



# RESULTADOS 1T19

## B3: ESTC3 | ADR: ECPCY

Rio de Janeiro, 9 de maio de 2019 - **A Estácio Participações S.A.**, uma das maiores organizações privadas no setor de ensino superior no Brasil, apresenta os **resultados referentes ao primeiro trimestre de 2019 (1T19)**.

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 primeiro trimestre de 2018 (1T18), exceto quando indicado ao contrário** e não foram objeto de revisão pela auditoria.

**Com objetivo de preservar a comparabilidade entre os trimestres**, a Companhia optou por divulgar também **os resultados do 1T19 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:

10/05/2019 às 9h (Horário de Brasília)

+55 (11) 3137-8056

[Clique Aqui para acessar a WebCast](#)

### FALE COM RI:

Rogério Tostes | Renato Campos | Pedro Yagelovic | Rosimere Nunes

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

Visite nosso site: <https://www.estacio.br/ri>

# MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

**Iniciamos o ano de 2019 com um grande desafio de neutralizar o impacto dos formandos de FIES em nossos resultados,** a retomada mais lenta que o esperado da economia e o cenário competitivo ainda difícil. Tais fatores exigiram nossa capacidade de execução para superar as adversidades e apresentar um conjunto de resultados sólidos nesse trimestre, uma demonstração da resiliência de nossa operação.

## Captação

Com a implementação das melhorias no processo de captação como um todo, tivemos um resultado muito bom, dentro de nossa expectativa, com forte crescimento do EAD em quase 30% ano-a-ano, além da estabilidade no segmento presencial. **Atingimos a marca de 187,1 mil alunos captados, o maior patamar já registrado em nossa história e 13% superior a igual período de 2018.**

## Primeiro Trimestre

Além da melhoria na captação de alunos, destacamos a estabilidade dos resultados financeiros e a melhoria das margens de rentabilidade como **demonstração de resiliência de nossa operação.**

No lado da operação, a base de alunos encerrou o trimestre em 561 mil estudantes, um crescimento de 3% frente igual período do ano passado. No segmento de graduação presencial, o crescimento foi de 2% ano-a-ano se excluirmos o impacto do FIES. **Já para a graduação EAD, observamos forte expansão de 24% no comparativo anual, a maior captação desse segmento em nossa história.** Esperamos que o impacto do FIES reduza ao longo do ano e atinja patamar de baixa relevância ao final de 2019. Ressaltamos ainda que as taxas de retenção, que são um bom termômetro da operação, permaneceram estáveis tanto para o segmento presencial quanto para o EAD.

Já para **os resultados financeiros, conforme esperado, o impacto com as ações de novos projetos e mitigação de despesas proporcionaram estabilidade nas receitas e EBITDA.**

Vale destacar a evolução da margem bruta, que chegou ao patamar de 60,4% e o maior nível já reportado pela companhia. O lucro líquido somou R\$247 milhões, um aumento de 25% sobre igual período de 2018. Nesse contexto, a assembleia de acionistas aprovou a destinação de R\$153 milhões em dividendos, com pagamento para 13 de junho de 2019.

## Qualidade

**Os indicadores de qualidade seguem em constante evolução.** Cerca de 53% dos cursos estão com notas 4 e 5 – representando uma melhora frente aos 48% da última medição. Se olharmos para a avaliação 2018/2019, 84% dos cursos avaliados receberam notas 4 e 5.

## Conclusão & Perspectivas

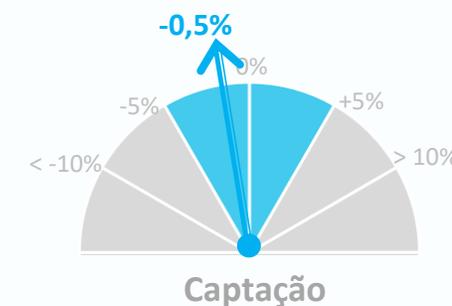
Esperamos o mesmo cenário desafiador do primeiro trimestre para o restante de 2019. Como prioridades, temos duas frentes: Operação e Crescimento.

Para a primeira, **seguiremos com as melhorias no processo de captação** e experiência dos alunos, na manutenção das alavancas de eficiência nos custos e despesas e conseqüentemente, na estabilidade dos resultados. Já para o tópico de crescimento, faremos **expansão na áreas de saúde e EAD** e seguiremos monitorando oportunidades no mercado para crescimento via aquisições.

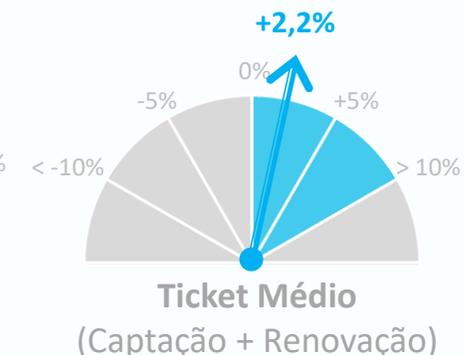
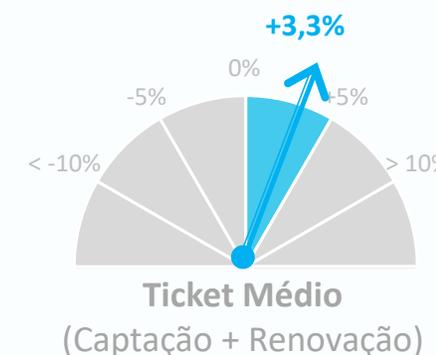
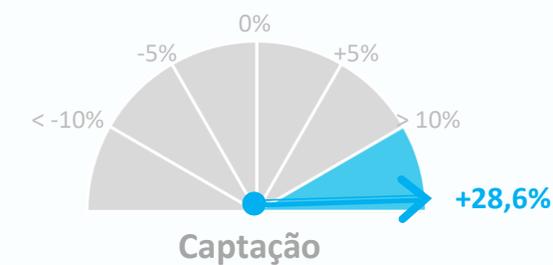
Captação ('000 alunos)	1T18	Abril/18	2018.1	1T19	Abril/19	2019.1	2019.1 vs 2018.1
<b>Graduação Presencial</b>	<b>79,6</b>	<b>10,0</b>	<b>89,6</b>	<b>81,2</b>	<b>7,9</b>	<b>89,1</b>	-0,5%
Base Ex-FIES	78,4	9,3	87,7	79,6	7,4	87,0	-0,8%
FIES	1,2	0,7	1,9	1,6	0,5	2,1	10,5%
<b>Graduação EAD</b>	<b>63,9</b>	<b>12,3</b>	<b>76,2</b>	<b>84,9</b>	<b>13,1</b>	<b>98,0</b>	28,6%
EAD 100%	54,0	11,3	65,3	64,5	12,0	76,5	17,2%
FLEX	9,9	1,2	11,1	20,4	1,1	21,5	93,7%
<b>Total da Captação</b>	<b>143,5</b>	<b>22,2</b>	<b>165,8</b>	<b>166,1</b>	<b>21,0</b>	<b>187,1</b>	12,8%

## PERSPECTIVAS E RESULTADO DA CAPTAÇÃO 2019.1

### PRESENCIAL



### EAD



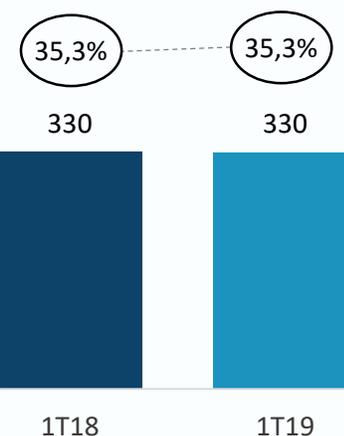
- Encerramos o mês de abril com **187,1 mil alunos captados no ciclo de 2019.1**, um aumento de 12,8% quando comparado ao mesmo período de 2018 e dentro da expectativa divulgado pela companhia na última apresentação de resultados. Apesar de um cenário ainda desafiador, a companhia se beneficiou da forte expansão do segmento EAD e da nova inteligência de precificação fruto da implementação do projeto de Pricing.
- A Captação do Segmento Presencial** apresentou redução de 0,5% quando comparado ao mesmo ciclo de 2018, patamar dentro das expectativas da companhia e respeitando a preservação de ticket e concessão de descontos.
- A Captação do Segmento de Ensino a Distância** cresceu 28,6% impulsionada pela inauguração e maturação dos novos polos, além das novas ofertas de cursos desenvolvidas ao final de 2018. Quando consideramos o critério mesmos polos, a captação cresceu em 16,6%. O destaque desse ciclo foi o Segmento FLEX, nosso modelo híbrido de ensino, que vem alcançado boa aceitação. A captação do Flex cresceu 93,7% no ciclo 2019.1.

Indicadores Financeiros (R\$MM)	1T18	1T19	1T19 <sup>(1)</sup> Pro-Forma	Δ% Pro-Forma
Receita Líquida	935,7	932,6	932,6	-0,3%
Lucro Bruto	552,3	572,5	563,6	2,0%
Margem Bruta	59,0%	61,4%	60,4%	1,4 p.p.
EBITDA	330,1	384,6	329,6	-0,2%
Margem EBITDA	35,3%	41,2%	35,3%	0,1 p.p.
Lucro Líquido	197,4	240,8	246,7	25,0%
Margem Líquida (%)	21,1%	25,8%	26,4%	5,4 p.p.

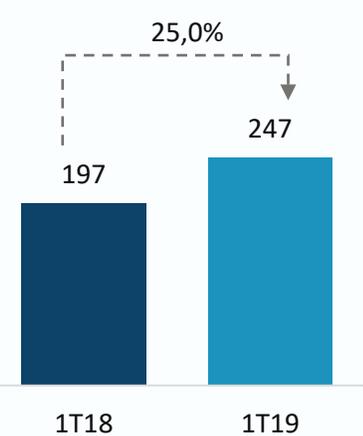
Base de Alunos (Em mil)	1T18	1T19	Δ%
Total	546,0	561,3	2,8%
Total Ex-Fies	468,4	512,8	9,5%
Total Presencial	346,5	322,1	-7,0%
Graduação Presencial Ex-Fies	239,1	244,0	2,1%
Total EAD	199,5	239,2	19,9%

- A **Base de Alunos Total** do 1T19 foi de 561,3 mil alunos, **2,8% maior** em relação ao 1T18. Quando excluimos a base de alunos FIES, o crescimento da base total foi de 9,5%. Destacamos, a **Base EAD (+20%)** e o **crescimento de 1,8% da Base Presencial** quando excluimos os alunos FIES.
- O **Ticket Médio do Segmento Presencial** totalizou R\$819,9 no 1T19, um **aumento de 3,8%** em relação ao 1T18 enquanto o **Ticket Médio do Segmento EAD**, o **aumento foi de 4,0%** em relação ao 1T18, totalizando R\$278,0.
- A **Receita Líquida** totalizou **R\$932,6 milhões** no 1T19, em linha com a receita apresentada no 1T18.
- O **Lucro Bruto** alcançou **R\$563,6 milhões**, **aumento de 2,0%** quando comparado ao mesmo período do ano anterior com uma **margem bruta de 60,4%**, 1,4p.p acima da margem apresentada no ano anterior.
- O **EBITDA** totalizou **R\$329,6 milhões** no 1T19 com uma **Margem de 35,3%**, patamar estável quando comparado as métricas apresentadas no 1T18.

