuou em grandes empresas como CFO e CEO, como a Inco no Canadá, MMX Minas Rio, CCX Carvão da Colômbia S.A. Também atuou como Conselheiro e Presidente do Conselho de empresas no Brasil e no exterior. Temos certeza que o Leonardo tem muito a acrescentar à Estácio e nos ajudará a entregar resultados cada vez mais consistentes aos nossos stakeholders.

Maurício Ignácio: é o novo Diretor de Gente e Gestão desde outubro de 2016, tem vasto conhecimento em Recursos Humanos, gestão de mudanças, transformação organizacional e estratégia. Ele foi Vice-Presidente e Diretor de Gente e Gestão de grandes companhias como a Contax Participações e Coca-Cola.

Além dos nossos VPs de Finanças e Gente e Gestão, elegemos dentro de casa nossos novos Diretores de Ensino, Hudson Mello, de Mercado, Higinio Viegas, e de Ensino a Distância Aroldo Alves. Todos com uma carreira brilhante e desempenhando muito bem seu papel dentro da Companhia.

Essa nova Diretoria trouxe uma cara nova à Estácio, temos um objetivo comum e grandes desafios para solucionarmos juntos. Estamos engajados para entregar bons resultados, motivar nosso time, pensando nas pessoas, com foco em nossos alunos e também no retorno aos nossos acionistas.

Agora vou continuar com os destaques do resultado, agora pulando para o slide seis.

Vemos nosso ganho de receita líquida, que fechou o trimestre em R\$763,1 milhões, um crescimento de 7,6% em relação ao 3T15. Esse crescimento, essa variação decorre por conta de uma maior apreciação do nosso ticket médio, vi-à-vis base de alunos.

Lembrando que após a reavaliação de práticas e políticas contábeis, implementadas no 2T16, a Estácio passou a trabalhar com processos mais aderentes, e mesmo com o cenário macroeconômico brasileiro mantendo-se desafiador, apresentamos um aumento de 14,6% no EBITDA do 3T16, quando comparado ao 3T15, atingindo R\$194,5 milhões e uma margem de 25,5%, 1,5 p.p. acima do ano passado.

Criamos um conceito de EBITDA comparável não para fins de *accountability*, mas uma comparação mais justa, porque às vezes desconsideramos eventos exógenos que tivemos no 3T16 não tivemos no 3T15, como, por exemplo, despesas não recorrentes referentes às reestruturações internas e também as despesas com M&A em curso e algumas consultorias extraordinárias.

Expurgando tais despesas, o EBITDA deste trimestre teria sido de R\$210,3 milhões, um aumento de 23,9% em relação ao 3T15, e teríamos uma margem de 27,6%, um aumento considerável de 3,6 p.p.. Esse desempenho é fruto direto das diretrizes que traçamos para o 2T16, focadas em ações imediatas das quais: recuperação de ticket, racionalização de custos e despesas operacionais e geração de caixa.

Passando para o slide sete, gostaria de dar destaque a tais diretrizes. Primeiro, a recuperação do ticket. Esse era um objetivo da Companhia, e ao longo de muitos trimestres não tínhamos uma evolução de ticket tão enfática quanto nesse trimestre. A questão do custo docente, racionalizamos a diluição do custo docente de maneira orgânica vis-à-vis nossa receita líquida, publicidade conseguimos readequar a

despesa com publicidade, coisa que nos últimos trimestres também não tínhamos trazido para patamares de benchmark.

Despesas operacionais, isolando o fato dessas despesas não recorrentes, conseguimos, com alguns cortes e racionalizações e mudança de cultura principalmente, uma melhor racionalização de despesas, e o principal, que é a nossa geração de caixa, que apresentou uma melhora nesse trimestre, conseguimos uma melhora bem razoável.

Agora, falando um pouco dessas principais entregas que tivemos ao longo do 3T, vou passar a palavra à nossa RI, Flavia, para falar com mais detalhes os resultados das nossas ações para recuperação do ticket e o desempenho da nossa base de alunos.

