

São Paulo, 27 de março de 2023 - A Anima Holding S.A. (B3: ANIM3) anuncia seus resultados do **4º trimestre de 2022 (4T22) e de 2022**. 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 %)	2022	2021	Δ2022/ 2021	4T22	4T21	Δ4T22/ 4T21
Receita Líquida	3.563,2	2.650,8	34,4%	845,1	848,5	-0,4%
Lucro Bruto	2.275,3	1.660,3	37,0%	478,6	496,6	-3,6%
Margem Bruta	63,9%	62,6%	1,2pp	56,6%	58,5%	-1,9pp
Resultado Operacional	1.465,9	1.103,6	32,8%	259,2	258,7	0,2%
Margem Operacional	41,1%	41,6%	-0,5pp	30,7%	30,5%	0,2pp
EBITDA Ajustado	1.073,0	802,7	33,7%	178,7	159,2	12,3%
Margem EBITDA Ajustada	30,1%	30,3%	-0,2pp	21,1%	18,8%	2,4pp
Lucro Líquido Ajustado ¹	250,6	111,8	124,1%	210,7	-92,3	n.a.
Margem Líquida Ajustada	7,0%	4,2%	2,8pp	24,9%	-10,9%	35,8pp
Geração de Caixa Operacional	1.075,6	702,4	53,1%	176,7	170,1	3,9%
Geração de Caixa Livre ex. Desinvestimentos	604,7	466,9	29,5%	24,2	46,6	n.a.

Indicadores Operacionais	2022	2021	Δ2022/ 2021
Base de Alunos Total ²	395.344	391.787	0,9%
Base de Alunos Ensino Acadêmico ²	333.971	321.021	4,0%
Ticket Médio Ânima Core (R\$/mês)	777	720	8,0%
Ticket Médio Ensino Digital (R\$/mês)	187	204	-8,5%
Ticket Médio Inspirali (R\$/mês)	8.129	7.350	10,6%
Evasão Graduação Presencial ²	-3,5%	-5,9%	-2,4pp

Destaques Operacionais 2022:

- Base de alunos total³ (Ensino Acadêmico + Lifelong Learning) atinge mais de **395 mil**;
- Base de alunos³ do Ensino Acadêmico **cresce 4%** e atinge mais de **333 mil**, com destaque para avanço de **42%** do **Ensino Digital**;
- Ticket médio do Ânima Core **cresce 8%** e Inspirali **11%**, ambos **acima da inflação**;
- Evasão da graduação presencial **se reduz em 2,4pp**, refletindo **melhora nos processos** de retenção.

Destaques Financeiros 2022:

- Receita Líquida de **R\$3,6 bilhões**, refletindo nova escala da Companhia;
- Lucro Bruto de **R\$2,3 bilhões** com **64%** de Margem Bruta;
- EBITDA Ajustado de **R\$1,1 bilhão**, com Margem EBITDA Ajustada de **30%**;
- Geração de Caixa Operacional de **R\$1,1 bilhão**;
- Geração de Caixa Livre de **R\$604,7 milhões**, equivalente a 56% do EBITDA Ajustado.
- Desembolso de **R\$144,5 milhões** em iniciativas de ganho de eficiência que devem **beneficiar a geração de caixa futura**, principalmente nas frentes de aluguel, G&A e gestão de passivos.

¹ A conciliação com o Lucro Líquido contábil é demonstrada na sessão "LUCRO E MARGEM LÍQUIDOS" deste release, na página 24.

² Final do período.

Para fins deste documento, as unidades adquiridas em maio de 2021 que, integravam a Laureate Brasil, serão chamadas de "unidades em integração junho/21". Como 2021 apresenta apenas tais unidades a partir de Junho, os resultados do 4T22 vs 4T21 são comparáveis, mas não os de 2022 vs 2021.



Mensagem da Administração

Maio de 2023: a Ânima completa 20 anos. É com grande alegria e sensação de muito ter sido feito que chegamos ao marco destas duas décadas, mas com ainda maior curiosidade, foco e dedicação por tanto que precisamos fazer para contribuir de forma decisiva com a transformação da sociedade brasileira através da educação. Com quase 400 mil alunos, R\$3,6 bilhões de receita líquida e Ebitda de R\$1,1 bilhão (R\$730 milhões ex-IFRS), a Ânima termina 2022 com escala relevante e crescendo sempre com educação de qualidade. Acreditamos que a educação que transforma vidas, é aquela que traz mobilidade social, empregabilidade, ganho de renda. Sentimo-nos muito orgulhosos dos avanços nas vidas de nossos alunos e sabemos que há muito por ser feito neste 'jogo infinito'. E é com esse olhar para o futuro de curto/médio prazo, em 2023 e de mais longo prazo, para os próximos anos que abordamos este momento de divulgação dos resultados de 2022.


Foco em nossos principais stakeholders: o resultado anual é um momento de reflexão sobre como estamos desempenhando com os alunos – centro do nosso universo de educação – mas também com o nosso time de colaboradores e com os investidores que nos apoiam na execução de nossa jornada. Nosso olhar precisa ser atento para o time que entrega a qualidade acadêmica para que tenhamos perenidade de nosso impacto, perenidade esta que depende também da atenção ao mercado financeiro, credores e acionistas, que esperam resultados cada vez melhores de nossas operações. Sabemos que a melhora tem sido relevante em muitas frentes, mas também somos conscientes de que há desafios relevantes que precisam ser endereçados: na evolução de nossa lucratividade, dos retornos para os acionistas e da necessária desalavancagem.

No último trimestre, havíamos comentado sobre as tendências animadoras para 2023e o quanto visualizávamos aspectos construtivos no que se referia às perspectivas de volumes e ticket (apesar do cenário macro desafiador para o Ânima Core), a começar pela importante captação 'de verão', do início do ano. Embora não tenhamos concluído a captação (falaremos com detalhe no release do 1T23) seguimos construtivos – sem euforia e grande melhora (pelo 'vento contra' do ambiente macro) mas com resultados satisfatórios. Aqui cabe ressaltar que tais resultados satisfatórios não vêm tanto de melhora macro, mas da melhora 'micro': a gestão da porta pra dentro tem sido muito mais eficiente. Há um ano, durante o processo de captação, estávamos na primeira grande captação (de verão) após a integração de jun/21 ainda com ajustes culturais dos times, com grande desafio de integração de sistemas de informação, o que trouxe dificuldades na prestação de serviços de matrícula e na jornada dos alunos.

Inspirali Educação Médica e EAD continuam com sólido desempenho. A discussão dos desafios macro é particularmente relevante para nosso Ânima Core (presencial ex-medicina) com receita estável no 4T22. Conforme discutiremos adiante, por razões particulares de cada segmento, tanto a graduação da Inspirali quanto a graduação do EAD continuam com reduzida influência do ambiente macro, crescendo 8% e 28% ano a ano, respectivamente, no 4T22.

E para o restante do ano? Visão bastante construtiva, embora com prudente cautela. O Brasil vive um momento de relevantes incertezas no cenário macroeconômico e também no setor de educação – desde um potencial desenho de um novo FIES até o ambiente regulatório para as escolas médicas. Contudo, somos cautelosamente construtivos em função da qualidade técnica do novo time do MEC, que nos permite a expectativa de melhoras adiante.

Macro é 'fator exógeno', seguimos focados 'da porta para dentro'. Temos sido explícitos em dizer que (obviamente) não há nada em que possamos fazer quanto ao ambiente macro – e assim nossa responsabilidade (redobrada) é focar em gestão muito disciplinada para melhorar a lucratividade e geração de caixa. Comentamos que 2022 era um ano de trabalho com afinco em frentes 'menos glamourosas', sem as grandes transações de M&A – mas focando em melhorar a gestão. As três principais frentes de potencial melhora foram (e ainda são em 2023) aluguéis, despesas gerais e administrativas e custos de financiamento.



Aumento 'benigno' da dívida líquida: para materializar tendência de melhora relevante de lucratividade em 2023e. É importante ressaltar que em todas as frentes acima, o 'custo' de implementação das melhoras representa um desembolso caixa no primeiro momento, para trazer a seguir uma melhora de lucratividade trimestre a trimestre. Essa melhora em geral leva em torno de um ano ou mais para compensar o aumento inicial da dívida líquida (pelo desembolso caixa inicial). Falaremos disso com mais detalhe adiante (ao falar de financiamentos e alavancagem): no aumento de dívida líquida tivemos em 2022 um aumento 'benigno' de R\$145 milhões por desembolsos como multas de encerramento antecipado de aluguéis, custos de demissões e gestão de passivos (custos para emissão de novas debêntures com menor custo; multas de pré-pagamento das debêntures mais caras; etc). Esse aumento benigno da dívida líquida representa 0,2x Ebitda da nossa alavancagem atual de 4x Ebitda. Cabe notar que em 2023e devemos colher os frutos do que já plantamos em 2022 – e temos ainda muito a ser feito nessas três frentes, para que a tendência de melhora continue em 2024e, e adiante.

Foco total na desalavancagem orgânica ao longo de 2023 e 2024. Sabemos que no atual ambiente de juros elevados, a redução de alavancagem tem impacto positivo direto para nossos acionistas. Dessa forma, a prioridade mais alta, em nossa obrigação fiduciária com nossos acionistas é reduzir o endividamento. Após as medidas relevantes mencionadas acima, e com continuado esforço de ganho de margens, acreditamos que não apenas tornaremos visível a desalavancagem ao longo dos próximos trimestres, mas continuaremos trabalhando com afinco nessas frentes principais.

Como ficou a financiabilidade da empresa, além do custo do financiamento em si? Nunca duvidamos da capacidade da empresa de rolar e alongar suas dívidas – o principal desafio era o custo em si. No momento atual de severa restrição de crédito bancário e de mercado de capitais, especialmente os eventos corporativos recentes, cabe esclarecer como ficou nossa situação de reperfilamento de financiamentos com os dois eventos de gestão de passivos no ano passado. Em 31/mar/22 com a criação efetiva da Inspirali (e a entrada da DNA Capital como sócia aportando R\$1 bilhão em capital primário, por 25% da empresa) emitimos R\$2 bilhões de debêntures com prazo de 5 anos, alongando o perfil de forma relevante. Ainda assim, ao final de 2022, ainda tínhamos cerca de R\$800 milhões de vencimentos em 2023. Dessa forma, emitimos R\$ 800 milhões de debêntures (em 28/dez/22) com duas tranches: R\$600 milhões *bullet* de 5 anos e R\$200 milhões em 6 e 7 anos, o que uma vez mais alongou muito o *duration* do endividamento. Além disso, como amplamente discutido na época de cada evento, considerando-se a principal debênture a ser refinanciada em cada um: no primeiro tivemos uma redução de custo de 215 bps – de 475bps para 260bps de prêmio sobre a Selic. No segundo evento, 200bps: de 375bps para 175bps de prêmio sobre a Selic.

E esse esforço de gestão já tem se refletido em números concretos. Conforme detalharemos adiante, com a busca de maior eficiência em aluguéis e despesas corporativas, nossa margem Ebitda LTM chegou a quase R\$1,1 bilhão e margem de 30,1%, ou 20,5% ex-IFRS. A margem ex-IFRS foi a maior em 4 anos e meio, desde o 2T18. Essa margem LTM foi 70bps acima do 3T22 e 430bps acima da margem Ebitda LTM do 4T21. Ainda há muito o que melhorar, mas temos orgulho dos resultados que começam a ser nitidamente visíveis.

Dessa forma, terminamos 2022 com um sentimento de redobrada sobriedade e confiança – pelo muito que ainda há por ser feito na busca de melhor lucratividade, geração de caixa e consequente desalavancagem – e de satisfação com os passos firmes dados na construção de uma Ânima cada vez mais forte, que chegará às primeiras duas décadas de vida vislumbrando uma grande jornada de transformação de vidas pela educação nas próximas décadas.

A ADMINISTRAÇÃO

Qualidade Acadêmica

Macrotendências do Ensino Superior e rumos do E2A

A educação está em constante evolução, e o time da Ânima sempre está atento ao que **precisamos fazer hoje para estarmos preparados para o futuro do Ensino**. Um grande exemplo de que essa preparação é vital, foi o impacto que o isolamento social causado pela pandemia iniciada em 2020 causou na Educação, e como o modelo acadêmico da Ânima Educação, o Ecossistema Ânima de Aprendizagem (E2A), permitiu que em poucos dias após o início do isolamento social (em 13/mar/20) todos os nossos alunos estivessem estudando em casa com elevada qualidade de ensino. O nosso modelo acadêmico, que já incorporava recursos de tecnologia e hibridiz, permitiu que professores e alunos tivessem alto desempenho – seja nos *campi* da Ânima, ou na segurança de seus lares.

Analisando o futuro da educação, hoje enxergamos cinco macrotendências para o ensino superior que vão nortear os rumos do E2A, e assim, estarmos preparados para as transformações na Educação.

Para além da graduação e da diplomação

O movimento de evolução das formações e das profissões em si não tem sido na mesma intensidade, nem na mesma velocidade para todas as áreas de conhecimento na Era Digital. Porém, muitas apontam para a demanda por formação especializada mesmo antes da graduação, em uma busca de *nanodegrees*, de cursos de competências específicas e de micro certificações, ampliando a demanda por educação específica, para além da tradicional formação de longa duração, da diplomação, do “nível graduado”, da regulação, dos atuais formatos de currículo. Há uma evolução relevante ocorrendo: de contexto, de conteúdo, de formatos.

Rumos do E2A

- Fortalecer a lógica de currículos integrados para diferentes tipos e modalidades de formação; criar desafios e também novos segmentos de atuação.
- Incrementar o portfólio de projetos e catálogos de cursos Ânima (cursos livres, extensão, unidades curriculares, nanodegrees).
- Garantir a qualidade pela produção da “mínima unidade do currículo”.
- Construção da “melhor oferta” considerando eficiência, qualidade e a experiência dos alunos por meio de comunidades de aprendizagem e ambientação dos alunos no E2A.
- Construção de um paradigma de coordenação pedagógica que considere o E2A na sua diversidade de ofertas.

Novos tempos e lugares de formação

As formações exclusivamente organizadas no campus físico, com atividades presenciais do tipo “o mesmo conteúdo, ao mesmo tempo, no mesmo lugar” estão em forte declínio na esfera da Educação Global, com a já extinção de vários cursos e carreiras. Há outra evolução em curso: a de tempos e espaços de formação.

Rumos do E2A

- Robustecer o E2A por meio de um currículo integrado, híbrido, flexível, por competências, em tempos e lugares diferentes, a partir da natureza das áreas de conhecimento, incrementando trilhas de aprendizagens personalizadas: implementar plataforma digital que permita interação, mediação e gestão da aprendizagem dos estudantes em tempos e lugares diferentes.
- Diversificar as ofertas a partir da flexibilização de ticket, pacote de experiências e níveis de interação, à luz de novas regulamentações.
- Ampliar as possibilidades de cursos e experiências, para alunos e não-alunos, que vão além do campus físico e das escolas do Ecossistema Anima, numa perspectiva de rede.
- Evoluir o conceito de comunidades de aprendizagem (mesclas culturais e multiprofissionais) por meio de produtos digitais de “junções”.



- Solidificar um sistema de certificações, por meio da avaliação como metodologia de validação da aprendizagem e passos da certificação.

Mundo do trabalho

O mundo do trabalho vai além de “cenários de prática” das formações profissionais e reconfigura-se em verdadeiros laboratórios de aprendizagem. A nova relação entre vida/trabalho/formação inverterá a lógica de seleção de pessoas e repercutirá em formas de portfólio individual de experiências e formações. É a trajetória a partir da pessoa e não só do trabalho.

Talvez esta seja a macrotendência mais relevante para nosso negócio no horizonte visível dos próximos anos: a crescente inserção acadêmica na futura vida profissional dos nossos alunos. Consideramos ‘educação de qualidade’ aquela que impacta e transforma vidas, e nada mais relevante para isso que ‘empregabilidade’ e ‘ganho de renda’ – esse é um dos nossos maiores focos e desafios. Dessa forma, ressaltam-se como diferenciais concretos da Ânima, que ilustram a prioridade desta estratégia, as **UCs Duais** (UCs são unidades curriculares). Nessa abordagem, profissionais de empresas líderes lecionam competências específicas em times com mais um ou dois educadores do Ecossistema Ânima. O número de UCs Duais vem aumentando continuamente e já são mais de 280 – com empresas líderes em seus segmentos, como a Amazon Web Services / AWS, BMW, KPMG, Siemens, XP Investimentos, etc.

