

A young man with dark hair and a beard is smiling and looking to his right. He is wearing a light blue button-down shirt over a green t-shirt and has a black backpack strap visible over his shoulder. The background is a blurred library or study area with bookshelves. The entire image has a greenish-blue color overlay.

RESULTADOS 1T19

ănima
EDUCAÇÃO

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.

PRINCIPAIS MENSAGENS

- EBITDA Ajustado ex IFRS-16: R\$77,4 milhões (margem de 27,5%) (+0,9pp a/a)
- Crescimento consistente da Receita Líquida (+6,3% a/a)
 - 5º ciclo positivo consecutivo de captação (+9,8% a/a), com 83,5% dos ingressantes sem nenhum financiamento.
 - Base de alunos total: 113,7 mil matrículas (+9,6% a/a)
 - Ticket médio líquido pressionado (-4,1% a/a): ponto prioritário de atenção
- Controle granular de custos e despesas gerando eficiência
- Abertura de 8 novas unidades (49% do CAPEX)
- Transformação digital caminhando a passos largos
- Redução dos itens não recorrentes: seguimos atentos ao rigor na apuração e classificação desse grupo.
- IFRS-16 demanda detalhamento específico: para assistir o vídeo por favor acesse o nosso site de RI

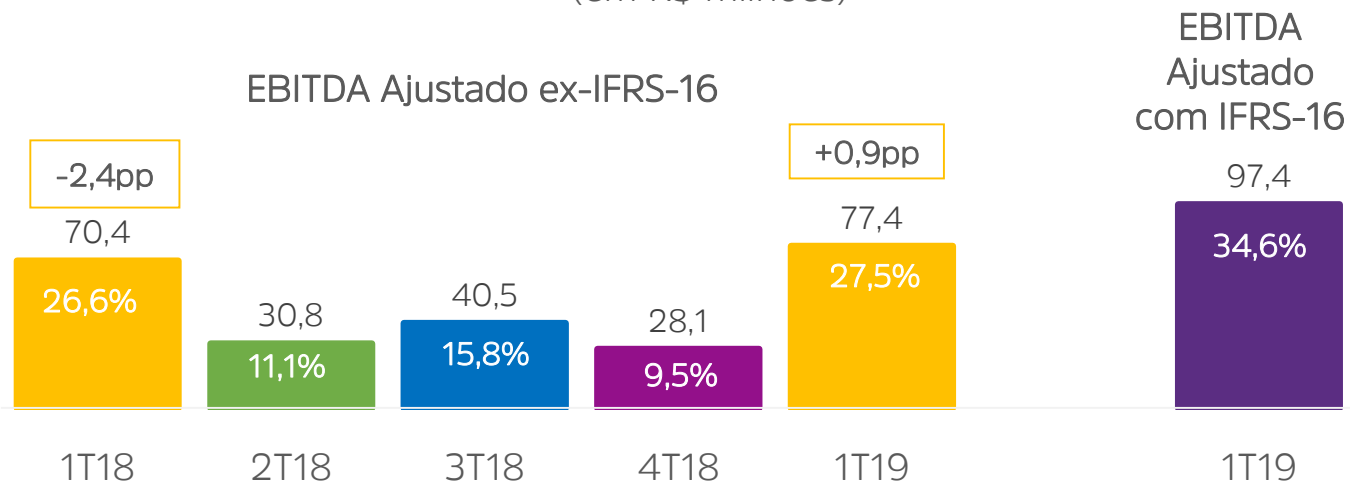
Seguimos movidos pelo propósito de *Transformar o País pela Educação*, nos dedicando firmemente na busca de resultados relevantes, crescentes e sustentáveis no longo prazo aos nossos acionistas.



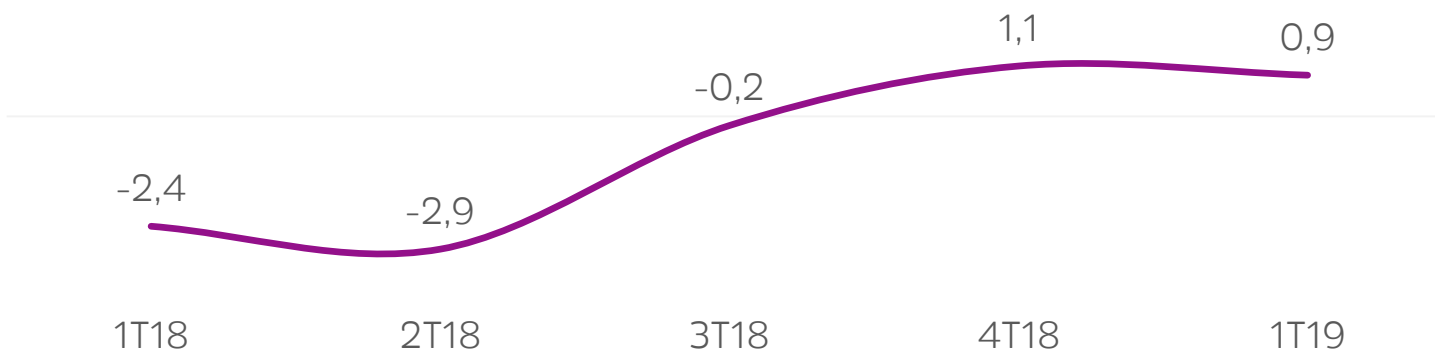
RESULTADOS CONSOLIDADOS

EBITDA Ajustado

(em R\$ milhões)

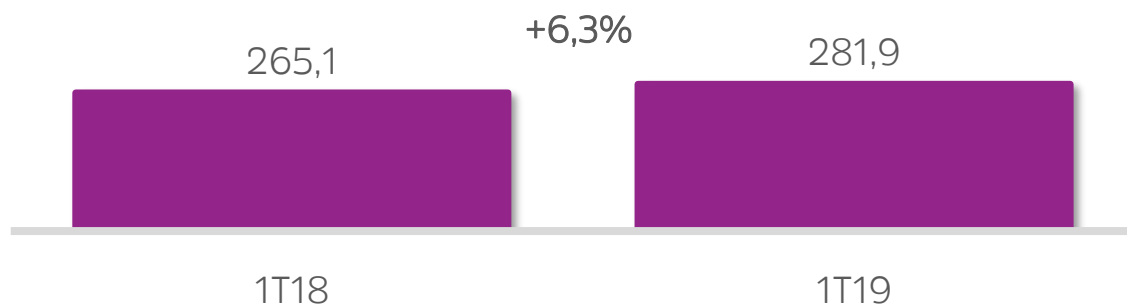


Evolução da Margem EBITDA
(em pp vs. trimestre mesmo período)



- No 1T19, nosso EBITDA ajustado atingiu R\$77,4 milhões, (+9,9% vs. 1T18) e uma margem de 27,5% (+0,9pp vs. 1T18).
- Seguimos sedimentando o movimento de recuperação de margem como uma tendência consistente.