Flavia Oliveira:

Boa tarde a todos, vou comentar o slide oito. No 3T16, o ticket médio presencial da Estácio atingiu R\$625,2 e o ticket médio EAD alcançou R\$189,6, apresentando um aumento de 9,1% e 14,1%, respectivamente.

Analisando essa evolução, podemos considerar que as diretrizes, revisadas e priorizadas pela Administração para recuperar o ticket e melhorar o desempenho da receita, estão sendo eficazes. Conseguimos reduzir os percentuais de bolsas e isenções para calouros, já no início de um processo de melhoria na estratégia comercial que vem sendo implementado desde o anúncio do 2T16.

Com a captação baseada em menos descontos e bolsas, o objetivo é que a Companhia possua uma base de alunos mais sustentável, mitigando evasões em períodos iniciais, assim como uma melhor qualidade de alunos adimplentes.

Falando agora da nossa base de alunos, apresentada nesse slide, a Estácio encerrou o 3T16 com um total de 548,8 mil alunos, cerca de 2% acima do registrado ao final do 3T15, dos quais 383 mil estão matriculados nos cursos presenciais e 161 mil nos cursos de ensino a distância, além dos 2,7 mil alunos da aquisição da Faculdade de Castanhal, FCAT, e 1,5 mil alunos da Faculdades Unidas Feira de Santana, FUFSS, realizadas nos últimos 12 meses.

Vale ressaltar nesse tópico, nosso crescimento de base no segmento de pós-graduação. Ao final do 3T16, a Estácio contava com 76,5 mil alunos matriculados em cursos de pós-graduação, um aumento de 30,4% no EAD, e um crescimento de 11,5% no presencial em relação ao 3T15. Desempenho resultante do processo de mudanças e melhorias desenvolvido durante o ano, priorizando os projetos de performance acadêmica e operacional nesse segmento.

Em seguida, vou passar à palavra ao nosso novo CFO, Leonardo Moretzsohn, que vai falar um pouco do nosso desempenho financeiro.

Leonardo Moretzsohn:

Boa tarde. Vamos para o slide 11, onde vamos dar as informações de receita líquida, que, como pode ser observado, atingiu o valor de R\$763,1 milhões no 3T16, um crescimento de 7,6% em relação ao 3T15.

Vale ressaltar que os resultados neste trimestre estão impactados pela retenção de 2% da receita líquida de acordo com MP 741, impacto de R\$7,1 milhões no 3T16. Desconsiderando este efeito, a receita teria crescido 8,6%, em linha com o crescimento do nosso ticket médio no período, e compensando o efeito da redução de R\$11,6 milhões na receita do Pronatec, devido à formatura dos últimos alunos cursando o segmento.

Passando para o slide 12, falando de custos e despesas operacionais. Verificamos que o custo caixa dos serviços prestados representou 48,7% da receita operacional líquida no 3T16, trazendo um ganho de margem de 2,3 p.p., em comparação aos 51% registrados no 3T15. Esse ganho de margem é representado basicamente em função da linha de pessoal, que teve um impacto positivo por um maior período de férias aos docentes, neste 3T16, quando comparado ao ano anterior 30 dias versus 15 dias no período de 2015.

Vale destacar que a Empresa tomou várias medidas no sentido de utilizar a gestão do custo docente, entre elas são ressaltadas otimizar a aplicação de disciplinas online sempre em linha com o que foi previsto na matriz; ampliação da oferta de disciplinas telepresenciais; e a oferta de turmas de estudo dirigido na modalidade a distância. Com o resultado dessas medidas, o custo docente ganhou 3,5 p.p. de margem no 3T16, em relação ao desempenho do mesmo período anterior.

Ainda nessa tabela, verificando as despesas comerciais representou 10% da receita líquida, mostrando um ganho de margem de 2,7 p.p. com o período anterior, com importantes ganhos tanto nas linhas de PDD quanto publicidade. O término das campanhas institucionais das Olimpíadas e a reavaliação das campanhas de marketing da Companhia começaram a mostrar como resultado um ganho de margem de 1,7 p.p. em relação ao período anterior.

