

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Estácio Participações para discussão dos resultados referentes ao quarto trimestre e ano 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 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. 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 4º trimestre e ano de 2013. Ao meu lado está o nosso CFO, Virgílio Gibbon, que vai me ajudar com a apresentação, e também a 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.

Nas inúmeras palestras que fazemos pelo Brasil afora em nossas Unidades, com o intuito de disseminar a nossa Cultura Organizacional, sempre utilizamos a figura de uma Balança para demonstrar a nossa busca constante pelo Equilíbrio, característica tão importante nas empresas atentas à realidade do Séc. XXI. De modo geral, falamos que é preciso buscar equilíbrio entre: “Gestão” e “Qualidade Acadêmica”; “Resultados Financeiros” e “Resultados Não Financeiros”; e “Resultados de Curto Prazo” e “Resultados de Longo Prazo”.

Tal percepção vem da observação de grandes cases de sucesso empresarial no Brasil e fora do Brasil, e também da nossa crença de que as empresas precisam trabalhar os seus fundamentos de modo incessante, se quiserem aumentar as chances de sobrevivência no longo prazo. Por isso, sempre procuramos medir, monitorar, controlar, e depois divulgar, dados que vão além das informações financeiras da nossa empresa, pois acreditamos que esses nos ajudam a entender a nossa boa performance financeira e a criar uma cultura de resultados de longo prazo.

Passando para o slide número três, onde tratamos dos dois lados da balança. Quando analisamos os resultados operacionais e financeiros do ano de 2013, vemos que tivemos muito sucesso em promover esse equilíbrio.

Pelo lado dos resultados operacionais e financeiros, que o Virgílio vai detalhar melhor ao longo da apresentação, quero destacar o crescimento de 25,1% na receita líquida em 2013, que aliado a todas as nossas iniciativas de controle de custos proporcionou um expressivo aumento em nosso EBITDA de 52,6%. A margem atingiu a marca de 18,5%, um ganho de 3,3 pontos percentuais em relação ao ano anterior, o que demonstra a nossa trajetória de crescimento saudável e consistente. Esse desempenho levou a um crescimento de 123% em nosso lucro líquido, que encerrou o ano de 2013 totalizando R\$244,7 milhões, gerando um LPA de R\$0,83, 89% superior ao verificado em 2012. Vale ressaltar que mais uma vez entregamos resultados expressivos sem fazer movimentos de aquisição de grande porte e sem promover mudanças estruturais que alterem o nosso contexto. Ou seja, mais uma vez crescemos primariamente de modo orgânico, construindo em cima de uma base que já vem crescendo e eliminando ineficiências há alguns anos.

Pelo lado das conquistas não financeiras, obtivemos significativos resultados no último ciclo de avaliação do MEC, referente ao ano de 2012, divulgado no final de 2013, com foco nos cursos de Direito, Comunicação e Gestão, que constituem aproximadamente 53% da nossa base de alunos. Nossas notas evoluíram muito com relação a 2009, último ano onde esses programas foram avaliados, o que demonstrou que o nosso modelo acadêmico nos coloca na direção correta com relação aos ganhos esperados de qualidade.

Outra prova inequívoca da nossa evolução na qualidade acadêmica está nos processos de transformação de Faculdades em Centros Universitários, que ocorrem segundo os rígidos padrões de avaliação do MEC. Tivemos aprovados no CNE, a transformação em Centros Universitários, da Faculdade Estácio de Belo Horizonte e da FACITEC, em Brasília, faltando apenas a publicação das respectivas portarias em Diário Oficial.

Também recuperamos a autonomia dos Centros Universitários de São Paulo e Salvador, graças às boas notas que estas unidades tiveram no Enade e nos CPCs mencionados anteriormente.

Na Estácio, também buscamos Equilíbrio entre os indicadores Financeiros e Operacionais (Não Financeiros). Nesse contexto, acompanhamos de perto os níveis de satisfação de nossos alunos e colaboradores, medidos de forma sistêmica, regular e concreta. Tivemos uma importante melhora no índice de satisfação dos alunos, que saiu de 58% em 2008 (quando começamos a medir estes indicadores) para 68% em 2013, de acordo com a pesquisa realizada pela Copernicus e pela Ipsos Pesquisa de Mercado. Ao mesmo tempo, o nível de satisfação dos nossos colaboradores que saiu de 56% em 2008 para 68% em 2013, de acordo com a pesquisa de clima organizacional realizada pelo Hay Group.

Também trabalhamos Pesquisa Aplicada, agora com a criação de uma agência para o desenvolvimento de atividades científicas na Estácio, e seguimos forte com as nossas atuações na linha da Responsabilidade Social, com destaque nesse último trimestre

para a nossa aproximação com o “Solar Meninos da Luz”, responsável por quase 500 crianças e adolescentes carentes na cidade do Rio de Janeiro.

Por fim, quando pensamos no equilíbrio entre os “Resultados de Curto Prazo” e os “Resultados de Longo Prazo”, sabemos que os excelentes resultados que colhemos atualmente na Estácio são fruto de sementes que plantamos há alguns anos, de modo que se quisermos dar sequência a esse crescimento sustentável pelos anos que virão, precisamos continuar plantando novas sementes. Dessa forma, seguimos com nossos projetos de expansão, entrando em novas praças organicamente ou por aquisições estratégicas. Lançamos três novas unidades (*greenfields*): duas no Rio de Janeiro, em Angra dos Reis e Teresópolis, e o nosso terceiro campus em Fortaleza. Via aquisições, chegamos a Brasília, com a aquisição da FACITEC, e ampliamos nossas operações em Santa Catarina, com a compra da ASSESC. Em 2013, também anunciamos a maior aquisição da nossa história: a UniSEB, um excelente ativo localizado em Ribeirão Preto, no interior do estado de São Paulo, com uma representativa rede de polos EAD em todo Brasil.

Na área de Novos Negócios, começamos a ter os primeiros resultados da nossa Diretoria de Educação Continuada, criada no final de 2012. A Pós Graduação superou a marca de 20 mil alunos, impulsionada pelo início da nossa parceria com Grupo Phorte. A área de Cursos Livres bateu a marca de um milhão de acessos, com o portal “Você Aprende Mais”, e continua crescendo.

Indo agora para o slide número quatro. Seguimos com as recomendações do nosso Planejamento Estratégico, que dividimos com o mercado no início de 2013. Temos agora uma área estruturada de Inovação, acabamos de inaugurar a nossa Universidade Corporativa, começamos a construir o nosso projeto de Branding (focado na marca “Estácio”), reforçamos nosso posicionamento Institucional, começamos a discutir o modelo de ensino do futuro, aprofundamos a cultura de EVA® dentro da Companhia, investimos em nosso projeto de relacionamento com egressos e reforçamos a área de Pesquisa Aplicada. Em paralelo, pensando em melhorar ainda mais os níveis de satisfação dos alunos, implantamos com sucesso um Sistema de Qualidade (Controle de Reclamação de Alunos e Ouvidoria Central) abrangente, que nos permite monitorar as reclamações de nossos alunos e atacar os problemas ainda nas suas origens.

