

Resultados

# 2T20

Webinar em Português  
pela plataforma zoom com  
áudio simultâneo de tradução  
para o inglês via webcast

14 de agosto de 2020  
10h00 (horário de Brasília) | 09h00 (NY)

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

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

Contatos RI:

ri@animaeducacao.com.br

+55 (11) 4302-2611

Mensagem da  
**Administração**

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Momentos turbulentos trazem verdadeiros desafios a todos nós: organizações, governos, indivíduos. Por outro lado, geram oportunidades de diferenciação e possibilidades de aprendizado e crescimento. E é exatamente nessas ocasiões que podemos observar a força das propostas alicerçadas em um propósito claro e de forte conexão com a sociedade.

Quando divulgamos os bons resultados do primeiro trimestre de 2020, reportamos números de um cenário que tinha sofrido uma forte disrupção e que trazia muitos elementos de incerteza. Apesar de, naquela oportunidade, termos reportado sólidos e crescentes resultados em mais um trimestre de evolução contínua de nossas margens, sabíamos que as incertezas com relação ao que viria à nossa frente eram inúmeras, como seguem sendo, mas nossa convicção de enfrentar as restrições que se apresentam não foi abalada.

E assim veio o segundo trimestre: 90 dias inteiramente vividos no contexto de isolamento social, de aumento do desemprego, de crises econômica e de saúde, e de tantos desafios associados. Podemos dizer que esse foi o trimestre de fazer a diferença, em vários aspectos, mas especialmente no desenvolvimento de nossas atividades e na vida de nossos estudantes e educadores.

Assim, os resultados alcançados neste 2T20 não deixam dúvidas de que nossas escolhas estratégicas dos últimos anos se mostraram acertadas e nos permitem enfrentar com resiliência os atuais desafios, que permanecem intensos. Os impactos da Covid-19 permanecem presentes e exigem cautela e prudência com redobrada atenção sobre a extensão de seus efeitos.

Entendemos muito cedo que o caminho a ser implementado para transformar o país pela educação passava por um modelo híbrido, *omnichannel*, que integrasse as ferramentas digitais ao ensino presencial, e focado no desenvolvimento de competências. Não se tratava do formato de ensino pautado em entrega de conteúdo. Tampouco de oferecer uma educação segmentada, com algumas disciplinas presenciais e outras *online*. O que buscamos é integrar a tecnologia na presencialidade de forma fluida e natural, porque o mundo é dinâmico e interconectado. E assim, em 2017, implementamos o Ecosistema Ânima de Aprendizagem – E2A, nosso modelo acadêmico híbrido, por competências, flexível e colaborativo, para oferecer educação de qualidade, alinhado à demanda dos estudantes e das organizações.

Embora convictos da qualidade e solidez deste modelo híbrido e dos sinais de sucesso observados desde 2017, neste ano estamos vivenciando a constatação ampla e coletiva de sua relevância. Em virtude do isolamento social imposto pela pandemia da Covid-19, o mundo rapidamente se adaptou às tecnologias

disponíveis e nosso ecossistema possibilitou que os nossos quase 140 mil alunos<sup>[1]</sup>, vivendo em 8 Estados brasileiros, experimentassem a plena continuidade de seus estudos.

Sabemos que, em momentos de crise, empresas resilientes e com foco na sustentabilidade dão atenção especial à preservação de seu caixa; adaptam seu modelo operacional com rapidez; exercem a ambidestria organizacional; investem em crescimento através de oportunidades estratégicas; e, fundamentalmente, cuidam das pessoas. Vivemos uma bem sucedida oferta pública de ações em janeiro de 2020, que reforçou nosso caixa; intensificamos a transformação digital tendo a experiência do aluno como centro e motor desse processo; estamos continuamente reforçando nossa governança e evoluindo em nossa estrutura organizacional; anunciamos duas aquisições, em linha com a estratégia de ativos resilientes, reforçando nossa vertical de Medicina e saúde; intensificamos as iniciativas de *lifelong learning*; e colocamos, em 5 dias, todos os nossos 140 mil alunos<sup>[2]</sup> estudando a partir de suas casas, em segurança, assim como nossos educadores em *home office*, com atenção especial para iniciativas promotoras de sua saúde mental e emocional.

Esse conjunto de decisões tomadas, aliado às ferramentas e tecnologias desenvolvidas nos últimos anos, nos permitiu entregar, nesse primeiro semestre de 2020, um crescimento de 22,5% na receita líquida, que atingiu R\$694,7 milhões e de 36,2% no EBITDA Ajustado, para R\$210,0 milhões, quando comparados com o mesmo período do ano anterior, atingindo uma margem EBITDA de 30,2%. Os principais vetores dessa evolução foram o crescimento da base de alunos, a evolução do ticket, as sinergias obtidas com as recentes aquisições, a maturação das unidades novas e os ganhos de eficiência operacionais.

Além do resultado econômico positivo, nossa operação também apresentou satisfatórios índices de geração de caixa. Neste 1S20, nossa geração de caixa antes de investimentos (Capex) foi de R\$125,9 milhões, representando 60,0% do EBITDA Ajustado. Esse indicador nos permite seguir e intensificar o nosso forte investimento em novas tecnologias, no aprimoramento do processo de aprendizagem e nas unidades abertas recentemente.

Seguindo nossa estratégia de recuperação de ticket, reportamos um ticket médio de R\$948/mês, o que representa uma expansão de 14,5% em comparação com o 1S19 (+6,3% vs. 1S19 excluindo aquisições), influenciado por ações internas de retenção, evoluções nos processos de precificação e um melhor mix de cursos. A recomposição do nosso ticket também tem sido influenciada por outra decisão acertada: a aquisição, nos últimos doze meses, de três instituições de ensino

---

<sup>[1]</sup> <sup>[2]</sup> Incluindo os alunos da Unisul, cuja co-gestão teve início em março/2020.

fortemente concentradas no segmento de Medicina e saúde. Anunciamos em 1º de julho mais uma etapa dessa estratégia, que nos leva a nove escolas de medicina<sup>[3]</sup>, com um total de 873 vagas já autorizadas, nos consolidando entre os maiores grupos privados de ensino médico no país.

Não obstante estarmos buscando constantemente formas de apoiar nossos alunos, do ponto de vista da segurança financeira, o cenário da pandemia tem trazido dificuldades adicionais para a adimplência e pontualidade. Nossa provisão para devedores duvidosos tem refletido esse momento. Reportamos neste 1S20 uma PDD de 5,8% em relação à Receita Líquida (crescimento de 2,8 pp vs. 1S19). Sensíveis ao momento que tem desafiado nossos estudantes, oferecemos diversas opções para apoio financeiro – seguro educacional, novas modalidades de financiamentos do Pravalor, e ainda o Decola, nosso sistema próprio de negociação. Juntas, essas três opções auxiliam nossos alunos a seguirem com seus sonhos de evolução pessoal e profissional, e tem nos fornecido sinais positivos de rematrícula. Entretanto, a inadimplência segue sendo motivo de atenção e cuidado, exigindo a continuidade e intensificação das iniciativas em curso.

Uma forma mais granular de avaliar nossos resultados é olhar para os blocos de unidades de acordo com seu momento de maturidade. A eficiência do nosso modelo operacional pode ser sentida principalmente no resultado do segmento Base, que reportou Resultado Operacional de R\$172,8 milhões no semestre, com margem de 44,2% (+1,9pp vs. 1S19), dos quais R\$83,7 milhões foram registrados no 2T20, com margem de 41,7%, representando aumento de 4,5pp na comparação com o 2T19.

No segmento Aquisições, todas as instituições adquiridas nos últimos 12 meses chegaram com um ticket médio mais alto, e contribuíram com mais de 14.000 novos alunos, dos quais cerca de 11.300 somente nesse 1S20. O Resultado Operacional desse bloco foi de R\$60,7 milhões no 1S20, dos quais R\$25,1 milhões no 2T20, com margem de 35,8% (+5.1pp vs. 1S19). Acreditamos que ainda há espaço para evolução das margens desse segmento, na medida em que parte das aquisições feitas ainda vive um momento de maturação em seus campi e cursos.

Já no bloco da Expansão Orgânica, seguimos observando desempenho consistente, ainda que não tenhamos inaugurado novas unidades em 2020. Estamos colhendo os frutos de nossa estratégia, implementada em 2016, mesmo levando em conta que o tempo de amadurecimento de uma unidade acadêmica é de aproximadamente 5 anos e que as unidades desse bloco têm, em média, dois anos e meio desde sua abertura. O resultado operacional dessas unidades foi de R\$43,6 milhões, com margem de 39,4% (+17,6 pp), dos quais R\$20,4 milhões e margem de 36,8% (+29,3 pp) no 2T20. Importante notar, como esperado, que esse bloco

---

<sup>[3]</sup> Inclui as duas escolas da Unisul, em co-gestão desde março/2020.

vem ganhando crescente representatividade em nossos resultados, já representando 16,5% da receita líquida e 15,7% do resultado operacional do bloco de ensino.

Não imaginamos que viveríamos de forma tão repentina um cenário que colocaria à prova tudo o que planejamos e implementamos nos últimos anos. Nossas propostas acadêmicas, operacionais e de negócios, demonstram, por sua flexibilidade e versatilidade com foco no estudante, serem o modelo que atende às necessidades do novo mundo híbrido.

Estamos, sem dúvida nenhuma, em um ponto de inflexão significativo do segmento de educação superior no Brasil. Não estamos mais falando apenas de um período curto e limitado de aquisição de conhecimento na vida das pessoas, e sim de uma dinâmica em que todos buscaremos constantemente nos aprimorar ao longo da nossa vida profissional, já que a evolução dos mercados, como estamos observando, vai nos demandar esse conhecimento.

Neste momento, mais do que nunca, sentimos necessidade de agradecer profundamente a todo o ecossistema Ânima. Aos nossos professores e alunos que se dedicaram de forma brilhante e destemida, colocando sempre a aprendizagem em primeiro lugar, se reinventando para que a experiência acadêmica pudesse continuar nos mesmos níveis de qualidade, engajamento e interesse. Por isso hoje olhamos para traz e reconhecemos àqueles que nos ajudaram a atravessar a maior tempestade que já surgiu. Por mais que procuremos palavras para agradecer, ainda assim serão insuficientes para expressar nossa mais profunda admiração e gratidão a cada um dos educadores da Anima Educação.

Continuamos atentos aos desafios que temos diante de nós. Sabemos que o momento exige cautela para lidar com as incertezas que persistem no curto prazo. Mas os desafios nos movem, motivam, provocam nossa criatividade e nos exigem a busca persistente das mais avançadas e inovadoras ferramentas que garantirão que nossos alunos e alunas estejam sempre um passo à frente. Fundamentados em nosso propósito, continuaremos enfrentando esse delicado momento com sobriedade, muita dedicação e resiliência, convictos de que sairemos ainda mais fortes!



# Desempenho **Operacional**

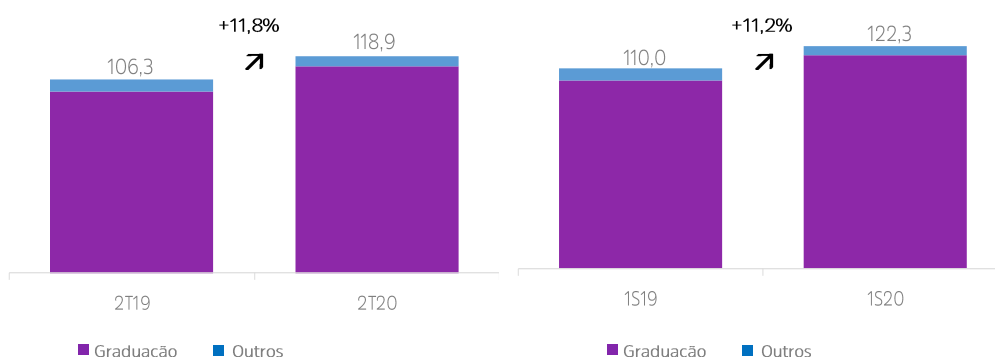
Ensino Superior

## DESEMPENHO OPERACIONAL

### ENSINO SUPERIOR

Apresentamos no 2T20 uma base consolidada de 118,8 mil alunos, o que representa um crescimento de 11,8% em relação ao 2T19 (+0,9% excluindo as aquisições Ages, Unicuritiba e Faseh). A base de alunos da graduação, excluindo as aquisições, cresceu 2,2%, não obstante termos realizado a junção de 5 *campi* em 2019, além de não termos inaugurado novas unidades em 2020.

Base de alunos

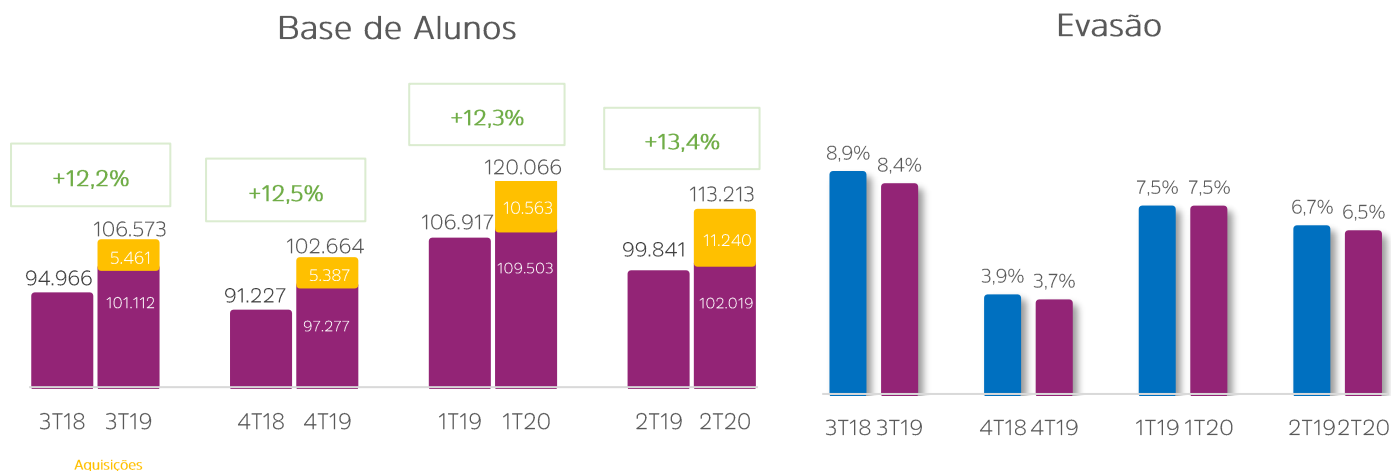


Base de Alunos	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20	2T20	Média 1S19	Média 1S20	% 2T20/ 2T19	% 1S20/ 1S19
Graduação	106.917	99.841	101.112	97.277	109.503	102.019	103.379	105.761	2,2%	2,3%
Outros	6.804	6.434	6.235	5.885	5.312	5.177	6.619	5.245	-19,5%	-20,8%
Pós-Graduação	4.745	4.626	4.507	4.386	3.825	3.681	4.686	3.753	-20,4%	-19,9%
EAD	1.019	832	702	468	381	441	926	411	-47,0%	-55,6%
Ensino Básico e Técnico	1.040	976	1.026	1.031	1.106	1.055	1.008	1.081	8,1%	7,2%
<b>Total</b>	<b>113.721</b>	<b>106.275</b>	<b>107.347</b>	<b>103.162</b>	<b>114.815</b>	<b>107.196</b>	<b>109.998</b>	<b>111.006</b>	<b>0,9%</b>	<b>0,9%</b>
Aquisições			5.461	5.387	10.994	11.656		11.325		
<b>Total com Aquisições</b>	<b>113.721</b>	<b>106.275</b>	<b>112.808</b>	<b>108.549</b>	<b>125.809</b>	<b>118.852</b>	<b>109.998</b>	<b>122.331</b>	<b>11,8%</b>	<b>11,2%</b>

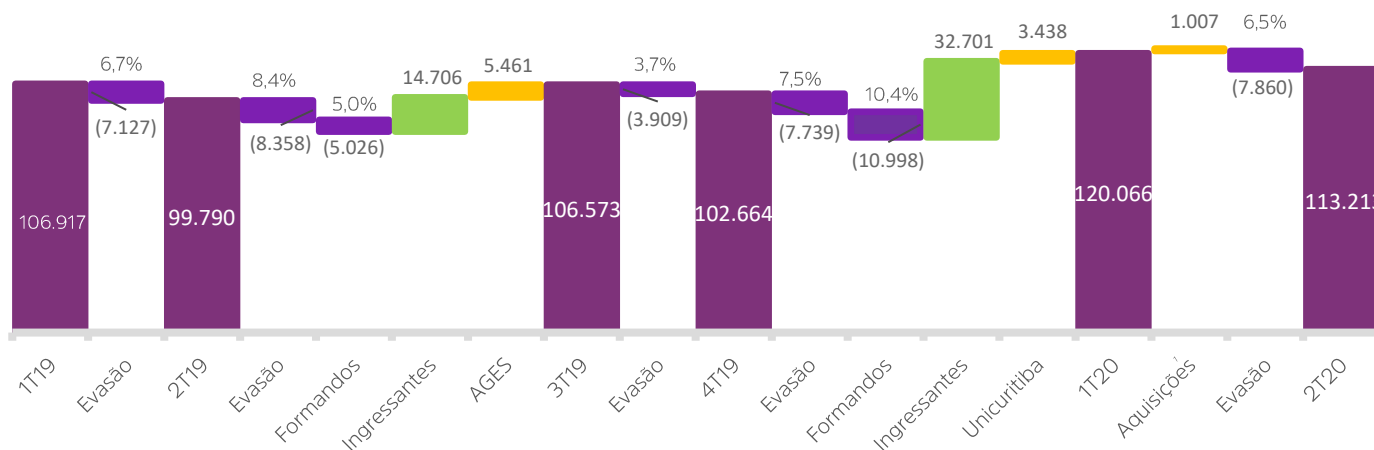
Nesse 2T20, vivemos, durante todo o período, o novo contexto de isolamento social, em virtude da pandemia da Covid-19. Um dos efeitos antecipados, e para os quais desenvolvemos estratégias mitigadoras e dedicamos intensos esforços, é o desafio de reter nossos alunos em um cenário de escassez de recursos. E, mesmo nesse cenário, conseguimos reportar um desempenho estável em nossa retenção, encerrando o trimestre com uma taxa de evasão de 6,5% da nossa base de alunos de graduação, 0,2pp inferior ao 2T19. Importante destacar que as marcas adquiridas contribuem para esse desempenho, reforçando a resiliência de nossa base de alunos. Esse resultado alcançado nos revigora para continuarmos dedicados a apoiar nossos estudantes e a oferecer soluções sustentáveis para que possam dar sequência a seus estudos, principalmente tendo clareza que nossa

atenção deve estar voltada para o desafio maior do processo de rematrícula para o segundo semestre, ainda em curso.

## Base de Alunos: Graduação



## Fluxo de alunos – Graduação



<sup>1</sup>Aquisições: Faseh

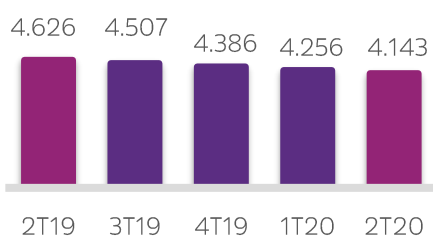
Pós-Graduação – Encerramos o 2T20 com 4,1 mil alunos na pós-graduação, ante 4,7 mil no 2T19. Esse segmento não acompanha o mesmo ciclo de entradas e saídas da graduação, e seguimos dedicando esforços para fortalecer os resultados operacionais desse segmento, com iniciativas que melhoram o número de alunos

por turma, mesmo que tragam uma redução do número de cursos em um primeiro momento.

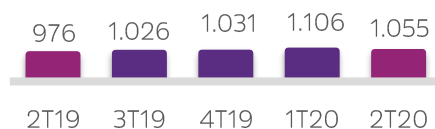
Ensino Básico e Técnico – Encerramos o 2T20 com 1,0 mil alunos (+8,1% vs. 2T19) matriculados no ensino básico e técnico que inclui as Escolas Internacionais de Florianópolis e de Blumenau, o Colégio Tupy (COT) e a Escola Técnica Tupy (ETT). Esse crescimento está em linha com o esperado para o início do ano.

EAD – Ao fim do 2T20, 0,4 mil alunos estavam matriculados no EAD, entre cursos de graduação e pós-graduação (não considerando os alunos da EBRADI e da hsmU). Importante lembrar que essa base de alunos considera apenas os cursos 100% online, do legado da UniSociesc, em fase de conclusão e encerramento.

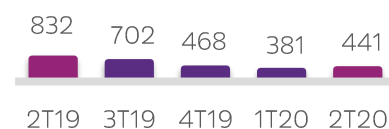
Pós-graduação



Básico & Técnico



EAD





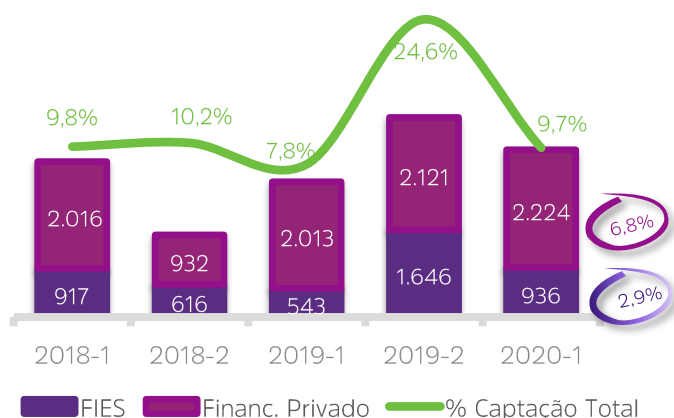
# Financiamento **Estudantil**

## Financiamento Estudantil

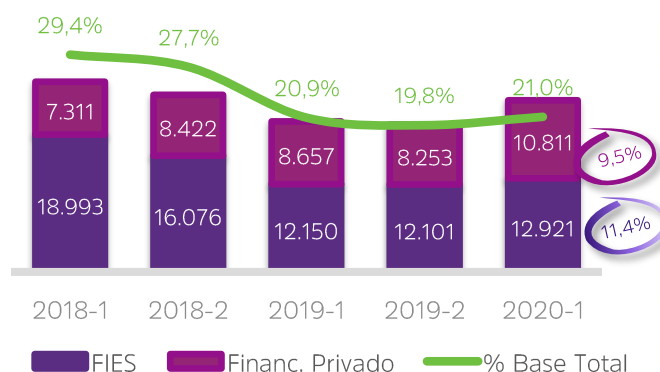
Encerramos o primeiro semestre do ano com 0,9 mil novos alunos financiados pelo FIES, o que representou 2,9% do total da captação. Ainda que esse percentual seja superior ao do mesmo período do ano passado, considerando as aquisições (especialmente a Ages, já consolidada em 2019\_2), proporcionalmente seguimos observando a diminuição dessa modalidade de financiamento na base de alunos.

No que se refere a financiamentos privados, demos continuidade à nossa parceria estratégica com o Pravalor e, conforme reportado, para apoiar nossos alunos nesse momento de dificuldade financeira, criamos duas novas modalidades de financiamento (50% sem garantidor e 75% com garantidor). Assim, a soma dos novos alunos totalizou 2,2 mil no 2T20, ou 6,8% da captação (vs 6,1% no 2T19), sendo 0,9 mil alunos utilizando o risco de crédito do nosso balanço.

Financiamento Estudantil  
-- Captação Total --



Financiamento Estudantil  
-- Base de Alunos --



Com isso, encerramos o semestre com aproximadamente 12,9 mil alunos com FIES, representativos de 11,4% da base. Se considerássemos a base de FIES sem nossas aquisições, esse número seria equivalente a 9,0% da base de alunos. O efeito de crescimento em relação ao último período está relacionado em parte a nossas aquisições, e em parte pela maior retenção em alunos financiados, que sofrem menos com o atual ambiente de restrição econômica. Em relação ao financiamento privado (Pravalor), reportamos aproximadamente 10,8 mil alunos, representando 9,5% da base de graduação, sendo 3,5 mil utilizando o risco de crédito do nosso balanço (3,1% da base).

# Ecossistema de Aprendizagem





**E2A**

**Ecosistema  
Anima de  
Aprendizagem**

**ãnima**  
EDUCAÇÃO.

## **E2A – O ECOSISTEMA ÂNIMA DE APRENDIZAGEM**

Há alguns anos identificamos uma clara necessidade de uma significativa evolução no nosso modelo acadêmico.

A forma como a educação se desenvolveu no Brasil e no mundo, a partir de premissas fortemente relacionadas à revolução industrial - quando o papel da escola era formar mão-de-obra necessária ao sistema de produção de então - fez com que se estabelecesse um formato amplamente utilizado, que tem se perpetuado, mas que perdeu a conexão com a realidade e se distanciou profundamente do desenvolvimento de habilidades necessárias ao mundo contemporâneo.

Ainda é frequente e até majoritário o modelo de “sistema de ensino”, em que diversos conteúdos são entregues aos estudantes que são forçados a aprender, não por interesse ou porque reconheçam seu valor, mas porque o sistema cobra resultados do estudante através de provas e exames que são voltados para medir exclusivamente absorção de um determinado conteúdo que, muitas vezes, já não encontra sentido no contexto atual.

Entendendo que a educação superior precisa urgentemente voltar a se conectar com o mundo fora da escola e assumir um papel efetivo de agregar valor à vida

dos jovens, investimos fortemente no desenvolvimento de um modelo que evoluiu do conceito de sistema de ensino para um ecossistema de aprendizagem, nosso Ecossistema Ânima de Aprendizagem ou E2A. A partir de uma proposta pedagógica contemporânea, com intenso uso de tecnologia em um cenário híbrido de aprendizagem, o E2A propõe uma formação personalizada, para o desenvolvimento de competências que impactem o ambiente em que vivemos.

Embora já estivéssemos convictos e investindo na implementação do E2A desde 2017, a grande constatação mais ampla e coletiva da relevância do modelo híbrido aconteceu no mês de março desse ano de 2020. Em virtude do isolamento social imposto pela pandemia da Covid-19, o mundo todo foi obrigado a se adaptar às tecnologias disponíveis e o E2A possibilitou que cerca de 140<sup>1</sup> mil alunos, em 8 Estados brasileiros, tenham tido plena continuidade de seus estudos, inseridos nas mesmas metodologias, adaptando-se a um cenário 100% digital, como forma de manutenção das suas atividades de maneira segura.

O fato do E2A ter sua origem em 2017, permitiu que, diante da necessidade trazida pela pandemia, de utilização massiva de recursos tecnológicos, toda nossa comunidade de estudantes e educadores experimentasse uma aceleração do processo adaptativo, de apropriação mais intensa dos recursos que já faziam parte de suas trajetórias de mentoria e aprendizagem. Um processo que esperávamos ver consolidado em alguns anos aconteceu em alguns dias.

E já estamos prontos para retomar as atividades presenciais de modo plenamente adaptado às necessidades de distanciamento e de cuidados. Outra vantagem que a flexibilidade do E2A nos proporciona é a diversidade de ambientes de aprendizagem, com laboratórios colaborativos, laboratórios digitais e simuladores, espaços de *coworking*, *maker space*, entre outros.

O resultado tem sido uma comunidade acadêmica amplamente engajada, experiências compartilhadas, comprometimento e quebras importantes de paradigmas cujo efeito é o próprio fortalecimento do E2A, que passou a ser identificado como a nova forma de educar.

Pelo protagonismo assumido no cenário educacional e por sua relevância no nosso modelo de negócio, preparamos um capítulo anexo com informações mais completas sobre o E2A, para o qual convidamos à leitura.

---

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



# Desempenho Financeiro

Os resultados financeiros da companhia estão divididos em dois segmentos:

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

# DESEMPENHO FINANCEIRO

## Resultados do 1S20

Valores em R\$ (milhões)	1S20					
	Consolidado	% AV	Ensino	% AV	Outros Negócios	% AV
Receita Bruta	1.343,6	193,4%	1.308,1	195,0%	35,6	149,2%
Descontos, Deduções & Bolsas	(626,7)	-90,2%	(616,7)	-91,9%	(9,9)	-41,7%
Impostos & Taxas	(22,2)	-3,2%	(20,5)	-3,0%	(1,8)	-7,5%
<b>Receita Líquida</b>	<b>694,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>670,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>23,8</b>	<b>100,0%</b>
Total de Custos	(275,6)	-39,7%	(270,3)	-40,3%	(5,2)	-21,9%
- Pessoal	(228,6)	-32,9%	(227,0)	-33,8%	(1,6)	-6,5%
- Serviços de Terceiros	(17,9)	-2,6%	(15,4)	-2,3%	(2,5)	-10,6%
- Aluguel & Ocupação	(13,6)	-2,0%	(13,6)	-2,0%	(0,0)	0,0%
- Outras	(15,4)	-2,2%	(14,3)	-2,1%	(1,1)	-4,8%
<b>Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)</b>	<b>419,2</b>	<b>60,3%</b>	<b>400,6</b>	<b>59,7%</b>	<b>18,6</b>	<b>78,1%</b>
Despesas Comerciais	(74,2)	-10,7%	(68,5)	-10,2%	(5,7)	-23,8%
- PDD	(40,9)	-5,9%	(38,7)	-5,8%	(2,2)	-9,1%
- Marketing	(33,3)	-4,8%	(29,8)	-4,4%	(3,5)	-14,7%
Despesas Gerais & Administrativas	(70,9)	-10,2%	(58,2)	-8,7%	(12,7)	-53,3%
- Pessoal	(55,6)	-8,0%	(44,7)	-6,7%	(10,8)	-45,4%
- Serviços de Terceiros	(6,9)	-1,0%	(5,5)	-0,8%	(1,3)	-5,6%
- Aluguel & Ocupação	(1,7)	-0,3%	(1,6)	-0,2%	(0,2)	-0,7%
- Outras	(6,7)	-1,0%	(6,3)	-0,9%	(0,4)	-1,6%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(1,1)	-0,2%	(1,4)	-0,2%	0,3	1,1%
- Provisões	0,3	0,0%	0,3	0,0%	0,0	0,0%
- Impostos & Taxas	(3,1)	-0,4%	(2,9)	-0,4%	(0,2)	-0,7%
- Outras receitas operacionais	1,7	0,2%	1,2	0,2%	0,4	1,8%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	4,7	0,7%	4,7	0,7%	0,0	0,0%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>277,6</b>	<b>40,0%</b>	<b>277,1</b>	<b>41,3%</b>	<b>0,499</b>	<b>2,1%</b>
- Despesas Corporativas	(67,6)	-9,7%				
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>210,0</b>	<b>30,2%</b>				
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(4,7)	-0,7%				
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(66,8)	-9,6%				
<b>EBITDA</b>	<b>138,5</b>	<b>19,9%</b>				
Depreciação & Amortização	(71,9)	-10,4%				
Equivalência Patrimonial	(1,8)	-0,3%				
<b>EBIT</b>	<b>64,8</b>	<b>9,3%</b>				
Resultado Financeiro Líquido	(71,8)	-10,3%				
<b>EBT</b>	<b>(7,1)</b>	<b>-1,0%</b>				
Imposto de Renda & CSLL	(2,3)	-0,3%				
<b>Resultado Líquido</b>	<b>(9,8)</b>	<b>-1,4%</b>				
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	66,8	9,6%				
(-) Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0,0	0,0%				
<b>Resultado Líquido Ajustado</b>	<b>57,0</b>	<b>8,2%</b>				

## Resultados do 2T20

Valores em R\$ (milhões)	2T20					
	Consolidado	% AV	Ensino	% AV	Outros Negócios	% AV
Receita Bruta	659,5	185,2%	643,5	185,9%	16,0	161,6%
Descontos, Deduções & Bolsas	(292,1)	-82,0%	(286,7)	-82,8%	(5,4)	-54,2%
Impostos & Taxas	(11,3)	-3,2%	(10,6)	-3,1%	(0,7)	-7,4%
<b>Receita Líquida</b>	<b>356,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>346,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>9,9</b>	<b>100,0%</b>
Total de Custos	(149,3)	-41,9%	(147,5)	-42,6%	(1,8)	-18,1%
- Pessoal	(128,9)	-36,2%	(128,4)	-37,1%	(0,5)	-5,4%
- Serviços de Terceiros	(7,5)	-2,1%	(6,5)	-1,9%	(1,0)	-9,7%
- Aluguel & Ocupação	(5,2)	-1,5%	(6,7)	-1,9%	(0,4)	-4,5%
- Outras	(8,0)	-2,3%	(8,4)	-2,4%	(2,6)	-26,1%
<b>Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)</b>	<b>424,6</b>	<b>119,2%</b>	<b>404,4</b>	<b>116,8%</b>	<b>15,2</b>	<b>152,9%</b>
Despesas Comerciais	(70,8)	-19,9%	(66,7)	-19,3%	(11,1)	-112,2%
- PDD	(38,5)	-10,8%	(37,9)	-10,9%	(8,6)	-86,8%
- Marketing	(31,9)	-9,0%	(29,9)	-8,6%	(11,0)	-110,5%
Despesas Gerais & Administrativas	(36,2)	-10,2%	(30,4)	-8,8%	(5,8)	-58,8%
- Pessoal	(28,6)	-8,0%	(23,7)	-6,8%	(5,0)	-49,9%
- Serviços de Terceiros	(3,5)	-1,0%	(2,8)	-0,8%	(0,7)	-6,9%
- Aluguel & Ocupação	(0,9)	-0,3%	(0,9)	-0,2%	(0,1)	-0,7%
- Outras	(3,2)	-0,9%	(3,0)	-0,9%	(0,1)	-1,3%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(1,1)	-0,3%	(1,4)	-0,4%	0,2	2,5%
- Provisões	0,2	0,0%	0,2	0,0%	0,0	0,0%
- Impostos & Taxas	(1,7)	-0,5%	(1,7)	-0,5%	(0,0)	-0,2%
- Outras receitas operacionais	0,4	0,1%	0,1	0,0%	0,3	2,7%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	1,7	0,5%	1,7	0,5%	0,0	0,0%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>129,1</b>	<b>36,2%</b>	<b>129,2</b>	<b>37,3%</b>	<b>(0,137)</b>	<b>-1,4%</b>
- Despesas Corporativas	(37)	-10,5%				
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>239,2</b>	<b>67,2%</b>				
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	23,6	6,6%				
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(66,8)	-18,7%				
<b>EBITDA</b>	<b>85,9</b>	<b>24,1%</b>				
Depreciação & Amortização	(36,2)	-10,2%				
Equivalência Patrimonial	(1,3)	-0,4%				
<b>EBIT</b>	<b>48,4</b>	<b>13,6%</b>				
Resultado Financeiro Líquido	(37,4)	-10,5%				
<b>EBT</b>	<b>11,0</b>	<b>3,1%</b>				
Imposto de Renda & CSLL	(1,6)	-0,4%				
<b>Resultado Líquido</b>	<b>9,0</b>	<b>2,5%</b>				
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	4,1	1,1%				
(-) Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	(0,0)	0,0%				
<b>Resultado Líquido Ajustado</b>	<b>13,0</b>	<b>3,7%</b>				