Em relação a um foco importante que a gestão está dando aqui, após o aprimoramento dos controles internos, destacados no 2T16, e criado de uma Diretoria focada em cobrança e tratamento de inadimplentes, ações no curto prazo trouxeram uma evolução de 0,9 p.p. na PDD, quando comparada ao mesmo período de 2015.

Das principais medidas que estão sendo implementadas, destacamos: a utilização de assessorias especializadas para cobrança dos alunos ativos e inativos, atribuindo metas de recuperação de carteira baseadas em benchmarking dos pares do setor; a implementação de estudos analíticos para melhorar os processos de recuperação e cobrança através da parceria com bureaux de crédito; ressaltamos ainda a revisão da régua de cobrança dos alunos ativos e inativos, antecipando e melhorando a comunicação com o aluno em seus diversos canais de negociação; e, além disso, incentivo para novas formas de pagamento e regras mais rígidas de apontamento e protesto.

Essas medidas são mais eficientes, eficazes, e esperamos conseguir abaixar continuamente nossos níveis de inadimplência.

Voltando a tabela, podemos observar as despesas operacionais, as despesas gerais e administrativas, por sua vez, representaram 16,3% da receita líquida nesse

trimestre, uma piora de 3 p.p., principalmente, em função do desempenho das linhas de pessoal e de serviços de terceiros.

As despesas com pessoal foram impactadas em R\$3,8 milhões pelas reestruturações internas, que são despesas não recorrentes, visando a redução da estrutura corporativa e readequação de staff. Dessa forma, houve uma perda de margem de 1,6 p.p. nesta linha, excluindo-se estes efeitos, a perda teria sido de 1 p.p., em função principalmente do acordo coletivo dos funcionários administrativos que ocorreu neste trimestre.

As despesas com serviços de terceiros foram impactadas em R\$4,9 milhões pelas despesas adicionais com consultoria e auditoria, referentes a processos de revisão de práticas e políticas contábeis divulgadas no 2T16; e com as despesas com assessores e consultores envolvidos nas negociações de M&A em curso.

Indo para o slide 13, apresentamos o lucro líquido, que totalizou R\$135,7 milhões, 7,2% acima do mesmo período do ano anterior, e vale ressaltar aqui que é o maior lucro líquido apresentado nos últimos anos, reflexo de todos os esforços da Companhia para melhorar performance.

No slide 14, outro destaque desse trimestre, resultado das ações da administração, o prazo médio de recebimento apresentou uma melhora de 8 dias, ex-FIES, quando comparado ao 3T15. Esse desempenho é reflexo das iniciativas internas, focados no processo de aprimoramento das políticas para campanhas de arrecadação e renegociação de dívidas dos alunos, buscando melhorar a qualidade da nossa base de alunos.

Nesse trimestre apresentamos um crescimento no contas a receber, em relação ao 3T15, devido, principalmente, ao aumento no contas a receber do FIES. Se comparado ao 3T15, o prazo médio de recebimento da Estácio totalizou 141 dias, significando um aumento de 12 dias, que foi fortemente impactado pelo atraso no processo de aditamento dos contratos FIES do 2T16 e suas consequências no fluxo de repasses neste trimestre, que levou o prazo médio de recebimento FIES a 249 dias.

No slide seguinte, número 15, vemos que a posição de caixa da Empresa no final do período de R\$575 milhões, aplicados conservadoramente em instrumentos de renda fixa, referenciados ao CDI, em títulos do governo federal e certificados de depósitos de bancos nacionais de primeira linha. Absolutamente dentro das *positions* estabelecidas pelo Conselho de Administração da Empresa.

Em relação ao endividamento bruto da Empresa, que alcançou R\$811,2 milhões, ele é composto de três séries de debêntures, de emissões da Companhia, duas linhas de financiamento junto ao IFC e a capitalização das despesas de leasing com equipamentos em cumprimento à Lei 11.638.

