

RESULTADOS

1T20

Mensagem da Administração

Webinar em Português pela plataforma zoom
com áudio simultâneo de tradução para o inglês
via webcast

15 de maio de 2020

10h00 (horário de Brasília) | 09h00 (NY)

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

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

Contatos RI:

ri@animaeducacao.com.br

+55 (11) 4302-2611

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Encerramos o 1T20 com resultados positivos, uma estrutura de capital sólida e lúcidos para atravessar os momentos difíceis que estão à nossa frente no curto prazo. Há pouco mais de 2 meses, começamos a viver uma nova realidade trazida pela pandemia da COVID-19. Com todas as incertezas do cenário mundial atual, parece existir ao menos uma convicção aprendida nessas 9 semanas: pessoas, empresas, governos e instituições não serão mais os mesmos.

Temos diante de nós uma oportunidade única de fortalecer e acelerar diversas das nossas práticas inovadoras e também de abandonar algumas antigas. Estamos convictos de que este período difícil nos trará novas referências. E, apesar de toda a insegurança atual, essa é uma boa notícia.

Agilidade para tomar decisões e implementar mudanças, adaptabilidade à nova forma de interação pessoal e profissional, e criatividade nas soluções adotadas são diferenciais que nos colocaram à frente, em uma posição privilegiada no setor educacional, em que todas as atividades, de alunos e educadores, estão mantidas com muita qualidade.

Nosso modelo de aprendizagem híbrido, centrado no desenvolvimento de competências, tornou-se uma referência no país e nos posiciona na vanguarda desse cenário em que já vivemos uma nova maneira de trabalhar, que intensifica a conexão de nossos alunos com seu futuro.

Nesse contexto, a força e qualidade reconhecidas de nossas marcas se tornam ainda mais centrais nas escolhas dos estudantes que precisam de uma experiência que os preparem para esse novo mundo.

Como consequência de mais de 4 anos de investimentos em ferramentas tecnológicas e soluções digitais, construção de base de dados e treinamento de nossos docentes, com muito engajamento, paixão e propósito; em apenas 5 dias, convertemos o cenário de aprendizagem de 140 mil¹ alunos e alunas para um ambiente virtual com uso intenso de tecnologia. Assim, possibilitamos a continuidade dos sonhos de mais de uma centena de milhares de jovens, garantindo seu estudo, colocando-os no centro das tomadas de decisão e, principalmente, em segurança em suas casas. O retorno tem sido gratificante:

¹ Já inclui a Unisul por termos iniciado, em março, o período de co-gestão.

manifestações públicas espontâneas, mensagens de agradecimento, homenagens a professores e a continuidade da frequência dos alunos no novo ambiente virtual.

Está claro para nós nesse momento que estamos diante de uma grande oportunidade de provar ao mundo que a tecnologia é uma ferramenta de incremento de qualidade na experiência de aprendizagem, quebra paradigmas e, inclusive, cria bases sólidas para uma discussão importante a respeito da regulação e das políticas públicas vigentes sobre o ensino superior brasileiro.

O contexto tem, ainda, nos apontado muitas outras possibilidades. Já identificamos novas evoluções do modelo acadêmico que, entre outras reflexões, nos permitem, inclusive, redirecionar parte de nossos investimentos, que ainda estavam direcionados para estruturas físicas, para soluções tecnológicas que proporcionem o aprimoramento ainda maior das experiências de aprendizagem.

Garantida a qualidade da experiência acadêmica, entendendo e nos solidarizando com eventuais dificuldades financeiras que nossos estudantes podem estar enfrentando, contratamos um seguro, sem qualquer custo para eles, para os casos de perda involuntária de emprego, incapacidade física, acidente ou falecimento do responsável financeiro, além de duas novas modalidades de financiamento, administrados pelo Pravalor.

Integrando nosso grande Ecosistema Ânima, consolidamos também o trabalho remoto de nossas equipes, compartilhando com cerca de 8.000 pessoas as melhores práticas para atuação via *home office*, com eficiência e segurança. Com as características diferenciadas dos dias atuais, também avançamos rápido em soluções para a preservação da saúde mental de todos educadores e educadoras, por meio de sessões de meditação, yoga, exercícios, artes marciais e atendimento psicológico, e com a criação de ações deste mesmo gênero para nossos alunos e alunas.

O momento nos trouxe também a oportunidade de estender o processo de captação do primeiro semestre de 2020 durante o mês de abril (quando historicamente o encerramento é em março), fazendo com que tenhamos matriculado 31,7 mil novos estudantes neste ciclo.

Se por um lado o volume da captação foi previsivelmente pressionado, principalmente pela competição mais intensa nas praças maiores onde temos atuação, mas também pelos impactos da pandemia ao final do processo; por outro lado, mantivemos nossa agenda de recuperação de ticket, que no trimestre teve

um aumento de 9,6% *versus* o mesmo período do ano anterior (4,9% excluindo aquisições). Mesmo tendo feito a junção de 5 campi e sem abrir novas unidades, nossa base de alunos cresceu 10,6% em relação ao ano de 2019 principalmente influenciada pelos nossos indicadores de retenção e pelo incremento que as aquisições de AGES e Unicuritiba nos proporcionaram.

Nosso modelo acadêmico de aprendizagem por competência (Ecosistema Ânima de Aprendizagem – E2A) implementado em 2018 para todos os cursos, como esperado, começa a produzir efeitos de ganho de eficiência docente que resultaram em uma melhora com custo com pessoal de 2,7pp vs. 1T19. e introduzem uma nova realidade de patamar nesse indicador.

A análise segmentada de nossas operações de acordo com sua maturação nos mostra que todos os blocos (Base, Aquisições e Expansão Orgânica) seguem em sua trajetória de evolução. Seja de forma mais preponderante pelos efeitos do E2A (unidades do bloco Base), seja por ganhos trazidos pelas novas aquisições feitas em 2019 e 2020, somados aos esforços de integração das aquisições anteriores (bloco Aquisições) ou pela maturação contratada de unidades novas (Expansão Orgânica).

Como resultado, encerramos o 1T20 com uma Receita Líquida consolidada de R\$338,6 milhões, +20,1% versus 1T19 (+7,7% excluindo AGES e Unicuritiba) e um EBITDA ajustado de R\$118,3 milhões (+21,4% vs. 1T19), dando continuidade à nossa pauta de incremento de margem, que atingiu 34,9% sobre a Receita Líquida (+0,3pp vs. 1T19).

Dando sequência à nossa estratégia de expansão, anunciamos recentemente a chegada da Faseh - Faculdade da Saúde e Ecologia Humana, localizada na área de expansão da Região Metropolitana de Belo Horizonte (MG). A integração da Faseh potencializará a excelência acadêmica da Ânima na área da saúde e ampliará nossa atuação como uma das maiores organizações privadas de ensino médico no país. Com isso, passamos a administrar sete cursos de medicina em quatro estados do país (USJT Cubatão/São Paulo, Ages Jacobina e Irecê/Bahia, UniBH Belo Horizonte/Minas Gerais, Faseh Vespasiano/MG e Unisul Tubarão e Pedra Branca/Santa Catarina), com cerca de 3.700 alunos e em maturação, conforme já divulgado.

Este é inquestionavelmente um capítulo único que vivemos em nossa história. Mas os desafios nos unem, nossas ações nos fortalecem, nas dificuldades encontramos

oportunidades, porque inovar, fazer diferente, nos reinventarmos, está no nosso DNA.

A Ânima tem todos os atributos (modelo acadêmico, base de dados, tecnologia, pessoas e governança) para se destacar, tornando as dificuldades que essa crise atual criou uma grande oportunidade de dar maior visibilidade aos nossos diferenciais, nos fortalecendo cada vez mais para fazermos a diferença na transformação do país!



Iniciativas
COVID-19

COVID-19

Na medida em que observamos a evolução do contágio da COVID-19 no mundo, após uma reunião entre nosso Conselho de Administração e Diretoria o management abriu um chamado junto ao Comitê de Auditoria e Risco e, assim, decidiu-se, em 27 de fevereiro, iniciar os preparativos para termos todas as nossas atividades, docentes e administrativas, em ambiente virtual, bem como criar um comitê de emergência para tratar especificamente do assunto, que desde então, vem funcionando em tempo integral, monitorando os acontecimentos epidemiológicos e científicos para fornecer dados e apoiar as decisões da administração da Companhia no estabelecimento dos protocolos de ação.

O tema se tornou pauta fixa no Comitê Executivo, que, a partir dos dados fornecidos, tem trabalhado com as diversas possibilidades de cenários. Esta dinâmica tem tido papel essencial na velocidade de tomadas de decisão que nos possibilitou, inclusive, as medidas acadêmicas e administrativas que detalharemos a seguir.

Importante destacar que, paralelamente às medidas de prevenção e cuidado, também tem sido central em nossas discussões o retorno de nossas atividades. Já temos pronto e aprovado um protocolo de volta escalonada de atividades presenciais, cuja definição de data segue as orientações das autoridades públicas dos locais onde estão nossas operações.

Neste contexto, para lidar com o cenário da pandemia temos trabalhado em 4 principais eixos: **Pessoas; Experiência Acadêmica; Resultados e Estrutura de Capital; e Sociedade.**

Pessoas

No eixo Pessoas, que diz respeito tanto a alunos e alunas quanto educadores e educadoras, desde o princípio a premissa adotada foi a de manter o maior número possível de pessoas ativas, em segurança e com a saúde preservada. Entendemos ser primordial, nesse momento de isolamento social, a continuidade das atividades intelectuais, inclusive como forma de contribuir com a saúde de toda nossa comunidade.

No dia 28 de fevereiro iniciamos comunicações diárias com educadores e estudantes, em reuniões, palestras e *podcasts* de orientação sobre medidas de autocuidado e higiene; adequada utilização de EPIs; uso de álcool gel; orientação

para cuidado de infectados por SARS-CoV-2; e elaboração de fluxos para informes diários com atualização das informações.

Em 6 de março, demos início às providências a serem adotadas diante da potencial ocorrência de casos entre educadores e alunos, sob supervisão de professores médicos com a elaboração de relatórios técnicos com (a) situação epidemiológica e (b) recomendações atualizadas. Criamos um grupo no nosso sistema de comunicação interno, o Workplace, com acesso para todos os nossos colaboradores, para inserção e acompanhamento da trajetória e das comunicações relacionadas ao Comitê de Prevenção e Cuidados.

Em 9 de março, todos os protocolos de conduta diante de casos suspeitos ou confirmados de COVID-19 já estavam definidos e aprovados por nossa administração e passaram a ser amplamente divulgados em todas as nossas unidades dos 7 Estados.

No dia 12 de março, diante da evolução verificada dos efeitos da pandemia no país, migramos todos os integrantes dos grupos de vulnerabilidade (conforme definido pela Organização Mundial de Saúde) para atividades em *home office* e estudos por plataformas digitais. Já no dia seguinte, de forma preventiva, iniciamos a migração de todos os nossos alunos e todos os nossos educadores para o ambiente virtual.

Passamos a operar, em 20 de março, em ambiente 100% virtual, sem nenhum prejuízo das atividades, com o mesmo espírito de manter a atividade intelectual em prol da saúde, com exceção apenas das equipes de segurança e manutenção, que continuaram a trabalhar presencialmente em regime de escala, para garantir a integridade das nossas instalações.

Ao mesmo tempo que tomamos essa decisão, iniciamos diversos preparos para o cuidado das pessoas no período de isolamento social, especialmente no que diz respeito aos aspectos psicológicos que a quarentena influencia. Assim, alguns dias depois do início das medidas de isolamento, começamos as atividades voltadas à saúde mental de nossa comunidade, com *lives*, vídeos, webinars e atividades diárias em vários horários, como Meditação, Kundalini Yoga, Aikido, entre outros.

A partir dos resultados positivos dessa experiência, estamos em fase de revisão de nossa política de *home office* para garantir a melhor eficiência e qualidade de nossas atividades e da rotina de nossos educadores, com sustentabilidade e entendendo que em diversos aspectos, a realidade de nossas atuações mudou de forma definitiva e, no nosso caso, para melhor.

Experiência Acadêmica

Podemos afirmar que nosso modelo acadêmico híbrido (Ecosistema Ânima de Aprendizagem - E2A) foi um importante diferencial nessa crise e converteu o que era uma tendência em realidade. Por termos implementado o E2A há mais de dois anos, já contávamos com materiais e professores devidamente preparados em todas as disciplinas de todos os nossos cursos.

