Estácio
RESULTADOS 3T18

AVISO

B3: ESTC3 | ADR: ECPCY

Rio de Janeiro, 7 de novembro de 2018 - **A Estácio Participações S.A.**, uma das maiores organizações privadas no setor de ensino superior no Brasil, apresenta os **resultados referentes ao terceiro trimestre de 2018**.

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). **As comparações referem-se ao terceiro trimestre de 2017 (3T17), exceto quando indicado em contrário** e não foram objeto de revisão pela auditoria.

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.

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS:

08/11/2018 11h (BRT) | 8h (EST)

+55 (21) 3127-4971 / 3728-5971

Clique Aqui para acessar a WebCast

FALE COM RI:

Rogério Tostes | Renato Campos | Julia Gregolin | Rosimere Silva

ri@estacio.br | +55 (21) 3311-9019 | 3311-9875

Visite nosso NOVO site: https://www.estacio.br/ri

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Encerramos o trimestre com a base de alunos em 531 mil estudantes, estável frente a igual período de 2017. Excluindo a base de alunos FIES, o crescimento da base foi de 6,9%. No segmento EAD, a base cresceu 18,5% no ano e atingiu 212 mil alunos. Hoje esse segmento já representa 40% da base total.

No terceiro trimestre, mais uma vez nos posicionamos como um dos maiores operadores de EAD do Brasil, evoluindo substancialmente a captação e retenção destes alunos, mesmo observando uma continuação do cenário macroeconômico desafiador, do ambiente competitivo mais duro e do programa FIES em queda. Tais fatores levaram a uma performance negativa para a base de alunos do segmento presencial, com queda de 9,5% e uma piora pontual no último período de captação, mas neutralizado pela performance do EAD. **A despeito do referido cenário desafiador, conseguimos assegurar a resiliência de nossa operação e apresentar melhorias operacionais e financeiras**.

Observamos melhora sensível no indicador de rentabilidade, medido pelo ticket médio, com avanço anual de 13% no segmento presencial e 18% no segmento EAD. Destacamos também o trabalho na taxa retenção de alunos, com estabilidade frente ao primeiro semestre do ano, tanto no presencial, com taxa de 85%, quanto no EAD, com taxa de 81%.

A Companhia segue melhorando seus indicadores financeiros. O primeiro destaque é para a receita líquida, que apresentou crescimento de 5,5% sobre igual período do ano passado, devido a uma estratégia de precificação mais conservadora, além de iniciativas em retenção e da performance do segmento EAD.

Custos seguiram sob forte controle, com redução de 9% ano-a-ano e impulsionando o crescimento do EBITDA Ajustado em 26% para R$283 milhões no 3T18. A margem EBITDA Ajustada segue em melhoria e atingiu 33%, comparado a 28% no 3T17 e 27% no 3T16. **Para a última linha, o Lucro Líquido atingiu R$194 milhões, um crescimento de 30% sobre igual período de 2017.**

Ao final de Setembro, iniciamos a Campanha de captação 2019.1. Acreditamos ter condições operacionais para capturar uma possível melhoria no cenário macro, além de combater a redução do FIES. Os programas iniciados em 2018, como Precificação, Fidelidade, Crédito & Cobrança e *Strategic Sourcing* serão cruciais para nossa operação em 2019.

Por último, mas não menos importante, chamamos atenção para a disciplina no uso do caixa. Encerramos o trimestre com R$771 milhões em caixa e um índice de dívida líquida/EBITDA em -0,3 vezes. Excluindo a parcela do FIES (PN23), a conversão EBITDA para CAIXA atingiu patamar de 97% no 3T18 e 63% nos nove meses de 2018.

Nosso caixa foi prioritariamente aplicado no programa de recompra de ações e em seguida no Capex. Outras opções do uso do caixa estão em análise, como o reforço dos programas de financiamento estudantil e o crescimento via fusões e aquisições.

O Conselho de Administração aprovou em 7 de novembro, **a distribuição extraordinária de dividendos intermediários no valor de R$400 milhões**.

Pedro Thompson | CEO

DESTAQUES DO TRIMESTRE

Estácio

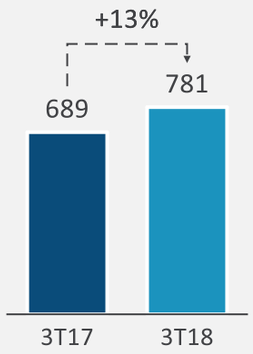
3T18

Indicadores Financeiros (R$MM)	3T17	3T18	Δ%
Receita Líquida	**808,1**	**852,9**	**5,5%**
Lucro Bruto	**406,5**	**487,3**	**19,9%**
Margem Bruta	*50,3%*	*57,1%*	*6,8 p.p.*
EBITDA Ajustado [1]	**224,5**	**282,8**	**26,0%**
Margem EBITDA Ajustada [1]	*27,8%*	*33,2%*	*5,4 p.p.*
Lucro Líquido	**149,3**	**194,3**	**30,2%**
Margem Líquida (%)	*18,5%*	*22,8%*	*4,3 p.p.*

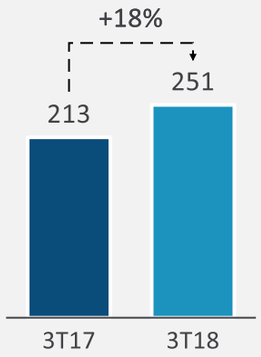
Base de Alunos (Em mil)	3T17	3T18	Δ%
Total	**531,1**	**531,0**	**0,0%**
Total Ex-Fies	**436,2**	**466,3**	**6,9%**
Total Presencial	352,2	318,7	-9,5%
Graduação Presencial Ex-FIES	223,8	223,0	-0,3%
Total EAD	178,9	212,2	18,6%

- A **base de alunos** se manteve estável em relação ao 3T17, totalizando 531 mil alunos. Quando excluímos a base de alunos FIES, a mesma cresceu 6,9% vs. 3T17. Destacamos o aumento de 18,6% da base de alunos **EAD** e a **taxa de retenção,** que alcançou 85,0% no ensino presencial e 80,8% no EAD.
- No 3T18, o **ticket médio** da modalidade de ensino presencial totalizou R$780,9, um aumento de 13% em relação 3T17. O ticket médio do segmento de ensino a distância registrou, nesse trimestre, um aumento de 18% em relação ao terceiro trimestre de 2017, totalizando R$250,8.
- A **receita operacional líquida (ROL)** totalizou R$852,9 milhões, apresentando um aumento de 5,5% em relação ao terceiro trimestre de 2017.
- O **EBITDA Ajustado** totalizou R$282,8 milhões, um aumento de 26% em relação ao ano anterior, com uma **Margem EBITDA** de 33,2%, um aumento de 5,4 pontos percentuais em relação ao terceiro trimestre de 2017.
- **Evento subsequente:** Aprovação de distribuição intermediária de dividendos no total de R$400 milhões, ou R$1,3328.

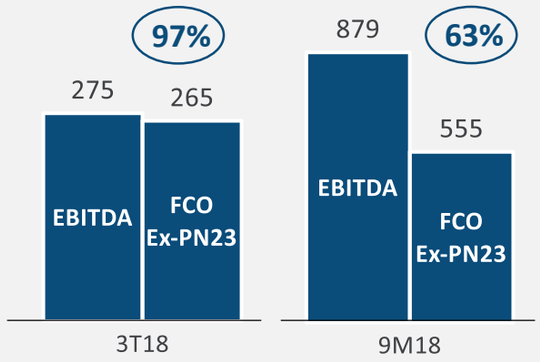
Ticket Médio Presencial (R$)



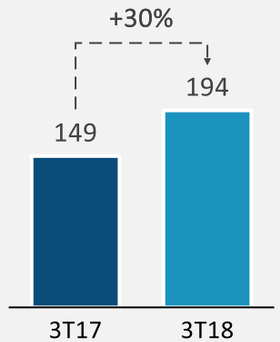
Ticket Médio EAD (R$)



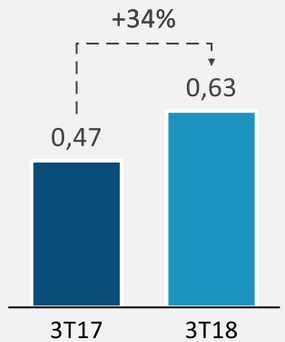
Conversão de Caixa [2] (R$MM)



Lucro Líquido (R$MM)



Lucro Líquido por Ação (R$)



[1] Ajuste de R$8.250 mil para despesas de consultoria não recorrentes no 3T18 e R$900 mil de ajuste para despesas excepcionais com M&A no 3T17.

[2] Excluindo a parcela recebida do FIES (PN 23): R$ ~ 167MM (3T17) e R$ ~ 342MM (3T18)

BASE DE ALUNOS

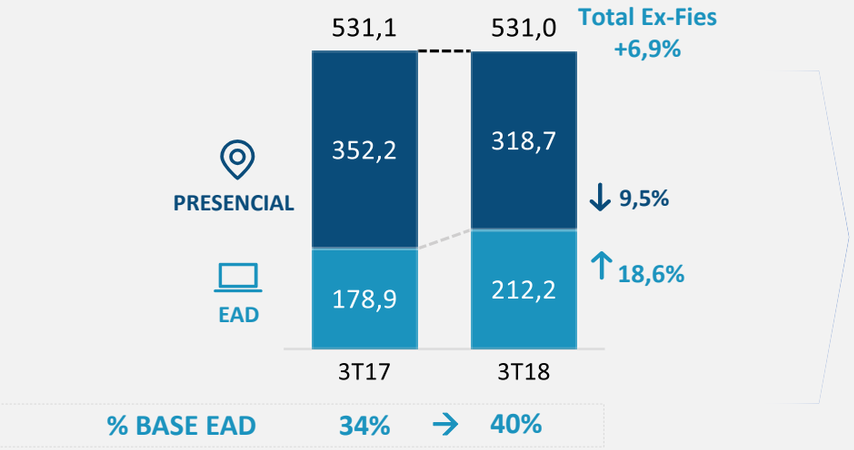
3T18

Presencial (Em mil)	3T17	3T18	Δ %
Presencial Total	**352,2**	**318,7**	**-9,5%**
Graduação	**318,7**	**287,7**	**-9,7%**
Mensalista	211,7	207,6	-1,9%
FIES	94,9	64,7	-31,9%
PAR	12,1	15,4	27,6%
DIS Presencial Total [a]	N.A.	*70,4*	N.A.
Graduação Ex-FIES	**223,8**	**223,0**	**-0,3%**
Pós-Graduação	**33,5**	**31,0**	**-7,4%**
Própria	22,2	17,5	-21,0%
Parcerias	11,3	13,5	19,2%

