

São Paulo, 28 de março de 2022 - A Anima Holding S.A. (B3: ANIM3) anuncia seus resultados do **4º trimestre de 2021 (4T21) e ano de 2021 (2021)**. 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 %)	2021	2020	Δ2021/ 2020	4T21	4T20	Δ4T21/ 4T20
Receita Líquida	2.650,8	1.421,6	86,5%	848,5	375,9	125,7%
Lucro Bruto	1.660,3	846,5	96,1%	496,6	216,6	129,3%
<i>Margem Bruta</i>	<i>62,6%</i>	<i>59,5%</i>	<i>3,1pp</i>	<i>58,5%</i>	<i>57,6%</i>	<i>0,9pp</i>
Resultado Operacional	1.103,6	511,6	115,7%	258,7	103,0	151,1%
<i>Margem Operacional</i>	<i>41,6%</i>	<i>36,0%</i>	<i>5,6pp</i>	<i>30,5%</i>	<i>27,4%</i>	<i>3,1pp</i>
EBITDA Ajustado	802,7	375,3	113,9%	159,2	65,5	143,1%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>30,3%</i>	<i>26,4%</i>	<i>3,9pp</i>	<i>18,8%</i>	<i>17,4%</i>	<i>1,3pp</i>
Lucro Líquido Ajustado ¹	111,8	66,5	68,2%	-92,3	-19,5	373,8%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>4,2%</i>	<i>4,7%</i>	<i>-0,5pp</i>	<i>-10,9%</i>	<i>-5,2%</i>	<i>-5,7pp</i>
Geração de Caixa Livre	638,3	32,4	1871,5%	55,1	-72,9	n.a

Indicadores Operacionais do Ensino Acadêmico	4T21	4T20	Δ4T21/ 4T20
Base de Alunos	321.021	110.232	191,2%
Ticket Médio Orgânico (R\$/mês) ²	1.024	1.010	1,4%
Evasão Graduação	-5,9%	-4,8%	-1,1pp

Destaques Operacionais

- **Base de alunos** cresceu **191,2%** em relação a 2020 (considerando aquisições);
- **Ensino Digital** se confirma como importante avenida de crescimento com **+98,6%** na base de alunos;
- **Evasão** da graduação orgânica² no 4T21 foi **1,1pp** melhor vs. 4T20;
- **Eficiência Operacional**: seguimos reportando ganhos de eficiência do E2A (**4,6pp** melhor vs. 2020);
- Em 2021, a **Inspirali**, nossa vertical de Medicina, atingiu **9.927 alunos (+309,5%)** e **1.742 vagas anuais**;
- **Aliança estratégica** com a DNA Capital na Inspirali e aquisição do IBCMED.

Destaques Financeiros de 2021

- A **Receita Líquida** totalizou **R\$2.650,8 milhões (+86,5% vs. 2020)**;
- **Lucro Bruto** de **R\$1.660,3 milhões (+96,1% vs. 2020)**, com **62,6%** de Margem Bruta (**+3,1pp vs. 2020**);
- **EBITDA Ajustado** de **R\$802,7 milhões, (+113,9% vs. 2020)**, com **Margem EBITDA Ajustada** de **30,3% (+3,9pp vs. 2020)**;
- **Lucro Líquido Ajustado** de **R\$111,8 milhões** com crescimento de **68,2% vs. 2020** com **Margem Líquida Ajustada** de **4,2%**;
- **Geração de Caixa Livre** de **R\$638,3 milhões** equivalente a **79,5%** do **EBITDA Ajustado**;
- **Captura de sinergias** pelo ETI nos 7 primeiros meses da integração é de **R\$78,7 milhões (valor anualizado de R\$134,9 milhões)**;
- A **Inspirali** representou **25,6%** da Receita Líquida consolidada atingindo valor de **R\$679,1 milhões**.

¹ Lucro Líquido Ajustado demonstra o que seria um resultado recorrente ao retirar o impacto dos itens não recorrentes e da amortização de intangível referentes às aquisições recentes.

²Orgânico(a) significa nos mesmos campi da base comparada de 4T20, excluindo aquisições dos últimos 12 meses (Unisul, Milton Campos e unidades em integração junho/21).

³Para fins deste documento, as unidades adquiridas em maio de 2021 que, integravam a Laureate Brasil, serão chamadas de "unidades em integração junho/21".



Mensagem da Administração

No ano de 2021, que se tornou mais um grande marco em nossa história, atingimos a maioria da Ânima Educação ao completarmos 18 anos de existência. A coragem e confiança no futuro sempre nos marcaram desde a nossa fundação e estiveram presentes em momentos de grande turbulência nesses últimos anos, como a crise financeira de 2008, as mudanças significativas do FIES (2014) e a pandemia iniciada em 2020. Na realidade, as mudanças do ambiente se tornaram propulsores para nos reinventarmos e alcançarmos grandes realizações, como a aquisição do UNIBH em 2009, o projeto de expansão orgânica (Q2A) em 2016 e a aquisição transformacional que realizamos em junho de 2021, concretizando a formação do maior Ecossistema de Educação Superior de Qualidade do Brasil. Essa nova Companhia é a tangibilização de uma grande conquista, fundamentada em um elevado senso de responsabilidade na realização do nosso propósito, que é a construção de um País melhor, transformado por uma proposta de educação de qualidade.

Nessa direção, reafirmamos nossa significativa capacidade de execução demonstrada nas integrações, neste ano de 2021, de instituições como a Unisul, a Milton Campos, todas as 10 marcas das unidades em integração junho/21, a Gama Academy e o IBCMED. Atentos às oportunidades de M&A, fomos disciplinados e resilientes, realizando movimentos de expansão de nossa proposta, por meio da aquisição de instituições de ensino com marcas fortes e tradicionais, de alta reputação, alinhadas com nosso posicionamento, e com potencial de ganhos significativos de margem, consolidando a oportunidade de edificar nossas estratégias de crescimento com verticais de ensino abrangendo não somente a graduação, mas também relacionadas a toda a vida de nossos alunos.

Fomos capazes de conjugar ao destacado aumento de nossa escala, evidenciado no número de alunos e na Receita Líquida, uma expressiva expansão de margens que se refletiram em uma forte geração de caixa. Assim, de um lado, nos tornamos uma nova companhia em escala, poder de transformação, presença geográfica, resultados e margens operacionais; de outro, reafirmamos e reforçamos nossa essência, nossos valores e nossos princípios. Seguimos aprendendo muito e nos fortalecendo ainda mais para perenizar a Companhia, especialmente neste momento de grandes mudanças tecnológicas, visando sobretudo, agregar mais valor aos nossos estudantes, nossos *stakeholders*, à toda a sociedade e ao País.

Assim, encerramos o ano de 2021 com uma Receita Líquida de R\$2.650,8 milhões, +86,5% vs. 2020 e alcançamos, no 4T21, uma Receita Líquida de R\$848,5 milhões, +125,7% superior frente ao mesmo período de 2020, explicados majoritariamente pela expansão da base de alunos oriunda de aquisições. Em relação ao EBITDA Ajustado, em 2021 apresentamos um resultado de R\$802,7 milhões, superior em 113,9% ao mesmo período no ano anterior com uma margem de 30,3% (+3,9pp vs. 2020). No 4T21 reportamos um EBITDA Ajustado de R\$159,2 milhões, 143,1% superior ao 4T20, e margem de 18,8% (+1,3pp vs. 4T20). Tais resultados capturam as margens de eficiência operacional adquiridas pela diluição da nova escala do Ecossistema Ânima.

Os resultados em 2021, portanto, possibilitaram uma significativa Geração de Caixa Livre de R\$638,3 milhões, equivalente a 79,5% do EBITDA Ajustado no período. Destaque especial deve ser dado à captura de sinergias já realizada nesse ano de 2021, referente à integração das aquisições recentes que alcançaram o valor de R\$78,7 milhões, representando um montante, em bases anuais, de R\$134,9 milhões, ou 38,5% da estimativa de R\$350,0 milhões sinalizadas ao mercado no momento do *closing*. Tais indicadores ratificam nossa capacidade de execução operacional para continuar expandindo nossos resultados. Estabelecida a nossa pauta prioritária de desalavancagem, o aumento continuado da nossa geração de caixa e a permanente avaliação dos nossos ativos com vistas a geração de valor, são os meios para assegurar a crescente solidez da nossa Companhia. A Inspirali é bom exemplo de iniciativa bem sucedida.

O ano de 2022 se inicia, portanto, com novas perspectivas e oportunidades, das quais vale destacar três iniciativas: a Inspirali, que segue seu ritmo de crescimento ainda mais robustecida pela aliança estratégica com a DNA Capital; o Ensino Digital, que representa uma nova avenida de crescimento; e as perspectivas da continuidade da implementação de sinergias provenientes das aquisições realizadas em 2021.

A Inspirali encerrou o ano de 2021 com uma Receita Líquida de R\$679,1 milhões e Resultado Operacional de R\$443,3 milhões, com margem de 65,3%. Além de resultados que já impressionam, existe uma expansão orgânica relevante contratada para os próximos anos que contribuirá positivamente com os resultados de 2022, além de novas oportunidades a serem trabalhadas em conjunto a partir da aliança estratégica com a DNA Capital. Essa parceria significará uma relevante integração entre a academia e o mundo do trabalho, através de projetos de extensão, campos de prática e empregabilidade como proposta de valor totalmente diferenciado para os alunos da Inspirali. A aliança firmada conta com um investimento de R\$1,0 bilhão por parte da DNA, fortalecendo a estrutura de capital da Inspirali, ao mesmo tempo em que representa uma união de forças de qualidade e reputação destacadas entre educação médica e a indústria do *healthcare*.

Da mesma forma, o Ensino Digital (EAD), com seu crescimento acelerado, se configura como uma nova avenida de crescimento, dentro de uma estratégia de acessibilidade de educação de qualidade conciliada à capilaridade, que permitirá contribuição de maiores margens neste negócio em curto espaço de tempo. A parceria com a Telefônica Brasil permitirá a criação de uma plataforma digital de educação com cursos livres de capacitação, com foco em educação continuada e empregabilidade de amplo acesso. Tal movimento, conciliado com o movimento de expansão de nosso Ensino Digital, reforça nossas crenças de construção de um Ecossistema capaz de agregar maior conhecimento de forma cada vez mais acessível e inclusiva aos brasileiros. Encerramos o ano de 2021 com esta unidade de negócio compondo mais de 114 mil alunos em nossas bases, na graduação e na pós-graduação *lato sensu*, o que representou uma Receita Líquida de R\$106,8 milhões (4,8% da Receita Líquida total consolidada) e um Resultado Operacional de R\$27,5 milhões e uma margem operacional de 25,7%. Com a evolução desta estratégia, assim como já percebemos no 4T21, o Ensino Digital será cada vez mais representativo em nossos resultados, se constituindo como uma alavanca adicional de sinergias.

Alinhado a estes dois fatores, as sinergias esperadas para a integração das aquisições do último ano, poderão ser capturadas por meio de duas grandes frentes: integrações de todos os sistemas operacionais e implementação do nosso modelo acadêmico – Ecossistema Ânima de Aprendizagem (E2A) – que é orientado a uma formação por competências, combinando de forma otimizada o uso de presencialidade e tecnologia. Por outro lado, a inflação elevada de 2021 gera uma pressão sob os custos e despesas do ano subsequente, uma vez que os índices relacionados a esta inflação muitas vezes são âncoras para definição de reajustes de pessoal, fornecedores e outros elementos importante para a operação cotidiana.

Assim, celebramos o encerramento do ano de 2021 de forma extremamente bem-sucedida, reafirmando nossa missão de *Transformar o País pela Educação*, implementando um ensino de qualidade com escala e nos empenhando para sermos cada vez mais acessíveis àqueles que objetivam uma aprendizagem diferenciada. Acreditamos que (i) com o suporte de nossos educadores e educadoras, (ii) reforçado pela estratégia de Transformação Digital que vem ocorrendo nos últimos anos, (iii) sustentado por um modelo acadêmico (E2A) que busca a excelência, colocando o aluno no centro e visando seu desenvolvimento por competências, (iv) além de uma capacidade de execução que permite exponencializar as oportunidades das verticais de conhecimento para um mundo em que todos somos cada vez mais *Lifelong Learners*, seguimos no caminho correto para superar os desafios que estão por vir e dar continuidade ao nosso crescimento.

A ADMINISTRAÇÃO

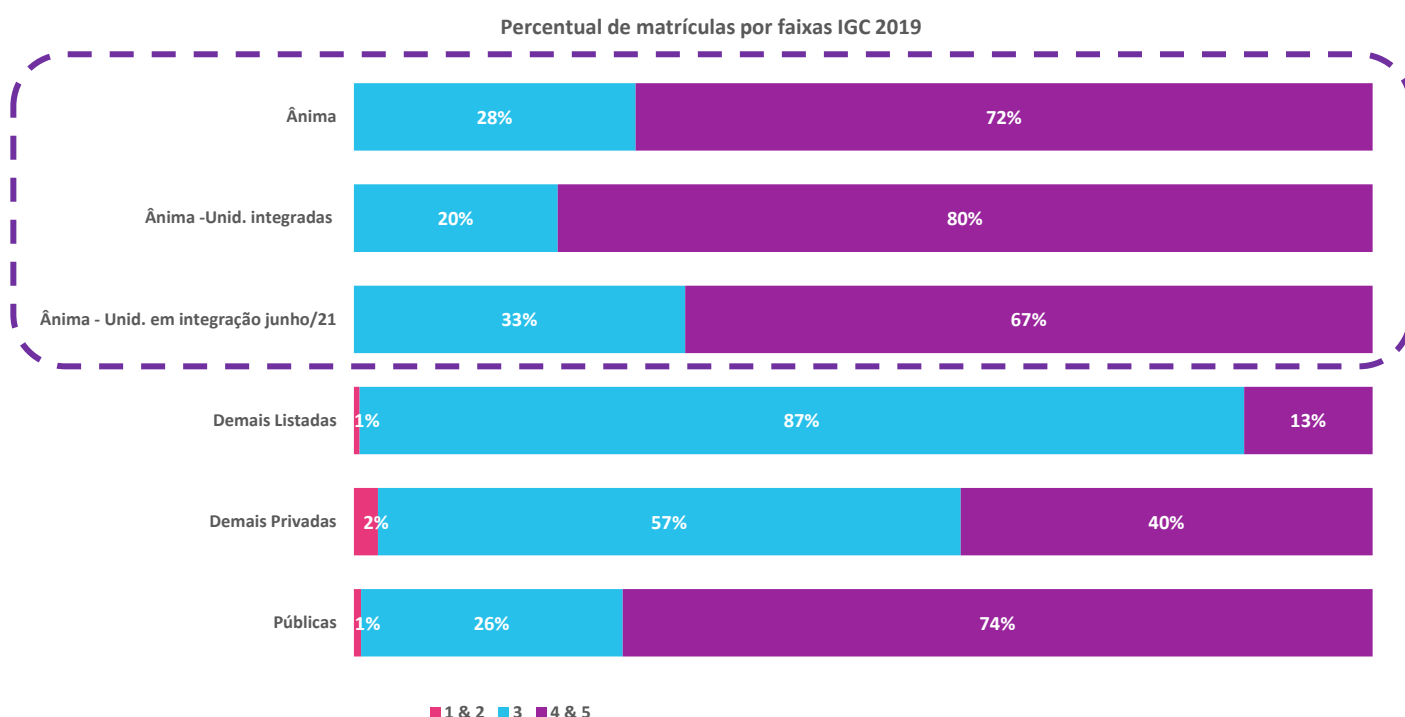
Qualidade Acadêmica

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

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

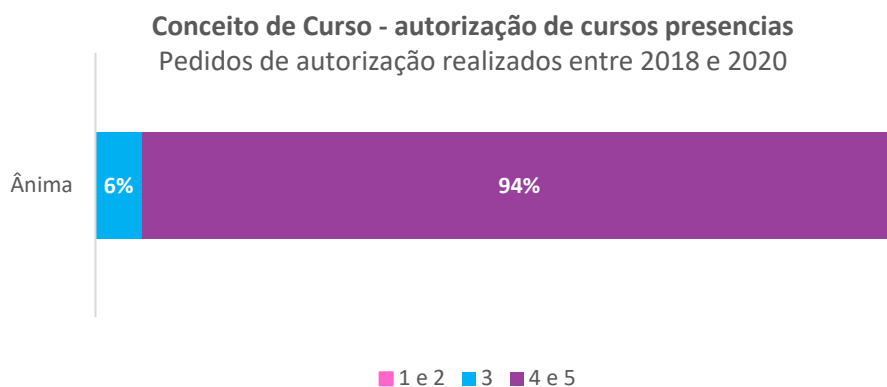
As constatações obtidas por meio dos indicadores publicados são o resultado daquilo que temos defendido e estabelecido como premissa desde a nossa fundação: um projeto de educação sustentável no longo prazo depende de uma proposta de qualidade, que agregue valor efetivo na vida de quem sonha com essa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

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*. Nesse indicador, nossas IES consolidadas apresentam maior proporção de alunos com conceitos superiores (4 e 5) do que o conjunto das demais instituições privadas (listadas e não listadas), além do menor percentual de alunos com conceitos 1 e 2 entre estas instituições.