Em resumo, pudemos ver neste ano, o resultado do nosso trabalho em diversas dimensões, ao mesmo tempo em que atingimos o “Equilíbrio” mencionado na introdução dessa mensagem e preparamos o terreno para o atingimento da nossa Visão 2020 gerando os melhores retornos para alunos, colaboradores, e investidores, de todo o nosso segmento.

Agora, passo a palavra para o Virgílio, que vai dar mais detalhes sobre os nossos resultados deste trimestre e do ano de 2013.

Virgílio Gibbon:

Obrigado, Melzi. Bom dia a todos.

Para iniciar, gostaria de chamar a atenção para o slide número cinco, onde falamos sobre o nosso desempenho operacional.

No primeiro gráfico, mostramos os números de base de alunos para o final de 2013. Fechamos o ano com 315,7 mil alunos, 16,3% acima do registrado no encerramento de 2012. No conceito *same-shops*, esse crescimento foi de 14,6%. Devemos lembrar que consolidamos a aquisição da ASSESC, em Florianópolis (SC), na nossa base de alunos, adicionando cerca de 900 alunos em nossa base.

Nossa base de alunos presencial atingiu 250,5 mil alunos no fim de dezembro aos quais somamos os 4,5 mil alunos adquiridos nos últimos 12 meses. No conceito *same-shops*, o crescimento do segmento presencial foi de 12,5%, incluindo a pós-graduação, e reforçando a tendência de crescimento orgânico sustentável da base de alunos após sete ciclos recordes consecutivos da captação.

Devemos destacar alguns pontos importantes sobre a base de graduação presencial e a evasão apresentada, que pode ser explicada pelos seguintes fatores:

- (i) uma base bem mais jovem no 4T13 após sete ciclos seguidos de captação recorde, de modo que a base do 4T13 tinha 62,3% dos alunos nos três primeiros períodos, frente 57,5% no 4T12;
- (ii) evasão de alunos FIES, que não conseguiram aditar seus contratos de financiamento, principalmente por desempenho acadêmico insatisfatório, para um total de cerca de 3 mil alunos;
- (iii) limpeza de base *one-time* no montante de 3 mil alunos que não tinham efetivado o trancamento de matrícula e/ou não apresentavam aproveitamento acadêmico. Vale destacar que esse procedimento foi alterado nesse trimestre, em virtude das nossas observações nos períodos anteriores com relação ao comportamento dessa massa de alunos, que acabavam não retornando para as salas de aula apesar da nossa espera prolongada. Acreditamos que essa mudança, embora tenha impactos negativos na receita do 4T13, trará efeitos positivos nas taxas de renovação para 2014.1 e nos ajudará a reduzir gradualmente o nosso contencioso cível relacionado às cobranças indevidas.

Já a base de alunos EAD cresceu 24,1% sobre o mesmo período do ano anterior para um total de 60,7 mil alunos. No gráfico ao lado, vemos que a receita operacional líquida aumentou 20,5% neste trimestre em relação ao mesmo período do ano anterior, para um total de R\$436,0 milhões, em função do crescimento da base de alunos e da variação positiva no valor do ticket médio.

Em relação à receita apresentada no 4T13, devemos destacar dois pontos:

- (i) Maior evasão na base de alunos: O aumento na evasão em função de alunos FIES e pelo aumento da base de alunos nos primeiros três períodos, devido aos últimos ciclos de captação recorde.
- (ii) Limpeza de base: A receita operacional líquida da Estácio foi impactada em cerca de R\$12 milhões por uma limpeza na base de alunos, feita de forma conservadora, de acordo com explicação anterior. Destes R\$12 milhões, cerca de R\$9 milhões referiam-se à receita bruta de alunos presenciais e R\$3 milhões à de alunos EAD.

- (iii) Provisionamento FGEDUC: A partir do 4T12, mudamos a metodologia de provisionamento para os alunos FIES financiados pelo Fundo de Garantia de Operações de Crédito Educativo (FGEDUC). Sobre a receita destes alunos deve ser feita uma contribuição para a constituição do Fundo. O número de alunos FIES FGEDUC cresceu consideravelmente no final do segundo semestre de 2013 e passou a representar 81% da base de alunos FIES. Esta diferença aumentou o nível de deduções da receita referentes ao FGEDUC para R\$10,9 milhões, um aumento de R\$6,9 milhões ou 172,5% em relação ao 4T12.

Excluindo os efeitos pontuais da limpeza de base e do provisionamento FGEDUC, a receita líquida do 4T13 teria sido aproximadamente R\$19 milhões maior, totalizando R\$455 milhões, um crescimento de cerca de 25% em relação ao 4T12.

No 4T13, o ticket médio presencial cresceu 5,9%, em linha com a inflação de 2013. Já no acumulado do ano, o aumento médio do ticket foi de 5,0% em relação a 2012, ligeiramente abaixo da inflação, principalmente em função do impacto da dedução da receita vinda do FGEDUC. Se excluirmos as deduções do FGEDUC do cálculo tanto em 2012 quanto em 2013, o aumento do ticket médio teria sido de 6,4% na comparação ano contra ano, acima da inflação do período. Além disso, é bom lembrar também que o efeito dos cancelamentos já mencionados também provocou um efeito negativo one-off no crescimento do ticket médio.

O ticket médio EAD apresentou variação negativa, de 6,6% no 4T13, em função dos cancelamentos de boletos, no montante de R\$3 milhões, referentes a alunos sem aproveitamento acadêmico comprovado. Esses cancelamentos acabaram afetando pontualmente o ticket. Na média do ano, a variação acumulada do ticket foi positiva em 4,1%, pontualmente abaixo da inflação, em função desse efeito no 4T13, assim como do lançamento do “EAD Mais” (opção que dilui a matriz curricular do curso e, conseqüentemente, o valor ao longo de mais dois semestres), que também impactou a variação trimestral.

Passando agora para o slide número seis, vemos a análise vertical dos nossos Custos e Despesas Operacionais.

No 4T13, o custo caixa apresentou melhora de 2,5 p.p. de margem em relação ao verificado no 4T12, como resultado dos ganhos:

- (i) de 1,2 p.p. na linha de “Pessoal”, pelas mesmas razões dos ganhos obtidos nos trimestres anteriores; e
- (ii) de 0,8 p.p. em “Serviços de Terceiros”, evidenciando a diluição nessa rubrica e a melhor gestão de contratos com terceiros que vimos ao longo do ano.

