

RESULTADOS

# 4T18

***Teleconferência em português e inglês***

21 de março de 2019

11h00 (horário de Brasília)

10h00 (NY)

+55 (11) 2188-0155 | +1 646 843 6054

Webcast: [clique aqui](#)

Código: Ânima

Replay: +55 (11) 2188-0400

**Contatos RI:**

ri@animaeducacao.com.br

+55 (11) 4302-2611

**ânima**  
EDUCAÇÃO

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

Mensagem da  
**Administração**

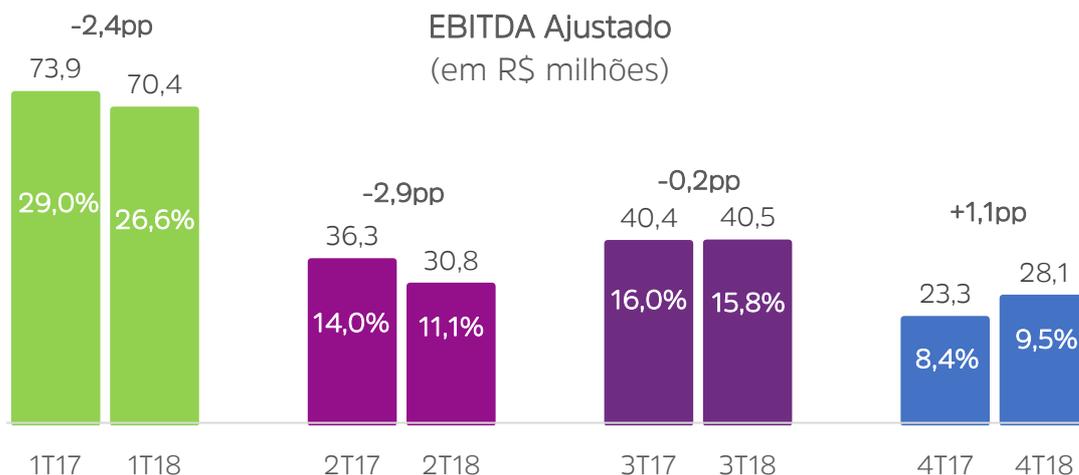
---

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O ano de 2018 é um divisor de águas na história da Ânima. Ao completarmos 15 anos de existência e 5 anos da abertura de capital, avançamos em uma grande reestruturação operacional e de governança, que estabelecem as bases para os próximos ciclos da Companhia. Mesmo tendo sofrido impactos financeiros pelos ajustes realizados ao longo do ano, estamos seguros de que seguimos no caminho correto para maximizar o crescimento e a rentabilidade de forma duradoura.

Nossa receita líquida teve um incremento de 4,8% no ano, chegando ao patamar de R\$1.093,1 milhão, fruto dos bons ciclos de captação de 2018, que trouxeram um aumento de base de alunos de +7,0%. A crescente competitividade no setor nos exigiu, contudo, uma abordagem comercial mais proativa, o que continua exercendo pressão no ticket líquido e na linha de Descontos, Deduções & Bolsas, tema que está concentrando nossas atenções e esforços. Esse desempenho, aliado às despesas não recorrentes relativas à Reestruturação, da ordem de R\$52 milhões, impactaram nossa rentabilidade no ano, conforme já vínhamos anunciando. Encerramos 2018 com um EBITDA ajustado de R\$169,8 milhões (-2,4% vs. 2017), com uma margem de 15,5% sobre a Receita Líquida (-1,2pp vs. 2017).

É fundamental destacar, no entanto, a clara reversão da tendência de pressão sobre as margens operacionais a partir do 3T18, quando demonstramos o início de uma nova curva de recuperação de margem, confirmada no 4T18, que ora reportamos. De um lado, iniciamos um forte processo de recomposição de margens que teve seu foco em 2018 nas Despesas Gerais e Administrativas (G&A), por meio do Projeto Censo, iniciado em julho, que eliminou redundâncias originadas nos processos de centralização entre atividades corporativas e as realizadas nas unidades, o que promoveu a melhoria de performance operacional a partir de *benchmarks* internos. Por outro lado, também atuamos pontualmente na operação do nosso bloco de Aquisições (especificamente aquelas realizadas em 2016 - UniSociesc, Una Bom Despacho e Una Uberlândia), revertendo a tendência negativa observada até os 9M18 (-3,8pp vs. 9M17), chegando neste 4T a uma margem operacional de 21,5% (+17,2pp vs. 4T17), reduzindo o gap de rentabilidade entre este bloco e a operação Base.



Concentrando o olhar no 4T18, alcançamos um EBITDA ajustado de R\$28,1 milhões e margem de 9,5%, um crescimento de 20,9% e aumento de 1,1pp vs. 4T17. Acreditamos que essa tendência positiva na margem seguirá seu curso ao longo do próximo ano.

Para atingirmos esse objetivo de recuperação de margens, nossa estratégia está baseada em três pilares principais. O primeiro pilar envolve o modelo acadêmico de qualidade com escala e alto poder de transformação, que denominamos internamente E2A – Ecosistema Ânima de Aprendizagem. O E2A é um modelo híbrido e orientado a uma formação por competências, que combina de forma otimizada o uso de presencialidade e tecnologia, e foi implementado a partir de 2018 para as turmas de alunos ingressantes, de acordo com o ritmo planejado. O E2A nos posiciona para aproveitarmos rapidamente as mudanças pelas quais a educação passará nos próximos anos, com a prevalência dos modelos híbridos na educação superior brasileira, e a legislação já caminhando para se adequar a tal realidade. Estamos aptos a capturar ganhos de rentabilidade gerados pelo E2A, especialmente nos nossos campi maduros, a partir de 2019 e com maior representatividade em 2020.

O segundo pilar é a transformação da Jornada do Aluno Ânima, ou J2A. Nessa linha, acompanhamos cada passo do aluno desde o momento em que ele considera estudar em uma de nossas instituições e, dada a importância crescente da educação continuada, objetivamos construir um relacionamento contínuo e duradouro que traga oportunidades de aprendizagem ao longo de toda sua vida. Estamos, assim, transformando os processos e o relacionamento visando uma experiência que entregue qualidade alinhada à já oferecida excelência do ponto de vista acadêmico. Os destaques do ano foram as implementações dos processos de matrícula via web e mobile para os ciclos de 2018/02, impactando mais de 42.000 alunos e um método de cadastro de campanhas de vestibular, de maneira

simples e eficaz, que está trazendo maior eficiência na aplicação de descontos comerciais no processo de captação em curso. Para 2019, estamos trabalhando no aprimoramento do processo de ingresso, para torna-lo ainda mais ágil e assertivo.

O terceiro pilar diz respeito ao nosso plano de crescimento orgânico, internamente chamado de Q2A. Até julho de 2016, contávamos com 23 unidades maduras nas nossas 4 marcas – UNA, UniBH, USJT e UniSociesc. Nos últimos 2 anos e meio, dobramos o número de unidades, e hoje, 2019, temos 47 unidades, das quais 22 foram abertas por nós e 2 foram adquiridas neste exercício de 2018 (CESUC - Catalão/GO e a Faculdade Jangada - Jaraguá do Sul/SC), acelerando a presença da Anima nessas cidades, integrando, portanto, o movimento de expansão orgânica. As perspectivas para esse bloco são bastante positivas, visto que as novas unidades abertas até 2018 tiveram captação e resultados financeiros melhores do que o originalmente planejado, inclusive já superando o *breakeven*. Esse bloco é essencial para o crescimento da Anima e apresenta uma evolução expressiva da base de alunos: considerando o somatório das últimas três safras (2016, 2017 e 2018), o número de alunos ao final de 2018 foi de mais de 9.300, demonstrando que estamos no caminho certo, especialmente considerando que essas unidades ainda estão, na média, antes da metade de seus processos de amadurecimento.

Para 2019, estamos em processo de captação de mais 8 unidades, com um olhar especial para a marca São Judas na região metropolitana de São Paulo, especialmente em áreas próximas ao transporte público ou avenidas em transformação imobiliária.

Também seguimos atentos a oportunidades de M&A, buscando instituições de ensino superior com marcas de alta reputação, alinhadas com nosso posicionamento, e com potencial de ganhos significativos de margem e de crescimento.

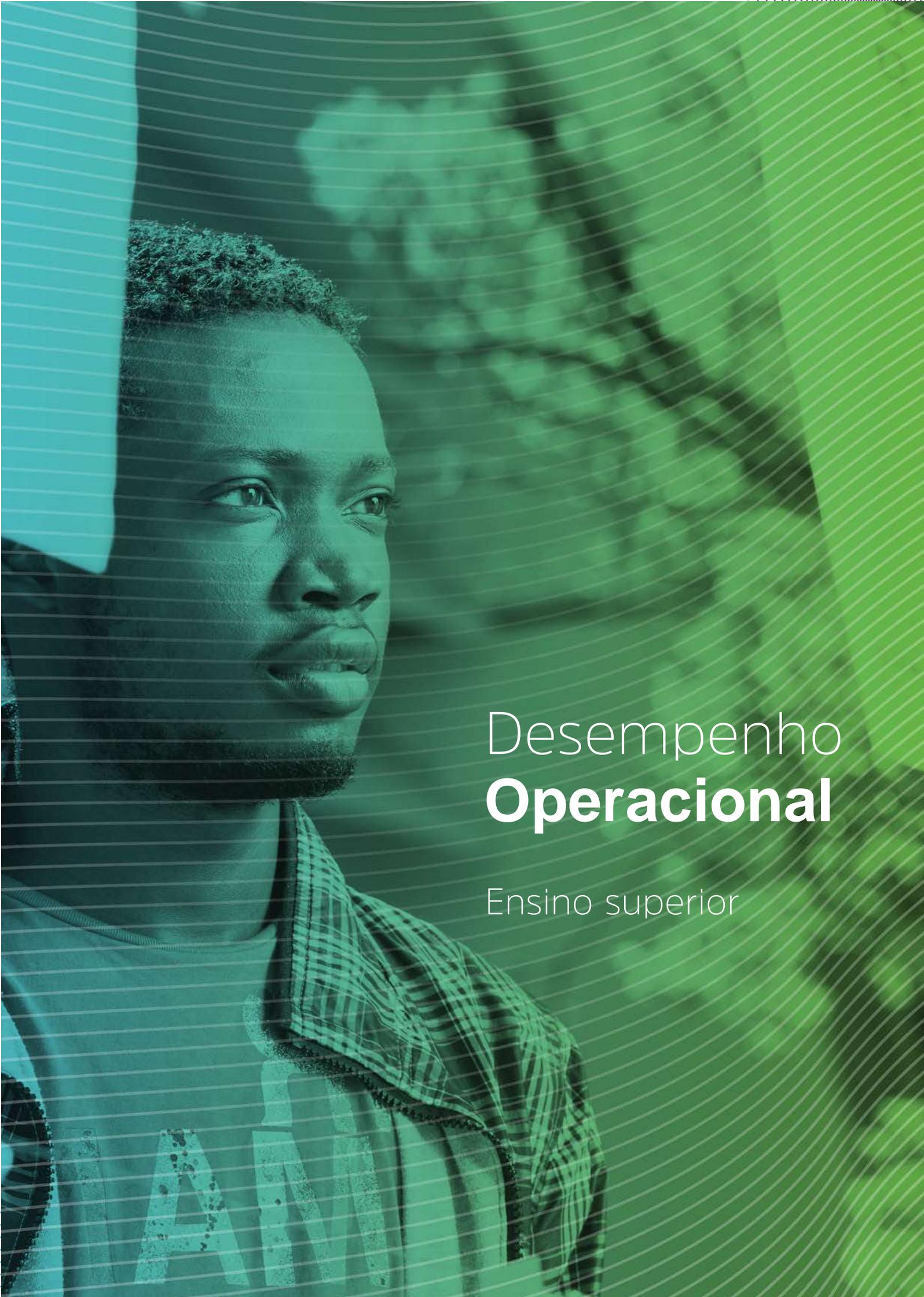
Dessa forma nossa estratégia de M&A segue alinhada com nosso projeto de crescimento orgânico (Q2A) ao permitir a entrada em novos mercados e posterior crescimento em espiral com o lançamento de novas unidades.

Por sua vez, o segmento de outros negócios, que é composto pela HSM e pela EBRADI (Escola Brasileira de Direito), apresentou uma significativa melhora de seus resultados, sendo o primeiro ano em que comemoramos margem operacional positiva em suas operações. Os destaques foram o crescimento da EBRADI com a evolução de vendas dos cursos on-line, e a evolução da HSM, com a consolidação do HSM Academy, braço de educação corporativa da HSM, a realização do evento “SingularityU Brasil Summit” e ao êxito de mais uma edição da HSM Expo. Seguimos empenhados para melhorar cada vez mais os resultados deste segmento.

Investimos R\$114 milhões em 2018, ou 10% da nossa receita líquida, alinhados com nossa estratégia de crescimento e evolução dos processos. Os principais grupos de investimentos são a abertura e expansão de novas unidades acadêmicas (Q2A), o investimento contínuo no desenvolvimento de nossa plataforma de sistemas e tecnologia aplicada à educação (E2A) e a melhoria de nossos serviços relacionados à experiência do aluno fora da sala de aula (J2A). Entramos em 2019 com R\$185 milhões em caixa, e com dívida líquida totalizando R\$316 milhões, o que representa uma alavancagem de 1,9x (dívida líquida/EBITDA ajustado dos últimos 12 meses).

Essas evoluções da Companhia vêm indissociavelmente acompanhadas da transformação na estrutura de governança que começamos a implementar em 2018. Liderando o movimento feito nas operações, eliminamos todas as sobreposições entre Conselho de Administração e Diretoria. Formamos um Conselho de Administração com maioria independente, constituímos comitês de assessoramento mais robustos, coordenados por membros do Conselho fortemente dedicados aos temas de sua expertise e de funcionamento permanente. Criamos a Secretaria de Governança, que passa a concentrar todo o sistema de governança corporativa da Companhia, intermediando de forma estruturada as relações entre conselho de administração e gestão, aparelhada com ferramentas e uma plataforma de comunicação para garantir a eficácia e manutenção das melhores práticas.

Reafirmamos e reforçamos nosso posicionamento de sermos o grupo de educação superior no país que agrega o maior valor aos alunos (como os números do IDD divulgados pelo INEP/MEC nos mostram), e temos a convicção de que a tecnologia e a inevitável busca por qualidade na formação irão prevalecer como tendências para a educação superior. Nosso compromisso com a qualidade acadêmica, e nossa missão de *Transformar o País pela Educação* já são amplamente conhecidos e reconhecidos. Acreditamos firmemente no propósito de entregar educação de qualidade, e com a mesma firmeza buscamos o ponto ótimo de nosso posicionamento estratégico, tendo como objetivo prioritário a entrega aos nossos acionistas de resultados e retornos relevantes, crescentes e sustentáveis no longo prazo.

A young man with short, curly hair and a light beard is shown in profile, looking towards the right. He is wearing a plaid shirt over a t-shirt with the letters 'AA' visible. The entire image is overlaid with a green grid pattern. The background is a blurred outdoor scene with trees.