Receita Líquida (R\$ milhões)



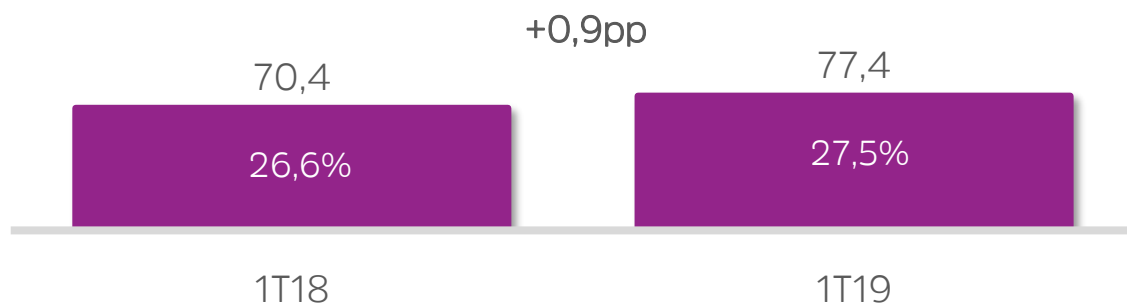
Ensino
Outros Negócios

Receita Líquida

1T19
5,1%
75,2%

6,3%

EBITDA Ajustado (R\$ milhões)



