

RESULTADOS 2T20

ănimă
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

Momentos turbulentos trazem verdadeiros desafios a organizações, governos, indivíduos, mas também geram oportunidades de diferenciação e possibilidades de aprendizado e crescimento. Nessas ocasiões, podemos observar a força das propostas alicerçadas em um propósito claro e de forte conexão com a sociedade.

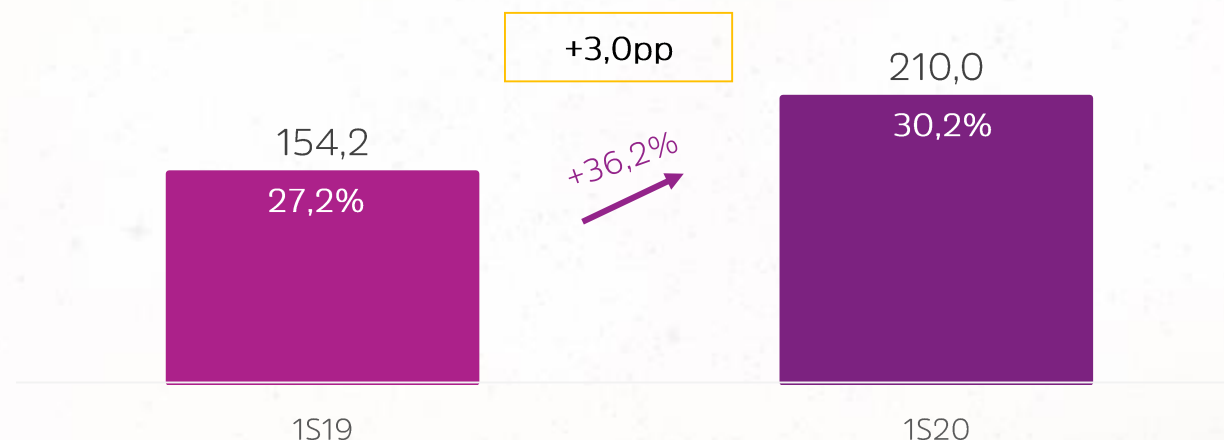
Assim, os resultados alcançados neste 2T20 não deixam dúvidas de que nossas escolhas estratégicas dos últimos anos se mostraram acertadas e nos permitem enfrentar com resiliência os atuais desafios, que permanecem intensos. Os impactos da Covid-19 permanecem presentes e exigem cautela e prudência com redobrada atenção sobre a extensão de seus efeitos.

- **Receita Líquida** consolidada de R\$694,7 milhões, **+22,5%** versus 1S19;
- **Base de alunos** crescendo +11,2% em relação ao 1S19;
- Mesmo no atual cenário, reportamos estabilidade **na evasão do trimestre (6,5%, 0,2pp inferior ao 2T19)**, fruto da continuidade das ações do J2A.
- **Ticket** segue sua trajetória: com aquisições, aumento de **+14,5% vs. 1S19**;
- **EBITDA** ajustado de R\$210,0 milhões (**+36,2% vs. 1S19**);
- **Margem** atingiu 30,2% sobre a Receita Líquida (**+3,0pp vs. 1S19**);
- **Modelo híbrido**, que se tornou realidade e referência no país;
- **PDD** impactada e refletindo o cenário desafiador (**5,8% da RL vs. 3,0% da RL em 1S19**);
- Estamos intensamente dedicados aos processos de **rematrícula e captação para o 2S20** e preparados para dar sequência às atividades acadêmicas nesse semestre que se inicia, cientes do cenário ainda incerto e impactado pela Covid-19.



RESULTADOS CONSOLIDADOS

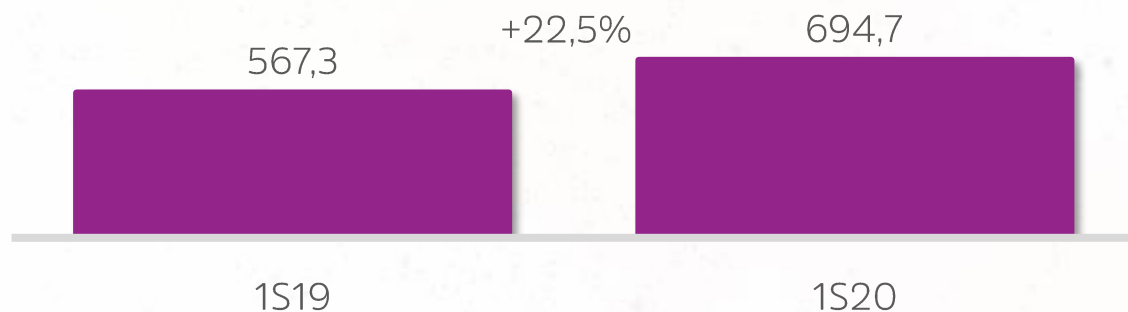
EBITDA AJUSTADO (em milhões)



- EBITDA 1S20 de R\$210,0 milhões (+36,2% vs. 1S19), margem de 30,2% sobre a Receita Líquida (+3,0pp vs. 1S19);
- Os principais itens que contribuíram positivamente para o crescimento do Ebitda, foram: Base de alunos e ticket; Expansões via aquisições; Amadurecimento das novas unidades; e Ganhos com eficiência operacional originados pelo modelo implantado a partir de 2017;
- O principal item que pressionou o EBITDA foi a PDD. O cenário da pandemia tem trazido dificuldades adicionais para a adimplência e pontualidade que se refletem na nossa provisão para devedores duvidosos.

