



**Estácio**

# Reunião Pós Resultados - 2014

Virgílio Gibbon | Diretor Financeiro e DRI



1. *Plano de Ação 2015*
2. *Captação 2015.1*
3. *PraValer*
4. *Ações de Retenção*
5. *Recap Resultados 2014*
6. *UniSEB*
7. *Conclusão*

**BASE DE ALUNOS**

**TICKET MÉDIO**

**INADIMPLÊNCIA**

**OPEX**

**CAPEX**

**FCO**



Revisão de  
Orçamento

CRI  
(Imobiliário)

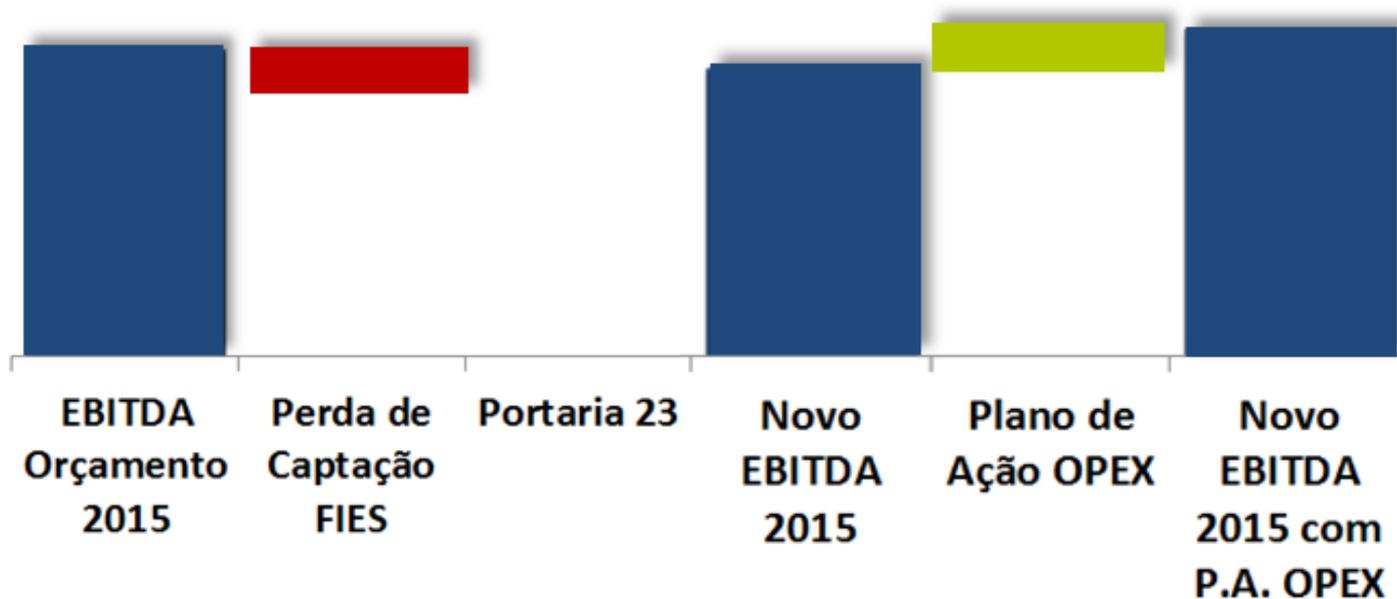
Venda de Imóveis

Financiamento  
PRAVALER

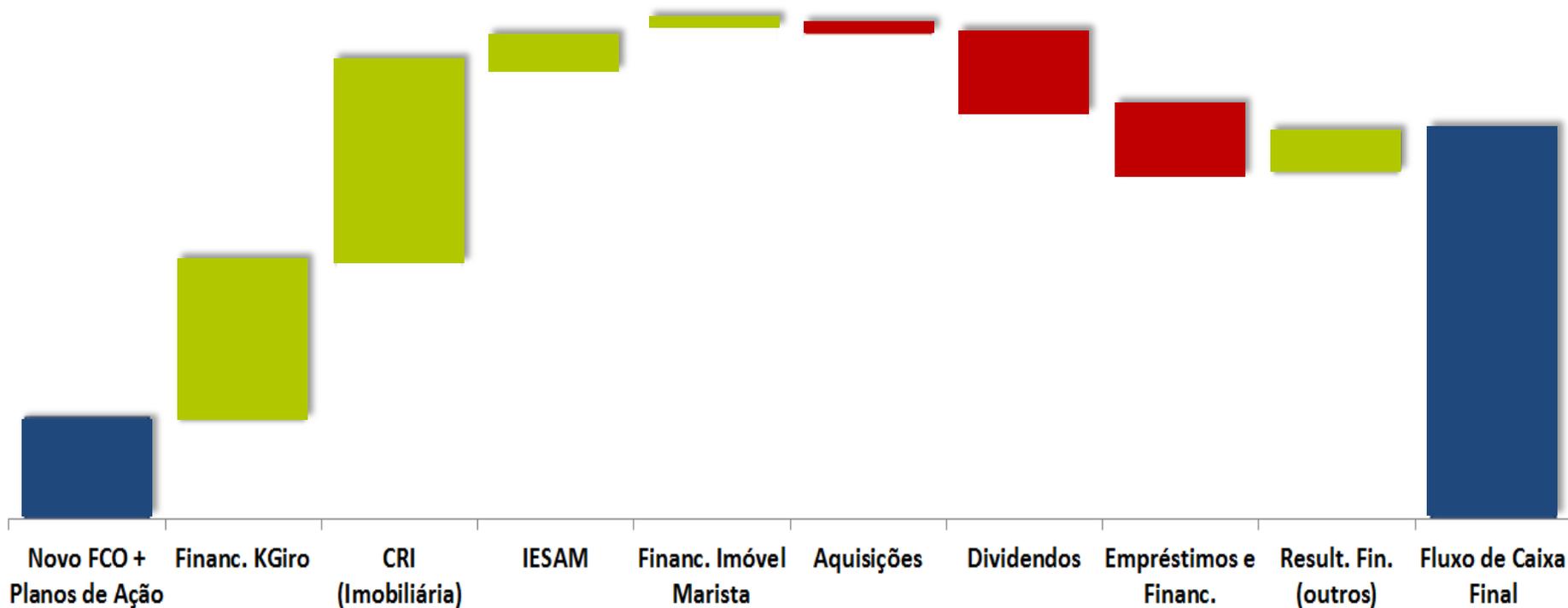
- *Pricing*
- Inteligência de Crédito
- Central de Captação

Financiamento de  
Capital de Giro

*Funding* de CAPEX



**Nossa meta para o EBITDA em 2015 não muda!**



Vamos buscar uma posição de Caixa Final equivalente ao que prevíamos antes das portarias 21/23



