

São Paulo, 15 de agosto de 2022 - A Anima Holding S.A. (B3: ANIM3) anuncia seus resultados do **2º trimestre de 2022 (2T22)** e **primeiro semestre de 2022 (1S22)**. 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 %)	1S22	1S21	Δ1S22/ 1S21	2T22	2T21	Δ2T22/ 2T21
Receita Líquida	1.812,9	985,6	83,9%	910,5	576,9	57,8%
Lucro Bruto	1.221,0	626,1	95,0%	570,0	364,9	56,2%
<i>Margem Bruta</i>	<i>67,4%</i>	<i>63,5%</i>	<i>3,8pp</i>	<i>62,6%</i>	<i>63,2%</i>	<i>-0,6pp</i>
Resultado Operacional	822,4	412,4	99,4%	381,5	227,4	67,8%
<i>Margem Operacional</i>	<i>45,4%</i>	<i>41,8%</i>	<i>3,5pp</i>	<i>41,9%</i>	<i>39,4%</i>	<i>2,5pp</i>
EBITDA Ajustado	611,7	299,3	104,4%	272,6	160,1	70,3%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>33,7%</i>	<i>30,4%</i>	<i>3,4pp</i>	<i>29,9%</i>	<i>27,8%</i>	<i>2,2pp</i>
Lucro Líquido Ajustado ¹	27,0	103,4	-73,9%	-24,0	42,4	-156,5%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>1,5%</i>	<i>10,5%</i>	<i>-9,0pp</i>	<i>-2,6%</i>	<i>7,4%</i>	<i>-10,0pp</i>
Geração de Caixa Livre	360,9	244,2	47,8%	113,4	147,1	-22,9%

Indicadores Operacionais do Ensino Acadêmico	2T22	2T21	Δ2T22/ 2T21
Base de Alunos	329.186	320.264	2,8%
Ticket Médio Ânima Core (R\$/mês)	795	722	10,2%
Ticket Médio Ensino Digital (R\$/mês)	212	199	6,5%
Ticket Médio Inspirali (R\$/mês)	8.264	6.991	18,2%
Evasão Graduação Presencial	-6,1%	-5,7%	-0,4pp

Destaques Operacionais

- **Base de alunos** do Ensino Acadêmico atingiu mais de **329 mil** no 2T22;
- **Inspirali**, nossa vertical de medicina, atingiu mais de **13 mil alunos** (sendo 11 mil de graduação);
- **Ensino Digital** como **relevante driver de crescimento** com base de alunos maior em **40% YoY**;
- **Crescimento de Ticket médio líquido em todos os segmentos**;
- **Evasão** da graduação presencial **estável** mesmo com ambiente macro desafiador (6,1% 2T22 vs. 5,7% 2T21 e 6,5% 2T20).

Destaques Financeiros do 1S22

- **Receita Líquida** totalizou **R\$1,8 bilhão** no 1S22, refletindo a nova escala da Companhia;
- **Lucro Bruto** de **R\$1,2 bilhão** com **67,4%** de Margem Bruta (**+3,8pp** vs. 1S21);
- **EBITDA Ajustado** de **R\$612 milhões**, com **Margem EBITDA Ajustada** de **33,7%** (**+3,4pp** vs. 1S21);
- **13º trimestre consecutivo de crescimento** da **margem EBITDA Ajustada** dos últimos 12 meses;
- **Captura de sinergias** de **R\$176 milhões** em 13 meses de integração;
- **Geração de Caixa Livre** de **R\$361 milhões**, equivalente a 59,0% do EBITDA Ajustado.

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

*Para melhor comparabilidade, as informações apresentadas do 1S22 e 2T21 são ajustadas em relação ao ITR devido a equalização de metodologia com as unidades em integração, transferindo os Descontos Financeiros aos Alunos da Despesa Financeira para redutor da Receita Líquida.

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



Mensagem da Administração

O ano de 2022 já está marcado na história como representativo de um momento bastante singular para a humanidade. Apesar de superarmos os momentos mais agudos da pandemia, ainda avistamos à frente um cenário bastante desafiador relacionado aos aspectos macroeconômicos nacionais e internacionais, sendo mais expressivo em relação às questões inflacionárias que impactam, sobretudo, o poder aquisitivo das famílias. Contudo, continuamos convictos de que a educação é essencial para possibilitar que sejam superadas as adversidades e fortalecidas as estruturas da sociedade.

Como todo período de fortes transições, vivemos ainda um momento repleto de ambiguidades e incertezas, mas, que sem sombra de dúvida, carrega também as sementes de novas realidades e de transformações que representam passos importantes em nossa evolução. Estamos retomando as nossas atividades presenciais, mas não da mesma forma que antes. Aprendemos que os momentos de convívio são muito preciosos. Passamos a usar a tecnologia de maneira mais eficiente e sedimentamos a convicção de que vivemos em um mundo híbrido, que nos desafia constantemente a aproveitar o melhor de cada tipo de interação, seja ela presencial, virtual, síncrona ou assíncrona.

Na Ânima, este ano de 2022 também representa um momento particularmente especial da nossa trajetória: completamos um ano da concretização da aquisição mais transformacional de nossa história, que nos possibilitou a criação do maior Ecossistema de educação de qualidade do Brasil. A integração dessas novas instituições nos impõe cotidianamente desafios e transformações, mas sem dúvida, nos torna muito mais fortalecidos. Também consolidamos a estruturação da nossa vertical de Medicina, a Inspirali, com a chegada de um novo sócio, DNA Capital, que muito nos honra e que trará contribuições decisivas para a evolução da educação médica em nosso país.

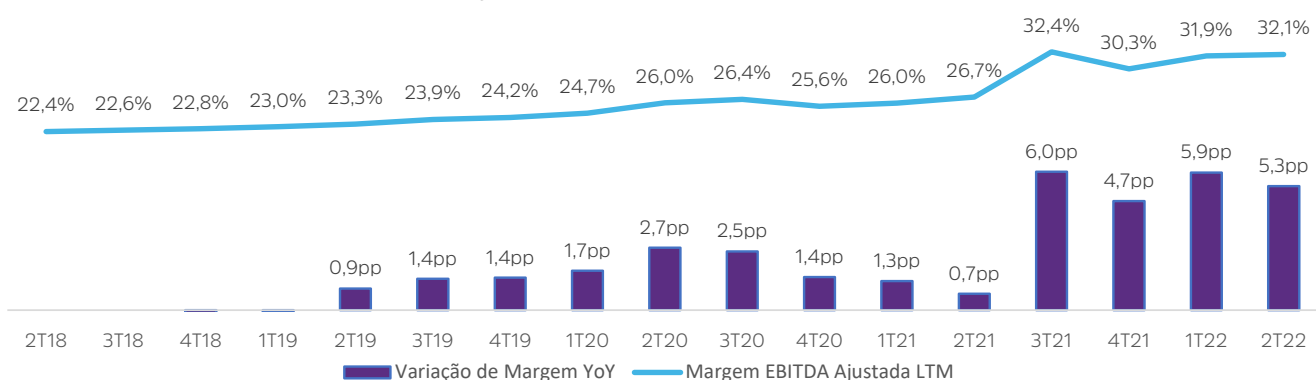
As conquistas citadas acima nos exigem doses adicionais de foco e qualidade na execução para que 2022 também seja lembrado como um ano de consolidação de nossos resultados em todos os sentidos. No que diz respeito à qualidade acadêmica, seguimos apresentando os melhores indicadores entre os grandes grupos privados brasileiros com espaço para melhorarmos ainda mais, em especial nas unidades adquiridas em junho/2021.

Somos uma nova companhia em escala, poder de transformação e presença geográfica, o que se reflete no expressivo crescimento de todos os nossos números. Com isso, alcançamos, no 1S22, uma Receita Líquida de R\$1,8 bilhão. Coerentes com nosso posicionamento de qualidade e elevada reputação de nossas instituições, destacamos especialmente a evolução do ticket líquido médio (+12,1% vs. 1S21), com especial atenção para a readequação do ticket das unidades adquiridas em junho/2021.

Refletindo a evolução da gestão de nossas operações, a partir deste 2T22, dividiremos a análise de nossos resultados em três blocos: Ânima Core, Ensino Digital e Inspirali. Em todos os blocos, reportamos expansão de base de alunos, evolução do ticket líquido e melhoria dos resultados operacionais.

Em relação ao EBITDA, reportamos nesse 1S22 um EBITDA Ajustado de R\$611,7 milhões, e margem de 33,7% (+3,4pp vs. 1S22). Destacamos que este é o décimo terceiro trimestre consecutivo de expansão da margem EBITDA LTM, o que reforça a consistência e constante evolução de nossos resultados operacionais.

Evolução Margem EBITDA Ajustada LTM



Com a convicção de que estamos nos consolidando para um maior ganho de escala e conferindo especial atenção às questões de alavancagem, apresentamos uma significativa Geração de Caixa Operacional de R\$607,6 milhões e uma Geração de Caixa Livre de R\$360,9 milhões equivalente a 59,0% do EBITDA Ajustado no período. Seguimos atentos às oportunidades de geração de valor com movimentos estratégicos, inclusive com eventos de liquidez e desinvestimentos, além de estarmos focados em ações que possam acelerar o processo de desalavancagem e/ou que permitam um melhor *liability management* pela Companhia. No entanto, o esforço cotidiano e disciplinado por maior eficiência e melhores margens deverá gradual e consistentemente permitir uma estrutura de capital mais robusta. A evolução da solidez financeira da Companhia foi inclusive reconhecida neste 1S22 por duas das mais respeitadas agências internacionais de classificação de risco (*rating*).

Continuamos avançando na concretização de sinergias que planejamos para 2022. Completados 13 meses de integração, capturamos R\$176,5 milhões em sinergias e estamos focados em iniciativas muito importantes de simplificação e racionalização de processos e despesas com um forte movimento de integrações de nossos sistemas operacionais. Caminhamos para uma redução de 19 para 6 sistemas (acadêmicos, financeiros e estruturantes), que nos permitirão gerenciar de forma mais eficiente toda a Companhia e estruturar melhores processos que permitam que as sinergias mencionadas ocorram de forma sustentável.

Conscientes dos significativos desafios que o cenário macroeconômico nos impõe, continuamos acreditando que a performance apresentada no 1S22, mesmo em um ambiente particularmente instável e desafiador, consolidam a diferenciação de nossos resultados, de nossos valores corporativos e de nossa continuada consistência de propósito. Com foco e disciplina, seguiremos criando valor para todos os nossos *stakeholders*: retornos adequados para nossos acionistas, um renovado orgulho para o time que se dedica a essa jornada e uma crescente qualidade acadêmica para os quase 400 mil alunos do nosso Ecossistema, fazendo com que todos tenham a convicção de que a Ânima é diferente!

A ADMINISTRAÇÃO

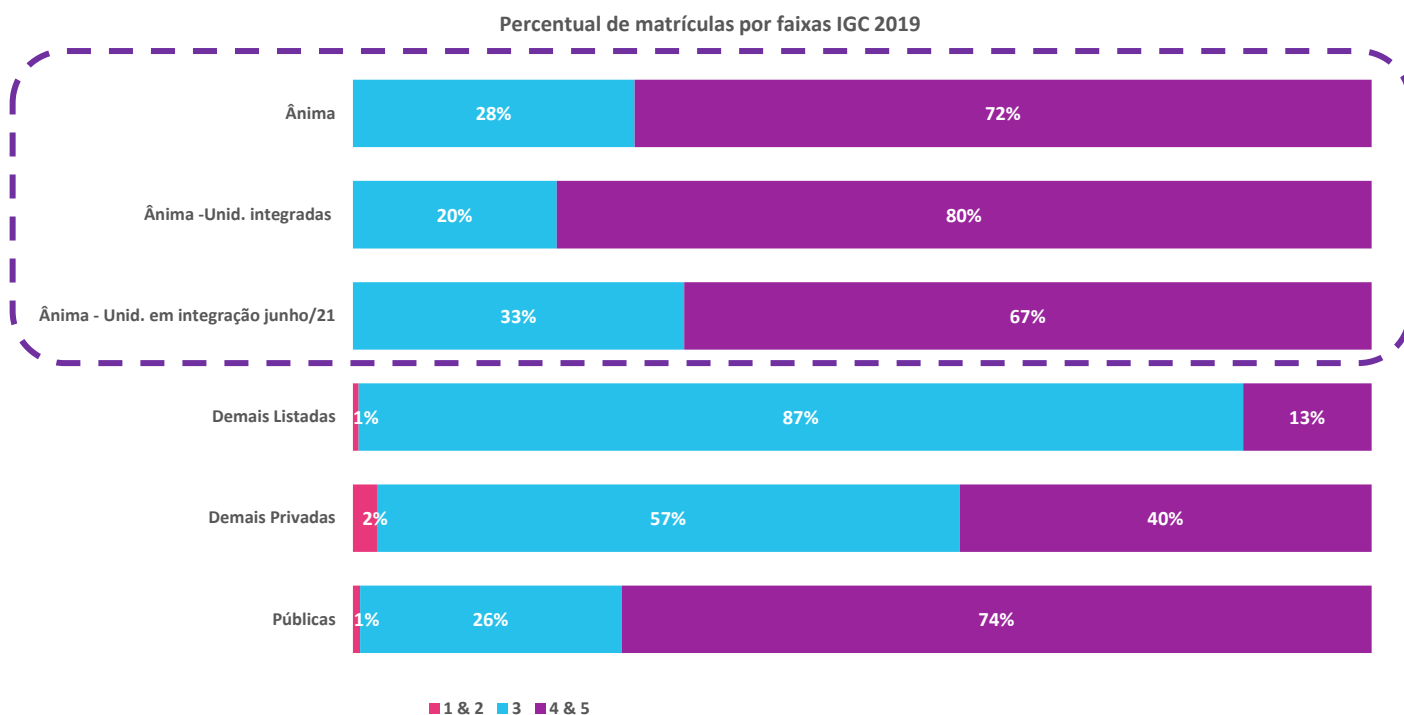
Qualidade Acadêmica

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

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

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

O IGC é o principal indicador de qualidade das instituições de ensino. Seu cálculo consiste na média ponderada, pelo número de matrículas, entre o CPC (Conceito Preliminar de Cursos) da graduação e a nota CAPES dos cursos *stricto sensu*. Nesse indicador, nossas IES consolidadas apresentam maior proporção de alunos com conceitos superiores (4 e 5) do que o conjunto das demais instituições privadas (listadas e não listadas), além do menor percentual de alunos com conceitos 1 e 2 entre estas instituições.