A partir do dia 9 de março, iniciamos um grande esforço de mobilização e preparação que nos possibilitou estarmos prontos para começar um grande trabalho de adaptação do cenário de aprendizagem para todos os nossos alunos. Seguindo nossos padrões de qualidade, o E2A nos permitiu que, a partir do dia 19 de março, 100% da nossa base de cerca de 140 mil alunos (que já inclui os alunos do Unicritiba e da Unisul) vivesse sua experiência acadêmica a partir de suas casas, em um cenário de aprendizagem que usa a tecnologia como ferramenta de aprimoramento desse encontro entre professores e alunos.

Como resultado das medidas de isolamento impostas, vimos as instituições de ensino se dividirem em três perfis distintos: as que mudaram o cenário de aprendizagem com qualidade, como nós; aquelas que mudaram a modalidade de ensino para o EAD impactando muito a experiência dos alunos e que tem enfrentado problemas com essa alternativa; e as que, por falta de ferramentas, simplesmente descontinuaram a prestação de serviço educacional.

Nosso cenário não se confunde com o denominado Ensino à Distância – EAD, em que, por definição da própria norma, profissionais da educação e alunos estão em lugares e tempos diferentes, ou seja, significa um modelo assíncrono de ensino. Nossos alunos estão vivendo a experiência digital junto com seus professores habituais, através de salas de aula virtuais, onde o ambiente oferecido é de simultaneidade, ao vivo, em locais diferentes para proteção de toda a sociedade nesse momento que enfrentamos.

Passadas 9 semanas, nossos alunos estão familiarizados com o novo cenário de aprendizagem, apresentando alta frequência às aulas e nos dando feedbacks bem positivos, com sugestões, inclusive, para um uso maior de tecnologia após o período de isolamento. A boa experiência que nossos alunos relatam está, sem dúvida alguma, ligada também ao intenso comprometimento e capacidade de adaptação de nossos professores que, com sua criatividade e paixão pelo ensino, usam as ferramentas metodológicas disponibilizadas pelo E2A para tornar ainda melhor o processo de aprendizagem.

Para o ciclo de captação do segundo semestre de 2020, lançamos o vestibular *online* e estamos oferecendo aulas experimentais para “degustação” da Experiência Ânima para milhares de candidatos. Iniciativas de apresentar nossos cursos e campi não são novidade, mas o ambiente virtual nos proporcionou oferecer essa experiência em grande escala e sem custos adicionais.

A dicotomia que ainda vivemos no setor educacional entre ensino presencial e à distância, que já não combinava com nossas realidades, porque de fato transitamos de forma fluida entre os ambientes tecnológicos e físicos, parece ter sido definitivamente colocada à prova em um momento em que as experiências presenciais tiveram que ser adaptadas para um modelo que obrigatoriamente estabelece a relação interpessoal através do uso da tecnologia.

Está claro para nós nesse momento que estamos diante de uma grande oportunidade de provar ao mundo que a tecnologia é uma ferramenta de incremento de qualidade na experiência de aprendizagem, quebra paradigmas e, inclusive, cria bases sólidas para uma discussão importante a respeito da regulação e das políticas públicas vigentes sobre o ensino superior brasileiro.

Resultados e Estrutura de Capital

No eixo Resultados e Estrutura de Capital, pautados em nosso 7º Princípio (o resultado é o meio para se construir o futuro), temos dedicado esforços no monitoramento intensivo dos nossos principais indicadores de negócio, com especial atenção no desenho de iniciativas que minimizem os impactos da COVID-19 na nossa base de alunos (captação e evasão) e no nosso resultado financeiro (inadimplência/PDD).

No âmbito da estrutura de capital, iniciamos o ano de 2020 muito fortalecidos e totalmente preparados para superarmos, com resiliência, o atual momento. Como amplamente divulgado, fizemos com bastante êxito uma oferta pública restrita de ações em janeiro de 2020, em que captamos R\$ 1,1 bilhão; e, adicionalmente, anunciamos a assinatura de um contrato de empréstimo de R\$ 450 milhões com o International Finance Corporation – IFC, indexado ao CDI, com 3 anos de carência e prazo total de 8 anos, melhorando ainda mais o perfil de nossa dívida.

No que diz respeito a potenciais pressões em inadimplência que o cenário de aumento de desemprego em virtude da crise atual pode causar, adotamos algumas medidas preventivas, entre as quais destacamos:

- Firmamos uma parceria com a Mapfre Seguros para, em 2020, oferecer a todos os nossos estudantes, sem qualquer custo adicional para eles, um seguro educacional que, em casos de perda de renda decorrente da perda involuntária de emprego ou incapacidade física total temporária por doença ou acidente do responsável financeiro, poderá garantir o pagamento de até 3 mensalidades. Em caso de Falecimento do Responsável Financeiro a garantia se estenderá para até 12 mensalidades.
- Estabelecemos, em virtude da nossa forte parceria com o Pravalor, novas alternativas para alunos com bom rendimento acadêmico, com financiamentos de 50% a 75%, com risco compartilhado, onde assumimos o primeiro ano e o Pravalor os anos seguintes.
- Antecipamos e intensificamos o programa “Decola”, que consiste na negociação de mensalidades atrasadas, com a flexibilização de multas e juros de atraso e melhor equacionamento dos pagamentos com foco na permanência dos alunos e continuidade de seus estudos especialmente nesse momento de incerteza e insegurança com o cenário econômico e de emprego do país.

Já em relação aos potenciais riscos nos nossos processos de captação e na permanência de nossos alunos, estruturamos uma base de dados específica para registro desse momento tão rico em informações e oportunidades. Entre outros registros, nosso Núcleo de Avaliação e Indicadores - NAVI, desenvolveu:

- um **Relatório Diário de Evasão & Abandono** que adiciona aos preditivos de evasão com os quais já trabalhamos, um cenário específico considerando os possíveis efeitos da Covid-19, relacionando-os com outras variáveis, tais como, o engajamento dos alunos nas plataformas virtuais, a impontualidade no pagamento dos boletos e o efeito da evasão de determinados alunos no seu grupo de influência.
- um *Dashboard* de Engajamento, com objetivo de acompanhar a utilização das plataformas digitais por todos nossos estudantes, possibilitando traçar planos de ação segmentados por público..

Esses dados, entre outros, passaram a ser disponibilizados *online* através do BI da Companhia e tem servido para subsidiar as tomadas de decisão estratégicas, táticas e operacionais de forma ágil.

Os desafios do momento que atravessamos podem ainda ter uma dimensão não determinada, pelas incertezas inerentes ao cenário do contágio. Contudo, os riscos estão detalhadamente mapeados, os indicadores de interferência estão sendo monitorados intensivamente, os possíveis cenários têm sido traçados e as decisões estratégicas necessárias estão sendo tomadas dentro de uma estrutura de governança que construímos nos últimos anos e que se mostra uma força relevante nesse momento de alta complexidade.

Sociedade

Cientes da responsabilidade de uma empresa de educação em um cenário de crise, em 20 de março, iniciamos uma campanha que chamamos de o “Conhecimento Não pode Parar”, através da qual oferecemos a todas as instituições de ensino, públicas e privadas brasileiras, o Ecosistema Anima para que continuem seus processos educativos, sem interrupção.

Integramos, ainda, diversas Ações Sociais no combate à COVID-19, como a doação de EPIs em Florianópolis, Curitiba, Blumenau, Joinville, Jaraguá do Sul e São Bento do Sul.

O Ânima Lab, nosso espaço *maker* integrado à comunidade, contribuiu na produção e confecção de máscaras tipo *face shield* e máscaras de tecido para distribuição à população em geral.

Em parceria com a empresa CEC BRA, de Jaraguá do Sul, reforçamos a produção de robôs “modelo China”, para higienização de ambientes hospitalares.

Desenvolvemos um aplicativo para gerenciamento de agenda e suporte psicológico a voluntários.

Na Regional Sul, 60 alunos e alunas da UniSociesc estão participando como voluntários na frente de combate ao COVID-19, atuando na triagem de pacientes na cidade de Joinville, sempre seguindo todas as orientações e protegidos com EPIs.

Na Cidade de Cubatão, 86 alunos e alunas da Faculdade de Medicina da Universidade São Judas voluntariaram-se para atuar no combate à pandemia, sendo 52 deles diretamente em campo e 34 na retaguarda, tudo dentro de uma parceria com a Prefeitura de Cubatão através de convênio com o Ministério da Saúde.

Finalmente, somos uma das primeiras empresas a assinar o manifesto “Não Demita”, iniciativa que conseguiu agregar mais de 4 mil empresas brasileiras que, cientes de sua responsabilidade social neste momento crítico do país, comprometeram-se a manter seus quadros de funcionários durante os meses de abril e maio.

Mesmo diante de incertezas, algumas certezas se apresentam de forma bastante clara: seremos diferentes daqui para a frente, ainda mais apoiados no modelo híbrido de aprendizagem e de trabalho, seremos mais leves e melhores! Estamos todos inspirados na frase de Winston Churchill: “nunca desperdice uma crise”, para agir de forma rápida e com coragem, sem perdermos o foco em resultados e nas metas do presente, porém trabalhando firmemente na construção do futuro.

A young man with short, curly hair and a light beard is shown in profile, looking towards the right. He is wearing a plaid shirt over a t-shirt. The entire image is overlaid with a green grid pattern. The background is a blurred outdoor scene with trees.

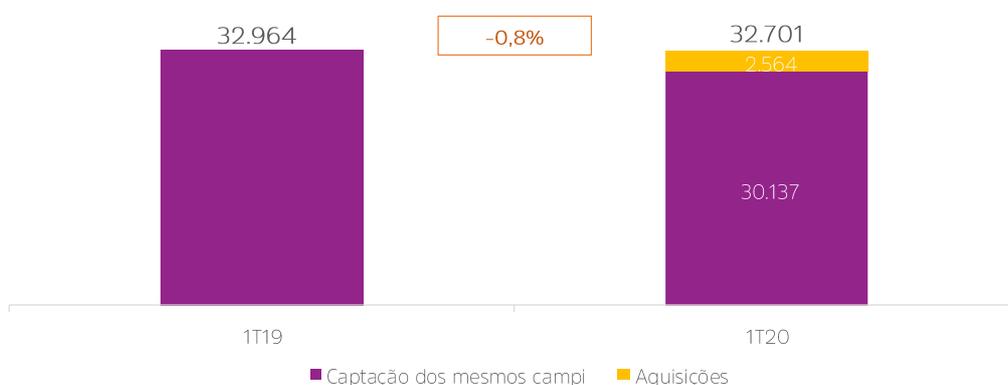
Desempenho **Operacional**

Ensino superior

DESEMPENHO OPERACIONAL

ENSINO SUPERIOR

No processo de captação desse primeiro semestre identificamos de um lado um acirramento do ambiente competitivo, especialmente na cidade de São Paulo, e de outro, algum efeito da pandemia da COVID-19 no volume de matriculados, notadamente na fase final do período. Assim, iniciamos o 1T20 com 32,7 mil novos alunos de graduação, uma queda de 0,8% *versus* o mesmo período do ano anterior (-8,6% excluindo as aquisições). Dando seguimento aos nossos esforços de recuperação de ticket, mesmo nesse cenário complexo, novamente conquistamos um ticket médio de ingressantes acima do ano anterior, confirmando a nova tendência.

