

São Paulo, 16 de agosto de 2021 - A Anima Holding S.A. (B3: ANIM3) anuncia seus resultados do **2º trimestre de 2021 (2T21)** e **primeiro semestre de 2021 (1S21)**. 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 %)	1S21	1S20	Δ1S21/ 1S20	2T21	2T20	Δ2T21/ 2T20
Receita Líquida	1.001,9	694,8	44,2%	586,0	356,1	64,5%
Lucro Bruto	642,4	419,2	53,3%	373,9	206,9	80,7%
<i>Margem Bruta</i>	<i>64,1%</i>	<i>60,3%</i>	<i>3,8pp</i>	<i>63,8%</i>	<i>58,1%</i>	<i>5,7pp</i>
Resultado Operacional	428,8	275,2	55,8%	236,5	128,2	84,4%
<i>Margem Operacional</i>	<i>42,8%</i>	<i>39,6%</i>	<i>3,2pp</i>	<i>40,4%</i>	<i>36,0%</i>	<i>4,3pp</i>
EBITDA Ajustado	315,6	210,0	50,3%	169,2	91,7	84,4%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>31,5%</i>	<i>30,2%</i>	<i>1,3pp</i>	<i>28,9%</i>	<i>25,8%</i>	<i>3,1pp</i>
Lucro Líquido Ajustado	75,1	57,0	31,7%	18,7	13,1	42,3%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>7,5%</i>	<i>8,2%</i>	<i>-0,7pp</i>	<i>3,2%</i>	<i>3,7%</i>	<i>-0,5pp</i>
Geração de Caixa Operacional	298,9	189,7	57,6%	154,9	79,3	95,4%

Indicadores Operacionais do Ensino Acadêmico	2T21	2T20	Δ2T21/ 2T20
Base de Alunos	320.264	115.012	178,5%
Ticket Médio Orgânico (R\$/mês) ¹	1.108,8	983,9	12,7%
Evasão Graduação ²	-5,7%	-6,5%	0,8pp

Destaques Operacionais

- Em **junho**, passamos a integrar as instituições oriundas da Laureate Brasil³, após **closing realizado no final de maio**.
- Base de alunos** cresceu **178,5%** em relação ao 1S20 (considerando aquisições);
- A taxa de evasão** da graduação orgânica no 2T21 foi **0,8pp** melhor vs. 2T20;
- Ticket Líquido** com expansão de **+12,7%** na base orgânica no 2T21;
- Eficiência Operacional**: seguimos reportando ganhos de eficiência do E2A (**4,6pp** melhor vs. 1S20);
- No 1S21, a **Inspirali**, nossa vertical de Medicina, atingiu **9.985 alunos (+365,5%)** e **1.617 vagas anuais**.

Destaques Financeiros do 1S21

- A **Receita Líquida** totalizou **R\$1.001,9 milhões (+44,2%** vs. 1S20), com crescimento orgânico de **+1,2%** vs. 1S20;
- Lucro Bruto** de **R\$642,4 milhões (+53,3%** vs. 1S20), com **64,1%** de Margem Bruta (**+3,8pp** vs. 1S20);
- EBITDA Ajustado** de **R\$315,6 milhões, (+50,3%** vs. 1S20), com **Margem EBITDA Ajustada** de **31,5%** (**+1,3pp** vs. 1S20);
- Lucro Líquido Ajustado** de **R\$75,1 milhões** com crescimento de **31,7%** vs. 1S20 com **Margem Líquida Ajustada** de **7,5%**;
- Geração de Caixa Livre** de **R\$244,2 milhões (+R\$187,0 milhões)** equivalente a **77,4%** do EBITDA Ajustado;
- A **Inspirali** representou **24,2%** da receita líquida consolidada atingindo valor de **R\$242,2 milhões**.

¹Orgânico(a) significa nos mesmos campi da base comparada de 2T20, excluindo aquisições dos últimos 12 meses (UniFG, Unisul, Milton Campos e unidades em integração junho/21).

²Evasão não considera as aquisições do trimestre.

³Daqui por diante as unidades da Laureate Brasil serão chamadas de "unidades em integração junho/21".

Mensagem da Administração

Ao longo dos nossos mais de 18 anos de história, tivemos muitas oportunidades, diversos desafios e grandes conquistas, todas elas responsáveis por termos chegado até aqui. Podemos afirmar que certos momentos são singulares na nossa trajetória, e definitivamente, o 2T21 da Ânima se apresenta como transformacional para todos aqueles que fazem parte do nosso Ecossistema.

Foi nesse trimestre que iniciamos uma nova história na transformação do País através da Educação. Com a integração das marcas Universidade Anhembi Morumbi (UAM); Business School São Paulo (BSP); Universidade Salvador (UNIFACS); Universidade Potiguar (UnP); Centro Universitário Ritter dos Reis (UniRitter); Centro Universitário FADERGS; Centro Universitário dos Guararapes (UniFG); CEDEPE Business School; Centro Universitário IBMR; Faculdade Internacional da Paraíba (FPB) e Faculdade Milton Campos, nos consolidamos como uma companhia de significativa escala no mercado educacional, o que nos permite sermos reconhecidos como o mais relevante ecossistema de educação de qualidade do País.

Com o fechamento da transação com a Laureate em maio, iniciamos um cuidadoso e detalhado processo de PMI (*Post-Merger Integration*), elaborando um planejamento granular que nos permite dar continuidade à evolução, de forma consistente, de nossos resultados consolidados. Estamos trabalhando intensamente no processo de integração, executando o planejamento realizado e focados no alcance das sinergias identificadas e sinalizadas ao mercado no montante de R\$350,0 milhões por ano, no 5º ano pós-aquisição. Além destas alavancas já identificadas, seguimos trabalhando nas duas outras oportunidades mapeadas, mas ainda não quantificadas: a implementação da estratégia de *Revenue Management*, utilizada pelas nossas unidades já totalmente integradas, e o modelo de EAD – Go Digital.

Vale destacar a importância desta nova oportunidade representada pelo ensino à distância, que permite agregarmos ainda mais valor ao nosso Ecossistema. Com mais um formato de ensino em um segmento que não oferecíamos ainda com escala, estamos trabalhando para evoluir nesta estratégia, visando aliar a robusta base de alunos da operação adquirida com a qualidade do nosso modelo. Seguimos assim avaliando a atual configuração para conseguirmos impulsionar o modelo com possíveis ajustes na direção de uma expansão forte e sustentável.

Outra importante alavanca de crescimento que já agrega valor ao nosso Ecossistema, tanto pelas marcas do legado, quanto a partir das unidades em integração, está vinculada à Inspirali, nossa vertical de medicina, que temos expandido significativamente desde 2019. São 3 novas marcas adquiridas com este escopo em integração nesse trimestre, o que nos torna a 2ª maior Companhia em números de vagas de medicina em âmbito nacional; a maior em qualidade de seus cursos, de acordo com o MEC; e a mais relevante nas regiões Sudeste e Sul. Com quase 10 mil alunos na base atual, apresentamos resultados acadêmicos e financeiros consistentes. Ademais, com a maturação dos cursos já existentes, e com as expansões de vagas possíveis no curto prazo, temos a perspectiva de que a Inspirali se consolide como a maior e melhor proposta de educação médica do País.

É assim que reportamos os resultados desse novo ciclo da Ânima, apresentando nesse 2T21 uma Receita Líquida de R\$586,0 milhões, superior em 64,5% ao 2T20, explicados pela expansão da base de alunos advindos das aquisições ocorridas no decorrer deste período. Na visão semestral, também apresentamos um importante aumento da Receita Líquida (+44,2% vs. 1S20), atingindo a marca de pouco mais de R\$1,0 bilhão.

No que se refere ao EBITDA, reportamos nesse 2T21 um EBITDA Ajustado de R\$169,2 milhões, 84,4% superior ao 2T20, e margem de 28,9% (vs. 25,8% em 2T20). Tais resultados capturam as margens de eficiência propiciadas pelo nosso modelo acadêmico E2A, aplicado nas unidades maduras; a robusta evolução dos resultados operacionais obtidos pelas aquisições com destaque para a Unisul; e os ganhos de eficiência operacional alcançados com a diluição permitida pela escala do Ecossistema Ânima. Assim, ao avaliarmos o EBITDA Ajustado do 1S21, apresentamos um resultado de R\$315,6 milhões, superior em 50,3% ao mesmo período no ano anterior, com uma margem de 31,5% (+1,3pp vs. 1S20).



Tais resultados demonstrados possibilitaram uma significativa Geração de Caixa Operacional de R\$298,9 milhões, representando 94,7% do EBITDA Ajustado e uma Geração de Caixa Livre de R\$244,2 milhões equivalente a 77,4% do EBITDA ajustado no período. Tais fatores demonstram a capacidade operacional da Companhia de continuar expandindo seus resultados, reforçando sua solidez financeira.

Aliamos essa forte capacidade de geração de caixa operacional à priorização de nossa agenda de desinvestimentos, para que possamos evoluir rapidamente no processo de desalavancagem. Como divulgado em fatos relevantes ao mercado, neste trimestre avançamos na agenda de desalavancagem por meio de transações como o *Sale and Lease Back* dos imóveis da Uniritter (parcialmente reconhecidos nesse 2T21) e a venda dos ativos relacionados ao Colégio Tupy e as Escolas Internacionais da Região Sul. Vale lembrar que o contexto do endividamento corrente está inteiramente relacionado à nossa visão de longo prazo, a qual vem focando nossos esforços em uma estratégia de expansão inorgânica, centralizada em ativos de medicina e marcas com posicionamento de qualidade e reputação diferenciadas, que geram substancial valor na maturidade. Nessa linha, seguimos confiantes com as estratégias traçadas para evoluir em nossos indicadores de alavancagem.

Diante de todas essas realizações, avançamos para um segundo semestre ainda desafiador no cenário macroeconômico, com efeitos persistentes da pandemia da Covid-19, mas já com alguns sinais encorajadores, a exemplo da recuperação do PIB e da melhora dos índices de empregabilidade e confiança dos agentes econômicos. Essas novas perspectivas, aliadas às evoluções aceleradas de vacinação nas regiões em que atuamos, permitem que retomemos atividades presenciais em Formato de Rotação Por Estações, já neste próximo ciclo, garantindo uma ocupação que proteja a saúde de nossos alunos, alunas, educadores e educadoras. Isso só é possível graças à evolução e fluidez de nosso modelo híbrido, que se consolida como referência de qualidade no setor de educação superior, possibilitando a construção de um fim de ano sólido, com perspectiva de um desempenho ainda melhor em 2022, sempre na busca de gerar o maior impacto positivo possível para a sociedade, por meio de uma proposta de educação de qualidade e para a vida toda.

Assim, como destaca nosso nono princípio, acrescido desde a aquisição transformacional concluída neste trimestre: “Entregamos o que prometemos com liberdade na discussão e lealdade na execução”. Por estarmos integrando instituições com grande sinergia de cultura organizacional e propósito, seguimos firmes na ambição de evoluirmos nas nossas entregas com consistência, pautados em nossa proposta de uma educação de qualidade que nos acompanha desde nossa origem, com a capacidade de transformar a vida das pessoas que integram nosso Ecosistema Ânima.

A ADMINISTRAÇÃO

Qualidade Acadêmica

Os resultados publicados em abril, pelo INEP/MEC, referentes 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.

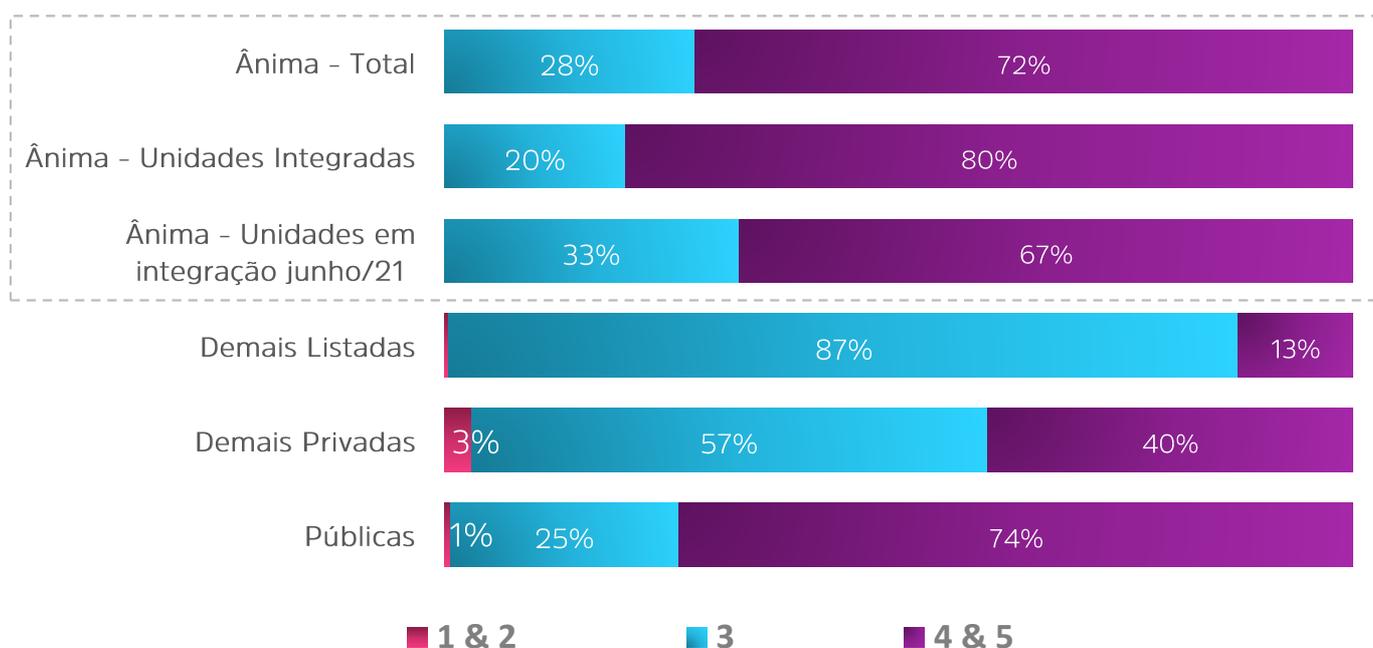
O IGC é o principal indicador de qualidade das instituições de ensino. Seu cálculo consiste na média ponderada, pelo número de matrículas, entre o CPC (Conceito Preliminar de Cursos) da graduação e a nota CAPES dos cursos *stricto sensu*.

Analisando os resultados divulgados em abril, constata-se que 80% dos nossos alunos, sem considerar as unidades em integração junho/21, 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.