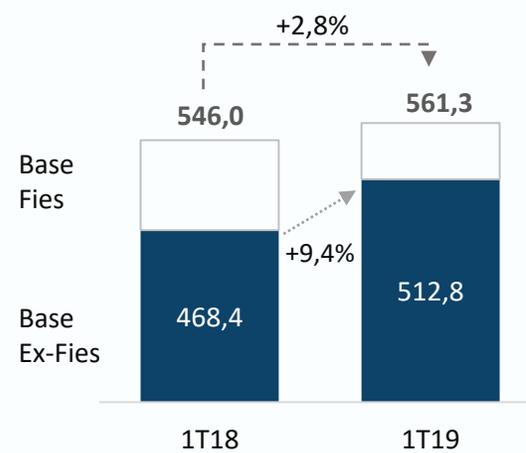
**EBITDA<sup>(1)</sup> e Margem**  
(R\$ Milhões; A/A %)



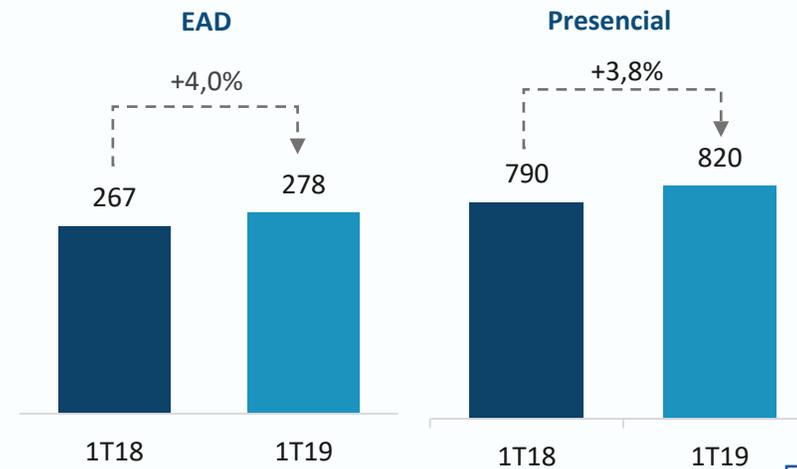
**Lucro Líquido<sup>(1)</sup> (R\$MM)**



**Base Total ('000)**



**Ticket Médio (R\$)**



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

Total (Em mil)	1T18	1T19	Δ %
<b>Base de Alunos Total</b>	<b>546,0</b>	<b>561,3</b>	<b>2,8%</b>
Total Ex-Fies	468,4	512,8	9,5%
<b>Graduação</b>	<b>469,1</b>	<b>482,1</b>	<b>2,8%</b>
DIS Total [a + b]	106,0	212,6	100,5%
<b>Pós-Graduação</b>	<b>76,9</b>	<b>79,2</b>	<b>3,0%</b>
Própria	35,9	33,4	-7,1%
Parcerias	41,0	45,9	11,9%

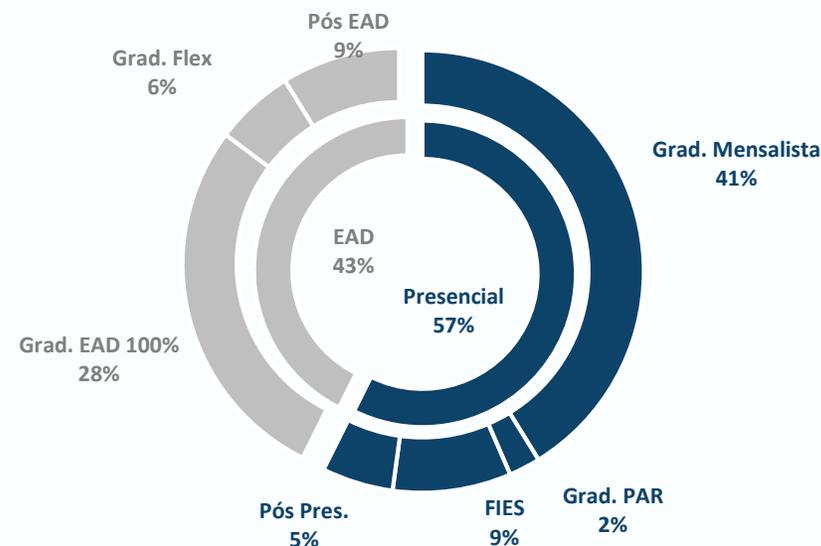
Presencial (Em mil)	1T18	1T19	Δ %
<b>Presencial Total</b>	<b>346,5</b>	<b>322,1</b>	<b>-7,0%</b>
Graduação Ex-FIES	239,1	244,0	2,1%
<b>Graduação</b>	<b>316,7</b>	<b>292,5</b>	<b>-7,7%</b>
DIS Presencial Total [a]	58,1	105,6	81,7%
Mensalista	223,2	228,4	2,3%
FIES	77,7	48,5	-37,6%
PAR	15,9	15,6	-1,6%
<b>Pós-Graduação</b>	<b>29,8</b>	<b>29,7</b>	<b>-0,4%</b>
Própria	18,8	15,9	-15,1%
Parcerias	11,0	13,7	24,5%

EAD (Em mil)	1T18	1T19	Δ %
<b>EAD Total</b>	<b>199,5</b>	<b>239,2</b>	<b>19,9%</b>
<b>Graduação EAD + Flex</b>	<b>152,4</b>	<b>189,6</b>	<b>24,4%</b>
DIS EAD Total [b]	47,9	107,0	123,4%
EAD 100%	132,1	156,2	18,2%
DIS	40,7	84,9	108,6%
EAD Flex	20,2	33,4	64,7%
DIS	7,2	22,1	206,5%
<b>Pós-Graduação</b>	<b>47,1</b>	<b>49,6</b>	<b>5,2%</b>
Própria	17,2	17,5	1,7%
Parcerias	29,9	32,1	7,3%

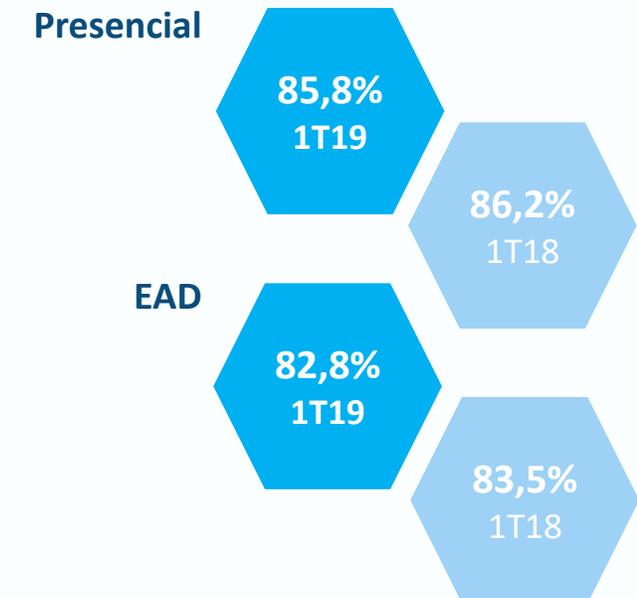
Base de Alunos Total (Em mil)



Base de Alunos por Segmento



Taxa de Retenção 1T19 vs 1T18



# MOVIMENTAÇÃO DA BASE DE GRADUAÇÃO (1/2)

OPERACIONAL

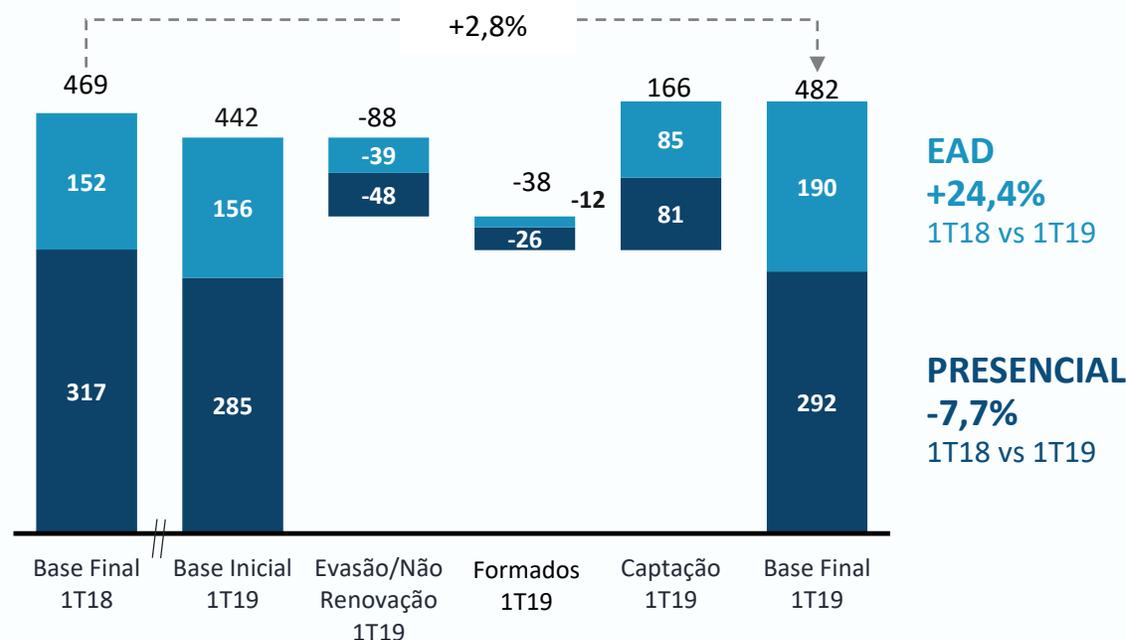
FINANCEIRO

ANEXOS



1T19

Em Mil	Captação 1T18	Final 1T18	Inicial 1T19	Evasão/Não Renovação	Formados	Captação 1T19	Final 1T19	Captação A/A	Base A/A
<b>Graduação</b>	<b>143,5</b>	<b>469,1</b>	<b>441,6</b>	<b>(87,7)</b>	<b>(37,9)</b>	<b>166,1</b>	<b>482,0</b>	<b>15,7%</b>	<b>2,8%</b>
<b>Presencial</b>	<b>79,6</b>	<b>316,7</b>	<b>285,4</b>	<b>(48,4)</b>	<b>(25,7)</b>	<b>81,2</b>	<b>292,5</b>	<b>2,0%</b>	<b>-7,7%</b>
FIES	1,2	77,8	64,9	(7,1)	(10,9)	1,6	48,5	30,4%	-37,6%
PAR	8,2	15,9	15,0	(3,9)		4,6	15,6	-44,5%	-1,7%
Mensalista	70,2	223,1	205,6	(37,4)	(14,9)	75,1	228,3	7,0%	2,3%
DIS	60,4	58,1	67,6	(21,9)		59,9	105,6	-0,9%	81,7%
<b>EAD 100% + Flex</b>	<b>63,9</b>	<b>152,4</b>	<b>156,1</b>	<b>(39,3)</b>	<b>(12,1)</b>	<b>84,9</b>	<b>189,6</b>	<b>32,8%</b>	<b>24,4%</b>
EAD 100%	54,0	132,1	135,6	(32,2)	(11,6)	64,5	156,3	19,4%	18,3%
DIS	42,2	40,7	58,6	(22,9)		49,2	84,9	16,7%	108,6%
EAD FLEX	9,9	20,2	20,6	(7,2)	(0,5)	20,4	33,3	106,2%	64,6%
DIS	7,5	7,2	9,8	(4,5)		16,8	22,1	123,4%	206,5%
Total DIS	110,1	106,0	136,0	(49,3)		125,9	212,6	14,3%	100,5%



Taxa de Retenção <sup>(1)</sup>	1T18	1T19
Graduação Presencial	86,2%	85,8%
Graduação EAD	83,5%	82,8%

A taxa de retenção do segmento presencial no 1T19 foi de **85,8%**, uma redução de 0,4p.p quando comparado com 1T18. A companhia começou a implantar os planos de ação estabelecidos pelo projeto de *Loyalty*, objetivando contrapor a queda da base de alunos FIES, que possuem menor propensão a evasão.

A taxa de retenção do segmento de EAD apresentou uma queda de 0,7 p.p., registrando 82,8% no 1T19.

