



Resultados

2T20

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

14 de agosto 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

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Momentos turbulentos trazem verdadeiros desafios a todos nós: organizações, governos, indivíduos. Por outro lado, geram oportunidades de diferenciação e possibilidades de aprendizado e crescimento. E é exatamente nessas ocasiões que podemos observar a força das propostas alicerçadas em um propósito claro e de forte conexão com a sociedade.

Quando divulgamos os bons resultados do primeiro trimestre de 2020, reportamos números de um cenário que tinha sofrido uma forte disrupção e que trazia muitos elementos de incerteza. Apesar de, naquela oportunidade, termos reportado sólidos e crescentes resultados em mais um trimestre de evolução contínua de nossas margens, sabíamos que as incertezas com relação ao que viria à nossa frente eram inúmeras, como seguem sendo, mas nossa convicção de enfrentar as restrições que se apresentam não foi abalada.

E assim veio o segundo trimestre: 90 dias inteiramente vividos no contexto de isolamento social, de aumento do desemprego, de crises econômica e de saúde, e de tantos desafios associados. Podemos dizer que esse foi o trimestre de fazer a diferença, em vários aspectos, mas especialmente no desenvolvimento de nossas atividades e na vida de nossos estudantes e educadores.

Assim, os resultados alcançados neste 2T20 não deixam dúvidas de que nossas escolhas estratégicas dos últimos anos se mostraram acertadas e nos permitem enfrentar com resiliência os atuais desafios, que permanecem intensos. Os impactos da Covid-19 permanecem presentes e exigem cautela e prudência com redobrada atenção sobre a extensão de seus efeitos.

Entendemos muito cedo que o caminho a ser implementado para transformar o país pela educação passava por um modelo híbrido, *omnichannel*, que integrasse as ferramentas digitais ao ensino presencial, e focado no desenvolvimento de competências. Não se tratava do formato de ensino pautado em entrega de conteúdo. Tampouco de oferecer uma educação segmentada, com algumas disciplinas presenciais e outras *online*. O que buscamos é integrar a tecnologia na presencialidade de forma fluida e natural, porque o mundo é dinâmico e interconectado. E assim, em 2017, implementamos o Ecossistema Ânima de Aprendizagem – E2A, nosso modelo acadêmico híbrido, por competências, flexível e colaborativo, para oferecer educação de qualidade, alinhado à demanda dos estudantes e das organizações.

Embora convictos da qualidade e solidez deste modelo híbrido e dos sinais de sucesso observados desde 2017, neste ano estamos vivenciando a constatação ampla e coletiva de sua relevância. Em virtude do isolamento social imposto pela pandemia da Covid-19, o mundo rapidamente se adaptou às tecnologias

disponíveis e nosso ecossistema possibilitou que os nossos quase 140 mil alunos^[1], vivendo em 8 Estados brasileiros, experimentassem a plena continuidade de seus estudos.

Sabemos que, em momentos de crise, empresas resilientes e com foco na sustentabilidade dão atenção especial à preservação de seu caixa; adaptam seu modelo operacional com rapidez; exercem a ambidestria organizacional; investem em crescimento através de oportunidades estratégicas; e, fundamentalmente, cuidam das pessoas. Vivemos uma bem sucedida oferta pública de ações em janeiro de 2020, que reforçou nosso caixa; intensificamos a transformação digital tendo a experiência do aluno como centro e motor desse processo; estamos continuamente reforçando nossa governança e evoluindo em nossa estrutura organizacional; anunciamos duas aquisições, em linha com a estratégia de ativos resilientes, reforçando nossa vertical de Medicina e saúde; intensificamos as iniciativas de *lifelong learning*; e colocamos, em 5 dias, todos os nossos 140 mil alunos^[2] estudando a partir de suas casas, em segurança, assim como nossos educadores em *home office*, com atenção especial para iniciativas promotoras de sua saúde mental e emocional.

Esse conjunto de decisões tomadas, aliado às ferramentas e tecnologias desenvolvidas nos últimos anos, nos permitiu entregar, nesse primeiro semestre de 2020, um crescimento de 22,5% na receita líquida, que atingiu R\$694,7 milhões e de 36,2% no EBITDA Ajustado, para R\$210,0 milhões, quando comparados com o mesmo período do ano anterior, atingindo uma margem EBITDA de 30,2%. Os principais vetores dessa evolução foram o crescimento da base de alunos, a evolução do ticket, as sinergias obtidas com as recentes aquisições, a maturação das unidades novas e os ganhos de eficiência operacionais.

Além do resultado econômico positivo, nossa operação também apresentou satisfatórios índices de geração de caixa. Neste 1S20, nossa geração de caixa antes de investimentos (Capex) foi de R\$125,9 milhões, representando 60,0% do EBITDA Ajustado. Esse indicador nos permite seguir e intensificar o nosso forte investimento em novas tecnologias, no aprimoramento do processo de aprendizagem e nas unidades abertas recentemente.

Seguindo nossa estratégia de recuperação de ticket, reportamos um ticket médio de R\$948/mês, o que representa uma expansão de 14,5% em comparação com o 1S19 (+6,3% vs. 1S19 excluindo aquisições), influenciado por ações internas de retenção, evoluções nos processos de precificação e um melhor mix de cursos. A recomposição do nosso ticket também tem sido influenciada por outra decisão acertada: a aquisição, nos últimos doze meses, de três instituições de ensino

^[1] ^[2] Incluindo os alunos da Unisul, cuja co-gestão teve início em março/2020.

fortemente concentradas no segmento de Medicina e saúde. Anunciamos em 1º de julho mais uma etapa dessa estratégia, que nos leva a nove escolas de medicina^[3], com um total de 873 vagas já autorizadas, nos consolidando entre os maiores grupos privados de ensino médico no país.

Não obstante estarmos buscando constantemente formas de apoiar nossos alunos, do ponto de vista da segurança financeira, o cenário da pandemia tem trazido dificuldades adicionais para a adimplência e pontualidade. Nossa provisão para devedores duvidosos tem refletido esse momento. Reportamos neste 1S20 uma PDD de 5,8% em relação à Receita Líquida (crescimento de 2,8 pp vs. 1S19). Sensíveis ao momento que tem desafiado nossos estudantes, oferecemos diversas opções para apoio financeiro – seguro educacional, novas modalidades de financiamentos do Pravalor, e ainda o Decola, nosso sistema próprio de negociação. Juntas, essas três opções auxiliam nossos alunos a seguirem com seus sonhos de evolução pessoal e profissional, e tem nos fornecido sinais positivos de rematrícula. Entretanto, a inadimplência segue sendo motivo de atenção e cuidado, exigindo a continuidade e intensificação das iniciativas em curso.

Uma forma mais granular de avaliar nossos resultados é olhar para os blocos de unidades de acordo com seu momento de maturidade. A eficiência do nosso modelo operacional pode ser sentida principalmente no resultado do segmento Base, que reportou Resultado Operacional de R\$172,8 milhões no semestre, com margem de 44,2% (+1,9pp vs. 1S19), dos quais R\$83,7 milhões foram registrados no 2T20, com margem de 41,7%, representando aumento de 4,5pp na comparação com o 2T19.

No segmento Aquisições, todas as instituições adquiridas nos últimos 12 meses chegaram com um ticket médio mais alto, e contribuíram com mais de 14.000 novos alunos, dos quais cerca de 11.300 somente nesse 1S20. O Resultado Operacional desse bloco foi de R\$60,7 milhões no 1S20, dos quais R\$25,1 milhões no 2T20, com margem de 35,8% (+5.1pp vs. 1S19). Acreditamos que ainda há espaço para evolução das margens desse segmento, na medida em que parte das aquisições feitas ainda vive um momento de maturação em seus campi e cursos.

Já no bloco da Expansão Orgânica, seguimos observando desempenho consistente, ainda que não tenhamos inaugurado novas unidades em 2020. Estamos colhendo os frutos de nossa estratégia, implementada em 2016, mesmo levando em conta 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 e meio desde sua abertura. O resultado operacional dessas unidades foi de R\$43,6 milhões, com margem de 39,4% (+17,6 pp), dos quais R\$20,4 milhões e margem de 36,8% (+29,3 pp) no 2T20. Importante notar, como esperado, que esse bloco

^[3] Inclui as duas escolas da Unisul, em co-gestão desde março/2020.

vem ganhando crescente representatividade em nossos resultados, já representando 16,5% da receita líquida e 15,7% do resultado operacional do bloco de ensino.

Não imaginamos que viveríamos de forma tão repentina um cenário que colocaria à prova tudo o que planejamos e implementamos nos últimos anos. Nossas propostas acadêmicas, operacionais e de negócios, demonstram, por sua flexibilidade e versatilidade com foco no estudante, serem o modelo que atende às necessidades do novo mundo híbrido.

Estamos, sem dúvida nenhuma, em um ponto de inflexão significativo do segmento de educação superior no Brasil. Não estamos mais falando apenas de um período curto e limitado de aquisição de conhecimento na vida das pessoas, e sim de uma dinâmica em que todos buscaremos constantemente nos aprimorar ao longo da nossa vida profissional, já que a evolução dos mercados, como estamos observando, vai nos demandar esse conhecimento.

Neste momento, mais do que nunca, sentimos necessidade de agradecer profundamente a todo o ecossistema Ânima. Aos nossos professores e alunos que se dedicaram de forma brilhante e destemida, colocando sempre a aprendizagem em primeiro lugar, se reinventando para que a experiência acadêmica pudesse continuar nos mesmos níveis de qualidade, engajamento e interesse. Por isso hoje olhamos para traz e reconhecemos àqueles que nos ajudaram a atravessar a maior tempestade que já surgiu. Por mais que procuremos palavras para agradecer, ainda assim serão insuficientes para expressar nossa mais profunda admiração e gratidão a cada um dos educadores da Anima Educação.

Continuamos atentos aos desafios que temos diante de nós. Sabemos que o momento exige cautela para lidar com as incertezas que persistem no curto prazo. Mas os desafios nos movem, motivam, provocam nossa criatividade e nos exigem a busca persistente das mais avançadas e inovadoras ferramentas que garantirão que nossos alunos e alunas estejam sempre um passo à frente. Fundamentados em nosso propósito, continuaremos enfrentando esse delicado momento com sobriedade, muita dedicação e resiliência, convictos de que sairemos ainda mais fortes!



Desempenho **Operacional**

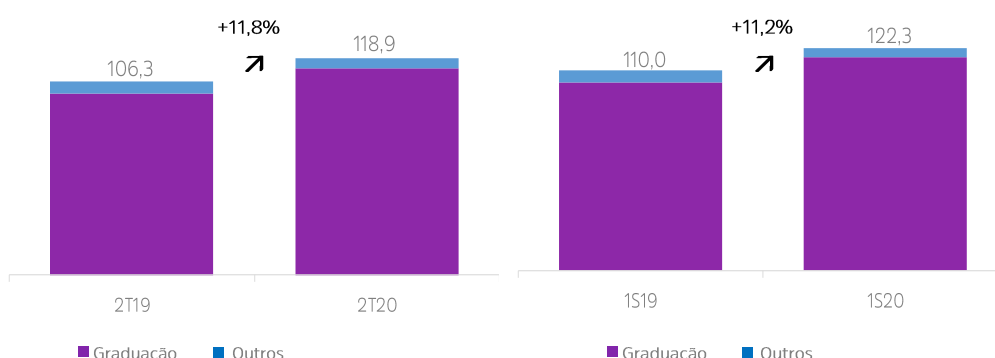
Ensino Superior

DESEMPENHO OPERACIONAL

ENSINO SUPERIOR

Apresentamos no 2T20 uma base consolidada de 118,8 mil alunos, o que representa um crescimento de 11,8% em relação ao 2T19 (+0,9% excluindo as aquisições Ages, Unicuritiba e Faseh). A base de alunos da graduação, excluindo as aquisições, cresceu 2,2%, não obstante termos realizado a junção de 5 *campi* em 2019, além de não termos inaugurado novas unidades em 2020.

Base de alunos

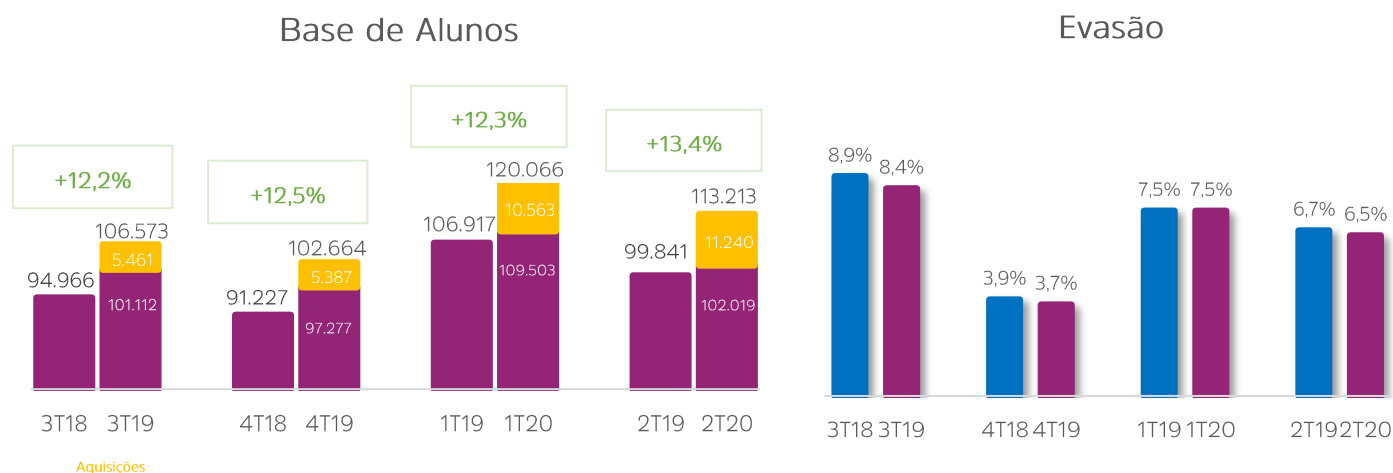


Base de Alunos	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20	2T20	Média 1S19	Média 1S20	% 2T20/ 2T19	% 1S20/ 1S19
Graduação	106.917	99.841	101.112	97.277	109.503	102.019	103.379	105.761	2,2%	2,3%
Outros	6.804	6.434	6.235	5.885	5.312	5.177	6.619	5.245	-19,5%	-20,8%
Pós-Graduação	4.745	4.626	4.507	4.386	3.825	3.681	4.686	3.753	-20,4%	-19,9%
EAD	1.019	832	702	468	381	441	926	411	-47,0%	-55,6%
Ensino Básico e Técnico	1.040	976	1.026	1.031	1.106	1.055	1.008	1.081	8,1%	7,2%
Total	113.721	106.275	107.347	103.162	114.815	107.196	109.998	111.006	0,9%	0,9%
Aquisições			5.461	5.387	10.994	11.656		11.325		
Total com Aquisições	113.721	106.275	112.808	108.549	125.809	118.852	109.998	122.331	11,8%	11,2%

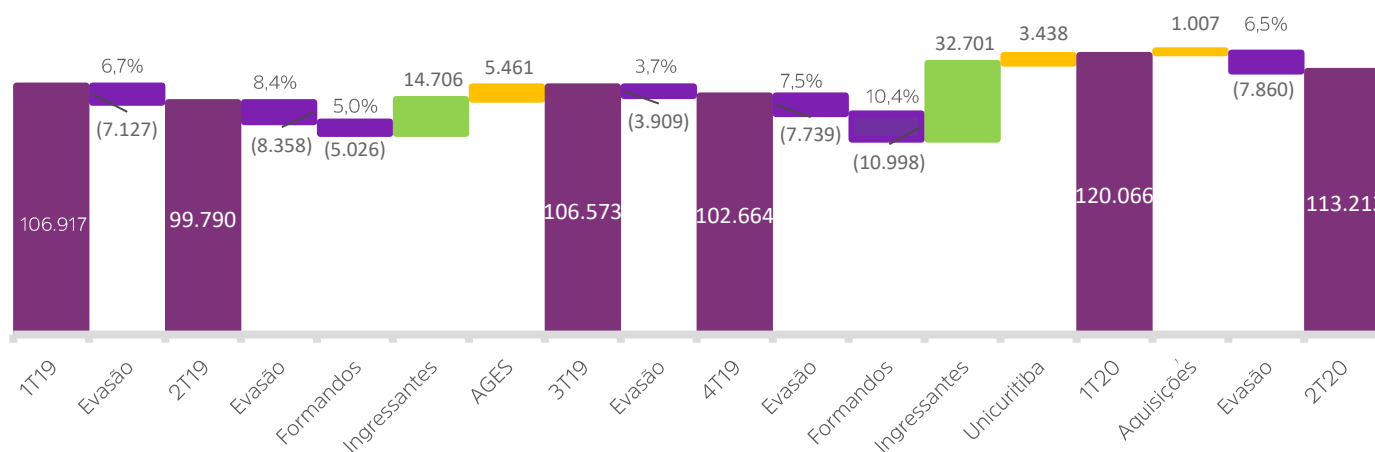
Nesse 2T20, vivemos, durante todo o período, o novo contexto de isolamento social, em virtude da pandemia da Covid-19. Um dos efeitos antecipados, e para os quais desenvolvemos estratégias mitigadoras e dedicamos intensos esforços, é o desafio de reter nossos alunos em um cenário de escassez de recursos. E, mesmo nesse cenário, conseguimos reportar um desempenho estável em nossa retenção, encerrando o trimestre com uma taxa de evasão de 6,5% da nossa base de alunos de graduação, 0,2pp inferior ao 2T19. Importante destacar que as marcas adquiridas contribuem para esse desempenho, reforçando a resiliência de nossa base de alunos. Esse resultado alcançado nos revigora para continuarmos dedicados a apoiar nossos estudantes e a oferecer soluções sustentáveis para que possam dar sequência a seus estudos, principalmente tendo clareza que nossa

atenção deve estar voltada para o desafio maior do processo de rematrícula para o segundo semestre, ainda em curso.

