



RESULTADOS

1T17

Teleconferência em Português

11 de maio de 2017
10h00 (horário de Brasília)
9h00 (NY)
+55 (11) 2188-0155
Replay: +55 (11) 2188-0400
Código: Anima Educação

Teleconferência em Inglês

11 de maio de 2017
11h30 (horário de Brasília)
10h30 (NY)
+1 (412) 317-2504
Replay: +1 (412) 317-0088
Código: 10104295

Contatos RI:

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

ănima

Primeiros passos de uma jornada de longo prazo

Toda jornada, por mais desafiante que seja, sempre começa de forma bastante modesta. Mas os primeiros passos já são um indicador importante, pois começam a delinear o caminho a ser percorrido. Nós, na Anima, não acreditamos em atalhos de curto prazo, por isto buscamos sempre garantir que cada passo represente uma evolução sólida sobre os desafios que vão aparecendo ao longo de nossa história. Em 2016 elegemos algumas prioridades que, de um lado reforçavam nosso posicionamento e princípios, e de outro representavam importantes alavancas para um novo ciclo sustentável de geração de valor para nossos alunos, professores, colaboradores e acionistas.

Viabilizando a escolha pela qualidade: resultados significativos na captação de alunos que não dependem de financiamento

Entre estas principais alavancas de valor estava a retomada do nosso crescimento, tanto pela via orgânica, quanto através de aquisições. O fechamento deste primeiro trimestre começa a refletir os resultados de todo este trabalho. Retomamos o crescimento de nosso processo seletivo, matriculando cerca de 24 mil novos alunos de graduação. Isto representa um avanço de +17,8% de ingressantes de graduação em nosso último processo seletivo versus o mesmo período do ano passado, ou +7,8% excluindo as aquisições de Una Bom Despacho e Uberlândia (Instituto Politécnico que também se tornou Una a partir de abril) que passaram a ser consolidadas somente no segundo semestre de 2016. Este avanço é fruto da consolidação de nosso posicionamento de qualidade, da reorganização de nossa área comercial e da revisão de nossas práticas de preços e políticas de acesso para aumentar a nossa atratividade: curso a curso, campus a campus.

Vale destacar que conseguimos este crescimento, mesmo reduzindo significativamente nossa exposição aos programas de financiamento estudantil, que neste trimestre responderam por 15,9% da captação total (sendo 11,4% de FIES e 4,6% de financiamento privado). Isto representa aproximadamente metade do que vínhamos observando ao longo de 2015 e 2016. Crescemos cerca de 41% os ingressantes regulares, que pagam suas mensalidades sem a necessidade de financiamento estudantil. Com isto, fechamos o 1T17 com um sólido crescimento de nossa receita líquida consolidada (+11,6% versus o 1T16) conciliando a retomada do crescimento na captação de novos alunos, inclusive nas operações adquiridas no ano passado, com uma evolução saudável de nossa mensalidade média, apesar do aumento de bolsas e descontos no período.

Crescimento da Margem Bruta e Aquisições gerando valor

Desempenho Financeiro	1T17							
	Consolidado	% AH	Ensino Excl. Aquisições	% AH	Ensino Aquisições ¹	% AH	Outros Negócios ²	% AH
Receita Líquida	255,2	11,6%	204,4	0,8%	44,7	112,9%	6,1	22,8%
Lucro Bruto (excl. deprec/amort)	129,9	16,1%	107,9	3,8%	19,8	210,1%	2,2	44,9%
Mg. Bruta	50,9%	2,0 p.p.	52,8%	1,5 p.p.	44,3%	13,9 p.p.	35,8%	5,5 p.p.
Resultado Operacional	92,3	15,1%	86,2	7,3%	10,8	533,8%	-4,6	156,1%
Mg. Operacional	36,2%	1,1 p.p.	42,1%	2,5 p.p.	24,1%	16,0 p.p.	-75,4%	-39,3 p.p.
EBITDA Ajustado	73,9	9,6%						
Mg. EBITDA	29,0%	-0,5 p.p.						
Resultado Líquido Ajustado	50,4	-5,1%						
Mg. Líquida	19,8%	-3,5 p.p.						

¹ Aquisições considerada: Sociesc Fev-16, UNA Bom Despacho Jul-16, ACAD Set-16 e Instituto Politécnico Out-16

² Inclui HSM/ACAD, GIT, Ebradi

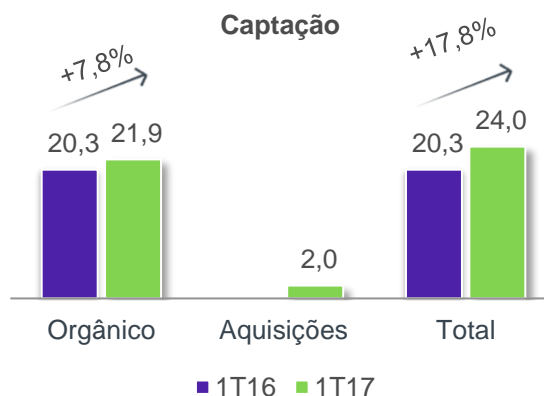
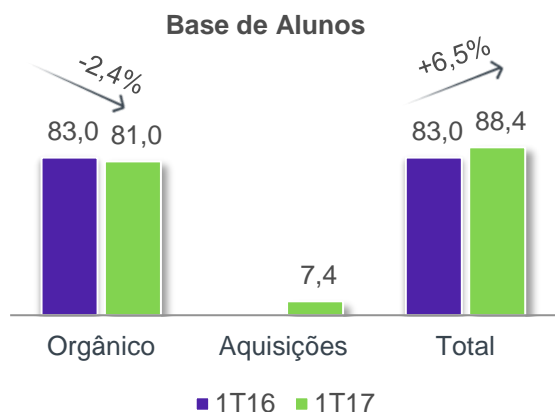
A evolução de nossas margens vem de um conjunto de ações, entre as principais: i) implementar uma versão atualizada de nosso modelo acadêmico (iniciado em 2016); ii) otimizar a cobertura geográfica de nossos campi; iii) capturar as sinergias mapeadas nos processos de integração das recentes aquisições e iv) continuar centralizando processos comuns a todas as nossas unidades que possam se traduzir em ganhos de escala. E tudo isto sem abrir mão de nossa essência, nossos princípios e de nossa proposta de qualidade acadêmica.