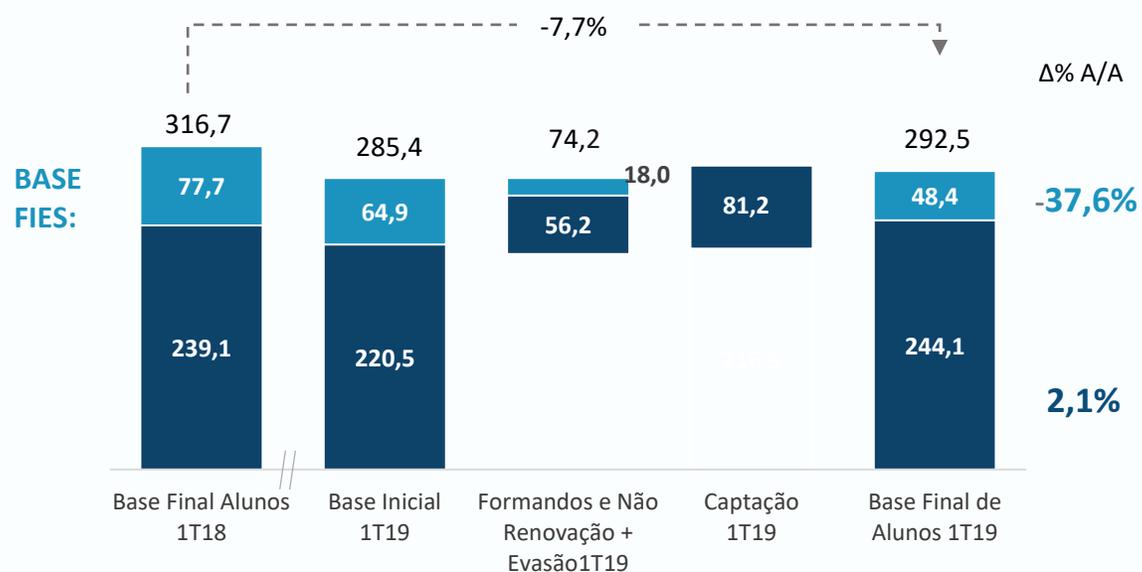
Análise de Captação dos Produtos	1T18	1T19
% Captação PAR / Grad. Pres.	10,4%	5,6%
% Captação FIES / Grad. Pres.	1,5%	1,9%
% Captação DIS / Total	76,7%	75,8%

Quando analisado a captação dos nossos produtos financeiros, o **PAR** representou 5,6% da captação do segmento presencial do 1T19, uma proporção menor do que quando comparado com o mesmo período do ano anterior quando o produto foi lançado. A queda pode ser explicada por um menor interesse dos alunos por produtos de financiamento.

A captação de alunos que optaram pelo produto **DIS** representou 75,8% da captação total.

<sup>(1)</sup> Taxa de Retenção:  $[1 - ((\text{alunos evadidos} + \text{não renovados}) / (\text{base de alunos renovável: base inicial de alunos} - \text{alunos formados} + \text{captados}))]$ .

## GRADUAÇÃO PRESENCIAL ('000)



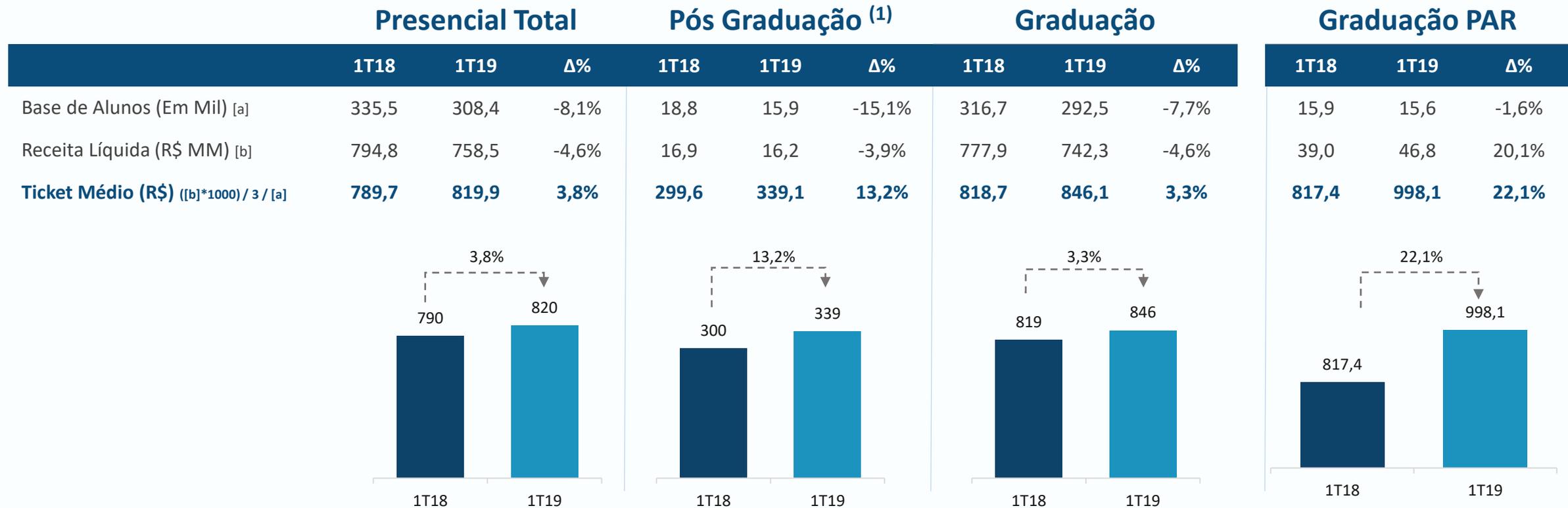
A base de alunos de **graduação presencial** totalizava 292,5 mil alunos ao final do 1T19, 7,7% a menos do que no 1T18, em razão, principalmente, da redução de 37,6% na base de alunos FIES.

Excluindo o total de alunos FIES, a base de alunos de graduação presencial ficou 2,1% maior que no 1T18.

## GRADUAÇÃO EAD ('000)



A base de alunos de **graduação EAD** apresentou um aumento de 24,4% sobre o 1T18, totalizando 189,6 mil alunos. O destaque do segmento EAD foi na base de alunos do **EAD Flex** que apresentou um aumento de 64,6% em relação ao 1T18, totalizando 33,3 mil alunos. A **base de alunos EAD 100%** apresentou um aumento de 18,3% em relação ao 1T18, totalizando 156,3 mil novos alunos. Destacamos o forte crescimento da nossa base de alunos em polos parceiros: 50% acima da base de alunos em polos parceiros no 1T18.



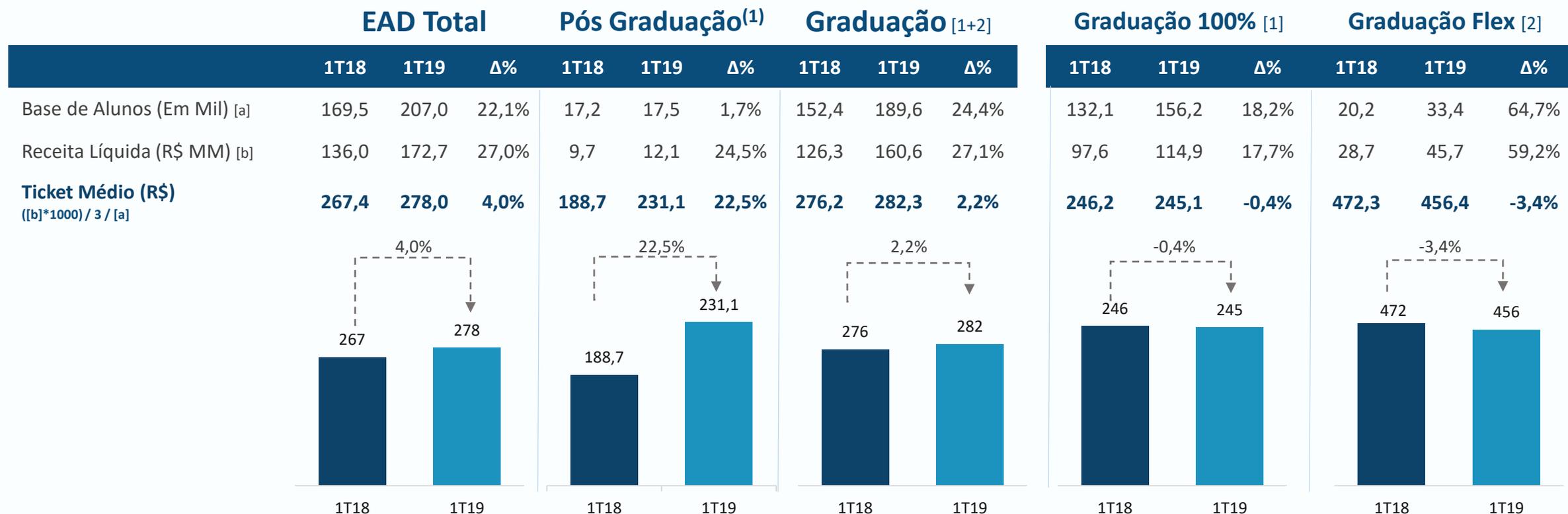
**Graduação:** o ticket médio aumentou 3,3% em relação ao 1T18, passando para R\$846,1, principalmente em função de mix de cursos e do reajuste de mensalidades dos veteranos, em linha com a inflação dos custos da Companhia. As novas ofertas do segmento presencial lançadas ao longo de 2018, foram focadas principalmente em cursos de saúde e engenharia.

**Pós-Graduação:** o segmento teve um aumento de 13,2% quando comparado com o 1T18, passando para R\$339,1.

**Graduação PAR:** apresentou um aumento de 22,1% no 1T19, quando comparado ao 1T18, devido também ao reajuste de mensalidades e mix de cursos.

Após o encerramento do projeto de Precificação, a companhia ganhou maior inteligência e agilidade no lançamento de campanhas, administração de bolsas e estratégia de precificação, tomando as melhores decisões considerando as forças e fraquezas de cada curso/unidade assim como os movimentos da concorrência.

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



**Graduação EAD:** O ticket apresentou aumento de 2,2% no 1T19 em comparação com o 1T18, atingindo R\$282,3, impulsionado principalmente pelo crescimento do segmento FLEX na base de alunos EAD.

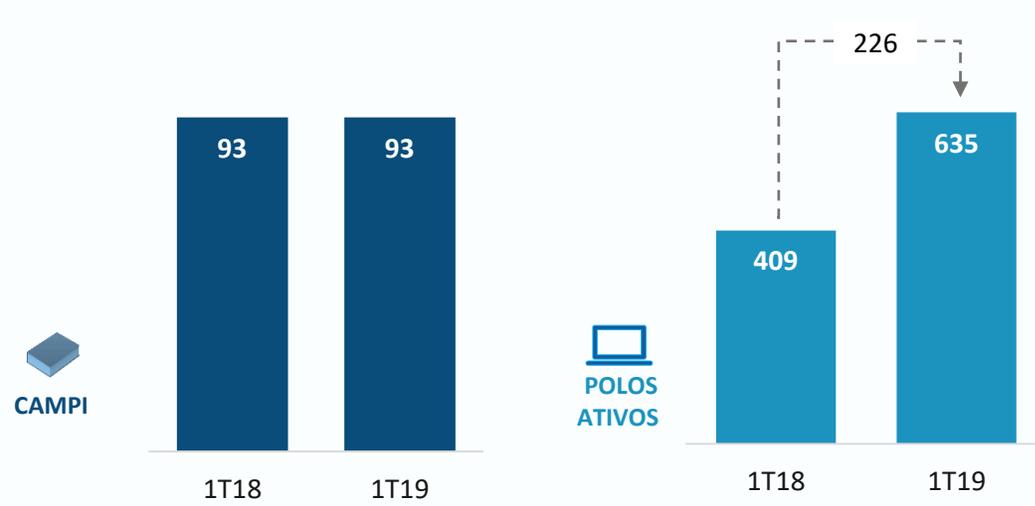
**Graduação EAD 100%:** O ticket médio alcançou R\$245,1. A estratégia continua voltada para a expansão de polos e base de alunos, além da revisão de preços por região, cursos e turmas e criação de novas ofertas.

**Graduação Flex:** o ticket médio reduziu em 3,4% em relação ao 1T18, totalizando R\$456,4. 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.