Além das UCs Duais, existe uma novidade que são os Cursos Duais, em que todo o curso de graduação é pensado juntamente com uma empresa, que inclusive nos últimos semestres paga parte das mensalidades dos alunos, oferece estágios e um percentual das turmas com opcionalidade garantida de trabalhar naquela companhia após a graduação. Estamos apenas começando nesta frente – com um curso de contabilidade dual com a KPMG – mas conceitualmente essa iniciativa, juntamente com as exitosas UCs Duais mostra claramente o foco e prioridade do tema para a Ânima. Inserção profissional concreta, empregabilidade, ganho de renda: isso transforma vidas.

Rumos E2A

- Evoluir o Ensino Dual: ampliação de UCs Duais; maturação de cursos Duais; escalabilidade de financiamentos /bolsas corporativas e consignadas; proposição de novas formas de seleção junto aos RHs de empresas parceiras.
- Conectar o desenvolvimento das competências do aluno ao Vida & Carreira: ampliação da mentoria; inteligência de recomendação personalizada de vagas a partir das competências desenvolvidas pelos alunos; inteligência de recomendação personalizada de novos cursos e formações.
- Ampliar a Extensão para público interno e externo: identificar “causas”, interesses, paixões das diferentes gerações de alunos com vistas a novas propostas de formação.
- Escalar o Ânima Hub (Alunos resolvem desafios enviados por empresas) como gerador de competências de solução tecnológica para todas as áreas do conhecimento a partir de demandas locais.
- Difundir e ampliar a Pesquisa na graduação, em conexão com a pós-graduação stricto sensu.

Aprendizagem

O valor atribuído ao ensino superior passa a ser percebido muito mais na qualidade das aprendizagens e como elas repercutem na pessoa e no profissional do que na versão tradicional de diplomas e títulos. A formação significativa e que faça sentido para a vida pressupõe conhecer o aluno: seus interesses, potencialidades e necessidades e propiciar uma verdadeira ajuda educativa que afete o conhecimento que tem sobre si mesmo e sua relação com os outros.

Rumos E2A

- Desenvolver Inteligência que permita conhecer o aluno desde seu ingresso, nos aspectos socioemocionais, cognitivos e socioeconômicos.
- Acompanhar o desenvolvimento das aprendizagens dos alunos por meio dos resultados das avaliações durante o percurso formativo do aluno, criando o IDD Ânima.
- Retroalimentar a área de currículo sobre necessidades e demandas de novos cursos, produtos e experiências



- Aprimorar a avaliação da aprendizagem: a A1 por meio de tecnologias de identidade, autoria, correção e feedback; a A2 por meio de tecnologias de produção, validação e especificação de itens.
- Promover a gestão dos resultados das avaliações A1, A2 e A3 por área do conhecimento, UCs, escolas e aluno, com vistas aos indicadores de qualidade acadêmica e gestão do ENADE.

Qualidade acadêmica

A qualidade da Educação de um país é, e será cada vez mais, fator determinante para seu êxito como nação. Definir o que caracteriza uma educação de qualidade no mundo passa por criar indicadores que caracterizem o que é “verdadeiro valor educativo”, mas sobretudo por encontrar novas formas de ser e de se exercer a docência.

Rumos do E2A

- Consensuar e definir um ecossistema de indicadores que expressem a concepção de qualidade acadêmica do E2A, norteando a gestão e o engajamento das lideranças educacionais.
- Conectar a diversidade de perfis e papéis da docência no E2A (mentor, tutor, curador, especialista, professor referência) à tipologia de vínculos contratuais.
- Construir políticas que subsidiem a seleção, formação e avaliação do professor E2A, atrelando o sistema de indicadores de qualidade acadêmica a políticas de valorização e remuneração de educadores.
- Buscar continuamente o ponto ótimo entre sustentabilidade e qualidade do currículo.
- Fomentar a formação continuada dos professores com vistas às inovações do E2A, promovendo o desenvolvimento e a profissionalização das competências docentes, com ênfase nas metodologias digitais.

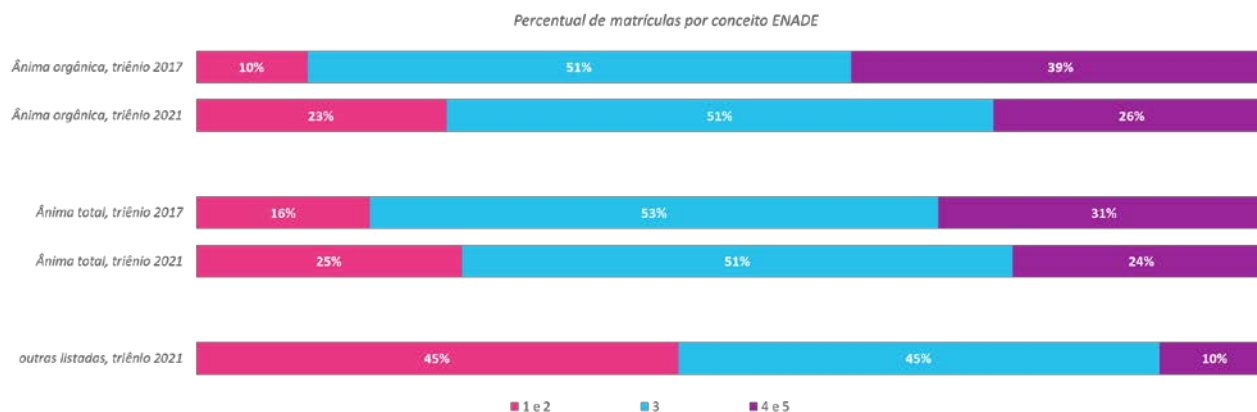
Indicadores de qualidade

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

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

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

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



Orgânica: Una, UniBH, UniSociesc, USJT

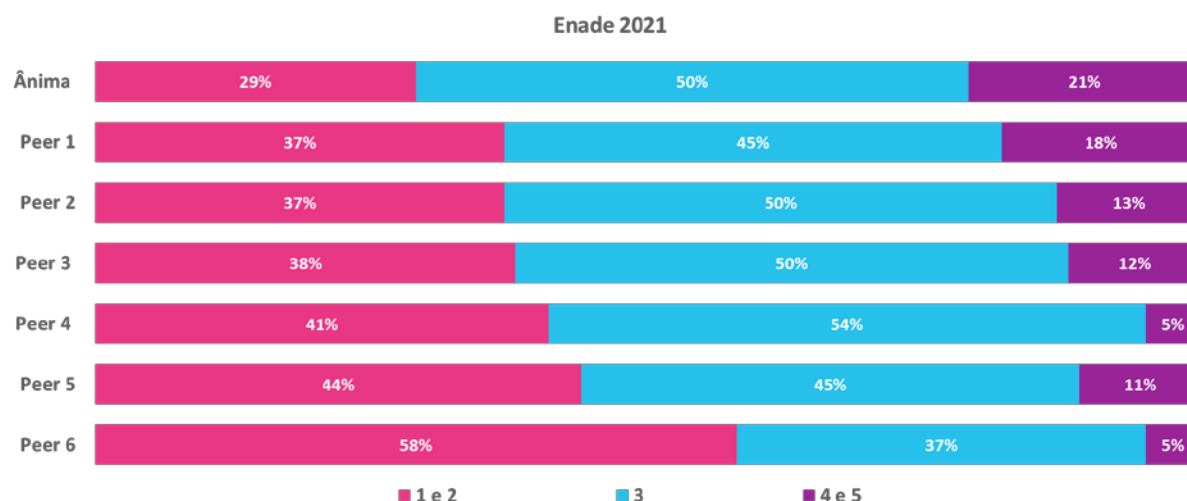
Atual: AGES, FASEH, Milton Campos, Una, UniBH, Unicuritiba, UnifG-PE, UNISOCIESC, UniSociesc, UniSul, USJT, FADERGS, FPB, IBMR, UAM, UNIFACS, UNIFG-BA, UniRitter, UNP

Triênio 2021: anos de 2018, 2019 e 2021

Triênio 2017: anos de 2015, 2016 e 2017

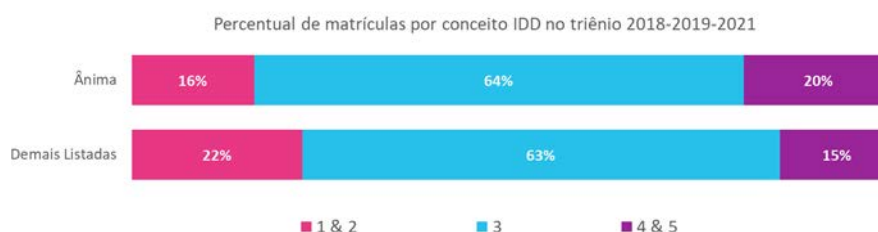
Fonte: INEP – MEC e Ânima Educação

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



Fonte: INEP – MEC, Consultoria Hoper e Ânima Educação

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



Fonte: INEP – MEC e Ânima Educação

Desempenho Operacional

	2022	2021	$\Delta 2022 / 2021$	2S22	2S21	$\Delta 2S22 / 2S21$	4T22	4T21	$\Delta 4T22 / 4T21$
Receita Líquida (R\$ milhões)¹	3.601,2	2.653,4	35,7%	1.769,9	1.666,2	6,2%	858,3	848,9	1,1%
Ensino Acadêmico	3.387,7	2.504,7	35,3%	1.652,4	1.566,7	5,5%	798,4	790,2	1,0%
Ânima Core	2.119,9	1.730,2	22,5%	1.020,9	1.033,6	-1,2%	488,0	511,2	-4,5%
Ensino Digital	209,1	97,0	115,5%	107,4	79,1	35,7%	55,6	43,6	27,6%
Inspirali	1.058,7	677,5	56,3%	524,1	453,9	15,5%	254,8	235,4	8,2%
Lifelong Learning	156,4	100,3	56,0%	78,6	64,8	21,3%	36,8	34,6	6,5%
Lifelong Learning B2B	57,1	48,5	17,7%	38,9	34,7	12,0%	23,1	24,1	-4,5%
Base de Alunos (em milhares)²	393,7	290,0	35,7%	392,3	381,0	3,0%	395,3	391,8	0,9%
Ensino Acadêmico	331,4	247,5	33,9%	331,8	315,8	5,1%	334,0	321,0	4,0%
Ânima Core	227,2	200,2	13,5%	220,1	239,6	-8,1%	215,9	235,6	-8,4%
Ensino Digital	93,3	39,6	135,5%	100,8	66,3	52,0%	107,3	75,5	42,1%
Inspirali	10,9	7,7	41,3%	10,8	9,9	9,4%	10,8	9,9	9,2%
Lifelong Learning	62,3	42,5	46,5%	60,6	65,2	-7,2%	61,4	70,8	-13,3%
Ticket Líquido (R\$ / mês)³	762	716	6,5%	752	729	3,2%	724	722	0,2%
Ensino Acadêmico	852	824	3,4%	830	827	0,4%	797	821	-2,9%
Ânima Core	777	720	8,0%	773	719	7,5%	754	723	4,2%
Ensino Digital	187	204	-8,5%	178	199	-10,7%	173	193	-10,2%
Inspirali	8.129	7.350	10,6%	8.073	7.646	5,6%	7.836	7.906	-0,9%
Lifelong Learning	209	155	35,1%	216	165	30,7%	200	163	22,9%

1) Receita incluindo repasse de Polos de EAD de terceiros.

2) 2022 base de alunos é a média dos trimestres e 2021 é a média dos trimestres ponderada por contar somente com 7 meses das unidades em integração junho/2021.

3) Ticket líquido = Receita Líquida / Base de Alunos / Número de meses do período.

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

Ensino Digital - Ensino Acadêmico: graduação do Ensino Digital.

Inspirali - Ensino Acadêmico: graduação do curso de medicina.

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

Ao final de 2022, a nossa base de alunos em todo Ecossistema Ânima foi de 394,7 mil alunos matriculados, crescimento de 0,8% em relação ao final de 2021. Já a base de alunos média de 2022 foi de 393,5 mil, crescimento de 35,7% em relação à média de 2021, principalmente pela consolidação de apenas 7 meses das unidades em integração no ano de 2021. O ticket líquido médio subiu acima da inflação do período tanto no Anima Core (+8,0%) quanto na Inspirali (+10,6%). Já no Ensino Digital, o ticket médio líquido teve redução de 8,5% por conta do ambiente competitivo mais intenso e diluição pela expansão. Como resultado, a receita líquida consolidada atingiu R\$3,6 bilhões.

Analisando especificamente o 4T22 vs. 4T21, notamos uma volatilidade em relação ao 3T22 vs. 3T21, por apropriações de receitas e custos que são ajustadas no 4T conforme reconhecimentos ou provisões em excesso ou em falta no 3T. Portanto, recomendamos olhar o 2S22 vs. 2S21 para ter uma visão mais em linha com a realidade, visto nosso ciclo semestral. No 2S22, a receita líquida cresceu 6,2% organicamente vs. 2021, pelo crescimento de 3,0% de volume consolidado e 3,2% de ticket consolidado, que obviamente sofrem grandes impactos de mix que serão detalhados na sequência quando explicarmos os 3 negócios.

Evasão

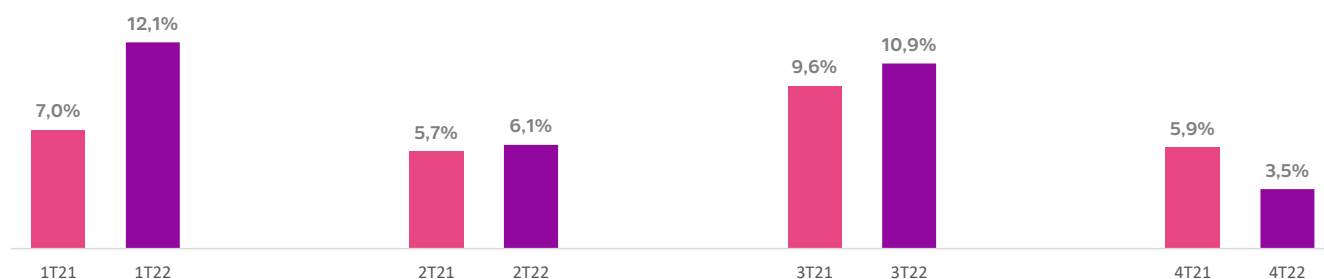
Fluxo da Graduação Presencial Consolidado	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22	Δ4T21/4T22
Base Anterior	249.583	242.817	250.036	235.032	232.631	-6,8%
Formaturas	-	(29.436)	-	(15.399)	-	n.a
Evasão	(14.830)	(29.456)	(15.276)	(25.606)	(8.097)	-45,4%
% Evasão	-5,9%	-12,1%	-6,1%	-10,9%	-3,5%	2,4pp
Entradas	8.064	66.111	272	38.604	-	-100,0%
Aquisições	-	-	-	-	-	n.a
Base Atual	242.817	250.036	235.032	232.631	224.534	-7,5%

Graduação Presencial: Ânima Core e Inspirali

A melhora da evasão no 4T22 (2,4pp vs 4T21) é resultado tanto de fatores externos, principalmente controle da pandemia e consequente volta completa ao campus, quanto do trabalho desenvolvido pelo nosso time de retenção. A longo de 2022, uma reestruturação interna dos processos e maior estabilização da integração de nossos sistemas, permitiram reverter o aumento da evasão que vinha ocorrendo nos primeiros 9 meses do ano, e finalizamos o 4T22 com uma queda significativa em relação ao 4T21.

O ano de 2022 representou um cenário pós-pandemia importante para o setor, o retorno ao campus teve um impacto positivo na permanência dos alunos. Detalhando essas melhorias internas, após a integração e estabilização dos ativos jun/21, tivemos uma revisão do processo de retenção de alunos. Nossa estratégia de retenção sofreu um processo de regionalização e maior personalização no fluxo de retenção, que resultou em um atendimento mais próximo de nossos alunos, melhorando nosso entendimento da base e possibilitando uma atuação mais precisa para evitar a evasão.

Evasão da Graduação Presencial Consolidada



A evasão do presencial melhorou principalmente pelo Ânima Core. Claro que também sofre um efeito mix com aumento de participação da Inspirali, mas o impacto é muito menor do que na receita e nas margens, visto que o número de alunos de medicina em relação ao total é baixo. Nos blocos específicos analisaremos separadamente o Ânima Core e a Inspirali, que compõem o bloco da graduação presencial, além da análise específica do Ensino Digital, que tem uma dinâmica de evasão diferente do presencial.

