



RESULTADOS 2T19

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

Os resultados do 1S19 demonstram nossa **execução precisa**, de uma **estratégia acertada**, apoiada em um **propósito robusto!**

- **EBITDA Ajustado** ex IFRS-16 no 1S19: R\$113,0 milhões (margem de 19,9%, ou +1,2pp a/a)
- Crescimento consistente da **Receita Líquida** total no 1S19 (+4,7% a/a)
- Unidades da **Base** apresentando crescimento da margem operacional (34,9% 1S19 vs 34,6% 1S18)
- **Aquisições retomando curva de crescimento**: Receita Líquida (+2,2%) e margem operacional (+8,3pp)
- Unidades abertas entre 2016 e 2019 seguem **reportando resultados superiores aos planos de negócios** (Receita Líquida +149,6% e margem operacional +10,0pp (R\$12,3 milhões))
- **5º ciclo de captação com crescimento** e maioria de alunos sem financiamento (83,5%)
- **Taxas de evasão melhores** (6,7%) mesmo com uma base maior de calouros
- **Foco no ticket** e em estratégias para a reversão da tendência
- Anunciamos em 05/08 a aquisição da Rede de Ensino AGES

Estamos preparados para viver o futuro através de um projeto acertado, que se constrói junto, com legitimidade e propósito, associado a uma intensa dedicação para execução rigorosa do planejado!



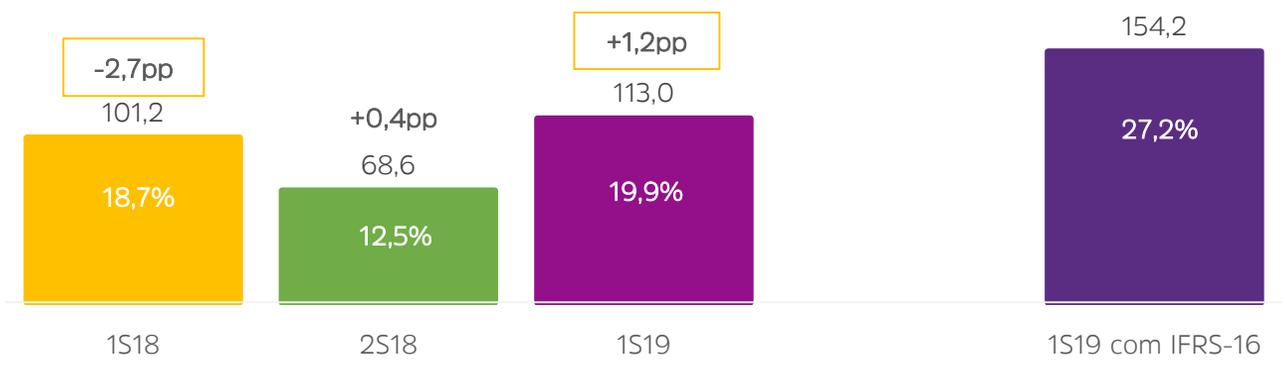
RESULTADOS CONSOLIDADOS

EBITDA Ajustado

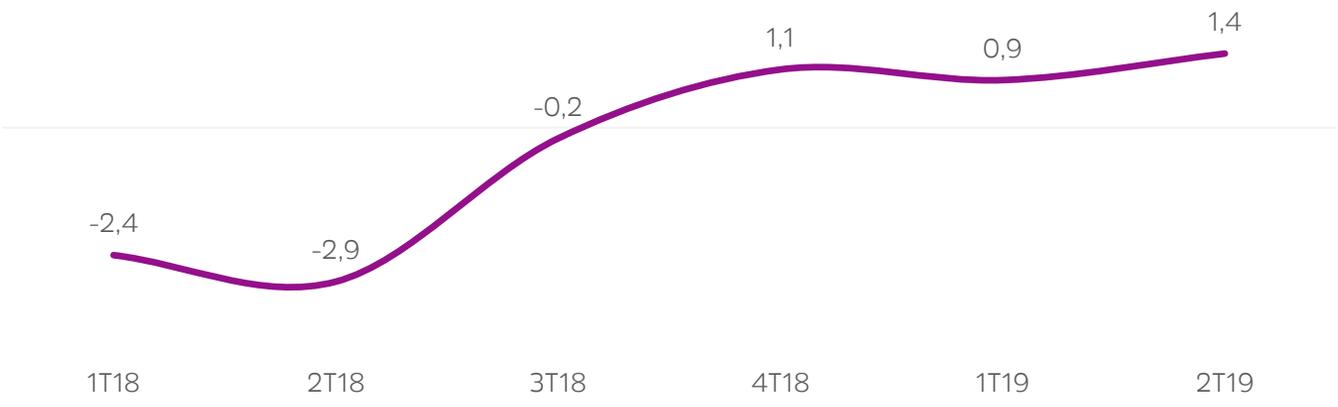
(em R\$ milhões)

EBITDA Ajustado ex-IFRS-16

EBITDA Ajustado com IFRS-16

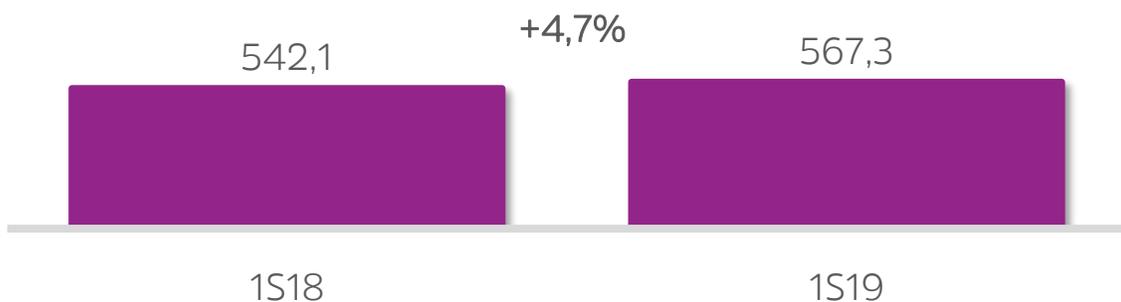


Evolução da Margem EBITDA Ajustada ex-IFRS-16
(em pp vs. trimestre mesmo período)



- No 1S19, nosso EBITDA ajustado atingiu R\$113,0 milhões, (+11,7% vs. 1S18) e uma margem de 19,9% (+1,2pp vs. 1S18).
- Seguimos sedimentando o movimento de evolução de margem como uma tendência consistente.