Em 2013, o custo caixa foi mais uma vez uma fonte importante de ganho de eficiência, representando uma melhora de 3,2 p.p., em função dos ganhos:

- (i) de 1,3 p.p. na linha de “Pessoal”, mostrando mais um ano de melhora contínua com a gestão cada vez mais eficiente do custo docente, com

aumento da ocupação média, além da penetração do modelo de ensino na base de alunos;

- (ii) de 0,8 p.p. na linha de “INSS”, refletindo os ganhos que verificamos nos trimestres anteriores;
- (iii) de 0,5 p.p. em “Aluguéis”, demonstrando a melhor gestão de contratos e os ganhos de escala com o crescimento da base de alunos; e
- (iv) de 0,7 p.p. em “Serviços de Terceiros”, confirmando os ganhos de escala que vimos obtendo nessa linha.

A linha de despesas comerciais no 4T13 apresentou um ganho de 0,4 p.p. Observamos, pontualmente, uma piora de 0,5 p.p. na PDD, sendo que essa deterioração foi mais do que compensada pelo ganho de 0,9 p.p. na linha de “Publicidade”. Vale ressaltar que no 4T12 tivemos o ajuste da contabilização do FIES FGEDUC, que passou a ser considerado como um redutor da receita beneficiando pontualmente a PDD em cerca de R\$4 milhões no final do ano passado.

Lembramos que os contratos de FIES formalizados a partir de fevereiro deste ano, terão o risco não coberto contabilizado da mesma forma que o FIES FGEDUC inclusive para os novos contratos com fiador (nas proporções entre governo e mantenedoras já conhecidas) onde faremos também a contribuição de 5,63%. Destacamos também que, a partir de julho de 2013, passamos a receber do FNDE o relatório analítico contendo a distribuição real entre alunos FIES com fiador e com FGEDUC. A partir das diferenças entre nossas estimativas e o relatório analítico, passamos a fazer o ajuste retroativo, uma vez que o percentual de alunos FIES com FGEDUC provou-se superior ao anteriormente estimado, o que pode ser verificado pelo aumento na linha de deduções da receita bruta relativas ao FGEDUC a partir do 3T13. Ao final de 2013, a distribuição de alunos FIES era de 81% com FGEDUC e 19% com fiador.

Em 2013, as despesas comerciais representaram 10,6% da receita líquida, proporcionando um ganho de margem de 0,8 p.p., basicamente em função de uma melhora de 0,7 p.p. na relação da PDD com a receita líquida, evidenciando a melhora da PDD orgânica em 2013 como um todo e também o aumento da penetração do FIES em nossa base de alunos

No 4T13, as despesas gerais e administrativas representaram 15,2% da receita líquida, uma piora de 1,3 p.p. A melhora de 0,4 p.p. que obtivemos na rubrica de Pessoal foi mais do que superada pelas perdas de:

- (i) 1,3 p.p. em “Outras receitas (despesas) operacionais”, que não se beneficiou de um ganho *one-time* obtido no 4T12, referente à venda de imóveis, no montante de R\$4,0 milhões (esse efeito representou uma perda de margem de 1,1 p.p. no 4T13 e de 0,3 p.p. no ano); e
- (ii) 0,4 p.p. em “Outras”, impactada nesse trimestre por uma variação negativa de R\$3,3 milhões em acordos e condenações cíveis, como consequência da estratégia adotada este ano para diminuir o contingente cível ao mesmo tempo em que buscamos reduzir as entradas de novas ações.

É importante citar que ganhamos eficiência na linha de Pessoal apesar de termos feito, no 4T13, uma provisão para bônus R\$3,3 milhões superior à feita no 4T12, refletindo o resultado o resultado positivo de 2013.

Já no ano, as despesas gerais e administrativas representaram 13,8% da receita líquida, apresentando piora de 0,7 p.p., especialmente em função dos seguintes impactos na margem:

- (i) 0,3 p.p. na linha de provisão para contingências, que se beneficiou de reversões como comentamos no 3T13;
- (ii) 0,4 p.p. em “Outras receitas (despesas) operacionais”; e
- (iii) 0,3 p.p. em “Outras”, impactada pela variação negativa em acordos e condenações cíveis, como vimos nos últimos trimestres.

Devemos lembrar também que, como mencionamos desde o 2T13, a linha de “Pessoal” foi impactada pelo aumento de *headcount*, da ordem de R\$4 milhões, relacionado a investimentos em novas áreas que ainda gerarão receitas relevantes para a Companhia, tais como a Diretoria de Educação Continuada.

Agora no slide sete, vemos o crescimento do nosso EBITDA no trimestre e no ano de 2013. Em 2013, nosso EBITDA alcançou R\$320,3 milhões, um aumento expressivo de 52,6%, coroando um ano de excelentes resultados, para uma margem EBITDA de 18,5%, 3,3 p.p. acima do registrado em 2012. Tal resultado é reflexo inequívoco tanto de nossa capacidade de atração de alunos quanto dos nossos esforços na gestão e no controle de custos e despesas, cada vez mais eficientes. Temos que destacar o ritmo gradual e constante com que temos conseguido crescer o nosso EBITDA e melhorar a nossa margem ao longo dos últimos três anos, de modo consistente e sem sobressaltos.

Já no 4T13, o EBITDA totalizou R\$65,8 milhões, um aumento de 36,2% em relação ao mesmo trimestre do ano passado, resultando em uma margem EBITDA de 15,1%, um ganho de 1,7 p.p. A queda no ritmo de expansão de margem nesse trimestre, em comparação com os trimestres anteriores deste ano é explicada por:

- (i) a venda de ativos no montante de R\$4 milhões ocorrida no 4T12 (perda de 1,1 p.p.);
- (ii) a maior provisão para bônus, em função do resultado superior e do atingimento das metas internas (perda de 0,7 p.p.);

Excluindo o efeito desses dois eventos, o ritmo de expansão de margem no 4T13 ficaria em 3,5 p.p. Em 2013, nosso ganho de margem foi de 3,3 pontos percentuais, dentro da nossa expectativa de expansão para o ano.

Passando agora para o slide número oito, apresentamos o nosso Contas a Receber. O nosso PMR ficou em 70 dias no 4º trimestre de 2013, 7 dias abaixo do registrado no 3º trimestre de 2013 e 3 dias abaixo do 4T12. Excluindo a Receita e Recebíveis FIES do cálculo, nosso PMR Ex-FIES ficou em 81 dias, um dia acima do 3T13 e quatro dias abaixo do 2T13.