No mês de junho, passamos a consolidar 9 tradicionais instituições, que se unem ao nosso Ecosistema para reforçar ainda mais nossa trajetória de transformação através da educação de qualidade. Assim, analisando apenas as unidades em integração junho/21, observamos que 67% dos seus alunos estão matriculados em instituições com notas 4 e 5. Pautados na premissa da qualidade acadêmica e seguindo nosso histórico de aprimoramento contínuo, já estamos trabalhando de forma prioritária no incremento dos indicadores MEC dessas marcas, para uma ampliação de alunos matriculados em cursos de mais alta qualidade, em linha com as marcas já integradas. Mesmo considerando a oportunidade das novas marcas, seguimos com um total de alunos matriculados em IES com notas 4 e 5 muito superior aos demais grupos listados e privados.

IGC: Percentual de matrículas por faixas IGC 2019



Desempenho Operacional do Ensino Acadêmico

Base de alunos

A partir do 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 passaram a integrar o bloco Lifelong Learning.

Com o fechamento da transação de aquisição dos ativos da Laureate Brasil no final do mês de maio, a partir de 1 de junho de 2021, as instituições UAM, UNIFACS, UnP (Potiguar), UniRitter, FADERGS, UniFG (Guararapes), IBMR e FPB (“unidades em integração junho/21”) passaram a compor o Ecossistema Ânima pelo que, nesse 2T21, assim como a Faculdade Milton Campos (adquirida no mês e abril), estão sendo consideradas nas respectivas linhas de aquisições do segmento Ensino Acadêmico. Por contarem exclusivamente com cursos de pós-graduação *lato sensu*, as marcas Business School São Paulo (BSP) e CEDEPE Business School integram exclusivamente o bloco Lifelong Learning.

Base de Alunos	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	Δ2T21/ 2T20
Graduação + Mestrado e Doutorado	113.516	114.400	108.906	130.716	258.804	128,0%
ÂNIMA	111.371	111.957	106.482	125.876	248.819	123,4%
Orgânica	111.371	109.042	103.265	110.762	103.853	-6,8%
Aquisições	0	2.915	3.217	15.114	144.966	n.a
INSPIRALI	2.145	2.443	2.424	4.840	9.985	365,5%
Orgânica	2.145	2.174	2.155	2.636	2.596	21,0%
Aquisições	0	269	269	2.204	7.389	n.a
EAD + Ensino Básico e Técnico	1.496	1.277	1.326	4.897	61.460	n.a.
EAD	441	232	283	3.793	58.711	n.a.
Orgânica	441	232	283	172	179	-59,4%
Aquisições	0	0	0	3.621	58.532	n.a
Ensino Básico e Técnico	1.055	1.045	1.043	1.104	2.749	160,6%
Orgânica	1.055	1.045	1.043	1.104	1.103	4,5%
Aquisições	0	0	0	0	1.646	n.a
TOTAL ENSINO ACADÊMICO	115.012	115.677	110.232	135.613	320.264	178,5%
Ensino Orgânico	115.012	112.493	106.746	114.674	107.731	-6,3%
Ensino Aquisições	0	3.184	3.486	20.939	212.533	n.a.

*Aquisições: UniFG, Unisul, Milton Campos e unidades em integração junho/21

** Os cursos do ensino Básico e Técnico das aquisições são, majoritariamente, da UNP.

O 2T21 se coloca como um claro marco transformacional na nossa história. Com as aquisições realizadas, encerramos o trimestre com 320,3 mil alunos no Ensino Acadêmico, representando crescimento de 178,5% em relação ao mesmo período de 2020. Esse crescimento é resultado das aquisições realizadas em 2020 (UniFG e Unisul) e 2021 (Milton Campos e unidades em integração junho/21), mas especialmente pelas instituições em integração a partir de junho/2021, que adicionam uma base de alunos maior que o total registrado até maio de 2021.

Considerando a base de alunos da Graduação, Mestrado e Doutorado, reportamos um crescimento de 128,0%, também explicado, principalmente, pelas aquisições. A relevância das unidades em integração junho/21 fica ainda mais evidente na base de alunos da Inspirali, que registrou um crescimento de 365,5% de alunos em cursos de

medicina, de forma inteiramente alinhada com nossa estratégia de crescimento dessa vertical. Ao fim do 2T21 registramos aproximadamente 10 mil alunos nos cursos de medicina, crescimento de 4,7x em relação ao mesmo período do ano anterior. Sem as aquisições o crescimento registrado na Inspirali foi de 21,0%, em decorrência da maturação dos cursos da nossa base orgânica.

Outra diferença na base de alunos é o significativo crescimento dos cursos digitais (EAD) de graduação, resultado da consolidação das unidades em integração junho/21, que registraram, ao fim do trimestre, uma base de 58,7 mil alunos. Essa nova escala na modalidade digital representa uma oportunidade de fortalecermos a oferta de cursos dentro da proposta híbrida flexível do nosso Ecossistema. Seguimos avaliando a atual configuração para impulsionarmos ainda mais esse modelo dentro de uma proposta de expansão sustentável.

Em linha com o observado no trimestre anterior reportamos uma redução (-6,8%) na base de alunos excluindo as aquisições. Como não temos captação no 2T21, o resultado acumulado segue a mesma tendência apresentada anteriormente, sendo influenciada pela evasão do período, que abordaremos adiante, indicando melhor eficiência ao longo deste 2T21.

No que diz respeito ao segmento de Lifelong Learning, a base de alunos praticamente dobrou em relação ao 1T21, influenciada pela significativa representatividade que os cursos digitais (EAD) ganharam nesse trimestre. Encerramos assim o 2T21 com uma base total de 69,5 mil alunos matriculados no segmento de Lifelong Learning, (32,2 mil excluindo aquisições).

Ticket médio

Em linha com o comportamento dos últimos trimestres, nossa base orgânica segue em sua trajetória de recomposição de *tickets*, amparada em ferramentas tecnológicas, projetos e iniciativas internas que nos permitem continuar uma eficiente gestão das alavancas de evolução sustentável de nossa Receita Líquida. A partir deste trimestre, contamos com as unidades em integração junho/21, que, por sua escala representativa, têm relevante influência em nossos resultados.

Tícket Médio Líquido	1S21	1S20	$\Delta 1S21/1S20$
Ensino Acadêmico	808,0	947,9	-14,8%
Orgânico	991,9	947,9	4,6%
Aquisições	711,7	-	na
Ensino Acadêmico ex. EAD	945,3	947,9	-0,3%
Orgânico ex. EAD	991,9	947,9	4,6%
Aquisições ex. EAD	892,9	-	na
EAD	191,9	-	na

Aquisições: UniFG, Unisul, Milton Campos e unidades em integração junho/21

Ao final do primeiro semestre de 2021 o *ticket* médio líquido das unidades de nossa base orgânica (que exclui as aquisições dos últimos 12 meses), apresentou uma evolução de 4,6%, alcançando R\$ 991,9, mesmo em um cenário competitivo e ainda desafiador do ponto de vista macro. Observando especificamente o comportamento das unidades de aquisições, significativamente influenciadas pelas unidades em integração junho/21, que contam com uma parte relevante de seus alunos matriculados no ensino digital, essas unidades apresentaram um *ticket* médio líquido de R\$711,7. O efeito da representatividade da base de alunos em ensino digital resulta em um *ticket* médio líquido consolidado de R\$808,0 (-14,8% vs. 1S20). Excluindo o efeito dos cursos digitais, reportamos um *ticket* médio líquido em linha com o 1S20, mesmo que as aquisições em integração tenham sido consolidadas com um patamar desse indicador relativamente inferior ao praticado em nossas marcas já integradas.

Ticket Médio Líquido	2T21	2T20	Δ2T21/ 2T20
Ensino Acadêmico	835,0	983,9	-15,1%
Orgânico	1.108,8	983,9	12,7%
Aquisições	696,2	-	na
Ensino Acadêmico ex. EAD	968,0	983,9	-1,6%
Orgânico ex. EAD	1.108,8	983,9	12,7%
Aquisições ex. EAD	871,7	-	na
EAD	191,9	-	na

Aquisições: UniFG, Unisul, Milton Campos e unidades em integração junho/21

No trimestre, os efeitos observados da nossa estratégia de recomposição de ticket são ainda maiores, com a base orgânica registrando um *ticket* médio líquido de R\$1.108,8 (+12,7% vs. 2T20). Avaliando o *ticket* médio líquido no Ensino Acadêmico consolidado do trimestre, o efeito já observado no semestre, provocado pelas unidades em integração junho/21, é mais presente por influenciar um terço do trimestre, ante uma maior diluição no semestre. Excluído o efeito dos cursos digitais, observamos uma leve redução no *ticket* médio líquido incluindo aquisições, que foi de R\$968,0 (-1,6% vs. 2T20).

Como já divulgado, uma das sinergias identificadas na aquisição das unidades em integração junho/21, e ainda não quantificada, se refere exatamente à implementação do nosso modelo de gestão, que considera algoritmos de precificação inteligente que têm surtido efeitos positivos em nosso *ticket* médio líquido, desde sua implementação. Assim, já estamos trabalhando para implementar as ferramentas necessárias a aprimorar a estratégia comercial nas unidades em integração junho/21, acreditando que existe uma oportunidade de obter resultados nessa importante frente de incremento de nossa receita.

Evasão Graduação*

Fluxo da Graduação	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	Δ2T21/ 2T20					
Base Anterior	120.066	113.213	114.025	108.544	129.998	8,3%					
Formaturas	-	-	6.479	-	-	12.581	n.a				
Evasão	-	7.860	-	10.423	-	5.481	-	7.584	-	7.443	-5,3%
% Evasão	-6,5%	-9,2%	-4,8%	-7,0%	-5,7%	0,8pp					
Entradas	-	14.778	-	31.255	-	n.a					
Aquisições	3.438	2.936	-	10.364	135.068	n.a.					
Base Atual	113.213	114.025	108.544	129.998	257.623	127,6%					

*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, nem as unidades em integração junho/21 e Milton Campos.

Os contínuos esforços da nossa equipe de retenção, somados às ferramentas de gestão desenvolvidas pela transformação digital, seguiram trazendo resultados para que nossas iniciativas de retenção de alunos tenham obtido mais um resultado positivo nesse trimestre, reforçando a resiliência do nosso modelo acadêmico híbrido e de nossa proposta diferenciada de qualidade. Assim, pelo segundo trimestre consecutivo a taxa de evasão da graduação foi inferior ao mesmo período do ano anterior, registrando 5,7% no 2T21 ou 0,8pp inferior ao 2T20.

Seguimos dedicados em 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 contínuo aprimoramento 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 e renegociação de débitos disponibilizadas.

Financiamento Estudantil

	2019.1	2019.2	2020.1	2020.2	2021.1
Captação total					
Fies	543	1.646	936	710	1.235
% da Captação	1,6%	10,7%	2,9%	4,9%	3,2%
Financiamento privado	2.013	2.121	2.224	1.140	1.807
% da Captação	6,1%	13,8%	6,8%	7,8%	4,7%
Total	2.556	3.767	3.160	1.850	3.042
% da Captação	7,8%	24,5%	9,7%	12,7%	7,8%
Base de Alunos					
Fies	12.150	12.101	12.921	14.336	19.178
% da Base de Alunos	12,2%	11,8%	11,4%	13,2%	7,4%
Financiamento privado	8.657	8.253	10.811	7.927	8.667
% da Base de Alunos	8,7%	8,0%	9,5%	7,4%	3,4%
Total	20.807	20.354	23.732	22.263	27.845
% da Base de alunos	20,9%	19,8%	21,0%	20,6%	10,8%

*2021.1 Considera Anima + Aquisições

Nesse semestre, com a consolidação das unidades em integração junho/21, que contavam com uma base maior de alunos sem nenhum tipo de financiamento (94,7%), observamos uma redução no percentual total de alunos financiados.

Na captação, a modalidade FIES, especificamente, observa um efeito diverso da base, em que as unidades em integração tiveram mais alunos relativamente às marcas orgânicas, elevando o percentual de novos alunos financiados pelo programa governamental (3,2% vs. 2,9% no 2020.1). Como nenhuma das instituições integradas em junho/2021 ofereciam o Pravalor, o percentual de novos alunos dentro dessa modalidade foi diluído (4,7% vs. 6,8% no 2020.1). Assim, encerramos o primeiro semestre do ano com um total de 3,0 mil novos alunos utilizando financiamento, representando 7,8% do total da captação (vs. 9,7% em 2020.1).

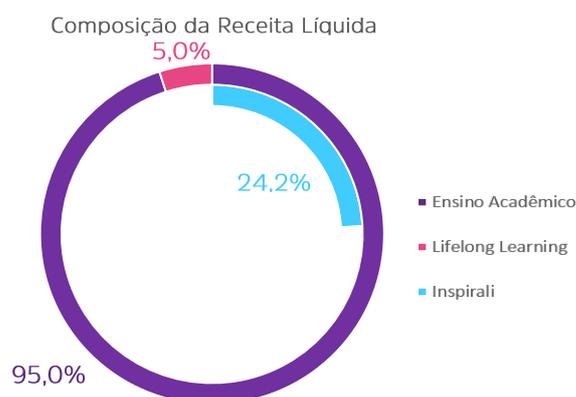
Já na base total de alunos, devido à dificuldade de parte dos alunos financiados pelo FIES de aditar seus contratos em virtude da pandemia, gerando atraso nesses processos, somado a, diferentemente do cenário de captação, uma menor base de alunos das unidades em integração junho/21 financiados nessa modalidade, reportamos nesse semestre uma queda de 4,0pp (7,4% vs. 11,4% em 2020.1) de alunos beneficiados pelo financiamento público (10,0% dos alunos da base integrada e 5,1% da base em integração junho/21). Com relação ao Pravalor, quer pelo efeito já mencionado das unidades em integração junho/21, que não oferecem essa modalidade, quer por uma redução na base de alunos das unidades já integradas, em virtude da restrição do atual cenário de crise que impacta diretamente o *credit scoring* necessário à obtenção do financiamento, tornando-o mais seletivo, reportamos uma queda do percentual desses alunos em nossa base (3,4% vs. 9,5% no 2020.1). Considerando apenas as unidades integradas até o 1T21, o percentual de financiamento privado na base de alunos seria de 6,9% no 2T21.

A integração das unidades em integração junho/21 fortalece, portanto, nosso perfil de uma maioria consistente (quase 90% da nossa base) de alunos sem qualquer tipo de financiamento, reafirmando a resiliência de nosso modelo de qualidade. De um lado, enxergamos como positiva a redução da base de FIES, porque ficamos ainda mais desvinculados do financiamento público; de outro lado, a inexistência até então da oferta de Pravalor nas unidades em integração junho/21 se mostra como uma oportunidade para expansão desta carteira de financiamento privado, oferecendo mais possibilidades aos candidatos e alunos dessas marcas. Assim, encerramos o semestre com 27,8 mil alunos com alguma modalidade de financiamento, representando 10,8% de nossa base de alunos. Dos 8,7 mil alunos com financiamento privado (Pravalor), 3,2 mil alunos (1,3% da base de alunos da graduação) utilizam o crédito do nosso balanço.