Ânima Core

	2022	2021	$\Delta 2022 / 2021$	2S22	2S21	$\Delta 2S22 / 2S21$	4T22	4T21	$\Delta 4T22 / 4T21$
Receita Líquida (R\$ milhões)	2.259,0	1.844,9	22,4%	1.104,6	1.104,5	0,0%	532,4	553,5	-3,8%
Ensino Acadêmico	2.119,9	1.730,2	22,5%	1.020,9	1.033,6	-1,2%	488,0	511,2	-4,5%
Lifelong Learning	82,0	66,2	23,8%	44,8	36,2	23,9%	21,4	18,2	17,5%
Lifelong Learning B2B	57,1	48,5	17,7%	38,9	34,7	12,0%	23,1	24,1	-4,5%
Base de Alunos (em milhares)¹	254,9	223,3	14,2%	248,0	271,2	-8,5%	243,3	265,6	-8,4%
Ensino Acadêmico	227,2	200,2	13,5%	220,1	239,6	-8,1%	215,9	235,6	-8,4%
Lifelong Learning	27,7	23,1	19,9%	27,9	31,6	-11,6%	27,5	30,0	-8,3%
Ticket Líquido (R\$ / mês)²	738	668	10,5%	742	679	9,3%	729	695	5,0%
Ensino Acadêmico	777	720	8,0%	773	719	7,5%	754	723	4,2%
Lifelong Learning	247	175	41,1%	267	191	40,1%	259	202	28,1%

1) 2022 base de alunos é a média dos trimestres e 2021 é a média dos trimestres ponderada por contar somente com 7 meses das unidades em integração junho/2021.

2) Ticket líquido = Receita Líquida / Base de Alunos / Número de meses do período.

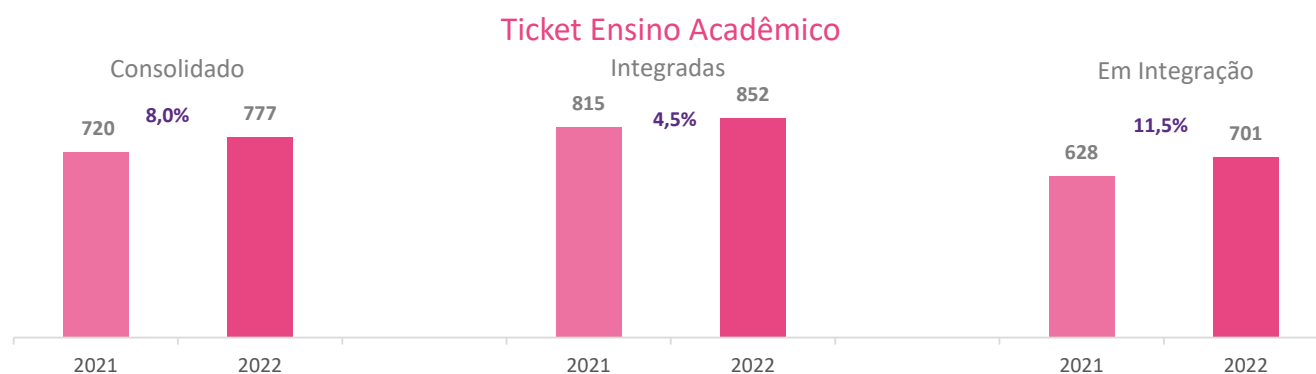
Ânima Core: Ensino Acadêmico: graduação presencial (exceto cursos de medicina), pós-graduação stricto sensu e ensino básico e técnico.

Lifelong Learning: pós-graduação presencial, HSM, SingularityU, HSMu e Ebradi.

A base de alunos do Ensino Acadêmico no final de 2022 caiu 8,4% em relação ao final de 2021, no entanto, a base de alunos média de 2022 subiu 14,2% em relação à média de 2021, devido a consolidação de apenas 7 meses das unidades em integração no ano de 2021. Já o ticket médio líquido subiu 8,0%, acima da inflação do período e já está ponderado.

Levando em consideração o cenário macro desafiador, a necessidade de reposicionar o preço das unidades em integração para refletir adequadamente sua reputação e qualidade, os desafios de integração e o sempre sensível processo para transferir para um campus próximo e mais adequado os alunos dos imóveis que devolvemos, acreditamos que o resultado foi satisfatório e nos habilita para entrar melhores em 2023. Foram fundamentais a cultura da Anima de ter um olhar mais focado em receita do que apenas em volume, e o uso intenso de tecnologia para precificar esse aumento com granularidade de curso, marca e região para não perder competitividade. O maior leque de marcas foi um desafio integração, mas também nos deu mais opções de otimização do nosso portfólio.

Olhando a base de alunos das unidades integradas, vemos uma queda mais moderada de 4,3% em 2022 vs. 2021 e um aumento de ticket também mais moderado de 4,5% no mesmo período. Já as unidades em integração, onde realizamos um considerável reposicionamento de preço, tiveram queda de 10,7% no volume e aumento de 11,5% no ticket, conforme podemos verificar no gráfico abaixo:



No Lifelong Learning do segmento Ânima Core, apesar da migração de alunos da pós-graduação presencial para a digital, o aumento de ticket resultado de um mix de cursos com mensalidade elevada, mais do que compensou a queda no volume – mas lembramos que a comparação 2022 vs. 2021 não é adequada pois as unidades em

integração consolidaram somente 7 meses de 2021. No Lifelong Learning corporativo, a Receita Líquida de cresceu 17,7% em 2022 vs. 2021, explicada pelo retorno mais intenso das atividades presenciais da HSM.

Como resultado de todos os efeitos descritos anteriormente, em 2022 registramos uma receita líquida de R\$2,1 bilhões. No 4T22 especificamente, a receita líquida caiu 3,8% vs. 4T21, principalmente pela volatilidade entre os trimestres que compõem o mesmo semestre e em função da base mais baixa já no início do trimestre, visto que a evasão do período em si melhorou 2,5pp vs. 4T21. Olhando o 2S22 vs. 2S21, mais adequado para a análise, a receita líquida ficou estável, com o aumento de ticket compensando a queda no volume.

Fluxo da Graduação Presencial Ânima Core	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22	Δ4T21/ 4T22
Base Anterior	239.722	232.890	239.282	224.013	221.827	-7,5%
Formaturas	-	(28.846)	-	(15.216)	-	n.a
Evasão	(14.801)	(29.035)	(15.269)	(25.267)	(8.130)	-45,1%
% Evasão	-6,2%	-12,5%	-6,4%	-11,3%	-3,7%	2,5pp
Entradas	7.969	64.273	-	38.297	-	-100,0%
Aquisições	-	-	-	-	-	n.a
Base Atual	232.890	239.282	224.013	221.827	213.697	-8,2%

Assim como já observado nos dados do presencial (que incluem a Inspirali), na graduação presencial do Ânima Core registramos no 4T22 uma queda de 3,7% da evasão, 2,5pp menor do que no 4T21, resultado do trabalho desenvolvido pelo time de retenção ao longo de 2022, com novas iniciativas para retenção, e do cenário pós-pandemia. Com isso, tanto unidades integradas quanto unidades em integração tiveram evasão mais equalizada.

Ensino Digital

	2022	2021	Δ2022/ 2021	2S22	2S21	Δ2S22/ 2S21	4T22	4T21	Δ4T22/ 4T21
Receita Líquida (R\$ milhões)¹	257,4	129,4	98,9%	130,0	106,1	22,5%	67,5	58,3	15,7%
Ensino Acadêmico	209,1	97,0	115,5%	107,4	79,1	35,7%	55,6	43,6	27,6%
Lifelong Learning	48,3	32,4	49,2%	22,6	26,9	-16,3%	11,8	14,7	-19,6%
Base de Alunos (em milhares)²	125,3	58,8	113,0%	130,8	98,9	32,3%	138,4	114,0	21,3%
Ensino Acadêmico	93,3	39,6	135,5%	100,8	66,3	52,0%	107,3	75,5	42,1%
Lifelong Learning	32,0	19,2	66,6%	29,9	32,5	-8,0%	31,1	38,5	-19,3%
Ticket Líquido (R\$ / mês)³	171	183	-6,3%	166	179	-7,4%	163	170	-4,7%
Ensino Acadêmico	187	204	-8,5%	178	199	-10,7%	173	193	-10,2%
Lifelong Learning	126	140	-10,5%	126	138	-9,0%	127	127	-0,3%

1) Receita incluindo repasse de Polos de EAD de terceiros.

2) 2022 base de alunos é a média dos trimestres e 2021 é a média dos trimestres ponderada por contar somente com 7 meses das unidades em integração junho/2021.

3) Ticket líquido = Receita Líquida / Base de Alunos / Número de meses do período.

Ensino Acadêmico: graduação do Ensino Digital.

Lifelong Learning: Pós-graduação Digital.

A expansão do nosso Ensino Digital, que desde a integração passou a ter uma base de alunos relevante em nosso Ecossistema, seguiu em crescimento ao longo de 2022. No 4T22 registramos uma base de 138,4 mil alunos, um crescimento de 21,3% vs. 4T21, ou crescimento de 42,1% considerando somente a graduação.

Na graduação do Ensino Digital, o ticket registrado em 2022 caiu -8,5% em relação a 2021, enquanto no 4T22 o ticket registrado foi 4,7% inferior ao do 4T21. A diminuição do ticket é um resultado da maior competição no segmento e nossa estratégia de expansão. À medida que entramos em novas praças com menor força de marca, ajustamos os preços para manter a competitividade.



Como tanto o volume de alunos quanto o ticket podem apresentar volatilidade trimestral (um volume maior compensado por ticket menor ou volume com crescimento mais moderado e melhor preço médio), achamos apropriado acompanhar a receita como um todo e focar no semestre ao invés de apenas o trimestre. No 2S22 a receita excluindo repasse a polos de terceiros cresceu 22,5% em relação ao 2S21.

No Lifelong Learning do Ensino Digital enxergamos a continuada tendência de migração da base de alunos de pós-graduação presencial para os cursos no formato digital.

Fluxo da Graduação Ensino Digital	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22	Δ4T21/ 4T22
Base Anterior	57.117	75.506	80.072	91.503	94.371	65,2%
Formaturas	-	(3.727)		(3.067)	-	n.a
Evasão	(1.348)	(18.781)	(5.118)	(24.583)	(5.137)	281,1%
% Evasão	-2,4%	-24,9%	-6,4%	-26,9%	-5,4%	-3,1pp
Entradas	19.737	27.074	16.549	30.518	18.044	-8,6%
Aquisições	-	-	-	-	-	n.a
Base Atual	75.506	80.072	91.503	94.371	107.278	42,1%

Desde o segundo trimestre, começamos a reportar o acompanhamento do fluxo de entradas, formaturas e a evasão, também no Ensino Digital. Ressaltamos a sazonalidade existente neste segmento referente aos processos de evasão, no qual se observa um menor impacto em trimestres pares em contrapartida de proporções bem mais relevantes nos trimestres ímpares, onde ocorrem os ciclos de rematrícula mais significativos. No 4T22 registramos evasão 3,1pp maior que no 4T21, em função principalmente do maior número de calouros, uma vez que a evasão é muito mais elevada no começo do curso.

Nós estamos concentrando nossos esforços, além da expansão do negócio, em reduzir a elevada evasão desse segmento, sempre com o foco em entregar a melhor qualidade possível que seja viável em um ticket menor. Tanto do ponto de vista do propósito maior da educação – trazer empregabilidade e ganho de renda para nossos alunos que se graduam, contribuindo para transformar vidas – quanto do ponto de vista da rentabilidade do negócio, a elevadíssima evasão do segmento de EAD no Brasil (e não somos exceção) é o grande desafio a ser endereçado, em especial no nivelamento do aluno já no início do curso e em seu engajamento ao longo dos semestres seguintes.

	2022	2021	$\Delta 2022/2021$	2S22	2S21	$\Delta 2S22/2S21$	4T22	4T21	$\Delta 4T22/4T21$
Receita Líquida (R\$ milhões)	1.084,8	679,1	59,7%	535,3	455,6	17,5%	258,4	237,1	9,0%
Ensino Acadêmico	1.058,7	677,5	56,3%	524,1	453,9	15,5%	254,8	235,4	8,2%
Lifelong Learning	26,1	1,7	n.a.	11,2	1,7	574,5%	3,6	1,7	117,3%
Base de Alunos (em milhares)¹	13,4	7,9	70,3%	13,5	11,0	22,6%	13,6	12,2	11,9%
Ensino Acadêmico	10,9	7,7	41,3%	10,8	9,9	9,4%	10,8	9,9	9,2%
Lifelong Learning	2,5	0,2	n.a.	2,7	2,3	19,1%	2,8	2,3	23,9%
Ticket Líquido (R\$ / mês)²	6.745	6.003	12,4%	6.604	6.888	-4,1%	6.317	6.486	-2,6%
Ensino Acadêmico	8.129	7.350	10,6%	8.073	7.646	5,6%	7.836	7.906	-0,9%
Lifelong Learning	854	736	16,1%	694	736	-5,6%	430	736	-41,5%

1) 2022 base de alunos é a média dos trimestres e 2021 é a média dos trimestres ponderada por contar somente com 7 meses das unidades em integração junho/2021.

2) Ticket líquido = Receita Líquida / Base de Alunos / Número de meses do período.

Inspirali: Ensino Acadêmico: graduação do curso de medicina.

Lifelong Learning: Pós-graduação em medicina (IBCMED).

Na Inspirali, empresa que reúne os cursos de medicina, observamos crescimento de 9,2% da base de alunos do final de 2022 relação ao final de 2021, na graduação (Ensino Acadêmico). Olhando a base de alunos média de 2022, notamos um crescimento de 41,3% em relação à média de 2021, devido a consolidação de apenas 7 meses das unidades em integração no ano de 2021.

Em relação ao ticket, observamos um crescimento de 10,6% em 2022 vs. 2021. Adicionalmente, notamos crescimento acelerado do Lifelong Learning, principalmente pelo fato de ter sido consolidado apenas 1 mês da IBCMED no ano de 2021, mas também pelo aumento 16,1% do ticket. Olhando especificamente o 4T22 vs. 4T21, é importante mencionar o impacto do processo de sofisticação dos controles para os alunos de medicina que culminou em um deslocamento referente ao trimestre anterior, tornando a base não comparável entre trimestres. Esse é mais um exemplo de variações entre trimestres, e que justificam ser mais apropriado analisar os semestres e/ou ano.

Como resultado de todos os efeitos descritos anteriormente, em 2022 registramos uma receita líquida de quase R\$1,1 bilhão. No 4T22, a receita líquida subiu 9,0% em função do crescimento de volume, mas recomendamos olhar o semestre por conta de alguma variação trimestral. No 2S22 vs. 2S21, houve expansão de 17,5% da receita, com combinação de crescimento de volume e ticket da graduação, potencializado pelo Lifelong Learning.

Fluxo da Graduação Presencial Inspirali	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22	$\Delta 4T21/4T22$
Base Anterior	9.861	9.927	10.754	11.019	10.804	9,6%
Formaturas	-	(590)	-	(183)	-	n.a
Evasão	(29)	(421)	(7)	(339)	33	-213,8%
% Evasão	-0,3%	-4,2%	-0,1%	-3,1%	0,3%	0,6pp
Entradas	95	1.838	272	307	-	-100,0%
Aquisições	-	-	-	-	-	n.a
Base Atual	9.927	10.754	11.019	10.804	10.837	9,2%

No 4T22 reportamos uma evasão positiva em decorrência de alunos que deveriam ter feito a rematrícula no 3T22, mas fizeram tardiamente no 4T22. Se desconsiderarmos esse efeito pontual, a evasão da graduação da Inspirali se manteve praticamente estável na comparação do 4T22 vs. 4T21.

