# RESULTADOS 3T18

ǎnima

# RESSALVA

As informações gerais e resumidas relacionadas às atividades desempenhadas pela Ânima Educação até a presente data não constituem de forma alguma qualquer convite, oferta ou solicitação de compra de ações. Esta apresentação poderá conter declarações que expressam a mera expectativa dos administradores da Companhia, bem como a previsão de eventos futuros e incertos. Tais expectativas e/ou previsões envolvem riscos e incertezas e não devem servir como base para a tomada de decisão quanto à aquisição de ações da Companhia.

ânima
EDUCAÇÃO

# PRINCIPAIS MENSAGENS

- **Captação:** Comemoramos o 4º ciclo consecutivo de crescimento (+13,7% vs. 17.2), tanto nos campi maduros, quanto nas 14 novas unidades, concentrado em alunos não financiados.
  - **Base de alunos 3T18:** 102,3 mil alunos (sendo 3,0 das aquisições CESUC e Jangada).

- **Plano de redução de G&A:** Executamos um forte plano de redução de despesas de G&A (economia anualizada de R$35 milhões) para tornar nossa estrutura organizacional mais leve, ágil e simplificada.
  - Reversão da tendência de crescimento das nossas **Despesas Corporativas (+0,7pp vs. 2T18)**.

- **Indicadores Acadêmicos:** Os indicadores referentes ao **ENADE** e ao **IDD** confirmaram nossos resultados acadêmicos superiores e explicitam o maior valor agregado das nossas práticas acadêmicas na formação de nossos alunos.

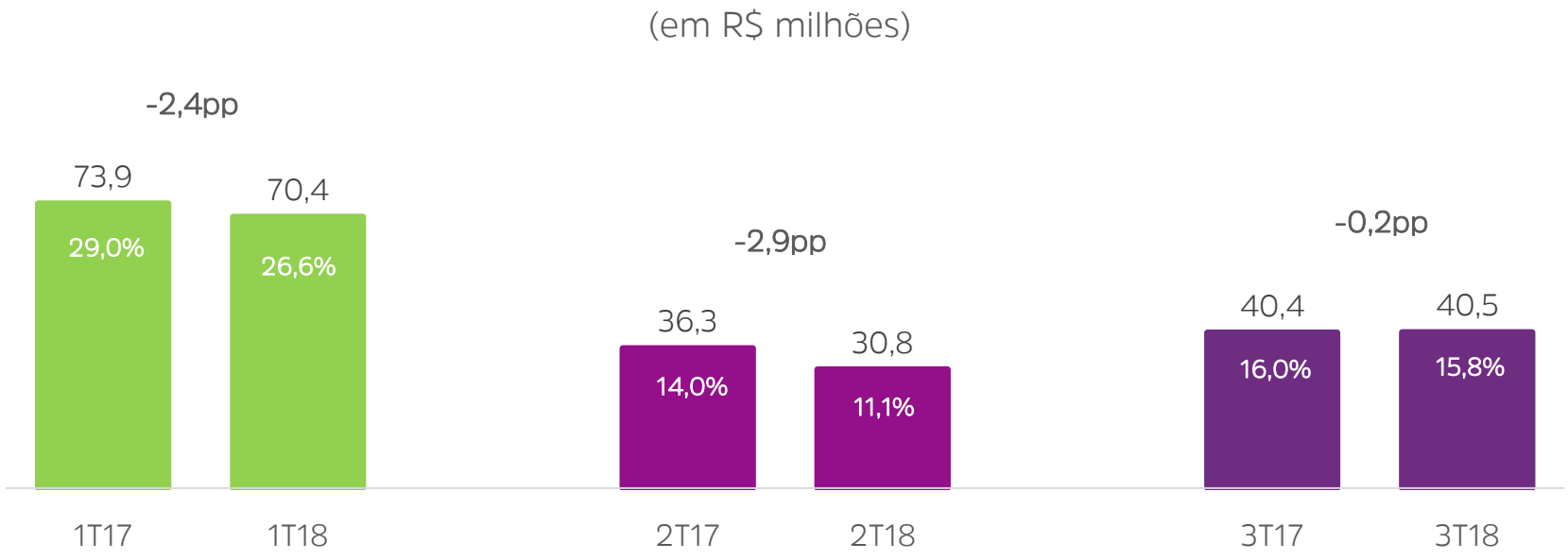
- **Evolução da Governança Corporativa:** Eleição de 2 novos Conselheiros independentes com perfis voltados para os temas de governança e tecnologia & transformação digital, além da eliminação da duplicidade de papéis entre Diretoria e Conselho de Administração.

- **EBITDA:** Considerando o recuo apresentado no 1S18, já vemos o início do 2S18 como uma nova tendência de recuperação de margem. Atingimos um EBITDA ajustado de R$40,5 milhões.

**Acreditamos que todas essas ações, apoiadas por estratégias claras e consistentes, nos levarão ao caminho de recuperação de margens, apesar de um cenário competitivo cada vez mais desafiador.**

# RESULTADOS CONSOLIDADOS

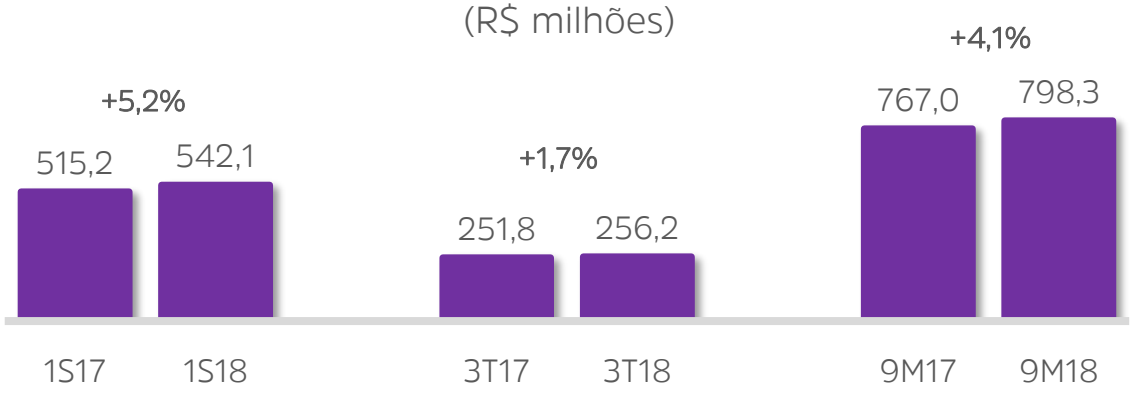
# EBITDA Ajustado




- Encerramos o 3T18 com um EBITDA ajustado de R$40,5 milhões, (+0,2% vs. 3T17) e uma margem de 15,8% sobre a Receita Líquida (-0,2pp vs. 3T17).

