

A young man with dark hair and a beard is smiling broadly, looking off to the side. He is wearing a light blue button-down shirt over a green t-shirt and has a black backpack on his shoulders. The background is a blurred library or study area with bookshelves. The entire image has a greenish-blue color overlay.

RESULTADOS 4T18

▶
ãnima
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

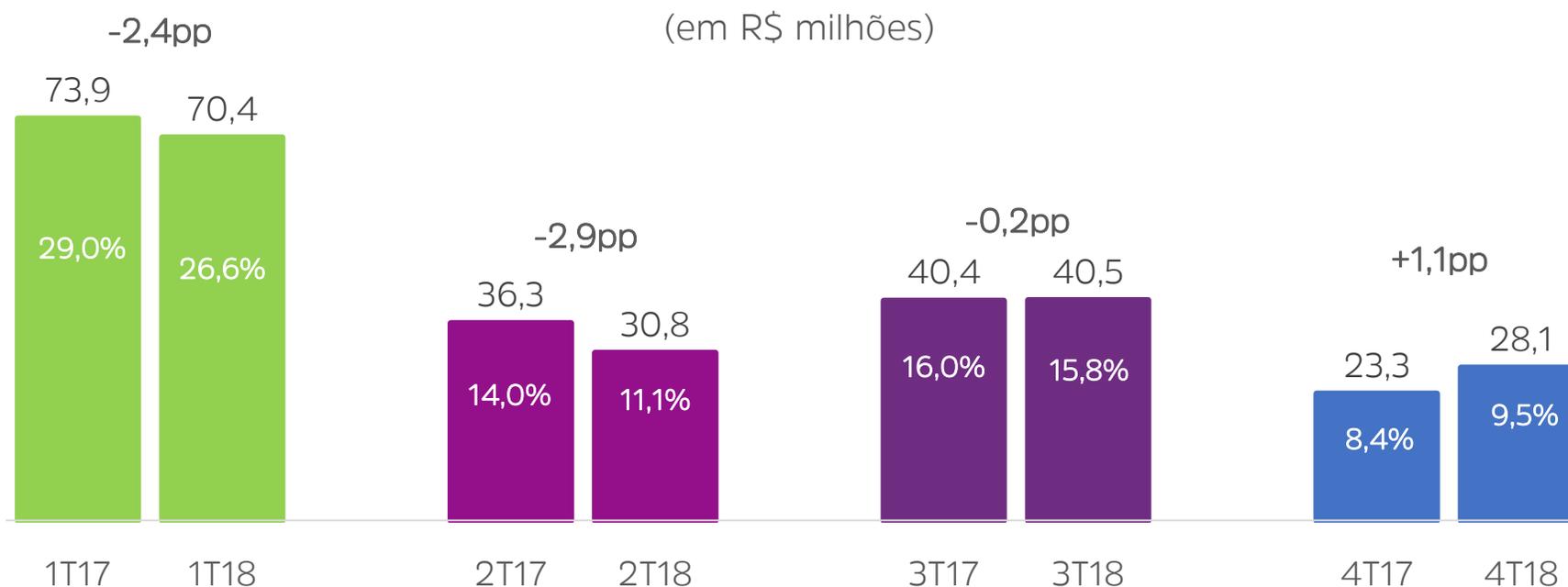
- **Ano de 2018 como um divisor de águas na história da Ânima.**
 - Reestruturação operacional e de Governança estabelecem as bases para os próximos ciclos da companhia.
- **Plano de redução de G&A:** Executamos um forte plano de redução de despesas de G&A, para tornar nossa estrutura organizacional mais eficiente, que promoveu a melhoria de performance operacional a partir de *benchmarkings* internos.
- **Indicadores Acadêmicos:** Os mais recentes indicadores confirmaram nossos resultados acadêmicos superiores e explicitam o maior valor agregado das nossas práticas acadêmicas na formação de nossos alunos.
- **EBITDA:** Notamos uma clara reversão da tendência de pressão sobre as margens operacionais a partir do 3T18, quando demonstramos um início de nova curva de recuperação de margem, confirmada no 4T18. Atingimos um EBITDA ajustado de R\$169,8 milhões em 2018 (-1,2pp a/a) e R\$28,1 milhões no 4T18 (+1,1pp a/a).
- **3 pilares para atingirmos nosso objetivo de recuperação de margens:**
 - i. **E2A:** implementado para ingressantes a partir do 1T18, que nos posiciona para aproveitarmos rapidamente as mudanças no setor, com a prevalência dos modelos híbridos.
 - ii. **J2A:** Estamos transformando os processos e o relacionamento com nossos alunos, visando uma experiência que entregue uma qualidade alinhada à já oferecida excelência do ponto de vista acadêmico
 - iii. **Q2A:** Dobramos o número de unidades nos últimos 2 anos, chegando a 47 campi em 2019.

Estamos seguros de que seguimos no caminho correto para maximizar o crescimento e a rentabilidade de forma duradoura.



RESULTADOS CONSOLIDADOS

EBITDA Ajustado

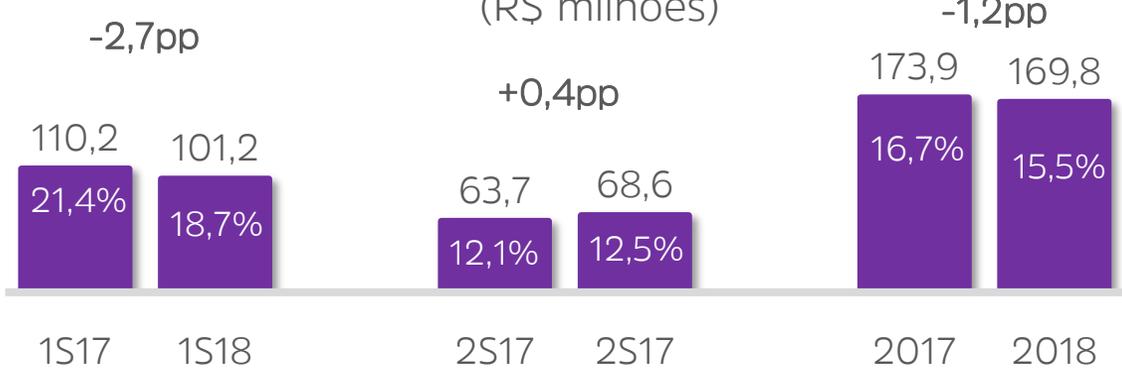


- Encerramos o 4T18 com um EBITDA ajustado de R\$28,1 milhões, (+20,9% vs. 4T17) e uma margem de 9,5% sobre a Receita Líquida (+1,1pp vs. 4T17).
- Vale destacar que, comparado com o desempenho do 1S18, nota-se uma reversão da tendência de pressão operacional para um movimento de recuperação de margem.