Como podem ver no slide nove, nossa rubrica de contas a receber FIES apresentou redução de R\$21,3 milhões em relação ao trimestre anterior, evidenciando a normalização do processo de repasse de certificados, após o período de maior volume de aditamentos de contratos FIES no 3T13, que se concentram nos primeiros meses do semestre letivo. No 4T13, foram R\$180,9 milhões em repasses do FIES, um aumento de R\$45,6 milhões em relação ao 3T13.

Já o contas a compensar mostrou aumento de R\$44,0 milhões no 4T13, em função de um atraso pontual no leilão de recompra de dezembro por parte do FNDE, o qual só foi realizado em janeiro, de modo que o fluxo de caixa trimestral foi impactado por esse aumento. Vale ressaltar que o fluxo de caixa foi normalizado com a realização do leilão de recompra na primeira semana de janeiro. Nesse contexto, observamos um aumento no PMR FIES no 4T13 em comparação com o 3T13, em função desse atraso pontual. Caso o leilão de recompra tivesse ocorrido normalmente, o PMR FIES teria caído para 48 dias, atingindo o menor patamar desde o início do programa e refletindo a grande melhoria no processo de aditamento de contratos FIES.

O slide número dez mostra no nosso fluxo de caixa trimestral. Tivemos uma variação negativa de R\$54,9 milhões no capital de giro, basicamente em função do atraso no leilão de recompra que comentei no slide anterior, que acabou impactando nosso capital de giro em R\$44,0 milhões, ao passo que nosso CAPEX (ex-aquisições) ficou em R\$56,0 milhões. Tais variações negativas superaram nosso EBITDA de R\$65,8 milhões no trimestre, gerando um fluxo de caixa operacional normalizado negativo em R\$1,1 milhão.

Já no slide onze, podemos ver o fluxo de caixa de 2013. No ano, o fluxo de caixa operacional foi positivo em R\$78,5 milhões. Não fosse o atraso no leilão de recompra do FIES em dezembro, nosso fluxo de caixa operacional normalizado do ano teria sido positivo em R\$122,5 milhões, R\$33,3 milhões acima do registrado em 2012, representando uma clara evolução e a nossa capacidade crescente de geração de caixa.

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

Rogério Melzi:

Obrigado, Virgílio.

No slide número doze, vou comentar um pouco sobre as nossas perspectivas para 2014. Neste ano de 2013, pudemos ver o resultado do nosso trabalho em diversas dimensões, ao mesmo tempo em que atingimos o “Equilíbrio” ilustrado pela balança no início desta apresentação e preparamos a base para a busca da nossa Visão 2020. Um dos “efeitos colaterais” de um ano tão forte é que há quase um feito inercial para o ano seguinte, no caso 2014, pois há um efeito “carry-over” positivo para diversas das variáveis que vão compor o nosso resultado.

Uma dessas variáveis, certamente, é a base de alunos. Quando olhamos para 2014, nosso primeiro ciclo de captação, ainda não concluído, indica que manteremos o bom ritmo de crescimento, de modo que nos encaminhamos para mais um ciclo de captação recorde na Estácio, o oitavo em um cenário de crescimento primariamente

orgânico. Esperamos um crescimento de aproximadamente 18% tanto na captação da graduação presencial quanto na captação da graduação EAD. Nesse contexto, nossa base de alunos de graduação presencial deverá crescer entre 12% e 15% no primeiro trimestre enquanto que a base de graduação EAD deverá crescer entre 20% a 25%, para um crescimento total da base *same-shops* em torno de 15%. Isso certamente vai nos possibilitar uma expansão dos resultados tanto em termos absolutos como também nas nossas margens. É muito importante destacar que todo esse crescimento vem em um cenário sem aquisições relevantes nos últimos anos, e em cima de uma base que vem crescendo há muitos semestres e que já teve suas maiores ineficiências atacadas, para não mencionar o fato de que no caso do EAD nosso número de pólos permanece o mesmo desde o início dessa operação. Em outras palavras, trata-se de crescimento orgânico baseado em gestão, o que melhora sensivelmente os nossos retornos ao longo dos anos.

Em paralelo ao crescimento orgânico, começamos o ano com uma ótima notícia sobre a vitória nos editais de Transferência Assistida da Universidade Gama Filho e da UniverCidade, que foram descredenciadas pelo Ministério da Educação. Receberemos os alunos de Medicina da Universidade Gama Filho e, em consórcio com a Universidade Veiga de Almeida e o SENAC, os dois editais referentes aos outros cursos da própria Gama Filho e da UniverCidade. Segundo os editais, aproximadamente dez mil alunos dessas instituições podem vir a se transferir para a Estácio. Além de abrir novas fronteiras para o crescimento, acreditamos que desempenhar esse papel vai nos permitir estender a mão a milhares de alunos que estavam com o futuro incerto, totalmente de acordo com os nossos princípios e iniciativas de Responsabilidade Social.

Em 2014, também começamos a explorar uma nova linha de negócios para a Estácio, a de cursos técnicos, por meio do Pronatec. E essa decisão já trouxe os primeiros bons frutos com o resultado do edital de vagas para o primeiro semestre de 2014, conduzido pelo MEC, que indicou 100% de aprovação para as vagas que nós solicitamos, aproximadamente 24 mil. Quando tomamos a decisão de participar do Pronatec, constituímos um excelente time para conduzir o programa com o mesmo padrão que estamos acostumados no Ensino Superior regular, de modo que nos sentimos prontos para executar com sucesso a entrega desses cursos no Rio de Janeiro, em localidades onde temos demanda, capilaridade e capacidade ociosa para receber esses novos alunos.

A área de Soluções Corporativas, após firmar o primeiro contrato com o Grupo Contax, conta com contratos promissores no pipeline. A Academia do Concurso, revigorada e pronta para lançar seus cursos na modalidade a distância em 2014, tem tudo para começar a alavancar seus resultados após um período de intensa reestruturação.

Na frente de expansão, aguardamos a autorização do CADE para concluir a operação de aquisição da UniSEB, mas estamos muito entusiasmados com todas as perspectivas para a expansão do nosso segmento de ensino a distância e para a integração de todo o valor operacional e acadêmico que a UniSEB pode oferecer. É importante lembrar, também, que protocolamos pedidos no MEC para abrir novas unidades e temos perspectivas de receber autorização para operar 11 novos campi.

Enquanto isso, incluímos nas metas dos nossos Diretores Executivos diversos projetos ligados ao planejamento estratégico da empresa, e portanto de natureza de longo prazo, entre os quais destacamos:

- “Projeto *Branding*”: construção da marca Estácio e dos seus atributos através da melhoria constante das relações com nossos *stakeholders*;
- “Projeto Hospitalidade”: criação de uma cultura de atendimento bastante superior à que praticamos atualmente na Estácio;
- “EVA® no Sistema de Gestão”: medição do desempenho de nossas unidades pelo retorno sobre o capital investido;
- “Projeto *Alumni*”: ampliação do relacionamento com os alunos formados pela Estácio, criando um importante banco de informações e novas oportunidades de serviços em nosso portfólio.