CONSOLIDADO

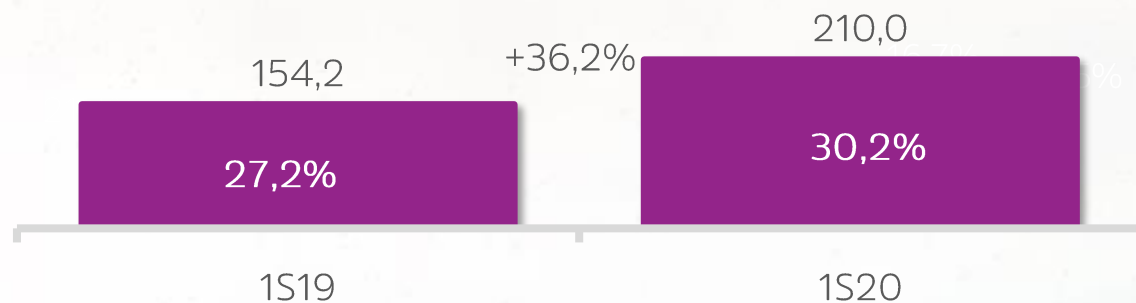
Receita Líquida
(R\$ milhões)



Ensino
Outros Negócios
Receita Líquida

1S20
22,8%
13,3%
22,5%

EBITDA Ajustado
(R\$ milhões)



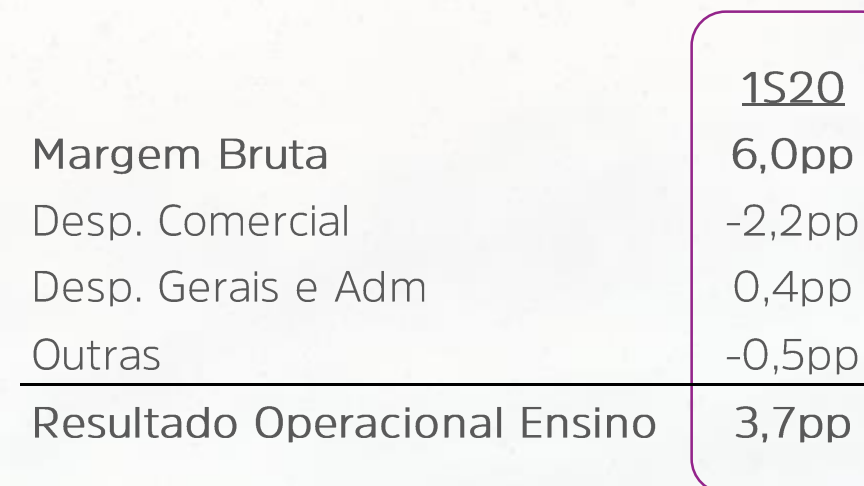
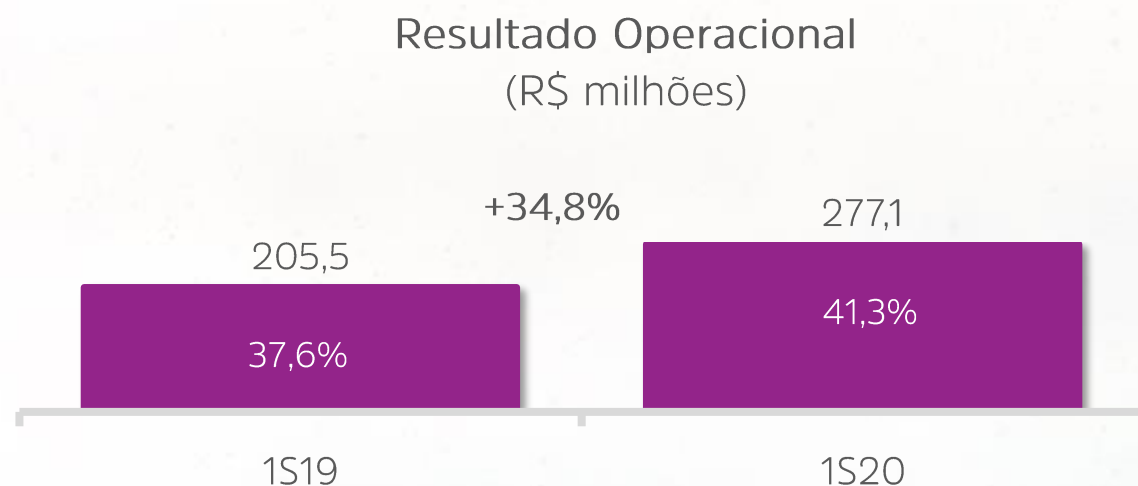
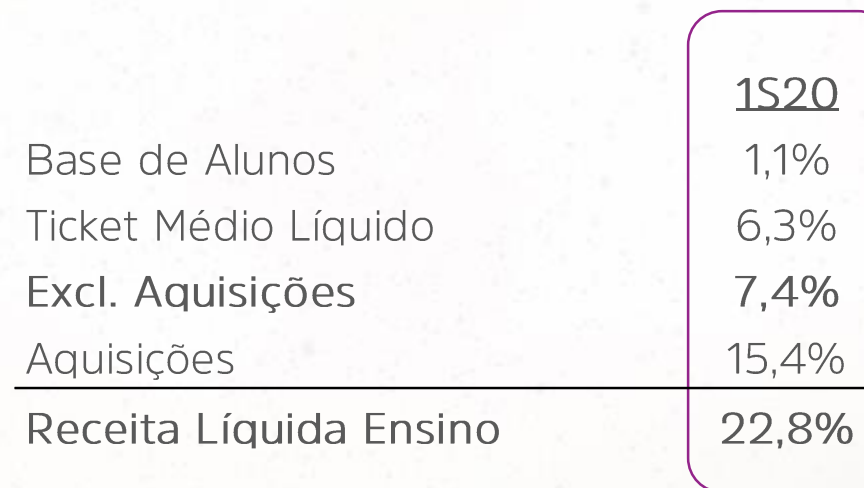
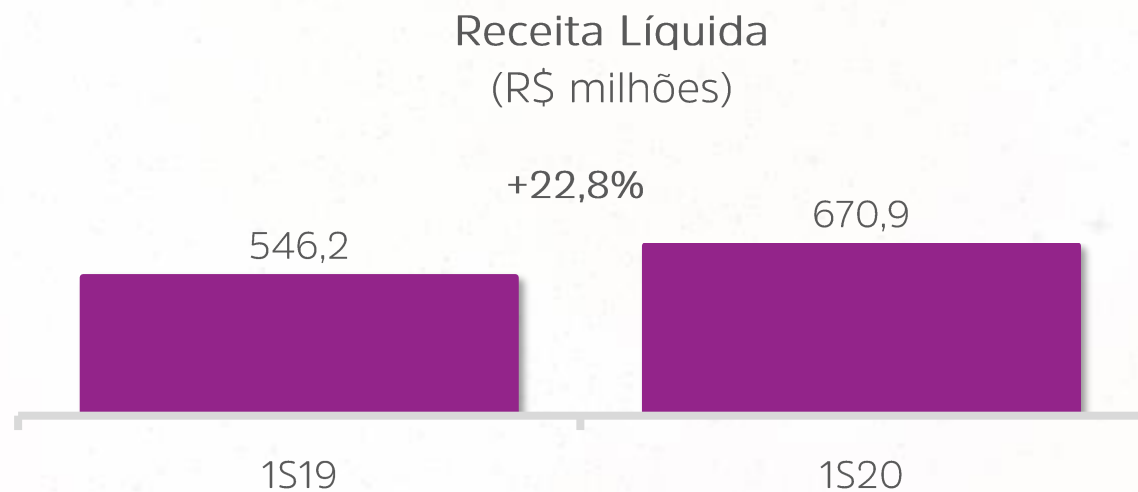
Margem Bruta
Desp. Comercial
Desp. Gerais e Adm
Outras
Corporativas
Margem EBITDA

