

Novo Centro Universitário Estácio Sergipe



YDUQS

RESULTADOS
2T19

YDUQ3 | YDUQY B3 ADR

Rio de Janeiro, 12 de agosto de 2019 - **A Estácio Participações S.A.**, uma das maiores organizações privadas no setor de ensino superior no Brasil, apresenta os **resultados referentes ao segundo trimestre de 2019 (2T19)**.

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 segundo trimestre de 2018 (2T18), exceto quando indicado ao contrário.**

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.

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS:

13/08/2019 às 9h (Horário de Brasília)

+55 (11) 3137-8056

[Clique Aqui para acessar a WebCast](#)

FALE COM RI:

Rogério Tostes | Pedro Yagelovic | Rosimere Nunes
ri@yduqs.com.br | +55 (21) 3311-9019 | 3311-9875

Visite nosso site: <https://www.yduqs.com.br>

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Nossa divulgação do segundo trimestre é marcada pela transformação de nossa marca. A partir de julho, **YDUQS** passou a ser o nome da nossa *holding*, preservando a marca Estácio com quase 50 anos de tradição no ensino superior. *Estamos prontos para Crescer.* Com a YDUQS, teremos mais flexibilidade para (i) novos posicionamentos e marcas, (ii) novos negócios e (iii) crescimento via aquisições. Nesse sentido, estamos com sólida posição de caixa e destacamos o indicador de dívida líquida/EBITDA, que está em um dos menores patamares históricos.

Ao final do primeiro semestre, apresentamos novamente grande resiliência do negócio, especialmente frente a situação macro-econômica em lenta recuperação e também a formatura de alunos FIES.

Base de Alunos: Encerramos o trimestre com 576 mil alunos e, mesmo com o desafio citado acima, conseguimos expandir nossa base em 3% no comparativo anual. Excluindo os alunos FIES, a base total teria crescido 10% no mesmo período. O destaque continua com o segmento da Graduação EAD, crescendo 26% anualmente e, sobretudo, na modalidade Flex, com forte expansão de 61% no mesmo período.

Operação: As taxas de retenção seguem melhorando a cada trimestre, tanto no segmento presencial quanto no EAD. Em relação ao 2T18, lançamos 36 novos cursos. No EAD, a expansão segue firme tanto em base de alunos quanto em polos e cidades cobertas. Como oportunidade de expansão, vislumbramos cidades de pequeno e médio porte.

Desempenho Financeiro: A resiliência da operação também pode ser observada no desempenho financeiro. Nossa receita ficou praticamente estável. Contudo, em função da redução nos custos e despesas, tivemos um crescimento do EBITDA em 1,6% ano-a-ano.

Importante registrar que a margem bruta atingiu 58%, uma sólida expansão sobre 56% em igual período de 2018. A conversão de EBITDA em fluxo de caixa operacional atingiu 66% no final do segundo trimestre.

Como frente de expansão de nossos negócios, destacamos os segmentos de ensino a distância e medicina, além do crescimento via aquisições.

Para o Ensino a Distância, seguimos a trajetória de expansão de polos, com mais 223 novos centros, enquanto a base de alunos total cresceu 20%. Vale ressaltar que 40% de nossos polos parceiros estão na fase de primeira captação, representando relevante potencial de maturação.

Já para o segmento Medicina, encerramos o trimestre com 3.841 alunos, um crescimento de 8% frente o final de 2018. Atualmente, contamos com 8 campi em operação e esperamos chegar a 12 unidades, considerando o programa Mais Médicos II. O segmento de medicina já representa 9% da receita líquida total.

Conclusão e Perspectivas

- Chegamos a metade de 2019, com um sólido desempenho operacional e financeiro. Aumento de base de alunos, recorde histórico de captação, captura de eficiência de custo e despesas, além de maior rentabilidade, medido pela expansão da margem bruta e também o índice de conversão de EBITDA ao caixa.

- Estamos chegando ao final do processo de captação para o segundo semestre de 2019. Evoluímos muito na abordagem técnica e nossa expectativa é de crescimento da base tanto no presencial (0 a 10%) quanto no ensino a distância (>10%). Já para o ticket médio, esperamos uma variação (-5% a +5%) em ambos os segmentos.

Indicadores Financeiros (R\$MM)	2T18	2T19 ⁽¹⁾ Pro-Forma	Δ% Pro-Forma	2T19 IFRS 16
Receita Líquida	963,7	957,2	-0,7%	957,2
Lucro Bruto	536,1	551,8	2,9%	559,3
Margem Bruta	55,6%	57,7%	2,0 p.p.	58,4%
EBITDA ⁽²⁾	283,5	288,0	1,6%	342,0
Margem EBITDA	29,4%	30,1%	0,7 p.p.	35,7%
Lucro Líquido ⁽³⁾	236,9	201,8	-14,8%	194,8
Margem Líquida (%)	24,6%	21,1%	-3,5 p.p.	20,3%

(1) Informação pro-forma excluindo o efeito do IFRS 16 no 2T19 para melhor comparação com o 2T18.

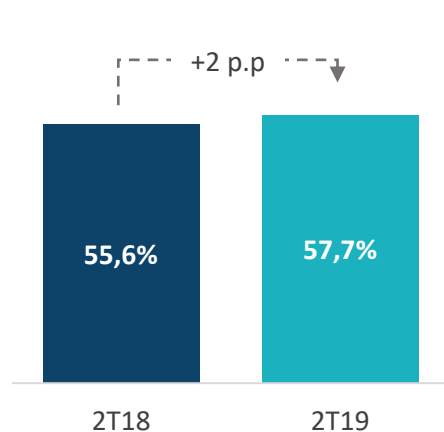
(2) Ajustado no 2T18 em R\$9,4 milhões referentes a despesas com consultoria e reestruturação organizacional.

(3) Impactado positivamente por R\$57 milhões, devido ao benefício do POEB do 1T18 deslocando para 2T18.

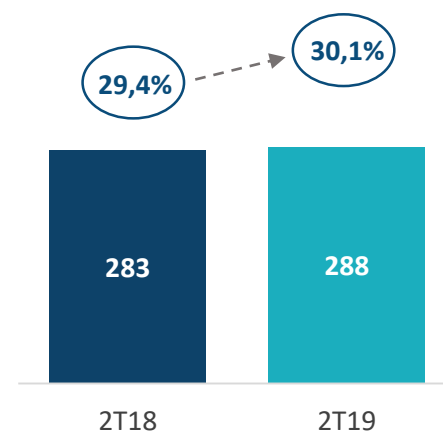
(4) Conversão de Caixa: Fluxo de Caixa Operacional antes do Capex sobre EBITDA ex-PN23

- A **Receita Líquida** atingiu **R\$957,2 milhões** no 2T19, com leve queda de 0,7% em relação ao 2T18.
- O **Lucro Bruto** totalizou **R\$551,8 milhões**, um **aumento de 2,9%** em relação ao 2T18 com a margem bruta alcançando 57,7%, representando uma **melhora de 2.0 p.p.** em relação ao mesmo trimestre do ano anterior.
- O **EBITDA** totalizou **R\$288,0 milhões** no trimestre, avançando 1,6% ano contra ano. A **margem EBITDA** atingiu 30,1%, **com um ganho de 0,7 p.p.** em relação ao 2T18.
- O **Lucro Líquido** atingiu **R\$201,8 milhões**, representando uma redução de 14,8% na comparação com o 2T18, que foi impactado positivamente pelo benefício do POEB referente ao 1T18.
- A **Base de Alunos** no 2T19 totalizou 576,4 mil alunos, **3,3% maior** quando comparado com o 2T18. Excluindo a base de alunos FIES, a base de alunos cresceu 9,8%. Além disso, destacamos o crescimento do seguimento **EAD (+20,5%)**.

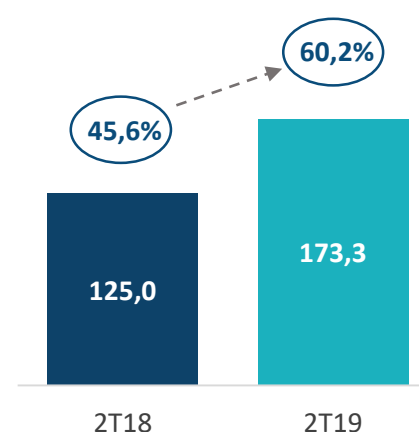
Margem Bruta
(%; ex-IFRS 16)



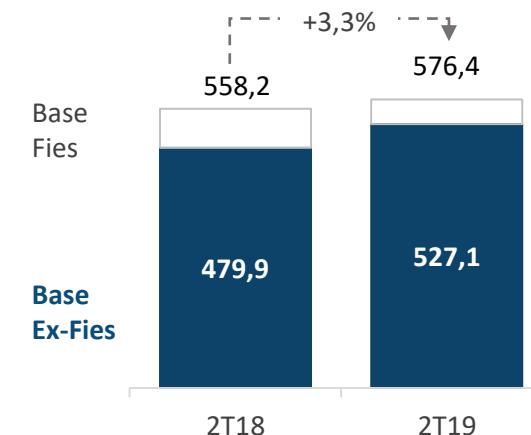
EBITDA⁽²⁾ e Margem
(R\$MM ex-IFRS 16; %)



Fluxo de Caixa Operacional e Conversão de Caixa⁽⁴⁾
(R\$MM; ex-IFRS 16)



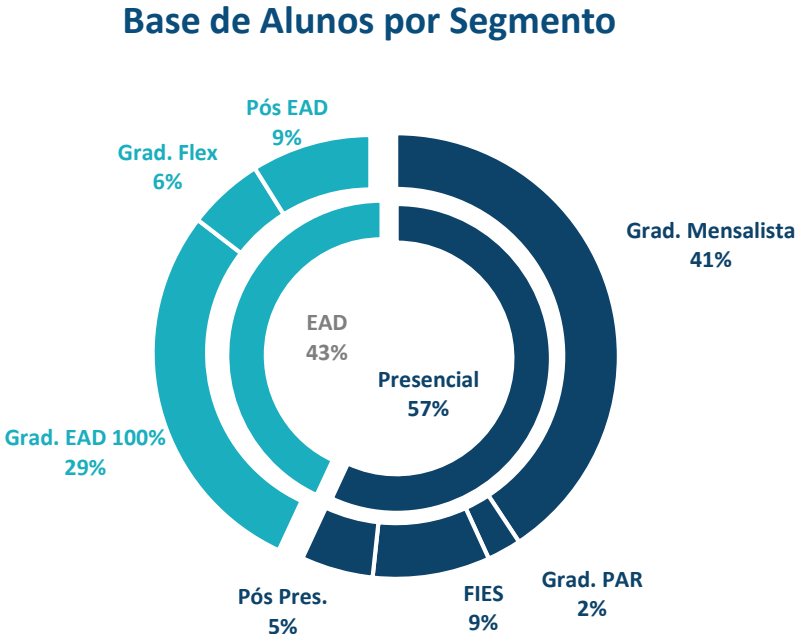
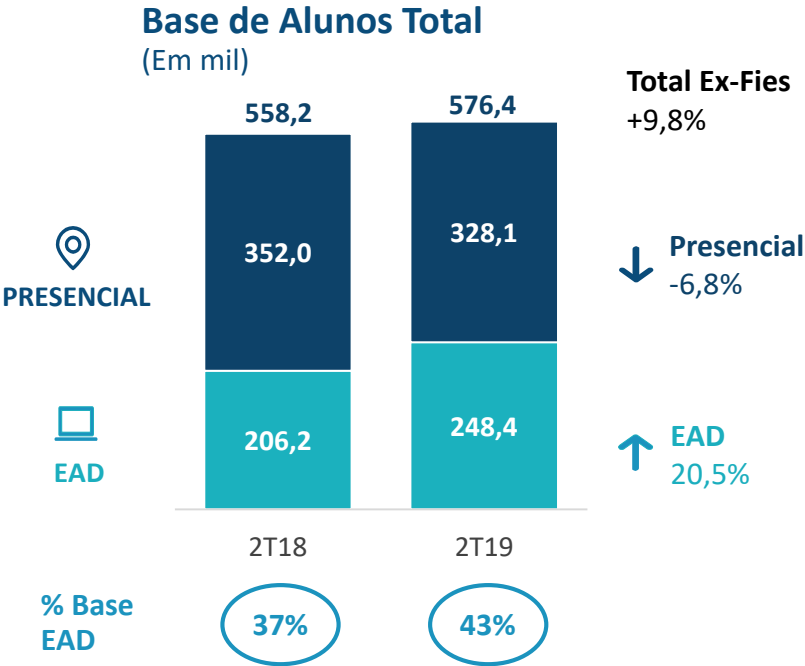
Base Total
(‘000)



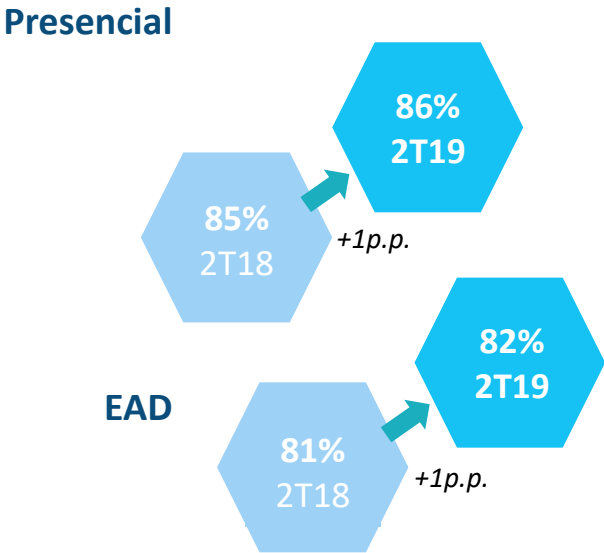
Total (Em mil)	2T18	2T19	Δ %
Base de Alunos Total	558,2	576,4	3,3%
Total Ex-Fies	479,9	527,1	9,8%
Graduação	477,9	495,0	3,6%
DIS Total [a + b]	114,5	216,9	89,4%
Pós-Graduação	80,3	81,4	1,4%
Própria	37,6	34,8	-7,3%
Parcerias	42,7	46,6	9,2%

Presencial (Em mil)	2T18	2T19	Δ %
Presencial Total	352,0	328,1	-6,8%
Graduação Ex-FIES	242,7	248,6	2,5%
Graduação	321,1	298,0	-7,2%
DIS Presencial Total [a]	62,0	106,6	71,9%
Mensalista	227,4	233,9	2,9%
FIES	78,3	49,4	-37,0%
PAR	15,3	14,7	-4,1%
Pós-Graduação	31,0	30,1	-2,7%
Própria	18,7	16,2	-13,7%
Parcerias	12,2	14,0	14,2%

EAD (Em mil)	2T18	2T19	Δ %
EAD Total	206,2	248,4	20,5%
Graduação EAD + Flex	156,8	197,0	25,6%
DIS EAD Total [b]	52,5	110,3	110,1%
EAD 100%	136,6	164,5	20,4%
DIS	45,0	88,9	97,6%
EAD Flex	20,2	32,6	61,2%
DIS	7,5	21,4	185,4%
Pós-Graduação	49,3	51,3	4,0%
Própria	18,9	18,7	-1,0%
Parcerias	30,5	32,6	7,1%

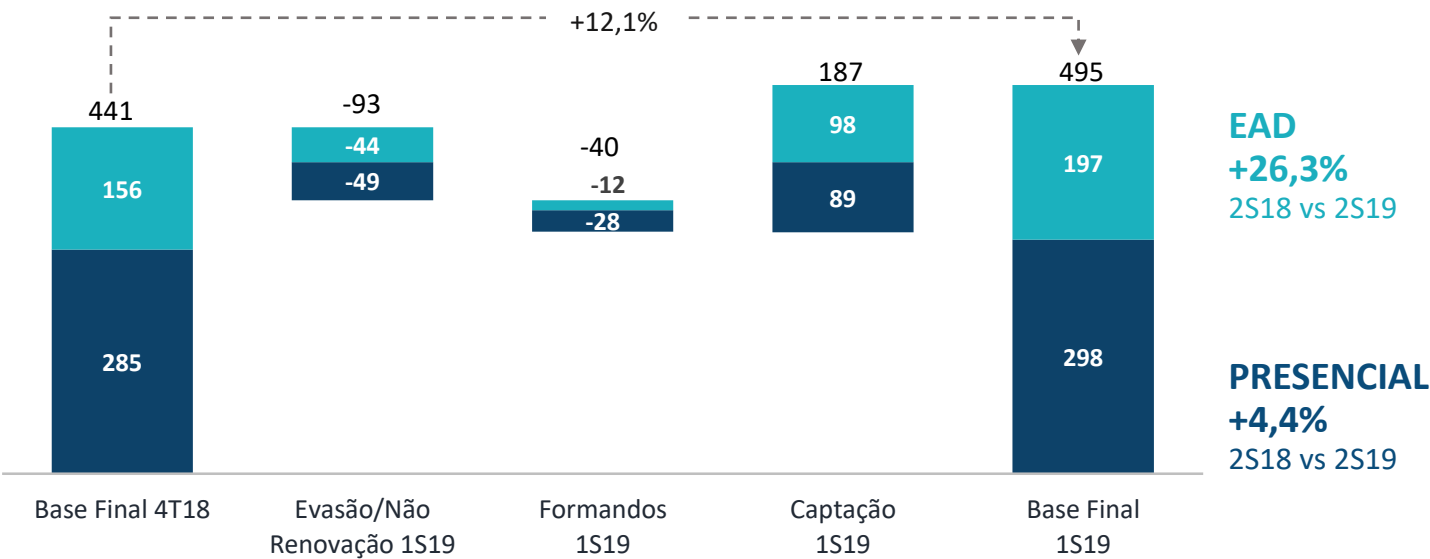


Taxa de Retenção 2T19 vs 2T18



Em Mil	Captação 2T18	Final 2T18	Inicial 2T19	Evasão/Não Renovação	Formados	Captação 2T19	Final 2T19	Base A/A
Graduação	22,9	477,9	482,1	(5,7)	(2,4)	21,1	495,0	3,6%
Presencial	10,4	321,1	292,5	(0,3)	(2,0)	7,8	298,0	-7,2%
FIES	2,9	78,3	48,5	0,9	-	-	49,4	-37,0%
PAR	0,6	15,3	15,6	(1,0)	-	0,1	14,7	-4,1%
Mensalista	6,9	227,4	228,4	(0,2)	(2,0)	7,8	233,9	2,9%
DIS	8,0	62,0	105,6	(2,9)	-	3,9	106,6	71,9%
EAD 100% + Flex	12,5	156,8	189,6	(5,4)	(0,4)	13,2	197,0	25,6%
EAD 100%	11,3	136,6	156,2	(3,6)	(0,3)	12,1	164,5	20,4%
DIS	8,8	45,0	84,9	(3,6)	-	7,6	88,9	97,6%
EAD FLEX	1,2	20,2	33,4	(1,7)	(0,2)	1,1	32,6	61,2%
DIS	1,1	7,5	22,1	(1,4)	-	0,7	21,4	185,4%
Total DIS	17,9	114,5	212,6	(7,9)	-	12,2	216,9	89,4%

Movimentação da Base 1S19 (Em Mil)



Taxa de Retenção ⁽¹⁾	2T18	2T19
Graduação Presencial	85,0%	86,0%
Graduação EAD	80,9%	81,5%

A taxa de retenção do segmento presencial no 2T19 foi de 86,0%, uma acréscimo de 1,0p.p quando comparado com 2T18.

A taxa de retenção do segmento de EAD apresentou um aumento de 0,7 p.p., registrando 81,5% no 2T19.

Análise de Captação dos Produtos	1S18	1S19
% Captação PAR / Grad. Pres.	9,8%	5,2%
% Captação FIES / Grad. Pres.	2,1%	1,8%
% Captação DIS / Total	76,9%	73,8%

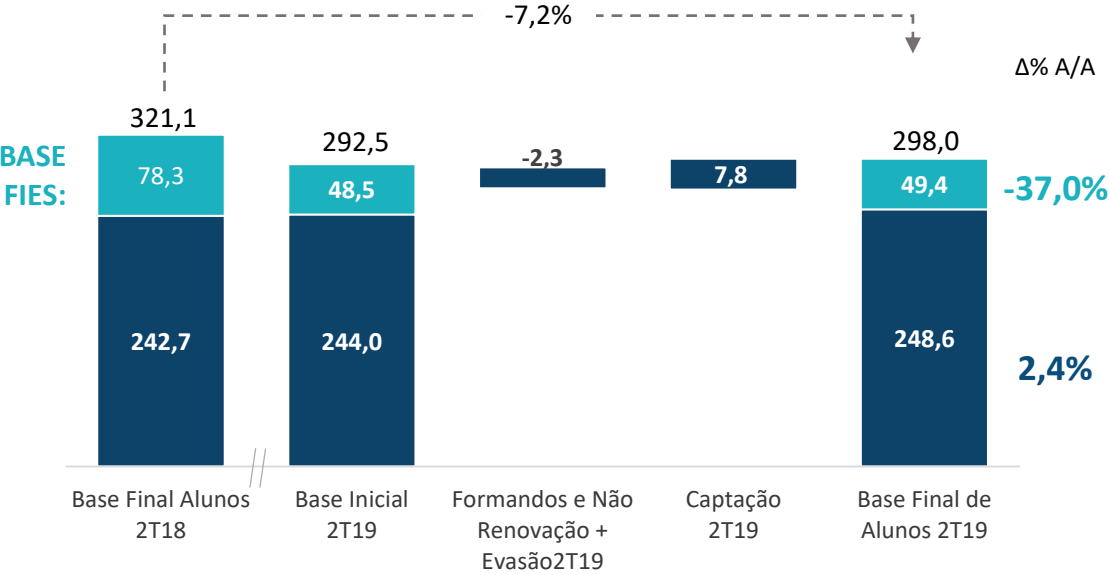
Quando analisado a captação dos nossos produtos financeiros, o PAR representou 5,2% da captação do segmento presencial do 1S19, diminuindo a sua representatividade em relação ao 1S18.

