



**RESULTADOS 4T17**

áñima



## 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

Consolidando nosso posicionamento de qualidade através de fortes marcas regionais

- Todas as nossas marcas da base orgânica com IGC 4
- Resultados permitindo expansão presencial acelerada → nova regulação (Dez'17)

Crescimento saudável e sustentável de nossa receita líquida (+9% vs. 2016)

- Dois bons ciclos de captação de novos alunos em 2017 (+8% e +31%, orgânico)
- Evolução saudável de nosso ticket médio líquido (+5%)
- Voltamos a crescer base de alunos no 2S17 (+0,4% no 4T17 ), em especial graduação (+3,2% no 4T17)

Continuamos evoluindo na recuperação de margem EBITDA Ajustada (+0,6pp vs. 2016)


- Ganhos de margem operacional em todos os segmentos

Já iniciamos um novo ciclo de expansão, materializando nosso Plano Q2A

- 8 unidades em fase de maturação, e outras 7 com início das atividades no 1S18
- Impacto de curto prazo, mas com grande potencial de geração de valor:

	<u>EBITDA Ajustado</u>	<u>Mrg. EBITDA</u>
Excl. Expansão Orgânica	R\$177,3 milhões	17,5% (+1,1pp vs. 2016)

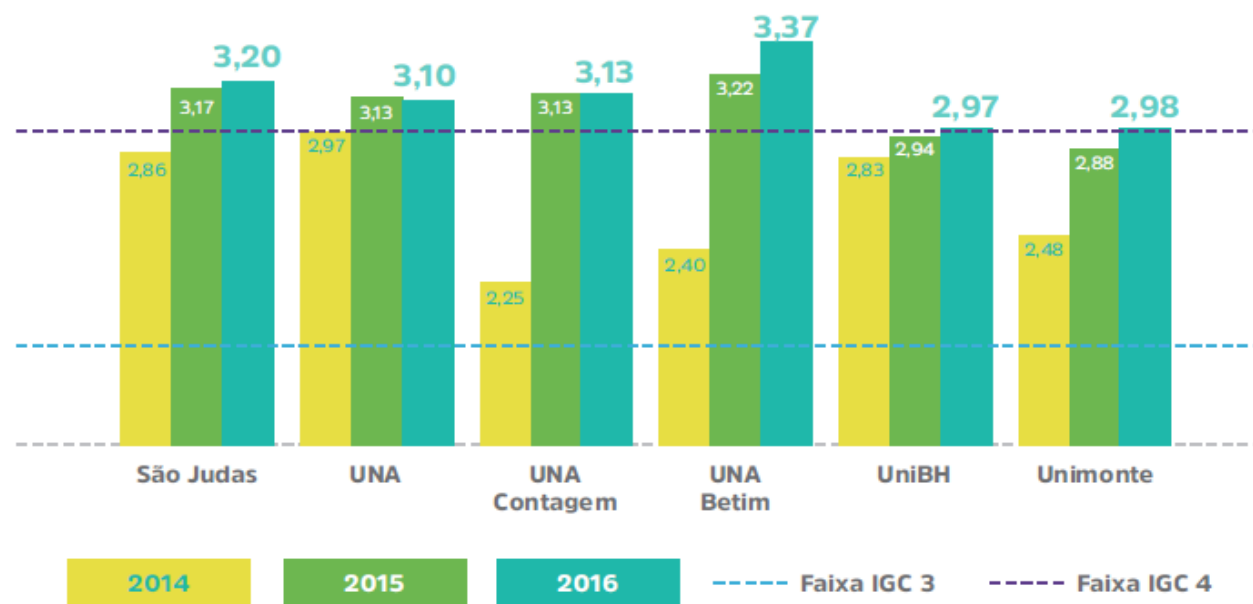




# **RESULTADOS ACADÊMICOS**



## IGC ÂNIMA



- São Judas: 7<sup>a</sup> Melhor Universidade privada do Brasil e 3<sup>a</sup> melhor de São Paulo.
- Una: Melhor de Minas Gerais, entre universidades e centros universitários privados.
- UniBH: 2<sup>o</sup> melhor de Belo Horizonte, entre universidades e centros universitários privados (Una 1<sup>o</sup>).
- ✓ Sólidos resultados acadêmicos como diferencial para abertura de novas unidades, de acordo com recentes mudanças regulatórias (pré-credenciamento).

