

São Paulo, 14 de novembro de 2022 - A Anima Holding S.A. (B3: ANIM3) anuncia seus resultados do **3º trimestre de 2022 (3T22)** e **primeiros nove meses de 2022 (9M22)**. 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 em %)	9M22	9M21	Δ9M22/ 9M21	3T22	3T21	Δ3T22/ 3T21
Receita Líquida	2.718,1	1.802,3	50,8%	905,2	816,7	10,8%
Lucro Bruto	1.796,8	1.163,6	54,4%	575,7	537,6	7,1%
<i>Margem Bruta</i>	<i>66,1%</i>	<i>64,6%</i>	<i>1,5pp</i>	<i>63,6%</i>	<i>65,8%</i>	<i>-2,2pp</i>
Resultado Operacional	1.206,7	844,9	42,8%	384,3	432,4	-11,1%
<i>Margem Operacional</i>	<i>44,4%</i>	<i>46,9%</i>	<i>-2,5pp</i>	<i>42,5%</i>	<i>53,0%</i>	<i>-10,5pp</i>
EBITDA Ajustado	894,3	643,6	39,0%	282,7	344,3	-17,9%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>32,9%</i>	<i>35,7%</i>	<i>-2,8pp</i>	<i>31,2%</i>	<i>42,2%</i>	<i>-10,9pp</i>
Lucro Líquido Ajustado ¹	39,9	204,1	-80,5%	12,8	100,6	-87,3%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>1,5%</i>	<i>11,3%</i>	<i>-9,9pp</i>	<i>1,4%</i>	<i>12,3%</i>	<i>-10,9pp</i>
Geração de Caixa Operacional	898,9	532,3	68,9%	291,3	233,4	24,8%
Geração de Caixa Livre	580,5	583,2	-0,5%	219,6	339,0	-35,2%

Indicadores Operacionais do Ensino Acadêmico	3T22	3T21	Δ3T22/ 3T21
Base de Alunos Ensino Acadêmico	329.544	310.562	6,1%
Ticket Médio Ânima Core (R\$/mês)	792	715	10,7%
Ticket Médio Ensino Digital (R\$/mês)	183	207	-11,8%
Ticket Médio Inspirali (R\$/mês)	8.310	7.386	12,5%
Evasão Graduação Presencial	-10,9%	-9,6%	-1,3pp

Destaques Operacionais 3T22:

- **Base de alunos total** (Ensino Acadêmico + Lifelong Learning) **cresceu 5%** e atingiu mais de **389 mil**, com destaque para avanço de **47%** do **Ensino Digital**;
- **Ticket médio** do Ensino Acadêmico **cresceu 6%**, com aumento de **11%** no **Ânima Core**;
- Como resultado, **Receita Líquida** **cresceu 11% organicamente** e atingiu **R\$905 milhões**, com destaque para a **Inspirali**, que já representa **31%** da **receita líquida consolidada**.

Destaques Financeiros dos 3T22:

- **Receita Líquida** de **R\$905,2 milhões**, refletindo nova escala da Companhia;
- **Lucro Bruto** de **R\$575,7 milhão** com **63,6%** de Margem Bruta;
- **EBITDA Ajustado** de **R\$282,7 milhões**, com **Margem EBITDA Ajustada** de **31,2%**;
- **Geração de Caixa Operacional** cresce **24,8%** no **3T22 vs. 3T21**, para **R\$291,3 milhões**;
- **Geração de Caixa Livre** de **R\$219,6 milhões**, equivalente a **77,7%** do **EBITDA Ajustado**.

¹ A conciliação com o Lucro Líquido contábil é demonstrada na sessão "LUCRO E MARGEM LÍQUIDOS" deste release, na página 19.

Para fins deste documento, as unidades adquiridas em maio de 2021 que, integravam a Laureate Brasil, serão chamadas de "unidades em integração junho/21".

Mensagem da Administração

Um olhar construtivo para 2023. Em meados de novembro, é natural olharmos adiante para o ano seguinte, refletindo sobre os desafios e as alegrias que nos esperam. Na jornada de educadores, essa 'virada de ano' é algo ainda mais marcante – para nós e nossos quase 400 mil alunos. Acreditamos que 2023 tem o potencial de ser o ano de início de relevantes mudanças no cenário macroeconômico e político do Brasil. E renovação sempre traz mudanças e esperança de melhoras.

Como macro é um 'dado da equação', estamos focados em fazer nossa parte. Tão importante quanto as premissas macro / setoriais de financiamento de alunos: nosso olhar para o ano de 2023 é positivo no que depende da gestão da Companhia, 'da porta pra dentro'. Temos uma sóbria satisfação de que temos trabalhado com afinco nas frentes 'menos glamourosas' de melhorias de gestão e busca de sinergias nos ativos integrados em jun/21, objetivando melhoria de lucratividade para uma desalavancagem orgânica nos próximos vários trimestres. Isso junto a uma firme disciplina de capital de evitar frentes de crescimento inorgânico antes de atingirmos patamares mais confortáveis de alavancagem. Nosso foco por vários trimestres será em obter eficiência na gestão dos ativos físicos (= aluguéis) e de nos tornarmos mais eficientes em termos de despesas gerais e administrativas. Ambas as frentes demandam paciência: reduzir o custo efetivo de aluguéis (seja sub-locando ou otimizando diferentes campi) é lento por natureza; e só poderemos ser mais assertivos em obter eficiência nas despesas administrativas após a efetiva integração dos sistemas em um ERP para toda a companhia, que deve estar operando com fluidez no 1S23. Tais frentes de melhora de lucratividade devem mostrar efeitos perceptíveis ao longo do próximo ano.

2023: 20 anos da Ânima. Os temas acima – de cenário evolutivo para o Brasil e potencial melhora do setor de educação, conjugado ao nosso foco na melhoria de lucratividade, desalavancando nosso negócio – criam condições para um período marcante quando a Ânima completa duas décadas de um grande trabalho com o propósito de transformar vidas pela educação de qualidade, contribuindo para melhorar a sociedade brasileira. Temos orgulho do foco nos nossos *stakeholders*: alunos, time interno e acionistas. Nos aproximamos de 2023 com a sobriedade do senso de responsabilidade pelos desafios – no cenário macro atual, e de gestão de um ecossistema de porte muito mais significativo. Mas também com orgulho do caminho trilhado até aqui e com otimismo quanto ao que se vislumbra adiante, pelos próximos muitos anos.

E o curto prazo, neste ano? 9M22 com melhores resultados operacionais, financeiros. Comentamos com detalhe ao longo deste *release* como nossos resultados têm sido satisfatórios ao considerarmos o cenário macro desafiador até agora (forte inflação, taxa de juros elevada, incerteza do futuro impactando a confiança das famílias). A comparação é imperfeita pois em 2021 os ativos integrados são contabilizados desde jun/21. Isso dito, nos 9M22, comparados com os 9M21, a margem bruta cresceu 1,5pp (para 66,1%). Isso se deveu principalmente à melhor precificação dos diferentes segmentos presenciais, eficiência docente e sinergias com os ativos integrados. A comparação da margem operacional é dificultada por fatores localizados no 3T21, com reversões de aluguel, PDD e earn-out que totalizaram R\$118,7 milhões. Desconsiderando esses efeitos, a Margem EBITDA Ajustada teria sido 29,1% no 9M21, o que refletiria em uma expansão de margem EBITDA de 3,8pp para os atuais 32,9% do 9M22. O foco em otimizar a utilização das estruturas físicas, aliados à busca de maior eficiência nas despesas corporativas permite sermos confiantes em uma tendência de melhora da margem operacional – mais nitidamente ao longo de 2023.

Na comparação do 3T22 vs 3T21 vemos crescimento de receita líquida de 11% para R\$ 905 milhões e Geração de Caixa Operacional cresce 25% para R\$291 milhões. Isso resulta de bons volumes e preços para os segmentos presenciais – especialmente da exitosa reprecificação do segmento Ânima Core nos ativos integrados em jun/21. Além disso, reforça os ganhos de eficiências que já vem ocorrendo há vários trimestres.

Tópico relevante: despesas financeiras líquidas com aumento no 3T22 de 18% YoY, para R\$ 170 milhões. Esse aumento se deveu principalmente à significativa elevação observada na taxa Selic, que no período passou de 5,25% no 3T21 para 13,58% no 3T22, o que ensejaria um aumento muito relevante de despesas financeiras líquidas. Contudo, estivemos focados nos últimos trimestres em reduzir custos e despesas (os



resultados desse intenso trabalho ficam mais evidentes na geração de caixa operacional, que cresceu 25% no 3T21 vs. 3T20), inclusive de financiamentos (*liability management*) com emissão de debênture na Inspirali a Selic+2,60% pré-pagando debênture da Ânima de Selic +4,75%) e tivemos a entrada de capital primário na Inspirali com a chegada de nosso sócio DNA Capital. Essas várias frentes contribuíram para minimizar o aumento de despesas financeiras – tema relevante para nós e nossos acionistas, neste momento de juros elevados e estrutura de capital alavancada.

Segmentos de negócio Ânima Core, Inspirali (educação médica) e Ensino Digital com diferentes desafios, mas todos navegando bem o momento atual, com resultados positivos e buscando trazer uma educação de qualidade para transformar vidas de nossos alunos. Nosso principal negócio, em termos de receita, Ânima Core é o mais sensível ao cenário macro (renda e confiança das famílias) e o que tem maior pressão no curto prazo. Ainda assim, o desempenho de preços e volumes tem sido satisfatório – e a tendência é de melhor desempenho com gradual melhora do ambiente macro adiante. Na Inspirali como veremos adiante, seguimos com sólida resiliência de resultados, enquanto o Ensino Digital segue com relevante crescimento de volumes.

Assim, podemos resumir este momento em que nos aproximamos dos nossos 20 anos, com a combinação de relevantes resultados em 2022, celebrados com sobriedade – satisfatórios, em um cenário macro ainda adverso – e perspectivas mais construtivas, moderadamente positivas para o 2023 que se avista. Agradecemos aqui a confiança de nossos acionistas e reiteramos nosso compromisso de foco na melhoria de lucratividade e na gradual desalavancagem orgânica de nossa estrutura de capital, em uma tendência de destravar valor de forma relevante para nossos acionistas nos próximos períodos.

A ADMINISTRAÇÃO

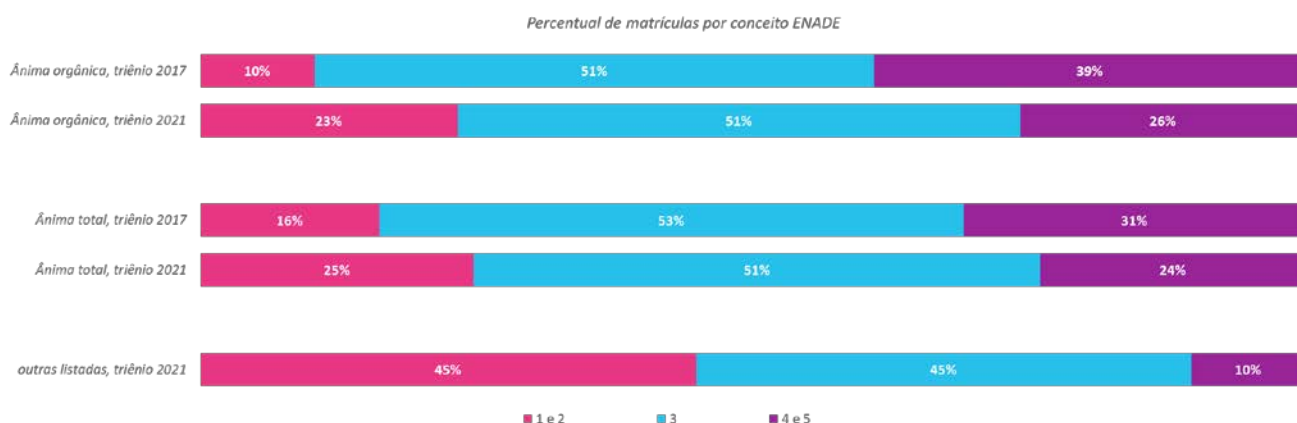
Qualidade Acadêmica

O INEP/MEC fornece parâmetros sobre a Qualidade Acadêmica no País por meio dos resultados publicados regularmente e que nos permitem avaliar nossas conquistas a partir das ações que promovemos todos os dias dentro das nossas unidades, de forma comparável às demais instituições de ensino superior brasileiras.

Em 2021, com a aquisição transformacional realizada, passamos a consolidar também 10 tradicionais instituições, que se uniram ao nosso Ecossistema para reforçar ainda mais nossa trajetória de transformação do País através da educação de qualidade. Os dados nessa nova fase da Ânima continuam ratificando a elevada qualidade acadêmica de nossas instituições.

As constatações obtidas por meio dos indicadores publicados são 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.

Com a publicação do Enade em setembro de 2022, o Ecossistema Ânima se destaca, novamente, com os melhores resultados de qualidade do setor. O indicador refere-se ao triênio terminado em 2021, refletindo o impacto negativo expressivo da pandemia no ensino superior. Porém, temos ciência que outros fatores, como o crescimento substancial do Ecossistema (desafio de gestão acadêmica) e diversificação geográfica, ambos relacionados a aquisição transformacional jun/21. Recebemos com sobriedade o fato de que os resultados vieram abaixo dos anteriores, nos colocando a responsabilidade de melhorar para sempre entregar uma educação de qualidade que transforme vidas. Mantemos o nosso foco na qualidade, inclusive alicerçando nosso modelo de negócio (resiliência de margens no longo prazo).



