

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Estácio Participações para discussão dos resultados referentes ao 2º trimestre de 2013.

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 áudio-conferência 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 áudio-conferência pode conter algumas previsões acerca de eventos futuros, que estão sujeitas a riscos conhecidos e desconhecidos e incertezas que podem fazer com que tais expectativas não se concretizem ou 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 ou de seus desdobramentos futuros.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Rogério Melzi, CEO. Por favor, Sr. Rogério, pode prosseguir.

Rogério Melzi:

Muito obrigado. Bom dia a todos. Bem vindos à teleconferência sobre nossos resultados do 2º trimestre de 2013.

Estou aqui ao lado do Virgílio Gibbon, nosso CFO, que vai me ajudar com a apresentação de hoje, e da nossa equipe de RI. Lembro ainda que, ao final, vamos abrir para perguntas e respostas.

Começando pelo slide número dois da nossa apresentação, que também está disponível em nosso website.

É com muito prazer que comento os destaques do 2º trimestre de 2013 da Estácio. Continuamos seguindo a tendência iniciada a partir do segundo semestre de 2011, quando todos os esforços para o nosso turnaround começaram a gerar resultados consistentes. Nesse contexto, mais uma vez trouxemos excelentes números em praticamente todas as linhas das nossas demonstrações, nos permitindo aumentar a margem EBITDA pelo décimo trimestre consecutivo.

Graças a uma captação muito forte verificada no início do ano, bem como às melhorias nos indicadores de renovação e evasão, a nossa base de alunos total (incluindo aquisições) cresceu 20% contra o mesmo trimestre do ano anterior. Com isso, e graças ao aumento de ticket que o Virgílio vai comentar mais adiante, nossa receita líquida atingiu R\$443,6 milhões no 2º trimestre de 2013, um aumento de 30% sobre o mesmo trimestre do ano passado.

Nesse contexto, mais uma vez confirmando a escalabilidade do nosso modelo de negócios, nossos resultados subiram de modo relevante na comparação com o 2º trimestre de 2012. O EBITDA atingiu R\$66,6 milhões, um aumento de 80,0% em relação ao 2º trimestre de 2012, com uma margem de 15,0%, 4,2 p.p. superior à verificada no mesmo período de 2012.

Nosso EBTIDA acumulado no semestre foi de R\$153,6 milhões, 61,9% superior ao mesmo período de 2012, com um ganho de margem de 3,8 p.p., confirmando assim a tendência de uma mudança de patamar da nossa rentabilidade.

Nosso lucro líquido aumentou 209,3%, totalizando R\$46,7 milhões no trimestre. A margem líquida de 10,5% foi 6,1 p.p. superior à do ano anterior.

Além de todo o crescimento orgânico verificado, seguimos firmes no esforço de aceleração das nossas taxas de crescimento, visando aproveitar o bom momento que estamos atravessando. Assim, obtivemos uma importante vitória ao conseguirmos a publicação no Diário Oficial do reconhecimento do nosso curso de Pedagogia na modalidade a distância, o que conclui uma das etapas (a segunda de três) para que possamos concluir o processo atualmente em curso no Ministério da Educação para o aumento de abrangência dos nossos polos.

Em outra frente, que tende a se tornar mais relevante nos próximos anos, nossa Pós-graduação também apresentou resultados importantes, já sob efeito das mudanças implementadas na gestão desta modalidade de ensino após a criação da Diretoria de Educação Continuada ao final de 2012. Tivemos um aumento de 26,4% na base de alunos total de pós-graduação, que atingiu 15,8 mil alunos na modalidade presencial e 4,8 mil alunos na modalidade EAD. Seguimos trabalhando na implantação de um novo modelo de pós-graduação, o qual deverá ser iniciado de modo gradual já no 2º semestre de 2013, seguindo a linha de inovação desenvolvida com sucesso para a nossa graduação.

Nesse último trimestre também demos início às atividades da área de Soluções Corporativas, que foi criada com o intuito de atender diretamente aos grandes empregadores do nosso país, e avançamos na criação de uma área para explorar de modo mais organizado os chamados “cursos livres”, programas de curta duração sem nenhum tipo de regulação.

Já na área de Expansão anunciamos a chegada à ASSESC, uma aquisição com enorme potencial em Florianópolis, seguimos firmes na elaboração dos planos para expandir cada uma das nossas Unidades no tempo apropriado, e continuamos prospectando a melhor maneira de entrar nos mercados que nos interessam.

Agora, passo a palavra para o Virgílio, que vai dar mais detalhes sobre os nossos resultados deste trimestre.

Virgílio Gibbon:

Obrigado, Melzi. Bom dia a todos. Para iniciar, gostaria de chamar a atenção para o slide número três, onde falamos sobre o nosso desempenho operacional. No primeiro gráfico, mostramos os números de base de alunos para o final do 2º trimestre de 2013.

Fechamos o trimestre com 313,4 mil alunos, 20,2% acima do registrado no ano anterior. No conceito *same-shops*, esse crescimento foi de 16,6%.

Nossa base de alunos presencial atingiu 245,4 mil alunos ao final do 2º trimestre de 2013, aos quais somamos os 9,2 mil alunos adquiridos nos últimos 12 meses. No conceito *same-shops*, o crescimento do segmento presencial foi de 13,9%, reforçando a tendência de crescimento orgânico sustentável da base de alunos após seis ciclos recordes consecutivos da captação.

A base de alunos EAD cresceu 29,8% sobre o mesmo período do ano anterior para um total de 58,8 mil alunos.

Vale ressaltar o crescimento da captação EAD no acumulado das duas entradas do 1º semestre de 2013. Tivemos 32,9 mil novos alunos matriculados em cursos de graduação a distância, 23% acima do número registrado no 1º semestre de 2012. Outro ponto bastante positivo é a redução da taxa de evasão no EAD nesse trimestre, que apresentou melhora de 2,0 p.p em comparação com o 2º trimestre de 2012.