- Vale destacar que, comparado com o desempenho dos trimestres anteriores (1T e 2T 2018), nota-se uma reversão da tendência de pressão operacional para um movimento de recuperação de margem.

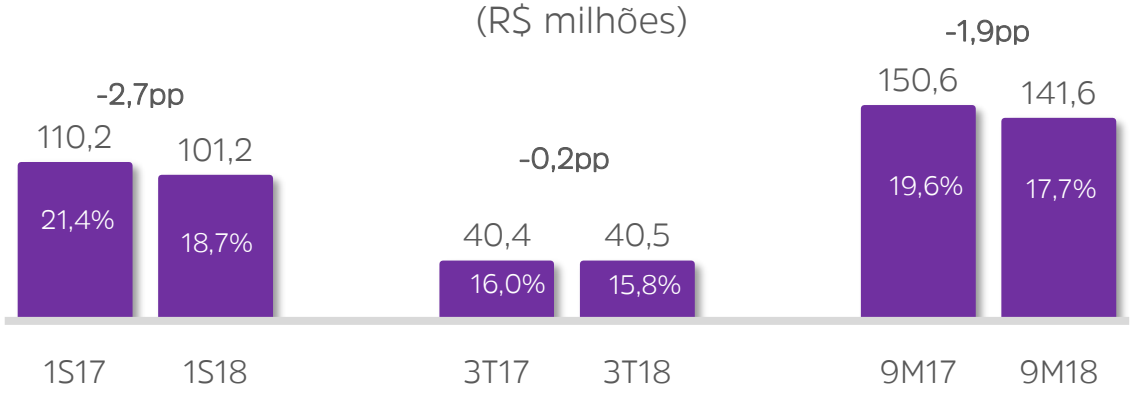
## Receita Líquida
(R$ milhões)




| | 1S18 | 3T18 | 9M18 |
|---|---|---|---|
| Ensino | 3,7% | 3,0% | 3,5% |
| Outros Negócios | 52,5% | -24,9% | 19,3% |
| **Receita Líquida** | **5,2%** | **1,7%** | **4,1%** |

**CONSOLIDADO**

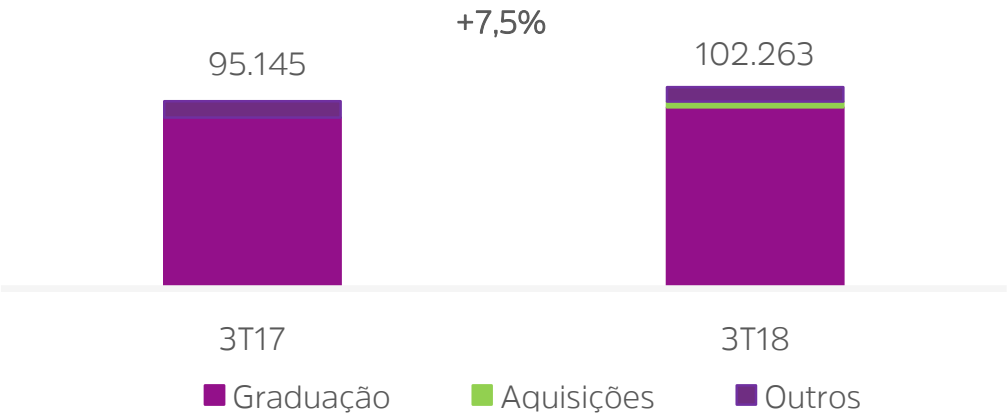
## EBITDA Ajustado
(R$ milhões)




| | 1S18 | 3T18 | 9M18 |
|---|---|---|---|
| Margem Bruta | 0,2pp | -1,6pp | -0,3pp |
| Desp. Comercial | -1,1pp | 0,4pp | -0,6pp |
| Desp. Gerais e Adm | 0,0pp | -0,1pp | 0,0pp |
| Outras | -0,2pp | 0,9pp | 0,2pp |
| Corporativas | -1,7pp | 0,2pp | -1,1pp |
| Margem EBITDA | -2,7pp | -0,2pp | -1,9pp |

