

**Operadora:**

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Anima Educação referente aos resultados do 2T16. Estão presentes os senhores Marcelo Bueno, Vice Presidente de Novos Negócios, e Gabriel Ralston Correa Ribeiro, Vice Presidente Financeiro.

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguém necessite de alguma assistência durante a conferência, por favor, solicite a ajuda de um operador, digitando \*0.

O áudio está sendo apresentado simultaneamente na Internet, no endereço [www.animaeducacao.com.br/ri](http://www.animaeducacao.com.br/ri).

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Anima, projeções e metas operacionais e financeiras constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições do setor e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Anima e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações.

Agora gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Marcelo Bueno, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Marcelo, pode prosseguir.

**Marcelo Bueno:**

Bom dia a todos. Eu queria iniciar o call de resultados reforçando a nossa mensagem da Administração, principalmente no ponto que diz respeito ao fechamento de um ciclo de 12 meses que se iniciou em julho de 2015, até agora. Um ciclo duro, de ajustes, tivemos que fazer medidas como corte de pessoas. Os senhores e senhoras têm dimensão do que é entregar campus. Nós entregamos dois campi na região metropolitana de Belo Horizonte, entre outras medidas.

Medidas essas que não se colhem resultados em seis meses. O ciclo no qual nós vivenciamos o que alguns estudiosos estão chamando de “geração nem”, nem estuda, nem trabalha e nem pensa em estudar e trabalhar, ou seja, os meninos postergando a sua decisão de educação, de estudar, o que para nós é muito triste para o brasileiro.

Em nossa cabeça, a leitura da Anima, é que nós começamos a ver uma retomada. Tivemos o encerramento também do processo de impeachment, que causa certa estabilidade. Começamos a ver o MEC com mudanças na sua estrutura, na forma de lidar com o processo, com as políticas.

Diante desse cenário, a Anima esteve sempre focada em preservar a nossa Companhia, o nosso projeto e não abrir mão de nosso posicionamento, o que também

um desafio em momentos como esse. Diante desse cenário, nós estamos preparados agora para o novo momento. Eu vou elencar alguns eventos disso, também preparamos a Companhia para esse novo momento.

Também preparamos a Companhia para o crescimento. Seguimos em frente, eu tenho uma boa notícia que é o primeiro movimento de crescimento da São Judas, na região metropolitana de São Paulo, então nós estamos iniciando o processo do projeto do novo campus da São Judas, na primeira área escolhida por nós, que é na linha Azul do metrô.

Estamos montando um campus vizinho de muro da estação São Judas do metrô, será o novo campus do metrô São Judas, que já era um sonho da instituição há anos. Também o primeiro vestibular em Sete Lagoas, a primeira expansão da UNA no interior de Minas. Estamos vendo os processos, como eu falei anteriormente, já em um ritmo melhor, vamos seguir em frente no nosso programa expansão no interior de Minas.

Novos cursos na Sociesc, como exemplo também, aumentando o portfólio de custos lá para estarmos preparados para esse novo momento. A Alis, UNA, expansão para o Centro-Oeste de Minas e Goiás também a todo vapor. Eu sei que os resultados desse trimestre, para nós, eles não nos agradam, temos consciência disso, porém, queria reforçar essa mensagem e passar a bola para o Gabriel, que vai correr a apresentação, e depois vamos para perguntas e respostas para podermos nos aprofundar nesses pontos.

#### **Gabriel Ralston Correa Ribeiro:**

Obrigado, Marcelo. Bom dia a todos. Vamos passar à apresentação que disponibilizamos em nosso site de RI. Começando pelo slide três, que tem um pouco das principais mensagens do 2T, algumas delas já ressaltadas pelo Marcelo. De fato, nós estamos em plena execução de um plano que começou em 2015, de proteção de margens e de caixa.

O Marcelo destacou algumas das iniciativas que nós vínhamos fazendo para proteção de nossas margens. Elas começam a aparecer ao longo desse semestre e ainda há benefícios dessas ações serem coletadas nos próximos dois semestres. Nós temos feito um controle bastante cirúrgico da nossa evasão, então nós temos visto, apesar dos desafios na captação, os alunos que começam a estudar conosco continuam engajados e satisfeitos.

Nosso número de evasão vem caindo constantemente, semestre a semestre, e apesar do ambiente desafiador no âmbito macroeconômico, o nosso contas a receber está com comportamento adequado. Nós não estamos vendo isso se transformar em um aumento dos nossos recebíveis.

Outras duas notícias que impactam nosso caixa. A primeira delas é a retomada da normalidade no ciclo de repasse e recompra do FIES. Ao longo desse 1S nós vimos e acompanhamos o que de fato tinha sido combinado com o MEC, dos repasses e recompras mensais, então esse é um processo que está reestabilizado, que foi um dos grandes impactos do nosso caixa no ano passado, nosso capital de giro.

E também a materialização do acordo, principalmente daqueles 25% da primeira parcela do acordo do FIES, das mensalidades de 2015 que tinham ficado para trás. Os recursos foram repassados conforme o planejado no final de junho e eles já se materializaram em caixa na primeira semana, no dia 03 de agosto ele já se transformou em caixa, para nós seria uma entrada de caixa de cerca de R\$46 milhões, além do recorrente, do mês a mês do FIES.

Esse é um item que gerava uma incerteza grande, que gerou um impacto grande no semestre passado, no ano passado e que agora volta à normalidade, volta a ocorrer da forma como esperávamos.

