



Resultados

3T20

Webinar de Resultados

09 de novembro de 2020
11h00 (BRL) | 09h00 (NY)

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

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

Contatos RI:

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

Mensagem da Administração

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Quando em maio de 2003, fizemos nossa primeira aquisição e inauguramos nossa participação no setor de educação, sabíamos que tínhamos muito a aprender e que teríamos inúmeros desafios e oportunidades. Contudo, naquela época, já contávamos com o firme propósito de construir uma companhia que fizesse diferença na sociedade através da transformação de vidas pela educação. Como consequência direta desse propósito, já contávamos com uma forte convicção: a de que a qualidade da educação ofertada tem que ser uma premissa e um fim em si mesma, como forma de garantir a sustentabilidade e o florescimento da companhia.

Assim, nossas estratégias e decisões dos últimos quase 18 anos, desde a escolha de nossas marcas, passando por opções de investimentos, até as contratações de cada educador que compõe nosso time, foram feitas com esse propósito e posicionamento. Qualidade, para nós, sempre foi central e inegociável, e assim fortalecemos ainda mais marcas de referência, sólidas e de boa reputação.

E quando o mundo se vê diante de um grande desafio, como o que estamos enfrentando com a pandemia da Covid-19, esse nosso posicionamento sustentado, cultivado e fortalecido desde o primeiro dia, nos diferencia e nos leva a alcançar resultados sólidos, que se destacam no contexto atual.

Um dos pilares de nossa entrega de qualidade é o Ecossistema Ânima de Aprendizagem – E2A, nosso modelo acadêmico híbrido, *omnichannel*, por competências, flexível e colaborativo. O E2A começou a ser implementado em 2017, com o objetivo de integrar a demanda dos estudantes e as necessidades das organizações e proporcionar uma formação completa, que responda aos desafios da atualidade. Neste ano, com a necessidade de isolamento social imposto pela pandemia da Covid-19, o mundo se viu diante do desafio de rapidamente se adaptar às tecnologias disponíveis e foi especialmente neste cenário que o E2A teve sua relevância ampla e coletivamente constatada, permitindo que nossos 140 mil alunos¹, vivendo em 8 Estados brasileiros, experimentassem a plena continuidade de seus estudos.

Os impactos da Covid-19 seguem presentes e continuam nos exigindo cautela e agilidade nas decisões, com atenção à extensão ainda incerta de seus efeitos. Mas, não podemos esquecer que os resultados que temos atingido muito nos fortalecem.

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

Nesse contexto, destacamos a divulgação do resultado de nosso processo de captação, indicando que 14,6 mil novos alunos de graduação ingressaram nas nossas instituições neste segundo semestre de 2020, incluindo as aquisições de Unicuritiba, Faseh e UniFG. Somando-se os novos alunos a mais um bem-sucedido processo de rematrícula, apresentamos um crescimento de 5,8% em nossa base de alunos, atingindo 119,3 mil matrículas no segundo semestre de 2020. Esse resultado nos coloca em destaque positivo, visto que o momento de crise econômica tem afetado fortemente uma parcela importante do setor de educação, que, em geral, tem enfrentado dificuldades para manter a entrega de uma experiência satisfatória aos alunos.

Ao mesmo tempo em que aumentamos nossa base de alunos, mantivemos nossa agenda de recuperação de ticket e reportamos, nesse 3T20, um ticket médio de R\$935/mês, o que representa uma expansão de 10,3% em comparação com o 3T19 (+6,3% excluindo aquisições), sendo influenciado pelas estratégias e ferramentas tecnológicas de precificação e por um melhor mix de cursos.

Assim, encerramos esse 9M20 com um crescimento de 21,5% na receita líquida, que atingiu R\$1.045,7 milhões e de 33,7% no EBITDA Ajustado, que chegou a R\$310,2 milhões, alcançando uma margem EBITDA de 29,7%. Destacamos, especialmente, o crescimento da base de alunos, a evolução do ticket, a maturação das unidades orgânicas novas e os ganhos de eficiência operacionais.

A margem operacional do segmento Ensino cresceu 2,9pp no 9M20, atingindo 40,5% (versus 37,6% no 9M19). A evolução dos nossos resultados é ainda mais positiva quando consideradas apenas as operações que já faziam parte do nosso Ecossistema em 2019. O resultado operacional do segmento Ensino no 9M20, excluindo aquisições, apresentou um crescimento de 4,1pp versus o mesmo período anterior. Historicamente as aquisições que realizamos nos proporcionam ganho de escala, ainda que previsivelmente pressionem nossa margem consolidada no primeiro momento da integração, crescendo gradativamente, na medida em que se implementam as sinergias, até alcançar os níveis de nossas unidades maduras.

O desafio da adimplência e da pontualidade se tornaram um elemento que integra o cenário da pandemia. Nossa provisão para devedores duvidosos reflete esse contexto. Reportamos neste 9M20 uma PDD de 5,3% em relação à Receita Líquida, inferior ao percentual publicado no 2T20, mas superior em 1,9pp dos patamares do mesmo período no ano anterior, antes da crise da pandemia. Nossos esforços para apoiar nossos alunos têm sido contínuos – seguro educacional, novas modalidades de financiamentos do Pravalier, e

ainda o Decola, nosso sistema próprio de negociação. Essas iniciativas foram importantes para nos garantir um bom resultado no processo de rematrícula, contudo, a inadimplência segue sendo motivo de atenção e cuidado, exigindo a continuidade e intensificação de iniciativas para garantir a permanência de nossos alunos.

Analizando nossos resultados segmentados por blocos de unidades de acordo com seu momento de maturidade, destacamos especialmente a evolução da margem no bloco Base, composto pelas unidades maduras, que atingiu um crescimento de 5,3%, principalmente influenciada pelo ganho de eficiência do nosso modelo operacional. O Resultado Operacional reportado nesse bloco Base foi de R\$254,2 milhões no 9M20, com margem de 44,6% (+2,2pp vs. 9M19), dos quais R\$81,4 milhões foram registrados no 3T20, com margem de 45,3%, representando aumento de 2,9pp na comparação com o 3T19.

No segmento Aquisições, que nesse trimestre considera também a UniFG, adquirida em julho, alcançamos um Resultado Operacional de R\$86,4 milhões no 9M20, com margem de 31,7% (+2,9pp vs. 9M19). O processo de maturação de parte importante dos cursos das unidades adquiridas, bem como a incorporação de 3 novas marcas ao nosso Ecossistema, apenas em 2020, faz com que esse bloco encontre oportunidade de evolução das margens na medida da implementação das sinergias previstas e naturais nesse processo de integração.

Dessa forma, o Resultado Operacional desse bloco no 3T20 teve uma importante mudança de escala, chegando a R\$25,6 milhões (+85,5% vs. 3T19), mesmo ainda que com uma leve diluição de sua margem, chegando em 24,9% (-0,8pp vs. 3T19). Importante destacar ainda que, com as aquisições recentes, esse bloco passa a ter uma representatividade maior nos nossos indicadores consolidados (27,1% da receita líquida de 9M20 versus 17,0% no mesmo período em 2019).

Já no bloco da Expansão Orgânica, continuamos observando o desempenho consistente dessas unidades, que seguem maturando. Lembrando que o tempo de amadurecimento de uma unidade acadêmica é de aproximadamente 5 anos e que as unidades desse bloco têm, em média, dois anos e meio desde sua abertura. Dessa forma, esperamos acompanhar uma evolução dos resultados desse bloco à medida em que caminham para a maturidade completa, inclusive com sinais indicativos de que deverão superar o desempenho das unidades do bloco base, por sua localização e estrutura mais leve. O resultado operacional dessas unidades no 9M20 foi de R\$66,6 milhões, com margem de 41,0% (+16.1pp), dos quais R\$23,0 milhões e margem de 44,3% (+13.6pp) no 3T20.

A fim de dar ainda mais transparência e permitir uma melhor análise de nossos resultados, nesse trimestre passamos a divulgar algumas informações sobre nossos cursos de Medicina. Reportamos nesse 9M20 uma base de 2.447 alunos matriculados em nossos cursos de Medicina (ou 4.222 se somarmos os alunos sob a cogestão da Unisul), resultando em uma Receita Líquida, exclusivamente dos cursos de Medicina, de R\$ 125,4 milhões. Importante destacar que parte dos cursos já autorizados seguem em processo de amadurecimento por terem sido abertos recentemente, assim como estamos aguardando a autorização de novos cursos e, ainda, contamos com a possibilidade de aumentos de vagas em alguns de nossos cursos autorizados no âmbito do Programa Mais Médicos. Com isso temos potencial de adicionar 6.373 novos alunos na maturidade, atingindo um total de 8.820 alunos nos próximos anos.

No mês de outubro o Ministério da Educação publicou os resultados dos indicadores ENADE (que mede o desempenho dos formandos do ensino superior através de uma prova padronizada) e IDD (indicador do valor agregado ao aluno). Mais uma vez, esses indicadores reforçam e solidificam a superioridade da qualidade de nossas IES, que apresentam maior proporção de alunos com conceitos superiores (4 e 5) do que as demais instituições privadas (listadas e não listadas)².

Consolidando esses movimentos positivos de resultado e qualidade, anunciamos no início deste mês de novembro a transação com o Grupo Laureate, que muito nos orgulha, e representa um marco importante para a nossa história. As instituições da Laureate que se unem ao nosso Ecossistema nos proporcionam um crescimento de 140% em número de alunos, nos levando a uma escala significativamente maior, além de guardarem total alinhamento com nosso posicionamento de alta qualidade, trazendo um legado de décadas de atuação e gozando de excelente reputação em seus respectivos mercados. A atuação em geografias complementares e relevantes é mais uma das características desta aquisição. Com ela, nossa presença alcançará mercados que correspondem atualmente a 75% do total de matrículas no ensino superior brasileiro.

Além disso, passaremos a contar com novas vagas de Medicina em cidades importantes do país, como as capitais São Paulo, Natal e Salvador, além de Piracicaba e São José dos Campos, no Estado de São Paulo. As novas vagas, somadas às vagas atuais, na maturidade, alcançarão um total de 2.260 vagas ou 16.254 alunos, o que nos torna um grupo educacional ainda mais destacado nesse segmento no país.

² Os indicadores CPC e IGC ainda não foram publicados.

Esse recente movimento estratégico, por sua magnitude e relevância, vem reafirmar nosso compromisso de construir uma companhia sólida, com visão de longo prazo e pessoas apaixonadas e obstinadas que buscam incansavelmente gerar impacto positivo para a sociedade.

Esse tem sido nosso papel desde nossa fundação. Nossos oito princípios carregam esses valores em sua essência. Neste ano tão singular, destacamos especialmente nosso sétimo princípio, que diz “*O resultado não é um fim, mas o meio para se construir o futuro*”. O significado desse princípio traduz precisamente o que estamos vivendo em 2020: o compromisso com uma entrega de excelência é capaz de gerar resultados que garantem nosso sucesso e nossa sustentabilidade a longo prazo. Vidas que se transformam e geram resultados, que possibilitam a transformação de mais vidas, e novos resultados, em um ciclo virtuoso e contínuo de sucesso.

Desempenho **Operacional**

Ensino Superior

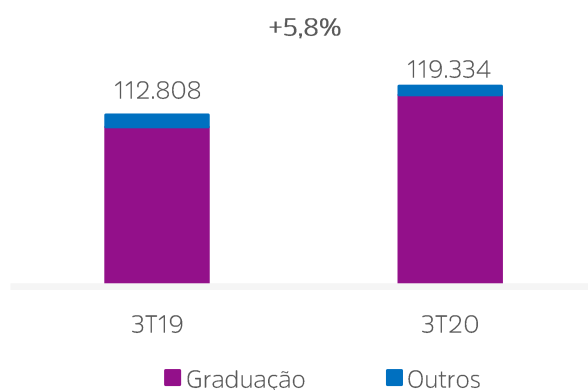


DESEMPENHO OPERACIONAL

ENSINO SUPERIOR

As aquisições que realizamos em 2019 e em 2020 (Ages, Unicuritiba, Faseh e UniFG) nos proporcionaram um importante ganho de escala no 3T20 com crescimento da base de alunos de 5,8% em relação ao 3T19 (-2,3% excluindo as aquisições). Destacamos a representatividade do crescimento da base de alunos da graduação, que apresentou um incremento de 6,8% *versus* o 3T19 (-1,1% excluindo as aquisições).

Base de alunos



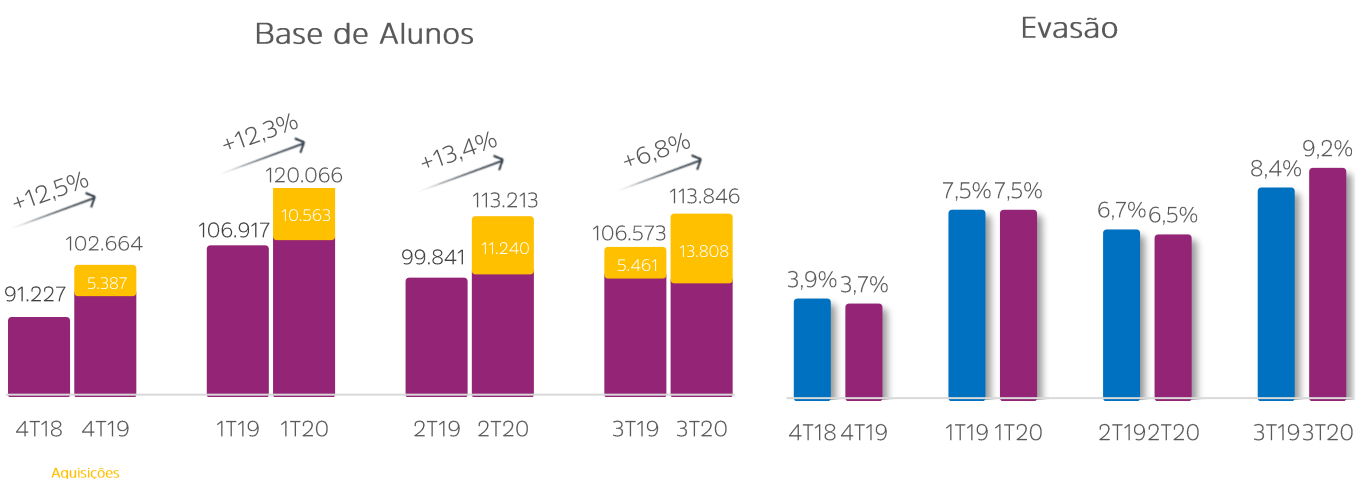
Base de Alunos	3T19	4T19	1T20	2T20	3T20	Média 9M19	Média 9M20	% 3T20/ 3T19	% 9M20/ 9M19
Graduação	101.112	97.277	109.503	102.019	100.038	102.623	103.853	-1,1%	1,2%
Outros	6.235	5.885	5.312	5.177	4.793	6.491	5.094	-23,1%	-21,5%
Pós-Graduação	4.507	4.386	3.825	3.681	3.337	4.626	3.614	-26,0%	-21,9%
EAD	702	468	381	441	411	851	411	-41,5%	-51,7%
Ensino Básico e Técnico	1.026	1.031	1.106	1.055	1.045	1.014	1.069	1,9%	5,4%
Total	107.347	103.162	114.815	107.196	104.831	109.114	108.947	-2,3%	-0,2%
Aquisições	5.461	5.387	10.994	11.656	14.503	5.461	12.384		
Total com Aquisições	112.808	108.549	125.809	118.852	119.334	110.935	121.332	5,8%	9,4%