1S20
6,3pp
-2,2pp
0,5pp
-0,3pp
-1,2pp
3,0pp

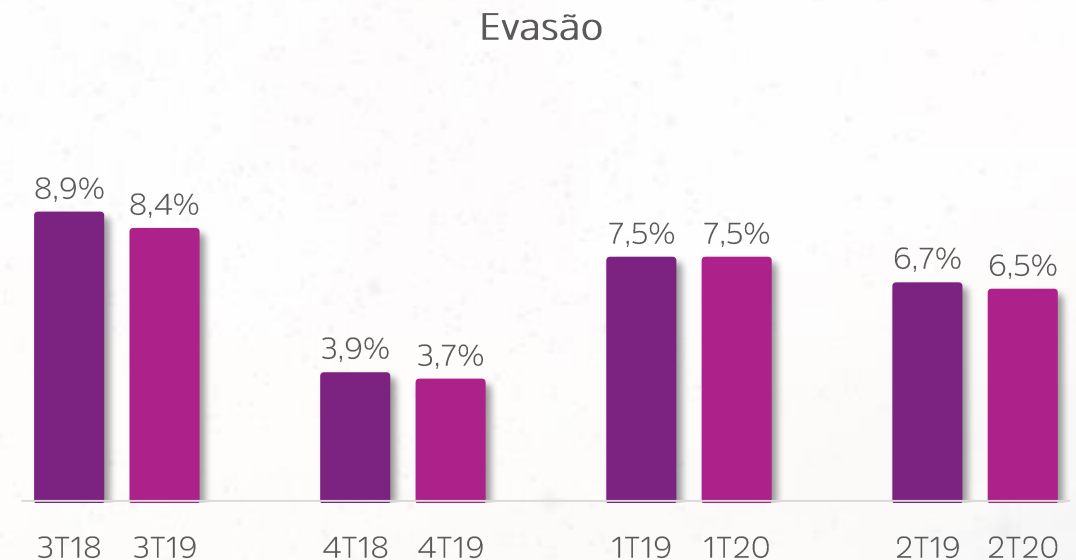
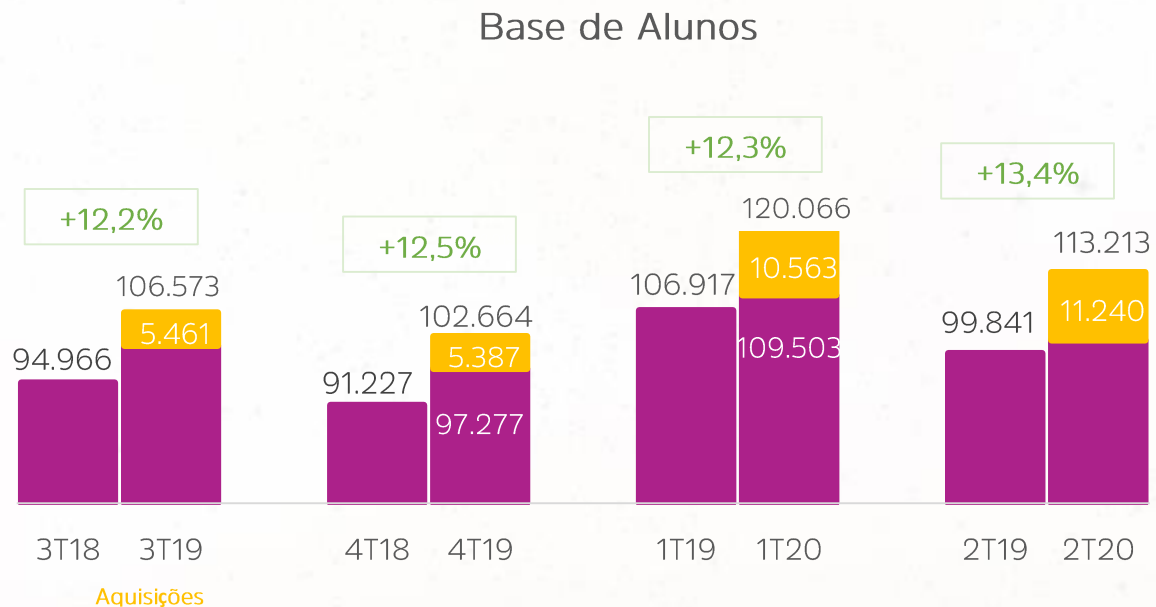