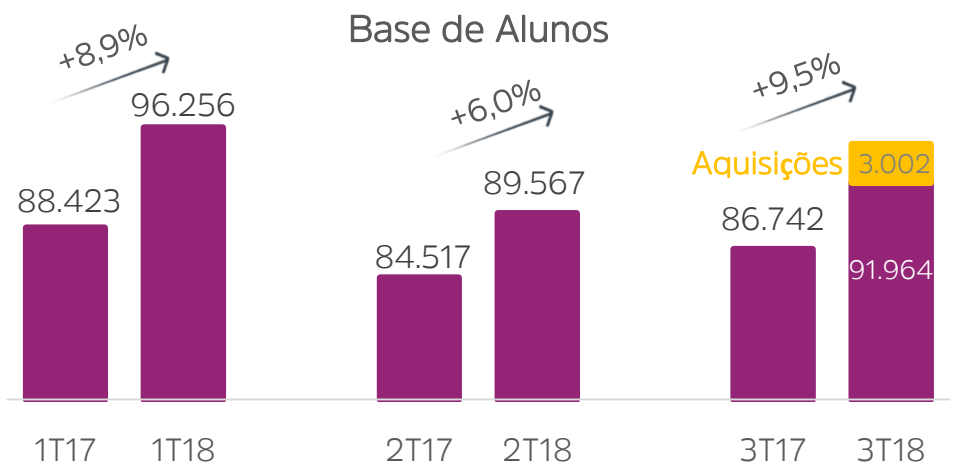
# ENSINO

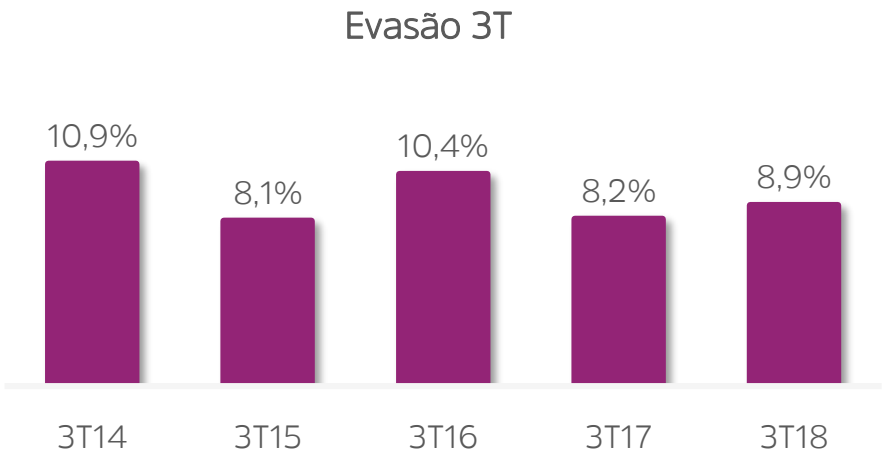
# Base de alunos




Crescemos nossa base de alunos em 7,5% no 3T18 vs. 3T17 (+4,3% excluindo aquisições).

# Base de Alunos: Graduação



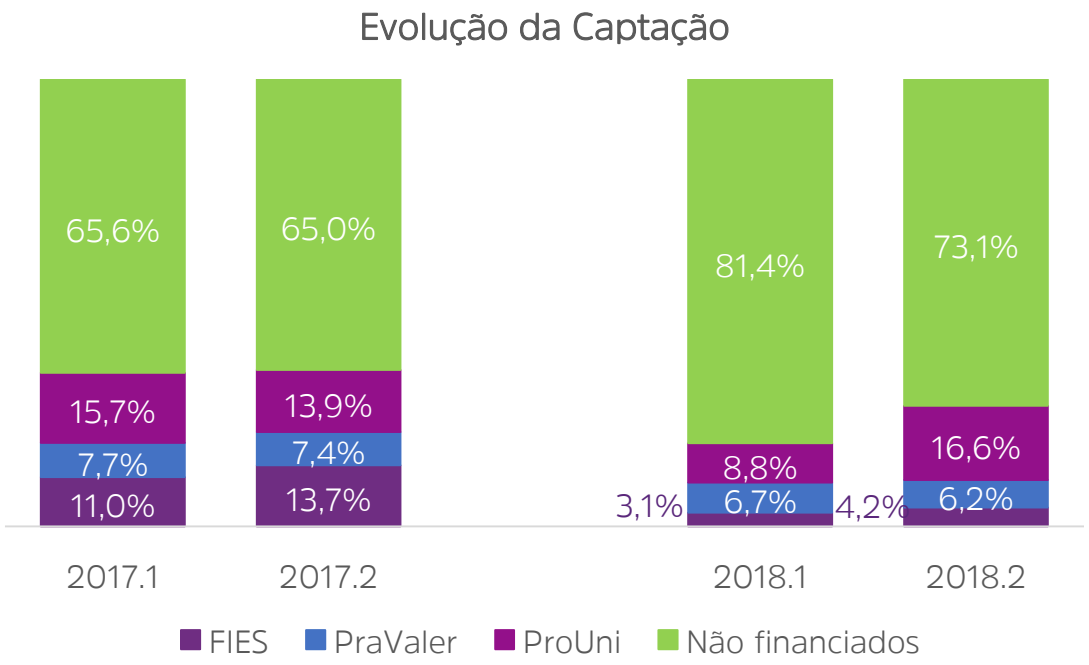



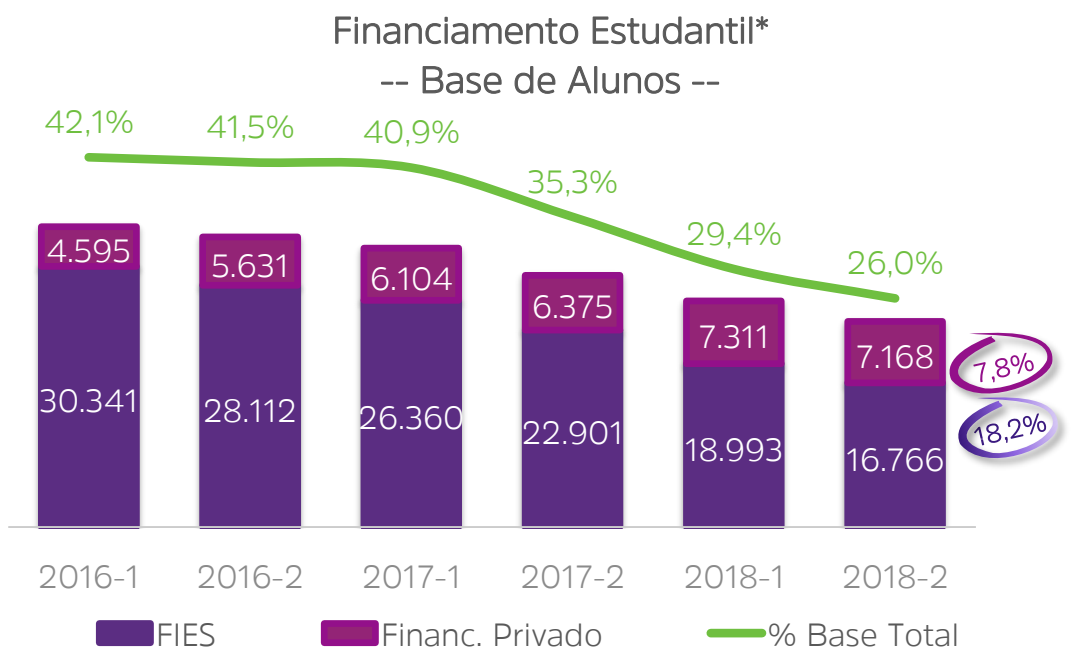

* A evasão das aquisições (CESUC e Jangada) passará a ser considerada a partir do 4T18.

Crescimento de 9,5% na base de alunos de graduação (+6,0% excluindo aquisições).

No 3T18, tivemos uma perda de 7,9 mil alunos de graduação (8,9% da base do início do período). Observamos influência na evasão da maior representatividade de calouros na base de alunos, uma consequência direta do crescimento na captação reportado no 1S e 2S 2018.