Em relação ao DIS, a captação representou 73,8% do total.

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



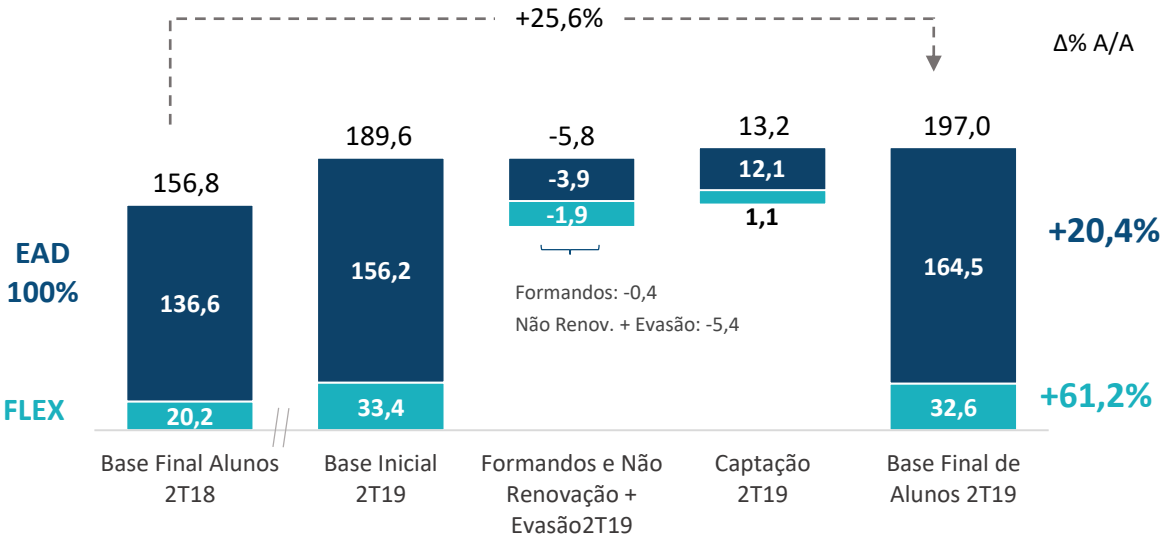
GRADUAÇÃO PRESENCIAL ('000)



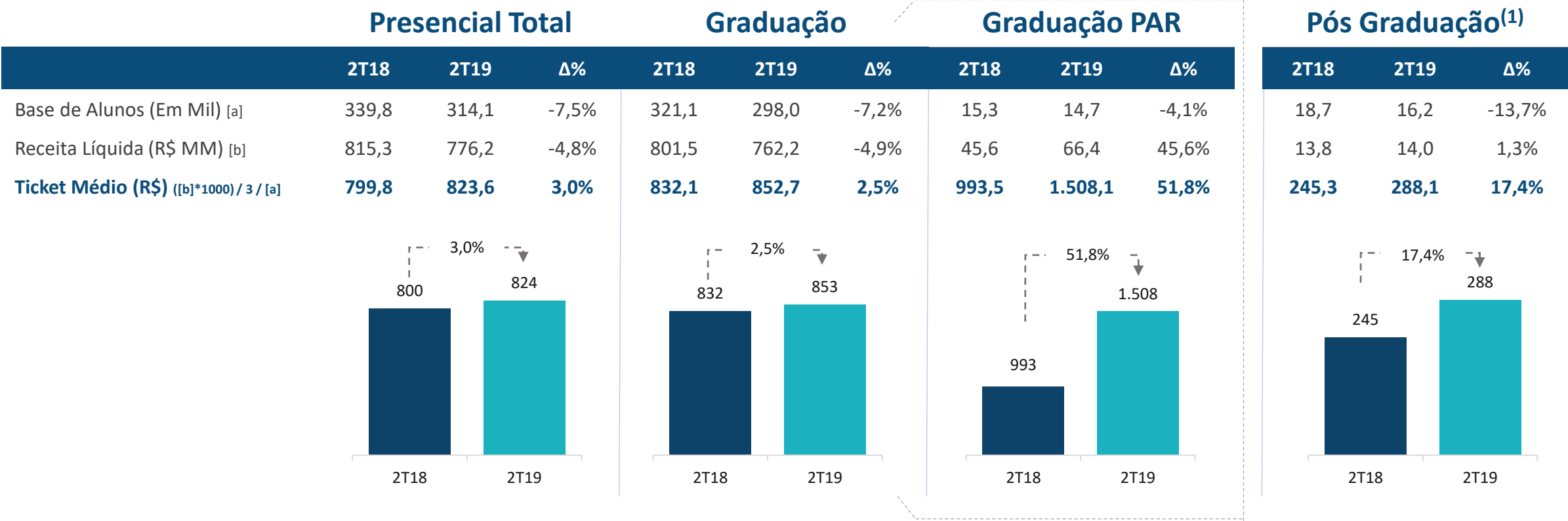
A base de alunos de graduação presencial totalizou 298,0 mil alunos ao final do 2T19, uma redução de 7,2% quando comparada com o mesmo período do ano anterior. Essa variação é explicada, pela redução de 37,0% na base de alunos FIES.

Excluindo o total de alunos FIES, a base de graduação presencial ficou 2,5% maior que no 2T18.

GRADUAÇÃO EAD ('000)



A base de alunos de graduação EAD fechou o trimestre totalizando 197,0 mil alunos, um aumento de 25,6% sobre o 2T18. O destaque foi na base de alunos do EAD Flex que apresentou um aumento de 61,2% em relação ao 2T18, totalizando 32,6 mil alunos. A base de alunos EAD 100% online apresentou um aumento de 20,4% em relação ao 2T18, totalizando 164,5 mil novos alunos.

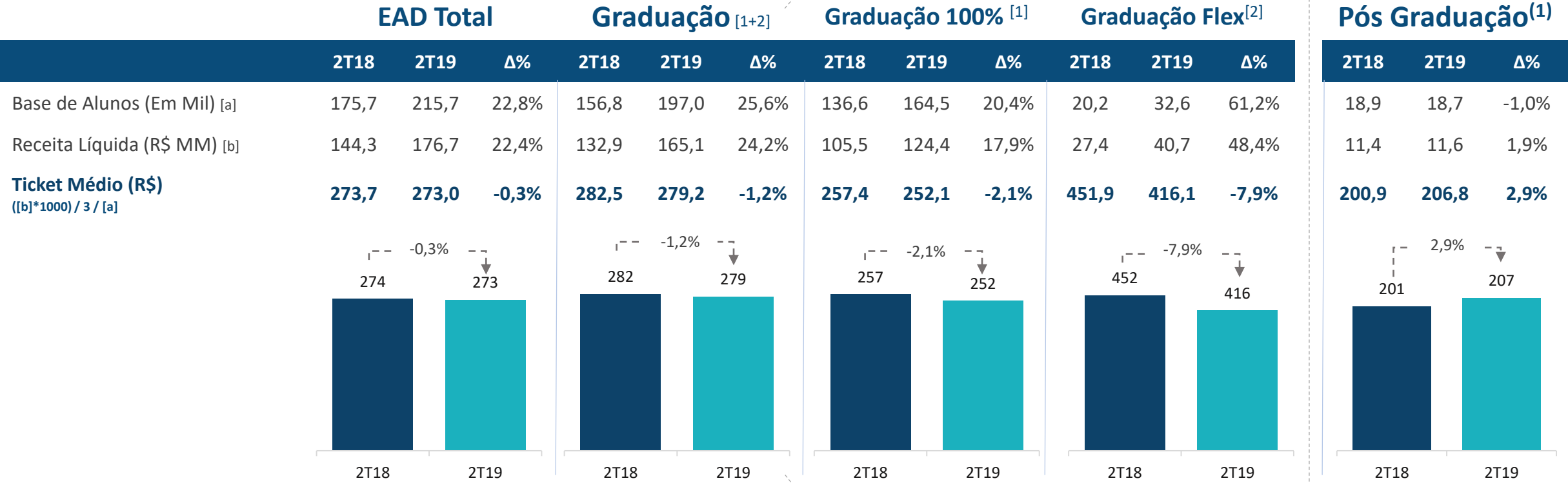


Graduação: o ticket médio apresentou um aumento de 2,5% em relação ao 2T18, totalizando R\$852,7, em função do reajuste de mensalidade dos veteranos em linha com a inflação dos custos da Companhia e com o mix de cursos.

Pós-Graduação: o ticket médio totalizou R\$288,1, um aumento de 17,4% quando comparado com o 2T18, devido ao aumento da receita líquida em 1,3%.

Graduação PAR: apresentou um aumento de 51,8% no 2T19 quando comparado com o mesmo período do 2018, principalmente, em função do efeito do AVP. Excluindo os efeitos do AVP, o ticket médio do PAR teria avançado 5,7% A/A.

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



Graduação EAD: O ticket apresentou uma redução de 1,2% no 2T19 em comparação com o 2T18, atingindo R\$279,2, influenciado pelo aumento da base, descontos concedidos e o efeito do mix de cursos.

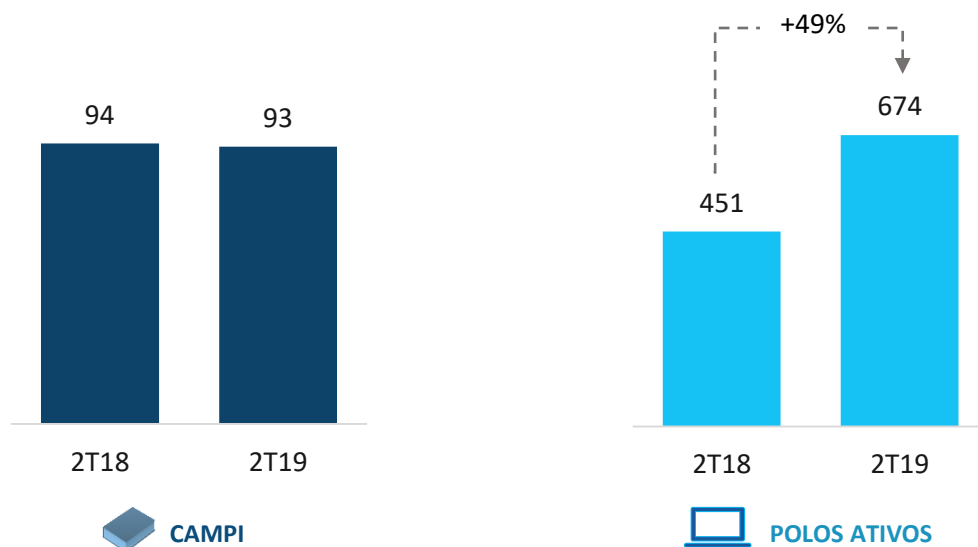
Graduação EAD 100%: Alcançou R\$252,1, uma redução de 2,1% em comparação com o 2T18. Continuamos com a estratégia de expansão de polos e base de alunos, revisão de cursos, turmas e criação de novas ofertas.

Graduação Flex: o ticket médio reduziu em 7,9% em relação ao 2T18, totalizando R\$416,1, influenciado pelo aumento forte da base. O Flex é um produto que alinha a presencialidade e uso de laboratórios a flexibilidade do ensino a distância. O Flex vem ganhando cada vez mais representatividade na nossa base de alunos e já se beneficia de novos cursos e ofertas em 2019.

No segmento de **Pós-Graduação EAD**, o ticket médio apresentou um aumento de 2,9%, totalizando R\$206,8, principalmente devido ao reajuste das mensalidades.

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

Total de Campi e Polos Ativos



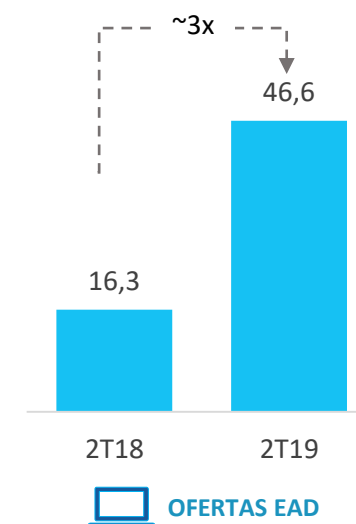
Unidades: Campi e Polos Ativos

Encerramos o trimestre com 93 unidades presenciais, sem alterações em relação ao trimestre anterior, mas com uma unidade a menos em relação ao 2T18.

Em relação ao segmento EAD e quando comparado com o mesmo período do ano passado, houve forte aumento de 223 polos, atestando o sucesso do modelo de negócio e a sólida capacidade de execução da Companhia. Atualmente a companhia possui permissão do MEC para abrir 350 polos ao ano.

Importante salientar que a grande maioria dos nossos polos parceiros encontra-se em fase inicial de maturação, com aproximadamente 40% ainda em primeira captação.

Evolução das Ofertas por Unidade de Negócio (Em mil)



Ofertas: combinação de curso/turno/unidade

No segmento presencial, encerramos o trimestre com um total de 1.884 ofertas, uma queda de 4% frente ao registrado no 2T18 em função do redimensionamento estratégico de ofertas de baixa performance. Importante destacar que, a despeito da redução na comparação anual, o número de ofertas na área de saúde aumentou no período.

Já o segmento EAD, segue em forte ritmo de expansão, principalmente, em função da abertura de novos cursos e do aumento do número de polos. Com isso, encerramos o trimestre com 46,6 mil ofertas, aproximadamente 3x o registrado no 2T18.



2019.1							CENÁRIO BASE* 2024e		PLENO POTENCIAL* 2024e	
Unidade	UF	Tipo	Início da Operação	Status	Vagas Autorizadas ao ano ⁽¹⁾	Base de Alunos ⁽²⁾	Vagas Autorizadas ao ano ⁽¹⁾	Base de Alunos ⁽²⁾	Vagas Autorizadas ao ano ⁽¹⁾	Base de Alunos ⁽²⁾
Presidente Vargas	RJ	Orgânica	1998.2	Maturado	240	1.549	240	1.728	240	1.728
João Uchôa	RJ	Orgânica	2014.1	Maturado	170	757	170	1.234	170	1.234
Juazeiro do Norte	CE	Orgânica	2000.1	Maturado	100	711	100	782	100	782
Ribeirão Preto	SP	Orgânica	2015.1	Em maturação	76	390	76	552	76	552
Alagoinhas	BA	MM I	2017.2	Em maturação	65	125	115	708	165	948
Angra dos Reis	RJ	MM I	2018.1	Em maturação	55	110	105	581	155	821
Jaraguá do Sul	SC	MM I	2018.1	Em maturação	50	92	100	588	150	828
Juazeiro	BA	MM I	2018.1	Em maturação	55	107	105	706	155	1.016
Canindé	CE	MM II	-	Em fase de implantação	50	-	100	480	150	660
Castanhal	PA	MM II	-	Aguardando parecer ⁽³⁾	50	-	100	360	150	480
Quixadá	CE	MM II	-	Aguardando parecer ⁽³⁾	50	-	100	360	150	480
Iguatu	CE	MM II	-	Aguardando parecer ⁽³⁾	50	-	100	360	150	480
Total					1.011	3.841	1.411	8.439	1.811	10.009

* Assumindo expansão de vagas das unidades Mais Médicos em 50 vagas/ano no cenário base e 100 vagas/ano no cenário de pleno potencial
(1) Não inclui vagas para ProUni e FIES. Esse total poderá ser acrescido em 20% referentes a alunos ProUni (+10%) e FIES (+10%)
(2) Base de alunos considera bolsistas das unidades Mais Médicos, alunos ProUni e FIES
(3) Unidades cujo edital foi vencido pela YDUQS, mas encontram-se em contestação pelos concorrentes. A Companhia acredita que obterá decisão favorável para essas unidades

Com objetivo de melhor avaliar o **potencial do segmento de medicina**, passaremos a divulgar maiores detalhes sobre nossa oferta de vagas e base de alunos conforme a tabela ao lado.

A Companhia encerrou o 2T19 com 3.841 alunos de medicina, um **crescimento de 8% em relação ao final de 2018**.

Para 2024, a Companhia espera que a base de alunos atinja cerca de **8.500 alunos**, incluindo bolsistas, ProUni e FIES. Para isto, assumimos a operação de 4 unidades no escopo do Mais Médicos II e que obteremos decisão favorável no MEC para expandir o número de vagas de cada uma das unidades Mais Médicos em +50 vagas/ano.

Em cenário de pleno potencial, assumindo que todas as nossas unidades Mais Médicos serão autorizadas pelo MEC a expandir a oferta de vagas ao máximo permitido em edital (+100 vagas/ano), a **base de medicina poderia atingir cerca de 10 mil alunos** ao final de 2024.

Importante destacar que, em 2T19, o ticket médio dos alunos pagantes de medicina atingiu **R\$8.150/mês**.



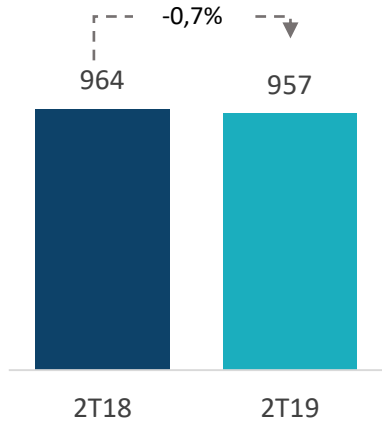
Em R\$ Milhões	2T18	2T19 ⁽¹⁾ Pro-Forma	Δ% Pro-Forma	2T19 IFRS 16
Receita Operacional Bruta	1.534,0	1.654,2	7,8%	1.654,2
Mensalidades	1.525,8	1.642,8	7,7%	1.642,8
Outras	8,3	11,5	38,8%	11,5
Deduções da Receita Bruta	(570,3)	(697,0)	22,2%	(697,0)
Receita Operacional Líquida	963,7	957,2	-0,7%	957,2
Custos dos Serviços Prestados	(427,6)	(405,4)	-5,2%	(397,9)
Lucro Bruto	536,1	551,8	2,9%	559,3
Margem Bruta	55,6%	57,7%	2,0 p.p.	58,4%
Despesas Comerciais	(155,5)	(175,8)	13,1%	(175,8)
Despesas Gerais e Administrativas	(151,2)	(137,6)	-9,0%	(137,6)
Outras receitas/despesas operacionais	(3,3)	2,8	N.A.	2,8
EBIT	226,1	241,2	6,7%	248,7
Margem EBIT	23,5%	25,2%	1,7 p.p.	26,0%
(+) Depreciação e amortização	48,0	46,9	-2,3%	93,4
EBITDA ⁽²⁾	283,5	288,0	1,6%	342,0
Margem EBITDA	29,4%	30,1%	0,7 p.p.	35,7%
Resultado Financeiro	(30,1)	(34,1)	13,4%	(48,6)
Depreciação e amortização	(48,0)	(46,9)	-2,3%	(93,4)
Imposto de Renda	30,3	(3,7)	-112,3%	(3,7)
Contribuição Social	10,5	(1,5)	-114,7%	(1,5)
Lucro Líquido ⁽³⁾	236,9	201,8	-14,8%	194,8
Margem Líquida	24,6%	21,1%	-3,5 p.p.	20,3%

(1) Informação pro-forma excluindo o efeito do IFRS 16 no 2T19, para melhor comparação com o 2T18.

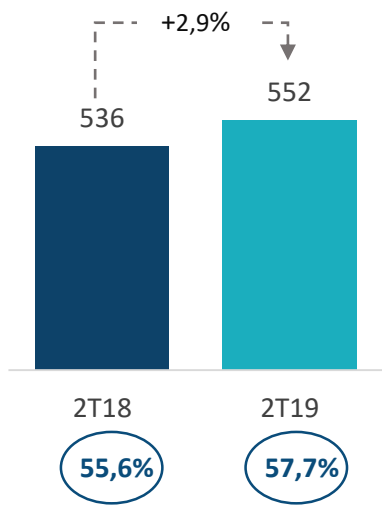
(2) Ajustado no 2T18 por R\$9,4 milhões referentes a despesas com consultoria e reestruturação organizacional.

