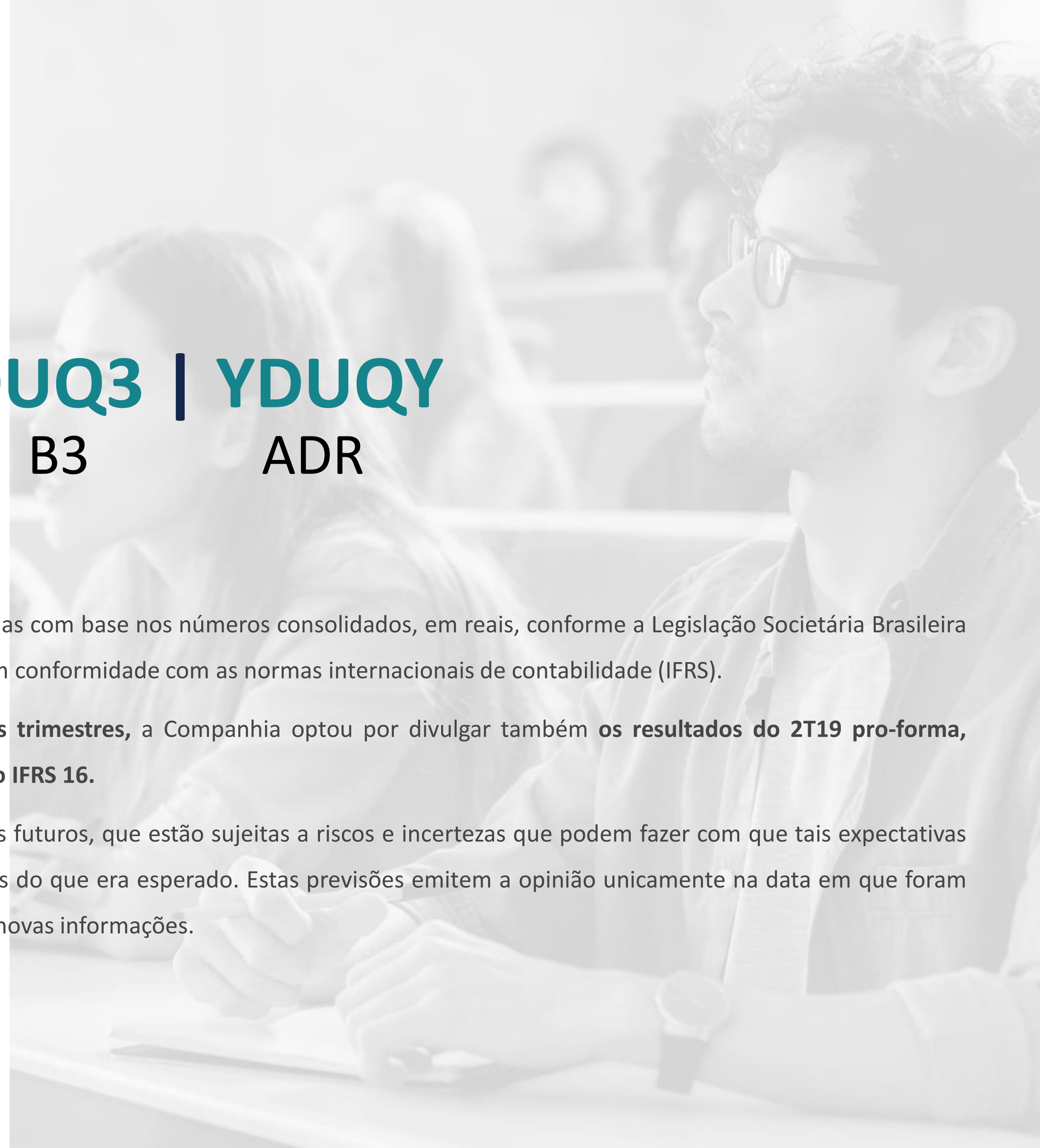
Novo Centro Universitário Estácio Sergipe

YDUQS

RESULTADOS 2T19

AVISO



YDUQ3 | YDUQY

B3 ADR

As informações financeiras da Companhia são apresentadas com base nos números consolidados, em reais, conforme a Legislação Societária Brasileira e as práticas contábeis adotadas no Brasil (BRGAAP), já em conformidade com as normas internacionais de contabilidade (IFRS).

Com objetivo de preservar a comparabilidade entre os trimestres, a Companhia optou por divulgar também **os resultados do 2T19 pro-forma, excluindo os impactos da adoção das regras contábeis do IFRS 16.**

Este documento 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 foram feitas e a Companhia não se obriga a atualizá-las à luz de novas informações.

NOVA MARCA

Nas últimas 5 décadas, revolucionamos! Crescemos, expandimos para todo o Brasil e criamos **UMA MARCA NACIONALMENTE RECONHECIDA**.

E para continuarmos crescendo, **CHEGOU A HORA DE EVOLUIR.**

93
CAMPI

110
CURSOS EAD

710(1)
POLOS EAD

~500
CIDADES

8
ESCOLAS DE MEDICINA

97%
DOS CURSOS COM NOTA SATISFATÓRIA(2)

BASE DE ALUNOS: **576 MIL**

- Dedicar recursos em negócios já existentes
- Construir posicionamento diferente através de novas marcas
- Desenvolver novos negócios

(1) Posição referente a Julho/19. (2) Nota maior ou igual a 3 no Conceito Preliminar de Cursos (CPC) avaliado pelo MEC. Resultados do ciclo de 2015-17.

DESTAQUES 2T19

BASE DE ALUNOS

+3% A/A

- **+3%** A/A base de alunos (apesar de macro e FIES)
- **+1,0 p.p.** em retenção no presencial e EAD vs 2T18
- **Recorde histórico** na captação 2019.1

TICKET MÉDIO

+3% no presencial

- **+3%** no ticket médio presencial (EAD estável)
- **+7%** A/A base de alunos de medicina
- **36 novos cursos** em 2T19 (vs 2T18)

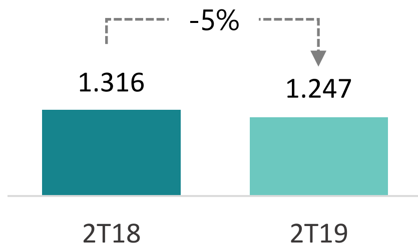
REDUÇÃO DE CUSTOS

-5% A/A

ex-IFRS 16

CUSTOS + DESPESAS POR ALUNO

(R$ por trimestre)



Custos e Despesas totais (R$MM): 734 | 719

MARGEM BRUTA EM 58,4%

ex-IFRS 16: 57,7% (+2,0 p.p. A/A)

EBITDA DE R$342 MM

ex-IFRS 16: R$288 MM (**+1,6% A/A**)

MARGEM EBITDA EM 35,7%

ex-IFRS 16: 30,1% (vs. 29,4% no 2T18)

66,5% DE CONVERSÃO DE CAIXA[1]

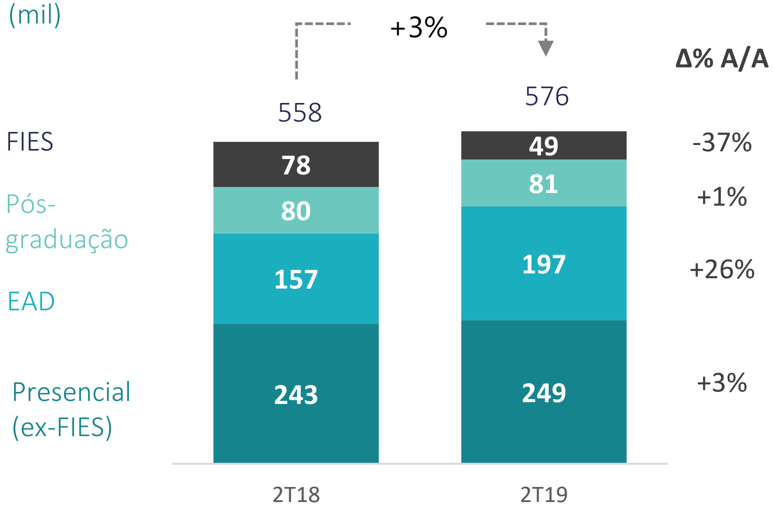
ex-IFRS16: 60,2% (vs. 45,6% no 2T18)

