

Teleconferência em Português

08 de maio de 2014
09h00 (horário de Brasília)
08h00 (US EST)
Telefone: (11) 2188-0155
Senha: Anima Educação
Replay: (11) 2188-0155
Senha: Anima Educação

Teleconferência em Inglês

08 de maio de 2014
11h00 (horário de Brasília)
10h00 (US EST)
Telefone: +1 (412) 317-6776
Senha: Anima Educação
Replay: +1 (412) 317-0088
Senha: 10045020

Contato RI: SEM DA ADMINISTRAÇÃO

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

Leonardo Barros Haddad
Diretor de Relações com Investidores

www.animaeducacao.com.br/ri

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Uma das formas mais preciosas de liderar, está no exercício diário de ser um exemplo do que se prega. Conciliar em todos os aspectos o discurso e a prática. Este é um dos valores centrais na Anima, e que, quando combinado com um alto grau de governança e transparência, se transforma em credibilidade. Nosso plano de expansão, desenhado há alguns anos atrás, vem sendo executado seguindo estes princípios, e a cada passo, avançamos na direção de construir o grupo de educação de maior relevância e impacto para o país. Este é o nosso sonho, e desta forma trabalhamos todos os dias para torná-lo uma realidade tangível para nossos alunos, professores, colaboradores, acionistas, enfim, para todos os nossos *stakeholders*.

Recentemente anunciamos mais um passo relevante nesta jornada. Em abril deste ano assinamos os contratos para que mais uma marca de grande relevância passe a fazer parte da nossa rede de instituições de ensino superior. A Universidade São Judas Tadeu, uma das melhores marcas de educação superior de São Paulo, é um ótimo exemplo de como a Anima vem buscando esta consistência entre discurso e prática. Fundada em 1971, com um longo histórico de ótimos resultados acadêmicos, esta aquisição, uma vez aprovada pelo CADE, marcará a entrada da Anima no maior mercado de educação do Brasil. Uma instituição com marca forte, bem administrada, e com professores e colaboradores apaixonados por educação. Não poderia haver melhor porta de entrada para São Paulo.

Seguimos firmes, também, em nossas outras frentes de crescimento. Nosso pedido para ingressar no segmento de ensino à distância avançou mais um passo no primeiro trimestre, sendo relatado e aprovado pelo Conselho Nacional de Educação. Esperamos agora a aprovação final pelo MEC, e a publicação no diário oficial para poder estender, para além de nossos Campi, nossa proposta de educação de qualidade. Estamos confiantes de que a modalidade de ensino à distância, se transformará no longo prazo em parte relevante de nossos negócios.

Recebemos ainda a boa notícia com relação a mais uma iniciativa bem sucedida. Depois de um piloto modesto no ano passado para o Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego (PRONATEC), chegamos em 7 mil alunos matriculados para estes cursos para o início das aulas em meados de maio. Estamos agora refinando o planejamento de turmas e organização interna para entregar um serviço de alta qualidade para nossos novos alunos.

E como não podemos perder o foco em nosso negócio base, temos resultados positivos também para comemorar neste primeiro trimestre de 2014 do ponto de vista orgânico. Depois de mais um processo seletivo recorde de captação, fizemos 16,4 mil novas matrículas de graduação (+13% de crescimento versus o ano anterior) e começamos o ano com 55,7 mil alunos (+14% versus o mesmo período do ano anterior). Com isto, entregamos uma receita líquida consolidada de R\$137,9 milhões, ou seja, um crescimento de 32% versus o 1T13. Importante destacar que, como passamos a consolidar os resultados da HSM somente a partir de abril de 2013, a comparação deste primeiro trimestre com o mesmo período do ano anterior precisa levar isto em consideração. Excluindo este efeito, ainda assim, entregamos um crescimento de 28,6% de nossa receita líquida no segmento ensino superior.

Desempenho Financeiro	Consolidado			Ensino Superior			Vertical de Gestão		
	1T14	1T13	%AH	1T14	1T13	%AH	1T14	1T13	%AH
Receita Líquida	137,9	104,3	32,2%	134,2	104,3	28,6%	3,8	-	-
Resultado Operacional	54,2	46,1	17,5%	57,5	46,1	24,7%	-3,3	-	-
<i>Mg. Operacional</i>	<i>39,3%</i>	<i>44,2%</i>	<i>-4,9 p.p.</i>	<i>42,9%</i>	<i>44,2%</i>	<i>-1,3 p.p.</i>	<i>-88,7%</i>		
Ebitda Ajustado	44,2	38,3	15,4%	-	-	-	-	-	-
<i>Mg. Ebitda</i>	<i>32,0%</i>	<i>36,7%</i>	<i>-4,7 p.p.</i>						
Resultado Líquido	45,2	29,2	54,8%	-	-	-	-	-	-
<i>Mg. Líquida</i>	<i>32,8%</i>	<i>28,0%</i>	<i>4,8 p.p.</i>						

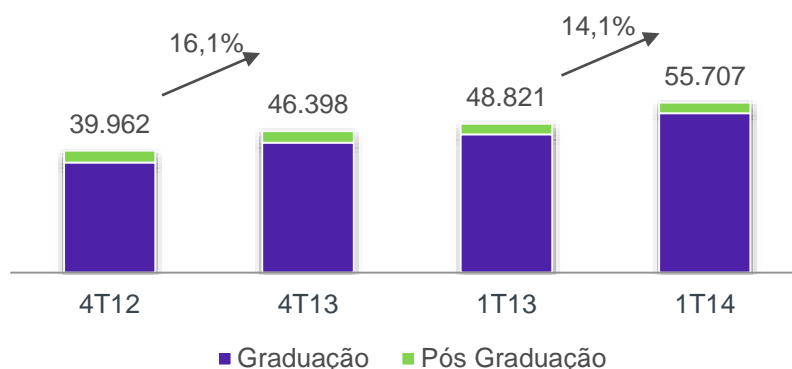
Se por um lado a HSM potencializou nosso crescimento de receita neste trimestre, por outro contribuiu para diluir nossas margens EBITDA. Devido à forte sazonalidade em seus eventos (o primeiro trimestre é naturalmente um período de poucas receitas), a HSM acaba sendo um fator importante de diluição da margem consolidada principalmente no início do ano, e que no 1T14 representou um impacto de -3,4p.p. na margem EBITDA Ajustado. Um aumento pontual em nossas provisões para risco (um único processo de R\$3,0 milhões que passamos a provisionar) e ainda uma mudança do critério para reconhecimento das despesas de comissão de FGEDUC, gerando um impacto, também pontual de R\$1,1 milhão neste trimestre no segmento de Ensino Superior, contribuíram para uma diluição adicional de 3,0p.p. Excluindo estes três efeitos, nossa margem EBITDA ajustado apresentaria um crescimento de 1,7p.p. em relação ao 1T13 demonstrando o nosso bom momento operacional. O nosso resultado líquido também apresenta um progresso relevante, chegando a R\$45,2 milhões, ou seja, 54,8% maior do que o resultado do 1T13, principalmente pelo aumento das receitas financeiras.

As conquistas são plausíveis, mas não podemos olhar, no entanto, para o retrovisor. Honramos o passado, vivemos o presente e projetamos o futuro. Respeitamos os princípios que sempre têm nos norteado, em torno dos quais tem se firmado a Anima. Os desafios à frente são grandes, mas olhamos adiante e temos rumo. Sabemos aonde queremos chegar. O norte que nos guia é a transformação do Brasil pela Educação!

DESEMPENHO OPERACIONAL

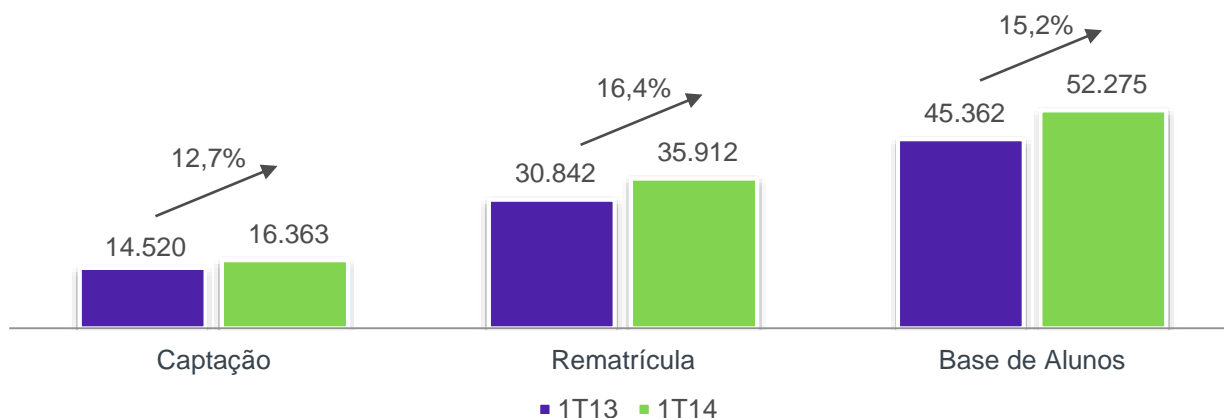
ENSINO SUPERIOR PRESENCIAL

Apresentamos no 1T14 uma base de alunos no ensino superior presencial de 55,7 mil alunos, representando um crescimento de 14,1% versus o mesmo trimestre de 2013. Enquanto a nossa base de alunos da graduação segue em um consistente ritmo de crescimento (+15,2%), na pós graduação a nossa base de alunos se manteve estável se comparado ao mesmo período do ano passado.