Receita Líquida (R\$ milhões)



Ensino (96%)

Outros Negócios (4%)

Receita Líquida

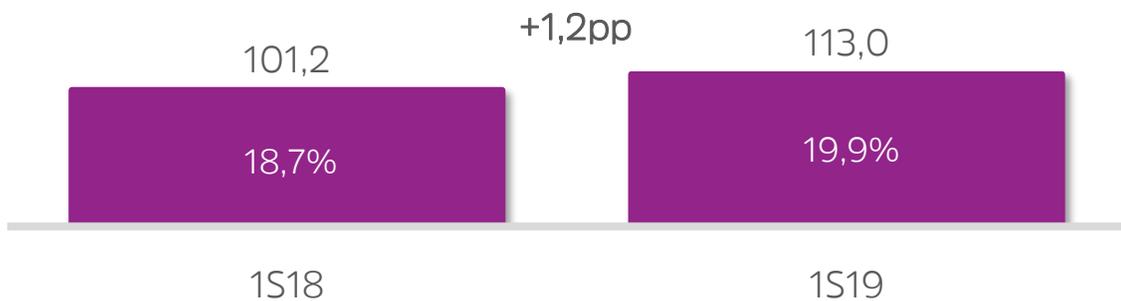
1S19

5,4%

-11,8%

4,7%

EBITDA Ajustado (R\$ milhões)



Margem Bruta

Desp. Comercial

Desp. Gerais e Adm

Outras

Corporativas

Margem EBITDA

1S19

2,0pp

-0,5pp

0,0pp

-0,8pp

0,6pp

1,2pp

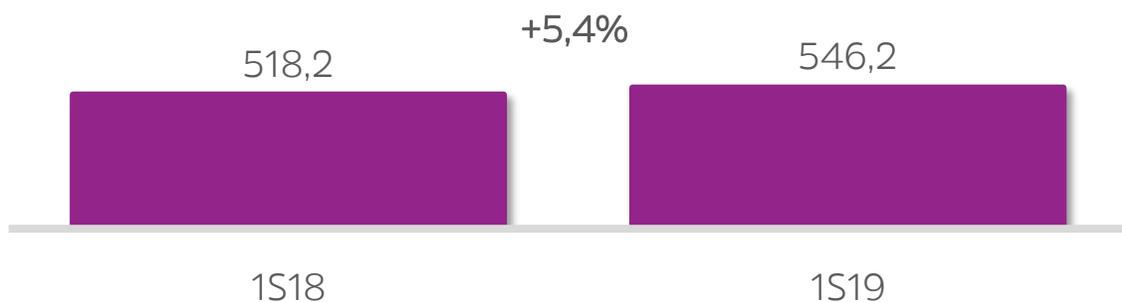
CONSOLIDADO



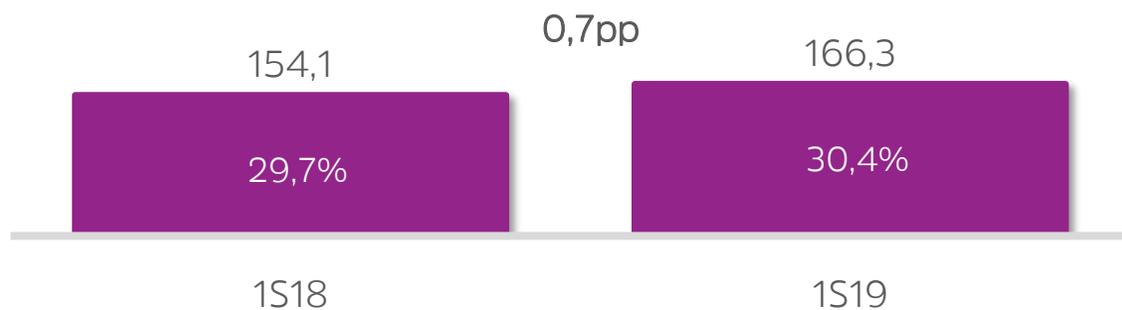
ENSINO

Ensino

Receita Líquida (R\$ milhões)



Resultado Operacional (R\$ milhões)



