

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 3T19

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

- Encerramos o 3T19 com conquistas muito relevantes e seguindo o **movimento consistente de recuperação de margens em todos os níveis**;
- Pela primeira vez nos últimos 4 anos, **conquistamos no 2S19 um crescimento anual no ticket médio de ingressantes**, fruto de uma série de iniciativas internas. Apesar de estarmos no início da jornada de reversão do ticket, já reportamos neste 3T uma melhora de 2,6% (ex-AGES)
- Novo **recorde na redução da evasão**, devido principalmente à iniciativas da transformação digital no projeto J2A, que apoiaram o crescimento de 10,3% em nossa base de alunos, atingindo 112,8 mil matrículas no 3T19;
- Comemoramos nesse 3T19 um **crescimento significativo da Receita Líquida consolidada** de 14,6% (+9,8%, excluindo a AGES) versus o mesmo período do ano anterior, com margem operacional de 26,8%, (+26,5%, excluindo a AGES) ou 2,1pp superior ao 3T18 (+1,8pp, excluindo a AGES).
- O EBITDA Ajustado do período, excluindo o efeito do IFRS-16 mas já consolidando a AGES, ficou em R\$52,4 milhões (+29,5% vs. R\$ 40,5 milhões no 3T18), e uma margem de 17,8% sobre a Receita Líquida (+2,0pp vs. 3T18), dando sólido seguimento ao movimento de recuperação de margem. No acumulado de 9M19, apresentamos EBITDA ajustado de R\$165,4 milhões, ou 19,2% de margem (+1,5pp vs. R\$141,6 milhões no 9M18).



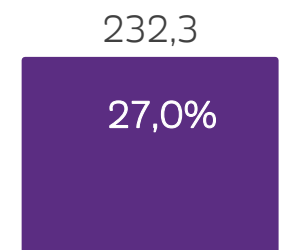
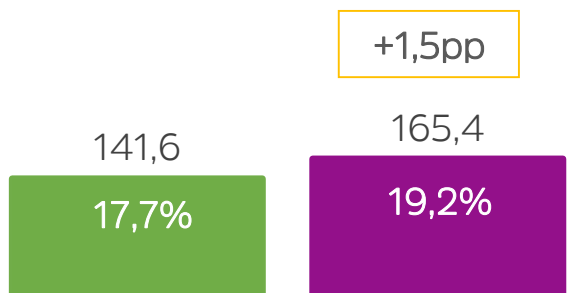
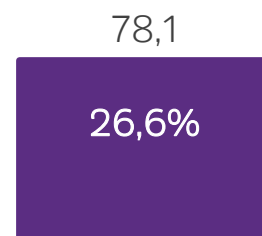
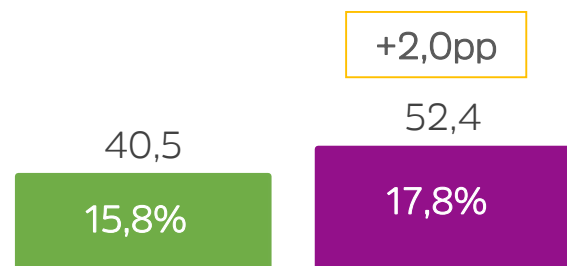
RESULTADOS CONSOLIDADOS

EBITDA Ajustado

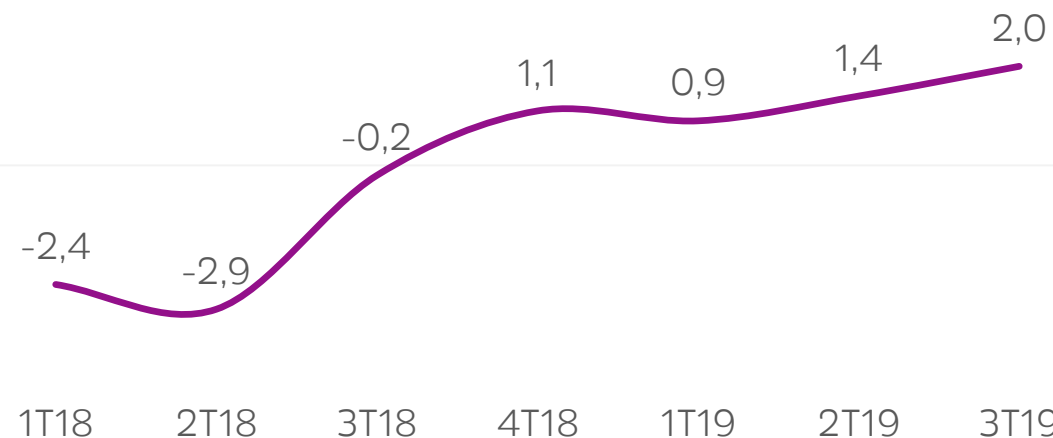
(em R\$ milhões)

Ex-IFRS-16

Com IFRS-16



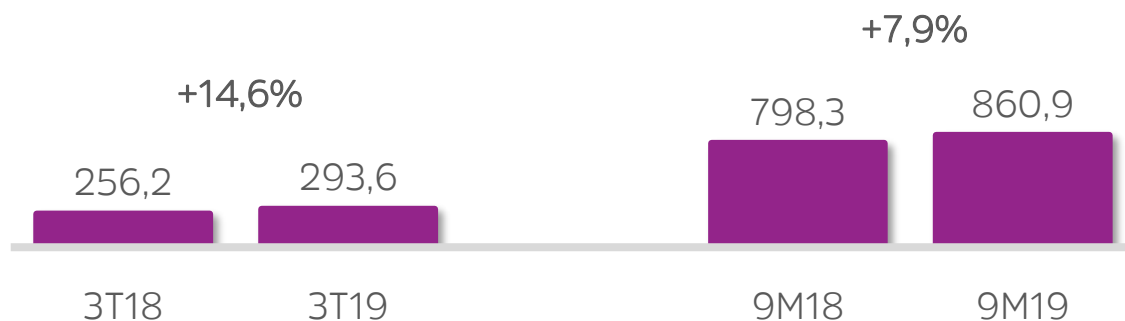
Evolução da Margem EBITDA Ajustada ex-IFRS-16
(em pp vs. trimestre mesmo período)