** Últimos dados disponíveis. Estamos aguardando a disponibilização pelo INEP/Mec dos micro dados do Censo do Ensino Superior 2020 para atualização dos respectivos conceitos de qualidade.*

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 ampliação de alunos matriculados em cursos da 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.



A confiança em nosso modelo acadêmico, o E2A, também reforça o caminho de nosso aprimoramento contínuo, especialmente ao analisarmos as notas obtidas em avaliações de autorização dos cursos solicitados, desde 2018, ano em que passamos a implementar o E2A como modelo acadêmico. Entre os 375 registros solicitados e já autorizados, para os mais diversos cursos presenciais nas diferentes instituições pelo País, 94% receberam notas 4 e 5 de Conceito de Curso em suas autorizações. Esse resultado reforça a força do E2A e, também, a confiança de que a implementação desse modelo acadêmico nas unidades em integração junho/21 nos permite seguir trilhando o propósito de Transformar o País pela educação, por meio de ensino de qualidade.

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, desde o 2T21, assim como a Faculdade Milton Campos (adquirida no mês de abril), estão sendo consideradas nas respectivas linhas de aquisições do segmento Ensino Acadêmico. Por estarem constituídas exclusivamente com cursos de pós-graduação *lato sensu*, as marcas Business School São Paulo (BSP) e CEDEPE Business School integram o bloco *Lifelong Learning*.

Base de Alunos	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21	Δ4T21/ 4T20
Graduação + Mestrado e Doutorado	108.906	130.716	258.804	250.813	244.018	124,1%
ÂNIMA	106.482	125.876	248.819	240.952	234.091	119,8%
Orgânica	106.482	114.068	107.133	107.009	102.938	-3,3%
Aquisições	0	11.808	141.686	133.943	131.153	n.a
INSPIRALI	2.424	4.840	9.985	9.861	9.927	309,5%
Orgânica	2.424	2.966	2.939	2.822	2.806	15,8%
Aquisições	0	1.874	7.046	7.039	7.121	n.a
EAD + Ensino Básico e Técnico	1.326	4.897	61.460	59.749	77.003	n.a.
EAD (Graduação)	283	3.793	58.711	57.117	75.506	n.a.
Orgânica	283	172	179	84	89	-68,6%
Aquisições	0	3.621	58.532	57.033	75.417	n.a
Ensino Básico e Técnico	1.043	1.104	2.749	2.632	1.497	43,5%
Orgânica	1.043	1.104	1.103	1.146	195	-81,3%
Aquisições	0	0	1.646	1.486	1.302	n.a
TOTAL ENSINO ACADÊMICO	110.232	135.613	320.264	310.562	321.021	191,2%
Ensino Orgânico	110.232	118.310	111.354	111.061	106.028	-3,8%
Ensino Aquisições	0	17.303	208.910	199.501	214.993	n.a.

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

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

Encerramos o ano de 2021 com uma base de 321,0 mil alunos, representando crescimento de 191,2% em relação ao registrado no ano anterior. Esse crescimento é resultado do importante movimento que realizamos em 2021 em que integramos ao nosso Ecossistema novas instituições (Unisul, Milton Campos e unidades em integração junho/21), e que, ao final do ano, quase triplicaram a nossa base de alunos frente a 2020: um marco transformacional na história da Ânima.

Considerando a base de alunos da Graduação, Mestrado e Doutorado, registramos crescimento de 124,1% em 2021 em relação a 2020, explicado pelas aquisições do ano, encerrando o ano com 244,0 mil alunos. Excluindo as aquisições, observamos redução na base orgânica frente ao mesmo período do ano anterior, em linha com o observado ao longo do ano. Especificamente na Inspirali registramos crescimento de 309,5%, demonstrando a relevância da nossa estratégia de expansão inorgânica – aquisições de 2021 representam aproximadamente 70%

da base da Inspirali – que, em conjunto com o crescimento da base orgânica, proporcionaram uma significativa mudança de escala da nossa vertical de medicina, chegando a aproximadamente 10 mil alunos.

Em 2021, os cursos digitais de graduação (EAD) passaram a ter maior relevância no nosso Ecossistema com as unidades em integração junho/21. Assim, encerramos o ano com uma base de 75,5 mil alunos de graduação nessa modalidade, representando 23,5% do total da nossa base de alunos do Ensino Acadêmico, escala que reforça a oportunidade de fortalecermos a oferta de cursos dentro da proposta híbrida flexível, tendo papel relevante para entrada de novos alunos ao nosso Ecossistema.

Em 29 de outubro de 2021 foi concluída a transação realizada com a Bahema referente à alienação das Escolas Internacionais de Florianópolis e de Blumenau (“EIs”) e do Colégio Tupy (“COT”), assim registrando redução na base orgânica de alunos de Ensino Básico e Técnico em 81,3% m relação ao 4T20, encerrando o trimestre com 1,5 mil alunos, em sua maioria das unidades em integração junho/21, relacionados exclusivamente ao ensino técnico.

Ticket médio

Tícket Médio Líquido	2021	2020	Δ2021/ 2020
Ensino Acadêmico	831	971	-14,4%
Orgânico	979	971	0,8%
Aquisições	750	-	na
Ensino Acadêmico ex. EAD	971	971	0,1%
Orgânico ex. EAD	979	971	0,8%
Aquisições ex. EAD	962	-	na
EAD	225	-	na

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

Encerramos o ano de 2021 com ticket médio líquido na nossa base orgânica (que exclui as aquisições dos últimos 12 meses) em trajetória de recomposição em linha com o observado ao longo do ano, registrando assim, evolução de 0,8%. Desde o 3T21, com a finalidade de equalizar a metodologia das IES integradas e em integração, reclassificamos os Descontos Financeiros Concedidos a Alunos, que são despesas inerentes a dispensas de multas e juros de renegociações, transferindo-as das despesas financeiras para redutoras da Receita Líquida. Sem esse impacto, o ticket médio líquido orgânico teria crescido 3,7%, praticamente em linha com inflação de 2020, que foi base para o reajuste de ticket em 2021.

Ao analisarmos o ticket médio líquido do ensino acadêmico, considerando as aquisições, mas excluindo os efeitos dos cursos digitais, registramos um ticket estável em relação a 2020, encerrando o ano em R\$971. Considerando apenas as aquisições, que são influenciadas pelas unidades em integração junho/21, e que contam com uma parte relevante de seus alunos matriculados no Ensino Digital, essas unidades apresentaram um ticket médio líquido de R\$750. Ao excluir o efeito desses cursos, o ticket registrado foi de R\$962 no período.

Ainda no que se refere às unidades em integração junho/21, que, por sua representatividade, têm relevante influência no comportamento do ticket líquido, identificamos importantes oportunidades de evolução ao integrarmos sistemas e ferramentas que revertam a atual tendência de ticket dessas unidades para a mesma direção que temos trabalhado nas unidades orgânicas, entendendo que quando se trata desse indicador, pelos ciclos do próprio negócio, os efeitos são obtidos de acordo com o amadurecimento e renovação da base de alunos.

Seguimos evoluindo buscando sempre uma relação ótima do ticket com o número de alunos que leve à maximização da Receita Líquida. Este esforço é sustentado por um tripé que envolve: (i) uma forte governança de gestão no acompanhamento do desempenho do ticket; (ii) a utilização de ferramentas tecnológicas que, com

utilização intensiva de dados, nos permitem uma gestão granular dos valores de mensalidades e de bolsas; e (iii) a evolução do nosso portfólio com maior foco em cursos de tickets mais saudáveis.

Ticket Médio Líquido	4T21	4T20	Δ4T21/ 4T20
Ensino Acadêmico	821	1.010	-18,7%
Orgânico	1.024	1.010	1,4%
Aquisições	717	-	na
Ensino Acadêmico ex. EAD	989	1.010	-2,1%
Orgânico ex. EAD	1.024	1.010	1,4%
Aquisições ex. EAD	949	-	na
EAD	240	-	na

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

No 4T21, o ticket médio líquido orgânico foi 1,4% maior que o registrado em 2020. Considerando o ensino acadêmico, excluindo o efeito dos cursos digitais, o ticket foi de R\$989, apresentando redução de 2,1%, impactado pelas aquisições realizadas no ano. Utilizando a mesma metodologia do 4T20 no 4T21, onde o efeito dos Descontos Financeiros Concedidos a Alunos, que são despesas inerentes a multas e juros de renegociações, estava na despesa financeira e não como redutor da receita, o ticket médio líquido orgânico do 4T21 teria crescido 7,0%.

As estratégias de integração e as atividades necessárias para, gradualmente, implementar as ferramentas necessárias para aprimorar a estratégia comercial nas unidades em integração junho/21, seguem ao longo do ano, ampliando oportunidades para os processos corrente e futuro de captação.

Evasão Graduação*

Fluxo da Graduação -	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21	Δ4T21/ 4T20
Base Anterior	114.025	108.544	129.998	257.623	249.583	118,9%
Formaturas	-	(12.581)	-	(17.768)	-	n.a
Evasão	(5.481)	(7.584)	(7.443)	(24.666)	(14.830)	170,6%
% Evasão	-4,8%	-7,0%	-5,7%	-9,6%	-5,9%	-1,1pp
Entradas	-	31.255	-	34.394	8.064	n.a
Aquisições	-	10.364	135.068	-	-	n.a
Base Atual	108.544	129.998	257.623	249.583	242.817	123,7%

**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;*

Encerramos o quarto trimestre do ano com evasão de 5,9%, superior 1,1pp em relação ao mesmo período do ano anterior. Assim como observado no 3T21, registramos uma maior evasão nas unidades em integração junho/21, uma vez que, se considerarmos apenas as unidades orgânicas, teríamos redução na evasão para 3,7% (-1,1pp vs 4T20). Esse movimento é resultado dos contínuos esforços da nossa equipe de retenção, somado às ferramentas de gestão desenvolvidas pela transformação digital, reforçando a resiliência do nosso modelo acadêmico híbrido e de nossa proposta diferenciada de qualidade. Assim, esse importante trabalho que tem trazido resultados nas unidades integradas, passa gradativamente a ser implantando nas unidades em integração junho/21, desde o segundo semestre de 2021, nos criando mais uma oportunidade de crescimento da nossa base de alunos.

Com a união das instituições em integração junho/2021 ao ecossistema Ânima, passamos a monitorar inicialmente a base de alunos usando critérios vigentes em cada instituição. Por essa razão, observamos algumas entradas no 4T21, que representam ajustes referentes a alunos que tiveram matrículas, rematrículas e captação extemporâneas – realizadas em momentos distintos dos critérios utilizados e apresentados anteriormente, e que aconteceram até o final do 3T21. A equalização dos critérios está em implementação para todas as instituições a fim de que considerem critérios idênticos de monitoramento e estará finalizado a partir do 1T22.

Financiamento Estudantil

	2020.1	2020.2	2021.1	2021.2
Captação total				
Fies	936	710	1.235	1.059
% da Captação	2,9%	4,9%	3,2%	2,5%
Financiamento privado	2.224	1.140	1.807	669
% da Captação	6,8%	7,8%	4,7%	1,6%
Total	3.160	1.850	3.042	1.728
% da Captação	9,7%	12,7%	7,8%	4,1%
Base de Alunos				
Fies	12.921	14.336	19.178	17.659
% da Base de Alunos	11,4%	13,2%	7,4%	7,3%
Financiamento privado	10.811	7.927	8.667	8.740
% da Base de Alunos	9,5%	7,4%	3,4%	3,6%
Total	23.732	22.263	27.845	26.399
% da Base de alunos	21,0%	20,6%	10,8%	10,9%


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

A nossa base de alunos que utiliza financiamento apresentou redução no percentual total desde a consolidação das unidades em integração junho/21, uma vez que essas instituições contavam com uma base maior de alunos sem nenhum tipo de financiamento (94,5% da base de alunos da graduação das IES em integração junho/2021 não contavam com financiamento), e encerramos assim o ano de 2021 com o reflexo desse movimento, com uma base de 10,9% de alunos usando algum tipo de financiamento (-9,7pp vs. 2020).

Considerando contratos finalizados no 4T21, a captação utilizando a modalidade FIES foi menor que no mesmo período anterior, explicado pelo mesmo efeito de menor proporção de alunos financiados nas unidades em integração junho/2021. Nas unidades orgânicas, observamos estabilidade na proporção de novos alunos utilizando essa modalidade de financiamento, em relação ao segundo semestre de 2020.

Na modalidade de financiamento privado, o Pravalor é utilizado nas unidades orgânicas, que registrou, no segundo semestre, uma queda em comparação ao mesmo período do ano refletindo o momento econômico e de crédito restritivo pelo qual passa o país. As unidades em integração junho/21 passarão a oferecer, de forma estruturada, essa modalidade de financiamento aos novos alunos ingressantes em 2022. Dessa forma, encerramos 2021 com 1,7 mil novos alunos utilizando financiamento, que representa 4,1% da captação. Com a redução observada em ambas as modalidades, aliada ao crescimento da captação na base orgânica, constatamos que os novos alunos estão menos dependentes de alternativas de financiamento para iniciar sua graduação.

Ao final de 2021, a base de alunos financiados pelo FIES representou 7,3% dos alunos, redução de 5,9pp em relação ao mesmo período do ano anterior, mantendo a tendência que observamos de redução de alunos usando



a modalidade de financiamento além da menor proporção com unidades integradas em junho/21. No financiamento privado, considerando que apenas as unidades integradas oferecem a modalidade Pravalier, registramos na base total de alunos redução em relação ao mesmo período do ano anterior, com percentual de financiamento privado na base de alunos é de 3,6%, sendo 1,3% alunos utilizando o crédito do nosso balanço.

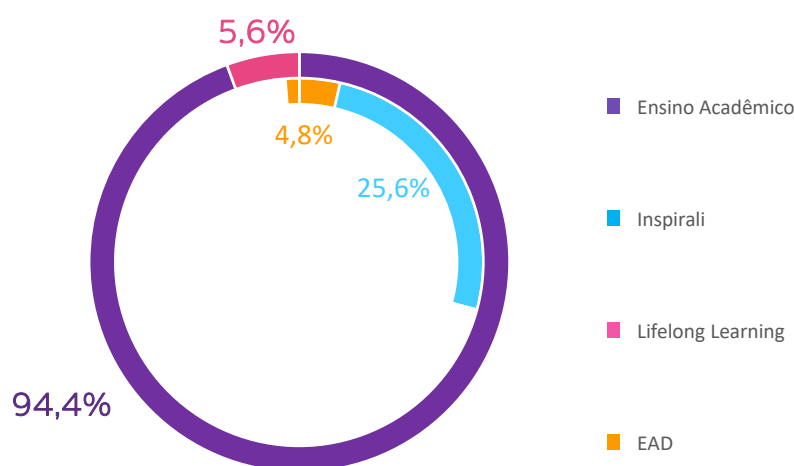
A integração das unidades de junho/21 fortalece, portanto, nosso perfil de uma maioria consistente (quase 90% da nossa base) de alunos sem qualquer tipo de financiamento, reafirmando a resiliência de nosso modelo de qualidade. Não obstante, a inexistência estruturada, até então, da oferta de Pravalier nas unidades em integração junho/21 se configura como uma oportunidade para expansão desta carteira de financiamento privado, oferecendo alternativas adicionais a mais candidatos e alunos dessas marcas.

Desempenho Financeiro Consolidado: Ensino Acadêmico + LLL

RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA

R\$ milhões (exceto em %)	2021	%AV	2020	%AV	Δ2021/ 2020	4T21	%AV	4T20	%AV	Δ4T21/ 4T20
Receita Bruta	5.144,7	194,1%	2.692,4	189,4%	91,1%	1.646,1	194,0%	677,0	180,1%	143,1%
Descontos, Deduções & Bolsas	(2.384,1)	-89,9%	(1.224,0)	-86,1%	94,8%	(759,5)	-89,5%	(288,4)	-76,7%	163,3%
Impostos & Taxas	(109,8)	-4,1%	(46,9)	-3,3%	134,3%	(38,1)	-4,5%	(12,7)	-3,4%	201,2%
Receita Líquida	2.650,8	100,0%	1.421,6	100,0%	86,5%	848,5	100,0%	375,9	100,0%	125,7%

Composição da Receita Líquida 2021



A Receita Líquida consolidada atingiu R\$2,6 bilhões em 2021, com crescimento de 86,5%, impulsionada pelas aquisições, principalmente das unidades em integração junho/21, evidenciando a nova escala da Companhia. No 4T21, a Receita Líquida consolidada foi de R\$848,5 milhões, crescimento de 125,7% frente ao mesmo período do ano anterior. Desconsiderando as aquisições, ficamos praticamente estáveis no reconhecimento da Receita Líquida do Orgânico de 2021, com uma pequena redução de -0,7% em relação a 2020.

