

São Paulo, 13 de maio de 2021 - A Anima Holding S.A. (B3: ANIM3) anuncia seus resultados do **1º trimestre de 2021 (1T21)**. As demonstrações financeiras consolidadas foram preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e com as normas internacionais de contabilidade (IFRS) emitidas pelo International Accounting Standards Board (IASB).

R\$ milhões (exceto quando indicado)	1T21	1T20	Δ1T21/ 1T20
Receita Líquida	416,0	338,6	22,8%
Lucro Bruto	268,5	212,3	26,5%
<i>Margem Bruta</i>	<i>64,5%</i>	<i>62,7%</i>	<i>1,8pp</i>
Resultado Operacional	192,3	147,0	30,9%
<i>Margem Operacional</i>	<i>46,2%</i>	<i>43,4%</i>	<i>2,8pp</i>
EBITDA Ajustado	146,5	118,2	23,9%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>35,2%</i>	<i>34,9%</i>	<i>0,3pp</i>
Lucro Líquido Ajustado	56,3	43,8	28,5%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>13,5%</i>	<i>12,9%</i>	<i>0,6pp</i>
Geração de Caixa Operacional	144,0	110,3	30,6%
Indicadores Operacionais do Ensino Acadêmico	1T21	1T20	Δ1T21/ 1T20
Base de Alunos	135.613	121.856	11,3%
Ticket Médio (R\$/mês)	977,1	871,3	12,1%
Evasão Graduação	-7,0%	-7,5%	0,5pp

### Destaques Operacionais

- Base de alunos cresceu **11,3%** em relação ao 1T20 (considerando aquisições);
- A taxa de evasão da graduação no 1T21 foi **0,5pp** melhor vs. 1T20;
- Ticket Líquido segue a sua trajetória de crescimento: aumento de **+12,1%** vs. 1T20;
- Eficiência Operacional: seguimos reportando ganhos de eficiência do E2A (**1,2pp** melhor vs. 1T20);
- IGC MEC publicado em abril mostrando 80% das nossas instituições com **notas 4 e 5**.
- Em janeiro exercemos a opção de compra e passamos a consolidar os **resultados da Unisul**;
- A anunciada aquisição da **Laureate foi aprovada pelo CADE** sem restrições;
- No 1T21 a **Inspirali**, nossa vertical de Medicina, atingiu **4.840 alunos (+205,4%)** e 873 vagas.

### Destaques Financeiros

- A Receita Líquida totalizou **R\$416,0 milhões** no 1T21 (**+22,8%** vs. 1T20);
- Lucro Bruto de **R\$268,5 milhões** (**+26,5%** vs. 1T20), com **64,5%** de Margem Bruta (**+1,8pp** vs. 1T20);
- EBITDA Ajustado de **R\$146,5 milhões**, (**+23,8%** vs. 1T20), com Margem EBITDA Ajustada de **35,2%** (**+0,3pp** vs. 1T20);
- Lucro Líquido Ajustado de **R\$56,3 milhões** com crescimento de **28,5%** vs. 1T20 com Margem Líquida ajustada de **13,5%**, **0,6pp** acima do 1T20;
- Geração de Caixa Livre de **R\$97,1 milhões** (+R\$62,6 milhões) equivalente a **66,3%** do EBITDA Ajustado;
- A **Inspirali** representou 23,2% da receita líquida consolidada, com **66,9%** de Margem Operacional.

## Mensagem da Administração

O ano de 2021 teve início com uma característica típica de períodos de transição: a ocorrência simultânea de padrões antagônicos, ou seja, um momento histórico que se configura como significativamente promissor e, ao mesmo tempo, incorpora vários desafios. Nesse contexto, é particularmente importante a competência organizacional de atuar de forma ambidestra, unindo forte execução e entrega de resultados com a capacidade de se adaptar, com agilidade, a grandes mudanças. Se, de um lado, presenciamos os cenários econômico e de saúde pública ainda bastante afetados pela pandemia, o calendário de ENEM postergado e a nova necessidade de isolamento social demandando intensa dedicação de toda a nossa comunidade; por outro lado, a demonstração constante da força e resiliência de nossa proposta de valor, alicerçada na qualidade do nosso modelo acadêmico híbrido (E2A), a assertividade e sucesso de nossa estratégia de M&A e o acertado movimento de transformação digital, nos levam a um início de ano que conjuga expressivos resultados no presente com o fortalecimento das bases de crescimento futuro.

Certamente, isso não seria possível sem fortes convicções que marcam nosso DNA e nossa história. Nossa tese de modelo híbrido de qualidade tem sido um diferencial e um destaque, especialmente nesse período da pandemia, onde os atributos de qualidade das diferentes propostas de educação se revelaram com mais evidência. Por isso, destacamos que, no mês de abril, o MEC publicou os resultados do Índice Geral de Cursos do ano de 2019, confirmando, mais uma vez, a superioridade da qualidade de nossas instituições em relação ao conjunto das instituições privadas, listadas ou não listadas; e superior também às instituições públicas, reconhecidas pela qualidade de seus desempenhos acadêmicos. Os indicadores anteriormente divulgados durante o ano de 2020, CPC, ENADE e IDD, que compõem o IGC, já indicavam esse resultado expressivo e de destacado posicionamento.

A acertada estratégia de M&A, focada em ativos de medicina e marcas de posicionamento de qualidade diferenciada, aliada à coragem de ter seguido o caminho traçado, mesmo durante o período da crise econômica causada pela pandemia, e à nossa capacidade de execução e integração das novas unidades, foi fator preponderante para ganharmos maior robustez em nossa escala e para a evolução de diversos aspectos de nossos resultados operacionais.

Assim, , reportarmos nesse 1T21 um significativo crescimento da Receita Líquida que atingiu R\$416,0 milhões, 22,8% superior ao 1T20. Como fator essencial desse crescimento, tivemos o aumento de base de alunos vindo das aquisições, +11,3%, e um ticket líquido médio, superior em +12,1% ao 1T20, em linha com nossa estratégia de valorização da experiência educacional nas nossas marcas.

No resultado operacional, o 1T21 registrou novamente impacto positivo da continuidade do amadurecimento dos ganhos de eficiência do modelo acadêmico E2A (1,2pp melhor vs. 1T20). Esse efeito é mais intenso nas nossas unidades orgânicas do que nas aquisições, como resultado natural da maturação de sua implementação nessas unidades. A união de qualidade superior e eficiência comprova a resiliência de nosso projeto educacional em que o modelo acadêmico híbrido, com intenso uso de tecnologia, se coloca como caminho inexorável do processo de aprendizagem. Deveremos colher efeitos positivos adicionais à medida em que existem turmas e cursos recebendo a nova proposta curricular, tanto no que diz respeito aos ganhos nas marcas adquiridas, quanto em nossas marcas orgânicas.

A Inspirali, nossa vertical de medicina, continua apresentando resultados expressivos, robustecidos pelas aquisições estratégicas feitas em 2019 e 2020 e pelos significativos resultados trazidos pela Unisul. Para melhor acompanhamento e visibilidade desse crescimento estamos reportando uma visão complementar da Inspirali, incluindo seus indicadores principais: Receita Líquida, Margem Bruta e Margem Operacional, além de base de alunos e ticket líquido. Importante ressaltar que, com a integração da Laureate, agora já aprovada pelo CADE, essa vertical receberá mais de 5 mil novos alunos, mais do que duplicando a sua quantidade de vagas autorizadas e alunos. Com os amadurecimentos de ticket e base de alunos previstos para os próximos anos, a Inspirali se consolida como a maior e melhor proposta de educação médica do país, com indicadores operacionais e financeiros vigorosos.

Dessa forma, reportamos nesse 1T21 um EBITDA Ajustado de R\$146,5 milhões, 23,9% superior ao 1T20, e margem ligeiramente crescente de 35,2% (vs. 34,9% em 1T20).

Apresentamos ainda uma expressiva Geração de Caixa Operacional de R\$144,0 milhões (+R\$33,73 milhões vs. 1T20), representando 98,3% do EBITDA Ajustado e uma Geração de Caixa Livre de R\$97,1 milhões (+R\$62,6 milhões) equivalente a 66,3% do EBITDA ajustado no período, o que reforça a solidez financeira da Companhia e os significativos resultados alcançados no trimestre. Contribuíram para essa robusta geração de caixa a estabilidade observada no Capital de Giro e a redução proporcional dos nossos investimentos em Capex. A forte geração de caixa obtida foi, inclusive, mais do que suficiente para amortizar nossas obrigações relacionadas às aquisições.

Em abril, anunciamos a aquisição das Faculdades Milton Campos, cujo curso de Direito é considerado entre os melhores do país, com conceito de curso nota máxima (5), de acordo com o Ministério da Educação, sendo o primeiro colocado na aprovação da OAB em Minas Gerais e o 5º no Brasil, diferenciando-se pela alta qualidade do ensino e do corpo docente. Para nós, essa integração representa um investimento no ensino jurídico de alta qualidade e novas oportunidades de crescimento para a EBRADI (Escola Brasileira de Direito), adicionando também diferencial estratégico à nossa vertical de Direito como alavanca de valor incremental.


Entendemos que estamos no início da maior revolução da história da Educação. Não basta ter qualidade como premissa inegociável. É preciso ter coragem, ousadia, determinação, capacidade de se reinventar, entender a diversidade como base da inovação para podermos ser protagonistas dessa transformação. É preciso antecipar tendências para podermos preparar nossos alunos para esse mundo incerto, volátil, desafiador. Precisamos ultrapassar fronteiras e estarmos presente em todos os lugares, sobretudo em tempos marcantes e significativos como os atuais, entendendo a tecnologia como parte indissociável nesta jornada, baseado num currículo personalizado, onde o aluno define seu percurso formativo, em ambientes de aprendizagem que transbordam a tradicional sala de aula e articulam a conexão de nossos alunos e alunas com o mundo do trabalho e a comunidade que nos cerca.

Com muito orgulho compartilhamos que no dia 12 de maio de 2021 fomos reconhecidos pela Revista Exame como os primeiros colocados na categoria Educação do Prêmio Melhores do ESG. Cuidar do meio ambiente provocando medidas positivas de cuidado e preservação, educar e transformar vidas para que sejam multiplicadores e agentes protagonistas das mudanças que a sociedade precisa, e tudo isso dentro de uma proposta sustentável de geração de valor a nossos acionistas e a todos os nossos stakeholders sempre foi o centro de nosso modelo de gestão. O impacto positivo na sociedade, ambiental, social e econômico, é nosso DNA desde a fundação da Ânima. Por isso nos sentimos ainda mais responsáveis diante de um reconhecimento público como esse. O mundo está entendendo cada vez mais essa necessidade de assumir o papel central no impacto positivo e transformador do planeta e a Ânima se sente honrada em poder ser referência também nesse aspecto.

É nesse contexto que chegamos à maturidade que nos permitiu realizar a aquisição das instituições da Laureate Brasil, aprovada sem restrições pelo CADE, nos tornando o mais relevante ecossistema de educação de qualidade do País. Passamos a ser o grupo de Educação que promove a maior transformação na sociedade.

Integramos uma comunidade de aprendizado de mais de 350 mil pessoas, formada por mais de 330 mil estudantes e 18 mil educadores e educadoras, distribuídos em 17 instituições de ensino superior e 7 empresas que são referências em suas áreas de atuação, além do Instituto Ânima. Com unidades físicas em 12 Estados no Sudeste, Sul, Nordeste e Centro-Oeste e quase 550 polos de ensino digital, nossa presença se espalha por todo o Brasil.

A partir de um intenso trabalho de planejamento da integração, somos capazes de apresentar perspectivas ainda mais positivas do que estimamos quando apresentamos a proposta que se sagrou vencedora no processo competitivo da aquisição. O potencial de sinergias atualizado a partir de um contato maior com os ativos e geração de novas possibilidades se mostrou maior do que o previsto inicialmente (R\$350,0 milhões por ano, em 5 anos, deflacionado). Ao mesmo tempo, o caixa gerado pela operação da Laureate Brasil após março/2020, e



que foi negociado como sendo do comprador, teve um papel adicional e benéfico na redução da dívida líquida que estamos assumindo (dos R\$623,3 milhões originais para R\$401,1 milhões atualmente), devido à geração de caixa LTM (regime de *locked box*) e às dívidas dos ativos desinvestidos. Com isso, além das demais estratégias de venda de ativos e desinvestimentos (em valor aproximado de R\$780,0 milhões), iniciamos o processo de desalavancagem, que é prioritário para a Companhia. Para mais informações sobre a aquisição, por favor acesse a apresentação ao mercado [disponível aqui](#).

Temos a convicção de que essa integração fortalece significativamente nossa participação, como protagonistas, da revolução educacional que vivemos, por criar condições e acesso para que brasileiros e brasileiras possam realizar seus sonhos, ao longo de toda a vida, por meio do aprendizado de qualidade e de experiências transformadoras, estimulando um ciclo virtuoso que nos deixará mais e mais próximos do propósito que nos move: **Transformar o País pela Educação**.