Desempenho Financeiro Consolidado: Ensino Acadêmico + LLL

RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA

R\$ milhões (exceto em %)	1S21	%AV	1S20	%AV	Δ 1S21/ 1S20	2T21	%AV	2T20	%AV	Δ 2T21/ 2T20
Receita Bruta	1.884,2	188,1%	1.343,6	193,4%	40,2%	1.096,6	187,1%	659,6	185,2%	66,3%
Descontos, Deduções & Bolsas	(847,0)	-84,5%	(626,7)	-90,2%	35,2%	(488,4)	-83,3%	(292,1)	-82,0%	67,2%
Impostos & Taxas	(35,2)	-3,5%	(22,2)	-3,2%	58,4%	(22,2)	-3,8%	(11,3)	-3,2%	96,2%
Receita Líquida	1.001,9	100,0%	694,8	100,0%	44,2%	586,0	100,0%	356,1	100,0%	64,5%



Encerramos o 2T21 com um crescimento da receita líquida consolidada de 64,5% em relação ao mesmo período do ano anterior, principalmente explicado pelo início da consolidação dos ativos das unidades em integração junho/21, que transformou significativamente a escala da Companhia, com instituições que, somadas, representam uma magnitude equivalente à nossa no período anterior a esse movimento. Nas mesmas unidades, sem considerar as aquisições, esse crescimento, no 2T21, foi de 7,4% vs. 2T20.

Assim, ao final do primeiro semestre de 2021, reportamos uma receita líquida consolidada de R\$1.001,9 milhões, 44,2% superior ao registrado no 1S20. Nas mesmas unidades, a receita líquida cresceu 1,2% vs. 1S20, o que se explica pela estratégia de impulsionar uma trajetória de crescimento do nosso *ticket*.

O comportamento de nossa receita revela duas estratégias especialmente acertadas: o reposicionamento do *ticket* de nossas marcas em um patamar condizente com a reputação e qualidade de nossas marcas, o que tem consolidado nossa tese de qualidade e nosso diferencial no setor; e a assertividade das aquisições realizadas, focadas em ativos mais resilientes e que têm contribuído de forma decisiva para nossos resultados.

LUCRO E MARGEM BRUTA CONSOLIDADOS

R\$ milhões (exceto em %)	1S21	%AV	1S20	%AV	Δ 1S21/ 1S20	2T21	%AV	2T20	%AV	Δ 2T21/ 2T20
Receita Líquida	1.001,9	100,0%	694,8	100,0%	44,2%	586,0	100,0%	356,1	100,0%	64,5%
Total de Custos	(359,5)	-35,9%	(275,6)	-39,7%	30,5%	(212,0)	-36,2%	(149,2)	-41,9%	42,1%
Pessoal	(283,8)	-28,3%	(228,6)	-32,9%	24,2%	(166,3)	-28,4%	(128,9)	-36,2%	29,1%
Serviços de Terceiros	(31,7)	-3,2%	(17,9)	-2,6%	77,0%	(19,3)	-3,3%	(7,5)	-2,1%	156,7%
Aluguel & Ocupação	(18,5)	-1,8%	(13,6)	-2,0%	36,1%	(11,0)	-1,9%	(6,0)	-1,7%	84,2%
Outras	(25,5)	-2,5%	(15,4)	-2,2%	65,1%	(15,4)	-2,6%	(6,9)	-1,9%	124,8%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	642,4		419,2		53,3%	373,9		206,9		80,7%
Margem Bruta	64,1%		60,3%		3,8pp	63,8%		58,1%		5,7pp

Como destacamos nos últimos trimestres, a eficiência acadêmica resultante da implementação do nosso modelo E2A continua trazendo resultados positivos de forma consistente. Em relação à receita líquida, no 2T21 registramos uma melhora no custo com Pessoal (7,8pp vs. 2T20), explicada pelo amadurecimento do modelo

acadêmico nos cursos que já integram a nossa base e pelo efeito localizado nesse 2T21 das unidades em integração junho/21. O efeito do E2A também é percebido nas marcas adquiridas em 2020, mas em proporções menores, de acordo com o projetado ritmo de sua implementação. Vemos potencial para incrementar os resultados das unidades em integração junho/21, ainda sendo cuidadosamente estudadas para uma implementação segura e eficiente.

O mesmo impacto de ganho de eficiência pode ser observado nos resultados do primeiro semestre, em que o custo com Pessoal apresentou redução de 4,6pp em relação ao 1S20. À medida que implementarmos integralmente o nosso modelo acadêmico E2A, esperamos continuar ganhando eficiência operacional, especialmente nas marcas em integração.

Os custos com Aluguel e Ocupação no 1S21 tiveram representatividade semelhante em relação à receita líquida, em linha com o observado no mesmo período do ano anterior. Apesar dos nossos *campi* ainda estarem funcionando majoritariamente com os nossos alunos estudando remotamente, em função do isolamento social exigido pela pandemia, tivemos a entrada de diversos novos *campi*, em virtude das recentes aquisições de 2021, causando esse efeito.

No semestre os serviços de terceiros ainda estão pouco impactados permanecendo substancialmente em linha com o mesmo período do ano anterior (+0,6pp), observando um efeito mais intenso no trimestre (+1,2pp). Estes podem ser explicados como decorrência das aquisições dos anos de 2020 e 2021, como Faseh, UniFG, Unisul e unidades em integração junho/21. Referente às três primeiras, tivemos impacto em investimentos em Transformação Digital, especialmente para os cursos de medicina. Já para as demais unidades, estes custos estão relacionados a serviços de higiene e limpeza, segurança e mão de obra temporária. Os custos com palestrantes na HSM também contribuíram para um aumento desta linha, uma vez que devido ao retorno de evento presencial em junho tivemos este gasto, não comparável ao mesmo período do ano anterior.

Com isso, no 2T21 apresentamos crescimento de 80,7% no Lucro Bruto e 5,7pp de margem bruta. No 1S21 o Lucro Bruto registrado foi de R\$642,4, ou 53,3% acima do mesmo período do ano anterior, reforçado pelas unidades em integração junho/21, e margem bruta de 64,1%, ou 3,8pp superior ao 1S20.

RESULTADO E MARGEM OPERACIONAL CONSOLIDADOS

R\$ milhões (exceto em %)	1S21	%AV	1S20	%AV	Δ 1S21/ 1S20	2T21	%AV	2T20	%AV	Δ 2T21/ 2T20
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	642,4	64,1%	419,2	60,3%	53,3%	373,9	63,8%	206,9	58,1%	80,7%
Despesas Comerciais	(105,9)	-10,6%	(74,6)	-10,7%	41,9%	(69,2)	-11,8%	(42,5)	-11,9%	63,1%
PDD	(62,3)	-6,2%	(40,9)	-5,9%	52,3%	(46,8)	-8,0%	(29,4)	-8,2%	59,4%
Marketing	(43,6)	-4,4%	(33,7)	-4,9%	29,3%	(22,4)	-3,8%	(13,1)	-3,7%	71,3%
Despesas Gerais & Administrativas	(109,7)	-10,9%	(72,9)	-10,5%	50,6%	(71,0)	-12,1%	(36,8)	-10,3%	92,9%
Pessoal	(75,8)	-7,6%	(56,5)	-8,1%	34,2%	(44,8)	-7,6%	(28,4)	-8,0%	57,4%
Serviços de Terceiros	(25,6)	-2,6%	(8,1)	-1,2%	218,2%	(20,5)	-3,5%	(4,3)	-1,2%	376,5%
Aluguel & Ocupação	(1,0)	-0,1%	(1,7)	-0,3%	-42,5%	(0,5)	-0,1%	(0,9)	-0,3%	-44,9%
Outras	(7,3)	-0,7%	(6,6)	-0,9%	10,3%	(5,3)	-0,9%	(3,1)	-0,9%	67,7%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(3,7)	-0,4%	(1,2)	-0,2%	224%	(0,6)	-0,1%	(1,1)	-0,3%	-51%
Provisões	(4,6)	-0,5%	0,3	0,0%	-1883%	(2,3)	-0,4%	0,2	0,0%	-1482%
Impostos & Taxas	(4,4)	-0,4%	(3,1)	-0,4%	43,5%	(2,7)	-0,5%	(1,7)	-0,5%	59,8%
Outras receitas operacionais	5,2	0,5%	1,6	0,2%	217,6%	4,4	0,8%	0,4	0,1%	1002,0%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	5,7	0,6%	4,6	0,7%	22,2%	3,3	0,6%	1,7	0,5%	91,7%
Resultado Operacional	428,8		275,2		55,8%	236,5		128,2		84,4%
Margem Operacional	42,8%		39,6%		3,2pp	40,4%		36,0%		4,3pp

O resultado operacional do 2T21 foi fortemente influenciado pelas unidades em integração junho/21, reportando um crescimento de 84,4% em relação ao mesmo período do ano anterior, com um crescimento da margem operacional em 4,3pp. Considerando os mesmos *campi*, o resultado operacional apresentou crescimento de 11,0% em relação ao 2T20, com margem operacional em linha (+1,2pp).

As Despesas Comerciais do 2T21 ficaram estáveis em relação à receita, em comparação com o 2T20, registrando 11,8% da receita líquida. No que se refere a PDD, observamos uma melhora de 0,2pp vs. 2T20, decorrente principalmente das unidades em integração junho/21, que apresentam melhores resultados neste indicador,



devido ao eficiente modelo de cobrança adotado. Já estamos atuando para que este modelo seja implementado em todo o nosso Ecossistema, permitindo, desta forma, resultados mais assertivos em todas as nossas marcas. Nas unidades orgânicas, excluindo aquisições, o atraso e dificuldade nos aditamentos dos contratos do FIES, em virtude da pandemia, provocaram um aumento na inadimplência dos alunos que não concluíram seus processos dentro do prazo, pressionando a PDD do 2T21.

No segundo trimestre, as Despesas Gerais & Administrativas, em relação à receita líquida, apresentaram um crescimento de +1,8pp frente ao 2T20, alcançando 12,1%, refletindo a consolidação das unidades em integração junho/2021. Encerramos, assim, o 1S21, com leve crescimento dessa rubrica (+0,4pp) em comparação ao mesmo período do ano anterior, registrando 10,9% sobre a receita líquida.

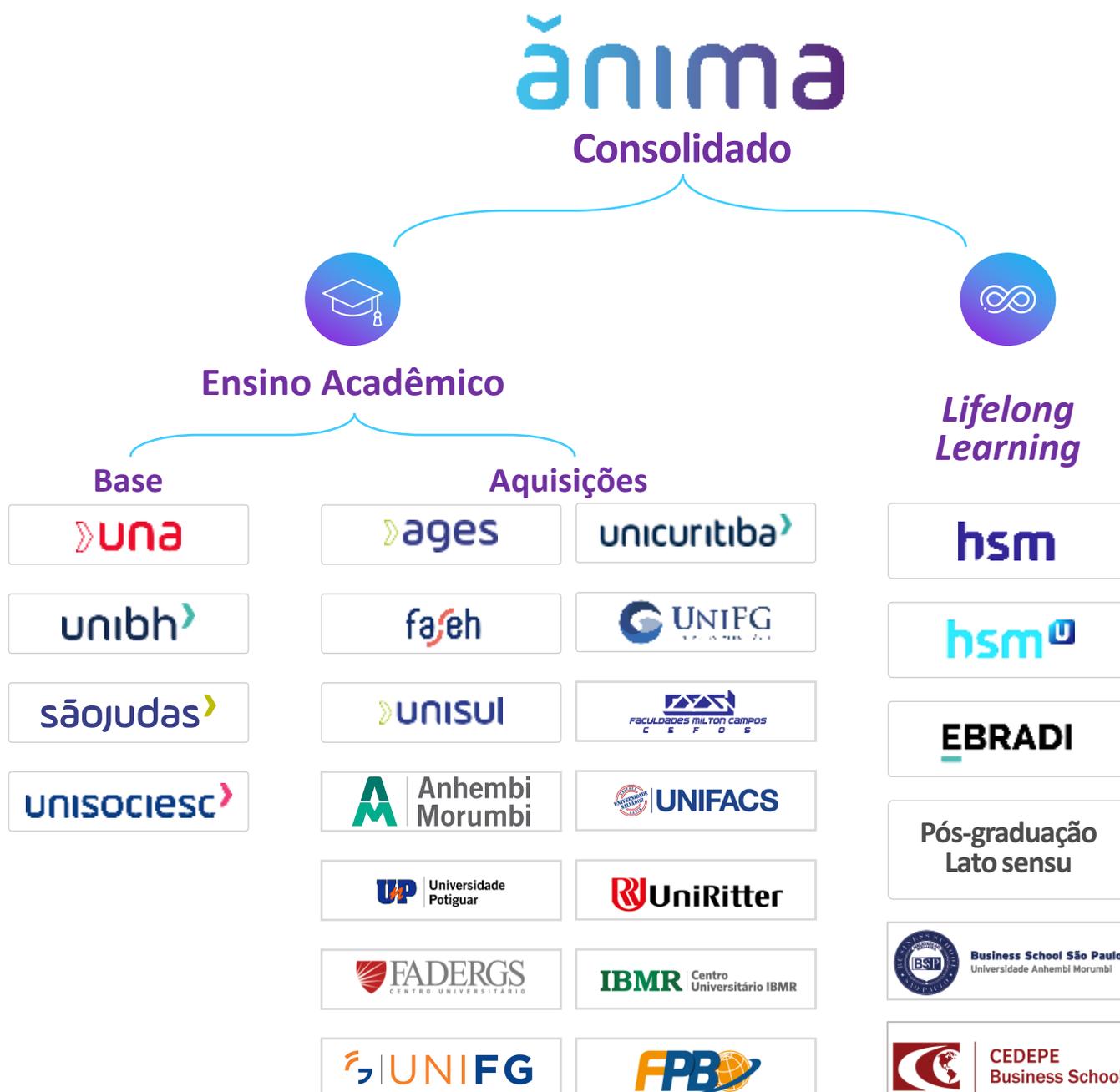
A partir da nossa estratégia de crescimento orgânico e inorgânico, realizamos nos últimos anos movimentos de centralização de atividades na *holding*, que nos permitem capturar ganhos de eficiência e escala, fortalecendo nossas estruturas e processos e nos preparando, inclusive, para movimentos transformacionais, como ocorreu no 2T21. Assim, nas despesas com pessoal, mesmo com as aquisições em fase de integração apresentando ainda oportunidades de incremento nesse indicador, o 1S21 já apresentou as primeiras capturas de ganhos (+0,5pp vs. 1S20) com maiores eficiências resultantes dos processos de centralização realizados nos últimos anos.