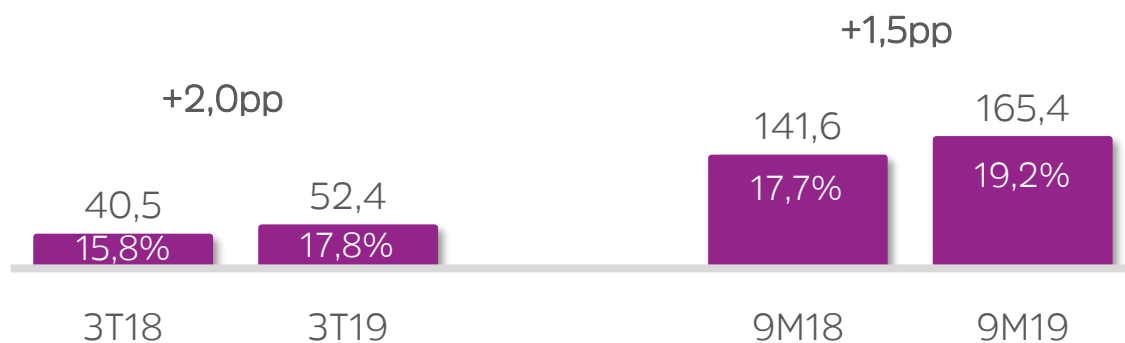
- EBITDA 3T de R\$52,4 milhões (+29,5% vs. 3T18), margem de 17,8% sobre a Receita Líquida (+2,0pp vs. 3T18).
- No 9M19, EBITDA ajustado de R\$165,4 milhões, ou 19,2% de margem (+1,5pp vs. 9M18).

Consolidado

Receita Líquida (R\$ milhões)



EBITDA Ajustado (R\$ milhões)



Ensino (96%)

Outros Negócios (4%)

Receita Líquida

3T19 9M19

13,5% 8,0%

47,3% 4,1%

14,6% 7,9%

Margem Bruta

Desp. Comercial

Desp. Gerais e Adm

Outras

Corporativas

Margem EBITDA

3T19 9M19

4,5pp 2,8pp

-1,6pp -0,9pp

-0,1pp -0,1pp

-0,7pp -0,8pp

-0,1pp 0,4pp

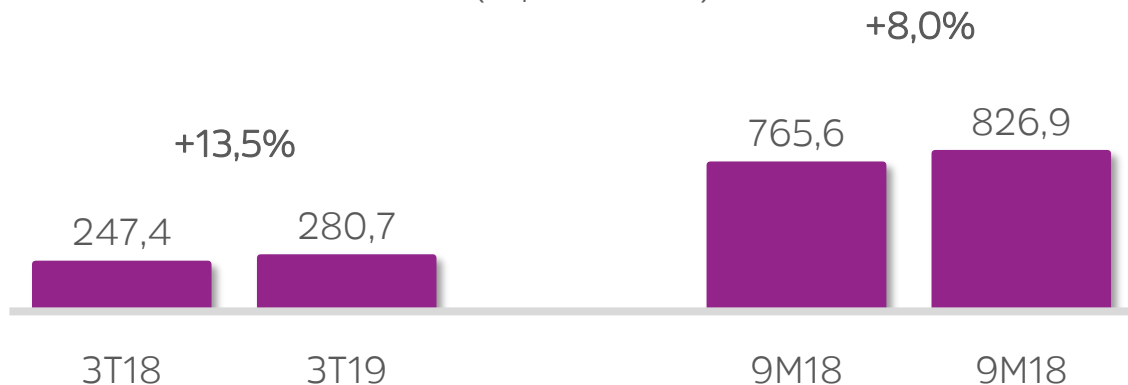
2,1pp 1,5pp



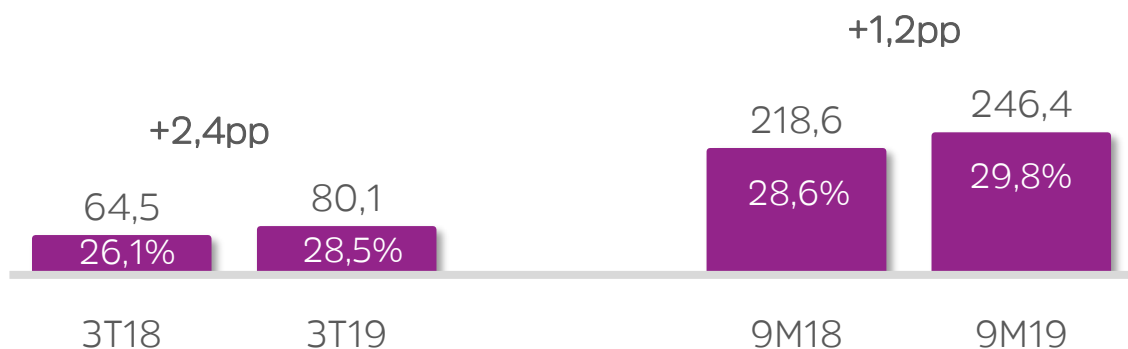
ENSINO

Ensino

Receita Líquida (R\$ milhões)



Resultado Operacional (R\$ milhões)