Margem Bruta
Desp. Comercial
Desp. Gerais e Adm
Outras
Corporativas

Margem EBITDA

CONSOLIDADO

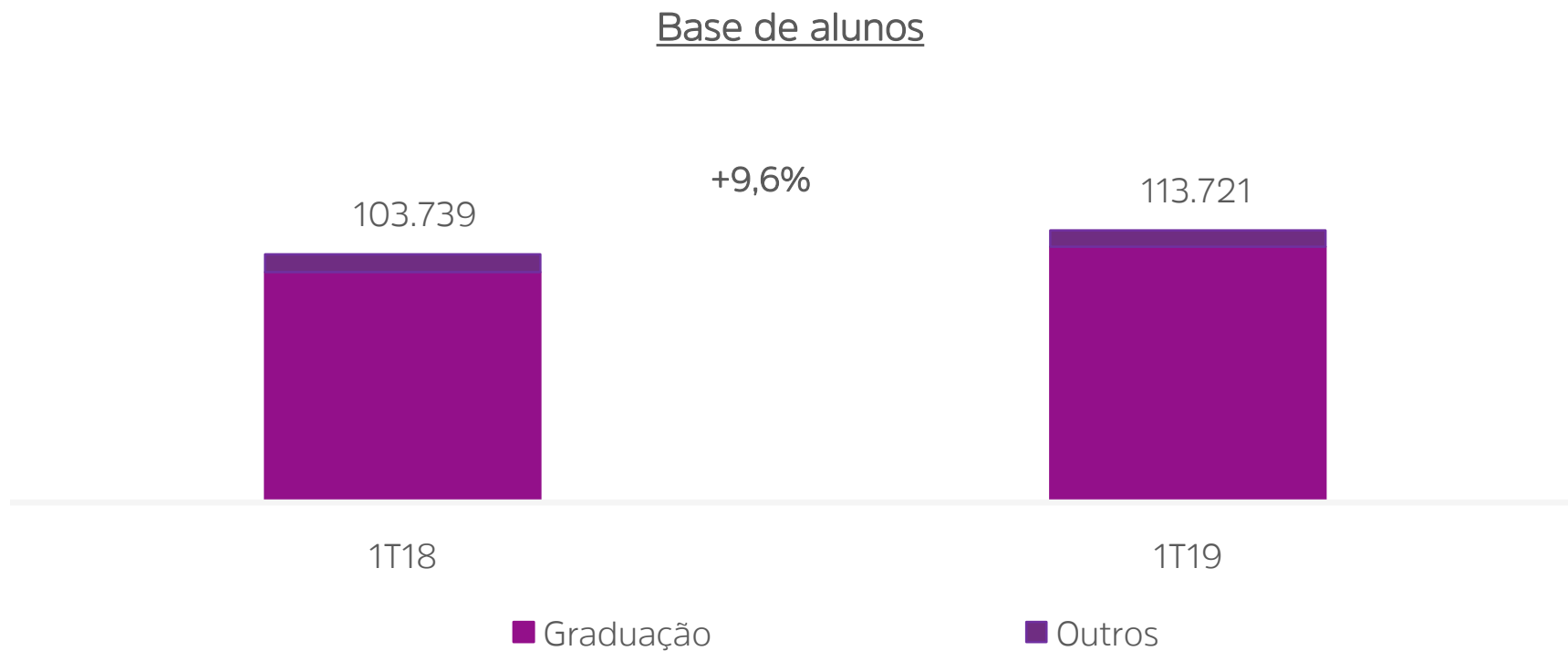
1T19
1,7pp
-0,9pp
0,2pp
-0,5pp
0,5pp

0,9pp



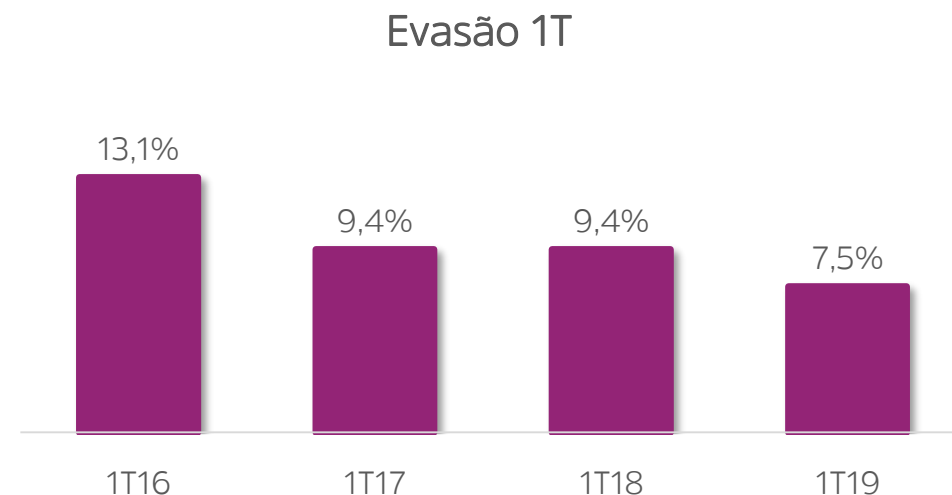
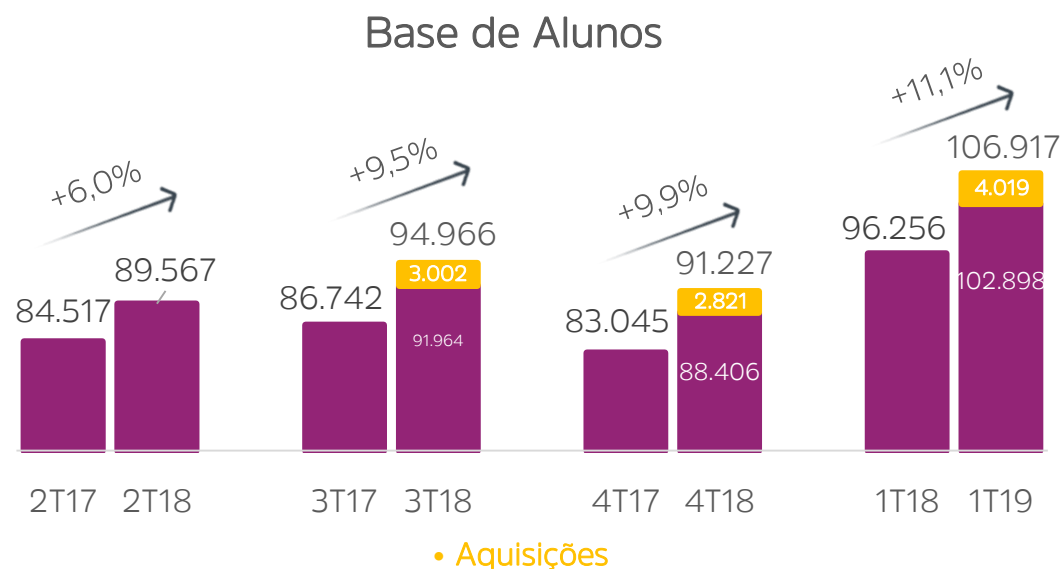
ENSINO

Base de alunos



Crescemos nossa base de alunos média em 9,6% no 1T19 vs. 1T18 (+5,7% excluindo as aquisições realizadas em 2018).

Base de Alunos: Graduação



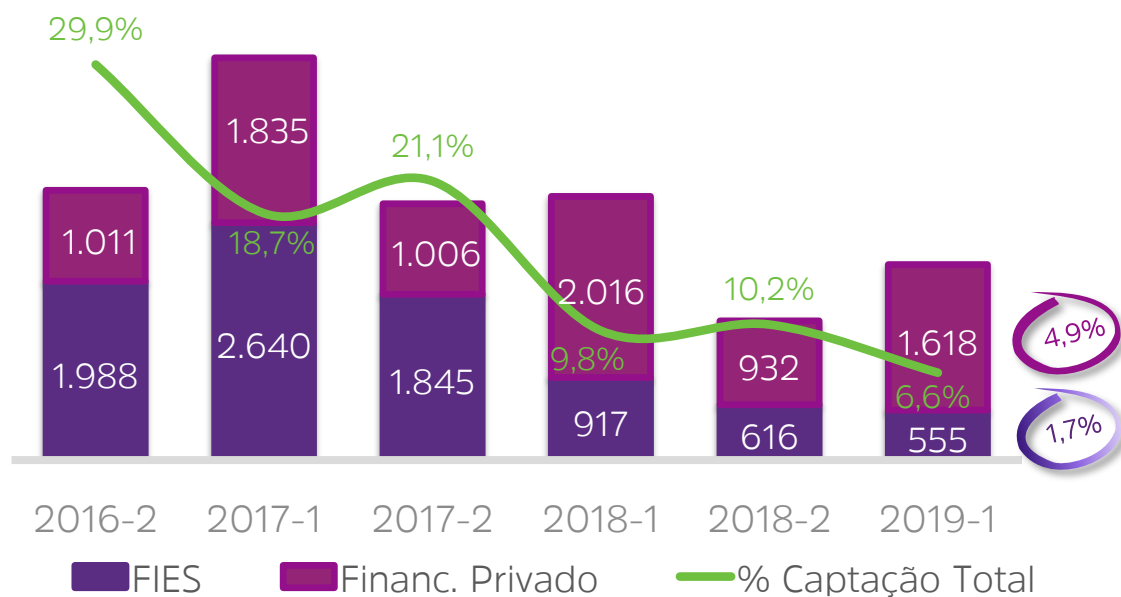
O destaque positivo continua sendo o crescimento da base de alunos da graduação, com +10,7 mil alunos e +11,1% vs. 1T18 (+6,6 mil alunos e +6,9% excluindo as aquisições de 2018).

Além das boas performances na captação, apresentamos uma melhora na taxa de evasão dos alunos de graduação, atingindo a taxa de 7,5% (+1,9pp vs. 1T18).