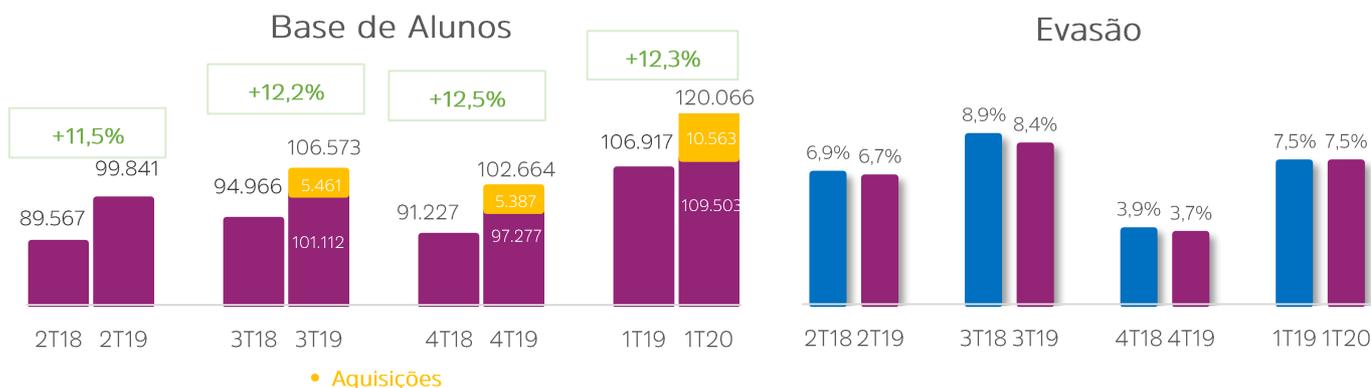


Com isso, encerramos o 1T20 com uma base consolidada de 125,8 mil alunos, o que representa um crescimento de 10,6% em relação ao ano anterior. Excluindo as aquisições AGES e Unicuritiba, a base de alunos da graduação cresceu 2,4% e a base consolidada 1,0%, mesmo com a junção de 5 campi realizada no ano passado e sem a abertura de novas unidades.

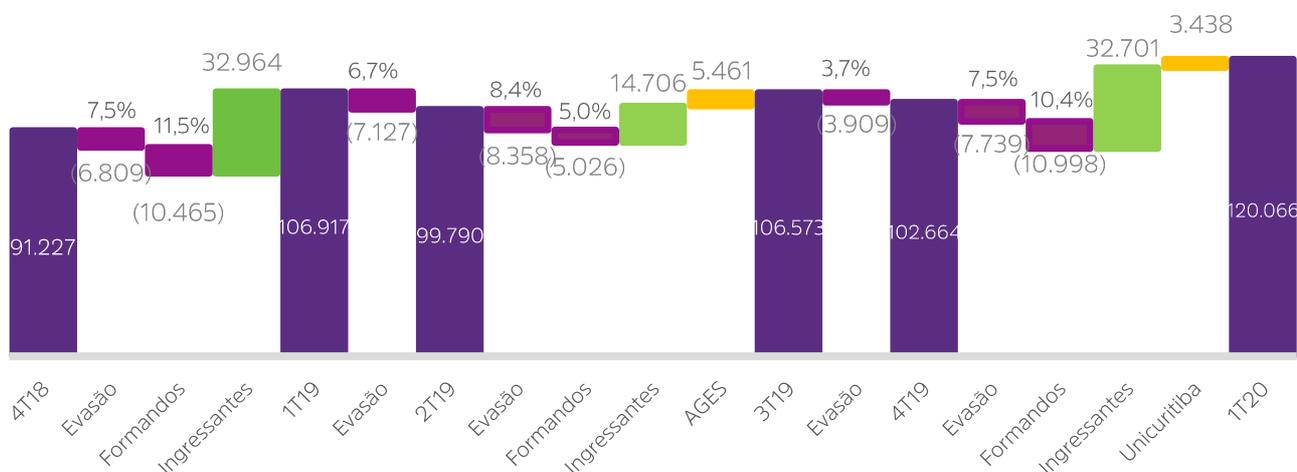
Base de Alunos	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20	% 1T20/ 1T19
Graduação	106.917	99.841	101.112	97.277	109.503	2,4%
Outros	6.804	6.434	6.235	5.885	5.312	-21,9%
Pós-Graduação	4.745	4.626	4.507	4.386	3.825	-19,4%
EAD	1.019	832	702	468	381	-62,6%
Ensino Básico e Técnico	1.040	976	1.026	1.031	1.106	6,3%
Total	113.721	106.275	107.347	103.162	114.815	1,0%
Aquisições			5.461	5.387	10.994	
Total com Aquisições	113.721	106.275	112.808	108.549	125.809	10,6%

No que diz respeito à retenção, continuamos observando bons resultados originados pelas diversas iniciativas no projeto J2A (Jornada do Aluno Ânima). Nossa taxa de evasão ficou no patamar de 7,5% dos nossos alunos de graduação, estável versus 1T19, apesar dos impactos iniciais gerados pela COVID-19 no final do processo de rematrícula.

Base de Alunos: Graduação



Fluxo de alunos – Graduação



Pós-Graduação – Encerramos o 1T20 com 4,3 mil alunos na pós-graduação, ante 4,8 mil no 1T19. Esse segmento não acompanha o mesmo ciclo de entradas e saídas da graduação, e seguimos dedicando esforços para fortalecer os resultados operacionais desse segmento, com iniciativas que melhoram o número de alunos por turma, mesmo que tragam uma redução do número de cursos em um primeiro momento.

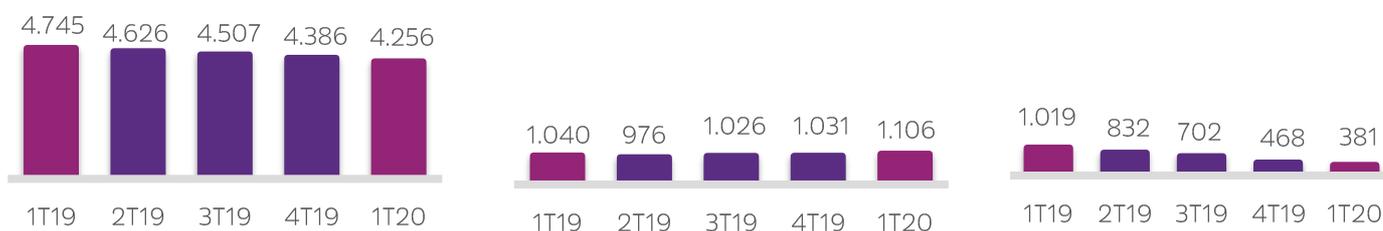
Ensino Básico e Técnico – Encerramos o 1T20 com 1,1 mil alunos (+6,3% vs. 1T19) matriculados no ensino básico e técnico que inclui a Escola Internacional de Florianópolis e de Blumenau, o Colégio Tupy (COT) e a Escola Técnica Tupy (ETT). Esse crescimento está em linha com o esperado para o início do ano.

EAD – Ao fim do 1T20, 0,4 mil alunos estavam matriculados no EAD, entre cursos de graduação e pós-graduação (não considerando os alunos da EBRADI e da hsmU). Importante lembrar que essa base de alunos considera apenas os cursos 100% online, do legado da UniSociesc, em fase de conclusão e encerramento.

Pós-graduação

Básico & Técnico

EAD





Financiamiento **Estudiantil**

Financiamento Estudantil

Encerramos o 1T20 com 1,2 mil novos alunos financiados pelo FIES, o que representou 3,8% do total da captação, em linha com a diminuição da representatividade desta modalidade de financiamento na base de alunos.

No que se refere a financiamentos privados, demos continuidade à nossa parceria estratégica com o Pravalor. A soma dos novos alunos totalizou 1,7 mil no 1T20, ou 5,3% da captação (vs 4,9% no 1T19), sendo 0,6 mil alunos utilizando o risco de crédito do nosso balanço.

Financiamento Estudantil
-- Captação Total --



Financiamento Estudantil
-- Base de Alunos --



Com isso, encerramos o trimestre com pouco mais de 12,9 mil alunos com FIES (10,8% da base) e aproximadamente 10,2 mil alunos com financiamento privado (Pravalor), representando 8,5% da base de graduação, sendo 2,9 mil utilizando o risco de crédito do nosso balanço (2,4% da base).



Qualidade
Acadêmica

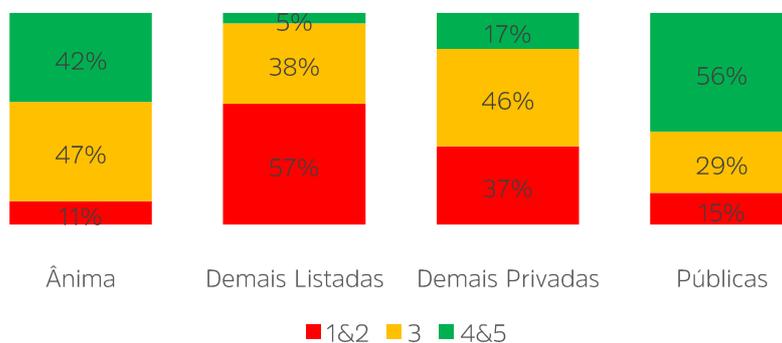
Qualidade Acadêmica

Os mais recentes resultados publicados pelo INEP/MEC, referente ao ano de 2018, ratificam a elevada qualidade acadêmica de nossas instituições, conforme divulgado no 4T19,

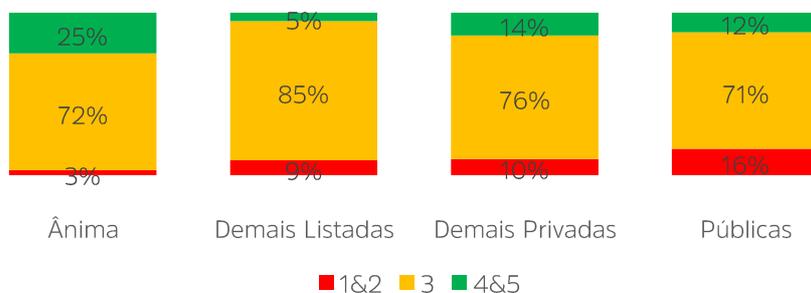
Olhando especificamente para o conceito ENADE, que mede o desempenho dos formandos do ensino superior através de uma prova padronizada, nossas IES apresentam maior proporção de alunos com conceitos superiores (4 e 5) do que as demais instituições privadas (listadas e não listadas), e menor percentual de alunos com conceitos 1 e 2.

Quando observamos o IDD, que mede o valor agregado pela formação do ensino superior, evidencia-se o maior impacto das nossas práticas acadêmicas na formação de nossos alunos, inclusive quando comparado às instituições públicas. De fato, nossas IES possuem o maior percentual de alunos com conceitos superiores (4 e 5), e o menor percentual de alunos com conceitos 1 e 2.

Percentual de matrículas por conceito ENADE no triênio 2016-2018



Percentual de matrículas por conceito IDD no triênio 2016-2018





Desempenho Financeiro

Os resultados financeiros da companhia estão divididos em dois segmentos:

- i) **Ensino** – que inclui, além do ensino superior (graduação e pós-graduação), o ensino básico e o ensino técnico, que inclui a Escola Internacional de Florianópolis e de Blumenau, o Colégio Tupy (COT) e a Escola Técnica Tupy (ETT).
- ii) **Outros Negócios** – que inclui a hsm, hsmU e a EBRADI (Escola Brasileira de Direito).