Dentro do significativo crescimento reportado acima, podemos destacar a relevância de duas unidades de negócio estratégicas e de forte expansão: a Inspirali, nossa vertical de medicina, que já representa 25,6% da Receita Líquida em 2021 e o EAD, que, com apenas sete meses de contabilização, já representa 4,8% da Receita Líquida, se consolidando como uma nova alavanca de crescimento para a Companhia. Ao considerarmos o 4T21, vemos que o EAD já responde por 6,8% da Receita Líquida total.

Vale salientar que a Receita apresentada em 2021 traz uma atualização metodológica contábil no seu critério com a finalidade de equiparar os resultados de todo o Ecosistema Ânima. Assim, esse desempenho foi obtido mesmo com um impacto negativo de -R\$54,8 milhões, contabilizados como redutor da Receita Líquida, por conta da reclassificação dos Descontos Financeiros Concedidos a Alunos que, anteriormente, integravam as Despesas Financeiras. Este montante se refere ao impacto acumulado da referida conta em 2021, sendo registrado nesse 4T21 o montante de -R\$13,5 milhões. Essa reclassificação não traz qualquer alteração no Resultado Líquido, nem na geração de caixa, mas impacta a Receita Líquida e os diferentes níveis de Resultado Operacional desde o Lucro Bruto até o EBITDA.

LUCRO E MARGEM BRUTA CONSOLIDADOS

R\$ milhões (exceto em %)	2021	%AV	2020	%AV	Δ2021/ 2020	4T21	%AV	4T20	%AV	Δ4T21/ 4T20
Receita Líquida	2.650,8	100,0%	1.421,6	100,0%	86,5%	848,5	100,0%	375,9	100,0%	125,7%
Total de Custos	(990,5)	-37,4%	(575,1)	-40,5%	72,2%	(351,9)	-41,5%	(159,3)	-42,4%	120,9%
Pessoal	(756,1)	-28,5%	(471,1)	-33,1%	60,5%	(255,9)	-30,2%	(126,6)	-33,7%	102,0%
Serviços de Terceiros	(94,0)	-3,5%	(40,6)	-2,9%	131,3%	(34,2)	-4,0%	(12,5)	-3,3%	174,0%
Aluguel & Ocupação	(38,6)	-1,5%	(25,3)	-1,8%	53,0%	(15,5)	-1,8%	(5,8)	-1,5%	166,4%
Outras	(101,7)	-3,8%	(38,1)	-2,7%	166,7%	(46,3)	-5,5%	(14,4)	-3,8%	222,6%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	1.660,3		846,5		96,1%	496,6		216,6		129,3%
Margem Bruta	62,6%		59,5%		3,1pp	58,5%		57,6%		0,9pp

A Margem Bruta de 2021 atingiu 62,6%, uma melhora de 3,1pp em relação a 2020, com destaque para ganhos de eficiência acadêmica do nosso modelo E2A, principalmente nas unidades integradas, conforme já destacávamos previamente. Chegamos assim muito próximo da maturidade almejada pelo modelo acadêmico nas referidas unidades, o que reforça nossa confiança na continuidade da implementação do E2A, nos próximos ciclos, nas aquisições realizadas a partir do final de 2019. Para as unidades em integração junho/21, estes ganhos também poderão ser capturados a partir de 2022, mas em menor escala, visto que essas unidades possuem maiores níveis de eficiência docente do que as demais aquisições anteriores.

Com o retorno das aulas presenciais, que ocorreram desde o mês de agosto de forma rotacionada, os custos com Aluguel e Ocupação voltaram a ser levemente maiores nesse trimestre. Contudo, ainda menores se comparados a períodos pré-pandêmicos. Isso está relacionado à nova dinâmica do segmento e dos benefícios provenientes também do modelo acadêmico, que nos dará oportunidades para minimizar impactos deste grupo de contas por meio de alternativas de melhor aproveitamento dos espaços físicos dos nossos *campi* a partir de parcerias, como destacamos desde o final do 2T21. Com isso, apesar da pressão inflacionária, seguimos atuando fortemente nas renegociações e otimizações de ocupação, visando atenuar esse efeito.

Os Serviços de Terceiros também foram impactados pelo retorno ao *campus*, com recomposição dos custos de limpeza e segurança. Adicionalmente, tivemos mais honorários de instrutores nos cursos *in company*, tal como a realização presencial da HSM Expo, ambos do segmento *Lifelong Learning*. Isso se justifica também pelo retorno presencial nas empresas e por consequente realização dos programas de treinamento e eventos presenciais. Por isso, estes gastos não são diretamente comparáveis com o mesmo período do ano anterior, que apresentavam restrições de contato social.

Já os outros custos também são diretamente afetados com efeitos provenientes ao retorno presencial das unidades, isso porque os principais impactos estão relacionados às manutenções dos *campi*, convênios e parcerias relacionados às aulas práticas, assim como gastos de laboratórios e infraestruturas de TI. Neste grupo, estão concentrados os custos com convênios e parcerias diretamente relacionados aos campos de estágio obrigatórios nos cursos de saúde e, principalmente, na medicina. Com o crescimento da Inspirali, esses custos vêm ganhando maior relevância em nossas operações. Já no segmento *Lifelong Learning*, a HSM Expo também impacta estes gastos com o retorno presencial. Com isso, apesar de um aumento proporcional a Receita Líquida se comparado a 2020, conseguimos manter margem frente a períodos prévios ao início da pandemia.

RESULTADO E MARGEM OPERACIONAL CONSOLIDADOS

R\$ milhões (exceto em %)	2021	%AV	2020	%AV	Δ2021/ 2020	4T21	%AV	4T20	%AV	Δ4T21/ 4T20
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	1.660,3	62,6%	846,5	59,5%	96,1%	496,6	58,5%	216,6	57,6%	129,3%
Despesas Comerciais	(302,9)	-11,4%	(165,0)	-11,6%	83,6%	(159,3)	-18,8%	(58,2)	-15,5%	173,7%
PDD	(161,4)	-6,1%	(85,4)	-6,0%	89,0%	(107,1)	-12,6%	(29,7)	-7,9%	n.a.
Marketing	(141,5)	-5,3%	(79,6)	-5,6%	77,8%	(52,3)	-6,2%	(28,5)	-7,6%	83,3%
Despesas Gerais & Administrativas	(289,0)	-10,9%	(164,9)	-11,6%	75,3%	(99,2)	-11,7%	(46,2)	-12,3%	114,7%
Pessoal	(187,1)	-7,1%	(119,6)	-8,4%	56,4%	(65,0)	-7,7%	(29,8)	-7,9%	118,0%
Serviços de Terceiros	(77,4)	-2,9%	(22,8)	-1,6%	239,7%	(29,1)	-3,4%	(8,4)	-2,2%	246,7%
Aluguel & Ocupação	(2,5)	-0,1%	(3,2)	-0,2%	-23,6%	(1,0)	-0,1%	(0,4)	-0,1%	135,9%
Outras	(22,0)	-0,8%	(19,3)	-1,4%	14,2%	(4,0)	-0,5%	(7,5)	-2,0%	-46,7%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	17,8	0,7%	(13,4)	-0,9%	n.a.	15,2	1,8%	(10,6)	-2,8%	n.a.
Provisões	(26,8)	-1,0%	(10,1)	-0,7%	164,5%	(22,3)	-2,6%	(10,2)	-2,7%	118,1%
Impostos & Taxas	(13,8)	-0,5%	(8,1)	-0,6%	70,5%	(4,0)	-0,5%	(2,1)	-0,6%	90,7%
Outras receitas operacionais	58,4	2,2%	4,9	0,3%	n.a.	41,5	4,9%	1,7	0,5%	n.a.
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	17,4	0,7%	8,3	0,6%	109,6%	5,4	0,6%	1,4	0,4%	276,5%
Resultado Operacional	1.103,6		511,6		115,7%	258,7		103,0		151,1%
Margem Operacional	41,6%		36,0%		5,6pp	30,5%		27,4%		3,1pp

Reportamos assim, um Resultado Operacional de R\$1.103,6 milhões (+115,7% vs. 2020), com uma margem de 41,6% (+5,6pp vs. 2020). Esse resultado demonstra a assertividade das aquisições realizadas e do êxito do processo de integração planejado e apoiado pelo ETI (Escritório de Transformação e Integrações), que potencializa a captura de sinergias e os ganhos de eficiência gerados pelo significativo aumento de escala da Companhia.

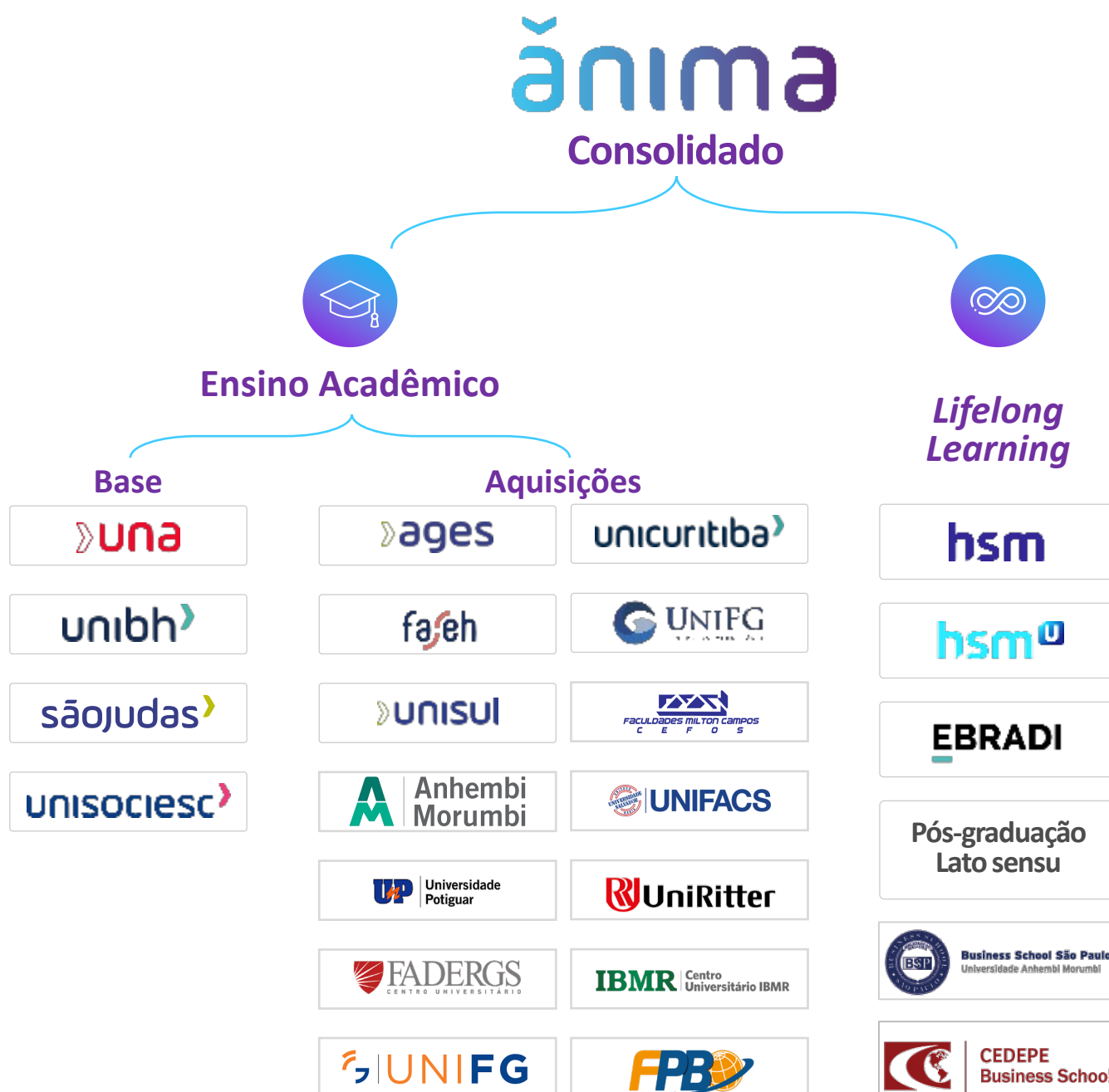
No grupo de Despesas Comerciais, observamos estabilidade em relação ao ano anterior, seja na linha de PDD (Provisão para Devedores Duvidosos) seja nas despesas de Marketing. Não obstante, tivemos especificamente no 4T21 um efeito nas Despesas Comerciais que majorou o impacto na apuração de nossos resultados (+3,3pp). O fator de maior importância neste grupo está relacionado à PDD (+4,7pp vs. 4T20). Como mencionamos no 3T21, unificamos os critérios de apuração desta linha, levando a significativas provisões adicionais nas unidades integradas, o que representou uma piora de +5,9pp. Também contribuiu para esse aumento o maior rigor, nas unidades integradas, das práticas de renegociações de mensalidades em atraso.

Iniciamos importantes medidas, a partir dos aprendizados obtidos com as unidades em integração junho/21, na linha de intensificação de nossos processos de cobrança preventivos, reformulação de políticas de negociação e *capacity* adequado para cobrança recorrente. Esperamos, com isso, ao longo de 2022, uma melhoria importante nos níveis de provisão observados, sempre na busca de otimizar a correlação entre os índices de evasão e PDD.

O comportamento das Despesas Gerais & Administrativas proporcionou no 4T21 um ganho de eficiência operacional de 0,6pp frente ao mesmo período do ano passado, capturando parte das sinergias esperadas no processo de integração. Já as Outras Receitas Operacionais apresentaram um ganho significativo frente ao mesmo período de 2020 devido aos benefícios relacionados ao retorno presencial dos *campi*, que permitem sublocações e melhor utilização dos espaços destes locais por terceiros. Também contribuiu nesta linha a venda das escolas internacionais, conforme informado em junho/21, que gerou um impacto positivo de +R\$27,1 milhões neste trimestre, devido ao fechamento ocorrido em outubro. Por outro lado, nas provisões tivemos um impacto referente a contingências jurídicas que tiveram desfecho desfavorável nesse 4T21 e impactaram o resultado em -R\$21,0 milhões.

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 do 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			2021	2020	Δ2021/ 2020	2021	2020	Δ2021/ 2020
	2021	2020	Δ2021/ 2020	2021	2020	Δ2021/ 2020						
Receita Líquida	1.026,8	1.104,4	-7,0%	1.475,5	224,8	556,2%	148,6	91,9	61,6%	2.650,8	1.421,2	86,5%
Lucro Bruto	618,6	661,6	-6,5%	944,3	122,4	671,6%	97,4	62,2	56,6%	1.660,2	846,2	96,2%
Margem Bruta	60,2%	59,9%	0,3pp	64,0%	54,4%	9,6pp	65,5%	67,7%	-2,1pp	62,6%	59,5%	3,1pp
Resultado Operacional	353,6	425,4	-16,9%	729,9	71,6	918,9%	20,0	14,5	37,9%	1.103,6	511,6	115,7%
Margem Operacional	34,4%	38,5%	-4,1pp	49,5%	31,9%	17,6pp	13,5%	15,8%	-2,3pp	41,6%	36,0%	5,6pp

R\$ milhões	Ensino Acadêmico						Lifelong Learning ³			Total		
	Base ¹			Aquisições ²			4T21	4T20	Δ4T21/ 4T20	4T21	4T20	Δ4T21/ 4T20
	4T21	4T20	Δ4T21/ 4T20	4T21	4T20	Δ4T21/ 4T20						
Receita Líquida	250,3	276,3	-9,4%	539,6	68,1	692,0%	58,7	31,6	85,5%	848,5	376,0	125,6%
Lucro Bruto	130,9	162,2	-19,3%	330,6	34,2	867,0%	35,2	20,0	75,4%	496,6	216,4	129,5%
Margem Bruta	52,3%	58,7%	-6,4pp	61,3%	50,2%	11,1pp	59,9%	63,4%	-3,5pp	58,5%	57,6%	1,0pp
Resultado Operacional	31,0	77,0	-59,7%	213,3	19,3	1007,5%	14,4	6,7	113,0%	258,7	103,0	151,1%
Margem Operacional	12,4%	27,9%	-15,5pp	39,5%	28,3%	11,3pp	24,5%	21,3%	3,2pp	30,5%	27,4%	3,1pp

¹ Considera Una, UniBH, São Judas, aquisições de 2016 (UniSocios Feb'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, Ebradi, Business School São Paulo (BSP) e CEDEPE Business School.

