

RESULTADOS

# 1T18

## **Teleconferência em inglês**

10 de maio de 2018

10h00 (horário de Brasília)

09h00 (NY)

+1 (646) 828-8246

Webcast: [clique aqui.](#)

Código: Ânima

Replay: +55 (11) 3193-1012 ou +55 (11) 2820-4012

Código: 553274#

## **Teleconferência em português**

10 de maio de 2018

11h30 (horário de Brasília)

10h30 (NY)

+55 (11) 3193-1001 ou +55 (11) 2820-4001

Webcast: [clique aqui.](#)

Código: Ânima

Replay: +55 (11) 3193-1012 ou +55 (11) 2820-4012

Código: 359449#

## **Contatos RI:**

ri@animaeducacao.com.br

+55 (11) 4302-2611

A close-up profile of a woman with long dark hair, smiling and looking towards the right. The image is overlaid with a purple grid pattern. The text 'Mensagem da Administração' is positioned on the right side of the image.

Mensagem da  
***Administração***

---

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Vemos o ano de 2018 como um momento importante para consolidar as conquistas alcançadas ao longo do ano passado. Apesar do ambiente externo ainda desafiador, chegamos a um terceiro ciclo de captação consecutivo com crescimento sustentável, ou seja, preservando sempre o nosso posicionamento de qualidade, e não comprometendo nosso balanço com mecanismos de financiamento aos nossos estudantes. Nosso plano de expansão orgânica já está dando seus primeiros frutos, proporcionando crescimento com taxas de retorno atrativas. Também continuamos avançando em qualidade acadêmica, sem abrir mão dos ganhos de produtividade que contribuirão para a agenda de recomposição de nossas margens.

Um dos marcos mais visíveis deste nosso momento é o resultado do último ciclo de captação. Conforme divulgamos, nossa captação de graduação atingiu novo recorde com a marca de 30,0 mil novos ingressantes, o que representou um crescimento de 25,1% *versus* o mesmo período do ano anterior. Estamos não só comemorando esta marca individualmente, mas também o fato de termos conseguido crescer 11,0% sobre a base de unidades já existentes no ano passado. Todo esse crescimento foi alcançado apesar de uma forte retração dos programas governamentais de incentivo à educação (tanto o FIES quanto o ProUni).

Esses bons resultados podem ser atribuídos prioritariamente aos esforços de nossas equipes, uma vez que tanto o ambiente macro quanto a agressividade comercial de outras escolas continuam desafiadores. Ainda assim, neste trimestre nosso ticket médio líquido se manteve praticamente estável (-0,3pp *versus* o mesmo período do ano anterior), apesar do aumento dos descontos. Vale lembrar que, na comparação com o 1T17, temos uma concentração maior de descontos para ingressantes nas primeiras mensalidades do semestre. Este efeito será, portanto, diluído no 2T18.

Outro marco importante alcançado foi o sucesso do primeiro ciclo de captação das sete novas unidades abertas no 1T18, que juntas matricularam 3,4 mil novos alunos. Una e UniSociesc deram continuidade aos seus respectivos processos de expansão dentro das suas áreas de influência de marca. Já na São Judas, finalmente demos os primeiros passos para consolidá-la como uma marca multi-campi na cidade de São Paulo, com a abertura de 3 novas unidades. Além disto, em abril deste ano integramos nossas marcas para o estado de São Paulo, passando a atuar na Baixada Santista como São Judas - Campus Unimonte. Com isto vamos abrindo o caminho para levar a São Judas para além dos limites da cidade de São Paulo.

A implementação do nosso novo modelo acadêmico, que internamente estamos chamando de Ecosistema Anima de Aprendizagem (E2A), é sem dúvida um dos principais pilares de nosso plano estratégico. Começamos o primeiro semestre de

2018 com praticamente todos os calouros já cursando o novo currículo orientado por competências. Os primeiros resultados, apesar de que neste momento sejam ainda qualitativos, nos dão segurança de que estamos no caminho certo. Vale lembrar que os esperados ganhos de produtividade docente serão mais intensos entre o segundo e terceiro ano de implementação, dado a nova estrutura modular adotada. Ainda assim, fechamos este primeiro trimestre com margem bruta de 52,1%, ou seja, 1,2pp acima do mesmo período do ano passado, principalmente por ganhos de produtividade nos custos com pessoal.

Estes ganhos de margem bruta foram neutralizados no 1T18 por dois principais fatores. De um lado aumentamos os investimentos em marketing e comunicação, principalmente devido ao lançamento das novas unidades. E finalmente, nossas despesas corporativas subiram ao longo de 2017, tanto pelos movimentos de centralização de algumas áreas, como pelo investimento em novas competências, como por exemplo no time comercial. Isto torna inadequada a comparação das despesas corporativas deste 1T18 com o mesmo período do ano passado, sendo mais apropriada a comparação com o 4T17.

Olhando especificamente para o segmento de Ensino e separando nossas operações considerando seu estágio de maturação, vemos que as nossas unidades maduras (Una, UniBH e São Judas) apresentaram uma receita líquida de R\$202,1 milhões (-0,6% *versus* 1T17) e uma margem operacional de 42,0% (em linha com 1T17). Nas aquisições mais recentes (UniSociesc e Una Bom Despacho), continuamos evoluindo nossas margens, chegando a 28,3% (+3,2pp vs. 1T17), mas ainda temos uma diferença importante de rentabilidade em comparação com nossas marcas mais maduras. E finalmente, nossa Expansão Orgânica (que inclui 15 unidades abertas entre Jul'16 e Jan'18) apresentou resultados positivos (margem de 24,4% ou +0,2pp vs. 1T17), mas que ainda refletem uma visão parcial do ano, já que parte da estrutura de custos operacionais foi contratada ao longo do período, e, portanto, geraram um impacto positivo temporário no trimestre.

Desta forma, fechamos o trimestre com um EBITDA ajustado consolidado de R\$70,4 milhões o que representa margem de 26,6% (-2,4pp *versus* o 1T17). Importante reforçar que, apesar de termos começado o ano com um recuo de margens consolidadas, os resultados desagregados mostram evolução e como estes efeitos já eram esperados por nós, continuamos trabalhando para terminar o ano com resultados positivos nesta frente também.

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado		
	1T18	1T17	% AH
<b>Receita Líquida</b>	<b>265,1</b>	<b>255,2</b>	<b>3,9%</b>
<b>Lucro Bruto (excl. deprec/amort)</b>	<b>138,1</b>	<b>129,9</b>	<b>6,3%</b>
<i>Mg. Bruta</i>	<i>52,1%</i>	<i>50,9%</i>	<i>1,2pp</i>
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>70,4</b>	<b>73,9</b>	<b>-4,7%</b>
<i>Mg. EBITDA</i>	<i>26,6%</i>	<i>29,0%</i>	<i>-2,4pp</i>
<b>Resultado Líquido Ajustado</b>	<b>46,0</b>	<b>50,4</b>	<b>-8,7%</b>
<i>Mg. Líquida</i>	<i>17,4%</i>	<i>19,7%</i>	<i>-2,4pp</i>

Para finalizar, reforçamos nossas escolhas estratégicas mais recentes - a educação de qualidade superior e a busca constante por eficiência; a expansão orgânica, lastreada em marcas regionais de excelente reputação; o investimento em um modelo educacional no qual a tecnologia impulsiona o aprendizado presencial. Assim podemos olhar para o futuro de forma otimista e confiante para continuar cumprindo nossa jornada para “*Transformar o País pela Educação*”.



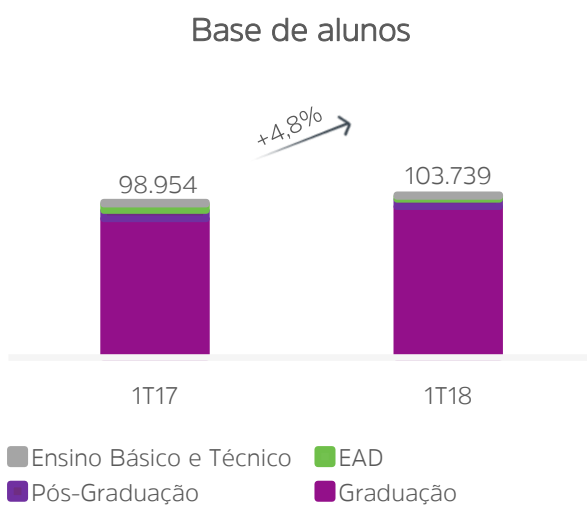
# Desempenho ***Operacional***

Ensino superior

## DESEMPENHO OPERACIONAL

### ENSINO SUPERIOR

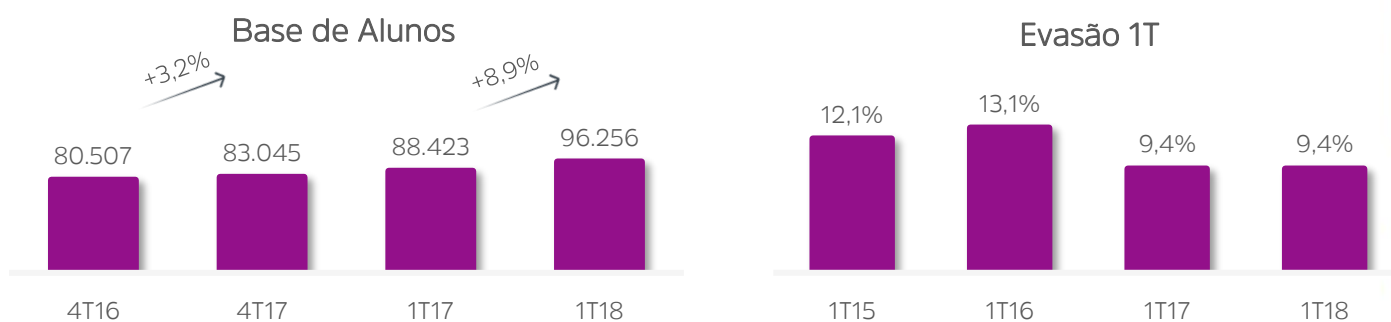
Apresentamos no 1T18 uma base de 103,7 mil alunos, um crescimento de 4,8% em relação ao 1T17. Como destaque positivo, vemos a retomada do crescimento da base de alunos de graduação (+7,8 mil alunos, e +8,9% *versus* o mesmo período do ano anterior). Esse crescimento foi parcialmente neutralizado por uma queda na base de alunos dos cursos a distância (EAD), em linha com nossa decisão estratégica de encerrar a captação nesse segmento, na pós-graduação e no ensino básico e técnico.