No 2T20, quando avaliado os impactos nas contas de serviços de terceiros observamos uma variação de 2,3pp em relação ao mesmo período do ano anterior. O principal fator que justifica esta variação se refere a gastos relacionados à Transformação Digital, tanto nas unidades integradas, como nas unidades em integrações junho/21. Os gastos de Transformação Digital estão diretamente relacionados à nossa estratégia que têm sido preponderantes para incrementar nossas operações, além de contribuir para capturar sinergias nas recentes aquisições. Considerando o acumulado no semestre, observamos uma diluição desse efeito (-1,4pp vs. 1S20).

No 1S21, as Outras Receitas (Despesas) operacionais totalizaram R\$3,7 milhões, ou -0,4% 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. No 2T21 pode ser observado um efeito de redução dessa linha, devido à outras receitas operacionais, impactadas pelo resultado da integração de junho/2021.

RESULTADO OPERACIONAL POR SEGMENTO

A partir do 1T21, apresentamos 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 uma visão desse conjunto de unidades); e Bloco Aquisições, formado pelas unidades das marcas adquiridas em 2019, 2020 e 2021, incluindo a partir desse 2T21, as unidades em integração junho/21. O Segmento Lifelong Learning considera os cursos de pós-graduação *lato sensu* e os cursos livres de todas as nossas marcas, da hsm, da hsmU, da Ebradi, da Business School São Paulo (BSP) e do CEDEPE Business School.



R\$ milhões	Ensino Acadêmico						Lifelong Learning ³			Total		
	Base ¹			Aquisições ²			1S21	1S20	Δ1S21/ 1S20	1S21	1S20	Δ1S21/ 1S20
	1S21	1S20	Δ1S21/ 1S20	1S21	1S20	Δ1S21/ 1S20						
Receita Líquida	547,3	566,8	-3,4%	404,9	90,4	347,9%	49,6	37,5	32,3%	1.001,9	694,7	44,2%
Lucro Bruto	359,8	341,7	5,3%	247,5	51,7	378,6%	35,0	25,8	35,6%	642,4	419,2	53,2%
Margem Bruta	65,7%	60,3%	5,5pp	61,1%	57,2%	3,9pp	70,6%	68,8%	1,7pp	64,1%	60,3%	3,8pp
Resultado Operacional	236,6	237,0	-0,2%	185,7	36,2	413,1%	6,5	2,0	231,8%	428,8	275,2	55,8%
Margem Operacional	43,2%	41,8%	1,4pp	45,9%	40,0%	5,8pp	13,1%	5,2%	7,9pp	42,8%	39,6%	3,2pp

R\$ milhões	Ensino Acadêmico						Lifelong Learning ³			Total		
	Base ¹			Aquisições ²			2T21	2T20	Δ2T21/ 2T20	2T21	2T20	Δ2T21/ 2T20
	2T21	2T20	Δ2T21/ 2T20	2T21	2T20	Δ2T21/ 2T20						
Receita Líquida	286,2	287,0	-0,3%	268,6	51,7	419,7%	31,2	17,4	78,8%	586,0	356,1	64,6%
Lucro Bruto	189,6	167,0	13,5%	161,8	27,3	492,8%	22,5	12,6	78,7%	373,9	206,9	80,7%
Margem Bruta	66,2%	58,2%	8,1pp	60,3%	52,8%	7,4pp	72,2%	72,3%	0,0pp	63,8%	58,1%	5,7pp
Resultado Operacional	112,4	110,4	1,8%	116,0	17,1	577,8%	8,1	0,7	1063,3%	236,5	128,2	84,4%
Margem Operacional	39,3%	38,5%	0,8pp	43,2%	33,1%	10,1pp	26,0%	4,0%	22,0pp	40,3%	36,0%	4,3pp

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

² Considera as aquisições: AGES (Ago'19), Unicuritiba (Fev'20), Faseh (Maio'20), UniFG (Jul'20), Unisul (Jan'21), Milton Campos (Abr'21) e Integração (Jun'2021): UAM, UNP, UNIFACS, FG, FPB, UNIRITER, FADERGS, e IBMR.

³ Considera pós-graduação lato sensu, hsm, hsmU, Ebrádi, Business School São Paulo (BSP) e CEDEPE Business School.

Segmento Ensino Acadêmico

Bloco Base

No Bloco Base observamos uma receita líquida praticamente estável no 2T21 vs. 2T20, explicada pela melhora no *ticket* e bons resultados das iniciativas de retenção de alunos, absorvendo a pressão da captação impactada pela pandemia, ainda que relativamente melhor em relação às demais instituições do setor. Dando continuidade aos esforços nas linhas de custos e despesas, especialmente pelos ganhos de eficiência do E2A e do intenso uso de tecnologia, a margem bruta cresceu +8,1pp no 2T21 vs. 2T20 e a margem operacional teve uma elevação de +0,8pp no mesmo período. Esse resultado demonstra a continuidade do amadurecimento do nosso modelo acadêmico e resiliência de nossa proposta de qualidade, destacando-se de forma relevante no setor.

Bloco Aquisições

No 2T21, adicionamos ao Bloco Aquisições as Faculdades Milton Campos e as unidades em integração junho/21, o que resultou em um bloco sensivelmente transformado, com crescimento muito expressivo da receita líquida e do resultado operacional, ainda que as unidades em integração junho/21 influenciem apenas um mês desse resultado.

Contribuem com a evolução positiva desse bloco o contínuo amadurecimento das aquisições realizadas em 2019 e 2020 e especialmente a consolidação da Unisul a partir de janeiro. Os ganhos de sinergias com as integrações, aliados à forte representatividade dos cursos de medicina nas instituições desse bloco, já resultam em uma margem operacional superior à do Bloco Base, embora ainda exista espaço para evolução, na medida do seu amadurecimento.

Merece destaque o processo de integração da Unisul, iniciado em março de 2020, com a aprovação da transação pelo CADE, e período do trabalho em co-gestão até janeiro de 2021, quando exercemos a opção de compra.

Parte relevante do processo de crescimento da Unisul estava relacionado à execução de um Plano de Reestruturação firmado pela então Fundação mantenedora da Instituição. Durante nossa co-gestão ao longo de 2020 pudemos acompanhar de perto cada passo da disciplinada execução do referido plano, que alcançou um resultado ainda melhor do que o esperado, como podemos observar nos resultados do primeiro semestre. Ao longo de todo período, pudemos também contribuir com iniciativas de gestão que já estão incorporadas às operações da Unisul no 1S21, com medidas relacionadas à gestão mais eficaz de *ticket*, efetividade na ocupação de vagas de medicina, contribuições ao processo de captação e reestruturações com impactos em custos e despesas.

Um impacto significativo no Bloco vem das unidades em integração em junho/2021, que apresentam resultados mais eficientes do que as unidades desse bloco historicamente demonstram em seus estágios iniciais de integração. Já estamos trabalhando na captura de sinergias, que começaram e serão continuamente refletidas nos resultados dessas marcas, principalmente nas despesas com G&A, onde identificamos de forma mais intensa nos ganhos de margens observados em comparação com o Bloco Base.

INSPIRALI

A Inspirali, nossa plataforma de educação médica, é a vertical que reúne o conjunto de escolas médicas que integram o Ecosistema Ânima, com foco na formação continuada ao longo da vida (*lifelong learning*) e serviços nos campos da educação, 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.

Lifelong Learning

- Jornada pessoal pelo conhecimento
- Contextos diferentes

MedRoom

Tecnologias imersivas de aprendizagem

- Realidade Virtual
- Realidade Aumentada
- Realidade Mista

- Retenção de aprendizado
- Controle de ansiedade
- Redução de distrações
- Controle de riscos
- Rentável

Risco inerente: fragmentação do desenvolvimento profissional

Aprendizagem digital ativa

- Metaskills
- Customização
- Prática

Ambiente de aprendizado para vida



Como temos salientado ao longo desse *earnings release*, o 2T21 se apresenta como um marco na nossa história. Na Inspirali, o impulso transformador desse momento de consolidação das unidades em integração junho/21 é ainda mais intenso. Nossa vertical de medicina, que já apresentava uma trajetória de consistente crescimento, a partir de junho se torna a segunda maior operação em número de alunos e assentos de medicina no País e a melhor, de acordo com os indicadores do MEC, entre todos os operadores desse segmento no Brasil.

A relevante base de alunos em cursos de medicina dessas unidades consolidadas nesse trimestre, com maior proporção sobre o total de alunos, contribui para que a margem operacional como um todo atinja percentuais superiores aos outros segmentos. A implementação do nosso modelo de educação médica em conjunto com a maturação das vagas autorizadas deve impulsionar consistentemente o crescimento na receita líquida e rentabilidade dos cursos de medicina.

R\$ milhões	INSPIRALI	
	1S21	2T21
Receita Líquida	242,2	145,8
Lucro Bruto	182,0	107,5
Margem Bruta	75,1%	73,8%
Resultado Operacional	161,4	96,9
Margem Operacional	66,6%	66,5%

**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.*

Com isso, encerramos o 2T21 com uma base de alunos mais do que duas vezes superior à base de alunos do 1T21. Crescemos de 4,8 mil alunos de medicina para aproximadamente 10 mil alunos nesses cursos, com um potencial de chegar, na maturidade, a 15.066 alunos em 2.097 vagas.

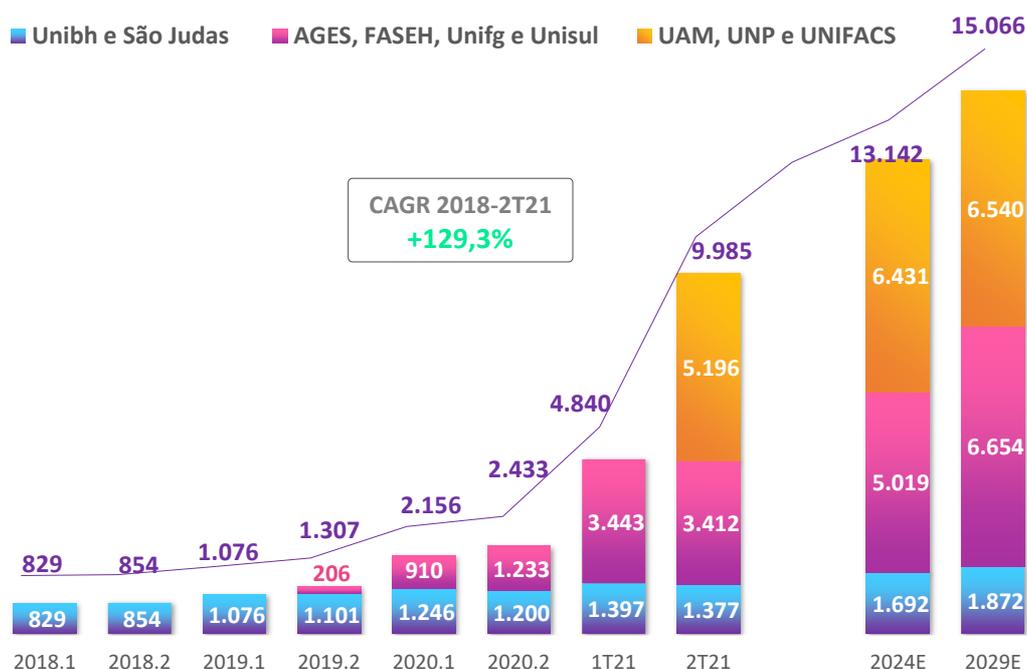
A Inspirali reporta um crescimento significativo, apresentando uma receita líquida, no primeiro semestre de 2021, de R\$242,2 milhões, o que equivale a 24,2% da receita líquida consolidada da Companhia. Com um lucro bruto de R\$182,0 milhões, a Inspirali reporta nesse 1S21 uma margem bruta de 75,1% e uma margem operacional de 66,6%, antes das despesas corporativas.

Tícket Médio Líquido	1S21	1S20	$\Delta 1S21 / 1S20$
INSPIRALI	7.377,1	5.939,5	24,2%

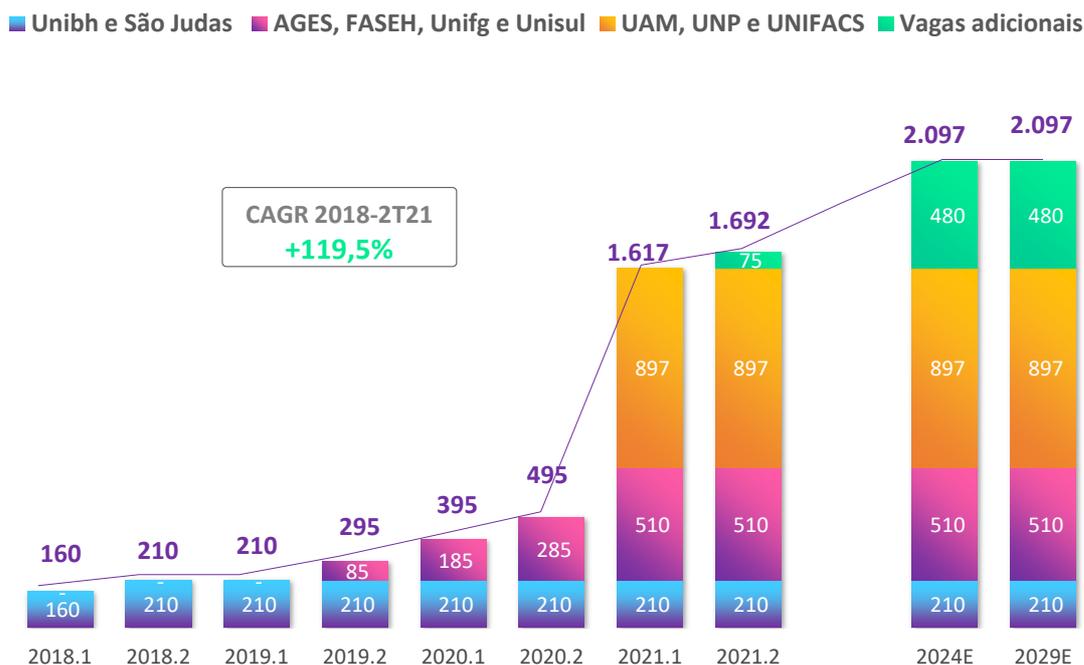
No *ticket* médio líquido o impacto positivo também é representativo (crescimento de 24,2% vs. 1S20), explicado por um *ticket* médio maior nas unidades em integração junho/21, e pela evolução do *ticket* médio da Unisul, que teve um processo tardio de captação em um de seus cursos de medicina, em virtude de um processo administrativo do MEC, já encerrado em favor da instituição.