Base de Alunos: Graduação



Fluxo de alunos – Graduação



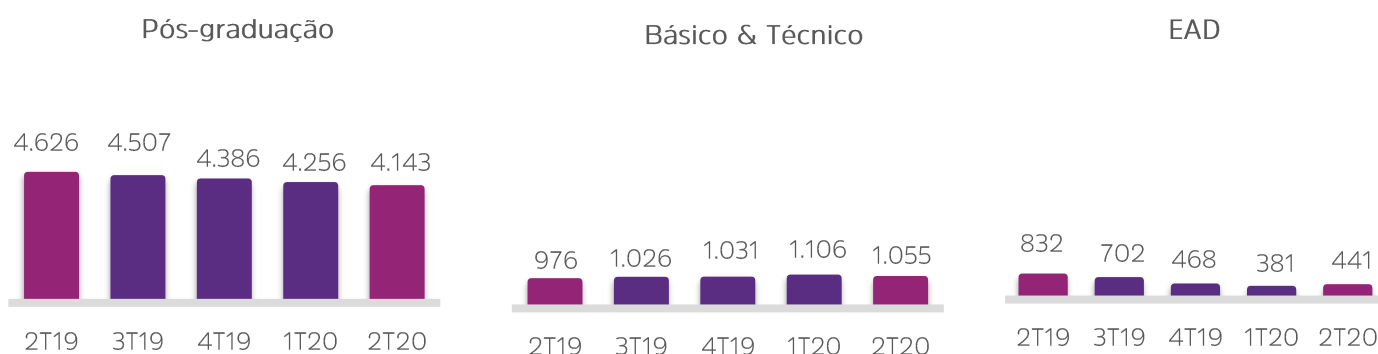
¹Aquisições: Faseh

Pós-Graduação – Encerramos o 2T20 com 4,1 mil alunos na pós-graduação, ante 4,7 mil no 2T19. 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 2T20 com 1,0 mil alunos (+8,1% vs. 2T19) matriculados no ensino básico e técnico que inclui as Escolas Internacionais 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 2T20, 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.





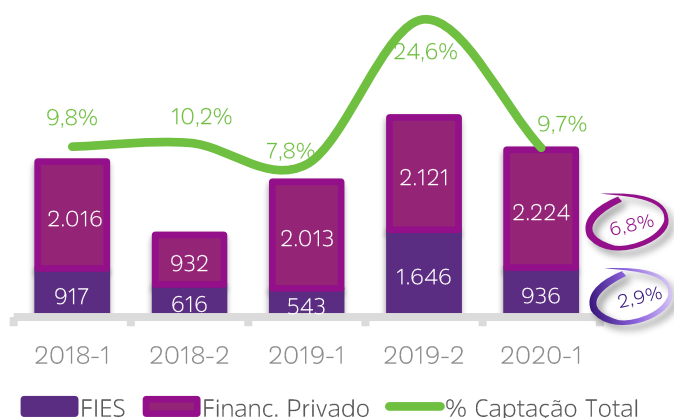
Financiamento **Estudantil**

Financiamento Estudantil

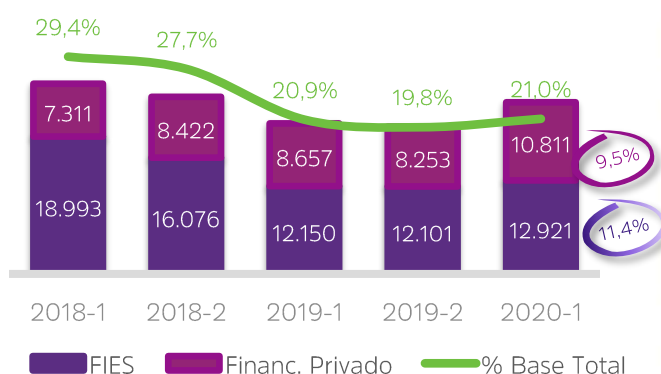
Encerramos o primeiro semestre do ano com 0,9 mil novos alunos financiados pelo FIES, o que representou 2,9% do total da captação. Ainda que esse percentual seja superior ao do mesmo período do ano passado, considerando as aquisições (especialmente a Ages, já consolidada em 2019_2), proporcionalmente seguimos observando a diminuição dessa modalidade de financiamento na base de alunos.

No que se refere a financiamentos privados, demos continuidade à nossa parceria estratégica com o Pravalor e, conforme reportado, para apoiar nossos alunos nesse momento de dificuldade financeira, criamos duas novas modalidades de financiamento (50% sem garantidor e 75% com garantidor). Assim, a soma dos novos alunos totalizou 2,2 mil no 2T20, ou 6,8% da captação (vs 6,1% no 2T19), sendo 0,9 mil alunos utilizando o risco de crédito do nosso balanço.

Financiamento Estudantil
-- Captação Total --



Financiamento Estudantil
-- Base de Alunos --



Com isso, encerramos o semestre com aproximadamente 12,9 mil alunos com FIES, representativos de 11,4% da base. Se considerássemos a base de FIES sem nossas aquisições, esse número seria equivalente a 9,0% da base de alunos. O efeito de crescimento em relação ao último período está relacionado em parte a nossas aquisições, e em parte pela maior retenção em alunos financiados, que sofrem menos com o atual ambiente de restrição econômica. Em relação ao financiamento privado (Pravalor), reportamos aproximadamente 10,8 mil alunos, representando 9,5% da base de graduação, sendo 3,5 mil utilizando o risco de crédito do nosso balanço (3,1% da base).

Ecossistema de **Aprendizagem**





E2A – O ECOSSISTEMA ÂNIMA DE APRENDIZAGEM

Há alguns anos identificamos uma clara necessidade de uma significativa evolução no nosso modelo acadêmico.

A forma como a educação se desenvolveu no Brasil e no mundo, a partir de premissas fortemente relacionadas à revolução industrial - quando o papel da escola era formar mão-de-obra necessária ao sistema de produção de então - fez com que se estabelecesse um formato amplamente utilizado, que tem se perpetuado, mas que perdeu a conexão com a realidade e se distanciou profundamente do desenvolvimento de habilidades necessárias ao mundo contemporâneo.

Ainda é frequente e até majoritário o modelo de “sistema de ensino”, em que diversos conteúdos são entregues aos estudantes que são forçados a aprender, não por interesse ou porque reconheçam seu valor, mas porque o sistema cobra resultados do estudante através de provas e exames que são voltados para medir exclusivamente absorção de um determinado conteúdo que, muitas vezes, já não encontra sentido no contexto atual.

Entendendo que a educação superior precisa urgentemente voltar a se conectar com o mundo fora da escola e assumir um papel efetivo de agregar valor à vida

dos jovens, investimos fortemente no desenvolvimento de um modelo que evolui do conceito de sistema de ensino para um ecossistema de aprendizagem, nosso Ecossistema Ânima de Aprendizagem ou E2A. A partir de uma proposta pedagógica contemporânea, com intenso uso de tecnologia em um cenário híbrido de aprendizagem, o E2A propõe uma formação personalizada, para o desenvolvimento de competências que impactem o ambiente em que vivemos.

Embora já estivéssemos convictos e investindo na implementação do E2A desde 2017, a grande constatação mais ampla e coletiva da relevância do modelo híbrido aconteceu no mês de março desse ano de 2020. Em virtude do isolamento social imposto pela pandemia da Covid-19, o mundo todo foi obrigado a se adaptar às tecnologias disponíveis e o E2A possibilitou que cerca de 140¹ mil alunos, em 8 Estados brasileiros, tenham tido plena continuidade de seus estudos, inseridos nas mesmas metodologias, adaptando-se a um cenário 100% digital, como forma de manutenção das suas atividades de maneira segura.

O fato do E2A ter sua origem em 2017, permitiu que, diante da necessidade trazida pela pandemia, de utilização massiva de recursos tecnológicos, toda nossa comunidade de estudantes e educadores experimentasse uma aceleração do processo adaptativo, de apropriação mais intensa dos recursos que já faziam parte de suas trajetórias de mentoria e aprendizagem. Um processo que esperávamos ver consolidado em alguns anos aconteceu em alguns dias.

E já estamos prontos para retomar as atividades presenciais de modo plenamente adaptado às necessidades de distanciamento e de cuidados. Outra vantagem que a flexibilidade do E2A nos proporciona é a diversidade de ambientes de aprendizagem, com laboratórios colaborativos, laboratórios digitais e simuladores, espaços de *coworking*, *maker space*, entre outros.

O resultado tem sido uma comunidade acadêmica amplamente engajada, experiências compartilhadas, comprometimento e quebras importantes de paradigmas cujo efeito é o próprio fortalecimento do E2A, que passou a ser identificado como a nova forma de educar.

Pelo protagonismo assumido no cenário educacional e por sua relevância no nosso modelo de negócio, preparamos um capítulo anexo com informações mais completas sobre o E2A, para o qual convidamos à leitura.

¹ Incluindo os alunos da Unisul, cuja co-gestão teve início em março/2020.



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 1S20

Valores em R\$ (milhões)	1S20					
	Consolidado	% AV	Ensino	% AV	Outros Negócios	% AV
Receita Bruta	1.343,6	193,4%	1.308,1	195,0%	35,6	149,2%
Descontos, Deduções & Bolsas	(626,7)	-90,2%	(616,7)	-91,9%	(9,9)	-41,7%
Impostos & Taxas	(22,2)	-3,2%	(20,5)	-3,0%	(1,8)	-7,5%
Receita Líquida	694,7	100,0%	670,9	100,0%	23,8	100,0%
Total de Custos	(275,6)	-39,7%	(270,3)	-40,3%	(5,2)	-21,9%
- Pessoal	(228,6)	-32,9%	(227,0)	-33,8%	(1,6)	-6,5%
- Serviços de Terceiros	(17,9)	-2,6%	(15,4)	-2,3%	(2,5)	-10,6%
- Aluguel & Ocupação	(13,6)	-2,0%	(13,6)	-2,0%	(0,0)	0,0%
- Outras	(15,4)	-2,2%	(14,3)	-2,1%	(1,1)	-4,8%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	419,2	60,3%	400,6	59,7%	18,6	78,1%
Despesas Comerciais	(74,2)	-10,7%	(68,5)	-10,2%	(5,7)	-23,8%
- PDD	(40,9)	-5,9%	(38,7)	-5,8%	(2,2)	-9,1%
- Marketing	(33,3)	-4,8%	(29,8)	-4,4%	(3,5)	-14,7%
Despesas Gerais & Administrativas	(70,9)	-10,2%	(58,2)	-8,7%	(12,7)	-53,3%
- Pessoal	(55,6)	-8,0%	(44,7)	-6,7%	(10,8)	-45,4%
- Serviços de Terceiros	(6,9)	-1,0%	(5,5)	-0,8%	(1,3)	-5,6%
- Aluguel & Ocupação	(1,7)	-0,3%	(1,6)	-0,2%	(0,2)	-0,7%
- Outras	(6,7)	-1,0%	(6,3)	-0,9%	(0,4)	-1,6%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(1,1)	-0,2%	(1,4)	-0,2%	0,3	1,1%
- Provisões	0,3	0,0%	0,3	0,0%	0,0	0,0%
- Impostos & Taxas	(3,1)	-0,4%	(2,9)	-0,4%	(0,2)	-0,7%
- Outras receitas operacionais	1,7	0,2%	1,2	0,2%	0,4	1,8%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	4,7	0,7%	4,7	0,7%	0,0	0,0%
Resultado Operacional	277,6	40,0%	277,1	41,3%	0,499	2,1%
- Despesas Corporativas	(67,6)	-9,7%				
EBITDA Ajustado	210,0	30,2%				
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(4,7)	-0,7%				
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(66,8)	-9,6%				
EBITDA	138,5	19,9%				
Depreciação & Amortização	(71,9)	-10,4%				
Equivalência Patrimonial	(1,8)	-0,3%				
EBIT	64,8	9,3%				
Resultado Financeiro Líquido	(71,8)	-10,3%				
EBT	(7,1)	-1,0%				
Imposto de Renda & CSLL	(2,3)	-0,3%				
Resultado Líquido	(9,8)	-1,4%				
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	66,8	9,6%				
(-) Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0,0	0,0%				
Resultado Líquido Ajustado	57,0	8,2%				

Resultados do 2T20

Valores em R\$ (milhões)	2T20					
	Consolidado	% AV	Ensino	% AV	Outros Negócios	% AV
Receita Bruta	659,5	185,2%	643,5	185,9%	16,0	161,6%
Descontos, Deduções & Bolsas	(292,1)	-82,0%	(286,7)	-82,8%	(5,4)	-54,2%
Impostos & Taxas	(11,3)	-3,2%	(10,6)	-3,1%	(0,7)	-7,4%
Receita Líquida	356,1	100,0%	346,2	100,0%	9,9	100,0%
Total de Custos	(149,3)	-41,9%	(147,5)	-42,6%	(1,8)	-18,1%
- Pessoal	(128,9)	-36,2%	(128,4)	-37,1%	(0,5)	-5,4%
- Serviços de Terceiros	(7,5)	-2,1%	(6,5)	-1,9%	(1,0)	-9,7%
- CMV	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%
- Aluguel & Ocupação	(6,0)	-1,7%	(6,0)	-1,7%	0,0	0,0%
- Outras	(6,9)	-1,9%	(6,6)	-1,9%	(0,3)	-2,9%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	206,9	58,1%	198,7	57,4%	8,1	81,9%
Despesas Comerciais	(42,2)	-11,8%	(39,5)	-11,4%	(2,7)	-27,0%
- PDD	(29,4)	-8,2%	(28,7)	-8,3%	(0,6)	-6,3%
- Marketing	(12,8)	-3,6%	(10,8)	-3,1%	(2,1)	-20,7%
Despesas Gerais & Administrativas	(36,2)	-10,2%	(30,4)	-8,8%	(5,8)	-58,8%
- Pessoal	(28,6)	-8,0%	(23,7)	-6,8%	(5,0)	-49,9%
- Serviços de Terceiros	(3,5)	-1,0%	(2,8)	-0,8%	(0,7)	-6,9%
- Aluguel & Ocupação	(0,9)	-0,3%	(0,9)	-0,2%	(0,1)	-0,7%
- Outras	(3,2)	-0,9%	(3,0)	-0,9%	(0,1)	-1,3%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(1,1)	-0,3%	(1,4)	-0,4%	0,2	2,5%
- Provisões	0,2	0,0%	0,2	0,0%	0,0	0,0%
- Impostos & Taxas	(1,7)	-0,5%	(1,7)	-0,5%	(0,0)	-0,2%
- Outras receitas operacionais	0,4	0,1%	0,1	0,0%	0,3	2,7%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	1,7	0,5%	1,7	0,5%	0,0	0,0%
Resultado Operacional	129,1	36,2%	129,2	37,3%	(0,1)	-1,4%
- Despesas Corporativas	(37,4)	-10,5%				
EBITDA Ajustado	91,7	25,7%				
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(1,7)	-0,5%				
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(4,1)	-1,1%				
EBITDA	85,9	24,1%				
Depreciação & Amortização	(36,2)	-10,2%				
Equivalência Patrimonial	(1,3)	-0,4%				
EBIT	48,4	13,6%				
Resultado Financeiro Líquido	(37,4)	-10,5%				
EBT	11,0	3,1%				
Imposto de Renda & CSLL	(1,6)	-0,4%				
Resultado Líquido	9,0	2,5%				
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	4,1	1,1%				
(-) Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	(0,0)	0,0%				
Resultado Líquido Ajustado	13,0	3,7%				