Base de Alunos	1T17	2T17	3T17	4T17	1T18	% 1T18/ 1T17	% 1T18/ 4T17
Graduação <sup>1</sup>	88.423	84.517	86.742	83.045	96.256	8,9%	15,9%
Pós-Graduação	5.321	5.596	4.491	4.557	4.715	-11,4%	3,5%
EAD	4.164	3.651	2.789	2.752	1.750	-58,0%	-36,4%
Ensino Básico e Técnico	1.046	1.341	1.123	894	1.018	-2,7%	13,9%
<b>Total</b>	<b>98.954</b>	<b>95.105</b>	<b>95.145</b>	<b>91.248</b>	<b>103.739</b>	<b>4,8%</b>	<b>13,7%</b>

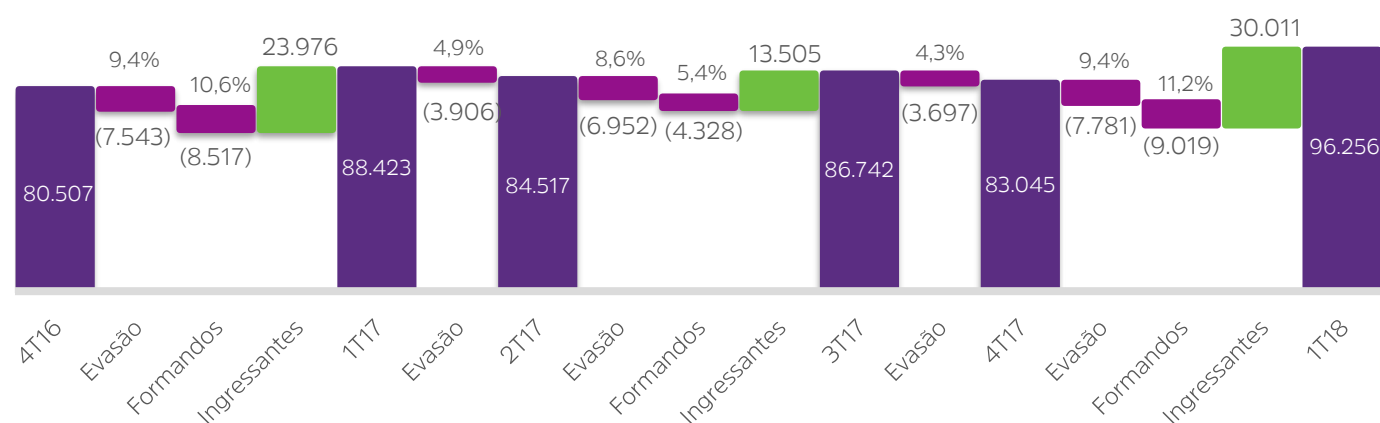
<sup>1</sup> Inclui cursos híbridos

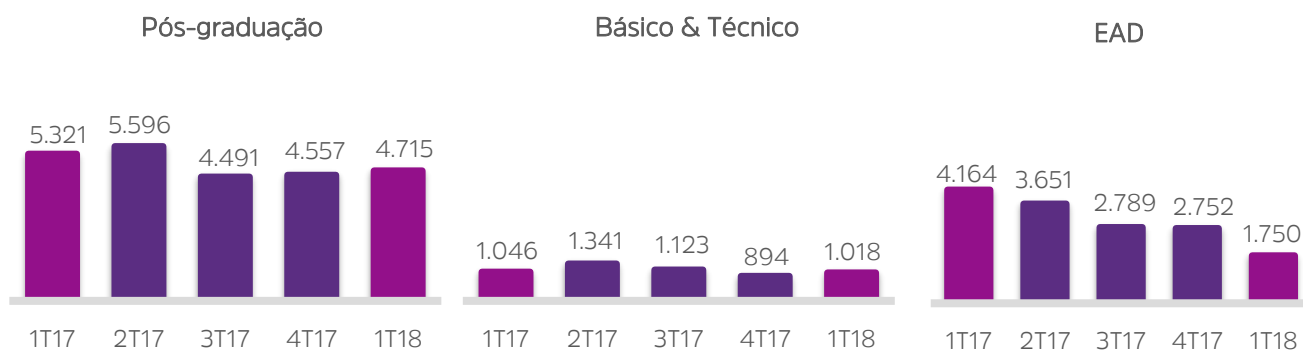
## Base de Alunos: Graduação



A base de alunos de graduação no 1T18 totalizou 96,3 mil alunos. Seguindo o que temos observado desde o 3T17, sustentamos um crescimento de +8,9% em relação à base do 1T17. Neste trimestre, 7,8 mil alunos abandonaram seus cursos, o que representou 9,4% da base de alunos, em linha com o mesmo período do ano passado.

## Fluxo de alunos – Graduação





**Base de Alunos: Pós-Graduação** – Apresentamos 4,7 mil alunos matriculados na pós-graduação ao fim do 1T18, o que representou uma redução de 11,4% vs. 1T17.

**Base de Alunos: Ensino Básico e Técnico** – Encerramos o 1T18 com 1,0 mil alunos (-2,7% vs. 1T17) matriculados no ensino básico e técnico, que inclui a Escola Internacional de Florianópolis e de Blumenau, o Colégio Tupy (COT) e a Escola Técnica Tupy (ETT).

**Base de Alunos: EAD** – Ao fim do 1T18, 1,8 mil alunos estavam matriculados no EAD, entre cursos de graduação, pós-graduação e técnico, uma queda de 58,0% em comparação ao mesmo período do ano anterior, em linha com nossa decisão estratégica de encerrar a captação nesse segmento.

A man with a beard and short hair is shown in profile, smiling as he looks at a smartphone in his hands. The background is a warm, orange-toned image of a tree. The entire image has a fine, white, diagonal grid pattern overlaid on it.

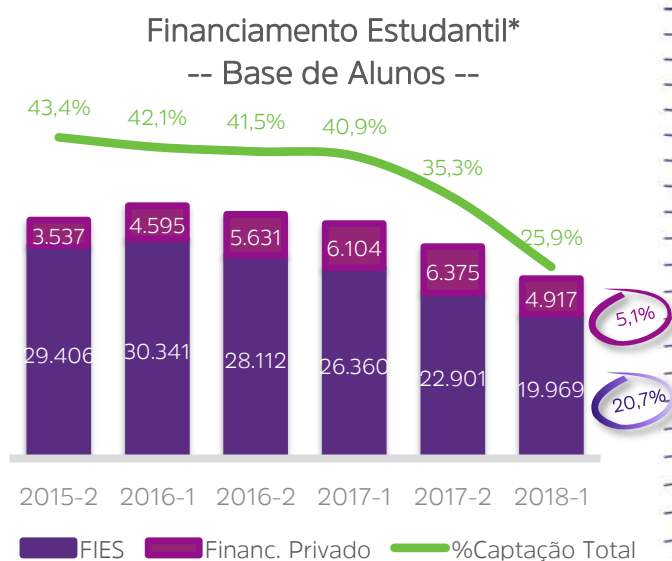
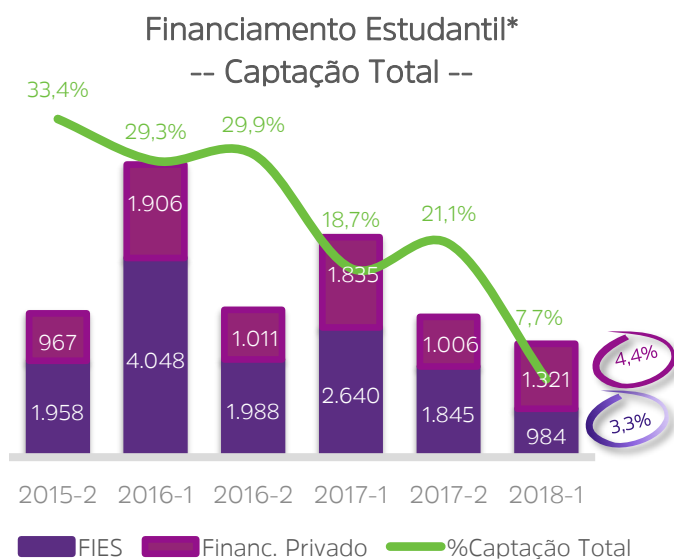
# Finanziamento ***Studentil***

---

## Financiamento Estudantil

Encerramos o 1T18 com 1,0 mil novos contratos de FIES (-63,9% vs. 1T17), o que representou 3,3% do total de captação. Isso inclui, além dos novos contratos disponibilizados pelo Governo para este semestre, os alunos que se transferiram de outras instituições. Com isso, encerramos o trimestre com aproximadamente 20,0 mil alunos com FIES (20,7% da base).

Além dos produtos tradicionais do PraValer, nos quais o risco de crédito sobre os recebíveis é 100% transferido para a Ideal Invest, temos também uma modalidade em que 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. A soma desses produtos de financiamento privado totalizou 1,3 mil novos alunos neste trimestre (+20,9% vs. 1T17), ou 4,4% da captação, dos quais 124 alunos utilizando nosso próprio balanço. Já em nossa base de alunos, encerramos o trimestre com 4,9 mil alunos com financiamento privado, 5,1% da base de graduação, sendo somente 0,6 mil alunos utilizando o nosso balanço.





