



Estácio



**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

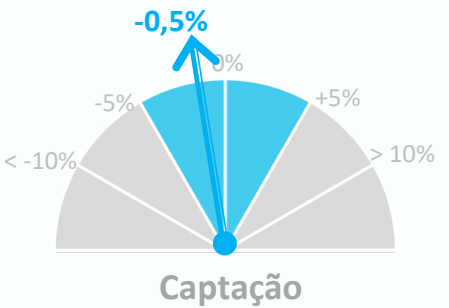
Esperamos o mesmo cenário desafiador do primeiro trimestre para o restante de 2019. Como prioridades, temos duas frentes: Operação e Crescimento.

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 consequentemente, 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.

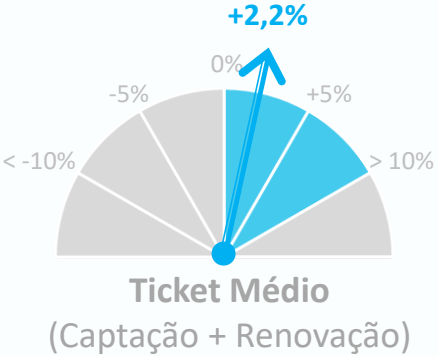
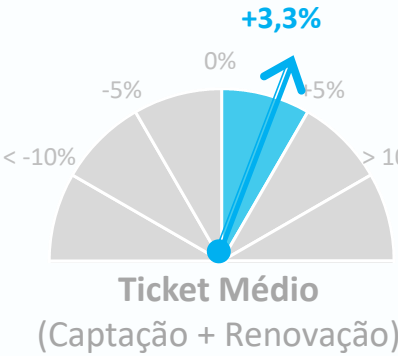
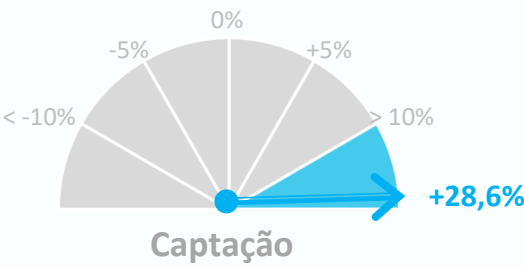
Captação ('000 alunos)	1T18	Abril/18	2018.1	1T19	Abril/19	2019.1	2019.1 vs 2018.1
Graduação Presencial	79,6	10,0	89,6	81,2	7,9	89,1	-0,5%
Base Ex-FIES	78,4	9,3	87,7	79,6	7,4	87,0	-0,8%
FIES	1,2	0,7	1,9	1,6	0,5	2,1	10,5%
Graduação EAD	63,9	12,3	76,2	84,9	13,1	98,0	28,6%
EAD 100%	54,0	11,3	65,3	64,5	12,0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

PERSPECTIVAS E RESULTADO DA CAPTAÇÃO 2019.1

PRESENCIAL



EAD

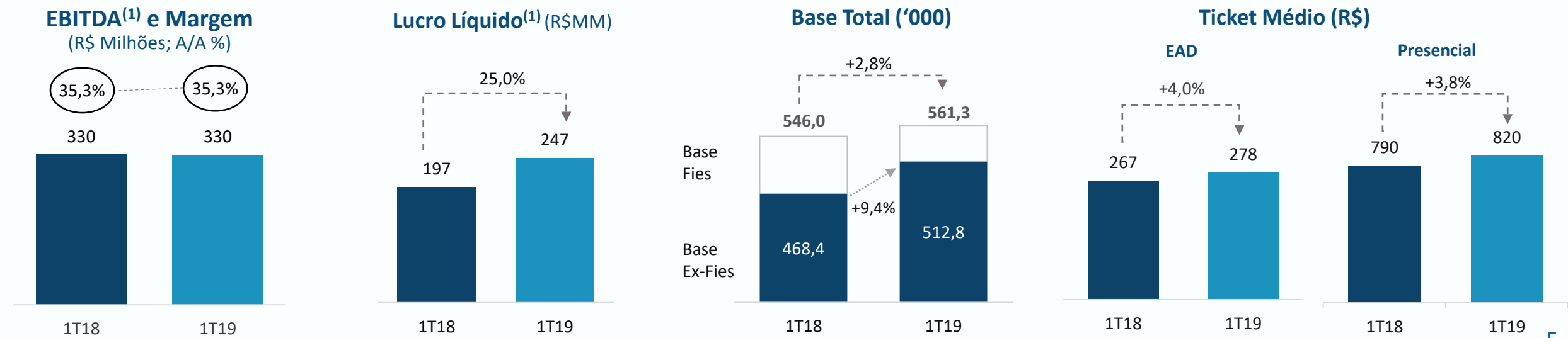


- Encerramos o mês de abril com **187,1 mil alunos captados no ciclo de 2019.1**, um aumento de 12,8% quando comparado ao mesmo período de 2018 e dentro da expectativa divulgado pela companhia na última apresentação de resultados. Apesar de um cenário ainda desafiador, a companhia se beneficiou da forte 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 ⁽¹⁾ 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.



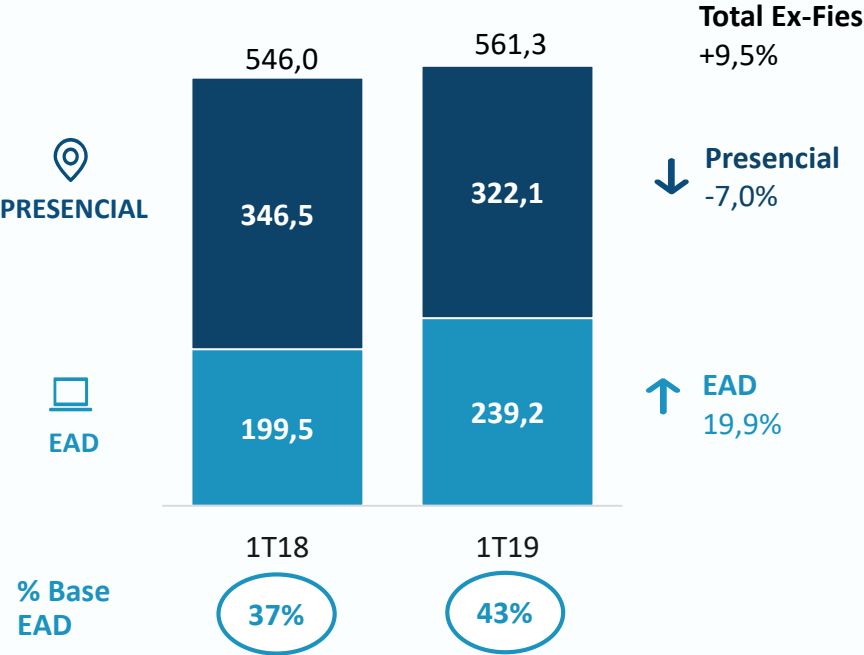
⁽¹⁾ Informação pro-forma excluindo o efeito do IFRS 16 no 1T19, para melhor comparação com o 1T18.

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

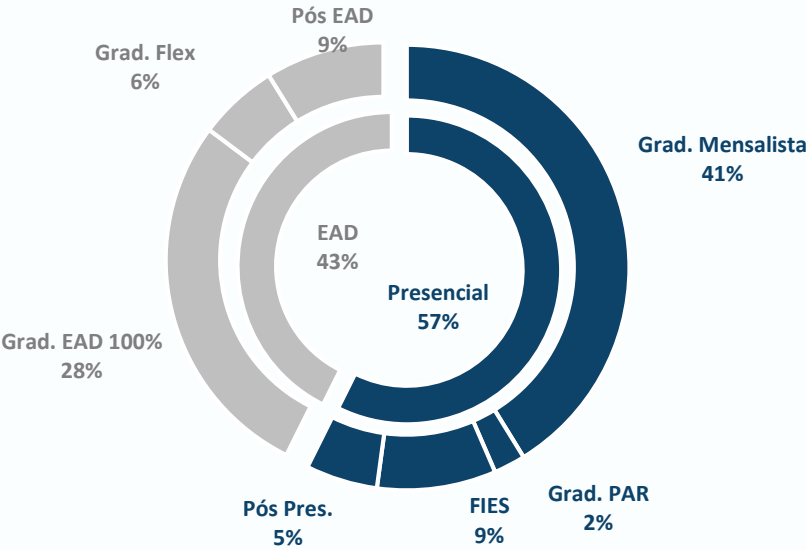
Presencial (Em mil)	1T18	1T19	Δ %
Presencial Total	346,5	322,1	-7,0%
Graduação Ex-FIES	239,1	244,0	2,1%
Graduação	316,7	292,5	-7,7%
DIS Presencial Total [a]	58,1	105,6	81,7%
Mensalista	223,2	228,4	2,3%
FIES	77,7	48,5	-37,6%
PAR	15,9	15,6	-1,6%
Pós-Graduação	29,8	29,7	-0,4%
Própria	18,8	15,9	-15,1%
Parcerias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

EAD (Em mil)	1T18	1T19	Δ%
EAD Total	199,5	239,2	19,9%
Graduação EAD + Flex	152,4	189,6	24,4%
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%
Pós-Graduação	47,1	49,6	5,2%
Própria	17,2	17,5	1,7%
Parcerias	29,9	32,1	7,3%

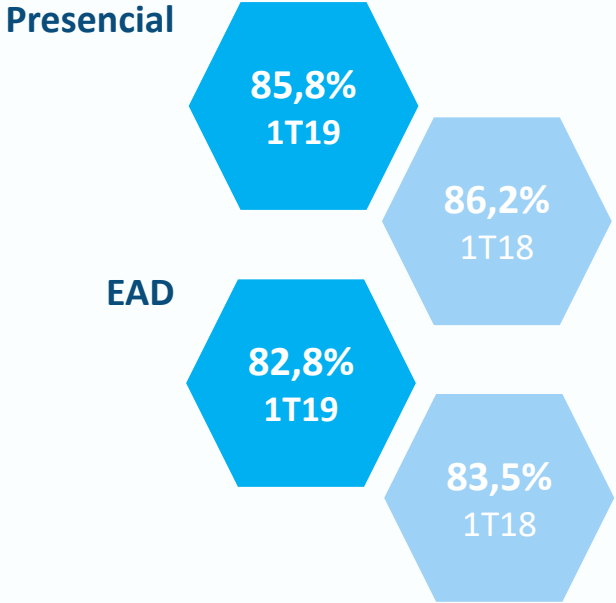
Base de Alunos Total (Em mil)



Base de Alunos por Segmento

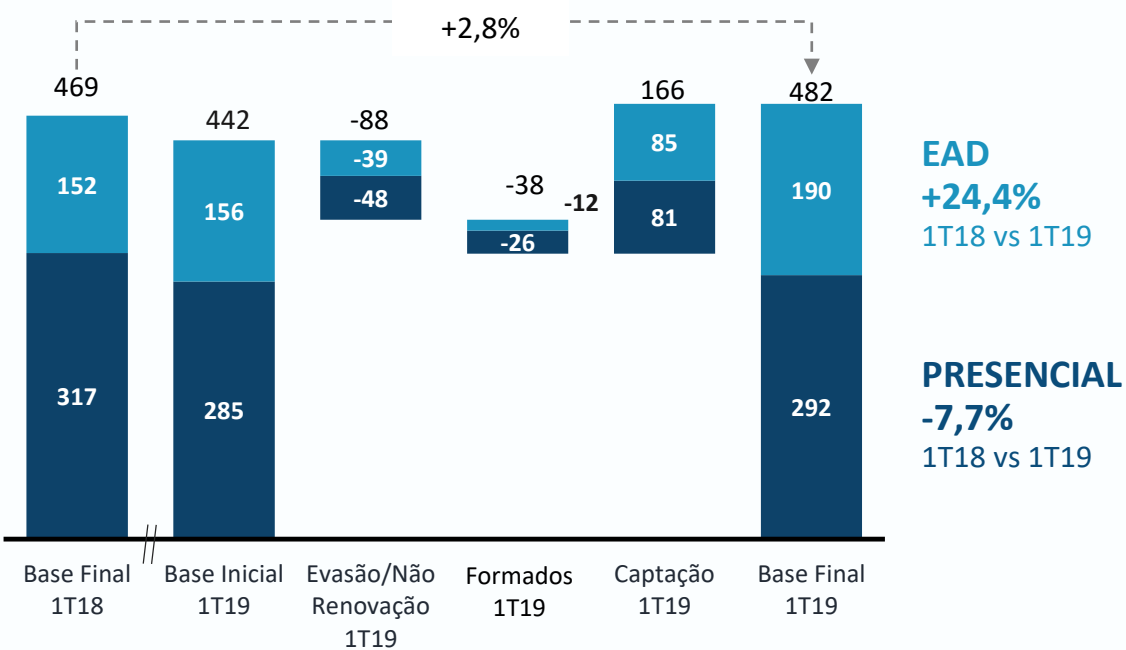


Taxa de Retenção 1T19 vs 1T18



MOVIMENTAÇÃO DA BASE DE GRADUAÇÃO (1/2)

Em Mil	Captação 1T18	Final 1T18	Inicial 1T19	Evasão/Não Renovação	Formados	Captação 1T19	Final 1T19	Captação A/A	Base A/A
Graduação	143,5	469,1	441,6	(87,7)	(37,9)	166,1	482,0	15,7%	2,8%
Presencial	79,6	316,7	285,4	(48,4)	(25,7)	81,2	292,5	2,0%	-7,7%
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%
EAD 100% + Flex	63,9	152,4	156,1	(39,3)	(12,1)	84,9	189,6	32,8%	24,4%
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 ⁽¹⁾	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.

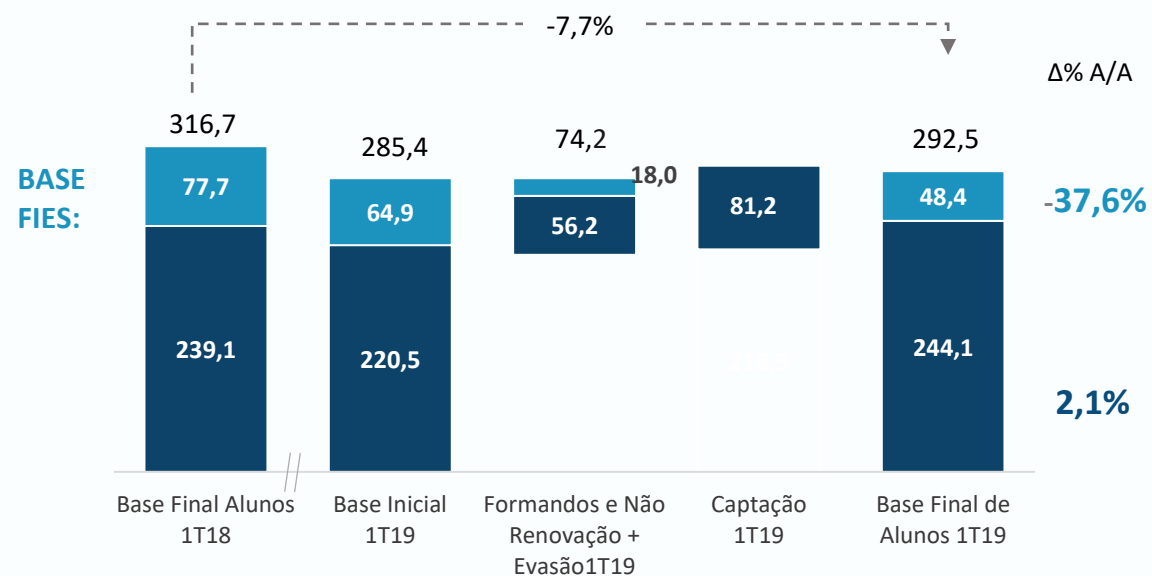
Análise de Captação dos Produtos	1T18	1T19
% Captação PAR / Grad. Pres.	10,4%	5,6%
% Captação FIES / Grad. Pres.	1,5%	1,9%
% Captação DIS / Total	76,7%	75,8%

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.