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

1S19

5,0%

-2,5%

2,5%

2,9%

Receita Líquida Ensino

5,4%

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

Margem Bruta

1S19

1,9pp

Desp. Comercial

-0,2pp

Desp. Gerais e Adm

-0,2pp

Outras

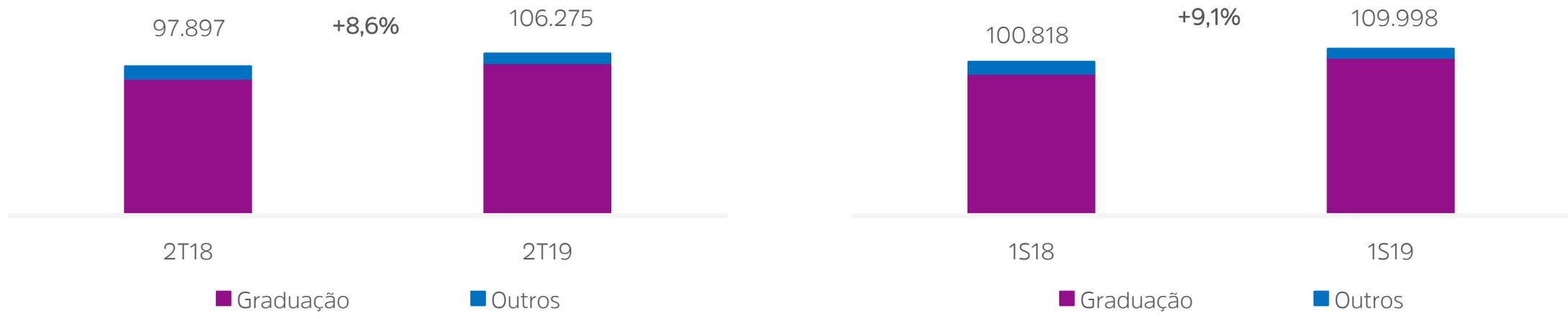
-0,8pp

Resultado Operacional Ensino

0,7pp

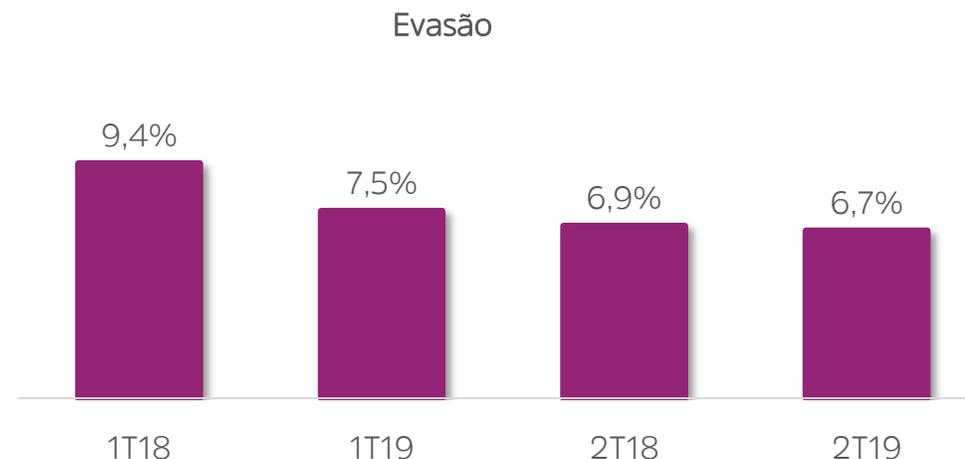
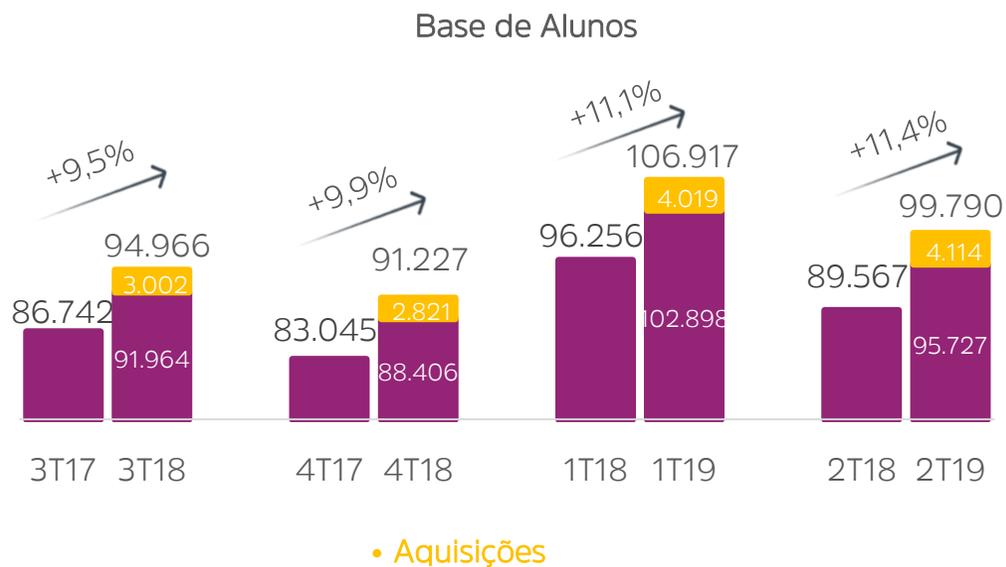
Base de alunos

Média



Crescemos nossa base de alunos média em 9,1% no 1S19 vs. 1S18 (+5,0% excluindo as aquisições realizadas em 2018).