No gráfico ao lado, vemos que a receita operacional líquida aumentou quase 30% neste trimestre em relação ao mesmo período do ano anterior, para um total de R\$443,6 milhões, em função do crescimento da base de alunos e do aumento real do ticket médio.

Falando em ticket médio, no 2º trimestre de 2013, o ticket médio presencial cresceu 9,7%, enquanto o ticket médio EAD subiu 6,0%, apresentando crescimento acima e em linha com a inflação respectivamente, mais uma vez cumprindo nosso objetivo de variar preços no mínimo com a inflação. O repasse sustentável de preços, em um ritmo similar ao que vimos em 2012, é uma importante evidência da crescente percepção de qualidade pelos nossos alunos, que cada vez mais atribuem um maior valor ao nosso produto. Como destaque, após o período de captação de alunos, tivemos uma redução de 1,9 p.p. na relação de descontos e bolsas sobre a receita operacional bruta, o que ilustra uma melhoria na capacidade de conversão dos alunos classificados em novas matrículas. No acumulado do ano, o ganho foi de 0,3 p.p., demonstrando um crescimento sustentável da base de alunos, que não está vindo atrelado ao aumento de bolsas e descontos.

Vale ressaltar ainda que o ganho de 9,7% no ticket presencial teria sido ainda maior se não tivéssemos o efeito redutor da receita do FIES FGEDUC. Vale lembrar que passamos a adotar esse novo critério de contabilização do FIES a partir de 4º trimestre de 2012.

Passando agora para o slide número quatro, vemos a análise vertical dos nossos Custos e Despesas Operacionais. Nosso Custo Caixa apresentou um ganho de eficiência de 4,6 p.p. em relação ao 2º trimestre de 2012, em função principalmente dos ganhos: (i) de 2,0 p.p. na linha de Pessoal; (ii) de 1,7 p.p. na conta de INSS, em parte graças a uma reversão de R\$3,0 milhões nesse trimestre, como efeito de uma melhor gestão tributária, compensando efeitos negativos de ações trabalhistas que tem nos impactado ao longo de 2013; (iii) de 0,2 p.p. na conta de aluguéis, demonstrando a diluição do custo com o crescimento da nossa base de alunos; e (iv) de 0,7 p.p. em serviços de terceiros, em função do ganho de escala que vimos obtendo nessa linha.

As despesas comerciais representaram 12,6% da receita líquida, apresentando uma melhora de 1,6 p.p., devido ao ganho de 2,8 p.p. na PDD, que mais do que compensou o impacto da linha de Provisionamento FIES (-0,5 p.p.). Nesse contexto, é importante destacar a melhora orgânica da PDD em relação ao ano passado, refletindo a queda da inadimplência que vimos no 2º semestre de 2012, mesmo se considerarmos o impacto do Provisionamento FIES, que no 2º trimestre de 2012 estava dentro da linha de PDD. Vale lembrar, que a linha de Provisionamento FIES destaca a provisão para os alunos FIES e que agora contabilizamos a contribuição para o Fundo Garantidor como uma dedução da receita líquida. Mais detalhes sobre o Provisionamento FIES podem ser encontrados em nosso release de resultados.

As despesas gerais e administrativas representaram 14,0% da receita líquida no 2º trimestre de 2013, e apresentaram uma piora de 2,0 p.p. em relação ao 2º trimestre do ano anterior, especialmente em função da perda: (i) de 1,5 p.p. na linha de Pessoal, em razão de reajustes salariais via Acordo Coletivo, além de um aumento de *headcount*, relacionado a investimentos em novas áreas, que ainda geram pouca ou nenhuma receita, e linearização do provisionamento de bônus em 2013; e (ii) de 0,7 p.p. em provisão para contingências, sobretudo devido à reversão que havia beneficiado essa linha no 2T12.

Passando agora para o slide número cinco, apresentamos o nosso Contas a Receber. O nosso PMR ficou em 79 dias no 2º trimestre de 2013, 6 dias abaixo do registrado no 1º trimestre de 2013. Excluindo a Receita e Recebíveis FIES do cálculo, nosso PMR Ex-FIES ficou em 85 dias, 9 dias acima do 2º trimestre de 2012. O aumento do PMR Ex-FIES no 2º trimestre está diretamente relacionado ao processo de adesão de alunos calouros ao FIES e ao crescimento da inadimplência. A permanência desse número no mesmo patamar do 1º trimestre de 2013 tem relação direta com o processo de adesão ao FIES que se estende até 30 de junho.

No final deste semestre, tínhamos ainda cerca de 5 mil alunos aderindo ao FIES, cujas mensalidades não-FIES estavam em aberto. Posteriormente, uma vez confirmadas as adesões desses alunos, cancelamos as mensalidades em aberto, com contrapartida no Contas a Receber FIES. Se excluirmos esses alunos do cálculo (estimativa considerando 5 mil alunos x 5 meses de mensalidade x R\$767 de ticket médio FIES), nosso prazo médio de recebimento de alunos ex-FIES teria sido de 79 dias.

Como podem ver no slide seis, nossa rubrica de contas a receber FIES apresentou redução de R\$4,9 milhões em relação ao 1º trimestre de 2013, já refletindo a normalização do processo de repasse de certificados, após o período de maior volume de aditamentos de contratos FIES no 1º trimestre de 2013. De fato, apenas no 2º trimestre de 2013, foram R\$153,2 milhões em repasses do FIES, um aumento de R\$78,5 milhões em relação ao trimestre imediatamente anterior.

Como observamos no 1º trimestre de 2013, a concentração dos processos de aditamento nos trimestres ímpares tende a elevar o prazo médio de recebimento FIES nesses trimestres. Já podemos ver a reversão desse cenário, com o PMR FIES caindo para 66 dias no 2º trimestre de 2013, uma redução de 23 dias em relação ao 1º trimestre de 2013 e de 22 dias em relação ao 2º trimestre de 2012, mesmo com uma base de alunos FIES substancialmente maior.