Aqui seguimos colhendo os frutos que plantamos há alguns anos, mas em paralelo também seguimos plantando novos frutos para os anos que virão, de olho nos objetivos de longo prazo da Estácio.

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

Ruben Couto, Brasil Plural:

Bom dia a todos. Obrigado pela pergunta. Só para esclarecer essa questão da limpeza de base, primeiro em relação a esses 3.000 alunos do FIES que não aditaram. Eu queria entender se esses alunos estavam na base ainda no 3T, ou seja, você teve reconhecimento de receita desses alunos 3T e só agora você está considerando que esse aditamento não vai ocorrer?

E em relação àqueles R\$12 milhões de impacto na receita que vocês consideram com base nesses 3.000 alunos que, pelo que eu entendi, parece que não inclui o FIES. Eu queria entender se os R\$12 milhões de impacto na receita incluem esses 3.000 alunos no FIES e os 3.000 alunos da limpeza de base de fato. Vocês podem dar um pouco mais de cor sobre isso, por favor? Obrigado.

Virgílio Gibbon:

Obrigado pela pergunta. Inclui sim. Esses 3.000 alunos do FIES eram alunos que não aditaram. Eles renovaram conosco o contrato acadêmico no 3T13. Tiveram reconhecimento mensalidade contra eles emitidas em julho, agosto e setembro, teve receita reconhecida. Eles não tiveram aproveitamento acadêmico adequado, não fizeram as avaliações, a AV1 que é no final de setembro, início de outubro.

A decisão que nós tomamos foi de limpar a base desses alunos e cancelar essa receita reconhecida, porque além de ele não ter tido aproveitamento, ele também perdeu a oportunidade de aditar o seu contrato do FIES. Esses 3.000 alunos, por três meses, fazem parte dos R\$12 milhões de cancelamento da receita.

Ruben Couto:

Em relação aos outros 3.000 que são de fato toda essa limpeza que vocês comentaram, ex esses alunos do FIES, eu não sei há quanto tempo eles estavam na base, então eu queria entender o que vocês esperam em relação aos recebíveis. Vocês fizeram algum tipo de *write-off* ou vocês esperam correr atrás desse acumulado desses dos 3.000 alunos da limpeza de base?

Virgílio Gibbon:

Essa foi uma limpeza que nós cancelamos a receita, cancelamos o recebível desse aluno, mas ele não teve aproveitamento. A grande razão disso, acho que é importante ressaltar, em 2012 nós tomamos uma surra muito forte da inadimplência. Nós tivemos um surto de inadimplência em 2012.

Nós levantamos a barra de cobranças, foi muito duro com os alunos. Nós chegamos a falar do volume de negatização que nós vínhamos fazendo, e uma das consequências diretas disso e que nós vamos continuar fazendo sim, esse regime um pouco mais rígido de cobrança, é o aumento de cobranças indevidas das contingências cíveis que nós recebemos ao longo de 2013, em todos os trimestres, vocês viram isso nas nossas linhas reportadas em despesas gerais e administrativas.

Dada a interpretação dessas cobranças indevidas de que esses alunos tinham contrato acadêmico conosco, tinham matrícula, estavam muitas vezes até em sala de aula conosco assistindo aula, mas não tiveram aproveitamento acadêmico, principalmente em termos de realização de prova na AV1 e na AV2, ou seja, são as provas de outubro, novembro e até início de dezembro.

A nossa decisão no final de dezembro era que apesar desse aluno ter assistido aulas conosco, ter baixa presença, mas não ter feito essas avaliações, foi de cancelar esses alunos retroativamente até julho, ou seja, do início do semestre.

Teve sim um cancelamento nesse valor desses 3.000 alunos, tanto no presencial quanto no EAD, estamos falando em uma base média de seis mensalidades e cancelando isso teve esse efeito *one off* do cancelamento no 2S, especificamente no 4T13.

Ruben Couto:

Entendi, está claro. E se eu posso fazer um *follow-up*, agora mudando um pouco de assunto, em relação à sua expectativa de crescimento de 18% do vestibular. Só para ficar claro: é estritamente orgânico ou inclui de alguma forma os alunos esperados da transferência assistida? Obrigado.

Rogério Melzi:

Não inclui não, isso aqui é estritamente orgânico, já que no ano passado foram pouquíssimas aquisições do lado presencial, do lado EAD não há aquisição, então é meramente orgânico. O processo da PTA – Programa de Transferência Assistida, ele segue, não está nessa conta, até porque não acabou. Ele vai se estender um pouco,

porque começou um pouco mais tarde, tem todo um esquema de reposição de aulas para poder fechar dentro do semestre.

Para vocês terem uma ideia, até agora tem aproximadamente 4.000 alunos que vieram, sem contar os da Medicina. Os da Medicina estão fazendo um processo paralelo de transferência. Nesse processo eu imagino que ainda venham mais alguns alunos. Na Medicina devem vir por volta de 1.500 e 1.600, talvez 1.700 alunos.

Só que ele também não acaba, ele vai cessar agora por conta do limite acadêmico e os alunos que não vieram, mas quiserem vir, podem vir no 2S também, então pode ser que haja ainda um rescaldo lá para frente, mas de qualquer modo os 18% não incluem.

Ruben Couto:

Entendi, muito bom. Então em termos de resultado com motivos comerciais, a incorporação de fato dos alunos vai ser mais próxima do 2T, 3T eventualmente, não tanto agora no 1T.

Virgílio Gibbon:

Nós vamos enxergar um pouco no 1T, porque tem algum faturamento que pode ocorrer no 1T, mas em regime mesmo no 2T.

Ruben Couto:

Está ótimo, muito bom. Obrigado.

Luciano Campos, HSBC:

Bom dia. Minha primeira pergunta é sobre essa limpeza de base. Só para entender uma coisa que foi comentada, não sei se eu entendi corretamente, vocês tiveram ao longo de 2012 uma experiência de ter aluno que estava em sala de aula, estava com contrato com vocês, mas vocês não puderam efetivar a cobrança porque eles não fizeram prova. Eu só queria entender um pouco melhor esse processo especificamente da experiência que vocês estão tendo, daquilo que vocês podem chamar de receita mesmo. Parece que terá havido uma mudança de conhecimento disso ao longo do tempo.

E se vocês pudessem falar sobre quanto tempo demorou para gerar esse estoque de 3.000 alunos que vocês tiveram que mudar esse procedimento agora. Essa é minha primeira pergunta. Obrigado.