DESEMPENHO FINANCEIRO

Resultados do 1T20

Valores em R\$ (milhões)	1T20					
	Consolidado	% AV	Ensino	% AV	Outros Negócios	% AV
Receita Bruta	684,1	202,0%	664,5	204,7%	19,5	140,4%
Descontos, Deduções & Bolsas	(334,6)	-98,8%	(330,0)	-101,6%	(4,6)	-32,9%
Impostos & Taxas	(10,9)	-3,2%	(9,9)	-3,0%	(1,0)	-7,5%
Receita Líquida	338,6	100,0%	324,7	100,0%	13,9	100,0%
Total de Custos	(126,3)	-37,3%	(122,9)	-37,8%	(3,4)	-24,7%
- Pessoal	(99,7)	-29,4%	(98,7)	-30,4%	(1,0)	-7,4%
- Serviços de Terceiros	(10,4)	-3,1%	(8,9)	-2,7%	(1,6)	-11,2%
- Aluguel & Ocupação	(7,6)	-2,3%	(7,6)	-2,4%	(0,0)	0,0%
- Outras	(8,6)	-2,5%	(7,7)	-2,4%	(0,9)	-6,1%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	212,3	62,7%	201,8	62,2%	10,5	75,3%
Despesas Comerciais	(32,0)	-9,5%	(29,0)	-8,9%	(3,0)	-21,5%
- PDD	(11,6)	-3,4%	(10,0)	-3,1%	(1,5)	-11,1%
- Marketing	(20,5)	-6,0%	(19,0)	-5,9%	(1,5)	-10,5%
Despesas Gerais & Administrativas	(34,7)	-10,2%	(27,8)	-8,6%	(6,9)	-49,4%
- Pessoal	(26,9)	-8,0%	(21,1)	-6,5%	(5,9)	-42,1%
- Serviços de Terceiros	(3,4)	-1,0%	(2,7)	-0,8%	(0,7)	-4,8%
- Aluguel & Ocupação	(0,8)	-0,2%	(0,7)	-0,2%	(0,1)	-0,7%
- Outras	(3,5)	-1,0%	(3,3)	-1,0%	(0,2)	-1,8%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(0,0)	0,0%	(0,0)	0,0%	0,0	0,1%
- Provisões	0,1	0,0%	0,1	0,0%	0,0	0,0%
- Impostos & Taxas	(1,3)	-0,4%	(1,2)	-0,4%	(0,1)	-1,0%
- Outras receitas operacionais	1,2	0,4%	1,1	0,3%	0,2	1,2%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	2,9	0,9%	2,9	0,9%	0,0	0,0%
Resultado Operacional	148,5	43,9%	147,9	45,5%	0,6	4,6%
- Despesas Corporativas	(30,2)	-8,9%				
EBITDA Ajustado	118,3	34,9%				
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(2,9)	-0,9%				
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(62,7)	-18,5%				
EBITDA	52,7	15,6%				
Depreciação & Amortização	(35,7)	-10,6%				
Equivalência Patrimonial	(0,6)	-0,2%				
EBIT	16,4	4,8%				
Resultado Financeiro Líquido	(34,5)	-10,2%				
EBT	(18,1)	-5,3%				
Imposto de Renda & CSLL	(0,7)	-0,2%				
Resultado Líquido	(18,8)	-5,6%				
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	62,7	18,5%				
(-) Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0,0	0,0%				
Resultado Líquido Ajustado	43,9	13,0%				

DESEMPENHO FINANCEIRO – Ensino

Valores em R\$ (milhões)	Ensino				
	1T20	% AV	1T19	% AV	% AH
Receita Bruta	664,5	204,7%	522,6	191,0%	27,2%
Descontos, Deduções & Bolsas	(330,0)	-101,6%	(240,8)	-88,0%	37,0%
Impostos & Taxas	(9,9)	-3,0%	(8,2)	-3,0%	20,9%
Receita Líquida	324,7	100,0%	273,6	100,0%	18,7%
Total de Custos	(122,9)	-37,8%	(109,5)	-40,0%	12,2%
- Pessoal	(98,7)	-30,4%	(90,5)	-33,1%	9,0%
- Serviços de Terceiros	(8,9)	-2,7%	(7,0)	-2,6%	26,7%
- Aluguel & Ocupação	(7,6)	-2,4%	(5,6)	-2,1%	35,1%
- Outras	(7,7)	-2,4%	(6,3)	-2,3%	22,1%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	201,8	62,2%	164,1	60,0%	23,0%
Despesas Comerciais	(29,0)	-8,9%	(22,8)	-8,3%	27,5%
- PDD	(10,0)	-3,1%	(6,2)	-2,3%	60,6%
- Marketing	(19,0)	-5,9%	(16,5)	-6,0%	15,0%
Despesas Gerais & Administrativas	(27,8)	-8,6%	(22,9)	-8,4%	21,5%
- Pessoal	(21,1)	-6,5%	(17,8)	-6,5%	18,3%
- Serviços de Terceiros	(2,7)	-0,8%	(1,8)	-0,7%	48,2%
- Aluguel & Ocupação	(0,7)	-0,2%	(0,0)	0,0%	1986,4%
- Outras	(3,3)	-1,0%	(3,2)	-1,2%	2,4%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(0,0)	0,0%	0,6	0,2%	-106,4%
- Provisões	0,1	0,0%	0,1	0,0%	6,1%
- Impostos & Taxas	(1,2)	-0,4%	(0,6)	-0,2%	103,9%
- Outras receitas operacionais	1,1	0,3%	1,1	0,4%	1,6%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	2,9	0,9%	3,3	1,2%	-10,9%
Resultado Operacional	147,9	45,5%	122,3	44,7%	20,9%

Valores em R\$ (milhões)	Ensino Excl. Aquisições ¹				
	1T20	% AV	1T19	% AV	% AH
Receita Líquida	289,8	100,0%	273,6	100,0%	5,9%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	180,4	62,3%	164,1	60,0%	9,9%
<i>Mg. Bruta</i>	<i>62,3%</i>		<i>60,0%</i>		<i>2,3pp</i>
Resultado Operacional	131,1	45,2%	122,3	44,7%	7,2%
<i>Mg. Operacional</i>	<i>45,2%</i>		<i>44,7%</i>		<i>0,5pp</i>

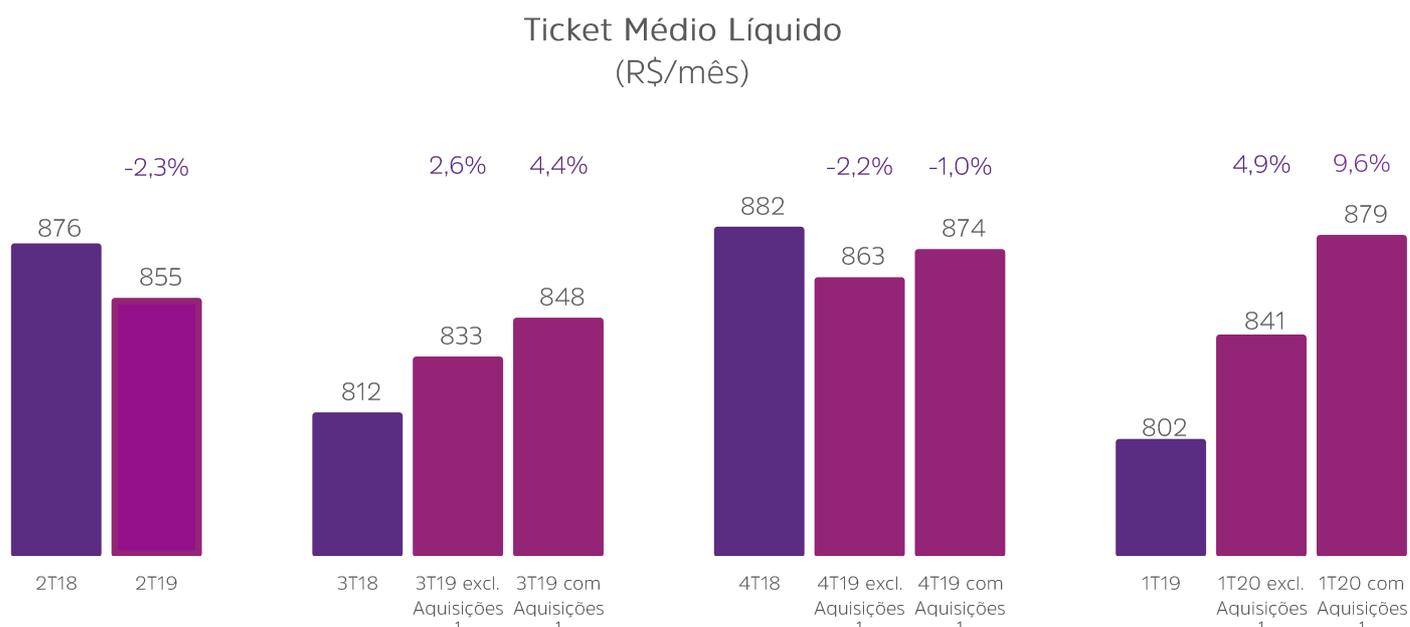
¹ Excluindo as aquisições AGES (ago'19) e Unicuritiba (fev'20)

Receita Líquida

Encerramos o 1T20 com uma Receita Líquida referente ao segmento Ensino de R\$324,7 milhões, +18,7% *versus* 1T19 (R\$289,8 milhões ou +5,9% excluindo AGES e Unicuritiba). Essa evolução da Receita Líquida é explicada por três fatores: expansão orgânica da base de alunos (+1,0%), crescimento do ticket médio líquido excluindo aquisições (+4,9%) e expansão via aquisições (+12,8%).

Olhando especificamente para nosso ticket líquido excluindo a AGES e o Unicuritiba, encerramos o 1T20 com uma média de R\$841/mês, um aumento de 4,9% *versus* o mesmo período do ano anterior, influenciada por um aumento médio de mensalidades (+9,0%) e ganhos no mix de cursos (+5,8%), apesar de um aumento de bolsas, descontos e impostos (-9,8%).

Já considerando as aquisições, que vieram com um ticket mais alto do que os de nossas marcas, nosso ticket médio líquido totalizou R\$879/mês, ou +9,6% *versus* 1T19.



¹ AGES a partir de ago'2019 e Unicuritiba a partir de fev'2020

Os esforços que temos dedicado para recuperação de ticket, e que envolvem uma série de iniciativas internas, 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.

Total de Custos e Lucro Bruto

O Lucro Bruto no 1T20 foi de R\$201,8 milhões, ou 62,2% da Receita Líquida (+2,2pp vs. 1T19). Destacamos nesse item, os ganhos de produtividade docente e de apoio acadêmico que resultaram em uma melhora com custo com pessoal de 2,7pp vs. 1T19.

Nosso modelo acadêmico de aprendizagem por competência (Ecosistema Ânima de Aprendizagem – E2A) implementado em 2018 para todos os cursos, como esperado, começa a produzir efeitos de ganho de eficiência docente que introduzem uma nova realidade de patamar nesse indicador.

Despesas Comerciais

As Despesas Comerciais totalizaram R\$29,0 milhões no 1T20, ou um impacto na margem de -0,6pp vs. 1T19, por conta do aumento em PDD (-0,8pp), apesar de uma pequena redução relativa nas despesas com marketing (+0,2pp).

A PDD do 1T20 representou 3,2% da Receita Líquida, superior ao patamar observado no 1T19 (2,3% da RL), mas ainda abaixo do que reportamos no 1T18 (3,5% da RL). Esta elevação foi influenciada majoritariamente pelo aumento do contas a receber nos valores a vencer (+R\$44,3 milhões vs 1T19) de mensalidades, recebimentos do FIES e cartão de crédito, assim como na faixa do *aging* dos valores vencidos até 180 dias (+R\$15,9 milhões vs 1T19).

Antecipando-nos a uma possível elevação dos níveis de PDD no 2T20, em virtude dos efeitos causados pela COVID-19, implementamos medidas preventivas na busca de minimizar o impacto da PDD nos nossos resultados, conforme detalhado na seção sobre COVID-19 (seguro educacional e novas modalidades de financiamento com o Pravalor).

Despesas Gerais e Administrativas

As Despesas Gerais e Administrativas totalizaram R\$27,8 milhões no 1T20, e representaram 8,6% da Receita Líquida, -0,2pp *versus* 1T19. O maior nível dessas despesas se explica principalmente pelo aumento da representatividade das unidades do Q2A, que ainda estão em estágio de maturidade médio, tendo portanto um nível de G&A proporcionalmente mais elevado do que uma operação madura.

Outras Receitas (Despesas) Operacionais

As Outras Receitas (Despesas) Operacionais, incluindo multa e juros sobre mensalidades, totalizaram R\$2,9 milhões no 1T20, uma retração de -0,5pp *versus* 1T19, explicado principalmente pelo menor volume de multas e juros, fruto do programa Decola, que de forma preventiva estabelece negociações de mensalidades atrasadas, com a flexibilização de multas e juros de atraso e melhor equacionamento dos pagamentos em atraso pelos alunos.

Resultado Operacional

O Resultado Operacional totalizou R\$147,9 milhões no 1T20, ou 45,5% da Receita Líquida, +0,8pp em relação ao mesmo período do ano anterior.

Seguimos acompanhando a evolução das margens operacionais do Ensino segmentando-a em três grandes blocos, conforme seus diferentes estágios de maturação: Base, Aquisições e Expansão Orgânica. Vale lembrar que a partir de agosto de 2019 passamos a incluir a AGES no bloco Aquisições, assim como o Unicuritiba a partir de fevereiro deste ano.