Financiamento Estudantil

	2021.1	2021.2	2022.1	2022.2
Captação total				
Fies	1.235	1.059	1.396	805
% da Captação	3,2%	2,5%	2,1%	2,1%
Financiamento privado	1.807	669	3.595	3.744
% da Captação	4,7%	1,6%	5,4%	9,7%
Total	3.042	1.728	4.991	4.549
% da Captação	7,8%	4,1%	7,5%	11,8%
Base de Alunos				
Fies	19.178	17.659	14.747	13.309
% da Base de Alunos	7,4%	7,3%	6,3%	5,9%
Financiamento privado	8.667	8.747	10.508	14.038
% da Base de Alunos	3,4%	3,6%	4,5%	6,3%
Total	27.845	26.406	25.255	27.347
% da Base de alunos	10,8%	10,9%	10,7%	12,2%

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

Ao final de 2022 registramos 12,2% dos alunos do Ensino Acadêmico presencial utilizando algum tipo de financiamento, coerente com nossa estratégia de uma maioria consistente da nossa base de alunos sem qualquer tipo de financiamento, reafirmando a resiliência de nosso modelo de qualidade. O crescimento de 1,3pp vs. 2021.2 é reforçado principalmente pelo aumento no financiamento privado com 6,3% da base utilizando a modalidade (+2,7pp vs. 2021.2), sendo 2,7% na modalidade Gestão (risco de crédito nosso), resultado de nossa estratégia de parceria com o Pravalier, que funcionou como principal alternativa de acessibilidade em relação ao FIES, que por sua vez, apresentou uma redução de 1,4pp vs. 2021.2.

Na captação do segundo semestre de 2022 registramos 11,8% dos novos alunos do Ensino Acadêmico presencial usando algum tipo de financiamento, crescimento de 7,7pp em relação ao 2021.2, uma vez que no ano passado a pandemia dificultou a obtenção e renovação do financiamento de muitos alunos. A modalidade privada apresentou um crescimento de 8,1pp em relação ao ano anterior, principalmente pela estruturação do Pravalier nas unidades em integração, sendo uma oportunidade para expansão desta carteira de financiamento privado, oferecendo alternativas adicionais a mais candidatos e alunos dessas marcas. Em relação aos novos alunos que entraram em nossas instituições usando o FIES, tivemos uma queda de 0,4pp em relação a 2021.2.

Desempenho Financeiro pelas unidades de negócio

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

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

R\$ milhões	Ânima Core			Ensino Digital			Inspirali			Consolidado		
	2022	2021	Δ2022/ 2021	2022	2021	Δ2022/ 2021	2022	2021	Δ2022/ 2021	2022	2021	Δ2022/ 2021
Receita Líquida	2.259,0	1.844,9	22,4%	219,4	126,8	73,0%	1.084,8	679,1	59,7%	3.563,2	2.650,8	34,4%
Lucro Bruto	1.277,5	1.034,2	23,5%	203,0	119,3	70,2%	794,8	506,8	56,8%	2.275,3	1.660,3	37,0%
Margem Bruta	56,6%	56,1%	0,5pp	92,5%	94,0%	-1,5pp	73,3%	74,6%	-1,3pp	63,9%	62,6%	1,3pp
Resultado Operacional	814,6	627,3	29,9%	47,7	33,0	44,7%	603,5	443,3	36,2%	1.465,9	1.103,6	32,8%
Margem Operacional	36,1%	34,0%	2,1pp	21,8%	26,0%	-4,2pp	55,6%	65,2%	-9,6pp	41,1%	41,6%	-0,5pp

R\$ milhões	Ânima Core			Ensino Digital			Inspirali			Consolidado		
	4T22	4T21	Δ4T22/ 4T21	4T22	4T21	Δ4T22/ 4T21	4T22	4T21	Δ4T22/ 4T21	4T22	4T21	Δ4T22/ 4T21
Receita Líquida	532,4	553,5	-3,8%	54,3	57,9	-6,1%	258,4	237,1	9,0%	845,1	848,5	-0,4%
Lucro Bruto	259,7	258,9	0,3%	48,8	57,3	-15,0%	170,1	180,4	-5,7%	478,6	496,6	-3,6%
Margem Bruta	48,8%	46,8%	2,0pp	89,7%	99,1%	-9,4pp	65,8%	76,1%	-10,3pp	56,6%	58,5%	-1,9pp
Resultado Operacional	141,1	86,2	63,7%	3,4	19,4	-82,3%	114,6	153,0	-25,1%	259,2	258,7	0,2%
Margem Operacional	26,5%	15,6%	10,9pp	6,3%	33,5%	-27,2pp	44,4%	64,5%	-20,1pp	30,7%	30,5%	0,2pp

O desempenho financeiro consolidado será analisado mais detalhadamente em sua seção específica. Destacamos o crescimento de receita líquida de 34,4% em 2022 vs. 2021, principalmente pelo fato de as unidades em integração consolidarem o resultado de apenas 7 meses em 2021, mas também por um crescimento de 6,4% das unidades integradas, que tem bases comparáveis.

Analisando o 4T22, a leve queda de -0,4% na receita líquida se deve pela mudança de contabilização do repasse de Polos de terceiros, onde em 2021 era contabilizado como custo e a partir de 2022 passou a ser contabilizado como redutor da receita líquida. Excluindo este efeito, a receita líquida cresceu 1,1% no período.

O Resultado Operacional Consolidado será detalhado na seção “Resultado e Margem Operacional Consolidados”. A margem operacional de 2022 apresentou uma leve queda de 0,5pp vs. 2021, e se deve a eventos atípicos, não-caixa (reversões de provisões, no primeiro trimestre de gestão das unidades em integração) que contribuíram positivamente para o resultado do 3T21 e não se repetiram no mesmo período de 2022. Desconsiderando esses efeitos no 3T21 que totalizaram R\$118,7 milhões, a margem operacional de 2021 teria sido de 37,2%, o que refletiria em uma expansão de 3,9pp para os 41,1% de 2022. Já no 4T22 vs. 4T21, temos um avanço de 0,2pp na margem operacional, com destaque para os ganhos de eficiência do Ânima Core.

É mais adequado analisar o semestre do que o trimestre, por conta da já comentada volatilidade trimestral. No 2S22 vs. 2S21, a receita líquida consolidada cresceu 5,1%, enquanto a margem bruta e o resultado operacional reportados foram impactados por mudanças de contabilização (serviço de terceiros de cobrança) e os efeitos localizados de reversões de provisões no 3T21, respectivamente. Excluindo esses efeitos, teríamos avanço de 0,2pp na margem bruta e 2,4pp na margem operacional.



Ânima Core

A receita líquida cresceu 22,4% em 2022 vs. 2021, principalmente pelas unidades em integração consolidarem o resultado de apenas 7 meses em 2021. Olhando somente as unidades integradas, notamos uma receita líquida subindo 0,8%, mostrando resiliência mesmo sendo nossa linha de negócios mais exposta ao macro desafiador, com expansão do ticket mais do que compensando uma queda do volume médio durante o ano.

A margem bruta expandiu 0,5pp em 2022 vs. 2021, com os custos da volta completa das aulas presenciais sendo mais do que compensados por ganhos de eficiência do nosso modelo acadêmico proprietário E2A. Refletindo a melhora no custo e adicionando otimizações de despesas, a margem operacional cresceu 2,1pp, mesmo no reportado. Se desconsiderarmos os efeitos localizados de R\$48,5 milhões no 3T21, a margem operacional de 2021 teria sido 31,4% no período, implicando em um ganho de 4,7pp para os 36,1% de 2022.

Analisando o 4T22 vs. 4T21, reportamos uma receita líquida de -3,8%, uma expansão de 2,0pp na margem bruta e avanço de 10,9pp na margem operacional. No entanto, a análise trimestral acaba distorcendo, e é mais assertivo olhar o semestre. No 2S22 vs. 2S21, a receita líquida ficou estável, com aumento de ticket compensando a queda no volume, enquanto margem bruta e margem operacional reportadas tiveram queda pelas reversões de provisão já comentadas no 3T21. Excluindo esse efeito, a margem bruta avançou 1,6pp com E2A mais do que compensando os maiores custos do retorno presencial completo ao campus. Já margem operacional avançou 3,0pp, catalisada por maiores otimizações de G&A.

Acreditamos que o Ânima Core deve ser o segmento mais beneficiado por todas as iniciativas de aumento de lucratividade, como uma melhor racionalização dos espaços físicos e de despesas gerais e administrativas. Ainda mais importante, são iniciativas micro e que independem do cenário macro.

Ensino Digital

Primeiramente, é necessário dizer que houve mudança de contabilização do repasse de Polos de terceiros nas unidades em integração, onde em 2021 era contabilizado como custo e a partir de 2022 passou a ser contabilizado como redutor da receita líquida, assim como nas unidades integradas. Excluindo este efeito, a receita líquida cresceu 98,9% em 2022 vs. 2021, em comparação ao crescimento reportado de 73,0% no mesmo período, refletindo a consolidação de apenas 7 meses do resultado das unidades integradas em 2021 e forte expansão de volume já na gestão da Ânima.

O Lucro Bruto cresceu 70,2% em 2022 vs. 2021, mas a margem bruta recuou 1,5pp. O Resultado Operacional cresceu 44,7% no mesmo período, mas reportou queda na margem de -4,2pp. No entanto, se desconsiderarmos o efeito localizado de R\$4,8 milhões no 3T21, a margem operacional teria sido 22,2% em 2021, o que refletiria em margem operacional com queda bem menos intensa de 0,4pp para os atuais 21,8% de 2022. A queda é justificada porque no até maio de 2021, quando não tínhamos um Ensino Digital estruturado, basicamente só eram alocados os custos diretos no EAD das unidades integradas (basicamente Unisul), sem nenhuma alocação de despesa. Esse cenário só mudou após a entrada das unidades em integração junho/21.

Analisando o 4T22 vs. 4T21, temos que aplicar a mesma equalização de metodologia pela mudança de contabilização do repasse de Polos de terceiros nas unidades em integração, levando a um crescimento de receita líquida de 15,7%, em comparação com a queda reportada de -6,1%. A margem operacional reportada do trimestre tem queda principalmente por variações trimestrais e consideramos adequado analisar o semestre como um todo.

Analisando o 2S22 vs. 2S21, novamente temos que aplicar a equalização de metodologia pela mudança de contabilização do repasse de Polos de terceiros nas unidades em integração, levando a um crescimento de receita líquida de 22,5%, em comparação com o crescimento reportado de 5,1%. A margem bruta tem queda pela redução do ticket, mas é compensada pela diluição de despesas pelo crescimento do negócio, levando a um



crescimento de margem operacional de 0,4pp, que seria uma expansão de 5,0pp se excluirmos as reversões de provisões que aconteceram no 3T21.

Seguimos implementando nosso plano de crescimento do Ensino Digital, que atua como complemento ao nosso Core Business, atingindo um público diferente do nosso tradicional, com faixa etária mais elevada e menor poder aquisitivo, sendo relevante para expansão do nosso mercado endereçável e principalmente para nosso propósito de transformar o país pela educação.

Inspirali

O ano de 2022 foi fundamental na estruturação da governança e dos processos da Inspirali em linha com os pilares de sua estratégia dual: i) Consolidar o posicionamento da Inspirali como uma Oferta de Qualidade e ii) Criar uma Plataforma de Educação Continuada. A conclusão do acordo entre Ânima e DNA Capital em março de 2022, resultando no aporte de R\$1,0 bilhão na Inspirali, foi um importante acelerador no projeto Inspirali, sempre com o propósito de inspirar o amor pela vida. Qualidade de ensino por meio de seu currículo inovador e sua escala nacional em localizações privilegiadas com instituições e marcas tradicionais, potencializados pelo uso intensivo de tecnologia fazem da Inspirali um ecossistema de educação médica diferenciado em nosso país, com um modelo resiliente em diferentes cenários regulatórios que venham a se desdobrar.

A Inspirali reportou um crescimento de 59,7% em 2022 vs. 2021 na receita líquida, para R\$1,1 bilhão, com o crescimento orgânico oriundo da maturação das vagas e aumento de ticket sendo somado ao fato de apenas 7 meses do resultado das unidades em integração serem contabilizados em 2021.

O Lucro Bruto cresceu 56,8% em 2022 vs. 2021 e atingiu de R\$794,8 milhões, mas a margem bruta caiu 1,3pp por conta do retorno completo da presencialidade em nossos *campi*, incluindo mais aulas práticas em hospitais e postos de saúde de parceiros conveniados.

O Resultado Operacional cresceu 36,2% em 2022 vs. 2021 e registrou R\$603,5 milhões, mas a margem operacional reportada caiu 9,6pp, devido aos efeitos localizados de R\$65,4 milhões no 3T21, principalmente relacionados ao efeito apenas contábil da reversão de earn-out. Excluindo esse efeito, a margem operacional teria sido 55,6% em 2021, o que refletiria em uma estabilidade na margem de 2022. Esse resultado dá continuidade ao elevado patamar de desempenho dessa unidade, que contribui também com as margens consolidadas.

No 2S22 vs. 2S21, vemos um avanço de 17,5% da receita e margem operacional impactada pelas reversões de provisões do 3T21, principalmente o earn-out no caso da Inspirali. Excluindo esse efeito, a queda da margem operacional é muito mais suavizada para -2,0pp, explicada pelos impactos da estruturação da Governança da Inspirali para suportar seu crescimento futuro, despesas que serão diluídas na medida que o crescimento é capturado. Olhando para o futuro, a Inspirali também irá se beneficiar das iniciativas de otimização de despesas corporativas na Ânima, uma vez que ela paga um rateio dessas despesas.

Desempenho Financeiro Consolidado

LUCRO E MARGEM BRUTA

R\$ milhões (exceto em %)	2022	%AV	2021	%AV	Δ2022/ 2021	4T22	%AV	4T21	%AV	Δ4T22/ 4T21
Receita Líquida	3.563,2	100,0%	2.650,8	100,0%	34,4%	845,1	100,0%	848,5	100,0%	-0,4%
Total de Custos	(1.287,9)	-36,1%	(990,5)	-37,4%	30,0%	(366,6)	-43,4%	(351,9)	-41,5%	4,2%
Pessoal	(907,4)	-25,5%	(756,1)	-28,5%	20,0%	(248,7)	-29,4%	(255,9)	-30,2%	-2,8%
Serviços de Terceiros	(119,2)	-3,3%	(94,0)	-3,5%	26,8%	(35,4)	-4,2%	(34,2)	-4,0%	3,3%
Aluguel & Ocupação	(88,7)	-2,5%	(38,6)	-1,5%	129,6%	(27,9)	-3,3%	(15,5)	-1,8%	80,0%
Outras	(172,5)	-4,8%	(101,7)	-3,8%	69,6%	(54,6)	-6,5%	(46,3)	-5,5%	17,8%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	2.275,3		1.660,3		37,0%	478,6		496,6		-3,6%
Margem Bruta	63,9%		62,6%		1,2pp	56,6%		58,5%		-1,9pp

O Lucro Bruto cresceu 37,0% em 2022 vs. 2021, para R\$2,3 bilhões, em parte pelo fato de as unidades em integração consolidarem somente 7 meses no ano de 2021, mas também pelo avanço de 1,2pp de margem bruta, oriundos dos ganhos de eficiência do modelo acadêmico proprietário E2A e serviços de terceiros. Esse avanço poderia ser ainda maior, se desconsiderarmos as reversões contábeis de R\$14,0 milhões no 3T21 e os R\$21,5 milhões da mudança de alocação serviços de cobrança e recuperação de crédito, que levaria a margem bruta de 2021 para 61,3%, resultando em um avanço de 2,6pp para os atuais 63,9% de 2022.

O retorno completo da presencialidade em nossos campi impactou os custos de Aluguel e Ocupação, que devido ao IFRS16, tem valores mais relevantes de ocupação como condomínio, IPTU e contas de consumo. Além disso, houve reclassificação de custos que estavam alocados na despesa até o 3T22 e foram ajustados no 4T22.

A alínea “Outras” também reflete os efeitos do retorno completo ao campus, já que inclui custos das aulas práticas com convênios e parcerias (que impacta principalmente os cursos de medicina), materiais de consumo, bolsas de pesquisa, deslocamentos e manutenções.

Analisando o 4T22 v. 4T21, notamos a mesma tendência de ganhos de eficiência docente, mas com maiores custos pelo retorno completo ao campus. Em serviço de Terceiros, tem o impacto adicional de R\$5,1 milhões pela mudança de alocação feita a partir do 3T22, transferindo os valores relacionados aos serviços de cobrança e recuperação de crédito, saindo da despesa e indo para o custo, visando refletir com maior precisão esse custo para cada campus. Como resultado dos movimentos descritos e resultado de algumas distorções trimestrais, a margem bruta caiu -1,9pp, para 56,6% (ou -1,3pp desconsiderando a mudança de alocação).

