

**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 2016.**

O áudio e os slides estão sendo transmitidos simultaneamente pela Internet no site de RI da companhia: [www.estacioparticipacoes.com.br/ri](http://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 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. Gilberto Castro, CEO**. Por favor, **Sr. Gilberto**, pode prosseguir.

**GILBERTO CASTRO:**

Muito obrigado. Bom dia a todos.

Bem vindos à teleconferência sobre nossos resultados do 2º trimestre de 2016.

Ao meu lado estão o Pedro Thompson, nosso CFO, e a nossa RI, Flávia Oliveira.

Lembro a todos, que ao final desta apresentação, vamos abrir para perguntas e respostas.

**Começando pelo slide número três**, que mostra a agenda da nossa apresentação. Vamos falar sobre seguintes pontos:

1. A Nova Administração
2. Destaques do Resultado
3. Desempenho Operacional
4. Desempenho Financeiro
5. Considerações Finais

**Passo agora para o slide cinco**, que mostra o organograma da nova Diretoria Executiva, que passou por algumas mudanças ao longo do último mês. Vou falar um pouquinho sobre estas mudanças.

O nosso novo Conselho de Administração, eleito em 28 de abril, assumiu a responsabilidade de conduzir uma empresa de capital pulverizado, listada no Novo Mercado, em uma época difícil para o País e para o setor e área a Estácio.

Nos últimos meses, o Conselho iniciou modificações na Diretoria Executiva para alinhar a estrutura administrativa com o atual ambiente e seus desafios.

Atualmente, a Diretoria Executiva conta com um Diretor Presidente e quatro Vice-Presidências.

Vou contar um pouco da minha trajetória e dos meus colegas até aqui. Por muitos anos trabalhei na Brahma, que veio a se tornar a AmBev. Em 2009 fui convidado a assumir a Diretoria Regional do Rio de Janeiro, a nossa maior operação na Estácio. Durante dois anos além de exercer a atividade de executivo também ministrei aulas para conhecer os nossos alunos e o que é a atividade de docente na Estácio. Em 2012 assumi a função de Diretor Executivo de Operações, onde tive a oportunidade de conhecer os nossos 93 campi. E agora me sinto honrado e muito orgulhoso de estar na Presidência da Estácio. Minha formação, sou Mestre em Engenharia de Produção pela Coppe/UFRJ.

O Sergio Leite, é nosso Diretor Executivo de Operações, sempre trabalhou na área de operações, trabalhou na AmBev, Coca Cola, Abbott Farmaceutica e finalmente, a seis anos, veio se juntar a Estácio. Atuou em diversas posições, Diretor de Nucleo no Rio quando também ministrou aulas, boa prática que manteve com todos os executivos que trouxe do mercado, foi Diretor de Infraestrutura, Diretor Regional do Sul, Diretor Regional do Rio de Janeiro e, agora, Diretor Executivo de Operações.

O Sandro Bonás, é o nosso Diretor Executivo de Mercado, ele atua no setor de educação a mais de 20 anos, vale destacar a sua atuação na Kroton Educacional, onde exerceu a função de Diretor Regional e, como Vice Presidente Comercial da Pearson Education. Ele é graduado em Publicidade e Propaganda e tem Pós graduado em Administração de Projetos, com certificado pelo PMI na Pennsylvania. Veio trabalhar conosco este ano.

Marcos Lemos, é o nosso Diretor Executivo de Ensino, PHD em Economia pela Universidade de Chicago, está na Estácio desde 2003, onde já atuou em diversas áreas, tendo sido Vice Reitor Acadêmico, Diretor de Operações Acadêmicas, Diretor da Central de Serviços Compartilhados e como responsável pela Operação do EAD.

**O Pedro Thompson, nosso Diretor Financeiro**, possui mais de 13 anos de experiência na área financeira. Foi Diretor de Investimentos e Finanças na PDG Realty, trabalhou no BTG como Diretor na área de Private Equity, foi CFO da varejista Leader, um dos principais investimentos do BTG, com o objetivo de implantar uma nova cultura financeira após a aquisição por parte do BTG. Possui extensão na Harvard Business School, no programa de Owner and President Management. Veio para Estácio este ano com um grande desafio como CFO.