O atual estágio alcançado pela Inspirali é reflexo de uma estratégia que alia marcas de elevada reputação em geografias privilegiadas, cobrindo as regiões mais propícias do País, com uma base de alunos em forte crescimento, seja pelo amadurecimento das vagas orgânicas, seja pela expansão de vagas nos ativos já integrados, seja pelas acertadas aquisições realizadas em 2019, 2020 e 2021, culminando com a potência da escala aportada pelas unidades em integração julho/21. Tudo isso leva a Inspirali a registrar um expressivo CAGR, nos últimos três anos, de 129,3% da sua base de alunos.

Evolução da base de alunos matriculados da Inspirali:



Evolução das vagas dos cursos de graduação da Inspirali:

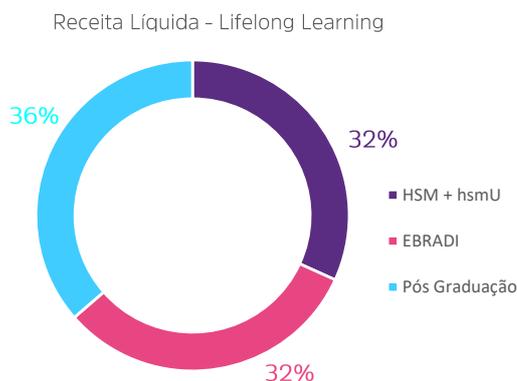


Segmento Lifelong Learning

O segmento de educação continuada é liderado pela área da companhia preparada 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. Mais reconhecida pelas principais marcas deste segmento, como a EBRADI, Escola Brasileira de Direito, HSM e hsmU este segmento contempla também relacionamento com todas as marcas, de forma transversal, através das interações acadêmicas entre todas as unidades provenientes da pós-graduação. Além disso, neste 2T21, com a incorporação das unidades em integração junho/21 e as marcas Business School São Paulo (BSP) e do CEDEPE Business School, fortalecemos o conceito para uma ampla consolidação do ecossistema de educação superior.

Ao longo deste último ano, investimos ainda mais na 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, atendimento ao cliente, *market cloud* e a contratação da solução de *e-commerce* VTEX) com a finalidade de robustecer os processos e solidificar o caminho de expansão e, principalmente, para revisão e atualização do portfólio de produtos.

Por ser um segmento desenvolvido para acompanhar uma tendência de aprimoramento ao longo da vida profissional, estamos em fase de investimento nestas iniciativas. Isto impacta diretamente em uma evolução de resultados de acordo com o amadurecimento das novas bases.



Com a consolidação das unidades em integração junho/21, o percentual da receita proveniente da pós-graduação *lato sensu* se torna a mais relevante parcela do Segmento de Lifelong Learning. A HSM e a hsmU representam 32% da receita líquida neste primeiro semestre de 2021, tal como a EBRADI, Escola Brasileira de Direito.

No 2T21, apresentamos uma Receita Líquida de R\$31,2 milhões, que representa um aumento de 78,8% frente ao mesmo período de 2020. Isto pode ser explicado principalmente pela consolidação das unidades em integração junho/21, com efeitos positivos também nos cursos de educação corporativa da HSM, frente ao ano anterior intensamente impactado pela pandemia da Covid-19. As demais marcas do segmento tiveram impacto nas matrículas dos alunos de pós-graduação *lato sensu*, Ebradi e hsmU por ocasião da intensificação e prologamento da pandemia. No 1S21 observamos uma Receita Líquida de R\$49,6 milhões (+32,3% vs. 1S20).

A HSM teve uma melhora em seus resultados no 2T21 em relação ao 2T20, após a adequação de despesas e a boa receptividade de seus produtos digitais para empresas e executivos. Além disso, nesse trimestre tivemos o



retorno de um primeiro curso presencial seguindo todas as regras de segurança e saúde requisitadas. Outro fator positivo tem sido os cursos *in-company*, cursos executivos e programas da SingularityU Brazil em modalidade de oferta digital que têm apresentado uma boa receptividade no mercado. De outro lado, como consequência de 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.

Concluimos assim o 2T21 com um resultado operacional superior ao que tínhamos no mesmo período do ano anterior, de R\$ 8,1 milhões e margem de 26,0% (+22,0 pp vs 2T20). No acumulado, apresentamos uma melhora de R\$ 4,5 milhões, com o resultado operacional de R\$ 6,5 milhões em 1S21 e margem operacional de 13,1% (+7,9pp vs 1S20).

EBITDA E EBITDA AJUSTADO CONSOLIDADOS

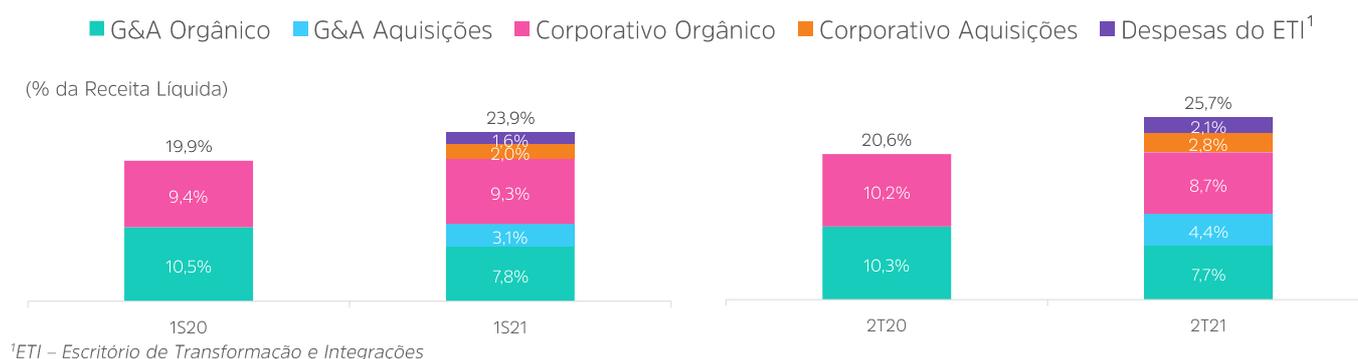
R\$ milhões (exceto em %)	1S21	%AV	1S20	%AV	Δ1S21/ 1S20	2T21	%AV	2T20	%AV	Δ2T21/ 2T20
Lucro Bruto	642,4	64,1%	419,2	60,3%	53,3%	373,9	63,8%	206,9	58,1%	80,7%
Despesas Operacionais	(219,3)	-21,9%	(148,6)	-21,4%	47,5%	(140,8)	-24,0%	(80,4)	-22,6%	75,1%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	5,7	0,6%	4,6	0,7%	22,2%	3,3	0,6%	1,7	0,5%	91,7%
Resultado Operacional	428,8		275,2		55,8%	236,5		128,2		84,4%
Margem Operacional	42,8%		39,6%		3,2pp	40,4%		36,0%		4,3pp
Despesas Corporativas	(113,2)	-11,3%	(65,2)	-9,4%	73,6%	(67,3)	-11,5%	(36,5)	-10,2%	84,5%
EBITDA Ajustado	315,6		210,0		50,3%	169,2		91,7		84,4%
Margem EBITDA Ajustado	31,5%		30,2%		1,3pp	28,9%		25,8%		3,1pp
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(5,7)	-0,6%	(4,6)	-0,7%	22,2%	(3,3)	-0,6%	(1,7)	-0,5%	91,7%
(-) Itens não-recorrentes	(22,2)	-2,2%	(66,8)	-9,6%	-66,8%	(15,8)	-2,7%	(4,1)	-1,2%	283,7%
EBITDA	287,8		138,6		107,7%	150,1		85,9		74,7%
Margem EBITDA	28,7%		19,9%		8,8pp	25,6%		24,1%		1,5pp

No primeiro semestre, registramos EBITDA Ajustado de R\$315,6 milhões, representando um crescimento de 50,3% em relação ao 1S20 (+1,3pp). Especialmente, no atual cenário econômico, a magnitude desse resultado reforça o impacto positivo da nossa estratégia de aquisições realizadas desde 2019, com foco especial em instituições de qualidade com forte presença no ensino de saúde, e a resiliência de nossos modelos acadêmico e operacional que nos permitem atravessar esse período de pandemia com resultados fortes, crescente e sustentáveis. Especificamente no 2T21, considerando um mês das unidades em integração junho/21, registramos um EBITDA Ajustado de R\$169,2 milhões, representando um crescimento de 84,4% em relação ao 2T20, com crescimento de 3,1pp de margem.

No que se refere às despesas corporativas e G&A, registramos nesse trimestre o efeito já previsto da absorção das novas aquisições, bem como da estrutura corporativa das unidades em integração junho/21. Neste item, também estão as despesas relacionadas ao processo de integração das unidades adquiridas em junho/21, a exemplo de gastos relacionados a advogados, consultorias e outros relacionadas ao escritório de integração. Esse aumento pontual nas despesas corporativas (-1,9pp vs. 1S20), embora traga maior pressão ao resultado deste ano, não terá continuidade no período pós integração, e se dá principalmente nas linhas de serviços de terceiros e publicidade e propaganda (R\$16,4 milhões ou -1,6pp).

Seguimos comprometidos com os movimentos de centralização de operações que tem nos gerado ganhos de escala e capturas de sinergias, trazendo reflexos positivos nas despesas gerais e administrativas da Companhia. Pode-se concluir nos gráficos abaixo que, o comportamento orgânico das Despesas Corporativas e G&A seguiu uma trajetória de significativos ganhos de eficiência. Com o desenvolvimento das integrações, deveremos observar efeitos semelhantes nas aquisições.

G&A e Despesas Corporativas



Os fatores não recorrentes que foram considerados neste exercício estão relacionados exclusivamente a reestruturação de unidades com a finalidade de melhorar nossa eficiência operacional, sendo R\$2,6 milhões relacionados às aquisições de 2020, além de R\$13,2 milhões referentes às unidades em integração junho/21.

RESULTADO FINANCEIRO

R\$ milhões (exceto em %)	1S21	1S20	Δ 1S21/ 1S20	2T21	2T20	Δ 2T21/ 2T20
(+) Receita Financeira	32,0	15,7	103,2%	18,9	10,5	79,9%
Receita com juros de mensalidades	5,6	4,7	19,4%	3,2	1,8	83,7%
Receita com aplicações financeiras	17,6	6,5	172,9%	10,7	4,8	121,0%
Descontos obtidos	6,5	3,0	115,4%	4,5	3,0	50,3%
Outras	2,2	1,5	41,2%	0,5	0,9	-46,3%
(-) Despesa Financeira	(157,6)	(87,6)	79,9%	(103,6)	(47,9)	116,3%
Despesa de comissões e juros com empréstimos ¹	(46,9)	(25,5)	83,8%	(41,0)	(15,6)	163,2%
Despesa de juros com PraValer	(10,8)	(10,6)	1,9%	(7,9)	(7,6)	3,4%
Despesa de juros com títulos a pagar (aquisições)	(22,8)	(5,7)	299,1%	(10,9)	(2,4)	348,8%
Despesa Financeira de arrendamento	(53,6)	(36,1)	48,5%	(29,7)	(18,1)	63,7%
Descontos financeiros concedidos a alunos	(16,3)	(6,0)	172,6%	(9,1)	(2,5)	259,9%
Outros	(7,2)	(3,7)	95,8%	(4,9)	(1,6)	215,2%
Resultado Financeiro	(125,6)	(71,8)	74,9%	(84,6)	(37,4)	126,6%

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

Encerramos assim o 1S21 com um resultado financeiro de -R\$125,6 milhões (74,9% maior vs 1S20) e no 2T21 apresentamos um resultado de -R\$ 84,6 milhões (126,6% maior vs 2T20). Este resultado é consequência direta das origens de recursos que permitiram viabilizar a estratégia de aquisições que tem trazido impactos positivos, tanto em nosso crescimento, como em nossos resultados operacionais.

Dessa forma, as Despesas Financeiras totalizaram R\$157,6 milhões, crescimento de R\$70,0 milhões vs. 1S20. As despesas referentes aos saldos dos títulos a pagar relacionadas às aquisições aumentaram em R\$17,1 milhões, tanto por conta das mais recentes aquisições, como pela pressão advinda da atualização monetária proveniente do aumento recente dos índices inflacionários. No que se refere aos descontos financeiros concedidos aos alunos, o aumento está diretamente alinhado com nossa estratégia de suporte ao nosso ecossistema num período complexo como o vivido neste último ano devido à COVID-19. Tal fator também é preponderante para suportar os índices de evasão que vêm reduzindo nos últimos períodos que, agregados às questões acadêmicas e de *customer experience*, permitiram melhores resultados. Ressaltamos ainda que este movimento é positivo para geração de valor no longo prazo quando consideramos o ciclo de graduação dos alunos.

Quando avaliamos as despesas financeiras de arrendamento, notamos um aumento no período para R\$53,6 milhões (+48,5% vs. 1S20). Podemos correlacioná-lo às aquisições ocorridas no último ciclo, que geraram consequentemente expansões de *campi* e impacto nesta linha. Esta expansão inorgânica contribuiu também para explicar o aumento percebido nas contas de despesas com comissões e juros com empréstimos. Concomitante a isso, fatores macroeconômicos correlacionados com questões inflacionárias e os mecanismos utilizados pelo BACEN para controlar esta escalada, como o aumento das taxas da Selic que impactam o CDI, também contribuíram para este aumento de R\$21,4 milhões, uma vez que nossas dívidas estão amparadas neste indexador. Vale ressaltar que mantemos todos os nossos esforços para que, após o movimento transformacional nesse 2T21, possamos trazer a Companhia para nossos níveis históricos de alavancagem, por meio de um claro plano de ações em realização.

Por outro lado, o Resultado Financeiro foi positivamente impactado pelo comportamento das Receitas Financeiras, onde reportamos um aumento *versus* o mesmo período do ano anterior, crescendo para R\$32,0 milhões (vs. R\$15,7 milhões em 1S20). Essa expansão é justificada por recursos em aplicações financeiras advindos dos processos de *follow on*, e que até o mês de maio não haviam sido utilizados para pagamento das unidades em integração junho/21. Também contribuíram para esse resultados os descontos obtidos em negociações referentes, principalmente, a despesas de arrendamentos de imóveis, quando comparados com o início de 2020, período pré pandêmico.