Valores em R\$ (milhões) com IFRS-16	Base ¹			Aquisições ²			Exp. Orgânica ³			Ensino		
	Excl. Novas Unid.			Excl. Novas Unid.								
	1T20	1T19	% AH	1T20	1T19	% AH	1T20	1T19	% AH	1T20	1T19	% AH
Receita Líquida	189,8	190,5	-0,4%	79,7	45,1	76,6%	55,1	38,0	45,3%	324,7	273,6	18,7%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	118,1	114,6	3,1%	48,9	25,3	93,2%	34,8	24,3	43,4%	201,8	164,1	23,0%
<i>Mg. Bruta</i>	62,2%	60,1%	2,1pp	61,4%	56,1%	5,3pp	63,1%	63,9%	-0,8pp	62,2%	60,0%	2,2pp
Resultado Operacional	89,1	90,6	-1,6%	35,6	18,1	97,0%	23,2	13,6	69,7%	147,9	122,3	20,9%
<i>Mg. Operacional</i>	46,9%	47,5%	-0,6pp	44,7%	40,1%	4,6pp	42,0%	36,0%	6,1pp	45,5%	44,7%	0,8pp

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 e a Unicuritiba a partir de Fev'20

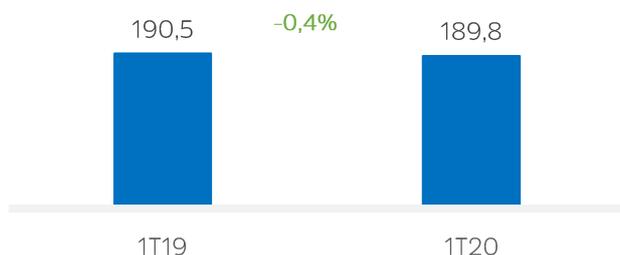
³ Considera expansão orgânica: Unidades de Sete Lagoas (Jul'16), Catalão (Out'16), Divinópolis (Fev'17), Pouso Alegre (Mar'17), Nova Serrana (Abr'17), São Bento do Sul (Jan'17), Itajaí (Jul'17), Itabira (Jan'18), Jataí (Jan'18), Jabaquara (Jan'18), Santo Amaro (Jan'18), Paulista (Jan'18), Palácio Avenida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

No bloco Base, encerramos o primeiro trimestre com uma Receita Líquida de R\$189,8 milhões, uma contração *versus* 1T19 (-0,4%). Importante destacar que essa contração de receita líquida é a menor observada nos últimos 6 trimestres, mesmo diante do elevado nível de competitividade observado nas praças onde estão localizadas essas unidades, o que contribuiu para um Resultado Operacional de R\$89,1 milhões, ou margem de 46,9% (-0,6pp vs. 1T19). Não obstante, na margem bruta, seguimos observando crescimento, na comparação entre os anos, especialmente pelos efeitos de ganho de eficiência do E2A (modelo acadêmico implementado integralmente em 2018). O Lucro Bruto atingiu R\$118,1 milhões no 1T20, com margem de 62,2% (+2,1pp vs. 1T19).

Bloco: Base Excl. novas unidades e aquisições

Receita Líquida

(em R\$ milhões)



Resultado Operacional

(em R\$ milhões)

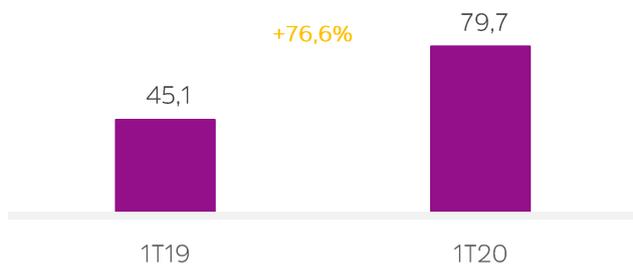


Com relação ao bloco das **Aquisições**, que engloba tanto as aquisições realizadas em 2016 (UniSociesc, Una Bom Despacho e Una Uberlândia), quanto a AGES (início em agosto de 2019) e o Unicuritiba (início em fevereiro de 2020), reportamos uma Receita Líquida no 1T20 de R\$79,7 milhões, 76,6% superior ao mesmo período do ano anterior, especialmente impactada pela AGES e Unicuritiba. O Resultado Operacional desse bloco, também impactado pelas novas operações, totalizou R\$35,7 milhões, ou margem de 44,7% (+4,6pp vs. 1T19). Se desconsiderarmos a AGES e o Unicuritiba, ainda assim, o resultado deste segmento seguiu a tendência positiva de crescimento (Margem Operacional +1,9pp).

Bloco: Aquisições

Receita Líquida

(em R\$ milhões)



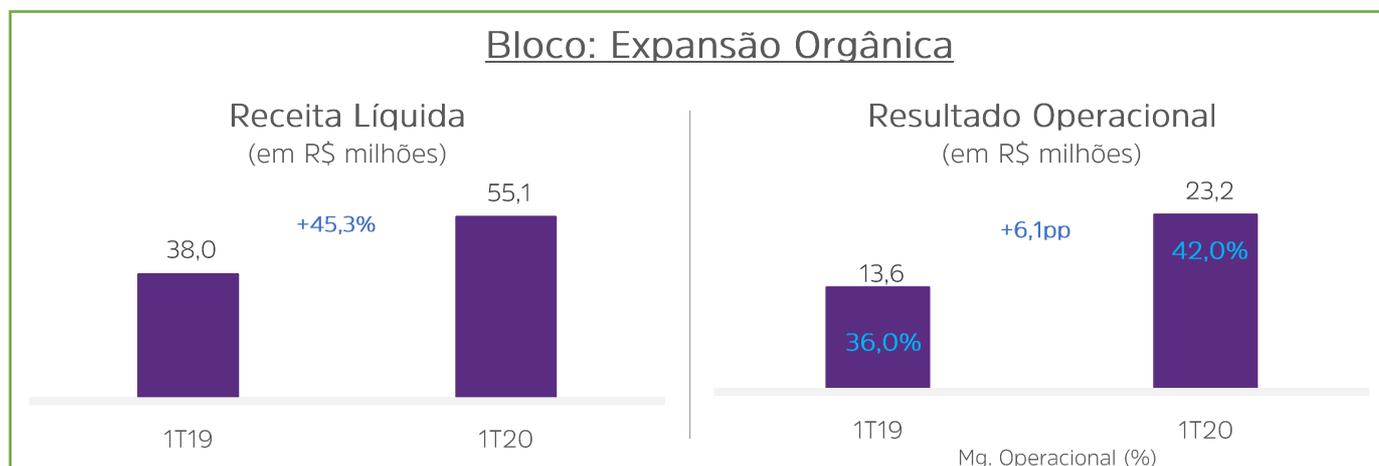
Resultado Operacional

(em R\$ milhões)



Já no bloco **Expansão Orgânica**, que também inclui as aquisições realizadas em 2018 (CESUC, Faculdade Jangada e Faced), continuamos observando desempenho fortemente positivo e consistente, mesmo sem termos inaugurado novas unidades

em 2020. Reportamos nesse bloco receita líquida de R\$55,1 milhões (+45,3%) e resultado operacional de R\$23,2 milhões (+6,1pp), comparado a uma receita líquida de R\$38,0 milhões e resultado operacional de R\$13,6 milhões no 1T19.



Importante lembrar que o tempo de amadurecimento de uma unidade acadêmica é de aproximadamente 5 anos e que as unidades desse bloco têm, em média, dois anos desde sua abertura.

DESEMPENHO FINANCEIRO – Outros Negócios

Valores em R\$ (milhões)	Outros Negócios				
	1T20	% AV	1T19	% AV	% AH
Receita Bruta	19,5	140,4%	10,8	130,0%	81,5%
Descontos, Deduções & Bolsas	(4,6)	-32,9%	(2,2)	-26,3%	110,0%
Impostos & Taxas	(1,0)	-7,5%	(0,3)	-3,7%	242,8%
Receita Líquida	13,9	100,0%	8,3	100,0%	68,0%
Total de Custos	(3,4)	-24,7%	(1,9)	-23,3%	78,2%
- Pessoal	(1,0)	-7,4%	(0,2)	-1,8%	577,8%
- Serviços de Terceiros	(1,6)	-11,2%	(0,6)	-7,6%	146,4%
- CMV	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
- Aluguel & Ocupação	(0,0)	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
- Outras	(0,9)	-6,1%	(1,1)	-13,8%	-25,4%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	10,5	75,3%	6,4	76,7%	65,0%
Despesas Comerciais	(3,0)	-21,5%	(1,9)	-22,9%	58,4%
- PDD	(1,5)	-11,1%	(1,1)	-13,2%	41,3%
- Marketing	(1,5)	-10,5%	(0,8)	-9,7%	81,5%
Despesas Gerais & Administrativas	(6,9)	-49,4%	(5,6)	-67,5%	22,9%
- Pessoal	(5,9)	-42,1%	(4,9)	-59,0%	20,0%
- Serviços de Terceiros	(0,7)	-4,8%	(0,4)	-5,1%	57,8%
- Aluguel & Ocupação	(0,1)	-0,7%	(0,1)	-0,8%	47,9%
- Outras	(0,2)	-1,8%	(0,2)	-2,7%	11,9%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	0,0	0,1%	(0,1)	-1,7%	-114,1%
- Provisões	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
- Impostos & Taxas	(0,1)	-1,0%	(0,1)	-1,7%	1,8%
- Outras receitas operacionais	0,2	1,2%	0,0	0,0%	7488,6%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Resultado Operacional	0,6	4,6%	(1,3)	-15,3%	-150,1%

O Segmento de Outros Negócios é composto pela hsm, hsmU (cursos livres e pós-graduação online em gestão) e pela EBRADI, Escola Brasileira de Direito. No 1T20, o segmento de outros negócios apresentou Resultado Operacional de R\$0,6 milhão, ante -R\$1,3 milhão no mesmo período do ano anterior. Este resultado pode ser explicado pelo amadurecimento, e consequente ganho de escala, da EBRADI com resultados mais consistentes, já atingindo uma base de 12.788 alunos no 1T20.

A tendência de melhor desempenho da hsm, observada em janeiro e fevereiro de 2020, foi diretamente impactada pela pandemia do COVID-19 já na segunda quinzena de março de 2020, com cancelamentos de eventos e cursos presenciais que aconteceriam em 2020, respeitando as orientações dos órgãos responsáveis de distanciamento social.

Neste cenário de elevada incerteza e baixa visibilidade sobre quais serão os impactos no setor de eventos de educação corporativa, mesmo após o período crítico da atual pandemia, revisitamos as nossas projeções de resultados para a hsm e atualizamos o teste de *impairment* para essa unidade de negócios, com a

revisão de cada uma de suas atividades, e ajuste das estimativas e premissas anteriores, adequando-as ao maior nível de risco atual. Como resultado do estudo atualizado, optamos por efetuar o registro de R\$61,6 milhões como perda por *impairment* que será considerada como uma despesa não recorrente neste trimestre.