- 1. Plano de Ação 2015***
- 2. Captação 2015.1***
- 3. PraValer***
- 4. Ações de Retenção***
- 5. Recap Resultados 2014***
- 6. UniSEB***
- 7. Conclusão***

		<i>Variação 15.1/14.1</i>
<b>Graduação Presencial</b>	<b>Captação</b>	<b>+8% a 13%</b>
	<b>Base de Alunos<sup>1</sup></b>	<b>+18% a 20%</b>
<b>Graduação EAD</b>	<b>Captação<sup>2</sup></b>	<b>+17% a 21%</b>
	<b>Base de Alunos</b>	<b>+53% a 55%</b>
<b>Graduação Total</b>	<b>Base de Alunos</b>	<b>+25% a 27%</b>

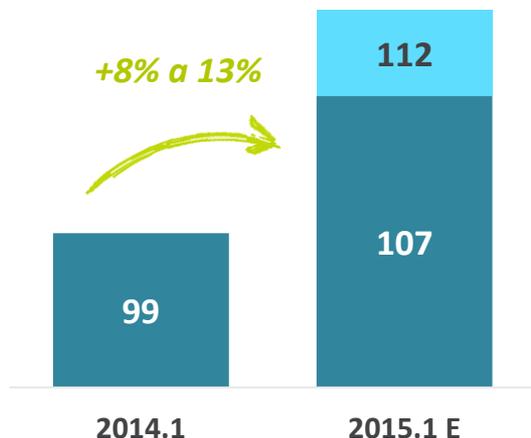
<sup>1</sup>Considerando aquisições de 2014

<sup>2</sup>Considerando UniSEB proforma na captação

Crescimento significativo mesmo no ambiente de incertezas relacionadas ao FIES

## Graduação Presencial

(em mil)