Financiamento Estudantil

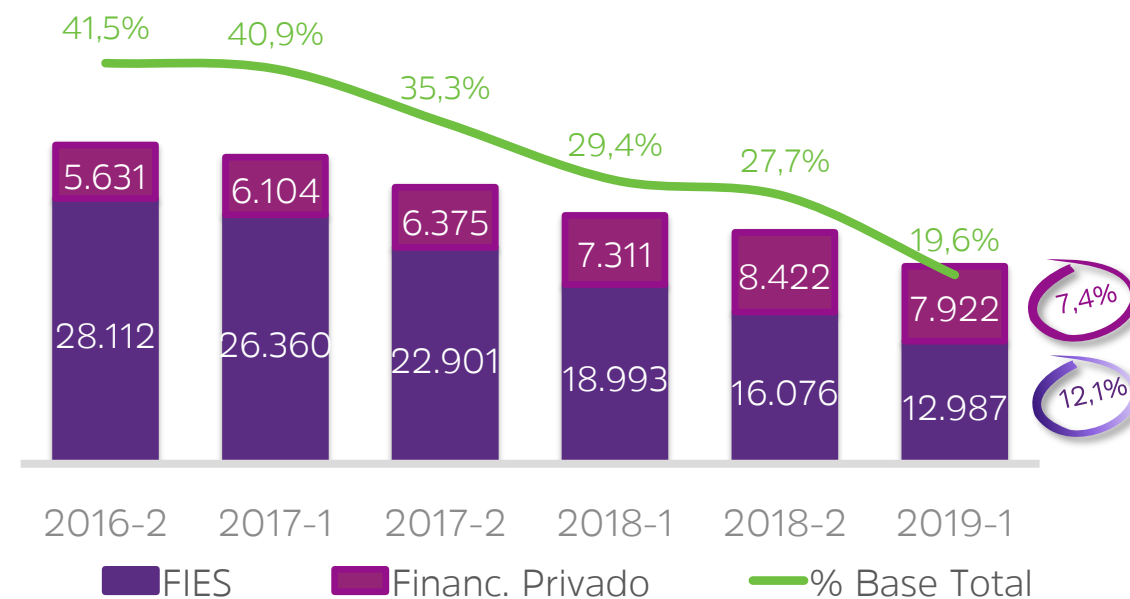
Financiamento Estudantil*

-- Captação Total --



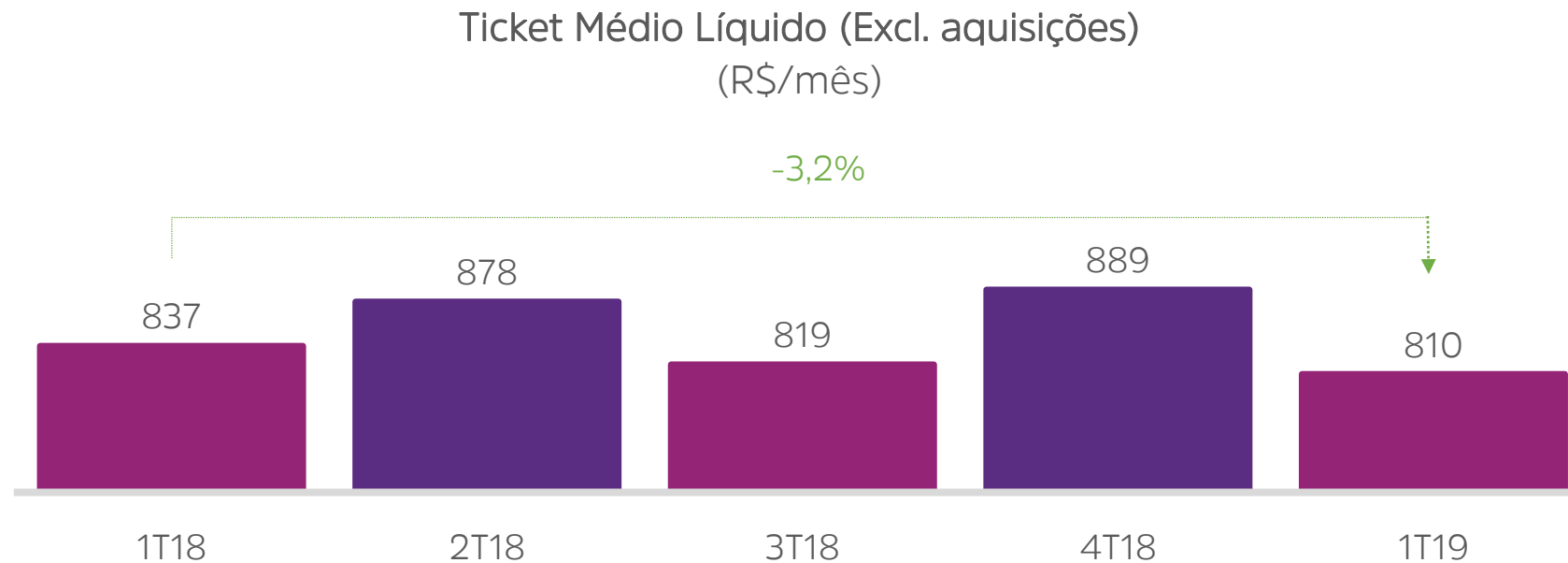
Financiamento Estudantil*

-- Base de Alunos --



Encerramos o 1T19 com 12,1% e 7,4% da base de alunos com FIES e Financiamento Privado, respectivamente.

Ticket Médio Líquido

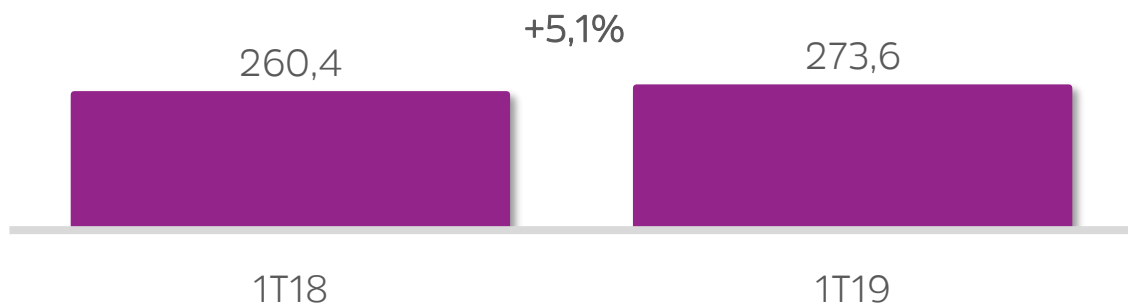


Encerramos o 1T19 com um ticket médio de R\$810/mês, -3,2% vs. 1T18, influenciado por um aumento de bolsas, descontos e impostos (-11,3%) concentrados nas primeiras mensalidades do curso, parcialmente compensados por um aumento médio de mensalidades (+5,0%) e pelos ganhos no mix de cursos (+2,9%).