# Financiamento Estudantil

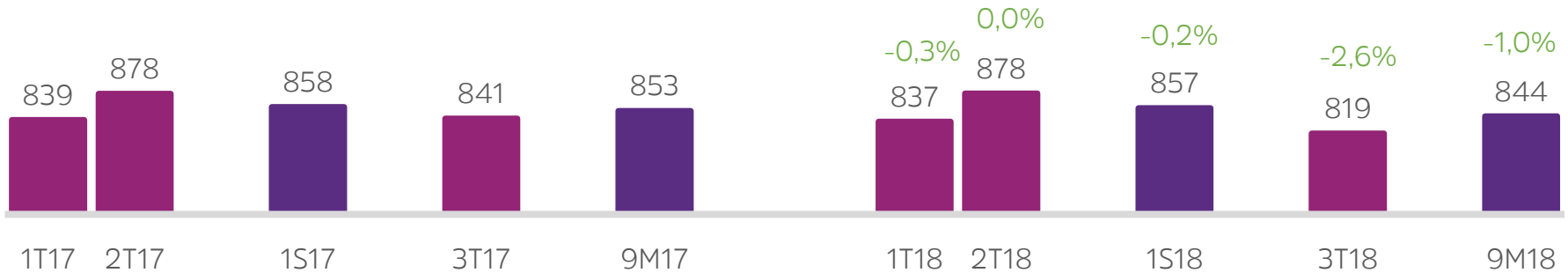



Cabe destacar que nossa captação tem sido consistentemente composta majoritariamente por alunos não financiados, com 81,4% e 73,1% dos alunos captados no 1S e 2S 2018, respectivamente.

Encerramos o trimestre com 18,2% e 7,8% da base de alunos com FIES e Financiamento Privado, respectivamente.

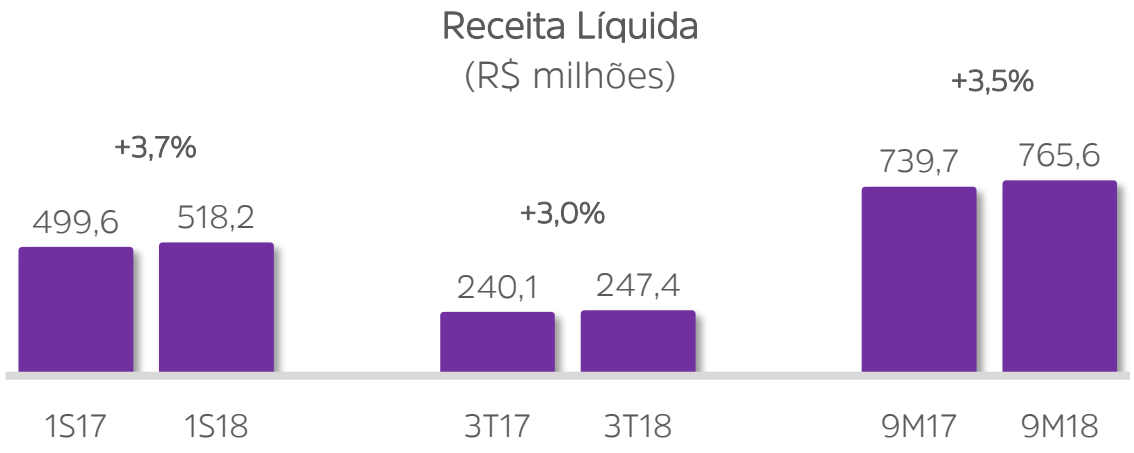
# Ticket Médio Líquido [1] – (R$/mês)




- Dada a dinâmica competitiva atual, entendemos que a leve redução observada no ticket médio combinada ao crescimento da nossa base de alunos, nos mantém numa tendência saudável de crescimento de receita líquida.

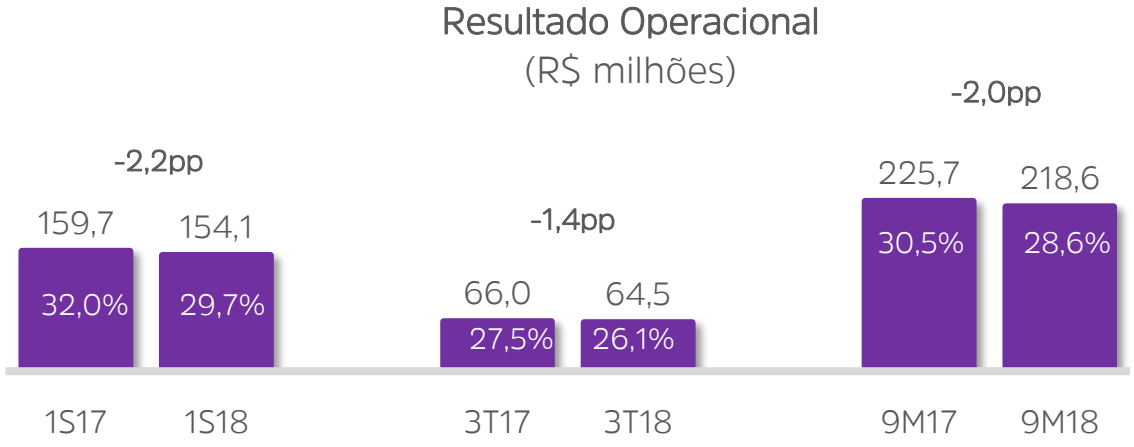
[1] Excluindo as aquisições anunciadas em julho de 2018 (CESUC e Jangada).