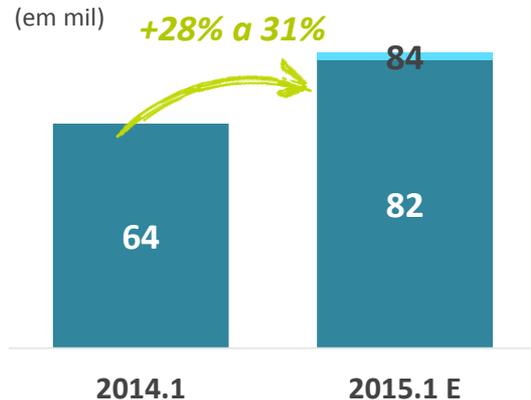


- *FIES: Expectativa de 20k-25k calouros via FIES (além de 12k veteranos também já no “funil de contratação”)*
- *PraValer: expectativa de 3k a 5k contratos*

Em mil	Mín	Máx
FIES	20	25
PraValer	3	5
Não-FIES	84	82
<b>TOTAL</b>	<b>107</b>	<b>112</b>

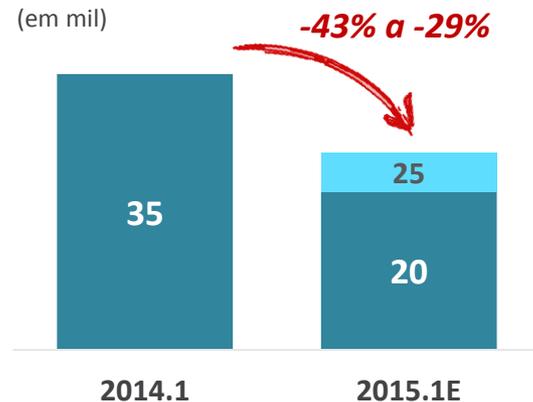
## Não-FIES

(em mil)



## FIES\*

(em mil)



- 1. Plano de Ação 2015***
- 2. Captação 2015.1***
- 3. PraValer***
- 4. Ações de Retenção***
- 5. Recap Resultados 2014***
- 6. UniSEB***
- 7. Conclusão***

- ◆ **Estácio lança linha de crédito em parceria com o PRAVALER para alunos que não podem pagar a graduação**  
*O PRAVALER, é um financiamento rápido, fácil e sem burocracia para os alunos pagarem sem aperto sua graduação presencial.*