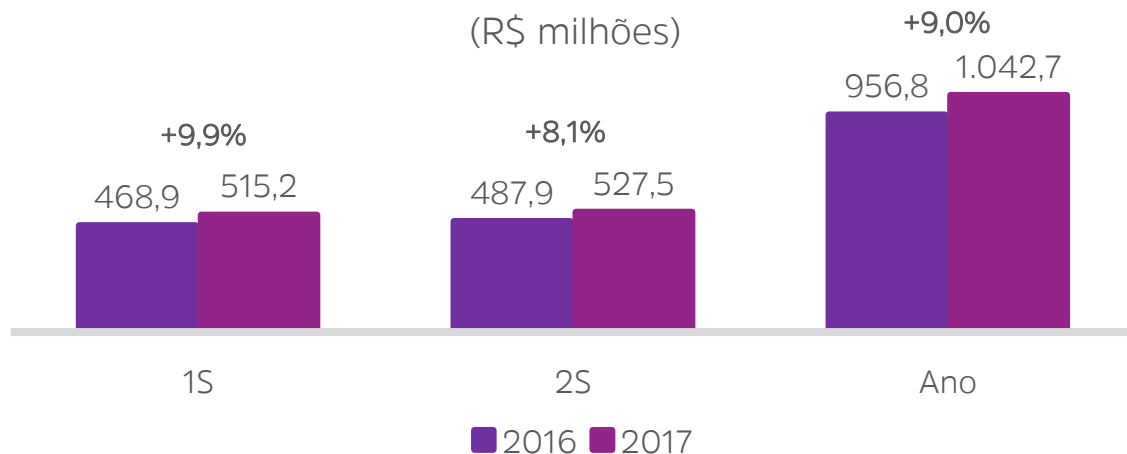




# **RESULTADOS CONSOLIDADOS**



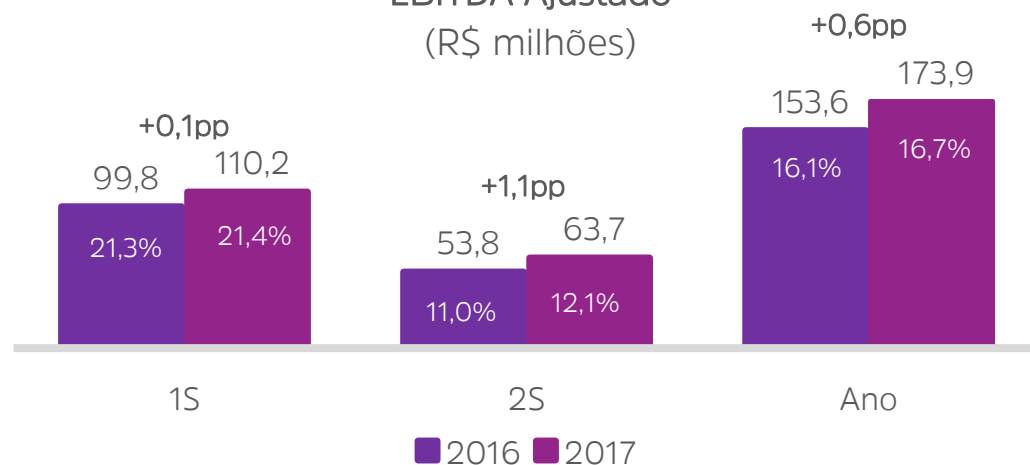
## Receita Líquida (R\$ milhões)



	<u>2017</u>
Ensino Excl. Aquisições	2,6%
Aquisições <sup>1</sup>	40,6%
Outros Negócios	31,3%
<b>Receita Líquida</b>	<b>9,0%</b>

## CONSOLIDADO

## EBITDA Ajustado (R\$ milhões)



	<u>2017</u>
<b>Margem Operacional</b>	<b>2,9pp</b>
Ensino Excl. Aquisições	2,6pp
Aquisições <sup>1</sup>	12,7pp
Outros Negócios	2,4pp
<b>Corporativo</b>	<b>-2,3pp</b>
<b>Margem EBITDA</b>	<b>0,6pp</b>

<sup>1</sup> Considera aquisições: (UniSociesc Fev-16, UNA Bom Despacho Jul-16 e Una Uberlândia Out-16)





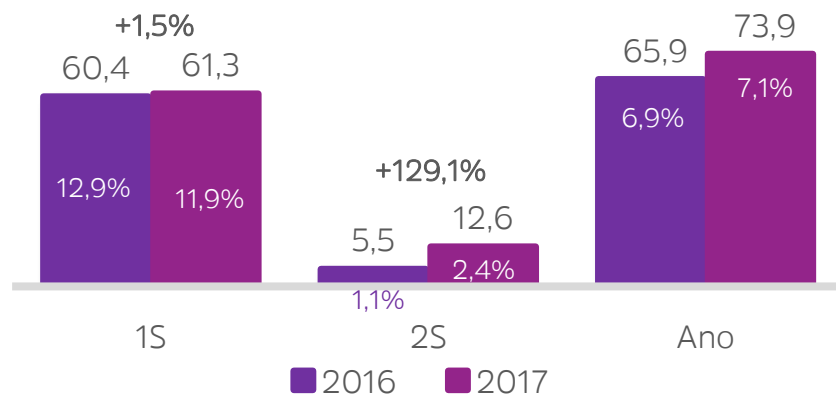
**CONSOLIDADO  
IMPACTO Q2A**



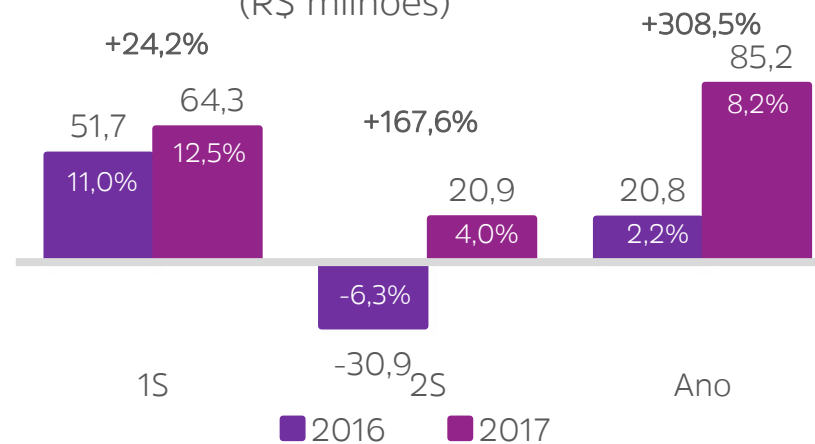
<sup>1</sup>Considera expansão orgânica: Unidades de Sete Lagoas (Jul'16), Catalão (Out'16), Uberlândia (Out'16), Divinópolis (Fev'17), Pouso Alegre (Mar'17), Nova Serrana (Abr'17), São Bento do Sul (Jan'17), Itajaí (Jul'17), Itabira (Jan'18), Jataí (Jan'18), Jabaquara (Jan'18), Santo Amaro (Jan'18), Paulista (Jan'18), Curitiba Centro (Jan'18), Jaraguá do Sul (Jan'18)