Neste primeiro trimestre, começamos a ver de forma mais nítida os efeitos positivos destas ações. No segmento de ensino, excluindo aquisições, vemos uma evolução consistente, tanto em nossa margem bruta (+1,5pp), quanto em margem operacional (+2,5pp). Já as aquisições contribuíram com R\$10,8 milhões para nosso resultado operacional (versus R\$1,7 milhões no 1T16), demonstrando nossa disciplina e capacidade de execução dos processos pós M&A. Com isto, chegamos a um EBITDA Ajustado de R\$73,9 milhões no 1T17 (+9,6% vs. 1T16) e uma margem EBITDA de 29,0%. O pequeno recuo (-0,5pp) versus o mesmo período de 2016 está impactado pelo Pronatec (1T16 foi o último trimestre com uma contribuição positiva de R\$2,9 milhões deste programa). Assim continuamos otimistas com relação à nossa capacidade de reverter esta tendência ao longo dos próximos trimestres deste ano.

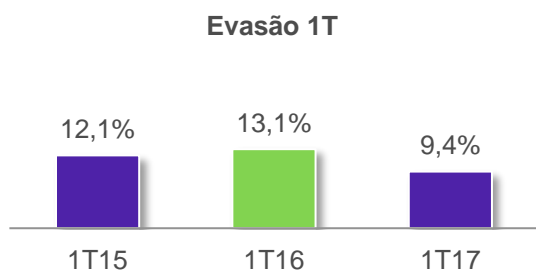
Olhando para frente, temos plena consciência de que estamos apenas no início desta jornada, e que ajustes de rota certamente serão necessários. Mas os primeiros resultados nos dão animo para continuar caminhando, com passos cada vez mais firmes, certos de que estamos na direção correta. A construção de um projeto coletivo de educação de qualidade requer resiliência e persistência, mas estas são definitivamente características marcantes de todos os que trabalham na Anima. Assim continuamos avançando, todos os dias, nesta aventura que é Transformar o País pela Educação.

Base de Alunos Graduação

A base de alunos de graduação no 1T17 foi de 88,4 mil alunos, ou 6,5% maior em relação à base do 1T16, já considerando a consolidação das recentes aquisições. Excluindo este efeito, teríamos 81,0 mil alunos, o que representa uma queda de 2,4% versus o mesmo período do ano anterior.



Matriculamos 24,0 mil novos alunos, o que representa um crescimento de 17,8% versus 2016-1. Excluindo a Una Bom Despacho e Inst. Politécnico que ainda não estavam sendo consolidadas neste mesmo período do ano passado e que contribuíram com 2,0 mil novos ingressantes, crescemos 7,8%.

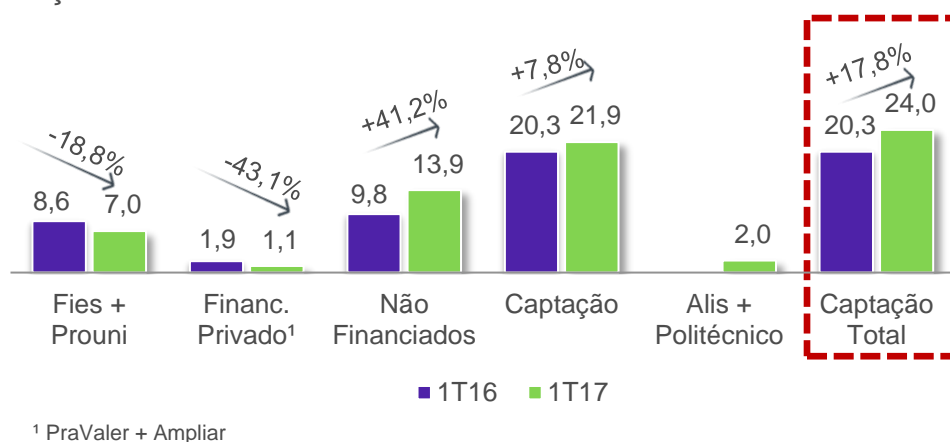


Quanto a evasão, 7,5 mil alunos abandonaram seus cursos, ou 9,4% da base de alunos. Isto representa uma melhora de 3,7pp versus o mesmo período do ano passado, devido principalmente aos esforços e resultados da Diretoria de Relacionamento com o Aluno.

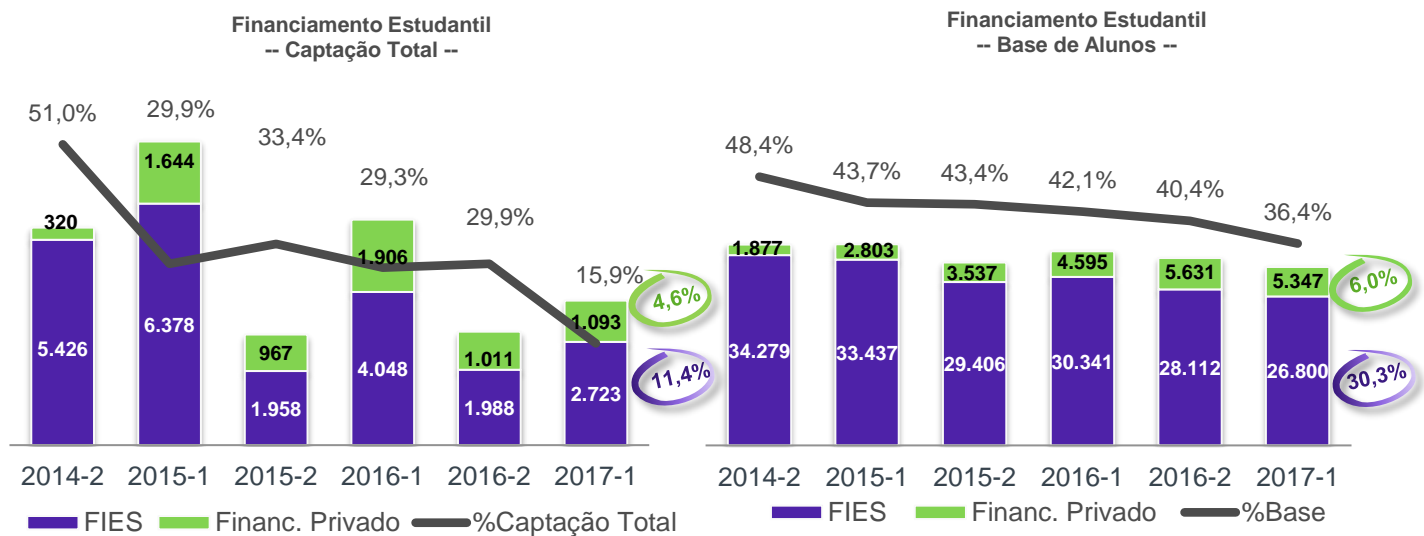
Financiamento Estudantil

Neste último processo seletivo tivemos uma redução importante tanto de novos ingressantes quanto de base de alunos que utilizam algum tipo de financiamento estudantil. Enquanto o total de alunos financiados representou somente 15,9% da captação (vs. 29,3% no 2016-1), vimos a base de alunos financiado recuar para 36,4% (vs. 42,1% no 2016-1)

Tivemos até o momento cerca de 2,7 mil (-32,7% versus o 2016-1) novos alunos com contratos de FIES, o programa de financiamento do governo federal, o que representou 11,4% do total de captação até o momento. Com isto, iniciamos o semestre com 26,8 mil alunos financiados pelo FIES, ou 30,3% da base total de alunos. Importante ressaltar que o prazo de aditamento de contratos de FIES para este primeiro semestre segue até 31 de maio de 2017, podendo ainda haver alguma variação neste número.