Reforçando nosso ponto das distorções trimestrais e que é mais assertivo olhar o semestre, no 2S22 vs. 2S21 notamos uma queda no Lucro Bruto reportado de 1,9pp, explicado pelos mesmos efeitos que atingem o ano completo. Excluindo esses efeitos, a margem bruta teria avançado 0,2pp, um resultado que não pode ser desprezado visto o contexto de recomposição de custos com a volta completa da presencialidade.

RESULTADO E MARGEM OPERACIONAL CONSOLIDADOS

R\$ milhões (exceto em %)	2022	%AV	2021	%AV	Δ2022/ 2021	4T22	%AV	4T21	%AV	Δ4T22/ 4T21
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	2.275,3	63,9%	1.660,3	62,6%	37,0%	478,6	56,6%	496,6	58,5%	-3,6%
Despesas Comerciais	(409,5)	-11,5%	(302,9)	-11,4%	35,2%	(113,8)	-13,5%	(159,3)	-18,8%	-28,6%
PDD	(194,5)	-5,5%	(161,4)	-6,1%	20,5%	(44,4)	-5,3%	(107,1)	-12,6%	-58,5%
Marketing	(215,0)	-6,0%	(141,5)	-5,3%	52,0%	(69,4)	-8,2%	(52,3)	-6,2%	32,8%
Despesas Gerais & Administrativas	(443,0)	-12,4%	(289,0)	-10,9%	53,3%	(108,5)	-12,8%	(99,2)	-11,7%	9,5%
Pessoal	(300,6)	-8,4%	(187,1)	-7,1%	60,7%	(66,6)	-7,9%	(65,0)	-7,7%	2,4%
Serviços de Terceiros	(106,6)	-3,0%	(77,4)	-2,9%	37,7%	(34,3)	-4,1%	(29,1)	-3,4%	17,7%
Aluguel & Ocupação	5,3	0,1%	(2,5)	-0,1%	n.a.	7,6	0,9%	(1,0)	-0,1%	n.a.
Outras	(41,1)	-1,2%	(22,0)	-0,8%	86,8%	(15,3)	-1,8%	(4,0)	-0,5%	281,4%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	24,6	0,7%	17,8	0,7%	38,6%	(0,1)	0,0%	15,2	1,8%	-100,5%
Provisões	3,4	0,1%	(26,8)	-1,0%	n.a.	(6,1)	-0,7%	(22,3)	-2,6%	-72,5%
Impostos & Taxas	(4,6)	-0,1%	(13,8)	-0,5%	-66,9%	(1,0)	-0,1%	(4,0)	-0,5%	-76,0%
Outras receitas operacionais	25,8	0,7%	58,4	2,2%	-55,8%	7,0	0,8%	41,5	4,9%	-83,1%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	18,5	0,5%	17,4	0,7%	6,4%	3,0	0,4%	5,4	0,6%	-43,9%
Resultado Operacional	1.465,9		1.103,6		32,8%	259,2		258,7		0,2%
<i>Margem Operacional</i>	<i>41,1%</i>		<i>41,6%</i>		<i>-0,5pp</i>	<i>30,7%</i>		<i>30,5%</i>		<i>0,2pp</i>

O Resultado Operacional cresceu 32,8% em 2022 vs. 2021 e atingiu quase R\$1,5 bilhão, principalmente pela consolidação do resultado de apenas 7 meses das unidades em integração no ano de 2021. A margem operacional caiu 0,5pp no mesmo período, por conta de efeitos localizados que contribuíram positivamente para o resultado do 3T21 em R\$118,7 milhões. Desconsiderando esses efeitos, a margem operacional de 2021 teria sido 37,2%, o que refletiria em uma expansão de margem operacional de 3,9pp para os atuais 41,1% de 2022.

Analisando o 4T22 vs. 4T21, vemos um leve ganho de margem operacional de 0,2pp, com melhora no PDD mais do que compensando maiores despesas de Marketing e G&A, que refletem o crescimento de representatividade do Ensino Digital, que tem custos proporcionais mais baixos, porém despesas proporcionais mais altas. Essa melhora de PDD já era esperada, uma vez que no 4T21 equalizamos a metodologia entre unidades integradas e em integração para o critério mais restritivo (com maior provisão), gerando um efeito inicial negativo. No entanto, também implementamos o modelo de gestão de inadimplência mais eficiente das unidades em integração para todo o ecossistema e um ano depois já é possível verificar os primeiros frutos.

Notamos um valor positivo em Aluguel e Ocupação no 4T22 que se dá principalmente pela realocação de valores que estavam na despesa até o 3T22, mas foram realocados para o custo no 4T22. Além disso, houve efeito contábil de reversão de IPTU referente a um prédio administrativo que pertencia a uma unidade em integração e que também já foi devolvido. Muito mais importante do que esse efeito pontual em si, é o benefício recorrente da economia deste aluguel para 2023 em diante. Esse é apenas um exemplo das diversas iniciativas de otimização de ativos físicos feitas em 2022, e que contratam uma economia de aluguel relevante para 2023, sendo um catalisador para melhora da lucratividade.

Finalmente, em Outras Receitas Operacionais, é importante observar que no 4T21 houve a contabilização de um valor positivo de aproximadamente R\$27,1 milhões devido a venda das Escolas Internacionais. Por outro lado, no 4T22 vemos menores provisões de contingências, resultado de desfechos mais favoráveis em relação ao 4T21.

Olhando com mais assertividade para o semestre, no 2S22 vs. 2S21 notamos uma queda na margem operacional reportada de -4,7pp, explicado pelos mesmos efeitos localizados que atingiram o ano completo. Excluindo esses efeitos, a margem operacional teria avançado 2,4pp.

SINERGIAS

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

Incremento de EBITDA
esperado pela Integração

R\$350 milhões
(deflacionado)

Captura após os 19 primeiros
meses de integração

R\$268,4 milhões
*entre junho/21 e dezembro/22

EBITDA Recorrente
Incremental

R\$305,6 milhões

Após dezenove meses de integração findados em dezembro de 2022, identificamos a captura de sinergias no montante acumulado de R\$268,4 milhões, sendo o valor recorrente incremental desse montante já capturado de R\$305,6 milhões. A atualização desse valor recorrente incremental se deve principalmente a execução no 4T22 de iniciativas de otimização de despesas gerais e administrativas.

EBITDA E EBITDA AJUSTADO CONSOLIDADOS

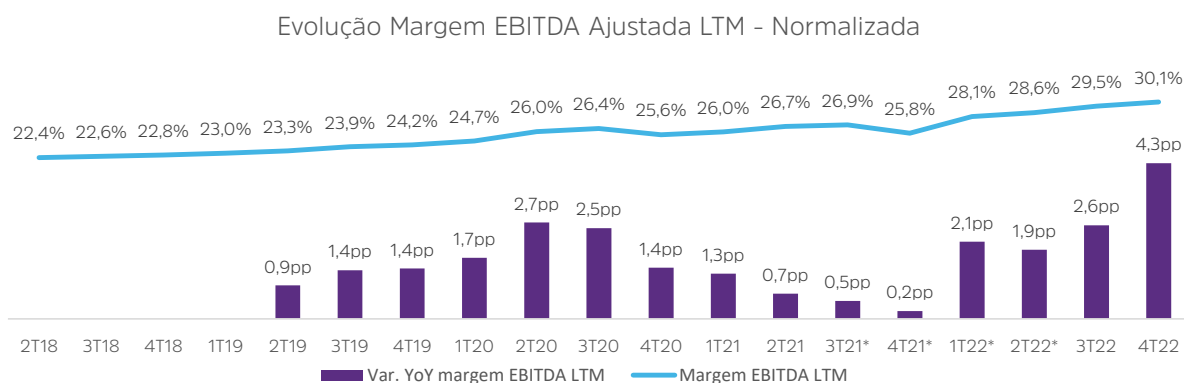
R\$ milhões (exceto em %)	2022	%AV	2021	%AV	Δ2022/ 2021	4T22	%AV	4T21	%AV	Δ4T22/ 4T21
Lucro Bruto	2.275,3	63,9%	1.660,3	62,6%	37,0%	478,6	56,6%	496,6	58,5%	-3,6%
Despesas Operacionais	(827,9)	-23,2%	(574,1)	-21,7%	44,2%	(222,4)	-26,3%	(243,3)	-28,7%	-8,6%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	18,5	0,5%	17,4	0,7%	6,4%	3,0	0,4%	5,4	0,6%	-43,9%
Resultado Operacional	1.465,9		1.103,6		32,8%	259,2		258,7		0,2%
Margem Operacional	41,1%		41,6%		-0,5pp	30,7%		30,5%		0,2pp
Despesas Corporativas	(392,9)	-11,0%	(300,8)	-11,3%	30,6%	(80,5)	-9,5%	(99,5)	-11,7%	-19,1%
EBITDA Ajustado	1.073,0		802,7		33,7%	178,7		159,2		12,3%
Margem EBITDA Ajustado	30,1%		30,3%		-0,2pp	21,1%		18,8%		2,4pp
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(18,5)	-0,5%	(17,4)	-0,7%	6,4%	(3,0)	-0,4%	(5,4)	-0,6%	-43,9%
(-) Itens não-recorrentes	(83,7)	-2,3%	(80,9)	-3,1%	3,5%	(52,5)	-6,2%	(13,3)	-1,6%	295,5%
EBITDA	970,8		704,4		37,8%	123,1		140,5		-12,4%
Margem EBITDA	27,2%		26,6%		0,7pp	14,6%		16,6%		-2,0pp

O EBITDA Ajustado cresceu 33,7% em 2022 vs. 2021 (lembrando que em 2021 tivemos apenas 7 meses das unidades em integração) e alcançou quase R\$1,1 bilhão. A redução de 0,2pp na margem EBITDA reportada na comparação anual se deve aos mesmos efeitos localizados que impactaram positivamente o 3T21. Desconsiderando esses efeitos, a Margem EBITDA ajustada normalizada teria sido 25,8% em 2021, o que refletiria em uma expansão de margem EBITDA de 4,3pp para os atuais 30,1% em 2022.

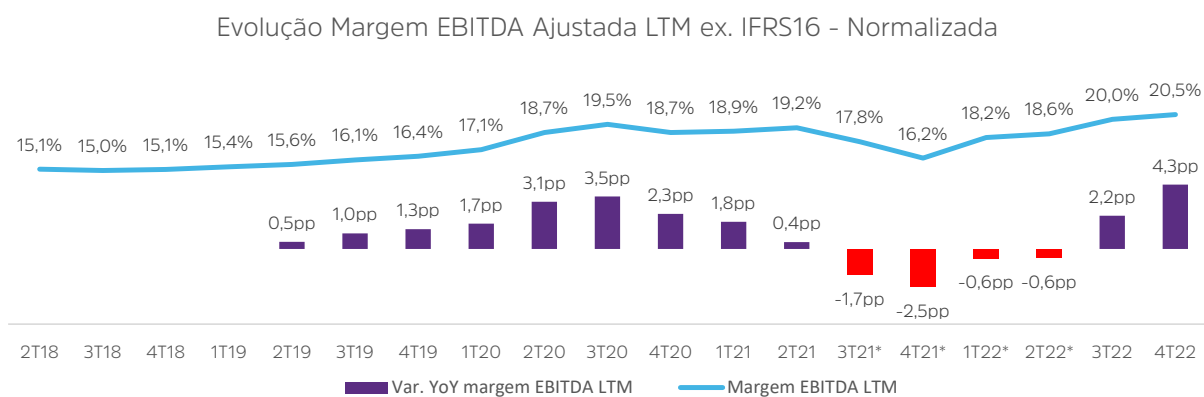
Analisando o 4T22 vs. 4T21, notamos um crescimento de 2,4pp da margem EBITDA ajustada, principalmente por melhora nas despesas corporativas, com uma primeira reestruturação feita no final de 2022 com um novo organograma mais leve e focado em 4 jornadas (aluno, aluno digital, candidato e educador) que visam atender mais eficientemente seus respectivos públicos, e sendo suportados 4 vice-presidências administrativas. Para 2023, esperamos colher os benefícios das melhorias feitas em 2022 de despesas de pessoal e corporativo e esperamos uma nova onda de eficiência após a finalização da integração de todos os nossos sistemas.

Olhando com mais assertividade para o semestre, no 2S22 vs. 2S21 notamos uma queda no Lucro Bruto reportada de -3,9pp, explicado pelos mesmos efeitos localizados que atingiram o ano completo. Excluindo esses efeitos, a margem operacional teria avançado 3,3pp.

Conforme comentado, os números reportados no 3T21, com os fatores atípicos (reversões de provisões, não-caixa - detalhados no Release do 3T22), tornavam a comparação de resultados históricos muito pouco aplicável. Normalizando-se os resultados de margem EBITDA ajustada LTM por tais fatores atípicos do 3T21 (que impactam o LTM até o 2T22), temos os gráficos normalizados abaixo:



E consideramos relevante também analisar o EBITDA 'à moda antiga', ex-IFRS, ou seja, considerando-se os pagamentos de aluguéis, ou seja, uma proxy de 'EBITDA caixa' – em que a margem LTM atingiu 20,5% no 4T22, o maior valor da série histórica desde o 2T18.



* normalização: excluindo-se as reversões de provisões não-caixa do 3T21, no valor de R\$118,7 milhões.

Analisando esse histórico mais longo acima, notamos uma primeira onda de eficiência entre o 2T19 e o 2T21, refletindo os ganhos da implementação do nosso modelo acadêmico E2A. No momento da consolidação da aquisição transformacional dos ativos em integração, vemos uma queda da margem ex-IFRS por conta dos maiores gastos principalmente de aluguel e despesas corporativas das unidades em integração. Com a evolução da integração e a captura das sinergias, revertermos essa queda que se deu exclusivamente por mix e já estamos com a margem acima do período anterior a aquisição.

O que nos dá confiança na continuação dessa tendência de ganhos de lucratividade, são todas as iniciativas que fizemos durante 2022, com desembolso de R\$144,5 milhões. Deste valor, temos R\$64,4 milhões que ajudam a aumentar o EBITDA e reduzir a dívida líquida, especialmente em otimizações de espaços físicos e despesas



corporativas. Adicionalmente, temos iniciativas de gestão de passivos no valor de R\$80,1 milhões das reduções de custo de dívida da debênture da Inspirali e o CRI da Ânima, que não impactam o EBITDA (despesas financeiras naturalmente estão entre o EBITDA e o lucro), mas ajudam a reduzir a dívida líquida ao longo do tempo, pelo menor pagamento de juros.

R\$ milhões	9M22	4T22	2022
Multas contratos de aluguel	23,4	8,6	32,0
Verbas rescisórias	10,7	21,7	32,4
Desembolsos caixa para aumentar EBITDA e reduzir dívida líquida	34,2	30,2	64,4
Gestão de passivos	51,6	28,5	80,1
Desembolsos caixa para reduzir dívida líquida futura	85,8	58,7	144,5

Conforme dissemos anteriormente, o impacto de aumento da dívida líquida com os desembolsos acima é relevante comparado com nosso EBITDA ex-IFRS de R\$730 milhões, representando 0,2x EBITDA no cálculo da alavancagem de 4,0x dívida líquida/EBITDA.

Contudo, cabe notar que consideramos esse aumento adicional de dívida como um aumento 'benigno' do endividamento, 'contratando' uma tendência de redução da alavancagem em 2023. E lembramos que a gestão de passivos colabora para uma dívida líquida gradualmente menor; mas a redução de desembolsos de aluguel e de despesas corporativas (rescisões) impactam tanto o numerador (dívida líquida) quanto o denominador (EBITDA ex-IFRS) da alavancagem, acelerando a melhora ao longo dos próximos trimestres.