Aproveito para passar a palavra para ele, que apresentará os nossos resultados em mais detalhes. Ao final da apresentação, eu retorno para fazer as minhas considerações finais.

**PEDRO THOMPSON:**

**Obrigado, Gilberto. Bom dia a todos.**

**Iniciando o slide 7,** Explicarei o processo que originou a rerepresentação de cifras contábeis, comparativas aos exercícios de 2014, 2015 e 1º trimestre de 2016.

Com o processo de aprimoramento e revisão dos controles, implantados por esta nova Administração, foram identificadas transações consideradas não compatíveis com os padrões e políticas da Companhia.

Em razão disto, a Companhia averiguou a existência de eventuais inconsistências em suas Demonstrações Financeiras históricas, e em seus processos operacionais. Como resultado, foram identificados, mensurados e refletidos em nossas demonstrações financeiras erros os quais afetaram tanto o resultado do 1º semestre de 2016, como os exercícios de 2015 e 2014.

Os ajustes representaram um efeito de R\$63,2 milhões no lucro líquido de 2014, R\$44,4 milhões em 2015 e 400 mil ao longo do 1º trimestre de 2016 - totalizando uma reclassificação total de R\$ 108,1 milhões.

**Passando para o slide número oito,** onde apresentamos os destaques dos nossos resultados, inicio comentando sobre os impactos das mudanças específicas deste trimestre.

Extendendo o trabalho realizado de implementação de políticas contábeis mais adequadas para a Companhia, tivemos revisões de políticas e estimativas que assim como as demonstradas anteriormente as quais impactarem exercícios anteriores, estas impactaram o trimestre corrente. Com isto, o total do lucro líquido foi impactado em R\$99,0 milhões de reais neste trimestre.

Aprofundando um qualitativo do resultado nesta tabela, podemos observar que nossa receita operacional líquida alcançou R\$835,3 milhões, evoluindo 7,2% em relação ao 2T15.

Comparando o mesmo período citado, o EBITDA, excluindo lançamentos pontuais, totalizou R\$149,4 milhões, 10,8% inferior ao 2T15. E a margem apresentou perda de 3,5 pontos percentuais, fechando em 17,9% se também ajustada por tais lançamentos.

O lucro líquido somou 79,1 milhões, 40,6% abaixo em comparação ao mesmo período do ano anterior. E a margem líquida excluindo lançamentos pontuais fechou em 9,5%, regredindo em 7,6 pontos percentuais.

No **Slide 9,** continuamos o detalhamento dos lançamentos pontuais deste trimestre. A Companhia constatou a presença de aproximadamente 6 mil alunos ativos, os quais não possuem o desempenho acadêmico necessário para a participação no programa FIES, e até então eram informados como aptos. Tal constatação foi a mais significativa do saldo total ajustado, gerando um impacto de R\$43 milhões em nosso resultado. As demais linhas são explicadas por uma melhor revisão da base de contingências da Companhia, (apenas a revisão da base total e histórica, sem nenhuma adição significativa no período em análise); revisão do inventário realizado neste último

trimestre acerca de ativos fixos e suprimentos identificando a necessidade de baixa, além de outras revisões de critérios e estimativas contábeis de menor valor.

No **Slide 11**, verificamos no primeiro gráfico, a base de alunos referente ao 2º trimestre de 2016.

Encerramos o 2T16 com um total de 544,3 mil alunos, 8,5% acima do registrado ao final do 2T15, dos quais 374,9 mil matriculados nos cursos presenciais e 151,3 mil nos cursos de ensino a distância. Além dos 12,9 mil alunos das adquiridas dos últimos 12 meses. Ressaltamos que para o período em análise, a Estácio possui um dos incrementos de base de alunos mais significativos do setor.

Conforme mencionei anteriormente, com base em nossa re-validação de políticas e processos internos, ao implantarmos novas diretrizes para tratamento de base de alunos, cancelamos 14,7 mil alunos da graduação presencial e 5,8 mil alunos da graduação EAD da base total deste trimestre.