¹ Inclui cursos híbridos

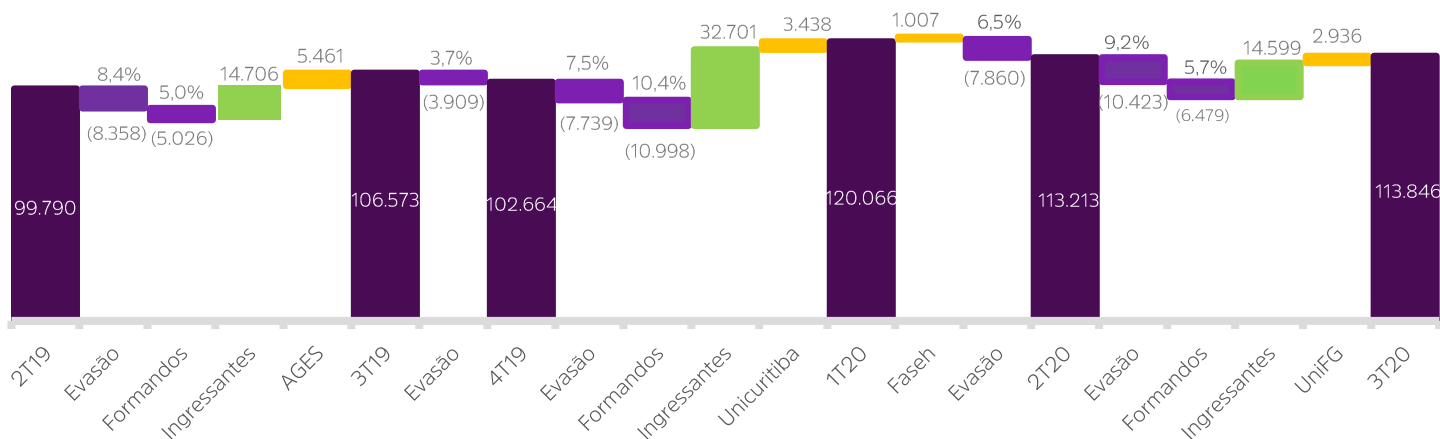
Os processos de admissão e rematrícula deste segundo semestre de 2020 foram realizados em ambiente exclusivamente digital, no meio de uma pandemia de larga escala e de uma crise econômica mundial. Estamos, mesmo neste contexto, não apenas mantendo a maioria de nossos alunos estudando, interessados em dar continuidade aos seus sonhos e às suas atividades

acadêmicas, mas também conquistando quase 15 mil novos alunos que não adiaram seus planos e escolheram as nossas Instituições de Ensino para estudar. Conseguimos reportar um desempenho controlado em nossa retenção, encerrando o trimestre com uma taxa de evasão de 9,2% da nossa base de alunos de graduação, 0,8pp superior ao 3T19.

Base de Alunos: Graduação



Fluxo de alunos – Graduação

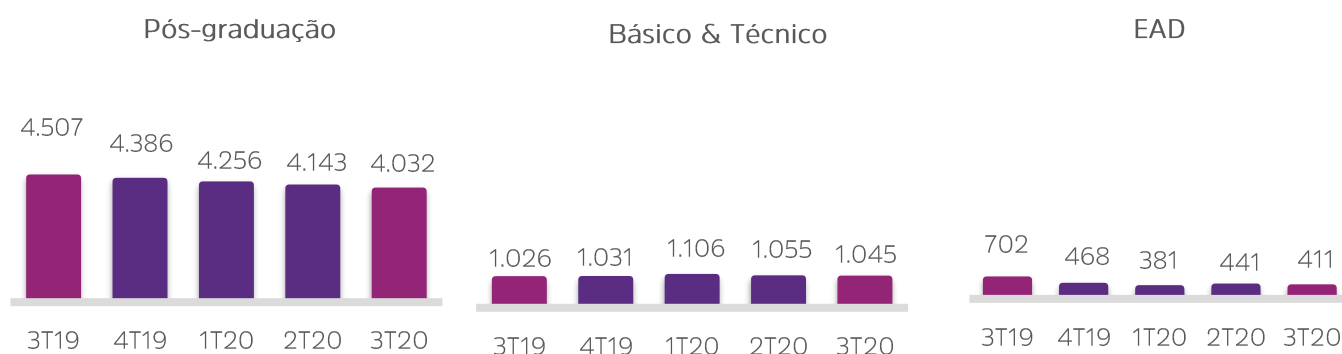


Pós-Graduação – Encerramos o 3T20 com 4,0 mil alunos na pós-graduação, ante 4,5 mil no 3T19. Esse segmento não acompanha o mesmo ciclo de

entradas e saídas da graduação, e seguimos dedicando esforços para fortalecer os resultados operacionais desse segmento, com iniciativas que melhoram o número de alunos por turma, mesmo que tragam uma redução do número de cursos em um primeiro momento.

Ensino Básico e Técnico – Encerramos o 3T20 com 1,0 mil alunos (+1,9% vs. 3T19) matriculados no ensino básico e técnico que inclui as Escolas Internacionais de Florianópolis e de Blumenau, o Colégio Tupy (COT) e a Escola Técnica Tupy (ETT).

EAD – Ao fim do 3T20, 0,4 mil alunos estavam matriculados no EAD, entre cursos de graduação e pós-graduação (não considerando os alunos da EBRADI e da hsmU). Importante lembrar que essa base de alunos considera apenas os cursos online, do legado da UniSociesc e Una e dos novos cursos da São Judas Live, que teve início nesse semestre.





Financiamento **Estudantil**

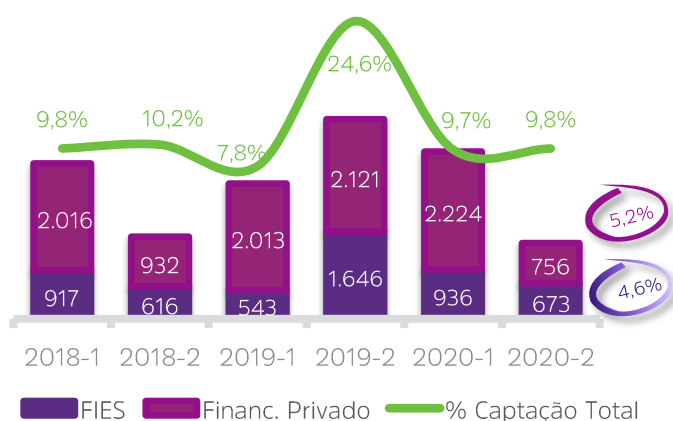
Financiamento Estudantil

Encerramos o processo de captação do segundo semestre do ano com 0,7 mil novos alunos financiados pelo FIES, o que representou 4,6% do total da captação (vs. 8,6% no 3T19). Essa modalidade de financiamento vem diminuindo gradativamente na base de alunos e, dada a situação de pressão fiscal e orçamentária da União, não vemos espaço para mudança nessa tendência de baixa representatividade do FIES.

No que se refere a financiamentos privados, demos continuidade à nossa parceria estratégica com o Pravalier e, conforme reportado, para apoiar nossos alunos nesse momento de dificuldade financeira, criamos duas novas modalidade de financiamento (50% sem garantidor e 75% com garantidor). Mesmo com a oferta de tais produtos, observamos uma redução no percentual de alunos ingressantes com financiamento, sendo que a soma dos novos alunos totalizou 0,7 mil no 3T20, ou 5,2% da captação (vs. 8,7% no 3T19), dos quais 0,5 mil alunos utilizando o risco de crédito do nosso balanço. Isso demonstra que continuamos engajando alunos majoritariamente sem nenhum tipo de financiamento.

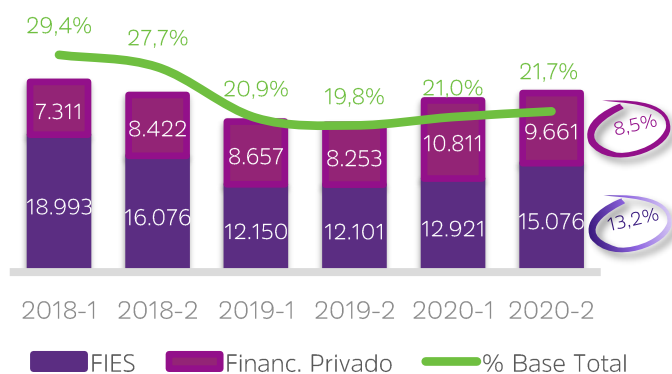
Financiamento Estudantil

-- Captação Total --

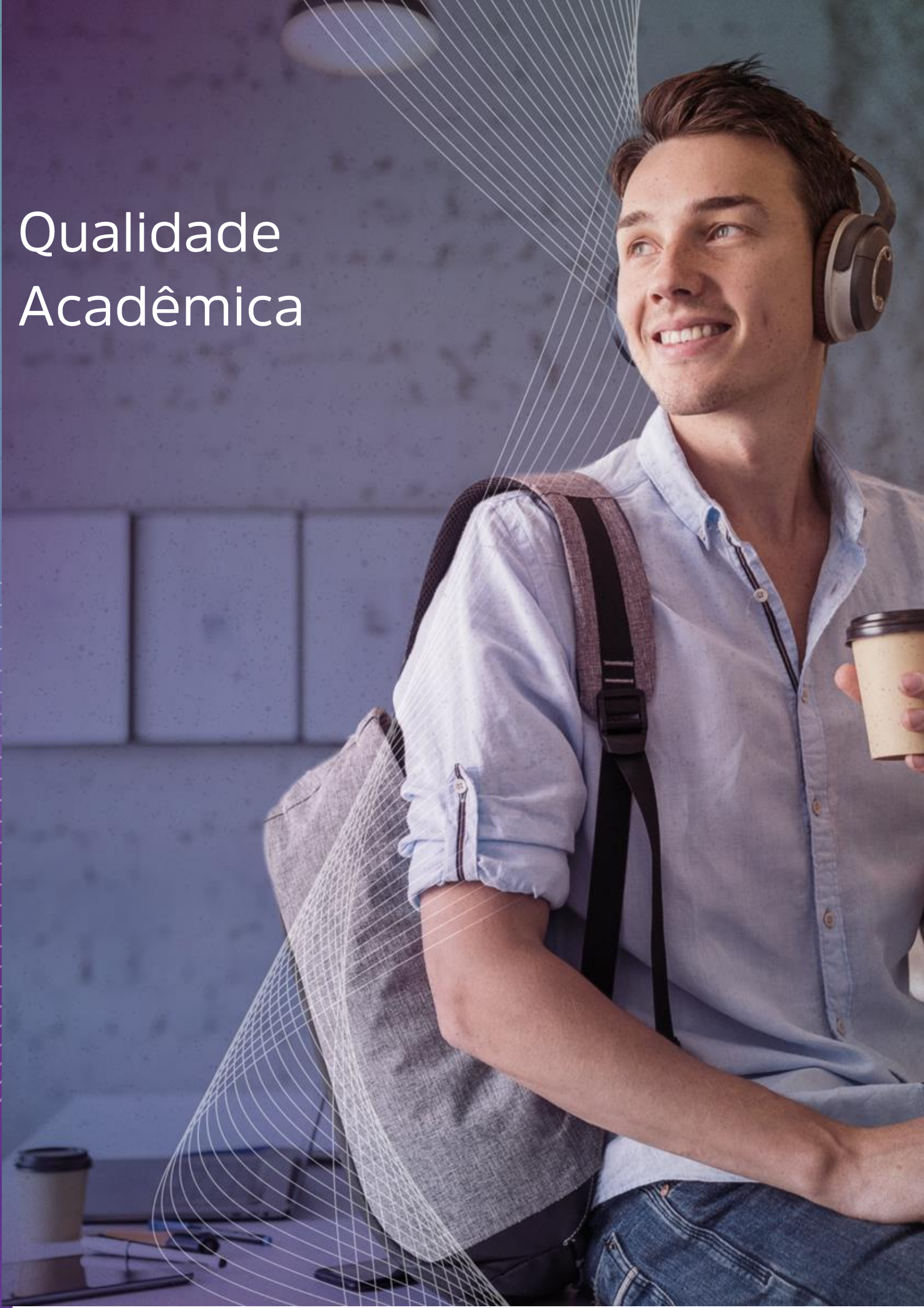


Financiamento Estudantil

-- Base de Alunos --



Assim, encerramos o semestre com cerca de 15,0 mil alunos com FIES, representativos de 13,2% da base. Excluindo nossas aquisições, esse número seria equivalente a 11,7% da base de alunos. O efeito de crescimento em relação ao último período está relacionado em parte a nossas aquisições, e em parte pela maior retenção em alunos financiados, que sofrem menos com o atual ambiente de restrição econômica. Em relação ao financiamento privado (Pravalier), reportamos aproximadamente 9,6 mil alunos, representando 8,5% da base de graduação, sendo 3,2 mil utilizando o risco de crédito do nosso balanço (2,9% da base).



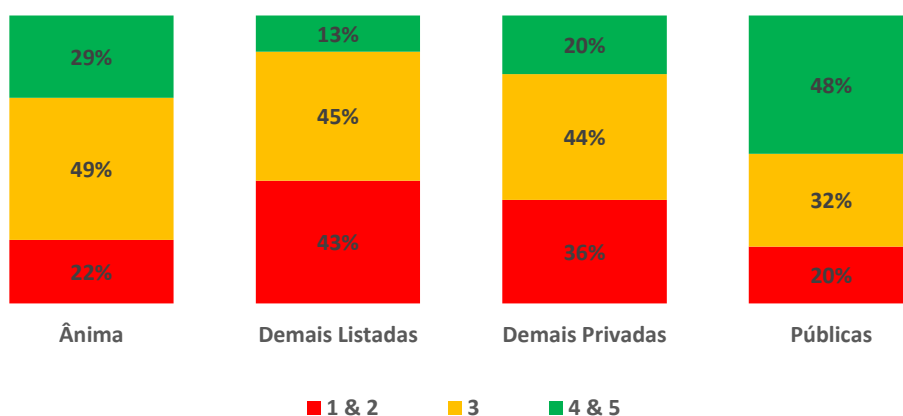
Qualidade Acadêmica

Qualidade Acadêmica

Os resultados publicados pelo INEP/MEC neste mês de outubro, ENADE e IDD, referentes ao ano de 2019, mais uma vez ratificam a qualidade acadêmica superior de nossas instituições.

