



**YDUQS**

**RESULTADOS  
2T19**

# AVISO

---

## YDUQ3 | YDUQY B3 ADR

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).

**Com objetivo de preservar a comparabilidade entre os trimestres**, a Companhia optou por divulgar também **os resultados do 2T19 pro-forma, excluindo os impactos da adoção das regras contábeis do IFRS 16.**

Este documento pode conter previsões acerca de eventos futuros, que estão sujeitas a riscos e incertezas que podem fazer com que tais expectativas não se concretizem ou sejam substancialmente diferentes do que era esperado. Estas previsões emitem a opinião unicamente na data em que foram feitas e a Companhia não se obriga a atualizá-las à luz de novas informações.

# NOVA MARCA

Nas últimas 5 décadas, revolucionamos!  
Crescemos, expandimos para todo o Brasil e criamos  
**UMA MARCA NACIONALMENTE RECONHECIDA.**



E para continuarmos crescendo, **CHEGOU A  
HORA DE EVOLUIR.**



**93**  
CAMPI



**110**  
CURSOS EAD



**710<sup>(1)</sup>**  
POLOS EAD



**~500**  
CIDADES



**8**  
ESCOLAS DE  
MEDICINA



**97%**  
DOS CURSOS  
COM NOTA  
SATISFATÓRIA<sup>(2)</sup>

BASE DE ALUNOS: **576 MIL**

# YDUQS



- Dedicar recursos em negócios já existentes
- Construir posicionamento diferente através de novas marcas
- Desenvolver novos negócios

(1) Posição referente a Julho/19. (2) Nota maior ou igual a 3 no Conceito Preliminar de Cursos (CPC) avaliado pelo MEC. Resultados do ciclo de 2015-17.



# DESTAQUES 2T19

## BASE DE ALUNOS

+3% A/A

- +3% A/A base de alunos (apesar de macro e FIES)
- +1,0 p.p. em retenção no presencial e EAD vs 2T18
- Recorde histórico na captação 2019.1

## TICKET MÉDIO

+3% no presencial

- +3% no ticket médio presencial (EAD estável)
- +7% A/A base de alunos de medicina
- 36 novos cursos em 2T19 (vs 2T18)

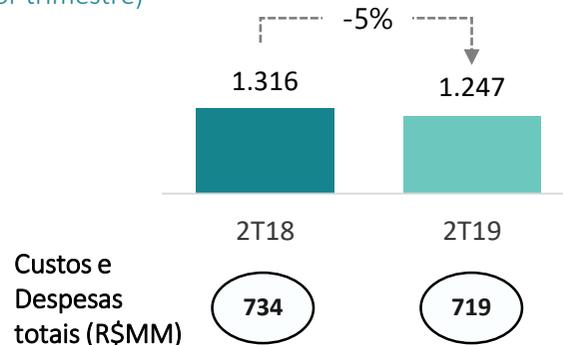
## REDUÇÃO DE CUSTOS

-5% A/A

ex-IFRS 16

## CUSTOS + DESPESAS POR ALUNO

(R\$ por trimestre)



## MARGEM BRUTA EM 58,4%

ex-IFRS 16: 57,7% (+2,0 p.p. A/A)

## EBITDA DE R\$342 MM

ex-IFRS 16: R\$288 MM (+1,6% A/A)

## MARGEM EBITDA EM 35,7%

ex-IFRS 16: 30,1% (vs. 29,4% no 2T18)

## 66,5% DE CONVERSÃO DE CAIXA<sup>(1)</sup>

ex-IFRS16: 60,2% (vs. 45,6% no 2T18)