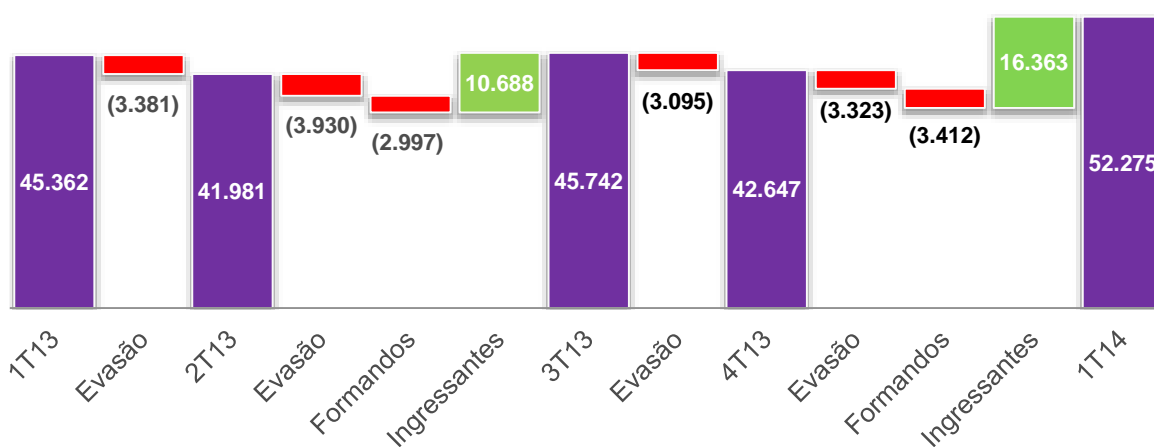
Base de Alunos Graduação

Iniciamos o 1T14 com 52,3 mil alunos nos nossos cursos de graduação o que representou um crescimento de 6,9 mil alunos, ou 15,2%, sobre a base de alunos do mesmo trimestre do ano passado. Esse crescimento pode ser explicado por um intenso trabalho de retenção em nossas unidades, o que proporcionou um crescimento de 16,4% da base de alunos rematriculados, além de um bem sucedido processo de captação de novos alunos (+12,7% vs. 1T13).



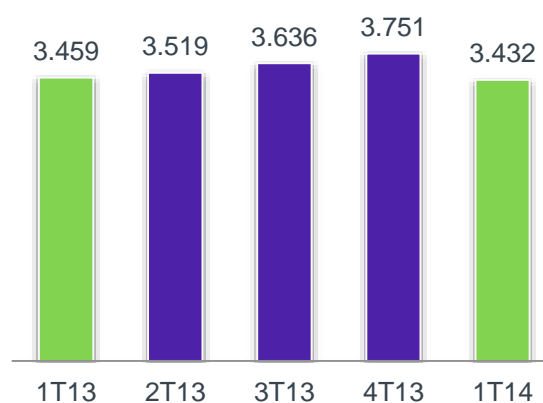
A base de alunos de 52,3 mil do início do 1T14 representa um crescimento de 14% versus a base do início de 3T13. Ao longo do segundo semestre de 2013 perdemos 6,4 mil alunos por evasão e outros 3,4 mil alunos concluíram seus respectivos cursos. Isto foi mais do que compensado por mais um processo seletivo recorde no início do ano, chegando a 16,4 mil novos ingressantes.

Analisando em maior detalhe o nosso índice de evasão no semestre como um todo, notamos que perdemos 6,4 mil alunos durante o segundo semestre de 2013, o que representou 14,0% dos alunos que iniciaram o período letivo 3T13. Isto representou uma melhoria em relação ao semestre anterior, quando apresentamos uma evasão total de 7,3 mil alunos ou 16,1% sobre a base do 1T13.



Base de Alunos Pós Graduação

O número médio de alunos matriculados na pós graduação no 1T14 foi de 3,4 mil alunos e se manteve praticamente estável em relação ao mesmo trimestre de 2013. Vale lembrar, no entanto, que em 31 de março ainda estávamos durante o processo de captação, logo o número de alunos no 2T deve crescer ainda. A partir deste trimestre, além de termos antecipado o início das aulas devido ao calendário com a Copa do Mundo e Eleições, focamos na utilização do conceito de sistema acadêmico modular na Pós graduação que nos dá maior flexibilidade na captação de novos alunos. Iniciamos 2014 com iniciativas fruto de uma gestão centralizada e com o desafio de acelerarmos o crescimento desta unidade de negócio.



Pronatec

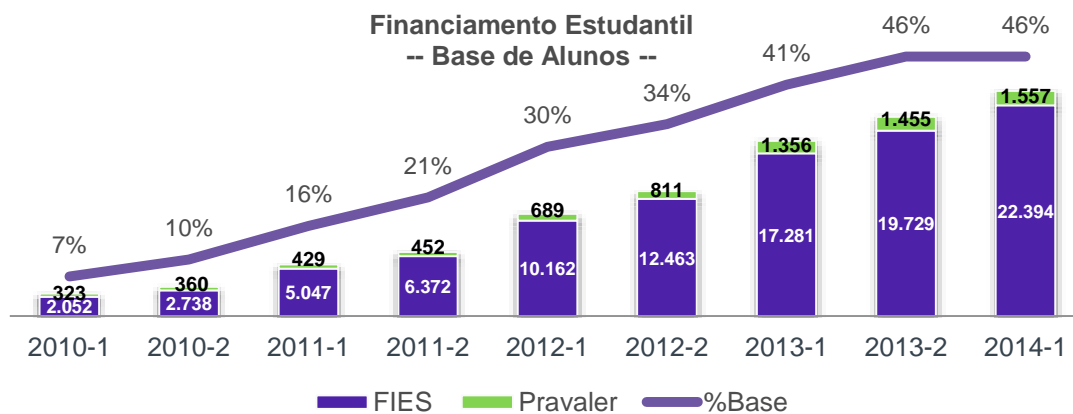
Ao final do 1T14, apresentávamos uma base de 95 alunos nos dois cursos oferecidos pela UNA como projeto piloto para o início do Ensino Técnico. Os cursos técnicos em Produção de Jogos Digitais e em Redes de Computadores já se apresentam no segundo módulo e iniciaram com um total de 169 matrículas dentre 200 vagas abertas. Esse piloto nos permitiu entender a dinâmica deste novo segmento em relação aos professores, processos operacionais, evasão e fluxo de alunos. Com base no sucesso deste piloto, nos organizamos para uma expansão acelerada para 2014 e após finalização do período de matrícula em 15 de abril, registramos 7,0 mil alunos matriculados nas nossas 3 escolas, sendo 90% deles no período diurno, em linha com as nossas expectativas.

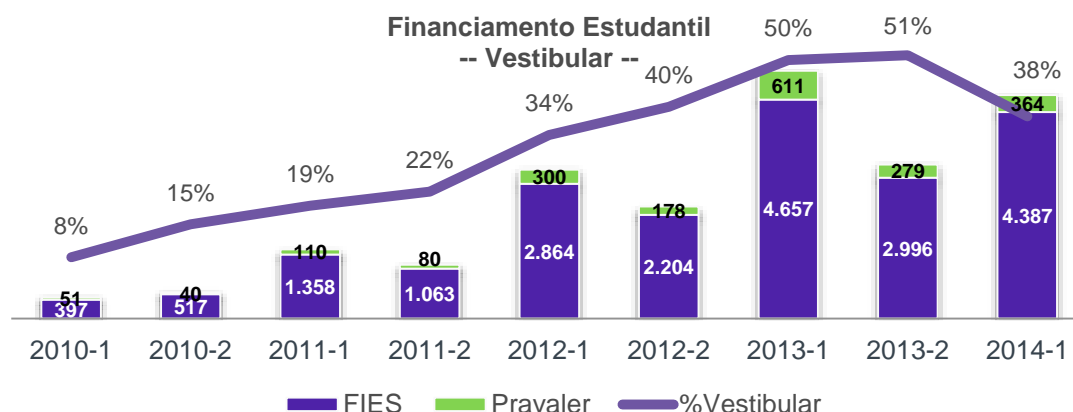
Financiamento Estudantil

Seguimos oferecendo aos nossos alunos, acesso a uma educação de qualidade através dos programas de financiamento estudantil, seja através do FIES ou do programa de financiamento privado PRAVALER, em linha com o nosso posicionamento.

Ao final do 1T14, totalizamos 24,0 mil alunos com acesso aos programas de financiamento, o que representa 46% da nossa base de alunos e um crescimento de 29% em comparação com o mesmo período do ano anterior, quando tínhamos 18,6 mil alunos nos programas. Com relação aos calouros advindos dos vestibulares, ao final do 1T14 tínhamos 38% dos ingressantes financiados por um dos dois programas (FIES ou PRAVALER).

Vale destacar que o número de alunos com adesão ao FIES e PRAVALER ainda deve crescer, visto que os alunos podem aderir ao programa ao longo do semestre. Como esta métrica considera as informações acumuladas do semestre, ao final do 2T teremos um número mais comparável aos dados semestrais históricos dos gráficos abaixo.





Qualidade Acadêmica

Indicadores de Qualidade Acadêmica Externos

Ao final do 1T14, com exceção de dados atualizados do Conceito de Curso (CC), onde continuamos apresentando melhorias de forma consistente, não tivemos nenhuma informação nova em relação ao Índice Geral de Cursos (IGC) e Conceito Preliminar de Curso (CPC). Dessa forma, mantivemos as mesmas informações divulgadas no documento do 4T13 conforme abaixo.

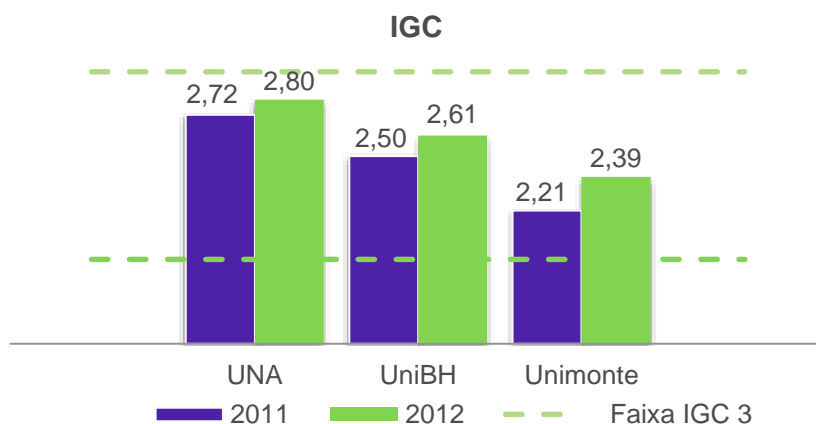
No quarto trimestre de 2013, o MEC divulgou as notas do Conceito Preliminar de Curso (CPC) e também o Índice Geral de Cursos (IGC) referentes ao ano de 2012. Continuamos, de maneira consistente, evoluindo positivamente os nossos índices acadêmicos, o que reforça nossa confiança na efetividade do nosso modelo acadêmico e nosso compromisso em manter foco na melhoria contínua da qualidade do ensino oferecido aos nossos alunos.

Neste ciclo de avaliação, consolidamos ainda mais a nossa presença em Minas Gerais e comemoramos novamente a conquista do Centro Universitário UNA como o melhor Centro Universitário Privado de Minas Gerais e do UniBH como o segundo melhor de Belo Horizonte, obtendo notas 2,80 e 2,61, respectivamente. Desta forma, vamos gradualmente nos aproximando da fronteira IGC 4, que começa a partir da nota 2,95.