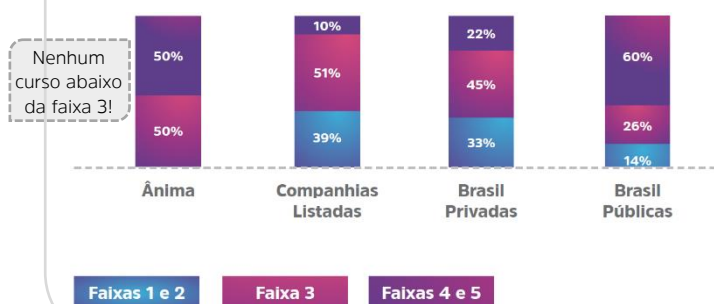
Qualidade  
***Acadêmica***

## Qualidade Acadêmica

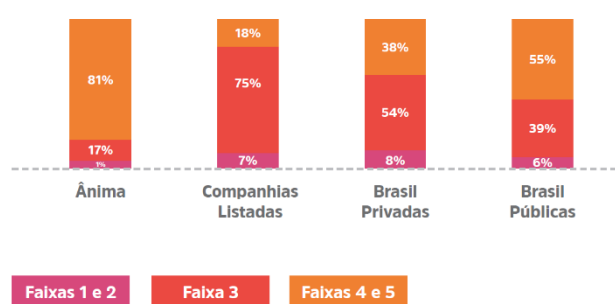
Conforme divulgamos no 4T17, comemoramos nesse ciclo o atingimento da faixa 4 do IGC por todas as nossas instituições da base orgânica. Destacamos que apenas 17% de todas as instituições do Brasil, públicas e privadas, se encontram nesse patamar de qualidade. Nossos indicadores acadêmicos seguem crescendo continuamente, confirmando nosso posicionamento de qualidade diferenciada. Estes resultados são fruto da efetividade do nosso modelo acadêmico e do nosso compromisso na busca por melhorias contínuas na qualidade do ensino oferecido aos nossos alunos.

Como os ciclos de avaliações do MEC são anuais, maiores informações referentes aos últimos indicadores acadêmicos podem ser encontrados no resultado do 4T17. Abaixo um resumo com os principais índices acadêmicos.

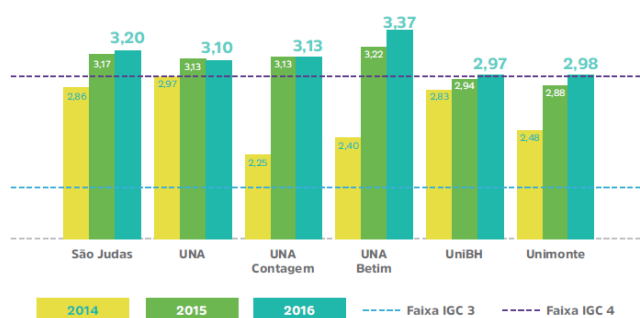
### ENADE 2016



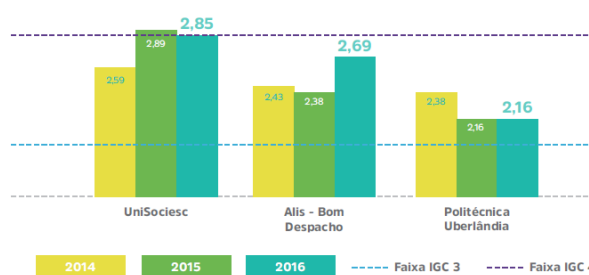
### CPC 2016



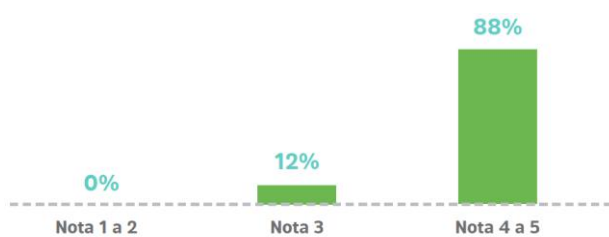
### IGC ÂNIMA



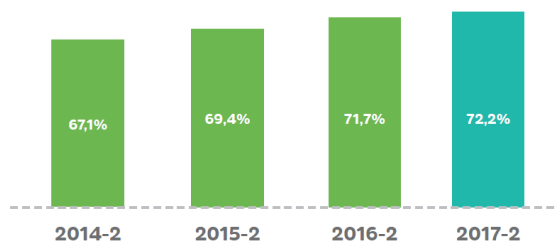
### IGC AQUISIÇÕES



### CONCEITO DE CURSO (CC) ÂNIMA



### ÍNDICE DE SATISFAÇÃO ALUNOS GERAL





# 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 e a Escola Brasileira de Direito (EBRADI).

# DESEMPENHO FINANCEIRO

## Resultados do IT18

Valores em R\$ (milhões)	1T18					
	Consolidado	% AV	Ensino	% AV	Outros Negócios	% AV
<b>Receita Bruta</b>	<b>454,6</b>	<b>171,5%</b>	<b>449,2</b>	<b>172,5%</b>	<b>5,4</b>	<b>114,8%</b>
Descontos, Deduções & Bolsas	(181,6)	-68,5%	(181,1)	-69,6%	(0,4)	-9,3%
Impostos & Taxas	(8,0)	-3,0%	(7,7)	-3,0%	(0,3)	-5,5%
<b>Receita Líquida</b>	<b>265,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>260,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,7</b>	<b>100,0%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(127,0)</b>	<b>-47,9%</b>	<b>(125,3)</b>	<b>-48,1%</b>	<b>(1,7)</b>	<b>-35,6%</b>
- Pessoal	(90,8)	-34,3%	(90,7)	-34,8%	(0,2)	-3,3%
- Serviços de Terceiros	(7,6)	-2,9%	(6,3)	-2,4%	(1,3)	-26,7%
- CMV	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%
- Aluguel & Ocupação	(22,3)	-8,4%	(22,2)	-8,5%	(0,1)	-1,9%
- Outras	(6,3)	-2,4%	(6,1)	-2,3%	(0,2)	-3,6%
<b>Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)</b>	<b>138,1</b>	<b>52,1%</b>	<b>135,1</b>	<b>51,9%</b>	<b>3,0</b>	<b>64,4%</b>
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(20,4)</b>	<b>-7,7%</b>	<b>(19,1)</b>	<b>-7,3%</b>	<b>(1,3)</b>	<b>-26,8%</b>
- PDD	(9,6)	-3,6%	(9,2)	-3,5%	(0,4)	-8,6%
- Marketing	(10,8)	-4,1%	(9,9)	-3,8%	(0,9)	-18,2%
<b>Despesas Gerais &amp; Administrativas</b>	<b>(25,4)</b>	<b>-9,6%</b>	<b>(19,9)</b>	<b>-7,6%</b>	<b>(5,5)</b>	<b>-116,9%</b>
- Pessoal	(17,8)	-6,7%	(12,9)	-5,0%	(4,9)	-102,7%
- Serviços de Terceiros	(2,6)	-1,0%	(2,4)	-0,9%	(0,2)	-4,2%
- Aluguel & Ocupação	(1,0)	-0,4%	(0,7)	-0,3%	(0,3)	-5,6%
- Outras	(4,0)	-1,5%	(3,8)	-1,5%	(0,2)	-4,5%
<b>Outras Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>0,6</b>	<b>0,2%</b>	<b>0,3</b>	<b>0,1%</b>	<b>0,3</b>	<b>6,4%</b>
- Provisões	(1,1)	-0,4%	(1,2)	-0,5%	0,1	1,7%
- Impostos & Taxas	(0,3)	-0,1%	(0,2)	-0,1%	(0,2)	-3,3%
- Outras receitas operacionais	2,1	0,8%	1,7	0,6%	0,4	7,9%
<b>Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade</b>	<b>4,3</b>	<b>1,6%</b>	<b>4,3</b>	<b>1,7%</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>97,2</b>	<b>36,7%</b>	<b>100,6</b>	<b>38,6%</b>	<b>(3,4)</b>	<b>-73,0%</b>
- Despesas Corporativas	(26,8)	-10,1%				
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>70,4</b>	<b>26,6%</b>				
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(4,3)	-1,6%				
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(6,1)	-2,3%				
<b>EBITDA</b>	<b>60,0</b>	<b>22,6%</b>				
Depreciação & Amortização	(12,9)	-4,9%				
Equivalência Patrimonial	(0,3)	-0,1%				
<b>EBIT</b>	<b>46,8</b>	<b>17,7%</b>				
Resultado Financeiro Líquido	(5,1)	-1,9%				
<b>EBT</b>	<b>41,7</b>	<b>15,7%</b>				
Imposto de Renda & CSLL	(1,8)	-0,7%				
<b>Resultado Líquido</b>	<b>39,9</b>	<b>15,1%</b>				
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	6,1	2,3%				
(-) Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0,0	0,0%				
<b>Resultado Líquido Ajustado</b>	<b>46,0</b>	<b>17,4%</b>				