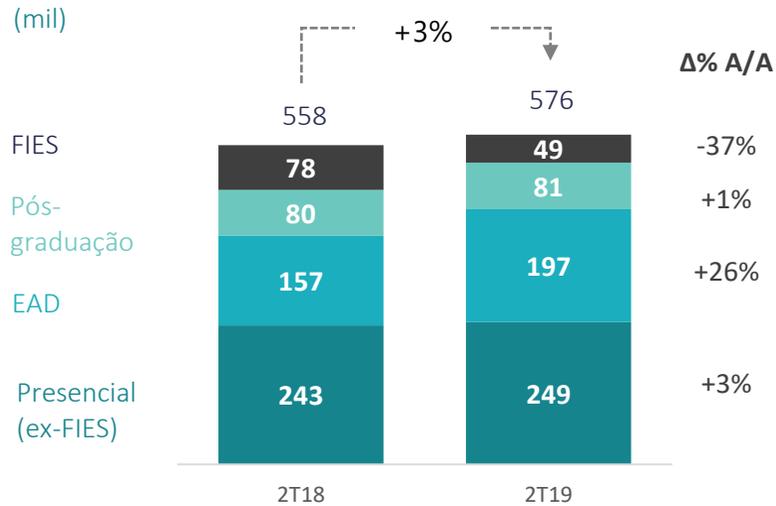
(1) Considerando IFRS-16

Fluxo de caixa operacional antes de capex dividido por EBITDA Reportado



# DETALHAMENTO DA BASE DE ALUNOS

## BASE DE ALUNOS



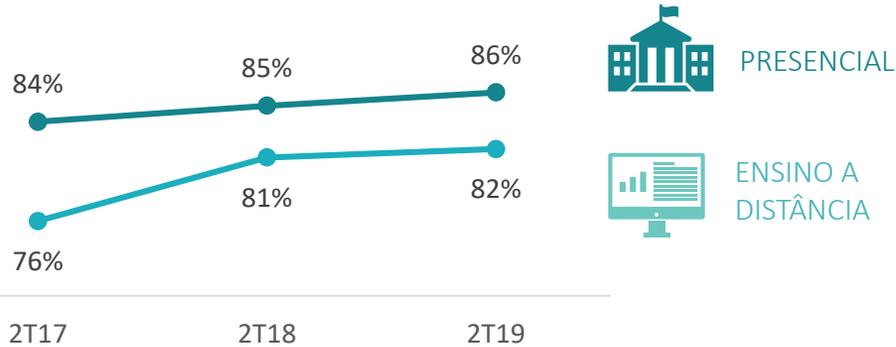
## BASE DE ALUNOS EX-FIES



## EAD FLEX



## FOCO NA MELHORA DA TAXA DE RETENÇÃO<sup>(1)</sup>



## PROJETO LOYALTY

- Equipe dedicada
- Mapeamento da base de alunos
- Atenção especial aos entrantes tardios
- Atendimento proativo a potenciais evasores
- Monitoramento de NPS por unidade

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



# CONSISTÊNCIA NA RECEITA E NA MARGEM BRUTA

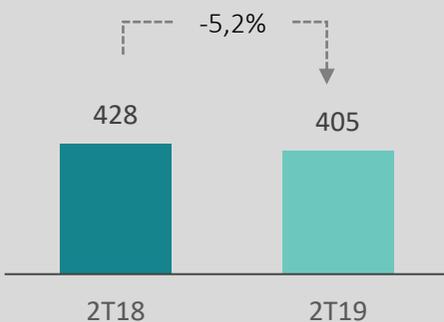
## RECEITA LÍQUIDA

(R\$ milhões)



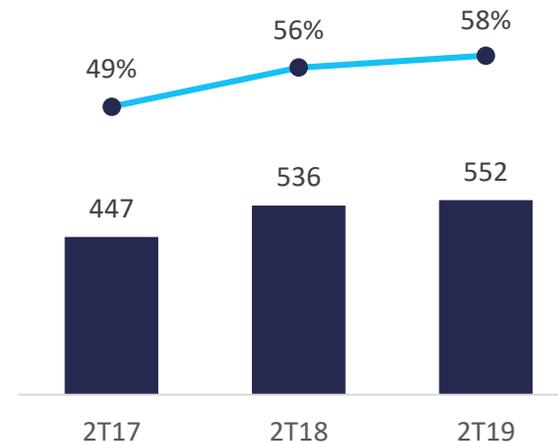
## CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS

(R\$ milhões; ex-IFRS16)