# Ensino



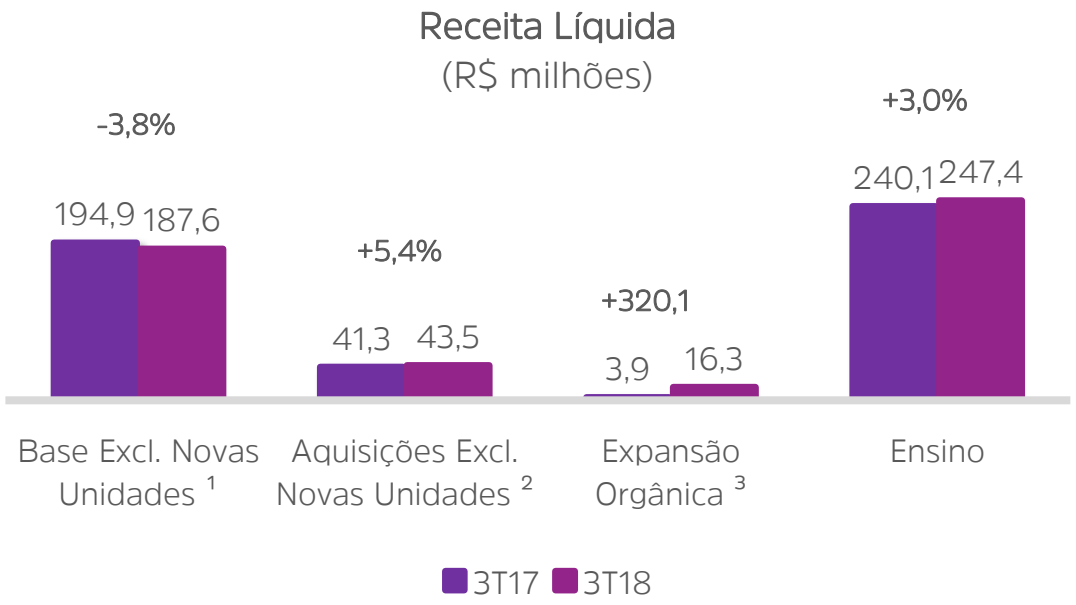

| | 1S18 | 3T18 | 9M18 |
|---|---|---|---|
| Base de Alunos | 3,9% | 4,3% | 4,0% |
| Ticket Médio Líquido | -0,2% | -2,6% | -1,0% |
| **Excl. Aquisições [1]** | **3,7%** | **1,7%** | **3,1%** |
| Aquisições [1] | - | 1,3% | 0,4% |
| **Receita Líquida Ensino** | **3,7%** | **3,0%** | **3,5%** |

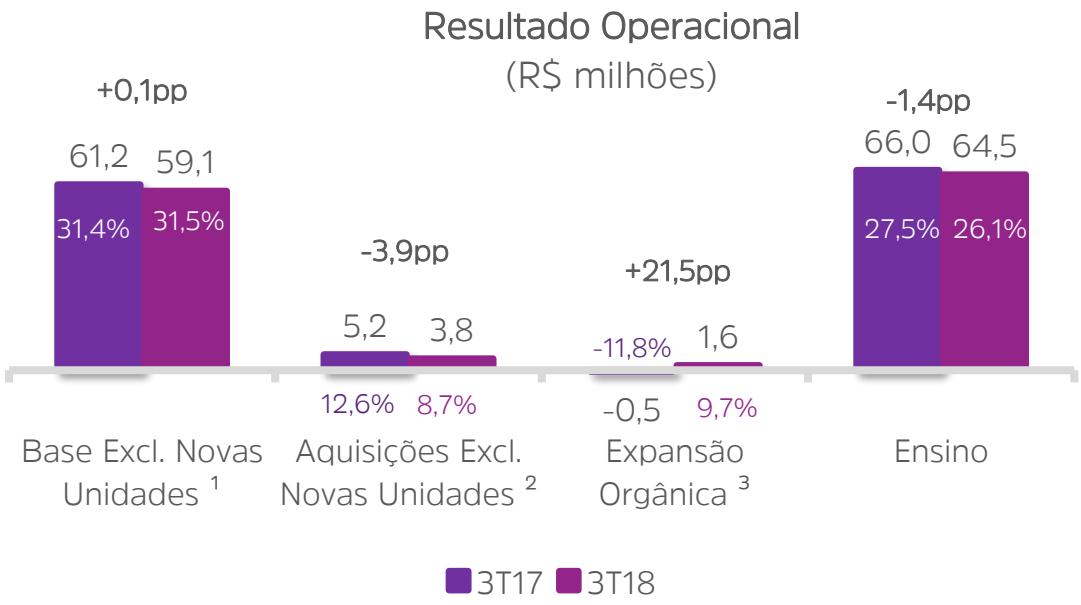
[1] Considera aquisições realizadas em jul'18 (CESUC e Faculdade Jangada)




| | 1S18 | 3T18 | 9M18 |
|---|---|---|---|
| **Margem Bruta** | **-0,6pp** | **-2,4pp** | **-1,2pp** |
| Desp. Comercial | -1,3pp | 0,3pp | -0,8pp |
| Desp. Gerais e Adm | -0,3pp | -0,2pp | -0,3pp |
| Outras | 0,1pp | 0,9pp | 0,3pp |
| **Resultado Operacional Ensino** | **-2,2pp** | **-1,4pp** | **-2,0pp** |

# Ensino – Integração das Aquisições e Impactos Q2A




[1] Considera Una, UniBH e São Judas (incluindo campus Unimonte, mas excluindo aquisições e novas unidades acadêmicas abertas a partir de 2016)

[2] Considera as aquisições realizadas ao longo de 2016 (UniSociesc Fev'16, Una Bom Despacho Jul'16 e Una Uberlândia Out'16) e as aquisições realizadas em Jul'18 (CESUC e Faculdade Jangada)

[3] Considera expansão orgânica: Unidades de Sete Lagoas (Jul'16), Catalão (Out'16), Divinópolis (Fev'17), Pouso Alegre (Mar'17), Nova Serrana (Abr'17), São Bento do Sul (Jan'17), Itajaí (Jul'17), Itabira (Jan'18), Jataí (Jan'18), Jabaquara