Orgânica: Una, UniBH, UniSociesc, USJT

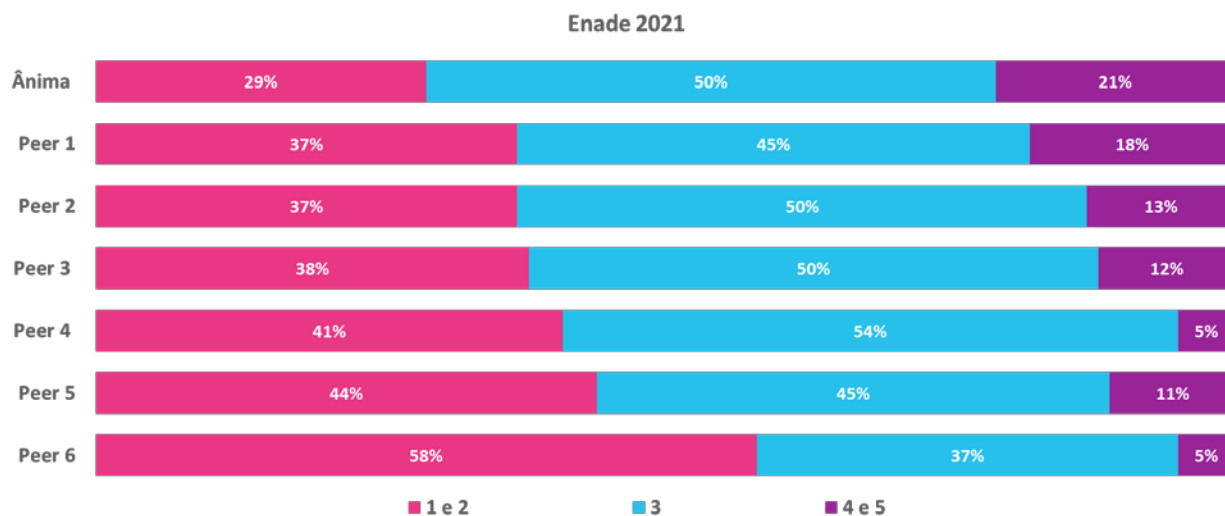
Atual: AGES, FASEH, Milton Campos, Una, UniBH, Unicuritiba, UnIFG-PE, UNISOCIESC, UniSociesc, UniSul, USJT, FADERGS, FPB, IBMR, UAM, UNIFACS, UNIFG-BA, UniRitter, UNP

Triênio 2021: anos de 2018, 2019 e 2021

Triênio 2017: anos de 2015, 2016 e 2017

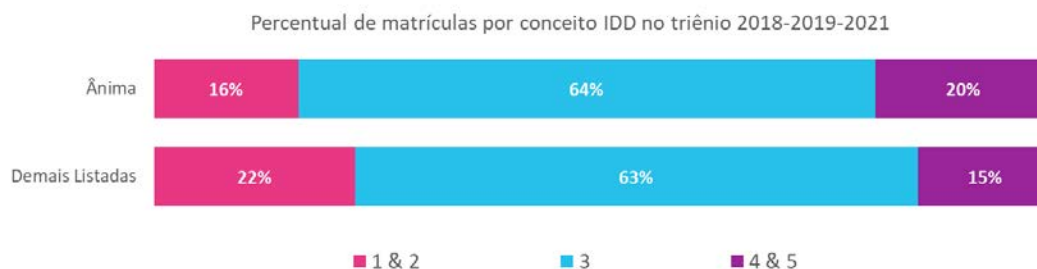
Fonte: INEP – MEC e Ânima Educação

Contudo, ressaltamos o aspecto positivo da inequívoca liderança em qualidade, tanto pelo menor percentual de IES com notas baixas (1 e 2) quanto pelo maior percentual de IES com notas elevadas (4 e 5), em comparação com as empresas listadas em bolsa.



Fonte: INEP - MEC, Consultoria Hoper e Ânima Educação

Outro importante indicador de qualidade é o IDD, que é uma medida do 'avanço' dos alunos pela diferença das notas do Enade em si (na graduação) com suas notas anteriores à faculdade (Enem). A Ânima continua mantendo a liderança em relação às outras empresas listadas.



Fonte: INEP - MEC e Ânima Educação

Desempenho Operacional

Desde o 2T22, passamos a apresentar nossos dados operacionais e financeiros de uma nova forma, perfeitamente coerente com a maneira pela qual gerimos a organização. Essa mudança tem como finalidade principal demonstrar, de maneira ainda mais clara, a forma como acompanhamos a transformação da Companhia e como nos adaptamos para gerenciarmos de forma mais precisa os nossos indicadores de performance.

Sendo assim, considerando o caminho já percorrido pela integração da aquisição transformacional de 2021 e a chegada de nosso novo sócio, DNA Capital, na Inspirali, nossa vertical de medicina, separamos a análise do nosso desempenho em três grandes blocos de forma a refletir as principais unidades de negócio: **Ânima Core**, **Ensino Digital** e **Inspirali**.

O primeiro segmento, **Ânima Core**, está relacionado às operações presenciais de uma forma geral, não considerando a medicina em seus resultados. Já o bloco **Ensino Digital**, demonstra os resultados tanto da graduação quanto da pós-graduação *lato sensu* que são aplicados de modo remoto e assíncrono. Por último, as frentes correlatas ao Ecossistema voltado para a educação médica, são consolidadas na **Inspirali**. Em cada um desses blocos, apresentamos um segundo nível de separação entre as informações do **Ensino Acadêmico** (graduação, pós-graduação *stricto sensu* e ensino básico e técnico) e as do **Lifelong Learning** (pós-graduação *lato sensu* e outros cursos de extensão), sendo esta última uma importante estratégia, que passa a ser consolidada dentro de cada bloco específico.

	9M22	9M21	$\Delta 9M22 / 9M21$	3T22	3T21	$\Delta 3T22 / 3T21$
Receita Líquida (R\$ milhões)	2.743,0	1.804,5	52,0%	911,6	817,2	11,5%
Ensino Acadêmico	2.589,3	1.714,4	51,0%	854,1	776,5	10,0%
Ânima Core	1.631,9	1.219,0	33,9%	532,9	522,4	2,0%
Ensino Digital	153,5	53,4	187,4%	51,8	35,5	45,7%
Inspirali	803,9	442,0	81,9%	269,3	218,5	23,3%
Lifelong Learning	119,6	65,7	82,0%	41,7	30,2	38,2%
Lifelong Learning B2B	34,0	24,3	39,8%	15,8	10,6	49,7%
Base de Alunos (em milhares)	393,1	255,5	53,9%	389,3	370,3	5,1%
Ensino Acadêmico	330,5	225,7	46,5%	329,5	310,6	6,1%
Ânima Core	231,0	189,9	21,6%	224,4	243,6	-7,9%
Ensino Digital	88,6	28,9	206,3%	94,4	57,1	65,2%
Inspirali	10,9	6,8	59,3%	10,8	9,9	9,6%
Lifelong Learning	62,6	29,8	110,2%	59,7	59,7	0,0%
Ticket Líquido (R\$ / mês)	775	718	8,0%	781	736	6,1%
Ensino Acadêmico	870	824	5,7%	864	833	3,7%
Ânima Core	785	713	10,1%	792	715	10,7%
Ensino Digital	192	205	-6,2%	183	207	-11,8%
Inspirali	8.226	7.207	14,1%	8.310	7.386	12,5%
Lifelong Learning	212	157	35,4%	233	169	38,1%

Ânima Core: Ensino Acadêmico: graduação presencial, exceto cursos de medicina, pós-graduação *stricto sensu*, ensino básico e técnico.

Ensino Digital: Ensino Acadêmico: graduação do Ensino Digital.

Inspirali: Ensino Acadêmico: graduação do curso de medicina.

Lifelong Learning: pós-graduação *lato sensu* presencial e pós-graduação digital. HSM, SingularityU HSMu, Ebradi.

Embora já demonstremos todos os números no novo formato citado acima, importante lembrar que a consolidação das unidades em integração ocorreu a partir do mês de junho de 2021 e, portanto, ao olharmos o acumulado do ano, os resultados financeiros dos dois períodos guardam diferenças importantes uma vez que no

9M21 temos a consolidação de apenas quatro meses do resultado das unidades em integração junho/2021, enquanto no 9M22 os resultados estão consolidados nos 9 meses.

Ao final do 3T22 a nossa base de alunos em todo Ecossistema Ânima foi de 389,3 mil alunos matriculados, crescimento de 5,1% em relação ao mesmo trimestre de 2021, reforçado pelo aumento da nossa base de alunos do Ensino Digital que segue em expansão ao longo do ano, convergente com a estratégia de expansão desta unidade de negócio, e apresentou um forte impacto nesta frente. No Ânima Core, verificamos uma redução no número de alunos no trimestre influenciada pelo reposicionamento estratégico das marcas das unidades em integração junho/21, na busca de um ponto ótimo entre ticket e base de alunos que maximize a geração de receita líquida e que seja mais coerente com a manutenção de uma entrega de qualidade sustentável pelas referidas unidades.

No trimestre, primeiro em que comparamos um período completo após a entrada das unidades em integração jun/22, registramos crescimento na receita líquida de 11,5%, impacto da reprecificação realizada nas unidades em integração jun/22 realizadas no ano. Já no acumulado dos 9 meses, o crescimento foi de 52,0% em comparação aos mesmos períodos do ano anterior, explicada pelo crescimento decorrente da aquisição das unidades em integração junho/21.

Captação Graduação	3T22	3T21*	$\Delta 3T22 / 3T21^*$
Consolidado	69.122	59.348	16,5%
Ânima Core	38.297	41.946	-8,7%
Ensino Digital	30.518	16.985	79,7%
Inspirali	307	417	-26,4%

**No Ânima Core os dados do 3T21 consolidam os alunos captados ao longo do 4T21. Com a união das instituições em integração junho/2021 ao ecossistema Ânima, utilizamos inicialmente a base de alunos usando critérios vigentes em cada instituição. Por essa razão, observamos algumas entradas também no 4T21, que representam ajustes referentes a alunos que tiveram matrículas, rematrículas e captação extemporâneas – realizadas em momentos distintos dos critérios utilizados e apresentados anteriormente, e que aconteceram até o final do 3T21.*

Na captação do 3T22 tivemos a honra de matricular 69,1 mil alunos em todo nosso Ecossistema, aumento de 16,5% na captação realizada no ano anterior, marcado, principalmente, pelas entradas de novos alunos no Ensino Digital.

No segundo trimestre de 2021 a captação realizada nas unidades em integração junho/21 ainda observavam os critérios de captação vigentes, em que a captação ainda se estendia nos meses do quarto trimestre (extemporâneos), efeito que não acontece para o Ânima Core em 2022. Portanto, para que a análise se dê em bases comparáveis, agregamos a captação reportada no 4T21 ao 3T21, normalizando assim o olhar de captação semestral.

Assim, ao olharmos a captação do Ânima Core do 3T22 em relação à captação realizada ao longo de todo segundo semestre de 2021, vemos uma queda de 8,7% no Ânima Core, que acontece principalmente nas unidades em integração junho/22 e está relacionada ao reposicionamento do ticket dessas unidades. Quando observamos apenas as unidades orgânicas, houve crescimento na captação (+3,3% vs. 3T21).

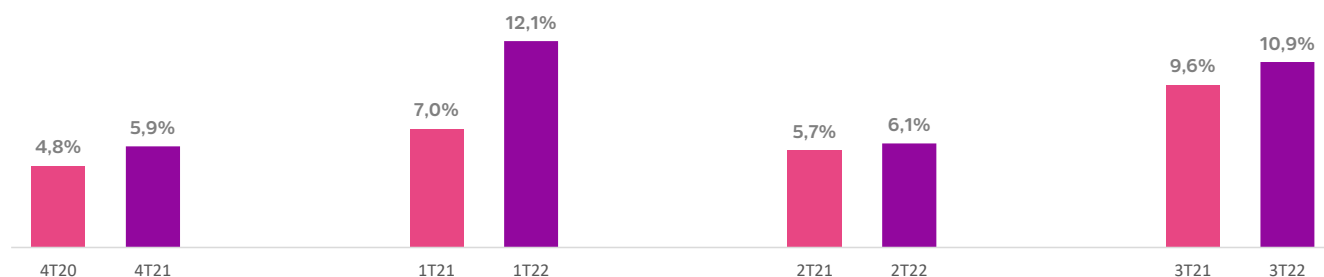
Na Inspirali vimos queda na captação do trimestre, em razão de uma melhor taxa de ocupação das vagas, deixando um espaço menor para a captação de meio do ano.

Fluxo da Graduação Presencial	3T21	4T21	1T22	2T22	3T22	Δ3T21/ 3T22
Consolidado						
Base Anterior	257.623	249.583	242.817	250.036	235.032	-8,8%
Formaturas	(17.768)	-	(29.436)	-	(15.399)	-13,3%
Evasão	(24.666)	(14.830)	(29.456)	(15.276)	(25.606)	3,8%
% Evasão	-9,6%	-5,9%	-12,1%	-6,1%	-10,9%	-1,3pp
Entradas	34.394	8.064	66.111	272	38.604	12,2%
Aquisições	-	-	-	-	-	n.a
Base Atual	249.583	242.817	250.036	235.032	232.631	-6,8%

Graduação Presencial: Ânima Core e Inspirali

No terceiro trimestre a evasão registrada nos cursos de graduação presencial foram de 10,9%, 1,3pp acima do registrado no mesmo período do 3T21, reforçado pelo reposicionamento estratégico das marcas das unidades em integração junho/21. Com o cenário macroeconômico adverso, temos convicção de que esse é um importante resultado do trabalho realizado ao longo desde a integração junho/21, para conciliar as melhores práticas das instituições integradas e em integração, com a finalidade de uma melhor entrega aos nossos alunos, impactando diretamente a permanência de nossos alunos em nossas instituições.