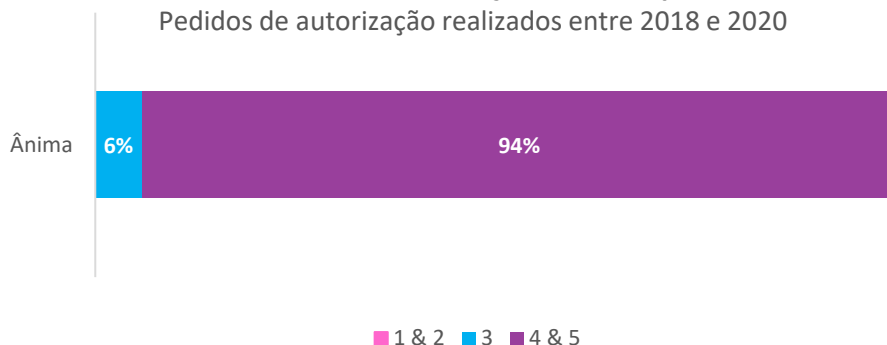


** Últimos dados disponíveis. Estamos aguardando a disponibilização pelo INEP/Mec dos micro dados do Censo do Ensino Superior 2020 para atualização dos respectivos conceitos de qualidade.*

Analisando apenas as unidades em integração junho/21, observamos que 67% dos seus alunos estão matriculados em instituições com notas 4 e 5. Pautados na premissa da qualidade acadêmica e seguindo nosso histórico de aprimoramento contínuo, já estamos trabalhando de forma prioritária no incremento dos indicadores MEC dessas marcas, para ampliação de alunos matriculados em cursos da mais alta qualidade, em linha com as marcas já integradas. Mesmo considerando a oportunidade das novas marcas, seguimos com um total de alunos matriculados em IES com notas 4 e 5 muito superior aos demais grupos listados e privados.

Conceito de Curso - autorização de cursos presenciais

Pedidos de autorização realizados entre 2018 e 2020



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

Desempenho Operacional

Completado um ano da integração da aquisição transformacional realizada em 2021, das instituições do Grupo Laureate Brasil, começamos, a partir deste 2T22, a apresentar nossos dados operacionais e financeiros de uma nova forma, perfeitamente coerente com a maneira pela qual gerimos a organização. Essa mudança tem como finalidade principal demonstrar, a nossos *stakeholders*, de maneira ainda mais clara, a forma como acompanhamos a transformação da Companhia e como nos adaptamos para gerenciarmos de forma mais precisa os nossos indicadores de performance.

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

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

	1S22	1S21	$\Delta 1S22 / 1S21$	2T22	2T21	$\Delta 2T22 / 2T21$
Receita Líquida (R\$ milhões)	1.831,3	987,2	85,5%	920,9	577,8	59,4%
Ensino Acadêmico	1.735,3	938,0	85,0%	872,1	546,9	59,5%
Ânima Core	1.099,0	696,6	57,8%	540,6	405,1	33,4%
Ensino Digital	101,7	17,9	469,1%	58,3	14,5	301,6%
Inspirali	534,6	223,5	139,2%	273,2	127,2	114,7%
Lifelong Learning	77,9	35,5	119,3%	38,2	21,9	74,3%
Lifelong Learning B2B	18,2	13,8	32,2%	10,5	9,0	16,8%
Base de Alunos (em milhares)	395,0	223,2	77,0%	394,1	389,8	1,1%
Ensino Acadêmico	331,0	190,4	73,8%	329,2	320,3	2,8%
Ânima Core	234,3	170,1	37,8%	226,7	251,6	-9,9%
Ensino Digital	85,8	15,1	467,8%	91,5	58,7	55,9%
Inspirali	10,9	5,2	108,7%	11,0	10,0	10,4%
Lifelong Learning	64,0	32,8	95,2%	65,0	69,5	-6,6%
Ticket Líquido (R\$ / mês)	773	689	12,1%	779	713	9,2%
Ensino Acadêmico	874	794	10,0%	883	821	7,5%
Ânima Core	782	683	14,5%	795	722	10,2%
Ensino Digital	198	197	0,2%	212	199	6,5%
Inspirali	8.184	7.142	14,6%	8.264	6.991	18,2%
Lifelong Learning	203	169	20,3%	196	172	13,8%

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

Ensino Digital: Ensino Acadêmico: graduação do Ensino Digital.

Inspirali: Ensino Acadêmico: graduação do curso de medicina.

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

Embora já demonstremos todos os números no novo formato citado acima, importante lembrar que a consolidação das unidades em integração ocorreu a partir do mês de junho de 2021 e, portanto, os resultados financeiros dos dois períodos guardam diferenças importantes uma vez que no 2T21 temos a consolidação de

apenas um mês do resultado das unidades em integração junho/2021, enquanto no 2T22 os resultados estão consolidados nos 3 meses. A fim de permitir uma análise mais aprofundada, acrescentamos neste resultado uma visão de base de alunos semestral, em que apresentamos nesta visão a média de alunos do semestre, além do ticket médio de cada uma das unidades de negócio. Vale destacar que as ponderações necessárias foram realizadas de modo a tornar os períodos comparáveis.

Assim, ao final do segundo trimestre, registramos uma base de 394,1 mil alunos matriculados em todo o Ecosistema Ânima, com crescimento de 1,1% em relação ao 2T21, reforçado pelo crescimento da nossa base de alunos do Ensino Digital, que possui uma dinâmica de negócio diferente de nosso modelo presencial e continua captando ao longo de todo o semestre. Tal movimento, convergente com a estratégia de expansão desta unidade de negócio, apresentou um forte impacto nesta frente. Na base de alunos do Ânima Core, verificamos uma redução no número de alunos no semestre influenciada pelo reposicionamento estratégico das marcas das unidades em integração junho/21, na busca de um ponto ótimo entre ticket e base de alunos que maximize a geração de receita líquida e que seja mais coerente com a manutenção de uma entrega de qualidade sustentável pelas referidas unidades.

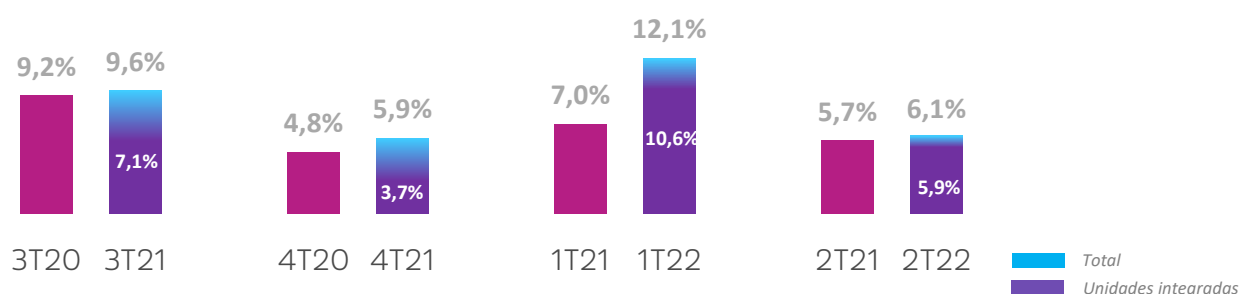
Registramos crescimento na Receita Líquida de 59,4% no trimestre e de 85,5% no semestre em comparação aos mesmos períodos dos anos anteriores, explicada pelo crescimento decorrente da aquisição das unidades em integração junho/21, como descrito anteriormente.

Fluxo da Graduação Presencial	2T21	3T21	4T21	1T22	2T22	$\Delta 2T22 / 2T21$
Base Anterior	129.998	257.623	249.583	242.817	250.036	92,3%
Formaturas	-	(17.768)	-	(29.436)	-	n.a
Evasão	(7.443)	(24.666)	(14.830)	(29.456)	(15.276)	105,2%
% Evasão	-5,7%	-9,6%	-5,9%	-12,1%	-6,1%	-0,4pp
Entradas	-	34.394	8.064	66.111	272	n.a
Aquisições	135.068	-	-	-	-	-100,0%
Base Atual	257.623	249.583	242.817	250.036	235.032	-8,8%

Graduação Presencial: Ânima Core e Inspirali

Nesse segundo trimestre registramos evasão de 6,1%, 0,4pp acima do 2T21, mas a evasão calculada não considerava ainda os ativos da unidade em integração junho/2021. Considerando apenas as mesmas unidades, a evasão registrada foi de 5,9%, com tendência de estabilidade em relação ao 2T21 (-0,2pp). Considerando um cenário macroeconômico bastante adverso, estamos convictos de que esse é um importante resultado do trabalho realizado ao longo do último ano, que visa conciliar as melhores práticas das instituições integradas e em integração, com a finalidade de uma melhor entrega aos nossos alunos, o que impacta diretamente a permanência de nossos alunos em nossas instituições.

Evasão da Graduação Presencial Consolidada



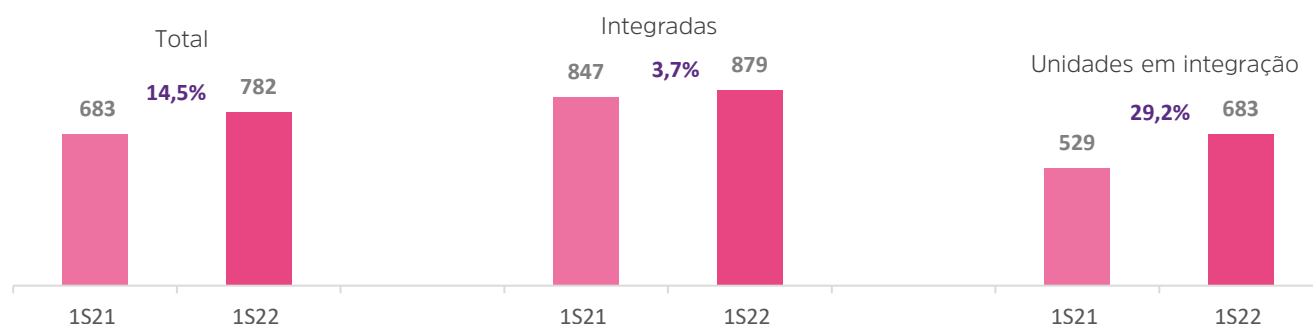
Ânima Core

	1S22	1S21	$\Delta 1S22/1S21$	2T22	2T21	$\Delta 2T22/2T21$
Receita Líquida (R\$ milhões)	1.154,4	740,4	55,9%	567,8	431,1	31,7%
Ensino Acadêmico	1.099,0	696,6	57,8%	540,6	405,1	33,4%
Lifelong Learning	37,2	30,1	23,7%	16,7	17,0	-1,6%
Lifelong Learning B2B	18,2	13,8	32,2%	10,5	9,0	16,8%
Base de Alunos (em milhares)	261,8	196,7	33,1%	252,7	288,5	-12,4%
Ensino Acadêmico	234,3	170,1	37,8%	226,7	251,6	-9,9%
Lifelong Learning	27,5	26,6	3,5%	26,0	36,9	-29,5%
Ticket Líquido (R\$ / mês)	735	627	17,2%	749	665	12,6%
Ensino Acadêmico	782	683	14,5%	795	722	10,2%
Lifelong Learning	225	189	19,5%	214	197	8,3%

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

No primeiro semestre do ano, registramos uma base média de alunos do Ensino Acadêmico nos cursos da Ânima Core de 234,3 mil alunos, crescimento de 37,8% em relação ao mesmo semestre do ano anterior, em função da integração realizada em 2021, no último mês do semestre. Um ano após essa integração registramos uma relevante evolução no ticket do Ensino Acadêmico de 14,5% no semestre, resultado do importante movimento para refletir no ticket das unidades em integração junho/21 a patamares mais alinhados com a qualidade de ensino em nossas marcas.