(1) Considerando IFRS-16
Fluxo de caixa operacional antes de capex dividido por EBITDA Reportado

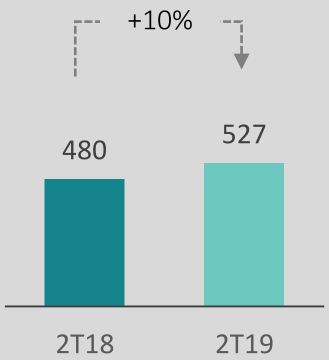
YDUQS | Estácio

DETALHAMENTO DA BASE DE ALUNOS

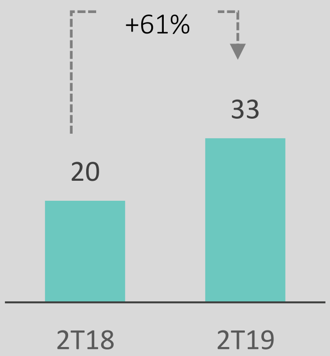
BASE DE ALUNOS
(mil)



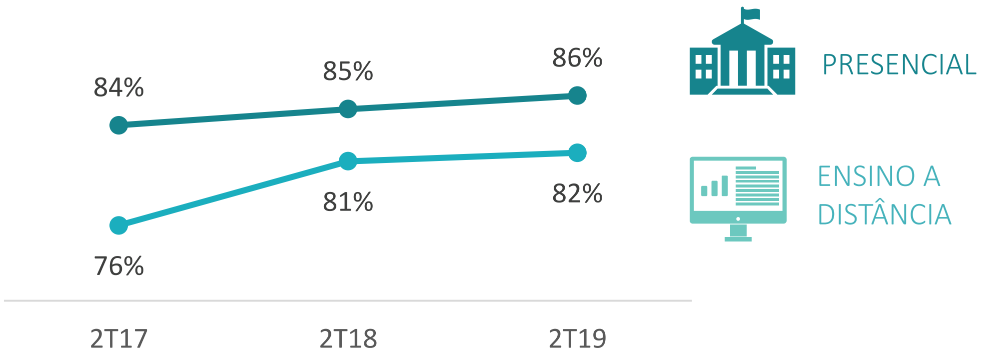
BASE DE ALUNOS EX-FIES
(mil)



EAD FLEX
(mil)



FOCO NA MELHORA DA
TAXA DE RETENÇÃO(1)



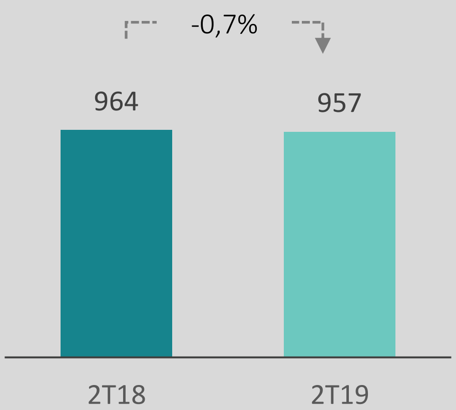
PROJETO
LOYALTY

- Equipe dedicada
- Mapeamento da base de alunos
- Atenção especial aos entrantes tardios
- Atendimento proativo a potenciais evasores
- Monitoramento de NPS por unidade

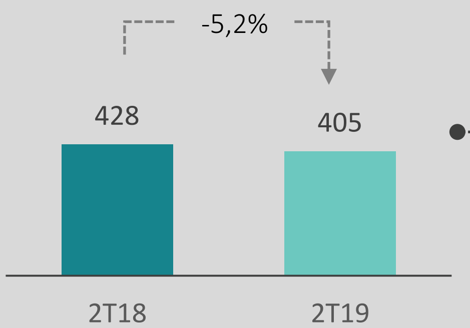
(1) Taxa de Retenção: [1 – ((alunos evadidos + não renovados) / (base de alunos renovável: base inicial de alunos - alunos formados + captados))].

CONSISTÊNCIA NA RECEITA E NA MARGEM BRUTA

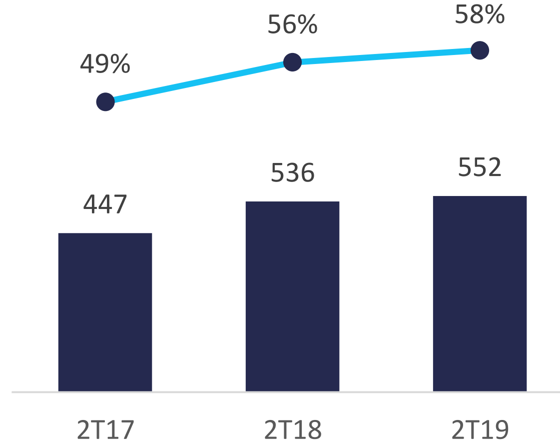
RECEITA LÍQUIDA
(R$ milhões)



CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS
(R$ milhões; ex-IFRS16)

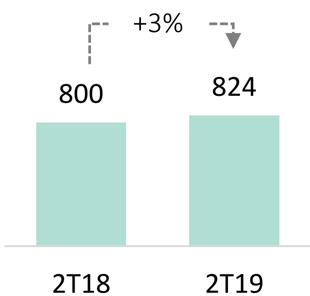


LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA
(R$ milhões; %; ex-IFRS16)

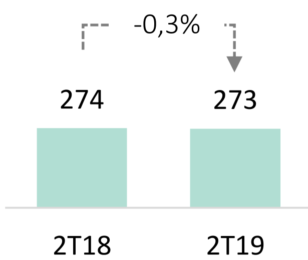


CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS R$ Milhões	2T18	2T19	Δ%
Pessoal	302,9	279,4	-7,8%
Aluguéis	63,3	62,5	-1,3%
Depreciação & amortização	23,6	24,6	3,9%
Repasse de polos e outros custos	9,2	14,4	55,3%
Custo com serviços de terceiros	15,5	13,5	-12,8%
Energia elétrica, água e gás	13,1	11,1	-15,2%

TICKET MÉDIO
(R$)



PRESENCIAL

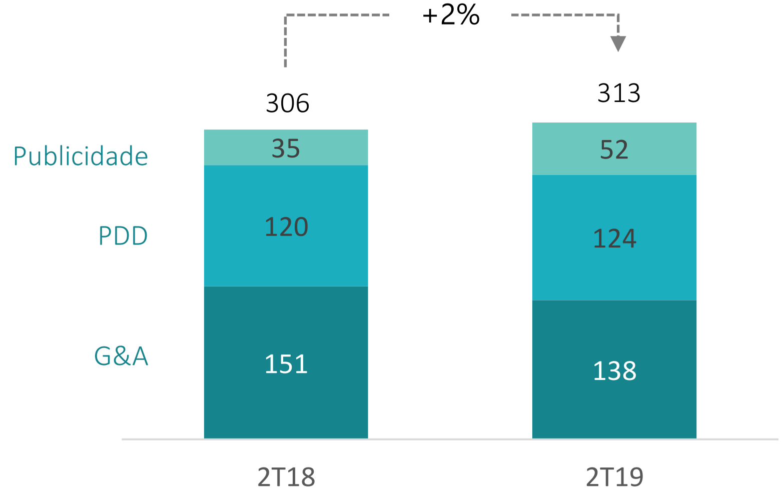


EAD

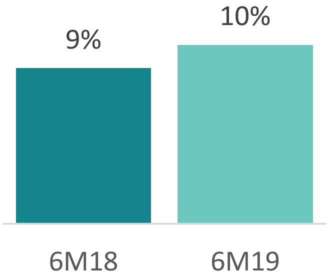
YDUQS | Estácio

ESTABILIDADE E EFICIÊNCIA EM DESPESAS

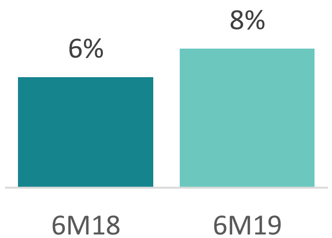
DESPESAS COMERCIAIS E GERAIS & ADMINISTRATIVAS
(R$ milhões; ex-IFRS16)