Seguimos também fomentando diferentes modalidades de financiamento privado. Hoje, além dos produtos tradicionais do PraValer, nos quais o risco de crédito sobre os recebíveis são 100% transferidos para a Ideal Invest, temos testado também uma modalidade onde o aluno passa por todo o processo de “credit score” do PraValer tradicional, mas nós aprovamos discricionariamente alguns alunos incrementais, mantendo, portanto, o risco de crédito em nosso balanço. Em paralelo, temos testado em pequena escala um modelo de financiamento 100% próprio, o Ampliar. A soma de todos estes produtos de financiamento privado chegou a 1,1 mil novos ingressantes neste 1T17 (-42,7% vs. 2016-1), ou 4,6% do total de captação, dos quais 0,3 mil alunos utilizando nosso próprio balanço. Já em nossa base de alunos, temos hoje 5,3 mil alunos com financiamento privado, 6,0% da base de graduação, sendo que somente 0,5 mil alunos nas modalidades que utilizam nosso próprio balanço.



* Com São Judas a partir de 2014.2, Sociesc a partir de 2016.1, UNA Bom Despacho e Instituto Politécnico a partir de 2016.2.

Seguimos buscando alternativas de financiamento estudantil que permitam um acesso cada vez mais amplo às nossas instituições de ensino, mas sempre balanceando nossos objetivos de curto prazo com uma utilização responsável de capital de giro e gestão de risco para a companhia.

DESEMPENHO FINANCEIRO

Os resultados financeiros da companhia estão divididos em dois segmentos:

- i) **Ensino** – que inclui, além do Ensino Superior presencial (graduação e pós), o EAD, o Ensino Básico e o Ensino Técnico.
- ii) **Outros Negócios** – que inclui nossa Vertical de Gestão, HSM, além dos resultados da área de Gestão e Inovação Tecnológica (GIT) da Sociesc. Neste trimestre passamos a incluir também a Escola Brasileira de Direito (EBRADI).

Os resultados trazem reclassificações importantes entre contas de nossa demonstração de resultados, já refletidas nos resultados divulgados no 3T16. Em primeiro lugar, passamos a incluir em nossas demonstrações financeiras os efeitos da Medida Provisória 741, que transferiu para as instituições de ensino as despesas com agentes financeiros do FIES. Isto representa 2% sobre o total das mensalidades repassadas pelo governo para todos os contratos novos e aditados a partir da competência do segundo semestre de 2016. Este valor passou a compor o total de descontos, bolsas e deduções de nossa DRE. Da mesma forma, e considerando que são deduções de natureza semelhante, os valores referentes à contribuição ao FGEDUC e ao PraValer, que antes eram classificados como Outras Despesas Operacionais, também passaram a ser tratados como redutores da receita líquida. Para tornar as informações apresentadas comparáveis, todas as tabelas e análises apresentadas neste relatório consideram esta reclassificação retroativamente ao ano de 2016. Os valores e impactos nas principais contas estão destacados na tabela abaixo:

Valores em R\$ (milhões)	Ensino						
	1T16	% AV	Reclass. ¹	1T16 Aj.	% AV	1T17	% AV
Descontos, Deduções & Bolsas	(94,8)	-41,3%	(5,6)	(100,4)	-44,9%	(136,0)	-54,6%
Receita Líquida	229,4	100,0%	(5,6)	223,8	100,0%	249,1	100,0%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	116,0	50,6%	(5,6)	110,4	49,3%	127,8	51,3%
Despesas Gerais & Administrativas	(23,9)	-10,4%	5,6	(18,3)	-8,2%	(20,9)	-8,4%
- Outras	(8,0)	-3,5%	5,6	(2,4)	-1,1%	(3,6)	-1,5%
Resultado Operacional	82,0	35,8%	0,0	82,0	36,7%	96,9	38,9%

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado						
	1T16	% AV	Reclass. ¹	1T16 Aj.	% AV	1T17	% AV
Descontos, Deduções & Bolsas	(95,1)	-40,6%	(5,6)	(100,7)	-44,0%	(136,0)	-53,3%
Receita Líquida	234,4	100,0%	(5,6)	228,7	100,0%	255,2	100,0%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	117,5	50,1%	(5,6)	111,9	48,9%	130,2	51,0%
Despesas Gerais & Administrativas	(27,0)	-11,5%	5,6	(21,4)	-9,4%	(27,1)	-10,6%
- Outras	(8,3)	-3,5%	5,6	(2,7)	-1,2%	(4,2)	-1,6%
Resultado Operacional	80,2	34,2%	0,0	80,2	35,1%	92,6	36,3%

¹ Reclassificação referente ao 1T16. Mudança na contabilização a partir do 3T16.

