

São Paulo, 16 de novembro de 2021 - A Anima Holding S.A. (B3: ANIM3) anuncia seus resultados do **3º trimestre de 2021 (3T21)** e **nove meses de 2021 (9M21)**. 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 %) | 9M21 | 9M20 | Δ9M21/ 9M20 | 3T21 | 3T20 | Δ3T21/ 3T20 |
|--------------------------------|---------|---------|----------------|-------|-------|----------------|
| Receita Líquida | 1.802,3 | 1.045,7 | 72,4% | 816,7 | 350,9 | 132,7% |
| Lucro Bruto | 1.163,6 | 629,9 | 84,7% | 537,6 | 210,7 | 155,1% |
| <i>Margem Bruta</i> | 64,6% | 60,2% | 4,3pp | 65,8% | 60,0% | 5,8pp |
| Resultado Operacional | 844,9 | 408,6 | 106,8% | 432,4 | 133,4 | 224,2% |
| <i>Margem Operacional</i> | 46,9% | 39,1% | 7,8pp | 53,0% | 38,0% | 14,9pp |
| EBITDA Ajustado | 643,6 | 309,8 | 107,7% | 344,3 | 99,8 | 244,8% |
| <i>Margem EBITDA Ajustada</i> | 35,7% | 29,6% | 6,1pp | 42,2% | 28,4% | 13,7pp |
| Lucro Líquido Ajustado | 133,6 | 76,8 | 74,0% | 58,6 | 19,8 | 195,8% |
| <i>Margem Líquida Ajustada</i> | 7,4% | 7,3% | 0,1pp | 7,2% | 5,6% | 1,5pp |
| Geração de Caixa Operacional | 532,3 | 289,1 | 84,1% | 233,4 | 99,4 | 134,8% |

| Indicadores Operacionais do Ensino Acadêmico | 3T21 | 3T20 | Δ3T21/ 3T20 |
|--|---------|---------|----------------|
| Base de Alunos | 310.562 | 115.677 | 168,5% |
| Ticket Médio Orgânico (R\$/mês) ¹ | 945 | 922 | 2,4% |
| Evasão Graduação | -9,6% | -9,2% | -0,4pp |

Destaques Operacionais

- **Primeiro trimestre completo** consolidando as instituições dos ativos adquiridos em junho/21, que seguem em processo intenso de integração e harmonização de práticas de gestão e contábeis;
- **Base de alunos** cresceu **168,5%** em relação ao 9M20 (considerando aquisições);
- **A taxa de evasão** da graduação orgânica¹ no 3T21 foi **2,1pp** melhor vs. 3T20;
- **Eficiência Operacional**: seguimos reportando ganhos de eficiência do E2A (**5,1pp** melhor vs. 9M20);
- No 9M21, a **Inspirali**, nossa vertical de Medicina, atingiu **9.861 alunos (+303,6%)** e **1.692 vagas anuais**.

Destaques Financeiros do 9M21

- A **Receita Líquida** totalizou **R\$1.802,3 milhões (+72,4% vs. 9M20)**;
- **Lucro Bruto** de **R\$1.163,6 milhões (+84,7% vs. 9M20)**, com **64,6%** de Margem Bruta (**+4,3pp vs. 9M20**);
- **EBITDA Ajustado** de **R\$643,6 milhões, (+107,7% vs. 9M20)**, com **Margem EBITDA Ajustada** de **35,7% (+6,1pp vs. 9M20)**;
- **Lucro Líquido Ajustado** de **R\$133,6 milhões** com crescimento de **74,0% vs. 9M20** com **Margem Líquida Ajustada** de **7,4%**;
- **Geração de Caixa Livre Antes do Capex** e do desinvestimento em imóveis de **R\$550,2 milhões (+R\$346,1 milhões)** equivalente a **85,5%** do **EBITDA Ajustado**;
- Redução acelerada do nível de alavancagem em **0,5x** do **EBITDA Ajustado**, em um trimestre;
- A **Inspirali** representou **25,7%** da receita líquida consolidada atingindo valor de **R\$463,6 milhões**.

¹Orgânico(a) significa nos mesmos campi da base comparada de 3T20, excluindo aquisições dos últimos 12 meses (Unisul, Milton Campos e unidades em integração junho/21).

²Daqui por diante, 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

Quando finalmente o mundo começa a viver a flexibilização das medidas de restrição social, e o Brasil passa a alcançar taxas seguras de ocupação hospitalar e vacinação, é possível ter uma melhor visibilidade das novas perspectivas de funcionamento das atividades da sociedade. O mundo do trabalho descobriu, de forma definitiva, que comprometimento e entrega não estão relacionados à presencialidade e que o digital pode ser um caminho que combina eficiência e dinâmica compatíveis com as transformações desse novo mundo.

Nesse cenário, a educação e o processo de aprendizagem se transformaram intensa e definitivamente. Nossos estudantes encontraram afinidade e acolhimento em um espaço híbrido de sincronicidade por meio do uso de tecnologias, das mais simples às mais complexas. Nossos professores compreenderam, de uma forma totalmente nova, que a tecnologia pode ser ferramenta de inclusão e de aproximação com seus alunos e alunas, em ambientes interativos, personalizados, que respeitam as diferenças e incentivam a colaboração e o compartilhamento de melhores práticas para uma educação efetivamente de qualidade.

No atual momento histórico, a educação tem a oportunidade de dar passos enormes ao encontro de um mundo real que vinha sendo negligenciado nos modelos acadêmicos tradicionais. Temos orgulho de constatar o protagonismo da proposta educacional do Ecossistema Ânima nessa transformação. Desenvolvemos um modelo híbrido de aprendizagem em 2017, o Ecossistema Ânima de Aprendizagem – E2A, que, aliado à tecnologia, é o pilar fundamental da nossa proposta de educação de qualidade. Com foco no aluno e firme propósito de transformar vidas, atravessamos esse período pandêmico entregando níveis estáveis de renovação de matrículas e processos de captação gerenciados granularmente que, em conjunto, contribuíram para os aumentos consistentes de nosso ticket médio. Tudo isso sem deixar de fazer os investimentos certos, crescendo, expandindo e trabalhando firme, com inteligência e suportado por dados, na captura de sinergias que se apresentam como oportunidade em uma nova escala do nosso Ecossistema.

Nosso posicionamento estratégico e forte resiliência nesse momento duro que o mundo jamais esquecerá, nos permite enxergar que, mesmo com perspectivas macroeconômicas que permanecem incertas e gerando insegurança nos mercados, nossa proposta é sólida, de longo prazo, consistente e sustentável, e nos dá ainda mais força e confiança para seguirmos com as estratégias traçadas e em sua disciplinada execução.

Nesse contexto, pudemos matricular 34,4 mil novos alunos no ensino presencial/híbrido o que representa um crescimento de 131,5% em relação ao ano anterior. Quando avaliamos apenas nosso crescimento orgânico, apresentamos ainda uma evolução de 8,3% frente a 2020, representando uma captação de 16,0 mil novos alunos. Tal movimento, de expansão da captação conciliada à estratégia de reposicionamento de ticket, nos permite avançar nas duas principais alavancas preponderantes para continuarmos nosso processo de crescimento sustentável. De fato, o ticket continua sendo estratégia fundamental para sustentar as evoluções de margem percebidas nos últimos períodos. Reportamos nesse 3T21 um ticket médio consolidado de R\$970 (+5,2% vs 3T20), cuja evolução está baseada em três fatores principais: forte governança de gestão no seu acompanhamento; ferramentas tecnológicas com utilização intensiva de dados, permitindo uma gestão granular; e evolução do portfólio com foco em cursos de tickets mais saudáveis.

No segmento de ensino digital (EAD), que apresenta captação em um formato distinto, dadas suas características específicas, matriculamos neste trimestre 17,0 mil novos alunos. Como divulgamos no anúncio da aquisição dos ativos do grupo Laureate, já em processo acelerado de integração, esta é uma nova avenida de negócios que acreditamos ser uma alavanca importante para os desafios futuros da Companhia e que já contribui positivamente na geração de resultados operacionais.