## A ADMINISTRAÇÃO

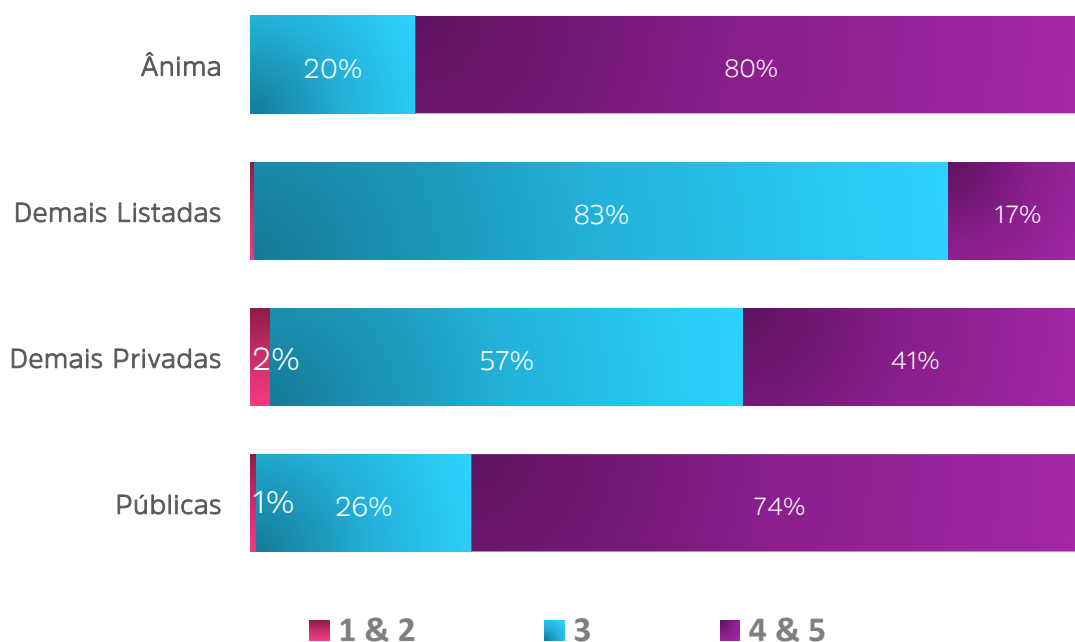
## Qualidade Acadêmica

Os resultados publicados em abril pelo INEP/MEC, referente ao IGC (Índice Geral de Cursos) do ano de 2019, ratificam a destacada qualidade acadêmica de nossas instituições, tanto em relação aos demais grupos listados e não listados, quanto em relação às IES públicas.

O IGC é o principal indicador de qualidade das instituições de ensino. Seu cálculo consiste na média ponderada, pelo número de matrículas, entre o CPC (Conceito Preliminar de Cursos) dos cursos de graduação e a nota CAPES dos cursos *stricto sensu*. Analisando os resultados divulgados em abril, constata-se que 80% dos nossos alunos estão matriculados em instituições classificadas com notas 4 e 5, desempenho bem superior ao conjunto das demais empresas privadas, listas e não listadas, e acima também das instituições públicas.

Essa constatação é o resultado daquilo que temos defendido e estabelecido como premissa desde a nossa fundação: um projeto de educação sustentável no longo prazo depende de uma proposta de qualidade, que agregue valor efetivo na vida de quem sonha com essa realização e se torna, a partir da experiência de aprendizagem significativa, um agente transformador da sociedade.

IGC: Percentual de matrículas por faixas IGC 2019



## Transformação Digital

Nossa estratégia de Transformação Digital, iniciada em 2017, se consolidou, especialmente nos últimos dois anos, em um diferencial competitivo para nossas marcas e teve papel preponderante em nossos resultados, diante dos desafios que a pandemia nos trouxe. Essa jornada de transformação nasceu diretamente conectada com o projeto acadêmico e com os seguintes objetivos: excelência na experiência do estudante e do professor, contribuição nos resultados de captação e retenção, eficiência operacional e redução de riscos. Essas iniciativas, em conjunto, não só trazem efeitos positivos para nossa competitividade de longo prazo, como também fortalecem significativamente nossa capacidade de geração de resultados futuros.



Elegemos 3 pilares para sustentarem nossa estratégia digital: 1- a tecnologia como uma competência intrínseca a todas as áreas, cujas equipes passaram a integrar times multidisciplinares de desenvolvimento de produtos digitais (*squads*); 2- a colocação do estudante no centro, buscando oferecer uma experiência referenciada nos líderes digitais com atuação além do mercado de educação e 3- e decisões orientadas por dados, trazendo maior Inteligência e assertividade às nossas escolhas. Complementando estes pilares, desenvolvemos um conjunto de competências internas fundamentais para a adoção de uma jornada digital efetivamente incorporada ao negócio, tais como um modelo de gestão ágil, conceitos de experiência do usuário (*UX*), gestão de produtos digitais, migração da infraestrutura para a nuvem, robotização e segurança da informação.

As *squads* operam no modelo ágil *lean digital*, num processo iterativo de evolução contínua, com participação e envolvimento de todas as áreas de negócio, para garantir entrega, execução e correção dinâmica e eficiente das rotas traçadas. Os times multidisciplinares contam com profissionais de vários perfis, combinando colaboradores Ânima com parceiros especialistas na condução de times ágeis.



O que é uma squad para a Ânima?

É um time **multidisciplinar**, que possui **competência e autonomia** para desenvolver um **produto ou serviço** conectado a um **fluxo de valor**.

Formação típica:

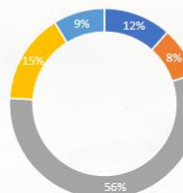


- Business Owner
- Product Owner
- Agile Coach
- Agile Master
- Desenvolvedor
- QA
- UX
- Arquiteto

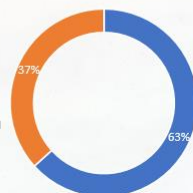
Áreas de negócio →

+ de 30 POs formados

Perfis técnicos →



■ AM/GP/SM  
■ ARQ PROD  
■ DEV  
■ QA  
■ UX/UI/DESIGN



■ Ânima  
■ Parceiros

\*AM/ GP / SM – Agile Master / Gestor de Projeto / Scrum Master \*  
ARQ PROD – Arquiteto de Produto  
DEV – Desenvolvedor  
QA – Quality Assurance  
UX/UI/DESIGN – User Experience / User Interface  
PO – Product Owner

Para os estudantes, o resultado até o momento é um conjunto de produtos digitais inovadores que cobrem toda a sua jornada, desde o processo de ingresso até a formatura e conexão com as demais ofertas da Educação Continuada. Alguns destaques são: o vestibular digital, utilizado por mais de 100 mil candidatos em 2020, inclusive com o uso de reconhecimento facial; o Ulife Sala Virtual, utilizado por 100% dos estudantes, que oferece todos os recursos para a experiência acadêmica do aluno, desde os encontros síncronos – com cerca de 4.200 aulas *online* simultâneas – até mais de 100 laboratórios virtuais; provas *online* com recursos de personalização; e o diploma digital conforme a portaria do MEC, no qual fomos os pioneiros no mercado.



Para a gestão, a evolução que temos observado em nosso ticket e na retenção de alunos são alguns exemplos de como a transformação digital assumiu protagonismo para além da esfera acadêmica e de serviços, trazendo diferenciação para todos os indicadores operacionais da Companhia. Vale destacar também o papel fundamental dos produtos de dados e da estratégia de *self-service analytics*, que aportam mais inteligência à atuação das áreas e aos processos de decisão.



#### Gestão de Ticket

Diversas visões para gestão diária do ticket médio, utilizadas para apoiar as estratégias de captação e concessão de bolsas.



#### Engajamento do Estudante

É o termômetro que nos permite acompanhar o engajamento de alunos e alunas com o ambiente de aprendizagem digital.



#### Modelo de Propensão ao Consumo

Calcula propensão de um candidato a contratar um curso em uma de nossas escolas. Leva em consideração dados demográficos e comportamentais dos alunos.



#### Modelo Preditivo de Evasão

Calcula a probabilidade de um estudante não dar continuidade ao seu curso, levando em consideração dados acadêmicos, operacionais e financeiros.




#### #FALAIES

Uma nova concepção da avaliação institucional, como fonte riquíssima para melhor conhecimento de estudantes e docentes.



#### Correção automática de redações

Alunos e alunas têm sua redação automaticamente corrigida por IA. Modelo recém-lançado e em contínuo desenvolvimento, retroalimentado por professores especializados.



Entendemos que a jornada de transformação digital é um processo contínuo e que precisamos oferecer uma educação híbrida mediada pela tecnologia, no mesmo nível de experiência digital que as pessoas obtêm em outros serviços, e que prepare nossos estudantes para o futuro que vier. Por este motivo, entre os direcionadores estratégicos que definimos como meta até 2025 está o de pertencer ao grupo dos líderes digitais brasileiros e temos feito os investimentos necessários para isso. O investimento total (capex + opex) em Transformação Digital em 2021 é 69% superior ao ano passado e está concentrado em itens que impactam a criação de escala e a evolução digital. Estamos convictos de que essa evolução contribuirá decisivamente para o fortalecimento das bases de nosso crescimento e trará efeitos positivos na geração de resultados futuros.

Por esta razão, estamos programando para o mês de junho um Webinar para apresentarmos o processo de evolução da transformação digital. A apresentação considerará o histórico, as frentes de atuação, o portfólio de produtos digitais e sua conexão com nosso Ecossistema. Também abordaremos os investimentos feitos e em curso, a transformação da forma de trabalhar em equipes multidisciplinares, além da evolução da cultura *data driven*, com diversos exemplos do que temos desenvolvido e aprimorado.



## Nova Visão

A partir desse 1T21 optamos por apresentar nossos indicadores de desempenho operacional em uma visão mais detalhada e alinhada com a gestão das nossas diferentes estratégias. Assim, estamos reportando dois segmentos: Ensino Acadêmico, sendo composto pela graduação híbrida (presencial e digital), mestrado e doutorado e ensino técnico e básico; e o segmento Lifelong Learning, composto pelos cursos de pós-graduação *lato sensu* de todas as nossas marcas, juntamente com os cursos da EBRADI (Escola Brasileira de Direito) e hsmU, além da hsm, nossa vertical de educação corporativa. Os cursos de graduação da Inspirali, nossa vertical de medicina, integram o segmento Ensino Acadêmico e vêm destacados para melhor visão e acompanhamento de sua evolução.



## Desempenho Operacional do Ensino Acadêmico

### Base de alunos

A partir desse 1T21, optamos por apresentar nossa base de alunos do segmento Ensino Acadêmico considerando, além das subdivisões tradicionais, com e sem aquisições, também a base de alunos da Inspirali (nossa vertical de medicina), deixando de incluir os cursos de pós-graduação *lato sensu*, que passam a integrar o bloco Lifelong Learning.

Base de Alunos	1T20	2T20	3T20	4T20	1T21	Δ1T21/ 1T20
<b>Graduação + Mestrado e Doutorado</b>	<b>120.369</b>	<b>113.516</b>	<b>114.400</b>	<b>108.906</b>	<b>130.716</b>	<b>8,6%</b>
<b>ÂNIMA</b>	<b>118.784</b>	<b>111.371</b>	<b>111.957</b>	<b>106.482</b>	<b>125.876</b>	<b>6,0%</b>
Orgânica	118.784	110.946	108.628	102.864	110.265	-7,2%
Aquisições	0	425	3.329	3.618	15.611	n.a
<b>INSPIRALI</b>	<b>1.585</b>	<b>2.145</b>	<b>2.443</b>	<b>2.424</b>	<b>4.840</b>	<b>205,4%</b>
Orgânica	1.585	1.563	1.592	1.573	1.952	23,2%
Aquisições	0	582	851	851	2.888	n.a
<b>EAD + Ensino Básico e Técnico</b>	<b>1.487</b>	<b>1.496</b>	<b>1.277</b>	<b>1.326</b>	<b>4.897</b>	<b>229,3%</b>
<b>EAD</b>	<b>381</b>	<b>441</b>	<b>232</b>	<b>283</b>	<b>3.793</b>	<b>895,5%</b>
Orgânica	381	441	232	283	172	-54,9%
Aquisições	0	0	0	0	3.621	n.a
<b>Ensino Básico e Técnico</b>	<b>1.106</b>	<b>1.055</b>	<b>1.045</b>	<b>1.043</b>	<b>1.104</b>	<b>-0,2%</b>
<b>TOTAL ENSINO ACADÊMICO</b>	<b>121.856</b>	<b>115.012</b>	<b>115.677</b>	<b>110.232</b>	<b>135.613</b>	<b>11,3%</b>
Ensino Orgânico	121.856	114.005	111.497	105.763	113.493	-6,9%
Ensino Aquisições	0	1.007	4.180	4.469	22.120	n.a

Encerramos o 1T21 com uma base consolidada de 135,6 mil alunos, um crescimento de 11,3% em relação ao 1T20. Considerando a base de alunos da Graduação, Mestrado e Doutorado, observamos crescimento de 8,6%, explicado pela nossa acertada estratégia de aquisições em 2020 (Faseh, UniFG e Unisul). Essas aquisições foram centrais para o crescimento da base de alunos, inclusive da Inspirali, especialmente em um período em que observamos desafios importante trazidos pela pandemia, que completou um ano nesse trimestre. Excluindo as aquisições, observamos uma pressão no volume de alunos (-6,9%), o que já era esperado diante dos efeitos da pandemia da Covid-19, lembrando que estamos comparando esse primeiro trimestre com o 1T20, em que os efeitos da pandemia foram quase imperceptíveis.

A Inspirali segue sua trajetória de forte expansão, registrando crescimento no número de alunos em mais de 200%, totalizando 4,8 mil alunos vs. 1,6 mil no 1T20. Em negócios de elevado crescimento como a Inspirali, o horizonte de 12 meses muda significativamente a base de comparação devido ao impacto das aquisições recentes. Não obstante esse fator, ressaltamos que o CAGR, em um período maior, de 3 anos, mostra um crescimento, tanto consolidado (80,1%) quanto orgânico (34,3%), bastante relevante.

Nos cursos digitais (EAD), observamos um crescimento significativo nesse 1T21 com a integração da Unisul em janeiro, quando recebemos 3.621 alunos da Unisul Virtual. Importante destacar que nosso projeto para essa iniciativa é sua integração gradual ao nosso modelo digital dentro do E2A, entendendo que se trata de uma nova oportunidade mercadológica que trará um aprendizado o qual, somado à estratégia digital da Laureate, representará um expressivo crescimento nessa base de alunos a partir do 2T21, o que nos permitirá fortalecer nossos cursos digitais dentro da proposta híbrida flexível do nosso Ecossistema.