Base de Alunos: Graduação

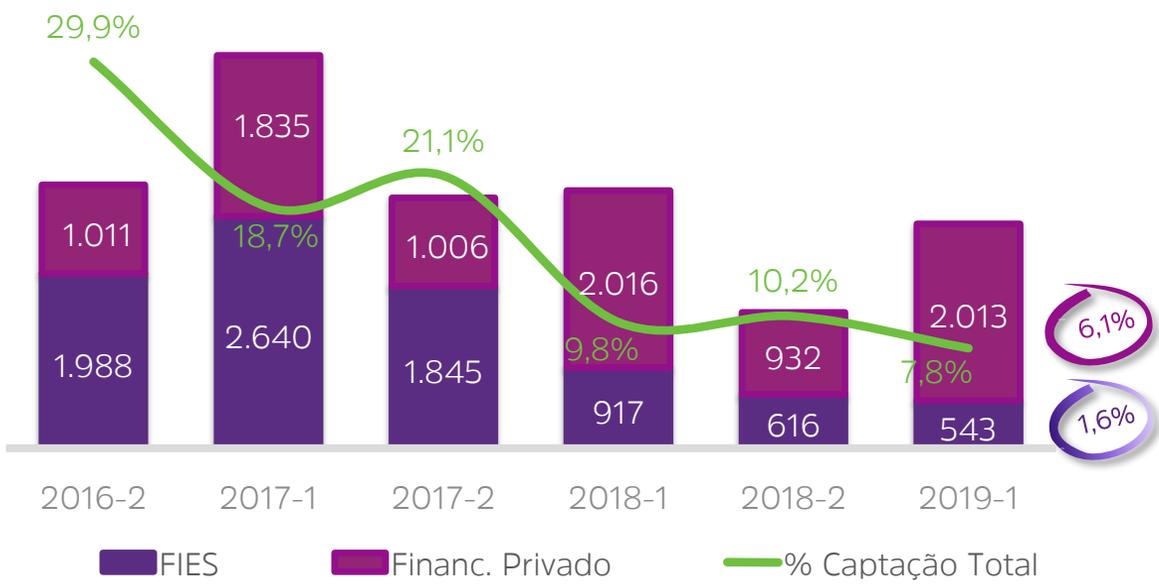


Seguimos vendo como destaque positivo o crescimento da base de alunos da graduação com +10,2 mil alunos e +11,4% vs. 2T18 (+6,2 mil alunos e +6,9% excluindo as aquisições de 2018), principalmente com novos alunos sem nenhum tipo de financiamento (83,5% dos ingressantes de 2019_1).

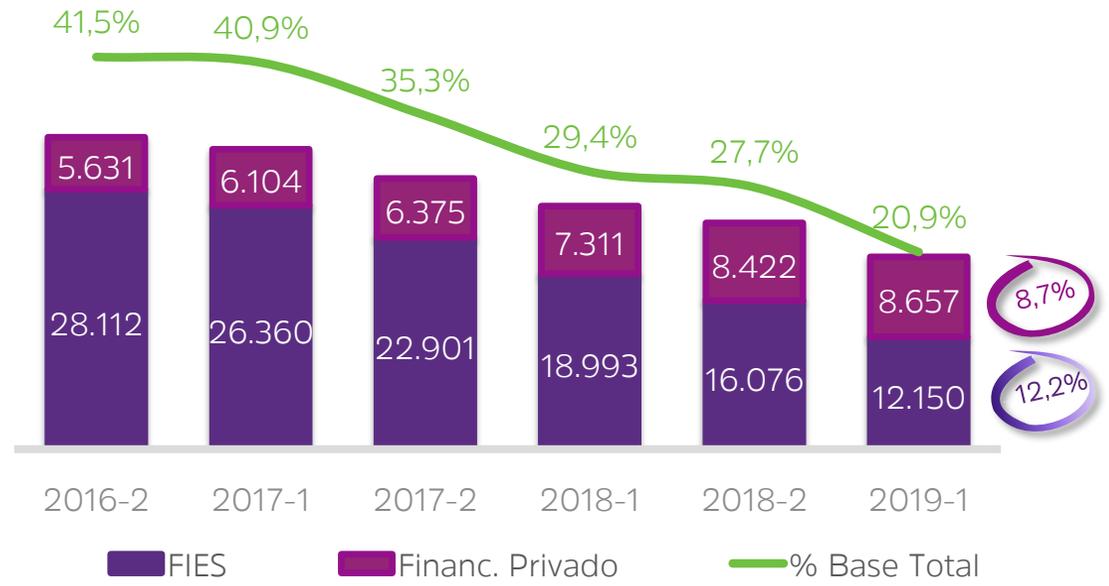
Além das boas performances na captação, mesmo com uma base de calouros maior, apresentamos uma melhora na taxa de evasão, atingindo 6,7% (+0,2pp vs. 2T18), o que reflete, entre outras iniciativas, o impacto dos primeiros resultados do projeto J2A.