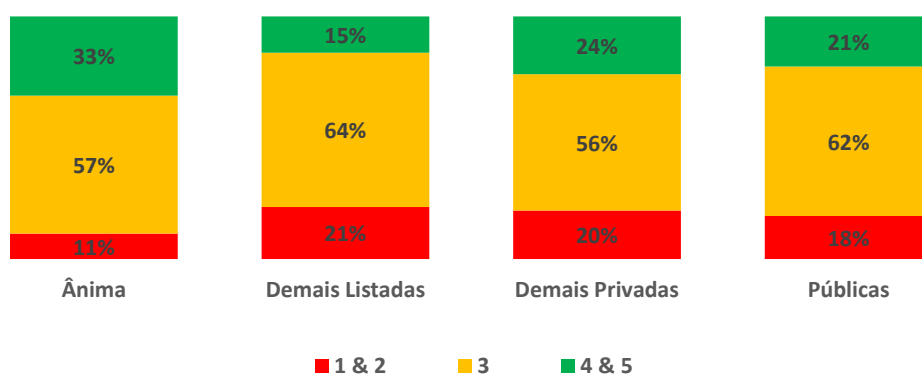
Com relação ao ENADE, que mede o desempenho dos formandos do ensino superior através de uma prova padronizada, nossas IES apresentam maior proporção de alunos com conceitos superiores (4 e 5) do que as demais instituições privadas (listadas e não listadas), e menor percentual de alunos com conceitos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

Percentual de matrículas por conceito ENADE no triênio 2017-2019



Já o IDD, que mede o valor agregado pela formação do ensino superior, revela o maior impacto de nossas práticas acadêmicas na formação de nossos alunos, até mesmo em relação às instituições públicas. Os resultados demonstram que nossas IES possuem o maior percentual de alunos com conceitos superiores (4 e 5), e o menor percentual com conceitos 1 e 2.

Percentual de matrículas por conceito IDD no triênio 2017-2019





Desempenho Financeiro

Os resultados financeiros da companhia estão divididos em dois segmentos:

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

DESEMPENHO FINANCEIRO

Resultados do 9M20

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima				
	9M20	% AV	9M19	% AV	% AH
Receita Bruta	2.015,4	192,7%	1.593,6	185,1%	26,5%
Descontos, Deduções & Bolsas	(935,5)	-89,5%	(705,5)	-81,9%	32,6%
Impostos & Taxas	(34,2)	-3,3%	(27,1)	-3,1%	26,3%
Receita Líquida	1.045,7	100,0%	860,9	100,0%	21,5%
Total de Custos	(415,8)	-39,8%	(397,2)	-46,1%	4,7%
- Pessoal	(344,4)	-32,9%	(311,5)	-36,2%	10,6%
- Serviços de Terceiros	(28,2)	-2,7%	(33,7)	-3,9%	-16,3%
- Aluguel & Ocupação	(19,4)	-1,9%	(22,9)	-2,7%	-15,0%
- Outras	(23,8)	-2,3%	(29,1)	-3,4%	-18,3%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	629,9	60,2%	463,8	53,9%	35,8%
Despesas Comerciais	(106,2)	-10,2%	(73,1)	-8,5%	45,2%
- PDD	(55,7)	-5,3%	(29,1)	-3,4%	91,1%
- Marketing	(50,5)	-4,8%	(44,0)	-5,1%	14,7%
Despesas Gerais & Administrativas	(115,6)	-11,1%	(91,5)	-10,6%	26,3%
- Pessoal	(87,9)	-8,4%	(70,9)	-8,2%	24,0%
- Serviços de Terceiros	(12,9)	-1,2%	(8,0)	-0,9%	61,9%
- Aluguel & Ocupação	(2,8)	-0,3%	(0,6)	-0,1%	348,6%
- Outras	(12,0)	-1,1%	(12,1)	-1,4%	-0,7%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(2,7)	-0,3%	0,3	0,0%	-936,1%
- Provisões	0,1	0,0%	0,3	0,0%	-70,5%
- Impostos & Taxas	(6,0)	-0,6%	(3,3)	-0,4%	83,6%
- Outras receitas operacionais	3,2	0,3%	3,3	0,4%	-2,4%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	7,3	0,7%	7,1	0,8%	1,6%
Resultado Operacional	412,7	39,5%	306,6	35,6%	34,6%
- Despesas Corporativas	(102,2)	-9,8%	(74,3)	-8,6%	37,5%
EBITDA Ajustado	310,5	29,7%	232,3	27,0%	33,7%
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(7,3)	-0,7%	(7,1)	-0,8%	1,6%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(85,1)	-8,1%	(22,1)	-2,6%	284,9%
EBITDA	218,2	20,9%	203,0	23,6%	7,5%
Depreciação & Amortização	(111,2)	-10,6%	(90,6)	-10,5%	22,6%
Equivalência Patrimonial	(3,0)	-0,3%	(1,9)	-0,2%	62,2%
EBIT	104,0	9,9%	110,5	12,8%	-5,9%
Resultado Financeiro Líquido	(108,6)	-10,4%	(88,1)	-10,2%	23,2%
EBT	(4,6)	-0,4%	22,4	2,6%	-120,5%
Imposto de Renda & CSLL	(3,0)	-0,3%	(3,7)	-0,4%	-19,7%
Resultado Líquido	(8,0)	-0,8%	18,7	2,2%	-142,7%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	85,1	8,1%	22,1	2,6%	284,9%
(-) Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Resultado Líquido Ajustado	77,1	7,4%	40,8	4,7%	88,8%

Resultados do 3T20

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima				
	3T20	% AV	3T19	% AV	% AH
Receita Bruta	671.8	191.4%	547.7	186.5%	22.6%
Descontos, Deduções & Bolsas	(308.9)	-88.0%	(244.6)	-83.3%	26.3%
Impostos & Taxas	(12.0)	-3.4%	(9.5)	-3.2%	26.3%
Receita Líquida	351.0	100.0%	293.6	100.0%	19.5%
Total de Custos	(140.2)	-40.0%	(136.4)	-46.4%	-2.8%
- Pessoal	(115.8)	-33.0%	(105.2)	-35.8%	-10.1%
- Serviços de Terceiros	(10.2)	-2.9%	(13.7)	-4.7%	25.4%
- Aluguel & Ocupação	(5.8)	-1.7%	(5.8)	-2.0%	-0.8%
- Outras	(8.3)	-2.4%	(11.7)	-4.0%	28.7%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	210.7	60.0%	157.3	53.6%	34.0%
Despesas Comerciais	(31.9)	-9.1%	(25.1)	-8.5%	-27.4%
- PDD	(14.8)	-4.2%	(10.6)	-3.6%	-40.0%
- Marketing	(17.1)	-4.9%	(14.5)	-4.9%	-18.3%
Despesas Gerais & Administrativas	(44.7)	-12.7%	(30.8)	-10.5%	-45.0%
- Pessoal	(32.3)	-9.2%	(24.4)	-8.3%	-32.7%
- Serviços de Terceiros	(6.0)	-1.7%	(2.7)	-0.9%	-125.8%
- Aluguel & Ocupação	(1.0)	-0.3%	(0.4)	-0.1%	-191.2%
- Outras	(5.3)	-1.5%	(3.4)	-1.2%	-54.6%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(1.6)	-0.5%	0.2	0.1%	872.1%
- Provisões	(0.2)	0.0%	0.1	0.0%	-207.4%
- Impostos & Taxas	(3.0)	-0.8%	(1.4)	-0.5%	-107.1%
- Outras receitas operacionais	1.5	0.4%	1.5	0.5%	2.0%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	2.6	0.7%	2.4	0.8%	7.9%
Resultado Operacional	135.1	38.5%	104.0	35.4%	29.9%
- Despesas Corporativas	(34.5)	-9.8%	(25.9)	-8.8%	-33.4%
EBITDA Ajustado	100.6	28.7%	78.1	26.6%	28.8%
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(2.6)	-0.7%	(2.4)	-0.8%	-7.9%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(18.3)	-5.2%	(14.0)	-4.8%	-31.0%
EBITDA	79.6	22.7%	61.7	21.0%	29.1%
Depreciação & Amortização	(39.2)	-11.2%	(31.5)	-10.7%	-24.4%
Equivalência Patrimonial	(1.2)	-0.3%	(0.6)	-0.2%	-106.0%
EBIT	39.2	11.2%	29.6	10.1%	32.6%
Resultado Financeiro Líquido	(36.7)	-10.5%	(30.2)	-10.3%	-21.7%
EBT	2.5	0.7%	(0.6)	-0.2%	511.0%
Imposto de Renda & CSLL	(0.7)	-0.2%	(1.9)	-0.6%	65.1%
Resultado Líquido	1.8	0.5%	(2.5)	-0.8%	173.4%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	18.3	5.2%	14.0	4.8%	-31.0%
(-) Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	(0.0)	0.0%	0.0	0.0%	0.0%
Resultado Líquido Ajustado	20.1	5.7%	11.5	3.9%	-75.1%

DESEMPENHO FINANCEIRO – Ensino

Valores em R\$ (milhões)	Ensino									
	9M20	% AV	9M19	% AV	% AH	3T20	% AV	3T19	% AV	% AH
Receita Bruta	1.955,6	194,5%	1.549,3	187,4%	26,2%	647,5	193,4%	530,3	188,9%	22,1%
Descontos, Deduções & Bolsas	(918,8)	-91,4%	(697,4)	-84,3%	31,7%	(302,1)	-90,2%	(241,1)	-85,9%	25,3%
Impostos & Taxas	(31,1)	-3,1%	(25,0)	-3,0%	24,5%	(10,7)	-3,2%	(8,5)	-3,0%	25,3%
Receita Líquida	1.005,7	100,0%	826,9	100,0%	21,6%	334,8	100,0%	280,7	100,0%	19,3%
Total de Custos	(407,1)	-40,5%	(383,6)	-46,4%	6,1%	(136,7)	-40,8%	(130,9)	-46,6%	4,4%
- Pessoal	(342,3)	-34,0%	(309,9)	-37,5%	10,4%	(115,2)	-34,4%	(104,4)	-37,2%	10,3%
- Serviços de Terceiros	(23,2)	-2,3%	(27,4)	-3,3%	-15,4%	(7,8)	-2,3%	(10,9)	-3,9%	-28,4%
- Aluguel & Ocupação	(19,4)	-1,9%	(22,5)	-2,7%	-13,4%	(5,8)	-1,7%	(5,6)	-2,0%	3,5%
- Outras	(22,1)	-2,2%	(23,8)	-2,9%	-7,1%	(7,8)	-2,3%	(9,9)	-3,5%	-20,8%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	598,6	59,5%	443,3	53,6%	35,0%	198,1	59,2%	149,8	53,4%	32,2%
Despesas Comerciais	(98,2)	-9,8%	(66,3)	-8,0%	48,1%	(29,7)	-8,9%	(22,6)	-8,0%	31,4%
- PDD	(53,0)	-5,3%	(26,5)	-3,2%	100,3%	(14,3)	-4,3%	(9,9)	-3,5%	44,0%
- Marketing	(45,2)	-4,5%	(39,8)	-4,8%	13,4%	(15,4)	-4,6%	(12,6)	-4,5%	21,6%
Despesas Gerais & Administrativas	(96,5)	-9,6%	(74,3)	-9,0%	29,8%	(38,3)	-11,4%	(24,9)	-8,9%	54,0%
- Pessoal	(72,6)	-7,2%	(56,0)	-6,8%	29,5%	(27,8)	-8,3%	(19,3)	-6,9%	43,9%
- Serviços de Terceiros	(10,1)	-1,0%	(6,6)	-0,8%	53,4%	(4,6)	-1,4%	(2,1)	-0,7%	122,6%
- Aluguel & Ocupação	(2,6)	-0,3%	(0,4)	-0,1%	532,5%	(1,0)	-0,3%	(0,3)	-0,1%	228,4%
- Outras	(11,1)	-1,1%	(11,3)	-1,4%	-1,4%	(4,8)	-1,4%	(3,1)	-1,1%	53,5%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(4,0)	-0,4%	1,0	0,1%	-509,8%	(2,6)	-0,8%	0,5	0,2%	-604,7%
- Provisões	0,1	0,0%	0,3	0,0%	-70,5%	(0,2)	0,0%	0,1	0,1%	-207,4%
- Impostos & Taxas	(5,8)	-0,6%	(2,5)	-0,3%	132,4%	(2,9)	-0,9%	(1,0)	-0,4%	197,2%
- Outras receitas operacionais	1,7	0,2%	3,1	0,4%	-45,4%	0,5	0,1%	1,4	0,5%	-63,9%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	7,3	0,7%	7,1	0,9%	1,6%	2,6	0,8%	2,4	0,9%	7,9%
Resultado Operacional	407,2	40,5%	310,8	37,6%	31,0%	130,1	38,9%	105,3	37,5%	23,6%

Valores em R\$ (milhões)	Ensino Excl. Aquisições ¹									
	9M20	% AV	9M19	% AV	% AH	3T20	%AV	3T19	%AV	%AH
Receita Líquida	857,7	100,0%	814,5	100,0%	5,3%	270,4	100,0%	268,3	100,0%	0,8%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	515,1	60,1%	434,7	53,4%	18,5%	161,0	59,5%	141,1	53,4%	14,1%
<i>Mg. Bruta</i>	<i>60,1%</i>		<i>53,4%</i>		<i>6,7pp</i>	<i>59,5%</i>		<i>52,6%</i>		<i>6,9pp</i>
Resultado Operacional	357,3	41,7%	306,0	37,6%	16,8%	112,4	41,6%	100,5	37,5%	11,9%
<i>Mg. Operacional</i>	<i>41,7%</i>		<i>37,6%</i>		<i>4,1pp</i>	<i>41,6%</i>		<i>37,4%</i>		<i>4,1pp</i>