Resultados do 1T17

Valores em R\$ (milhões)	1T17					
	Consolidado	% AV	Ensino	% AV	Outros Negócios	% AV
Receita Bruta	396,8	155,5%	390,1	156,6%	6,7	110,4%
Descontos, Deduções & Bolsas	(136,0)	-53,3%	(136,0)	-54,6%	(0,0)	-0,1%
Impostos & Taxas	(5,6)	-2,2%	(5,0)	-2,0%	(0,6)	-10,3%
Receita Líquida	255,2	100,0%	249,1	100,0%	6,1	100,0%
Total de Custos	(125,3)	-49,1%	(121,4)	-48,7%	(3,9)	-64,2%
- Pessoal	(90,5)	-35,5%	(89,6)	-36,0%	(0,9)	-14,6%
- Serviços de Terceiros	(7,6)	-3,0%	(5,9)	-2,4%	(1,7)	-28,0%
- CMV	(0,5)	-0,2%	0,0	0,0%	(0,5)	-7,7%
- Aluguel & Ocupação	(20,6)	-8,1%	(20,3)	-8,1%	(0,3)	-5,5%
- Outras	(6,1)	-2,4%	(5,6)	-2,3%	(0,5)	-8,5%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	129,9	50,9%	127,8	51,3%	2,2	35,8%
Despesas Comerciais	(15,6)	-6,1%	(14,8)	-5,9%	(0,8)	-13,1%
- PDD	(8,9)	-3,5%	(8,5)	-3,4%	(0,4)	-6,5%
- Marketing	(6,7)	-2,6%	(6,3)	-2,5%	(0,4)	-6,6%
Despesas Gerais & Administrativas	(27,1)	-10,6%	(20,9)	-8,4%	(6,2)	-101,4%
- Pessoal	(18,2)	-7,1%	(13,7)	-5,5%	(4,5)	-74,7%
- Serviços de Terceiros	(3,7)	-1,4%	(2,9)	-1,2%	(0,7)	-12,0%
- Aluguel & Ocupação	(1,0)	-0,4%	(0,7)	-0,3%	(0,3)	-5,3%
- Outras	(4,2)	-1,6%	(3,6)	-1,5%	(0,6)	-9,4%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	1,0	0,4%	0,8	0,3%	0,2	3,1%
- Provisões	(0,8)	-0,3%	(0,7)	-0,3%	(0,0)	-0,4%
- Impostos & Taxas	(0,5)	-0,2%	(0,5)	-0,2%	(0,1)	-1,0%
- Outras receitas operacionais	2,3	0,9%	2,0	0,8%	0,3	4,5%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	4,1	1,6%	4,1	1,6%	0,0	0,0%
Resultado Operacional	92,3	36,2%	96,9	38,9%	(4,6)	-75,4%
- Despesas Corporativas	(18,4)	-7,2%				
EBITDA Ajustado	73,9	29,0%				
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(4,1)	-1,6%				
(-) Itens Não-Recorrentes ¹	(0,6)	-0,2%				
EBITDA	69,3	27,1%				
Depreciação & Amortização	(10,9)	-4,3%				
EBIT	58,4	22,9%				
Resultado Financeiro Líquido	(8,8)	-3,5%				
EBT	49,6	19,4%				
Imposto de Renda & CSLL	0,3	0,1%				
Resultado Líquido Antes dos Acionistas Não Controladores	49,9	19,5%				
Participação dos acionistas não controladores	0,0	0,0%				
Resultado Líquido	49,9	19,5%				
(-) Itens Não-Recorrentes ²	0,6	0,2%				
Resultado Líquido Ajustado	50,4	19,8%				

¹ Itens Não Recorrentes que impactam no EBITDA.

² Itens Não Recorrentes que impactam no Resultado Líquido.

DESEMPENHO FINANCEIRO – ENSINO

Valores em R\$ (milhões)	Ensino				
	1T17	% AV	1T16	% AV	% AH
Receita Bruta	390,1	156,6%	328,6	146,9%	18,7%
Descontos, Deduções & Bolsas	(136,0)	-54,6%	(100,4)	-44,9%	35,4%
Impostos & Taxas	(5,0)	-2,0%	(4,4)	-2,0%	13,1%
Receita Líquida	249,1	100,0%	223,8	100,0%	11,3%
Total de Custos	(121,4)	-48,7%	(113,4)	-50,7%	7,0%
- Pessoal	(89,6)	-36,0%	(85,6)	-38,3%	4,7%
- Serviços de Terceiros	(5,9)	-2,4%	(3,3)	-1,5%	76,7%
- CMV	0,0	0,0%	(0,0)	0,0%	-100,0%
- Aluguel & Ocupação	(20,3)	-8,1%	(19,5)	-8,7%	4,0%
- Outras	(5,6)	-2,3%	(5,0)	-2,2%	12,7%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	127,8	51,3%	110,4	49,3%	15,7%
Despesas Comerciais	(14,8)	-5,9%	(12,6)	-5,7%	17,0%
- PDD	(8,5)	-3,4%	(7,0)	-3,1%	21,2%
- Marketing	(6,3)	-2,5%	(5,7)	-2,5%	11,9%
Despesas Gerais & Administrativas	(20,9)	-8,4%	(18,3)	-8,2%	14,4%
- Pessoal	(13,7)	-5,5%	(12,8)	-5,7%	6,9%
- Serviços de Terceiros	(2,9)	-1,2%	(2,2)	-1,0%	30,3%
- Aluguel & Ocupação	(0,7)	-0,3%	(0,9)	-0,4%	-20,5%
- Outras	(3,6)	-1,5%	(2,4)	-1,1%	52,2%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	0,8	0,3%	(2,0)	-0,9%	-140,2%
- Provisões	(0,7)	-0,3%	(3,3)	-1,5%	-77,6%
- Impostos & Taxas	(0,5)	-0,2%	(0,3)	-0,1%	94,8%
- Outras receitas operacionais	2,0	0,8%	1,5	0,7%	33,8%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	4,1	1,6%	4,6	2,0%	-10,8%
Resultado Operacional	96,9	38,9%	82,0	36,7%	18,2%

Receita Líquida

A Receita Líquida no 1T17 foi de R\$249,1 milhões (+R\$25,3 milhões e +11,3% vs. 1T16). Desconsiderando aquisições, a receita líquida apresentaria um aumento de 0,8%, revertendo a tendência observada no último ano. Este crescimento pode ser explicado pelo reajuste anual médio de mensalidades para repor a inflação, além de uma melhoria em nosso mix de cursos, com a expansão do portfólio de saúde. Estes efeitos foram parcialmente neutralizados pela contração da base de alunos na Graduação (-4,1% versus 2016) e no Pronatec (-R\$3,1 milhões). Além disto vemos um aumento de nossos descontos médios, principalmente devido à transferência do custo com agentes financeiros do FIES de 2% do governo para as IES e pelo aumento de descontos para antecipação de demanda no vestibular de início de ano.

Ticket Médio

Valores em R\$ (milhões)	Ensino		
	1T17	1T16	% AH
Ticket Médio Bruto¹	R\$ 1.413	R\$ 1.253	+12,8%
Ticket Médio Líquido¹	R\$ 884	R\$ 832	+6,2%
Ticket Médio Líquido com novas aquisições¹	R\$ 848	-	-

¹ Receita Acumulada ÷ número de Alunos

O ticket médio líquido no 1T17 foi de R\$884 e apresentou um crescimento de 6,2% em relação ao mesmo período do ano anterior, em linha com nosso planejamento. Realizamos um reajuste de lista de preços médio de 9%, dado nossa expectativa de inflação no momento da tomada de decisão de preços e dos impactos decorrentes da execução de nossa nova estratégia comercial. Continuamos vendo uma melhoria em nosso mix de cursos com a expansão do portfólio de saúde, que foram parcialmente neutralizados pelo aumento dos descontos. Considerando a consolidação das aquisições, o nosso ticket médio líquido ponderado seria de R\$848.