Segmento Ensino Acadêmico

Bloco Base

Reportamos uma Receita Líquida de R\$1,0 bilhão (-7,0% vs. 2020) no Bloco Base. Apesar de seguirmos com a estabilidade no ticket e com resultados positivos das iniciativas de retenção, a menor base carregada durante o ano devido à menor captação de verão pelo cenário de pandemia impactou negativamente a Receita Líquida deste bloco. Excluindo os descontos financeiros a alunos, a queda na Receita Líquida foi de -4,3%.

A margem bruta expandiu 0,3pp em 2021 vs. 2020, para 60,2%, com destaque para os ganhos de eficiência do E2A e do intenso uso de tecnologia, mais do que compensando os efeitos relacionados à volta de aulas presenciais rotacionadas por estações desde agosto. Excluindo os descontos financeiros a alunos, a margem bruta de 2021 foi de 61,4%, expansão de 1,5pp vs. 2020.

Além do efeito do menor número de alunos, a equalização de metodologia de PDD com as unidades em integração junho/21, conforme já detalhado anteriormente, impactou a margem operacional, que teve uma redução de 4,1pp no mesmo período. Essa equalização, apesar de trazer um efeito inicial negativo, vem junto com métodos e práticas mais eficientes de cobrança, que devem impactar positivamente os níveis de risco de nossos recebíveis. Além disso, contingências jurídicas que tiveram resultado desfavorável foram provisionadas integralmente no Bloco Base, pressionando ainda mais os resultados. Excluindo os descontos financeiros a alunos, a margem operacional de 2021 foi de 36,3%, redução de 2,2pp vs. 2020.

Importante destacar, contudo, que parte das despesas necessárias ao fortalecimento de nossas estruturas para recebimento das novas unidades continuam concentradas no Bloco Base o que prejudica mais o seu resultado, já que a diluição de despesas proporcionada pelo ganho de escala é majoritariamente capturada no bloco de aquisições.

Bloco Aquisições

A Receita Líquida do Bloco Aquisições cresceu 6,5x em 2021 em relação a 2020, atingindo R\$1,5 bilhão e refletindo o novo patamar da Companhia com as recentes aquisições de Unisul, Milton Campos e das unidades em integração junho/21. Além disso, o bloco é composto pelas aquisições realizadas entre 2019 e 2021, que continuam evoluindo os resultados com implementação do nosso modelo acadêmico E2A e ganhos de eficiência administrativa. Como consequência, a margem bruta teve ganhos de 9,6pp e o Resultado Operacional de 17,6pp.

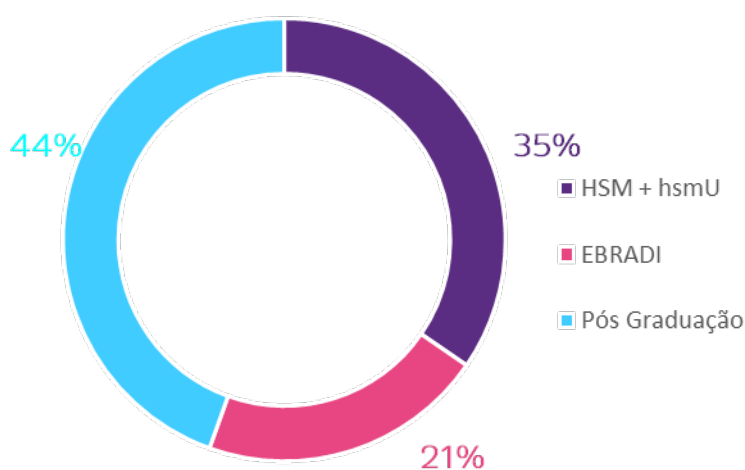
Os ganhos de sinergias com as integrações, aliados à forte representatividade dos cursos de medicina nas instituições desse bloco, já resultam em uma margem operacional de 49,5%, já superior ao Bloco Base, mas com espaço para evolução, à medida do amadurecimento das unidades e da continuidade da captura de sinergias.

A estratégia da Companhia de crescer e aumentar rentabilidade via ganhos de escala e sinergias das aquisições segue se mostrando assertiva. Seguimos trabalhando na captura de sinergias, que começaram e serão continuamente refletidas nos resultados dessas marcas, principalmente nos custos acadêmicos e nas despesas com G&A, onde identificamos de forma mais intensa os ganhos de margens observados em comparação com o Bloco Base.

Segmento *Lifelong Learning*

Encerramos 2021 com uma base total de 70,8 mil alunos matriculados no segmento de *Lifelong Learning*, (27,5 mil excluindo aquisições), sendo a maior parte inscritos em cursos digitais (EAD), tanto nos programas oferecidos na Ebradi e hsmU quanto na pós-graduação das unidades em integração junho/2021, além de contar com os alunos do IBCMED, que passou a fazer parte da Ânima em novembro de 2021 com cursos de pós-graduação *latu sensu* em educação médica. Esse segmento vem ganhando força e representatividade em nossa base, demonstrando ser uma oportunidade de evolução dentro de nossa proposta de Ecossistema de aprendizagem ao longo de toda a vida.

Receita Líquida- Lifelong Learning



Com a consolidação das unidades em integração junho/21, o percentual da Receita Líquida proveniente da pós-graduação *latu sensu*, presencial e EAD, se torna a mais relevante parcela do segmento de *Lifelong Learning*, representando 44% da Receita Líquida. A vertical de gestão, HSM e hsmU, representa 35% da Receita Líquida, enquanto a EBRADI, Escola Brasileira de Direito, representou 21% da Receita Líquida do ano de 2021.

No 4T21, apresentamos uma Receita Líquida de R\$58,7 milhões, que representa um aumento de 85,5% frente ao mesmo período de 2020. Isto pode ser explicado pela consolidação das unidades em integração junho/21, reforçando assim o posicionamento da pós graduação *lato sensu*, com efeitos positivos também nos cursos de educação corporativa da HSM, frente ao ano anterior intensamente impactado pela pandemia da Covid-19. Em 2021 observamos uma Receita Líquida de R\$148,6 milhões (+61,6% vs. 2020).

A HSM teve uma melhora em seus resultados no 4T21 em relação ao 4T20, após continuidade da adequação de despesas e a boa receptividade de seus produtos digitais para empresas e executivos, assim como pelo retorno presencial da HSM Expo, maior evento de gestão da América Latina, neste ano. 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.

Com isso, concluímos o 4T21 com um resultado operacional superior ao que tínhamos no mesmo período do ano anterior, de R\$14,4 milhões e margem de 24,5% (+3,2pp vs. 4T20). No acumulado do ano, tivemos um Resultado Operacional de R\$20,0 milhões em 2021 e margem operacional de 13,5% (-2,3pp vs 2020).

ENSINO DIGITAL (EAD)

O Ensino Digital (EAD) em 2021 se materializou como realidade e grande oportunidade com a integração realizada em junho/21. Essa modalidade nos permitiu agregar ainda mais valor ao nosso Ecossistema, com um formato de ensino em um segmento que ainda não oferecíamos em escala.

A educação digital expande os limites da acessibilidade, e graças à nossa rede de pólos de educação à distância, cria condições de ampliar o acesso à educação de qualidade para um número maior de estudantes, especialmente aqueles que residem longe de nossa área de atuação presencial. Por isso, entendemos que o ensino digital é uma poderosa alavanca para atingirmos o nosso propósito de Transformar o País pela Educação, com um elevado nível de capilaridade e acessibilidade. Tudo isso sem abrir mão da qualidade acadêmica que é premissa e marca registrada do nosso Ecossistema. Uma prova disso é que temos todas as nossas instituições de ensino digital com conceito institucional (CI) maior ou igual a 4.

Esse mercado vem apresentando um expressivo crescimento desde 2010, tendo experimentado uma aceleração ainda maior nos últimos dois anos. O Ensino Digital da Ânima também acompanha esse crescimento, e de forma consistente e estruturada vem aumentando sua base de alunos o que tem resultado em um ganho contínuo de participação de mercado. Encerramos 2021 com uma base no ensino digital de 114,0 mil alunos nos cursos de graduação e de pós-graduação no segmento *Lifelong Learning*, seguindo a tendência de crescimento da base de alunos que já observamos no trimestre anterior.

Ensino Digital	3T20*	4T20*	1T21*	2T21*	3T21	4T21	Δ4T21/ 4T20
Graduação e Pós-graduação	49.847	57.434	77.421	91.278	83.660	114.040	98,6%
Graduação	32.913	37.106	48.797	58.711	57.117	75.506	103,5%
Pós-graduação	16.934	20.328	28.624	32.567	26.543	38.534	89,6%

*Dados das unidades em integração, não auditados.

Refletindo a nossa proposta de valor, implementamos uma série de iniciativas para aprimorar o atendimento e satisfação dos alunos. Os desenvolvimentos ocorrem em frentes como melhorias no processo de atendimento; aumento do autosserviço visando uma melhor experiência; avaliação para implementação de uma metodologia acadêmica alinhada com o E2A utilizado em nosso Ecossistema; e redução de problemas na jornada dos nossos

alunos. Aliado a isso, evoluímos na recepção dos novos alunos, além de aumentarmos a capacidade produtiva da nossa equipe de atendimento com ganhos de performance e treinamentos contínuos. Com todas essas ações, a percepção de qualidade e reconhecimento de nossos alunos resultou em um aumento de 26 pontos em nosso NPS, que saltou de +7 no ano de 2020 para +33 em 2021.

Em relação à nossa Receita Líquida, o gerenciamento do ticket médio é uma alavanca de grande importância para garantir uma evolução sustentável. Contamos com ferramentas de acompanhamento de mercado, que nos permitem aplicar nossa estratégia de precificação inteligente. Assim, desde a integração em junho de 2021, observamos crescimento no ticket médio, movimento alinhado à proposta de qualidade que vem sendo implementada no Ensino Digital, na busca de melhorias significativas nos índices de evasão. Visualizamos nesse trimestre também uma diversificação do portfólio e entrada de alunos em cursos com um ticket um pouco mais elevado, o que culminou em um ticket médio no 4T21 de R\$240 nos cursos de graduação, representando um aumento de 18,7% em relação ao trimestre anterior. No acumulado dos 7 meses do ano, que consolida as unidades em, integração junho/21 a pequena base de cursos de Ensino Digital ao longo do ano, registramos um ticket de R\$225.

Ticket médio líquido Graduação (em R\$)	4T21	3T21	2T21
Ensino Digital (EAD)	240	202	192

Ticket médio líquido Graduação (em R\$)	2021
Ensino Digital (EAD)	225

Dando continuidade ao nosso processo de crescimento, e como um elemento para se tornar mais uma porta de entrada ao nosso Ecossistema, alcançamos um total de 573 polos ativos até o encerramento do ano. Com isso, damos sequência à estratégia de expansão geográfica que vem sendo conduzida ao longo de 2021, ampliando a nossa rede de polos e aumentando a cobertura de novas cidades.

Em 2021, registramos uma base total de 70 cursos de graduação em diversas áreas do conhecimento e ampliamos de 75% para 83% a cobertura da demanda de cursos nas cidades onde estamos presentes, alcançando assim um público adicional nos mercados em que atuamos. Ao final do ano registramos uma base de 75,5 mil alunos nos cursos de graduação, representando 23,5% da base de alunos do Ensino Acadêmico.

Com esta perspectiva, encerramos o 4T21 com uma Receita Líquida do Ensino Digital de R\$57,9 milhões, considerando tantos os cursos de graduação quanto os cursos de pós-graduação, representando 6,8% da Receita Líquida do trimestre, patamar superior ao registrado no trimestre anterior. Considerando o segundo semestre de 2021, registramos receita líquida de R\$ 106,8 milhões.

Ensino Digital (Graduação e Pós-graduação)			
R\$ milhões	3T21	4T21	2S21
Receita Líquida	48,9	57,9	106,8
Resultado Operacional	8,0	19,5	27,5
Margem Operacional	16,3%	33,6%	25,7%



Neste trimestre, resultado da sazonalidade do período, temos uma menor incidência dos custos além da diluição ocorrida com o ganho de escala. Os principais itens estão relacionados aos gastos referentes a tutores, além de materiais gráficos que dão suporte para operacionalização do modelo hoje existente no Ensino Digital.

Com a maior base de alunos e aumento na receita do período, observamos também a crescimento do resultado operacional em relação ao trimestre anterior como resultante do ganho de escala obtido. Os principais gastos inerentes ao G&A se referem a manutenção e licenças de *softwares*, essenciais para que a plataforma seja bem-sucedida, além das despesas de pessoal, relacionadas à equipe dedicada a esse modelo de negócio. Outro gasto relevante para o Ensino Digital está relacionado a Publicidade e Propaganda, em que pelo modelo existente no mercado, maiores investimentos são necessários nesta linha. A PDD também apresenta estruturalmente níveis superiores ao comparado com o modelo presencial. Também estamos evoluindo em nosso modelo de cobrança para sermos mais assertivos na recuperação de mensalidades em atraso e continuidade do sonho do ensino superior para o maior número de estudantes.

Conforme destacamos quando da aquisição das instituições de ensino que faziam parte da Laureate Brasil, acreditamos que o Ensino Digital será uma nova avenida de crescimento para o Ecossistema Ânima, e que, por estar em fase de expansão, ainda possui perspectivas de evoluções tanto de margens quanto de representatividade. Para 2022, com a finalidade de sustentar a continuidade do forte crescimento já apresentado em 2021, teremos ainda a abertura de novos polos, a expansão do portfólio de cursos digitais e o início de atuação para algumas marcas das unidades integradas.

INSPIRALI

A Inspirali, nossa plataforma de educação médica, é a empresa que reúne o conjunto de escolas médicas que integram o Ecossistema Ânima, com foco na formação continuada ao longo da vida (*Lifelong Learning* - LLL) e serviços nos campos da educação médica, 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 com a implantação de um currículo integrado de última geração e da aprendizagem digital ativa, mediada por tecnologia e integrada ao sistema de saúde.

O ano de 2021 foi muito relevante para a trajetória da Inspirali, com a consolidação da Unisul (Santa Catarina) no 1T21 e das escolas médicas oriundas das unidades em integração junho/21 (São Paulo, Bahia e Rio Grande do Norte). Com isso, a Inspirali se tornou a segunda maior operação do país em número de alunos e vagas de medicina, e a de melhores indicadores do MEC, entre todas as grandes empresas desse segmento. A implementação do nosso modelo integrado de educação médica (com maior exposição à prática médica, desde o primeiro semestre), em conjunto com a maturação das vagas autorizadas, deve impulsionar consistentemente o crescimento na receita líquida e sustentabilidade dos cursos de medicina.

No final de novembro de 2021, anunciamos a aliança estratégica com a DNA Capital, o maior investidor em *healthcare* da América Latina e um dos mais reconhecidos dessa indústria. Essa foi uma operação transformacional para a Inspirali, criando valor para seus principais *stakeholders*: alunos, equipe e acionistas. Essa aliança resultará em uma maior conexão entre academia e o setor de saúde, promovendo a integração entre os desafios da vida real e suas soluções a partir das práticas da saúde e parceiros - além de contribuir para a experiência e empregabilidade dos estudantes, potencializar o *lifelong learning* e manter nossa firme rota de expansão, colocando a Inspirali numa posição de vanguarda - com um diferenciado ecossistema do mercado de educação médica inserido no setor de saúde.

Assim, seguimos com a reestruturação societária que prepara a Inspirali para receber o aporte primário de R\$1,0 bilhão da DNA Capital, sujeita à deliberação na Assembleia Geral Extraordinária (AGE), marcada para dia 29 de março/22. Mais detalhes sobre a operação estão descritos no [Fato Relevante](#) e sobre a reorganização societária na [Proposta da Administração](#) da AGE.

Em dezembro, anunciamos a chegada do IBCMED, referência nacional na educação médica continuada. Esse foi mais um passo na direção de fortalecer a Inspirali como a mais importante e relevante proposta de educação médica da atualidade. O [Fato Relevante](#) da aquisição traz mais informações sobre o IBCMED e a operação.

Ao final de 2021, registramos uma base de quase 10 mil alunos, mais de quatro vezes a base existente no final de 2020, consequência principalmente do forte crescimento inorgânico de 2021: a Unisul sendo incorporada em janeiro e, em especial as unidades em integração junho/2021. Em dezembro, recebemos a autorização referente às 50 vagas anuais da UniFG em Brumado/BA, mais um passo na concretização do potencial da Inspirali de chegar, na maturidade, a mais de 15 mil alunos com 2.097 vagas anuais.