No gráfico ao lado direito, observamos que a receita operacional líquida totalizou R\$835,3 milhões no 2T16, um crescimento de 7,2% em relação ao 2T15, apesar do crescimento de 8,5% da base de alunos de ensino superior. Tal variação da receita é explicada pelos seguintes fatores: redução de R\$14,8 milhões na receita bruta do Pronatec, em função da formatura das turmas e da falta de oferta de novas turmas por parte do Governo; aumento de 3,4 pontos percentuais no percentual de descontos e bolsas, principalmente devido à maior concessão de bolsas e isenções para calouros no processo de captação do 1º semestre de 2016; e pelo menor reajuste de preços realizado que explicarei em seguida.

Ainda no Slide 11, conseguimos verificar que o ticket médio presencial atingiu R\$650,8, um aumento de 2,0% em relação ao 2T15. O ticket da pós-graduação presencial, por sua vez, aumentou 13,7%, em função do reposicionamento de preços e produtos deste segmento, acompanhando também uma série de mudanças e melhorias nas esferas acadêmica e operacional implementadas desde o ano passado.

Excluindo-se a pós-graduação, o ticket da graduação cresceu apenas 1,8% no 2T16, devido a maior concessão de bolsas e isenções, principalmente na captação do 1º semestre de 2016, que utilizamos uma estratégia mais agressiva; e também devido ao não reajuste de preços para calouros de graduação: o reajuste médio para os alunos veteranos seguiu a inflação no 1º semestre de 2016, enquanto a base de calouros não sofreu reajustes neste ciclo. Os calouros representavam cerca de 30% da base total de alunos da Estácio.

Já o ticket médio EAD, fechou em R\$208,5, sofrendo uma redução de 0,8% em relação ao 2T15. O ticket da pós-graduação EAD, ao contrário do efeito que ocorreu no segmento presencial, apresentou uma redução de 4,3%, que, ao contrário do presencial, vem sofrendo reduções de preços para calouros. Excluindo-se a pós-graduação, o ticket da graduação EAD apresentou um crescimento de apenas 0,4% no 2T16, que também praticamos uma maior concessão de bolsas e isenções, assim como o não reajuste de preços tanto para veteranos quanto para calouros.

**Seguindo no Slide número 13**, sobre custos e despesas operacionais, o custo caixa dos serviços prestados representou 56,8% da receita operacional líquida no 2T16, em comparação aos 55,1% registrados no 2T15, uma queda de 1,7 p.p. na margem do trimestre, basicamente em função da linha de pessoal.

Desconsiderando o efeito de R\$18,1 milhões dos lançamentos pontuais contabilizados neste trimestre (explicados acima), o total de despesas representaria 54,6% da receita líquida, apresentando um ganho de 0,4 p.p., quando comparado aos 55,1% do mesmo período em 2015.

Na linha de pessoal, que é o despendio mais relevante da Companhia, a perda de margem deve-se a consolidação de adquiridas; o não repasse integral de acordos coletivos nas mensalidades; e o início de operação de novos campi.

**No Slide 14**, falamos sobre o nosso Prazo Médio de Recebimento.

O nosso PMR FIES totalizou 255 dias, impactado, como todos sabem, pelo novo calendário de repasse e recompra FIES vigente em 2015.

O PMR Ex-FIES ficou em 85 dias, uma redução de 3 dias em relação ao registrado no 2T15.

Entendemos que a capacidade de gerar caixa da Empresa está diretamente ligada a uma melhor gestão de nossos recebíveis.

Com o objetivo de adotar melhores práticas e prezando por uma melhor mensuração de nossos saldos, neste trimestre, baixamos R\$47,9 milhões, dos quais R\$43,7 milhões referentes a 2015 e R\$7,1 milhões referentes a exercícios anteriores a 2015, em função de baixa expectativa de realização desses recebíveis, conforme já comentei anteriormente.

Olhando para frente, estamos implementando sólidas políticas para campanhas de arrecadação e renegociação de títulos vencidos.

**O Slide 15** nos mostra a Capitalização e Caixa do trimestre e os investimentos que realizamos.

A posição de caixa e disponibilidades totalizou R\$387,9 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. Já o endividamento bancário, que totalizou R\$796,04 milhões, corresponde às nossas emissões de debêntures, às nossas linhas de financiamento junto ao IFC e a capitalização das nossas despesas de leasing.