Dentro desse processo de reforço do caixa para passar por toda essa turbulência e estarmos prontos para fazer movimentos potencialmente de novas aquisições. No ano passado nós optamos por fazer captações de curto prazo, porque eram linhas mais baratas do que o que nós estávamos enxergando para captações de longo prazo.

Em paralelo, nós viemos trabalhando ao longo de alguns meses com a IFC e concluímos no 2T uma captação importante, de R\$140 milhões, com prazo de oito anos, com três de carência, com custo abaixo do nosso custo médio, então algo que trouxe um reforço de caixa, equalizou nossos vencimentos de dívida entre curto e longo prazo, e nos dá conforto para passar por todo esse processo com colchão de liquidez bastante confortável.

Além do plano de expansão que o Marcelo ressaltou, acho que vale destacar as primeiras entregas da integração da Sociesc. Nós começamos a trabalhar e já completamos o primeiro ciclo de cerca de seis meses de trabalho conjunto com a instituição. Elas obviamente trazem impacto importante nas nossas margens no curtíssimo prazo, por trazerem tanto margem bruta quanto um resultado operacional ainda inferior ao que nós estamos acostumados a ver nas nossas operações, mas o processo de captura de sinergias já começou e tem alguns marcos importantes.

O primeiro deles é a integração do sistema financeiro, que aconteceu já na virada de junho para julho, foi um processo bastante tranquilo, sem grandes percalços para os nossos alunos, para os nossos professores, fornecedores, etc. Nós também concluímos um processo de consolidação e integração dos nossos times de EAD, com base em Joinville, portanto, operação inclusive da UNA está sendo consolidada em Joinville, aproveitando as melhores práticas do que vínhamos desenvolvendo na UNA com o que a Sociesc já vinha desenvolvendo.

É um processo também importante de integração que estava mapeado como uma das principais sinergias, uma importante sinergia e a expansão do portfólio de cursos. Uma das grandes sinergias de receita e oportunidade de crescimento que nós enxergamos na Sociesc foi o fato de a instituição ter focado basicamente nas áreas de tecnologia e engenharia durante praticamente toda a sua história.

Já no vestibular do meio de ano, nós abrimos as primeiras turmas na área de saúde, com dois cursos – Enfermagem e Biomedicina -, que responderam com uma demanda bastante saudável, o que demonstra o potencial da marca, inclusive para entrar nesses novos cursos.

Em Joinville, onde nós temos autonomia universitária, esse é um piloto, tem mais outros cursos sendo já preparados para o vestibular de início de ano, na virada para

2017 e nas unidades remotas – Florianópolis, Curitiba, Blumenau e Balneário Camboriú – onde são faculdades, nós já estamos protocolando uma série de cursos. São cerca de 40 cursos que estamos protocolando para ampliação do portfólio em todas as unidades da Sociesc.

Essas são as primeiras entregas, o processo caminhando em um ritmo bastante bom e dentro do que esperávamos.

Vou avançar aqui na apresentação, falando especificamente dos resultados do trimestre e principalmente do semestre, respeitando o nosso ciclo semestral de negócio. Entrando primeiro nos resultados da atividade de ensino, que pega tanto a graduação e pós-graduação presencial, nosso EAD e desde a consolidação da Sociesc também para os alunos do ensino básico, técnico e do Pronatec.

Como nós já tínhamos visto no 1T, existe uma queda importante da base de alunos, excluindo o efeito da consolidação da Sociesc. Nós caímos cerca de 10 mil alunos contra o mesmo período do ano passado, uma parte disso na graduação, fruto dos últimos dois processos seletivos, mas também pelo fim das turmas do Pronatec.

São cerca de 3.500 alunos a menos pelo fato do Pronatec não ter sido renovado. Então nós compensamos isso com a entrada da Sociesc e no número consolidado, fechamos o 2T com 91,9 mil alunos, um crescimento de 7,3.

No slide três nós vemos a abertura disso para cada uma das linhas de atuação, na graduação presencial, um crescimento de 2,2%. O ensino básico e técnico, com uma queda de 26%, de novo, pelo fim das atividades do Pronatec. Hoje nós praticamente já encerramos todas as turmas que haviam sido captadas pelo Pronatec nas instituições da Anima e sobraram os 2.580 alunos, uma parte relevante disso ainda na Sociesc nas turmas do Pronatec que se encerram em outubro.

Ao longo do 2S nós vamos ter mais uma redução nessa base de alunos e vão sobrar aqui basicamente os alunos da Escola Técnica Tupi, do Colégio Tupi e da Escola Internacional de Florianópolis. É esperada mais uma queda dessa base de alunos do ensino básico e técnico.

A pós-graduação tem um crescimento expressivo, também pela consolidação da Sociesc, que tem uma base relevante de alunos na pós-graduação, e a mesma coisa o EAD. Tem um pequeno crescimento aqui do 1T para o 2T16, refletindo o fato de que nós começamos a fazer também captações trimestrais no EAD, uma intervenção importante que nós fizemos nesse ano, abrindo entradas trimestrais e não só as semestrais.

O slide sete tem a boa notícia aqui do lado da evasão, como observado em outros trimestres, estamos reduzindo gradativamente a evasão. Fechamos com 4,6% de evasão versus o número de alunos que iniciaram o semestre, uma redução de quase 2 p.p. versus o mesmo período do ano passado.