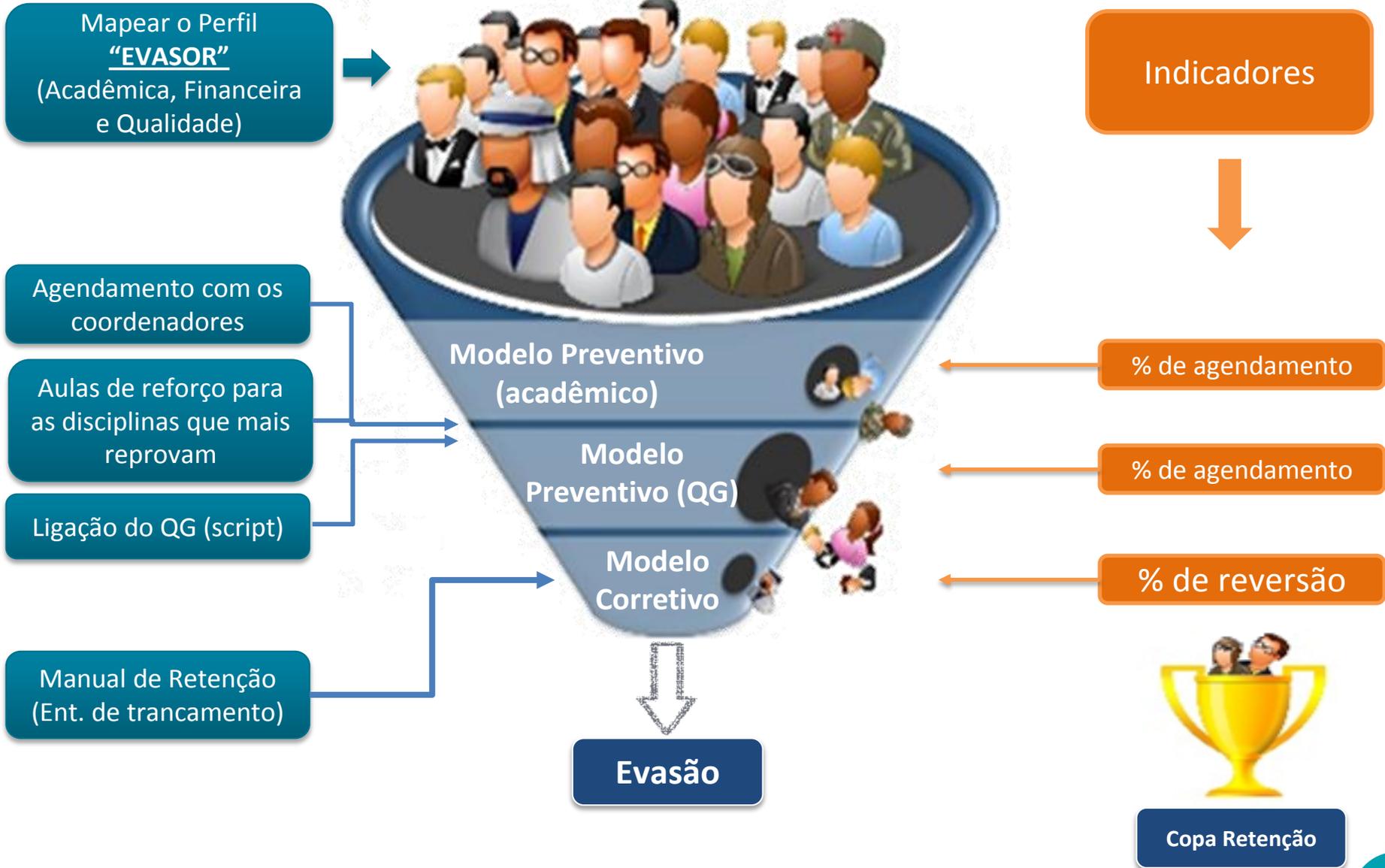
## ***Principais Benefícios***

- ◆ Duas vezes o tempo do curso para pagar
- ◆ Parcelas não se acumulam em um mês do ano
- ◆ Parcelas compostas por: 50% da mensalidade vigente + IPCA
- ◆ O semestre financiado é antecipado para a IES
- ◆ O PRAVALER assume a inadimplência dos alunos contratados

- ◆ Aluno paga metade do valor da mensalidade durante o curso sem juros e o restante depois de formado

Juros		1,8%										
Comissão		9,5%										
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
100	100	100	100	100	100							600
50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
1,018	1,037	1,056	1,075	1,094	1,114	1,135	1,155	1,176	1,198	1,219	1,242	
49,11	48,23	47,37	46,52	45,69	44,87	44,07	43,28	42,51	42,75	41,00	40,27	534,7
											FINAL	483,9
												81%
											Desconto	19%

- 1. Plano de Ação 2015*
- 2. Captação 2015.1*
- 3. PraValer*
- 4. Ações de Retenção*
- 5. Recap Resultados 2014*
- 6. UniSEB*
- 7. Conclusão*



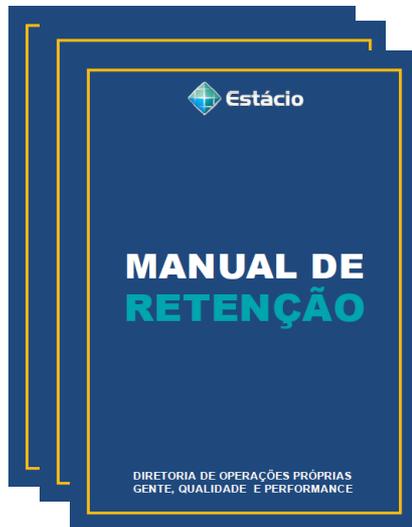
## Mapeamento do perfil EVASOR

Base de Possíveis Evasores 27 03.xlsx [Somente leitura] - Excel

ARQUIVO PÁGINA INICIAL INSERIR LAYOUT DA PÁGINA FÓRMULAS DADOS REVISÃO EXIBIÇÃO Acrobat Marcio Vicente da Costa Ramos