Além disso, os compromissos a pagar referentes às aquisições realizadas (no montante de R\$92,8 milhões), somados ao saldo a pagar de tributos parcelados (R\$16,6 milhões), determinam o nosso endividamento bruto, que totalizou R\$905,4 milhões no encerramento do 2T16. Dessa forma, a nossa dívida líquida atingiu R\$517,5 milhões ao final deste 2º trimestre.

**No slide 16**, vemos o nosso Fluxo de Caixa.

O nosso Fluxo de Caixa Operacional totalizou R\$149,7 milhões neste trimestre, um desempenho muito superior ao apresentado no mesmo período do ano passado, principalmente, por causa do repasse de R\$540 milhões do FIES neste trimestre, em função da normalização do cronograma do calendário de repasses e da 1ª parcela dos saldos em atrasos do acordo da Portaria 23.

**Com isso, retorno a palavra ao Gilberto para as conclusões e considerações finais da nossa apresentação.**

**GILBERTO CASTRO:**

Obrigado, Pedro.

Quero aproveitar para falar um pouco sobre os nossos esforços para retenção dos nossos alunos. Temos duas frentes de atuação, uma liderada pelo time de Operações e outra pelo time de Ensino.

Na frente de Operações criamos a nossa sala do Compromisso Estácio, onde todo aluno que solicita o trancamento é entrevistado com o objetivo de não desistir do seu sonho. Temos scripts que variam com a situação do aluno, controle de performance dos entrevistadores e premiamos através da Copa Retenção, os melhores. De forma preventiva, desenvolvemos um sistema de apoio ao Coordenador, onde ele pode acompanhar o grau de engajamento dos alunos com indicadores de presença, desempenho acadêmico, utilização das ferramentas do modelo de ensino, boletos em aberto, entre outros. Com esta ferramenta podemos nos antecipar e contactar o aluno que começa a apresentar um comportamento que indique uma perda de motivação.

Na frente acadêmica desenvolvemos **simulados** que permitem aos docentes identificar as lacunas da turma e agir de forma corretiva, o **Prepara para a AV**: aulas de revisão tele transmitidas e chat tira-dúvidas para as disciplinas de calouros, oferecidas nas semanas que antecedem as provas, o **Nova Chance**: para os alunos dos dois primeiros períodos dos cursos de graduação que apresentam desempenho inferior a 4 na primeira avaliação de uma disciplina, é oferecido a oportunidade de um reforço acadêmico nos conteúdos daquela disciplina e, uma nova chance. O **Recuperação nas Férias**: programa de recuperação oferecido para 700 disciplinas dos cursos de graduação da Estácio.

Criamos um time multifuncional para identificar oportunidades de ganhos de produtividade do nosso custo docente, onde estamos implantando uma padronização das atividades fora de sala, identificamos disciplinas com ofertas anuais, maior oferta do EAD nos cursos presenciais, disciplinas comuns e entrada com um percurso alternativo que nos permite ganhos de produtividade. Todas essas iniciativas já estão sendo implantadas agora em 2016.2.

Na frente de redução de despesas, estamos internalizando o nosso escritório central, que vai para dentro de um campus, readequando o nosso time do corporativo, revendo os nossos contratos de serviços e de locação de imóveis, revisando a nossa estratégia de novos negócios e expansão e, colocando foco no core business, bem como, redefinimos a nossa política de patrocínio e esportes. Criamos uma Diretoria de arrecadação e estamos definindo novas diretrizes e processos. Regionalização das despesas de MKT e desenvolvimento de uma força de vendas para reduzir o custo de

captação de aluno. Tudo isso com objetivo de alavancar a nossa capacidade de gerar caixa e aumentar as nossas margens.

No trabalho de recuperação do ticket, estamos sendo mais criteriosos na consecção de bolsas e isenções, revisando os preços em praças onde a nossa marca possui um melhor reconhecimento, reajustando os veteranos de acordo com a evolução dos custos do setor e, cortando a bolsa dos alunos inadimplentes.

Acreditamos que essas ações alinhadas com o bom desempenho de qualidade dos nossos cursos, que pode ser percebido pelos indicadores do MEC, pela satisfação dos nossos alunos que vem crescendo ano após ano, pela evolução do clima, tanto docente como dos funcionários administrativos nos trará as condições para a entrega de bons resultados no segundo semestre.