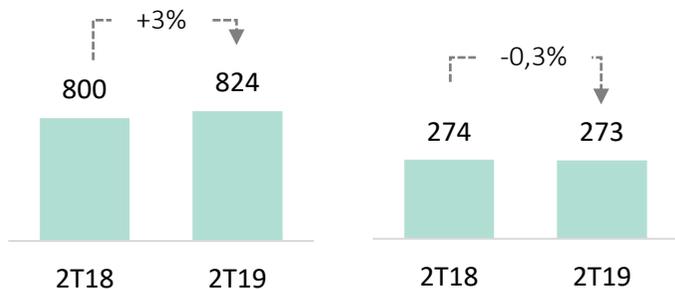
## LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

(R\$ milhões; %; ex-IFRS16)



## TICKET MÉDIO

(R\$)



PRESENCIAL

EAD

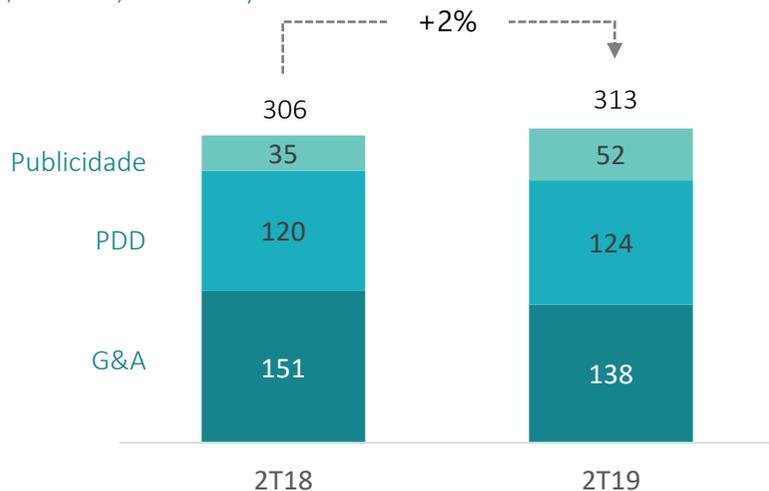
CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS R\$ Milhões	2T18	2T19	Δ%
Pessoal	302,9	279,4	-7,8%
Aluguéis	63,3	62,5	-1,3%
Depreciação & amortização	23,6	24,6	3,9%
Repasse de polos e outros custos	9,2	14,4	55,3%
Custo com serviços de terceiros	15,5	13,5	-12,8%
Energia elétrica, água e gás	13,1	11,1	-15,2%



# ESTABILIDADE E EFICIÊNCIA EM DESPESAS

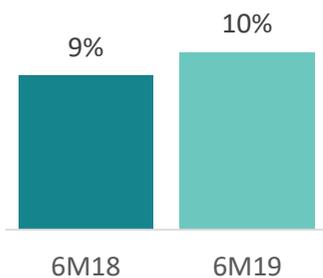
## DESPESAS COMERCIAIS E GERAIS & ADMINISTRATIVAS

(R\$ milhões; ex-IFRS16)



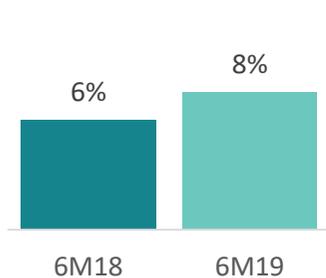
### PDD SOBRE RECEITA LÍQUIDA

(R\$ milhões)



### PUBLICIDADE SOBRE RECEITA LÍQUIDA

(R\$ milhões)



DESPESAS COMERCIAIS R\$ milhões	2T18	2T19	Δ%
PDD	120	124	3,4%
Publicidade	35	52	46,8%
Outros	0,3	0,1	-56,5%
<b>Total</b>	<b>155</b>	<b>176</b>	<b>13,1%</b>