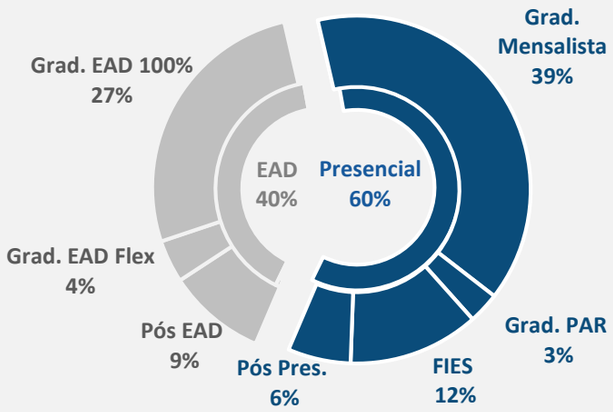
EAD (Em mil)	3T17	3T18	Δ%
EAD Total	**178,9**	**212,2**	**18,6%**
Graduação EAD + Flex	**134,7**	**162,5**	**20,7%**
DIS EAD Total [b]	N.A.	73,1	N.A.
EAD 100%	118,7	140,9	18,7%
DIS	N.A.	*62,2*	N.A.
EAD Flex	15,9	21,6	35,5%
DIS	N.A.	*10,9*	N.A.
Pós-Graduação	**44,3**	**49,7**	**12,3%**
Própria	17,6	18,9	7,4%
Parcerias	26,6	30,8	15,6%

Total (Em mil)	3T17	3T18	Δ %
Base de Alunos Total	**531,1**	**531,0**	**0,0%**
Total Ex-Fies	**436,2**	**466,3**	**6,9%**
Graduação	**453,4**	**450,2**	**25,7%**
DIS Total [a + b]	N.A.	143,5	N.A
Pós-Graduação	**77,8**	**80,8**	**3,8%**
Própria	39,8	36,4	-8,4%
Parcerias	38,0	44,3	16,7%

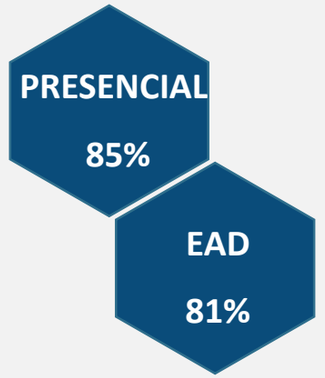
Base de Alunos Total (Em mil)



Base de Alunos por Segmento



Taxa de Retenção

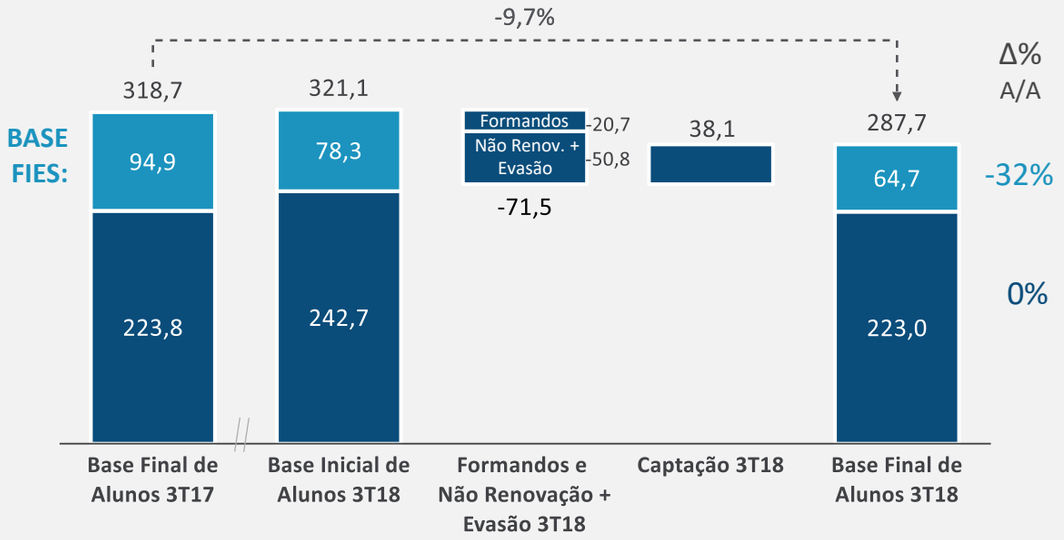


A expansão de polos EAD é uma das prioridades estratégicas da Estácio e tem sido o principal vetor de crescimento da companhia.

A Estácio tem autorização para abrir até 350 novos polos por ano, dada sua performance acadêmica.

MOVIMENTAÇÃO DA BASE DE GRADUAÇÃO (1/2)

GRADUAÇÃO PRESENCIAL (Em mil)

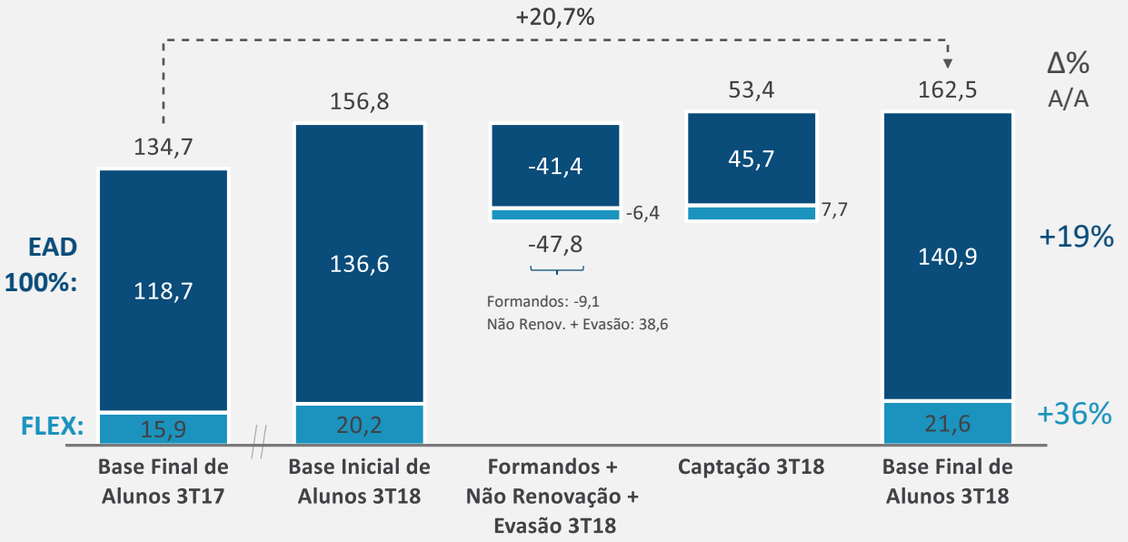


A base de alunos de **graduação presencial** totalizava 287,7 mil alunos ao final do 3T18, 9,7% a menos do que no 3T17, em razão da redução de 32% na base de alunos FIES.

Excluindo o total de alunos FIES, a base de alunos de graduação presencial se manteve em linha com a mesma base no 3T17.

Seguimos com foco na qualidade do aluno captado e em políticas de retenção. **No 3T18, a taxa de retenção do segmento presencial foi 85%,** em linha com a taxa apresentada no primeiro semestre desse ano.

GRADUAÇÃO EAD (Em mil)



A base de alunos de **graduação EAD** apresentou um aumento de 20,7% sobre o 3T17, totalizando 162,5 mil alunos, fortemente influenciada pela expansão de novos polos de EAD (mais detalhes na seção Campi/Pólos).

O destaque do segmento EAD foi na base de alunos Flex que apresentou um aumento de 36% em relação ao 3T17, totalizando 21,6 mil alunos. A base de alunos 100% EAD apresentou um aumento de 19% em relação ao 3T17, totalizando 140,9 mil alunos. **No 3T18, a taxa de retenção do segmento EAD foi 81%,** e assim como o presencial, ficou em linha com a taxa apresentada no primeiro semestre desse ano.

MOVIMENTAÇÃO DA BASE DE GRADUAÇÃO (2/2)

Em Mil	Captação 3T17	Inicial 3T18	Formandos	Evasão/Não Renovação	Captação 3T18	Final 3T18	Captação A/A
Graduação	**100,1**	**477,9**	**-29,8**	**-89,4**	**91,6**	**450,2**	**-8,5%**
Presencial	**50,6**	**321,1**	**-20,7**	**-50,8**	**38,1**	**287,7**	**-24,6%**
FIES	2,4	78,3	-8,1	-6,6	1,0	64,7	-56,5%
PAR	5,1	15,3	N.A.	-4,2	4,3	15,4	-15,5%
Mensalista	43,1	227,4	-12,6	-32,0	32,8	207,6	-23,8%
DIS	*N.A.*	*62,0*	*N.A.*	*-20,9*	*29,4*	*70,4*	*N.A.*
EAD 100% + Flex	**49,5**	**156,8**	**-9,1**	**-38,6**	**53,4**	**162,5**	**7,9%**
EAD 100%	42,6	136,6	-8,2	-33,2	45,7	140,9	7,4%
DIS	*N.A.*	*45,0*	*N.A.*	*-19,9*	*37,2*	*62,2*	-
EAD FLEX	7,0	20,2	-0,9	-5,5	7,7	21,6	11,0%
DIS	*N.A.*	*7,5*	*N.A.*	*-3,3*	*6,6*	*10,9*	*N.A.*
Total DIS	N.A.	114,5	N.A.	-44,1	73,1	143,5	N.A.

No 3T18, captamos um total de 91,6 mil alunos no **segmento de graduação**, uma redução de 8,5% quando comparado ao mesmo período do ano anterior.

No **segmento presencial**, a captação no 3T18 foi 24,6% menor que no 3T17 principalmente devido ao cenário macroeconômico desafiador e a política agressiva de descontos praticada pela concorrência em diversas praças. A Estácio preferiu manter uma política mais austera de descontos em relação a concorrência e garantir uma base de alunos rentável.

No **Segmento EAD**, tivemos uma captação 7,9% maior que no 3T17, impulsionada pelo crescimento de 11,0% da captação do **segmento FLEX** e a introdução de novos pólos e ofertas nos últimos 12 meses.

Análise da Captação dos Produtos	2018.1	3T17	3T18
% Captação PAR / Grad. Pres.	9,8%	10,1%	11,3%
% Captação FIES / Grad. Pres.	2,1%	3,2%	2,7%
% Captação DIS / Total	76,9%	N.A.	79,9%

Em relação aos nossos produtos de financiamento, o **PAR** representou 11,3% da captação do segmento de graduação presencial, aumentando sua representatividade em relação 3T17.

O **FIES** teve movimento contrário e reduziu sua representatividade, chegando a 2,7% da captação total e representando 22,5% do segmento de graduação presencial, uma redução se comparado aos 29,8% do 3T17.

E em relação ao **DIS**, a captação do trimestre representou 80% do total.

Taxa de Retenção [1]	2018.1	3T17	3T18
Graduação Presencial	85,0%	86,8%	85,0%
Graduação EAD	80,9%	80,3%	80,8%

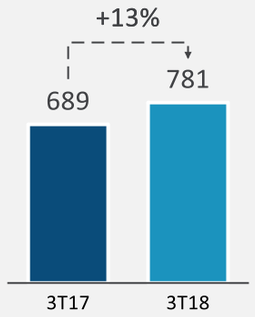
A **taxa de retenção de 85% do presencial** ficou estável perante o primeiro semestre do ano. E quando comparada ao 3T17, sofreu impacto pela redução da captação do trimestre, além da queda do número de alunos FIES, que historicamente apresenta baixa evasão.