Receita Líquida (R\$ milhões)



EBITDA Ajustado (R\$ milhões)



Ensino
Outros Negócios

Receita Líquida

2018
4,2%
15,7%
<hr/> 4,8%

CONSOLIDADO

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

Margem EBITDA

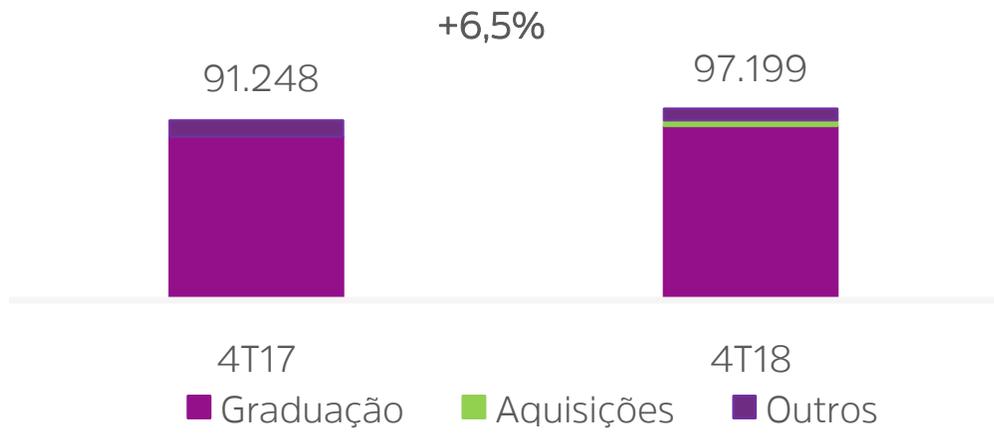
2018
-0,2pp
-0,5pp
0,3pp
0,1pp
-0,9pp
<hr/> -1,2pp

A young man with short, dark hair and a light beard is shown in profile, looking towards the right. He is wearing a plaid shirt over a white t-shirt. The background is a blurred outdoor setting with green foliage. The entire image is overlaid with a white grid pattern. The color palette is dominated by teal and green tones. A white rectangular box with a thin border is positioned on the right side of the image, containing the word "ENSINO" in bold, white, uppercase letters.

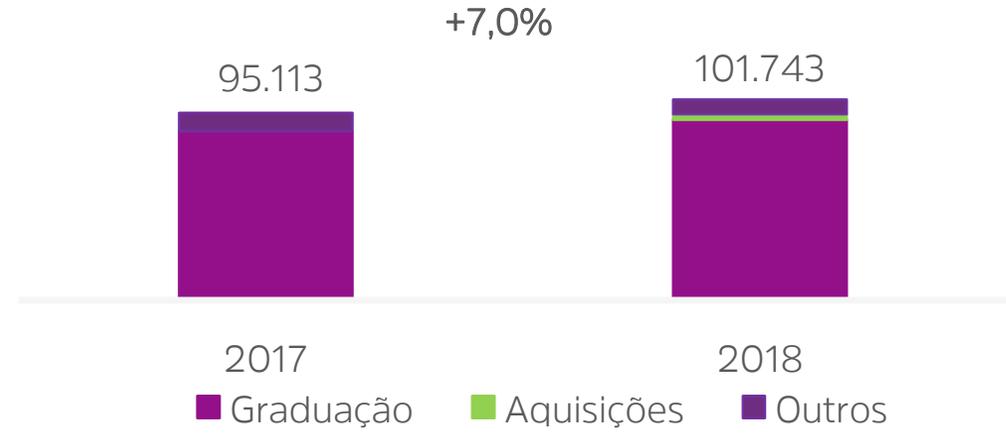
ENSINO

Base de alunos

Base de alunos

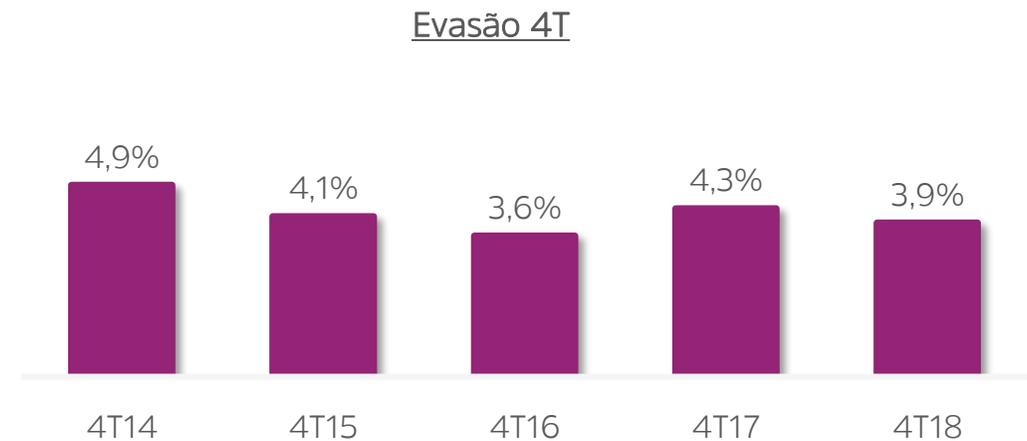
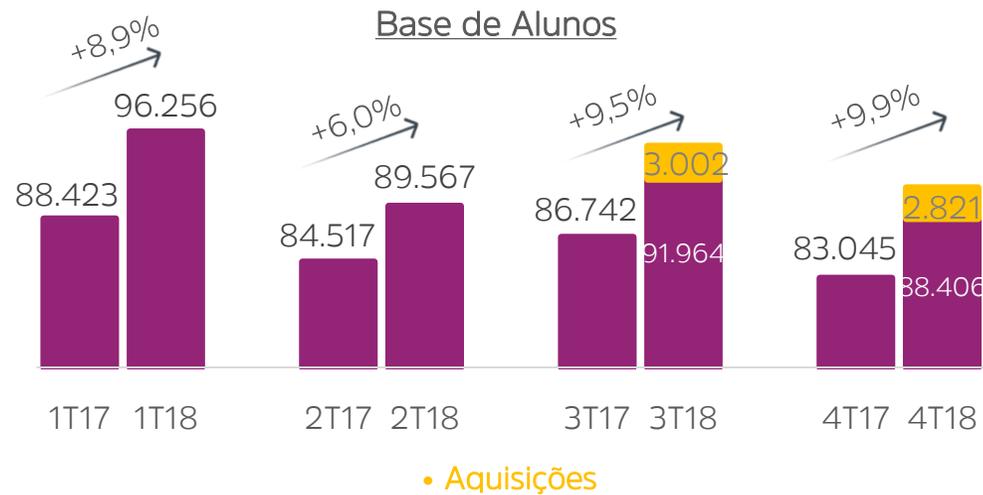


Base de alunos média



Crescemos nossa base de alunos média em 7,0% em 2018 vs. 2017 (+3,9% excluindo aquisições).