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

**Rodrigo Gastim, BTG Pactual:**

Bom dia pessoal. Duas perguntas do meu lado. A primeira, falando desses ajustes pontuais que vocês passaram nesse trimestre, eu queria entender – falando especificamente de PDD – o quanto a nova administração acredita que a Estácio ainda esteja subprovisionada nesse momento. O que vocês esperam passar de ajuste em PDD nos trimestres para frente? Essa é a primeira pergunta.

A segunda, se vocês pudessem falar um pouco melhor sobre esse cancelamento de alunos. Eu queria entender um pouco melhor quais são os critérios que vocês utilizam internamente para fazer esse cancelamento. E também entender um pouco melhor se vocês acreditam que a limpeza feita nesse 2T foi completa, se nós não devemos ver isso nos próximos trimestres também. São essas duas perguntas. Obrigado.

**Pedro Thompson:**

Gastim, bom dia. Primeiramente, obrigado pela sua pergunta. Começando com a PDD, em relação à ela, de fato, essa é a nossa melhor estimativa hoje. Lembrando que esse provisionamento adicional de PDD não foi relacionado a uma mudança de política, e sim à baixa realização de potenciais acordos que tínhamos de alunos, que uma vez eram inadimplentes e renegociaram o fluxo com a empresa. Essa é a nossa melhor estimativa.

Estamos com processos, como eu mencionei no *call*, muito mais austeros e factíveis em relação à minha apuração de PDD e fora isso, o próprio Gilberto colocou que um dos nossos focos prioritários para esse 2S16 já é essa questão da arrecadação, criação de políticas, de controles, inclusive como uma diretoria específica para tal.

Em relação à novas baixas contábeis, não usuais, relacionadas à PDD, não teremos para o 2S. Essa é a nossa leitura. Em relação à PDD, especificamente, posso te garantir que hoje, até o final desse ano, teremos muito mais controle do que tínhamos até então.

A segunda pergunta em relação à cancelamento de alunos, esses cancelamentos de alunos, que foram pontuais, devido a nova política que implementamos para reconhecimento de receita, estamos muito mais austeros em relação à reconhecimento de receita. Primeiro, com base financeira, o aluno tem que ter alguma evidência financeira de que está estudando conosco; e segundo, com lastro acadêmico e documental também.

Isso é um processo novo e não teremos mais limpeza de base de alunos para frente, porque só registraremos alunos a título de receita se esses alunos se enquadrarem nas nossas novas políticas de registro para tal.

**Gilberto Teixeira:**

Rodrigo, obrigado pela pergunta. Como o Pedro colocou, na verdade, esses dois assuntos são nosso foco de mudança de processo, mudança de diretriz e políticas. Nós estamos trabalhando para que ocorra o que o Pedro está colocando, tanto no que diz respeito à PDD, quanto no que diz respeito a cancelamento de alunos.

**Rodrigo Gastim:**

Excelente, ficou muito claro. Só um ponto na PDD, para ver se eu entendi direito, vocês estão vendo aqui contabilmente que não deve ter nenhum efeito pontual grande, como aconteceu no 2T, mas inevitavelmente um ajuste gradual do nível de provisionamento da Estácio para os novos padrões que vocês acham mais coerentes nesse momento.

Nós devemos continuar vendo essa linha subindo, um aumento de provisionamento, mas sem efeitos pontuais como nós vimos.

**Gilberto Teixeira:**

A nossa expectativa é que a relação da PDD sobre a receita líquida melhore.

**Pedro Thompson:**

É uma situação gradativa, que por mais que estejamos mais austeros em relação à práticas e políticas contábeis e processos internos, por outro lado, não tenho dúvidas de que teremos no curtíssimo prazo melhora em relação à nossa coleta e nossa arrecadação. Então uma coisa leva à outra.

A nossa expectativa é exatamente essa, que ao longo dos próximos meses tenhamos uma correlação de PDD vis-à-vis receita líquida melhor.

**Rodrigo Gastim:**

Excelente, ficou muito claro. Obrigado.