Financiamento Estudantil

Financiamento Estudantil*
-- Captação Total --

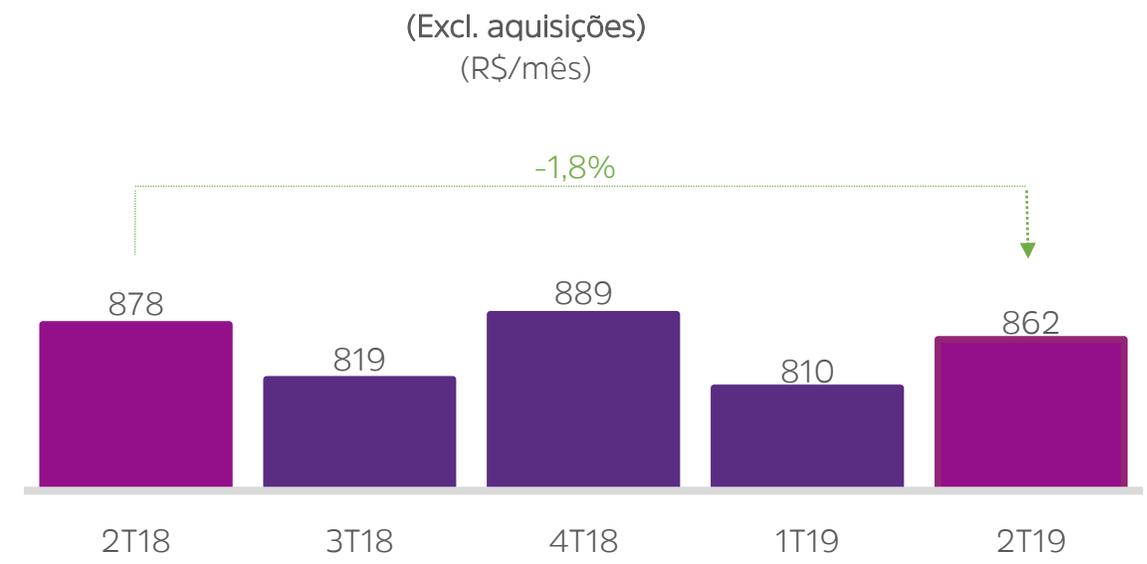
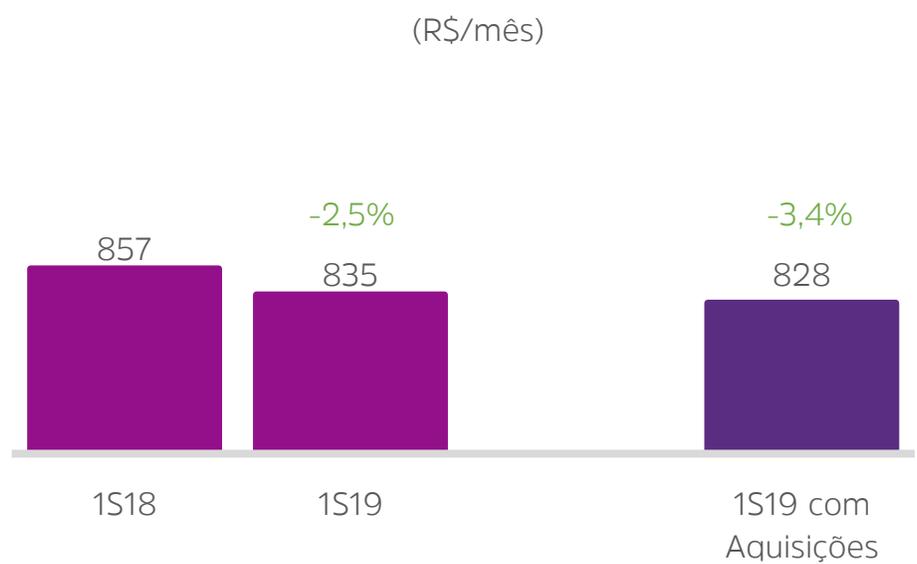


Financiamento Estudantil*
-- Base de Alunos --



Encerramos o 2T19 com 12,2% e 8,7% da base de alunos com FIES e Financiamento Privado, respectivamente.

Ticket Médio Líquido



No 1S19, nosso ticket líquido excluindo as aquisições atingiu uma média de R\$835/mês (-2,5% a/a), explicado por um aumento médio de mensalidades (5,0%), aumento em bolsas, descontos e impostos (-9,8%), e ganho em mix de cursos (+2,2%). Considerando as aquisições, nosso ticket líquido no 1S19 foi de R\$828/mês (-3,4% vs. 1S18).

No 2T19 nosso ticket médio foi de R\$862/mês, -1,8% vs. 2T18.

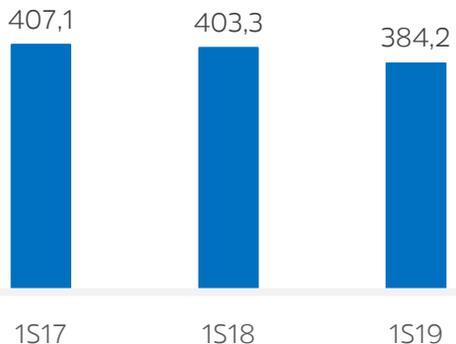
Ensino – Integração das Aquisições e Impactos Q2A



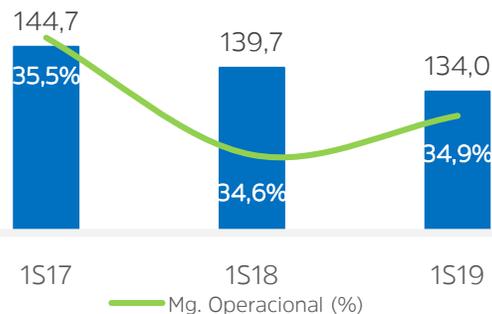
(em R\$ milhões)

Bloco: Base Excl. novas unidades e aquisições

Receita Líquida

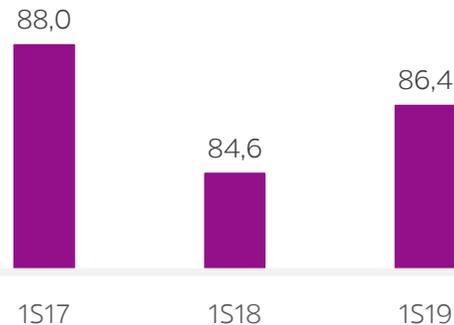


Resultado Operacional

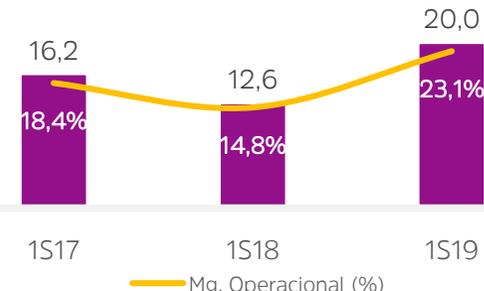


Bloco: Aquisições Excl. novas unidades

Receita Líquida

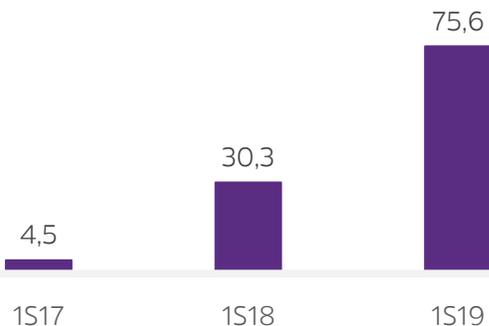


Resultado Operacional

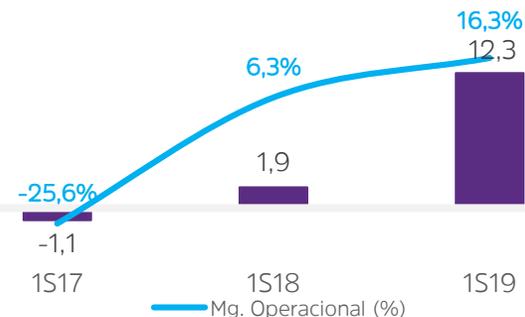


Bloco: Expansão Orgânica

Receita Líquida



Resultado Operacional



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)