Evasão da Graduação Presencial Consolidada

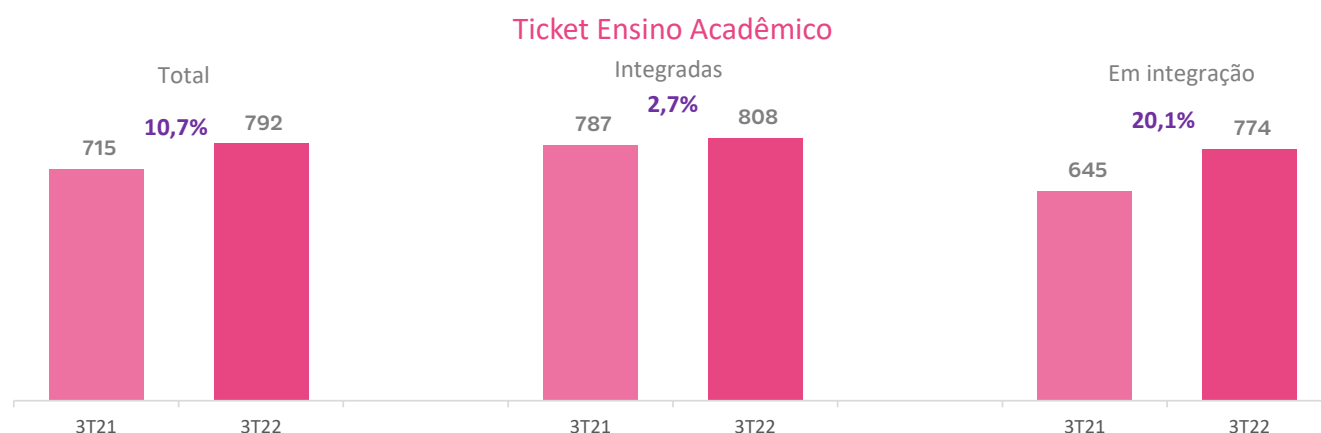


Ânima Core

	9M22	9M21	Δ9M22/ 9M21	3T22	3T21	Δ3T22/ 3T21
Receita Líquida (R\$ milhões)	1.726,6	1.291,4	33,7%	572,2	551,0	3,8%
Ensino Acadêmico	1.631,9	1.219,0	33,9%	532,9	522,4	2,0%
Lifelong Learning	60,6	48,0	26,2%	23,4	18,0	30,2%
Lifelong Learning B2B	34,0	24,3	39,8%	15,8	10,6	49,7%
Base de Alunos (em milhares)	258,8	206,1	25,5%	252,7	276,8	-8,7%
Ensino Acadêmico	231,0	189,9	21,6%	224,4	243,6	-7,9%
Lifelong Learning	27,8	16,2	71,3%	28,4	33,2	-14,6%
Ticket Líquido (R\$ / mês)	741	654	13,3%	755	664	13,7%
Ensino Acadêmico	785	713	10,1%	792	715	10,7%
Lifelong Learning	242	167	45,4%	275	181	52,4%

Ânima Core: Ensino Acadêmico: graduação presencial (exceto cursos de medicina), pós-graduação stricto sensu e ensino básico e técnico.
Lifelong Learning: pós-graduação presencial, HSM, SingularityU, HSMu e Ebradi.

No terceiro trimestre de 2022, a base registrada foi de 224,4 mil alunos, -7,9% vs 3T21 e apenas -1,0% em relação ao 2T22. Essa leve queda está também relacionada ao processo de integração das unidades em integração junho/21, dada a estratégia de reprecificação do ticket nessas unidades. Continuamos observando uma evolução no ticket do Ensino Acadêmico, registrando nesse trimestre crescimento de 10,7% vs. 3T21, resultado do reajuste de 20,1% do ticket nas unidades em integração junho/21, com patamares mais alinhados com a qualidade de ensino em nossas marcas. Nas unidades integradas o ticket se mantém relativamente estável.



No médio prazo, visualizamos uma tendência das unidades integradas e em integração apresentarem maior convergência no ticket consolidado. Tal convergência ocorre no médio prazo pois o ciclo no setor educacional é longo dadas as características de entrada e formatura de nossos alunos – é necessário um amadurecimento desses movimentos até que seja possível identificar o completo efeito em toda a base de alunos.

No Lifelong Learning do segmento, apesar da migração de alunos da pós-graduação presencial para a pós-graduação digital, o aumento de ticket resultado de um mix de cursos com mensalidade elevada, mais do que compensou a queda no volume e a receita subiu 30,2%.

Ao avaliarmos os negócios relacionados ao Lifelong Learning corporativo, vemos que a Receita Líquida do 3T22 cresceu 49,7% vs. 3T21, explicada pelo retorno mais intenso das atividades presenciais da HSM.



Com isso, no 3T22 registramos uma receita líquida de R\$572,2 milhões, crescimento de 3,8% em relação ao 3T21. No 9M22 a receita líquida foi de R\$ 1,7 bilhão, 33,7% maior em relação aos 9M21, onde observamos o impacto das diferentes bases de comparação entre dois anos. O crescimento registrado no período é resultado da nossa boa gestão e reposicionamento das nossas marcas, procurando oferecer sempre a melhor educação de qualidade para os nossos alunos, desde a nossa fundação.

Fluxo da Graduação Presencial	3T21	4T21	1T22	2T22	3T22	Δ3T21/ 3T22
Ânima Core						
Base Anterior	247.638	239.722	232.890	239.282	224.013	-9,5%
Formaturas	(17.548)	-	(28.846)	-	(15.216)	-13,3%
Evasão	(24.345)	- 14.801	(29.035)	(15.269)	(25.267)	3,8%
% Evasão	-9,8%	-6,2%	-12,5%	-6,4%	-11,3%	-1,4pp
Entradas	33.977	7.969	64.273	-	38.297	12,7%
Aquisições	-	-	-	-	-	n.a
Base Atual	239.722	232.890	239.282	224.013	221.827	-7,5%

Na graduação presencial do Ânima Core, registramos evasão de 11,3%, 1,4pp maior do que no 3T21. As unidades em integração seguem registrando maior taxa de evasão, como já vinham apresentando e agora influenciado pelo aumento do ticket nas unidades em integração jun/21, seguindo nossa estratégia de reprecificação. Considerando apenas as unidades integradas, registramos evasão de 9,1% (+1,5pp vs. 3T21).

Após o aumento de ticket de 29,2% no 1S22 vs. 1S21, a base de alunos nas unidades em integração junho/21 apresentaram redução de 14,6% na comparação entre o 2T22 vs. 2T21. Na comparação entre o 3T22 em relação ao mesmo período do ano anterior observamos uma redução de 10,9% na base de alunos destas unidades e também uma redução de 1,8% no 3T22 vs. 2T22, que mostra que um efeito de volume razoavelmente satisfatório para nível de precificação realizado no 1S22. Destacamos, nesse tópico, a força e resiliência das marcas das IES em integração jun/21 cujas mensalidades foram reprecificadas de forma substancial, com impacto proporcionalmente menor na base de alunos.

Ensino Digital

	9M22	9M21	Δ9M22/ 9M21	3T22	3T21	Δ3T22/ 3T21
Receita Líquida (R\$ milhões)	189,9	71,1	167,3%	62,5	47,8	30,9%
Ensino Acadêmico	153,5	53,4	187,4%	51,8	35,5	45,7%
Lifelong Learning	36,5	17,7	106,5%	10,7	12,2	-12,3%
Base de Alunos (em milhares)	121,0	42,5	184,6%	123,2	83,7	47,2%
Ensino Acadêmico	88,6	28,9	206,3%	94,4	57,1	65,2%
Lifelong Learning	32,3	13,6	138,4%	28,8	26,5	8,5%
Ticket Líquido (R\$ / mês)	174	185	-5,6%	169	190	-11,1%
Ensino Acadêmico	192	205	-6,2%	183	207	-11,8%
Lifelong Learning	125	145	-13,4%	124	154	-19,2%

Ensino Acadêmico: graduação do Ensino Digital.

Lifelong Learning: Pós-graduação Digital.



O nosso Ensino Digital que desde a integração passou a ter uma base relevante em nosso Ecossistema, segue em seu movimento de expansão, apresentando crescimento do número de alunos ao longo do último ano. No terceiro trimestre registramos uma base de 94,4 mil alunos no Ensino Digital, um crescimento de 47,2% comparado ao mesmo período do ano anterior, ou 65,2% considerando somente a graduação, reforçando a oportunidade de fortalecermos a oferta de cursos dentro da proposta de ensino digital, seguindo nosso propósito de Transformar o Brasil pela Educação alcançando o maior número de alunos com uma educação de qualidade.

Na graduação do Ensino Digital o ticket registrado no terceiro trimestre foi de R\$ 183, -11,8% vs. 3T21. A diminuição do ticket é um resultado direto da nossa estratégia de expansão. À medida que entramos em novas praças com menor força de marca, ajustamos os preços para manter a competitividade.

O Lifelong Learning do Ensino Digital é sazonalmente mais fraco no terceiro trimestre, mas a tendência de migração da base de alunos de pós-graduação presencial para os cursos no formato digital deve prevalecer. Assim, registramos no 3T22 um crescimento de 8,5% em relação ao 3T21, com uma base de 28,8 mil alunos.

Fluxo da Graduação Ensino Digital	3T21	4T21	1T22	2T22	3T22	Δ3T21/ 3T22
Base Anterior	58.711	57.117	75.506	80.072	91.503	55,9%
Formaturas	(2.083)	-	(3.727)		(3.067)	47,2%
Evasão	(16.496)	(1.348)	(18.781)	(5.118)	(24.583)	49,0%
% Evasão	-28,1%	-2,4%	-24,9%	-6,4%	-26,9%	1,2pp
Entradas	16.985	19.737	27.074	16.549	30.518	79,7%
Aquisições	-	-	-	-	-	n.a
Base Atual	57.117	75.506	80.072	91.503	94.371	65,2%

Desde o segundo trimestre, começamos a reportar o acompanhamento do fluxo de entradas, formaturas e a evasão, também no Ensino Digital. Ressaltamos a sazonalidade existente neste segmento referente aos processos de evasão, no qual se observa um menor impacto em trimestres pares em contrapartida de proporções bem mais relevantes nos trimestres ímpares, onde ocorrem os ciclos de rematrícula mais significativos. Assim, no 3T21 registramos evasão de 26,9%, menor em 1,2pp vs. 3T21 mesmo com crescimento de quase 80% na captação. Nós estamos concentrando nossos esforços, além da expansão do negócio, em reduzir a elevada evasão desse segmento, sempre com o foco em entregar a melhor qualidade possível que seja viável em um ticket menor.

Inspirali

	9M22	9M21	Δ9M22/ 9M21	3T22	3T21	Δ3T22/ 3T21
Receita Líquida (R\$ milhões)	826,5	442,0	87,0%	276,9	218,5	26,8%
Ensino Acadêmico	803,9	442,0	81,9%	269,3	218,5	23,3%
Lifelong Learning	22,5	-	na	7,6	0,0	na
Base de Alunos (em milhares)	13,3	6,8	95,5%	13,4	9,9	35,7%
Ensino Acadêmico	10,9	6,8	59,3%	10,8	9,9	9,6%
Lifelong Learning	2,5	-	na	2,6	-	na
Ticket Líquido (R\$ / mês)	6.891	7.207	-4,4%	6.896	7.386	-6,6%
Ensino Acadêmico	8.226	7.207	14,1%	8.310	7.386	12,5%
Lifelong Learning	1.014	-	na	981	-	na

Inspirali: Ensino Acadêmico: graduação do curso de medicina.
Lifelong Learning: Pós-graduação em medicina (IBCMED).

Na Inspirali, vertical que reúne os cursos de medicina, observamos crescimento da base de alunos de 9,6% no 3T22 em relação ao 3T21, somente no Ensino Acadêmico. Em relação ao ticket, observamos um crescimento de 12,5% no Ensino Acadêmico em relação ao 3T21, com maior força nas unidades em integração junho/21, e de +14,1% no 9M22 vs. 9M21. A Receita Líquida registrada no trimestre foi de R\$276,9 milhões, um aumento de 26,8% em comparação com o 3T21, com expansão de 23,3% na graduação e contribuição do IBCMED no segmento de Lifelong Learning, que segue em expansão.

Fluxo da Graduação Presencial	3T21	4T21	1T22	2T22	3T22	Δ3T21/ 3T22
Inspirali						
Base Anterior	9.985	9.861	9.927	10.754	11.019	10,4%
Formaturas	(220)	-	(590)	-	(183)	-16,8%
Evasão	(321)	(29)	(421)	(7)	(339)	5,6%
% Evasão	-3,2%	-0,3%	-4,2%	-0,1%	-3,1%	0,1pp
Entradas	417	95	1.838	272	307	-26,4%
Aquisições	-	-	-	-	-	n.a
Base Atual	9.861	9.927	10.754	11.019	10.804	9,6%

A evasão no Ensino Acadêmico da Inspirali se manteve praticamente estável na comparação do 3T22 com o mesmo período do ano anterior. Com uma base de alunos maior em relação ao ano anterior, apresentamos melhor taxa de ocupação neste ano, resultando em uma captação menor.