A redução bancários em relação ao 3T15 de R\$234,2 milhões é reflexo da liquidação em março deste ano do empréstimo em moeda estrangeira obtido junto ao Banco Itaú, no valor de US\$100 milhões.

Além disso, nós temos os compromissos a pagar referentes às aquisições realizadas, montante de R\$92,5 milhões, que somados ao saldo a pagar de tributos parcelados de R\$19,6 milhões, determinam o total do endividamento bruto da Estácio, de R\$923,3 milhões no encerramento do 3T16. Dessa forma, considerando caixa, a dívida líquida da Companhia atingiu R\$347,9 milhões no final do período.

Ainda nesse slide, apresentamos o CAPEX referente a esse período, que totalizou R\$40,1 milhões, basicamente em função da aplicação em manutenção das unidades e campi, de acordo com a nossa estratégia de preservar caixa.

Lembrando que descontinuamos os projetos não prioritários e de expansão da Empresa, mas focando sempre em manter a nossa qualidade de operação. Ao mesmo tempo, a fim de otimizar e melhorar nosso sistema, a Estácio aumentou os investimentos em modelos de ensino e nova arquitetura de TI. Dessa forma, o total de investimentos representou apenas 5,3% da receita líquida da Companhia no período.

No slide seguinte, falamos de fluxo de caixa operacional, foi positivo em R\$195,4 milhões, isso reflete o impacto da PL23, que pagou R\$123 milhões em julho referente a 2015. Quando analisamos o indicador da conversão de EBITDA em FCO, que ficou em 100,5% no 3T16, comparado a 55,3% no período anterior.

No slide seguinte, gostaríamos de explicar melhor nossa estratégia para o pagamento dos dividendos intermediários de caráter extraordinário, conforme aprovado na AGE do dia 10 de novembro.

O montante total desse dividendo extraordinário é de R\$420 milhões, conforme estabelecido no Protocolo e Justificação da incorporação das ações da Companhia pela Kroton, e será pago da seguinte forma: aproximadamente 2/3 desse valor, R\$280 milhões serão pagos em duas parcelas ainda no ano de 2016, primeira em 22 de novembro próximo, e a segunda em 15 de dezembro. Vale ressaltar que as ações passarão a ser negociadas a partir de hoje ex-dividendos.

Os terços restantes desse dividendo extraordinário deverão ser pagos tendo em vista a possibilidade de liberação do pagamento do FIES ainda neste exercício ou no início do exercício de 2017 e com o objetivo de manter a solidez do nosso fluxo de caixa. O Conselho de Administração está autorizado a declarar no momento que considerar mais apropriado para a Companhia, mesmo antes da aprovação pelo CADE.

As ações só serão negociadas ex-dividendos após o quarto dia útil da realização da AS, que declarar esses dividendos.

Retorno agora a palavra ao nosso CEO, Pedro Thompson, para finalizar o speech contando um pouco sobre as diretrizes traçadas para 2017 e as suas conclusões finais também. Muito obrigado.

Pedro Thompson:

Muito obrigada Leo, é um prazer tê-lo conosco, essa primeira fala junto a mercado.

Concluindo nossa apresentação, resumizando os slides 19 e 20, com as diretrizes traçadas para 2017 e as principais estratégias que temos em nosso constante processo de melhoria: estratégia de captação, objetivando um crescimento sustentável da receita, reavaliamos as estratégias de captação de alunos e começamos a trabalhar nas seguintes ações, que já estão implantadas para o próximo ciclo de matrículas.

Primeira, redimensionamento e novos incentivos para força de vendas, assim como mix de canais; segunda, políticas mais restritivas para concessão de isenções e bolsas; terceira, definições de metas de captação e KPIs baseados também em ticket e receita, e não apenas em quantidade típica de alunos; e quarta, alinhamento de preços com concorrência e estudos de elasticidade regionais.