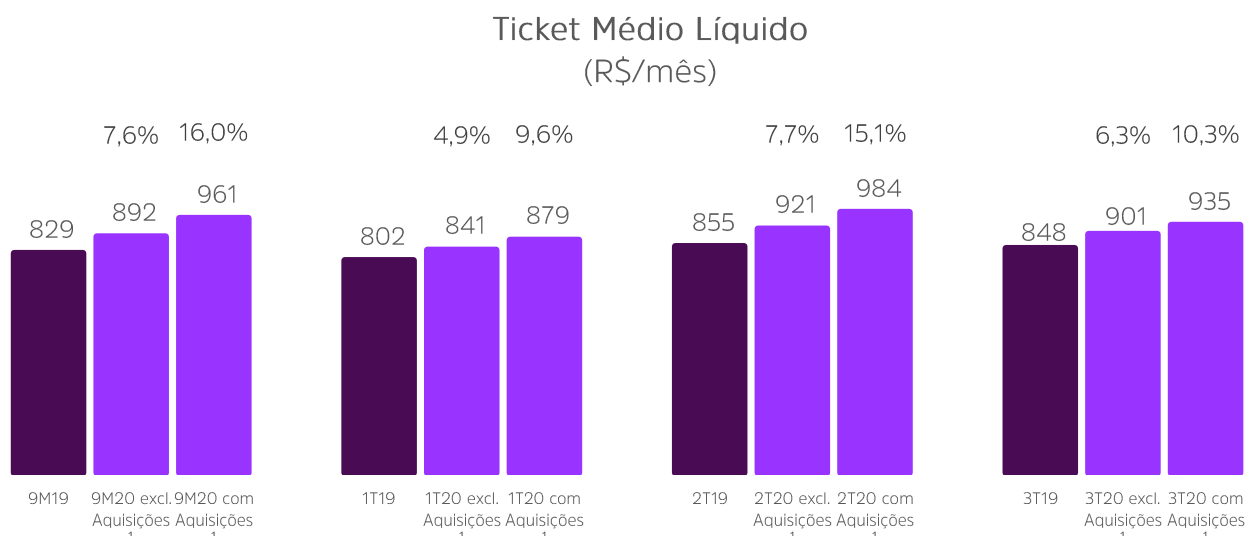
¹ Excluindo as aquisições AGES (ago'19), Unicuritiba (fev'20), Faseh (maio'20) e UniFG (jul'20)

Receita Líquida

Encerramos o 3T20 com uma Receita Líquida no segmento Ensino de R\$334,8 milhões, representando um crescimento de +19,3% *versus* 3T19 (R\$270,4 milhões ou +0,8% excluindo as aquisições). Essa evolução da Receita Líquida é explicada por dois fatores principais: a expansão via aquisições (+12,2%) e pelo aumento do ticket líquido (+8,2%), mesmo com uma leve queda na base de alunos da graduação (-1,1%).

Olhando especificamente para nosso ticket líquido, excluindo as aquisições, encerramos o 3T20 com uma média de R\$901/mês, uma evolução de 6,3% *versus* o mesmo período do ano anterior, influenciada por um aumento médio de mensalidades (+9,0%) com ganhos no mix de cursos (+4,1%), parcialmente compensados por aumento de bolsas, descontos e impostos (-6,8%).

Considerando as aquisições, que vieram com um mix de cursos que contam com ticket mais alto do que a nossa base anterior, nosso ticket médio líquido totalizou R\$935/mês, ou +10,3% *versus* 9M19.



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

A evolução constante no comportamento de nosso ticket é, de um lado, resultado de decisões acertadas na estratégia de sua recomposição, através de ferramentas tecnológicas, projetos e iniciativas internos; e de outro lado, de opções igualmente estratégicas em nossas aquisições que resultaram, em conjunto, em um ticket médio líquido melhor do que a tendência reportada no ano anterior, ratificando o acerto no caminho para uma trajetória sustentável de crescimento.

Total de Custos e Lucro Bruto

Como reportado no primeiro semestre, agregamos a partir deste ano os benefícios de eficiência operacional à já destacada qualidade de nosso modelo acadêmico de aprendizagem por competência. Nesta linha, continuamos a produzir efeitos importantes de ganhos de eficiência, confirmando uma nova realidade de patamar nesse indicador.

O Lucro Bruto no 3T20, foi de R\$198,1 milhões, ou 59,2% da Receita Líquida (+5,8pp vs. 3T19), explicado principalmente pelos ganhos de produtividade docente e de apoio acadêmico (custo com pessoal +2,8pp vs. 3T19) e serviço de terceiros (+1,6pp vs. 3T19). Sem considerar as aquisições, o Lucro Bruto no 3T20, teria avançado ainda mais (+6,9pp vs. 3T19), explicado principalmente pelos ganhos de produtividade docente e de apoio acadêmico (custo com pessoal +4,4pp vs. 3T19).

No 9M20, o Lucro Bruto atingiu R\$598,6 milhões, ou 59,5% de margem (+5,9pp vs. 9M19), mantendo o mesmo ritmo de evolução já observado no primeiro semestre deste ano.

Despesas Comerciais

O aumento da competitividade em um cenário mais árduo de acesso a recursos nos levou a incrementar nossos investimentos no processo de atração de novos alunos. A despeito do momento desafiador que temos enfrentado, esses esforços na retenção e captação de alunos têm nos permitido a melhoria do nosso ticket líquido e o crescimento não só da base de alunos, como da receita líquida.

Seguimos com nossa disciplina na metodologia de cálculo da PDD, que tem capturado o ambiente de risco provocado pelos efeitos da pandemia da Covid-19, com mais visibilidade, uma vez que tivemos um bom desempenho no nosso processo de captação e estamos retornando as aulas presenciais em ambientes rotacionados e de forma faseada. Dessa forma, a PDD segue em níveis mais elevados do que dos últimos 5 anos para este período, mas menos pressionada do que no 2T20 e, dado que a maioria dos nossos alunos não têm qualquer tipo de financiamento, significativamente menor que a PDD observada nas demais companhias listadas do setor.

Assim, as Despesas Comerciais totalizaram R\$98,2 milhões no 9M20, ou um impacto na margem de -1,7pp vs. 9M19, por conta do aumento em PDD (-2,1pp), apesar de uma pequena redução relativa nas despesas com marketing (+0,3pp).

Despesas Gerais e Administrativas

As Despesas Gerais e Administrativas totalizaram R\$38,3 milhões, e representaram 11,4% da Receita Líquida (-2,5p.p. *versus* 3T19). O maior impacto nessa linha se deve ao maior nível de G&A trazido pelas aquisições realizadas em 2020 (-1,5pp). Considerando o acumulado do ano, observamos uma suavização do efeito mencionado acima, já que no 9M20 essa linha totalizou R\$96,5 milhões, representando 9,6% da Receita Líquida (-0,6p.p. *versus* 9M19). Sem considerar as aquisições, as Despesas Gerais e Administrativas se mantiveram estáveis, totalizando R\$74,9 milhões no 9M20, e representando 8,7% da Receita Líquida (+0,1pp *versus* 9M19).

Outras Receitas (Despesas) Operacionais

As Outras Receitas (Despesas) Operacionais no 3T20 formam uma linha com significativos impactos oriundos do atual contexto. Com relação ao 3T19, o impacto líquido foi de -R\$3,1 milhões ou -1,0pp (-R\$2,6 milhões no 3T20 vs. +R\$0,5 milhões no 3T19).

Os principais fatores para esse comportamento estiveram relacionados a despesas com seguro educacional (-R\$2,1 milhões vs. 3T19), uma de nossas estratégias de apoio financeiro aos alunos na superação dos efeitos da crise econômica atual; e a uma queda nas outras receitas (-R\$1,0 milhão *versus* 3T19), justificada por um período em que, com nossos Campi fechados em virtude da pandemia, temos deixado de nos beneficiar de sublocações de espaços nos mesmos (auditórios, cantina, serviços).

Resultado Operacional

O Resultado Operacional, totalizou R\$130,1 milhões no 3T20, ou 38,9% da Receita Líquida, +1,4pp em relação ao mesmo período do ano anterior. Se desconsiderarmos as aquisições, o resultado operacional totalizou R\$112,4 milhões no 3T20, ou 41,6% da Receita Líquida, +4,1pp *versus* o 3T19, evidenciando, conforme previsto nos respectivos planos de negócios, que as aquisições integradas em 2020 pressionam a nossa margem consolidada no

primeiro momento da integração, melhorando gradativamente, à medida em que se implementam as sinergias, até alcançar os níveis de nossas unidades maduras. No acumulado do ano (9M20) o Resultado Operacional atingiu R\$407,2 milhões (+37,6% vs. 9M19) e margem de 40,5% (+2,9pp vs. 9M19).

Para uma melhor compreensão da evolução das margens operacionais do Ensino, segmentamos o resultado em três grandes blocos, conforme seus diferentes estágios de maturação: Base, Aquisições e Expansão Orgânica. Vale lembrar que a partir de agosto de 2019 passamos a incluir a AGES no bloco Aquisições, assim como em 2020, incluímos o Unicuritiba a partir de fevereiro, Faseh a partir de maio e UniFG a partir de julho.

Valores em R\$ (milhões)	Base ¹			Aquisições ²			Exp. Orgânica ³			Ensino		
	Excl. Novas Unid.			Excl. Novas Unid.								
	9M20	9M19	% AH	9M20	9M19	% AH	9M20	9M19	% AH	9M20	9M19	% AH
Receita Líquida	570,3	570,2	0,0%	272,7	140,3	94,4%	162,6	116,4	39,7%	1.005,7	826,9	21,6%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	347,6	314,4	10,6%	149,8	66,6	125,0%	101,2	62,3	62,6%	598,7	443,3	35,0%
Mg. Bruta	61,0%	55,1%	5,8pp	54,9%	47,5%	7,5pp	62,3%	53,5%	8,8pp	59,5%	53,6%	5,9pp
Resultado Operacional	254,2	241,4	5,3%	86,4	40,4	113,9%	66,6	29,0	129,8%	407,2	310,8	31,0%
Mg. Operacional	44,6%	42,3%	2,2pp	31,7%	28,8%	2,9pp	41,0%	24,9%	16,1pp	40,5%	37,6%	2,9pp

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

² Considera as aquisições realizadas ao longo de 2016 (Unisocesc Fev'16, Una Bom Despacho Jul'16 e Una Uberlândia Out'16), AGES em Ago'19, Unicuritiba a partir de Fev'20, Faseh a partir de Maio'20 e UniFG a partir de Fev'20

³ Considera expansão orgânica: Unidades de Sete Lagoas (Jul'16), Catalão (Out'16), Divinópolis (Fev'17), Pouso Alegre (Mar'17), Nova Serrana (Abr'17), São Bento do Sul (Jan'17), Itajaí (Jul'17), Itabira (Jan'18), Jataí (Jan'18), Jabaquara (Jan'18), Santo Amaro (Jan'18), Paulista (Jan'18), Palácio Avenida (Jan'18), Jaraguá do Sul (Jan'18), Vila Leopoldina (Jan'19), Santana (Jan'19), São Bernardo do Campo (Jan'19), Guarulhos (Jan'19), Cubatão (Jan'19), Florianópolis Continente (Jan'19), Conselheiro Lafaiete (Jan'19), Itumbiara (Jan'19), e as aquisições realizadas em 2018 (CESUC, Faculdade Jangada e Faced)

Valores em R\$ (milhões)	Base ¹			Aquisições ²			Exp. Orgânica ³			Ensino		
	Excl. Novas Unid.			Excl. Novas Unid.								
	3T20	3T19	% AH	3T20	3T19	% AH	3T20	3T19	% AH	3T20	3T19	% AH
Receita Líquida	179,7	186,0	-3,4%	103,0	53,8	91,4%	52,1	40,9	27,4%	334,8	280,7	19,3%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	109,3	103,6	5,6%	55,3	24,9	122,3%	33,4	21,3	57,0%	198,1	149,8	32,3%
Mg. Bruta	60,8%	55,7%	5,1pp	53,7%	46,2%	7,5pp	64,2%	52,1%	12,1pp	59,2%	53,4%	5,8pp
Resultado Operacional	81,4	78,9	3,1%	25,6	13,8	85,4%	23,0	12,5	84,0%	130,1	105,3	23,6%
Mg. Operacional	45,3%	42,4%	2,9pp	24,9%	25,7%	-0,8pp	44,3%	30,6%	13,6pp	38,9%	37,5%	1,3pp

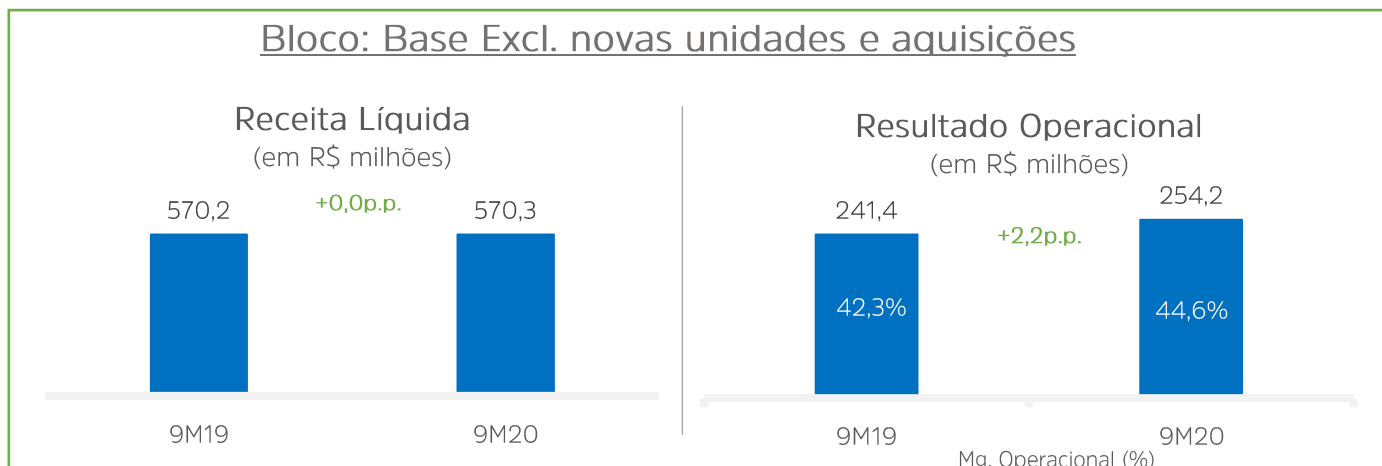
¹ Considera Una, UnIBH e São Judas (incluindo campus Unimonte, mas excluindo aquisições e novas unidades acadêmicas abertas a partir de 2016)