LUCRO E MARGEM LÍQUIDOS

R\$ milhões (exceto em %)	1S21	%AV	1S20	%AV	Δ 1S21/ 1S20	2T21	%AV	2T20	%AV	Δ 2T21/ 2T20
EBITDA	287,8	28,7%	138,6	19,9%	107,7%	150,1	25,6%	85,9	24,1%	74,7%
Depreciação & Amortização	(127,8)	-12,8%	(71,9)	-10,4%	77,7%	(82,7)	-14,1%	(36,2)	-10,2%	128,4%
Equivalência Patrimonial	(0,3)	0,0%	(1,8)	-0,3%	83,2%	(0,6)	-0,1%	(1,3)	-0,4%	56,5%
EBIT	159,7	15,9%	64,8	9,3%	146,5%	66,8	11,4%	48,4	13,6%	38,0%
Resultado Financeiro Líquido	(125,6)	-12,5%	(71,8)	-10,3%	74,9%	(84,6)	-14,4%	(37,4)	-10,5%	126,6%
EBT	34,1	3,4%	(7,1)	-1,0%	n.a	(17,8)	-3,0%	11,1	3,1%	n.a
IR & CSLL	22,9	2,3%	(2,3)	-0,3%	n.a	22,7	3,9%	(1,6)	-0,4%	n.a
Lucro Líquido	57,0	5,7%	(9,4)	-1,3%	709,1%	4,9	0,8%	9,5	2,7%	48,2%
Participação dos acionistas não controladores	(4,1)	-0,4%	(0,5)	-0,1%	n.a	(2,0)	-0,3%	(0,5)	-0,1%	n.a
(-) Itens não-recorrentes	22,2	2,2%	66,8	9,6%	n.a	15,8	2,7%	4,1	1,2%	n.a
Lucro Líquido ajustado	75,1		57,0		31,7%	18,7		13,1		42,3%
Margem Líquida Ajustada	7,5%		8,2%		-0,7pp	3,2%		3,7%		-0,5pp

Encerramos 1S21 com Lucro Líquido Ajustado de R\$75,1 milhões, obtendo uma margem de 7,5% sobre a Receita Líquida, (-0,7pp vs. 1S20). Destacamos uma conversão de 26,1% em relação ao EBITDA Ajustado e um crescimento de 31,7% em relação ao Lucro Líquido do mesmo período do ano passado.

Além da evolução observada em nosso resultados operacionais, tiveram maior impacto nesse semestre, em relação ao mesmo período do ano anterior, as despesas com Depreciação & Amortização (-R\$55,9 milhões) e o Resultado Financeiro Líquido (-R\$53,8 milhões). 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.

Seguimos comprometidos com a geração de resultados líquidos que permitam a adequada remuneração do investimento de nossos acionistas, ao mesmo tempo que fortaleçam as bases de crescimento futuro da Companhia.

CAIXA E ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO

R\$ milhões (exceto em %)	Jun-21	Mar-21	Jun-20
(+) Total de Disponibilidades	638,0	1.223,4	793,3
Caixa	141,2	62,2	41,9
Aplicações Financeiras	496,8	1.161,2	751,4
(-) Total de Empréstimos e Financiamentos ¹	3.534,8	637,6	605,2
Curto prazo	566,3	131,4	78,4
Longo prazo	2.968,5	506,2	526,7
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida ²	(2.896,8)	585,8	188,1
(-) Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo Ajustadas	323,2	276,5	145,9
Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo	539,8	379,2	195,3
Outras obrigações (Earn outs)	(164,4)	(52,7)	(49,3)
Outras obrigações (bolsas Proies)	(52,1)	(49,9)	0,0
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida Ajustada excl. IFRS-16 ³	(3.220,0)	309,3	42,2
(-) Passivo Arrendamentos (IFRS-16)	1.416,4	826,4	594,3
Curto prazo	148,1	45,7	32,7
Longo prazo	1.268,3	780,7	561,6
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida Ajustada incl. IFRS-16 ³	(4.636,4)	(517,1)	(552,1)

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 out e Bolsas Proies

Chegamos ao final do 1S21 com um total de disponibilidades de caixa e aplicações financeiras de R\$638,0 milhões ante R\$1.223,4 milhões em mar/21. Contribuíram principalmente para essa nova posição de caixa no 2T21, os pagamentos relacionados à aquisição dos ativos em integração em junho de 2021.

O total de empréstimos e financiamentos foi de R\$3.534,8 milhões (-R\$2.897,2 milhões vs. 1T21). Conforme anunciado no mês de abril, emitimos duas series de debentures não conversíveis em ações, para a captação de R\$2,5 bilhões, usados para o pagamento dos ativos em integração em junho de 2021.

As outras obrigações de curto e longo prazo, representadas principalmente pelos títulos a pagar relacionados às aquisições, totalizaram R\$539,8 milhões, sendo R\$216,5 milhões de *earn outs* relacionados a aquisições e por compromissos referentes ao cumprimento do PROIES da Unisul, programa de parcelamento de tributos que teve a adesão da Fundação Unisul (antiga mantenedora) e significa uma obrigação de concessão de bolsas sem efeito caixa.

Com isso, excluindo o efeito do IFRS-16, conforme pactuado nos contratos que representam nossas dívidas, e ajustando o valor de R\$216,5 milhões referente a outras obrigações (*earn outs*) cuja realização é pouco provável e as bolsas do PROIES que não tem impacto no caixa, encerramos o trimestre com uma dívida líquida de R\$3.220,0 milhões, representando um endividamento líquido/EBITDA *proforma* equivalente a 4,6x, considerando os últimos 12 meses das companhias combinadas.

Esse nível de alavancagem representaria o não atingimento dos índices financeiros pactuados no contrato de crédito com o IFC (International Finance Corporation). Atentos a essa possibilidade, negociamos antecipadamente com referido credor que, manifestou expressamente sua firme intenção de anuir com esse possível não atingimento, de forma a não interferir nos termos do contrato, especialmente não disparando cláusulas de vencimento antecipado. Como a formalização da alavancagem se dá a partir da publicação das Demonstrações Financeiras auditadas, foi necessária a reclassificação do saldo devedor de R\$213,6 milhões para o passivo circulante. Com a anuência definitiva concedida, a referida reclassificação deverá ser revertida.

Continuamos atentos e comprometidos com a priorização da nossa agenda de desalavancagem. Conforme divulgado em fatos relevantes ao mercado em junho de 2021, avançamos por meio de iniciativas como Sale & Lease Back dos imóveis da Uniritter e a venda dos ativos relacionados ao Colégio Tupy e as Escolas Internacionais da Região Sul. Além dessas iniciativas, continuamos com as ações estruturadas de desalavancagem a fim de manter a Companhia em um patamar em linha com seus índices históricos de alavancagem.

CONTAS A RECEBER E PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO (PMR)

Total	2T21			1T21	4T20	3T20	2T20	Δ2T21/ 2T20
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	669,6	270,9	398,7	404,5	379,0	353,4	328,7	340,9
a vencer	390,4	141,2	249,1	257,9	236,6	224,9	204,0	186,3
até 180 d	205,6	90,5	115,1	105,1	112,1	102,0	100,5	105,1
de 181 a 360 d	49,6	26,2	23,4	27,6	21,1	17,1	15,0	34,6
de 361 a 720 d	24,0	12,9	11,1	13,9	9,2	9,4	9,2	14,8

*Aquisições: UniFG, Unisul, Milton Campos e unidades em integração junho/21

Encerramos o 2T21 com saldo de Contas a Receber Líquido de R\$669,6 milhões, crescimento de R\$340,9 milhões *versus* o 2T20, concentrados nos valores a vencer de mensalidades (58,3% 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\$141,2 milhões) e dos efeitos das renegociações no âmbito do Programa Decola, que como já mencionamos anteriormente, é uma ferramenta amplamente usada há anos, mas que cresceu em importância no contexto atual de pandemia, buscando equilibrar retenção e sustentabilidade, de forma a possibilitar a continuidade dos estudos para o maior número de estudantes.

(em R\$ milhões)

Total	2T21			1T21	4T20	3T20	2T20	Δ2T21/ 2T20
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	669,6	270,9	398,7	404,5	379,0	353,4	328,7	340,9
Receita Líquida Acumulada	1.001,9	301,2	700,8	416,0	1.421,6	1.045,7	694,8	307,2
PMR (Dias)	73	51	102	88	93	87	82	(9)

FIES	2T21			1T21	4T20	3T20	2T20	Δ2T21/ 2T20
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	67,7	25,3	42,4	43,3	51,4	52,3	53,6	14,1
Receita Líquida Acumulada	74,4	20,9	53,4	38,2	173,9	131,0	84,9	(10,5)
PMR (Dias)	112	83	143	102	102	102	115	(3)

Não FIES	2T21			1T21	4T20	3T20	2T20	Δ2T21/ 2T20
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	499,8	193,2	306,6	314,2	274,8	253,1	231,6	268,2
Receita Líquida Acumulada	877,9	271,6	606,3	359,4	1.156,1	854,8	572,7	305,2
PMR (Dias)	62	41	90	79	82	76	69	(8)

Lifelong Learning	2T21			1T21	4T20	3T20	2T20	Δ2T21/ 2T20
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	102,1	52,4	49,7	47,1	52,8	48,0	43,5	58,5
Receita Líquida Acumulada	49,7	8,6	41,1	18,5	91,9	60,3	37,5	12,1
PMR (Dias)	217	216	218	229	212	220	214	3

No que diz respeito ao PMR (prazo médio de recebimento), observamos uma redução de 9 dias em relação ao mesmo período do ano anterior, relacionadas às aquisições recentes. Identificamos que o modelo de cobrança das unidades em integração junho/21 é mais eficiente e já estamos incorporando-o para todo o Ecossistema Ânima, o que deverá trazer efeitos positivos nesses índices ainda em 2021.

Segmentando a análise dos recebíveis e prazos médios, reportamos uma redução de 8 dias para o segmento de alunos Não-FIES e 3 dias para os alunos FIES em relação ao 2T20, também positivamente impactada pelas aquisições. Olhando para o número excluindo aquisições, em relação ao trimestre imediatamente anterior, houve redução de 3 dias para os recebíveis Não-FIES e aumento focado nos alunos FIES, ocasionado principalmente pela dificuldade de muitos alunos formalizarem o aditamento do FIES em função da pandemia.

Na linha de Lifelong Learning, que considera os cursos de pós-graduação, encerramos o período com um aumento de PMR de 3 dias em relação ao registrado no 2T20, mas redução de 12 dias quando comparado ao 1T21. O patamar de PMR deste segmento segue de acordo com os respectivos planos de negócios.

INVESTIMENTOS (CAPEX)

R\$ milhões (exceto em %)	1S21	1S20	Δ 1S21/ 1S20	2T21	2T20	Δ 2T21/ 2T20
Sistema e Tecnologia	50,8	29,7	70,7%	24,5	17,2	42,0%
Móveis e Equipamentos	15,4	15,3	0,7%	11,2	5,9	90,9%
Obras e benfeitorias	16,8	23,6	-29,0%	8,1	6,4	27,2%
Total Investimento	83,0	68,7	20,8%	43,8	29,5	48,6%
% sobre a Receita Líquida	8,3%	9,9%	-1,6p.p.	7,5%	8,3%	-0,8p.p.

No semestre, nossos investimentos consolidados totalizaram R\$83,0 milhões ou 8,3% sobre a Receita Líquida, uma redução de 1,6pp vs. 1S20. Seguimos com a tendência de substituição do CAPEX de obras e benfeitorias por investimentos crescentes em Sistemas e Tecnologia, suportando a transformação digital da Companhia, fator crucial para garantir as sinergias das integrações das aquisições recentes e o crescimento sustentável de longo prazo, com impactos positivos tanto na eficiência operacional como na prestação de serviços aos alunos.

Alinhados com este modelo híbrido que possibilitará o melhor aproveitamento de desenvolvimento de oportunidades, a expansão tecnológica permitirá, dentre outras coisas, acelerar 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. Por meio do E2A, conciliamos também as oportunidades geradas com as Unidades Curriculares (UCs) de propiciar a execução 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. Agregado a esta experiência temos também a 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. Para maiores informações sobre nossas iniciativas de Transformação Digital, acesse em nosso site de RI a gravação e apresentação do Webinar realizado em 24 de junho de 2021.

Nosso crescimento é fortalecido por esses investimentos em transformação digital, que possibilitam a captura mais rápida de ganhos de escala e de melhorias na prestação de serviços, assim como o estabelecimento de processos de captura 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, assim como possuem papel relevante na viabilização da captura de sinergias das unidades em integração junho/21.

FLUXO DE CAIXA

R\$ milhões	1S21	1S20	2T21	2T20
Resultado Líquido	57,1	(9,8)	5,0	9,0
Depreciação & Amortização	79,2	42,3	53,1	20,9
Receita / Despesa com juros e atualização monetária	69,1	23,9	50,9	11,4
Despesa de ajuste a valor presente sobre arrendamentos	53,6	33,3	29,7	15,4
Provisão para riscos trabalhistas, tributário e cíveis	10,6	3,9	8,1	3,7
Amortização direito de uso	48,3	28,6	29,7	14,2
Outros ajustes ao resultado líquido	(18,9)	5,5	(21,5)	4,3
Perda com provisão impairment	-	61,6	-	-
Geração de Caixa Operacional	298,9	189,7	154,9	79,3
Δ Contas a receber/PDD	(43,3)	(105,7)	(34,9)	(53,7)
Δ Outros ativos/passivos	8,7	41,9	9,0	26,5
Variação de capital de giro	(34,6)	(63,8)	(25,8)	(27,2)
Geração de Caixa Livre antes CAPEX	264,3	125,9	129,0	52,1
CAPEX - Imobilizado e Intangível	(83,0)	(68,7)	(44,8)	(29,5)
Desinvestimento em imobilizado	62,9	-	62,9	-
Geração de Caixa Livre	244,2	57,2	147,1	22,6
Atividades de Financiamento	2.295,2	(152,6)	2.362,8	(56,3)
Aumento de Capital	(1,9)	1.050,3	(0,5)	(0,8)
Ações em tesouraria	-	(100,5)	-	(42,9)
Aquisições	(3.177,3)	(243,8)	(3.094,8)	(61,1)
Dividendos	-	-	-	-
Caixa líquido (aplicado) Gerado nas Atividades de Financiamento	(884,0)	553,5	(732,4)	(161,2)
Aumento (redução) líquido(a) no caixa /equivalentes	(639,8)	610,7	(585,4)	(138,6)
Caixa e Aplicações Financeiras no início do período	1.277,9	182,6	1.223,4	931,9
Caixa e Aplicações Financeiras no fim do período	638,0	793,3	638,0	793,3

Ao final do primeiro semestre, a Geração de Caixa Operacional apresentou significativo aumento em relação aos ciclos anteriores, registrando R\$298,9 milhões (+R\$109,2 milhões vs. 1S20), que representa 94,7% do EBITDA Ajustado. Tal aumento demonstra a capacidade operacional da nova companhia combinada que é reforçada por duas alavancas fundamentais e diretamente relacionadas às nossas estratégias: a eficiência operacional, que consegue conciliar um mix entre qualidade acadêmica e escala, além do crescimento inorgânico reforçado pelas aquisições do último período.