PDD SOBRE RECEITA LÍQUIDA
(R$ milhões)



PUBLICIDADE SOBRE RECEITA LÍQUIDA
(R$ milhões)

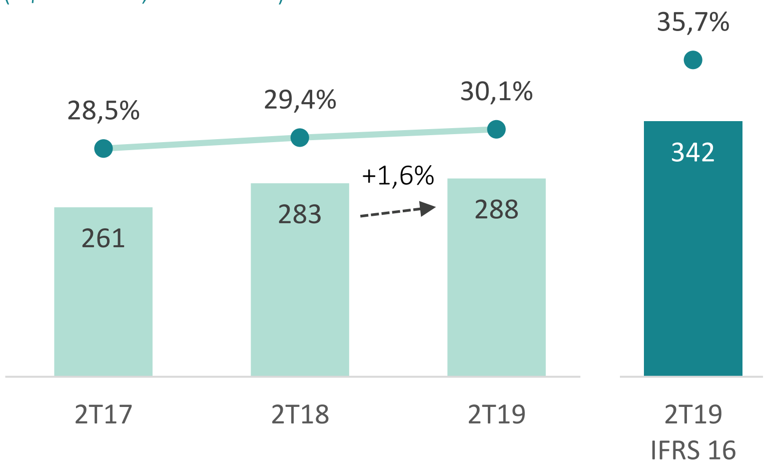


DESPESAS COMERCIAIS R$ milhões	2T18	2T19	Δ%
PDD	120	124	3,4%
Publicidade	35	52	46,8%
Outros	0,3	0,1	-56,5%
Total	155	176	13,1%

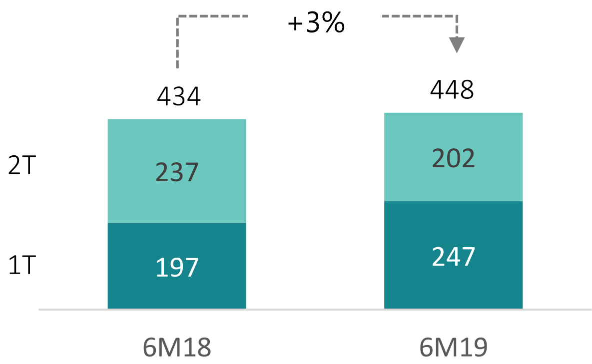
DESPESAS G&A R$ Milhões	2T18	2T19	Δ%
Pessoal	41	39	-3,8%
Serviços de terceiros	31	14	-53,8%
Provisão para contingências	24	19	-19,1%
Manutenção e Reparos	10	12	19,2%
Outras despesas	20	30	46,6%
Depreciação	24	22	-8,3%
Total	151	138	-9,0%

EBITDA EM EXPANSÃO E SÓLIDA GERAÇÃO DE CAIXA

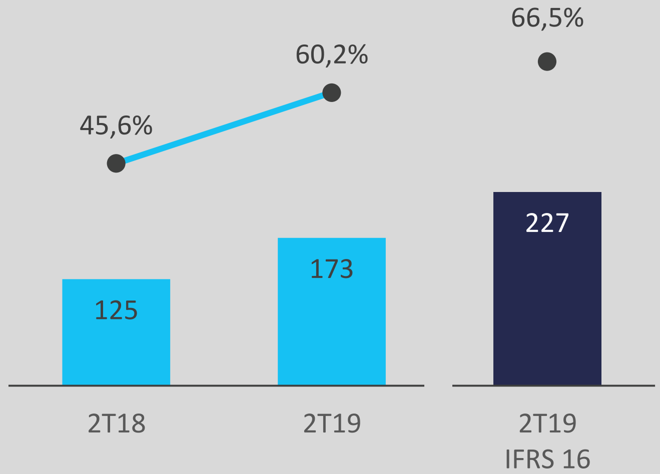
EBITDA[1] e MARGEM EBITDA
(R$ milhões; ex-IFRS 16)



LUCRO LÍQUIDO
(R$ milhões; ex-IFRS 16)

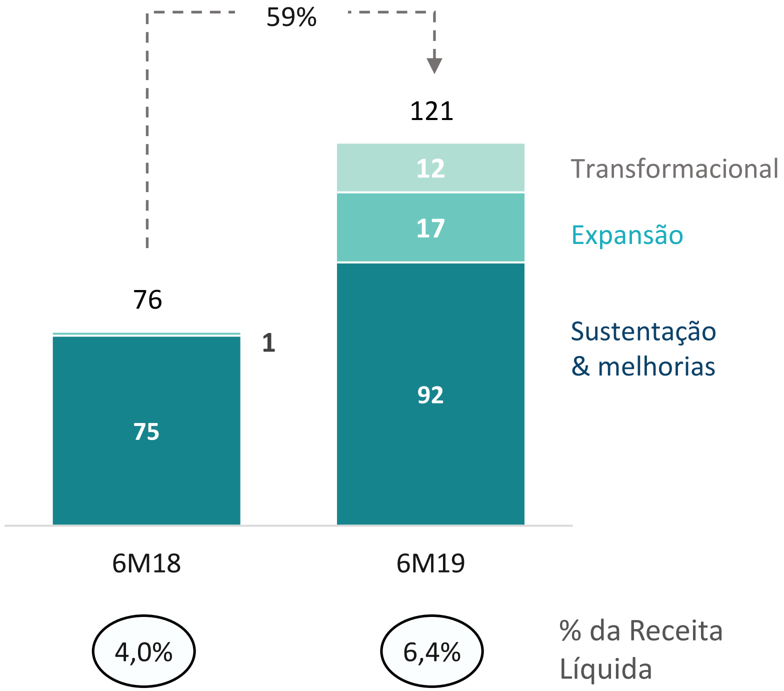


FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL E CONVERSÃO DE CAIXA[2]
(R$ milhões; ex-IFRS 16; FCO/EBITDA %)



(1) Ajustado no 2T18 por R$9,4 milhões referentes a despesas com consultoria e reestruturação organizacional.
(2) Fluxo de caixa operacional antes de capex dividido por EBITDA Reportado

PROGRAMA DE INVESTIMENTOS



SUSTENTAÇÃO & MELHORIAS

investimentos recorrentes que contribuem para a **manutenção e aprimoramento do nosso negócio**, incluindo atualização da infraestrutura de nossas unidades

EXPANSÃO

investimentos foram concentrados no desenvolvimento de **novas ofertas** e na construção de **laboratórios de odontologia**

TRANSFORMACIONAL

Projetos de caráter não recorrente como sistemas de digitalização de documentos, adequação de marco regulatório e atualização do sistema de ar-condicionado, além do desenvolvimento de sistemas no escopo do projeto de fidelização de clientes (*Loyalty*)