Avançando para os efeitos na receita líquida, ainda na atividade de ensino. Os números sem a Sociesc apresentam uma queda de 3,7% no semestre. É um comportamento bastante parecido que nós já havíamos visto no 1T, em que a base de alunos caiu quase 12%, que nós relatamos agora há pouco, o efeito do aumento de mensalidade de cerca de 10% e um aumento nos descontos médios de 2%,

principalmente pela nossa estratégia de usar as bolsas parciais do ProUni para complementar turmas que já existiam e com isso melhorar nosso ensalamento.

Nós estamos executando essa estratégia desde meados do ano passado e isso gera, naturalmente, um aumento do nosso desconto médio na base.

A Sociesc contribuiu com 10% no 1T, agora refletindo um mês a mais, porque nós passamos a consolidar os números a partir de fevereiro, um incremento de 12 para um crescimento consolidado de 8,3, refletindo a Sociesc.

O benefício que nós vemos em crescimento na receita, quando nós avançamos para margem bruta e resultado operacional, obviamente a Sociesc causa uma diluição natural e importante nos números consolidados. No semestre nós continuamos vendo o efeito de diluição de margens pelo fato de existirem ainda unidades que não estão 100% operacionais, mas nós estamos chamando aqui de expansão. E em um primeiro momento, uma perda de escala, e uma boa notícia, reduzindo isso de cerca de quase 3 p.p. no 1T, reduzindo isso para 1,6 no semestre, e o efeito dessas duas coisas juntas no 2T, especificamente, de 1 p.p.

Os 2,2 p.p., uma evolução dessas que nós vimos no início do ano, mas de novo, a Sociesc contribui de forma negativa, diluindo a nossa margem com efeito total e margem bruta de 4,7 p.p. no ensino.

Efeito semelhante aqui no slide dez sobre o resultado operacional. Além dos efeitos em margem bruta, também tem um impacto no semestre de 1 p.p. na PDD. Aqui vale destacar, no slide 11, o detalhamento do que acontece com a PDD. Alguns efeitos pontuais, quando nós olhamos o resultado do trimestre contra trimestre, no ano passado nós fizemos uma migração daquela base de alunos de Fies para não Fies, dos alunos que vão perdendo seu prazo de aditamento.

Esse efeito ocorreu no 1T, agora, dado o cronograma do MEC, isso veio no 2T. Então vieram comparações favoráveis no trimestre, mas diluído, quando nós olhamos para o efeito semestral, e também o ano passado estava beneficiado para uma reversão de PDD que nós havíamos feito na São Judas, fruto da migração e consolidação dos números de 14 para 15.

Os números, excluindo todos esses efeitos, ainda sim apresentam um aumento, principalmente quando nós olhamos para PDD não Fies, passando em um semestre de 4,9% para 6,5% da receita não Fies. De novo, nós começamos a aumentar o nosso grau de provisionamento, refletindo o maior conservadorismo dado o cenário macro, a partir do 3T15.

Nós estamos vendo esse efeito agora a partir do 2S, isso tende a se equalizar porque os critérios parecem estar adequados, o grau de provisionamento parece estar adequado, e nós não esperamos aumento significativo disso olhando para frente, mas ainda na comparação desse 1S, tem esse efeito de crescimento.

Outro efeito que está embutido em todos esses números é uma gradual mudança de mix de alunos de Fies para não Fies, pela redução do Fies na base, que naturalmente gera um aumento na PDD, porque nós provisionamos um número maior, pelos alunos que são pagantes. E por outro lado uma redução do FGEDUC, que está em uma linha diferente.

É esperado que a PDD vá crescendo ao longo do tempo por essa mudança de mix, além dos efeitos que eu relatei agora há pouco.

O efeito disso no nosso contas a receber aparece ainda no 2T com 144 dias no consolidado. É um ainda um preço médio importante versus o mesmo período no ano passado, são 32 dias. Nós começamos de novo a ver uma redução versus o 1T, saindo de 149 para 144 dias, e segregando, de novo, entre Fies e não Fies, tem o benefício dos dois lados.

No caso do Fies, pelo início, a retomada das recompras mensais. Aqui o benefício da primeira parcela ainda não está demonstrado, isso vai se traduzir em caixa somente no 3T. E no não Fies nós estamos vendo uma redução de cerca de 15 dias, lembrando que o 2T ainda estava também puxada pela carteira que veio inicialmente de não Fies.

Excluindo esse efeito nós estamos nesse ano um pouco abaixo, mas bem mais próximos dos 54 dias, que estamos reportando aqui no 2T.

Avançando aqui para falar da HSM, lembrando que o que nós estamos chamando aqui de outros negócios, no slide 14, soma a partir de agora, além da HSM, a área de gestão de inovação e tecnologia da Sociesc, que tem atividades que saem um pouco da esfera do ensino.

Nós temos ali no 1S, 2,8 de receita consolidada e uma perda de 4,7. A maior parte dessa perda está consolidada na HSM, que tem uma sazonalidade natural no seu negócio. Nós temos uma perda no 1S, e recuperamos isso ao longo do 2S do ano, mas as perdas deste ano estão praticamente em metade do que foram dos últimos dois anos da HSM, então refletem bastante todo o processo de reestruturação que nós implementamos no final de 2015, para que a Empresa fique mais leve e adequada à realidade atual do mercado. Nós começamos a enxergar os benefícios que todo o processo que se iniciou no 2S15.