Resultado Líquido Ajustado  
(R\$ milhões)

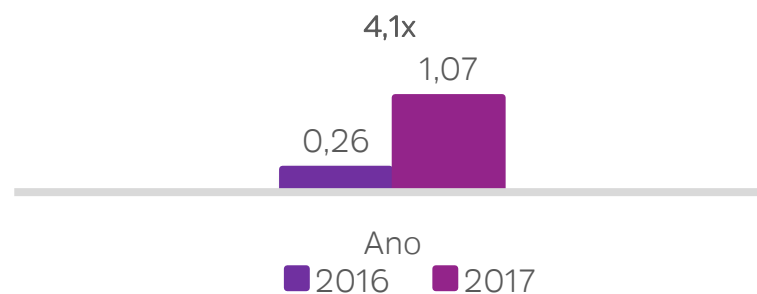


Resultado Líquido  
(R\$ milhões)



**CONSOLIDADO**

Lucro por ação  
(R\$/ação)





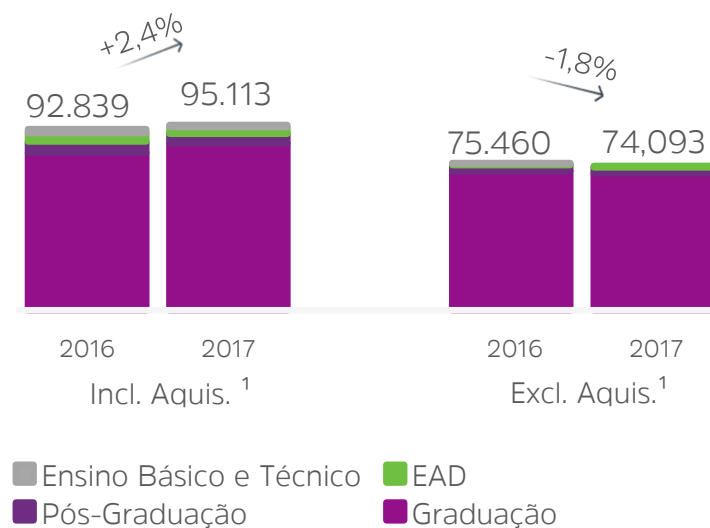


**ENSINO**



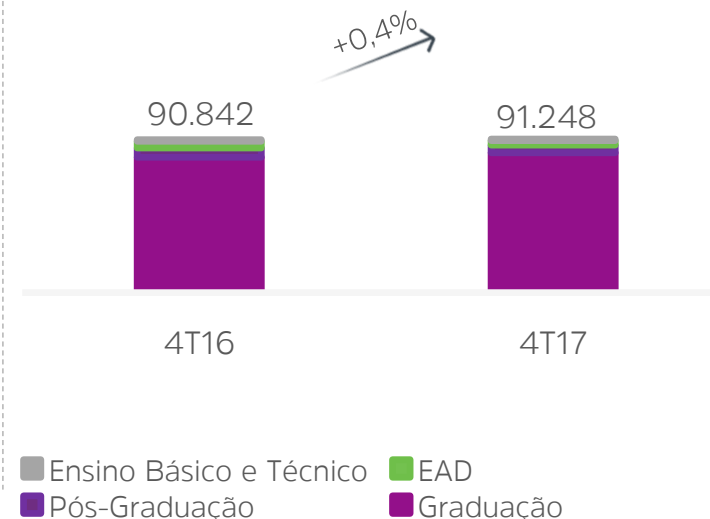
# Base de alunos

## Base média de alunos



<sup>1</sup> Aquisições consideradas: (Unisociesc Fev-16, Una Bom Despacho Jul-16 e Una Uberlândia Out-16)