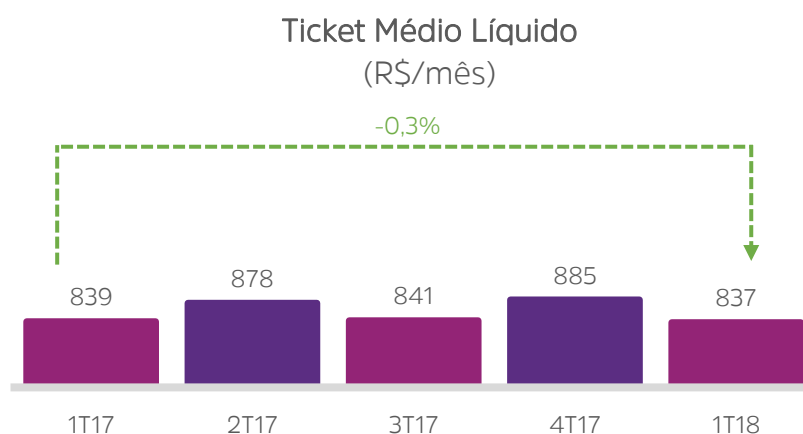
## DESEMPENHO FINANCEIRO – Ensino

Valores em R\$ (milhões)	Ensino				
	1T18	% AV	1T17	% AV	% AH
<b>Receita Bruta</b>	<b>449,2</b>	<b>172,5%</b>	<b>390,1</b>	<b>156,6%</b>	<b>15,1%</b>
Descontos, Deduções & Bolsas	(181,1)	-69,6%	(136,0)	-54,6%	33,2%
Impostos & Taxas	(7,7)	-3,0%	(5,0)	-2,0%	54,3%
<b>Receita Líquida</b>	<b>260,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>249,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,5%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(125,3)</b>	<b>-48,1%</b>	<b>(121,4)</b>	<b>-48,7%</b>	<b>3,2%</b>
- Pessoal	(90,7)	-34,8%	(89,6)	-36,0%	1,2%
- Serviços de Terceiros	(6,3)	-2,4%	(5,9)	-2,4%	7,5%
- CMV	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
- Aluguel & Ocupação	(22,2)	-8,5%	(20,3)	-8,1%	9,2%
- Outras	(6,1)	-2,3%	(5,6)	-2,2%	8,9%
<b>Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)</b>	<b>135,1</b>	<b>51,9%</b>	<b>127,8</b>	<b>51,3%</b>	<b>5,7%</b>
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(19,1)</b>	<b>-7,3%</b>	<b>(14,8)</b>	<b>-5,9%</b>	<b>29,3%</b>
- PDD	(9,2)	-3,5%	(8,5)	-3,4%	8,4%
- Marketing	(9,9)	-3,8%	(6,3)	-2,5%	57,4%
<b>Despesas Gerais &amp; Administrativas</b>	<b>(19,9)</b>	<b>-7,6%</b>	<b>(20,9)</b>	<b>-8,4%</b>	<b>-4,8%</b>
- Pessoal	(12,9)	-5,0%	(13,7)	-5,5%	-5,8%
- Serviços de Terceiros	(2,4)	-0,9%	(2,9)	-1,2%	-17,0%
- Aluguel & Ocupação	(0,7)	-0,3%	(0,7)	-0,3%	6,8%
- Outras	(3,8)	-1,5%	(3,6)	-1,4%	6,4%
<b>Outras Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>0,3</b>	<b>0,1%</b>	<b>0,8</b>	<b>0,3%</b>	<b>-65,4%</b>
- Provisões	(1,2)	-0,5%	(0,7)	-0,3%	74,6%
- Impostos & Taxas	(0,2)	-0,1%	(0,5)	-0,2%	-63,5%
- Outras receitas operacionais	1,7	0,6%	2,0	0,8%	-15,9%
<b>Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade</b>	<b>4,3</b>	<b>1,7%</b>	<b>4,1</b>	<b>1,6%</b>	<b>4,9%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>100,6</b>	<b>38,6%</b>	<b>96,9</b>	<b>38,9%</b>	<b>3,8%</b>

### Receita Líquida

Encerramos o 1T18 com uma Receita Líquida de R\$260,4 milhões. Isso representou um crescimento de +4,5% *versus* 1T17. Enquanto nosso ticket médio líquido ficou praticamente estável (-0,3%) na comparação com o mesmo período do ano anterior, nossa base de alunos avançou +4,8%. O crescimento de base de alunos se deu principalmente pelo avanço das novas unidades abertas nos últimos 18 meses, e que ainda estão em fase de amadurecimento e são parte de nosso plano de crescimento orgânico, que internamente estamos chamando de Q2A.

Olhando especificamente para nosso ticket líquido, encerramos o primeiro trimestre do ano com uma média de R\$837/mês, praticamente estável *versus* o mesmo período do ano anterior (-0,3%), influenciada pelo aumento médio de mensalidades (+5,5%) e pelos ganhos no mix de cursos (+4,8%), incluindo a graduação e pós-graduação, e parcialmente neutralizados por um aumento de bolsas, descontos e impostos (-10,6%).



### Total de Custos e Lucro Bruto

O Lucro Bruto no 1T18 totalizou R\$ 135,1 milhões, o que representa uma margem de 51,9% sobre a Receita Líquida e um aumento de +0,6pp em relação ao mesmo período do ano anterior. Essa evolução está principalmente relacionada aos ganhos de produtividade docente e de apoio acadêmico (custos com pessoal), apesar de uma piora em custos de aluguel e ocupação (-0,4pp), decorrente principalmente das novas unidades inauguradas no início do ano, e dos efeitos negativos associados ao aumento dos descontos, bolsas e impostos.

### Despesas Comerciais

As Despesas Comerciais totalizaram R\$19,1 milhões no 1T18 (+29,3% vs. 1T17) e representaram 7,3% da Receita Líquida (-1,4pp vs. 1T17). Vemos uma piora em nossas despesas de marketing em relação à Receita Líquida de -1,3pp vs. 1T17, principalmente devido aos gastos referentes à abertura das novas unidades, enquanto as nossas provisões para devedores duvidosos se mantiveram praticamente estáveis (-0,1pp vs. 1T17).

## Despesas Gerais e Administrativas

As nossas Despesas Gerais e Administrativas totalizaram R\$19,9 milhões no 1T18, uma queda de 4,8% vs. 1T17 e representaram 7,6% da Receita Líquida (+0,8pp vs. 1T17). Vemos uma melhora nas despesas de pessoal e serviços de terceiros (+0,5pp e +0,3pp, respectivamente), devido principalmente aos nossos esforços de redução de despesas, à captura de sinergias referentes às integrações das unidades adquiridas e aos movimentos de centralização nas despesas corporativas.

## Outras Receitas (Despesas) Operacionais

As Outras Receitas (Despesas) Operacionais, incluindo multa e juros sobre mensalidades, totalizaram R\$4,6 milhões no 1T18, ou 1,8% da Receita Líquida (-0,1pp vs. 1T17).

## Resultado Operacional

Encerramos o primeiro trimestre de 2018 com um Resultado Operacional de R\$100,6 milhões (+3,8% vs. 1T17), que representou uma margem de 38,6% (-0,3pp vs. 1T17). Assim como já havíamos destacado no final do ano passado, estamos acompanhando a evolução das margens operacionais de Ensino segmentando-o em três grandes blocos, uma vez que cada um está em um estágio diferente de maturação.

Valores em R\$ (milhões)	Base <sup>1</sup>			Aquisições <sup>2</sup>			Expansão Orgânica <sup>3</sup>			Total Ensino		
	Excl. Novas Unidades			Excl. Novas Unidades								
	1T18	1T17	%AH	1T18	1T17	%AH	1T18	1T17	%AH	1T18	1T17	%AH
<b>Receita Líquida</b>	202,1	203,3	-0,6%	39,2	39,3	-0,2%	19,0	6,5	191,3%	260,4	249,1	4,5%
<b>Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)</b>	107,7	108,0	-0,3%	17,4	17,0	2,2%	10,0	2,8	258,0%	135,1	127,8	5,7%
<i>Mg. Bruta</i>	53,3%	53,1%	0,2pp	44,3%	43,3%	1,0pp	52,3%	42,6%	9,8pp	51,9%	51,3%	0,6pp
<b>Resultado Operacional</b>	84,9	85,5	-0,7%	11,1	9,9	12,4%	4,6	1,6	193,9%	100,6	96,9	3,8%
<i>Mg. Operacional</i>	42,0%	42,0%	0,0pp	28,3%	25,1%	3,2pp	24,4%	24,2%	0,2pp	38,6%	38,9%	-0,3pp

<sup>1</sup> Considera Una, UniBH e São Judas (incluindo campus Unimonte, mas excluindo aquisições e novas unidades acadêmicas abertas a partir de 2016)

<sup>2</sup> Considera as aquisições realizadas ao longo de 2016 (UniSociesc Fev-16 e Una Bom Despacho Jul-16)

<sup>3</sup> Considera expansão orgânica: Unidades de Sete Lagoas (Jul'16), Catalão (Out'16), Uberlândia (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)

Olhando para a nossa operação Base, que inclui nossas unidades maduras das marcas Una, UniBH e São Judas (incluindo o campus Unimonte), encerramos o 1T18 com uma Receita Líquida de R\$202,1 milhões, o que representa uma queda de 0,6% *versus* o 1T17. Apesar do aumento nos nossos descontos na comparação com

o 1T17, conseguimos sustentar nossas margens operacionais em 42,0% (mesmo patamar do 1T17), chegando a um resultado operacional de R\$84,9 milhões.

Já o bloco que inclui as aquisições mais recentes, em especial a UniSociesc e a Una Bom Despacho, encerramos o 1T18 com uma Receita Líquida de R\$39,2 milhões, um resultado operacional de R\$11,1 milhões, e uma margem de 28,3% (+3,2pp vs. 1T17). Continuamos avançando em margens, mas ainda temos uma diferença importante de rentabilidade, em especial na UniSociesc, em comparação com nossas marcas mais maduras.

Finalmente, o nosso plano de Expansão Orgânica, que inclui tanto as 8 unidades abertas entre Jul'16 e Jul'17 (que ainda estão em fase de amadurecimento) quanto as 7 novas unidades inauguradas no início deste ano, geraram uma receita líquida de R\$19,0 milhões. Já o resultado operacional foi de R\$4,6 milhões, o que representa uma margem de 24,4% (+0,2pp vs. 1T17). Apesar de encorajadores, sabemos que os resultados positivos deste primeiro trimestre ainda representam a visão parcial do ano como um todo para este bloco. Parte da estrutura de custos operacionais (como por exemplo professores, coordenadores e prestadores de serviços) das 7 novas unidades abertas em 2018 foi contratada ao longo do período, e, portanto, geraram um impacto positivo temporário no trimestre. Os resultados do 2T18 trarão um pouco mais de visibilidade sobre os impactos das novas unidades sobre os resultados consolidados do segmento de Ensino e da Ânima como um todo.