Plano de marketing e publicidade, a Estácio pautava sua estratégia de marketing em campanhas nacionais e utilizando fortemente nossos canais de mídia online. Após um intenso trabalho de reavaliação do desempenho e resultados das campanhas implementadas, decidimos trabalhar com uma estratégia mais regionalizada, com mensagens que consideram em maior profundidade as características concorrenciais, culturais e principalmente a força de venda e o reconhecimento local de cada praça.

Custo docente, tendo em vista a principal rubrica de custo da Companhia, do nosso modelo de negócios, destacamos iniciativas já em curso e com altos impactos de curtíssimo prazo. Primeiro, planejamento dos custos em atividades docentes fora de sala de aula, definição de oferta anual de um conjunto de disciplinas com baixo desempenho operacional, e por último, expansão para Empresas adquiridas da utilização do nosso limite de 20% de EAD nos cursos de currículos legados.

Por último, o que na verdade é um grande *outlook* de tudo isso, que é a nossa geração de caixa. Com base nas diretrizes já implementadas este ano, para 2017 esperamos uma geração de caixa mais efetiva. Em primeiro lugar, explorando incentivos de cobrança; segundo, maior controle de CAPEX; e por último a maior eficiência de suprimentos, vis-à-vis o melhor capital de giro, prazos e sinergias.

Fechando a nossa apresentação, gostaria de passar agora para a sessão de perguntas e respostas.

Rodrigo Gastin, BTG Pactual:

Bom dia a todos. Na verdade, duas perguntas do meu lado aqui. A primeira delas, eu queria discutir um pouco mais a linha de custos de pessoal. Acho que foi o principal destaque do trimestre. Quando nós analisamos os resultados do 1S16, é uma linha que cresceu perto de 13% ano contra ano, e agora no 3T ficou praticamente flat em termos nominais ano contra ano. Então eu queria entender, eu sei que vocês já falaram um pouco ao longo da apresentação, mas falar um pouco mais, primeiro, quais foram as principais medidas tomadas, que permitiram esse grande aumento do controle nessa linha de pessoal de maneira tão rápida.

E segundo lugar, se nós podemos, de fato, esperar para o 4T e para os próximos trimestres um comportamento parecido com o do 3T, ou seja, uma linha ainda crescendo em termos nominais abaixo de inflação. Essa é minha primeira pergunta.

Pedro Thompson:

Rodrigo, obrigado pela sua pergunta. Estratificando, essa nossa eficiência no custo de docentes, nós abordamos bastante aqui no nosso release, e principalmente na apresentação, que de fato tivemos ganho de eficiência, principalmente na questão de ensalamento. Melhoramos o ensalamento da Companhia hoje em torno de 12%, ano contra ano. Nós continuamos colocando muita atividade curricular fora de sala de aula, o que também otimiza bastante, vis-à-vis que nós temos um modelo de ensino à distância integrado com o modelo presencial.

Nós temos uma sinergia positiva que nos permite fazer isso. E tivemos um evento não orgânico, mas esse exemplo não orgânico foi o menor dos impactos que foram as férias coletivas que tivemos aqui especificamente na cidade do Rio de Janeiro, durante o calendário olímpico, que postergou bastante o nosso ano letivo.

Então fazendo um blend de fatores que impactaram esse custo docente, sim, tivemos muito o fator da nossa gestão, melhorando o ensalamento, melhorando as atividades curriculares fora de sala de aula, integrando com nossa base de disciplina online, e também, por último, um menor impacto, dado que foi regionalizado especificamente na cidade do Rio de Janeiro essa questão do calendário olímpico que pegou o mês de agosto.

Em relação aos próximos meses, nós continuamos bastante eficientes, vamos buscar essa eficiência e é esperado que o custo docente continue nesses patamares. Obviamente um range mínimo para mais ou para menos, dependendo da oscilação do nosso business, até da calendarização de férias, mas não deve fugir muito disso. Obrigado.