No que se refere à integração dos referidos ativos adquiridos em junho, continuamos intensamente engajados no processo e com uma perspectiva positiva. Acreditamos que o movimento transformacional realizado foi estratégico para o posicionamento atual e futuro da Companhia. As alavancas de sinergia já mensuradas vêm avançando conforme nossas expectativas, assim como vêm amadurecendo as oportunidades adicionais mapeadas, como o planejamento relacionado à estratégia de precificação e EAD.

Concluimos assim o 9M21 com uma Receita Líquida de R\$1.802,3 milhões, +72,4% frente ao 9M20, explicados majoritariamente pela expansão de alunos oriundos de aquisições e a expansão do ticket líquido médio. No 3T21 apresentamos uma Receita Líquida de R\$816,7 milhões, +132,7% frente ao mesmo período de 2020.

Em relação ao EBITDA, reportamos no 9M21 o resultado de R\$643,6 milhões, superior em 107,7% ao mesmo período no ano anterior com uma margem de 35,7% (+6,1pp vs 9M20). Tais resultados capturam as margens de eficiência operacional adquiridas pela diluição permitida com a nova escala do Ecossistema Ânima. Ao avaliarmos o EBITDA Ajustado do 3T21 apresentamos um EBITDA Ajustado de R\$344,3 milhões, 244,8% superior ao 3T20, e margem superior de 42,2% (+13,7pp em 3T20).

Tais resultados demonstrados, nos nove primeiros meses de 2021, possibilitaram uma significativa Geração de Caixa Operacional de R\$532,3 milhões, representando 82,7% do EBITDA Ajustado e uma Geração de Caixa Livre de R\$583,2 milhões equivalente a 90,6% do EBITDA ajustado no período. Tais fatores demonstram nossa capacidade operacional de continuar expandindo nossos resultados, reforçando a solidez financeira da Companhia.

A nossa forte capacidade de geração de caixa operacional, aliada aos movimentos de desalavancagem já divulgados - a operação de *sale & lease back* dos *campi* da Uniritter e a conclusão da venda das Escolas Internacionais - demonstram a evolução positiva da nossa trajetória em relação ao tema da alavancagem. Reduzimos em 0,5x esse indicador, levando o nível de alavancagem para 4,1x EBITDA Ajustado (*proforma* e *ex-IFRS16*). Essa situação, demonstra o foco da Companhia na redução deste índice a níveis semelhantes aos trabalhados historicamente. Seguimos atentos a esse indicador e ao custo da nossa dívida, em um cenário de crescimento de juros, de forma a equilibrar nossos indicadores de expansão com uma saudável estrutura de capital.

Anunciamos também uma parceria com a Telefônica Brasil, para operacionalizarmos uma plataforma digital de educação com cursos livres de capacitação, em plataforma digital, com foco em educação continuada e empregabilidade de amplo acesso. Tal movimento, reforça nossas crenças de construção de um Ecossistema capaz de agregar maior conhecimento de forma cada vez mais acessível aos brasileiros. Esta parceria se torna, portanto, mais uma importante alternativa de concretização desta construção com múltiplas perspectivas para 2022 escalando oportunidades em ambiente tecnológico.

Estamos próximos do encerramento de um ano de mudanças marcantes no setor educacional, por todos os avanços definitivos que o mundo digital consolidou. Nosso propósito segue intocado, nossos princípios reforçados, mas somos uma outra Companhia, maior, mais relevante, mais forte e mais preparada para as possibilidades imensuráveis à nossa frente que nos permitam, cada vez mais, realizar sonhos através da oferta de modo amplo e acessível de uma educação de qualidade que impacte efetiva e positivamente àqueles que nos cercam.

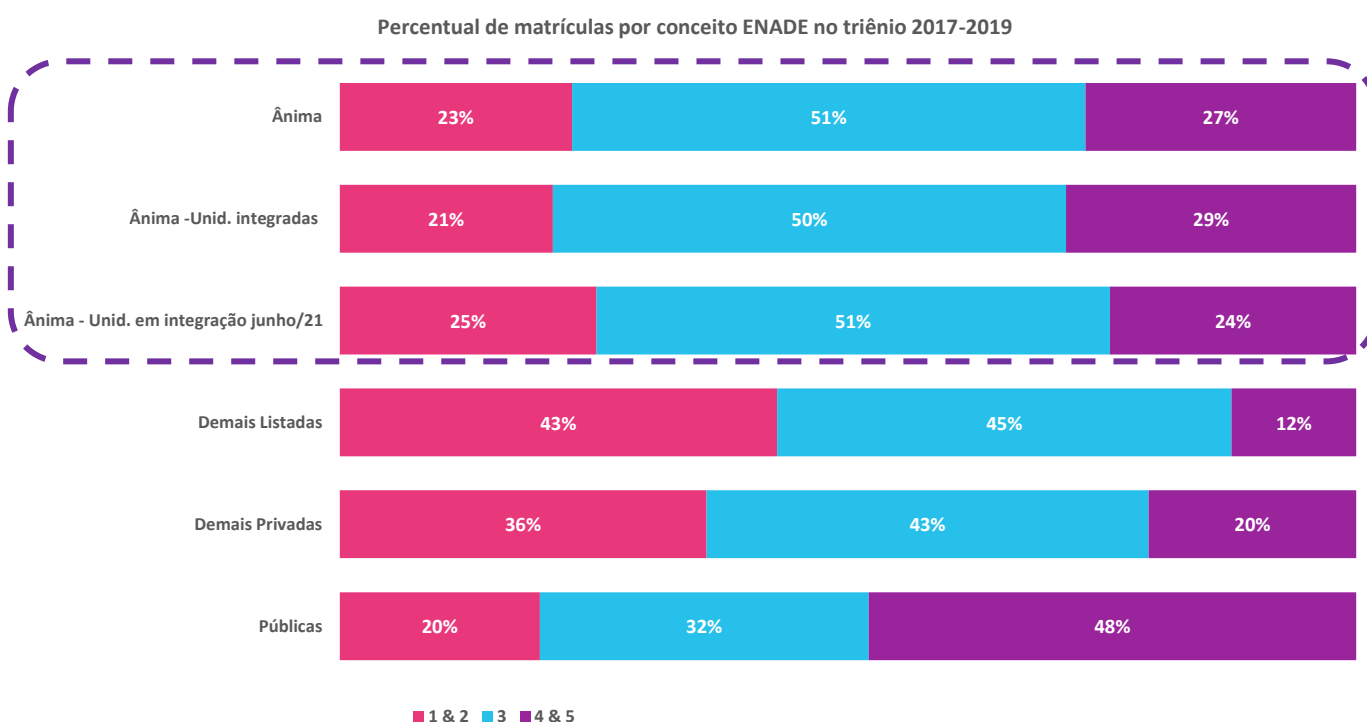
A ADMINISTRAÇÃO

Qualidade Acadêmica

Quando abordamos a qualidade acadêmica, os resultados publicados pelo INEP/MEC nos fornecem parâmetros que 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. Com a aquisição transformacional realizada em junho de 2021, passamos a consolidar também 9 tradicionais instituições, que se unem 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.