Virgílio Gibbon:

Oi, Luciano. Esse estoque é acumulado agora do segundo semestre. A razão disso, fazendo um retrospecto e fazendo uma análise detalhada de todos os processos cíveis que nós estávamos sofrendo ao longo do ano, nós vimos que a decisão legal do juiz na hora que o aluno não tem a comprovação das provas, ele não fez as avaliações e mesmo assim ele tem uma baixa adesão à presença nas nossas aulas dentro do semestre, a Estácio perde todos esses processos.

Foi uma decisão nossa, agora de forma mais conservadora, apesar do laxo contratual e até nós termos evidência para cobrar esse aluno e cancelar essa receita agora no semestre, isso vai ser uma rotina daqui para frente, ou seja, nós não estamos querendo sofrer do ponto de vista de resultado essa cobrança indevida em contingência cível mais para frente. Então acaba tendo uma perda real de valor, se você fatura esse aluno mesmo que ele cai 180 dias depois na PDD, isso acaba sendo uma soma negativa para nós porque esse aluno estava entrando com um processo contra a Estácio, nós perdemos por danos morais e etc.

Dada essa decisão, dado esse volume de processos, se você for ver, no trimestre agora tivemos mais de R\$3 milhões de cobrança de contingência cível, então é um negócio que nós temos que enxugar. Independente disso, a linha dura de cobrança para tentar combater a inadimplência dos alunos que continua muito alta, continua, nós só estamos fazendo um refinamento, o que não muda a excelente dinâmica que nós tínhamos de tendência de base de crescimento e de resultado.

Muito pelo contrário, nós chegamos com uma base mais enxuta, mais limpa agora no final do semestre, nós estamos com uma excelente perspectiva e bons resultados de renovação, ou seja, a tendência é que essa base mais limpa renove mais percentualmente perto do que nós tínhamos no final do ano passado.

Luciano Campos:

Obrigado, Virgílio. Só um follow-up nisso, dada essa experiência e esse novo jeito de fazer que vocês estão colocando, dá para dizer que no 2T e no 4T de cada ano vocês estariam repetindo esse mesmo processo? Está correto dizer isso?

Virgílio Gibbon:

Todos os alunos que se enquadrarem nesse *cluster* de alunos com baixo aproveitamento acadêmico, sem avaliações e etc., nós vamos sim deixar de reconhecer essa receita dentro do semestre.

Rogério Melzi:

Vou só completar para não deixar dúvida nenhuma com relação a isso, embora a explicação do Virgílio tenha sido bem didática. Quando nós usamos esse termo “limpeza de base” dá a sensação de que é alguma coisa que estava assentada no nosso balanço e de repente nós resolvemos tirar. Não é isso. Isso aqui é uma mudança de procedimento nosso.

Aqui tem uma curva de aprendizagem para tudo. Nós resolvemos agir de modo muito duro quando a inadimplência subiu e para isso nós aumentamos demais a taxa de cobrança, todos os níveis internos, assessoria externa. Hoje nós fazemos os alunos assinarem um contrato de prestação de serviços a cada semestre, é muito rígido e com base nisso nós vínhamos optando por deixar estes alunos, mesmo esses que não estavam com aproveitamento bom, com uma frequência boa, já que eles haviam assinado o contrato.

Nós vínhamos por deixa-los ao longo do semestre para depois tentar cobrá-los. Claro que alguns você acaba cobrando, mas na verdade é que de um tempo para cá quando

as contingências cíveis começaram a subir e nós fomos estratificar, nós reparamos que boa parte desses alunos não só, nós não vínhamos tendo sucesso para cobra-los, como eles vinham a juízo, por conta da Estácio, pedindo alguma forma de danos morais.

Para você ter uma ideia, uma ação de danos morais dessa natureza, nós indenizamos R\$10 mil a R\$12 mil, então é uma quantidade grande que nós estamos falando para dar esses milhões que o Virgílio comentou. A decisão que nós tivemos que tomar agora é a seguinte: se nós deixarmos isso na receita, faturado, tudo bem ainda que do ponto de vista financeiro ela vai a PDD depois, isso fica neutro, eu não quero ficar perdendo R\$3 milhões por trimestre porque nós estamos cobrando, teoricamente, de modo indevido.

Por mais que eu ache que eu tenho bom direito, a realidade é que não está se mostrando assim na hora que isso vai a juízo. Então, é melhor ficar vermelho de uma vez do que amarelo aos poucos. Vamos mudar o procedimento. A partir do semestre que vem o procedimento passa a ser esse. Entra em regime e ninguém enxerga mais, por isso que as taxas de crescimento para frente não se alteram.

Luciano Campos:

Está ótimo, ficou claro. Minha última pergunta para você, Melzi, é sobre novos negócios. Vocês têm os seus planos estratégicos até 20 e 20, não sei em que período daria para se falar isso, mas você tem algo que poderia nos dar como referência sobre a diversificação? O quanto que o mercado de graduação ou receitas de graduação representariam da sua receita total, 2017 ou 2020, a referência que você puder nos dar em termos de diversificação? Obrigado.

Rogério Melzi:

É uma bela pergunta porque aqui nós estamos pensando muitos anos para frente. Por enquanto essa é uma informação só nossa. Nós já temos um alvo, nós ainda não estamos prontos para compartilhar. O que eu posso dizer é que do nosso interesse ter uma participação cada vez maior na pista de resultados de outros elementos que não o ensino superior.

Não apenas por uma questão de segurança nossa, no sentido de diluir um pouco isso, para ficarmos em um segmento só, embora esse segmento hoje seja muito bom, ninguém pode dizer o futuro com certeza, mas também porque os segmentos fora desse setor do ensino superior tradicional regular estão se provando ser muito atraentes.

Nós temos uma evidência da pós-graduação, o potencial que a pós-graduação tem, é um setor muito menos regulado, por sinal, dá para fazer coisas com muito mais agilidade e nós estamos muito contentes com os primeiros indícios que vêm vindo dessa área que nós chamamos de soluções corporativas. Está se formando um pipeline muito interessante para trabalhar diretamente com empresas.

Tem agora os cursos técnicos, então hoje tem todo um arcabouço, uma estrutura que vai nos permitir crescer bastante nessa direção. Por se tratar de novos negócios, é um shape meio exponencial, você leva tempo formando, criando as bases, contratando

equipes e daqui a pouco esse negócio começa a aparecer e os resultados são muito interessantes.

Eu diria que eu espero muito dessa área e acho que além do crescimento todo que nós vamos trazer já no negócio tradicional, nós e todos os acionistas vamos assistir excelentes resultados nos próximos anos. Tomara que venham surpresas positivas.