# Aquisições Excluindo o EAD*

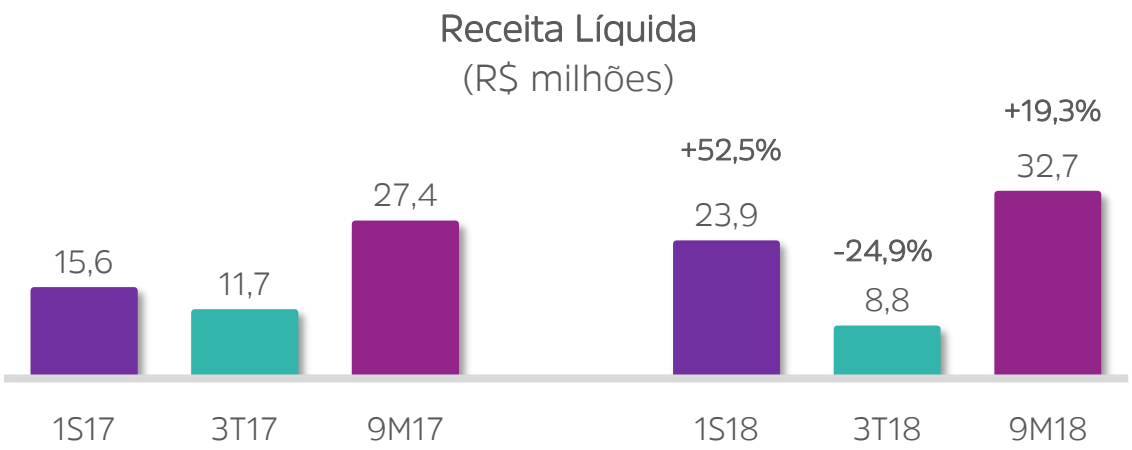
| Valores em R$ (milhões) | Aquisições Excl. EAD * Excl. Novas Unid. | | |
|---|---|---|---|
| | 3T18 | 3T17 | %AH |
| Receita Líquida | 42,9 | 39,4 | 8,8% |
| Lucro Bruto | 13,0 | 11,7 | 10,9% |
| *Mg. Bruta* | *30,4%* | *29,8%* | *0,6pp* |
| Resultado Operacional | 4,0 | 4,5 | -11,2% |
| *Mg. Operacional* | *9,3%* | *11,4%* | *-2,1pp* |

- Com relação ao bloco Aquisições, continuamos com desafio de aproximar as margens dessas unidades às observadas na operação Base.
- Contudo, se isolarmos o impacto da decisão de encerrar a captação do EAD, a contração observada na margem bruta se reverteria em um crescimento de +0,6pp vs. 3T17, o que indica a retomada das margens, em função das medidas implementadas para melhora do ensalamento na UniSociesc, a partir do novo semestre letivo.

* Considera as aquisições realizadas ao longo de 2016 (UniSociesc Fev'16, Una Bom Despacho Jul'16 e Una Uberlândia Out'16) e as aquisições realizadas em Jul'18 (CESUC e Faculdade Jangada), e exclui o resultado do segmento de Ensino a Distância

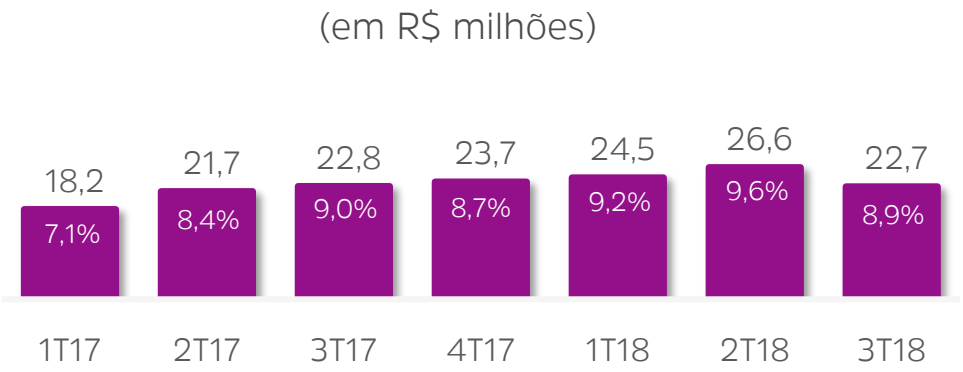
# OUTROS NEGÓCIOS

# Outros Negócios



# DESPESAS CORPORATIVAS

# Despesas Corporativas




- As Despesas Corporativas, após as reclassificações, totalizaram R$ 22,7 milhões no 3T18, ou 8,9% da Receita Líquida, +0,2pp vs. 3T17.

- Plano de redução de G&A: eliminamos ao longo do 3T18 as redundâncias existentes entre as estruturas corporativas e as unidades, em decorrência do processo de centralização e padronização previamente executados. O efeito do plano já se fez sentir na reversão da tendência de crescimento das nossas despesas corporativas, e gerou uma redução de R$3,9 milhões em nossas estruturas corporativas vs. 2T18 (+0,7pp).

# Plano de redução de G&A – Projeto Censo

| Valores em R$ (milhões) | Jun'18 | Out'18 | Efeito Projeto Censo |
|---|---|---|---|
| Total Folha Adm + Apoio com encargos (mês) | 20,8 | 18,3 | 2,6 |
| Economia alcançada com Censo (ano) | | | 30,7 |
| Plano de Saude + Previdência (ano) | | | 2,3 |
| Economia Total (ano) | | | 33,0 |

- Quando, retirando os custos rescisórios e de desligamento de natureza não recorrentes, comparamos os dados de despesas com pessoal administrativo (despesas de pessoal nas marcas e no corporativo) de jun'18 (início do Projeto Censo), vs. out'18 (folha de pagamento já executada), observamos uma diferença anualizada de R$33,0 milhões.

- Este valor representa 95% de todo o plano de redução de G&A, que será executado integralmente até o fim do 4T18.