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

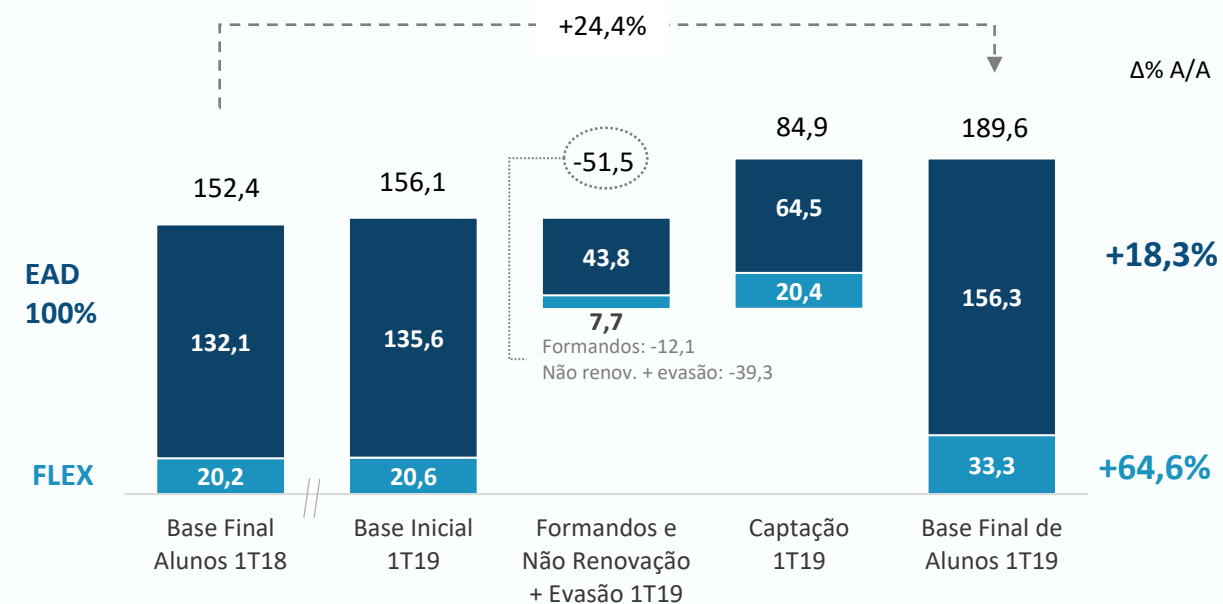
GRADUAÇÃO PRESENCIAL ('000)



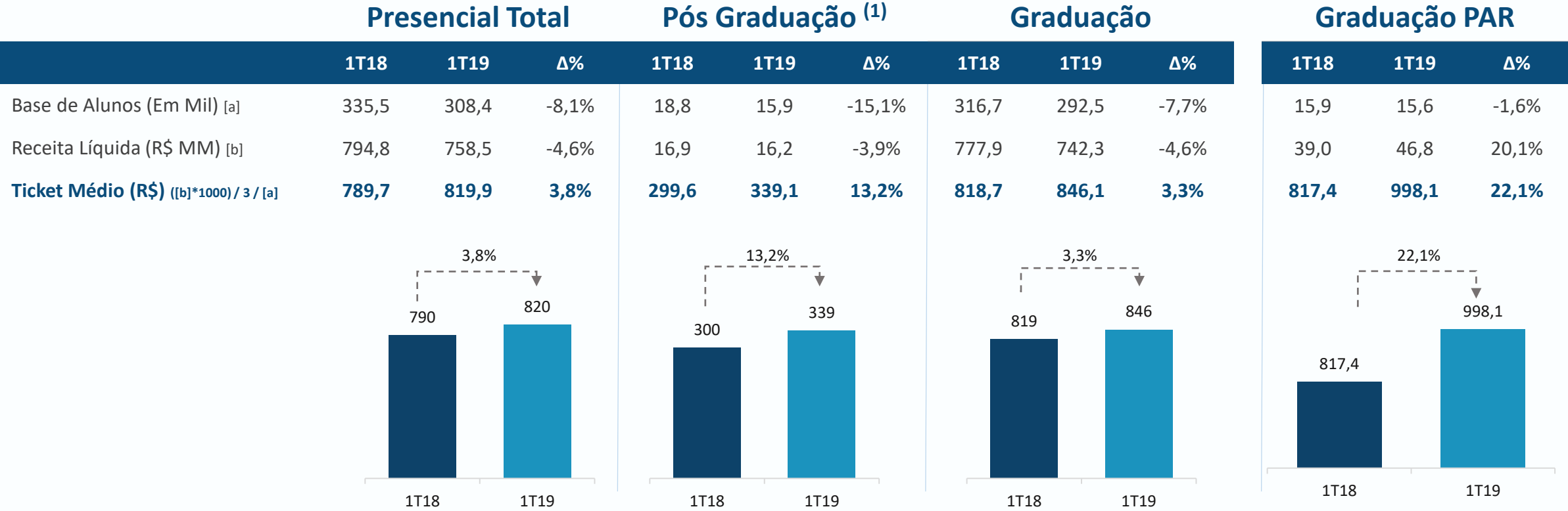
A base de alunos de **graduação presencial** totalizava 292,5 mil alunos ao final do 1T19, 7,7% a menos do que no 1T18, em razão, principalmente, da redução de 37,6% na base de alunos FIES.

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.



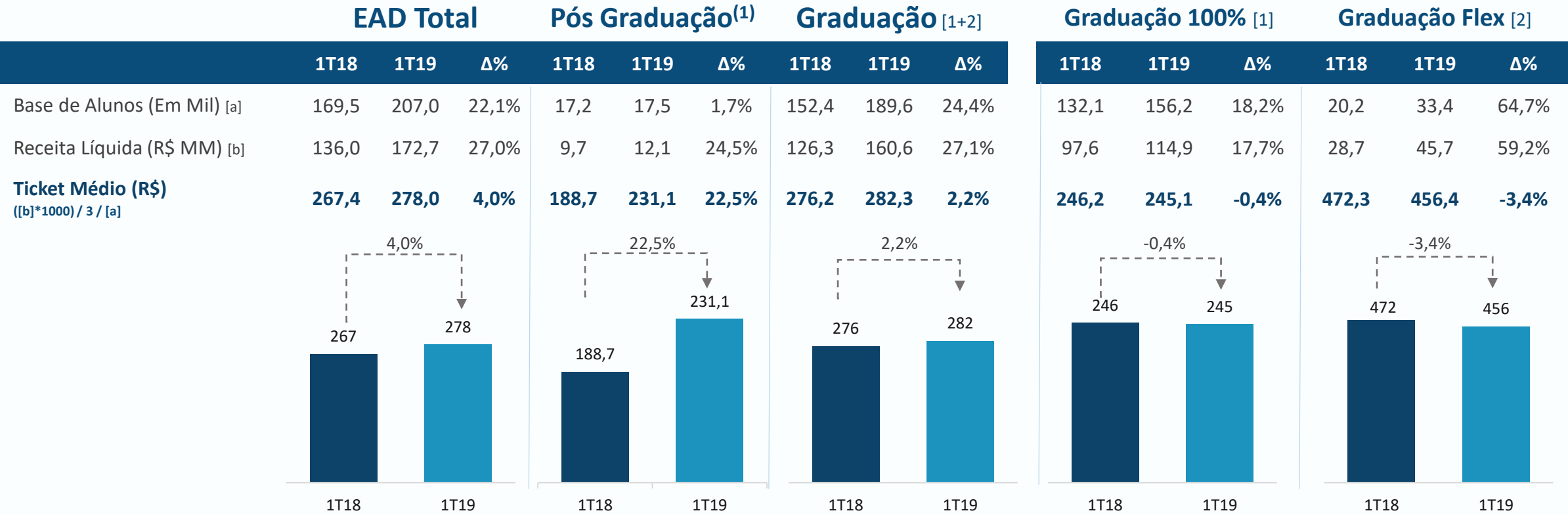
Graduação: o ticket médio aumentou 3,3% em relação ao 1T18, passando para R\$846,1, principalmente em função de mix de cursos e do reajuste de mensalidades dos veteranos, em linha com a inflação dos custos da Companhia. As novas ofertas do segmento presencial lançadas ao longo de 2018, foram focadas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

⁽¹⁾ 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.

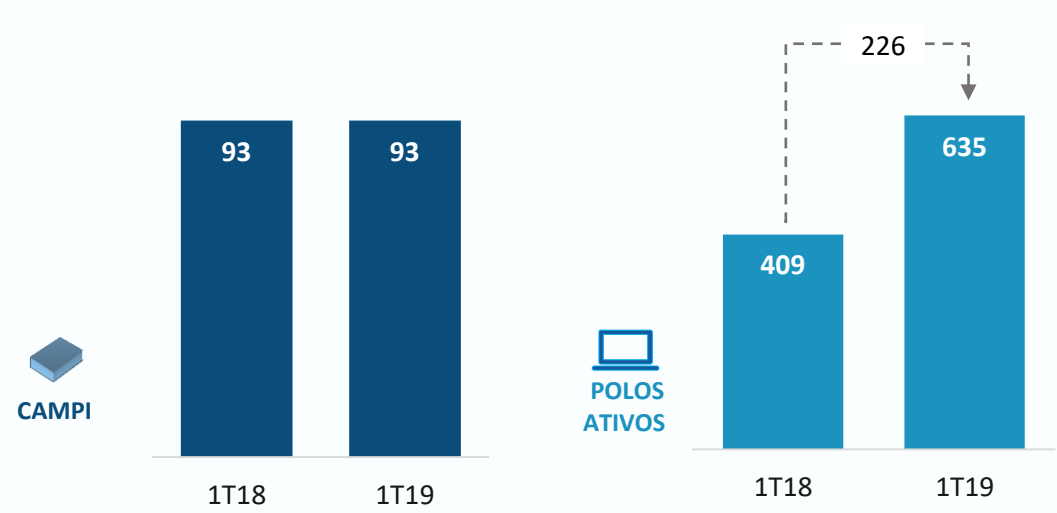
Graduação EAD 100%: O ticket médio alcançou R\$245,1. A estratégia continua voltada para a expansão de polos e base de alunos, além da revisão de preços por região, cursos e turmas e criação de novas ofertas.

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.

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

Total de Campi e Polos Ativos

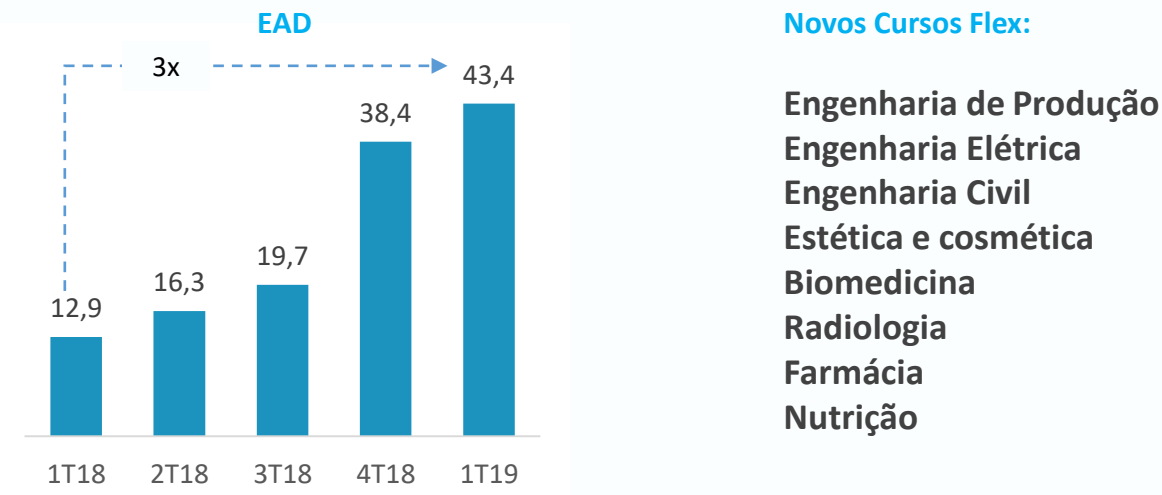


Unidades: Campi e Polos Ativos

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)

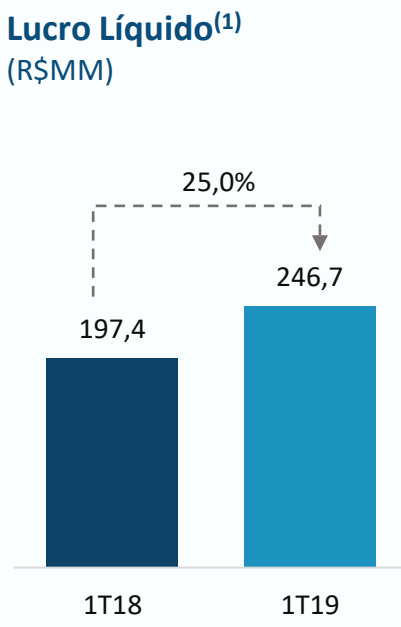
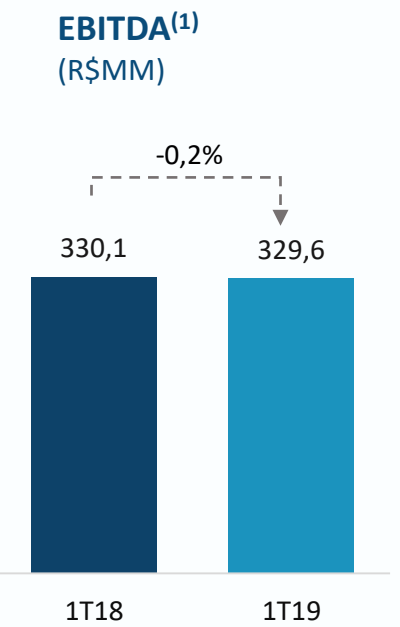
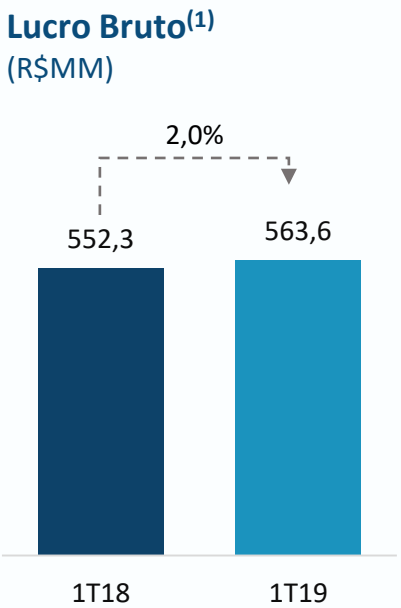
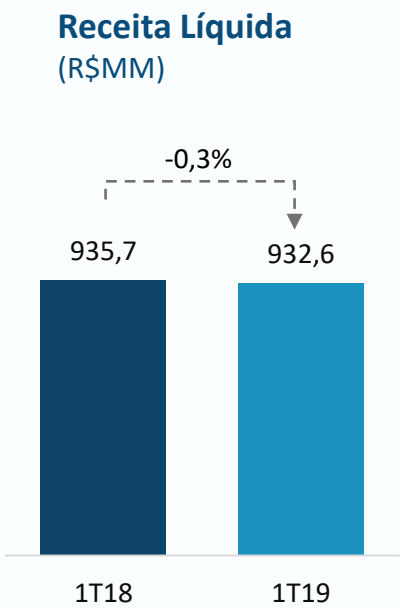


Ofertas: combinação de curso/turno/unidade

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.

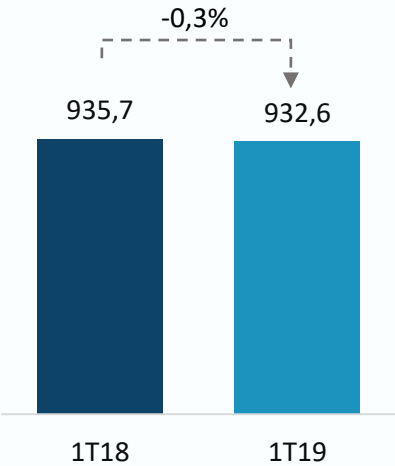
Em R\$ Milhões	1T18	1T19	1T19 ⁽¹⁾ Pro-Forma	Δ% Pro-Forma
Receita Operacional Bruta	1.450,3	1.528,8	1.528,8	5,4%
Mensalidades	1.440,0	1.517,8	1.517,8	5,4%
Outras	10,2	11,1	11,1	8,1%
Deduções da Receita Bruta	(514,5)	(596,2)	(596,2)	15,9%
Receita Operacional Líquida	935,7	932,6	932,6	-0,3%
Custos dos Serviços Prestados	(383,4)	(360,1)	(369,0)	-3,8%
Lucro Bruto	552,3	572,6	563,6	2,0%
<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%
EBIT	281,6	291,0	282,1	0,2%
<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%
EBITDA	330,1	384,6	329,6	-0,2%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>35,3%</i>	<i>41,2%</i>	<i>35,3%</i>	<i>0,1 p.p.</i>
Lucro Líquido	197,4	240,8	246,7	25,0%
<i>Margem Líquida</i>	<i>21,1%</i>	<i>25,8%</i>	<i>26,4%</i>	<i>5,4 p.p.</i>



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

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

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.

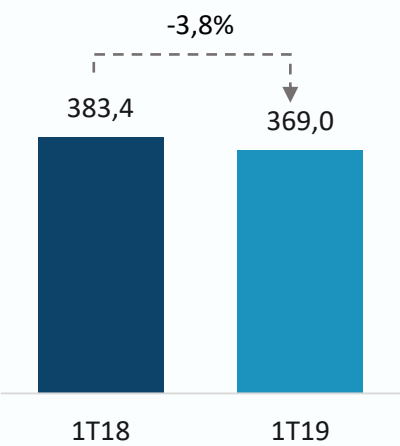
Em R\$ Milhões	1T18	1T19	1T19 ⁽¹⁾ Pro-Forma	Δ% Pro-Forma
Receita Operacional Líquida	935,7	932,6	932,6	-0,3%
Custos dos Serviços Prestados	(383,4)	(360,1)	(369,0)	-3,8%
Pessoal ⁽²⁾	(272,2)	(249,2)	(249,2)	-8,4%
Aluguéis, condomínio e IPTU	(58,4)	(9,2)	(63,3)	8,4%
Custo com Serviços de terceiros	(14,7)	(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%
Lucro Bruto	552,3	572,5	563,6	2,0%
Margem Bruta	59,0%	61,4%	60,4%	1,4 p.p.
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:

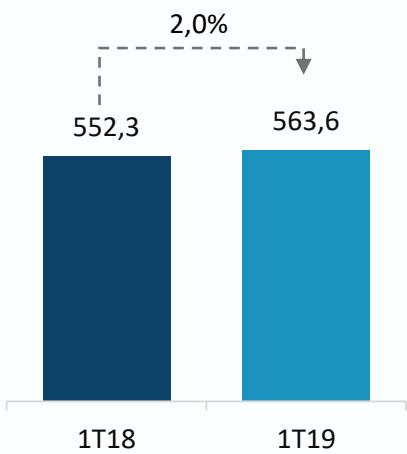
- Custo de pessoal reduziu em R\$23,0 milhões no 1T19, devido a reestruturação organizacional concluída no 4T18.
- Serviços de terceiros com redução de R\$1,1 milhões no 1T19 devido ao menor custo com consultorias em 2019.

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.