Financiamento Estudantil

	2021.1	2021.2	2022.1	2022.2
Captação total				
Fies	1.235	1.059	1.396	792
% da Captação	3,2%	2,5%	2,1%	2,1%
Financiamento privado	1.807	669	3.595	3.215
% da Captação	4,7%	1,6%	5,4%	8,3%
Total	3.042	1.728	4.991	4.007
% da Captação	7,8%	4,1%	7,5%	10,4%
Base de Alunos				
Fies	19.178	17.659	14.747	13.426
% da Base de Alunos	7,4%	7,3%	6,3%	5,8%
Financiamento privado	8.667	8.747	10.508	14.082
% da Base de Alunos	3,4%	3,6%	4,5%	6,1%
Total	27.845	26.406	25.255	27.508
% da Base de alunos	10,8%	10,9%	10,7%	11,8%

A partir de 2021.1 considera as unidades em integração junho/2021

No 3T22 registramos 11,8% dos alunos do Ensino Acadêmico presencial utilizando algum tipo de financiamento, coerente com nossa estratégia de uma maioria consistente da nossa base de alunos sem qualquer tipo de financiamento, reafirmando a resiliência de nosso modelo de qualidade. O crescimento de 0,9pp vs. 2021.2 é reforçado principalmente pelo aumento no financiamento privado com 6,1% da base utilizando a modalidade (+2,5pp vs. 2021.2), sendo 2,6% na modalidade Gestão (risco de crédito nosso), resultado de nossa estratégia de parceria com o Pravalier como principal alternativa ao FIES que, por sua vez, apresentou redução de 1,5pp vs. 2021.2.

Na captação do 3T22 registramos 10,4% dos alunos do Ensino Acadêmico presencial usando algum tipo de financiamento, crescimento de 6,3pp em relação ao 2021.2, uma vez que no ano passado a pandemia dificultou a obtenção e renovação do financiamento de muitos alunos. A modalidade privada apresentou um crescimento

de 6,7pp em relação ao ano anterior, explicada, principalmente pela inexistência estruturada nas unidades em integração jun/22, no momento da integração, da oferta de Pravalier, e que se configura como uma oportunidade para expansão desta carteira de financiamento privado, oferecendo alternativas adicionais a mais candidatos e alunos dessas marcas. Em relação aos novos alunos que entraram em nossas instituições usando o FIES, tivemos uma queda de 0,4pp em relação a 2022.2.

Desempenho Financeiro pelas unidades de negócio

Seguindo a premissa de transparência e *accountability* de termos total convergência entre a nossa comunicação com o mercado e a forma pela qual organizamos internamente a gestão da Companhia, e dadas as novas configurações de negócios estabilizadas após a aquisição das unidades em integração junho/21, iniciamos a partir 2T22 a reportar nossos resultados em três blocos que representam nossas principais unidades de negócio: Ânima Core, Ensino Digital e Inspirali.

Nesta visão, devemos destacar que as estratégias relacionadas ao Lifelong Learning, que são de suma importância para a visão de longo prazo da Companhia, já foram devidamente alocadas de acordo com a unidade de negócio melhor relacionada ao plano inicial, sendo àquelas ligadas à graduação excluindo a medicina, alocadas no Ânima Core, às relacionadas a pós-graduação *lato sensu* digital, alocadas no Ensino Digital, tal como as frentes objetivadas na construção da consolidação do Ecossistema voltado para a educação médica incluídas na Inspirali.

R\$ milhões	Ânima Core			Ensino Digital			Inspirali			Consolidado		
	9M22	9M21	Δ9M22/ 9M21	9M22	9M21	Δ9M22/ 9M21	9M22	9M21	Δ9M22/ 9M21	9M22	9M21	Δ9M22/ 9M21
Receita Líquida	1.726,6	1.291,3	33,7%	165,1	68,9	139,4%	826,5	442,0	87,0%	2.718,1	1.802,3	50,8%
Lucro Bruto	1.017,8	775,3	31,3%	154,3	61,9	149,2%	624,7	326,4	91,4%	1.796,8	1.163,6	54,4%
Margem Bruta	58,9%	60,0%	-1,1pp	93,5%	89,8%	3,7pp	75,6%	73,8%	1,7pp	66,1%	64,6%	1,5pp
Resultado Operacional	673,5	541,1	24,5%	44,3	13,6	226,0%	488,9	290,2	68,5%	1.206,7	844,9	42,8%
Margem Operacional	39,0%	41,9%	-2,9pp	26,8%	19,7%	7,1pp	59,2%	65,6%	-6,4pp	44,4%	46,9%	-2,5pp

R\$ milhões	Ânima Core			Ensino Digital			Inspirali			Consolidado		
	3T22	3T21	Δ3T22/ 3T21	3T22	3T21	Δ3T22/ 3T21	3T22	3T21	Δ3T22/ 3T21	3T22	3T21	Δ3T22/ 3T21
Receita Líquida	572,2	551,0	3,8%	56,1	47,2	18,9%	276,9	218,5	26,8%	905,2	816,7	10,8%
Lucro Bruto	318,3	331,3	-3,9%	51,4	43,0	19,7%	206,0	163,2	26,2%	575,7	537,6	7,1%
Margem Bruta	55,6%	60,1%	-4,5pp	91,6%	91,1%	0,6pp	74,4%	74,7%	-0,3pp	63,6%	65,8%	-2,2pp
Resultado Operacional	202,3	272,8	-25,8%	21,0	3,4	518,5%	161,1	156,3	3,1%	384,3	432,4	-11,1%
Margem Operacional	35,3%	49,5%	-14,2pp	37,3%	7,2%	30,2pp	58,2%	71,5%	-13,3pp	42,5%	53,0%	-10,5pp

O desempenho financeiro consolidado será analisado mais detalhadamente em sua seção específica. Destacamos o crescimento de receita líquida puramente orgânico de 10,8% no 3T22, refletindo bons desempenhos nos três negócios: i) Ânima Core, com sucesso no reposicionamento de ticket das unidades em integração, com aumento de 10,7% no ticket do Ensino Acadêmico; ii) Continuidade do crescimento contratado da Inspirali; e iii) Forte crescimento da base de alunos do Ensino Digital.

O Resultado Operacional Consolidado será detalhado na seção “Resultado e Margem Operacional Consolidados”. A queda de margem na comparação anual se deve a eventos que contribuíram positivamente para o resultado do 3T21 e não se repetiram no 3T22. Desconsiderando esses efeitos no 3T21 que totalizaram R\$118,7 milhões, a margem operacional teria sido 38,4% no período, o que refletiria em uma expansão de margem operacional de 4,1pp para os atuais 42,5% do 3T22, dando continuidade aos ganhos de lucratividade que já vinham acontecendo há 13 trimestres consecutivos até o 2T22.

Ao analisarmos o resultado consolidado dos 9M22, precisamos primeiramente relembrar que a aquisição dos ativos da Laureate Brasil se concretizou em junho/21 e, portanto, sendo contabilizado apenas quatro meses



desses ativos no 9M21. Os crescimentos refletem o novo patamar da Companhia após essa aquisição transformacional.

Ânima Core

Destaque para o crescimento de receita líquida de 3,8% no 3T22 vs. 3T21, mesmo sendo nossa linha de negócios mais exposta ao macroambiente desafiador. Esse desempenho é resultado da expansão de ticket acima da inflação por conta do reposicionamento das unidades em integração e pelo queda moderada do volume.

A margem bruta atingiu 55,6%, com a volta das aulas presenciais completas sendo compensadas por ganhos de eficiência do E2A. A queda de margem bruta na comparação anual foi por conta da reversão de aluguel após não renovação de um contrato de aluguel no 3T21 (+R\$14,0 milhões) e a mudança de alocação dos serviços de cobrança e recuperação de crédito terceirizados, que anteriormente eram alocados na despesa e agora, a partir do 3T22, são alocadas no custo (-R\$12,0 milhões). Desconsiderando esses efeitos, a margem bruta do 3T22 teria sido 57,7% e a do 3T21 teria sido 57,6%, ficando praticamente estável.

O resultado operacional atingiu R\$202,3 milhões, com margem de 35,3%. A queda mais acentuada na comparação anual se deu por conta dos efeitos localizados de aluguel, earnout e PDD de R\$79,6 milhões no 3T21 e que não se repetiu no 3T22. Desconsiderando esse efeito no 3T21, a margem operacional teria sido 35,1% no período, praticamente estável para os atuais 35,3% do 3T22.

Acreditamos que o Ânima Core pode ser um dos segmentos mais beneficiados por um ambiente macro mais saudável, além de ter alavancas de aumento de rentabilidade próprias e que independem do macro, como uma maior racionalização de espaços físicos e de despesas gerais e administrativas.

Ensino Digital

Em seu primeiro trimestre totalmente comparável, destacamos o crescimento de 47,2% na base de alunos que impulsionou o crescimento de 18,9% da receita líquida, para R\$56,1 milhões (já descontada dos repasses aos Polos de terceiros), representando 6,2% da receita consolidada do 3T22. Esse crescimento foi fomentado pela expansão de Polos, continuidade da maturação de nossa rede de Polos que ainda é majoritariamente jovem, além da adição de algumas marcas do legado orgânico da Ânima.

A margem bruta do 3T22 evoluiu 0,6pp em relação ao 3T21, alavancada pela maior diluição devido ao maior número de alunos no período. Marketing e G&A também se beneficiaram da diluição de uma maior escala. Assim, apresentamos um Resultado Operacional de R\$21,0 milhões no 3T22 e uma margem de 37,3%, evolução de 30,2pp em relação ao 3T21. Desconsiderando efeito localizado na PDD no 3T21 de R\$4,8 milhões, a margem operacional teria sido -3,0% no período, o que refletiria em uma expansão de margem operacional de 40,3pp para os atuais 37,3% do 3T22.

Seguimos implementando nosso plano de crescimento do Ensino Digital, buscando ofertar um produto de qualidade, que contribua na capilarização do nosso alcance geográfico e diversificação de nossas receitas. Esse segmento nos permite atingir um público diferente do nosso tradicional, com faixa etária mais elevada e menor poder aquisitivo, sendo relevante no nosso propósito de transformar o país pela educação.

Inspirali

A Inspirali reportou um crescimento de 26,8% na receita líquida, para R\$276,9 milhões, aliando crescimento contratado da base de alunos com evolução consistente do ticket líquido. O início da construção do ecossistema de Lifelong Learning médico também contribuiu para o crescimento, em especial pela IBCMED.

O Lucro Bruto atingiu de R\$206,0 milhões no 3T22, com margem bruta de 74,4%. A leve queda em relação ao 3T21 se deve pelo retorno completo da presencialidade em nossos *campi*, incluindo mais aulas práticas em

hospitais e postos de saúde de parceiros conveniados. Além disso, aumento de participação das unidades do Mais Médicos acaba diluindo um pouco a lucratividade devido aos repasses que são destinados à rede hospitalar das respectivas regiões.

O Resultado Operacional foi de R\$161,1 milhões, consolidando a continuidade da elevada lucratividade dessa unidade, o que beneficia as margens consolidadas. Desconsiderando os efeitos localizados de PDD e earn-out no 3T21 de R\$34,4 milhões, a margem operacional teria sido 55,8% no período, o que refletiria em uma expansão de margem operacional de 2,4pp para os atuais 58,2% do 3T22.

Continuamos reforçando a governança e os processos da Inspirali para suportar o crescimento robusto e sustentável de seus resultados, independentemente se o cenário regulatório será mais ou menos restritivo no futuro. Qualidade de ensino, escala, forte geração de caixa, robusto investimento em tecnologia, marcas tradicionais e localizações privilegiadas fazem da Inspirali um ecossistema médico único no país.

Desempenho Financeiro Consolidado

LUCRO E MARGEM BRUTA

R\$ milhões (exceto em %)	9M22	%AV	9M21	%AV	Δ9M22/ 9M21	3T22	%AV	3T21	%AV	Δ3T22/ 3T21
Receita Líquida	2.718,1	100,0%	1.802,3	100,0%	50,8%	905,2	100,0%	816,7	100,0%	10,8%
Total de Custos	(921,3)	-33,9%	(638,7)	-35,4%	44,3%	(329,5)	-36,4%	(279,1)	-34,2%	18,1%
Pessoal	(658,7)	-24,2%	(500,3)	-27,8%	31,7%	(233,5)	-25,8%	(216,5)	-26,5%	7,9%
Serviços de Terceiros	(83,9)	-3,1%	(59,8)	-3,3%	40,2%	(30,0)	-3,3%	(28,1)	-3,4%	6,8%
Aluguel & Ocupação	(60,8)	-2,2%	(23,2)	-1,3%	162,8%	(19,1)	-2,1%	(4,6)	-0,6%	311,9%
Outras	(117,9)	-4,3%	(55,4)	-3,1%	112,9%	(46,9)	-5,2%	(29,9)	-3,7%	56,8%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	1.796,8		1.163,6		54,4%	575,7		537,6		7,1%
Margem Bruta	66,1%		64,6%		1,5pp	63,6%		65,8%		-2,2pp

O Lucro Bruto atingiu R\$575,7 milhões no 3T22, crescimento de 7,1% em relação ao mesmo período do ano passado, com margem bruta em 63,6%. Os ganhos de eficiência do modelo acadêmico proprietário E2A e efeito mix da maior participação da Inspirali e Ensino Digital mais do que compensaram os maiores custos do retorno completo da presencialidade em nossos campi, incluindo mais aulas práticas em hospitais e postos de saúde de parceiros conveniados, principalmente relacionados aos cursos de Medicina. No entanto, a margem cai 2,2pp por conta de reversão de aluguel após não renovação de um contrato de aluguel no 3T21 (+R\$14,0 milhões) e a mudança de alocação dos serviços de cobrança e recuperação de crédito terceirizados, que anteriormente eram alocados na despesa e agora, a partir do 3T22, são alocadas no custo (-R\$16,5 milhões). Desconsiderando esses efeitos, a margem bruta do 3T22 teria sido 65,4% e a do 3T21 teria sido 64,1%, um aumento de 1,3pp.