² Considera as aquisições realizadas ao longo de 2016 (Unisocesc Fev'16, Una Bom Despacho Jul'16 e Una Uberlândia Out'16), AGES em Ago'19, Unicuritiba a partir de Fev'20, Faseh a partir de Maio'20 e UniFG a partir de Fev'20

³ Considera expansão orgânica: Unidades de Sete Lagoas (Jul'16), Catalão (Out'16), Divinópolis (Fev'17), Pouso Alegre (Mar'17), Nova Serrana (Abr'17), São Bento do Sul (Jan'17), Itajaí (Jul'17), Itabira (Jan'18), Jataí (Jan'18), Jabaquara (Jan'18), Santo Amaro (Jan'18), Paulista (Jan'18), Palácio Avenida (Jan'18), Jaraguá do Sul (Jan'18), Vila Leopoldina (Jan'19), Santana (Jan'19), São Bernardo do Campo (Jan'19), Guarulhos (Jan'19), Cubatão (Jan'19), Florianópolis Continente (Jan'19), Conselheiro Lafaiete (Jan'19), Itumbiara (Jan'19), e as aquisições realizadas em 2018 (CESUC, Faculdade Jangada e Faced)

No bloco Base, seguindo a tendência de evolução especialmente explicada pela trajetória do ticket e uma melhor retenção com efeitos positivos na base de alunos, encerramos o 9M20 com uma Receita Líquida de R\$570,3 milhões, estável em relação ao mesmo período do ano anterior. Tudo isso mesmo durante um cenário macro desafiador e impactado pelos efeitos da Covid-19, assim como com um elevado nível de competitividade observado nas praças onde estão localizadas essas unidades. O Resultado Operacional alcançou o montante de R\$254,2 milhões, ou margem de 44,6%, evoluindo em relação ao mesmo período (+2,2pp vs. 9M19). Na margem bruta, que já vinha observando aumento progressivo, seguimos observando crescimento, na comparação entre os anos, especialmente pelos efeitos de ganho de eficiência

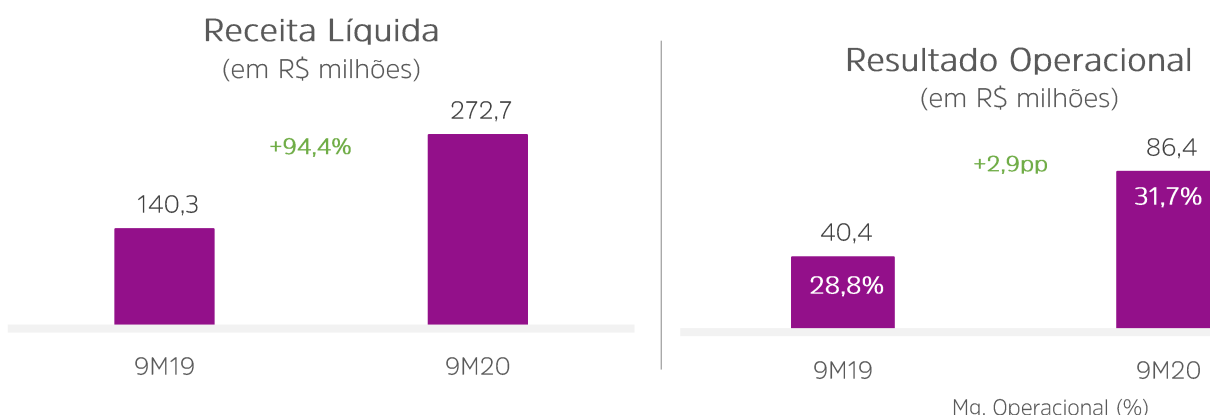
do modelo acadêmico implementado integralmente em 2018. O Lucro Bruto atingiu R\$347,6 milhões no 9M20, com margem de 61,0% (+5,8pp vs. 9M19).



Com relação ao bloco das Aquisições, que engloba tanto as aquisições realizadas em 2016 (UniSociosc, Una Bom Despacho e Una Uberlândia), quanto a AGES (início em agosto de 2019), o Unicuritiba (início em fevereiro de 2020), a Faseh (início em maio de 2020) e a UniFG (início de julho de 2020), reportamos Receita Líquida no 9M20 de R\$272,7 milhões, 94,4% superior ao mesmo período do ano anterior, especialmente impactada pelas aquisições de 2019 e 2020 (AGES, Unicuritiba, Faseh e UniFG). O Resultado Operacional desse bloco segue sua trajetória positiva neste ano, com resultado de R\$86,4 milhões, ou margem de 31,7% (+2.9pp vs. 9M19).

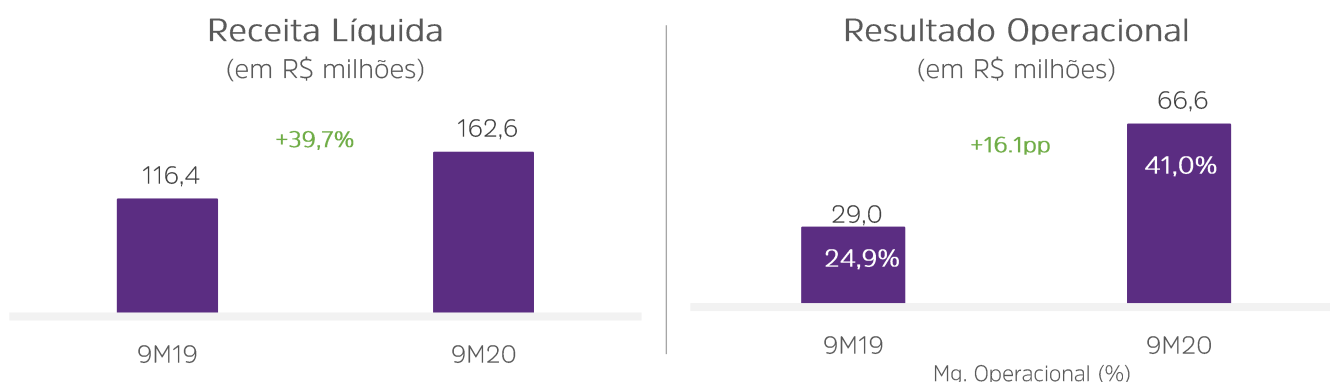
Especificamente no 3T20, observamos o efeito das aquisições integradas em 2020, Unicuritiba, Faseh e UniFG, que trazem inicialmente uma leve diluição de margem (-0,8pp vs. 3T19) para este bloco, conforme previsto nos respectivos planos de negócios. Esse bloco segue sua trajetória de evolução, na medida em que as sinergias previstas são implementadas gerando margens positivas conforme nosso histórico de integrações bem-sucedidas.

Bloco: Aquisições



Já no bloco Expansão Orgânica, que também inclui as aquisições realizadas em 2018 (CESUC, Faculdade Jangada e Faced), seguimos observando desempenho positivo e consistente, mesmo sem termos inaugurado novas unidades em 2020. Nesse bloco reportamos uma receita líquida de R\$162,6 milhões (+39,7%) e resultado operacional de R\$66,6 milhões (+16,1pp), comparado a uma receita líquida de R\$116,4 milhões e resultado operacional de R\$29,0 milhões no 9M19. Importante notar, como esperado, que esse bloco vem ganhando crescente representatividade na receita líquida consolidada (16,2% da receita líquida), bem como no nosso resultado operacional (16,4% do resultado operacional do bloco de ensino) e já se aproxima do mesmo nível de margem operacional do bloco Base.

Bloco: Expansão Orgânica



MEDICINA

Enquanto em 2018 contávamos com apenas um curso de medicina em funcionamento (UniBH), com a estratégia de criação, expansão e consolidação de nossa vertical de medicina, a Inspirali, crescemos fortemente nesse segmento, sendo que, atualmente, contamos com 6 cursos de Medicina autorizados e em andamento, dos quais 3 foram autorizados no programa Mais Médicos e se encontram em fase de amadurecimento, com perspectiva de futura expansão de vagas; e 3, embora não estejam no âmbito do referido programa, tiveram aumentos de vagas autorizados em 2016 e 2017, observando ainda, portanto, um período de maturação.

Referidos cursos estão localizados em geografias privilegiadas e contam com uma base de 2.447 alunos matriculados no 9M20, podendo acrescentar ainda a esses mesmos cursos, pelo processo de maturação mencionado, 1.405 novos alunos nos próximos anos.

A Receita Líquida obtida com os alunos matriculados nesses 6 cursos no 9M20 foi de R\$ 125,4 milhões, com um ticket médio de R\$ 7.287. Importante lembrar que 2 dos 6 cursos passaram a integrar nosso Ecossistema em maio e em julho de 2020, ou seja, estão contribuindo com apenas com parte do resultado reportado nestes 9 meses.

Importante destacar que, considerando as vagas em fase final de autorização, aquelas pendentes de aprovação, as de futura expansão e as vagas da Unisul, em fase de cogestão, com opção de compra a ser exercida em janeiro/2021, o potencial de vagas totais do grupo na maturidade é de 1.470 vagas (já considerados as vagas adicionais de FIES e Prouni) ou 8.820 alunos.

Vagas de Medicina	Vagas	Total + FIES + Prouni	Alunos matriculados 3T20	Potencial na maturidade
curso autorizados	536	642	2.447	3.852
curso em cogestão/opção de compra	287	343	1.775	2.058
curso aguardando autorização final	50	60	-	360
curso pendentes de autorização	105	125	-	750
vagas de expansão futura	250	300	-	1.800
Total	1.228	1.470	4.222	8.820

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

DESEMPENHO FINANCEIRO – Outros Negócios

Valores em R\$ (milhões)	Outros Negócios									
	9M20	% AV	9M19	% AV	% AH	3T20	% AV	3T19	% AV	% AH
Receita Bruta	59,8	149,5%	44,3	130,1%	35,2%	24,2	149,9%	17,5	134,7%	38,7%
Descontos, Deduções & Bolsas	(16,7)	-41,8%	(8,1)	-23,9%	105,4%	(6,8)	-41,9%	(3,6)	-27,4%	90,5%
Impostos & Taxas	(3,1)	-7,7%	(2,1)	-6,1%	47,2%	(1,3)	-8,0%	(0,9)	-7,3%	36,2%
Receita Líquida	40,0	100,0%	34,0	100,0%	17,6%	16,2	100,0%	13,0	100,0%	24,7%
Total de Custos	(8,7)	-21,8%	(13,5)	-39,8%	-35,6%	(3,5)	-21,6%	(5,5)	-42,3%	-36,3%
- Pessoal	(2,2)	-5,4%	(1,6)	-4,8%	31,3%	(0,6)	-3,7%	(0,8)	-5,8%	-21,3%
- Serviços de Terceiros	(4,9)	-12,3%	(6,2)	-18,2%	-20,5%	(2,4)	-14,9%	(2,8)	-21,5%	-13,5%
- CMV	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
- Aluguel & Ocupação	(0,0)	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
- Outras	(1,6)	-4,1%	(5,3)	-15,5%	-68,9%	(0,5)	-3,0%	(1,8)	-13,8%	-72,5%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	31,3	78,2%	20,5	60,2%	52,7%	12,7	78,4%	7,5	57,7%	69,3%
Despesas Comerciais	(8,0)	-19,9%	(6,8)	-20,1%	16,8%	(2,3)	-14,1%	(2,5)	-19,3%	-8,8%
- PDD	(2,7)	-6,7%	(2,7)	-7,8%	-0,2%	(0,5)	-3,1%	(0,6)	-4,9%	-22,3%
- Marketing	(5,3)	-13,3%	(4,2)	-12,2%	27,7%	(1,8)	-11,1%	(1,9)	-14,4%	-4,2%
Despesas Gerais & Administrativas	(19,2)	-47,9%	(17,2)	-50,6%	11,4%	(6,5)	-39,9%	(6,0)	-46,0%	8,0%
- Pessoal	(15,3)	-38,3%	(14,8)	-43,6%	3,2%	(4,5)	-27,8%	(5,0)	-38,8%	-10,5%
- Serviços de Terceiros	(2,8)	-7,0%	(1,4)	-4,0%	102,7%	(1,4)	-8,9%	(0,6)	-4,7%	136,4%
- Aluguel & Ocupação	(0,2)	-0,4%	(0,2)	-0,6%	-25,6%	0,0	0,1%	(0,0)	-0,3%	-140,3%
- Outras	(0,9)	-2,2%	(0,8)	-2,3%	15,5%	(0,5)	-3,2%	(0,3)	-2,3%	78,3%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	1,3	3,2%	(0,7)	-1,9%	-296,8%	1,0	6,3%	(0,3)	-2,4%	-427,7%
- Provisões	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
- Impostos & Taxas	(0,2)	-0,4%	(0,8)	-2,2%	-77,5%	(0,0)	0,0%	(0,4)	-3,3%	-99,0%
- Outras receitas operacionais	1,5	3,6%	0,1	0,3%	1268,2%	1,0	6,3%	0,1	0,9%	735,1%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Resultado Operacional	5,5	13,6%	(4,2)	-12,3%	-230,4%	5,0	30,7%	(1,3)	-10,0%	-481,7%

O Segmento de Outros Negócios é composto pela hsm, hsmU (cursos livres e pós-graduação online em gestão) e pela EBRADI, Escola Brasileira de Direito. No 9M20, o segmento de outros negócios apresentou Resultado Operacional de R\$5,5 milhão, ante -R\$4,2 milhões no mesmo período do ano anterior. Este resultado pode ser explicado pelo amadurecimento, e consequente ganho de escala, da EBRADI, com resultados crescentes e já atingindo uma base de 16.711 alunos no 9M20.

Olhando para esse segmento, reportamos um resultado operacional da EBRADI + hsmU de R\$12,4 milhões no 9M20 (vs. R\$5,2 milhões no 9M19). A evolução significativa desses cursos reforça nossa escolha pela estratégia de educação ao longo da vida (*lifelong learning*). Mais do que nunca entendemos que educação superior passará a adotar, necessariamente, uma dinâmica de constante atualização e aprimoramento ao longo da vida profissional, em linha com a evolução dos mercados e as perspectivas do mundo pós-emprego.

Como reportamos no 1S20, o desempenho da hsm é impactado diretamente pela pandemia da COVID-19, com cancelamentos de eventos e cursos presenciais que aconteceriam em 2020, em virtude das medidas de distanciamento social.

