

RESULTADOS 3T20

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.

ã PRINCIPAIS MENSAGENS

Construir uma companhia que seja relevante na sociedade através da transformação de vidas pela educação sempre foi nosso DNA;

Qualidade da educação ofertada, portanto, é uma premissa e um fim em si mesma, como garantia de sustentabilidade e do florescimento da companhia. Assim construímos marcas fortes, sólidas e de boa reputação, que nos levam, especialmente neste ano de 2020, a resultados que se destacam positivamente no setor de ensino superior;

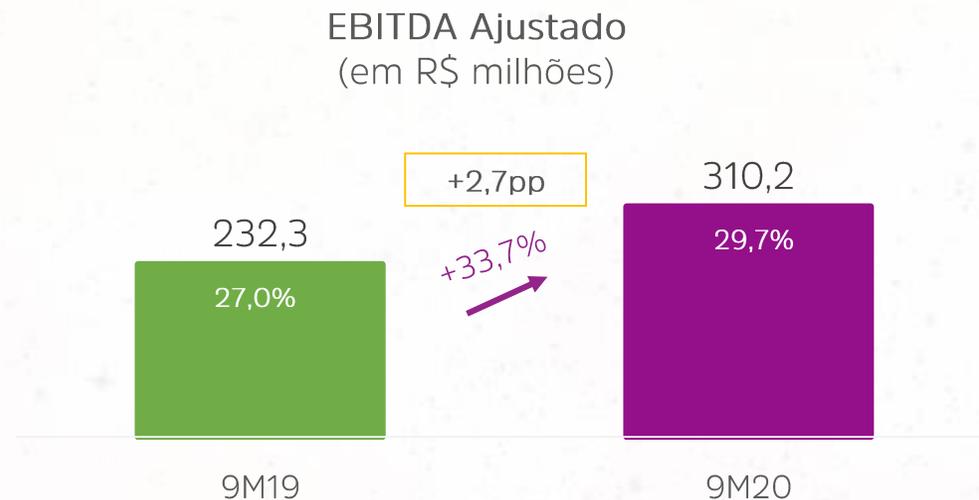
Os resultados alcançados neste 3T20 são uma consequência desse posicionamento e de disciplina em sua execução:

- Receita Líquida consolidada de R\$1.045,7 milhões, +21,5% versus 9M19;
- Base de alunos crescendo +5,8% em relação ao 3T19;
- Ticket segue sua trajetória: com aquisições, aumento de +10,3% vs. 9M19 (+6,3% excluindo aquisições);
- EBITDA ajustado de R\$310,0 milhões (+33,7% vs. 9M19);
- Margem EBITDA atingiu 29,7% sobre a RL (+2,7pp vs. 9M19);
- Margem Operacional do Ensino atingiu 40,5% sobre a RL (+2,9pp vs. 9M19), ex-aquisições recentes são +4,1pp vs.9M19;
- Modelo híbrido, que se tornou realidade e referência no país;
- PDD impactada e refletindo o cenário desafiador (5,3% da RL +1,9pp vs. 9M19);
- Indicadores MEC (ENADE e IDD) publicados em outubro, em relação a 2019, reforçam nossa posição de qualidade.



**RESULTADOS
CONSOLIDADOS**

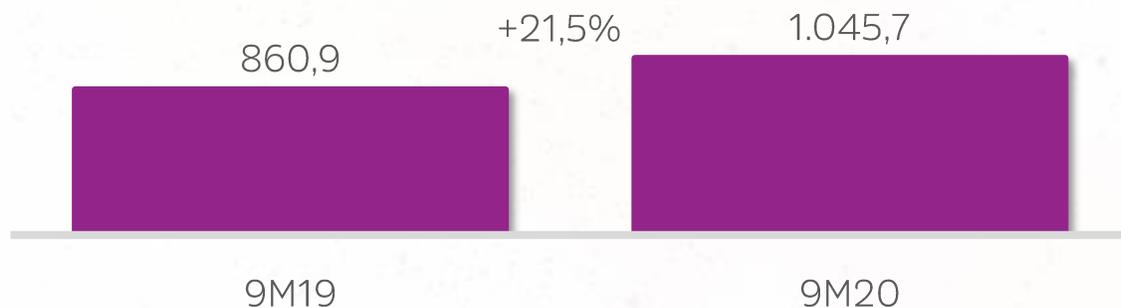
EBITDA AJUSTADO (em milhões)



- EBITDA 9M20 de R\$310,2 milhões (+33,7% vs. 9M19), margem de 29,7% sobre a Receita Líquida (+2,7pp vs. 9M19);
- Os principais itens que contribuíram positivamente para o crescimento do EBITDA, foram: a Receita Líquida, com evoluções positivas tanto na base como no ticket; evolução do resultado operacional de todas as safras de nossas unidades; e os ganhos com eficiência derivados do modelo acadêmico implementado integralmente em 2018.
- O principal item que pressionou o EBITDA foi a PDD. O cenário da pandemia tem trazido dificuldades adicionais para a adimplência e pontualidade que se refletem na nossa provisão para devedores duvidosos. Importante salientar que, devido ao nosso posicionamento e à grande maioria dos nossos alunos não possuir qualquer tipo de financiamento, apresentamos índices de inadimplência substancialmente melhores que os observados nas demais companhias listadas