# Desempenho **Operacional**

Ensino superior

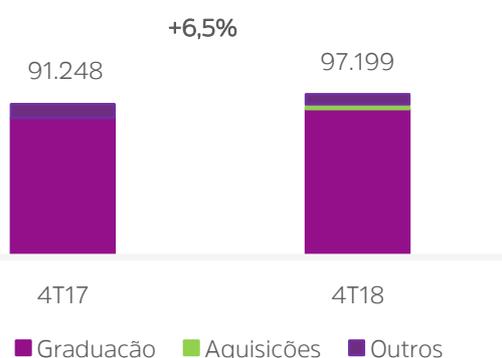
## DESEMPENHO OPERACIONAL

### ENSINO SUPERIOR

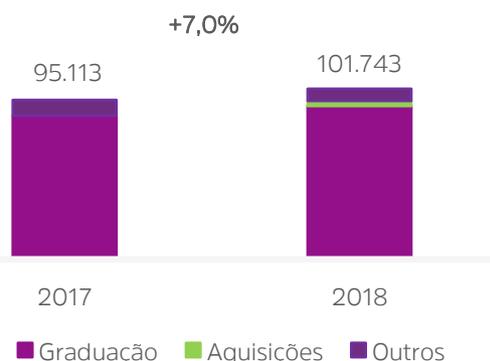
Encerramos o 4T18 com uma base de 97,2 mil alunos, um crescimento de 6,5% em relação ao 4T17 (+3,4% excluindo aquisições de 2018), fruto dos bons resultados obtidos nos ciclos de captação aliados aos esforços de retenção, dando assim continuidade consistente ao crescimento da base de alunos.

Tivemos como destaque positivo o crescimento da base de alunos da graduação (+8,2 mil alunos e +9,9% versus o mesmo período do ano anterior). Na base consolidada, como esperado, esse crescimento segue sendo impactado pela queda na base de alunos dos cursos a distância (EAD), em linha com nossa decisão estratégica de encerrar a captação nesse segmento, bem como uma retração na pós-graduação, mais concentrada na UniSociesc.

Base de alunos



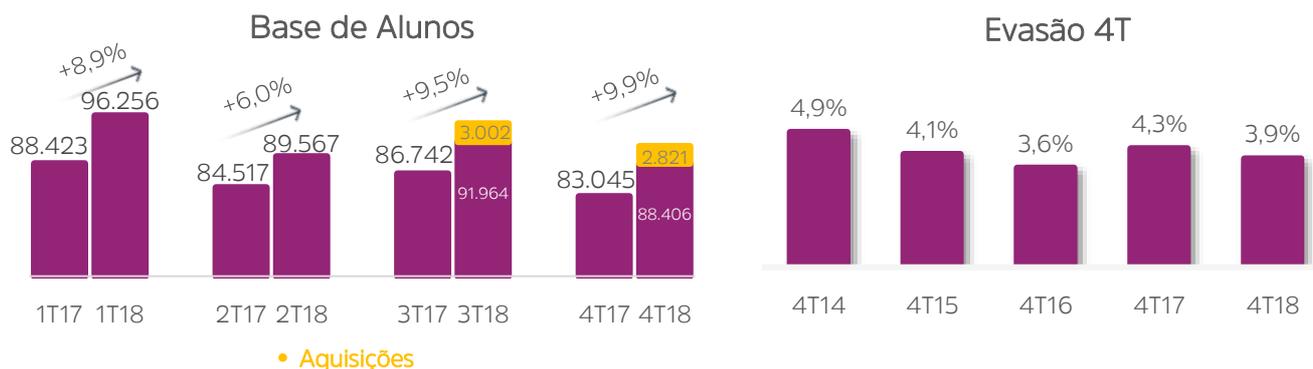
Base de alunos média



Base de Alunos	4T17	1T18	2T18	3T18	4T18	Média 2017	Média 2018	% 4T18/4T17	% 4T18/3T18	% Média 2018/2017
Graduação <sup>1</sup>	83.045	96.256	89.567	91.964	88.406	85.682	91.548	6,5%	-3,9%	6,8%
Pós-Graduação	4.557	4.715	5.478	5.227	3.846	4.991	4.817	-15,6%	-26,4%	-3,5%
EAD	2.752	1.750	1.797	1.135	1.153	3.339	1.459	-58,1%	1,6%	-56,3%
Ensino Básico e Técnico	894	1.018	1.055	935	922	1.101	983	3,1%	-1,4%	-10,8%
<b>Total</b>	<b>91.248</b>	<b>103.739</b>	<b>97.897</b>	<b>99.261</b>	<b>94.327</b>	<b>95.113</b>	<b>98.806</b>	<b>3,4%</b>	<b>-5,0%</b>	<b>3,9%</b>
CESUC + Jangada				3.002	2.872		2.937			-4,3%
<b>Total com Aquisições</b>	<b>91.248</b>	<b>103.739</b>	<b>97.897</b>	<b>102.263</b>	<b>97.199</b>	<b>95.113</b>	<b>101.743</b>	<b>6,5%</b>	<b>-5,0%</b>	<b>7,0%</b>

<sup>1</sup> Inclui cursos híbridos

## Base de Alunos: Graduação



Na graduação, observamos a continuidade do crescimento da base de alunos, com +8,2 mil alunos e +9,9% versus o mesmo período do ano anterior (+5,4 mil alunos e +6,5% excluindo as aquisições de 2018).

Além das boas performances na captação, apresentamos uma melhora na taxa de retenção dos alunos. Tivemos uma perda de 3,7 mil alunos de graduação, o que representou 3,9% da base do início do período (0,4pp melhor vs. 4T17).

## Fluxo de alunos – Graduação





**Pós-Graduação** – A pós-graduação é reconhecidamente um segmento mais suscetível ao cenário macroeconômico. Sendo assim, observamos uma redução de 15,6% na base *vs.* 2017, resultando em 3,9 mil alunos matriculados, mais concentrado na UniSociesc, que tem parceria com a FGV na oferta desses cursos. Continuamos dedicando esforços para reverter esses resultados.

**Ensino Básico e Técnico** – Encerramos o ano de 2018 com 0,9 mil alunos (+3,1% *vs.* 2017) 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).

**EAD** – Ao fim de 2018, 1,2 mil alunos estavam matriculados no EAD, entre cursos de graduação, pós-graduação e técnico, uma queda de 58,1% em comparação ao mesmo período do ano anterior, em linha com nossa decisão estratégica de encerrar a captação nesse segmento.

Por integrar o bloco de Outros Negócios, a base de alunos reportada não inclui os alunos da EBRADI, Escola Brasileira de Direito, nossa marca lançada no fim de 2016, para oferecer ensino e capacitação jurídica on-line para todo o país.



# Finanziamento **Estudiantil**

---

## Financiamento Estudantil

Encerramos o 2S18 com 0,6 mil novos contratos de FIES (-66,6% vs. 2S17), o que representou 4,1% do total de captação, excluindo as aquisições de 2018. Isso inclui, além dos novos contratos disponibilizados pelo Governo para este semestre, os alunos que se transferiram de outras instituições. Com isso, encerramos 2018 com aproximadamente 16,1 mil alunos com FIES (18,2% da base), excluindo as aquisições de 2018.

No que se refere a financiamentos privados, 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 scoring do PraValer tradicional, mas é aprovado discricionariamente em virtude do bom desempenho apresentado no ENEM, mantendo, portanto, o risco de crédito desses alunos em nosso balanço. A soma desses produtos de financiamento privado totalizou 0,9 mil novos alunos no último ciclo de captação (+7,4% vs. 2017-2), ou 6,2% da captação, dos quais 48 alunos utilizando nosso próprio balanço. Já em nossa base de alunos, encerramos o último trimestre do ano com 8,4 mil alunos com financiamento privado, 9,5% da base de graduação excluindo as aquisições, sendo somente 1,5 mil alunos utilizando o nosso balanço.

Financiamento Estudantil\*  
-- Captação Total --



Financiamento Estudantil\*  
-- Base de Alunos --





Qualidade  
**Acadêmica**

## Qualidade Acadêmica

Os resultados publicados pelo INEP/MEC ao final de 2018, referentes ao ano de 2017, reforçam os dados reportados no 3T18 sobre a superioridade acadêmica de nossas instituições, seja se comparadas às demais instituições privadas, listadas e não listadas, seja se comparadas às instituições públicas. Os resultados ratificam a efetividade do nosso modelo acadêmico e nosso compromisso em constantemente melhorar a qualidade da nossa formação.

No IGC (Índice Geral de Cursos), que é considerado o principal indicador de qualidade de instituições de ensino, e é resultante da média entre todos os cursos de uma instituição, ponderada pelo número de alunos, 71% dos nossos cursos ficaram com conceitos entre 4 e 5 (+12 pp *versus* o ano anterior), demonstrando desempenho significativamente superior às demais empresas listadas, e inclusive quando comparado às instituições públicas.

Evolução Histórica do IGC (2013-2017)



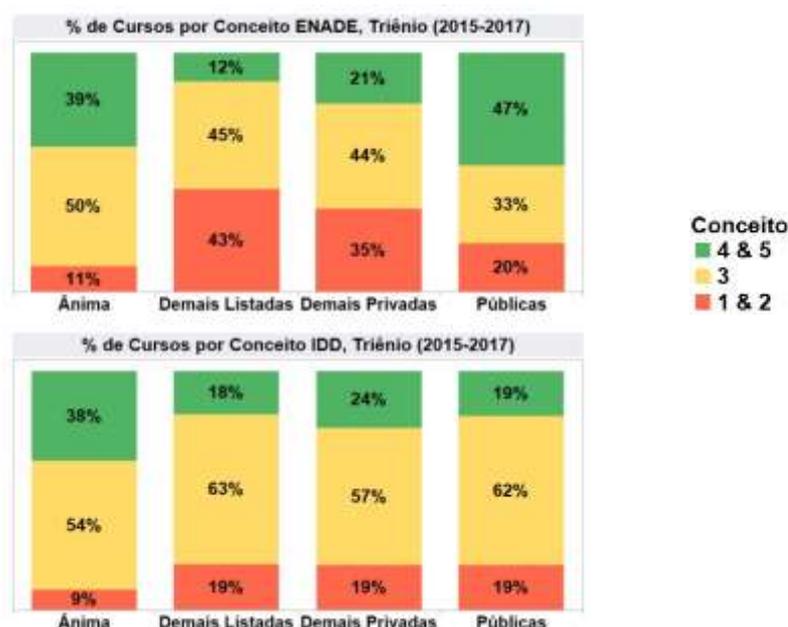
No CPC (Conceito Preliminar de Curso), que mede o rendimento dos alunos e o grau de satisfação deles com a instituição, enquanto 75% dos nossos cursos estão nas faixas 4 e 5, nas IES de companhias listadas esse número é de apenas 24%, e nas públicas de 48%.

### Evolução Histórica do CPC (2013-2017)



No ENADE, que avalia o rendimento dos alunos concluintes do ensino superior através de uma prova padronizada, temos o maior percentual de cursos com conceitos superiores (4 e 5), acima das demais instituições privadas (listadas e não listadas) e o menor percentual de cursos com conceitos 1 e 2, conforme divulgado no 3T18.

Quando observamos o IDD, que mede o real valor agregado pela formação do ensino superior, evidencia-se o maior impacto das nossas práticas acadêmicas na formação de nossos alunos, inclusive quando comparado às instituições públicas. De fato, nossas IES possuem o maior percentual de cursos com conceitos superiores (4 e 5), e o menor percentual de cursos com conceitos 1 e 2.





# 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 de 2018

Valores em R\$ (milhões)	2018					
	Consolidado	% AV	Ensino	% AV	Outros Negócios	% AV
<b>Receita Bruta</b>	<b>1.843,0</b>	<b>168,6%</b>	<b>1.766,2</b>	<b>172,7%</b>	<b>76,7</b>	<b>109,1%</b>
Descontos, Deduções & Bolsas	(715,3)	-65,4%	(712,5)	-69,7%	(2,8)	-3,9%
Impostos & Taxas	(34,5)	-3,2%	(30,9)	-3,0%	(3,6)	-5,2%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.093,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.022,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>70,3</b>	<b>100,0%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(631,1)</b>	<b>-57,7%</b>	<b>(600,2)</b>	<b>-58,7%</b>	<b>(30,9)</b>	<b>-44,0%</b>
- Pessoal	(432,0)	-39,5%	(429,8)	-42,0%	(2,1)	-3,0%
- Serviços de Terceiros	(55,1)	-5,0%	(37,5)	-3,7%	(17,6)	-25,0%
- CMV	(1,0)	-0,1%	0,0	0,0%	(1,0)	-1,5%
- Aluguel & Ocupação	(102,6)	-9,4%	(98,7)	-9,7%	(3,9)	-5,6%
- Outras	(40,4)	-3,7%	(34,2)	-3,3%	(6,3)	-8,9%
<b>Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)</b>	<b>462,0</b>	<b>42,3%</b>	<b>422,6</b>	<b>41,3%</b>	<b>39,4</b>	<b>56,0%</b>
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(92,3)</b>	<b>-8,4%</b>	<b>(84,0)</b>	<b>-8,2%</b>	<b>(8,4)</b>	<b>-11,9%</b>
- PDD	(44,8)	-4,1%	(41,3)	-4,0%	(3,5)	-5,0%
- Marketing	(47,6)	-4,4%	(42,7)	-4,2%	(4,9)	-6,9%
<b>Despesas Gerais &amp; Administrativas</b>	<b>(115,2)</b>	<b>-10,5%</b>	<b>(90,8)</b>	<b>-8,9%</b>	<b>(24,3)</b>	<b>-34,6%</b>
- Pessoal	(78,8)	-7,2%	(58,7)	-5,7%	(20,1)	-28,5%
- Serviços de Terceiros	(11,4)	-1,0%	(10,2)	-1,0%	(1,2)	-1,7%
- Aluguel & Ocupação	(4,0)	-0,4%	(3,0)	-0,3%	(1,0)	-1,5%
- Outras	(21,0)	-1,9%	(19,0)	-1,9%	(2,0)	-2,9%
<b>Outras Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>4,5</b>	<b>0,4%</b>	<b>5,7</b>	<b>0,6%</b>	<b>(1,2)</b>	<b>-1,7%</b>
- Provisões	(2,5)	-0,2%	(2,5)	-0,2%	(0,0)	0,0%
- Impostos & Taxas	(2,8)	-0,3%	(1,2)	-0,1%	(1,6)	-2,2%
- Outras receitas operacionais	9,8	0,9%	9,4	0,9%	0,4	0,6%
<b>Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade</b>	<b>11,2</b>	<b>1,0%</b>	<b>11,2</b>	<b>1,1%</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>270,2</b>	<b>24,7%</b>	<b>264,7</b>	<b>25,9%</b>	<b>5,5</b>	<b>7,8%</b>
- Despesas Corporativas	(100,4)	-9,2%				
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>169,8</b>	<b>15,5%</b>				
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(11,2)	-1,0%				
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(62,6)	-5,7%				
<b>EBITDA</b>	<b>95,9</b>	<b>8,8%</b>				
Depreciação & Amortização	(54,3)	-5,0%				
Equivalência Patrimonial	(2,5)	-0,2%				
<b>EBIT</b>	<b>39,1</b>	<b>3,6%</b>				
Resultado Financeiro Líquido	(35,1)	-3,2%				
<b>EBT</b>	<b>4,0</b>	<b>0,4%</b>				
Imposto de Renda & CSLL	(1,7)	-0,2%				
<b>Resultado Líquido Antes dos Acionistas Não Controladores</b>	<b>2,2</b>	<b>0,2%</b>				
Participação dos acionistas não controladores	0,0	0,0%				
<b>Resultado Líquido</b>	<b>2,2</b>	<b>0,2%</b>				
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	62,6	5,7%				
(-) Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0,0	0,0%				
<b>Resultado Líquido Ajustado</b>	<b>64,9</b>	<b>5,9%</b>				