## DESEMPENHO FINANCEIRO – Ensino

Valores em R\$ (milhões)	Ensino									
	1S20	% AV	1S19	% AV	% AH	2T20	% AV	2T19	% AV	% AH
Receita Bruta	1.308,1	195,0%	1.019,0	186,6%	28,4%	643,5	185,9%	496,4	182,1%	29,6%
Descontos, Deduções & Bolsas	(616,7)	-91,9%	(456,3)	-83,5%	35,1%	(286,7)	-82,8%	(215,5)	-79,0%	33,1%
Impostos & Taxas	(20,5)	-3,0%	(16,5)	-3,0%	24,1%	(10,6)	-3,1%	(8,3)	-3,0%	27,3%
<b>Receita Líquida</b>	<b>670,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>546,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>22,8%</b>	<b>346,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>272,6</b>	<b>100,0%</b>	<b>27,0%</b>
Total de Custos	(270,3)	-40,3%	(252,7)	-46,3%	7,0%	(147,5)	-42,6%	(143,2)	-52,5%	2,9%
- Pessoal	(227,0)	-33,8%	(205,5)	-37,6%	10,5%	(128,4)	-37,1%	(115,0)	-42,2%	11,7%
- Serviços de Terceiros	(15,4)	-2,3%	(16,5)	-3,0%	-6,7%	(6,5)	-1,9%	(9,5)	-3,5%	-31,3%
- Aluguel & Ocupação	(13,6)	-2,0%	(16,8)	-3,1%	-19,1%	(6,0)	-1,7%	(11,2)	-4,1%	-46,5%
- Outras	(14,3)	-2,1%	(13,9)	-2,6%	2,6%	(6,6)	-1,9%	(7,6)	-2,8%	-13,5%
<b>Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)</b>	<b>400,6</b>	<b>59,7%</b>	<b>293,5</b>	<b>53,7%</b>	<b>36,5%</b>	<b>198,7</b>	<b>57,4%</b>	<b>129,4</b>	<b>47,5%</b>	<b>53,6%</b>
Despesas Comerciais	(68,5)	-10,2%	(43,7)	-8,0%	56,7%	(39,5)	-11,4%	(21,0)	-7,7%	88,5%
- PDD	(38,7)	-5,8%	(16,5)	-3,0%	134,2%	(28,7)	-8,3%	(10,3)	-3,8%	178,7%
- Marketing	(29,8)	-4,4%	(27,2)	-5,0%	9,6%	(10,8)	-3,1%	(10,7)	-3,9%	1,2%
Despesas Gerais & Administrativas	(58,2)	-8,7%	(49,5)	-9,1%	17,6%	(30,4)	-8,8%	(26,6)	-9,8%	14,2%
- Pessoal	(44,7)	-6,7%	(36,7)	-6,7%	22,0%	(23,7)	-6,8%	(18,9)	-6,9%	25,4%
- Serviços de Terceiros	(5,5)	-0,8%	(4,5)	-0,8%	22,0%	(2,8)	-0,8%	(2,7)	-1,0%	4,1%
- Aluguel & Ocupação	(1,6)	-0,2%	(0,1)	0,0%	1538,2%	(0,9)	-0,2%	(0,1)	0,0%	1285,5%
- Outras	(6,3)	-0,9%	(8,2)	-1,5%	-22,7%	(3,0)	-0,9%	(5,0)	-1,8%	-38,8%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(1,4)	-0,2%	0,5	0,1%	-403,6%	(1,4)	-0,4%	(0,1)	0,0%	1355,7%
- Provisões	0,3	0,0%	0,2	0,0%	29,3%	0,2	0,0%	0,1	0,0%	47,4%
- Impostos & Taxas	(2,9)	-0,4%	(1,5)	-0,3%	90,1%	(1,7)	-0,5%	(0,9)	-0,3%	81,2%
- Outras receitas operacionais	1,2	0,2%	1,8	0,3%	-31,2%	0,1	0,0%	0,7	0,3%	-79,3%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	4,7	0,7%	4,7	0,9%	-1,5%	1,7	0,5%	1,5	0,5%	19,3%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>277,1</b>	<b>41,3%</b>	<b>205,5</b>	<b>37,6%</b>	<b>34,8%</b>	<b>129,2</b>	<b>37,3%</b>	<b>83,2</b>	<b>30,5%</b>	<b>55,3%</b>

Valores em R\$ (milhões)	Ensino Excl. Aquisições <sup>1</sup>				
	1S20	% AV	1S19	% AV	% AH
Receita Líquida	587,3	100,0%	546,2	100,0%	7,5%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort)	354,1	60,3%	293,5	53,7%	20,6%
<i>Mg. Bruta</i>	<i>60,3%</i>		<i>53,7%</i>		<i>6,6pp</i>
Resultado Operacional	244,9	41,7%	205,5	37,6%	19,2%
<i>Mg. Operacional</i>	<i>41,7%</i>		<i>37,6%</i>		<i>4,1pp</i>

<sup>1</sup> Excluindo as aquisições AGES (ago'19), Unicitiba (fev'20) e Faseh (maio'20)

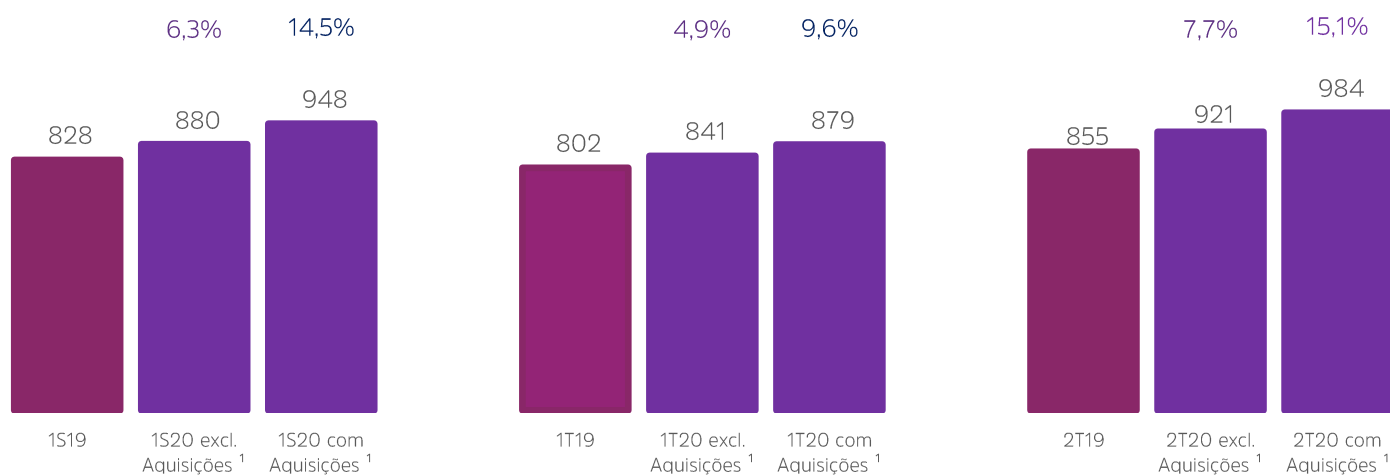
## Receita Líquida

Encerramos o primeiro semestre de 2020 com uma Receita Líquida no segmento Ensino de R\$670,9 milhões, representando um crescimento de +22,8% *versus* 1S19 (R\$587,3 milhões ou +7,5% excluindo AGES, Unicuritiba e Faseh). Essa evolução da Receita Líquida é explicada por três fatores principais: a expansão orgânica da base de alunos (+0,9%), o crescimento do ticket médio líquido excluindo aquisições (+6,5%) e a expansão via aquisições (+15,4%).

Olhando especificamente para nosso ticket líquido, excluindo a AGES, o Unicuritiba e a Faseh, encerramos o 1S20 com uma média de R\$880/mês, um aumento de 6,3% *versus* o mesmo período do ano anterior, influenciada por um aumento médio de mensalidades (+9,0%) e ganhos no mix de cursos (+5,0%), apesar de um aumento de bolsas, descontos e impostos (-7,6%).

Já considerando as aquisições, que vieram com um ticket mais alto do que a nossa base anterior, nosso ticket médio líquido totalizou R\$948/mês, ou +14,5% *versus* 1S19.

### Ticket Médio Líquido (R\$/mês)



<sup>1</sup> AGES a partir de ago'2019, Unicuritiba a partir de fev'2020 e Faseh a partir de maio'2020

A melhora gradual no comportamento de nosso ticket demonstra não apenas decisões acertadas na estratégia de recomposição, e que envolvem uma série de iniciativas internas, mas também opções estratégicas em nossas aquisições que, somadas ao nosso legado, resultaram em um ticket médio líquido melhor do que apontava a tendência do ano anterior, mostrando que seguimos no caminho certo para uma trajetória sustentável de crescimento.

## Total de Custos e Lucro Bruto

Como pudemos reportar no primeiro trimestre, agregamos a partir deste ano os benefícios de eficiência operacional à já destacada qualidade de nosso modelo acadêmico de aprendizagem por competência. Nesta linha, continuamos a produzir efeitos importantes de ganho de eficiência, introduzindo uma nova realidade de patamar nesse indicador. Importante destacar que planejamos e nos preparamos para esse desempenho desde 2017, no início da implantação do modelo.

Assim, alcançamos no 1S20 um crescimento do Lucro Bruto sobre a Receita Líquida de +6,0pp vs. 1S19 (reportamos Lucro Bruto de R\$400,6 milhões, ou 59,7% da Receita Líquida).

## Despesas Comerciais

Se por um lado temos enfrentado esse momento desafiador sustentando receita, ticket e eficiência, de outro temos dedicado intensos esforços na retenção e captação de alunos. O aumento da competitividade em um cenário mais árduo de acesso a recursos nos levou a investir mais no processo de atração de novos alunos.

Adicionalmente, nossa disciplina na metodologia de cálculo da PDD tem capturado o ambiente de risco provocado pelos efeitos da pandemia da Covid-19, que, de forma relacionada ao momento que estamos atravessando, atingiu os níveis mais elevados dos últimos 5 anos.

Assim, as Despesas Comerciais totalizaram R\$68,5 milhões no 1S20, ou um impacto na margem de -2,2pp vs. 1S19, por conta do aumento em PDD (-2,8pp), apesar de uma pequena redução relativa nas despesas com marketing (+0,6pp).

De fato, o principal impacto da pandemia tem sido observado na PDD, que no 1S20 representou 5,8% da Receita Líquida (vs 3,0% da RL em 1S19). Esta elevação foi influenciada majoritariamente pelo aumento do contas a receber nos valores a vencer (+R\$44,3 milhões vs 2T19) de mensalidades, com exceção dos recebimentos do FIES e cartão de crédito; assim como na faixa do *aging* dos valores vencidos até 180 dias (+R\$15,9 milhões vs 1T19). Como dito, parte do crescimento está relacionado à própria evolução da Receita e outra parte reflete o novo cenário que estamos enfrentando e a perspectiva por ele trazida, se configurando mais desafiador no que se refere à impontualidade, que seguimos acompanhando de perto.

Como divulgamos, implementamos medidas preventivas na busca de reverter parte do impacto da PDD nos nossos resultados, que incluem um seguro educacional e

novas modalidades de financiamento com o Pravalor. Contudo, o fator que temos observado como mais efetivo na solução de questões financeiras de nossos alunos é o nosso programa próprio de negociações, que chamamos de Decola. O Decola já é uma ferramenta amplamente usada há anos, mas, no contexto em que vivemos, tem assumido contornos ainda mais granulares e estratégicos, buscando equilibrar retenção e sustentabilidade, de forma a possibilitar a continuidade dos estudos para o maior número de estudantes.

Embora o conjunto desses esforços esteja nos trazendo sinais positivos referentes à matrícula, a inadimplência continua sendo motivo de cuidado, dada a incerteza do ambiente macroeconômico, o que exige de nós atenção redobrada, além da continuidade e intensificação das iniciativas citadas acima.

### Despesas Gerais e Administrativas

As Despesas Gerais e Administrativas totalizaram R\$58,2 milhões no 1S20, e representaram 8,7% da Receita Líquida, -0,4p.p. *versus* 1S19. Essa melhora se explica principalmente pela evolução da maturidade das unidades do Q2A, que, por ainda estarem em estágio de maturidade médio, apresentam uma oportunidade para melhorias adicionais neste item.

### Outras Receitas (Despesas) Operacionais

As Outras Receitas (Despesas) Operacionais, incluindo multa e juros sobre mensalidades, totalizaram R\$3,3 milhões no 1S20, uma retração de -0,5pp *versus* 1S19. Em parte esse comportamento está relacionado aos esforços adicionais de retenção que temos feito no âmbito do programa Decola, resultando em um montante menor de multas e juros sobre mensalidades, oriundo de uma maior flexibilização nas negociações nesse momento crítico de necessário equacionamento dos pagamentos em atraso pelos alunos.

Observamos também uma queda nas outras receitas, justificada por um período em que, com nossos *Campi* fechados em virtude da pandemia, temos deixado de nos beneficiar de sublocações de espaços nos mesmos (auditórios, cantina, serviços). Adicionalmente aos fatores acima citados, impactam aqui as despesas com o seguro educacional, que é uma de nossas estratégias de apoio financeiro aos alunos na superação dos efeitos da crise econômica atual. Esse indicador deve seguir sendo afetado enquanto o contexto da pandemia perdurar.

## Resultado Operacional

O Resultado Operacional do Ensino totalizou R\$277,1 milhões no 1S20, +34,8% *versus* o mesmo período do ano anterior, ou 41,3% da Receita Líquida, representando uma evolução de +3,7pp em relação ao 1S19.

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

Valores em R\$ (milhões)	Base <sup>1</sup>			Aquisições <sup>2</sup>			Exp. Orgânica <sup>3</sup>			Ensino		
	Excl. Novas Unid.			Excl. Novas Unid.								
	1S20	1S19	% AH	1S20	1S19	% AH	1S20	1S19	% AH	1S20	1S19	% AH
<b>Receita Líquida</b>	390,6	384,2	1,7%	169,7	86,4	96,3%	110,6	75,6	46,3%	670,9	546,2	22,8%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	238,3	210,8	13,0%	94,4	41,7	126,5%	67,8	41,0	65,5%	400,6	293,5	36,5%
<i>Mg. Bruta</i>	61,0%	54,9%	6,1pp	55,7%	48,2%	7,4pp	61,3%	54,2%	7,1pp	59,7%	53,7%	6,0pp
<b>Resultado Operacional</b>	172,8	162,5	6,3%	60,7	26,6	128,7%	43,6	16,5	164,6%	277,1	205,5	34,8%
<i>Mg. Operacional</i>	44,2%	42,3%	1,9pp	35,8%	30,7%	5,1pp	39,4%	21,8%	17,6pp	41,3%	37,6%	3,7pp

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

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

<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 Lafaete (Jan'19), Itumbiara (Jan'19), e as aquisições realizadas em 2018 (CESUC, Faculdade Jangada e Faced)

Valores em R\$ (milhões)	Base <sup>1</sup>			Aquisições <sup>2</sup>			Exp. Orgânica <sup>3</sup>			Ensino		
	Excl. Novas Unid.			Excl. Novas Unid.								
	2T20	2T19	% AH	2T20	2T19	% AH	2T20	2T19	% AH	2T20	2T19	% AH
<b>Receita Líquida</b>	200,8	193,7	3,7%	90,0	41,3	117,8%	55,4	37,6	47,4%	346,2	272,6	27,0%
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	120,2	96,3	24,8%	45,5	16,4	178,1%	33,1	16,7	97,5%	198,7	129,4	53,6%
<i>Mg. Bruta</i>	59,8%	49,7%	10,1pp	50,6%	39,6%	11,0pp	59,6%	44,5%	15,1pp	57,4%	47,5%	9,9pp
<b>Resultado Operacional</b>	83,7	71,9	16,4%	25,1	8,5	196,3%	20,4	2,8	622,6%	129,2	83,2	55,3%
<i>Mg. Operacional</i>	41,7%	37,1%	4,5pp	27,9%	20,5%	7,4pp	36,8%	7,5%	29,3pp	37,3%	30,5%	6,8pp

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

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

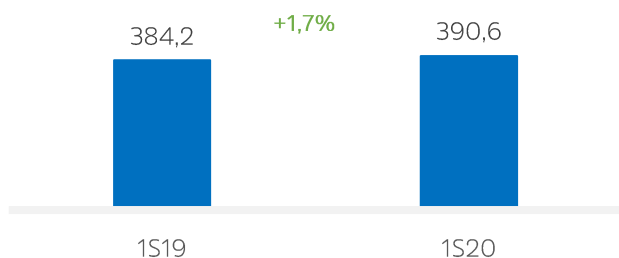
<sup>3</sup> Considera expansão orgânica: Unidades de Sete Lagoas (Jul'16), Catalão (Out'16), Divinópolis (Fev'17), Pouso Alegre (Mar'17), Nova Serrana (Abr'17), São Bento do Sul (Jan'17), Itajaí (Jul'17), Itabira (Jan'18), Jataí (Jan'18), Jabaquara (Jan'18), Santo Amaro (Jan'18), Paulista (Jan'18), 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 Lafaete (Jan'19), Itumbiara (Jan'19), e as aquisições realizadas em 2018 (CESUC, Faculdade Jangada e Faced)

No bloco Base, seguindo a tendência de evolução especialmente explicada pela trajetória do ticket e um melhor mix de cursos, encerramos o primeiro semestre com uma Receita Líquida de R\$390,6 milhões. Importante destacar que, após 7 trimestres sem apresentar crescimento, esse bloco reportou um aumento de receita *versus* 1S19 (+1,7%), confirmando a trajetória já citada no 1T20. Tudo isso mesmo durante um cenário macro desafiador e impactado pelos efeitos da Covid-19, assim como com um elevado nível de competitividade observado nas praças onde estão localizadas essas unidades. O Resultado Operacional alcançou o montante de R\$172,8 milhões, ou margem de 44,2%, também evoluindo em relação ao mesmo período (+1,9pp vs. 1S19). Na margem bruta, que já vinha observando aumento progressivo, seguimos observando crescimento, na comparação entre os anos,

especialmente pelos efeitos de ganho de eficiência do modelo acadêmico implementado inicialmente em 2017 e integralmente em 2018. O Lucro Bruto atingiu R\$238,3 milhões no 1S20, com margem de 61,0% (+6,1pp vs. 1S19).

### Bloco: Base Excl. novas unidades e aquisições

#### Receita Líquida (em R\$ milhões)



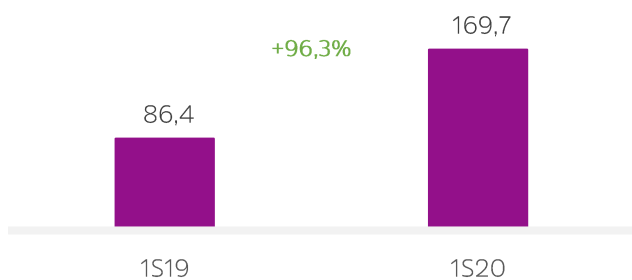
#### Resultado Operacional (em R\$ milhões)



Com relação ao bloco das Aquisições, que engloba tanto as aquisições realizadas em 2016 (UniSociesc, Una Bom Despacho e Una Uberlândia), quanto a AGES (início em agosto de 2019), o Unicuritiba (início em fevereiro de 2020) e a Faseh (início em maio de 2020), reportamos Receita Líquida no 1S20 de R\$169,7 milhões, 96,3% superior ao mesmo período do ano anterior, especialmente impactada pelas aquisições de 2019 e 2020 (AGES, Unicuritiba e Faseh). O Resultado Operacional desse bloco, também impactado pelas novas operações, totalizou R\$60,7 milhões, ou margem de 35,8% (+5.1pp vs. 1S19). A evolução desse bloco segue sua trajetória positiva, existindo ainda espaço para evolução na medida do amadurecimento de parte de seus campi e cursos.

### Bloco: Aquisições

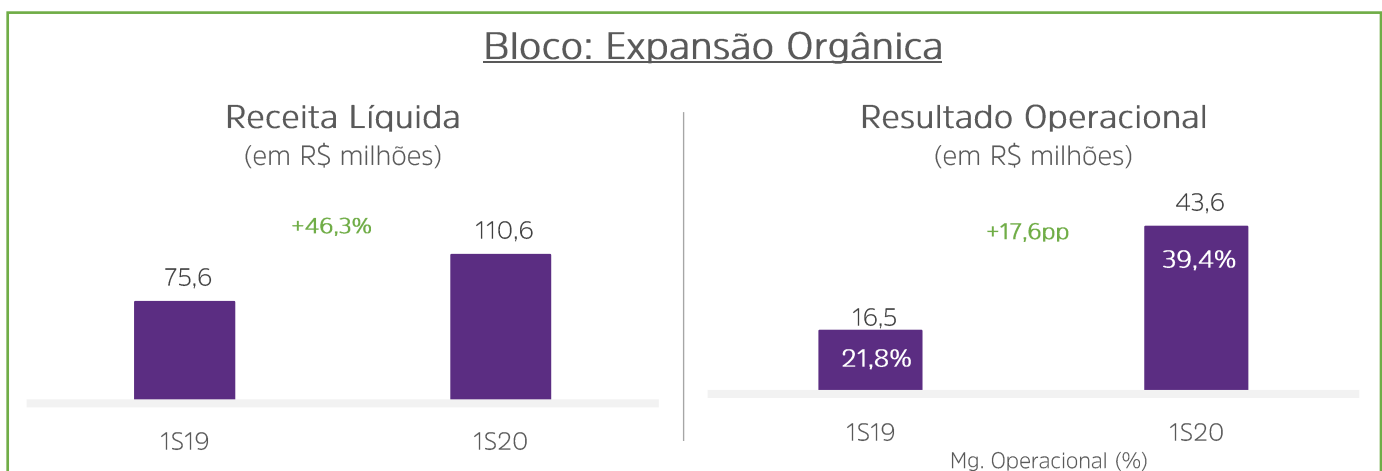
#### Receita Líquida (em R\$ milhões)



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



Já no bloco Expansão Orgânica, que também inclui as aquisições realizadas em 2018 (CESUC, Faculdade Jangada e Faced), seguimos observando desempenho positivo e consistente, mesmo sem termos inaugurado novas unidades em 2020. Nesse bloco reportamos uma receita líquida de R\$110,6 milhões (+46,3%) e resultado operacional de R\$43,6 milhões (+17,6pp), comparado a uma receita líquida de R\$75,6 milhões e resultado operacional de R\$16,5 milhões no 1S19. Importante notar, como esperado, que esse bloco vem ganhando crescente representatividade na receita líquida consolidada (16,5% da receita líquida), bem como no nosso resultado operacional (15,7% do resultado operacional do bloco de ensino).



Importante lembrar que o tempo de amadurecimento de uma unidade acadêmica é de aproximadamente 5 anos e que as unidades desse bloco têm, em média, dois anos e meio desde sua abertura.

## DESEMPENHO FINANCEIRO – Outros Negócios

Valores em R\$ (milhões)	Outros Negócios					Outros Negócios				
	1S20	% AV	1S19	% AV	% AH	2T20	% AV	2T19	% AV	% AH
Receita Bruta	35,6	149,2%	26,8	127,2%	32,9%	16,0	161,6%	16,0	125,4%	0,2%
Descontos, Deduções & Bolsas	(9,9)	-41,7%	(4,6)	-21,8%	116,9%	(5,4)	-54,2%	(2,4)	-18,9%	123,2%
Impostos & Taxas	(1,8)	-7,5%	(1,1)	-5,4%	56,4%	(0,7)	-7,4%	(0,8)	-6,6%	-11,7%
<b>Receita Líquida</b>	<b>23,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>21,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>13,3%</b>	<b>9,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>12,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>-22,3%</b>
Total de Custos	(5,2)	-21,9%	(8,0)	-38,2%	-35,1%	(1,8)	-18,1%	(6,1)	-48,0%	-70,7%
- PESSOAL	(1,6)	-6,5%	(0,9)	-4,2%	75,9%	(0,5)	-5,4%	(0,7)	-5,8%	-27,1%
- Serviços de Terceiros	(2,5)	-10,6%	(3,4)	-16,2%	-26,2%	(1,0)	-9,7%	(2,8)	-21,8%	-65,3%
- CMV	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
- Aluguel & Ocupação	(0,0)	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
- Outras	(1,1)	-4,8%	(3,5)	-16,5%	-67,0%	(0,3)	-2,9%	(2,3)	-18,2%	-87,5%
<b>Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)</b>	<b>18,6</b>	<b>78,1%</b>	<b>13,0</b>	<b>61,8%</b>	<b>43,2%</b>	<b>8,1</b>	<b>81,9%</b>	<b>6,6</b>	<b>52,0%</b>	<b>22,4%</b>
Despesas Comerciais	(5,7)	-23,8%	(4,3)	-20,5%	31,6%	(2,7)	-27,0%	(2,4)	-19,0%	10,6%
- PDD	(2,2)	-9,1%	(2,0)	-9,7%	6,7%	(0,6)	-6,3%	(0,9)	-7,4%	-33,3%
- Marketing	(3,5)	-14,7%	(2,3)	-10,9%	53,7%	(2,1)	-20,7%	(1,5)	-11,6%	38,5%
Despesas Gerais & Administrativas	(12,7)	-53,3%	(11,2)	-53,3%	13,1%	(5,8)	-58,8%	(5,6)	-44,1%	3,5%
- PESSOAL	(10,8)	-45,4%	(9,8)	-46,6%	10,3%	(5,0)	-49,9%	(4,9)	-38,6%	0,6%
- Serviços de Terceiros	(1,3)	-5,6%	(0,8)	-3,6%	75,9%	(0,7)	-6,9%	(0,3)	-2,7%	97,7%
- Aluguel & Ocupação	(0,2)	-0,7%	(0,2)	-0,8%	-1,2%	(0,1)	-0,7%	(0,1)	-0,8%	-32,7%
- Outras	(0,4)	-1,6%	(0,5)	-2,3%	-22,8%	(0,1)	-1,3%	(0,3)	-2,1%	-52,0%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	0,3	1,1%	(0,3)	-1,6%	-177,8%	0,2	2,5%	(0,2)	-1,6%	-221,5%
- Provisões	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
- Impostos & Taxas	(0,2)	-0,7%	(0,3)	-1,5%	-48,9%	(0,0)	-0,2%	(0,2)	-1,4%	-87,6%
- Outras receitas operacionais	0,4	1,8%	(0,0)	-0,1%	-2797,1%	0,3	2,7%	(0,0)	-0,1%	-1580,6%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>0,5</b>	<b>2,1%</b>	<b>(2,9)</b>	<b>-13,7%</b>	<b>-117,3%</b>	<b>(0,1)</b>	<b>-1,4%</b>	<b>(1,6)</b>	<b>-12,7%</b>	<b>-91,5%</b>

O Segmento de Outros Negócios é composto pela hsm, hsmU (cursos livres e pós-graduação online em gestão) e pela EBRADI, Escola Brasileira de Direito. No 1S20, o segmento de outros negócios apresentou Resultado Operacional de R\$0,5 milhão, ante -R\$2,9 milhões no mesmo período do ano anterior. Este resultado pode ser explicado pelo amadurecimento, e consequente ganho de escala, da EBRADI, com resultados crescentes e já atingindo uma base de 12.877 alunos no 1S20.

Como reportamos no 1T20, o desempenho da hsm sofre impacto direto pela pandemia da COVID-19, com cancelamentos de eventos e cursos presenciais que aconteceriam em 2020, respeitando as orientações de distanciamento social emitidas pelos órgãos responsáveis. Lembramos que esse segmento sofreu, neste semestre, o impacto do registro de R\$61,6 milhões como perda por *impairment*, resultado da revisão de cada uma de suas atividades, e ajuste das estimativas e premissas anteriores.

Olhando para esse segmento, reportamos um resultado operacional da EBRADI + hsmU de R\$7,3 milhões no 1S20 (vs. R\$3,4 milhões no 1S19). A evolução significativa desses cursos reforça nossa escolha pela estratégia de educação ao longo da vida (*lifelong learning*). Mais do que nunca entendemos que educação superior passará a adotar, necessariamente, uma dinâmica de constante atualização e aprimoramento ao longo da vida profissional, em linha com a evolução dos mercados e as perspectivas do mundo pós-emprego.

## DESEMPENHO CONSOLIDADO DA COMPANHIA

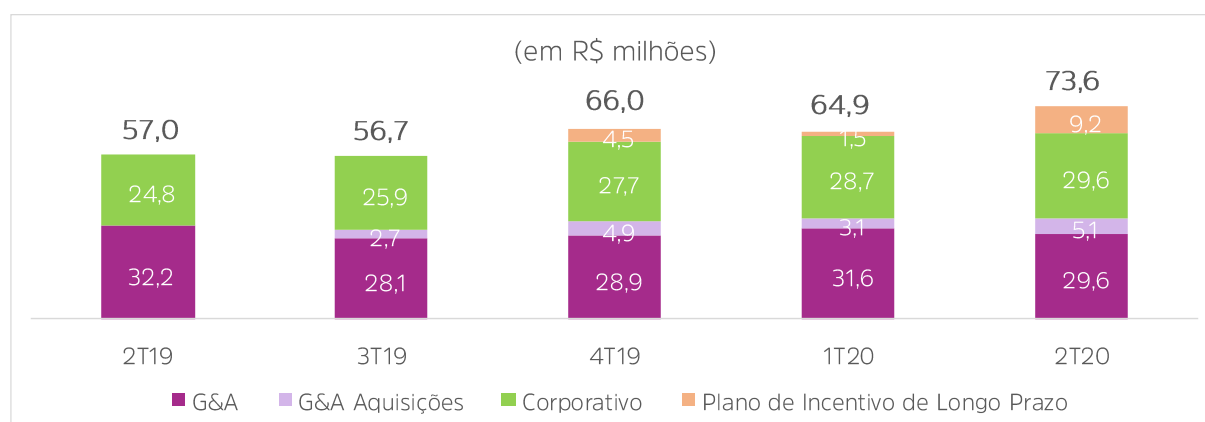
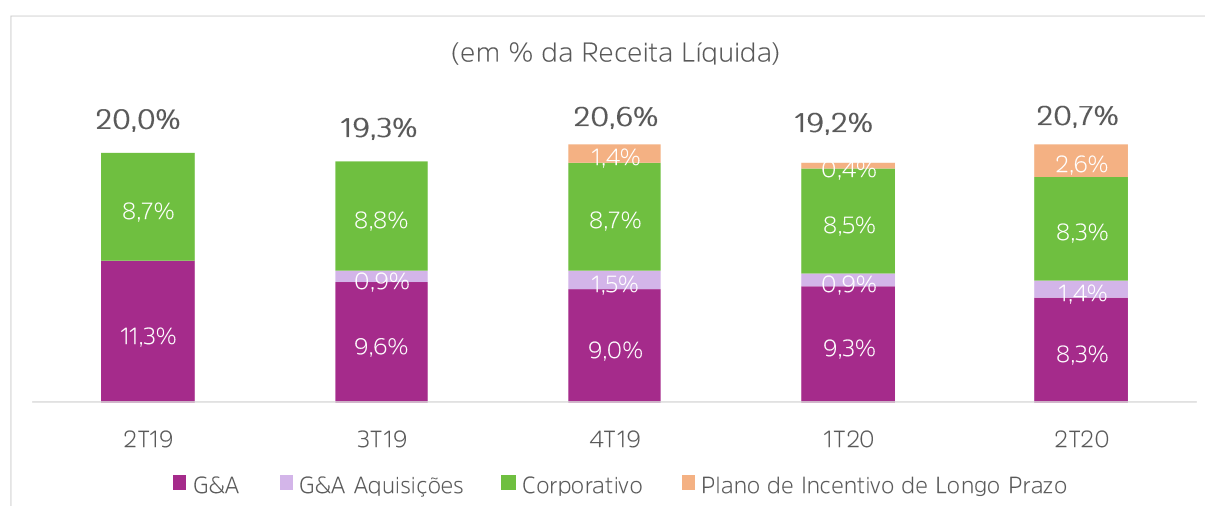
Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima					Consolidado Ânima				
	1S20	% AV	1S19	% AV	% AH	2T20	% AV	2T19	% AV	% AH
Receita Bruta	1.343,6	193,4%	1.045,8	184,4%	28,5%	659,5	185,2%	512,4	179,5%	28,7%
Descontos, Deduções & Bolsas	(626,7)	-90,2%	(460,9)	-81,2%	36,0%	(292,1)	-82,0%	(217,9)	-76,3%	34,1%
Impostos & Taxas	(22,2)	-3,2%	(17,6)	-3,1%	26,2%	(11,3)	-3,2%	(9,1)	-3,2%	23,7%
<b>Receita Líquida</b>	<b>694,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>567,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>22,5%</b>	<b>356,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>285,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>24,8%</b>
Total de Custos	(275,6)	-39,7%	(260,8)	-46,0%	5,7%	(149,3)	-41,9%	(149,4)	-52,3%	0,1%
- Pessoal	(228,6)	-32,9%	(206,4)	-36,4%	10,8%	(128,9)	-36,2%	(115,7)	-40,5%	-11,4%
- Serviços de Terceiros	(17,9)	-2,6%	(19,9)	-3,5%	-10,1%	(7,5)	-2,1%	(12,3)	-4,3%	39,0%
- Aluguel & Ocupação	(13,6)	-2,0%	(17,1)	-3,0%	-20,4%	(6,0)	-1,7%	(11,4)	-4,0%	47,8%
- Outras	(15,4)	-2,2%	(17,4)	-3,1%	-11,2%	(6,9)	-1,9%	(9,9)	-3,5%	30,8%
<b>Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)</b>	<b>419,2</b>	<b>60,3%</b>	<b>306,5</b>	<b>54,0%</b>	<b>36,7%</b>	<b>206,9</b>	<b>58,1%</b>	<b>136,0</b>	<b>47,7%</b>	<b>52,1%</b>
Despesas Comerciais	(74,2)	-10,7%	(48,1)	-8,5%	54,5%	(42,2)	-11,8%	(23,4)	-8,2%	-80,4%
- PDD	(40,9)	-5,9%	(18,6)	-3,3%	120,2%	(29,4)	-8,2%	(11,2)	-3,9%	-161,0%
- Marketing	(33,3)	-4,8%	(29,5)	-5,2%	13,0%	(12,8)	-3,6%	(12,1)	-4,3%	-5,8%
Despesas Gerais & Administrativas	(70,9)	-10,2%	(60,7)	-10,7%	16,7%	(36,2)	-10,2%	(32,2)	-11,3%	-12,3%
- Pessoal	(55,6)	-8,0%	(46,5)	-8,2%	19,5%	(28,6)	-8,0%	(23,8)	-8,3%	-20,3%
- Serviços de Terceiros	(6,9)	-1,0%	(5,3)	-0,9%	29,8%	(3,5)	-1,0%	(3,1)	-1,1%	-14,8%
- Aluguel & Ocupação	(1,7)	-0,3%	(0,3)	0,0%	559,5%	(0,9)	-0,3%	(0,2)	-0,1%	-462,6%
- Outras	(6,7)	-1,0%	(8,6)	-1,5%	-22,7%	(3,2)	-0,9%	(5,2)	-1,8%	39,5%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(1,1)	-0,2%	0,1	0,0%	-1045,6%	(1,1)	-0,3%	(0,3)	-0,1%	-277,7%
- Provisões	0,3	0,0%	0,2	0,0%	29,3%	0,2	0,0%	0,1	0,0%	47,4%
- Impostos & Taxas	(3,1)	-0,4%	(1,8)	-0,3%	65,5%	(1,7)	-0,5%	(1,1)	-0,4%	-53,2%
- Outras receitas operacionais	1,7	0,2%	1,8	0,3%	-6,1%	0,4	0,1%	0,7	0,2%	-40,5%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	4,7	0,7%	4,7	0,8%	-1,5%	1,7	0,5%	1,5	0,5%	19,3%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>277,6</b>	<b>40,0%</b>	<b>202,6</b>	<b>35,7%</b>	<b>37,0%</b>	<b>129,1</b>	<b>36,2%</b>	<b>81,6</b>	<b>28,6%</b>	<b>58,2%</b>
- Despesas Corporativas	(67,6)	-9,7%	(48,4)	-8,5%	39,7%	(37,4)	-10,5%	(24,8)	-8,7%	-50,8%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>210,0</b>	<b>30,2%</b>	<b>154,2</b>	<b>27,2%</b>	<b>36,2%</b>	<b>91,7</b>	<b>25,7%</b>	<b>56,8</b>	<b>19,9%</b>	<b>61,5%</b>
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(4,7)	-0,7%	(4,7)	-0,8%	-1,5%	(1,7)	-0,5%	(1,5)	-0,5%	-19,3%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(66,8)	-9,6%	(8,1)	-1,4%	723,1%	(4,1)	-1,1%	(6,3)	-2,2%	35,0%
<b>EBITDA</b>	<b>138,5</b>	<b>19,9%</b>	<b>141,3</b>	<b>24,9%</b>	<b>-2,0%</b>	<b>85,9</b>	<b>24,1%</b>	<b>49,1</b>	<b>17,2%</b>	<b>75,0%</b>
Depreciação & Amortização	(71,9)	-10,4%	(59,1)	-10,4%	21,7%	(36,2)	-10,2%	(30,5)	-10,7%	-18,8%
Equivalência Patrimonial	(1,8)	-0,3%	(1,3)	-0,2%	42,5%	(1,3)	-0,4%	(0,8)	-0,3%	-62,0%
<b>EBIT</b>	<b>64,8</b>	<b>9,3%</b>	<b>80,9</b>	<b>14,3%</b>	<b>-20,0%</b>	<b>48,4</b>	<b>13,6%</b>	<b>17,8</b>	<b>6,2%</b>	<b>171,7%</b>
Resultado Financeiro Líquido	(71,8)	-10,3%	(57,9)	-10,2%	24,0%	(37,4)	-10,5%	(32,8)	-11,5%	-13,9%
EBT	(7,1)	-1,0%	23,0	4,1%	-130,7%	11,0	3,1%	(15,0)	-5,2%	173,7%
Imposto de Renda & CSLL	(2,3)	-0,3%	(1,8)	-0,3%	28,1%	(1,6)	-0,4%	(1,9)	-0,7%	16,7%
<b>Resultado Líquido</b>	<b>(9,8)</b>	<b>-1,4%</b>	<b>21,2</b>	<b>3,7%</b>	<b>-146,3%</b>	<b>9,0</b>	<b>2,5%</b>	<b>(16,9)</b>	<b>-5,9%</b>	<b>153,1%</b>
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	66,8	9,6%	8,1	1,4%	723,1%	4,1	1,1%	6,3	2,2%	35,0%
(-) Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0%	(0,0)	0,0%	0,0	0,0%	0,0%
<b>Resultado Líquido Ajustado</b>	<b>57,0</b>	<b>8,2%</b>	<b>29,3</b>	<b>5,2%</b>	<b>94,2%</b>	<b>13,0</b>	<b>3,7%</b>	<b>(10,6)</b>	<b>-3,7%</b>	<b>222,5%</b>

## Despesas Corporativas e G&A

Nesse trimestre reconhecemos R\$9,2 milhões relativos aos nossos planos de incentivo de longo prazo, sendo R\$5,0 milhões como provisão para o programa de remuneração variável P2A/2020 e R\$4,2 milhões relativos ao Programa de Bonificação que aprovamos na assembleia de 29 de abril de 2020 e executamos no mês de junho.