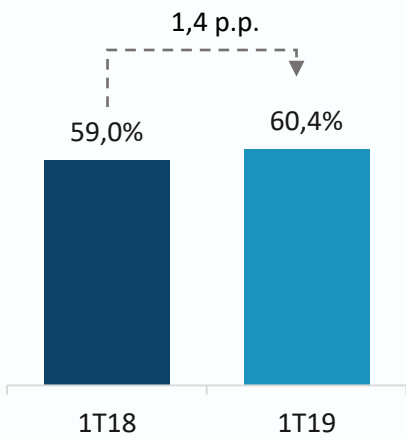
Custo dos Serviços Prestados (R\$MM)



Lucro Bruto (R\$MM)



Margem Bruta (%)

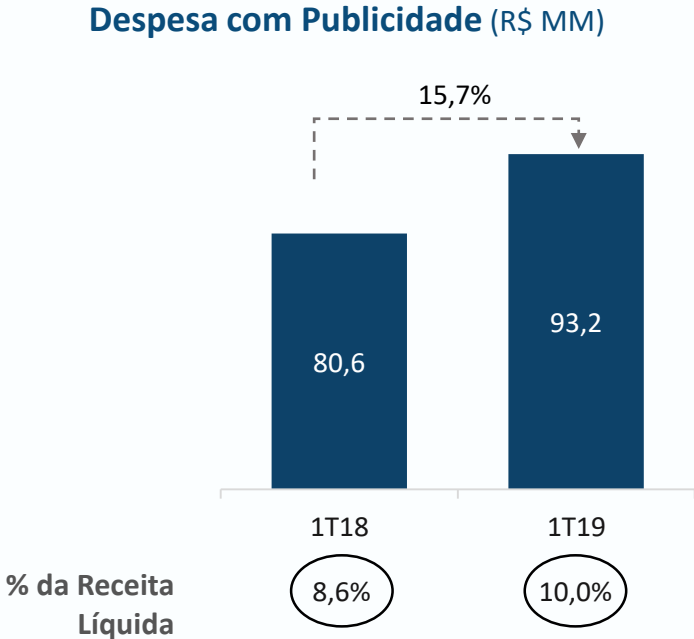
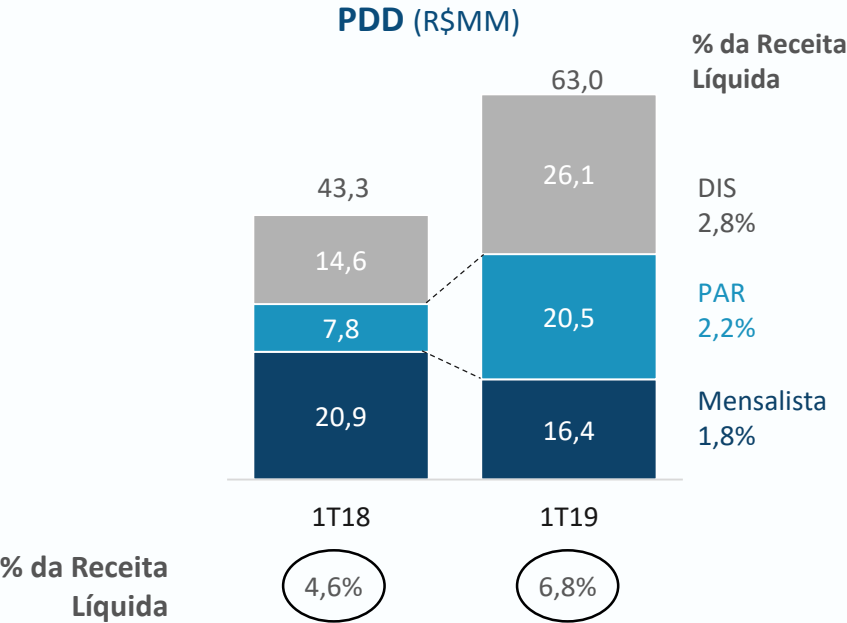


(1) Informação pro-forma excluindo o efeito do IFRS 16 no 1T19, para melhor comparação com o 1T18.

Em R\$ Milhões	1T18	1T19	Δ%
Despesas Comerciais	(124,2)	(156,3)	25,9%
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%
Despesas Comerciais (% Rec. Líq)	13,3%	16,8%	3,5 p.p.
PDD (% Rec. Líq.)	4,6%	6,8%	2,1 p.p.
Publicidade (% Rec. Líq)	8,6%	10,0%	1,4 p.p.

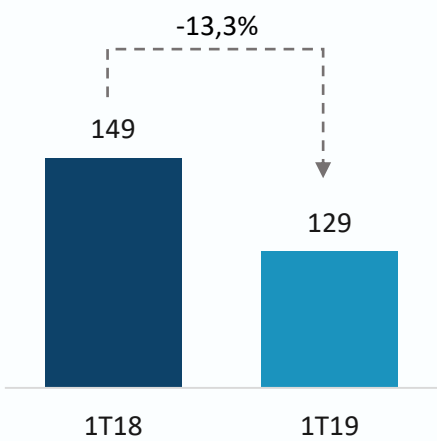
As **despesas comerciais** representaram 16,8% da receita operacional líquida do 1T19, um aumento de 3,5 p.p., em comparação ao 1T18, devido principalmente ao aumento de 2,1 p.p. na linha de Provisão para Devedores Duvidosos (PDD) que alcançou R\$63,0 milhões. O aumento deve-se ao crescimento dos produtos 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.

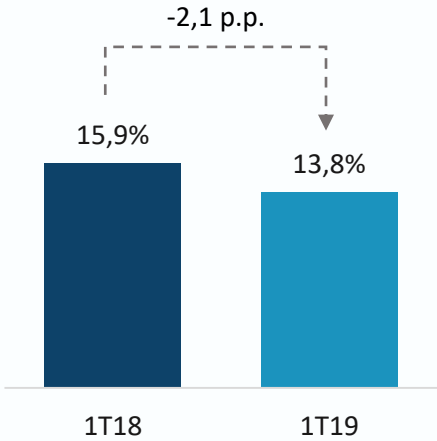


Em R\$ Milhões	1T18	1T19	1T19 ⁽¹⁾ Pro-Forma	Δ% Pro-Forma
Despesas G&A	(148,8)	(128,9)	(128,9)	-13,3%
Pessoal	(42,5)	(41,8)	(41,8)	-1,6%
Serviços de terceiros	(29,6)	(19,1)	(19,1)	-35,4%
Provisão para contingências ⁽¹⁾	(25,5)	(21,3)	(21,3)	-16,4%
Manutenção e Reparos	(9,4)	(8,3)	(8,3)	-12,2%
Outras	(16,8)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

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:

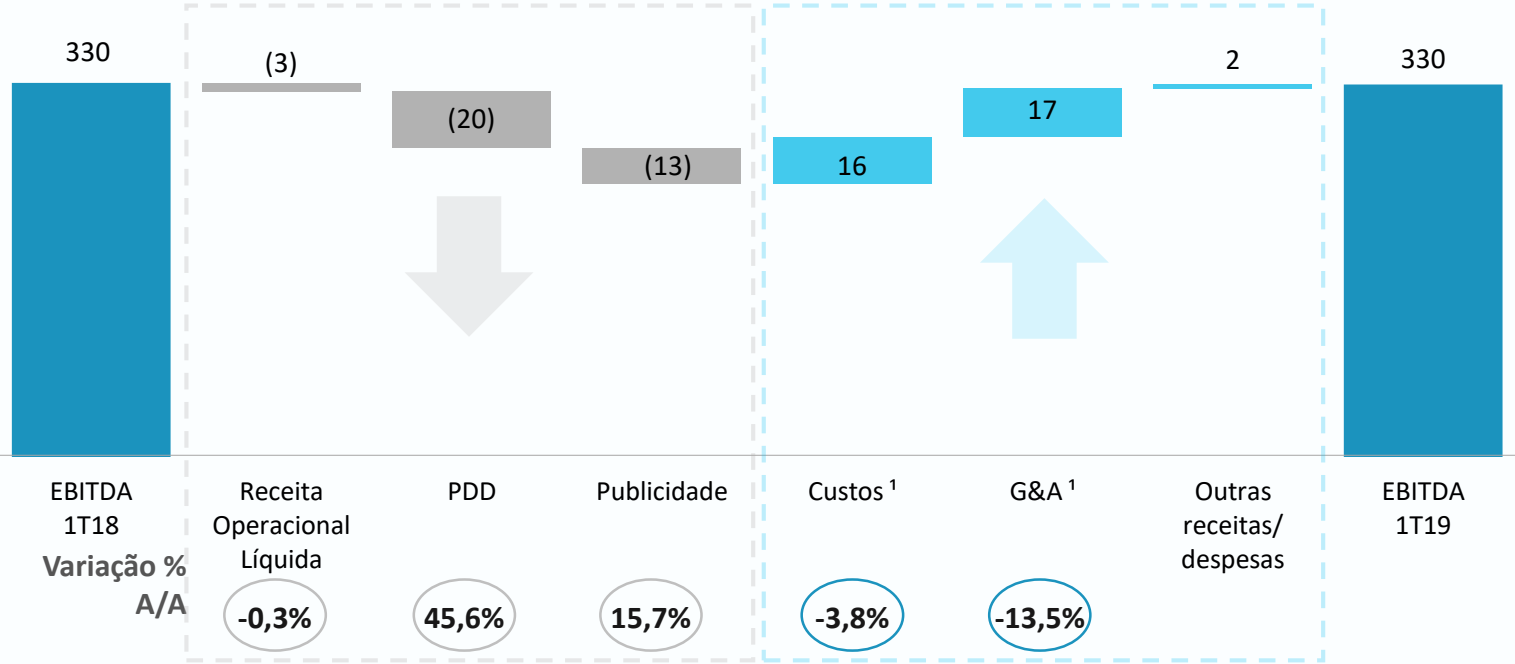
- Despesas com serviço de terceiros, reduziu 35,4% devido a menor despesa com consultorias em 2019. As despesas com consultorias em 2018 referiram-se aos projetos de *Pricing, Loyalty, Strategic Sourcing e Crédito & Cobrança*. Ao final de 2018 finalizamos os projetos e consequentemente os contratos com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

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

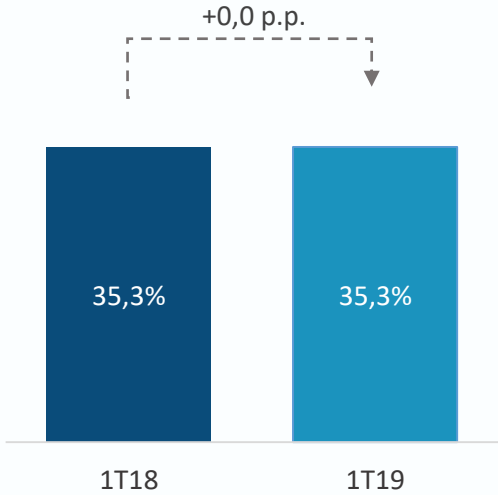
No 1T19, o **EBITDA** da Estácio atingiu R\$329,6 milhões, uma redução de 0,2% em relação ao mesmo período do ano anterior.

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 ⁽¹⁾ Pro-Forma	Δ% Pro-Forma
Resultado Financeiro	(26,1)	(44,3)	(29,4)	12,6%
Receitas Financeiras	27,6	28,5	28,5	3,2%
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%
Despesas Financeiras	(53,7)	(72,7)	(57,9)	7,8%
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 ⁽¹⁾ Pro-Forma	Δ% Pro-Forma
EBITDA	330,1	384,6	329,6	-0,2%
Resultado Financeiro	(26,1)	(44,3)	(29,4)	12,6%
Depreciação e amortização	(48,6)	(93,6)	(47,5)	-2,2%
Lucro antes do IR e CS	255,4	246,7	252,6	-1,1%
Imposto de renda	(42,5)	(4,0)	(4,0)	-90,6%
Contribuição social	(15,6)	(2,0)	(2,0)	-87,5%
Lucro Líquido	197,4	240,8	246,7	25,0%
Margem Líquida (%)	21,1%	25,8%	26,4%	5,4 p.p.

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.

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

Em R\$ Milhões	1T18	4T18	1T19
Mensalidades de alunos	641,1	869,8	1.007,7
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	-
FIES	720,6	153,8	227,6
Outros	178,2	146,5	188,8
Contas a Receber Bruto	1.539,9	1.170,1	1.424,1
PDD	(320,9)	(402,6)	(439,8)
Mensalistas	-	(317,5)	(331,1)
PAR (Evasão)	-	(33,5)	(42,1)
DIS (Evasão)	-	(56,0)	(65,9)
PAR	-	(68,3)	(80,2)
DIS	-	(12,3)	(28,5)
Educar Amazônia - Longo Prazo	-	(4,6)	
Valores a identificar	(0,3)	(11,3)	(7,7)
Ajuste a valor presente (AVP)	(35,3)	(45,0)	(52,5)
AVP FIES	-		
AVP PAR	(23,5)	(36,6)	(37,9)
AVP EDUCAR	(0,3)	(0,3)	
AVP DIS	(11,5)	(8,1)	(14,6)
Contas a Receber Líquido	1.183,5	711,1	924,1

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%

PMR

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

PMR FIES

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

PMR Ex-FIES

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

O **PMR da Estácio** totalizou 92 dias, uma redução de 30 dias quando comparado com 1T18. Quando excluímos 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 ⁽¹⁾

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%
Contas a Receber Bruto	1.539,9	100%	1.424,1	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	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%
Acordos a Receber	89,1	100%	82,6	100%
% sobre o Contas a Receber Bruto Ex-FIES	11%		7%	

2 Nota: Não considera acordos com cartões de crédito

FIES: Movimentação do Contas a Receber

Em R\$ Milhões	1T18	1T19	Δ%
Saldo Inicial	600,0	153,8	-74,4%
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.
Saldo Final	719,1	226,3	-68,5%

FIES: Movimentação do Contas a Compensar

Em R\$ Milhões	1T18	1T19	Δ%
Saldo Inicial	0,7	0,0	-95,8%
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%
Saldo Final	1,5	1,3	-13,3%

Em R\$ Milhões	1T18	1T19	1T19 ⁽¹⁾ Pro-Forma	Δ% Pro-Forma
Caixa e disponibilidades [a]	627,1	885,8	885,8	41,2%
Endividamento [b]	(657,8)	(2.077,7)	851,8	29,5%
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%
Dívida Líquida [b-a]	(30,7)	(1.192,0)	(34,0)	-210,9%
Dívida Líquida/ EBITDA (LTM)	0,04x	1,2x	-0,04x	-

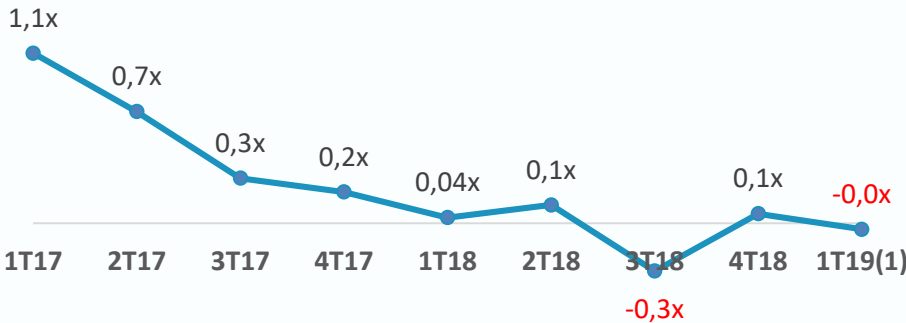
Ao final do 1T19, a posição de **caixa e disponibilidades** totalizava **R\$885,8 milhões**.

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.

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
Endividamento Total	-	-	810,4

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

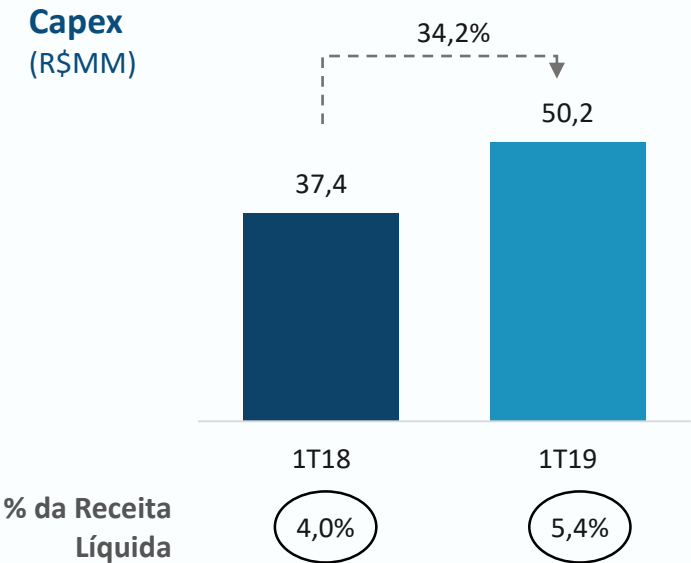


(1) Informação pro-forma excluindo o efeito do IFRS 16 no 1T19, para melhor comparação com o 1T18.

Em R\$ Milhões	1T18	1T19	Δ%
CAPEX Total	37,4	50,2	34,2%
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:

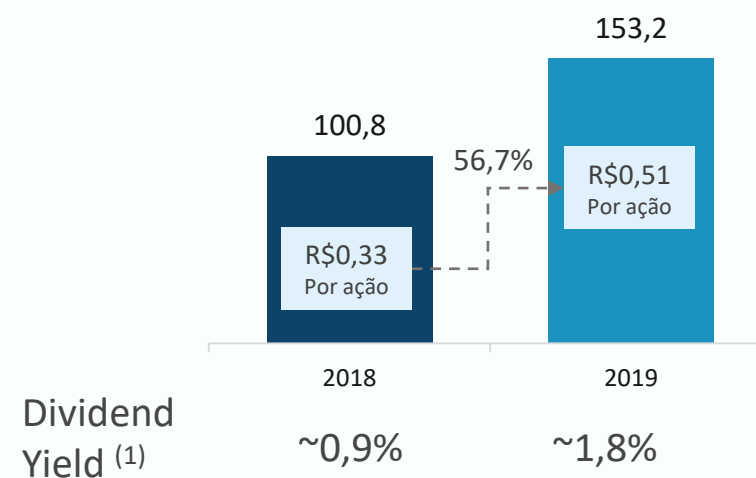
- **Sustentação & Melhorias:** investimentos recorrentes que contribuem para a manutenção e aprimoramento do nosso negócio;
- **Expansão:** investimentos em novas unidades e cursos objetivando a ampliação do nosso negócio
- **Transformacional:** projetos de caráter não recorrente como sistemas de digitalização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



(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)



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

Em R\$ milhões	1T18	4T18	1T19
Ativo Circulante	1.810,0	1.550,6	1.749,5
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
Ativo Não-Circulante	2.480,5	2.551,8	3.903,3
Realizável a Longo Prazo	469,1	476,7	604,0
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
Permanente	2.011,4	2.075,2	3.299,2
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
Total do Ativo	4.290,6	4.102,5	5.652,7

Em R\$ milhões	1T18	4T18	1T19
Passivo Circulante	965,4	1.289,1	923,3
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
Exigível a Longo Prazo	398,9	222,0	1.893,6
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
Patrimônio Líquido	2.926,2	2.591,4	2.835,9
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)
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	4.290,6	4.102,5	5.652,7

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

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.