Ticket Ensino Acadêmico



Conforme se visualiza no gráfico acima, esse foi um movimento relevante ao longo do último ano, dado o efeito de tickets pressionados em ciclos anteriores de captação, identificado nas unidades em integração junho/21. A partir desse reposicionamento, que ainda continua no processo de implementação, foi possível gerar uma expressiva evolução do ticket médio das unidades em integração junho/21 (+29,2% vs. 2T21). No médio prazo, visualizamos uma tendência das unidades integradas e em integração apresentarem maior convergência no ticket consolidado. Tal convergência ocorre no médio prazo pois o ciclo no setor educacional é longo dadas as características de entrada e formatura de nossos alunos - é necessário um amadurecimento desses movimentos até que seja possível identificar o completo efeito em toda a base de alunos.

No Lifelong Learning, para uma melhor compreensão, apresentamos uma subdivisão entre o produto direcionado ao nosso core, ou seja, aos alunos e à frente que opera em uma área mais relacionada ao segmento corporativo. Assim, com a estratégia de digitalizarmos mais o conteúdo relacionado à pós-graduação *lato sensu*, visando atender de uma forma melhor a um profissional em seu cotidiano de trabalho, estamos observando um processo de migração da pós-graduação presencial para a pós-graduação digital, o que explica a redução da base de

alunos no semestre nessa unidade de negócio e ainda deve ser observada ao longo dos próximos semestres. Tal fator também influencia no ticket, devido ao modelo de negócio distinto, e quando diferenciamos as bases, a relevância de um ticket presencial se destaca.

Ao avaliarmos os negócios relacionados ao Lifelong Learning corporativo, vemos que a Receita Líquida no semestre cresceu 32,2%, explicada pelo retorno mais intenso das atividades da HSM, reunindo iniciativas principalmente de eventos da SingularityU.

Com isso, a Receita Líquida do Ânima Core no primeiro semestre foi de R\$ 1.154,4 milhões, crescimento que é resultado da nossa estratégia de aquisição somado ao reposicionamento de nossas marcas à tese de ensino de qualidade que defendemos e entregamos diariamente, desde nossa fundação.

Fluxo da Graduação Presencial Ânima Core	2T21	3T21	4T21	1T22	2T22	Δ2T22/ 2T21
Base Anterior	125.158	247.638	239.722	232.890	239.282	91,2%
Formaturas	-	(17.548)	-	(28.846)	-	n.a
Evasão	(7.392)	(24.345)	- 14.801	(29.035)	(15.269)	106,6%
% Evasão	-5,9%	-9,8%	-6,2%	-12,5%	-6,4%	-0,5pp
Entradas	-	33.977	7.969	64.273	-	n.a
Aquisições	129.872	-	-	-	-	-100,0%
Base Atual	247.638	239.722	232.890	239.282	224.013	-9,5%

Na graduação presencial do Ânima Core, registramos evasão de 6,4%, 0,5pp maior do que no 2T21. Observamos uma tendência de retomada dos patamares de evasão aos níveis anteriores à integração no 2T21 após o primeiro ano da integração e adequação das práticas de retenção e cobrança utilizadas a partir da integração. Se considerarmos apenas as unidades integradas, registramos evasão de 6,2% (0,3pp vs. 2T21)

Ensino Digital

	1S22	1S21	Δ1S22/ 1S21	2T22	2T21	Δ2T22/ 2T21
Receita Líquida (R\$ milhões)	127,4	23,3	446,8%	72,1	19,5	270,0%
Ensino Acadêmico	101,7	17,9	469,1%	58,3	14,5	301,6%
Lifelong Learning	25,7	5,4	373,4%	13,8	5,0	177,6%
Base de Alunos (em milhares)	119,9	21,3	461,7%	128,0	91,3	40,3%
Ensino Acadêmico	85,8	15,1	467,8%	91,5	58,7	55,9%
Lifelong Learning	34,1	6,2	447,0%	36,5	32,6	12,2%
Ticket Líquido (R\$ / mês)	177	179	-0,9%	188	180	4,5%
Ensino Acadêmico	198	197	0,2%	212	199	6,5%
Lifelong Learning	126	145	-13,5%	126	144	-12,6%

Ensino Acadêmico: graduação do Ensino Digital.

Lifelong Learning: Pós-graduação Digital.

Desde a integração de junho de 2021, o Ensino Digital passou a ter uma base relevante em nosso Ecossistema e que segue em seu movimento de expansão, apresentando crescimento do número de alunos ao longo do último ano. Assim, no segundo trimestre os alunos da graduação do Ensino Digital representam 27,8% do total de alunos (18,3% ao final do 2T21), com uma base de 91,5 mil alunos e crescimento de 55,9% em relação ao ano anterior. Essa escala reforça a oportunidade de fortalecermos a oferta de cursos dentro da proposta híbrida flexível, com papel relevante para entrada de novos alunos ao nosso Ecossistema.

No Ensino Digital percebemos de forma ainda mais acentuada o impacto na comparação do 1S22 com o 1S21, em razão da menor escala da modalidade até a integração das unidades em junho/2021. Assim, as comparações entre os dois semestres ficam impactada pelo 1S21 contar com apenas um mês do resultado do Ensino Digital. Assim, para demonstrarmos o ticket semestral fizemos uma ponderação no 1S21, para ter a comparação com o período de 2022. Com isso, no semestre o ticket registrado foi de R\$198, em linha com o ticket do mesmo semestre do ano anterior.

O Lifelong Learning tem no Ensino Digital uma importante frente de crescimento, principalmente ao considerarmos o movimento já iniciado de migração da base de alunos de pós-graduação presencial para os cursos no formato Digital. Assim registramos no trimestre (período diretamente comparável para base de alunos) um crescimento de 12,2% em relação ao 2T21, com uma base de 36,5 mil alunos.

Com o objetivo de reforçar ainda mais o Lifelong Learning, e criarmos novas formas de entrada em nosso Ecossistema, estamos dando sequência às atividades de implementação da Vivae, nossa *joint-venture* com a nossa parceira Vivo, que oferecerá uma plataforma digital de educação contendo cursos livres e de capacitação com foco em educação continuada e empregabilidade.

Fluxo da Graduação Ensino Digital	3T21	4T21	1T22	2T22
Base Anterior	58.711	57.117	75.506	80.072
Formaturas	(2.083)	-	(3.727)	
Evasão	(16.496)	(1.348)	(18.781)	(5.118)
% Evasão	-28,1%	-2,4%	-24,9%	-6,4%
Entradas	16.985	19.737	27.074	16.549
Aquisições	-	-	-	-
Base Atual	57.117	75.506	80.072	91.503

A partir desse 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.

Inspirali

	1S22	1S21	$\Delta 1S22 / 1S21$	2T22	2T21	$\Delta 2T22 / 2T21$
Receita Líquida (R\$ milhões)	549,5	223,5	145,8%	280,9	127,2	120,8%
Ensino Acadêmico	534,6	223,5	139,2%	273,2	127,2	114,7%
Lifelong Learning	14,9	-	na	7,7	0,0	na
Base de Alunos (em milhares)	13,3	5,2	154,9%	13,4	10,0	34,4%
Ensino Acadêmico	10,9	5,2	108,7%	11,0	10,0	10,4%
Lifelong Learning	2,4	-	na	2,4	-	na
Ticket Líquido (R\$ / mês)	6.888	7.142	-3,6%	6.979	6.991	-0,2%
Ensino Acadêmico	8.184	7.142	14,6%	8.264	6.991	18,2%
Lifelong Learning	1.032	-	na	1.076	-	na

Inspirali: Ensino Acadêmico: graduação do curso de medicina.

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

Na Inspirali, vertical que reúne os cursos de medicina, observamos crescimento da base de alunos de 10,4% no 2T22 em relação ao 2T21, somente no Ensino Acadêmico. Este resultado provém do aumento do número de vagas com o início de operação da unidade de Brumado-BA em 2022, além do trabalho de captação desenvolvido, conciliado com a expansão de outros campi de escolas médicas recentes que ainda estão em processo de amadurecimento. Em comparação com o primeiro trimestre observamos um crescimento da base, devido à entrada de alunos após a divulgação do período de captação dos cursos de medicina, aliada à menor evasão no trimestre em comparação com o mesmo período do ano anterior.

Fluxo da Graduação Presencial Inspirali	2T21	3T21	4T21	1T22	2T22	Δ2T22/ 2T21
Base Anterior	4.840	9.985	9.861	9.927	10.754	122,2%
Formaturas	-	(220)	-	(590)	-	n.a
Evasão	(51)	(321)	(29)	(421)	(7)	-86,3%
% Evasão	-1,1%	-3,2%	-0,3%	-4,2%	-0,1%	1,0pp
Entradas	-	417	95	1.838	272	n.a
Aquisições	5.196	-	-	-	-	-100,0%
Base Atual	9.985	9.861	9.927	10.754	11.019	10,4%

Em relação ao ticket, registramos um crescimento de 18,2% no Ensino Acadêmico, em relação ao 2T21, e no semestre, +14,6% comparado ao 1S21, impactado por adequação do ticket das unidades integradas e o reajuste da inflação no ano. Com esse efeito, registramos uma Receita Líquida de R\$534,6 milhões no 1S22, crescimento de 139,2% vs. 1S21 devido ao período de comparação de 2021 considerar apenas 1 mês com as unidades em integração junho/21.

A partir de novembro a Inspirali passou ainda a contar com o IBCMED como importante componente de sua frente de Lifelong Learning, com cursos de pós-graduação médica, encerrando o trimestre com 2,4 mil alunos e ticket médio de R\$1.032.

Financiamento Estudantil

	2021.1	2021.2	2022.1
Captação total			
Fies	1.235	1.059	1.396
<i>% da Captação</i>	<i>3,2%</i>	<i>2,5%</i>	<i>2,1%</i>
Financiamento privado	1.807	669	3.595
<i>% da Captação</i>	<i>4,7%</i>	<i>1,6%</i>	<i>5,4%</i>
Total	3.042	1.728	4.991
% da Captação	7,8%	4,1%	7,5%
Base de Alunos			
Fies	19.178	17.659	14.747
<i>% da Base de Alunos</i>	<i>7,4%</i>	<i>7,3%</i>	<i>6,3%</i>
Financiamento privado	8.667	8.747	10.508
<i>% da Base de Alunos</i>	<i>3,4%</i>	<i>3,6%</i>	<i>4,5%</i>
Total	27.845	26.406	25.255
% da Base de alunos	10,8%	10,9%	10,7%

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

No primeiro semestre registramos uma base de 10,7% dos alunos utilizando algum tipo de financiamento, redução de 0,1pp vs. 1S22, quando já temos a base de alunos comparável entre os períodos e, coerente com nossa estratégia de uma maioria consistente (em torno de 90%) da nossa base de alunos sem qualquer tipo de

financiamento, reafirmando a resiliência de nosso modelo de qualidade. Nesse ano, observamos, conforme previsto nos trimestres anteriores, aumento no número de alunos utilizando o financiamento privado, registrando 4,5% da base utilizando essa modalidade (+1,1 pp vs. 1S21), resultado de nossa estratégia de parceria com o Pravalier como principal alternativa ao FIES que, por sua vez, apresentou redução de 1,1 pp vs. 1S21.

A integração das unidades de junho/21, em que identificamos a inexistência estruturada, até então, da oferta de Pravalier, se configura como uma oportunidade para expansão desta carteira de financiamento privado, oferecendo alternativas adicionais a mais candidatos e alunos dessas marcas.

Desempenho Financeiro pelas unidades de negócio

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

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


R\$ milhões	Ânima Core			Ensino Digital			Inspirali			Consolidado		
	1S22	1S21	$\Delta 1S22/1S21$	1S22	1S21	$\Delta 1S22/1S21$	1S22	1S21	$\Delta 1S22/1S21$	1S22	1S21	$\Delta 1S22/1S21$
Receita Líquida	1.154,4	740,4	55,9%	108,9	21,7	-	549,5	223,5	145,8%	1.812,9	985,6	83,9%
Lucro Bruto	699,5	444,0	57,5%	102,8	18,9	-	418,7	163,2	156,6%	1.221,0	626,1	95,0%
Margem Bruta	60,6%	60,0%	0,6pp	94,4%	n.a.	-	76,2%	73,0%	3,2pp	67,4%	63,5%	3,8pp
Resultado Operacional	471,2	268,3	75,6%	23,4	10,2	-	327,8	133,9	144,8%	822,4	412,4	99,4%
Margem Operacional	40,8%	36,2%	4,6pp	21,4%	n.a.	-	59,7%	59,9%	-0,2pp	45,4%	41,8%	3,5pp

R\$ milhões	Ânima Core			Ensino Digital			Inspirali			Consolidado		
	2T22	2T21	$\Delta 2T22/2T21$	2T22	2T21	$\Delta 2T22/2T21$	2T22	2T21	$\Delta 2T22/2T21$	2T22	2T21	$\Delta 2T22/2T21$
Receita Líquida	567,8	431,0	31,7%	61,7	18,6	-	280,9	127,2	120,8%	910,5	576,9	57,8%
Lucro Bruto	310,5	259,7	19,6%	57,7	17,0	-	201,8	88,2	128,8%	570,0	364,9	56,2%
Margem Bruta	54,7%	60,2%	-5,6pp	93,5%	n.a.	-	71,8%	69,3%	2,5pp	62,6%	63,2%	-0,6pp
Resultado Operacional	214,5	150,4	42,7%	12,2	8,7	-	154,7	68,3	126,5%	381,4	227,4	67,8%
Margem Operacional	37,8%	34,8%	3,0pp	19,7%	n.a.	-	55,1%	53,7%	1,4pp	41,9%	39,4%	2,5pp

Ao analisarmos o resultado consolidado no 2T22, precisamos primeiramente lembrar que a aquisição dos ativos da Laureate Brasil se concretizou em junho/21 e, portanto, foi contabilizado apenas um mês desses ativos no 1S21. Mesmo assim, conseguimos identificar evoluções consistentes nas margens apresentadas acima.