Avançando no slide 15, só para falar rapidamente sobre os itens não recorrentes que nós excluimos do resultado gerencial apresentado até então, no semestre são R\$8,7 milhões; R\$6 milhões deles relacionados a despesas de reestruturação, principalmente demissão de pessoal, tanto pela redução da nossa carga horária docente para preservar os nossos ensalamentos, quanto redução de equipe administrativa, refletindo uma queda na base de alunos.

Nós temos adotado uma estratégia de concentrar a carga horária docente dos melhores professores, e com isso gera um custo de reestruturação no primeiro momento um pouco maior, mas por outro lado, preserva a nossa base de professores e concentra a carga horária e dedicação naqueles que de fato estão mais empenhados e mais dedicados, dando os melhores resultados.

Além disso, há dois efeitos que não impactam o nosso caixa, mas passam pelo resultado. O primeiro deles é o ajuste a valor presente do contas a receber de Fies, que nós tiramos do resultado no ano passado, quando todo o evento aconteceu, e à medida que ele vai retornando, ele foi um efeito negativo no ano passado, positivo nesse ano e vai se repetir até 2018, quando nós recebermos todas as parcelas do acordo do Fies. Estamos tirando isso do resultado.

Por último, R\$4,6 milhões relacionados à metade das ações que estão combinadas, que foram acordadas como parte do processo de compras da Sociesc. Se vocês lembrarem, quando nós anunciamos a aquisição, além da parcela de caixa, existe um acordo de potencial bônus de até 900 mil ações, mediante o cumprimento de uma série de metas financeiras e operacionais.

Nós já passamos aqui metade desse potencial bônus, são 450 mil ações, que são na verdade um piso desse acordo, que conversa com nosso cenário base da aquisição, e para que isso vire 900 mil ações, os resultados precisam acontecer, é um plano de cinco anos que nós vamos monitorar ao longo do caminho.

Ele não tem efeito no caixa nesse momento, mas já passa pelo resultado que ficará provisionado na medida em que formos entregando essas ações, nós vamos baixando dessa provisão, e se em algum momento estivermos performando acima do esperado, em linha com os outros cenários mais otimistas, nós completamos essa provisão ao longo caminho e que é um processo dos próximos cinco anos.

Quando nós somamos os resultados do ensino, os resultados dos outros negócios, em especial da HSM, os resultados consolidados ainda com Sociesc, então, fechamos com R\$423 milhões de receita líquida, uma queda de 4%, como havíamos relatados, R\$97,3 milhões de EBITDA ajustado, 62,5% no resultado líquido ajustado. E, no slide 18, os resultados incluindo a Sociesc – R\$481 milhões de receita líquida, 9% de crescimento, um pouco abaixo de R\$100 milhões em EBITDA ajustado.

Para fechar, e abrimos para perguntas e respostas, eu só quero falar de geração de caixa no semestre. No slide 20, um sumário do que aconteceu. O ano passado terminou com R\$184,5 milhões em caixa. A geração de caixa operacional nesse semestre chegou a R\$94,1 milhões. O fluxo de caixa livre depois de capital de giro e CAPEX ainda negativo no semestre, mas principalmente relacionado, ainda, há um aumento de contas a receber do 1T, principalmente, e gerou pendência para o 2S para que esse dinheiro retorne, dado que a primeira parcela, que já foi paga em agosto, de acordo.

E, retomamos o fluxo mensal de repasse de recompras; então, a tendência, aqui, é positiva e o nosso investimento de CAPEX no período está especialmente abaixo do que foi no passado, refletindo, aí, um novo momento de investimentos também.

As atividades de vendas, também, como eu mencionei, estão positivas principalmente pela captação de recursos junto a IFC, líquido de todas as liquidações que fizemos chegaram a R\$70 milhões. Nós executamos uma boa parte do nosso programa de recompras, então no semestre nós investimos R\$27,5 milhões de reais no programa de recompras, pagamos R\$15,2 milhões de dividendo em abril, e a Sociesc ainda tem um efeito positivo em caixa porque estamos pagando as parcelas mensais, nós recebemos da instituição um pouco mais que R\$5 milhões no primeiro momento; então, fechamos o semestre com R\$201,8 milhões em caixa.

No slide 21, o que isso representa em termos de endividamento líquido R\$296,4, levando em consideração todas as dívidas tanto bancárias quanto relacionadas a parcelamentos fiscais e aquisições, o que representa 1,7x de alavancagem, dívida líquida sobre o EBITDA dos últimos 12 meses.

Para fecharmos e abrimos para perguntas e respostas, reforçando os pontos mencionados pelo Marcelo no início, estamos em execução e fecharemos um ciclo de intervenções para minimizar os impactos da demanda um pouco mais fraca nos últimos dois semestres. Nós já recuperamos uma parte desses benefícios, mas, ainda, tem coisas refletidas nos nossos números.

Todas as integrações já estão caminhando dentro do planejado, a Sociesc já com entregas efetivas e o planejamento da Alis também já alinhado e ocorrendo em paralelo à Sociesc, que se preparou para esses movimentos de integração. E estamos conseguindo realizar e capturar sinergias, todas elas simultaneamente e estamos, também, executando nosso plano de crescimento orgânico e inorgânico (27:55) de forma consistente, no interior de Minas Gerais, em São Paulo, agora com o novo campus da São Judas, é um (28:01) que deve entrar em operação.