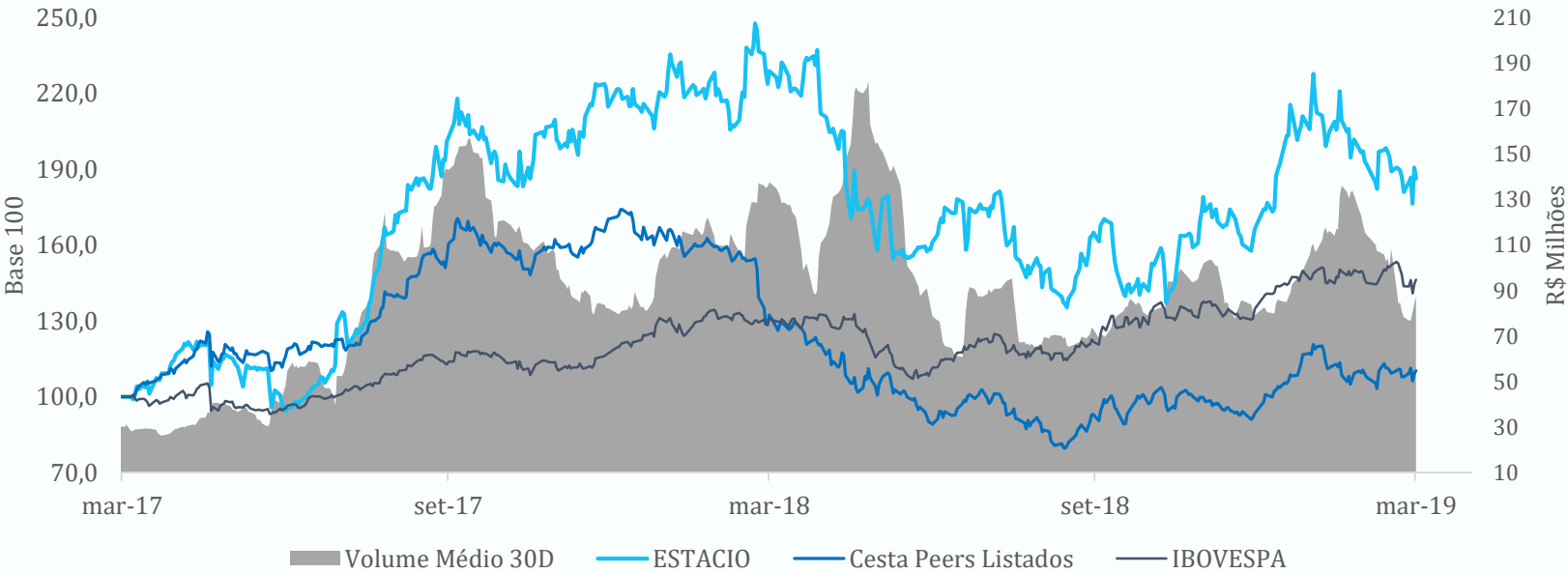
Encerramos o primeiro trimestre do ano com um caixa de R\$818,0 milhões e um índice de dívida líquida/EBITDA em - 0,0x.

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



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

*Cesta Peers composta por média simples do desempenho dos 3 principais concorrentes listados 28

- **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:** $[1 - \text{Taxa de Evasão}]$

A top-down view of a woman with brown hair in a braid, wearing a light blue shirt, sitting at a wooden desk. She is holding a black pen and looking at a document. On the desk are several papers, some with orange and yellow sticky notes. A silver laptop is open to her right, displaying a blue screen. A black smartphone and a glass of water are also on the desk.

EARNINGS RELEASE 1Q19

B3: ESTC3 | ADR: ECPCY

Rio de Janeiro, May 9, 2019 - **A Estácio Participações S.A.**, ., one of the largest private organizations in the Brazilian higher education segment, presents **results for the first quarter of 2019 (1Q19)**.

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 first quarter of 2018 (1Q18), 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 1Q19, 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:

May 10th, 2019 09:00 a.m (BRT) | 08:00 (EST)

+55 (11) 3137-8056

[Click here to access the WebCast](#)

IR CONTACT:

Rogério Tostes | Renato Campos | Pedro Yagelovic | Rosimere Nunes

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

Visit our Website: www.estacio.br/ri

MESSAGE FROM MANAGEMENT

We started 2019 with the great challenge of neutralizing the impact of FIES graduates in our results, the slower than expected recovery of the economy and the still difficult competitive scenario. These factors required our ability to execute in order to overcome adversity and present solid results in the quarter, showing the resilience of our operation.

Intake

With the **implementation of improvements in the intake process as a whole**, we had a very good result and within our expectation, with a strong growth of Distance Learning by almost 30% year-on-year, in addition to the stability in the on-campus segment. We reached the number of 187.0 thousand students, the highest level ever recorded, up 13% over 2018.

1st Quarter

In addition to the improvement in student Intake, we highlight the stability of the financial results and the improvement of profitability margins, **showing the resilience of our operation**.

On the operating side, the student base closed the quarter at 561.0 thousand students, up 3% year-over-year. The on-campus segment increased 2.1% year-on-year, ex-FIES impact. **There was a strong expansion in undergraduate Distance Learning segment, up by 24% in the annual comparison, our all-time record Intake in this segment**. We expect a decrease of the impact of FIES over the course of the year, reaching low levels by the end of 2019. It should be noted that the retention rates, which are a good thermometer for the operation, remained stable for both on-campus and distance learning segments.

Regarding **the financial results, as expected, the impact of new projects and the mitigation of expenses provided stability in revenues and EBITDA**.

It should be noted the evolution of the gross margin, which reached 60.4% and the highest level ever reported by the company. Net profit reached R\$247 million, up 25% over 2018. In this context, the shareholders' meeting approved the allocation of R\$153 million as dividends, with payment for June 13, 2019.

Quality

Quality indicators continue to evolve. Around 53% of the courses have grades 4 and 5 - an improvement over the 48% in the last measurement. Looking at the 2018/2019 evaluation, 84% of the courses evaluated received grades 4 and 5.

Conclusion & Perspectives

We expect the same challenging first-quarter scenario for the rest of 2019. As priorities, we have two fronts: Operation and Growth.

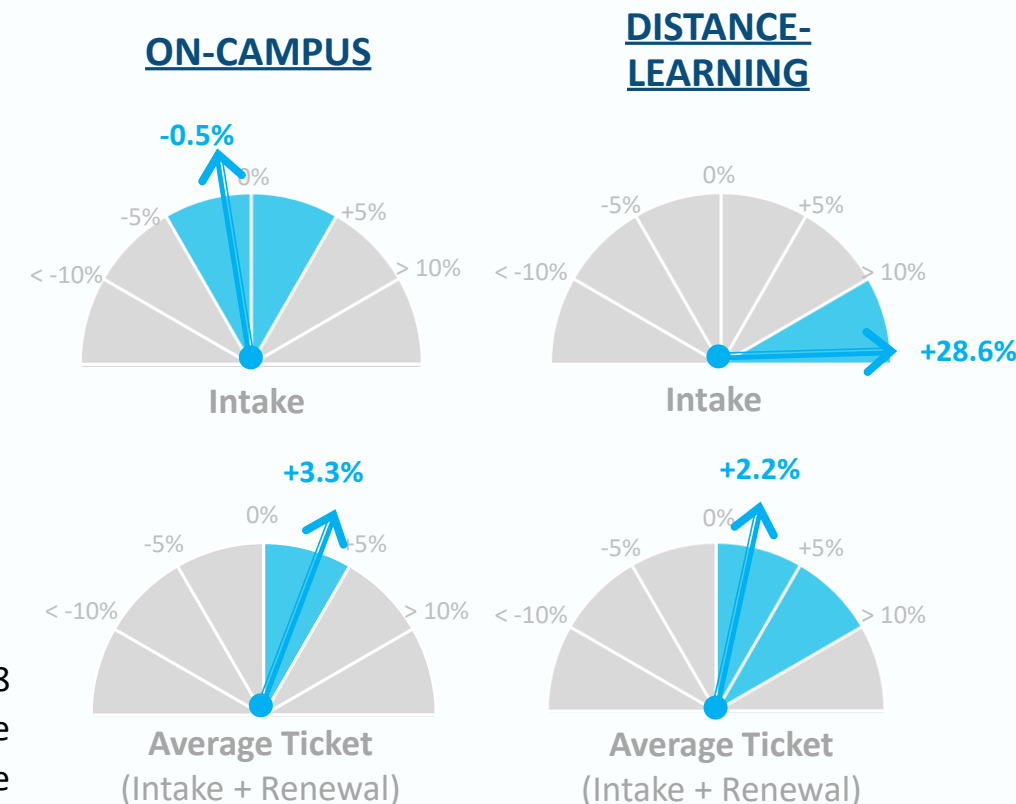
For the first one, **we'll continue with improvements in the Intake process** and in the students' experience, keeping efficiency levers in costs and expenses and, therefore, in the stability of the results.

Regarding growth strategy, we'll **expand through health courses and Distance Learning** and will continuously monitor market opportunities to grow through acquisitions.

Intake ('000 Students)	1Q18	April/18	2018.1	1Q19	April/19	2019.1	2019.1 vs 2018.1
On-Campus Undergraduate	79,6	10.0	89.6	81.2	7.9	89.1	-0.5%
Students Base Non-FIES	78.4	9.3	87.7	79.6	7.4	87.0	0.8%
FIES Students	1.2	0.7	1.9	1.6	0.5	2.1	10.5%
Distance-learning Undergraduate	63.9	12.3	76.2	84.9	13.1	98.0	28.6%
100% DL	54.0	11.3	65.3	64.5	12.0	76.5	17.2%
FLEX DL	9.9	1.2	11.1	20.4	1.1	21.5	93.7%
Total Intake	143.5	22.2	165.8	166.1	21.0	187.1	12.8%

- We closed April with **187.1 thousand students in the 2019.1 intake cycle**, up 12.8% over 1Q18 and within the expectation disclosed by the company at the last results presentation. Despite the still challenging scenario, the company benefited from the strong expansion of the Distance Learning segment and the new pricing intelligence resulting from the implementation of the Pricing project.
- **The Intake of the On-Campus Segment** decreased 0.5% over 1Q18, within the expectations of the company and observing the average ticket maintenance and discipline of discounts concession.
- **Intake in the Distance Learning Segment** grew by 28.6%, driven by the inauguration and maturation of new distance learning segment, as well as the new courses offered at the end of 2018. When we consider the same centers criteria, intake increased by 16.6%. The highlight of this cycle was the FLEX Segment, our hybrid teaching model, which has reached a good acceptance. Flex intake increased by 93.7% in the 2019.1 cycles.

PROSPECTS AND RESULTS OF THE 2019.1 INTAKE

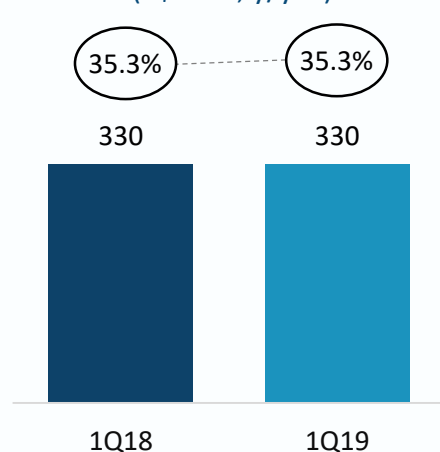


Financial Highlights (R\$MM)	1Q18	1Q19	1Q19 ⁽¹⁾ Pro-Forma	Δ% Pro-Forma
Net Revenues	935.7	932.6	932.6	-0.3%
Gross Revenues	552.3	572.5	563.6	2.0%
Gross Margin	59.0%	61.4%	60.4%	1.4 p.p.
EBITDA	330.1	384.6	329.6	-0.2%
EBITDA Marging	35.3%	41.2%	35.3%	0.1 p.p.
Net Income	197.4	240.8	246.7	25.0%
Net Margin (%)	21.1%	25.8%	26.4%	5.4 p.p.

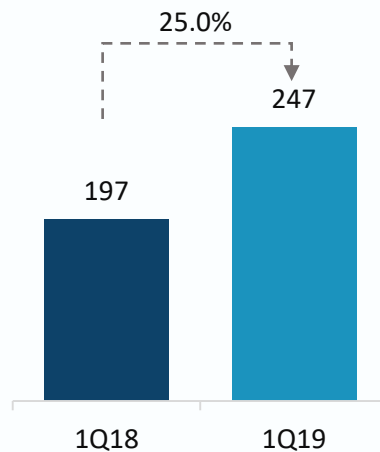
Student Base (thousand)	1Q18	1Q19	Δ%
Total	546.0	561.3	2.8%
Total Non-Fies	468.4	512.8	9.5%
Total On-Campus	346.5	322.1	-7.0%
Non-FIES On-Campus Undegrad	239.1	244.0	2.1%
Total Distance-Learning	199.5	239.2	19.9%

- The **Total Student Base** in 1Q19 was of 561.3 thousand students, **2.8% higher** than in 1Q18. When excluding FIES student base, the growth of the total base was of 9.5%. We highlight **the Distance Learning Base (+20%)** and **the 2.1% increase in the On-Campus Base** when excluding the FIES students.
- The **Average Ticket of the On-Campus Segment** totaled R\$819.9 in 1Q19, up 3.8% over 1Q18. The Average Ticket of the Distance Learning segment increased 4.0% over 1Q18, totaling R\$278.0.
- Net Revenue** totaled **R\$932.6 million** in 1Q19, in line with the revenue presented in 1Q18.
- Gross Profit** reached **R\$563.6 million, up 2.0%** year-over-year, with a **gross margin of 60.4%**, up 1.4 p.p. on the margin presented in the previous year.
- EBITDA** totaled **R\$329.6 million** in 1Q19 with a **Margin of 35.3%**, stable when compared to 1Q18.

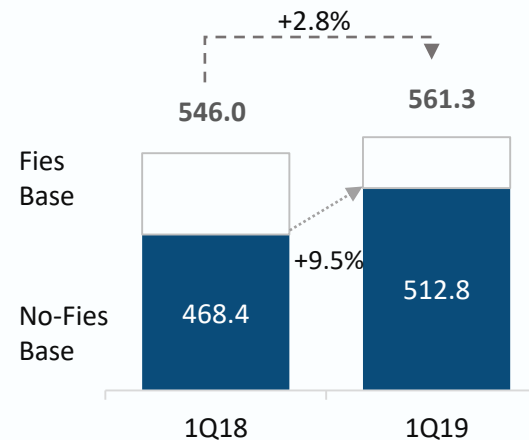
EBITDA⁽¹⁾ and Margem
(R\$ MM; y/y %)



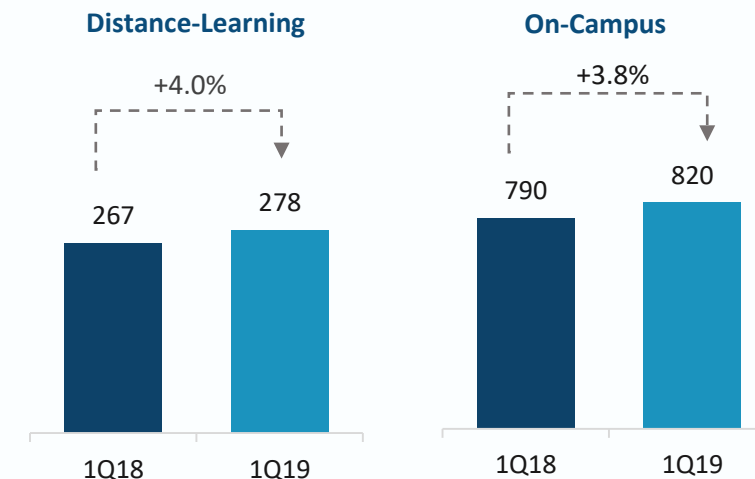
Net Income⁽¹⁾ (R\$MM)



Total Base ('000)



Average Ticket (R\$)



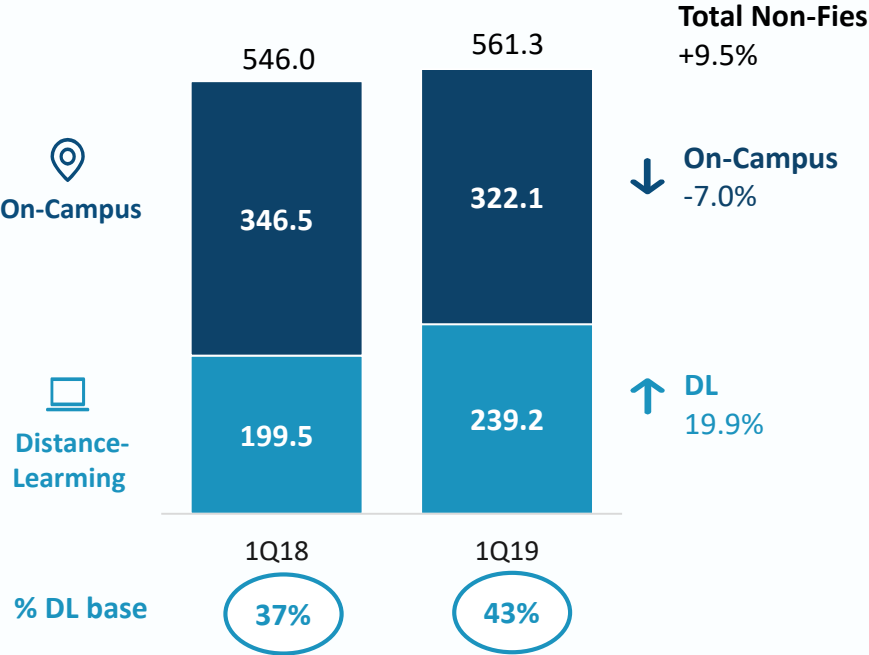
⁽¹⁾ Proforma information excluding the effect of IFRS 16 in 1Q19, for better comparison with 1Q18..