E no segmento de **Pós-Graduação EAD**, o aumento foi de 22,5%, totalizando R\$231,1, devido principalmente ao reajuste das mensalidades.

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

## Total de Campi e Polos Ativos

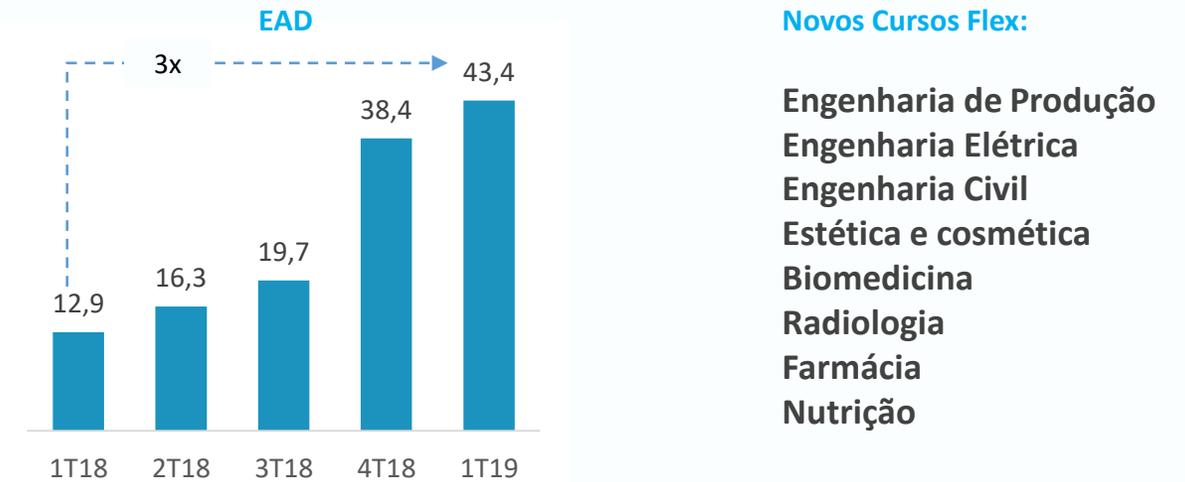


## Unidades: Campi e Polos Ativos

Encerramos o trimestre com o mesmo número de unidades frente ao mesmo período do ano passado.

Em relação ao segmento EAD, encerramos o trimestre com 28 polos a mais quando comparado ao registrado ao final do 4T18. Quando comparado com o mesmo período do ano passado, houve forte aumento de 226 polos, atestando o sucesso do modelo de negócio e a sólida capacidade de execução da Companhia. Atualmente a companhia possui permissão do MEC de abrir 350 polos ao ano. Grande parte dos nossos polos parceiros estão em fase de maturação. A base de alunos em polos parceiros cresceu mais que 50% quando comparado ao 1T18.

## Evolução das Ofertas por Unidade de Negócio ('000)



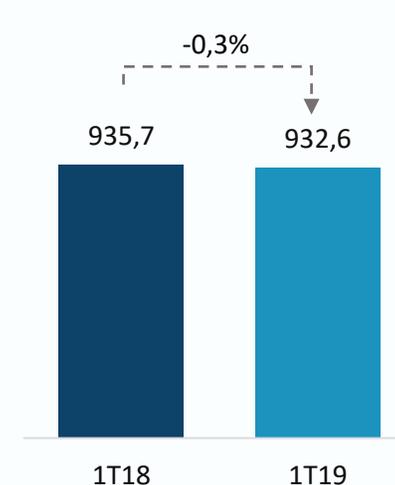
## Ofertas: combinação de curso/turno/unidade

No segmento presencial, encerramos o trimestre com um total de 1.684 ofertas, uma queda de 10% frente ao registrado no 1T18 em função do redimensionamento estratégico de ofertas de baixa performance com objetivo de aumentar a eficiência operacional das unidades.

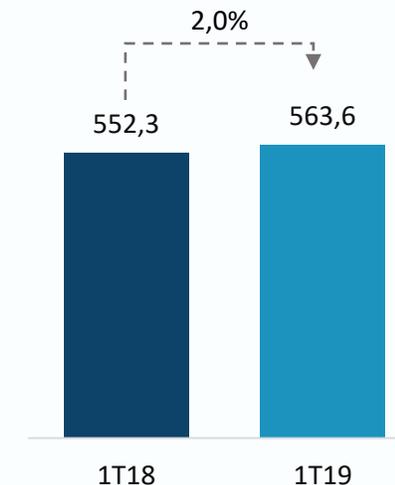
O segmento EAD segue em forte ritmo de expansão, principalmente, em função da abertura de novos cursos e do aumento do número de polos. Com isso, encerramos o trimestre com 43,4 mil ofertas, mais de 3x o registrado no 1T18. Destacamos as novas ofertas de engenharias no segmento FLEX e novos cursos voltados para economia criativa como, por exemplo: Design de Espaços e Experiências, Criação & Inovação em Design e Conteúdo Digital & Multimeios.

Em R\$ Milhões	1T18	1T19	1T19 <sup>(1)</sup> Pro-Forma	Δ% Pro-Forma
<b>Receita Operacional Bruta</b>	<b>1.450,3</b>	<b>1.528,8</b>	<b>1.528,8</b>	<b>5,4%</b>
Mensalidades	1.440,0	1.517,8	1.517,8	5,4%
Outras	10,2	11,1	11,1	8,1%
Deduções da Receita Bruta	(514,5)	(596,2)	(596,2)	15,9%
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>935,7</b>	<b>932,6</b>	<b>932,6</b>	<b>-0,3%</b>
Custos dos Serviços Prestados	(383,4)	(360,1)	(369,0)	-3,8%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>552,3</b>	<b>572,6</b>	<b>563,6</b>	<b>2,0%</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>59,0%</i>	<i>61,4%</i>	<i>60,4%</i>	<i>1,4 p.p.</i>
Despesas Comerciais	(124,2)	(156,3)	(156,3)	25,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(148,8)	(128,9)	(128,9)	-13,3%
Outras receitas/despesas operacionais	2,2	3,8	3,8	71,0%
<b>EBIT</b>	<b>281,6</b>	<b>291,0</b>	<b>282,1</b>	<b>0,2%</b>
<i>Margem EBIT</i>	<i>30,1%</i>	<i>31,2%</i>	<i>30,2%</i>	<i>0,2 p.p.</i>
(+) Depreciação e amortização	48,6	93,6	47,5	-2,2%
<b>EBITDA</b>	<b>330,1</b>	<b>384,6</b>	<b>329,6</b>	<b>-0,2%</b>
<i>Margem EBITDA</i>	<i>35,3%</i>	<i>41,2%</i>	<i>35,3%</i>	<i>0,1 p.p.</i>
<b>Lucro Líquido</b>	<b>197,4</b>	<b>240,8</b>	<b>246,7</b>	<b>25,0%</b>
<i>Margem Líquida</i>	<i>21,1%</i>	<i>25,8%</i>	<i>26,4%</i>	<i>5,4 p.p.</i>

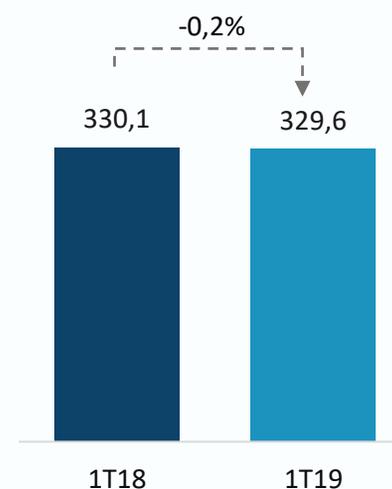
**Receita Líquida**  
(R\$MM)



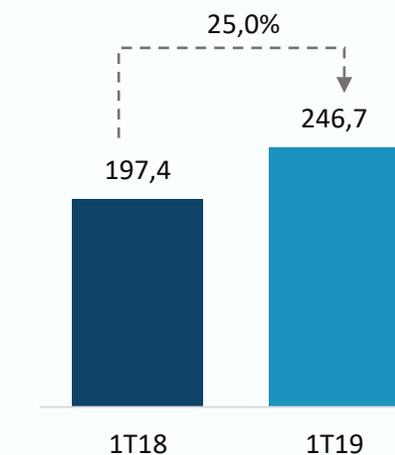
**Lucro Bruto<sup>(1)</sup>**  
(R\$MM)



**EBITDA<sup>(1)</sup>**  
(R\$MM)



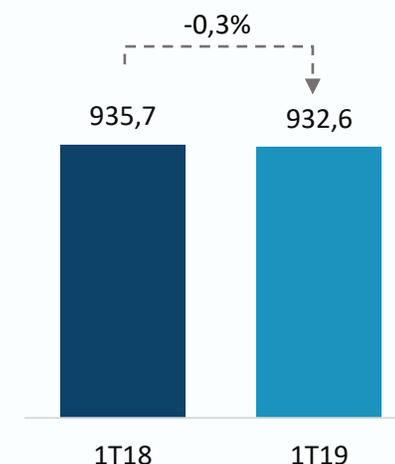
**Lucro Líquido<sup>(1)</sup>**  
(R\$MM)



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

Em R\$ Milhões	1T18	1T19	Δ%
<b>Receita Operacional Bruta</b>	<b>1.450,3</b>	<b>1.528,8</b>	<b>5,4%</b>
Mensalidades	1.440,0	1.517,8	5,4%
Outras	10,2	11,1	8,1%
<b>Deduções da Receita Bruta</b>	<b>(514,5)</b>	<b>(596,2)</b>	<b>15,9%</b>
Descontos e Bolsas	(439,5)	(551,0)	25,4%
Impostos	(51,2)	(37,5)	-26,8%
Outras deduções	(23,9)	(7,8)	-67,5%
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>935,7</b>	<b>932,6</b>	<b>-0,3%</b>

**Receita Líquida**  
(R\$MM)



A **Receita Operacional Líquida** totalizou R\$932,6 milhões no 1T19, uma redução de 0,3% em relação ao 1T18. Essa variação é explicada pelos seguintes fatores:

- Mudança de mix da nossa base de alunos com uma maior concentração de alunos do segmento de Ensino a distância fruto da forte expansão deste segmento nos últimos 12 meses.
- Ações e descontos para novos entrantes com o intuito de atrair novos alunos em meio a um cenário mais desafiador. Importante mencionar que a companhia trabalha com descontos semestrais desde 2018.
- Diminuição da demanda pelos nossos produtos de financiamento PAR, produtos que beneficiam o ticket médio.

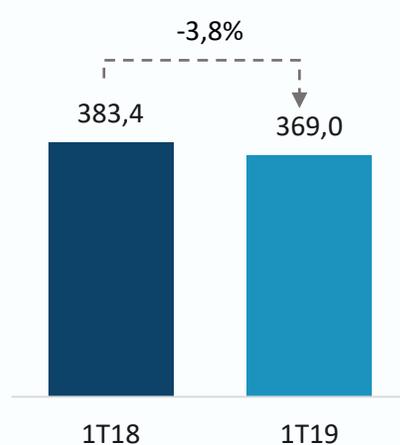
Em R\$ Milhões	1T18	1T19	1T19 <sup>(1)</sup> Pro-Forma	Δ% Pro-Forma
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>935,7</b>	<b>932,6</b>	<b>932,6</b>	<b>-0,3%</b>
<b>Custos dos Serviços Prestados</b>	<b>(383,4)</b>	<b>(360,1)</b>	<b>(369,0)</b>	<b>-3,8%</b>
Pessoal <sup>(2)</sup>	(272,2)	(249,2)	(249,2)	-8,4%
Aluguéis, condomínio e IPTU	(58,4)	(9,2)	(63,3)	8,4%
Custo com Serviços de terceiros	(14,7)	(13,6)	(13,6)	-7,6%
Energia elétrica, água, gás e telefone	(7,8)	(8,6)	(8,6)	10,2%
Outros	(6,8)	(8,8)	(8,8)	30,0%
Custo com Depreciação e amortização	(23,5)	(70,7)	(25,5)	8,6%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>552,3</b>	<b>572,5</b>	<b>563,6</b>	<b>2,0%</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>59,0%</i>	<i>61,4%</i>	<i>60,4%</i>	<i>1,4 p.p.</i>
Custos dos Serviços Prestados (% Rec. Líq)	41,0%	38,6%	39,6%	-1,4 p.p.
Pessoal (% Rec. Líq.)	29,1%	26,7%	26,7%	-2,4 p.p.