CONSOLIDADO

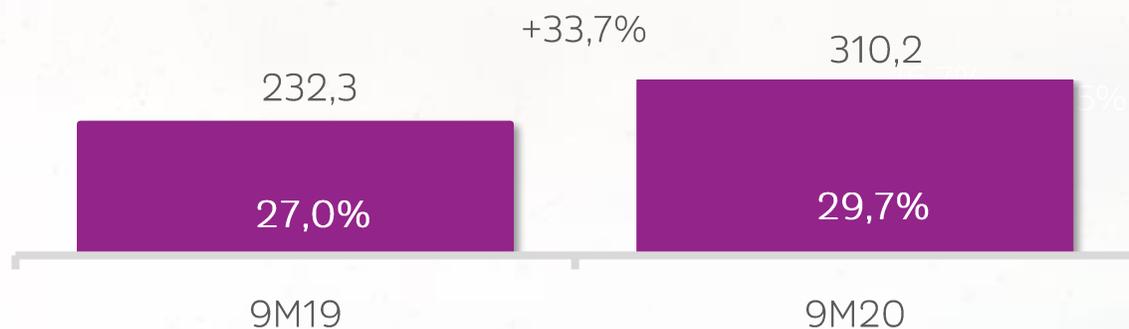
Receita Líquida
(R\$ milhões)



Ensino
Outros Negócios
Receita Líquida

9M20
21,6%
17,6%
21,5%

EBITDA Ajustado
(R\$ milhões)



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

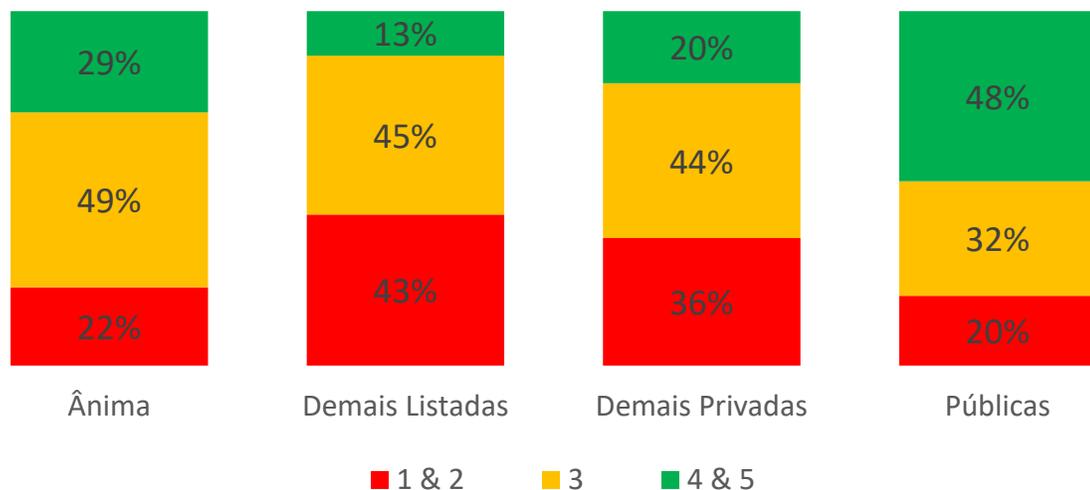
9M20
6,4pp
-1,7pp
-0,4pp
-0,4pp
-1,1pp
2,7pp



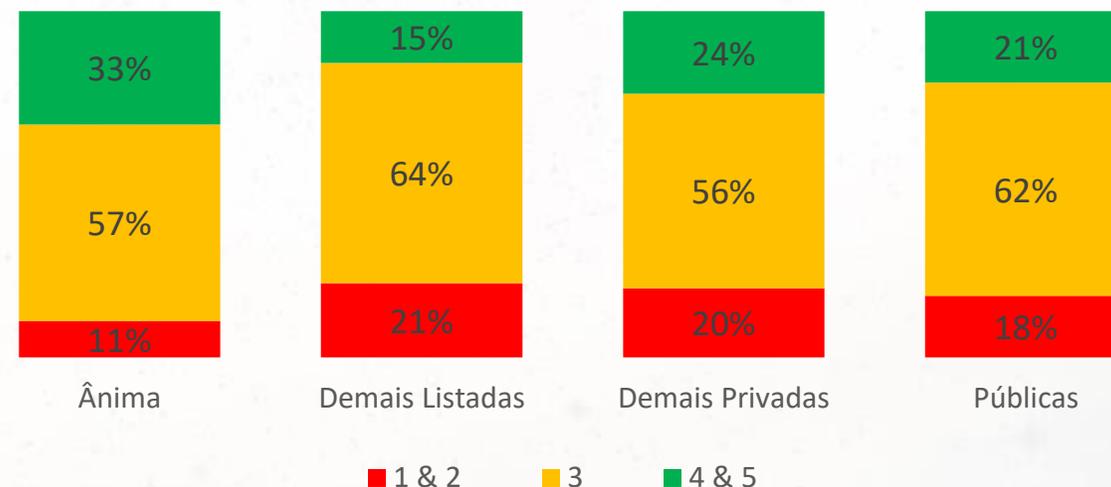
**QUALIDADE
ACADÊMICA**

QUALIDADE ACADÊMICA

Percentual de matrículas por conceito ENADE no triênio 2017-2019



Percentual de matrículas por conceito IDD no triênio 2017-2019



- Com relação ao **ENADE**, que mede o desempenho dos formandos do ensino superior através de uma prova padronizada, nossas IES apresentam maior proporção de alunos com conceitos superiores (4 e 5) do que as demais instituições privadas (listadas e não listadas), e menor percentual de alunos com conceitos 1 e 2.
- Já o **IDD**, que mede o valor agregado pela formação do ensino superior, revela o maior impacto das nossas práticas acadêmicas na formação de nossos alunos, até mesmo em relação às instituições públicas. Os resultados demonstram que nossas IES possuem o maior percentual de alunos com conceitos superiores (4 e 5), e o menor percentual com conceitos 1 e 2.