## Base de alunos



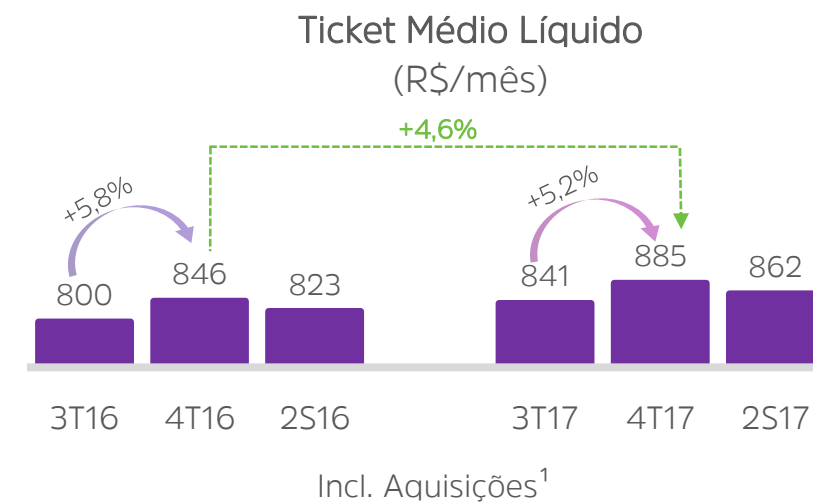
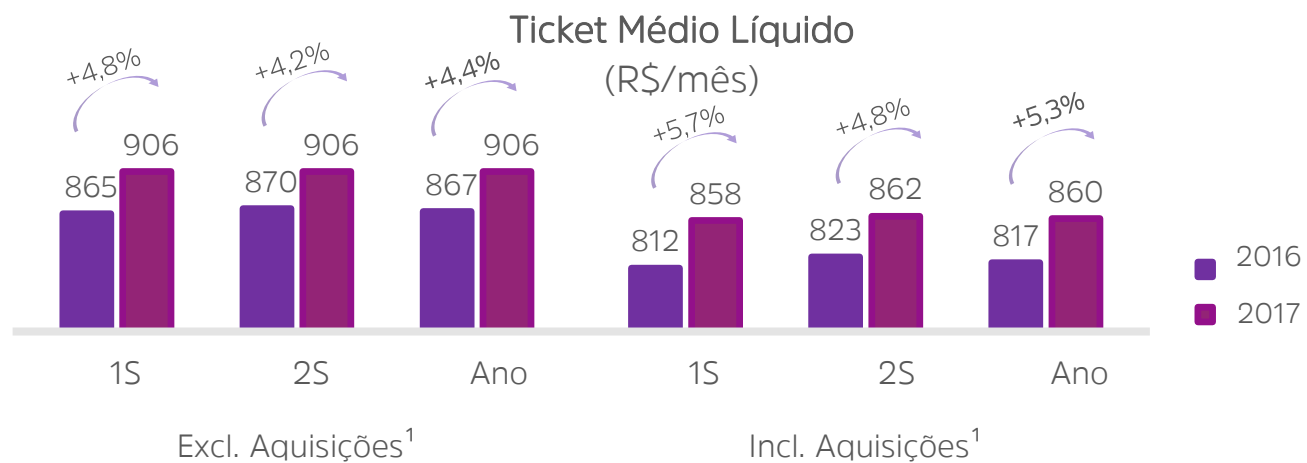
Voltamos a crescer nossa base de alunos no 2S17 (+0,4pp no 4T17).

Bons resultados de crescimento nos dois ciclos de captação de 2017.

Evasão ligeiramente acima do mesmo período do ano passado (UniSociesc e São Judas).



# Ticket Médio Líquido

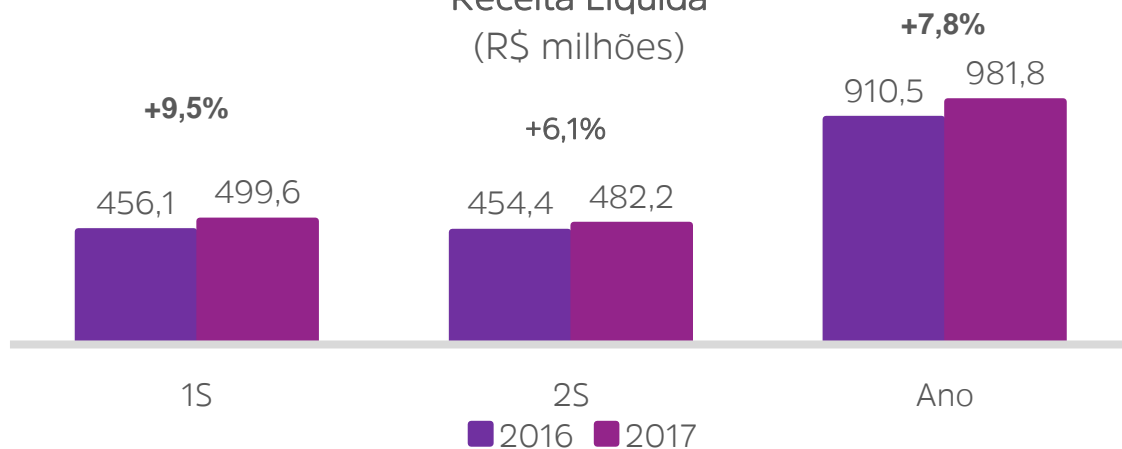


<sup>1</sup> Aquisições consideradas: (Unisociesc Fev-16, Una Bom Despacho Jul-16 e Una Uberlândia Out-16)



# Ensino

## Receita Líquida (R\$ milhões)



	2017
Base de Alunos	-1,8%
Ticket Médio Líquido	4,4%
Excl. Aquisições <sup>1</sup>	2,6%
Aquisições <sup>1</sup>	5,2%
<b>Receita Líquida Ensino</b>	<b>7,8%</b>