EXPECTATIVA CAPEX AO FINAL DE 2019

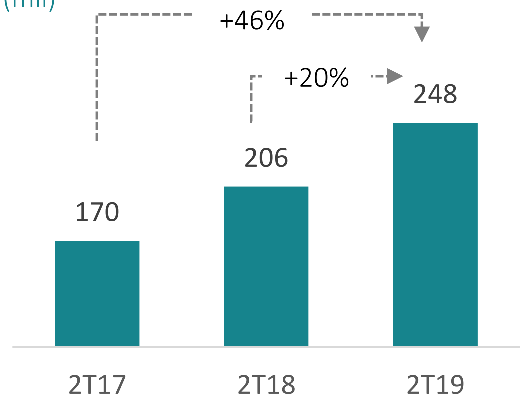
~R$330 MILHÕES[(1)]

(1) Não inclui valores referentes a eventuais operações de M&A

TRAJETÓRIA DE EXPANSÃO DO EAD

NOSSO MODELO &
ESTRATÉGIA

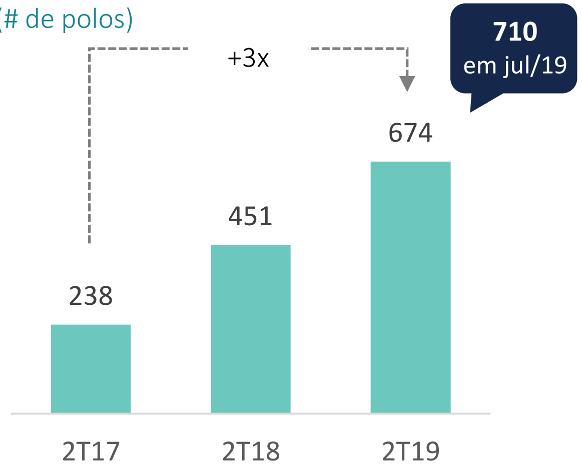
EVOLUÇÃO DA BASE DE ALUNOS TOTAL
(mil)



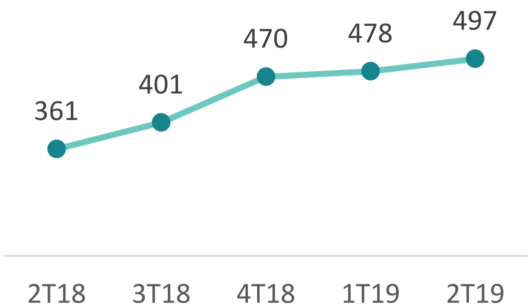
(mil alunos)	2T18	2T19	Δ%
100% EAD	137	164	20%
Flex	20	33	61%
Pós-graduação	49	51	4%
Total	206	248	20%

17% DA BASE GRADUAÇÃO
vs 13% no 2T18

NÚMERO DE POLOS EAD
(# de polos)

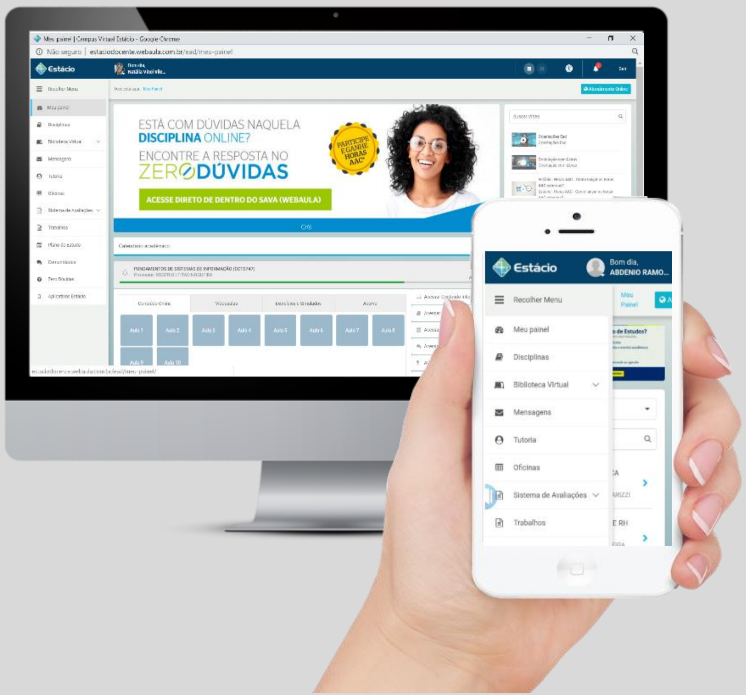


CIDADES COBERTAS
(# de cidades)



OPORTUNIDADE DE EXPANSÃO
EM CIDADES DE PEQUENO E MÉDIO PORTE

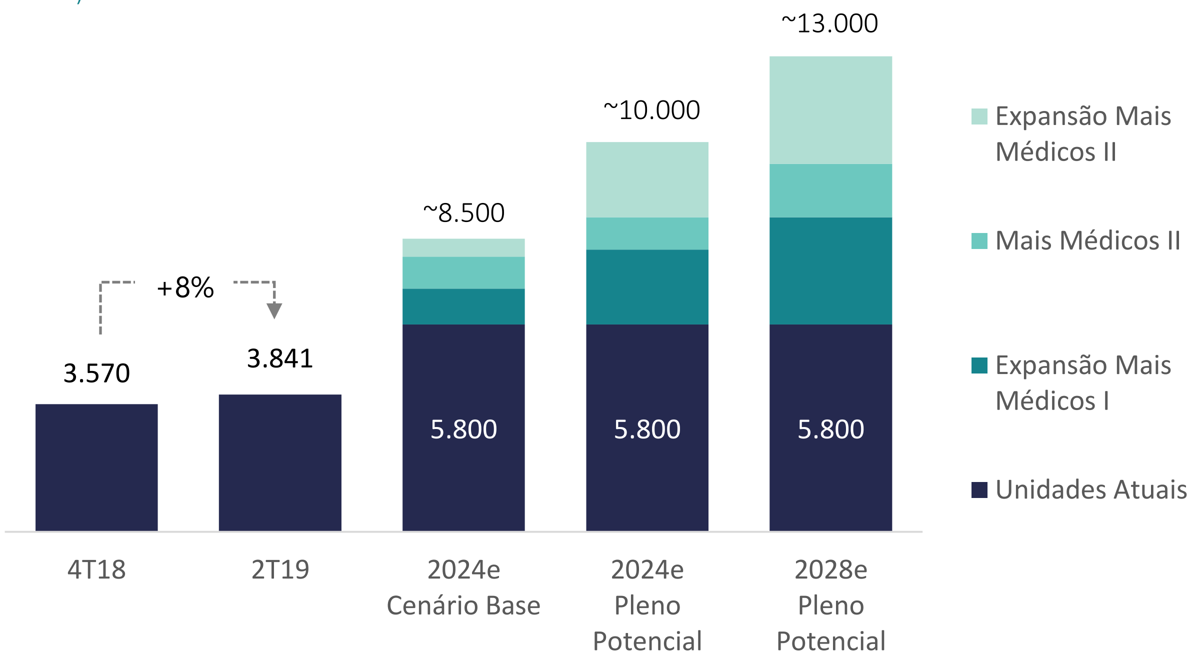
40% DOS POLOS PARCEIROS
AINDA EM FASE DE 1ª CAPTAÇÃO



YDUQS | Estácio

MEDICINA: DEMONSTRANDO VALOR E POTENCIALIDADES

EVOLUÇÃO DA BASE ATUAL DE ALUNOS DE MEDICINA
(# de alunos)



DISCLAMER: A base de alunos inclui bolsistas integrais referente as unidades Mais Médicos (I e II), alunos ProUni e FIES. Estimativas incluem: (a) aprovação do MEC para quatro unidades Mais Médicos II; (b) decisão favorável no MEC para expandir o número de vagas em cada uma das Unidades Mais Médicos I em 50 vagas/ano; (c) em cenário de pleno potencial, assumimos que cada uma das Unidades Mais Médicos terá aprovação do MEC para expandir o número de vagas ao máximo permitido em edital (+100 vagas/ano).