Os Serviços de Terceiros continuam se beneficiando da diluição decorrente da maior escala da Companhia. Já a linha Aluguel e Ocupação, que também agrupa custos de condomínio, IPTU e contas de consumo como energia elétrica, água e esgoto, também foi impactada pelo retorno completo ao campus, além da já comentada reversão de aluguel feita no 3T21.

A alínea "Outras", que inclui os já mencionados custos das aulas práticas com convênios e parcerias, também agrupa outros custos que foram impactados pelo retorno ao campus como materiais de consumo, bolsas de pesquisa, deslocamentos e manutenções. Além disso, conforme mencionado anteriormente, dando continuidade ao movimento de maior assertividade nas alocações de custos e despesas pós aquisição transformacional realizada no ano passado, a partir do 3T22, estamos agrupando os custos relacionados aos serviços de cobrança e recuperação de crédito terceirizados nessa linha para refletir com maior precisão esse custo para cada campus.

RESULTADO E MARGEM OPERACIONAL CONSOLIDADOS

R\$ milhões (exceto em %)	9M22	%AV	9M21	%AV	Δ9M22/ 9M21	3T22	%AV	3T21	%AV	Δ3T22/ 3T21
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	1.796,8	66,1%	1.163,6	64,6%	54,4%	575,7	63,6%	537,6	65,8%	7,1%
Despesas Comerciais	(295,8)	-10,9%	(143,6)	-8,0%	106,0%	(91,3)	-10,1%	(37,7)	-4,6%	142,2%
PDD	(150,1)	-5,5%	(54,4)	-3,0%	176,1%	(29,2)	-3,2%	7,9	1,0%	n.a.
Marketing	(145,7)	-5,4%	(89,2)	-5,0%	63,3%	(62,2)	-6,9%	(45,6)	-5,6%	36,3%
Despesas Gerais & Administrativas	(334,5)	-12,3%	(189,8)	-10,5%	76,2%	(113,5)	-12,5%	(80,1)	-9,8%	41,7%
Pessoal	(234,0)	-8,6%	(122,1)	-6,8%	91,7%	(78,4)	-8,7%	(46,3)	-5,7%	69,4%
Serviços de Terceiros	(72,3)	-2,7%	(48,3)	-2,7%	49,7%	(28,2)	-3,1%	(22,6)	-2,8%	24,6%
Aluguel & Ocupação	(2,3)	-0,1%	(1,4)	-0,1%	59,1%	(1,0)	-0,1%	(0,4)	-0,1%	125,8%
Outras	(25,9)	-1,0%	(18,0)	-1,0%	43,6%	(5,9)	-0,7%	(10,7)	-1,3%	-45,1%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	24,7	0,9%	2,6	0,1%	851,3%	9,8	1,1%	6,3	0,8%	55,5%
Provisões	9,5	0,3%	(4,5)	-0,2%	n.a.	4,8	0,5%	0,1	0,0%	n.a.
Impostos & Taxas	(3,6)	-0,1%	(9,9)	-0,5%	-63,2%	(1,1)	-0,1%	(5,5)	-0,7%	-79,0%
Outras receitas operacionais	18,8	0,7%	16,9	0,9%	11,1%	6,2	0,7%	11,7	1,4%	-46,8%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	15,5	0,6%	12,0	0,7%	28,9%	3,6	0,4%	6,4	0,8%	-44,1%
Resultado Operacional	1.206,7		844,9		42,8%	384,3		432,4		-11,1%
<i>Margem Operacional</i>	<i>44,4%</i>		<i>46,9%</i>		<i>-2,5pp</i>	<i>42,5%</i>		<i>53,0%</i>		<i>-10,5pp</i>

O Resultado Operacional atingiu R\$384,3 milhões no 3T22, com margem operacional de 42,5%. A redução de margem na comparação anual se deve principalmente por conta de eventos que contribuíram positivamente para o resultado do 3T21 e não se repetiram no 3T22, totalizando R\$118,7 milhões: i) A PDD do 3T21 foi positiva em R\$7,9 milhões devido a reversões nas unidades em integração e da maior recuperação nas unidades integradas pelo tombamento da gestão de inadimplência herdada das próprias unidades em integração (+R\$42,6 milhões); ii) Reversão positiva e puramente contábil, sem efeito caixa, de *earn-out* no 3T21 (+R\$62,1 milhões); e iii) Reversão de aluguel após não renovação de um contrato de aluguel no 3T21 (+R\$14,0 milhões). Desconsiderando esses efeitos, a margem operacional teria sido 38,4% no período, o que refletiria em uma expansão de margem operacional de 4,1pp para os atuais 42,5% do 3T22.

As despesas de Marketing refletem o crescimento de representatividade do Ensino Digital, que apesar de se beneficiar de uma margem bruta mais elevada, é muito mais intensivo nas despesas de marketing.

As Despesas Gerais & Administrativas foram impactadas principalmente por: i) Reversão de *earn-out* no 3T21 já mencionada; ii) Estruturação de Governança para suportar o crescimento sustentável da Inspirali; e iii) Crescimento do Ensino Digital, que apesar da margem bruta mais elevada por conta da eficiência do custo docente, apresenta despesas mais elevadas com a finalidade de suportar crescimento e sustentar a operação digital. Continuamos observando oportunidades de maiores diluições nas despesas à medida que esses segmentos percorrem sua curva de maturação, que podem ser intensificadas por ganhos de eficiência quando finalizarmos as integrações de sistemas.

Finalmente, notamos um aumento nas Outras Receitas Operacionais como consequência positiva do retorno presencial aos *campi*, com maior geração de receitas ligadas a atividades extracurriculares, como Hospitais Veterinários, atendimento a comunidade e sublocações de espaços para atividades de terceiros.

SINERGIAS

O Escritório de Transformação e Integrações (ETI), área formada após a aquisição das unidades em integração de junho/21, além de ter planejado a integração, monitora continuamente o processo de integração para garantir as capturas de sinergias anunciadas, que correspondem a um incremento de EBITDA de R\$350 milhões deflacionados até o quinto ano de integração.

Incremento de EBITDA
esperado pela Integração

R\$350 milhões
(deflacionado)

Captura após os 16 primeiros
meses de integração

R\$218,2 milhões
*entre junho/21 e setembro/22

EBITDA Recorrente
Incremental

R\$254,9 milhões

Após dezesseis meses de integração findados em setembro de 2022, identificamos a captura de sinergias no montante acumulado de R\$218,2 milhões, sendo o valor recorrente incremental desse montante já capturado de R\$254,9 milhões. A atualização desse valor recorrente incremental se deve principalmente a novas iniciativas de Real Estate, como otimização da ocupação de espaços e renegociação de valores por m².

EBITDA E EBITDA AJUSTADO CONSOLIDADOS

R\$ milhões (exceto em %)	9M22	%AV	9M21	%AV	Δ9M22/ 9M21	3T22	%AV	3T21	%AV	Δ3T22/ 3T21
Lucro Bruto	1.796,8	66,1%	1.163,6	64,6%	54,4%	575,7	63,6%	537,6	65,8%	7,1%
Despesas Operacionais	(605,5)	-22,3%	(330,8)	-18,4%	83,1%	(195,0)	-21,5%	(111,5)	-13,6%	74,9%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	15,5	0,6%	12,0	0,7%	28,9%	3,6	0,4%	6,4	0,8%	-44,1%
Resultado Operacional	1.206,7		844,9		42,8%	384,3		432,4		-11,1%
Margem Operacional	44,4%		46,9%		-2,5pp	42,5%		53,0%		-10,5pp
Despesas Corporativas	(312,4)	-11,5%	(201,3)	-11,2%	55,2%	(101,6)	-11,2%	(88,2)	-10,8%	15,2%
EBITDA Ajustado	894,3		643,6		39,0%	282,7		344,3		-17,9%
Margem EBITDA Ajustado	32,9%		35,7%		-2,8pp	31,2%		42,2%		-10,9pp
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(15,5)	-0,6%	(12,0)	-0,7%	28,9%	(3,6)	-0,4%	(6,4)	-0,8%	-44,1%
(-) Itens não-recorrentes	(31,2)	-1,1%	(67,6)	-3,8%	-53,8%	(15,8)	-1,7%	(45,4)	-5,6%	-65,3%
EBITDA	847,6		563,9		50,3%	263,4		292,5		-9,9%
Margem EBITDA	31,2%		31,3%		-0,1pp	29,1%		35,8%		-6,7pp

O EBITDA Ajustado alcançou R\$282,7 milhões no 3T22, com margem de 31,2%. A redução de margem na comparação anual se deve aos mesmos efeitos positivos no 3T21 e que não se repetiram no 3T22 destacados na seção “Resultado e Margem Operacional Consolidados”. Desconsiderando esses efeitos, a Margem EBITDA Ajustada teria sido 27,6% no 3T21, o que refletiria em uma expansão de margem EBITDA de 3,6pp para os atuais 31,2% do 3T22. O ganho de lucratividade fica ainda mais evidente na geração de caixa operacional, que cresceu 25% no 3T22 vs. 3T21.

Houve R\$15,8 milhões de despesas não recorrentes no 3T22 relacionadas a multas de *real estate* e verbas rescisórias decorrentes de otimizações de espaços físicos e despesas corporativas, respectivamente. Vale ressaltar que esses não recorrentes, apesar do impacto de curto prazo, são necessários para melhorar de maneira sustentável a lucratividade futura da Companhia em um mundo cada vez mais híbrido. O ano de 2022 segue sendo crucial para nos estruturarmos em ordem de adquirir maior eficiência operacional e corporativa, com intenso processo de integração sistêmica e novo desenho organizacional que possibilitará maior digitalização, simplificação, agilidade e competitividade da Companhia.

RESULTADO FINANCEIRO

R\$ milhões (exceto em %)	9M22	9M21	Δ9M22/ 9M21	3T22	3T21	Δ3T22/ 3T21
(+) Receita Financeira	115,7	53,3	117,3%	51,4	21,3	141,5%
Receita com juros de mensalidades	15,5	11,9	30,0%	3,6	6,3	-43,6%
Receita com aplicações financeiras	89,9	29,2	208,0%	44,7	11,5	287,2%
Descontos obtidos	5,0	7,2	-31,0%	0,8	0,7	23,7%
Outras	5,4	4,9	8,5%	2,3	2,8	-15,2%
(-) Despesa Financeira	(733,1)	(307,1)	138,7%	(221,4)	(165,9)	33,5%
Despesa de comissões e juros com empréstimos ¹	(423,9)	(136,3)	211,0%	(157,5)	(101,3)	n.a.
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	(96,7)	0,0	na	0,0	0,0	n.a.
Despesa de juros com PraValer	(16,6)	(15,3)	8,8%	(1,2)	(4,5)	-74,1%
Despesa de juros com títulos a pagar (aquisições)	(20,6)	(34,7)	-40,5%	(3,3)	0,0	na
Despesa Financeira de arrendamento	(138,0)	(105,9)	30,3%	(46,1)	(52,3)	-11,9%
Outros	(37,3)	(15,0)	148,3%	(13,5)	(7,9)	71,3%
Resultado Financeiro	(617,4)	(253,9)	143,2%	(170,0)	(144,6)	17,5%
Penalty fee pré-pagamento debênture	12,4	0,0	na	0,0	0,0	na
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	84,4	0,0	na	0,0	0,0	na
Resultado Financeiro Ajustado	(520,7)	(253,9)	105,1%	(170,0)	(144,6)	17,5%

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

Encerramos o 3T22 com um Resultado Financeiro de -R\$170,0 milhões, redução de R\$25,4 milhões em comparação aos -R\$144,6 milhões no 3T21 em função do aumento do CDI anualizado que foi de 5,0% no 3T21 para 13,9% no 3T22, parcialmente compensado pela redução do spread do custo da dívida devido ao pré-pagamento de parte significativa da 2ª série da 3ª emissão de debêntures, em abril de 2022, no valor de R\$2,0 bilhões com custo de CDI+4,75% e emissão via Inspirali de uma nova debênture de mesmo valor e custo reduzido para CDI+2,60%.

A Receita Financeira atingiu R\$51,4 milhões no 3T22, aumento de R\$30,1 milhões em relação aos R\$21,3 milhões no 3T21, pelo aumento do CDI no período e maior caixa disponível pela Companhia após conclusão do acordo entre Inspirali e DNA Capital, resultando no aporte de R\$1,0 bilhão no caixa consolidado da Companhia.

A Despesa Financeira alcançou R\$ 221,4 milhões no 3T22, aumento de R\$55,5 milhões em relação aos R\$165,9 milhões no 3T21, principalmente nas despesas de comissões e juros com empréstimos pelos efeitos já mencionados do aumento do CDI, que foi amenizado por um menor spread do custo de dívida, menores despesas de juros com PraValer e menor despesa financeira de arrendamento (IFRS-16).

Ainda de maneira gradual, mas em 2022 começamos a reduzir o percentual recorrente do Resultado Financeiro em relação a receita líquida, partindo de 19,8% no 1T22 (já ajustado dos custos de pré-pagamento da debênture), com uma redução para 19,1% no 2T22 e agora com nova redução para 18,8% no 3T22. O ciclo de aperto monetário parece dar sinais de alívio, a Companhia acredita que tem espaço para novas iniciativas de *liability management* e junto com uma potencial diluição pelo crescimento de receita, vemos uma tendência positiva de continuidade mais acentuada dessa melhora.