Base de Alunos
Ticket Médio Líquido
Excl. AGES
AGES

Receita Líquida Ensino

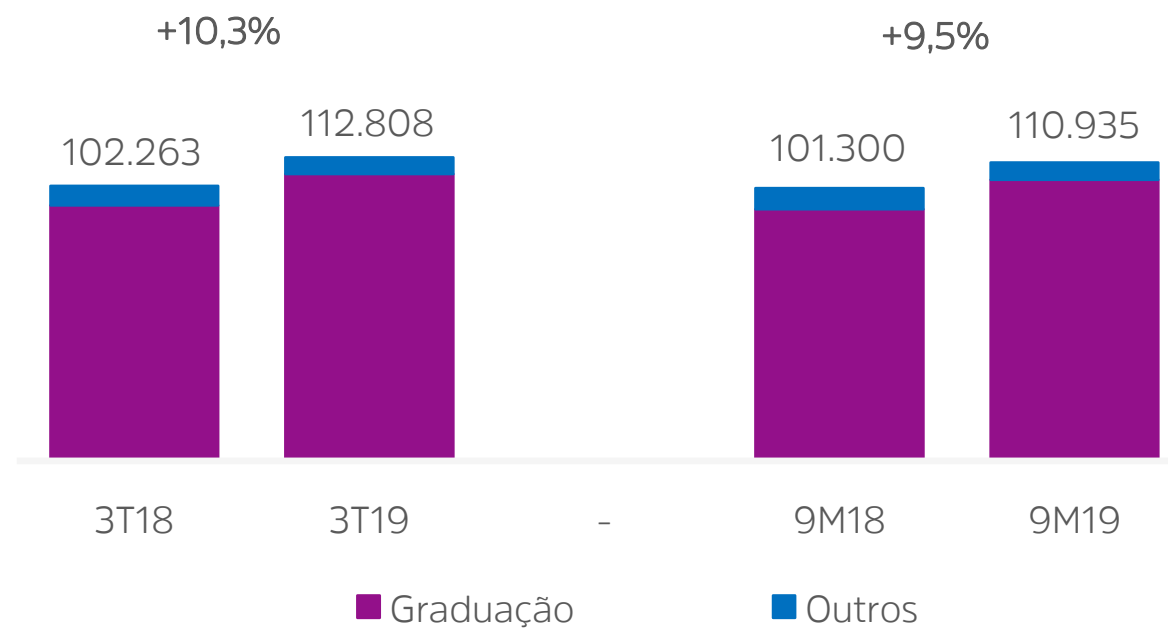
3T19	9M19
5,0%	7,7%
2,6%	-0,8%
7,6%	6,9%
5,9%	1,1%
13,5%	8,0%

Margem Bruta
Desp. Comercial
Desp. Gerais e Adm
Outras

Resultado Operacional Ensino

3T19	9M19
5,1pp	2,9pp
-1,5pp	-0,6pp
-0,4pp	-0,3pp
-0,7pp	-0,8pp
2,4pp	1,2pp

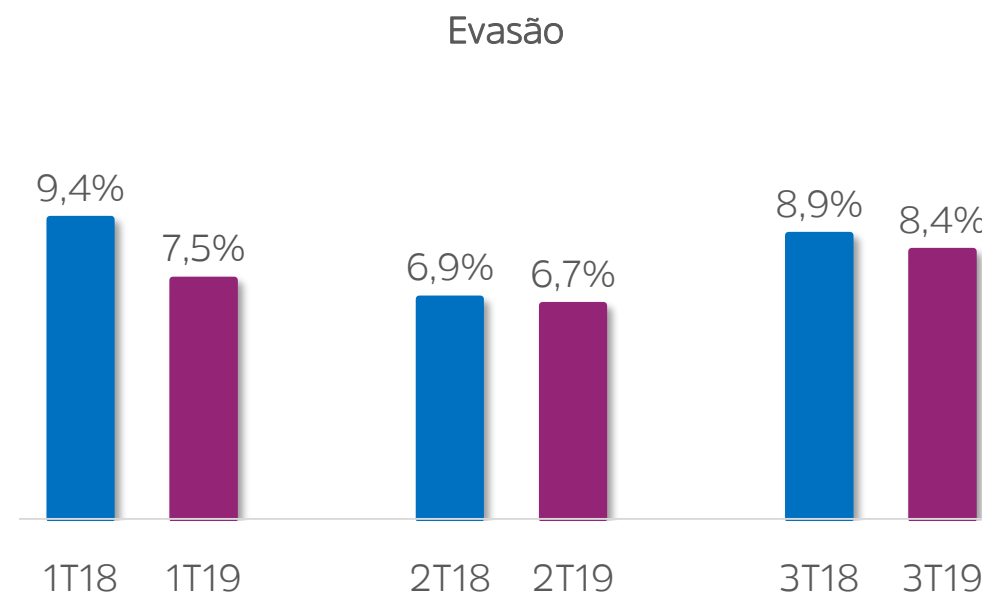
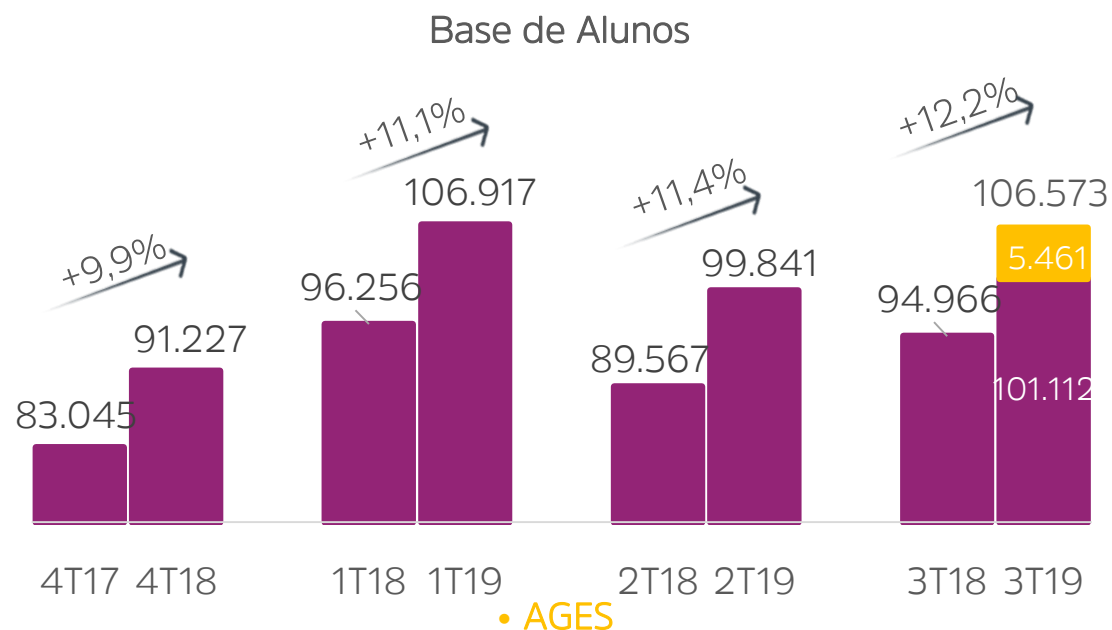
Base de alunos



Crescemos nossa base de alunos em 10,3% no 3T19 vs. 3T18 (+5,0% excluindo a AGES).