Rodrigo Gastin:

Excelente. Ficou muito claro, obrigado pela resposta. Só um segundo ponto aqui rapidamente, a linha de descontos financeiros, quando nós olhamos também aumentou nesse trimestre. Então eu queria saber se vocês pudessem dividir um pouco conosco como está a política de renegociação com os alunos durante o período de rematrícula. De fato, quais foram as principais mudanças tomadas do ponto de vista estratégico mesmo na Empresa, durante esse processo de reestruturação da Estácio, especificamente nesse quesito de renegociação com os alunos. Obrigado.

Pedro Thompson:

Rodrigo, ótima pergunta, que dessa forma nos ajuda a explorar o ganho de eficiência que nós tivemos de curtíssimo prazo, foi justamente essa renegociação com alunos. Nós temos uma carteira negada aqui de recebíveis, que vale a três, quatro, cinco anos. E nós adotamos uma postura muito mais agressiva nesse sentido.

Nós colocamos descontos em uma carteira que nós já considerávamos uma carteira inutilizável porque já estava 100% 'right offado' nós colocamos descontos muito agressivos, e boa parte do aumento dessa rubrica que você citou agora vem dessa nossa postura de priorizar geração de caixa, vis-à-vis um recebível que já estava 100% 'right offado', que não temos expectativa de recebimentos e nós colocamos um

desconto muito relevante. É em função justamente dessa nossa guinada de política de cobrança.

Rodrigo Gastin:

Excelente, muito claro.

Marcelo Santos, JPMorgan:

Boa tarde a todos. A primeira pergunta seria em relação ao nível de intake, se seria possível separar um pouco efeitos das olimpíadas no Rio, se tem alguma forma de dizer se isso afetou e quanto que afetou o intake. A segunda pergunta, assumindo esse novo nível de intake, novos critérios, como vocês veem a evolução da base de alunos em 2017, da maturidade que ela tem, será que vemos a base caindo, consegue ficar estável? Essas duas perguntas.

Pedro Thompson:

Marcelo, muito obrigado pelas perguntas. Falando primeiro a questão de calendarização. Sem dúvida alguma essa questão de olimpíadas no Rio de Janeiro deixou a captação mais dinâmica, vis-à-vis que nós temos menos tempo de trabalho para colocar esses alunos para dentro de sala.

O nosso ano letivo aqui no Rio de Janeiro vai terminar dia 21 de dezembro, ou seja, nós temos de certa forma um backlog de alunos, que vai ser mais concentrado ao longo de janeiro na captação, então nós vamos ter um efeito sazonal nesse ano que nunca tivemos anteriormente, mas de fato, sem dúvida alguma, como você tem menos tempo para trabalhar essa base, vai ficar mais desafiador.

Em relação a crescimento de base de alunos, passando não um guidance para vocês em termos de números, mas um guidance mais em termos qualitativos, de estratégia, nós mudamos bastante. O mix de resultados mostrou bem isso, que é inerente que a base de alunos é a principal alavancagem operacional do nosso business, se nós não tivermos alunos nós não rodamos.

Mas por outro lado, nós temos que ter uma base sustentável. Nós temos que ter o aluno que vaga menos, o aluno que melhore o seu capital de giro, que dê um ticket saudável e que gere menos PDD. É isso que nós estamos apostando, dado essa guinada, eu aposto muito mais em manter essa toada de crescimento de ticket, e manter uma questão de base de alunos. Até o momento desafiador que nós estamos passando, de economia mais neutra.

Marcelo Santos:

Obrigado.

Leonardo, Santander:

Boa tarde a todos. Eu tenho duas perguntas. Na parte de despesas vocês falaram um pouco sobre gastos ligados ao M&A, uma parte de consultoria e de repente outros gastos não foram detalhados. Eu queria saber se vocês pudessem detalhar um pouco

mais como foi o trabalho, como tem sido o trabalho do lado da Estácio, do lado da frota nós conversamos ontem bastante, vocês falaram que o trabalho não era intervir, mas tinha bastante coisa de consultoria. Eu queria saber como está sendo o lado de vocês e a perspectiva, mesmo que qualitativa de gastos para os próximos trimestres.