Compartilhamos ainda os excelentes resultados obtidos na Unimonte, evoluindo de maneira acentuada nos últimos anos, dado que em 2008, quando o MEC passou a divulgar essa métrica, havíamos obtido nota 1,91, e nas duas últimas avaliações, obtivemos notas 2,21 e 2,39 respectivamente para os anos de 2011 e 2012.

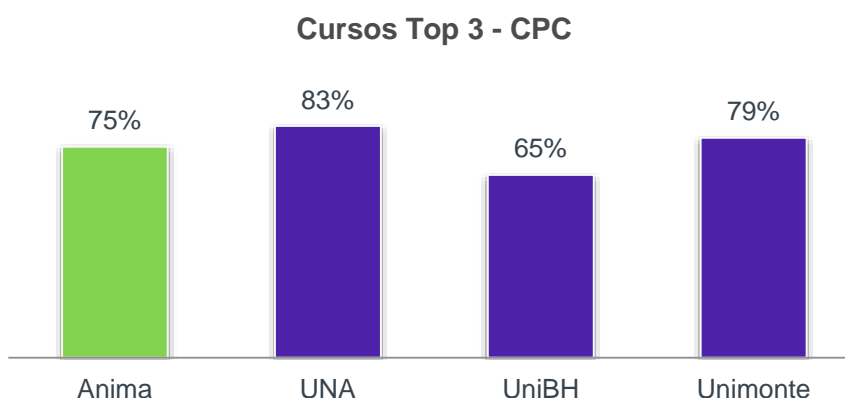
Estamos estruturando também um plano de ação para a Faculdade UNA de Contagem, onde se concentram 5,3% dos alunos do grupo e obtivemos uma nota de 2,13. Apesar deste patamar ser considerado satisfatório pelo MEC, houve redução versus a avaliação anterior. Os cursos de Logística e Ciências Contábeis foram avaliados pela primeira vez e contribuíram para a queda do

IGC da UNA Contagem como um todo em relação à avaliação anterior. Seguimos trabalhando pela melhoria contínua da qualidade de todas as nossas unidades.

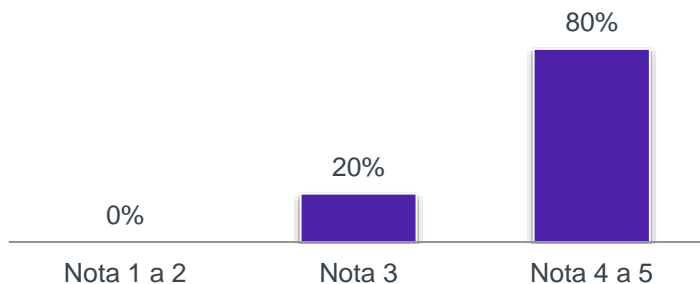


Na avaliação do Conceito Preliminar de Curso (CPC), a média da Anima cresceu 7,5%, atingindo 2,59 em 2012, em comparação à média de 2,41 obtida em 2009, quando do último ciclo de avaliação do mesmo grupo de cursos. Desta forma, melhoramos de 87% para 91% dos nossos cursos com CPC maior ou igual a 3, na comparação entre os ciclos de 2009 e de 2012.

Utilizamos a avaliação do CPC também para nos compararmos aos nossos concorrentes locais, buscando sempre colocar nossos cursos entre os 3 melhores colocados privados em suas regiões de atuação. Os resultados abaixo, considerando o último triênio, demonstram que a maior parte de nosso portfólio está entre as melhores opções de acordo com os seus respectivos CPC's versus os concorrentes locais.



Outra métrica importante de avaliação da qualidade dos nossos cursos é o Conceito de Curso (CC). Ao final do 1T14, analisando os últimos 12 meses, 25 cursos foram avaliados com visita in loco, sendo que 100% desses foram avaliados com um conceito de curso maior ou igual a 3, dos quais 80% obtiveram conceitos 4 ou 5. Em relação ao 4T13, apresentamos uma melhoria, visto que na ocasião, 77% dos cursos haviam obtido conceitos 4 e 5.



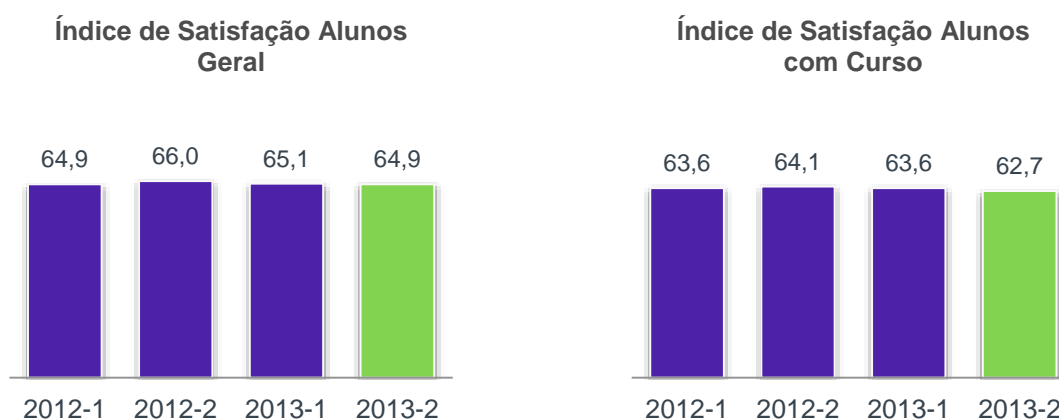
Indicadores de Qualidade Acadêmica Internos

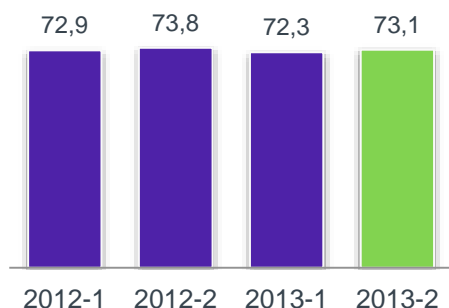
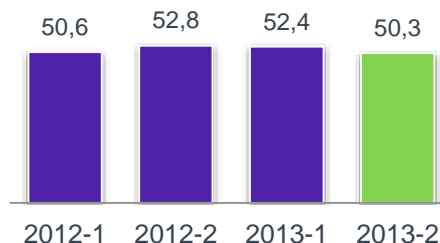
Além dos indicadores de qualidade do MEC, acompanhamos a evolução do índice de satisfação de nossos alunos através dos resultados de nossa pesquisa interna. Acompanhamos três importantes dimensões de satisfação: curso, docentes e serviços ao aluno que nos ajudam a entender e desenhar planos de ação internos para melhorarmos a qualidade dos nossos serviços aos alunos.

Como não tivemos nenhuma informação nova nos indicadores internos de qualidade acadêmica, replicamos a mesma informação da divulgação do 4T13, conforme abaixo.

A última pesquisa ocorreu em outubro de 2013 com a participação de aproximadamente 28 mil alunos, ou cerca de 65% da nossa base total de alunos da graduação. O índice geral de satisfação dos alunos manteve-se praticamente estável em relação ao primeiro semestre de 2013 com 64,9% dos alunos nos avaliando com notas 4 e 5, em uma escala crescente de satisfação de 1 a 5.

Os professores e gestores já receberam o feedback individualizado sobre o seu desempenho e já estão traçando planos de ação para 2014 nas áreas em que há oportunidades de melhoria. Em paralelo, já demos início à pesquisa interna para avaliação do primeiro semestre de 2014 e assim que tabularmos e avaliarmos as informações, compartilharemos os resultados.



Índice de Satisfação Alunos com Professores

Índice de Satisfação Alunos com Serviço aos Alunos


VERTICAL DE GESTÃO - HSM

EVENTOS

O Segmento Vertical de Gestão (HSM) está dividido em três unidades de negócio: Eventos, Educação e Editora.

Na unidade de negócios de Eventos, onde se concentra a maior parte da receita da HSM, temos 12 eventos planejados para 2014. Estamos com uma programação renovada e um número maior de eventos em relação a 2013, quando tivemos um total de 8 eventos realizados. Este ano optamos por um número maior de seminários que são eventos de um dia e nos dão maior flexibilidade e oportunidade de estarmos em outras cidades além de São Paulo.

No 1T14 realizamos o Seminário HSM Damodaran On Valuation, que contou com 184 participantes e um ticket médio de R\$ 2,2 mil. Para o segundo trimestre estão programados os Fóruns de Gestão e Liderança e Family Business. Já no terceiro trimestre ocorrerão o Fórum de Negociação e Gestão Estratégia de Vendas, quatro seminários com Philip Kotler nas principais capitais do país e o seminário com David Ulrich. Finalmente, no último trimestre realizaremos a décima quarta edição do nosso maior evento, a ExpoManagement, um seminário em São Paulo com Alex Osterwalder e um seminário com John Davis em Porto Alegre.

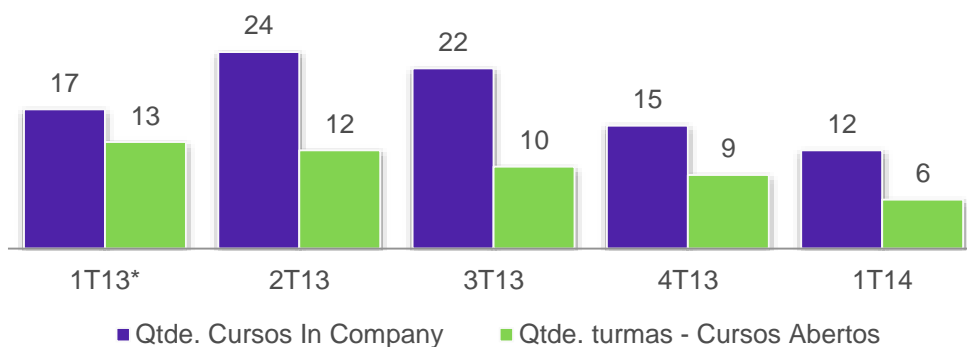
	2013					2014				
	1T R*	2T R	3T R	4T R	Acum.	1T R	2T E	3T E	4T E	Acum.
Fóruns		3	2		5		2	1		3
Expo Management				1	1				1	1
Seminários / Outros			1	1	2	1		5	2	8
Total de Eventos	0	3	3	2	8	1	2	6	3	12

*Não consolidado

EDUCAÇÃO

Na unidade de negocio de Educação, desenvolvemos cursos específicos e customizados para atender às necessidades dos nossos clientes no desenvolvimento de seus colaboradores e líderes, que são denominados cursos In Company. Ao final do 1T14, estávamos com 12 cursos em andamento. Apesar de uma redução no número de cursos, o ticket médio de cada projeto vem aumentando, resultando em um crescimento da nossa receita com este produto.