A Receita Líquida consolidada atingiu R\$1,8 bilhão em 1S22, com crescimento de 83,9%, impulsionada pelas aquisições e crescimento de ticket. No 2T22, a Receita Líquida consolidada foi de R\$910,5 milhões, crescimento de 57,8% frente ao mesmo período do ano anterior. Ao compreendermos o crescimento reportados, podemos destacar a relevância das unidades de negócio estratégicas e de forte expansão: a Ânima Core, representando 64% da Receita Líquida, o Ensino Digital, continuando seu forte movimento de escala com 6% de representatividade, e a Inspirali, nossa vertical de medicina, que corresponde a 30% da Receita Líquida no 1S22.

A Margem Bruta consolidada do 1S22 atingiu 67,4%, uma melhora de 3,8pp em relação ao 1S21, com destaque para ganhos de eficiência acadêmica do nosso modelo E2A, principalmente nas unidades integradas, conforme



já destacávamos previamente, enquanto o Resultado Operacional Consolidado apresentou melhora de 3,5pp frente ao mesmo período do ano anterior, alcançando 45,4%. Para estas duas rubricas, apresentaremos maiores detalhes em seção específica apresentada ao longo deste release.

Ânima Core

Reportamos uma Receita Líquida de R\$1,2 bilhão no 1S22 (+55,9% vs. 1S21) no Ânima Core. Tal movimento pode ser explicado, como apresentado anteriormente, pela expansão no ticket acima da inflação e com resultados positivos das iniciativas de retenção. Como não apresentamos captação no 2T, os efeitos na Receita Líquida no trimestre são praticamente afetados pela evasão após término da captação no primeiro semestre. Com isso fechamos o 2T22 com uma Receita Líquida de R\$567,8 milhões (+31,7% vs. 2T21).

A margem bruta evoluiu 0,6pp no 1S22 vs. 1S21, atingindo 60,6%, com os ganhos de eficiência do E2A e do intenso uso de tecnologia mais do que compensando os efeitos relacionados à volta de aulas presenciais. No 2T22, por questões da distribuição da sazonalidade dado o novo patamar da Companhia e distribuição no território nacional em que uma vez que educação é um setor impactado por discrepâncias regionais, tivemos (como já falado ao longo do 1T22), parte dos resultados nesta margem minimizados. Mesmo assim, apresentamos uma expansão do Lucro Bruto atingindo R\$310,5 milhões e uma margem bruta de 54,7% (-5,6pp vs 2T21).

Apesar do menor número de alunos, e a equalização de metodologia de PDD com as unidades em integração junho/21, que viemos destacando nos trimestres anteriores, e que continua a impactar a margem operacional, apresentamos capturas de sinergias significativas que conseguiram ampliar os ganhos realizados no Resultado Operacional desta unidade de negócio. Assim, fechamos o 1S22 alcançando a marca de R\$471,2 milhões e margem de 40,8% (+4,6pp vs 1S21). No 2T22, apresentamos expansão de 3,0pp comparado o mesmo período do ano anterior.

Ensino Digital

Para compreendermos melhor o Ensino Digital, devemos destacar que era uma unidade de negócio de menor representatividade antes da integração de junho/21. Portanto, no 1S21 temos um legado EAD pouco representativo e apenas um mês contabilizado da aquisição das unidades em integração junho/21. Além disso, no ano passado, custos corporativos não era alocados no negócio, fazendo com que o resultado operacional não fosse comparável.

Feito este preâmbulo, reportamos uma Receita Líquida de R\$108,9 milhões no 1S22, tal como R\$61,7 milhões destes realizados ao longo do 2T22. Essa expansão de Receita Líquida está diretamente relacionada à estratégia desta unidade de negócio que apresenta forte expansão da base de alunos, uma vez que o ticket médio líquido destas unidades tende a ser estável, diferentemente do que podemos perceber nas unidades de negócio presenciais.

Pelo modelo de negócio apresentado pelo Ensino Digital, temos uma situação de pequena relevância dos custos anteriores à margem bruta, uma vez que os custos são mais relacionados a gastos referentes a tutores, além de materiais gráficos que dão suporte para operacionalização e que, por sua vez, são fortemente diluídos de acordo com a escala alcançada. Com isso, a margem bruta atingiu 94,4% no 1S22 e 93,5% no 2T22.

Os principais gastos inerentes ao G&A se referem à manutenção e licenças de *softwares*, essenciais para que a plataforma seja bem-sucedida, além das despesas de pessoal, relacionadas à equipe dedicada a esse modelo de negócio. Outro gasto relevante para o Ensino Digital está relacionado a Publicidade e Propaganda, em que pelo modelo existente no mercado, maiores investimentos são necessários nesta linha. A PDD também apresenta estruturalmente níveis superiores ao comparado com o modelo presencial. Também estamos evoluindo em nosso modelo de cobrança para sermos mais assertivos na recuperação de mensalidades em atraso e continuidade do sonho do ensino superior para o maior número de estudantes. Assim, apresentamos um Resultado Operacional de R\$23,4 milhões no 1S22 e uma margem de 21,4%.

Importante destacar que apesar de ainda apresentar margem operacional abaixo das demais unidades de negócio (21,4% vs. 40,8% do Core presencial), o crescimento muito relevante de 40% na base de alunos (2T22 vs. 2T21) e o consequente ganho de escala, particularmente forte no Ensino Digital, mostra o potencial de crescente atratividade da criação de valor deste bloco em nosso negócio.

Inspirali

Conforme já observado nos trimestres anteriores, a Inspirali vem dando sequência ao robusto crescimento na sua base de alunos, seja por conta das aquisições realizadas seja pelo amadurecimento dos cursos de medicina abertos ou com aumento de vagas há menos de 6 anos. Esse crescimento da base de alunos é acompanhado por uma saudável e consistente evolução do ticket líquido, o que demonstra, por sua vez, a força e resiliência de nossas marcas, além da privilegiada posição geográfica de nossos cursos de medicina. Dessa forma, no 1S22 alcançamos uma Receita Líquida de R\$549,5 milhões, 145,8% superior ao 1S21. Já no 2T22 a Receita Líquida representou R\$280,9 milhões.

Com um Lucro Bruto de R\$418,7 milhões, a Inspirali reportou uma margem bruta de 76,2% no 1S22, superior em 3,2pp em relação ao mesmo período do ano anterior. Vale ressaltar que oito de nossas catorze escolas médicas estão em fase de maturação. À medida em que os cursos avançam, é esperada uma certa acomodação na margem operacional, já que os últimos anos cursos são impactados por maiores níveis de gastos com campos de práticas e estágios, que também precisam ter um menor número de alunos por turma (ou seja, maior custo docente de professores e preceptores por aluno). No 2T22 o Lucro Bruto foi de R\$201,8 milhões e margem bruta de 71,8%, superior em 2,5pp frente ao mesmo período do ano anterior.

Já o Resultado Operacional finalizou o 1S22 com margem praticamente estável de 59,7%, alcançando um montante de R\$327,8 milhões. Os ganhos de margem bruta foram compensados por maiores despesas relacionadas à estruturação e reforço de governança que estamos implementando nesta unidade de negócio por conta da entrada do nosso novo sócio, DNA Capital. Continuaremos apresentando esta tendência de acordo com o amadurecimento da Inspirali. No 2T22 alcançamos um Resultado Operacional de R\$154,7 milhões, com uma margem de 55,1%, superior em 1,4pp vs. 2T21.

Desempenho Financeiro Consolidado

LUCRO E MARGEM BRUTA

R\$ milhões (exceto em %)	1S22	%AV	1S21	%AV	$\Delta 1S22/1S21$	2T22	%AV	2T21	%AV	$\Delta 2T22/2T21$
Receita Líquida	1.812,9	100,0%	985,6	100,0%	83,9%	910,5	100,0%	576,9	100,0%	57,8%
Total de Custos	(591,9)	-32,6%	(359,5)	-36,5%	64,6%	(340,5)	-37,4%	(212,0)	-36,8%	60,6%
Pessoal	(425,2)	-23,5%	(283,8)	-28,8%	49,8%	(246,1)	-27,0%	(166,3)	-28,8%	48,0%
Serviços de Terceiros	(53,9)	-3,0%	(31,7)	-3,2%	69,8%	(29,1)	-3,2%	(19,3)	-3,3%	51,1%
Aluguel & Ocupação	(41,7)	-2,3%	(18,5)	-1,9%	125,3%	(21,4)	-2,3%	(11,0)	-1,9%	94,4%
Outras	(71,0)	-3,9%	(25,5)	-2,6%	178,6%	(43,9)	-4,8%	(15,4)	-2,7%	183,9%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	1.221,0		626,1		95,0%	570,0		364,9		56,2%
Margem Bruta	67,4%		63,5%		3,8pp	62,6%		63,2%		-0,6pp

O Lucro Bruto cresceu 95,0% no 1S22 em relação ao 1S21 e alcançou R\$1,2 bilhão. A Margem Bruta atingiu 67,4%, aumento de eficiência de +3,8pp, sendo impulsionada principalmente pelos ganhos oriundos do modelo acadêmico E2A e efeito mix resultante da maior representatividade de Medicina e Ensino Digital nos resultados, segmentos que apresentam Margem Bruta mais elevada em comparação ao Ânima Core.

Os custos com Serviços de Terceiros em relação à receita líquida do 1S22 se beneficiam do ganho de escala após a aquisição transformacional do ano passado, e apresentaram melhoria de +0,2pp em relação ao 1S21. Aluguel e ocupação, por sua vez, foram impactados pelo retorno das atividades presenciais, variando -0,4pp.

Já quando avaliamos a alínea realizada referente a outros custos percebemos pressões que podem ser agrupadas em dois *clusters*: o primeiro (como descrito acima) também decorrente do retorno presencial aos *campi*, que impactaram contas de material de consumo, bolsas de pesquisa, e deslocamentos. Tivemos também aumento dos convênios e parcerias – relacionadas principalmente com a maior participação dos cursos de medicina (Inspirali) e outros cursos da saúde decorrentes de aulas práticas em hospitais e postos de saúde. Estes tiveram um impacto de -0,7pp específico nessa linha. O outro *cluster* está ligado ao processo de evolução da alocação adequada de custos diretos relacionados a cada curso que viemos implementando nas unidades em integração junho/21. Com isso, no 2T22, conseguimos fazer uma alocação direta de custos por curso, que beneficiou o G&A, mas trouxe maior assertividade à adequada alocação de custos e despesas entre linhas.