No 1T19, o **custo dos serviços prestados** representou 39,6% da receita operacional líquida, uma melhoria de eficiência de 1,4p.p quando comparado a mesma métrica no 1T18 ou R\$14,4 milhões. Abaixo mais detalhes das principais variações:

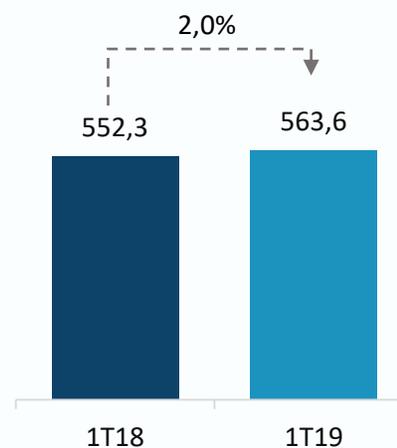
- Custo de pessoal reduziu em R\$23,0 milhões no 1T19, devido a reestruturação organizacional concluída no 4T18.
- Serviços de terceiros com redução de R\$1,1 milhões no 1T19 devido ao menor custo com consultorias em 2019.

O **lucro bruto** alcançou R\$563,6 milhões no trimestre, crescimento de 2,0%. Encerramos o trimestre com uma **margem bruta** de 60,4%, aumento de 1,4p.p quando comparado com 1T18.

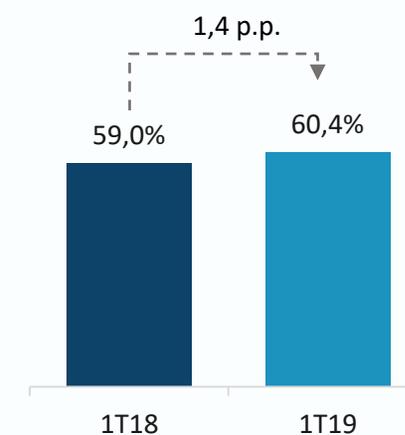
**Custo dos Serviços Prestados (R\$MM)**



**Lucro Bruto (R\$MM)**



**Margem Bruta (%)**

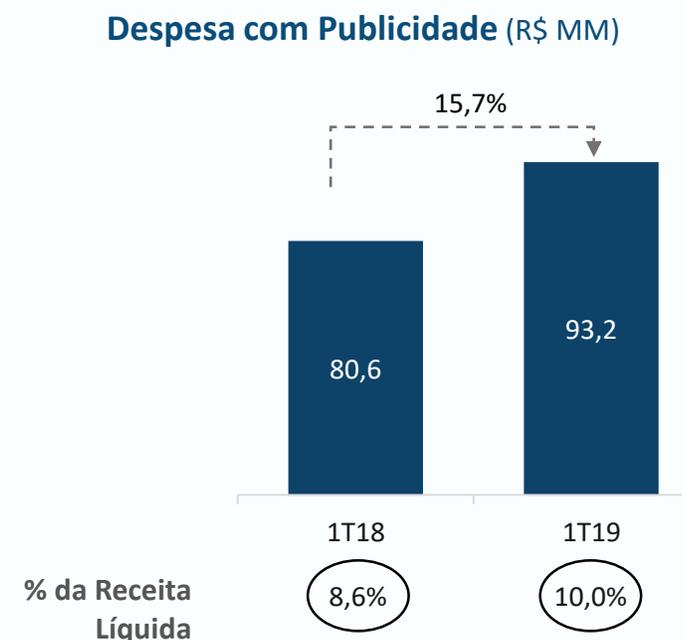
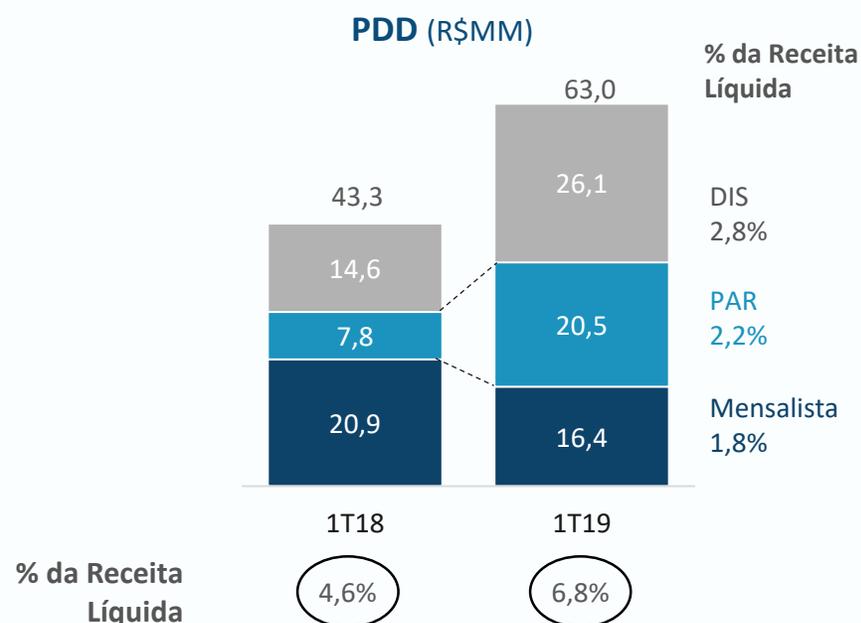


(1) Informação pro-forma excluindo o efeito do IFRS 16 no 1T19, para melhor comparação com o 1T18.

Em R\$ Milhões	1T18	1T19	Δ%
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(124,2)</b>	<b>(156,3)</b>	<b>25,9%</b>
PDD	(43,3)	(63,0)	45,6%
Mensalista	(20,9)	(16,4)	-21,7%
PAR	(7,8)	(11,9)	53,0%
PAR Evasão não renegociada	-	(8,6)	N.A.
DIS	(14,6)	(16,2)	11,2%
DIS Evasão não renegociada	-	(9,9)	N.A.
Publicidade	(80,6)	(93,2)	15,7%
Outros	(0,3)	(0,1)	-62,1%
<b>Despesas Comerciais (% Rec. Líq)</b>	<b>13,3%</b>	<b>16,8%</b>	<b>3,5 p.p.</b>
PDD (% Rec. Líq.)	4,6%	6,8%	2,1 p.p.
Publicidade (% Rec. Líq)	8,6%	10,0%	1,4 p.p.

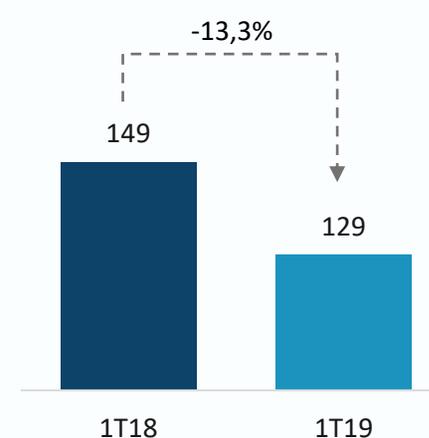
As **despesas comerciais** representaram 16,8% da receita operacional líquida do 1T19, um aumento de 3,5 p.p., em comparação ao 1T18, devido principalmente ao aumento de 2,1 p.p. na linha de Provisão para Devedores Duvidosos (PDD) que alcançou R\$63,0 milhões. O aumento deve-se ao crescimento dos produtos DIS e PAR, que possuem critérios mais rigorosos de provisionamento. Cabe ressaltar que a campanha DIS iniciou no 1T18 e, portanto, não tivemos impacto de PDD DIS (evasão) no 1T18.

A **despesa de publicidade** alcançou 10,0% da receita líquida no trimestre, com aumento de R\$12,6 milhões devido a intensificação de campanhas para divulgação de ofertas no período de captação. Destacamos a intensificação de campanha de TV Aberta, além do reforço nos segmentos de Vídeos e Buscadores na Web.

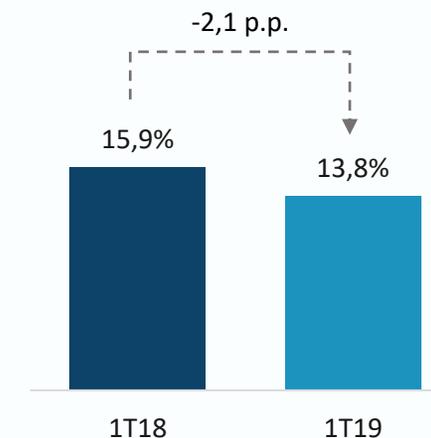


Em R\$ Milhões	1T18	1T19	1T19 <sup>(1)</sup> Pro-Forma	Δ% Pro-Forma
<b>Despesas G&amp;A</b>	<b>(148,8)</b>	<b>(128,9)</b>	<b>(128,9)</b>	<b>-13,3%</b>
Pessoal	(42,5)	(41,8)	(41,8)	-1,6%
Serviços de terceiros	(29,6)	(19,1)	(19,1)	-35,4%
Provisão para contingências <sup>(1)</sup>	(25,5)	(21,3)	(21,3)	-16,4%
Manutenção e Reparos	(9,4)	(8,3)	(8,3)	-12,2%
Outras	(16,8)	(15,6)	(16,5)	-1,5%
Depreciação e Amortização	(25,1)	(23,0)	(22,0)	-12,3%
<b>Outras receitas/despesas operacionais</b>	<b>2,2</b>	<b>3,8</b>	<b>3,8</b>	<b>71,0%</b>
<b>Despesas G&amp;A (% Rec. Líq)</b>	<b>15,9%</b>	<b>13,8%</b>	<b>13,8%</b>	<b>-2,1 p.p.</b>

**Despesas Gerais e Administrativas (R\$ MM)**



**G&A sobre Receita Líquida (%)**



No 1T19, as **despesas gerais e administrativas** representaram 13,8% da receita líquida, 2,1p.p mais eficiente quando comparado com a mesma métrica no 1T18. O montante total alcançou R\$128,9 milhões, 13,3% abaixo do mesmo período do ano anterior. Abaixo as principais variações:

- Despesas com serviço de terceiros, reduziu 35,4% devido a menor despesa com consultorias em 2019. As despesas com consultorias em 2018 referiram-se aos projetos de *Pricing*, *Loyalty*, *Strategic Sourcing* e *Crédito & Cobrança*. Ao final de 2018 finalizamos os projetos e consequentemente os contratos com as consultorias que auxiliaram no processo. Os projetos serão implementados ao longo de 2019.