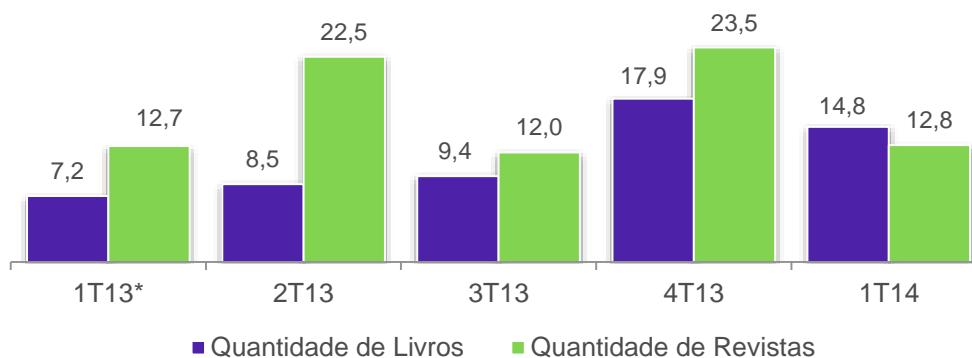
Também desenvolvemos e disponibilizamos cursos abertos ao público, como o MBA em Gestão Empresarial, os Executive Development Programs (EDP) e também cursos com parceiros estratégicos da HSM, envolvendo diversas temáticas voltadas à gestão. Neste primeiro trimestre estávamos com 6 turmas em andamento, entre MBA's e EDP's.



*Não consolidado

EDITORIA

A unidade de negocio editorial apresentou um volume de vendas de 14,8 mil livros considerando 18 títulos publicados, o que representa praticamente o dobro de livros vendidos em relação ao 1T13. A revista HSM Management, de circulação bimestral, por sua vez, gerou vendas de 12,8 mil exemplares da primeira edição do ano. Continuamos enxergando esta unidade de negocio como uma importante ferramenta de construção da marca HSM através da produção de conteúdo direcionado  gestão empresarial.



*Não consolidado

DESEMPENHO FINANCEIRO

Resultados do 1T14

Valores em R\$ (milhões)	1T14					
	Consolidado	% AV	Ensino Superior	% AV	Vertical de Gestão	% AV
Receita Bruta	170,3	123,5%	165,9	123,6%	4,5	119,1%
Descontos, Deduções & Bolsas	(29,0)	-21,0%	(28,5)	-21,2%	(0,5)	-13,9%
Impostos & Taxas	(3,4)	-2,5%	(3,2)	-2,4%	(0,2)	-5,1%
Receita Líquida	137,9	100,0%	134,2	100,0%	3,8	100,0%
Total de Custos	(55,4)	-40,1%	(53,7)	-40,0%	(1,7)	-44,6%
- Pessoal	(39,6)	-28,7%	(39,3)	-29,3%	(0,4)	-10,2%
- Serviços de Terceiros	(3,0)	-2,2%	(2,5)	-1,9%	(0,5)	-13,1%
- CMV	(0,4)	-0,3%	0,0	0,0%	(0,4)	-10,5%
- Aluguel & Ocupação	(8,7)	-6,3%	(8,8)	-6,5%	0,1	1,8%
- Outras	(3,6)	-2,6%	(3,1)	-2,3%	(0,5)	-12,6%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	82,6	59,9%	80,5	60,0%	2,1	55,4%
Despesas Comerciais	(6,2)	-4,5%	(5,1)	-3,8%	(1,2)	-31,2%
- PDD	(3,5)	-2,5%	(2,7)	-2,0%	(0,7)	-19,8%
- Marketing	(2,8)	-2,0%	(2,3)	-1,7%	(0,4)	-11,4%
Despesas Gerais & Administrativas	(16,6)	-12,0%	(12,5)	-9,3%	(4,1)	-108,1%
- Pessoal	(8,6)	-6,2%	(5,9)	-4,4%	(2,6)	-70,2%
- Serviços de Terceiros	(1,3)	-0,9%	(1,1)	-0,8%	(0,2)	-5,2%
- Aluguel & Ocupação	(1,0)	-0,7%	(0,5)	-0,3%	(0,5)	-13,4%
- Outras	(5,8)	-4,2%	(5,1)	-3,8%	(0,7)	-19,3%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(7,9)	-5,7%	(7,8)	-5,8%	(0,2)	-4,7%
- Provisões	(8,9)	-6,4%	(8,7)	-6,5%	(0,1)	-3,9%
- Impostos & Taxas	(0,2)	-0,1%	(0,1)	-0,1%	(0,1)	-2,7%
- Outras receitas operacionais	1,2	0,8%	1,1	0,8%	0,1	1,8%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	2,4	1,7%	2,4	1,8%	0,0	0,0%
Resultado Operacional	54,2	39,3%	57,5	42,9%	(3,3)	-88,7%
- Despesas Corporativas	(10,0)	-7,3%				
EBITDA Ajustado	44,2	32,0%				
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(2,4)	-1,7%				
(-) Itens Não-Recorrentes ¹	0,0	0,0%				
EBITDA	41,8	30,3%				
Depreciação & Amortização	(3,5)	-2,5%				
EBIT	38,3	27,8%				
Resultado Financeiro Líquido	6,5	4,7%				
EBT	44,8	32,5%				
Imposto de Renda & CSLL	(1,8)	-1,3%				
Resultado Líquido Antes dos Acionistas Não Controladores	43,0	31,2%				
Participação dos acionistas não controladores	(2,2)	-1,6%				
Resultado Líquido	45,2	32,8%				

¹ Itens Não Recorrentes que impactam no EBITDA.

DESEMPENHO FINANCEIRO – ENSINO SUPERIOR PRESENCIAL

Valores em R\$ (milhões)	Ensino Superior				
	1T14	% AV	1T13	% AV	% AH
Receita Bruta	165,9	123,6%	130,7	125,3%	26,9%
Descontos, Deduções & Bolsas	(28,5)	-21,2%	(24,1)	-23,1%	18,3%
Impostos & Taxas	(3,2)	-2,4%	(2,3)	-2,2%	39,8%
Receita Líquida	134,2	100,0%	104,3	100,0%	28,6%
Total de Custos	(53,7)	-40,0%	(42,3)	-40,6%	26,9%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	80,5	60,0%	62,0	59,4%	29,8%
Despesas Comerciais	(5,1)	-3,8%	(5,1)	-4,8%	0,1%
Despesas Gerais & Administrativas	(12,5)	-9,3%	(8,4)	-8,0%	50,0%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(7,8)	-5,8%	(3,6)	-3,5%	113,5%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	2,4	1,8%	1,1	1,1%	108,9%
Resultado Operacional	57,5	42,9%	46,1	44,2%	24,7%

Receita Líquida

A receita líquida no 1T14 foi de R\$134,2 milhões e apresentou um crescimento de 28,6% quando comparamos com o mesmo período do ano anterior. Esse crescimento pode ser explicado principalmente pelo aumento da nossa base de alunos de graduação de 15,2%, decorrentes dos sucedidos processos de captação em conjunto com o eficiente trabalho de retenção dos alunos ao longo dos meses. Contribuíram também para o aumento da receita líquida o melhor mix dos nossos cursos, além do aumento médio das mensalidades em 7,5%, ocorrido no início do ano.

O aumento da receita na Pós graduação, uma vez que as aulas começaram mais cedo este ano, bem como um valor de estorno contábil na conta de devoluções de FIES, contribuíram com outros 2,5 p.p. de crescimento na nossa receita líquida no 1T14 em relação a 1T13.

Ticket Médio

Valores em R\$	Ensino Superior		
	1T14	1T13	% AH
Ticket Médio¹	R\$ 993	R\$ 914	+8,7%

¹ Receita Bruta Acumulada ÷ número de Alunos faturados no Início do 1T

Passamos a utilizar no cálculo do ticket médio do segmento de Ensino Superior, o número médio de alunos efetivamente faturados no período, pois entendemos que esta é a forma mais adequada para o acompanhamento consistente desta métrica. Para todos os outros fins, continuamos utilizando o número de alunos com base nos nossos sistemas acadêmicos. As diferenças entre

as duas bases, apesar de pequenas e conciliáveis, podem gerar distorções no cálculo do ticket médio.

Sendo assim, o ticket médio bruto no 1T14 foi de R\$ 993 e apresentou um crescimento de 8,7% em relação ao mesmo período do ano passado. Conforme mencionado acima, esse crescimento pode ser explicado pelo reajuste da mensalidade pela inflação em 7,5%, além de um melhor mix dos nossos cursos.

Total de Custos e Lucro Bruto

Valores em R\$ (milhões)	Ensino Superior				
	1T14	% AV	1T13	% AV	% AH
Receita Líquida	134,2	100,0%	104,3	100,0%	28,6%
Total de Custos	(53,7)	-40,0%	(42,3)	-40,6%	26,9%
- Pessoal	(39,3)	-29,3%	(30,6)	-29,3%	28,3%
- Serviços de Terceiros	(2,5)	-1,9%	(2,3)	-2,2%	11,8%
- CMV	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
- Aluguel & Ocupação	(8,8)	-6,5%	(6,7)	-6,4%	31,6%
- Outras	(3,1)	-2,3%	(2,8)	-2,6%	13,4%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	80,5	60,0%	62,0	59,4%	29,8%

Os custos dos serviços prestados, excluindo gastos de depreciação e amortização, no 1T14 totalizaram R\$ 53,7 milhões e apresentaram um crescimento de 26,9% em relação ao mesmo período do ano anterior. Quando analisamos os custos em relação à receita líquida, notamos um pequeno ganho de 0,6 p.p., sendo que 0,4 p.p. se referem ao ganho com custos de pessoal e serviços de terceiros, enquanto que a diluição de custos fixos como aluguéis e outros custos contribuiu em 0,2 p.p. Vale destacar que na comparação do 1T14 vs 1T13, pelo fato de termos atingido a alíquota cheia do INSS incidente sobre a folha de pagamento no UniBH e Unimonte, nossos custos com pessoal foram impactados desfavoravelmente. Além disso, os custos com aluguel já consideram gastos com a expansão dos campi para o interior de MG (onde ainda não temos a contrapartida da receita), além do campus Cristiano Machado do UniBH onde começamos a operar a partir do segundo semestre de 2013.