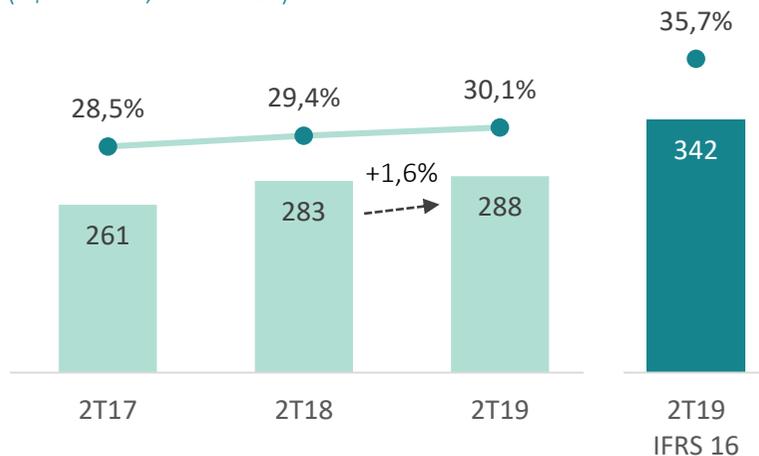
DESPESAS G&A R\$ Milhões	2T18	2T19	Δ%
Pessoal	41	39	-3,8%
Serviços de terceiros	31	14	-53,8%
Provisão para contingências	24	19	-19,1%
Manutenção e Reparos	10	12	19,2%
Outras despesas	20	30	46,6%
Depreciação	24	22	-8,3%
<b>Total</b>	<b>151</b>	<b>138</b>	<b>-9,0%</b>



# EBITDA EM EXPANSÃO E SÓLIDA GERAÇÃO DE CAIXA

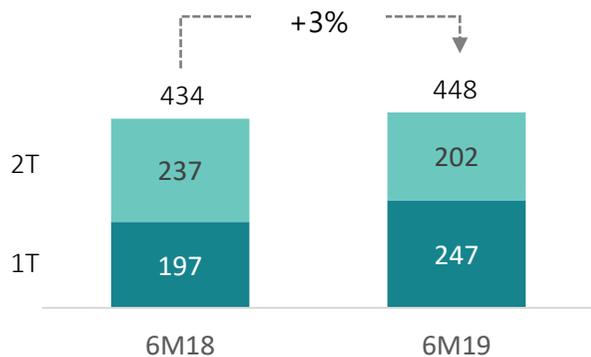
## EBITDA<sup>(1)</sup> e MARGEM EBITDA

(R\$ milhões; ex-IFRS 16)



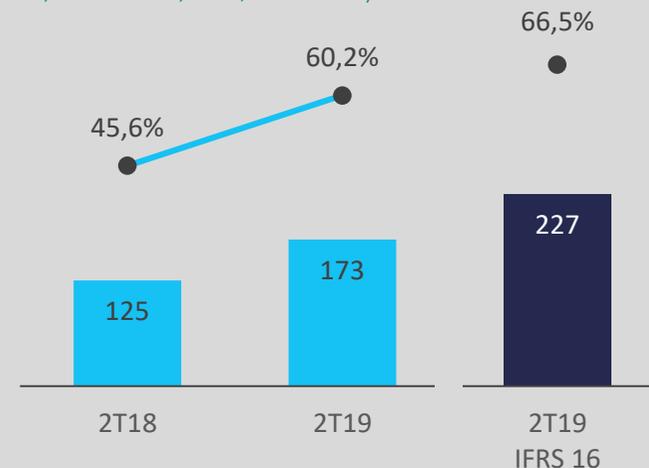
## LUCRO LÍQUIDO

(R\$ milhões; ex-IFRS 16)



## FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL E CONVERSÃO DE CAIXA<sup>(2)</sup>

(R\$ milhões; ex-IFRS 16; FCO/EBITDA %)