Total (thousand)	1Q18	1Q19	Δ %
Total Student Base	546.0	561.3	2.8%
Total Non-FIES	468.4	512.8	9.5%
Undergraduate	469.1	482.1	2.8%
Total DIS [a + b]	106.0	212.6	100.5%
Graduate	76.9	79.2	3.0%
Own	35.9	33.4	-7.1%
Partnerships	41.0	45.9	11.9%

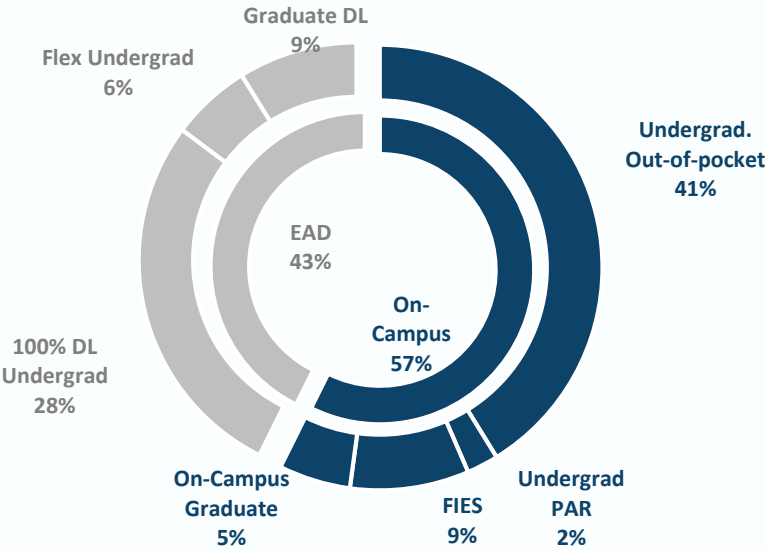
On-campus (thousand)	1Q18	1Q19	Δ %
Total On-Campus	346.5	322.1	-7.0%
Undergraduate non-FIES	239.1	244.0	2.1%
Undergraduate	316.7	292.5	-7.7%
Total On-Campus DIS [a]	58.1	105.6	81.7%
Out-of-pocket	223.2	228.4	2.3%
FIES	77.7	48.5	-37.6%
PAR	15.9	15.6	-1.6%
Graduate	29.8	29.7	-0.4%
Own	18.8	15.9	-15.1%
Partnerships	11.0	13.7	24.5%

Distance-learning (thousand)	1Q18	1Q19	Δ%
Total Distance-Learning	199.5	239.2	19.9%
Undergraduate DL+ Flex	152.4	189.6	24.4%
Total DL DIS [b]	47.9	107.0	123.4%
100% Distance-Learning	132.1	156.2	18.2%
DIS	40.7	84.9	108.6%
Distance-Learning – Flex	20.2	33.4	64.7%
DIS	7.2	22.1	206.5%
Graduate	47.1	49.6	5.2%
Own	17.2	17.5	1.7%
Partnerships	29.9	32.1	7.3%

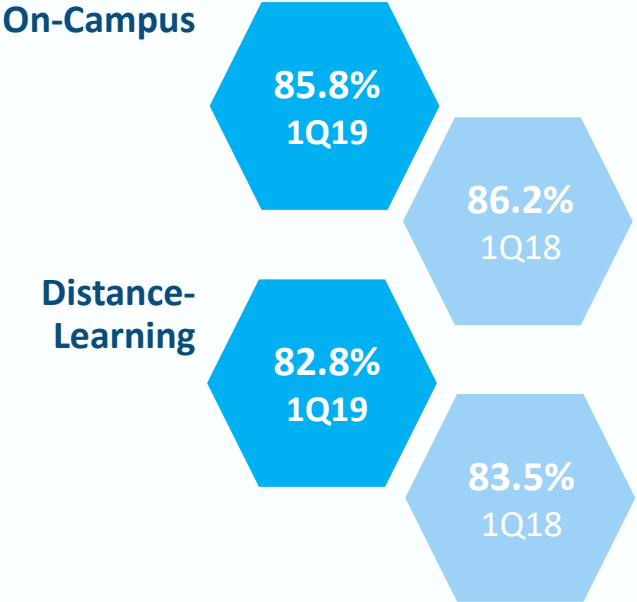
Total Student Base (thousand)



Student Base per Segment

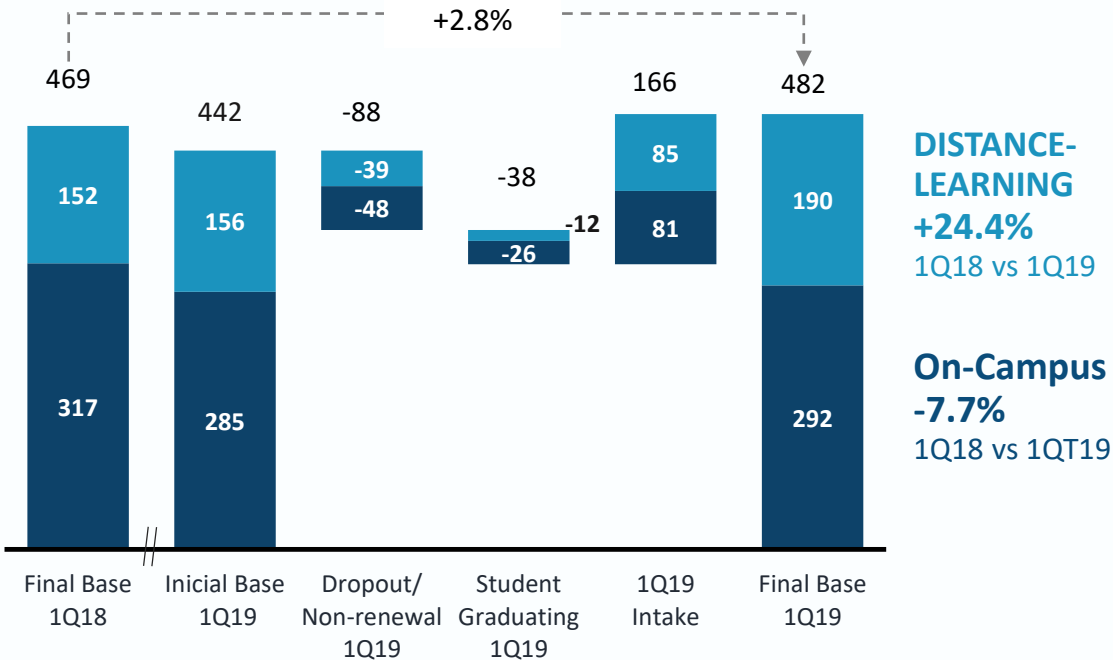


Retention Rate 1Q19 vs 1Q18



CHANGES IN THE UNDERGRADUATE BASE (1/2)

In thousands	1Q18 Intake	Final 1Q18	Inicial 1Q19	Dropout/N on-renewal	Student Graduating	1Q19 Intake	Final 1Q19	Intake Y/Y	Base Y/Y
Undergraduate	143.5	469.1	441.6	(87.7)	(37.9)	166.1	482.0	15.7%	2.8%
On-Campus	79.6	316.7	285.4	(48.4)	(25.7)	81.2	292.5	2.0%	-7.7%
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%
Out-of-Pocket	70.2	223.1	205.6	(35.9)	(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%
100% DL + FLEX	63.9	152.4	156.1	(39.3)	(12.1)	84.9	189.6	32.8%	24.4%
100% DL	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%
FLEX DL	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%



Retention Rate ⁽¹⁾	1Q18	1Q19
On-campus Undergraduate	86.2%	85.8%
Distance-learning Undergraduate	83.5%	82.8%

The **retention rate of the on-campus segment in 1Q19 was 85.8%**, down 0.4 p.p. over 1Q18. The company started to implement the action plans established by the Loyalty project, which has the purpose to counter the decrease in FIES student base, which have lower dropout rates.

The **retention rate of the Distance Learning** segment decreased 0.7 p.p., at 82.8% in 1Q19.

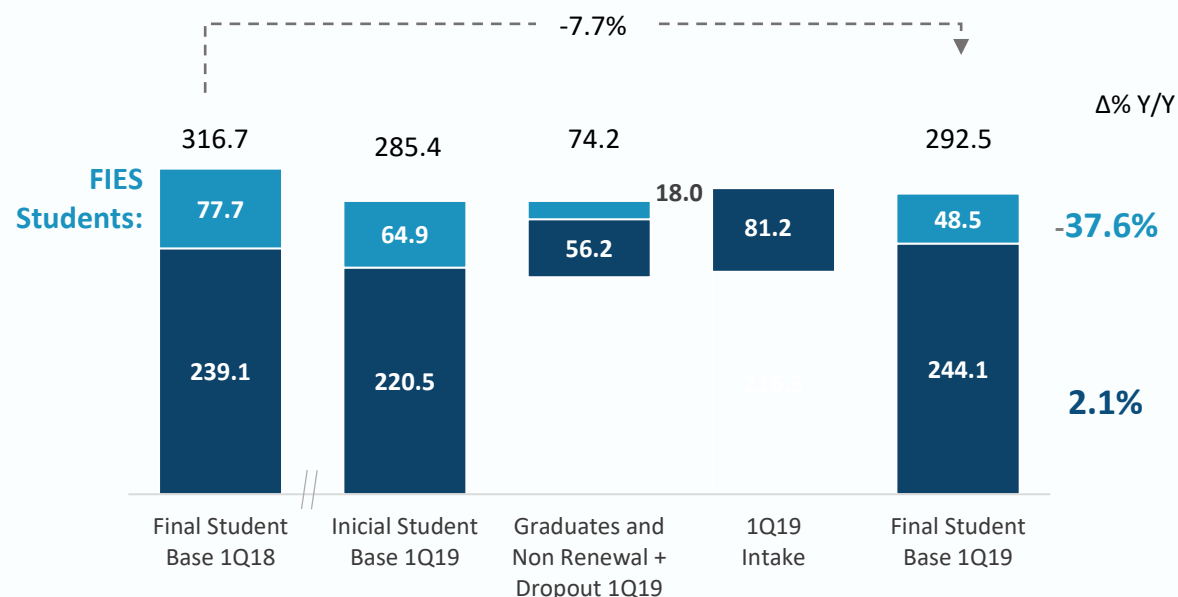
Intake Analysis	1Q18	1Q19
% PAR / On-campus undergrad. Intake	10.4%	5.6%
% FIES / On-campus undergrad. Intake	1.5%	1.9%
% DIS / Total Intake	76.7%	75.8%

When analyzing the funding programs, **PAR** represented 5.6% of the funding of the 1Q19 on-campus market, down over 1Q18, when the product was launched. The decrease can be explained by a lower student interest in funding products.

The intake of students who opted for the **DIS** product represented 75.8% of the total funding.

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

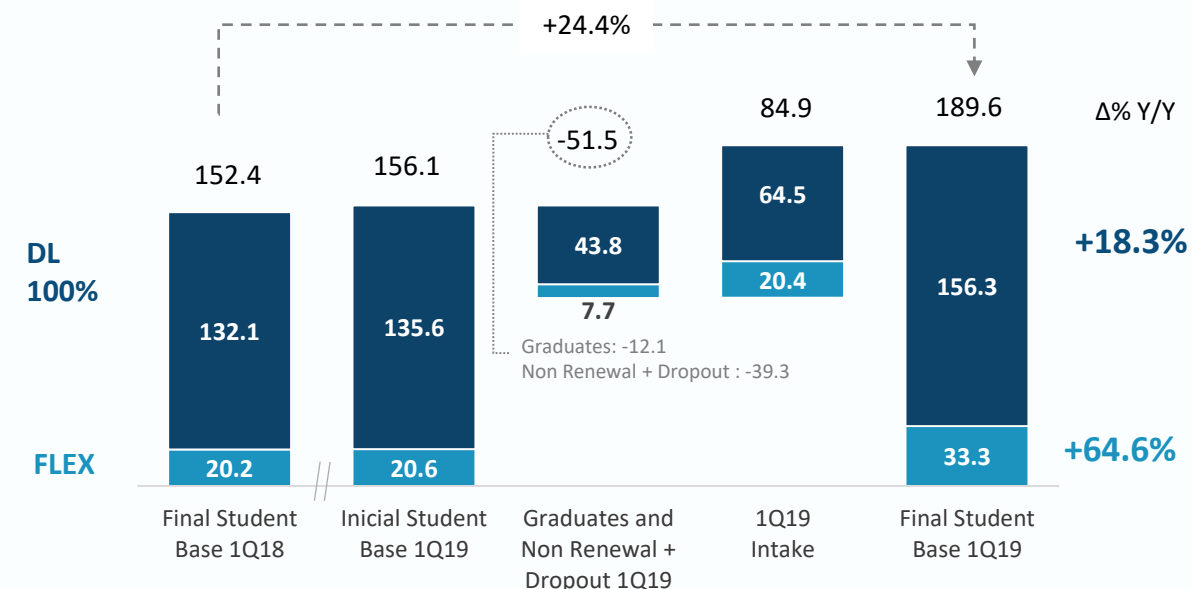
ON-CAMPUS UNDERGRADUATE ('000)



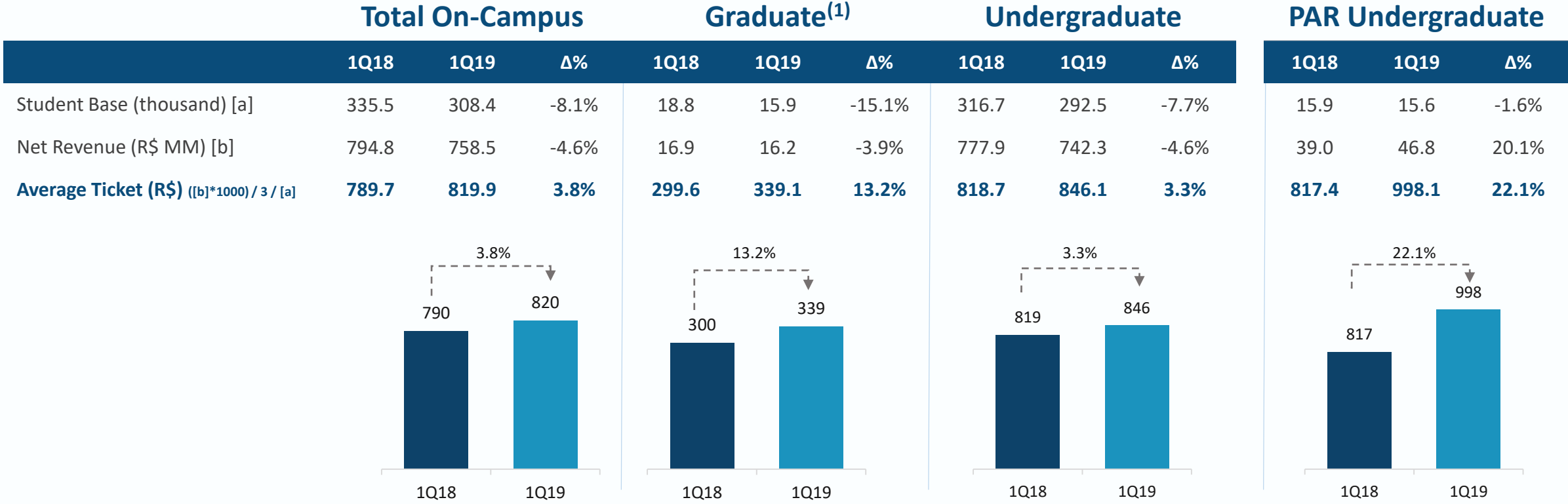
The base of **on-campus undergraduate** students totaled 292.5 thousand at the end of 1Q19, 7.7% less than in 1Q18, mainly due to the 37.6% decrease in the FIES student base.

Excluding the total number of FIES students, the base of on-campus undergraduate students was 2.1% higher than in 1Q18.

DISTANCE-LEARNING UNDERGRADUATE ('000)



The **Distance Learning undergraduate** student base increased by 24.4% over 1Q18, totaling 189.6 thousand students. The highlight of the Distance Learning segment was the **Flex Distance Learning** student base, up 64.6% over 1Q18, totaling 33.3 thousand students. The **100% Distance Learning student base** grew by 18.3% over 1Q18, totaling 156.3 thousand new students. We highlight the strong growth of our student base at partner distance learning centers: 50% above the student base in partner centers in 1Q18.



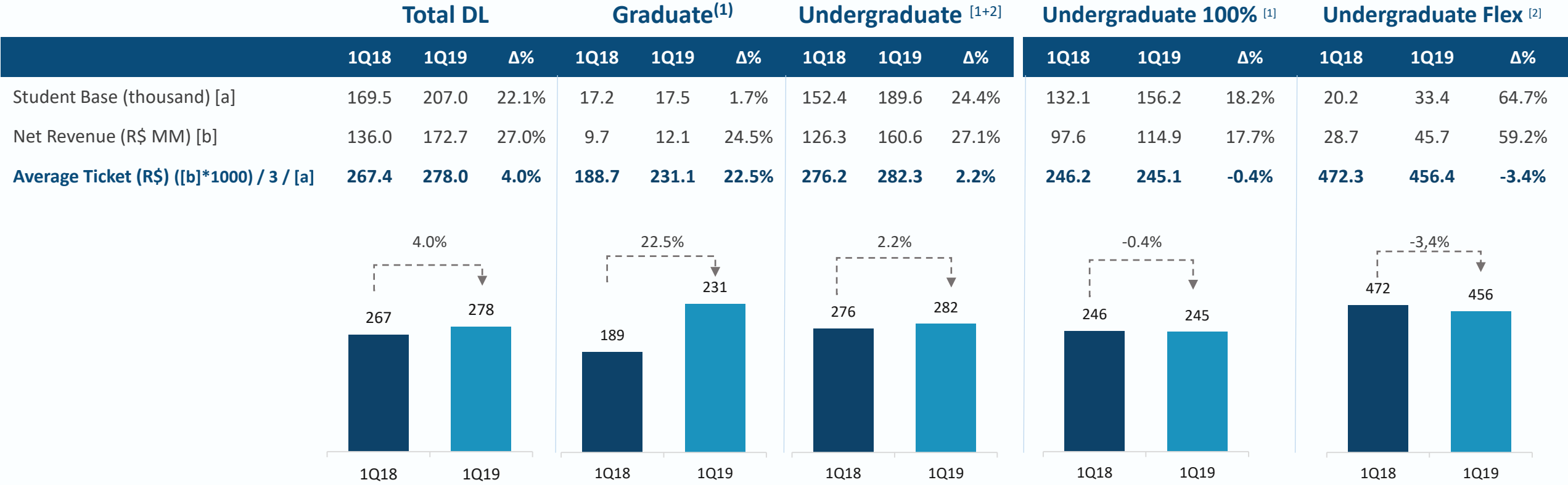
Undergraduate Courses: the average ticket increased by 3.3% over 1Q18, to R\$846.1, mainly due to the mix of courses and the readjustment of veterans' monthly tuitions, in line with the Company's cost inflation. The new offers in the on-campus segment launched throughout 2018 focused mainly on health and engineering courses.

Graduate Courses: the segment had an increase of 13.2% over 1Q18, to R\$339.1.

PAR Undergraduate : showed an increase of 22.1% in 1Q19 vs. 1Q18, due also to the readjustment of monthly tuitions and the course mix.

After concluding the Pricing project, the company gained a greater intelligence and agility to launch campaigns, manage scholarships and the pricing strategy, making the best decisions considering the strengths and weaknesses of each course/unit, as well as the movements of the competition.