Importante destacar que, dos R\$4,2 milhões de bonificação, R\$2,8 milhões estão registrados nas Despesas Corporativas e R\$1,4 milhão no G&A das unidades, de acordo com as respectivas alocações das pessoas beneficiadas.

Com isso, se olharmos para as Despesas Corporativas e G&A das unidades, excluindo, apenas para efeito comparativo, os efeitos dos Programas de Incentivo de Longo Prazo, observaremos uma melhora relativa nesses indicadores.



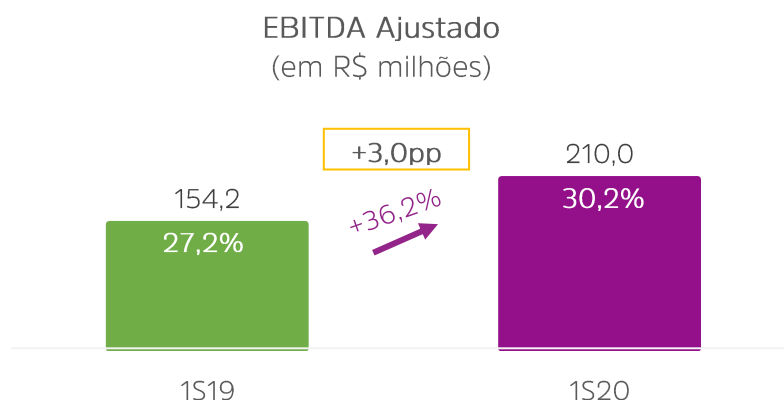
Olhando para o G&A das unidades, verificamos uma melhora de desempenho desse indicador que nesse 2T20 ficou em 8,3% da Receita Líquida (-2pp vs 2T19). Mesmo considerando o incremento trazido pelas aquisições (1,4% da RL), ainda assim permanece uma importante evolução nessa linha de despesas. Parte da justificativa para essa redução está na evolução do nosso desenho organizacional, que tem gerado movimentos de centralizações, em benefício de nossas operações.

O efeito dessas centralizações é sentido, de outro lado, em nossas Despesas Corporativas que, ainda assim, vêm alcançando algum nível de diluição, chegando nesse 2T20 a 8,3% da RL (excluindo o efeitos dos Planos de Incentivo), que representa um ganho de 0,4pp quando comparado ao 2T19.

Tudo isso reforça nossa percepção de que uma melhor análise se dá com foco na redução das despesas da companhia como um todo, olhando para novas oportunidades de ganhos de eficiência.

## EBITDA Ajustado

O resultado de todos os indicadores de melhoria de receita e ganho de eficiência, não obstante a pressão em PDD, marca o encerramento de um importante 1S20 com um EBITDA ajustado de R\$210,0 milhões (+36,2% vs. 1S19), e uma margem de 30,2% sobre a Receita Líquida, representando, mesmo em um cenário desafiador como o que temos enfrentado, um crescimento de +3,0pp vs. 1S19.



Conforme relatado nos itens anteriores, contribuíram positivamente para essa evolução o crescimento da Receita Líquida, com evoluções positivas tanto na base

como no ticket; a estratégia de expansão via aquisições; e os ganhos com eficiência derivados do modelo acadêmico implementado integralmente em 2018. O principal fator que, por outro lado, pressionou a margem neste trimestre, está relacionado ao aumento da PDD que, como já apontado, foi necessariamente afetado pela pandemia da Covid-19 cujos efeitos persistem e ainda inspiram cautela e dedicação.

Se no primeiro trimestre os efeitos da pandemia foram marginais, por terem afetado não mais do que duas semanas do período, nesse 2T20 operamos integralmente no cenário de isolamento social e ampla utilização de tecnologia, enfrentando os desafios que o contexto macroeconômico apresenta. Mesmo assim nosso modelo operacional se mostrou resiliente e possibilitou entregarmos resultados consistentes em virtude das escolhas e estratégias adotadas nos últimos anos.

O segundo semestre teve início ainda dentro deste cenário e estamos atentos e focados nos processos desafiadores de retenção dos atuais alunos e captação de novos. Seguimos assim dedicados ao processo de evolução das nossas margens operacionais, ainda que impactada pelos efeitos do momento atual. Considerando o novo cenário observado, continuamos alertas aos desafios de curto prazo, determinados a – com a flexibilidade e resiliência de nossas estruturas de funcionamento, aliadas a iniciativas de readequação orçamentária – continuar entregando resultados positivos a nossos *stakeholders*.

## Itens Não Recorrentes

Valores em R\$ (milhões)	2T20	2T19	1S20	1S19
Reestruturação de operações	3,1	5,5	4,1	7,0
Integração	1,0	-	1,1	-
Impairment hsm	-	-	61,6	-
GIT	-	0,8	-	1,2
<b>Total</b>	<b>4,1</b>	<b>6,3</b>	<b>66,8</b>	<b>8,1</b>

**Despesas de Reestruturação:** Nossos itens não recorrentes no primeiro semestre do ano, excluindo o efeito do *impairment* da hsm registrado no 1T20, se encontram em patamares inferiores aos observados no mesmo período em 2019. Os principais itens deste grupo são reorganizações de estruturas administrativas, tanto nas reestruturações de nossas unidades maduras, quanto no processo de integração das adquiridas, sempre com foco em ganhos de eficiência na gestão, que, nesse 2T20, consumiram R\$4,1 milhões. No semestre os itens não recorrentes seguem essencialmente impactados pelo *impairment* da hsm.

## Le Cordon Bleu – Equivalência Patrimonial

A sociedade constituída com a Le Cordon Bleu, que reconhecemos em nossos resultados por equivalência patrimonial, apresentou no 1S20 resultado negativo de R\$1,8 milhão, em linha com o esperado no seu plano de negócios.

Ainda que a operação da Le Cordon Bleu tenha sido afetada pelo distanciamento social provocado pela COVID-19, em virtude de ser essencialmente presencial, a força da marca se provou resiliente, não ocorrendo evasão relevante. Adotamos estratégias de manutenção dos contatos com os alunos através de *lives* e atividades com mediação de tecnologia e estamos prontos para, em breve, retomarmos as atividades com um plano de reposição concentrada das atividades práticas.

## Resultado Financeiro

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima					
	1S20	1S19	2T20	2T19	1T20	1T19
<b>(+) Receita Financeira</b>	<b>15,7</b>	<b>13,9</b>	<b>10,4</b>	<b>5,8</b>	<b>5,4</b>	<b>8,2</b>
Receita com juros de mensalidades	4,7	4,7	1,8	2,2	2,9	2,6
Receita com aplicações financeiras	6,5	3,5	4,8	1,5	1,6	2,0
Correção monetária	0,3	2,3	0,1	1,2	0,2	1,1
Descontos obtidos	3,0	0,1	3,0	0,1	0,1	0,0
Outras	1,3	3,3	0,7	0,9	0,6	2,4
<b>(-) Despesa Financeira</b>	<b>(87,6)</b>	<b>(71,8)</b>	<b>(47,7)</b>	<b>(38,6)</b>	<b>(39,8)</b>	<b>(33,3)</b>
Despesa de comissões e juros com empréstimos <sup>1</sup>	(24,4)	(14,7)	(16,2)	(7,2)	(8,2)	(7,5)
Despesa de juros com PraValer	(10,6)	(12,2)	(7,6)	(8,5)	(3,0)	(3,7)
Despesa de juros com títulos a pagar (aquisições)	(5,7)	(6,3)	(2,4)	(3,6)	(3,3)	(2,7)
Despesa Financeira de arrendamento	(36,1)	(32,5)	(18,1)	(16,6)	(18,0)	(15,9)
Descontos financeiros concedidos a alunos	(6,0)	(4,8)	(2,5)	(1,9)	(3,5)	(2,9)
Outros	(4,8)	(1,4)	(0,8)	(0,8)	(4,0)	(0,6)
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(71,8)</b>	<b>(57,9)</b>	<b>(37,4)</b>	<b>(32,8)</b>	<b>(34,5)</b>	<b>(25,1)</b>

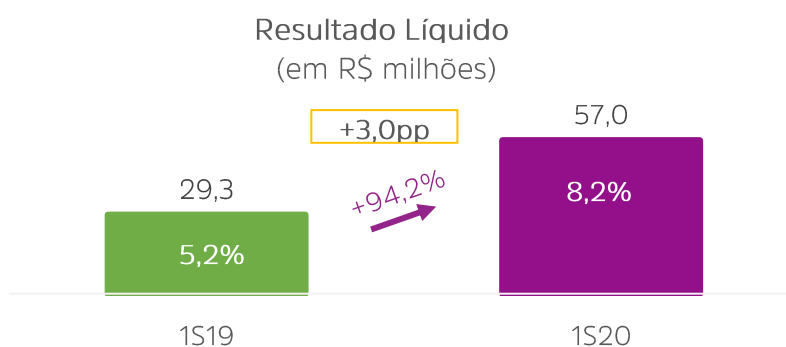
<sup>1</sup> Inclui ganhos e perdas com derivativos referente aos contratos de empréstimos em moeda estrangeira com swap

Encerramos o 1S20 com um Resultado Financeiro de -R\$71,8 milhões, ante -R\$57,9 milhões no 1S19. A Receita Financeira atingiu o montante de R\$15,7 milhões, +R\$1,8 milhão vs. o mesmo período do ano anterior. Os principais fatores que afetaram esse resultado foram: descontos obtidos principalmente em despesas de arrendamento de imóveis (+R\$3,0 milhões); menor receita com juros de mensalidades (-R\$0,4 milhões), dentro dos esforços apontados de retenção de alunos na atual conjuntura; e menor ativação de créditos de impostos a recuperar o que diminuiu a receita de correção monetária (-R\$2,0 milhões).

Já a Despesa Financeira totalizou R\$87,6 milhões, +R\$15,7 milhões vs. 1S19, principalmente explicada pelas comissões e despesas relacionadas a novas operações de crédito (IFC) destinados a viabilizar nossas recentes aquisições; pelos juros vinculados às debêntures emitidas em 2S19; pelas despesas de arrendamento, como consequência do IFRS-16; e pelo maior nível de desconto financeiros concedidos aos alunos.

## Resultado Líquido Ajustado

Mesmo com o aumento das despesas financeiras, explicado acima, e do maior nível de depreciação decorrente dos investimentos realizados em tecnologia e nas estruturas dos nossos *campi*, encerramos o 1S20 com um Resultado Líquido Ajustado de R\$57,0 milhões, um aumento de 3,0p.p *versus* 1S19, ou uma margem de 8,2% sobre a Receita Líquida.



## Caixa e Endividamento Líquido

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima		
	JUN 20	MAR 20	JUN 19
(+) Total de Disponibilidades	793,3	931,9	85,7
Caixa	41,9	36,4	30,3
Aplicações Financeiras	751,4	895,5	55,4
(-) Total de Empréstimos e Financiamentos <sup>1</sup>	605,2	629,3	871,8
Curto prazo	78,4	90,4	79,4
Longo prazo	526,7	538,8	792,3
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida <sup>2</sup>	188,1	302,6	(806,7)
(-) Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo	195,3	124,0	104,5
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida excl. IFRS-16 <sup>3</sup>	(7,1)	178,6	(911,2)
(-) Passivo Arrendamentos (IFRS-16)	594,3	594,9	20,6
Curto prazo	32,7	29,7	20,6
Longo prazo	561,6	565,2	0,0
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida com IFRS-16 <sup>3</sup>	(601,4)	(416,2)	(931,8)

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

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

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

Chegamos ao fim do 1S20 com um total de disponibilidades de caixa e aplicação financeira de R\$793,3 milhões, ante R\$931,9 milhões em mar/2020. Contribuíram para essa nova posição de caixa no 2T20 a geração de caixa livre antes do Capex de R\$52,0 milhões; uma amortização de R\$59,1 milhões em dívidas; R\$61,1 milhões direcionados a aquisições; e R\$42,9 milhões destinados ao Programa de Recompra de Ações da própria Companhia. Olhando especificamente para o semestre como um todo, a principal ocorrência, conforme reportado no 1T20, se explica principalmente pela captação anunciada de R\$1,1 bilhão na oferta pública restrita de ações que realizamos em janeiro de 2020.

O total de empréstimos e financiamentos foi de R\$605,2 milhões. Enfatizamos que o perfil de vencimento das demais dívidas está diluído ao longo dos próximos 5 anos, não apresentando concentração significativa. As outras obrigações de curto e longo prazo, representadas principalmente pelos títulos a pagar relacionados às aquisições, totalizaram R\$195,3 milhões.

Com isso, excluindo o efeito do IFRS-16 conforme previsto nos contratos das nossas dívidas, encerramos o trimestre com uma dívida líquida de R\$7,1 milhões, ou alavancagem de 0,03x (dívida líquida ÷ EBITDA ajustado ex-IFRS dos últimos 12 meses), o que nos deixa uma margem confortável para financiamento de novas aquisições estratégicas.

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

Encerramos o 2T20 com um saldo de Contas a Receber Líquido de R\$328,7 milhões, um crescimento de R\$93,3 milhões *versus* o 2T19, concentrados nos valores a vencer (+R\$50,2 milhões vs 2T19) de mensalidades, assim como nos valores vencidos até 180 dias (+R\$42,0 milhões vs 2T19). No que se refere aos valores a vencer, o impacto é explicado por dois fatores principais: o aumento observado na receita, fruto das aquisições (+R\$29,5 milhões) e do aumento dos valores a receber de FIES (+R\$7,0 milhões) relacionados aos atrasos nos aditamentos dos referidos contratos de financiamento, ocasionados pela pandemia.

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

(em R\$ milhões)

	2T20			1T20	4T19	3T19	2T19	Δ 2T20 / 2T19
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
<b>Contas a Receber Líquido</b>	<b>328,7</b>	<b>45,1</b>	<b>283,6</b>	<b>272,9</b>	<b>213,3</b>	<b>224,4</b>	<b>235,4</b>	<b>93,3</b>
a vencer	204,0	29,5	148,2	179,8	129,5	147,7	153,8	50,2
até 180 d	100,5	13,9	86,6	70,1	61,4	52,9	58,5	42,0
de 181 a 360 d	15,0	1,5	13,4	14,2	14,3	14,8	16,1	(1,1)
de 361 a 720 d	9,2	0,2	9,0	8,7	8,2	9,0	7,0	2,2
há mais de 721 d	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Encerramos o trimestre com um PMR (prazo médio de recebimento) de 85 dias, +10 dias em relação ao mesmo período do ano anterior. Como reportado anteriormente, esse aumento está diretamente relacionado aos efeitos da pandemia da Covid-19 sobre a capacidade de pagamento dos estudantes e indica a necessidade de atenção redobrada no curto prazo, dado o cenário econômico ainda pressionado.

Segmentando a análise dos recebíveis e prazos médios, reportamos para o segmento de alunos Não-FIES um PMR de 78 dias, +10 dias quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Já para os recebíveis de FIES, reportamos um PMR

de 114 dias (+18 dias vs. 2T19), impactado principalmente pelas aquisições (AGES e Unicuritiba). Finalmente, na linha de outros negócios, encerramos o período com um PMR de 165 dias (+25 dias vs. 2T19), em linha com o novo patamar de PMR deste segmento a partir do crescimento da EBRADI e da hsmU, de acordo com os respectivos planos de negócios.

(em R\$ milhões)

Total	2T20			1T20	4T19	3T19	2T19	Δ 2T20 / 2T19
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	328,7	45,1	283,6	272,9	213,3	224,4	235,4	93,3
Receita Líquida Acumulada	695,1	83,9	611,2	339,0	1.181,5	861,6	567,9	127,2
PMR (Dias)	85	97	84	72	63	70	75	10,5

FIES	2T20			1T20	4T19	3T19	2T19	Δ 2T20 / 2T19
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	53,6	19,2	34,4	28,5	6,2	26,0	46,6	7,0
Receita Líquida Acumulada	84,9	19,6	65,3	36,3	180,8	133,7	87,0	(2,1)
PMR (Dias)	114	176	95	87	12	52	96	17,3

Não FIES	2T20			1T20	4T19	3T19	2T19	Δ 2T20 / 2T19
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	253,3	25,9	227,3	222,6	183,8	179,8	172,0	81,3
Receita Líquida Acumulada	586,4	64,3	522,1	288,7	929,3	691,9	458,0	128,4
PMR (Dias)	78	73	78	70	70	70	68	10,2

Outros Negócios	2T20			1T20	4T19	3T19	2T19	Δ 2T20 / 2T19
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	21,9	0,0	21,9	21,7	23,4	18,7	16,9	5,0
Receita Líquida Acumulada	23,8	0,0	23,8	13,9	70,1	34,7	21,7	2,2
PMR (Dias)	165	0	165	141	120	145	140	24,8

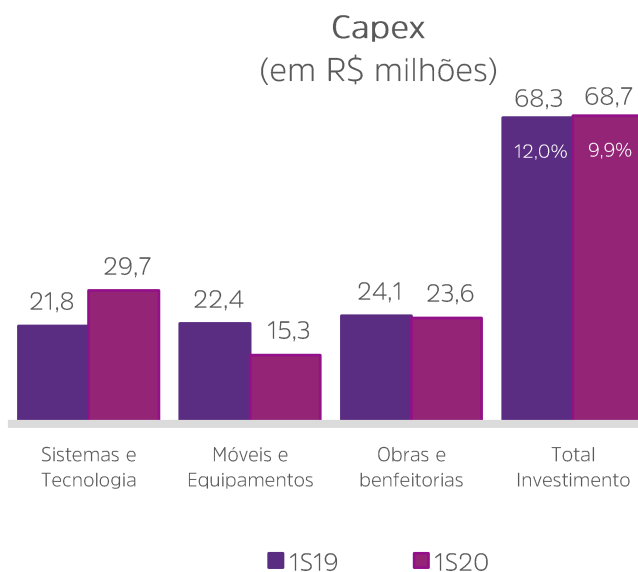
\* PMR ponderado, considerando aquisições nos últimos 12 meses

## Investimentos (CAPEX)

No 1S20, nossos investimentos totalizaram R\$68,7 milhões ou 9,9% sobre a Receita Líquida, uma redução de 2,1p.p. comparado aos 12,0% reportados no 1S19.

Esse nível de investimento, além de seguir impactado pelas unidades da expansão orgânica (R\$21,2 milhões ou 30,8% no 1S20). Excluindo o efeito do Q2A o Capex seria de R\$47,5 milhões, ou 6,8% da RL. Também tiveram importante influência, nesse semestre, os fortes investimentos feitos em tecnologia, para melhoria de nossos processos e para garantir a contínua qualidade da experiência de nossos alunos.

Nesse sentido, temos evoluído na avaliação e adoção de soluções de laboratórios virtuais que significam uma menor necessidade de espaços físicos destinados a esses ambientes de aprendizagem, o que se torna essencial na programação de retorno das atividades presenciais.



## Fluxo de Caixa

Valores em R\$ (milhões)				
	1S20	1S19	2T20	2T19
<b>Resultado Líquido</b>	<b>(9,8)</b>	<b>21,2</b>	<b>9,0</b>	<b>(16,9)</b>
Depreciação & Amortização	42,3	59,2	20,9	30,5
Receita / Despesa com juros e atualização monetária	57,2	51,0	26,8	25,7
Provisão para riscos trabalhistas, tributário e cíveis	3,9	(2,3)	3,7	(1,4)
Amortização direito de uso	28,6	0,0	14,2	0,0
Outros ajustes ao resultado líquido	5,5	3,2	4,3	2,1
Impairment HSM	61,6	0,0	0,0	0,0
<b>Geração de Caixa Operacional</b>	<b>189,7</b>	<b>132,2</b>	<b>79,3</b>	<b>40,0</b>
Δ Contas a receber/PDD	(105,7)	(59,6)	(53,7)	(23,0)
Δ Outros ativos/passivos	41,9	2,4	26,5	7,5
<b>Variação de capital de giro</b>	<b>(63,8)</b>	<b>(57,1)</b>	<b>(27,2)</b>	<b>(15,5)</b>
<b>Geração de Caixa Livre antes CAPEX</b>	<b>125,9</b>	<b>75,1</b>	<b>52,1</b>	<b>24,5</b>
CAPEX - Imobilizado e Intangível	(68,7)	(68,3)	(29,5)	(25,7)
<b>Geração de Caixa Livre</b>	<b>57,2</b>	<b>6,9</b>	<b>22,6</b>	<b>(1,2)</b>
Atividades de Financiamento	(152,6)	(97,4)	(56,3)	(46,5)
Aumento de Capital	1.050,3	0,0	(0,8)	0,0
Ações em tesouraria	(100,5)	0,0	(42,9)	0,0
Aquisições	(243,8)	(8,6)	(61,1)	(2,7)
Dividendos	0,0	(0,5)	0,0	(0,5)
<b>Caixa líquido (aplicado) Gerado nas Atividades de Financiamento</b>	<b>553,5</b>	<b>(106,6)</b>	<b>(161,2)</b>	<b>(49,8)</b>
<b>AUMENTO (REDUÇÃO) LÍQUIDO (A) NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA</b>	<b>610,7</b>	<b>(99,7)</b>	<b>(138,6)</b>	<b>(51,0)</b>
Caixa e Aplicações Financeiras no início do período	182,6	185,4	931,9	136,7
Caixa e Aplicações Financeiras no fim do período	793,3	85,7	793,3	85,7

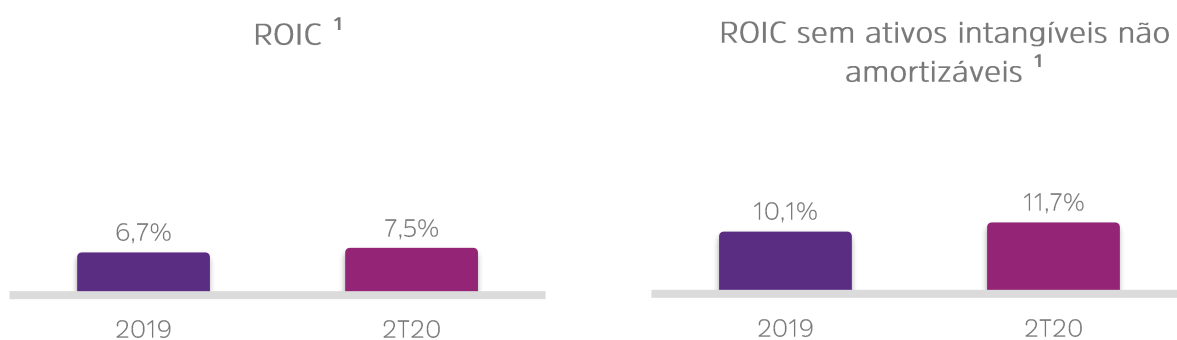
Encerramos o 1S20 com uma Geração de Caixa Operacional antes de Capital de Giro e Capex de R\$189,7 milhões (+R\$43,5 milhões vs. 1S19) ou 90,3% do EBITDA ajustado no período. Já a Geração de Caixa Livre foi de R\$125,9 milhões *versus* R\$75,1 milhões no 1S19 (+R\$50,8 milhões vs. 1S19), mesmo com a maior pressão no capital de giro (-R\$63,8 milhões) ocasionada pela elevação do contas a receber e PDD (-R\$105,7 milhões).

Após nossos investimentos de capital de R\$68,7 milhões, incluindo as aquisições, apresentamos uma Geração de Caixa Livre no período de R\$57,2 milhões (+R\$50,4 milhões vs 1S19), representando uma conversão de 27,3% em relação ao EBITDA ajustado. Adicionalmente, direcionamos R\$100,5 milhões para o nosso Programa de Recompra, enquanto investimos R\$243,8 milhões em aquisições totalmente alinhadas ao nosso plano de expansão.

Dessa forma, encerramos o semestre com um saldo em caixa e aplicações financeiras no valor de R\$793,3 milhões, impactado principalmente pela captação de R\$1,1 bilhão na oferta pública restrita de ações concluída em janeiro de 2020.

## Retorno Sobre Capital Investido (ROIC)

Entre outras métricas de desempenho financeiro, seguimos acompanhando o nosso retorno sobre capital investido (ROIC) e nos dedicando para entregar avanços neste indicador. O avanço segue evidente nos resultados do 2T20, quando o ROIC totalizou 7,5%, uma melhora de 0,8pp versus 2019. Ao analisar o nosso retorno excluindo os ativos intangíveis não amortizáveis, chegamos a 11,7% no período, +1,6pp versus 2019.



<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

1S20

Consolidado Ânima Valores em R\$ (milhões)	1S20					DRE Societária
	DRE Gerencial	Deprec. & Amort.	Corporativa	Multa & Juros Mens.	Itens Não Recor.	
Receita Bruta	1.343,6				0,4	1.344,0
Descontos, Deduções & Bolsas	(626,7)				(0,0)	(626,7)
Impostos & Taxas	(22,2)				(0,0)	(22,3)
<b>Receita Líquida</b>	<b>694,7</b>	<b>0,0</b>		<b>0,0</b>	<b>0,4</b>	<b>695,1</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(275,6)</b>	<b>(46,1)</b>		<b>0,0</b>	<b>(3,4)</b>	<b>(325,1)</b>
- Pessoal	(228,6)				(3,4)	(232,0)
- Serviços de Terceiros	(17,9)				(0,0)	(18,0)
- CMV	0,0				0,0	0,0
- Aluguel & Ocupação	(13,6)				0,0	(13,6)
- Outras	(15,4)	(46,1)			(0,0)	(61,5)
<b>Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)</b>	<b>419,2</b>	<b>(46,1)</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(3,1)</b>	<b>370,0</b>
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(74,2)</b>	<b>0,0</b>	<b>(2,4)</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(76,6)</b>
- PDD	(40,9)		(0,0)		0,0	(40,9)
- Marketing	(33,3)		(2,4)		0,0	(35,7)
<b>Despesas Gerais &amp; Administrativas</b>	<b>(70,9)</b>	<b>(25,9)</b>	<b>(66,5)</b>	<b>0,0</b>	<b>(63,1)</b>	<b>(226,4)</b>
- Pessoal	(55,6)		(43,6)		(1,1)	(100,3)
- Serviços de Terceiros	(6,9)		(13,9)		(0,0)	(20,8)
- Aluguel & Ocupação	(1,7)		(0,3)		0,0	(2,0)
- Outras	(6,7)	(25,9)	(8,7)		(62,0)	(103,3)
<b>Outras Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>(1,1)</b>	<b>0,0</b>	<b>0,7</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(0,4)</b>
- Provisões	0,3		(3,5)		0,0	(3,3)
- Impostos & Taxas	(3,1)		(2,5)		0,0	(5,5)
- Outras receitas operacionais	1,7		6,7		0,0	8,4
<b>Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade</b>	<b>4,7</b>			<b>(4,7)</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>277,6</b>	<b>(71,9)</b>	<b>(68,2)</b>	<b>(4,7)</b>	<b>(66,2)</b>	<b>66,6</b>
- Despesas Corporativas	(67,6)		68,2		(0,6)	(0,0)
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>210,0</b>	<b>(71,9)</b>	<b>0,0</b>	<b>(4,7)</b>	<b>(66,8)</b>	<b>66,6</b>
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(4,7)			4,7	0,0	0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(66,8)				66,8	0,0
<b>EBITDA</b>	<b>138,5</b>	<b>(71,9)</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>66,6</b>
Depreciação & Amortização	(71,9)	71,9			0,0	0,0
Equivalência Patrimonial	(1,8)				0,0	(1,8)
<b>EBIT</b>	<b>64,8</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>64,8</b>
Resultado Financeiro Líquido	(71,8)				0,0	(71,8)
<b>EBT</b>	<b>(7,1)</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(7,1)</b>
Imposto de Renda & CSLL	(2,3)				0,0	(2,3)
<b>Resultado Líquido</b>	<b>(9,8)</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(9,8)</b>
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	66,8				(66,8)	0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0,0				(0,0)	0,0
<b>Resultado Líquido Ajustado</b>	<b>57,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(66,8)</b>	<b>(9,8)</b>

## ANEXO 2 – DRE IFRS

	1S20	1S19	2T20	2T19
RECEITA LÍQUIDA	694,7	567,9	355,8	285,4
CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS	(324,3)	(310,5)	(175,0)	(176,2)
<b>(PREJUÍZO) LUCRO BRUTO</b>	<b>370,5</b>	<b>257,4</b>	<b>180,7</b>	<b>109,2</b>
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(305,3)	(176,5)	(131,9)	(91,4)
Comerciais	(76,6)	(49,9)	(44,0)	(24,5)
Gerais e administrativas	(154,8)	(128,6)	(79,4)	(67,2)
Resultado de equivalência patrimonial	(1,8)	(1,3)	(1,3)	(0,8)
Outras (despesas) receitas operacionais	(72,0)	3,3	(7,2)	1,2
<b>RESULTADO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO</b>	<b>65,2</b>	<b>80,9</b>	<b>48,8</b>	<b>17,8</b>
Receita financeira	17,8	17,7	11,0	6,6
Despesa financeira	(89,7)	(75,7)	(48,4)	(39,4)
<b>LUCRO (PREJUÍZO) ANTES DE IMPOSTOS</b>	<b>(6,6)</b>	<b>23,0</b>	<b>11,5</b>	<b>(15,0)</b>
Imposto de renda e contribuição social, corrente e	(2,3)	(1,8)	(1,6)	(1,9)
<b>LUCRO OU PREJUÍZO DO EXERCÍCIO</b>	<b>(8,9)</b>	<b>21,2</b>	<b>9,9</b>	<b>(16,9)</b>

## ANEXO 3 – Balanço IFRS

Ativo	JUN 20	JUN 19	MAR 20	Passivo	JUN 20	JUN 19	MAR 20
<b>Ativo Circulante</b>	<b>1.312,4</b>	<b>360,9</b>	<b>1.281,1</b>	<b>Passivo Circulante</b>	<b>381,6</b>	<b>258,8</b>	<b>336,2</b>
Caixa e equivalentes de caixa	41,9	30,3	36,4	Fornecedores	44,4	28,9	42,0
Aplicações financeiras	751,4	55,4	895,5	Empréstimos e financiamentos	78,4	68,2	90,4
Contas a receber	302,4	235,4	272,9	Arrendamento direito de uso	32,7	20,6	29,7
Adiantamentos diversos	19,5	20,2	18,2	Obrigações sociais e salariais	130,5	79,9	83,7
Impostos e contribuições a recuperar	6,0	7,6	4,8	Obrigações tributárias	21,9	14,8	17,2
Derivativos	-	-	-	Adiantamentos de clientes	16,4	17,4	26,0
Direitos e empréstimos para aquisições	177,1	-	40,1	Parcelamento de impostos e contribuições	-	-	-
Outros ativos circulantes	14,0	12,0	13,2	Títulos a pagar	51,3	16,7	45,9
				Dividendos a pagar	-	-	-
				Derivativos	-	11,3	-
				Outros passivos circulantes	6,0	1,0	1,4
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>2.132,9</b>	<b>1.609,7</b>	<b>2.075,8</b>	<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>1.407,6</b>	<b>1.025,4</b>	<b>1.355,6</b>
Contas a Receber	26,3	-	-	Empréstimos e financiamentos	526,7	789,5	538,8
Adiantamentos diversos	-	0,1	-	Arrendamento direito de uso	561,6	-	565,2
Depósitos judiciais	63,5	56,0	60,7	Títulos a pagar	141,3	85,1	75,5
				Débitos com partes relacionadas	0,0	0,0	0,0
Créditos com partes relacionadas	10,5	9,8	10,0	Adiantamentos de clientes	-	-	-
Impostos e contribuições a recuperar	13,2	12,0	13,5	Parcelamento de impostos e contribuições	2,6	2,7	2,6
Imposto de renda e contribuição social diferido	1,5	1,6	1,5	Imposto de renda e contribuição social diferidos	72,6	46,7	71,0
Derivativos	-	-	-	Provisão para riscos trabalhistas, tributários e cive	96,2	95,3	96,7
Direitos e empréstimos para aquisições	-	-	116,5	Derivativos	-	2,8	-
Outros ativos não circulantes	38,8	36,4	39,7	Outros passivos não circulantes	2,5	2,1	2,8
Investimentos	-	-	-	Provisão para perdas em investimento	4,1	1,1	2,9
Direito de uso	553,6	533,6	562,0				
Imobilizado	391,5	335,4	386,0	<b>Patrimônio Líquido (Passivo a Descoberto)</b>	<b>1.656,1</b>	<b>686,4</b>	<b>1.665,1</b>
Intangível	1.034,0	624,8	885,9	Capital Social	1.651,6	496,4	1.631,6
				Gastos com emissão de ações	(78,6)	-	(77,8)
				Reserva de capital	39,0	5,9	34,3
				Reservas de lucros	232,9	248,1	232,9
				Ações em tesouraria	(110,5)	(15,6)	(67,6)
				Ajuste de avaliação patrimonial	(69,6)	(69,6)	(69,6)
				Lucros acumulados	(9,8)	21,2	(18,8)
				Participação dos acionistas não controladores	1,0	-	-
				Obrigações por compra de investimento	-	-	-
<b>Total do Ativo</b>	<b>3.445,3</b>	<b>1.970,6</b>	<b>3.356,9</b>	<b>Total do Patrimônio Líquido e Passivo</b>	<b>3.445,3</b>	<b>1.970,6</b>	<b>3.356,9</b>

## ANEXO 4 – Fluxo de Caixa IFRS

	1S20	1S19	2T20	2T19
<b>Lucro líquido do período</b>	<b>(9,4)</b>	<b>21,2</b>	<b>9,4</b>	<b>(16,9)</b>
Ajustes por:				
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	40,9	19,7	29,3	12,1
Reversão (atualização) depósito judicial	0,6	(1,6)	0,4	(0,6)
Depreciação e amortização	42,3	59,2	20,9	30,5
Baixa de valor residual de imobilizado e intangível	0,9	0,6	0,2	0,3
Equivalência patrimonial	1,8	1,3	1,3	0,8
Atualização de empréstimos a terceiros	(1,6)	(1,5)	(0,7)	(0,9)
Juros de empréstimos, financiamentos, debêntures e parcelamento de impostos	16,1	13,1	6,8	6,3
Constituição, atualização e reversão de provisão para riscos trabalhistas, tributários e cíveis	3,3	(0,7)	3,3	(0,8)
Despesa de ajuste a valor presente e correção monetária de títulos	41,8	38,8	20,6	20,1
Receita de ajuste a valor presente e correção monetária FIES	(0,7)	(0,9)	(0,6)	(0,7)
Remuneração baseada em ações	4,7	(0,0)	4,7	-
Imposto de renda e Contribuição Social corrente e diferido	2,3	1,8	1,6	1,5
Perda com provisão impairment	61,6	-	-	-
Baixa direito de uso	(1,1)	-	(1,1)	-
Valor justo com derivativos	0,2	1,1	-	0,5
Amortização direito de uso	29,6	-	15,3	-
Receita de arrendamentos	(2,8)	-	(2,8)	-
	<b>230,6</b>	<b>152,0</b>	<b>108,6</b>	<b>52,1</b>
<b>Variação nos ativos e passivos operacionais</b>				
Redução (Aumento) de contas a receber	(146,6)	(79,3)	(83,1)	(35,1)
Redução (aumento) de adiantamentos diversos	8,7	7,2	(1,0)	(4,9)
Redução (aumento) de depósitos judiciais	(5,6)	(4,2)	(4,3)	(1,7)
Redução (aumento) de impostos e contribuições a recuperar	(1,5)	2,3	(0,4)	0,7
Redução (aumento) de outros ativos	(7,3)	(6,0)	(1,3)	(0,5)
Aumento (redução) de fornecedores	7,0	(2,0)	(2,2)	1,9
Aumento (redução) de obrigações tributárias, sociais e salariais	47,8	9,2	47,4	20,6
Aumento (redução) de adiantamento de clientes	(5,2)	0,6	(10,4)	(7,8)
Aumento (redução) de parcelamento de impostos e contribuições	-	(0,1)	-	(0,0)
Aumento (redução) de títulos a pagar	-	(1,3)	-	(3,7)
Aumento (redução) de provisão para riscos	(1,0)	(4,1)	(0,6)	(0,6)
Aumento (redução) de outros passivos	(0,8)	(0,4)	(0,5)	(0,3)
<b>Caixa proveniente das operações</b>	<b>(104,4)</b>	<b>(78,2)</b>	<b>(56,3)</b>	<b>(31,4)</b>
Juros pagos	(23,9)	(9,0)	(9,2)	(1,5)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(0,3)	-	(0,2)	-
<b>Caixa líquido (aplicado nas) gerado nas atividades operacionais</b>	<b>102,0</b>	<b>64,8</b>	<b>42,8</b>	<b>19,2</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO</b>				
Concessões	-	-	-	0,2
Aumento de capital	1.050,3	-	(0,8)	-
Aquisição de controladas líquidas dos caixas adquiridos	(120,6)	(1,4)	(16,8)	3,3
Direitos e empréstimos para aquisições	(57,0)	-	(20,6)	-
(Resgate) aplicação de aplicações financeiras	(594,2)	34,2	-	38,3
Rendimento de aplicações financeiras	(6,2)	(3,7)	(4,6)	(1,5)
Compra de ativo imobilizado	(43,6)	(52,8)	(14,7)	(16,8)
Compra de ativo intangível	(25,1)	(15,5)	(14,8)	(8,9)
<b>Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento</b>	<b>203,6</b>	<b>(39,1)</b>	<b>(72,3)</b>	<b>14,6</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>				
Mútuos com partes relacionadas				
Captações	-	-	-	(0,0)
Amortizações	(3,7)	-	(3,7)	0,0
Empréstimos e financiamentos	-	-	-	-
Captações.	0,0	-	-	(0,0)
Amortizações.	(83,5)	(88,4)	(21,6)	(45,4)
Ganho (Perda) com derivativos	3,5	0,0	-	0,3
Amortização de títulos a pagar na aquisição de controladas	(66,1)	(6,0)	(23,7)	(2,3)
Pagamento de arrendamento	(44,9)	-	(21,7)	-
Ações em tesouraria	(100,5)	-	(42,9)	-
Dividendos pagos	-	(0,5)	-	(0,5)
<b>Caixa líquido (aplicado) gerado nas atividades de financiamento</b>	<b>(295,2)</b>	<b>(94,9)</b>	<b>(113,7)</b>	<b>(48,0)</b>
<b>FLUXO DE CAIXA (APLICADO) GERADO NO EXERCÍCIO</b>	<b>10,4</b>	<b>(69,2)</b>	<b>(143,2)</b>	<b>(14,2)</b>
<b>VARIAÇÃO DAS DISPONIBILIDADES</b>				
Caixa e Aplicações Financeiras no início do período	31,6	99,5	36,4	44,5
Caixa e Aplicações Financeiras no fim do período	41,9	30,3	41,9	30,3
<b>AUMENTO (REDUÇÃO) DAS DISPONIBILIDADES</b>	<b>10,4</b>	<b>(69,2)</b>	<b>5,5</b>	<b>(14,2)</b>

## ANEXO – E2A



Há alguns anos identificamos uma clara necessidade de uma significativa evolução no nosso modelo acadêmico.