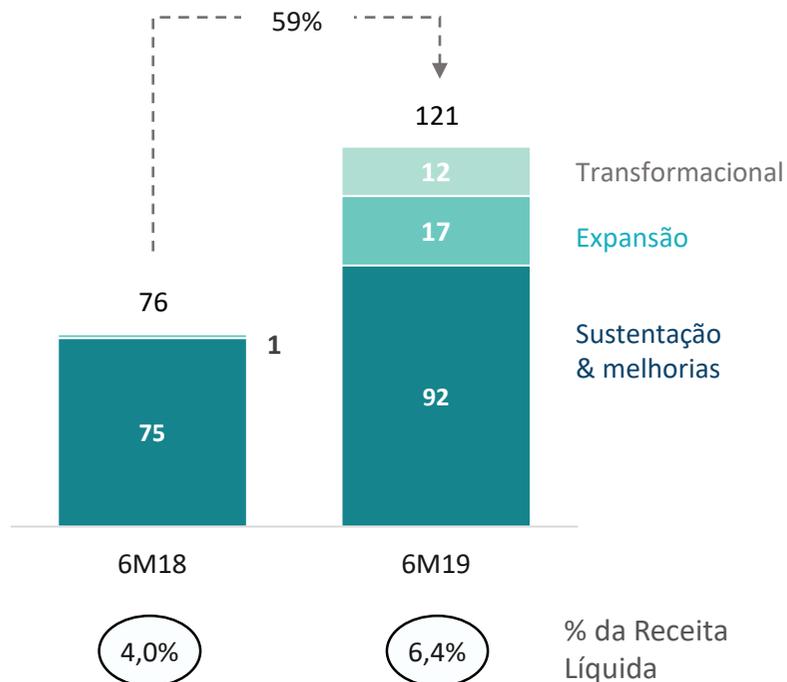


(1) Ajustado no 2T18 por R\$9,4 milhões referentes a despesas com consultoria e reestruturação organizacional.

(2) Fluxo de caixa operacional antes de capex dividido por EBITDA Reportado



# PROGRAMA DE INVESTIMENTOS



## SUSTENTAÇÃO & MELHORIAS

investimentos recorrentes que contribuem para a **manutenção e aprimoramento do nosso negócio**, incluindo atualização da infraestrutura de nossas unidades

## EXPANSÃO

investimentos foram concentrados no desenvolvimento de **novas ofertas** e na construção de **laboratórios de odontologia**

## TRANSFORMACIONAL

Projetos de caráter **não recorrente** como sistemas de digitalização de documentos, adequação de marco regulatório e atualização do sistema de ar-condicionado, além do desenvolvimento de sistemas no escopo do projeto de fidelização de clientes (*Loyalty*)