RESULTADO FINANCEIRO

R\$ milhões (exceto em %)	2022	2021	Δ2022/ 2021	4T22	4T21	Δ4T22/ 4T21
(+) Receita Financeira	165,0	76,1	116,9%	49,2	22,8	116,1%
Receita com juros de mensalidades	18,5	17,4	6,4%	3,0	5,5	-44,9%
Receita com aplicações financeiras	122,0	42,2	188,9%	32,1	13,0	146,2%
Descontos obtidos	5,9	8,8	-33,7%	0,9	1,6	-45,8%
Outras	13,9	7,6	82,1%	8,5	2,7	217,0%
(-) Despesa Financeira	(959,0)	(489,7)	95,9%	(225,9)	(182,5)	23,7%
Despesa de comissões e juros com empréstimos ¹	(560,5)	(244,7)	129,0%	(136,6)	(108,4)	26,0%
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	(96,7)	0,0	n.a.	0,0	0,0	n.a.
Despesa de juros com PraValer	(32,5)	(27,5)	17,9%	(15,9)	(12,3)	29,2%
Despesa de juros com títulos a pagar (aquisições)	(23,0)	(44,4)	-48,2%	(2,3)	(9,7)	-75,8%
Despesa Financeira de arrendamento	(182,8)	(150,7)	21,3%	(44,8)	(44,8)	-0,1%
Outros	(63,6)	(22,4)	184,4%	(26,4)	(7,4)	258,0%
Resultado Financeiro	(794,1)	(413,6)	92,0%	(176,6)	(159,8)	10,6%
Penalty fee pré-pagamento debênture	12,4	0,0	n.a.	0,0	0,0	n.a.
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	84,4	0,0	n.a.	0,0	0,0	n.a.
Resultado Financeiro Ajustado	(697,3)	(413,6)	68,6%	(176,6)	(159,8)	10,6%

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

O aperto monetário que aconteceu no país de 2021 para 2022, com a taxa de juros saindo de 2,0% para 13,75% em velocidade elevada (SELIC média indo de 4,8% para 12,6%), pressionou as despesas financeiras em um momento que tínhamos acabado de realizar a aquisição mais transformacional da nossa história. Nesse contexto desafiador, realizamos 3 movimentos fundamentais para nossa estrutura de capital em 2022 que amenizaram o impacto da SELIC e entregam mais robustez no caixa e custo de dívida menor para o ano de 2023:

- 1) Conclusão do acordo entre Inspirali e DNA Capital, resultando no aporte de R\$1,0 bilhão no caixa consolidado da Companhia no final de março de 2022;
- 2) Pré-pagamento de quase a totalidade da 2ª série da 3ª emissão de debêntures no valor de aproximadamente R\$2,0 bilhões com custo de CDI+4,75% e emissão via Inspirali de uma nova debênture de R\$2,0 bilhões e custo reduzido para CDI+2,60%;
- 3) Emissão de um CRI no montante de R\$800 milhões (valor líquido de taxas de R\$771,5 milhões), com custo médio ponderado entre as duas séries de CDI+1,75%. Importante enfatizar que o valor já está no caixa desde 28/dez/2022 e as dívidas de curto prazo a serem pagas tem spreads consideravelmente maiores que essa emissão.

Analisando o 4T22 vs. 4T21 especificamente, notamos um aumento relativamente modesto – visto o cenário – do resultado financeiro de 16,9 milhões ou 10,6%, com o aumento do pagamento de juros sendo amenizado por menor spread da dívida e maiores receitas financeiras desde o acordo da Inspirali com DNA.

Outros fatores que impactaram a receita financeira: i) menores juros de mensalidades, que corrobora com nosso PDD menor; ii) redução dos descontos obtidos, com superação do momento mais agudo da pandemia; e iii) Analisando a linha “Outras”, notamos um valor mais representativo devido principalmente aos juros que recebemos de mútuos ativos que temos com empresas ligadas.

Outros fatores que impactaram a despesa financeira: i) Maiores juros com PraValer visto maior número de estudantes que aderiram o financiamento privado pela ofertada estrutura dessa modalidade para as unidades em integração; ii) Menores juros com títulos a pagar e iii) Analisando a linha “Outras”, notamos um valor mais representativo devido principalmente a variação monetária passiva sobre débitos tributários e aos juros que pagamos de mútuos passivos que temos com empresas ligadas.

LUCRO E MARGEM LÍQUIDOS

R\$ milhões (exceto em %)	2022	%AV	2021	%AV	Δ2022/ 2021	4T22	%AV	4T21	%AV	Δ4T22/ 4T21
EBITDA	970,8	27,2%	704,4	26,6%	37,8%	123,1	14,6%	140,5	16,6%	-12,4%
Depreciação & Amortização	(578,3)	-16,2%	(422,8)	-15,9%	36,8%	(146,4)	-17,3%	(145,3)	-17,1%	0,8%
Equivalência Patrimonial	(14,3)	-0,4%	(0,5)	0,0%	n.a.	(5,9)	-0,7%	(0,6)	-0,1%	909,3%
EBIT	378,1	10,6%	281,1	10,6%	34,5%	(29,1)	-3,4%	(5,3)	-0,6%	445,7%
Resultado Financeiro Líquido	(794,1)	-22,3%	(413,6)	-15,6%	92,0%	(176,6)	-20,9%	(159,8)	-18,8%	10,6%
EBT	(416,0)	-11,7%	(132,5)	-5,0%	214,0%	(205,8)	-24,3%	(165,1)	-19,5%	24,6%
IR & CSLL	427,4	12,0%	51,2	1,9%	735,5%	375,2	44,4%	12,3	1,4%	n.a.
Lucro Líquido	11,5	0,3%	(81,3)	-3,1%	n.a.	169,4	20,0%	(152,8)	-18,0%	n.a.
Participação dos acionistas não controladores	(113,7)	-3,2%	(6,3)	-0,2%	n.a.	(53,5)	-6,3%	(0,9)	-0,1%	n.a.
Itens não-recorrentes	83,7	2,3%	80,9	3,1%	3,5%	52,5	6,2%	13,3	1,6%	295,5%
Amortização de intangível ¹	172,4	4,8%	118,6	4,5%	45,3%	42,3	5,0%	48,2	5,7%	-12,2%
Penalty fee pré-pagamento debênture	12,4	0,3%	0,0	0,0%	n.a.	0,0	0,0%	0,0	0,0%	n.a.
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	84,4	2,4%	0,0	0,0%	n.a.	0,0	0,0%	0,0	0,0%	n.a.
Lucro Líquido Ajustado	250,6		111,8		124,1%	210,7		(92,3)		n.a.
Margem Líquida Ajustada	7,0%		4,2%		2,8pp	24,9%		-10,9%		35,8pp

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas.

Concluímos 2022 com Lucro Líquido Ajustado de R\$250,6 milhões vs. R\$111,8 milhões em 2021, impulsionado pelo uso de créditos tributários de IRPJ e CSLL diferidos oriundos da aquisição transformacional que fizemos, no valor de R\$433,8 milhões. Excluindo esse efeito, haveria um prejuízo líquido ajustado de -R\$183,2 milhões em 2022 e um lucro líquido ajustado de R\$52,4 milhões em 2021. Esse resultado é reflexo de maiores despesas financeiras, detalhada em sua seção específica, e maiores depreciações e amortizações (que não tem efeito caixa) pós aquisição transformacional que fizemos.

Outro impacto relevante são os desembolsos de R\$83,7 milhões de não recorrentes em 2022 que visam aumentar a lucratividade futura principalmente nas frentes de aluguel e pessoal. Essas iniciativas diminuem o lucro agora, mas contratam uma tendência de melhora recorrente a partir de 2023. Importante notar que já ajustamos também pela amortização dos ativos intangíveis das aquisições (que não possuem efeito caixa) e os impactos pontuais da pré-liquidação da 2ª série da 3ª emissão de debênture da Ânima realizada no final do 1T22. Outro movimento relevante na gestão de passivos que visa a redução do custo e alongamento da dívida, foi o CRI emitido no final de 2022, que teve um desembolso inicial de R\$28,5 milhões somando de todos os custos de emissão, mas que contrata uma economia relevante no pagamento de juros a partir de 2023.

No 4T22, observamos um Lucro Líquido Ajustado de R\$210,7 milhões em relação a um prejuízo líquido ajustado de R\$92,3 milhões no 4T21, melhora também impactada por créditos tributários de IRPJ e CSLL diferidos, no valor de R\$375,4 milhões. Outra diferença relevante entre os períodos se dá na linha dos minoritários, uma vez que no 4T21 a DNA ainda não tinha direito a participação de 25% do Lucro Líquido contábil da Inspirali e no 4T22 tem o valor de R\$55,1 milhões (calculado sobre o lucro contábil de R\$220,4 milhões da Inspirali).

CAIXA E ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO

R\$ milhões (exceto em %)	DEZ 22	SET 22	DEZ 21
(+) Total de Disponibilidades	1.476,6	1.104,6	515,3
Caixa	422,4	192,3	169,2
Aplicações Financeiras	1.054,2	912,3	346,1
(-) Total de Empréstimos e Financiamentos ¹	4.131,2	3.491,6	3.509,8
Curto prazo	822,2	890,6	361,5
Longo prazo	3.309,0	2.601,0	3.148,3
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida ²	(2.654,5)	(2.387,0)	(2.994,5)
(-) Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo Ajustadas	253,4	261,1	295,2
Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo	422,6	421,9	390,0
Outras obrigações (Earn outs e Opções de Compra)	(88,7)	(86,3)	(36,5)
Outras obrigações (bolsas Proies)	(80,5)	(74,5)	(58,3)
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida Ajustada excl. IFRS-16 ³	(2.907,9)	(2.648,0)	(3.289,7)
(-) Passivo Arrendamentos (IFRS-16)	1.506,7	1.541,5	1.556,9
Curto prazo	172,7	170,8	167,4
Longo prazo	1.334,0	1.370,7	1.389,4
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida Ajustada incl. IFRS-16 ³	(4.414,6)	(4.189,5)	(4.846,6)

¹ Valor líquido ajusto pelo swap.

² Disponibilidade considerando apenas as obrigações bancárias.

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

Finalizamos o ano com o montante de disponibilidades de caixa e aplicações financeiras de R\$1.476,6 milhões, aumento de R\$ 372,0 milhões em relação ao 3T22, conforme movimentação abaixo:

- O caixa parte de R\$1.104,6 milhões no início do 4T22;
- Geração de caixa livre de R\$24,2 milhões, mais -R\$88,0 milhões de pagamento de aluguel;
- Pagamentos de -R\$309,3 milhões de dívidas e obrigações entre juros e amortizações;
- Atividades de investimento no valor de -R\$26,4 milhões;
- No entanto, é reforçado no final do ano por R\$771,5 milhões (líquido de todos os custos de emissão) do CRI que fizemos para reduzir o spread da dívida e alongar a mesma.

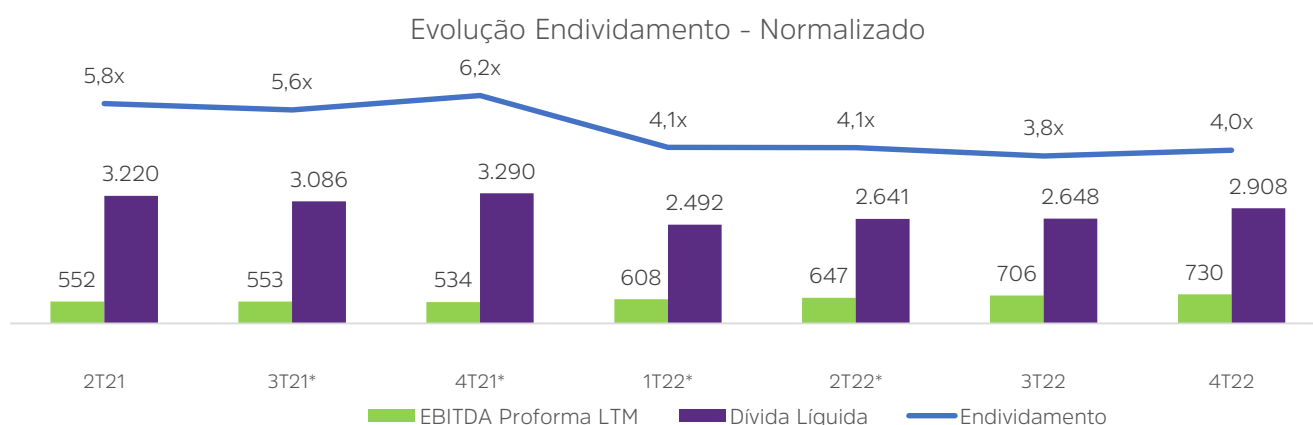
Empréstimos e financiamentos somaram R\$4.131,2 milhões no 4T22, aumento de R\$639,6 milhões vs. 3T22. Houve redução de -R\$7,7 milhões nas outras obrigações, ajustadas da opção de compra da participação restante da IBCMED (R\$88,7 milhões) e o cumprimento do PROIES na Unisul (R\$80,5 milhões), ambos sem efeito caixa.

Esses movimentos resultaram em um aumento de R\$259,9 milhões na dívida líquida ajustada ex-IFRS no trimestre. O aumento do Endividamento Líquido / EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses, indo de 3,8x no 3T22 para 4,0x no 4T22, é explicado em parte pelos desembolsos das iniciativas de melhor aproveitamento dos espaços físicos, otimização de pessoal e gestão de passivos, sendo amenizado pelo aumento de R\$25,6 milhões do EBITDA ajustado ex-IFRS dos últimos 12 meses. Com os benefícios dessas iniciativas já feitas, temos confiança na melhoria da geração de caixa operacional e redução dos patamares de alavancagem a partir de 2023. Além disso, não podemos desprezar a sazonalidade do nosso negócio, que é negativa no 4T, principalmente pelas férias coletivas docentes, onde tem antecipação do salário de janeiro em dezembro. No 1T, ao contrário, a sazonalidade é positiva, contribuindo tanto para o EBITDA quanto para o caixa.

É importante destacar mais uma vez a robustez da geração de caixa operacional da Ânima, que aliada a forte liquidez e capacidade de pagar e/ou rolar suas dívidas, deixa a Companhia em posição relativamente confortável

neste momento de juros altos e crédito restrito. Isso ficou evidenciado uma vez mais com a emissão do CRI no final de 2022, com a captação de R\$800 milhões (R\$771,5 milhões líquido) que vieram reforçar o caixa da Companhia, ao mesmo tempo que alonga a dívida e reduz o seu spread.

Analisamos abaixo o nosso endividamento desde a aquisição transformacional que fizemos no 2T21 e normalizando os números reportados no 3T21, devido aos fatores atípicos (reversões de provisões, não-caixa), conforme explicado no Release do 3T22. Além disso, desde o 3T21, transferimos os descontos financeiros aos alunos da despesa financeira para redutor da receita líquida, reduzindo o EBITDA (até o 3T21 a alavancagem era calculada com o EBITDA maior, sem a redução dos descontos financeiros aos alunos. Equalizando o critério de EBITDA durante todo o período e normalizando os resultados de margem EBITDA LTM, sem tais fatores atípicos no 3T21 (que impactam o LTM até o 2T22), temos o gráfico normalizado a seguir:



**Excluindo as reversões de provisões não-caixa do 3T21 no valor de R\$118,7 milhões.*

Temos uma desalavacagem relevante no 1T22, com o acordo entre DNA e Inspirali que resultou no aporte de R\$1,0 bilhão no caixa consolidado. Durante o restante do ano de 2022, vemos uma alavancagem praticamente estável, em função do aperto monetário que aconteceu no país de 2021 para 2022, com a taxa de juros saindo de 2,0% para 13,75% em velocidade elevada (SELIC média indo de 4,8% para 12,6%). Isso foi resultado da melhora de lucratividade e geração de caixa no período, mesmo considerando o impacto de curto prazo do desembolso de multas, verbas rescisórias e taxas pagamento antecipado e de estruturação de novas debentures.

CONTAS A RECEBER E PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO (PMR)

Total	4T22	Core 4T22	Inspirali 4T22	3T22	2T22	1T22	4T21	Δ4T22/4T21
Contas a Receber Líquido	849,1	767,9	81,2	862,7	781,9	730,1	659,9	189,1
a vencer	543,3	528,8	14,5	607,8	493,3	481,2	408,3	135,0
até 180 d	208,7	160,2	48,5	167,1	194,1	160,0	179,7	29,0
de 181 a 360 d	47,2	38,3	8,9	47,1	47,8	49,3	36,4	10,7
de 361 a 720 d	49,9	40,6	9,3	40,8	46,7	39,6	35,5	14,4

Estamos introduzindo a partir do 4T22, a quebra do Contas a Receber Líquido entre o bloco “Core”, com as operações do Ânima Core e o Ensino Digital, e a Inspirali, que representa somente as operações ligadas aos cursos de medicina. O contas a receber líquido encerrou o 4T22 em R\$849,1 milhões (90,4% do montante do Core e 9,6% da Inspirali), com os valores a vencer de mensalidades representando 64,0% do total (68,9% Core e 17,8% Inspirali), enquanto os valores vencidos até 180 dias ficaram em 24,6% (20,9% Core e 59,7% Inspirali).