DESEMPENHO FINANCEIRO – Ensino

Valores em R\$ (milhões)	Ensino									
	1S20	% AV	1S19	% AV	% AH	2T20	% AV	2T19	% AV	% AH
Receita Bruta	1.308,1	195,0%	1.019,0	186,6%	28,4%	643,5	185,9%	496,4	182,1%	29,6%
Descontos, Deduções & Bolsas	(616,7)	-91,9%	(456,3)	-83,5%	35,1%	(286,7)	-82,8%	(215,5)	-79,0%	33,1%
Impostos & Taxas	(20,5)	-3,0%	(16,5)	-3,0%	24,1%	(10,6)	-3,1%	(8,3)	-3,0%	27,3%
Receita Líquida	670,9	100,0%	546,2	100,0%	22,8%	346,2	100,0%	272,6	100,0%	27,0%
Total de Custos	(270,3)	-40,3%	(252,7)	-46,3%	7,0%	(147,5)	-42,6%	(143,2)	-52,5%	2,9%
- Pessoal	(227,0)	-33,8%	(205,5)	-37,6%	10,5%	(128,4)	-37,1%	(115,0)	-42,2%	11,7%
- Serviços de Terceiros	(15,4)	-2,3%	(16,5)	-3,0%	-6,7%	(6,5)	-1,9%	(9,5)	-3,5%	-31,3%
- Aluguel & Ocupação	(13,6)	-2,0%	(16,8)	-3,1%	-19,1%	(6,0)	-1,7%	(11,2)	-4,1%	-46,5%
- Outras	(14,3)	-2,1%	(13,9)	-2,6%	2,6%	(6,6)	-1,9%	(7,6)	-2,8%	-13,5%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	400,6	59,7%	293,5	53,7%	36,5%	198,7	57,4%	129,4	47,5%	53,6%
Despesas Comerciais	(68,5)	-10,2%	(43,7)	-8,0%	56,7%	(39,5)	-11,4%	(21,0)	-7,7%	88,5%
- PDD	(38,7)	-5,8%	(16,5)	-3,0%	134,2%	(28,7)	-8,3%	(10,3)	-3,8%	178,7%
- Marketing	(29,8)	-4,4%	(27,2)	-5,0%	9,6%	(10,8)	-3,1%	(10,7)	-3,9%	1,2%
Despesas Gerais & Administrativas	(58,2)	-8,7%	(49,5)	-9,1%	17,6%	(30,4)	-8,8%	(26,6)	-9,8%	14,2%
- Pessoal	(44,7)	-6,7%	(36,7)	-6,7%	22,0%	(23,7)	-6,8%	(18,9)	-6,9%	25,4%
- Serviços de Terceiros	(5,5)	-0,8%	(4,5)	-0,8%	22,0%	(2,8)	-0,8%	(2,7)	-1,0%	4,1%
- Aluguel & Ocupação	(1,6)	-0,2%	(0,1)	0,0%	1538,2%	(0,9)	-0,2%	(0,1)	0,0%	1285,5%
- Outras	(6,3)	-0,9%	(8,2)	-1,5%	-22,7%	(3,0)	-0,9%	(5,0)	-1,8%	-38,8%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(1,4)	-0,2%	0,5	0,1%	-403,6%	(1,4)	-0,4%	(0,1)	0,0%	1355,7%
- Provisões	0,3	0,0%	0,2	0,0%	29,3%	0,2	0,0%	0,1	0,0%	47,4%
- Impostos & Taxas	(2,9)	-0,4%	(1,5)	-0,3%	90,1%	(1,7)	-0,5%	(0,9)	-0,3%	81,2%
- Outras receitas operacionais	1,2	0,2%	1,8	0,3%	-31,2%	0,1	0,0%	0,7	0,3%	-79,3%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	4,7	0,7%	4,7	0,9%	-1,5%	1,7	0,5%	1,5	0,5%	19,3%
Resultado Operacional	277,1	41,3%	205,5	37,6%	34,8%	129,2	37,3%	83,2	30,5%	55,3%

Valores em R\$ (milhões)	Ensino Excl. Aquisições ¹				
	1S20	% AV	1S19	% AV	% AH
Receita Líquida	587,3	100,0%	546,2	100,0%	7,5%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort)	354,1	60,3%	293,5	53,7%	20,6%
<i>Mg. Bruta</i>	<i>60,3%</i>		<i>53,7%</i>		<i>6,6pp</i>
Resultado Operacional	244,9	41,7%	205,5	37,6%	19,2%
<i>Mg. Operacional</i>	<i>41,7%</i>		<i>37,6%</i>		<i>4,1pp</i>

¹ Excluindo as aquisições AGES (ago'19), Unicritiba (fev'20) e Faseh (maio'20)

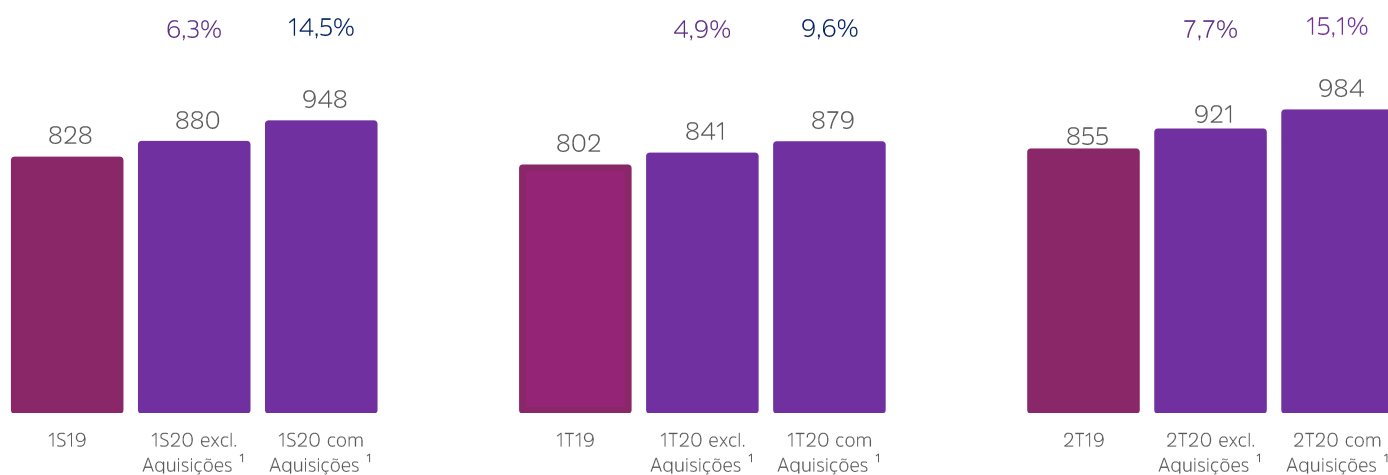
Receita Líquida

Encerramos o primeiro semestre de 2020 com uma Receita Líquida no segmento Ensino de R\$670,9 milhões, representando um crescimento de +22,8% *versus* 1S19 (R\$587,3 milhões ou +7,5% excluindo AGES, Unicuritiba e Faseh). Essa evolução da Receita Líquida é explicada por três fatores principais: a expansão orgânica da base de alunos (+0,9%), o crescimento do ticket médio líquido excluindo aquisições (+6,5%) e a expansão via aquisições (+15,4%).

Olhando especificamente para nosso ticket líquido, excluindo a AGES, o Unicuritiba e a Faseh, encerramos o 1S20 com uma média de R\$880/mês, um aumento de 6,3% *versus* o mesmo período do ano anterior, influenciada por um aumento médio de mensalidades (+9,0%) e ganhos no mix de cursos (+5,0%), apesar de um aumento de bolsas, descontos e impostos (-7,6%).

Já considerando as aquisições, que vieram com um ticket mais alto do que a nossa base anterior, nosso ticket médio líquido totalizou R\$948/mês, ou +14,5% *versus* 1S19.

Ticket Médio Líquido
(R\$/mês)



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

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.

Total de Custos e Lucro Bruto

Como pudemos reportar no primeiro trimestre, agregamos a partir deste ano os benefícios de eficiência operacional à já destacada qualidade de nosso modelo acadêmico de aprendizagem por competência. Nesta linha, continuamos a produzir efeitos importantes de ganho de eficiência, introduzindo uma nova realidade de patamar nesse indicador. Importante destacar que planejamos e nos preparamos para esse desempenho desde 2017, no início da implantação do modelo.

Assim, alcançamos no 1S20 um crescimento do Lucro Bruto sobre a Receita Líquida de +6,0pp vs. 1S19 (reportamos Lucro Bruto de R\$400,6 milhões, ou 59,7% da Receita Líquida).

Despesas Comerciais

Se por um lado temos enfrentado esse momento desafiador sustentando receita, ticket e eficiência, de outro temos dedicado intensos esforços na retenção e captação de alunos. O aumento da competitividade em um cenário mais árduo de acesso a recursos nos levou a investir mais no processo de atração de novos alunos.

Adicionalmente, nossa disciplina na metodologia de cálculo da PDD tem capturado o ambiente de risco provocado pelos efeitos da pandemia da Covid-19, que, de forma relacionada ao momento que estamos atravessando, atingiu os níveis mais elevados dos últimos 5 anos.

Assim, as Despesas Comerciais totalizaram R\$68,5 milhões no 1S20, ou um impacto na margem de -2,2pp vs. 1S19, por conta do aumento em PDD (-2,8pp), apesar de uma pequena redução relativa nas despesas com marketing (+0,6pp).

De fato, o principal impacto da pandemia tem sido observado na PDD, que no 1S20 representou 5,8% da Receita Líquida (vs 3,0% da RL em 1S19). Esta elevação foi influenciada majoritariamente pelo aumento do contas a receber nos valores a vencer (+R\$44,3 milhões vs 2T19) de mensalidades, com exceção dos 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). Como dito, parte do crescimento está relacionado à própria evolução da Receita e outra parte reflete o novo cenário que estamos enfrentando e a perspectiva por ele trazida, se configurando mais desafiador no que se refere à impontualidade, que seguimos acompanhando de perto.

Como divulgamos, implementamos medidas preventivas na busca de reverter parte do impacto da PDD nos nossos resultados, que incluem um seguro educacional e

novas modalidades de financiamento com o Pravalor. Contudo, o fator que temos observado como mais efetivo na solução de questões financeiras de nossos alunos é o nosso programa próprio de negociações, que chamamos de Decola. O Decola já é uma ferramenta amplamente usada há anos, mas, no contexto em que vivemos, tem assumido contornos ainda mais granulares e estratégicos, buscando equilibrar retenção e sustentabilidade, de forma a possibilitar a continuidade dos estudos para o maior número de estudantes.

Embora o conjunto desses esforços esteja nos trazendo sinais positivos referentes à rematrícula, a inadimplência continua sendo motivo de cuidado, dada a incerteza do ambiente macroeconômico, o que exige de nós atenção redobrada, além da continuidade e intensificação das iniciativas citadas acima.

Despesas Gerais e Administrativas

As Despesas Gerais e Administrativas totalizaram R\$58,2 milhões no 1S20, e representaram 8,7% da Receita Líquida, -0,4p.p. *versus* 1S19. Essa melhora se explica principalmente pela evolução da maturidade das unidades do Q2A, que, por ainda estarem em estágio de maturidade médio, apresentam uma oportunidade para melhorias adicionais neste item.

Outras Receitas (Despesas) Operacionais

As Outras Receitas (Despesas) Operacionais, incluindo multa e juros sobre mensalidades, totalizaram R\$3,3 milhões no 1S20, uma retração de -0,5pp *versus* 1S19. Em parte esse comportamento está relacionado aos esforços adicionais de retenção que temos feito no âmbito do programa Decola, resultando em um montante menor de multas e juros sobre mensalidades, oriundo de uma maior flexibilização nas negociações nesse momento crítico de necessário equacionamento dos pagamentos em atraso pelos alunos.

Observamos também uma queda nas outras receitas, justificada por um período em que, com nossos *Campi* fechados em virtude da pandemia, temos deixado de nos beneficiar de sublocações de espaços nos mesmos (auditórios, cantina, serviços). Adicionalmente aos fatores acima citados, impactam aqui as despesas com o seguro educacional, que é uma de nossas estratégias de apoio financeiro aos alunos na superação dos efeitos da crise econômica atual. Esse indicador deve seguir sendo afetado enquanto o contexto da pandemia perdurar.

Resultado Operacional

O Resultado Operacional do Ensino totalizou R\$277,1 milhões no 1S20, +34,8% *versus* o mesmo período do ano anterior, ou 41,3% da Receita Líquida, representando uma evolução de +3,7pp em relação ao 1S19.

Para uma melhor compreensão da evolução das margens operacionais do Ensino, segmentamos o resultado 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 em 2020, incluímos o Unicuritiba a partir de fevereiro e a Faseh a partir de maio.

Valores em R\$ (milhões)	Base ¹			Aquisições ²			Exp. Orgânica ³			Ensino		
	Excl. Novas Unid.			Excl. Novas Unid.								
	1S20	1S19	% AH	1S20	1S19	% AH	1S20	1S19	% AH	1S20	1S19	% AH
Receita Líquida	390,6	384,2	1,7%	169,7	86,4	96,3%	110,6	75,6	46,3%	670,9	546,2	22,8%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	238,3	210,8	13,0%	94,4	41,7	126,5%	67,8	41,0	65,5%	400,6	293,5	36,5%
Mg. Bruta	61,0%	54,9%	6,1pp	55,7%	48,2%	7,4pp	61,3%	54,2%	7,1pp	59,7%	53,7%	6,0pp
Resultado Operacional	172,8	162,5	6,3%	60,7	26,6	128,7%	43,6	16,5	164,6%	277,1	205,5	34,8%
Mg. Operacional	44,2%	42,3%	1,9pp	35,8%	30,7%	5,1pp	39,4%	21,8%	17,6pp	41,3%	37,6%	3,7pp

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 e Faseh a partir de Maio'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), Jaraquá 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 Lafaete (Jan'19), Itumbiara (Jan'19), e as aquisições realizadas em 2018 (CESUC, Faculdade Jangada e Faced)

Valores em R\$ (milhões)	Base ¹			Aquisições ²			Exp. Orgânica ³			Ensino		
	Excl. Novas Unid.			Excl. Novas Unid.								
	2T20	2T19	% AH	2T20	2T19	% AH	2T20	2T19	% AH	2T20	2T19	% AH
Receita Líquida	200,8	193,7	3,7%	90,0	41,3	117,8%	55,4	37,6	47,4%	346,2	272,6	27,0%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	120,2	96,3	24,8%	45,5	16,4	178,1%	33,1	16,7	97,5%	198,7	129,4	53,6%
Mg. Bruta	59,8%	49,7%	10,1pp	50,6%	39,6%	11,0pp	59,6%	44,5%	15,1pp	57,4%	47,5%	9,9pp
Resultado Operacional	83,7	71,9	16,4%	25,1	8,5	196,3%	20,4	2,8	622,6%	129,2	83,2	55,3%
Mg. Operacional	41,7%	37,1%	4,5pp	27,9%	20,5%	7,4pp	36,8%	7,5%	29,3pp	37,3%	30,5%	6,8pp

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, Unicuritiba a partir de Fev'20 e Faseh a partir de Maio'20

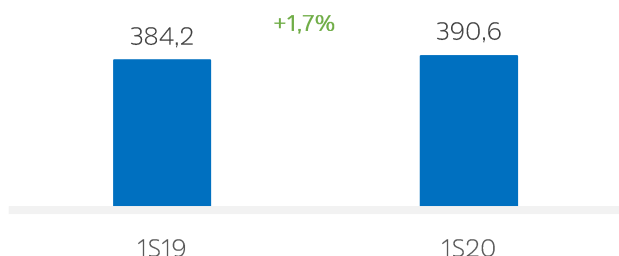
³ Considera expansão orgânica: Unidades de Sete Lagoas (Jul'16), Catalão (Out'16), Divinópolis (Fev'17), Pouso Alegre (Mar'17), Nova Serrana (Abr'17), São Bento do Sul (Jan'17), Itajaí (Jul'17), Itabira (Jan'18), Jataí (Jan'18), Jabaquara (Jan'18), Santo Amaro (Jan'18), Paulista (Jan'18), Palácio Avenida (Jan'18), Jaraquá 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 Lafaete (Jan'19), Itumbiara (Jan'19), e as aquisições realizadas em 2018 (CESUC, Faculdade Jangada e Faced)

No bloco Base, seguindo a tendência de evolução especialmente explicada pela trajetória do ticket e um melhor mix de cursos, encerramos o primeiro semestre com uma Receita Líquida de R\$390,6 milhões. Importante destacar que, após 7 trimestres sem apresentar crescimento, esse bloco reportou um aumento de receita *versus* 1S19 (+1,7%), confirmando a trajetória já citada no 1T20. Tudo isso mesmo durante um cenário macro desafiador e impactado pelos efeitos da Covid-19, assim como com um elevado nível de competitividade observado nas praças onde estão localizadas essas unidades. O Resultado Operacional alcançou o montante de R\$172,8 milhões, ou margem de 44,2%, também evoluindo em relação ao mesmo período (+1,9pp vs. 1S19). Na margem bruta, que já vinha observando aumento progressivo, seguimos observando crescimento, na comparação entre os anos,

especialmente pelos efeitos de ganho de eficiência do modelo acadêmico implementado inicialmente em 2017 e integralmente em 2018. O Lucro Bruto atingiu R\$238,3 milhões no 1S20, com margem de 61,0% (+6,1pp vs. 1S19).