**Bruno Giardino, Santander:**

Bom dia à todos. A primeira pergunta, a respeito ainda desses ajustes, eu queria entender só esses 6 mil alunos com performance inadequada no Fies. Eles fazem

parte dos 14,7 mil da base de campus que foi descontinuada, e também dos 22 mil alunos que deixaram a base Fies no semestre?

**Pedro Thompson:**

Bruno, bom dia. Primeiramente obrigado pela pergunta. Na verdade, esses alunos não foram cancelados, o levantamento que foi feito, dado todo esse *reassessment* que fizemos aqui do processo de políticas, encontramos alunos que não estavam compatíveis com o programa Fies. E essa incompatibilidade em sua totalidade se deu em função de uma questão de não aproveitamento acadêmico para tal.

Com base nisso, os alunos continuam cursando os cursos modulares deles junto a nós, porém eles não são mais beneficiados no Fies, e sim agora diretamente com a Estácio. Esses alunos não foram cancelados, mas por fim de uma política contábil mais austera, entendemos que todo o recebível desses alunos, primeiro, teremos tratativas com o FNDE para quitar esse saldo o quanto antes; e segundo, provisionamos 100% da perda da carteira de recebíveis desses alunos.

**Gilberto Teixeira:**

Isso vem de um trabalho nosso, o nosso pessoal de TI desenvolveu uma ferramenta que pesquisou nos nossos 93 campi a situação desses alunos, então foi na verdade, uma varrida que demos e chegamos nesses 1.000 alunos, e é nosso compromisso de tratar isso.

Ao contrário, esses alunos continuam estudando conosco, só temos que regularizar a situação deles junto ao FNDE.

**Bruno Giardino:**

Eles estão somente migrando da base Fies para a base não Fies, é isso?

**Pedro Thompson:**

Exatamente isso. E por motivos de políticas contábeis mais austeras, o recebível integral desses alunos está sendo provisionado, por mais que esses alunos continuem ativos e orgânicos na nossa base.

**Bruno Giardino:**

Perfeito. A segunda pergunta, o que vocês esperam que essa revisão nas políticas de desconto traga para captação agora do 2S, e também se vocês esperam algum impacto adicional negativo vindo da base do Rio de Janeiro por causa dos Jogos Olímpicos. Obrigado.

**Gilberto Teixeira:**

O nosso entendimento é o seguinte: nós entendemos que temos uma oportunidade que é um *gap* entre a percepção de qualidade da marca Estácio pelo Brasil, e o *ticket* que nós conseguimos operar no mercado. Grande parte disso, em nossa visão, vem

de uma agressividade excessiva na nossa política de concessão de bolsas e isenções, então nós estamos fazendo isso com mais inteligência, com mais controle e mais cuidado no sentido de preservar o *ticket* dos nossos entrantes, dos calouros.

De forma alguma perdendo foco na manutenção da nossa base de alunos, nós queremos que a nossa base de alunos continue a crescer de forma sustentável. Do outro lado, quando você pergunta com relação ao mercado do Rio de Janeiro, sim, nos preocupa muito o fato das Olimpíadas, dado que elas competem com o processo de captação aqui no Rio.

**Bruno Giardino:**

Está certo. Desculpe insistir nesse ponto, mas colocando tudo isso junto, nós, então, deveríamos esperar nada muito negativo em termos de captação para o 2S. Está certo?

**Gilberto Teixeira:**

Bruno, como nós estamos fazendo uma série de mudanças em nosso processo para garantir, como o Pedro colocou antes, uma qualidade nessa entrada dos alunos, para que evitemos de ter no futuro algum tipo de cancelamento de aluno, eu não fico confortável de dar nenhum *guidance* nesse momento, está bem?

**Pedro Thompson:**

E complementando o Gilberto, Bruno, o nosso foco primordial, assim como explanado no nosso *release* e até nesta conferência é a recuperação de *ticket*, dado que nós, historicamente, no modelo Estácio, a questão da base de captação de alunos nunca foi um nicho.

**Bruno Giardino:**

Está certo. Muito obrigado.