L5 RAPHAELA FAÇANHA DE OLIVEIRA

	Indicadores jurídicos				Indicadores financeiros			Indicadores acadêmicos				Ind. Qualidade		
	MATRÍCULA	ALUNO	POSSUI DOCUMENTAÇÃO	ACEITE CONTRATO EDUCACION	DATA ACEITE CONTRATO EDUC.	QUANT. BOLETOS INADIMPLT	VALOR DA DÍVIDA	FIES	Possui 3 faltas consecutivas	Acessou o SIA?	Acessou a Web aula	Média inferior a 6,0 na AV1	QUANT. RECLAMAÇÕES	TE
3	200901136827	LUCAS CRUZ DA CUNHA	SIM	SIM	24/02/2015	2	1077,6	NÃO	NÃO	SIM	SIM		0	8534
4	200901218581	NAARA GONDIM OLIVEIRA	SIM	SIM	23/03/2015	2	1355,26	NÃO	SIM	SIM	NÃO		0	8534
5	200902005165	RAPHAELA FAÇANHA DE OLIVEIRA	SIM	SIM	21/01/2015	2	1136,4	NÃO	NÃO	SIM	NÃO		0	8534
6	200902012331	CAIO ANTONIO LUZ OSTERNE	SIM	SIM	27/02/2015	2	827,26	NÃO	NÃO	SIM	SIM		0	8534
7	200902171456	TEOFILO JUSTINO DE OLIVEIRA N	SIM	SIM	06/02/2015	2	600,54	NÃO	SIM	SIM	SIM		0	8434
8	200907016181	KAIO EMERSON LOPES CARNEIRO	SIM	SIM	19/01/2015	2	3056,83	NÃO	NÃO	SIM	SIM		0	8534
9	201001039475	ANDRÉ PASSOS CRISÓSTOMO	SIM	SIM	19/01/2015	2	2944	NÃO	NÃO	SIM	SIM		0	
10	201001073967	PRISCILA MIRANDA DE OLIVEIRA	SIM	SIM	10/02/2015	3	794,3	NÃO	SIM	SIM	NÃO		0	8584
11	201001120736	JEAN VITOR LIMA MESQUITA	SIM	SIM	12/03/2015	3	1950,18	NÃO	SIM	SIM	SIM		0	
12	201001135407	LUCAS ALCANTARA VASCONCELO	SIM	SIM	21/01/2015	2	431,04	NÃO	SIM	SIM	NÃO		0	8534
13	201001182243	FERNANDA BRAGA DE SOUZA	SIM	SIM	26/02/2015	3	847,04	NÃO	SIM	SIM	SIM		0	8534
14	201001230175	MARIA DA CONCEIÇÃO ALBUQUERQUE	SIM	SIM	12/03/2015	3	1299,99	NÃO	SIM	SIM	NÃO		0	8534
15	201001441044	LUCIANO TEIXEIRA PIMENTEL	SIM	SIM	19/02/2015	2	1312,24	NÃO	SIM	SIM	NÃO		0	2734
16	201001446501	KELBER TIAGO SABINO	SIM	SIM	02/12/2014	2	1094,8	NÃO	NÃO	SIM	SIM		0	8584
17	201002137888	JULIANE BERGER PATROCINIO	SIM	SIM	20/01/2015	2	507,26	NÃO	NÃO	SIM	NÃO		0	2734
18	201002172391	BRUNO VIEIRA DE SOUZA	SIM	SIM	10/03/2015	2	1161,6	NÃO	NÃO	SIM	SIM		0	1184
19	201002210046	LUAN FAÇANHA PINHEIRO DE OLIVEIRA	SIM	SIM	19/03/2015	3	2112,47	NÃO	NÃO	SIM	SIM		0	8584
20	201007041404	NATALIA FREITAS DE ARAUJO	SIM	SIM	03/03/2015	3	2431,8	NÃO	NÃO	SIM	SIM		0	8534
21	201007045671	THIAGO ANTUNES CAMPOS	SIM	SIM	05/03/2015	2	599,08	NÃO	NÃO	SIM	NÃO		0	8534
22	201101029749	ROGÉRIA ERNÂNIA DIAS MADEIRA	SIM	SIM	20/01/2015	3	3977,08	NÃO	NÃO	SIM	NÃO		1	8534
23	201101031611	JOSÉ IVANILDO ALVES GALDINO	SIM	SIM	06/02/2015	3	2118,73	NÃO	NÃO	SIM	NÃO		0	8534
24	201101109807	JADERSON OLIVEIRA DA COSTA	SIM	SIM	11/03/2015	2	1739,98	NÃO	NÃO	SIM	NÃO		0	8534
25	201101251999	JOSE CLEILSON PACHECO	SIM	SIM	22/01/2015	2	1024,12	NÃO	NÃO	SIM	NÃO		0	8584
26	201101335301	RAQUEL LIMA RODRIGUES	SIM	SIM	11/02/2015	3	919,43	NÃO	NÃO	SIM	NÃO		0	8534