RESULTADO E MARGEM OPERACIONAL CONSOLIDADOS

R\$ milhões (exceto em %)	1S22	%AV	1S21	%AV	Δ1S22/ 1S21	2T22	%AV	2T21	%AV	Δ2T22/ 2T21
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	1.221,0	67,4%	626,1	63,5%	95,0%	570,0	62,6%	364,9	63,2%	56,2%
Despesas Comerciais	(204,4)	-11,3%	(105,9)	-10,7%	93,1%	(95,3)	-10,5%	(69,2)	-12,0%	37,6%
PDD	(120,9)	-6,7%	(62,3)	-6,3%	94,2%	(65,2)	-7,2%	(46,8)	-8,1%	n.a.
Marketing	(83,5)	-4,6%	(43,6)	-4,4%	91,5%	(30,0)	-3,3%	(22,4)	-3,9%	33,8%
Despesas Gerais & Administrativas	(221,0)	-12,2%	(109,7)	-11,1%	101,5%	(110,4)	-12,1%	(71,0)	-12,3%	55,5%
Pessoal	(155,7)	-8,6%	(75,8)	-7,7%	105,4%	(83,1)	-9,1%	(44,8)	-7,8%	85,8%
Serviços de Terceiros	(44,1)	-2,4%	(25,6)	-2,6%	71,9%	(18,9)	-2,1%	(20,5)	-3,5%	-7,7%
Aluguel & Ocupação	(1,3)	-0,1%	(1,0)	-0,1%	30,4%	0,5	0,1%	(0,5)	-0,1%	n.a.
Outras	(20,0)	-1,1%	(7,3)	-0,7%	174,6%	(8,9)	-1,0%	(5,3)	-0,9%	68,6%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	14,9	0,8%	(3,7)	-0,4%	n.a.	10,4	1,1%	(0,6)	-0,1%	n.a.
Provisões	4,8	0,3%	(4,6)	-0,5%	n.a.	2,5	0,3%	(2,3)	-0,4%	n.a.
Impostos & Taxas	(2,5)	-0,1%	(4,4)	-0,4%	-43,4%	(0,2)	0,0%	(2,7)	-0,5%	-91,9%
Outras receitas operacionais	12,6	0,7%	5,2	0,5%	140,8%	8,2	0,9%	4,4	0,8%	83,7%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	11,9	0,7%	5,7	0,6%	110,7%	6,6	0,7%	3,3	0,6%	101,4%
Resultado Operacional	822,4		412,4		99,4%	381,4		227,4		67,8%
<i>Margem Operacional</i>	<i>45,4%</i>		<i>41,8%</i>		<i>3,5pp</i>	<i>41,9%</i>		<i>39,4%</i>		<i>2,5pp</i>

O Resultado Operacional cresceu 99,4% no 1S22 em relação ao 1S21 e alcançou R\$822,4 milhões, com uma margem de 45,4%, ganho de 3,5pp que fluiu da melhora de Margem Bruta.

Conforme informado anteriormente, a PDD foi impactada pela mudança de metodologia, que é mais conservadora nos percentuais de provisão, mas por outro lado tende a ser menos sazonal, já que é amenizada por uma recuperação mais eficiente herdada da aquisição transformacional. Neste trimestre especificamente, o processo conhecido como “efeito vagão”, foi implementado nas unidades integradas. Isto significa, que a data do título em aberto mais antigo de um determinado aluno se torna o novo parâmetro para que seja aplicado o percentual de provisão para todos os títulos de responsabilidade daquele aluno. Isso finaliza o processo de harmonização das metodologias de PDD e gerou um impacto negativo no 2T22 de R\$26,0 milhões. Mesmo com esse efeito, a pressão apresentada na PDD foi de -0,4pp em relação à Receita Líquida no 1S22 vs. 1S21. No 2T22 vs. 2T21, já reportamos uma melhora de 0,9pp, representativa dos primeiros efeitos da implementação do novo modelo de gestão de inadimplência, oriundo das unidades em integração junho/21, em toda a Companhia.

As despesas de Marketing em relação à Receita Líquida apresentam relativa estabilidade e variaram -0,2pp, principalmente pelo crescimento de representatividade do EAD, que é muito mais intensivo nas despesas de marketing em relação à receita líquida do que os demais segmentos.

As Despesas Gerais & Administrativas em relação a Receita Líquida variaram -1,1pp, impactadas principalmente pela estruturação para suportar o crescimento da Inspirali, nossa vertical de Medicina, e o Ensino Digital. Vale destacar, como observado na seção referente ao desempenho financeiro do Ensino Digital, que essa unidade de negócio possui uma margem bruta elevada, decorrente de uma maior eficiência operacional no custo docente, mas com maiores gastos com pessoal com a finalidade de sustentação da operação. Observamos oportunidades de maiores diluições nas despesas à medida que esses segmentos percorrem sua curva de maturação.



Finalmente, as Outras Receitas Operacionais em relação a Receita Líquida apresentaram um ganho de +1,2pp no 1S22 frente ao 1S21, devido ao impacto positivo de contingências jurídicas que tiveram desfecho favorável e o retorno presencial aos *campi*, que, se por um lado, recompõe alguns custos e despesas, por outro também permite maior geração de receitas ligadas a atividades extracurriculares, como Hospitais Veterinários, e centros de atendimentos comunitários, além de sublocações de espaços para cantinas e atividades de terceiros.

SINERGIAS

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

Incremento de EBITDA esperado pela integração	Captura após os 13 primeiros meses de integração	EBITDA Recorrente Incremental
R\$350 milhões (deflacionado)	R\$176,5 milhões *entre junho/21 e junho/22	R\$236,3 milhões

Após treze meses de integração findados em junho de 2022, identificamos a captura de sinergias no montante acumulado de R\$176,5 milhões, sendo o valor recorrente incremental desse montante já capturado de R\$236,3 milhões. A atualização desse valor recorrente incremental se deve principalmente a iniciativas de Real Estate, como otimização da ocupação de espaços e renegociação de valores por m².

EBITDA E EBITDA AJUSTADO CONSOLIDADOS

R\$ milhões (exceto em %)	1S22	%AV	1S21	%AV	Δ1S22/ 1S21	2T22	%AV	2T21	%AV	Δ2T22/ 2T21
Lucro Bruto	1.221,0	67,4%	626,1	63,5%	95,0%	570,0	62,6%	364,9	63,2%	56,2%
Despesas Operacionais	(410,6)	-22,6%	(219,3)	-22,3%	87,2%	(195,2)	-21,4%	(140,8)	-24,4%	38,7%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	11,9	0,7%	5,7	0,6%	110,7%	6,6	0,7%	3,3	0,6%	101,4%
Resultado Operacional	822,4		412,4		99,4%	381,5		227,4		67,8%
Margem Operacional	45,4%		41,8%		3,5pp	41,9%		39,4%		2,5pp
Despesas Corporativas	(210,8)	-11,6%	(113,2)	-11,5%	86,3%	(108,9)	-12,0%	(67,3)	-11,7%	61,8%
EBITDA Ajustado	611,7		299,3		104,4%	272,6		160,1		70,3%
Margem EBITDA Ajustado	33,7%		30,4%		3,4pp	29,9%		27,8%		2,2pp
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(11,9)	-0,7%	(5,7)	-0,6%	110,7%	(6,6)	-0,7%	(3,3)	-0,6%	101,4%
(-) Itens não-recorrentes	(15,5)	-0,9%	(22,2)	-2,2%	-30,2%	(14,7)	-1,6%	(15,8)	-2,7%	-6,9%
EBITDA	584,3		271,5		115,2%	251,2		141,0		78,2%
Margem EBITDA	32,2%		27,5%		4,7pp	27,6%		24,4%		3,2pp

O EBITDA Ajustado cresceu 104,4% no 1S22 em relação ao 1S21, atingindo R\$611,7 milhões, enquanto a margem EBITDA ajustada expandiu-se em 3,4pp no mesmo período e alcançou 33,7%. A consistência da evolução é mais perceptível no Resultado Operacional, influenciadas desde o Lucro Bruto, uma vez que com finalidade de ganhos de eficiência parte das atividades são centralizadas. Assim, apesar de apresentarmos evolução neste indicador, quando avaliamos as Despesas Corporativas de forma isolada, apresentamos uma certa estabilidade em relação à Receita Líquida no 1S22.

Importante ressaltar, contudo, que as sinergias nas Despesas Corporativas devem ficar mais evidentes no final de 2022 e com sua respectiva diluição frente à Receita Líquida *em 2023*. Isto porque, conforme viemos descrevendo desde a aquisição das unidades em integração de junho/21 (e conforme comentado anteriormente na Mensagem da Administração), o ano de 2022 está sendo o período crucial para adquirirmos maior eficiência corporativa, dado o *roadmap* do processo de integração sistêmica, em que unificamos nossos sistemas acadêmicos e financeiros de forma a possibilitar uma gestão mais centralizada e automatizada. Com a conclusão dessa integração, que culminará também em uma revisão de processos, nos tornaremos ainda mais aptos a termos uma gestão mais eficiente no próximo ano.

RESULTADO FINANCEIRO

R\$ milhões (exceto em %)	1S22	1S21	$\Delta 1S22/1S21$	2T22	2T21	$\Delta 2T22/2T21$
(+) Receita Financeira	64,3	54,0	19,0%	40,8	41,0	-0,4%
Receita com juros de mensalidades	11,9	5,6	113,2%	6,6	3,2	105,4%
Receita com aplicações financeiras	45,2	39,7	13,9%	31,5	32,8	-3,9%
Descontos obtidos	4,1	6,5	-36,7%	1,6	4,5	-64,0%
Outras	3,0	2,2	38,5%	1,1	0,5	118,7%
(-) Despesa Financeira	(511,8)	(163,3)	213,4%	(213,3)	(116,6)	83,0%
Despesa de comissões e juros com empréstimos ¹	(266,5)	(68,9)	286,5%	(133,1)	(63,4)	n.a.
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	(96,7)	0,0	na	0,0	0,0	n.a.
Despesa de juros com PraValer	(15,4)	(10,8)	43,1%	(14,1)	(7,9)	78,9%
Despesa de juros com títulos a pagar (aquisições)	(17,4)	(22,8)	-23,8%	(9,1)	(10,9)	-16,5%
Despesa Financeira de arrendamento	(92,0)	(53,6)	71,5%	(44,9)	(29,7)	51,3%
Outros	(23,8)	(7,2)	232,9%	(12,1)	(4,6)	159,4%
Resultado Financeiro	(447,5)	(109,3)	309,5%	(172,5)	(75,6)	128,2%
Penalty fee pré-pagamento debênture	12,4	0,0	na	0,0	0,0	na
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	84,4	0,0	na	0,0	0,0	na
Resultado Financeiro Ajustado	(350,7)	(109,3)	221,0%	(172,5)	(75,6)	128,2%

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

Encerramos o 1S22 com um Resultado Financeiro de -R\$350,7 milhões em comparação aos -R\$109,3 milhões no 1S21. Esse efeito adicional de R\$241,5 milhões está ligado a: i) captação de dívida que permitiu viabilizar a aquisição transformacional que elevou a escala da Companhia e seu posicionamento competitivo; ii) Aumento da taxa Selic em 9,0pp no período, subindo de 4,25% em Junho de 2021 para 13,25% em Junho de 2022; iii) Efeitos contábeis do IFRS16, com a despesa financeira de juros de arrendamentos subindo substancialmente após a aquisição das unidades em integração junho/21 (que tende a ser amenizada com as otimizações de real estate que já estão em curso), e; iv) Despesas relacionadas ao pré-pagamento da 2ª série da 3ª emissão de debêntures, que contextualizaremos na sequência.

No final de março desse ano, resultado dos esforços para redução do custo de dívida da Companhia nesse cenário mais desafiador macroeconômico, pré-pagamos parte significativa da 2ª série da 3ª emissão de debêntures no valor de R\$2,0 bilhões com custo de CDI+4,75%. Emitimos via Inspirali uma nova debênture de mesmo valor, mas com custo reduzido para CDI+2,60%, movimento em linha com o anunciado na divulgação do acordo com a DNA Capital em novembro/21. A conclusão desse movimento possibilitou a assinatura do acordo definitivo entre Inspirali e DNA e o aporte de R\$1,0 bilhão no caixa consolidado da Companhia.

Embora tenhamos capturado ganhos importantes no 2T22 com esse processo de *liabilities management*, o maior nível da taxa Selic média no 2T22 versus o 1T22 gerou um impacto adicional de 2,0pp anuais. Este aumento

significativo de taxa incidiu sobre toda a dívida da Companhia, fator que compromete ainda nossas despesas financeiras, funcionando como *trade off* do efeito positivo estimado no parágrafo anterior e que nos engaja ainda mais nos processos de desalavancagem almejados.

No 2T22, reportamos uma Receita Financeira de R\$40,8 milhões (-0,4% vs 2T21). Pelas razões já expostas, tivemos um aumento das despesas financeiras para R\$ 213,3 milhões (+83,0% vs 2T21). O impacto relevante da taxa se deve ao efeito deste aumento na dívida consolidada da Companhia. Além disso vemos também o aumento das despesas de juros com o Pravalier proveniente de matrículas postergadas para 2T22 e uma consequente maior utilização deste método de financiamento, como podemos perceber na seção de Financiamento Estudantil.