## Ticket médio

Tícket Médio Líquido	1T21	1T20	Δ1T21/ 1T20
<b>Ensino Acadêmico</b>	<b>977,1</b>	<b>871,3</b>	<b>12,1%</b>
Orgânico	891,2	871,3	2,3%
Aquisições	1.524,4	-	n.a

Entendemos que o comportamento de contínua evolução do nosso ticket é decorrente de acertadas decisões na estratégia de sua recomposição, através de ferramentas tecnológicas, projetos e iniciativas internas, e, também, de opções igualmente estratégicas em nossas aquisições, sendo fator relevante no crescimento sustentável de nossa receita líquida.

Temos nos mantido resilientes na estratégia de recomposição do nosso ticket, reforçando o posicionamento de qualidade superior de nossas marcas. Assim, na comparação com o mesmo período do ano anterior, registramos crescimento de ticket de 12,1%, principalmente explicado pelas instituições adquiridas mais recentemente. Também nas unidades orgânicas a tendência é positiva, registrando um crescimento de 2,3%.

Importante lembrar que adotamos estratégias comerciais voltadas a proporcionar maior atratividade a novos alunos, oferecendo condições diferenciadas no momento do seu engajamento inicial, o que traz algum efeito para o ticket nos trimestres de captação, mas não impacta o ticket estabilizado dentro do ciclo completo de formação.

## Captação 2021.1

Captação	1T21	1T20	Δ1T21/ 1T20
<b>Consolidado</b>	<b>32.287</b>	<b>32.701</b>	<b>-1,3%</b>
Orgânico	27.353	32.701	-16,4%
Aquisições	3.902	-	n.a
EAD (Aquisições)	1.032	-	n.a

Nosso processo de captação encerrado em 30/04/2021 representou o acréscimo de 32.287 novos alunos à nossa base. O esforço e intensa dedicação da nossa equipe, aliados à nossa estratégia de aquisições, permitiram praticamente manter o número de novos ingressantes em patamar estável em relação a 2020 (-1,3%), mesmo em um cenário de crise econômica e com relativa sazonalidade do calendário desse ciclo, que tornou o processo ainda mais competitivo na sua fase final. Considerando o contexto do país e do setor nos últimos 12 meses, ter engajado mais de 32 mil estudantes, majoritariamente em cursos presenciais, nos fortalece como proposta efetivamente diferenciada de educação superior de qualidade.

## Evasão (Graduação)

Fluxo da Graduação	1T20	2T20	3T20	4T20	1T21	Δ1T21/ 1T20
<b>Base Anterior</b>	<b>102.664</b>	<b>120.066</b>	<b>113.213</b>	<b>114.025</b>	<b>108.544</b>	<b>5,7%</b>
Formaturas	- 10.998	- - 6.479	- - 6.479	- - 6.479	12.581	14,4%
Evasão	- 7.739	- 7.860	- 10.423	- 5.481	7.584	-2,0%
<b>% Evasão</b>	<b>-7,5%</b>	<b>-6,5%</b>	<b>-9,2%</b>	<b>-4,8%</b>	<b>-7,0%</b>	<b>-0,5pp</b>
Entradas	32.701	-	14.778	-	31.255	-4,4%
Aquisições	3.438	1.007	2.936	-	10.364	201,5%
<b>Base Atual</b>	<b>120.066</b>	<b>113.213</b>	<b>114.025</b>	<b>108.544</b>	<b>129.998</b>	<b>8,3%</b>

*\*Estes números incorporam, a partir do 3T20, os alunos matriculados em nossos cursos híbridos digitais e não incorporam o EAD, stricto sensu e Ensino Básico e Técnico*

Os dedicados esforços de nossa equipe de retenção, somados às ferramentas de gestão desenvolvidas pela transformação digital, fizeram com que nossas iniciativas de retenção de alunos tenham obtido um resultado bastante positivo nesse trimestre, reforçando a resiliência do nosso modelo acadêmico híbrido. A taxa de evasão da graduação no 1T21 foi de 7,0%, representando 0,5pp inferior ao mesmo período de 2020 (7,5% no 1T20).

Seguimos envidando os melhores esforços para manter nossos alunos estudando, ainda em meio a um cenário desafiador que já se prolonga há mais de um ano. Temos adotado iniciativas em diferentes frentes: investimentos em tecnologia para aprimoramento ainda maior da qualidade do processo de aprendizagem no período de isolamento (proporcionado pelo nosso modelo acadêmico E2A), amplas iniciativas de apoio psicológico e socioemocional, além das alternativas de financiamento disponibilizadas.

## Financiamento Estudantil

	2019.1	2019.2	2020.1	2020.2	2021.1
<b>Captação total</b>					
Fies	543	1.646	936	710	735
% da Captação	1,6%	10,7%	2,9%	4,9%	2,4%
Financiamento privado	2.013	2.121	2.224	1.140	1.763
% da Captação	6,1%	13,8%	6,8%	7,8%	5,6%
<b>Total</b>	<b>2.556</b>	<b>3.767</b>	<b>3.160</b>	<b>1.850</b>	<b>2.498</b>
<b>% da Captação</b>	<b>7,8%</b>	<b>24,5%</b>	<b>9,7%</b>	<b>12,7%</b>	<b>8,0%</b>
<b>Base de Alunos</b>					
Fies	12.150	12.101	12.921	14.336	12.306
% da Base de Alunos	12,2%	11,8%	11,4%	13,2%	9,5%
Financiamento privado	8.657	8.253	10.811	7.927	9.194
% da Base de Alunos	8,7%	8,0%	9,5%	7,4%	7,1%
<b>Total</b>	<b>20.807</b>	<b>20.354</b>	<b>23.732</b>	<b>22.263</b>	<b>21.500</b>
<b>% da Base de alunos</b>	<b>20,9%</b>	<b>19,8%</b>	<b>21,0%</b>	<b>20,6%</b>	<b>16,5%</b>

Encerramos o 1T21 com um total de 2,5 mil novos alunos utilizando financiamento, representando 8,0% do total da captação. Seguindo a tendência dos trimestres anteriores, continuamos observando uma redução da representatividade da modalidade FIES (sem perspectiva de mudança, dada a situação de pressão fiscal e orçamentária da União), representando 2,4% do total de captação. Já no financiamento privado, seguimos com a nossa parceria com o Pravalor, que representou 5,6% do total da captação no trimestre, apresentando redução em relação ao 1T20, principalmente explicada pela restrição do atual cenário de crise que impacta diretamente o *credit scoring* necessário à obtenção do financiamento, tornando-o mais seletivo.

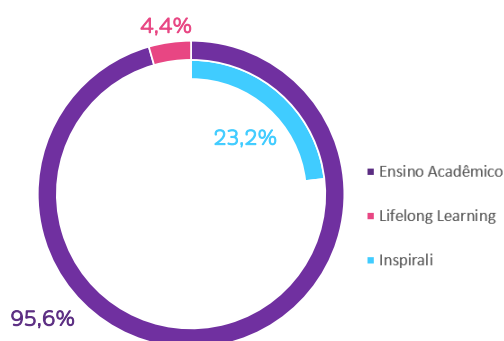
Assim, encerramos o trimestre com 12,3 mil alunos utilizando o FIES e 9,2 mil alunos com financiamento privado (Pravalor) sendo que, desses, 3,7 mil alunos utilizando o crédito do nosso balanço, que representa 2,8% da base de alunos da graduação.

## Desempenho Financeiro Consolidado: Ensino Acadêmico + LLL

### RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA

R\$ milhões (exceto em %)	1T21	%AV	1T20	%AV	Δ1T21/ 1T20
Receita Bruta	787,7	189,4%	684,1	202,0%	15,1%
Descontos, Deduções & Bolsas	(358,7)	-86,2%	(334,6)	-98,8%	7,2%
Impostos & Taxas	(13,0)	-3,1%	(10,9)	-3,2%	19,3%
<b>Receita Líquida</b>	<b>416,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>338,6</b>	<b>100,0%</b>	<b>22,8%</b>

Composição da Receita Líquida



Nesse 1T21, a receita líquida consolidada totalizou R\$416,0 milhões, crescimento de 22,8% vs. 1T20, principalmente explicado pela integração das nossas aquisições, que não somente trouxeram crescimento na nossa base de alunos, como também têm um efeito positivo no ticket, por estarem mais concentradas em medicina e cursos na área da saúde.

### LUCRO E MARGEM BRUTA CONSOLIDADOS

R\$ milhões (exceto em %)	1T21	%AV	1T20	%AV	Δ1T21/ 1T20
<b>Receita Líquida</b>	<b>416,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>338,6</b>	<b>100,0%</b>	<b>22,8%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(147,5)</b>	<b>-35,5%</b>	<b>(126,3)</b>	<b>-37,3%</b>	<b>16,8%</b>
Pessoal	(117,5)	-28,2%	(99,7)	-29,4%	17,8%
Serviços de Terceiros	(12,5)	-3,0%	(10,4)	-3,1%	19,5%
Aluguel & Ocupação	(7,5)	-1,8%	(7,6)	-2,3%	-1,6%
Outras	(10,1)	-2,4%	(8,6)	-2,5%	17,2%
<b>Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)</b>	<b>268,5</b>		<b>212,3</b>		<b>26,5%</b>
<b>Margem Bruta</b>	<b>64,5%</b>		<b>62,7%</b>		<b>1,8pp</b>

Os ganhos de eficiência trazidos pelo nosso modelo acadêmico, E2A, tiveram continuidade em 2021, considerando especialmente seu amadurecimento nos cursos que já integram a nossa base. O efeito do E2A também é percebido nas marcas adquiridas, mas em proporções menores, de acordo com o projetado ritmo de implementação do modelo nos processos de integração. No trimestre, o custo com pessoal apresentou redução de 1,2pp em relação ao primeiro trimestre do ano anterior. Devemos continuar observando uma evolução nessa linha na medida do contínuo amadurecimento e implementação do E2A em todos os nossos cursos, especialmente nas marcas em integração.

Observamos nesse trimestre uma queda da representatividade dos custos com Aluguel e Ocupação, e em menor escala dos Serviços de Terceiros, explicada pelo fato de que, com nossos *campi* ainda majoritariamente fechados em função do isolamento social exigido pela pandemia, os custos com energia, água, limpeza, vigilância e manutenção dos *campi* são inferiores ao 1T20, quando seu fechamento afetou apenas cerca de 15 dias de todo o período.

Assim, encerramos o 1T21 com um Lucro Bruto de R\$268,5 milhões, 26,5% superior ao mesmo período no ano anterior, representando uma Margem Bruta de 64,5% (1,9pp superior ao 1T20).

## RESULTADO E MARGEM OPERACIONAL CONSOLIDADOS

R\$ milhões (exceto em %)	1T21	%AV	1T20	%AV	Δ1T21/ 1T20
<b>Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)</b>	<b>268,5</b>	<i>64,5%</i>	<b>212,3</b>	<i>62,7%</i>	<b>26,5%</b>
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(36,6)</b>	<i>-8,8%</i>	<b>(32,2)</b>	<i>-9,5%</i>	<b>13,9%</b>
PDD	(15,5)	<i>-3,7%</i>	(11,6)	<i>-3,4%</i>	34,2%
Marketing	(21,1)	<i>-5,1%</i>	(20,6)	<i>-6,1%</i>	2,6%
<b>Despesas Gerais &amp; Administrativas</b>	<b>(38,7)</b>	<i>-9,3%</i>	<b>(36,1)</b>	<i>-10,6%</i>	<b>7,3%</b>
Pessoal	(31,0)	<i>-7,5%</i>	(28,0)	<i>-8,3%</i>	10,7%
Serviços de Terceiros	(5,2)	<i>-1,2%</i>	(3,8)	<i>-1,1%</i>	37,6%
Aluguel & Ocupação	(0,5)	<i>-0,1%</i>	(0,8)	<i>-0,2%</i>	-39,8%
Outras	(2,0)	<i>-0,5%</i>	(3,4)	<i>-1,0%</i>	-42,1%
<b>Outras Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>(3,2)</b>	<i>-0,8%</i>	<b>(0,0)</b>	<i>0,0%</i>	<b>n.a</b>
Provisões	(2,3)	<i>-0,6%</i>	0,1	<i>0,0%</i>	n.a
Impostos & Taxas	(1,7)	<i>-0,4%</i>	(1,3)	<i>-0,4%</i>	22,8%
Outras receitas operacionais	0,8	<i>0,2%</i>	1,2	<i>0,4%</i>	-36,6%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	2,4	<i>0,6%</i>	2,9	<i>0,9%</i>	-18,8%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>192,3</b>		<b>147,0</b>		<b>30,9%</b>
<b>Margem Operacional</b>	<b>46,2%</b>		<b>43,4%</b>		<b>2,8pp</b>

Reforçando a evolução observada no lucro bruto, também o resultado operacional consolidado nesse 1T21 cresceu 30,9% em relação ao mesmo período do ano anterior, com um crescimento de margem operacional de 2,8pp, evidenciando o avanço dos resultados das nossas unidades de negócio.

Reportamos Despesas Comerciais de R\$36,6 milhões, 0,7pp inferior ao 1T20. Destacam-se nesse resultado um menor nível de despesas de marketing (-1,0pp da receita líquida vs. 1T20) explicado pela antecipação de parte dessas despesas com campanhas mais concentradas no início do período de captação (4T20), em virtude da nossa estratégia de dar mais visibilidade ao sucesso do E2A utilizando-o mais intensamente como ferramenta de atração.

No que se refere à PDD, observamos uma elevação de 0,3pp vs. 1T20, decorrente do maior volume de negociações de mensalidades em atraso (programa Decola). O Decola tem se mostrado uma estratégia acertada, na medida em que os estudantes apoiados pelo programa vêm se mostrando resilientes, contribuindo para a sustentabilidade da receita no longo prazo. Importante ainda afirmar que a citada elevação da PDD foi atenuada em virtude das recentes aquisições que passaram a integrar nossos resultados apresentando menores níveis de inadimplência.

As Despesas Gerais & Administrativas, em relação à receita líquida, foram significativamente diluídas (+1,3pp) alcançando 9,3% (vs. 10,6% em 1T20). Nesse 1T21, referidas despesas totalizaram R\$38,7 milhões.