Total de Custos e Lucro Bruto

Valores em R\$ (milhões)	1T17					
	Ensino	% AH	Ensino Ex. Aquisições ¹	% AH	Aquisições ¹	% AH
Receita Líquida	249,1	11,3%	204,4	0,8%	44,7	112,9%
Total de Custos	(121,4)	7,0%	(96,5)	-2,3%	(24,9)	70,4%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	127,8	15,7%	107,9	3,8%	19,8	210,1%
% Margem Bruta	51,3%	2,0 pp	52,8%	1,5 pp	44,3%	13,9 pp

¹ Considera aquisições: (Sociesc Fev-16, UNA Bom Despacho Jul-16 e Instituto Politécnico Out-16)

O Lucro Bruto no 1T17 foi de R\$127,8 milhões, o que representa uma margem de 51,3% da receita líquida e um aumento de +2,0pp em relação ao mesmo período do ano anterior.

Excluindo as aquisições, chegamos a um Lucro Bruto de R\$107,9 milhões no trimestre, ou uma margem de 52,8% da receita líquida (+1,5pp versus o mesmo período do ano passado). Esta evolução está diretamente ligada aos nossos esforços de recomposição de margens. Vemos um avanço de +4,6pp principalmente pelas melhorias de eficiência acadêmica (ensalamento médio) e infraestrutura (utilização da capacidade instalada de nossos campi), parcialmente neutralizado pelo aumento de nossos descontos médios (-2,7pp de margem bruta), e pela transferência do custo com agentes financeiros do FIES de 2% do governo para as IES (-0,4pp de margem bruta). No 1T16 tivemos ainda uma última contribuição positiva do Pronatec de R\$2,9 milhões.

Resultado Operacional

Encerramos o 1T17 com um resultado operacional de R\$96,9 milhões, o que representou um crescimento de 18,2% versus o mesmo período do ano passado. Com isto chegamos a uma margem operacional de 38,9% da receita líquida (+2,3pp vs. 1T16). Além do ganho de +2,0pp de margem bruta, conquistamos outros +0,3pp em nossas despesas comerciais, gerais e administrativas, conforme detalhado abaixo:

Despesas Comerciais

As despesas comerciais totalizaram R\$14,8 milhões no 1T17 (+17,0% vs. 1T16, crescimento influenciado pelas aquisições) e representaram 5,9% da receita líquida. Enquanto as despesas com marketing ficaram praticamente estáveis como percentual da Receita Líquida, vimos uma pequena piora de 0,3pp versus o ano anterior em nossas provisões para devedores duvidosos.

Despesas Gerais e Administrativas

As nossas despesas gerais e administrativas totalizaram R\$20,9 milhões no 1T17 (+14,4% vs. 1T16, crescimento influenciado pelas aquisições) e representaram 8,4% da receita líquida (uma piora de 0,2pp vs. 1T16).

Outras Receitas (Despesas) Operacionais

As outras receitas (despesas) operacionais, incluindo multa e juros sobre mensalidades, totalizaram R\$4,9 milhões ou 1,9% da receita líquida. A melhora de 0,8pp vs. 1T16 é resultado principalmente de uma redução nas provisões para risco.

DESEMPENHO FINANCEIRO – Outros Negócios

Valores em R\$ (milhões)	Outros Negócios				
	1T17	% AV	1T16	% AV	% AH
Receita Bruta	6,7	110,4%	5,6	113,4%	19,5%
Descontos, Deduções & Bolsas	(0,0)	-0,1%	(0,2)	-4,9%	-96,7%
Impostos & Taxas	(0,6)	-10,3%	(0,4)	-8,5%	48,8%
Receita Líquida	6,1	100,0%	5,0	100,0%	22,8%
Total de Custos	(3,9)	-64,2%	(3,5)	-69,6%	13,2%
- Pessoal	(0,9)	-14,6%	(0,8)	-15,2%	-
- Serviços de Terceiros	(1,7)	-28,0%	(1,5)	-30,4%	13,2%
- CMV	(0,5)	-7,7%	(0,5)	-10,8%	-12,5%
- Aluguel & Ocupação	(0,3)	-5,5%	(0,3)	-5,8%	16,5%
- Outras	(0,5)	-8,5%	(0,4)	-7,6%	37,4%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	2,2	35,8%	1,5	30,4%	44,9%
Despesas Comerciais	(0,8)	-13,1%	(0,2)	-4,1%	293,0%
- PDD	(0,4)	-6,5%	0,0	0,3%	-2507,1%
- Marketing	(0,4)	-6,6%	(0,2)	-4,4%	83,4%
Despesas Gerais & Administrativas	(6,2)	-101,4%	(3,1)	-63,1%	97,4%
- Pessoal	(4,5)	-74,7%	(2,4)	-48,1%	90,6%
- Serviços de Terceiros	(0,7)	-12,0%	(0,2)	-3,9%	276,4%
- Aluguel & Ocupação	(0,3)	-5,3%	(0,3)	-5,6%	15,3%
- Outras	(0,6)	-9,4%	(0,3)	-5,5%	112,4%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	0,2	3,1%	0,0	0,6%	530,2%
- Provisões	(0,0)	-0,4%	0,0	0,0%	0,0%
- Impostos & Taxas	(0,1)	-1,0%	(0,1)	-1,3%	-10,7%
- Outras receitas operacionais	0,3	4,5%	0,1	2,0%	186,1%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Resultado Operacional	(4,6)	-75,4%	(1,8)	-36,2%	156,1%

A partir deste trimestre, conforme mencionado anteriormente, passamos a consolidar em outros negócios, a HSM, a Gestão e Inovação Tecnológica (GIT) da Sociesc e a EBRADI, Escola Brasileira de Direito.

A HSM é uma plataforma de soluções educacionais integradas que promove a atualização e o desenvolvimento de executivos e gestores em todo o Brasil por meio de produtos customizados que privilegiam o aprendizado, a troca de experiências e o networking. A HSM Educação Executiva é composta pelas unidades de negócio Eventos, Escola de Negócios e Publishing. Com o objetivo de alavancar o resultado e ampliar o escopo de Educação Executiva (Escola de Negócios da HSM), assumimos no mês de setembro de 2016 as operações da Academia da Estratégia – ACAD.