## Resultado Operacional (R\$ milhões)

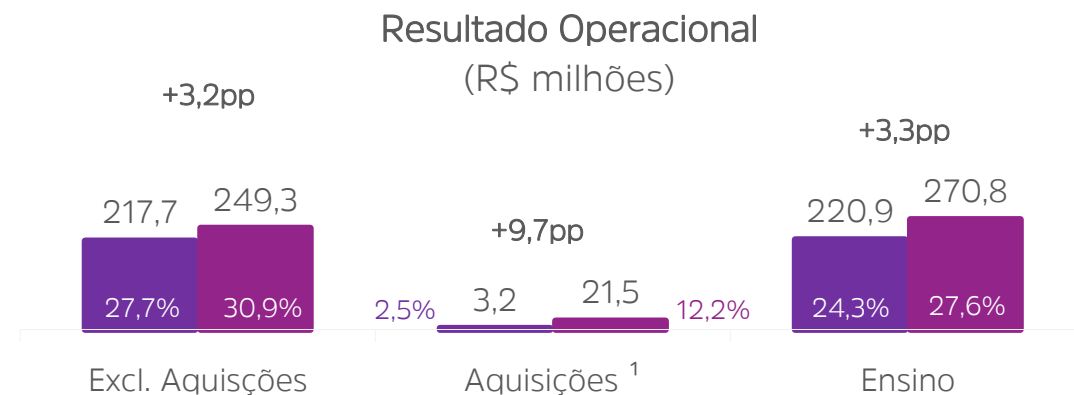
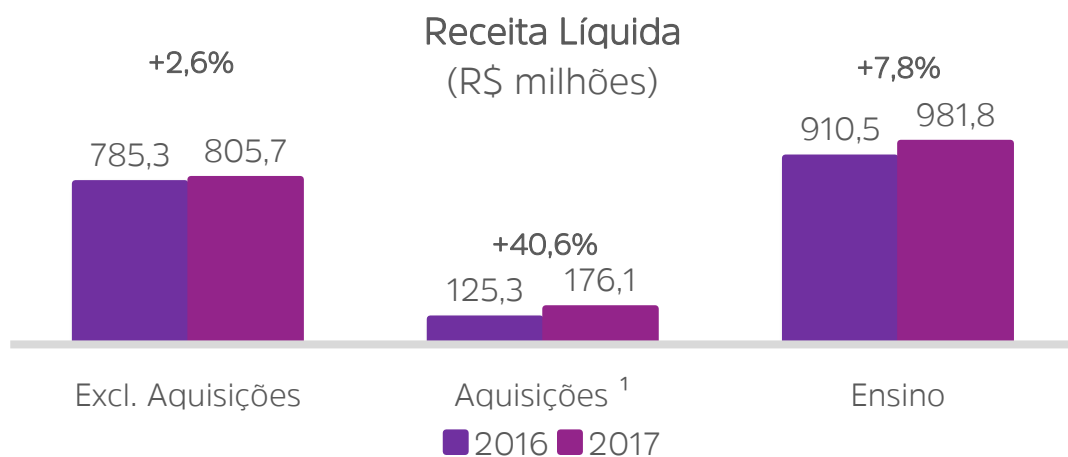


	2017
Margem Bruta	2,0pp
SG&A	1,3pp
<b>Resultado Operacional Ensino</b>	<b>3,3pp</b>

<sup>1</sup> Considera aquisições: (UniSociesc Feb-16, UNA Bom Despacho Jul-16 e Una Uberlândia Out-16)



# Ensino – Integração das Aquisições



<sup>1</sup> Aquisições consideradas: (UniSociesc Fev-16, Una Bom Despacho Jul-16 e Una Uberlândia Out-16)



# Ensino – Impactos Q2A



<sup>1</sup> Considera expansão orgânica: Unidades de Sete Lagoas (Jul'16), Catalão (Out'16), Uberlândia (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)



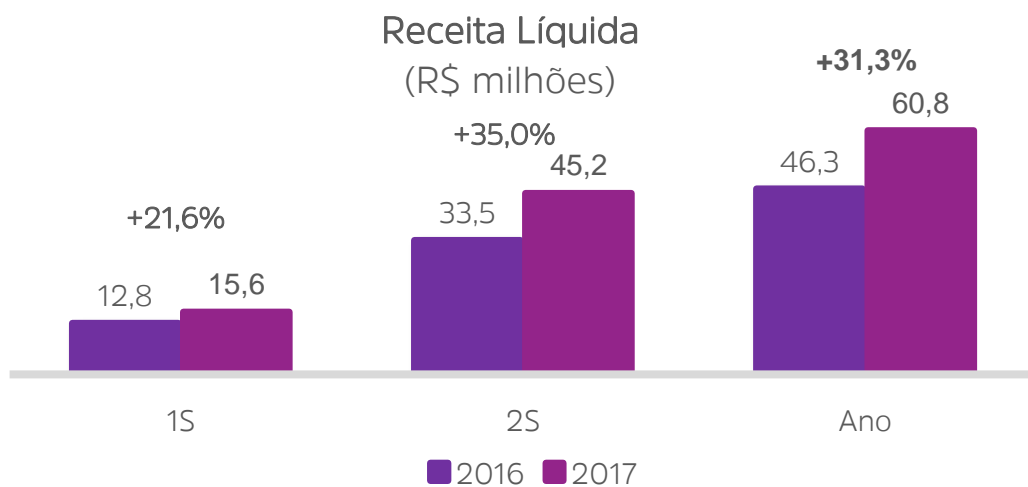
A man with a beard and short dark hair, wearing a white short-sleeved shirt, is shown in profile, smiling and looking down at a smartphone he is holding with both hands. The background is a warm, orange-toned interior space with some blurred elements. A white grid pattern is overlaid on the entire image. The text 'OUTROS NEGÓCIOS' is displayed in a white, bold, sans-serif font, enclosed within a thin white rectangular border on the right side of the image.