DESEMPENHO CONSOLIDADO DA COMPANHIA

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima				
	1T20	% AV	1T19	% AV	% AH
Receita Bruta	684,1	202,0%	533,4	189,2%	28,3%
Descontos, Deduções & Bolsas	(334,6)	-98,8%	(243,0)	-86,2%	37,7%
Impostos & Taxas	(10,9)	-3,2%	(8,5)	-3,0%	28,9%
Receita Líquida	338,6	100,0%	281,9	100,0%	20,1%
Total de Custos	(126,3)	-37,3%	(111,4)	-39,5%	13,4%
- Pessoal	(99,7)	-29,4%	(90,7)	-32,2%	9,9%
- Serviços de Terceiros	(10,4)	-3,1%	(7,6)	-2,7%	36,6%
- Aluguel & Ocupação	(7,6)	-2,3%	(5,6)	-2,0%	35,1%
- Outras	(8,6)	-2,5%	(7,5)	-2,7%	14,8%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	212,3	62,7%	170,5	60,5%	24,5%
Despesas Comerciais	(32,0)	-9,5%	(24,7)	-8,7%	29,9%
- PDD	(11,6)	-3,4%	(7,3)	-2,6%	57,7%
- Marketing	(20,5)	-6,0%	(17,3)	-6,2%	18,1%
Despesas Gerais & Administrativas	(34,7)	-10,2%	(28,5)	-10,1%	21,7%
- Pessoal	(26,9)	-8,0%	(22,7)	-8,1%	18,7%
- Serviços de Terceiros	(3,4)	-1,0%	(2,3)	-0,8%	49,9%
- Aluguel & Ocupação	(0,8)	-0,2%	(0,1)	0,0%	717,5%
- Outras	(3,5)	-1,0%	(3,4)	-1,2%	3,1%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(0,0)	0,0%	0,4	0,1%	-103,9%
- Provisões	0,1	0,0%	0,1	0,0%	6,1%
- Impostos & Taxas	(1,3)	-0,4%	(0,7)	-0,3%	84,2%
- Outras receitas operacionais	1,2	0,4%	1,1	0,4%	16,8%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	2,9	0,9%	3,3	1,2%	-10,9%
Resultado Operacional	148,5	43,9%	121,0	42,9%	22,7%
- Despesas Corporativas	(30,2)	-8,9%	(23,6)	-8,4%	27,9%
EBITDA Ajustado	118,3	34,9%	97,4	34,6%	21,4%
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(2,9)	-0,9%	(3,3)	-1,2%	-10,9%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(62,7)	-18,5%	(1,8)	-0,7%	3292,6%
EBITDA	52,7	15,6%	92,3	32,7%	-42,9%
Depreciação & Amortização	(35,7)	-10,6%	(28,7)	-10,2%	24,7%
Equivalência Patrimonial	(0,6)	-0,2%	(0,5)	-0,2%	12,5%
EBIT	16,4	4,8%	63,1	22,4%	-74,1%
Resultado Financeiro Líquido	(34,5)	-10,2%	(25,1)	-8,9%	37,2%
EBT	(18,1)	-5,3%	38,0	13,5%	-147,7%
Imposto de Renda & CSLL	(0,7)	-0,2%	0,1	0,0%	-641,4%
Resultado Líquido	(18,8)	-5,6%	38,1	13,5%	-149,3%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	62,7	18,5%	1,8	0,7%	3292,6%
(-) Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Resultado Líquido Ajustado	43,9	13,0%	40,0	14,2%	9,9%

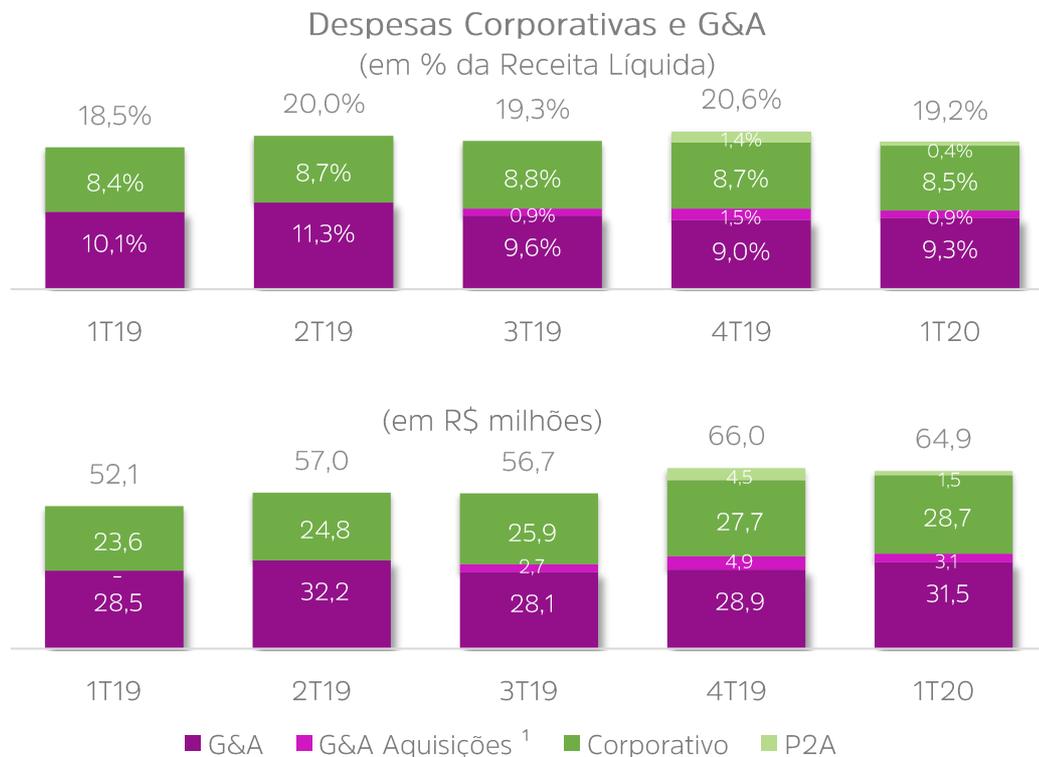
Despesas Corporativas e G&A

As Despesas Corporativas totalizaram R\$30,2 milhões no 1T20 e representaram 8,9% da Receita Líquida (-0,5pp vs. 1T19).

No âmbito do programa de remuneração variável (P2A – Programa Apaixonados pela Ânima), que foi reativado pelo atingimento das metas orçamentárias de 2019, parte do valor estava atrelado ao desempenho do primeiro trimestre de 2020. Como a meta necessária ao pagamento dessa parte final foi atingida, registramos nesse 1T20, R\$1,5 milhão adicional nas despesas corporativas a esse título. Com isso, finalizamos integralmente os valores relativos ao P2A 2019.

Já as Despesas Gerais e Administrativas, consolidando a AGES e o Unicuritiba (R\$3,1 milhões ou 0,9pp), totalizaram R\$34,7 milhões no período, e representaram 10,2% da Receita Líquida, -0,1pp *versus* 1T19.

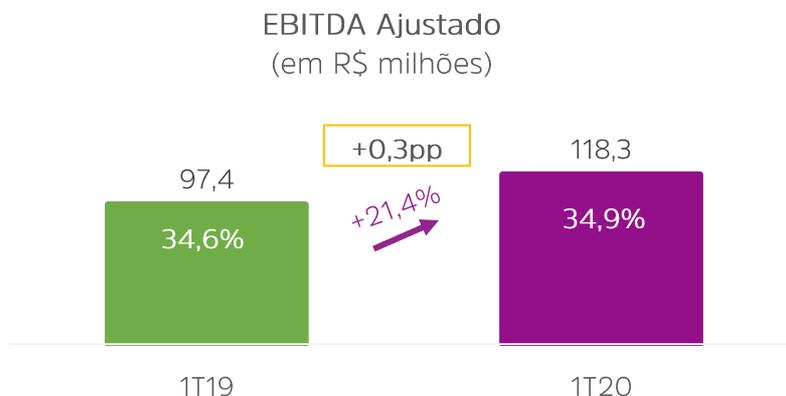
Nossas despesas corporativas são impactadas, em parte, por um efeito de iniciativas adicionais de centralização de despesas anteriormente alocadas nas unidades. Já as aquisições recentes trazem, em um primeiro momento, um incremento de G&A, mas que será naturalmente diluído nos processos de integração ao longo dos próximos trimestres.



¹ AGES a partir de ago'2019 e Unicuritiba a partir de fev'2020

EBITDA Ajustado

Encerramos o 1T20 com um EBITDA ajustado de R\$118,3 milhões (+21,4% vs. 1T19), e uma margem de 34,9% sobre a Receita Líquida (+0,3pp vs. 1T19).



Conforme relatado nos itens anteriores, contribuíram positivamente para essa evolução o crescimento da Receita Líquida, com evoluções positivas tanto na base como no ticket; os ganhos com eficiência docente derivados do E2A, modelo acadêmico implementado integralmente em 2018; e a estratégia de expansão via aquisições. Os fatores que, por outro lado, pressionaram a margem neste trimestre e impediram um crescimento ainda maior, estiveram relacionados ao aumento da PDD; um maior gasto com serviços de terceiros; e uma elevação nos valores com aluguel e ocupação já esperado pelo amadurecimento de unidades acadêmicas no âmbito do projeto Q2A.

Ainda que em um contexto de crise econômica que nos impõe desafios que não seriam possíveis de serem antecipados, continuamos confiantes no processo de evolução das nossas margens operacionais – mesmo que eventualmente em uma velocidade menor do que a prevista anteriormente – baseados na flexibilidade e resiliência de nossas estruturas de funcionamento e em novas iniciativas de readequação orçamentária considerando o novo cenário atualmente observado.

Itens Não Recorrentes

Valores em R\$ (milhões)	1T20
	EBITDA
Reestruturação de operações	1,0
Integração	0,1
Impairment hsm	61,6
Total	62,7

Os itens não recorrentes (excluindo o *impairment* da hsm) que impactaram o EBITDA totalizaram R\$1,1 milhão no 1T20 estão principalmente relacionados ao valor remanescente das reorganizações de estruturas administrativas realizadas em 2019 focadas em ganhos de eficiência na gestão.

Conforme mencionado na seção de Outros Negócios, o desempenho da hsm, foi diretamente impactado pela pandemia da COVID-19 já na segunda quinzena de março de 2020, com cancelamentos de eventos e cursos presenciais que aconteceriam no ano de 2020. Neste cenário, atualizamos o teste de *impairment* para essa unidade de negócios, que gerou um ajuste contábil no ativo de R\$61,6 milhões no período.

Le Cordon Bleu – Equivalência Patrimonial

A sociedade constituída com a Le Cordon Bleu, que reconhecemos em nossos resultados por equivalência patrimonial, apresentou no 1T20 resultado negativo de R\$0,6 milhão, em linha com o esperado no seu plano de negócios.

A operação da Le Cordon Bleu também foi afetada pelo distanciamento social provocado pela COVID-19. Adotamos estratégias de manutenção do contato constante com os alunos através de *lives* e atividades com mediação de tecnologia e teremos um plano de reposição concentrada das atividades práticas assim que as condições de funcionamento das instalações físicas sejam normalizadas por orientação das autoridades públicas.

Unisul – Processos de integração

Após o trânsito em julgado, em 13 de março, da decisão de aprovação pelo CADE, sem restrições, sobre o exercício de opção de transferência de manutenção da Universidade do Sul de Santa Catarina – Unisul, iniciou-se o período de co-gestão entre Fundação Unisul e Ânima. A parceria consiste em um contrato de gestão e serviços, visando à implantação, na UNISUL, do “Sistema Ânima de Gestão Educacional”, com fornecimento de vários dos serviços deste sistema e da Central de Serviços Compartilhados - CSC da Ânima Educação.

Já em dezembro, a UNISUL iniciou a implementação do plano de reestruturação apresentado pela Fundação Unisul ao Ministério Público que vem sendo fielmente executado. Os empréstimos previstos foram concedidos e a Fundação vem trabalhando intensamente no equacionamento de suas dívidas, tudo de acordo com o plano de reestruturação.

Ainda no primeiro trimestre, iniciamos as discussões para implementação do Ecosistema Anima de Aprendizagem (E2A) cuja operação está prevista para o segundo semestre de 2020, quando serão migrados para o novo modelo acadêmico os alunos ingressantes no primeiro e segundo semestres do ano.

Além da implantação do E2A, temos apoiado o processo de reestruturação administrativa e estamos propondo um novo modelo de estrutura organizacional e preparando todos os setores para implementação de serviços da nossa Central de Serviços Compartilhados, que se dará gradativamente ao longo de 2020, onde destacamos a gestão financeira, planejamento e controle orçamentário, comunicação e marketing.

Resultado Financeiro

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima	
	1T20	1T19
(+) Receita Financeira	5,4	7,8
Receita com juros de mensalidades	2,9	2,6
Receita com aplicações financeiras	1,6	2,0
Correção monetária	0,2	1,1
Outras	0,7	2,1
(-) Despesa Financeira	(39,8)	(32,9)
Despesa de juros com empréstimos ¹	(8,9)	(7,0)
Despesa de juros com PraValer	(3,0)	(3,7)
Despesa de juros com títulos a pagar (aquisições)	(3,3)	(2,7)
Despesa Financeira de arrendamento	(18,0)	(15,9)
Descontos financeiros concedidos a alunos	(3,5)	(2,9)
Outros	(3,3)	(0,7)
Resultado Financeiro	(34,5)	(25,1)

¹ Inclui ganhos e perdas com derivativos referente aos contratos de empréstimos em moeda estrangeira com swap

Encerramos o 1T20 com um Resultado Financeiro negativo de -R\$34,5 milhões, ante -R\$25,1 milhões no 1T19. Apresentamos uma Receita Financeira de R\$5,4 milhões, -R\$2,4 milhões vs. o mesmo período do ano anterior, impactada pela redução na taxa de juros das aplicações financeiras e da correção monetária sobre tributos a compensar.