A forma como a educação se desenvolveu no Brasil e no mundo, a partir de premissas fortemente relacionadas à revolução industrial, quando o papel da escola era formar mão-de-obra necessária ao sistema de produção de então; fez com que se estabelecesse um formato amplamente utilizado, que tem se perpetuado, mas que perdeu a conexão com a realidade e se distanciou profundamente do desenvolvimento de habilidades necessárias ao mundo contemporâneo.

Ainda é frequente e até majoritário o modelo de “sistema de ensino”, em que diversos conteúdos são entregues aos estudantes que são forçados a aprender, não por interesse ou porque reconheçam seu valor, mas porque o sistema cobra resultados do estudante através de provas e exames que são voltados para medir exclusivamente absorção de um determinado conteúdo que, muitas vezes, já não encontra sentido no contexto atual.

Entendendo que a educação superior precisa urgentemente voltar a se conectar com o mundo fora da escola e assumir um papel efetivo de agregar valor à vida dos jovens, investimos fortemente no desenvolvimento de um modelo que evoluiu do conceito de sistema de ensino para um ecossistema de aprendizagem, que chamamos de Ecosistema Ânima de Aprendizagem ou E2A.



A partir de uma proposta pedagógica contemporânea, com intenso uso de tecnologia em um cenário híbrido de aprendizagem, nosso Ecosistema propõe uma formação personalizada dos estudantes, para o desenvolvimento de competências, de forma integrada entre todos os participantes, relacionando todo o processo a uma conexão forte com o mundo do trabalho, de forma a gerar impacto no ambiente em que vivemos.

Importante notar que o E2A, em sua versão original, teve sua implantação iniciada em 2017, ou seja, há cerca de 3 anos, e nesse momento tão peculiar em que nos deparamos com as necessidades de lidar com uma pandemia mundial, os pilares desse modelo se confirmam como os alicerces do novo formato educacional, e do novo mundo, em que a hibridez se torna central em nossas realidades.

## O MODELO HÍBRIDO

A convicção da necessária reconexão entre os mundos educacional e do trabalho nos levou, como dito, desde a origem do E2A em 2017, à intensa inserção de ferramentas tecnológicas no processo de aprendizagem.

No mundo fora das escolas, o uso de tecnologia já vem sendo algo intrínseco às atividades humanas de forma generalizada. Mas os ambientes presenciais e digitais não são segmentados, desconexos, ao contrário. Em nossas rotinas, transitamos entre esses ambientes de forma fluida, natural; intercalamos conversas presenciais e mensagens eletrônicas, utilizamos recursos digitais durante reuniões presenciais,

momentos dos mais distintos em nossas vidas misturam tecnologia e presencialidade sem que sequer se perceba onde um começa e o outro termina.



No Brasil a regulação que trata da educação está pautada em uma dicotomia entre o mundo presencial e o mundo virtual. A partir da Lei de Diretrizes e Bases da Educação, diversas regras foram criadas incentivando essa divisão. Entendemos que a motivação desse racional está na origem do chamado ensino à distância (EAD), há mais de 20 anos, que foi concebido em um momento totalmente distinto daquele que vivemos hoje. O EAD foi criado em um mundo de recursos tecnológicos escassos e pleno emprego, por isso, assumiu um formato de menor qualidade, sem dinamismo e sem uso de ferramentas tecnológicas do mundo real, perdendo as novas metodologias e amplas possibilidades de aprendizagem que isso proporciona. Até hoje o *Brasil usa a tecnologia para o ensino à distância, e não para o aprendizado.*

O E2A utiliza a tecnologia, desde sua concepção, como ferramenta de aprimoramento da experiência de aprendizagem e aproximação do professor ao estudante. Os recursos digitais são atrativos e servem como instrumentos muito interessantes de engajamento e envolvimento dos alunos e alunas. No E2A todas as unidades curriculares contêm componentes tecnológicos e utilizam-se de recursos digitais, ao mesmo tempo em que possibilita os momentos presenciais,

que são valorizados de forma especial, porque fazem sentido no processo de aprendizagem.

Assim como os profissionais em seus trabalhos e empreendimentos, os estudantes também têm preferências e particularidades que os aproximam mais do cenário de aprendizagem digital ou presencial. Acreditamos na personalização do ensino em todas as suas dimensões, inclusive na escolha do cenário de aprendizagem. Defendemos o que chamamos de modelo de “joystick”, da educação *omnichannel*, em que o aluno, protagonista da sua formação, escolhe que ambiente de aprendizagem oferece melhores condições para o seu desenvolvimento.



O E2A é um modelo de ensino híbrido que oferece uma ampla gama de possibilidades aos estudantes e professores, no uso de metodologias e tecnologias para os quais todos são preparados e formados, através de uma plataforma com múltiplas produções e materiais disponíveis a toda nossa comunidade docente e discente.

Embora já estivéssemos convictos e investindo na implementação do E2A desde 2017, a grande constatação mais ampla e coletiva da relevância do modelo híbrido aconteceu no mês de março desse ano de 2020. Em virtude do isolamento social imposto pela pandemia da Covid-19, o mundo todo foi obrigado a se adaptar às tecnologias disponíveis e o E2A possibilitou com que cerca de 140 mil alunos, em 8 Estados brasileiros, tenham tido plena continuidade de seus estudos, inseridos nas mesmas metodologias, adaptando o joystick a um cenário 100% digital, como forma de continuidade das suas atividades de maneira segura.

## MODELO DE FORMAÇÃO POR COMPETÊNCIAS

O E2A traz uma proposta pedagógica de formação de sujeitos e profissionais críticos, reflexivos, capazes de dialogar com diferentes atores sociais e, sobretudo, preparados para tomar decisões em cenários complexos.

Assim é apresentado o E2A, um ecossistema em que os currículos são ofertados de forma integrada. Essa concepção de currículo busca uma compreensão global do conhecimento, não mais repartido em disciplinas. Além disso, este ecossistema promove uma maior interdisciplinaridade e conexões efetivas com o mundo do trabalho. Nele, os alunos têm a oportunidade de vivenciar a realidade social e profissional, além de desenvolver projetos que resolvam problemas complexos durante a experiência universitária, sempre sob a orientação e a mentoria dos professores.

A formação do indivíduo, no E2A, está centrada no desenvolvimento da habilidade de problematizar, da capacidade de aprender com autonomia, do estímulo a características como criatividade, proatividade, autocontrole, cooperação, motivação, habilidade interpessoal e atitude interdisciplinar. Contempla, ainda, o desenvolvimento de habilidades básicas, que permitam a familiarização do aluno com os processos de construção do conhecimento científico. Todo esse trabalho visa, principalmente, ao desenvolvimento das capacidades de cooperação e de autonomia dos discentes. Assim, educar para a autonomia é educar para o mundo e, para isso, é necessário entendê-lo.



Nos modelos curriculares mais tradicionais, a ênfase está em uma formação pautada por disciplinas, pensadas e executadas isoladamente. O resultado criado por esse modelo é um tipo de conhecimento compartimentado, desconectado da realidade, com pouca integração e abertura restrita a um tipo de pensamento mais complexo. No lugar daquilo que se deseja para o cidadão e o profissional da atualidade, o que se obtém por meio do formato curricular tradicional são alunos especialistas em pedaços de um quebra-cabeça, pouco habilitados a enxergar o todo. Trata-se de um formato clássico, mas incoerente com o mundo como o conhecemos hoje.

O E2A propõe uma inversão dessa lógica. Nele, são ofertados módulos compostos de duas Unidades Curriculares cuja carga horária é mais elevada. Uma vez inserido nessas unidades curriculares, o aluno irá adquirir e desenvolver competências com o auxílio de pelo menos dois ou mais docentes, oriundos de diferentes áreas do conhecimento. Serão estimuladas a aplicação de modalidades mais avançadas de pensamento e reflexão e a execução de projetos mais coerentes com o mundo do trabalho e as demandas da sociedade.

Um exemplo: antes, o estudante teria aula de teorias da linguagem, expressão e produção textual em separado. Agora, a Unidade Curricular (UC) unirá teoria, crítica e prática em uma só jornada. Em resumo, no E2A a concepção tradicional de disciplina dá lugar às Unidades Curriculares. Como resultado, o estudante vê o seu próprio horário de forma diferente – e terá uma nova experiência em sala de aula.

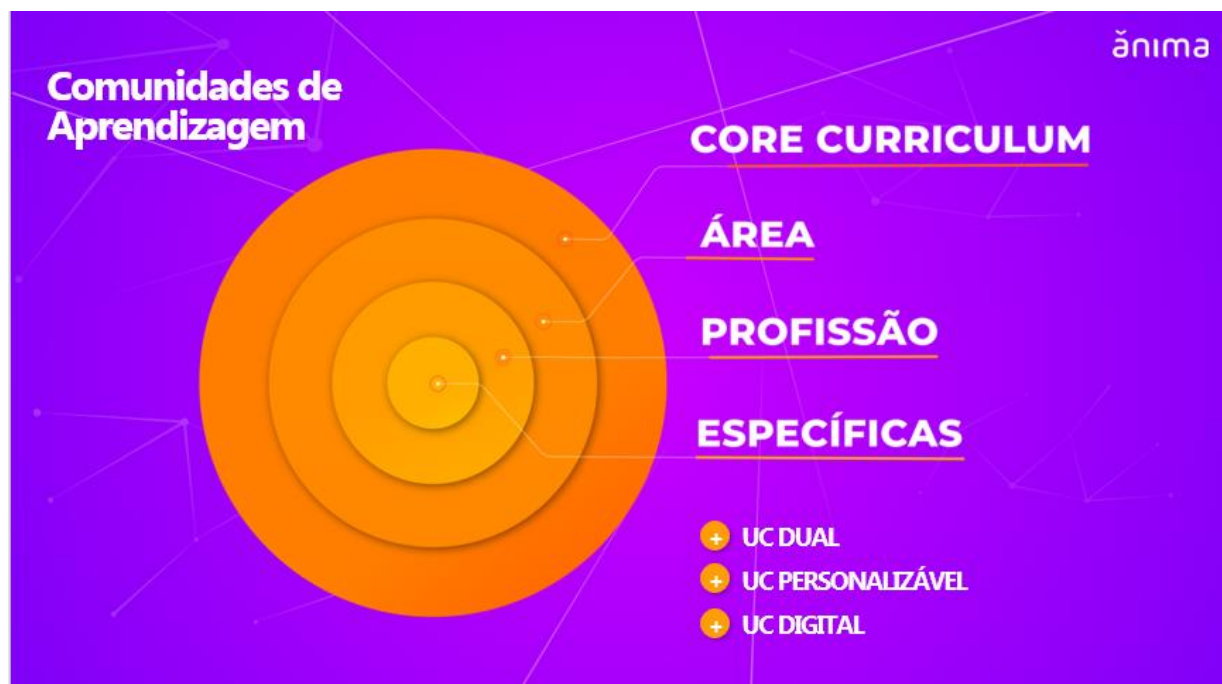
É assim que deve ser pensada a universidade do século XXI: pronta para um ambiente conectado, diverso, inovador e tecnológico.



A concepção de currículo assumida no ecossistema de aprendizagem da Ânima Educação para seus cursos de graduação é a de Currículos Integrados, prevendo em sua organização a integração vertical e a horizontal. Assim, seu ecossistema de aprendizagem vai além da sala de aula com um currículo integrado, sem fragmentações, em que as tradicionais disciplinas dão espaço às Unidades Curriculares, que permitem uma abordagem em comunidades de aprendizagem, tratando os assuntos com mais profundidade.

Para esse efeito, as unidades curriculares são os componentes-chaves dos cursos, sendo vistas como unidades mínimas e indivisíveis dos currículos, possibilitando um pensamento mais complexo e sistêmico. A configuração curricular pretende, então, que seja percebida a relação de cada unidade curricular com o todo do curso, contextualizadas na organização e no desenho do sistema.

A Unidade Curricular surge da necessidade de se sistematizar o conhecimento de forma a possibilitar que seja situado, produzido e aplicado, além de manter o conhecimento global. Nessa perspectiva, a ideia de projeto supera a concepção de um compartimento de conhecimentos, fixos nas tradicionais disciplinas. Ademais, é contemplado o critério de flexibilidade previsto na legislação atual, de modo que o currículo desenhado possibilite adequações curriculares sem os entraves burocráticos atualmente em vigor.



Estruturados em unidades curriculares, os cursos de graduação no modelo E2A estão classificados em campos interligados de formação:

- Conteúdos de Formação Geral, denominado Core Curriculum;
- Conteúdos de Formação na Área;
- Conteúdos de Formação Profissional;
- Conteúdos de Formação Específica.

A Formação Geral, que chamamos de Core Curriculum, compõe a parte do currículo voltada para a formação humanística e integral do aluno, promovendo a discussão de questões fundamentais para o desenvolvimento do olhar crítico do estudante sobre o mundo natural, cultural e social em que estamos inseridos. Representa um conjunto de conhecimentos, habilidades e atitudes selecionado com vistas à ampliação do repertório analítico e cultural do aluno. Promove uma “educação para o pensar”, já que o aluno é desafiado a analisar um mesmo fenômeno por diferentes ângulos. As Unidades Curriculares dessa formação têm como objetivo uma formação generalista, buscando uma educação a partir de uma visão social responsável e crítica.

A Formação Profissional é composta por Unidades Curriculares que estão integradas pelo critério da identidade profissional. Assim, estudantes de diversos cursos aprendem, em um trabalho conjunto, unidades curriculares que os

identificam em um determinado perfil profissional. Assim, a fim de aprender a mesma profissão, são trazidos diversos olhares em equipes diversificadas. Os grupos são compostos por alunos de diferentes cursos, mas que vão exercer atividades profissionais semelhantes.

A Formação na Área relaciona unidades e componentes curriculares tendo em vista a área de conhecimento a que o curso pertence. O foco é proporcionar o aprendizado da área com conteúdos de ensino comuns, incrementando a formação de indivíduos capazes de atuar em equipes multiprofissionais. Nesse momento, serão vistas também as metodologias de pesquisa relacionadas à produção dos conhecimentos da área. Assim, tanto a Formação na Área quanto a Formação Profissional possibilitam o estudo com futuros colegas de trabalho; diversificando e impulsionando competências. Há uma aprendizagem multiprofissional, possibilitando, desde o início da graduação, o networking entre a comunidade acadêmica.

Por fim, na Formação Específica, estão relacionados os conteúdos conceituais, procedimentais e atitudinais específicos do curso do aluno graduando. Aqui, os alunos se relacionam conforme o curso, de acordo com a profissão escolhida. Durante todo o processo de formação, será possível criar soluções que transformam o mundo, aliando pesquisa e extensão com uma formação cidadã. Dessa forma, é apresentada uma estrutura curricular que mescla unidade e diversidade, preocupando-se com os valores e os conhecimentos humanísticos gerais e com a sólida formação profissional, relacionando comum e específico, universal e particular, priorizando a interdisciplinaridade sem, contudo, perder o foco dos saberes que identificam o objeto de estudo específico do curso escolhido pelo aluno.

## Comunidades de Aprendizagem

- + **Diversidade**
- + **Networking**



Assim, são formadas as “comunidades de aprendizagens”, cujos agrupamentos de alunos se diversificam. A ideia é criar novos tempos e espaços de formação. A perspectiva é de um currículo que possa mesclar unidade e diversidade, preocupando-se com os valores e com os conhecimentos humanísticos gerais e com a sólida formação profissional, relacionando comum e específico, universal e particular.

### UC DUAL

Por outro lado, o fomento da Ânima Educação à presença cada vez mais constante das empresas no ambiente universitário contribui para consolidar o conceito de trabalhabilidade como dimensão formativa do currículo, na qual a metodologia de aprendizagem por projetos surge como uma das alavancas para desenvolver o empreendedorismo, a criatividade, o letramento científico e a habilidade de aprender a aprender, ou metacognição. No decorrer da trajetória universitária, cada estudante é estimulado a construir um portfólio de projetos, estudos e experiências interdisciplinares conectadas às mencionadas competências profissionais exigidas pelo século XXI. A Ânima Educação, assim, abre-se para incorporar, em seus currículos, as necessidades do mercado de trabalho contemporâneo, ao mesmo tempo em que estimula os desejos e a criatividade dos estudantes, auxiliando-os nas escolhas dos melhores caminhos em função dos objetivos de vida pessoal e profissional que buscam alcançar.

Além disso, a Ânima Educação entende que o aluno deve ser inserido no ambiente real de trabalho durante a sua graduação, desde o primeiro momento. Assim, de

forma pioneira, as instituições de ensino (IES) do Ecosistema Ânima passam a adotar a UC Dual, uma parceria entre IES e empresas, que vão participar diretamente da formação dos alunos. As empresas contribuirão para o desenvolvimento das habilidades e competências a serem desenvolvidas juntamente com os alunos, e será desenvolvido um plano de ensino.

## Empresas parceiras em UC's Duais



Já contamos com alguns parceiros relevantes nas UC Duais e vemos uma forte oportunidade de aumentar a escala dessas unidades.

### PROJETO DE VIDA E CARREIRA

No intuito de refletir, no ambiente acadêmico, o atual cenário mundial, marcado por realidades e papéis sociais em constante transformação, o E2A posiciona-se por meio de um projeto que forme profissionais e cidadãos com competências para atuarem em uma sociedade dinâmica, mutante e complexa, como a que se verifica.

Esse caminho possibilita aos estudantes compreender seu papel no mundo, levando-os a conhecer a realidade e os desafios da profissão de maneira vivencial e articulada à sua formação. Como parte essencial dessa escolha, encontra-se o eixo de Vida & Carreira.

Vida & Carreira é o componente curricular das IES que fazem parte do E2A que, no âmbito da dimensão Projeto de Vida, define-se como a face prática e operacional

das experiências de aprendizagem suportadas pelo apoio das novas tecnologias. É um elemento estruturante e estratégico de inovação das práticas pedagógicas, que orienta a identidade formativa de alunos de maneira ampla, diversificada e, ao mesmo tempo, flexível, a fim de propiciar-lhes um amplo acesso ao conhecimento e ao desenvolvimento de habilidades e competências. Esse componente está efetivamente conectado e integrado ao currículo do aluno por meio de aulas mediadas por um professor tutor e uma plataforma digital.

Essa ferramenta, tomada em seu conjunto, permite que se conheça o aluno e se interaja com ele de maneira efetiva e individualizada, atendendo-o em suas expectativas e em seu propósito de vida. A forma híbrida com a qual se dá a interação permite que se verifiquem as expectativas do aluno, estreitando os laços entre ele, o ambiente acadêmico e o mercado de trabalho.

De acordo com essa concepção, a noção restrita do espaço físico acadêmico para a realização de estudos científicos e técnicos se expande e designa todos e quaisquer espaços e tempos, virtuais ou reais, dedicados à investigação, à experimentação e à vivência colaborativas em torno da produção do conhecimento, criando-se novas e diferenciadas oportunidades didáticas de interação e de mediação das aprendizagens, em constante conexão e interação entre os ambientes acadêmico e profissional. Configura-se, assim, como componente curricular estratégico por proporcionar a ampliação de espaços e tempos, nos quais os estudantes têm oportunidades de acesso a materiais e a atividades e podem se tornar gestores autônomos de suas aprendizagens, experimentando diferentes situações concretas e necessárias ao seu desenvolvimento, em percurso formativo flexível e adaptável.

Outra premissa que norteia o Projeto de Vida e Carreira diz respeito à individualidade de cada aluno, que deverá ser acolhido e compreendido em sua singularidade, levando-se em conta não somente as escolhas referentes à sua vida acadêmica, mas, também, sua história pregressa, seus desejos e suas expectativas.

## Projeto de Vida & Carreira

ãnima

- Ambientação no ecossistema para o aluno personalizar sua formação
- Autoconhecimento
- Desenvolvimento de habilidades socioemocionais
- Autogestão da carreira
- Tutoria para conhecer, auxiliar e acompanhar o aluno.
- Acompanhamento dos indicadores de trabalhabilidade



O Projeto de Vida & Carreira ajuda a integrar dois pilares que sustentam a maneira de a instituição entender a educação: a melhoria da qualidade das práticas pedagógicas e o compromisso social. Devido a tais princípios de integração, a plataforma concentra e expande para os demais componentes curriculares os temas e os subtemas vinculados às prioridades sociais contemporâneas, entendendo tais conjuntos de temas como base da formação geral humanística dos estudantes e como elementos fundadores de uma ética pautada pelos princípios da solidariedade humana, da diversidade e do cuidado para consigo mesmo, para com o outro e para com o planeta, segundo a conceituação do Ecossistema de Aprendizagem.

### EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Ainda que a motivação do E2A sempre tenha sido acadêmica, porque acreditamos que qualidade é fator determinante na sustentabilidade do negócio educacional, o modelo também traz resultados importantes de eficiência operacional na medida em que a flexibilidade e a tecnologia profundamente associadas a ele tem consequências benéficas na composição de seus custos.



## A EDUCAÇÃO NO MUNDO PÓS PANDEMIA

Pode-se dizer que os setores da economia nacional e internacional vem sendo impactados pela pandemia da Covid-19 de forma muito distintas.

Algumas indústrias foram profundamente afetadas pelo isolamento social, como aviação, turismo, fazendo com que a entrega dos serviços entre os players desses mercados não seja muito diferente, porque estão todos profundamente restringidos nas suas possibilidades de oferta. De outro lado temos setores que, pela essencialidade, não foram tão afetados, como indústria de alimentos, setor agrícola, que, ao contrário do caso anterior, continuam sendo muito demandados.

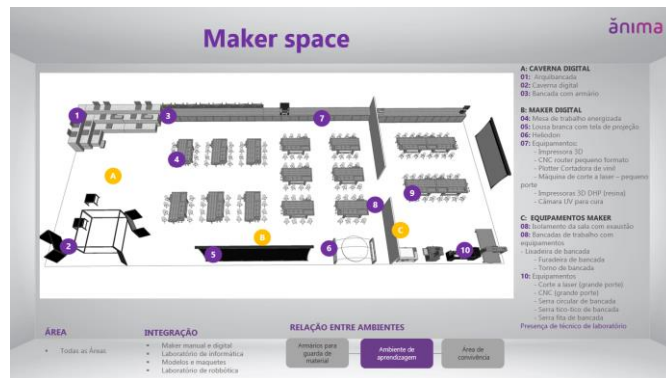
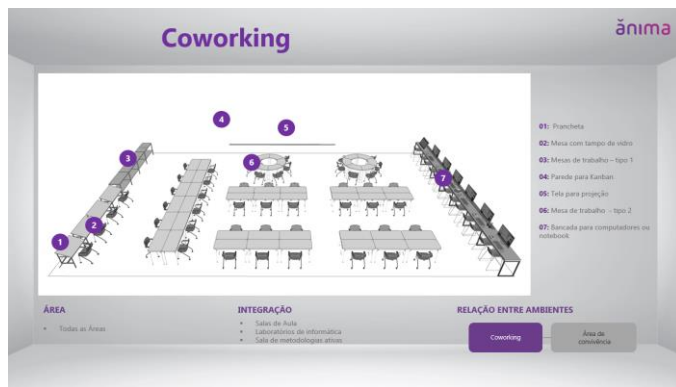
Diferentemente dessas situações, o setor de Educação tem experimentado entregas muito diferentes. O que se tem visto são, em regra, três tipos de comportamento: as IES que foram obrigadas a paralisar suas atividades por falta de recursos e ferramentas para ofertas qualquer formato que dependa de tecnologia; as IES que trabalhavam com dois modelos, o presencial e o EAD, e que migraram seus alunos presenciais para o EAD, dando continuidade à entrega, mas de um produto bastante distinto daquele que o estudante vivenciava e tinha escolhido para a sua formação; e aquelas que, como nós, conseguiram dar sequência à educação de seus estudantes, através do uso intenso de tecnologia, de forma a mantê-los saudáveis e ativos nesse período tão difícil.

Nesse contexto, o E2A sempre foi concebido como um modelo híbrido, capaz de exercer sua função e atingir seus objetivos a partir da flexibilidade e da fluidez entre mundo presencial e mundo digital, que são pilares do modelo.

O fato do E2A ter sua origem em 2017, permitiu que, diante da necessidade trazida pela pandemia, de utilização massiva de recursos tecnológicos, toda nossa comunidade, de estudantes e educadores, experimentasse uma aceleração do processo adaptativo, de apropriação mais intensa dos recursos que já faziam parte de suas trajetórias de mentoria e aprendizagem. Um processo que esperávamos ver consolidado em alguns anos, aconteceu em alguns dias.

E já estamos prontos para retomar as atividades presenciais de modo plenamente adaptado às necessidades de distanciamento e de cuidados. Outra vantagem que a flexibilidade do E2A nos proporciona é a diversidade de ambientes de aprendizagem, com laboratórios colaborativos, laboratórios digitais e simuladores, espaços de coworking, maker space, entre outros.





O resultado tem sido uma comunidade acadêmica amplamente engajada, experiências compartilhadas, comprometimento e quebras importantes de paradigmas cujo efeito é o próprio fortalecimento do E2A, que passou a ser identificado como a nova forma de educar.

Results

# 2Q20

Webinar in Portuguese  
on zoom platform with  
simultaneous translation  
into English via webcast

August 14, 2020

9:00 a.m. (NY) | 10:00 a.m. (Brasília time)

To access the webcast with the audio in English:  
[click here](#)

To access the Webinar (Portuguese): [click here](#)

IR Contacts:

[ri@animaeducacao.com.br](mailto:ri@animaeducacao.com.br)

+55 (11) 4302-2611

## Message from Management

## MESSAGE FROM MANAGEMENT

Turbulent times bring real challenges to us all: organizations, governments, individuals. On the other hand, they generate opportunities for distinction and possibilities for learning and growth. And it is precisely on these occasions that proposals based on a clear purpose and with a strong connection with society show their strength of.

When we disclosed the good results of the first quarter of 2020, we reported figures from a scenario that had been severely disrupted and brought many elements of uncertainty. Although at that time we reported solid and growing results in another quarter of continued evolution of our margins, we knew that the uncertainties regarding what would come ahead of us were numerous, as they continue to be, but our conviction of facing the restrictions that arise was undaunted.

And so came the second quarter: 90 days entirely spent in the context of lockdown, higher unemployment, economic and health crises, and so many associated challenges. We can say that this has been the quarter to make a difference, in many ways, but especially in the development of our activities and in the lives of our students and educators.

Thus, the results achieved in this 2Q20 leave no doubt that our strategic choices of recent years have proved right and allow us to face with resilience the current challenges, which remain intense. The impacts of Covid-19 remain present and demand caution and prudence with double attention on the extent of its effects.

We understood very early that the path to be implemented to transform the country through education was a hybrid, omnichannel model, integrating digital tools to classroom teaching, and focused on skills development. It was not about the teaching format based on content delivery. Nor was it about offering a segmented education, with some classroom subjects and others online. What we seek is to integrate technology in the classroom education in a fluid and natural way, because the world is dynamic and interconnected. And so, in 2017, we implemented the Ânima Learning Ecosystem – E2A, our hybrid, competency-based, flexible and collaborative academic model, to deliver quality education aligned with the demands of students and organizations.

While we are convinced of the quality and robustness of the hybrid model and the signs of success observed since 2017, this year we are experiencing a broad and collective acknowledgement of its relevance. Due to the lockdown imposed by the Covid-19 pandemic, the world quickly adapted to the available technologies and our ecosystem has enabled our almost 140,000 students<sup>[1]</sup>, living in 8 Brazilian states, to experience the full continuity of their studies.

---

<sup>[1]</sup> Including Unisul students, whose co-management began in March/2020.

We know that in times of crisis, resilient companies focused on sustainability pay special attention to preserving their cash flow; quickly adapt their operating model; exercise organizational ambidexterity; invest in growth through strategic opportunities; and, fundamentally, take care of people. We experienced a successful public offering in January 2020, which strengthened our cash position; we intensified the digital transformation with the student experience as the center and engine of this process; we are continuously strengthening our governance and evolving in our organizational structure; we announced two acquisitions, aligned with our resilient asset strategy, reinforcing our medical and health vertical; we intensified lifelong learning initiatives; and we placed, in 5 days, all of our 140,000 students<sup>[2]</sup> studying from their homes, safely, as well as our educators in home office, with special attention to initiatives promoting their mental and emotional health.

This set of decisions taken, combined with the tools and technologies developed in recent years, allowed us to deliver, in this first half of 2020, a 22.5% growth in net revenue, which reached R\$694.7 million and 36.2% in Adjusted EBITDA, to R\$210.0 million, when compared to the same period of the previous year, reaching an EBITDA margin of 30.2%. The main drivers of this evolution were the growth in the student base, the evolution of the ticket, the synergies obtained with recent acquisitions, the maturation of new units and gains in operating efficiency.

In addition to the positive economic result, our operation also showed satisfactory cash flow generation rates. In this 1H20, our cash generation before investments (Capex) was R\$125.9 million, representing 60.0% of Adjusted EBITDA. This indicator allows us to follow and intensify our strong investment in new technologies, in improving the learning process and in recently opened units.

Following our ticket recovery strategy, we reported an average ticket of R\$948/month, which represents a 14.5% expansion compared to 1H19 (+6.3% vs. 1H19 excluding acquisitions), influenced by internal retention actions, developments in pricing processes and a better mix of courses. The recomposition of our ticket has also been influenced by another right decision: the acquisition, in the last twelve months, of three educational institutions strongly focused on the Medicine and Health segment. On July 1st, we announced another stage of this strategy, which takes us to nine medical schools<sup>[3]</sup>, with a total of 873 vacancies already authorized, consolidating us among the largest private medical education groups in the country.

Although we are constantly seeking ways to support our students, from the point of view of financial security, the pandemic scenario has brought additional difficulties for on-time payment and punctuality. Our allowance for loan losses

---

<sup>[2]</sup> Including Unisul students, whose co-management began in March/2020.

<sup>[3]</sup> It includes both Unisul schools, in co-management since March/2020.

has reflected this moment. In this 1H20 we reported a Provision for Doubtful Accounts (PDA) of 5.8% in relation to Net Revenue (2.8 pp growth vs. 1H19). Sensitive to time that has challenged our students, we offer several options for financial support – educational insurance, new Pravalier financing modalities, and also Decola, our own negotiation system. Together, these three options help our students to pursue their dreams of personal and professional development, and have provided us with positive signs of re-enrollment. However, default continues to be a reason for attention and care, requiring the continuity and intensification of ongoing initiatives.

A more granular way to evaluate our results is to look at the blocks of units according to their maturity. The efficiency of our operating model can be seen mainly in our Base segment results, which reported Operating Result of R\$172.8 million in the semester, with a margin of 44.2% (+1.9pp vs. 1H19), of which R\$83.7 million were recorded in 2Q20, with a margin of 41.7%, representing an increase of 4.5pp compared to 2Q19.

In the Acquisitions segment, all the institutions acquired in the last 12 months arrived with a higher average ticket, and contributed with more than 14,000 new students, of which around 11,300 in this 1H20 alone. The Operating Result for this block was R\$60.7 million in 1H20, of which R\$25.1 million in 2Q20, with a margin of 35.8% (+5.1pp vs. 1H19). We believe that there is still room for margin expansion in this segment, as part of the acquisitions made is still maturing in their campuses and courses.

In the Organic Expansion block, we continue to see consistent performance, even though we have not opened new units in 2020. We are reaping the results of our strategy, implemented in 2016, even taking into account that the maturation time of an academic unit is approximately 5 years and that the units of this block are, on average, two and a half years old since its opening. The operating result of these units was R\$43.6 million, with a margin of 39.4% (+17.6 pp), of which R\$20.4 million and a 36.8% margin (+29.3 pp) in 2Q20. It is important to note, as expected, that this block has been increasing representation in our results, already representing 16.5% of net revenues and 15.7% of the educational block operating result.