Consideramos que o patamar do nosso contas a receber FIES, em torno de R\$77 milhões, ou cerca de 1,5 a 2 vezes a receita líquida mensal do FIES, é adequado para a expansão sustentável da base FIES em nossa operação.

O contas a compensar se manteve estável em relação ao 1º trimestre de 2013, o que evidencia que os leilões de recompra e pagamento de impostos vem transcorrendo normalmente.

No slide número sete, temos o *aging* dos nossos recebíveis. E podemos perceber que nossa carteira de recebíveis continua saudável em 2013.

Graças à continuidade de nossas políticas rigorosas para renegociação de dívidas, no 2º trimestre de 2013, contamos com apenas 7% do total de recebíveis originados de renegociações com alunos, ou seja, 2 p.p. abaixo do 2º trimestre de 2012, mantendo a melhora que apresentamos no 1º trimestre de 2013.

O percentual de títulos já vencidos dentre os recebíveis de renegociações há mais de 60 dias representa 42% do total de acordos, apenas 3,0% do total de nossa carteira de recebíveis.

Nossos critérios continuam rígidos, claros e objetivos, segundo os quais provisionamos 100% dos recebíveis vencidos há mais de 180 dias, complementados pelo provisionamento do FIES.

O slide número oito mostra nosso fluxo de caixa do 2º trimestre, onde podemos ver no gráfico menor à direita, que a variação de capital de giro foi positiva em R\$4,4 milhões, ao passo que nosso CAPEX (ex-aquisições) ficou em R\$29,9 milhões, refletindo o maior nível de investimento que era esperado após o 1º trimestre de 2013. Tais variações somam-se ao nosso EBITDA de R\$66,6 milhões no trimestre, gerando um fluxo de caixa operacional positivo de R\$41,1 milhões, confirmando nossa expectativa de uma maior geração de caixa no 2º trimestre de 2013, mesmo com um nível de CAPEX superior ao 1º trimestre de 2013.

Com isso, retorno ao Melzi para as conclusões e considerações finais da nossa apresentação.

Rogério Melzi:

Obrigado, Virgílio. No slide número dez, quero aproveitar para mostrar um pouco a maneira que estamos pensando o momento atual da Estácio. Conforme já comentamos em algumas ocasiões, gostamos de representar a Estácio em 4 fases distintas.

A primeira fase, que vai desde da fundação da Instituição até a chegada da GP em 2008, é marcada por muito pioneirismo, empreendedorismo, e inovação, que resultaram em um crescimento muito acelerado porém sem focar nos processos internos que são necessários em uma grande empresa.

Já a segunda fase, que marcou o período entre 2008 e 2011, foi caracterizada pelo processo de *turnaround* da Estácio, quando crescemos muito pouco e optamos

fortemente por reorganizar as nossas operações em torno do tripé que acreditamos sustentar qualquer negócio bem sucedido: produtos, processos, e pessoas.

Tal *turnaround*, além de nos ajudar a fomentar a cultura organizacional que tanto defendemos, acabou gerando uma série de vantagens competitivas que vem nos permitindo viver um período de colheita de frutos, que compreende o triênio 2012 a 2014. Acreditamos que muito do que vem acontecendo atualmente é resultado direto do que foi feito aqui durante os anos do *turnaround*, com a eventual ajuda de um cenário externo que tem se mostrado positivo ao nosso segmento. Prova do nosso bom momento é a captação que está em curso para 2013.2, que mais uma vez apresenta resultados bastante promissores. Nossa captação na Graduação Presencial deverá concluir o processo com um crescimento entre 15% e 20% sobre o ano anterior, enquanto a captação na Graduação EAD deverá crescer entre 20% e 25% sobre 2012. Com isso, esperamos poder prosseguir com um ritmo de crescimento forte e sustentável durante o segundo semestre desse ano, além é claro de preparar as bases para mais um bom ano em 2014.

Ao mesmo tempo em que colhemos os resultados, seguimos acelerando os nossos projetos de expansão orgânica e não orgânica, tanto para a Graduação Presencial como para a EAD. Também estamos investindo na criação da nova área de negócios, focando na “Educação Continuada”, a fim de expandir os nossos horizontes de atuação sem nos afastar do nosso *core business*.

Em paralelo a isso, estamos também aproveitando esse período para preparar a nossa empresa para o futuro, de modo que quando esse período de colheita acabar, possamos entrar em uma nova fase com uma empresa ainda mais forte e com mais oportunidades para geração de valor aos nossos acionistas. Vários dos programas que estamos conduzindo agora, como por exemplo o Benchmarking de Operações, o Modelo de Ensino 2.0, a Universidade Corporativa, a “Nova Pós-Graduação”, a Inovação, a Hospitalidade, o Relacionamento com Egressos, etc., deverão começar a fazer a diferença e a trazer resultados apenas mais adiante, de modo a evitar surtos de crescimento seguidos por estagnação e assim agregar valor de um modo contínuo e perene.

Acreditamos que nos acomodar em função dos bons resultados que temos colhido, ou nos deixar levar pelo entusiasmo e acelerar o ritmo de crescimento acima daquilo que podemos gerenciar com eficiência, seria muito arriscado para o nosso empreendimento, e por isso pretendemos seguir sempre com um olho no presente, e outro no futuro.

Bom, esses eram os nossos comentários. Podemos passar agora para a sessão de perguntas e respostas. Obrigado.

João Carlos Santos, BTG Pactual:

Bom dia a todos. Gostaria de fazer a primeira pergunta mais com relação a essa última informação que você passou para nós agora, Melzi, da forte captação em linha com o esperado, talvez até surpreendendo para 2S13. Se você puder passar um pouco mais de qualitativo geograficamente, como vocês estão vendo essa oportunidade de crescimento e tudo mais, Rio de Janeiro, mais Nordeste, enfim, como

vocês estão vendo isso dentro do cenário competitivo. Esta seria minha primeira pergunta.