Ensino



Receita Líquida (R\$ milhões)



Base de Alunos
Ticket Médio Líquido
Excl. Aquisições ¹
Aquisições ¹

1T19

5,7%

-3,2%

2,5%

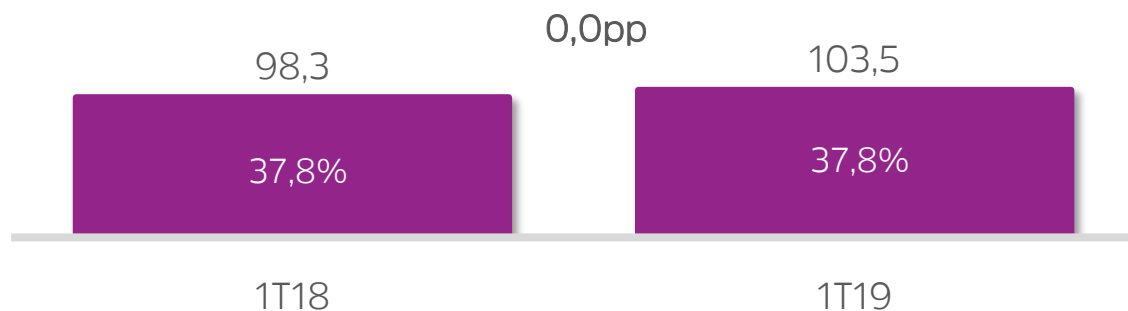
2,6%

Receita Líquida Ensino

5,1%

¹ Considera aquisições realizadas em 2018 (CESUC, Faculdade Jangada e Faced)

Resultado Operacional (R\$ milhões)



Margem Bruta

1T19

1,2pp

Desp. Comercial

-0,9pp

Desp. Gerais e Adm

0,1pp

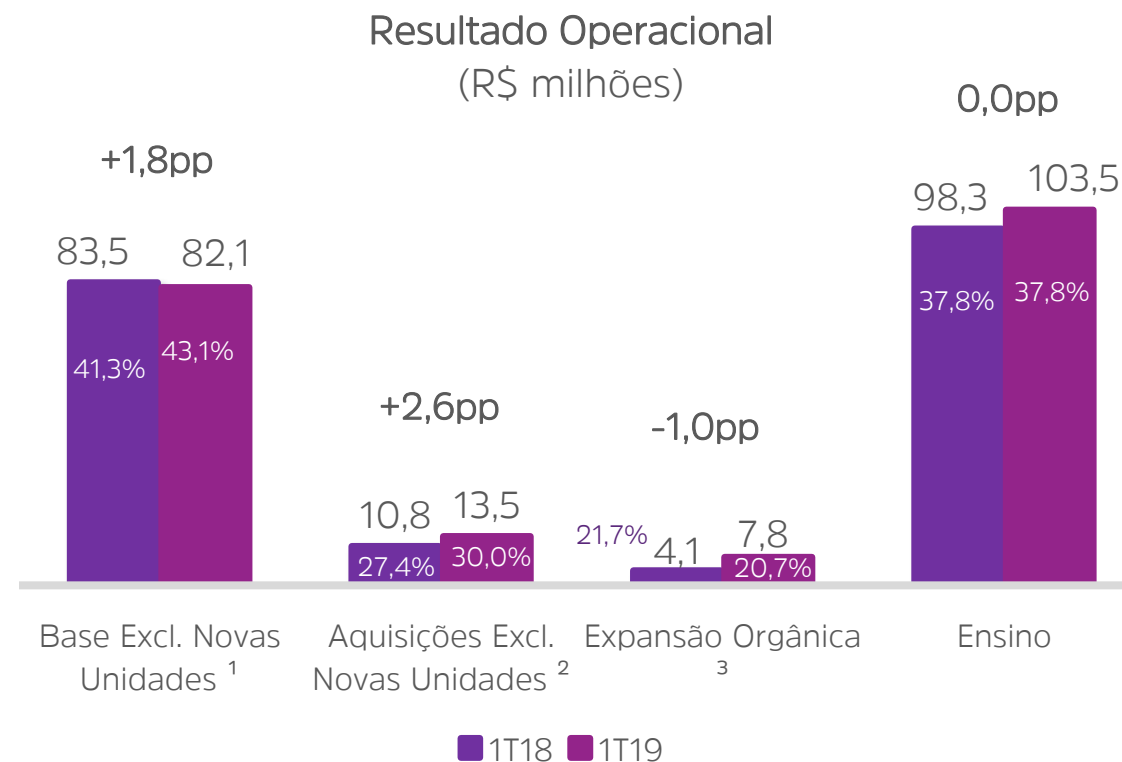
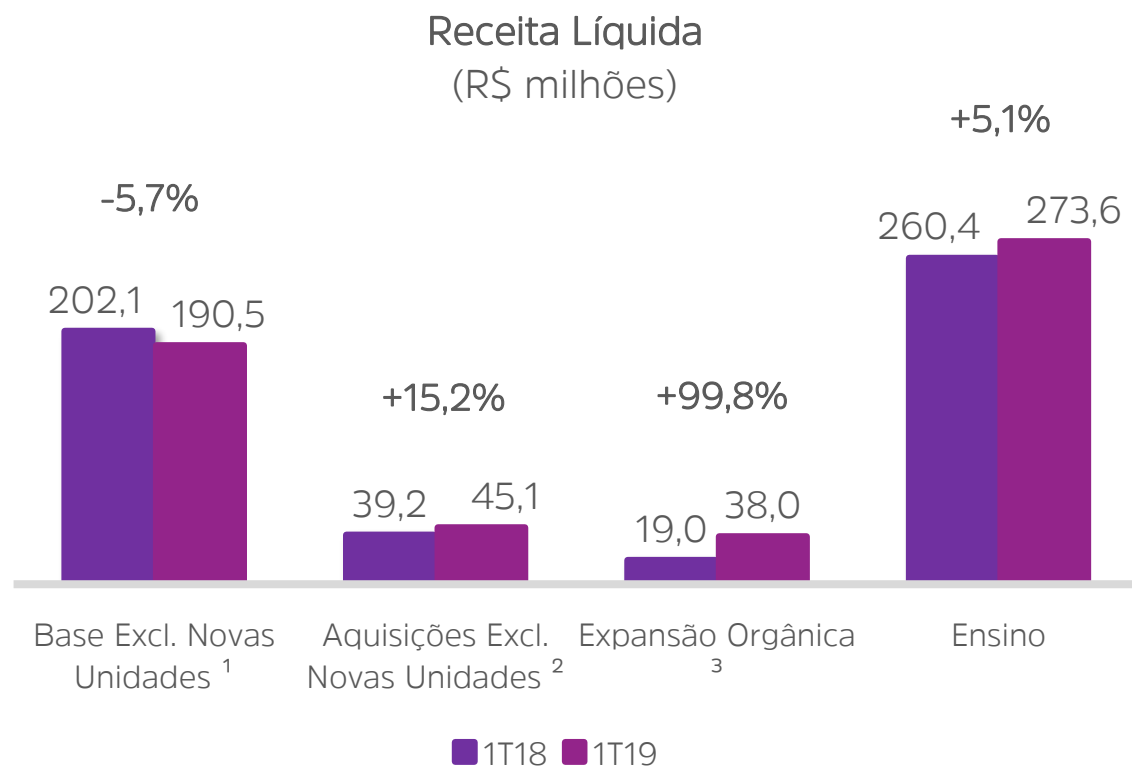
Outras