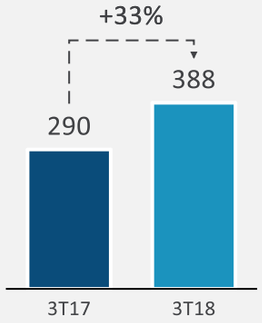
No EAD, a taxa foi de 80,8%, apresentando 0,5p.p. de melhoria em relação ao 3T17.

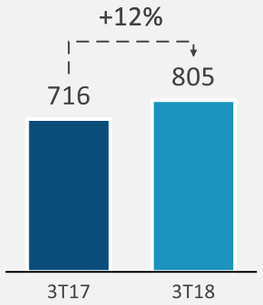
[1] Taxa de Retenção: [1 – ((alunos evadidos + não renovados) / (base de alunos renovável: base inicial de alunos - alunos formandos + captados))]

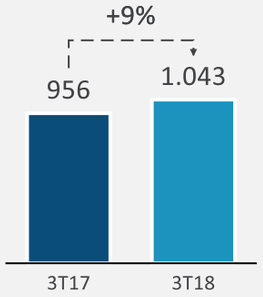
TICKET MÉDIO MENSAL - PRESENCIAL

	Presencial Total			Pós Graduação (1)			Graduação			Graduação PAR		
	3T17	3T18	Δ%	3T17	3T18	Δ%	3T17	3T18	Δ%	3T17	3T18	Δ%
Base de Alunos (Em Mil) [a]	340,9	305,2	-10,5%	22,2	17,5	-21,0%	318,7	287,7	-9,7%	12,1	15,4	27,6%
Receita Líquida (R$ MM) [b]	704,2	715,0	1,5%	19,3	20,4	5,5%	684,9	694,6	1,4%	34,7	48,3	39,2%
Ticket Médio (R$) ([b]*1000) / 3 / [a]	**688,7**	**780,9**	**13,4%**	**290,3**	**387,5**	**33,5%**	**716,4**	**804,8**	**12,3%**	**955,9**	**1.042,6**	**9,1%**









Graduação: o ticket médio aumentou 12,3% em relação ao 3T17, passando para R$804,8, principalmente em função do DIS, da política mais austera de preços e do reajuste de mensalidades dos veteranos, em linha com a inflação dos custos da Companhia.

Pós Graduação: impactado pelo cenário competitivo**,** o segmento conseguiu alavancar o ticket, com o intuito de manter a margem do produto (+33,5%).

Graduação PAR: apresentou um aumento de 9,1% no 3T18, quando comparado ao 3T17, devido também ao reajuste de mensalidades.

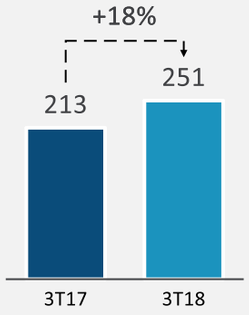
A companhia segue evitando a estratégia de redução de preço e descontos excessivos, seguindo focada na manutenção de base com ações de fidelidade e programas de retenção, além da criação de novas ofertas (+198 nas áreas de saúde, exatas e engenharias).

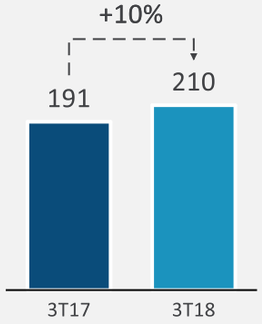
Apesar do forte crescimento da base de alunos EAD, o ensino presencial deve permanecer relevante uma vez que existem mais de 40 cursos importantes que não possuem alternativa de ensino à distância e somam 50% da base de graduação total. Alguns exemplos são: agronegócio, arquitetura, design (interiores, moda e gráfico), direito, enfermagem, engenharia (computação, petróleo, telecom, mecânica e química), fisioterapia, jornalismo, medicina, medicina veterinária, odontologia, publicidade e propaganda, relações internacionais, teatro e turismo, entre outros.

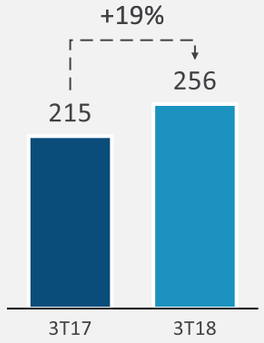
(1) Está sendo excluído do cálculo os alunos e a receita de pós-graduação de parceiras para não distorcer a análise.

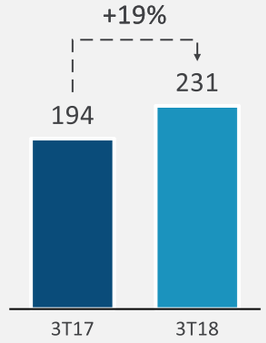
TICKET MÉDIO MENSAL - EAD

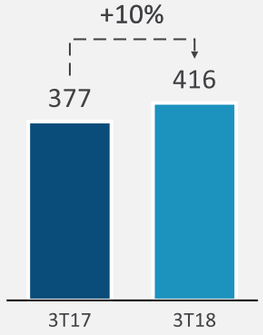
	EAD Total			Pós Graduação(1)			Graduação [1+2]			Graduação 100% [1]			Graduação Flex [2]		
	3T17	3T18	Δ%	3T17	3T18	Δ%	3T17	3T18	Δ%	3T17	3T18	Δ%	3T17	3T18	Δ%
Base de Alunos (Em Mil) [a]	152,3	181,4	19,1%	17,6	18,9	7,4%	134,7	162,5	20,7%	118,7	140,9	18,7%	15,9	21,6	35,4%
Receita Líquida (R$ MM) [b]	97,1	136,5	40,5%	10,1	11,9	18,0%	87,0	124,6	43,2%	69,0	97,6	41,5%	18,0	26,9	49,6%
Ticket Médio (R$) ([b]*1000) / 3 / [a]	**212,6**	**250,8**	**18,0%**	**191,3**	**210,1**	**9,8%**	**215,4**	**255,5**	**18,6%**	**193,7**	**231,0**	**19,2%**	**376,7**	**416,1**	**10,5%**











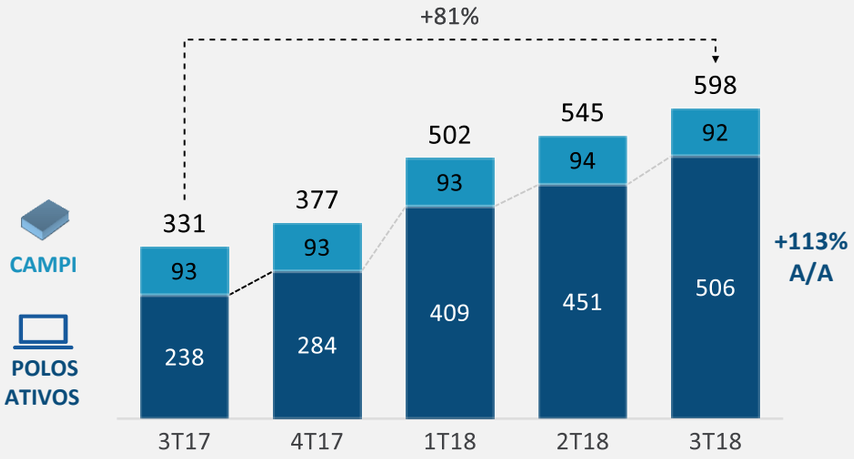
Ticket Médio Graduação 100%: apresentou aumento de 19,2% no 3T18 em comparação com o 3T17, atingindo R$231. A Estácio vem priorizando o aumento da receita líquida, sem prejudicar o preço com descontos agressivos e práticas de isenção de mensalidades. A estratégia continua voltada para a expansão de polos e base de alunos, além da revisão de preços por região, cursos e turmas.

Graduação Flex: o ticket médio atingiu R$416,1 no 3T18, um aumento de 10,5% em relação ao mesmo período do ano anterior. O Flex é um produto que alinha a presencialidade e uso de laboratórios a flexibilidade do ensino a distância. O crescimento desse produto é um importante mecanismo para incremento de receita, e uma das justificativas para o aumento de 18% no ticket do EAD total.

E no segmento de **Pós-Graduação EAD**, o aumento foi de 9,8%, totalizando R$210,1, devido ao reajuste das mensalidades.

(1) Está sendo excluído do cálculo os alunos e a receita de pós-graduação de parceiras para não distorcer a análise.

Total de Campi e Polos Ativos



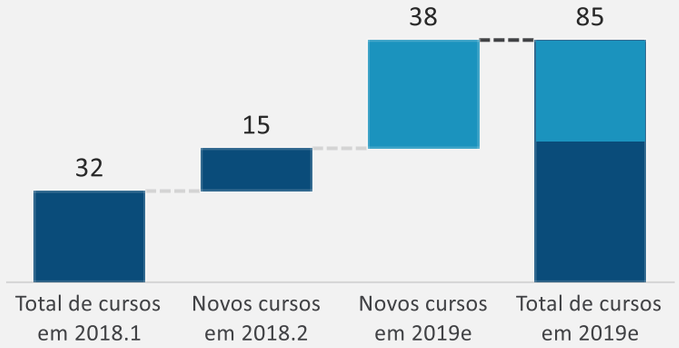
Unidades: Campi e Polos Ativos

Seguimos com forte expansão no número de polos via parcerias. Além dos 268 polos que ficaram ativos este ano, mais de 70 polos já estavam em fase de ativação ao final do trimestre.

A Estácio aumentou sua capilaridade: + 149 novas cidades.

No segmento **presencial**, apesar da fusão de 7 campi nos últimos 12 meses, tivemos a inauguração de 3 campi de medicina (fruto do Mais Médicos I), além de 3 novos *greenfields* em São José do Rio Preto (SP), em Goiânia (GO) e Volta Redonda (RJ). Com isso, encerramos o 3T18 com 92 unidades.

Novos Cursos EAD



Novos Cursos e Ofertas [1]

Ao longo de 2018, ampliamos o número de ofertas de cursos presenciais, principalmente na área de saúde, com mais de 138 novas ofertas e na área de exatas e engenharias, com mais 60 ofertas.

No ensino a distância, o número de novas ofertas foi cerca de 7 mil, com foco maior nas áreas de saúde, gestão e negócios. Além disso, 15 novos cursos foram criados (ex.: farmácia, biomedicina, estética e cosmética, gestão de produção industrial)

[1] *Ofertas: combinação de curso x unidade x turno x tipo graduação*

INDICADORES DE QUALIDADE

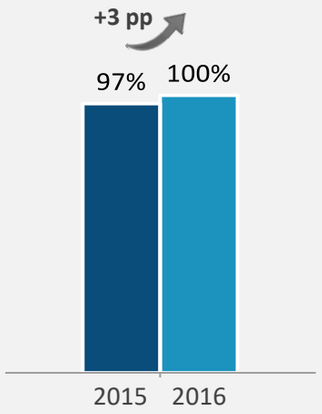
Um dos principais pilares da Estácio é a qualidade de ensino, fator que contribui diretamente com a satisfação dos nossos alunos, propagação da marca e estratégia de expansão, uma vez que instituições de ensino com nota 3, 4 ou 5 de conceito institucional têm prioridade nos processos do MEC e maior autonomia para abrir novos cursos e polos de EAD.