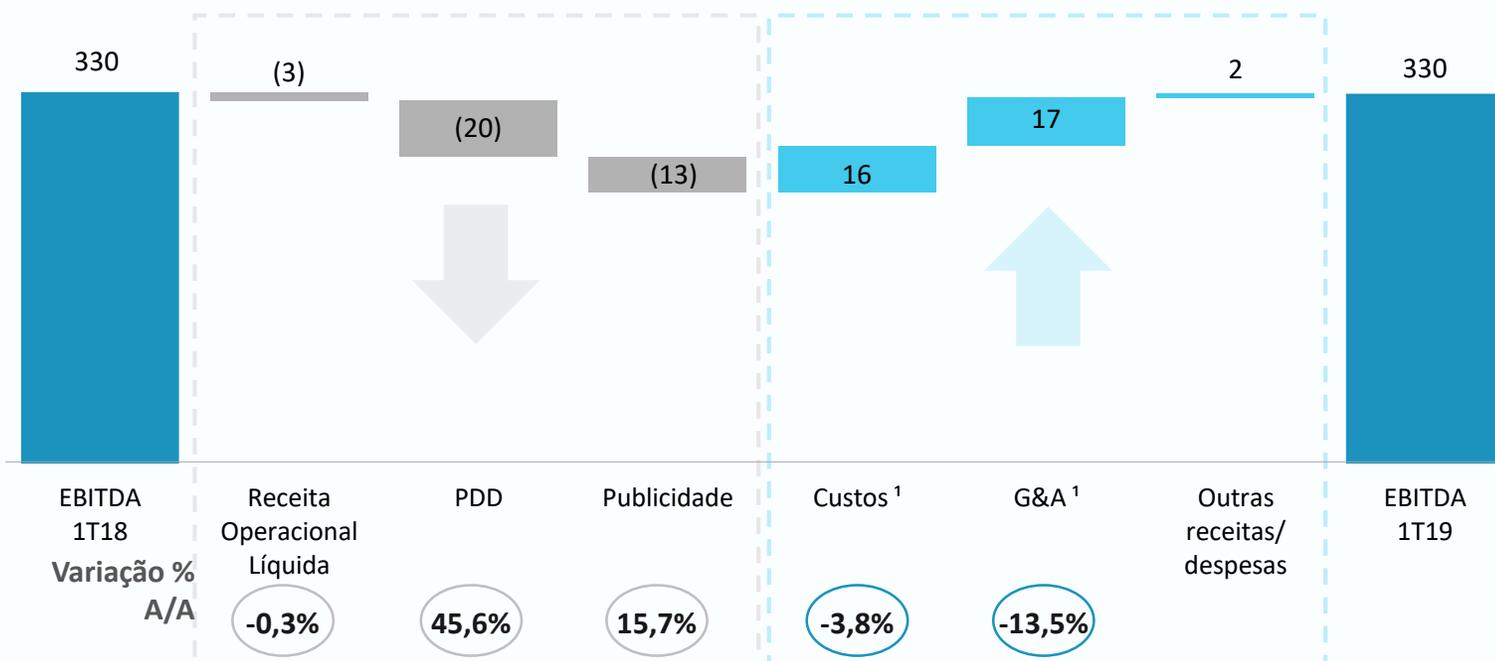
Em R\$ Milhões	1T18	1T19	1T19 <sup>(1)</sup> Pro-Forma	Δ% Pro-Forma
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>935,7</b>	<b>932,6</b>	<b>932,6</b>	<b>-0,3%</b>
Custos e Despesas	(654,2)	(641,6)	(650,5)	-0,6%
(+) Depreciação e Amortização	48,6	93,6	47,5	-2,2%
<b>EBITDA</b>	<b>330,1</b>	<b>384,6</b>	<b>329,6</b>	<b>-0,2%</b>
Margem EBITDA	35,3%	41,2%	35,3%	0,0 p.p.

No 1T19, o **EBITDA** da Estácio atingiu R\$329,6 milhões, uma redução de 0,2% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Contamos com a expansão do segmento EAD e eficiência e custos e G&A para conseguirmos manter o mesmo nível de receita e margem registrado no 1T18 mesmo em um cenário desafiador com redução da base de alunos FIES (-29,2 mil alunos) e aumento nos níveis de provisionamento.

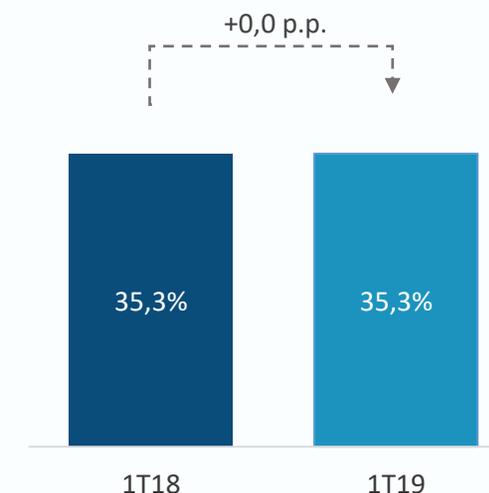
## Reconciliação EBITDA

(R\$ MM; % A/A)



## Margem EBITDA

(%; Δ A/A)



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

\*Custos e G&A excluindo depreciação e Amortização

Em R\$ Milhões	1T18	1T19	1T19 <sup>(1)</sup>	
			Pro-Forma	Δ% Pro-Forma
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(26,1)</b>	<b>(44,3)</b>	<b>(29,4)</b>	<b>12,6%</b>
<b>Receitas Financeiras</b>	<b>27,6</b>	<b>28,5</b>	<b>28,5</b>	<b>3,2%</b>
Multas e juros recebidos por atraso	9,7	10,0	10,0	3,3%
Aplicações financeiras	8,8	12,8	12,8	45,7%
Atualização monetária & Outras	9,1	5,6	5,6	-38,2%
<b>Despesas Financeiras</b>	<b>(53,7)</b>	<b>(72,7)</b>	<b>(57,9)</b>	<b>7,8%</b>
Juros e encargos financeiros	(16,7)	(23,6)	(23,6)	41,5%
Descontos financeiros	(22,3)	(12,2)	(12,2)	-45,5%
Despesas bancárias	(5,3)	(10,2)	(10,2)	91,9%
Atualização contingências & Outras	(9,4)	(26,8)	(12,0)	27,1%

No 1T19, o **resultado financeiro** totalizou R\$29,4 milhões, apresentando um aumento de 12,6% no comparativo do trimestre. O aumento na linha de Juros e encargos financeiros foi devido ao aumento de endividamento bruto da companhia após a captação de nota Promissória ao final de 2018 e a posterior substituição pela Debenture V. O efeito foi compensado pelo aumento na linha de aplicações financeiras devido ao maior caixa médio da companhia quando comparado ao 1T18.

Em R\$ Milhões	1T18	1T19	1T19 <sup>(1)</sup>	
			Pro-Forma	Δ% Pro-Forma
<b>EBITDA</b>	<b>330,1</b>	<b>384,6</b>	<b>329,6</b>	<b>-0,2%</b>
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(26,1)</b>	<b>(44,3)</b>	<b>(29,4)</b>	<b>12,6%</b>
Depreciação e amortização	(48,6)	(93,6)	(47,5)	-2,2%
<b>Lucro antes do IR e CS</b>	<b>255,4</b>	<b>246,7</b>	<b>252,6</b>	<b>-1,1%</b>
Imposto de renda	(42,5)	(4,0)	(4,0)	-90,6%
Contribuição social	(15,6)	(2,0)	(2,0)	-87,5%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>197,4</b>	<b>240,8</b>	<b>246,7</b>	<b>25,0%</b>
<i>Margem Líquida (%)</i>	<i>21,1%</i>	<i>25,8%</i>	<i>26,4%</i>	<i>5,4 p.p.</i>

No 1T19, a Estácio registrou um **lucro líquido** de R\$246,7 milhões, aumento de 25,0% e ganho de margem de 5,4 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior. O crescimento deve-se a um efeito pontual no 1T18 quando, por questões burocráticas, a companhia não conseguiu renovar a Certidão Negativa de Débitos Fiscais impactando temporariamente a alíquota efetiva. A distorção foi corrigida ao longo do ano de 2018.

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

Em R\$ Milhões	1T18	4T18	1T19
<b>Mensalidades de alunos</b>	<b>641,1</b>	<b>869,8</b>	<b>1.007,7</b>
Mensalistas	406,2	577,2	616,9
Convênios e Permutas	20,7	23,3	24,3
PAR [a]	100,6	173,3	198,3
DIS [b]	108,8	91,3	168,2
Educar Amazônia	4,8	4,8	-
<b>FIES</b>	<b>720,6</b>	<b>153,8</b>	<b>227,6</b>
<b>Outros</b>	<b>178,2</b>	<b>146,5</b>	<b>188,8</b>
<b>Contas a Receber Bruto</b>	<b>1.539,9</b>	<b>1.170,1</b>	<b>1.424,1</b>

<b>PDD</b>	<b>(320,9)</b>	<b>(402,6)</b>	<b>(439,8)</b>
Mensalistas	-	(317,5)	(331,1)
<i>PAR (Evasão)</i>	-	(33,5)	(42,1)
<i>DIS (Evasão)</i>	-	(56,0)	(65,9)
PAR	-	(68,3)	(80,2)
DIS	-	(12,3)	(28,5)
Educar Amazônia - Longo Prazo	-	(4,6)	
<b>Valores a identificar</b>	<b>(0,3)</b>	<b>(11,3)</b>	<b>(7,7)</b>
<b>Ajuste a valor presente (AVP)</b>	<b>(35,3)</b>	<b>(45,0)</b>	<b>(52,5)</b>
AVP FIES	-		
AVP PAR	(23,5)	(36,6)	(37,9)
AVP EDUCAR	(0,3)	(0,3)	
AVP DIS	(11,5)	(8,1)	(14,6)
<b>Contas a Receber Líquido</b>	<b>1.183,5</b>	<b>711,1</b>	<b>924,1</b>

Nesse trimestre, o **contas a receber bruto** totalizou R\$1.424,1 milhões, uma redução de 7,5% em relação ao 1T19, impactado principalmente pelo ciclo de captação e o consequente aumento do Contas a Receber do PAR e DIS.

O **contas a receber líquido** totalizou R\$924,1 milhões, uma redução em relação ao 1T18, impactado principalmente pelo aumento da PDD em função das regras mais conservadoras em relação aos novos produtos PAR e DIS.

## Reconciliação do PAR e DIS

### PAR

Em R\$ Milhões	1T18	1T19
PDD	(7,8)	(11,9)
PDD (Evasão)		(8,6)
PDD (% Rec. Líq.)	0,8%	2,2%

### DIS

Em R\$ Milhões	1T18	1T19
PDD	(14,6)	(16,2)
PDD (Evasão)	-	(9,9)
PDD (% Rec. Líq.)	1,6%	2,8%

Índice de Cobertura	4T18	1T19
PDD PAR e DIS / PAR [a] e DIS [b]	30,5%	29,7%
PDD Total / Contas a Receber Bruto	34,4%	31,3%
PAR [a] e DIS [b] / Contas a Receber Bruto	22,6%	25,7%

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

## PMR

Em R\$ Milhões	1T18	1T19
<b>Contas a Receber Líquido</b>	<b>1.183,5</b>	<b>924,1</b>
Receita Líquida Anualizada	3.495,7	3.616,3
<b>PMR</b>	<b>122</b>	<b>92</b>

## PMR Ex-FIES

Em R\$ Milhões	1T18	1T19
<b>Contas a Receber Líquido Ex-AVP</b>	<b>1.183,5</b>	<b>924,1</b>
Contas a Receber Ex-FIES	462,9	696,5
Receita Líquida Ex-FIES anualizada	2.365,1	2.780,8
<b>PMR Ex-FIES</b>	<b>70</b>	<b>90</b>

## PMR FIES

Em R\$ Milhões	1T18	1T19
<b>Contas a receber FIES</b>	<b>720,6</b>	<b>227,6</b>
<b>Receita FIES (LTM)</b>	<b>1.278,6</b>	<b>949,1</b>
Dedução FGEDUC (LTM)	(92,4)	(74,6)
Impostos (LTM)	(55,6)	(39,0)
<b>Receita Líquida FIES (LTM)</b>	<b>1.130,6</b>	<b>835,4</b>
<b>PMR FIES</b>	<b>229</b>	<b>98</b>

O **PMR da Estácio** totalizou 92 dias, uma redução de 30 dias quando comparado com 1T18. Quando excluimos o efeito do FIES, nosso PMR alcança 90 dias, um aumento de 20 dias quando comparado com o mesmo período de 2018.

O **PMR FIES** também apresentou redução no 1T19, de 131 dias em relação ao 1T18, atingindo 98 dias.