⁽¹⁾ Students and revenue from undergraduate courses with partners are excluded from the calculation so to not distort the analysis.



Undergraduate Distance Learning: The ticket increased 2.2% in 1Q19 vs. 1Q18, reaching R\$282.3, driven mainly by the growth of the FLEX segment in the Distance Learning student base.

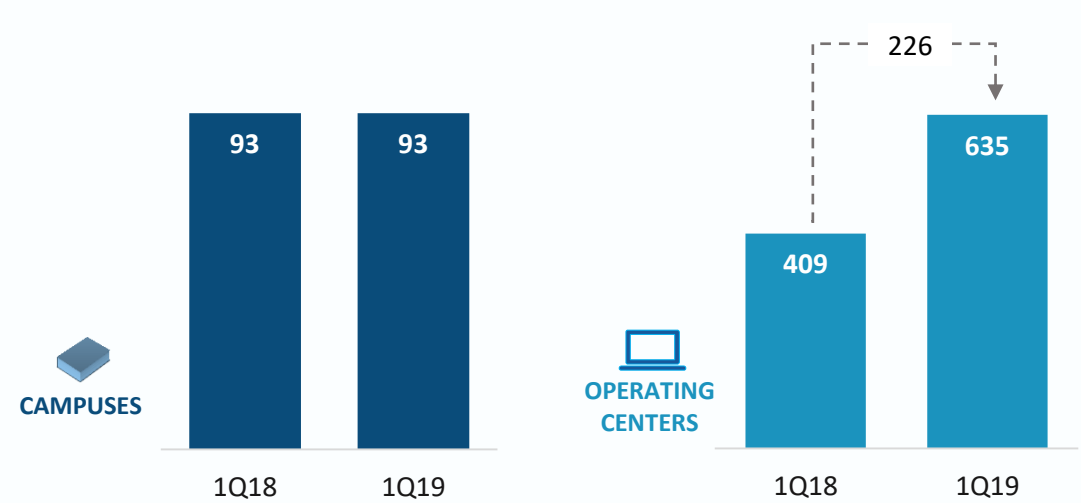
Undergraduate 100% Distance Learning: The average ticket reached R\$245.1. The strategy continues to focus on the expansion of poles and student base, as well as price revision by region, courses and classes and creation of new offers.

Undergraduate Flex: the average ticket decreased by 3.4% over 1Q18, totaling R\$456.4. 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.

And in the **Graduate Distance Learning**, segment, the increase was of 22.5%, totaling R\$231.1, mainly due to the readjustment of monthly tuitions.

⁽¹⁾ Students and revenue from undergraduate courses with partners are excluded from the calculation so to not distort the analysis..

Total Campuses and Centers

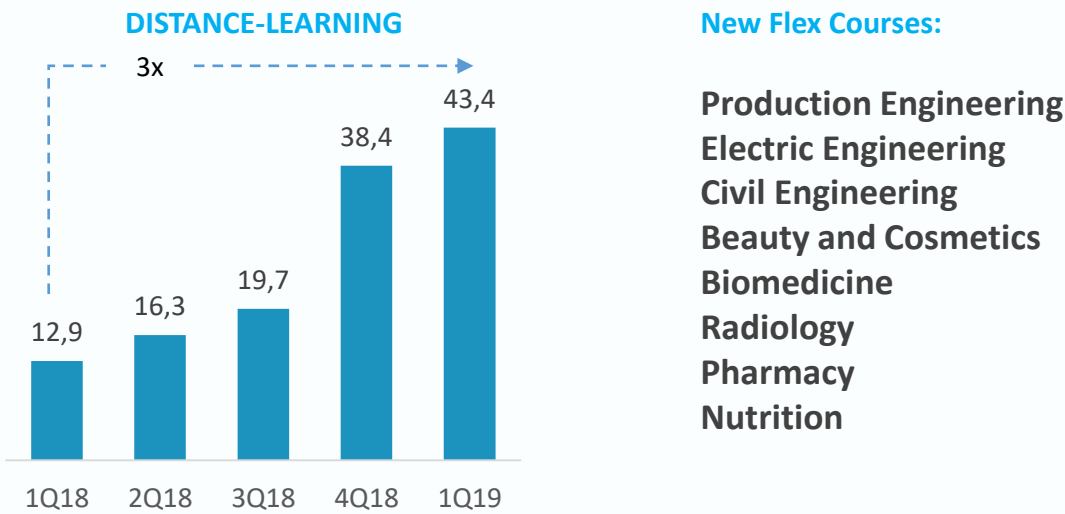


Units: Active Campuses and Centers

We closed the quarter with the same number of units compared to the same period last year.

Referring to the Distance Learning segment, we ended the quarter with 28 poles more over the end of 4Q18. Year-over-year, there was a strong increase of 226 poles, proving the success of the business model and the Company’s solid execution capacity. The company has MEC’s permission to open 350 poles a year. Most of our partner poles are in the process of maturation. The student base at partner poles grew over 50% when compared to 1Q18.

Evolution of Offers by Business Unit ('000)



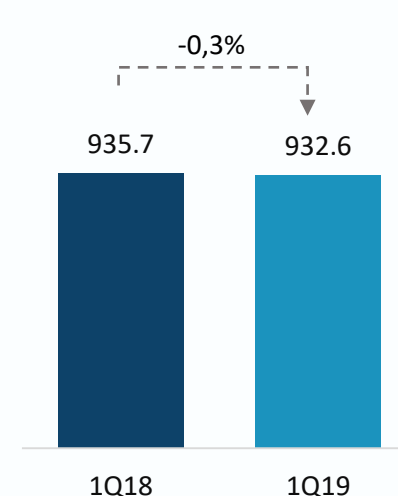
Offers: combination of course/shift/unit

In the on-campus segment, we closed the quarter with a total of 1,684 offers, down 10% over 1Q18 due to the strategic resizing of low-performance offers focused on increasing the operational efficiency of the units.

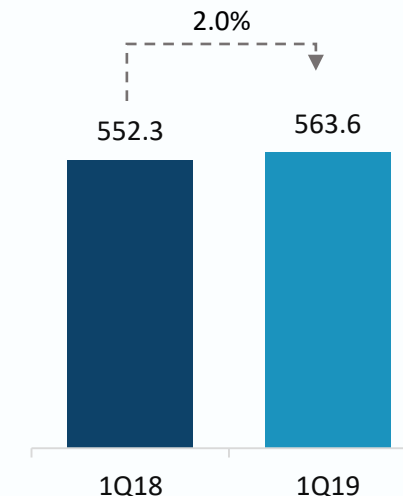
The Distance Learning segment remains with a strong expansion, mainly due to the opening of new courses and the increase of the number of centers. As a result, we closed the quarter with 43.4 thousand offers, more than 3x the number of 1Q18. We highlight the new offers of engineering in the FLEX segment and new courses focused on creative economics, such as: Design of Spaces and Experiences, Creation & Innovation in Design and Digital & Multimedia Content.

R\$ MM	1Q18	1Q19	1Q19 ⁽¹⁾ Pro-Forma	Δ% Pro-Forma
Gross Operating Revenue	1,450.3	1,528.8	1,528.8	5.4%
Monthly Tuition Fees	1,440.0	1,517.8	1,517.8	5.4%
Others	10.2	11.1	11.1	8.1%
Gross Revenue Deductions	(514.5)	(596.2)	(596.2)	15.9%
Net Operating Revenue	935.7	932.6	932.6	-0.3%
Cost of Services	(383.4)	(360.1)	(369.0)	-3.8%
Gross Profit	552.3	572.6	563.6	2.0%
<i>Gross Margin</i>	<i>59.0%</i>	<i>61.4%</i>	<i>60.4%</i>	<i>1.4 p.p.</i>
Selling Expenses	(124.2)	(156.3)	(156.3)	25.9%
General and Administrative Expenses	(148.8)	(128.9)	(128.9)	-13.3%
Other operating revenue/expenses	2.2	3.8	3.8	71.0%
EBIT	281.6	291.0	282.1	0.2%
<i>EBIT Margin</i>	<i>30.1%</i>	<i>31.2%</i>	<i>30.2%</i>	<i>0.2 p.p.</i>
(+) Depreciation and amortization	48.6	93.6	47.5	-2.2%
EBITDA	330.1	384.6	329.6	-0.2%
<i>EBITDA Margin</i>	<i>35.3%</i>	<i>41.2%</i>	<i>35.3%</i>	<i>0.1 p.p.</i>
Net Income	197.4	240.8	246.7	25.0%
<i>Net Margin</i>	<i>21.1%</i>	<i>25.8%</i>	<i>26.4%</i>	<i>5.4 p.p.</i>

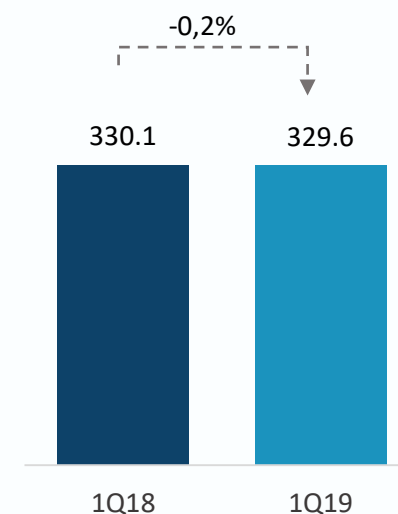
Net Revenue
(R\$MM)



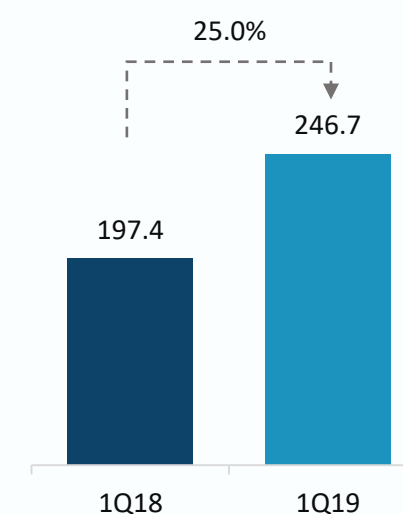
Gross Profit⁽¹⁾
(R\$MM)



EBITDA⁽¹⁾
(R\$MM)

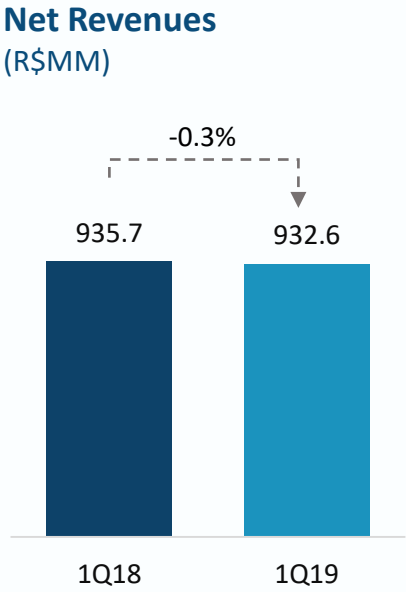


Net Income⁽¹⁾
(R\$MM)



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

R\$ MM	1Q18	1Q19	Δ%
Gross Revenues	1,450.3	1,528.8	5.4%
Monthly Tuition Fees	1,440.0	1,517.8	5.4%
Others	10.2	11.1	8.1%
Gross Revenues Deductions	(514.5)	(596.2)	15.9%
Discounts and Scholarships	(439.5)	(551.0)	25.4%
Taxes	(51.2)	(37.5)	-26.8%
Other deductions	(23.9)	(7.8)	-67.5%
Net Revenues	935.7	932.6	-0.3%



Net Operating Revenue totaled R\$932.6 million in 1Q19, down 0.3% over 1Q18. This change is explained by the following:

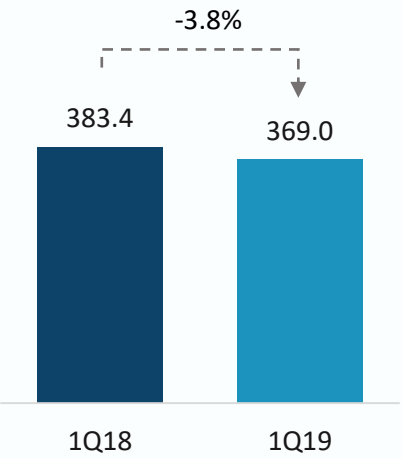
- Change in our student base mix with a higher concentration of students in the Distance Learning segment, due to the strong expansion of this segment in the last 12 months.
- Actions and discounts for new students enrolling to attract new students in this more challenging scenario. It should be noted that the company works with semiannual renewable discounts since.
- Decrease in demand for our PAR financing products, products that benefit the average ticket.

R\$ MM	1Q18	1Q19	1Q19 ⁽¹⁾ Pro-Forma	Δ% Pro-Forma
Net Revenues	935.7	932.6	932.6	-0.3%
Cost of Services	(383.4)	(360.1)	(369.0)	-3.8%
Personnel ¹	(272.2)	(249.2)	(249.2)	-8.4%
Rents, condominiums and municipal property tax	(58.4)	(9.2)	(63.3)	8.4%
Third-party services	(14.7)	(13.6)	(13.6)	-7.6%
Electricity, water, gas and telephone	(7.8)	(8.6)	(8.6)	10.2%
Others	(6.8)	(8.8)	(8.8)	30.0%
Depreciation and amortization	(23.5)	(70.7)	(25.5)	8.6%
Gross Profit	552.3	572.5	563.6	2.0%
Gross Margin	59.0%	61.4%	60.4%	1.4 p.p.
Cost of Services (% of Net Revenues)	41.0%	38.6%	39.6%	-1.4 p.p.
Personnel (% of Net Revenues)	29.1%	26.7%	26.7%	-2.4 p.p.

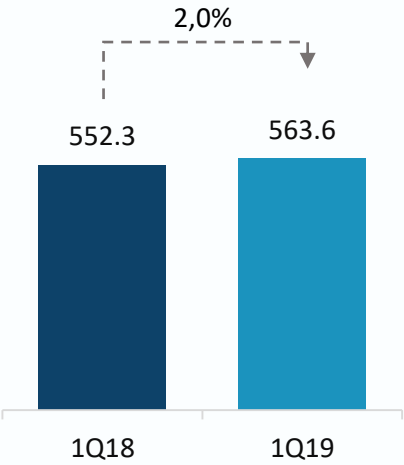
In 1Q19, the **cost of services** represented 39.6% of the net operating revenue, an efficiency improvement of 1.4 p.p. over 1Q18, or R\$14.4 million. The main changes are detailed below:

- Personnel costs decreased by R\$23.0 million in 1Q19, due to the organizational restructuring concluded in 4Q18.
- Third-party services decreased R\$1.1 million in 1Q19 due to the lower cost with consulting services in 2019.
- Gross profit** reached R\$563.6 million in the quarter, growth of 2.0%. We closed the quarter with a **gross margin** of 60.4%, up 1.4 p.p. over 1Q18.

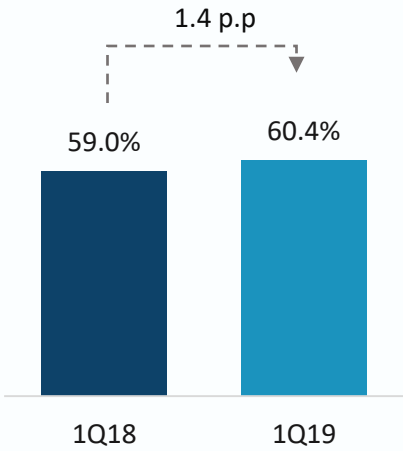
Cost of Services (R\$MM)



Gross Profit (R\$MM)



Gross Margin (%)

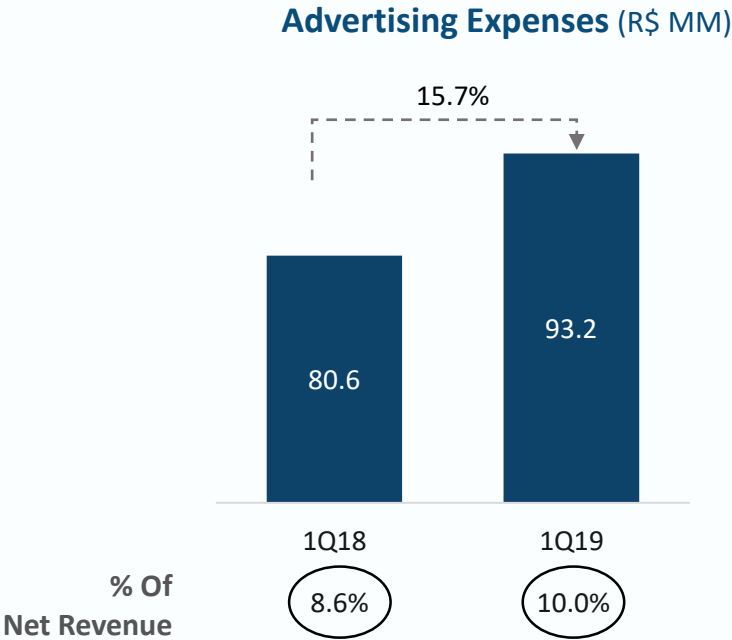
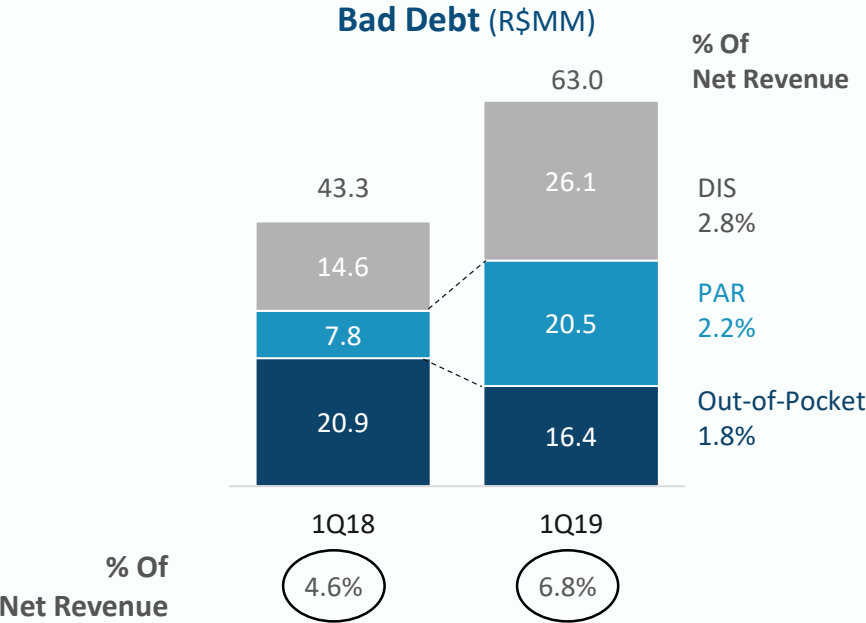


⁽¹⁾ Proforma information excluding the effect of IFRS 16 in 1Q19, for better comparison with 1Q18.