Neste trimestre, tivemos a divulgação do resultado do ENADE e IDD 2017. Em 2017, o ciclo de avaliação foi sobre os cursos de TI, Engenharias e Licenciatura. Mantivemos posição de destaque no ENADE frente nossos concorrentes, com 58% dos cursos com nota satisfatória. Já para o **IDD**, apresentamos **melhora de 12p.p.** quando comparado ao último resultado divulgado em 2014, alcançando a marca de 82% no indicador. A melhora no resultado acompanha as melhoras nas demais avaliações divulgadas em 2016 (para cursos de saúde) e 2015 (cursos de humanas). O destaque neste ano foi a **nota de 95% no segmento EAD,** posicionando a Estácio como uma das melhores do setor nesta modalidade. Além disso, a Estácio foi a única entre seus peers com conceitos 4 e 5 no EAD.

Ressaltamos também a divulgação do **Ranking Universitário da Folha 2017**, no qual a Estácio posiciona-se entre as **dez melhores universidades privadas em nove modalidades.**

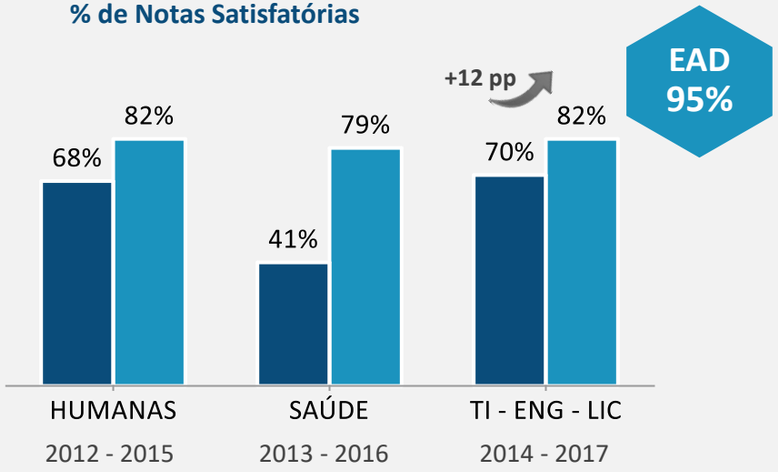
IGC – Índice Geral de Curso

% de Notas Satisfatórias



IDD: Indicador de Diferença entre Desempenho (ENEM x ENADE)

% de Notas Satisfatórias



ENADE 2017 versus Mercado (Cursos com nota satisfatória (3,4 e 5)

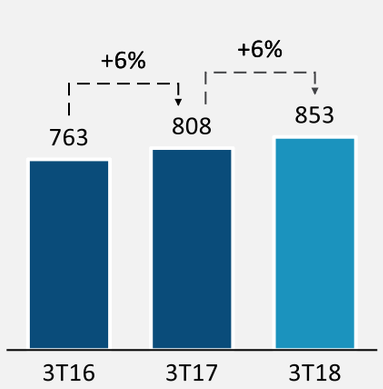
Pontuação	1	2	3	4	5
Player 1	2%	79%	16%	3%	0%
Estacio	3%	38%	42%	16%	0%
Player 3	1%	62%	33%	5%	0%
Player 4	0%	20%	59%	20%	1%

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

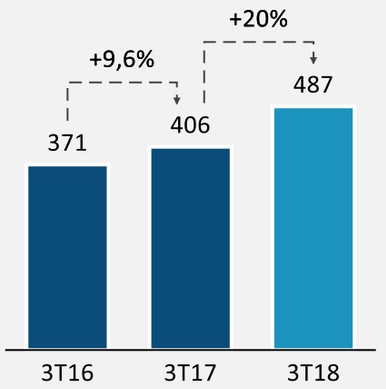
3T18

Em R$ Milhões	3T17	3T18	Δ%
Receita Operacional Bruta	**1.335,1**	**1.400,3**	**4,9%**
Mensalidades	1.323,4	1.391,1	5,1%
Outras	12,2	9,2	-24,6%
Deduções da Receita Bruta	(527,0)	(547,4)	3,9%
Receita Operacional Líquida	**808,1**	**852,9**	**5,5%**
Custos dos Serviços Prestados	(401,6)	(365,6)	-9,0%
Lucro Bruto	**406,5**	**487,3**	**19,9%**
Margem Bruta	*50,3%*	*57,1%*	*6,8 p.p.*
Despesas Comerciais	(97,5)	(118,4)	21,4%
Despesas Gerais e Administrativas	(138,3)	(137,8)	-0,4%
Outras receitas/despesas operacionais	4,2	(3,9)	N.A.
EBIT	175,0	227,2	29,8%
Margem EBIT	*21,7%*	*26,6%*	*4,9 p.p.*
(+) Depreciação e amortização	48,6	47,4	-2,5%
EBITDA	**223,6**	**274,6**	**22,8%**
Margem EBITDA	*27,7%*	*32,2%*	*4,5 p.p.*
Lucro Líquido	**149,3**	**194,3**	**30,2%**
Margem Líquida	*18,5%*	*22,8%*	*4,4 p.p.*
EBITDA Ajustado [1]	**224,5**	**282,8**	**26,0%**
Margem EBITDA Ajustada [1]	*27,8%*	*33,2%*	*5,4 p.p.*

Receita Líquida (R$ MM)

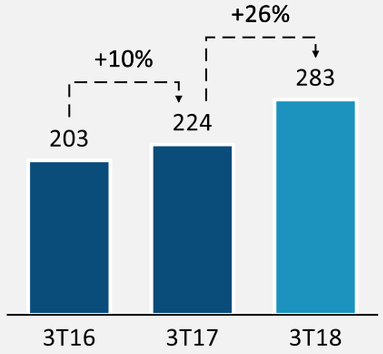


Lucro Bruto (R$ MM)

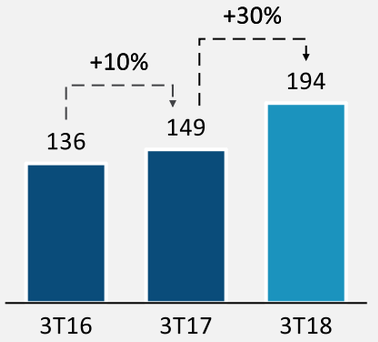


Margem	3T16	3T17	3T18
	49%	50%	57%

EBITDA Ajustado (R$MM)



Lucro Líquido (R$ MM)



Margem	3T16	3T17	3T18
	27%	28%	33%
	18%	18%	23%

[1] *Ajuste de R$8.250 mil para despesas de consultoria não recorrentes no 3T18 e R$900 mil de ajuste para despesas excepcionais com M&A no 3T17.*

RECEITA OPERACIONAL

Em R$ Milhões	3T17	3T18	Δ%
Receita Operacional Bruta	**1.335,1**	**1.400,3**	**4,9%**
Mensalidades	1.323,4	1.391,1	5,1%
Outras	12,2	9,2	-24,6%
Deduções da Receita Bruta	**(527,0)**	**(547,4)**	**3,9%**
Descontos e Bolsas	(461,5)	(478,3)	3,6%
Impostos	(36,7)	(36,5)	-0,5%
FGEDUC	(22,8)	(19,3)	-15,4%
Ajuste a Valor Presente (AVP) PAR e DIS	(1,6)	(13,4)	737,5%
Outras deduções	(4,4)	-	N.A.
Receita Operacional Líquida	**808,1**	**852,9**	**5,5%**

A **Receita Operacional Líquida** totalizou R$852,9 milhões no 3T18, um crescimento de 5,5% em relação ao 3T17. Essa variação é explicada pelo aumento de R$67,7 milhões na receita de mensalidades, devido ao ticket médio maior e manutenção das taxas de retenção.

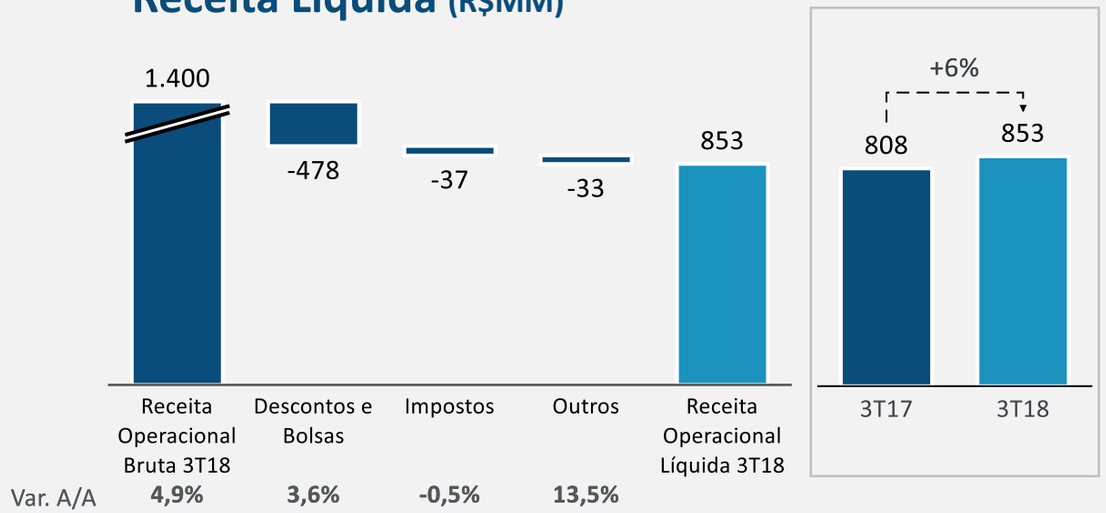
A melhoria da receita foi parcialmente impactada pela linha de deduções, com as seguintes variações:

. Aumento de R$16,8 milhões ou 3,6% na linha de descontos e bolsas após mudança de estratégia de precificação da companhia;

. Aumento de R$11,8 milhões devido ao ajuste de valor presente do PAR, programa que expandiu fortemente desde o 3T17, e ao programa de diluição solidária (DIS) que não existia no 3T17;

A linha de Outras deduções, composta pelo repasse a parceiros do EAD, foi reclassificada em 2018 para a linha de "Outros" em custos de serviços prestados.

Receita Líquida (R$MM)



CUSTOS DOS SERVIÇOS PRESTADOS E LUCRO BRUTO

Em R$ Milhões	3T17	3T18	Δ%
Receita Operacional Líquida	**808,1**	**852,9**	**5,5%**
Custos dos Serviços Prestados	**(401,6)**	**(365,6)**	**-9,0%**
Pessoal [1]	(288,4)	(253,4)	-12,1%
Aluguéis, condomínio e IPTU	(62,1)	(59,3)	-4,5%
Serviços de terceiros	(15,5)	(13,6)	-12,3%
Energia elétrica, água, gás e telefone	(9,0)	(8,8)	-2,2%
Outros	(2,5)	(6,9)	176,0%
Depreciação e amortização	(24,0)	(23,6)	-1,7%
Lucro Bruto	**406,5**	**487,3**	**19,9%**
Margem Bruta	*50,3%*	*57,1%*	*6,8 p.p.*
Custos dos Serviços Prestados (% ROL)	-49,7%	-42,9%	6,8 p.p.
Pessoal (% ROL)	-35,7%	-29,7%	6,0 p.p.