LUCRO E MARGEM LÍQUIDOS

R\$ milhões (exceto em %)	9M22	%AV	9M21	%AV	Δ9M22/ 9M21	3T22	%AV	3T21	%AV	Δ3T22/ 3T21
EBITDA	847,6	31,2%	563,9	31,3%	50,3%	263,4	29,1%	292,5	35,8%	-9,9%
Depreciação & Amortização	(432,0)	-15,9%	(277,5)	-15,4%	55,7%	(148,6)	-16,4%	(149,7)	-18,3%	-0,7%
Equivalência Patrimonial	(8,4)	-0,3%	0,0	0,0%	n.a	0,2	0,0%	0,3	0,0%	-46,4%
EBIT	407,2	15,0%	286,5	15,9%	42,2%	115,0	12,7%	143,1	17,5%	-19,7%
Resultado Financeiro Líquido	(617,4)	-22,7%	(253,9)	-14,1%	143,2%	(170,0)	-18,8%	(144,6)	-17,7%	17,5%
EBT	(210,2)	-7,7%	32,6	1,8%	n.a	(55,0)	-6,1%	(1,5)	-0,2%	n.a
IR & CSLL	52,2	1,9%	38,9	2,2%	34,4%	26,2	2,9%	15,9	1,9%	64,7%
Lucro Líquido	(158,0)	-5,8%	71,5	4,0%	n.a	(28,8)	-3,2%	14,5	1,8%	n.a
Participação dos acionistas não controladores	(60,2)	-2,2%	(5,4)	-0,3%	n.a	(18,0)	-2,0%	(1,3)	-0,2%	n.a
Itens não-recorrentes	31,2	1,1%	67,6	3,8%	-53,8%	15,8	1,7%	45,4	5,6%	-65,3%
Amortização de intangível ¹	130,1	4,8%	70,4	3,9%	84,7%	43,8	4,8%	42,1	5,1%	4,1%
Penalty fee pré-pagamento debênture	12,4	0,5%	0,0	0,0%	na	0,0	0,0%	0,0	0,0%	na
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	84,4	3,1%	0,0	0,0%	na	0,0	0,0%	0,0	0,0%	na
Lucro Líquido Ajustado	39,9		204,1		-80,5%	12,8		100,6		-87,3%
Margem Líquida Ajustada	1,5%		11,3%		-9,9pp	1,4%		12,3%		-10,9pp

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

Concluímos os 9M22 com Lucro Líquido Ajustado de R\$39,9 milhões e margem líquida de 1,5%, já desconsiderando a amortização dos ativos intangíveis das aquisições que não possuem efeito caixa e os impactos pontuais da pré-liquidação da debênture pela Ânima realizada no final do 1T22.

No 3T22, observamos um Lucro Líquido Ajustado de R\$12,8 milhões e margem líquida de 1,4%, os principais impactos no lucro líquido foram os valores do Resultado Financeiro e Depreciação & Amortização que totalizaram -R\$170,0 milhões e -R\$148,6 milhões respectivamente. Importante notar que os valores de Resultado Financeiro estão começando a se diluir e impactando proporcionalmente menos o lucro líquido na Companhia (19,8% no 1T22, 19,1% no 2T22 e 18,8% no 3T22).

Outro fator que teve impacto adicional foi a linha dos minoritários, que atingiu R\$18,0 milhões no 3T22, sendo R\$15 milhões correspondentes a participação de 25% da DNA sobre o Lucro Líquido contábil da Inspirali (R\$60 milhões), conforme [Fato Relevante](#) divulgado em 31 de março de 2022.

CAIXA E ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO

R\$ milhões (exceto em %)	SET 22	JUN 22	SET 21
(+) Total de Disponibilidades	1.104,6	1.214,6	759,5
Caixa	192,3	146,2	174,9
Aplicações Financeiras	912,3	1.068,3	584,6
(-) Total de Empréstimos e Financiamentos ¹	3.491,6	3.572,1	3.578,9
Curto prazo	890,6	924,3	356,2
Longo prazo	2.601,0	2.647,9	3.222,7
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida ²	(2.387,0)	(2.357,6)	(2.819,4)
(-) Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo Ajustadas	261,1	283,3	132,6
Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo	421,9	435,3	349,2
Outras obrigações (Earn outs e Opções de Compra)	(86,3)	(84,0)	(164,4)
Outras obrigações (bolsas Proies)	(74,5)	(68,0)	(52,1)
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida Ajustada excl. IFRS-16 ³	(2.648,0)	(2.640,9)	(2.952,0)
(-) Passivo Arrendamentos (IFRS-16)	1.541,5	1.519,0	1.581,6
Curto prazo	170,8	175,9	162,2
Longo prazo	1.370,7	1.343,1	1.419,4
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida Ajustada incl. IFRS-16 ³	(4.189,5)	(4.159,9)	(4.533,6)

¹ Valor líquido ajusto pelo swap.

² Disponibilidade considerando apenas as obrigações bancárias.

³ Disponibilidade considerando todas as obrigações de curto e longo prazos relacionadas ao pagamento de parcelamentos tributários e às aquisições, excluindo earn outs e Bolsas Proies

Concluimos o 3T22 com o montante de disponibilidades de caixa e aplicações financeiras de R\$1.104,6 milhões, redução de R\$ 110,0 milhões em relação ao R\$1.214,6 milhões do 2T22. No que se refere ao total de empréstimos e financiamentos, finalizamos o 3T22 com R\$3.491,6 milhões, redução de R\$80,5 milhões quando comparamos aos R\$3.572,1 no 2T22.

As outras obrigações de curto e longo prazo, representadas principalmente pelos títulos a pagar relacionados às aquisições, totalizaram R\$421,9 milhões, ou R\$261,1 milhões quando ajustados da opção de compra da participação restante da IBCMED no valor de R\$86,3 milhões e cumprimento do PROIES da Unisul no valor de R\$74,5 milhões, ambos sem efeito caixa. Vemos uma redução de R\$13,4 milhões nessas contas ou R\$22,2 milhões quando considerados os ajustes já citados.

Excluindo o efeito do IFRS-16, conforme pactuado nos contratos que representam nossas dívidas, encerramos o trimestre com uma dívida líquida ajustada de -R\$2.648,0 milhões, representando um Endividamento Líquido / EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses, equivalente a 3,8x no 3T22, 0,4x maior em relação ao 2T22, majoritariamente por uma redução de R\$60,5 milhões do EBITDA ajustado excluindo IFRS-16 dos últimos 12 meses. Pelos números aqui descritos, vemos que a dívida líquida variou pouco e o principal fator foi a redução do EBITDA LTM, em função de trocar o 3T21 que tinha fatores localizados que não se repetiram no 3T22 (reversões de provisões). Desconsiderando-se as reversões, a lucratividade aumentou, e se a tendência for mantida no 4T22 o semestre como um todo terá uma comparação satisfatória em relação ao 2S21. Isso fica ainda mais evidente na geração de caixa operacional, que cresceu 25% no 3T21 vs. 3T21.



Ressaltamos aqui uma vez mais que o ciclo de nosso negócio é semestral e apresenta variações trimestre a trimestre que distorcem as análises (inclusive por contas de capital de giro); dessa forma temos focado na alavancagem de final de semestre. No 4T21 e no 2T22 nossa alavancagem esteve no mesmo patamar, de 3,4x, e apesar do patamar elevado de 3,8x neste trimestre, esperamos tendência de redução, em direção ao patamar anterior.

Como aspecto final a se considerar: diversos itens não recorrentes dos resultados do 1S22 (R\$67 milhões de multas por entregas de contratos de aluguel e liability management) aumentam o caixa disponível (reduzem a dívida líquida) ao longo do tempo, mas apenas tivemos um trimestre contribuindo positivamente. De forma similar, impactando o curto prazo e beneficiando o futuro, tivemos R\$15,8 milhões de não-recorrentes no 3T22 (racionalização de estruturas físicas e despesas corporativas) que consomem caixa no curto prazo mas contribuem para melhor lucratividade a partir do 4T22. Ao longo de alguns trimestres dessa gradual melhora na lucratividade e geração de caixa, deverá ser mais visível a desalavancagem orgânica.

Dessa forma, apesar da alavancagem elevada neste momento, seguimos confiantes no processo de desalavancagem, principalmente no ano que vem, com as citadas estratégias de aumento de lucratividade e liability management sem comprometer o crescimento de longo prazo – desalavancagem essa que pode ser potencializada por um cenário de juros menos punitivo, caso isso se confirme.

CONTAS A RECEBER E PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO (PMR)

Total	3T22	2T22	1T22	4T21	3T21	Δ3T22/ 3T21
Contas a Receber Líquido	862,7	781,9	730,1	659,9	692,3	170,4
a vencer	607,8	493,3	481,2	408,3	358,7	249,1
até 180 d	167,1	194,1	160,0	179,7	174,7	(7,6)
de 181 a 360 d	47,1	47,8	49,3	36,4	77,1	(30,1)
de 361 a 720 d	40,8	46,7	39,6	35,5	81,8	(41,0)

Encerramos o 3T22 com saldo de Contas a Receber Líquido de R\$862,7 milhões, aumento de R\$170,4 milhões em relação ao 3T21, por conta de prazos mais alongados no FIES e introdução estruturada do financiamento privado nas aquisições. A concentração nos valores a vencer de mensalidades no 3T22 ficou em 70,4% vs. 51,8% no 3T21, enquanto os valores vencidos até 180 dias ficaram em 19,4% vs. 25,2% no 3T21.

(em R\$ milhões)

Total	3T22	2T22	1T22	4T21	3T21	Δ3T22/ 3T21
Contas a Receber Líquido	862,7	781,9	730,1	659,9	692,3	170,4
Receita Líquida Acumulada	2.718,1	1.812,9	902,4	2.650,8	1.802,3	915,8
PMR (Dias)	86	78	73	71	74	11

FIES	3T22	2T22	1T22	4T21	3T21	Δ3T22/ 3T21
Contas a Receber Líquido	113,5	112,7	88,9	104,6	90,8	22,7
Receita Líquida Acumulada	175,1	116,9	53,8	206,8	131,8	43,3
PMR (Dias)	175	173	149	148	147	28

Não FIES	3T22	2T22	1T22	4T21	3T21	Δ3T22/ 3T21
Contas a Receber Líquido	679,9	610,0	577,2	482,1	530,6	149,2
Receita Líquida Acumulada	2.417,4	1.629,3	808,4	2.283,4	1.580,6	836,8
PMR (Dias)	76	67	64	60	64	12

Lifelong Learning	3T22	2T22	1T22	4T21	3T21	Δ3T22/ 3T21
Contas a Receber Líquido	69,4	59,2	64,1	73,2	70,9	(1,5)
Receita Líquida Acumulada	125,6	66,6	40,1	160,6	89,9	35,7
PMR (Dias)	149	160	175	126	161	(12)

O PMR (prazo médio de recebimento) total do 3T22 teve aumento de 11 dias em relação ao mesmo período do ano anterior. No segmento Não FIES, que corresponde a graduação excluindo o FIES, notamos um aumento de 12 dias, relacionado principalmente a um maior número de alunos usando financiamento privado. No segmento FIES, houve aumento de 28 dias, que foi parcialmente compensado pela melhora de 12 dias no segmento de Lifelong Learning, em especial na modalidade online.

FLUXO DE CAIXA

R\$ milhões	9M22	9M21	3T22	3T21
Resultado Líquido	(158,0)	71,6	(28,8)	14,5
Depreciação & Amortização	272,2	173,0	93,3	93,8
Receita / Despesa com juros e atualização monetária	530,1	148,1	159,6	79,0
Despesa de ajuste a valor presente sobre arrendamentos	138,0	105,9	46,0	52,3
Provisão para riscos trabalhistas, tributário e cíveis	3,8	21,0	2,7	10,4
Amortização direito de uso	147,1	102,2	47,8	53,9
Outros ajustes ao resultado líquido	(34,3)	(89,4)	(29,3)	(70,5)
Geração de Caixa Operacional	898,9	532,3	291,3	233,4
Δ Contas a receber/PDD	(144,8)	(58,0)	25,5	(14,7)
Δ Outros ativos/passivos	(16,1)	76,0	(38,5)	67,3
Variação de capital de giro	(160,8)	18,0	(13,0)	52,6
Geração de Caixa Livre antes CAPEX	738,1	550,2	278,3	286,0
CAPEX - Imobilizado e Intangível	(157,6)	(129,9)	(58,7)	(47,0)
Desinvestimento em imóveis	-	162,9	-	100,0
Geração de Caixa Livre	580,5	583,2	219,6	339,0
Atividades de Financiamento	129,4	2.077,6	(325,1)	(217,5)
Aumento de Capital	(0,0)	(1,9)	-	-
Ações em tesouraria	(120,6)	-	(4,4)	-
Aquisições	-	(3.177,3)	-	(0,0)
Caixa líquido (aplicado) Gerado nas Atividades de Financiamento	8,8	(1.101,6)	(329,6)	(217,5)
Aumento (redução) líquido(a) no caixa /equivalentes	589,3	(518,4)	(110,0)	121,5
Caixa e Aplicações Financeiras no início do período	515,3	1.277,9	1.214,6	638,0
Caixa e Aplicações Financeiras no fim do período	1.104,6	759,5	1.104,6	759,5

A Geração de Caixa Operacional do 3T22 totalizou R\$291,3 milhões, aumento de R\$57,9 milhões em relação aos R\$233,4 milhões do 3T21 e registrando uma conversão do EBITDA Ajustado de 103,0%, refletindo maior eficiência com as sinergias capturadas e mais uma vez ratificando nossa sólida capacidade de execução. Incluindo os pagamentos de arrendamentos, a Geração de Caixa Operacional foi de R\$198,0 milhões, aumento de R\$59,0 milhões em relação ao 3T21 e com conversão de EBITDA ajustado ex-IFRS16 em caixa em 104,5%.