R\$ MM	1Q18	1Q19	Δ%
Selling Expenses	(124.2)	(156.3)	25.9%
Bad debt	(43.3)	(63.0)	45.6%
Out-of-pocket	(20.9)	(16.4)	-21.7%
PAR	(7.8)	(11.9)	53.0%
PAR dropout not renegotiated	-	(8.6)	N.A.
DIS	(14.6)	(16.2)	11.2%
DIS dropout not renegotiated	-	(9.9)	N.A.
Advertising	(80.6)	(93.2)	15.7%
Others	(0.3)	(0.1)	-62.1%
Selling Expenses (% Net Rev.)	13.3%	16.8%	3.5 p.p.
Bad debt (% of Net Rev.)	4.6%	6.8%	2.1 p.p.
Advertising (% Net Rev.)	8.6%	10.0%	1.4 p.p.

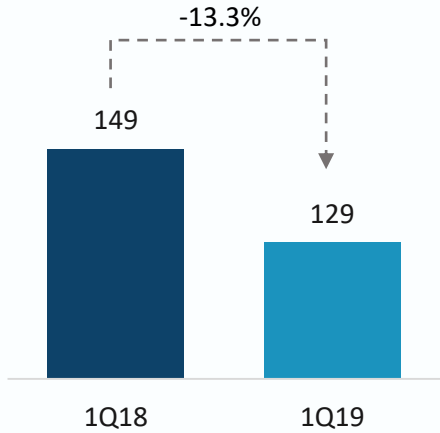
Selling expenses represented 16.8% of net operating revenue in 1Q19, up 3.5 p.p. over 1Q18, mainly due to the 2.1 p.p. increase in the Allowance for Doubtful Debts (PDD), which reached R\$63.0 million. The increase is due to the growth of DIS and PAR products, which have more strict provisioning criteria. It should be noted that the DIS campaign started in 1Q18 and, therefore, we had no impact of PDD DIS (dropout rate) in 1Q18.

Advertising expenses reached 10.0% of the net revenue in the quarter, up R\$12.6 million due to the intensification of campaigns to advertise offers during the intake period. We highlight the intensification in the Open TV campaign, as well as the reinforcement in the Videos and Web Search segments.

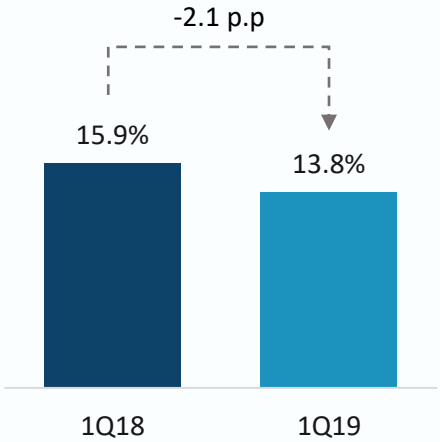


R\$ MM	1Q18	1Q19	1Q19 ⁽¹⁾ Pro-Forma	Δ% Pro-Forma
General and Administrative Expenses	(148.8)	(128.9)	(128.9)	-13.3%
Personnel	(42.5)	(41.8)	(41.8)	-1.6%
Third-party services	(29.6)	(19.1)	(19.1)	-35.4%
Provision for contingencies	(25.5)	(21.3)	(21.3)	-16.4%
Maintenance and repair	(9.4)	(8.3)	(8.3)	-12.2%
Other	(16.8)	(15.6)	(16.5)	-1.5%
Depreciation and amortization	(25.1)	(23.0)	(22.0)	-12.3%
Other operating revenue/expenses	2.2	3.8	3.8	71.0%
G&A Expenses (% Net Rev.)	15.9%	13.8%	13.8%	-2.1 p.p.

G&A Expenses
(R\$ MM)



G&A of Net Revenue
(%)



In 1Q19, **general and administrative expenses** accounted for 13.8% of the net revenue, 2.1 p.p. more efficient than 1Q18. The total reached R\$128.9 million, down 13.3% year-over-year. See the main changes below:

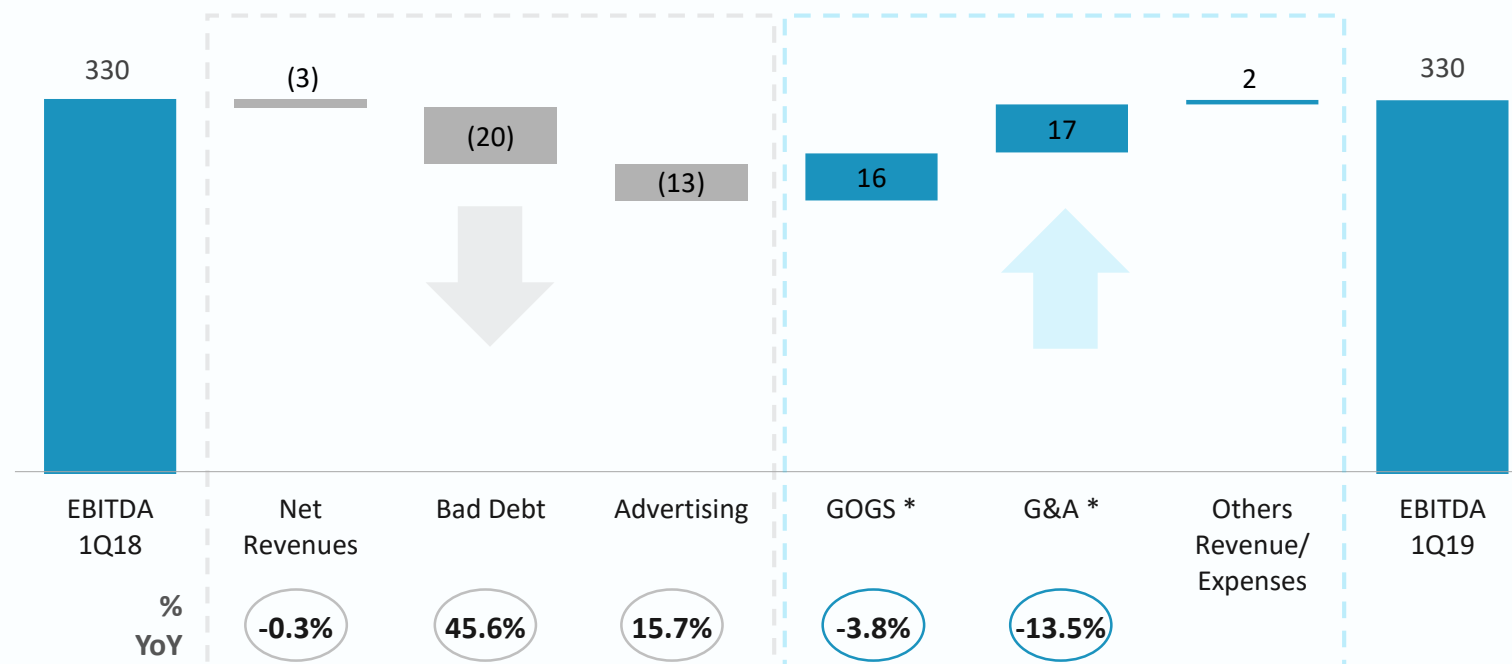
- Expenses with third-party service, down 35.4% due to lower expenses with consultants in 2019. Consultancy expenses in 2018 refer to the *Pricing, Loyalty, Strategic Sourcing and Credit & Collection* projects. At the end of 2018 we concluded the projects and, therefore, the contracts with the consultants who assisted us in the process. The projects will be implemented throughout 2019.

R\$ MM	1Q18	1Q19	1Q19 ⁽¹⁾ Pro-Forma	Δ% Pro-Forma
Net Revenues	935.7	932.6	932.6	-0.3%
Costs and Expenses	(654.2)	(641.6)	(650.5)	-0.6%
(+) Depreciation and amortization	48.6	93.6	47.5	-2.2%
EBITDA	330.1	384.6	329.6	-0.2%
<i>EBITDA Margin</i>	<i>35.3%</i>	<i>41.2%</i>	<i>35.3%</i>	<i>0.0 p.p.</i>

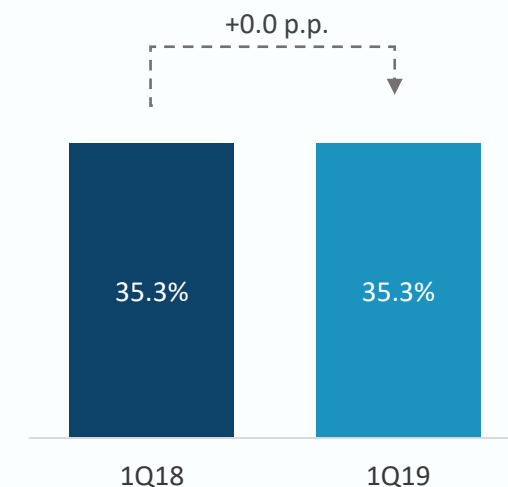
In 1Q19, Estácio's **EBITDA** reached R\$329.6 million, down 0.2% year-over-year.

We have counted with the expansion of the Distance Learning segment and efficiency and costs and G&A to maintain the same level of revenue and margin recorded in 1Q18, despite the challenging scenario with the decrease in the FIES student base (-29,200 students) and an increase in provisioning levels.

EBITDA Reconciliation (R\$ MM; % Y/Y)



EBITDA Margin (%; Δ Y/Y)



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

*Costs and G & A excluding depreciation and amortization

R\$ MM	1Q18	1Q19	1Q19 ⁽¹⁾ Pro-Forma	Δ% Pro-Forma
Financial Result	(26.1)	(44.3)	(29.4)	12.6%
Financial Revenue	27.6	28.5	28.5	3.2%
Fines and interest charged	9.7	10.0	10.0	3.3%
Investment revenue	8.8	12.8	12.8	45.7%
Inflation adjustment & Others	9.1	5.6	5.6	-38.2%
Financial Expenses	(53.7)	(72.7)	(57.9)	7.8%
Interest and financial charges	(16.7)	(23.6)	(23.6)	41.5%
Financial discounts	(22.3)	(12.2)	(12.2)	-45.5%
Bank expenses	(5.3)	(10.2)	(10.2)	91.9%
Adjustment of contingencies & Others	(9.4)	(26.8)	(12.0)	27.1%

In 1Q19, the **financial result** totaled R\$29.4 million, up 12.6% in the quarter comparison. The increase in Interest and financial charges was due to the increase in the Company's gross debt after issuing Promissory note at the end of 2018 and the due replacement by Debenture V. This effect was offset by the increase in financial investments due to the higher average cash position of the company when compared to 1Q18.

R\$ MM	1Q18	1Q19	1Q19 ⁽¹⁾ Pro-Forma	Δ% Pro-Forma
EBITDA	330.1	384.6	329.6	-0.2%
Financial Result	(26.1)	(44.3)	(29.4)	12.6%
Depreciation and amortization	(48.6)	(93.6)	(47.5)	-2.2%
Profit before income tax and social contribution	255.4	246.7	252.6	-1.1%
Income tax	(42.5)	(4.0)	(4.0)	-90.6%
Social contribution	(15.6)	(2.0)	(2.0)	-87.5%
Net Income	197.4	240.8	246.7	25.0%
<i>Net Margin (%)</i>	<i>21.1%</i>	<i>25.8%</i>	<i>26.4%</i>	<i>5.4 p.p.</i>

In 1Q19, Estácio posted a **net profit** of R\$246.7 million, up 25.0% and with a 5.4 p.p. margin gain year-over-year. The growth is due to a one-off effect in 1Q18 when, for bureaucratic reasons, the company was unable to renew the Negative Certificate of Tax Debits, temporarily impacting the actual tax rate. The distortion was corrected throughout 2018.

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

R\$ MM	1Q18	4Q18	1Q19
Monthly tuition fees received from students	641.1	869.8	1.007.7
Out-of-Pocket	406.2	577.2	616.9
Exchange Deals	20.7	23.3	24.3
PAR	100.6	173.3	198.3
DIS	108.8	91.3	168.2
Educar Amazônia	4.8	4.8	-
FIES	720.6	153.8	227.6
Others	178.2	146.5	188.8
Gross Accounts Receivable	1.539.9	1.170.1	1.424.1
Bad Debt	(320.9)	(402.6)	(439.8)
Out-of-Pocket	-	(317.5)	(331.1)
PAR (Dropout)	-	(33.5)	(42.1)
DIS (Dropout)	-	(56.0)	(65.9)
PAR (50%)	-	(68.3)	(80.2)
DIS (15%)	-	(12.3)	(28.5)
Educar Amazônia – Long Term	-	(4.6)	-
Amounts to be identified	(0.3)	(11.3)	(7.7)
Adjustment to present value (APV)	(35.3)	(45.0)	(52.5)
APV FIES	-		
APV PAR	(23.5)	(36.6)	(37.9)
APV EDUCAR	(0.3)	(0.3)	
APV DIS	(11.5)	(8.1)	(14.6)
Net Accounts Receivable	1.183.5	711.1	924.1

In this quarter, **gross accounts receivable** totaled R\$1,424.1 million, down 7.5% over 1Q19, mainly affected by the intake cycle and the due increase in Accounts Receivable from PAR and DIS.

Net accounts receivable totaled R\$924.1 million, down over 1Q18, mainly due to the increase in PDD given the more conservative rules regarding the new PAR and DIS products.

PAR and DIS Reconciliation

PAR

R\$ MM	1Q18	1Q19
Bad Debt	(7.8)	(11.9)
Bad Debt (Dropout)		(8.6)
PDD (% Rec. Líq.)	0.8%	2.2%

DIS

R\$ MM	1Q18	1Q19
Bad Debt	(14.6)	(16.2)
Bad Debt (Dropout)	-	(9.9)
PDD (% Rec. Líq.)	1.6%	2.8%

Coverage Ratio [a/b]	1Q18	1Q19
PAR and DIS	30.5%	29.7%
Total (Bad Debt/Gross Accounts Receivable ²)	34.4%	31.3%
% Financial Products/Gross Accounts Receivable ²	22.6%	25.7%

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

Average Receivables Days

R\$ MM	1Q18	1Q19
Net Accounts Receivable	1,183.5	924.1
Annualized Net Revenue	3,495.7	3,616.3
Average Receivables Days	122	92

Non-FIES Average Receivables Days

R\$ MM	1Q18	1Q19
Net Accounts Receivable Ex-APV	1,183.5	924.1
Accounts Receivable Non-FIES	462.9	696.5
Annualized Net Revenue Non-FIES	2,365.1	2,780.8
Non-FIES Average Receivables Days	70	90

FIES Average Receivables Days

R\$ MM	1Q18	1Q19
FIES Accounts Receivable	720.6	227.6
FIES Revenue (LTM)	1,278.6	949.1
FGEDUC deductions (LTM)	(92.4)	(74.6)
Taxes (LTM)	(55.6)	(39.0)
FIES Net Revenue (LTM)	1,130.6	835.4
FIES Average Receivables Days	229	98

Estácio's PMR totaled 92 days, down 30 days over 1Q18. When excluding the effect of FIES, our PMR reaches 90 days, up 20 days over 2018.

PMR FIES also showed a decrease in 1Q19, of 131 days over 1Q18, reaching 98 days.

Aging of Total Gross Accounts Receivable¹

R\$ MM	1Q18	AV	1Q19	AV
FIES	720.6	47%	227.6	16%
PRONATEC	2.6	0%	-	N.A.
Partner Centers	1.7	0%	-	N.A.
Not yet due	394.4	26%	699.6	49%
Overdue up to 30 days	92.4	6%	98.5	7%
Overdue from 31 to 60 days	34.3	2%	43.9	3%
Overdue from 61 to 90 days	6.5	0%	8.8	1%
Overdue from 91 to 179 days	102.3	7%	171.2	12%
Overdue more than 180 days	185.0	12%	174.5	12%
Gross Accounts Receivable	1,539.9	100%	1,424.1	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	1Q18	AV	1Q19	AV
Not yet due	37.0	41%	46.1	56%
Overdue up to 30 days	7.1	8%	3.9	5%
Overdue from 31 to 60 days	4.2	5%	4.1	5%
Overdue from 61 to 90 days	3.7	4%	2.9	3%
Overdue from 91 to 179 days	14.3	16%	8.5	10%
Overdue more than 180 days	22.8	26%	17.1	21%
Agreements Receivable	89.1	100%	82.6	100%
<i>% over non-FIES Gross Accounts Receivable</i>	11%		7%	

² Note: Excludes credit card agreements

FIES: Changes of Accounts Receivable

R\$ MM	1Q18	1Q19	Δ%
Opening balance	600.0	153.8	-74.4%
FIES revenue	283.7	182.4	-35.7%
Transfer	(145.7)	(95.6)	-34.4%
Provision for FIES	(21.7)	(14.3)	-34.1%
Adjustment of accounts receivable	2.8	-	N.A.
Closing Balance	719.1	226.3	-68.5%

FIES: Changes of Accounts Offsetable

R\$ MM	1Q18	1Q19	Δ%
Opening balance	0.7	0.0	-95.8%
Transfer	145.7	95.6	-34.4%
Payment of taxes	(52.2)	(42.9)	-17.8%
Buyback in auctions	(92.7)	(51.4)	-44.5%
Closing balance	1.5	1.3	-13.3%

R\$ MM	1Q18	1Q19	1Q19 ⁽¹⁾ Pro-Forma	Δ% Pro-Forma
Cash and cash equivalents [a]	627.1	885.8	885.8	41.2%
Indebtedness [b]	(657.8)	(2.077.7)	851.8	29.5%
Loans	(572.1)	(2,038.9)	810.4	41.6%
Commitments payable (Acquisitions)	(71.8)	(31.9)	31.9	-55.6%
Taxes paid in installments	(13.9)	(9.5)	9.5	-31.2%
Net Debt [b-a]	(30.7)	(1,192.0)	(34.0)	-210.9%
Net Debt/ EBITDA (Annualized)	0.04x	1.2x	-0.04x	-

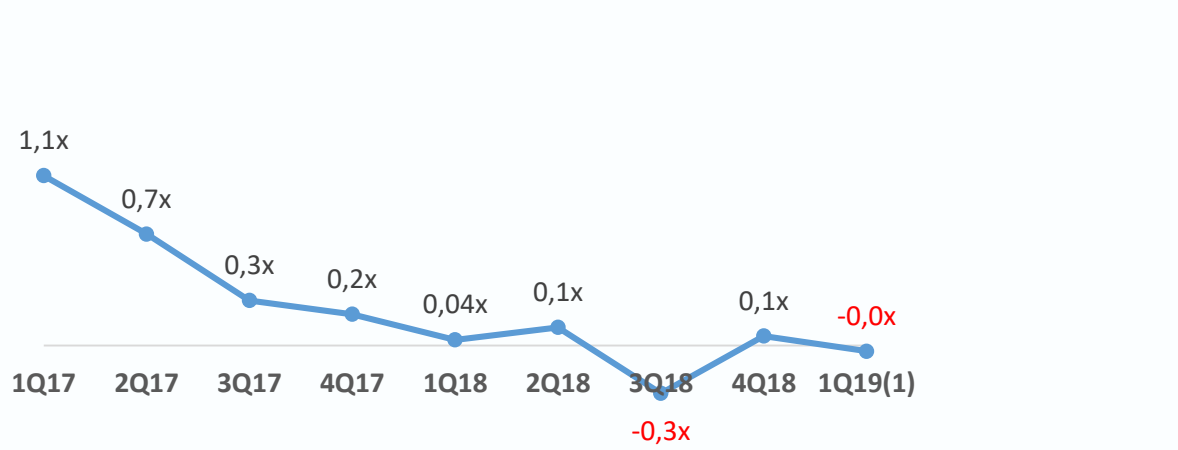
At the end of 1Q19, **cash and cash equivalents totaled R\$885.8 million.**

Gross indebtedness increased by 29.5% when compared to 1Q18. Thus, we have a **net cash of R\$34.0 million.**

In February, the Company concluded the amortization of Promissory Notes in a single series, totaling R\$600.0 million. In the same month, the Company concluded the issue of Debenture V, in the same amount as the promissory note issued in two series with maturity in 3 and 5 years, with a cost of CDI + 0.585% and CDI + 0.785%, respectively.

