

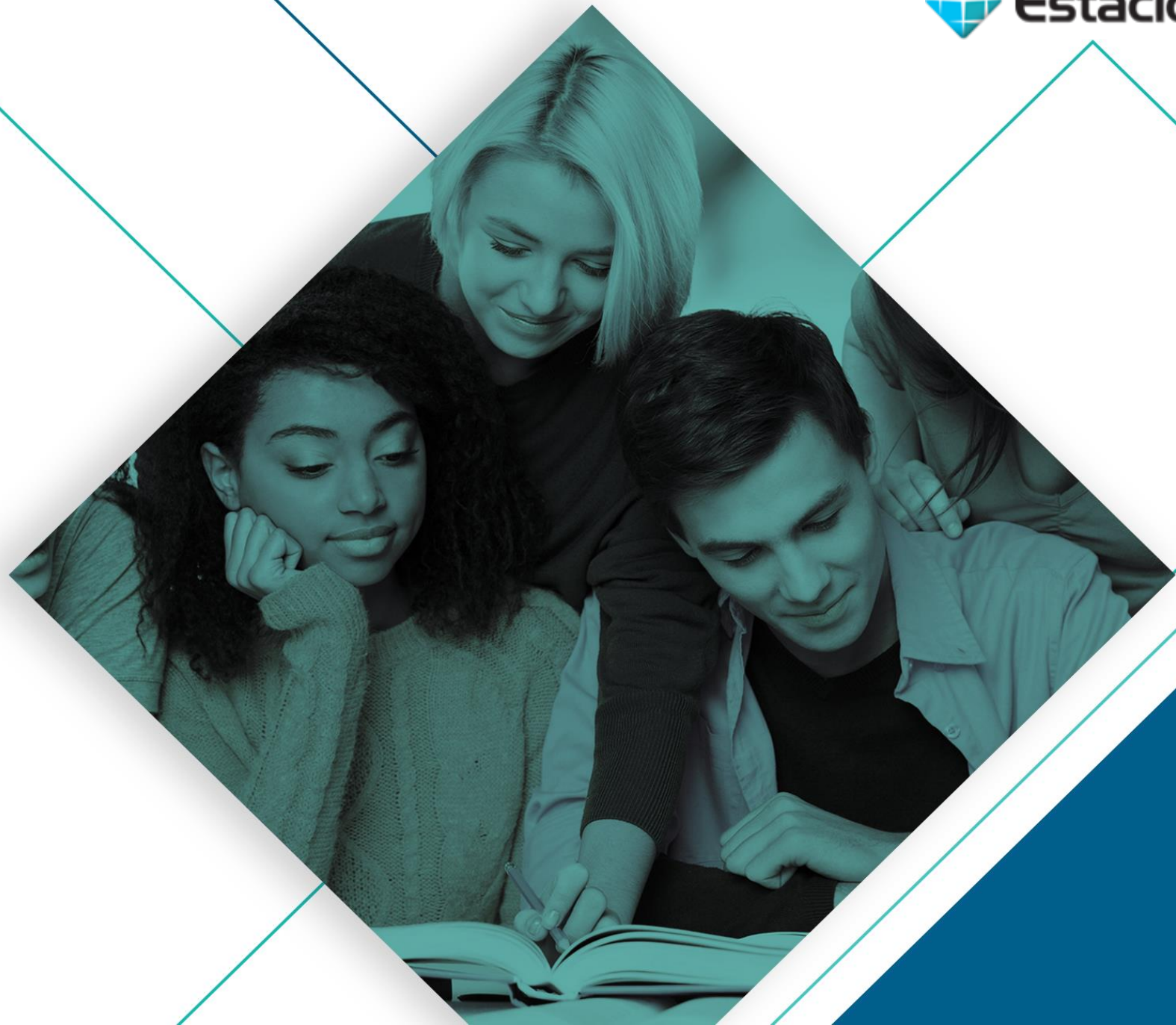


RESULTADOS 2T18

15 de Agosto de 2018

01

Visão
Geral



DESTAQUES E RESULTADOS DO 2T18

+5,5%



Receita Líquida
R\$ 963,7

+19,9%



Lucro Bruto
R\$ 531,1

+11,3%



EBITDA Ajustado
R\$ 283,8

+1,6p.p



Margem
EBITDA Ajustado
29,4%

EAD: +14,4%
Presencial: +6,4%

Ticket Médio

Taxa de Retenção
+80,9% (+5,0p.p)
+85,0% (+1,3p.p)