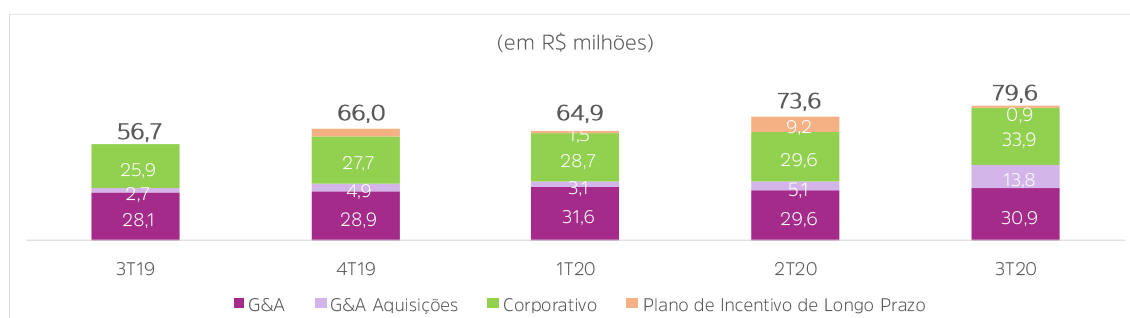
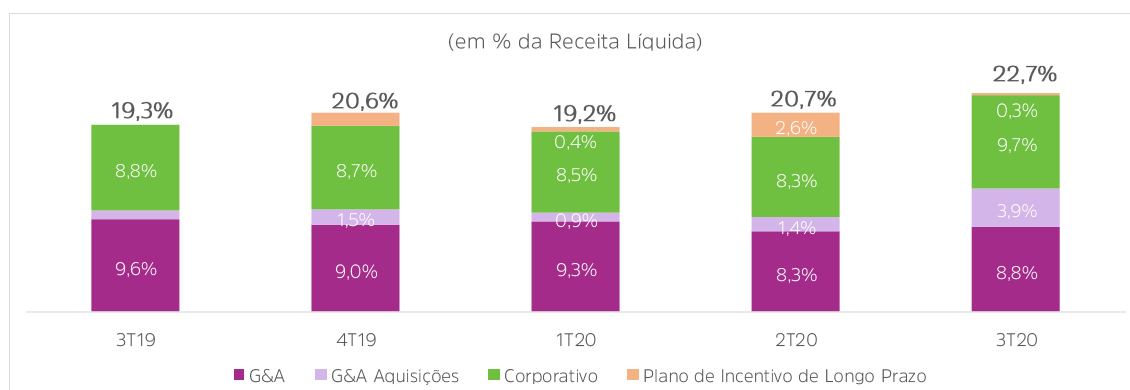
DESEMPENHO CONSOLIDADO DA COMPANHIA

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima									
	9M20	% AV	9M19	% AV	% AH	3T20	% AV	3T19	% AV	% AH
Receita Bruta	2.015,4	192,7%	1.593,6	185,1%	26,5%	671,8	191,4%	547,7	186,5%	22,6%
- Descontos, Deduções & Bolsas	(935,5)	-89,5%	(705,5)	-81,9%	32,6%	(308,9)	-88,0%	(244,6)	-83,3%	26,3%
Impostos & Taxas	(34,2)	-3,3%	(27,1)	-3,1%	26,3%	(12,0)	-3,4%	(9,5)	-3,2%	26,3%
Receita Líquida	1.045,7	100,0%	860,9	100,0%	21,5%	351,0	100,0%	293,6	100,0%	19,5%
Total de Custos	(415,8)	-39,8%	(397,2)	-46,1%	4,7%	(140,2)	-40,0%	(136,4)	-46,4%	-2,8%
- Pessoal	(344,4)	-32,9%	(311,5)	-36,2%	10,6%	(115,8)	-33,0%	(105,2)	-35,8%	-10,1%
- Serviços de Terceiros	(28,2)	-2,7%	(33,7)	-3,9%	-16,3%	(10,2)	-2,9%	(13,7)	-4,7%	25,4%
- Aluguel & Ocupação	(19,4)	-1,9%	(22,9)	-2,7%	-15,0%	(5,8)	-1,7%	(5,8)	-2,0%	-0,8%
- Outras	(23,8)	-2,3%	(29,1)	-3,4%	-18,3%	(8,3)	-2,4%	(11,7)	-4,0%	28,7%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	629,9	60,2%	463,8	53,9%	35,8%	210,7	60,0%	157,3	53,6%	34,0%
Despesas Comerciais	(106,2)	-10,2%	(73,1)	-8,5%	45,2%	(31,9)	-9,1%	(25,1)	-8,5%	-27,4%
- PDD	(55,7)	-5,3%	(29,1)	-3,4%	91,1%	(14,8)	-4,2%	(10,6)	-3,6%	-40,0%
- Marketing	(50,5)	-4,8%	(44,0)	-5,1%	14,7%	(17,1)	-4,9%	(14,5)	-4,9%	-18,3%
Despesas Gerais & Administrativas	(115,6)	-11,1%	(91,5)	-10,6%	26,3%	(44,7)	-12,7%	(30,8)	-10,5%	-45,0%
- Pessoal	(87,9)	-8,4%	(70,9)	-8,2%	24,0%	(32,3)	-9,2%	(24,4)	-8,3%	-32,7%
- Serviços de Terceiros	(12,9)	-1,2%	(8,0)	-0,9%	61,9%	(6,0)	-1,7%	(2,7)	-0,9%	-125,8%
- Aluguel & Ocupação	(2,8)	-0,3%	(0,6)	-0,1%	348,6%	(1,0)	-0,3%	(0,4)	-0,1%	-191,2%
- Outras	(12,0)	-1,1%	(12,1)	-1,4%	-0,7%	(5,3)	-1,5%	(3,4)	-1,2%	-54,6%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(2,7)	-0,3%	0,3	0,0%	-936,1%	(1,6)	-0,5%	0,2	0,1%	872,1%
- Provisões	0,1	0,0%	0,3	0,0%	-70,5%	(0,2)	0,0%	0,1	0,0%	-207,4%
- Impostos & Taxas	(6,0)	-0,6%	(3,3)	-0,4%	83,6%	(3,0)	-0,8%	(1,4)	-0,5%	-107,1%
- Outras receitas operacionais	3,2	0,3%	3,3	0,4%	-2,4%	1,5	0,4%	1,5	0,5%	2,0%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	7,3	0,7%	7,1	0,8%	1,6%	2,6	0,7%	2,4	0,8%	7,9%
Resultado Operacional	412,7	39,5%	306,6	35,6%	34,6%	135,1	38,5%	104,0	35,4%	29,9%
- Despesas Corporativas	(102,2)	-9,8%	(74,3)	-8,6%	37,5%	(34,5)	-9,8%	(25,9)	-8,8%	-33,4%
EBITDA Ajustado	310,5	29,7%	232,3	27,0%	33,7%	100,6	28,7%	78,1	26,6%	28,8%
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(7,3)	-0,7%	(7,1)	-0,8%	1,6%	(2,6)	-0,7%	(2,4)	-0,8%	-7,9%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(85,1)	-8,1%	(22,1)	-2,6%	284,9%	(18,3)	-5,2%	(14,0)	-4,8%	-31,0%
EBITDA	218,2	20,9%	203,0	23,6%	7,5%	79,6	22,7%	61,7	21,0%	29,1%
Depreciação & Amortização	(111,2)	-10,6%	(90,6)	-10,5%	22,6%	(39,2)	-11,2%	(31,5)	-10,7%	-24,4%
Equivalência Patrimonial	(3,0)	-0,3%	(1,9)	-0,2%	62,2%	(1,2)	-0,3%	(0,6)	-0,2%	-106,0%
EBIT	104,0	9,9%	110,5	12,8%	-5,9%	39,2	11,2%	29,6	10,1%	32,6%
Resultado Financeiro Líquido	(108,6)	-10,4%	(88,1)	-10,2%	23,2%	(36,7)	-10,5%	(30,2)	-10,3%	-21,7%
EBT	(4,6)	-0,4%	22,4	2,6%	-120,5%	2,5	0,7%	(0,6)	-0,2%	511,0%
Imposto de Renda & CSLL	(3,0)	-0,3%	(3,7)	-0,4%	-19,7%	(0,7)	-0,2%	(1,9)	-0,6%	65,1%
Resultado Líquido	(8,0)	-0,8%	18,7	2,2%	-142,7%	1,8	0,5%	(2,5)	-0,8%	173,4%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	85,1	8,1%	22,1	2,6%	284,9%	18,3	5,2%	14,0	4,8%	-31,0%
(-) Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	(0,0)	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
Resultado Líquido Ajustado	77,1	7,4%	40,8	4,7%	88,8%	20,1	5,7%	11,5	3,9%	-75,1%

Despesas Corporativas e G&A

As Despesas Corporativas totalizaram R\$34,8 milhões no 3T20 e representaram 9,9% da Receita líquida vs. R\$25,9 milhões, ou 8,8% da Receita Líquida no mesmo período do ano anterior, fruto de centralizações de processos que costumavam acontecer nas unidades, e maior robustez da estrutura corporativa, garantindo assim, maior poder de escalabilidade e maior agilidade nas integrações das aquisições. No 9M20, essas despesas totalizaram R\$102,2 milhões (-1,1pp vs. 9M19).

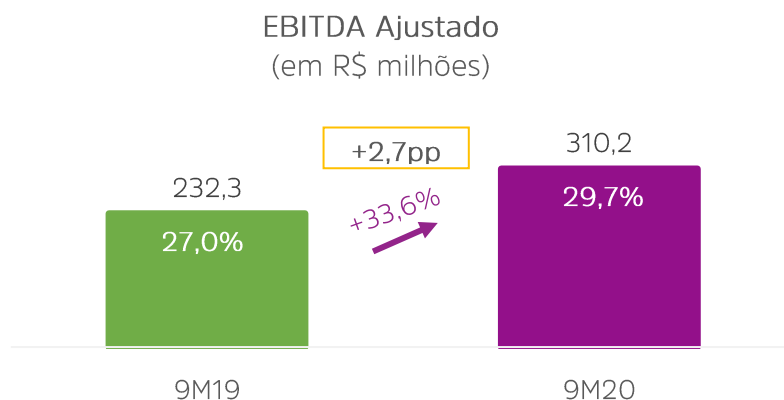
Já as Despesas Gerais e Administrativas, consolidando as aquisições, totalizaram R\$44,7 milhões no período, e representaram 12,7% da Receita Líquida, *versus* R\$30,8 milhões ou 10,5% da Receita Líquida no mesmo período do ano anterior, afetadas pelas aquisições recentes. Desconsiderando o efeito trazido pelas aquisições, as Despesas Gerais e Administrativas totalizaram R\$30,9 milhões (8,8% da Receita Líquida) vs. R\$28,1 milhões no 3T19 (9,6%% da Receita Líquida).



Analisando o G&A das unidades, excluindo as aquisições, verificamos uma melhora de desempenho desse indicador, que nesse 3T20 representou 8,8% da Receita Líquida (-0,8pp vs. 3T19). Parte dessa redução se explica pela evolução de nosso desenho organizacional, com novos movimentos de centralizações, em benefício de nossas operações.

EBITDA Ajustado

O resultado de todos os indicadores de melhoria de receita e ganho de eficiência, marca o encerramento de um importante 9M20 com um EBITDA ajustado de R\$310,2 milhões (+33,6% vs. 9M19), e uma margem de 29,7% sobre a Receita Líquida, representando, mesmo em um cenário desafiador como o que temos enfrentado, um crescimento de +2.7pp vs. 9M19.



Conforme relatado nos itens anteriores, contribuíram positivamente para essa evolução o crescimento da Receita Líquida, com evoluções positivas tanto na base como no ticket; a evolução do resultado operacional de todas as safras de nossas unidades; e os ganhos com eficiência derivados do modelo acadêmico totalmente implementado em 2018.

Operamos 6 meses integralmente no cenário de isolamento social e ampla utilização de tecnologia, enfrentando os desafios que o contexto macroeconômico vem apresentando, através de um modelo operacional que se mostrou resiliente e nos possibilitou a entrega de resultados consistentes. Algumas de nossas unidades, conforme permissão das autoridades locais, puderam começar a retomar suas atividades presenciais em outubro, ainda de forma faseada e em ambientes rotacionados.

Depois de um processo positivo de captação e matrícula, voltamos nossa atenção para o desafio de retenção dos atuais alunos e início da captação de novos para o ano de 2021. Permanecemos alertas aos desafios de curto prazo e firmemente focados em continuar entregando resultados positivos a toda nossa comunidade acadêmica e de investidores.

Itens Não Recorrentes

Valores em R\$ (milhões)	3T20	3T19	9M20	9M19
Reestruturação de operações	13,4	9,3	17,6	16,3
Integração	2,1	4,2	3,1	4,2
Impairment hsm	-		61,6	-
Outros	2,8	0,5	2,8	1,7
Total	18,3	14,0	85,1	22,1

Nossos itens não recorrentes no 3T20, sofreram influência de fatores que na sua maioria são necessários para a implementação de estratégias que trarão ganhos efetivos de eficiência.

Os principais itens deste grupo foram: reestruturação de operações, que totalizaram R\$13,4 milhões no 3T20 (+4,1 milhões vs. 3T19), dos quais R\$6,2 milhões foram consumidos para a reestruturação da nova Matriz Curricular; R\$5,9 milhões foram destinados à junção de 4 unidades e R\$1,3 milhão foi destinado às reorganizações de estruturas administrativas.

Le Cordon Bleu – Equivalência Patrimonial

A sociedade constituída com a Le Cordon Bleu, que reconhecemos em nossos resultados por equivalência patrimonial, apresentou no 9M20 resultado negativo de R\$3,0 milhões, em linha com o esperado no contexto macroeconômico atual.

Ainda que a operação da Le Cordon Bleu tenha sido afetada pelo distanciamento social provocado pela COVID-19, em virtude de ser essencialmente presencial, a força da marca se provou resiliente, não ocorrendo evasão relevante. Adotamos estratégias de manutenção dos contatos com os alunos através de *lives* e atividades com mediação de tecnologia e retornamos as atividades no mês de agosto concluindo as aulas iniciadas no primeiro trimestre de 2020. Retomamos as atividades com abertura de novas turmas já no mês de setembro de 2020, contudo com limitações de quantidade de alunos neste período devido ao distanciamento social.