## Resultados do 4T18

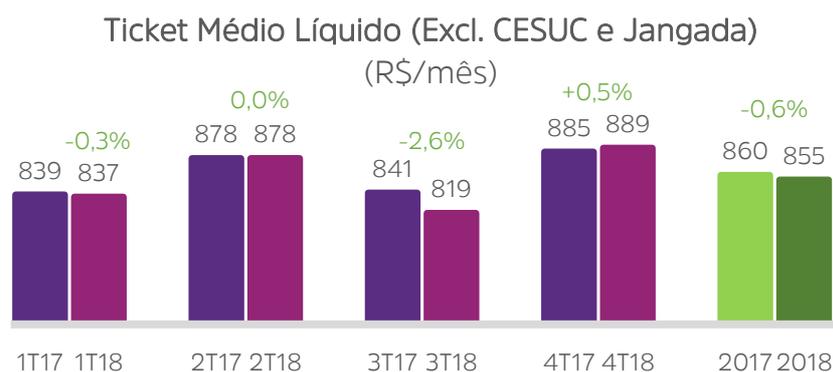
Valores em R\$ (milhões)	4T18					
	Consolidado	% AV	Ensino	% AV	Outros Negócios	% AV
<b>Receita Bruta</b>	<b>478,8</b>	<b>162,4%</b>	<b>438,5</b>	<b>170,5%</b>	<b>40,3</b>	<b>106,9%</b>
Descontos, Deduções & Bolsas	(174,0)	-59,0%	(173,4)	-67,4%	(0,7)	-1,7%
Impostos & Taxas	(9,9)	-3,4%	(8,0)	-3,1%	(1,9)	-5,1%
<b>Receita Líquida</b>	<b>294,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>257,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>37,7</b>	<b>100,0%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(184,2)</b>	<b>-62,5%</b>	<b>(166,1)</b>	<b>-64,6%</b>	<b>(18,1)</b>	<b>-47,9%</b>
- Pessoal	(119,9)	-40,7%	(118,7)	-46,1%	(1,2)	-3,3%
- Serviços de Terceiros	(22,6)	-7,7%	(11,4)	-4,4%	(11,1)	-29,6%
- CMV	(0,1)	0,0%	0,0	0,0%	(0,1)	-0,4%
- Aluguel & Ocupação	(29,5)	-10,0%	(26,8)	-10,4%	(2,7)	-7,1%
- Outras	(12,1)	-4,1%	(9,2)	-3,6%	(2,9)	-7,6%
<b>Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)</b>	<b>110,6</b>	<b>37,5%</b>	<b>91,0</b>	<b>35,4%</b>	<b>19,6</b>	<b>52,1%</b>
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(31,3)</b>	<b>-10,6%</b>	<b>(27,4)</b>	<b>-10,6%</b>	<b>(4,0)</b>	<b>-10,6%</b>
- PDD	(15,3)	-5,2%	(13,3)	-5,2%	(2,0)	-5,3%
- Marketing	(16,0)	-5,4%	(14,0)	-5,5%	(2,0)	-5,3%
<b>Despesas Gerais &amp; Administrativas</b>	<b>(27,3)</b>	<b>-9,3%</b>	<b>(21,0)</b>	<b>-8,2%</b>	<b>(6,3)</b>	<b>-16,8%</b>
- Pessoal	(17,6)	-6,0%	(12,5)	-4,9%	(5,1)	-13,6%
- Serviços de Terceiros	(3,6)	-1,2%	(3,1)	-1,2%	(0,5)	-1,4%
- Aluguel & Ocupação	(1,1)	-0,4%	(0,8)	-0,3%	(0,3)	-0,7%
- Outras	(5,0)	-1,7%	(4,6)	-1,8%	(0,4)	-1,1%
<b>Outras Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>1,0</b>	<b>0,3%</b>	<b>1,6</b>	<b>0,6%</b>	<b>(0,6)</b>	<b>-1,7%</b>
- Provisões	(0,7)	-0,2%	(0,7)	-0,3%	0,0	0,0%
- Impostos & Taxas	(0,8)	-0,3%	(0,2)	-0,1%	(0,6)	-1,5%
- Outras receitas operacionais	2,4	0,8%	2,5	1,0%	(0,1)	-0,1%
<b>Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade</b>	<b>1,7</b>	<b>0,6%</b>	<b>1,7</b>	<b>0,7%</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>54,7</b>	<b>18,5%</b>	<b>46,0</b>	<b>17,9%</b>	<b>8,7</b>	<b>23,0%</b>
- Despesas Corporativas	(26,6)	-9,0%				
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>28,1</b>	<b>9,5%</b>				
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(1,7)	-0,6%				
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(19,7)	-6,7%				
<b>EBITDA</b>	<b>6,7</b>	<b>2,3%</b>				
Depreciação & Amortização	(14,1)	-4,8%				
Equivalência Patrimonial	(1,3)	-0,4%				
<b>EBIT</b>	<b>(8,6)</b>	<b>-2,9%</b>				
Resultado Financeiro Líquido	(13,2)	-4,5%				
<b>EBT</b>	<b>(21,8)</b>	<b>-7,4%</b>				
Imposto de Renda & CSLL	3,7	1,3%				
<b>Resultado Líquido Antes dos Acionistas Não Controladores</b>	<b>(18,1)</b>	<b>-6,1%</b>				
Participação dos acionistas não controladores	0,0	0,0%				
<b>Resultado Líquido</b>	<b>(18,1)</b>	<b>-6,1%</b>				
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	19,7	6,7%				
(-) Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0,0	0,0%				
<b>Resultado Líquido Ajustado</b>	<b>1,6</b>	<b>0,5%</b>				

## DESEMPENHO FINANCEIRO – Ensino

Valores em R\$ (milhões)	Ensino									
	2018	% AV	2017	% AV	% AH	4T18	% AV	4T17	% AV	% AH
<b>Receita Bruta</b>	<b>1.766,2</b>	<b>172,7%</b>	<b>1.569,4</b>	<b>159,8%</b>	<b>12,5%</b>	<b>438,5</b>	<b>170,5%</b>	<b>386,6</b>	<b>159,7%</b>	<b>13,4%</b>
Descontos, Deduções & Bolsas	(712,5)	-69,7%	(562,7)	-57,3%	26,6%	(173,4)	-67,4%	(138,3)	-57,1%	25,4%
Impostos & Taxas	(30,9)	-3,0%	(24,9)	-2,5%	24,1%	(8,0)	-3,1%	(6,2)	-2,5%	29,5%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.022,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>981,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,2%</b>	<b>257,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>242,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>6,2%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(600,2)</b>	<b>-58,7%</b>	<b>(564,1)</b>	<b>-57,5%</b>	<b>6,4%</b>	<b>(166,1)</b>	<b>-64,6%</b>	<b>(153,6)</b>	<b>-63,4%</b>	<b>8,2%</b>
- Pessoal	(429,8)	-42,0%	(418,0)	-42,6%	2,8%	(118,7)	-46,1%	(113,0)	-46,6%	5,1%
- Serviços de Terceiros	(37,5)	-3,7%	(28,8)	-2,9%	30,0%	(11,4)	-4,4%	(9,0)	-3,7%	26,8%
- CMV	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
- Aluguel & Ocupação	(98,7)	-9,7%	(85,5)	-8,7%	15,4%	(26,8)	-10,4%	(22,8)	-9,4%	17,5%
- Outras	(34,2)	-3,3%	(31,8)	-3,2%	7,6%	(9,2)	-3,6%	(8,8)	-3,6%	5,2%
<b>Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)</b>	<b>422,6</b>	<b>41,3%</b>	<b>417,8</b>	<b>42,5%</b>	<b>1,2%</b>	<b>91,0</b>	<b>35,4%</b>	<b>88,6</b>	<b>36,6%</b>	<b>2,7%</b>
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(84,0)</b>	<b>-8,2%</b>	<b>(78,3)</b>	<b>-8,0%</b>	<b>7,3%</b>	<b>(27,4)</b>	<b>-10,6%</b>	<b>(29,6)</b>	<b>-12,2%</b>	<b>-7,7%</b>
- PDD	(41,3)	-4,0%	(46,5)	-4,7%	-11,3%	(13,3)	-5,2%	(17,0)	-7,0%	-21,6%
- Marketing	(42,7)	-4,2%	(31,8)	-3,2%	34,3%	(14,0)	-5,5%	(12,6)	-5,2%	11,0%
<b>Despesas Gerais &amp; Administrativas</b>	<b>(90,8)</b>	<b>-8,9%</b>	<b>(88,5)</b>	<b>-9,0%</b>	<b>2,7%</b>	<b>(21,0)</b>	<b>-8,2%</b>	<b>(23,1)</b>	<b>-9,5%</b>	<b>-9,0%</b>
- Pessoal	(58,7)	-5,7%	(58,1)	-5,9%	1,1%	(12,5)	-4,9%	(14,6)	-6,0%	-14,4%
- Serviços de Terceiros	(10,2)	-1,0%	(9,3)	-0,9%	9,4%	(3,1)	-1,2%	(2,5)	-1,0%	22,3%
- Aluguel & Ocupação	(3,0)	-0,3%	(3,1)	-0,3%	-4,2%	(0,8)	-0,3%	(0,8)	-0,3%	-5,4%
- Outras	(19,0)	-1,9%	(18,0)	-1,8%	5,4%	(4,6)	-1,8%	(5,1)	-2,1%	-9,7%
<b>Outras Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>5,7</b>	<b>0,6%</b>	<b>2,3</b>	<b>0,2%</b>	<b>144,0%</b>	<b>1,6</b>	<b>0,6%</b>	<b>1,3</b>	<b>0,5%</b>	<b>27,6%</b>
- Provisões	(2,5)	-0,2%	(4,6)	-0,5%	-45,4%	(0,7)	-0,3%	(1,0)	-0,4%	-29,7%
- Impostos & Taxas	(1,2)	-0,1%	(1,6)	-0,2%	-25,2%	(0,2)	-0,1%	(0,4)	-0,2%	-53,5%
- Outras receitas operacionais	9,4	0,9%	8,5	0,9%	10,5%	2,5	1,0%	2,6	1,1%	-5,4%
<b>Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade</b>	<b>11,2</b>	<b>1,1%</b>	<b>11,1</b>	<b>1,1%</b>	<b>0,5%</b>	<b>1,7</b>	<b>0,7%</b>	<b>1,6</b>	<b>0,7%</b>	<b>6,6%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>264,7</b>	<b>25,9%</b>	<b>264,5</b>	<b>26,9%</b>	<b>0,1%</b>	<b>46,0</b>	<b>17,9%</b>	<b>38,8</b>	<b>16,0%</b>	<b>18,7%</b>

### Receita Líquida

Considerando que a partir de agosto, os resultados incluem as aquisições CESUC e Jangada, encerramos o ano de 2018 com uma Receita Líquida de R\$1.022,8 milhões, +4,2% versus 2017 (+3,3% excluindo as aquisições). No 4T18 a Receita Líquida totalizou R\$257,2 milhões, um crescimento de +6,2% versus 4T17 (+3,9% excluindo as aquisições).



Olhando especificamente para nosso ticket líquido, excluindo as aquisições, encerramos o ano com uma média de R\$855/mês, uma queda de 0,6% versus o mesmo período do ano anterior, influenciada por um aumento de bolsas, descontos e impostos (-8,5%) concentrados nas primeiras mensalidades do curso, parcialmente compensados por um aumento médio de mensalidades (+5,5%) e

pelos ganhos no mix de cursos (+2,4%). No 4T18, nosso ticket médio líquido foi de R\$889/mês, um aumento de +0,5% versus 4T17, com um efeito também diluído por descontos, bolsas, deduções e impostos (-7,6%), compensados pelo mesmo efeito do aumento médio de preços (+5,5%), mas com um maior ganho de mix (+2,6%). Considerando as aquisições anunciadas em julho de 2018, CESUC e Jangada, que vieram com um ticket inferior aos de nossas marcas, nosso ticket líquido foi de R\$ 848/mês em 2018 (-1,4% vs. 2017) e de R\$882/mês no 4T18 (-0,3% vs. 4T17).

Diante do cenário contínuo de forte competição em todas as praças em que atuamos e o crescimento da nossa base de alunos, consideramos que a redução de ticket merece nossa atenção, mas não prejudica a tendência de crescimento da receita líquida. Continuaremos dedicando esforços tanto para atuar diretamente no ticket, quanto para minimizar seu impacto em nossos resultados através do controle granular de custos e despesas.

## Total de Custos e Lucro Bruto

O Lucro Bruto em 2018 foi de R\$422,6 milhões, ou 41,3% da Receita Líquida (-1,2pp vs. 2017). Apesar dos ganhos de produtividade docente e de apoio acadêmico (custos com pessoal +0,6pp), notamos uma piora em custos de aluguel e ocupação (-1,0pp) decorrente principalmente das novas unidades inauguradas no início do ano e da revisão contratual das unidades da São Judas (Mooca e Butantã), acordada quando da aquisição em 2014; e de serviços de terceiros (-0,8pp), explicado pela decisão de terceirizar os serviços de limpeza e segurança em nossas unidades.

## Reclassificação gerencial

Conforme divulgado no 2T18, realizamos uma reclassificação de despesas que estavam sendo contabilizadas como corporativas, para despesas comerciais e com pessoal das unidades dentro do segmento de Ensino. Para garantir consistência na comparação com os períodos anteriores, estamos rerepresentando os efeitos desta reclassificação retroativamente conforme tabela abaixo:

Reclassificação (em R\$ milhões)	2018	9M18	4T18	2017	9M17	4T17
<b>Reclassificação Total</b>	<b>11,0</b>	<b>8,2</b>	<b>2,7</b>	<b>6,3</b>	<b>3,6</b>	<b>2,7</b>
Despesas com Marketing	1,3	0,9	0,3	0,9	0,4	0,5
Despesas com Pessoal	9,7	7,3	2,4	5,4	3,2	2,2

### Despesas Comerciais

As Despesas Comerciais, já considerando a reclassificação mencionada acima, totalizaram R\$84,0 milhões em 2018, um aumento de 0,2pp vs. 2017. Vemos uma melhora de 0,7pp (2018 vs. 2017) nas nossas provisões para devedores duvidosos, principalmente pela redução na PDD dos alunos do PraValer que utilizam o risco de crédito do nosso balanço, em que ajustamos a nossa PDD aos mesmos critérios aplicados pelo PraValer à carteira dos alunos Ânima.

O nosso posicionamento centrado nas forças das nossas marcas aliado ao nosso plano de expansão orgânica nos levaram a um incremento de despesas de marketing (impacto negativo de 1,0pp na margem vs. 2017), o que surtiu efeito direto em nossa captação.

### Despesas Gerais e Administrativas

As Despesas Gerais e Administrativas, após a reclassificação mencionada acima, totalizaram R\$90,8 milhões no ano de 2018, e representaram 8,9% da Receita Líquida, estável em relação ao ano passado. Contudo, os resultados do 4T18 mostram uma melhora importante neste grupo (+1,3pp vs. 4T17), oriunda principalmente das despesas com pessoal (+1,1pp vs. 4T17), resultado do plano de redução de despesas (Projeto Censo) anunciado ao final do 2T18 e executado ao longo do 3T18.