- ❑ A RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (ROL) totalizou R\$963,7 milhões, um aumento de 5,5% em relação ao segundo trimestre de 2017.
- ❑ O CUSTO CAIXA DOS SERVIÇOS PRESTADOS representou 41,9% da receita operacional líquida, um ganho de margem de 5,9 pp e fruto dos projetos e esforços contínuos de melhoria de eficiência.
- ❑ O EBITDA somou 274,1 milhões no 2T18. O EBITDA ajustado totalizou R\$283,5 milhões, um aumento de 11,3% em relação ao ano anterior, com uma Margem EBITDA ajustada de 29,4%, um aumento de 1,6 pp em relação ao segundo trimestre de 2017.
- ❑ O LUCRO LÍQUIDO alcançou R\$236,9 milhões, uma evolução de 42,5% em relação ao ano anterior.

Desempenho Operacional

Crescimento fortemente influenciado pela expansão EAD.

EAD

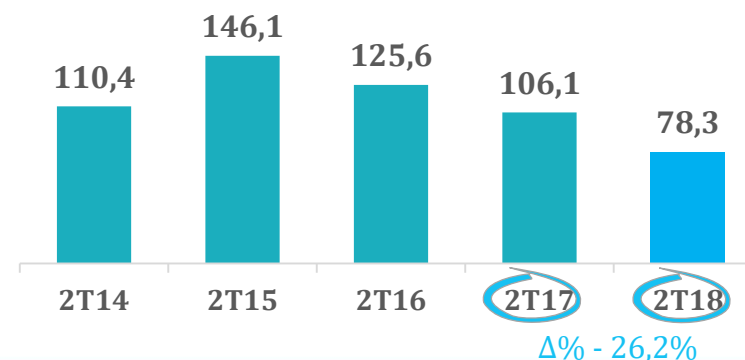
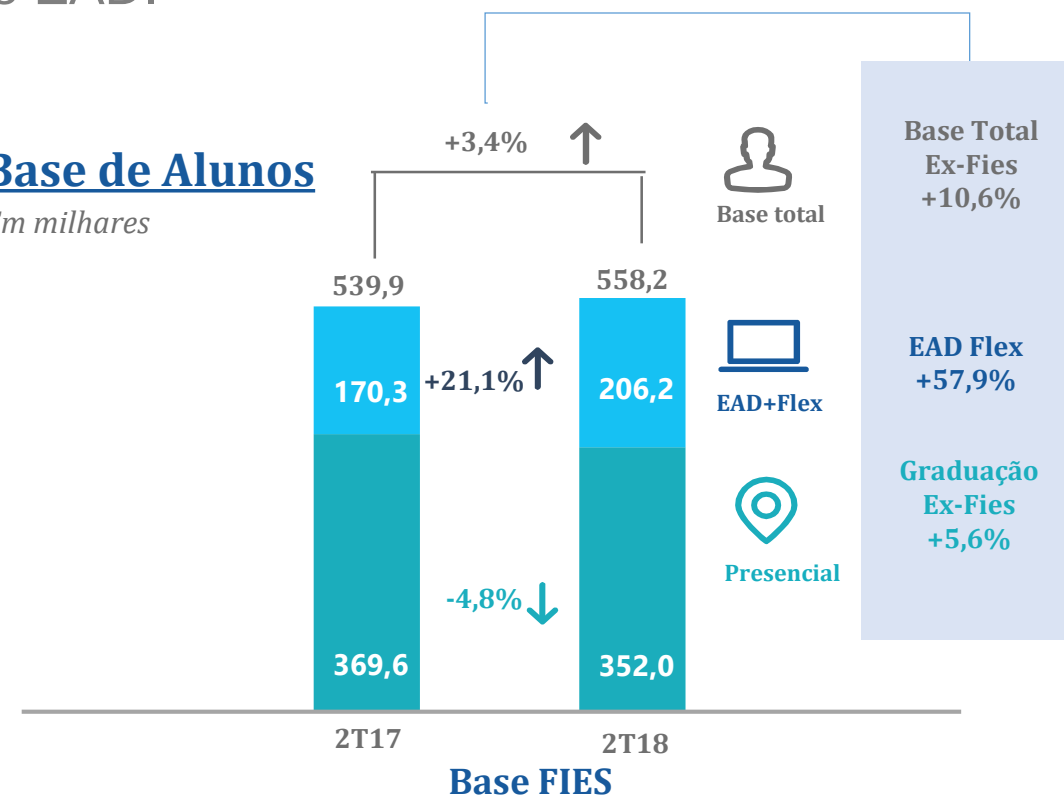
- ❑ 213 **Novos Polos** vs. 2T17
- ❑ Aumento na **Base Flex** +57,9%
- ❑ Aumento na **Taxa de Retenção** +5,0 p.p.