**Marcelo Santos, JPMorgan:**

Bom dia à todos. Em relação ao item de racionalização de custos e de despesas que vocês mencionam no *release*, eu queria saber quais vocês imaginam serem os primeiros *quick wins*, coisas que poderiam gerar resultado mais rapidamente. Se vocês puderem falar da questão do EAD, quantos por cento já há de EAD de uma forma global na Estácio? O quanto pode ser ganho aí?.

E a segunda pergunta seria mais em relação ao CAPEX. Já que vocês estão reduzindo os projetos de crescimento, quanto vocês esperam desembolsar neste ano? São essas duas perguntas.

**Gilberto Teixeira:**

Marcelo, obrigado pela pergunta. Começarei pela parte dos *quick wins*. O nosso grande foco nesse momento não poderia ser diferente, pensando em custo de despesa por custo docente. Nós montamos um grupo multifuncional com pessoas de

diversas áreas da empresa, pessoas com profundo conhecimento da empresa e do ensino, tanto da operação como da nossa central de serviços compartilhados, como aqui o que chamamos de *office*, que é o corporativo.

E aí saíram várias frentes: uma delas foi um trabalho de padronização nas atividades fora de sala, outra frente foi a utilização da tecnologia de aulas teletransmitidas, para atender também os nossos cursos presenciais nos primeiros períodos, o que dá um ganho de escala enorme para nós. A utilização de disciplinas anuais – o que que é isso, na verdade?

À medida que o curso vai maturando, você tem algumas disciplinas ao longo do currículo que têm uma base de alunos muito pequena. Nós ofertávamos esses cursos todos os semestres. Passamos a ofertar somente uma vez por ano. Outra oportunidade: revisitamos os nossos currículos, desenvolvemos e identificamos novas oportunidades de disciplinas comuns. Dentro das áreas de conhecimento e entre as áreas de conhecimento. Revisitamos alguns cursos nossos, nos quais vimos oportunidades de aumentar a oferta de disciplinas online.

As ofertas de disciplinas online, na verdade, são apenas um ponto dentro desse grande número de frentes que nós desenvolvemos. Para ser bastante sincero, é o conjunto todo que nos entregará um bom resultado agora no 2S.

**Pedro Thompson:**

Em relação ao CAPEX, Marcelo, o que esperamos é principalmente na questão de *M&As*. Se você olhar, historicamente, a Estácio ao longo dos últimos três anos, fizemos *M&As* anuais na base de 10 a 25 mil novos alunos por ano, e dado todas essas nossas iniciativas, as quais estão 100% focadas em gestão e trabalhando em cima do *pipeline* atual, muito provavelmente o grosso desses novos investimentos que seriam através de possíveis *M&As* por hora, não teremos.

Eu não posso aqui te precisar um *guidance* financeiro, até por questão de *compliance*, que temos de políticas internas, mas diria que será relevante essa questão de um menor CAPEX ao longo do 2S16.

**Gilberto Teixeira:**

Marcelo, outro ponto, aqui, pegando um gancho na questão do CAPEX, mas para aproveitar a oportunidade para conversarmos um pouco e vocês entenderem o que estamos fazendo aqui. Ou seja, não é tão relevante, talvez, em termos de número, mas mais em termos de estratégia, tínhamos uma série de iniciativas aqui de diversificação do negócio, o que sempre consome algum CAPEX, mas também consome muita energia, muito tempo e tira o nosso foco do *core business*, do nosso objetivo de estar trabalhando.

Tanto a recuperação do *ticket*, conseqüentemente, buscando uma recuperação de margem, como o nosso caixa, e também vem aí, na verdade, é um ganho marginal, alguns dos talentos que tínhamos trabalhando nessas frentes, trazemos para nos ajudar no nosso *core business*.

**Marcelo Santos:**

Só em relação à primeira pergunta, nessa questão do custo docente – não seria já possível verificar no 3T, na linha de custos, nós já conseguiríamos verificar algum impacto dessas iniciativas?

**Gilberto Teixeira:**

É esse o objetivo.

**Marcelo Santos:**

Obrigado.

**Maria Teresa Azevedo, UBS:**

Bom dia à todos. Vocês mencionaram na estratégia de recuperação de *ticket* um plano de aumentar preços em alguns cursos em algumas localidades onde a marca é mais forte. Eu queria saber se esses mercados já estão mapeados, se vocês já têm uma estratégia de curto prazo para aumento de preço. Se vocês veem espaço no atual momento macro para aumento de preços, ou se isso seria mais uma estratégia de médio e longo prazo.