A partir da nossa estratégia de crescimento orgânico e inorgânico, realizamos nos últimos anos movimentos de centralização de atividades na *holding*, que nos permitem capturar ganhos de eficiência e escala, fortalecendo nossas estruturas e processos e nos preparando, inclusive, para movimentos transformacionais. Assim, nas despesas com pessoal, mesmo com as aquisições em fase de integração apresentando ainda oportunidades de



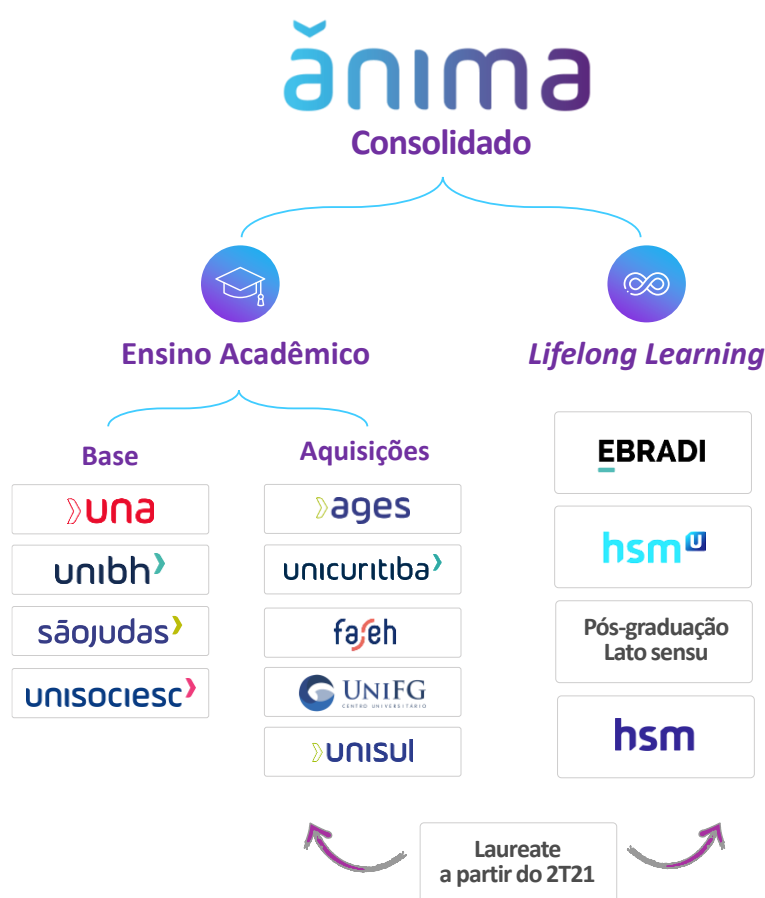
incremento nesse indicador, começamos a capturar ganhos (+0,8pp vs. 1T20) com maiores eficiências resultantes dos processos de centralização realizados nos últimos anos.

A linha de serviços de terceiros tem acompanhado o nosso foco de investir cada vez mais na Transformação Digital, tanto para incrementar nossas operações, quanto para capturar sinergias nas recentes aquisições e, ainda, para nos prepararmos para a integração das marcas brasileiras da Laureate. Referidas despesas estão equilibradas com o atual nível de nossas operações, ficando em linha com o mesmo período de 2020 (1,2% vs. 1,1%).

Já as Outras Receitas (Despesas) Operacionais totalizaram R\$3,2 milhões, ou -0,8% da receita líquida, impactadas por provisões para contingências, uma redução nas receitas operacionais em função de não estarmos sublocando os espaços de nossos campi e uma redução do resultado de multa e juros sobre mensalidades, por conta das renegociações que temos intensificado para apoiar nossos alunos em sua permanência em nossas escolas.

## RESULTADO OPERACIONAL POR SEGMENTO

A partir desse 1T21, apresentaremos nossos resultados divididos em dois segmentos atualizados ao momento estratégico da companhia e que melhor se alinham à visão da gestão de nossos negócios. Assim, passamos a reportar o segmento Ensino Acadêmico, subdividido em dois blocos de acordo com seu estágio de maturação: Bloco Base que, além das unidades maduras, passa a ser composto pelas aquisições realizadas em 2016 e pelas unidades antes destacadas na expansão orgânica (a maturidade dessas operações nos indica que uma melhor análise se faz a partir de um visão desse conjunto de unidades); e Bloco Aquisições, formado pelas unidades das marcas adquiridas em 2019 e 2020. O Segmento Lifelong Learning considera os cursos de pós-graduação *latu sensu* e os cursos livres de todas as nossas marcas, da hsm, da hsmU, e da Ebradi.



R\$ (milhões)	Ensino Acadêmico						Lifelong Learning <sup>3</sup>			Total		
	Base <sup>1</sup>			Aquisições <sup>2</sup>			1T21	1T20	Δ1T21/ 1T20	1T21	1T20	Δ1T21/ 1T20
	1T21	1T20	Δ1T21/ 1T20	1T21	1T20	Δ1T21/ 1T20						
<b>Receita Líquida</b>	261,1	279,8	-6,7%	136,4	38,7	252,1%	18,5	20,1	-8,1%	416,0	338,6	22,9%
<b>Lucro Bruto</b>	170,2	174,6	-2,5%	85,7	24,4	250,9%	12,5	13,2	-5,4%	268,4	212,3	26,4%
Margem Bruta	65,2%	62,4%	2,8pp	62,8%	63,1%	-0,2pp	67,7%	65,8%	1,9pp	64,5%	62,7%	1,8pp
<b>Resultado Operacional</b>	124,2	126,6	-1,9%	69,8	19,1	265,4%	(1,6)	1,3	-227,9%	192,3	147,0	30,9%
Margem Operacional	47,5%	45,3%	2,3pp	51,2%	49,3%	1,9pp	-8,7%	6,3%	-15,0pp	46,2%	43,4%	2,8pp

<sup>1</sup> Considera Una, UniBH, São Judas, aquisições de 2016 (UniSociesc Fev'16, Una Bom Despacho Jul'16 e Una Uberlândia Out'16) e as unidades da expansão orgânica.

<sup>2</sup> Considera as aquisições: AGES (Ago'19), Unicuritiba (Fev'20), Faseh (Maio'20), UniFG (Jul'20) e Unisul (Jan'21)

<sup>3</sup> Considera pós-graduação lato sensu, hsm, hsmU e Ebradi.

## Segmento Ensino Acadêmico

### Bloco Base

Nossos intensos esforços nas linhas de custos e despesas têm melhorado nossas margens no Bloco Base, mesmo com a pressão de captação da pandemia. Especialmente pelos ganhos do E2A e do intenso uso de tecnologia, nesse 1T21 nossas margens cresceram +2,8pp vs. 1T20 (margem bruta) e + 2,3pp vs. 1T20 (margem operacional). Esse resultado nos aponta para um caminho de crescimento que ainda deverá observar evolução, conforme a continuidade do amadurecimento do modelo acadêmico. Reportamos uma receita líquida nesse bloco de R\$261,1 milhões, -6,7% em relação ao 1T20, explicada pela pressão sentida na base de alunos desse bloco, conforme já mencionado, em virtude da crise econômica da pandemia da Covid-19, cujos efeitos ainda são importantes.

### Bloco Aquisições

Reportamos nesse 1T21 um crescimento bastante expressivo na receita líquida e lucro bruto no conjunto das unidades desse bloco, explicado tanto pelo amadurecimento das aquisições realizadas em 2019 e 2020, quanto pela consolidação da Unisul a partir de janeiro. Importante destacar que a margem operacional desse bloco já ultrapassou 50% da receita líquida, sendo superior à margem do bloco base, especialmente em virtude de ser majoritariamente composto por cursos de medicina e saúde. Na evolução da margem bruta entre o 1T21 e o 1T20, vimos que o percentual segue praticamente em linha com o 1T20, o que é esperado dentro da estratégia de integrar marcas que apresentam margens menores em sua origem e, na medida da implantação de nossa gestão e sinergias, apresentam crescimento. A margem operacional dessas unidades apresentou uma evolução tendo em vista que a integração dessas operações está alcançando um ritmo mais acelerado, especialmente na Unisul, onde já vínhamos em co-gestão desde março de 2020.

No caso específico dos cursos de medicina que integram esse bloco, deveremos observar crescimento tanto na receita, pela maturação das vagas autorizadas, quanto do resultado operacional, pela implementação do nosso modelo de educação médica.

## Segmento Lifelong Learning

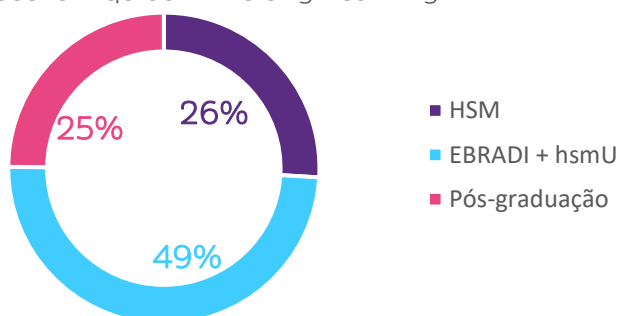
Em meados de 2020, foi criada uma estrutura dedicada à preparação da companhia para oferecer, de forma integrada, soluções educacionais para toda a vida adulta, por meio de cursos de pós-graduação *lato sensu*, cursos livres e educação corporativa. Ao longo deste período, investimos na criação da área de jornada do aluno (marketing, comercial e sucesso do aluno), em uma nova arquitetura de sistemas (incluindo a implementação do

Salesforce, novas ferramentas de BI e a contratação da solução de *e-commerce* VTEX) e, principalmente, na revisão e atualização do portfólio de produtos.

Todas essas iniciativas estão em fase de investimento e, como tal, pressionam o resultado dentro de uma estratégia programada de evolução conforme seu amadurecimento.

Reportamos nesse 1T21 uma receita líquida de R\$18,5 milhões, -8,1% em relação ao 1T20, influenciada pelo impacto nas matrículas dos alunos de pós-graduação *lato sensu*, Ebradi e hsmU por ocasião da intensificação e prologamento da pandemia. Como consequência da perda de receita e um ambiente mais competitivo, o resultado do segmento Lifelong Learning foi pressionado por custos de aquisição de alunos (CAC) maiores na Ebradi e hsmU e uma menor diluição de custos fixos no período.

Receita Líquida - Lifelong Learning



Em agosto de 2020 iniciamos a oferta de uma nova modalidade de pós-graduação *lato sensu*, em linha com o projeto acadêmico híbrido E2A, o que inclui um amplo portfólio em todas as áreas do conhecimento e a introdução de módulos que podem ser ofertados como cursos de curta duração (*nanodegrees*).

Também no 1T21, lançamos a 2ª geração dos cursos da hsmU que passa a oferecer dez novos cursos de pós-graduação, que contará com experts renomados do mercado e uma nova metodologia, ainda mais voltada para as principais competências exigidas pelo mercado de trabalho. Os cursos serão nas áreas de marketing, finanças e contabilidade, logística e tecnologia.

Por outro lado, a hsm teve uma melhora em seus resultados no 1T21 em relação ao 1T20, após a adequação de despesas e a boa receptividade de seus produtos digitais para empresas e executivos. Apesar da hsm continuar sem a possibilidade de ofertar cursos e eventos presenciais devido os impactos da pandemia, os cursos *in-company*, cursos executivos e programas da SingularityU Brazil em modalidade de oferta digital têm apresentado uma boa receptividade no mercado. No 1T21 a hsm iniciou a operação do Learning Village, o primeiro hub de inovação focado em educação da América Latina, com sede em São Paulo, e que tem como objetivo conectar empresas, *startups* e aceleradoras de inovação.

Para permitir a continuidade de comparação dos nossos indicadores nas mesmas bases, incluímos nos Anexos IX e X desse release as informações da nova visão de forma retroativa a todos os trimestres de 2020.

## INSPIRALI

A Inspirali, vertical de medicina, é a estrutura que reúne o conjunto de escolas médicas que integram o Ecossistema Ânima, em torno de uma plataforma de aprendizagem, de formação continuada e de serviços nos campos da educação, da saúde e de tecnologias digitais, em conexão com a cadeia de valor do “health care”, no contexto da 4ª Revolução Tecnológica.

Nesse sentido, a Inspirali promove o trabalho em rede para o desenvolvimento de inovações educacionais na formação médica ao longo da vida (*lifelong learning*) com foco nas 3 áreas de competência profissional: atenção, gestão e educação na saúde.

Por meio de um modelo acadêmico diferenciado, a Inspirali promove sinergias entre as atividades educacionais desenvolvidas em suas escolas por meio da implantação de um currículo integrado de última geração e da Aprendizagem Digital Ativa, mediada por tecnologia e integrada ao sistema de saúde.

Pela relevância que a vertical de medicina vem ganhando em nossas operações, nesse 1T21 estamos dando mais visibilidade aos resultados da Inspirali.

R\$ (milhões)	INSPIRALI 1T21
Receita Líquida	96,5
Lucro Bruto	74,5
Margem Bruta	77,2%
Resultado Operacional	64,6
Margem Operacional	66,9%

*\*no lucro bruto estão alocados custos com pessoal acadêmico e de apoio, serviços de terceiros, aluguel e ocupação, manutenção e deslocamento. O resultado operacional considera despesas com pessoal administrativo, serviços de terceiros, aluguel, ocupação e manutenção, além de despesas comerciais, provisões e impostos e taxas.*

A Inspirali segue sua trajetória de forte crescimento, reportando uma receita líquida, nesse 1T21, de R\$96,5 milhões, representando 23,4% da receita líquida consolidada. Com um lucro bruto de R\$74,5 milhões, a Inspirali reporta nesse 1T21 uma margem bruta de 77,2%, com um resultado operacional de 66,9%, antes das despesas corporativas.