## Objetivo

**Aumentar a retenção de alunos, através de ações preventivas e corretivas, nos dois primeiros períodos acadêmicos.**

## Pontos Relevantes

- Levantamento dos alunos com possibilidade de evasão, para atuação no QG Centralizado e na Operação;
- Oferta de aulas de reforço para disciplinas ofensoras (maior número de reprovados em 2014.2) por Unidade;
- Monitoramento semanal do Indicador de Retenção de Alunos (evasão + não renovação);
- Criação da Célula de Retenção por Unidade:
  - Manual de Retenção;
  - Entrevistadores específicos;
  - Local apropriado para realização das entrevistas;
  - Guia de ofertas de acordo com o motivo de agendamento da entrevista alegado pelo aluno.
- Indicador de controle - Eficácia Operacional - na Célula de Retenção, indicando o percentual de reversão dos alunos entrevistados;

## Acompanhamento da meta por unidade

Regional	Núcleo	Campus	Evadidos Total 2014.1	Evasão 2014.1	Não Renovados 2014.1	Base Total 2014.1	% evadidos 2014.1
RJ UNESA	NITERÓI	ALCÂNTARA	365	27	338	1.725	21,2%
		NITERÓI	2.254	118	2.136	11.454	19,7%
	<b>NITERÓI Total</b>		<b>2.619</b>	<b>145</b>	<b>2.474</b>	<b>13.179</b>	<b>19,9%</b>
	NORTE	MADUREIRA	1.085	92	993	5.108	21,2%
		NORTE SHOPPING	881	54	827	4.606	19,1%
		NOVA AMÉRICA	1.337	68	1.269	5.920	22,6%
		VIA BRASIL - IRAJÁ	137	9	128	831	16,5%

*Acompanhamento da evasão/renovação por unidade, atrelado à meta de retenção para 2015.1.*

## Ferramentas e iniciativas do EAD são benchmarking para controle de evasão

Tela de acompanhamento de Disciplina / turmas – Aula a aula

			Aula 1	Aula 2	Aula 3	Aula 4	Aula 5	Aula 6	Aula 7	Aula 8	Aula 9	Aula 10
01.	 RUANA DE MELO DUARTE 201407351168	 										
02.	 DANIEL VINHO SANTOS 201502271435	 	33%									
03.	 ANA CAROLINA CORLOSKI DE ALMEIDA 201502271591	 										
04.	 GABRIELE DE SOUZA CARVALHO 201502271621	 	0%	0%	0%							
05.	 EDSON GOMES BRANDÃO 201502271737	 										
06.	 ALEXSANDRA MONTEIRO DA SILVA 201502270889	 	50%	67%	0%	0%	0%					
07.	 GEISLANIO DE FREITAS AMANCIO 201502270943	 	83%	83%	33%	67%						
08.	 LUSIANE CONCEICAO SILVA VICENTE 201502271052	 										
09.	 ESLEY BARRETO DE SOUSA 201502240149	 	67%									

## Ferramentas e iniciativas do EAD são benchmarking para controle de evasão

### Tela de acompanhamento do aluno - Aula a Aula



#### AVALIANDO O APRENDIZADO

Aqui você encontrará exercícios de fixação do conhecimento para cada uma das aulas das suas disciplinas. Neles você poderá conferir o andamento do seu processo de aprendizagem, dar a sua colaboração em relação à a qualidade das questões neles apresentadas (Colabore) e visualizar a resolução das mesmas (Gabarito Comentado).

