



Resultados

4T20

Webinar de Resultados

18 de março de 2021
11h00 (BRL) | 10h00 (NY)

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

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

Contatos RI:

ri@animaeducacao.com.br
+55 (11) 4302-2611

Mensagem da
Administração

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O ano de 2020 desafiou a humanidade em níveis nunca previstos ou imaginados pela nossa geração. Tivemos que aprender rapidamente a viver de uma forma diferente, colocando as pessoas e os cuidados com a saúde no centro das atenções dos Governos, das empresas e da sociedade. O choque de mudança de comportamento imposto pela pandemia da Covid-19 nos testou em nossas habilidades sociais, emocionais e de adaptabilidade tecnológica, mas também nos trouxe a oportunidade de entendermos as relações humanas de uma forma diferenciada e de valorizarmos aquilo que nos aproxima e nos dá suporte para continuarmos escrevendo nossa história. A crise não acabou e seguimos aprendendo as lições do momento para definir estratégias potencialmente transformadoras e que reforçam nossa sustentabilidade no longo prazo.

Como uma empresa de educação, feita por pessoas e para pessoas, a Ânima Educação viveu um ano também muito marcante, em que todos os nossos 8 Princípios fizeram a diferença e nos colocaram em uma posição de ainda mais destaque, especialmente dentro do segmento educacional. Criamos planos de contingência efetivos através de um Comitê de Prevenção e Cuidados estabelecido em fevereiro de 2020 e de intenso e permanente funcionamento desde então. Em meio ao enorme desafio do isolamento social, seguimos transformando vidas, realizando sonhos, com nossos alunos no centro, fortemente apoiados pelos nossos professores e professoras, com o uso intenso de tecnologia e com um time empreendedor de educadoras e educadores profundamente dedicados e comprometidos com o rigor na execução de nosso propósito. Fomos ágeis na tomada de decisões, convertendo todos os nossos estudantes, educadores e educadoras para o ambiente virtual em apenas 5 dias, com qualidade e atenção individualizada. Nossa premissa de qualidade, que está no nosso DNA desde o primeiro dia da Ânima, norteando todas as nossas decisões, há quase 18 anos, foi o eixo central desse desempenho singular.

Com total foco no nosso *core business*, elegemos cinco movimentos estratégicos, que vem sendo implementados desde de abril de 2020: 1 - Transformar a Ânima em um ecossistema de aprendizado personalizado; 2 - Aprendizagem ao longo da vida (*lifelong learning*); 3 - Experiência Transformadora dos Alunos e Alunas; 4 - Novos Modelos de Negócios; e 5 - Criar as capacidades para o crescimento. O centro da estratégia consiste em mudar o conceito tradicional de serviço educacional, para um conceito flexível e personalizado, com foco em toda a vida profissional dos estudantes. Estes cinco movimentos foram fundamentais em 2020, uma vez que desenvolvem a resposta necessária às mudanças do mercado, criando as ferramentas para

que a Ânima possa continuar crescendo, de forma ainda mais acelerada, liderando o momento de mudanças na educação superior.

É assim que encerramos o ano de 2020 superando nossos maiores desafios. Reportamos uma Receita Líquida com crescimento de 20,4% em relação a 2019, registrando R\$1.421,6 milhões. Este crescimento é fundamentalmente explicado pelo aumento do ticket líquido, pelas aquisições realizadas em 2020 e pelas iniciativas de captação e retenção que reforçaram nossa base de alunos. Fechamos o ano de 2020 com um ticket médio de R\$1.003, superior em 19,8% ao ano de 2019, alcançado através de uma estratégia robusta de reposicionamento por meio do uso de ferramentas tecnológicas, apoiadas em dados e análises, um forte compromisso com a valorização do serviço educacional, e de uma melhora no mix de cursos, catalisada por nossas aquisições mais recentes e o crescimento dos cursos de saúde em todas as nossas marcas.

E tudo isso essencialmente viabilizado por uma proposta de educação diferenciada, de qualidade e reputação singulares, mais uma vez atestada pelos indicadores do INEP/MEC, que no 4T20 publicaram o CPC (Conceito Preliminar de Curso), reforçando nosso posicionamento consideravelmente superior à média do mercado, tanto em escolas privadas, quanto públicas.

Os esforços de ganho de eficiência também cumpriram um papel relevante em 2020. Nosso modelo acadêmico híbrido, por competência, com flexibilidade para uso intenso de recursos digitais que aprimoram a qualidade da experiência – o Ecossistema Ânima de Aprendizagem (E2A) – nos permitiu ganho operacional de 2,1 pontos percentuais de margem, nos levando, no ano, a um EBITDA Ajustado de R\$376,1 milhões (28,4% superior a 2019) e uma margem de 26,5%, representando uma evolução de 1,7pp em relação ao ano de 2019.

No segmento Ensino, reportamos no ano uma margem operacional 1,5pp superior a 2019, atingindo 37,1% (versus 35,6% em 2019). Excluindo aquisições, esse resultado ainda é mais positivo, tendo apresentado um crescimento de 2,6pp. Sabemos que nossas aquisições são importantes para nos trazer os ganhos de escala que tem exercido um papel importante no nosso histórico de crescimento, ainda que em um momento inicial, de integração, pressionem nossa margem consolidada, crescendo gradativamente até os níveis de nossas unidades maduras, na medida em que as sinergias mapeadas vão sendo implementadas.

A INSPIRALI, nossa vertical responsável pela integração, gestão e desenvolvimento de nossas escolas médicas, segue sua trajetória de

crescimento. Anunciamos em novembro a aquisição da MEDROOM, *startup* constituída com o objetivo de construir objetos educacionais e ambientes de simulação em realidade virtual (“RV”) e realidade aumentada (“RA”) para a educação médica e que traz para o portfólio de soluções educacionais da INSPIRALI a capacidade de construção desses ambientes de simulação realística.

Em números, a INSPIRALI encerrou o ano de 2020 com uma base de 2.424 alunos matriculados em nossos cursos de Medicina (ou 4.095 se somarmos os alunos sob a cogestão da Unisul, já integrada a partir de janeiro de 2021), resultando em uma Receita Líquida, exclusivamente dos cursos de Medicina (que integram nosso segmento de Ensino), de R\$174,7 milhões no ano (96,4% de crescimento vs. 2019). Lembramos que parte dos cursos de Medicina já autorizados seguem em processo de amadurecimento por terem sido abertos há menos de 6 anos (tempo de amadurecimento em virtude da duração do curso), enquanto aguardamos a autorização de novos cursos. Contamos também com a possibilidade de aumentos de vagas em alguns de nossos cursos autorizados no âmbito do Programa Mais Médicos. Com isso, já considerando a Unisul, temos potencial de adicionar 4.668 novos alunos na maturidade, atingindo um total de 8.820 alunos nos próximos anos. Vale destacar que quando da aprovação da transação com a Laureate pelo CADE, nossa base de alunos de Medicina das companhias combinadas terá um potencial de chegar, na maturidade, a 2.260 vagas com 16.236 alunos.

É relevante destacar que reforçamos nossos investimentos de forma estratégica, incrementando as iniciativas de Transformação Digital, um dos nossos diferenciais competitivos que teve papel preponderante no ano de 2020. Três anos após iniciar a jornada de Transformação Digital, a pandemia e os desafios de 2020 mostraram que a Ânima Educação estava no caminho certo. Neste período, a tecnologia deixou de ser uma área suporte para se transformar em uma competência estratégica: incorporou-se ao negócio para viabilizar e fortalecer o projeto acadêmico, aumentar a eficiência das equipes e oferecer uma nova experiência para estudantes e professores. O investimento em tecnologia em 2020 foi 60% superior ao ano anterior e viabilizou a aceleração de diversos pilares da transformação digital: migração para uma arquitetura de nuvem, incorporação de práticas ágeis em toda companhia – desde a organização por *squads* até processos de gestão de pessoas – desenvolvimento de competências de dados & *analytics* em todas as áreas (modelos de *pricing* e preditivo de evasão), além de iniciativas de inovação e experimentação.

A *expertise* adquirida pela jornada de Transformação Digital e o fato do Ecossistema Ânima de Aprendizagem já incorporar o ensino híbrido desde

2017 permitiram que, com o início da pandemia, o ensino migrasse do ambiente presencial para o digital no intervalo de apenas uma semana. Nenhuma turma perdeu uma aula sequer, realizamos o empréstimo de 2.076 *chromebooks* e passamos a ter, de forma simultânea, mais de 1.200 turmas tendo aulas de forma síncrona.

Dentre o portfólio de produtos digitais desenvolvidos e aprimorados, podemos citar: o Ulife, plataforma de aprendizagem digital que engloba aulas ao vivo, atividades síncronas e assíncronas, laboratórios virtuais, objetos digitais interativos, avaliações online, entre outros recursos; o diploma digital, lançado com 14 meses de antecedência do prazo regulamentado pelo MEC; e o vestibular digital, que permite que os candidatos façam o processo de forma inteiramente remota, desde a aplicação e envio dos documentos até a realização da prova, disponibilizada com diversos recursos de segurança, incluindo reconhecimento facial.

A combinação dessa estratégia com nosso modelo acadêmico tem feito a diferença na vida de vários estudantes, por sua entrega de qualidade com tecnologia que permite uma experiência singular, o que nos dá um posicionamento diferenciado em um momento de crise, em um cenário macro que segue desafiador.

Nesse contexto, nossos esforços de captação e retenção de alunos foram prioritários ao longo do ano e resultaram, mesmo em um cenário macro adverso, em um desempenho raro confirmado pela taxa de evasão apenas 1,1pp maior no 4T20 em relação ao 4T19, momento pré-pandemia. Esse resultado está diretamente influenciado pelas nossas iniciativas para apoiar nossos alunos, com as novas modalidades de financiamentos do Pravalier, e ainda o Decola, nosso sistema próprio de negociação, já que a pontualidade e adimplência seguem sendo elementos presentes. Esse cenário apresenta reflexos em nossa provisão para devedores duvidosos (PDD) que, no 4T20, sofreu alguma pressão, ficando em 7,9% da Receita Líquida. No ano, a PDD ficou em R\$85,4 milhões, representando 6,0% da Receita Líquida, 2,3pp superior ao ano de 2019, efeito esse diretamente ligado à crise econômica da pandemia da Covid-19. Sabemos que a crise ainda deverá se estender até que os programas de vacinação avancem, pelo que a inadimplência segue sendo motivo de atenção e cuidado, exigindo a continuidade e intensificação de iniciativas para garantir a permanência de nossos alunos e ajudá-los a superar esse momento de dificuldades.

Os impactos do ano de 2020 ainda perduram e nos exigem permanente atenção e cautela, em especial diante do panorama ainda incerto sobre a extensão dos seus efeitos. Por outro lado, integramos duas novas aquisições

importantes e fortalecedoras de nossa estratégia e mantivemos a disciplina financeira direcionando atenção especial ao nosso caixa, com a realização de duas ofertas públicas de ações no ano, em janeiro e em dezembro, ambas muito bem sucedidas, ratificando a percepção do mercado quanto à solidez de nossa Companhia e das oportunidades diante de nós. O fruto das duas captações, somado aos nossos resultados alcançados no ano, não obstante a crise, nos fortalecem e robustecem para enfrentar os desafios, e especialmente aproveitar da melhor forma possível as oportunidades que já estão diante de nós em 2021.

Nesse sentido, em estrita observância às normas do CADE, estamos bem estruturados para a integração das marcas da Laureate. Temos nos dedicado intensamente, com muito afinco e energia, trabalhando com um Escritório de Planejamento de Integração (EPI), um Comitê de Integração do nosso Conselho de Administração e duas empresas de consultoria de primeira linha nos apoiando. Estamos entusiasmados e bem preparados para podermos iniciar os trabalhos dessa aquisição transformacional, que resultará em uma companhia com o portfólio de marcas mais valioso do setor, com uma combinação única e superior de qualidade e escala, nos tornando a mais relevante Companhia educacional do País.

Neste ano de 2021, também estão em nossa agenda de prioridades as iniciativas de desalavancagem. Chegamos ao fim de 2020 com um total de disponibilidade líquida de R\$339,2 milhões (ex-IFRS-16). Recebemos o apoio de um sindicato de bancos de primeira linha, garantindo os recursos para aquisição da Laureate e, de forma estruturada e segura, já iniciamos a implementação de planos para levar a Companhia a um patamar de endividamento em linha com seus índices históricos. As medidas passam pela oferta pública primária realizada em dezembro (R\$918,0 milhões), contratos de *Sale-Leaseback* de imóveis, potenciais vendas de ativos e a evolução do resultado da combinação de nossos negócios com os ativos da Laureate, após aprovação do CADE. Manteremos o mercado sempre atualizado sobre esse importante indicador financeiro.

O que vivemos em 2020 foi um momento singular do mundo, e a Ânima Educação pode fazer muita diferença. O que tem nos permitido dar continuidade à nossa missão é a inquestionável legitimidade e o alinhamento firme de nosso propósito. Nossa tese central de que a qualidade da educação ofertada tem que ser uma premissa e um fim em si mesmo, como forma de garantir a sustentabilidade da companhia, tem norteado nossas decisões estratégicas desde nossa fundação.

Nosso modelo acadêmico híbrido e nosso processo de transformação digital têm sido elementos centrais da execução do nosso propósito. É por isso que, quando nos deparamos com o desafio da pandemia, a força de nosso posicionamento ofereceu soluções que sustentaram a continuidade de uma entrega de serviços educacionais de qualidade e, conseqüentemente, de resultados robustos que nos fortalecem e nos dão confiança para as grandes oportunidades à nossa frente, nesse ano de 2021, em que a Ânima Educação se tornará a Companhia mais relevante de educação superior do País.

Sem o comprometimento e a profunda dedicação de todos os nossos educadores e educadoras nada disso teria sido possível. Portanto, o momento é de agradecimento e de reconhecimento! A toda nossa comunidade, que escolhe estar na Ânima Educação todos os dias, que sonha muito e realiza ainda mais, que nunca se conforma e, com muita paixão, se envolve em todos os nossos projetos e estratégias para juntos, *Transformar o País pela Educação*, nosso MUITO OBRIGADO!



Desempenho **Operacional**

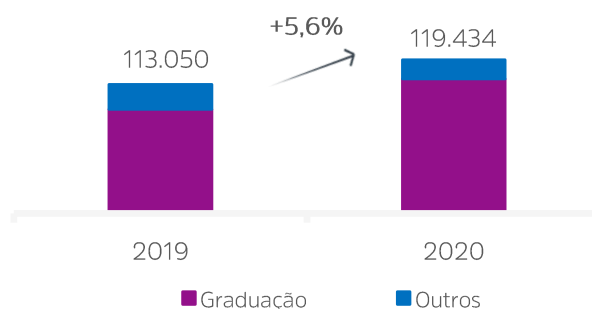
Ensino Superior

DESEMPENHO OPERACIONAL

ENSINO SUPERIOR

Encerramos o ano de 2020 com uma base média consolidada de 119,4 mil alunos, um crescimento de 5,6% em relação ao ano anterior. Olhando apenas para nossa base de alunos da graduação, observamos um crescimento de 6,7% no ano. Mesmo sem considerar as aquisições, e em um ano tão desafiador por conta da pandemia, tivemos um desempenho 0,3% superior a 2019, o que evidencia a solidez de nosso crescimento orgânico e inorgânico. Esse desempenho pode ser principalmente explicado pelo sucesso da entrega dos serviços educacionais com intenso uso de tecnologia, o que foi possível em virtude do nosso Ecosistema Ânima de Aprendizagem (E2A), modelo híbrido por competência, que permitiu rápida adaptação de aulas em uma realidade de distanciamento social. Nossa agilidade em adequar nossos processos de captação ao ambiente virtual, fruto dos investimentos recentes em transformação digital, também desempenhou papel central nesses resultados positivos. As aquisições que realizamos em 2019 e em 2020 (AGES, Unicuritiba, Faseh e UniFG) tiveram um papel relevante no ganho de escala na média do ano. Excluindo as aquisições, a base média de alunos no ano ficou praticamente em linha com o ano anterior, finalizando o exercício com queda de 1,0%, o que consideramos um bom resultado em um ano bastante desafiador e marcado pela crise da Covid-19.