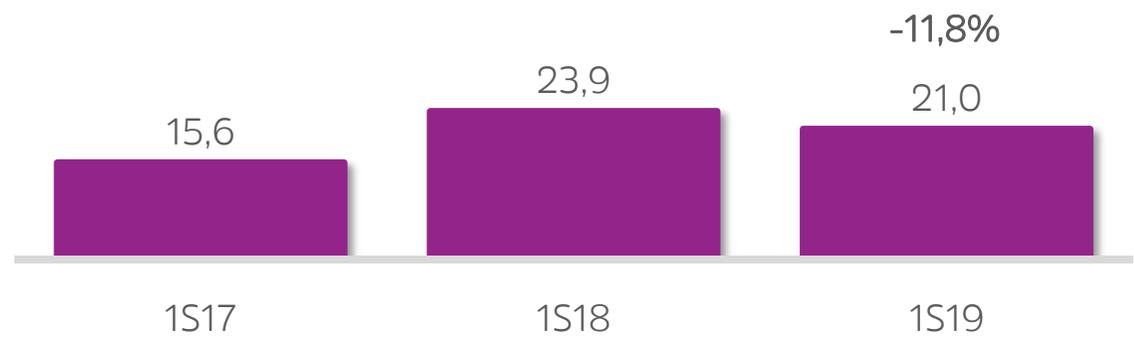
³ Considera expansão orgânica: Unidades de Sete Lagoas (Jul'16), Catalão (Out'16), Divinópolis (Fev'17), Pouso Alegre (Mar'17), Nova Serrana (Abr'17), São Bento do Sul (Jan'17), Itajaí (Jul'17), Itabira (Jan'18), Jataí (Jan'18), Jabaquara (Jan'18), Santo Amaro (Jan'18), Paulista (Jan'18), Palácio Avenida (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 hair, wearing a light-colored shirt, is shown in profile, smiling as he works on a laptop. The scene is bathed in a warm, orange light, suggesting an indoor setting with a window or a lamp. The background is slightly blurred, showing what appears to be a wall with some artwork or a poster. The overall mood is positive and focused.

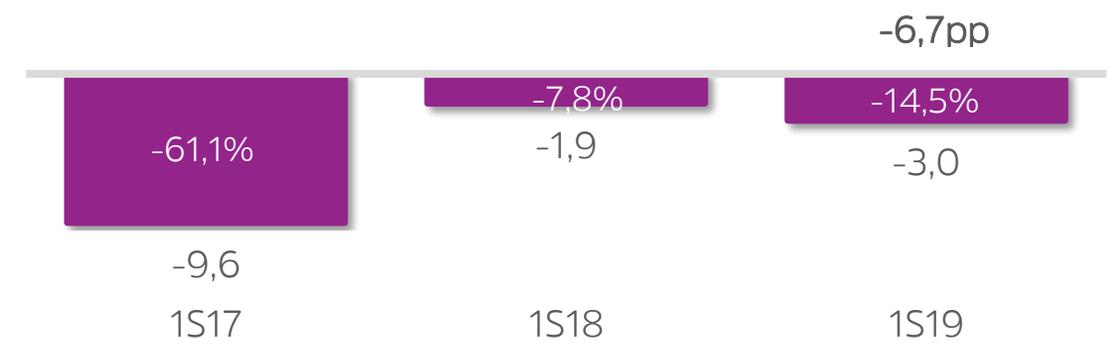
OUTROS NEGÓCIOS

Outros Negócios

Receita Líquida
(R\$ milhões)



Resultado Operacional
(R\$ milhões)



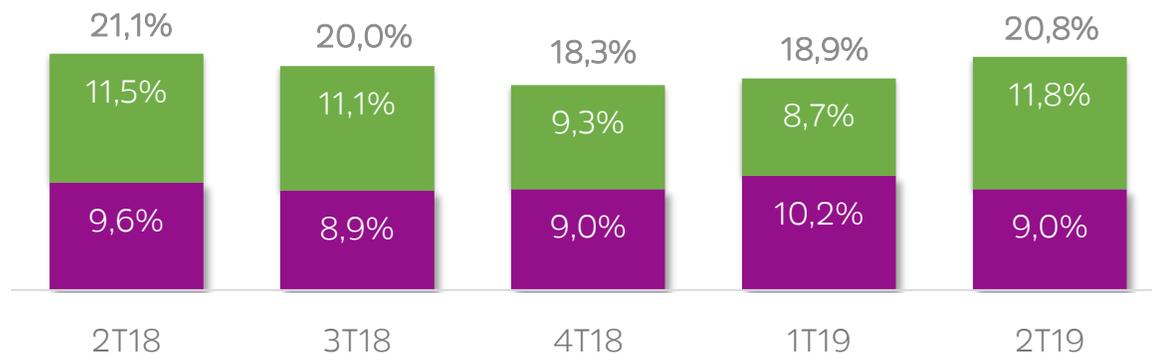
- No 1S19, os Outros Negócios apresentaram Resultado Operacional de -R\$3,0 milhões, seguindo sua sazonalidade, que historicamente se recupera no segundo semestre do ano.
- A diferença na comparação anual se dá por conta do desempenho extraordinário da 1ª edição do SingularityU Brazil Summit, no 2T18, compensado por uma evolução da EBRADI e da hsmU, em linha com seus planos de negócios.