EXPECTATIVA CAPEX AO FINAL DE 2019

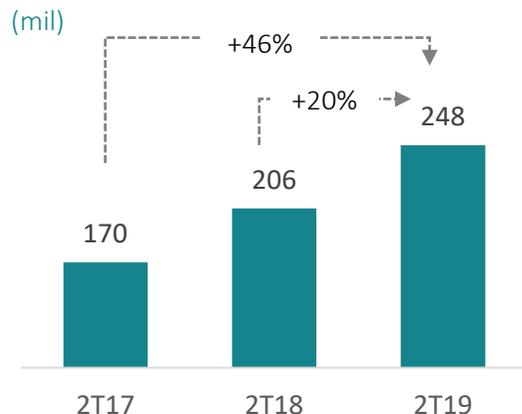
~R\$330 MILHÕES<sup>(1)</sup>

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

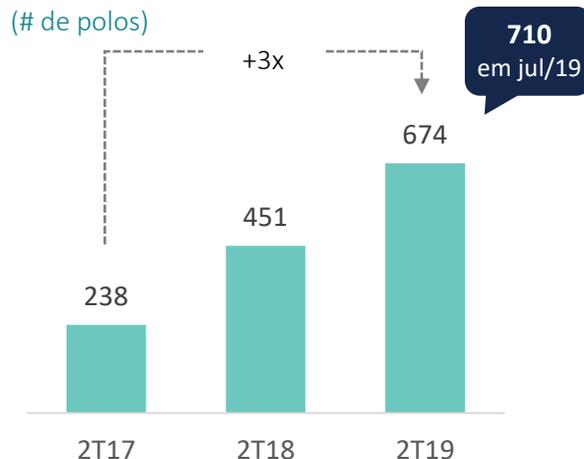


# TRAJETÓRIA DE EXPANSÃO DO EAD

## EVOLUÇÃO DA BASE DE ALUNOS TOTAL



## NÚMERO DE POLOS EAD

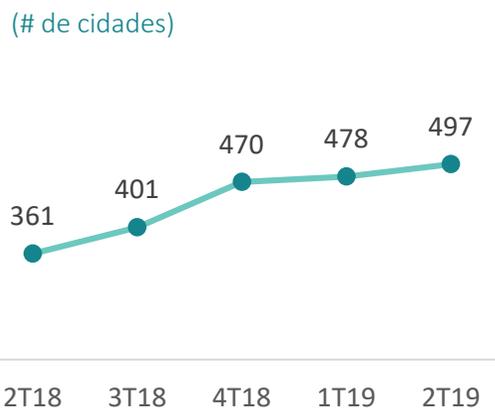


(mil alunos)	2T18	2T19	Δ%
100% EAD	137	164	20%
Flex	20	33	61%
Pós-graduação	49	51	4%
<b>Total</b>	<b>206</b>	<b>248</b>	<b>20%</b>

**17% DA BASE GRADUAÇÃO**

vs 13% no 2T18

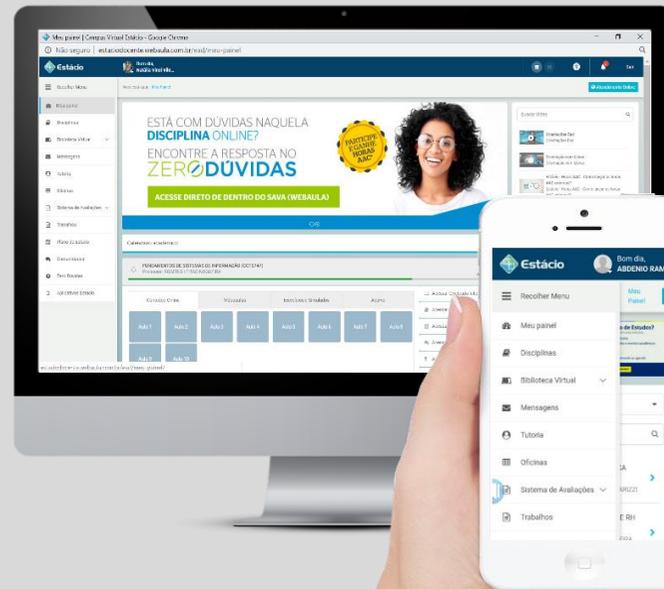
## CIDADES COBERTAS



## NOSSO MODELO & ESTRATÉGIA

**OPORTUNIDADE DE EXPANSÃO**  
EM CIDADES DE PEQUENO E MÉDIO PORTE

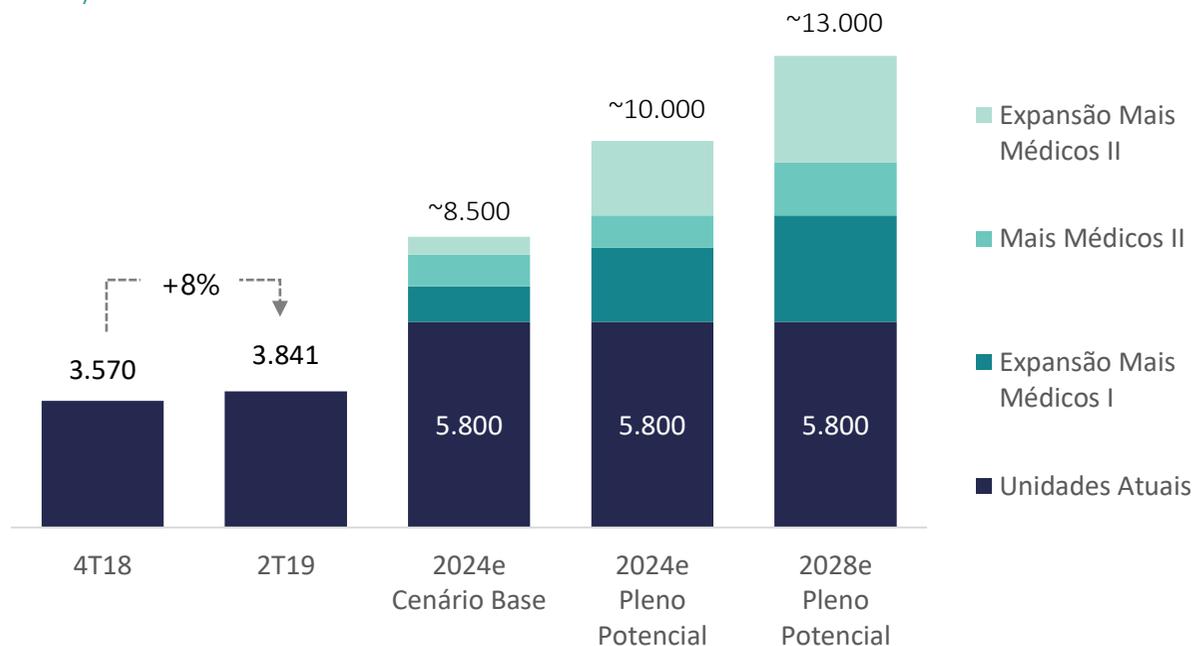
**40% DOS POLOS PARCEIROS**  
AINDA EM FASE DE 1ª CAPTAÇÃO