Presencial

- ❑ Aumento **Base Ex-FIES** +5,6%
- ❑ Aumento na **Taxa de Retenção** +1,3 p.p.
- ❑ Nesse primeiro semestre, foram ofertados 250 novos cursos presenciais, e para 2S18, serão oferecidos mais 81 novos cursos dessa modalidade.

Base de Alunos

Em milhares



Nota.: Base de alunos total incluindo graduação e pós-graduação.

Ticket Médio por Segmento

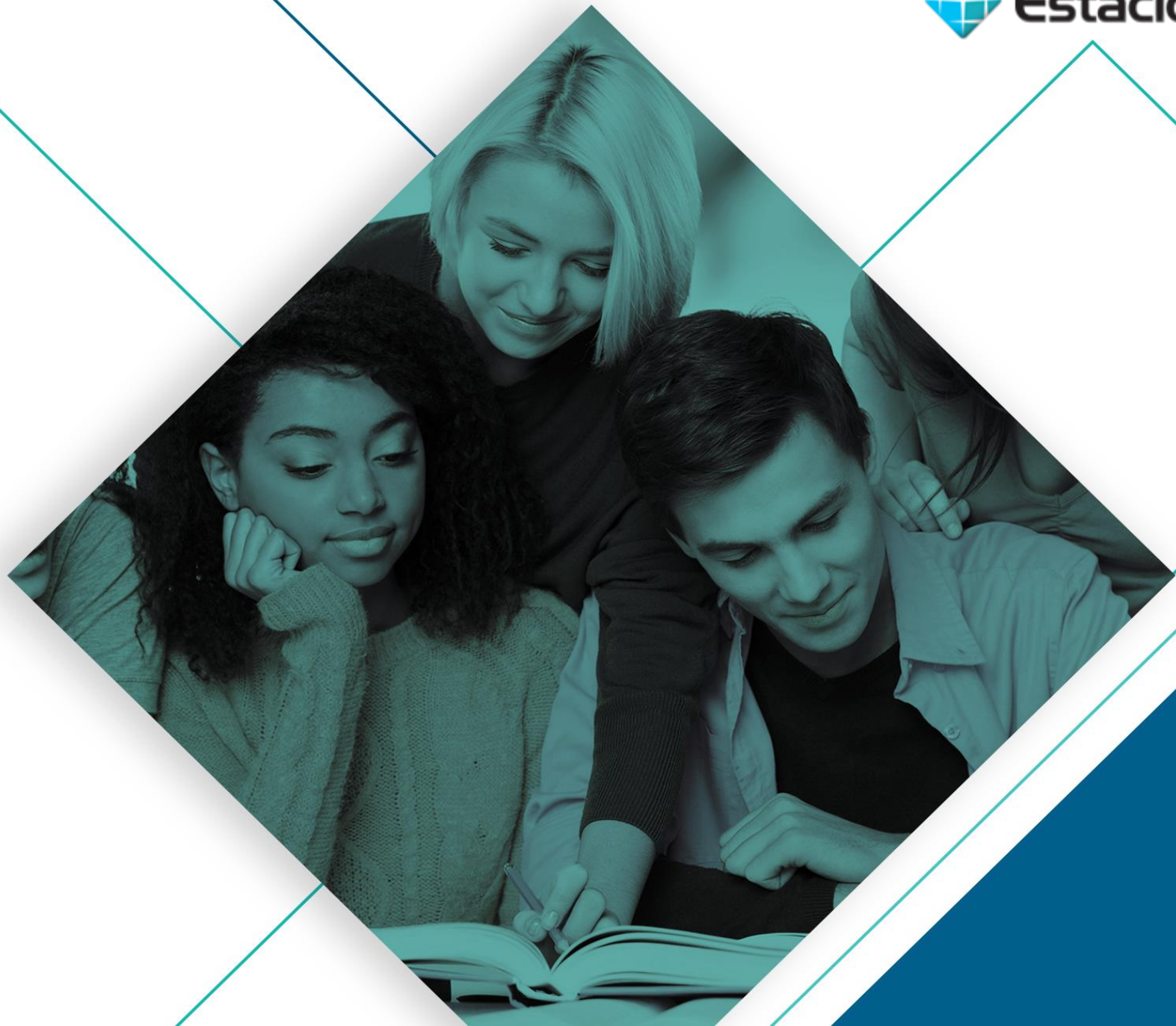
Crescimento sustentável de top line

Em R\$	2T17	2T18	Variação
Presencial	751,6	799,8	+6,4%
Graduação	784,6	832,1	+6,1%
Graduação PAR	1.123,8	1.198,5	+6,6%
Pós-Graduação	255,7	245,3	-4,1%
EAD + Flex	239,2	273,7	+14,4%
Graduação	247,9	282,5	+14,0%
Graduação Flex	480,6	451,9	-6,0%