ENSINO

ă



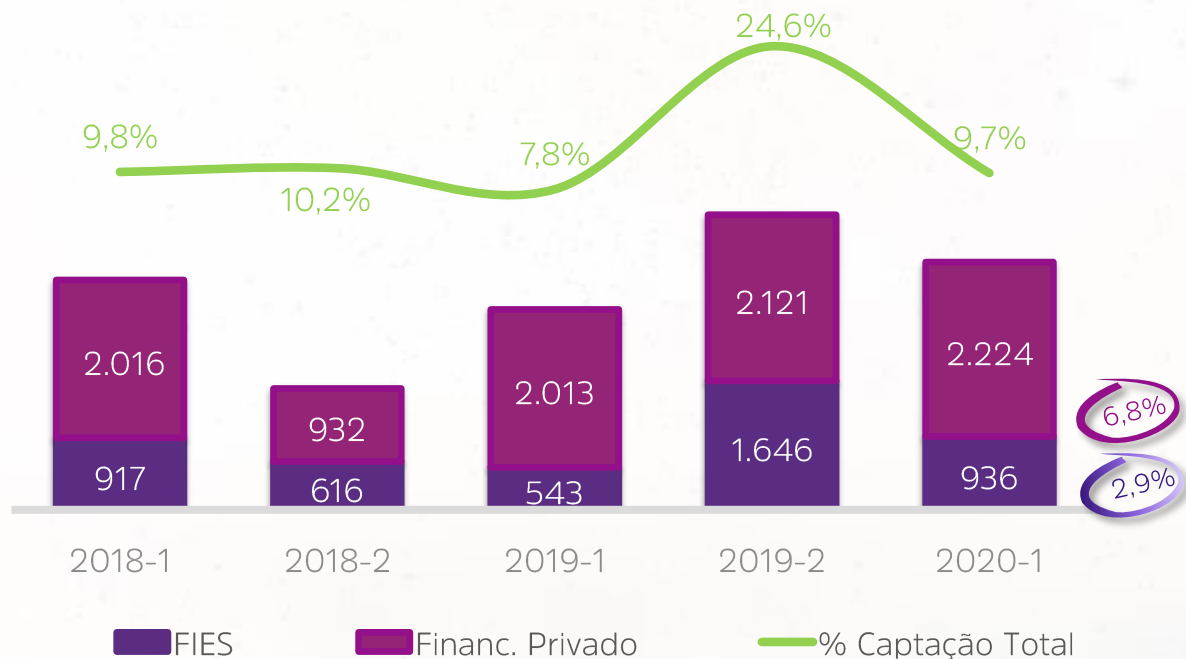
ã BASE DE ALUNOS: GRADUAÇÃO



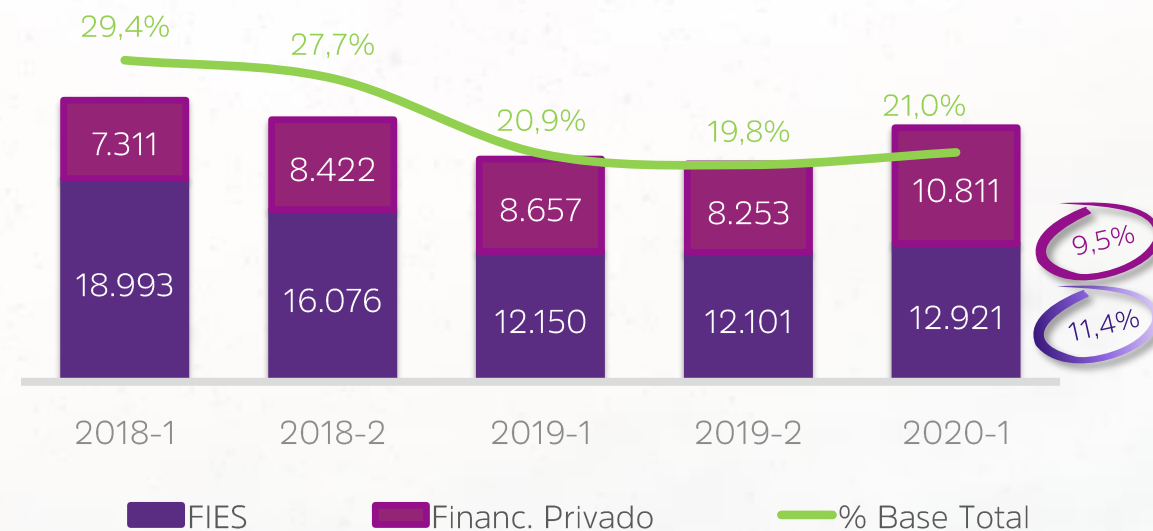
- Crescemos nossa base média de alunos da graduação em +13,4% no 2T20 vs. 2T19 (+2,2% excluindo as aquisições).
- Mesmo nesse cenário desafiador da pandemia, mantivemos estáveis nossas taxas de evasão, que ficaram no patamar de 6,5% da nossa base de alunos da graduação, 0,2p.p menor versus 2T19.
- Continuamos dedicados a apoiar nossos estudantes e a oferecer soluções sustentáveis para que possam continuar seus estudos, atentos para o contexto ainda bastante incerto dos efeitos da pandemia.