INSPIRALI		
R\$ milhões	2021	4T21
Receita Líquida	679,1	215,5
Lucro Bruto	506,8	155,3
Margem Bruta	74,6%	72,1%
Resultado Operacional	443,3	130,2
Margem Operacional	65,3%	60,4%

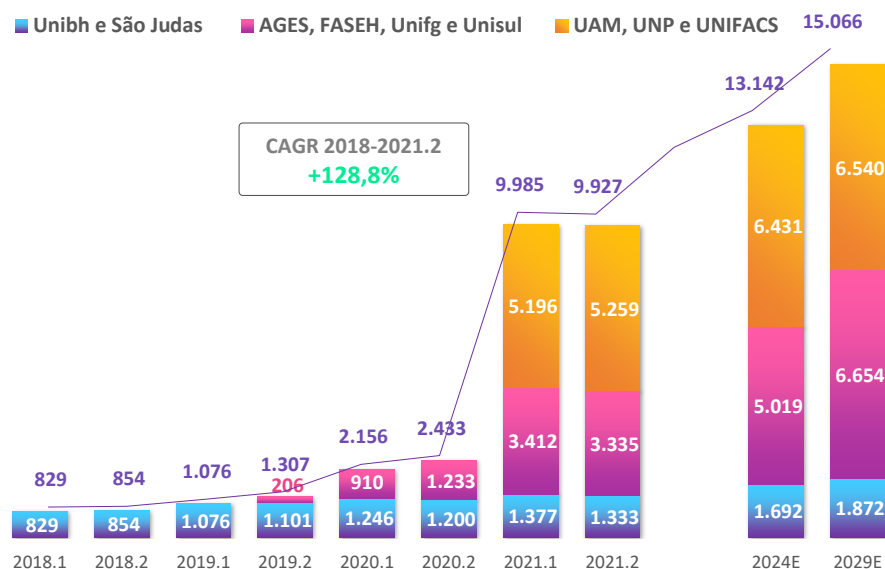
O crescimento da Inspirali dentro do nosso ecossistema, pode ser visto ao longo do ano de 2021, com a Receita Líquida representando 25,6% da Receita Líquida consolidada da Ânima, registrando a marca de R\$679,1 milhões. Com um Lucro Bruto de R\$506,8 milhões, a Inspirali reporta uma margem bruta de 74,6% e uma margem operacional de 65,3%. Duas considerações são relevantes na DRE sintética acima: (a) o valor do Resultado Operacional de R\$443,3 milhões em 2021 não considera as unidades em integração junho/21 desde o início do ano, mas somente a partir de junho; e (b) boa parte dos cursos de medicina estão em fase inicial de maturação. À medida em que os cursos foram sendo integralizados, é esperada uma certa acomodação na margem operacional, já que a segunda metade dos cursos é impactada por maiores níveis de gastos com campos de práticas e estágios, que também pressupõe um menor número de alunos por turma.

Tícket Médio Líquido	2021	2020	Δ2021/ 2020
INSPIRALI	7.364	6.774	8,7%

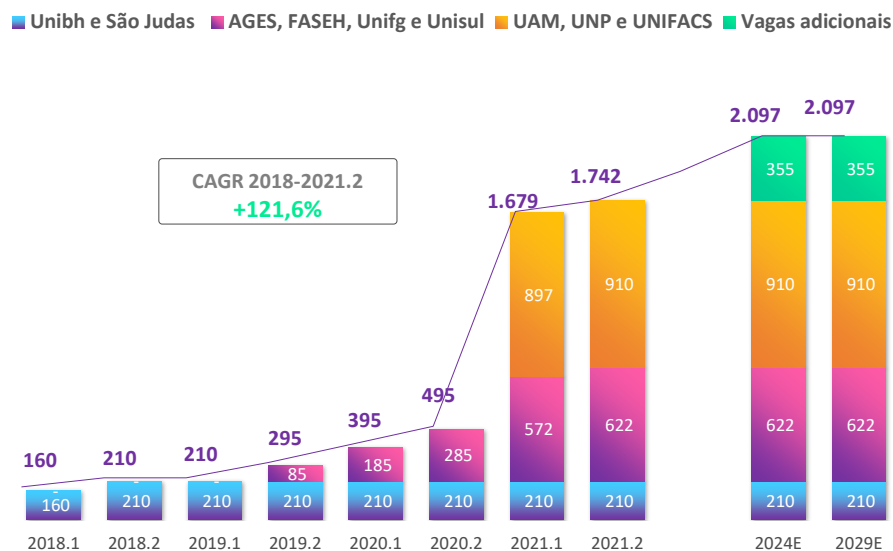
O ticket médio líquido registrado em 2021 nos cursos de medicina foi de R\$7.364, crescimento de 8,7% em relação ao ano anterior, que é fundamentalmente explicado por um ticket médio maior nas unidades em integração junho/21.

O atual estágio da Inspirali é reflexo de diversos fatores: uma estratégia que alia marcas de elevada reputação em geografias privilegiadas, cobrindo as regiões mais propícias do País; uma base de alunos em firme crescimento, seja pelo amadurecimento das vagas orgânicas, seja pela expansão de vagas nos ativos já integrados; a assertividade das aquisições realizadas em 2019, 2020 e 2021, culminando com a potência da escala aportada pelas unidades em integração junho/21. Tudo isso leva a Inspirali a registrar um expressivo CAGR, de 2018 a 2021, de 128,8% da sua base de alunos.

Evolução da base de alunos matriculados da Inspirali:



Evolução das vagas dos cursos de graduação da Inspirali:



SINERGIAS

O Escritório de Transformação e Integrações (ETI), foi a área formada em 2021, a partir da aquisição das unidades em integração junho/21, que teve como papel planejar a integração, mapeando as oportunidades de sinergias e de incremento de resultados operacionais. Assim, após o *closing*, a área segue organizando e monitorando o processo de integração, para garantir a captura dos ganhos de eficiência operacional e de incremento de EBITDA almejados pela Ânima.

Conforme reportado anteriormente, a expectativa de incremento de EBITDA no ano 5 pós integração é de R\$350 milhões, deflacionados. O número foi obtido pela soma do conjunto de iniciativas mapeadas pelo ETI para implementação no período de integração.

Incremento de EBITDA
esperado pela **Integração**

R\$350 milhões
(deflacionado)

Captura após os 7 primeiros
meses de integração

R\$78,7 milhões
*entre junho e dezembro de
2021

Captura após os 7 primeiros
meses de integração

R\$134,9 milhões
Efeito anualizado

Ao finalizarmos o ano de 2021, com apenas sete meses de integração, conseguimos identificar uma captura deste incremento de EBITDA contratado para os próximos ciclos no montante de R\$78,7 milhões (valor anualizado de R\$134,9 milhões). Diferentes frentes de trabalho são responsáveis por essas capturas obtidas, que passam por ganhos de eficiência operacional, ganhos de escala e expansão de receitas (especialmente na Inspirali). O processo da integração e as capturas demonstradas seguem em linha com as expectativas da Companhia para o período transcorrido. Para isso, o *roadmap* de integração de sistemas se torna uma importante alavanca para continuarmos alcançando essas conquistas, tendo uma importância significativa em 2022.

Ainda nas sinergias previstas, vale ressaltar o Ensino Digital se configurando como uma nova avenida de crescimento para todo o Ecossistema Ânima, com potencial efeito adicional ao *guidance* de sinergias apresentado no fechamento da aquisição das unidades em integração junho/21, mas ainda não mensurado nos números apresentados.

EBITDA E EBITDA AJUSTADO CONSOLIDADOS

R\$ milhões (exceto em %)	2021	%AV	2020	%AV	Δ2021/ 2020	4T21	%AV	4T20	%AV	Δ4T21/ 4T20
Lucro Bruto	1.660,3	62,6%	846,5	59,5%	96,1%	496,6	58,5%	216,6	57,6%	129,3%
Despesas Operacionais	(574,1)	-21,7%	(343,2)	-24,1%	67,3%	(243,3)	-28,7%	(115,0)	-30,6%	111,5%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	17,4	0,7%	8,3	0,6%	109,6%	5,4	0,6%	1,4	0,4%	276,5%
Resultado Operacional	1.103,6		511,6		115,7%	258,7		103,0		151,1%
Margem Operacional	41,6%		36,0%		5,6pp	30,5%		27,4%		3,1pp
Despesas Corporativas	(300,8)	-11,3%	(136,3)	-9,6%	120,8%	(99,5)	-11,7%	(37,5)	-10,0%	165,2%
EBITDA Ajustado	802,7		375,3		113,9%	159,2		65,5		143,1%
Margem EBITDA Ajustado	30,3%		26,4%		3,9pp	18,8%		17,4%		1,3pp
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(17,4)	-0,7%	(8,3)	-0,6%	109,6%	(5,4)	-0,6%	(1,4)	-0,4%	276,5%
(-) Itens não-recorrentes	(80,9)	-3,1%	(95,7)	-6,7%	-15,5%	(13,3)	-1,6%	(10,6)	-2,8%	25,1%
EBITDA	704,4		271,3		159,6%	140,5		53,4		162,9%
Margem EBITDA	26,6%		19,1%		7,5pp	16,6%		14,2%		2,3pp

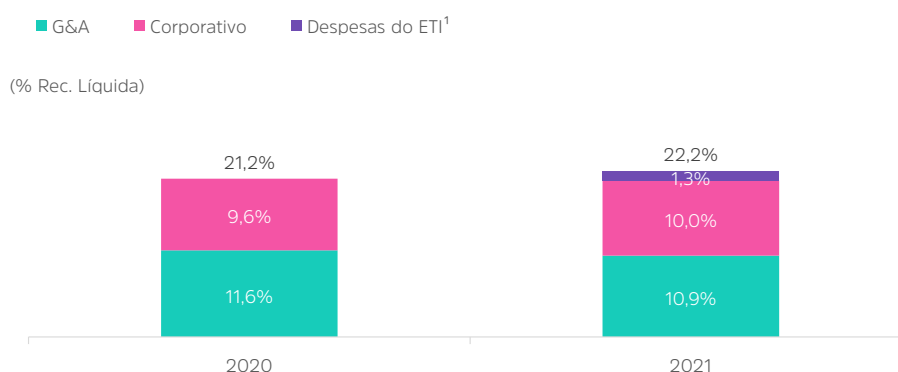
Atingimos um EBITDA Ajustado de R\$802,7 milhões em 2021, representando um crescimento de 113,9% em relação a 2020 e avanço de 3,9pp na margem, para 30,3%. Esse crescimento é proveniente, principalmente, da assertiva estratégia implementada de aquisições, focada em instituições com forte atuação em medicina e que corroboraram o crescimento tanto de valor absoluto, quanto de margem dos últimos períodos. Para este resultado, em que alcançamos novos patamares de escala, apresentamos já 7 meses de impacto de resultado das unidades em integração junho/21, acrescido aos resultados das integradas. Assim, até completarmos um ciclo completo desta aquisição, continuaremos acompanhando um movimento de expansão de margens e resultados, que poderão se estender de forma sustentável posteriormente com a conquista de sinergias ambicionadas e destacadas no momento de aquisição.

Ao analisarmos as despesas corporativas, podemos perceber uma evolução de forma proporcional à Receita Líquida, provenientes de três principais movimentos: suporte à integração, por meio do Escritório de Transformação e Integração (ETI), a centralização de atividades que visam ganhar maior eficiência operacional e provisionamento dos planos de incentivo. Esperamos, à medida que o processo de integração continue ocorrendo com o êxito obtido até o momento, observar uma maior diluição das despesas corporativas, coerente com os ganhos de escala a ser experimentado pela Companhia.

No ETI, tivemos gastos para garantirmos a integração de forma pontual, como os relacionados a advogados, consultorias e outros de natureza similar. Esse aumento gerou impacto pontual nas despesas corporativas (-1,3pp vs. 2020), conforme mesma tendência já descrita em divulgações anteriores. Embora traga maior pressão ao resultado deste ano, essa natureza de gasto não terá continuidade no período pós integração, e se dá, principalmente, no conjunto das linhas de serviços de terceiros e publicidade e propaganda (R\$34,8 milhões). Ainda nas Despesas Corporativas, também realizamos o provisionamento dos planos de incentivo da Companhia, de acordo com a superação das metas definidas para 2021, o que representou, neste 4T21, cerca de R\$19,6 milhões ou 0,7pp, impactando os gastos corporativos do ano de 2021.

Relacionado aos ganhos de eficiência operacional, visualizamos ganhos de escala e capturas de sinergias com reflexos positivos nas despesas gerais e administrativas, explicados majoritariamente pela centralização de operações. Conforme gráfico demonstrado abaixo, o comportamento das despesas relacionados ao G&A seguiu uma trajetória de ganhos de eficiência, caindo 0,7pp vs. 2020, assim como as Despesas Corporativas se mantiveram estáveis. Seguindo essa perspectiva de trajetória, esta evolução deverá ser acompanhada de acordo com a conclusão dos processos de integração e expansão de margens possibilitadas pela escala e eficiência operacional a ser capturada.

G&A e Despesas Corporativas



¹ETI – Escritório de Transformação e Integrações

NÃO RECORRENTES

R\$ milhões	2021	4T21
Integrações	56,7	3,8
Reestruturação de operações	24,2	9,5
Total	80,9	13,3

No ano de 2021, tivemos impacto em nossos resultados de R\$80,9 milhões relativos a itens não recorrentes. Os itens explicativos desse efeito estão relacionados exclusivamente à reestruturação de unidades com a finalidade de melhorar nossa eficiência operacional. Com isso, R\$24,2 milhões podem ser identificados majoritariamente por despesas de rescisão de pessoal relacionadas às aquisições de 2020. Além disso, cerca de R\$56,4 milhões são despesas referentes às unidades em integração junho/21, referentes a ganhos de eficiência operacional por rescisões de pessoal, alteração da plataforma acadêmica, devolução e otimização de imóveis assim como o comissionamento de instituição financeira que atuou como *advisor* no processo de aquisição dos ativos que pertenciam à Laureate Brasil.

DEPRECIAÇÃO & AMORTIZAÇÃO

R\$ milhões	2021	4T21
Imobilizado	- 101,7	- 31,0
Direito de Uso (IFRS 16)	- 156,4	- 51,3
Intangível	- 164,7	- 63,0
Total	- 422,8	- 145,2
(-) Amortização de intangível ¹	118,6	48,2
Total Ajustado	- 304,1	- 97,1

¹) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

Encerramos 2021 com Depreciação & Amortização de -R\$422,8 milhões (182,2% maior vs. 2020) e no 4T21, observamos um impacto de -R\$145,2 milhões (275,6% maior vs. 4T20), devido ao movimento transformacional ocorrido em junho. A partir deste *release*, além de um maior detalhamento de Depreciação & Amortização, destacaremos também o montante do intangível relacionado à amortização das aquisições, provenientes

principalmente a marcas e patentes, carteira de clientes e *softwares* das unidades adquiridas. Com isso, podemos subdividir e explicar essa variação no 4T21 em três segmentos distintos: o imobilizado, a amortização de direito de uso (efeito IFRS-16) e a amortização de intangíveis.

No imobilizado, tivemos um impacto de R\$31,0 milhões em linha com um patamar esperado para os próximos períodos no Ecossistema Ânima, uma vez que já não temos efeitos não recorrentes no resultado demonstrado neste trimestre. O parâmetro normalizado, pode ser descrito também quando avaliamos a amortização de direito de uso, que são relacionadas às exigências contábeis do IFRS 16. Nesse trimestre, tivemos um reconhecimento de R\$51,3 milhões nesta alínea.

Já no que se refere à amortização sobre intangíveis, o impacto verificado é de R\$63,0 milhões, nos quais estão contidos nestes um efeito da amortização dos intangíveis das aquisições feitas pela Ânima nos últimos períodos, totalizando R\$48,2 milhões. Reforçando nosso posicionamento de transparência e da busca da informação de melhor qualidade possível aos nossos acionistas, estes valores serão destacados também na composição do Lucro Líquido com a finalidade de melhor identificar o impacto contábil das aquisições e de aproximar o resultado líquido não só ao real efeito caixa na Companhia como também ao que seria um resultado mais próximo do recorrente após a superação dos citados efeitos contábeis das aquisições.