-0,4pp

Resultado Operacional Ensino

0,0pp

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)

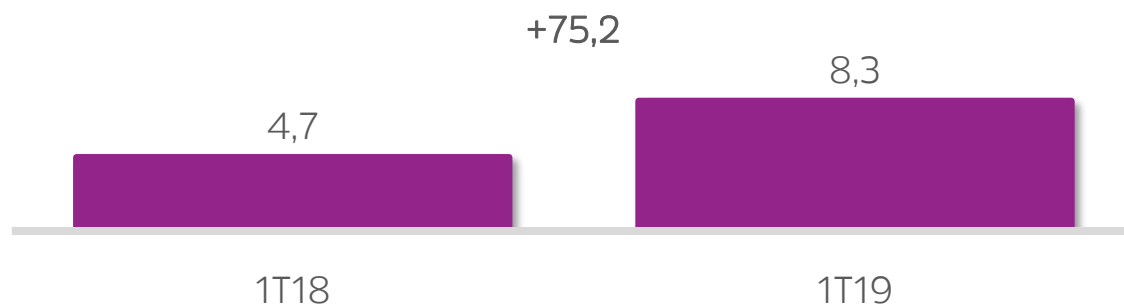
³ Considera expansão orgânica: Unidades de Sete Lagoas (Jul'16), Catalão (Out'16), Divinópolis (Fev'17), Pouso Alegre (Mar'17), Nova Serrana (Abr'17), São Bento do Sul (Jan'17), Itajaí (Jul'17), Itabira (Jan'18), Jataí (Jan'18), Jabaquara (Jan'18), Santo Amaro (Jan'18), Paulista (Jan'18), Palácio Avenida (Jan'18), Jaraguá do Sul (Jan'18), Vila Leopoldina (Jan'19), Santana (Jan'19), São Bernardo do Campo (Jan'19), Guarulhos (Jan'19), Cubatão (Jan'19), Florianópolis Continente (Jan'19), Conselheiro Lafaete (Jan'19), Itumbiara (Jan'19), e as aquisições realizadas em 2018 (CESUC, Faculdade Jangada e Faced)

A man with a beard and short dark hair is shown in profile, smiling as he looks at a smartphone. He is wearing a light-colored t-shirt. The background is a warm, orange-toned interior space with a grid pattern overlaid. The text "OUTROS NEGÓCIOS" is displayed in a white box on the right side of the image.

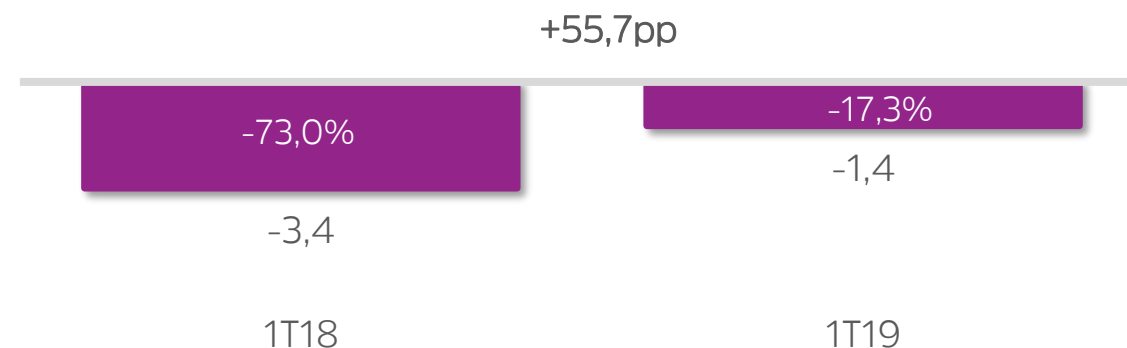
OUTROS NEGÓCIOS

Outros Negócios

Receita Líquida
(R\$ milhões)



Resultado Operacional
(R\$ milhões)



No 1T19, os Outros Negócios seguiram apresentando melhora em seus resultados, sendo os principais destaques:

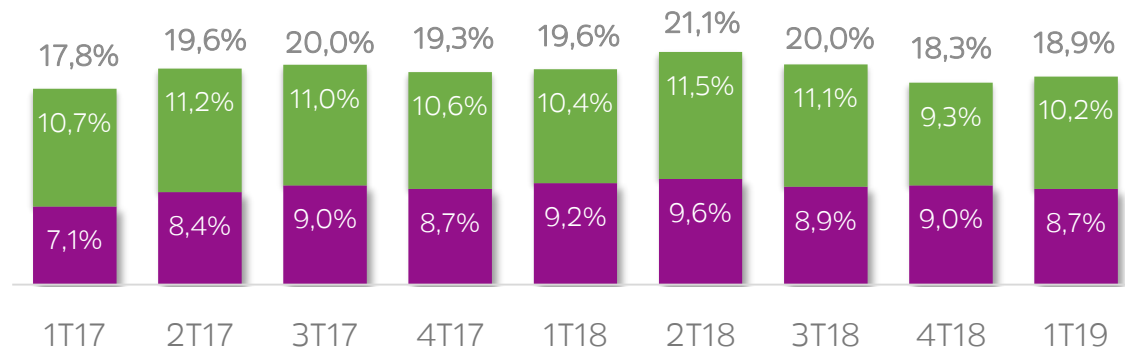
- A consolidação da EBRADI, devido à evolução de vendas dos cursos on-line;
- O lançamento da hsmU (cursos livres e pós-graduação em gestão), a consolidação do hsm Academy (braço de educação corporativa da hsm) e o bom desempenho do HR Conference 2019 (primeiro evento da hsm do ano).