**DESPESAS CORPORATIVAS
E G&A**

Despesas Corporativas e G&A

(em % da Receita Líquida)



(em R\$ milhões)



- As Despesas Corporativas totalizaram R\$50,3 milhões no 1S19, 8,9% da Receita Líquida, melhora de +0,5pp vs. 1S18.
- Já as Despesas de G&A atingiram R\$62,3 milhões no 1S19, ou 11,0% da Receita Líquida, estável vs. 1S18.
- 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	1S18	3T18	4T18	1T19	2T19	1S19	1S19 vs. 1S18	2T19 vs. 2T18
Despesa com Pessoal Adm. - Corporativo	(20,0)	(22,8)	(42,7)	(17,9)	(20,5)	(15,3)	(17,0)	(32,3)	10,4	5,7
Despesa com Pessoal - Ensino	(15,0)	(17,1)	(32,1)	(14,1)	(12,5)	(17,8)	(18,9)	(36,7)	(4,6)	(1,8)
Despesa com Pessoal - Outros Negócios	(4,9)	(5,6)	(10,5)	(4,4)	(5,1)	(4,9)	(4,9)	(9,8)	0,7	0,7
Despesa com Pessoal Consolidada	(39,8)	(45,5)	(85,3)	(36,4)	(38,1)	(38,0)	(40,8)	(78,8)	6,5	4,7
Efeito Acordos Coletivos (+4,3%)							1,6			
Efeito Expansão - Q2A						2,6	2,8			
Despesa com Pessoal Consolidada Ex. Acordos Coletivos e Expansão Q2A	(39,8)	(45,5)	(85,3)	(36,4)	(38,1)	(35,4)	(36,4)	(71,8)	13,5	9,1

- Olhando especificamente para as despesas com pessoal, fizemos uma reclassificação entre despesas corporativas e de ensino no 1T19.
- No consolidado apresentamos eficiência de R\$4,7 milhões quando comparamos o 2T19 com o 2T18, mesmo com o impacto do dissídio coletivo (4,3%) e a expansão relacionada ao Q2A.
- Se excluirmos esses efeitos, a eficiência no 2T19 vs. 2T18 seria de R\$9,2 milhões.

Não Recorrentes

Valores em R\$ (milhões)	EBITDA			
	1S19	1S18	2T19	2T18
Despesas de Reestruturação	(7,0)	(9,7)	(5,5)	(6,0)
GIT	(1,2)	(2,9)	(0,8)	0,1
Ajuste Contas a Receber FIES	0,0	1,2	0,0	0,6
Total de itens Não Recorrentes	(8,1)	(11,3)	(6,3)	(5,2)

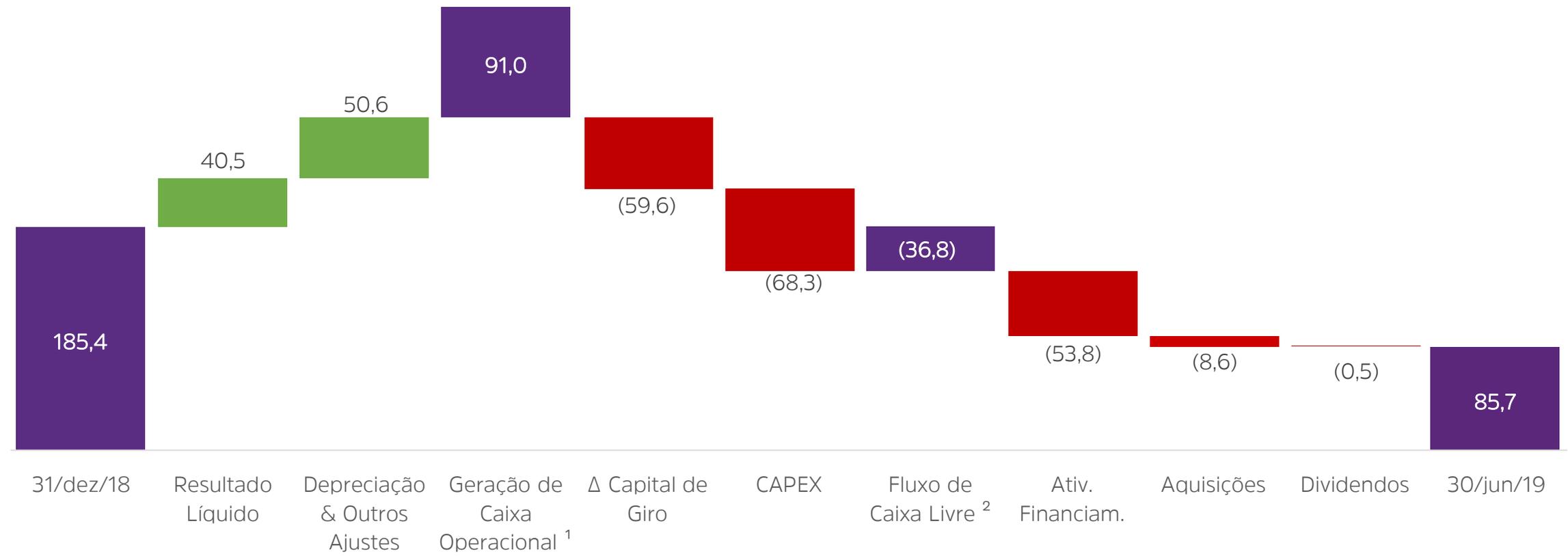
- **Despesas de Reestruturação:** Nossos itens não recorrentes no primeiro semestre do ano se encontram em patamares inferiores aos observados no mesmo período em 2018. O principal item deste grupo foram as despesas com rescisão de pessoal, que consumiram R\$7,0 milhões no 1S19, e que estiveram concentradas no 2T19 (R\$5,5 milhões), especialmente em reestruturações acadêmicas
- **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 1S19 (R\$0,6 milhão em Receita Líquida e -R\$1,2 milhão no Resultado Operacional).