LUCRO E MARGEM LÍQUIDOS

R\$ milhões (exceto em %)	1S22	%AV	1S21	%AV	Δ1S22/ 1S21	2T22	%AV	2T21	%AV	Δ2T22/ 2T21
EBITDA	584,2	32,2%	271,5	27,5%	115,2%	251,2	27,6%	141,0	24,4%	78,2%
Depreciação & Amortização	(283,4)	-15,6%	(127,8)	-13,0%	121,7%	(139,8)	-15,3%	(82,7)	-14,3%	69,0%
Equivalência Patrimonial	(8,6)	-0,5%	(0,3)	0,0%	n.a	(4,4)	-0,5%	(0,6)	-0,1%	693,8%
EBIT	292,2	16,1%	143,3	14,5%	103,9%	107,1	11,8%	57,8	10,0%	85,4%
Resultado Financeiro Líquido	(447,5)	-24,7%	(109,3)	-11,1%	309,5%	(172,5)	-18,9%	(75,6)	-13,1%	128,2%
EBT	(155,2)	-8,6%	34,1	3,5%	-555,6%	(65,4)	-7,2%	(17,8)	-3,1%	267,4%
IR & CSLL	26,0	1,4%	22,9	2,3%	13,3%	19,5	2,1%	22,7	3,9%	n.a
Lucro Líquido	(129,2)	-7,1%	57,0	5,8%	n.a	(45,9)	-5,0%	4,9	0,9%	-1033,9%
Participação dos acionistas não controladores	(42,3)	-2,3%	(4,1)	-0,4%	929,0%	(35,5)	-3,9%	(2,0)	-0,3%	n.a
Itens não-recorrentes	15,5	0,9%	22,2	2,2%	-30,2%	14,7	1,6%	15,8	2,7%	-6,9%
Amortização de intangível ¹	86,3	4,8%	28,4	2,9%	203,9%	42,7	4,7%	23,7	4,1%	79,7%
Penalty fee pré-pagamento debênture	12,4	0,7%	0,0	0,0%	na	0,0	0,0%	0,0	0,0%	na
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	84,4	4,7%	0,0	0,0%	na	0,0	0,0%	0,0	0,0%	na
Lucro Líquido Ajustado	27,0		103,4		-73,9%	(24,0)		42,4		-156,5%
Margem Líquida Ajustada	1,5%		10,5%		-9,0pp	-2,6%		7,4%		-10,0pp

Concluímos o 1S22 com Lucro Líquido Ajustado de R\$27,0 milhões e margem líquida de 1,5% (-9,0pp vs. 1S21), já desconsiderando a amortização dos ativos intangíveis das aquisições que não possuem efeito caixa e os impactos pontuais da pré-liquidação da debenture pela Ânima realizada no final do 1T22.

O montante de Depreciação & Amortização totalizou -R\$283,4 milhões no 1S22, crescimento de 121,7% em relação ao 1S21, principalmente pelas aquisições no período e pelo impacto adicional das amortizações de ativos intangíveis do ágio identificado dessas aquisições, principalmente marcas e patentes, carteira de clientes e softwares. Excluindo esse último impacto, que representaram R\$86,3 milhões dos R\$120,7 milhões do Intangível no 1S22, o valor da Depreciação & Amortização seria R\$197,1 milhões. No imobilizado tivemos um impacto de R\$57,9 milhões no 1S22 e no Direito de Uso, impacto do IFRS 16, contabilizou R\$104,7 milhões.

A queda do Lucro Líquido Ajustado se deve principalmente pelas maiores despesas financeiras, resultado dos empréstimos para viabilizar a aquisição das unidades em integração junho/21 e posterior subida do CDI para 13,25% até o final do 2T22. A partir deste trimestre, também apresentamos o impacto adicional em relação aos períodos anteriores da participação de 25% da DNA sobre o Lucro Líquido da Inspirali, conforme [Fato Relevante](#) divulgado em 31 de março de 2022.

CAIXA E ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO

R\$ milhões (exceto em %)	JUN 22	MAR 22	JUN 21
(+) Total de Disponibilidades	1.214,6	1.401,3	638,0
Caixa	146,2	229,1	141,2
Aplicações Financeiras	1.068,3	1.172,2	496,8
(-) Total de Empréstimos e Financiamentos ¹	3.572,1	3.571,0	3.534,8
Curto prazo	924,3	399,8	566,3
Longo prazo	2.647,9	3.171,2	2.968,5
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida ²	(2.357,6)	(2.169,7)	(2.896,8)
(-) Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo Ajustadas	283,3	322,4	323,2
Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo	435,3	384,8	539,8
Outras obrigações (Earn outs e Opções de Compra)	(84,0)	0,0	(164,4)
Outras obrigações (bolsas Proies)	(68,0)	(62,4)	(52,1)
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida Ajustada excl. IFRS-16 ³	(2.640,9)	(2.492,1)	(3.220,0)
(-) Passivo Arrendamentos (IFRS-16)	1.519,0	1.579,8	1.416,4
Curto prazo	175,9	179,1	148,1
Longo prazo	1.343,1	1.400,8	1.268,3
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida Ajustada incl. IFRS-16 ³	(4.159,9)	(4.071,9)	(4.636,4)

¹ Valor líquido ajusto pelo swap.

² Disponibilidade considerando apenas as obrigações bancárias.

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

Concluimos o 2T22 com um total de disponibilidades de caixa e aplicações financeiras de R\$1.214,6 milhões ante R\$1.401,3 milhões no 1T22. Destaque para a forte geração de caixa livre da Companhia, que atingiu R\$360,9 milhões no 1S22, fortalecendo nossa confiança nos movimentos estratégicos realizados e na expansão de resultados da Companhia.

Além deste movimento, no 1T22 ainda tivemos o impacto positivo de R\$1,0 bilhão referente a aliança estratégica fechada com a DNA Capital que teve seu *closing* no dia 31 de março, sendo importante movimento para a estratégia de aumento da relevância da nossa vertical de medicina, Inspirali, e que por consequente nos deixa em uma posição mais confortável em termos de alavancagem.

No que se refere ao total de empréstimos e financiamentos, finalizamos o 2T22 com R\$3.572,1 milhões, ficando praticamente estável quando comparamos ao 1T22. As outras obrigações de curto e longo prazo, representadas principalmente pelos títulos a pagar relacionados às aquisições, totalizaram R\$435,3 milhões. A partir do 2T22, começamos a contabilizar a opção de compra da participação restante da IBCMED no valor de R\$84 milhões, sem efeito caixa. Adicionalmente, apresentamos os compromissos referentes ao cumprimento do PROIES da Unisul, programa de parcelamento de tributos que teve a adesão da Fundação Unisul (antiga mantenedora) e significa uma obrigação de concessão de bolsas sem efeito caixa (R\$68,0 milhões). Vemos um leve aumento nessas contas justificado por atualizações monetárias que impactam estes títulos, em sua maioria indexados pela inflação.

Excluindo o efeito do IFRS-16, conforme pactuado nos contratos que representam nossas dívidas, encerramos o trimestre com uma dívida líquida de R\$2.640,9 milhões, representando um Endividamento Líquido / EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses equivalente a 3,4x no 2T22, estável em relação ao 1T22.

Mantemos como nossa pauta prioritária a aceleração do processo de desalavancagem, bem como nossa dedicação ao aprofundamento de estratégias de *liabilities management*, nos mantendo fortemente comprometidos com o tema. Seguimos confiantes em nossas estratégias de sustentação do crescimento de longo prazo, bem como do aumento da geração de valor propiciado pela Companhia.

CONTAS A RECEBER E PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO (PMR)

Total	2T22	1T22	4T21	3T21	2T21	$\Delta 2T22 / 2T21$
Contas a Receber Líquido	781,9	730,1	659,9	692,3	669,6	112,3
a vencer	493,3	481,2	408,3	358,7	390,4	102,9
até 180 d	194,1	160,0	179,7	174,7	205,6	(11,6)
de 181 a 360 d	47,8	49,3	36,4	77,1	49,6	(1,8)
de 361 a 720 d	46,7	39,6	35,5	81,8	24,0	22,7

Encerramos o 2T22 com saldo de Contas a Receber Líquido de R\$781,9 milhões, aumento de R\$51,7 milhões em relação ao 1T22, pela sazonalidade trimestral, e aumento de R\$112,3 milhões em relação ao 2T21, por conta das aquisições. A concentração nos valores a vencer de mensalidades no 2T22 ficou em 63,1% vs. 58,3% no 2T21, enquanto os valores vencidos até 180 dias ficaram em 24,8% vs. 30,7% no 2T21.

(em R\$ milhões)

Total	2T22	1T22	4T21	3T21	2T21	$\Delta 2T22 / 2T21$
Contas a Receber Líquido	781,9	730,1	659,9	692,3	669,6	112,3
Receita Líquida Acumulada	1.812,9	902,4	2.650,8	1.802,3	1.001,9	810,9
PMR (Dias)	78	73	71	74	73	5

FIES	2T22	1T22	4T21	3T21	2T21	$\Delta 2T22 / 2T21$
Contas a Receber Líquido	112,7	88,9	104,6	90,8	67,7	44,9
Receita Líquida Acumulada	116,9	53,8	206,8	131,8	74,4	42,5
PMR (Dias)	173	149	148	147	112	61

Não FIES	2T22	1T22	4T21	3T21	2T21	$\Delta 2T22 / 2T21$
Contas a Receber Líquido	610,0	577,2	482,1	530,6	499,8	110,3
Receita Líquida Acumulada	1.629,3	808,4	2.283,4	1.580,6	877,9	751,5
PMR (Dias)	67	64	60	64	62	6

Lifelong Learning	2T22	1T22	4T21	3T21	2T21	$\Delta 2T22 / 2T21$
Contas a Receber Líquido	59,2	64,1	73,2	70,9	102,1	(42,9)
Receita Líquida Acumulada	66,6	40,1	160,6	89,9	49,7	16,9
PMR (Dias)	160	175	126	161	217	(57)

O PMR (prazo médio de recebimento) total do 2T22 teve aumento de 5 dias em relação ao mesmo período do ano anterior. No segmento Não FIES, que corresponde a graduação excluindo o FIES, notamos um aumento de 6 dias, relacionado principalmente a um maior número de alunos usando financiamento privado. No segmento FIES, houve aumento de 61 dias, que foi parcialmente compensado pela melhora de 57 dias no segmento de Lifelong Learning, em especial na modalidade online.

FLUXO DE CAIXA

R\$ milhões	1S22	1S21	2T22	2T21
Resultado Líquido	(129,2)	57,1	(45,9)	5,0
Depreciação & Amortização	178,9	79,2	89,7	53,1
Receita / Despesa com juros e atualização monetária	370,5	69,1	142,5	50,9
Despesa de ajuste a valor presente sobre arrendamentos	92,1	53,6	45,1	29,7
Provisão para riscos trabalhistas, tributário e cíveis	1,1	10,6	(8,9)	8,1
Amortização direito de uso	99,3	48,3	47,8	29,7
Outros ajustes ao resultado líquido	(5,0)	(18,9)	(1,9)	(21,5)
Geração de Caixa Operacional	607,6	298,9	268,4	154,9
Δ Contas a receber/PDD	(170,3)	(43,3)	(67,4)	(34,9)
Δ Outros ativos/passivos	22,5	8,7	(31,9)	9,0
Variação de capital de giro	(147,8)	(34,6)	(99,3)	(25,8)
Geração de Caixa Livre antes CAPEX	459,8	264,3	169,1	129,0
CAPEX - Imobilizado e Intangível	(98,9)	(83,0)	(55,7)	(44,8)
Desinvestimento em imóveis	-	62,9	-	62,9
Geração de Caixa Livre	360,9	244,2	113,4	147,1
Atividades de Financiamento	454,6	2.295,2	(282,2)	2.362,8
Aumento de Capital	(0,0)	(1,9)	-	(0,5)
Ações em tesouraria	(116,2)	-	(17,9)	-
Aquisições	-	(3.177,3)	-	(3.094,8)
Caixa líquido (aplicado) Gerado nas Atividades de Financiamento	338,4	(884,0)	(300,1)	(732,4)
Aumento (redução) líquido(a) no caixa /equivalentes	699,3	(639,8)	(186,7)	(585,4)
Caixa e Aplicações Financeiras no início do período	515,3	1.277,9	1.401,3	1.223,4
Caixa e Aplicações Financeiras no fim do período	1.214,6	638,0	1.214,6	638,0

A Geração de Caixa Operacional do 1S22 totalizou R\$607,6 milhões, aumento de R\$308,7 milhões em relação aos R\$298,9 milhões do 1S21 e registrando uma conversão do EBITDA Ajustado de 99,3%. Incluindo os pagamentos de arrendamentos, a Geração de Caixa Operacional foi R\$434,2 milhões, aumento de R\$135,3 milhões em relação ao 1S21 e com conversão de EBITDA ajustado ex-IFRS16 em caixa em 99,1%.

A Geração de Caixa Livre totalizou R\$360,9 milhões no 1S22 (conversão de EBITDA ajustado em caixa de 59,0%), um aumento de R\$179,6 milhões em relação ao 1S21, excluindo os desinvestimento em imóveis, refletindo maior eficiência com as sinergias capturadas, diluição do CAPEX com ganho de escala e mais uma vez ratificando nossa sólida capacidade de execução. Incluindo os pagamentos de arrendamentos, a Geração de Caixa Livre do 1S22 foi de R\$187,5 milhões, com conversão de EBITDA ajustado ex-IFRS16 em caixa de 42,8%, aumento de R\$6,2 milhões em relação ao 1S21 excluindo o desinvestimento em imóveis. Finalizamos o 1S22 com um montante de caixa e aplicações financeiras de R\$1.214,6 milhões, aumento de R\$576,5 milhões em relação ao 1S21.

Cabe destacar ainda que nosso atual Programa de Recompra está ativo desde o final do ano passado. A Companhia entende que, nos patamares de preço atuais, recomprar suas próprias ações é uma das alocações de recursos com melhor relação risco/retorno.