No 9M18, nossa base de alunos média atingiu 110,9 mil alunos (+9,5% vs. 3T18)

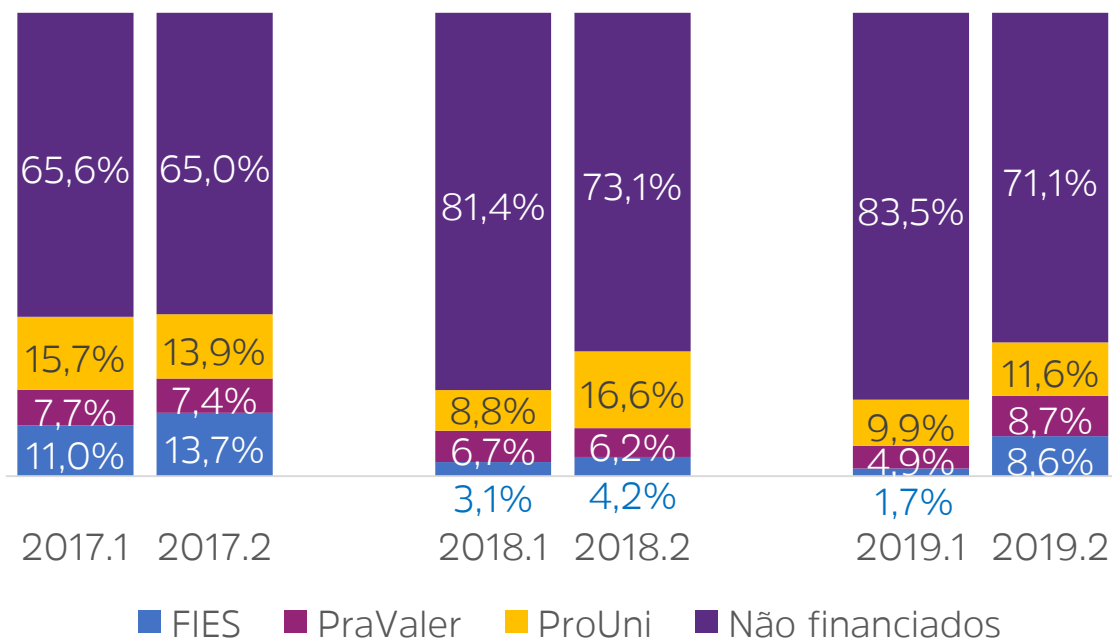
Base de Alunos: Graduação



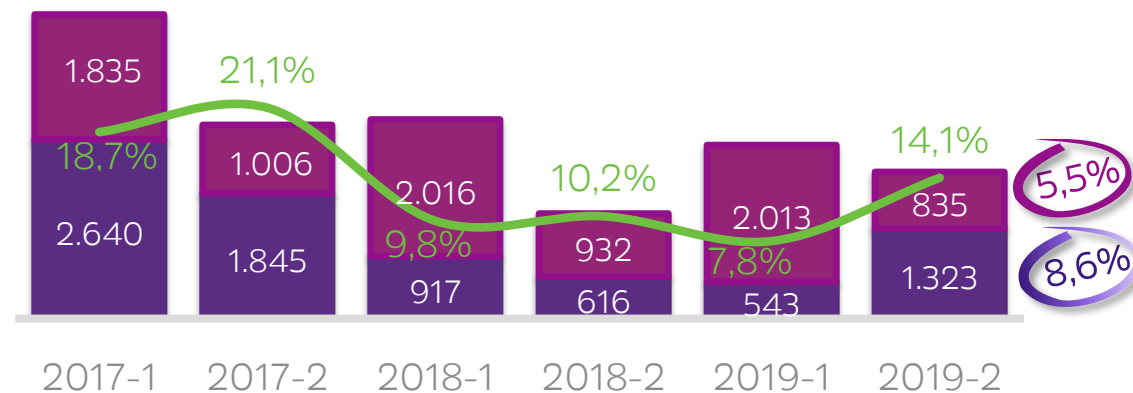
- crescimento da base de alunos da graduação com +11,6 mil alunos e +12,2% versus o mesmo período do ano anterior (+6,1 mil alunos e +6,5% excluindo a AGES).
- contínua melhora nas taxas de retenção, especialmente impactadas pela transformação digital nos resultados do projeto J2A (Jornada do Aluno Ânima)