Type of Debt	Due Date	Cost	Outstanding 1Q19
Debentures II	Oct/19	CDI + 1.2%	124.0
Debentures IV	Jun/19	CDI + 1.5%	51.2
Debentures V (1ª Série)	Feb/22	CDI + 0.6%	251.6
Debentures V (2ª Série)	Feb/24	CDI + 0.8%	352.3
Others			31.3
Total Indebtedness	-	-	810.4

Covenant (Net Debt/ EBITDA LTM < 2,5x)

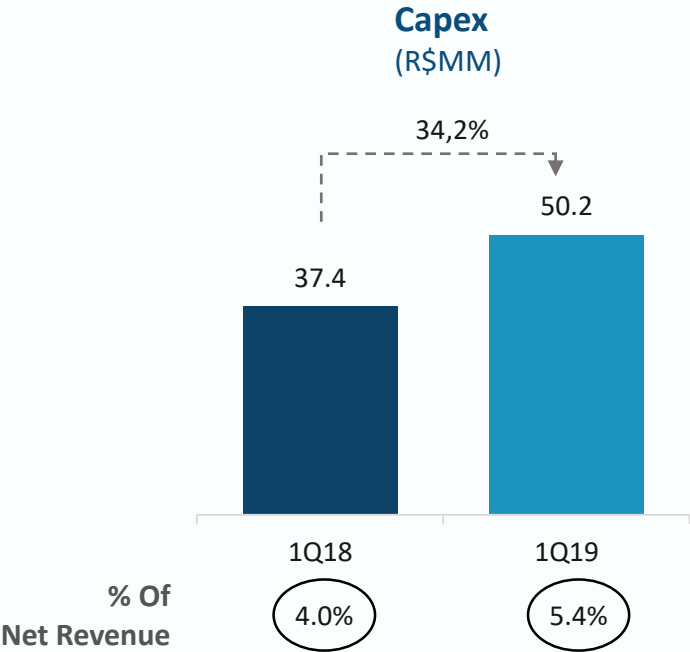


¹⁾ Proforma information excluding the effect of IFRS 16 in 1Q19, for better comparison with 1Q18.

R\$ MM	1Q18	1Q19	Δ%
Total CAPEX	37.4	50.2	34.2%
Support & Improvements	36.7	38.6	5.1%
Expansion	0.7	6.3	-
Transformational	-	5.3	N.A.

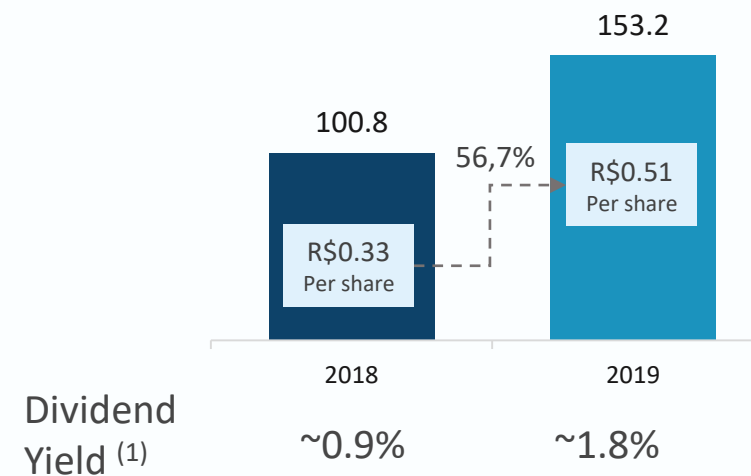
In 1Q19, Estácio’s **CAPEX** totaled R\$50.2 million, up 34.2% over 1Q19. The increase is due to investments in new dentistry laboratories, creation of new courses (mainly on-campus and Flex), as well as construction works and adjustments required to comply with new regulations. This quarter we classified our investments into four groups:

- **Sustainability & Improvements:** recurring investments in order to maitain and improve our business;
- **Expansion:** investments in new units and courses for the expansion of our business;
- **Transformational:** non-recurring projects such as new systems for digitalizing all student documents, cloud servers and new infrastructure (air-conditioning).



The Shareholders' Meeting, held on April 26, 2019, approved the distribution of mandatory dividends, corresponding to 25% of the adjusted net profit, totaling R\$153.2 million, corresponding to R\$0.51 per share. Dividends will be paid in cash on June 13, 2019, without cash correction.

Distribution of Mandatory Dividends (R\$ MM)



⁽¹⁾ Calculated on the share price on the day of the dividend was announced

R\$ MM	1Q18	4Q18	1Q19
Current Assets	1,810.0	1,550.6	1,749.5
Cash and cash equivalents	9.4	13.7	8.7
Marketable securities	617.7	804.4	877.1
Accounts receivable	1,060.7	571.9	713.0
Advances to employees/third-parties	6.1	8.0	6.1
Prepaid expenses	13.6	6.0	14.7
Taxes and contributions	55.3	135.8	119.9
Others	47.1	10.9	10.0
Non-Current Assets	2,480.5	2,551.8	3,903.3
Long-Term Assets	469.1	476.7	604.0
Accounts receivable	122.8	139.2	211.1
Prepaid expenses	5.0	5.5	5.4
Judicial deposits	102.4	81.7	83.1
Taxes and contributions	86.4	102.2	120.1
Deferred taxes and others	152.6	148.0	184.3
Permanent Assets	2,011.4	2,075.2	3,299.2
Investments	0.2	0.2	0.2
Property and equipment	600.4	661.1	1,884.8
Intangible assets	1,410.8	1,413.8	1,414.2
Total Assets	4,290.6	4,102.5	5,652.7

R\$ MM	1Q18	4Q18	1Q19
Current Liabilities	965.4	1,289.1	923.3
Loans and financing	358.9	795.8	358.3
Suppliers	105.2	105.8	124.7
Salaries and payroll charges	199.2	133.7	187.8
Tax liabilities	123.7	35.6	49.2
Prepaid monthly tuition fees	7.7	17.2	20.8
Taxes paid in installments	4.2	3.6	3.3
Acquisition price to be paid	54.6	34.5	16.5
Dividendos payable	100.8	153.2	153.2
Others	11.2	9.9	9.5
Long-Term Liabilities	398.9	222.0	1,893.6
Loans and financing	213.3	21.4	1,680.6
Contingencies	104.5	126.9	139.3
Taxes paid in installments	9.7	6.7	6.2
Provision for asset demobilization	22.4	27.0	27.3
Deferred taxes	11.7	5.2	3.8
Acquisition price to be paid	17.2	13.9	15.3
Others	20.2	20.9	21.1
Shareholders' Equity	2,926.2	2,591.4	2,835.9
Capital	1,130.8	1,139.9	1,139.9
Share issue costs	(26.9)	(26.9)	(26.9)
Capital reserves	666.9	668.4	670.0
Earnings reserves	1,088.5	1,016.6	1,016.6
Period result	197.4	0.0	240.8
Treasury shares	(130.4)	(206.6)	(204.6)
Total Liabilities and Shareholders' Equity	4,290.6	4,102.5	5,652.7

INCOME STATEMENT BY BUSINESS UNIT

	On-Campus			Distance-Learning			Corporate			Consolidated		
R\$ MM	1Q18	1Q19	Δ%	1Q18	1Q19	Δ%	1Q18	1Q19	Δ%	1Q18	1Q19	Δ%
Gross Revenues	1,239.7	1,245.9	0.5%	210.6	282.9	34.4%	-	-	-	1,450.3	1,528.8	5.4%
Deductions from Gross Revenue	(440.3)	(486.0)	10.4%	(74.3)	(110.2)	48.4%	-	-	-	(514.5)	(596.2)	15.9%
Net Revenues	799.4	759.9	-4.9%	136.3	172.7	26.7%	-	-	-	935.7	932.6	-0.3%
Cost of Services	(367.9)	(340.5)	-7.4%	(15.5)	(19.6)	26.3%	-	-	-	(383.4)	(360.1)	-6.1%
Personnel	(260.9)	(237.5)	-9.0%	(11.3)	(11.7)	3.2%	-	-	-	(272.2)	(249.2)	-8.4%
Rents, condominiums and municipal property tax	(58.4)	(9.9)	-83.0%	(0.0)	0.7	N.A.	-	-	-	(58.4)	(9.2)	-84.2%
Third-party services and Others	(25.3)	(23.3)	-7.7%	(4.0)	(7.7)	91.6%	-	-	-	(29.3)	(31.0)	5.8%
Depreciation and amortization	(23.3)	(69.7)	198.6%	(0.2)	(1.0)	504.7%	-	-	-	(23.5)	(70.7)	200.6%
Gross Profit	431.6	419.4	-2.8%	120.8	153.1	26.8%	-	-	-	552.3	572.6	3.7%
Gross Margin	54.0%	55.2%	1.2 p.p.	88.6%	88.7%	0.0 p.p.	-	-	-	59.0%	61.4%	2.4 p.p.
Selling and G&A Expenses	(87.4)	(91.4)	4.5%	(14.5)	(18.2)	26.1%	(168.9)	(172.0)	1.8%	(270.8)	(281.6)	4.0%
Personnel	(7.3)	(3.2)	-55.2%	(2.9)	(4.4)	49.7%	(32.3)	(34.1)	5.8%	(42.5)	(41.8)	-1.6%
Advertising	-	-	N.A.	-	-	N.A.	(80.6)	(93.2)	15.7%	(80.6)	(93.2)	15.7%
Bad Debt	(33.8)	(51.9)	53.4%	(9.5)	(11.1)	17.2%	-	-	N.A.	(43.3)	(63.0)	45.5%
Other expenses	(40.5)	(33.6)	-17.0%	(1.7)	(2.2)	31.3%	(37.2)	(24.7)	-33.5%	(79.4)	(60.6)	-23.7%
Depreciation and amortization	(5.9)	(2.6)	-55.0%	(0.3)	(0.5)	45.5%	(18.8)	(19.8)	5.3%	(25.1)	(23.0)	-8.3%
Operating Profit	344.1	328.1	-4.7%	106.3	134.9	26.9%	(168.9)	(172.0)	1.8%	281.5	291.0	3.4%
Operating Margin (%)	43.0%	43.2%	0.1 p.p.	78.0%	78.1%	0.1 p.p.	-	-	-	30.1%	31.2%	1.1 p.p.
EBITDA	373.4	400.4	7.2%	104.4	134.6	29.0%	(228.7)	(189.1)	-17.3%	330.1	384.6	16.5%
EBITDA Margin (%)	46.7%	52.7%	6.0 p.p.	76.6%	78.0%	1.4 p.p.	-	-	-	35.3%	41.2%	6.0 p.p.

R\$ MM	1Q18	1Q19	Adjustment IFRS 16	1Q19 ⁽¹⁾ Pro-Forma
Profit before taxes and after the result of ceased operations	255.4	246.7	5.9	252.6
Adjustments to reconcile profit to net cash generated	106.7	209.0	(61.0)	148.0
Result after reconciliation to net cash generated	362.1	455.7		400.6
Changes in assets and liabilities	(197.5)	(255.0)		(255.0)
Operating Cash Flow before CAPEX	164.6	200.7		145.6
Acquisition of property and equipment	(22.6)	(28.8)		(28.8)
Acquisition of intangible assets	(14.8)	(21.4)		(21.4)
Cash flow from investment activities	(16.2)	(16.5)		(16.5)
Operating Cash Flow after CAPEX	111.0	134.0		78.9
Cash flow from financing activities	(8.3)	(66.3)	55.0	(11.3)
Free Cash Flow	102.7	67.7		67.6
Cash at the beginning of the year	524.4	818.0		818.0
increase (decrease) in cash and cash equivalents	102.7	67.7		67.7
Cash at the end of the year	627.1	885.7		885.7
EBITDA	330.1	384.6		329.6
Operating Cash Flow before CAPEX / EBITDA	49.8%	52.9%		44.2%

In 1Q19, **Operating Cash Flow before CAPEX (FCO)** was positive at R\$145.6 million.

Thus, the FCO/EBITDA ratio was of 44.2% in 1Q19, against 49.8% in 1Q18. The decrease is mainly due to the increase in the representativeness of financing products in the receivables base.

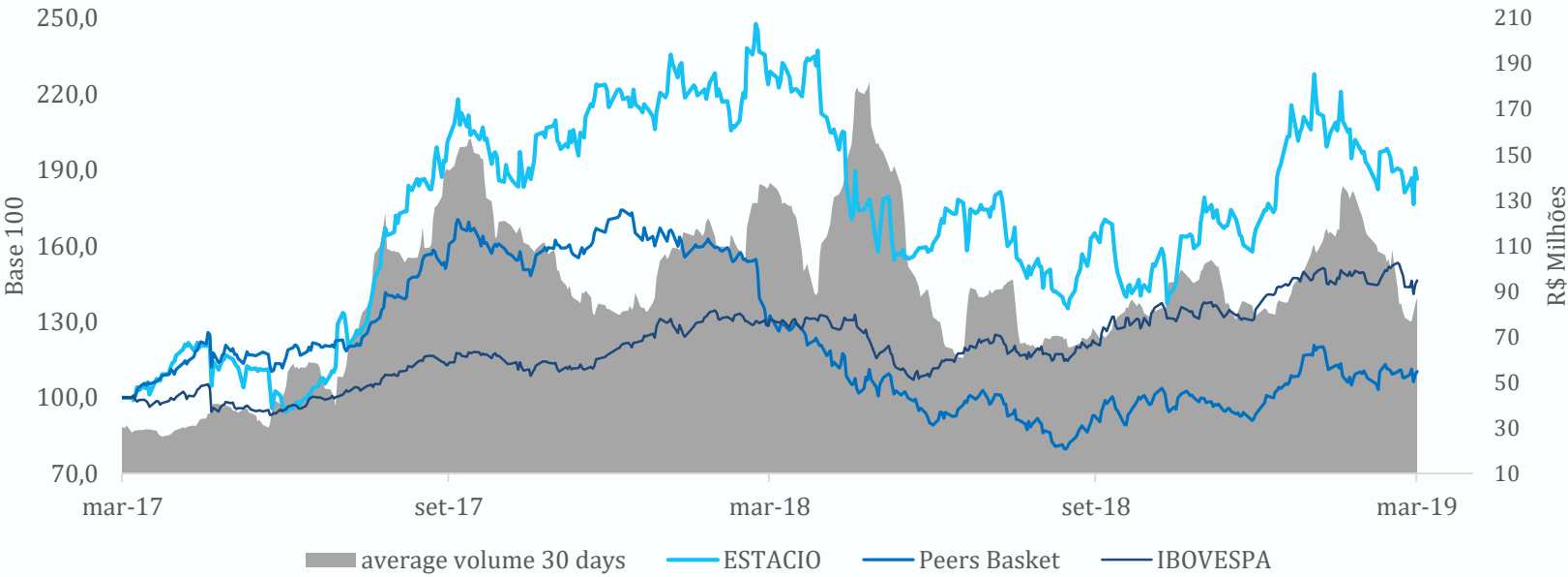
We closed the first quarter of the year with a cash of R\$818.0 million and a net debt/EBITDA ratio of -0.0x.

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

Estácio’s common share is traded on B3’s Novo Mercado under the ticket code **ESTC3**. The company also has a level I ADR program under the code ECPCY. Our share (ESTC3) closed the first quarter of 2019 priced at R\$26.11, a 18.5% devaluation in the last twelve months. In the same period, Ibovespa appreciated 11.8%.

The company has **2.9% of the share capital in treasury**.

	1Q18	1Q19	Δ%
Stock Price	32.05	26.11	-18.5%
Quarter High	34.69	31.91	
Quarter Low	28.80	24.26	
Quarter Average	30.57	27.22	
Market Cap (R\$ '000)	11.117	8.222	-26.0%
ADTV (30D)	137.6	87.3	-36.5%
Outstanding Shares	317.9	309.1	-2.8%
Treasury	2.7%	2.9%	
Free Float	97.3%	97.1%	



	1Q19	12M
Estacio	12.0%	-18.5%
Peers Basket*	18.1%	-16.6%
IBOV	8.6%	11.8%

*Peers Basket composed by and average of the performance of Estácio’s first main listed players

- **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:** $[1 - \text{Dropout Rate}]$