Base de alunos



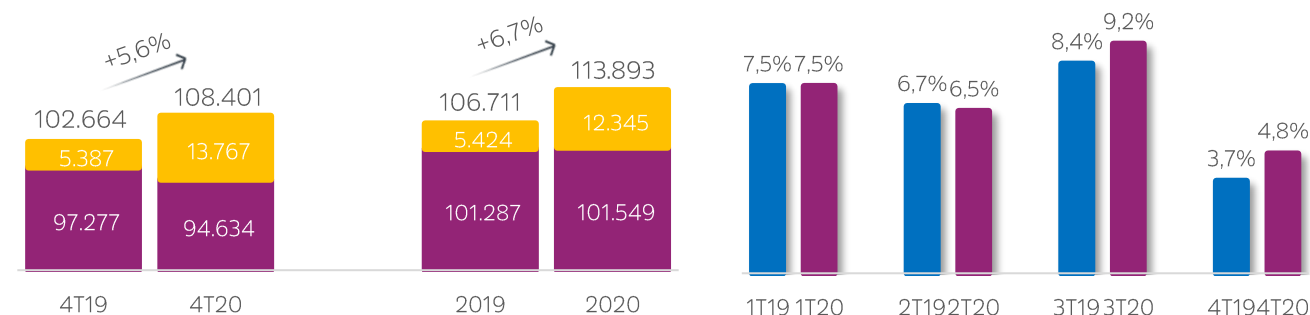
Base de Alunos	4T19	1T20	2T20	3T20	4T20	Média 2019	Média 2020	% 4T20/4T19	% 2020/2019
Graduação	97.277	109.503	102.019	100.038	94.634	101.287	101.549	-2,7%	0,3%
Outros	5.885	5.312	5.177	4.793	4.616	6.340	4.975	-21,6%	-21,5%
Pós-Graduação	4.386	3.825	3.681	3.337	3.147	4.566	3.498	-28,2%	-23,4%
EAD	468	381	441	411	426	755	415	-9,0%	-45,1%
Ensino Básico e Técnico	1.031	1.106	1.055	1.045	1.043	1.018	1.062	1,2%	4,3%
Total	103.162	114.815	107.196	104.831	99.250	107.626	106.523	-3,8%	-1,0%
Aquisições	5.387	10.994	11.656	14.503	14.492	5.424	12.911		
Total com Aquisições	108.549	125.809	118.852	119.334	113.742	113.050	119.434	4,8%	5,6%

¹ Inclui cursos híbridos

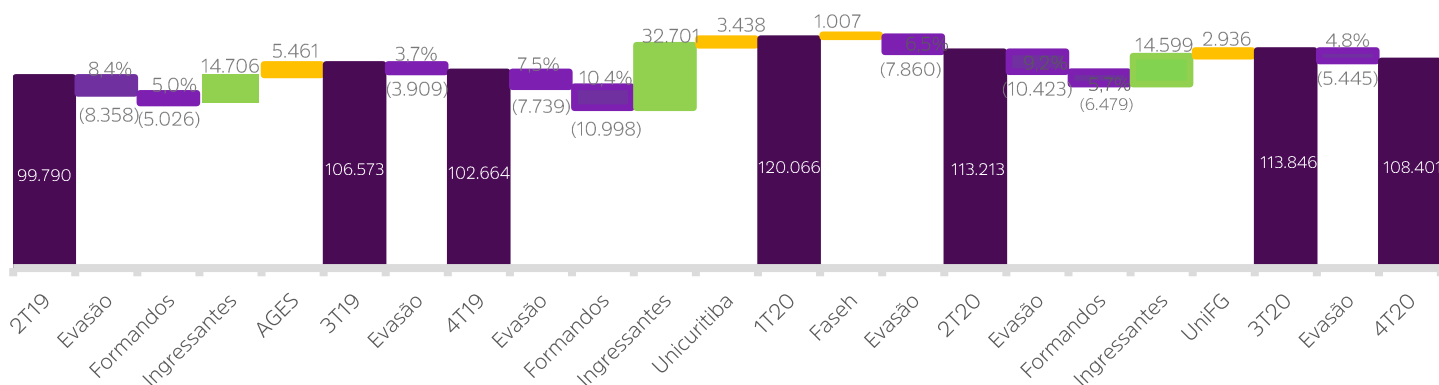
Nesse ano de 2020, 47,3 mil novos alunos ingressaram nos nossos cursos de graduação, sendo a maior parte do processo de captação feita por meio exclusivamente digital. O trabalho de retenção de alunos, em meio a um cenário macroeconômico restritivo, foi prioritário ao longo do ano e realizado por diferentes frentes: seja pela manutenção da qualidade de ensino no período de isolamento (em função do E2A), seja por amplas iniciativas de apoio socioemocional, seja, ainda, pelas alternativas de financiamento que oferecemos aos alunos diante do momento de crise. A taxa de evasão no 4T20 foi de 4,8%, 1,1pp superior ao mesmo período de 2019. Considerando o momento que estamos vivendo e as dificuldades trazidas pelo cenário muito afetado pela pandemia da Covid-19, a retenção segue sendo foco central de nossos esforços, e o resultado atingido em 2020, comparado a um ano de 2019 em que sequer se vislumbrava uma crise global como a que vivemos, reforça nossa proposta diferenciada de qualidade e nos coloca em posição destacada no setor. Pensando sempre em dar continuidade à nossa missão de transformar o país pela educação, ao longo do ano estruturamos caminhos para que nossos alunos pudessem dar sequência aos estudos e seus sonhos, além de receber aqueles que estão começando sua jornada acadêmica.

Base de Alunos: graduação

Evasão



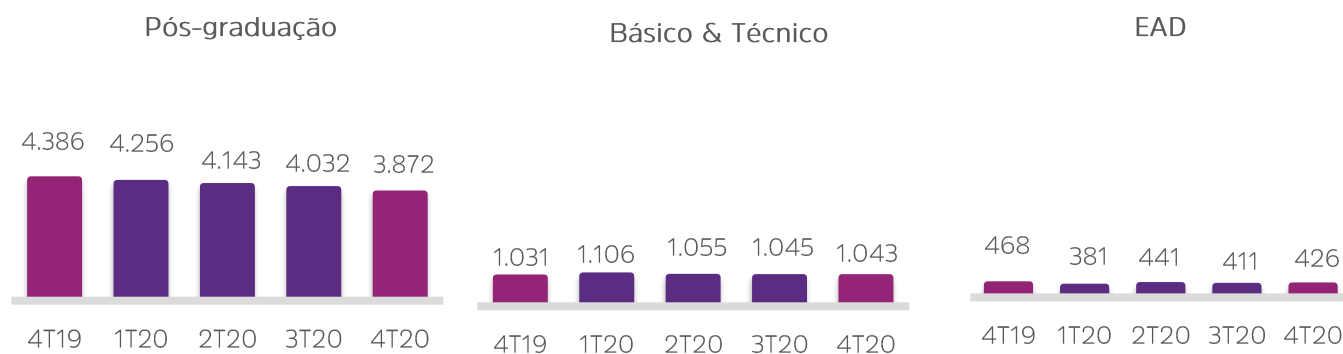
Fluxo de alunos - graduação



Pós-Graduação – Encerramos 2020 com 3,9 mil alunos, ante 4,4 mil no 4T19, redução observada por reflexo do cenário trazido pela pandemia da Covid-19, que afeta mais intensamente esse segmento, por estar mais ligado ao ciclo econômico do mercado de trabalho. Como vimos, empresas tiveram que rever seus orçamentos, cortar despesas, reduzir custos e os programas de pós-graduação naturalmente fizeram parte desses esforços de contenção. O ciclo de entradas, saídas e duração desse segmento não acompanham o da graduação. Seguimos dedicando esforços para fortalecer os resultados desse segmento, com iniciativas que melhoram sua eficiência, ainda que, em um primeiro momento, tragam uma redução do número de cursos e alunos.

Ensino Básico e Técnico – No 4T20, encerramos com 1,0 mil alunos (+1,2% vs. 4T19) 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).

EAD – Ao fim do 4T20, 0,4 mil alunos estavam matriculados no EAD, entre cursos de graduação e pós-graduação (não considerando os alunos da EBRADI e da hsmU). Essa base de alunos considera apenas os cursos online, do legado da UniSociesc e Una e dos novos cursos da São Judas Live, que se iniciaram no segundo semestre de 2020.





Financiamento **Estudantil**

Financiamento Estudantil

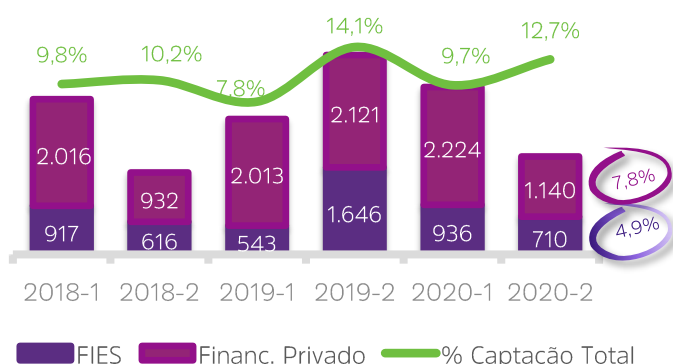
Considerando os contratos finalizados no 4T20, encerramos o ano com 0,7 mil novos alunos financiados pelo FIES, o que representou 4,9% do total da captação (vs. 10,7% no 4T19). Seguimos acompanhando a redução dessa modalidade de financiamento na nossa base de alunos, sem perspectiva de mudança, dada a situação de pressão fiscal e orçamentária da União, agravada pelo cenário da pandemia. Dessa forma, encerramos o ano com 14,3 mil alunos com FIES (13,2% da base). Excluindo nossas aquisições (AGES, Unicuritiba, Faseh e UniFG), esse número seria equivalente a 10,2% da base.

Em relação aos financiamentos privados, continuamos com a nossa parceria com o Pravalier e, conforme reportado, criamos duas novas modalidades de financiamento para apoiar nossos alunos nesse momento de dificuldade financeira (50% sem garantidor e 75% com garantidor, com risco de crédito no nosso balanço durante o primeiro ano). Com um o ambiente econômico mais pressionado, temos notado os efeitos de maior restrição de crédito. Como consequência, de um lado vemos uma redução no percentual de alunos ingressantes com financiamento tradicional e, de outro lado, um aumento proporcional de alunos optantes pelas novas modalidades criadas em 2020. Assim, a soma dos novos alunos utilizando Pravalier totalizou 1,1 mil no 4T20, ou 7,8% da captação (vs. 13,8% no 4T19), dos quais 0,8 mil alunos utilizando o risco de crédito do nosso balanço. Embora a representatividade dos alunos com risco no nosso balanço tenha crescido na captação, pelo motivo explicado, na base de alunos da graduação estes seguem sendo uma parte menor e controlada (2,9 mil ou 2,7% da base), em relação ao total de alunos com financiamento privado (cerca de 8,0 mil alunos ou 7,4% da base).

Esse cenário de financiamento demonstra que intensificamos ainda mais o engajamento de alunos majoritariamente sem nenhum tipo de financiamento, que representou 87,3% na captação.

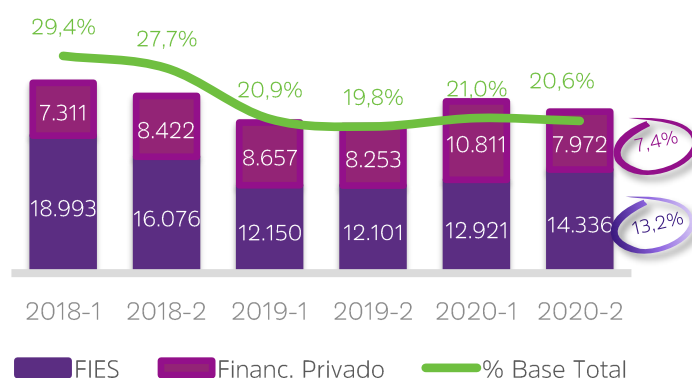
Financiamento Estudantil

-- Captação Total --



Financiamento Estudantil

-- Base de Alunos --



Qualidade Acadêmica



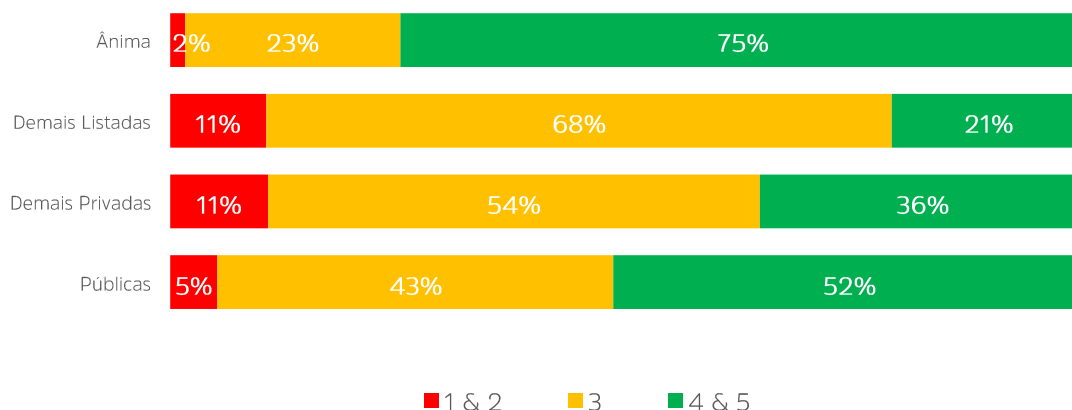
Qualidade Acadêmica

Indicadores MEC

Os mais recentes resultados publicados pelo INEP/MEC, referente ao ano de 2019, ratificam a elevada qualidade acadêmica de nossas instituições.

No 4T20 o INEP/MEC publicou os resultados do CPC (Conceito Preliminar de Curso), que avalia o desempenho dos alunos por curso. Ao olharmos a distribuição dos cursos nas três faixas em comparação com as demais IES no Brasil, vemos que enquanto 75% dos nossos alunos estão em cursos com CPCs nas faixas 4 e 5, nas IES Privadas este número é de apenas 36%. Neste ciclo apresentamos também um percentual bem acima das instituições públicas (52%).

Percentual de matrículas por faixas CPC no triênio 2017-2019



Fonte: Inep, Indicadores de Qualidade da Educação Superior – Resultados CPC (2017-2019). Demais Listadas inclui Cognia, Laureate, Ser e YDUQS (considerando ano base 2019)

Ecossistema Ânima de Aprendizagem

Elaborar um projeto acadêmico é pensar em qualidade de ensino e futuro. Orientados por essa visão, em 2017 iniciamos a implantação do Ecossistema Ânima de Aprendizagem (E2A), que propõe um novo formato do sistema de ensino. Entendemos 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.

No E2A os currículos são ofertados de forma integrada, em que se busca uma compreensão global do conhecimento, não mais repartido em disciplinas. 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, desenvolvemos as Unidade Curriculares (UC), em que os conteúdos são reorganizados baseado em competência, associando habilidades, conhecimentos técnicos específicos e competências socioemocionais, sem utilizar uma forma linear pré-estabelecida, mas sim organizadas de forma temática. Utilizando a tecnologia como ferramenta de aprimoramento da experiência de aprendizagem e aproximação do professor ao estudante, o E2A é um modelo híbrido. Os recursos digitais são atrativos e servem como instrumentos muito interessantes de engajamento e envolvimento dos alunos e alunas.

Todas as unidades curriculares do E2A contêm componentes tecnológicos e utilizam-se de recursos digitais, ao mesmo tempo em que possibilitam os momentos presenciais, que são valorizados de forma especial, porque fazem sentido no processo de aprendizagem. É um modelo fluido em que existe uma mistura do presencial, digital, extensão e mundo do trabalho. O aluno pode personalizar o 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.

E foi esse modelo, que em março de 2020, com a necessidade de isolamento social, possibilitou com que os alunos de todo Brasil 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. Da mesma forma, assim que retomadas as atividades presenciais, o modelo permite a rápida adaptação, conforme a escolha dos alunos.

Outro importante recurso de aprendizagem do nosso Ecossistema é o de trazer o mundo do trabalho para dentro do mundo acadêmico. 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 Unidade Curricular Dual, uma parceria entre IES e empresas, que participam diretamente da formação dos alunos. Assim, as empresas contribuem para o desenvolvimento das habilidades e competências a serem desenvolvidas juntamente com os alunos, e é desenvolvido um plano de ensino conjunto.