A segunda pergunta sobre a parte de diretrizes para 2017. Vocês falaram muito qualitativamente, eu queria saber se tem como ter alguma ideia quantitativa ou discutir um pouco mais o que vocês querem fazer para 2017. Obrigado.

Pedro Thompson:

Leonardo, obrigado pelas perguntas. Primeiro falando um pouco desses gastos. Na verdade, esses gastos foram praticamente do *deal*, mas gastos protocolares, advogados, *private opinion*, esse tipo de gastos, não gastos vis-à-vis estratégicos em relação a essa fusão, até porque a fusão até então está no CADE e o de direcionamento estratégico, de direcionamento operacional, até por uma questão protocolar, eu não posso tomar absolutamente nenhuma decisão.

Todos esses gastos foram protocolares em relação ao deal, nenhum gasto estratégico/operacional. Basicamente advogados e bancos *private opinion*.

E a segunda parte da sua pergunta, em relação a direcionamentos estratégicos em 2017, nós temos alguns *board values* aqui na Estácio que nós pretendemos soltar. Como por exemplo, uma questão de ticket, por mais que nós tenhamos tido esse respiro ao longo desse 3T, nós achamos que já estamos um pouco fora de benchmark, conseguimos melhorar mais essa questão do ticket.

Algumas rubricas, como por exemplo, marketing, racionalização do custo docente, que nós também teremos uma otimização maior, então quer dizer, até por uma questão de estatutos, nós temos como política não passar guidance financeiro, mas alavancas existem e é inerente pensar que essas alavancas não vão melhorar ainda mais o nosso resultado.

Leonardo:

Muito obrigado.

Thiago Bortolucci, Morgan Stanley:

Boa tarde, obrigado pelas perguntas. Minhas duas perguntas são a respeito de eventos extraordinários. O primeiro, vimos que saíram ex-dividendos hoje, 0,9, ou seja, esses dois tranches de 140, ou 0,45, só o tranche que vai ser pago em 22 de novembro. Essa é a primeira.

E a segunda, com relação ao último tranche de R\$140 milhões que foi anunciado, mas ainda não foi declarado, considerando bem hipoteticamente o cenário de que o *deal* não aconteça. Esse último tranche precisa ser necessariamente pago ou ele pode ser cancelado? São essas duas perguntas.

Pedro Thompson:

Thiago, obrigado pelas perguntas. Esclarecendo, para a relação de custódia as duas tranches, dividindo o nosso dividendo por R\$420 milhões em três tranches. As duas tranches que são dadas para 2016 serem pagas e foram aprovadas ontem na Assembleia, a data de custódia dos R\$280 milhões é a data de ontem, ou seja, a data de ontem já está automaticamente embutida na custódia de cada acionista Estácio, R\$280 milhões.

Agora, falando dos R\$140 milhões, nós colocamos isso para uma decisão da administração pagar esses R\$140 milhões, e nós, por uma questão de transparência para os nossos acionistas, nós deixamos claro que o principal driver para o pagamento desses R\$140 milhões será a equalização do legado Fies, agora dos adiantamentos de 2016/2.

Em relação a uma decisão da administração, caso eventualmente o deal não saia, isso aí está nas nossas mãos. Nós fazemos uma análise e postergamos ou não esses R\$140 milhões. Isso foi declarado, inclusive ontem em Assembleia, junto com os nossos acionistas.

Thiago Bortolucci:

Perfeito, bem claro. Obrigado.

Luciano Campos, Banco Bradesco:

Boa tarde a todos. Minha primeira pergunta é um pouco sobre experiência de elasticidade que vocês tiveram nessa campanha de captação agora no 2S. Eu lembro que já estão rodando a do 1S17, que já está ocorrendo. Mas o que está me chamando atenção, se eu entendi bem a resposta das suas perguntas anteriormente, parece que você acha que deveria manter a rigidez de preço em condições que vocês fizeram agora no 2S e também no ano que vem.