## DESEMPENHO FINANCEIRO – Outros Negócios

Valores em R\$ (milhões)	Outros Negócios				
	1T18	% AV	1T17	% AV	% AH
<b>Receita Bruta</b>	<b>5,4</b>	<b>114,8%</b>	<b>6,7</b>	<b>109,8%</b>	<b>-19,0%</b>
Descontos, Deduções & Bolsas	(0,4)	-9,3%	(0,0)	0,0%	4398545,3%
Impostos & Taxas	(0,3)	-5,5%	(0,6)	-9,8%	-56,8%
<b>Receita Líquida</b>	<b>4,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>6,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>-22,5%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(1,7)</b>	<b>-35,6%</b>	<b>(3,9)</b>	<b>-63,9%</b>	<b>-56,9%</b>
- Pessoal	(0,2)	-3,3%	(0,9)	-14,8%	-82,5%
- Serviços de Terceiros	(1,3)	-26,7%	(1,7)	-27,9%	-25,7%
- CMV	0,0	0,0%	(0,5)	-8,2%	-100,0%
- Aluguel & Ocupação	(0,1)	-1,9%	(0,3)	-4,9%	-70,1%
- Outras	(0,2)	-3,6%	(0,5)	-8,2%	-65,8%
<b>Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)</b>	<b>3,0</b>	<b>64,4%</b>	<b>2,2</b>	<b>36,1%</b>	<b>38,5%</b>
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(1,3)</b>	<b>-26,8%</b>	<b>(0,8)</b>	<b>-13,1%</b>	<b>58,6%</b>
- PDD	(0,4)	-8,6%	(0,4)	-6,6%	1,8%
- Marketing	(0,9)	-18,2%	(0,4)	-6,6%	115,5%
<b>Despesas Gerais &amp; Administrativas</b>	<b>(5,5)</b>	<b>-116,9%</b>	<b>(6,2)</b>	<b>-101,6%</b>	<b>-10,8%</b>
- Pessoal	(4,9)	-102,7%	(4,5)	-73,8%	7,9%
- Serviços de Terceiros	(0,2)	-4,2%	(0,7)	-11,5%	-71,5%
- Aluguel & Ocupação	(0,3)	-5,6%	(0,3)	-4,9%	-12,2%
- Outras	(0,2)	-4,5%	(0,6)	-9,8%	-64,8%
<b>Outras Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>0,3</b>	<b>6,4%</b>	<b>0,2</b>	<b>3,3%</b>	<b>50,3%</b>
- Provisões	0,1	1,7%	(0,0)	0,0%	-802140,0%
- Impostos & Taxas	(0,2)	-3,3%	(0,1)	-1,6%	54,2%
- Outras receitas operacionais	0,4	7,9%	0,3	4,9%	24,8%
<b>Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>(3,4)</b>	<b>-73,0%</b>	<b>(4,6)</b>	<b>-75,4%</b>	<b>-25,0%</b>

A área de outros negócios é composta pela HSM e pela 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 EBRADI é uma marca da Ânima, lançada no fim de 2016, para oferecer ensino e capacitação jurídica on-line para todo o país. Seu portfólio inclui cursos preparatórios para o exame da OAB, além de cursos de pós-graduação e extensão.

Em janeiro tomamos a decisão de simplificar as operações da área de Gestão e Inovação Tecnológica (GIT) da UniSociesc (que oferece projetos de consultoria para empresas e desenvolvimento de soluções corporativas e tecnológicas na área de Engenharia). Com isto, descontinuamos os setores de ferramentaria e análise laboratorial, encerrando a captação de novos projetos nestas duas áreas e

reduzindo suas respectivas estruturas de gestão. Esperamos entregar os últimos contratos ainda vigentes ao longo dos próximos meses. As atividades remanescentes, de consultoria e fundição, estão sendo transferidas e passarão a ser integralmente conduzidas pelo Instituto Ânima, deixando, portanto, de ser consolidadas em nossos resultados. Desta forma, estamos expurgando todos os efeitos relacionados a esta unidade de negócios dos resultados gerenciais do 1T18 apresentados neste relatório.

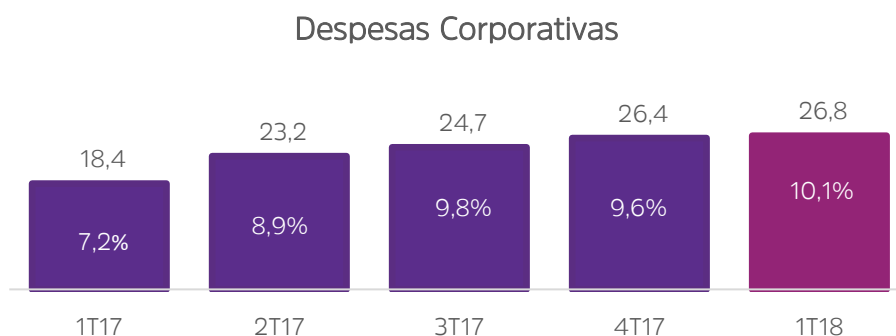
No 1T18, o segmento de outros negócios reportou uma Receita Líquida de R\$4,7 milhões, o que representa uma queda de 22,5% *versus* 1T17. Essa queda é decorrente, principalmente, da descontinuidade do GIT. Desconsiderando este efeito, notamos um crescimento tanto na HSM, devido à realização do evento “*HR Conference*”, como na EBRADI, pela evolução de vendas de seus cursos on-line na área do direito. O Lucro Bruto no período totalizou R\$3,0 milhões, ou 64,4% de margem (+28,3pp vs. 1T17). Encerramos o primeiro trimestre de 2018 com um resultado operacional negativo em R\$3,4 milhões (R\$1,2 milhões melhor vs. 1T17). Vale destacar que a área de outros negócios, em especial a HSM, continua com uma grande sazonalidade de vendas, sendo o primeiro trimestre do ano, pouco representativo.

## DESEMPENHO CONSOLIDADO DA COMPANHIA

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima				
	1T18	% AV	1T17	% AV	% AH
<b>Receita Bruta</b>	<b>454,6</b>	<b>171,5%</b>	<b>396,8</b>	<b>155,5%</b>	<b>14,6%</b>
Descontos, Deduções & Bolsas	(181,6)	-68,5%	(136,0)	-53,3%	33,5%
Impostos & Taxas	(8,0)	-3,0%	(5,6)	-2,2%	42,4%
<b>Receita Líquida</b>	<b>265,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>255,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>3,9%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(127,0)</b>	<b>-47,9%</b>	<b>(125,3)</b>	<b>-49,1%</b>	<b>1,3%</b>
- Pessoal	(90,8)	-34,3%	(90,5)	-35,5%	0,4%
- Serviços de Terceiros	(7,6)	-2,9%	(7,6)	-3,0%	0,1%
- CMV	0,0	0,0%	(0,5)	-0,2%	-100,0%
- Aluguel & Ocupação	(22,3)	-8,4%	(20,6)	-8,1%	8,1%
- Outras	(6,3)	-2,4%	(6,1)	-2,4%	2,8%
<b>Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)</b>	<b>138,1</b>	<b>52,1%</b>	<b>129,9</b>	<b>50,9%</b>	<b>6,3%</b>
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(20,4)</b>	<b>-7,7%</b>	<b>(15,6)</b>	<b>-6,1%</b>	<b>30,8%</b>
- PDD	(9,6)	-3,6%	(8,9)	-3,5%	8,1%
- Marketing	(10,8)	-4,1%	(6,7)	-2,6%	60,9%
<b>Despesas Gerais &amp; Administrativas</b>	<b>(25,4)</b>	<b>-9,6%</b>	<b>(27,1)</b>	<b>-10,6%</b>	<b>-6,2%</b>
- Pessoal	(17,8)	-6,7%	(18,2)	-7,1%	-2,4%
- Serviços de Terceiros	(2,6)	-1,0%	(3,7)	-1,4%	-29,5%
- Aluguel & Ocupação	(1,0)	-0,4%	(1,0)	-0,4%	1,1%
- Outras	(4,0)	-1,5%	(4,2)	-1,6%	-3,8%
<b>Outras Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>0,6</b>	<b>0,2%</b>	<b>1,0</b>	<b>0,4%</b>	<b>-42,3%</b>
- Provisões	(1,1)	-0,4%	(0,8)	-0,3%	42,8%
- Impostos & Taxas	(0,3)	-0,1%	(0,5)	-0,2%	-32,7%
- Outras receitas operacionais	2,1	0,8%	2,3	0,9%	-10,6%
<b>Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade</b>	<b>4,3</b>	<b>1,6%</b>	<b>4,1</b>	<b>1,6%</b>	<b>4,9%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>97,2</b>	<b>36,7%</b>	<b>92,3</b>	<b>36,2%</b>	<b>5,3%</b>
- Despesas Corporativas	(26,8)	-10,1%	(18,4)	-7,2%	45,5%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>70,4</b>	<b>26,6%</b>	<b>73,9</b>	<b>29,0%</b>	<b>-4,7%</b>
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(4,3)	-1,6%	(4,1)	-1,6%	4,9%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(6,1)	-2,3%	(0,6)	-0,2%	0,0%
<b>EBITDA</b>	<b>60,0</b>	<b>22,6%</b>	<b>69,3</b>	<b>27,2%</b>	<b>-13,4%</b>
Depreciação & Amortização	(12,9)	-4,9%	(10,9)	-4,3%	18,0%
Equivalência Patrimonial	(0,3)	-0,1%	0,0	0,0%	0,0%
<b>EBIT</b>	<b>46,8</b>	<b>17,7%</b>	<b>58,4</b>	<b>22,9%</b>	<b>-19,8%</b>
Resultado Financeiro Líquido	(5,1)	-1,9%	(8,8)	-3,4%	-41,9%
<b>EBT</b>	<b>41,7</b>	<b>15,7%</b>	<b>49,6</b>	<b>19,4%</b>	<b>-15,9%</b>
Imposto de Renda & CSLL	(1,8)	-0,7%	0,3	0,1%	-684,2%
<b>Resultado Líquido</b>	<b>39,9</b>	<b>15,1%</b>	<b>49,9</b>	<b>19,6%</b>	<b>-20,0%</b>
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	6,1	2,3%	0,0	0,0%	0,0%
(-) Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0,0	0,0%	0,6	0,2%	0,0%
<b>Resultado Líquido Ajustado</b>	<b>46,0</b>	<b>17,4%</b>	<b>50,4</b>	<b>19,7%</b>	<b>-8,7%</b>

## Despesas Corporativas

As Despesas Corporativas totalizaram R\$ 26,8 milhões no 1T18 e representaram 10,1% da Receita Líquida, uma piora de 2,9pp vs. 1T17. Como já havíamos antecipado, vimos ao longo do ano passado um crescimento gradual de nossas despesas corporativas. Isto ocorreu tanto pelos movimentos de centralização que fomos executando ao longo do ano, quanto pelo investimento em algumas novas áreas, como por exemplo o time comercial. Assim, a comparação do 1T18 com o mesmo período do ano passado não se mostra adequada. Por outro lado, quando comparado ao 4T17, vemos um comportamento mais estável desta conta.