Como uma evolução importante do modelo recém implementada, gradualmente consolidamos os retornos relacionados ao E2A, observando que os ganhos de eficiência obtidos até o momento são consequência direta da qualidade e inovação que ele representa. A nossa história de qualidade de ensino tem sido atestada e reforçada pelos indicadores ao longo dos anos, e continuamos no caminho de modernização para agregar novos recursos de aprendizagem, com um modelo dinâmico que só deve se aprimorar cada vez mais. Esse é o caminho sustentável de realização do nosso propósito de transformar vidas, levando educação de qualidade, que agrega valor e faz a diferença para o maior número de pessoas do País.

Saiba mais sobre o E2A na apresentação da Trilha do Investidor sobre Ensino Híbrido Digital [clikando aqui](#).



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 2020

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima				
	2020	% AV	2019	% AV	% AH
Receita Bruta	2.692,4	189,4%	2.164,1	183,3%	24,4%
Descontos, Deduções & Bolsas	(1.224,0)	-86,1%	(944,8)	-80,0%	29,5%
Impostos & Taxas	(46,9)	-3,3%	(38,4)	-3,3%	22,0%
Receita Líquida	1.421,6	100,0%	1.180,9	100,0%	20,4%
Total de Custos	(575,1)	-40,5%	(559,1)	-47,3%	2,9%
- Pessoal	(471,1)	-33,1%	(426,5)	-36,1%	10,4%
- Serviços de Terceiros	(40,6)	-2,9%	(53,2)	-4,5%	-23,6%
- Aluguel & Ocupação	(25,3)	-1,8%	(32,7)	-2,8%	-22,8%
- Outras	(38,1)	-2,7%	(46,6)	-3,9%	-18,2%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	846,5	59,5%	621,8	52,7%	36,1%
Despesas Comerciais	(164,2)	-11,6%	(105,1)	-8,9%	56,3%
- PDD	(85,4)	-6,0%	(44,2)	-3,7%	93,2%
- Marketing	(78,8)	-5,5%	(60,9)	-5,2%	29,5%
Despesas Gerais & Administrativas	(164,5)	-11,6%	(125,3)	-10,6%	31,3%
- Pessoal	(119,2)	-8,4%	(96,7)	-8,2%	23,3%
- Serviços de Terceiros	(22,7)	-1,6%	(10,7)	-0,9%	112,5%
- Aluguel & Ocupação	(3,3)	-0,2%	(1,3)	-0,1%	147,1%
- Outras	(19,3)	-1,4%	(16,6)	-1,4%	16,1%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(13,4)	-0,9%	(0,8)	-0,1%	1486,1%
- Provisões	(10,1)	-0,7%	0,4	0,0%	0,0%
- Impostos & Taxas	(8,1)	-0,6%	(5,8)	-0,5%	38,9%
- Outras receitas operacionais	4,9	0,3%	4,6	0,4%	6,0%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	8,7	0,6%	8,8	0,7%	-0,6%
Resultado Operacional	513,2	36,1%	399,3	33,8%	28,5%
- Despesas Corporativas	(137,1)	-9,6%	(106,5)	-9,0%	28,7%
EBITDA Ajustado	376,1	26,5%	292,8	24,8%	28,4%
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(8,7)	-0,6%	(8,8)	-0,7%	-0,6%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(95,7)	-6,7%	(38,5)	-3,3%	148,9%
EBITDA	271,6	19,1%	245,5	20,8%	10,6%
Depreciação & Amortização	(149,8)	-10,5%	(123,1)	-10,4%	21,7%
Equivalência Patrimonial	(3,6)	-0,3%	(2,5)	-0,2%	45,6%
EBIT	118,2	8,3%	120,0	10,2%	-1,5%
Resultado Financeiro Líquido	(154,5)	-10,9%	(126,3)	-10,7%	22,4%
EBT	(36,3)	-2,6%	(6,3)	-0,5%	474,9%
Imposto de Renda & CSLL	(4,3)	-0,3%	(3,3)	-0,3%	31,6%
Resultado Líquido Antes dos Acionistas Não Controladores	(40,6)	-2,9%	(9,6)	-0,8%	323,7%
Participação dos acionistas não controladores	(0,5)	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Resultado Líquido	(41,1)	-2,9%	(9,6)	-0,8%	328,5%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	95,7	6,7%	38,5	3,3%	148,9%
Resultado Líquido Ajustado	54,6	3,8%	28,9	2,4%	89,2%

Resultados do 4T20

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima				
	4T20	% AV	4T19	% AV	% AH
Receita Bruta	677,0	180,1%	570,5	178,3%	18,7%
Descontos, Deduções & Bolsas	(288,4)	-76,7%	(239,3)	-74,8%	20,5%
Impostos & Taxas	(12,7)	-3,4%	(11,3)	-3,5%	11,7%
Receita Líquida	375,9	100,0%	319,9	100,0%	17,5%
Total de Custos	(159,3)	-42,4%	(161,9)	-50,6%	1,6%
- Pessoal	(126,6)	-33,7%	(115,0)	-35,9%	-10,2%
- Serviços de Terceiros	(12,5)	-3,3%	(19,6)	-6,1%	36,2%
- Aluguel & Ocupação	(5,8)	-1,5%	(9,8)	-3,1%	40,9%
- Outras	(14,4)	-3,8%	(17,5)	-5,5%	18,0%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	216,6	57,6%	158,0	49,4%	37,1%
Despesas Comerciais	(58,1)	-15,4%	(32,0)	-10,0%	-81,6%
- PDD	(29,7)	-7,9%	(15,1)	-4,7%	-97,1%
- Marketing	(28,4)	-7,5%	(16,9)	-5,3%	-67,7%
Despesas Gerais & Administrativas	(48,9)	-13,0%	(33,8)	-10,6%	-44,8%
- Pessoal	(31,3)	-8,3%	(25,8)	-8,1%	-21,2%
- Serviços de Terceiros	(9,8)	-2,6%	(2,7)	-0,8%	-261,8%
- Aluguel & Ocupação	(0,5)	-0,1%	(0,7)	-0,2%	26,4%
- Outras	(7,3)	-1,9%	(4,5)	-1,4%	-61,3%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(10,6)	-2,8%	(1,2)	-0,4%	-809,4%
- Provisões	(10,2)	-2,7%	0,0	0,0%	-21684,3%
- Impostos & Taxas	(2,1)	-0,6%	(2,6)	-0,8%	18,3%
- Outras receitas operacionais	1,7	0,5%	1,3	0,4%	26,6%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	1,5	0,4%	1,6	0,5%	-10,4%
Resultado Operacional	100,5	26,7%	92,7	29,0%	8,4%
- Despesas Corporativas	(34,9)	-9,3%	(32,2)	-10,1%	-8,5%
EBITDA Ajustado	65,5	17,4%	60,5	18,9%	8,3%
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(1,5)	-0,4%	(1,6)	-0,5%	10,4%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(10,6)	-2,8%	(16,4)	-5,1%	35,0%
EBITDA	53,4	14,2%	42,5	13,3%	25,7%
Depreciação & Amortização	(38,7)	-10,3%	(32,5)	-10,1%	-19,1%
Equivalência Patrimonial	(0,5)	-0,1%	(0,6)	-0,2%	7,2%
EBIT	14,2	3,8%	9,5	3,0%	50,2%
Resultado Financeiro Líquido	(46,0)	-12,2%	(38,2)	-11,9%	-20,3%
EBT	(31,7)	-8,4%	(28,7)	-9,0%	-10,5%
Imposto de Renda & CSLL	(1,4)	-0,4%	0,4	0,1%	430,3%
Resultado Líquido Antes dos Acionistas Não Controladores	(33,1)	-8,8%	(28,3)	-8,9%	-16,9%
Participação dos acionistas não controladores	(0,0)	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Resultado Líquido	(33,1)	-8,8%	(28,3)	-8,9%	-16,9%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	10,6	2,8%	16,4	5,1%	35,0%
Resultado Líquido Ajustado	(22,5)	-6,0%	(12,0)	-3,7%	-87,8%

DESEMPENHO FINANCEIRO – Ensino

Valores em R\$ (milhões)	Ensino									
	2020	% AV	2019	% AV	% AH	4T20	% AV	4T19	% AV	% AH
Receita Bruta	2.598,4	191,7%	2.078,6	187,0%	25,0%	642,8	183,9%	529,3	186,1%	21,4%
Descontos, Deduções & Bolsas	(1.201,5)	-88,6%	(933,3)	-84,0%	28,7%	(282,7)	-80,9%	(235,9)	-82,9%	19,8%
Impostos & Taxas	(41,7)	-3,1%	(33,9)	-3,1%	22,9%	(10,6)	-3,0%	(8,9)	-3,1%	18,4%
Receita Líquida	1.355,3	100,0%	1.111,4	100,0%	21,9%	349,6	100,0%	284,5	100,0%	22,9%
Total de Custos	(558,5)	-41,2%	(528,7)	-47,6%	5,6%	(151,4)	-43,3%	(145,0)	-51,0%	4,4%
- Pessoal	(468,5)	-34,6%	(424,1)	-38,2%	10,5%	(126,3)	-36,1%	(114,2)	-40,2%	10,5%
- Serviços de Terceiros	(30,6)	-2,3%	(38,0)	-3,4%	-19,5%	(7,4)	-2,1%	(10,6)	-3,7%	-30,2%
- Aluguel & Ocupação	(25,3)	-1,9%	(31,6)	-2,8%	-20,0%	(5,8)	-1,7%	(9,1)	-3,2%	-36,2%
- Outras	(34,1)	-2,5%	(35,0)	-3,1%	-2,4%	(12,0)	-3,4%	(11,1)	-3,9%	7,5%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	796,8	58,8%	582,7	52,4%	36,7%	198,2	56,7%	139,4	49,0%	42,1%
Despesas Comerciais	(152,7)	-11,3%	(95,7)	-8,6%	59,5%	(54,5)	-15,6%	(29,4)	-10,3%	85,1%
- PDD	(81,8)	-6,0%	(41,6)	-3,7%	96,7%	(28,8)	-8,2%	(15,1)	-5,3%	90,4%
- Marketing	(70,9)	-5,2%	(54,1)	-4,9%	30,9%	(25,7)	-7,3%	(14,3)	-5,0%	79,6%
Despesas Gerais & Administrativas	(134,4)	-9,9%	(101,4)	-9,1%	32,5%	(38,0)	-10,9%	(27,1)	-9,5%	40,2%
- Pessoal	(96,3)	-7,1%	(76,7)	-6,9%	25,7%	(23,8)	-6,8%	(20,6)	-7,3%	15,2%
- Serviços de Terceiros	(15,7)	-1,2%	(8,6)	-0,8%	83,8%	(5,6)	-1,6%	(1,9)	-0,7%	187,2%
- Aluguel & Ocupação	(3,0)	-0,2%	(1,0)	-0,1%	191,1%	(0,4)	-0,1%	(0,6)	-0,2%	-33,4%
- Outras	(19,3)	-1,4%	(15,2)	-1,4%	27,3%	(8,2)	-2,3%	(3,8)	-1,4%	111,9%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(15,3)	-1,1%	1,2	0,1%	-1355,5%	(11,3)	-3,2%	0,2	0,1%	-4864,8%
- Provisões	(10,1)	-0,7%	0,4	0,0%	-2694,6%	(10,2)	-2,9%	0,0	0,0%	-21676,6%
- Impostos & Taxas	(7,5)	-0,6%	(3,7)	-0,3%	102,1%	(1,7)	-0,5%	(1,2)	-0,4%	38,8%
- Outras receitas operacionais	2,4	0,2%	4,5	0,4%	-47,9%	0,6	0,2%	1,4	0,5%	-53,5%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	8,7	0,6%	8,8	0,8%	-0,6%	1,5	0,4%	1,6	0,6%	-10,4%
Resultado Operacional	503,1	37,1%	395,6	35,6%	27,2%	95,9	27,4%	84,8	29,8%	13,2%

Valores em R\$ (milhões)	Ensino Excl. Aquisições ¹					
	2020	2019	% AH	4T20	4T19	%AH
Receita Líquida	1.141,7	1.081,6	5,6%	284,0	267,1	6,3%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	680,6	562,3	21,0%	165,5	127,6	29,7%
Mg. Bruta	59,6%	52,0%	7,6pp	58,3%	47,8%	10,5pp
Resultado Operacional	436,3	385,1	13,3%	79,0	79,2	-0,2%
Mg. Operacional	38,2%	35,6%	2,6pp	27,8%	29,6%	-1,8pp

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

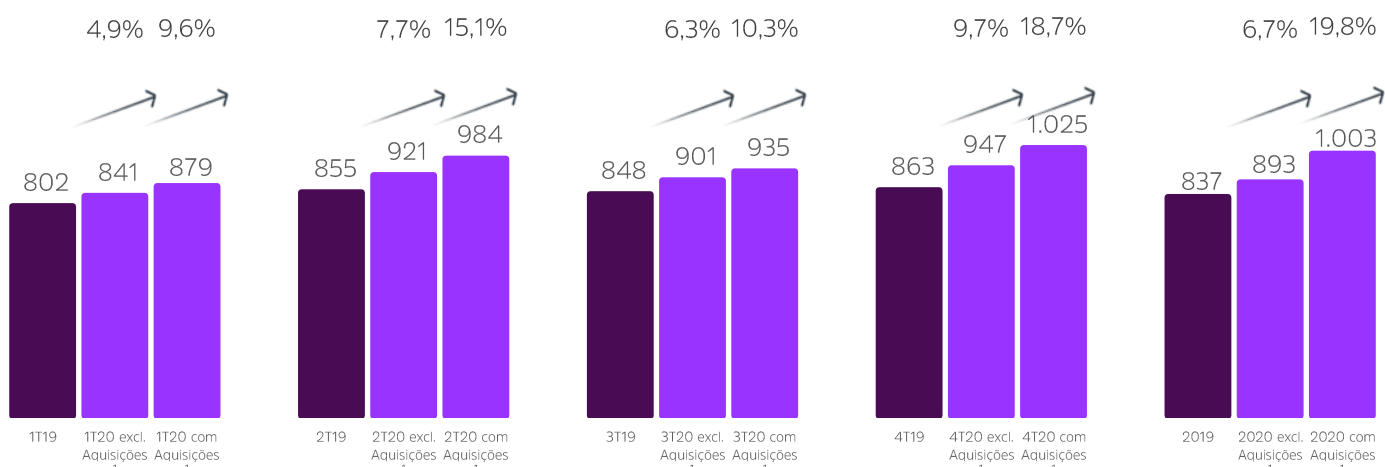
Receita Líquida

No quarto trimestre do ano, reportamos uma Receita Líquida, no segmento Ensino, de R\$349,6 milhões, representando um crescimento de +22,9% *versus* 4T19, mantendo o ritmo de crescimento observado no exercício. Nas mesmas unidades, sem considerar as aquisições, esse crescimento foi de +6,3%. No ano, a Receita Líquida de Ensino apresentou crescimento de +21,9% em relação a 2019, registrando R\$1.355,3 milhões (R\$1.141,7 milhões ou +5,6% excluindo as aquisições). Essa importante evolução da Receita Líquida do ano, mesmo com uma pequena queda na base de alunos da graduação dos mesmos *campi*, é explicada por dois fatores principais: a expansão da base de alunos via aquisições e o aumento do ticket líquido consolidado.

Analizando nosso ticket líquido, excluindo as aquisições, encerramos o 4T20 com uma média de R\$947/mês, uma evolução de 9,7% *versus* o mesmo período do ano anterior nos mesmos *campi*, influenciada por um aumento médio de mensalidades (+9,0%) com ganhos no mix de cursos (+4,3%), parcialmente compensados por aumento de bolsas, descontos e impostos (-3,9%).

Considerando as aquisições, que vieram com um mix de cursos que contam com ticket mais alto do que a nossa base anterior, nosso ticket médio líquido totalizou R\$1.025/mês, ou +18,7% *versus* 4T19.

Ticket Médio Líquido
(R\$/mês)



· AGES a partir de ago'2019, Unicuritiba a partir de fev'2020, Faseh a partir de maio'2020 e UniFG a partir de Julho'2020

O comportamento de contínua evolução do nosso ticket é decorrente de acertadas decisões na estratégia de sua recomposição, através de ferramentas

tecnológicas, projetos e iniciativas internos. e, também, de opções igualmente estratégicas em nossas aquisições, que reforçam o posicionamento superior de nossas marcas. O resultado é um ticket médio líquido, no 4T20, com a maior evolução dentro do ano e, na comparação entre os anos de 2019 e 2020, uma curva de crescimento, que ratifica o acerto no caminho para uma trajetória sustentável de expansão.