Estamos planejando que ele entre em operação a partir de 2018, mas, também, com oportunidades de crescimento nesse primeiro momento, refletidos com a expansão do portfólio no sul do país através da Sociesc, e todo esse cenário e nossa posição de caixa permite isso, nossa capacidade operacional de execução que, também, permite isso, pensar novas oportunidades de M&A que, normalmente, surgem dentro desse cenário mais conturbado.

Abro agora então para perguntas que eventualmente tenham para que possamos detalhar alguns desses temas.

**Marco Calvi, Itaú BBA:**

Bom dia, pessoal. Minha primeira pergunta é sobre ticket. Vocês comentaram no *release* que houve um aumento de ticket bruto na ordem de 11%. Queria saber se vocês conseguem dar uma cor em relação à região, se houve alguma diferença grande entre esse ajuste nas regiões nas quais vocês operam. E a segunda pergunta é sobre a provisão – vocês comentaram bastante não só no *release*, como, agora no *call*, eu só queria entender como é que vocês enxergam esse nível de provisão para o resto do ano, olhando esse contexto de alunos não FIES ganhando importância na base de alunos na Empresa. Obrigado.

**Gabriel Ralston Correa Ribeiro:**

Bom dia, Marco. Obrigado pelas duas perguntas. A primeira em relação ao ticket. O ticket bruto está bastante influenciado pelo aumento de preço de 10%, e acho que isso foi reflexo. Estamos resolvendo para o mesmo aumento, que é o que esperávamos de inflação para o ano para todas as nossas unidades; então, aí, não tem grande diferença. Há um impacto menor de líquido também, que não tem grandes diferenças entre as nossas diferentes unidades e regiões.

A mudança nos descontos, que, aí, pegam o nosso ticket líquido, a São Judas já operava com uma estratégia de ProUni 50%, dado que, lá, a evolução é um pouco, mas nós passamos a adotar isso nas outras unidades, principalmente a partir de julho do ano passado; então, há naturalmente uma construção de bases de alunos que não tinham esse desconto e passam a ter ao longo desses últimos 12 meses. Para o 2S, acho que essa é uma tendência que deve continuar.

O aumento de preço é anual, então, o que vimos no 1S continua para o 2S, e essa estratégia de usar as bolsas de 50% é algo que temos continuado a fazer. Com relação a PDD, como eu disse, há alguns efeitos: primeiro, há uma tendência de médio e de longo prazo, que acho que deve estar acontecendo em todas as companhias de educação, que é uma substituição de FGEDUC por PDD.

Então, à medida que mudamos a base – saindo menos alunos de FIES e mais aluno não FIES, obviamente, a necessidade de provisionamento é maior para esses alunos, mas, por outro lado, deixamos de fazer a provisão de FGEDUC. O que não é tão diferente, se os senhores pensarem que o nosso PDD para alunos não FIES está flutuando entre 5%, 6%, o FGEDUC que era 5,73; então, trocamos de linha, mas não é um impacto em margens tão relevante quanto aparenta ser, mas essa é uma tendência que vai acontecendo gradualmente à medida que o mix de alunos vai mudando.

Os principais efeitos que vimos nesse 1S, principalmente em comparação contra o ano anterior, o primeiro deles é o aumento do provisionamento, (32:42) estornou no 3T do ano passado; então, fomos lá, revisitamos as curvas de provisionamento, refletimos uma postura um pouco mais conservadora, reconhecendo que o cenário externo estava piorando e passamos a provisionar mais. Isso não estava no 1S do ano passado, só começou no 2S; então, a base de comparação com a qual entramos para o 2S é mais equalizada.

Tende a ser o mesmo para o 2S, mas não devemos ver incrementos por conta desse fator. E há um último item que, também, aparece pontualmente nos trimestres, mas ele tende a ser algo recorrente, que é essa migração de alunos da base de FIES para não FIES. Se vocês se lembrarem, em 2015, o governo fez o primeiro corte, no final de 2014, que pegou uma série de períodos retroativos, e recebemos uma carteira grande de clientes que migraram de FIES para não FIES. E naquele momento você tem de reconhecer tanto o novo critério de provisionamento e, também, enxergar uma série de títulos que estão vencidos há muito tempo, os quais não tinham provisão, porque eles estavam ali como marcadores na carteira de FIES ainda dentro dos prazos de aditamento.

Isso foi uma grade limpeza em 2015, e o que estamos vendo nesse semestre é que essa base histórica já foi corrigida, mas que todo semestre devemos enxergar uma parcela menor dos alunos que seguem o prazo de aditamento e, com isso, ocorre essa migração. Neste semestre, o efeito foi de quase R\$1,7 milhão que provisionamos a mais simplesmente por ter feito essa migração de alunos de FIES para não FIES.

Se o governo preservar e mantiver o procedimento que está acontecendo hoje, isso deve ser tornar algo decorrente, ou seja, todo semestre, alguns alunos perderão seu prazo de aditamento e só conseguimos fazer provisionamento desses alunos nesse momento em que termina o prazo, em que conseguimos enxergar quantos foram. Nos semestres ímpares isso não deve mais acontecer, mas nos semestres pares devemos sempre chegar a esse efeito pontual. Esperamos que menos alunos passem por isso – de perder o prazo de aditamento, mas é o que passa a ser recorrente.

**Marco Calvi, Itaú BBA:**

Está certo, muito obrigado.