Como resultado do crescimento da nossa receita líquida e da nossa eficiência no gerenciamento dos nossos custos, o lucro bruto no 1T14 totalizou R\$ 80,5 milhões com uma margem bruta de 60,0% sobre a receita líquida.

Lucro Bruto por Unidade

Valores em R\$ (milhões)	1T14							
	Ensino Superior	% AH	UNA	% AH	UNIBH	% AH	UNIMONTE	% AH
Receita Líquida	134,2	28,6%	70,8	31,8%	52,5	23,9%	10,9	31,9%
Total de Custos	(53,7)	26,9%	(28,9)	28,2%	(19,4)	26,0%	(5,3)	23,9%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	80,5	29,8%	41,8	34,5%	33,1	22,7%	5,6	40,5%
% Margem Bruta	60,0%	+0,5pp	59,1%	+1,2pp	63,0%	-0,6pp	51,2%	+3,1pp

Reportamos os resultados do 1T14 e do 1T13 com a contribuição de cada uma das nossas 3 unidades na receita e no lucro bruto total. No 1T14, da receita líquida total de R\$134,2 milhões do segmento de ensino superior, a Una contribuiu com R\$70,8 milhões, ou 52,7%, a UniBH contribuiu com R\$52,5 milhões, ou 39,1%, e a Unimonte contribuiu com R\$10,9 milhões ou 8,2% da receita líquida total. Em relação ao 1T13, as 3 unidades apresentaram um crescimento importante da receita líquida. Em termos de margem bruta, com exceção do UniBH, as outras unidades continuam mostrando um avanço versus o ano anterior. Especificamente no UniBH, implementamos a partir desse semestre uma nova matriz curricular, que se em um primeiro momento gerou uma perda de eficiência por reduzir o potencial de modularização neste semestre, por outro nos trará um ganho maior nos próximos semestres.

Despesas Operacionais

Valores em R\$ (milhões)	Ensino Superior				
	1T14	% AV	1T13	% AV	% AH
Receita Líquida	134,2	100,0%	104,3	100,0%	28,6%
Total de Custos	(53,7)	-40,0%	(42,3)	-40,6%	26,9%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	80,5	60,0%	62,0	59,4%	29,8%
Despesas Comerciais	(5,1)	-3,8%	(5,1)	-4,8%	0,1%
- PDD	(2,7)	-2,0%	(3,3)	-3,1%	-17,0%
- Marketing	(2,3)	-1,7%	(1,8)	-1,7%	31,6%
Despesas Gerais & Administrativas	(12,5)	-9,3%	(8,4)	-8,0%	50,0%
- Pessoal	(5,9)	-4,4%	(4,8)	-4,6%	24,0%
- Serviços de Terceiros	(1,1)	-0,8%	(1,1)	-1,1%	-8,2%
- Aluguel & Ocupação	(0,5)	-0,3%	(0,3)	-0,3%	61,1%
- Outras	(5,1)	-3,8%	(2,1)	-2,0%	138,0%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(7,8)	-5,8%	(3,6)	-3,5%	113,5%
- Provisões	(8,7)	-6,5%	(4,7)	-4,5%	85,5%
- Impostos & Taxas	(0,1)	-0,1%	(0,2)	-0,2%	-48,5%
- Outras receitas operacionais	1,1	0,8%	1,3	1,2%	-14,6%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	2,4	1,8%	1,1	1,1%	108,9%
Resultado Operacional	57,5	42,9%	46,1	44,2%	24,7%

Despesas Comerciais

No 1T14 as despesas comerciais totalizaram R\$5,1 milhões, ou 3,8% da receita líquida, e se mantiveram estáveis em relação ao mesmo período do ano passado. As despesas de marketing aumentaram R\$0,5 milhões conforme planejado e da mesma forma que no 1T13, representaram 1,7% da receita líquida.

Por outro lado, os gastos com PDD no 1T14 apresentaram uma redução de R\$0,6 milhões em relação ao 1T13 e representaram 2,0% da receita líquida. A redução no valor da provisão para devedores duvidosos (PDD) se refere a uma carteira de recebíveis com um *aging* mais baixo, principalmente na pós graduação refletindo melhorias nos processos de cobrança da nossa área de gestão da inadimplência. Além disso, o aumento da participação de alunos com FIES na nossa base total de alunos vem contribuindo para um percentual menor de provisão de PDD, que por outro lado é compensado por um aumento das despesas com comissão do FGEDUC, contabilizada na rubrica de outras despesas gerais e administrativas como podemos ver a seguir.

Despesas Gerais e Administrativas

As nossas despesas gerais e administrativas totalizaram R\$12,5 milhões no 1T14 o que representou um aumento de R\$4,1 milhões, ou 50,0%, em relação ao 1T13. Este aumento pode ser explicado principalmente por um maior volume de comissões do Fundo Garantidor do FIES (FGEDUC) no valor de R\$2,7 milhões considerados na rubrica de outras despesas. O aumento do número de alunos com adesão ao FIES e as mudanças trazidas pela Lei 12.873, de 24 de outubro de 2013, onde todos os novos contratos a partir de fevereiro de 2014, independentemente de contarem com fiador ou não, passam a ser sujeitos à adesão do FGEDUC, contribuem para explicar este aumento. Além disso, no 1T14 passamos a contabilizar a comissão do FGEDUC logo na apuração da receita mensal ao invés de contabilizarmos no momento do repasse do FNDE. Sendo assim, além da provisão sobre as receitas de FIES do próprio 1T14, tivemos um valor cumulativo e pontual de R\$1,1 milhão referente ao reconhecimento da comissão sobre os recebíveis de FIES com FGEDUC de períodos anteriores conforme saldo do balanço de 31 de dezembro de 2013.

As despesas com pessoal também aumentaram em R\$1,1 milhão, ou 24%, em relação ao 1T13. Além da expansão do nosso quadro administrativo nas unidades e do aumento salarial por dissídio coletivo, pelo fato de termos atingido a alíquota cheia do INSS incidente sobre a folha de pagamento no UniBH e Unimonte, nossas despesas com pessoal foram impactadas desfavoravelmente. Vale destacar que apesar do aumento das despesas com pessoal como suporte para o nosso crescimento, no 1T14 esta rubrica representou 4,4% da receita líquida o que representou um ganho de 0,2p.p. em relação ao 1T13.

Outras Receitas (Despesas) Operacionais

No 1T14 reportamos um total de outras despesas operacionais de R\$7,8 milhões, sendo R\$8,7 milhões de despesas com provisões para contingências e impostos & taxas, compensadas em parte por R\$1,1 milhões de outras receitas operacionais.

Em relação ao 1T13, esta rubrica apresentou um crescimento de R\$4,2 milhões, sendo que R\$4,0 milhões são devidos ao aumento das despesas com provisões para contingências e R\$0,2 milhão se refere a uma receita menor com aluguel de salas e espaços.

No 1T14, reconhecemos o valor de R\$3,0 milhões referente à provisão de uma ação trabalhista coletiva no UniBH que, se em 1ª instância a decisão nos foi favorável, o julgamento em 2ª instância acabou nos desfavorecendo. Seguimos nos defendendo nessa demanda mas passamos a provisionar seus efeitos, sendo que este valor de provisão está principalmente relacionado a competências anteriores.

Resultado Operacional

O resultado operacional no 1T14 foi de R\$57,5 milhões, o que representou um crescimento de R\$11,4 milhões, ou 24,7%, em relação ao mesmo período do ano passado. Nossa margem operacional foi de 42,9%, o que representou uma redução de 1,3p.p. em relação à margem operacional do 1T13.

Apesar do forte crescimento da nossa receita e eficiência na gestão dos nossos custos, os valores pontuais de R\$1,1 milhão na comissão do FGEDUC e R\$3,0 milhões de provisão para contingências, conforme citado acima, contribuíram para uma queda na nossa margem operacional. Excluindo estes dois efeitos pontuais, a nossa margem operacional teria sido de 45,9%, ou seja, +1,7p.p. em relação ao 1T13.

DESEMPENHO FINANCEIRO – VERTICAL DE GESTÃO (HSM)

Valores em R\$ (milhões)	Vertical Gestão (HSM)			
	1T14	% AV	1T13	% AV
Receita Bruta	4,5	119,1%	-	-
Descontos, Deduções & Bolsas	(0,5)	-13,9%	-	-
Impostos & Taxas	(0,2)	-5,1%	-	-
Receita Líquida	3,8	100,0%	-	-
Total de Custos	(1,7)	-44,6%	-	-
- Pessoal	(0,4)	-10,2%	-	-
- Serviços de Terceiros	(0,5)	-13,1%	-	-
- CMV	(0,4)	-10,5%	-	-
- Aluguel & Ocupação	0,1	1,8%	-	-
- Outras	(0,5)	-12,6%	-	-
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	2,1	55,4%	-	-
Despesas Comerciais	(1,2)	-31,2%	-	-
- PDD	(0,7)	-19,8%	-	-
- Marketing	(0,4)	-11,4%	-	-
Despesas Gerais & Administrativas	(4,1)	-108,1%	-	-
- Pessoal	(2,6)	-70,2%	-	-
- Serviços de Terceiros	(0,2)	-5,2%	-	-
- Aluguel & Ocupação	(0,5)	-13,4%	-	-
- Outras	(0,7)	-19,3%	-	-
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(0,2)	-4,7%	-	-
- Provisões	(0,1)	-3,9%	-	-
- Impostos & Taxas	(0,1)	-2,7%	-	-
- Outras receitas operacionais	0,1	1,8%	-	-
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	0,0	0,0%	-	-
Resultado Operacional	(3,3)	-88,7%	-	-

No final de março de 2013, adquirimos o controle das empresas que compõe o grupo HSM, por meio da BR Educação Executiva, que detém uma participação de 50% destas empresas. Os resultados da HSM passaram a ser consolidados em nosso balanço a partir de 1º de abril de 2013.

A receita líquida no 1T14 atingiu R\$3,8 milhões e o lucro bruto totalizou R\$2,1 milhões, representando uma margem bruta de 55,4% sobre a receita líquida. As despesas operacionais atingiram R\$ 5,4 milhões e com isso o resultado operacional do 1T14 ficou negativo em R\$3,3 milhões.