### Outras Receitas (Despesas) Operacionais

As Outras Receitas (Despesas) Operacionais, incluindo multa e juros sobre mensalidades, totalizaram R\$16,9 milhões em 2018, uma melhora de +0,3pp *versus* 2017. O principal destaque foi a melhora da provisão para riscos, resultado do esforço de melhoria de processos administrativos (+0,3pp vs. 2017).

## Resultado Operacional

Apesar da redução observada no Resultado Operacional do ano (-1,0pp vs. 2017), as ações empreendidas ao longo do 2S18 já mostram seus efeitos na direção da melhoria de margem, o que pode ser visualizado na evolução reportada no 4T18 (+1,9pp vs. 4T17).

Assim como já havíamos destacado no final de 2017, estamos acompanhando a evolução das margens operacionais de Ensino segmentando-a em três grandes blocos, uma vez que cada um está em um estágio diferente de maturação. Vale ressaltar que a partir do 3T18, incluímos os resultados das aquisições realizadas em julho deste ano (CESUC e Faculdade Jangada) no bloco das Aquisições.

Valores em R\$ (milhões)	Base <sup>1</sup>			Aquisições <sup>2</sup>			Exp. Orgânica <sup>3</sup>			Ensino		
	Excl. Novas Unid.			Excl. Novas Unid.								
	2018	2017	% AH	2018	2017	% AH	2018	2017	% AH	2018	2017	% AH
<b>Receita Líquida</b>	785,8	799,9	-1,8%	162,2	169,2	-4,2%	74,8	12,8	486,4%	1.022,8	981,8	4,2%
<b>Lucro Bruto</b>	348,7	361,6	-3,6%	53,6	56,9	-5,7%	20,3	(0,7)	-317,4%	422,6	417,8	1,2%
<i>Mg. Bruta</i>	44,4%	45,2%	-0,8pp	33,1%	33,6%	-0,6pp	27,1%	-5,3%	32,3pp	41,3%	42,5%	-1,2pp
<b>Resultado Operacional</b>	242,5	247,9	-2,1%	23,6	23,1	2,5%	(1,5)	(6,4)	-76,5%	264,7	264,5	0,1%
<i>Mg. Operacional</i>	30,9%	31,0%	-0,1pp	14,6%	13,6%	0,9pp	-2,0%	-50,6%	48,5pp	25,9%	26,9%	-1,0pp

Valores em R\$ (milhões)	Base <sup>1</sup>			Aquisições <sup>2</sup>			Exp. Orgânica <sup>3</sup>			Ensino		
	Excl. Novas Unid.			Excl. Novas Unid.								
	4T18	4T17	% AH	4T18	4T17	% AH	4T18	4T17	% AH	4T18	4T17	% AH
<b>Receita Líquida</b>	194,9	197,8	-1,5%	34,1	40,0	-14,7%	28,2	4,4	543,5%	257,2	242,2	6,2%
<b>Lucro Bruto</b>	75,7	79,2	-4,5%	11,3	10,1	11,8%	4,0	(0,7)	-669,1%	91,0	88,6	2,7%
<i>Mg. Bruta</i>	38,8%	40,0%	-1,2pp	33,2%	25,3%	7,9pp	14,3%	-16,2%	30,5pp	35,4%	36,6%	-1,2pp
<b>Resultado Operacional</b>	43,7	41,9	4,3%	7,3	1,7	326,3%	(5,0)	(4,8)	3,4%	46,0	38,8	18,7%
<i>Mg. Operacional</i>	22,4%	21,2%	1,3pp	21,5%	4,3%	17,2pp	-17,7%	-110,4%	92,7pp	17,9%	16,0%	1,9pp

<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 (UniSociosc Fev'16, Una Bom Despacho Jul'16 e Una Uberlândia Out'16) e as aquisições realizadas em Jul'18 (CESUC e Faculdade Jangada)

<sup>3</sup> 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)

Comparando 2018 com 2017, nossa margem operacional na operação **Base** se manteve estável (-0,1pp), bloco que inclui nossas unidades maduras das marcas Una, UniBH e São Judas (incluindo o campus Unimonte). Apesar de uma queda no Lucro Bruto explicada principalmente por um aumento nos custos de aluguel e ocupação, trabalhamos intensamente e neutralizamos essa queda com uma melhora nas despesas operacionais. Ainda temos um desafio de retomar crescimento da Receita Líquida neste bloco (-1,8% vs. 2017).

No 4T18, apresentamos uma melhora no resultado operacional dessas unidades, chegando a R\$43,7 milhões, ou 22,4% de margem operacional (+1,3pp). Importante lembrar que os principais ganhos de eficiência em nossos campi maduros virão ao longo dos próximos anos, com o amadurecimento do novo modelo acadêmico implementado a partir do início de 2018 para as turmas de alunos ingressantes.

Com relação às **Aquisições** realizadas em 2016 (UniSociesc, Una Bom Despacho e Una Uberlândia) e em julho deste ano (CESUC e Faculdade Jangada), comemoramos um crescimento importante da margem operacional, chegando a R\$23,6 milhões, ou 14,6% de margem (+0,9pp vs. 2017). Levando-se em consideração o resultado obtido até os 9M18 (-3,8pp vs. 9M17), podemos afirmar que relocalizamos esse segmento nos trilhos, na direção da aproximação da rentabilidade deste bloco para níveis mais próximos ao Base. Importante destacar que essa melhora está relacionada às aquisições realizadas ao longo de 2016.

Os resultados do 4T18, não deixam dúvida sobre o quão forte foi o movimento de melhoria do resultado operacional deste bloco: incremento de R\$5,6 milhões (+17,2pp vs. 4T17).

Já no bloco **Expansão Orgânica**, que inclui as 14 unidades abertas entre Jul'16 e Jan'18, assim como as 8 novas unidades inauguradas no início de 2019 (gastos pré-operacionais no 4T18), apresentamos receita líquida de R\$74,8 milhões e resultado operacional negativo de R\$1,5 milhão (*versus* receita líquida de R\$12,8 milhões e resultado operacional de -R\$6,4 milhões em 2017).

No 4T18, a Expansão Orgânica já apresentou um lucro bruto positivo em R\$4,0 milhões (ou 14,3% de margem) e resultado operacional negativo de R\$5,0 milhões, influenciado pelas despesas pré-operacionais das unidades inauguradas em 2019. Esse resultado está totalmente em linha com nossa expectativa para as novas unidades (Q2A) de atingirem o *breakeven* até o final do segundo ano de operação. Importante destacar que o tempo de amadurecimento de uma unidade acadêmica é de aproximadamente 5 anos.

## DESEMPENHO FINANCEIRO – Outros Negócios

Valores em R\$ (milhões)	Outros Negócios									
	2018	% AV	2017	% AV	% AH	4T18	% AV	4T17	% AV	% AH
<b>Receita Bruta</b>	<b>76,7</b>	<b>109,1%</b>	<b>65,9</b>	<b>108,4%</b>	<b>16,4%</b>	<b>40,3</b>	<b>106,9%</b>	<b>36,2</b>	<b>108,2%</b>	<b>11,3%</b>
Descontos, Deduções & Bolsas	(2,8)	-3,9%	(1,3)	-2,1%	118,2%	(0,7)	-1,7%	(0,6)	-1,9%	5,7%
Impostos & Taxas	(3,6)	-5,2%	(3,9)	-6,4%	-6,2%	(1,9)	-5,1%	(2,1)	-6,3%	-8,6%
<b>Receita Líquida</b>	<b>70,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>60,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>15,7%</b>	<b>37,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>33,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>12,7%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(30,9)</b>	<b>-44,0%</b>	<b>(35,5)</b>	<b>-58,4%</b>	<b>-12,9%</b>	<b>(18,1)</b>	<b>-47,9%</b>	<b>(19,2)</b>	<b>-57,5%</b>	<b>-6,0%</b>
- Pessoal	(2,1)	-3,0%	(3,5)	-5,8%	-39,4%	(1,2)	-3,3%	(0,9)	-2,7%	34,1%
- Serviços de Terceiros	(17,6)	-25,0%	(16,6)	-27,4%	5,7%	(11,1)	-29,6%	(9,8)	-29,3%	13,8%
- CMV	(1,0)	-1,5%	(4,1)	-6,7%	-74,4%	(0,1)	-0,4%	(1,8)	-5,3%	-92,2%
- Aluguel & Ocupação	(3,9)	-5,6%	(4,5)	-7,4%	-12,4%	(2,7)	-7,1%	(3,2)	-9,6%	-16,5%
- Outras	(6,3)	-8,9%	(6,8)	-11,2%	-8,4%	(2,9)	-7,6%	(3,5)	-10,6%	-18,9%
<b>Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)</b>	<b>39,4</b>	<b>56,0%</b>	<b>25,3</b>	<b>41,6%</b>	<b>55,8%</b>	<b>19,6</b>	<b>52,1%</b>	<b>14,2</b>	<b>42,5%</b>	<b>38,0%</b>
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(8,4)</b>	<b>-11,9%</b>	<b>(4,7)</b>	<b>-7,7%</b>	<b>79,2%</b>	<b>(4,0)</b>	<b>-10,6%</b>	<b>0,4</b>	<b>1,2%</b>	<b>-1126,6%</b>
- PDD	(3,5)	-5,0%	0,3	0,5%	-1191,6%	(2,0)	-5,3%	1,9	5,7%	-205,6%
- Marketing	(4,9)	-6,9%	(5,0)	-8,2%	-2,7%	(2,0)	-5,3%	(1,5)	-4,5%	31,2%
<b>Despesas Gerais &amp; Administrativas</b>	<b>(24,3)</b>	<b>-34,6%</b>	<b>(24,8)</b>	<b>-40,9%</b>	<b>-2,1%</b>	<b>(6,3)</b>	<b>-16,8%</b>	<b>(6,1)</b>	<b>-18,2%</b>	<b>4,1%</b>
- Pessoal	(20,1)	-28,5%	(19,7)	-32,3%	2,0%	(5,1)	-13,6%	(5,0)	-15,0%	2,6%
- Serviços de Terceiros	(1,2)	-1,7%	(1,9)	-3,1%	-34,9%	(0,5)	-1,4%	(0,4)	-1,1%	41,0%
- Aluguel & Ocupação	(1,0)	-1,5%	(1,1)	-1,8%	-6,8%	(0,3)	-0,7%	(0,3)	-0,8%	-1,9%
- Outras	(2,0)	-2,9%	(2,2)	-3,6%	-8,2%	(0,4)	-1,1%	(0,4)	-1,3%	-5,9%
<b>Outras Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>(1,2)</b>	<b>-1,7%</b>	<b>0,1</b>	<b>0,1%</b>	<b>-1410,5%</b>	<b>(0,6)</b>	<b>-1,7%</b>	<b>(0,4)</b>	<b>-1,1%</b>	<b>64,3%</b>
- Provisões	(0,0)	0,0%	(0,1)	-0,2%	-90,3%	0,0	0,0%	(0,1)	-0,2%	-100,0%
- Impostos & Taxas	(1,6)	-2,2%	(1,0)	-1,6%	58,0%	(0,6)	-1,5%	(0,7)	-2,2%	-20,9%
- Outras receitas operacionais	0,4	0,6%	1,2	2,0%	-67,0%	(0,1)	-0,1%	0,4	1,3%	-111,7%
<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>0,0</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>5,5</b>	<b>7,8%</b>	<b>(4,1)</b>	<b>-6,8%</b>	<b>-232,9%</b>	<b>8,7</b>	<b>23,0%</b>	<b>8,1</b>	<b>24,4%</b>	<b>6,3%</b>

O Segmento de Outros Negócios é composto 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 de pós-graduação e extensão em Direito, além de cursos preparatórios para o exame da OAB.

No ano de 2018, o segmento de outros negócios apresentou uma significativa melhoria de seus resultados, alcançando um Resultado Operacional de R\$5,5 milhões, *versus* -R\$4,1 milhões em 2017 (+R\$9,6 milhões). É o primeiro ano em que este segmento comemora margem positiva em suas operações, tendo conseguido o feito de aumentar sua receita líquida em 15,7% *versus* 2017, ao mesmo tempo em que manteve o valor nominal de seus custos e despesas, representando uma evolução de margem de +14,6pp *versus* 2017.

Os principais destaques foram o crescimento da EBRADI, em linha com seu plano de negócios, devido à evolução de vendas dos cursos on-line, bem como o crescimento da HSM, graças à consolidação do HSM Academy, braço de educação corporativa da HSM, a realização do evento “SingularityU Brasil Summit” no 1S18, e ao êxito de mais uma edição da HSM Expo no 4T18.

Conforme mencionado no 1T18, em janeiro tomamos a decisão de simplificar as operações da área de Gestão e Inovação Tecnológica (GIT) da UniSociess, através da descontinuação dos setores de ferramentaria e análise laboratorial, reduzindo suas respectivas estruturas de gestão. As atividades remanescentes, de consultoria e fundição, passam 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 de 2018 apresentados neste relatório, no valor de R\$8,1 milhões em Receita Líquida e -R\$8,0 milhões em Resultado Operacional.