We did not imagine that we would experience so suddenly a scenario that would test everything we have planned and implemented in recent years. Our academic, operational and business proposals demonstrate, due to their flexibility and versatility with a student focus, to be the model that meets the needs of the new hybrid world.

We are undoubtedly at a significant turning point in the higher education segment in Brazil. We are no longer talking about a short and limited period of knowledge acquisition in people's lives, but rather about a dynamic in which we will all constantly seek to improve ourselves throughout our professional lives,

since the evolution of the markets, as we can see, will demand this knowledge from us.

At this moment, more than ever, we feel the need to deeply thank the entire Ânima ecosystem. To our teachers and students who have dedicated themselves brilliantly and fearlessly, always putting learning first, reinventing themselves so that the academic experience could continue without loss of quality, engagement and interest. So today we look back and recognize those who helped us through the biggest storm that has ever broken. As much as we look for words to say thank you, they will still be insufficient to express our deepest admiration and gratitude to each and every educator of Anima Educação.

We remain attentive to the challenges that lie ahead. We know that the time demands caution in dealing with the uncertainties that persist in the short term. But the challenges move us, motivate us, trigger our creativity and require us to persistently search for the most advanced and innovative tools that will ensure that our students are always one step ahead. Based on our purpose, we will continue to face this delicate moment with sobriety, great dedication and resilience, convinced that we will emerge even stronger!

A woman with dark hair tied back, wearing a dark blue shirt with white polka dots, is smiling and looking to the right. She is holding a silver tablet computer. The background is a blurred blue and green wall. A white wireframe graphic, resembling a cone or a funnel, is overlaid on the left side of the image, extending from the top left towards the center.

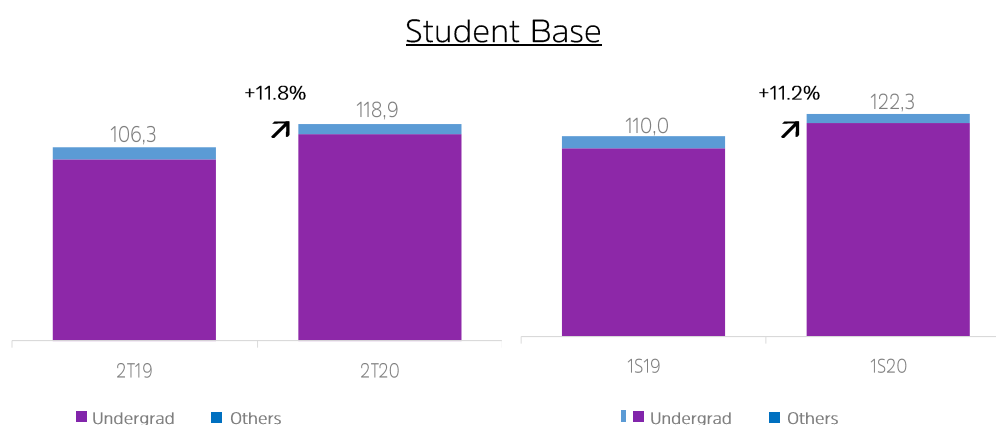
# Operational **Performance**

Higher Education

# OPERATIONAL PERFORMANCE

## HIGHER EDUCATION

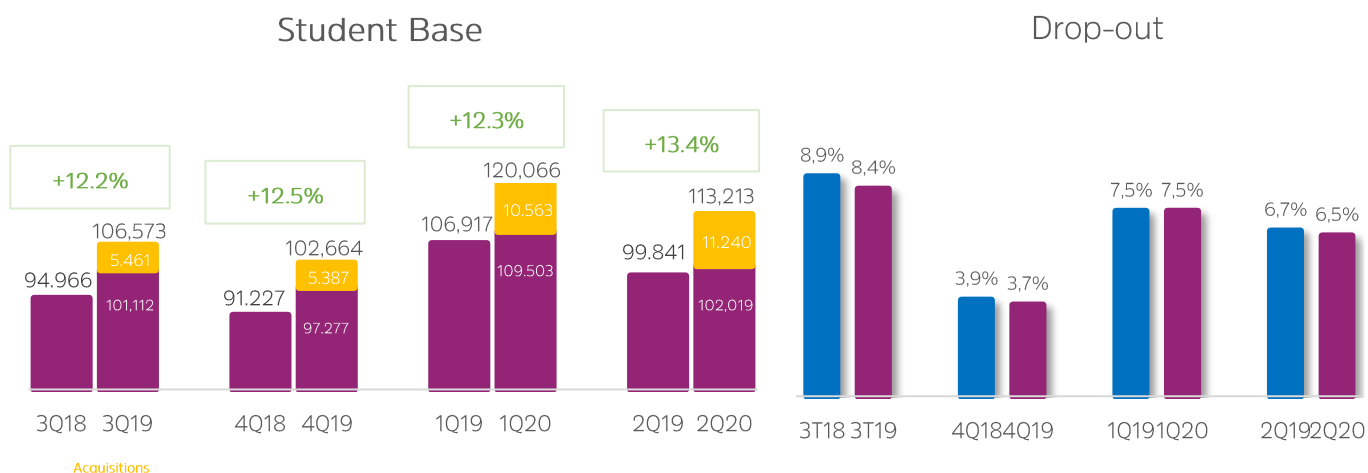
In 2Q20, we had a consolidated base of 118.8 thousand students, which represents an 11.8% growth compared to 2Q19 (+0.9% excluding Ages, Unicuritiba and Faseh acquisitions). The undergraduate student base, excluding acquisitions, grew by 2.2%, notwithstanding the fact that we merged 5 campuses in 2019 and have not opened new units in 2020.



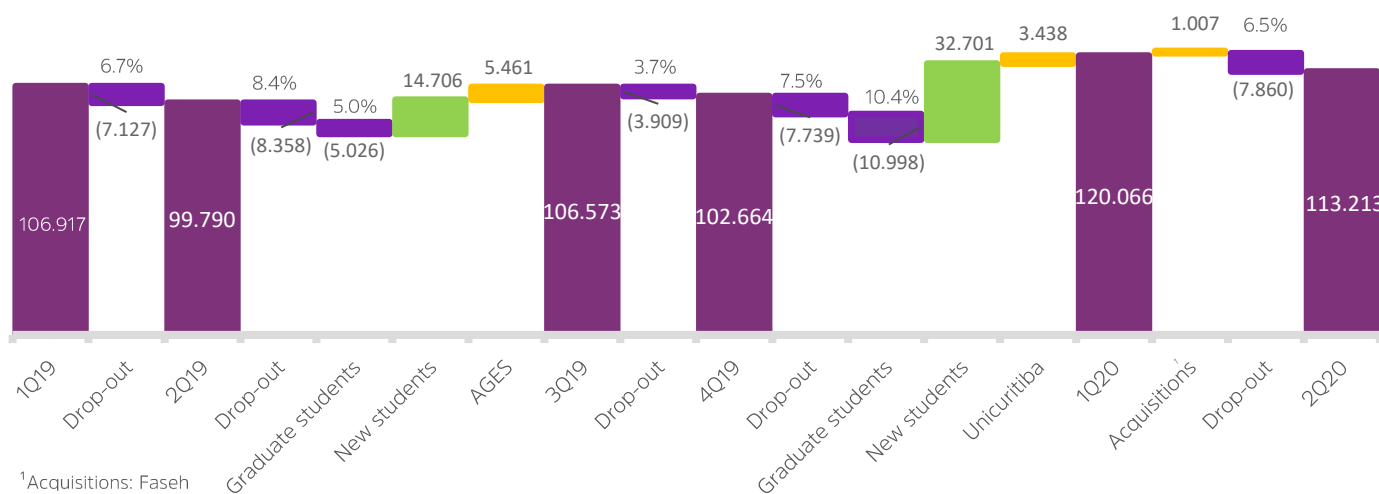
Student Base	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20	2Q20	Average 1H19	Average 1H20	% 2Q20 / 2Q19	% 1H20 / 1H19
Undergraduate Studies	106,917	99,841	101,112	97,277	109,503	102,019	103,379	105,761	2.2%	2.3%
Others	6,804	6,434	6,235	5,885	5,312	5,177	6,619	5,245	-19.5%	-20.8%
Graduate Studies	4,745	4,626	4,507	4,386	3,825	3,681	4,686	3,753	-20.4%	-19.9%
DL	1,019	832	702	468	381	441	926	411	-47.0%	-55.6%
Basic and Technical Education	1,040	976	1,026	1,031	1,106	1,055	1,008	1,081	8.1%	7.2%
<b>Total</b>	<b>113,721</b>	<b>106,275</b>	<b>107,347</b>	<b>103,162</b>	<b>114,815</b>	<b>107,196</b>	<b>109,998</b>	<b>111,006</b>	<b>0.9%</b>	<b>0.9%</b>
Acquisitions			5,461	5,387	10,994	11,656		11,325		
<b>Total with Acquisitions</b>	<b>113,721</b>	<b>106,275</b>	<b>112,808</b>	<b>108,549</b>	<b>125,809</b>	<b>118,852</b>	<b>109,998</b>	<b>122,331</b>	<b>11.8%</b>	<b>11.2%</b>

In this 2Q20, we experienced, throughout the period, the new scenario of lockdown, due to the Covid-19 pandemic. One of the anticipated effects, and for which we have developed mitigation strategies and dedicated intense efforts, is the challenge of retaining our students in a scenario of shortage of resources. And even in this scenario, we were able to report a steady performance in our retention, closing the quarter with a dropout rate of 6.5% of our undergraduate student base, 0.2pp lower than 2Q19. It is important to highlight that the acquired brands contributed to this performance, reinforcing the resilience of our student base. This result encourages us to remain dedicated to supporting our students and to offering sustainable solutions so that they can continue their studies, especially when it is clear that our attention must be focused on the major challenge of the re-enrollment process for the second semester, which is still ongoing.

## Student Base: Undergraduate Studies



## Students flow - Undergraduate Studies



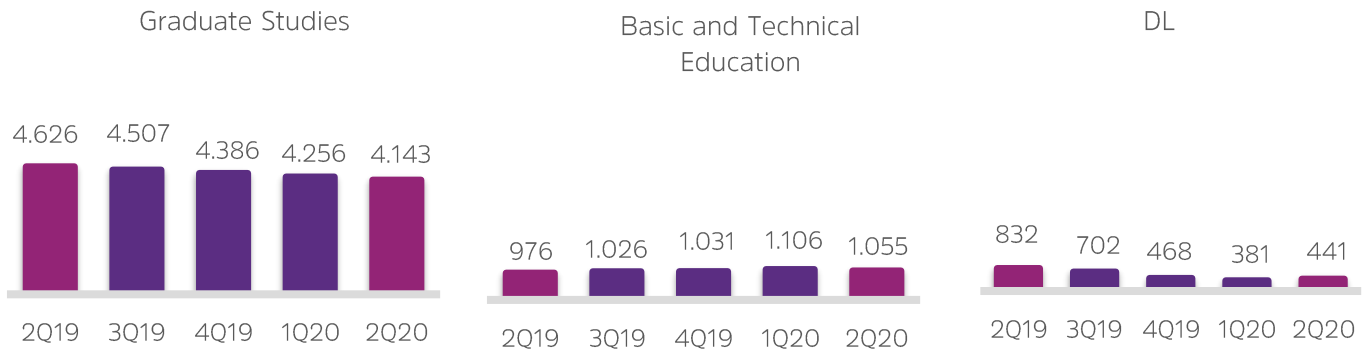
<sup>1</sup>Acquisitions: Faseh

Graduate Studies – We closed 2Q20 with 4.1 thousand students in graduate programs, compared to 4.7 thousand in 2Q19. This segment does not follow the same cycle of entries and exits of students as the undergraduate program, and we continue to dedicate our efforts to strengthen the operational results of this segment, with initiatives that improve the number of students per class, even if they bring a reduction in the number of courses at first.

Basic and Technical Education – We closed 2Q20 with 1,000 students (+8.1% vs. 2Q19) enrolled in basic and technical education that includes Florianópolis and Blumenau International Schools, Tupy School (Colégio Tupy - COT) and Tupy

Technical School (Escola Técnica Tupy - ETT). This growth is aligned with what is expected for the beginning of the year.

Distance Learning – By the end of 2Q20, 0.4 thousand students were enrolled in distance learning, between undergraduate and graduate courses (excluding EBRADI and hsmU students). It is important to remember that this student base considers only the 100% online courses, from the legacy of UniSociesc, which are currently in the conclusion and closing phase.



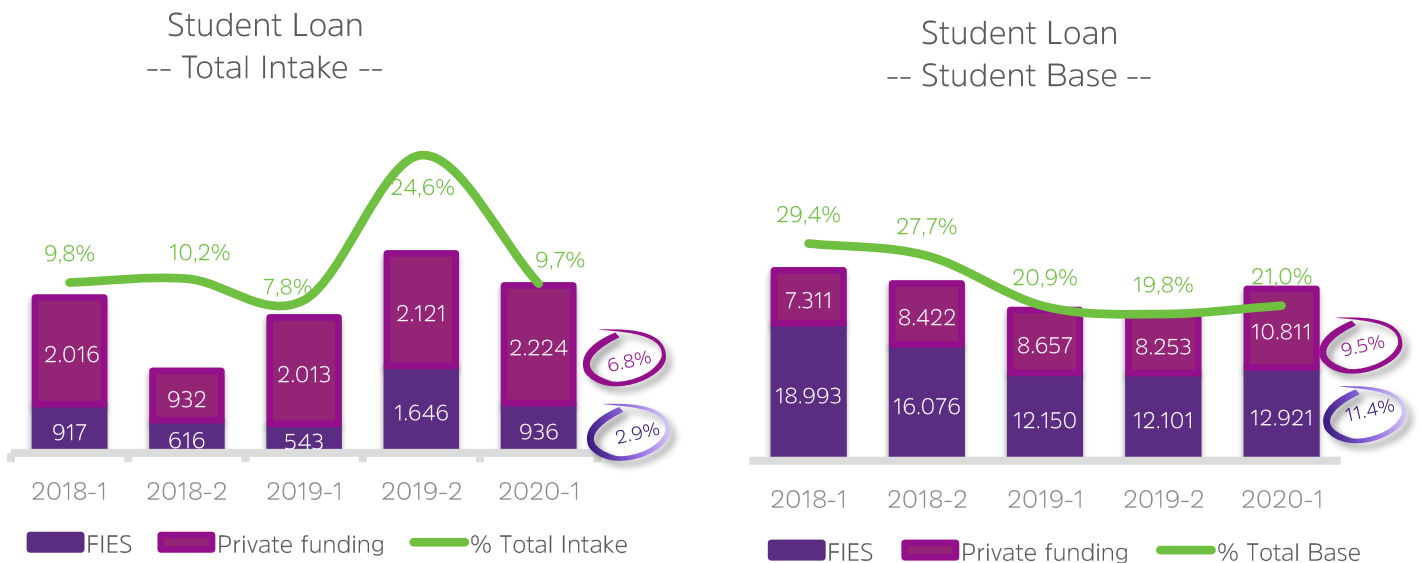


# Student Loan

## Student Loan

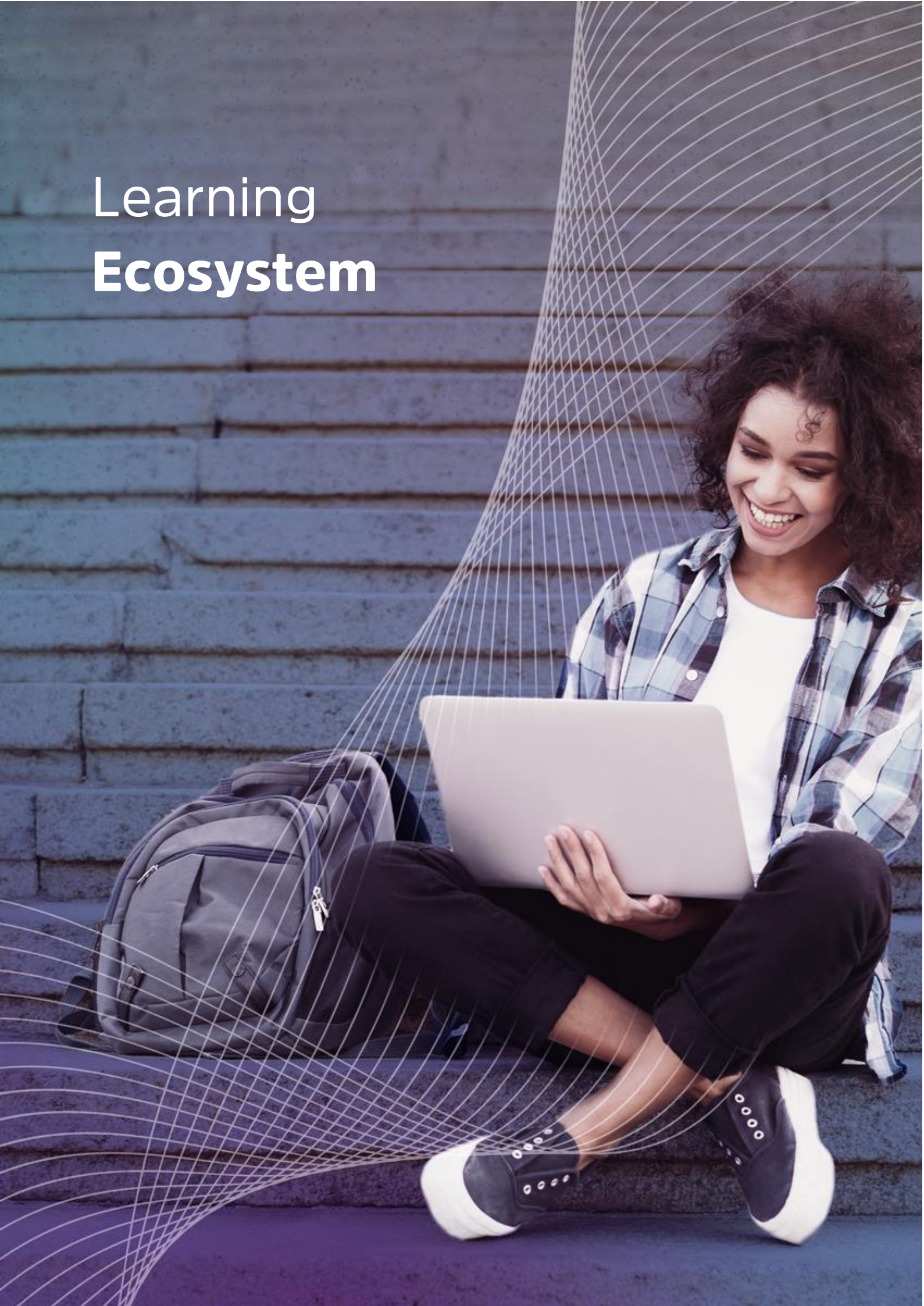
We closed the first half of the year with 0.9 thousand new students financed by FIES, which represented 2.9% of total intake. Although this percentage is higher than in the same period last year, considering acquisitions (especially Ages, already consolidated in 2019\_2), we continue to observe a proportional decrease in this type of financing in the student base.

Regarding private loan, we continued our strategic partnership with Pravalor and, as reported, we created two new financing modalities (50% without guarantor and 75% with guarantor) to support our students at this time of financial difficulty. Thus, the total of new students reached 2.2 thousand in 2Q20, or 6.8% of intake (vs 6.1% in 2Q19), with 0.9 thousand students using the credit risk of our balance sheet.



With this, we closed the semester with approximately 12.9 thousand students with FIES, representing 11.4% of the base. If we considered the FIES base without our acquisitions, that number would be equivalent to 9.0% of the student base. The growth effect compared to the last period is related in part to our acquisitions, and in part to the higher retention in funded students, who suffer less from the current environment of economic restriction. Regarding private loan financing (Pravalor), we reported approximately 10.8 thousand students, representing 9.5% of the undergraduate base, of which 3.5 thousand using the credit risk of our balance sheet (3.1% of the base).

# Learning Ecosystem



A large, glowing, multi-colored (blue, purple, green) abstract shape resembling a flower or a complex wave pattern, set against a dark blue background with a starry space theme. The letters 'E2A' are prominently displayed in the center of this shape in a white, bold, sans-serif font.

**E2A**

**Anima Learning  
Ecosystem**

**ãnima**  
EDUCAÇÃO

## **E2A - ÂNIMA LEARNING ECOSYSTEM**

Some years ago, we identified a clear need for a significant evolution in our academic model.

The way how education developed in Brazil and in the world, based on premises strongly related to the industrial revolution - when the school role was to train the labor required for the production system of that time - led to the establishment of a widely used format, which has been perpetuated, but which has lost its connection with reality and has distanced itself deeply from the development of skills needed for the contemporary world.

The “learning system” model is still very frequent, where many contents are delivered to students who are forced to learn, not out of interest or because they recognize their value, but because the system demands student results through tests and exams that are aimed at measuring exclusively the absorption of a certain content that, many times, no longer makes sense in the current context.

By understanding that higher education urgently needs to reconnect with the world outside of school and take an effective role in adding value to the lives of young people, we have invested heavily in the development of a model that evolves from the concept of the education system to a learning ecosystem,

which we call Ânima Learning Ecosystem or E2A. Based on a contemporary pedagogical proposal, with intense use of technology in a hybrid learning scenario, E2A proposes a customized education for students, for the development of skills that may impact the environment where we live.

Although we were already convinced and investing in the implementation of E2A since 2017, the greatest and most collective realization of the relevance of the hybrid model took place in March of this year, 2020. Due to the lockdown imposed by the Covid-19 pandemic, the whole world was forced to adapt to the available technologies and the E2A made it possible for about 140<sup>1</sup> thousand students, in 8 Brazilian states, to have full continuity of their studies, using the same methodologies, adapting to a 100% digital scenario, as a way to maintain their activities in a safe way.

The origin of E2A in 2017 allowed our entire community of students and educators to experience an acceleration of the adaptive process, of more intense appropriation of the resources that were already part of their mentoring and learning trajectories, given the need for massive use of technological resources brought about by the pandemic. A process that we expected to see consolidated in a few years took place in a few days.

And we are ready to resume classroom activities in a way that is fully adapted to the needs of distance and care. Another advantage that E2A's flexibility gives us is the diversity of learning environments, with collaborative laboratories, digital laboratories and simulators, coworking spaces, maker space, and others.

The result has been a widely engaged academic community, shared experiences, commitment and important paradigm shifts whose effect is the very strengthening of E2A, which started to be identified as the new way of educating.

Due to the leading role E2A currently has in both the educational scenario and in our business model, we have prepared an appendix with additional information, which we invite you to read.

---

<sup>1</sup> Including Unisul students, whose co-management began in March/2020.

# Financial Performance

The company's financial results are divided into two segments:

- i) Education – that includes, besides higher education (undergraduate and graduate degrees), basic and technical education, including Florianópolis and Blumenau International School, Tupy School (Colégio Tupy – CO) and Tupy Technical School (Escola Técnica Tupy – ETT).
- ii) Other Business – that includes

# FINANCIAL PERFORMANCE

## 1H20 Results

Amounts in R\$ (million)	1H20					
	Consolidated	% AV	Educati on	% AV	Others Business	% AV
<b>Gross Revenue</b>	<b>1,343.6</b>	<b>193.4%</b>	<b>1,308.1</b>	<b>195.0%</b>	<b>35.6</b>	<b>149.2%</b>
Discounts, Deductions & Scholarships	(626.7)	-90.2%	(616.7)	-91.9%	(9.9)	-41.7%
Taxes and Fees	(22.2)	-3.2%	(20.5)	-3.0%	(1.8)	-7.5%
<b>Net Revenue</b>	<b>694.7</b>	<b>100.0%</b>	<b>670.9</b>	<b>100.0%</b>	<b>23.8</b>	<b>100.0%</b>
<b>Total Costs</b>	<b>(275.6)</b>	<b>-39.7%</b>	<b>(270.3)</b>	<b>-40.3%</b>	<b>(5.2)</b>	<b>-21.9%</b>
- Personnel	(228.6)	-32.9%	(227.0)	-33.8%	(1.6)	-6.5%
- Outsourced Services	(17.9)	-2.6%	(15.4)	-2.3%	(2.5)	-10.6%
- Rent & Occupancy	(13.6)	-2.0%	(13.6)	-2.0%	(0.0)	0.0%
- Others	(15.4)	-2.2%	(14.3)	-2.1%	(1.1)	-4.8%
<b>Gross Profit (excluding depreciation/amortization)</b>	<b>419.2</b>	<b>60.3%</b>	<b>400.6</b>	<b>59.7%</b>	<b>18.6</b>	<b>78.1%</b>
<b>Selling Expenses</b>	<b>(74.2)</b>	<b>-10.7%</b>	<b>(68.5)</b>	<b>-10.2%</b>	<b>(5.7)</b>	<b>-23.8%</b>
- Provision for Doubtful Accounts	(40.9)	-5.9%	(38.7)	-5.8%	(2.2)	-9.1%
- Marketing	(33.3)	-4.8%	(29.8)	-4.4%	(3.5)	-14.7%
<b>General and Administrative Expenses</b>	<b>(70.9)</b>	<b>-10.2%</b>	<b>(58.2)</b>	<b>-8.7%</b>	<b>(12.7)</b>	<b>-53.3%</b>
- Personnel	(55.6)	-8.0%	(44.7)	-6.7%	(10.8)	-45.4%
- Outsourced Services	(6.9)	-1.0%	(5.5)	-0.8%	(1.3)	-5.6%
- Rent & Occupancy	(1.7)	-0.3%	(1.6)	-0.2%	(0.2)	-0.7%
- Others	(6.7)	-1.0%	(6.3)	-0.9%	(0.4)	-1.6%
<b>Other Operational Revenues (Expenses)</b>	<b>(1.1)</b>	<b>-0.2%</b>	<b>(1.4)</b>	<b>-0.2%</b>	<b>0.3</b>	<b>1.1%</b>
- Provisions	0.3	0.0%	0.3	0.0%	0.0	0.0%
- Taxes and Fees	(3.1)	-0.4%	(2.9)	-0.4%	(0.2)	-0.7%
- Other operating revenues	1.7	0.2%	1.2	0.2%	0.4	1.8%
<b>Fine Results, Interest on Monthly Fees</b>	<b>4.7</b>	<b>0.7%</b>	<b>4.7</b>	<b>0.7%</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0%</b>
<b>Operating Result</b>	<b>277.6</b>	<b>40.0%</b>	<b>277.1</b>	<b>41.3%</b>	<b>0.499</b>	<b>2.1%</b>
- Corporate Expenses	(67.6)	-9.7%				
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>210.0</b>	<b>30.2%</b>				
(-) Fine Results, Interest on Monthly Fees	(4.7)	-0.7%				
(-) Non-recurring Items - EBITDA	(66.8)	-9.6%				
<b>EBITDA</b>	<b>138.5</b>	<b>19.9%</b>				
Depreciation and Amortization	(71.9)	-10.4%				
Equity Pickup	(1.8)	-0.3%				
<b>EBIT</b>	<b>64.8</b>	<b>9.3%</b>				
Financial income (expenses), net	(71.8)	-10.3%				
<b>EBT</b>	<b>(7.1)</b>	<b>-1.0%</b>				
Income Tax and Social Contribution	(2.3)	-0.3%				
<b>Net income (loss)</b>	<b>(9.8)</b>	<b>-1.4%</b>				
(-) Non-recurring Items - EBITDA	66.8	9.6%				
(-) Non-Recurring Items - Net Income	0.0	0.0%				
<b>Adjusted Net Income</b>	<b>57.0</b>	<b>8.2%</b>				

## 2020 Results

Amounts in R\$ (million)	2Q20					
	Consolidated	% AV	Educati	% AV	Others Business	% AV
<b>Gross Revenue</b>	<b>659.5</b>	<b>185.2%</b>	<b>643.5</b>	<b>185.9%</b>	<b>16.0</b>	<b>161.6%</b>
Discounts, Deductions & Scholarships	(292.1)	-82.0%	(286.7)	-82.8%	(5.4)	-54.2%
Taxes and Fees	(11.3)	-3.2%	(10.6)	-3.1%	(0.7)	-7.4%
<b>Net Revenue</b>	<b>356.1</b>	<b>100.0%</b>	<b>346.2</b>	<b>100.0%</b>	<b>9.9</b>	<b>100.0%</b>
<b>Total Costs</b>	<b>(149.3)</b>	<b>-41.9%</b>	<b>(147.5)</b>	<b>-42.6%</b>	<b>(1.8)</b>	<b>-18.1%</b>
- Personnel	(128.9)	-36.2%	(128.4)	-37.1%	(0.5)	-5.4%
- Outsourced Services	(7.5)	-2.1%	(6.5)	-1.9%	(1.0)	-9.7%
- Rent & Occupancy	(5.2)	-1.5%	(6.7)	-1.9%	(0.4)	-4.5%
- Others	(8.0)	-2.3%	(8.4)	-2.4%	(2.6)	-26.1%
<b>Gross Profit (excluding depreciation/amortization)</b>	<b>424.6</b>	<b>119.2%</b>	<b>404.4</b>	<b>116.8%</b>	<b>15.2</b>	<b>152.9%</b>
<b>Selling Expenses</b>	<b>(70.8)</b>	<b>-19.9%</b>	<b>(66.7)</b>	<b>-19.3%</b>	<b>(11.1)</b>	<b>-112.2%</b>
- Provision for Doubtful Accounts	(38.5)	-10.8%	(37.9)	-10.9%	(8.6)	-86.8%
- Marketing	(31.9)	-9.0%	(29.9)	-8.6%	(11.0)	-110.5%
<b>General and Administrative Expenses</b>	<b>(36.2)</b>	<b>-10.2%</b>	<b>(30.4)</b>	<b>-8.8%</b>	<b>(5.8)</b>	<b>-58.8%</b>
- Personnel	(28.6)	-8.0%	(23.7)	-6.8%	(5.0)	-49.9%
- Outsourced Services	(3.5)	-1.0%	(2.8)	-0.8%	(0.7)	-6.9%
- Rent & Occupancy	(0.9)	-0.3%	(0.9)	-0.2%	(0.1)	-0.7%
- Others	(3.2)	-0.9%	(3.0)	-0.9%	(0.1)	-1.3%
<b>Other Operational Revenues (Expenses)</b>	<b>(1.1)</b>	<b>-0.3%</b>	<b>(1.4)</b>	<b>-0.4%</b>	<b>0.2</b>	<b>2.5%</b>
- Provisions	0.2	0.0%	0.2	0.0%	0.0	0.0%
- Taxes and Fees	(1.7)	-0.5%	(1.7)	-0.5%	(0.0)	-0.2%
- Other operating revenues	0.4	0.1%	0.1	0.0%	0.3	2.7%
<b>Fine Results, Interest on Monthly Fees</b>	<b>1.7</b>	<b>0.5%</b>	<b>1.7</b>	<b>0.5%</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0%</b>
<b>Operating Result</b>	<b>129.1</b>	<b>36.2%</b>	<b>129.2</b>	<b>37.3%</b>	<b>(0.137)</b>	<b>-1.4%</b>
- Corporate Expenses	(37)	-10.5%				
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>239.2</b>	<b>67.2%</b>				
(-) Fine Results, Interest on Monthly Fees	23.6	6.6%				
(-) Non-recurring Items - EBITDA	(66.8)	-18.7%				
<b>EBITDA</b>	<b>85.9</b>	<b>24.1%</b>				
Depreciation and Amortization	(36.2)	-10.2%				
Equity Pickup	(1.3)	-0.4%				
<b>EBIT</b>	<b>48.4</b>	<b>13.6%</b>				
Financial income (expenses), net	(37.4)	-10.5%				
<b>EBT</b>	<b>11.0</b>	<b>3.1%</b>				
Income Tax and Social Contribution	(1.6)	-0.4%				
<b>Net income (loss)</b>	<b>9.0</b>	<b>2.5%</b>				
(-) Non-recurring Items - EBITDA	4.1	1.1%				
(-) Non-Recurring Items - Net Income	(0.0)	0.0%				
<b>Adjusted Net Income</b>	<b>13.0</b>	<b>3.7%</b>				

## FINANCIAL PERFORMANCE – Education

Amounts in R\$ (million)	Education									
	1H20	% AV	1H19	% AV	% AH	2Q20	% AV	2Q19	% AV	% AH
<b>Gross Revenue</b>	<b>1,308.1</b>	<b>195.0%</b>	<b>1,019.0</b>	<b>186.6%</b>	<b>28.4%</b>	<b>643.5</b>	<b>185.9%</b>	<b>496.4</b>	<b>182.1%</b>	<b>29.6%</b>
Discounts, Deductions & Scholarships	(616.7)	-91.9%	(456.3)	-83.5%	35.1%	(286.7)	-82.8%	(215.5)	-79.0%	33.1%
Taxes and Fees	(20.5)	-3.0%	(16.5)	-3.0%	24.1%	(10.6)	-3.1%	(8.3)	-3.0%	27.3%
<b>Net Revenue</b>	<b>670.9</b>	<b>100.0%</b>	<b>546.2</b>	<b>100.0%</b>	<b>22.8%</b>	<b>346.2</b>	<b>100.0%</b>	<b>272.6</b>	<b>100.0%</b>	<b>27.0%</b>
<b>Total Costs</b>	<b>(270.3)</b>	<b>-40.3%</b>	<b>(252.7)</b>	<b>-46.3%</b>	<b>7.0%</b>	<b>(147.5)</b>	<b>-42.6%</b>	<b>(143.2)</b>	<b>-52.5%</b>	<b>2.9%</b>
- Personnel	(227.0)	-33.8%	(205.5)	-37.6%	10.5%	(128.4)	-37.1%	(115.0)	-42.2%	11.7%
- Outsourced Services	(15.4)	-2.3%	(16.5)	-3.0%	-6.7%	(6.5)	-1.9%	(9.5)	-3.5%	-31.3%
- Rent & Occupancy	(13.6)	-2.0%	(16.8)	-3.1%	-19.1%	(6.0)	-1.7%	(11.2)	-4.1%	-46.5%
- Others	(14.3)	-2.1%	(13.9)	-2.6%	2.6%	(6.6)	-1.9%	(7.6)	-2.8%	-13.5%
<b>Gross Profit (excluding depreciation/amortization)</b>	<b>400.6</b>	<b>59.7%</b>	<b>293.5</b>	<b>53.7%</b>	<b>36.5%</b>	<b>198.7</b>	<b>57.4%</b>	<b>129.4</b>	<b>47.5%</b>	<b>53.6%</b>
<b>Selling Expenses</b>	<b>(68.5)</b>	<b>-10.2%</b>	<b>(43.7)</b>	<b>- 8.0%</b>	<b>56.7%</b>	<b>(39.5)</b>	<b>- 11.4%</b>	<b>(21.0)</b>	<b>-7.7%</b>	<b>88.5%</b>
- Provision for Doubtful Accounts	(38.7)	-5.8%	(16.5)	-3.0%	134.2%	(28.7)	-8.3%	(10.3)	-3.8%	178.7%
- Marketing	(29.8)	-4.4%	(27.2)	-5.0%	9.6%	(10.8)	-3.1%	(10.7)	-3.9%	1.2%
<b>General and Administrative Expenses</b>	<b>(58.2)</b>	<b>-8.7%</b>	<b>(49.5)</b>	<b>- 9.1%</b>	<b>17.6%</b>	<b>(30.4)</b>	<b>- 8.8%</b>	<b>(26.6)</b>	<b>- 9.8%</b>	<b>14.2%</b>
- Personnel	(44.7)	-6.7%	(36.7)	-6.7%	22.0%	(23.7)	-6.8%	(18.9)	-6.9%	25.4%
- Outsourced Services	(5.5)	-0.8%	(4.5)	-0.8%	22.0%	(2.8)	-0.8%	(2.7)	-1.0%	4.1%
- Rent & Occupancy	(1.6)	-0.2%	(0.1)	0.0%	1538.2%	(0.9)	-0.2%	(0.1)	0.0%	1285.5%
- Others	(6.3)	-0.9%	(8.2)	-1.5%	-22.7%	(3.0)	-0.9%	(5.0)	-1.8%	-38.8%
<b>Other Operational Revenues (Expenses)</b>	<b>(1.4)</b>	<b>-0.2%</b>	<b>0.5</b>	<b>0.1%</b>	<b>- 403.6%</b>	<b>(1.4)</b>	<b>- 0.4%</b>	<b>(0.1)</b>	<b>0.0%</b>	<b>1355.7%</b>
- Provisions	0.3	0.0%	0.2	0.0%	29.3%	0.2	0.0%	0.1	0.0%	47.4%
- Taxes and Fees	(2.9)	-0.4%	(1.5)	-0.3%	90.1%	(1.7)	-0.5%	(0.9)	-0.3%	81.2%
- Other operating revenues	1.2	0.2%	1.8	0.3%	-31.2%	0.1	0.0%	0.7	0.3%	-79.3%
<b>Fine Results, Interest on Monthly Fees</b>	<b>4.7</b>	<b>0.7%</b>	<b>4.7</b>	<b>0.9%</b>	<b>- 1.5%</b>	<b>1.7</b>	<b>0.5%</b>	<b>1.5</b>	<b>0.5%</b>	<b>19.3%</b>
<b>Operating Result</b>	<b>277.1</b>	<b>4 1.3%</b>	<b>20 5.5</b>	<b>37.6%</b>	<b>34.8%</b>	<b>129.2</b>	<b>37.3%</b>	<b>83.2</b>	<b>30.5%</b>	<b>55.3%</b>

Amounts in R\$ (million)	Education Excl. Acquisitions <sup>1</sup>				
	1H20	% AV	1H19	% AV	% AH
<b>Net Revenue</b>	<b>587.3</b>	<b>100.0%</b>	<b>546.2</b>	<b>100.0%</b>	<b>7.5%</b>
<b>Gross Profit (excluding depreciation/amortization)</b>			<b>354.1</b>	<b>60.3%</b>	<b>20.6%</b>
<i>Gross Margin</i>			<i>60.3%</i>	<i>53.7%</i>	<i>6,6pp</i>
<b>Operating Result</b>			<b>244.9</b>	<b>41.7%</b>	<b>19.2%</b>
<i>Operating Margin</i>			<i>41.7%</i>	<i>37.6%</i>	<i>4,1pp</i>

<sup>1</sup> Excluding AGES (Aug'19), Unicuritiba (Feb'20) and Faseh (May'20) acquisitions

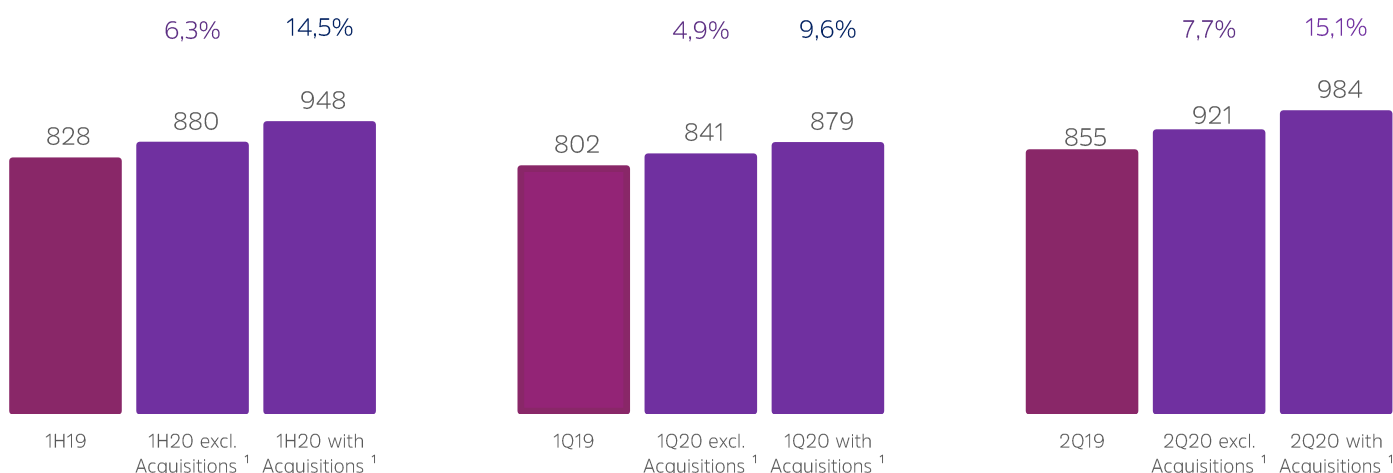
## Net Revenue

We ended the first half of 2020 with a Net Revenue in the Education segment of R\$670.9 million, up of +22.8% versus 1H19 (R\$587.3 million or +7.5% excluding AGES, Unicuritiba and Faseh). This evolution of Net Revenue is explained by three main factors: the organic expansion of the student base (+0.9%), the growth of the average net ticket excluding acquisitions (+6.5%) and the expansion via acquisitions (+15.4%).