Total de Custos e Lucro Bruto

Os resultados da qualidade e eficiência do nosso modelo acadêmico (E2A) são observados, em 2020, em suas diferentes frentes de influência. Além da sua comprovada eficiência na qualidade de ensino, que contribui para retenção e captação, a própria concepção do E2A produz uma melhora na eficiência operacional, apresentando também resultados superiores de eficiência docente, atestando uma nova realidade de patamar nesse indicador.

No 4T20, o Lucro Bruto foi de R\$198,2 milhões, ou 56,7% da Receita Líquida (+7,7pp vs. 4T19) explicado principalmente pelos ganhos de produtividade docente e de apoio acadêmico (+4,0pp vs. 4T19), serviço de terceiros (+1,6pp vs. 4T19) e aluguel e ocupação (+1,5 pp vs. 4T19), estando os dois últimos relacionados ao parcial fechamento de nossos *campi* em virtude do isolamento social, com renegociações de aluguel e serviços relacionados. Sem considerar as aquisições de 2019 e 2020, o efeito desses ganhos de produtividade no Lucro Bruto no 4T20 teria sido ainda maior (+10,5pp vs. 4T19).

Os ganhos de eficiência trazidos pelo E2A devem ter continuidade em 2021, considerando tanto o amadurecimento do modelo nos cursos que já integram a nossa base, quanto à sua implementação nas marcas adquiridas.

Com isso, vimos uma importante evolução do Lucro Bruto em 2020, que atingiu R\$796,8 milhões, ou 58,8% de margem (+6,4pp vs. 2019). Excluindo as aquisições, o Lucro Bruto registrado foi de R\$680,6 milhões, ou 59,6% de margem (+7,6 vs. 2019). O crescimento reportado nos colocou em posição de destaque no setor, especialmente considerando que 2020 foi um ano vivido quase que integralmente em um cenário de crise econômica.

Despesas Comerciais

Em 2020, o cenário de incertezas e escassez de recursos em decorrência da pandemia – período que se estendeu por quase dez meses do ano e ainda perdura em 2021 – nos levou a incrementar nossos esforços e investir ainda mais nas atividades relacionadas à retenção e captação de alunos.

Ao longo do ano, constatamos ainda mais a relevância do Ecossistema Ânima de Aprendizagem (E2A), implantado em 2017, e que teve evoluções importantes em 2020, tornando-se fundamental para que todos nossos alunos dessem continuidade ao seus estudos, adaptando-se a um cenário 100% digital. Assim, nos apoiamos nos resultados qualitativos do E2A na nova conjuntura, para aprimorar ainda mais a comunicação do nosso modelo acadêmico, realizando investimentos adicionais em publicidade e propaganda, principalmente no quarto trimestre, período importante tanto para retenção, quando para o processo de captação do primeiro semestre do ano seguinte. Com isso, as despesas de marketing no 4T20 totalizaram R\$25,7 milhões ou 7,3% da Receita Líquida, um incremento de 2,3pp em relação a 2019 (R\$14,3 milhões ou 5,0% da RL).

Adicionalmente, desde os primeiros meses do ano, prevendo os efeitos da Covid-19, implementamos medidas preventivas para buscar minimizar o impacto da PDD nos nossos resultados. No 4T20 a PDD totalizou R\$28,8 milhões ou 8,2% da Receita Líquida. Ainda que a maioria dos nossos alunos não tenha qualquer tipo de financiamento, continuamos observando um comportamento mais saudável de nossa carteira de recebíveis do que a observada no setor. Seguimos engajados no processo de rematrícula, utilizando nosso programa de renegociação de mensalidades atrasadas, Programa Decola, assim como as alternativas de financiamento oferecidas em conjunto como Pravalor, buscando evitar que a inadimplência se torne evasão, dentro do cenário desafiador que perdura.

Com isso, as Despesas Comerciais do 4T20 totalizaram R\$54,5 milhões (15,6% da receita líquida vs. 10,3% no 4T19). No ano, reportamos Despesas Comerciais de R\$152,7 milhões, ou 11,3% da receita líquida (-2,7pp vs. 2019), por conta do aumento da PDD e também das despesas com marketing.

Despesas Gerais e Administrativas

Encerramos o ano de 2020 com um total de Despesas Gerais e Administrativas de R\$134,4 milhões, representando 9,9% da Receita Líquida, levemente superior a 2019 (-0,8pp). Sem considerar as aquisições, essa linha de despesas totalizou R\$103,9 milhões em 2020, representando 9,1% da Receita Líquida (-0,4pp vs. 2019). Influenciaram esse resultado um aumento de 0,4pp nas despesas com Serviços de Terceiros, explicado tanto por nossas iniciativas de digitalização, que envolvem uma migração para uma arquitetura de nuvem com a contratação do respectivo serviço (*Cloud Service*), quanto por nossas aquisições recentes (que vinham operando com um nível de serviços de terceiros elevado) e um crescimento de 0,2pp com despesas com Pessoal, igualmente influenciado pelas aquisições que realizamos e que, com a implantação das sinergias, gradativamente vão sendo diluídas, como se observa já no 4T20.

Especificamente no 4T20 o principal impacto na linha de Despesas Gerais e Administrativas foi exatamente nas despesas com serviços de terceiros (-0,9pp vs. 4T19), pelas razões já explicadas no parágrafo anterior; e nas outras despesas (-0,9pp vs. 4T19), onde os maiores impactos são oriundos de gastos das novas aquisições, que já estão sendo otimizados no processo de integração, e das despesas de seguro educacional, iniciativa implementada no 2T20, que está em fase final de avaliação de seus efeitos, além de ajustes pontuais de inventário. Esse incremento nas despesas foi parcialmente compensado por uma melhora nas despesas com Aluguel e Ocupação e com Pessoal, mesmo com um impacto adicional de R\$3,3 milhões referente a provisões para bonificações e planos de incentivos. Assim no 4T20 as Despesas Gerais e Administrativas totalizaram R\$38,0 milhões, representando 10,9% da Receita Líquida (1,4pp superior ao 4T19).

Outras Receitas (Despesas) Operacionais

As Outras Receitas (Despesas) Operacionais, incluindo multa e juros sobre mensalidade totalizaram R\$6,5 milhões em 2020, ou 0,5% da Receita Líquida (-1,4pp vs. 2019). Esse comportamento é explicado por uma maior provisão para contingências judiciais (R\$10,1 milhões), que tiveram suas probabilidades de concretização alteradas no 4T20, em especial uma controvérsia judicial

relativa a labor em horário noturno nas IES de Minas Gerais. Entendemos que essas contingências são pontuais e seus objetos já foram mitigados. Ao longo de todo ano de 2020 essa linha também foi impactada pelo aumento de Impostos e Taxas (-0,3pp vs. 2019), consequência da expressiva melhora do nosso resultado líquido para fins fiscais e tributários; e pela queda em outras receitas operacionais (-0,2pp vs. 2019), considerando que durante o período em que os nossos *campi* estiveram fechados, deixamos de nos beneficiar de sublocações de espaços (auditórios, cantinas e outros serviços) e da receita de serviços em nossas clínicas de atendimento (hospitais veterinários, clínicas de fisioterapia e odontologia).

Resultado Operacional

Em 2020, o Resultado Operacional do Ensino, totalizou R\$503,1 milhões, ou 37,1% da Receita Líquida, +1,5pp em relação ao ano anterior. Se desconsiderarmos as aquisições, o resultado operacional registrou crescimento de 13,3% *versus* 2019, totalizando R\$436,3 milhões no ano, ou 38,2% da Receita Líquida, +2,6pp *versus* o 2019. Isso mostra, de um lado a boa performance das nossas operações maduras, e de outro lado a esperada pressão das aquisições feitas em 2020, impactando a nossa margem consolidada no primeiro momento da integração e, gradativamente, contribuindo com os resultados à medida em que implementamos as sinergias, até alcançar os níveis de nossas unidades maduras.

O Resultado Operacional do 4T20, que atingiu R\$95,9 milhões (+13,2% vs. 4T19) e margem de 27,4% (-2,4pp vs. 4T19), foi especialmente impactado pelo aumento das Despesas Comerciais (PDD e Marketing), pelo aumento nos serviços de terceiros e pelo impacto significativo da provisão para contingências judiciais (-2,9pp vs. 4T19).

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, Expansão Orgânica e Aquisições. 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, Faseh a partir de maio e UniFG a partir de julho.

Valores em R\$ (milhões)	Base ¹			Exp. Orgânica ²			Aquisições ³			Ensino		
	Excl. Novas Unid.			Excl. Novas Unid.								
	2020	2019	% AH	2020	2019	% AH	2020	2019	% AH	2020	2019	% AH
Receita Líquida	763,3	759,8	0,5%	214,0	155,3	37,8%	378,0	196,2	92,6%	1.355,3	1.111,4	21,9%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	461,3	409,2	12,7%	132,4	80,8	64,0%	203,0	92,7	118,9%	796,8	582,7	36,7%
Mg. Bruta	60,4%	53,9%	6,6pp	61,9%	52,0%	9,9pp	53,7%	47,3%	6,5pp	58,8%	52,4%	6,4pp
Resultado Operacional	310,4	306,0	1,4%	81,6	36,6	123,3%	111,1	53,0	109,7%	503,1	395,5	27,2%
Mg. Operacional	40,7%	40,3%	0,4pp	38,1%	23,5%	14,6pp	29,4%	27,0%	2,4pp	37,1%	35,6%	1,5pp

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

² Considera expansão orgânica: Unidades de Sete Lagoas (Jul'16), Catalão (Out'16), Divinópolis (Fev'17), Pouso Alegre (Mar'17), Nova Serrana (Abr'17), São Bento do Sul (Jan'17), Itajaí (Jul'17), Itabira (Jan'18), Jataí (Jan'18), Jabaquara (Jan'18), Santo Amaro (Jan'18), Paulista (Jan'18), Palácio Avenida (Jan'18), Jaraguá do Sul (Jan'18), Vila Leopoldina (Jan'19), Santana (Jan'19), São Bernardo do Campo (Jan'19), Guarulhos (Jan'19), Cubatão (Jan'19), Florianópolis Continente (Jan'19), Conselheiro Lafaiete (Jan'19), Itumbiara (Jan'19), e as aquisições realizadas em 2018 (CESUC, Faculdade Jangada e Faced)

³ Considera as aquisições realizadas ao longo de 2016 (Unisocies Fev'16, Una Bom Despacho Jul'16 e Una Uberlândia Out'16), AGES em Ago'19, Unicuritiba a partir de Fev'20, Faseh a partir de Maio'20 e UniFG a partir de Julho'20

Valores em R\$ (milhões)	Base ¹			Exp. Orgânica ²			Aquisições ³			Ensino		
	Excl. Novas Unid.			Excl. Novas Unid.								
	4T20	4T19	% AH	4T20	4T19	% AH	4T20	4T19	% AH	4T20	4T19	% AH
Receita Líquida	193,0	189,6	1,8%	51,3	38,9	32,0%	105,3	56,0	88,1%	349,6	284,5	22,9%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	113,8	94,8	20,0%	31,1	18,5	68,5%	53,3	26,2	103,6%	198,2	139,4	42,1%
Mg. Bruta	58,9%	50,0%	9,0pp	60,7%	47,5%	13,2pp	50,6%	46,7%	3,9pp	56,7%	49,0%	7,7pp
Resultado Operacional	56,2	64,6	-13,0%	15,0	7,6	98,3%	24,7	12,6	96,1%	95,9	84,8	13,2%
Mg. Operacional	29,1%	34,1%	-5,0pp	29,2%	19,5%	9,8pp	23,5%	22,5%	1,0pp	27,4%	29,8%	-2,4pp

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

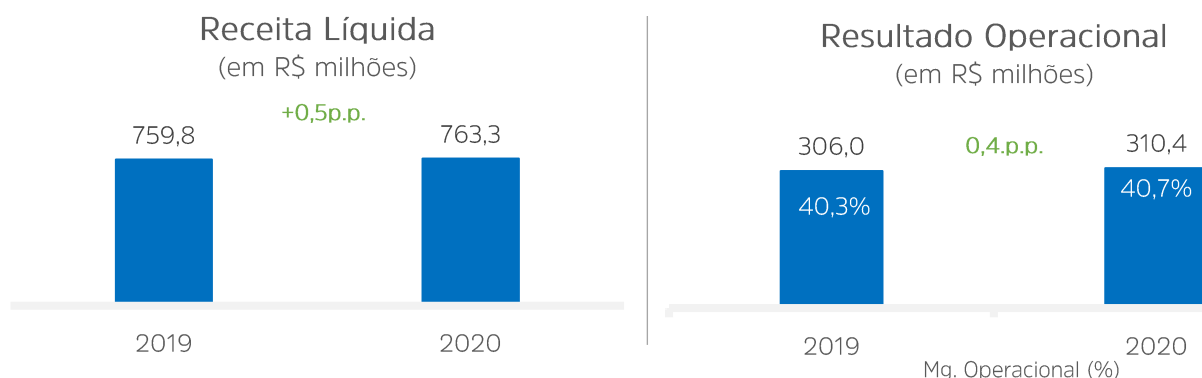
² Considera expansão orgânica: Unidades de Sete Lagoas (Jul'16), Catalão (Out'16), Divinópolis (Fev'17), Pouso Alegre (Mar'17), Nova Serrana (Abr'17), São Bento do Sul (Jan'17), Itajaí (Jul'17), Itabira (Jan'18), Jataí (Jan'18), Jabaquara (Jan'18), Santo Amaro (Jan'18), Paulista (Jan'18), Palácio Avenida (Jan'18), Jaraguá do Sul (Jan'18), Vila Leopoldina (Jan'19), Santana (Jan'19), São Bernardo do Campo (Jan'19), Guarulhos (Jan'19), Cubatão (Jan'19), Florianópolis Continente (Jan'19), Conselheiro Lafaiete (Jan'19), Itumbiara (Jan'19), e as aquisições realizadas em 2018 (CESUC, Faculdade Jangada e Faced)

³ Considera as aquisições realizadas ao longo de 2016 (Unisocies Fev'16, Una Bom Despacho Jul'16 e Una Uberlândia Out'16), AGES em Ago'19, Unicuritiba a partir de Fev'20, Faseh a partir de Maio'20 e UniFG a partir de Julho'20

Em 2020, o bloco Base reportou uma Receita Líquida de R\$763,3 milhões (0,5% em relação à 2019), seguindo a tendência de evolução, especialmente explicada pela trajetória do ticket, mesmo diante de um cenário macro desafiador e impactado pelos efeitos da Covid-19 em quase todo ano, e também um elevado nível de competitividade observado nas praças onde estão localizadas essas unidades. O Lucro Bruto apresentou uma importante evolução, atingindo R\$461,3 milhões no ano, com margem de 60,4% (+6,6pp vs. 2019), explicado, principalmente, pelos efeitos de ganhos de eficiência do E2A, modelo acadêmico implementado integralmente em 2018. O Resultado Operacional alcançou o montante de R\$310,4 milhões, ou margem de 40,7%, (+0,4pp vs. 2019). O impacto pontual no 4T20 de provisões para contingências judiciais desacelerou a trajetória de crescimento na margem operacional, que vinha em progressivo aumento na comparação entre os anos.