RECEITA LÍQUIDA

R$174 milhões
em 6M19

+19% A/A
(vs 6M18)

9,2%
da receita líquida total

TICKET MÉDIO

>R$8.000
BASE PAGANTE(1)
2T19

(1) Exclui alunos ProUni e bolsistas integrais

YDUQS | Estácio

PRINCIPAIS
MENSAGENS 2T19

Base de alunos: +3% A/A (+10% ex-FIES)

Recorde de captação 2019.1 (+13% A/A)

Índice de Retenção (+1p.p Presencial & EAD)

Eficiência em custos e despesas (-5% A/A)

Ganho de margem bruta (58% vs 56% em 2T18)

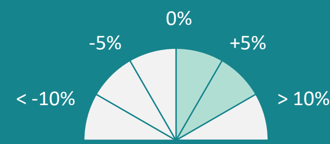
Sólida conversão de caixa (66,5% em IFRS 16)

EXPECTATIVAS PARA
CAPTAÇÃO 2019.2

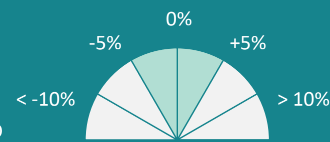
(vs 2018.2)

PRESENCIAL

VOLUME
captação

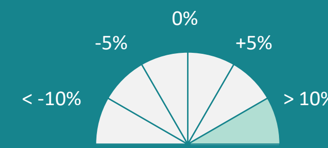


TICKET
captação + renovação

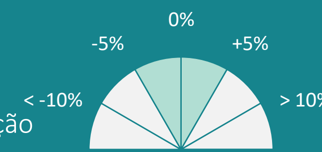


EAD

VOLUME
captação



TICKET
captação + renovação



YDUQS

ESTAMOS PRONTOS PARA
CRESCER

- Posiciona-mento & tecnologia no EAD
- Maturação de medicina
- Sólida posição e geração de caixa
- Acesso ao mercado de capitais

YDUQS | Estácio

Contatos de RI
Rogério Tostes | Pedro Yagelovic | Rosimere Nunes
+55 (21) 3311-9875 | 3311-9290
ri@estacio.br
www.yducqs.com.br


Estácio Sergipe: new University Center
Estácio
YDUQS
EARNINGS RESULTS
2Q19

DISCLAIMER

YDUQ3 | YDUQY

B3 ADR

The Company's financial information is presented based on the consolidated numbers, in Brazilian Reais, in accordance with Brazilian Corporation Law and the accounting practices adopted in Brazil (BRGAAP), already in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS). The comparisons refer to the second quarter of 2018 (2Q18), except stated otherwise and were not reviewed by the audit.

To preserve the comparability between quarters, the Company also opted for disclosing the **proforma results for 2Q19**, excluding the **impacts of the adoption of IFRS 16 accounting rules**.

This document may have forward-looking statements that are subject to risks and uncertainties that may lead such expectations to not materialize or substantially differ from expectations. These forecasts express the opinion only for the date they were made, and the Company does not undertake to update them in the light of new information.

NEW BRAND

Over the last 5 years we have innovated!
We grew, expended across the country and created **A NATION-WIDE RECOGNIZED BRAND**.

and to keep growing **IT'S TIME TO EVOLVE.**

93
CAMPUSES

110
DL COURSES

710(1)
DL CENTERS

~500
CITIES

8
MEDICINE SCHOOLS

97%
OF COURSES W/ SATISFACTORY GRADE(2)

STUDENT BASE: **576K**

YDUQS

Estácio – On-campus

Estácio – Distance Learning

Business Unit I

Business Unit II

Business Unit III

- Allocate resources on existing business
- Create different positioning through new brands
- Develop new business

(1) As of July/19. (2) Courses with grade equal or above 3 at "Conceito Preliminar de Cursos" (CPC) index measured by Ministry of Education (MEC). Results from 2015-17 evaluation cycle.

DESTAQUES 2Q19

STUDENT BASE

+3% YoY

- **+3%** YoY on student base (despite FIES & macro scenario)
- **+1.0 p.p.** increase in retention rate at both DL and on-campus vs 2Q18
- **Historical record** intake at 2019.1

AVERAGE TICKET

+3% on-campus

- **+3%** avg. ticket increase on-campus (DL stable)
- **+7%** YoY medical student base
- **36 new courses** in 2Q19 (vs 2Q18)

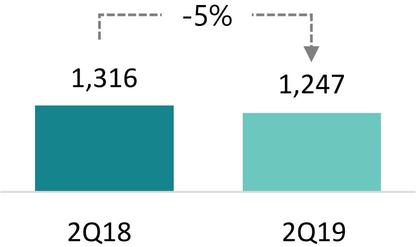
COST REDUCTION

-5% YoY

ex-IFRS 16

COSTS AND EXPENSES PER STUDENT

(R$ per quarter)



Total costs and expenses (R$ mln)	2Q18	2Q19
	734	719

GROSS MARGINS AT 58.4%

ex-IFRS 16: 57.7% (+2.0 p.p. YoY)

EBITDA OF R$342 MLN

ex-IFRS 16: R$288 MM (**+1.6% YoY**)

EBITDA MARGIN AT 35.7%

ex-IFRS 16: 30.1% (vs. 29.4% in 2Q18)

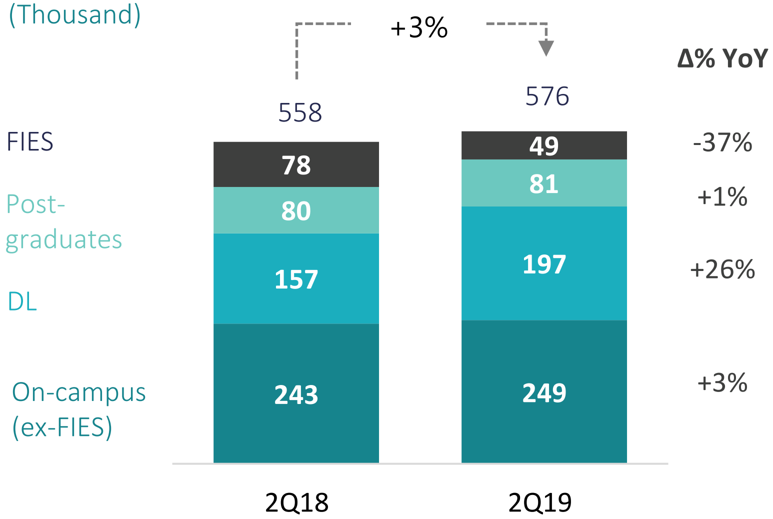
66.5% CASH CONVERSION(1)

ex-IFRS16: 60.2% (vs. 45.6% in 2Q18)

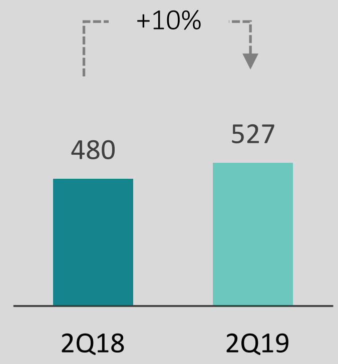
(1) Considers IFRS-16
Operational cash flow before capex divided by reported EBITDA

STUDENT BASE IN DETAIL

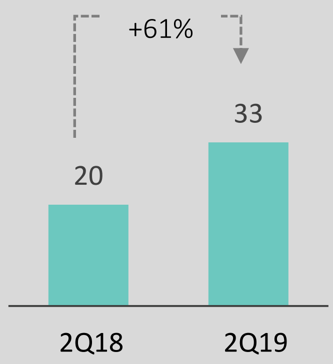
STUDENT BASE
(Thousand)