No que se refere à Geração de Caixa Livre, alcançamos um valor de R\$244,2 milhões (+R\$187,0 milhões vs. 1S20) ou 77,4% de conversão de caixa do EBITDA ajustado no período. Contribuíram para essa geração de caixa, no que se refere a variação de capital de giro, as questões relacionadas a uma evasão menor e um efetivo processo de cobrança das unidades em integração junho/21 que impactaram positivamente. Além disso, nos investimentos em CAPEX tivemos gastos inferiores proporcionalmente à Receita Líquida frente a períodos anteriores (-1,6pp vs. 1S20) e que vêm reduzindo de forma consistentes nos últimos períodos caminhando para reposição de depreciação e amortização. No 2T21, ainda tivemos um fator pontual que agregou neste indicador, relacionado ao desinvestimento de imobilizado da Uniritter, *Sale & Lease Back*, no valor de R\$ 62,9 milhões já mencionado previamente. No semestre, a conversão de caixa foi equivalente a 77,6% do EBITDA ajustado.

Ainda neste período, nas atividades de financiamento e nas linhas referentes às aquisições, tivemos movimentos expressivos devido à operação transformacional de aquisição dos ativos da Laureate Brasil, explorados em [Fato Relevante](#) sobre o contrato firmado para aquisição, divulgado em novembro de 2020, que culminou em emissão de debêntures não conversíveis em ações, para captação de R\$2,5 bilhões, cujos recursos foram utilizados para pagamento dessa operação. Concluímos este semestre, portanto, com R\$ 638,0 milhões disponíveis em Caixa e Aplicações Financeiras.

RETORNO SOBRE O CAPITAL INVESTIDO (ROIC)

Retorno Sobre Capital Investido (ROIC) ¹	2T21	2020	Δ2T21/ 2020
ROIC consolidado	6,7%	9,5%	-2,8pp
ROIC sem ativos intangíveis não amortizáveis	13,8%	15,4%	-1,6pp

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

Entre outras métricas de desempenho financeiro, seguimos acompanhando o nosso retorno sobre capital investido (ROIC) e nos dedicando para entregar avanços neste indicador. No trimestre, o ROIC registrado foi de 6,7%, -2,8pp em relação ao ano de 2020. Avaliando o ROIC sem os ativos intangíveis não amortizáveis, registramos redução de 1,6pp em relação ao final do exercício anterior. O indicador foi pressionado neste período em decorrência do aumento do capital investido por conta da aquisição transformacional ocorrida no 2T21.

Com a captura de valor e o incremento esperado para o EBIT nos próximos períodos, esperamos uma nova tendência de crescimento deste indicador que seguirá em paralelo com o amadurecimento das operações e a captura de sinergias e ganhos de eficiência operacional.

Anexo I: DRE Consolidada

R\$ milhões (exceto em %)	1S21	%AV	1S20	%AV	Δ1S21/ 1S20	2T21	%AV	2T20	%AV	Δ2T21/ 2T20
Receita Bruta	1.884,2	188,1%	1.343,6	193,4%	40,2%	1.096,6	187,1%	659,6	185,2%	66,3%
Descontos, Deduções & Bolsas	(847,0)	-84,5%	(626,7)	-90,2%	35,2%	(488,4)	-83,3%	(292,1)	-82,0%	67,2%
Impostos & Taxas	(35,2)	-3,5%	(22,2)	-3,2%	58,4%	(22,2)	-3,8%	(11,3)	-3,2%	96,2%
Receita Líquida	1.001,9	100,0%	694,8	100,0%	44,2%	586,0	100,0%	356,1	100,0%	64,5%
Total de Custos	(359,5)	-35,9%	(275,6)	-39,7%	30,5%	(212,0)	-36,2%	(149,2)	-41,9%	42,1%
Pessoal	(283,8)	-28,3%	(228,6)	-32,9%	24,2%	(166,3)	-28,4%	(128,9)	-36,2%	29,1%
Serviços de Terceiros	(31,7)	-3,2%	(17,9)	-2,6%	77,0%	(19,3)	-3,3%	(7,5)	-2,1%	156,7%
Aluguel & Ocupação	(18,5)	-1,8%	(13,6)	-2,0%	36,1%	(11,0)	-1,9%	(6,0)	-1,7%	84,2%
Outras	(25,5)	-2,5%	(15,4)	-2,2%	65,1%	(15,4)	-2,6%	(6,9)	-1,9%	124,8%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	642,4	64,1%	419,2	60,3%	53,3%	373,9	63,8%	206,9	58,1%	80,7%
Despesas Comerciais	(105,9)	-10,6%	(74,6)	-10,7%	41,9%	(69,2)	-11,8%	(42,5)	-11,9%	63,1%
PDD	(62,3)	-6,2%	(40,9)	-5,9%	52,3%	(46,8)	-8,0%	(29,4)	-8,2%	59,4%
Marketing	(43,6)	-4,4%	(33,7)	-4,9%	29,3%	(22,4)	-3,8%	(13,1)	-3,7%	71,3%
Despesas Gerais & Administrativas	(109,7)	-10,9%	(72,9)	-10,5%	50,6%	(71,0)	-12,1%	(36,8)	-10,3%	92,9%
Pessoal	(75,8)	-7,6%	(56,5)	-8,1%	34,2%	(44,8)	-7,6%	(28,4)	-8,0%	57,4%
Serviços de Terceiros	(25,6)	-2,6%	(8,1)	-1,2%	218,2%	(20,5)	-3,5%	(4,3)	-1,2%	376,5%
Aluguel & Ocupação	(1,0)	-0,1%	(1,7)	-0,3%	-42,5%	(0,5)	-0,1%	(0,9)	-0,3%	-44,9%
Outras	(7,3)	-0,7%	(6,6)	-0,9%	10,3%	(5,3)	-0,9%	(3,1)	-0,9%	67,7%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(3,7)	-0,4%	(1,2)	-0,2%	n.a	(0,6)	-0,1%	(1,1)	-0,3%	n.a
Provisões	(4,6)	-0,5%	0,3	0,0%	0,0%	(2,3)	-0,4%	0,2	0,0%	0,0%
Impostos & Taxas	(4,4)	-0,4%	(3,1)	-0,4%	43,5%	(2,7)	-0,5%	(1,7)	-0,5%	59,8%
Outras receitas operacionais	5,2	0,5%	1,6	0,2%	217,6%	4,4	0,8%	0,4	0,1%	1002,0%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	5,7	0,6%	4,6	0,7%	22,2%	3,3	0,6%	1,7	0,5%	91,7%
Resultado Operacional	428,8	42,8%	275,2	39,6%	55,8%	236,5	40,4%	128,2	36,0%	84,4%
Despesas Corporativas	(113,2)	-11,3%	(65,2)	-9,4%	73,6%	(67,3)	-11,5%	(36,5)	-10,2%	84,5%
EBITDA Ajustado	315,6	31,5%	210,0	30,2%	50,3%	169,2	28,9%	91,7	25,8%	84,4%
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(5,7)	-0,6%	(4,6)	-0,7%	22,2%	(3,3)	-0,6%	(1,7)	-0,5%	91,7%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(22,2)	-2,2%	(66,8)	-9,6%	-66,8%	(15,8)	-2,7%	(4,1)	-1,2%	283,7%
EBITDA	287,8	28,7%	138,6	19,9%	107,7%	150,1	25,6%	85,9	24,1%	74,7%
Depreciação & Amortização	(127,8)	-12,8%	(71,9)	-10,4%	77,7%	(82,7)	-14,1%	(36,2)	-10,2%	128,4%
Equivalência Patrimonial	(0,3)	0,0%	(1,8)	-0,3%	83,2%	(0,6)	-0,1%	(1,3)	-0,4%	56,5%
EBIT	159,7	15,9%	64,8	9,3%	146,5%	66,8	11,4%	48,4	13,6%	38,0%
Resultado Financeiro Líquido	(125,6)	-12,5%	(71,8)	-10,3%	74,9%	(84,6)	-14,4%	(37,4)	-10,5%	126,6%
EBT	34,1	3,4%	(7,1)	-1,0%	-58,2%	(17,8)	-3,0%	11,1	3,1%	-261%
IR & CSLL	22,9	2,3%	(2,3)	-0,3%	1099,2%	22,7	3,9%	(1,6)	-0,4%	1519,1%
Lucro Líquido	57,0	5,7%	(9,4)	-1,3%	709%	4,9	0,8%	9,5	2,7%	48%
Participação dos acionistas não controladores	(4,1)	-0,4%	(0,5)	-0,1%	794,7%	(2,0)	-0,3%	(0,5)	-0,1%	337,0%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	22,2	2,2%	66,8	9,6%	n.a	15,8	2,7%	4,1	1,2%	n.a
Lucro Líquido Ajustado	75,1	7,5%	57,0	8,2%	31,7%	18,7	3,2%	13,1	3,7%	42,3%

Anexo II: DRE por segmento

R\$ milhões (exceto em %)	1S21					
	Consolidado	%AV	Ensino Acadêmico	%AV	Lifelong Learning	%AV
Receita Bruta	1.884,2	188,1%	1.799,1	188,9%	85,1	171,3%
Descontos, Deduções & Bolsas	(847,0)	-84,5%	(815,6)	-85,6%	(31,5)	-63,3%
Impostos & Taxas	(35,2)	-3,5%	(31,3)	-3,3%	(3,9)	-7,9%
Receita Líquida	1.001,9	100,0%	952,3	100,0%	49,7	100,0%
Total de Custos	(359,5)	-35,9%	(345,1)	-36,2%	(14,4)	-29,1%
Pessoal	(283,8)	-28,3%	(280,7)	-29,5%	(3,1)	-6,2%
Serviços de Terceiros	(31,7)	-3,2%	(22,7)	-2,4%	(9,0)	-18,1%
Aluguel & Ocupação	(18,5)	-1,8%	(17,2)	-1,8%	(1,3)	-2,6%
Outras	(25,5)	-2,5%	(24,4)	-2,6%	(1,1)	-2,2%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	642,4	64,1%	607,2	63,8%	35,2	70,9%
Despesas Comerciais	(105,9)	-10,6%	(96,7)	-10,2%	(9,1)	-18,4%
PDD	(62,3)	-6,2%	(59,0)	-6,2%	(3,3)	-6,6%
Marketing	(43,6)	-4,4%	(37,7)	-4,0%	(5,8)	-11,8%
Despesas Gerais & Administrativas	(109,7)	-10,9%	(89,4)	-9,4%	(20,3)	-40,8%
Pessoal	(75,8)	-7,6%	(60,0)	-6,3%	(15,8)	-31,9%
Serviços de Terceiros	(25,6)	-2,6%	(21,8)	-2,3%	(3,8)	-7,7%
Aluguel & Ocupação	(1,0)	-0,1%	(0,8)	-0,1%	(0,2)	-0,4%
Outras	(7,3)	-0,7%	(6,8)	-0,7%	(0,4)	-0,9%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(3,7)	-0,4%	(4,1)	-0,4%	0,4	0,8%
Provisões	(4,6)	-0,5%	(4,6)	-0,5%	0,0	0,0%
Impostos & Taxas	(4,4)	-0,4%	(4,1)	-0,4%	(0,3)	-0,7%
Outras receitas operacionais	5,2	0,5%	4,5	0,5%	0,7	1,5%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	5,7	0,6%	5,4	0,6%	0,3	0,5%
Resultado Operacional	428,8	42,8%	422,3	44,3%	6,5	13,0%
Despesas Corporativas	(113,2)	-11,3%				
EBITDA Ajustado	315,6	31,5%				
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(5,7)	-0,6%				
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(22,2)	-2,2%				
EBITDA	287,8	28,7%				
Depreciação & Amortização	(127,8)	-12,8%				
Equivalência Patrimonial	(0,3)	0,0%				
EBIT	159,7	15,9%				
Resultado Financeiro Líquido	(125,6)	-12,5%				
EBT	34,1	3,4%				
IR & CSLL	22,9	2,3%				
Lucro Líquido	57,0	5,7%				
Participação dos acionistas não controladores	(4,1)	-0,4%				
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	22,2	2,2%				
Lucro Líquido Ajustado	75,1	7,5%				

R\$ milhões (exceto em %)	2T21					
	Consolidado	%AV	Ensino Acadêmico	%AV	Lifelong Learning	%AV
Receita Bruta	1.096,6	187,1%	1.039,6	187,4%	56,9	182,3%
Descontos, Deduções & Bolsas	(488,4)	-83,3%	(465,2)	-83,9%	(23,2)	-74,2%
Impostos & Taxas	(22,2)	-3,8%	(19,7)	-3,5%	(2,5)	-8,1%
Receita Líquida	586,0	100,0%	554,8	100,0%	31,2	100,0%
Total de Custos	(212,0)	-36,2%	(203,5)	-36,7%	(8,5)	-27,3%
Pessoal	(166,3)	-28,4%	(164,6)	-29,7%	(1,8)	-5,7%
Serviços de Terceiros	(19,3)	-3,3%	(14,0)	-2,5%	(5,3)	-16,9%
Aluguel & Ocupação	(11,0)	-1,9%	(10,2)	-1,8%	(0,8)	-2,5%
Outras	(15,4)	-2,6%	(14,8)	-2,7%	(0,7)	-2,2%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	373,9	63,8%	351,2	63,3%	22,7	72,7%
Despesas Comerciais	(69,2)	-11,8%	(65,0)	-11,7%	(4,2)	-13,4%
PDD	(46,8)	-8,0%	(45,9)	-8,3%	(0,9)	-2,8%
Marketing	(22,4)	-3,8%	(19,1)	-3,5%	(3,3)	-10,6%
Despesas Gerais & Administrativas	(71,0)	-12,1%	(60,2)	-10,9%	(10,8)	-34,5%
Pessoal	(44,8)	-7,6%	(36,5)	-6,6%	(8,3)	-26,6%
Serviços de Terceiros	(20,5)	-3,5%	(18,3)	-3,3%	(2,1)	-6,8%
Aluguel & Ocupação	(0,5)	-0,1%	(0,4)	-0,1%	(0,1)	-0,3%
Outras	(5,3)	-0,9%	(5,0)	-0,9%	(0,2)	-0,8%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(0,6)	-0,1%	(0,7)	-0,1%	0,2	0,5%
Provisões	(2,3)	-0,4%	(2,3)	-0,4%	0,0	0,0%
Impostos & Taxas	(2,7)	-0,5%	(2,5)	-0,4%	(0,3)	-0,8%
Outras receitas operacionais	4,4	0,8%	4,0	0,7%	0,4	1,3%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	3,3	0,6%	3,1	0,6%	0,2	0,7%
Resultado Operacional	236,5	40,4%	228,4	41,2%	8,1	26,0%
Despesas Corporativas	(67,3)	-11,5%				
EBITDA Ajustado	169,2	28,9%				
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(3,3)	-0,6%				
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(15,8)	-2,7%				
EBITDA	150,1	25,6%				
Depreciação & Amortização	(82,7)	-14,1%				
Equivalência Patrimonial	(0,6)	-0,1%				
EBIT	66,8	11,4%				
Resultado Financeiro Líquido	(84,6)	-14,4%				
EBT	(17,8)	-3,0%				
IR & CSLL	22,7	3,9%				
Lucro Líquido	4,9	0,8%				
Participação dos acionistas não controladores	(2,0)	-0,3%				
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	15,8	2,7%				
Lucro Líquido Ajustado	18,7	3,2%				