A man with dark hair is shown in profile, looking down. He is wearing large, over-ear headphones with a visible 'AKG' logo on the ear cup. The background is a blurred image of tropical foliage, including palm trees. The entire image has a green and yellow color overlay. A white rectangular box with a thin border is positioned in the lower right area, containing the text 'DESPESAS CORPORATIVAS E G&A' in bold, white, uppercase letters.

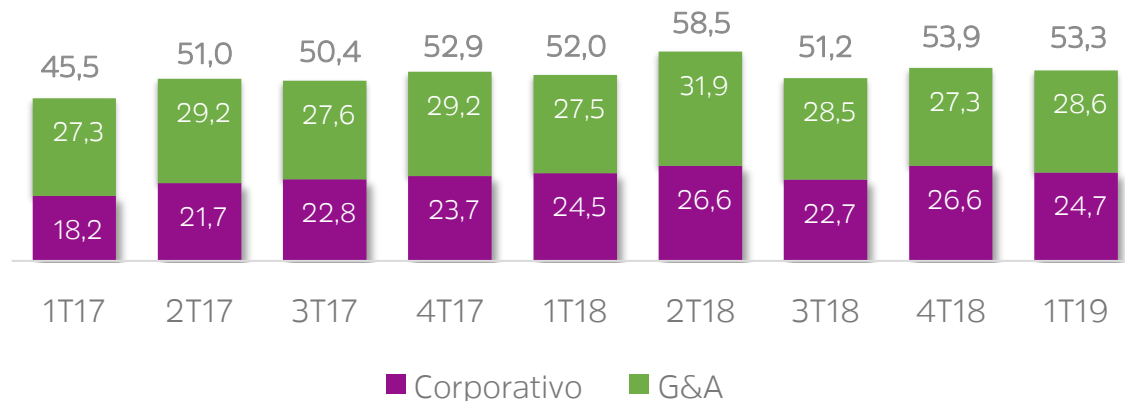
DESPESAS CORPORATIVAS E G&A

Despesas Corporativas e G&A

(em % da Receita Líquida)



(em R\$ milhões)



- As Despesas Corporativas totalizaram R\$24,7 milhões no 1T19, 8,7% da Receita Líquida, melhora de +0,5pp vs. 1T18.
- Já as Despesas de G&A atingiram R\$28,6 milhões no 1T19, ou 10,2% da Receita Líquida, impacto de +0,2pp na margem vs. 1T18.
- Importante destacar que nosso foco continua sendo na redução das despesas da companhia como um todo, buscando novas oportunidades de maiores ganhos de eficiência, inclusive com a maior diluição das despesas corporativas.

Despesas com Pessoal

Valores em R\$ (milhões)	1T18	2T18	3T18	4T18	1T19	1T19 vs. 1T18	1T19 vs. 2T18
Despesa com Pessoal Adm. - Corporativo	(20,0)	(22,8)	(17,9)	(20,5)	(15,3)	4,7	7,5
Despesa com Pessoal - Ensino	(15,0)	(17,1)	(14,1)	(12,5)	(17,8)	(2,9)	(0,7)
Despesa com Pessoal Consolidada	(34,9)	(39,9)	(32,0)	(33,0)	(33,1)	1,8	6,7

- Olhando especificamente para as despesas com pessoal, fizemos uma reclassificação entre despesas corporativas e de ensino no 1T19, de forma que no consolidado mantivemos essas despesas no mesmo patamar do 4T18, mesmo com a ampliação das unidades abertas em 2018 e as 8 novas unidades inauguradas em 2019. As despesas com pessoal dessas unidades (2018/2019) somaram R\$2,9 milhões neste 1T19.
- Seguimos bastante atentos em preservar os ganhos de eficiência obtidos após o 2T18.

Não Recorrentes

Valores em R\$ (milhões)	1T18	1T19
Despesas de Reestruturação	(3,7)	(1,5)
GIT	(3,0)	(0,4)
Ajuste Contas a Receber FIES	0,6	0,0
Total de itens Não Recorrentes	(6,1)	(1,8)

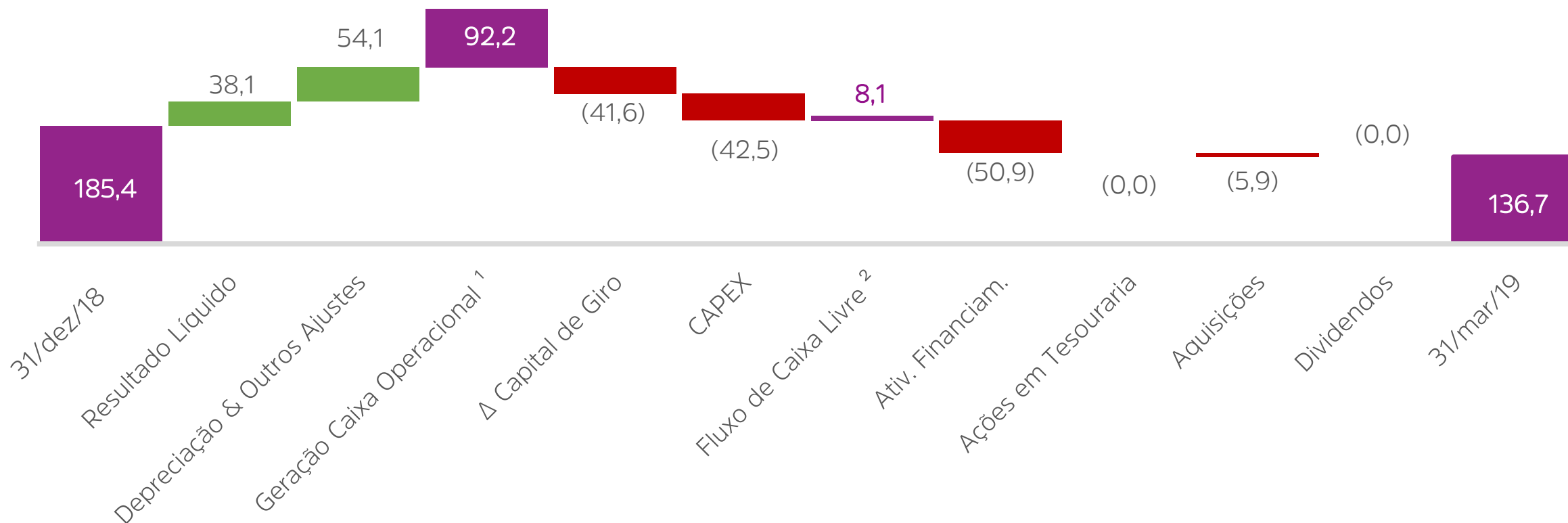
- **Despesas de Reestruturação:** Conforme anunciamos, nesse 1T19 nossos itens não recorrentes se encontram em patamares bem inferiores aos observados em 2018. O principal item deste grupo foram as despesas com rescisão de pessoal, que consumiram R\$1,5 milhão no 1T19.
- **GIT:** Simplificação das atividades desempenhadas pelo GIT a partir do 1T18, para focarmos nas atividades com maior integração com nossa operação base (graduação). Seguimos expurgando todos os efeitos relacionados a esta unidade de negócios dos resultados gerenciais do 1T19 (R\$0,6 milhão em Receita Líquida e -R\$0,4 milhão no Resultado Operacional).