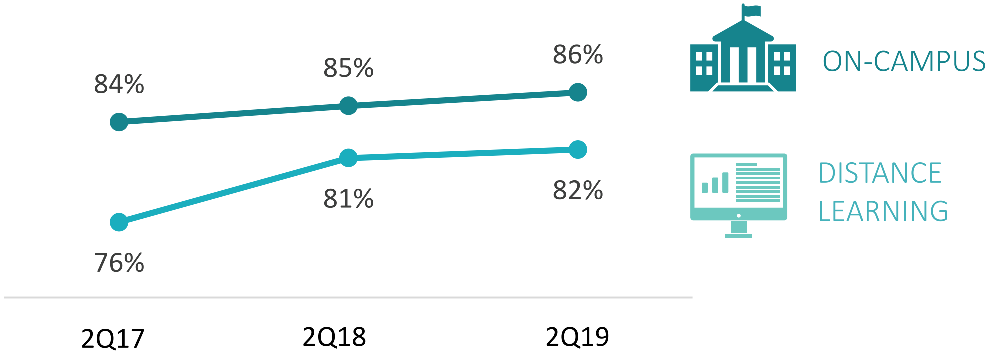
EX-FIES STUDENT BASE
(Thousand)



DL FLEX
(Thousand)



FOCUS ON IMPROVING THE
RETENTION RATE(1)



PROJECT
LOYALTY

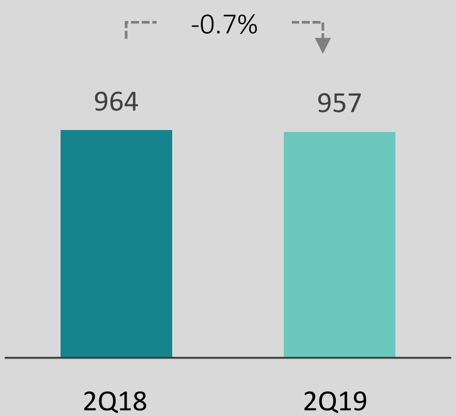
- Dedicated team
- Student base mapping
- Special attention to late comers
- Proactive care for potential dropouts
- NPS monitoring per unit

(1) Retention Rate = [1 – ((dropouts + non-renewal) / (renewable student base: initial student base – graduating students + intake))].

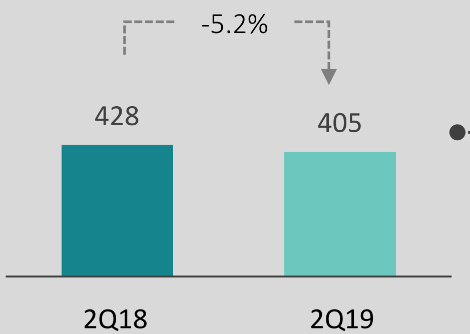
YDUQS Estácio

REVENUES AND GROSS MARGIN CONSISTENCY

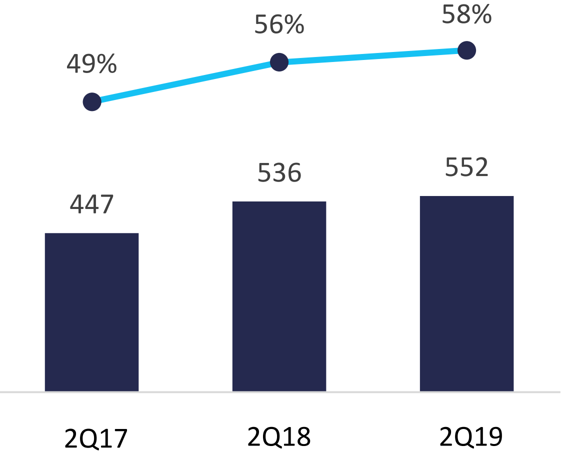
NET REVENUES
(R$ million)



COST OF SERVICES
(R$ million; ex-IFRS16)

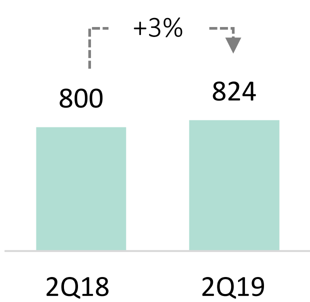


GROSS PROFIT AND GROSS MARGIN
(R$ million; %; ex-IFRS16)

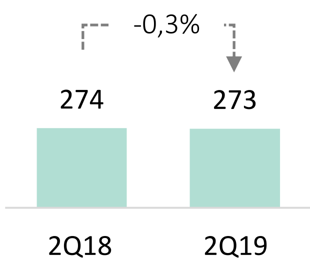


COST OF SERVICES R$ million	2Q18	2Q19	Δ%
Personnel	302.9	279.4	-7.8%
Rent	63.3	62.5	-1.3%
Depreciation & amortization	23.6	24.6	3.9%
Revenue share from DL and other	9.2	14.4	55.3%
Third-party Services	15.5	13.5	-12.8%
Electricity, water, gas and telephone	13.1	11.1	-15.2%

AVERAGE TICKET
(R$)



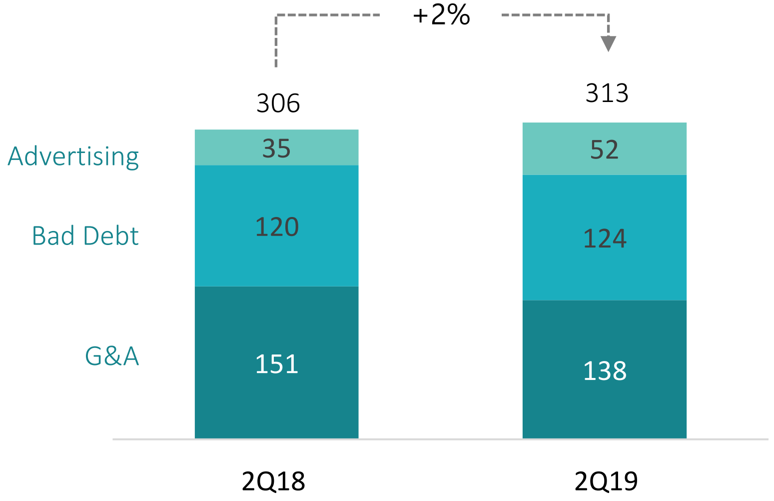
ON-CAMPUS



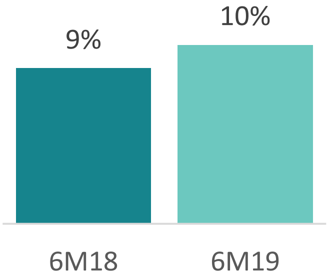
DL

STABILITY AND EFFICIENCY ON EXPENSES

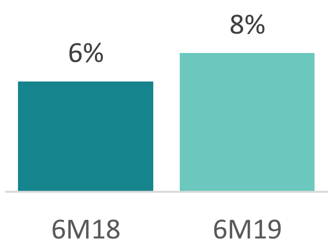
COMERCIAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES
(R$ million; ex-IFRS16)



BAD DEBT OVER NET REVENUES
(R$ million)



ADVERTISING OVER NET REVENUES
(R$ million)



COMERCIAL EXPENSES R$ million	2Q18	2Q19	Δ%
Bad Debt	120	124	3.4%
Advertising	35	52	46.8%
Other	0.3	0.1	-56.5%
Total	**155**	**176**	**13.1%**