## DESEMPENHO CONSOLIDADO DA COMPANHIA

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima									
	2018	% AV	2017	% AV	% AH	4T18	% AV	4T17	% AV	% AH
<b>Receita Bruta</b>	<b>1.843,0</b>	<b>168,6%</b>	<b>1.635,4</b>	<b>156,8%</b>	<b>12,7%</b>	<b>478,8</b>	<b>162,4%</b>	<b>422,8</b>	<b>153,4%</b>	<b>13,2%</b>
Descontos, Deduções & Bolsas	(715,3)	-65,4%	(564,0)	-54,1%	26,8%	(174,0)	-59,0%	(138,9)	-50,4%	25,3%
Impostos & Taxas	(34,5)	-3,2%	(28,8)	-2,8%	20,1%	(9,9)	-3,4%	(8,3)	-3,0%	19,8%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.093,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.042,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,8%</b>	<b>294,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>275,6</b>	<b>100,0%</b>	<b>7,0%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(631,1)</b>	<b>-57,7%</b>	<b>(599,6)</b>	<b>-57,5%</b>	<b>5,3%</b>	<b>(184,2)</b>	<b>-62,5%</b>	<b>(172,8)</b>	<b>-62,7%</b>	<b>6,6%</b>
- Pessoal	(432,0)	-39,5%	(421,5)	-40,4%	2,5%	(119,9)	-40,7%	(113,9)	-41,3%	5,3%
- Serviços de Terceiros	(55,1)	-5,0%	(45,5)	-4,4%	21,1%	(22,6)	-7,7%	(18,8)	-6,8%	20,1%
- CMV	(1,0)	-0,1%	(4,1)	-0,4%	-74,4%	(0,1)	0,0%	(1,8)	-0,6%	-92,2%
- Aluguel & Ocupação	(102,6)	-9,4%	(90,0)	-8,6%	14,0%	(29,5)	-10,0%	(26,0)	-9,4%	13,3%
- Outras	(40,4)	-3,7%	(38,6)	-3,7%	4,8%	(12,1)	-4,1%	(12,3)	-4,5%	-1,7%
<b>Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)</b>	<b>462,0</b>	<b>42,3%</b>	<b>443,0</b>	<b>42,5%</b>	<b>4,3%</b>	<b>110,6</b>	<b>37,5%</b>	<b>102,8</b>	<b>37,3%</b>	<b>7,6%</b>
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(92,3)</b>	<b>-8,4%</b>	<b>(82,9)</b>	<b>-8,0%</b>	<b>11,3%</b>	<b>(31,3)</b>	<b>-10,6%</b>	<b>(29,2)</b>	<b>-10,6%</b>	<b>7,2%</b>
- PDD	(44,8)	-4,1%	(46,2)	-4,4%	-3,0%	(15,3)	-5,2%	(15,1)	-5,5%	1,6%
- Marketing	(47,6)	-4,4%	(36,8)	-3,5%	29,3%	(16,0)	-5,4%	(14,1)	-5,1%	13,1%
<b>Despesas Gerais &amp; Administrativas</b>	<b>(115,2)</b>	<b>-10,5%</b>	<b>(113,3)</b>	<b>-10,9%</b>	<b>1,6%</b>	<b>(27,3)</b>	<b>-9,3%</b>	<b>(29,2)</b>	<b>-10,6%</b>	<b>-6,3%</b>
- Pessoal	(78,8)	-7,2%	(77,7)	-7,5%	1,3%	(17,6)	-6,0%	(19,6)	-7,1%	-10,0%
- Serviços de Terceiros	(11,4)	-1,0%	(11,2)	-1,1%	2,0%	(3,6)	-1,2%	(2,9)	-1,0%	24,7%
- Aluguel & Ocupação	(4,0)	-0,4%	(4,2)	-0,4%	-4,9%	(1,1)	-0,4%	(1,1)	-0,4%	-4,5%
- Outras	(21,0)	-1,9%	(20,2)	-1,9%	3,9%	(5,0)	-1,7%	(5,5)	-2,0%	-9,4%
<b>Outras Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>4,5</b>	<b>0,4%</b>	<b>2,4</b>	<b>0,2%</b>	<b>85,7%</b>	<b>1,0</b>	<b>0,3%</b>	<b>0,9</b>	<b>0,3%</b>	<b>12,3%</b>
- Provisões	(2,5)	-0,2%	(4,7)	-0,4%	-46,6%	(0,7)	-0,2%	(1,0)	-0,4%	-35,3%
- Impostos & Taxas	(2,8)	-0,3%	(2,6)	-0,2%	7,1%	(0,8)	-0,3%	(1,1)	-0,4%	-32,5%
- Outras receitas operacionais	9,8	0,9%	9,7	0,9%	0,9%	2,4	0,8%	3,1	1,1%	-20,2%
<b>Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade</b>	<b>11,2</b>	<b>1,0%</b>	<b>11,1</b>	<b>1,1%</b>	<b>0,5%</b>	<b>1,7</b>	<b>0,6%</b>	<b>1,6</b>	<b>0,6%</b>	<b>6,6%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>270,2</b>	<b>24,7%</b>	<b>260,3</b>	<b>25,0%</b>	<b>3,8%</b>	<b>54,7</b>	<b>18,5%</b>	<b>46,9</b>	<b>17,0%</b>	<b>16,5%</b>
- Despesas Corporativas	(100,4)	-9,2%	(86,4)	-8,3%	16,2%	(26,6)	-9,0%	(23,7)	-8,6%	12,2%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>169,8</b>	<b>15,5%</b>	<b>173,9</b>	<b>16,7%</b>	<b>-2,4%</b>	<b>28,1</b>	<b>9,5%</b>	<b>23,3</b>	<b>8,4%</b>	<b>20,9%</b>
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(11,2)	-1,0%	(11,1)	-1,1%	0,5%	(1,7)	-0,6%	(1,6)	-0,6%	6,6%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(62,6)	-5,7%	(25,2)	-2,4%	0,0%	(19,7)	-6,7%	(9,2)	-3,4%	0,0%
<b>EBITDA</b>	<b>95,9</b>	<b>8,8%</b>	<b>137,6</b>	<b>13,2%</b>	<b>-30,3%</b>	<b>6,7</b>	<b>2,3%</b>	<b>12,4</b>	<b>4,5%</b>	<b>-45,7%</b>
Depreciação & Amortização	(54,3)	-5,0%	(51,3)	-4,9%	5,9%	(14,1)	-4,8%	(13,5)	-4,9%	4,3%
Equivalência Patrimonial	(2,5)	-0,2%	(0,4)	0,0%	524,7%	(1,3)	-0,4%	(0,2)	-0,1%	502,8%
<b>EBIT</b>	<b>39,1</b>	<b>3,6%</b>	<b>85,9</b>	<b>8,2%</b>	<b>-54,5%</b>	<b>(8,6)</b>	<b>-2,9%</b>	<b>(1,3)</b>	<b>-0,5%</b>	<b>561,0%</b>
Resultado Financeiro Líquido	(35,1)	-3,2%	(37,6)	-3,6%	-6,6%	(13,2)	-4,5%	(7,6)	-2,8%	73,3%
<b>EBT</b>	<b>4,0</b>	<b>0,4%</b>	<b>48,3</b>	<b>4,6%</b>	<b>-91,8%</b>	<b>(21,8)</b>	<b>-7,4%</b>	<b>(8,9)</b>	<b>-3,2%</b>	<b>144,5%</b>
Imposto de Renda & CSLL	(1,7)	-0,2%	36,8	3,5%	-104,7%	3,7	1,3%	19,6	7,1%	-81,0%
<b>Resultado Líquido Antes dos Acionistas Não Controladores</b>	<b>2,2</b>	<b>0,2%</b>	<b>85,2</b>	<b>8,2%</b>	<b>-97,4%</b>	<b>(18,1)</b>	<b>-6,1%</b>	<b>10,7</b>	<b>3,9%</b>	<b>-268,5%</b>
Participação dos acionistas não controladores	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
<b>Resultado Líquido</b>	<b>2,2</b>	<b>0,2%</b>	<b>85,2</b>	<b>8,2%</b>	<b>-97,4%</b>	<b>(18,1)</b>	<b>-6,1%</b>	<b>10,7</b>	<b>3,9%</b>	<b>-268,5%</b>
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	62,6	5,7%	25,2	2,4%	0,0%	19,7	6,7%	9,2	3,4%	0,0%
(-) Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0,0	0,0%	(36,4)	-3,5%	0,0%	0,0	0,0%	(24,9)	-9,0%	0,0%
<b>Resultado Líquido Ajustado</b>	<b>64,9</b>	<b>5,9%</b>	<b>73,9</b>	<b>7,1%</b>	<b>-12,2%</b>	<b>1,6</b>	<b>0,5%</b>	<b>(5,0)</b>	<b>-1,8%</b>	<b>-132,6%</b>

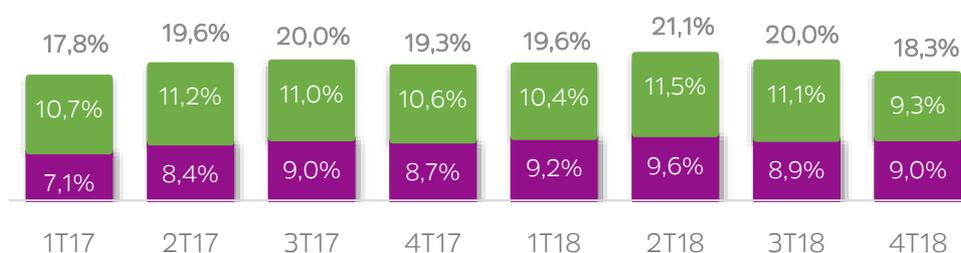
## Despesas Corporativas e G&A

As Despesas Corporativas, após as reclassificações apresentadas neste relatório, totalizaram R\$ 100,4 milhões em 2018 e representaram 9,2% da Receita Líquida, - 0,9pp vs. 2017. No 4T18 as despesas corporativas somaram R\$26,6 milhões, ou 9,0% da Receita Líquida (-0,4pp vs 4T17).

Já as Despesas Gerais e Administrativas totalizaram R\$115,2 milhões no ano de 2018, e representaram 10,5% da Receita Líquida, impacto de +0,4pp na margem *versus* 2017. Os resultados do 4T18 mostram uma melhora importante neste grupo (+1,3pp vs. 4T17), oriunda principalmente das despesas com pessoal (+1,1pp vs. 4T17).

Importante destacar que, conforme mencionado no 2T18, nosso foco tem sido na redução das despesas da companhia como um todo, inclusive com movimentos de centralizações quando esses se mostram como vetores de maior eficiência. Os resultados dessa abordagem são claramente demonstrados no resultado do 4T18 quando a soma de despesas corporativas e G&A das unidades de negócio atingiu a marca de 18,3% da Receita Líquida, 1,0pp melhor *versus* 4T17 e 2,8pp melhor *versus* 2T18 (anterior ao Censo).

Despesas Corporativas e G&A  
(em % da Receita Líquida)



(em R\$ milhões)



## Projeto Censo

Vimos ao longo de 2017 e 1S18 um aumento das despesas com pessoal, tanto em nossas operações, em função da abertura de novas unidades, quanto na holding, especialmente em virtude dos processos de centralização e padronização realizados ao longo de 2017.

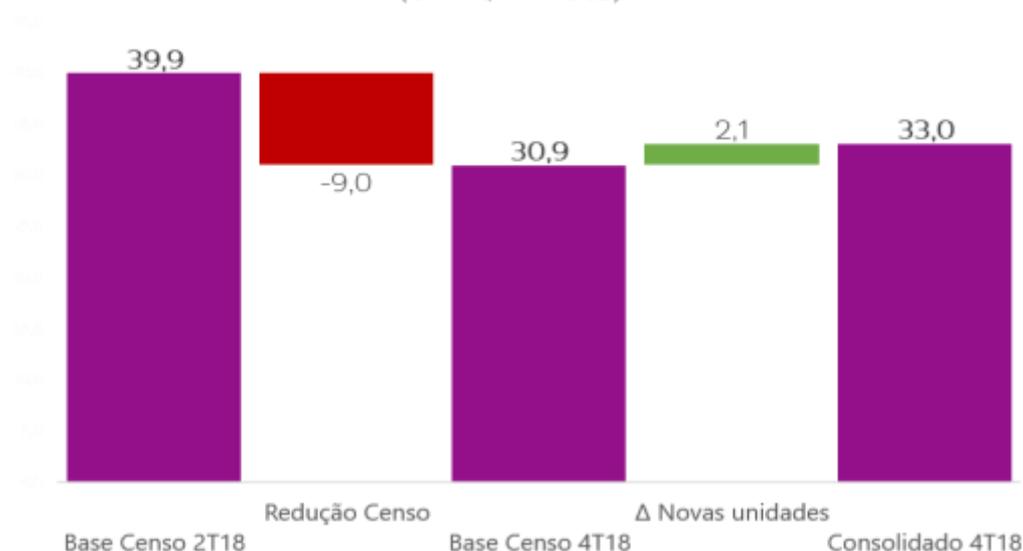
Conforme anunciado ao final do 2T18, decidimos acelerar o processo de eliminação das redundâncias existentes entre as estruturas corporativas e as unidades, e iniciamos, no 3T18, com o objetivo de melhorar nossa eficiência, o Projeto Censo. Como o citado projeto foi executado majoritariamente ao longo do 3T18, o melhor parâmetro de comparação para a análise dos seus efeitos são as despesas reportadas no 4T18 versus as do 2T18.

Valores em R\$ (milhões)	1T17	2T17	3T17	4T17	1T18	2T18	3T18	4T18	4T18 vs. 2T18	Anualizado
Despesa com Pessoal Adm. - Corporativo	(13,4)	(16,2)	(17,9)	(19,8)	(20,0)	(22,8)	(17,9)	(20,5)	2,3	9,1
Despesa com Pessoal - Ensino	(13,9)	(15,1)	(14,5)	(14,6)	(15,0)	(17,1)	(14,1)	(12,5)	4,6	18,4
<b>Despesa com Pessoal - Consolidado</b>	<b>(27,3)</b>	<b>(31,3)</b>	<b>(32,4)</b>	<b>(34,4)</b>	<b>(34,9)</b>	<b>(39,9)</b>	<b>(32,0)</b>	<b>(33,0)</b>	<b>6,9</b>	<b>27,5</b>

Como podemos verificar, a redução líquida de despesas com pessoal, se compararmos o 4T18 com o 2T18 (anterior ao Censo), atingiu R\$6,9 milhões no trimestre, ou R\$27,5 milhões anualizada.

### Projeto Censo - Despesas com Pessoal

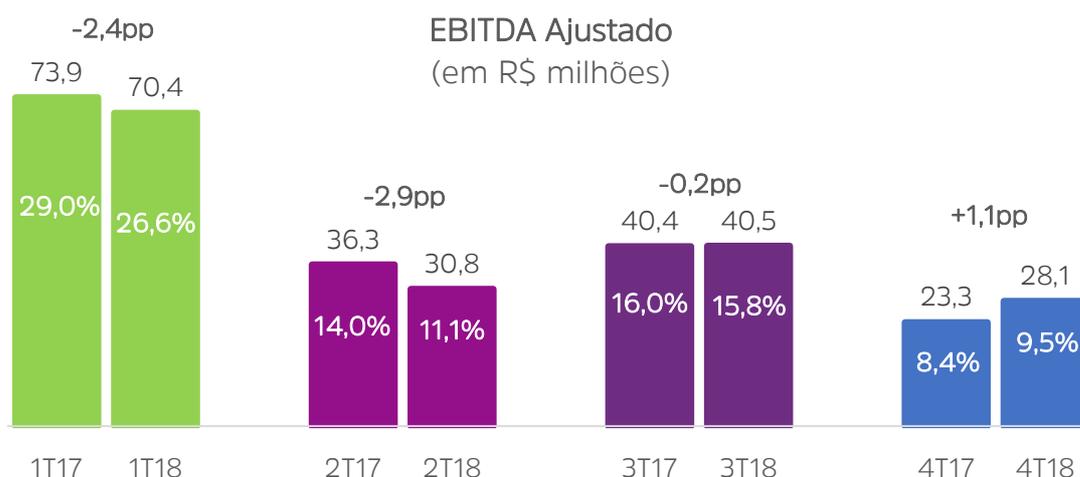
(em R\$ milhões)



A redução verificada é resultante da economia obtida através do Projeto Censo (R\$35,7 milhões anualizados), conforme compromisso assumido ao final do 2T18, deduzida do incremento das despesas com pessoal observado no 4T18 em virtude da ampliação das unidades abertas em 2018, e das contratações das novas unidades inauguradas em 2019 (que representou R\$8,2 milhões).

## EBITDA Ajustado

Encerramos 2018 com um EBITDA ajustado de R\$169,8 milhões (-2,4% vs. 2017), e uma margem de 15,5% sobre a Receita Líquida (-1,2pp vs. 2017). Vale destacar que, comparado com o primeiro semestre de 2018, nota-se uma reversão da tendência de pressão operacional a partir do 3T18 para um movimento de recuperação de margem. Encerramos o 4T18 com um EBITDA ajustado de R\$28,1 milhões e uma margem de 9,5%, um crescimento de 20,9% e +1,1pp vs. 4T17.