O GIT oferece projetos de consultoria para empresas e desenvolvimento de soluções corporativas na área de engenharia, além de uma estrutura laboratorial para suporte à criação de soluções tecnológicas (fundição, ferramentaria, outros).

A EBRADI é uma nova marca da Anima lançada no final do ano passado para oferecer ensino e capacitação jurídica on-line para todo o Brasil. Seu portfólio inclui cursos preparatórios para o exame da OAB, além de cursos de pós-graduação e extensão.

Os resultados deste primeiro trimestre de 2017 refletem os diferentes estágios de cada um dos negócios consolidados neste segmento. Enquanto para a HSM, o primeiro trimestre do ano é pouco relevante, uma vez que não há nenhum evento em seu calendário e os programas in-company estão apenas começando nas empresas, continuamos evoluindo em linha com as expectativas de seu processo de reestruturação e da integração da ACAD. Já o GIT, apresentou uma evolução versus o mesmo período do ano passado, retomando crescimento e recuperando rentabilidade. Por fim, ainda estamos num estágio pré-operacional na EBRADI, onde já estamos incorrendo em gastos, mas ainda sem reconhecer efetivamente suas receitas.

Desta forma, registramos uma Receita Líquida no 1T17 de R\$6,1 milhões, o que representa um crescimento de 22,8% versus o 1T16. Nosso lucro bruto no período chegou a R\$2,2 milhões, ou 35,8% de margem (+5,5pp versus 1T16). Fechamos o primeiro trimestre com um resultado operacional negativo em R\$4,6 milhões (-R\$2,8 milhões versus 1T16) principalmente pela integração da ACAD, cujas sinergias ainda estão sendo capturadas, e pelos gastos na EBRADI.

DESEMPENHO CONSOLIDADO DA COMPANHIA

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima				
	1T17	% AV	1T16	% AV	% AH
Receita Bruta	396,8	155,5%	334,2	146,1%	18,7%
Descontos, Deduções & Bolsas	(136,0)	-53,3%	(100,7)	-44,0%	35,1%
Impostos & Taxas	(5,6)	-2,2%	(4,8)	-2,1%	16,2%
Receita Líquida	255,2	100,0%	228,7	100,0%	11,6%
Total de Custos	(125,3)	-49,1%	(116,9)	-51,1%	7,2%
- Pessoal	(90,5)	-35,5%	(86,4)	-37,8%	4,8%
- Serviços de Terceiros	(7,6)	-3,0%	(4,8)	-2,1%	56,9%
- CMV	(0,5)	-0,2%	(0,5)	-0,2%	-12,5%
- Aluguel & Ocupação	(20,6)	-8,1%	(19,8)	-8,6%	4,1%
- Outras	(6,1)	-2,4%	(5,4)	-2,3%	14,4%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	129,9	50,9%	111,9	48,9%	16,1%
Despesas Comerciais	(15,6)	-6,1%	(12,8)	-5,6%	21,4%
- PDD	(8,9)	-3,5%	(7,0)	-3,0%	27,1%
- Marketing	(6,7)	-2,6%	(5,9)	-2,6%	14,5%
Despesas Gerais & Administrativas	(27,1)	-10,6%	(21,4)	-9,4%	26,5%
- Pessoal	(18,2)	-7,1%	(15,2)	-6,6%	20,1%
- Serviços de Terceiros	(3,7)	-1,4%	(2,4)	-1,1%	49,9%
- Aluguel & Ocupação	(1,0)	-0,4%	(1,2)	-0,5%	-11,9%
- Outras	(4,2)	-1,6%	(2,7)	-1,2%	58,3%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	1,0	0,4%	(2,0)	-0,9%	-150,6%
- Provisões	(0,8)	-0,3%	(3,3)	-1,4%	-76,8%
- Impostos & Taxas	(0,5)	-0,2%	(0,3)	-0,1%	72,8%
- Outras receitas operacionais	2,3	0,9%	1,6	0,7%	42,9%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	4,1	1,6%	4,6	2,0%	-10,8%
Resultado Operacional	92,3	36,2%	80,2	35,1%	15,1%
- Despesas Corporativas	(18,4)	-7,2%	(12,8)	-5,6%	43,9%
EBITDA Ajustado	73,9	29,0%	67,4	29,5%	9,6%
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(4,1)	-1,6%	(4,6)	-2,0%	-10,8%
(-) Itens Não-Recorrentes ¹	(0,6)	-0,2%	(0,4)	-0,2%	0,0%
EBITDA	69,3	27,1%	62,5	27,3%	10,9%
Depreciação & Amortização	(10,9)	-4,3%	(8,5)	-3,7%	27,8%
EBIT	58,4	22,9%	54,0	23,6%	8,2%
Resultado Financeiro Líquido	(8,8)	-3,5%	(1,2)	-0,5%	661,0%
EBT	49,6	19,4%	52,8	23,1%	-6,1%
Imposto de Renda & CSLL	0,3	0,1%	(0,1)	0,0%	-732,4%
Resultado Líquido Antes dos Acionistas Não Controladores	49,9	19,5%	52,8	23,1%	-5,4%
Participação dos acionistas não controladores	0,0	0,0%	0,0	0,0%	
Resultado Líquido	49,9	19,5%	52,8	23,1%	-5,5%
(-) Itens Não-Recorrentes ²	0,6	0,2%	0,4	0,2%	0,0%
Resultado Líquido Ajustado	50,4	19,8%	53,1	23,2%	-5,1%

¹ Itens Não Recorrentes que impactam no EBITDA.

² Itens Não Recorrentes que impactam no Resultado Líquido.

Despesas Corporativas

As despesas corporativas totalizaram R\$18,4 milhões no 1T17 e representaram 7,2% da receita líquida, patamar semelhante ao que vínhamos operando ao longo do segundo semestre de 2016. Vale lembrar que no ano passado e início deste ano fizemos um grande movimento de centralização de áreas, aumentando o escopo de nossos serviços compartilhados entre as unidades. Isto implica, na maior parte das vezes, em transferências de pessoal e orçamentos de centros de custo de nossas unidades de negócio para centros de custos corporativos, sempre com ganhos de escala. Além disto, reforçamos algumas estruturas alinhadas às nossas prioridades estratégicas, como por exemplo, a criação da área comercial corporativa e da área de gestão de qualidade e desempenho.

EBITDA Ajustado

O EBITDA ajustado totalizou R\$73,9 milhões no 1T17 (+9,6% vs. 1T16) e apresentou uma margem de 29,0% sobre a receita líquida. Apesar de representar um pequeno recuo (-0,5pp) versus o mesmo período de 2016, continuamos otimistas com relação à nossa capacidade de reverter esta tendência ao longo dos próximos trimestres deste ano.