Base de Alunos: Graduação

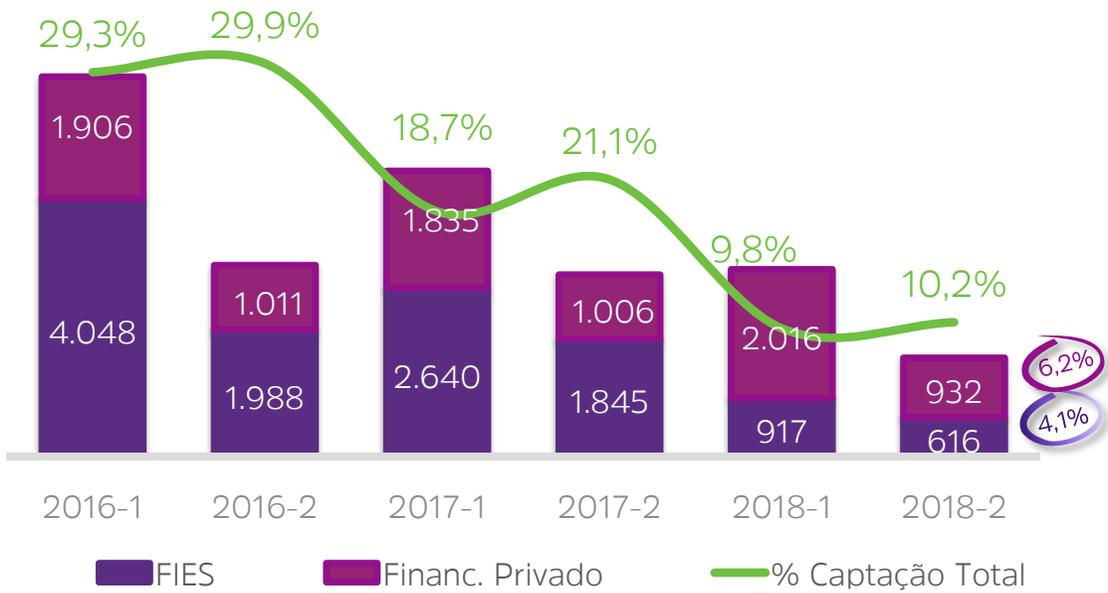


Na graduação, observamos a continuidade do crescimento da base de alunos (+8,2 mil alunos e +9,9% vs. 4T17 (+5,4 mil alunos e +6,5% excluindo as aquisições de 2018)).

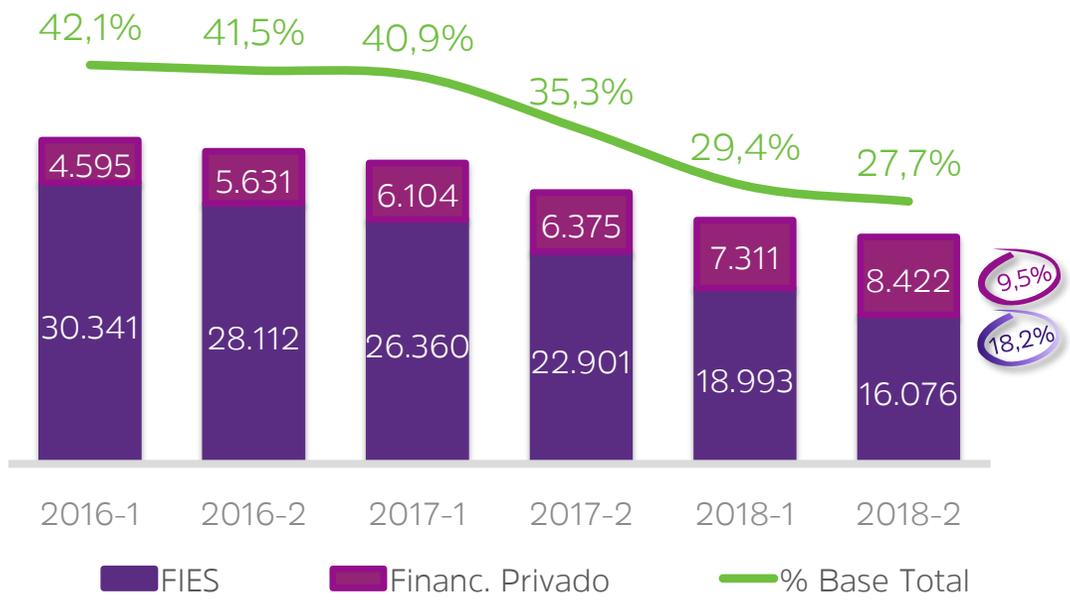
Além das boas performances na captação, apresentamos uma melhora na taxa de retenção dos alunos, com uma perda de 3,7 mil alunos de graduação, ou 3,9% da base do início do período (0,4pp melhor vs. 4T17).

Financiamento Estudantil

Financiamento Estudantil*
-- Captação Total --



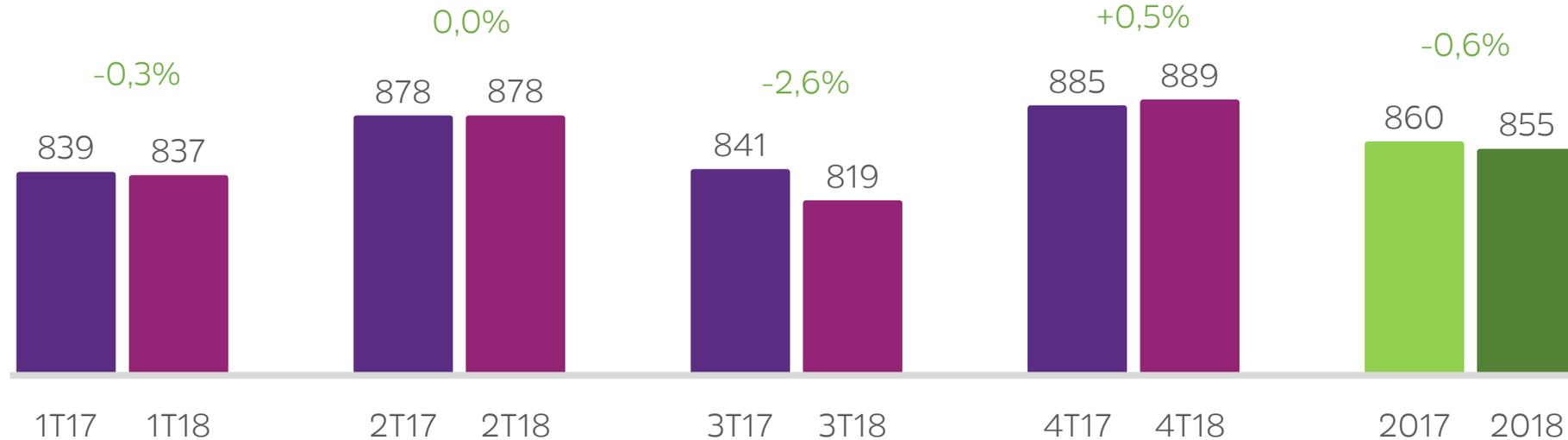
Financiamento Estudantil*
-- Base de Alunos --



Encerramos o ano de 2018 com 18,2% e 9,5% da base de alunos com FIES e Financiamento Privado, respectivamente.