Já a Despesa Financeira totalizou R\$39,8 milhões, um aumento de R\$6,9 milhões vs. 1T19, principalmente explicado pelo incremento das despesas com empréstimos/emissão de debêntures destinado a viabilizar nossas recentes aquisições assim como pelas despesas de arrendamento.

Resultado Líquido Ajustado

Encerramos 1T20 com um Resultado Líquido Ajustado de R\$43,9 milhões, um aumento de 9,9% *versus* 1T19, ou uma margem de 13,0% sobre a Receita Líquida (-1,2pp), principalmente em virtude do aumento das despesas financeiras, explicado acima, e do maior nível de depreciação decorrente dos investimentos realizados nas estruturas dos nossos campi.

Caixa e Endividamento Líquido

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima		
	MAR 20	DEZ 19	MAR 19
(+) Total de Disponibilidades	931,9	182,6	136,7
Caixa	36,4	31,6	44,5
Aplicações Financeiras	895,5	151,0	92,2
(-) Total de Empréstimos e Financiamentos ¹	629,3	692,9	376,0
Curto prazo	90,4	105,8	80,0
Longo prazo	538,8	587,0	296,0
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida ²	302,6	(510,3)	(790,0)
(-) Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo	124,0	143,1	103,2
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida excl. IFRS-16 ³	178,6	(653,4)	(893,2)
(-) Passivo Arrendamentos (IFRS-16)	594,9	555,2	550,7
Curto prazo	29,7	24,7	27,2
Longo prazo	565,2	530,5	523,5
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida com IFRS-16 ³	(416,2)	(1.208,6)	(1.443,9)

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 1T20 com um total de disponibilidades de caixa e aplicação financeira de R\$931,9 milhões, ante R\$182,6 milhões em dez/2019, explicado principalmente pela captação anunciada de R\$1,1 bilhão na oferta pública restrita de ações que realizamos em janeiro de 2020, com o objetivo principal de fortalecer nossa estratégia de crescimento via M&A.

O total de empréstimos e financiamentos foi de R\$692,3 milhões. Enfatizamos que o perfil de vencimento das demais dívidas está diluído ao longo dos próximos 5 anos, não apresentando concentração significativa.

As outras obrigações de curto e longo prazo, representadas principalmente pelos títulos a pagar relacionados às aquisições, totalizaram R\$124,0 milhões.

Com isso, excluindo o efeito do IFRS-16 conforme previsto nos contratos das nossas dívidas, encerramos o trimestre com uma disponibilidade líquida positiva de R\$178,6 milhões, ou alavancagem de -0,82x (dívida líquida ÷ EBITDA ajustado ex-IFRS dos últimos 12 meses), uma vez que passamos a ter uma posição de caixa significativamente superior ao nosso endividamento.

Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento (PMR)

Encerramos o 1T20 com um saldo de Contas a Receber Líquido de R\$272,9 milhões, um crescimento de R\$62,1 milhões *versus* o 1T19, concentrados nos valores a vencer (+R\$44,3 milhões vs 1T19) de mensalidades, recebimentos do FIES e cartão de crédito, assim como nos valores vencidos até 180 dias (+R\$15,9 milhões vs 1T19).

(em R\$ milhões)

	1T20			4T19	3T19	2T19	1T19	Δ 1T20 / 1T19
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	272,9	26,9	246,0	213,3	224,4	235,4	210,8	62,1
a vencer	179,8	20,0	159,8	129,5	147,7	153,8	135,5	44,3
até 180 d	70,1	5,4	64,7	61,4	52,9	58,5	54,2	15,9
de 181 a 360 d	14,2	1,3	13,0	14,3	14,8	16,1	14,9	(0,6)
de 361 a 720 d	8,7	0,2	8,5	8,2	9,0	7,0	6,1	2,6
há mais de 721 d	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Encerramos o trimestre com um PMR (prazo médio de recebimento) de 72 dias, +5 dias em relação ao mesmo período do ano anterior.

Segmentando a análise dos recebíveis e prazos médios, reportamos para o segmento de alunos Não-FIES um PMR de 70 dias, +5 dias quando comparado ao mesmo período do ano anterior e estável em relação ao segundo semestre do ano passado. Já para os recebíveis de FIES, reportamos um PMR de 87 dias, impactado principalmente pelas aquisições (AGES e Unicuritiba). Finalmente, na linha de outros negócios, encerramos o período com um PMR de 141 dias (-14 dias vs. 1T19), em linha com o novo patamar de PMR deste segmento a partir do crescimento da EBRADI e da hsmU, de acordo com os respectivos planos de negócios.

(em R\$ milhões)

Total	1T20			4T19	3T19	2T19	1T19	Δ 1T20 / 1T19
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	272,9	26,9	246,0	213,3	224,4	235,4	210,8	62,1
Ajuste Contas a Receber FIES	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Contas a Receber Líquido Ajustado	272,9	26,9	246,0	213,3	224,4	235,4	210,8	62,1
Receita Líquida Acumulada	339,0	35,3	303,7	1.181,5	861,6	567,9	282,5	56,4
PMR (Dias)	72	66	73	63	70	75	67	5

FIES	1T20			4T19	3T19	2T19	1T19	Δ 1T20 / 1T19
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	28,5	11,6	16,9	6,2	26,0	46,6	28,6	(0,1)
Ajuste Contas a Receber FIES	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Contas a Receber Líquido Ajustado	28,5	11,6	16,9	6,2	26,0	46,6	28,6	(0,1)
Receita Líquida Acumulada	36,3	8,9	27,4	180,8	133,7	87,0	40,0	(3,6)
PMR (Dias)	87	133	55	12	52	96	64	23

Não FIES	1T20			4T19	3T19	2T19	1T19	Δ 1T20 / 1T19
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	222,6	15,3	207,3	183,8	179,8	172,0	167,9	54,7
Receita Líquida Acumulada	288,7	26,4	262,3	929,3	691,9	458,0	233,0	55,8
PMR (Dias)	70	50	71	70	70	68	65	5

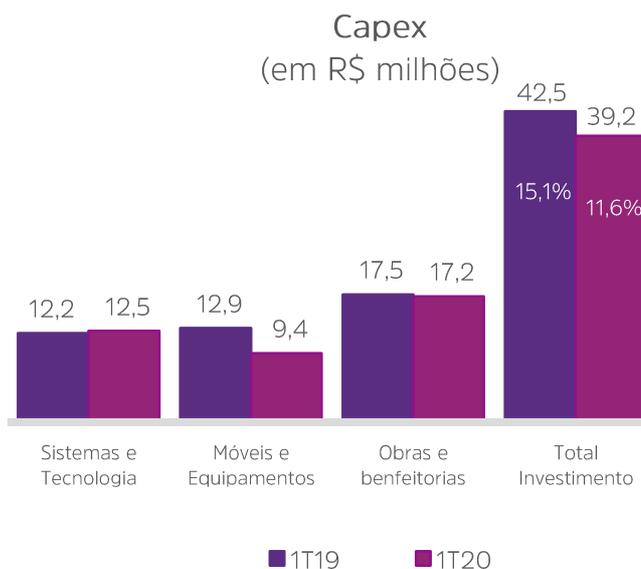
Outros Negócios	1T20			4T19	3T19	2T19	1T19	Δ 1T20 / 1T19
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	21,7		21,7	23,4	18,7	16,9	14,2	7,5
Receita Líquida Acumulada	13,9		13,9	70,1	34,7	21,7	8,3	5,6
PMR (Dias)	141		141	120	145	140	155	-14

* PMR ponderado, considerando aquisições nos últimos 12 meses

Investimentos (CAPEX)

No 1T20, nossos investimentos totalizaram R\$39,2 milhões ou 11,6% sobre a Receita Líquida, uma redução de 3,5 pp comparado aos 15,1% reportados no 1T19.

Esse nível de investimento segue impactado pelas unidades da expansão orgânica, através do amadurecimento das unidades abertas entre julho/2016 e janeiro/2019, que representaram 35% do Capex total no 1T20, ou R\$13,8 milhões. Excluindo esse efeito, nosso Capex seria de R\$25,4 milhões, ou 7,5% da Receita Líquida.



Também continuamos realizando investimentos relacionados ao desenvolvimento de nossa plataforma de sistemas e tecnologia aplicada à educação dentro do contexto do nosso processo de transformação digital. Neste aspecto, temos evoluído na avaliação e adoção de soluções de laboratórios virtuais que poderão trazer no futuro próximo uma menor necessidade de espaços físicos destinados a esses ambientes de aprendizagem.

Fluxo de Caixa

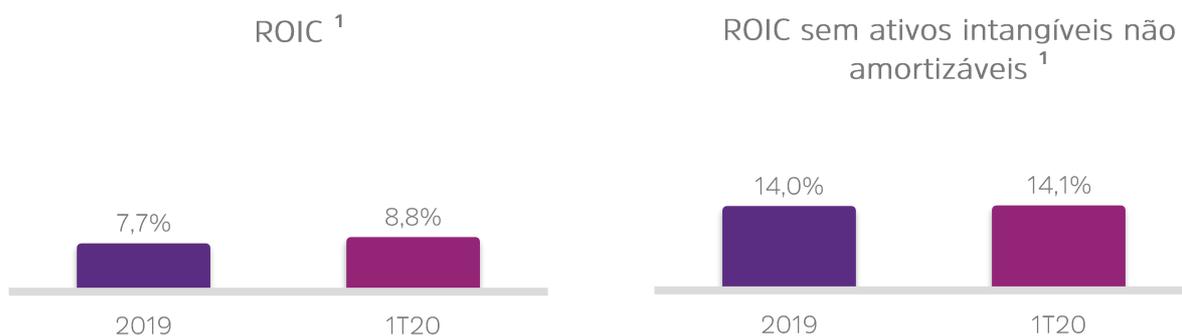
Valores em R\$ (milhões)		
	1T20	1T19
Resultado Líquido Ajustado	43,9	39,2
Depreciação & Amortização	21,4	28,7
Receita / Despesa com juros e atualização monetária	30,5	25,3
Provisão para riscos trabalhistas, tributário e cíveis	0,2	(0,9)
Amortização direito de uso	14,4	0,0
Geração de Caixa Operacional	110,4	92,2
Δ Contas a receber/PDD	(51,9)	(36,6)
Δ Outros ativos/passivos	15,3	(5,0)
Varição de capital de giro	(36,6)	(41,6)
Geração de Caixa Livre antes CAPEX	73,8	50,6
CAPEX - Imobilizado e Intangível	(39,2)	(42,5)
Geração de Caixa Livre	34,6	8,1
Atividades de Financiamento	954,8	(50,9)
Direitos e empréstimos para aquisições	(36,4)	0,0
Ações em tesouraria	(57,6)	0,0
Aquisições	(146,2)	(5,9)
Dividendos	0,0	0,0
Caixa líquido (aplicado) Gerado nas Atividades de Financiamento	714,7	(56,8)
AUMENTO (REDUÇÃO) LÍQUIDO (A) NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	749,3	(48,7)
Caixa e Aplicações Financeiras no início do período	182,6	185,4
Caixa e Aplicações Financeiras no fim do período	931,9	136,7

Encerramos o 1T20 com uma Geração de Caixa Operacional antes de Capital de Giro e Capex de R\$110,4 milhões (+R\$18,2 milhões vs. 1T19) ou 93% do EBITDA ajustado no período. Já a Geração de Caixa Livre foi de R\$73,8 milhões *versus* R\$50,6 milhões no 1T19 (+R\$23,2 milhões vs. 1T19).

Após nossos investimentos de capital de R\$39,2 milhões, incluindo as aquisições, apresentamos uma Geração de Caixa Livre no período de R\$34,6 milhões (+R\$26,5 milhões vs 1T19), representando uma conversão de 29% em relação ao EBITDA ajustado. Dessa forma, encerramos o trimestre com um saldo em caixa e aplicações financeiras no valor de R\$931,9 milhões, impactado principalmente pela captação de R\$1,1 bilhão na oferta pública restrita de ações concluída em janeiro de 2020.

Retorno Sobre Capital Investido (ROIC)

Entre outras métricas de desempenho financeiro, seguimos acompanhando o nosso retorno sobre capital investido (ROIC) e nos dedicando para entregar avanços neste indicador. O avanço segue evidente nos resultados do 1T20, quando o ROIC totalizou 8,8%, uma melhora de 1,1pp *versus* 2019. Ao analisar o nosso retorno excluindo os ativos intangíveis não amortizáveis, chegamos a 14,1% no período, +0,1pp *versus* 2019.