Financiamento Estudantil

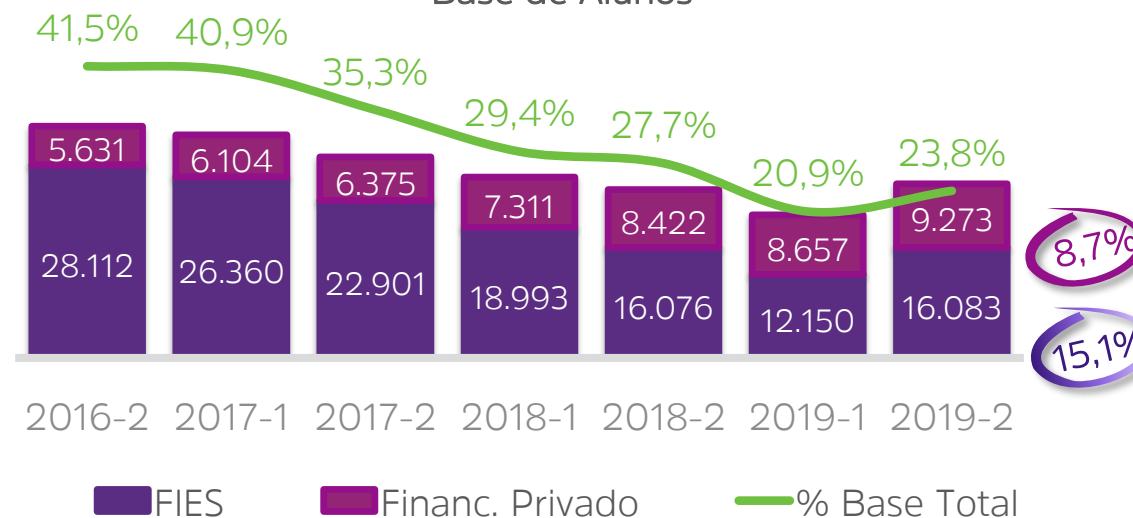
Evolução da Captação



-- Captação Total --



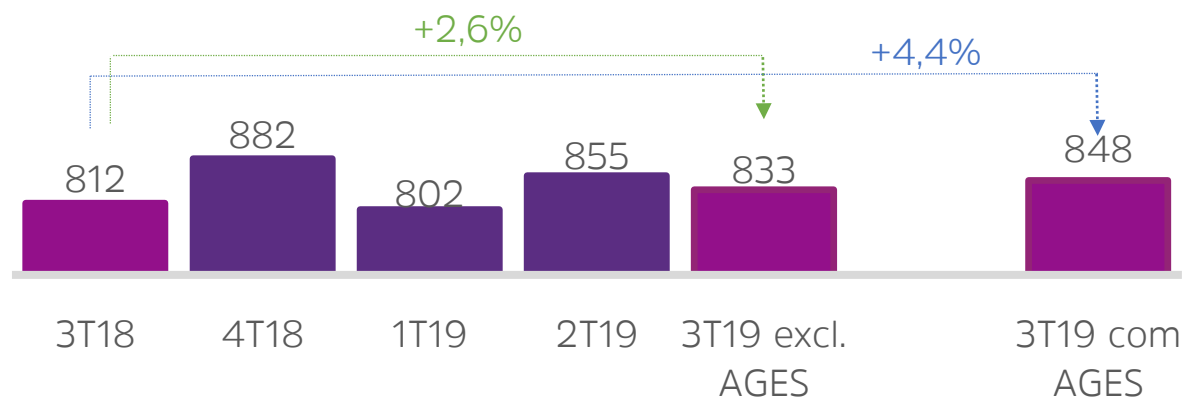
-- Base de Alunos --



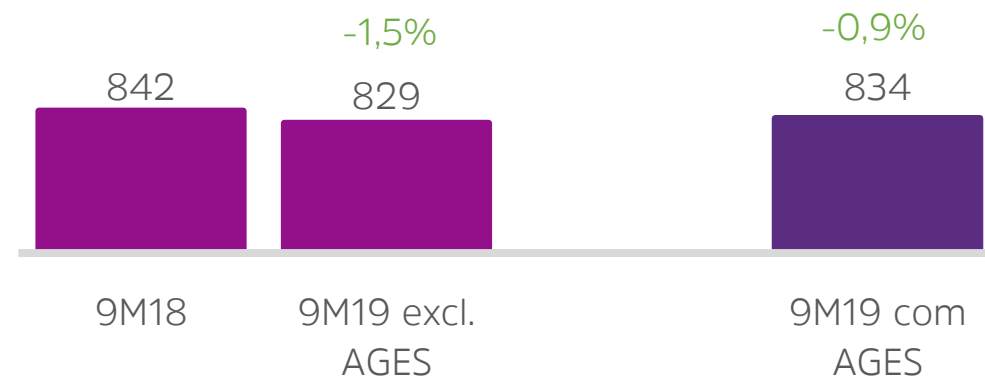
Encerramos o 3T19 com 15,1% e 8,7% da base de alunos com FIES e Financiamento Privado, respectivamente.

Ticket Médio Líquido

(R\$/mês)



(R\$/mês)



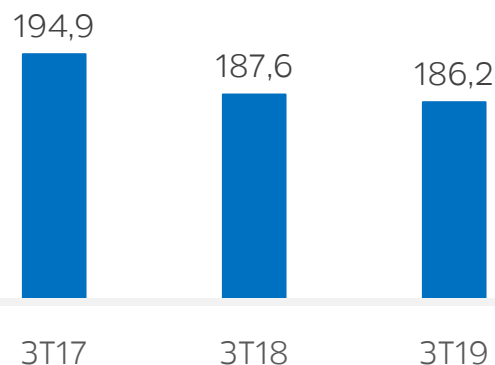
- pela 1ª vez em 4 anos, conquistamos um ticket médio de ingressantes acima do ano anterior
- continuamos comprometidos com diversas iniciativas que nos permitam seguir em uma trajetória sustentável de crescimento de ticket médio líquido.

Ensino – Integração das Aquisições e Impactos Q2A

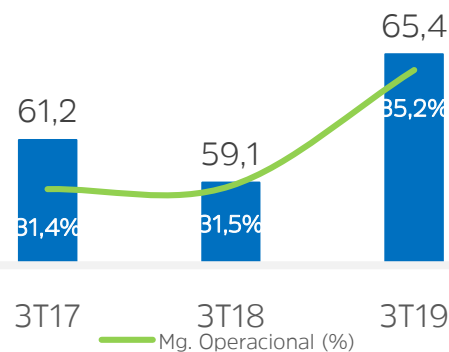
(em R\$ milhões)

Bloco: Base Excl. novas unidades e aquisições

Receita Líquida

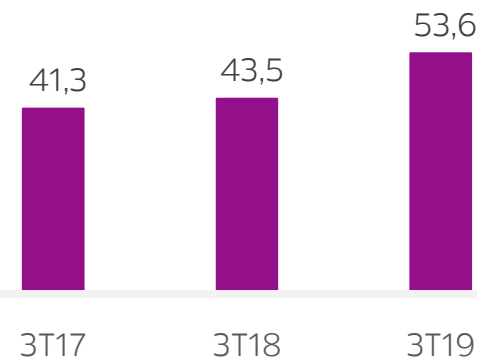


Resultado Operacional

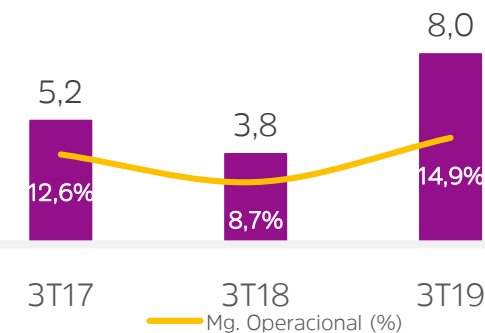


Bloco: Aquisições Excl. novas unidades

Receita Líquida

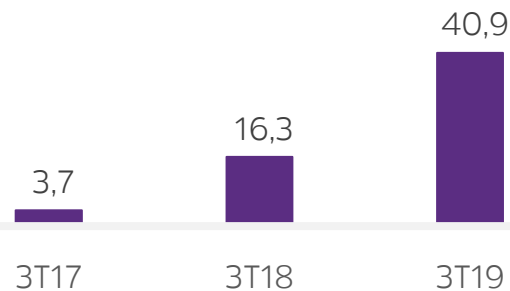


Resultado Operacional

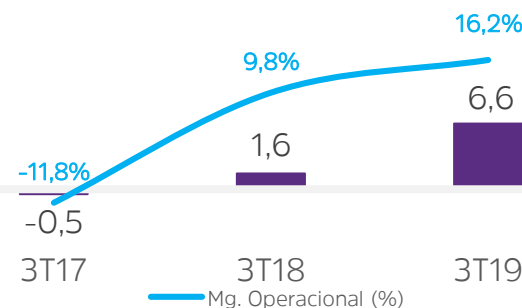


Bloco: Expansão Orgânica

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)