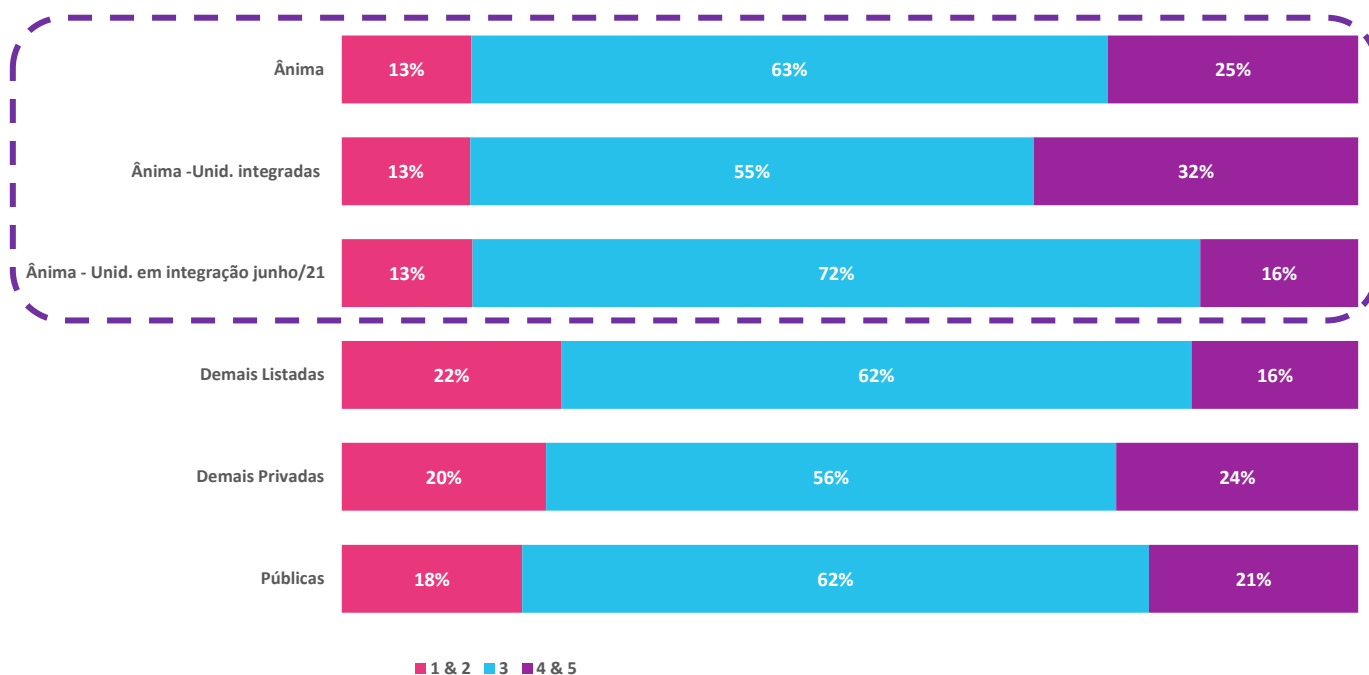
As constatações obtidas por meio dos indicadores publicados são o resultado daquilo que temos defendido e estabelecido como premissa desde a nossa fundação: um projeto de educação sustentável no longo prazo depende de uma proposta de qualidade, que agregue valor efetivo na vida de quem sonha com essa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

Com relação ao ENADE (Exame Nacional de Desempenho dos Estudantes), que mede o desempenho dos formandos do ensino superior através de uma prova padronizada, 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.



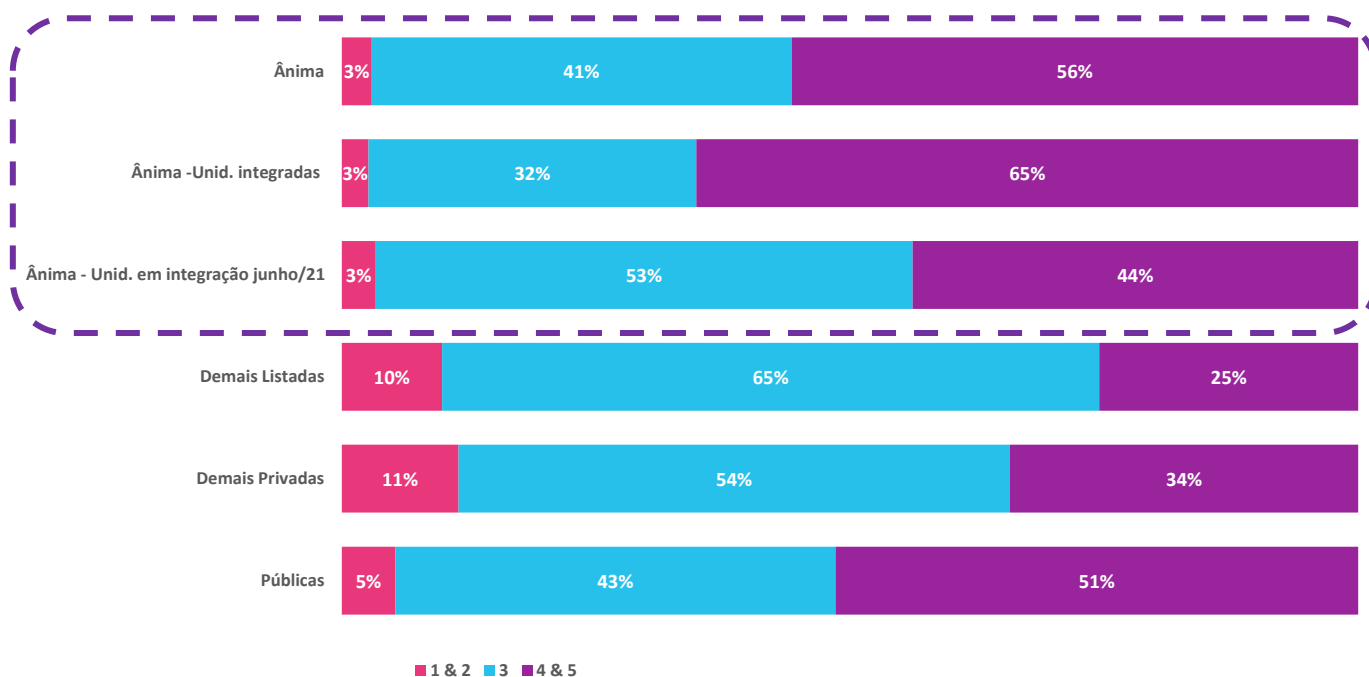
Já no que diz respeito ao IDD (Indicador de Diferença entre os Desempenhos Observado e Esperado), que mede o valor agregado pela formação do ensino superior, fica evidente o maior impacto de nossas práticas acadêmicas na formação de nossos alunos, até mesmo em relação às instituições públicas. Os resultados demonstram que nossas IES possuem o maior percentual de alunos com conceitos superiores (4 e 5), e o menor percentual com conceitos 1 e 2.

Percentual de matrículas por conceito IDD no triênio 2017-2019



Outro indicador importante derivado dos índices acima, é o CPC (Conceito Preliminar de Curso), índice que avalia o desempenho dos alunos por curso e que, juntamente com outros fatores atribui conceitos de qualidade a cada um dos nossos cursos ofertados. Ao analisarmos a distribuição nas três faixas em comparação com as demais IES no Brasil, vemos que enquanto 56% dos nossos alunos estão em cursos com CPCs nas faixas 4 e 5, nas IES Privadas este número é de 34% e nas IES públicas, o número é de 51%.

Percentual de matrículas por faixas CPC no triênio 2017-2019



Trazemos aqui alguns esclarecimentos a respeito da Portaria Seres/MEC publicada em 4 de novembro, que instaura procedimento sancionador nas IES das marcas em integração junho/2021 e, provisoriamente, aplica: a suspensão de processos regulatórios em trâmite e o impedimento de protocolo de novos processos, todos relacionados exclusivamente à modalidade EAD; a suspensão de novos contratos de Fies; a suspensão de processo seletivo para a oferta de novas bolsas do ProUni; e a suspensão ou restrição da participação em outros programas federais de acesso ao ensino superior.

Recebida a nota técnica com a justificativa para tal medida, identificamos que não se trata de iniciativa originária do MEC, mas sim de uma providência do Ministério em cumprimento a uma decisão judicial cautelar em ação movida pelo Ministério Público contra o próprio MEC, para apurar supostas irregularidades em processos de credenciamento e credenciamento de EAD por IES do Grupo Laureate. Referido processo judicial é público e teve início em 2019, a partir de denúncia sobre suposta produção de documentos irregulares em processos institucionais, exclusivamente ligados ao EAD.

Assim, em cumprimento da liminar, entre março e junho de 2021, o MEC constituiu comissões de supervisão nas IES Laureate. Os relatórios das visitas dessas comissões teriam supostamente apurado, em parte das IES, algumas irregularidades operacionais com as quais não concordamos e que, ainda que tivessem algum fundamento, não nos parecem proporcionais à decisão provisória do MEC.