## EBITDA Ajustado

Encerramos o 1T18 com um EBITDA ajustado de R\$70,4 milhões (-4,7% vs. 1T17) e uma margem de 26,6% sobre a Receita Líquida, uma piora de -2,4pp em comparação ao mesmo período do ano anterior.

## Itens Não Recorrentes

Valores em R\$ (milhões)	EBITDA	
	1T18	1T17
Despesas de Reestruturação	(3,7)	(1,4)
GIT	(3,0)	-
Ajuste Contas a Receber FIES	0,6	0,9
<b>Total de itens Não Recorrentes</b>	<b>(6,1)</b>	<b>(0,6)</b>

**Despesas de Reestruturação.** As despesas com rescisão de pessoal consumiram R\$3,7 milhões no 1T18, dos quais R\$1,6 milhões referentes à decisão de terceirizar as atividades de limpeza em nossos campi, que deve gerar economias de aproximadamente R\$1,0 milhão/ano.

**GIT.** Decidimos simplificar as atividades desempenhadas pelo GIT, descontinuando os setores de ferramentaria e análise laboratorial, e transferir as atividades remanescentes, de consultoria e fundição, para o Instituto Ânima, com o que o resultado do GIT deixará de ser consolidado em nossos resultados. Desta forma, reduzimos suas respectivas estruturas de gestão. Os contratos ainda em vigor destas áreas, além dos gastos com demissão de funcionários, geraram no 1T18 uma receita de R\$1,2 milhões e um resultado operacional negativo de R\$3,0 milhões no período, que estamos excluindo de nossos resultados gerenciais do 1T18.

**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 de 2015 e ainda não pagas sejam corrigidas pela inflação (IPCA) e quitadas nos próximos 3 anos. Dessa 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). Esse ajuste, que impactou negativamente o resultado de 2015, passa a ter um efeito positivo a partir de 2016. No 1T18 esse valor representou R\$ 0,6 milhões (vs. R\$ 0,9 milhões no 1T17).

## Resultado Financeiro

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima	
	1T18	1T17
<b>(+) Receita Financeira</b>	<b>7,2</b>	<b>12,2</b>
Receita com juros de mensalidades	4,3	4,1
Receita com aplicações financeiras	1,4	5,0
Correção monetária - saldo cta. rec. FIES	1,3	2,2
Outras	0,3	1,0
<b>(-) Despesa Financeira</b>	<b>(12,3)</b>	<b>(21,3)</b>
Despesa de juros com empréstimos <sup>1</sup>	(5,4)	(13,4)
Despesa de juros com tributos	(0,1)	(0,2)
Despesa de juros com PraValer	(3,7)	(3,2)
Despesa de juros com títulos a pagar (aquisições)	(2,2)	(3,1)
Outros	(0,9)	(1,4)
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(5,1)</b>	<b>(9,0)</b>

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

Encerramos o 1T18 com um Resultado Financeiro negativo de R\$5,1 milhões ante - R\$9,0 milhões no mesmo período do ano passado. Apresentamos uma Receita Financeira de R\$7,2 milhões, uma queda de R\$5,0 milhões vs. 1T17, principalmente por uma menor receita com aplicações financeiras e reconhecimento da correção sobre o saldo do contas a receber de FIES.

Da mesma forma, apresentamos uma Despesa Financeira de R\$12,3 milhões, uma redução de R\$9,0 milhões vs. 1T17. Esse resultado pode ser explicado principalmente pela redução das despesas de juros com empréstimos, decorrente da quitação de dívida bancária, gerando uma redução do saldo devedor, além da queda na taxa básica de juros (SELIC) do Brasil no período.

## Imposto de Renda e Contribuição Social

No 1T18, vemos um valor de -R\$1,8 milhões de imposto de renda e contribuição social, que se refere, principalmente, ao IR e CS diferidos decorrentes da reestruturação societária realizada no 4T17.

## Resultado Líquido Ajustado

Encerramos o 1T18 com um Resultado Líquido Ajustado de R\$46,0 milhões (-8,7% vs. 1T17), ou uma margem de 17,4% sobre a Receita Líquida (-2,4pp vs. 1T17).

Excluindo os ajustes gerenciais, vemos um resultado líquido no 1T18 de R\$39,9 milhões, o que representa uma queda de 20,0% vs. o resultado do 1T17.

## Caixa e Endividamento Líquido

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima		
	MAR 18	DEZ 17	MAR 17
<b>(+) Total de Disponibilidades</b>	<b>100,7</b>	<b>115,9</b>	<b>184,4</b>
Caixa	26,3	33,9	28,4
Aplicações Financeiras	74,3	82,0	156,1
<b>(-) Total de Empréstimos e Financiamentos <sup>1</sup></b>	<b>264,6</b>	<b>283,4</b>	<b>388,1</b>
Curto prazo	49,3	57,5	137,0
Longo prazo	215,3	225,9	251,0
<b>(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida <sup>2</sup></b>	<b>(163,9)</b>	<b>(167,5)</b>	<b>(203,6)</b>
(-) Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo	75,2	75,4	79,7
<b>(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida <sup>3</sup></b>	<b>(239,1)</b>	<b>(242,9)</b>	<b>(283,3)</b>

<sup>1</sup> Valor líquido ajustado pelo swap

<sup>2</sup> Disponibilidade considerando apenas as obrigações bancárias.

<sup>3</sup> Disponibilidade considerando todas as obrigações de curto e longo prazos relacionadas ao pagamento de parcelamentos tributários e às aquisições.

Chegamos ao fim do 1T18 com um total de disponibilidades de caixa e aplicação financeira de R\$100,7 milhões, uma redução de R\$15,2 milhões em relação a dezembro de 2017. Em relação ao saldo de empréstimos e financiamentos, reduzimos em R\$18,8 milhões desde o fim de 2017, principalmente pela amortização de empréstimos bancários.

As outras obrigações de curto e longo prazo, representadas principalmente pelos títulos a pagar relacionados às aquisições, totalizaram R\$ 75,2 milhões. Com isso, encerramos o trimestre com uma dívida líquida de R\$239,1 milhões, o que representa uma alavancagem de 1,4x (dívida líquida ÷ EBITDA ajustado dos últimos 12 meses).

## Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento (PMR)

Encerramos o 1T18 com um saldo de Contas a Receber Líquido de R\$ 290,7 milhões. Para fins gerenciais e cálculos do PMR, estamos ajustando o saldo a receber em R\$ 0,6 milhões, composto pelo ajuste de R\$7,8 milhões contabilizado no 4T15 menos as baixas de R\$7,2 milhões registradas desde então.

Dessa forma, nosso Contas a Receber Ajustado totalizou R\$291,3 milhões no 1T18, apresentando uma queda de R\$33,1 milhões se comparado ao 1T17.

	1T18	4T17	3T17	2T17	1T17	Δ 1T18 / 1T17
Contas a Receber Líquido	290,7	247,0	278,5	344,5	321,0	(30,4)
Ajuste Contas a Receber FIES	(0,6)	(1,2)	(1,8)	(2,5)	(3,3)	2,7
<b>Contas a Receber Líquido Ajustado</b>	<b>291,3</b>	<b>248,3</b>	<b>280,3</b>	<b>346,9</b>	<b>324,4</b>	<b>(33,1)</b>
a vencer	225,7	179,0	221,1	282,5	265,7	(40,0)
até 180 d	47,9	54,1	46,9	51,2	45,1	2,8
de 180 a 360 d	12,5	10,8	8,0	8,5	9,1	3,4
de 361 a 720 d	5,2	4,4	4,4	4,7	4,5	0,7
há mais de 721 d		0,0	0,0			

Encerramos o trimestre com um PMR (prazo médio de recebimento) de 99 dias, 16 dias a menos quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Segmentando a análise dos recebíveis e prazos médios, reportamos um PMR de 204 dias para os recebíveis de FIES, ou 36 dias abaixo de 1T17. Para o segmento de alunos Não-FIES, nosso PMR ficou em 63 dias no trimestre, +8 dias quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Este aumento se deu exclusivamente no contas a receber a vencer. Finalmente, na linha de outros negócios, encerramos o trimestre com um PMR de 154 dias (+5 dias vs. 1T17).