# **OUTROS NEGÓCIOS**



# Outros Negócios

Receita Líquida  
(R\$ milhões)



Resultado Operacional  
(R\$ milhões)



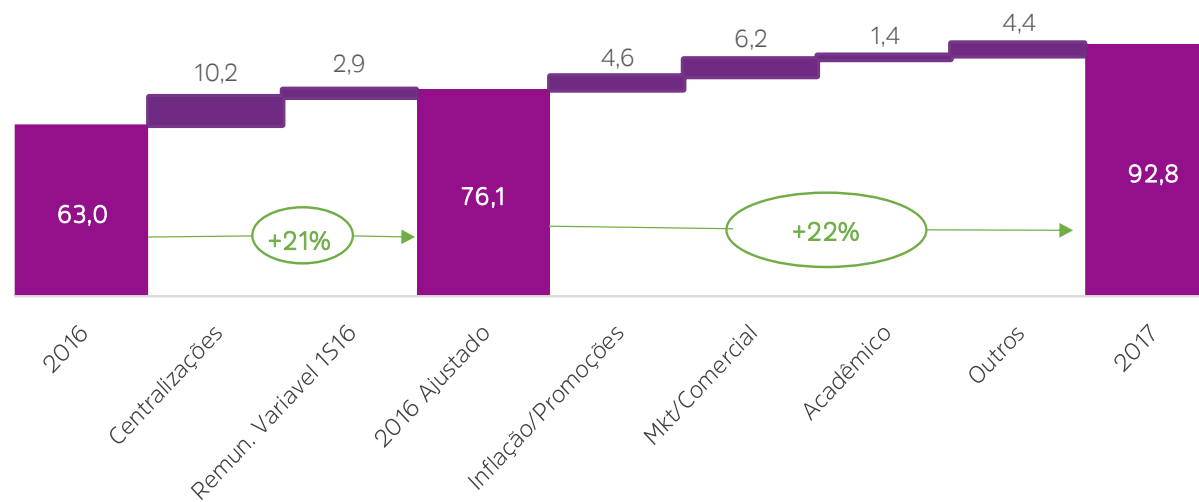
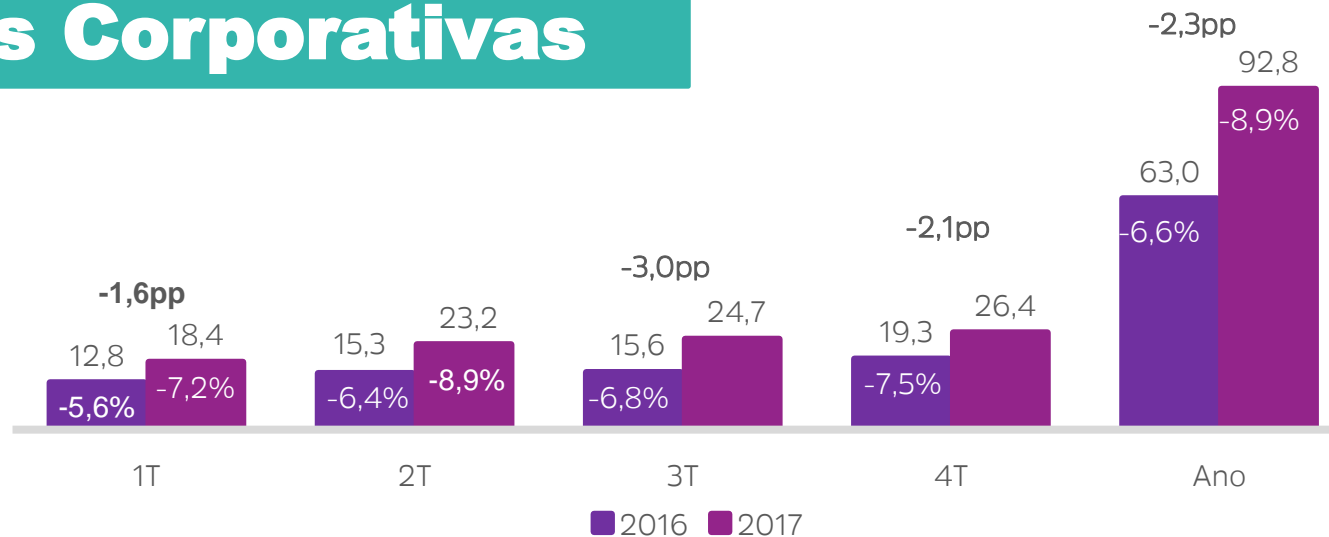




# **DESPESAS CORPORATIVAS**



# Despesas Corporativas





# Não Recorrentes

Valores em R\$ (milhões)	EBITDA		Resultado Líquido	
	2017	2016	2017	2016
Despesas de Reestruturação	(24,4)	(24,6)	(24,4)	(9,8)
Ajuste Contas a Receber FIES	3,0	3,6	3,0	0,9
Remuneração Baseada em ações	-	(5,1)	-	(0,4)
Provisão para perda de estoque	(1,2)	-	(1,2)	-
Teste Impairment HSM	-	(19,0)	-	(19,0)
Refis 2017	(2,5)	-	14,8	-
Provisão de passivo de IR/CSLL	-	-	13,8	-
Baixa IR/CS - Combinação de Negócios	-	-	5,3	-
<b>Total de itens Não Recorrentes</b>	<b>(25,2)</b>	<b>(45,1)</b>	<b>11,2</b>	<b>(28,3)</b>

- Despesas de Reestruturação: rescisões de docente e administrativo;
- Programa de Regularização Tributária (PRT/PERT): Impacto líquido no Lucro Líquido de R\$14,8 milhões
- Provisão ativa de IR/CSLL diferidos: R\$13,8 milhões para contrapor provisão passiva IRPJ/CSLL diferidos.
- Baixa IR/CS: Reorganização societária de subsidiárias de R\$5,3 milhões.