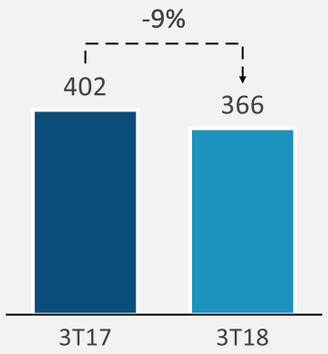
No 3T18, o **custo dos serviços prestados** representou 42,9% da receita operacional líquida, apresentando um ganho de margem de 6,8 p.p, em relação ao 3T17, uma redução de R$36 milhões.

. Custo de pessoal com redução de R$35 milhões devido ao novo plano de carreiras docente, aumento de compartilhamento de disciplinas e outras ações em cursos como: percurso alternativo, maior oferta de disciplinas equivalentes e ofertas de turmas de dependência.

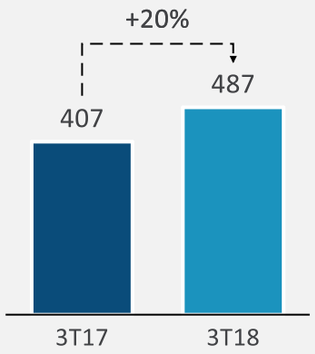
. Aluguel e serviços de terceiros com redução de R$4,7 milhões, em razão das primeiras iniciativas do projeto de *strategic sourcing*, detalhado mais abaixo.

No 3T18, o **lucro bruto** representou 57,1% da receita operacional líquida. Mantemos o foco na expansão de margem com expectativa de novos ganhos de eficiência, a partir da implementação de projetos importantes para Companhia, detalhados na próxima página.

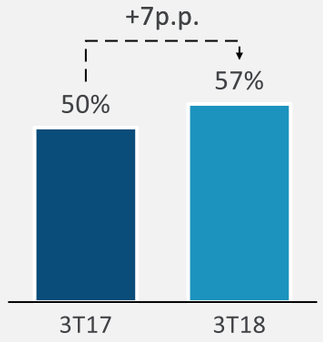
Custos Serv. Prestados (R$MM)



Lucro Bruto (R$MM)



Margem Bruta



[1] Os valores relativos a acordos e condenações trabalhistas, que em 2017 eram apresentados nas linhas de custos e despesas de pessoal, passaram a ser contabilizados em 2018 como despesas gerais e administrativas na linha de provisão para contingências

DESPESAS COMERCIAIS

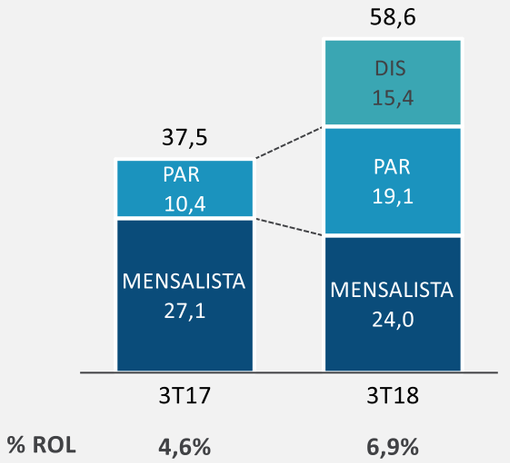
Em R$ Milhões	3T17	2T18	3T18	Δ%
Despesas Comerciais	**(97,5)**	**(155,5)**	**(118,4)**	**21,4%**
PDD [1]	(37,5)	(120,1)	(58,6)	56,3%
Mensalista	(27,1)	(86,2)	(24,0)	-11,2%
PAR	(10,4)	(14,8)	(12,9)	24,4%
PAR Evasão não renegociada	-	(10,8)	(6,2)	N.A.
DIS	-	(1,0)	(3,0)	N.A.
DIS Evasão não renegociada	-	(7,3)	(12,4)	N.A.
Publicidade	(59,7)	(35,1)	(59,6)	-0,2%
Provisionamento FIES	(0,3)	(0,3)	(0,2)	-33,3%
Despesas Comerciais (% ROL)	**12,1%**	**16,1%**	**13,9%**	**+1,8 p.p.**
PDD (% ROL)	4,6%	12,5%	6,9%	+2,2 p.p.
Publicidade (% ROL)	7,4%	3,6%	7,0%	-0,4 p.p.

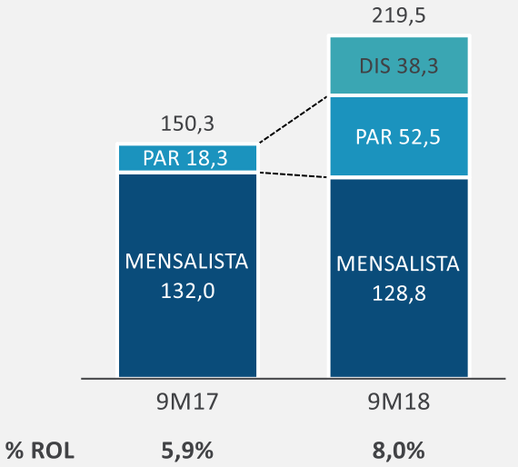
As **despesas comerciais** representaram 13,9% da receita operacional líquida do 3T18, um aumento de 1,8 p.p., em comparação à relação observada no 3T17, devido principalmente ao aumento de 2,2p.p. na linha de Provisão para Devedores Duvidosos (PDD).

Esse aumento está relacionado a mudança de critério para cálculo da PDD, conforme requerido pelo IFRS9 no início de 2018, e aos novos produtos que estão sendo ofertados pela Companhia: o PAR, com mais 3,3 mil alunos no 3T18 em relação ao 3T17 e o DIS, que passou a ser ofertado na captação do primeiro ciclo de 2018.

Além da provisão sobre o saldo de longo prazo, a Estácio complementa a provisão para 100% do valor do saldo em aberto, caso não ocorra acordo de pagamento com o aluno que evadiu. Este critério preza por um maior conservadorismo sobre a não recuperação de crédito em atraso.

PDD (R$ MM)



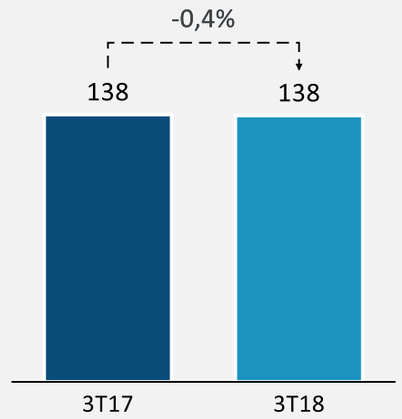


[1] Clique aqui para mais detalhes sobre Contas a Receber e Provisionamento.

DESPESAS GERAIS, ADMINISTRATIVAS E OUTRAS

Em R$ Milhões	3T17	3T18	Δ%
Despesas G&A	**(138,3)**	**(137,8)**	**-0,4%**
Pessoal	(40,9)	(42,1)	2,9%
Serviços de terceiros	(22,3)	(27,0)	21,1%
Provisão para contingências [1]	(23,7)	(20,7)	-12,7%
Manutenção e Reparos	(9,3)	(7,9)	-15,1%
Outras	(17,5)	(16,4)	-7,3%
Depreciação e Amortização	(24,6)	(23,8)	-3,3%
Outras receitas/despesas operacionais	**4,2**	**(3,9)**	**N.A.**
Despesas G&A (% ROL)	**17,1%**	**16,2%**	**0,9 p.p.**

Despesas G&A (R$ MM)



No 3T18, as **despesas gerais e administrativas** ficaram praticamente em linha com o mesmo período do ano anterior. Em relação a ROL, apresentaram um ganho de aproximadamente 1,0 ponto percentual. O aumento das despesas com consultorias, nesse trimestre, foram basicamente compensadas pela redução de gastos com manutenção e reparos nas unidades, além da redução na linha de provisão para contingências.

Conforme mencionado no 2T18, a Companhia está trabalhando em quatro grandes projetos para melhoria de performance, demandando gastos não recorrentes junto a terceiros. Nesse trimestre, esse montante correspondeu a R$8,3 milhões.

[1] Os valores relativos a acordos e condenações trabalhistas, que em 2017 eram apresentados nas linhas de custos e despesas de pessoal, passaram a ser contabilizados em 2018 como despesas gerais e administrativas na linha de provisão para contingências

PROJETOS DE EFICIÊNCIA

Ao longo do ano, a companhia iniciou alguns projetos com foco na eficiência operacional. As ações visam melhorar tanto a receita quanto os custos / despesas, principalmente a partir de 2019.

Precificação

- Maior granularidade na definição de preços e revisão de variáveis de mercado
- Diferentes abordagens por oferta dependendo das características de mercado, performance, sensibilidade e preço
- Otimização do modelo de gestão de desconto e bolsa, alavancando em informações locais e elasticidade de ofertas

ALAVANCAS DE RECEITA:

Implementação: Início de 2019.1

Fidelidade

- Redução da evasão e melhora na experiência do aluno
- Implantar programa institucional de recepção para 100% dos calouros
- Foco na jornada do aluno (recrutamento, desempenho e suporte)
- Cluster por perfil de alunos: Fragilidade acadêmica, financeira, emocional e *latecomers*

ALAVANCAS DE RECEITA:

Valor já capturado

Strategic Sourcing

- Otimização de 21 categorias de despesas global da Companhia
- Redução do preço de compra e diminuição da base de fornecedores
- Melhoria do nível de qualidade e serviço entregue
- 17% dos gastos endereçados

EFICIÊNCIA DE CUSTO/DESPESA:

Valor já capturado

>R$50 MM

Crédito e Cobrança

- Aumentar o volume de recuperação de créditos em atraso
- Melhor gestão das assessorias de cobrança
- Customização de ações para cada perfil de atraso

EFICIÊNCIA DE DESPESA:

Valor já capturado

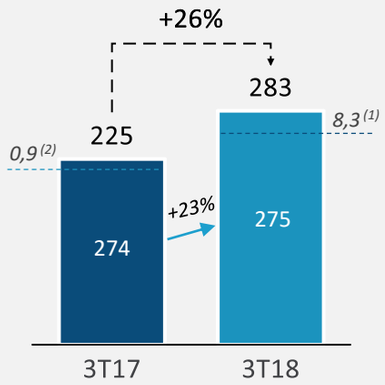
>R$16 MM

EBITDA

Em R$ Milhões	3T17	3T18	Δ%
Receita Operacional Líquida	**808,1**	**852,9**	**5,5%**
Custos e Despesas	(584,5)	(578,3)	-1,1%
EBITDA	**223,6**	**274,6**	**22,8%**
Margem EBITDA	*27,7%*	*32,2%*	*4,5 p.p.*
Itens não recorrentes:			
Consultorias [1]	-	8,3	N.A.
Despesas com M&A [2]	0,9	-	N.A.
EBITDA Ajustado	**224,5**	**282,8**	**26,0%**
Margem EBITDA Ajustado	*27,8%*	*33,2%*	*5,4 p.p.*

[1] Despesas com consultorias não recorrentes no 3T18; [2] Despesas excepcionais com M&A no 3T17.