Graduação 100% EAD	221,3	257,4	+16,3%
Pós-Graduação	175,4	200,9	+14,5%

- ❑ **Reajuste de preços de veteranos** em linha com a inflação dos custos e a campanha DIS
- ❑ Reposicionamento de preços do Flex

02

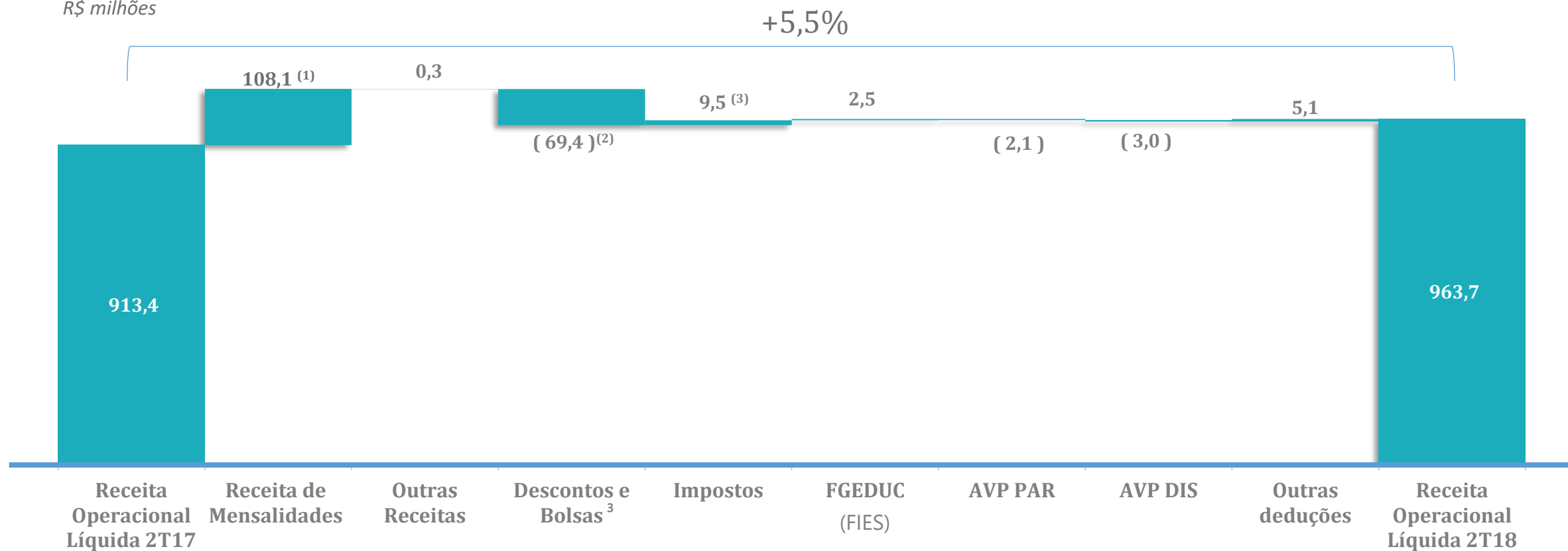
Desempenho Financeiro



Receita Operacional Líquida

Crescimento devido ao aumento no ticket e melhora das taxas de retenção

R\$ milhões



(1) Aumento do Ticket Médio no período e melhora dos níveis de evasão

(2) Maturação dos alunos sob a nova estratégia de precificação

(3) Reversão de PIS e COFINS que foram contabilizados no 1T18, devido ao efeito temporário da perda do benefício ProUni, conforme detalhado no release do 1T18