#### COMUNICAÇÃO NAS EMPRESAS

Turma: 9017

Aula 1	Aula 2	Aula 3	Aula 4	Aula 5	Aula 6	Aula 7	Aula 8	Aula 9	Aula 10
									
100,0 %	83,3 %	83,3 %	83,3 %	83,3 %					

#### FUNDAMENTOS DAS CIÊNCIAS SOCIAIS

Turma: 9007

Aula 1	Aula 2	Aula 3	Aula 4	Aula 5	Aula 6	Aula 7	Aula 8	Aula 9	Aula 10
									
83,3 %									

#### PLANEJAMENTO DE CARREIRA E SUCESSO PROFISSIONAL

Turma: 9032

Aula 1	Aula 2	Aula 3	Aula 4	Aula 5	Aula 6	Aula 7	Aula 8	Aula 9	Aula 10
									

#### PSICOLOGIA NAS ORGANIZAÇÕES

Turma: 9024

Aula 1	Aula 2	Aula 3	Aula 4	Aula 5	Aula 6	Aula 7	Aula 8	Aula 9	Aula 10
									
66,7 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	83,3 %					

- 1. Plano de Ação 2015*
- 2. Captação 2015.1*
- 3. FIES & PraValer*
- 4. Ações de Retenção*
- 5. Recap Resultados 2014*
- 6. UniSEB*
- 7. Conclusão*

## Base de Alunos de Ensino Superior

(excluindo cursos técnicos/livres)

(000' alunos)