Novamente reforçamos o efeito da sazonalidade dos negócios da HSM, principalmente no primeiro trimestre do ano, onde o volume e a receita líquida dos eventos é pequena em comparação aos demais trimestres, afetando o nosso resultado operacional.

Lucro Bruto por Unidade 1T14

Valores em R\$ (milhões)	1T14							
	Vertical de Gestão	% AV	EVENTOS	% AV	EDUCAÇÃO	% AV	EDITORIA	% AV
Receita Líquida	3,8	100,0%	1,3	100,0%	1,2	100,0%	1,3	100,0%
Total de Custos	(1,7)	-44,6%	(0,2)	-11,5%	(0,9)	-80,5%	(0,6)	-45,7%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	2,1	55,4%	1,2	88,5%	0,2	19,5%	0,7	54,3%

No 1T14 a receita líquida totalizou R\$ 3,8 milhões, sendo que a unidade de Eventos gerou uma receita líquida de R\$ 1,3 milhões, sendo R\$ 0,9 milhões de patrocínios, R\$ 0,3 milhões de tickets vendidos e R\$ 0,1 milhão de outras receitas. Na unidade de Educação, a receita líquida atingiu R\$ 1,2 milhões, sendo R\$ 0,8 milhões de cursos In Company e R\$ 0,4 milhões de cursos abertos próprios e através das nossas redes. Por fim, na unidade editorial a receita líquida chegou a R\$1,3 milhões, sendo R\$ 0,5 milhões de livros e R\$ 0,8 milhões da revista HSM.

O lucro bruto acumulado no 1T14 atingiu R\$ 2,1 milhões, ou 55,4% da receita líquida, sendo composto por R\$ 1,2 milhões de eventos, R\$ 0,2 milhão na unidade de Educação e R\$ 0,7 milhão de produtos editoriais.

Em 2014 continuamos com o foco na melhoria da rentabilidade das nossas unidades de negócio buscando oportunidades de redução de custos e despesas, mas principalmente ganhos pelo crescimento de nossas receitas.

DESEMPENHO CONSOLIDADO DA COMPANHIA

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima				
	1T14	% AV	1T13	% AV	% AH
Receita Bruta	170,3	123,5%	130,7	125,3%	30,3%
Descontos, Deduções & Bolsas	(29,0)	-21,0%	(24,1)	-23,1%	20,5%
Impostos & Taxas	(3,4)	-2,5%	(2,3)	-2,2%	48,2%
Receita Líquida	137,9	100,0%	104,3	100,0%	32,2%
Total de Custos	(55,4)	-40,1%	(42,3)	-40,6%	30,9%
- Pessoal	(39,6)	-28,7%	(30,6)	-29,3%	29,5%
- Serviços de Terceiros	(3,0)	-2,2%	(2,3)	-2,2%	33,5%
- CMV	(0,4)	-0,3%	0,0	0,0%	0,0%
- Aluguel & Ocupação	(8,7)	-6,3%	(6,7)	-6,4%	30,6%
- Outras	(3,6)	-2,6%	(2,8)	-2,6%	30,5%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	82,6	59,9%	62,0	59,4%	33,1%
Despesas Comerciais	(6,2)	-4,5%	(5,1)	-4,8%	23,2%
- PDD	(3,5)	-2,5%	(3,3)	-3,1%	5,6%
- Marketing	(2,8)	-2,0%	(1,8)	-1,7%	55,7%
Despesas Gerais & Administrativas	(16,6)	-12,0%	(8,4)	-8,0%	98,5%
- Pessoal	(8,6)	-6,2%	(4,8)	-4,6%	79,0%
- Serviços de Terceiros	(1,3)	-0,9%	(1,1)	-1,1%	8,8%
- Aluguel & Ocupação	(1,0)	-0,7%	(0,3)	-0,3%	238,4%
- Outras	(5,8)	-4,2%	(2,1)	-2,0%	171,9%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(7,9)	-5,7%	(3,6)	-3,5%	118,3%
- Provisões	(8,9)	-6,4%	(4,7)	-4,5%	88,6%
- Impostos & Taxas	(0,2)	-0,1%	(0,2)	-0,2%	4,1%
- Outras receitas operacionais	1,2	0,8%	1,3	1,2%	-9,1%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	2,4	1,7%	1,1	1,1%	109,0%
Resultado Operacional	54,2	39,3%	46,1	44,2%	17,5%
- Corporativas	(10,0)	-7,3%	(7,9)	-7,5%	27,5%
EBITDA Ajustado	44,2	32,0%	38,3	36,7%	15,4%
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(2,4)	-1,7%	(1,1)	-1,1%	109,0%
(-) Itens Não-Recorrentes ¹	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
EBITDA	41,8	30,3%	37,1	35,6%	12,6%
Depreciação & Amortização	(3,5)	-2,5%	(2,5)	-2,4%	37,0%
EBIT	38,3	27,8%	34,6	33,2%	10,8%
Resultado Financeiro Líquido	6,5	4,7%	(5,4)	-5,2%	-218,8%
EBT	44,8	32,5%	29,2	27,9%	53,6%
Imposto de Renda & CSLL	(1,8)	-1,3%	0,0	0,0%	-4264,3%
Resultado Líquido Antes dos Acionistas Não Controladores	43,0	31,2%	29,2	28,0%	47,2%
Participação dos acionistas não controladores	(2,2)	-1,6%	0,0	0,0%	
Resultado Líquido	45,2	32,8%	29,2	28,0%	54,8%

¹ Itens Não Recorrentes que impactam no EBITDA.

DESPESAS CORPORATIVAS

No 1T14 as despesas corporativas totalizaram R\$10,0 milhões ou 7,3% da receita líquida. Em relação ao 1T13, as despesas corporativas aumentaram R\$2,1 milhões, ou 27,5%, principalmente pela expansão do quadro de funcionários em áreas estratégicas como o EAD, PRONATEC, Expansão, Diretoria Acadêmica, além da recém criada área de Estratégia e Inovação que juntas representaram um incremento no valor de R\$1,4 milhões. Esses fatores, atrelados aos aumentos salariais por dissídio coletivo contribuíram para o aumento das despesas corporativas. Importante ressaltar que os investimentos em pessoas para essas áreas estratégicas, como por exemplo o EAD, vêm para suportar um novo ciclo de crescimento, e portanto tendem a ser diluídos à medida em que expandimos as nossas receitas.

EBITDA E EBITDA AJUSTADO

Valores em R\$ (milhões)	1T14	1T13	% AH
Receita Líquida	137,9	104,3	32,2%
Resultado Líquido	45,2	29,2	54,8%
Participação dos acionistas não controladores	(2,2)	0,0	0,0%
Resultado Líquido Antes dos Acionistas Não Controladores	43,0	29,2	47,2%
(+) Imposto de Renda & CSLL	1,8	(0,0)	-4264,3%
(+) Resultado Financeiro Líquido	(6,5)	5,4	-218,8%
(+) Depreciação e Amortização	3,5	2,5	37,0%
EBITDA	41,8	37,1	12,6%
Margem Ebitda	30,3%	35,6%	-5,3 p.p.
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	2,4	1,1	109,0%
(-) Itens Não-Recorrentes ¹	0,0	0,0	0,0%
EBITDA AJUSTADO	44,2	38,3	15,4%
Margem Ebitda ajustado	32,0%	36,7%	-4,7 p.p.

¹ Itens Não Recorrentes que impactam no EBITDA.

Reportamos um EBITDA ajustado no 1T14 de R\$44,2 milhões com uma margem de 32,0% sobre a receita líquida. Esse resultado representa um crescimento de R\$5,9 milhões, ou 15,4%, em relação ao 1T13, mas por outro lado apresenta uma queda de 4,7p.p. em margem sobre a receita líquida.

Desconsiderando, porém, a inclusão dos resultados da HSM no 1T14, para termos a mesma base de comparação, uma vez que passamos a consolidar a HSM a partir de abril de 2013, o EBITDA ajustado teria sido de R\$47,5 milhões com uma margem de 35,4%. Portanto, a consolidação da HSM representou uma diluição de 3,4p.p. no trimestre.

Além disso, no segmento de Ensino Superior, os valores pontuais de R\$1,1 milhão na comissão do FGEDUC e R\$3,0 milhões na provisão para contingências, contribuíram para uma diluição

adicional de 3,0p.p. Desta forma, expurgando os três efeitos, nossa margem EBITDA ajustado apresentaria um crescimento de 1,7p.p em relação ao 1T13, demonstrando o nosso bom momento operacional.

RESULTADO FINANCEIRO

Valores em R\$ (milhões)	1T14	1T13
(+) Receita Financeira	14,3	1,4
Receita com juros de mensalidades	2,4	1,1
Receita com aplicações financeiras	12,1	0,6
Outras	(0,2)	(0,4)
(-) Despesa Financeira	(7,8)	(6,8)
Despesa de juros com empréstimos	(4,3)	(2,0)
Despesa de juros com tributos	(0,7)	(0,6)
Outros	(2,8)	(4,2)
Resultado Financeiro	6,5	(5,4)

No 1T14 apresentamos um resultado financeiro líquido de R\$6,5 milhões ante um resultado negativo de R\$5,4 milhões no mesmo período de 2013. Essa variação é decorrente de uma receita financeira maior em R\$12,9 milhões, devido a maiores receitas de juros com aplicações financeiras, principalmente após o aumento de nossa posição de caixa pós IPO.

As despesas financeiras, por sua vez, subiram R\$1,0 milhão, advindas do aumento de despesas de juros com empréstimos. Há tanto um aumento do volume de empréstimos com bancos quanto o efeito da elevação da taxa de juros no país na comparação dos dois períodos. Isto foi em parte compensado por uma redução com despesas bancárias e IOF.

TAXA EFETIVA DE IMPOSTOS

Continuamos nos beneficiando do PROUNI, que nos garante uma isenção de imposto de renda e contribuição social para a maior parte de nosso negócio. No entanto, no 1T14 reportamos um valor de R\$1,8 milhões, sendo R\$1,7 milhões referentes aos impostos sobre a receita financeira dos recursos captados no IPO e R\$0,1 milhão referente aos impostos apurados na unidade da pós graduação da UNA, que representou uma taxa efetiva de 4,0% sobre o lucro antes de impostos (EBT).