ENSINO

ã ENSINO



Base de Alunos
Ticket Médio Líquido
Excl. Aquisições
Aquisições
Receita Líquida Ensino

9M20

-2,1%
7,6%
5,5%
16,1%
21,6%



Margem Bruta
Desp. Comercial
Desp. Gerais e Adm
Outras
Resultado Operacional Ensino

9M20

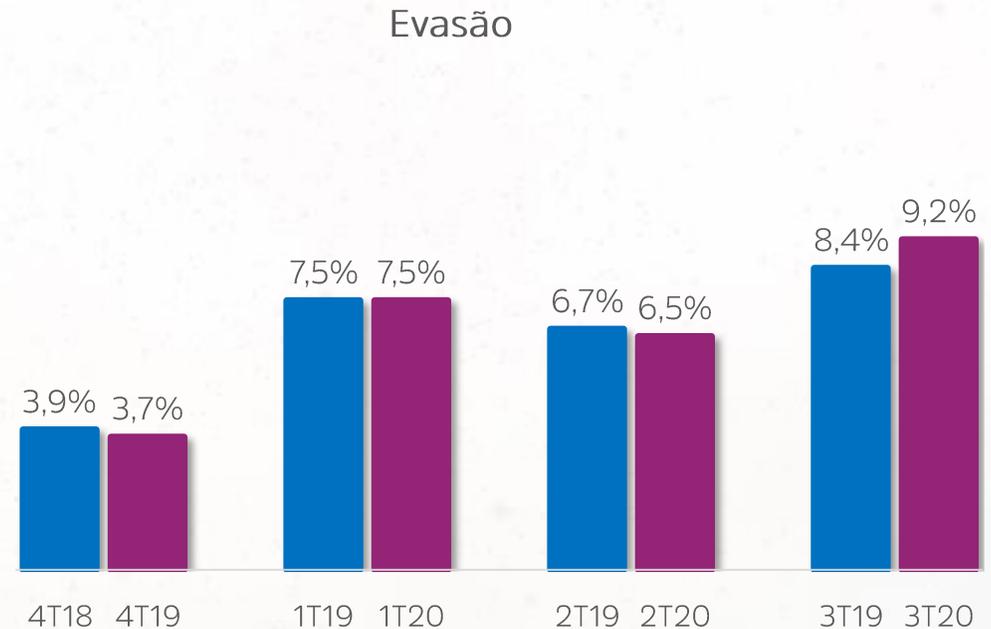
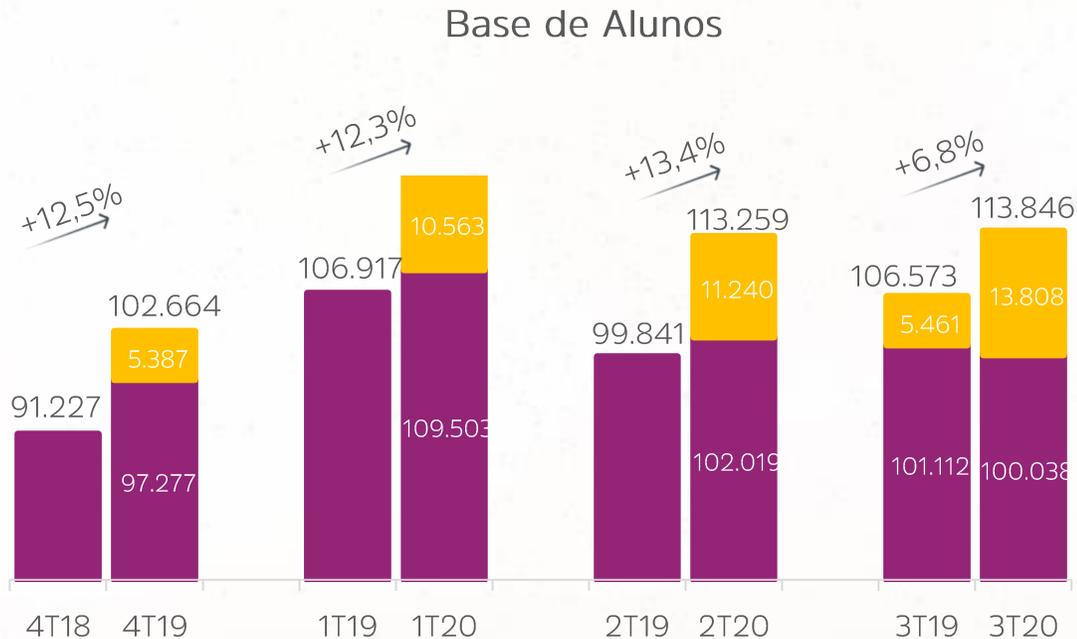
5,9pp
-1,7pp
-0,6pp
-0,7pp
2,9pp

9M20

(ex-aquisições recentes)