(3) Impactado positivamente por R\$57 milhões, devido ao benefício do POEB do 1T18 deslocado para 2T18

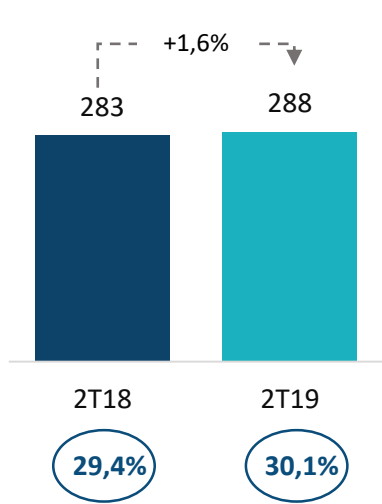
Receita Líquida
(R\$MM)



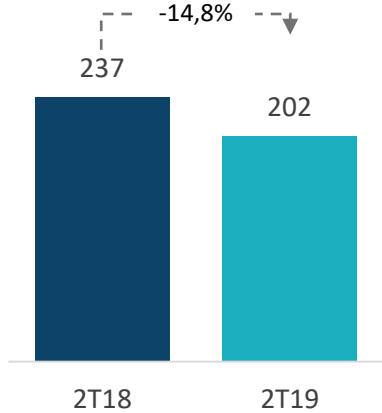
Lucro Bruto e Margem Bruta
(R\$MM; ex-IFRS 16)



EBITDA e Margem ⁽²⁾
(R\$MM; ex-IFRS 16)

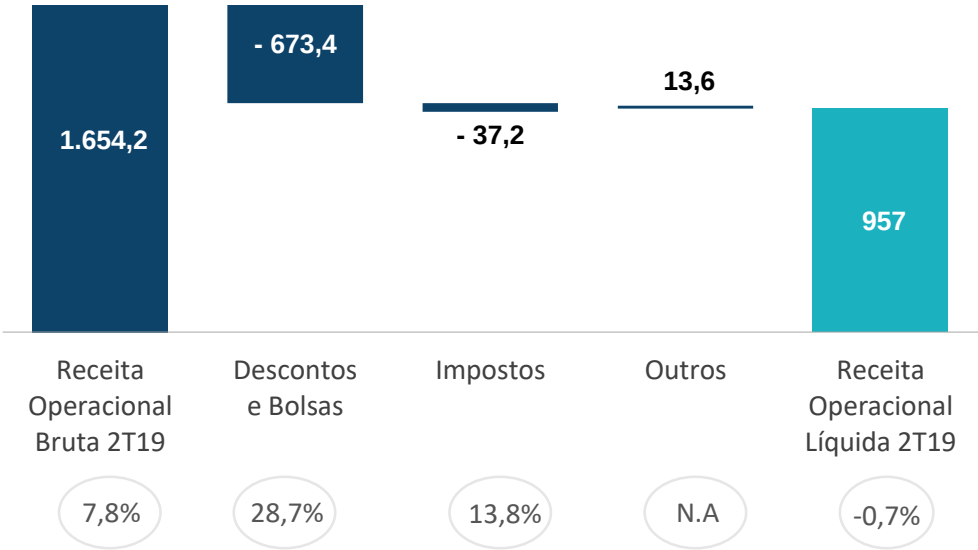


Lucro Líquido⁽³⁾
(R\$MM; ex-IFRS 16)



Em R\$ Milhões	2T18	2T19	Δ%
Receita Operacional Bruta	1.534,0	1.654,2	7,8%
Mensalidades	1.525,8	1.642,8	7,7%
Outras	8,3	11,5	38,8%
Deduções da Receita Bruta	(570,3)	(697,0)	22,2%
Descontos e Bolsas	(523,4)	(673,4)	28,7%
Impostos	(32,7)	(37,2)	13,8%
AVP e Outras deduções	(14,2)	13,6	N.A
Receita Operacional Líquida	963,7	957,2	-0,7%

Receita Líquida
(R\$MM)



Aumento de 7,8% da **receita bruta**, devido a melhoria do mix de cursos e base de alunos.

A **receita operacional líquida** totalizou R\$957,2 milhões no 2T19, uma redução de 0,7% em relação ao 2T18. Esse resultado foi impactado pela:

- contínua expansão do segmento de Ensino a Distância (EAD), com destaque para a performance do Flex;
- melhora no mix da base de alunos no segmento presencial em função do aumento da penetração de cursos com maior *ticket*.
- reversão do AVP referente à evasão alunos com produtos financeiros (PAR e DIS), e pela flutuação da taxa utilizada para cálculo do AVP.

Tais efeitos foram mais que compensados por:

- permanência do cenário macroeconômico desafiador com impacto, principalmente, no segmento presencial;
- queda de alunos FIES em função da redução do Programa por parte do Governo Federal;
- aumento de descontos e bolsas concedidos.



Em R\$ Milhões	2T18	2T19 ⁽¹⁾ Pro-Forma	Δ% Pro-Forma	2T19 IFRS 16
Custos dos Serviços Prestados	(427,6)	(405,4)	-5,2%	(397,9)
Pessoal	(302,9)	(279,4)	-7,8%	(279,4)
Aluguéis, condomínio e IPTU	(63,3)	(62,5)	-1,3%	(9,5)
Repasse de Polos e Outros	(9,2)	(14,4)	55,3%	(14,4)
Custo com Serviços de terceiros	(15,5)	(13,5)	-12,8%	(13,5)
Energia elétrica, água, gás e telefone	(13,1)	(11,1)	-15,2%	(11,1)
Custo com Depreciação e amortização	(23,6)	(24,6)	3,9%	(70,1)
Lucro Bruto	536,1	551,8	2,9%	559,3
Margem Bruta	55,6%	57,7%	2,0 p.p.	58,4%
Custos dos Serviços Prestados (% Rec. Líq)	44,4%	42,3%	-2,0 p.p.	41,6%
Pessoal (% Rec. Líq.)	31,4%	29,2%	-2,2 p.p.	29,2%

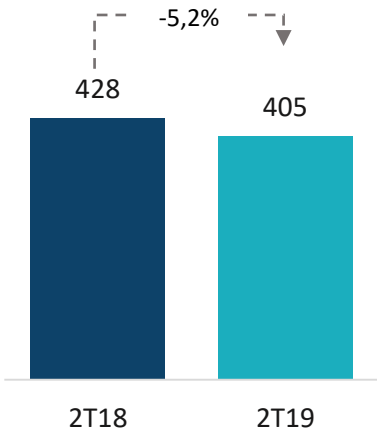
(1) Informação pro-forma excluindo o efeito do IFRS 16 no 2T19, para melhor comparação com o 2T18.

No 2T19, a Companhia manteve seu foco em eficiência e apresentou uma importante redução de **5,2% no custo dos serviços prestados**, que passou a representar 42,3% da receita operacional líquida. Tal resultado foi fruto, principalmente, de:

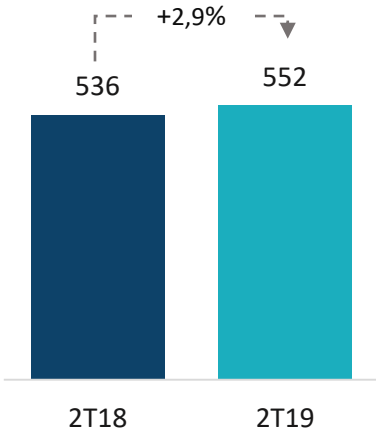
- Melhor gestão na linha de pessoal, com iniciativas para melhorar a alocação de docentes, a ocupação dos nossos espaços físicos e o compartilhamento de disciplinas
- Eficiência com serviços de terceiros e redução nos custos de energia elétrica

Como consequência, o **lucro bruto** alcançou R\$551,8 milhões no trimestre, um crescimento de 2,9% em relação ao 2T18. Adicionalmente, a **margem bruta** atingiu 57,7%, apresentando **aumento de 2,0 p.p** quando comparado com 2T18.

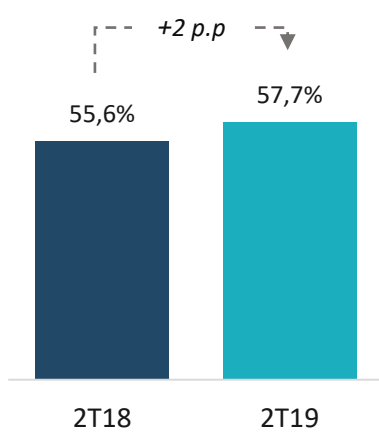
Custo dos Serviços Prestados
(R\$MM; ex-IFRS 16)



Lucro Bruto
(R\$MM; ex-IFRS 16)



Margem Bruta
(%; ex-IFRS 16)



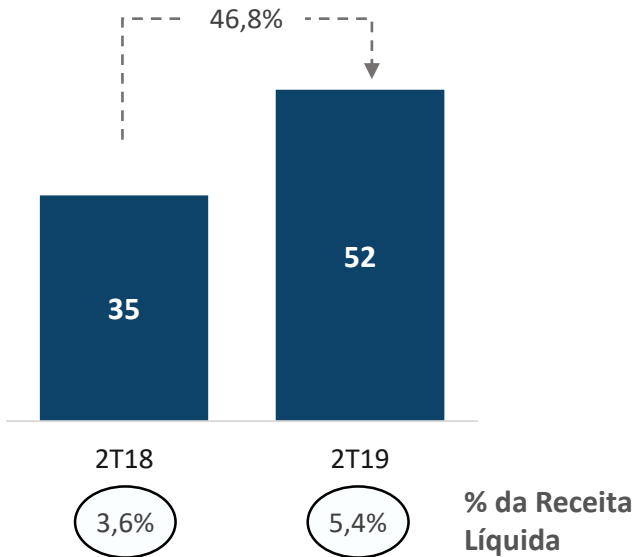
Em R\$ Milhões	2T18	2T19	Δ%
Despesas Comerciais	(155,5)	(175,8)	13,1%
PDD	(120,1)	(124,2)	3,4%
Mensalista	(86,2)	(69,4)	-19,4%
PAR	(14,8)	(6,0)	-59,6%
PAR Evasão não renegociada	(10,8)	(23,0)	112,8%
DIS	(1,0)	0,9	N.A.
DIS Evasão não renegociada	(7,3)	(26,7)	266,2%
Publicidade	(35,1)	(51,5)	46,8%
Outros	(0,3)	(0,1)	-56,5%
Despesas Comerciais (% Rec. Líq)	16,1%	18,4%	2,2 p.p.
PDD (% Rec. Líq.)	12,5%	13,0%	0,5 p.p.
Publicidade (% Rec. Líq)	3,6%	5,4%	1,7 p.p.

As **despesas comerciais** totalizaram 18,4% da receita operacional líquida no 2T19, um aumento de 2,2 p.p. em comparação ao 2T18, principalmente, em função do aumento das despesas com publicidade.

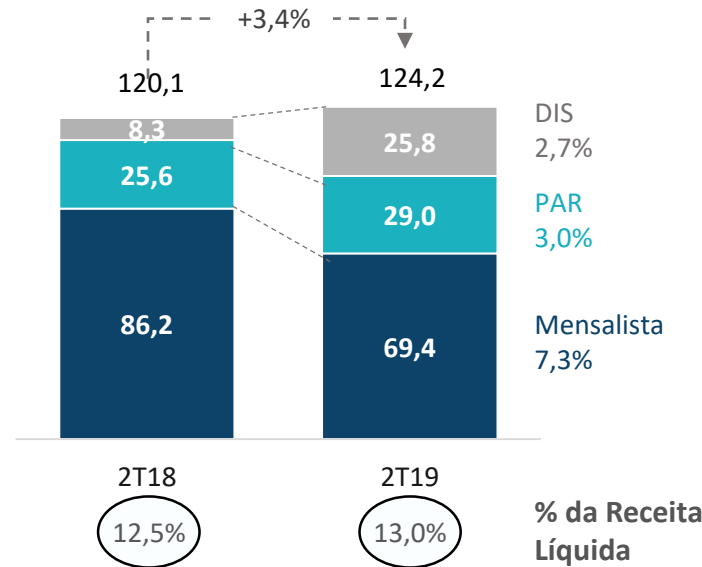
No 2T19, as **despesas com publicidade** apresentaram um avanço anual de 46,8% devido a base comparativa inferior no 2T18, principalmente, em função da Copa do Mundo de 2018, que deslocou as despesas de publicidade do segundo para o primeiro trimestre daquele ano. No semestre, as despesas com publicidade totalizaram R\$145 milhões, representando 7,7% da receita líquida (vs 6,1% no 1S18). O aumento deve-se também em função da maior necessidade de gastos para captação e renovação do aluno.

Neste trimestre, a **PDD** registrou alta anual de 3,4%, principalmente, em função do efeito da nova safra de alunos DIS quando comparado ao 2T18. Em relação a receita líquida, a PDD se manteve praticamente estável em 13% (vs 12,5% no 2T18).

Despesas com Publicidade (R\$MM)



Provisão Devedores Duvidosos e Percentual sobre a Receita Líquida (R\$MM)



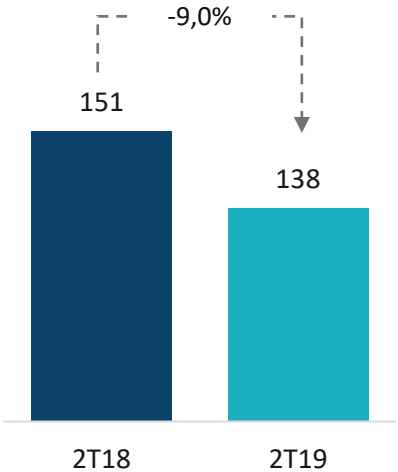
Em R\$ Milhões	2T18	2T19 ⁽¹⁾ Pro-Forma	Δ% Pro-Forma	2T19 IFRS 16
Despesas G&A	(151,2)	(137,7)	-9,0%	(137,6)
Pessoal	(41,1)	(39,5)	-3,8%	(39,5)
Serviços de terceiros	(31,2)	(14,4)	-53,8%	(14,4)
Provisão para contingências	(24,0)	(19,4)	-19,1%	(19,4)
Manutenção e Reparos	(10,4)	(12,4)	19,2%	(12,4)
Outras	(20,2)	(29,6)	46,6%	(28,6)
Depreciação e Amortização	(24,3)	(22,3)	-8,3%	(23,3)
Outras receitas/despesas operacionais	(3,3)	2,8	N.A.	2,8
Despesas G&A (% Rec. Líq)	15,7%	14,4%	-1,3 p.p.	14,4%

Ao final do 2T19, as **despesas gerais e administrativas** passaram a representar 14,4% da receita líquida, um ganho de eficiência operacional de 1,3 p.p quando comparado com o mesmo trimestre do ano anterior. A forte queda no volume de serviços com consultorias foi o principal fator de contribuição para este resultado além de contingências e pessoal. Em relação ao 2T18, as despesas com serviços de terceiros recuaram 53,8%.

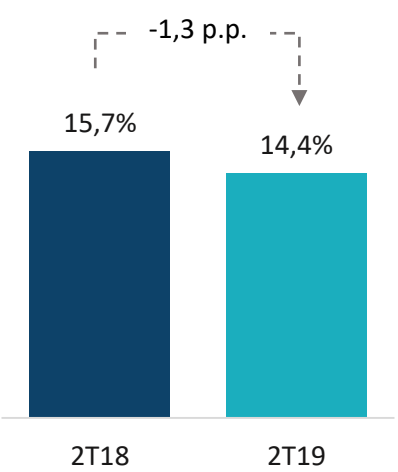
Houve um aumento de 46,6% na linha de outras despesas, impactado principalmente por recursos pedagógicos associados ao curso de medicina, aumento pontual na linha de viagens e estadias e rescisões contratuais.

(1) Informação pro-forma excluindo o efeito do IFRS 16 no 2T19, para melhor comparação com o 2T18.

Despesas Gerais e Administrativas
(R\$ MM; ex-IFRS 16)



G&A sobre Receita Líquida
(%; ex-IFRS 16)



Em R\$ Milhões	2T18	2T19 ⁽¹⁾ Pro-Forma	Δ% Pro-Forma	2T19 IFRS 16
Receita Operacional Líquida	963,7	957,2	-0,7%	957,2
Custos e Despesas	(737,6)	(716,1)	-2,9%	(708,6)
(+) Depreciação e Amortização	48,0	46,9	-2,3%	93,4
EBITDA ⁽²⁾	283,5	288,0	1,6%	342,0
Margem EBITDA	29,4%	30,1%	0,7 p.p.	35,7%

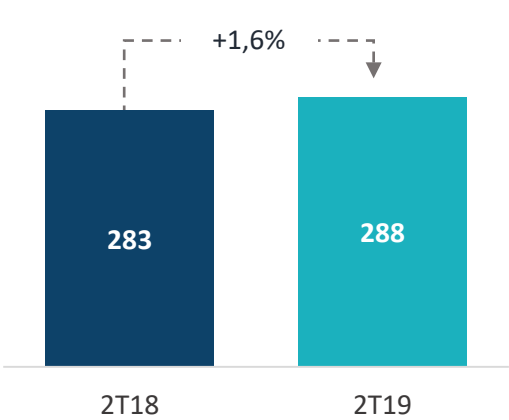
(1) Informação pro-forma excluindo o efeito do IFRS 16 no 2T19, para melhor comparação com o 2T18.

(2) Ajustado no 2T18 por R\$9,4 milhões referentes a despesas com consultoria e reestruturação organizacional.

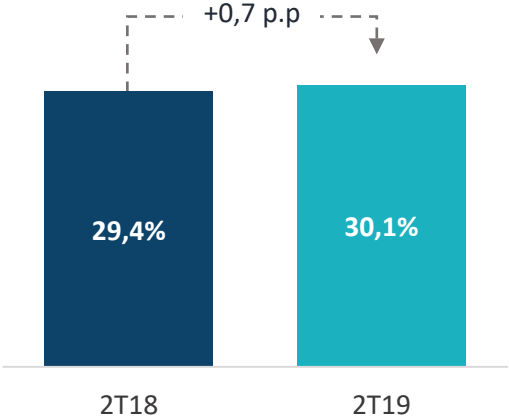
O **EBITDA** da Companhia totalizou R\$288,0 milhões no 2T19, registrando um aumento de 1,6% em relação ao mesmo período do ano anterior. Conseguimos neutralizar o cenário macroeconômico desafiador, o efeito da redução da base de alunos FIES e o aumento dos níveis de provisionamento em função da introdução e maturação dos nossos produtos de financiamento.

Este resultado está associado a contínua expansão do segmento EAD, a melhora no mix de cursos de maior valor agregado no segmento presencial e ao grande esforço de eficiência em custos e despesas, que somados, totalizaram R\$716 milhões no 2T19, apresentando queda de cerca de 3% em relação ao 2T18.

EBITDA
(R\$MM; ex-IFRS 16)



Margem EBITDA
(%; Δ A/A)



Em R\$ Milhões	2T18	2T19 ⁽¹⁾ Pro-Forma	Δ% Pro-Forma	2T19 IFRS 6
Resultado Financeiro	(30,1)	(34,1)	13,4%	(48,6)
Receitas Financeiras	20,9	21,5	3,0%	21,5
Multas e juros recebidos por atraso	5,1	3,5	-31,2%	3,5
Aplicações financeiras	7,6	12,2	60,8%	12,2
Atualização monetária & Outras	8,1	5,7	-29,5%	5,7
Despesas Financeiras	(50,9)	(55,6)	9,1%	(70,1)
Juros e encargos financeiros	(17,3)	(18,8)	8,8%	(18,8)
Descontos financeiros	(12,1)	(13,0)	7,5%	(13,0)
Despesas bancárias	(8,4)	(9,9)	17,8%	(9,9)
Atualização contingências & Outras	(13,1)	(13,8)	5,5%	(28,4)

⁽¹⁾ Informação pro-forma excluindo o efeito do IFRS 16 no 2T19, para melhor comparação com o 2T18.

No 2T19, o **resultado financeiro** ficou negativo em R\$34,1 milhões, apresentando piora de 13,4% no comparativo contra o mesmo trimestre do ano anterior. Essa performance pode ser atribuída, principalmente, ao crescimento na linha de juros e encargos financeiros em função do maior endividamento bruto da Companhia após a captação de nota Promissória ao final de 2018 e a posterior substituição por uma debenture. O efeito desse aumento na despesa foi parcialmente compensado pelo melhor resultado na linha de aplicações financeiras devido ao maior caixa médio quando comparado ao 2T18.

Em R\$ Milhões	2T18	2T19 ⁽¹⁾ Pro-Forma	Δ% Pro-Forma	2T19 IFRS 16
EBITDA	274,1	288,0	5,1%	342,0
Resultado Financeiro	(30,1)	(34,1)	13,4%	(48,6)
Depreciação e amortização	(48,0)	(46,9)	-2,3%	(93,4)
Lucro antes do IR e CS	196,1	207,1	5,6%	200,1
Imposto de renda	30,3	(3,7)	-112,3%	(3,7)
Contribuição social	10,5	(1,5)	-114,7%	(1,5)
Lucro Líquido ⁽²⁾	236,9	201,8	-14,8%	194,8
Margem Líquida (%)	24,6%	21,1%	-3,5 p.p.	20,3%

⁽¹⁾ Informação pro-forma excluindo o efeito do IFRS 16 no 2T19, para melhor comparação com o 2T18.

⁽²⁾ Impactado positivamente por R\$57 milhões, devido ao benefício do POEB do 1T18 deslocado para 2T18.

No 2T19, o **lucro líquido** totalizou R\$201,8 milhões, uma redução de 14,8% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Importante destacar que no 2T18, o lucro líquido foi afetado positivamente pela reversão de IR e contribuição social referente ao benefício do POEB no 1T18, no valor de R\$57 milhões. Excluindo-se esse efeito, o lucro líquido no 2T18 teria sido de R\$179,9 milhões. Nessa comparação, o lucro líquido este trimestre teria apresentado um avanço de 12% em relação ao 2T18.