Chama a atenção que, em nenhum dos processos existe qualquer denúncia, referência ou verificação de irregularidade em relação a FIES e/ou Prouni, até porque o objeto de tudo, na origem, está limitado aos processos autorizativos de EAD, onde nem sequer existe a possibilidade de FIES. A única providência, nesse sentido, feita pelas comissões foi constatar a adesão das IES aos programas FIES e Prouni, sem qualquer observação adicional ou apontamento de irregularidade de nenhuma espécie nesse assunto.

Nesse sentido, estamos reunindo documentação para refutar, factualmente e com provas, os argumentos lançados na nota técnica, a fim de recorrer junto ao CNE e, potencialmente, promover eventual medida judicial cabível para suspender a decisão do MEC enquanto se discute o tema no próprio CNE. A Ânima sempre se pautou por uma conduta ética, de retidão, transparência e rigorosa observação das normas e máximo respeito junto a todos os seus *stakeholders*, pelo que confiamos em uma reversão da decisão em questão.

Desempenho Operacional do Ensino Acadêmico

Base de alunos

A partir do 1T21, optamos por apresentar nossa base de alunos do segmento Ensino Acadêmico considerando, além das subdivisões tradicionais (com e sem aquisições), também a base de alunos da Inspirali (nossa vertical de medicina), deixando de incluir os cursos de pós-graduação *lato sensu*, que passaram a integrar o bloco *Lifelong Learning*.

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

| Base de Alunos | 3T20 | 4T20 | 1T21 | 2T21 | 3T21 | Δ3T21/ 3T20 |
|----------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|----------------|
| Graduação + Mestrado e Doutorado | 114.400 | 108.906 | 130.716 | 258.804 | 250.813 | 119,2% |
| ÂNIMA | 111.957 | 106.482 | 125.876 | 248.819 | 240.952 | 115,2% |
| Orgânica | 111.957 | 106.482 | 114.068 | 107.133 | 107.009 | -4,4% |
| Aquisições | 0 | 0 | 11.808 | 141.686 | 133.943 | n.a |
| INSPIRALI | 2.443 | 2.424 | 4.840 | 9.985 | 9.861 | 303,6% |
| Orgânica | 2.443 | 2.424 | 2.966 | 2.939 | 2.822 | 15,5% |
| Aquisições | 0 | 0 | 1.874 | 7.046 | 7.039 | n.a |
| EAD + Ensino Básico e Técnico | 1.277 | 1.326 | 4.897 | 61.460 | 59.749 | n.a. |
| EAD (Graduação) | 232 | 283 | 3.793 | 58.711 | 57.117 | n.a. |
| Orgânica | 232 | 283 | 172 | 179 | 84 | -63,8% |
| Aquisições | 0 | 0 | 3.621 | 58.532 | 57.033 | n.a |
| Ensino Básico e Técnico | 1.045 | 1.043 | 1.104 | 2.749 | 2.632 | 151,9% |
| Orgânica | 1.045 | 1.043 | 1.104 | 1.103 | 1.146 | 9,7% |
| Aquisições | 0 | 0 | 0 | 1.646 | 1.486 | n.a |
| TOTAL ENSINO ACADÊMICO | 115.677 | 110.232 | 135.613 | 320.264 | 310.562 | 168,5% |
| Ensino Orgânico | 115.677 | 110.232 | 118.310 | 111.354 | 111.061 | -4,0% |
| Ensino Aquisições | 0 | 0 | 17.303 | 208.910 | 199.501 | n.a. |

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

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

*** Alunos que aderiram ao modelo de formatura antecipada, continuam sendo considerados na base de alunos.

Nesse trimestre registramos três meses completos com a base das unidades em integração junho/21, um marco transformacional em nossa história que eleva de forma significativa nossa escala, registrando ao final desse período uma base de 310,6 mil alunos no Ensino Acadêmico, um crescimento de 168,5% em relação ao 3T20, representado principalmente pela entrada das unidades em integração junho/21, além da Unisul e Milton Campos, aquisições realizadas em 2021.

A base de alunos da Graduação, Mestrado e Doutorado, apresentou no 3T21 um crescimento de 119,2%, especialmente, como reportado acima, devido às aquisições das unidades em integração junho/21. Considerando a base orgânica, ou seja, aquelas unidades que já fazem parte do Ecossistema Ânima há mais de 12 meses, registramos redução de 4,4% da base, impactada pelo maior volume de alunos formados no trimestre em relação ao mesmo período do ano anterior. Ao analisarmos a base de alunos das aquisições, identificamos fenômeno

semelhante à base orgânica no que se refere ao maior número de alunos formados, mas também constatamos uma evasão maior do que a observada nas unidades integradas, conforme detalharemos na seção “Evasão Graduação”.

Fazendo um recorte específico para análise da base de alunos da Inspirali, fica evidente a relevância das unidades em integração junho/21 e da Unisul, que proporcionaram – em conjunto com o crescimento orgânico de 15,5% – uma significativa mudança de escala da nossa vertical de medicina, chegando a aproximadamente 10 mil alunos, número 4,0x maior em relação ao observado no 3T20.

Um destaque à parte deve ser dado à base de alunos dos cursos digitais (EAD) de graduação, que passaram a ter maior relevância em nosso Ecossistema a partir de junho de 2021. Ao final do 3T21, registramos uma base de 57,1 mil alunos, o que já representa 18,4% da base de alunos do Ensino Acadêmico total.

Essa nova escala na modalidade digital representa uma oportunidade de fortalecermos a oferta de cursos dentro da proposta híbrida flexível do nosso Ecossistema. Seguimos avaliando a atual configuração para impulsionarmos ainda mais esse modelo dentro de uma proposta de expansão sustentável.

Ticket médio

O ticket médio líquido na nossa base orgânica (que exclui as aquisições dos últimos 12 meses), segue em sua trajetória de recomposição. Em linha com o comportamento dos últimos trimestres, seguimos evoluindo buscando sempre uma relação ótima do ticket com o número de alunos que leve à maximização da Receita Líquida. Este esforço é sustentado por um tripé que envolve: (a) uma forte governança de gestão no acompanhamento do desempenho do ticket; (b) a utilização de ferramentas tecnológicas que, com utilização intensiva de dados, nos permitem uma gestão granular dos valores de mensalidades e de bolsas; e (c) a evolução do nosso portfólio com maior foco em cursos de tickets mais saudáveis. No 3T21, conforme já informado, encerramos um primeiro ciclo completo com as unidades em integração junho/21, que, por sua representatividade, têm relevante influência em nossos resultados. Enxergamos oportunidades de evoluir na integração de sistemas e ferramentas que revertam a atual tendência de ticket dessas unidades na mesma direção que temos trabalhado nas unidades orgânicas, entendendo que quando se trata desse indicador, pelos ciclos do próprio negócio, os efeitos são obtidos ao longo do tempo, na medida da renovação da base de alunos.

| Ticket Médio Líquido | 9M21 | 9M20 | $\Delta 9M21 / 9M20$ |
|---------------------------------|------------|------------|----------------------|
| Ensino Acadêmico | 833 | 953 | -12,6% |
| Orgânico | 965 | 953 | 1,3% |
| Aquisições | 759 | - | na |
| Ensino Acadêmico ex. EAD | 964 | 953 | 1,1% |
| Orgânico ex. EAD | 965 | 953 | 1,3% |
| Aquisições ex. EAD | 963 | - | na |
| EAD | 197 | - | na |

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

No acumulado dos nove meses de 2021, o ticket médio líquido das unidades da base orgânica foi de R\$965, apresentando evolução de 1,3% em comparação com o mesmo período do ano anterior, mesmo em um cenário competitivo e ainda desafiador do ponto de vista macro. Analisando o comportamento apenas das aquisições, influenciadas pelas unidades em integração junho/21, que contam com uma parte relevante de seus alunos matriculados no Ensino Digital, essas unidades apresentaram um ticket médio líquido de R\$759. Ao excluir o efeito dos cursos de ensino a distância, o ticket registrado foi de R\$963 no período.