6,9pp
-1,1pp
-1,0pp
-0,7pp
4,1pp

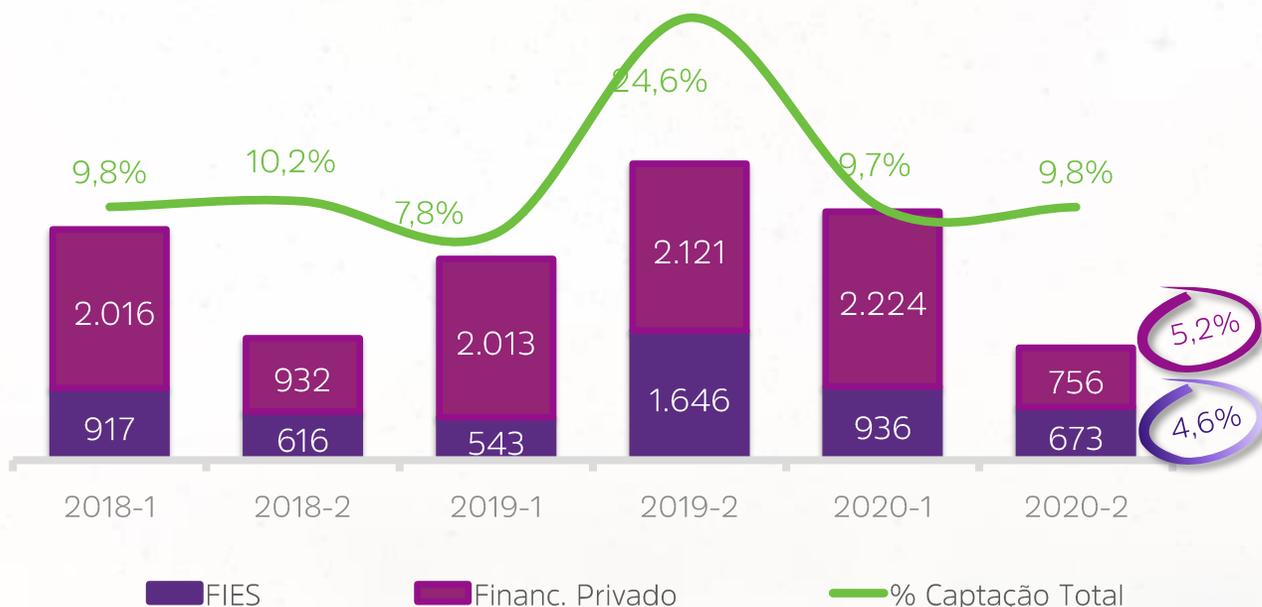
ã BASE DE ALUNOS: GRADUAÇÃO



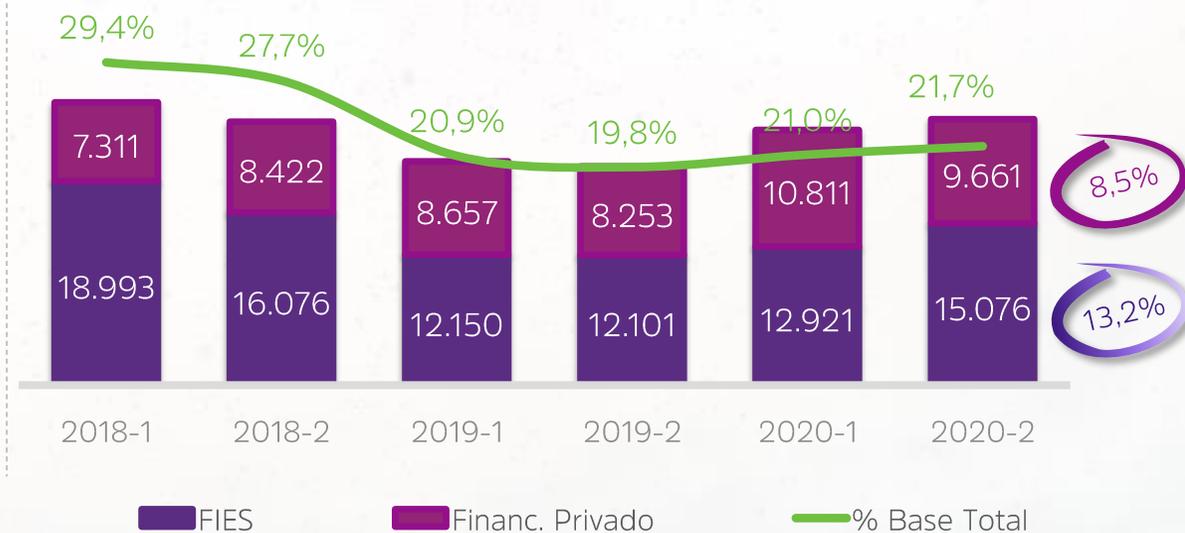
- Crescemos nossa base média de alunos da graduação em +6,8% no 3T20 vs. 3T19 (-1,1% excluindo as aquisições).
- Conseguimos reportar um desempenho controlado em nossa retenção, encerrando o trimestre com uma taxa de evasão de 9,2% da nossa base de alunos de graduação, 0,8pp superior ao 3T19.
- Continuamos a apoiar nossos estudantes e a oferecer soluções sustentáveis para que possam continuar seus estudos, atentos para o contexto ainda incerto dos efeitos da pandemia.

FINANCIAMENTO ESTUDANTIL

Financiamento Estudantil
-- Captação Total --



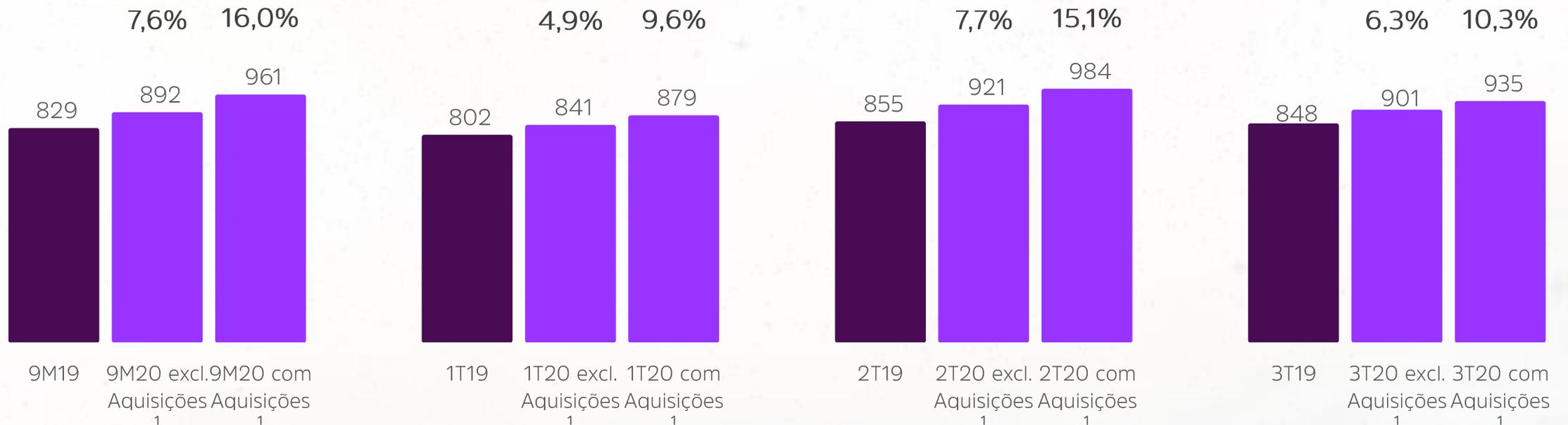
Financiamento Estudantil
-- Base de Alunos --