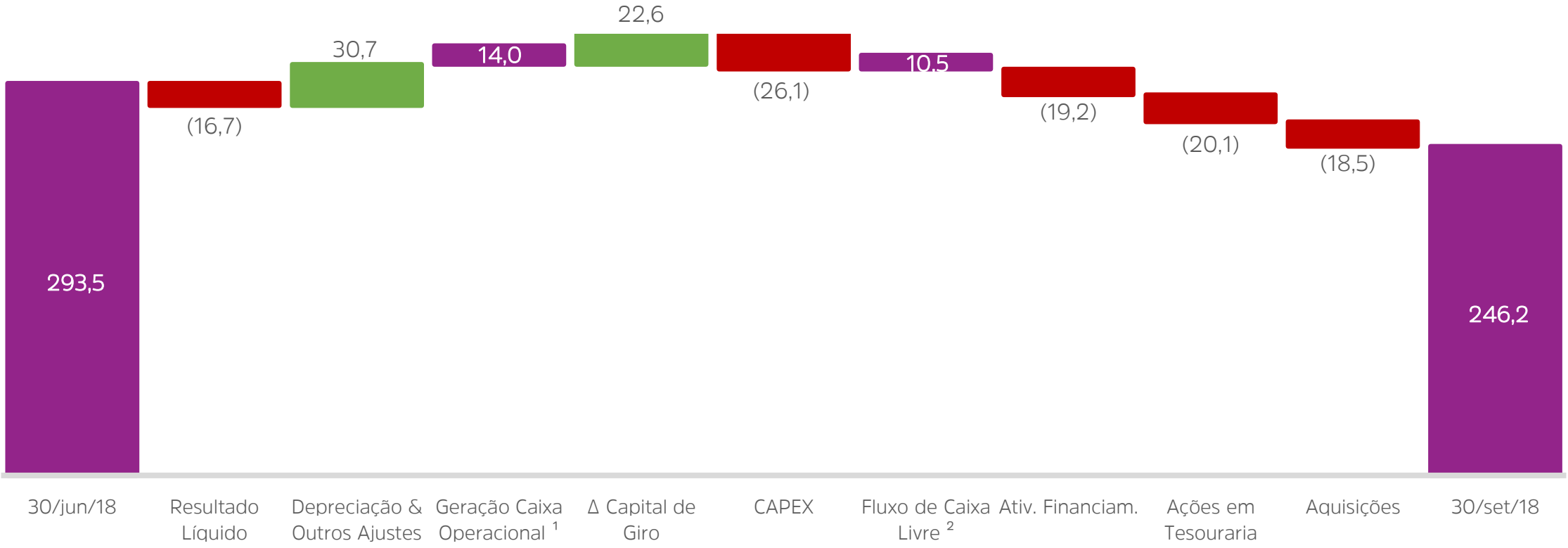
# Não Recorrentes

| Valores em R$ (milhões) | EBITDA | |
|---|---|---|
| | 3T18 | 9M18 |
| Despesas de Reestruturação | (24,6) | (34,2) |
| GIT | (3,2) | (6,1) |
| Ajuste Contas a Receber FIES | 0,0 | 1,2 |
| Provisão | (3,8) | (3,8) |
| Total de itens Não Recorrentes | (31,6) | (43,0) |

- **Despesas de Reestruturação:** Neste trimestre os gastos de rescisão estão relacionados ao Projeto Censo, que foi executado ao longo do 3T18 para eliminar as redundâncias existentes entre as estruturas corporativas e as unidades, em decorrência do processo de centralização e padronização previamente executados.
- **GIT:** simplificação das atividades desempenhadas pelo GIT no início deste ano, para focarmos nas atividades com maior integração com nossa operação base (graduação). Descontinuamos os setores de ferramentaria e análise laboratorial, e transferimos as atividades remanescentes para o Instituto Ânima, a partir do 1T18.
- **Provisão.** No 3T18 tivemos uma provisão de R$3,8 milhões relacionada a um processo judicial envolvendo um distrato de aquisição de imóvel junto a um terceiro, quando da aquisição da Una em 2003.

# GERAÇÃO DE CAIXA

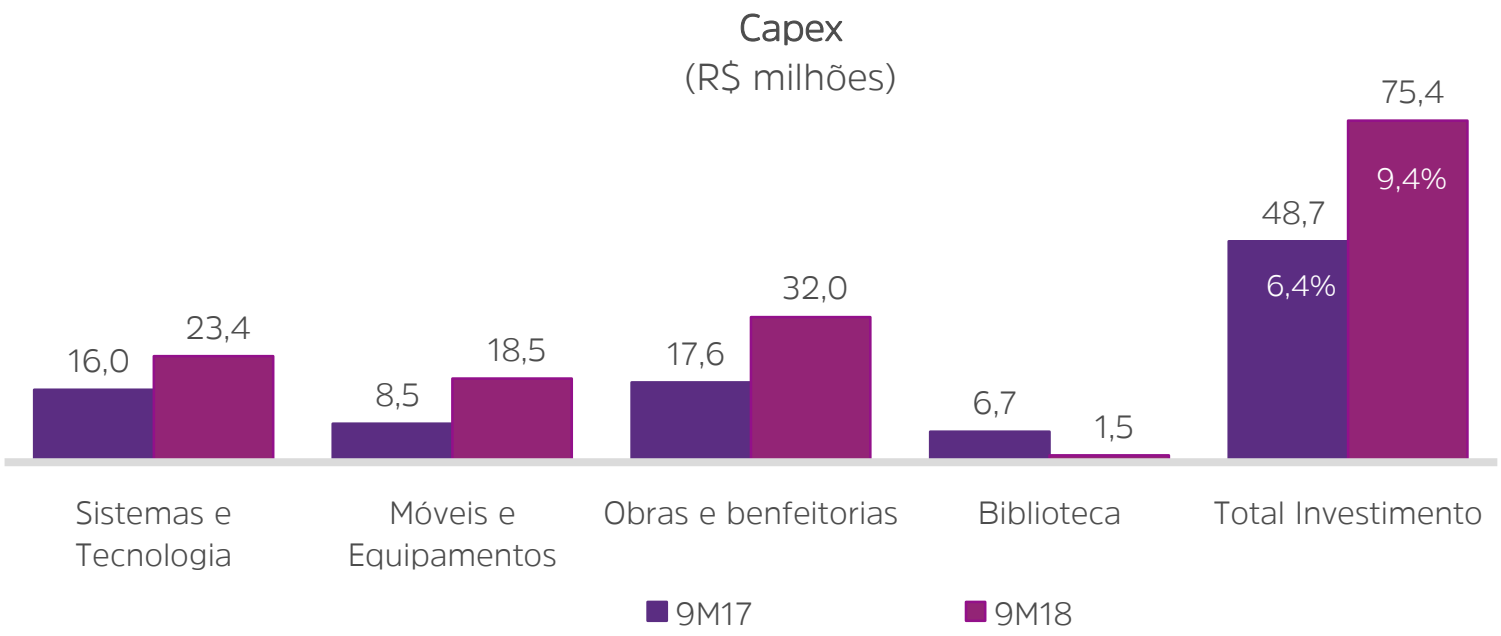
# Fluxo de Caixa – 3T18




- Geração de Caixa Livre no 9M18 de R$114,3 milhões.