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

As atividades de financiamento já refletem o montante de R\$1,0 bilhão que vem reforçar a estrutura de capital da Inspirali e as maiores amortizações que viabilizaram a aquisição transformacional que possibilitou esse novo patamar de geração de caixa, que deve se intensificar na medida que mais sinergias sejam capturadas.

INVESTIMENTOS (CAPEX)

R\$ milhões (exceto em %)	1S22	1S21	$\Delta 1S22/1S21$	2T22	2T21	$\Delta 2T22/2T21$
Sistema e Tecnologia	58,4	50,8	15,1%	36,9	24,5	50,6%
Móveis e Equipamentos	12,8	15,4	-17,0%	7,4	11,2	-34,0%
Obras e benfeitorias	27,7	16,7	65,3%	11,5	9,1	25,4%
Total Investimento	98,9	82,9	19,3%	55,7	44,8	24,3%
% sobre a Receita Líquida	5,5%	8,3%	-2,8p.p.	6,1%	7,7%	-1,5p.p.

Ao analisarmos o primeiro semestre de 2022, os investimentos consolidados somaram R\$98,9 milhões, equivalente a 5,5% da receita líquida, o que representa uma redução de 2,8pp em relação ao mesmo período do ano anterior. Além disso, apresentamos uma distribuição muito semelhante quanto às prioridades investidas, onde Transformação Digital continua sendo a frente mais relevante do total investido, a fim de garantirmos uma experiência acadêmica de qualidade aos nossos alunos além de nos diferenciarmos de forma mais relevante de nossos competidores - o que foi perceptível de forma clara durante a pandemia.

Reiteramos a importância dos investimentos realizados em Transformação Digital, que são fundamentais para garantir as sinergias das integrações das aquisições recentes, o crescimento sustentável de longo prazo e as inovações importantes para o modelo de negócios e acadêmico da Companhia. Os movimentos que realizamos nos últimos períodos foram capazes de influenciar nossos modelos de negócio, propiciados pelos investimentos priorizados em Sistemas e Tecnologia.

Com o retorno das aulas presenciais, os investimentos nos campi, portanto, em Obras e benfeitorias, foram importantes no primeiro trimestre, contudo já se normalizando no decorrer do semestre. Assim, no 2T22, concluímos o trimestre com gastos totalizando R\$55,7 milhões, ou 6,1% da Receita Líquida, que apesar de um valor absoluto maior, dado o novo tamanho da Companhia, continuou o processo de diluição se comparado ao 2T21 (-1,5pp).

RETORNO SOBRE O CAPITAL INVESTIDO (ROIC)

Retorno Sobre Capital Investido (ROIC) ¹	1S22	2021	$\Delta 1S22/2021$
ROIC consolidado	6,1%	6,9%	-0,8pp
ROIC sem ativos intangíveis não amortizáveis	15,2%	12,2%	3,0pp

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

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

O nosso retorno sobre capital investido (ROIC) consolidado foi de 6,1% no 1S22. A leve redução de -0,8pp apresentada em relação a 2021, está relacionada principalmente à incorporação dos intangíveis não amortizáveis das unidades em integração junho/21. Isso fica evidente quando avaliamos o ROIC sem ativos intangíveis não amortizáveis, em que atingimos o nível de 15,2%, uma evolução de 3,0pp, já refletindo as primeiras capturas de sinergias e de maior eficiência operacional decorrentes da aquisição transformacional ocorrida.

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

Anexo I: DRE Consolidada

R\$ milhões (exceto em %)	1S22	%AV	1S21	%AV	Δ1S22/ 1S21	2T22	%AV	2T21	%AV	Δ2T22/ 2T21
Receita Bruta	3.584,0	197,7%	1.884,2	191,2%	90,2%	1.822,5	200,2%	1.096,6	190,1%	66,2%
Descontos, Deduções & Bolsas	(1.695,5)	-93,5%	(863,4)	-87,6%	96,4%	(873,4)	-95,9%	(497,4)	-86,2%	75,6%
Impostos & Taxas	(75,7)	-4,2%	(35,2)	-3,6%	114,9%	(38,6)	-4,2%	(22,2)	-3,8%	74,0%
Receita Líquida	1.812,9	100,0%	985,6	100,0%	83,9%	910,5	100,0%	576,9	100,0%	57,8%
Total de Custos	(591,8)	-32,6%	(359,5)	-36,5%	64,6%	(340,4)	-37,4%	(212,0)	-36,8%	60,6%
Pessoal	(425,2)	-23,5%	(283,8)	-28,8%	49,8%	(246,1)	-27,0%	(166,3)	-28,8%	48,0%
Serviços de Terceiros	(53,9)	-3,0%	(31,7)	-3,2%	69,8%	(29,1)	-3,2%	(19,3)	-3,3%	51,1%
Aluguel & Ocupação	(41,7)	-2,3%	(18,5)	-1,9%	125,3%	(21,4)	-2,3%	(11,0)	-1,9%	94,4%
Outras	(71,0)	-3,9%	(25,5)	-2,6%	178,6%	(43,9)	-4,8%	(15,4)	-2,7%	183,9%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	1.221,0	67,4%	626,1	63,5%	95,0%	570,0	62,6%	364,9	63,2%	56,2%
Despesas Comerciais	(204,4)	-11,3%	(105,9)	-10,7%	93,1%	(95,3)	-10,5%	(69,2)	-12,0%	37,6%
PDD	(120,9)	-6,7%	(62,3)	-6,3%	94,2%	(65,2)	-7,2%	(46,8)	-8,1%	39,4%
Marketing	(83,5)	-4,6%	(43,6)	-4,4%	91,5%	(30,0)	-3,3%	(22,4)	-3,9%	33,8%
Despesas Gerais & Administrativas	(221,0)	-12,2%	(109,7)	-11,1%	101,5%	(110,4)	-12,1%	(71,0)	-12,3%	55,5%
Pessoal	(155,7)	-8,6%	(75,8)	-7,7%	105,4%	(83,1)	-9,1%	(44,8)	-7,8%	85,8%
Serviços de Terceiros	(44,1)	-2,4%	(25,6)	-2,6%	71,9%	(18,9)	-2,1%	(20,5)	-3,5%	-7,7%
Aluguel & Ocupação	(1,3)	-0,1%	(1,0)	-0,1%	30,4%	0,5	0,1%	(0,5)	-0,1%	-205,6%
Outras	(20,0)	-1,1%	(7,3)	-0,7%	n.a.	(8,9)	-1,0%	(5,3)	-0,9%	n.a.
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	14,9	0,8%	(3,7)	-0,4%	-498,1%	10,4	1,1%	(0,6)	-0,1%	-1974,3%
Provisões	4,8	0,3%	(4,6)	-0,5%	-203,9%	2,5	0,3%	(2,3)	-0,4%	-209,9%
Impostos & Taxas	(2,5)	-0,1%	(4,4)	-0,4%	-43,4%	(0,2)	0,0%	(2,7)	-0,5%	n.a.
Outras receitas operacionais	12,6	0,7%	5,2	0,5%	140,8%	8,2	0,9%	4,4	0,8%	83,7%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	11,9	0,7%	5,7	0,6%	110,7%	6,6	0,7%	3,3	0,6%	101,4%
Resultado Operacional	822,4	45,4%	412,4	41,8%	99,4%	381,5	41,9%	227,4	39,4%	67,8%
Despesas Corporativas	(210,8)	-11,6%	(113,2)	-11,5%	86,3%	(108,9)	-12,0%	(67,3)	-11,7%	61,8%
EBITDA Ajustado	611,7	33,7%	299,3	30,4%	104,4%	272,6	29,9%	160,1	27,8%	70,3%
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(11,9)	-0,7%	(5,7)	-0,6%	110,7%	(6,6)	-0,7%	(3,3)	-0,6%	101,4%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(15,5)	-0,9%	(22,2)	-2,2%	-30,2%	(14,7)	-1,6%	(15,8)	-2,7%	-6,9%
EBITDA	584,3	32,2%	271,5	27,5%	115,2%	251,2	27,6%	141,0	24,4%	78,2%
Depreciação & Amortização	(283,4)	-15,6%	(127,8)	-13,0%	121,7%	(139,8)	-15,3%	(82,7)	-14,3%	69,0%
Equivalência Patrimonial	(8,6)	-0,5%	(0,3)	0,0%	2686,0%	(4,4)	-0,5%	(0,6)	-0,1%	693,8%
EBIT	292,3	16,1%	143,3	14,5%	103,9%	107,1	11,8%	57,8	10,0%	85,4%
Resultado Financeiro Líquido	(447,5)	-24,7%	(109,3)	-11,1%	309,5%	(172,5)	-18,9%	(75,6)	-13,1%	128,2%
EBT	(155,2)	-8,6%	34,1	3,5%	-555%	(65,4)	-7,2%	(17,8)	-3,1%	267%
IR & CSLL	26,0	1,4%	22,9	2,3%	13,3%	19,5	2,1%	22,7	3,9%	n.a.
Lucro Líquido	(129,2)	-7,1%	57,0	5,8%	n.a.	(45,8)	-5,0%	4,9	0,9%	n.a.
Participação dos acionistas não controladores	(42,3)	-2,3%	(4,1)	-0,4%	929,0%	(35,5)	-3,9%	(2,0)	-0,3%	n.a.
Lucro Líquido	(171,5)	-9,5%	52,9	5,4%	n.a.	(81,3)	-8,9%	2,9	0,5%	n.a.
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	15,5	0,9%	22,2	2,2%	-30,2%	14,7	1,6%	15,8	2,7%	-6,9%
Amortização de intangível ¹	86,3	4,8%	28,4	2,9%	203,9%	42,7	4,7%	23,7	4,1%	79,7%
Penalty fee pré-pagamento debênture	12,4	0,7%	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	4,7%	0,0	0,0%	n.a.	0,0	0,0%	0,0	0,0%	n.a.
Lucro Líquido Ajustado	27,0	1,5%	103,4	10,5%	-73,9%	(24,0)	-2,6%	42,4	7,4%	-156,5%

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

Anexo II: DRE por segmento

R\$ milhões (exceto em %)	1S22							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirali	%AV
Receita Bruta	3.584,0	197,7%	2.547,1	220,6%	347,1	318,7%	689,8	125,5%
Descontos, Deduções & Bolsas	(1.695,5)	-93,5%	(1.342,4)	-116,3%	(233,8)	-214,6%	(119,3)	-21,7%
Impostos & Taxas	(75,7)	-4,2%	(50,3)	-4,4%	(4,4)	-4,0%	(21,0)	-3,8%
Receita Líquida	1.812,9	100,0%	1.154,4	100,0%	108,9	100,0%	549,5	100,0%
Total de Custos	(591,8)	-32,6%	(455,0)	-39,4%	(6,1)	-5,6%	(130,8)	-23,8%
Pessoal	(425,2)	-23,5%	(328,4)	-28,4%	(3,5)	-3,2%	(93,3)	-17,0%
Serviços de Terceiros	(53,9)	-3,0%	(41,8)	-3,6%	(0,7)	-0,6%	(11,3)	-2,1%
Aluguel & Ocupação	(41,7)	-2,3%	(34,9)	-3,0%	(1,3)	-1,2%	(5,5)	-1,0%
Outras	(71,0)	-3,9%	(49,8)	-4,3%	(0,6)	-0,5%	(20,7)	-3,8%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	1.221,0	67,4%	699,5	60,6%	102,8	94,4%	418,7	76,2%
Despesas Comerciais	(204,4)	-11,3%	(139,3)	-12,1%	(45,8)	-42,0%	(19,4)	-3,5%
PDD	(120,9)	-6,7%	(91,2)	-7,9%	(14,9)	-13,7%	(14,8)	-2,7%
Marketing	(83,5)	-4,6%	(48,0)	-4,2%	(30,8)	-28,3%	(4,6)	-0,8%
Despesas Gerais & Administrativas	(221,0)	-12,2%	(120,6)	-10,4%	(32,7)	-30,1%	(67,7)	-12,3%
Pessoal	(155,7)	-8,6%	(89,4)	-7,7%	(25,0)	-23,0%	(41,2)	-7,5%
Serviços de Terceiros	(44,1)	-2,4%	(19,9)	-1,7%	(7,3)	-6,7%	(16,8)	-3,1%
Aluguel & Ocupação	(1,3)	-0,1%	1,1	0,1%	(0,1)	-0,1%	(2,3)	-0,4%
Outras	(20,0)	-1,1%	(12,3)	-1,1%	(0,3)	-0,3%	(7,3)	-1,3%
Outras Receltas (Despesas) Operacionais	14,9	0,8%	22,6	2,0%	(1,9)	-1,8%	(5,8)	-1,1%
Provisões	4,8	0,3%	9,6	0,8%	(0,0)	0,0%	(4,8)	-0,9%
Impostos & Taxas	(2,5)	-0,1%	(0,7)	-0,1%	(0,3)	-0,3%	(1,4)	-0,3%
Outras receitas operacionais	12,6	0,7%	13,7	1,2%	(1,6)	-1,5%	0,4	0,1%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	11,9	0,7%	9,0	0,8%	1,0	0,9%	2,0	0,4%
Resultado Operacional	822,4	45,4%	471,2	40,8%	23,4	21,4%	327,8	59,7%
Despesas Corporativas	(210,8)	-11,6%						
EBITDA Ajustado	611,7	33,7%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(11,9)	-0,7%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(15,5)	-0,9%						
EBITDA	584,3	32,2%						
Depreciação & Amortização	(283,4)	-15,6%						
Equivalência Patrimonial	(8,6)	-0,5%						
EBIT	292,3	16,1%						
Resultado Financeiro Líquido	(447,5)	-24,7%						
EBT	(155,2)	-8,6%						
IR & CSLL	26,0	1,4%						
Lucro Líquido	(129,2)	-7,1%						
Participação dos acionistas não controladores	(42,3)	-2,3%						
Lucro Líquido	(171,5)	-9,5%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	15,5	0,9%						
Amortização de intangível ¹	86,3	4,8%						
Penalty fee pré-pagamento debênture	12,4	0,7%						
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	84,4	4,7%						
Lucro Líquido Ajustado	27,0	1,5%						