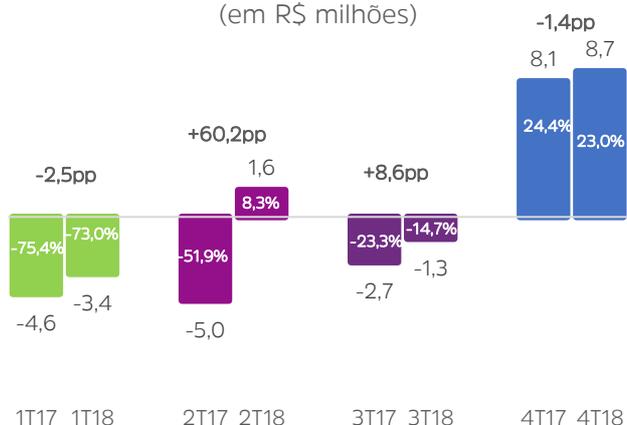
A reversão da tendência de pressão operacional a partir do 3T18 para um movimento de recuperação de margem se deu especialmente no segmento Ensino, em que encerramos o 4T18 com um Resultado Operacional ajustado de R\$46,0 milhões e uma margem de 17,9%, *versus* R\$38,8 milhões e 16,0% no 4T17.

A evolução no segmento Outros Negócios também foi considerável, mas esteve distribuída ao longo de todo o ano, apresentando um Resultado Operacional de R\$5,5 milhões e uma margem de 7,8%, *versus* -R\$4,1 milhões e -6,8% em 2017.

### Resultado Operacional Ensino (em R\$ milhões)



### Resultado Operacional Outros Negócios (em R\$ milhões)



## Itens Não Recorrentes

#### Valores em R\$ (milhões)

	2018	4T18
Despesas de Reestruturação	(52,0)	(17,8)
GIT	(8,0)	(1,9)
Ajuste Contas a Receber FIES	1,2	0,0
Provisão	(3,8)	0,0
<b>Total de itens Não Recorrentes</b>	<b>(62,6)</b>	<b>(19,7)</b>

**Despesas de Reestruturação.** As despesas com rescisão de pessoal consumiram R\$52,0 milhões em 2018, sendo R\$17,8 milhões no 4T18. Enquanto no 1S18 os gastos de rescisão de pessoal estavam relacionados à decisão de terceirizar as atividades de limpeza em nossos campi, no 2S18 os gastos de rescisão estão relacionados ao Projeto Censo (3T18) e a reestruturação docente executada em algumas unidades (4T18). O Projeto Censo foi executado ao longo do 2S18 para eliminar as redundâncias existentes entre as estruturas corporativas e as unidades, em decorrência do processo de centralização e padronização previamente executados. As aquisições realizadas em julho de 2018, CESUC e Jangada, tiveram despesa de rescisão de pessoal no valor R\$0,4 milhão entre agosto de dezembro.

**GIT.** Conforme reportado no 1T18, decidimos simplificar as atividades desempenhadas pelo GIT no início deste ano, descontinuando os setores de

ferramentaria e análise laboratorial, e transferir as atividades remanescentes, de consultoria e fundição, para o Instituto Ânima. Dessa forma, o GIT deixa de ser consolidado em nossos resultados e reduzimos suas respectivas estruturas de gestão. Os contratos ainda em vigor destas áreas, além dos gastos com demissão de funcionários, geraram uma receita de R\$8,1 milhões e um resultado operacional negativo de R\$8,0 milhões em 2018, que estamos excluindo de nossos resultados gerenciais. No 4T18, O GIT apresentou uma receita líquida de R\$0,8 milhões e um resultado operacional negativo de R\$1,9 milhões, também excluídos do resultado gerencial.

**Provisão.** Conforme mencionado anteriormente, tivemos no 3T18 uma provisão de R\$3,8 milhões relacionada a um processo judicial envolvendo um distrato de aquisição de imóvel junto a um terceiro, quando da aquisição da Una em 2003.

## Resultado Financeiro

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima			
	2018	2017	4T18	4T17
<b>(+) Receita Financeira</b>	<b>30,5</b>	<b>37,4</b>	<b>7,3</b>	<b>7,2</b>
Receita com juros de mensalidades	11,2	11,1	1,7	1,6
Receita com aplicações financeiras	9,0	14,4	2,9	1,8
Correção monetária - saldo cta. rec. FIES	5,7	7,8	1,7	2,8
Outras	4,5	4,0	0,9	0,9
<b>(-) Despesa Financeira</b>	<b>(65,2)</b>	<b>(75,2)</b>	<b>(20,4)</b>	<b>(14,7)</b>
Despesa de juros com empréstimos <sup>1</sup>	(25,6)	(40,5)	(7,1)	(6,2)
Despesa de juros com tributos	(0,4)	(3,2)	(0,1)	0,5
Despesa de juros com PraValer	(20,2)	(18,2)	(7,7)	(5,3)
Despesa de juros com títulos a pagar (aquisições)	(10,8)	(8,3)	(2,7)	(2,2)
Outros	(8,1)	(5,1)	(2,8)	(1,5)
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(34,7)</b>	<b>(37,9)</b>	<b>(13,2)</b>	<b>(7,5)</b>

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

Encerramos o ano de 2018 com um Resultado Financeiro negativo de R\$34,7 milhões ante -R\$37,9 milhões em 2017. Apresentamos uma Receita Financeira de R\$30,5 milhões (-R\$6,9 milhões vs. o ano anterior), enquanto a Despesa Financeira totalizou R\$65,2 milhões, uma melhora de R\$10 milhões vs. 2017. Esse resultado pode ser explicado principalmente pela redução das despesas de juros com empréstimos em decorrência de amortizações realizadas, além da queda na taxa básica de juros (SELIC) do Brasil no período.

A sociedade constituída com a Le Cordon Bleu, que reconhecemos em nossos resultados por equivalência patrimonial, apresentou neste ano de 2018, seu primeiro ano de operação, um resultado de -R\$2,5 milhões, em linha com o esperado no seu plano de negócios.

## **Imposto de Renda e Contribuição Social**

Reportamos um valor de -R\$1,7 milhão de imposto de renda e contribuição social em 2018, e um crédito de R\$3,7 milhões no 4T18. Ambos estão relacionados principalmente ao efeito de IR e CS diferidos decorrentes da reestruturação societária realizada no 4T17 e 4T18.

## **Resultado Líquido Ajustado**

Encerramos 2018 com um Resultado Líquido Ajustado de R\$64,9 milhões, ou uma margem de 5,9% sobre a Receita Líquida (-1,2pp vs. 2017). Excluindo os ajustes gerenciais, vemos um resultado líquido de R\$2,2 milhões no período, explicado principalmente pelas despesas de natureza não recorrente reportadas anteriormente.

No 4T18, o Resultado Líquido Ajustado totalizou R\$1,6 milhão (+R\$6,6 milhões vs. 4T17), ou 0,5% sobre a Receita Líquida (vs. -1,8% no 4T17). Excluindo os ajustes gerenciais, o resultado líquido foi de -R\$18,1 milhões, ou -6,1% sobre a Receita Líquida.

## Caixa e Endividamento Líquido

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima		
	DEZ 18	SET 18	DEZ 17
<b>(+) Total de Disponibilidades</b>	<b>185,4</b>	<b>246,2</b>	<b>115,9</b>
Caixa	99,5	23,3	33,9
Aplicações Financeiras	85,9	222,9	82,0
<b>(-) Total de Empréstimos e Financiamentos <sup>1</sup></b>	<b>399,5</b>	<b>405,4</b>	<b>283,4</b>
Curto prazo	82,4	79,1	57,5
Longo prazo	317,2	326,3	225,9
<b>(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida <sup>2</sup></b>	<b>(214,1)</b>	<b>(159,2)</b>	<b>(167,5)</b>
(-) Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo	101,8	97,9	75,4
<b>(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida <sup>3</sup></b>	<b>(315,9)</b>	<b>(257,1)</b>	<b>(242,9)</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 de 2018 com um total de disponibilidades de caixa e aplicação financeira de R\$185,4 milhões. Em relação ao saldo de empréstimos e financiamentos, reduzimos em R\$5,9 milhões desde o fim do 9M18 de acordo com o cronograma de amortizações das operações de crédito contratadas. Enfatizamos que o perfil de vencimento das dívidas está diluído ao longo dos próximos 5 anos, não apresentando concentração significativa.

Neste ano, nossos investimentos aumentaram R\$23,2 milhões em razão do maior ritmo da expansão orgânica (Q2A) e R\$10,5 milhões referentes aos esforços de modernização e transformação digital.

As outras obrigações de curto e longo prazo, representadas principalmente pelos títulos a pagar relacionados às aquisições, totalizaram R\$101,8 milhões. No acumulado do ano executamos integralmente um plano de recompra de ações, aprovado em maio de 2018, no valor total de R\$31,9 milhões, além de iniciarmos o segundo plano de recompra aprovado em setembro de 2018, totalizando um desembolso de R\$32,3 milhões. Com isso, encerramos o trimestre com uma dívida líquida de R\$315,9 milhões, o que representa uma alavancagem de 1,9x (dívida líquida ÷ EBITDA ajustado dos últimos 12 meses).

Não obstante o índice de alavancagem apresentar um nível confortável, continuaremos o monitoramento que objetive posicioná-lo constantemente em um patamar adequado à nossa estratégia de expansão, sem elevação substancial do risco da companhia.

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

Encerramos 2018 com um saldo de Contas a Receber Líquido, excluindo as adquiridas CESUC e Jangada, de R\$ 172,6 milhões. A partir do 2T18, quando recebemos a última parcela do FIES referente à PN23 em junho, não fazemos mais os ajustes gerenciais para cálculo do PMR e saldo a receber.

	2018		9M18		1S18	1T18	2017	Δ 2018 / 2017
	Excl. Aquisições	Aquisições	Excl. Aquisições	Aquisições	Total	Total	Total	
Contas a Receber Líquido	172,6	1,5	201,3	2,3	197,7	290,7	247,0	(74,4)
Ajuste Contas a Receber FIES	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	(0,6)	(1,2)	1,2
<b>Contas a Receber Líquido Ajustado</b>	<b>172,6</b>	<b>1,5</b>	<b>201,3</b>	<b>2,3</b>	<b>197,7</b>	<b>291,3</b>	<b>248,3</b>	<b>(75,7)</b>
a vencer	93,7	0,4	125,8	1,8	110,3	225,7	179,0	(85,3)
até 180 d	58,0	0,5	57,6	0,2	67,8	47,9	54,1	3,9
de 180 a 360 d	15,4	0,5	12,8	0,2	14,4	12,5	10,8	4,6
de 361 a 720 d	5,6	0,1	5,1	0,1	5,3	5,2	4,4	1,2
há mais de 721 d	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Encerramos o ano com um PMR (prazo médio de recebimento) de 57 dias, 29 dias a menos quando comparado ao mesmo período do ano anterior.

Segmentando a análise dos recebíveis e prazos médios, reportamos um PMR de 13 dias para os recebíveis de FIES, -135 dias versus 2017, explicado pela quitação dos valores relativos à PN23 que ainda constavam em nossa DF no final de 2017. Conforme tabela abaixo, o PMR de 13 dias para o FIES é resultante de um contas a receber bruto de R\$32,5 milhões, que geraria um PMR bruto de 49 dias, deduzido da PDD de R\$23,5 milhões que se refere ao valor em risco não coberto pelo FGEDUC da carteira do FIES relativa a todos os anos anteriores a 2018, inclusive.

FIES	2018	
	Excl. Aquisições	Aquisições
Contas a Receber Bruto	32,2	0,3
(-) PDD	(23,5)	(0,0)
PMR Bruto (Dias)	49	51

Para o segmento de alunos Não-FIES, nosso PMR ficou em 68 dias, +11 dias quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Isso se dá especialmente pela redução na PDD dos alunos do PraValer que utilizam o risco de crédito do nosso balanço, em que ajustamos a nossa PDD aos mesmos critérios aplicados pelo PraValer à carteira dos alunos Ânima. Finalmente, na linha de outros negócios, encerramos 2018 com um PMR de 76 dias (-20 dias vs. 2017).

Total	2018		9M18		1S18	1T18	2017	Δ 2018 / 2017
	Excl. Aquisições	Aquisições	Excl. Aquisições	Aquisições	Total	Total	Total	
Contas a Receber Líquido	172,6	1,5	201,3	2,3	197,7	290,7	247,0	(74,4)
Ajuste Contas a Receber FIES	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	(0,6)	(1,2)	1,2
Contas a Receber Líquido Ajustado	172,6	1,5	201,3	2,3	197,7	291,3	248,3	(75,7)
Receita Líquida Acumulada	1.093,5	9,0	803,4	3,4	548,0	265,1	1.042,7	50,8
PMR (Dias)	57	29	68	60	65	99	86	(29)

FIES	2018		9M18		1S18	1T18	2017	Δ 2018 / 2017
	Excl. Aquisições	Aquisições	Excl. Aquisições	Aquisições	Total	Total	Total	
Contas a Receber Líquido	8,7	0,3	36,0	0,5	39,4	145,5	124,4	(115,7)
Ajuste Contas a Receber FIES	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	(0,6)	(1,2)	1,2
Contas a Receber Líquido Ajustado	8,7	0,3	36,0	0,5	39,4	146,1	125,7	(116,9)
Receita Líquida Acumulada	236,9	1,1	183,1	0,3	124,9	64,5	304,3	(67,4)
PMR (Dias)	13	50	53	127	57	204	149	(135)

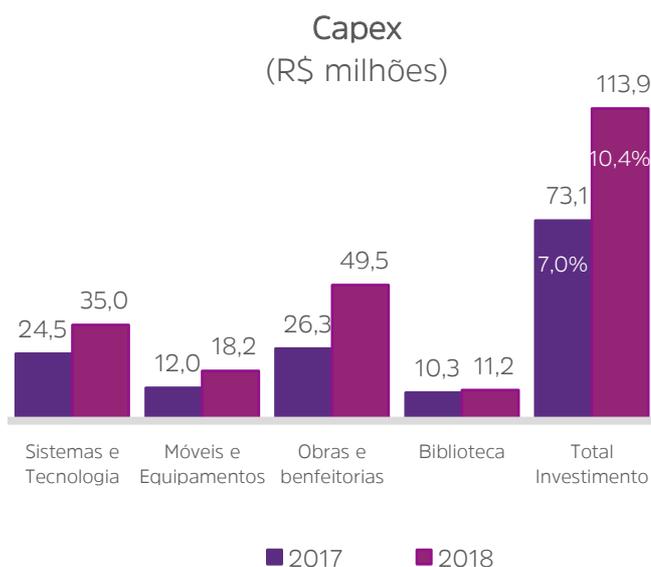
Não FIES	2018		9M18		1S18	1T18	2017	Δ 2018 / 2017
	Excl. Aquisições	Aquisições	Excl. Aquisições	Aquisições	Total	Total	Total	
Contas a Receber Líquido	147,2	1,2	152,7	1,8	141,4	135,1	106,3	40,9
Receita Líquida Acumulada	778,1	7,9	580,3	3,1	393,3	195,8	677,4	100,7
PMR (Dias)	68	27	71	53	65	63	57	11

Outros Negócios	2018		9M18		1S18	1T18	2017	Δ 2018 / 2017
	Excl. Aquisições	Aquisições	Excl. Aquisições	Aquisições	Total	Total	Total	
Contas a Receber Líquido	16,7		12,5		16,9	12,5	16,3	0,3
Receita Líquida Acumulada	78,5		40,0		29,8	4,7	61,0	17,4
PMR (Dias)	76		85		102	154	96	(20)

\* PMR ponderado, considerando aquisições nos últimos 12 meses

## Investimentos (CAPEX)

Em 2018, nossos investimentos totalizaram R\$113,9 milhões, ou 10,4% sobre a Receita Líquida, um aumento de 3,4pp comparado aos 7,0% reportados em 2017. Conforme antecipado, este aumento se dá principalmente pelo processo de expansão orgânica através da abertura e expansão de nossas novas unidades acadêmicas, além do investimento contínuo no desenvolvimento de nossa plataforma de sistemas e tecnologia aplicada à educação.