**CAGR => 12,3%**  
**Var. 14/13 => 39%**

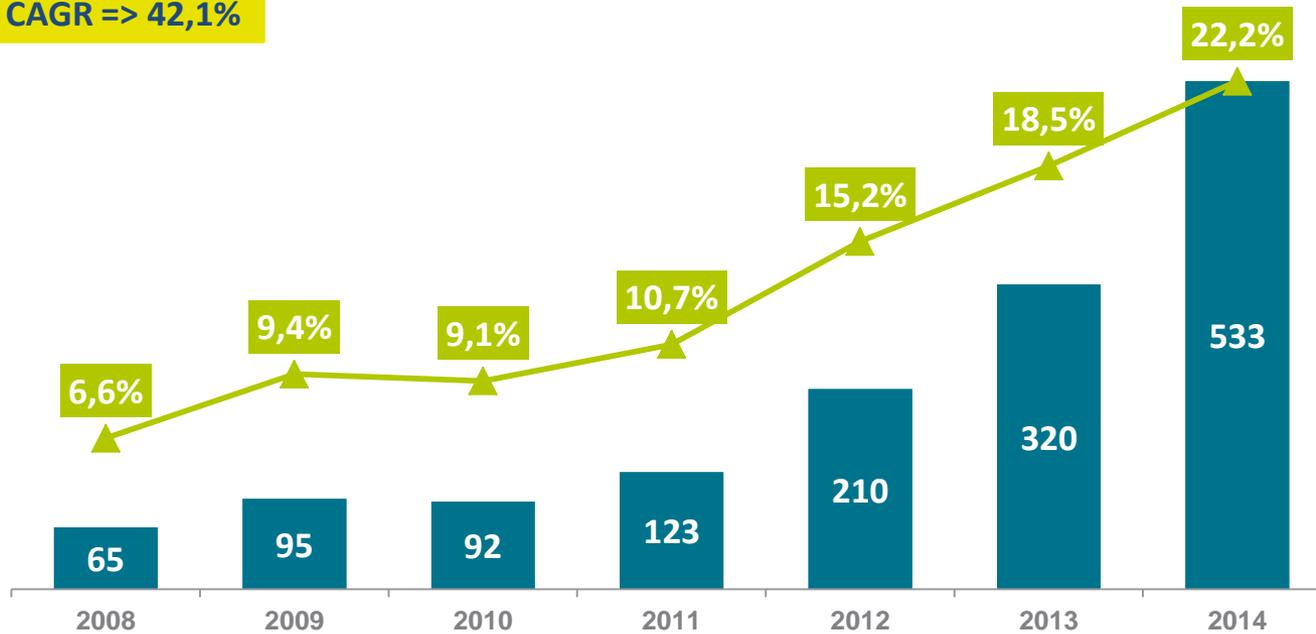


	2013		2014		Var.	
	AH	AV	AH	AV	AH	AV
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.731,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>2.404,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>38,9%</b>	<b>0,0 p.p.</b>
COGS	(987,9)	-57,1%	(1.304,5)	-54,3%	32,0%	2,8 p.p.
Pessoal	(617,0)	-35,6%	(834,5)	-34,7%	35,3%	0,9 p.p.
INSS	(124,3)	-7,2%	(163,6)	-6,8%	31,6%	0,4 p.p.
Aluguéis	(139,0)	-8,0%	(176,5)	-7,3%	27,0%	0,7 p.p.
Material Didático	(48,0)	-2,8%	(60,5)	-2,5%	26,0%	0,3 p.p.
Serviço de Terceiros e Outros	(59,6)	-3,4%	(69,3)	-2,9%	16,3%	0,5 p.p.
<b>Lucro Bruto Caixa</b>	<b>743,2</b>	<b>42,9%</b>	<b>1.100,0</b>	<b>45,7%</b>	<b>48,0%</b>	<b>2,8 p.p.</b>
SG&A	(422,9)	-24,4%	(567,4)	-23,6%	34,2%	0,8 p.p.
PDD	(95,4)	-5,5%	(103,3)	-4,3%	8,3%	1,2 p.p.
Publicidade	(88,5)	-5,1%	(135,1)	-5,6%	52,7%	-0,5 p.p.
G&A	(239,0)	-13,8%	(329,1)	-13,7%	37,7%	0,1 p.p.
<b>EBITDA</b>	<b>320,3</b>	<b>18,5%</b>	<b>532,6</b>	<b>22,2%</b>	<b>66,3%</b>	<b>3,7 p.p.</b>

## EBITDA

(Em milhões de reais)

CAGR => 42,1%



- 1. Plano de Ação 2015*
- 2. Captação 2015.1*
- 3. PraValer*
- 4. Ações de Retenção*
- 5. Recap Resultados 2014*
- 6. UniSEB*
- 7. Conclusão*

<b>Demonstrações de Resultados UniSEB</b> (R\$ milhões)	<b>3T14</b>	<b>4T14</b>	<b>2S14</b>
Receita Operacional Bruta	30,7	35,3	66,1
Deduções da Receita Bruta	(5,8)	(7,0)	(12,9)
Receita Operacional Líquida	24,9	28,3	53,2
Custo Caixa dos Serviços Prestados	(8,5)	(12,1)	(20,6)
Lucro Bruto Caixa	16,4	16,2	32,6
<i>Margem Bruta</i>	<i>65,9%</i>	<i>57,2%</i>	<i>61,2%</i>
Despesas Comerciais	(2,5)	1,4	(1,2)
Despesas Gerais e Administrativas	(5,6)	(1,4)	(7,0)
<b>EBITDA</b>	<b>8,2</b>	<b>16,1</b>	<b>24,3</b>
<i>Margem EBITDA</i>	<i>33,1%</i>	<i>56,9%</i>	<i>45,8%</i>
Resultado Financeiro	(1,2)	(1,0)	(2,3)
Depreciação e amortização	(1,4)	(1,4)	(2,8)
Contribuição Social	(0,3)	(0,6)	(1,0)
Imposto de renda	(1,0)	(1,8)	(2,8)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>4,4</b>	<b>11,2</b>	<b>15,6</b>
<i>Margem Líquida</i>	<i>17,5%</i>	<i>39,6%</i>	<i>29,3%</i>

## Integração de Processos

- ◆ Integração do back-office
- ◆ Padronização dos processos financeiros e contábeis
- ◆ Ganhos de sinergia
- ◆ Melhora significativa do resultado do 4T14 x 3T14 com o avanço da receita e ganhos no G&A



### E mais:

- Uniformização de identidade visual
- Ações de relacionamento e treinamento dos colaboradores UniSEB

## Operações EAD

- ◆ Captação da graduação EAD
  - 2014.3 → +165%
  - 2014.4 → +20%
- ◆ Migração de alunos do modelo “Telepresencial” para o modelo “100% online”
- ◆ Primeira onda de migração dos alunos dos polos parceiros para unidades próprias da Estácio
- ◆ 43% dos polos credenciados operando no sistema Estácio
- ◆ Curso de Medicina → 40 vagas com 41,6 candidatos/vaga



- 1. Plano de Ação 2015*
- 2. Captação 2015.1*
- 3. PraValer*
- 4. Ações de Retenção*
- 5. Recap Resultados 2014*
- 6. UniSEB*
- 7. Conclusão*

- ◆ **Garantir 2015**
- ◆ **Buscar Plano de EBITDA/Fluxo de Caixa**
- ◆ **Seguir na Marcha das 20 Milhas**
- ◆ **Preparar a Estácio dos próximos semestres**
- ◆ **Crises e Oportunidades**