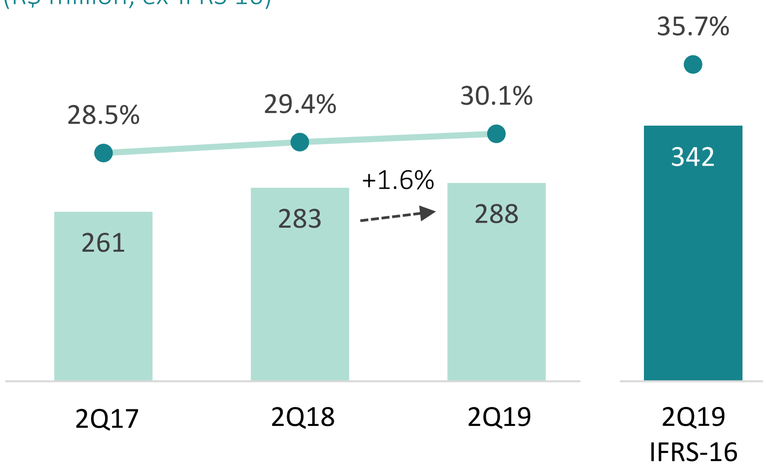
G&A EXPENSES R$ million	2Q18	2Q19	Δ%
Personnel	41	39	-3.8%
Third-party services	31	14	-53.8%
Provision for contingencies	24	19	-19.1%
Maintenance & repair	10	12	19.2%
Other expenses	20	30	46.6%
Depreciation	24	22	-8.3%
Total	**151**	**138**	**-9.0%**

YDUQS Estácio

EXPANDING EBITDA & SOLID CASH FLOW GENERATION

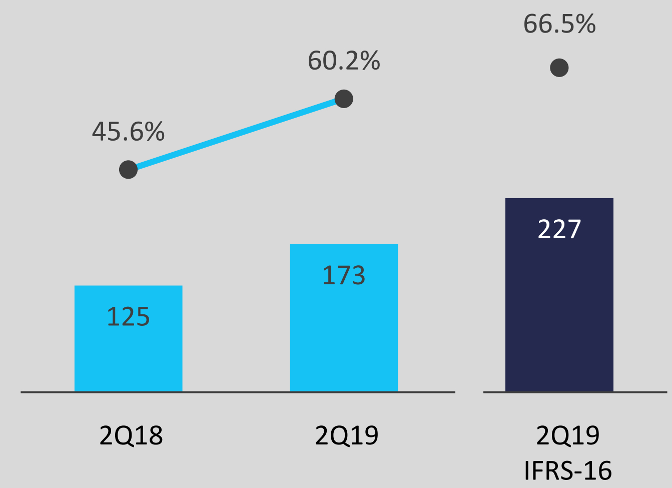
EBITDA(1) and EBITDA MARGIN

(R$ million; ex-IFRS 16)



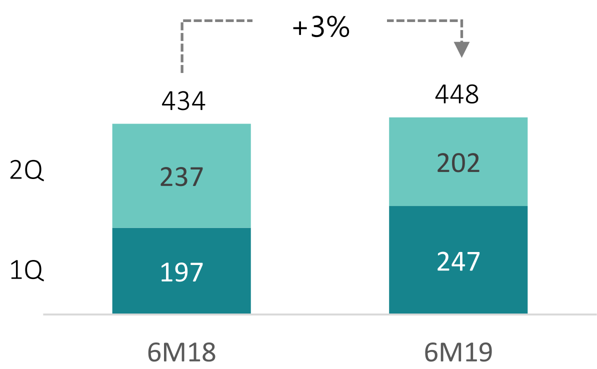
OPERATIONAL CASH FLOW AND CASH CONVERSION(2)

(R$ million; ex-IFRS 16; OCF/EBITDA %)



NET INCOME

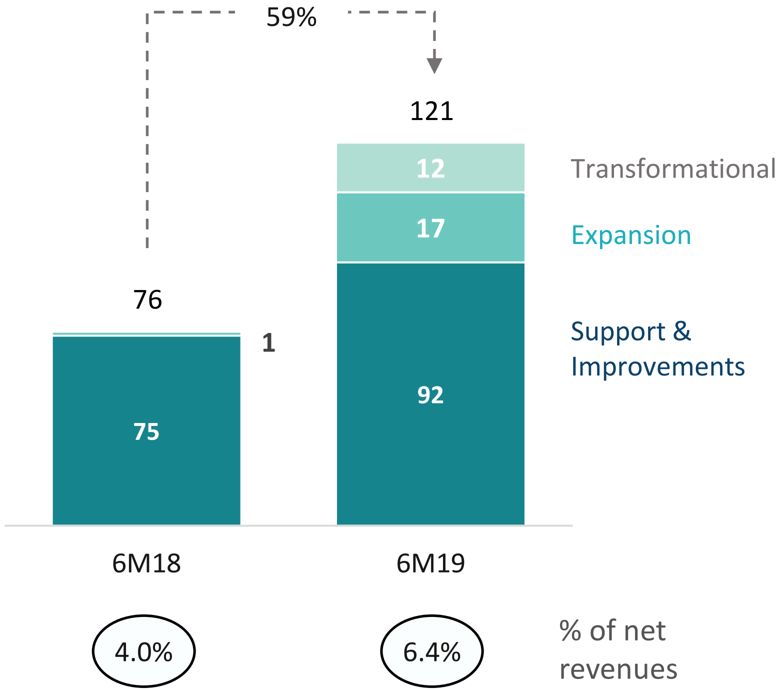
(R$ million; ex-IFRS 16)



(1) 2Q18 EBITDA adjusted by R$9.4 million from consultancy and organization restructuring costs

(2) Operating cash flow before capex divided by reported EBITDA

INVESTMENT PROGRAM



SUPPORT & IMPROVEMENTS

Recurring investments that contribute to **support and improve our business**, including updating our unit's infrastructure

EXPANSION

Investments concentrated on the development of **new offers** and the construction of **dentistry laboratories**

TRANSFORMATIONAL

Projects with non-recurring features such as document scanning systems, regulatory framework adaptation and air conditioning upgrade, as well as the development of systems within the scope of our customer Loyalty Program.

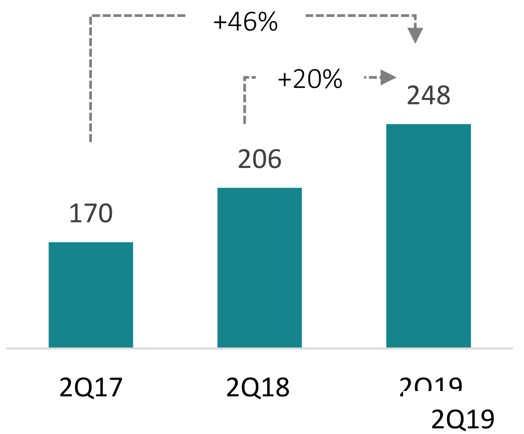
2019 FY CAPEX GUIDANCE

~R$330 million (1)

(1) Does not include costs associated with potential M&A

DL EXPANSION PATH

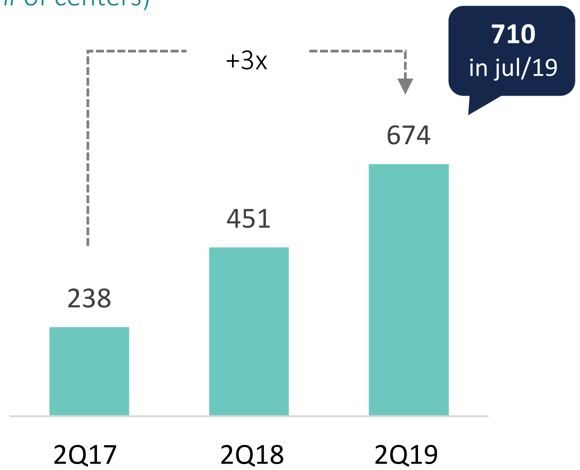
TOTAL STUDENT BASE EVOLUTION
(Thousand)