- Encerramos o semestre com pouco mais de 15,0 mil alunos com FIES (13,2% da base). Excluindo as aquisições, esse número seria equivalente a 11,7%.
- Em relação ao Pravalier, nossa base de alunos encerrou o trimestre com 9,6 mil alunos, 8,5% da base de graduação, sendo 3,2 mil utilizando o risco de crédito do nosso balanço (2,9% da base).
- Observa-se assim uma estabilidade no cenário de alunos financiados, o que demonstra que seguimos engajando alunos majoritariamente sem nenhum tipo de financiamento.

ã TICKET MÉDIO LÍQUIDO

Ticket Médio Líquido
(R\$/mês)



A melhora gradual no comportamento de nosso ticket demonstra não apenas decisões acertadas na estratégia de recomposição, e que envolvem uma série de iniciativas internas, mas também opções estratégicas em nossas aquisições que, somadas ao nosso legado, resultaram em um ticket médio líquido melhor do que apontava a tendência do ano anterior, mostrando que seguimos no caminho certo para uma trajetória sustentável de crescimento.



ENSINO – INTEGRAÇÃO DAS AQUISIÇÕES E IMPACTOS Q2A

BLOCOS:

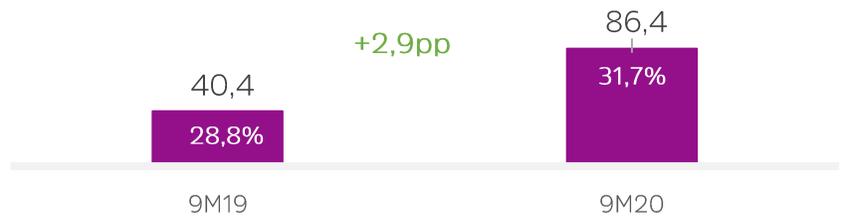
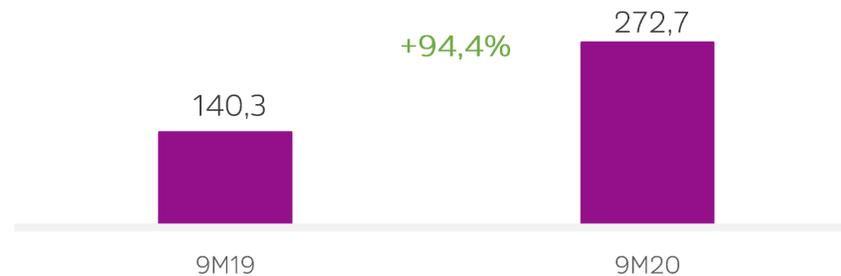
RECEITA LÍQUIDA

RESULTADO OPERACIONAL

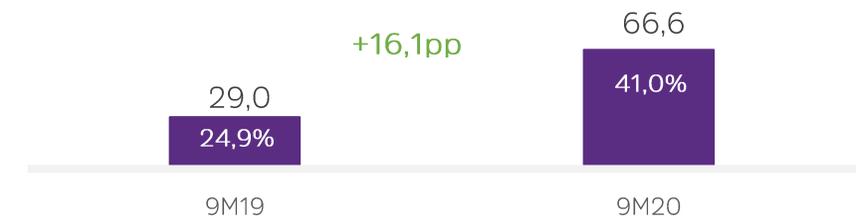
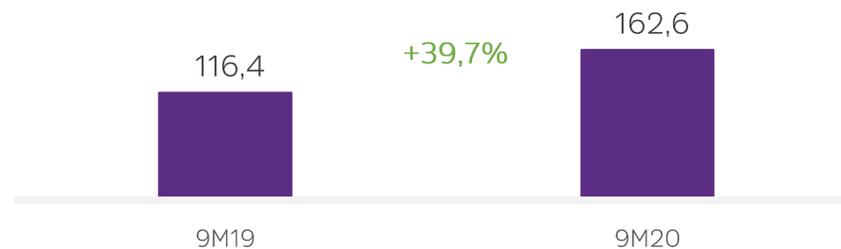
Base



Aquisições



Expansão Orgânica



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), AGES em Ago'19, Unicuritiba a partir de Fev'20, Faseh a partir de Maio'20 e UniFG a partir de Julho'20

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)

Vagas de Medicina	Vagas	Total + FIES + Prouni	Alunos matriculados 3T20	Potencial na maturidade
curso autorizados	536	642	2.447	3.852
curso em cogestão/opção de compra	287	343	1.775	2.058
curso aguardando autorização final	50	60	-	360
curso pendentes de autorização	105	125	-	750
vagas de expansão futura	250	300	-	1.800
Total	1.228	1.470	4.222	8.820

- Crescemos fortemente no segmento de Medicina, onde contamos com 6 cursos autorizados e em funcionamento, dos quais 3 foram autorizados no programa Mais Médicos e se encontram em fase de amadurecimento.
- Encerramos o trimestre com uma base média de alunos da Medicina de 2.447 (considerando a Unisul são 4.222 alunos).
- Conseguimos reportar uma **Receita Líquida de R\$125,4 milhões** e um **ticket médio mensal de R\$7.287**.
- Importante destacar que, considerando as vagas em fase final de autorização, aquelas pendentes de aprovação, as de futura expansão e as vagas da Unisul, em fase de cogestão, com opção de compra a ser exercida em janeiro/2021, o potencial de vagas totais do grupo na maturidade é de 1.470 vagas (já considerados as vagas adicionais de FIES e Prouni) ou 8.820 alunos.