Bloco: Base Excl. novas unidades e aquisições

Receita Líquida (em R\$ milhões)



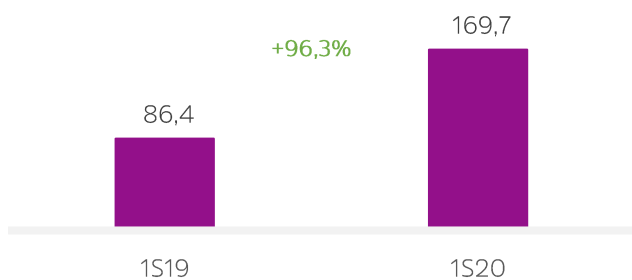
Resultado Operacional (em R\$ milhões)



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), o Unicuritiba (início em fevereiro de 2020) e a Faseh (início em maio de 2020), reportamos Receita Líquida no 1S20 de R\$169,7 milhões, 96,3% superior ao mesmo período do ano anterior, especialmente impactada pelas aquisições de 2019 e 2020 (AGES, Unicuritiba e Faseh). O Resultado Operacional desse bloco, também impactado pelas novas operações, totalizou R\$60,7 milhões, ou margem de 35,8% (+5.1pp vs. 1S19). A evolução desse bloco segue sua trajetória positiva, existindo ainda espaço para evolução na medida do amadurecimento de parte de seus campi e cursos.

Bloco: Aquisições

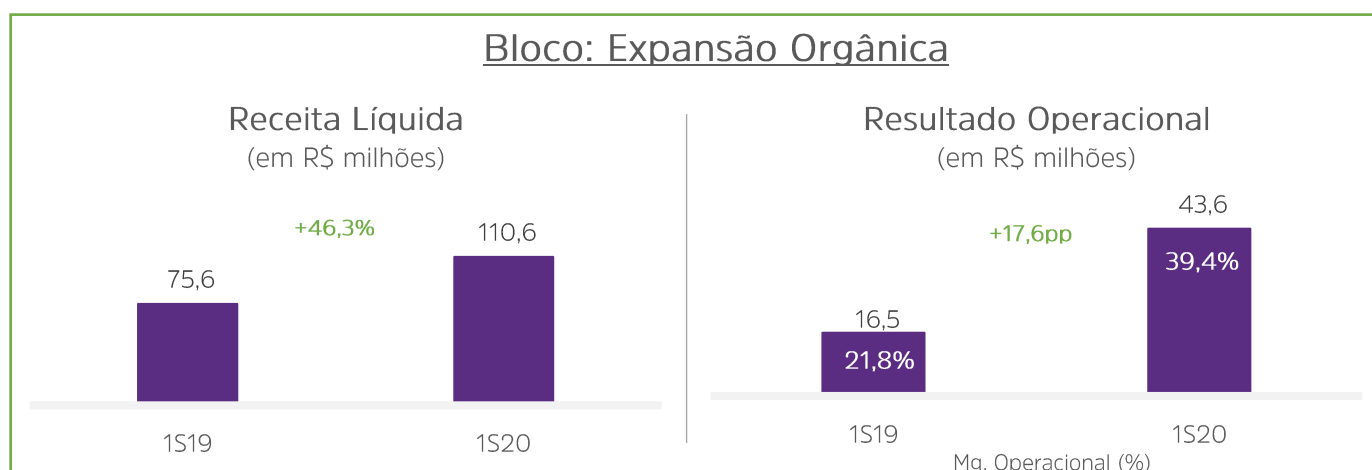
Receita Líquida (em R\$ milhões)



Resultado Operacional (em R\$ milhões)



Já no bloco Expansão Orgânica, que também inclui as aquisições realizadas em 2018 (CESUC, Faculdade Jangada e Faced), seguimos observando desempenho positivo e consistente, mesmo sem termos inaugurado novas unidades em 2020. Nesse bloco reportamos uma receita líquida de R\$110,6 milhões (+46,3%) e resultado operacional de R\$43,6 milhões (+17,6pp), comparado a uma receita líquida de R\$75,6 milhões e resultado operacional de R\$16,5 milhões no 1S19. Importante notar, como esperado, que esse bloco vem ganhando crescente representatividade na receita líquida consolidada (16,5% da receita líquida), bem como no nosso resultado operacional (15,7% do resultado operacional do bloco de ensino).



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 e meio desde sua abertura.

DESEMPENHO FINANCEIRO – Outros Negócios

Valores em R\$ (milhões)	Outros Negócios					Outros Negócios				
	1S20	% AV	1S19	% AV	% AH	2T20	% AV	2T19	% AV	% AH
Receita Bruta	35,6	149,2%	26,8	127,2%	32,9%	16,0	161,6%	16,0	125,4%	0,2%
Descontos, Deduções & Bolsas	(9,9)	-41,7%	(4,6)	-21,8%	116,9%	(5,4)	-54,2%	(2,4)	-18,9%	123,2%
Impostos & Taxas	(1,8)	-7,5%	(1,1)	-5,4%	56,4%	(0,7)	-7,4%	(0,8)	-6,6%	-11,7%
Receita Líquida	23,8	100,0%	21,0	100,0%	13,3%	9,9	100,0%	12,8	100,0%	-22,3%
Total de Custos	(5,2)	-21,9%	(8,0)	-38,2%	-35,1%	(1,8)	-18,1%	(6,1)	-48,0%	-70,7%
- Pessoal	(1,6)	-6,5%	(0,9)	-4,2%	75,9%	(0,5)	-5,4%	(0,7)	-5,8%	-27,1%
- Serviços de Terceiros	(2,5)	-10,6%	(3,4)	-16,2%	-26,2%	(1,0)	-9,7%	(2,8)	-21,8%	-65,3%
- CMV	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
- Aluguel & Ocupação	(0,0)	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
- Outras	(1,1)	-4,8%	(3,5)	-16,5%	-67,0%	(0,3)	-2,9%	(2,3)	-18,2%	-87,5%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	18,6	78,1%	13,0	61,8%	43,2%	8,1	81,9%	6,6	52,0%	22,4%
Despesas Comerciais	(5,7)	-23,8%	(4,3)	-20,5%	31,6%	(2,7)	-27,0%	(2,4)	-19,0%	10,6%
- PDD	(2,2)	-9,1%	(2,0)	-9,7%	6,7%	(0,6)	-6,3%	(0,9)	-7,4%	-33,3%
- Marketing	(3,5)	-14,7%	(2,3)	-10,9%	53,7%	(2,1)	-20,7%	(1,5)	-11,6%	38,5%
Despesas Gerais & Administrativas	(12,7)	-53,3%	(11,2)	-53,3%	13,1%	(5,8)	-58,8%	(5,6)	-44,1%	3,5%
- Pessoal	(10,8)	-45,4%	(9,8)	-46,6%	10,3%	(5,0)	-49,9%	(4,9)	-38,6%	0,6%
- Serviços de Terceiros	(1,3)	-5,6%	(0,8)	-3,6%	75,9%	(0,7)	-6,9%	(0,3)	-2,7%	97,7%
- Aluguel & Ocupação	(0,2)	-0,7%	(0,2)	-0,8%	-1,2%	(0,1)	-0,7%	(0,1)	-0,8%	-32,7%
- Outras	(0,4)	-1,6%	(0,5)	-2,3%	-22,8%	(0,1)	-1,3%	(0,3)	-2,1%	-52,0%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	0,3	1,1%	(0,3)	-1,6%	-177,8%	0,2	2,5%	(0,2)	-1,6%	-221,5%
- Provisões	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
- Impostos & Taxas	(0,2)	-0,7%	(0,3)	-1,5%	-48,9%	(0,0)	-0,2%	(0,2)	-1,4%	-87,6%
- Outras receitas operacionais	0,4	1,8%	(0,0)	-0,1%	-2797,1%	0,3	2,7%	(0,0)	-0,1%	-1580,6%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Resultado Operacional	0,5	2,1%	(2,9)	-13,7%	-117,3%	(0,1)	-1,4%	(1,6)	-12,7%	-91,5%

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 1S20, o segmento de outros negócios apresentou Resultado Operacional de R\$0,5 milhão, ante -R\$2,9 milhões no mesmo período do ano anterior. Este resultado pode ser explicado pelo amadurecimento, e consequente ganho de escala, da EBRADI, com resultados crescentes e já atingindo uma base de 12.877 alunos no 1S20.

Como reportamos no 1T20, o desempenho da hsm sofre impacto direto pela pandemia da COVID-19, com cancelamentos de eventos e cursos presenciais que aconteceriam em 2020, respeitando as orientações de distanciamento social emitidas pelos órgãos responsáveis. Lembramos que esse segmento sofreu, neste semestre, o impacto do registro de R\$61,6 milhões como perda por *impairment*, resultado da revisão de cada uma de suas atividades, e ajuste das estimativas e premissas anteriores.

Olhando para esse segmento, reportamos um resultado operacional da EBRADI + hsmU de R\$7,3 milhões no 1S20 (vs. R\$3,4 milhões no 1S19). A evolução significativa desses cursos reforça nossa escolha pela estratégia de educação ao longo da vida (*lifelong learning*). Mais do que nunca entendemos que educação superior passará a adotar, necessariamente, uma dinâmica de constante atualização e aprimoramento ao longo da vida profissional, em linha com a evolução dos mercados e as perspectivas do mundo pós-emprego.

DESEMPENHO CONSOLIDADO DA COMPANHIA

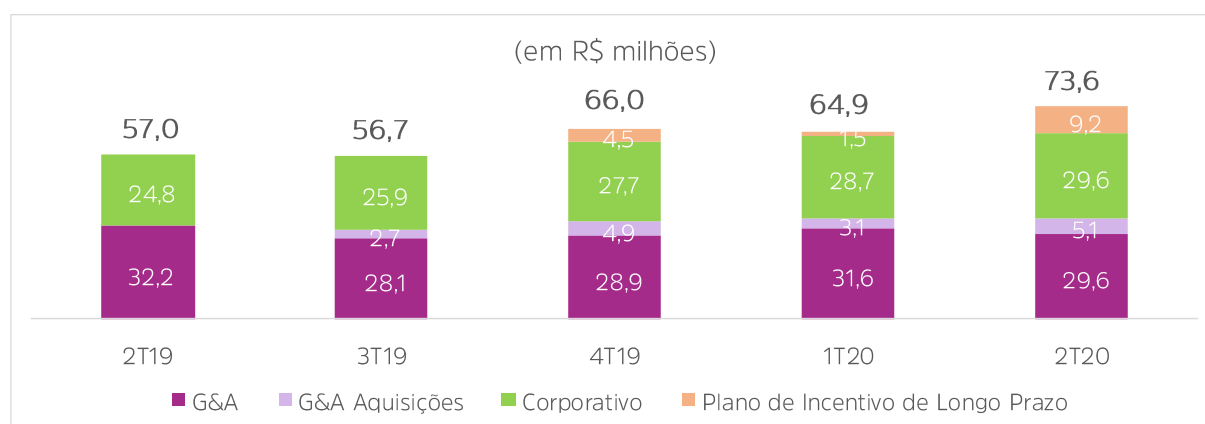
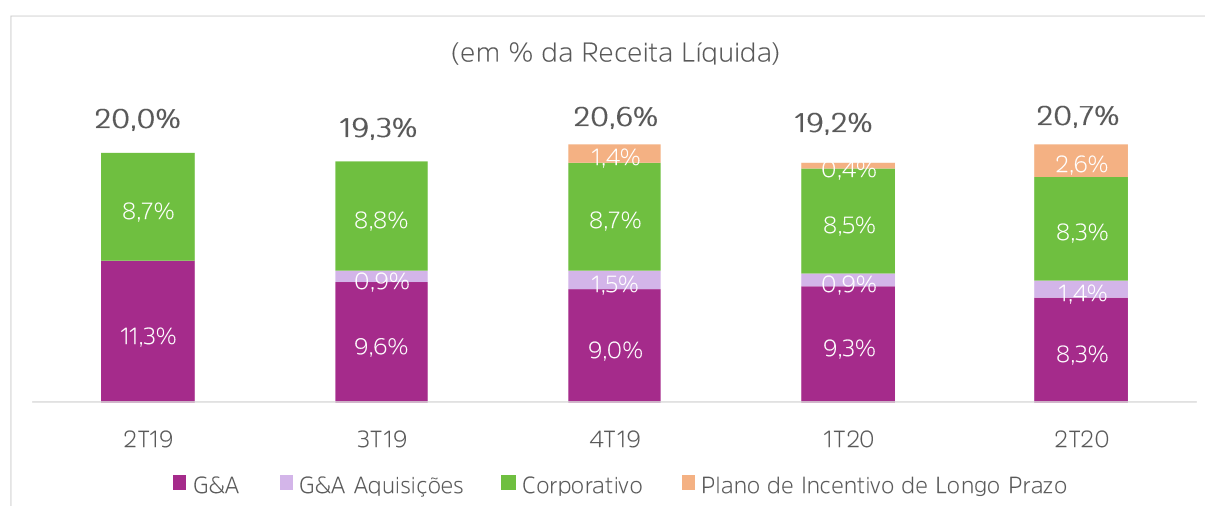
Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima					Consolidado Ânima				
	1S20	% AV	1S19	% AV	% AH	2T20	% AV	2T19	% AV	% AH
Receita Bruta	1.343,6	193,4%	1.045,8	184,4%	28,5%	659,5	185,2%	512,4	179,5%	28,7%
Descontos, Deduções & Bolsas	(626,7)	-90,2%	(460,9)	-81,2%	36,0%	(292,1)	-82,0%	(217,9)	-76,3%	34,1%
Impostos & Taxas	(22,2)	-3,2%	(17,6)	-3,1%	26,2%	(11,3)	-3,2%	(9,1)	-3,2%	23,7%
Receita Líquida	694,7	100,0%	567,3	100,0%	22,5%	356,1	100,0%	285,4	100,0%	24,8%
Total de Custos	(275,6)	-39,7%	(260,8)	-46,0%	5,7%	(149,3)	-41,9%	(149,4)	-52,3%	0,1%
- Pessoal	(228,6)	-32,9%	(206,4)	-36,4%	10,8%	(128,9)	-36,2%	(115,7)	-40,5%	-11,4%
- Serviços de Terceiros	(17,9)	-2,6%	(19,9)	-3,5%	-10,1%	(7,5)	-2,1%	(12,3)	-4,3%	39,0%
- Aluguel & Ocupação	(13,6)	-2,0%	(17,1)	-3,0%	-20,4%	(6,0)	-1,7%	(11,4)	-4,0%	47,8%
- Outras	(15,4)	-2,2%	(17,4)	-3,1%	-11,2%	(6,9)	-1,9%	(9,9)	-3,5%	30,8%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	419,2	60,3%	306,5	54,0%	36,7%	206,9	58,1%	136,0	47,7%	52,1%
Despesas Comerciais	(74,2)	-10,7%	(48,1)	-8,5%	54,5%	(42,2)	-11,8%	(23,4)	-8,2%	-80,4%
- PDD	(40,9)	-5,9%	(18,6)	-3,3%	120,2%	(29,4)	-8,2%	(11,2)	-3,9%	-161,0%
- Marketing	(33,3)	-4,8%	(29,5)	-5,2%	13,0%	(12,8)	-3,6%	(12,1)	-4,3%	-5,8%
Despesas Gerais & Administrativas	(70,9)	-10,2%	(60,7)	-10,7%	16,7%	(36,2)	-10,2%	(32,2)	-11,3%	-12,3%
- Pessoal	(55,6)	-8,0%	(46,5)	-8,2%	19,5%	(28,6)	-8,0%	(23,8)	-8,3%	-20,3%
- Serviços de Terceiros	(6,9)	-1,0%	(5,3)	-0,9%	29,8%	(3,5)	-1,0%	(3,1)	-1,1%	-14,8%
- Aluguel & Ocupação	(1,7)	-0,3%	(0,3)	0,0%	559,5%	(0,9)	-0,3%	(0,2)	-0,1%	-462,6%
- Outras	(6,7)	-1,0%	(8,6)	-1,5%	-22,7%	(3,2)	-0,9%	(5,2)	-1,8%	39,5%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(1,1)	-0,2%	0,1	0,0%	-1045,6%	(1,1)	-0,3%	(0,3)	-0,1%	-277,7%
- Provisões	0,3	0,0%	0,2	0,0%	29,3%	0,2	0,0%	0,1	0,0%	47,4%
- Impostos & Taxas	(3,1)	-0,4%	(1,8)	-0,3%	65,5%	(1,7)	-0,5%	(1,1)	-0,4%	-53,2%
- Outras receitas operacionais	1,7	0,2%	1,8	0,3%	-6,1%	0,4	0,1%	0,7	0,2%	-40,5%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	4,7	0,7%	4,7	0,8%	-1,5%	1,7	0,5%	1,5	0,5%	19,3%
Resultado Operacional	277,6	40,0%	202,6	35,7%	37,0%	129,1	36,2%	81,6	28,6%	58,2%
- Despesas Corporativas	(67,6)	-9,7%	(48,4)	-8,5%	39,7%	(37,4)	-10,5%	(24,8)	-8,7%	-50,8%
EBITDA Ajustado	210,0	30,2%	154,2	27,2%	36,2%	91,7	25,7%	56,8	19,9%	61,5%
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(4,7)	-0,7%	(4,7)	-0,8%	-1,5%	(1,7)	-0,5%	(1,5)	-0,5%	-19,3%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(66,8)	-9,6%	(8,1)	-1,4%	723,1%	(4,1)	-1,1%	(6,3)	-2,2%	35,0%
EBITDA	138,5	19,9%	141,3	24,9%	-2,0%	85,9	24,1%	49,1	17,2%	75,0%
Depreciação & Amortização	(71,9)	-10,4%	(59,1)	-10,4%	21,7%	(36,2)	-10,2%	(30,5)	-10,7%	-18,8%
Equivalência Patrimonial	(1,8)	-0,3%	(1,3)	-0,2%	42,5%	(1,3)	-0,4%	(0,8)	-0,3%	-62,0%
EBIT	64,8	9,3%	80,9	14,3%	-20,0%	48,4	13,6%	17,8	6,2%	171,7%
Resultado Financeiro Líquido	(71,8)	-10,3%	(57,9)	-10,2%	24,0%	(37,4)	-10,5%	(32,8)	-11,5%	-13,9%
EBT	(7,1)	-1,0%	23,0	4,1%	-130,7%	11,0	3,1%	(15,0)	-5,2%	173,7%
Imposto de Renda & CSLL	(2,3)	-0,3%	(1,8)	-0,3%	28,1%	(1,6)	-0,4%	(1,9)	-0,7%	16,7%
Resultado Líquido	(9,8)	-1,4%	21,2	3,7%	-146,3%	9,0	2,5%	(16,9)	-5,9%	153,1%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	66,8	9,6%	8,1	1,4%	723,1%	4,1	1,1%	6,3	2,2%	35,0%
(-) Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	(0,0)	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Resultado Líquido Ajustado	57,0	8,2%	29,3	5,2%	94,2%	13,0	3,7%	(10,6)	-3,7%	222,5%