Rogério Melzi:

Bom dia. Olha, é meio que *spread*, meio que no Brasil todo. O Rio de Janeiro segue muito fortemente, vocês estão acompanhando certamente as notícias aqui do Rio de Janeiro. Feliz ou infelizmente, fora do nosso controle, é verdade. E sim, com o enfraquecimento da nossa concorrência aqui, que não tem nada a ver conosco, aliás, é natural que haja um fluxo maior de alunos para cá. Até porque, a Cidade e o Estado do Rio de Janeiro seguem retomando um crescimento que já não acontecia há alguns anos. Então, o Rio de Janeiro vem muito forte, sim.

O Nordeste sempre foi muito bom para nós. E eu acho que a surpresa este ano é São Paulo. São Paulo voltou a crescer para a Estácio. Está mostrando sinais de crescimento que não víamos há algumas captações. Eu gosto de acreditar, embora ainda de modo empírico, que isso tem a ver com o processo de *turnaround* que está acontecendo lá. Já tem dois anos que começamos a investir muito mais na arrumação de São Paulo, e em algum momento é de se esperar que isso volte a render frutos.

Então, é, sim, espalhado, não tem nenhuma praça onde está frustrando, realmente, e para mim a surpresa positiva é em São Paulo. Agora, o Rio de Janeiro realmente segue sendo, neste momento, pelo menos, da nossa história, o nosso grande balizador.

João Carlos Santos:

Muito obrigado. A segunda pergunta, voltando no tema do recebível, talvez para o Virgílio. Vemos claramente aí uma melhora trimestre contra trimestre, o fato de você conseguir no contas a receber Ex. FIES e Receita FIES ir de 84 para 85, que teoricamente poderia ter uma deterioração, já demonstra aquilo que você tinha falado, na realidade no 1T, de que, enfim, aquela base de alunos que, migrando para o FIES, ia melhorar esse perfil. Porém, no ano contra ano ainda temos esses 9 dias. Você fez um comentário, Virgílio, com relação a esses 5 mil alunos adicionais que ainda estariam para entrar, e não consegui entender muito bem, porque se o aditamento vai até o dia 30 de junho, teoricamente isso já deveria ter sido feito. Se você pudesse só esclarecer um pouco. Peço desculpas, pode ter sido falha minha aqui, mas não consegui entender como isso poderia efetivamente melhorar. Obrigado.

Virgílio Gibbon:

A questão do aditamento, o prazo é sim dia 30 de junho para aluno aderir, pedir, solicitar isso dentro do sisFIES, dentro do site do FIES. A partir do momento em que ele fez a solicitação, tem que ter o OK da instituição, tem que ter o OK do banco e do servidor, seja a Caixa ou o Banco do Brasil, e isso passa o 30 de junho.

Então, nesse momento até 30 de junho, nós tínhamos cerca de 5 mil alunos que estavam no processo de migração, ou seja, dos boletos orgânicos de mensalidade para o boleto FIES contra o FNDE. Então, dado o crescimento do FIES e o porte disso agora no setor de forma geral, são processos que vão continuar acontecendo. Como a

data de solicitação tinha prazo, e o prazo era 30 de junho, esse processo vai acontecer.

Para o 2S agora, essa data agora é em outubro, como era em abril também, o FNDE esticou até 30 de junho. Se for em outubro, para nós é até melhor, porque dá uma maior exigência de disciplina por parte dos alunos para fazer essa solicitação e adesão ao FIES num prazo mais curto.

Então, o que aconteceu foram 5 mil alunos. E temos, sim, uma inadimplência ainda alta, maior do que estávamos prevendo, ela reduziu menos do que estávamos prevendo no ano passado, dado o surto de inadimplência que tivemos no ano passado. Mas basicamente é essa a dinâmica.

João Carlos Santos:

Obrigado, Virgílio. Um último ponto aqui, na tabela 26 do release vocês falam sobre venda de carteiras de clientes, R\$8,6 milhões. Fiquei na dúvida. Você pode nos explicar o que é essa revisão aqui no saldo?

Virgílio Gibbon:

JC, a gente brinca aqui dizendo que já é o terceiro ano seguido que vendemos essa carteira. Justamente fizemos isso em 2012, no final do 2T. Então, pegamos, neste caso, a carteira de 2011, em 2012 tínhamos vendido a carteira de 2010. Então, é uma carteira que toda ela já foi para a PDD, já transitou em nossos resultados, já tentamos renegociar e reabrir esses alunos pelo menos quatro vezes em ciclos de captação. Então, ela fica parada, e vendemos essa carteira para uma assessoria, para um terceiro, que pague em torno de 10% do valor total do recebível, e esse valor deu em torno de R\$8 milhões. Então, fizemos no 2T agora para comparar “banana com banana” em relação ao trimestre do ano passado.

João Carlos Santos:

Ótimo, Virgílio. Muito obrigado.

Clarissa Bergman, Credit Suisse:

Bom dia, pessoal. Na verdade, minha pergunta já foi feita e foi respondida pelo JC e por vocês. Agradeço. Obrigada.

Ruben Couto, Brasil Plural:

Bom dia. Obrigado pela oportunidade. Minha pergunta é em relação ao FIES, dado que tivemos no trimestre um aumento relevante na penetração, que acho que é bastante positivo, mas queria entender se vocês estão promovendo alguma ação comercial diferente, se podemos esperar um aumento sequencial já no próximo trimestre, ou se a penetração do FIES vai ter uma leve queda próximo trimestre como foi no 1T, se devemos esperar um aumento só no trimestre que não tem vestibular, quero dizer, um aumento mais significativo como foi nesse 2T, com um trimestre em que não temos vestibular. Obrigado.

Rogério Melzi:

Oi, Ruben. Obrigado pela pergunta. Para nós o FIES não é estratégia, porque não vamos colocar a nossa estratégia, o nosso negócio, a nossa vida, em cima de algo que não depende de nós, não foi criado por nós, foi criado para o aluno. Desde o começo, o uso, a adoção do FIES que a Estácio vem fazendo é gradual, ela é talvez mais lenta do que o que se faz na média. Mas realmente vamos conjecturar, sempre com muito cuidado, muita responsabilidade, usando do modo mais apropriado possível esse recurso que foi disponibilizado para os alunos.