Ticket Médio Líquido

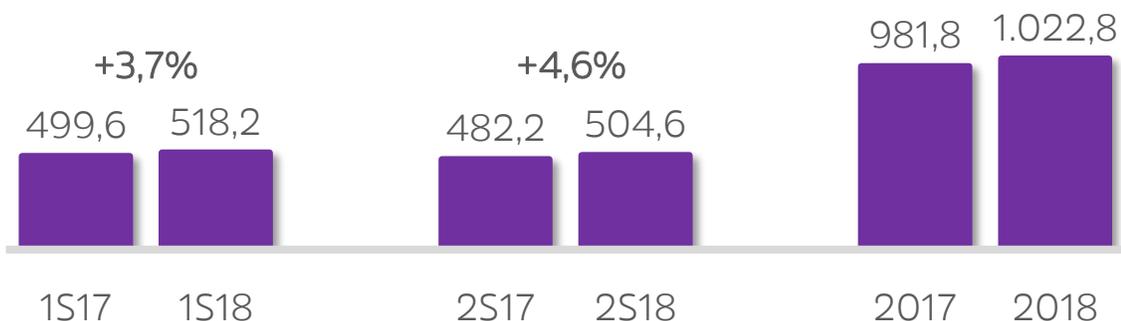
Ticket Médio Líquido (Excl. CESUC e Jangada)
(R\$/mês)



- Considerando o cenário de forte competição nas praças que atuamos, e o crescimento da nossa base de alunos, consideramos que a redução de ticket merece nossa atenção, mas não prejudica a tendência de crescimento da receita líquida.

Ensino

Receita Líquida (R\$ milhões)



Resultado Operacional (R\$ milhões)



Base de Alunos

Ticket Médio Líquido

Excl. Aquisições ¹

Aquisições ¹

Receita Líquida Ensino

2018

3,9%

-0,6%

3,3%

0,9%

4,2%

¹ Considera aquisições realizadas em jul'18 (CESUC e Faculdade Jangada)

Margem Bruta

Desp. Comercial

Desp. Gerais e Adm

Outras

Resultado Operacional Ensino

2018

-1,2pp

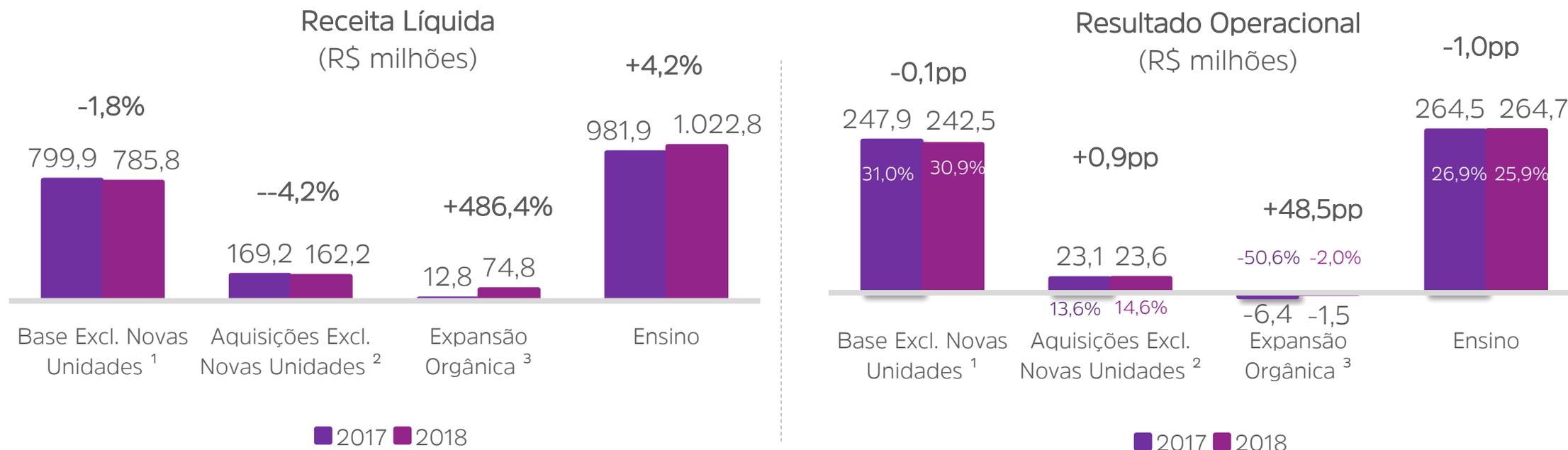
-0,2pp

0,1pp

0,4pp

-1,0pp

Ensino – Integração das Aquisições e Impactos Q2A 2018

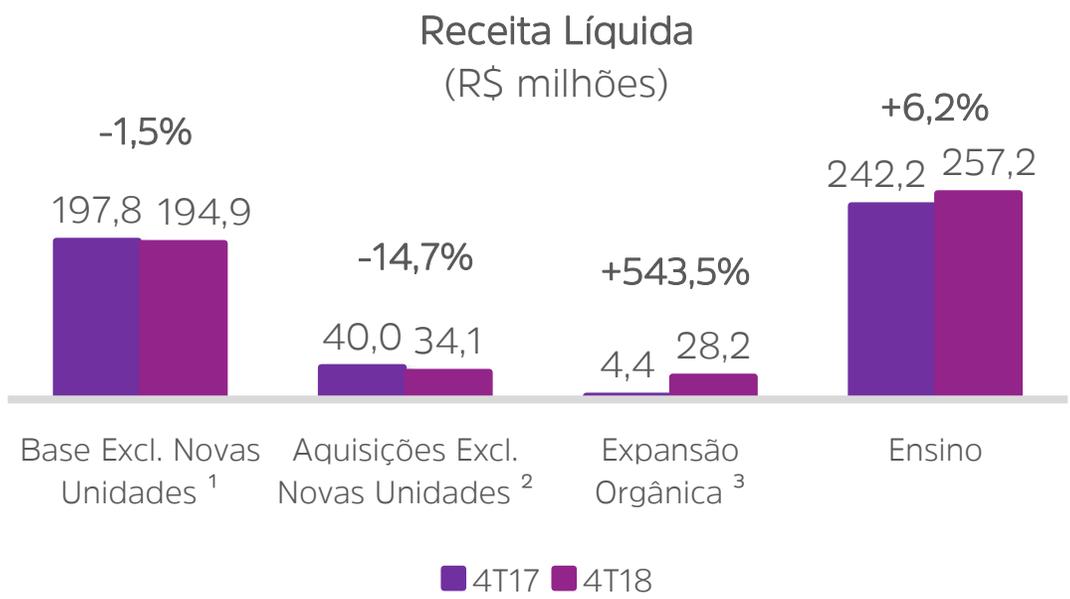


¹ Considera Una, UniBH e São Judas (incluindo campus Unimonte, mas excluindo aquisições e novas unidades acadêmicas abertas a partir de 2016)