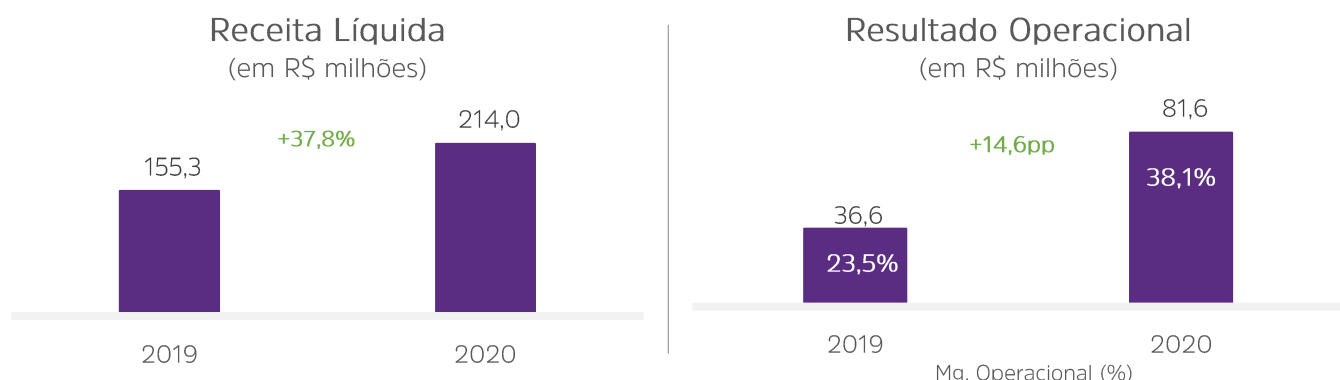
No 4T20, as unidades do bloco Base observaram crescimento de Receita Líquida de 1,8% (R\$193,0 milhões vs. R\$189,6 milhões no 4T19), maior do que no ano. O Lucro Bruto apresentou crescimento de 20,0% (R\$113,8 milhões vs. R\$94,8 milhões no 4T19), representando 9,0pp de ganho de margem bruta, enquanto a margem operacional apresentou uma queda de -5,0pp, pelas mesmas razões expostas no desempenho anual.

Bloco: Base Excl. novas unidades e aquisições



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 aberto novas unidades em 2020. Nesse bloco reportamos uma Receita Líquida de R\$214,0 milhões (+37,8%) e Resultado Operacional de R\$81,6 milhões (+14,6pp), comparado a uma Receita Líquida de R\$155,3 milhões e Resultado Operacional de R\$36,6 milhões em 2019. Importante notar, como esperado, que esse bloco vem ganhando crescente representatividade na Receita Líquida consolidada (15,8% da Receita Líquida), bem como no nosso Resultado Operacional (16,3%) e se aproxima cada vez mais do nível de Margem Operacional do bloco Base.

Bloco: Expansão Orgânica

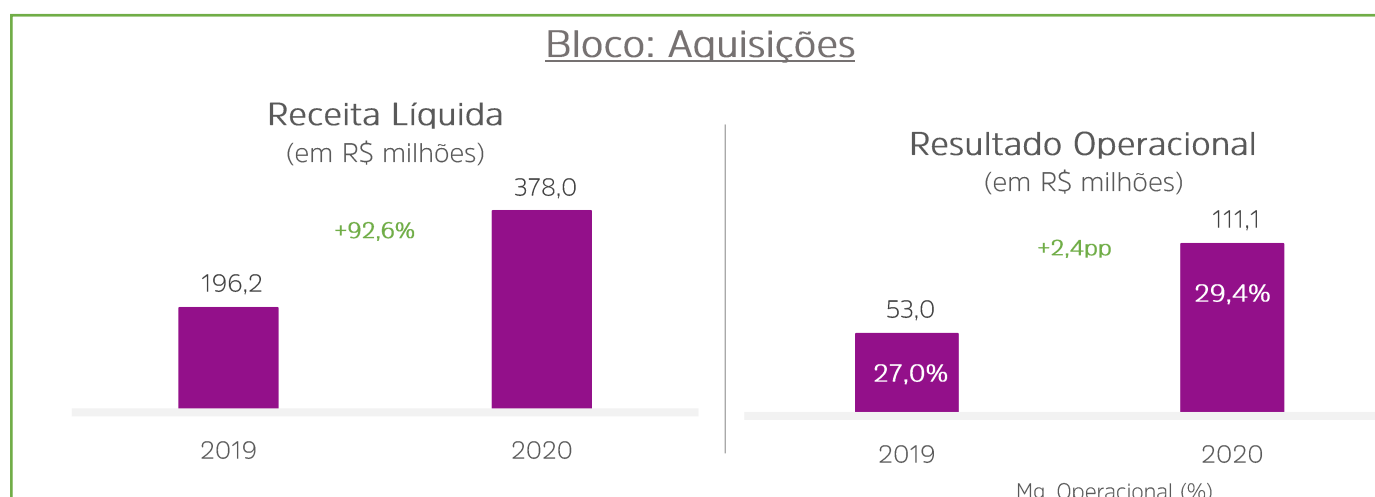


Com relação ao bloco das Aquisições, que engloba tanto as aquisições realizadas em 2016 (UniSociessc, Una Bom Despacho e Una Uberlândia), quanto a AGES (início em agosto de 2019), o Unicuritiba (início em fevereiro de 2020), a Faseh (início em maio de 2020) e a UniFG (início de julho de 2020), a Receita Líquida registrada em 2020 foi de R\$378,0 milhões, 92,6%

superior ao mesmo período do ano anterior, especialmente impactada pelas aquisições de 2019 e 2020 (AGES, Unicuritiba, Faseh e UniFG). O Resultado Operacional desse bloco segue sua trajetória positiva neste ano, com resultado de R\$111,1 milhões, ou margem de 29,4% (+2.4pp vs. 2019).

No 4T20 observamos leve melhora na margem do trimestre (+1,0pp vs 4T19), já representando uma evolução em relação ao 3T20, quando o efeito das aquisições mais recentemente integradas impactaram trazendo uma leve pressão na margem. Essa trajetória de evolução segue precisamente o planejado para as unidades desse bloco, na medida em que as sinergias previstas são implementadas gerando margens positivas gradativamente, conforme nosso histórico de integrações bem-sucedidas.

Destacamos que esse bloco tem ganhado representatividade na receita líquida consolidada (27,9% da Receita Líquida), bem como no nosso resultado operacional (22,1%), e segue uma trajetória programada de crescimento com oportunidade de atingir a margem operacional do bloco Base.



INSPIRALI: VERTICAL DE MEDICINA

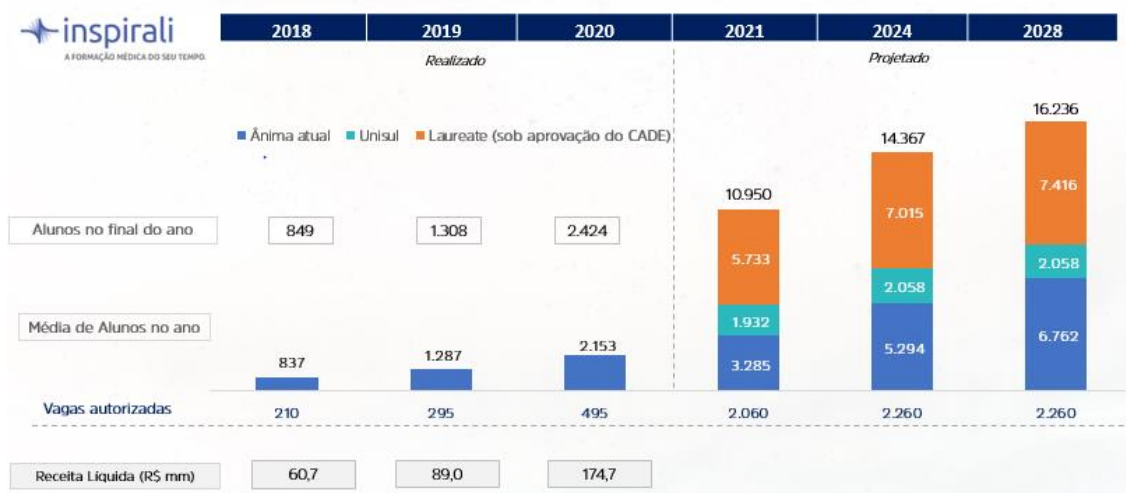
A INSPIRALI, nossa vertical de Medicina, responsável pela integração, gestão e desenvolvimento de nossas escolas médicas, e que tem ganhado cada vez mais relevância em nossos resultados, segue sua trajetória de crescimento. No ano de 2020 contamos com 6 cursos de Medicina em funcionamento, dos quais 3 foram autorizados no programa Mais Médicos e se encontram em fase de amadurecimento com perspectiva de futura expansão de vagas; e outros 3 que tiveram aumentos de vagas autorizados em 2016, 2017 e 2019, observando ainda, portanto, um período de maturação.

Assim, encerramos 2020 com uma base de 2.424 alunos matriculados, em cursos localizados em geografias privilegiadas. A Receita Líquida acumulada obtida com os alunos matriculados nesses 6 cursos em 2020 (que integram nosso segmento de Ensino) foi de R\$ 174,7 milhões (vs. R\$89,0 milhões em 2019), com um ticket médio de R\$ 7.236. Importante lembrar que 2 dos 6 cursos passaram a integrar nosso Ecossistema em maio e em julho de 2020. Como existe diferença entre o ticket médio desses cursos e o da nossa base, eles ainda trarão leve impacto até serem totalmente comparáveis no ano. Por outro lado, em relação à Receita, esses mesmos 2 cursos estão contribuindo com apenas parte do resultado reportado no ano.

A partir de janeiro de 2021, integramos a operação da Unisul em nossos resultados. Com isso, acrescentamos à nossa base de alunos, sem considerar ainda o processo de captação desse primeiro semestre de 2021, 1.671 alunos dos cursos da Unisul. Se considerarmos essa base de alunos, encerramos o ano com 4.095 alunos.

Importante destacar que a redução de alunos entre trimestres ímpares, de captação, e trimestres pares, faz parte da dinâmica de evasão do setor e as respectivas vagas são ocupadas no processo de entrada imediatamente posterior, através de transferência de alunos, reestabelecendo a plena ocupação de todas as vagas autorizadas.

Vale lembrar que, quando da aprovação da transação com a Laureate pelo CADE, nossa base de alunos de Medicina das companhias combinadas terá um potencial de chegar, na maturidade, a 2.260 vagas e 16.236 alunos.



Em relação à nossa Receita Líquida do segmento Ensino, enquanto nossos cursos de medicina representam hoje 12,6%, na maturidade, essa representatividade deve alcançar cerca de 27%, lembrando que reconhecidamente são programas com margens mais elevadas e resultados expressivos.

Acreditamos, pela nossa experiência e pela evolução que temos visto nesses cursos a partir dos ganhos de escala obtidos com o modelo de atuação da INSPIRALI, que existe um potencial para que o resultado dos cursos de Medicina, na maturidade, possa atingir uma margem EBITDA bem superior aos demais cursos, em linha com os *benchmarks* desse segmento.

A perspectiva de crescimento da representatividade desse segmento em nossos resultados, consideradas suas margens maiores do que dos demais cursos e a forte demanda e resiliência do perfil de alunos, nos coloca em uma posição de destaque em relação a uma futura evolução de margem.

DESEMPENHO FINANCEIRO – Outros Negócios

Valores em R\$ (milhões)	Outros Negócios									
	2020	% AV	2019	% AV	% AH	4T20	% AV	4T19	% AV	% AH
Receita Bruta	94,0	141,7%	85,5	123,0%	10,0%	34,2	130,0%	41,2	116,3%	-17,1%
Descontos, Deduções & Bolsas	(22,5)	-33,9%	(11,5)	-16,5%	95,8%	(5,8)	-22,0%	(3,4)	-9,5%	72,4%
Impostos & Taxas	(5,2)	-7,8%	(4,5)	-6,5%	14,7%	(2,1)	-8,0%	(2,4)	-6,9%	-13,2%
Receita Líquida	66,3	100,0%	69,5	100,0%	-4,5%	26,3	100,0%	35,5	100,0%	-25,8%
Total de Custos	(16,6)	-25,0%	(30,4)	-43,8%	-45,4%	(7,9)	-29,9%	(16,9)	-47,6%	-53,3%
- Pessoal	(2,5)	-3,8%	(2,4)	-3,4%	6,0%	(0,4)	-1,5%	(0,8)	-2,1%	-49,0%
- Serviços de Terceiros	(10,0)	-15,1%	(15,2)	-21,9%	-34,0%	(5,1)	-19,4%	(9,0)	-25,4%	-43,3%
- 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	(4,0)	-6,1%	(11,6)	-16,8%	-65,5%	(2,4)	-9,1%	(6,4)	-18,0%	-62,7%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	49,7	75,0%	39,1	56,2%	27,3%	18,4	70,1%	18,6	52,4%	-0,8%
Despesas Comerciais	(11,6)	-17,4%	(9,4)	-13,5%	23,3%	(3,6)	-13,7%	(2,6)	-7,2%	40,7%
- PDD	(3,6)	-5,4%	(2,6)	-3,8%	36,7%	(0,9)	-3,5%	0,0	0,1%	-2549,5%
- Marketing	(8,0)	-12,0%	(6,8)	-9,7%	18,1%	(2,7)	-10,1%	(2,6)	-7,3%	2,7%
Despesas Gerais & Administrativas	(30,1)	-45,3%	(23,9)	-34,4%	25,8%	(10,9)	-41,6%	(6,7)	-18,9%	63,3%
- Pessoal	(22,8)	-34,4%	(20,0)	-28,9%	14,0%	(7,5)	-28,6%	(5,2)	-14,7%	44,7%
- Serviços de Terceiros	(7,0)	-10,5%	(2,1)	-3,1%	227,4%	(4,2)	-16,0%	(0,8)	-2,1%	452,5%
- Aluguel & Ocupação	(0,3)	-0,4%	(0,3)	-0,4%	-10,6%	(0,1)	-0,4%	(0,1)	-0,2%	24,3%
- Outras	0,0	0,1%	(1,4)	-2,0%	-103,1%	0,9	3,4%	(0,6)	-1,8%	-239,5%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	1,9	2,9%	(2,1)	-3,0%	-192,9%	0,6	2,4%	(1,4)	-4,0%	-144,5%
- Provisões	(0,0)	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	(0,0)	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
- Impostos & Taxas	(0,6)	-0,9%	(2,1)	-3,0%	-72,1%	(0,4)	-1,6%	(1,4)	-3,8%	-69,1%
- Outras receitas operacionais	2,5	3,8%	0,1	0,1%	4542,2%	1,0	4,0%	(0,1)	-0,1%	-2091,6%
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	10,0	15,1%	3,7	5,4%	167,9%	4,5	17,2%	7,9	22,4%	-42,9%

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. Em 2020, o segmento de outros negócios apresentou Resultado Operacional de R\$10,0 milhões, ante R\$3,7 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 24.455 alunos em 2020.

Olhando para esse segmento, reportamos um resultado operacional da EBRADI + hsmU de R\$ 18,5 milhões em 2020 (vs. R\$ 8,2 milhões em 2019). 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.

Como reportamos ao longo do ano, o desempenho da hsm é impactado diretamente pela pandemia da Covid-19, com cancelamentos de eventos e cursos presenciais que aconteceriam em 2020, em virtude das medidas de distanciamento social. Especialmente no 4T20, a Receita Líquida (R\$26,3 milhões vs. R\$35,5 milhões no 4T19) e o resultado desse bloco (R\$4,5 milhões vs. R\$7,9 milhões no 4T19) são impactados pela não realização da hsm

ExpoManagement, tradicional evento corporativo, entre os maiores da América Latina.