Looking specifically at our net ticket, excluding AGES, Unicuritiba and Faseh, we closed 1H20 with an average of R\$880/month, an increase of 6.3% versus the same period of the previous year, influenced by an average increase in tuition fees (+9.0%) and gains in the course mix (+5.0%), despite an increase in scholarships, discounts and taxes (-7.6%).

Considering the acquisitions, which came with a higher ticket than our previous base, our average net ticket totaled R\$948/month, or +14.5% versus 1H19.

Average Net Ticket  
(R\$/month)



<sup>1</sup> AGES from Aug'2019, Unicuritiba from Feb'2020 and Faseh from May 2020

The gradual improvement in our ticket's behavior demonstrates not only the right decisions in the recomposition strategy, involving a series of internal initiatives, but also strategic options in our acquisitions which, added to our legacy, resulted in a better average net ticket than the previous year's trend, showing that we are on the right track towards a sustainable growth path.

## Total Costs and Gross Profit

As we were able to report in the first quarter, beginning this year, we added the benefits of operational efficiency to the already outstanding quality of our academic model of competency-based learning. In this line, we continue to produce important efficiency gains, introducing a new level of reality in this indicator. It is important to highlight that we have been planning and preparing for this performance since 2017, when the model was first implemented.

Thus, in 1H20 we achieved a growth in Gross Profit over Net Revenues of +6.0pp vs. 1H19 (we reported Gross Profit of R\$400.6 million, or 59.7% of Net Revenues).

## Selling Expenses

If, on the one hand, we have faced this challenging moment sustaining revenue, ticket and efficiency, on the other hand we have devoted intense efforts in retaining and attracting students. The increased competitiveness in a tougher scenario of access to funds has led us to invest more in the process of attracting new students.

Additionally, our discipline in the PDA calculation methodology has captured the riskier scenario caused by the effects of the Covid-19 pandemic, which, related to the moment we are going through, has reached the highest levels of the last 5 years.

Thus, Selling Expenses totaled R\$68.5 million in 1H20, or an impact on the margin of -2.2pp vs. 1H19, due to the increase in PDA (-2.8pp), despite a small relative reduction in marketing expenses (+0.6pp).

In fact, the main impact of the pandemic has been observed in the PDA, which in 1H20 represented 5.8% of Net Revenue (vs 3.0% of NR in 1H19). This increase was mainly influenced by the increase in accounts receivables in the amounts due (+R\$44.3 million vs 1Q19) of tuition fees, with the exception of FIES and credit card receipts; as well as in the aging range of amounts over due up to 180 days (+R\$15.9 million vs 1Q19). As said, part of the growth is related to the evolution of the Revenue itself and another part reflects the new scenario we are facing and the perspective brought by it, becoming more challenging with regard to late payments, which we continue to monitor closely.

As we announced, we have implemented preventive measures in order to reverse part of the impact of PDA in our results, which include an educational insurance and new financing modalities with Pravalor. However, the factor we have observed as most effective in solving our students' financial issues is our

own program of negotiations, which we call Decola. Decola has been a widely used tool for years, but in the context that we live, it has assumed even more granular and strategic outlines, seeking to balance retention and sustainability, in order to enable the continuity of studies for the largest number of students.

Although these combined efforts are bringing us positive signs regarding re-enrollments, default rates continues to be a reason for care, given the uncertainty of the macroeconomic environment, which requires us to pay extra attention, in addition to the continuity and intensification of the initiatives mentioned above.

### General and administrative expenses

General and Administrative Expenses totaled R\$58.2 million in 1H20, and represented 8.7% of Net Revenues, -0.4p.p. *versus* 1H19. This improvement is mainly explained by the maturity of the Q2A units, which, because they are still in the middle maturity stage, present an opportunity for additional improvements in this item.

### Other Operational Revenues (Expenses)

Other Operating Income (Expenses), including fines and interest on tuition fees, totaled R\$3.3 million in 1H20, a decrease of -0.5pp *versus* 1H19. In part, this behavior is related to the additional retention efforts we have made under the Decola program, resulting in a lower amount of fines and interest on tuition fees, stemming from greater flexibility in the negotiations at this critical moment of necessary settlement of late payments by students.

We also observed a drop in other revenues, justified by a period when, with our Campuses closed due to the pandemic, we no longer benefit from subleasing spaces (auditoriums, canteen, services). In addition to the aforementioned factors, the expenses with educational insurance, which is one of our strategies to provide financial support to students in overcoming the effects of the current economic crisis, have an impact here. This index will probably remain impacted as long as the the pandemic persists.

### Operating Result

The Operating Result from Education totaled R\$277.1 million in 1H20, over 34.8% *vs* the same period last year, or 41.3% of Net Revenues, up of +3.7pp compared to 1H19.

To better understand the evolution of Education operating margins, we segmented the results into three main blocks according to their different stages of maturity: Base, Acquisitions and Organic Expansion. It is worth remembering

that, we included AGES in the Acquisitions block, as well as Unicuritiba as of February 2020 and Faseh as of May 2020.

Amounts in R\$ (million)	Basis <sup>1</sup>			Acquisitions <sup>2</sup>			Organic Exp. <sup>3</sup>			Education		
	Excl. New Units			Excl. New Units								
	1H20	1H19	% AH	1H20	1H19	% AH	1H20	1H19	% AH	1H20	1H19	% AH
<b>Net Revenue</b>	390.6	384.2	1.7%	169.7	86.4	96.3%	110.6	75.6	46.3%	670.9	546.2	22.8%
<b>Gross Profit (excluding depreciation/amortization)</b>	238.3	210.8	13.0%	94.4	41.7	126.5%	67.8	41.0	65.5%	400.6	293.5	36.5%
<i>Gross Margin</i>	61.0%	54.9%	6,1pp	55.7%	48.2%	7,4pp	61.3%	54.2%	7,1pp	59.7%	53.7%	6,0pp
<b>Operating Result</b>	172.8	162.5	6.3%	60.7	26.6	128.7%	43.6	16.5	164.6%	277.1	205.5	34.8%
<i>Operating Margin</i>	44.2%	42.3%	1,9pp	35.8%	30.7%	5,1pp	39.4%	21.8%	17,6pp	41.3%	37.6%	3,7pp

<sup>1</sup> Considers Una, UniBH and São Judas (including Unimonte campus, but excluding acquisitions and new academic units open from 2016)

<sup>2</sup> Considers the acquisitions made during 2016 (UniSociosc Feb'16, Una Bom Despacho Jul'16 and Una Uberlândia Oct'16), AGES in Aug'19, Unicuritiba as of Feb'20 and Faseh as of May'20

<sup>3</sup> Considers organic expansion: Sete Lagoas Units (Jul'16), Catalão (Oct'16), Divinópolis (Feb'17), Pouso Alegre (Mar'17), Nova Serrana (Apr'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), and the acquisitions made in 2018 (CESUC, Faculdade Jangada and Faced)

Amounts in R\$ (million)	Basis <sup>1</sup>			Acquisitions <sup>2</sup>			Organic Exp. <sup>3</sup>			Education		
	Excl. New Units			Excl. New Units								
	2Q20	2Q19	% AH	2Q20	2Q19	% AH	2Q20	2Q19	% AH	2Q20	2Q19	% AH
<b>Net Revenue</b>	200.8	193.7	3.7%	90.0	41.3	117.8%	55.4	37.6	47.4%	346.2	272.6	27.0%
<b>Gross Profit (excluding depreciation/amortization)</b>	120.2	96.3	24.8%	45.5	16.4	178.1%	33.1	16.7	97.5%	198.7	129.4	53.6%
<i>Gross Margin</i>	59.8%	49.7%	10,1pp	50.6%	39.6%	11,0pp	59.6%	44.5%	15,1pp	57.4%	47.5%	9,9pp
<b>Operating Result</b>	83.7	71.9	16.4%	25.1	8.5	196.3%	20.4	2.8	622.6%	129.2	83.2	55.3%
<i>Operating Margin</i>	41.7%	37.1%	4,5pp	27.9%	20.5%	7,4pp	36.8%	7.5%	29,3pp	37.3%	30.5%	6,8pp

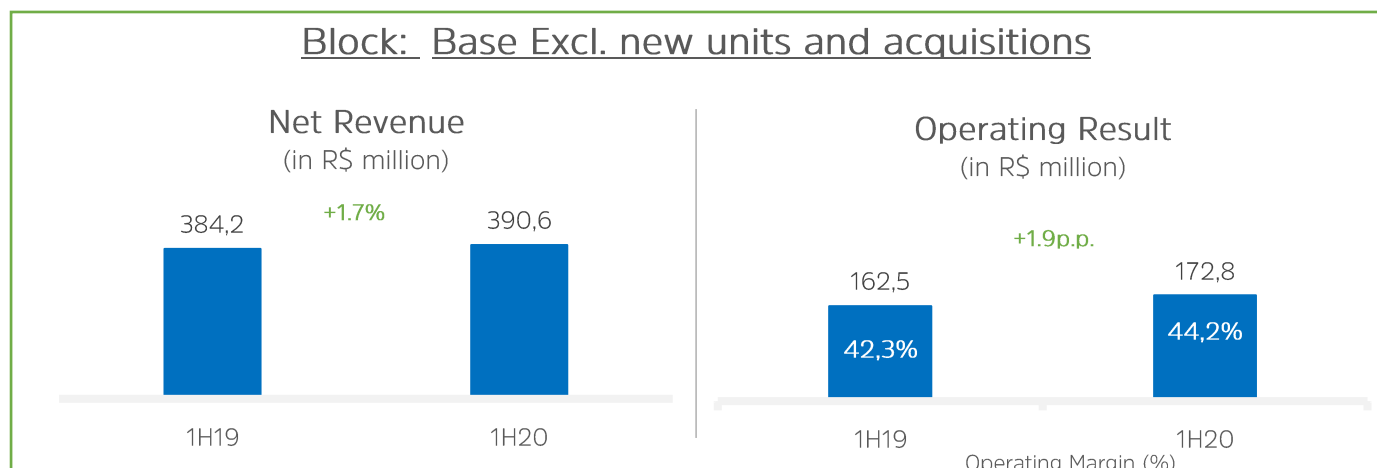
<sup>1</sup> Considers Una, UniBH and São Judas (including Unimonte campus, but excluding acquisitions and new academic units open from 2016)

<sup>2</sup> Considers the acquisitions made during 2016 (UniSociosc Feb'16, Una Bom Despacho Jul'16 and Una Uberlândia Oct'16), AGES in Aug'19, Unicuritiba as of Feb'20 and Faseh as of May'20

<sup>3</sup> Considers organic expansion: Sete Lagoas Units (Jul'16), Catalão (Oct'16), Divinópolis (Feb'17), Pouso Alegre (Mar'17), Nova Serrana (Apr'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

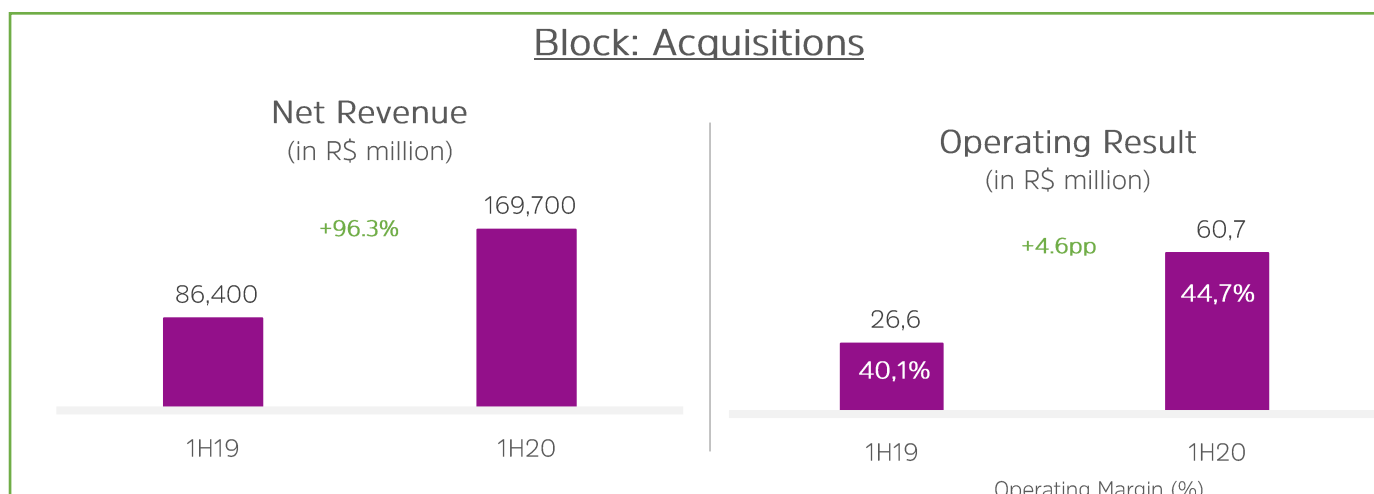
In the Base block, following the evolution trend especially explained by the ticket trajectory and a better mix of courses, we closed the first semester with a Net Revenue of R\$390.6 million. It is important to highlight that after 7 quarters without growth in this block, confirming the upward trend already mentioned in 1Q20, it reported an increase in revenues *versus* 1H19 (+1.7%). All of this, even during a challenging macro scenario and impacted by the effects of Covid-19, as well as with a high level of competitiveness observed in the cities where these units are located. The Operating Result reached R\$172.8 million, or 44.2% margin, also evolving compared to the same period (+1.9pp vs. 1H19). In the gross margin, which had already been seeing a progressive increase, we continue to observe growth, when comparing the years, especially due to the efficiency gains of the academic model initially implemented in 2017 and fully implemented in 2018. Gross Profit reached R\$238.3 million in 1H20, with a margin of 61.0% (+6.1pp vs. 1H19).

### Block: Base Excl. new units and acquisitions



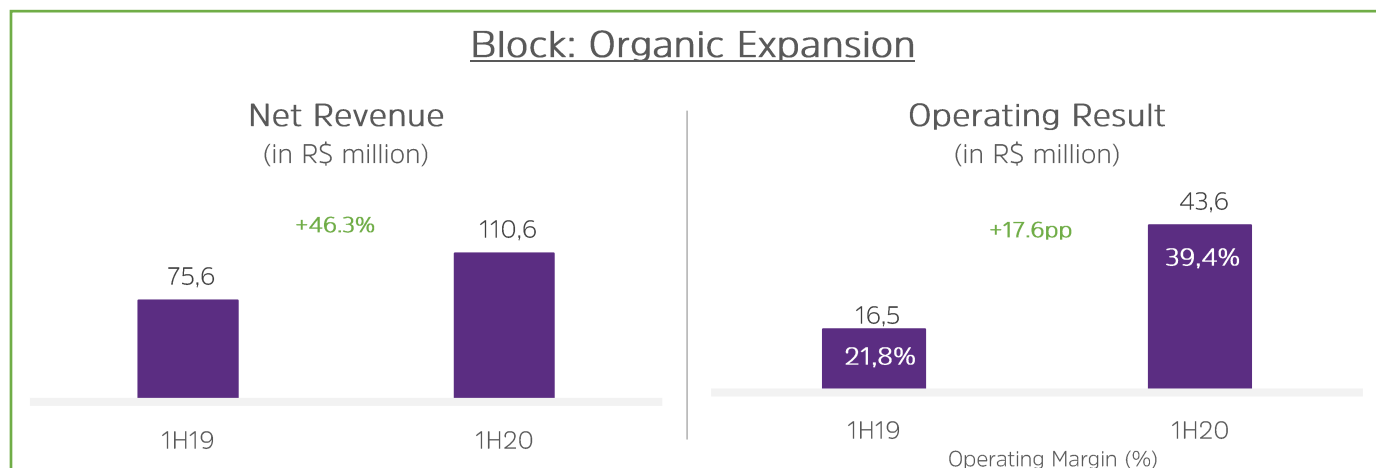
Regarding the Acquisitions block, which includes the acquisitions made in 2016 (UniSociesc, Una Bom Despacho and Una Uberlândia), as well as AGES (beginning in August 2019), Unicuritiba (beginning in February 2020) and Faseh (beginning in May 2020), we reported a Net Revenue in the 1H20 of R\$169.7 million, 96.3% higher than the same period of the previous year, especially affected by the acquisitions of 2019 and 2020 (AGES, Unicuritiba and Faseh). The Operational Result of this block, also impacted by the new operations, totaled R\$60.7 million, or margin of 35.8% (+5.1pp vs. 1H19). The evolution of this block follows its positive trajectory, and there is still room for evolution as part of its campuses and courses mature.

### Block: Acquisitions



In the Organic Expansion block, which also includes the acquisitions made in 2018 (CESUC, Faculdade Jangada and Faced), we have continued to observe positive and consistent performance, even without having opened new units in

2020. In this block we reported net revenues of R\$110.6 million (+46.3%) and operating result of R\$43.6 million (+17.6pp), compared to net revenues of R\$75.6 million and operating income of R\$16.5 million in 1H19. It is important to note, as expected, that this block has been gaining increasing representation in consolidated net revenue (16.5% of net revenue), as well as in our operating result (15.7% of the Education block operating result).



Its important to remember that the maturation of an academic unit is approximately 5 years and that the units of this block are, on average, two and a half years old since its opening.

## FINANCIAL PERFORMANCE - Other Businesses

Amounts in R\$ (million)	Other Businesses					Other Businesses				
	1H20	% AV	1H19	% AV	% AH	2Q20	% AV	2Q19	% AV	% AH
<b>Gross Revenue</b>	<b>35.6</b>	<b>14 9.2%</b>	<b>26.8</b>	<b>127.2%</b>	<b>32.9%</b>	<b>16.0</b>	<b>161.6%</b>	<b>16.0</b>	<b>125.4%</b>	<b>0.2%</b>
Discounts, Deductions & Scholarships	(9.9)	-41.7%	(4.6)	-21.8%	116.9%	(5.4)	-54.2%	(2.4)	-18.9%	123.2%
Taxes and Fees	(1.8)	-7.5%	(1.1)	-5.4%	56.4%	(0.7)	-7.4%	(0.8)	-6.6%	-11.7%
<b>Net Revenue</b>	<b>23.8</b>	<b>100.0%</b>	<b>21.0</b>	<b>100.0%</b>	<b>13.3%</b>	<b>9.9</b>	<b>100.0%</b>	<b>12.8</b>	<b>100.0%</b>	<b>-22.3%</b>
<b>Total Costs</b>	<b>(5.2)</b>	<b>- 21.9%</b>	<b>(8.0)</b>	<b>- 38.2%</b>	<b>- 35.1%</b>	<b>(1.8)</b>	<b>- 18.1%</b>	<b>(6.1)</b>	<b>-48.0%</b>	<b>-70.7%</b>
- Personnel	(1.6)	-6.5%	(0.9)	-4.2%	75.9%	(0.5)	-5.4%	(0.7)	-5.8%	-27.1%
- Outsourced Services	(2.5)	-10.6%	(3.4)	-16.2%	-26.2%	(1.0)	-9.7%	(2.8)	-21.8%	-65.3%
- CMV	0.0	0.0%	0.0	0.0%	0.0%	0.0	0.0%	0.0	0.0%	0.0%
- Rent & Occupancy	(0.0)	0.0%	0.0	0.0%	0.0%	0.0	0.0%	0.0	0.0%	0.0%
- Others	(1.1)	-4.8%	(3.5)	-16.5%	-67.0%	(0.3)	-2.9%	(2.3)	-18.2%	-87.5%
<b>Gross Profit (excluding depreciation/amortization)</b>	<b>18.6</b>	<b>78.1%</b>	<b>13.0</b>	<b>61.8%</b>	<b>43.2%</b>	<b>8.1</b>	<b>81.9%</b>	<b>6.6</b>	<b>52.0%</b>	<b>22.4%</b>
<b>Selling Expenses</b>	<b>(5.7)</b>	<b>- 23.8%</b>	<b>(4.3)</b>	<b>- 20.5%</b>	<b>31.6%</b>	<b>(2.7)</b>	<b>-27.0%</b>	<b>(2.4)</b>	<b>-19.0%</b>	<b>10.6%</b>
- Provision for Doubtful Accounts	(2.2)	-9.1%	(2.0)	-9.7%	6.7%	(0.6)	-6.3%	(0.9)	-7.4%	-33.3%
- Marketing	(3.5)	-14.7%	(2.3)	-10.9%	53.7%	(2.1)	-20.7%	(1.5)	-11.6%	38.5%
<b>General and Administrative Expenses</b>	<b>(12.7)</b>	<b>- 53.3%</b>	<b>(11.2)</b>	<b>- 53.3%</b>	<b>13.1%</b>	<b>(5.8)</b>	<b>- 58.8%</b>	<b>(5.6)</b>	<b>- 44.1%</b>	<b>3.5%</b>
- Personnel	(10.8)	-45.4%	(9.8)	-46.6%	10.3%	(5.0)	-49.9%	(4.9)	-38.6%	0.6%
- Outsourced Services	(1.3)	-5.6%	(0.8)	-3.6%	75.9%	(0.7)	-6.9%	(0.3)	-2.7%	97.7%
- Rent & Occupancy	(0.2)	-0.7%	(0.2)	-0.8%	-1.2%	(0.1)	-0.7%	(0.1)	-0.8%	-32.7%
- Others	(0.4)	-1.6%	(0.5)	-2.3%	-22.8%	(0.1)	-1.3%	(0.3)	-2.1%	-52.0%
<b>Other Operational Revenues (Expenses)</b>	<b>0.3</b>	<b>1.1%</b>	<b>(0.3)</b>	<b>- 1.6%</b>	<b>- 177.8%</b>	<b>0.2</b>	<b>2.5%</b>	<b>(0.2)</b>	<b>- 1.6%</b>	<b>- 221.5%</b>
- Provisions	0.0	0.0%	0.0	0.0%	0.0%	0.0	0.0%	0.0	0.0%	0.0%
- Taxes and Fees	(0.2)	-0.7%	(0.3)	-1.5%	-48.9%	(0.0)	-0.2%	(0.2)	-1.4%	-87.6%
- Other operating revenues	0.4	1.8%	(0.0)	-0.1%	-2797.1%	0.3	2.7%	(0.0)	-0.1%	-1580.6%
<b>Fine Results, Interest on Monthly Fees</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>Operating Result</b>	<b>0.5</b>	<b>2.1%</b>	<b>(2.9)</b>	<b>- 13.7%</b>	<b>- 117.3%</b>	<b>(0.1)</b>	<b>- 1.4%</b>	<b>(1.6)</b>	<b>- 12.7%</b>	<b>-91.5%</b>

The Other Business Segment is composed by hsm, hsmU (online management of graduate courses) and EBRADI, Brazilian School of Law. In 1H20, the Other Business segment had an Operating Result of R\$0.5 million, compared to -R\$2.9 million in the same period of the previous year. This result can be explained by EBRADI's maturation, and consequent gain in scale, with growing results, already reaching a base of 12,877 students in 1H20.

As we reported in 1Q20, hsm's performance is directly impacted by the COVID-19 pandemic, with cancellations of events and classroom courses that would take place in 2020, respecting the social distancing guidelines issued by the responsible authorities. We recall that this segment suffered, this semester, the impact of the registration of R\$61.6 million as a loss due to impairment, result of the review of each of its activities, and adjustment of previous estimates and assumptions.

Looking at this segment, we reported EBRADI + hsmU operating result of R\$7.3 million in 1H20 (vs. R\$3.4 million in 1H19). The significant evolution of these courses reinforces our choice for the lifelong education strategy. More than ever, we understand that higher education will necessarily adopt a dynamic of constant updating and improvement throughout professional life, consistent with the evolution of markets and the perspectives of the post-job world.

## COMPANY'S CONSOLIDATED PERFORMANCE

Amounts in R\$ (million)	Consolidated - Anima					Consolidated - Anima				
	1H20	% AV	1H19	% AV	% AH	2Q20	% AV	2Q19	% AV	% AH
<b>Gross Revenue</b>	<b>1.34 3.6</b>	<b>193.4%</b>	<b>1.0 4 5.8</b>	<b>184.4%</b>	<b>28.5%</b>	<b>659.5</b>	<b>185.2%</b>	<b>512.4</b>	<b>179.5%</b>	<b>28.7%</b>
Discounts, Deductions & Scholarships	(626.7)	-90.2%	(460.9)	-81.2%	36.0%	(292.1)	-82.0%	(217.9)	-76.3%	34.1%
Taxes and Fees	(22.2)	-3.2%	(17.6)	-3.1%	26.2%	(11.3)	-3.2%	(9.1)	-3.2%	23.7%
<b>Net Revenue</b>	<b>694.7</b>	<b>100.0%</b>	<b>567.3</b>	<b>100.0%</b>	<b>22.5%</b>	<b>356.1</b>	<b>100.0%</b>	<b>285.4</b>	<b>100.0%</b>	<b>24.8%</b>
<b>Total Costs</b>	<b>(275.6)</b>	<b>-39.7%</b>	<b>(260.8)</b>	<b>-46.0%</b>	<b>5.7%</b>	<b>(149.3)</b>	<b>-41.9%</b>	<b>(149.4)</b>	<b>-52.3%</b>	<b>0.1%</b>
- Personnel	(228.6)	-32.9%	(206.4)	-36.4%	10.8%	(128.9)	-36.2%	(115.7)	-40.5%	-11.4%
- Outsourced Services	(17.9)	-2.6%	(19.9)	-3.5%	-10.1%	(7.5)	-2.1%	(12.3)	-4.3%	39.0%
- Rent & Occupancy	(13.6)	-2.0%	(17.1)	-3.0%	-20.4%	(6.0)	-1.7%	(11.4)	-4.0%	47.8%
- Others	(15.4)	-2.2%	(17.4)	-3.1%	-11.2%	(6.9)	-1.9%	(9.9)	-3.5%	30.8%
<b>Gross Profit (excluding depreciation/amortization)</b>	<b>419.2</b>	<b>60.3%</b>	<b>306.5</b>	<b>54.0%</b>	<b>36.7%</b>	<b>206.9</b>	<b>58.1%</b>	<b>136.0</b>	<b>47.7%</b>	<b>52.1%</b>
<b>Selling Expenses</b>	<b>(74.2)</b>	<b>-10.7%</b>	<b>(4 8.1)</b>	<b>-8.5%</b>	<b>54.5%</b>	<b>(42.2)</b>	<b>-11.8%</b>	<b>(23.4)</b>	<b>-8.2%</b>	<b>-80.4%</b>
- Provision for Doubtful Accounts	(40.9)	-5.9%	(18.6)	-3.3%	120.2%	(29.4)	-8.2%	(11.2)	-3.9%	-161.0%
- Marketing	(33.3)	-4.8%	(29.5)	-5.2%	13.0%	(12.8)	-3.6%	(12.1)	-4.3%	-5.8%
<b>General and Administrative Expenses</b>	<b>(70.9)</b>	<b>-10.2%</b>	<b>(60.7)</b>	<b>-10.7%</b>	<b>16.7%</b>	<b>(36.2)</b>	<b>-10.2%</b>	<b>(32.2)</b>	<b>-11.3%</b>	<b>-12.3%</b>
- Personnel	(55.6)	-8.0%	(46.5)	-8.2%	19.5%	(28.6)	-8.0%	(23.8)	-8.3%	-20.3%
- Outsourced Services	(6.9)	-1.0%	(5.3)	-0.9%	29.8%	(3.5)	-1.0%	(3.1)	-1.1%	-14.8%
- Rent & Occupancy	(1.7)	-0.3%	(0.3)	0.0%	559.5%	(0.9)	-0.3%	(0.2)	-0.1%	-462.6%
- Others	(6.7)	-1.0%	(8.6)	-1.5%	-22.7%	(3.2)	-0.9%	(5.2)	-1.8%	39.5%
<b>Other Operational Revenues (Expenses)</b>	<b>(1.1)</b>	<b>-0.2%</b>	<b>0.1</b>	<b>0.0%</b>	<b>-1045.6%</b>	<b>(1.1)</b>	<b>-0.3%</b>	<b>(0.3)</b>	<b>-0.1%</b>	<b>-277.7%</b>
- Provisions	0.3	0.0%	0.2	0.0%	29.3%	0.2	0.0%	0.1	0.0%	47.4%
- Taxes and Fees	(3.1)	-0.4%	(1.8)	-0.3%	65.5%	(1.7)	-0.5%	(1.1)	-0.4%	-53.2%
- Other operating revenues	1.7	0.2%	1.8	0.3%	-6.1%	0.4	0.1%	0.7	0.2%	-40.5%
<b>Fine Results, Interest on Monthly Fees</b>	<b>4.7</b>	<b>0.7%</b>	<b>4.7</b>	<b>0.8%</b>	<b>-1.5%</b>	<b>1.7</b>	<b>0.5%</b>	<b>1.5</b>	<b>0.5%</b>	<b>19.3%</b>
<b>Operating Result</b>	<b>277.6</b>	<b>40.0%</b>	<b>20 2.6</b>	<b>35.7%</b>	<b>37.0%</b>	<b>129.1</b>	<b>36.2%</b>	<b>81.6</b>	<b>28.6%</b>	<b>58.2%</b>
- Corporate Expenses	(67.6)	-9.7%	(48.4)	-8.5%	39.7%	(37.4)	-10.5%	(24.8)	-8.7%	50.8%
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>210.0</b>	<b>30.2%</b>	<b>154.2</b>	<b>27.2%</b>	<b>36.2%</b>	<b>91.7</b>	<b>25.7%</b>	<b>56.8</b>	<b>19.9%</b>	<b>61.5%</b>
(-) Fine Results, Interest on Monthly Fees	(4.7)	-0.7%	(4.7)	-0.8%	-1.5%	(1.7)	-0.5%	(1.5)	-0.5%	-19.3%
(-) Non-recurring Items - EBITDA	(66.8)	-9.6%	(8.1)	-1.4%	723.1%	(4.1)	-1.1%	(6.3)	-2.2%	35.0%
<b>EBITDA</b>	<b>138.5</b>	<b>19.9%</b>	<b>141.3</b>	<b>24.9%</b>	<b>-2.0%</b>	<b>85.9</b>	<b>24.1%</b>	<b>49.1</b>	<b>17.2%</b>	<b>75.0%</b>
Depreciation and Amortization	(71.9)	-10.4%	(59.1)	-10.4%	21.7%	(36.2)	-10.2%	(30.5)	-10.7%	-18.8%
Equity Pickup	(1.8)	-0.3%	(1.3)	-0.2%	42.5%	(1.3)	-0.4%	(0.8)	-0.3%	-62.0%
<b>EBIT</b>	<b>64.8</b>	<b>9.3%</b>	<b>80.9</b>	<b>14.3%</b>	<b>-20.0%</b>	<b>4 8.4</b>	<b>13.6%</b>	<b>17.8</b>	<b>6.2%</b>	<b>171.7%</b>
Financial income (expenses), net	(71.8)	-10.3%	(57.9)	-10.2%	24.0%	(37.4)	-10.5%	(32.8)	-11.5%	-13.9%
<b>EBT</b>	<b>(7.1)</b>	<b>-1.0%</b>	<b>23.0</b>	<b>4.1%</b>	<b>-130.7%</b>	<b>11.0</b>	<b>3.1%</b>	<b>(15.0)</b>	<b>-5.2%</b>	<b>173.7%</b>
Income Tax and Social Contribution	(2.3)	-0.3%	(1.8)	-0.3%	28.1%	(1.6)	-0.4%	(1.9)	-0.7%	16.7%
<b>Net income (loss)</b>	<b>(9.8)</b>	<b>-1.4%</b>	<b>21.2</b>	<b>3.7%</b>	<b>-146.3%</b>	<b>9.0</b>	<b>2.5%</b>	<b>(16.9)</b>	<b>-5.9%</b>	<b>153.1%</b>
(-) Non-recurring Items - EBITDA	66.8	9.6%	8.1	1.4%	723.1%	4.1	1.1%	6.3	2.2%	35.0%
(-) Non-Recurring Items - Net Income	0.0	0.0%	0.0	0.0%	0.0%	(0.0)	0.0%	0.0	0.0%	0.0%
<b>Adjusted Net Income</b>	<b>57.0</b>	<b>8.2%</b>	<b>29.3</b>	<b>5.2%</b>	<b>94.2%</b>	<b>13.0</b>	<b>3.7%</b>	<b>(10.6)</b>	<b>-3.7%</b>	<b>222.5%</b>

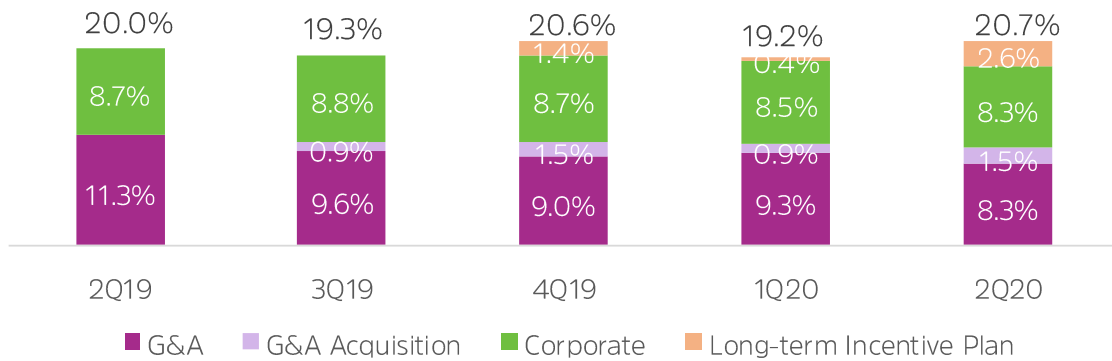
## Corporate expenses and G&A

In this quarter, we recognized R\$9.2 million related to our long-term incentive plans, of which R\$5.0 million was a provision for the P2A/2020 variable remuneration program and R\$4.2 million related to the Bonus Program that we approved in the shareholders' meeting of April 29, 2020 and implemented in June.