Luciano Campos:

Obrigado, Melzi.

João Carlos, BTG Pactual:

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira é com relação ao potencial impacto em PDD que nós podemos ver com relação a essa mudança de política de cancelamento que muda um pouco a sazonalidade do negócio. No 1T vocês colocam no release que é esperado que isso vá melhorar na rematrícula, porque você tem uma base mais renovável, mas também tende a ter um impacto em PDD.

Eu estava dando uma olhada na quebra do *aging* do seu PDD e se nós olharmos em dias de receita, na faixa de 90 a 180 dias, que é justamente aquela faixa do que no 1T do semestre deixou de pagar e por isso que estão sendo cancelados agora no 2T dentro desse semestre? Esse dia de recebível caiu uns bons sete dias, estava em 56 dias no 4T12, 4T13 caiu para 49 dias, com percentual do PDD caiu também. Faz sentido imaginarmos que esse é um movimento que vai levar a um PDD menor também no 1T14? Essa é a primeira pergunta.

A segunda pergunta que eu queria fazer era com relação ao CAPEX de manutenção, que subiu também no ano contra ano. Se vocês pudessem falar um pouco mais. Tem a quebra de todos os CAPEX adicionais, mas o de manutenção subiu bastante, se vocês pudessem comentar um pouco. Obrigado.

Rogério Melzi:

Obrigado pelas perguntas. São três efeitos que estamos vendo com essa questão: primeiro é a taxa de renovação direta, segundo que começamos ver até um resultado desse cancelamento, e uma melhoria do recebível, você está tirando aqueles alunos que estavam certamente inadimplentes e melhorando o nosso contas a receber de 0 a 180 dias.

Uma das expectativas que temos e já é uma tendência para 2014 é nós conseguirmos alguns pontos de alavancagem na linha de PDD também para 2014, isso é cedo. Estamos fechando agora a renovação, então esse efeito começaremos a sentir principalmente abril, maio e junho, que é quando tem a escalada dos boletos que ficaram em aberto outubro, novembro e dezembro, e a nova entrada que chega em abril, maio e junho; o terceiro efeito é a redução da parte de contingências cíveis que nos machucou ao longo de 2013.

Nós vemos sim uma potencial melhora na renovação e um bom caminho para a redução da nossa PDD, dado que temos o efeito positivo da migração para o FIES, além de estarmos indo com uma melhor renovação, uma base mais limpa, redução do

contas a receber e um benefício da PDD daqui 180 dias. A contingência é a razão primária de tudo isso.

O CAPEX, do jeito que organizamos para nós é um pouco, até para nós às vezes, da um pouco de *overlap* e é um pouco confuso, porque óbvio se você olhar na linha ali você vê que houve um aumento grande no que chamamos de discricionário, enfim, no 4T, ali que começamos a preparar realmente para 2014, dado que a base de alunos vem crescendo, e você precisa ter expansão, ainda que não seja fazer campus novo, embora tenha algo disso no pipeline, você tem que pelo menos fazer algumas ampliações.

Manutenção ali, muito do que estamos fazendo é manutenção mesmo, temos feito muita fachada novamente, usado mais as cores da Estácio, nós temos uma paginação nova, uma sinalização nova, mas ali também tem muito laboratório, biblioteca, coisas que poderíamos considerar que são de expansão, porque estão ligados a base de alunos, mas tem um *backlog* que tratamos ainda.

A Estácio vem crescendo em um ritmo muito forte nos últimos anos, e algumas coisas vão ficando para trás. Então, em determinado momento, você diz que não dá para crescer mais, eu não posso ter, programas de engenharia, por exemplo, os laboratórios não estão em dia. Nós somos muito rigorosos com isso.

Junta isso ao fato de que nós temos um processo, nós chamamos de esteira de custos, que é muito ativo na Estácio. Nós temos pedido solicitação de custos novos, reconhecimento, autorização vindo pelo pipeline, e é claro que na hora que vai se aproximando as visitas, as auditorias, esses investimentos têm que estar todos realizados para recebermos essas comissões.

Então, lendo esse e-mail da manutenção, você tem todo um cuidado maior para os nossos campi, de infraestrutura, a parte de Telecom, mas tem também um pedaço que podemos deixar em uma zona cinzenta de expansão, vindo que nós precisamos garantir o nosso crescimento por aí.

Tem uma outra coisa que começo a discutir aqui, uma coisa mais para frente eu finalizo para vocês, se não precisamos fazer um *upgrade* realmente, pensando nos próximos três, quatro anos a frente, visto que o nosso público, o público tradicional da Estácio está cada vez mais demandante em termos de qualidade. Isso inclui também a infraestrutura que tem dentro de um campus.

Eu começo a ter discussões aqui se nós pensando no longo/médio prazo na Estácio, se não vamos precisar fazer algum investimento elaborado nas nossas unidades para atender melhor esse público. Isso ainda é embrionário, se acontecer evidentemente eu compartilho com vocês do ponto de vista de estratégia.

João Carlos:

Ótimo. Devemos esperar um nível de CAPEX de manutenção com percentual da receita para 2014 em um nível talvez mais próximo do que se encerrou o ano do o que tivemos ao longo do ano? Esse é seu discurso?

Rogério Melzi:

Olhe o ano como um todo, ele não vai sair muito disso, porque vamos realocando, enfim. O que pode acontecer é fazermos algo extraordinário. Isso que eu estou explicando, se acontecer, vai ser alocado, nós compartilhamos e vai ser uma estratégia, tem a ver com algum pensamento nosso e obviamente tem algum reflexo positivo.

Como não está maduro ainda, não é hora. Por hora, vamos manter mais esse nível global de percentual sobre a nossa receita, na casa dos 7% para todas as linhas eu acho justo.

João Carlos:

Está ótimo, muito obrigado.

Marcelo Santos, JP Morgan:

Bom dia todos. Obrigado por pegar minha pergunta. Eu queria entender um pouco melhor como essa limpeza de base interage com o PDD desse trimestre. De alguma forma ela aumenta o PDD? Na minha lógica, se vocês cancelaram R\$2 milhões de receitas e os recebíveis, isso não deveria ser só PDD, mas eu só queria entender se eu estou entendendo certo ou se tem outra forma.

A segunda pergunta é: eu queria entender um pouco melhor qual o potencial de ganho de margem com menos contingências cíveis. Eu estava olhando no balanço e parece que a maior parte das contingências são trabalhistas. Eu só queria entender um pouco mais se tem uma margem para conseguirmos ver o aumento razoável de margem, algo que fosse bastante perceptível em 2014. São as duas perguntas, obrigado.