² Considera as aquisições realizadas ao longo de 2016 (UniSociesc Fev'16, Una Bom Despacho Jul'16 e Una Uberlândia Out'16) e as aquisições realizadas em Jul'18 (CESUC e Faculdade Jangada)

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)

Ensino – Integração das Aquisições e Impactos Q2A 4T18



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) e as aquisições realizadas em Jul'18 (CESUC e Faculdade Jangada)

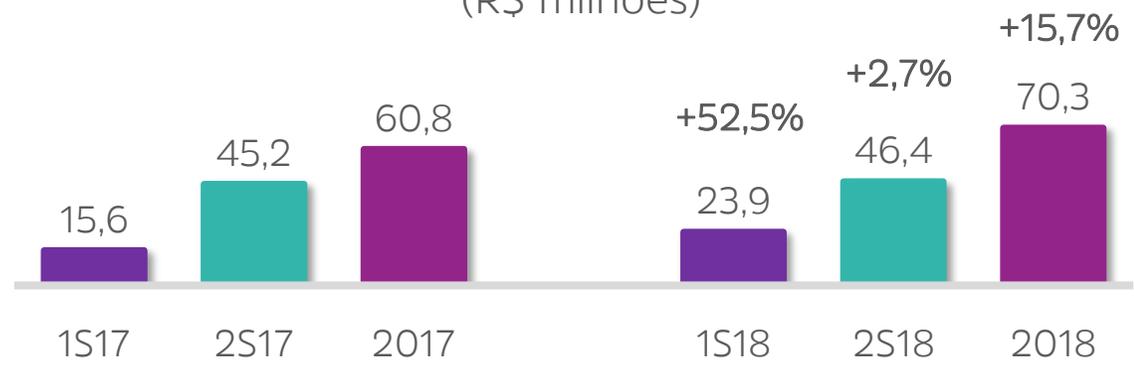
³ Considera expansão orgânica: Unidades de Sete Lagoas (Jul'16), Catalão (Out'16), Divinópolis (Fev'17), Pouso Alegre (Mar'17), Nova Serrana (Abr'17), São Bento do Sul (Jan'17), Itajaí (Jul'17), Itabira (Jan'18), Jataí (Jan'18), Jabaquara (Jan'18), Santo Amaro (Jan'18), Paulista (Jan'18), Palácio Avenida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

A man with a beard and short hair is shown in profile, smiling as he looks at a smartphone. The image has a warm, orange-toned background and a white grid overlay. A white rectangular box with a thin border is positioned on the right side of the image, containing the text 'OUTROS NEGÓCIOS' in bold, white, uppercase letters.

OUTROS NEGÓCIOS

Outros Negócios

Receita Líquida
(R\$ milhões)



Resultado Operacional
(R\$ milhões)





**DESPESAS CORPORATIVAS
E G&A**

Despesas Corporativas e G&A

Despesas Corporativas e G&A
(em % da Receita Líquida)



(em R\$ milhões)

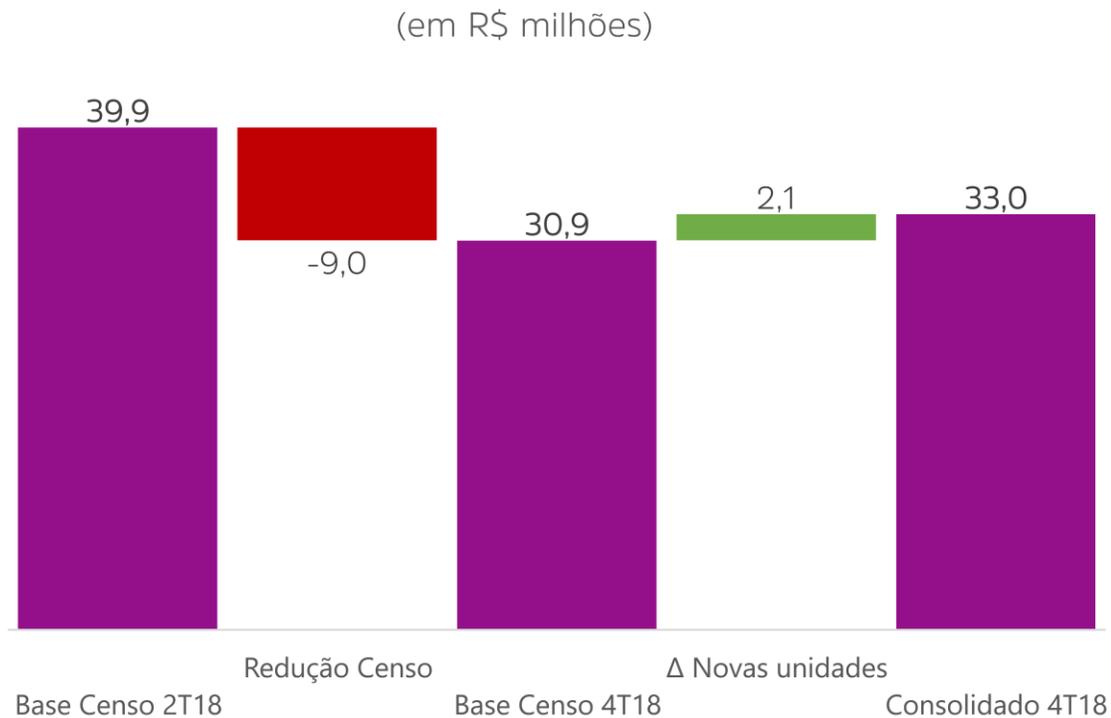


■ Corporativo ■ G&A

- As Despesas Corporativas totalizaram R\$100,4 milhões em 2018, 9,2% da Receita Líquida, ou -0,9pp vs. 2017.
- Já as Despesas de G&A totalizaram R\$115,2 milhões no ano, 10,5% da Receita Líquida, ou +0,4pp vs. 2017.
 - ✓ Os resultados do 4T18 mostram uma melhora importante neste grupo (+1,3pp vs. 4T17), oriunda principalmente das despesas com pessoal (+1,1pp vs. 4T17).
- Importante destacar que, conforme mencionado no 2T18, nosso foco tem sido na redução das despesas da companhia como um todo, inclusive com movimentos de centralizações quando esses se mostram como vetores de maior eficiência.