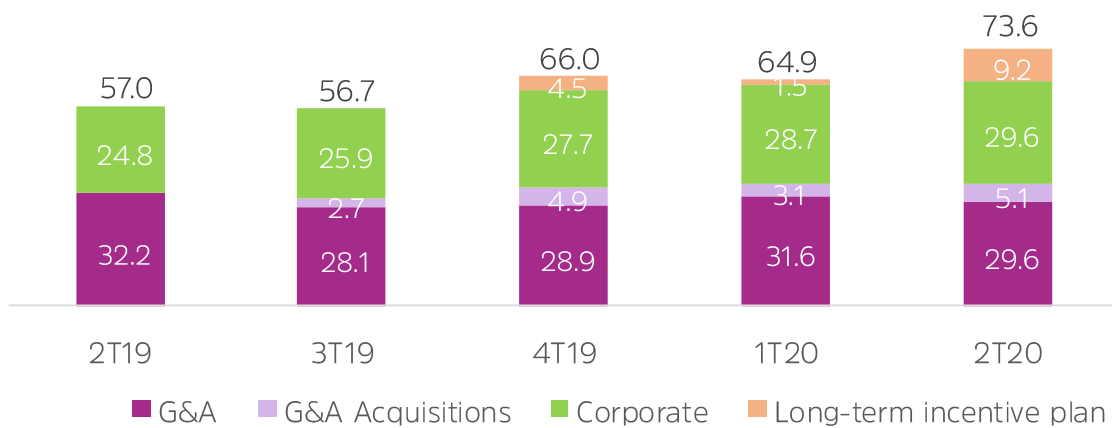
It is important to note that of the R\$4.2 million bonus, R\$2.8 million are recorded under Corporate Expenses and R\$1.4 million under the units' G&A, according to the respective allocations of the benefited people.

Therefore, if we look at the units' Corporate Expenses and G&A, excluding, for comparative purposes only, the effects of the Long Term Incentive Programs, we will see a relative improvement in these indicators.

(% of Net Revenue)



(R\$ million)



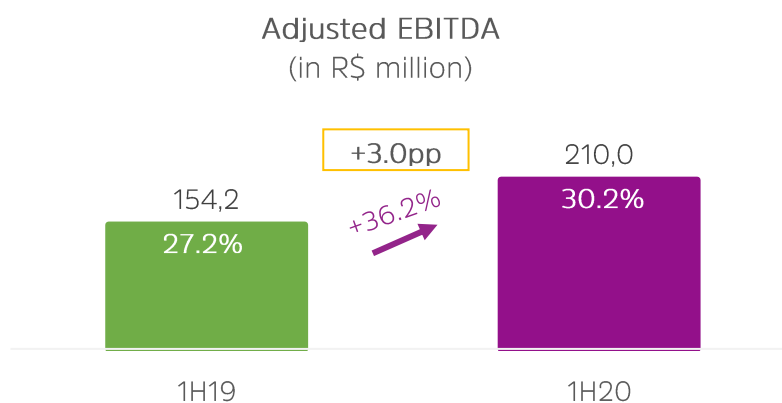
Looking at the units' G&A, we noticed an improvement in the performance of this indicator which in this 2Q20 was 8.3% of Net Revenue (-2pp vs 2Q19). Even considering the increase brought about by acquisitions (1.4% of NR), there is still an important evolution in this line of expenditure. Part of the reasoning for this reduction lies in the evolution of our organizational design, which has generated movements from centralizations to the benefit of our operations.

The effect of these centralizations is felt, on the other hand, in our Corporate Expenses, which, have been reaching some level of dilution, totaling 8.3% of NR in this 2Q20 (excluding the effects of the Incentive Plans), which represents a gain of 0.4pp when compared to 2Q19.

All of this reinforces our perception that a better analysis is focused on reducing the Company's expenses as a whole, looking for new opportunities for efficiency gains.

## Adjusted EBITDA

The result of all the indicators of revenue improvement and efficiency gain, despite the pressure on PDA, marks the end of an important 1H20 with an adjusted EBITDA of R\$210.0 million (+36.2% vs. 1H19), and a margin of 30.2% on Net Revenue, representing, even in a challenging scenario like the one we have been facing, a growth of +3.0pp vs. 1H19.



As reported in the previous items, the growth in Net Revenue contributed positively to this evolution, with positive evolutions in both base and ticket; the expansion strategy via acquisitions; and the efficiency gains resulting from the academic model fully implemented in 2018. The main factor that, on the other hand, put pressure on the margin in this quarter is related to the increase in the PDA which, as already pointed out, was necessarily affected by the Covid-19 pandemic whose effects persist and still inspire caution and dedication.

If, in the first quarter, the effects of the pandemic were marginal, because they affected no more than two weeks of the period, in this 2Q20, we fully operated in the scenario of lockdown and wide use of technology, facing the challenges imposed by the macroeconomic context. Even so, our operational model proved to be resilient and enabled us to deliver consistent results due to the choices and strategies adopted in recent years.

The second half of the year began within this scenario and we are attentive and focused on the challenging processes of retaining current students and attracting new ones. Thus, we remain dedicated to the evolution process of our operating margins, although impacted by the effects of the current moment. Considering the new scenario observed, we remain alert to short-term challenges, determined to – with the flexibility and resilience of our operating structures, combined with initiatives for budget readjustment – keep delivering positive results to our stakeholders.

## Non-recurring items

Amounts in R\$ (million)	2Q20	2Q19	1H20	1H19
Operations Restructuring	3.1	5.5	4.1	7.0
Integration	1.0	-	1.1	-
Hsm Impairment	-	-	61.6	-
GIT	-	0.8	-	1.2
<b>Total</b>	<b>4.1</b>	<b>6.3</b>	<b>66.8</b>	<b>8.1</b>

**Restructuring Expenses:** Our non-recurring items in the first half of the year, excluding the effect of impairment of hsm recorded in 1Q20, are at lower levels than those observed in the same period in 2019. The main items in this group are reorganization of administrative structures, both in the restructuring of our mature units and in the integration process of those acquired, always focusing on efficiency gains in management, which in this 2Q20 consumed R\$4.1 million. In the semester, non-recurring items are mainly impacted by hsm's impairment.

## Le Cordon Bleu - Equity Pickup

The joint-venture with Le Cordon Bleu, which we recognize in our results by equity pickup, had a negative result of R\$1.8 million in the 1H20, consistent with what was expected in its business plan.

Although Le Cordon Bleu's operation was affected by the social distancing caused by COVID-19, due to being essentially face-to-face, the brand's strength proved resilient, with no relevant dropout. We have adopted strategies to maintain contact with students through lives and activities with technology mediation, and we are ready to resume activities soon with a concentrated replacement plan of practical activities.

## Financial Result

Amounts in R\$ (million)	Consolidated - Ánima					
	1H20	1H19	2Q20	2Q19	1Q20	1Q19
<b>(+) Financial income</b>	<b>15.7</b>	<b>13.9</b>	<b>10.4</b>	<b>5.8</b>	<b>5.4</b>	<b>8.2</b>
Revenue from tuition interest	4.7	4.7	1.8	2.2	2.9	2.6
Revenue from financial investments	6.5	3.5	4.8	1.5	1.6	2.0
Monetary correction	0.3	2.3	0.1	1.2	0.2	1.1
Discounts obtained	3.0	0.1	3.0	0.1	0.1	0.0
Others	1.3	3.3	0.7	0.9	0.6	2.4
<b>Financial costs</b>	<b>(87.6)</b>	<b>(71.8)</b>	<b>(47.7)</b>	<b>(38.6)</b>	<b>(39.8)</b>	<b>(33.3)</b>
Commission and interest expenses on loans <sup>1</sup>	(24.4)	(14.7)	(16.2)	(7.2)	(8.2)	(7.5)
Interest expenses with PraValer	(10.6)	(12.2)	(7.6)	(8.5)	(3.0)	(3.7)
Interest expense on bonds payable (acquisitions)	(5.7)	(6.3)	(2.4)	(3.6)	(3.3)	(2.7)
Financial Lease Expense	(36.1)	(32.5)	(18.1)	(16.6)	(18.0)	(15.9)
Financial discounts granted to students	(6.0)	(4.8)	(2.5)	(1.9)	(3.5)	(2.9)
Others	(4.8)	(1.4)	(0.8)	(0.8)	(4.0)	(0.6)
<b>Financial Result</b>	<b>(71.8)</b>	<b>(57.9)</b>	<b>(37.4)</b>	<b>(32.8)</b>	<b>(34.5)</b>	<b>(25.1)</b>

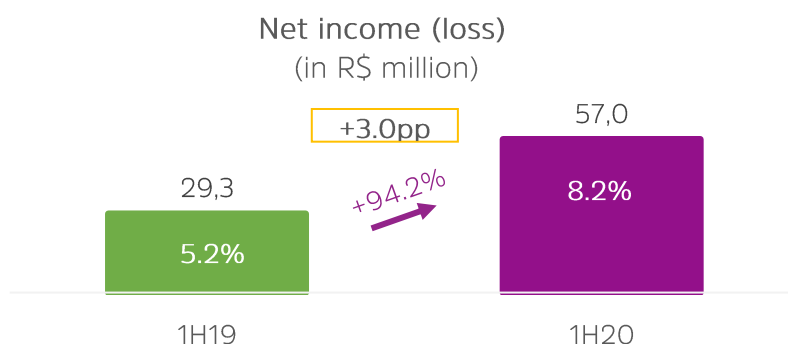
<sup>1</sup> includes gains and losses from derivatives relating to foreign currency swap contracts

We closed 1H20 with a Financial Result of -R\$71.8 million, compared to -R\$57.9 million in 1H19. The Financial Income reached the amount of R\$15.7 million, +R\$1.8 million vs. the same period of the previous year. The main factors that affected this result were: discounts obtained mainly on real estate rental expenses (+R\$3.0 million); lower interest income on tuition fees (-R\$0.4 million), within the efforts pointed out for student retention in the current situation; and lower activation of tax credits to be recovered, which decreased the monetary restatement income (-R\$2.0 million).

The Financial Expense totaled R\$87.6 million, +R\$15.7 million vs. 1H19, mainly explained by commissions and expenses related to new credit operations (IFC) to make our recent acquisitions viable; by interest linked to debentures issued in 2H19; by leasing expenses, as a consequence of IFRS-16; and by the higher level of financial discount granted to students.

## Adjusted Net Income

Even with the increase in financial expenses, explained above, and the higher level of depreciation due to the investments made in technology and in our campus structures, we closed 1H20 with an Adjusted Net Income of R\$57.0 million, an increase of 3.0p.p versus 1H19, or a margin of 8.2% over Net Revenue.



## Cash and Net Indebtedness

Amounts in R\$ (million)	Consolidated - Ânima		
	JUNE 2020 2020	MARCH	JUN 19
<b>(+) Total Liquidity (Total Cash and Cash Equivalents)</b>	<b>793.3</b>	<b>931.9</b>	<b>85.7</b>
Cash	41.9	36.4	30.3
Financial investments	751.4	895.5	55.4
<b>(-) Total of Loans and Financings <sup>1</sup></b>	<b>605.2</b>	<b>629.3</b>	<b>871.8</b>
Short-Term	78.4	90.4	79.4
Long-term	526.7	538.8	792.3
<b>(=) Availability (Net Debt) <sup>2</sup></b>	<b>188.1</b>	<b>302.6</b>	<b>(806.7)</b>
(-) Other Short- and Long-term Obligations	195.3	124.0	104.5
<b>(=) Availability (Net Debt excl.) IFRS- 16 <sup>3</sup></b>	<b>(7.1)</b>	<b>178.6</b>	<b>(911.2)</b>
<b>(-) Leases Liabilities (IFRS- 16)</b>	<b>594.3</b>	<b>594.9</b>	<b>20.6</b>
Short-term	32.7	29.7	20.6
Long-term	561.6	565.2	0.0
<b>(=) Availability (Net Debt) with IFRS- 16 <sup>3</sup></b>	<b>(601.4)</b>	<b>(416.2)</b>	<b>(931.8)</b>

<sup>1</sup> Net value adjusted by swap

<sup>2</sup> Availability considering only bank bonds.

<sup>3</sup> Availability considering all short and long term obligations related to the payment of tax installments and acquisitions.

We reached the end of 1H20 with total cash available and financial investments of R\$793.3 million, compared to R\$931.9 million in Mar/2020. Contributing to this new cash position in 2Q20 was the generation of free cash before Capex of R\$52.0 million; an amortization of R\$59.1 million in debts; R\$61.1 million directed to acquisitions; and R\$42.9 million allocated to the Company's own Share Buyback Program. Looking specifically at the semester as a whole, the main



We closed the quarter with an Average Collection Period (PMR) of 85 days, +10 days compared to the same period of the previous year. As previously reported, this increase is directly related to the effects of the Covid-19 pandemic on students' ability to pay and indicates the need for increased attention in the short term, given the still pressing economic scenario.

By segmenting the analysis of receivables and average terms, we reported for the non-FIES student segment a 78-day PMR, +10 days when compared to the same period of the previous year. As for FIES receivables, we reported a 114-day PMR (+18 days vs. 2Q19), mainly impacted by acquisitions (AGES and Unicuritiba). Finally, in the line of other businesses, we closed the period with a 165-day PMR (+25 days vs. 2Q19), consistent with the new PMR level of this segment from the growth of EBRADI and hsmU, according to the respective business plans.

(in R\$ million)

Total	2Q20			1Q20	4Q19	3Q19	2Q19	Δ 2Q20 / 2Q19
	Total	Acquisitions	Excl. Acquisitions					
Net Accounts Receivable	328.7	45.1	283.6	272.9	213.3	224.4	235.4	93.3
Accumulated Net Revenue	695.1	83.9	611.2	339.0	1,181.5	861.6	567.9	127.2
PMR (Days)	85	97	84	72	63	70	75	10.5

FIES	2Q20			1Q20	4Q19	3Q19	2Q19	Δ 2Q20 / 2Q19
	Total	Acquisitions	Excl. Acquisitions					
Net Accounts Receivable	53.6	19.2	34.4	28.5	6.2	26.0	46.6	7.0
Accumulated Net Revenue	84.9	19.6	65.3	36.3	180.8	133.7	87.0	(2.1)
PMR (Days)	114	176	95	87	12	52	96	17.3

No FIES	2Q20			1Q20	4Q19	3Q19	2Q19	Δ 2Q20 / 2Q19
	Total	Acquisitions	Excl. Acquisitions					
Net Accounts Receivable	253.3	25.9	227.3	222.6	183.8	179.8	172.0	81.3
Accumulated Net Revenue	586.4	64.3	522.1	288.7	929.3	691.9	458.0	128.4
PMR (Days)	78	73	78	70	70	70	68	10.2

Other Businesses	2Q20			1Q20	4Q19	3Q19	2Q19	Δ 2Q20 / 2Q19
	Total	Acquisitions	Excl. Acquisitions					
Net Accounts Receivable	21.9	0.0	21.9	21.7	23.4	18.7	16.9	5.0
Accumulated Net Revenue	23.8	0.0	23.8	13.9	70.1	34.7	21.7	2.2
PMR (Days)	165	0	165	141	120	145	140	24.8

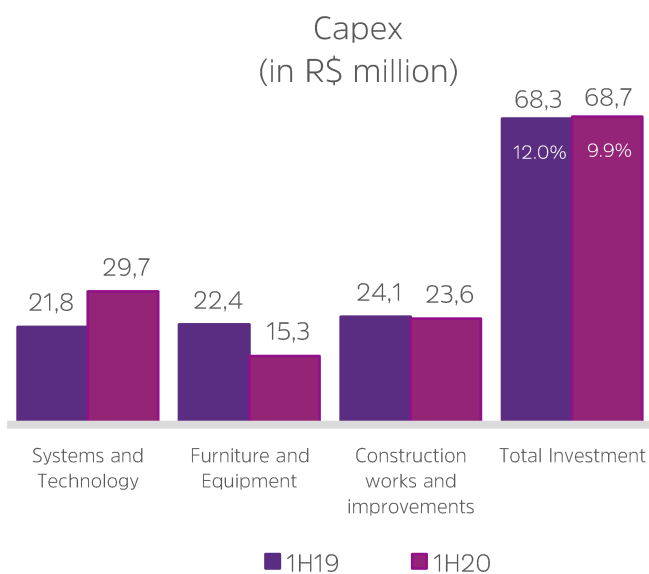
\* Weighted PRM, considering acquisitions in the last 12 months

## Investments (CAPEX)

In 1H20, our investments totaled R\$68.7 million or 9.9% of Net Revenue, a reduction of 2.1p.p. compared to 12.0% reported in 1H19.

This level of investment, in addition to being impacted by the organic expansion units (R\$21.2 million or 30.8% in 1H20). Excluding the effect of Q2A, Capex would have been R\$47.5 million, or 6.8% of NR. The strong investments made in technology to improve our processes and to ensure the continuous quality of our students' experience also had an important influence in this semester.

In this regard, we have evolved in the evaluation and adoption of virtual laboratory solutions that mean less need for physical spaces destined to these learning environments, which becomes essential in the schedule of classroom activities return.



## Cash Flow

Amounts in R\$ (million)	updated			
	1H20	1H19	2Q20	2Q19
<b>Net income (loss)</b>	<b>(9.8)</b>	<b>21.2</b>	<b>9.0</b>	<b>(16.9)</b>
Interest of non-controlling shareholders	0.5	0.0	0.5	0.0
<b>Net Income Before Non-Controlling Shareholders</b>	<b>(9.4)</b>	<b>21.2</b>	<b>9.4</b>	<b>(16.9)</b>
Depreciation and Amortization	42.3	59.2	20.9	30.5
Interest income/expenses and monetary restatement	57.2	51.0	26.8	25.7
Provision for labor, tax and civil risks	3.9	(2.3)	3.7	(1.4)
Right of use amortization	28.6	0.0	14.2	0.0
Other adjustments to net income	5.5	3.2	4.3	2.1
Non-recurring items	0.0	0.0	0.0	0.0
HSM Impairment	61.6	0.0	0.0	0.0
<b>Operating Cash Generation</b>	<b>189.7</b>	<b>132.2</b>	<b>79.3</b>	<b>40.0</b>
Δ Accounts Receivable/ Provision for Doubtful Accounts	(105.7)	(59.6)	(53.7)	(23.0)
Δ Other assets / liabilities	41.9	2.4	26.5	7.5
<b>Changes in working capital</b>	<b>(63.8)</b>	<b>(57.1)</b>	<b>(27.2)</b>	<b>(15.5)</b>
<b>Free Cash Flow Generation before CAPEX</b>	<b>125.9</b>	<b>75.1</b>	<b>52.1</b>	<b>24.5</b>
CAPEX - Property, Plant and Equipment and Intangible Assets	(68.7)	(68.3)	(29.5)	(25.7)
<b>Free Cash Flow Generation</b>	<b>57.2</b>	<b>6.9</b>	<b>22.6</b>	<b>(1.2)</b>
Financing Activities	(152.6)	(97.4)	(56.3)	(46.5)
Capital Increase	1,050.3	0.0	(0.8)	0.0
Treasury Shares	(100.5)	0.0	(42.9)	0.0
Acquisitions	(243.8)	(8.6)	(61.1)	(2.7)
Dividends	0.0	(0.5)	0.0	(0.5)
<b>Net Cash (used) Generated in Financing Activities</b>	<b>553.5</b>	<b>(106.6)</b>	<b>(161.2)</b>	<b>(49.8)</b>
<b>NET INCREASE (DECREASE) IN (A) CASH AND CASH EQUIVALENTS</b>	<b>610.7</b>	<b>(99.7)</b>	<b>(138.6)</b>	<b>(51.0)</b>
Cash and Financial Investments at the beginning of the period	182.6	185.4	931.9	136.7
Cash and Financial Investments at the end of the period	793.3	85.7	793.3	85.7

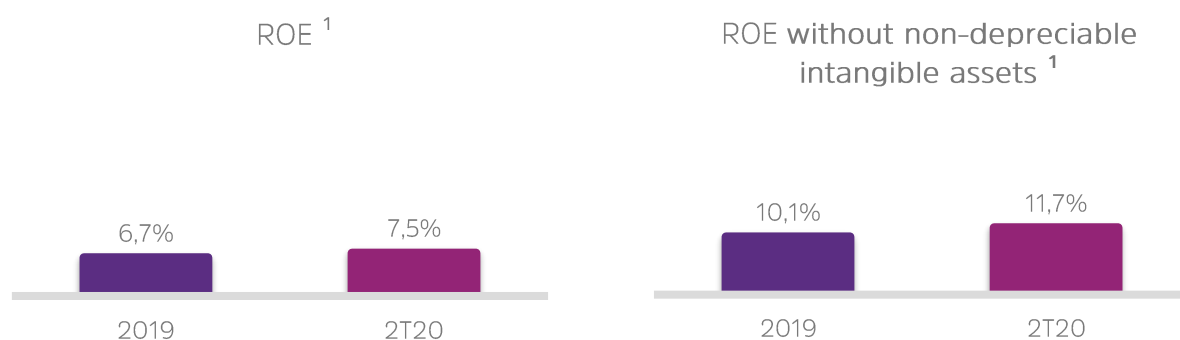
We closed 1H20 with an Operating Cash Generation before Working Capital and Capex of R\$189.7 million (+R\$43.5 million vs. 1H19) or 90.3% of adjusted EBITDA in the period. Free Cash Flow Generation was R\$125.9 million vs R\$75.1 million in 1H19 (+R\$50.8 million vs. 1H19), even with the higher pressure on working capital (-R\$63.8 million) caused by the increase in accounts receivable and PDA (-R\$105.7 million).

After our capital expenditures of R\$68.7 million, including acquisitions, we had a Free Cash Flow Generation in the period of R\$57.2 million (+R\$50.4 million vs 1H19), representing a conversion of 27.3% regarding the adjusted EBITDA. Additionally, we directed R\$100.5 million to our Repurchase Program, while investing R\$243.8 million in acquisitions fully aligned with our expansion plan.

Thus, we ended the semester with a balance in cash and financial investments of R\$793.3 million, mainly impacted by the funding of R\$1.1 billion in the restricted public offering concluded in January 2020.

## Return on Equity (ROE)

Among other financial performance metrics, we continue to monitor our return on equity (ROE) and dedicate ourselves to delivering advances in this indicator. The advance continues to be evident in 2Q20 results, when ROE totaled 7.5%, an improvement of 0.8pp versus 2019. When analyzing our return excluding non-depreciable intangible assets, we reached 11.7% in the period, +1.6pp versus 2019.



<sup>1</sup> ROE = EBIT LTM \* (1- effective rate of IT/CSLL) ÷ average equity.  
Equity = net working capital + long-term receivables FIES + net fixed assets

## EXHIBIT 1 - Reconciliation of the Income Statement

1H20

Ânima - Consolidated Amounts in R\$ (million)	1H20					
	DRE Managerial	Depreciat ion and Amortiz ation	Corporate	Fine & Monthly Interest	Non- recurrin g items	DRE Corporate
<b>Gross Revenue</b>	<b>1,343.6</b>				<b>0.4</b>	<b>1,344.0</b>
Discounts, Deductions & Scholarships	(626.7)				(0.0)	(626.7)
Taxes and Fees	(22.2)				(0.0)	(22.3)
<b>Net Revenue</b>	<b>694.7</b>	<b>0.0</b>		<b>0.0</b>	<b>0.4</b>	<b>695.1</b>
<b>Total Costs</b>	<b>(275.6)</b>	<b>(46.1)</b>		<b>0.0</b>	<b>(3.4)</b>	<b>(325.1)</b>
- Personnel	(228.6)				(3.4)	(232.0)
- Outsourced Services	(17.9)				(0.0)	(18.0)
- CMV	0.0				0.0	0.0
- Rent & Occupancy	(13.6)				0.0	(13.6)
- Others	(15.4)	(46.1)			(0.0)	(61.5)
<b>Gross Profit (excluding depreciation/amortization)</b>	<b>419.2</b>	<b>(46.1)</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>(3.1)</b>	<b>370.0</b>
<b>Selling Expenses</b>	<b>(74.2)</b>	<b>0.0</b>	<b>(2.4)</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>(76.6)</b>
- Provision for Doubtful Accounts	(40.9)		(0.0)		0.0	(40.9)
- Marketing	(33.3)		(2.4)		0.0	(35.7)
<b>General and Administrative Expenses</b>	<b>(70.9)</b>	<b>(25.9)</b>	<b>(66.5)</b>	<b>0.0</b>	<b>(63.1)</b>	<b>(226.4)</b>
- Personnel	(55.6)		(43.6)		(1.1)	(100.3)
- Outsourced Services	(6.9)		(13.9)		(0.0)	(20.8)
- Rent & Occupancy	(1.7)		(0.3)		0.0	(2.0)
- Others	(6.7)	(25.9)	(8.7)		(62.0)	(103.3)
<b>Other Operational Revenues (Expenses)</b>	<b>(1.1)</b>	<b>0.0</b>	<b>0.7</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>(0.4)</b>
- Provisions	0.3		(3.5)		0.0	(3.3)
- Taxes and Fees	(3.1)		(2.5)		0.0	(5.5)
- Other operating revenues	1.7		6.7		0.0	8.4
<b>Fine Results, Interest on Monthly Fees</b>	<b>4.7</b>			<b>(4.7)</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>
<b>Operating Result</b>	<b>277.6</b>	<b>(71.9)</b>	<b>(68.2)</b>	<b>(4.7)</b>	<b>(66.2)</b>	<b>66.6</b>
- Corporate Expenses	(67.6)		68.2		(0.6)	(0.0)
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>210.0</b>	<b>(71.9)</b>	<b>0.0</b>	<b>(4.7)</b>	<b>(66.8)</b>	<b>66.6</b>
(-) Fine Results, Interest on Monthly Fees	(4.7)			4.7	0.0	0.0
(-) Non-recurring Items - EBITDA	(66.8)				66.8	0.0
<b>EBITDA</b>	<b>138.5</b>	<b>(71.9)</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>66.6</b>
Depreciation and Amortization	(71.9)	71.9			0.0	0.0
Equity Pickup	(1.8)				0.0	(1.8)
<b>EBIT</b>	<b>64.8</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>64.8</b>
Financial income (expenses), net	(71.8)				0.0	(71.8)
<b>EBT</b>	<b>(7.1)</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>(7.1)</b>
Income Tax and Social Contribution	(2.3)				0.0	(2.3)
<b>Net income (loss)</b>	<b>(9.8)</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>(9.8)</b>
(-) Non-recurring Items - EBITDA	66.8				(66.8)	0.0
(-) Non-Recurring Items - Net Income	0.0				(0.0)	0.0
<b>Adjusted Net Income</b>	<b>57.0</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>(66.8)</b>	<b>(9.8)</b>

## EXHIBIT 2 - IFRS DRE

	1H20	1H1	2Q20	2Q19
<b>NET REVENUE</b>	<b>694.7</b>	<b>567.9</b>	<b>355.8</b>	<b>285.4</b>
COST OF SERVICES PROVIDED	(324.3)	(310.5)	(175.0)	(176.2)
<b>GROSS (LOSS) PROFIT</b>	<b>370.5</b>	<b>257.4</b>	<b>180.7</b>	<b>109.2</b>
<b>OPERATING INCOME (EXPENSES)</b>	<b>(305.3)</b>	<b>(176.5)</b>	<b>(131.9)</b>	<b>(91.4)</b>
Selling	(76.6)	(49.9)	(44.0)	(24.5)
General and administrative	(154.8)	(128.6)	(79.4)	(67.2)
Equity Pickup	(1.8)	(1.3)	(1.3)	(0.8)
Other operational revenues (expenses)	(72.0)	3.3	(7.2)	1.2
<b>INCOME BEFORE FINANCIAL RESULT</b>	<b>65.2</b>	<b>80.9</b>	<b>4 8.8</b>	<b>17.8</b>
Financial income	17.8	17.7	11.0	6.6
Financial expense	(89.7)	(75.7)	(48.4)	(39.4)
<b>INCOME (LOSS) BEFORE TAXES</b>	<b>(6.6)</b>	<b>23.0</b>	<b>11.5</b>	<b>(15.0)</b>
Current and deferred income and social contribution taxes	(2.3)	(1.8)	(1.6)	(1.9)
<b>INCOME (LOSS) FOR THE FISCAL YEAR</b>	<b>(8.9)</b>	<b>21.2</b>	<b>9.9</b>	<b>(16.9)</b>

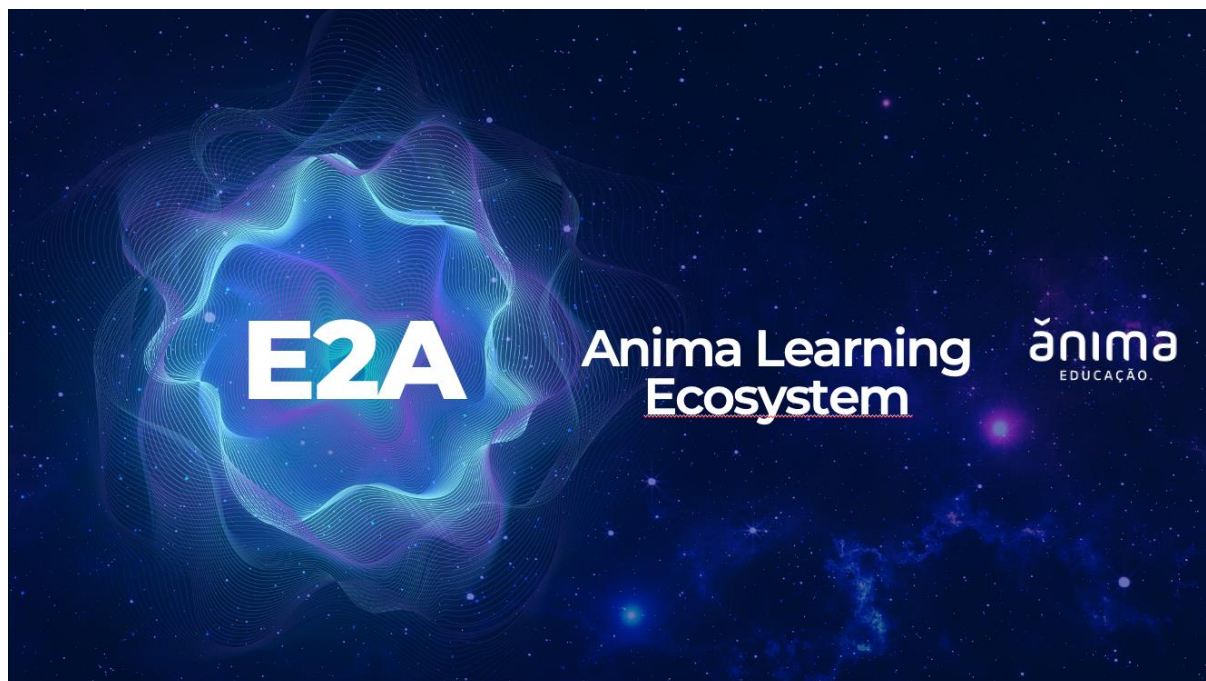
## EXHIBIT 3 - IFRS balance sheet

Assets	JUN 20	JUN 19	MARCH 2020	Liabilities	JUN 20	JUN 19	MARCH 2020
<b>Current Assets</b>	<b>1,312.4</b>	<b>360.9</b>	<b>1,281.1</b>	<b>Current Liabilities</b>	<b>381.6</b>	<b>258.8</b>	<b>336.2</b>
Cash & Cash Equivalents	41.9	30.3	36.4	Suppliers	44.4	28.9	42.0
Financial investments	751.4	55.4	895.5	Loans and Financing	78.4	68.2	90.4
Accounts Receivable	30.2	235.4	272.9	Leasing - Right of use	32.7	20.6	29.7
Sundry Prepayments	19.5	20.2	18.2	Social and Labor Obligations	130.5	79.9	83.7
Taxes and contributions recoverable	6.0	7.6	4.8	Tax liabilities	21.9	14.8	17.2
Derivatives	-	-	-	Advances from Clients	16.4	17.4	26.0
Rights and loans for acquisitions	177.1	-	40.1	Installment of taxes and contributions	-	-	-
Other Current Assets	14.0	12.0	13.2	Bonds Payable	51.3	16.7	45.9
				Dividends Payable	-	-	-
				Derivatives	-	11.3	-
				Other current liabilities	6.0	1.0	1.4
<b>Non-Current Assets</b>	<b>2,132.9</b>	<b>1.60</b>	<b>2.0</b>	<b>Non-Current Liabilities</b>	<b>1,407.6</b>	<b>1,025.4</b>	<b>1,355.6</b>
		<b>9.7</b>	<b>75.8</b>				
Accounts Receivable	26.3	-	-	Loans and Financing	526.7	789.5	538.8
Sundry Prepayments	-	0.1	-	Leasing - Right of use	561.6	-	565.2
Court Deposits	63.5	56.0	60.7	Bonds Payable	141.3	85.1	75.5
Receivables from related parties	10.5	-	-	Payables to related parties	0.0	0.0	0.0
		9.8	10.0	Advances from Clients	-	-	-
Taxes and contributions recoverable	13.2	12.0	13.5	Installment of taxes and contributions	2.6	2.7	2.6
Deferred income and social contribution taxes	1.5	1.6	1.5	Deferred income tax and social contribution	72.6	46.7	71.0
Derivatives	-	-	-	Provision for labor, tax and civil risks	96.2	95.3	96.7
Rights and loans for acquisitions	-	-	116.5	Derivatives	-	2.8	-
Other non-current assets	38.8	36.4	39.7	Other non-current liabilities	2.5	2.1	2.8
Investments	-	-	-	Provision for investment losses	4.1	1.1	2.9
Right of Use	553.6	533.6	562.0	<b>Shareholders' Equity (Unsecured Liabilities)</b>	<b>1,656.1</b>	<b>686.4</b>	<b>1,665.1</b>
Property, Plant and Equipment	391.5	335.4	386.0	Capital Stock	1,651.6	496.4	1,631.6
Intangible Assets	1,034.0	624.8	885.9	Share issue costs	(78.6)	-	(77.8)
				Capital Reserve	39.0	5.9	34.3
				Profit Reserves	232.9	248.1	232.9
				Treasury Shares	(110.5)	(15.6)	(67.6)
				Equity valuation adjustments	(69.6)	(69.6)	(69.6)
				Accumulated Earnings	(9.8)	21.2	(18.8)
				Interest of non-controlling shareholders	1.0	-	-
				Obligations from investment acquisition	-	-	-
<b>Total Assets</b>	<b>3,445.3</b>	<b>1,970.6</b>	<b>3,356.9</b>	<b>Total Net Equity and Liabilities</b>	<b>3.4</b>	<b>1,970.6</b>	<b>3,356.9</b>
					<b>5.3</b>		