OUTROS NEGÓCIOS

OUTROS NEGÓCIOS



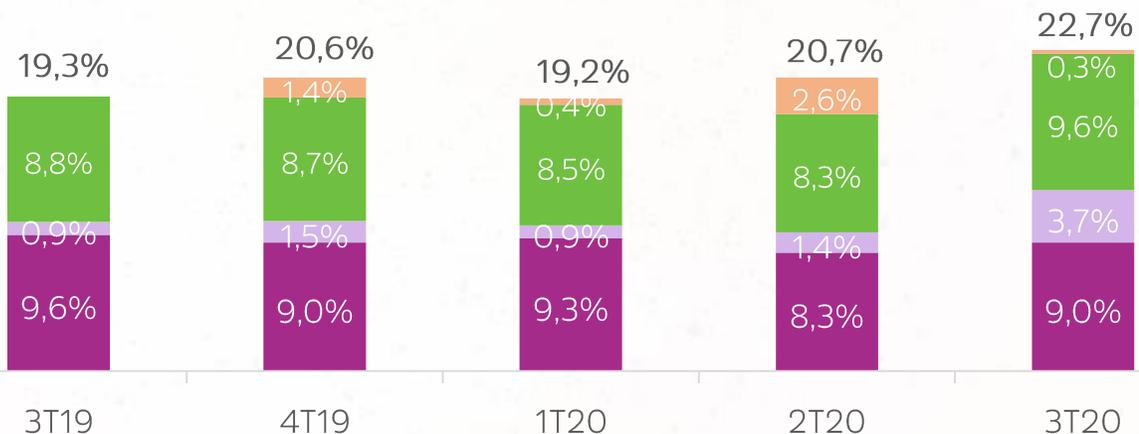
- No 9M20, o segmento de outros negócios apresentou Resultado Operacional de R\$5,5 milhão, ante -R\$4,2 milhões no mesmo período do ano anterior. Este resultado pode ser explicado pelo amadurecimento, e consequente ganho de escala, da EBRADI e hsmU, com resultados crescentes, já atingindo uma base de 16.711 alunos no 9M20.
- Analisando EBRADI + hsmU, o resultado operacional dessas marcas foi de R\$12,4 milhões no 9M20 (vs. R\$5,2 milhões no 9M19). A evolução desses cursos reforça nossa escolha pela estratégia de educação ao longo da vida (*lifelong learning*).



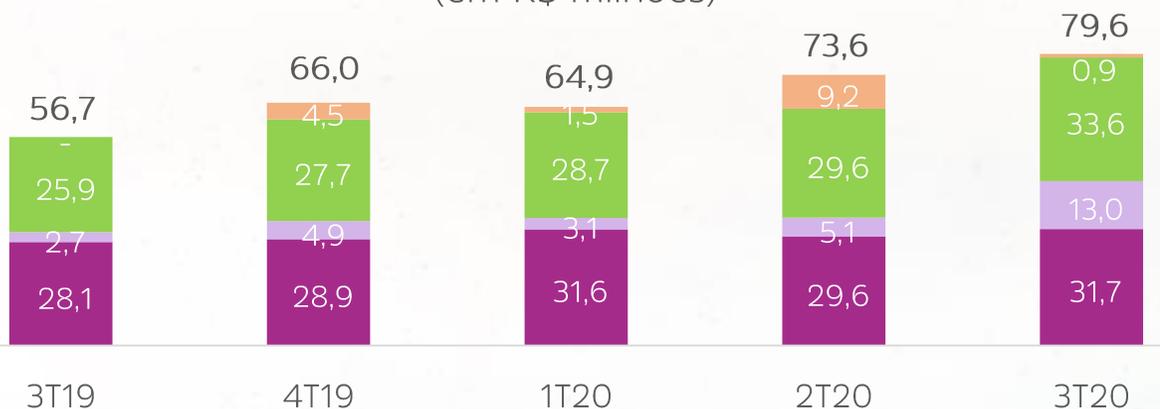
DESPESAS
CORPORATIVAS
E G&A

DESPESAS CORPORATIVAS E G&A

(em % da Receita Líquida)



(em R\$ milhões)



■ G&A ■ G&A Aquisições ■ Corporativo ■ Plano de Incentivo de Longo Prazo

- As **Despesas Corporativas** totalizaram R\$34,8 milhões no 3T20 (9,9% da RL) vs. R\$25,9 milhões no 3T19 (8,8% da RL), fruto de centralizações de processos que costumavam acontecer nas unidades, e maior robustez da estrutura corporativa, garantindo assim, maior poder de escalabilidade e maior agilidade nas integrações das aquisições.
- As **Despesas Gerais e Administrativas**, com as aquisições, totalizaram R\$44,7 milhões no 3T20 (12,7% da RL) vs. R\$30,8 milhões no 3T19 (10,5% da RL), afetadas pelas aquisições recentes. Desconsiderando esse incremento, o G&A totalizou R\$30,9 milhões (8,8% da RL) vs. R\$28,1 milhões no 3T19 (9,6% da RL).
- Analisando o G&A das unidades, excluindo as aquisições, verificamos uma melhora de desempenho desse indicador que nesse 3T20 ficou em 8,8% da RL (-0,8pp vs. 3T19).