Projeto Censo

Valores em R\$ (milhões)	1T17	2T17	3T17	4T17	1T18	2T18	3T18	4T18	4T18 vs. 2T18	Anualizado
Despesa com Pessoal Adm. - Corporativo	(13,4)	(16,2)	(17,9)	(19,8)	(20,0)	(22,8)	(17,9)	(20,5)	2,3	9,1
Despesa com Pessoal - Ensino	(13,9)	(15,1)	(14,5)	(14,6)	(15,0)	(17,1)	(14,1)	(12,5)	4,6	18,4
Despesa com Pessoal - Consolidado	(27,3)	(31,3)	(32,4)	(34,4)	(34,9)	(39,9)	(32,0)	(33,0)	6,9	27,5



- No 3T18 decidimos acelerar o processo de eliminação de redundâncias para melhorar nossa eficiência, iniciando o Projeto Censo.
- A redução líquida de despesas com pessoal, comparando o 4T18 com o 2T18 (anterior ao Censo), atingiu R\$6,9 milhões no trimestre, ou R\$27,5 milhões anualizada.
- A redução verificada é resultante da economia obtida através do Projeto Censo (R\$35,7 milhões/ano), deduzida do incremento das despesas com pessoal no 4T18 em virtude da ampliação das unidades abertas em 2018, e das contratações das unidades inauguradas em 2019 (que representou R\$8,2 milhões).

Não Recorrentes

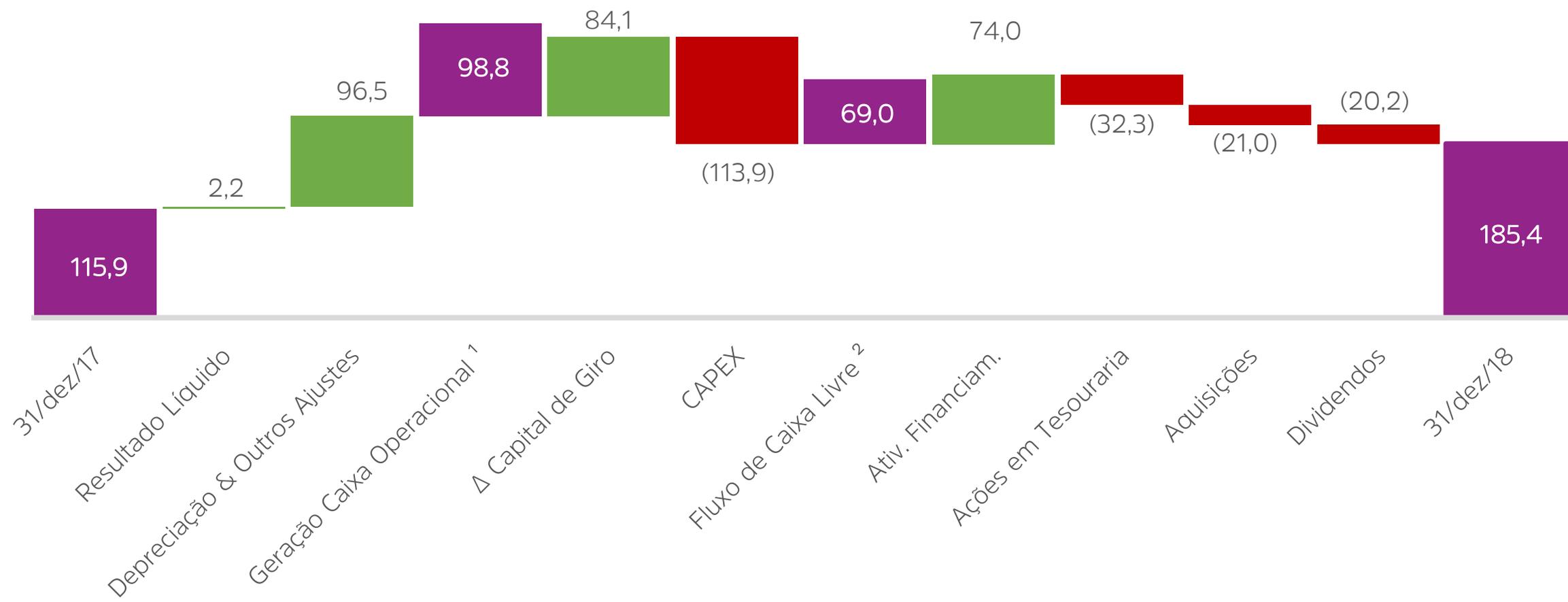
Valores em R\$ (milhões)	2018	4T18
Despesas de Reestruturação	(52,0)	(17,8)
GIT	(8,0)	(1,9)
Ajuste Contas a Receber FIES	1,2	0,0
Provisão	(3,8)	0,0
Total de itens Não Recorrentes	(62,6)	(19,7)

- **Despesas de Reestruturação:** Neste trimestre os gastos de rescisão estão relacionados ao Projeto Censo, que foi executado ao longo do 2S18 para eliminar as redundâncias existentes entre as estruturas corporativas e as unidades, em decorrência do processo de centralização e padronização previamente executados.
- **GIT:** simplificação das atividades desempenhadas pelo GIT no início deste ano, para focarmos nas atividades com maior integração com nossa operação base (graduação). Descontinuamos os setores de ferramentaria e análise laboratorial, e transferimos as atividades remanescentes para o Instituto Ânima, a partir do 1T18.
- **Provisão.** No 3T18 tivemos uma provisão de R\$3,8 milhões relacionada a um processo judicial envolvendo um distrato de aquisição de imóvel junto a um terceiro, quando da aquisição da Una em 2003.