**GERAÇÃO
DE CAIXA**

Fluxo de Caixa – 1S19

Excl. IFRS-16

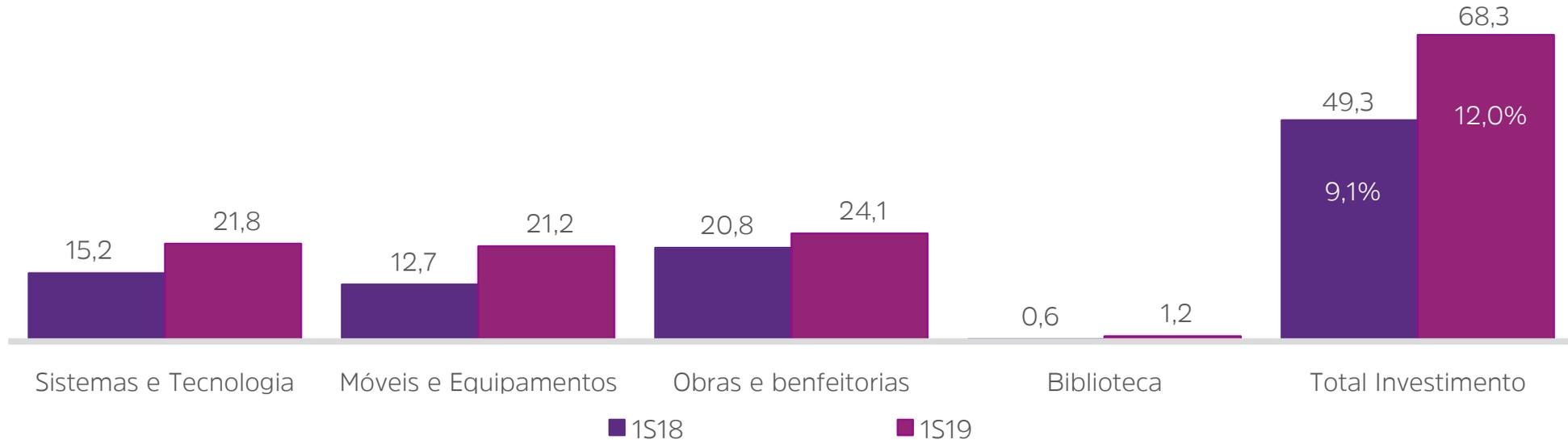


¹ Geração de Caixa Operacional = Resultado Líquido + Depreciação & Outros Itens não Caixa

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

CAPEX

(R\$ milhões)



- No 1S19, nossos investimentos totalizaram R\$68,3 milhões ou 12,0% sobre a Receita Líquida, +2,9pp vs. 1S18.
- Esse nível de investimento é impactado pelas unidades da expansão orgânica, através do amadurecimento das unidades abertas entre jul'16 e jan'19, que representaram 38% do Capex total neste semestre (R\$ 26,1 milhões). Excluindo esse efeito, nosso Capex normalizado seria de R\$42,2 milhões, ou 7,4% da Receita Líquida.

Caixa e Endividamento Líquido

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima com IFRS-16		Consolidado Ânima excl. IFRS-16		
	JUN 19	MAR 19	JUN 19	MAR 19	JUN 18
(+) Total de Disponibilidades	85,7	136,7	85,7	136,7	293,5
Caixa	30,3	44,5	30,3	44,5	246,6
Aplicações Financeiras	55,4	92,2	55,4	92,2	46,9
(-) Total de Empréstimos e Financiamentos ¹	353,8	376,0	353,8	376,0	415,2
Curto prazo	79,4	80,0	79,4	80,0	66,3
Longo prazo	274,4	296,0	274,4	296,0	348,9
(-) Passivo Arrendamentos (IFRS-16)	538,5	550,7			
Curto prazo	20,6	27,2			
Longo prazo	518,0	523,5			
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida ²	(806,7)	(790,0)	(268,1)	(239,3)	(121,7)
(-) Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo	104,5	103,2	104,5	103,2	76,2
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida ³	(911,2)	(893,2)	(372,6)	(342,5)	(197,8)

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.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

- Estabelecemos nossos 8 princípios e os 10 passos que nos levarão à consecução dos objetivos estratégicos construídos, elegendo 5 prioridades de curto prazo:
 - J2A: centralidade do aluno em uma jornada de sucesso de seu projeto de vida;
 - E2A: ensino de qualidade com pioneirismo e liderança do modelo híbrido e por competências;
 - Q2A: crescimento sustentável com a evolução do nosso projeto de expansão;
 - Gestão de pessoas com a construção da jornada docente e vivência dos 8 princípios Ânima;
 - Gestão precisa de toda a operação para o atingimento e entrega dos resultados pactuados;

Tudo isso conectado à transformação digital através de um novo modelo de negócios, com desenho organizacional moderno, leve, simples e ágil.

- Reafirmamos o que nos trouxe até aqui e seguimos adiante na nossa trajetória de viabilizar, de forma sustentável, mais oportunidades para que os brasileiros possam ter acesso a uma educação de qualidade e, assim, realizar nosso propósito de *Transformar o País pela Educação!*

Teleconferência 2T19

Teleconferência em português e inglês

13 de agosto de 2019

10h00 (horário de Brasília) | 09h00 (NY)

+55 (11) 2188-0155

Webcast: [clique aqui](#)

Código: Ânima

Replay: +55 (11) 2188-0400

Contatos RI:

ri@animaeducacao.com.br

+55 (11) 4302-2611