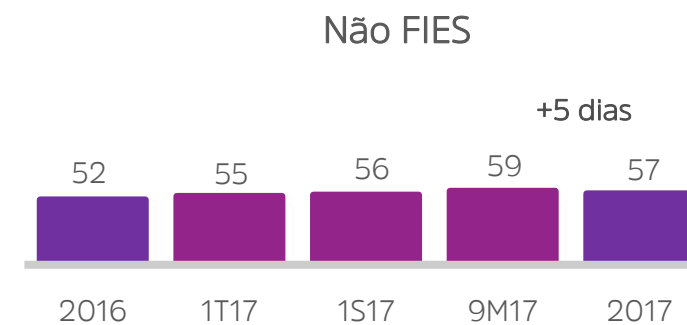
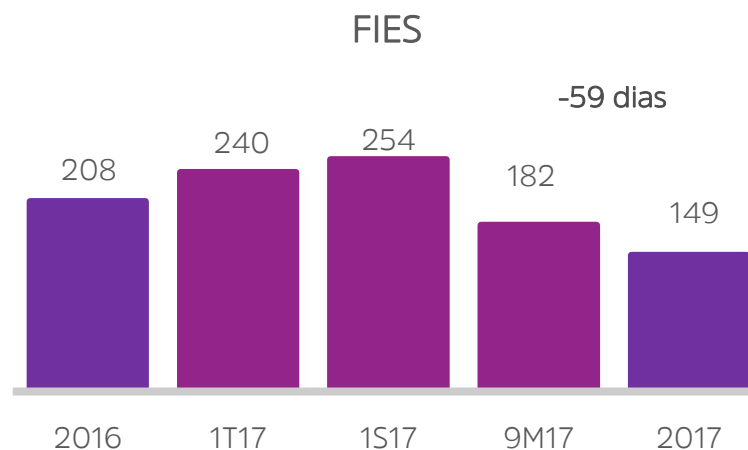
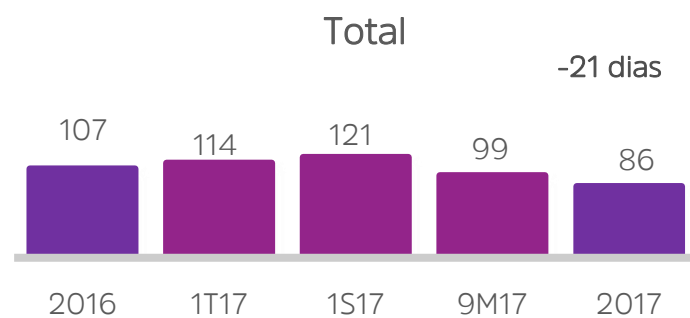




**CONTAS A  
RECEBER**



# Contas a Receber – PMR (dias)



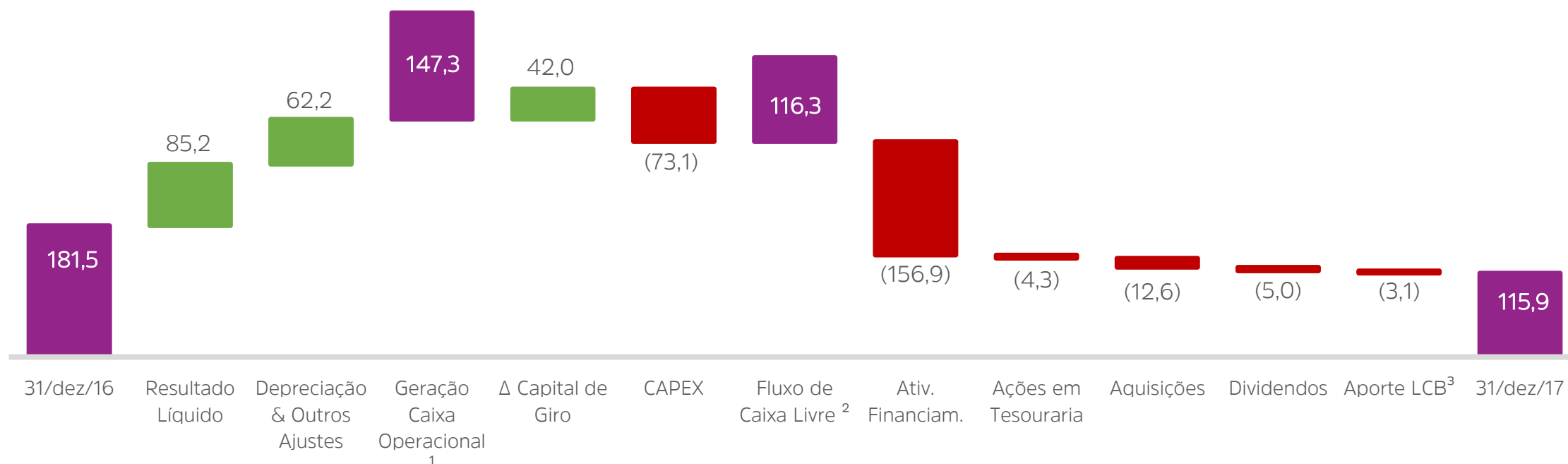




# **GERAÇÃO DE CAIXA**



# Fluxo de Caixa - 2017



<sup>1</sup> Geração de Caixa Operacional = Resultado Líquido + Depreciação & Outros Itens não Caixa