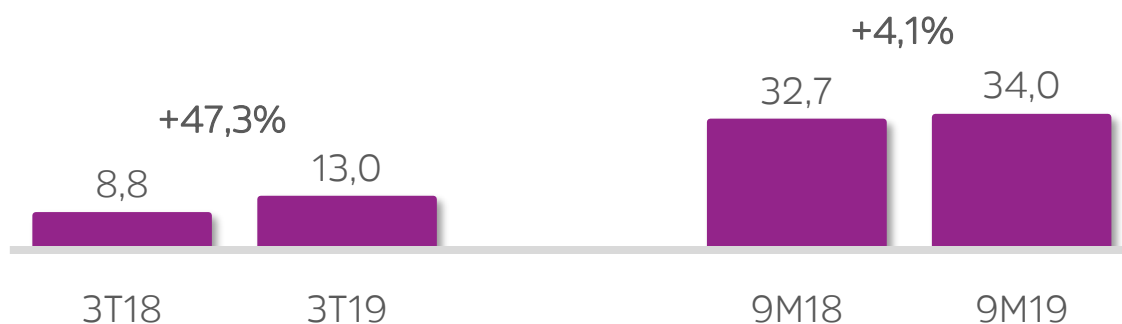
³ Considera expansão orgânica: Unidades de Sete Lagoas (Jul'16), Catalão (Out'16), Divinópolis (Fev'17), Pouso Alegre (Mar'17), Nova Serrana (Abr'17), São Bento do Sul (Jan'17), Itajaí (Jul'17), Itabira (Jan'18), Jataí (Jan'18), Jabaquara (Jan'18), Santo Amaro (Jan'18), Paulista (Jan'18), Palácio Avenida (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 Lafaiete (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.

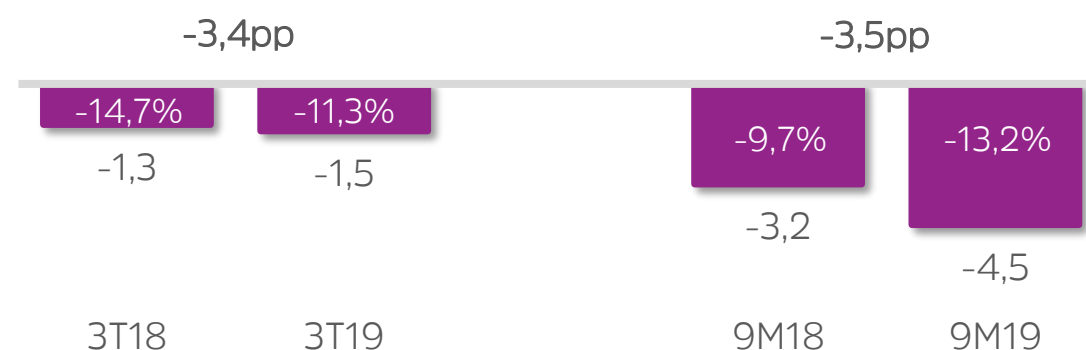
OUTROS NEGÓCIOS

Outros Negócios

Receita Líquida
(R\$ milhões)



Resultado Operacional
(R\$ milhões)



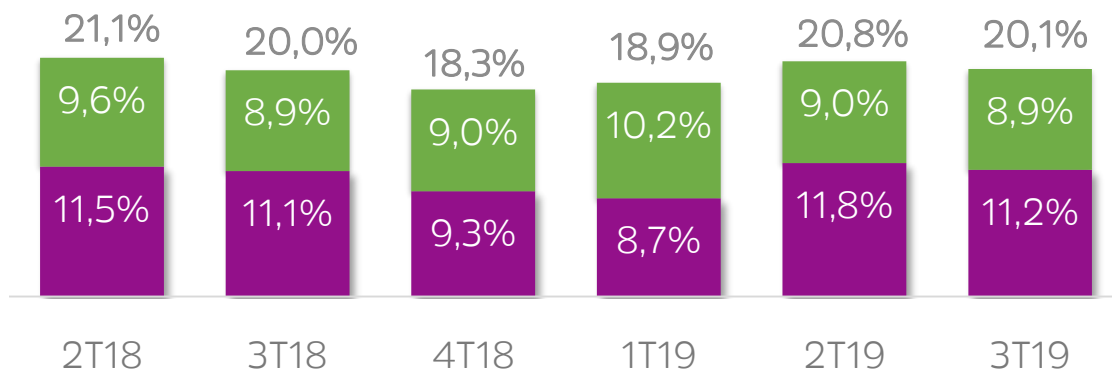
- Resultado segue a sazonalidade deste segmento, que historicamente se recupera no último trimestre do ano.
- No 9M19, o Resultado Operacional totalizou -R\$4,5 milhões, vs. -R\$3,2 milhões no 9M18.
- A EBRADI e hsmU seguem com crescimentos em linha com seus planos de negócios.

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.

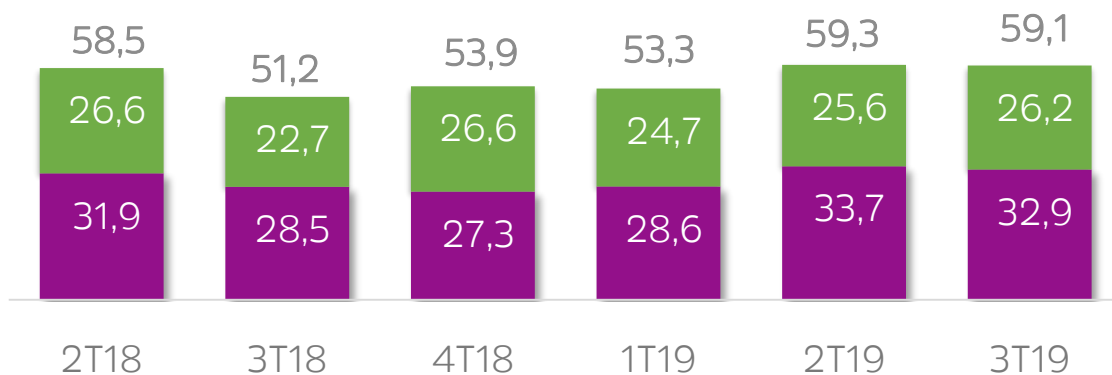
DESPESAS CORPORATIVAS E G&A

Despesas Corporativas e G&A

(em % da Receita Líquida)