Ao analisarmos o ticket médio líquido do ensino acadêmico, considerando as aquisições, e excluindo os efeitos dos cursos digitais, registramos ticket de R\$964 no período, o que representa crescimento de 1,1% em relação ao 9M20.

| Ticket Médio Líquido | 3T21 | 3T20 | Δ3T21/ 3T20 |
|---------------------------------|------------|------------|----------------|
| Ensino Acadêmico | 837 | 922 | -9,2% |
| Orgânico | 945 | 922 | 2,4% |
| Aquisições | 778 | - | na |
| Ensino Acadêmico ex. EAD | 970 | 922 | 5,2% |
| Orgânico ex. EAD | 945 | 922 | 2,4% |
| Aquisições ex. EAD | 990 | - | na |
| EAD | 202 | - | na |

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

No 3T21, o ticket médio líquido do Ensino Acadêmico consolidado, excluindo o efeito dos cursos digitais, foi de R\$ 970, apresentando crescimento de 5,2%, reforçado pelas aquisições. A base orgânica apresentou crescimento de 2,4% em relação ao 3T20, registrando R\$ 945 no trimestre.

Seguimos, ao longo desse trimestre, com as estratégias de integração com as atividades necessárias para gradualmente implementar as ferramentas necessárias a aprimorar a estratégia comercial nas unidades em integração junho/21, ampliando oportunidades para o próximo processo de captação de 2022.

Captação 2021.2

| Captação - Graduação | 3T21 | 3T20 | Δ3T21/ 3T20 |
|-----------------------------|---------------|---------------|----------------|
| Captação | 51.379 | 14.778 | 247,7% |
| Presencial | 34.394 | 14.778 | 132,7% |
| Orgânico | 16.007 | 14.778 | 8,3% |
| Aquisições | 18.387 | - | n.a |
| Ensino Digital (EAD) | 16.985 | - | n.a |
| Orgânico | - | - | n.a |
| Aquisições | 16.985 | - | n.a |

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

Com a mudança transformacional ocorrida no Ecossistema Ânima a partir de junho, os esforços e dedicação da nossa equipe foram ainda mais intensos, no sentido de dar continuidade a um percurso importante e absorver todas as novas marcas. O resultado foi um processo de captação total nesse segundo semestre com crescimento de 3,5x em relação ao registrado no segundo semestre de 2020. Tivemos a honra de matricular um total de 51,4 mil novos alunos apenas de graduação. Esse resultado é evidentemente reforçado pelos novos alunos nas unidades em integração junho/2021, tanto nos cursos presenciais quanto no Ensino Digital. Mas mesmo considerando apenas o ensino presencial nas mesmas unidades, sem nenhum efeito de aquisições, reportamos uma captação 8,3% superior ao 3T20, com 16,0 mil novos alunos.

Esse resultado nos orgulha especialmente quando lembramos que essa captação ocorreu em um momento em que o retorno às atividades presenciais estava sendo ainda discutido pelas autoridades e governos, em meio à fase de vacinação de jovens contra a Covid-19, apresentando ainda indefinições e incertezas com relação ao segundo semestre de 2021. Essa conquista nos fortalece e reforça que nossos alunos estão buscando uma experiência de qualidade, que transforme suas vidas e seguem confiando em nossas marcas para a realização de seus sonhos.

Evasão Graduação*

| Fluxo da Graduação (presencial) | 3T20 | 4T20 | 1T21 | 2T21 | 3T21 | Δ3T21/3T20 |
|---------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|---------------|
| Base Anterior | 113.213 | 114.025 | 108.544 | 129.998 | 257.623 | 127,6% |
| Formaturas | - 6.479 | - - | 12.581 | - - | 17.768 | 174,2% |
| Evasão | - 10.423 | - 5.481 | - 7.584 | - 7.443 | - 24.666 | 136,6% |
| % Evasão | -9,2% | -4,8% | -7,0% | -5,7% | -9,6% | -0,4pp |
| Entradas | 14.778 | - | 31.255 | - | 34.394 | 132,7% |
| Aquisições | 2.936 | - | 10.364 | 135.068 | - | -100,0% |
| Base Atual | 114.025 | 108.544 | 129.998 | 257.623 | 249.583 | 118,9% |

*Estes números incorporam, a partir do 3T20, os alunos matriculados em nossos cursos híbridos digitais e não incorporam o EAD, stricto sensu e Ensino Básico e Técnico;

No 3T21, a evasão foi impactada pelo desempenho das unidades em integração junho/21, cuja representatividade na base de alunos se tornou muito relevante. Com isso, registramos uma evasão de 9,6%, 0,4pp, superior ao registrado no 3T20. Já nas unidades orgânicas, o resultado das iniciativas de rematrícula de alunos com contínuos esforços da nossa equipe de retenção, somado às ferramentas de gestão desenvolvidas pela transformação digital, reduziram a evasão em 2,1pp em relação ao mesmo período do ano anterior, reforçando a resiliência do nosso modelo acadêmico híbrido e de nossa proposta diferenciada de qualidade.

Ao longo desse segundo semestre de 2021 e do próximo ano, esse importante trabalho vai, gradativamente, sendo implementado nas unidades em integração junho/21, nos revelando mais uma oportunidade de crescimento da nossa base de alunos.

Financiamento Estudantil

| | 2020.1 | 2020.2 | 2021.1 | 2021.2 |
|----------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Captação total | | | | |
| Fies | 936 | 710 | 1.235 | 1.054 |
| % da Captação | 2,9% | 4,9% | 3,2% | 3,1% |
| Financiamento privado | 2.224 | 1.140 | 1.807 | 640 |
| % da Captação | 6,8% | 7,8% | 4,7% | 1,9% |
| Total | 3.160 | 1.850 | 3.042 | 1.694 |
| % da Captação | 9,7% | 12,7% | 7,8% | 4,9% |
| Base de Alunos | | | | |
| Fies | 12.921 | 14.336 | 19.178 | 16.027 |
| % da Base de Alunos | 11,4% | 13,2% | 7,4% | 6,4% |
| Financiamento privado | 10.811 | 7.927 | 8.667 | 9.752 |
| % da Base de Alunos | 9,5% | 7,4% | 3,4% | 3,9% |
| Total | 23.732 | 22.263 | 27.845 | 25.779 |
| % da Base de alunos | 21,0% | 20,6% | 10,8% | 10,3% |

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

A partir da consolidação das unidades em integração junho/21, observamos uma redução no percentual total de alunos financiados, uma vez que as unidades em integração contavam com uma base maior de alunos sem nenhum tipo de financiamento, o que se manteve ainda no 3T21 (96,0% da base de alunos das IES em integração junho/2021 não contavam com financiamento).

No segundo semestre de 2021 a captação utilizando a modalidade FIES foi menor que no mesmo período anterior, explicado pelo mesmo efeito de menor proporção de alunos financiados nas unidades em integração

junho/2021. Nas unidades orgânicas, observamos estabilidade de proporção de novos alunos utilizando essa modalidade de financiamento, em relação ao segundo semestre de 2020.

Em relação ao Pravalier, as unidades em integração junho/21 passarão a oferecer, de forma estruturada, essa modalidade de financiamento aos novos alunos ingressantes em 2022, e as unidades orgânicas tiveram, nesse período, uma queda em comparação ao mesmo período do ano refletindo o momento econômico e de crédito restritivo pelo qual passa o país. Assim, encerramos o período com 1,7 mil novos alunos utilizando financiamento, representando 4,9% da captação. Com a redução observada em ambas as modalidades, aliada ao crescimento da captação na base orgânica, constatamos que os novos alunos estão menos dependentes de alternativas de financiamento para iniciar sua graduação.

A base de alunos financiados pelo FIES representou 6,4% dos alunos no 3T21, uma redução de 6,8pp em relação ao mesmo período do ano anterior, explicada pelo menor número de novos alunos utilizando a modalidade em relação ao número de formaturas, além da menor proporção com unidades integradas junho/21. No financiamento privado, registramos na base total de alunos maior número de renovação e contratação por parte de veteranos no Pravalier, que significou crescimento nessa base no semestre para as unidades orgânicas (considerando que apenas essas unidades oferecem a modalidade). Nas unidades integradas, o percentual de financiamento privado na base de alunos é de 7,8%.