ã ITENS NÃO RECORRENTES

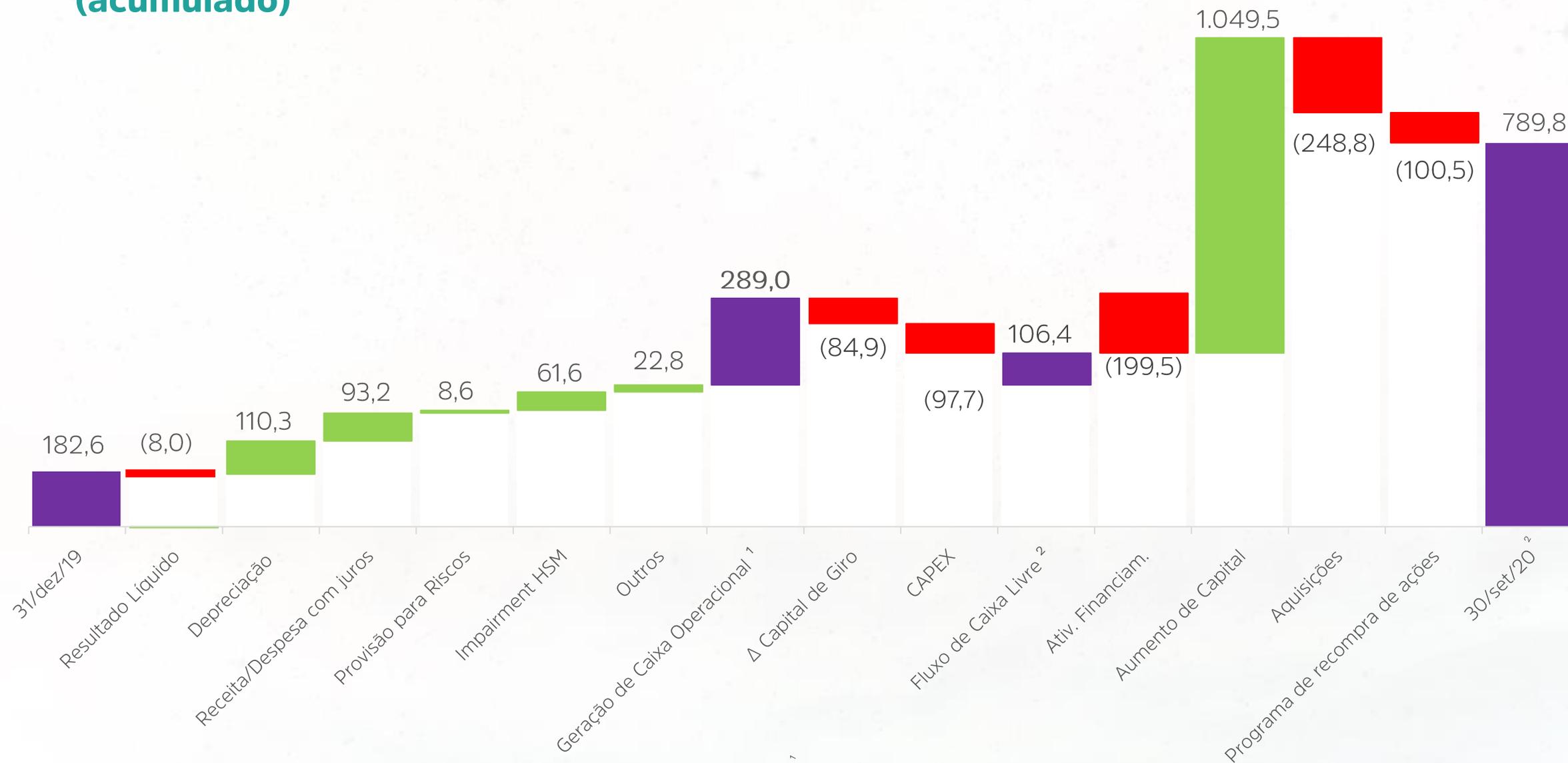
Valores em R\$ (milhões)	3T20	3T19	9M20	9M19
Reestruturação de operações	13,4	9,3	17,6	16,3
Integração	2,1	4,2	3,1	4,2
Impairment hsm	-	-	61,6	-
Outros	2,8	0,5	2,8	1,7
Total	18,3	14,0	85,1	22,1

- Nossos itens não recorrentes no 3T20, sofreram influência de fatores que na sua maioria são necessários para a implementação de estratégias que trarão ganhos efetivos de eficiência;
- Os principais itens deste grupo foram: reestruturação de operações, que totalizaram R\$13,4 milhões no 3T20 (+4,1 milhões vs. 3T19), dos quais R\$6,2 milhões foram consumidos para a reestruturação da nova Matriz Curricular; R\$5,9 milhões foram destinados à junção de 4 unidades e R\$1,3 milhão foi destinado às reorganizações de estruturas administrativas.