Em R\$ Milhões	2T18	1T19	2T19
Mensalidades de alunos	721,4	1.007,7	1.102,9
Mensalistas	439,7	531,5	631,5
Convênios e Permutas	23,7	24,3	27,7
PAR	131,1	198,3	201,3
DIS	122,0	253,6	242,3
Educar Amazônia	4,8	-	-
FIES	728,2	227,6	280,2
Outros	167,6	188,8	167,1
Contas a Receber Bruto	1.617,3	1.424,1	1.550,2

PDD	(320,0)	(439,8)	(481,2)
Mensalistas	(254,2)	(331,1)	(374,3)
<i>PAR (Evasão)</i>	(14,7)	(44,9)	(67,9)
<i>DIS (Evasão)</i>	(7,3)	(58,6)	(85,4)
PAR	(46,7)	(80,2)	(86,2)
DIS	(15,6)	(35,8)	(34,9)
Educar Amazônia - Longo Prazo	(3,5)	-	-
Valores a identificar	(2,3)	(7,7)	(10,4)
Ajuste a valor presente (AVP)	(49,5)	(52,5)	(38,9)
AVP FIES	-	-	-
AVP PAR	(34,6)	(37,9)	(29,0)
AVP EDUCAR	(0,3)	-	-
AVP DIS	(14,6)	(14,6)	(9,9)
Contas a Receber Líquido	1.245,5	924,1	1.019,7

Nesse trimestre, o **contas a receber bruto** totalizou R\$1.550,2 milhões, uma redução de 4,1% em relação ao 2T18, impactado principalmente pela redução da base de alunos FIES, que foi parcialmente compensada pelo aumento de alunos mensalistas e alunos com produtos DIS e PAR.

O **contas a receber líquido** totalizou R\$1.019,7 milhões, uma redução de 18,1% em relação ao 2T18 impactado pelo aumento da PDD. O avanço das provisões está associado a mudança no mix de alunos, que passou a ter menos alunos FIES (de baixa provisão) por mensalistas e alunos com financiamento.

Reconciliação do PAR e DIS

PAR

Em R\$ Milhões	2T18	2T19
Receita Bruta à Vista	30,4	22,5
Receita Bruta parcelada	28,0	36,8
Impostos – Deduções da Receita	(1,7)	(2,3)
Ajuste a Valor Presente (AVP) ⁽¹⁾	(11,1)	8,9
PDD (provisionamento 50%)	(14,8)	(6,0)
PDD (Evasão)	(10,8)	(23,0)
PDD (% Rec. Líq. Total)	2,7%	3,0%

DIS

Em R\$ Milhões	2T18	2T19	
Receita Bruta à Vista	4,0	2,8	
Receita Bruta parcelada	47,4	38,7	
Impostos – Deduções da Receita	(2,4)	(1,3)	
Ajuste a Valor Presente (AVP) ⁽¹⁾	(3,0)	4,7	Δ6
PDD – (Provisionamento 15%)	(1,0)	0,9	Δ4
PDD (Evasão)	(7,3)	(26,7)	Δ2
PDD (% Rec. Líq. Total)	0,9%	2,7%	

⁽¹⁾ Correção das parcelas com base no IPCA e trazida a valor presente com base na NTN-2024.



PMR

Em R\$ Milhões	2T18	2T19
Contas a Receber Líquido	1.245,5	1.019,7
Receita Líquida Anualizada	3.546,0	3.609,8
PMR	126	102

PMR Ex-FIES

Em R\$ Milhões	2T18	2T19
Contas a Receber Líquido Ex-AVP	1.245,5	1.019,7
Contas a Receber Ex-FIES	517,3	739,5
Receita Líquida Ex-FIES anualizada	2.484,6	2.843,9
PMR Ex-FIES	75	94

PMR FIES

Em R\$ Milhões	2T18	2T19
Contas a receber FIES	728,2	280,2
Receita FIES (LTM)	1.200,5	868,0
Dedução FGEDUC (LTM)	(90,0)	(68,8)
Impostos (LTM)	(49,1)	(33,3)
Receita Líquida FIES (LTM)	1.061,4	765,9
PMR FIES	247	132

O **PMR da Estácio** totalizou 102 dias, uma redução de 24 dias quando comparado com 2T18. Quando excluímos o efeito do FIES, nosso PMR alcança 94 dias, um aumento de 19 dias quando comparado com o mesmo período de 2018. Esse aumento pode ser explicado pelo aumento de produtos como o DIS e PAR.

O **PMR FIES** apresentou uma redução de 115 dias, em relação ao 2T18, fechando o trimestre em 132 dias.



Aging do Contas a Receber Bruto Total ⁽¹⁾

Em R\$ Milhões	2T18	AV	2T19	AV
FIES	728,2	45%	280,2	18%
A vencer	430,8	27%	653,7	42%
Vencidas até 30 dias	85,1	5%	106,9	7%
Vencidas de 31 a 60 dias	80,7	5%	104,1	7%
Vencidas de 61 a 90 dias	59,9	4%	78,3	5%
Vencidas de 91 a 179 dias	76,8	5%	90,9	6%
Vencidas há mais de 180 dias	155,6	10%	236,2	15%
Contas a Receber Bruto	1.617,3	100%	1.550,2	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	2T18	AV	2T19	AV
A vencer	24,2	28%	28,4	40%
Vencidas até 30 dias	5,1	6%	7,1	10%
Vencidas de 31 a 60 dias	4,5	5%	5,1	7%
Vencidas de 61 a 90 dias	5,1	6%	4,6	6%
Vencidas de 91 a 179 dias	11,3	13%	8,6	12%
Vencidas há mais de 180 dias	37,4	43%	17,9	25%
Acordos a Receber	87,6	100%	71,7	100%
% sobre o Contas a Receber Bruto Ex-FIES	10%	-	6%	-

2 Nota: Não considera acordos com cartões de crédito

FIES: Movimentação do Contas a Receber

Em R\$ Milhões	2T18	2T19	Δ%
Saldo Inicial	719,1	226,2	-68,5%
Receita FIES	297,2	219,5	-26,1%
Repasse	(418,0)	(277,9)	-33,5%
Provisão FIES	(22,7)	(16,9)	-25,6%
Atualização do contas a receber	5,6		N.A.
Saldo Final	581,1	151,0	-74,0%

FIES: Movimentação do Contas a Compensar

Em R\$ Milhões	2T18	2T19	Δ%
Saldo Inicial	1,5	1,3	-12,8%
Repasse	418,0	277,9	-33,5%
Pagamento de impostos	(140,9)	(24,5)	-82,6%
Recompra em leilão	(131,5)	(125,4)	-4,6%
Saldo Final	147,2	129,3	-12,2%



Em R\$ Milhões	2T18	2T19 ⁽¹⁾ Pro-Forma	Δ% Pro-Forma	2T19 IFRS 16
Caixa e disponibilidades [a]	401,0	718,3	79,1%	718,3
Endividamento [b]	(500,8)	(730,0)	45,8%	(1.935,9)
Empréstimos bancários	(426,4)	(688,7)	61,5%	(1.894,5)
Compromissos a pagar (Aquisições)	(62,8)	(32,4)	-48,3%	(32,4)
Parcelamento de tributos	(11,7)	(8,9)	-23,4%	(8,9)
Dívida Líquida [b-a]	(99,9)	(11,8)	-88,2%	(1.217,6)
Dívida Líquida/ EBITDA (LTM) ⁽²⁾	0,11x	0,01x	-	1,1x

(1) Informação pro-forma excluindo o efeito do IFRS 16 no 2T19, para melhor comparação com o 2T18.

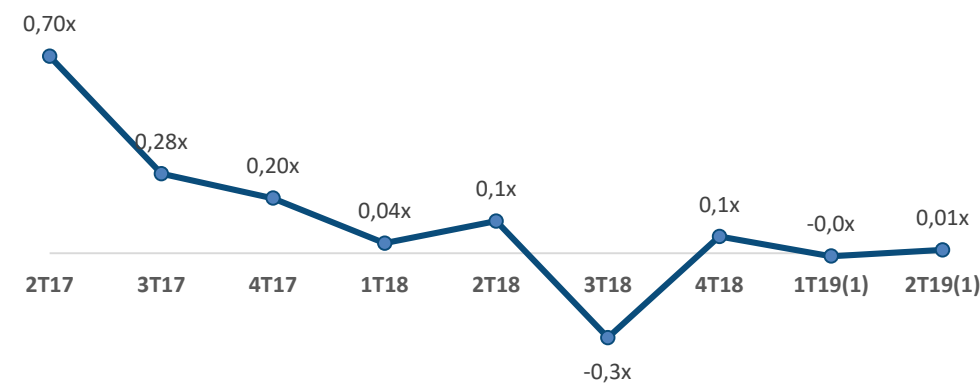
(2) EBITDA reportado.

Ao final do 2T19, a posição de **caixa e disponibilidades** totalizava **R\$718,3 milhões**.

O endividamento bruto, excluindo o efeito do IFRS 16, aumentou 45,8% quando comparado com o 2T18, mas a posição de caixa cresceu 79%. Dessa forma, passamos a ter uma **dívida líquido de R\$11,8 milhões** e um índice de dívida líquida/EBITDA LTM em 0,01x.

Em junho a companhia concluiu a amortização da Debenture IV, no montante total de R\$51,2 milhões.

Dívida Líquida / EBITDA LTM



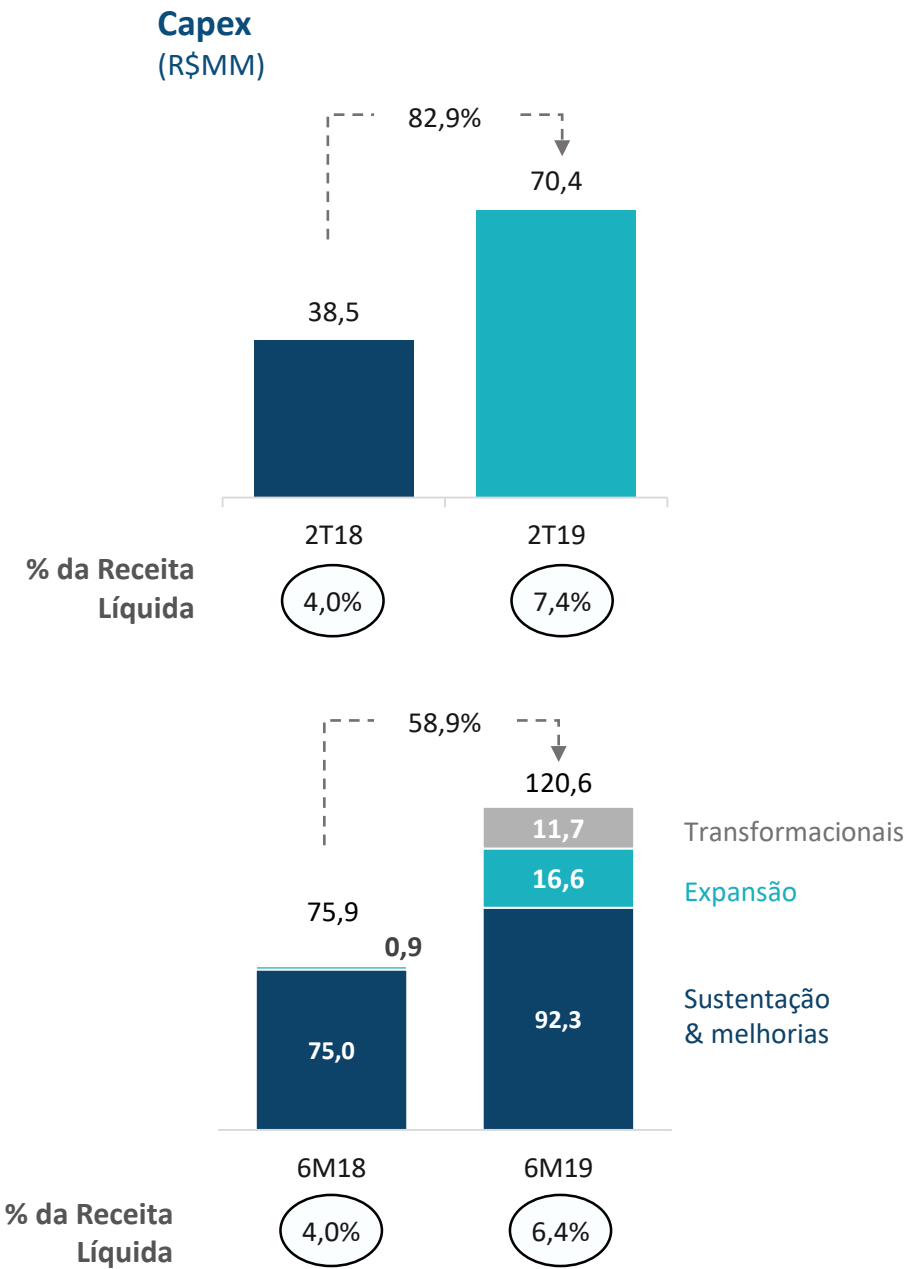
Classe de Dívidas	Data de Vencimento	Custo (a.a.)	Saldo 2T19
Debentures II	Out/19	CDI + 1,2%	60,9
Debentures V (1ª Serie)	Fev/22	CDI + 0,6%	255,9
Debentures V (2ª Serie)	Fev/24	CDI + 0,8%	358,4
Outros	-	-	13,5
Endividamento Total	-	-	688,7



Em R\$ Milhões	2T18	2T19	Δ%	6M18	6M19	Δ%
CAPEX Total	38,5	70,4	82,9%	75,9	120,6	58,9%
Sustentação & Melhorias	38,3	53,7	40,2%	75,0	92,3	23,1%
Expansão	0,2	10,3	n.a.	0,9	16,6	n.a.
Transformacional	-	6,4	n.a.	-	11,7	n.a.
CAPEX Total/ (% Rec. Líq)	4,0%	7,4%	3,4 p.p.	4,0%	6,4%	2,4 p.p.
Sustent. & Melhorias/ (% Rec. Líq)	4,0%	5,6%	1,6 p.p.	3,9%	4,9%	0,9 p.p.

No 2T19, o **CAPEX** totalizou R\$70,4 milhões, apresentando um aumento de 82,9% em relação ao realizado no 2T18. Este avanço segue a diretriz da Companhia de elevar temporariamente o nível de investimentos em 2019 focado em projetos de expansão e melhorias em nossa operação, preparando a Companhia para um novo patamar de crescimento. Em relação aos investimentos por grupo, considerando o acumulado dos 6 meses de 2019, destacamos:

- **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 PARA 2019

~R\$330 MILHÕES⁽¹⁾

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

23

Em R\$ milhões	2T18	1T19	2T19
Ativo Circulante	1.712,1	1.749,5	1.618,9
Caixa e equivalentes	9,0	8,7	19,4
Títulos e valores mobiliários	391,9	877,1	698,8
Contas a receber	1.102,8	713,0	813,1
Adiantamentos a funcionários/terceiros	19,3	6,1	7,3
Despesas antecipadas	10,4	14,7	11,5
Impostos e contribuições	134,2	119,9	58,0
Outros	44,5	10,0	10,7
Ativo Não-Circulante	2.525,6	3.903,3	3.945,3
Realizável a Longo Prazo	524,2	604,0	661,7
Contas a receber	142,7	211,1	206,6
Despesas antecipadas	4,9	5,4	5,0
Depósitos judiciais	101,6	83,1	80,1
Impostos e contribuições	90,7	120,1	192,7
Impostos diferidos e outros	184,3	184,3	177,4
Permanente	2.001,4	3.299,2	3.283,5
Investimentos	0,2	0,2	0,2
Imobilizado	601,0	1.884,8	1.862,8
Intangível	1.400,1	1.414,2	1.420,4
Total do Ativo	4.237,7	5.652,7	5.564,2

Em R\$ milhões	2T18	1T19	2T19
Passivo Circulante	877,7	923,3	650,0
Empréstimos e financiamentos	344,4	196,5	83,6
Arrendamento Mercantil	-	161,8	165,5
Fornecedores	103,1	124,7	122,0
Salários e encargos sociais	226,9	187,8	199,7
Obrigações tributárias	113,5	49,2	32,4
Mensalidades recebidas antecipadamente	12,5	20,8	11,5
Adiantamento de convênio circulante	-	-	1,8
Parcelamento de tributos	4,2	3,3	3,0
Preço de aquisição a pagar	57,2	16,5	17,4
Dividendos a pagar	0,0	153,2	0,0
Outros	15,8	9,5	13,0
Exigível a Longo Prazo	260,4	1.893,6	1.880,5
Empréstimos e financiamentos	81,9	613,8	605,0
Contingências	113,1	139,3	145,5
Arrendamento Mercantil	-	1.066,8	1.040,3
Adiantamento de convênio	-	-	16,1
Parcelamento de tributos	7,5	6,2	6,0
Provisão para desmobilização de ativos	22,9	27,3	27,9
Impostos diferidos	8,9	3,8	3,6
Preço de aquisição a pagar	5,6	15,3	15,0
Outros	20,5	21,1	21,2
Patrimônio Líquido	3.099,6	2.835,9	3.033,7
Capital social	1.139,8	1.139,9	1.139,9
Custo com emissão de ações	(26,9)	(26,9)	(26,9)
Reservas de capital	665,6	670,0	666,5
Reservas de lucros	924,9	1.016,6	1.016,6
Resultado do período	434,3	240,8	435,6
Ações em Tesouraria	(38,1)	(204,6)	(198,1)
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	4.237,7	5.652,7	5.564,2



	Presencial			Ensino a Distância			Corporativo			Consolidado		
Em R\$ Milhões	2T18	2T19 IFRS 16	Δ%	2T18	2T19 IFRS 16	Δ%	2T18	2T19 IFRS 16	Δ%	2T18	2T19 IFRS 16	Δ%
Receita Operacional Bruta	1.298,1	1.336,3	2,9%	235,9	318,0	34,8%	-	-	-	1.534,0	1.654,2	7,8%
Deduções da Receita Bruta	(479,0)	(556,6)	16,2%	(91,3)	(140,4)	53,8%	-	-	-	(570,3)	(697,0)	22,2%
Receita Operacional Líquida	819,1	779,7	-4,8%	144,6	177,5	22,8%	-	-	-	963,7	957,2	-0,7%
Custos dos Serviços Prestados	(408,2)	(375,6)	-8,0%	(19,5)	(22,3)	14,5%	-	-	-	(427,6)	(397,9)	-7,0%
Pessoal	(290,0)	(267,8)	-7,6%	(12,9)	(11,5)	-10,7%	-	-	-	(302,9)	(279,4)	-7,8%
Aluguel, condomínio e IPTU	(63,3)	(10,2)	-83,8%	(0,0)	0,7	N.A.	-	-	-	(63,3)	(9,5)	-85,0%
Serviços de terceiros e Outros	(31,4)	(28,4)	-9,6%	(6,4)	(10,5)	65,7%	-	-	-	(37,8)	(38,9)	3,0%
Depreciação e amortização	(23,5)	(69,2)	194,6%	(0,2)	(0,9)	476,6%	-	-	-	(23,6)	(70,1)	196,5%
Lucro Bruto	411,0	404,1	-1,7%	125,2	155,3	24,1%	-	-	-	536,1	559,3	4,3%
Margem Bruta	50,2%	51,8%	1,7 p.p.	86,5%	87,5%	0,9 p.p.	-	-	-	55,6%	58,4%	2,8 p.p.
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(156,3)	(151,6)	-3,0%	(23,6)	(30,0)	27,2%	(130,2)	(129,1)	-0,9%	(310,1)	(310,7)	0,2%
Pessoal	(3,1)	(3,2)	4,2%	(4,9)	(3,3)	-33,6%	(33,1)	(33,0)	-0,2%	(41,1)	(39,5)	-3,9%
Publicidade	-	-	N.A.	-	-	N.A.	(35,1)	(51,5)	46,7%	(35,1)	(51,5)	46,7%
PDD	(104,2)	(100,9)	-3,2%	(15,9)	(23,3)	46,6%	-	-	N.A.	(120,1)	(124,2)	3,4%
Outras Despesas	(45,5)	(44,3)	-2,7%	(2,5)	(2,9)	16,4%	(41,4)	(24,9)	-39,8%	(89,4)	(72,2)	-19,3%
Depreciação e amortização	(3,5)	(3,2)	-8,4%	(0,3)	(0,5)	91,1%	(20,6)	(19,6)	-4,9%	(24,4)	(23,3)	-4,4%
Lucro Operacional	254,7	252,5	-0,9%	101,6	125,3	23,3%	(130,2)	(129,1)	-0,9%	226,1	248,7	10,0%
Margem Operacional (%)	31,1%	32,4%	1,3 p.p.	70,2%	70,5%	0,3 p.p.	-	-	-	23,5%	26,0%	2,5 p.p.
EBITDA	281,6	324,8	15,3%	102,0	126,7	24,2%	(109,6)	(109,5)	-0,1%	274,1	342,0	24,8%
Margem EBITDA (%)	34,4%	41,7%	7,3 p.p.	70,5%	71,4%	0,8 p.p.	-	-	-	28,4%	35,7%	7,3 p.p.

Em R\$ Milhões	2T18	2T19 ⁽¹⁾ Pro-Forma	Δ% Pro-Forma	2T19 IFRS 16
Lucro antes dos impostos e após resultado das operações cessadas	196,1	207,1	5,6%	200,1
Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas	275,6	198,1	-28,1%	259,1
Resultado após conciliação das disponibilidades geradas	471,6	405,2	-14,1%	459,2
Variações nos ativos e passivos	(346,6)	(231,8)	-33,1%	(231,8)
Fluxo de Caixa Operacional antes de Capex	125,0	173,3	38,6%	227,3
Aquisição de ativo imobilizado	(25,6)	(42,7)	66,9%	(42,7)
Aquisição de ativo intangível	(12,8)	(27,6)	115,0%	(27,6)
Fluxo de caixa das atividades de investimentos	(9,8)	(0,5)	-95,3%	(0,5)
Fluxo de Caixa Operacional após Capex	76,7	102,5	33,6%	156,5
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos	(303,1)	(270,0)	-10,9%	(324,0)
Fluxo de Caixa Livre	(226,4)	(167,5)	-26,0%	(167,5)
Caixa no início do exercício	627,1	885,8	41,2%	885,8
Aumento (Redução) nas disponibilidades	(226,4)	(167,5)	-26,0%	(167,5)
Caixa no final do exercício	400,7	718,3	79,2%	718,3
EBITDA	274,1	288,1	5,1%	342,0
Fluxo de Caixa Operacional antes de Capex / EBITDA	45,6%	60,2%	14,6 p.p.	66,5%

⁽¹⁾ Informação pro-forma excluindo o efeito do IFRS 16 no 2T19, para melhor comparação com o 2T18.