Com atuação em algumas das principais capitais e centros urbanos do Brasil, tais como São Paulo, Belo Horizonte, Salvador, Florianópolis, Natal, São José do Campos, Tubarão, Cubatão, a maior parte dos cursos de medicina da Inspirali ainda estão em amadurecimento, sendo oportuno considerar que a estabilidade das margens será alcançada depois do ciclo completo de 6 anos de curso, lembrando que os anos finais dos programas de medicina têm margens relativamente menores por demandarem o maior uso de laboratórios e campos de prática.

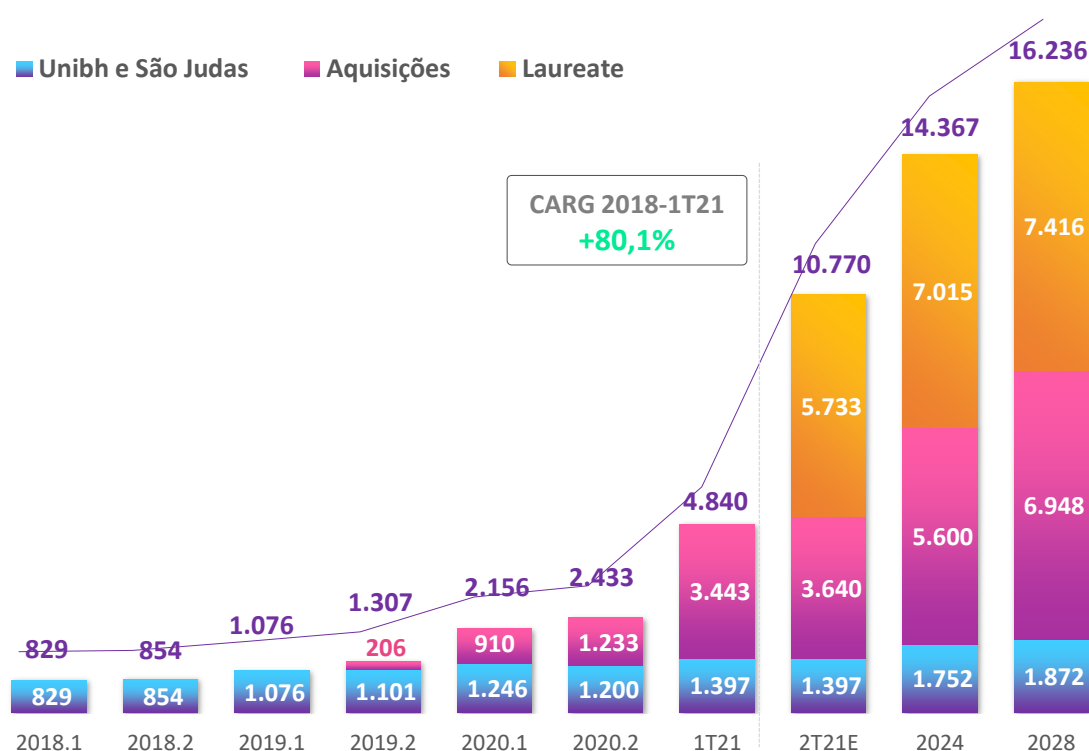
Tícket Médio Líquido	1T21	1T20	$\Delta 1T21/1T20$
INSPIRALI	6.644,1	7.029,3	-5,5%

Nesse 1T21 reportamos um ticket médio de R\$ 6.644,10, impactado pelo ticket da Unisul, que conta com dois cursos de medicina integrados a nossas operações em janeiro, e que entraram com tickets mais baixos, porém, com a tendência de reposicionamento iniciada já em 2020.

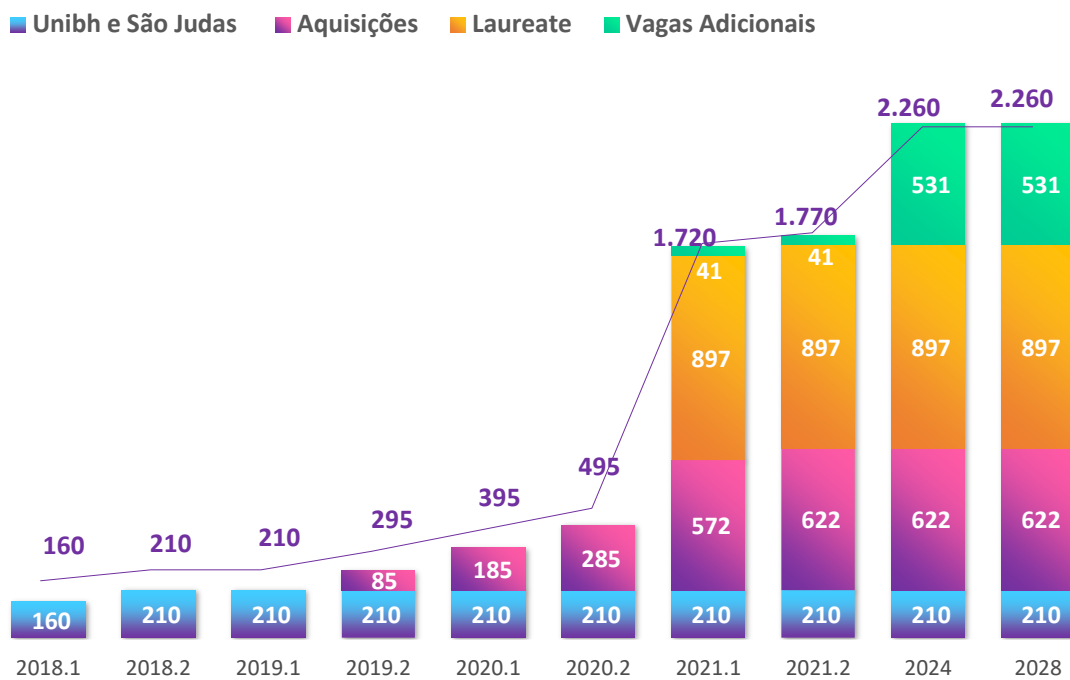
O atual estágio alcançado pela Inspirali é consequência da combinação de marcas de elevada reputação em geografias privilegiadas com uma base de alunos em forte crescimento, seja pelo amadurecimento das vagas orgânicas, seja pela expansão de vagas nos ativos que já tínhamos e, ainda, pelas acertadas aquisições feitas em 2019 e 2020. Ressaltamos que, nos últimos três anos, registramos um CAGR da base de alunos da Inspirali, com aquisições, de 80,1%.

A partir de maio, com a integração dos ativos da Laureate, a Inspirali passará a contar com mais 5.733 alunos, atingindo, já em 2021 uma base de 10.770 alunos. A nossa base de alunos de Medicina das companhias combinadas terá um potencial de chegar, na maturidade, a 2.260 vagas e 16.236 alunos.

Evolução da base de alunos matriculados da Inspirali:



Evolução das vagas dos cursos de graduação da Inspirali:





## EBITDA E EBITDA AJUSTADO CONSOLIDADOS

R\$ milhões (exceto em %)	1T21	%AV	1T20	%AV	Δ1T21/ 1T20
<b>Lucro Bruto</b>	<b>268,5</b>	64,5%	<b>212,3</b>	62,7%	<b>26,5%</b>
Despesas Operacionais	(78,5)	-18,9%	(68,2)	-20,2%	15,1%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	2,4	0,6%	2,9	0,9%	-18,8%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>192,3</b>		<b>147,0</b>		<b>30,9%</b>
Margem Operacional	46,2%		43,4%		2,8pp
Despesas Corporativas	(45,9)	-11,0%	(28,7)	-8,5%	59,7%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>146,5</b>		<b>118,2</b>		<b>23,9%</b>
Margem EBITDA Ajustado	35,2%		34,9%		0,3pp
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(2,4)	-0,6%	(2,9)	-0,9%	-18,8%
(-) Itens não-recorrentes	(6,4)	-1,5%	(62,7)	-18,5%	n.a
<b>EBITDA</b>	<b>137,7</b>		<b>52,6</b>		<b>161,7%</b>
Margem EBITDA	33,1%		15,5%		17,6pp

No trimestre registramos Ebitda Ajustado de R\$146,5 milhões, representando um crescimento de 23,9% em relação ao 1T20 (+0,3pp). Esse resultado reforça a resiliência de nosso modelo e assertividade das estratégias adotadas, especialmente no que diz respeito às aquisições que realizamos em 2019 e em 2020, mesmo durante a pandemia, quando decidimos acelerar os investimentos em ativos que garantissem nosso crescimento.

No que se refere às despesas corporativas, esse 1T21 foi afetado especialmente por dois fatores, de diferentes naturezas, que interferem na comparação com o 1T20. Por termos superado todas as metas de desempenho em 2020, reconhecemos, nesse 1T21, uma despesa de R\$6,0 milhões, relativa à remuneração variável de 2020, que já está integralmente contabilizada nesse primeiro trimestre. Esse valor será melhor comparado no encerramento do 2T21, já que a maior parte da remuneração variável relativa a 2019 foi reconhecida nos dois primeiros trimestres de 2020. O segundo fator diz respeito a despesas de aquisição e planejamento da integração dos ativos brasileiros da Laureate (R\$2,6 milhões), o que tem permitido nos prepararmos para um processo de consolidação das operações de forma rápida e assertiva. Importante lembrar que os movimentos de centralização de operações que têm nos trazido ganhos de eficiência, ao mesmo tempo que nos permitem fortalecer nossas estruturas para ganharmos escala e capturar ganhos em nossas integrações, também trazem reflexos nas nossas despesas corporativas, com efeitos consolidados positivos na estrutura de despesas gerais e administrativas da Companhia.

## RESULTADO FINANCEIRO

R\$ milhões (exceto em %)	1T21	1T20	Δ1T21/ 1T20
<b>(+) Receita Financeira</b>	<b>13,0</b>	<b>5,1</b>	<b>153,5%</b>
Receita com juros de mensalidades	2,4	2,9	-19,2%
Receita com aplicações financeiras	6,9	1,6	328,7%
Descontos obtidos	2,1	0	n.a
Outras	1,7	0,5	211,9%
<b>(-) Despesa Financeira</b>	<b>(54,0)</b>	<b>(39,6)</b>	<b>36,3%</b>
Despesa de comissões e juros com empréstimos <sup>1</sup>	(5,6)	(9,5)	-41,6%
Despesa de juros com PraValer	(2,9)	(3,0)	-2,2%
Despesa de juros com títulos a pagar (aquisições)	(11,9)	(3,3)	262,0%
Despesa Financeira de arrendamento	(23,9)	(18,0)	33,1%
Descontos financeiros concedidos a alunos	(7,3)	(3,5)	109,2%
Outros	(2,5)	(2,4)	3,6%
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(41,0)</b>	<b>(34,5)</b>	<b>18,8%</b>

Encerramos o 1T21 com um resultado financeiro de -R\$41,0 milhões representando -28,0% do Ebitda Ajustado. No grupo de Receitas Financeiras, tivemos um expressivo aumento *versus* o mesmo período do ano anterior (+R\$13,0 milhões *vs.* +R\$5,1 milhões), concentrado nas receitas com aplicações financeiras (+R\$6,9 milhões) – consequência dos recursos obtidos nos processos de *follow on* realizados em 2020 – e de descontos obtidos em negociações, principalmente em despesas de arrendamentos de imóveis (+R\$2,1 milhões).

Já a Despesa Financeira totalizou R\$54,0 milhões, +R\$14,4 milhões *vs.* 1T20, principalmente explicada pelo aumento e atualização dos saldos dos títulos a pagar referente às aquisições recentes (+R\$8,6 milhões); pelas despesas de arrendamento, como consequência do IFRS-16 (+R\$5,9 milhões); e pelo maior nível de descontos financeiros concedidos aos alunos (+R\$3,8 milhões).

## LUCRO E MARGEM LÍQUIDOS

R\$ milhões (exceto em %)	1T21	%AV	1T20	%AV	Δ1T21/ 1T20
<b>EBITDA</b>	<b>137,7</b>	<b>33,1%</b>	<b>52,6</b>	<b>15,5%</b>	<b>161,7%</b>
Depreciação & Amortização	(45,1)	-10,9%	(35,8)	-10,6%	26,3%
Equivalência Patrimonial	0,2	0,1%	(0,6)	-0,2%	142,2%
<b>EBIT</b>	<b>92,8</b>	<b>22,3%</b>	<b>16,3</b>	<b>4,8%</b>	<b>468,9%</b>
Resultado Financeiro Líquido	(41,0)	-9,8%	(34,5)	-10,2%	18,8%
<b>EBT</b>	<b>51,9</b>	<b>12,5%</b>	<b>(18,2)</b>	<b>-5,4%</b>	<b>385,8%</b>
IR & CSLL	0,2	0,1%	(0,7)	-0,2%	131,5%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>52,1</b>	<b>12,5%</b>	<b>(18,8)</b>	<b>-5,6%</b>	<b>376,4%</b>
Participação dos acionistas não controladores	(2,1)	-0,5%	0,0	0,0%	n.a
(-) Itens não-recorrentes	6,4	1,5%	62,7	18,5%	n.a
<b>Lucro Líquido ajustado</b>	<b>56,3</b>		<b>43,8</b>		<b>28,5%</b>
Margem Líquida Ajustada	13,5%		12,9%		0,6pp

Encerramos 1T21 com Lucro Líquido Ajustado de R\$56,3 milhões, 28,5% superior ao registrado no ano anterior, obtendo uma margem de 13,5% sobre a Receita Líquida, o que representou um aumento de 0,6pp em relação a 1T20, e com uma conversão de 38,4% em relação ao Ebitda Ajustado.

Tiveram maior impacto nesse 1T21, em relação ao 1T20, as despesas com Depreciação & Amortização (-R\$9,3 milhões vs. 1T20) e o Resultado Financeiro Líquido (-R\$6,5 milhões vs. 1T20). Esses aumentos ocorreram majoritariamente devido ao impacto da norma contábil IFRS-16 que, na apuração de resultados, deixa de considerar o valor efetivamente pago nos aluguéis e passa a considerar a depreciação/amortização do ativo direito de uso e a despesa financeira decorrente do passivo referente aos contratos de aluguel. O impacto adicional no resultado do 1T21 *versus* 1T20 no conjunto desses dois grupos de despesas foi de -R\$10,6 milhões e está ligado aos novos contratos de aluguel, de longo prazo, firmados com as novas aquisições, sendo o da Unisul o mais representativo.