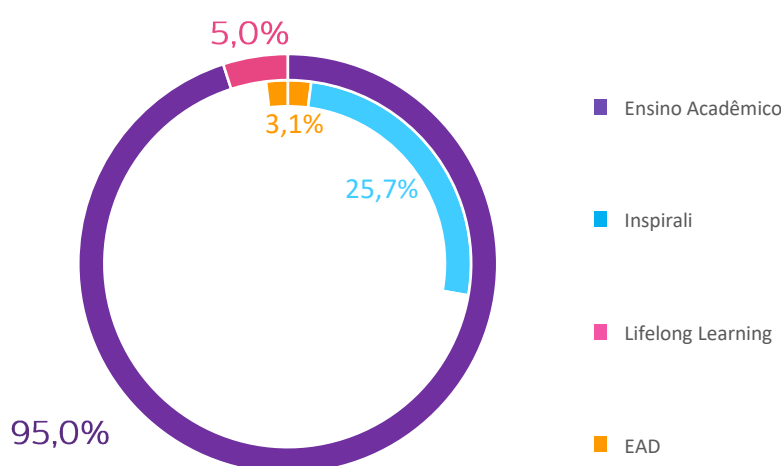
A integração das unidades de junho/21 fortalece, portanto, nosso perfil de uma maioria consistente (quase 90% da nossa base) de alunos sem qualquer tipo de financiamento, reafirmando a resiliência de nosso modelo de qualidade. De um lado, enxergamos como positiva a redução da base de FIES, porque ficamos ainda mais desvinculados do financiamento público; de outro lado, a inexistência estruturada, até então, da oferta de Pravalier nas unidades em integração junho/21 se mostra como uma oportunidade para expansão desta carteira de financiamento privado, oferecendo alternativas adicionais a mais candidatos e alunos dessas marcas.

Desempenho Financeiro Consolidado: Ensino Acadêmico + LLL

RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA

| R\$ milhões (exceto em %) | 9M21 | %AV | 9M20 | %AV | Δ9M21/ 9M20 | 3T21 | %AV | 3T20 | %AV | Δ3T21/ 3T20 |
|------------------------------|----------------|---------------|----------------|---------------|----------------|--------------|---------------|--------------|---------------|----------------|
| Receita Bruta | 3.498,6 | 194,1% | 2.015,4 | 192,7% | 73,6% | 1.614,4 | 197,7% | 671,8 | 191,4% | 140,3% |
| Descontos, Deduções & Bolsas | (1.624,6) | -90,1% | (935,5) | -89,5% | 73,7% | (761,3) | -93,2% | (308,9) | -88,0% | 146,5% |
| Impostos & Taxas | (71,6) | -4,0% | (34,2) | -3,3% | 109,5% | (36,4) | -4,5% | (12,0) | -3,4% | 204,4% |
| Receita Líquida | 1.802,3 | 100,0% | 1.045,7 | 100,0% | 72,4% | 816,7 | 100,0% | 350,9 | 100,0% | 132,7% |

Composição da Receita Líquida



A Receita Líquida consolidada atingiu R\$1,8 bilhão nos 9M21, com crescimento de 72,4%, impulsionada pelas aquisições, principalmente das unidades em integração junho/21, evidenciando a nova escala da Companhia. No 3T21, a Receita Líquida consolidada foi de R\$816,7 milhões, crescimento de 132,7%. Importante afirmar que, mesmo desconsiderando as aquisições, tivemos um crescimento orgânico da Receita Líquida de 3,4% em relação ao 3T20.

Esse desempenho foi obtido mesmo com um impacto negativo de -R\$41,3 milhões, contabilizados como redutor da Receita Líquida nesse 3T21, por conta da reclassificação dos Descontos Financeiros Concedidos a Alunos que, anteriormente, integravam as Despesas Financeiras. A referida reclassificação foi realizada com a finalidade de se equalizar as metodologias contábeis existentes entre as unidades integradas e em integração, e se refere ao impacto acumulado da referida conta nos 9M21, sendo registrado nesse 3T21 o montante de -R\$24,9 milhões. Essa reclassificação não traz qualquer alteração no Resultado Líquido, nem na geração de caixa, mas impacta a Receita Líquida e os diferentes níveis de Resultado Operacional desde o Lucro Bruto até o EBITDA.

Destacamos que a Inspirali, nossa vertical de medicina, já representa 25,7% da Receita Líquida nos 9M21 vs. 24,2% no 1S21, mantendo a tendência de aumento de participação na receita consolidada. A novidade nesse trimestre refere-se a uma visão do EAD, nova unidade de negócio com importância na estratégia, que começamos a divulgar. Considerando 4 meses de contabilização, a representatividade da Receita Líquida do EAD equivale a 3,1% da receita total. Se considerarmos o 3T21, o EAD já responde por 4,9% da Receita Líquida consolidada.

LUCRO E MARGEM BRUTA CONSOLIDADOS

| R\$ milhões (exceto em %) | 9M21 | %AV | 9M20 | %AV | Δ9M21/ 9M20 | 3T21 | %AV | 3T20 | %AV | Δ3T21/ 3T20 |
|---|----------------|--------|----------------|--------|----------------|----------------|--------|----------------|--------|----------------|
| Receita Líquida | 1.802,3 | 100,0% | 1.045,7 | 100,0% | 72,4% | 816,7 | 100,0% | 350,9 | 100,0% | 132,7% |
| Total de Custos | (638,7) | -35,4% | (415,8) | -39,8% | 53,6% | (279,1) | -34,2% | (140,2) | -40,0% | 99,0% |
| Pessoal | (500,3) | -27,8% | (344,4) | -32,9% | 45,3% | (216,5) | -26,5% | (115,8) | -33,0% | 86,9% |
| Serviços de Terceiros | (59,8) | -3,3% | (28,2) | -2,7% | 112,4% | (28,1) | -3,4% | (10,2) | -2,9% | 174,3% |
| Aluguel & Ocupação | (23,2) | -1,3% | (19,4) | -1,9% | 19,1% | (4,6) | -0,6% | (5,8) | -1,7% | -20,5% |
| Outras | (55,4) | -3,1% | (23,8) | -2,3% | 133,0% | (29,9) | -3,7% | (8,3) | -2,4% | 258,8% |
| Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização) | 1.163,6 | | 629,9 | | 84,7% | 537,6 | | 210,7 | | 155,1% |
| Margem Bruta | 64,6% | | 60,2% | | 4,3pp | 65,8% | | 60,0% | | 5,8pp |

A margem bruta dos 9M21 atingiu 64,6%, uma melhora de 4,3pp em relação aos 9M20, com destaque para ganhos de eficiência acadêmica do nosso modelo E2A, principalmente nas unidades integradas. Ganhos adicionais podem ser conquistados com a implementação do E2A a partir de 2022, nas unidades em integração junho/21, mas em menor escala, visto que essas unidades possuem maiores níveis de eficiência docente do que as aquisições anteriores.

Os custos com Aluguel e Ocupação ficaram abaixo dos níveis históricos devido aos descontos de aluguel concedidos pontualmente por conta da pandemia. Com o retorno ao *campus* de forma rotacionada em todas as nossas unidades, os níveis tendem a se normalizar. Apesar da pressão inflacionária, seguimos atuando fortemente nas renegociações e otimizações de ocupação, visando atenuar esse efeito.

Os serviços de terceiros também foram impactados pelo retorno ao *campus*, com recomposição dos custos de limpeza e segurança. Adicionalmente, tivemos mais honorários de instrutores nos cursos *in company* do segmento de *Lifelong Learning*, que também voltaram a atuar presencialmente nas empresas e não são diretamente comparáveis com o mesmo período do ano anterior, com restrições de contato social.