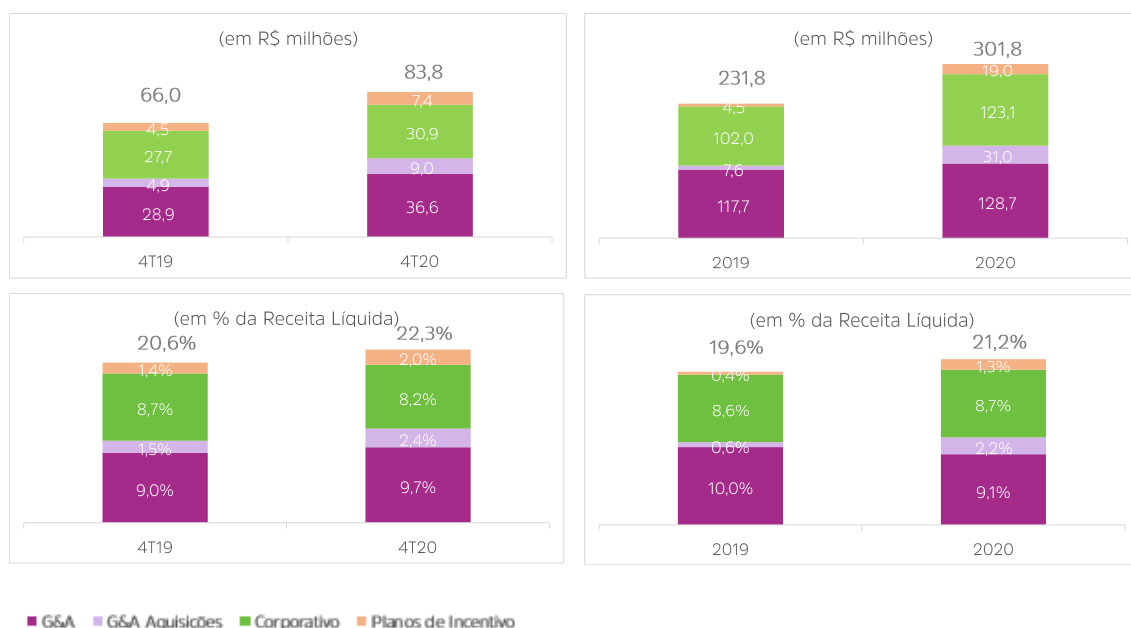
DESEMPENHO CONSOLIDADO DA COMPANHIA

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima									
	2020	% AV	2019	% AV	% AH	4T20	% AV	4T19	% AV	% AH
Receita Bruta	2.692,4	189,4%	2.164,1	183,3%	24,4%	677,0	180,1%	570,5	178,3%	18,7%
Descontos, Deduções & Bolsas	(1.224,0)	-86,1%	(944,8)	-80,0%	29,5%	(288,4)	-76,7%	(239,3)	-74,8%	20,5%
Impostos & Taxas	(46,9)	-3,3%	(38,4)	-3,3%	22,0%	(12,7)	-3,4%	(11,3)	-3,5%	11,7%
Receita Líquida	1.421,6	100,0%	1.180,9	100,0%	20,4%	375,9	100,0%	319,9	100,0%	17,5%
Total de Custos	(575,1)	-40,5%	(559,1)	-47,3%	2,9%	(159,3)	-42,4%	(161,9)	-50,6%	1,6%
- Pessoal	(471,1)	-33,1%	(426,5)	-36,1%	10,4%	(126,6)	-33,7%	(115,0)	-35,9%	-10,2%
- Serviços de Terceiros	(40,6)	-2,9%	(53,2)	-4,5%	-23,6%	(12,5)	-3,3%	(19,6)	-6,1%	36,2%
- Aluguel & Ocupação	(25,3)	-1,8%	(32,7)	-2,8%	-22,8%	(5,8)	-1,5%	(9,8)	-3,1%	40,9%
- Outras	(38,1)	-2,7%	(46,6)	-3,9%	-18,2%	(14,4)	-3,8%	(17,5)	-5,5%	18,0%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	846,5	59,5%	621,8	52,7%	36,1%	216,6	57,6%	158,0	49,4%	37,1%
Despesas Comerciais	(164,2)	-11,6%	(105,1)	-8,9%	56,3%	(58,1)	-15,4%	(32,0)	-10,0%	-81,6%
- PDD	(85,4)	-6,0%	(44,2)	-3,7%	93,2%	(29,7)	-7,9%	(15,1)	-4,7%	-97,1%
- Marketing	(78,8)	-5,5%	(60,9)	-5,2%	29,5%	(28,4)	-7,5%	(16,9)	-5,3%	-67,7%
Despesas Gerais & Administrativas	(164,5)	-11,6%	(125,3)	-10,6%	31,3%	(48,9)	-13,0%	(33,8)	-10,6%	-44,8%
- Pessoal	(119,2)	-8,4%	(96,7)	-8,2%	23,3%	(31,3)	-8,3%	(25,8)	-8,1%	-21,2%
- Serviços de Terceiros	(22,7)	-1,6%	(10,7)	-0,9%	112,5%	(9,8)	-2,6%	(2,7)	-0,8%	-261,8%
- Aluguel & Ocupação	(3,3)	-0,2%	(1,3)	-0,1%	147,1%	(0,5)	-0,1%	(0,7)	-0,2%	26,4%
- Outras	(19,3)	-1,4%	(16,6)	-1,4%	16,1%	(7,3)	-1,9%	(4,5)	-1,4%	-61,3%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(13,4)	-0,9%	(0,8)	-0,1%	1486,1%	(10,6)	-2,8%	(1,2)	-0,4%	-809,4%
- Provisões	(10,1)	-0,7%	0,4	0,0%	0,0%	(10,2)	-2,7%	0,0	0,0%	-21684,3%
- Impostos & Taxas	(8,1)	-0,6%	(5,8)	-0,5%	38,9%	(2,1)	-0,6%	(2,6)	-0,8%	18,3%
- Outras receitas operacionais	4,9	0,3%	4,6	0,4%	6,0%	1,7	0,5%	1,3	0,4%	26,6%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	8,7	0,6%	8,8	0,7%	-0,6%	1,5	0,4%	1,6	0,5%	-10,4%
Resultado Operacional	513,2	36,1%	399,3	33,8%	28,5%	100,5	26,7%	92,7	29,0%	8,4%
- Despesas Corporativas	(137,1)	-9,6%	(106,5)	-9,0%	28,7%	(34,9)	-9,3%	(32,2)	-10,1%	-8,5%
EBITDA Ajustado	376,1	26,5%	292,8	24,8%	28,4%	65,5	17,4%	60,5	18,9%	8,3%
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(8,7)	-0,6%	(8,8)	-0,7%	-0,6%	(1,5)	-0,4%	(1,6)	-0,5%	10,4%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(95,7)	-6,7%	(38,5)	-3,3%	148,9%	(10,6)	-2,8%	(16,4)	-5,1%	35,0%
EBITDA	271,6	19,1%	245,5	20,8%	10,6%	53,4	14,2%	42,5	13,3%	25,7%
Depreciação & Amortização	(149,8)	-10,5%	(123,1)	-10,4%	21,7%	(38,7)	-10,3%	(32,5)	-10,1%	-19,1%
Equivalência Patrimonial	(3,6)	-0,3%	(2,5)	-0,2%	45,6%	(0,5)	-0,1%	(0,6)	-0,2%	7,2%
EBIT	118,2	8,3%	120,0	10,2%	-1,5%	14,2	3,8%	9,5	3,0%	50,2%
Resultado Financeiro Líquido	(154,5)	-10,9%	(126,3)	-10,7%	22,4%	(46,0)	-12,2%	(38,2)	-11,9%	-20,3%
EBT	(36,3)	-2,6%	(6,3)	-0,5%	474,9%	(31,7)	-8,4%	(28,7)	-9,0%	-10,5%
Imposto de Renda & CSLL	(4,3)	-0,3%	(3,3)	-0,3%	31,6%	(1,4)	-0,4%	0,4	0,1%	430,3%
Resultado Líquido Antes dos Acionistas Não Controladores	(40,6)	-2,9%	(9,6)	-0,8%	323,7%	(33,1)	-8,8%	(28,3)	-8,9%	-16,9%
Participação dos acionistas não controladores	(0,5)	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	(0,0)	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Resultado Líquido	(41,1)	-2,9%	(9,6)	-0,8%	328,5%	(33,1)	-8,8%	(28,3)	-8,9%	-16,9%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	95,7	6,7%	38,5	3,3%	148,9%	10,6	2,8%	16,4	5,1%	35,0%
Resultado Líquido Ajustado	54,6	3,8%	28,9	2,4%	89,2%	(22,5)	-6,0%	(12,0)	-3,7%	-87,8%

Despesas Corporativas e G&A

Nesse 4T20, reportamos diluição das Despesas Corporativas que totalizaram R\$34,9 milhões no 4T20 ou 9,3% da Receita Líquida, representando uma redução de 0,8pp em relação ao 4T19.

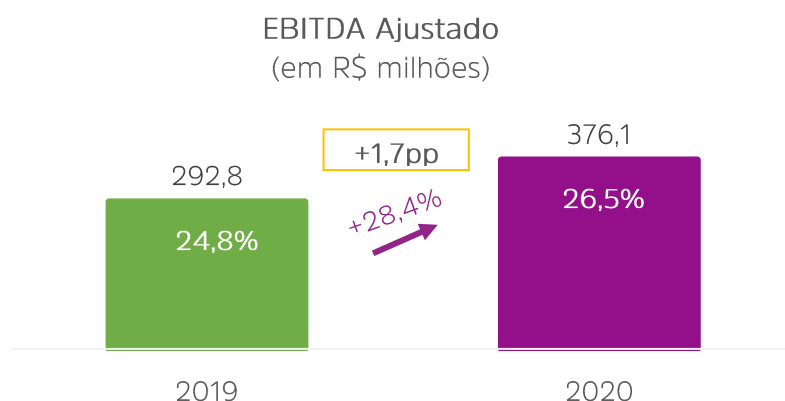
As Despesas Gerais e Administrativas, consolidando as aquisições, totalizaram em 2020 R\$164,5 milhões, e representaram 11,6% da Receita Líquida, *versus* R\$125,3 milhões ou 10,6% da Receita Líquida no ano anterior. Nessa linha, observamos principalmente um aumento com serviços de terceiros explicado pela evolução do processo de transformação digital, conforme já explicado no segmento do Ensino e por despesas relacionadas ao crescimento e maior escalabilidade da INSPIRALI. No 4T20, esse impacto dos serviços de terceiros foi ainda mais relevante (1,8 pp superior ao 4T19), levando a uma Despesa Geral e Administrativa total de R\$48,9 milhões, que representa 13,0% da Receita Líquida (2,5 pp superior ao 4T19).



Nossos bons resultados têm significado o atingimento e até a superação de metas de desempenho traçadas. Com isso, nossos planos de remuneração variável (incentivos de curto e longo prazo) estão ativos e em plena execução. Nesse trimestre reconhecemos R\$7,4 milhões relativos a planos de incentivo. Em 2020, os planos de incentivos totalizaram R\$19,0 milhões (R\$4,5 milhões em 2019).

EBITDA Ajustado

A combinação de uma importante evolução, tanto de receita (base de alunos + ticket líquido) quanto de ganho de eficiência, marca o encerramento de um ano extremamente relevante em que o EBITDA Ajustado totalizou R\$376,1 milhões, o que representa um crescimento de expressivos +28,4% vs. 2019. A margem EBITDA alcançou 26,5% da Receita Líquida, totalizando um crescimento de +1,7pp vs. 2019, mesmo em um cenário desafiador como o que continuamos enfrentando.



Conforme relatado nos itens anteriores, contribuíram positivamente para essa evolução o crescimento da Receita Líquida, principalmente em função do incremento no ticket; o crescimento do resultado operacional de todas as safras de nossas unidades; e os ganhos com eficiência derivados do modelo acadêmico.

Ao encerrar 2020, voltamos nossa atenção para o desafio de rematrícula dos atuais alunos e a captação para o ano de 2021. Estamos engajados no processo de rematrícula, em um cenário desafiador, para permitir, mesmo nesse momento, que nossos alunos sigam realizando seus sonhos.

Permanecemos alertas aos desafios de curto prazo e firmemente focados em continuar entregando resultados positivos a toda nossa comunidade acadêmica e de investidores.

Itens Não Recorrentes

Valores em R\$ (milhões)	2020	2019	4T20	4T19
Reestruturação de operações	24,4	29,8	6,8	9,4
Integração	3,6	5,8	0,5	5,7
Impairment hsm	61,6	-	-	-
Outros	6,2	2,9	3,4	1,3
Total	95,7	38,5	10,6	17,2

No 4T20 nossos itens não recorrentes totalizaram R\$10,6 milhões (vs. R\$17,2 milhões no 4T19). O principal item, nesse 4T20, se refere à reestruturação das novas aquisições realizadas no segundo semestre do ano. Parte dessas despesas nós classificamos na linha “reestruturação de operações”, quando dizem respeito ao modelo acadêmico e à junção de unidades e parte como “integração”, quando dizem respeito a sinergias de implantação dos nossos serviços compartilhados. Poderemos observar reflexos positivos dessas medidas já em 2021.

No ano, em razão do Impairment da hsm, os itens não recorrentes totalizaram R\$95,7 milhões. Excluindo o efeito dessa rubrica, os não recorrentes representariam R\$34,2 milhões (vs. R\$38,5 milhões em 2019).

Le Cordon Bleu – Equivalência Patrimonial

A sociedade constituída com a Le Cordon Bleu, que reconhecemos em nossos resultados por equivalência patrimonial, apresentou em 2020 resultado negativo de R\$3,6 milhões, em linha com o esperado no contexto macroeconômico atual.

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 retornamos as atividades no mês de agosto concluindo as aulas iniciadas no primeiro trimestre de 2020. Retomamos as atividades com

abertura de novas turmas já no mês de setembro de 2020, contudo com limitações de quantidade de alunos neste período devido ao distanciamento social.

UNISUL

Desde março de 2020, quando da aprovação da transação pelo CADE, iniciamos os trabalhos de co-gestão com a Unisul. Esse importante período, que já podemos chamar de transição, uma vez que exercemos a opção de compra em janeiro de 2021, foi essencial para ratificarmos nossa avaliação com relação à qualidade da Instituição, seu impacto intenso na comunidade de Santa Catarina e o grande potencial de seguir seu legado de transformação da região, ao mesmo tempo em que pudemos contribuir com iniciativas de gestão que já estão incorporadas às operações da Unisul.

Merecem destaque algumas evoluções mais relevantes implementadas já em 2020:

MEDICINA

- Implementamos medidas de gestão mais eficaz do ticket que seguirão a trajetória de amadurecimento na base, conforme programado;
- Efetividade na ocupação das 287 vagas autorizadas, com total de 1,7 mil alunos matriculados em 2020 (vs. 1,3 mil alunos em 2019)

CAPTAÇÃO

- Para o processo de captação do segundo semestre de 2020, no âmbito da co-gestão, tivemos a possibilidade de compartilhamento da *expertise* de nosso time comercial e das ferramentas tecnológicas desenvolvidas pelo nosso time de *data&analytics* nos últimos anos, o que contribuiu com um processo bem sucedido, possibilitando que 662 novos alunos se matriculassem (vs. 513 alunos em 2019);

REESTRUTURAÇÃO

- Conforme informado quando do anúncio da transação, parte relevante do processo de crescimento da Unisul estava relacionado à execução de um Plano de Reestruturação firmado pela então Fundação mantenedora da Instituição e o Ministério Público de Santa Catarina. Durante nossa co-gestão ao longo de 2020 pudemos acompanhar de perto cada passo da disciplinada execução do referido plano, que alcançou um resultado ainda melhor do que o esperado. Como consequência, estamos integrando a Unisul com uma situação operacional e financeira melhor do que a originalmente prevista;

- Um exemplo da redução de despesas é a economia que podemos implementar com a unificação de alguns campi e negociação de aluguéis das unidades acadêmicas;
- Do lado da Fundação mantenedora que nos transferiu os direitos de manutenção, como previsto e necessário, a organização sai do processo de transição saneada, com suas obrigações financeiras organizadas e com condições de continuar exercendo seu papel importante no desenvolvimento da região.

UNISUL VIRTUAL

- Tivemos a oportunidade de conhecer de perto a operação de cursos virtuais da Unisul, que tem uma reputação reconhecida de qualidade, e continuam apresentando resiliência na evolução do ticket líquido do Ensino Digital (R\$527), que se destaca nessa modalidade de ensino;
- Prevemos, nesse segmento, uma oportunidade bastante promissora e especialmente uma importante sinergia com a potencial entrada da Laureate, após aprovação do CADE.

RESULTADOS E DESEMPENHO EM 2020*

- Em novembro de 2019 assinamos o acordo para co-gestão durante o ano de 2020, com uma opção de compra em janeiro de 2021. Iniciamos a co-gestão em março de 2020, após aprovação do CADE;
- Apoiamos a Fundação realizando os empréstimos previstos e antecipando valores adicionais reportados, acelerando o processo de reestruturação, mas, sobretudo, com a implementação de nossos sistemas e processos de gestão;
- Como resultado da co-gestão, a Unisul encerrou o ano de 2020 com uma Receita Líquida de R\$293,0 milhões, superior em mais de 15,2% ao que foi projetado (R\$254,2 milhões) em nossos modelos internos aprovados em nosso Comitê de M&A e Conselho de Administração, reforçando a qualidade da execução de nossa co-gestão;

- Em relação ao resultado operacional, o desempenho foi bastante superior ao projetado em nosso plano de negócios. Prospectamos que o ano de 2020 seria um ano intenso de reestruturação, para passar a consolidar a operação em breakeven a partir de 2021. Como resultado da bem-sucedida reestruturação e do nosso modelo de gestão compartilhada, alcançamos, já em 2020, um resultado operacional ajustado de R\$56,0 milhões e exercemos a opção de compra em janeiro de 2021.