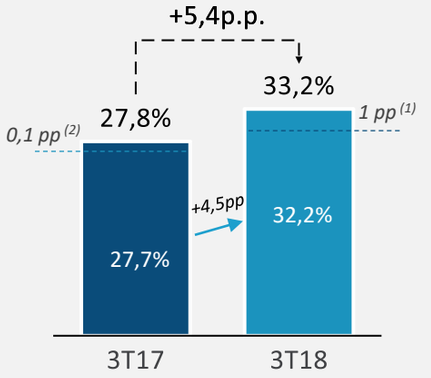
EBITDA Ajustado (R$ MM)



No 3T18, o **EBITDA** da Estácio atingiu R$274,6 milhões, um aumento de 22,8% em relação ao mesmo período do ano anterior, devido ao aumento de 5,5% na receita líquida do período e da melhor gestão de custos e despesas. Destaque para o custo de pessoal, que reduziu cerca de 12% ano contra ano, em razão da implantação do novo plano de carreiras docente e do aumento do nível de compartilhamento de disciplinas nas matrizes curriculares. A **Margem EBITDA** atingiu 32,2%, um aumento de 4,5 p.p. em relação ao 3T17.

Nesse trimestre, a Estácio identificou R$8,3 milhões de despesas não recorrentes, referentes as consultorias que estão trabalhando nos projetos para melhoria de performance. Ao excluir esse gasto "one off" junto a terceiros, o **EBITDA Ajustado** totalizou R$282,8 milhões, 26% acima do apresentado no 3T17, atingindo uma **Margem EBITDA** de 33,2%.

Margem EBITDA Ajustada



RESULTADO FINANCEIRO e LUCRO LÍQUIDO

Em R$ Milhões	3T17	3T18	Δ %
Resultado Financeiro	**(42,3)**	**(38,6)**	**-8,6%**
Receitas Financeiras	**37,1**	**24,7**	**-33,5%**
Multas e juros recebidos por atraso	8,1	11,1	37,1%
Rendimentos de aplicações financeiras	16,9	10,9	-35,6%
Atualização monetária & Outras	12,1	2,7	-77,7%
Despesas Financeiras	**(79,3)**	**(63,3)**	**-20,2%**
Juros e encargos financeiros	(36,1)	(20,4)	-43,3%
Descontos financeiros	(26,6)	(15,4)	-42,3%
Despesas bancárias	(3,7)	(10,5)	186,1%
Atualização contingências & Outras	(13,0)	(17,0)	31,2%

No 3T18, o **resultado financeiro** totalizou R$38,6 milhões, apresentando redução de 8,6% no comparativo anual.

Esse resultado deve-se basicamente a redução em despesas de juros e encargos financeiros, em virtude da queda da taxa de juros em que as dívidas estão atreladas, além da liquidação de dívida nesse último ano.

Além disso, tivemos redução na linha de descontos financeiros, que reflete o envelhecimento das campanhas para recuperação de créditos de alunos inadimplentes, realizado no último ano.

Em R$ Milhões	3T17	3T18	Δ %
EBITDA	**223,6**	**274,6**	**22,8%**
Resultado Financeiro	(42,3)	(38,6)	-8,7%
Depreciação e amortização	(48,6)	(47,4)	-2,5%
Lucro antes do IR e CS	**132,7**	**188,6**	**42,1%**
Imposto de renda	12,6	4,5	-64,3%
Contribuição social	4,0	1,2	-70,0%
Lucro Líquido	**149,3**	**194,3**	**30,2%**
Margem Líquida (%)	*18,5%*	*22,8%*	*4,3 p.p.*

No 3T18, a Estácio registrou um **lucro líquido** de R$194,3 milhões e um ganho de margem de 4,3 p.p.

Em relação ao imposto de renda e contribuição social no 3T18, houve o recálculo da Proporção de Ocupação Efetiva de Bolsas do ProUni (POEB), considerando a ocupação média até o 2S18, que resultou em um benefício fiscal por conta das captações do período.

No 3T17, essas linhas também foram beneficiadas, em razão do reconhecimento dos créditos diferidos sobre Prejuízos Fiscais da Estácio Participações, em função da adesão ao PERT (Programa Especial de Regularização Tributária), onde foi possível utilizar os créditos nas empresas controladas.

CONTAS A RECEBER

Em R$ Milhões	3T17	2T18	3T18
Contas a Receber Bruto	**1.351,2**	**1.617,3**	**1.286,6**
Mensalidades de alunos	**409,6**	**721,4**	**757,1**
Mensalistas	338,4	439,7	422,7
PAR (Evasão)	-	*14,7*	*20,9*
DIS (Evasão)	-	*7,3*	*19,7*
PAR	54,2	131,1	162,8
DIS	-	122,0	142,5
Educar Amazônia	-	4,8	4,8
Convênios e Permutas	17,0	23,7	24,3
FIES	**746,6**	**728,2**	**338,7**
Outros	**195,3**	**167,6**	**190,7**
Contas a Receber Líquido	**1.144,6**	**1.245,5**	**871,1**
PDD	**(176,8)**	**(320,0)**	**(346,6)**
Mensalistas	*(158,6)*	*(254,2)*	*(264,3)*
PAR (Evasão)	-	*(14,7)*	*(20,9)*
DIS (Evasão)	-	*(7,3)*	*(19,7)*
PAR (50%)	(18,3)	(46,7)	(59,7)
DIS (15%)	-	(15,6)	(18,6)
Educar Amazônia - Longo Prazo	-	(3,5)	(4,0)
Valores a identificar	**(6,1)**	**(2,3)**	**(8,0)**
Ajuste a valor presente (AVP)	**(23,7)**	**(49,4)**	**(60,8)**
AVP FIES	(6,1)	-	-
AVP PAR	(17,6)	(34,6)	(43,5)
AVP EDUCAR	-	(0,3)	(0,3)
AVP DIS	-	(14,6)	(17,0)

Nesse trimestre, o **contas a receber bruto** totalizou R$1.286,6 milhões, uma redução de 4,8% em relação ao 3T17, impactado principalmente pela redução do contas a receber FIES, após o recebimento da última parcela da PN23. Essa redução foi compensada basicamente pelo aumento de R$142,5 milhões no contas a receber DIS, campanha que foi lançada no 1T18, e também pelo aumento de R$108,6 milhões no contas a receber do PAR, em razão do aumento da base de alunos.

O **contas a receber líquido** totalizou R$817,1 milhões, uma redução de 23,9% em relação ao 3T17, impactado principalmente pelo aumento da PDD, em função das regras de provisionamento dos novos produtos.

Reconciliação do PAR e DIS

PAR

Em R$ Milhões	3T17	3T18	
Receita Bruta À Vista	**13,8**	**15,4**	
Receita Bruta Parcelada	**22,4**	**34,7**	
Impostos – Deduções da Receita	(1,5)	(1,8)	
Ajuste a Valor Presente (AVP) [1]	(1,6)	(8,9)	
PDD (Provisionamento 50%)	(10,4)	(12,9)	**Δ3**
PDD Evasão não Renegociada	-	(6,2)	**Δ1**
PDD (% ROL)	1,3%	2,2%	

DIS

Em R$ Milhões	2T18	3T18	
Receita Bruta À Vista	**4,0**	**5,4**	
Receita Bruta Parcelada	**47,7**	**73,8**	
Impostos – Deduções da Receita	(2,4)	(2,2)	
Ajuste a Valor Presente (AVP) [1]	(3,0)	(2,5)	
PDD – (Provisionamento 15%)	(1,0)	(3,0)	**Δ4**
PDD Evasão não Renegociada	(7,3)	(12,4)	**Δ2**
PDD (% ROL)	0,9%	1,8%.	

[1] Correção das parcelas com base no IPCA e trazida a valor presente com base na NTNB-2024.

PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO

PMR

Em R$ Milhões	3T17	3T18
Contas a Receber Líquido	**1.144,6**	**871,1**
Receita Liquida Anualizada	3.337,4	3.590,8
PMR	**123**	**87**

PMR Ex-FIES

Em R$ Milhões	3T17	3T18
Contas a Receber Líquido Ex-AVP	**1.150,6**	**871,1**
Contas a Receber Ex-FIES	404,3	532,4
Receita Líquida Ex-FIES anualizada	2.121,4	2.550,5
PMR Ex-FIES	**69**	**75**

PMR FIES

Em R$ Milhões	3T17	3T18
Contas a receber FIES	**746,4**	**338,7**
Receita FIES (LTM)	**1.369,9**	**1.133,9**
Dedução FGEDUC (LTM)	(97,7)	(47,9)
Impostos (LTM)	(56,3)	(45,6)
Receita Líquida FIES (LTM)	**1.216,0**	**1.040,4**
PMR FIES	**221**	**117**

O **PMR FIES** foi de 117 dias, em razão do repasse da última parcela da PN23, no montante de R$342,1 milhões.

O **PMR da Estácio** totalizou 87 dias, uma redução de 36 dias quando comparado ao mesmo trimestre de 2017. Quando excluímos o efeito do FIES, nosso PMR alcança 75 dias, um aumento de 6 dias quando comparado ao 3T17. O aumento do **PMR Ex-FIES** deve-se ao crescimento dos programas PAR e DIS.

AGING E MOVIMENTAÇÃO DO CONTAS A RECEBER

Aging do Contas a Receber Bruto Total[1]

Em R$ Milhões	3T17	AV	3T18	AV
FIES	746,4	55%	338,7	26%
PRONATEC	8,7	1%	-	N.A.
Polos Parceiros	3,1	0%	-	N.A.
A vencer	228,8	17%	574,7	45%
Vencidas até 30 dias	75,7	6%	93,2	7%
Vencidas de 31 a 60 dias	42,4	3%	35,5	3%
Vencidas de 61 a 90 dias	7,3	1%	11,7	1%
Vencidas de 91 a 179 dias	89,1	7%	109,6	9%
Vencidas há mais de 180 dias	149,8	11%	123,2	10%
Contas a Receber Bruto	**1.351,2**	**100%**	**1.286,6**	**100%**

1 Nota: Os valores a receber com mais de 360 dias em atraso são baixados do Contas a Receber até o limite de provisão para devedores duvidosos

Aging dos Acordos a Receber[2]

Em R$ Milhões	3T17	AV	3T18	AV
A vencer	74,1	63%	43,9	50%
Vencidas até 30 dias	10,3	9%	7,0	8%
Vencidas de 31 a 60 dias	5,5	5%	3,0	3%
Vencidas de 61 a 90 dias	3,4	3%	2,0	2%
Vencidas de 91 a 179 dias	8,6	7%	8,4	10%
Vencidas há mais de 180 dias	16,2	14%	24,0	27%
Acordos a Receber	**118,1**	**100%**	**88,3**	**100%**
% sobre o Contas a Receber Bruto Ex-FIES	**20%**	**-**	**9%**	**-**

2 Nota: Não considera acordos com cartões de crédito

FIES: Movimentação do Contas a Receber

Em R$ Milhões	3T17	3T18	Δ%
Saldo Inicial	**589,2**	**581,1**	**-1,4%**
Receita FIES	310,7	244,1	-21,4%
Repasse	(133,2)	(468,8)	251,9%
Provisão FIES	(22,9)	(19,3)	-15,7%
Atualização do contas a receber	1,3	-	N.A.
Saldo Final	**745,1**	**337,1**	**-54,8%**