Custos Operacionais

Redução significativa em custo docente

Em R\$ milhões

Análise Vertical (% da ROL)

% da Receita Operacional Líquida	2T17	2T18	%	1S17	1S18	%	1S17	1S18	Variação
Custos Caixa dos Serviços Prestados	(436,8)	(404,0)	-7,5%	(832,6)	(763,9)	-8,3%	-48,1%	-40,2%	7,8 p.p.
Pessoal	(340,3)	(302,9)	-11,0%	(644,7)	(575,1)	-10,8%	-37,2%	-30,3%	6,9 p.p.
Energia elétrica, água, gás e telefone	(12,0)	(13,1)	9,2%	(21,3)	(20,9)	-1,9%	-1,2%	-1,1%	0,1 p.p.
Aluguéis, condomínio e IPTU	(64,2)	(63,3)	-1,4%	(127,4)	(121,7)	-4,5%	-7,4%	-6,4%	0,9 p.p.
Correios e Malotes	(1,1)	(0,5)	-54,5%	(1,7)	(0,9)	-47,1%	-0,1%	0,0%	0,1 p.p.
Material didático	(3,9)	(1,9)	-51,3%	(6,8)	(3,8)	-44,1%	-0,4%	-0,2%	0,2 p.p.
Serviços de terceiros - segurança e limpeza	(15,4)	(15,5)	0,6%	(30,8)	(30,1)	-2,3%	-1,8%	-1,6%	0,2 p.p.
Outros	-	(6,9)	N.A.	-	(11,3)	N.A.	0,0%	-0,6%	-0,6 p.p.

- ❑ **Redução do custo docente:** Implantação do novo plano de carreiras docente e do aumento do nível de compartilhamento de disciplinas nas matrizes curriculares
- ❑ **Modelo operativo:** Impacto não recorrente de R\$3,0 milhões devido aos custos referentes às rescisões de colaboradores administrativos nas Unidades, gerando futuros ganhos relacionados a custos
- ❑ **Custos de aluguel:** Devido a fusão de campi nos últimos 12 meses

Despesas Operacionais

Nova Dinâmica da PDD e Novos Produtos

Em R\$ milhões

% da Receita Operacional Líquida	2T17	2T18	%	1S17	1S18	%	Análise Vertical (% da ROL)		
							1S17	1S18	%
Despesas Comerciais	(115,6)	(155,5)	34,5%	(227,2)	(277,3)	22,1%	-13,1%	-14,6%	-1,5 p.p.
PDD	(65,3)	(120,1)	83,9%	(112,8)	(161,1)	42,7%	-6,5%	-8,5%	-2,0 p.p.
Mensalista	(61,5)	(85,3)	38,7%	(105,0)	(99,7)	-5,0%	-5,8%	-5,2%	0,6 p.p.
PAR	(3,8)	(14,8)	289,5%	(7,9)	(22,6)	186,1%	-0,5%	-1,2%	-0,7 p.p.
PAR Evasão não renegociada	-	(10,8)	N.A.	-	(14,7)	N.A.	-	-0,8%	N.A.
DIS	-	(1,0)	N.A.	-	(15,6)	N.A.	-	-0,8%	N.A.
DIS Evasão não renegociada	-	(7,3)	N.A.	-	(7,3)	N.A.	-	-0,4%	N.A.
Outros	-	(0,9)	N.A.	-	(1,1)	N.A.	-0,2%	-0,1%	N.A.
Provisionamento FIES	(0,3)	(0,3)	0,0%	(0,9)	(0,6)	-33,3%	-0,1%	0,0%	0,0 p.p.
Publicidade	(50,0)	(35,1)	-29,8%	(113,5)	(115,7)	1,9%	-6,6%	-6,1%	0,5 p.p.
Despesas G&A Caixa	(105,3)	(126,9)	20,5%	(209,0)	(250,6)	19,9%	-12,1%	-13,2%	-1,1 p.p.
Outras	(1,8)	(3,3)	83,3%	5,1	(1,1)	-121,6%	0,3%	-0,1%	-0,4 p.p.