No 2T19, o Fluxo de Caixa Operacional antes de CAPEX (FCO) foi positivo em R\$173,3 milhões, com alta de 38,6% em relação ao 2T18.

Com isso, a relação FCO/EBITDA atingiu 60,2% no 2T19 e 51,6% no primeiro semestre de 2019, 3,7 p.p. acima do apresentado no mesmo período do ano anterior.

Encerramos o trimestre com uma posição de caixa de R\$718,3 milhões, 79% acima do registrado no mesmo trimestre do ano anterior.



- **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:** $[1 - \text{Taxa de Evasão}]$





YDUQS



Estácio

Contatos de RI

Rogério Tostes | Pedro Yagelovic | Rosimere Nunes

+55 (21) 3311-9875 | 3311-9290

ri@yduqs.com.br

www.yduqs.com.br

New University Center Estácio Sergipe



YDUQS

**EARNINGS RELEASE
2Q19**

YDUQ3 | YDUQY B3 ADR

Rio de Janeiro, August 12, 2019 - **A Estácio Participações S.A.**, one of the largest private organizations in the Brazilian higher education segment, presents **results for the second quarter of 2019 (2Q19)**.

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.

EARNINGS CONFERENCE CALL:

August 13th, 2019 | 09:00 a.m. (EST)

+55 (11) 3137-8056

[Click here to access the WebCast](#)

IR CONTACT:

Rogério Tostes | Pedro Yagelovic | Rosimere Nunes

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

Visit our Website: <https://www.yduqs.com.br>

MESSAGE FROM MANAGEMENT

Our second quarter release is marked by the transformation of our brand. As of July, **YDUQS** has become the name of our holding company preserving the Estácio brand with almost 50 years of tradition in higher education. We are ready to grow. With YDUQS we will have more flexibility for (i) new positioning and brands, (ii) new business and (iii) growth through acquisitions. In this sense, we highlight a solid cash position and net debt/EBITDA ratio, which is at its lowest levels in our history.

At the end of the first semester, we showed once again a relevant business resilience despite a still slow macroeconomic recovery and the impact of FIES student graduation.

Student base: We closed the quarter with 576,000 students, posting a 3% yearly increase regardless of the challenges mentioned above. Excluding FIES students, total base would have grown 10% over the same period last year. Undergraduate Distance learning segment continues to be the highlight, growing 26% year over year with Flex modality in strong expansion of 61% in the same period.

Operational: Retention rates continue to improve every quarter, both on-campus and in DL. When compared to 2Q18, we have launched 36 new courses. DL expansion remain solid in terms of student base, DL centers and cities covered. Going forward, we see opportunity to grow on small and medium size cities.

Financial performance: Our financial results also attest the resilience of our business. Although our revenues were virtually stable, efficiency gains of costs and expenses generated a 1.6% grow in EBITDA year over year. Also important to highlight that our gross margin reached 58%, a solid increase when over the 56% in the same period last year. The conversion of EBITDA into operating cash flow reached 66% at the end of the second quarter this year.

As growth levers for our business, we highlight the distance learning segment and our medicine schools, in addition to growth through acquisitions.

For distance learning, we are maintaining our DL centers expansion pace, growing 223 new centers in the last 12 months, while total student base grew by 20%. Its worth mentioning that 40% of our partners DL centers still on their first intake cycle, showing a significant potential upside when maturity is reached.

As for medical schools, we ended this quarter with 3,841 students, up by 8% when compared to 2018. We currently operate 8 campuses and expect to reach 12 units after Mais Médicos II program. Medical schools already represent 9% of our total revenues.

Conclusion and perspectives

- We reached the first half of 2019 with solid operational and financial performance. We managed to increase our student base, post a record intake, capture important cost and expenses efficiencies and reached higher profitability as measured by gross margin expansion and conversion of cash flow.
- We are approaching the end of the intake season for the second semester 2019. Our technical approach has evolved and our expectations are of an increase in our student base both on-campus (0%-10%) and DL (>10%). As for average ticket, we expect variations between -5% to +5% at both segments.

Financial Highlights (R\$MM)	2Q18	2Q19 ⁽¹⁾ Pro-Forma	Δ% Pro-Forma	2Q19 IFRS 16
Net Revenues	963.7	957.2	-0.7%	957.2
Gross Profit	536.1	551.8	2.9%	559.3
Gross Margin	55.6%	57.7%	2.0 p.p.	58.4%
EBITDA ⁽²⁾	283.5	288.0	1.6%	342.0
EBITDA Margin	29.4%	30.1%	0.7 p.p.	35.7%
Net Income	236.9	201.8	-14.8%	194.8
Net Margin (%)	24.6%	21.1%	-3.5 p.p.	20.3%

(1) Proforma numbers excluding the effect of IFRS 16 in 2Q19, for better comparison with 2Q18.

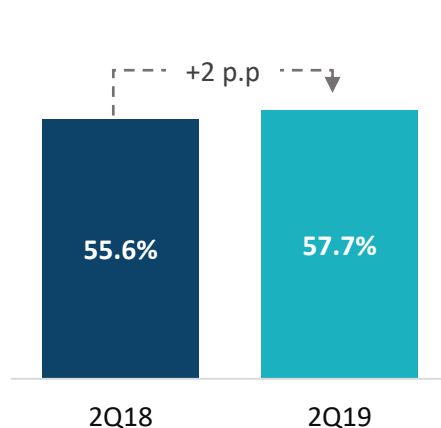
(2) Adjusted in 2Q18 by R\$9.4 million related to consulting and organizational restructuring expenses.

(3) Positively impacted by R\$57 million, due to the POEB tax benefit shifted from 1Q18.

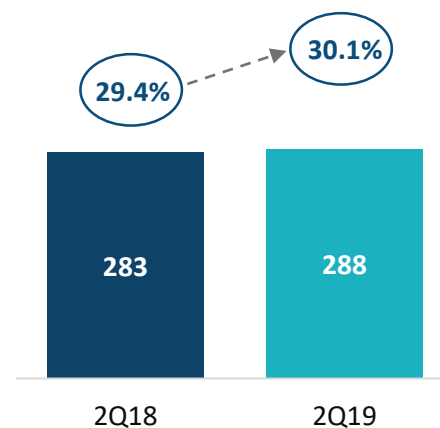
(4) Cash conversion= Operating Cash Flow before Capex over Reported EBITDA ex-PN23

- **Net Revenue** reached **R\$957.2 million** in 2Q19, slightly below (-0.7%) 2Q18.
- **Gross Profit** totaled **R\$551.8 million**, **up 2.9%** over 2Q18 with gross margin reaching 57.7%, an, an **improvement of 2.0 p.p.** YoY.
- **EBITDA** totaled **R\$288.0 million** in the quarter, an increase of 1.6% YoY. **EBITDA margin** reached 30.1%, **gaining 0.7 p.p.** over 2Q18.
- **Net Income** reached **R\$201.8 million**, down 14.8% over 2Q18, which was positively affected by POEB tax benefit shifted from 1Q18.
- **Student Base** in 2Q19 totaled 576,400 students, **up 3.3%** over 2Q18. Excluding FIES students, our base grew 9.8%. In addition, we highlight the expansion of the **Distance Learning** segment **(+20.5%)**.

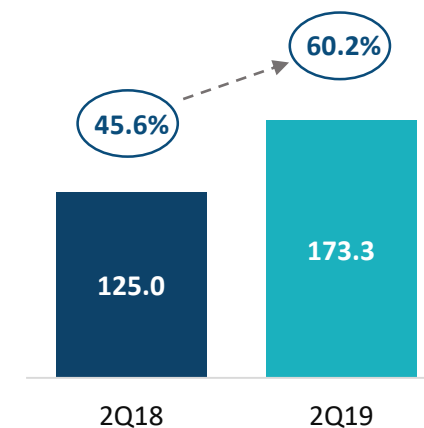
Gross Margin
(%; ex-IFRS 16)



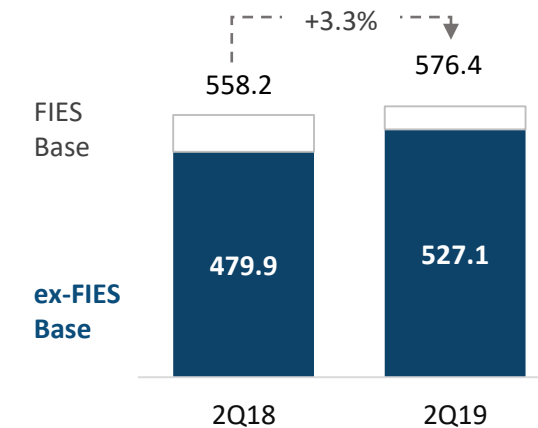
EBITDA⁽²⁾ and Margin
(R\$MM; ex-IFRS 16; %)



Operating Cash Flow and Cash Conversion⁽⁴⁾
(R\$MM; ex-IFRS 16)



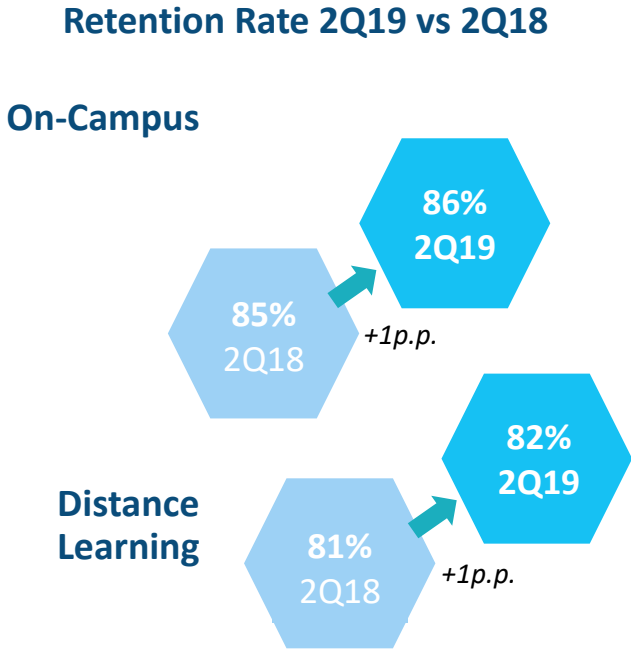
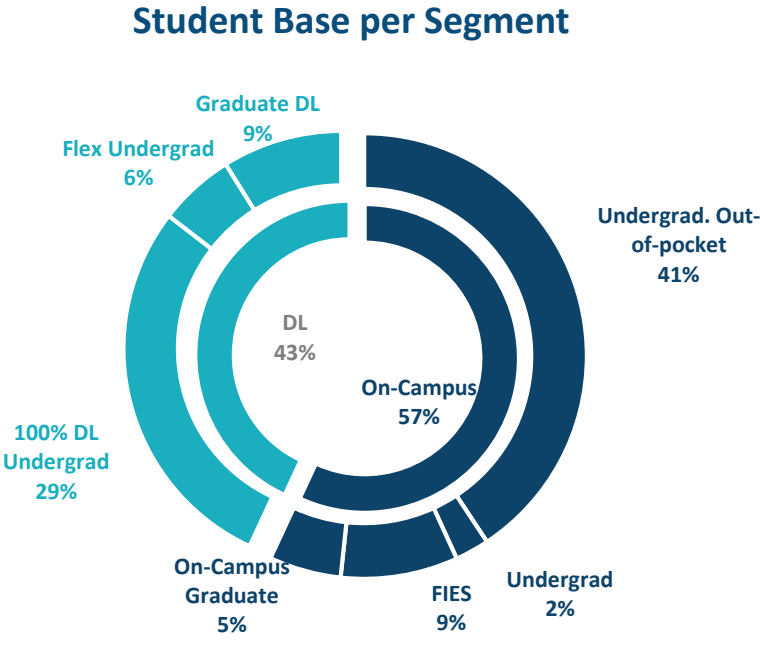
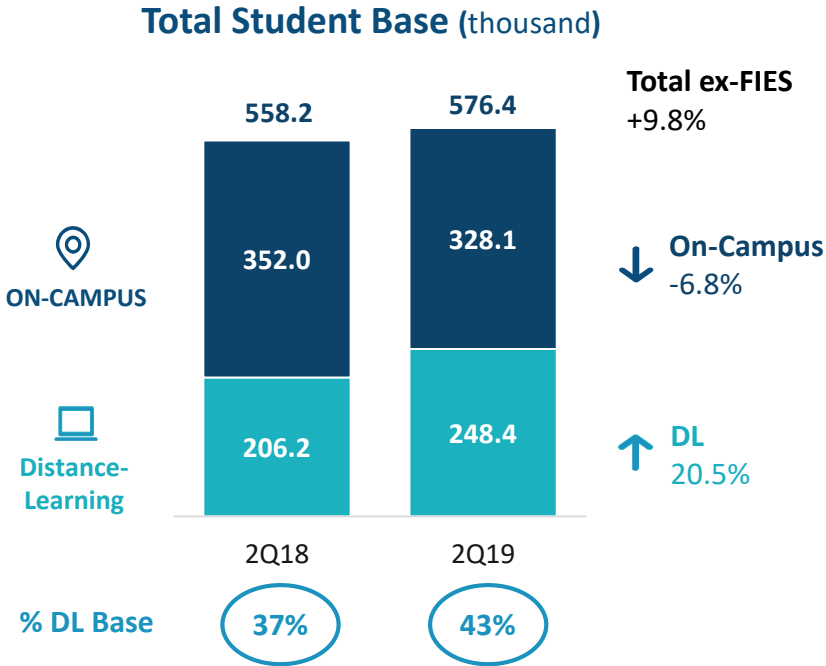
Total Base
(‘000)



Total (thousand)	2Q18	2Q19	Δ %
Total Student Base	558.2	576.4	3.3%
Total ex-FIES	479.9	527.1	9.8%
Undergraduate	477.9	495.0	3.6%
Total DIS [a + b]	114.5	216.9	89.4%
Graduate	80.3	81.4	1.4%
Own	37.6	34.8	-7.3%
Partnerships	42.7	46.6	9.2%

On-campus (thousand)	2Q18	2Q19	Δ %
Total On-Campus	352.0	328.1	-6.8%
Undergraduate ex-FIES	242.7	248.6	2.5%
Undergraduate	321.1	298.0	-7.2%
Total On-Campus DIS [a]	62.0	106.6	71.9%
Out-of-pocket	227.4	234.6	3.2%
FIES	78.3	49.4	-37.0%
PAR	15.3	14.7	-4,1%
Graduate	31.0	30.1	-2.7%
Own	18.7	16.2	-13.7%
Partnerships	12.2	14.0	14.2%

DL (thousand)	2Q18	2Q19	Δ %
Total Distance-Learning	206.2	248.4	20.5%
Undergraduate DL+ Flex	156.8	197.0	25.6%
Total DL DIS [b]	52.5	110.3	110.1%
100% Distance-Learning	136.6	164.5	20.4%
DIS	45.0	88.9	97.6%
Distance-Learning – Flex	20.2	32.6	61.2%
DIS	7.5	21.4	185.4%
Graduate	49.3	51.3	4.0%
Own	18.9	18.7	-1.0%
Partnerships	30.5	32.6	7.1%



CHANGES IN THE UNDERGRADUATE BASE (1/2)

In thousands	2Q18 Intake	Final 2Q18	Initial 2Q19	Dropout/ Non -renewal	Students Graduating	2Q19 Intake	Final 2Q19	Base Y/Y
Undergraduate	22.9	477.9	482.1	(5.7)	(2.4)	21.1	495.0	3.6%
On-Campus	10.4	321.1	292.5	(0.3)	(2.0)	7.8	298.0	-7.2%
FIES	2.9	78.3	48.5	0.9	-	-	49.4	-37.0%
PAR	0.6	15.3	15.6	(1.0)	-	0.1	14.7	-4.1%
Out-of-Pocket	6.9	227.4	228.4	(0.2)	(2.0)	7.8	233.9	2.9%
DIS	8.0	62.0	105.6	(2.9)	-	3.9	106.6	71.9%
100% DL + FLEX	12.5	156.8	189.6	(5.4)	(0.4)	13.2	197.0	25.6%
100% DL	11.3	136.6	156.2	(3.6)	(0.3)	12.1	164.5	20.4%
DIS	8.8	45.0	84.9	(3.6)	-	7.6	88.9	97.6%
FLEX DL	1.2	20.2	33.4	(1.7)	(0.2)	1.1	32.6	61.2%
DIS	1.1	7.5	22.1	(1.4)	-	0.7	21.4	185.4%
Total DIS	17.9	114.5	212.6	(7.9)	-	12.2	216.9	89.4%

Retention Rate ⁽¹⁾	2Q18	2Q19
On-campus Undergraduate	85.0%	86.0%
Distance-learning Undergraduate	80.9%	81.5%

The **retention rate of the in-class segment in 2Q19 was 86.0%**, up by 1.0 p.p. over 2Q18.

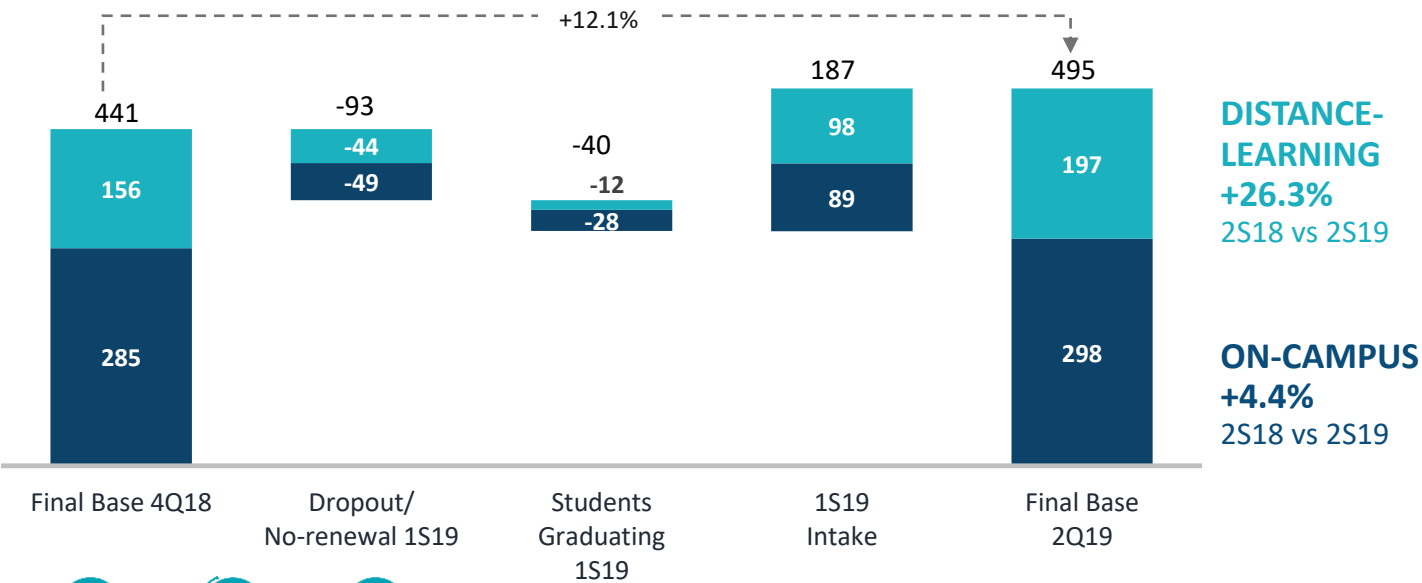
The **retention rate of the Distance Learning segment** grew 0.7 p.p., reaching 81.5% in 2Q19.

Intake Analysis	1S18	1S19
% PAR / On-campus undergrad. Intake	9.8%	5.2%
% FIES / On-campus undergrad. Intake	2.1%	1.8%
% DIS / Total Intake	76.9%	73.8%

When analyzing our financed programs, **PAR** represented 5.2% of our intake in 1S19 in the on-campus segment, decreasing its share over the same period last year.

Regarding **DIS** intake, it reached 73.8% of the total.