## APPENDIX 4 – IFRS Cash Flow

	1H20	1H19	2Q20	2Q19
<b>Net Income for the Period</b>	<b>(9.4)</b>	<b>21.2</b>	<b>9.4</b>	<b>(16.9)</b>
Adjust by:				
Provision for Doubtful Debts	40.9	19.7	29.3	12.1
Reversal (restatement) court deposit	0.6	(1.6)	0.4	(0.6)
Depreciation and amortization	42.3	59.2	20.9	30.5
Disposals of residual value of property, plant and equipment and intangible assets	0.9	0.6	0.2	0.3
Equity Pickup	1.8	1.3	1.3	0.8
Updating third-party loans	(1.6)	(1.5)	(0.7)	(0.9)
Interest on loans, Financings, debentures e installment	16.1	13.1	6.8	6.3
Constitution, updating and reversal of risk provision	3.3	(0.7)	3.3	(0.8)
Adjustment expense at present value and monetary restatement	41.8	38.8	20.6	20.1
Adjustment expense at present value and monetary restatement FI	(0.7)	(0.9)	(0.6)	(0.7)
Compensation based on shares	4.7	(0.0)	4.7	-
Current and deferred Income Tax and Social Contribution	2.3	1.8	1.6	1.5
Loss with impairment provision	61.6	-	-	-
Written-off - Right of use	(1.1)	-	(1.1)	-
Fair value of derivatives	0.2	1.1	-	0.5
Right of use amortization	29.6	-	15.3	-
Rental revenue	(2.8)	-	(2.8)	-
	<b>230.6</b>	<b>152.0</b>	<b>108.6</b>	<b>52.1</b>
<b>Changes in assets and operating liabilities</b>				
Decrease (Increase) in accounts receivable	(146.6)	(79.3)	(83.1)	(35.1)
Decrease (increase) in sundry prepayments	8.7	7.2	(1.0)	(4.9)
Decrease (increase) of court deposits	(5.6)	(4.2)	(4.3)	(1.7)
Reduction (increase) of taxes and contributions recoverable	(1.5)	2.3	(0.4)	0.7
Decrease (increase) of other assets	(7.3)	(6.0)	(1.3)	(0.5)
Increase (decrease) in suppliers	7.0	(2.0)	(2.2)	1.9
Increase (decrease) in tax, social and salary obligations	47.8	9.2	47.4	20.6
Increase (decrease) in customer advances	(5.2)	0.6	(10.4)	(7.8)
Increase (reduction) in installment of taxes and contributions	-	(0.1)	-	(0.0)
Increase (decrease) in bonds payable	-	(1.3)	-	(3.7)
Increase (decrease) in risks provision	(1.0)	(4.1)	(0.6)	(0.6)
Increase (decrease) in other liabilities	(0.8)	(0.4)	(0.5)	(0.3)
<b>Cash from Operations</b>	<b>(104.4)</b>	<b>(78.2)</b>	<b>(56.3)</b>	<b>(31.4)</b>
Interests Paid	(23.9)	(9.0)	(9.2)	(1.5)
Income tax and social contribution paid	(0.3)	-	(0.2)	-
<b>Net cash (used in) generated in operating activities</b>	<b>104.8</b>	<b>64.8</b>	<b>45.6</b>	<b>19.2</b>
<b>CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES</b>				
Concessions	-	-	-	0.2
Capital increase	1,050.3	-	(0.8)	-
Acquisition of subsidiaries net of cash acquired	(120.6)	(1.4)	(16.8)	3.3
Rights and loans for acquisitions	(57.0)	-	(20.6)	-
(Redemption) application of financial investments	(594.2)	34.2	-	38.3
Earnings from financial investments	(6.2)	(3.7)	(4.6)	(1.5)
Purchase of property, plant and equipment	(43.6)	(52.8)	(14.7)	(16.8)
Purchase of intangible assets	(25.1)	(15.5)	(14.8)	(8.9)
<b>Net cash used in investing activities</b>	<b>203.6</b>	<b>(39.1)</b>	<b>(72.3)</b>	<b>14.6</b>
<b>CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES</b>				
Loans with related parties				
Funding	-	-	-	(0.0)
Amortization	(3.7)	-	(3.7)	0.0
Loans and Financing				
Funding.	0.0	-	-	(0.0)
Amortizations.	(83.5)	(88.4)	(21.6)	(45.4)
Gains and losses on derivatives	3.5	0.0	-	0.3
Amortization of securities payable on acquisition of subsidiaries	(66.1)	(6.0)	(23.7)	(2.3)
Treasury Shares	(100.5)	-	(42.9)	-
Dividends paid	-	(0.5)	-	(0.5)
<b>Net Cash (used) Generated in Financing Activities</b>	<b>(295.2)</b>	<b>(94.9)</b>	<b>(113.7)</b>	<b>(48.0)</b>
<b>CASH FLOW (INVESTED) GENERATED IN THE YEAR</b>	<b>10.4</b>	<b>(69.2)</b>	<b>(143.2)</b>	<b>(14.2)</b>
<b>CHANGES IN CASH &amp; CASH EQUIVALENTS</b>				
Cash and Financial Investments at the beginning of the period	31.6	99.5	36.4	44.5
Cash and Financial Investments at the end of the period	41.9	30.3	41.9	30.3
<b>INCREASE (REDUCTION) IN AVAILABILITY</b>	<b>10.4</b>	<b>(69.2)</b>	<b>5.5</b>	<b>(14.2)</b>

## APPENDIX – E2A



Some years ago, we identified a clear need for a significant evolution in our academic model.

The way how education developed in Brazil and in the world, based on premises strongly related to the industrial revolution, when the role of the school was to train the labor required for the production system of that time, led to the establishment of a widely used format, which has been perpetuated, but which has lost its connection with reality and has distanced itself deeply from the development of skills needed for the contemporary world.

The “teaching system” model is still very frequent and even majority, where many contents are delivered to students who are forced to learn, not out of interest or because they recognize their value, but because the system demands student results through tests and exams that are aimed at measuring exclusively the absorption of a certain content that, many times, no longer makes sense in the current context.

By understanding that higher education urgently needs to reconnect with the world outside of school and take an effective role in adding value to the lives of young people, we have invested heavily in the development of a model that evolves from

the concept of the education system to a learning ecosystem, which we call *Ânima Learning Ecosystem* or E2A.



Based on a contemporary pedagogical proposal, with intense use of technology in a hybrid learning scenario, our Ecosystem proposes a custom education for students, for the development of skills, in an integrated way among all participants, relating the whole process to a strong connection with the world of work, in order to generate an impact on the environment where we live.

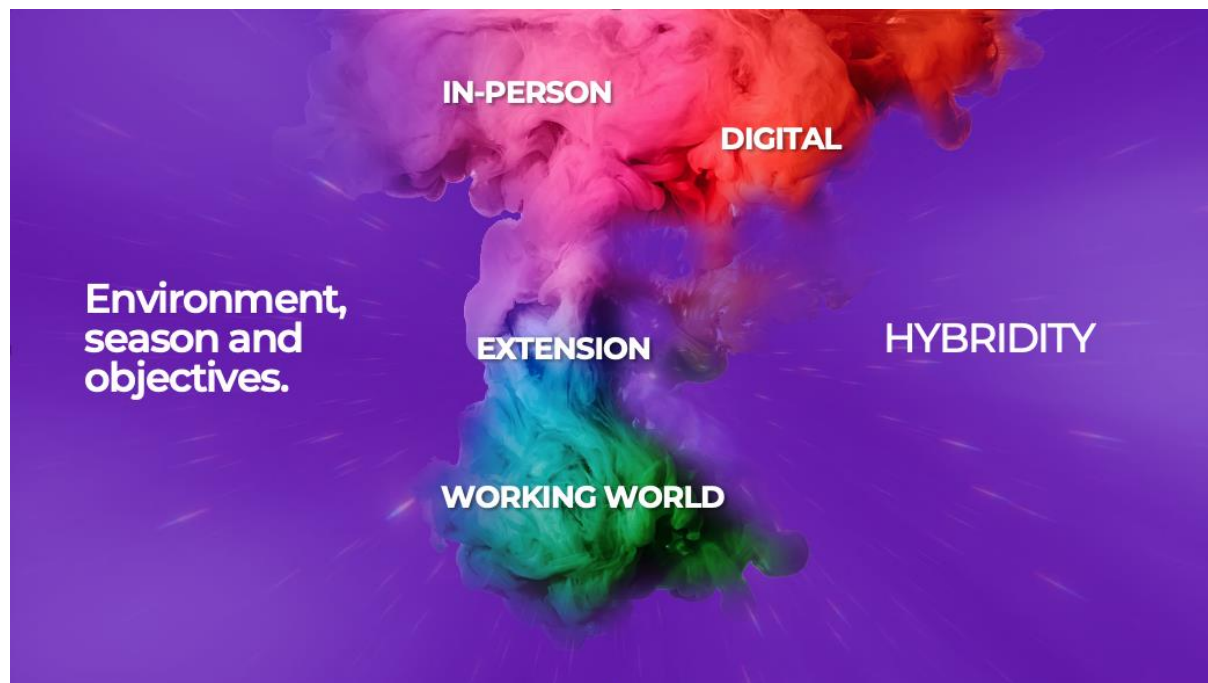
It is important to note that the E2A, in its original version, had its implementation started in 2017, that is, about 3 years ago, and at this very peculiar moment when we are faced with the needs of dealing with a global pandemic, the pillars of this model are confirmed as the foundations of the new educational format, and of the new world, where hybridity becomes central in our realities.

## THE HYBRID MODEL

The conviction of the necessary reconnection between the educational and work worlds has led us, as said, since the origin of E2A in 2017, to the intense insertion of technological tools in the learning process.

In the world outside of schools, the use of technology has already been something intrinsic to human activities in general. But the classroom and digital environments are not segmented, disconnected, on the contrary. In our routines, we move

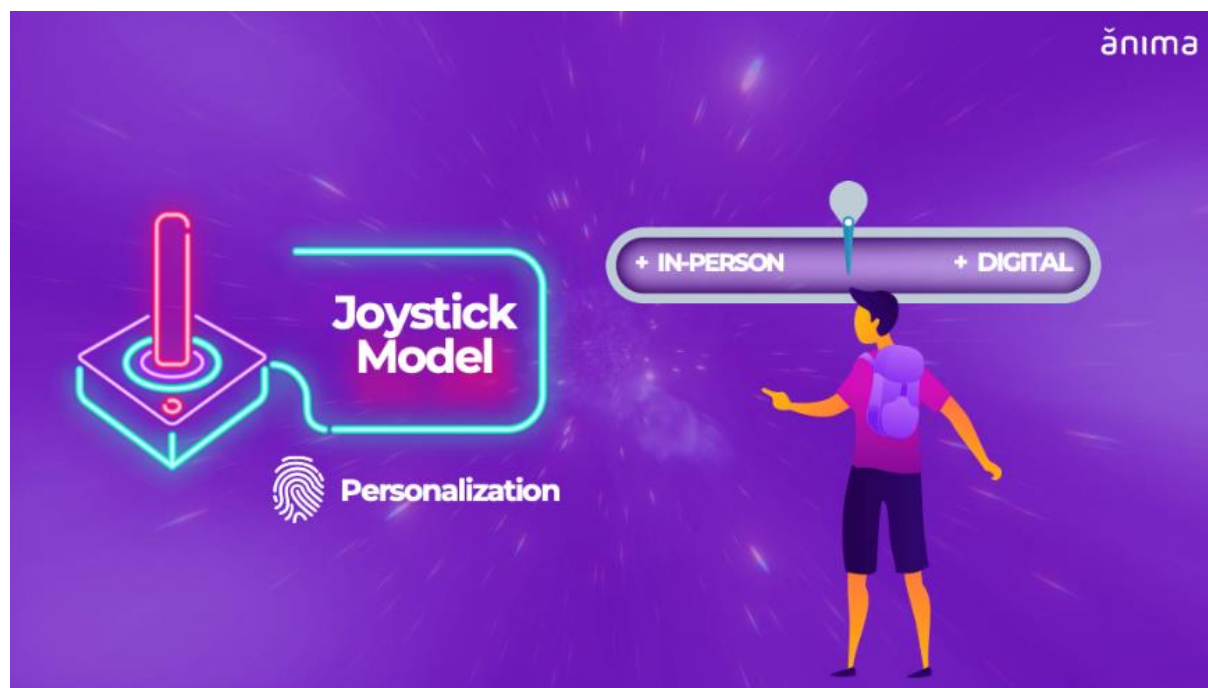
between these environments in a fluid, natural way; we interchange face-to-face conversations and electronic messages, we use digital resources during face-to-face meetings, the most distinct moments in our lives mix technology and face-to-face without even realizing where one begins and the other ends.



In Brazil, the regulation that deals with education is based on a dichotomy between the face-to-face world and the virtual world. Based on the Law on Guidelines and Bases of Education, several rules were created encouraging this division. We understand that the motivation of this rationale is at the origin of the so-called distance learning (EAD), more than 20 years ago, which was conceived at a time totally different from the one we live in today. The EAD was created in a world of scarce technological resources and full employment, so it assumed a lower quality format, without dynamism and without the use of real world technological tools, losing the new methodologies and wide learning possibilities that this provides. To this day, *Brazil uses technology for distance education, not for learning.*

The E2A uses technology, since its conception, as a tool for improving the learning experience and bringing the teacher closer to the student. The digital resources are attractive and serve as very interesting tools for engagement and involvement of students. In E2A, all course units contain technological components and use digital resources, while enabling face-to-face moments, which are especially valued because they make sense in the learning process.

Just like professionals in their jobs and projects, students also have preferences and particularities that bring them closer to the digital or face-to-face learning scenario. We believe in personalizing teaching in all its dimensions, including the choice of learning scenario. We defend what we call the "joystick" model of omnichannel education, where the student, the protagonist of his or her education, chooses which learning environment offers the best conditions for their development.



The E2A is a hybrid teaching model that offers a wide range of possibilities to students and teachers, in the use of methodologies and technologies for which everyone is prepared and trained, through a platform with multiple productions and materials available to our entire teaching and student community.

Although we were already convinced and investing in the implementation of E2A since 2017, the greatest and most collective realization of the relevance of the hybrid model took place in March of this year, 2020. Due to the lockdown imposed by the Covid-19 pandemic, the whole world was forced to adapt to the available technologies and the E2A made it possible for about 140 thousand students, in 8 Brazilian states, to have full continuity of their studies, using the same methodologies, adapting the joystick to a 100% digital scenario, as a way to maintain their activities in a safe way.

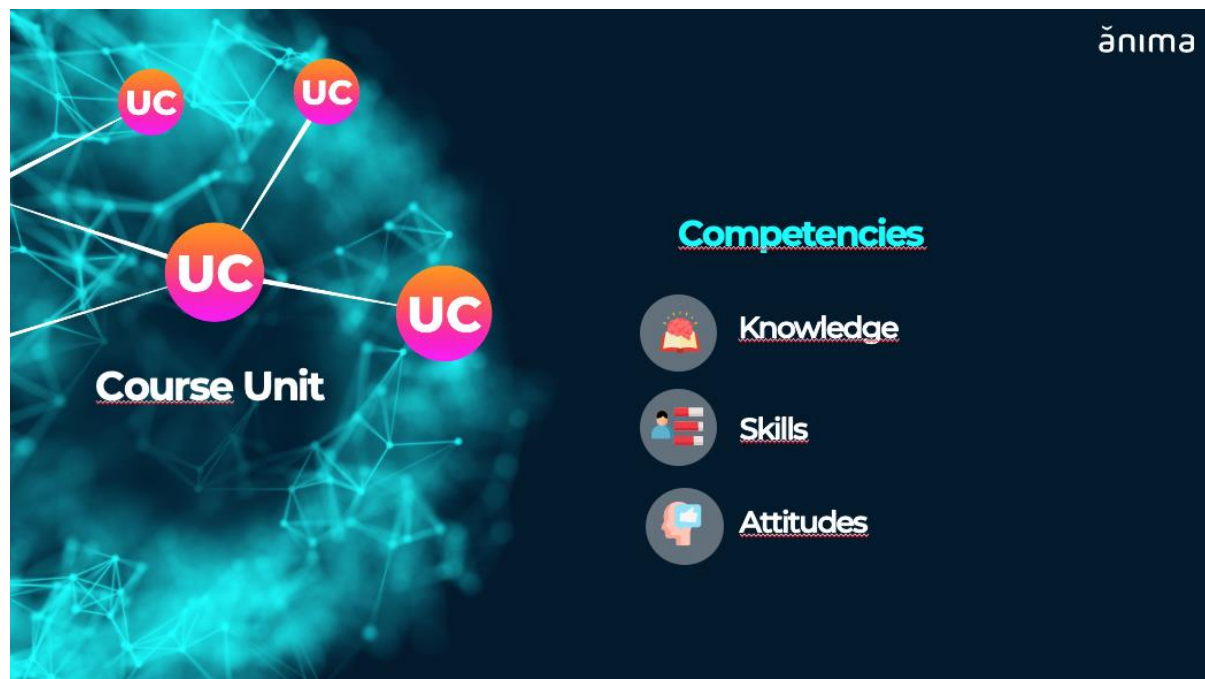
## COMPETENCE-BASED EDUCATIONAL MODEL

The E2A brings a pedagogical proposal for the development of critical, reflective subjects and professionals, capable of dialogue with different social actors and, above all, prepared to make decisions in complex scenarios.

This is how the E2A is presented, an ecosystem where curricula are offered in an integrated manner. This concept of curriculum seeks a global understanding of knowledge, no longer divided into subjects. Additionally, this ecosystem promotes greater interdisciplinarity and effective connections with the world of work. In it, students have the opportunity to experience the social and professional reality, besides developing projects that solve complex problems during the university experience, always under the guidance and mentoring of the teachers.

In E2A, the development of the individual is centered in the development of the ability to problematize, the ability to learn with autonomy, the encouragement of characteristics such as creativity, proactivity, self-control, cooperation, motivation, interpersonal skills and interdisciplinary attitude. It also includes the development of basic skills, which allow the student to be familiar with the processes of construction of scientific knowledge. All of this work is mainly aimed at developing students' cooperation and autonomy capacities. Thus, educating for autonomy is educating for the world and, for that, it is necessary to understand it.

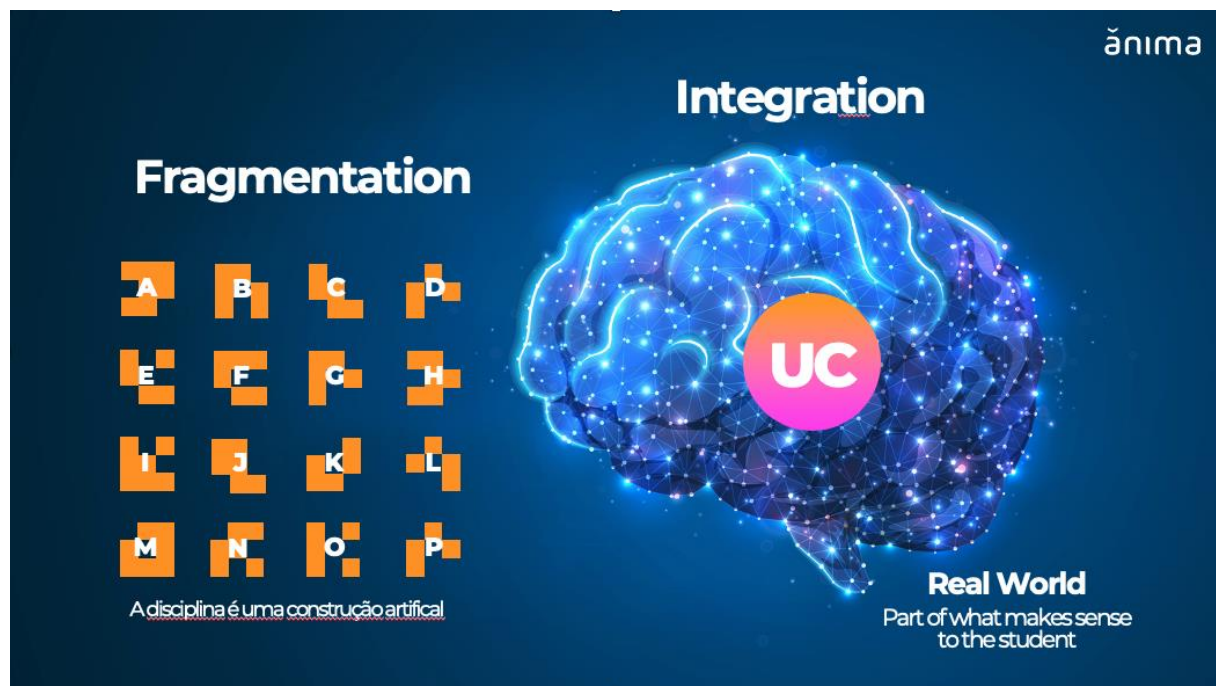
## THE COURSE UNITS



In the most traditional curricular models, the emphasis is on an education guided by subjects, individually thought and executed. The result created by this model is a kind of fragmented knowledge, disconnected from reality, with little integration and openness restricted to a more complex type of thinking. Instead of what is desired for today's citizen and professional, what is obtained through the traditional curriculum format are students who are specialists in pieces of a puzzle, poorly qualified to see the whole. It is a classic format, but inconsistent with the world as we know it today.

E2A proposes an inversion of this logic. It offers modules composed of two Course Units with more workload. Once inserted in these course units, the student will acquire and develop skills with the help of at least two or more teachers, from different areas of knowledge. The application of more advanced modalities of thinking and reflection and the execution of projects more coherent with the world of work and the demands of society will be encouraged.

An example: Before, the student would have a class on language theories, expression and textual production separately. Now, the Course Unit (UC) will combine theory, criticism and practice in a single journey. In short, with E2A, the traditional conception of school subject gives way to the Course Units. As a result, the student sees his or her own schedule differently – and will have a new classroom experience. This is how the 21<sup>st</sup> century university should be thought: ready for a connected, diverse, innovative and technological environment.

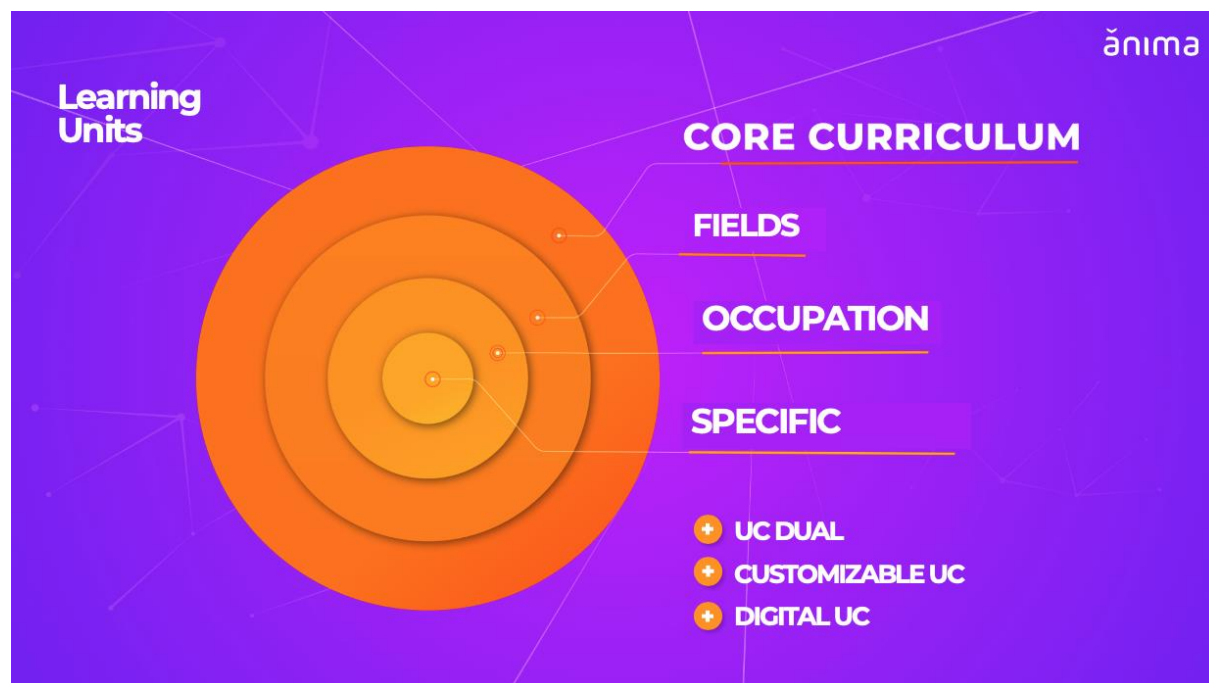


The curriculum design assumed in *Ânima Educação* learning ecosystem for its undergraduate courses is that of Integrated Curricula, providing for vertical and horizontal integration in its organization. Thus, its learning ecosystem goes beyond the classroom with an integrated curriculum, without fragmentations, where the traditional subjects give space to the Course Units, which allow an approach in learning communities, dealing more deeply with the subjects.

For this purpose, the Course Units are the key components of the courses, and they are seen as minimum and indivisible units of the curricula, allowing a more complex and systemic thinking. The curricular setting intends then to perceive the relationship of each course unit with the whole course, contextualized in the organization and design of the system.

The Course Unit arises from the need to systematize knowledge in order to enable it to be located, produced and applied, in addition to maintaining global knowledge. In this perspective, the project idea goes beyond the conception of a knowledge compartment, fixed in the traditional subjects. Additionally, the flexibility criteria provided in the current legislation is included, so that the designed curriculum enables course adaptations without the bureaucratic obstacles currently in force.

## LEARNING UNITS



Structured into course units, the E2A model undergraduate courses are classified into interconnected educational fields:

- General Education Contents, called Core Curriculum;
- Contents of Education in the Field;
- Professional Education Contents;
- Specific Education Contents.

The General Education, which we call Core Curriculum, composes the part of the curriculum focused on the humanistic and integral education of the student, promoting the discussion of fundamental issues for the development of the student's critical view of the natural, cultural and social world where we live. It represents a set of knowledge, skills and attitudes selected with a view to expanding the student's analytical and cultural repertoire. It promotes an "education to think", since the student is challenged to analyze the same phenomenon from different angles. The Course Units of this education aim at a generalist education, seeking an education from a responsible and critical social vision.

The Professional Education is composed of Course Units that are integrated by the criterion of professional identity. Thus, the students of several courses learn, in a joint work, course units that identify them in a certain professional profile. Thus, in order to learn the same profession, different perspectives are brought together in diverse teams. The groups are made up of students from different courses, but who will exercise similar professional activities.

The Education in the Field relates units and curricular components in view of the area of knowledge to which the course belongs. The focus is to provide learning in the area with common teaching contents, increasing the education of individuals capable of working in multiprofessional teams. At this time, research methodologies related to the production of knowledge in the area will also be seen. Thus, both the Education in the Field and the Professional Education enable the study with future co-workers; diversifying and boosting skills. There is a multiprofessional learning, making possible, since the beginning of the undergraduate studies, the networking among the academic community.

Finally, in the Specific Education, the conceptual, procedural and attitudinal contents specific to the undergraduate student's course are related. Here, the students connect according to the course, according to the chosen profession. Throughout the training process, it will be possible to create solutions that transform the world, combining research and extension with a citizen education. That way, a curricular structure that mixes unity and diversity is presented, concerned with the values and

general humanistic knowledge and with a solid professional education, connecting common and specific, universal and particular, prioritizing interdisciplinarity without, however, losing the focus on the knowledge that identifies the specific object of study of the course chosen by the student.



Thus, "learning communities" are formed, whose student groups are diversified. The idea is to create new times and spaces of education. The perspective is one of a curriculum that can mix unity and diversity, concerned with values and general humanistic knowledge and a solid professional education, connecting common and specific, universal and particular.

## UC DUAL

On the other hand, the promotion of Ânima Educação to the increasingly constant presence of companies in the university environment contributes to consolidate the concept of workability as a formative dimension of the curriculum, where the project-based learning methodology appears as one of the levers to develop entrepreneurship, creativity, scientific literacy and the ability to learn how to learn, or metacognition. Throughout the university path, each student is encouraged to build a portfolio of projects, studies and interdisciplinary experiences connected to the aforementioned professional skills required by the 21<sup>st</sup> century. Ânima Educação, thus, opens itself to include, in its curricula, the needs of the contemporary labor market, while encouraging students' desires and creativity, helping them to choose the best paths according to the personal and professional life goals they seek to achieve.

Additionally, Ânima Educação understands that the student should be inserted in the real work environment during his/her undergraduate studies, from the very first moment. Thus, in a pioneering way, the educational institutions (HEIs) of Ânima Ecosystem start to adopt UC Dual, a partnership between HEIs and companies, which will directly participate in the students' education. The companies will contribute to the development of skills and competencies to be developed together with the students, and a teaching plan will be developed.

## Partner Companies in UC's Duals



We already have some relevant partners in the UC Duals and see a strong opportunity to scale up these units.

### CAREER AND LIFE PROJECT

In order to reflect, in the academic environment, the current world scenario, marked by constantly changing realities and social roles, E2A is positioned through a project that trains professionals and citizens with skills to act in a dynamic, changing and complex society, like the one we can see now.

This path enables students to understand their role in the world, making them to get to know the reality and challenges of the profession in a way that is experiential and articulated to their education. As an essential part of this choice, there is the Life & Career axis.

Life & Career is the curricular component of the HEIs that are part of E2A which, within the Life Project dimension, is defined as the practical and operational side of learning experiences supported by new technologies. It is a structuring and strategic element of innovation of pedagogical practices, which guides the formative identity of students in a broad, diversified and, at the same time, flexible way, in order to provide them with a wide access to knowledge and the development of skills and competencies. This component is effectively connected and integrated with the student's curriculum through classes mediated by a tutor teacher and a digital platform.

This tool, taken as a whole, allows us getting to know the student and interact with them in an effective and individualized manner, meeting their expectations and life purpose. The hybrid way with which interaction takes place allows the student's expectations to be verified, strengthening the bonds between them, the academic environment and the job market.

According to this conception, the restricted notion of the physical academic space for scientific and technical studies expands and designates any and all spaces and times, virtual or real, dedicated to research, experimentation and collaborative experience around the production of knowledge, creating new and different didactic opportunities for interaction and mediation of learning, in constant connection and interaction between academic and professional environments. It is thus configured as a strategic curricular component by providing the expansion of spaces and times, where students have opportunities to access materials and activities and can become autonomous managers of their learning, experiencing different concrete situations necessary for their development, in a flexible and adaptable educational path.

Another premise that guides the Life & Career Project concerns the individuality of each student, who should be welcomed and understood in their uniqueness, taking into account not only the choices related to their academic life, but also their past history, desires and expectations.

## Life & Career Project

ănima

- Onboarding in the ecosystem for the student to custom their education
- Self-Knowledge
- Development of socio-emotional skills
- Career Self-Management
- Tutoring to meet, assist and follow up with the student.
- Monitoring of workability indicators.



The Life & Career Project helps to integrate two pillars that support the institution's way of understanding education: improving the quality of pedagogical practices and social commitment. Due to such integration principles, the platform concentrates and expands to the other curricular components the themes and subthemes linked to contemporary social priorities, understanding these sets of themes as the basis of the general humanistic education of the students and as founding elements of an ethic guided by the principles of human solidarity, diversity and care for oneself, for the other and for the planet, according to the concept of the Learning Ecosystem.

### OPERATIONAL EFFICIENCY

Although the E2A's motivation has always been academic, because we believe that quality is a determining factor in the sustainability of the educational business, the model also brings important results in operational efficiency to the extent that the flexibility and technology deeply associated with it have beneficial consequences in the composition of its costs.



## EDUCATION IN THE POST-PANDEMIC WORLD

We can say that the national and international economic sectors have been impacted by the Covid-19 pandemic in very different ways.

Some industries have been deeply affected by lockdown, such as aviation, tourism, making the delivery of services among the players in these markets not very different, because they are all deeply restricted in their possibilities of supply. On the other hand, we have sectors that, due to their essentiality, have not been so affected, such as the food industry, agricultural sector, which, in contrast to the previous case, are still in high demand.

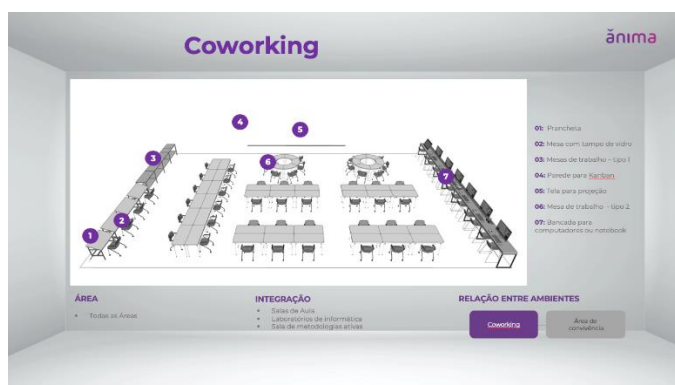
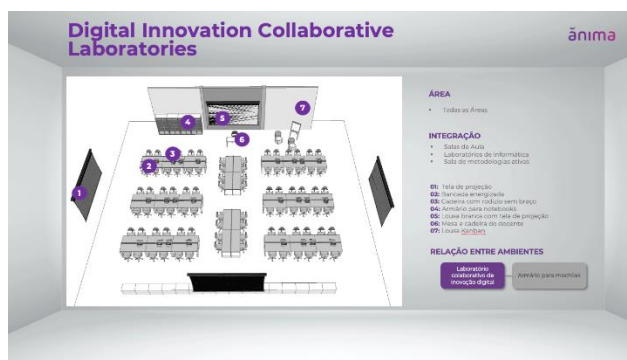
Unlike these situations, the Education sector has experienced very different deliveries. What we have seen are, as a rule, three types of behaviour: the HEIs that were forced to stop their activities due to lack of resources and tools to offer any format that depends on technology; the HEIs that worked with two models, the classroom and the distance learning, and that migrated their classroom students to the distance learning, continuing the delivery, but of a product quite distinct from the one that the student experienced and had chosen for their education; and those that, like us, managed to continue the education of their students, through the intense use of technology, in order to keep them healthy and active in this tough period.

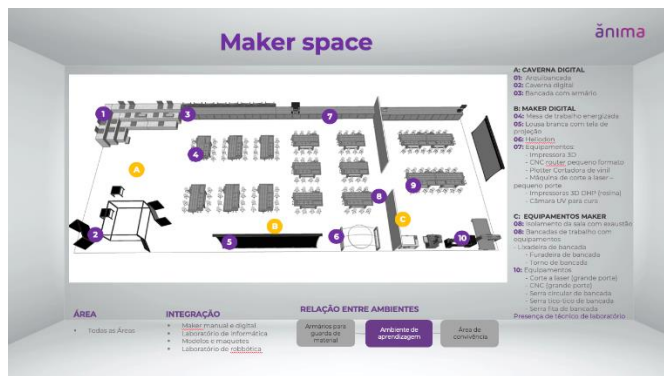
In this context, the E2A has always been conceived as a hybrid model, capable of performing its function and achieving its objectives based on the flexibility and

fluidity between the face-to-face world and the digital world, which are pillars of the model.

The origin of E2A in 2017 allowed our entire community of students and educators to experience an acceleration of the adaptive process, of more intense appropriation of the resources that were already part of their mentoring and learning trajectories, given the need for massive use of technological resources brought about by the pandemic. A process that we expected to see consolidated in a few years took place in a few days.

And we are ready to resume classroom activities in a way that is fully adapted to the needs of distance and care. Another advantage that E2A's flexibility gives us is the diversity of learning environments, with collaborative laboratories, digital laboratories and simulators, coworking spaces, maker space, and others.





The result has been a widely engaged academic community, shared experiences, commitment and important paradigm shifts whose effect is the very strengthening of E2A, which started to be identified as the new way of educating.