A Geração de Caixa Livre totalizou R\$219,6 milhões no 3T22 (conversão de EBITDA ajustado em caixa de 77,7%), um redução de R\$19,4 milhões em relação ao 3T21, excluindo os desinvestimentos em imóveis. Incluindo os pagamentos de arrendamentos, a Geração de Caixa Livre do 3T22 foi de R\$126,3 milhões, com conversão de EBITDA ajustado ex-IFRS16 em caixa de 66,7%, redução de R\$18,4 milhões em relação ao 3T21 excluindo o desinvestimento em imóveis. Finalizamos o 3T22 com um montante de caixa e aplicações financeiras de R\$1.104 milhões, aumento de R\$345,1 milhões em relação ao 3T21.

Seguimos priorizando a pauta de desalavancagem, com desinvestimentos já realizados e entregando forte geração de caixa livre desde que passamos a gerir os novos ativos, constantemente avaliando novas alternativas de geração de valor. Os resultados apresentados até aqui nos dão grande confiança na capacidade de crescimento e solidez financeira da Companhia.

INVESTIMENTOS (CAPEX)

R\$ milhões (exceto em %)	9M22	9M21	Δ9M22/ 9M21	3T22	3T21	Δ3T22/ 3T21
Sistema e Tecnologia	95,9	78,8	21,6%	37,4	28,1	33,4%
Móveis e Equipamentos	13,2	23,8	-44,6%	0,4	8,2	-95,6%
Obras e benfeitorias	48,5	27,3	77,6%	20,9	10,7	94,9%
Total Investimento	157,6	129,9	21,3%	58,7	47,0	24,8%
% sobre a Receita Líquida	5,8%	7,2%	-1,4p.p.	6,5%	5,8%	0,7p.p.

Finalizamos os 9M22 com investimentos consolidados de R\$157,6 milhões, equivalente a 5,8% da receita líquida, o que representa uma redução de 1,4pp em relação ao mesmo período do ano anterior, refletindo o potencial de diluição da nova escala da Companhia.

Analisando somente o 3T22, concluímos o trimestre com o montante investido de R\$58,7 milhões ou 6,5% da receita líquida, aumento de 0,7pp em relação ao 3T21, que já é organicamente comparável com o 3T21. O aumento se deve principalmente aos investimentos em Transformação Digital, que continua ganhando representatividade nos investimentos totais e passou de 60% no 3T21 para 64% no 3T22. Ainda houve um aumento do montante em obras e benfeitorias, refletindo o retorno completo ao campus e os investimentos que estamos realizando para a melhor utilização dos nossos espaços físicos.

Reiteramos nosso foco em investir na experiência acadêmica de qualidade e na Transformação Digital como alicerces do crescimento sustentável de longo prazo, sendo fundamentais para garantir a integração das aquisições recentes e ter capacidade de inovação e adaptação ágil as mudanças do setor, resultando em manutenção ou incremento da diferenciação competitiva da Companhia.

RETORNO SOBRE O CAPITAL INVESTIDO (ROIC)

Retorno Sobre Capital Investido (ROIC) ¹	9M22	2021	Δ9M22/ 2021
ROIC consolidado	5,4%	6,9%	-1,5pp
ROIC sem ativos intangíveis não amortizáveis	12,4%	12,2%	0,2pp

¹ROIC = 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

O nosso retorno sobre capital investido (ROIC) consolidado foi de 5,4% no 9M22. A redução de -1,5pp apresentada em relação a 2021, está relacionada principalmente à incorporação dos intangíveis não amortizáveis das unidades em integração junho/21. Isso fica evidente quando avaliamos o ROIC sem ativos intangíveis não amortizáveis, em que atingimos o nível de 12,4%, uma evolução de 0,2pp.

Seguimos comprometidos com a captura de valor e aumento de lucratividade nos próximos períodos para conseguir entregar retorno crescentes aos acionistas.

Anexo I: DRE Consolidada

R\$ milhões (exceto em %)	9M22	%AV	9M21	%AV	Δ9M22/ 9M21	3T22	%AV	3T21	%AV	Δ3T22/ 3T21
Receita Bruta	5.413,3	199,2%	3.498,6	194,1%	54,7%	1.829,2	202,1%	1.614,4	197,7%	13,3%
Descontos, Deduções & Bolsas	(2.581,5)	-95,0%	(1.624,6)	-90,1%	58,9%	(886,0)	-97,9%	(761,3)	-93,2%	16,4%
Impostos & Taxas	(113,6)	-4,2%	(71,6)	-4,0%	58,6%	(37,9)	-4,2%	(36,4)	-4,5%	4,2%
Receita Líquida	2.718,1	100,0%	1.802,3	100,0%	50,8%	905,2	100,0%	816,7	100,0%	10,8%
Total de Custos	(921,3)	-33,9%	(638,7)	-35,4%	44,3%	(329,5)	-36,4%	(279,1)	-34,2%	18,1%
Pessoal	(658,7)	-24,2%	(500,3)	-27,8%	31,7%	(233,5)	-25,8%	(216,5)	-26,5%	7,9%
Serviços de Terceiros	(83,9)	-3,1%	(59,8)	-3,3%	40,2%	(30,0)	-3,3%	(28,1)	-3,4%	6,8%
Aluguel & Ocupação	(60,8)	-2,2%	(23,2)	-1,3%	162,8%	(19,1)	-2,1%	(4,6)	-0,6%	311,9%
Outras	(117,9)	-4,3%	(55,4)	-3,1%	112,9%	(46,9)	-5,2%	(29,9)	-3,7%	56,8%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	1.796,8	66,1%	1.163,6	64,6%	54,4%	575,7	63,6%	537,6	65,8%	7,1%
Despesas Comerciais	(295,8)	-10,9%	(143,6)	-8,0%	106,0%	(91,3)	-10,1%	(37,7)	-4,6%	142,2%
PDD	(150,1)	-5,5%	(54,4)	-3,0%	176,1%	(29,2)	-3,2%	7,9	1,0%	n.a.
Marketing	(145,7)	-5,4%	(89,2)	-5,0%	63,3%	(62,2)	-6,9%	(45,6)	-5,6%	36,3%
Despesas Gerais & Administrativas	(334,5)	-12,3%	(189,8)	-10,5%	76,2%	(113,5)	-12,5%	(80,1)	-9,8%	41,7%
Pessoal	(234,0)	-8,6%	(122,1)	-6,8%	91,7%	(78,4)	-8,7%	(46,3)	-5,7%	69,4%
Serviços de Terceiros	(72,3)	-2,7%	(48,3)	-2,7%	49,7%	(28,2)	-3,1%	(22,6)	-2,8%	24,6%
Aluguel & Ocupação	(2,3)	-0,1%	(1,4)	-0,1%	59,1%	(1,0)	-0,1%	(0,4)	-0,1%	125,8%
Outras	(25,9)	-1,0%	(18,0)	-1,0%	43,6%	(5,9)	-0,7%	(10,7)	-1,3%	n.a.
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	24,7	0,9%	2,6	0,1%	851,3%	9,8	1,1%	6,3	0,8%	55,5%
Provisões	9,5	0,3%	(4,5)	-0,2%	n.a.	4,8	0,5%	0,1	0,0%	n.a.
Impostos & Taxas	(3,6)	-0,1%	(9,9)	-0,5%	-63,2%	(1,1)	-0,1%	(5,5)	-0,7%	-79,0%
Outras receitas operacionais	18,8	0,7%	16,9	0,9%	11,1%	6,2	0,7%	11,7	1,4%	-46,8%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	15,5	0,6%	12,0	0,7%	28,9%	3,6	0,4%	6,4	0,8%	-44,1%
Resultado Operacional	1.206,7	44,4%	844,9	46,9%	42,8%	384,3	42,5%	432,4	53,0%	-11,1%
Despesas Corporativas	(312,4)	-11,5%	(201,3)	-11,2%	55,2%	(101,6)	-11,2%	(88,2)	-10,8%	15,2%
EBITDA Ajustado	894,3	32,9%	643,6	35,7%	39,0%	282,7	31,2%	344,3	42,2%	-17,9%
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(15,5)	-0,6%	(12,0)	-0,7%	28,9%	(3,6)	-0,4%	(6,4)	-0,8%	-44,1%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(31,2)	-1,1%	(67,6)	-3,8%	-53,8%	(15,8)	-1,7%	(45,4)	-5,6%	-65,3%
EBITDA	847,6	31,2%	563,9	31,3%	50,3%	263,4	29,1%	292,5	35,8%	-9,9%
Depreciação & Amortização	(432,0)	-15,9%	(277,5)	-15,4%	55,7%	(148,6)	-16,4%	(149,7)	-18,3%	-0,7%
Equivalência Patrimonial	(8,4)	-0,3%	0,0	0,0%	n.a.	0,2	0,0%	0,3	0,0%	-46,4%
EBIT	407,2	15,0%	286,5	15,9%	42,2%	115,0	12,7%	143,1	17,5%	-19,7%
Resultado Financeiro Líquido	(617,4)	-22,7%	(253,9)	-14,1%	143,2%	(170,0)	-18,8%	(144,6)	-17,7%	17,5%
EBT	(210,2)	-7,7%	32,6	1,8%	-745%	(55,0)	-6,1%	(1,5)	-0,2%	n.a.
IR & CSLL	52,2	1,9%	38,9	2,2%	34,4%	26,2	2,9%	15,9	1,9%	n.a.
Lucro Líquido	(158,0)	-5,8%	71,5	4,0%	n.a.	(28,8)	-3,2%	14,5	1,8%	n.a.
Participação dos acionistas não controladores	(60,2)	-2,2%	(5,4)	-0,3%	1011,7%	(18,0)	-2,0%	(1,3)	-0,2%	n.a.
Lucro Líquido	(218,2)	-8,0%	66,0	3,7%	n.a.	(46,7)	-5,2%	13,1	1,6%	n.a.
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	31,2	1,1%	67,6	3,8%	-53,8%	15,8	1,7%	45,4	5,6%	-65,3%
Amortização de intangível ¹	130,1	4,8%	70,4	3,9%	84,7%	43,8	4,8%	42,1	5,1%	4,1%
Penalty fee pré-pagamento debênture	12,4	0,5%	0,0	0,0%	n.a.	0,0	0,0%	0,0	0,0%	n.a.
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	84,4	3,1%	0,0	0,0%	n.a.	0,0	0,0%	0,0	0,0%	n.a.
Lucro Líquido Ajustado	39,9	1,5%	204,1	11,3%	-80,5%	12,8	1,4%	100,6	12,3%	-87,3%

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

Anexo II: DRE por segmento

R\$ milhões (exceto em %)	9M22							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirali	%AV
Receita Bruta	5.413,3	199,2%	3.850,4	223,0%	512,3	310,4%	1.050,5	127,1%
Descontos, Deduções & Bolsas	(2.581,5)	-95,0%	(2.049,0)	-118,7%	(340,9)	-206,5%	(191,6)	-23,2%
Impostos & Taxas	(113,6)	-4,2%	(74,8)	-4,3%	(6,4)	-3,9%	(32,5)	-3,9%
Receita Líquida	2.718,1	100,0%	1.726,6	100,0%	165,1	100,0%	826,5	100,0%
Total de Custos	(921,3)	-33,9%	(708,8)	-41,1%	(10,8)	-6,5%	(201,8)	-24,4%
Pessoal	(658,7)	-24,2%	(513,1)	-29,7%	(4,9)	-3,0%	(140,7)	-17,0%
Serviços de Terceiros	(83,9)	-3,1%	(66,1)	-3,8%	(0,8)	-0,5%	(16,9)	-2,0%
Aluguel & Ocupação	(60,8)	-2,2%	(51,6)	-3,0%	(1,4)	-0,8%	(7,9)	-1,0%
Outras	(117,9)	-4,3%	(77,9)	-4,5%	(3,6)	-2,2%	(36,4)	-4,4%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	1.796,8	66,1%	1.017,8	58,9%	154,3	93,5%	624,7	75,6%
Despesas Comerciais	(295,8)	-10,9%	(214,1)	-12,4%	(60,9)	-36,9%	(20,8)	-2,5%
PDD	(150,1)	-5,5%	(121,6)	-7,0%	(16,9)	-10,2%	(11,7)	-1,4%
Marketing	(145,7)	-5,4%	(92,5)	-5,4%	(44,0)	-26,7%	(9,2)	-1,1%
Despesas Gerais & Administrativas	(334,5)	-12,3%	(176,5)	-10,2%	(48,1)	-29,2%	(109,8)	-13,3%
Pessoal	(234,0)	-8,6%	(129,2)	-7,5%	(36,9)	-22,3%	(68,0)	-8,2%
Serviços de Terceiros	(72,3)	-2,7%	(35,2)	-2,0%	(10,0)	-6,0%	(27,1)	-3,3%
Aluguel & Ocupação	(2,3)	-0,1%	1,0	0,1%	(0,2)	-0,1%	(3,0)	-0,4%
Outras	(25,9)	-1,0%	(13,2)	-0,8%	(1,1)	-0,6%	(11,6)	-1,4%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	24,7	0,9%	34,9	2,0%	(2,0)	-1,2%	(8,2)	-1,0%
Provisões	9,5	0,3%	17,1	1,0%	(0,0)	0,0%	(7,5)	-0,9%
Impostos & Taxas	(3,6)	-0,1%	(1,4)	-0,1%	(0,3)	-0,2%	(1,8)	-0,2%
Outras receitas operacionais	18,8	0,7%	19,3	1,1%	(1,6)	-1,0%	1,2	0,1%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	15,5	0,6%	11,4	0,7%	1,1	0,6%	3,0	0,4%
Resultado Operacional	1.206,7	44,4%	673,5	39,0%	44,3	26,8%	488,9	59,2%
Despesas Corporativas	(312,4)	-11,5%						
EBITDA Ajustado	894,3	32,9%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(15,5)	-0,6%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(31,2)	-1,1%						
EBITDA	847,6	31,2%						
Depreciação & Amortização	(432,0)	-15,9%						
Equivalência Patrimonial	(8,4)	-0,3%						
EBIT	407,2	15,0%						
Resultado Financeiro Líquido	(617,4)	-22,7%						
EBT	(210,2)	-7,7%						
IR & CSLL	52,2	1,9%						
Lucro Líquido	(158,0)	-5,8%						
Participação dos acionistas não controladores	(60,2)	-2,2%						
Lucro Líquido	(218,2)	-8,0%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	31,2	1,1%						
Amortização de intangível ¹	130,1	4,8%						
Penalty fee pré-pagamento debênture	12,4	0,5%						
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	84,4	3,1%						
Lucro Líquido Ajustado	39,9	1,5%						