FIES: Movimentação do Contas a Compensar

Em R$ Milhões	3T17	3T18	Δ%
Saldo Inicial	**338,3**	**147,2**	**-56,5%**
Repasse	133,2	468,8	251,9%
Pagamento de impostos	(47,6)	(70,5)	48,0%
Recompra em leilão	(422,7)	(543,8)	28,7%
Saldo Final	**1,3**	**1,6**	**27,8%**

ENDIVIDAMENTO & CAPEX

Em R$ Milhões	3T17	3T18	Δ%
Caixa e disponibilidades [a]	**709,5**	**770,6**	**8,6%**
Endividamento [b]	**(966,4)**	**(494,1)**	**-48,9%**
Empréstimos bancários	(856,4)	(428,1)	-50,0%
Compromissos a pagar (Aquisições)	(93,7)	(55,1)	-41,2%
Parcelamento de tributos	(16,3)	(10,9)	-33,1%
Dívida Líquida [b-a]	**(256,9)**	**276,5**	**-207,7%**
Dívida Líquida/ EBITDA (Anualizado)	**0,3x**	**-0,3x**	-

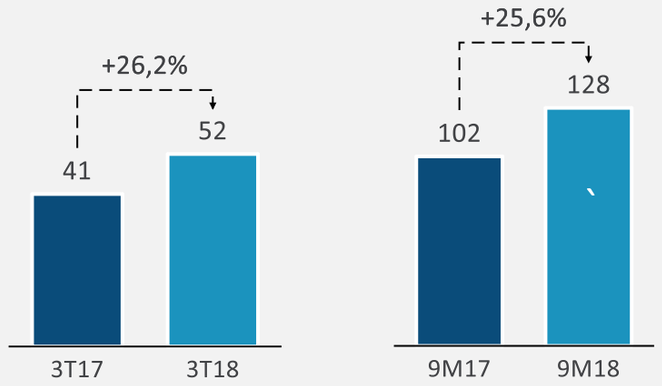
Ao final de setembro de 2018, a posição de caixa e disponibilidades totalizava R$770,6 milhões, aplicados em instrumentos de renda fixa, referenciados ao CDI, em títulos do governo federal e certificados de depósitos de bancos nacionais de primeira linha.

O endividamento bruto reduziu quase 50% quando comparado ao mesmo período de 2017. Dessa forma, passamos a ter um caixa líquido de R$276,5 milhões e a relação dívida(caixa) líquida/EBITDA ficou em -0,3x.

Nesse trimestre, recebemos o valor de R$342,1 milhões do governo, referente a última parcela do FIES (PN23).

Em R$ Milhões	3T17	3T18	Δ%
CAPEX Total	**41,3**	**52,1**	**26,2%**
Edificações e Benfeitorias	11,1	17,4	57,8%
Móveis, Máquinas, Equipamentos e Utensílios	4,2	9,0	113,5%
Software	11,0	16,8	52,9%
Outros	15,0	8,9	-40,8%

Capex (R$MM)



	3T17	3T18	9M17	9M18
CAPEX / ROL:	5,1%	6,1%	4,0%	4,6%

No 3T18, o CAPEX da Estácio totalizou R$ 52,1 milhões, apresentando um aumento de 26,2% em relação ao realizado no 3T17, basicamente em função do aumento de investimentos em software e em investimentos realizados para manutenção de nossas unidades.

BALANÇO PATRIMONIAL

Em R$ milhões	3T17	2T18	3T18
Ativo Circulante	**2.013,3**	**1.712,1**	**1.632,1**
Caixa e equivalentes	9,8	9,0	8,6
Títulos e valores mobiliários	699,7	391,9	762,0
Contas a receber	1.126,3	1.102,8	704,1
Adiantamentos a funcionários/terceiros	12,1	19,3	15,7
Despesas antecipadas	13,6	10,4	8,1
Impostos e contribuições	95,8	134,2	94,3
Outros	56,0	44,5	39,4
Ativo Não-Circulante	**2.380,8**	**2.525,6**	**2.569,5**
Realizável a Longo Prazo	338,6	524,2	564,3
Contas a receber	18,3	142,7	167,1
Despesas antecipadas	5,3	4,9	4,9
Depósitos judiciais	125,9	101,6	97,5
Impostos e contribuições	80,9	90,7	91,5
Impostos diferidos e outros	108,2	184,3	203,3
Permanente	2.042,2	2.001,4	2.005,2
Investimentos	0,2	0,2	0,2
Imobilizado	603,2	601,0	605,4
Intangível	1.438,7	1.400,1	1.399,6
Total do Ativo	**4.394,1**	**4.237,7**	**4.201,7**

Em R$ milhões	3T17	2T18	3T18
Passivo Circulante	**887,9**	**877,7**	**812,6**
Empréstimos e financiamentos	416,4	344,4	349,9
Fornecedores	80,6	103,1	113,0
Salários e encargos sociais	241,0	226,9	232,5
Obrigações tributárias	66,4	113,5	32,2
Mensalidades recebidas antecipadamente	18,3	12,5	21,6
Adiantamento de convênio circulante	1,2	-	-
Parcelamento de tributos	5,2	4,2	3,8
Preço de aquisição a pagar	53,4	57,2	49,4
Provisão para desmobilização de ativos	2,1	-	-
Outros	3,3	15,8	10,0
Exigível a Longo Prazo	**619,8**	**260,4**	**265,8**
Empréstimos e financiamentos	440,0	81,9	78,2
Contingências	70,5	113,1	123,5
Parcelamento de tributos	11,1	7,5	7,1
Provisão para desmobilização de ativos	22,1	22,9	24,8
Impostos diferidos	16,2	8,9	5,9
Preço de aquisição a pagar	40,3	5,6	5,6
Outros	19,5	20,5	20,7
Patrimônio Líquido	**2.886,4**	**3.099,6**	**3.123,3**
Capital social	1.130,8	1.139,8	1.139,8
Custo com emissão de ações	(26,9)	(26,9)	(26,9)
Reservas de capital	662,8	665,6	663,6
Reservas de lucros	816,0	924,9	924,9
Resultado do período	437,4	434,3	628,6
Ações em Tesouraria	(133,8)	(38,1)	(206,6)
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	**4.394,1**	**4.237,7**	**4.201,7**

DEMONSTRATIVOS: RESULTADOS POR UNIDADE DE NEGÓCIO

	Presencial			Ensino a Distância			Corporativo			Consolidado		
Em R$ Milhões	**3T17**	**3T18**	**Δ%**	**3T17**	**3T18**	**Δ%**	**3T17**	**3T18**	**Δ%**	**3T17**	**3T18**	**Δ%**
Receita Operacional Bruta	**1.155,9**	**1.171,9**	**1,4%**	**179,2**	**228,4**	**27,4%**	**-**	**-**	**-**	**1.335,1**	**1.400,3**	**4,9%**
Deduções da Receita Bruta	(445,4)	(455,6)	-2,3%	(81,7)	(91,9)	12,5%	-	-	-	(527,0)	(547,4)	3,9%
Receita Operacional Líquida	**710,5**	**716,4**	**0,8%**	**97,6**	**136,5**	**39,9%**	**-**	**-**	**-**	**808,1**	**852,9**	**5,5%**
Custos dos Serviços Prestados	**(388,0)**	**(349,5)**	**9,9%**	**(13,5)**	**(18,5)**	**-36,8%**	**-**	**-**	**-**	**(401,6)**	**(365,6)**	**-9,0%**
Pessoal	(275,4)	(240,0)	-12,7%	(13,1)	(12,9)	-1,2%	-	-	-	(288,4)	(253,4)	-12,1%
Aluguel, condomínio e IPTU	(62,0)	(59,3)	-4,3%	(0,1)	0,0	-113,0%	-	-	-	(62,1)	(59,3)	-4,5%
Serviços de terceiros e Outros	(26,8)	(23,8)	-11,2%	(0,2)	(10,9)	N.A	-	-	-	(27,0)	(29,3)	8.5%
Depreciação e amortização	(23,9)	(23,4)	1,8%	(0,2)	(0,2)	6,5%	-	-	-	(24,0)	(23,6)	-1,7%
Lucro Bruto	**322,5**	**369,3**	**14,5%**	**84,0**	**118,0**	**40,4%**	**-**	**-**	**-**	**406,5**	**487,3**	**19,9%**
Margem Bruta	*45,4%*	*51,6%*	*6,1 p.p.*	*86,1%*	*86,4%*	*0,3 p.p.*	-	-	-	*50,3%*	*57,1%*	*6,8 p.p.*
Despesas Comerciais, G&A e Outras	**(92,4)**	**(85,4)**	**-7,6%**	**(7,8)**	**(20,6)**	**164,0%**	**(131,3)**	**(154,1)**	**17,4%**	**(231,5)**	**(260,1)**	**12,4%**
Pessoal	(8,2)	(1,1)	86,3%	(2,9)	(3,6)	-23,8%	(29,8)	(37,5)	25,5%	(40,9)	(42,1)	3,0%
Publicidade	-	-	0,0%	-	-	0,0%	(59,7)	(59,6)	-0,1%	(59,7)	(59,6)	-0,1%
PDD	(34,7)	(44,5)	28,0%	(2,7)	(14,1)	420,1%	-	-	0,0%	(37,8)	(58,6)	54,9%
Outras Despesas	(43,2)	(36,9)	-14,7%	(1,7)	(2,7)	51,9%	(23,9)	(36,5)	52,5%	(68,9)	(76,0)	10,3%
Depreciação e amortização	(6,2)	(3,1)	51,1%	(0,5)	(0,3)	31,7%	(17,9)	(20,4)	14,3%	(24,6)	(23,8)	-3,2%
Lucro Operacional	**230,1**	**284,0**	**23,4%**	**76,2**	**97,4**	**27,8%**	**(131,3)**	**(154,0)**	**17,3%**	**175,0**	**227,4**	**29,9%**
Margem Operacional (%)	*32,4%*	*39,6%*	*7,3 p.p.*	*78,1%*	*71,3%*	*-6,8 p.p.*	-	-	-	*21,7%*	*26,7%*	*5,0 p.p.*
EBITDA	**260,3**	**310,5**	**19,3%**	**76,8**	**97,9**	**27,4%**	**(113,4)**	**(133,5)**	**17,8%**	**223,6**	**274,8**	**22,9%**
Margem EBITDA (%)	*36,6%*	*43,3%*	*6,7 p.p.*	*78,8%*	*71,7%*	*-7,1%*	-	-	-	*27,7%*	*32,2%*	*4,5 p.p.*

DEMONSTRATIVOS: FLUXO DE CAIXA

Em R$ Milhões	3T17	3T18
Lucro antes dos impostos e após resultado das operações cessadas	**132,7**	**188,6**
Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas	130,3	96,5
Resultado após conciliação das disponibilidades geradas	**263,0**	**285,1**
Variações nos ativos e passivos	155,1	322,4
Fluxo de Caixa Operacional antes de Capex	**418,1**	**607,5**
Aquisição de ativo imobilizado	(25,6)	(30,0)
Aquisição de ativo intangível	(15,7)	(22,1)
Fluxo de caixa das atividades de investimentos	(16,5)	(9,0)
Fluxo de Caixa Operacional após Capex	**360,4**	**546,4**
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos	(193,1)	(176,7)
Fluxo de Caixa Livre	**167,2**	**369,6**
Caixa no início do exercício	**542,3**	**401,0**
Aumento (Redução) nas disponibilidades	167,2	369,6
Caixa no final do exercício	**709,6**	**770,6**
EBITDA	**223,6**	**274,6**
Fluxo de Caixa Operacional antes de Capex / EBITDA	**187,0%**	**221,6%**
Parcela PN23	167,4	342,1
Fluxo de Caixa Operacional antes de Capex ex-PN23 / EBITDA	**112,2%**	**96,6%**

O Fluxo de Caixa Operacional antes de CAPEX (FCO) foi positivo em R$607,5 milhões no 3T18, um aumento de R$189,3 milhões em comparação ao 3T17, basicamente em função do recebimento da parcela da PN23 no valor de R$342,1 milhões, valor substancialmente maior que a parcela de R$167,4 milhões que recebemos no 3T17.