## Aging do Contas a Receber Bruto Total <sup>(1)</sup>

Em R\$ Milhões	1T18	AV	1T19	AV
FIES	720,6	47%	227,6	16%
PRONATEC	2,6	0%	-	N.A.
Polos Parceiros	1,7	0%	-	N.A.
A vencer	394,4	26%	699,6	49%
Vencidas até 30 dias	92,4	6%	98,5	7%
Vencidas de 31 a 60 dias	34,3	2%	43,9	3%
Vencidas de 61 a 90 dias	6,5	0%	8,8	1%
Vencidas de 91 a 179 dias	102,3	7%	171,2	12%
Vencidas há mais de 180 dias	185,0	12%	174,5	12%
<b>Contas a Receber Bruto</b>	<b>1.539,9</b>	<b>100%</b>	<b>1.424,1</b>	<b>100%</b>

*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*

## FIES: Movimentação do Contas a Receber

Em R\$ Milhões	1T18	1T19	Δ%
<b>Saldo Inicial</b>	<b>600,0</b>	<b>153,8</b>	<b>-74,4%</b>
Receita FIES	283,7	182,4	-35,7%
Repasse	(145,7)	(95,6)	-34,4%
Provisão FIES	(21,7)	(14,3)	-34,1%
Atualização do contas a receber	2,8	-	N.A.
<b>Saldo Final</b>	<b>719,1</b>	<b>226,3</b>	<b>-68,5%</b>

## Aging dos Acordos a Receber <sup>(2)</sup>

Em R\$ Milhões	1T18	AV	1T19	AV
A vencer	37,0	41%	46,1	56%
Vencidas até 30 dias	7,1	8%	3,9	5%
Vencidas de 31 a 60 dias	4,2	5%	4,1	5%
Vencidas de 61 a 90 dias	3,7	4%	2,9	3%
Vencidas de 91 a 179 dias	14,3	16%	8,5	10%
Vencidas há mais de 180 dias	22,8	26%	17,1	21%
<b>Acordos a Receber</b>	<b>89,1</b>	<b>100%</b>	<b>82,6</b>	<b>100%</b>
<i>% sobre o Contas a Receber Bruto Ex-FIES</i>	<b>11%</b>		<b>7%</b>	

*2 Nota: Não considera acordos com cartões de crédito*

## FIES: Movimentação do Contas a Compensar

Em R\$ Milhões	1T18	1T19	Δ%
<b>Saldo Inicial</b>	<b>0,7</b>	<b>0,0</b>	<b>-95,8%</b>
Repasse	145,7	95,6	-34,4%
Pagamento de impostos	(52,2)	(42,9)	-17,8%
Recompra em leilão	(92,7)	(51,4)	-44,5%
<b>Saldo Final</b>	<b>1,5</b>	<b>1,3</b>	<b>-13,3%</b>

Em R\$ Milhões	1T18	1T19	1T19 <sup>(1)</sup> Pro-Forma	Δ% Pro-Forma
<b>Caixa e disponibilidades [a]</b>	<b>627,1</b>	<b>885,8</b>	<b>885,8</b>	<b>41,2%</b>
<b>Endividamento [b]</b>	<b>(657,8)</b>	<b>(2.077,7)</b>	<b>851,8</b>	<b>29,5%</b>
Empréstimos bancários	(572,1)	(2.038,9)	810,4	41,6%
Compromissos a pagar (Aquisições)	(71,8)	(31,9)	31,9	-55,6%
Parcelamento de tributos	(13,9)	(9,5)	9,5	-31,2%
<b>Dívida Líquida [b-a]</b>	<b>(30,7)</b>	<b>(1.192,0)</b>	<b>(34,0)</b>	<b>-210,9%</b>
<b>Dívida Líquida/ EBITDA (LTM)</b>	<b>0,04x</b>	<b>1,2x</b>	<b>-0,04x</b>	<b>-</b>

Classe de Dívidas	Data de Vencimento	Custo (a.a.)	Saldo 1T19
Debentures II	Out/19	CDI + 1,2%	124,0
Debentures IV	Jun/19	CDI + 1,5%	51,2
Debentures V (1ª Série)	Fev/22	CDI + 0,6%	251,6
Debentures V (2ª Série)	Fev/24	CDI + 0,8%	352,3
Outros			31,3
<b>Endividamento Total</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>810,4</b>

Ao final do 1T19, a posição de **caixa e disponibilidades totalizava R\$885,8 milhões**.

O endividamento bruto aumentou 29,5% quando comparado com o 1T18. Dessa forma, passamos a ter um **caixa líquido de R\$34,0 milhões**.

Em fevereiro a companhia concluiu a amortização da Nota Promissória em serie única, no montante total de R\$ 600,0 milhões. No mesmo mês a companhia concluiu a emissão da Debenture V, no mesmo valor da nota promissória emitido em duas séries com vencimento em 3 e 5 anos com custo de CDI + 0,585% e CDI + 0,785% respectivamente.

### Covenant (Dívida Líquida / EBITDA LTM < 2,5x)



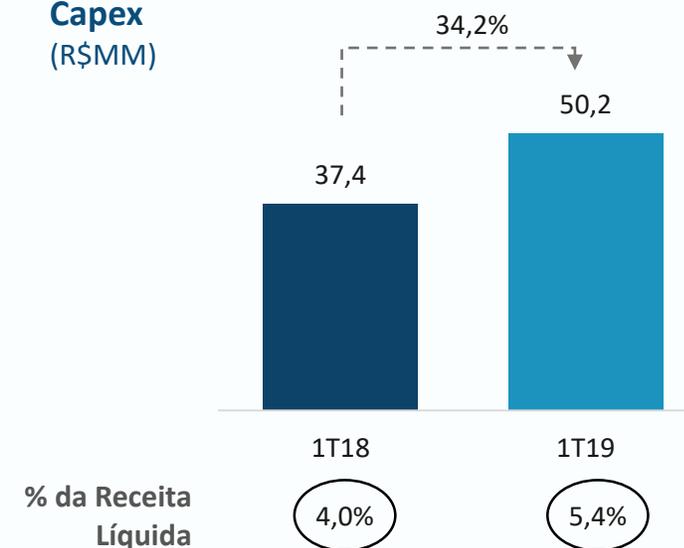
(1) Informação pro-forma excluindo o efeito do IFRS 16 no 1T19, para melhor comparação com o 1T18.

Em R\$ Milhões	1T18	1T19	Δ%
<b>CAPEX Total</b>	<b>37,4</b>	<b>50,2</b>	<b>34,2%</b>
Sustentação & Melhorias	36,7	38,6	5,1%
Expansão	0,7	6,3	-
Transformacional	-	5,3	N.A.

No 1T19, o **CAPEX** da Estácio totalizou R\$ 50,2 milhões, apresentando um aumento de 34,2% em relação ao realizado no 1T18. O aumento pode ser explicado pelos investimentos em novos laboratórios de odontologia, criação de novos cursos (principalmente Presencial e Flex) além das obras e adequações necessárias ao novo marco regulatório. Neste trimestre passamos a classificar nossos investimentos em quatro grupos:

- **Sustentação & Melhorias:** investimentos recorrentes que contribuem para a manutenção e aprimoramento do nosso negócio;
- **Expansão:** investimentos em novas unidades e cursos objetivando a ampliação do nosso negócio
- **Transformacional:** projetos de caráter não recorrente como sistemas de digitalização de documentos, virtualização de desktop nas unidades e atualização de infraestrutura (ex: ar-condicionado).

**Capex**  
(R\$MM)

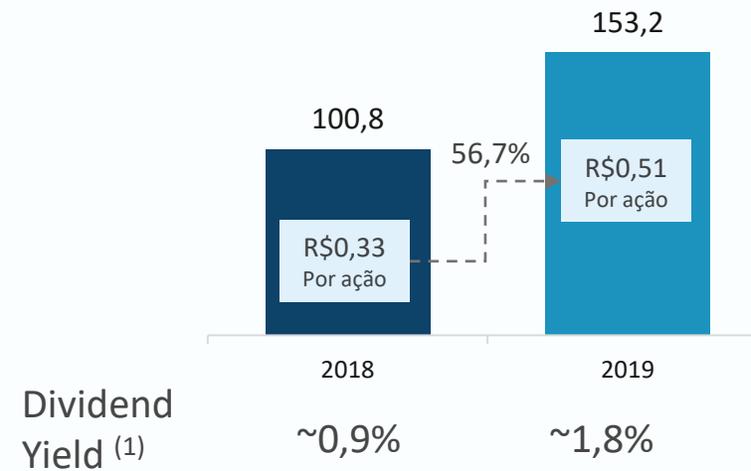


**Novo laboratório de Odontologia**  
(Rio de Janeiro)

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

A assembleia de acionistas, em reunião realizada no dia 26 de abril de 2019, aprovou a distribuição de dividendos obrigatórios, correspondente a 25% do lucro líquido ajustado, no valor de R\$153,2 milhões, o equivalente a R\$0,51 por ação. Os dividendos serão pagos à vista em 13/06/2019, sem correção monetária.

## Distribuição de Dividendos Obrigatórios (R\$MM)



<sup>(1)</sup> Calculado sobre o valor da ação no dia do anúncio do dividendo

Em R\$ milhões	1T18	4T18	1T19
<b>Ativo Circulante</b>	<b>1.810,0</b>	<b>1.550,6</b>	<b>1.749,5</b>
Caixa e equivalentes	9,4	13,7	8,7
Títulos e valores mobiliários	617,7	804,4	877,1
Contas a receber	1.060,7	571,9	713,0
Adiantamentos a funcionários/terceiros	6,1	8,0	6,1
Despesas antecipadas	13,6	6,0	14,7
Impostos e contribuições	55,3	135,8	119,9
Outros	47,1	10,9	10,0
<b>Ativo Não-Circulante</b>	<b>2.480,5</b>	<b>2.551,8</b>	<b>3.903,3</b>
<b>Realizável a Longo Prazo</b>	<b>469,1</b>	<b>476,7</b>	<b>604,0</b>
Contas a receber	122,8	139,2	211,1
Despesas antecipadas	5,0	5,5	5,4
Depósitos judiciais	102,4	81,7	83,1
Impostos e contribuições	86,4	102,2	120,1
Impostos diferidos e outros	152,6	148,0	184,3
<b>Permanente</b>	<b>2.011,4</b>	<b>2.075,2</b>	<b>3.299,2</b>
Investimentos	0,2	0,2	0,2
Imobilizado	600,4	661,1	1.884,8
Intangível	1.410,8	1.413,8	1.414,2
<b>Total do Ativo</b>	<b>4.290,6</b>	<b>4.102,5</b>	<b>5.652,7</b>

Em R\$ milhões	1T18	4T18	1T19
<b>Passivo Circulante</b>	<b>965,4</b>	<b>1.289,1</b>	<b>923,3</b>
Empréstimos e financiamentos	358,9	795,8	358,3
Fornecedores	105,2	105,8	124,7
Salários e encargos sociais	199,2	133,7	187,8
Obrigações tributárias	123,7	35,6	49,2
Mensalidades recebidas antecipadamente	7,7	17,2	20,8
Parcelamento de tributos	4,2	3,6	3,3
Preço de aquisição a pagar	54,6	34,5	16,5
Dividendos a pagar	100,8	153,2	153,2
Outros	11,2	9,9	9,5
<b>Exigível a Longo Prazo</b>	<b>398,9</b>	<b>222,0</b>	<b>1.893,6</b>
Empréstimos e financiamentos	213,3	21,4	1.680,6
Contingências	104,5	126,9	139,3
Parcelamento de tributos	9,7	6,7	6,2
Provisão para desmobilização de ativos	22,4	27,0	27,3
Impostos diferidos	11,7	5,2	3,8
Preço de aquisição a pagar	17,2	13,9	15,3
Outros	20,2	20,9	21,1
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>2.926,2</b>	<b>2.591,4</b>	<b>2.835,9</b>
Capital social	1.130,8	1.139,9	1.139,9
Custo com emissão de ações	(26,9)	(26,9)	(26,9)
Reservas de capital	666,9	668,4	670,0
Reservas de lucros	1.088,5	1.016,6	1.016,6
Resultado do período	197,4	0,0	240,8
Ações em Tesouraria	(130,4)	(206,6)	(204,6)
<b>Total do Passivo e Patrimônio Líquido</b>	<b>4.290,6</b>	<b>4.102,5</b>	<b>5.652,7</b>