Resultado Financeiro

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima			
	9M20	9M19	3T20	3T19
(+) Receita Financeira	31,7	20,1	16,0	6,5
Receita com juros de mensalidades	7,3	7,1	2,6	2,4
Receita com aplicações financeiras	12,4	5,9	5,9	1,8
Correção monetária	4,1	3,6	3,8	1,2
Descontos obtidos	6,6	0,3	3,6	0,2
Outras	1,3	3,2	0,0	0,9
(-) Despesa Financeira	(140,2)	(108,2)	(52,7)	(36,7)
Despesa de comissões e juros com empréstimos ¹	(40,9)	(22,9)	(15,4)	(8,6)
Despesa de juros com PraValer	(12,8)	(16,6)	(2,2)	(4,4)
Despesa de juros com títulos a pagar (aquisições)	(14,4)	(8,2)	(8,7)	(1,9)
Despesa Financeira de arrendamento	(55,9)	(49,5)	(19,8)	(17,1)
Descontos financeiros concedidos a alunos	(10,6)	(7,7)	(4,6)	(3,0)
Outros	(5,7)	(3,3)	(2,0)	(1,8)
Resultado Financeiro	(108,6)	(88,1)	(36,7)	(30,2)

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

Encerramos o 9M20 com um Resultado Financeiro de -R\$108,6 milhões, ante -R\$88,1 milhões no 9M19. A Receita Financeira atingiu o montante de R\$31,7 milhões, +R\$11,6 milhões vs. o mesmo período do ano anterior. Os principais fatores que contribuíram para esse resultado foram: receita com aplicações financeiras (+6,4 milhões) e descontos obtidos principalmente em despesas de arrendamento de imóveis (+R\$6,4 milhões).

Já a Despesa Financeira totalizou R\$140,2 milhões, +R\$32,1 milhões vs. 9M19, principalmente explicada pelas comissões e despesas relacionadas a novas operações de crédito destinados a viabilizar nossas recentes aquisições; pelos juros vinculados às debêntures emitidas em 2S19; pelo aumento do saldo dos títulos a pagar referente às aquisições recentes; pelas despesas de arrendamento, como consequência do IFRS-16; e pelo maior nível de desconto financeiros concedidos aos alunos.

Resultado Líquido Ajustado

A forte evolução observada no EBITDA é também acompanhada de um significativo incremento no Resultado Líquido Ajustado onde encerramos o 9M20 com um total de R\$77,1 milhões (+88,8% vs. 9M19) ou uma margem de 7,4% sobre a Receita Líquida, representando um aumento de 2,6p.p *versus* 9M19. Esses números foram atingidos, mesmo com o aumento das despesas financeiras, explicado acima, e do maior nível de depreciação decorrente dos investimentos realizados em tecnologia e nas estruturas dos nossos campi.



Caixa e Endividamento Líquido

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima		
	SET 20	JUN 20	SET 19
(+) Total de Disponibilidades	789,8	793,3	107,9
Caixa	84,3	41,9	28,0
Aplicações Financeiras	705,4	751,4	79,9
(-) Total de Empréstimos e Financiamentos ¹	676,9	605,2	455,0
Curto prazo	88,0	78,4	208,0
Longo prazo	588,9	526,7	247,0
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida ²	112,8	188,1	(902,6)
(-) Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo	270,9	195,3	148,9
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida excl. IFRS-16 ³	(158,1)	(7,1)	(1.051,5)
(-) Passivo Arrendamentos (IFRS-16)	653,4	594,3	555,5
Curto prazo	35,7	32,7	23,2
Longo prazo	617,7	561,6	532,2
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida com IFRS-16 ³	(811,5)	(601,4)	(1.606,9)

¹ Valor líquido ajustado pelo swap

² Disponibilidade considerando apenas as obrigações bancárias.

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

Chegamos ao fim do 3T20 com um total de disponibilidades de caixa e aplicações financeiras de R\$789,8 milhões, ante R\$793,3 milhões em jun/2020. Contribuíram para essa nova posição de caixa no 3T20 a geração de caixa livre antes do Capex de R\$78,3 milhões; uma amortização de R\$16,3 milhões em dívidas e R\$60,1 milhões direcionados a aquisições.

O total de empréstimos e financiamentos foi de R\$676,9 milhões. Enfatizamos que o perfil de vencimento das dívidas está diluído ao longo dos próximos 5 anos, não apresentando concentração significativa. As outras obrigações de curto e longo prazo, representadas principalmente pelos títulos a pagar relacionados às aquisições, totalizaram R\$270,9 milhões, o que representou um acréscimo de R\$75,6 milhões referente às aquisições mais recentes anunciadas.

Com isso, excluindo o efeito do IFRS-16 conforme previsto nos contratos das nossas dívidas, encerramos o trimestre com uma dívida líquida de R\$158,1 milhões, ou alavancagem de 0,59x (dívida líquida ÷ EBITDA ajustado ex-IFRS dos últimos 12 meses), o que nos deixa uma margem confortável para financiamento de novas aquisições estratégicas.

Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento (PMR)

Encerramos o 3T20 com um saldo de Contas a Receber Líquido de R\$353,4 milhões, um crescimento de R\$129,0 milhões *versus* o 3T19, concentrados nos valores a vencer (+R\$77,2 milhões vs. 3T19) de mensalidades, assim como nos valores vencidos até 180 dias (+R\$49,0 milhões vs. 3T19). No que se refere aos valores a vencer, o impacto é explicado por dois fatores principais: o aumento oriundo do contas a receber das aquisições (+R\$37,8 milhões) e dos efeitos das renegociações no âmbito do Programa Decola, que já é uma ferramenta amplamente usada há anos, mas, no contexto em que vivemos, tem assumido contornos ainda mais granulares e estratégicos, buscando equilibrar retenção e sustentabilidade, de forma a possibilitar a continuidade dos estudos para o maior número de estudantes.

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

Acreditamos que, juntas, tais medidas poderão devolver os valores vencidos aos patamares historicamente observados. Embora o conjunto desses esforços esteja nos trazendo sinais positivos referentes à rematrícula, a inadimplência continua sendo motivo de cuidado, dada a incerteza do ambiente macroeconômico, o que exige de nós atenção redobrada, além da continuidade e intensificação das iniciativas citadas acima, bem como a busca de novas alternativas.

(em R\$ milhões)

	3T20			2T20	1T20	4T19	3T19	Δ 3T20 / 3T19
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	353,4	51,0	302,4	328,7	272,9	213,3	224,4	129,0
a vencer	224,9	37,8	187,1	204,0	179,8	129,5	147,7	77,2
até 180 d	102,0	10,8	91,2	100,5	70,1	61,4	52,9	49,0
de 181 a 360 d	17,1	1,7	15,5	15,0	14,2	14,3	14,8	2,4
de 361 a 720 d	9,4	0,8	8,6	9,2	8,7	8,2	9,0	0,4
há mais de 721 d	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Encerramos o trimestre com um PMR (prazo médio de recebimento) de 85 dias, +15 dias em relação ao mesmo período do ano anterior. Como reportado anteriormente, esse aumento está diretamente relacionado aos efeitos da pandemia da Covid-19 sobre a capacidade de pagamento dos estudantes e indica a necessidade de atenção redobrada no curto prazo, dado o cenário econômico ainda pressionado.

Segmentando a análise dos recebíveis e prazos médios, reportamos para o segmento de alunos Não-FIES um PMR de 85 dias, +7 dias quando comparado ao 2T20 e +15 dias quando comparado com o mesmo período do ano anterior. Já para os recebíveis de FIES, reportamos um PMR de 108 dias (+55 dias vs. 3T19), impactado principalmente pelas aquisições. Finalmente, na linha de outros negócios, encerramos o período com um PMR de 165 dias (+20 dias vs. 3T19), em linha com o novo patamar de PMR deste segmento a partir do crescimento da EBRADI e da hsmU, de acordo com os respectivos planos de negócios.

(em R\$ milhões)

Total	3T20			2T20	1T20	4T19	3T19	Δ 3T20 / 3T19
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	353,4	51,0	302,4	328,7	272,9	213,3	224,4	129,0
Receita Líquida Acumulada	1.046,1	148,3	897,7	695,1	339,0	1.181,5	861,6	184,5
PMR (Dias)	85	97	68	85	72	63	70	15

FIES	3T20			2T20	1T20	4T19	3T19	Δ 3T20 / 3T19
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	52,3	22,3	30,0	53,6	28,5	6,2	26,0	26
Receita Líquida Acumulada	131,0	36,3	94,6	84,9	36,3	180,8	133,7	(3)
PMR (Dias)	108	166	43	114	87	12	52	55

Não FIES	3T20			2T20	1T20	4T19	3T19	Δ 3T20 / 3T19
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	275,1	28,7	246,4	253,3	222,6	183,8	179,8	95
Receita Líquida Acumulada	875,1	112,0	763,1	586,4	288,7	929,3	691,9	183
PMR (Dias)	85	70	68	78	70	70	70	15

Outros Negócios	3T20			2T20	1T20	4T19	3T19	Δ 3T20 / 3T19
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	26,0	0,0	26,0	21,9	21,7	23,4	18,7	7,3
Receita Líquida Acumulada	40,0	0,0	40,0	23,8	13,9	70,1	34,7	5,4
PMR (Dias)	165	0	0	165	141	120	145	20

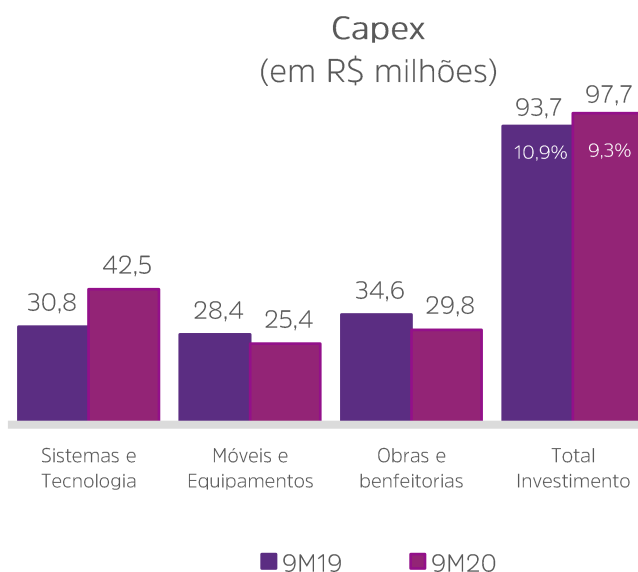
* PMR ponderado, considerando aquisições nos últimos 12 meses

Investimentos (CAPEX)

No 9M20, nossos investimentos totalizaram R\$97,7 milhões ou 9,3% sobre a Receita Líquida, uma redução de 1,5p.p. comparado aos 10,9% reportados no 9M19.

Esse nível de investimento segue impactado pelas unidades da expansão orgânica - Q2A (R\$28,9 milhões ou 29,3% no 9M20). Excluindo o efeito do Q2A, o Capex seria de R\$68,6 milhões, ou 6,6% da RL. Os fortes investimentos feitos em tecnologia seguem sendo parte importante do Capex, mas tem sido ferramenta valiosa no incremento da qualidade de nossos processos e da experiência de aprendizagem de nossos alunos.

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



Fluxo de Caixa

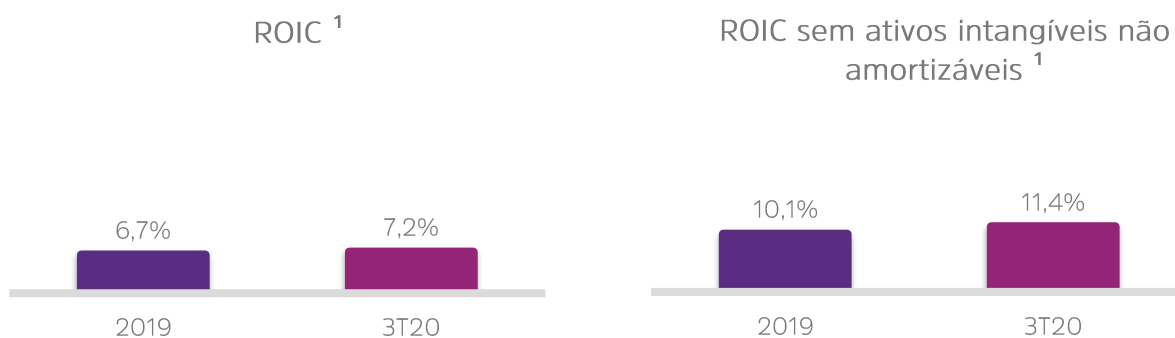
Valores em R\$ (milhões)	9M20	9M19	3T20	3T19
Resultado Líquido	(8,0)	18,7	1,8	(2,5)
Depreciação & Amortização	65,4	90,7	23,1	31,6
Receita / Despesa com juros e atualização monetária	93,3	77,9	36,1	26,9
Provisão para riscos trabalhistas, tributário e cíveis	8,6	(1,2)	5,3	1,1
Amortização direito de uso	44,9	0,0	16,3	0,0
Outros ajustes ao resultado líquido	22,8	7,2	16,7	4,1
Impairment HSM	61,6	0,0	0,0	0,0
Geração de Caixa Operacional	289,0	193,3	99,4	61,2
Δ Contas a receber/PDD	(123,6)	(48,6)	(17,9)	10,9
Δ Outros ativos/passivos	38,7	(8,7)	(3,2)	(11,1)
Variação de capital de giro	(84,9)	(57,3)	(21,1)	(0,2)
Geração de Caixa Livre antes CAPEX	204,1	136,0	78,3	61,0
CAPEX - Imobilizado e Intangível	(97,7)	(94,8)	(29,0)	(26,6)
Geração de Caixa Livre	106,4	41,2	49,2	34,4
Atividades de Financiamento	(199,5)	(55,0)	8,2	42,4
Aumento de Capital	1.049,5	0,0	(0,8)	0,0
Ações em tesouraria	(100,5)	0,0	0,0	0,0
Aquisições	(248,8)	(63,3)	(60,1)	(54,7)
Caixa líquido (aplicado) Gerado nas Atividades de Financiamento	500,7	(118,8)	(52,8)	(12,3)
AUMENTO (REDUÇÃO) LÍQUIDO (A) NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	607,1	(77,6)	(3,5)	22,2
Caixa e Aplicações Financeiras no início do período	182,6	185,1	793,3	85,4
Caixa e Aplicações Financeiras no fim do período	789,8	107,5	789,8	107,5

Encerramos o 9M20 com uma Geração de Caixa Operacional antes de Capex de R\$204,1 milhões (+R\$68,1 milhões vs. 9M19) ou 65,7% do EBITDA ajustado no período, mesmo com a maior pressão no capital de giro (-R\$84,9 milhões) ocasionada pela elevação do contas a receber e PDD (-R\$123,6 milhões). Já a Geração de Caixa Livre foi de R\$106,4 milhões *versus* R\$41,2 milhões no 9M19 (+R\$65,1 milhões vs. 9M19).