(em R\$ milhões)

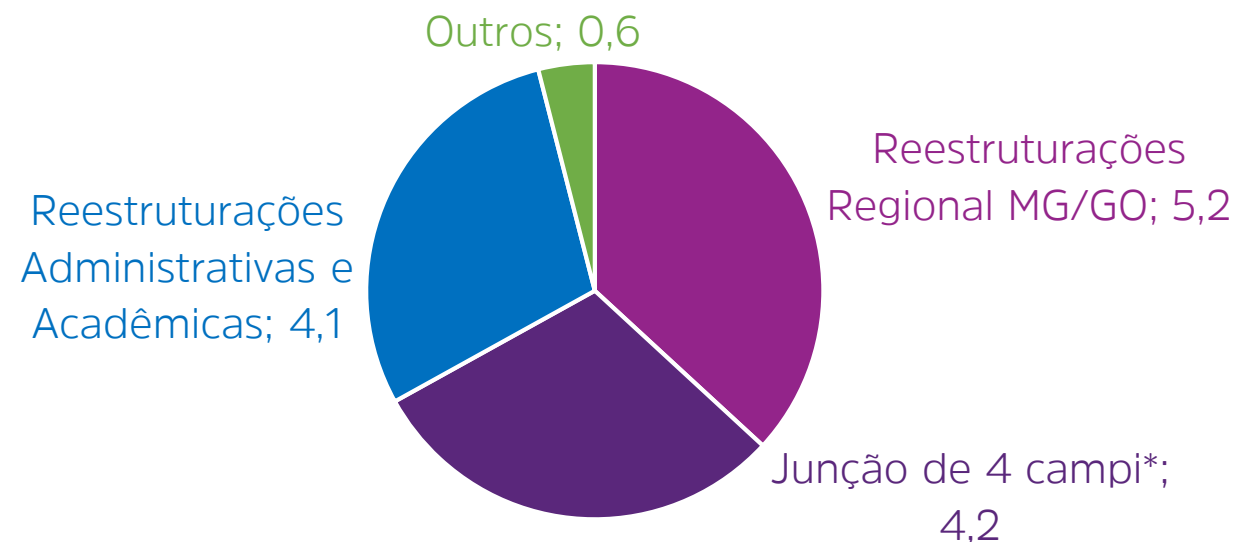


■ G&A ■ Corporativo

- Despesas Corporativas: R\$26,2 milhões no 3T19, 8,9% da Receita Líquida.
- Despesas G&A, já consolidando a AGES (R\$3,5 milhões ou 0,8pp): R\$32,9 milhões no 3T19, 11,2% da Receita Líquida.
- Importante destacar que nosso foco continua sendo na redução das despesas da companhia como um todo. Os resultados desses esforços seguem demonstrados neste trimestre, quando a soma de despesas corporativas e G&A das unidades de negócio atingiu a marca de 20,1% da Receita Líquida, estável vs. 3T18 (ou 19,8% excluindo a AGES).

Não Recorrentes

3T19 - EBITDA
(em R\$ milhões)



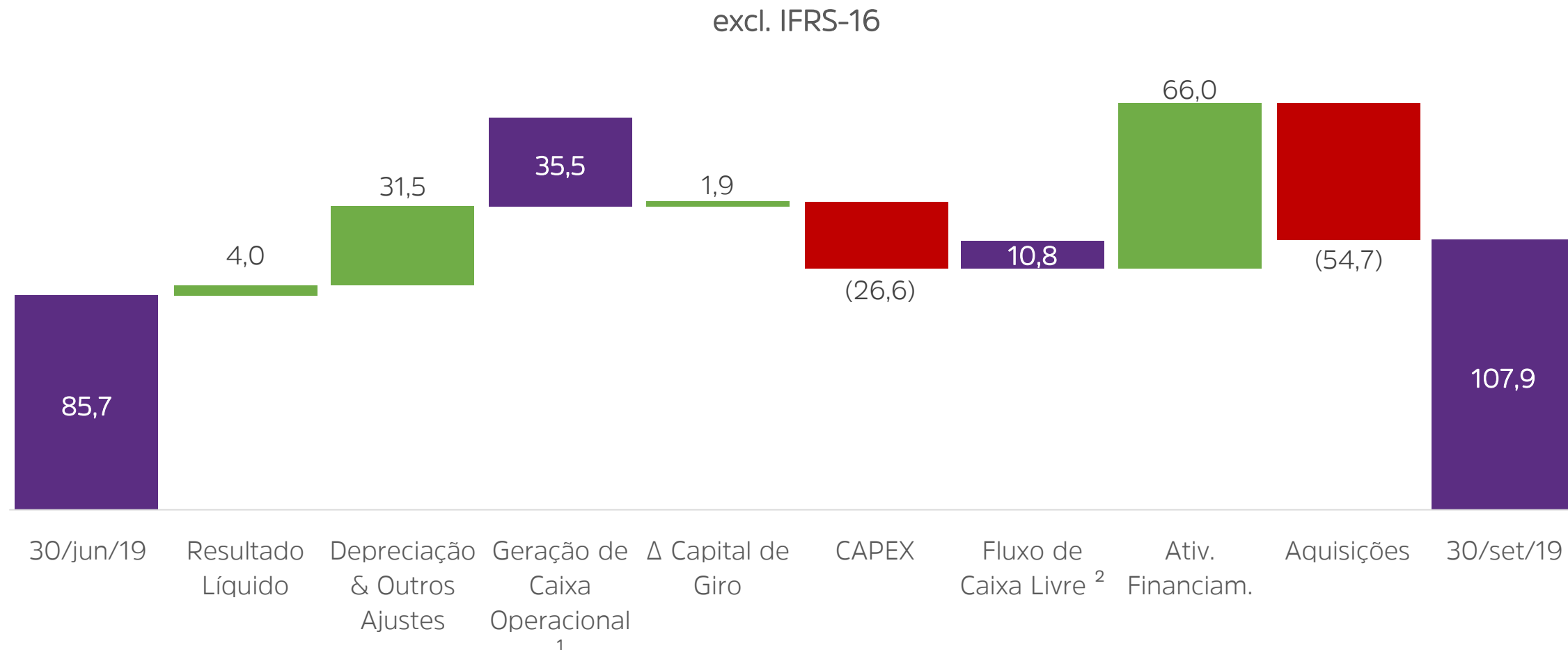
- Dentro dos esforços de gestão que temos promovido em busca de ganhos adicionais de eficiência, o que implica, em um primeiro momento, em gastos não recorrentes com despesas de reestruturação, neste 3T, promovemos a unificação da gestão das nossas marcas na Regional MG/GO, além da junção de 4 campi com a redistribuição dos alunos nas mesmas cidades/ regiões.