¹ ROIC = EBIT LTM * (1- taxa efetiva de IR/CSLL) ÷ capital investido médio.

Capital Investido = capital de giro líquido + contas a receber FIES longo prazo + ativo fixo líquido

ANEXO 1 – Reconciliação do Demonstrativo do Resultado

1T20

Consolidado Ânima Valores em R\$ (milhões)	1T20					
	DRE Gerencial	Deprec. & Amort.	Corporativa	Multa & Juros Mens.	Itens Não Recor.	DRE Societária
Receita Bruta	684,1				0,4	684,5
Descontos, Deduções & Bolsas	(334,6)				(0,0)	(334,6)
Impostos & Taxas	(10,9)				(0,0)	(10,9)
Receita Líquida	338,6	0,0		0,0	0,4	339,0
Total de Custos	(126,3)	(22,1)		0,0	(0,8)	(149,2)
- Pessoal	(99,7)				(0,8)	(100,5)
- Serviços de Terceiros	(10,4)				(0,0)	(10,4)
- CMV	0,0				0,0	0,0
- Aluguel & Ocupação	(7,6)				0,0	(7,6)
- Outras	(8,6)	(22,1)			(0,0)	(30,7)
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	212,3	(22,1)	0,0	0,0	(0,5)	189,7
Despesas Comerciais	(32,0)	0,0	(0,7)	0,0	0,0	(32,7)
- PDD	(11,6)		(0,1)		0,0	(11,6)
- Marketing	(20,5)		(0,6)		0,0	(21,0)
Despesas Gerais & Administrativas	(34,7)	(13,6)	(31,2)	0,0	(62,1)	(141,6)
- Pessoal	(26,9)		(20,0)		(0,1)	(47,0)
- Serviços de Terceiros	(3,4)		(6,4)		(0,0)	(9,8)
- Aluguel & Ocupação	(0,8)		(0,1)		0,0	(1,0)
- Outras	(3,5)	(13,6)	(4,8)		(62,0)	(83,9)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(0,0)	0,0	1,5	0,0	0,0	1,5
- Provisões	0,1		(0,1)		0,0	0,0
- Impostos & Taxas	(1,3)		(0,7)		0,0	(2,1)
- Outras receitas operacionais	1,2		2,3		0,0	3,5
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	2,9			(2,9)	0,0	0,0
Resultado Operacional	148,5	(35,7)	(30,4)	(2,9)	(62,5)	16,9
- Despesas Corporativas	(30,2)		30,4		(0,1)	(0,0)
EBITDA Ajustado	118,3	(35,7)	0,0	(2,9)	(62,7)	16,9
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(2,9)			2,9	0,0	0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(62,7)				62,7	0,0
EBITDA	52,7	(35,7)	0,0	0,0	0,0	16,9
Depreciação & Amortização	(35,7)	35,7			0,0	0,0
Equivalência Patrimonial	(0,6)				0,0	(0,6)
EBIT	16,4	0,0	0,0	0,0	0,0	16,4
Resultado Financeiro Líquido	(34,5)				0,0	(34,5)
EBT	(18,1)	0,0	0,0	0,0	0,0	(18,1)
Imposto de Renda & CSLL	(0,7)				0,0	(0,7)
Resultado Líquido	(18,8)	0,0	0,0	0,0	0,0	(18,8)
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	62,7				(62,7)	0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0,0				(0,0)	0,0
Resultado Líquido Ajustado	43,9	0,0	0,0	0,0	(62,7)	(18,8)

ANEXO 2 – DRE IFRS

	1T20	1T19
RECEITA LÍQUIDA	339,0	282,5
CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS	(149,2)	(134,3)
(PREJUÍZO) LUCRO BRUTO	189,7	148,3
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(111,8)	(85,2)
Comerciais	(32,7)	(25,4)
Gerais e administrativas	(80,1)	(61,4)
Resultado de equivalência patrimonial	(0,6)	(0,5)
Outras (despesas) receitas operacionais	1,5	2,2
RESULTADO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	77,9	63,1
Receita financeira	6,8	11,2
Despesa financeira	(41,3)	(36,3)
LUCRO (PREJUÍZO) ANTES DE IMPOSTOS	43,4	38,0
Imposto de renda e contribuição social, corrente e diferido	(0,7)	0,1
LUCRO OU PREJUÍZO DO EXERCÍCIO	42,7	38,1

ANEXO 3 – Balanço IFRS

Ativo	MAR 20	MAR 19	DEZ 19	Passivo	MAR 20	MAR 19	DEZ 19
Ativo Circulante	1.281,1	389,3	455,9	Passivo Circulante	336,2	251,2	339,9
Caixa e equivalentes de caixa	36,4	44,5	31,6	Fornecedores	42,0	27,1	32,0
Aplicações financeiras	895,5	92,2	151,0	Empréstimos e financiamentos	90,4	78,4	103,4
Contas a receber	272,9	210,8	213,3	Arrendamento direito de uso	29,7	27,2	24,7
Adiantamentos diversos	18,2	21,3	27,8	Obrigações sociais e salariais	83,7	62,5	75,6
Impostos e contribuições a recuperar	4,8	6,2	4,1	Obrigações tributárias	17,2	12,9	20,6
Derivativos	-	1,6	2,4	Adiantamentos de clientes	26,0	25,2	17,0
Direitos e empréstimos para aquisições	40,1	-	-	Parcelamento de impostos e contribuições	-	-	-
Outros ativos circulantes	13,2	12,6	5,7	Títulos a pagar	45,9	16,3	65,3
				Dividendos a pagar	-	0,6	-
				Derivativos	-	0,1	-
				Outros passivos circulantes	1,4	1,0	1,3
Ativo Não Circulante	2.075,8	1.614,3	1.944,1	Passivo Não Circulante	1.355,6	1.049,0	1.369,7
Contas a Receber	-	-	-	Empréstimos e financiamentos	538,8	294,6	587,0
Adiantamentos diversos	-	6,0	-	Arrendamento direito de uso	565,2	523,5	530,5
Depósitos judiciais	60,7	53,6	61,1	Títulos a pagar	75,5	84,2	75,2
				Débitos com partes relacionadas	0,0	0,0	0,0
Créditos com partes relacionadas	10,0	9,7	9,8	Adiantamentos de clientes	-	-	-
Impostos e contribuições a recuperar	13,5	14,1	12,8	Parcelamento de impostos e contribuições	2,6	2,7	2,6
Imposto de renda e contribuição social diferido	1,5	1,6	1,6	Imposto de renda e contribuição social diferidos	71,0	44,8	70,1
Derivativos	-	1,4	-	Provisão para riscos trabalhistas, tributários e cive	96,7	96,4	98,8
Direitos e empréstimos para aquisições	116,5	-	100,1	Derivativos	-	-	-
Outros ativos não circulantes	39,7	36,6	41,1	Outros passivos não circulantes	2,8	2,4	3,2
Investimentos	-	-	-	Provisão para perdas em investimento	2,9	0,3	2,3
Direito de uso	562,0	540,9	531,5				
Imobilizado	386,0	305,1	367,1	Patrimônio Líquido (Passivo a Descoberto)	1.665,1	703,4	690,4
Intangível	885,9	645,4	818,9	Capital Social	1.631,6	496,4	531,4
				Gastos com emissão de ações	(77,8)	-	(28,6)
				Reserva de capital	34,3	5,9	34,3
				Reservas de lucros	232,9	248,1	244,1
				Ações em tesouraria	(67,6)	(15,6)	(21,2)
				Ajuste de avaliação patrimonial	(69,6)	(69,6)	(69,6)
				Lucros acumulados	(18,8)	38,1	0,0
				Participação dos acionistas não controladores	-	-	-
				Obrigações por compra de investimento	-	-	-
Total do Ativo	3.356,9	2.003,5	2.400,0	Total do Patrimônio Líquido e Passivo	3.356,9	2.003,5	2.400,0

ANEXO 4 – Fluxo de Caixa IFRS

	1T20	1T19
Lucro líquido do período	(18,8)	38,1
Ajustes por:		
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	11,6	7,6
Reversão (atualização) depósito judicial	0,2	(1,0)
Depreciação e amortização	21,4	28,7
Baixa de valor residual de imobilizado e intangível	0,7	0,3
Equivalência patrimonial	0,6	0,5
Atualização de empréstimos a terceiros	(0,9)	(0,6)
Perda com mútuos com parte relacionada	-	-
Ajuste no prêmio da opção de venda (PUT)	-	-
Juros de empréstimos, financiamentos, debêntures e parcelamento de imposto	9,2	6,7
Constituição, atualização e reversão de provisão para riscos trabalhistas, tributária	(0,0)	0,1
Despesa de ajuste a valor presente e correção monetária de títulos	21,2	18,6
Receita de ajuste a valor presente e correção monetária FIES	(0,0)	(0,1)
Remuneração baseada em ações	-	(0,0)
Ações concedidas por sócios a funcionários (Dávila)	-	-
Alienação de ações em tesouraria	-	-
Juros sobre mútuos com partes relacionadas	-	-
Imposto de renda e Contribuição Social corrente e diferido	0,7	0,3
Perda com investimentos	-	-
Perda com provisão impairment	61,6	-
Perda na venda de imobilizado e intangível	-	-
Juros de parcelamentos e tributos	-	-
Ganho em aquisição de investimento/Parcelamento	-	-
Baixa de estoque e acervo líquido	-	-
Valor justo com derivativos	0,2	0,6
Amortização direito de uso	14,4	-
	122,0	99,8
Varição nos ativos e passivos operacionais		
Redução (Aumento) de contas a receber	(63,6)	(44,2)
Redução (aumento) de adiantamentos diversos	9,7	12,1
Redução (aumento) de depósitos judiciais	(1,2)	(2,5)
Redução (aumento) de impostos e contribuições a recuperar	(1,1)	1,6
Redução (aumento) de outros ativos	(6,0)	(5,6)
Aumento (redução) de fornecedores	9,2	(3,9)
Aumento (redução) de obrigações tributárias, sociais e salariais	0,4	(11,5)
Aumento (redução) de adiantamento de clientes	5,1	8,3
Aumento (redução) de parcelamento de impostos e contribuições	-	(0,0)
Aumento (redução) de títulos a pagar	-	2,4
Aumento (redução) de provisão para riscos	(0,3)	(3,4)
Aumento (redução) de outros passivos	(0,3)	(0,2)
Caixa proveniente das operações	(48,1)	(46,8)
Juros pagos	(14,7)	(7,5)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(0,1)	-
Caixa líquido (aplicado nas) gerado nas atividades operacionais	59,2	45,5
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO		
Mútuos com partes relacionadas		
Concessões	-	(0,2)
Recebimentos	-	-
Aumento de capital	1.051,1	-
Aquisição de controladas líquidas dos caixas adquiridos	(103,8)	(4,7)
Direitos e empréstimos para aquisições	(36,4)	-
(Resgate) aplicação de aplicações financeiras	(742,8)	(4,1)
Rendimento de aplicações financeiras	(1,6)	(2,2)
Compra de ativo imobilizado	(28,9)	(35,9)
Compra de ativo Intangível	(10,3)	(6,6)
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	127,3	(53,7)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
Mútuos com partes relacionadas		
Captações	-	0,0
Amortizações	-	(0,0)
Empréstimos e financiamentos	-	-
Captações.	0,0	0,0
Amortizações.	(85,1)	(43,0)
Ganho (Perda) com derivativos	3,5	(0,3)
Amortização de títulos a pagar na aquisição de controladas	(42,4)	(3,6)
Custo captação na emissão de títulos	-	-
Aquisição de participação de não controladores em controladas	-	-
Aumento de capital	-	-
Ações em tesouraria	(57,6)	-
Dividendos pagos	-	-
Caixa líquido (aplicado) gerado nas atividades de financiamento	(181,5)	(46,9)
FLUXO DE CAIXA (APLICADO) GERADO NO EXERCÍCIO	4,9	(55,0)
VARIAÇÃO DAS DISPONIBILIDADES		
Caixa e Aplicações Financeiras no início do período	31,6	99,5
Caixa e Aplicações Financeiras no fim do período	36,4	44,5
AUMENTO (REDUÇÃO) DAS DISPONIBILIDADES	4,9	(55,0)