RESULTADO FINANCEIRO

R\$ milhões (exceto em %)	2021	2020	Δ2021/ 2020	4T21	4T20	Δ4T21/ 4T20
(+) Receita Financeira	76,1	45,6	66,8%	22,8	13,9	64,1%
Receita com juros de mensalidades	17,4	8,7	99,2%	5,5	1,5	277,1%
Receita com aplicações financeiras	42,2	22,7	86,0%	13,0	10,3	26,0%
Descontos obtidos	8,8	7,3	19,6%	1,5	0,7	118,9%
Outras	7,7	2,0	289,0%	2,7	0,6	329,2%
(-) Despesa Financeira	(489,7)	(200,1)	144,7%	(182,6)	(59,9)	205,0%
Despesa de comissões e juros com empréstimos ¹	(244,7)	(46,3)	429,0%	(108,4)	(5,3)	n.a.
Despesa de juros com PraValer	(27,5)	(22,8)	20,8%	(12,3)	(10,0)	22,4%
Despesa de juros com títulos a pagar (aquisições)	(44,4)	(27,3)	62,6%	(9,7)	(12,9)	-24,5%
Despesa Financeira de arrendamento	(150,7)	(76,2)	97,8%	(44,8)	(20,3)	121,0%
Outros	(22,4)	(27,6)	-18,9%	(7,4)	(11,4)	-34,9%
Resultado Financeiro	(413,6)	(154,5)	167,7%	(159,8)	(46,0)	247,6%

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

Encerramos 2021 com um Resultado Financeiro de -R\$413,6 milhões (167,7% menor vs. 2020) e no 4T21 apresentamos um resultado de -R\$159,8 milhões (247,6% menor vs. 4T20). Este resultado é consequência direta das origens de recursos que permitiram viabilizar a estratégia de aquisições transformacionais que levaram a escala da Companhia a um patamar diferenciado além das despesas de arrendamento requeridas pela norma contábil IFRS 16.

Entre os fatores que mais impactaram o Resultado Financeiro, podemos destacar os relacionados às despesas de comissões e juros com empréstimos que sofreram elevação em especial pela trajetória de fortes altas da taxa de juros básica do país. Conforme é de amplo conhecimento, com a finalidade de se controlar pressões inflacionárias de curto e médio prazo, o BACEN vem elevando a taxa Selic, que saiu no início de 2021 de um patamar de 2,0% a.a. para 9,25% a.a. no final desse período. Assim, todas as dívidas indexadas ao CDI sofreram forte impacto. Com isso, as Despesas Financeiras totalizaram R\$489,7 milhões, crescimento de R\$289,5 milhões vs. 2020. O principal item que contribuiu para esse aumento foram os juros relativos às duas séries de debêntures 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 despesas de comissões e juros com empréstimos somaram montante de R\$244,7 milhões (+R\$198,4 milhões vs. 2020) e sofrem direto impacto da política monetária explicitada. Vale ressaltar que mantemos todos os nossos esforços para que, após o movimento transformacional ocorrido em junho/21, possamos trazer a Companhia para nossos níveis históricos de alavancagem, por meio de um claro plano de ações em realização, como a parceria realizada com a DNA Capital que prevê o aporte de R\$1,0 bilhão em caixa, assim como uma clara estratégia de *liabilities management*.

As despesas de juros referentes aos saldos dos títulos a pagar relacionadas às aquisições aumentaram em R\$17,1 milhões vs. 2020, tanto por conta das mais recentes aquisições, como pela pressão advinda da atualização monetária proveniente do aumento recente dos índices inflacionários. Quando avaliamos as despesas financeiras de arrendamento, notamos um aumento no período de R\$74,5 milhões (+97,8% vs. 2020).

As medidas de aumento da Selic auxiliaram positivamente também o Resultado Financeiro e contribuíram com as Receitas Financeiras principalmente, pelo fato de no início de 2021, antes do pagamento realizado pela aquisição das unidades em integração junho/21, tínhamos recursos em aplicações financeiras advindos dos processos de *follow on*. Além disso, também contribuíram para um melhor resultado os descontos obtidos em negociações referentes a despesas de arrendamentos de imóveis. Com isso, concluímos o ano crescendo nossas Receitas Financeiras para R\$76,1 milhões (+R\$30,5 milhões vs 2020).

LUCRO E MARGEM LÍQUIDOS

R\$ milhões (exceto em %)	2021	%AV	2020	%AV	Δ2021/ 2020	4T21	%AV	4T20	%AV	Δ4T21/ 4T20
EBITDA	704,4	26,6%	271,3	19,1%	159,6%	140,5	16,6%	53,4	14,2%	162,9%
Depreciação & Amortização	(422,8)	-15,9%	(149,8)	-10,5%	182,2%	(145,2)	-17,1%	(38,7)	-10,3%	275,6%
Equivalência Patrimonial	(0,5)	0,0%	(3,6)	-0,3%	-84,8%	(0,6)	-0,1%	(0,5)	-0,1%	6,9%
EBIT	281,1	10,6%	117,9	8,3%	138,5%	(5,3)	-0,6%	14,2	3,8%	-137,4%
Resultado Financeiro Líquido	(413,6)	-15,6%	(154,5)	-10,9%	167,7%	(159,8)	-18,8%	(46,0)	-12,2%	247,5%
EBT	(132,5)	-5,0%	(36,6)	-2,6%	261,7%	(165,1)	-19,5%	(31,7)	-8,4%	420,1%
IR & CSLL	51,1	1,9%	(4,3)	-0,3%	n.a	12,3	1,4%	(1,4)	-0,4%	n.a
Lucro Líquido	(81,3)	-3,1%	(40,9)	-2,9%	98,7%	(152,8)	-18,0%	(33,1)	-8,8%	361,8%
Participação dos acionistas não controladores	(6,3)	-0,2%	(0,5)	0,0%	n.a	(0,9)	-0,1%	(0,0)	0,0%	n.a
(-) Itens não-recorrentes	80,9	3,1%	95,7	6,7%	-15,5%	13,3	1,6%	10,6	2,8%	25,1%
(-) Amortização de intangível ¹	118,6	4,5%	12,1	0,9%	876,3%	48,2	5,7%	3,0	0,8%	1501,8%
Lucro Líquido ajustado	111,8		66,5		68,2%	(92,3)		(19,5)		373,8%
Margem Líquida Ajustada	4,2%		4,7%		-0,5pp	-10,9%		-5,2%		-5,7pp

Finalizamos o ano de 2021 com Lucro Líquido Ajustado de R\$111,8 milhões, obtendo uma margem de 4,2% sobre a Receita Líquida, (-0,5pp vs. 2020), já demonstrando o impacto da reversão da Amortização de intangível que não possui efeito caixa. Essa medida foi tomada com a finalidade de demonstrar com uma maior clareza a nossos *stakeholders* este efeito proveniente das últimas grandes aquisições realizadas pela Companhia. Assim, passamos a dar destaque aos efeitos contábeis resultantes da mais valia, provenientes de marcas e patentes, carteira de clientes e *softwares* das unidades adquiridas, como demonstrado na sessão de Depreciação & Amortização. Esses efeitos, representam um impacto de R\$118,6 milhões nos resultados do ano. Concluímos, portanto, o ano de 2021 com uma conversão de 13,9% em relação ao EBITDA Ajustado e um aumento de 68,2% em relação ao Lucro Líquido do mesmo período do ano passado.

Apesar da evolução observada em nossos resultados operacionais, assim como já havíamos percebido no trimestre anterior, tivemos impactos significativos relacionados às despesas com Depreciação & Amortização (-R\$422,8 milhões) e o Resultado Financeiro Líquido (-R\$413,6 milhões). Referente à discriminação da amortização

relacionado ao intangível, provenientes de carteira de clientes, marcas e patentes e softwares, tivemos um impacto anual de R\$118,6 milhões. Estes impactos já foram explorados ao longo deste *release*.

Conforme é perceptível, um dos maiores impactos decorrentes de um lucro menor está relacionado ao impacto forte em nosso Resultado Financeiro, já previsto, referente aos empréstimos para a aquisição das unidades em integração junho/21. Com isso, vale ressaltar que estamos tomando as ações cabíveis para minimizar o impacto nesta rubrica, tratando a temátca de forma prioritária. Reforçamos nosso comprometimento para maximizar a geração de resultados líquidos que permitam a adequada remuneração do investimento de nossos acionistas, ao mesmo tempo que fortaleçam as bases de crescimento sustentável da Companhia.

CAIXA E ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO

R\$ milhões (exceto em %)	DEZ 21	DEZ 20	SET 21
(+) Total de Disponibilidades	515,3	1.277,9	759,5
Caixa	169,2	73,2	174,9
Aplicações Financeiras	346,1	1.204,7	584,6
(-) Total de Empréstimos e Financiamentos ¹	3.509,8	653,0	3.578,9
Curto prazo	361,5	129,9	356,2
Longo prazo	3.148,3	523,1	3.222,7
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida ²	(2.994,5)	624,9	(2.819,4)
(-) Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo Ajustadas	295,2	285,7	266,4
Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo	390,0	285,7	349,2
Outras obrigações (Earn outs)	(36,5)	0,0	(27,4)
Outras obrigações (bolsas Proies)	(58,3)	0,0	(55,4)
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida Ajustada excl. IFRS-16 ³	(3.289,7)	339,2	(3.085,8)
(-) Passivo Arrendamentos (IFRS-16)	1.556,9	666,6	1.581,6
Curto prazo	167,4	40,4	162,2
Longo prazo	1.389,4	626,1	1.419,4
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida Ajustada incl. IFRS-16 ³	(4.846,6)	(327,4)	(4.667,4)

¹ Valor líquido ajusto pelo swap.

² Disponibilidade considerando apenas as obrigações bancárias.

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

Concluimos o ano de 2021 com um total de disponibilidades de caixa e aplicações financeiras de R\$515,3 milhões ante R\$759,5 milhões no final do 3T21. A forte geração de caixa livre da Companhia, que atingiu R\$638,3 milhões no ano, fortalece sobremaneira nossa confiança nos movimentos estratégicos realizados e na expansão de resultados da Companhia. Essa geração de caixa permitiu a efetivação de um movimento estratégico de alocação de capital com o lançamento de um novo programa de recompra de ações em um momento oportuno, no qual as ações da Companhia são negociadas a valores inferiores ao último *Follow On* ocorrido em dezembro/20.

O total de empréstimos e financiamentos foi de R\$3.509,8 milhões (-R\$2.856,9 milhões vs. 2020). Conforme anunciado no mês de abril, emitimos duas séries de debêntures não conversíveis em ações para a captação de R\$2,5 bilhões, usados para o pagamento dos ativos das unidades em integração junho/21, e o aumento está

relacionado aos juros das operações de crédito neste período. Conseguimos verificar além disso uma redução da dívida de R\$69,1 milhões frente ao 3T21 referente à quitação de parcelas neste período.

As outras obrigações de curto e longo prazo, representadas principalmente pelos títulos a pagar relacionados às aquisições, totalizaram R\$295,2 milhões. Adicionalmente, apresentamos *earn outs* relacionados a aquisições, cuja realização é pouco provável (R\$36,5 milhões), 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 (R\$58,3 milhões). Vemos um leve aumento nessas contas justificado por atualizações monetárias que impactam estes títulos, em sua maioria indexados pela inflação.

Com isso, encerramos o exercício de 2021 com uma significativa posição de caixa de R\$515,3 milhões. Excluindo o efeito do IFRS-16, conforme pactuado nos contratos que representam nossas dívidas, e ajustando o valor de R\$94,8 milhões referente a outras obrigações (*earn outs*) cuja realização é pouco provável, e às bolsas do PROIES, que não têm impacto no caixa, encerramos o trimestre com uma dívida líquida de R\$3.289,7 milhões, representando um endividamento líquido/EBITDA proforma equivalente a 4,5x, considerando os últimos 12 meses das companhias combinadas. A partir do movimento realizado em conjunto com a DNA Capital, que propiciará a entrada de caixa de R\$1,0 bilhão, após conclusão das condições precedentes para o negócio, a perspectiva para esse endividamento líquido/EBITDA proforma será de 3,2x. Continuamos atentos às questões de *liabilities management* e fortemente comprometidos com a continuidade da agenda de desalavancagem a fim de minimizar esse impacto de curto prazo em nossos resultados, mas com a exata consciência de que esse efeito é decorrência do movimento transformacional, realizado em 2021, para o fortalecimento do crescimento sustentável e da geração de valor pela Companhia no longo prazo.

CONTAS A RECEBER E PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO (PMR)

Total	4T21			3T21	2T21	1T21	4T20	Δ4T21/ 4T20
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	659,9	277,7	382,2	692,3	669,6	404,5	379,0	281,0
a vencer	408,3	145,9	262,3	358,7	390,4	257,9	236,6	171,7
até 180 d	179,7	86,6	93,1	174,7	205,6	105,1	112,1	67,5
de 181 a 360 d	36,4	24,4	12,0	77,1	49,6	27,6	21,1	15,3
de 361 a 720 d	35,5	20,8	14,7	81,8	24,0	13,9	9,2	26,4

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

Encerramos o 4T21 com saldo de Contas a Receber Líquido de R\$659,9 milhões (redução de R\$32,4 milhões *versus* o 3T21), concentrados nos valores a vencer de mensalidades (61,9% do total), assim como nos valores vencidos até 180 dias (27,2%). No que se refere aos valores a vencer, a elevação observada no 4T21, quando comparada ao trimestre anterior, é oriunda do aumento em contas a receber da base orgânica (+R\$25,3 milhões *vs.* 3T21), impactado, principalmente, pela adoção do modelo de cobrança mais eficiente oriundo das unidades em integração junho/21 e já implantado nas unidades integradas que contudo, por ter um formato mais assertivo de negociações de mensalidades atrasadas, até então adotadas pelas unidades integradas, gerou um impacto mais forte neste trimestre. Enquanto isso, houve redução nas aquisições de R\$57,7 milhões em relação ao 3T21.

(em R\$ milhões)

Total	4T21			3T21	2T21	1T21	4T20	Δ4T21/ 4T20
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	659,9	277,7	382,2	692,3	669,6	404,5	379,0	281,0
Receita Líquida Acumulada	2.650,8	1.239,0	1.411,8	1.802,3	1.001,9	416,0	1.421,6	1.229,2
PMR (Dias)	71	51	97	74	73	88	93	(22,0)

FIES	4T21			3T21	2T21	1T21	4T20	Δ4T21/ 4T20
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	104,6	31,0	73,6	90,8	67,7	43,3	51,4	53,2
Receita Líquida Acumulada	206,8	76,8	130,0	131,8	74,4	38,2	173,9	32,9
PMR (Dias)	148	90	204	147	112	102	102	45,9

Não FIES	4T21			3T21	2T21	1T21	4T20	Δ4T21/ 4T20
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	482,1	223,4	258,7	530,6	499,8	314,2	274,8	207,3
Receita Líquida Acumulada	2.283,4	1.112,2	1.171,1	1.580,6	877,9	359,4	1.156,1	1.127,2
PMR (Dias)	60	47	79	64	62	79	82	(22,4)

Lifelong Learning	4T21			3T21	2T21	1T21	4T20	Δ4T21/ 4T20
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	73,2	23,3	50,0	70,9	102,1	47,1	52,8	20,4
Receita Líquida Acumulada	160,6	49,9	110,7	89,9	49,7	18,5	91,9	68,7
PMR (Dias)	126	84	163	161	217	229	212	(86,1)

O PMR (prazo médio de recebimento) total teve redução de 22 dias em relação ao mesmo período do ano anterior, relacionadas principalmente a um nível de recebimento mais rápido das aquisições recentes e subsequente implementação do modelo de cobrança nas demais unidades, como já mencionado. A redução foi impulsionada pelos segmentos Não-FIES e *Lifelong Learning*, com melhoras de 22 e 86 dias respectivamente. Cabe destacar o menor nível de PMR (-47 dias) das aquisições em relação ao 4T20 da base orgânica. No entanto, no segmento FIES houve aumento de 46 dias, impactado pela extensão do prazo de aditamento do FIES, que nesse segundo semestre foi até 31 de outubro.

INVESTIMENTOS (CAPEX)

R\$ milhões (exceto em %)	2021	2020	Δ2021/ 2020	4T21	4T20	Δ4T21/ 4T20
Sistema e Tecnologia	108,3	55,4	95,4%	29,5	12,9	128,3%
Móveis e Equipamentos	29,9	28,8	3,9%	6,1	3,4	82,3%
Obras e benfeitorias	41,3	36,3	13,8%	14,0	6,6	113,4%
Total Investimento	179,5	120,6	48,9%	49,6	22,8	117,2%
% sobre a Receita Líquida	6,8%	8,5%	-1,7p.p.	5,8%	6,1%	-0,2p.p.

Ao avaliarmos os investimentos realizados ao longo de 2021, totalizamos um desembolso de R\$179,5 milhões, equivalente a 6,8% da Receita Líquida, o que representou uma redução de 1,7pp se comparado ao mesmo período de 2020. Conforme comentamos nos últimos trimestres, os investimentos realizados permanecem priorizando significativamente o nosso processo de Transformação Digital, modificando o perfil do Capex de anos anteriores, mais focado em Obras e Benfeitorias. Esse movimento é fundamental para garantir as sinergias das integrações das aquisições recentes, o crescimento sustentável de longo prazo e as inovações importantes para o modelo de negócios e acadêmico da Companhia.