<sup>2</sup> Fluxo de Caixa Livre = Geração de Caixa Operacional - Capital de Giro - Capex



# Caixa e Endividamento Líquido

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima		
	DEZ 17	SET 17	DEZ 16
(+) Total de Disponibilidades	115,9	146,9	181,5
Caixa	33,9	37,5	39,6
Aplicações Financeiras	82,0	109,4	141,9
(-) Total de Empréstimos e Financiamentos <sup>1</sup>	283,4	295,5	400,3
Curto prazo	57,5	67,0	137,2
Longo prazo	225,9	228,5	263,1
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida <sup>2</sup>	(167,5)	(148,6)	(218,8)
(-) Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo	75,4	76,8	78,7
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida <sup>3</sup>	(242,9)	(225,4)	(297,5)

Conversão de caixa

C-Receber FIES

Dívida Líquida / EBITDA :

1,4x (versus 1,9x em Dez/16)

<sup>1</sup> Valor líquido ajustado pelo swap

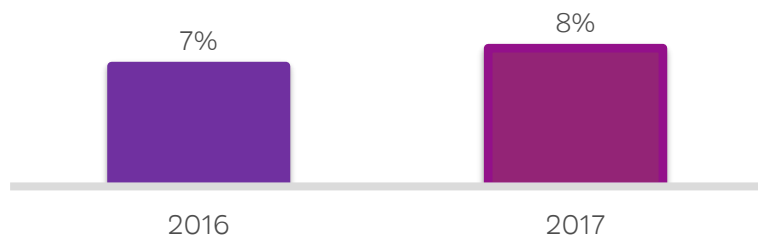
<sup>2</sup> Disponibilidade considerando apenas as obrigações bancárias.

<sup>3</sup> Disponibilidade considerando todas as obrigações de curto e longo prazos relacionadas ao pagamento de parcelamentos tributários e às aquisições.

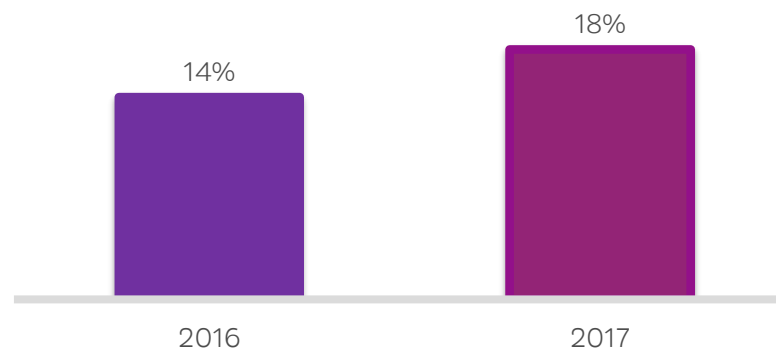


# Taxa de Retorno sobre Capital Investido (ROIC)

ROIC<sup>1</sup>



ROIC sem ativos intangíveis não amortizáveis<sup>1</sup>



<sup>1</sup> ROIC = EBIT LTM \* (1 - taxa efetiva de IR/CSLL) ÷ capital investido médio.  
Capital Investido = capital de giro líquido + contas a receber FIES longo prazo + ativo fixo líquido  
EBIT 2016 Ajustado pelo *Impairment* HSM.





# **CONSIDERAÇÕES FINAIS**



## O ano de 2017 como um importante ponto de inflexão

- Qualidade acadêmica
- Crescimento de receita líquida
- Evolução de margens
- Geração de caixa

## Execução do novo modelo acadêmico (E2A)

- Grande mobilização interna para o lançamento dos novos currículos
- Calouros do 2S17 e 1S18

## Novo ciclo de crescimento e expansão orgânica (Q2A)

- 8 unidades abertas no período 2016-17
- 7 unidades novas no primeiro semestre de 2018
- Planejamento avançado para as novas unidades em 2019





**NOVAS  
UNIDADES**





**UNIVERSIDADE  
SÃO JUDAS**

**Unidade Paulista**







# **UNIVERSIDADE SÃO JUDAS**

**Unidade  
Jabaquara**







# **UNIVERSIDADE SÃO JUDAS**

**Unidade  
Santo Amaro**







**UNISOCIESC**

**Unidade  
Palácio Avenida**







**UNISOCIESC**

**Unidade  
Jaraguá do Sul**







#VAI  
PRA  
CIMA

Estude com a qualidade  
do Melhor Centro  
Universitário Privado  
de Minas, pelo MEC.

Saiba mais em:  
[una.br/itabira](http://una.br/itabira)

ESTAMOS AQUI  
→  
**una**  
ITABIRA

FIDE



**UNA**

**Unidade  
Itabira**





**UNA**

**Unidade  
Jataí**





# Contatos RI

[animaeducacao.com.br/ri](http://animaeducacao.com.br/ri)

[ri@animaeducacao.com.br](mailto:ri@animaeducacao.com.br)

+55(11) 4302-2611