Itens Não Recorrentes

Valores em R\$ (milhões)	EBITDA
	1T17
Despesas de Reestruturação	1,4
Ajuste Contas a Receber FIES	(0,9)
Total de itens Não Recorrentes	0,6

Despesas de Reestruturação. No 1T17 reportamos um valor de R\$1,4 milhão de despesas com reestruturação de natureza não recorrente. Este valor é composto por: i) R\$1,0 milhões de aumento nas rescisões de professores e funcionários administrativos decorrente da redução de nossa base de alunos; e ii) R\$0,4 milhões de despesas com integração das aquisições realizadas nos últimos 12 meses.

Ajuste contas a receber FIES. Conforme reportado no 4T15, em fevereiro de 2016 firmamos um acordo com o governo prevendo que as mensalidades de FIES referentes à competência 2015 e ainda não pagas, sejam corrigidas pela inflação (IPCA) e quitadas nos próximos 3 anos. Desta forma, no resultado de 2015, realizamos um ajuste de R\$7,8 milhões em nosso Contas a Receber de FIES e Receita Bruta refletindo o spread entre a taxa de juros base (SELIC) e a inflação (IPCA). Este ajuste que impactou negativamente o resultado de 2015, passa a ter um efeito positivo a partir de 2016. Neste trimestre excluímos o impacto positivo deste ajuste, que representou uma receita de R\$0,9 milhões, também sem efeito em caixa.

Caixa e Endividamento Líquido

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima		
	MAR 17	MAR 16	DEZ 16
(+) Total de Disponibilidades	184,4	150,1	181,5
Caixa	28,4	24,5	39,6
Aplicações Financeiras	156,1	125,6	141,9
(-) Total de Empréstimos e Financiamentos ¹	388,1	380,5	400,3
Curto prazo	137,0	143,0	137,2
Longo prazo	251,0	237,5	263,1
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida ²	(203,6)	(230,4)	(218,8)
(-) Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo	79,7	32,7	78,7
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida ³	(283,3)	(263,1)	(297,5)

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.

Ao final do 1T17 apresentamos um total de disponibilidades de R\$184,4 milhões. O saldo total de empréstimos e financiamentos ficou em R\$388,1 milhões, enquanto as outras obrigações de curto e longo prazo representadas pelo parcelamento tributário e aquisições, totalizaram R\$79,7 milhões. Com isto, encerramos o 1T17 com uma dívida líquida de R\$283,3 milhões, o que representa uma alavancagem de 1,8x (dívida líquida ÷ EBITDA ajustado dos últimos 12 meses).

Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento (PMR)

Encerramos o 1T17 com um saldo de Contas a Receber líquido de R\$321,0 milhões. Para fins gerenciais e cálculos do PMR, estamos ajustando o saldo a receber em R\$3,3 milhões, composto pelo ajuste de R\$7,8 milhões contabilizado no 4T15 menos as baixas de R\$4,5 milhões registradas desde então.

Desta forma, nosso Contas a Receber Ajustado totalizou R\$324,4 milhões apresentando uma queda de R\$69,3 milhões se comparado ao 1T16, quando ainda não havíamos recebido a primeira parcela referente ao acordo da PN23.

	1T17	4T16	3T16	2T16	1T16	
	Total	Total	Total	Total	Total	Δ 1T17 / 1T16
Contas a Receber Líquido	321,0	285,6	304,0	381,9	386,8	(65,7)
Ajuste Contas a Receber FIES	(3,3)	(4,2)	(5,1)	(5,9)	(6,9)	3,5
Contas a Receber Líquido Ajustado	324,4	289,8	309,0	387,8	393,6	(69,3)
a vencer	265,7	227,7	258,5	330,5	338,9	(73,1)
até 180 d	45,1	45,5	37,7	43,5	42,1	3,0
de 180 a 360 d	9,1	12,4	8,7	9,7	9,3	(0,3)
de 361 a 720 d	4,5	4,2	4,0	4,2	3,3	1,1
há mais de 721 d	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Encerramos o 1T17 com um PMR (prazo médio de recebimento) de 114 dias, 38 dias a menos comparado com o mesmo período do ano anterior. Segmentando a análise dos recebíveis e prazos médios, reportamos um PMR de 240 dias para os recebíveis de FIES, ou 76 dias abaixo do 1T16. Para o segmento de alunos Não FIES, nosso PMR ficou em 55 dias no 1T17, em linha com o mesmo período do ano anterior. Finalmente, na linha de outros negócios encerramos o trimestre com um PMR de 149 dias.

	1T17	4T16 *	3T16 *	2T16 *	1T16 *	
Total	Total	Total	Total	Total	Total	Δ 1T17 / 1T16
Contas a Receber Líquido	321,0	285,6	304,0	381,9	386,8	(65,7)
Ajuste Contas a Receber FIES	(3,3)	(4,2)	(5,1)	(5,9)	(6,9)	3,5
Contas a Receber Líquido Ajustado	324,4	289,8	309,0	387,8	393,6	(69,3)
Receita Líquida Acumulada	255,2	956,8	699,2	468,9	228,7	26,5
PMR (Dias)	114	107	118	148	152	-38

	1T17	4T16 *	3T16 *	2T16 *	1T16 *	
FIES	Total	Total	Total	Total	Total	Δ 1T17 / 1T16
Contas a Receber Líquido	207,1	191,7	210,4	285,4	287,0	(79,9)
Ajuste Contas a Receber FIES	(3,3)	(4,2)	(5,1)	(5,9)	(6,9)	3,5
Contas a Receber Líquido Ajustado	210,5	195,9	215,5	291,3	293,9	(83,4)
Receita Líquida Acumulada	79,0	336,4	254,9	172,8	83,9	(4,9)
PMR (Dias)	240	208	227	303	316	-76

	1T17	4T16 *	3T16 *	2T16 *	1T16 *	
Não FIES	Total	Total	Total	Total	Total	Δ 1T17 / 1T16
Contas a Receber Líquido	103,9	83,7	85,0	84,5	86,6	17,3
Receita Líquida Acumulada	170,2	567,5	419,3	277,6	135,3	34,9
PMR (Dias)	55	52	53	55	56	-1

	1T17	4T16 *	3T16 *	2T16 *	1T16 *	
Outros Negócios	Total	Total	Total	Total	Total	Δ 1T17 / 1T16
Contas a Receber Líquido	10,0	10,2	8,6	12,0	13,1	(3,2)
Receita Líquida Acumulada	6,0	53,0	25,0	18,5	9,5	(3,5)
PMR (Dias)	149	61	83	102	92	57