Apesar de a flexibilização regulatória, comentada no 3T18, permitir a maior utilização de bibliotecas virtuais, ainda existe uma exigência para um contingente físico mínimo, que explica o crescimento de investimentos nesse item, já que abrimos 8 novas unidades em 2019.1.

## Fluxo de Caixa

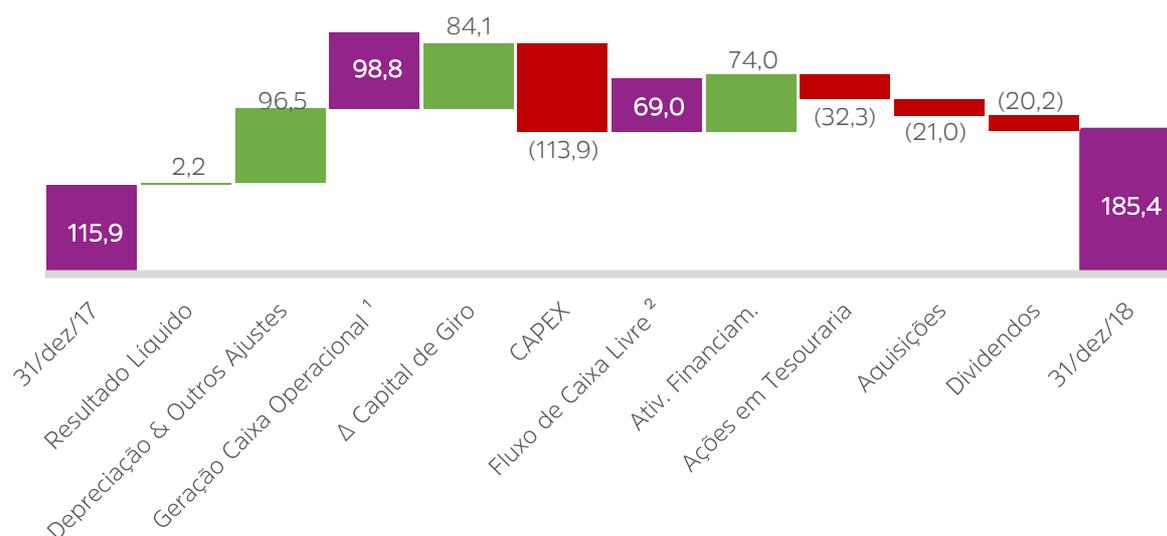
	2018	2017	4T18	4T17
<b>Resultado Líquido</b>	<b>2,2</b>	<b>85,2</b>	<b>(18,1)</b>	<b>10,8</b>
Participação dos acionistas não controladores	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>Resultado Líquido Antes dos Acionistas Não Controladores</b>	<b>2,2</b>	<b>85,2</b>	<b>(18,1)</b>	<b>10,8</b>
Depreciação & Amortização	54,3	51,3	14,1	13,5
Receita / Despesa com juros e atualização monetária	31,5	30,7	10,4	5,8
Provisão para riscos trabalhistas, tributário e cíveis	5,3	5,1	(0,1)	0,5
Outros ajustes ao resultado líquido	5,4	(24,9)	(2,4)	(18,7)
<b>Geração de Caixa Operacional</b>	<b>98,8</b>	<b>147,3</b>	<b>3,9</b>	<b>12,0</b>
Δ Contas a receber/PDD	77,3	44,7	28,8	32,5
Δ Outros ativos/passivos	6,8	(2,7)	(39,7)	(32,2)
<b>Variação de capital de giro</b>	<b>84,1</b>	<b>42,0</b>	<b>(10,8)</b>	<b>0,3</b>
<b>Geração de Caixa Livre antes CAPEX</b>	<b>182,8</b>	<b>189,4</b>	<b>(6,9)</b>	<b>12,4</b>
CAPEX - Imobilizado e Intangível	(113,9)	(73,1)	(38,4)	(24,4)
<b>Geração de Caixa Livre</b>	<b>69,0</b>	<b>116,3</b>	<b>(45,3)</b>	<b>(12,0)</b>
Atividades de Financiamento	74,0	(156,9)	(16,5)	(17,0)
Ações em tesouraria	(32,3)	(4,3)	0,0	0,0
Aquisições	(21,0)	(12,6)	1,1	(2,1)
Dividendos	(20,2)	(5,0)	0,0	0,0
Aumento de Capital LCB - Ânima	0,0	(3,1)	0,0	0,0
<b>Caixa líquido (aplicado) Gerado nas Atividades de Financiamento</b>	<b>0,5</b>	<b>(181,9)</b>	<b>(15,4)</b>	<b>(19,0)</b>
<b>AUMENTO (REDUÇÃO) LÍQUIDO (A) NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA</b>	<b>69,5</b>	<b>(65,6)</b>	<b>(60,8)</b>	<b>(31,0)</b>
Caixa e Aplicações Financeiras no início do período	115,9	181,5	246,2	146,9
Caixa e Aplicações Financeiras no fim do período	185,4	115,9	185,4	115,9

Encerramos 2018 com uma Geração de Caixa Operacional antes de Capital de Giro e Capex de R\$98,8 milhões. Além da geração de caixa operacional do período, vimos um ganho de capital de giro de R\$84,1 milhões. Após nossos investimentos de capital de R\$113,9 milhões, incluindo as aquisições, apresentamos uma Geração de Caixa Livre no período de R\$69,0 milhões.

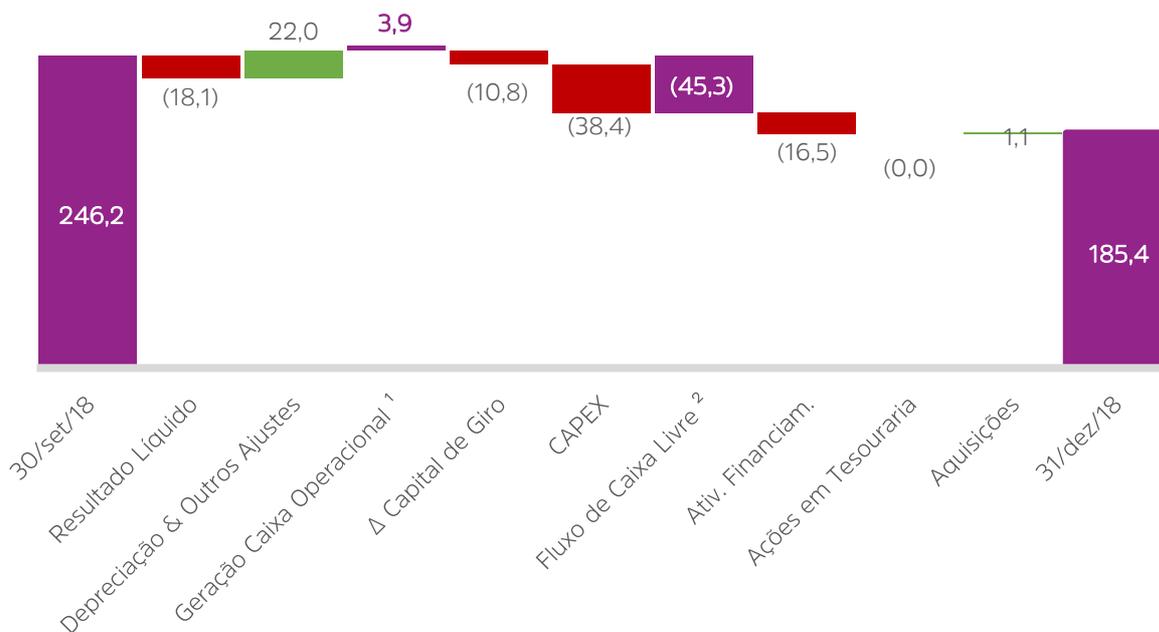
Em 2018, as Atividades de Financiamento geraram R\$74,0 milhões de caixa. No período executamos a recompra de ações, conforme planos aprovados em maio e em setembro de 2018, no valor de R\$32,3 milhões. Já o pagamento de títulos relacionados às aquisições realizadas ao longo de 2016 (UniSociesc, Una Uberlândia e Una Bom Despacho) e as duas anunciadas em julho de 2018 (CESUC e Jangada) consumiram R\$21,0 milhões no período. Os dividendos do ano consumiram, ainda, R\$20,2 milhões do nosso caixa em 2018.

Dessa forma, encerramos o ano com um saldo em caixa e aplicações financeiras no valor de R\$185,4 milhões.

## Fluxo de Caixa 2018



## Fluxo de Caixa 4T18



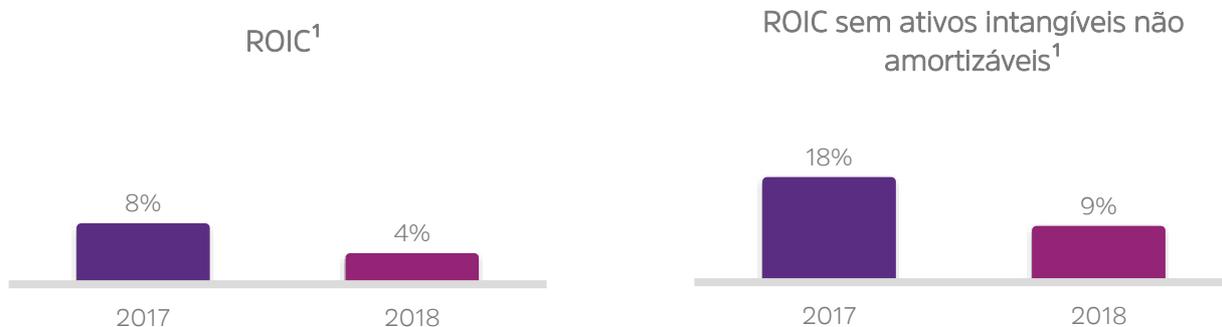
<sup>1</sup> Geração de Caixa Operacional = Resultado Líquido + Depreciação & Outros Itens não Caixa

<sup>2</sup> Fluxo de Caixa Livre = Geração de Caixa Operacional – Capital de Giro – Capex

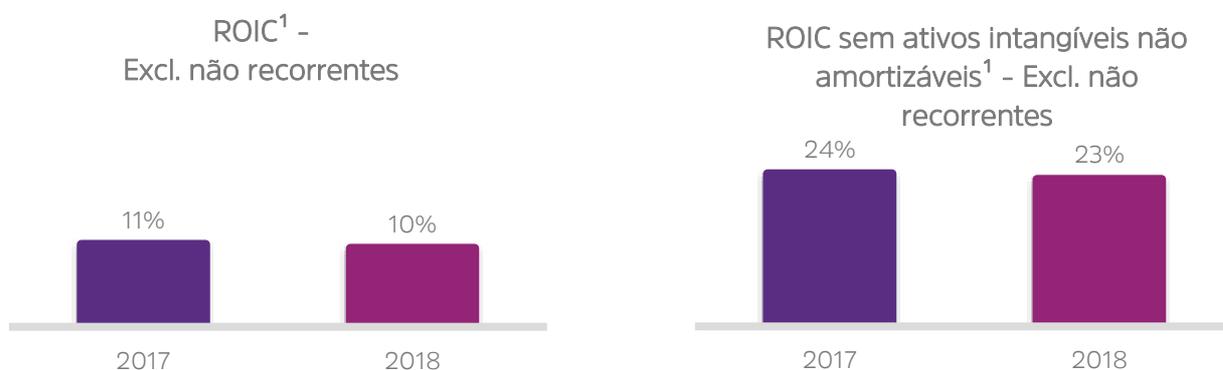
## Retorno Sobre Capital Investido (ROIC)

Entre outras métricas de desempenho financeiro, seguimos acompanhando o nosso retorno sobre capital investido (ROIC), que no ano de 2018, apresentou um decréscimo de -4,5pp *versus* 2017, chegando a 4%. Contribuíram para isso principalmente as despesas de natureza não recorrentes e o maior volume de

Capex relacionado à expansão das nossas operações. Ao analisar o nosso retorno excluindo os ativos intangíveis não amortizáveis, chegamos a 9% em 2018, -8,5pp versus 2017. Conscientes da importância do desafio da evolução dessa métrica, continuamos nos dedicando para entregar avanços deste indicador.



Apenas como exercício, se excluirmos as despesas de natureza não recorrentes que impactam o EBITDA, decorrentes do processo de centralização realizado ao longo do ano de 2017 e início de 2018, além do Projeto Censo, realizado majoritariamente no 3T18, essa métrica teria ficado estável *versus* 2017.



<sup>1</sup> 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 2018

Consolidado Ânima Valores em R\$ (milhões)	2018						
	DRE Gerencial	Deprec. & Amort.	Corporativa	Multa & Juros Mens.	Itens Não Recor.	Reclass. Gerencial HSM	DRE Societária
<b>Receita Bruta</b>	<b>1.843,0</b>		<b>0,0</b>		<b>11,8</b>		<b>1.854,8</b>
Descontos, Deduções & Bolsas	(715,3)		0,0		0,2		(715,1)
Impostos & Taxas	(34,5)		0,0		(2,7)		(37,3)
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.093,1</b>		<b>0,0</b>		<b>9,3</b>		<b>1.102,5</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(631,1)</b>	<b>(34,5)</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(41,1)</b>	<b>(0,4)</b>	<b>(707,1)</b>
- Pessoal	(432,0)		0,0		(31,7)		(463,6)
- Serviços de Terceiros	(55,1)		0,0		(1,5)	(0,4)	(57,0)
- CMV	(1,0)		0,0		(5,8)		(6,8)
- Aluguel & Ocupação	(102,6)		0,0		(1,1)		(103,7)
- Outras	(40,4)	(34,5)	(0,0)		(1,0)		(76,0)
<b>Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)</b>	<b>462,0</b>	<b>(34,5)</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(31,7)</b>	<b>(0,4)</b>	<b>395,3</b>
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(92,3)</b>	<b>0,0</b>	<b>(2,7)</b>	<b>0,0</b>	<b>(1,6)</b>	<b>0,0</b>	<b>(96,7)</b>
- PDD	(44,8)		(0,0)		(1,6)		(46,3)
- Marketing	(47,6)		(2,7)		(0,1)		(50,3)
<b>Despesas Gerais &amp; Administrativas</b>	<b>(115,2)</b>	<b>(19,8)</b>	<b>(115,2)</b>	<b>0,0</b>	<b>(9,1)</b>	<b>0,0</b>	<b>(259,3)</b>
- Pessoal	(78,8)		(86,5)		(5,8)		(171,2)
- Serviços de Terceiros	(11,4)		(10,7)		(0,0)		(22,1)
- Aluguel & Ocupação	(4,0)		(2,4)		(0,0)		(6,4)
- Outras	(21,0)	(19,8)	(15,5)		(3,3)		(59,6)
<b>Outras Receltas (Despesas) Operacionais</b>	<b>4,5</b>	<b>0,0</b>	<b>1,1</b>	<b>0,0</b>	<b>(3,8)</b>	<b>0,0</b>	<b>1,8</b>
- Provisões	(2,5)		0,5		(3,9)		(5,9)
- Impostos & Taxas	(2,8)		(1,0)		(0,0)		(3,8)
- Outras receitas operacionais	9,8		1,7		0,0		11,5
<b>Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade</b>	<b>11,2</b>			<b>(11,2)</b>			<b>0,0</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>270,2</b>	<b>(54,3)</b>	<b>(116,7)</b>	<b>(11,2)</b>	<b>(46,3)</b>	<b>(0,4)</b>	<b>41,2</b>
- Despesas Corporativas	(100,4)		116,7		(16,3)		0,0
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>169,8</b>	<b>(54,3)</b>	<b>0,0</b>	<b>(11,2)</b>	<b>(62,6)</b>	<b>(0,4)</b>	<b>41,2</b>
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(11,2)			11,2			0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(62,6)				62,6		0,0
<b>EBITDA</b>	<b>95,9</b>	<b>(54,3)</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(0,4)</b>	<b>41,2</b>
Depreciação & Amortização	(54,3)	54,3					0,0
Equivalência Patrimonial	(2,5)						(2,5)
<b>EBIT</b>	<b>39,1</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(0,4)</b>	<b>38,7</b>
Resultado Financeiro Líquido	(35,1)					0,4	(34,7)
<b>EBT</b>	<b>4,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>4,0</b>
Imposto de Renda & CSLL	(1,7)						(1,7)
<b>Resultado Líquido</b>	<b>2,2</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>2,2</b>
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	62,6				(62,6)		0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0,0				0,0		0,0
<b>Resultado Líquido Ajustado</b>	<b>64,9</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(62,6)</b>	<b>0,0</b>	<b>2,2</b>