FINANCIAMENTO ESTUDANTIL

Financiamento Estudantil
-- Captação Total --

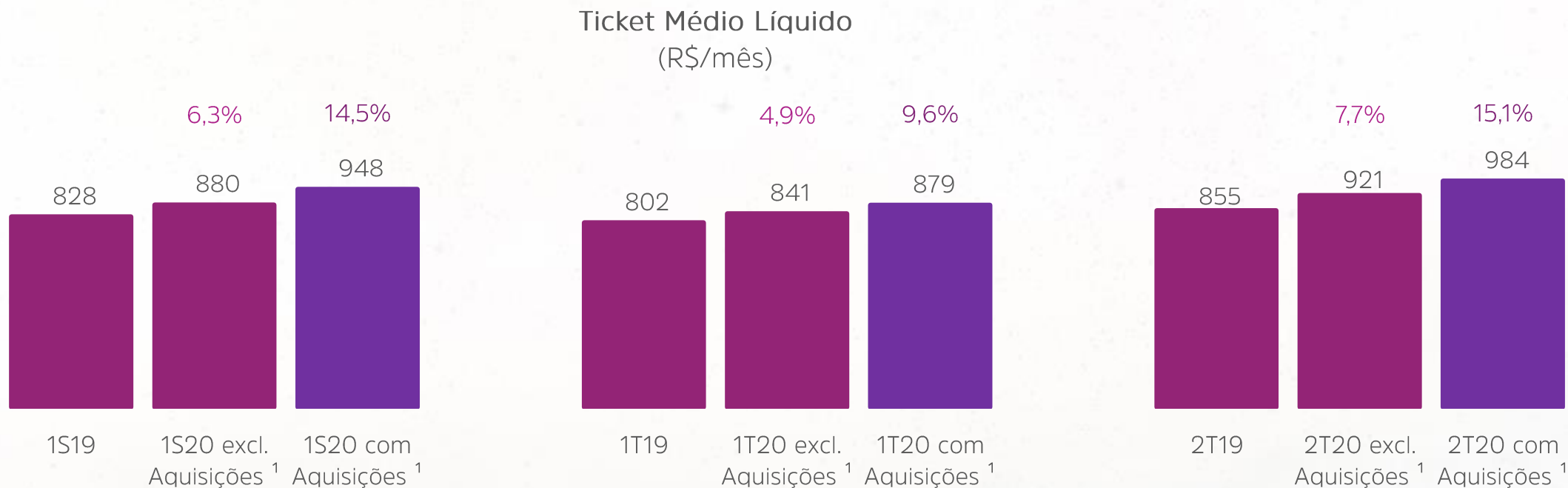


Financiamento Estudantil
-- Base de Alunos --



- Encerramos o trimestre com pouco mais de 12,9 mil alunos com FIES (11,4% da base). Excluindo a AGES e Unicuritiba, chegamos a 10,2 mil alunos ao final do período (9,0% da base).
- Em relação ao Pravalor, nossa base de alunos encerrou o trimestre com 10,8 mil alunos, 9,5% da base de graduação, sendo 3,5 mil utilizando o risco de crédito do nosso balanço (3,1% da base).

ã TICKET MÉDIO LÍQUIDO



A melhora gradual no comportamento de nosso ticket demonstra não apenas decisões acertadas na estratégia de recomposição, e que envolvem uma série de iniciativas internas, mas também opções estratégicas em nossas aquisições que, somadas ao nosso legado, resultaram em um ticket médio líquido melhor do que apontava a tendência do ano anterior, mostrando que seguimos no caminho certo para uma trajetória sustentável de crescimento.

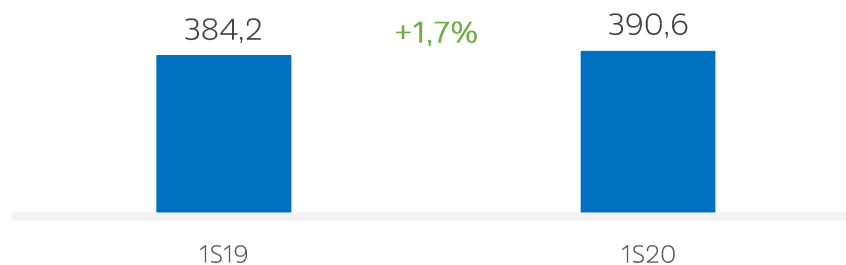
ENSINO – INTEGRAÇÃO DAS AQUISIÇÕES E IMPACTOS Q2A

BLOCOS:

RECEITA LÍQUIDA

RESULTADO OPERACIONAL

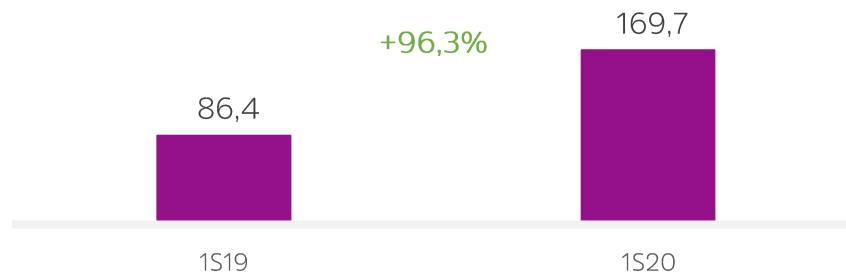
Base



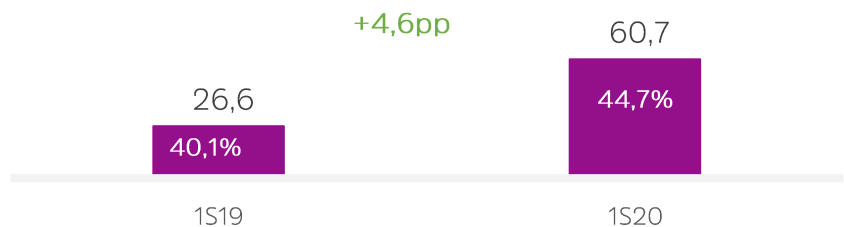
+1,9p.p.