Isso está na direção contrária do que nós temos ouvido ou visto dos outros players que nós conseguimos acompanhar, que eles acham que para aumentar essas receitas, na verdade está tendo até um pouco de flexibilização. Eu queria saber se isso é uma questão pontual da Estácio para uma decisão ou se isso é uma questão mercadológica, fazendo as suas pesquisas, acho que no ponto que vocês estão, na verdade, maximizar receita aqui no caso é aumentar o ticket. Essa é minha primeira pergunta, obrigado.

Pedro Thompson:

Luciano, obrigado pela pergunta e até muito obrigado também por dar oportunidade de deixarmos mais claro esse ponto. Em relação à precificação, o que é aqui com tempo da minha administração é que de fato estávamos bem fora de benchmark. Nós tínhamos uma prática que era comentar o desconto na captação e esse desconto ser regressivo ao longo da vida útil do aluno, porém o que nós estávamos vendo era que estávamos em uma direção agressiva demais.

Com base nisso, vis-à-vis essa elasticidade, nós conseguimos provar empiricamente nesse resultado do 3T, que essa elasticidade foi positiva para a Companhia, e por mais que a base de alunos bottom line tenha variado em torno de 2%, nós conseguimos um aumento de receita muito expressivo, principalmente de EBITDA.

Em relação a isso, eu diria que esse dilema tem espaço ainda para aumentar, mas muito mais em função do benchmark que nós estávamos muito fora de preço, principalmente alguns mercados, alguns custos, do que especificamente uma questão mercadológica que eu estou indo em uma maré contrária ao mercado.

Luciano Campos:

Perfeito, obrigado. A segunda pergunta é até relativa ao que vocês estão colocando aqui na página 20 da apresentação, sobre disciplinas com desempenho operacional baixo. Tem alguma quantificação sobre potencial de disciplinas que não foram ofertadas? Vocês decidiram não oferta-las agora ou vão esperar a demanda para decidir se tem oferta ou se não tem oferta? Como você pode quantificar essa mudança de número de disciplinas do 1S17 versus o que tivemos nesse ano?

Pedro Thompson:

Obrigado. Temos dois cenários. Tem um cenário de disciplinas que nós achamos que automaticamente aqui no nosso planejamento, nós já vemos que elas estão ou integradas ou derivadas para outras disciplinas. Isso, de fato, nós já reduzimos e tem outro que também é uma questão de demanda, porque ao longo do processo de captação, nós vamos ter um driver mais claro, que tem como chegar (trecho inaudível). Eu diria que tem os dois lados.

Luciano Campos:

Uma última pergunta: eu notei um crescimento maior do que eu esperava e maior do que vimos no 1S16 na linha de alugueis de condomínios. Pode dizer se tem algum *one-off* ali, se tem alguma coisa que devemos considerar? E como devemos ver essa linha daqui para frente?

Pedro Thompson:

Obrigado, Luciano. Essa linha teve um *one-off* sim. A sede administrativa da Companhia nós entregamos em setembro e tivemos despesa de desmobilização e de custos, com essa desmobilização de *fee*, de contrato de aluguel, que nós hoje estamos com a sede administrativa no nosso campus aqui da Barra da Tijuca. Então, provavelmente isso impactou também.

Em relação à despesa com aluguel, como o principal indexador dela é a inflação e nós não tivemos nenhum crescimento orgânico expressivo ao longo de 2016, a tendência é se manter update de situação.

Luciano Campos:

Perfeito, muito obrigado.



**Transcrição da Teleconferência
Resultados 3T16
Estácio Participações (ESTC3.BZ)
11 de novembro de 2016**

Operador:

Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra ao Sr. Pedro Thompson para as considerações finais.

Pedro Thompson:

Gostaria de agradecer a todos pela participação no nosso call. Nossa área de Relações com Investidores está à disposição para atendê-los caso tenham mais alguma pergunta. As informações para contato estão disponíveis em nosso website. Esperamos revê-los em nossa teleconferência no próximo trimestre. Mais uma vez obrigado e tenham um ótimo dia.

Operador:

A teleconferência da Estácio Participações está encerrada. Agradecemos à participação de todos e tenham um bom dia.