**Marcelo Santos, JP Morgan:**

Bom dia a todos. Obrigado por pegarem a minha pergunta. Eu queria saber se vocês poderiam dar uma cor sobre como está o processo de captação para o 2S, vocês passaram um discurso um pouco mais otimista no começo do *call*, se é possível haver uma melhora nessa na estabilização pelo menos.

E, em questão de margem, vimos, realmente, uma melhora significativa do 1T para o 2T na margem bruta, excluindo o Sociesc, e sendo que vocês começarão a encontrar um comp mais fácil na segunda metade do ano, não é? É possível ver a margem bruta da Sociesc já subindo, talvez, na segunda metade do ano devido às melhoras que vocês implementaram. Essas são as perguntas.

**Gabriel Ralston Correa Ribeiro:**

Bom dia, Marcelo. O processo de captação ainda está em curso e sabemos que esses últimos, praticamente, 30 a 45 dias de captação, ainda, há um volume relevante de coisas acontecendo. O que temos visto é que, primeiro, a economia tem dado alguns sinais de melhora - temos visto o índice de confiança melhorando um pouco, ainda que tínhamos alguns sinais de que a economia estaria começando a girar novamente.

Isso é positivo para o nosso negócio porque como avaliamos o que aconteceu nos últimos 12 meses, principalmente nos últimos dois processos seletivos, isso nos impactou de forma bastante forte. As últimas demandas têm sido melhores do que as anteriores, mas, de novo, ainda, há um longo processo pela frente até que cheguemos ao final do processo de captação. Quando se encerrar, divulgaremos os resultados. Isso deve acontecer nas primeiras semanas de outubro.

Com relação à margem, de fato, nós deixamos para trás um ciclo, então, se você lembrar, 2015 foi um ano bastante dividido: no 1S15 ainda estávamos crescendo a receita lucro líquido, melhorando margens significativamente e, então, a partir do 2S, entramos num ciclo diferente, em que a base de alunos caiu e as margens um pouco mais pressionadas; então, de fato, a base de comparação fica mais comparável. Só que alguns desses benefícios das reduções que estamos fazendo, de fato, demoram um pouco para se refletir lá no *bottom line*. Então, tem coisa para acontecer, ainda, no 2S e tem coisa que será capturado, principalmente na parte dos campi, no início do ano que vem.

**Marcelo Santos, JP Morgan:**

Está ótimo. Muito obrigado.

**Rodrigo Gastim, BTG Pactual:**

Bom dia, pessoal. Eu gostaria de fazer duas perguntas. A primeira delas – olhando para as operações individualmente, enfim, já conseguimos ver no 2T uma queda na velocidade de piora de margens na UNA e UniBH, então, queria entender, na visão de vocês, se realmente devemos esperar uma recuperação de margem, principalmente nessas duas operações para o 2S. Enfim, se vocês pudessem um dar um pouco as principais medidas, na opinião de vocês, que foram tomadas ao longo desse 1S que devem começar a aparecer nos resultados no 2S, talvez, especificamente nessas duas operações.

E a minha segunda pergunta, também, relacionada à captação, mas olhando mais para a dinâmica de preço, queria entender se algo mudou, enfim, se vocês consideram nesse 2S, dado o macro ainda ruim, apesar desses sinais de melhora na economia, se vocês consideram aparecer um pouco de desconto nesses próximos ciclo de captação de captação para eventualmente melhorar um pouco o resultado de captação; enfim, o Gabriel já falou um pouco dessa dinâmica de ProUni parcial. Eu queria entender um pouco como está a cabeça de vocês para a dinâmica de descontos para os próximos ciclos de captação. São essas duas perguntas. Obrigado, pessoal.

**Gabriel Ralston Correa Ribeiro:**

Obrigado pelas perguntas, Rodrigo. Belo Horizonte, em Minas Gerais, sofreu bastante a crise em demasia principalmente pela questão da siderurgia, da indústria automobilística, a mineração e, também a questão de governo, o acidente de Mariana. Nós sentimos em Belo Horizonte algo muito forte com a crise econômica, o que nos fez tomar medidas duras tanto na na UNA como UniBH. Medidas difíceis de serem tomadas, ou seja, entrega de unidades, concentração de custos, migração de alunos de uma instituição para outra, concentrando custos em uma instituição. São medidas que foram feitas com muita cautela e diálogo, mas ainda acabamos implementando todo esse plano na Metropolitana de Belo Horizonte. E temos preparado lá para um novo cenário. Acredito que o que devíamos ter feito lá em Belo Horizonte, foi feito.

Sobre a questão de preço, Gabriel.

**Gabriel Ralston Correa Ribeiro:**

Acho que substancialmente não muda a nossa estratégia. Nós temos feito várias reflexões aqui sobre como preservar nosso posicionamento e como não entrar em uma dinâmica negativa de preços. Essa discussão é contínua, que se iniciou lá em 2015. E continuamos convictos de que esse não é o caminho. Então, a estratégia de usar bolsas parciais de 50%, que obviamente é um nível de desconto, mas não uma forma de desconto que não contamina a nossa base, porque não é transferível para o aluno regular. Existe todo um processo seletivo para o ProUni, critérios de elegibilidade, e normalmente enxergamos um aluno que vem com mérito acadêmico, porque a disputa por vagas passa por esse critério.