Para mais informações sobre a transação acesse a apresentação feita em 13 de novembro de 2019 [clikando aqui](#).

**números não auditados e pró-forma adaptados para os parâmetros gerenciais e fiscais da Ânima*

LAUREATE: AQUISIÇÃO TRANSFORMACIONAL

A AQUISIÇÃO

Em novembro de 2020, anunciamos a transação com o Grupo Laureate para aquisição de suas instituições no Brasil. Esse é, sem dúvida, um movimento estratégico e transformacional que resulta na criação da mais relevante rede de educação do País. Além da escala alcançada, os indicadores MEC (CPC, IGC, Enade e IDD) das duas companhias são os mais altos do setor, em sua maioria nas faixas 4 e 5, o que signficia uma combinação de marcas de alta qualidade, formando o portfólio mais valioso do Brasil.

A aquisição, que ainda depende de aprovação do CADE, trará um ganho de escala significativo com presença geográfica fortemente complementar, contando com um portfólio único de ativos de medicina em localizações *premium* com forte crescimento contratado. Isso representa múltiplas oportunidades de criação de valor para impulsionar o crescimento e rentabilidade futuros.

Os valores e princípios das duas Companhias compartilhados resultarão em amplos benefícios para a sociedade. A a união de talentos permitirá compartilhar as melhores práticas de gestão, lideradas por um time que

resultará na empresa com a maior competência coletiva do mercado de educação.

Para mais informações, acesse a apresentação feita ao mercado [clikando aqui](#).

A INTEGRAÇÃO

Considerando que a operação está sob análise do CADE, em estrita observância às regras do referido órgão, iniciamos em dezembro os trabalhos de preparação para a integração. Constituimos um Escritório de Planejamento da Integração, que tem trabalhado intensamente e já subsidiou a Companhia com elementos e cronogramas aptos a podermos iniciar a integração das operações imediatamente após autorizada.

Criamos, no âmbito do Conselho de Administração, um Comitê de Integração que já conta com um projeto maduro de desenho organizacional para as Companhias combinadas, e contratamos duas consultorias internacionais, de forte reputação em integrações de grandes conglomerados, que já concluíram os diagnósticos necessários para o momento em que estivermos autorizados pelo CADE a iniciar a combinação das operações.

Com nosso histórico de aquisições e integrações, com um time preparado e fortalecido, com apoio de *experts* e intenso envolvimento de todo o *top management*, nos sentimos firmemente prontos para compartilhar as melhores práticas, integrar pessoas e operações, e inaugurar mais relevante Companhia de educação, capaz de impactar e acelerar a Transformação do País pela Educação!

Resultado Financeiro

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima			
	2020	2019	4T20	4T19
(+) Receita Financeira	42,4	25,5	16,0	5,6
Receita com juros de mensalidades	8,7	8,8	1,5	1,6
Receita com aplicações financeiras	17,9	8,3	5,5	2,4
Correção monetária	4,9	4,6	0,8	1,1
Descontos obtidos	7,3	0,3	0,7	0,1
Outras	2,0	3,5	0,6	0,4
(-) Despesa Financeira	(196,9)	(151,8)	(61,9)	(43,8)
Despesa de comissões e juros com empréstimos ¹	(41,4)	(32,5)	(0,5)	(9,6)
Despesa de juros com PraValer	(22,8)	(26,7)	(10,0)	(10,1)
Despesa de juros com títulos a pagar (aquisições)	(27,3)	(10,6)	(12,9)	(2,4)
Despesa Financeira de arrendamento	(76,2)	(66,5)	(20,3)	(17,0)
Descontos financeiros concedidos a alunos	(15,5)	(9,7)	(4,9)	(2,0)
Outros	(12,1)	(5,8)	(6,4)	(2,7)
Resultado Financeiro	(154,5)	(126,3)	(46,0)	(38,2)

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

Encerramos 2020 com um Resultado Financeiro de -R\$154,5 milhões, ante -R\$126,3 milhões em 2019. A Receita Financeira atingiu o montante de R\$42,4 milhões, +R\$16,9 milhões vs. o ano anterior. Os principais fatores que contribuíram para esse resultado foram: receita com aplicações financeiras (+R\$9,6 milhões), oriundas do caixa obtido com nossas operações de captação de recursos; e de descontos obtidos em negociações, principalmente em despesas de arrendamento de imóveis (+R\$7,0 milhões).

Já a Despesa Financeira totalizou R\$196,9 milhões, +R\$45,1 milhões vs. 2019, principalmente explicada pelas comissões e despesas relacionadas a novas operações de crédito destinados a viabilizar nossas recentes aquisições; pelos juros vinculados às debêntures emitidas em 2019; pelo aumento e atualização dos saldos dos títulos a pagar referente às aquisições recentes; pelas despesas de arrendamento, como consequência do IFRS-16; e pelo maior nível de descontos financeiros concedidos aos alunos.

Resultado Líquido Ajustado

Encerramos 2020 com Resultado Líquido Ajustado de R\$ 54,6 milhões (+89,2% vs. 2019) ou uma margem de 3,8% sobre a Receita Líquida, representando um aumento de 1,4p.p em relação a 2019. O *impairment* da hsm e a regra contábil do IFRS16, ainda que não produzam efeitos no caixa da Companhia, impactam o Resultado Líquido contábil que totalizou -R\$41,1 milhões. Excluindo o efeito do *impairment* da hsm, teríamos alcançado um resultado líquido de +R\$20,5 milhões.



Caixa e Endividamento Líquido

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima			
	Pro-forma fev-21	DEZ 20	SET 20	DEZ 19
(+) Total de Disponibilidades	1.255,8	1.277,9	789,8	182,6
Caixa	68,8	73,2	84,3	31,6
Aplicações Financeiras	1.187,0	1.204,7	705,4	151,0
(-) Total de Empréstimos e Financiamentos ¹	655,6	653,0	676,9	692,9
Curto prazo	132,2	129,9	88,0	105,8
Longo prazo	523,4	523,1	588,9	587,0
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida ²	600,2	624,9	112,8	(510,3)
(-) Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo	267,3	285,7	270,9	143,1
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida excl. IFRS-16 ³	332,9	339,2	(158,1)	(653,4)
(-) Passivo Arrendamentos (IFRS-16)	829,9	666,6	653,4	555,2
Curto prazo	45,0	40,4	35,7	24,7
Longo prazo	784,9	626,1	617,7	530,5
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida com IFRS-16 ³	(497,0)	(327,4)	(811,5)	(1.208,6)

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 de 2020 com um total de disponibilidades de caixa e aplicações financeiras de R\$1.277,9 milhões, ante R\$789,8 milhões em set/2020. Contribuíram para essa posição de caixa no ano o aumento de capital realizado em dezembro que totalizou R\$ 918,0 milhões.

O total de empréstimos e financiamentos foi de R\$653,0 milhões. Enfatizamos que o perfil de vencimento das dívidas está diluído ao longo dos próximos 5 anos, não apresentando concentração significativa em 2021. As outras obrigações de curto e longo prazo, representadas principalmente pelos títulos a pagar relacionados às aquisições, totalizaram R\$285,7 milhões, o que representou um acréscimo de R\$14,8 milhões referente às aquisições mais recentes anunciadas.

Com isso, excluindo o efeito do IFRS-16 conforme previsto nos contratos das nossas dívidas, encerramos o ano com uma disponibilidade líquida de R\$339,2 milhões.

Finalizamos os dois primeiros meses de 2021 com uma disponibilidade líquida de R\$332,9 milhões (pro-forma fevereiro). Essa posição já reflete inclusive os efeitos do exercício da opção de compra da Unisul.

Antecipando-se ao endividamento para pagamento dos ativos do grupo Laureate, já iniciamos ações estruturadas de desalavancagem a fim de manter a Companhia em um patamar de alavancagem em linha com seus índices históricos.

Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento (PMR)

Encerramos o 4T20 com um saldo de Contas a Receber Líquido de R\$379,0 milhões, crescimento de R\$165,6 milhões *versus* o 4T19, concentrados nos valores a vencer de mensalidades (62,4% do total), assim como nos valores vencidos até 180 dias. No que se refere aos valores a vencer, o impacto é explicado por dois fatores principais: o aumento oriundo do contas a receber das aquisições (+R\$43,5 milhões) e dos efeitos das renegociações no âmbito do Programa Decola, que 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.

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 novas modalidades de financiamentos do Pravalor, e, ainda, conforme citado no parágrafo anterior, o nosso sistema próprio de negociação, o Decola.

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, bem como a busca de novas alternativas.

(em R\$ milhões)

	4T20			3T20	2T20	1T20	4T19	Δ 4T20 / 4T19
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	379,0	63,6	315,4	353,4	328,7	272,9	213,3	165,6
a vencer	236,6	43,5	193,1	224,9	204,0	179,8	129,5	107,1
até 180 d	112,1	18,0	94,1	102,0	100,5	70,1	61,4	50,8
de 181 a 360 d	21,1	1,8	19,3	17,1	15,0	14,2	14,3	6,8
de 361 a 720 d	9,2	0,3	8,8	9,4	9,2	8,7	8,2	0,9
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 96 dias, +33 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 90 dias, +5 dias quando comparado ao 3T20 e +20 dias quando comparado com o mesmo período do ano anterior. Já para os recebíveis de FIES, reportamos um PMR de 106 dias (-2 dias vs. 3T20 e +93 dias vs. 4T19), impactado principalmente pelas aquisições. Finalmente, na linha de outros negócios, encerramos o período com um PMR de 175 dias (+55 dias vs. 4T19), 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	4T20			3T20	2T20	1T20	4T19	Δ 4T20 / 4T19
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições	Total				
Contas a Receber Líquido	379,0	63,6	315,4	353,4	328,7	272,9	213,3	165,6
Receita Líquida Acumulada	1.422,0	215,9	1.206,1	1.046,1	695,1	339,0	1.181,5	240,5
PMR (Dias)	96	106	94	85	85	72	63	33,2

FIES	4T20			3T20	2T20	1T20	4T19	Δ 4T20 / 4T19
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições	Total				
Contas a Receber Líquido	51,4	22,2	29,2	52,3	53,6	28,5	6,2	45,1
Receita Líquida Acumulada	173,9	51,0	122,9	131,0	84,9	36,3	180,8	(6,8)
PMR (Dias)	106	157	85	108	114	87	12	93,9

Não FIES	4T20			3T20	2T20	1T20	4T19	Δ 4T20 / 4T19
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições	Total				
Contas a Receber Líquido	295,4	41,4	254,0	275,1	253,3	222,6	183,8	111,6
Receita Líquida Acumulada	1.181,7	164,9	1.016,8	875,1	586,4	288,7	929,3	252,4
PMR (Dias)	90	91	90	85	78	70	70	20,4

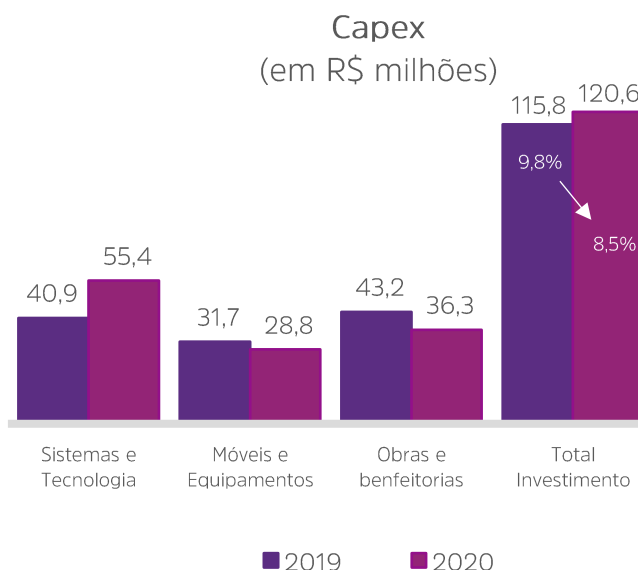
Outros Negócios	4T20			3T20	2T20	1T20	4T19	Δ 4T20 / 4T19
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições	Total				
Contas a Receber Líquido	32,2	0,0	32,2	26,0	21,9	21,7	23,4	8,8
Receita Líquida Acumulada	66,3	0,0	66,3	40,0	23,8	13,9	70,1	(3,8)
PMR (Dias)	175	0	175	165	165	141	120	54,9

* PMR ponderado, considerando aquisições nos últimos 12 meses

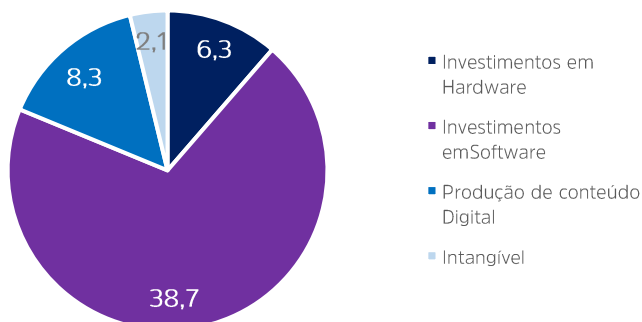
Investimentos (CAPEX)

Em 2020, nossos investimentos totalizaram R\$120,6 milhões ou 8,5% sobre a Receita Líquida, uma redução de 1,3pp comparado aos 9,8% reportados em 2019.

Esse nível de investimento segue impactado pelas unidades da expansão orgânica - Q2A (R\$29,4 milhões ou 24,4% em 2020). Excluindo o efeito do Q2A, o Capex seria de R\$91,1 milhões, ou 6,4% da RL. Os fortes investimentos feitos em tecnologia seguem sendo parte importante do Capex, mas têm sido ferramenta valiosa no incremento da qualidade de nossos processos e da experiência de aprendizagem de nossos alunos.



Sistemas e Tecnologia



Nesse sentido, seguimos evoluindo na estratégia de adoção de soluções de laboratórios virtuais e simuladores que indicam uma melhor eficiência no uso de espaços físicos de ambientes de aprendizagem, o que se torna essencial nesse momento de retorno às atividades presenciais.

Fluxo de Caixa

Valores em R\$ (milhões)	2020	2019	4T20	4T19
Resultado Líquido	(41,1)	(9,6)	(33,1)	(28,3)
Depreciação & Amortização	88,3	66,3	22,9	18,0
Receita / Despesa com juros e atualização monetária	58,3	40,1	20,9	10,2
Despesa Financeira sobre Arrendamento	76,2	66,5	20,3	17,0
Provisão para riscos trabalhistas, tributário e cíveis	22,2	0,6	13,6	1,7
Amortização direito de uso	60,6	56,8	15,7	14,4
Outros ajustes ao resultado líquido	15,3	8,4	(7,5)	2,7
Geração de Caixa Operacional	341,9	229,1	52,8	35,7
Δ Contas a receber/PDD	(148,6)	(36,8)	(25,0)	11,8
Δ Outros ativos/passivos	(39,2)	(12,3)	(77,9)	(3,7)
Variação de capital de giro	(187,8)	(49,1)	(102,9)	8,2
Geração de Caixa Livre antes CAPEX	154,1	180,0	(50,1)	43,9
CAPEX - Imobilizado e Intangível	(120,6)	(115,8)	(22,8)	(21,0)
Geração de Caixa Livre	33,5	64,2	(72,9)	22,9
Atividades de Financiamento	(271,8)	153,9	(72,3)	208,9
Aumento de Capital	1.930,9	0,0	881,4	0,0
Ações em tesouraria	(100,5)	0,0	0,0	0,0
Aquisições	(496,9)	(220,4)	(248,0)	(157,1)
Dividendos	0,0	(0,5)	0,0	0,0
Caixa líquido (aplicado) Gerado nas Atividades de Financiamento	1.061,8	(67,0)	561,0	51,8
AUMENTO (REDUÇÃO) LÍQUIDO (A) NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	1.095,3	(2,8)	488,1	74,7
Caixa e Aplicações Financeiras no início do período	182,6	185,4	789,8	107,9
Caixa e Aplicações Financeiras no fim do período	1.277,9	182,6	1.277,9	182,6

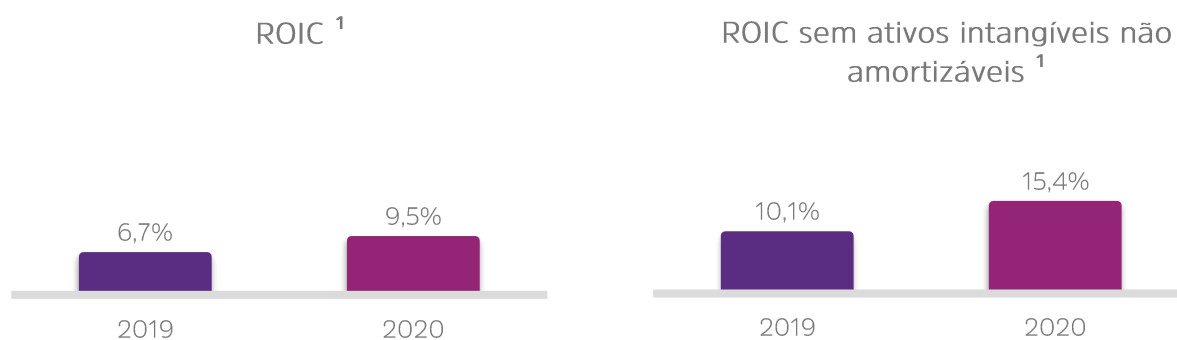
Encerramos 2020 com uma significativa Geração de Caixa Operacional de R\$341,8 milhões (+R\$112,8 milhões vs. 2019), representando 90,9% do EBITDA Ajustado, o que reforça a solidez financeira da Companhia e os expressivos resultados alcançados em 2020. A Geração de Caixa Operacional antes de Capex foi de R\$154,0 milhões (-R\$26,0 milhões vs. 2019) ou 40,9% do EBITDA ajustado no período, impactada pela maior pressão no capital de giro (-R\$187,8 milhões), ocasionada principalmente pela elevação do contas a receber e PDD (-R\$148,6 milhões), conforme já explicado nas seções anteriores. Considerando o Capex de R\$120,6 milhões a Geração de Caixa Livre foi de R\$33,4 milhões *versus* R\$64,2 milhões em 2019 (-R\$30,8 milhões vs. 2019).