Então, a adoção aqui vem se dando de um modo mais natural, na realidade. Grande parte dos alunos que vêm para o FIES aqui dentro da Estácio, primeiro eles chegam à Estácio, e eles não vêm necessariamente atrás pelo FIES, eles vêm atrás pela Estácio. E uma vez que estão aqui dentro e eles se deparam com a possibilidade de buscar financiamento, seja porque eles aprenderam com os colegas, seja porque eles viram comunicações dentro de casa, aí a tendência é migrar.

Fazendo assim, desse jeito menos agressivo, talvez, já batemos mais de 25% da base presencial dentro do FIES, que já é um número bastante expressivo a essa altura do campeonato. Sempre falamos que esse número na Estácio tende a bater perto de 50%, e estimamos que isso aconteça ao longo do ano que vem, em algum momento do ano que vem. Mas é uma estimativa, porque é algo que, de novo, controlamos muito pouco, e volto a dizer, não é algo que temos como um grande KPI aqui, uma meta. Simplesmente é um recurso que o aluno tem à sua disposição e que procuramos indicar para o nosso aluno quando é o momento adequado. Então, o aluno que está com dificuldade em pagar, certamente nós vamos recomendar o FIES. O aluno que está reabrindo conosco, que tem um histórico de pagamento problemático, vai ser estimulado a reabrir conosco utilizando o FIES, então é um uso mais dirigido que temos feito.

Claro que em alguns casos onde possa haver uma pressão competitiva maior em uma praça específica, podemos fazer mais uso. Não me vem nenhum à cabeça agora, mas nosso pessoal de marketing tem uma 'carta verde' na mão para poder fazer uso mais agressivo do FIES como ferramenta de captação onde houver necessidade de competir para que não entremos em uma disputa de preços, como acontecia aqui dois, três anos atrás. Então, é um uso gradual, responsável, que eu acho que, a essa altura, nos satisfaz bastante em termos de ritmo. Tem algo a completar, Virgílio?

Virgílio Gibbon:

Complementando, com relação à penetração, nesse semestre terminamos com 25% da base de alunos no FIES, lembrando que estávamos com 20% no final de 2012, e a captação veio muito perto também de 25%, ou seja, o EBITDA avançou para 25% porque também houve uma conversão maior dos veteranos para essa base FIES. Essa base deve crescer, sim, já estamos vendo um crescimento agora no mês de julho desses alunos vindo através do FIES, até chegar aos 40%, 50% talvez em algumas praças, no final do ano de 2014.

Ou seja, não muda a nossa estratégia do nosso ponto, da nossa estratégia aqui internamente. A captação vem organicamente, sem *waving the flag* "Vem estudar com o FIES". Então, o reconhecimento de receita dos nossos alunos, e até isso é uma

pergunta recorrente, reconhecemos a receita porque faturamos o aluno, ele está matriculado academicamente, tem, sim, a sua performance acadêmica verificada, está matriculado, com seu contrato, e faturamos esse aluno na mensalidade.

Se em algum momento do semestre começamos a converter esse aluno para o FIES, até porque ele começa a ficar inadimplente, deixa de pagar alguma mensalidade, aí sim começa o processo de adesão ao FIES. Tão logo tenhamos esse contrato formalizado, o que fazemos é cancelar as mensalidades que estavam contra o CPF do aluno e reemiti-las contra o FNDE, e aí isso não tem impacto na receita, tem, sim, é um impacto no caixa, quando começamos a receber essas mensalidades que estavam em aberto no CPF do aluno.

Ruben Couto:

Está claro. Posso fazer mais uma pergunta? Um pouco em relação ao vestibular do 2S agora e do início do ano que vem, queria entender o que algumas pessoas comentaram que o vestibular foi tão bom, tão acima da expectativa de vocês, que até por uma questão de capacidade, principalmente no Rio de Janeiro, vocês acabaram deixando um pouco de crescimento em função dessa questão de capacidade, e agora sobre o debate que você teve com relação ao ponto do JC, como está essa questão de um número, da competição não podendo fazer vestibular, você imagina que possa haver de novo esse problema de esbarrar na capacidade agora no 2S e talvez no 1S, principalmente no mercado do Rio de Janeiro, e se já estão fazendo algum tipo de acerto, algum tipo de atividade diferente para poder remediar um pouco desse problema?

Rogério Melzi:

Bem observado. Felizmente, no 2S a sazonalidade ajuda porque, ainda que o crescimento seja bastante grande, outra vez estamos falando em *double digits*, eu não sei se é a sétima ou oitava vez consecutiva; e é muito legal porque é um crescimento que parecia insustentável até agora, mas a verdade é que no 2S, por mais que a faixa seja boa, o número absoluto é menor. E dado que os formandos, temos bastante formandos agora no meio do ano também, a verdade é que essa dinâmica faz com que não seja necessário ter tanta expansão física para absorver esse crescimento, mais ou menos se ele é compensado pela mera sazonalidade.

Agora, para 2014 não. E aí sim os projetos de investimentos que temos em expansão, os mais fortes vêm vindo para 2014. Já tem coisa acontecendo, acabei de vir lá do Macapá, estamos aumentando campus, estamos fazendo salas, estamos fazendo em Goiânia, em algumas partes do Nordeste muitos *gaps* já fecharam. No Rio de Janeiro, onde tivemos mais problemas foi em Niterói, porque realmente a taxa de crescimento em Niterói, de dois anos para cá, é absurda, e isso não está resolvido ainda, porque, claramente, já também com uma perspectiva boa de ampliação agora. Então para 2014, essa é uma preocupação maior para nós, mas há aqui bons projetos e alguns meses para preparar.