- ❑ **Publicidade:** Os investimentos de mídia online foram intensificados no 1T18 para reforçar as campanhas de captação, devido ao calendário da Copa do Mundo que gerou uma redução nas despesas desse trimestre
- ❑ **G&A:** Impactado por maiores despesas com consultorias de natureza não recorrente (+R\$6,4 milhões no 2T18 e +R\$11,5 milhões no 1S18)
- ❑ **Impactos PDD:** (i) Sazonalidade do Contas a Receber entre 1T e 2T (ii) Aumento de 125,3% na base de alunos PAR (iii) Provisão de evasão de alunos PAR que não renegociaram a dívida (iv) Provisão do DIS (o programa não existia em 2017) (v) Provisão de evasão de alunos DIS que não renegociaram a dívida

Lucro Líquido

Influenciado pelo aumento no EBITDA e efeito Prouni

R\$ Milhões	2T17	2T18	Variação	1S17	1S18	Variação
Lucro Bruto	447,3	536,1	19,9%	847,5	1.088,4	28,4%
EBITDA	254,0	274,1	7,9%	468,8	604,2	28,9%
Resultado financeiro	(22,7)	(30,1)	32,6%	(60,3)	(56,2)	-6,8%
Depreciação e amortização	(53,9)	(48,0)	-10,9%	(100,2)	(96,5)	-3,7%
Contribuição social	(3,2)	10,5	-428,1%	(5,7)	(5,1)	-10,5%
Imposto de renda	(7,9)	30,3	-483,5%	(14,5)	(12,1)	-16,6%
Lucro Líquido	166,3	236,9	42,5%	288,1	434,3	50,7%
<i>Margem Líquida</i>	<i>18,2%</i>	<i>24,6%</i>	<i>6,4 p.p.</i>	<i>16,6%</i>	<i>22,9%</i>	<i>6,2 p.p.</i>

❑ **Impactos Lucro Líquido:** (i) Melhora do Lucro bruto fruto dos projetos de Eficiência (ii) Restauração do benefício fiscal do Prouni aos patamares históricos da Companhia

Prazo Médio de Recebimento (PMR)

Manutenção dos níveis do PMR Ex-FIES

PMR Total 2T18: 126 (vs. 147 no 2T17)

R\$ milhões	2T17	2T18
Contas a Receber Líquido Ex-AVP	1.349,3	1.245,5
Contas a Receber Ex-FIES e AVP	421,7	517,3
Receita Líquida Ex-FIES	2.016,3	2.484,6
PMR Ex-FIES (Dias)	75	75

R\$ milhões	2T17	2T18
Contas a Receber FIES	927,5	728,2
Receita FIES (últimos 12 meses)	1.434,2	1.200,5
Dedução FGEDUC (últimos 12 meses)	(100,1)	(90,0)
Impostos (últimos 12 meses)	(58,1)	(49,1)
Receita Líquida FIES (Últimos 12 meses)	1.276,1	1.061,4
PMR FIES (Dias)	262	247

* Números gerenciais alterados em função de revisão no critério de alocação por fonte da receita (FIES e Ex-FIES). Não houve alteração nos números totais de contas a receber e receita divulgados.

❑ **PMR Ex-FIES:** Mesmo com os novos produtos de captação da companhia (DIS e PAR), tivemos melhora no giro do nosso contas a receber.

❑ **PMR FIES:** Redução de 15 dias, em razão do repasse da segunda parcela da PN23 do FIES, no montante de R\$167,4 milhões, realizado em agosto de 2017.

Dívida Líquida & CAPEX

Sólida Posição Financeira

Em R\$ milhões	2T17	2T18
Patrimônio líquido	2.735,4	3.099,6
Caixa e disponibilidades	542,3	401,0
Endividamento bruto	(1.157,8)	(500,8)
Empréstimos bancários	(1.033,7)	(426,4)
Curto prazo	(593,1)	(344,4)
Longo prazo	(440,6)	(81,9)
Compromissos a pagar (Aquisições)	(109,5)	(62,8)
Parcelamento de tributos	(14,6)	(11,7)
Dívida líquida	(615,5)	(99,9)
Dívida Líquida/ EBITDA Ajustado (Anualizado)	0,7 x	0,11 x

- Em Agosto, recebemos o repasse da última parcela da **PN23 do FIES**: R\$342 milhões.