Total	1T18	4T17	3T17	2T17	1T17	Δ 1T18 / 1T17
Contas a Receber Líquido	290,7	247,0	278,5	344,5	321,0	-30,4
Contas a Receber Líquido Ajustado	291,3	248,3	280,3	346,9	324,4	-33,1
Receita Líquida Acumulada	265,1	1.042,7	767,0	515,2	255,2	9,9
PMR (Dias)	99	86	99	121	114	-16

FIES	1T18	4T17	3T17	2T17	1T17	Δ 1T18 / 1T17
Contas a Receber Líquido	145,5	124,4	157,0	231,4	207,1	-61,6
Ajuste Contas a Receber FIES	(0,6)	(1,2)	(1,8)	(2,5)	(3,3)	2,7
Contas a Receber Líquido Ajustado	146,1	125,7	158,9	233,9	210,5	-64,4
Receita Líquida Acumulada	64,5	304,3	236,1	165,5	79,0	-14,4
PMR (Dias)	204	149	182	254	240	-36

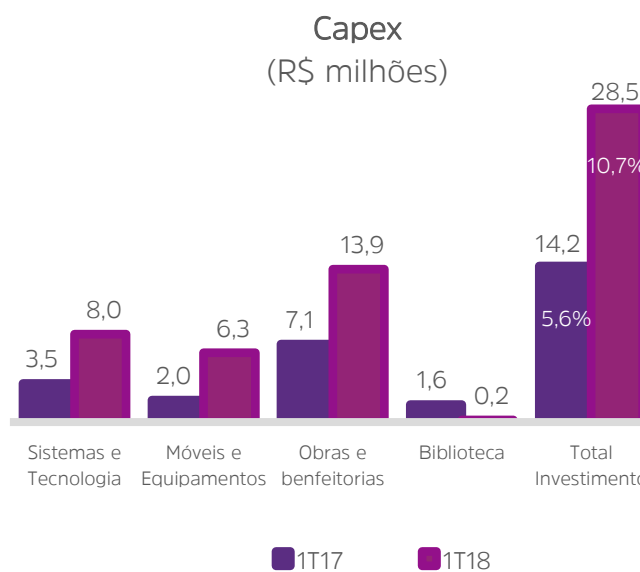
Não FIES	1T18	4T17	3T17	2T17	1T17	Δ 1T18 / 1T17
Contas a Receber Líquido	135,1	106,3	109,0	103,6	103,9	31,2
Receita Líquida Acumulada	195,8	677,4	503,4	333,9	170,2	25,6
PMR (Dias)	63	57	59	56	55	8

Outros Negócios	1T18	4T17	3T17	2T17	1T17	Δ 1T18 / 1T17
Contas a Receber Líquido	10,1	16,3	12,5	9,5	10,0	0,1
Receita Líquida Acumulada	4,7	61,0	27,5	15,8	6,0	-1,3
PMR (Dias)	154	96	123	108	149	5

\* PMR ponderado, considerando aquisições nos últimos 12 meses

## Investimentos (CAPEX)

No 1T18, nossos investimentos totalizaram R\$28,5 milhões, ou 10,7% sobre a Receita Líquida, e um aumento de 5,1pp comparado aos 5,6% reportados no 1T17. Como já esperávamos, este aumento se dá principalmente pelo processo de expansão orgânica através da abertura e expansão de nossas novas unidades acadêmicas. Além disto, continuamos investindo no desenvolvimento de nossa plataforma de sistemas e tecnologia aplicada à educação.



## Fluxo de Caixa

	1T18	1T17
<b>Resultado Líquido</b>	<b>39,9</b>	<b>49,9</b>
Depreciação & Amortização	12,9	10,9
Receita / Despesa com juros e atualização monetária	5,1	5,6
Provisão para riscos trabalhistas, tributário e cíveis	1,3	0,2
Outros ajustes ao resultado líquido	2,6	(0,7)
<b>Geração de Caixa Operacional</b>	<b>61,8</b>	<b>65,9</b>
Δ Contas a receber/PDD	(42,0)	(33,0)
Δ Outros ativos/passivos	20,2	0,8
<b>Variação de capital de giro</b>	<b>(21,7)</b>	<b>(32,3)</b>
<b>Geração de Caixa Livre antes CAPEX</b>	<b>40,1</b>	<b>33,6</b>
CAPEX - Imobilizado e Intangível	(28,5)	(14,2)
<b>Geração de Caixa Livre</b>	<b>11,6</b>	<b>19,4</b>
Atividades de Financiamento	(24,6)	(17,5)
Ações em tesouraria	0,0	(0,1)
Aquisições	(2,3)	(2,0)
Dividendos	0,0	0,0
Aumento de Capital LCB - Ânima	0,0	3,1
<b>Caixa líquido (aplicado) Gerado nas Atividades de Financiamento</b>	<b>(26,8)</b>	<b>(16,5)</b>
<b>AUMENTO (REDUÇÃO) LÍQUIDO (A) NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA</b>	<b>(15,2)</b>	<b>2,9</b>
Caixa e Aplicações Financeiras no início do período	115,9	181,5
Caixa e Aplicações Financeiras no fim do período	100,7	184,4

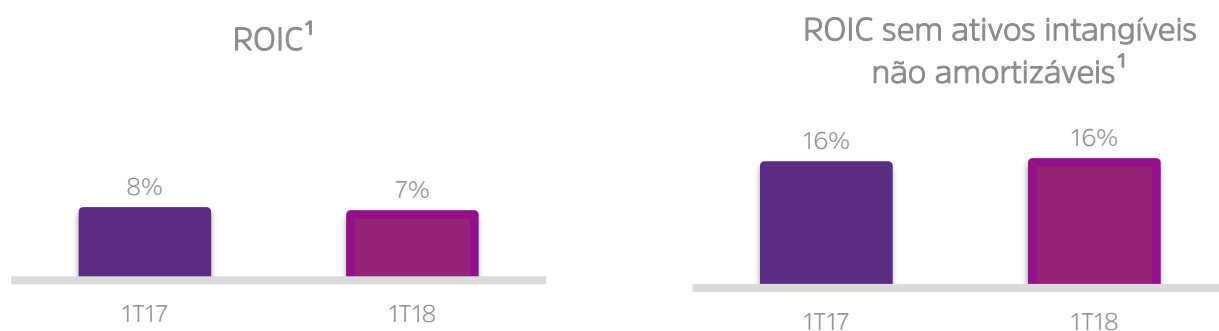
Encerramos o 1T18 com uma Geração de Caixa Operacional antes de Capital de Giro e Capex de R\$61,8 milhões. Vimos um consumo de capital de giro de R\$21,7 milhões, devido principalmente aos recebíveis, tanto de FIES (pelo atraso no início do processo de aditamentos), quanto de não FIES (por um aumento nos saldos a vencer), parcialmente neutralizado por uma melhoria de outros ativos/passivos. Após nossos investimentos de capital de R\$28,5 milhões apresentamos uma Geração de Caixa Livre no período de R\$11,6 milhões.

No 1T18, as Atividades de Financiamento consumiram R\$24,6 milhões de caixa, referentes à amortização de principal e juros de nossas dívidas bancárias. Já os títulos a pagar das aquisições realizadas ao longo de 2016 (UniSociesc, Una Uberlândia e Una Bom Despacho) consumiram R\$2,3 milhões neste trimestre.

Dessa forma, encerramos o trimestre com um saldo em caixa e aplicações financeiras no valor de R\$100,7 milhões.

## Retorno Sobre Capital Investido (ROIC)

Entre outras métricas de desempenho financeiro, seguimos acompanhando o nosso retorno sobre capital investido (ROIC). Ao final do 1T18, analisando os últimos 12 meses, apresentamos um retorno de 7%. Ao analisar o nosso retorno excluindo os ativos intangíveis não amortizáveis, chegamos a 16% no 1T18, estável *versus* 1T17. Apesar de termos nos mantido estáveis em comparação ao mesmo período do ano passado, continuamos nos dedicando para avançar nessa métrica.



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

EBIT 2016 Ajustado pelo *Impairment* HSM.

## ANEXO 1 – Reconciliação do Demonstrativo do Resultado 1T18

Consolidado Ânima Valores em R\$ (milhões)	1T18						
	DRE Gerencial	Deprec. & Amort.	Equiv. Patrimonial	Corporativa	Multa & Juros Mens.	Itens Não Recor.	DRE Societária
<b>Receita Bruta</b>	<b>454,6</b>			<b>0,0</b>		<b>1,5</b>	<b>456,1</b>
Descontos, Deduções & Bolsas	(181,6)					0,6	(181,0)
Impostos & Taxas	(8,0)			0,0		(0,3)	(8,3)
<b>Receita Líquida</b>	<b>265,1</b>			<b>0,0</b>		<b>1,8</b>	<b>266,8</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(127,0)</b>	<b>(7,6)</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(5,9)</b>	<b>(140,5)</b>
- Pessoal	(90,8)					(3,3)	(94,1)
- Serviços de Terceiros	(7,6)					(0,7)	(8,3)
- CMV	0,0					(1,4)	(1,4)
- Aluguel & Ocupação	(22,3)			0,0		(0,2)	(22,5)
- Outras	(6,3)	(7,6)		0,0		(0,4)	(14,3)
<b>Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)</b>	<b>138,1</b>	<b>(7,6)</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(4,1)</b>	<b>126,3</b>
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(20,4)</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(1,1)</b>	<b>0,0</b>	<b>(0,2)</b>	<b>(21,6)</b>
- PDD	(9,6)			0,0		(0,2)	(9,8)
- Marketing	(10,8)			(1,1)		(0,0)	(11,9)
<b>Despesas Gerais &amp; Administrativas</b>	<b>(25,4)</b>	<b>(5,2)</b>	<b>(0,3)</b>	<b>(26,7)</b>	<b>0,0</b>	<b>(0,9)</b>	<b>(58,6)</b>
- Pessoal	(17,8)			(20,3)		(0,7)	(38,7)
- Serviços de Terceiros	(2,6)			(2,3)		(0,0)	(4,9)
- Aluguel & Ocupação	(1,0)			(0,5)			(1,5)
- Outras	(4,0)	(5,2)	(0,3)	(3,6)		(0,2)	(13,4)
<b>Outras Receltas (Despesas) Operacionais</b>	<b>0,6</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,2</b>	<b>0,0</b>	<b>(0,0)</b>	<b>0,7</b>
- Provisões	(1,1)			0,1		(0,0)	(1,0)
- Impostos & Taxas	(0,3)			(0,2)		(0,0)	(0,5)
- Outras receitas operacionais	2,1			0,2		0,0	2,3
<b>Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade</b>	<b>4,3</b>				<b>(4,3)</b>		<b>0,0</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>97,2</b>	<b>(12,9)</b>	<b>(0,3)</b>	<b>(27,6)</b>	<b>(4,3)</b>	<b>(5,2)</b>	<b>46,8</b>
- Despesas Corporativas	(26,8)			27,6		(0,9)	(0,0)
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>70,4</b>	<b>(12,9)</b>	<b>(0,3)</b>	<b>0,0</b>	<b>(4,3)</b>	<b>(6,1)</b>	<b>46,8</b>
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(4,3)				4,3		0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(6,1)					6,1	0,0
<b>EBITDA</b>	<b>60,0</b>	<b>(12,9)</b>	<b>(0,3)</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>46,8</b>
Depreciação & Amortização	(12,9)	12,9					0,0
Equivalência Patrimonial	(0,3)		0,3				0,0
<b>EBIT</b>	<b>46,8</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>46,8</b>
Resultado Financeiro Líquido	(5,1)						(5,1)
<b>EBT</b>	<b>41,7</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>41,7</b>
Imposto de Renda & CSLL	(1,8)						(1,8)
<b>Resultado Líquido</b>	<b>39,9</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>39,9</b>
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	6,1					(6,1)	0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0,0					0,0	0,0
<b>Resultado Líquido Ajustado</b>	<b>46,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(6,1)</b>	<b>39,9</b>