Virgílio Gibbon:

Obrigado pela pergunta. Com relação à questão da PDD, ou seja, esses cancelamentos não afetam em nada, PDD agora do 4T13. São mensalidades que entraram dentro do nosso contas a receber a partir de julho de 2013, então, isso é PDD a partir de janeiro, as mensalidades de julho e a nova entrada de janeiro.

Ou seja, efeitos de PDD desse cancelamento no 4T são nulos, a não ser que tivesse algum cancelamento retroativo de 1S13, 2012, e não é esse o caso que estamos falando aqui.

Com relação a partes de contingências cíveis, dentro do nosso G&A tem aquela linha de 'outros', e aí é uma linha que vem sempre muito forte contra o ano passado, que é basicamente cobrança indevida, neste trimestre agora foi pouco mais de R\$3 milhões, e ali não é contingência trabalhista. A contingência trabalhista, lembrando aqui, entra no custo de pessoal. Quando tomamos indenização trabalhista, ela acaba ferindo, sim, nosso custo de pessoal, se é de docente, lá dentro do COGS, se é do nosso custo administrativo, entra dentro do nosso número de pessoal do G&A.

Então, ou seja, o impacto que temos aqui, sim, é de cobrança de grandes processos cíveis, oriundos de cobranças indevidas, e foi R\$3 milhões. Agora não estou com os

números aqui do 2T e 3T, mas foram valores significativos que podem sofrer, certamente, com essa ação que tomamos agora no 4T, a tendência é que tenhamos melhor resultado ao longo de 2014.

Rogério Melzi:

Só complementando, Marcelo, é o seguinte: são duas partes diferentes de contingência. A cível, como falamos, na verdade não aparecia, era ínfimo e começou a aparecer. Então, veja essa nossa ação como um esforço para contenção, não necessariamente para ganhar alguma coisa ainda. Então, primeiro estancamos a sangria, depois vamos ver o que conseguimos ir buscar.

Já o trabalhista está sendo muito tratado na Estácio, essa realidade já acordamos há uns dois anos. Acho que 2013 foi um ano duríssimo neste aspecto para nós e roubou muita margem nossa. Poderíamos ter entregue muito mais não fosse o lado trabalhista. Agora, nos armamos demais, temos uma organização muito melhor. Para não dizer, como expliquei para vocês, a Estácio é uma empresa antiga, então ela tem muito legado trabalhista com o qual tivemos que lidar, que foi quase uma herança, mas que uma hora acaba e a nossa expectativa é que ela já entre num ritmo de redução.

Para nós aqui, 2014, em valores absolutos, não devemos ter tanta variação dessas contingências, mas como a receita deve subir bem, vamos buscar alguma margem sim, provavelmente vinda do lado jurídico. Falando nisso, não trabalhamos com *guidance* aqui, vocês sabem, mas aqui estamos muito otimistas com relação a 2014, no que tange a expansão, a ganhos de margem, a esses *upside risks* que o Virgílio mencionou aqui. Na nossa cabeça, tem tudo para ser um ano fortíssimo. Quando começamos com uma boa base e uma boa receita, o sistema de gestão da Estácio funciona muito bem e tem muito espaço para muita coisa boa aqui.

Marcelo Santos:

Está ótimo. Obrigado pelas respostas.

Marcelo Ganem, Oceana:

Bom dia a todos. Me parece que vocês estão trabalhando com uma expectativa na agregação presencial, pelo menos para o 1T, de uma estabilidade na parte de evasão. Queria que vocês comentassem sobre isso e falassem um pouco sobre a expectativa de vocês, olhando para frente, em relação à taxa de evasão, tanto no presencial quanto no EAD.

Rogério Melzi:

Marcelo, a faixa de evasão para frente, nossa expectativa é que elas vão reduzindo gradualmente. Vamos lembrar que são duas taxas diferentes aqui – pelo menos na Estácio tratamos diferente. Chamamos de renovação o que acontece na virada de cada semestre. O aluno bateu no final do semestre, concluiu, e tem que tomar a decisão de voltar no semestre que vem; chamamos isso de renovação.

Esta é uma que vem melhorando gradualmente, por conta do FIES, espero que possamos anunciar aí uma boa notícia na virada da base, quando fecharmos o 1T, mas ela vem melhorando por conta do FIES. O aluno que está no FIES deixa de ter o problema financeiro, que poderia impactar sua vida, e também deve melhorar um pouco, pelo que o Virgílio explicou, por conta dessa nossa decisão, visto que, se não tirássemos esses alunos agora, eles estariam na base renovável e provavelmente não renovariam, e aí viraria um PDD depois e ainda podia nos acionar por danos morais caso houvesse uma cobrança.

Então, essa é a parte de renovação. Vamos ver se conseguimos fazer uma melhora razoável aí. Agora, desde que o aluno começa o semestre, existe a evasão, como chamamos aqui. A taxa de evasão é o aluno que, por motivos diversos, vai desistindo ao longo do semestre. E aí são dois motivos, um é financeiro, que você pode tentar sanar ensinando o aluno a utilizar o FIES, por exemplo, ou de alguma maneira ajudando o aluno a fazer um bom planejamento financeiro, e a outra costuma ser uma natureza mais acadêmica.

O aluno não consegue acompanhar, o aluno não consegue, enfim, não gosta do que está vendo ali por qualquer motivo, pensa que não é aquilo que quer fazer, ou tem um problema que acaba tomando mais tempo do que deveria na sua vida. Enfim, qualquer coisa. E aí é um processo de melhoria contínua. Acho que essa evasão tem espaço para melhorar na Estácio, sim, seja porque melhoramos a questão acadêmica, seja porque utilizamos melhor e mais inteligentemente um FIES, mas também tem muita tecnologia vindo aí.

Estamos fazendo pela primeira vez aqui, agora, um uso muito mais inteligente, eu diria, das nossas ferramentas online para o aluno do EAD, que tem uma evasão, dentro do semestre, mais alta, nossa turma realmente está usando tecnologia pela primeira vez para detectar com mais precisão qual aluno tende a evadir e tentar agir antes que esse fato ocorra.

Então, gosto de acreditar que essa evasão alta que ainda enfrentamos, para nós é menos um problema e mais uma oportunidade para que ataquemos melhor nossa base como um todo.

Marcelo Ganem:

OK. Obrigado, Melzi.

Operador:

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

Rogério Melzi:

Assim como dissemos nos últimos releases, seguimos vivendo nosso melhor momento em fundamentos, resultados e perspectivas, sempre procurando melhorar a nossa eficiência ao mesmo tempo em que mantemos um olho no futuro atrás de boas oportunidades.



**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 4T13 e 2013
Estácio Participações (ESTC3.BZ)
21 de março de 2014**

Obrigado pela participação de todos neste call de resultados. 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 bom dia!

Operador:

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.”