Na evolução do Lucro Líquido, podemos observar o efeito final e positivo de todos os nossos esforços e, mesmo quando desconsideramos os itens não recorrentes, apresentamos um resultado de R\$52,1 milhões, o que equivale a uma conversão de 35,6% em relação ao Ebitda Ajustado.

Nesse trimestre, os itens não recorrentes totalizaram R\$6,4 milhões, sendo R\$3,7 milhões relativos à reestruturação de operações e R\$2,7 milhões relacionados aos processos de integração das aquisições realizadas recentemente.

## CAIXA E ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO

R\$ milhões (exceto em %)	mar/21	dez/20	mar/20
<b>(+) Total de Disponibilidades</b>	<b>1.223,4</b>	<b>1.277,9</b>	<b>931,9</b>
Caixa	62,2	73,2	36,4
Aplicações Financeiras	1.161,2	1.204,7	895,5
<b>(-) Total de Empréstimos e Financiamentos <sup>1</sup></b>	<b>637,6</b>	<b>653,0</b>	<b>629,3</b>
Curto prazo	131,4	129,9	90,4
Longo prazo	506,2	523,1	538,8
<b>(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida <sup>2</sup></b>	<b>585,8</b>	<b>624,9</b>	<b>302,6</b>
(-) Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo	379,2	285,7	124,0
<b>(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida excl. IFRS-16 <sup>3</sup></b>	<b>206,7</b>	<b>339,2</b>	<b>178,6</b>
(-) Passivo Arrendamentos (IFRS-16)	826,4	666,6	594,9
Curto prazo	45,7	40,4	29,7
Longo prazo	780,7	626,1	565,2
<b>(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida com IFRS-16 <sup>3</sup></b>	<b>(619,8)</b>	<b>(327,4)</b>	<b>(416,2)</b>

<sup>1</sup> Valor líquido ajusto 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

Ao final do 1T21 apresentamos um total de disponibilidades de caixa e aplicações financeiras de R\$1.223,4 milhões, praticamente estável ante R\$1.277,9 milhões em dez/2020.

O total de empréstimos e financiamentos foi de R\$637,6 milhões (-R\$15,4 milhões vs. 4T20). Enfatizamos que o perfil de vencimento das dívidas está diluído ao longo dos próximos 5 anos, não apresentando concentração significativa em 2021. As outras obrigações de curto e longo prazo, representadas principalmente pelos títulos a



pagar relacionados às aquisições, totalizaram R\$379,2 milhões, o que representou um acréscimo de R\$93,5 milhões, em sua maior parte causado por compromissos relacionados à aquisição da Unisul referentes ao cumprimento do Proies, programa de parcelamento de tributos que teve a adesão da Fundação Unisul (antiga mantenedora).

Com isso, excluindo o efeito do IFRS-16 conforme previsto nos contratos das nossas dívidas, encerramos o trimestre com uma disponibilidade líquida de R\$206,7milhões.

Anunciamos no mês de abril a emissão de duas séries de debêntures não conversíveis em ações, para captação de R\$2,5 bilhões, recursos que serão usados para pagamento dos ativos do grupo Laureate. As ações estruturadas de desalavancagem a fim de manter a Companhia em um patamar em linha com seus índices históricos de alavancagem seguem em ritmo acelerado e podem ser entendidas mais detalhadamente na apresentação ao mercado disponível em nosso site de RI ou [clikando aqui](#).

## CONTAS A RECEBER E PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO (PMR)

Total	1T21			4T20	3T20	2T20	1T20	Δ 1T21 / 1T20
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
<b>Contas a Receber Líquido</b>	<b>404,5</b>	<b>84,9</b>	<b>319,6</b>	<b>379,0</b>	<b>353,4</b>	<b>328,7</b>	<b>272,9</b>	<b>131,6</b>
a vencer	257,9	50,9	207,0	236,6	224,9	204,0	179,8	78,1
até 180 d	105,1	21,0	84,1	112,1	102,0	100,5	70,1	35,0
de 181 a 360 d	27,6	8,2	19,4	21,1	17,1	15,0	14,2	13,4
de 361 a 720 d	13,9	4,7	9,1	9,2	9,4	9,2	8,7	5,2

Encerramos o 1T21 com saldo de Contas a Receber Líquido de R\$404,5 milhões, crescimento de R\$131,6 milhões *versus* o 1T20, concentrados nos valores a vencer de mensalidades (59,3% do total), assim como nos valores vencidos até 180 dias. No que se refere aos valores a vencer, o impacto é explicado por dois fatores principais: o aumento oriundo do contas a receber das aquisições (+R\$47,1 milhões) e dos efeitos das renegociações no âmbito do Programa Decola, que já é uma ferramenta amplamente usada há anos, mas, no contexto em que vivemos, tem assumido contornos ainda mais granulares e estratégicos, buscando equilibrar retenção e sustentabilidade, de forma a possibilitar a continuidade dos estudos para o maior número de estudantes.

(em R\$ milhões)

Total	1T21			4T20	3T20	2T20	1T20	Δ 1T21 / 1T20
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	404,5	84,9	319,6	379,0	353,4	328,7	272,9	131,6
Receita Líquida Acumulada	416,0	133,1	282,9	1.422,0	1.046,1	695,1	339,0	77,0
PMR (Dias)	88	57	102	93	87	82	71	17

FIES	1T21			4T20	3T20	2T20	1T20	Δ 1T21 / 1T20
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	43,3	22,2	21,0	51,4	52,3	53,6	28,5	14,7
Receita Líquida Acumulada	38,2	15,5	22,7	173,9	131,0	84,9	36,3	1,8
PMR (Dias)	102	129	83	102	102	115	65	37

Não FIES	1T21			4T20	3T20	2T20	1T20	Δ 1T21 / 1T20
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	314,2	61,7	252,5	274,8	253,1	231,6	202,3	111,8
Receita Líquida Acumulada	359,4	115,6	243,7	1.156,1	854,8	572,7	282,5	76,8
PMR (Dias)	79	48	93	82	76	69	63	16

Lifelong Learning	1T21			4T20	3T20	2T20	1T20	Δ 1T21 / 1T20
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	47,1	1,0	46,1	52,8	48,0	43,5	42,0	5,1
Receita Líquida Acumulada	18,5	1,9	16,5	91,9	60,3	37,5	20,1	(1,6)
PMR (Dias)	229	47	250	212	220	214	195	34

No que diz respeito ao PMR (prazo médio de recebimento), observamos uma elevação de +17 dias em relação ao mesmo período do ano anterior, diretamente relacionada às negociações citadas no parágrafo acima. Já se considerarmos o trimestre anterior (4T20), observamos uma redução de -5 dias, ocasionada pelas aquisições recentes (especialmente a Unisul).

Segmentando a análise dos recebíveis e prazos médios, reportamos para o segmento de alunos Não-FIES um aumento de PMR +16 dias quando comparado ao 1T20 e redução de -3 dias quando comparado ao trimestre imediatamente anterior. Já para os recebíveis de FIES, reportamos um PMR estável em relação ao 4T20 e de +37 dias em relação ao 1T20, em função do atraso de alguns aditamentos em virtude do funcionamento reduzido das agências bancárias.

Na linha de Lifelong Learning, que considera os cursos de pós-graduação, encerramos o período com um PMR de +34 dias em relação ao registrado no 1T20 e +17 dias quando comparado ao 4T20, em linha com o novo patamar de PMR deste segmento a partir do crescimento da EBRADI e da hsmU e de acordo com os respectivos planos de negócios.

## INVESTIMENTOS (CAPEX)

R\$ milhões (exceto quando indicado)	1T21	1T20	Δ1T21/ 1T20
Sistema e Tecnologia	26,3	12,5	110,2%
Móveis e Equipamentos	4,2	9,4	-55,5%
Obras e benfeitorias	7,6	17,2	-55,8%
<b>Total Investimento</b>	<b>38,1</b>	<b>39,2</b>	<b>-2,7%</b>

No 1T21, nossos investimentos consolidados totalizaram R\$38,1 milhões ou 9,2% sobre a Receita Líquida, uma redução de 2,4pp comparado aos 11,6% reportados em 1T20. Cada vez mais a tecnologia vem sendo incorporada em nossos serviços educacionais e as estruturas físicas vêm, gradativamente, cedendo espaço para esse investimento digital.

O investimento em tecnologia tem viabilizado a aceleração de diversos pilares da transformação digital: incorporação de práticas ágeis em toda companhia – desde a organização por *squads* até processos de gestão de pessoas – desenvolvimento de competências de dados & *analytics* em todas as áreas (modelos de *pricing* e preditivo de evasão), além de iniciativas de inovação e experimentação. Para viabilização do modelo híbrido, que é um dos pilares do E2A, integramos a ferramenta Zoom em nossa plataforma Ulife, permitindo a realização de aulas síncronas *online* em conexão com todos os demais recursos da plataforma, tais como objetos educacionais em diversos formatos e mais de 100 laboratórios virtuais. Além disso, estamos também implementando um projeto de virtualização dos laboratórios de informática das unidades, que irá permitir que os estudantes acessem todos os softwares acadêmicos de qualquer lugar do campus ou remotamente, o que levará a um melhor aproveitamento dos espaços físicos, além de ganhos de eficiência docente.

Temos a convicção de que os investimentos crescentes que estamos realizando em transformação digital estão fortalecendo as bases para nosso crescimento, possibilitando a captura mais rápida de ganhos de escala e de melhorias na prestação de serviços assim como o estabelecimento processos de dados que contribuem para decisões mais assertivas. Esse conjunto de iniciativas terá, certamente, efeitos positivos na maior capacidade de geração de resultados futuros da companhia.



## FLUXO DE CAIXA

R\$ mil	1T21	1T20
<b>Resultado Líquido</b>	<b>52,1</b>	<b>43,9</b>
Depreciação & Amortização	26,1	21,4
Receita / Despesa com juros e atualização monetária	18,2	12,5
Despesa de ajuste a valor presente sobre arrendamentos	23,9	18,0
Provisão para riscos trabalhistas, tributário e cíveis	2,5	0,2
Amortização direito de uso	18,5	14,4
Outros ajustes ao resultado líquido	2,6	-
<b>Geração de Caixa Operacional</b>	<b>144,0</b>	<b>110,3</b>
Δ Contas a receber/PDD	(8,4)	(51,9)
Δ Outros ativos/passivos	(0,4)	15,3
<b>Variação de capital de giro</b>	<b>(8,8)</b>	<b>(36,6)</b>
<b>Geração de Caixa Livre antes CAPEX</b>	<b>135,2</b>	<b>73,7</b>
CAPEX - Imobilizado e Intangível	(38,1)	(39,2)
<b>Geração de Caixa Livre</b>	<b>97,1</b>	<b>34,5</b>
Atividades de Financiamento	(67,6)	954,8
Aumento de Capital	(1,5)	-
Ações em tesouraria	-	(57,6)
Aquisições	(82,5)	(182,6)
<b>Caixa líquido (aplicado) Gerado nas Atividades de Financiamento</b>	<b>(151,6)</b>	<b>714,7</b>
<b>Aumento (redução) líquido(a) no caixa/equivalentes</b>	<b>(54,5)</b>	<b>749,2</b>
Caixa e Aplicações Financeiras no início do período	1.277,9	182,6
Caixa e Aplicações Financeiras no fim do período	1.223,4	931,9

Encerramos o 1T21 com expressiva Geração de Caixa Operacional de R\$144,0 milhões (+R\$33,7 milhões vs. 1T20), representando 98,3% do EBITDA Ajustado, o que reforça a solidez financeira da Companhia e os significativos resultados alcançados no trimestre. A Geração de Caixa Livre foi de R\$97,1 milhões (+R\$62,6 milhões vs. 1T20) ou 66,3% de conversão de caixa do EBITDA ajustado no período. Contribuíram para essa robusta geração de caixa a estabilidade observada no Capital de Giro (-R\$8,8 milhões) e a redução proporcional dos nossos investimentos em Capex (-2,4pp vs. 1T20). A forte geração de caixa obtida no 1T21, foi inclusive mais do que suficiente para amortizar nossas obrigações relacionadas às aquisições, as quais têm sido o principal fator de fortalecimento dos resultados e do crescimento da companhia.

## RETORNO SOBRE O CAPITAL INVESTIDO (ROIC)

Retorno Sobre Capital Investido (ROIC) <sup>1</sup>	1T21	2020	Δ1T21/2020
ROIC consolidado	9,6%	9,5%	0,1pp
ROIC sem ativos intangíveis não amortizáveis	17,2%	15,4%	1,8pp

<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

Entre outras métricas de desempenho financeiro, seguimos acompanhando o nosso retorno sobre capital investido (ROIC) e nos dedicando para entregar avanços neste indicador. Encerramos o 1T21 com ROIC de 9,6%, levemente superior ao consolidado de 2020. Observamos uma evolução mais expressiva ao analisarmos o nosso ROIC excluindo os ativos intangíveis não amortizáveis, chegando a 17,2% no período, +1,8pp versus 2020.