Após o nosso aumento de capital de R\$1.049,5 milhões, e atividades de investimentos, incluindo as aquisições, apresentamos uma Geração de Caixa Livre no período de R\$500,7 milhões (+R\$619,5 milhões vs. 9M19). Adicionalmente, direcionamos R\$100,5 milhões para o nosso Programa de Recompra, enquanto investimos R\$248,8 milhões em aquisições totalmente alinhadas ao nosso plano de expansão. Dessa forma, encerramos o trimestre com um saldo em caixa e aplicações financeiras no valor de R\$789,8 milhões.

Retorno Sobre Capital Investido (ROIC)

Entre outras métricas de desempenho financeiro, seguimos acompanhando o nosso retorno sobre capital investido (ROIC) e nos dedicando para entregar avanços neste indicador. O avanço segue evidente nos resultados do 3T20, quando o ROIC totalizou 7,2%, uma melhora de 0,6pp *versus* 2019. Ao analisar o nosso retorno excluindo os ativos intangíveis não amortizáveis, chegamos a 11,4% no período, +1,2pp *versus* 2019.



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

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

ANEXO 1 – Reconciliação do Demonstrativo do Resultado

9M20

Consolidado Ânima Valores em R\$ (milhões)	9M20					
	DRE Gerencial	Deprec. & Amort.	Corporativa	Multa & Juros Mens.	Itens Não Recor.	DRE Societária
Receita Bruta	2.015,4				0,4	2.015,8
Descontos, Deduções & Bolsas	(935,5)				(0,0)	(935,5)
Impostos & Taxas	(34,2)				(0,0)	(34,2)
Receita Líquida	1.045,7	0,0		0,0	0,4	1.046,1
Total de Custos	(415,8)	(70,1)		0,0	(11,2)	(497,1)
- Pessoal	(344,4)				(10,9)	(355,3)
- Serviços de Terceiros	(28,2)				(0,0)	(28,2)
- CMV	0,0				0,0	0,0
- Aluguel & Ocupação	(19,4)				(0,1)	(19,6)
- Outras	(23,8)	(70,1)			(0,1)	(94,0)
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	629,9	(70,1)	0,0	0,0	(10,9)	548,9
Despesas Comerciais	(106,2)	0,0	(2,7)	0,0	0,0	(108,9)
- PDD	(55,7)		(0,1)		0,0	(55,8)
- Marketing	(50,5)		(2,6)		0,0	(53,1)
Despesas Gerais & Administrativas	(115,6)	(41,1)	(103,1)	0,0	(71,5)	(331,2)
- Pessoal	(87,9)		(65,4)		(1,5)	(154,7)
- Serviços de Terceiros	(12,9)		(22,9)		(0,0)	(35,8)
- Aluguel & Ocupação	(2,8)		(0,4)		(0,0)	(3,2)
- Outras	(12,0)	(41,1)	(14,4)		(70,0)	(137,5)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(2,7)	0,0	(2,3)	0,0	3,2	(1,8)
- Provisões	0,1		(8,7)		0,0	(8,6)
- Impostos & Taxas	(6,0)		(2,8)		(0,0)	(8,8)
- Outras receitas operacionais	3,2		9,2		3,2	15,6
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	7,3			(7,3)	0,0	0,0
Resultado Operacional	412,7	(111,2)	(108,1)	(7,3)	(79,1)	107,0
- Despesas Corporativas	(102,2)		108,1		(6,0)	(0,0)
EBITDA Ajustado	310,5	(111,2)	0,0	(7,3)	(85,1)	107,0
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(7,3)			7,3	0,0	0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(85,1)				85,1	0,0
EBITDA	218,2	(111,2)	0,0	0,0	0,0	107,0
Depreciação & Amortização	(111,2)	111,2			0,0	0,0
Equivalência Patrimonial	(3,0)				0,0	(3,0)
EBIT	104,0	(0,0)	0,0	0,0	0,0	104,0
Resultado Financeiro Líquido	(108,6)				0,0	(108,6)
EBT	(4,6)	(0,0)	0,0	0,0	0,0	(4,6)
Imposto de Renda & CSLL	(3,0)				0,0	(3,0)
Resultado Líquido	(8,0)	(0,0)	0,0	0,0	0,0	(8,0)
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	85,1				(85,1)	0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0,0				0,0	0,0
Resultado Líquido Ajustado	77,1	(0,0)	0,0	0,0	(85,1)	(8,0)

ANEXO 2 – DRE IFRS

	9M20	9M19	3T20	3T19
RECEITA LÍQUIDA	1.045,7	861,6	351,0	293,7
CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS	(497,1)	(478,8)	(172,9)	(168,3)
(PREJUÍZO) LUCRO BRUTO	548,6	382,8	178,1	125,5
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(445,0)	(272,3)	(139,7)	(95,8)
Comerciais	(108,9)	(76,0)	(32,2)	(26,1)
Gerais e administrativas	(243,4)	(197,6)	(88,7)	(69,0)
Resultado de equivalência patrimonial	(3,0)	(1,9)	(1,2)	(0,6)
Outras (despesas) receitas operacionais	(89,6)	3,2	(17,6)	(0,1)
RESULTADO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	103,6	110,5	38,4	29,6
Receita financeira	37,5	27,8	19,7	10,0
Despesa financeira	(146,0)	(115,8)	(56,0)	(40,2)
LUCRO (PREJUÍZO) ANTES DE IMPOSTOS	(5,0)	22,4	2,1	(0,6)
Imposto de renda e contribuição social, corrente e diferido	(3,0)	(3,7)	(0,3)	(1,9)
LUCRO OU PREJUÍZO DO EXERCÍCIO	(8,0)	18,7	1,8	(2,5)

ANEXO 3 – Balanço IFRS

Ativo	SET 20	SET 19	JUN 20	Passivo	SET 20	SET 19	JUN 20
Ativo Circulante	1.309,4	369,7	1.312,4	Passivo Circulante	442,7	470,7	381,6
Caixa e equivalentes de caixa	84,3	28,0	41,9	Fornecedores	43,1	31,9	44,4
Aplicações financeiras	705,4	79,9	751,4	Empréstimos e financiamentos	87,9	203,7	78,4
Contas a receber	318,4	224,4	302,4	Arrendamento direito de uso	35,7	23,2	32,7
Adiantamentos diversos	12,9	17,4	19,5	Obrigações sociais e salariais	142,7	96,3	130,5
Impostos e contribuições a recuperar	4,8	6,2	6,0	Obrigações tributárias	27,6	14,3	21,9
Derivativos	-	4,1	-	Adiantamentos de clientes	28,1	30,0	16,4
Direitos e empréstimos para aquisições	172,0	-	177,1	Parcelamento de impostos e contribuições	6,4	-	-
Outros ativos circulantes	10,2	9,7	14,0	Títulos a pagar	64,6	70,0	51,3
Direitos a receber de não controladores	1,3	-	-	Dividendos a pagar	-	-	-
				Derivativos	0,1	0,2	-
				Outros passivos circulantes	6,4	0,9	6,0
Ativo Não Circulante	2.393,2	1.791,2	2.132,9	Passivo Não Circulante	1.597,4	1.006,5	1.407,6
Contas a Receber	35,1	-	26,3	Empréstimos e financiamentos	588,0	247,0	526,7
Adiantamentos diversos	-	0,0	-	Arrendamento direito de uso	617,7	532,2	561,6
Depósitos judiciais	62,8	57,8	63,5	Títulos a pagar	169,2	76,3	141,3
Direitos a receber de não controladores	102,0	-	-	Débitos com partes relacionadas	0,1	0,0	0,0
Créditos com partes relacionadas	10,6	10,0	10,5	Adiantamentos de clientes	7,8	-	-
Impostos e contribuições a recuperar	14,9	12,1	13,2	Parcelamento de impostos e contribuições	30,7	2,6	2,6
Imposto de renda e contribuição social diferido	1,5	1,6	1,5	Imposto de renda e contribuição social diferidos	74,1	48,6	72,6
Derivativos	-	-	-	Provisão para riscos trabalhistas, tributários e cive	104,5	96,2	96,2
Direitos e empréstimos para aquisições	11,4	-	-	Derivativos	0,9	-	-
Outros ativos não circulantes	5,0	39,7	38,8	Outros passivos não circulantes	2,2	1,9	2,5
Investimentos	0,0	-	-	Provisão para perdas em investimento	2,3	1,7	4,1
Direito de uso	604,2	541,3	553,6				
Imobilizado	372,8	369,7	391,5	Patrimônio Líquido (Passivo a Descoberto)	1.662,5	683,8	1.656,1
Intangível	1.172,9	759,0	1.034,0	Capital Social	1.651,6	496,4	1.651,6
				Gastos com emissão de ações	(79,4)	-	(78,6)
				Reserva de capital	34,8	5,7	39,0
				Reservas de lucros	165,5	248,1	232,9
				Ações em tesouraria	(38,2)	(15,6)	(110,5)
					-	-	-
				Ajuste de avaliação patrimonial	(69,6)	(69,6)	(69,6)
				Lucros acumulados	(8,0)	18,7	(9,8)
				Participação dos acionistas não controladores	5,7	-	1,0
				Obrigações por compra de investimento	-	-	-
Total do Ativo	3.702,6	2.161,0	3.445,3	Total do Patrimônio Líquido e Passivo	3.702,6	2.161,0	3.445,3

ANEXO 4 – Fluxo de Caixa IFRS

	9M20	9M19	3T20	3T19
Lucro líquido do período	(7,6)	18,7	1,8	(2,5)
Ajustes por:				
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	55,8	30,9	14,9	11,1
Reversão (atualização) depósito judicial	0,8	(2,0)	0,2	(0,4)
Depreciação e amortização	65,4	90,7	23,1	31,6
Baixa de valor residual de imobilizado e intangível	9,8	0,8	8,9	0,3
Equivalência patrimonial	3,0	1,9	1,2	0,6
Atualização de empréstimos a terceiros	(2,1)	(2,4)	(0,5)	(0,8)
Juros de empréstimos, financiamentos, debêntures e parcelamento de imo:	22,6	20,9	6,5	7,8
Constituição, atualização e reversão de provisão para riscos trabalhistas, tribu	8,6	0,8	5,3	1,5
Despesa de ajuste a valor presente e correção monetária de títulos	14,4	57,7	8,7	19,0
Receita com ajuste a valor presente financiamento Ampliar e Pravalor	0,4	(0,7)	1,0	0,1
Remuneração baseada em ações	5,4	1,0	0,8	1,0
Imposto de renda e Contribuição Social corrente e diferido	3,0	3,7	0,7	1,9
Perda com investimentos	-	-	-	-
Perda com provisão impairment	61,6	-	-	-
Perda na venda de imobilizado e intangível	-	-	-	-
Juros de parcelamentos e tributos	-	-	-	-
Ganho em aquisição de investimento/Parcelamento	-	-	-	-
Baixa direito de uso	(0,8)	-	0,2	-
Valor justo com derivativos	8,7	1,5	8,5	0,5
Amortização direito de uso de arrendamentos	45,7	-	16,1	-
Despesa de ajuste a valor presente sobre arrendamentos	55,9	-	19,8	-
Receita de arrendamentos	(5,8)	-	(3,0)	-
	344,8	223,6	114,3	72,3
Variação nos ativos e passivos operacionais				
Redução (Aumento) de contas a receber	(179,4)	(79,5)	(32,8)	(0,2)
Redução (aumento) de adiantamentos diversos	15,2	12,7	6,6	5,5
Redução (aumento) de depósitos judiciais	(6,9)	(5,7)	(1,3)	(1,4)
Redução (aumento) de impostos e contribuições a recuperar	(2,0)	3,6	(0,5)	1,3
Redução (aumento) de outros ativos	(9,2)	(8,1)	(1,9)	(2,1)
Aumento (redução) de fornecedores	2,3	(1,1)	(4,7)	0,9
Aumento (redução) de obrigações tributárias, sociais e salariais	45,6	18,2	(2,2)	9,0
Aumento (redução) de adiantamento de clientes	0,8	13,1	6,0	12,6
Aumento (redução) de parcelamento de impostos e contribuições	(3,4)	(0,1)	(3,4)	(0,1)
Aumento (redução) de títulos a pagar	-	(1,3)	-	-
Aumento (redução) de provisão para riscos	(2,5)	(5,9)	(1,6)	(1,9)
Aumento (redução) de outros passivos	(0,8)	(35,5)	(0,0)	(35,0)
Caixa proveniente das operações	(140,4)	(89,6)	(36,0)	(11,4)
Juros pagos	(27,9)	(15,9)	(4,0)	(6,8)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(0,3)	-	(0,0)	-
Caixa líquido (aplicado nas) gerado nas atividades operacionais	176,2	118,2	74,3	54,1
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO				
Aumento de Capital	(3,1)	-	(3,1)	-
Aquisição de controladas líquidas dos caixas adquiridos	(140,5)	(45,1)	(19,9)	(43,7)
Direitos e empréstimos para aquisições	(83,3)	-	(26,3)	-
Dividendos de controladas pagos após combinação de negócio	(25,0)	-	(14,0)	-
(Resgate) aplicação de aplicações financeiras	(542,4)	11,3	51,7	(22,9)
Rendimento de aplicações financeiras	(11,9)	(5,3)	(5,8)	(1,6)
Compra de ativo imobilizado	(60,5)	(70,8)	(16,9550)	(18,1)
Compra de ativo intangível	(37,2)	(24,0)	(12,0940)	(8,5)
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(904,0)	(133,9)	(46,3)	(94,8)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO				
Captações.	80,7	100,0	80,6	100,0
Amortizações.	(110,1)	(139,6)	(26,6)	(51,1)
Ganho (Perda) com derivativos	3,2	0,5	(0,2)	0,5
Amortização de títulos a pagar na aquisição de controladas	(69,1)	(16,9)	(14,0)	(10,9)
Pagamento de arrendamento	(69,5)	-	(24,6)	-
Custo captação na emissão de títulos	-	-	-	-
Aquisição de participação de não controladores em controladas	-	-	-	-
Aumento de capital	1,049,5	-	(0,8)	-
Ações em tesouraria	(100,5)	-	-	-
Dividendos pagos	-	(0,5)	-	-
Caixa líquido (aplicado) gerado nas atividades de financiamento	780,5	(56,5)	14,4	38,4
FLUXO DE CAIXA (APLICADO) GERADO NO EXERCÍCIO	52,7	(72,2)	42,4	(2,3)
VARIAÇÃO DAS DISPONIBILIDADES				
Caixa e Aplicações Financeiras no início do período	31,6	99,5	41,9	30,3
Caixa e Aplicações Financeiras no fim do período	84,3	28,0	84,3	28,0
AUMENTO (REDUÇÃO) DAS DISPONIBILIDADES	52,8	(71,6)	42,4	(2,4)