Despesas Corporativas e G&A

Nesse trimestre reconhecemos R\$9,2 milhões relativos aos nossos planos de incentivo de longo prazo, sendo R\$5,0 milhões como provisão para o programa de remuneração variável P2A/2020 e R\$4,2 milhões relativos ao Programa de Bonificação que aprovamos na assembleia de 29 de abril de 2020 e executamos no mês de junho.

Importante destacar que, dos R\$4,2 milhões de bonificação, R\$2,8 milhões estão registrados nas Despesas Corporativas e R\$1,4 milhão no G&A das unidades, de acordo com as respectivas alocações das pessoas beneficiadas.

Com isso, se olharmos para as Despesas Corporativas e G&A das unidades, excluindo, apenas para efeito comparativo, os efeitos dos Programas de Incentivo de Longo Prazo, observaremos uma melhora relativa nesses indicadores.



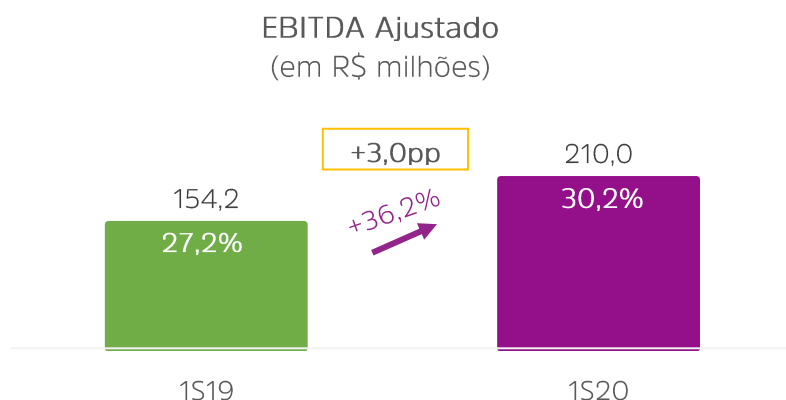
Olhando para o G&A das unidades, verificamos uma melhora de desempenho desse indicador que nesse 2T20 ficou em 8,3% da Receita Líquida (-2pp vs 2T19). Mesmo considerando o incremento trazido pelas aquisições (1,4% da RL), ainda assim permanece uma importante evolução nessa linha de despesas. Parte da justificativa para essa redução está na evolução do nosso desenho organizacional, que tem gerado movimentos de centralizações, em benefício de nossas operações.

O efeito dessas centralizações é sentido, de outro lado, em nossas Despesas Corporativas que, ainda assim, vêm alcançando algum nível de diluição, chegando nesse 2T20 a 8,3% da RL (excluindo o efeitos dos Planos de Incentivo), que representa um ganho de 0,4pp quando comparado ao 2T19.

Tudo isso reforça nossa percepção de que uma melhor análise se dá com foco na redução das despesas da companhia como um todo, olhando para novas oportunidades de ganhos de eficiência.

EBITDA Ajustado

O resultado de todos os indicadores de melhoria de receita e ganho de eficiência, não obstante a pressão em PDD, marca o encerramento de um importante 1S20 com um EBITDA ajustado de R\$210,0 milhões (+36,2% vs. 1S19), e uma margem de 30,2% sobre a Receita Líquida, representando, mesmo em um cenário desafiador como o que temos enfrentado, um crescimento de +3,0pp vs. 1S19.



Conforme relatado nos itens anteriores, contribuíram positivamente para essa evolução o crescimento da Receita Líquida, com evoluções positivas tanto na base

como no ticket; a estratégia de expansão via aquisições; e os ganhos com eficiência derivados do modelo acadêmico implementado integralmente em 2018. O principal fator que, por outro lado, pressionou a margem neste trimestre, está relacionado ao aumento da PDD que, como já apontado, foi necessariamente afetado pela pandemia da Covid-19 cujos efeitos persistem e ainda inspiram cautela e dedicação.

Se no primeiro trimestre os efeitos da pandemia foram marginais, por terem afetado não mais do que duas semanas do período, nesse 2T20 operamos integralmente no cenário de isolamento social e ampla utilização de tecnologia, enfrentando os desafios que o contexto macroeconômico apresenta. Mesmo assim nosso modelo operacional se mostrou resiliente e possibilitou entregarmos resultados consistentes em virtude das escolhas e estratégias adotadas nos últimos anos.

O segundo semestre teve início ainda dentro deste cenário e estamos atentos e focados nos processos desafiadores de retenção dos atuais alunos e captação de novos. Seguimos assim dedicados ao processo de evolução das nossas margens operacionais, ainda que impactada pelos efeitos do momento atual. Considerando o novo cenário observado, continuamos alertas aos desafios de curto prazo, determinados a – com a flexibilidade e resiliência de nossas estruturas de funcionamento, aliadas a iniciativas de readequação orçamentária – continuar entregando resultados positivos a nossos *stakeholders*.

Itens Não Recorrentes

Valores em R\$ (milhões)	2T20	2T19	1S20	1S19
Reestruturação de operações	3,1	5,5	4,1	7,0
Integração	1,0	-	1,1	-
Impairment hsm	-	-	61,6	-
GIT	-	0,8	-	1,2
Total	4,1	6,3	66,8	8,1

Despesas de Reestruturação: Nossos itens não recorrentes no primeiro semestre do ano, excluindo o efeito do *impairment* da hsm registrado no 1T20, se encontram em patamares inferiores aos observados no mesmo período em 2019. Os principais itens deste grupo são reorganizações de estruturas administrativas, tanto nas reestruturações de nossas unidades maduras, quanto no processo de integração das adquiridas, sempre com foco em ganhos de eficiência na gestão, que, nesse 2T20, consumiram R\$4,1 milhões. No semestre os itens não recorrentes seguem essencialmente impactados pelo *impairment* da hsm.

Le Cordon Bleu – Equivalência Patrimonial

A sociedade constituída com a Le Cordon Bleu, que reconhecemos em nossos resultados por equivalência patrimonial, apresentou no 1S20 resultado negativo de R\$1,8 milhão, em linha com o esperado no seu plano de negócios.

Ainda que a operação da Le Cordon Bleu tenha sido afetada pelo distanciamento social provocado pela COVID-19, em virtude de ser essencialmente presencial, a força da marca se provou resiliente, não ocorrendo evasão relevante. Adotamos estratégias de manutenção dos contatos com os alunos através de *lives* e atividades com mediação de tecnologia e estamos prontos para, em breve, retomarmos as atividades com um plano de reposição concentrada das atividades práticas.

Resultado Financeiro

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânua					
	1S20	1S19	2T20	2T19	1T20	1T19
(+) Receita Financeira	15,7	13,9	10,4	5,8	5,4	8,2
Receita com juros de mensalidades	4,7	4,7	1,8	2,2	2,9	2,6
Receita com aplicações financeiras	6,5	3,5	4,8	1,5	1,6	2,0
Correção monetária	0,3	2,3	0,1	1,2	0,2	1,1
Descontos obtidos	3,0	0,1	3,0	0,1	0,1	0,0
Outras	1,3	3,3	0,7	0,9	0,6	2,4
(-) Despesa Financeira	(87,6)	(71,8)	(47,7)	(38,6)	(39,8)	(33,3)
Despesa de comissões e juros com empréstimos ¹	(24,4)	(14,7)	(16,2)	(7,2)	(8,2)	(7,5)
Despesa de juros com PraValer	(10,6)	(12,2)	(7,6)	(8,5)	(3,0)	(3,7)
Despesa de juros com títulos a pagar (aquisições)	(5,7)	(6,3)	(2,4)	(3,6)	(3,3)	(2,7)
Despesa Financeira de arrendamento	(36,1)	(32,5)	(18,1)	(16,6)	(18,0)	(15,9)
Descontos financeiros concedidos a alunos	(6,0)	(4,8)	(2,5)	(1,9)	(3,5)	(2,9)
Outros	(4,8)	(1,4)	(0,8)	(0,8)	(4,0)	(0,6)
Resultado Financeiro	(71,8)	(57,9)	(37,4)	(32,8)	(34,5)	(25,1)

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

Encerramos o 1S20 com um Resultado Financeiro de -R\$71,8 milhões, ante -R\$57,9 milhões no 1S19. A Receita Financeira atingiu o montante de R\$15,7 milhões, +R\$1,8 milhão vs. o mesmo período do ano anterior. Os principais fatores que afetaram esse resultado foram: descontos obtidos principalmente em despesas de arrendamento de imóveis (+R\$3,0 milhões); menor receita com juros de mensalidades (-R\$0,4 milhões), dentro dos esforços apontados de retenção de alunos na atual conjuntura; e menor ativação de créditos de impostos a recuperar o que diminuiu a receita de correção monetária (-R\$2,0 milhões).

Já a Despesa Financeira totalizou R\$87,6 milhões, +R\$15,7 milhões vs. 1S19, principalmente explicada pelas comissões e despesas relacionadas a novas operações de crédito (IFC) destinados a viabilizar nossas recentes aquisições; pelos juros vinculados às debêntures emitidas em 2S19; pelas despesas de arrendamento, como consequência do IFRS-16; e pelo maior nível de desconto financeiros concedidos aos alunos.

Resultado Líquido Ajustado

Mesmo com o aumento das despesas financeiras, explicado acima, e do maior nível de depreciação decorrente dos investimentos realizados em tecnologia e nas estruturas dos nossos *campi*, encerramos o 1S20 com um Resultado Líquido Ajustado de R\$57,0 milhões, um aumento de 3,0p.p *versus* 1S19, ou uma margem de 8,2% sobre a Receita Líquida.



Caixa e Endividamento Líquido

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima		
	JUN 20	MAR 20	JUN 19
(+) Total de Disponibilidades	793,3	931,9	85,7
Caixa	41,9	36,4	30,3
Aplicações Financeiras	751,4	895,5	55,4
(-) Total de Empréstimos e Financiamentos ¹	605,2	629,3	871,8
Curto prazo	78,4	90,4	79,4
Longo prazo	526,7	538,8	792,3
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida ²	188,1	302,6	(806,7)
(-) Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo	195,3	124,0	104,5
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida excl. IFRS-16 ³	(7,1)	178,6	(911,2)
(-) Passivo Arrendamentos (IFRS-16)	594,3	594,9	20,6
Curto prazo	32,7	29,7	20,6
Longo prazo	561,6	565,2	0,0
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida com IFRS-16 ³	(601,4)	(416,2)	(931,8)

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 1S20 com um total de disponibilidades de caixa e aplicação financeira de R\$793,3 milhões, ante R\$931,9 milhões em mar/2020. Contribuíram para essa nova posição de caixa no 2T20 a geração de caixa livre antes do Capex de R\$52,0 milhões; uma amortização de R\$59,1 milhões em dívidas; R\$61,1 milhões direcionados a aquisições; e R\$42,9 milhões destinados ao Programa de Recompra de Ações da própria Companhia. Olhando especificamente para o semestre como um todo, a principal ocorrência, conforme reportado no 1T20, se explica principalmente pela captação anunciada de R\$1,1 bilhão na oferta pública restrita de ações que realizamos em janeiro de 2020.

O total de empréstimos e financiamentos foi de R\$605,2 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\$195,3 milhões.

Com isso, excluindo o efeito do IFRS-16 conforme previsto nos contratos das nossas dívidas, encerramos o trimestre com uma dívida líquida de R\$7,1 milhões, ou alavancagem de 0,03x (dívida líquida ÷ EBITDA ajustado ex-IFRS dos últimos 12 meses), o que nos deixa uma margem confortável para financiamento de novas aquisições estratégicas.

Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento (PMR)

Encerramos o 2T20 com um saldo de Contas a Receber Líquido de R\$328,7 milhões, um crescimento de R\$93,3 milhões *versus* o 2T19, concentrados nos valores a vencer (+R\$50,2 milhões vs 2T19) de mensalidades, assim como nos valores vencidos até 180 dias (+R\$42,0 milhões vs 2T19). No que se refere aos valores a vencer, o impacto é explicado por dois fatores principais: o aumento observado na receita, fruto das aquisições (+R\$29,5 milhões) e do aumento dos valores a receber de FIES (+R\$7,0 milhões) relacionados aos atrasos nos aditamentos dos referidos contratos de financiamento, ocasionados pela pandemia.

Já no que diz respeito aos valores vencidos até 180 dias, a elevação ocorre devido ao cenário mais desafiador de impontualidade causado pelos efeitos relacionados à pandemia da COVID-19. Conforme já informado na seção sobre PDD, estamos implementando diversas medidas na busca de reduzir o nível de valores vencidos, entre as quais estão um seguro educacional, novas modalidades de financiamentos do Pravalier, e, ainda, nosso sistema próprio de negociação, o Decola, acreditando que, juntas, tais medidas poderão devolver os valores vencidos aos patamares historicamente observados.