## Anexo I: DRE Consolidada

R\$ milhões (exceto em %)	1T21	%AV	1T20	%AV	Δ1T21/ 1T20
Receita Bruta	787,7	189,4%	684,1	202,0%	15,1%
Descontos, Deduções & Bolsas	(358,7)	-86,2%	(334,6)	-98,8%	7,2%
Impostos & Taxas	(13,0)	-3,1%	(10,9)	-3,2%	19,3%
<b>Receita Líquida</b>	<b>416,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>338,6</b>	<b>100,0%</b>	<b>22,8%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(147,5)</b>	<b>-35,5%</b>	<b>(126,3)</b>	<b>-37,3%</b>	<b>16,8%</b>
Pessoal	(117,5)	-28,2%	(99,7)	-29,4%	17,8%
Serviços de Terceiros	(12,5)	-3,0%	(10,4)	-3,1%	19,5%
Aluguel & Ocupação	(7,5)	-1,8%	(7,6)	-2,3%	-1,6%
Outras	(10,1)	-2,4%	(8,6)	-2,5%	17,2%
<b>Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)</b>	<b>268,5</b>	<b>64,5%</b>	<b>212,3</b>	<b>62,7%</b>	<b>26,5%</b>
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(36,6)</b>	<b>-8,8%</b>	<b>(32,2)</b>	<b>-9,5%</b>	<b>13,9%</b>
PDD	(15,5)	-3,7%	(11,6)	-3,4%	34,2%
Marketing	(21,1)	-5,1%	(20,6)	-6,1%	2,6%
<b>Despesas Gerais &amp; Administrativas</b>	<b>(38,7)</b>	<b>-9,3%</b>	<b>(36,1)</b>	<b>-10,6%</b>	<b>7,3%</b>
Pessoal	(31,0)	-7,5%	(28,0)	-8,3%	10,7%
Serviços de Terceiros	(5,2)	-1,2%	(3,8)	-1,1%	37,6%
Aluguel & Ocupação	(0,5)	-0,1%	(0,8)	-0,2%	-39,8%
Outras	(2,0)	-0,5%	(3,4)	-1,0%	-42,1%
<b>Outras Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>(3,2)</b>	<b>-0,8%</b>	<b>(0,0)</b>	<b>0,0%</b>	<b>n.a</b>
Provisões	(2,3)	-0,6%	0,1	0,0%	0,0%
Impostos & Taxas	(1,7)	-0,4%	(1,3)	-0,4%	22,8%
Outras receitas operacionais	0,8	0,2%	1,2	0,4%	-36,6%
<b>Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade</b>	<b>2,4</b>	<b>0,6%</b>	<b>2,9</b>	<b>0,9%</b>	<b>-18,8%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>192,3</b>	<b>46,2%</b>	<b>147,0</b>	<b>43,4%</b>	<b>30,9%</b>
Despesas Corporativas	(45,9)	-11,0%	(28,7)	-8,5%	59,7%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>146,5</b>	<b>35,2%</b>	<b>118,2</b>	<b>34,9%</b>	<b>23,9%</b>
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(2,4)	-0,6%	(2,9)	-0,9%	-18,8%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(6,4)	-1,5%	(62,7)	-18,5%	-89,9%
<b>EBITDA</b>	<b>137,7</b>	<b>33,1%</b>	<b>52,6</b>	<b>15,5%</b>	<b>161,7%</b>
Depreciação & Amortização	(45,1)	-10,9%	(35,8)	-10,6%	26,3%
Equivalência Patrimonial	0,2	0,1%	(0,6)	-0,2%	142,2%
<b>EBIT</b>	<b>92,8</b>	<b>22,3%</b>	<b>16,3</b>	<b>4,8%</b>	<b>468,9%</b>
Resultado Financeiro Líquido	(41,0)	-9,8%	(34,5)	-10,2%	18,8%
<b>EBT</b>	<b>51,9</b>	<b>12,5%</b>	<b>(18,2)</b>	<b>-5,4%</b>	<b>-386%</b>
IR & CSLL	0,2	0,1%	(0,7)	-0,2%	131,5%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>52,1</b>	<b>12,5%</b>	<b>(18,8)</b>	<b>-5,6%</b>	<b>376%</b>
Participação dos acionistas não controladores	(2,1)	-0,5%	0,0	0,0%	0,0%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	6,4	1,5%	62,7	18,5%	n.a
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>56,3</b>	<b>13,5%</b>	<b>43,8</b>	<b>12,9%</b>	<b>28,5%</b>

## Anexo II: DRE por segmento

R\$ milhões (exceto quando indicado)	1T21					
	Consolidado	%AV	Ensino Acadêmico	%AV	Lifelong Learning	%AV
Receita Bruta	787,7	189,4%	759,5	191,1%	28,2	152,6%
Descontos, Deduções & Bolsas	(358,7)	-86,2%	(350,4)	-88,1%	(8,3)	-44,8%
Impostos & Taxas	(13,0)	-3,1%	(11,6)	-2,9%	(1,4)	-7,7%
<b>Receita Líquida</b>	<b>416,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>397,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>18,5</b>	<b>100,0%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(147,5)</b>	<b>-35,5%</b>	<b>(141,6)</b>	<b>-35,6%</b>	<b>(5,9)</b>	<b>-32,1%</b>
Pessoal	(117,5)	-28,2%	(116,2)	-29,2%	(1,3)	-7,1%
Serviços de Terceiros	(12,5)	-3,0%	(8,7)	-2,2%	(3,7)	-20,2%
Aluguel & Ocupação	(7,5)	-1,8%	(7,0)	-1,8%	(0,5)	-2,7%
Outras	(10,1)	-2,4%	(9,7)	-2,4%	(0,4)	-2,1%
<b>Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)</b>	<b>268,5</b>	<b>64,5%</b>	<b>255,9</b>	<b>64,4%</b>	<b>12,5</b>	<b>67,9%</b>
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(36,6)</b>	<b>-8,8%</b>	<b>(31,7)</b>	<b>-8,0%</b>	<b>(5,0)</b>	<b>-26,9%</b>
PDD	(15,5)	-3,7%	(13,1)	-3,3%	(2,4)	-13,1%
Marketing	(21,1)	-5,1%	(18,6)	-4,7%	(2,5)	-13,8%
<b>Despesas Gerais &amp; Administrativas</b>	<b>(38,7)</b>	<b>-9,3%</b>	<b>(29,2)</b>	<b>-7,3%</b>	<b>(9,5)</b>	<b>-51,6%</b>
Pessoal	(31,0)	-7,5%	(23,5)	-5,9%	(7,5)	-40,8%
Serviços de Terceiros	(5,2)	-1,2%	(3,5)	-0,9%	(1,7)	-9,2%
Aluguel & Ocupação	(0,5)	-0,1%	(0,4)	-0,1%	(0,1)	-0,6%
Outras	(2,0)	-0,5%	(1,8)	-0,5%	(0,2)	-1,1%
<b>Outras Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>(3,2)</b>	<b>-0,8%</b>	<b>(3,4)</b>	<b>-0,9%</b>	<b>0,2</b>	<b>1,3%</b>
Provisões	(2,3)	-0,6%	(2,3)	-0,6%	0,0	0,0%
Impostos & Taxas	(1,7)	-0,4%	(1,6)	-0,4%	(0,1)	-0,4%
Outras receitas operacionais	0,8	0,2%	0,5	0,1%	0,3	1,7%
<b>Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade</b>	<b>2,4</b>	<b>0,6%</b>	<b>2,3</b>	<b>0,6%</b>	<b>0,1</b>	<b>0,4%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>192,3</b>	<b>46,2%</b>	<b>194,0</b>	<b>48,8%</b>	<b>(1,6)</b>	<b>-8,9%</b>
Despesas Corporativas	(45,9)	-11,0%				
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>146,5</b>	<b>35,2%</b>				
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(2,4)	-0,6%				
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(6,4)	-1,5%				
<b>EBITDA</b>	<b>137,7</b>	<b>33,1%</b>				
Depreciação & Amortização	(45,1)	-10,9%				
Equivalência Patrimonial	0,2	0,1%				
<b>EBIT</b>	<b>92,8</b>	<b>22,3%</b>				
Resultado Financeiro Líquido	(41,0)	-9,8%				
<b>EBT</b>	<b>51,9</b>	<b>12,5%</b>				
IR & CSLL	0,2	0,1%				
<b>Lucro Líquido</b>	<b>52,1</b>	<b>12,5%</b>				
Participação dos acionistas não controladores	(2,1)	-0,5%				
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	6,4	1,5%				
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>56,3</b>	<b>13,5%</b>				

## Anexo III: DRE segmento Ensino Acadêmico

R\$ milhões (exceto quando indicado)	Ensino Acadêmico				Δ1T21/ 1T20
	1T21	%AV	1T20	%AV	
Receita Bruta	759,5	191,1%	655,2	205,7%	15,9%
Descontos, Deduções & Bolsas	(350,4)	-88,1%	(327,3)	-102,8%	7,1%
Impostos & Taxas	(11,6)	-2,9%	(9,5)	-3,0%	22,5%
<b>Receita Líquida</b>	<b>397,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>318,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>24,8%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(141,6)</b>	<b>-35,6%</b>	<b>(119,6)</b>	<b>-37,5%</b>	<b>18,4%</b>
Pessoal	(116,2)	-29,2%	(97,6)	-30,6%	19,0%
Serviços de Terceiros	(8,7)	-2,2%	(7,4)	-2,3%	17,9%
Aluguel & Ocupação	(7,0)	-1,8%	(7,1)	-2,2%	-1,2%
Outras	(9,7)	-2,4%	(7,4)	-2,3%	30,0%
<b>Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)</b>	<b>255,9</b>	<b>64,4%</b>	<b>199,0</b>	<b>62,5%</b>	<b>28,6%</b>
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(31,7)</b>	<b>-8,0%</b>	<b>(28,6)</b>	<b>-9,0%</b>	<b>10,7%</b>
PDD	(13,1)	-3,3%	(9,8)	-3,1%	33,5%
Marketing	(18,6)	-4,7%	(18,8)	-5,9%	-1,1%
<b>Despesas Gerais &amp; Administrativas</b>	<b>(29,2)</b>	<b>-7,3%</b>	<b>(27,4)</b>	<b>-8,6%</b>	<b>6,5%</b>
Pessoal	(23,5)	-5,9%	(20,8)	-6,5%	13,2%
Serviços de Terceiros	(3,5)	-0,9%	(2,7)	-0,9%	27,6%
Aluguel & Ocupação	(0,4)	-0,1%	(0,7)	-0,2%	-46,8%
Outras	(1,8)	-0,5%	(3,2)	-1,0%	-43,1%
<b>Outras Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>(3,4)</b>	<b>-0,9%</b>	<b>(0,0)</b>	<b>0,0%</b>	<b>n.a</b>
Provisões	(2,3)	-0,6%	0,1	0,0%	n.a
Impostos & Taxas	(1,6)	-0,4%	(1,2)	-0,4%	32,1%
Outras receitas operacionais	0,5	0,1%	1,1	0,3%	-55,4%
<b>Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade</b>	<b>2,3</b>	<b>0,6%</b>	<b>2,8</b>	<b>0,9%</b>	<b>-18,4%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>194,0</b>	<b>48,8%</b>	<b>145,7</b>	<b>45,8%</b>	<b>33,1%</b>

## Anexo IV: DRE Lifelong Learning

R\$ milhões (exceto quando indicado)	Lifelong Learning				Δ1T21/ 1T20
	1T21	%AV	1T20	%AV	
Receita Bruta	28,2	152,6%	28,8	143,4%	-2,4%
Descontos, Deduções & Bolsas	(8,3)	-44,8%	(7,3)	-36,2%	13,7%
Impostos & Taxas	(1,4)	-7,7%	(1,5)	-7,2%	-2,1%
<b>Receita Líquida</b>	<b>18,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>20,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>-8,2%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(5,9)</b>	<b>-32,1%</b>	<b>(6,8)</b>	<b>-33,8%</b>	<b>-12,9%</b>
Pessoal	(1,3)	-7,1%	(2,1)	-10,4%	-37,6%
Serviços de Terceiros	(3,7)	-20,2%	(3,0)	-15,0%	23,5%
Aluguel & Ocupação	(0,5)	-2,7%	(0,5)	-2,6%	-7,0%
Outras	(0,4)	-2,1%	(1,1)	-5,7%	-66,0%
<b>Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)</b>	<b>12,5</b>	<b>67,9%</b>	<b>13,3</b>	<b>66,2%</b>	<b>-5,8%</b>
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(5,0)</b>	<b>-26,9%</b>	<b>(3,6)</b>	<b>-17,7%</b>	<b>39,5%</b>
PDD	(2,4)	-13,1%	(1,8)	-8,7%	38,0%
Marketing	(2,5)	-13,8%	(1,8)	-9,0%	40,9%
<b>Despesas Gerais &amp; Administrativas</b>	<b>(9,5)</b>	<b>-51,6%</b>	<b>(8,7)</b>	<b>-43,1%</b>	<b>10,0%</b>
Pessoal	(7,5)	-40,8%	(7,3)	-36,1%	3,8%
Serviços de Terceiros	(1,7)	-9,2%	(1,0)	-5,1%	64,1%
Aluguel & Ocupação	(0,1)	-0,6%	(0,1)	-0,5%	12,1%
Outras	(0,2)	-1,1%	(0,3)	-1,4%	-31,0%
<b>Outras Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>0,2</b>	<b>1,3%</b>	<b>0,0</b>	<b>0,1%</b>	<b>n.a</b>
Provisões	0,0	0,0%	0,0	0,0%	n.a
Impostos & Taxas	(0,1)	-0,4%	(0,1)	-0,7%	-54,8%
Outras receitas operacionais	0,3	1,7%	0,2	0,8%	86,3%
<b>Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade</b>	<b>0,1</b>	<b>0,4%</b>	<b>0,1</b>	<b>0,5%</b>	<b>-30,6%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>(1,6)</b>	<b>-8,9%</b>	<b>1,2</b>	<b>6,1%</b>	<b>-234%</b>