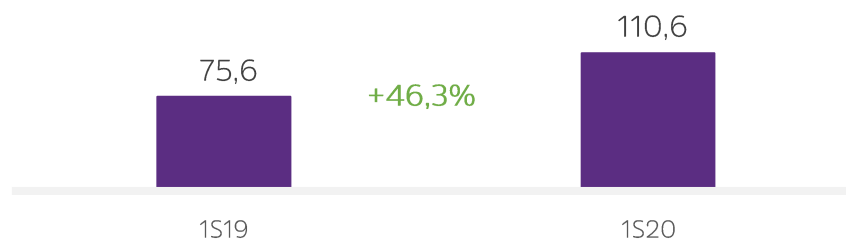
Aquisições



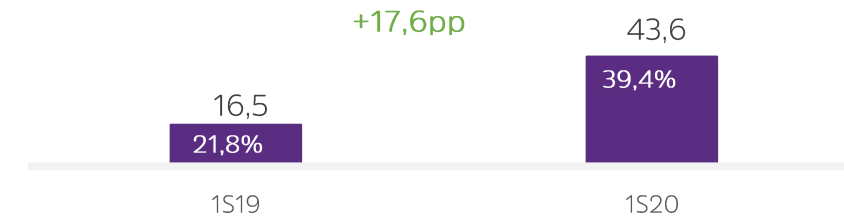
+4,6pp



Expansão Orgânica



+17,6pp



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

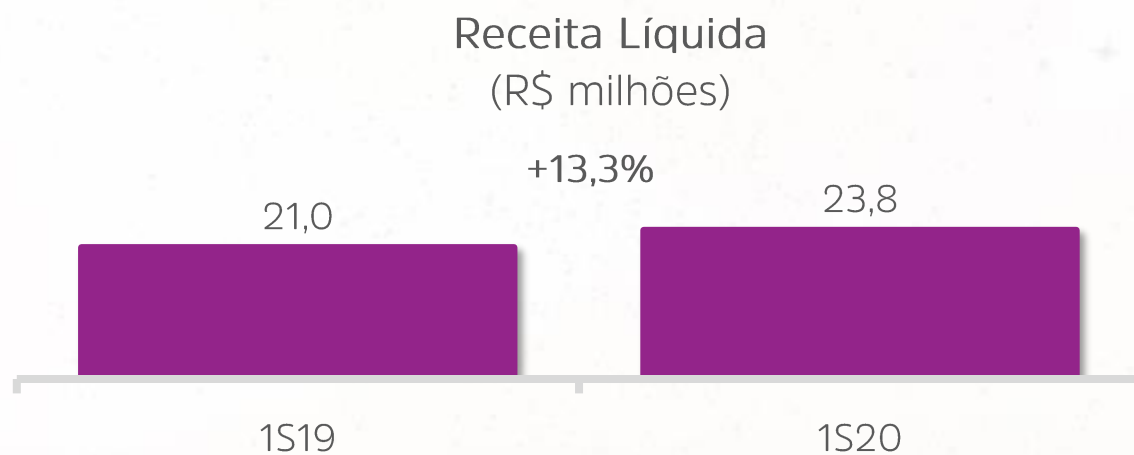
² Considera as aquisições realizadas ao longo de 2016 (UniSociesc Fev'16, Una Bom Despacho Jul'16 e Una Uberlândia Out'16)

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 Lafaiete (Jan'19), Itumbiara (Jan'19), e as aquisições realizadas em 2018 (CESUC, Faculdade Jangada e Faced)



OUTROS NEGÓCIOS

OUTROS NEGÓCIOS



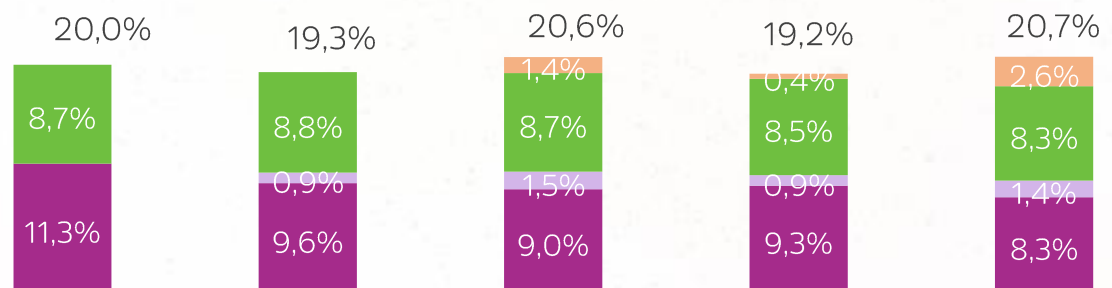
- No 1S20, o segmento de outros negócios apresentou Resultado Operacional de R\$0,5 milhão, ante -R\$2,9 milhões no mesmo período do ano anterior. Este resultado pode ser explicado pelo amadurecimento, e consequente ganho de escala, da EBRADI e hsmU, com resultados crescentes, já atingindo uma base de 12.877 alunos no 1S20.
- Olhando para EBRADI + hsmU, o resultado operacional dessas marcas foi de R\$7,3 milhões no 1S20 (vs. R\$3,4 milhões no 1S19). A evolução desses cursos reforça nossa escolha pela estratégia de educação ao longo da vida (*lifelong learning*).



DESPESAS CORPORATIVAS **E G&A**

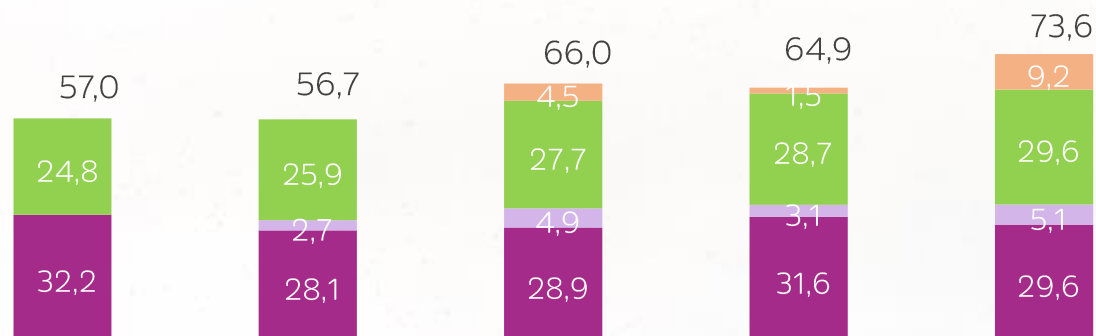
ã DESPESAS CORPORATIVAS E G&A

(em % da Receita Líquida)



■ G&A ■ G&A Aquisições ■ Corporativo ■ Plano de Incentivo de Longo Prazo

(em R\$ milhões)



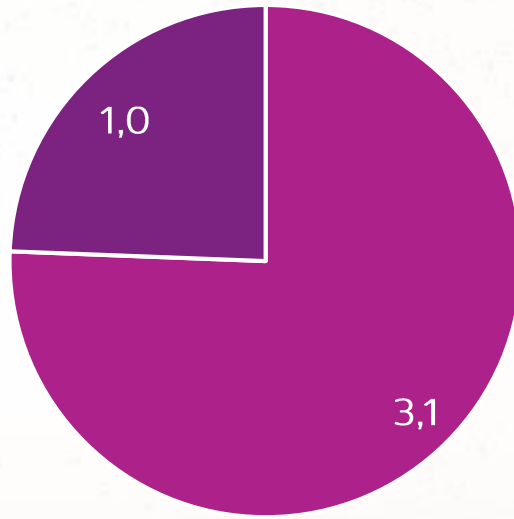
■ G&A ■ G&A Aquisições ■ Corporativo ■ Plano de Incentivo de Longo Prazo