(em R\$ milhões)

	2T20			1T20	4T19	3T19	2T19	Δ 2T20 / 2T19
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	328,7	45,1	283,6	272,9	213,3	224,4	235,4	93,3
a vencer	204,0	29,5	148,2	179,8	129,5	147,7	153,8	50,2
até 180 d	100,5	13,9	86,6	70,1	61,4	52,9	58,5	42,0
de 181 a 360 d	15,0	1,5	13,4	14,2	14,3	14,8	16,1	(1,1)
de 361 a 720 d	9,2	0,2	9,0	8,7	8,2	9,0	7,0	2,2
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 85 dias, +10 dias em relação ao mesmo período do ano anterior. Como reportado anteriormente, esse aumento está diretamente relacionado aos efeitos da pandemia da Covid-19 sobre a capacidade de pagamento dos estudantes e indica a necessidade de atenção redobrada no curto prazo, dado o cenário econômico ainda pressionado.

Segmentando a análise dos recebíveis e prazos médios, reportamos para o segmento de alunos Não-FIES um PMR de 78 dias, +10 dias quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Já para os recebíveis de FIES, reportamos um PMR

de 114 dias (+18 dias vs. 2T19), impactado principalmente pelas aquisições (AGES e Unicuritiba). Finalmente, na linha de outros negócios, encerramos o período com um PMR de 165 dias (+25 dias vs. 2T19), 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	2T20			1T20	4T19	3T19	2T19	Δ 2T20 / 2T19
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	328,7	45,1	283,6	272,9	213,3	224,4	235,4	93,3
Receita Líquida Acumulada	695,1	83,9	611,2	339,0	1.181,5	861,6	567,9	127,2
PMR (Dias)	85	97	84	72	63	70	75	10,5

FIES	2T20			1T20	4T19	3T19	2T19	Δ 2T20 / 2T19
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	53,6	19,2	34,4	28,5	6,2	26,0	46,6	7,0
Receita Líquida Acumulada	84,9	19,6	65,3	36,3	180,8	133,7	87,0	(2,1)
PMR (Dias)	114	176	95	87	12	52	96	17,3

Não FIES	2T20			1T20	4T19	3T19	2T19	Δ 2T20 / 2T19
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	253,3	25,9	227,3	222,6	183,8	179,8	172,0	81,3
Receita Líquida Acumulada	586,4	64,3	522,1	288,7	929,3	691,9	458,0	128,4
PMR (Dias)	78	73	78	70	70	70	68	10,2

Outros Negócios	2T20			1T20	4T19	3T19	2T19	Δ 2T20 / 2T19
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	21,9	0,0	21,9	21,7	23,4	18,7	16,9	5,0
Receita Líquida Acumulada	23,8	0,0	23,8	13,9	70,1	34,7	21,7	2,2
PMR (Dias)	165	0	165	141	120	145	140	24,8

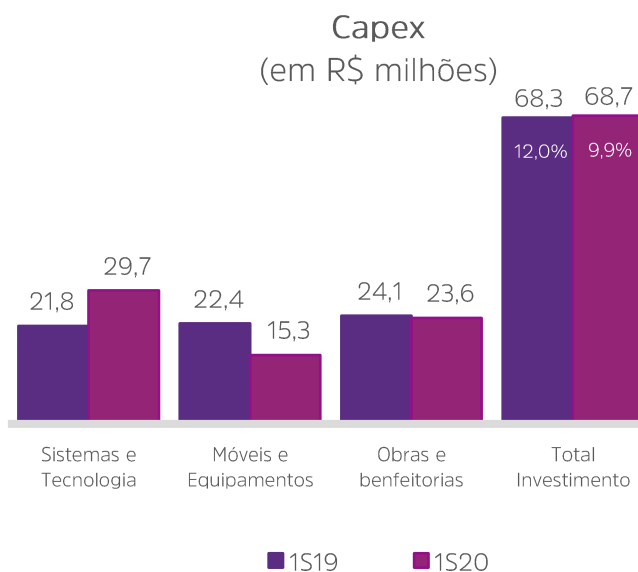
* PMR ponderado, considerando aquisições nos últimos 12 meses

Investimentos (CAPEX)

No 1S20, nossos investimentos totalizaram R\$68,7 milhões ou 9,9% sobre a Receita Líquida, uma redução de 2,1p.p. comparado aos 12,0% reportados no 1S19.

Esse nível de investimento, além de seguir impactado pelas unidades da expansão orgânica (R\$21,2 milhões ou 30,8% no 1S20). Excluindo o efeito do Q2A o Capex seria de R\$47,5 milhões, ou 6,8% da RL. Também tiveram importante influência, nesse semestre, os fortes investimentos feitos em tecnologia, para melhoria de nossos processos e para garantir a contínua qualidade da experiência de nossos alunos.

Nesse sentido, temos evoluído na avaliação e adoção de soluções de laboratórios virtuais que significam uma menor necessidade de espaços físicos destinados a esses ambientes de aprendizagem, o que se torna essencial na programação de retorno das atividades presenciais.



Fluxo de Caixa

Valores em R\$ (milhões)	1S20	1S19	2T20	2T19
Resultado Líquido	(9,8)	21,2	9,0	(16,9)
Depreciação & Amortização	42,3	59,2	20,9	30,5
Receita / Despesa com juros e atualização monetária	57,2	51,0	26,8	25,7
Provisão para riscos trabalhistas, tributário e cíveis	3,9	(2,3)	3,7	(1,4)
Amortização direito de uso	28,6	0,0	14,2	0,0
Outros ajustes ao resultado líquido	5,5	3,2	4,3	2,1
Impairment HSM	61,6	0,0	0,0	0,0
Geração de Caixa Operacional	189,7	132,2	79,3	40,0
Δ Contas a receber/PDD	(105,7)	(59,6)	(53,7)	(23,0)
Δ Outros ativos/passivos	41,9	2,4	26,5	7,5
Variação de capital de giro	(63,8)	(57,1)	(27,2)	(15,5)
Geração de Caixa Livre antes CAPEX	125,9	75,1	52,1	24,5
CAPEX – Imobilizado e Intangível	(68,7)	(68,3)	(29,5)	(25,7)
Geração de Caixa Livre	57,2	6,9	22,6	(1,2)
Atividades de Financiamento	(152,6)	(97,4)	(56,3)	(46,5)
Aumento de Capital	1.050,3	0,0	(0,8)	0,0
Ações em tesouraria	(100,5)	0,0	(42,9)	0,0
Aquisições	(243,8)	(8,6)	(61,1)	(2,7)
Dividendos	0,0	(0,5)	0,0	(0,5)
Caixa líquido (aplicado) Gerado nas Atividades de Financiamento	553,5	(106,6)	(161,2)	(49,8)
AUMENTO (REDUÇÃO) LÍQUIDO (A) NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	610,7	(99,7)	(138,6)	(51,0)
Caixa e Aplicações Financeiras no início do período	182,6	185,4	931,9	136,7
Caixa e Aplicações Financeiras no fim do período	793,3	85,7	793,3	85,7

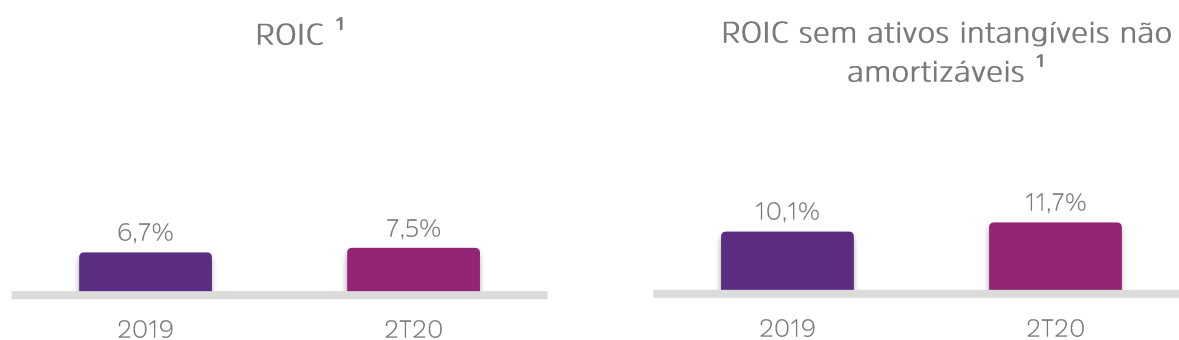
Encerramos o 1S20 com uma Geração de Caixa Operacional antes de Capital de Giro e Capex de R\$189,7 milhões (+R\$43,5 milhões vs. 1S19) ou 90,3% do EBITDA ajustado no período. Já a Geração de Caixa Livre foi de R\$125,9 milhões *versus* R\$75,1 milhões no 1S19 (+R\$50,8 milhões vs. 1S19), mesmo com a maior pressão no capital de giro (-R\$63,8 milhões) ocasionada pela elevação do contas a receber e PDD (-R\$105,7 milhões).

Após nossos investimentos de capital de R\$68,7 milhões, incluindo as aquisições, apresentamos uma Geração de Caixa Livre no período de R\$57,2 milhões (+R\$50,4 milhões vs 1S19), representando uma conversão de 27,3% em relação ao EBITDA ajustado. Adicionalmente, direcionamos R\$100,5 milhões para o nosso Programa de Recompra, enquanto investimos R\$243,8 milhões em aquisições totalmente alinhadas ao nosso plano de expansão.

Dessa forma, encerramos o semestre com um saldo em caixa e aplicações financeiras no valor de R\$793,3 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 2T20, quando o ROIC totalizou 7,5%, uma melhora de 0,8pp versus 2019. Ao analisar o nosso retorno excluindo os ativos intangíveis não amortizáveis, chegamos a 11,7% no período, +1,6pp 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

1S20

Consolidado Ânima Valores em R\$ (milhões)	1S20					DRE Societária
	DRE Gerencial	Deprec. & Amort.	Corporativa	Multa & Juros Mens.	Itens Não Recor.	
Receita Bruta	1.343,6				0,4	1.344,0
Descontos, Deduções & Bolsas	(626,7)				(0,0)	(626,7)
Impostos & Taxas	(22,2)				(0,0)	(22,3)
Receita Líquida	694,7	0,0		0,0	0,4	695,1
Total de Custos	(275,6)	(46,1)		0,0	(3,4)	(325,1)
- Pessoal	(228,6)				(3,4)	(232,0)
- Serviços de Terceiros	(17,9)				(0,0)	(18,0)
- CMV	0,0				0,0	0,0
- Aluguel & Ocupação	(13,6)				0,0	(13,6)
- Outras	(15,4)	(46,1)			(0,0)	(61,5)
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	419,2	(46,1)	0,0	0,0	(3,1)	370,0
Despesas Comerciais	(74,2)	0,0	(2,4)	0,0	0,0	(76,6)
- PDD	(40,9)		(0,0)		0,0	(40,9)
- Marketing	(33,3)		(2,4)		0,0	(35,7)
Despesas Gerais & Administrativas	(70,9)	(25,9)	(66,5)	0,0	(63,1)	(226,4)
- Pessoal	(55,6)		(43,6)		(1,1)	(100,3)
- Serviços de Terceiros	(6,9)		(13,9)		(0,0)	(20,8)
- Aluguel & Ocupação	(1,7)		(0,3)		0,0	(2,0)
- Outras	(6,7)	(25,9)	(8,7)		(62,0)	(103,3)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(1,1)	0,0	0,7	0,0	0,0	(0,4)
- Provisões	0,3		(3,5)		0,0	(3,3)
- Impostos & Taxas	(3,1)		(2,5)		0,0	(5,5)
- Outras receitas operacionais	1,7		6,7		0,0	8,4
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	4,7			(4,7)	0,0	0,0
Resultado Operacional	277,6	(71,9)	(68,2)	(4,7)	(66,2)	66,6
- Despesas Corporativas	(67,6)		68,2		(0,6)	(0,0)
EBITDA Ajustado	210,0	(71,9)	0,0	(4,7)	(66,8)	66,6
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(4,7)			4,7	0,0	0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(66,8)				66,8	0,0
EBITDA	138,5	(71,9)	0,0	0,0	0,0	66,6
Depreciação & Amortização	(71,9)	71,9			0,0	0,0
Equivalência Patrimonial	(1,8)				0,0	(1,8)
EBIT	64,8	0,0	0,0	0,0	0,0	64,8
Resultado Financeiro Líquido	(71,8)				0,0	(71,8)
EBT	(7,1)	0,0	0,0	0,0	0,0	(7,1)
Imposto de Renda & CSLL	(2,3)				0,0	(2,3)
Resultado Líquido	(9,8)	0,0	0,0	0,0	0,0	(9,8)
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	66,8				(66,8)	0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0,0				(0,0)	0,0
Resultado Líquido Ajustado	57,0	0,0	0,0	0,0	(66,8)	(9,8)

ANEXO 2 – DRE IFRS

	1S20	1S19	2T20	2T19
RECEITA LÍQUIDA	694,7	567,9	355,8	285,4
CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS	(324,3)	(310,5)	(175,0)	(176,2)
(PREJUÍZO) LUCRO BRUTO	370,5	257,4	180,7	109,2
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(305,3)	(176,5)	(131,9)	(91,4)
Comerciais	(76,6)	(49,9)	(44,0)	(24,5)
Gerais e administrativas	(154,8)	(128,6)	(79,4)	(67,2)
Resultado de equivalência patrimonial	(1,8)	(1,3)	(1,3)	(0,8)
Outras (despesas) receitas operacionais	(72,0)	3,3	(7,2)	1,2
RESULTADO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	65,2	80,9	48,8	17,8
Receita financeira	17,8	17,7	11,0	6,6
Despesa financeira	(89,7)	(75,7)	(48,4)	(39,4)
LUCRO (PREJUÍZO) ANTES DE IMPOSTOS	(6,6)	23,0	11,5	(15,0)
Imposto de renda e contribuição social, corrente e	(2,3)	(1,8)	(1,6)	(1,9)
LUCRO OU PREJUÍZO DO EXERCÍCIO	(8,9)	21,2	9,9	(16,9)

ANEXO 3 – Balanço IFRS

Ativo	JUN 20	JUN 19	MAR 20	Passivo	JUN 20	JUN 19	MAR 20
Ativo Circulante	1.312,4	360,9	1.281,1	Passivo Circulante	381,6	258,8	336,2
Caixa e equivalentes de caixa	41,9	30,3	36,4	Fornecedores	44,4	28,9	42,0
Aplicações financeiras	751,4	55,4	895,5	Empréstimos e financiamentos	78,4	68,2	90,4
Contas a receber	302,4	235,4	272,9	Arrendamento direito de uso	32,7	20,6	29,7
Adiantamentos diversos	19,5	20,2	18,2	Obrigações sociais e salariais	130,5	79,9	83,7
Impostos e contribuições a recuperar	6,0	7,6	4,8	Obrigações tributárias	21,9	14,8	17,2
Derivativos	-	-	-	Adiantamentos de clientes	16,4	17,4	26,0
Direitos e empréstimos para aquisições	177,1	-	40,1	Parcelamento de impostos e contribuições	-	-	-
Outros ativos circulantes	14,0	12,0	13,2	Títulos a pagar	51,3	16,7	45,9
				Dividendos a pagar	-	-	-
				Derivativos	-	11,3	-
				Outros passivos circulantes	6,0	1,0	1,4
Ativo Não Circulante	2.132,9	1.609,7	2.075,8	Passivo Não Circulante	1.407,6	1.025,4	1.355,6
Contas a Receber	26,3	-	-	Empréstimos e financiamentos	526,7	789,5	538,8
Adiantamentos diversos	-	0,1	-	Arrendamento direito de uso	561,6	-	565,2
Depósitos judiciais	63,5	56,0	60,7	Títulos a pagar	141,3	85,1	75,5
				Débitos com partes relacionadas	0,0	0,0	0,0
Créditos com partes relacionadas	10,5	9,8	10,0	Adiantamentos de clientes	-	-	-
Impostos e contribuições a recuperar	13,2	12,0	13,5	Parcelamento de impostos e contribuições	2,6	2,7	2,6
Imposto de renda e contribuição social diferido	1,5	1,6	1,5	Imposto de renda e contribuição social diferidos	72,6	46,7	71,0
Derivativos	-	-	-	Provisão para riscos trabalhistas, tributários e cive	96,2	95,3	96,7
Direitos e empréstimos para aquisições	-	-	116,5	Derivativos	-	2,8	-
Outros ativos não circulantes	38,8	36,4	39,7	Outros passivos não circulantes	2,5	2,1	2,8
Investimentos	-	-	-	Provisão para perdas em investimento	4,1	1,1	2,9
Direito de uso	553,6	533,6	562,0				
Imobilizado	391,5	335,4	386,0	Patrimônio Líquido (Passivo a Descoberto)	1.656,1	686,4	1.665,1
Intangível	1.034,0	624,8	885,9	Capital Social	1.651,6	496,4	1.631,6
				Gastos com emissão de ações	(78,6)	-	(77,8)
				Reserva de capital	39,0	5,9	34,3
				Reservas de lucros	232,9	248,1	232,9
				Ações em tesouraria	(110,5)	(15,6)	(67,6)
				Ajuste de avaliação patrimonial	(69,6)	(69,6)	(69,6)
				Lucros acumulados	(9,8)	21,2	(18,8)
				Participação dos acionistas não controladores	1,0	-	-
				Obrigações por compra de investimento	-	-	-
Total do Ativo	3.445,3	1.970,6	3.356,9	Total do Patrimônio Líquido e Passivo	3.445,3	1.970,6	3.356,9