Então, é uma estratégia de complementar uma sala de aula que já existe, através de um desconto que não contamina a nossa base. Fora isso o uso de desconto simplesmente dentro da base de alunos geral para melhorar a captação é o que continuamos a acreditar que não é o caminho. E temos conseguido sustentar isso internamente.

**Marcelo Bueno:**

Nós temos muita responsabilidade na preservação do nosso posicionamento, educação de qualidade, principalmente em Belo Horizonte. Nós somos líderes lá com as duas marcas. Então, uma dinâmica destrutiva para atender resultado de curto prazo, ali nós temos muita responsabilidade em não fazer isso. Como o Gabriel falou, qualquer medida ligada a bolsa, ligada a acesso de forma mais agressiva, está totalmente ligado a mérito, a pessoal do acadêmico. Fora isso não vamos abrir mão.

**Gabriel Ralston Correa Ribeiro:**

E acho que tem algo que falamos bastante no trimestre passado é que temos dito isso, nós temos nos movimentado para melhorar nossos esforços comerciais, melhorar o entendimento sobre as propostas de acessibilidade que nós temos. O uso dos mecanismos de financiamento. Isso sim faz parte da estratégia, do que temos buscado para reverter os esforços de captação dos últimos dois trimestres.

**Rodrigo Gastim:**

Excelente. Ficou muito claro. Obrigado Marcelo e Gabriel.

**Luciano Campos, Bradesco:**

Bom dia, Gabriel e todos. Primeiro, vocês poderiam falar um pouquinho mais sobre esses esforços de melhoria de retenção que já produziram resultado no trimestre? Alguns exemplos e o que vocês esperam para frente, e o que ainda dá para melhorar as percentagens, da mesma forma que vimos nesse período? Obrigado, essa é a primeira pergunta.

**Gabriel Ralston Correa Ribeiro:**

Luciano, nós temos visto melhorias no processo de retenção. Acho que tem um efeito inegável do filtro de entrada. A partir do momento que cai a captação, sem dúvida, entra um aluno mais propenso a não evadir, e isso traz um benefício direto. Além disso, o controle da evasão é um trabalho contínuo. É uma daquelas batalhas que nunca termina. Então vimos reforçando e aprimorando os processos internos.

Nós criamos uma área e reorganizamos algumas áreas internas para criar o que chamamos hoje de Diretoria de Serviços ao Aluno, que cuida desde o processo de matrícula, de relacionamento com o aluno, da prestação de serviços ao longo do curso, até da cobrança de inadimplentes. Então isso tudo passa sobre um único olhar, do ciclo do aluno inteiro.

E o reforço das estratégias, os algoritmos de retenção, os times de acompanhamento dos alunos. Acho que não tem nenhuma novidade mágica no circuito, pelo contrário, é um esforço contínuo em cima de estratégias que vimos desenvolvendo ao longo do tempo para retenção dos alunos. E isso se traduz em resultados por enquanto nesses últimos períodos.

**Luciano Campos:**

Obrigado, Gabriel. A minha próxima pergunta é sobre os financiamentos privados. Eu queria saber se o que eles representam hoje na sua captação é uma boa proxy do que eles podem representar na sua base no futuro? Dá para ser um pouco maior do que isso? O que vocês acham sustentável de penetração desse tipo de financiamento na sua base de alunos?

**Gabriel Ralston Correa Ribeiro:**

Nós adotamos como estratégia lá traz também ao que vimos chamando de substituição de alternativas ao Fies. Então, ele obviamente começa pelo Pra Valer,

que tem sido algo que usamos há bastante tempo; são cerca de há dez anos de relacionamento com a Ideal Invest.

E a primeira resposta foi reforçar isso para gradualmente substituir. Então se pensarmos no nosso mix de alunos lá traz, nós víamos cerca de 50% dos nossos alunos pagando do próprio bolso, 10% de alunos com Pró-Uni e cerca de 10% financiados pelo Fies, até 2014, e a estratégia foi: precisamos criar mecanismos para independente de onde o Fies se estabilize para que isso se traduza em uma base de cerca de 40% financiados.

O que temos visto é o Fies em cerca de 20% hoje, e até as alternativas de financiamento privado que hoje estão bastante concentradas em Pra Valer chegando a 10%. Então a nossa meta é poupar 40% de alunos financiados. E acho que isso talvez passe pela ampliação de alternativas de financiamento, que hoje, de novo, estão concentradas no Pra Valer, mas que vimos trabalhando internamente para buscar outras alternativas.

**Luciano Campos:**

Dá para falar de alguma coisa dessas outras alternativas, sobre prazo, desenhos, alguma coisa? Ou é muito cedo para isso ainda?

**Gabriel Ralston Correa Ribeiro:**

Ainda está cedo. Mas o formato não deve fugir muito do que já fazemos com o Pra Valer. O que temos buscado são formas mais eficientes de fazer isso. Nós sabemos que o MPV do aluno com financiamento através, por exemplo, é baixo comparativamente com o aluno regular. Então temos trabalhado como otimizar essas estruturas para ele fique mais próximo que conseguíamos fazer antes. Então é um esforço hoje de melhoria e de busca de alternativas.

**Marcelo Bueno:**

Nós temos tentado também, Luciano, algumas iniciativas junto a com a Ideal Invest para colocar alguns critérios de mérito e de qualidade acadêmica de mérito de qualidade acadêmica dentro das análises de crédito, para podermos atender um público maior dos nossos estudantes. Temos tentado fazer alguns testes interessantes. Um dia podemos detalhar para vocês em alguma outra ocasião.