## ANEXO 2 – Reconciliação do Demonstrativo do Resultado 4T18

Consolidado Ânima Valores em R\$ (milhões)	4T18						DRE Societária
	DRE Gerencial	Deprec. & Amort.	Corporativa	Multa & Juros Mens.	Itens Não Recor.	Reclass. Gerencial HSM	
<b>Receita Bruta</b>	<b>478,8</b>		<b>0,0</b>		<b>1,1</b>		<b>479,9</b>
Descontos, Deduções & Bolsas	(174,0)				(0,0)		(174,0)
Impostos & Taxas	(9,9)		0,0		(0,3)		(10,3)
<b>Receita Líquida</b>	<b>294,8</b>		<b>0,0</b>		<b>0,8</b>		<b>295,6</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(184,2)</b>	<b>(9,4)</b>	<b>(0,0)</b>	<b>0,0</b>	<b>(15,3)</b>	<b>0,0</b>	<b>(208,9)</b>
- Pessoal	(119,9)				(13,6)		(133,5)
- Serviços de Terceiros	(22,6)				(0,2)	0,0	(22,8)
- CMV	(0,1)				(1,0)		(1,1)
- Aluguel & Ocupação	(29,5)		0,0		(0,4)		(29,9)
- Outras	(12,1)	(9,4)	(0,0)		(0,1)		(21,6)
<b>Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)</b>	<b>110,6</b>	<b>(9,4)</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(14,5)</b>	<b>0,0</b>	<b>86,7</b>
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(31,3)</b>	<b>0,0</b>	<b>(1,0)</b>	<b>0,0</b>	<b>(0,4)</b>	<b>0,0</b>	<b>(32,8)</b>
- PDD	(15,3)		0,0		(0,4)		(15,8)
- Marketing	(16,0)		(1,0)		(0,0)		(17,0)
<b>Despesas Gerais &amp; Administrativas</b>	<b>(27,3)</b>	<b>(4,6)</b>	<b>(28,0)</b>	<b>0,0</b>	<b>(3,3)</b>	<b>0,0</b>	<b>(63,3)</b>
- Pessoal	(17,6)		(19,8)		(0,9)		(38,4)
- Serviços de Terceiros	(3,6)		(3,4)		(0,0)		(7,0)
- Aluguel & Ocupação	(1,1)		(0,6)		0,0		(1,7)
- Outras	(5,0)	(4,6)	(4,1)		(2,4)		(16,2)
<b>Outras Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>1,0</b>	<b>0,0</b>	<b>1,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>2,0</b>
- Provisões	(0,7)		0,3		0,0		(0,4)
- Impostos & Taxas	(0,8)		(0,1)		0,0		(0,9)
- Outras receitas operacionais	2,4		0,8		0,0		3,3
<b>Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade</b>	<b>1,7</b>			<b>(1,7)</b>			<b>0,0</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>54,7</b>	<b>(14,1)</b>	<b>(28,0)</b>	<b>(1,7)</b>	<b>(18,3)</b>	<b>0,0</b>	<b>(7,3)</b>
- Despesas Corporativas	(26,6)		28,0		(1,4)		0,0
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>28,1</b>	<b>(14,1)</b>	<b>0,0</b>	<b>(1,7)</b>	<b>(19,7)</b>	<b>0,0</b>	<b>(7,3)</b>
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(1,7)			1,7			0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(19,7)				19,7		0,0
<b>EBITDA</b>	<b>6,7</b>	<b>(14,1)</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(7,3)</b>
Depreciação & Amortização	(14,1)	14,1					0,0
Equivalência Patrimonial	(1,3)						(1,3)
<b>EBIT</b>	<b>(8,6)</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(8,6)</b>
Resultado Financeiro Líquido	(13,2)					0,0	(13,2)
<b>EBT</b>	<b>(21,8)</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(21,8)</b>
Imposto de Renda & CSLL	3,7						3,7
<b>Resultado Líquido</b>	<b>(18,1)</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(18,1)</b>
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	19,7				(19,7)		0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0,0				0,0		0,0
<b>Resultado Líquido Ajustado</b>	<b>1,6</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(19,7)</b>	<b>0,0</b>	<b>(18,1)</b>

## ANEXO 3 – DRE IFRS

	2018	2017	4T18	4T17
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	<b>1.102,5</b>	<b>1.045,7</b>	<b>295,6</b>	<b>276,3</b>
CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS	(707,1)	(646,5)	(209,4)	(189,2)
<b>(PREJUÍZO) LUCRO BRUTO</b>	<b>395,3</b>	<b>399,1</b>	<b>86,2</b>	<b>87,1</b>
<b>RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS</b>	<b>(356,7)</b>	<b>(313,0)</b>	<b>(94,8)</b>	<b>(88,4)</b>
Comerciais	(96,7)	(84,2)	(32,8)	(29,3)
Gerais e administrativas	(259,3)	(228,2)	(63,3)	(59,9)
Resultado de equivalência patrimonial	(2,5)	(0,4)	(1,3)	(0,2)
Outras (despesas) receitas operacionais	1,8	(0,2)	2,5	1,0
<b>RESULTADO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO</b>	<b>38,7</b>	<b>86,2</b>	<b>(8,6)</b>	<b>(1,3)</b>
Receita financeira	46,2	53,8	9,5	(1,7)
Despesa financeira	(80,9)	(91,6)	(22,7)	(5,9)
<b>LUCRO (PREJUÍZO) ANTES DE IMPOSTOS</b>	<b>4,0</b>	<b>48,3</b>	<b>(21,8)</b>	<b>(8,8)</b>
Imposto de renda e contribuição social, corrente e diferido	(1,7)	36,8	3,7	19,6
<b>LUCRO OU PREJUÍZO DO EXERCÍCIO</b>	<b>2,2</b>	<b>85,2</b>	<b>(18,1)</b>	<b>10,8</b>

## ANEXO 4 – Balanço IFRS

Ativo	DEZ 18	DEZ 17	SET 18	Passivo	DEZ 18	DEZ 17	SET 18
<b>Ativo Circulante</b>	<b>408,2</b>	<b>410,0</b>	<b>499,0</b>	<b>Passivo Circulante</b>	<b>231,6</b>	<b>221,5</b>	<b>265,5</b>
Caixa e equivalentes de caixa	99,5	33,9	23,3	Fornecedores	31,0	33,8	28,2
Aplicações financeiras	85,9	82,0	222,9	Empréstimos e financiamentos	80,5	52,5	75,8
Contas a receber	174,1	246,9	203,6	Obrigações sociais e salariais	69,5	62,6	95,6
Adiantamentos diversos	31,6	30,5	21,1	Obrigações tributárias	18,8	17,5	13,2
Impostos e contribuições a recuperar	9,7	9,0	10,3	Adiantamentos de clientes	16,9	17,5	35,7
Derivativos	1,8	-	3,3	Parcelamento de impostos e contribuições	-	0,1	-
Outros ativos circulantes	5,6	7,7	14,5	Títulos a pagar	13,3	11,1	15,9
				Dividendos a pagar	0,6	20,2	0,0
				Derivativos	-	4,9	-
				Outros passivos circulantes	1,0	1,2	1,0
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>1.038,3</b>	<b>928,1</b>	<b>999,0</b>	<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>549,6</b>	<b>420,2</b>	<b>548,0</b>
Contas a Receber	-	0,1	-	Empréstimos e financiamentos	316,3	223,3	323,9
Adiantamentos diversos	7,2	11,6	8,5	Títulos a pagar	85,7	61,1	79,3
Depósitos judiciais	50,3	47,4	45,9	Débitos com partes relacionadas	0,0	0,0	0,0
Créditos com partes relacionadas	9,5	0,3	0,5	Parcelamento de impostos e contribuições	2,7	3,0	2,7
Impostos e contribuições a recuperar	12,2	16,2	12,8	Imposto de renda e contribuição social diferidos	44,5	38,4	43,7
Imposto de renda e contribuição social diferido	1,6	1,6	1,6	Provisão para riscos trabalhistas, tributários e civ	97,9	88,3	95,5
Derivativos	0,9	-	2,4	Derivativos	-	2,6	-
Outros ativos não circulantes	37,3	30,0	35,6	Outros passivos não circulantes	2,5	3,4	2,8
Investimentos	0,2	2,7	1,4				
Imobilizado	301,8	246,1	282,7	<b>Patrimônio Líquido (Passivo a Descoberto)</b>	<b>665,2</b>	<b>696,4</b>	<b>684,5</b>
Intangível	617,1	572,1	607,6	Capital Social	496,4	496,4	496,4
				Reserva de capital	5,9	6,6	6,6
				Reservas de lucros	248,1	277,2	246,4
				Ações em tesouraria	(15,6)	(14,2)	(15,6)
				Ajuste de avaliação patrimonial	(69,6)	(69,6)	(69,6)
				Lucros acumulados	0,0	-	20,3
				Participação dos acionistas não controladores	-	-	-
<b>Total do Ativo</b>	<b>1.446,5</b>	<b>1.338,2</b>	<b>1.498,0</b>	<b>Total do Patrimônio Líquido e Passivo</b>	<b>1.446,5</b>	<b>1.338,2</b>	<b>1.498,0</b>

## ANEXO 5 – Fluxo de Caixa IFRS

	2018	2017	4T18	4T17
<b>Lucro líquido do período</b>	2,3	85,2	(18,1)	10,8
Ajustes por:				
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	46,3	46,2	15,8	15,1
Reversão (atualização) depósito judicial	(0,6)	(2,1)	(0,5)	(0,5)
Depreciação e amortização	54,3	51,3	14,1	13,5
Baixa de valor residual de imobilizado e intangível	0,8	0,4	0,7	0,3
Equivalência patrimonial	2,5	0,4	1,3	0,2
Atualização de empréstimos a terceiros	(2,2)	(1,8)	(0,6)	(0,5)
Perda com mútuos com parte relacionada	-	-	-	-
Ajuste no prêmio da opção de venda (PUT)	-	-	-	-
Juros de empréstimos, financiamentos, debêntures e parcelamento de impostos	23,1	28,5	7,0	4,7
Constituição, atualização e reversão de provisão para riscos trabalhistas, tributários e cíveis	5,9	7,2	0,4	1,1
Despesa de ajuste a valor presente e correção monetária de títulos	10,8	8,3	2,7	2,2
Receita de ajuste a valor presente e correção monetária FIES	(2,5)	(6,2)	0,7	(1,0)
Remuneração baseada em ações	(0,7)	0,1	(0,7)	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	1,7	(36,8)	(3,7)	(19,6)
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	-	1,2	-	-
Valor justo com derivativos	3,2	11,6	0,6	0,9
	145,1	193,5	19,7	27,1
<b>Variação nos ativos e passivos operacionais</b>				
Redução (Aumento) de contas a receber	30,9	(1,4)	13,0	17,4
Redução (aumento) de adiantamentos diversos	5,5	7,7	(8,6)	(12,1)
Redução (aumento) de depósitos judiciais	(3,6)	(13,3)	(3,9)	(8,8)
Redução (aumento) de impostos e contribuições a recuperar	3,4	0,6	1,3	1,2
Redução (aumento) de outros ativos	(2,4)	(3,3)	7,2	4,0
Aumento (redução) de fornecedores	(2,2)	10,1	2,8	9,0
Aumento (redução) de obrigações tributárias, sociais e salariais	14,9	7,8	(18,5)	(10,9)
Aumento (redução) de adiantamento de clientes	(1,4)	(1,6)	(18,8)	(13,1)
Aumento (redução) de parcelamento de impostos e contribuições	(0,8)	0,7	(0,0)	1,4
Aumento (redução) de provisão para riscos	(6,3)	(13,7)	(0,8)	(1,3)
Aumento (redução) de outros passivos	(1,1)	3,1	(0,3)	(0,2)
<b>Caixa proveniente das operações</b>	40,2	(3,4)	(23,5)	(13,3)
Juros pagos	(19,6)	(32,8)	(1,9)	(2,2)
Imposto de renda e contribuição social pagos	-	(0,0)	-	-
<b>Caixa líquido (aplicado nas) gerado nas atividades operacionais</b>	165,7	157,3	(5,7)	11,7
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO</b>				
Mútuos com partes relacionadas				
Concessões	(9,8)	(4,0)	(9,5)	(4,0)
Aumento de capital em controlada	-	(3,1)	-	-
Aquisição de controladas líquidas dos caixas adquiridos	(12,7)	-	-	-
(Resgate) aplicação de aplicações financeiras	5,4	75,2	140,1	30,1
Rendimento de aplicações financeiras	(9,3)	(15,3)	(3,2)	(2,7)
Compra de ativo imobilizado	(87,2)	(53,6)	(28,6)	(16,7)
Compra de ativo intangível	(26,6)	(19,5)	(9,8)	(7,6)
<b>Caixa líquido aplicado nas atividades de Investimento</b>	(139,7)	(16,5)	89,5	2,8
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>				
<b>Empréstimos e financiamentos</b>				
Captações.	153,7	5,4	4,7	-
Amortizações.	(48,5)	(100,4)	(10,6)	(14,1)
Ganho (Perda) com derivativos	(1,6)	(29,6)	0,3	(2,0)
Amortização de títulos a pagar na aquisição de controladas	(11,5)	(12,6)	(2,0)	(2,1)
Ações em tesouraria	(32,3)	(4,3)	-	-
Dividendos pagos	(20,2)	(5,0)	-	-
<b>Caixa líquido (aplicado) gerado nas atividades de financiamento</b>	39,6	(146,4)	(7,7)	(18,1)
<b>FLUXO DE CAIXA (APLICADO) GERADO NO EXERCÍCIO</b>	65,6	(5,7)	76,2	(3,6)
<b>VARIAÇÃO DAS DISPONIBILIDADES</b>				
Caixa e Aplicações Financeiras no início do período	33,9	39,6	23,3	37,5
Caixa e Aplicações Financeiras no fim do período	99,5	33,9	99,5	33,9
<b>AUMENTO (REDUÇÃO) DAS DISPONIBILIDADES</b>	65,6	(5,7)	76,2	(3,6)