**GERAÇÃO
DE CAIXA**

Fluxo de Caixa – 1T19

Fluxo de Caixa 1T19 - com IFRS-16

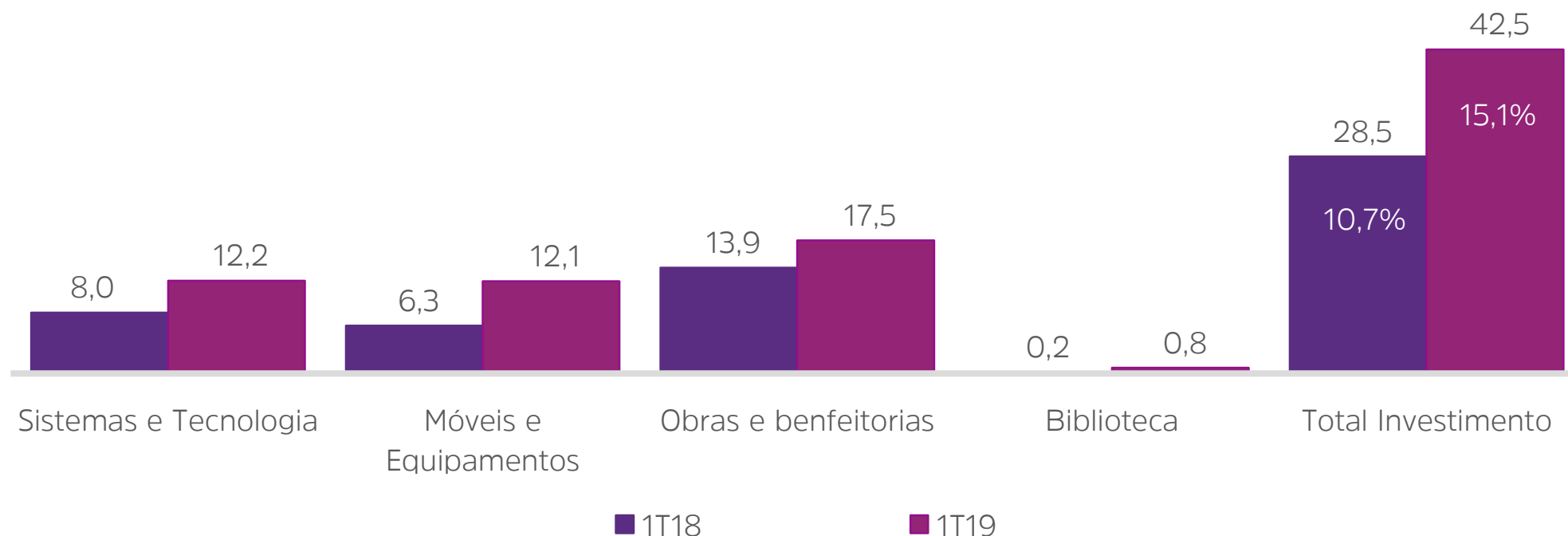


¹ Geração de Caixa Operacional = Resultado Líquido + Depreciação & Outros Itens não Caixa

² Fluxo de Caixa Livre = Geração de Caixa Operacional – Capital de Giro – Capex

CAPEX

(em R\$ milhões)



- Conforme antecipado, R\$20,8 milhões dos investimentos (49%) foram direcionados para as unidades da expansão orgânica, através do amadurecimento das unidades abertas entre julho/2016 e janeiro/2018 e da abertura de 8 novas unidades em janeiro/2019.

Caixa e Endividamento Líquido

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima com IFRS-16	Consolidado Ânima excl. IFRS-16		
	MAR 19	MAR 19	DEC 18	MAR 18
(+) Total de Disponibilidades	136,7	136,7	185,4	100,7
Caixa	44,5	44,5	99,5	26,3
Aplicações Financeiras	92,2	92,2	85,9	74,3
(-) Total de Empréstimos e Financiamentos ¹	376,0	376,0	399,5	264,6
Curto prazo	80,0	80,0	82,4	61,9
Longo prazo	296,0	296,0	317,2	202,7
(-) Passivo Arrendamentos (IFRS-16)	550,7			
Curto prazo	27,2			
Longo prazo	523,5			
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida ²	(790,0)	(239,3)	(214,1)	(163,9)
(-) Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo	103,2	103,2	101,8	75,2
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida ³	(893,2)	(342,5)	(315,9)	(239,1)

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.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

- Iniciamos 2019 fortalecidos em nosso propósito, pautados nos 8 Princípios da Ânima
- O cenário macro continua desafiador. Usufruímos de todas as lições aprendidas nos últimos 16 anos, olhamos para o futuro e investimos em nossa transformação
- Seguimos entregando formação de qualidade aos nossos alunos, ao mesmo tempo em que nos dedicamos firmemente na busca de resultados relevantes, crescentes e sustentáveis no longo prazo aos nossos acionistas
- Conscientes das oportunidades e dos desafios à nossa frente, seguimos fortemente movidos pelo propósito de *Transformar o País pela Educação*

Teleconferência 1T19

Teleconferência em português e inglês

14 de maio de 2019

10h00 (horário de Brasília)

09h00 (NY)

+55 (11) 2188-0155 | +1 646 843 6054

Webcast: [clique aqui](#)

Código: Ânima

Replay: +55 (11) 2188-0400

Contatos RI:

ri@animaeducacao.com.br

+55 (11) 4302-2611