**GERAÇÃO
DE CAIXA**

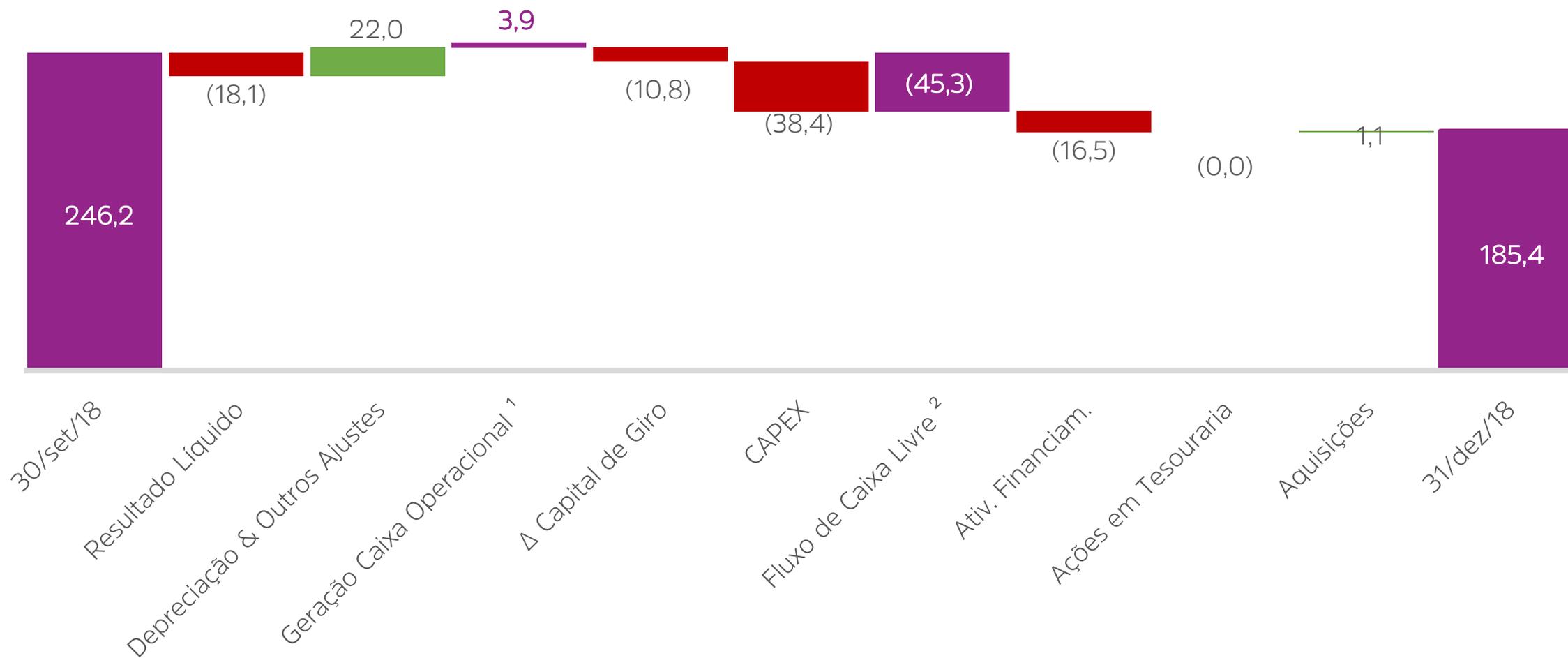
Fluxo de Caixa – 2018



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

Fluxo de Caixa – 4T18

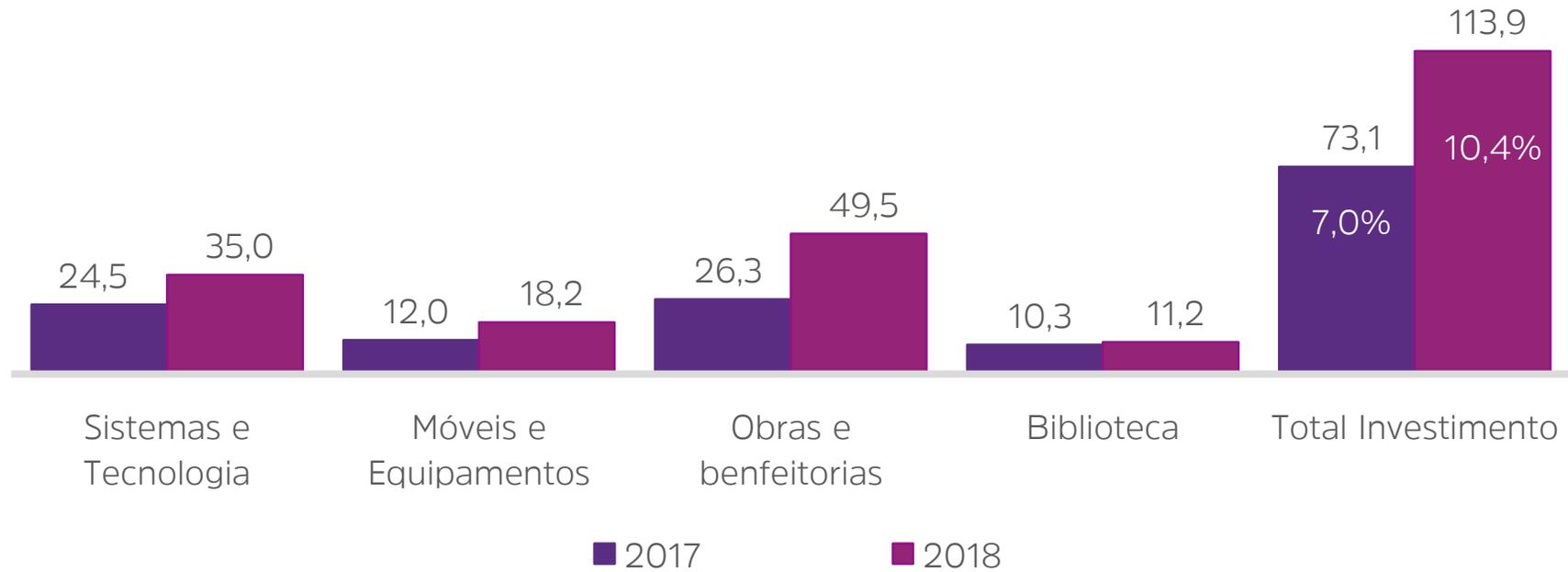


¹ Geração de Caixa Operacional = Resultado Líquido + Depreciação & Outros Itens não Caixa

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

CAPEX

(em R\$ milhões)



- Conforme antecipado, o incremento de Capex se dá principalmente pelo processo de expansão orgânica através da abertura e expansão de nossas novas unidades acadêmicas, além do investimento contínuo no desenvolvimento de nossa plataforma de sistemas e tecnologia aplicada à educação.

Caixa e Endividamento Líquido

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima		
	DEZ 18	SET 18	DEZ 17
(+) Total de Disponibilidades	185,4	246,2	115,9
Caixa	99,5	23,3	33,9
Aplicações Financeiras	85,9	222,9	82,0
(-) Total de Empréstimos e Financiamentos ¹	399,5	405,4	283,4
Curto prazo	82,4	79,1	57,5
Longo prazo	317,2	326,3	225,9
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida ²	(214,1)	(159,2)	(167,5)
(-) Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo	101,8	97,9	75,4
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida ³	(315,9)	(257,1)	(242,9)

O perfil de vencimento das dívidas está diluído ao longo dos próximos 5 anos, sem concentração significativa.

Em 2018 executamos integralmente o plano de recompra de ações aprovado em mai'18, e iniciamos o segundo plano aprovado em set'18, totalizando um desembolso de R\$32,3 milhões.

Dívida Líquida / EBITDA: 1,9x.