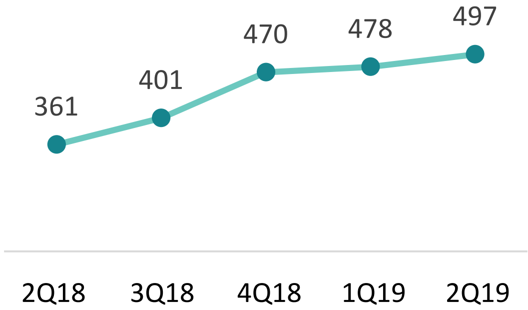
(thd students)	2Q18	2Q19	Δ%
100% DL	137	164	20%
Flex	20	33	61%
Post-graduates	49	51	4%
Total	206	248	20%

17% OF UNDERGRAD BASE
vs 13% in 2Q18

DISTANCE LEARNING CENTERS
(# of centers)



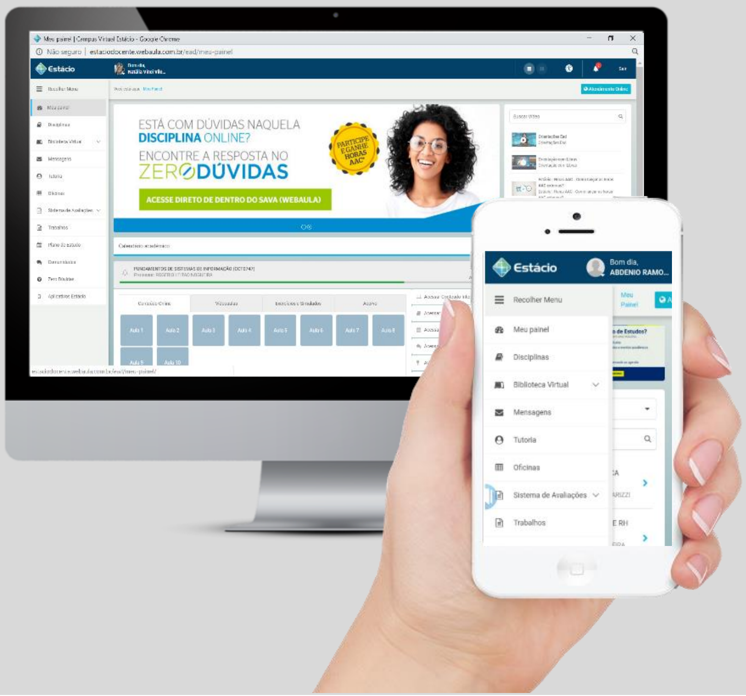
CITIES COVERED
(# of cities)



OUR MODEL &
STRATEGY

EXPANSION OPPORTUNITIES
IN SMALL AND MEDIUM CITIES

40% OF DL PARTNER CENTERS
STILL IN THE FIRST INTAKE CYCLE

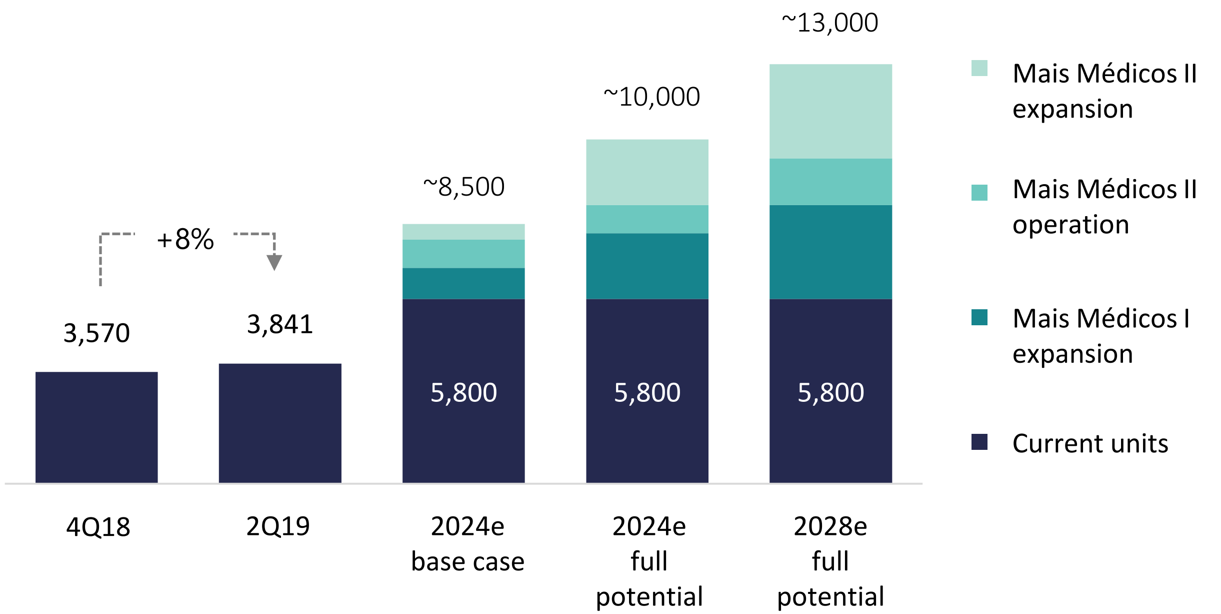


YDUQS | Estácio

MEDICINE: UNLOCKING VALUE & POTENTIALITIES

EXISTING MEDICINE STUDENT BASE EVOLUTION

(# of students)



DISCLAMER: Student base includes full scholarship holders from Mais Médicos units (I and II), plus ProUni and FIES students. Estimates consider: (a) approval by the Ministry of Education (MEC) of four Mais Médicos II campuses; (b) favorable decision from MEC to expand the number of seats in each Mais Médicos unit by 50 seats/year; (c) in full potential scenario every Mais Médicos unit will be allowed by MEC to expand its seats to the maximum permitted by regulation (+100 seats/year).

NET REVENUES

R$174 million

in 6M19

+19% YoY

(vs 6M18)

9.2%

of total net revenues

AVG. TICKET

>R$8,000

OUT OF POCKET[(1)]

BASE IN 2Q19

(1) Excluding ProUni and scholarship holders

YDUQS | Estácio

MAIN
2Q19 TAKEAWAYS

Student Base: +3% YoY (+10% ex-FIES)

Intake record in 2019.1 (+13% YoY)

Retention Rate (+1p.p On-campus & DL)

Costs & expenses efficiency (-5% YoY)

Gross margin gains (58% vs 56% in 2Q18)

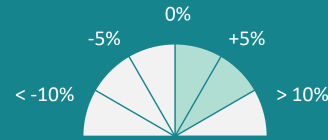
Solid cash conversion (66.5% in IFRS 16)

EXPECTATIONS FOR
2019.2 INTAKE SEASON

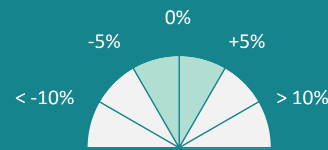
(vs 2018.2)

ON-CAMPUS

VOLUME
intake

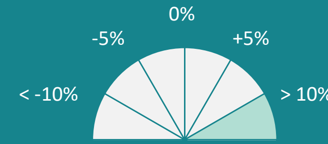


TICKET
Intake + renewal

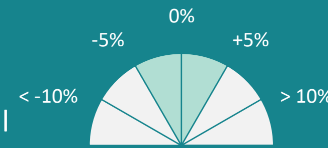


DL

VOLUME
intake



TICKET
Intake + renewal



YDUQS

WE ARE PREPARED FOR
GROWTH

- Positioning and high tech on DL
- Medicine schools maturation
- Solid position and cash flow generation
- Access to the capital markets

IR Contacts
Rogério Tostes | Pedro Yagelovic | Rosimere Nunes
+55 (21) 3311-9875 | 3311-9290
ri@estacio.br
www.yducqs.com.br