RESULTADO LÍQUIDO

Valores em R\$ (milhões)	1T14	1T13
Resultado Líquido Antes dos Acionistas Não Controladores	43,0	29,2
Participação dos acionistas não controladores	(2,2)	0,0
Resultado Líquido	45,2	29,2

O resultado líquido no 1T14 totalizou R\$45,2 milhões após a dedução do valor de R\$2,2 milhões referente à participação de acionistas não controladores da HSM, com uma margem de 32,8% sobre a receita líquida. Em relação ao mesmo período do ano passado, o resultado líquido apresentou um crescimento de R\$16,0 milhões, ou 54,8%, quando apresentamos um lucro de R\$29,2 milhões.

CAIXA E ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima		
	1T14	1T13	4T13
Total de Disponibilidades	497,3	73,3	488,7
Caixa	9,4	36,4	12,2
Aplicações Financeiras	487,9	36,8	476,5
Total de Empréstimos e Financiamentos	146,0	129,6	149,7
Curto prazo	26,8	11,5	24,8
Longo prazo	119,2	118,2	124,9
Disponibilidade (Dívida) Líquida ¹	351,3	(56,4)	339,0
Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo	84,0	129,0	88,5
Disponibilidade (Dívida) Líquida ²	267,3	(185,4)	250,4

¹Disponibilidade considerando apenas as obrigações bancárias.

² Disponibilidade considerando todas as obrigações de curto e longo prazos relacionadas ao pagamento de parcelamentos tributários e às aquisições.

Ao final do 1T14 apresentamos um total em caixa e equivalentes de caixa de R\$497,3 milhões indicando um crescimento expressivo em relação ao mesmo trimestre do ano anterior, principalmente pela captação dos recursos via IPO. Da mesma forma, os empréstimos e financiamentos totalizaram R\$146,0 milhões, apresentando um crescimento de R\$16,4 milhões em relação ao 1T13.

Sendo assim, no 1T14, a nossa disponibilidade líquida de caixa era de R\$ 351,3 milhões. Se considerarmos as outras obrigações, que englobam títulos a pagar de aquisições, incluindo o valor de R\$44,4 milhões da obrigação pela compra de investimento (PUT HSM), e o parcelamento tributário, a nossa disponibilidade líquida totalizou R\$267,3 milhões ao final do 1T14.

CONTAS A RECEBER e PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO (PMR)

No 1T14, o contas a receber líquido totalizou R\$104,5 milhões apresentando um crescimento de R\$39,9 milhões em relação ao mesmo período de 2013. O aumento aconteceu principalmente na faixa de recebíveis a vencer no valor de R\$44,2 milhões, onde estão concentrados também os recebíveis de FIES.

Enquanto no 1T13, 45% do contas a receber era reconhecido como “vencido”, no 1T14 essa faixa representava somente 24% do nosso contas a receber, reforçando que estamos no caminho certo no gerenciamento da nossa carteira de recebíveis e nossa política de cobrança.

	1T14	1T13	Varição
Contas a Receber Líquido	104,5	64,6	39,9
a vencer	79,8	35,6	44,2
até 180 d	17,7	19,5	(1,7)
de 180 a 360 d	3,7	2,8	0,9
de 361 a 720 d	3,3	3,3	(0,1)
há mais de 721 d	0,0	3,3	(3,3)

Ao analisarmos os prazos médios de recebimento considerando todos os segmentos, observamos um aumento de 56 para 61 dias, principalmente pelo impacto do segmento FIES, onde esse aumento foi de 61 para 100 dias, enquanto o segmento não FIES apresentou uma redução de 53 para 43 dias.

Além do aumento natural no contas a receber de FIES no primeiro e terceiro trimestres do ano, visto que os aditamentos dos contratos ocorrem ao longo destes trimestres, particularmente no 1T14 tivemos um volume de contratos ainda em processo de aditamento proporcionalmente maior em relação ao 1T13. Além disto, no começo deste ano o FNDE divulgou um novo cronograma de repasse de recursos que, considerando o prazo bancário de liberação, fará com que os mesmos estejam disponíveis para as instituições somente nos primeiros dias úteis dos meses seguintes às recompras. Isto faz com que a foto do saldo de contas a receber nos fechamentos de trimestre fiquem mais altos, apesar de os recursos serem liberados poucos dias depois. Com isto o cálculo do prazo médio de recebimento de FIES sofre um aumento em dias aparentemente muito maior do que de fato acontece na prática.

Se por um lado havíamos interpretado este efeito como algo pontual na divulgação dos resultados do 4T13, com este novo cronograma entendemos a mudança como uma nova dinâmica que também afetará o prazo médio de recebimento de FIES para o segundo e terceiro trimestre deste ano em comparação com anos anteriores. Para facilitar as análises seguiremos reportando também o PMR excluindo este efeito ao longo de 2014. Especificamente no 1T14, o valor deste efeito foi de R\$10,4 milhões referente ao repasse de março que só foi pago no começo do mês de abril.

Total	1T14	1T13	Varição
Contas a Receber Líquido	104,5	64,6	39,9
Receita Líquida	137,9	104,3	33,6
PMR (Dias)	68	56	12
PMR (Dias) s/ efeito do novo cronograma	61	56	6

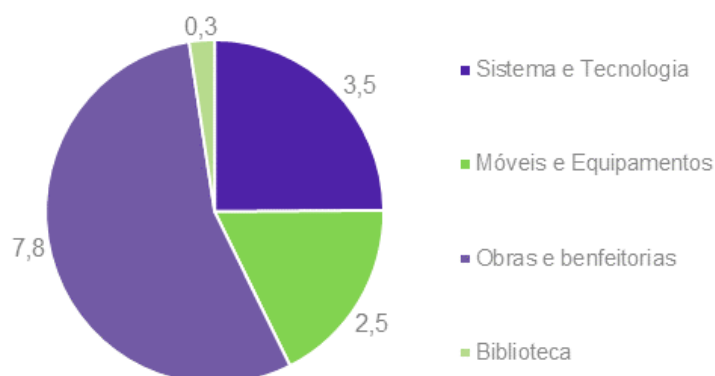
FIES	1T14	1T13	Varição
Contas a Receber Líquido	64,8	24,0	40,9
Receita Líquida	58,4	35,1	23,3
PMR (Dias)	100	61	38
PMR (Dias) s/ efeito do novo cronograma	84	61	22

Não FIES	1T14	1T13	Varição
Contas a Receber Líquido	36,6	40,6	(4,0)
Receita Líquida	75,8	69,2	6,6
PMR (Dias)	43	53	-9

HSM	1T14	1T13	Varição
Contas a Receber Líquido	3,0	0,0	3,0
Receita Líquida	3,8	0,0	3,8
PMR (Dias)	73	0	73

INVESTIMENTOS (CAPEX)

No 1T14, nossos investimentos totalizaram R\$ 14,1 milhões, ou 10,2% da receita líquida, o que representa um crescimento de R\$6,4 milhões em relação ao 1T13, quando reportamos um investimento total de R\$7,7 milhões. Este valor inclui R\$7,6 milhões (5,5% sobre a receita líquida) de investimentos de manutenção e outros R\$6,5 milhões (4,7% sobre a receita líquida) de investimentos em projetos de expansão, principalmente com os campi Cristiano Machado do UniBH, Linha Verde da Una e Vila Mathias da Unimonte, além de alguns de nossos outros campi. Sempre aproveitamos o período de férias para fazer a ampliação dos nossos campi e portanto os investimentos, principalmente os de obras e benfeitorias, se concentram no 1T e 3T. Desta forma, o investimento como % da receita líquida acaba sendo diluído ao longo do ano.



FLUXO DE CAIXA

	1T14	1T13
Resultado Líquido	45,2	29,2
Participação dos acionistas não controladores	(2,2)	0,0
Resultado Líquido Antes dos Acionistas Não Controladores	43,0	29,2
Depreciação & Amortização	3,5	2,5
Despesas com juros e atualização monetária	(8,7)	2,1
Provisão para riscos trabalhistas, tributário e cíveis	1,8	2,5
Outros ajustes ao resultado líquido	1,9	0,4
Geração de Caixa Operacional	41,5	36,8
Δ Contas a receber/PDD	(23,6)	(13,0)
Δ Outros ativos/passivos	4,2	(0,1)
Varição de capital de giro	(19,5)	(13,1)
Geração de Caixa Livre antes CAPEX	22,0	23,7
CAPEX - Imobilizado e Intangível	(14,1)	(7,7)
Geração de Caixa Livre	7,9	16,0
Atividades de Financiamento	6,4	61,6
Aquisições	(5,7)	(9,9)
Captação IPO	0,0	0,0
Caixa líquido (aplicado) Gerado nas Atividades de	0,7	51,7
AUMENTO (REDUÇÃO) LÍQUIDO (A) NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	8,6	67,8
Caixa e Aplicações Financeiras no início do período	488,7	5,5
Caixa e Aplicações Financeiras no fim do período	497,3	73,3

Chegamos ao final do 1T14 com um total de disponibilidades de caixa e aplicações financeiras de R\$497,3 milhões, o que representou um incremento de R\$8,6 milhões em relação ao saldo inicial do trimestre. Nossa Geração de Caixa Operacional, antes de Capital de Giro e Capex ficou em R\$41,5 milhões e representou 94% do EBITDA Ajustado. A variação do capital de giro consumiu R\$19,5 milhões devido ao aumento do contas a receber de FIES, uma vez que neste trimestre os aditamentos aos contratos estão sendo realizados, além do valor de R\$10,4 milhões de repasse do FIES referente a março que acabou sendo pago no mês de abril. Investimos ainda R\$14,1 milhões em CAPEX, tanto para manutenção de nossas atividades quanto para os projetos de expansão conforme detalhado em sessão anterior. Desta forma, apresentamos uma Geração de Caixa Livre de R\$7,9 milhões, representando uma conversão de caixa (Geração de Caixa Livre ÷ EBITDA ajustado) de 18% no período. Vemos a redução na conversão de caixa neste trimestre (comparado aos 42% de 2013) como algo pontual, e não como algo estrutural. As atividades de financiamento geraram R\$6,4 milhões enquanto o pagamento de parcelas referente a aquisições da HSM e Una Betim consumiram R\$5,7 milhões.