GERAÇÃO DE CAIXA

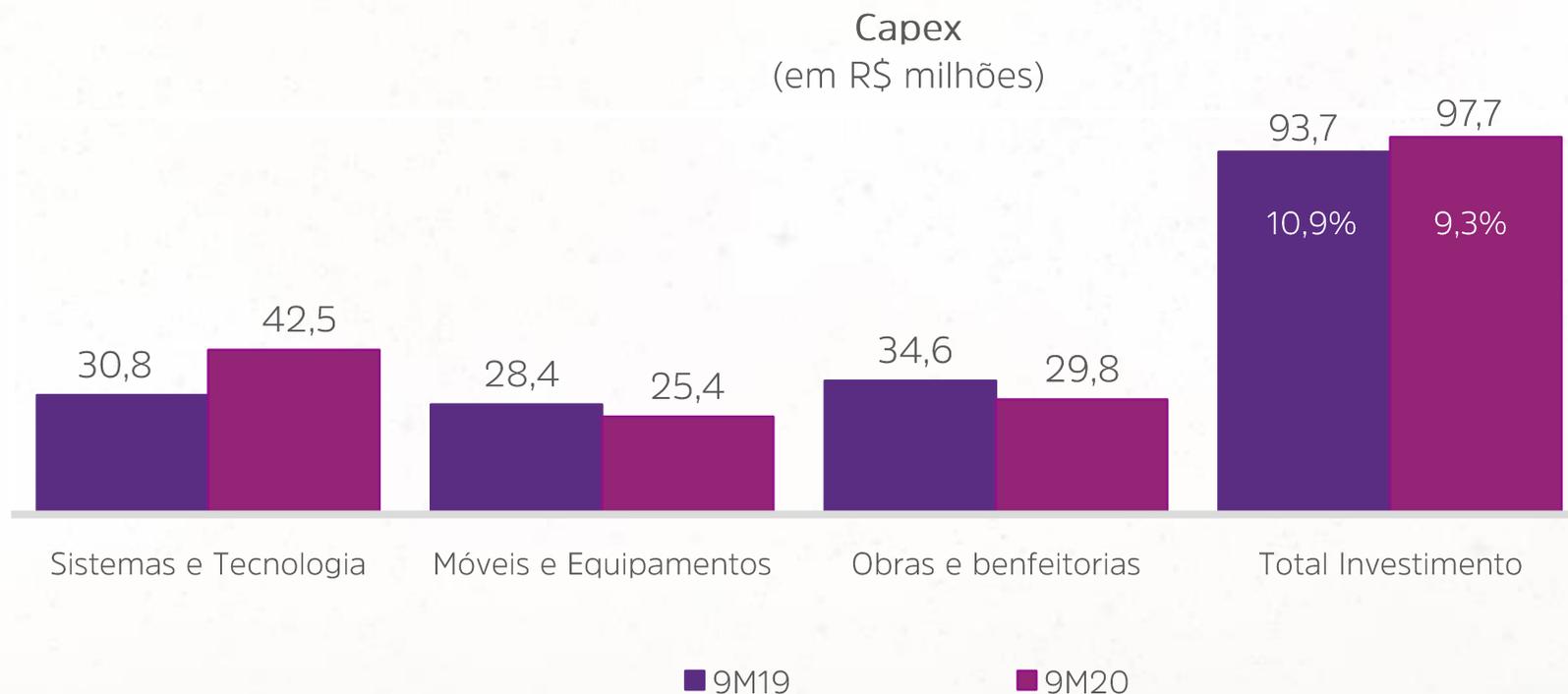
FLUXO DE CAIXA – 9M20 (acumulado)



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

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

ã CAPEX



- No 9M20, nossos investimentos totalizaram R\$97,7 milhões ou 9,3% sobre a Receita Líquida, -1,5pp vs. 9M19. Esse menor nível de CAPEX é observado inclusive com a elevação dos investimentos realizados no nosso processo de transformação digital.
- Unidades da expansão orgânica representaram 29,3% do Capex total no 9M20, ou R\$28,9 milhões. Excluindo esse efeito, nosso Capex seria de R\$68,6 milhões, ou 6,6% da Receita Líquida.

CAIXA E ENDIVIDAMENTO

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima		
	SET 20	JUN 20	SET 19
(+) Total de Disponibilidades	789,8	793,3	107,9
Caixa	84,3	41,9	28,0
Aplicações Financeiras	705,4	751,4	79,9
(-) Total de Empréstimos e Financiamentos ¹	676,9	605,2	455,0
Curto prazo	88,0	78,4	208,0
Longo prazo	588,9	526,7	247,0
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida ²	112,8	188,1	(902,6)
(-) Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo	270,9	195,3	148,9
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida excl. IFRS-16 ³	(158,1)	(7,1)	(1.051,5)
(-) Passivo Arrendamentos (IFRS-16)	653,4	594,3	555,5
Curto prazo	35,7	32,7	23,2
Longo prazo	617,7	561,6	532,2
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida com IFRS-16 ³	(811,5)	(601,4)	(1.606,9)

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.

- Chegamos ao fim do 9M20 com um total de disponibilidades de caixa e aplicação financeira de R\$789,8 milhões, ante R\$793,3 milhões em jun/2020.
- O total de empréstimos e financiamentos foi de R\$676,9 milhões.
- Excluindo o efeito do IFRS-16 conforme previsto nos contratos das nossas dívidas, encerramos o trimestre com uma dívida líquida de R\$158,1 milhões, ou alavancagem de 0,59x (dívida líquida ÷ EBITDA ajustado ex-IFRS dos últimos 12 meses), o que nos deixa uma margem confortável para novas aquisições estratégicas.

ã CONSIDERAÇÕES FINAIS

- Quando o mundo se vê diante de um grande desafio, nosso posicionamento de qualidade nos diferencia e nos leva a alcançar resultados sólidos, que se destacam do contexto atual;
- A transação anunciada com o Grupo Laureate vem engrandecer ainda mais nosso momento, trazendo importante ganho de escala com total alinhamento com nosso posicionamento de alta qualidade;
- Uma vez aprovada a aquisição pelo CADE, passaremos a contar com novas vagas de Medicina, em cidades importantes do país, as quais, somadas às nossas vagas atuais, na maturidade, alcançarão um total de 2.260 vagas ou 16.254 alunos, o que nos torna um grupo educacional ainda mais destacado nesse segmento no país;
- Transformar vidas, levar educação de qualidade, tem sido nosso papel desde nossa fundação;
- Neste ano tão singular, destacamos especialmente nosso sétimo princípio, que diz “O resultado não é um fim, mas o meio para se construir o futuro”. O significado desse princípio traduz precisamente o que estamos vivendo em 2020: o compromisso com uma entrega de excelência é capaz de gerar resultados que garantem nosso sucesso e nossa sustentabilidade a longo prazo;
- Vidas que se transformam e geram resultados, que possibilitam a transformação de mais vidas, e novos resultados, em um ciclo virtuoso e contínuo de sucesso.

TELECONFERÊNCIA 3T20

Webinar

09 de novembro de 2020
11h00 (BRL) | 09h00 (NY)

Para acessar o Webinar (português): [clique aqui](#)

Para acessar o webcast (inglês) : [clique aqui](#)

Contatos RI:

ri@animaeducacao.com.br

+55 (11) 4302-2611



ănima
EDUCAÇÃO