# DEMONSTRATIVOS: RESULTADOS POR UNIDADE DE NEGÓCIO

OPERACIONAL

FINANCEIRO

ANEXOS



1T19

Em R\$ Milhões	Presencial			Ensino a Distância			Corporativo			Consolidado		
	1T18	1T19	Δ%	1T18	1T19	Δ%	1T18	1T19	Δ%	1T18	1T19	Δ%
<b>Receita Operacional Bruta</b>	<b>1.239,7</b>	<b>1.245,9</b>	<b>0,5%</b>	<b>210,6</b>	<b>282,9</b>	<b>34,4%</b>	-	-	-	<b>1.450,3</b>	<b>1.528,8</b>	<b>5,4%</b>
Deduções da Receita Bruta	(440,3)	(486,0)	10,4%	(74,3)	(110,2)	48,4%	-	-	-	(514,5)	(596,2)	15,9%
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>799,4</b>	<b>759,9</b>	<b>-4,9%</b>	<b>136,3</b>	<b>172,7</b>	<b>26,7%</b>	-	-	-	<b>935,7</b>	<b>932,6</b>	<b>-0,3%</b>
<b>Custos dos Serviços Prestados</b>	<b>(367,9)</b>	<b>(340,5)</b>	<b>-7,4%</b>	<b>(15,5)</b>	<b>(19,6)</b>	<b>26,3%</b>	-	-	-	<b>(383,4)</b>	<b>(360,1)</b>	<b>-6,1%</b>
Pessoal	(260,9)	(237,5)	-9,0%	(11,3)	(11,7)	3,2%	-	-	-	(272,2)	(249,2)	-8,4%
Aluguel, condomínio e IPTU	(58,4)	(9,9)	-83,0%	(0,0)	0,7	N.A.	-	-	-	(58,4)	(9,2)	-84,2%
Serviços de terceiros e Outros	(25,3)	(23,3)	-7,7%	(4,0)	(7,7)	91,6%	-	-	-	(29,3)	(31,0)	5,8%
Depreciação e amortização	(23,3)	(69,7)	198,6%	(0,2)	(1,0)	504,7%	-	-	-	(23,5)	(70,7)	200,6%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>431,6</b>	<b>419,4</b>	<b>-2,8%</b>	<b>120,8</b>	<b>153,1</b>	<b>26,8%</b>	-	-	-	<b>552,3</b>	<b>572,6</b>	<b>3,7%</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>54,0%</i>	<i>55,2%</i>	<i>1,2 p.p.</i>	<i>88,6%</i>	<i>88,7%</i>	<i>0,0 p.p.</i>	-	-	-	<i>59,0%</i>	<i>61,4%</i>	<i>2,4 p.p.</i>
<b>Despesas Comerciais, G&amp;A e Outras</b>	<b>(87,4)</b>	<b>(91,4)</b>	<b>4,5%</b>	<b>(14,5)</b>	<b>(18,2)</b>	<b>26,1%</b>	<b>(168,9)</b>	<b>(172,0)</b>	<b>1,8%</b>	<b>(270,8)</b>	<b>(281,6)</b>	<b>4,0%</b>
Pessoal	(7,3)	(3,2)	-55,2%	(2,9)	(4,4)	49,7%	(32,3)	(34,1)	5,8%	(42,5)	(41,8)	-1,6%
Publicidade	-	-	N.A.	-	-	N.A.	(80,6)	(93,2)	15,7%	(80,6)	(93,2)	15,7%
PDD	(33,8)	(51,9)	53,4%	(9,5)	(11,1)	17,2%	-	-	N.A.	(43,3)	(63,0)	45,5%
Outras Despesas	(40,5)	(33,6)	-17,0%	(1,7)	(2,2)	31,3%	(37,2)	(24,7)	-33,5%	(79,4)	(60,6)	-23,7%
Depreciação e amortização	(5,9)	(2,6)	-55,0%	(0,3)	(0,5)	45,5%	(18,8)	(19,8)	5,3%	(25,1)	(23,0)	-8,3%
<b>Lucro Operacional</b>	<b>344,1</b>	<b>328,1</b>	<b>-4,7%</b>	<b>106,3</b>	<b>134,9</b>	<b>26,9%</b>	<b>(168,9)</b>	<b>(172,0)</b>	<b>1,8%</b>	<b>281,5</b>	<b>291,0</b>	<b>3,4%</b>
<i>Margem Operacional (%)</i>	<i>43,0%</i>	<i>43,2%</i>	<i>0,1 p.p.</i>	<i>78,0%</i>	<i>78,1%</i>	<i>0,1 p.p.</i>	-	-	-	<i>30,1%</i>	<i>31,2%</i>	<i>1,1 p.p.</i>
<b>EBITDA</b>	<b>373,4</b>	<b>400,4</b>	<b>7,2%</b>	<b>104,4</b>	<b>134,6</b>	<b>29,0%</b>	<b>(228,7)</b>	<b>(189,1)</b>	<b>-17,3%</b>	<b>330,1</b>	<b>384,6</b>	<b>16,5%</b>
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>46,7%</i>	<i>52,7%</i>	<i>6,0 p.p.</i>	<i>76,6%</i>	<i>78,0%</i>	<i>1,4 p.p.</i>	-	-	-	<i>35,3%</i>	<i>41,2%</i>	<i>6,0 p.p.</i>

Em R\$ Milhões	1T18	1T19	Ajuste IFRS 16	1T19 <sup>(1)</sup> Pro-Forma
<b>Lucro antes dos impostos e após resultado das operações cessadas</b>	<b>255,4</b>	<b>246,7</b>	<b>5,9</b>	<b>252,6</b>
Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas	106,7	209,0	(61,0)	148,0
<b>Resultado após conciliação das disponibilidades geradas</b>	<b>362,1</b>	<b>455,7</b>		<b>400,6</b>
Variações nos ativos e passivos	(197,5)	(255,0)		(255,0)
<b>Fluxo de Caixa Operacional antes de Capex</b>	<b>164,6</b>	<b>200,7</b>		<b>145,6</b>
Aquisição de ativo imobilizado	(22,6)	(28,8)		(28,8)
Aquisição de ativo intangível	(14,8)	(21,4)		(21,4)
Fluxo de caixa das atividades de investimentos	(16,2)	(16,5)		(16,5)
<b>Fluxo de Caixa Operacional após Capex</b>	<b>111,0</b>	<b>134,0</b>		<b>78,9</b>
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos	(8,3)	(66,3)	55,0	(11,3)
<b>Fluxo de Caixa Livre</b>	<b>102,7</b>	<b>67,7</b>		<b>67,6</b>
<b>Caixa no início do exercício</b>	<b>524,4</b>	<b>818,0</b>		<b>818,0</b>
Aumento (Redução) nas disponibilidades	102,7	67,7		67,7
<b>Caixa no final do exercício</b>	<b>627,1</b>	<b>885,7</b>		<b>885,7</b>
<b>EBITDA</b>	<b>330,1</b>	<b>384,6</b>		<b>329,6</b>
<b>Fluxo de Caixa Operacional antes de Capex / EBITDA</b>	<b>49,8%</b>	<b>52,9%</b>		<b>44,2%</b>

No 1T19, o Fluxo de Caixa Operacional antes de CAPEX (FCO) foi positivo em R\$145,6 milhões.

Assim, a relação FCO/EBITDA foi de 44,2% no 1T19 contra 49,8% no 1T18. A redução deve-se principalmente ao aumento da representatividade de produtos de financiamento na base de recebíveis.

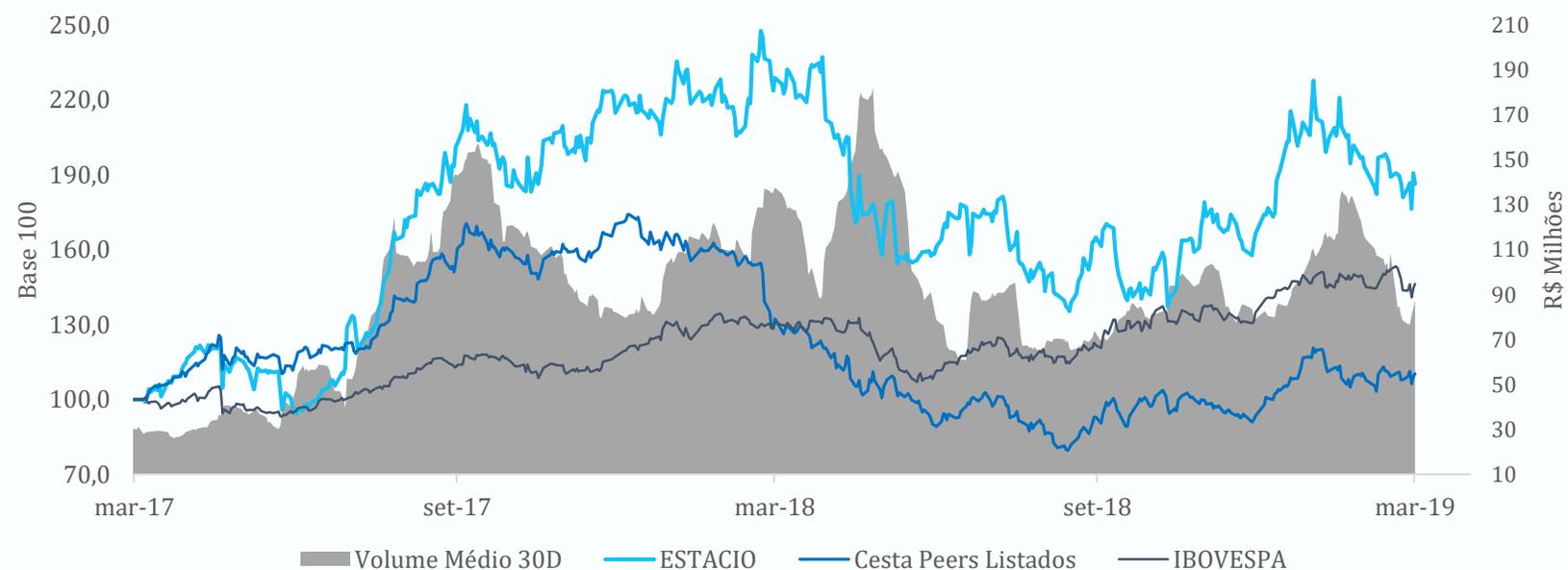
Encerramos o primeiro trimestre do ano com um caixa de R\$818,0 milhões e um índice de dívida líquida/EBITDA em - 0,0x.

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

A Estácio tem sua ação ordinária negociada no Novo Mercado da B3 sob o código **ESTC3**. A companhia também possui um programa de ADR nível I sob o código ECPCY. Em relação a nossa ação (ESTC3), esta encerrou o primeiro trimestre de 2019 sendo transacionada a R\$26,11, uma desvalorização de 18,5% nos últimos doze meses. Neste mesmo período, o Ibovespa apresentou valorização de 11,8%.

Atualmente a companhia detém **2,9% do capital social em tesouraria**.

	1T18	1T19	Δ%
<b>Preço Final da Ação</b>	<b>32,05</b>	<b>26,11</b>	<b>-18,5%</b>
<i>Máxima</i>	34,69	31,91	
<i>Mínima</i>	28,80	24,26	
<i>Média</i>	30,57	27,22	
<b>Valor de Mercado (R\$mil)</b>	<b>11.117</b>	<b>8.222</b>	<b>-26,0%</b>
<b>Volume médio Diário Negociado</b>	<b>137,6</b>	<b>87,3</b>	<b>-36,5%</b>
<b>Número Total de Ações</b>	<b>317,9</b>	<b>309,1</b>	<b>-2,8%</b>
Em Tesouraria	2,7%	2,9%	
Em Circulação	97,3%	97,1%	



	1T19	12M
<b>Estacio</b>	12,0%	-18,5%
<b>Cesta Peers*</b>	18,1%	-16,6%
<b>IBOV</b>	8,6%	11,8%

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

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