- No 2T20 reconhecemos R\$9,2 milhões relativos aos nossos planos de incentivo de longo prazo (R\$5,0 milhões como provisão para o P2A/2020 e R\$4,2 milhões do Programa de Bonificação aprovado na AGOE de 29/4/2020 e executado em junho).
- Dos R\$4,2 milhões de bonificação, R\$2,8 milhões estão registrados nas despesas corporativas e R\$1,4 milhão no G&A das unidades, de acordo com as respectivas alocações das pessoas beneficiadas.
- Excluindo os valores acima citados para melhor efeito comparativo, nesse 2T20 o G&A resultou em 9,7% da Receita Líquida. Mesmo considerando a incorporação das novas aquisições (+1,4% da RL), permanece uma importante evolução neste tópico (-1,6pp vs. 2T19).
- As Despesas Corporativas, mesmo com centralizações, vem alcançando alguma diluição, chegando nesse 2T20 a 8,3% da RL (excluindo o efeitos dos Planos de Incentivo), que representa um ganho de 0,4pp quando comparado ao 2T19.

ITENS NÃO RECORRENTES

Não recorrentes 2T20

Valores em R\$ milhões



■ Reestruturação de operações

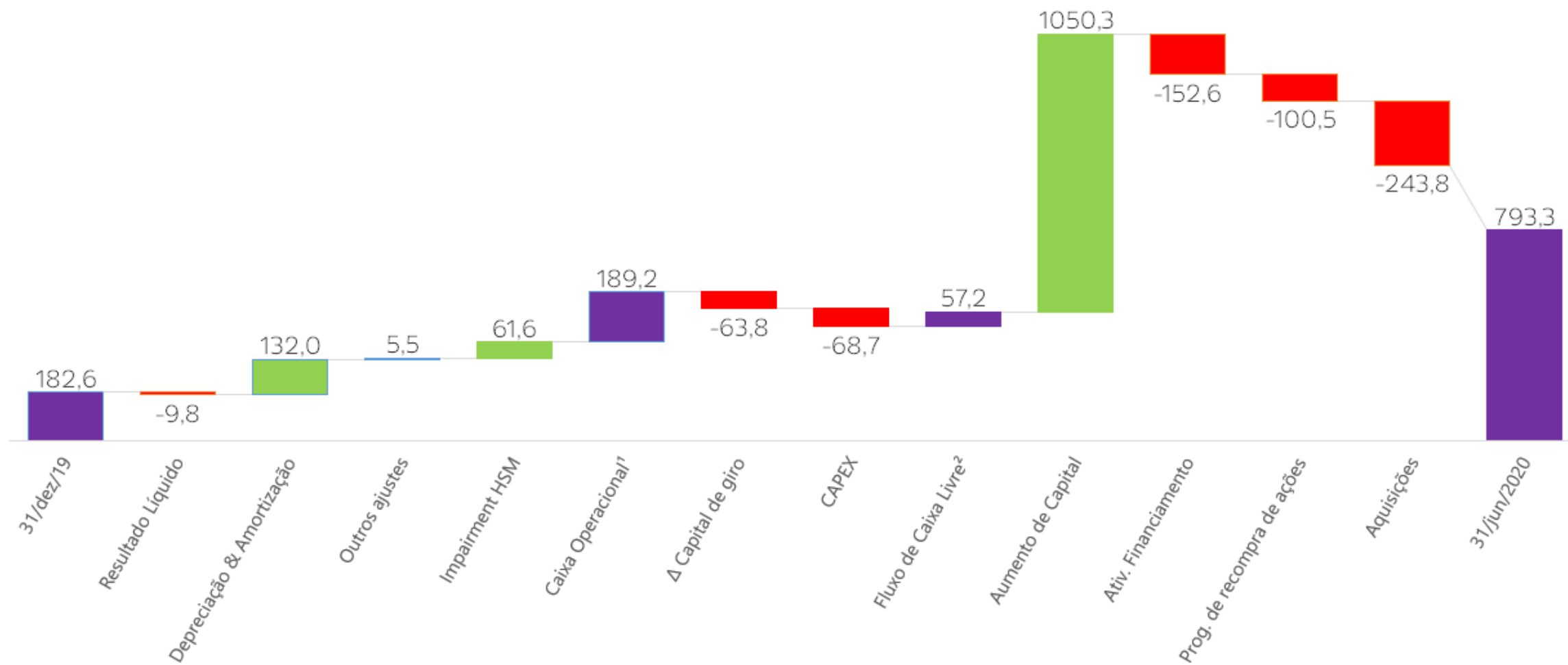
■ Integração

- Os principais itens deste grupo estão relacionados a reorganizações de estruturas administrativas, tanto nas reestruturações de nossas unidades maduras, quanto no processo de integração de nossas unidades adquiridas, sempre com foco em ganhos de eficiência na gestão, que, nesse 2T20, consumiram R\$4,1 milhões.