* PMR ponderado, considerando aquisições realizadas em 2016

ANEXO 1 – Reconciliação do Demonstrativo do Resultado 1T17

Consolidado Ânima Valores em R\$ (milhões)	1T17						
	DRE Gerencial	Depreciação & Amortização	Corporativas	Multa & Juros Mensalidades	Itens Não Recorrentes	Reclass. Gerencial HSM	DRE Societária
Receita Bruta	396,8				0,9		397,7
Descontos, Deduções & Bolsas	(136,0)						(136,0)
Impostos & Taxas	(5,6)						(5,6)
Receita Líquida	255,2				0,9		256,1
Total de Custos	(125,3)	(6,0)	0,0	0,0	(0,9)	0,2	(131,9)
- Pessoal	(90,5)				(0,9)		(91,4)
- Serviços de Terceiros	(7,6)					0,2	(7,3)
- CMV	(0,5)						(0,5)
- Aluguel & Ocupação	(20,6)						(20,6)
- Outras	(6,1)	(6,0)					(12,2)
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	129,9	(6,0)	0,0	0,0	0,0	0,2	124,1
Despesas Comerciais	(15,6)		(0,5)		0,0	0,0	(16,1)
- PDD	(8,9)		0,0				(8,9)
- Marketing	(6,7)		(0,5)				(7,2)
Despesas Gerais & Administrativas	(27,1)	(4,8)	(18,1)	0,0	(0,3)	0,0	(50,3)
- Pessoal	(18,2)		(13,4)		(0,3)		(31,9)
- Serviços de Terceiros	(3,7)		(2,4)				(6,0)
- Aluguel & Ocupação	(1,0)		(0,3)				(1,4)
- Outras	(4,2)	(4,8)	(1,9)				(11,0)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	1,0	0,0	(0,1)	0,0	0,0	0,0	0,8
- Provisões	(0,8)		0,1				(0,7)
- Impostos & Taxas	(0,5)		(0,3)				(0,8)
- Outras receitas operacionais	2,3		0,1				2,4
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	4,1			(4,1)			0,0
Resultado Operacional	92,3	(10,9)	(18,7)	(4,1)	(0,3)	0,2	58,6
- Despesas Corporativas	(18,4)		18,7		(0,3)		(0,0)
EBITDA Ajustado	73,9	(10,9)	0,0	(4,1)	(0,6)	0,2	58,6
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(4,1)			4,1			0,0
(-) Itens Não-Recorrentes ¹	(0,6)				0,6		0,0
EBITDA	69,3	(10,9)	0,0	0,0	0,0	0,2	58,6
Depreciação & Amortização	(10,9)	10,9					0,0
EBIT	58,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	58,6
Resultado Financeiro Líquido	(8,8)					(0,2)	(9,0)
EBT	49,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	49,6
Imposto de Renda & CSLL	0,3						0,3
Resultado Líquido	49,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	49,9
(-) Itens Não-Recorrentes ²	0,6				(0,6)		0,0
Resultado Líquido Ajustado	50,4	0,0	0,0	0,0	(0,6)	0,0	49,9

¹ Itens Não Recorrentes que impactam no EBITDA.

² Itens Não Recorrentes que impactam no Resultado Líquido.

ANEXO 4 – Fluxo de Caixa IFRS

	1T17	1T16
Lucro líquido do período	49,9	52,8
Ajustes por:		
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	8,9	7,0
Reversão (atualização) depósito judicial	(0,5)	(0,8)
Depreciação e amortização	10,9	8,5
Baixa de valor residual de imobilizado e intangível	0,0	1,4
Despesas de juros de empréstimos, financiamentos e parcelamento de impostos	10,4	12,9
Constituição, atualização e reversão de provisão para riscos trabalhistas, tributários e cíveis	0,7	3,1
Despesa de ajuste a valor presente e correção monetária de títulos	3,1	1,1
Receita de ajuste a valor presente e correção monetária FIES	(2,4)	(6,4)
Remuneração baseada em ações	0,0	-
Imposto de renda e Contribuição Social corrente e diferido	(0,3)	0,1
Perda com investimentos	-	0,0
	80,2	79,6
Varição nos ativos e passivos operacionais		
Redução (Aumento) de contas a receber	(41,9)	(83,6)
Redução (aumento) de adiantamentos diversos	16,3	6,5
Redução (aumento) de depósitos judiciais	(2,8)	(2,2)
Redução (aumento) de impostos e contribuições a recuperar	0,5	1,3
Redução (aumento) de outros ativos	(5,0)	(0,3)
Aumento (redução) de fornecedores	(2,2)	(2,5)
Aumento (redução) de obrigações tributárias, sociais e salariais	(8,8)	(2,4)
Aumento (redução) de adiantamento de clientes	9,3	0,6
Aumento (redução) de parcelamento de impostos e contribuições	(0,2)	(0,1)
Aumento (redução) de provisão para riscos	(6,4)	(1,1)
Aumento (redução) de outros passivos	(0,1)	(0,2)
Caixa proveniente das operações	(41,4)	(84,0)
Juros pagos	(10,9)	(6,3)
Imposto de renda e contribuição social pagos	0,0	(0,3)
	28,0	(10,9)
Caixa líquido (aplicado nas) gerado nas atividades operacionais		
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO		
Aumento de capital em controlada	3,1	-
Aquisição de controladas líquidas dos caixas adquiridos	-	5,3
(Resgate) aplicação de aplicações financeiras	(8,7)	38,5
Rendimento de aplicações financeiras	(5,4)	(5,0)
Compra de ativo imobilizado	(10,8)	(9,2)
	(25,2)	24,8
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento		
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
Empréstimos e financiamentos		
Captações.	5,4	3,5
Amortizações.	(14,1)	(10,0)
Ganho (Perda) com derivativos	(3,2)	-
Amortização de títulos a pagar na aquisição de controladas	(2,0)	-
Ações em tesouraria	(0,1)	(8,4)
	(14,0)	(14,9)
Caixa líquido (aplicado) gerado nas atividades de financiamento		
FLUXO DE CAIXA (APLICADO) GERADO NO EXERCÍCIO	(11,2)	(1,0)
VARIAÇÃO DAS DISPONIBILIDADES		
Caixa e equivalente de caixa no início do período	39,6	25,5
Caixa e equivalente de caixa no fim do período	28,4	24,5
AUMENTO (REDUÇÃO) DAS DISPONIBILIDADES	(11,2)	(1,0)