Em R\$ milhões	2T17	2T18	%	1S17	1S18	%
CAPEX Total	33,9	38,5	13,6%	60,6	75,9	25,2%
Edificações e Benfeitorias	10,6	14,7	38,5%	19,0	25,5	34,7%
Móveis, Máq., Equip. e Utensílios	8,7	9,0	3,6%	15,4	19,5	26,5%
Software	9,0	8,2	-8,6%	16,4	18,6	13,2%
Projetos internos	4,6	4,6	-0,3%	8,2	9,1	11,1%
Outros	0,9	1,9	108,8%	1,6	3,1	95,2%
CAPEX Total / ROL	3,7%	4,0%	-	3,5%	4,0%	-

- Aumento dos investimentos realizados em **edificações e benfeitorias**, em linha com a expansão da Companhia

Fluxo de Caixa

Conversão de 45,7% do FCO antes de Capex em EBITDA

Em R\$ milhões	2T17	2T18	1S17	1S18
Lucro antes dos impostos e após o resultado das operações descontinuadas	177,3	196,1	308,3	451,5
Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas	168,2	205,4	320,7	335,8
Resultado após conciliação das disponibilidades geradas	345,5	401,4	629,0	787,3
Variações nos ativos e passivos	(133,0)	(276,2)	(312,4)	(497,5)
Fluxo de Caixa Operacional antes de Capex	212,6	125,2	316,6	289,8
Aquisição de ativo imobilizado	(20,2)	(25,6)	(36,0)	(48,2)
Aquisição de ativo intangível	(13,6)	(12,8)	(24,6)	(27,7)
Fluxo de caixa das outras atividades de investimentos	(6,7)	(9,8)	(21,7)	(26,0)
Fluxo de Caixa Operacional após Capex	172,0	76,9	234,4	187,9
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos	(87,8)	(303,1)	(96,1)	(311,2)
Fluxo de Caixa Livre	84,2	(226,2)	138,3	(123,5)
Caixa no início do exercício	458,1	627,1	404,0	524,4
Aumento (Redução) nas disponibilidades	84,2	(226,2)	138,3	(123,5)
Caixa no final do exercício	542,3	401,0	542,3	401,0
EBITDA	254,0	274,1	484,7	604,2
Fluxo de Caixa Operacional antes de Capex / EBITDA*	83,7%	45,7%	65,3%	48,0%

* Se ajustarmos o cálculo com o efeito do ProUni, a conversão do caixa seria de 64% no 2T18. A conversão de 83,7% no 2T17 deve-se a sazonalidade das parcelas caixa do FIES.

Considerações Finais

Novos projetos visando melhorar ainda mais a sua eficiência operacional

- ☐ Projeto **Strategic sourcing**;
- ☐ Restruturação de **Pricing**;
- ☐ Programa de **Fidelidade**;
- ☐ Aperfeiçoamento do modelo de **Arrecadação e Cobrança**.



- ☐ **Crescimento**: abertura de novos polos parceiros de EAD, novos cursos e novas unidades presenciais;
- ☐ Em julho deste ano, a agência de rating S&P reafirmou o rating da Estácio em brAAA com perspectiva estável
- ☐ Desde abril, o **programa de recompra** atingiu volume financeiro de R\$122,2 milhões.



Contatos

Relações com Investidores

E-mail: ri@estacio.br

Telefone: +55 (21) 3311-9700

www.estacioparticipacoes.com.br

Disclaimer

O conteúdo desta apresentação pode incluir expectativas sobre eventos e resultados futuros estimados pela Administração. Entretanto, tais projeções não são garantias de materialização e/ou desempenho, tendo em vista os riscos e incertezas inerentes ao ambiente de negócios. Tais quais, o desempenho econômico do país, a economia global, o mercado de capitais, os aspectos regulatórios do setor, questões governamentais e concorrenciais, entre outros fatores, além dos riscos apresentados nos documentos de divulgação arquivados pela Estácio, sujeitos a mudanças sem aviso prévio.