ANEXO 4 – Fluxo de Caixa IFRS

	1S20	1S19	2T20	2T19
Lucro líquido do período	(9,4)	21,2	9,4	(16,9)
Ajustes por:	-	-	-	-
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	40,9	19,7	29,3	12,1
Reversão (atualização) depósito judicial	0,6	(1,6)	0,4	(0,6)
Depreciação e amortização	42,3	59,2	20,9	30,5
Baixa de valor residual de imobilizado e intangível	0,9	0,6	0,2	0,3
Equivalência patrimonial	1,8	1,3	1,3	0,8
Atualização de empréstimos a terceiros	(1,6)	(1,5)	(0,7)	(0,9)
Juros de empréstimos, financiamentos, debêntures e parcelamento de impostos	16,1	13,1	6,8	6,3
Constituição, atualização e reversão de provisão para riscos trabalhistas, tributários e cíveis	3,3	(0,7)	3,3	(0,8)
Despesa de ajuste a valor presente e correção monetária de títulos	41,8	38,8	20,6	20,1
Receita de ajuste a valor presente e correção monetária FIES	(0,7)	(0,9)	(0,6)	(0,7)
Remuneração baseada em ações	4,7	(0,0)	4,7	-
Imposto de renda e Contribuição Social corrente e diferido	2,3	1,8	1,6	1,5
Perda com provisão impairment	61,6	-	-	-
Baixa direito de uso	(1,1)	-	(1,1)	-
Valor justo com derivativos	0,2	1,1	-	0,5
Amortização direito de uso	29,6	-	15,3	-
Receita de arrendamentos	(2,8)	-	(2,8)	-
	230,6	152,0	108,6	52,1
Variação nos ativos e passivos operacionais				
Redução (Aumento) de contas a receber	(146,6)	(79,3)	(83,1)	(35,1)
Redução (aumento) de adiantamentos diversos	8,7	7,2	(1,0)	(4,9)
Redução (aumento) de depósitos judiciais	(5,6)	(4,2)	(4,3)	(1,7)
Redução (aumento) de impostos e contribuições a recuperar	(1,5)	2,3	(0,4)	0,7
Redução (aumento) de outros ativos	(7,3)	(6,0)	(1,3)	(0,5)
Aumento (redução) de fornecedores	7,0	(2,0)	(2,2)	1,9
Aumento (redução) de obrigações tributárias, sociais e salariais	47,8	9,2	47,4	20,6
Aumento (redução) de adiantamento de clientes	(5,2)	0,6	(10,4)	(7,8)
Aumento (redução) de parcelamento de impostos e contribuições	-	(0,1)	-	(0,0)
Aumento (redução) de títulos a pagar	-	(1,3)	-	(3,7)
Aumento (redução) de provisão para riscos	(1,0)	(4,1)	(0,6)	(0,6)
Aumento (redução) de outros passivos	(0,8)	(0,4)	(0,5)	(0,3)
Caixa proveniente das operações	(104,4)	(78,2)	(56,3)	(31,4)
Juros pagos	(23,9)	(9,0)	(9,2)	(1,5)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(0,3)	-	(0,2)	-
Caixa líquido (aplicado nas) gerado nas atividades operacionais	102,0	64,8	42,8	19,2
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO				
Concessões	-	-	-	0,2
Aumento de capital	1.050,3	-	(0,8)	-
Aquisição de controladas líquidas dos caixas adquiridos	(120,6)	(1,4)	(16,8)	3,3
Direitos e empréstimos para aquisições	(57,0)	-	(20,6)	-
(Resgate) aplicação de aplicações financeiras	(594,2)	34,2	-	38,3
Rendimento de aplicações financeiras	(6,2)	(3,7)	(4,6)	(1,5)
Compra de ativo imobilizado	(43,6)	(52,8)	(14,7)	(16,8)
Compra de ativo intangível	(25,1)	(15,5)	(14,8)	(8,9)
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	203,6	(39,1)	(72,3)	14,6
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO				
Mútuos com partes relacionadas	-	-	-	(0,0)
Captações	-	-	-	0,0
Amortizações	(3,7)	-	(3,7)	0,0
Empréstimos e financiamentos	-	-	-	-
Captações.	0,0	-	-	(0,0)
Amortizações.	(83,5)	(88,4)	(21,6)	(45,4)
Ganho (Perda) com derivativos	3,5	0,0	-	0,3
Amortização de títulos a pagar na aquisição de controladas	(66,1)	(6,0)	(23,7)	(2,3)
Pagamento de arrendamento	(44,9)	-	(21,7)	-
Ações em tesouraria	(100,5)	-	(42,9)	-
Dividendos pagos	-	(0,5)	-	(0,5)
Caixa líquido (aplicado) gerado nas atividades de financiamento	(295,2)	(94,9)	(113,7)	(48,0)
FLUXO DE CAIXA (APLICADO) GERADO NO EXERCÍCIO	10,4	(69,2)	(143,2)	(14,2)
VARIAÇÃO DAS DISPONIBILIDADES				
Caixa e Aplicações Financeiras no início do período	31,6	99,5	36,4	44,5
Caixa e Aplicações Financeiras no fim do período	41,9	30,3	41,9	30,3
AUMENTO (REDUÇÃO) DAS DISPONIBILIDADES	10,4	(69,2)	5,5	(14,2)

ANEXO – E2A



Há alguns anos identificamos uma clara necessidade de uma significativa evolução no nosso modelo acadêmico.

A forma como a educação se desenvolveu no Brasil e no mundo, a partir de premissas fortemente relacionadas à revolução industrial, quando o papel da escola era formar mão-de-obra necessária ao sistema de produção de então; fez com que se estabelecesse um formato amplamente utilizado, que tem se perpetuado, mas que perdeu a conexão com a realidade e se distanciou profundamente do desenvolvimento de habilidades necessárias ao mundo contemporâneo.

Ainda é frequente e até majoritário o modelo de “sistema de ensino”, em que diversos conteúdos são entregues aos estudantes que são forçados a aprender, não por interesse ou porque reconheçam seu valor, mas porque o sistema cobra resultados do estudante através de provas e exames que são voltados para medir exclusivamente absorção de um determinado conteúdo que, muitas vezes, já não encontra sentido no contexto atual.

Entendendo que a educação superior precisa urgentemente voltar a se conectar com o mundo fora da escola e assumir um papel efetivo de agregar valor à vida dos jovens, investimos fortemente no desenvolvimento de um modelo que evolui do conceito de sistema de ensino para um ecossistema de aprendizagem, que chamamos de Ecosistema Ânima de Aprendizagem ou E2A.



A partir de uma proposta pedagógica contemporânea, com intenso uso de tecnologia em um cenário híbrido de aprendizagem, nosso Ecosistema propõe uma formação personalizada dos estudantes, para o desenvolvimento de competências, de forma integrada entre todos os participantes, relacionando todo o processo a uma conexão forte com o mundo do trabalho, de forma a gerar impacto no ambiente em que vivemos.

Importante notar que o E2A, em sua versão original, teve sua implantação iniciada em 2017, ou seja, há cerca de 3 anos, e nesse momento tão peculiar em que nos deparamos com as necessidades de lidar com uma pandemia mundial, os pilares desse modelo se confirmam como os alicerces do novo formato educacional, e do novo mundo, em que a hibridez se torna central em nossas realidades.

O MODELO HÍBRIDO

A convicção da necessária reconexão entre os mundos educacional e do trabalho nos levou, como dito, desde a origem do E2A em 2017, à intensa inserção de ferramentas tecnológicas no processo de aprendizagem.

No mundo fora das escolas, o uso de tecnologia já vem sendo algo intrínseco às atividades humanas de forma generalizada. Mas os ambientes presenciais e digitais não são segmentados, desconexos, ao contrário. Em nossas rotinas, transitamos entre esses ambientes de forma fluida, natural; intercalamos conversas presenciais e mensagens eletrônicas, utilizamos recursos digitais durante reuniões presenciais,

momentos dos mais distintos em nossas vidas misturam tecnologia e presencialidade sem que sequer se perceba onde um começa e o outro termina.



No Brasil a regulação que trata da educação está pautada em uma dicotomia entre o mundo presencial e o mundo virtual. A partir da Lei de Diretrizes e Bases da Educação, diversas regras foram criadas incentivando essa divisão. Entendemos que a motivação desse racional está na origem do chamado ensino à distância (EAD), há mais de 20 anos, que foi concebido em um momento totalmente distinto daquele que vivemos hoje. O EAD foi criado em um mundo de recursos tecnológicos escassos e pleno emprego, por isso, assumiu um formato de menor qualidade, sem dinamismo e sem uso de ferramentas tecnológicas do mundo real, perdendo as novas metodologias e amplas possibilidades de aprendizagem que isso proporciona. Até hoje o *Brasil usa a tecnologia para o ensino à distância, e não para o aprendizado.*

O E2A utiliza a tecnologia, desde sua concepção, como ferramenta de aprimoramento da experiência de aprendizagem e aproximação do professor ao estudante. Os recursos digitais são atrativos e servem como instrumentos muito interessantes de engajamento e envolvimento dos alunos e alunas. No E2A todas as unidades curriculares contêm componentes tecnológicos e utilizam-se de recursos digitais, ao mesmo tempo em que possibilita os momentos presenciais,

que são valorizados de forma especial, porque fazem sentido no processo de aprendizagem.

Assim como os profissionais em seus trabalhos e empreendimentos, os estudantes também têm preferências e particularidades que os aproximam mais do cenário de aprendizagem digital ou presencial. Acreditamos na personalização do ensino em todas as suas dimensões, inclusive na escolha do cenário de aprendizagem. Defendemos o que chamamos de modelo de “joystick”, da educação *omnichannel*, em que o aluno, protagonista da sua formação, escolhe que ambiente de aprendizagem oferece melhores condições para o seu desenvolvimento.



O E2A é um modelo de ensino híbrido que oferece uma ampla gama de possibilidades aos estudantes e professores, no uso de metodologias e tecnologias para os quais todos são preparados e formados, através de uma plataforma com múltiplas produções e materiais disponíveis a toda nossa comunidade docente e discente.

Embora já estivéssemos convictos e investindo na implementação do E2A desde 2017, a grande constatação mais ampla e coletiva da relevância do modelo híbrido aconteceu no mês de março desse ano de 2020. Em virtude do isolamento social imposto pela pandemia da Covid-19, o mundo todo foi obrigado a se adaptar às tecnologias disponíveis e o E2A possibilitou com que cerca de 140 mil alunos, em 8 Estados brasileiros, tenham tido plena continuidade de seus estudos, inseridos nas mesmas metodologias, adaptando o joystick a um cenário 100% digital, como forma de continuidade das suas atividades de maneira segura.

MODELO DE FORMAÇÃO POR COMPETÊNCIAS

O E2A traz uma proposta pedagógica de formação de sujeitos e profissionais críticos, reflexivos, capazes de dialogar com diferentes atores sociais e, sobretudo, preparados para tomar decisões em cenários complexos.

Assim é apresentado o E2A, um ecossistema em que os currículos são ofertados de forma integrada. Essa concepção de currículo busca uma compreensão global do conhecimento, não mais repartido em disciplinas. Além disso, este ecossistema promove uma maior interdisciplinaridade e conexões efetivas com o mundo do trabalho. Nele, os alunos têm a oportunidade de vivenciar a realidade social e profissional, além de desenvolver projetos que resolvam problemas complexos durante a experiência universitária, sempre sob a orientação e a mentoria dos professores.

A formação do indivíduo, no E2A, está centrada no desenvolvimento da habilidade de problematizar, da capacidade de aprender com autonomia, do estímulo a características como criatividade, proatividade, autocontrole, cooperação, motivação, habilidade interpessoal e atitude interdisciplinar. Contempla, ainda, o desenvolvimento de habilidades básicas, que permitam a familiarização do aluno com os processos de construção do conhecimento científico. Todo esse trabalho visa, principalmente, ao desenvolvimento das capacidades de cooperação e de autonomia dos discentes. Assim, educar para a autonomia é educar para o mundo e, para isso, é necessário entendê-lo.

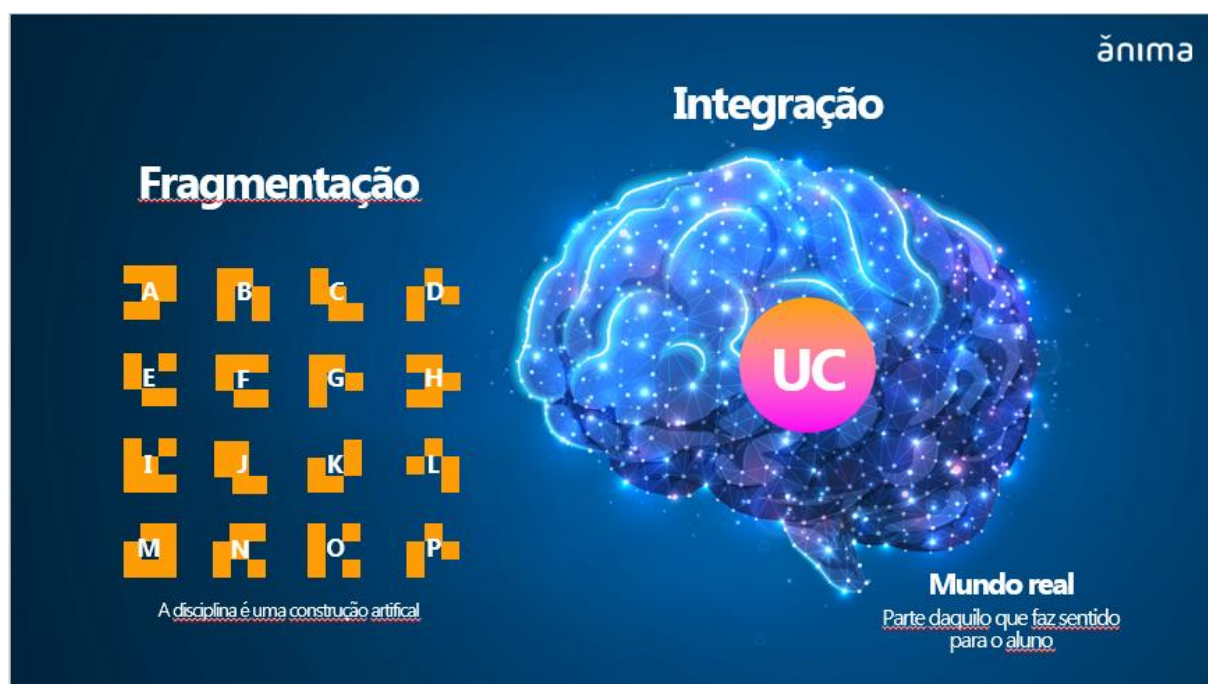


Nos modelos curriculares mais tradicionais, a ênfase está em uma formação pautada por disciplinas, pensadas e executadas isoladamente. O resultado criado por esse modelo é um tipo de conhecimento compartimentado, desconectado da realidade, com pouca integração e abertura restrita a um tipo de pensamento mais complexo. No lugar daquilo que se deseja para o cidadão e o profissional da atualidade, o que se obtém por meio do formato curricular tradicional são alunos especialistas em pedaços de um quebra-cabeça, pouco habilitados a enxergar o todo. Trata-se de um formato clássico, mas incoerente com o mundo como o conhecemos hoje.