RESULTADO E MARGEM OPERACIONAL CONSOLIDADOS

| R\$ milhões (exceto em %) | 9M21 | %AV | 9M20 | %AV | Δ9M21/ 9M20 | 3T21 | %AV | 3T20 | %AV | Δ3T21/ 3T20 |
|---|----------------|--------|----------------|--------|----------------|---------------|-------|---------------|--------|----------------|
| Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização) | 1.163,6 | 64,6% | 629,9 | 60,2% | 84,7% | 537,6 | 65,8% | 210,7 | 60,0% | 155,1% |
| Despesas Comerciais | (143,6) | -8,0% | (106,8) | -10,2% | 34,5% | (37,7) | -4,6% | (32,1) | -9,2% | 17,4% |
| PDD | (54,4) | -3,0% | (55,7) | -5,3% | -2,4% | 7,9 | 1,0% | (14,8) | -4,2% | -153,5% |
| Marketing | (89,2) | -5,0% | (51,0) | -4,9% | 74,8% | (45,6) | -5,6% | (17,3) | -4,9% | 163,5% |
| Despesas Gerais & Administrativas | (189,8) | -10,5% | (118,7) | -11,4% | 59,9% | (80,1) | -9,8% | (45,8) | -13,1% | 74,7% |
| Pessoal | (122,1) | -6,8% | (89,8) | -8,6% | 36,0% | (46,3) | -5,7% | (33,3) | -9,5% | 38,9% |
| Serviços de Terceiros | (48,3) | -2,7% | (14,4) | -1,4% | 235,6% | (22,6) | -2,8% | (6,3) | -1,8% | 257,8% |
| Aluguel & Ocupação | (1,4) | -0,1% | (2,8) | -0,3% | -48,3% | (0,4) | -0,1% | (1,0) | -0,3% | -58,1% |
| Outras | (18,0) | -1,0% | (11,8) | -1,1% | 53,1% | (10,7) | -1,3% | (5,2) | -1,5% | 107,8% |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais | 2,6 | 0,1% | (2,8) | -0,3% | -194% | 6,3 | 0,8% | (1,6) | -0,5% | -496% |
| Provisões | (4,5) | -0,2% | 0,1 | 0,0% | -4519% | 0,1 | 0,0% | (0,2) | 0,0% | -164% |
| Impostos & Taxas | (9,9) | -0,5% | (6,0) | -0,6% | 63,5% | (5,5) | -0,7% | (3,0) | -0,8% | 84,1% |
| Outras receitas operacionais | 16,9 | 0,9% | 3,2 | 0,3% | 432,8% | 11,7 | 1,4% | 1,5 | 0,4% | 663,9% |
| Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade | 12,0 | 0,7% | 6,9 | 0,7% | 74,9% | 6,4 | 0,8% | 2,2 | 0,6% | 184,3% |
| Resultado Operacional | 844,9 | | 408,6 | | 106,8% | 432,4 | | 133,4 | | 224,2% |
| Margem Operacional | 46,9% | | 39,1% | | 7,8pp | 53,0% | | 38,0% | | 14,9pp |

O Resultado Operacional do 9M21 foi fortemente influenciado pelas aquisições, reportando um crescimento superior a 100% em relação ao mesmo período do ano anterior, com uma evolução de margem operacional de 7,8pp, atingindo a marca de 46,9%. Esse resultado demonstra a assertividade das aquisições realizadas e do êxito do processo de integração planejado e conduzido com a liderança do ETI (Escritório de Transformação e Integrações), que potencializa a captura de sinergias e os ganhos de eficiência gerados pelo significativo aumento de escala da Companhia.

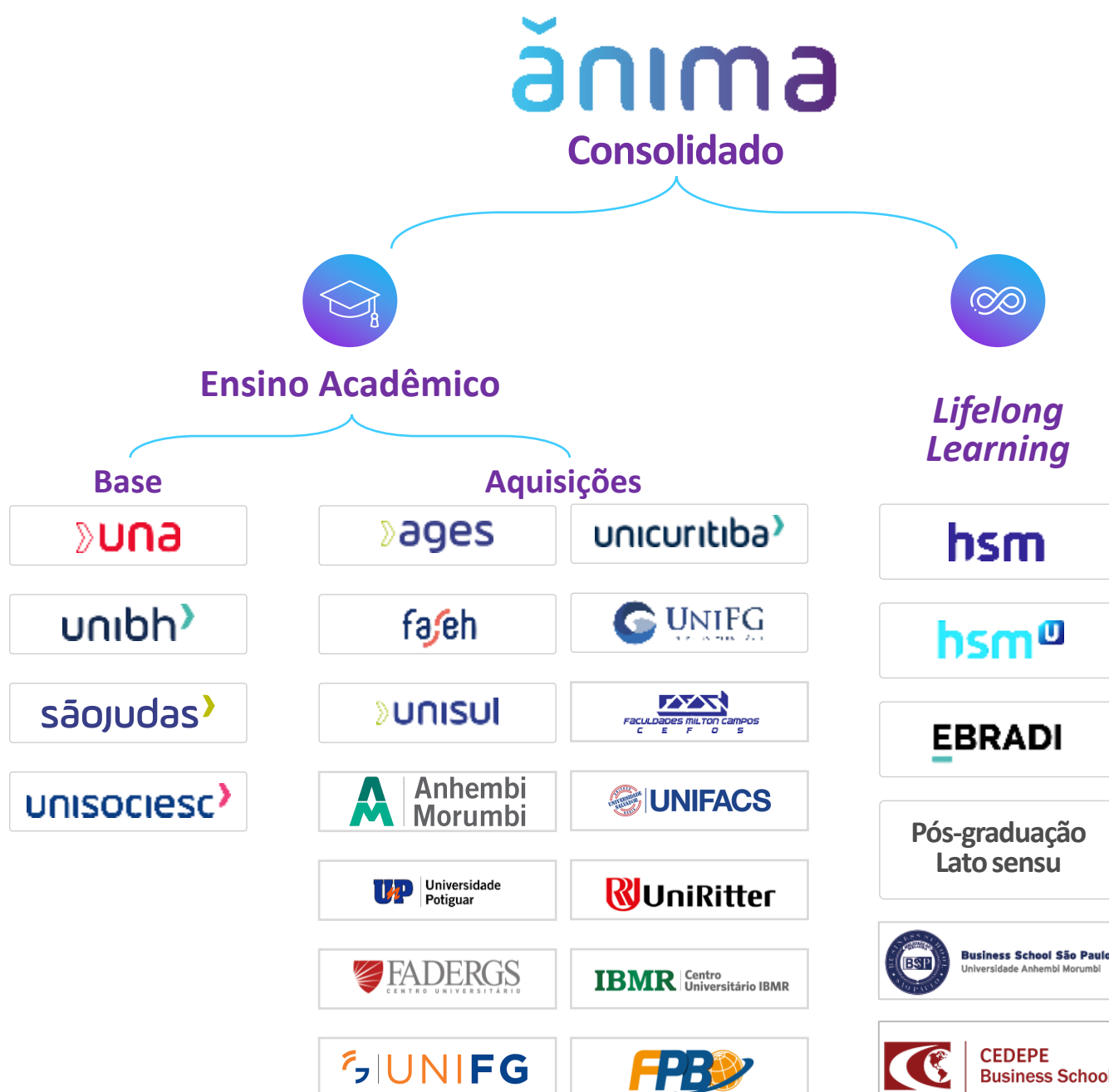
As Despesas Comerciais do 9M21 apresentaram redução para 8,0% da Receita Líquida, uma melhora de 2,2pp vs. 9M20. O principal impacto nesse grupo se deveu ao menor nível de inadimplência observado a partir da consolidação das unidades em integração junho/21, ocasionado por alguns fatores ocorridos nesse trimestre. O primeiro aspecto, está relacionado ao perfil das unidades em integração junho/21, que apresentam índices de inadimplência e contas a receber significativamente menores, como se pode observar, inclusive, no Prazo Médio de Recebimento (PMR) das Aquisições (25 dias menor do que as unidades integradas). Contribui fortemente para este menor índice de inadimplência um modelo mais eficiente de cobrança desenvolvido pelas unidades em integração junho/21. O referido modelo já está sendo implementado nas demais marcas do Ecossistema Ânima desde o início do processo de integração, e já começa a demonstrar resultados positivos.