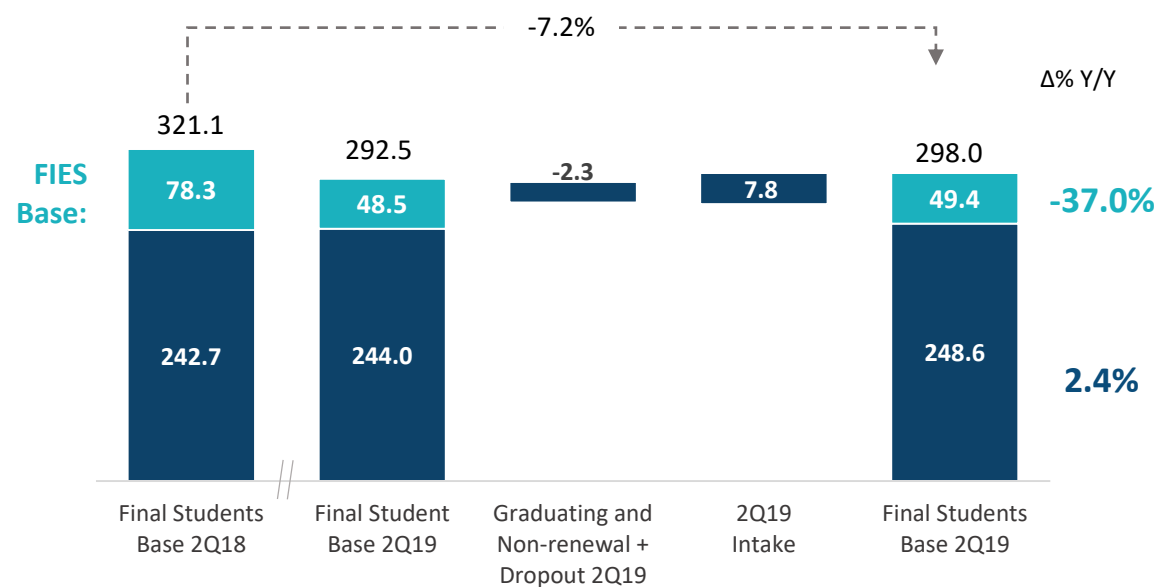
Changes In The Undergraduate Base 1S19 (In Thousand)



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



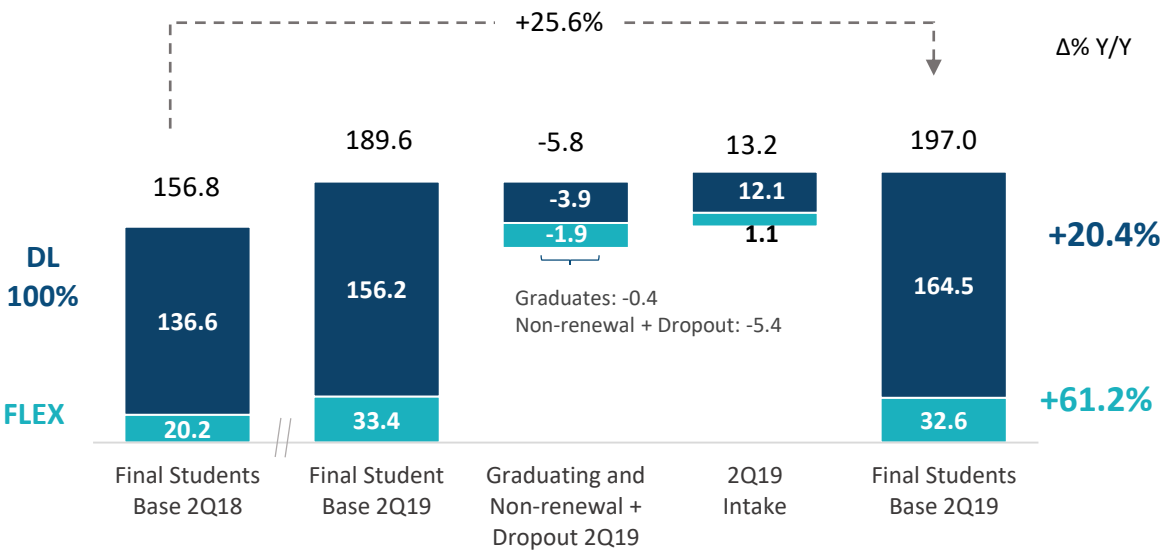
ON-CAMPUS UNDERGRADUATE ('000)



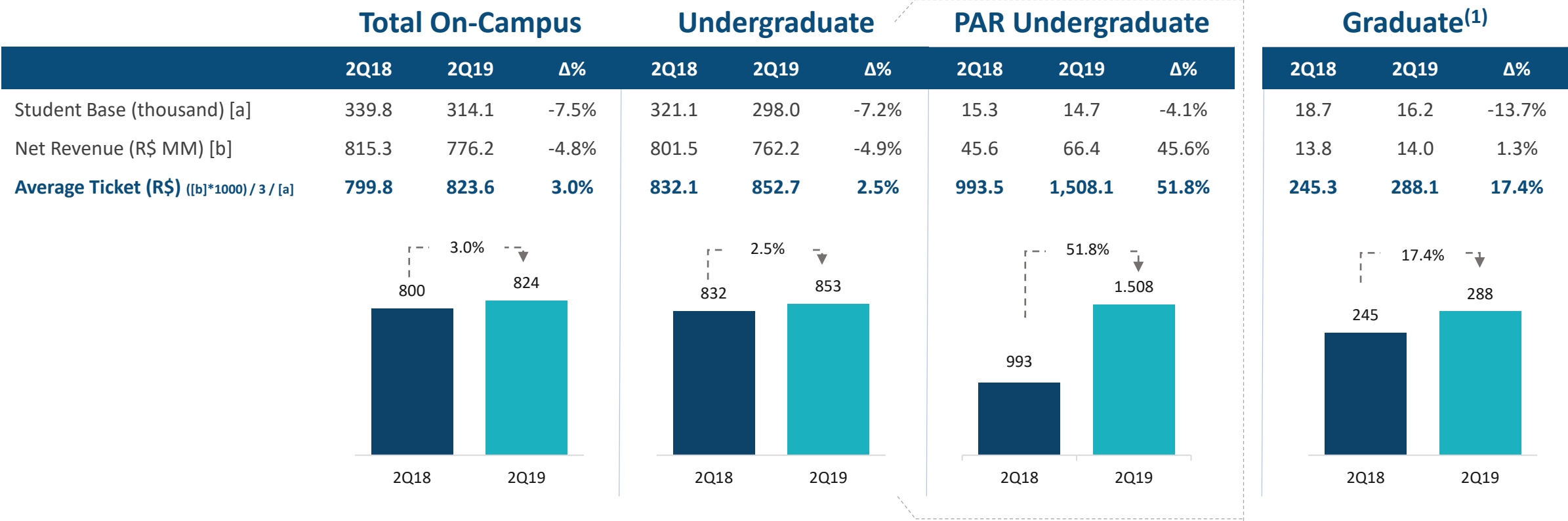
The on-campus undergraduate student base totaled 298,000 students at the end of 2Q19, down 7.2% YoY, as a result of a 37.0% decrease in the FIES student base.

Excluding the total number of FIES students, our undergraduate base was 2.5% higher than in 2Q18.

DISTANCE-LEARNING UNDERGRADUATE ('000)



The Distance Learning undergraduate student base grew 25.6% over 2Q18, totaling 197,000 students. The highlight was the Flex Distance Learning student base, up 61.2% over 2Q18, totaling 32,600 students. The 100% online Distance Learning student base grew by 20.4% over 2Q18, totaling 164,500 new students.

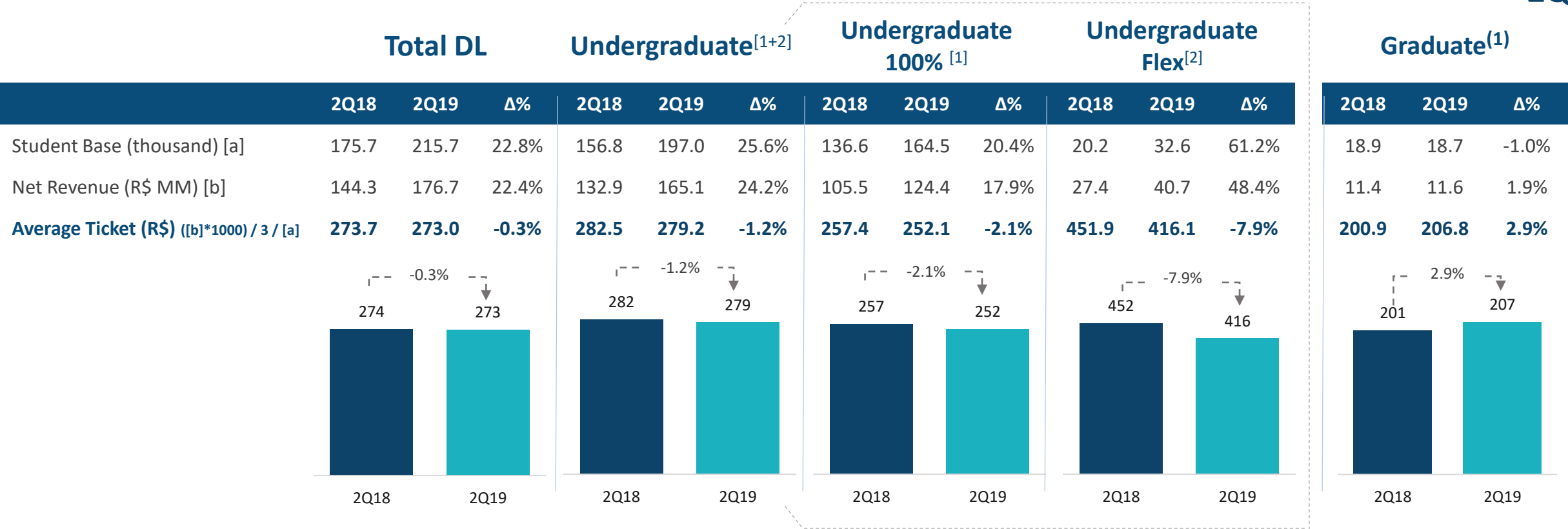


Undergraduate: Average ticket increased 2.5% over 2Q18, to R\$852.7, mainly due to the readjustment of veterans’ monthly tuitions, in line with the Company’s cost inflation, and a better mix of courses.

Graduate: Average ticket totaled R\$288.1, up 17.4% over 2Q18, due to a 1.3% increase in net revenues.

PAR Undergraduate: Increased 51.8% in 2Q19 when compared to the same period last year due to the effect of APV. Excluding the effects of APV of the PAR average ticket would have increased 5.7% YoY.

⁽¹⁾ Excludes students and revenue from undergraduate courses with partners from the calculation so to not distort the analysis.



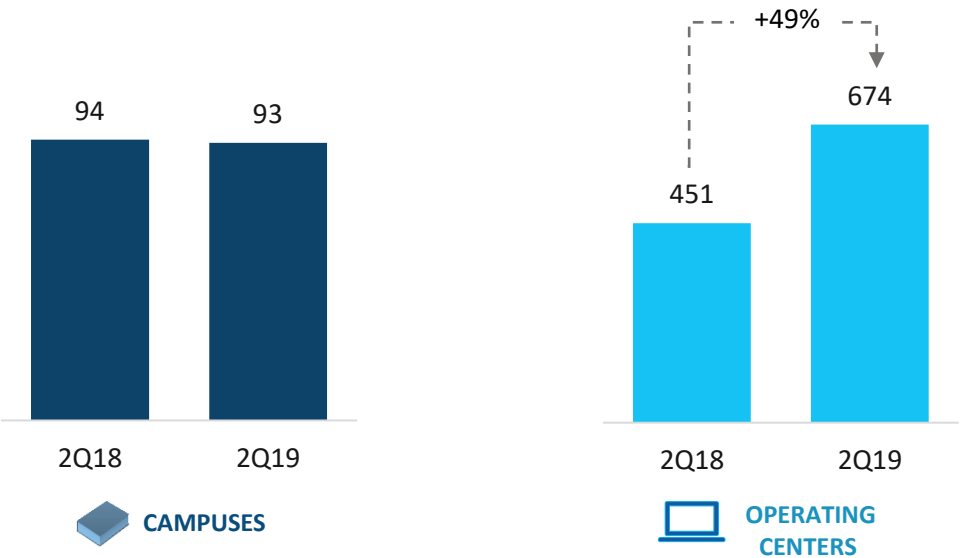
Undergraduate DL: Ticket fell by 1.2% in 2Q19 vs. 2Q18, reaching R\$279.2, due to the increased base, the discounts granted and the course mix effect.

Undergraduate 100% DL: Reached R\$252.1, down 2.1% over 2Q18. We are moving forward with our strategy of expanding our student base and poles, reviewing courses, classrooms and creating new offers.

Flex Undergraduate: Average ticket fell by 7.9% over 2Q18, totaling R\$416.1, affected by the highly increased base. Flex is a product that brings together in-person classes, use of laboratories and the flexibility of distance learning courses. Flex has been gaining more and more representation in our student base and already benefits from new courses and offers in 2019.

In the **Distance Learning Graduate** , segment, the average ticket grew 2.9%, totaling R\$206.8, mainly due to the readjustment of monthly tuitions.

Total Campuses and DL Centers



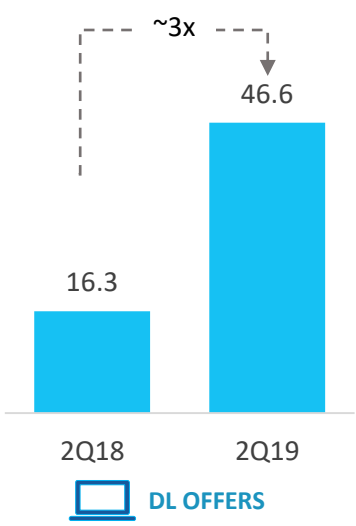
Units: Active Campuses and Centers

We have closed the quarter with 93 on-campus units, unchanged QoQ, but down one campus over 2Q18.

Regarding the Distance Learning segment, there was an important increase of 223 centers YoY, proving the success of the Company’s business model and execution. The company currently has authorization from the Ministry of Education (MEC) to open up to 350 poles a year.

It’s important to highlight that most of our partner’s DL centers are in early maturing stage with approximately 40% of them still on their first intake cycle.

Evolution of Offers by Business Unit ('000)



Offers: combination of course/shift/unit

In the on-campus segment, we closed the quarter with a total of 1,884 offers, down 4% over 2Q18 due to the strategic resizing of low-performance offers. Despite this reduction on a yearly basis, its worth highlighting that the number of offers in the health area increased in the period.

The Distance Learning segment remains with a solid expansion, mainly due to the opening of new courses and the increase of the number of centers. As a result, we closed the quarter with 46,600 offers, around 3x the number of 2Q18.



2019.1							BASE CASE* 2024e		FULL POTENTIAL* 2024e	
Unit	State	Type	Operation Start	Status	Authorized seats py ⁽³⁾	Student Base	Authorized seats py ⁽³⁾	Student Base	Authorized seats py ⁽³⁾	Student Base
Presidente Vargas	RJ	Organic	1998.2	Matured	240	1,549	240	1,728	240	1,728
João Uchôa	RJ	Organic	2014.1	Matured	170	757	170	1,234	170	1,234
Juazeiro do Norte	CE	Organic	2000.1	Matured	100	711	100	782	100	782
Ribeirão Preto	SP	Organic	2015.1	In maturity	76	390	76	552	76	552
Alagoinhas	BA	MM I	2017.2	In maturity	65	125	115	708	165	948
Angra dos Reis	RJ	MM I	2018.1	In maturity	55	110	105	581	155	821
Jaraguá do Sul	SC	MM I	2018.1	In maturity	50	92	100	588	150	828
Juazeiro	BA	MM I	2018.1	In maturity	55	107	105	706	155	1.016
Canindé	CE	MM II	-	Implementation phase	50	-	100	480	150	660
Castanhal	PA	MM II	-	Under dispute	50	-	100	360	150	480
Quixadá	CE	MM II	-	Under dispute	50	-	100	360	150	480
Iguatu	CE	MM II	-	Under dispute	50	-	100	360	150	480
Total					1,011	3,841	1,411	8,439	1.811	10,009

* Assuming expansion of 50 seats/year in every Mais Médicos unit on our base case scenario and 100 seats/year on full potential
(1) Does not include ProUni and FIES. On top of the authorized seats the Company may increase seats in 10% from ProUni plus another 10% from FIES
(2) Student base considers full scholarship holders from Mais Médicos units, ProUni and FIES students
(3) Units which YDUQS won the bidding process but are being contested by competitors. The Company expect to obtain positive decision for these units

In order to better evaluate the potential of our medicine business, we are disclosing this quarter more details regarding our offer of seats and student base.

The Company ended 2Q19 with 3,841 medicine students, **an increase of 8% year-to-date**.

By 2024, the Company expects its student base to reach approximately **8,500 students**, including scholarship holders, FIES and ProUni. To achieve this number, we assume we will be granted four medical schools from Mais Médicos II and will obtain favorable decision from the Ministry of Education to expand each Mais Médicos units by 50 seats/year.

In a full potential scenario, assuming that all our Mais Médicos units will be authorized to expand its seats to the maximum allowed in the public notice (+100 seats/year), **our student base could reach up to 10,000 students**.

Its important to highlight that, by the end of 2Q18 the average ticket of our out-of-pocket medicine students (including FIES) reached **R\$8,150 per month**.



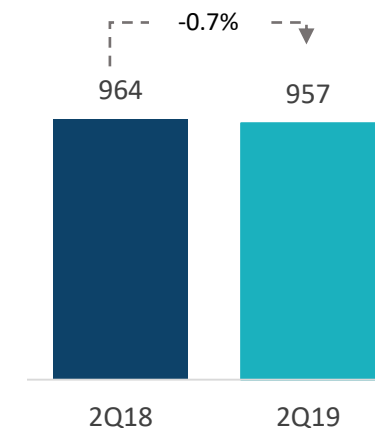
R\$ MM	2Q18	2Q19 ⁽¹⁾ Pro-Forma	Δ% Pro-Forma	2Q19 IFRS 16
Gross Operating Revenue	1,534.0	1,654.2	7.8%	1,654.2
Monthly Tuition Fees	1,525.8	1,642.8	7.7%	1,642.8
Others	8.3	11.5	38.8%	11.5
Gross Revenue Deductions	(570.3)	(697.0)	22.2%	(697.0)
Net Operating Revenue	963.7	957.2	-0.7%	957.2
Cost of Services	(427.6)	(405.4)	-5.2%	(397.9)
Gross Profit	536.1	551.8	2.9%	559.3
<i>Gross Margin</i>	<i>55.6%</i>	<i>57.7%</i>	<i>2.0 p.p.</i>	<i>58.4%</i>
Selling Expenses	(155.5)	(175.8)	13.1%	(175.8)
General and Administrative Expenses	(151.2)	(137.6)	-9.0%	(137.6)
Other operating revenue/expenses	(3.3)	2.8	N.A.	2.8
EBIT	226.1	241.2	6.7%	248.7
<i>EBIT Margin</i>	<i>23.5%</i>	<i>25.2%</i>	<i>1.7 p.p.</i>	<i>26.0%</i>
(+) Depreciation and amortization	48.0	46.9	-2.3%	93.4
EBITDA⁽²⁾	283.5	288.0	1.6%	342.0
<i>EBITDA Margin</i>	<i>29.4%</i>	<i>30.1%</i>	<i>0.7 p.p.</i>	<i>35.7%</i>
Financial Result	(30.1)	(34.1)	13.4%	(48.6)
Depreciation and amortization	(48.0)	(46.9)	-2.3%	(93.4)
Income tax	30.3	(3.7)	-112.3%	(3.7)
Social contribution	10.5	(1.5)	-114.7%	(1.5)
Net Income⁽³⁾	236.9	201.8	-14.8%	194.8
<i>Net Margin</i>	<i>24.6%</i>	<i>21.1%</i>	<i>-3.5 p.p.</i>	<i>20.3%</i>

(1) Proforma numbers excluding the effect of IFRS 16 in 2Q19, for better comparison with 2Q18.

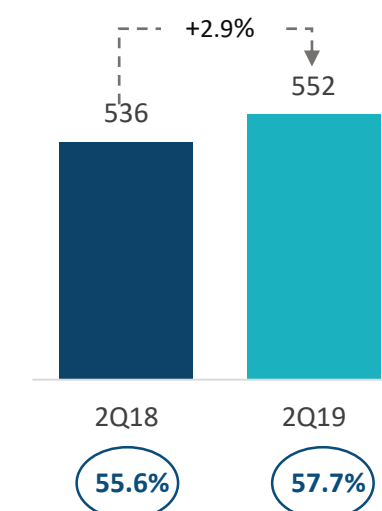
(2) Adjusted in 2Q18 by R\$9.4 million related to consulting and organizational restructuring expenses..

(3) Positively impacted by R\$57 million, due to the POEB tax benefit shifted from 1Q18.