[1] Geração de Caixa Operacional = Resultado Líquido + Depreciação & Outros Itens não Caixa
[2] Fluxo de Caixa Livre = Geração de Caixa Operacional – Capital de Giro – Capex

# CAPEX




- Conforme antecipado, o incremento de Capex se dá principalmente pelo processo de expansão orgânica através da abertura e expansão de nossas novas unidades acadêmicas, além do investimento contínuo no desenvolvimento de nossa plataforma de sistemas e tecnologia aplicada à educação.

# Caixa e Endividamento Líquido

| Valores em R$ (milhões) | Consolidado Ânima | | |
|---|---|---|---|
| | SET 18 | JUN 18 | SET 17 |
| (+) Total de Disponibilidades | 246,2 | 293,5 | 146,9 |
| Caixa | 23,3 | 246,6 | 37,5 |
| Aplicações Financeiras | 222,9 | 46,9 | 109,4 |
| (-) Total de Empréstimos e Financiamentos [1] | 405,4 | 415,2 | 295,5 |
| Curto prazo | 79,1 | 66,3 | 59,2 |
| Longo prazo | 326,3 | 348,9 | 236,3 |
| (=) Disponibilidade (Dívida) Líquida [2] | (159,2) | (121,7) | (148,6) |
| (-) Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo | 97,9 | 76,2 | 76,8 |
| (=) Disponibilidade (Dívida) Líquida [3] | (257,1) | (197,8) | (225,4) |

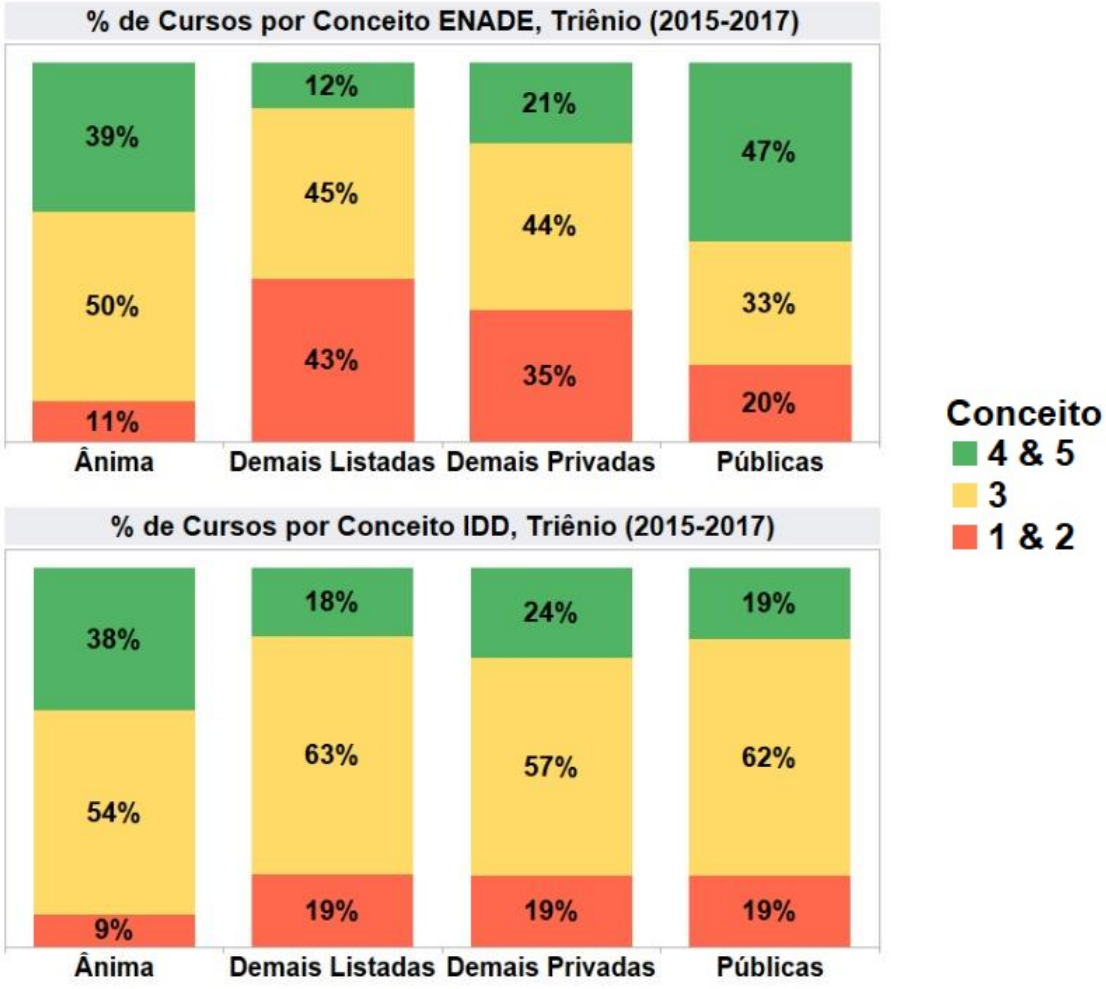
O perfil de vencimento das dívidas está diluído ao longo dos próximos 5 anos, sem concentração significativa.

No 9M18 executamos integralmente o plano de recompra de ações aprovado em mai'18, além de iniciarmos o segundo plano aprovado em set'18, totalizando um desembolso de R$32,3 milhões.

Dívida Líquida / EBITDA: 1,6x.

[1] Valor líquido ajustado pelo swap
[2] Disponibilidade considerando apenas as obrigações bancárias.
[3] Disponibilidade considerando todas as obrigações de curto e longo prazos relacionadas ao pagamento de parcelamentos tributários e às aquisições.

# Qualidade Acadêmica




- Os mais recentes indicadores relacionados ao ENADE e ao IDD confirmaram nossos resultados acadêmicos superiores e explicitam o maior valor agregado das nossas práticas acadêmicas na formação de nossos alunos.

- Os resultados nos mostram em vantagem comparado às demais instituições privadas, listadas e não listadas, e inclusive melhores do que o desempenho das instituições públicas.

# Considerações Finais

A evolução de nossas operações mostra que a tendência de crescimento volta a ser uma realidade.

Ainda insatisfeitos e motivados a nos desafiar constantemente, seguimos confiantes de que as estratégias definidas e os trilhos traçados têm a consistência e a solidez de que precisamos para prosseguir nesse caminho de retorno a margens em patamares já alcançados.

Avançamos seguros no cumprimento de nossa missão de *Transformar o País pela Educação!*