Após os dois movimentos de aumento de capital que somaram R\$1.930,9 milhões, e atividades de investimentos, incluindo as aquisições, apresentamos uma Geração de Caixa no período de R\$1.061,8 milhões (+R\$1.128,8 milhões vs. 2019). Adicionalmente, direcionamos R\$100,5 milhões para o nosso Programa de Recompra, enquanto investimos R\$496,9 milhões em aquisições totalmente alinhadas ao nosso plano de expansão. Dessa forma, encerramos

o trimestre com um saldo em caixa e aplicações financeiras no valor de R\$1.277,9 milhões.

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. Enceramos 2020 com ROIC de 9,5%, aumento de 2,8pp *versus* 2019. Ao analisar o nosso retorno excluindo os ativos intangíveis não amortizáveis, chegamos a 15,4% no período, +5,3pp *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

2020

Consolidado Ânima Valores em R\$ (milhões)	2020					
	DRE Gerencial	Deprec. & Amort.	Corporativa	Multa & Juros Mens.	Itens Não Recor.	DRE Societária
Receita Bruta	2.692,4				0,4	2.692,9
Descontos, Deduções & Bolsas	(1.224,0)				(0,0)	(1.224,0)
Impostos & Taxas	(46,9)				(0,0)	(46,9)
Receita Líquida	1.421,6	0,0		0,0	0,4	1.422,0
Total de Custos	(575,1)	(93,6)		0,0	(14,8)	(683,5)
- Pessoal	(471,1)				(14,5)	(485,5)
- Serviços de Terceiros	(40,6)				(0,0)	(40,7)
- CMV	0,0				0,0	0,0
- Aluguel & Ocupação	(25,3)				(0,1)	(25,4)
- Outras	(38,1)	(93,6)			(0,1)	(131,9)
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	846,5	(93,6)	0,0	0,0	(14,5)	738,5
Despesas Comerciais	(164,2)	0,0	(3,0)	0,0	0,0	(167,3)
- PDD	(85,4)		(0,1)		0,0	(85,5)
- Marketing	(78,8)		(2,9)		0,0	(81,8)
Despesas Gerais & Administrativas	(164,5)	(56,2)	(142,0)	0,0	(72,7)	(435,4)
- Pessoal	(119,2)		(89,3)		(2,0)	(210,5)
- Serviços de Terceiros	(22,7)		(31,3)		0,0	(54,0)
- Aluguel & Ocupação	(3,3)		(0,5)		(0,3)	(4,0)
- Outras	(19,3)	(56,2)	(21,0)		(70,4)	(166,9)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(13,4)	0,0	4,7	0,0	(5,4)	(14,0)
- Provisões	(10,1)		(3,5)		(8,6)	(22,2)
- Impostos & Taxas	(8,1)		(3,3)		(0,0)	(11,4)
- Outras receitas operacionais	4,9		11,4		3,2	19,5
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	8,7			(8,7)	0,0	0,0
Resultado Operacional	513,2	(149,8)	(140,4)	(8,7)	(92,5)	121,8
- Despesas Corporativas	(137,1)		140,4		(3,2)	0,0
EBITDA Ajustado	376,1	(149,8)	0,0	(8,7)	(95,7)	121,8
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(8,7)			8,7	0,0	0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(95,7)				95,7	0,0
EBITDA	271,6	(149,8)	0,0	0,0	0,0	121,8
Depreciação & Amortização	(149,8)	149,8			0,0	0,0
Equivalência Patrimonial	(3,6)				0,0	(3,6)
EBIT	118,2	0,0	0,0	0,0	0,0	118,2
Resultado Financeiro Líquido	(154,5)				0,0	(154,5)
EBT	(36,3)	0,0	0,0	0,0	0,0	(36,3)
Imposto de Renda & CSLL	(4,3)				0,0	(4,3)
Resultado Líquido	(41,1)	0,0	0,0	0,0	0,0	(41,1)
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	95,7				(95,7)	0,0
Resultado Líquido Ajustado	54,6	0,0	0,0	0,0	(95,7)	(41,1)

ANEXO 2 – DRE IFRS

	2020	2019	4T20	4T19
RECEITA LÍQUIDA	1.422,0	1.181,5	376,2	319,9
CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS	(683,5)	(671,6)	(186,4)	(192,8)
(PREJUÍZO) LUCRO BRUTO	738,5	509,9	189,8	127,1
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(620,3)	(389,9)	(236,8)	(117,7)
Comerciais	(167,3)	(110,0)	(58,4)	(34,0)
Gerais e administrativas	(338,3)	(281,9)	(90,1)	(84,3)
Resultado de equivalência patrimonial	(3,6)	(2,5)	(0,5)	(0,6)
Outras (despesas) receitas operacionais	(111,1)	4,4	(87,8)	1,2
RESULTADO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	118,2	120,0	(47,0)	9,5
Receita financeira	57,0	35,1	19,5	7,3
Despesa financeira	(211,6)	(161,4)	(65,5)	(45,5)
LUCRO (PREJUÍZO) ANTES DE IMPOSTOS	(36,3)	(6,3)	(93,0)	(28,7)
Imposto de renda e contribuição social, corrente e diferido	(4,3)	(3,3)	(1,7)	0,4
LUCRO OU PREJUÍZO ANTES DOS ACIONISTAS NÃO CONTROLADORES	(40,6)	(9,6)	(94,7)	(28,3)
Participação dos acionistas não controladores	(0,5)			
LUCRO OU PREJUÍZO DO EXERCÍCIO	(41,1)	(9,6)	(94,7)	(28,3)

ANEXO 3 – Balanço IFRS

Ativo	DEZ 20	DEZ 19	SET 20	Passivo	DEZ 20	DEZ 19	SET 20
Ativo Circulante	2.106,4	455,9	1.309,4	Passivo Circulante	441,0	339,9	442,7
Caixa e equivalentes de caixa	73,18	31,55	84,33	Fornecedores	48,8	32,0	43,1
Aplicações financeiras	1.204,67	151,04	705,43	Empréstimos e financiamentos	129,61	103,44	87,9
Contas a receber	343,60	213,35	318,36	Arrendamento direito de uso	40,4	24,7	35,7
Adiantamentos diversos	24,99	27,77	12,90	Obrigações sociais e salariais	97,4	75,6	142,7
Impostos e contribuições a recuperar	5,88	4,09	4,82	Obrigações tributárias	25,3	20,6	27,6
Derivativos	-	2,39	-	Adiantamentos de clientes	36,7	17,0	28,1
Direitos e empréstimos para aquisições	-	-	-	Parcelamento de impostos e contribuições	10,1	-	6,4
Outros ativos circulantes	40,89	5,68	10,19	Títulos a pagar	46,3	65,3	64,6
Direitos a receber de não controladores	413,20	-	173,36	Dividendos a pagar	-	-	-
				Derivativos	0,3	-	0,1
				Outros passivos circulantes	6,1	1,3	6,4
Ativo Não Circulante	2.476,0	1.944,1	2.393,2	Passivo Não Circulante	1.614,9	1.369,7	1.597,4
Contas a Receber	35,4	-	35,1	Empréstimos e financiamentos	521,17	587,03	588,0
Adiantamentos diversos	-	-	-	Arrendamento direito de uso	626,1	530,5	617,7
Depósitos judiciais	63,4	61,1	62,8	Títulos a pagar	189,4	75,2	169,2
Direitos a receber de não controladores	103,2	-	102,0	Débitos com partes relacionadas	0,1	0,0	0,1
Créditos com partes relacionadas	10,8	9,8	10,6	Adiantamentos de clientes	7,0	-	7,8
Impostos e contribuições a recuperar	15,2	12,8	14,9	Parcelamento de impostos e contribuições	39,9	2,6	30,7
Imposto de renda e contribuição social diferido	1,5	1,6	1,5	Imposto de renda e contribuição social diferidos	111,8	70,1	74,1
Derivativos	-	-	-	Provisão para riscos trabalhistas, tributários e cive	115,0	98,8	104,5
Direitos e empréstimos para aquisições	-	100,1	11,4	Derivativos	1,9	-	0,9
Outros ativos não circulantes	7,0	41,1	5,0	Outros passivos não circulantes	2,5	3,2	2,2
Investimentos	10,8	-	0,0	Provisão para perdas em investimento	-	2,3	2,3
Direito de uso	608,7	531,5	604,2				
Imobilizado	370,9	367,1	372,8	Patrimônio Líquido (Passivo a Descoberto)	2.526,5	690,4	1.662,5
Intangível	1.249,0	818,9	1.172,9	Capital Social	2.569,6	531,4	1.651,6
				Gastos com emissão de ações	(116,0)	(28,6)	(79,4)
				Reserva de capital	35,2	34,3	34,8
				Reservas de lucros	124,4	244,1	165,5
				Ações em tesouraria	(38,2)	(21,2)	(38,2)
					-	-	-
				Ajuste de avaliação patrimonial	(69,6)	(69,6)	(69,6)
				Lucros acumulados	0,0	0,0	(8,0)
				Participação dos acionistas não controladores	21,0	-	5,7
				Obrigações por compra de investimento	-	-	-
Total do Ativo	4.582,4	2.400,0	3.702,6	Total do Patrimônio Líquido e Passivo	4.582,4	2.400,0	3.702,6

ANEXO 4 – Fluxo de Caixa IFRS

	2020	2019	4T20	4T19
Lucro líquido do período	(40,7)	(9,6)	(33,1)	(30,8)
Ajustes por:				
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	85,5	47,4	29,7	16,6
Reversão (atualização) depósito judicial	0,9	(2,6)	0,1	(0,6)
Depreciação e amortização	88,3	66,3	22,9	18,0
Baixa de valor residual de imobilizado e intangível	10,1	3,2	0,3	2,4
Equivalência patrimonial	3,6	2,5	0,5	0,6
Atualização de empréstimos a terceiros	(2,4)	(2,9)	(0,3)	(0,5)
Juros de empréstimos, financiamentos, debêntures e parcelamento de impostos	30,8	29,5	8,2	8,6
Constituição, atualização e reversão de provisão para riscos trabalhistas, tributários e cive	22,2	3,2	13,6	2,4
Despesa de ajuste a valor presente e correção monetária de títulos	27,3	10,6	12,9	2,4
Receita com ajuste a valor presente financiamento Ampliar e Pravalor	0,2	-	(0,1)	-
Remuneração baseada em ações	5,8	1,0	0,4	-
Imposto de renda e Contribuição Social corrente e diferido	4,3	3,3	1,4	(0,4)
Baixa direito de uso	(0,9)	-	(0,1)	-
Valor justo com derivativos	0,9	1,9	(7,8)	0,4
Valor Justo Earn Out	(1,5)	-	(1,5)	-
Amortização direito de uso de arrendamentos	61,5	56,7	15,8	14,4
Despesa de ajuste a valor presente sobre arrendamentos	76,2	66,5	20,3	17,0
Receita de arrendamentos	(6,4)	-	(0,5)	-
Baixa IFRS16	-	0,9	-	0,3
	427,4	276,5	82,5	52,2
Variação nos ativos e passivos operacionais				
Redução (Aumento) de contas a receber	(234,1)	(84,2)	(54,7)	(4,7)
Redução (aumento) de adiantamentos diversos	3,2	2,1	(12,1)	(10,7)
Redução (aumento) de depósitos judiciais	(8,5)	(9,1)	(1,6)	(3,5)
Redução (aumento) de impostos e contribuições a recuperar	(3,3)	5,0	(1,3)	1,4
Redução (aumento) de outros ativos	(38,7)	(2,9)	(29,5)	5,3
Aumento (redução) de fornecedores	8,9	(1,3)	6,6	(0,2)
Aumento (redução) de obrigações tributárias, sociais e salariais	(4,7)	5,5	(50,3)	(12,7)
Aumento (redução) de adiantamento de clientes	7,3	0,1	6,6	(13,0)
Aumento (redução) de parcelamento de impostos e contribuições	6,6	(0,2)	10,1	(0,0)
Aumento (redução) de títulos a pagar	-	(1,3)	-	(0,0)
Aumento (redução) de provisão para riscos	(4,4)	(7,2)	(1,9)	(1,3)
Aumento (redução) de outros passivos	(5,3)	(4,4)	(4,6)	31,0
Caixa proveniente das operações	(272,9)	(98,0)	(132,5)	(8,4)
Juros pagos	(29,5)	(18,4)	(1,7)	(2,5)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(0,4)	-	(0,1)	-
Caixa líquido (aplicado nas) gerado nas atividades operacionais	124,5	160,1	(51,8)	41,3
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO				
Aumento de Capital	(6,3)	-	(3,2)	-
Aquisição de controladas líquidas dos caixas adquiridos	(148,4)	(44,6)	(7,9)	0,5
Direitos e empréstimos para aquisições	(323,4)	(120,2)	(240,1)	(120,2)
Dividendos de controladas pagos após combinação de negócio	(25,0)	-	-	-
(Resgate) aplicação de aplicações financeiras	(1.036,4)	(58,1)	(493,9)	(69,4)
Rendimento de aplicações financeiras	(17,2)	(7,0)	(5,3)	(1,7)
Compra de ativo imobilizado	(71,5)	(82,7)	#####	(11,8)
Compra de ativo intangível	(49,1)	(33,1)	(11,8500)	(9,1)
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(1.677,3)	(345,6)	(773,3)	(211,7)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO				
Captações.	161,7	497,8	81,0	397,8
Amortizações.	(211,0)	(326,9)	(100,9)	(187,3)
Ganho (Perda) com derivativos	3,2	1,5	-	1,0
Amortização de títulos a pagar na aquisição de controladas	(89,9)	(25,0)	(20,8)	(8,1)
Pagamento de arrendamento	(96,3)	-	(26,7)	-
Ações em tesouraria	(100,5)	-	-	-
Dividendos pagos	-	(0,5)	-	-
Caixa líquido (aplicado) gerado nas atividades de financiamento	1.594,4	146,9	814,0	203,4
FLUXO DE CAIXA (APLICADO) GERADO NO EXERCÍCIO	41,6	(38,6)	(11,1)	33,0
VARIAÇÃO DAS DISPONIBILIDADES				
Caixa e Aplicações Financeiras no início do período	31,6	99,5	84,3	28,0
Caixa e Aplicações Financeiras no fim do período	73,2	31,6	73,2	(2,4)
AUMENTO (REDUÇÃO) DAS DISPONIBILIDADES	41,6	(68,0)	(11,1)	3,6