Relacionadas a essa estratégia de Transformação Digital, podemos descrever e/ou listar movimentos que viemos realizando nos últimos períodos que foram capazes de influenciar nossos modelos de negócio, propiciados pelos investimentos priorizados em Sistemas e Tecnologia. Por meio disto, o Ecossistema Ânima teve dentre outros diferenciais: a capacidade de acelerar práticas ágeis em toda a Companhia, desde a organização por *squads* até processos de gestão de pessoas; o desenvolvimento de competências de dados & *analytics* em todas as áreas (modelos de *pricing* e preditivo de evasão); além das iniciativas de inovação e experimentação.

Tal evolução, impactou além da administração o modelo acadêmico, por meio do E2A, onde conciliamos 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. Esta virtualização dos laboratórios das unidades, permitiu e continuará sustentando aos estudantes a todos os acesso de *softwares* acadêmicos de qualquer lugar do *campus* ou remotamente, tal como com tecnologias de realidade virtual e aumentada. Conciliado a isto, conseguimos capturar um melhor aproveitamento dos espaços físicos, um maior engajamento discente e, consequentemente, permitindo ganhos de eficiência operacional.

Especificamente no quarto trimestre, totalizamos um gasto de R\$49,6 milhões, ou 5,8% sobre a Receita Líquida, diluição de 0,3pp em comparação ao 4T20. Esse comportamento pode ser explicado principalmente devido ao retorno das aulas presenciais, no qual tivemos um maior gasto de preparação das estruturas dos *campi* e, portanto, um maior montante relacionado a Obras e Benfeitorias, tal como Móveis e Equipamentos, sem contudo impactar nossa trajetória de diluição de CAPEX.

Vale destacar a diluição do Capex durante o ano, resultado do ganho de escala adquirido com as aquisições de 2021 e das condições satisfatórias que os ativos adquiridos se encontram, sem a necessidade de grandes investimentos incrementais, mesmo com o retorno presencial dos alunos.

FLUXO DE CAIXA

R\$ milhões	2021	2020	4T21	4T20
Resultado Líquido	(81,3)	(41,1)	(152,9)	(33,1)
Depreciação & Amortização	266,6	88,3	93,6	22,9
Receita / Despesa com juros e atualização monetária	316,7	58,8	168,7	20,9
Despesa de ajuste a valor presente sobre arrendamentos	150,7	76,2	44,8	20,3
Provisão para riscos trabalhistas, tributário e cíveis	(13,5)	22,2	(34,5)	13,6
Amortização direito de uso	153,6	60,6	51,4	15,7
Outros ajustes ao resultado líquido	(90,3)	15,3	(0,9)	(7,5)
Perda com provisão impairment	-	61,6	-	-
Geração de Caixa Operacional	702,4	341,9	170,1	52,8
Δ Contas a receber/PDD	(87,0)	(148,6)	(29,0)	(25,0)
Δ Outros ativos/passivos	31,1	(40,3)	(44,9)	(77,9)
Variação de capital de giro	(56,0)	(188,9)	(74,0)	(102,9)
Geração de Caixa Livre antes CAPEX	646,4	152,9	96,2	(50,1)
CAPEX - Imobilizado e Intangível	(179,5)	(120,6)	(49,6)	(22,8)
Desinvestimento em imóveis	171,4	-	8,5	-
Geração de Caixa Livre	638,3	32,4	55,1	(72,9)
Atividades de Financiamento	1.813,2	(271,7)	(264,4)	(72,3)
Aumento de Capital	(2,0)	1.930,9	(0,0)	881,4
Ações em tesouraria	(40,0)	(100,5)	(40,0)	-
Aquisições	(3.172,0)	(495,8)	5,2	(248,0)
Caixa líquido (aplicado) Gerado nas Atividades de Financiamento	(1.400,8)	1.062,9	(299,3)	561,0
Aumento (redução) líquido(a) no caixa /equivalentes	(762,6)	1.095,3	(244,2)	488,1
Caixa e Aplicações Financeiras no início do período	1.277,9	182,6	759,5	789,8
Caixa e Aplicações Financeiras no fim do período	515,3	1.277,9	515,3	1.277,9

Celebramos uma forte Geração de Caixa Livre em 2021, que totalizou R\$638,3 milhões (conversão de EBITDA ajustado em caixa de 79,5%), valor aproximadamente 20x maior do que em 2020, refletindo o ganho de eficiência com as sinergias capturadas, o ganho de escala com diluição de CAPEX e nossa sólida capacidade de execução. Finalizamos 2021 com um montante de caixa e aplicações financeiras de R\$515,3 milhões, redução de R\$762,6 milhões em relação a 2020, principalmente devido ao pagamento de aquisições.

A Geração de Caixa Operacional de 2021 totalizou R\$702,4 milhões, aumento de R\$360,5 milhões, mais do que dobrando o valor de 2020 e registrando uma conversão do EBITDA Ajustado em caixa de 87,5%. Esse resultado mais um vez reflete o novo patamar da Companhia e as oportunidades únicas de sinergias dentro do Ecossistema Ânima, com a equalização dos processos mais eficazes entre as unidades integradas e em integração. Podemos exemplificar dois processos que resultam em maior geração de caixa: a implementação do modelo de retenção das unidades integradas nas unidades em integração e a operacionalização do processo de cobrança mais efetivo das unidades em integração nas unidades integradas.

As atividades de financiamento refletem maiores amortizações referentes principalmente à aquisição transformacional dos ativos das unidades em integração junho/21. Seguimos priorizando a pauta de desalavancagem desde a concretização da Transação, com forte geração de caixa livre e constante avaliação de novas alternativas de geração de valor. Amostras concretas desse empenho são representadas pelos R\$79,7 milhões de sinergias já capturadas em apenas 7 meses, os R\$171,4 milhões de desinvestimentos em imóveis e principalmente o R\$1,0 bilhão que vem reforçar a estrutura de capital da Inspirali. Todas essas iniciativas nos dão grande confiança na capacidade de crescimento e solidez financeira da Companhia.

RETORNO SOBRE O CAPITAL INVESTIDO (ROIC)

Retorno Sobre Capital Investido (ROIC) ¹	2021	2020	Δ2021/ 2020
ROIC consolidado	6,9%	9,5%	-2,5pp
ROIC sem ativos intangíveis não amortizáveis	12,2%	15,4%	-3,1pp

¹ROIC = EBIT LTM * (1- taxa efetiva de IR/CSLL) ÷ capital investido médio.

Capital Investido = capital de giro líquido + contas a receber FIES longo prazo + ativo fixo líquido

O nosso retorno sobre capital investido (ROIC) consolidado foi de 6,9% em 2021. Apresentamos com isso uma redução de -2,5pp em relação a 2020, relacionada principalmente à incorporação dos intangíveis não amortizáveis das unidades em integração junho/21. Avaliando o ROIC sem ativos intangíveis não amortizáveis, atingimos o nível de 12,2%, uma queda de 3,1pp, que apesar das primeiras capturas de sinergias e de maior eficiência operacional decorrentes da aquisição transformacional ocorrida tiveram impacto decorrente do alto investimetno realizado no período.

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

Anexo I: DRE Consolidada

R\$ milhões (exceto em %)	2021	%AV	2020	%AV	Δ2021/ 2020	4T21	%AV	4T20	%AV	Δ4T21/ 4T20
Receita Bruta	5.144,7	194,1%	2.692,4	189,4%	91,1%	1.646,1	194,0%	677,0	180,1%	143,1%
Descontos, Deduções & Bolsas	(2.384,1)	-89,9%	(1.224,0)	-86,1%	94,8%	(759,5)	-89,5%	(288,4)	-76,7%	163,3%
Impostos & Taxas	(109,8)	-4,1%	(46,9)	-3,3%	134,3%	(38,1)	-4,5%	(12,7)	-3,4%	201,2%
Receita Líquida	2.650,8	100,0%	1.421,6	100,0%	86,5%	848,5	100,0%	375,9	100,0%	125,7%
Total de Custos	(990,5)	-37,4%	(575,1)	-40,5%	72,2%	(351,9)	-41,5%	(159,3)	-42,4%	120,9%
Pessoal	(756,1)	-28,5%	(471,1)	-33,1%	60,5%	(255,9)	-30,2%	(126,6)	-33,7%	102,0%
Serviços de Terceiros	(94,0)	-3,5%	(40,6)	-2,9%	131,3%	(34,2)	-4,0%	(12,5)	-3,3%	174,0%
Aluguel & Ocupação	(38,6)	-1,5%	(25,3)	-1,8%	53,0%	(15,5)	-1,8%	(5,8)	-1,5%	166,4%
Outras	(101,7)	-3,8%	(38,1)	-2,7%	166,7%	(46,3)	-5,5%	(14,4)	-3,8%	222,6%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	1.660,3	62,6%	846,5	59,5%	96,1%	496,6	58,5%	216,6	57,6%	129,3%
Despesas Comerciais	(302,9)	-11,4%	(165,0)	-11,6%	83,6%	(159,3)	-18,8%	(58,2)	-15,5%	173,7%
PDD	(161,4)	-6,1%	(85,4)	-6,0%	89,0%	(107,1)	-12,6%	(29,7)	-7,9%	260,4%
Marketing	(141,5)	-5,3%	(79,6)	-5,6%	77,8%	(52,3)	-6,2%	(28,5)	-7,6%	83,3%
Despesas Gerais & Administrativas	(289,0)	-10,9%	(164,9)	-11,6%	75,3%	(99,2)	-11,7%	(46,2)	-12,3%	114,7%
Pessoal	(187,1)	-7,1%	(119,6)	-8,4%	56,4%	(65,0)	-7,7%	(29,8)	-7,9%	118,0%
Serviços de Terceiros	(77,4)	-2,9%	(22,8)	-1,6%	239,7%	(29,1)	-3,4%	(8,4)	-2,2%	246,7%
Aluguel & Ocupação	(2,5)	-0,1%	(3,2)	-0,2%	-23,6%	(1,0)	-0,1%	(0,4)	-0,1%	135,9%
Outras	(22,0)	-0,8%	(19,3)	-1,4%	n.a.	(4,0)	-0,5%	(7,5)	-2,0%	n.a.
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	17,8	0,7%	(13,4)	-0,9%	-232,9%	15,2	1,8%	(10,6)	-2,8%	-242,8%
Provisões	(26,8)	-1,0%	(10,1)	-0,7%	164,5%	(22,3)	-2,6%	(10,2)	-2,7%	118,1%
Impostos & Taxas	(13,8)	-0,5%	(8,1)	-0,6%	70,5%	(4,0)	-0,5%	(2,1)	-0,6%	n.a.
Outras receitas operacionais	58,4	2,2%	4,9	0,3%	1098,7%	41,5	4,9%	1,7	0,5%	2348,2%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	17,4	0,7%	8,3	0,6%	109,6%	5,4	0,6%	1,4	0,4%	276,5%
Resultado Operacional	1.103,6	41,6%	511,6	36,0%	115,7%	258,7	30,5%	103,0	27,4%	151,1%
Despesas Corporativas	(300,8)	-11,3%	(136,3)	-9,6%	120,8%	(99,5)	-11,7%	(37,5)	-10,0%	165,2%
EBITDA Ajustado	802,7	30,3%	375,3	26,4%	113,9%	159,2	18,8%	65,5	17,4%	143,1%
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(17,4)	-0,7%	(8,3)	-0,6%	109,6%	(5,4)	-0,6%	(1,4)	-0,4%	276,5%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(80,9)	-3,1%	(95,7)	-6,7%	-15,5%	(13,3)	-1,6%	(10,6)	-2,8%	25,1%
EBITDA	704,4	26,6%	271,3	19,1%	159,6%	140,5	16,6%	53,4	14,2%	162,9%
Depreciação & Amortização	(422,8)	-15,9%	(149,8)	-10,5%	182,2%	(145,3)	-17,1%	(38,7)	-10,3%	275,7%
Equivalência Patrimonial	(0,5)	0,0%	(3,6)	-0,3%	-84,8%	(0,6)	-0,1%	(0,5)	-0,1%	6,9%
EBIT	281,1	10,6%	117,9	8,3%	138,4%	(5,3)	-0,6%	14,2	3,8%	-137,5%
Resultado Financeiro Líquido	(413,6)	-15,6%	(154,5)	-10,9%	167,7%	(159,8)	-18,8%	(46,0)	-12,2%	247,5%
EBT	(132,5)	-5,0%	(36,6)	-2,6%	262%	(165,1)	-19,5%	(31,7)	-8,4%	420%
IR & CSLL	51,2	1,9%	(4,3)	-0,3%	-1288,0%	12,3	1,4%	(1,4)	-0,4%	n.a.
Lucro Líquido	(81,3)	-3,1%	(40,9)	-2,9%	n.a.	(152,8)	-18,0%	(33,1)	-8,8%	n.a.
Participação dos acionistas não controladores	(6,3)	-0,2%	(0,5)	0,0%	1286,8%	(0,9)	-0,1%	(0,0)	0,0%	n.a.
Lucro Líquido	(87,7)	-3,3%	(41,4)	-2,9%	n.a.	(153,7)	-18,1%	(33,1)	-8,8%	n.a.
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	80,9	3,1%	95,7	6,7%	-15,5%	13,3	1,6%	10,6	2,8%	25,1%
(-) Amortização de intangível ¹	118,6	4,5%	12,1	0,9%	876,3%	48,2	5,7%	3,0	0,8%	1501,8%
Lucro Líquido Ajustado	111,8	4,2%	66,5	4,7%	68,2%	(92,3)	-10,9%	(19,5)	-5,2%	373,8%

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

Anexo II: DRE por segmento

R\$ milhões (exceto em %)	2021							
	Consolidado	%AV	Inspirali	%AV	Ânima Core	%AV	Lifelong Learning	%AV
Receita Líquida	2.650,8	100,0%	679,1	100,0%	1.823,1	100,0%	148,6	100,0%
Total de Custos	(990,5)	-37,4%	(172,3)	-25,4%	(767,1)	-42,1%	(51,2)	-34,4%
Pessoal	(756,1)	-28,5%	(129,2)	-19,0%	(619,1)	-34,0%	(7,9)	-5,3%
Serviços de Terceiros	(94,0)	-3,5%	(9,4)	-1,4%	(54,2)	-3,0%	(30,4)	-20,4%
Aluguel & Ocupação	(38,6)	-1,5%	(4,2)	-0,6%	(29,9)	-1,6%	(4,5)	-3,1%
Outras	(101,7)	-3,8%	(29,5)	-4,3%	(63,8)	-3,5%	(8,4)	-5,6%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	1.660,3	62,6%	506,8	74,6%	1.056,0	57,9%	97,4	65,6%
Despesas Comerciais	(302,9)	-11,4%	(15,8)	-2,3%	(245,1)	-13,4%	(42,0)	-28,3%
PDD	(161,4)	-6,1%	(8,4)	-1,2%	(127,5)	-7,0%	(25,6)	-17,2%
Marketing	(141,5)	-5,3%	(7,4)	-1,1%	(117,6)	-6,5%	(16,4)	-11,0%
Despesas Gerais & Administrativas	(289,0)	-10,9%	(46,7)	-6,9%	(204,4)	-11,2%	(37,8)	-25,5%
Pessoal	(187,1)	-7,1%	(28,2)	-4,1%	(132,2)	-7,2%	(26,8)	-18,0%
Serviços de Terceiros	(77,4)	-2,9%	(13,5)	-2,0%	(54,4)	-3,0%	(9,5)	-6,4%
Aluguel & Ocupação	(2,5)	-0,1%	(0,5)	-0,1%	(1,5)	-0,1%	(0,5)	-0,3%
Outras	(22,0)	-0,8%	(4,6)	-0,7%	(16,4)	-0,9%	(1,0)	-0,7%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	17,8	0,7%	(3,3)	-0,5%	19,5	1,1%	1,6	1,1%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	17,4	0,7%	2,3	0,3%	14,3	0,8%	0,8	0,6%
Resultado Operacional	1.103,6	41,6%	443,3	65,3%	640,3	35,1%	20,0	13,5%
Despesas Corporativas	(300,8)	-11,3%						
EBITDA Ajustado	802,7	30,3%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(17,4)	-0,7%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(80,9)	-3,1%						
EBITDA	704,4	26,6%						
Depreciação & Amortização	(422,8)	-15,9%						
Equivalência Patrimonial	(0,5)	0,0%						
EBIT	281,1	10,6%						
Resultado Financeiro Líquido	(413,6)	-15,6%						
EBT	(132,5)	-5,0%						
IR & CSLL	51,2	1,9%						
Lucro Líquido	(81,3)	-3,1%						
Participação dos acionistas não controladores	(6,3)	-0,2%						
Lucro Líquido	(87,7)	-3,3%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	80,9	3,1%						
(-) Amortização de intangível ¹	118,6	4,5%						
Lucro Líquido Ajustado	111,8	4,2%						