Com isso, a relação FCO/EBITDA antes do Capex, ajustada pelo recebimento da PN-23, foi 96,6% no 3T18 contra 112,2% no 3T17. A redução deve-se principalmente ao impacto da recompra de ações da companhia, com uma saída de caixa no valor de R$170,8 milhões.

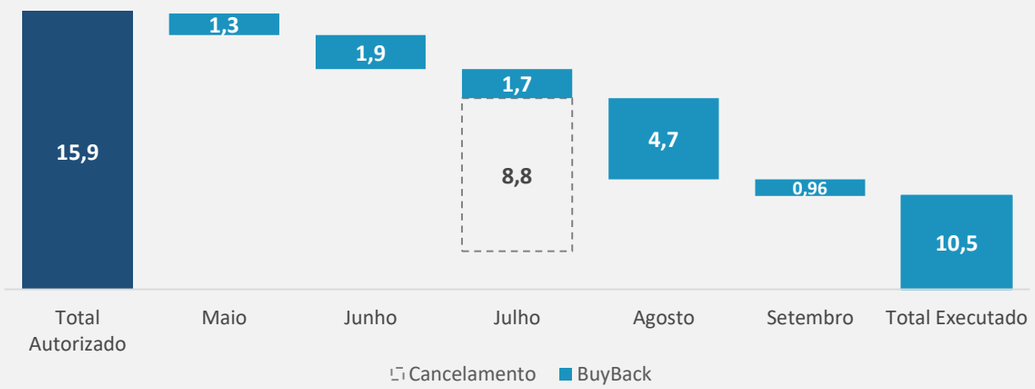
Encerramos o terceiro trimestre de 2018 com um caixa de R$770,6 milhões e um índice de dívida líquida/EBITDA em -0,3x. Nosso caixa foi prioritariamente aplicado no programa de recompra de ações e em seguida no Capex. Outras opções estão em análise, como o reinvestimento nos produtos da Companhia e crescimento via fusões e aquisições.

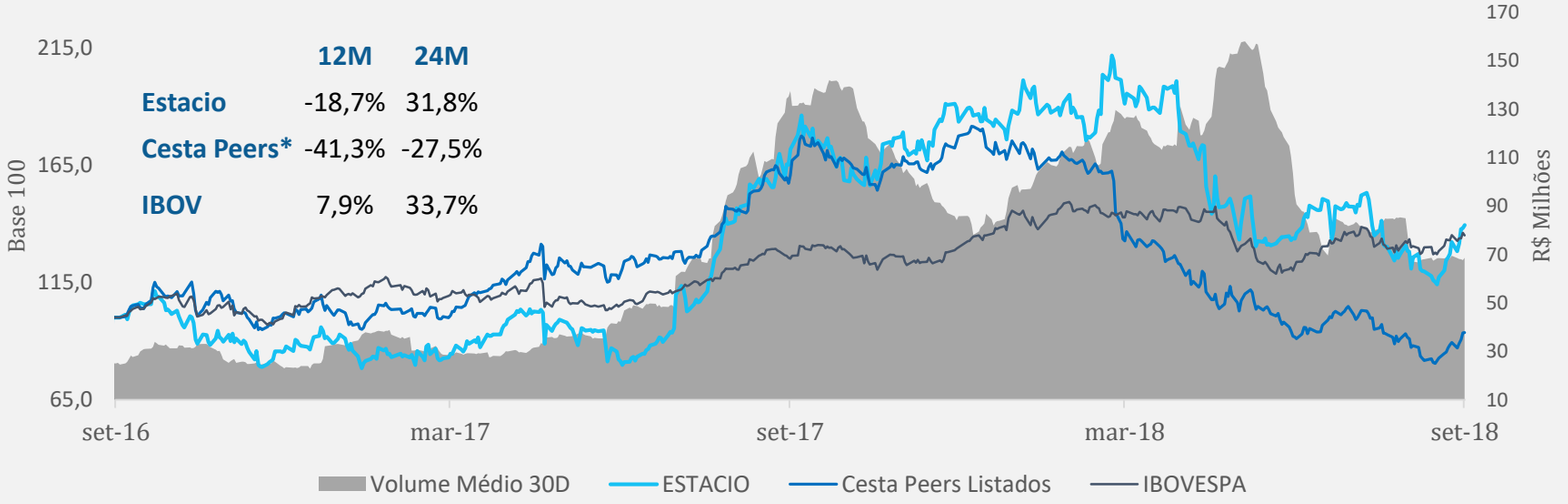
MERCADO DE CAPITAIS

A Estácio tem sua ação ordinária negociada no Novo Mercado da B3 sob o código **ESTC3**. A companhia também possui um programa de ADR nível I sob o código ECPCY. Em relação a nossa ação (ESTC3), esta encerrou o terceiro trimestre de 2018 sendo transacionada a R$24,99, uma desvalorização de 18,7% nos últimos doze meses. Neste mesmo período, o Ibovespa apresentou valorização de 7,9%. O numero de ações da companhia reduziu em 2,8%, devido ao cancelamento de ações realizado em junho. Até setembro/18 a companhia recomprou um volume financeiro de R$ 250 milhões em ações. Atualmente a companhia detém **2,9% do capital social em tesouraria**.

	3T17	3T18	Δ%
Preço Final da Ação	**30,75**	**24,99**	**-18,7%**
Máxima	*30,75*	*27,45*	
Mínima	*14,64*	*20,49*	
Média	*21,66*	*23,89*	
Valor de Mercado (R$mil)	**9.775**	**7.724**	**-21,0%**
Volume médio Diário Negociado	**137,4**	**68,6**	**-50,1%**
Número Total de Ações	**317,9**	**309,1**	**-2,8%**
Em Tesouraria	*2,7%*	*2,9%*	
Em Circulação	*97,3%*	*97,1%*	

Programa de Recompra de Ações:
(Em milhões de ações)





*Cesta Peers composta por média simples do desempenho dos 3 principais concorrentes listados

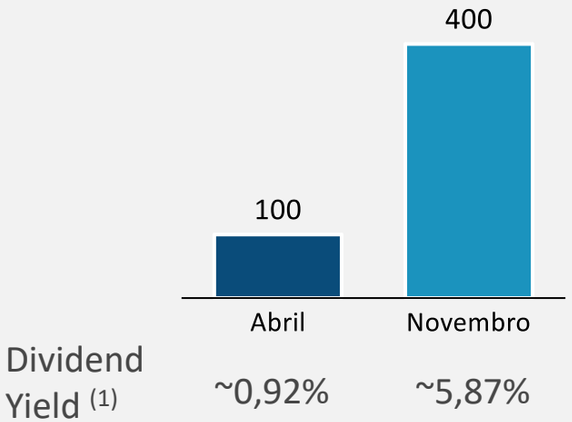
EVENTO SUBSEQUENTE

Dividendos Extraordinários

O Conselho de Administração, em reunião realizada no dia 7 de novembro de 2018, aprovou a distribuição de dividendos intermediários em caráter extraordinário, no valor de R$400 milhões, o equivalente a R$1,332831678 por ação.

Conforme deliberação acima, as ações serão negociadas na forma ex-dividendos a partir do dia 16 de novembro de 2018. O pagamento está previsto para 21 de dezembro de 2018.

Distribuição de Dividendos em 2018
(R$MM)



(1) *Calculado sobre o valor da ação no dia do anúncio do dividendo*

GLOSSÁRIO

- **AVP:** valor do desconto sobre receitas futuras, no caso da Estácio principalmente receita de alunos PAR e DIS, com base em uma taxa de desconto padrão (juros reais de 5 anos).
- **DIS:** campanha Diluição Solidária (DIS), que oferta ao estudante a oportunidade de pagar R$49 durante os meses de captação, diluindo a diferença para o valor integral destas mensalidades (ou seja, sem bolsas, descontos ou isenções) para ser paga ao longo do curso. Todos os alunos de graduação são elegíveis a DIS (inclusive alunos FIES e PAR).
- **EAD:** "Ensino a Distância".
- **EAD FLEX:** modalidade de ensino a distância cujos projetos preveem uma carga horária presencial obrigatória significativa. A modalidade oferece a mobilidade do EAD com a experiência do campus já que algumas das disciplinas são ministradas online e outras na unidade.
- **FGEDUC:** fundo de Garantia de Operações de Crédito Educativo (Fgeduc) é outra novidade. Esse fundo atua como garantia nos contratos de estudantes beneficiários de bolsas parciais do Programa Universidade para Todos (ProUni) matriculados em cursos de licenciatura.
- **PAR:** programa de parcelamento próprio da Estácio lançado em jan/17 que permite ao aluno pagar metade do valor total do curso enquanto estiver estudando e a outra metade após a formatura. O parcelamento se dá de maneira progressiva, iniciando com o pagamento de 30% do valor das mensalidades nos dois primeiros semestres; 40% no terceiro semestre, 50% no quarto e 60% a partir do quinto período. O PAR é oferecido a todos os alunos de graduação exceto alunos de medicina.
- **PARCERIAS (PÓS):** parcerias firmadas com outras instituições de ensino superior que passam a ter autorização para ministrar cursos de pós graduação da Estácio.
- **PARCERIAS (EAD):** modelo de expansão de polos de ensino a distancia onde a Estácio firma parcerias com instituições (que possuam estrutura mínima para atender aos alunos e requerimentos do MEC) que passam a oferecer o portfolio de produtos educacionais da Estácio.
- **Regras para cálculo da PDD:** até 31 de dezembro de 2017, a Estácio provisionava 100% das mensalidades vencidas há mais de 180 dias. A partir do dia 1º de janeiro de 2018, a Estácio passou a utilizar a nova norma sobre instrumentos financeiros – IFRS9 – CPC 48 para a parcela mensalista, utilizando o conceito de perda esperada no mesmo momento do reconhecimento da receita e aumentando de acordo com o *aging* do contas a receber.
- **ROB:** Receita Operacional Bruta
- **ROL:** Receita Operacional Líquida
- **TAXA DE EVASÃO:** número de alunos evadidos + não renovados sobre a base de alunos renovável (base inicial de alunos - alunos formandos + captados)
- **TAXA DE RETENÇÃO:** [1 – Taxa de Evasão]