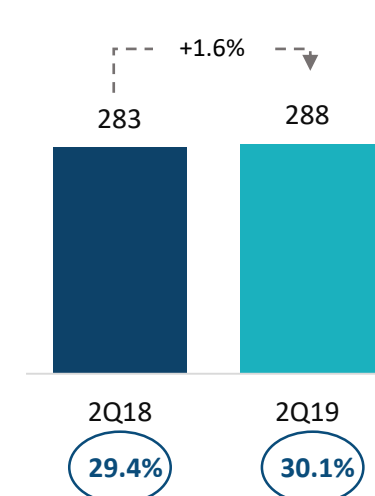
Net Revenue
(R\$MM)



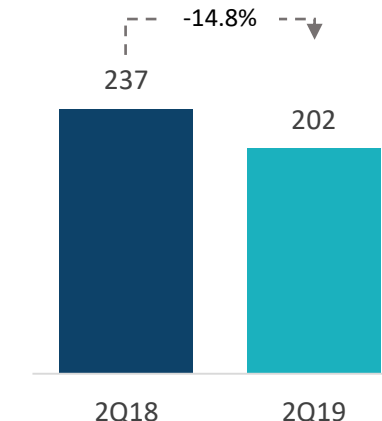
Gross Profit and Gross Margin⁽¹⁾
(R\$MM)



EBITDA and Margin^{(1) (2)}
(R\$MM)

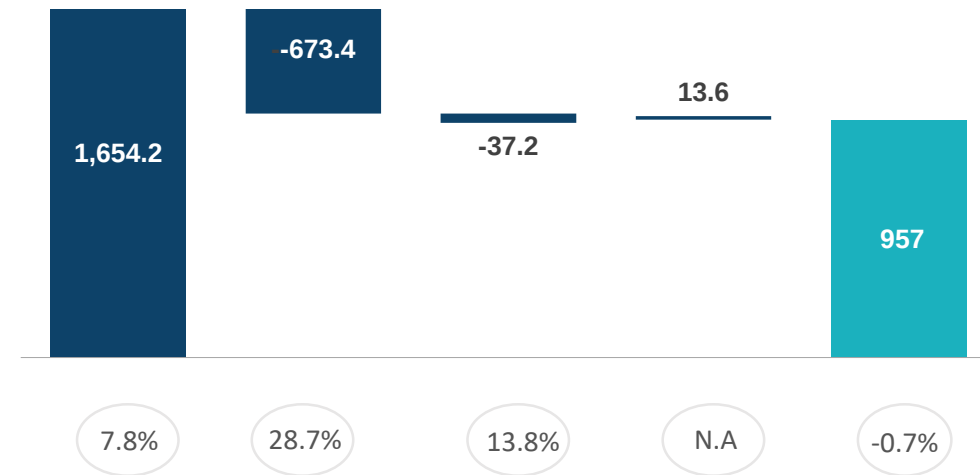


Net Income^{(1) (3)}
(R\$MM)



R\$ MM	2Q18	2Q19	Δ%
Gross Revenues	1,534.0	1,654.2	7.8%
Monthly Tuition Fees	1,525.8	1,642.8	7.7%
Others	8.3	11.5	38.8%
Gross Revenues Deductions	(570.3)	(697.0)	22.2%
Discounts and Scholarships	(523.4)	(673.4)	28.7%
Taxes	(32.7)	(37.2)	13.8%
Other deductions and AVP	(14.2)	13.6	N.A
Net Revenues	963.7	957.2	-0.7%

Net Revenues
(R\$MM)



Gross Revenue, increased 7.8% due to improved course mix and student base.

Net Operating Revenue totaled R\$957.2 million in 2Q19, down 0.7% over 2Q18, chiefly due to:

- ongoing expansion of the Distance Learning segment, with an outstanding performance in Flex;
- improved student base mix on-campus following increased penetration of higher ticket courses.
- reversal of AVP related to dropouts from our financing products (PAR and DIS), and the changes in the rate used to calculate the AVP.

These effects were more than offset by:

- a still challenging macroeconomic scenario, that continues to impact on-campus performance;
- decrease in the number of FIES students as a result of its downsizing by the Federal Government;
- increased number of discounts and scholarships granted.



R\$ MM	2Q18	2Q19 ⁽¹⁾ Pro-Forma	Δ% Pro-Forma	2Q19 IFRS 16
Cost of Services	(427.6)	(405.4)	-5.2%	(397.9)
Personnel	(302.9)	(279.4)	-7.8%	(279.4)
Rents, condominiums and municipal property tax	(63.3)	(62.5)	-1.3%	(9.5)
Transfer of Centers and Others	(9.2)	(14.4)	55.3%	(14.4)
Third-party services	(15.5)	(13.5)	-12.8%	(13.5)
Electricity, water, gas and telephone	(13.1)	(11.1)	-15.2%	(11.1)
Depreciation and amortization	(23.6)	(24.6)	3.9%	(70.1)
Gross Profit	536.1	551.8	2.9%	559.3
<i>Gross Margin</i>	<i>55.6%</i>	<i>57.7%</i>	<i>2.0 p.p.</i>	<i>58.4%</i>
Cost of Services (% of Net Revenues)	44.4%	42.3%	-2.0 p.p.	41.6%
Personnel (% Net Revenues)	31.4%	29.2%	-2.2 p.p.	29.2%

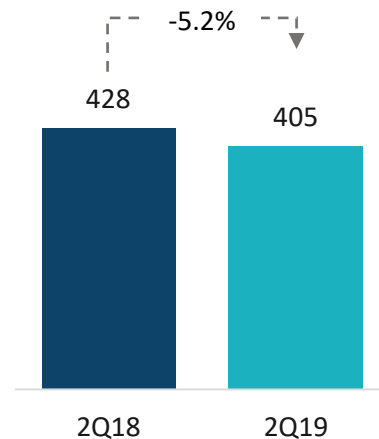
(1) Proforma numbers excluding the effect of IFRS 16 in 2Q19, for better comparison with 2Q18.

In 2Q19, the Company sustained its focus on efficiency and had a significant decrease of **5.2% in Costs of Services**, now representing 42.3% of our net revenues, mainly due to:

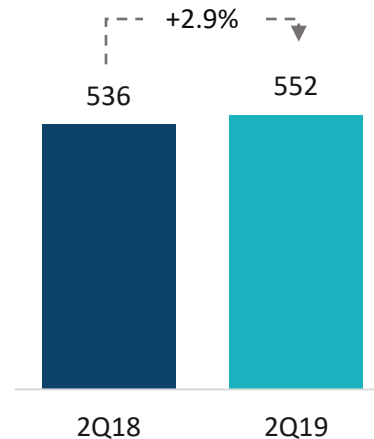
- Better staff management, with initiatives to improve allocation of professors, the occupancy rate of our physical spaces and the number of shared subjects
- Third-party services efficiencies and decreased power costs

As a consequence, **Gross Profit** reached R\$551.8 million in the quarter, up 2.9% over 2Q18. In addition, **Gross Margin** reached 57.7%, **up 2.0 p.p.** over 2Q18.

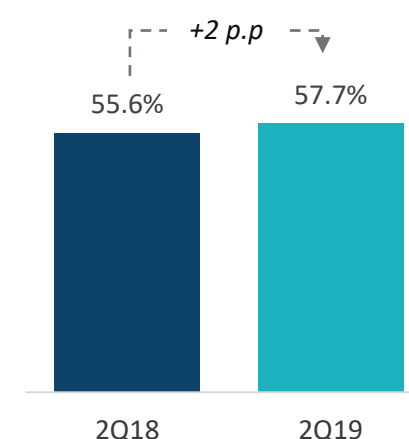
Cost of Services
(R\$MM; ex-IFRS 16)



Gross Profit
(R\$MM; ex-IFRS 16)



Gross Margin
(%; ex-IFRS 16)



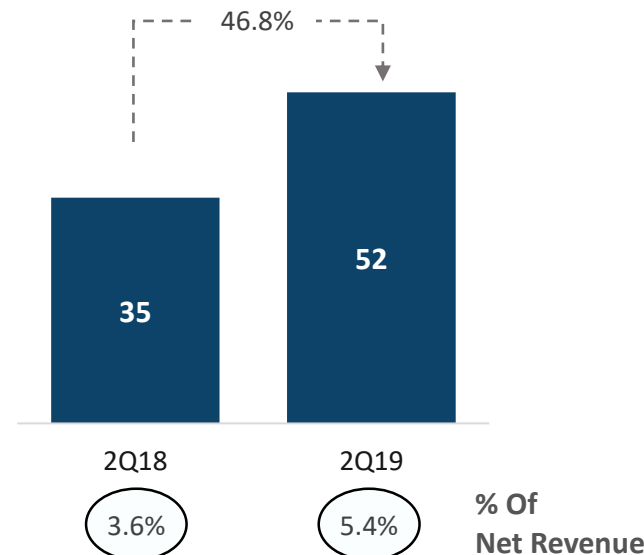
R\$ MM	2Q18	2Q19	Δ%
Selling Expenses	(155.5)	(175.8)	13.1%
Bad debt	(120.1)	(124.2)	3.4%
Out-of-pocket	(86.2)	(69.4)	-19.4%
PAR	(14.8)	(6.0)	-59.6%
PAR dropout not renegotiated	(10.8)	(23.0)	112.8%
DIS	(1.0)	0.9	N.A.
DIS dropout not renegotiated	(7.3)	(26.7)	266.2%
Advertising	(35.1)	(51.5)	46.8%
Others	(0.3)	(0.1)	-56.5%
Selling Expenses (% Net Rev.)	16.1%	18.4%	2.2 p.p.
Bad debt (% of Net Rev.)	12.5%	13.0%	0.5 p.p.
Advertising (% Net Rev.)	3.6%	5.4%	1.7 p.p.

Selling Expenses totaled 18.4% of net revenues in 2Q19, up 2.2 p.p. over 2Q18, mainly due to advertising expenses.

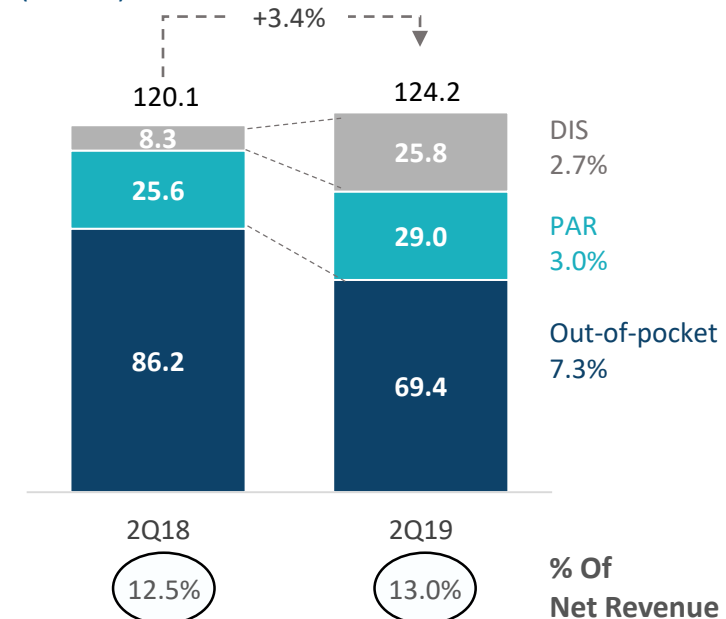
In 2Q19, **advertising expenses** increased 46.8% YoY due to a lower comparison base in 2Q18, as a result of the 2018 World Cup, that shifted expenditures from 2Q18 to 3Q18. In 1H19, advertising expenses totaled R\$145 million, representing 7.7% of our net revenues (vs. 6.1% in 1H18). The increase is also due to the greater need for intake and renewal of the student.

In 2Q19, **Bad Debt** grew 3.4% over 2Q18, mainly due to the rise of DIS student base. As a percentage of our revenues, bad debt remained virtually stable at 13% (vs. 12.5% in 2Q18).

Advertising Expenses
(R\$MM)



Bad Debt and % of Net Revenue
(R\$MM)



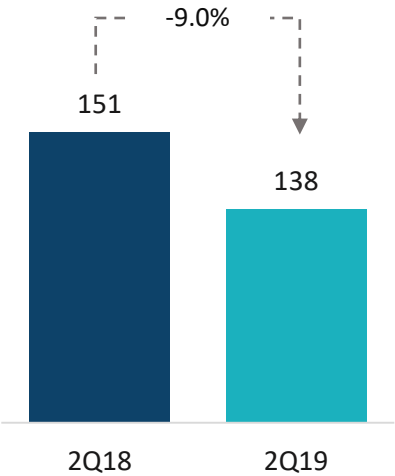
R\$ MM	2Q18	2Q19 ⁽¹⁾ Pro-Forma	Δ% Pro-Forma	2Q19 IFRS 16
General and Administrative Expenses	(151.2)	(137.7)	-9.0%	(137.6)
Personnel	(41.1)	(39.5)	-3.8%	(39.5)
Third-party services	(31.2)	(14.4)	-53.8%	(14.4)
Provision for contingencies	(24.0)	(19.4)	-19.1%	(19.4)
Maintenance and repair	(10.4)	(12.4)	19.2%	(12.4)
Other	(20.2)	(29.6)	46.6%	(28.6)
Depreciation and amortization	(24.3)	(22.3)	-8.3%	(23.3)
Other operating revenue/expenses	(3.3)	2.8	N.A.	2.8
G&A Expenses (% Net Rev.)	15.7%	14.4%	-1.3 p.p.	14.4%

(1) Proforma numbers excluding the effect of IFRS 16 in 2Q19, for better comparison with 2Q18

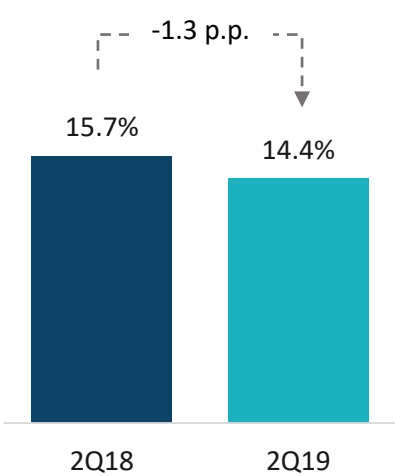
At the end of 2Q19, **General and Administrative Expenses** represented 14.4% of net revenues, an operating efficiency gain of 1.3 p.p. YoY. The sharp decrease in volume of consulting services was the main factor to this result, in addition to savings with contingencies and personnel. Third-party services expenses fell by 53.8% over 2Q18.

There was an increase of 46.6% in the line of others expenses, mainly impacted by pedagogical resources associated with the medical course and a temporary increase in the line of travel and accommodation and contractual rescissions.

General and Administrative Expenses
(R\$ MM; ex-IFRS 16)



G&A of Net Revenue
(%; ex-IFRS 16)



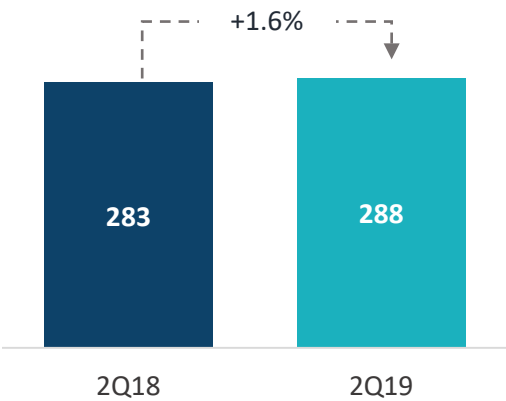
R\$ MM	2Q18	2Q19 ⁽¹⁾ Pro-Forma	Δ% Pro-Forma	2Q19 IFRS 16
Net Revenue	963.7	957.2	-0.7%	957.2
Costs and Expenses	(737.6)	(716.1)	-2.9%	(708.6)
(+) Depreciation and amortization	48.0	46.9	-2.3%	93.4
EBITDA ⁽²⁾	283.5	288.0	1.6%	342.0
EBITDA Margin	29.4%	30.1%	0.7 p.p.	35.7%

(1) Proforma numbers excluding the effect of IFRS 16 in 2Q19, for better comparison with 2Q18.
(2) Adjusted in 2Q18 by R\$9.4 million related to consulting and organizational restructuring expenses.

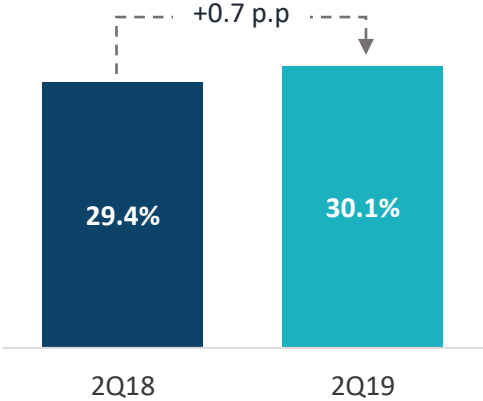
The Company’s **EBITDA** totaled R\$288.0 million in 2Q19, up by 1.6% YoY. This was an important result considering a still challenging macroeconomic scenario, the effect a reduced FIES student base and the increasing in bad debt levels due to the introduction and maturation of our financing products.

On the positive side, this result was driven by the ongoing expansion of the Distance Learning segment, a better course mix with higher value-added courses on-campus and meaningful efforts towards efficiency in costs and expenses, which totaled R\$716 million in 2Q19, down approximately 3% over 2Q18.

EBITDA
(R\$MM; ex-IFRS 16)



EBITDA Margin
(%; Δ Y/Y)



R\$ MM	2Q18	2Q19 ⁽¹⁾ Pro-Forma	Δ% Pro-Forma	2Q19 IFRS 6
Financial Result	(30.1)	(34.1)	13.4%	(48.6)
Financial Revenue	20.9	21.5	3.0%	21.5
Fines and interest charged	5.1	3.5	-31.2%	3.5
Investment revenue	7.6	12.2	60.8%	12.2
Inflation adjustment & Others	8.1	5.7	-29.5%	5.7
Financial Expenses	(50.9)	(55.6)	9.1%	(70.1)
Interest and financial charges	(17.3)	(18.8)	8.8%	(18.8)
Financial discounts	(12.1)	(13.0)	7.5%	(13.0)
Bank expenses	(8.4)	(9.9)	17.8%	(9.9)
Adjustment of contingencies & Others	(13.1)	(13.8)	5.5%	(28.4)

⁽¹⁾ Proforma numbers excluding the effect of IFRS 16 in 2Q19, for better comparison with 2Q18.

In 2Q19, **Financial Result** was negative in R\$34.1 million, 13.4% worst when compared to 2Q18, mainly due to increased interest and financial charges resulting from the Company's higher gross debt after issuing a Promissory Note at the end of 2018 and the subsequent replacement by corporate bonds. Such effect was partially offset by a better result in financial investments due to the higher cash position vs. 2Q18.

R\$ MM	2Q18	2Q19 ⁽¹⁾ Pro-Forma	Δ% Pro-Forma	2Q19 IFRS 16
EBITDA	274.1	288.0	5.1%	342.0
Financial Result	(30.1)	(34.1)	13.4%	(48.6)
Depreciation and amortization	(48.0)	(46.9)	-2.3%	(93.4)
Profit before income tax and social contribution	196.1	207.1	5.6%	200.1
Income tax	30.3	(3.7)	-112.3%	(3.7)
Social contribution	10.5	(1.5)	-114.7%	(1.5)
Net Income⁽²⁾	236.9	201.8	-14.8%	194.8
Net Margin (%)	24.6%	21.1%	-3.5 p.p.	20.3%

⁽¹⁾ Proforma numbers excluding the effect of IFRS 16 in 2Q19, for better comparison with 2Q18.

⁽²⁾ Positively impacted by R\$57 million, due to the POEB tax benefit shifted from 1Q18.

In 2Q19, **Net Income** reached R\$201.8 million, a decrease of 14.8% YoY.

Its important to highlight that, in 2Q18, net income was positively affected by the reversal of income tax and social contribution from 1Q18 in the amount of R\$57 million. Excluding this effect, net income would have been of R\$179.9 million in 2Q18. When compared to 2Q19, net income would have advanced 12% YoY.



R\$ MM	2Q18	1Q19	2Q19
Monthly tuition fees received from students	721.4	1,007.7	1,102.9
Out-of-Pocket	439.7	531.5	631.5
Exchange Deals	23.7	24.3	27.7
PAR	131.1	198.3	201.3
DIS	122.0	253.6	242.3
Educar Amazônia	4.8	-	-
FIES	728.2	227.6	280.2
Others	167.6	188.8	167.1
Gross Accounts Receivable	1,617.3	1,424.1	1,550.2

Bad Debt	(320.0)	(439.8)	(481.2)	
Out-of-Pocket	(254.2)	(331.1)	(374.3)	1
<i>PAR (Dropout)</i>	(14.7)	(44.9)	(67.9)	2
<i>DIS (Dropout)</i>	(7.3)	(58.6)	(85.4)	3
PAR (50%)	(46.7)	(80.2)	(86.2)	4
DIS (15%)	(15.6)	(35.8)	(34.9)	
Educar Amazônia – Long Term	(3.5)	-	-	
Amounts to be identified	(2.3)	(7.7)	(10.4)	
Adjustment to present value (APV)	(49.4)	(52.5)	(38.9)	
APV FIES	-	-	-	
APV PAR	(34.6)	(37.9)	(29.0)	5
APV EDUCAR	(0.3)	-	-	
APV DIS	(14.6)	(14.6)	(9.9)	6
Net Accounts Receivable	1,245.5	924.1	1,019.7	

In 2Q19, **Gross Receivables** totaled R\$1,550.2 million, down 4.1% over 2Q18, mainly due to a solid reduction of FIES students, partially offset by the increase of out-of-pocket student and DIS and PAR base.

Net Receivables reached R\$1,019.7 million, down 18.1% over 2Q18, due to higher bad debt. The increase in provisions is related to the change in the student mix, which now has fewer FIES students (zero provision) and more out-of-pocket and financing students.

PAR and DIS Reconciliation

PAR

R\$ MM	2Q18	2Q19
Gross revenue paid in cash	30.4	22.5
Gross revenue paid in installments	28.0	36.8
Taxes – Revenue deductions	(1.7)	(2.3)
Adjustment to Present Value (APV) ¹⁾	(11.1)	8.9
Bad Debt (50% provisioning)	(14.8)	(6.0)
Bad Debt non-renegotiated dropouts	(10.8)	(23.0)
Bad Debt (% Total Net. Rev.)	2.7%	3.0%

DIS

R\$ MM	2Q18	2Q19
Gross revenue paid in cash	4.0	2.8
Gross revenue paid in installments	47.4	38.7
Taxes – Revenue deductions	(2.4)	(1.3)
Adjustment to Present Value (APV) ¹⁾	(3.0)	4.7
Bad Debt (15% provisioning)	(1.0)	0.9
Bad Debt non-renegotiated dropouts	(7.3)	(26.7)
Bad Debt (% Total Net. Rev.)	0.9%	2.7%

⁽¹⁾ Correction of installments based on IPCA and brought to present value based on NTN-2024.