O aumento de R\$189,1 milhões do 4T22 vs. 4T21, se dá principalmente por conta de prazos mais alongados no FIES, continuidade da introdução estruturada do financiamento privado nas unidades em integração e a redução no PDD, uma vez que durante todo 2021, as maiores provisões reduziam o contas a receber líquido e como consequência reduziam o PMR. A concentração nos valores a vencer de mensalidades no 4T22 ficou em 64,0% vs. 61,9% no 4T21, enquanto os valores vencidos até 180 dias ficaram em 24,6% vs. 27,2% no 4T21.

(em R\$ milhões)

Total	4T22	3T22	2T22	1T22	4T21	Δ4T22/4T21
Contas a Receber Líquido	849,1	862,7	781,9	730,1	659,9	189,1
Receita Líquida Acumulada	3.563,2	2.718,1	1.812,9	902,4	2.650,8	912,4
PMR (Dias)	86	86	78	73	71	15

Não FIES	4T22	3T22	2T22	1T22	4T21	Δ4T22/4T21
Contas a Receber Líquido	624,5	679,9	610,0	577,2	482,1	142,4
Receita Líquida Acumulada	3.149,8	2.417,4	1.629,3	808,4	2.283,4	866,4
PMR (Dias)	71	76	67	64	60	11

FIES	4T22	3T22	2T22	1T22	4T21	Δ4T22/4T21
Contas a Receber Líquido	123,9	113,5	112,7	88,9	104,6	19,3
Receita Líquida Acumulada	226,2	175,1	116,9	53,8	206,8	19,4
PMR (Dias)	197	175	173	149	148	49

Lifelong Learning	4T22	3T22	2T22	1T22	4T21	Δ4T22/4T21
Contas a Receber Líquido	100,6	69,4	59,2	64,1	73,2	27,4
Receita Líquida Acumulada	187,3	125,6	66,6	40,1	160,6	26,6
PMR (Dias)	170	149	160	175	126	44

O PMR (prazo médio de recebimento) total do 4T22 teve aumento de 15 dias em relação ao mesmo período do ano anterior, relacionado principalmente pelo maior número de alunos usando financiamento privado (refletido do segmento Não FIES), menor PDD e prazos mais esticados do FIES.

FLUXO DE CAIXA

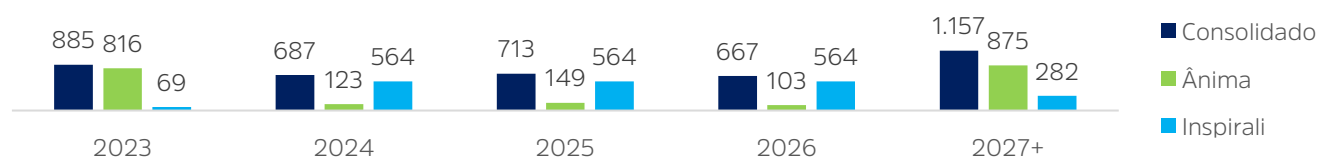
R\$ milhões	2022	2021	4T22	4T21
Resultado Líquido	11,5	(81,3)	169,4	(152,9)
Depreciação & Amortização	363,2	266,6	91,0	93,6
Receita / Despesa com juros e atualização monetária	665,4	316,7	135,2	168,7
Despesa de ajuste a valor presente sobre arrendamentos	182,6	150,7	44,5	44,8
Provisão para riscos trabalhistas, tributário e cíveis	(1,1)	(13,5)	(4,9)	(34,5)
Amortização direito de uso	198,1	153,6	51,1	51,4
Outros ajustes ao resultado líquido	(344,1)	(90,3)	(309,7)	(0,9)
Geração de Caixa Operacional	1.075,6	702,4	176,7	170,1
Δ Contas a receber/PDD	(144,0)	(87,0)	0,8	(29,0)
Δ Outros ativos/passivos	(116,0)	31,1	(100,0)	(44,9)
Variação de capital de giro	(260,0)	(56,0)	(99,2)	(74,0)
Geração de Caixa Livre antes CAPEX	815,6	646,4	77,5	96,2
CAPEX - Imobilizado e Intangível	(210,9)	(179,5)	(53,3)	(49,6)
Desinvestimento em imóveis	-	171,4	-	8,5
Geração de Caixa Livre	604,7	638,3	24,2	55,1
Atividades de Financiamento	481,5	1.813,2	352,1	(264,4)
Aumento de Capital	(0,0)	(2,0)	-	(0,0)
Ações em tesouraria	(120,6)	(40,0)	-	(40,0)
Aquisições	(2,4)	(3.172,0)	(2,4)	5,2
Dividendos	(1,9)	-	(1,9)	-
Caixa líquido (aplicado) Gerado nas Atividades de Financiamento	356,6	(1.400,8)	347,8	(299,3)
Aumento (redução) líquido(a) no caixa /equivalentes	961,3	(762,6)	372,0	(244,2)
Caixa e Aplicações Financeiras no início do período	515,3	1.277,9	1.104,6	759,5
Caixa e Aplicações Financeiras no fim do período	1.476,6	515,3	1.476,6	515,3

A Geração de Caixa Operacional de 2022 superou R\$1,0 bilhão, aumento de R\$373,2 milhões em relação à 2021, em função da consolidação de apenas 7 meses das unidades em integração em 2021 e do aumento de conversão do EBITDA Ajustado em caixa para 100,2% (ou 98,8% no ex-IFRS), quase 13pp superior a conversão de 87,5% (ou 81,7% ex-IFRS) de 2021, uma vez que em 2021, principalmente no 3T21, houve diversos efeitos positivos não caixa de reversões de provisões que melhoram o EBITDA reportado.

A Geração de Caixa Livre totalizou R\$604,7 milhões em 2022 (conversão de EBITDA ajustado em caixa de 56,4% ou 34,3% ex-IFRS), uma redução de R\$33,6 milhões em relação a 2021 em função dos desinvestimentos de imóveis realizados em 2021. Excluindo esse efeito, verificamos um aumento de R\$137,8 milhões, com a questão de apenas 7 meses de consolidação das unidades em integração em 2021 sendo parcialmente compensada por maiores necessidades de capital de giro. O capital de giro, por sua vez, foi bastante impactado por diversas despesas não recorrentes, principalmente relacionadas as iniciativas de otimização de espaços físicos e pessoal, que em um primeiro tem desembolso de caixa por multas de rescisão de contratos de aluguel e verbas rescisórias, mas que proporcionam uma economia recorrente que deve ser observada a partir de 2023.

Estamos confiantes que todas as iniciativas feitas em 2022 permitirão uma tendência de desalavacagem orgânica visível já em 2023, potencializadas pelos benefícios de maior integração de cultura, processos e sistemas dentro do Ecossistema Ânima. O fluxo de caixa saudável da Companhia, fortalecido pela captação de R\$800 milhões do CRI do final de 2022, nos dá tranquilidade para honrar todos os nossos compromissos durante os próximos anos:

Cronograma de Amortização de Empréstimos, Financiamentos e Debêntures
(R\$ milhões)



INVESTIMENTOS (CAPEX)

R\$ milhões (exceto em %)	2022	2021	$\Delta 2022/2021$	4T22	4T21	$\Delta 4T22/4T21$
Sistema e Tecnologia	130,4	108,3	20,5%	34,6	29,5	17,4%
Móveis e Equipamentos	22,4	29,9	-25,0%	9,3	6,1	50,7%
Obras e benfeitorias	58,0	41,3	40,4%	9,5	14,0	-32,3%
Total Investimento	210,9	179,5	17,5%	53,3	49,6	7,5%
% sobre a Receita Líquida	5,9%	6,8%	-0,9p.p.	6,3%	5,8%	0,5p.p.

Finalizamos 2022 com investimentos consolidados de R\$210,9 milhões, equivalente a 5,9% da receita líquida, o que representa uma redução de 0,9pp em relação à 2021, evidenciando o potencial de diluição da nova escala da Companhia.

Analisando somente o 4T22, concluímos o trimestre com o montante investido de R\$53,3 milhões ou 6,3% da receita líquida do período, aumento de 0,5pp em relação ao 4T21, explicado principalmente por maiores investimentos em tecnologia e pelo CAPEX necessário para o movimento de devolução de alguns prédios que já estão programados para o começo de 2023, visto que é preciso readequar os campi que continuarão para acomodar os alunos que serão transferidos. Esses investimentos se dão em um contexto de maior hibridiz e o campus muito mais como um espaço de convivência e uso de laboratórios do que salas de aula tradicionais em si, e são habilitados por nosso modelo acadêmico E2A que permite melhor ensalamento e uso variável de presencialidade e tecnologia síncrona.

Os investimentos em Transformação Digital continuam ganhando representatividade nos investimentos totais e passaram de 59% no 4T21 para 65% no 4T22. Reiteramos nosso foco em investir na experiência acadêmica de qualidade e na Transformação Digital como alicerces do crescimento sustentável de longo prazo, sendo fundamentais para garantir a integração das aquisições recentes, habilitando novas fontes de eficiência e inovação, resultando em manutenção ou incremento do diferencial competitiva da Companhia.

RETORNO SOBRE O CAPITAL INVESTIDO (ROIC)

Retorno Sobre Capital Investido (ROIC) ¹	2022	2021	$\Delta 2022/2021$
ROIC consolidado	5,5%	6,9%	-1,4pp
ROIC sem ativos intangíveis não amortizáveis	12,4%	12,2%	0,2pp

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

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

O nosso retorno sobre capital investido (ROIC) consolidado foi de 5,5% em 2022. A redução de -1,4pp em relação a 2021, está relacionada principalmente à incorporação dos intangíveis não amortizáveis das unidades em integração junho/21. Isso fica evidente quando avaliamos o ROIC sem ativos intangíveis não amortizáveis, em que atingimos o nível de 12,4%, uma evolução de 0,2pp.

Seguimos comprometidos com o aumento de lucratividade nos próximos períodos para conseguir entregar retorno crescentes aos acionistas.

Anexo I: DRE Consolidada

R\$ milhões (exceto em %)	2022	%AV	2021	%AV	Δ2022/ 2021	4T22	%AV	4T21	%AV	Δ4T22/ 4T21
Receita Bruta	7.078,6	198,7%	5.144,7	194,1%	37,6%	1.665,3	197,0%	1.646,1	194,0%	1,2%
Descontos, Deduções & Bolsas	(3.367,4)	-94,5%	(2.384,1)	-89,9%	41,2%	(785,9)	-93,0%	(759,5)	-89,5%	3,5%
Impostos & Taxas	(147,9)	-4,2%	(109,8)	-4,1%	34,7%	(34,3)	-4,1%	(38,1)	-4,5%	-10,2%
Receita Líquida	3.563,2	100,0%	2.650,8	100,0%	34,4%	845,1	100,0%	848,5	100,0%	-0,4%
Total de Custos	(1.287,9)	-36,1%	(990,5)	-37,4%	30,0%	(366,6)	-43,4%	(351,9)	-41,5%	4,2%
Pessoal	(907,4)	-25,5%	(756,1)	-28,5%	20,0%	(248,7)	-29,4%	(255,9)	-30,2%	-2,8%
Serviços de Terceiros	(119,2)	-3,3%	(94,0)	-3,5%	26,8%	(35,4)	-4,2%	(34,2)	-4,0%	3,3%
Aluguel & Ocupação	(88,7)	-2,5%	(38,6)	-1,5%	129,6%	(27,9)	-3,3%	(15,5)	-1,8%	80,0%
Outras	(172,5)	-4,8%	(101,7)	-3,8%	69,6%	(54,6)	-6,5%	(46,3)	-5,5%	17,8%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	2.275,3	63,9%	1.660,3	62,6%	37,0%	478,6	56,6%	496,6	58,5%	-3,6%
Despesas Comerciais	(409,5)	-11,5%	(302,9)	-11,4%	35,2%	(113,8)	-13,5%	(159,3)	-18,8%	-28,6%
PDD	(194,5)	-5,5%	(161,4)	-6,1%	20,5%	(44,4)	-5,3%	(107,1)	-12,6%	-58,5%
Marketing	(215,0)	-6,0%	(141,5)	-5,3%	52,0%	(69,4)	-8,2%	(52,3)	-6,2%	32,8%
Despesas Gerais & Administrativas	(443,0)	-12,4%	(289,0)	-10,9%	53,3%	(108,5)	-12,8%	(99,2)	-11,7%	9,5%
Pessoal	(300,6)	-8,4%	(187,1)	-7,1%	60,7%	(66,6)	-7,9%	(65,0)	-7,7%	2,4%
Serviços de Terceiros	(106,6)	-3,0%	(77,4)	-2,9%	37,7%	(34,3)	-4,1%	(29,1)	-3,4%	17,7%
Aluguel & Ocupação	5,3	0,1%	(2,5)	-0,1%	n.a.	7,6	0,9%	(1,0)	-0,1%	n.a.
Outras	(41,1)	-1,2%	(22,0)	-0,8%	86,8%	(15,3)	-1,8%	(4,0)	-0,5%	281,4%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	24,6	0,7%	17,8	0,7%	38,6%	(0,1)	0,0%	15,2	1,8%	n.a.
Provisões	3,4	0,1%	(26,8)	-1,0%	n.a.	(6,1)	-0,7%	(22,3)	-2,6%	-72,5%
Impostos & Taxas	(4,6)	-0,1%	(13,8)	-0,5%	-66,9%	(1,0)	-0,1%	(4,0)	-0,5%	-76,0%
Outras receitas operacionais	25,8	0,7%	58,4	2,2%	-55,8%	7,0	0,8%	41,5	4,9%	-83,1%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	18,5	0,5%	17,4	0,7%	6,4%	3,0	0,4%	5,4	0,6%	-43,9%
Resultado Operacional	1.465,9	41,1%	1.103,6	41,6%	32,8%	259,2	30,7%	258,7	30,5%	0,2%
Despesas Corporativas	(392,9)	-11,0%	(300,8)	-11,3%	30,6%	(80,5)	-9,5%	(99,5)	-11,7%	-19,1%
EBITDA Ajustado	1.073,0	30,1%	802,7	30,3%	33,7%	178,7	21,1%	159,2	18,8%	12,3%
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(18,5)	-0,5%	(17,4)	-0,7%	6,4%	(3,0)	-0,4%	(5,4)	-0,6%	-43,9%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(83,7)	-2,3%	(80,9)	-3,1%	3,5%	(52,5)	-6,2%	(13,3)	-1,6%	295,5%
EBITDA	970,8	27,2%	704,4	26,6%	37,8%	123,1	14,6%	140,5	16,6%	-12,4%
Depreciação & Amortização	(578,3)	-16,2%	(422,8)	-15,9%	36,8%	(146,4)	-17,3%	(145,3)	-17,1%	0,8%
Equivalência Patrimonial	(14,3)	-0,4%	(0,5)	0,0%	n.a.	(5,9)	-0,7%	(0,6)	-0,1%	909,3%
EBIT	378,1	10,6%	281,1	10,6%	34,5%	(29,1)	-3,4%	(5,3)	-0,6%	445,7%
Resultado Financeiro Líquido	(794,1)	-22,3%	(413,6)	-15,6%	92,0%	(176,6)	-20,9%	(159,8)	-18,8%	10,6%
EBT	(416,0)	-11,7%	(132,5)	-5,0%	214,0%	(205,8)	-24,3%	(165,1)	-19,5%	24,6%
IR & CSLL	427,4	12,0%	51,2	1,9%	735,5%	375,2	44,4%	12,3	1,4%	n.a.
Lucro Líquido	11,5	0,3%	(81,3)	-3,1%	n.a.	169,4	20,0%	(152,8)	-18,0%	n.a.
Participação dos acionistas não controladores	(113,7)	-3,2%	(6,3)	-0,2%	n.a.	(53,5)	-6,3%	(0,9)	-0,1%	n.a.
Lucro Líquido	(102,3)	-2,9%	(87,7)	-3,3%	16,6%	115,9	13,7%	(153,7)	-18,1%	n.a.
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	83,7	2,3%	80,9	3,1%	3,5%	52,5	6,2%	13,3	1,6%	295,5%
Amortização de intangível ¹	172,4	4,8%	118,6	4,5%	45,3%	42,3	5,0%	48,2	5,7%	-12,2%
Penalty fee pré-pagamento debênture	12,4	0,3%	0,0	0,0%	n.a.	0,0	0,0%	0,0	0,0%	n.a.
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	84,4	2,4%	0,0	0,0%	n.a.	0,0	0,0%	0,0	0,0%	n.a.
Lucro Líquido Ajustado	250,6	7,0%	111,8	4,2%	124,1%	210,7	24,9%	(92,3)	-10,9%	n.a.