E a minha segunda pergunta seria só um *update* sobre o híbrido, o flex. Eu queria entender um pouco se a base *ticket* desse produto em específico tem crescido acima da média do EAD. Obrigada.

**Gilberto Teixeira:**

Maria Teresa, obrigado pela pergunta. Diferente do custo docente no qual já temos um objeto mais de curto prazo, essa questão de reavaliar o preço na captação será mais percebida 1S17 porque, na verdade, quando começamos esse estudo, a captação de 2S16 já estava em andamento. Obviamente eu não vou falar quais são as praças, mas é um trabalho que estamos fazendo e entendendo a percepção de marca que nós temos.

Temos 93 campi no Brasil todo, então, em algumas regiões temos a percepção de marca, que entendemos que dá essa oportunidade para repensarmos o preço. Com relação às nossas modalidades, ou seja, não sei se entendi bem a pergunta, senão você, por favor, corrija-me depois. Temos uma modalidade aqui a qual chamamos de flex, que é uma modalidade em que reequilibramos a carga horária à distância com a carga horária presencial, garantindo que o aluno tenha uma aula junto ao aluno do presencial de uma sala, com um professor dando aula.

Enfim, ele tanto tem a experiência e a vivência do curso presencial quanto tem a experiência e a vivência do ensino à distância, e aí temos uma modalidade que cria uma oportunidade entre o ensino à distância e o presencial, tanto que no que diz respeito à demanda de carga horária como no que diz respeito à dimensão financeira, e ainda enriquece a experiência acadêmica do aluno, nos dois sentidos.

**Maria Teresa Azevedo:**

Sim, mas a minha pergunta é mais sobre crescimento – o flex tem crescido mais do que o EAD tradicional?

**Gilberto Teixeira:**

Sim. Até porque fizemos uma experiência na qual éramos bem conservadores na oferta do flex e, agora, a partir dessa captação do 2S16, nós decidimos aumentar a oferta do flex tanto em número de cursos, como praticamente todos os polos que temos dentro de um campus nosso, dado que eu tenho que garantir tanto a experiência à distância, como a experiência presencial.

**Maria Teresa Azevedo:**

Perfeito. Muito obrigada.

**Bruno Giardino, Santander:**

Obrigado pela oportunidade de perguntar mais uma vez. Na verdade, eu queria entender essa decisão de fazer os ajustes agora: partiu da Diretoria da companhia ou partiu do Conselho? E caso tenha partido da Diretoria, qual é o suporte que vocês têm do Conselho para fazer isso e como foi a reação deles? Obrigado.

**Pedro Thompson:**

Bruno, mais uma vez, obrigado pela sua pergunta. Essa decisão nasceu do Conselho de Administração, mas o Conselho de Administração que colocou toda essa nova Diretoria; então, foi algo que foi plantando pelo Conselho de Administração, dado que o novo Conselho que foi eleito em 28 de abril deste ano, e a partir disso, o novo Conselho montou um novo corpo executivo, e esse novo corpo executivo fez todos esse *reassessment* de política de procedimentos e que derivou, primeiramente, nesse primeiro resultado divulgado e assim espero, de maneira orgânica, para frente.

Foi totalmente alinhado, mas quem deu o Estácio inicial disso foi esse novo grupo de conselheiros nesse ano.

**Bruno Giardino:**

Entendido. Obrigado.

**Operadora:**

Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra o Sr. Gilberto Teixeira, para as considerações finais.

**Gilberto Teixeira:**

Gostaria de agradecer à todos pela participação no nosso *call* de resultados. Nossa área de relação com investidores está à disposição para atendê-los caso tenham mais alguma pergunta. As informações para contato estão disponíveis no nosso website.



**Transcrição da Teleconferência  
Resultados do 2T16 – Q&A  
Estácio Participações (ESTC3.BZ)  
12 de agosto de 2016**

Esperamos revê-los em nova teleconferência no próximo trimestre. Mais uma vez, obrigado e tenham um bom dia.

**Operadora:**

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

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela 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.”