Outra restrição que pode acontecer com relação a vagas, pois várias das nossas unidades são faculdades, não são centros – isso mais no Nordeste – aí não tem jeito, realmente pode impedir um pouco o crescimento, porque nem sempre conseguimos

autorizar vagas no ritmo certo, mas esses números que dei para vocês já levam isso em conta.

Ruben Couto:

Está ótimo, está claro. Obrigado.

Luciano Campos, HSBC:

Bom dia, Melzi, bom dia, Virgílio. A primeira pergunta é se você pode falar um pouco mais sobre esses novos projetos de educação continuada que levaram a esse ligeiro aumento no G&A. E se vocês puderem falar, também, se já fizeram todo o aumento que esperavam fazer desse G&A e quando vocês acham que começaremos a ver um pouco de receita dessas novas linhas de ação. Essa é minha primeira pergunta. Obrigado.

Rogério Melzi:

Oi, Luciano. Bom dia. Primeiro, para deixar claro, não foi só isso que explicou o aumento. Durante a fala do Virgílio, vocês vão se lembrar, estávamos abordando um processo de mudança no sistema de provisão para bônus, tentando tornar mais linear isso, para evitar aquele problema que houve dois anos atrás, quando investimos de novo, e o 4T pegou todo mundo um pouco desprevenido. Então, a cada ano, a verdade é que vimos tentando linearizar isso de um modo a não dar um choque muito grande, só que isso tem efeitos também sobre este resultado. Então, não é só a questão de colocarmos um pouco mais de recursos.

Agora, é uma área nova, por ser uma área nova, claro que ela recebe investimentos antes de gerar resultados, a natureza é essa mesma. Essa área é responsável pela pós-graduação, então esse primeiro incremento que vemos na pós-graduação, vamos creditar um pouco com o trabalho que está sendo feito lá, ou seja, começa assim a dar um pouco de retorno. Agora os novos projetos mesmo, também particularmente o das soluções corporativas, que virá à frente, já começa a tomar forma, já tem algum movimento ali de construção de propostas, são vendas diferentes, são vendas customizadas, são vendas para pessoa jurídica, então é um processo mais longo, mas para o início de 2014 acredito que já comece a gerar receita, claro que em uma crescente, para essa nova área.

E também, há poucos dias, vi o projeto dos cursos livres e achei muito interessante, está muito bem desenhado, para que possamos pegar muito do conteúdo que a Estácio vem construindo ao longo desses anos, e empacotar isso de uma forma que possa ser comercializada. Não posso dar muitos detalhes agora, até por uma questão de reserva nossa aqui, mas é algo que acho que tem tudo para dar uma surpresa também.

Creio que para meados de 2014, começaremos a ver resultados. Não deve ter muito mais acréscimo, ela já está operando em um nível bom, agora qualquer coisa passa a ser marginal. E, obviamente, à medida que vai entrando mais receita, é necessário que vá acompanhando para poder ter nível de serviço.

O pessoal está me lembrando aqui também que há um efeito retroativo de acordo coletivo que acabamos fechando, e paga um pouco para trás, o que acabou explicando um pouco desse ciclo também.

A boa notícia disso é que é mais ou menos parecido com a PDD do ano passado: tivemos um ano de pico e a hora que isso começa a voltar ao patamar histórico, isso é ganho de margem, então para 2014 e 2015, isso aqui volta tudo para o que foi lá atrás e aproveitamos para crescer em cima dessa margem também.

Luciano Campos:

Obrigado, Melzi. Uma segunda pergunta, um comentário que você pudesse fazer a respeito do EAD em termos de experiência que vocês estão tendo com o modelo de vocês. Pelo menos na minha métrica aqui, a evasão de vocês como percentual está caindo, e caindo bem devagar. Se você pudesse dar um pouco mais de cor de como está sendo a experiência, uma vez que você tem esse modelo que é online, que não pede ao aluno para vir toda semana ao polo, se pudesse comentar um pouco sobre os motivos de evasão que estão enfrentando no momento. Obrigado.

Rogério Melzi:

Primeiro, com relação ao modelo ser online, acho que é bem interessante vocês saberem, acabamos de vir de dois dias do nosso Fórum Anual Docente, um espetáculo que fazemos aqui, eram 700 pessoas ali, e tivemos quatro palestras externas, se não me engano, todas na linha de ensino e inovação, até gente tipo um Cláudio de Moura Castro, um Ronaldo Mota, veio falar com a gente, e todos, sem exceção, dizem que o modelo é o nosso. O modelo correto, o modelo é online, é conveniência, e todos acreditam, sem exceção, que o futuro da EAD ou o futuro da educação, do ensino superior, é um modelo híbrido.

Daí a relevância de termos um modelo de ensino completamente alinhado entre o presencial e o online. Híbrido no sentido de que, nos próximos anos, isso estou falando de pensadores, especialistas. Vamos lembrar, o Ronaldo Mota foi do Ministério muitos anos, é uma pessoa muito informada, e isso para nós quer dizer que o caminho que a Estácio resolveu traçar é correto, quer dizer, não há motivo nenhum para a gente desviar de é uma tendência que parece ser irreversível.

Sobre a evasão, eu confesso que vou te contar uma coisa que é empírica, não está baseada em evidência científica, mas que eu acredito muito. Eu não acredito que a eventual maior evasão da Estácio com relação aos *peers* tenha a ver com o modelo que utilizamos. Não acredito mesmo. O que eu acho é que somos muito restritivos com relação a crédito para alunos, não damos moleza mesmo, e o aluno acaba evadindo quando não consegue pagar, e os critérios acadêmicos que utilizamos também não são simples.