O E2A propõe uma inversão dessa lógica. Nele, são ofertados módulos compostos de duas Unidades Curriculares cuja carga horária é mais elevada. Uma vez inserido nessas unidades curriculares, o aluno irá adquirir e desenvolver competências com o auxílio de pelo menos dois ou mais docentes, oriundos de diferentes áreas do conhecimento. Serão estimuladas a aplicação de modalidades mais avançadas de pensamento e reflexão e a execução de projetos mais coerentes com o mundo do trabalho e as demandas da sociedade.

Um exemplo: antes, o estudante teria aula de teorias da linguagem, expressão e produção textual em separado. Agora, a Unidade Curricular (UC) unirá teoria, crítica e prática em uma só jornada. Em resumo, no E2A a concepção tradicional de disciplina dá lugar às Unidades Curriculares. Como resultado, o estudante vê o seu próprio horário de forma diferente – e terá uma nova experiência em sala de aula.

É assim que deve ser pensada a universidade do século XXI: pronta para um ambiente conectado, diverso, inovador e tecnológico.



A concepção de currículo assumida no ecossistema de aprendizagem da Ânima Educação para seus cursos de graduação é a de Currículos Integrados, prevendo em sua organização a integração vertical e a horizontal. Assim, seu ecossistema de aprendizagem vai além da sala de aula com um currículo integrado, sem fragmentações, em que as tradicionais disciplinas dão espaço às Unidades Curriculares, que permitem uma abordagem em comunidades de aprendizagem, tratando os assuntos com mais profundidade.

Para esse efeito, as unidades curriculares são os componentes-chaves dos cursos, sendo vistas como unidades mínimas e indivisíveis dos currículos, possibilitando um pensamento mais complexo e sistêmico. A configuração curricular pretende, então, que seja percebida a relação de cada unidade curricular com o todo do curso, contextualizadas na organização e no desenho do sistema.

A Unidade Curricular surge da necessidade de se sistematizar o conhecimento de forma a possibilitar que seja situado, produzido e aplicado, além de manter o conhecimento global. Nessa perspectiva, a ideia de projeto supera a concepção de um compartimento de conhecimentos, fixos nas tradicionais disciplinas. Ademais, é contemplado o critério de flexibilidade previsto na legislação atual, de modo que o currículo desenhado possibilite adequações curriculares sem os entraves burocráticos atualmente em vigor.



Estruturados em unidades curriculares, os cursos de graduação no modelo E2A estão classificados em campos interligados de formação:

- Conteúdos de Formação Geral, denominado Core Curriculum;
- Conteúdos de Formação na Área;
- Conteúdos de Formação Profissional;
- Conteúdos de Formação Específica.

A Formação Geral, que chamamos de Core Curriculum, compõe a parte do currículo voltada para a formação humanística e integral do aluno, promovendo a discussão de questões fundamentais para o desenvolvimento do olhar crítico do estudante sobre o mundo natural, cultural e social em que estamos inseridos. Representa um conjunto de conhecimentos, habilidades e atitudes selecionado com vistas à ampliação do repertório analítico e cultural do aluno. Promove uma “educação para o pensar”, já que o aluno é desafiado a analisar um mesmo fenômeno por diferentes ângulos. As Unidades Curriculares dessa formação têm como objetivo uma formação generalista, buscando uma educação a partir de uma visão social responsável e crítica.

A Formação Profissional é composta por Unidades Curriculares que estão integradas pelo critério da identidade profissional. Assim, estudantes de diversos cursos aprendem, em um trabalho conjunto, unidades curriculares que os

identificam em um determinado perfil profissional. Assim, a fim de aprender a mesma profissão, são trazidos diversos olhares em equipes diversificadas. Os grupos são compostos por alunos de diferentes cursos, mas que vão exercer atividades profissionais semelhantes.

A Formação na Área relaciona unidades e componentes curriculares tendo em vista a área de conhecimento a que o curso pertence. O foco é proporcionar o aprendizado da área com conteúdos de ensino comuns, incrementando a formação de indivíduos capazes de atuar em equipes multiprofissionais. Nesse momento, serão vistas também as metodologias de pesquisa relacionadas à produção dos conhecimentos da área. Assim, tanto a Formação na Área quanto a Formação Profissional possibilitam o estudo com futuros colegas de trabalho; diversificando e impulsionando competências. Há uma aprendizagem multiprofissional, possibilitando, desde o início da graduação, o networking entre a comunidade acadêmica.

Por fim, na Formação Específica, estão relacionados os conteúdos conceituais, procedimentais e atitudinais específicos do curso do aluno graduando. Aqui, os alunos se relacionam conforme o curso, de acordo com a profissão escolhida. Durante todo o processo de formação, será possível criar soluções que transformam o mundo, aliando pesquisa e extensão com uma formação cidadã. Dessa forma, é apresentada uma estrutura curricular que mescla unidade e diversidade, preocupando-se com os valores e os conhecimentos humanísticos gerais e com a sólida formação profissional, relacionando comum e específico, universal e particular, priorizando a interdisciplinaridade sem, contudo, perder o foco dos saberes que identificam o objeto de estudo específico do curso escolhido pelo aluno.

Comunidades de Aprendizagem

- + Diversidade
- + Networking



Assim, são formadas as “comunidades de aprendizagens”, cujos agrupamentos de alunos se diversificam. A ideia é criar novos tempos e espaços de formação. A perspectiva é de um currículo que possa mesclar unidade e diversidade, preocupando-se com os valores e com os conhecimentos humanísticos gerais e com a sólida formação profissional, relacionando comum e específico, universal e particular.

UC DUAL

Por outro lado, o fomento da Ânima Educação à presença cada vez mais constante das empresas no ambiente universitário contribui para consolidar o conceito de trabalhabilidade como dimensão formativa do currículo, na qual a metodologia de aprendizagem por projetos surge como uma das alavancas para desenvolver o empreendedorismo, a criatividade, o letramento científico e a habilidade de aprender a aprender, ou metacognição. No decorrer da trajetória universitária, cada estudante é estimulado a construir um portfólio de projetos, estudos e experiências interdisciplinares conectadas às mencionadas competências profissionais exigidas pelo século XXI. A Ânima Educação, assim, abre-se para incorporar, em seus currículos, as necessidades do mercado de trabalho contemporâneo, ao mesmo tempo em que estimula os desejos e a criatividade dos estudantes, auxiliando-os nas escolhas dos melhores caminhos em função dos objetivos de vida pessoal e profissional que buscam alcançar.

Além disso, a Ânima Educação entende que o aluno deve ser inserido no ambiente real de trabalho durante a sua graduação, desde o primeiro momento. Assim, de

forma pioneira, as instituições de ensino (IES) do Ecossistema Ânima passam a adotar a UC Dual, uma parceria entre IES e empresas, que vão participar diretamente da formação dos alunos. As empresas contribuirão para o desenvolvimento das habilidades e competências a serem desenvolvidas juntamente com os alunos, e será desenvolvido um plano de ensino.

Empresas parceiras em UC's Duais



Já contamos com alguns parceiros relevantes nas UC Duais e vemos uma forte oportunidade de aumentar a escala dessas unidades.

PROJETO DE VIDA E CARREIRA

No intuito de refletir, no ambiente acadêmico, o atual cenário mundial, marcado por realidades e papéis sociais em constante transformação, o E2A posiciona-se por meio de um projeto que forme profissionais e cidadãos com competências para atuarem em uma sociedade dinâmica, mutante e complexa, como a que se verifica.

Esse caminho possibilita aos estudantes compreender seu papel no mundo, levando-os a conhecer a realidade e os desafios da profissão de maneira vivencial e articulada à sua formação. Como parte essencial dessa escolha, encontra-se o eixo de Vida & Carreira.

Vida & Carreira é o componente curricular das IES que fazem parte do E2A que, no âmbito da dimensão Projeto de Vida, define-se como a face prática e operacional

das experiências de aprendizagem suportadas pelo apoio das novas tecnologias. É um elemento estruturante e estratégico de inovação das práticas pedagógicas, que orienta a identidade formativa de alunos de maneira ampla, diversificada e, ao mesmo tempo, flexível, a fim de propiciar-lhes um amplo acesso ao conhecimento e ao desenvolvimento de habilidades e competências. Esse componente está efetivamente conectado e integrado ao currículo do aluno por meio de aulas mediadas por um professor tutor e uma plataforma digital.

Essa ferramenta, tomada em seu conjunto, permite que se conheça o aluno e se interaja com ele de maneira efetiva e individualizada, atendendo-o em suas expectativas e em seu propósito de vida. A forma híbrida com a qual se dá a interação permite que se verifiquem as expectativas do aluno, estreitando os laços entre ele, o ambiente acadêmico e o mercado de trabalho.

De acordo com essa concepção, a noção restrita do espaço físico acadêmico para a realização de estudos científicos e técnicos se expande e designa todos e quaisquer espaços e tempos, virtuais ou reais, dedicados à investigação, à experimentação e à vivência colaborativas em torno da produção do conhecimento, criando-se novas e diferenciadas oportunidades didáticas de interação e de mediação das aprendizagens, em constante conexão e interação entre os ambientes acadêmico e profissional. Configura-se, assim, como componente curricular estratégico por proporcionar a ampliação de espaços e tempos, nos quais os estudantes têm oportunidades de acesso a materiais e a atividades e podem se tornar gestores autônomos de suas aprendizagens, experimentando diferentes situações concretas e necessárias ao seu desenvolvimento, em percurso formativo flexível e adaptável.

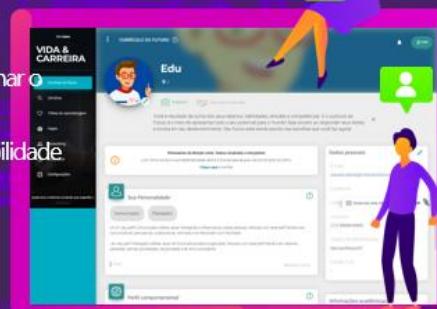
Outra premissa que norteia o Projeto de Vida e Carreira diz respeito à individualidade de cada aluno, que deverá ser acolhido e compreendido em sua singularidade, levando-se em conta não somente as escolhas referentes à sua vida acadêmica, mas, também, sua história pregressa, seus desejos e suas expectativas.

Projeto de Vida & Carreira

ânima

- Ambientação no ecossistema para o aluno personalizar sua formação
- Autoconhecimento
- Desenvolvimento de habilidades socioemocionais
- Autogestão da carreira
- Tutoria para conhecer, auxiliar e acompanhar o aluno.
- Acompanhamento dos indicadores de trabalhabilidade

acompanhar o



O Projeto de Vida & Carreira ajuda a integrar dois pilares que sustentam a maneira de a instituição entender a educação: a melhoria da qualidade das práticas pedagógicas e o compromisso social. Devido a tais princípios de integração, a plataforma concentra e expande para os demais componentes curriculares os temas e os subtemas vinculados às prioridades sociais contemporâneas, entendendo tais conjuntos de temas como base da formação geral humanística dos estudantes e como elementos fundadores de uma ética pautada pelos princípios da solidariedade humana, da diversidade e do cuidado para consigo mesmo, para com o outro e para com o planeta, segundo a conceituação do Ecossistema de Aprendizagem.

EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Ainda que a motivação do E2A sempre tenha sido acadêmica, porque acreditamos que qualidade é fator determinante na sustentabilidade do negócio educacional, o modelo também traz resultados importantes de eficiência operacional na medida em que a flexibilidade e a tecnologia profundamente associadas a ele tem consequências benéficas na composição de seus custos.



A EDUCAÇÃO NO MUNDO PÓS PANDEMIA

Pode-se dizer que os setores da economia nacional e internacional vem sendo impactados pela pandemia da Covid-19 de forma muito distintas.

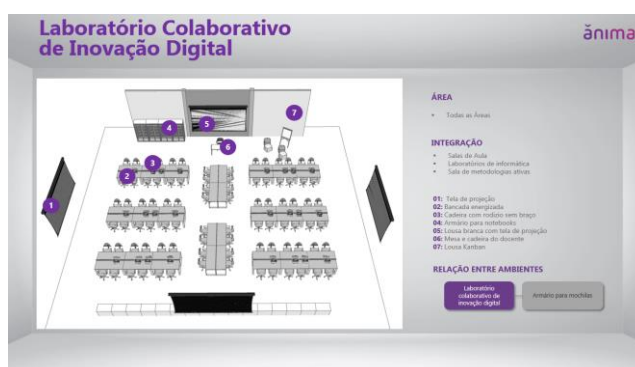
Algumas indústrias foram profundamente afetadas pelo isolamento social, como aviação, turismo, fazendo com que a entrega dos serviços entre os players desses mercados não seja muito diferente, porque estão todos profundamente restringidos nas suas possibilidades de oferta. De outro lado temos setores que, pela essencialidade, não foram tão afetados, como indústria de alimentos, setor agrícola, que, ao contrário do caso anterior, continuam sendo muito demandados.

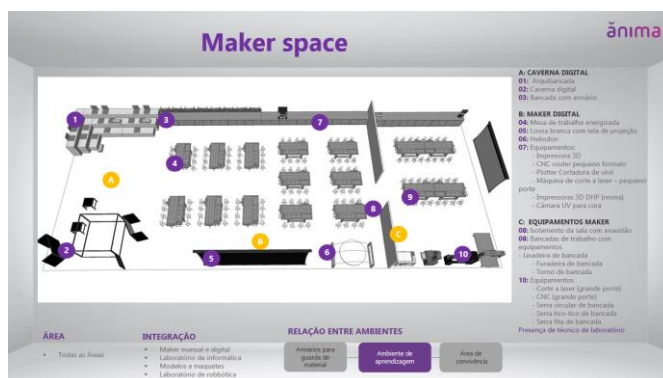
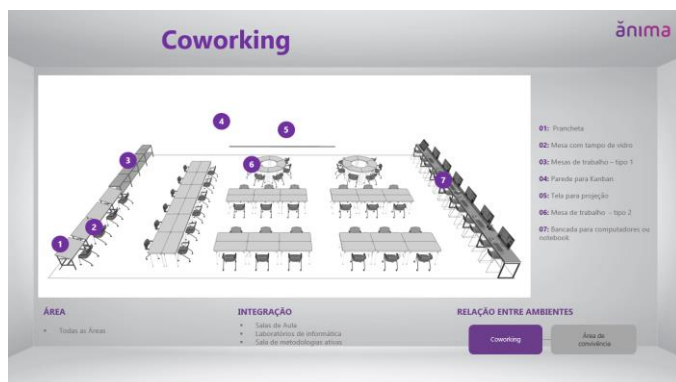
Diferentemente dessas situações, o setor de Educação tem experimentado entregas muito diferentes. O que se tem visto são, em regra, três tipos de comportamento: as IES que foram obrigadas a paralisar suas atividades por falta de recursos e ferramentas para ofertas qualquer formato que dependa de tecnologia; as IES que trabalhavam com dois modelos, o presencial e o EAD, e que migraram seus alunos presenciais para o EAD, dando continuidade à entrega, mas de um produto bastante distinto daquele que o estudante vivenciava e tinha escolhido para a sua formação; e aquelas que, como nós, conseguiram dar sequência à educação de seus estudantes, através do uso intenso de tecnologia, de forma a mantê-los saudáveis e ativos nesse período tão difícil.

Nesse contexto, o E2A sempre foi concebido como um modelo híbrido, capaz de exercer sua função e atingir seus objetivos a partir da flexibilidade e da fluidez entre mundo presencial e mundo digital, que são pilares do modelo.

O fato do E2A ter sua origem em 2017, permitiu que, diante da necessidade trazida pela pandemia, de utilização massiva de recursos tecnológicos, toda nossa comunidade, de estudantes e educadores, experimentasse uma aceleração do processo adaptativo, de apropriação mais intensa dos recursos que já faziam parte de suas trajetórias de mentoria e aprendizagem. Um processo que esperávamos ver consolidado em alguns anos, aconteceu em alguns dias.

E já estamos prontos para retomar as atividades presenciais de modo plenamente adaptado às necessidades de distanciamento e de cuidados. Outra vantagem que a flexibilidade do E2A nos proporciona é a diversidade de ambientes de aprendizagem, com laboratórios colaborativos, laboratórios digitais e simuladores, espaços de coworking, maker space, entre outros.





O resultado tem sido uma comunidade acadêmica amplamente engajada, experiências compartilhadas, comprometimento e quebras importantes de paradigmas cujo efeito é o próprio fortalecimento do E2A, que passou a ser identificado como a nova forma de educar.