## Anexo V: Reconciliação DRE 1T21

Consolidado Ânima Valores em R\$ (milhões)	1T21					DRE Societária
	DRE Gerencial	Deprec. & Amort.	Corporativa	Multa & Juros Mens.	Itens Não Recor.	
<b>Receita Bruta</b>	<b>787,7</b>				<b>0,0</b>	<b>787,7</b>
Descontos, Deduções & Bolsas	(358,7)				0,0	(358,7)
Impostos & Taxas	(13,0)				0,0	(13,0)
<b>Receita Líquida</b>	<b>416,0</b>	<b>0,0</b>		<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>416,0</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(147,5)</b>	<b>(27,7)</b>		<b>0,0</b>	<b>5,2</b>	<b>(169,9)</b>
Pessoal	(117,5)				4,9	(112,6)
Serviços de Terceiros	(12,5)				0,0	(12,5)
Aluguel & Ocupação	(7,5)				0,3	(7,2)
Outras	(10,1)	(27,7)			0,0	(37,7)
<b>Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)</b>	<b>268,5</b>	<b>(27,7)</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>5,2</b>	<b>246,0</b>
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(36,6)</b>	<b>0,0</b>	<b>(0,2)</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(36,9)</b>
PDD	(15,5)		(0,0)		0,0	(15,5)
Marketing	(21,1)		(0,2)		0,0	(21,4)
<b>Despesas Gerais &amp; Administrativas</b>	<b>(38,7)</b>	<b>(17,5)</b>	<b>(46,6)</b>	<b>0,0</b>	<b>1,1</b>	<b>(101,7)</b>
Pessoal	(31,0)		(30,2)		1,1	(60,2)
Serviços de Terceiros	(5,2)		(13,0)		0,0	(18,2)
Aluguel & Ocupação	(0,5)		(0,1)		0,0	(0,6)
Outras	(2,0)	(17,5)	(3,3)		0,0	(22,8)
<b>Outras Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>(3,2)</b>	<b>0,0</b>	<b>0,7</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(2,5)</b>
Provisões	(2,3)		(0,2)		0,0	(2,5)
Impostos & Taxas	(1,7)		(1,0)		0,0	(2,7)
Outras receitas operacionais	0,8		2,0		0,0	2,8
<b>Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade</b>	<b>2,4</b>			<b>(2,4)</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>192,3</b>	<b>(45,1)</b>	<b>(46,2)</b>	<b>(2,4)</b>	<b>6,4</b>	<b>105,0</b>
Despesas Corporativas	(45,9)		46,2		0,0	0,3
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>146,5</b>	<b>(45,1)</b>	<b>0,0</b>	<b>(2,4)</b>	<b>6,4</b>	<b>105,3</b>
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(2,4)			2,4	0,0	0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(6,4)				(6,4)	(12,7)
<b>EBITDA</b>	<b>137,7</b>	<b>(45,1)</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>92,6</b>
Depreciação & Amortização	(45,1)	45,1			0,0	0,0
Equivalência Patrimonial	0,2				0,0	0,2
<b>EBIT</b>	<b>92,8</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>92,8</b>
Resultado Financeiro Líquido	(41,0)				0,0	(41,0)
<b>EBT</b>	<b>51,9</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>51,9</b>
IR & CSLL	0,2				0,0	0,2
<b>Lucro Líquido</b>	<b>52,1</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>52,1</b>
Participação dos acionistas não controladores	(2,1)					(2,1)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>50,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>50,0</b>
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	6,4				(6,4)	0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0,0				0,0	0,0
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>56,3</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(6,4)</b>	<b>50,0</b>



## Anexo VI: Balanço Patrimonial

Ativo	MAR 21	MAR 20	DEZ 20
<b>Ativo Circulante</b>	<b>1.860,9</b>	<b>1.281,1</b>	<b>2.106,4</b>
Caixa e equivalentes de caixa	62,2	36,4	73,2
Aplicações financeiras	1.161,2	895,5	1.204,7
Contas a receber	365,4	272,9	343,6
Adiantamentos diversos	12,8	18,2	25,0
Impostos e contribuições a recuperar	6,8	4,8	5,9
Derivativos	0,7	-	-
Direitos e empréstimos para aquisições	-	40,1	-
Outros ativos circulantes	71,5	13,2	40,9
Direitos a receber de não controladores	180,3	-	413,2
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>3.121,5</b>	<b>2.075,8</b>	<b>2.476,0</b>
Contas a Receber	39,1	-	35,4
Adiantamentos diversos	-	-	-
Depósitos judiciais	65,1	60,7	63,4
Direitos a receber de não controladores	-	-	103,2
Créditos com partes relacionadas	11,5	10,0	10,8
Impostos e contribuições a recuperar	14,5	13,5	15,2
Imposto de renda e contribuição social diferidos	1,5	1,5	1,5
Derivativos	3,8	-	-
Direitos e empréstimos para aquisições	104,1	116,5	-
Outros ativos não circulantes	7,1	39,7	7,0
Investimentos	12,5	-	10,8
Direito de uso	759,9	562,0	608,7
Imobilizado	381,0	386,0	370,9
Intangível	1.721,4	885,9	1.249,0
<b>Total do Ativo</b>	<b>4.982,4</b>	<b>3.356,9</b>	<b>4.582,4</b>

Passivo	MAR 21	MAR 20	DEZ 20
<b>Passivo Circulante</b>	<b>495,5</b>	<b>336,2</b>	<b>441,0</b>
Fornecedores	46,1	42,0	48,8
Empréstimos e financiamentos	130,6	90,4	129,6
Arrendamento direito de uso	45,7	29,7	40,4
Obrigações sociais e salariais	116,0	83,7	97,4
Obrigações tributárias	22,7	17,2	25,3
Adiantamentos de clientes	60,9	26,0	36,7
Parcelamento de impostos e contribuições	12,7	-	10,1
Titulos a pagar	54,7	45,9	46,3
Dividendos a pagar	-	-	-
Derivativos	-	-	0,3
Outros passivos circulantes	6,1	1,4	6,1
<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>1.903,7</b>	<b>1.355,6</b>	<b>1.614,9</b>
Empréstimos e financiamentos	502,4	538,8	521,2
Arrendamento direito de uso	780,7	565,2	626,1
Titulos a pagar	241,6	75,5	189,4
Débitos com partes relacionadas	0,1	0,0	0,1
Adiantamentos de clientes	15,8	-	7,0
Parcelamento de impostos e contribuições	70,2	2,6	39,9
Imposto de renda e contribuição social diferidos	169,8	71,0	111,8
Provisão para riscos trabalhistas, tributários e cíveis	120,9	96,7	115,0
Derivativos	-	-	1,9
Outros passivos não circulantes	2,2	2,8	2,5
Provisão para perdas em investimento	-	2,9	-
<b>Patrimônio Líquido (Passivo a Descoberto)</b>	<b>2.583,2</b>	<b>1.665,1</b>	<b>2.526,5</b>
Capital Social	2.452,2	1.631,6	2.569,6
Gastos com emissão de ações	-	(77,8)	(116,0)
Reserva de capital	41,4	34,3	35,2
Reservas de lucros	124,4	232,9	124,4
Ações em tesouraria	(38,2)	(67,6)	(38,2)
-	-	-	-
Ajuste de avaliação patrimonial	(69,6)	(69,6)	(69,6)
Lucros acumulados	50,0	(18,8)	0,0
Participação dos acionistas não controladores	23,1	-	21,0
<b>Total do Patrimônio Líquido e Passivo</b>	<b>4.982,4</b>	<b>3.356,9</b>	<b>4.582,4</b>

## Anexo VII: DRE IFRS

R\$ milhões	1T21	1T20
<b>Receita Líquida</b>	<b>416,0</b>	<b>339,0</b>
Custo dos Serviços Prestados	(180,4)	(149,2)
<b>Lucro Bruto (Prejuízo)</b>	<b>235,6</b>	<b>189,7</b>
<b>Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>(142,7)</b>	<b>(111,9)</b>
Comerciais	(36,9)	(32,7)
Gerais e administrativas	(99,9)	(80,1)
Resultado de equivalência patrimonial	0,2	(0,6)
Outras (despesas) receitas operacionais	(6,2)	1,5
<b>Resultado antes do Resultado Financeiro</b>	<b>92,8</b>	<b>77,9</b>
Receita financeira	19,4	6,8
Despesa financeira	(60,4)	(41,3)
<b>Lucro/Prejuízo antes de impostos</b>	<b>51,9</b>	<b>43,4</b>
Imposto de renda e contribuição social, corrente e diferido	0,22	(0,7)
<b>Lucro/Prejuízo antes dos acionistas controladores</b>	<b>52,1</b>	<b>42,7</b>
Participação dos acionistas não controladores	(2,1)	-
<b>Lucro/Prejuízo do exercício</b>	<b>50,0</b>	<b>(18,8)</b>

## Anexo IX: Base comparativa 2020

Incorporando, de maneira *pro forma*, o efeito da nova visão por segmentos Ensino Acadêmico e Lifelong Learning

R\$ (milhões)	Ensino Acadêmico								Lifelong Learning				TOTAL			
	Base				Aquisições											
	1T20	2T20	3T20	4T20	1T20	2T20	3T20	4T20	1T20	2T20	3T20	4T20	1T20	2T20	3T20	4T20
<b>Receita Líquida</b>	279,8	287,0	261,9	276,1	38,7	51,7	66,3	68,1	20,1	17,4	22,8	31,6	338,6	356,1	351,0	375,9
<b>Lucro Bruto</b>	174,6	167,0	157,9	162,4	24,4	27,3	36,5	34,2	13,2	12,6	16,3	20,0	212,3	206,9	210,7	216,6
Margem Bruta	62,4%	58,2%	60,3%	58,8%	63,1%	52,8%	55,0%	50,2%	65,8%	72,3%	71,7%	63,4%	62,7%	58,1%	60,0%	57,6%
<b>Resultado Operacional</b>	126,6	111,3	113,1	74,5	19,1	17,1	16,2	19,3	1,3	0,7	5,8	6,7	147,0	129,1	135,1	100,5
Margem Operacional	45,3%	38,8%	43,2%	27,0%	49,3%	33,1%	24,4%	28,3%	6,3%	4,0%	25,6%	21,3%	43,4%	36,3%	38,5%	26,7%

## Anexo X: Base comparativa 2020

Incorporando, de maneira *pro forma*, o efeito da nova visão por segmentos Ensino Acadêmico e Lifelong Learning

R\$ milhões (exceto quando indicado)	2020					
	Consolidado	%AV	Ensino	%AV	Lifelong Learning	%AV
Receita Bruta	2.692,4	189,4%	2.559,4	192,5%	133,1	144,8%
Descontos, Deduções & Bolsas	(1.224,0)	-86,1%	(1.189,6)	-89,5%	(34,3)	-37,3%
Impostos & Taxas	(46,9)	-3,3%	(40,0)	-3,0%	(6,8)	-7,4%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.421,6</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.329,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>91,9</b>	<b>100,0%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(575,1)</b>	<b>-40,5%</b>	<b>(545,7)</b>	<b>-41,0%</b>	<b>(29,4)</b>	<b>-32,0%</b>
Pessoal	(471,1)	-33,1%	(463,9)	-34,9%	(7,1)	-7,8%
Serviços de Terceiros	(40,6)	-2,9%	(24,7)	-1,9%	(15,9)	-17,3%
Aluguel & Ocupação	(25,3)	-1,8%	(23,5)	-1,8%	(1,7)	-1,9%
Outras	(38,1)	-2,7%	(33,5)	-2,5%	(4,7)	-5,1%
<b>Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)</b>	<b>846,5</b>	<b>59,5%</b>	<b>784,0</b>	<b>59,0%</b>	<b>62,5</b>	<b>68,0%</b>
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(165,0)</b>	<b>-11,6%</b>	<b>(147,3)</b>	<b>-11,1%</b>	<b>(17,7)</b>	<b>-19,2%</b>
PDD	(85,4)	-6,0%	(77,9)	-5,9%	(7,5)	-8,2%
Marketing	(79,6)	-5,6%	(69,4)	-5,2%	(10,1)	-11,0%
<b>Despesas Gerais &amp; Administrativas</b>	<b>(164,9)</b>	<b>-11,6%</b>	<b>(132,4)</b>	<b>-10,0%</b>	<b>(32,5)</b>	<b>-35,4%</b>
Pessoal	(119,6)	-8,4%	(93,7)	-7,0%	(25,9)	-28,2%
Serviços de Terceiros	(22,8)	-1,6%	(16,4)	-1,2%	(6,4)	-7,0%
Aluguel & Ocupação	(3,2)	-0,2%	(3,0)	-0,2%	(0,3)	-0,3%
Outras	(19,3)	-1,4%	(19,3)	-1,5%	0,0	0,0%
<b>Outras Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>(13,4)</b>	<b>-0,9%</b>	<b>(15,3)</b>	<b>-1,2%</b>	<b>1,9</b>	<b>2,1%</b>
Provisões	(10,1)	-0,7%	(10,1)	-0,8%	(0,0)	0,0%
Impostos & Taxas	(8,1)	-0,6%	(7,5)	-0,6%	(0,6)	-0,6%
Outras receitas operacionais	4,9	0,3%	2,4	0,2%	2,5	2,7%
<b>Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade</b>	<b>8,3</b>	<b>0,6%</b>	<b>8,0</b>	<b>0,6%</b>	<b>0,3</b>	<b>0,3%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>511,6</b>	<b>36,0%</b>	<b>497,0</b>	<b>37,4%</b>	<b>14,5</b>	<b>15,8%</b>
Despesas Corporativas	(136,3)	-9,6%				
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>375,3</b>	<b>26,4%</b>				
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(8,3)	-0,6%				
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(95,7)	-6,7%				
<b>EBITDA</b>	<b>271,3</b>	<b>19,1%</b>				
Depreciação & Amortização	(149,8)	-10,5%				
Equivalência Patrimonial	(3,6)	-0,3%				
<b>EBIT</b>	<b>117,9</b>	<b>8,3%</b>				
Resultado Financeiro Líquido	(154,5)	-10,9%				
<b>EBT</b>	<b>(36,6)</b>	<b>-2,6%</b>				
IR & CSLL	(4,3)	-0,3%				
<b>Lucro Líquido</b>	<b>(40,9)</b>	<b>-2,9%</b>				
Participação dos acionistas não controladores	(0,5)	0,0%				
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	95,7	6,7%				
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>54,3</b>	<b>3,8%</b>				