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas



R\$ milhões (exceto em %)	3T22							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirali	%AV
Receita Bruta	1.829,2	202,1%	1.303,3	227,8%	165,2	294,3%	360,7	130,2%
Descontos, Deduções & Bolsas	(886,0)	-97,9%	(706,7)	-123,5%	(107,1)	-190,8%	(72,2)	-26,1%
Impostos & Taxas	(37,9)	-4,2%	(24,4)	-4,3%	(2,0)	-3,5%	(11,5)	-4,2%
Receita Líquida	905,2	100,0%	572,2	100,0%	56,1	100,0%	276,9	100,0%
Total de Custos	(329,5)	-36,4%	(253,8)	-44,4%	(4,7)	-8,4%	(71,0)	-25,6%
Pessoal	(233,5)	-25,8%	(184,7)	-32,3%	(1,4)	-2,6%	(47,3)	-17,1%
Serviços de Terceiros	(30,0)	-3,3%	(24,3)	-4,3%	(0,1)	-0,2%	(5,5)	-2,0%
Aluguel & Ocupação	(19,1)	-2,1%	(16,6)	-2,9%	(0,1)	-0,2%	(2,4)	-0,9%
Outras	(46,9)	-5,2%	(28,2)	-4,9%	(3,0)	-5,4%	(15,7)	-5,7%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	575,7	63,6%	318,3	55,6%	51,4	91,6%	206,0	74,4%
Despesas Comerciais	(91,3)	-10,1%	(74,8)	-13,1%	(15,1)	-27,0%	(1,4)	-0,5%
PDD	(29,2)	-3,2%	(30,3)	-5,3%	(2,0)	-3,5%	3,1	1,1%
Marketing	(62,2)	-6,9%	(44,4)	-7,8%	(13,2)	-23,5%	(4,6)	-1,6%
Despesas Gerais & Administrativas	(113,5)	-12,5%	(56,0)	-9,8%	(15,4)	-27,4%	(42,1)	-15,2%
Pessoal	(78,4)	-8,7%	(39,7)	-6,9%	(11,8)	-21,1%	(26,9)	-9,7%
Serviços de Terceiros	(28,2)	-3,1%	(15,3)	-2,7%	(2,6)	-4,7%	(10,3)	-3,7%
Aluguel & Ocupação	(1,0)	-0,1%	(0,1)	0,0%	(0,2)	-0,3%	(0,7)	-0,3%
Outras	(5,9)	-0,7%	(0,8)	-0,1%	(0,8)	-1,4%	(4,3)	-1,5%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	9,8	1,1%	12,3	2,1%	(0,1)	-0,1%	(2,4)	-0,9%
Provisões	4,8	0,5%	7,5	1,3%	(0,0)	0,0%	(2,7)	-1,0%
Impostos & Taxas	(1,1)	-0,1%	(0,7)	-0,1%	(0,0)	0,0%	(0,4)	-0,2%
Outras receitas operacionais	6,2	0,7%	5,5	1,0%	(0,0)	-0,1%	0,7	0,3%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	3,6	0,4%	2,4	0,4%	0,1	0,2%	1,1	0,4%
Resultado Operacional	384,3	42,5%	202,3	35,3%	21,0	37,3%	161,1	58,2%
Despesas Corporativas	(101,6)	-11,2%						
EBITDA Ajustado	282,7	31,2%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(3,6)	-0,4%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(15,8)	-1,7%						
EBITDA	263,4	29,1%						
Depreciação & Amortização	(148,6)	-16,4%						
Equivalência Patrimonial	0,2	0,0%						
EBIT	115,0	12,7%						
Resultado Financeiro Líquido	(170,0)	-18,8%						
EBT	(55,0)	-6,1%						
IR & CSLL	26,2	2,9%						
Lucro Líquido	(28,8)	-3,2%						
Participação dos acionistas não controladores	(18,0)	-2,0%						
Lucro Líquido	(46,7)	-5,2%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	15,8	1,7%						
Amortização de intangível ¹	43,8	4,8%						
Penalty fee pré-pagamento debênture	0,0	0,0%						
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	0,0	0,0%						
Lucro Líquido Ajustado	12,8	1,4%						

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

Anexo III: Reconciliação DRE 9M22

Consolidado Ânima Valores em R\$ (milhões)	9M22					DRE Societária
	DRE Gerencial	Deprec. & Amort.	Corporativa	Multa & Juros Mens.	Itens Não Recor.	
Receita Bruta	5.413,3				0,0	5.413,3
Descontos, Deduções & Bolsas	(2.581,5)				0,0	(2.581,5)
Impostos & Taxas	(113,6)				0,0	(113,6)
Receita Líquida	2.718,1	0,0	0,0	0,0	0,0	2.718,1
Total de Custos	(921,3)	(153,0)	0,0	0,0	(5,6)	(1.080,0)
Pessoal	(658,7)				(5,6)	(664,3)
Serviços de Terceiros	(83,9)				0,0	(83,9)
Aluguel & Ocupação	(60,8)	(153,0)			(0,0)	(213,9)
Outras	(117,9)				(0,0)	(118,0)
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	1.796,8	(153,0)	0,0	0,0	(5,6)	1.638,1
Despesas Comerciais	(295,8)	0,0	(20,5)	0,0	0,0	(316,2)
PDD	(150,1)		0,0		0,0	(150,1)
Marketing	(145,7)		(20,5)		0,0	(166,1)
Despesas Gerais & Administrativas	(334,5)	(278,9)	(241,9)	0,0	(21,6)	(876,9)
Pessoal	(234,0)		(140,3)		(7,2)	(381,6)
Serviços de Terceiros	(72,3)		(96,2)		(0,1)	(168,6)
Aluguel & Ocupação	(2,3)	(278,9)	(8,0)		(0,4)	(289,6)
Outras	(25,9)		2,6		(13,9)	(37,1)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	24,7	0,0	(50,0)	0,0	(4,0)	(29,3)
Provisões	9,5		(14,2)		0,0	(4,7)
Impostos & Taxas	(3,6)		(9,8)		0,0	(13,5)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	18,8		(25,9)		(4,0)	(11,1)
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	15,5		0,0	(15,5)	0,0	0,0
Resultado Operacional	1.206,7	(432,0)	(312,4)	(15,5)	(31,2)	415,7
Despesas Corporativas	(312,4)		312,4			0,0
EBITDA Ajustado	894,3	(432,0)	0,0	(15,5)	(31,2)	415,7
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(15,5)		0,0	15,5	0,0	0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(31,2)				31,2	0,0
EBITDA	847,6	(432,0)	0,0	0,0	0,0	415,7
Depreciação & Amortização	(432,0)	432,0			0,0	0,0
Equivalência Patrimonial	(8,4)				0,0	(8,4)
EBIT	407,2	0,0	0,0	0,0	0,0	407,2
Resultado Financeiro Líquido	(617,4)				0,0	(617,4)
EBT	(210,2)	0,0	0,0	0,0	0,0	(210,2)
IR & CSLL	52,2				0,0	52,2
Lucro Líquido	(158,0)	0,0	0,0	0,0	0,0	(158,0)
Participação dos acionistas não controladores	(60,2)				0,0	(60,2)
Lucro Líquido	(218,2)	0,0	0,0	0,0	0,0	(218,2)

Anexo IV: Balanço Patrimonial

Ativo	SET 22	JUN 22	SET 21
Ativo Circulante	2.067,7	2.117,3	1.615,2
Caixa e equivalentes de caixa	192,3	146,2	174,9
Aplicações financeiras	912,3	1.068,3	584,6
Contas a receber	803,4	724,7	641,0
Adiantamentos diversos	28,3	36,6	17,6
Impostos e contribuições a recuperar	81,6	83,4	81,6
Outros ativos circulantes	47,8	54,2	114,3
Direitos a receber de não controladores	2,0	3,9	1,2
Ativo Não Circulante	8.351,8	8.360,5	8.701,9
Contas a Receber	59,5	57,2	51,4
Depósitos judiciais	140,0	146,2	140,4
Direitos a receber de não controladores	239,7	238,0	225,6
Créditos com partes relacionadas	25,8	23,3	12,0
Impostos e contribuições a recuperar	26,2	19,6	15,8
Imposto de renda e contribuição social diferidos	-	-	149,2
Outros ativos não circulantes	6,1	6,3	62,6
Investimentos	49,8	11,7	42,6
Direito de uso	1.352,9	1.330,1	1.419,6
Imobilizado	629,3	641,4	671,2
Intangível	5.822,6	5.886,7	5.911,4
Total do Ativo	10.419,5	10.477,8	10.317,0

Passivo	SET 22	JUN 22	SET 21
Passivo Circulante	1.865,6	1.793,0	1.235,3
Fornecedores	188,1	158,9	141,5
Empréstimos e financiamentos	889,0	921,0	354,9
Arrendamento direito de uso	170,8	175,9	162,2
Obrigações sociais e salariais	238,2	216,5	257,8
Obrigações tributárias	59,2	58,2	43,9
Adiantamentos de clientes	130,8	92,1	124,3
Parcelamento de impostos e contribuições	13,3	13,2	12,9
Títulos a pagar	123,9	109,8	85,3
Dividendos a pagar	0,0	0,0	-
Derivativos	1,6	3,3	1,2
Outros passivos circulantes	50,6	44,0	51,2
Passivo Não Circulante	5.499,6	5.598,0	6.475,9
Empréstimos e financiamentos	2.589,8	2.624,7	3.214,1
Arrendamento direito de uso	1.370,7	1.343,1	1.419,4
Títulos a pagar	228,4	254,1	186,3
Débitos com partes relacionadas	0,1	0,1	0,1
Adiantamentos de clientes	17,9	16,9	15,8
Parcelamento de impostos e contribuições	56,3	58,2	64,6
Imposto de renda e contribuição social diferidos	449,9	477,2	716,2
Provisão para riscos trabalhistas, tributários e cíveis	751,4	771,5	821,4
Derivativos	11,2	23,2	8,6
Outros passivos não circulantes	24,0	29,1	29,4
Patrimônio Líquido (Passivo a Descoberto)	3.054,3	3.086,8	2.605,8
Capital Social	2.451,7	2.451,7	2.451,7
Reserva de capital	29,5	29,6	35,6
Reservas de lucros	36,7	36,7	124,4
Ações em tesouraria	(185,8)	(183,5)	(31,1)
Ajuste de avaliação patrimonial	(134,3)	(132,5)	(69,6)
Lucros acumulados	440,3	487,0	66,2
Participação dos acionistas não controladores	416,2	397,9	28,7
Total do Patrimônio Líquido e Passivo	10.419,5	10.477,8	10.317,0

Anexo V: DRE IFRS

R\$ milhões	9M22	9M21	3T22	3T21
Receita Líquida	2.718,1	1.802,3	905,2	816,7
Custo dos Serviços Prestados	(1.080,0)	(794,0)	(377,9)	(365,3)
Lucro Bruto (Prejuízo)	1.638,1	1.008,3	527,4	451,4
Receitas (Despesas) Operacionais	(1.230,9)	(721,8)	(412,4)	(308,3)
Comerciais	(316,2)	(157,3)	(85,4)	(58,4)
Gerais e administrativas	(876,9)	(591,7)	(324,9)	(299,6)
Resultado de equivalência patrimonial	(8,4)	0,0	0,2	0,4
Outras (despesas) receitas operacionais	(29,3)	27,2	(2,3)	49,3
Resultado antes do Resultado Financeiro	407,2	286,6	115,0	143,2
Receita financeira	115,7	53,3	51,4	21,3
Despesa financeira	(733,1)	(307,1)	(221,4)	(165,9)
Lucro/Prejuízo antes de impostos	(210,2)	32,7	(55,0)	(1,4)
Imposto de renda e contribuição social, corrente e diferido	52,2	38,9	26,2	15,9
Lucro/Prejuízo antes dos acionistas controladores	(158,0)	71,6	(28,8)	14,5
Participação dos acionistas não controladores	(60,2)	(5,4)	(18,0)	(1,3)
Lucro/Prejuízo do exercício	(218,2)	66,2	(46,7)	13,2