# MEDICINA: DEMONSTRANDO VALOR E POTENCIALIDADES

## EVOLUÇÃO DA BASE ATUAL DE ALUNOS DE MEDICINA

(# de alunos)



*DISCLAIMER: A base de alunos inclui bolsistas integrais referente as unidades Mais Médicos (I e II), alunos ProUni e FIES. Estimativas incluem: (a) aprovação do MEC para quatro unidades Mais Médicos II; (b) decisão favorável no MEC para expandir o número de vagas em cada uma das Unidades Mais Médicos I em 50 vagas/ano; (c) em cenário de pleno potencial, assumimos que cada uma das Unidades Mais Médicos terá aprovação do MEC para expandir o número de vagas ao máximo permitido em edital (+100 vagas/ano).*

## RECEITA LÍQUIDA

**R\$174 milhões**  
em 6M19

**+19% A/A**  
(vs 6M18)

**9,2%**  
da receita líquida total

## TICKET MÉDIO

**>R\$8.000**  
BASE PAGANTE<sup>(1)</sup>  
2T19

(1) Exclui alunos ProUni e bolsistas integrais



## PRINCIPAIS

# MENSAGENS 2T19



**Base de alunos: +3% A/A**  
(+10% ex-FIES)



**Recorde de captação**  
2019.1 (+13% A/A)



**Índice de Retenção**  
(+1p.p Presencial & EAD)



**Eficiência em custos e despesas** (-5% A/A)



**Ganho de margem bruta** (58% vs 56% em 2T18)



**Sólida conversão de caixa** (66,5% em IFRS 16)

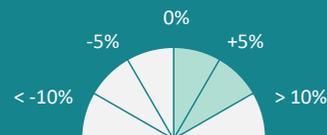
## EXPECTATIVAS PARA CAPTAÇÃO 2019.2

(vs 2018.2)

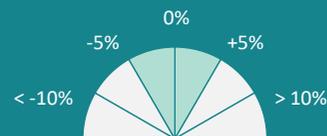


### PRESENCIAL

**VOLUME**  
captação

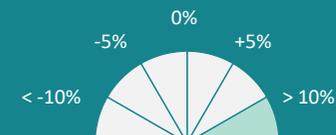


**TICKET**  
captação + renovação

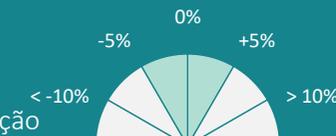


### EAD

**VOLUME**  
captação



**TICKET**  
captação + renovação



# YDUQS

## ESTAMOS PRONTOS PARA CRESCER



**Posicionamento & tecnologia no EAD**



**Maturação de medicina**



**Sólida posição e geração de caixa**



**Acesso ao mercado de capitais**





YDUQS



Estácio

Contatos de RI

Rogério Tostes | Pedro Yagelovic | Rosimere Nunes

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

ri@estacio.br

[www.yducqs.com.br](http://www.yducqs.com.br)