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas



R\$ milhões (exceto em %)	2T22							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirall	%AV
Receita Bruta	1.822,5	200,2%	1.271,2	223,9%	194,2	314,7%	357,1	127,1%
Descontos, Deduções & Bolsas	(873,4)	-95,9%	(677,9)	-119,4%	(130,1)	-210,7%	(65,5)	-23,3%
Impostos & Taxas	(38,6)	-4,2%	(25,5)	-4,5%	(2,5)	-4,0%	(10,7)	-3,8%
Receita Líquida	910,5	100,0%	567,8	100,0%	61,7	100,0%	280,9	100,0%
Total de Custos	(340,5)	-37,4%	(257,3)	-45,3%	(4,0)	-6,5%	(79,1)	-28,2%
Pessoal	(246,1)	-27,0%	(185,3)	-32,6%	(3,0)	-4,9%	(57,8)	-20,6%
Serviços de Terceiros	(29,1)	-3,2%	(22,5)	-4,0%	(0,3)	-0,4%	(6,3)	-2,2%
Aluguel & Ocupação	(21,4)	-2,3%	(17,8)	-3,1%	(0,5)	-0,8%	(3,0)	-1,1%
Outras	(43,9)	-4,8%	(31,7)	-5,6%	(0,3)	-0,4%	(11,9)	-4,2%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	570,0	62,6%	310,5	54,7%	57,7	93,5%	201,8	71,8%
Despesas Comerciais	(95,3)	-10,5%	(54,2)	-9,6%	(30,2)	-48,9%	(10,8)	-3,9%
PDD	(65,2)	-7,2%	(44,3)	-7,8%	(11,9)	-19,3%	(9,0)	-3,2%
Marketing	(30,0)	-3,3%	(9,9)	-1,7%	(18,3)	-29,6%	(1,9)	-0,7%
Despesas Gerais & Administrativas	(110,4)	-12,1%	(62,4)	-11,0%	(14,8)	-23,9%	(33,2)	-11,8%
Pessoal	(83,1)	-9,1%	(50,2)	-8,8%	(10,8)	-17,6%	(22,1)	-7,9%
Serviços de Terceiros	(18,9)	-2,1%	(7,8)	-1,4%	(3,7)	-6,0%	(7,4)	-2,6%
Aluguel & Ocupação	0,5	0,1%	1,6	0,3%	(0,1)	-0,1%	(1,0)	-0,3%
Outras	(8,9)	-1,0%	(6,0)	-1,1%	(0,2)	-0,3%	(2,7)	-0,9%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	10,4	1,1%	15,6	2,7%	(1,0)	-1,6%	(4,2)	-1,5%
Provisões	2,5	0,3%	5,5	1,0%	(0,0)	0,0%	(3,0)	-1,1%
Impostos & Taxas	(0,2)	0,0%	0,5	0,1%	(0,1)	-0,2%	(0,6)	-0,2%
Outras receitas operacionais	8,2	0,9%	9,5	1,7%	(0,9)	-1,4%	(0,5)	-0,2%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	6,6	0,7%	5,1	0,9%	0,5	0,7%	1,1	0,4%
Resultado Operacional	381,4	41,9%	214,5	37,8%	12,2	19,7%	154,7	55,1%
Despesas Corporativas	(108,9)	-12,0%						
EBITDA Ajustado	272,6	29,9%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(6,6)	-0,7%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(14,7)	-1,6%						
EBITDA	251,2	27,6%						
Depreciação & Amortização	(139,8)	-15,3%						
Equivalência Patrimonial	(4,4)	-0,5%						
EBIT	107,1	11,8%						
Resultado Financeiro Líquido	(172,5)	-18,9%						
EBT	(65,4)	-7,2%						
IR & CSLL	19,5	2,1%						
Lucro Líquido	(45,9)	-5,0%						
Participação dos acionistas não controladores	(35,5)	-3,9%						
Lucro Líquido	(81,4)	-8,9%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	14,7	1,6%						
Amortização de intangível ¹	42,7	4,7%						
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	(24,0)	-2,6%						

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

Anexo III: Reconciliação DRE 1S22

Consolidado Ânima Valores em R\$ (milhões)	1S22					
	DRE Gerencial	Deprec. & Amort.	Corporativa	Multa & Juros Mens.	Itens Não Recor.	DRE Societária
Receita Bruta	3.584,0				0,0	3.584,0
Descontos, Deduções & Bolsas	(1.695,5)				0,0	(1.695,5)
Impostos & Taxas	(75,7)				0,0	(75,7)
Receita Líquida	1.812,9	0,0	0,0	0,0	0,0	1.812,9
Total de Custos	(591,8)	(108,1)	0,0	0,0	(2,2)	(702,1)
Pessoal	(425,2)				(2,2)	(427,4)
Serviços de Terceiros	(53,9)				0,0	(53,9)
Aluguel & Ocupação	(41,7)	(108,1)			(0,0)	(149,8)
Outras	(71,0)				(0,0)	(71,1)
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	1.221,0	(108,1)	0,0	0,0	(2,2)	1.110,7
Despesas Comerciais	(204,4)	0,0	(26,4)	0,0	0,0	(230,9)
PDD	(120,9)		0,1		0,0	(120,9)
Marketing	(83,5)		(26,5)		0,0	(110,0)
Despesas Gerais & Administrativas	(221,0)	(175,3)	(142,5)	0,0	(13,3)	(552,0)
Pessoal	(155,7)		(89,5)		(0,7)	(245,9)
Serviços de Terceiros	(44,1)		(61,7)		(0,1)	(105,8)
Aluguel & Ocupação	(1,3)	(175,3)	(7,0)		(0,4)	(184,0)
Outras	(20,0)		15,7		(12,1)	(16,3)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	14,9	0,0	(41,9)	0,0	0,0	(27,0)
Provisões	4,8		(8,5)		0,0	(3,8)
Impostos & Taxas	(2,5)		(6,4)		0,0	(8,8)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	12,6		(27,0)		0,0	(14,4)
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	11,9		0,0	(11,9)	0,0	0,0
Resultado Operacional	822,4	(283,4)	(210,8)	(11,9)	(15,5)	300,9
Despesas Corporativas	(210,8)		210,8			0,0
EBITDA Ajustado	611,7	(283,4)	0,0	(11,9)	(15,5)	300,9
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(11,9)		0,0	11,9	0,0	0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(15,5)				15,5	0,0
EBITDA	584,3	(283,4)	0,0	0,0	0,0	300,9
Depreciação & Amortização	(283,4)	283,4			0,0	0,0
Equivalência Patrimonial	(8,6)				0,0	(8,6)
EBIT	292,3	0,0	0,0	0,0	0,0	292,3
Resultado Financeiro Líquido	(447,5)				0,0	(447,5)
EBT	(155,2)	0,0	0,0	0,0	0,0	(155,2)
IR & CSLL	26,0				0,0	26,0
Lucro Líquido	(129,2)	0,0	0,0	0,0	0,0	(129,2)
Participação dos acionistas não controladores	(42,3)				0,0	(42,3)
Lucro Líquido	(171,5)	0,0	0,0	0,0	0,0	(171,5)

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

Anexo IV: Balanço Patrimonial

Ativo	JUN 22	MAR 22	JUN 21
Ativo Circulante	2.117,3	2.246,0	1.465,5
Caixa e equivalentes de caixa	146,2	229,1	141,2
Aplicações financeiras	1.068,3	1.172,2	496,8
Contas a receber	724,7	656,4	614,3
Adiantamentos diversos	36,6	24,3	23,4
Impostos e contribuições a recuperar	83,4	83,4	78,3
Outros ativos circulantes	54,2	78,8	109,8
Direitos a receber de não controladores	3,9	1,7	1,6
Ativo Não Circulante	8.360,5	8.572,5	8.726,8
Contas a Receber	57,2	73,7	55,3
Depositos judiciais	146,2	144,1	143,0
Direitos a receber de não controladores	238,0	236,1	156,4
Créditos com partes relacionadas	23,3	14,4	11,7
Impostos e contribuições a recuperar	19,6	18,2	17,1
Imposto de renda e contribuição social diferidos	-	-	148,3
Outros ativos não circulantes	6,3	50,9	65,2
Investimentos	11,7	8,6	10,5
Ativo mantido para venda	-	-	153,0
Direito de uso	1.330,1	1.396,5	1.276,9
Imobilizado	641,4	653,8	694,0
Intangível	5.886,7	5.976,2	5.995,4
Total do Ativo	10.477,8	10.818,5	10.192,3

Passivo	JUN 22	MAR 22	JUN 21
Passivo Circulante	1.793,0	1.323,1	1.536,6
Fornecedores	158,9	196,4	137,4
Empréstimos e financiamentos	921,0	395,0	562,6
Arrendamento direito de uso	175,9	179,1	148,1
Obrigações sociais e salariais	216,5	200,2	239,2
Obrigações tributárias	58,2	58,8	42,5
Adiantamentos de clientes	92,1	111,5	164,2
Parcelamento de impostos e contribuições	13,2	13,2	12,1
Títulos a pagar	109,8	119,7	209,7
Dividendos a pagar	0,0	0,0	-
Derivativos	3,3	4,9	3,7
Outros passivos circulantes	44,0	44,4	17,2
Passivo Não Circulante	5.598,0	6.260,8	6.062,6
Empréstimos e financiamentos	2.624,7	3.137,2	2.942,8
Arrendamento direito de uso	1.343,1	1.400,8	1.268,3
Títulos a pagar	254,1	191,9	248,0
Débitos com partes relacionadas	0,1	0,1	0,1
Adiantamentos de clientes	16,9	15,8	15,8
Parcelamento de impostos e contribuições	58,2	60,0	70,1
Imposto de renda e contribuição social diferidos	477,2	605,7	707,3
Provisão para riscos trabalhistas, tributários e cíveis	771,5	786,3	753,4
Derivativos	23,2	34,0	25,8
Outros passivos não circulantes	29,1	29,1	31,2
Patrimônio Líquido (Passivo a Descoberto)	3.086,8	3.234,6	2.593,1
Capital Social	2.451,7	2.451,7	2.451,7
Reserva de capital	29,6	29,6	35,5
Reservas de lucros	36,7	36,7	124,4
Ações em tesouraria	(183,5)	(165,6)	(31,1)
Ajuste de avaliação patrimonial	(132,5)	588,9	(69,6)
Lucros acumulados	487,0	(90,1)	53,0
Participação dos acionistas não controladores	397,9	383,4	29,1
Total do Patrimônio Líquido e Passivo	10.477,8	10.818,5	10.192,3

Anexo V: DRE IFRS

R\$ milhões	1S22	1S21	2T22	2T21
Receita Líquida	1.812,9	985,6	910,5	585,9
Custo dos Serviços Prestados	(702,1)	(428,7)	(387,9)	(248,3)
Lucro Bruto (Prejuízo)	1.110,7	556,9	522,6	337,7
Receitas (Despesas) Operacionais	(818,5)	(413,5)	(415,5)	(270,8)
Comerciais	(230,9)	(99,0)	(119,4)	(62,1)
Gerais e administrativas	(552,0)	(292,1)	(280,2)	(192,2)
Resultado de equivalência patrimonial	(8,6)	(0,3)	(4,4)	(0,6)
Outras (despesas) receitas operacionais	(27,0)	(22,1)	(11,5)	(16,0)
Resultado antes do Resultado Financeiro	292,3	143,4	107,1	66,9
Receita financeira	64,3	64,0	40,8	44,6
Despesa financeira	(511,8)	(173,2)	(213,3)	(129,2)
Lucro/Prejuízo antes de impostos	(155,2)	34,1	(65,4)	(17,7)
Imposto de renda e contribuição social, corrente e diferido	26,0	22,9	19,5	22,7
Lucro/Prejuízo antes dos acionistas controladores	(129,2)	57,1	(45,9)	5,0
Participação dos acionistas não controladores	(42,3)	(4,1)	(35,5)	(2,0)
Lucro/Prejuízo do exercício	(171,5)	53,0	(81,4)	3,0