Average Term Of Receivables

R\$ MM	2Q18	2Q19
Net Accounts Receivable	1,245.5	1,019.7
Annualized Net Revenue	3,546.0	3,609.8
Average Receivables Days	126	102

Non-FIES Average Term Of Receivables

R\$ MM	2Q18	2Q19
Net Accounts Receivable Ex-APV	1,245.5	1,019.7
Accounts Receivable Non-FIES	517.3	739.5
Annualized Net Revenue Non-FIES	2,484.6	2,843.9
Non-FIES Average Receivables Days	75	94

FIES Average Term Of Receivables

R\$ MM	2Q18	2Q19
FIES Accounts Receivable	728.2	280.2
FIES Revenue (LTM)	1.200.5	868.0
FGEDUC deductions (LTM)	(90.0)	(68.8)
Taxes (LTM)	(49.1)	(33.3)
FIES Net Revenue (LTM)	1.061.4	765.9
FIES Average Receivables Days	247	132

Average term of receivables totaled 102 days, down 24 days over 2Q18. When excluding the effect of FIES, our ATR reached 94 days, up 19 days over 2018. This increase can be explained by the increase in financing products such as DIS and PAR.

FIES Average term of receivables fell 115 days over 2Q18, closing the quarter at 132 days.



Aging of Total Gross Accounts Receivable¹

R\$ MM	2Q18	AV	2Q19	AV
FIES	728.2	45%	280.2	18%
Not yet due	430.8	27%	653.7	42%
Overdue up to 30 days	85.1	5%	106.9	7%
Overdue from 31 to 60 days	80.7	5%	104.1	7%
Overdue from 61 to 90 days	59.9	4%	78.3	5%
Overdue from 91 to 179 days	76.8	5%	90.9	6%
Overdue more than 180 days	155.6	10%	236.2	15%
Gross Accounts Receivable	1,617.3	100%	1,550.2	100%

¹ Note: The amounts overdue more than 360 days are written-off from Accounts Receivable up to the limit of the allowance for doubtful accounts

Aging of Agreements Receivable²

R\$ MM	2Q18	AV	2Q19	AV
Not yet due	24.2	28%	28.4	40%
Overdue up to 30 days	5.1	6%	7.1	10%
Overdue from 31 to 60 days	4.5	5%	5.1	7%
Overdue from 61 to 90 days	5.1	6%	4.6	6%
Overdue from 91 to 179 days	11.3	13%	8.6	12%
Overdue more than 180 days	37.4	43%	17.9	25%
Agreements Receivable	87.6	100%	71.7	100%
<i>% over non-FIES Gross Accounts Receivable</i>	10%	-	6%	-

² Note: Excludes credit card agreements

FIES: Changes of Accounts Receivable

R\$ MM	2Q18	2Q19	Δ%
Opening balance	719.1	226.2	-68.5%
FIES revenue	297.2	219.5	-26.1%
Transfer	(418.0)	(277.9)	-33.5%
Provision for FIES	(22.7)	(16.9)	-25.6%
Adjustment of accounts receivable	5.6	-	N.A.
Closing Balance	581.1	151.0	-74.0%

FIES: Changes of Accounts Offsetable

R\$ MM	2Q18	2Q19	Δ%
Opening balance	1.5	1.3	-12.8%
Transfer	418.0	277.9	-33.5%
Payment of taxes	(140.9)	(24.5)	-82.6%
Buyback in auctions	(131.5)	(125.4)	-4.6%
Closing balance	147.2	129.3	-12.2%



R\$ MM	2Q18	2Q19 ⁽¹⁾ Pro-Forma	Δ% Pro-Forma	2Q19 IFRS 16
Cash and cash equivalents [a]	401.0	718.3	79.1%	718.3
Indebtedness [b]	(500.8)	(730.0)	45.8%	(1,935.9)
Loans	(426.4)	(688.7)	61.5%	(1,894.5)
Commitments payable (Acquisitions)	(62.8)	(32.4)	-48.3%	(32.4)
Taxes paid in installments	(11.7)	(8.9)	-23.4%	(8.9)
Net Debt [b-a]	(99.9)	(11.8)	-88.2%	(1,217.6)
Net Debt/ EBITDA (Annualized) ⁽²⁾	0.11x	0.01x	-	1.1x

(1) Proforma numbers excluding the effect of IFRS 16 in 2Q19, for better comparison with 2Q18.

(2) Reported EBITDA.

At the end of 2Q19, **cash and cash equivalents totaled R\$718.3 million.**

Gross indebtedness, excluding the effect of IFRS 16, grew 45.8% over 2Q18, while our cash position increased 79%. As a result, the Company reached **R\$11.8 million of net debt** and a net debt/EBITDA (annualized) ratio of 0.01x.

In June, the Company concluded the amortization of Debenture IV, totaling R\$51.2 million.

Net Debt/ EBITDA (Annualized)



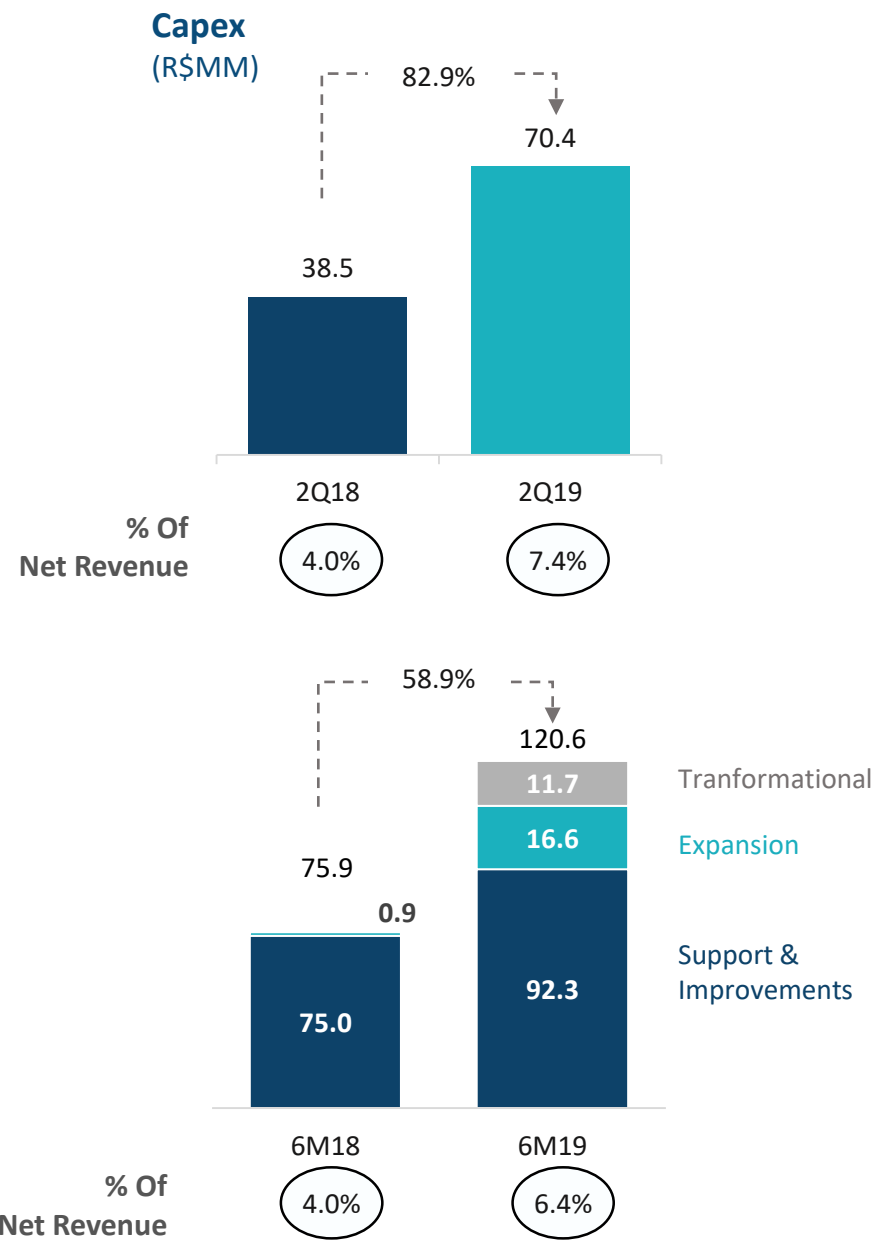
Type of Debt	Due date	Cost	Outstanding 2Q19
Debentures II	Oct/19	CDI + 1.2%	60.9
Debentures V (1ª series)	Feb/22	CDI + 0.6%	255.9
Debentures V (2ª series)	Feb/24	CDI + 0.8%	358.4
Others	-	-	13.5
Total Indebtedness	-	-	688.7



R\$ MM	2Q18	2Q19	Δ%	6M18	6M19	Δ%
Total CAPEX	38.5	70.4	82.9%	75.9	120.6	58.9%
Support & Improvements	38.3	53.7	40.2%	75.0	92.3	23.1%
Expansion	0.2	10.3	n.a.	0.9	16.6	n.a.
Transformational	-	6.4	n.a.	-	11.7	n.a.
Total CAPEX/ (% Net. Rev.)	4.0%	7.4%	3.4 p.p.	4.0%	6.4%	2.4 p.p.
Support. & Improvements/ (% Net. Rev.)	4.0%	5.6%	1.6 p.p.	3.9%	4.9%	0.9 p.p.

In 2Q19, **CAPEX** totaled R\$70.4 million, up 82.9% over 2Q18. This increase follows the Company’s guideline to temporarily increase its investments level in 2019, focusing on expansion projects and improvements in our operation, thus preparing the Company for a new growth wave. Regarding investments by type, in 1H19, we highlight:

- **Sustainability & Improvements:** Recurring investments that contribute to the maintenance and improvement of our business, including updates to our unit’s infrastructure;
- **Expansion:** Investments focused on developing new offers and the construction of new dental laboratories;
- **Transformational:** Non-recurring projects such as document scanning systems, compliance to the regulatory framework and upgrade to air conditioning system, as well as the systems development within the scope of our customer loyalty project.



2019 FY CAPEX GUIDANCE
~R\$330 million⁽¹⁾

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



R\$ MM	2Q18	1Q19	2Q19
Current Assets	1,712.1	1,749.5	1,618.9
Cash and cash equivalents	9.0	8.7	19.4
Marketable securities	391.9	877.1	698.8
Accounts receivable	1,102.8	713.0	813.1
Advances to employees/third-parties	19.3	6.1	7.3
Prepaid expenses	10.4	14.7	11.5
Taxes and contributions	134.2	119.9	58.0
Others	44.5	10.0	10.7
Non-Current Assets	2,525.6	3,903.3	3,945.3
Long-Term Assets	524.2	604.0	661.7
Accounts receivable	142.7	211.1	206.6
Prepaid expenses	4.9	5.4	5.0
Judicial deposits	101.6	83.1	80.1
Taxes and contributions	90.7	120.1	192.7
Deferred taxes and others	184.3	184.3	177.4
Permanent Assets	2,001.4	3,299.2	3,283.5
Investments	0.2	0.2	0.2
Property and equipment	601.0	1,884.8	1,862.8
Intangible assets	1,400.1	1,414.2	1,420.4
Total Assets	4,237.7	5,652.7	5,564.2

R\$ MM	2Q18	1Q19	2Q19
Current Liabilities	877.7	923.3	650.0
Loans and financing	344.4	196.5	83.6
Leasing	-	161.8	165.5
Suppliers	103.1	124.7	122.0
Salaries and payroll charges	226.9	187.8	199.7
Tax liabilities	113.5	49.2	32.4
Prepaid monthly tuition fees	12.5	20.8	11.5
Advance of the current agreement	-	-	1.8
Taxes paid in installments	4.2	3.3	3.0
Acquisition price to be paid	57.2	16.5	17.4
Dividendos payable	0.0	153.2	0.0
Others	15.8	9.5	13.0
Long-Term Liabilities	260.4	1,893.6	1,880.5
Loans and financing	81.9	613.8	605.0
Contingencies	113.1	139.3	145.5
Leasing	-	1,066.8	1,040.3
Advance of agreement	-	-	16.1
Taxes paid in installments	7.5	6.2	6.0
Provision for asset demobilization	22.9	27.3	27.9
Deferred taxes	8.9	3.8	3.6
Acquisition price to be paid	5.6	15.3	15.0
Others	20.5	21.1	21.2
Shareholders' Equity	3,099.6	2,835.9	3,033.7
Capital	1,139.8	1,139.9	1,139.9
Share issue costs	(26.9)	(26.9)	(26.9)
Capital reserves	665.6	670.0	666.5
Earnings reserves	924.9	1,016.6	1,016.6
Period result	434.3	240.8	435.6
Treasury shares	(38.1)	(204.6)	(198.1)
Total Liabilities and Shareholders' Equity	4,237.7	5,652.7	5,564.2



INCOME STATEMENT BY BUSINESS UNIT

2019 in IFRS 16

OPERATION

FINANCIALS

APPENDIX

YDUQS

Estácio

2Q19

On-Campus

Distance-Learning

Corporate

Consolidated

R\$ MM	2Q18	2Q19 IFRS 16	Δ%	2Q18	2Q19 IFRS 16	Δ%	2Q18	2Q19 IFRS 16	Δ%	2Q18	2Q19 IFRS 16	Δ%
Gross Revenues	1,298.1	1,336.3	2.9%	235.9	318.0	34.8%	-	-	-	1,534.0	1,654.2	7.8%
Deductions from Gross Revenue	(479.0)	(556.6)	16.2%	(91.3)	(140.4)	53.8%	-	-	-	(570.3)	(697.0)	22.2%
Net Revenues	819.1	779.7	-4.8%	144.6	177.5	22.8%	-	-	-	963.7	957.2	-0.7%
Cost of Services	(408.2)	(375.6)	-8.0%	(19.5)	(22.3)	14.5%	-	-	-	(427.6)	(397.9)	-7.0%
Personnel	(290.0)	(267.8)	-7.6%	(12.9)	(11.5)	-10.7%	-	-	-	(302.9)	(279.4)	-7.8%
Rents, condominiums and municipal property tax	(63.3)	(10.2)	-83.8%	(0.0)	0.7	N.A.	-	-	-	(63.3)	(9.5)	-85.0%
Third-party services and Others	(31.4)	(28.4)	-9.6%	(6.4)	(10.5)	65.7%	-	-	-	(37.8)	(38.9)	3.0%
Depreciation and amortization	(23.5)	(69.2)	194.6%	(0.2)	(0.9)	476.6%	-	-	-	(23.6)	(70.1)	196.5%
Gross Profit	411.0	404.1	-1.7%	125.2	155.3	24.1%	-	-	-	536.1	559.3	4.3%
<i>Gross Margin</i>	<i>50.2%</i>	<i>51.8%</i>	<i>1.7 p.p.</i>	<i>86.5%</i>	<i>87.5%</i>	<i>0.9 p.p.</i>	-	-	-	<i>55.6%</i>	<i>58.4%</i>	<i>2.8 p.p.</i>
Selling and G&A Expenses	(156.3)	(151.6)	-3.0%	(23.6)	(30.0)	27.2%	(130.2)	(129.1)	-0.9%	(310.1)	(310.7)	0.2%
Personnel	(3.1)	(3.2)	4.2%	(4.9)	(3.3)	-33.6%	(33.1)	(33.0)	-0.2%	(41.1)	(39.5)	-3.9%
Advertising	-	-	N.A.	-	-	N.A.	(35.1)	(51.5)	46.7%	(35.1)	(51.5)	46.7%
Bad Debt	(104.2)	(100.9)	-3.2%	(15.9)	(23.3)	46.6%	-	-	N.A.	(120.1)	(124.2)	3.4%
Other expenses	(45.5)	(44.3)	-2.7%	(2.5)	(2.9)	16.4%	(41.4)	(24.9)	-39.8%	(89.4)	(72.2)	-19.3%
Depreciation and amortization	(3.5)	(3.2)	-8.4%	(0.3)	(0.5)	91.1%	(20.6)	(19.6)	-4.9%	(24.4)	(23.3)	-4.4%
Operating Profit	254.7	252.5	-0.9%	101.6	125.3	23.3%	(130.2)	(129.1)	-0.9%	226.1	248.7	10.0%
<i>Operating Margin (%)</i>	<i>31.1%</i>	<i>32.4%</i>	<i>1.3 p.p.</i>	<i>70.2%</i>	<i>70.5%</i>	<i>0.3 p.p.</i>	-	-	-	<i>23.5%</i>	<i>26.0%</i>	<i>2.5 p.p.</i>
EBITDA	281.6	324.8	15.3%	102.0	126.7	24.2%	(109.6)	(109.5)	-0.1%	274.1	342.0	24.8%
<i>EBITDA Margin (%)</i>	<i>34.4%</i>	<i>41.7%</i>	<i>7.3 p.p.</i>	<i>70.5%</i>	<i>71.4%</i>	<i>0.8 p.p.</i>	-	-	-	<i>28.4%</i>	<i>35.7%</i>	<i>7.3 p.p.</i>



R\$ MM	2Q18	2Q19 ⁽¹⁾ Pro-Forma	Δ% Pro-Forma	2Q19 IFRS 16
Profit before taxes and after the result of ceased operations	196.1	207.1	5.6%	200.1
Adjustments to reconcile profit to net cash generated	275.6	198.1	-28.1%	259.1
Result after reconciliation to net cash generated	471.6	405.2	-14.1%	459.2
Changes in assets and liabilities	(346.6)	(231.8)	-33.1%	(231.8)
Operating Cash Flow before CAPEX	125.0	173.3	38.6%	227.3
Acquisition of property and equipment	(25.6)	(42.7)	66.9%	(42.7)
Acquisition of intangible assets	(12.8)	(27.6)	115.0%	(27.6)
Cash flow from investment activities	(9.8)	(0.5)	-95.3%	(0.5)
Operating Cash Flow after CAPEX	76.7	102.5	33.6%	156.5
Cash flow from financing activities	(303.1)	(270.0)	-10.9%	(324.0)
Free Cash Flow	(226.4)	(167.5)	-26.0%	(167.5)
Cash at the beginning of the year	627.1	885.8	41.2%	885.8
increase (decrease) in cash and cash equivalents	(226.4)	(167.5)	-26.0%	(167.5)
Cash at the end of the year	400.7	718.3	79.2%	718.3
EBITDA	274.1	288.1	5.1%	342.0
Operating Cash Flow before CAPEX / EBITDA	45.6%	60.2%	14.6 p.p.	66.5%

⁽¹⁾ Proforma numbers excluding the effect of IFRS 16 in 2Q19, for better comparison with 2Q18.

In 2Q19, **Operating Cash Flow before CAPEX (OFC)** was positive by R\$173.3 million, up 38.6% over 2Q18.

Therefore, OCF/EBITDA reached 60.2% in 2Q19 and 51.6% in 1H19, up 3.7 p.p. YoY.

We closed the quarter with a cash position of R\$718.3 million, up 79% YoY.



- **APV:** discount on future revenue. For Estácio, specifically, mostly revenue from PAR and DIS students, based on a standard discount rate (5-year real interest).
- **DIS:** Solidarity Dilution Campaign (DIS), that gives students the possibility of paying R\$49 in the months when they enroll, diluting the difference in relation to the full monthly tuition fee (i.e. offering no discounts, scholarships or exemptions) to be paid during the course. All undergraduate students can apply to the DIS (including FIES and PAR students).
- **EAD:** “Distance-Learning”.
- **FLEX EAD:** type of distance-learning education with a significant mandatory on-campus hour load. It combines the mobility of distance-learning programs with the experience of being in a campus, as some classes are offered online and others in the units.
- **FGEDUC:** Guarantee Fund for Education Credit (FGEDUC) is another novelty. The fund collateralizes agreements of students with partial scholarships granted by the University to All Program (ProUni) enrolled in teaching degree courses.
- **PAR:** Estácio’s installment payment program launched in January 2017 that allows students to pay 50% of their courses while studying and the other 50% after graduation. Payments are progressive, beginning at 30% of the monthly tuition fees in the first two semesters; 40% in the third semester, 50% in the fourth semester and 60% as of the fifth semester. PAR is offered to all undergraduate students, except for medicine students.
- **PARTNERSHIPS (GRADUATE):** partnerships entered into with other higher education institutions authorized to offer graduate courses at Estácio.
- **PARTNERSHIPS (DISTANCE-LEARNING):** model to expand distance-learning centers where Estácio has partnerships with institutions (with a basic structure to assist students and meet MEC’s requirements) that offer Estácio’s education courses.
- **Rules for the calculation of the Bad Debt:** until December 31, 2017, Estácio accrued 100% of the monthly tuition fees overdue by more than 180 days. As of January 1, 2018, Estácio has been using the new standard on financial instruments (IFRS9 – CPC 48) for students who pay monthly tuition fees, based on the concept of expected loss at the moment of revenue recognition, which increases according to the aging of accounts receivable.
- **DROPOUT RATE:** number of dropout students + non renewals based on the renewable student base (initial student base – graduating students + students enrolled)
- **RETENTION RATE:** $[1 - \text{Dropout Rate}]$





YDUQS



Estácio

IR Contact

Rogério Tostes | Pedro Yagelovic | Rosimere Nunes

+55 (21) 3311-9875 | 3311-9290

ri@yduqs.com.br

www.yduqs.com.br