* Una Barro Preto, Una Uberlândia, Una Catalão e UniSociesc Jaraguá do Sul



**GERAÇÃO
DE CAIXA**

Fluxo de Caixa – 3T19

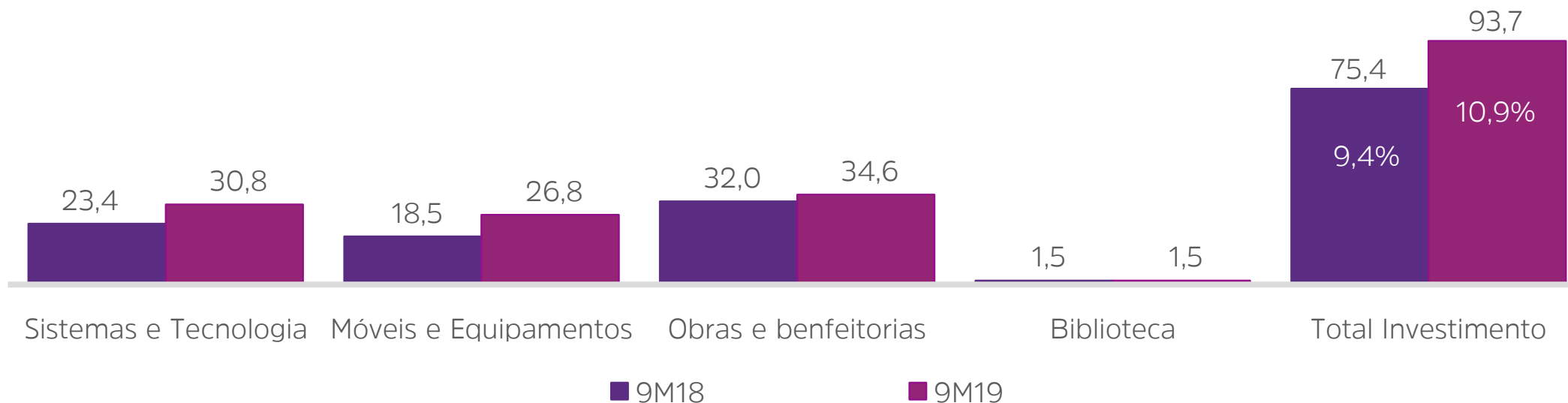


¹ Geração de Caixa Operacional = Resultado Líquido + Depreciação & Outros Itens não Caixa

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

CAPEX

(em R\$ milhões)



- No 9M19, nossos investimentos totalizaram R\$93,7 milhões ou 10,9% sobre a Receita Líquida, +1,5pp vs. 9M18.
- Unidades da expansão orgânica representaram 35% do Capex total no 9M19, ou R\$33,3 milhões. Excluindo esse efeito, nosso Capex normalizado seria de R\$60,5 milhões, ou 7,0% da Receita Líquida.

Caixa e Endividamento Líquido

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima com IFRS-16		Consolidado Ânima excl. IFRS-16		
	SET 19	JUN 19	SET 19	JUN 19	SET 18
(+) Total de Disponibilidades	107,9	85,7	107,9	85,7	246,2
Caixa	28,0	30,3	28,0	30,3	23,3
Aplicações Financeiras	79,9	55,4	79,9	55,4	222,9
(-) Total de Empréstimos e Financiamentos ¹	455,0	376,0	455,0	376,0	405,4
Curto prazo	208,0	80,0	208,0	80,0	79,1
Longo prazo	247,0	296,0	247,0	296,0	326,3
(-) Passivo Arrendamentos (IFRS-16)	555,5	550,7			
Curto prazo	23,2	27,2			
Longo prazo	532,2	523,5			
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida ²	(902,6)	(841,0)	(347,1)	(290,3)	(159,2)
(-) Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo	148,9	104,5	148,9	104,5	97,9
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida ³	(1.051,5)	(945,5)	(496,0)	(394,8)	(257,1)

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

- Seguimos firmes nos seguintes processos:
 - Controle granular de custos e despesas;
 - E2A: execução cuidadosa do nosso modelo acadêmico por competências
 - Q2A: maturação exitosa das unidades abertas desde jul'16 pelo nosso plano de expansão orgânica;
 - J2A: aprimoramento contínuo da jornada de nossos alunos;
- Em agosto, demos mais um importante passo em nosso **projeto de crescimento com foco na vertical de saúde**, através da AGES. Com isso, passamos a contar com **mais dois cursos de Medicina** em processo de maturação e forte potencial de geração de valor, **chegando a 379 vagas anuais de Medicina** (55 em fase final de aprovação).
- **As oportunidades de crescimento inorgânico (M&A) vem aumentando** e, como têm sido parte indissociável de nossa história, seguimos bastante ativos em projetos que sejam condizentes com nosso DNA e nosso posicionamento, e especialmente que **tragam potencial de geração de valor para nossos acionistas**.
- Sabemos que ainda há um longo caminho pela frente, mas o crescimento experimentado nos dá bases sólidas e muita convicção a respeito da competência de nosso time na realização plena do nosso propósito de **Transformar o País pela Educação**, gerando valor, de forma sustentável, a todos os nossos stakeholders.

Teleconferência 3T19

Teleconferência em português e inglês

12 de novembro de 2019

11h00 (horário de Brasília) | 09h00 (NY)

+55 (11) 3137-8066

Webcast: [clique aqui](#)

Código: Ânima

Replay: +55 (11) 3137-8031

Código: Sala 9323 | Senha #686

Contatos RI:

ri@animaeducacao.com.br

+55 (11) 4302-2611