## ANEXO 2 – DRE IFRS

	1T18	1T17
RECEITA LÍQUIDA	266,8	256,1
CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS	(140,5)	(131,9)
(PREJUÍZO) LUCRO BRUTO	126,3	124,1
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(79,5)	(65,5)
Comerciais	(21,6)	(16,1)
Gerais e administrativas	(58,3)	(50,3)
Resultado de equivalência patrimonial	(0,3)	-
Outras (despesas) receitas operacionais	0,7	0,8
RESULTADO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	46,8	58,6
Receita financeira	11,0	25,6
Despesa financeira	(16,1)	(34,7)
LUCRO (PREJUÍZO) ANTES DE IMPOSTOS	41,7	49,6
Imposto de renda e contribuição social, corrente e diferido	(1,8)	0,3
LUCRO OU PREJUÍZO DO EXERCÍCIO	39,9	49,9

## ANEXO 3 – Balanço IFRS

Ativo	MAR 18	MAR 17	DEZ 17	Passivo	MAR 18	MAR 17	DEZ 17
<b>Ativo Circulante</b>	<b>432,9</b>	<b>462,4</b>	<b>410,0</b>	<b>Passivo Circulante</b>	<b>231,2</b>	<b>270,3</b>	<b>221,5</b>
Caixa e equivalentes de caixa	26,3	28,4	33,9	Fornecedores	34,0	21,2	33,8
Aplicações financeiras	74,3	156,1	82,0	Empréstimos e financiamentos	56,9	117,0	52,5
Contas a receber	290,5	229,6	246,9	Obrigações sociais e salariais	61,3	52,7	62,6
Adiantamentos diversos	19,5	22,7	30,5	Obrigações tributárias	13,3	11,7	17,5
Impostos e contribuições a recuperar	9,0	11,9	9,0	Adiantamentos de clientes	29,5	28,5	17,5
Derivativos	0,1	-	-	Parcelamento de impostos e contribuições	0,1	0,6	0,1
Outros ativos circulantes	13,1	13,7	7,7	Títulos a pagar	9,7	13,1	11,1
				Dividendos a pagar	20,2	5,0	20,2
				Derivativos	5,0	20,0	4,9
				Outros passivos circulantes	1,1	0,4	1,2
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>935,7</b>	<b>954,9</b>	<b>928,1</b>	<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>401,0</b>	<b>458,3</b>	<b>420,2</b>
Contas a Receber	0,1	91,4	0,1	Empréstimos e financiamentos	200,3	243,1	223,3
Adiantamentos diversos	10,6	10,8	11,6	Títulos a pagar	62,5	61,7	61,1
Depósitos judiciais	40,2	37,3	47,4	Débitos com partes relacionadas	0,0	-	0,0
		-	-	Adiantamentos de clientes	-	-	-
Créditos com partes relacionadas	0,2	0,1	0,3	Parcelamento de impostos e contribuições	2,9	4,3	3,0
Impostos e contribuições a recuperar	15,4	4,7	16,2	Imposto de renda e contribuição social diferidos	40,0	52,7	38,4
Imposto de renda e contribuição social diferidos	1,6	-	1,6	Provisão para riscos trabalhistas, tributários e cíveis	89,7	87,7	88,3
Adiantamento p/ futuro aumento de capital	-	-	-	Derivativos	2,3	8,0	2,6
Outros ativos não circulantes	31,5	16,4	30,0	Outros passivos não circulantes	3,2	1,0	3,4
Investimentos	2,4	-	2,7				
Imobilizado	263,1	224,9	246,1	<b>Patrimônio Líquido (Passivo a Descoberto)</b>	<b>736,4</b>	<b>688,6</b>	<b>696,4</b>
Intangível	570,7	569,1	572,1	Capital Social	496,4	496,4	496,4
				Reserva de capital	6,6	6,5	6,6
				Reservas de lucros	277,2	212,3	277,2
				Ações em tesouraria	(14,2)	(10,1)	(14,2)
				Ágio em transações de capital	-	-	-
				Ajuste de avaliação patrimonial	(69,6)	(69,6)	(69,6)
				Lucros acumulados	39,9	49,9	-
					-	-	-
					-	-	-
				Participação dos acionistas não controladores	-	3,1	-
				Obrigações por compra de investimento	-	-	-
<b>Total do Ativo</b>	<b>1.368,6</b>	<b>1.417,2</b>	<b>1.338,2</b>	<b>Total do Patrimônio Líquido e Passivo</b>	<b>1.368,6</b>	<b>1.417,2</b>	<b>1.338,2</b>

## ANEXO 4 – Fluxo de Caixa IFRS

	1T18	1T17
<b>Lucro líquido do período</b>	39,9	49,9
Ajustes por:		
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	9,8	8,9
Reversão (atualização) depósito judicial	0,2	(0,5)
Depreciação e amortização	12,9	10,9
Baixa de valor residual de imobilizado e intangível	0,0	0,0
Equivalência patrimonial	0,3	-
Atualização de empréstimos a terceiros	(0,5)	(0,4)
Perda com mutuos com parte relacionada	-	-
Ajuste no prêmio da opção de venda (PUT)	-	-
Despesas de juros de empréstimos, financiamentos e parcelamento de impostos	4,6	10,4
Constituição, atualização e reversão de provisão para riscos trabalhistas, tributários e cíveis	1,0	0,7
Despesa de ajuste a valor presente e correção monetária de títulos	2,2	3,1
Receita de ajuste a valor presente e correção monetária FIES	(1,7)	(2,4)
Remuneração baseada em ações	0,0	0,0
Ações concedidas por sócios a funcionários (Dáviva)	-	-
Alienação de ações em tesouraria	-	-
Juros sobre mútuos com partes relacionadas	-	-
Imposto de renda e Contribuição Social corrente e diferido	1,8	(0,3)
Perda com investimentos	-	-
Perda com provisão impairment	-	-
Perda na venda de imobilizado e intangível	-	-
Juros de parcelamentos e tributos	-	-
Ganho em aquisição de investimento/Parcelamento	-	-
Baixa de estoque e acervo líquido	-	-
Valor justo com derivativos	1,0	-
	71,6	80,2
<b>Variação nos ativos e passivos operacionais</b>		
Redução (Aumento) de contas a receber	(51,7)	(41,9)
Redução (aumento) de adiantamentos diversos	12,5	16,3
Redução (aumento) de depósitos judiciais	6,5	(2,8)
Redução (aumento) de impostos e contribuições a recuperar	0,8	0,5
Redução (aumento) de outros ativos	(6,4)	(5,0)
Aumento (redução) de fornecedores	0,2	(2,2)
Aumento (redução) de obrigações tributárias, sociais e salariais	(3,5)	(8,8)
Aumento (redução) de adiantamento de clientes	12,0	9,3
Aumento (redução) de parcelamento de impostos e contribuições	(0,3)	(0,2)
Aumento (redução) de títulos a pagar	0,1	-
Aumento (redução) de provisão para riscos	(1,6)	(6,4)
Aumento (redução) de outros passivos	(0,3)	(0,1)
<b>Caixa proveniente das operações</b>	(31,7)	(41,4)
Juros pagos	(8,2)	(10,9)
Imposto de renda e contribuição social pagos	-	0,0
<b>Caixa líquido (aplicado nas) gerado nas atividades operacionais</b>	31,7	28,0
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO</b>		
Mútuos com partes relacionadas		
Concessões	-	-
Recebimentos	0,2	-
Aumento de capital em controlada	-	3,1
Aquisição de controladas líquidas dos caixas adquiridos	-	-
(Resgate) aplicação de aplicações financeiras	9,2	(8,7)
Rendimento de aplicações financeiras	(1,5)	(5,4)
Compra de ativo imobilizado	(24,5)	(10,8)
Compra de ativo intangível	(4,0)	(3,4)
<b>Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento</b>	(20,7)	(25,2)
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>		
Mútuos com partes relacionadas		
Captações	-	-
Amortizações	-	-
<b>Empréstimos e financiamentos</b>		
Captações.	-	5,4
Amortizações.	(14,5)	(14,1)
Ganho (Perda) com derivativos	(1,7)	(3,2)
Amortização de títulos a pagar na aquisição de controladas	(2,4)	(2,0)
Custo captação na emissão de títulos	-	-
Aquisição de participação de não controladores em controladas	-	-
Aumento de capital	-	-
Ações em tesouraria	-	(0,1)
Dividendos pagos	-	-
<b>Caixa líquido (aplicado) gerado nas atividades de financiamento</b>	(18,6)	(14,0)
<b>FLUXO DE CAIXA (APLICADO) GERADO NO EXERCÍCIO</b>	(7,6)	(11,2)
<b>VARIAÇÃO DAS DISPONIBILIDADES</b>		
Caixa e equivalente de caixa no início do período	33,9	39,6
Caixa e equivalente de caixa no fim do período	26,3	28,4
<b>AUMENTO (REDUÇÃO) DAS DISPONIBILIDADES</b>	(7,6)	(11,2)