Anexo III: DRE segmento Ensino Acadêmico

R\$ milhões (exceto em %)	Ensino Acadêmico				Δ1S21/ 1S20
	1S21	%AV	1S20	%AV	
Receita Bruta	1.799,1	188,9%	1.287,5	195,9%	39,7%
Descontos, Deduções & Bolsas	(815,6)	-85,6%	(610,7)	-92,9%	33,5%
Impostos & Taxas	(31,3)	-3,3%	(19,5)	-3,0%	60,1%
Receita Líquida	952,3	100,0%	657,2	100,0%	44,9%
Total de Custos	(345,1)	-36,2%	(264,0)	-40,2%	30,7%
Pessoal	(280,7)	-29,5%	(224,8)	-34,2%	24,9%
Serviços de Terceiros	(22,7)	-2,4%	(12,6)	-1,9%	80,8%
Aluguel & Ocupação	(17,2)	-1,8%	(12,7)	-1,9%	35,8%
Outras	(24,4)	-2,6%	(13,9)	-2,1%	75,3%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	607,2	63,8%	393,2	59,8%	54,4%
Despesas Comerciais	(96,7)	-10,2%	(67,2)	-10,2%	43,9%
PDD	(59,0)	-6,2%	(37,9)	-5,8%	55,4%
Marketing	(37,7)	-4,0%	(29,3)	-4,5%	29,0%
Despesas Gerais & Administrativas	(89,4)	-9,4%	(55,9)	-8,5%	60,0%
Pessoal	(60,0)	-6,3%	(42,6)	-6,5%	40,7%
Serviços de Terceiros	(21,8)	-2,3%	(5,5)	-0,8%	295,2%
Aluguel & Ocupação	(0,8)	-0,1%	(1,6)	-0,2%	-50,1%
Outras	(6,8)	-0,7%	(6,2)	-0,9%	11,0%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(4,1)	-0,4%	(1,4)	-0,2%	n.a
Provisões	(4,6)	-0,5%	0,3	0,0%	n.a
Impostos & Taxas	(4,1)	-0,4%	(2,9)	-0,4%	40,4%
Outras receitas operacionais	4,5	0,5%	1,2	0,2%	271,6%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	5,4	0,6%	4,5	0,7%	20,0%
Resultado Operacional	422,3	44,3%	273,2	41,6%	54,6%

Anexo IV: DRE Lifelong Learning

R\$ milhões (exceto em %)	Lifelong Learning				Δ1S21/ 1S20
	1S21	%AV	1S20	%AV	
Receita Bruta	85,1	171,3%	56,2	149,6%	51,5%
Descontos, Deduções & Bolsas	(31,5)	-63,3%	(15,9)	-42,4%	97,6%
Impostos & Taxas	(3,9)	-7,9%	(2,7)	-7,2%	46,2%
Receita Líquida	49,7	100,0%	37,5	100,0%	32,3%
Total de Custos	(14,4)	-29,1%	(11,6)	-30,9%	24,5%
Pessoal	(3,1)	-6,2%	(3,8)	-10,1%	-19,2%
Serviços de Terceiros	(9,0)	-18,1%	(5,4)	-14,3%	67,9%
Aluguel & Ocupação	(1,3)	-2,6%	(0,9)	-2,5%	39,6%
Outras	(1,1)	-2,2%	(1,5)	-4,0%	-29,2%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	35,2	70,9%	25,9	69,1%	35,9%
Despesas Comerciais	(9,1)	-18,4%	(7,4)	-19,7%	23,4%
PDD	(3,3)	-6,6%	(3,0)	-7,9%	11,7%
Marketing	(5,8)	-11,8%	(4,5)	-11,9%	31,2%
Despesas Gerais & Administrativas	(20,3)	-40,8%	(17,0)	-45,2%	19,5%
Pessoal	(15,8)	-31,9%	(13,8)	-36,9%	14,4%
Serviços de Terceiros	(3,8)	-7,7%	(2,5)	-6,7%	50,3%
Aluguel & Ocupação	(0,2)	-0,4%	(0,2)	-0,4%	29,7%
Outras	(0,4)	-0,9%	(0,4)	-1,2%	0,0%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	0,4	0,8%	0,3	0,7%	n.a
Provisões	0,0	0,0%	0,0	0,0%	n.a
Impostos & Taxas	(0,3)	-0,7%	(0,2)	-0,4%	96,7%
Outras receitas operacionais	0,7	1,5%	0,4	1,2%	67,4%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	0,3	0,5%	0,1	0,4%	90,6%
Resultado Operacional	6,5	13,0%	2,0	5,2%	231%

Anexo V: Reconciliação DRE 1S21

Consolidado Ânima Valores em R\$ (milhões)	1S21					DRE Societária
	DRE Gerencial	Deprec. & Amort.	Corporativa	Multa & Juros Mens.	Itens Não Recor.	
Receita Bruta	1.884,2				0,0	1.884,2
Descontos, Deduções & Bolsas	(847,0)				0,0	(847,0)
Impostos & Taxas	(35,2)				0,0	(35,2)
Receita Líquida	1.001,9	0,0		0,0	0,0	1.001,9
Total de Custos	(359,5)	(62,0)		0,0	(7,1)	(428,7)
Pessoal	(283,8)				(6,8)	(290,6)
Serviços de Terceiros	(31,7)				0,0	(31,7)
Aluguel & Ocupação	(18,5)				(0,3)	(18,8)
Outras	(25,5)	(62,0)			0,0	(87,5)
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	642,4	(62,0)	0,0	0,0	(7,1)	573,3
Despesas Comerciais	(105,9)	0,0	6,9	0,0	0,0	(99,0)
PDD	(62,3)		10,7		0,0	(51,6)
Marketing	(43,6)		(3,8)		0,0	(47,4)
Despesas Gerais & Administrativas	(109,7)	(65,8)	(101,6)	0,0	(15,0)	(292,1)
Pessoal	(75,8)		(68,5)		(15,1)	(159,4)
Serviços de Terceiros	(25,6)		(39,1)		(0,0)	(64,7)
Aluguel & Ocupação	(1,0)		(0,2)		0,0	(1,2)
Outras	(7,3)	(65,8)	6,2		0,1	(66,8)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(3,7)	0,0	(18,4)	0,0	0,0	(22,1)
Provisões	(4,6)		(6,0)		0,0	(10,6)
Impostos & Taxas	(4,4)		3,0		0,0	(1,4)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	5,2		(15,3)		0,0	(10,1)
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	5,7			(5,7)	0,0	0,0
Resultado Operacional	428,8	(127,8)	(113,1)	(5,7)	(22,2)	160,0
Despesas Corporativas	(113,2)		113,1		0,0	(0,0)
EBITDA Ajustado	315,6	(127,8)	0,0	(5,7)	(22,2)	160,0
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(5,7)			5,7	0,0	0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(22,2)				22,2	0,0
EBITDA	287,8	(127,8)	0,0	0,0	0,0	160,0
Depreciação & Amortização	(127,8)	127,8			0,0	0,0
Equivalência Patrimonial	(0,3)				0,0	(0,3)
EBIT	159,7	0,0	0,0	0,0	0,0	159,7
Resultado Financeiro Líquido	(125,6)				0,0	(125,6)
EBT	34,1	0,0	0,0	0,0	0,0	34,1
IR & CSLL	22,9				0,0	22,9
Lucro Líquido	57,0	0,0	0,0	0,0	0,0	57,0
Participação dos acionistas não controladores	(4,1)					(4,1)
Lucro Líquido	52,9	0,0	0,0	0,0	0,0	52,9
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	22,2				(22,2)	0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0,0				0,0	0,0
Lucro Líquido Ajustado	75,1	0,0	0,0	0,0	(22,2)	52,9

Anexo VI: Balanço Patrimonial

Ativo	JUN 21	JUN 20	MAR 21
Ativo Circulante	1.465,5	1.312,9	1.860,9
Caixa e equivalentes de caixa	141,2	41,9	62,2
Aplicações financeiras	496,8	751,4	1.161,2
Contas a receber	614,3	303,0	365,4
Adiantamentos diversos	23,4	19,5	12,8
Impostos e contribuições a recuperar	78,3	6,0	6,8
Derivativos	-	-	0,7
Direitos e empréstimos para aquisições	-	177,1	-
Outros ativos circulantes	109,8	14,0	71,5
Direitos a receber de não controladores	1,6	-	180,3
Ativo Não Circulante	8.726,8	2.132,3	3.121,5
Contas a Receber	55,3	26,3	39,1
Adiantamentos diversos	-	-	-
Depósitos judiciais	143,0	63,5	65,1
Direitos a receber de não controladores	156,4	-	-
Créditos com partes relacionadas	11,7	9,9	11,5
Impostos e contribuições a recuperar	17,1	13,2	14,5
Imposto de renda e contribuição social diferidos	148,3	1,5	1,5
Derivativos	-	-	3,8
Direitos e empréstimos para aquisições	-	-	104,1
Outros ativos não circulantes	65,2	38,8	7,1
Investimentos	10,5	-	12,5
Ativo mantido para venda	153,0	-	-
Direito de uso	1.276,9	553,6	759,9
Imobilizado	694,0	391,5	381,0
Intangível	5.995,4	1.034,0	1.721,4
Total do Ativo	10.192,3	3.445,3	4.982,4

Passivo	JUN 21	JUN 20	MAR 21
Passivo Circulante	1.536,6	381,6	495,5
Fornecedores	137,4	44,4	46,1
Empréstimos e financiamentos	562,6	78,4	130,6
Arrendamento direito de uso	148,1	32,7	45,7
Obrigações sociais e salariais	239,2	130,5	116,0
Obrigações tributárias	42,5	21,9	22,7
Adiantamentos de clientes	164,2	16,4	60,9
Parcelamento de impostos e contribuições	12,1	-	12,7
Títulos a pagar	209,7	51,3	54,7
Dividendos a pagar	-	-	-
Derivativos	3,7	-	-
Outros passivos circulantes	17,2	6,0	6,1
Passivo Não Circulante	6.062,6	1.407,6	1.903,7
Empréstimos e financiamentos	2.942,8	526,7	502,4
Arrendamento direito de uso	1.268,3	561,6	780,7
Títulos a pagar	248,0	141,3	241,6
Débitos com partes relacionadas	0,1	0,0	0,1
Adiantamentos de clientes	15,8	-	15,8
Parcelamento de impostos e contribuições	70,1	2,6	70,2
Imposto de renda e contribuição social diferidos	707,3	72,6	169,8
Provisão para riscos trabalhistas, tributários e cíveis	753,4	96,2	120,9
Derivativos	25,8	-	-
Outros passivos não circulantes	31,2	2,5	2,2
Provisão para perdas em investimento	-	4,1	-
Patrimônio Líquido (Passivo a Descoberto)	2.593,1	1.656,1	2.583,2
Capital Social	2.451,7	1.651,6	2.452,2
Gastos com emissão de ações	-	(78,6)	-
Reserva de capital	35,5	39,0	41,4
Reservas de lucros	124,4	232,9	124,4
Ações em tesouraria	(31,1)	(110,5)	(38,2)
Ágio em transações de capital	-	-	-
Ajuste de avaliação patrimonial	(69,6)	(69,6)	(69,6)
Lucros acumulados	53,0	-	50,0
Prejuízos acumulados	-	(9,8)	-
Participação dos acionistas não controladores	29,1	1,0	23,1
Obrigações por compra de investimento	-	-	-
Total do Patrimônio Líquido e Passivo	10.192,3	3.445,3	4.982,4

Anexo VII: DRE IFRS

R\$ milhões	1S21	1S20	2T21	2T20
Receita Líquida	1.001,9	694,8	585,9	355,8
Custo dos Serviços Prestados	(428,7)	(324,2)	(248,3)	(175,0)
Lucro Bruto (Prejuízo)	573,3	370,5	337,7	180,8
Receitas (Despesas) Operacionais	(413,5)	(243,8)	(270,8)	(131,9)
Comerciais	(99,0)	(76,7)	(62,1)	(44,0)
Gerais e administrativas	(292,1)	(159,5)	(192,2)	(79,4)
Resultado de equivalência patrimonial	(0,3)	(1,9)	(0,6)	(1,3)
Outras (despesas) receitas operacionais	(22,1)	(5,7)	(16,0)	(7,2)
Resultado antes do Resultado Financeiro	159,7	126,8	66,9	48,9
Receita financeira	64,0	17,8	44,6	11,0
Despesa financeira	(189,6)	(90,1)	(129,2)	(48,4)
Lucro/Prejuízo antes de impostos	34,1	54,9	(17,7)	11,5
Imposto de renda e contribuição social, corrente e diferido	22,93	(2,3)	22,72	(1,6)
Lucro/Prejuízo antes dos acionistas controladores	57,1	52,6	5,0	9,9
Participação dos acionistas não controladores	(4,1)	-	(2,0)	-
Lucro/Prejuízo do exercício	53,0	(8,9)	3,0	9,9

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
Receita Líquida	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
Lucro Bruto	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%
Resultado Operacional	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%
Receita Líquida	1.421,6	100,0%	1.329,7	100,0%	91,9	100,0%
Total de Custos	(575,1)	-40,5%	(545,7)	-41,0%	(29,4)	-32,0%
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%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	846,5	59,5%	784,0	59,0%	62,5	68,0%
Despesas Comerciais	(165,0)	-11,6%	(147,3)	-11,1%	(17,7)	-19,2%
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%
Despesas Gerais & Administrativas	(164,9)	-11,6%	(132,4)	-10,0%	(32,5)	-35,4%
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%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(13,4)	-0,9%	(15,3)	-1,2%	1,9	2,1%
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%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	8,3	0,6%	8,0	0,6%	0,3	0,3%
Resultado Operacional	511,6	36,0%	497,0	37,4%	14,5	15,8%
Despesas Corporativas	(136,3)	-9,6%				
EBITDA Ajustado	375,3	26,4%				
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(8,3)	-0,6%				
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(95,7)	-6,7%				
EBITDA	271,3	19,1%				
Depreciação & Amortização	(149,8)	-10,5%				
Equivalência Patrimonial	(3,6)	-0,3%				
EBIT	117,9	8,3%				
Resultado Financeiro Líquido	(154,5)	-10,9%				
EBT	(36,6)	-2,6%				
IR & CSLL	(4,3)	-0,3%				
Lucro Líquido	(40,9)	-2,9%				
Participação dos acionistas não controladores	(0,5)	0,0%				
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	95,7	6,7%				
Lucro Líquido Ajustado	54,3	3,8%				