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

Anexo II: DRE por segmento

R\$ milhões (exceto em %)	2022							
	Consolidado	%A/V	Ânima Core	%A/V	Ensino Digital	%A/V	Inspirall	%A/V
Receita Bruta	7.078,6	198,7%	5.015,7	222,0%	695,6	317,1%	1.367,3	126,0%
Descontos, Deduções & Bolsas	(3.367,4)	-94,5%	(2.660,1)	-117,8%	(467,5)	-213,1%	(239,8)	-22,1%
Impostos & Taxas	(147,9)	-4,2%	(96,6)	-4,3%	(8,7)	-4,0%	(42,6)	-3,9%
Receita Líquida	3.563,2	100,0%	2.259,0	100,0%	219,4	100,0%	1.084,8	100,0%
Total de Custos	(1.287,9)	-36,1%	(981,5)	-43,4%	(16,4)	-7,5%	(290,0)	-26,7%
Pessoal	(907,4)	-25,5%	(698,0)	-30,9%	(9,3)	-4,3%	(200,0)	-18,4%
Serviços de Terceiros	(119,2)	-3,3%	(93,7)	-4,1%	(0,9)	-0,4%	(24,7)	-2,3%
Aluguel & Ocupação	(88,7)	-2,5%	(72,3)	-3,2%	(1,6)	-0,7%	(14,8)	-1,4%
Outras	(172,5)	-4,8%	(117,5)	-5,2%	(4,5)	-2,1%	(50,5)	-4,7%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	2.275,3	63,9%	1.277,5	56,6%	203,0	92,5%	794,8	73,3%
Despesas Comerciais	(409,5)	-11,5%	(287,1)	-12,7%	(90,9)	-41,4%	(31,6)	-2,9%
PDD	(194,5)	-5,5%	(150,0)	-6,6%	(26,8)	-12,2%	(17,8)	-1,6%
Marketing	(215,0)	-6,0%	(137,1)	-6,1%	(64,1)	-29,2%	(13,8)	-1,3%
Despesas Gerais & Administrativas	(443,0)	-12,4%	(226,1)	-10,0%	(62,1)	-28,3%	(154,8)	-14,3%
Pessoal	(300,6)	-8,4%	(169,4)	-7,5%	(44,3)	-20,2%	(86,9)	-8,0%
Serviços de Terceiros	(106,6)	-3,0%	(43,4)	-1,9%	(14,1)	-6,4%	(49,0)	-4,5%
Aluguel & Ocupação	5,3	0,1%	9,1	0,4%	(0,9)	-0,4%	(2,8)	-0,3%
Outras	(41,1)	-1,2%	(22,4)	-1,0%	(2,7)	-1,2%	(16,1)	-1,5%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	24,6	0,7%	36,6	1,6%	(3,4)	-1,6%	(8,5)	-0,8%
Provisões	3,4	0,1%	12,2	0,5%	0,0	0,0%	(8,8)	-0,8%
Impostos & Taxas	(4,6)	-0,1%	(2,2)	-0,1%	(0,8)	-0,4%	(1,6)	-0,2%
Outras receitas operacionais	25,8	0,7%	26,5	1,2%	(2,6)	-1,2%	1,9	0,2%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	18,5	0,5%	13,8	0,6%	1,1	0,5%	3,6	0,3%
Resultado Operacional	1.465,9	41,1%	814,6	36,1%	47,7	21,8%	603,5	55,6%
Despesas Corporativas	(392,9)	-11,0%						
EBITDA Ajustado	1.073,0	30,1%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(18,5)	-0,5%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(83,7)	-2,3%						
EBITDA	970,8	27,2%						
Depreciação & Amortização	(578,3)	-16,2%						
Equivalência Patrimonial	(14,3)	-0,4%						
EBIT	378,1	10,6%						
Resultado Financeiro Líquido	(794,1)	-22,3%						
EBT	(416,0)	-11,7%						
IR & CSLL	427,4	12,0%						
Lucro Líquido	11,5	0,3%						
Participação dos acionistas não controladores	(113,7)	-3,2%						
Lucro Líquido	(102,3)	-2,9%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	83,7	2,3%						
Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0,0	0,0%						
Amortização de intangível ¹	172,4	4,8%						
Penalty fee pré-pagamento debênture	12,4	0,3%						
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	84,4	2,4%						
Lucro Líquido Ajustado	250,6	7,0%						

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas



R\$ milhões (exceto em %)	4T22							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirall	%AV
Receita Bruta	1.665,3	197,0%	1.165,3	218,9%	183,3	337,3%	316,7	122,6%
Descontos, Deduções & Bolsas	(785,9)	-93,0%	(611,0)	-114,8%	(126,6)	-233,0%	(48,3)	-18,7%
Impostos & Taxas	(34,3)	-4,1%	(21,8)	-4,1%	(2,3)	-4,3%	(10,1)	-3,9%
Receita Líquida	845,1	100,0%	532,4	100,0%	54,3	100,0%	258,4	100,0%
Total de Custos	(366,6)	-43,4%	(272,7)	-51,2%	(5,6)	-10,3%	(88,3)	-34,2%
Pessoal	(248,7)	-29,4%	(184,9)	-34,7%	(4,4)	-8,2%	(59,4)	-23,0%
Serviços de Terceiros	(35,4)	-4,2%	(27,5)	-5,2%	(0,0)	-0,1%	(7,8)	-3,0%
Aluguel & Ocupação	(27,9)	-3,3%	(20,7)	-3,9%	(0,2)	-0,4%	(6,9)	-2,7%
Outras	(54,6)	-6,5%	(39,6)	-7,4%	(0,9)	-1,6%	(14,1)	-5,5%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	478,6	56,6%	259,7	48,8%	48,8	89,7%	170,1	65,8%
Despesas Comerciais	(113,8)	-13,5%	(73,0)	-13,7%	(30,0)	-55,2%	(10,7)	-4,2%
PDD	(44,4)	-5,3%	(28,4)	-5,3%	(9,9)	-18,2%	(6,1)	-2,4%
Marketing	(69,4)	-8,2%	(44,7)	-8,4%	(20,1)	-37,0%	(4,6)	-1,8%
Despesas Gerais & Administrativas	(108,5)	-12,8%	(49,6)	-9,3%	(13,9)	-25,6%	(45,0)	-17,4%
Pessoal	(66,6)	-7,9%	(40,2)	-7,6%	(7,5)	-13,7%	(18,9)	-7,3%
Serviços de Terceiros	(34,3)	-4,1%	(8,3)	-1,6%	(4,2)	-7,7%	(21,9)	-8,5%
Aluguel & Ocupação	7,6	0,9%	8,1	1,5%	(0,7)	-1,3%	0,2	0,1%
Outras	(15,3)	-1,8%	(9,2)	-1,7%	(1,6)	-3,0%	(4,5)	-1,7%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(0,1)	0,0%	1,7	0,3%	(1,4)	-2,6%	(0,3)	-0,1%
Provisões	(6,1)	-0,7%	(4,9)	-0,9%	0,0	0,1%	(1,3)	-0,5%
Impostos & Taxas	(1,0)	-0,1%	(0,7)	-0,1%	(0,5)	-0,9%	0,2	0,1%
Outras receitas operacionais	7,0	0,8%	7,3	1,4%	(1,0)	-1,8%	0,8	0,3%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	3,0	0,4%	2,4	0,5%	0,0	0,0%	0,6	0,2%
Resultado Operacional	259,2	30,7%	141,1	26,5%	3,4	6,3%	114,6	44,4%
Despesas Corporativas	(80,5)	-9,5%						
EBITDA Ajustado	178,7	21,1%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(3,0)	-0,4%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(52,5)	-6,2%						
EBITDA	123,1	14,6%						
Depreciação & Amortização	(146,4)	-17,3%						
Equivalência Patrimonial	(5,9)	-0,7%						
EBIT	(29,1)	-3,4%						
Resultado Financeiro Líquido	(176,6)	-20,9%						
EBT	(205,8)	-24,3%						
IR & CSLL	375,2	44,4%						
Lucro Líquido	169,4	20,0%						
Participação dos acionistas não controladores	(53,5)	-6,3%						
Lucro Líquido	115,9	13,7%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	52,5	6,2%						
Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0,0	0,0%						
Amortização de intangível ¹	42,3	5,0%						
Penalty fee pré-pagamento debênture	0,0	0,0%						
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	0,0	0,0%						
Lucro Líquido Ajustado	210,7	24,9%						

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

Anexo III: Reconciliação DRE 2022

Consolidado Ânima Valores em R\$ (milhões)	2022					
	DRE Gerencial	Deprec. & Amort.	Corporativa	Multa & Juros Mens.	Itens Não Recor.	DRE Societária
Receita Bruta	7.078,6				0,0	7.078,6
Descontos, Deduções & Bolsas	(3.367,4)				0,0	(3.367,4)
Impostos & Taxas	(147,9)				0,0	(147,9)
Receita Líquida	3.563,2	0,0	0,0	0,0	0,0	3.563,2
Total de Custos	(1.287,9)	(204,3)	0,0	0,0	(16,6)	(1.508,8)
Pessoal	(907,4)				(16,6)	(924,0)
Serviços de Terceiros	(119,2)				0,0	(119,2)
Aluguel & Ocupação	(88,7)	(204,3)			(0,0)	(293,1)
Outras	(172,5)				(0,0)	(172,5)
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	2.275,3	(204,3)	0,0	0,0	(16,6)	2.054,4
Despesas Comerciais	(409,5)	0,0	(18,1)	0,0	0,0	(427,6)
PDD	(194,5)		(0,0)		0,0	(194,5)
Marketing	(215,0)		(18,1)		0,0	(233,1)
Despesas Gerais & Administrativas	(443,0)	(374,0)	(322,4)	0,0	(63,1)	(1.202,5)
Pessoal	(300,6)		(192,3)		(34,6)	(527,5)
Serviços de Terceiros	(106,6)		(127,7)		(1,9)	(236,2)
Aluguel & Ocupação	5,3	(374,0)	(6,5)		(8,1)	(383,3)
Outras	(41,1)		4,2		(18,5)	(55,5)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	24,6	0,0	(52,4)	0,0	(4,0)	(31,8)
Provisões	3,4		(8,2)		0,0	(4,9)
Impostos & Taxas	(4,6)		(12,5)		0,0	(17,1)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	25,8		(31,7)		(4,0)	(9,9)
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	18,5		0,0	(18,5)	0,0	0,0
Resultado Operacional	1.465,9	(578,3)	(392,9)	(18,5)	(83,7)	392,4
Despesas Corporativas	(392,9)		392,9			0,0
EBITDA Ajustado	1.073,0	(578,3)	0,0	(18,5)	(83,7)	392,4
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(18,5)		0,0	18,5	0,0	0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(83,7)				83,7	0,0
EBITDA	970,8	(578,3)	0,0	0,0	0,0	392,4
Depreciação & Amortização	(578,3)	578,3			0,0	0,0
Equivalência Patrimonial	(14,3)				0,0	(14,3)
EBIT	378,1	0,0	0,0	0,0	0,0	378,1
Resultado Financeiro Líquido	(794,1)				0,0	(794,1)
EBT	(416,0)	0,0	0,0	0,0	0,0	(416,0)
IR & CSLL	427,4				0,0	427,4
Lucro Líquido	11,5	0,0	0,0	0,0	0,0	11,5
Participação dos acionistas não controladores	(113,7)				0,0	(113,7)
Lucro Líquido	(102,3)	0,0	0,0	0,0	0,0	(102,3)

Anexo IV: Balanço Patrimonial

Ativo	DEZ 22	SET 22	DEZ 21
Ativo Circulante	2.379,6	2.067,7	1.311,9
Caixa e equivalentes de caixa	422,4	192,3	169,2
Aplicações financeiras	988,2	912,3	346,1
Contas a receber	791,6	803,4	603,9
Adiantamentos diversos	55,3	28,3	44,2
Impostos e contribuições a recuperar	77,2	81,6	88,6
Outros ativos circulantes	41,9	47,8	58,6
Direitos a receber de não controladores	3,1	2,0	1,4
Ativo Não Circulante	8.352,4	8.351,8	8.570,7
Aplicações financeiras	66,0	-	-
Contas a Receber	57,5	59,5	56,1
Depósitos judiciais	143,8	140,0	141,9
Direitos a receber de não controladores	248,6	239,7	229,9
Créditos com partes relacionadas	36,2	25,8	12,5
Impostos e contribuições a recuperar	27,3	26,2	17,5
Imposto de renda e contribuição social diferidos	-	-	1,5
Outros ativos não circulantes	5,8	6,1	50,8
Investimentos	42,5	49,8	42,3
Direito de uso	1.310,4	1.352,9	1.382,7
Imobilizado	618,7	629,3	661,6
Intangível	5.795,7	5.822,6	5.974,0
Total do Ativo	10.732,0	10.419,5	9.882,7

Passivo	DEZ 22	SET 22	DEZ 21
Passivo Circulante	1.821,4	1.865,6	1.235,1
Fornecedores	209,8	188,1	185,5
Contas a pagar com partes relacionadas	0,2	-	0,7
Empréstimos e financiamentos	885,4	889,0	360,4
Arrendamento direito de uso	172,7	170,8	167,4
Obrigações sociais e salariais	168,3	238,2	209,1
Obrigações tributárias	53,6	59,2	57,0
Adiantamentos de clientes	109,0	130,8	80,7
Parcelamento de impostos e contribuições	13,7	13,3	13,2
Titulos a pagar	120,9	123,9	115,4
Dividendos a pagar	30,2	0,0	0,0
Derivativos	2,6	1,6	1,1
Outros passivos circulantes	54,9	50,6	44,6
Passivo Não Circulante	5.709,1	5.499,6	6.235,2
Empréstimos e financiamentos	3.224,7	2.589,8	3.140,6
Arrendamento direito de uso	1.334,0	1.370,7	1.389,4
Titulos a pagar	233,9	228,4	199,3
Débitos com partes relacionadas	0,1	0,1	0,1
Adiantamentos de clientes	13,0	17,9	15,8
Parcelamento de impostos e contribuições	54,1	56,3	62,0
Imposto de renda e contribuição social diferidos	74,4	449,9	610,8
Provisão para riscos trabalhistas, tributários e cíveis	722,0	751,4	780,2
Derivativos	18,4	11,2	7,7
Outros passivos não circulantes	34,5	24,0	29,3
Patrimônio Líquido (Passivo a Descoberto)	3.201,5	3.054,3	2.412,4
Capital Social	2.451,7	2.451,7	2.451,7
Reserva de capital	39,1	29,5	33,4
Reservas de lucros	593,0	36,7	36,7
Ações em tesouraria	(184,3)	(185,8)	(71,2)
Ajuste de avaliação patrimonial	(136,1)	(134,3)	(69,6)
Lucros acumulados	-	440,3	-
Participação dos acionistas não controladores	438,1	416,2	31,2
Total do Patrimônio Líquido e Passivo	10.732,0	10.419,5	9.882,7

Anexo V: DRE IFRS

R\$ milhões	2022	2021	4T22	4T21
Receita Líquida	3.563,2	2.650,8	845,1	848,5
Custo dos Serviços Prestados	(1.508,8)	(1.249,9)	(428,8)	(456,0)
Lucro Bruto (Prejuízo)	2.054,4	1.400,9	416,3	392,5
Receitas (Despesas) Operacionais	(1.676,3)	(1.119,7)	(445,4)	(398,0)
Comerciais	(427,6)	(309,3)	(111,4)	(152,0)
Gerais e administrativas	(1.202,5)	(864,3)	(325,6)	(272,6)
Resultado de equivalência patrimonial	(14,3)	(0,5)	(5,9)	(0,6)
Outras (despesas) receitas operacionais	(31,8)	54,4	(2,5)	27,2
Resultado antes do Resultado Financeiro	378,1	281,1	(29,1)	(5,4)
Receita financeira	165,0	76,1	49,2	22,8
Despesa financeira	(959,0)	(489,7)	(225,9)	(182,5)
Lucro/Prejuízo antes de impostos	(416,0)	(132,5)	(205,8)	(165,2)
Imposto de renda e contribuição social, corrente e diferido	427,4	51,2	375,2	12,3
Lucro/Prejuízo antes dos acionistas controladores	11,5	(81,3)	169,4	(152,9)
Participação dos acionistas não controladores	(113,7)	(6,3)	(53,5)	(0,9)
Lucro/Prejuízo do exercício	(102,3)	(87,7)	116,0	(153,8)