GERAÇÃO DE CAIXA

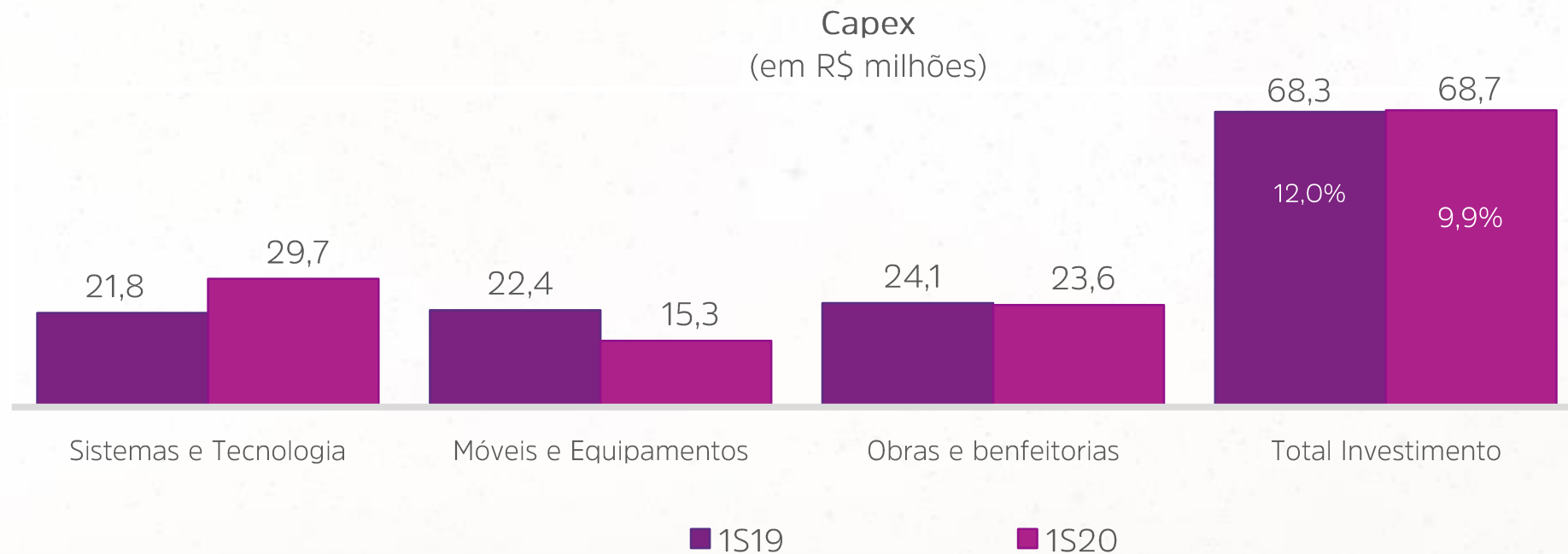
FLUXO DE CAIXA



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

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

CAPEX



- No 1S20, nossos investimentos totalizaram R\$68,7 milhões ou 9,9% sobre a Receita Líquida, -2,1pp vs. 1S19. Esse menor nível de CAPEX é observado inclusive com a elevação dos investimentos realizados no nosso processo de transformação digital (+R\$7,9 milhões).
- Unidades da expansão orgânica representaram 30,8% do Capex total no 1S20, ou R\$21,2 milhões. Excluindo esse efeito, nosso Capex seria de R\$47,5 milhões, ou 6,8% da Receita Líquida.

CAIXA E ENDIVIDAMENTO

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima		
	JUN 20	MAR 20	JUN 19
(+) Total de Disponibilidades	793,3	931,9	85,7
Caixa	41,9	36,4	30,3
Aplicações Financeiras	751,4	895,5	55,4
(-) Total de Empréstimos e Financiamentos ¹	605,2	629,3	871,8
Curto prazo	78,4	90,4	79,4
Longo prazo	526,7	538,8	792,3
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida ²	188,1	302,6	(806,7)
(-) Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo	195,3	124,0	104,5
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida excl. IFRS-16 ³	(7,1)	178,6	(911,2)
(-) Passivo Arrendamentos (IFRS-16)	594,3	594,9	20,6
Curto prazo	32,7	29,7	20,6
Longo prazo	561,6	565,2	0,0
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida com IFRS-16 ³	(601,4)	(416,2)	(931,8)

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.

- Chegamos ao fim do 1S20 com um total de disponibilidades de caixa e aplicação financeira de R\$793,3 milhões, ante R\$931,9 milhões em mar/2020.
- O total de empréstimos e financiamentos foi de R\$605,2 milhões, enquanto o de outras obrigações foi de R\$195,3 milhões.
- Excluindo o efeito do IFRS-16 conforme previsto nos contratos das nossas dívidas, encerramos o trimestre com uma dívida líquida de R\$7,1 milhões, ou alavancagem de 0,03x (dívida líquida ÷ EBITDA ajustado ex-IFRS dos últimos 12 meses), o que nos deixa uma margem confortável para novas aquisições estratégicas.
- Olhando para o semestre, a principal ocorrência foi a captação de R\$1,1 bilhão na oferta pública de ações que realizamos em janeiro de 2020.

ã CONSIDERAÇÕES FINAIS

- Não imaginamos que viveríamos um cenário que colocaria à prova tudo o que planejamos e implementamos nos últimos anos. Nossas propostas acadêmicas, operacionais e de negócios, demonstram, por sua flexibilidade e versatilidade, serem o modelo que atende às necessidades do novo mundo híbrido.
- Estamos em um ponto de inflexão significativo do segmento de educação superior no Brasil. Não estamos mais falando apenas de um período curto e limitado de aquisição de conhecimento na vida das pessoas, e sim de uma dinâmica em que todos buscaremos constantemente nos aprimorar ao longo da nossa vida profissional, já que a evolução dos mercados, vai nos demandar esse conhecimento.
- Neste momento, mais do que nunca, sentimos necessidade de agradecer profundamente a todo o ecossistema Ânima: aos nossos professores e alunos que se dedicaram de forma brilhante e destemida, colocando sempre a aprendizagem em primeiro lugar, se reinventando para que a experiência acadêmica pudesse continuar nos mesmos níveis de qualidade, engajamento e interesse. Por mais que procuremos palavras para agradecer, ainda assim serão insuficientes para expressar nossa mais profunda admiração e gratidão a cada um dos educadores da Anima Educação.
- Continuamos atentos aos desafios que temos diante de nós. Sabemos que o momento exige cautela para lidar com as incertezas que persistem no curto prazo. Mas os desafios nos movem, motivam, provocam nossa criatividade e nos exigem a busca persistente das mais avançadas e inovadoras ferramentas que garantirão que nossos alunos e alunas estejam sempre um passo à frente. Fundamentados em nosso propósito, continuaremos enfrentando esse delicado momento com sobriedade, muita dedicação e resiliência, convictos de que sairemos ainda mais fortes!

TELECONFERÊNCIA 2T20

Webinar

em Português pela plataforma zoom
com áudio simultâneo de tradução para o inglês via webcast
14 de agosto de 2020
10h00 (horário de Brasília) | 09h00 (NY)

Para acessar o Webinar (português): clique aqui

Para acessar o webcast com o áudio em inglês: clique aqui

Contatos RI:

ri@animaeducacao.com.br
+55 (11) 4302-2611



ănima
EDUCAÇÃO