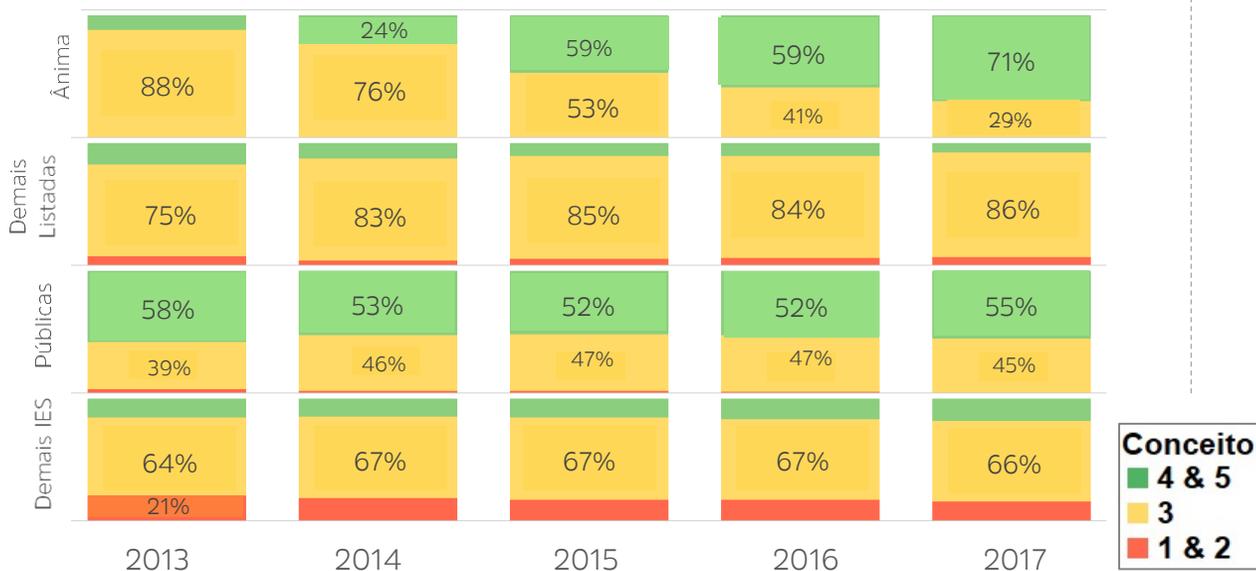
¹ Valor líquido ajustado pelo swap

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.

Qualidade Acadêmica

Evolução Histórica do IGC (2013-2017)



Evolução Histórica do CPC (2013-2017)

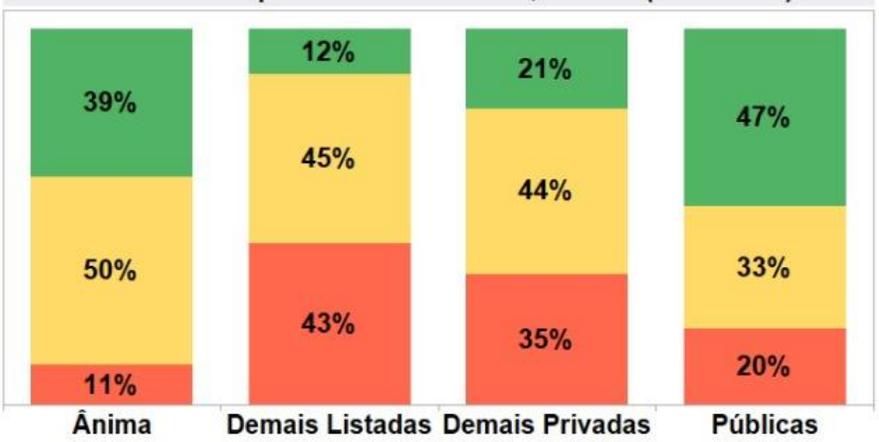


Conceito
■ 4 & 5
■ 3
■ 1 & 2

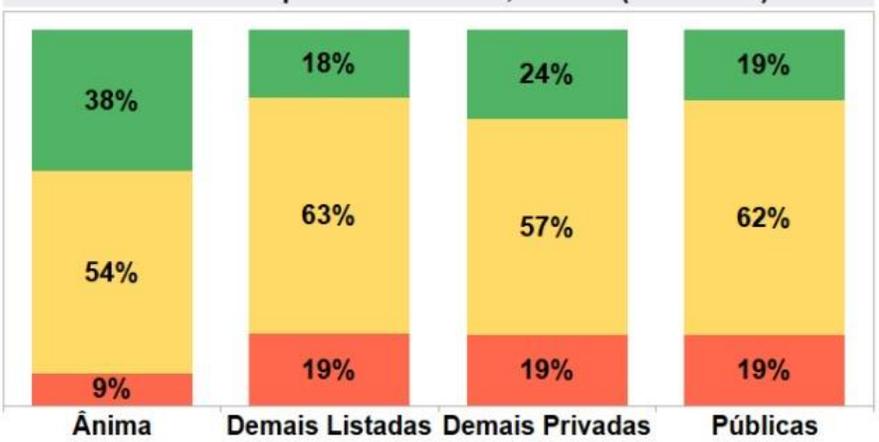
- Os resultados publicados pelo INEP/MEC ao final de 2018 reforçam nossos resultados acadêmicos superiores e ratificam a efetividade do nosso modelo acadêmico e nosso compromisso com a qualidade.
- No IGC, 71% dos nossos cursos ficaram com conceitos entre 4 e 5 (+12 pp vs. 2016), desempenho significativamente superior às demais empresas listadas e instituições públicas.
- No CPC, enquanto 75% dos nossos cursos estão nas faixas 4 e 5, vs. 24% nas companhias listadas e 48% nas IES públicas.

Qualidade Acadêmica

% de Cursos por Conceito ENADE, Triênio (2015-2017)



% de Cursos por Conceito IDD, Triênio (2015-2017)



Conceito
■ 4 & 5
■ 3
■ 1 & 2

- Os resultados do ENADE e IDD nos mostram em vantagem comparado às demais instituições privadas, listadas e não listadas, e inclusive melhores do que o desempenho das instituições públicas.

Considerações Finais

- Reafirmamos nosso posicionamento de sermos o **grupo de educação superior no país que agrega o maior valor aos alunos** (como os números do IDD divulgados pelo INEP/MEC nos mostram).
- Temos a convicção de que a **tecnologia e a inevitável busca por qualidade na formação vão prevalecer como tendências** para a educação superior.
- Nosso compromisso com a qualidade acadêmica, e nossa missão de ***Transformar o País pela Educação*** já são amplamente conhecidos e reconhecidos.
- Buscamos com essa mesma firmeza o ponto ótimo de nosso posicionamento estratégico, tendo como **objetivo prioritário a entrega aos nossos acionistas de retornos relevantes, crescentes e sustentáveis no longo prazo.**

Teleconferência 4T18

Teleconferência em português e inglês

21 de março de 2019

11h00 (horário de Brasília)

10h00 (NY)

+55 (11) 2188-0155 | +1 646 843 6054

Webcast: [clique aqui](#)

Código: Ânima

Replay: +55 (11) 2188-0400

Contatos RI:

ri@animaeducacao.com.br

+55 (11) 4302-2611