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

R\$ milhões (exceto em %)	4T21					
	Consolidado	%AV	Ensino Acadêmico	%AV	Lifelong Learning	%AV
Receita Líquida	848,5	100,0%	789,8	100,0%	58,7	100,0%
Total de Custos	(351,9)	-41,5%	(328,4)	-41,6%	(23,5)	-40,1%
Pessoal	(255,9)	-30,2%	(253,6)	-32,1%	(2,2)	-3,8%
Serviços de Terceiros	(34,2)	-4,0%	(21,3)	-2,7%	(12,9)	-22,0%
Aluguel & Ocupação	(15,5)	-1,8%	(12,9)	-1,6%	(2,6)	-4,4%
Outras	(46,3)	-5,5%	(40,6)	-5,1%	(5,8)	-9,8%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	496,6	58,5%	461,4	58,4%	35,2	59,9%
Despesas Comerciais	(159,3)	-18,8%	(143,7)	-18,2%	(15,7)	-26,7%
PDD	(107,1)	-12,6%	(98,1)	-12,4%	(9,0)	-15,3%
Marketing	(52,3)	-6,2%	(45,5)	-5,8%	(6,7)	-11,4%
Despesas Gerais & Administrativas	(99,2)	-11,7%	(92,9)	-11,8%	(6,3)	-10,8%
Pessoal	(65,0)	-7,7%	(61,7)	-7,8%	(3,3)	-5,7%
Serviços de Terceiros	(29,1)	-3,4%	(26,5)	-3,4%	(2,6)	-4,5%
Aluguel & Ocupação	(1,0)	-0,1%	(0,9)	-0,1%	(0,2)	-0,3%
Outras	(4,0)	-0,5%	(3,8)	-0,5%	(0,2)	-0,3%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	15,2	1,8%	14,4	1,8%	0,7	1,3%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	5,4	0,6%	4,9	0,6%	0,4	0,7%
Resultado Operacional	258,7	30,5%	244,3	30,9%	14,4	24,5%
Despesas Corporativas	(99,5)	-11,7%				
EBITDA Ajustado	159,2	18,8%				
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(5,4)	-0,6%				
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(13,3)	-1,6%				
EBITDA	140,5	16,6%				
Depreciação & Amortização	(145,3)	-17,1%				
Equivalência Patrimonial	(0,6)	-0,1%				
EBIT	(5,3)	-0,6%				
Resultado Financeiro Líquido	(159,8)	-18,8%				
EBT	(165,1)	-19,5%				
IR & CSLL	12,3	1,4%				
Lucro Líquido	(152,8)	-18,0%				
Participação dos acionistas não controladores	(0,9)	-0,1%				
Lucro Líquido	(153,7)	-18,1%				
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	13,3	1,6%				
(-) Amortização de intangível ¹	48,2	5,7%				
Lucro Líquido Ajustado	(92,3)	-10,9%				

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

Anexo III: DRE segmento Ensino Acadêmico

R\$ milhões (exceto em %)	Ensino Acadêmico				Δ2021/ 2020	Inspirali		Ânima Core	
	2021	%AV	2020	%AV		2021	%AV	2021	%AV
Receita Bruta	4.854,3	194,0%	2.559,4	192,5%	89,7%	848,8	125,0%	4.005,4	219,7%
Descontos, Deduções & Bolsas	(2.255,2)	-90,1%	(1.189,6)	-89,5%	89,6%	(145,7)	-21,5%	(2.109,4)	-115,7%
Impostos & Taxas	(96,9)	-3,9%	(40,0)	-3,0%	142,0%	(24,0)	-3,5%	(72,9)	-4,0%
Receita Líquida	2.502,2	100,0%	1.329,7	100,0%	88,2%	679,1	100,0%	1.823,1	100,0%
Total de Custos	(939,4)	-37,5%	(545,7)	-41,0%	72,1%	(172,3)	-25,4%	(767,1)	-42,1%
Pessoal	(748,3)	-29,9%	(463,9)	-34,9%	61,3%	(129,2)	-19,0%	(619,1)	-34,0%
Serviços de Terceiros	(63,6)	-2,5%	(24,7)	-1,9%	157,2%	(9,4)	-1,4%	(54,2)	-3,0%
Aluguel & Ocupação	(34,1)	-1,4%	(23,5)	-1,8%	44,9%	(4,2)	-0,6%	(29,9)	-1,6%
Outras	(93,4)	-3,7%	(33,5)	-2,5%	178,7%	(29,5)	-4,3%	(63,8)	-3,5%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	1.562,8	62,5%	784,0	59,0%	99,3%	506,8	74,6%	1.056,0	57,9%
Despesas Comerciais	(260,9)	-10,4%	(147,3)	-11,1%	77,1%	(15,8)	-2,3%	(245,1)	-13,4%
PDD	(135,9)	-5,4%	(77,9)	-5,9%	74,4%	(8,4)	-1,2%	(127,5)	-7,0%
Marketing	(125,1)	-5,0%	(69,4)	-5,2%	80,1%	(7,4)	-1,1%	(117,6)	-6,5%
Despesas Gerais & Administrativas	(251,1)	-10,0%	(132,4)	-10,0%	89,7%	(46,7)	-6,9%	(204,4)	-11,2%
Pessoal	(160,3)	-6,4%	(93,7)	-7,0%	71,0%	(28,2)	-4,1%	(132,2)	-7,2%
Serviços de Terceiros	(67,8)	-2,7%	(16,4)	-1,2%	314,1%	(13,5)	-2,0%	(54,4)	-3,0%
Aluguel & Ocupação	(2,0)	-0,1%	(3,0)	-0,2%	-33,5%	(0,5)	-0,1%	(1,5)	-0,1%
Outras	(21,0)	-0,8%	(19,3)	-1,5%	8,7%	(4,6)	-0,7%	(16,4)	-0,9%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	16,2	0,6%	(15,3)	-1,2%	n.a	(3,3)	-0,5%	19,5	1,1%
Provisões	(26,8)	-1,1%	(10,1)	-0,8%	n.a	(5,0)	-0,7%	(21,8)	-1,2%
Impostos & Taxas	(12,6)	-0,5%	(7,5)	-0,6%	67,2%	(0,6)	-0,1%	(12,0)	-0,7%
Outras receitas operacionais	55,6	2,2%	2,4	0,2%	2248,4%	2,3	0,3%	53,3	2,9%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	16,5	0,7%	8,0	0,6%	106,3%	2,3	0,3%	14,3	0,8%
Resultado Operacional	1.083,5	43,3%	497,0	37,4%	118,0%	443,3	65,3%	640,3	35,1%

Anexo IV: DRE Lifelong Learning

R\$ milhões (exceto em %)	Lifelong Learning				Δ2021/ 2020
	2021	%AV	2020	%AV	
Receita Bruta	290,5	195,5%	133,1	144,8%	118,2%
Descontos, Deduções & Bolsas	(129,0)	-86,8%	(34,3)	-37,3%	275,6%
Impostos & Taxas	(12,9)	-8,7%	(6,8)	-7,4%	89,1%
Receita Líquida	148,6	100,0%	91,9	100,0%	61,6%
Total de Custos	(51,2)	-34,4%	(29,4)	-32,0%	73,9%
Pessoal	(7,9)	-5,3%	(7,1)	-7,8%	9,9%
Serviços de Terceiros	(30,4)	-20,4%	(15,9)	-17,3%	91,0%
Aluguel & Ocupação	(4,5)	-3,1%	(1,7)	-1,9%	164,0%
Outras	(8,4)	-5,6%	(4,7)	-5,1%	80,4%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	97,4	65,6%	62,5	68,0%	55,9%
Despesas Comerciais	(42,0)	-28,3%	(17,7)	-19,2%	137,7%
PDD	(25,6)	-17,2%	(7,5)	-8,2%	239,3%
Marketing	(16,4)	-11,0%	(10,1)	-11,0%	62,1%
Despesas Gerais & Administrativas	(37,8)	-25,5%	(32,5)	-35,4%	16,4%
Pessoal	(26,8)	-18,0%	(25,9)	-28,2%	3,5%
Serviços de Terceiros	(9,5)	-6,4%	(6,4)	-7,0%	49,2%
Aluguel & Ocupação	(0,5)	-0,3%	(0,3)	-0,3%	88,6%
Outras	(1,0)	-0,7%	0,0	0,0%	-2763,9%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	1,6	1,1%	1,9	2,1%	-16,7%
Provisões	(0,0)	0,0%	(0,0)	0,0%	-17,5%
Impostos & Taxas	(1,2)	-0,8%	(0,6)	-0,6%	112,6%
Outras receitas operacionais	2,8	1,9%	2,5	2,7%	13,6%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	0,8	0,6%	0,3	0,3%	203,9%
Resultado Operacional	20,0	13,5%	14,5	15,8%	37,8%

Anexo V: Reconciliação DRE 2021

Consolidado Ânima Valores em R\$ (milhões)	2021					DRE Societária
	DRE Gerencial	Deprec. & Amort.	Corporativa	Multa & Juros Mens.	Itens Não Recor.	
Receita Bruta	5.144,7				0,0	5.144,7
Descontos, Deduções & Bolsas	(2.384,1)				0,0	(2.384,1)
Impostos & Taxas	(109,8)				0,0	(109,8)
Receita Líquida	2.650,8	0,0		0,0	0,0	2.650,8
Total de Custos	(990,5)	(229,8)		0,0	(29,6)	(1.249,9)
Pessoal	(756,1)				(28,8)	(784,9)
Serviços de Terceiros	(94,0)				0,0	(94,0)
Aluguel & Ocupação	(38,6)	(229,8)			(0,3)	(268,7)
Outras	(101,7)				(0,5)	(102,3)
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	1.660,3	(229,8)	0,0	0,0	(29,6)	1.400,9
Despesas Comerciais	(302,9)	0,0	(6,4)	0,0	(0,0)	(309,3)
PDD	(161,4)		19,6		0,0	(141,8)
Marketing	(141,5)		(26,0)		(0,0)	(167,5)
Despesas Gerais & Administrativas	(289,0)	(193,0)	(331,4)	0,0	(50,9)	(864,3)
Pessoal	(187,1)		(206,3)		(18,8)	(412,3)
Serviços de Terceiros	(77,4)		(120,0)		(25,8)	(223,2)
Aluguel & Ocupação	(2,5)	(193,0)	(1,5)		0,0	(197,0)
Outras	(22,0)		(3,5)		(6,3)	(31,8)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	17,8	0,0	37,0	0,0	(0,3)	54,4
Provisões	(26,8)		40,3		0,0	13,5
Impostos & Taxas	(13,8)		(14,2)		(0,1)	(28,1)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	58,4		10,8		(0,2)	69,1
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	17,4		0,0	(17,4)	0,0	0,0
Resultado Operacional	1.103,6	(422,8)	(300,8)	(17,4)	(80,9)	281,7
Despesas Corporativas	(300,8)		300,8			(0,0)
EBITDA Ajustado	802,7	(422,8)	0,0	(17,4)	(80,9)	281,7
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(17,4)		0,0	17,4	0,0	0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(80,9)				80,9	(0,0)
EBITDA	704,4	(422,8)	0,0	0,0	0,0	281,7
Depreciação & Amortização	(422,8)	422,8			0,0	0,0
Equivalência Patrimonial	(0,5)				0,0	(0,5)
EBIT	281,1	(0,0)	0,0	0,0	0,0	281,1
Resultado Financeiro Líquido	(413,6)				0,0	(413,6)
EBT	(132,5)	(0,0)	0,0	0,0	0,0	(132,5)
IR & CSLL	51,2				0,0	51,2
Lucro Líquido	(81,3)	(0,0)	0,0	0,0	0,0	(81,3)
Participação dos acionistas não controladores	(6,3)					(6,3)
Lucro Líquido	(87,7)	(0,0)	0,0	0,0	0,0	(87,7)
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	80,9				(80,9)	0,0
(-) Amortização de intangível ¹	118,6				(118,6)	0,0
Lucro Líquido Ajustado	111,8	(0,0)	0,0	0,0	(199,5)	(87,7)

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

Anexo VI: Balanço Patrimonial

Ativo	DEZ 21	SET 21	DEZ 20
Ativo Circulante	1.311,9	1.615,2	2.106,4
Caixa e equivalentes de caixa	169,2	174,9	73,2
Aplicações financeiras	346,1	584,6	1.204,7
Contas a receber	603,9	641,0	343,6
Adiantamentos diversos	44,2	17,6	25,0
Impostos e contribuições a recuperar	88,6	81,6	5,9
Outros ativos circulantes	58,6	114,3	40,9
Direitos a receber de não controladores	1,4	1,2	413,2
Ativo Não Circulante	8.570,7	8.701,9	2.476,0
Contas a Receber	56,1	51,4	35,4
Depósitos judiciais	141,9	140,4	63,4
Direitos a receber de não controladores	229,9	225,6	103,2
Créditos com partes relacionadas	12,5	12,0	10,8
Impostos e contribuições a recuperar	17,5	15,8	15,2
Imposto de renda e contribuição social diferidos	1,5	149,2	1,5
Outros ativos não circulantes	50,8	62,6	7,0
Investimentos	42,3	42,6	10,8
Direito de uso	1.382,7	1.419,6	608,7
Imobilizado	661,6	671,2	370,9
Intangível	5.974,0	5.911,4	1.249,0
Total do Ativo	9.882,7	10.317,0	4.582,4

Passivo	DEZ 21	SET 21	DEZ 20
Passivo Circulante	1.235,1	1.235,3	441,0
Fornecedores	186,2	141,5	48,8
Empréstimos e financiamentos	360,4	354,9	129,6
Arrendamento direito de uso	167,4	162,2	40,4
Obrigações sociais e salariais	209,1	257,8	97,4
Obrigações tributárias	57,0	43,9	25,3
Adiantamentos de clientes	80,7	124,3	36,7
Parcelamento de impostos e contribuições	13,2	12,9	10,1
Títulos a pagar	115,4	85,3	46,3
Dividendos a pagar	0,0	-	-
Derivativos	1,1	1,2	0,3
Outros passivos circulantes	44,6	51,2	6,1
Passivo Não Circulante	6.235,2	6.475,9	1.614,9
Empréstimos e financiamentos	3.140,6	3.214,1	521,2
Arrendamento direito de uso	1.389,4	1.419,4	626,1
Títulos a pagar	199,3	186,3	189,4
Débitos com partes relacionadas	0,1	0,1	0,1
Adiantamentos de clientes	15,8	15,8	7,0
Parcelamento de impostos e contribuições	62,0	64,6	39,9
Imposto de renda e contribuição social diferidos	610,8	716,2	111,8
Provisão para riscos trabalhistas, tributários e cíveis	780,2	821,4	115,0
Derivativos	7,7	8,6	1,9
Outros passivos não circulantes	29,3	29,4	2,5
Patrimônio Líquido (Passivo a Descoberto)	2.412,4	2.605,8	2.526,5
Capital Social	2.451,7	2.451,7	2.569,6
Gastos com emissão de ações	-	-	(116,0)
Reserva de capital	33,4	35,6	35,2
Reservas de lucros	36,7	124,4	124,4
Ações em tesouraria	(71,2)	(31,1)	(38,2)
Ajuste de avaliação patrimonial	(69,6)	(69,6)	(69,6)
Lucros acumulados	-	66,2	0,0
Participação dos acionistas não controladores	31,2	28,7	21,0
Total do Patrimônio Líquido e Passivo	9.882,7	10.317,0	4.582,4

Anexo VII: DRE IFRS

R\$ milhões	2021	2020	4T21	4T20
Receita Líquida	2.650,8	1.422,0	848,5	376,2
Custo dos Serviços Prestados	(1.249,9)	(683,5)	(456,0)	(186,4)
Lucro Bruto (Prejuízo)	1.400,9	738,5	392,5	189,8
Receitas (Despesas) Operacionais	(1.119,7)	(620,3)	(398,0)	(236,8)
Comerciais	(309,3)	(167,3)	(152,0)	(58,4)
Gerais e administrativas	(864,3)	(338,3)	(272,6)	(90,1)
Resultado de equivalência patrimonial	(0,5)	(3,6)	(0,6)	(0,5)
Outras (despesas) receitas operacionais	54,4	(111,1)	27,2	(87,8)
Resultado antes do Resultado Financeiro	281,1	118,2	(5,4)	(47,0)
Receita financeira	111,4	57,0	25,6	19,5
Despesa financeira	(525,0)	(211,6)	(185,4)	(65,5)
Lucro/Prejuízo antes de impostos	(132,5)	(36,3)	(165,2)	(93,0)
Imposto de renda e contribuição social, corrente e diferido	51,2	(4,3)	12,3	(1,7)
Lucro/Prejuízo antes dos acionistas controladores	(81,3)	(40,7)	(152,9)	(94,7)
Participação dos acionistas não controladores	(6,3)	(0,5)	(0,9)	-
Lucro/Prejuízo do exercício	(87,7)	(41,1)	(153,8)	(94,7)

Anexo VIII: 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 IX: 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	%A/V	Ensino	%A/V	Lifelong Learning	%A/V
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%				