**Luciano Campos:**

Legal. Última pergunta, pessoal, sobre o ajuste de capacidade. Talvez vocês já tenham falado sobre isso e eu não peguei direito. vocês poderiam falar o que já foi feito, é só Belo Horizonte, se tem mais alguma coisa para fazer? E no final das contas, quantas *campi* estão captando agora no 2S16? Obrigado.

**Gabriel Ralston Correa Ribeiro:**

Luciano, dando a história completa, no final de 2015 nós fizemos reduções parciais tanto na UNA quanto em BH, o que significa que nós reduzimos a capacidade de unidades sem abrir mão do endereço. E já tínhamos identificado outras duas unidades que, em caso de não melhoria dos processos de captação e de perspectiva, nós

eventualmente abríamos mão dos endereços. E esse é o plano que está em curso hoje. Tem uma unidade a menos na UniBH e tem uma nova redução parcial na UNA e terá uma redução total a partir de 2017.

Isso é totalmente concentrado em Belo Horizonte, porque, de novo, nas outras cidades nós estamos em um movimento de expansão.

**Luciano Campos:**

Perfeito. Muito obrigado.

**Adeodato Neto, Eleven Financial:**

Olá, bom dia a todos. Obrigado por pegarem a pergunta. Em relação a integração do ERP Acadêmico. Em primeiro lugar, como está o cronograma dessa integração? Vocês estão efetivamente confiantes que tudo fique unificado no 2S? E se essa integração tem a ver com a replicação do modelo de modularização, e que mexe em ensalamento, obviamente focando em eficiência de todas as unidades. Obrigado.

**Gabriel Ralston Correa Ribeiro:**

Bom dia, Adeodato. Obrigado pela pergunta. O cronograma é que nós viramos o sistema financeiro agora em julho. E nós trabalhamos novamente com duas janelas de integração do sistema acadêmico, que são os intervalos entre matrícula e rematrícula, que normalmente cai no meio do semestre.

Tipicamente trabalhamos com essas duas janelas, por volta de setembro e março, abril de cada semestre; são as janelas ideais para fazer uma virada de sistema acadêmico para que não coloquemos em risco toda a operação, principalmente em momentos críticos de captação e retenção. Então, o cronograma é de virada de sistema acadêmico para o grosso da Sociesc, que é basicamente Joinville e duas operações menores, é em setembro.

Outras unidades menores vão ficar para março, porque trabalham em sistemas diferentes. Então serão duas viradas simultâneas, então optamos por não fazer dessa forma. Mas o (51:56) da operação vira em setembro. E com isso somos capazes de ligar todo o nosso CFC para atender a Sociesc. Então uma parte disso está vinculada ao RT financeiro, e outra parte disso está vinculada ao RT acadêmico.

Então a partir de setembro temos a capacidade de ligar todas as tubulações para atender a Sociesc na parte de back office tanto da parte acadêmica quanto financeira. A unificação dos programas, dos cursos, etc, está planejada para 2017-1. Então estamos hoje trabalhando na unificação dos currículos, um trabalho que acontece ao longo do semestre inteiro, para que toda a captação de 2017-1 já aconteça dentro dos nossos currículos modulares, integrados, aproveitando que a Sociesc faz de bom os seus currículos com os nossos currículos. Então, a partir do ano que vem já começamos a capturar esse tipo de sinergia. Os cursos novos já nascem dentro do modelo unificado.

**Adeodato Neto:**

Ótimo. Mais uma pergunta rápida. Se vocês pretendem já em 2017-1 aumentar o aproveitamento do campus em Divinópolis.

**Gabriel Ralston Correa Ribeiro:**

Boa pergunta. Além do Sete Lagoas, temos mais duas unidades que estão na reta final de aprovação junto ao MEC. Então hoje o nosso plano de crescimento orgânico tem essas duas unidades no interior de Minas e mais a expansão de portfólio que eu mencionei nas faculdades da Sosiesc, tudo depende de aprovação do MEC. As duas coisas, a primeira, quando nós fizemos os pedidos foram basicamente um por semestre. Então foi Divinópolis e depois Pouso Alegre. É difícil precisar quando isso vai ser finalmente aprovado. Temos feito um trabalho de acompanhamento intenso no MEC, mas as perspectivas são boas, apesar de não controlarmos o processo.

**Marcelo Bueno:**

Adeodato, a resposta é sim. Temos retornos para Divinópolis integrados à operação do Centro Oeste mineiro, que foi o que foi conversado com aquisição da Allis na liderança da Débora e da equipe dela.

**Adeodato Neto:**

Ótimo. Obrigado.

**Operadora:**

Não havendo mais perguntas, Passo a palavra ao Sr. Marcelo Bueno para suas considerações finais.

**Marcelo Bueno:**

Queria agradecer. Queria fazer um agradecimento em especial às nossas equipes, os professores e aos funcionários. Juntos fizemos medidas duras ao longo desse ano. Esse ciclo, superamos tentações de curtíssimo prazo. E estamos prontos para um novo ciclo. Então queria agradecer a toda a equipe, a presença de vocês, analistas e jornalistas, todos que estiveram presentes aqui hoje. Muito obrigado. E faço um cumprimento especial aos advogados pelo dia 11 de agosto. Obrigado.

**Operadora:**

Obrigada. A teleconferência da Anima está encerrada. Agradecemos a todos pela participação. Tenham um bom dia.