ANEXO 1 – RECONCILIAÇÃO DO DEMONSTRATIVO DO RESULTADO TRIMESTRAL

Consolidado Ânima Valores em R\$ (milhões)	1T14					DRE Societária
	DRE Gerencial	Depreciação & Amortização	Corporativas	Multa & Juros Mensalidades	Itens Não Recorrentes	
Receita Bruta	170,3					170,3
Descontos, Deduções & Bolsas	(29,0)					(29,0)
Impostos & Taxas	(3,4)					(3,4)
Receita Líquida	137,9					137,9
Total de Custos	(55,4)	(2,2)	0,0	0,0	0,0	(57,6)
- Pessoal	(39,6)					(39,6)
- Serviços de Terceiros	(3,0)					(3,0)
- CMV	(0,4)					(0,4)
- Aluguel & Ocupação	(8,7)					(8,7)
- Outras	(3,6)	(2,2)				(5,8)
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	82,6	(2,2)	0,0	0,0	0,0	80,4
Despesas Comerciais	(6,2)		(0,0)			(6,2)
- PDD	(3,5)		0,0			(3,5)
- Marketing	(2,8)		(0,0)			(2,8)
Despesas Gerais & Administrativas	(16,6)	(1,3)	(9,9)	0,0	0,0	(27,8)
- Pessoal	(8,6)		(6,7)			(15,3)
- Serviços de Terceiros	(1,3)		(2,2)			(3,4)
- Aluguel & Ocupação	(1,0)		(0,1)			(1,1)
- Outras	(5,8)	(1,3)	(0,9)			(8,0)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(7,9)	0,0	(0,1)	0,0	0,0	(8,0)
- Provisões	(8,9)		(0,1)			(9,0)
- Impostos & Taxas	(0,2)		(0,1)			(0,3)
- Outras receitas operacionais	1,2		0,1			1,2
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	2,4			(2,4)		0,0
Resultado Operacional	54,2	(3,5)	(10,0)	(2,4)	0,0	38,3
- Corporativas	(10,0)		10,0			0,0
EBITDA Ajustado	44,2	(3,5)	0,0	(2,4)	0,0	38,3
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(2,4)			2,4		0,0
(-) Itens Não-Recorrentes ¹	0,0				0,0	0,0
EBITDA	41,8	(3,5)	0,0	0,0	0,0	38,3
Depreciação & Amortização	(3,5)	3,5				0,0
EBIT	38,3	0,0	0,0	0,0	0,0	38,3
Resultado Financeiro Líquido	6,5				0,0	6,5
EBT	44,8	0,0	0,0	0,0	0,0	44,8
Imposto de Renda & CSLL	(1,8)					(1,8)
Resultado Líquido Antes dos Acionistas Não Controladores	43,0	0,0	0,0	0,0	0,0	43,0
Participação dos acionistas não controladores	(2,2)					(2,2)
Resultado Líquido	45,2	0,0	0,0	0,0	0,0	45,2

¹ Itens Não Recorrentes que impactam no EBITDA.

Balço IFRS

Ativo	1T14	1T13	4T13	Passivo	1T14	1T13	4T13
Ativo Circulante	616,5	146,0	587,8	Passivo Circulante	119,6	88,2	116,5
Caixa e equivalentes de caixa	9,4	36,4	12,2	Fornecedores	20,5	13,1	18,7
Aplicações financeiras	487,9	36,8	476,5	Empréstimos e financiamentos	26,8	11,5	24,8
Contas a receber	104,2	63,3	80,6	Obrigações sociais e salariais	25,8	18,7	27,4
Adiantamentos diversos	2,4	1,9	10,0	Obrigações tributárias	6,6	4,0	5,3
Impostos e contribuições a recuperar	4,5	4,2	4,3	Adiantamentos de clientes	19,3	17,0	19,9
Outros ativos circulantes	8,1	3,3	4,3	Parcelamento de impostos e contribuições	1,7	3,4	1,6
				Títulos a pagar	9,7	19,1	9,6
				Outros passivos circulantes	9,2	1,4	9,1
Ativo Não Circulante	287,8	323,6	279,2	Passivo Não Circulante	264,6	309,5	273,5
Contas a Receber	0,3	1,2	0,3	Empréstimos e financiamentos	119,2	118,2	124,9
Adiantamentos diversos	0,2	0,3	0,2	Títulos a pagar	44,4	68,5	49,1
Depósitos judiciais	11,4	9,2	13,3	Débitos com partes relacionadas	1,8	3,0	1,8
Créditos com partes relacionadas	0,0	0,1	0,0	Adiantamentos de clientes	0,0	-	0,1
Impostos e contribuições a recuperar	5,7	4,8	5,4	Parcelamento de impostos e contribuições	28,3	38,0	28,2
Adiantamento p/ futuro aumento de capital	-	0,2	-	Imposto de renda e contribuição social diferidos	15,5	28,9	15,5
Ativos disponíveis para venda	-	11,7	-	Provisão para riscos trabalhistas, tributárias e cíveis	55,2	52,3	53,7
Outros ativos não circulantes	1,0	1,3	1,0	Outros passivos não circulantes	0,2	0,7	0,3
Investimentos	-	0,1	0,0				
Imobilizado	98,4	123,0	88,7				
Intangível	170,9	171,7	170,2				
				Patrimônio Líquido (Passivo a Descoberto)	520,1	71,8	477,0
				Capital Social	496,4	117,9	496,4
				Reserva de capital	2,0	-	1,9
				Reservas de lucros	42,5	21,9	42,5
				Ações em tesouraria	-	(3,8)	-
				Ágio em transações de capital	(57,5)	(60,3)	(57,5)
				Lucros acumulados	45,2	-	-
				Participação dos acionistas não controladores	(8,5)	(3,8)	(6,2)
Total do Ativo	904,3	469,6	867,0	Total do Patrimônio Líquido e Passivo	904,3	469,6	867,0

DRE IFRS

	1T14	1T13
RECEITA LÍQUIDA	137,9	104,3
CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS	(57,6)	(44,1)
(PREJUÍZO) LUCRO BRUTO	80,4	60,2
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(42,1)	(25,6)
Comerciais	(6,2)	(5,1)
Gerais e administrativas	(27,8)	(16,8)
Resultado de equivalência patrimonial	-	-
Outras (despesas) receitas operacionais	(8,0)	(3,8)
RESULTADO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	38,3	34,6
Receita financeira	14,3	1,4
Despesa financeira	(7,8)	(6,8)
LUCRO (PREJUÍZO) ANTES DE IMPOSTOS	44,8	29,2
Imposto de renda e contribuição social, corrente e diferido	(1,8)	0,0
LUCRO OU PREJUÍZO ANTES DOS ACIONISTAS NÃO CONTROLADORES	43,0	29,2
Participação dos acionistas não controladores	(2,2)	-
LUCRO OU PREJUÍZO DO EXERCÍCIO	45,2	29,2

Fluxo de Caixa IFRS

	1T14	1T13
Lucro líquido do exercício	43,0	29,2
Ajustes por		
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	3,5	3,4
Atualização (reversão) depósito judicial	0,3	0,5
Depreciação e amortização	3,5	2,5
Baixa de valor residual de imobilizado e intangível	0,2	-
Equivalência patrimonial	-	-
Perda com investimento	-	-
Prêmio PUT	(0,2)	-
Perda na venda de imobilizado e intangível	-	0,1
Perda com mútuos com parte relacionada	-	0,4
Despesas de juros de empréstimos, financiamentos, parcelamento impostos	5,0	2,7
Constituição e atualização de provisão para riscos trabalhistas, tributários e cíveis	7,4	4,7
Juros de parcelamentos e tributos	-	-
Perda na venda de ações em tesouraria	-	-
Ações concedidas por sócios a funcionários (Dádiva)	-	-
Bônus	0,1	-
Alienação de ações em tesouraria	-	-
Despesa de ajuste a valor presente e correção monetária com títulos	1,3	1,2
Juros sobre mútuos com partes relacionadas	-	-
Imposto de renda e contribuição social correntes e diferidos	1,8	(0,0)
Baixa de estoque e acervo líquido	-	-
	65,8	44,7
Variação nos ativos e passivos operacionais		
(Aumento) de contas a receber	(27,1)	(16,4)
(Aumento) redução de adiantamentos diversos	7,6	5,3
(Aumento) redução de depósitos judiciais	1,7	1,1
(Aumento) Redução de impostos e contribuições a recuperar	(0,4)	0,3
(Aumento) redução de outros ativos	(3,8)	(0,7)
Aumento (redução) de fornecedores	1,8	2,3
Aumento (redução) de obrigações tributárias, sociais e salários	(2,1)	(3,1)
Aumento (redução) de adiantamento de clientes	(0,7)	(5,3)
Aumento (redução) de parcelamento de impostos e contribuições	(0,6)	(1,0)
Aumento (redução) de outros passivos	0,0	(0,0)
Caixa proveniente das operações	(23,5)	(17,5)
Juros pagos	(3,0)	(1,8)
Imposto de renda e contribuição social pagos	-	-
Pagamento de provisão para riscos trabalhistas, tributários e cíveis	(5,9)	(2,7)
Caixa líquido (aplicado nas) gerado nas atividades operacionais	33,4	22,7
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO		
Mútuos com partes relacionadas		
Concessões	-	(0,2)
Recebimentos	-	-
Aumento de capital em controlada	-	(0,2)
Aquisição de investimento	-	(0,0)
Aquisições de controladas líquidas dos caixas adquiridos	-	(7,8)
Dividendos recebidos	-	-
Aquisição de aplicações financeiras	(23,4)	(36,8)
Rendimento de aplicações financeiras	12,0	-
Dividendos recebidos	-	-
Compra de ativo imobilizado e intangível	(14,1)	(9,8)
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(25,5)	(54,7)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
Mútuos com partes relacionadas		
Captações	-	-
Amortizações	-	-
Empréstimos e financiamentos		
Captações.	1,0	74,4
Amortizações.	(11,8)	(11,4)
Aquisição de participação de não controladores em controladas	-	-
Aumento de capital	-	-
Custo captação na emissão de títulos	0,0	-
Ações em tesouraria	-	-
Dividendos pagos	-	-
Pagamento de parcelamento de impostos e contribuições	-	-
Caixa líquido (aplicado) gerado nas atividades de financiamento	(10,7)	63,0
FLUXO DE CAIXA (APLICADO) GERADO NO EXERCÍCIO	(2,8)	31,0
VARIAÇÃO DAS DISPONIBILIDADES		
Caixa e equivalente de caixa no início do exercício	12,2	5,5
Caixa e equivalente de caixa no fim do exercício	9,4	36,4
(REDUÇÃO) AUMENTO DAS DISPONIBILIDADES	(2,8)	31,0