O aluno, eu vez por outra faço o curso de EAD, alguns colegas fazem também, e não é fácil, é feito para quem quer aprender mesmo e para quem quer se esforçar mesmo. Então, acho que é natural, o aluno vem naquela ânsia, principalmente achando que seria mais fácil, e quando chega aqui encontra um ensino que não é fácil, faz provas que não são triviais, tem que aprender, tem que estudar, não tem moleza, então, eu atribuo a nossa eventual maior taxa de evasão – e isso é verdade em presencial

também, nossa taxa de evasão presencial também é maior do que a dos nossos *peers* – muito mais a esses dois fatores do que propriamente ao fato de o aluno ter que vir toda semana num polo, até porque, até onde eu saiba, a estrutura desses polos não é uma estrutura tão boa, para quem vai toda semana, a ponto de ter lá uma atenção especial de tutores, de coordenadores, enfim, um trabalho muito bem feito para segurarmos a evasão. Não acredito muito nisso também, não.

E só mais um detalhe, o público com que a Estácio trabalha desde sempre é mais propenso à evasão, porque a Estácio nasceu atendendo ao que chamamos de classe C, claro, é nosso DNA. Acho que, gradualmente, estamos atraindo mais a classe B e até a classe A em algumas de nossas unidades, mas nosso foco continua sendo a classe C. E é claro que esse pessoal chega para nós com um déficit maior, é natural isso. Então, a chance também de desistir é um pouco maior porque o aluno enfrenta mais dificuldades na partida.

Eu gostaria de esperar um ano, um ano e meio, dois anos para ver o efeito que essa migração, toda essa adoção do FIES pelos meus pares vai acabar tendo sobre a evasão deles, porque eles gradualmente também começam a atrair um público com um déficit acadêmico eventualmente maior do que aquele que eles se acostumaram a lidar no passado, vão ter que lidar com uma situação que nós já lidamos há bastante tempo. E aí eu acho que vai ser possível fazer uma comparação melhor com relação às taxas de evasão. Hoje temos esse *handicap*, de atrair gente com um *gap* maior e de não querer abrir mão de um modelo de ensino que exija do aluno, e também de não ficar, realmente, propenso a fazer várias negociações em cima de dívida. Então, acho que tem muito mais a ver com esses fatores do que o modelo que adotamos, que, como falei, é considerado pelos especialistas, não por mim e pelo Virgílio, mas por quem realmente vive isso há décadas, como o modelo que vai dominar o mercado.

Luciano Campos:

Ficou bem claro, Melzi. Obrigado mesmo. Última pergunta, só porque notei aqui que vocês colocaram um destaque em assuntos trabalhistas no release, e eu queria entender um pouco melhor a natureza disso para merecer esse destaque no release. Obrigado. Esta é minha última pergunta.

Rogério Melzi:

Obrigado, Luciano. É o seguinte, não é novo, a gente vem falando sobre isso há algum tempo já. Acontece que a Estácio, por ser uma empresa antiga e, enfim, por ter passado por tantas alterações nesses últimos anos, acabou gerando uma massa de contencioso trabalhista, particularmente, um pouco grande, e vinha vindo tudo muito bem até que uma praça em particular, num momento em que tudo estava controlado, sem grandes sustos, vínhamos conseguindo fazer isso ao longo dos anos, gerir essa base toda ao longo dos anos, com muita propriedade, até porque acompanhamos, a cada 15 dias, por um comitê que acompanha isso, do qual eu faço parte, e o número de ações novas vem caindo a cada mês, porque obviamente estamos muito mais inteligentes agora na geração das ações, e também o nível de vitória que vimos tendo é cada vez maior, porque estamos muito mais cuidadosos agora nas defesas. Para você ter uma ideia, tem um caso aqui que o preposto é um Diretor executivo, quando o caso é muito grande, para que, efetivamente, demos o recado para todo mundo.

Agora, uma praça em particular, e é Belo Horizonte essa praça, que gerou um montante monstruoso de uns anos para cá, e sequer deu tempo de transitar, nem transitaram, como deveria ter sido, pela contingência porque criaram um programa baseado no INDG, lá no Falconi, para acelerar demais esses julgamentos. E infelizmente a justiça de Belo Horizonte está extremamente a favor do empregado, do colaborador, e está antiempresas. E a verdade é que aquilo sozinho explica mais da metade desse nosso problema, que está nos afetando esse ano e vai afetar um pouco no ano que vem ainda, mas também lá temos um plano de ação enorme, porque é uma situação quase que de guerra, para enfrentar uma situação dessa lá, e armamos um time de advogados, já há alguns trimestres. Isso mais para frente será positivo, mas a conta está sendo paga este ano.

Então, a verdade é que ainda vamos ter um 3T e 4T afetados por isso, calculo que talvez um a dois trimestres do ano que vem, e a partir daí devemos ter uma queda bastante razoável nos próximos anos, já que o problema está sendo sanado na entrada, como tem que ser. Então, realmente, é uma pena ter acontecido isso lá, mas não vai perpetuar, não.

Luciano Campos:

Obrigado, Melzi.

Marcelo Santos, JPMorgan:

Bom dia a todos. Queria saber se vocês poderiam dar uma atualização das perspectivas de M&A, se vocês têm visto uma mudança na postura de potenciais vendedores, devido à menor confiança na economia brasileira, ou mesmo devido à fusão anunciada da Kroton e da Anhanguera.

Rogério Melzi:

Oi, Marcelo. É um pouco ambíguo isso, porque a primeira reação que tivemos, na verdade, e vem se provando ser uma realidade, é, sim, de uma facilidade maior, porque não sei dizer o quanto é por causa da fusão ou não, mas o que acho é que, aos poucos, os proprietários, os donos mais tradicionais das instituições pequenas, médias, até um pouco das grandes, vêm se dando conta de que esse negócio é complexo e está se tornando mais complexo, seja por causa da regulação, do ambiente macroeconômico, ou porque a competitividade também não vem ajudando. Você vê, por exemplo, o próprio pequeno e médio, que antes tinha uma proteção por operar em uma cidade onde, teoricamente, não tinha muita concorrência, porque era uma cidade pequena, não era alvo das grandes, agora têm de enfrentar o EAD, que é uma competição muito dura para esse pequeno e médio, porque, afinal de contas, o pequeno e médio não tem escala para isso. Então, acho que essa dinâmica toda faz com que, gradualmente, os proprietários venham para a mesa, para nós, com mais abertura para conversar conosco.

Por isso, nosso *pipeline*, o Virgílio toma conta disso, atualizando agora nossos padrões, acompanhando isso, o *pipeline* é muito ativo. A Estácio tem procurado escolher bem e partir para negociar realmente aqueles alvos que nos interessam muito. Então, tenho a impressão de que nos próximos ciclos veremos outras duas entradas em praças que nos interessam bastante. A estratégia pede ocupação

territorial, achamos muito importante estar presente fisicamente nas principais praças do Brasil, não apenas virtualmente. Então, a ideia é realmente entrar em todos os estados, é aumentar o leque de ofertas que a Estácio tem.

Eu disse que é ambíguo porque, por outro lado, muitos desses não têm uma dose de realismo com relação a seus próprios números, e, muitas vezes, eles ainda chegam aqui talvez um pouco impressionados com transações feitas ano passado e às vezes leva um tempo para conseguirmos colocar o pé no chão. Às vezes é possível e vamos até o final, e outras vezes não é possível. Quando olho para frente, imagino que isso vá melhorar, porque à medida que o tempo anda, e não vai mudar, a regulação está aí, a competição está aí, o ambiente macroeconômico está aí, a inadimplência existe, acho que à medida em que isso vai ficando mais nítido, a tendência é que haja mais racionalidade também nas medidas feitas por esse pessoal. Então, o *pipeline* é bom, é ativo, mas não é um passeio no parque, não.

Marcelo Franco:

Perfeito. Só uma segunda pergunta, a questão da venda de carteiras de mensalidades atrasadas, onde esse ganho é registrado no seu P&L, é receita financeira?

Virgílio Gibbon:

Oi, Marcelo. O ganho está na reversão da PDD, ou seja, a carteira está em torno de R\$8 milhões, até no nosso release tem uma tabela onde fazemos a conciliação, que mostra que o saldo da PDD está caindo naquele trimestre tem o efeito da venda da carteira.

Marcelo Franco:

Sim, mas isso no balanço. Mas o que transita no seu P&L, você falou que vendeu um décimo do valor, certo? Então, quer dizer, mais ou menos 0.9...

Virgílio Gibbon:

Marcelo, só para lembrar aqui, nós limpamos em nosso contas a receber todo aquele recebível que está aberto há mais de 360 dias, ou seja, está limpo hoje no balanço e todo esse recebível já transitou no resultado, já saiu na PDD, e aí quando temos a receita isso entra como uma recuperação de 10% só do valor de face daquele recebível.

Marcelo Franco:

Entendi. E essa recuperação fica onde, em Outros ou Outros Custos, ou na parte financeira? Queria entender a linha do P&L, mais ou menos.

Rogério Melzi:

Na PDD.

Marcelo Franco:

PDD. Obrigado.

Bruno Giardino, Santander:

Olá, bom dia a todos. Com relação à expectativa para o 2S, vocês tiveram uma geração de margem bastante forte agora no 1S. Então, colocando na mesma conta tudo que conversamos no *call* de hoje, o que vocês esperam para o 2S? Dá para esperarmos alguma coisa parecida, ou tem alguma despesa que deve aumentar agora no 2S? Sei que vocês não estão dando *guidance*, mas só uma expectativa em relação a se o 2S deve ficar parecido com o 1S. Obrigado.

Rogério Melzi:

Oi, Bruno. Bom, não estamos dando *guidance*, é verdade, mas não posso negar que o 1S é um belíssimo indicativo do 2S. A Estácio, cada vez mais, se torna uma empresa previsível em vários aspectos, o que é muito bom. Não há muito espaço para surpresas. Acho que o grande *question mark* é a base, mas como a captação vem vindo forte e eu não tenho nenhum motivo para pensar que a renovação não seja pelo menos em linha com o que esperamos, a receita ainda um pouco mais atrasada, por isso não demos nenhuma dica disso ainda.

Mas dado que isso é verdade, dado que conseguiremos ter uma base de alunos que outra vez deverá expandir, não tem por que acreditarmos em um ritmo, em ordem de grandeza, de expansão, muito diferente desse do 1S. Se houver qualquer surpresa, será surpresa para nós também. Não há nada que eu possa pensar hoje nem negativo e nem positivo. Embora, obviamente, é negócio, e pode ser que haja sempre uma dinâmica que, às vezes, sai um pouco do controle. Dentro do nosso conhecimento hoje, eu diria que é um bom indicativo do nosso ritmo.

Bruno Giardino:

Perfeito, obrigado. Só para fazer um *follow-up* rápido, no 1T vocês comentaram de algumas despesas “não-recorrentes” que poderiam, eventualmente, se repetir ao longo do ano. Isso ainda continua existindo?

Rogério Melzi:

Eu acho que houve um pouco no 2T, tanto é que ainda temos uma ou outra linha que apresentou um valor um pouco maior do que aquele que todo mundo imaginava, mas você vê que o próprio fato de ter expandido mais do que no 1T, em termos de pontos percentuais, acho que já demonstra que não se repetiram na mesma intensidade. Então, creio que pode acontecer um pouco mais ao longo do 2S, mas acho que o pesado mesmo já passou.

Bruno Giardino:

OK. Obrigado, Melzi.

Operador:

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

Rogério Melzi:

Muito obrigado, mais uma vez. Assim como dissemos nos últimos meses, nós aqui na Estácio estamos vivendo um grande momento em termos de fundamentos, de resultados, de perspectivas, sempre procurando melhorar nossa eficiência, mas ao mesmo tempo, eu diria cada vez mais mantendo esse olho no futuro, atrás de boas oportunidades, movidos pela confiança que temos em nosso presente.

Então, deixo aqui mais um agradecimento a vocês pela participação, e lembramos sempre que a área do nosso RI está à disposição para atendê-los quando necessário. Um abraço a todos e até a próxima teleconferência.

Operador:

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



**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T13
Estácio Participações (ESTC3.BZ)
09 de agosto de 2013**

MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição.”