Adicionalmente, na linha dos esforços de equalização das metodologias contábeis existentes entre as unidades integradas e em integração, nesse trimestre, também unificamos a metodologia de apuração da PDD entre as unidades integradas e as em integração. Nesta reformulação, questões como a formatação dos cálculos de *aging*, atualizações dos índices da régua de cobrança, verificação das diferentes naturezas dos inadimplentes e a segregação de mensalidades negociadas para melhor metrificação dos níveis de inadimplência foram revisados de tal forma a capturar as melhores práticas e construir um modelo conservador e mais aderente aos riscos de crédito.

Com relação às Outras Receitas (Despesas) operacionais, observamos no 9M21 valor positivo de R\$2,6 milhões, revertendo o valor negativo de -R\$2,8 milhões no 9M20. O principal impacto se refere ao incremento de receitas operacionais vs. 9M20 em função da sublocação de espaços físicos propiciada pelo retorno ao campus.

RESULTADO OPERACIONAL POR SEGMENTO

A partir do 1T21, apresentamos nossos resultados divididos em dois segmentos atualizados ao momento estratégico da Companhia e que melhor se alinham à visão da gestão de nossos negócios. Assim, passamos a reportar o segmento Ensino Acadêmico, subdividido em dois blocos de acordo com seu estágio de maturação: Bloco Base que, além das unidades maduras, passa a ser composto pelas aquisições realizadas em 2016 e pelas unidades antes destacadas na expansão orgânica (a maturidade dessas operações nos indica que uma melhor análise se faz a partir de uma visão desse conjunto de unidades); e Bloco Aquisições, formado pelas unidades das marcas adquiridas em 2019, 2020 e 2021, incluindo a partir do 2T21, as unidades em integração junho/21. O Segmento *Lifelong Learning* considera os cursos de pós-graduação *lato sensu* e os cursos livres de todas as nossas marcas, da hsm, da hsmU, da Ebradi, da Business School São Paulo (BSP) e do CEDEPE Business School.



| R\$ milhões | Ensino Acadêmico | | | | | | Lifelong Learning ³ | | | Total | | |
|-----------------------|-------------------|-------|------------|-------------------------|-------|------------|--------------------------------|-------|------------|---------|---------|------------|
| | Base ¹ | | | Aquisições ² | | | | | | | | |
| | 9M21 | 9M20 | Δ9M21/9M20 | 9M21 | 9M20 | Δ9M21/9M20 | 9M21 | 9M20 | Δ9M21/9M20 | 9M21 | 9M20 | Δ9M21/9M20 |
| Receita Líquida | 776,5 | 828,2 | -6,2% | 935,9 | 156,7 | 497,2% | 89,9 | 60,3 | 49,1% | 1.802,3 | 1.045,2 | 72,4% |
| Lucro Bruto | 487,7 | 499,4 | -2,3% | 613,7 | 88,2 | 595,8% | 62,2 | 42,2 | 47,6% | 1.163,6 | 629,8 | 84,8% |
| Margem Bruta | 62,8% | 60,3% | 2,5pp | 65,6% | 56,3% | 9,3pp | 69,2% | 69,9% | -0,7pp | 64,6% | 60,3% | 4,3pp |
| Resultado Operacional | 322,6 | 348,4 | -7,4% | 516,6 | 52,4 | 886,4% | 5,7 | 7,8 | -27,1% | 844,9 | 408,5 | 106,8% |
| Margem Operacional | 41,5% | 42,0% | -0,5pp | 55,2% | 33,4% | 21,8pp | 6,3% | 12,9% | -6,6pp | 46,9% | 39,1% | 7,8pp |

| R\$ milhões | Ensino Acadêmico | | | | | | Lifelong Learning ³ | | | Total | | |
|-----------------------|-------------------|-------|------------|-------------------------|-------|------------|--------------------------------|-------|------------|-------|-------|------------|
| | Base ¹ | | | Aquisições ² | | | | | | | | |
| | 3T21 | 3T20 | Δ3T21/3T20 | 3T21 | 3T20 | Δ3T21/3T20 | 3T21 | 3T20 | Δ3T21/3T20 | 3T21 | 3T20 | Δ3T21/3T20 |
| Receita Líquida | 243,7 | 261,4 | -6,8% | 532,3 | 66,3 | 702,7% | 40,7 | 22,8 | 78,8% | 816,7 | 350,4 | 133,0% |
| Lucro Bruto | 142,8 | 157,3 | -9,2% | 367,3 | 36,5 | 907,0% | 27,5 | 16,3 | 68,5% | 537,6 | 210,1 | 155,9% |
| Margem Bruta | 58,6% | 60,2% | -1,6pp | 69,0% | 55,0% | 14,0pp | 67,6% | 71,7% | -4,1pp | 65,8% | 60,0% | 5,9pp |
| Resultado Operacional | 99,3 | 110,8 | -10,3% | 333,4 | 16,2 | 1960,9% | (0,3) | 5,8 | n.a. | 432,4 | 132,8 | 225,7% |
| Margem Operacional | 40,8% | 42,4% | -1,6pp | 62,6% | 24,4% | 38,2pp | -0,8% | 25,6% | -26,4pp | 53,0% | 37,9% | 15,1pp |

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

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

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

Segmento Ensino Acadêmico

Bloco Base

No Bloco Base, reportamos uma Receita Líquida de R\$776,5 milhões (-6,2% vs. 9M20). Apesar de seguirmos com a melhora no ticket e bons resultados das iniciativas de retenção, o desafio de manutenção de base de alunos no cenário de pandemia, impacta negativamente a evolução da Receita Líquida. Assim como no resultado consolidado, a Receita Líquida desse bloco também está impactada pela reclassificação dos descontos financeiros. Caso mantivéssemos o resultado de 2021 no mesmo formato do ano anterior, apresentaríamos uma Receita Líquida maior em R\$22,8 milhões (-3,5% vs. 9M20).

Nas linhas de custos e despesas, tivemos destaques positivos pelos ganhos de eficiência do E2A e do intenso uso de tecnologia, ao mesmo tempo em que observamos um efeito relacionado às aulas práticas retomadas no ambiente presencial no último trimestre. Com isso, embora a margem bruta tenha continuado a se expandir (+2,5pp vs. 9M20), o efeito do menor número de alunos impactou a margem operacional, que teve uma redução de 0,5pp no mesmo período. Desconsiderando os ajustes realizados na Receita Líquida, a margem bruta atingiria 63,9% (+3,6pp vs. 9M20) e a margem operacional ficaria em 43,2% (+1,1pp vs. 9M20).

Importante destacar que parte das despesas necessárias ao fortalecimento de nossas estruturas originais para recebimento das novas unidades continuam concentradas no Bloco Base.

Bloco Aquisições

No 9M21, dado o movimento transformacional ocorrido em junho/21 apresentamos um crescimento expressivo da Receita Líquida (497,2% vs. 9M20) e do Resultado Operacional (886,4% vs. 9M20). Contribuem com a evolução positiva desse bloco o contínuo amadurecimento das aquisições realizadas em 2019 e 2020, a consolidação da Unisul a partir de janeiro, os resultados da Milton Campos a partir de abril e os resultados das unidades em integração junho/21. Os ganhos de sinergias com as integrações, aliados à forte representatividade

dos cursos de medicina nas instituições desse bloco, já resultam em uma margem operacional de 55,2%, que já é superior à do Bloco Base, embora ainda exista espaço para evolução, na medida do seu amadurecimento.

Além disso, nesse trimestre, também houve nesse Bloco, um impacto positivo de R\$62,4 milhões provenientes de reversão de provisões realizadas para possíveis pagamentos de *earn outs* vinculados a aquisições realizadas há mais de 12 meses. Visto que os fatos geradores dos referidos *earn outs* passaram a ter probabilidade remota de se concretizarem, a recomendação da norma contábil é de baixa do passivo.

Seguimos trabalhando na captura de sinergias, que começaram e serão continuamente refletidas nos resultados dessas marcas, principalmente nos custos acadêmicos e nas despesas com G&A, onde identificamos de forma mais intensa os ganhos de margens observados em comparação com o Bloco Base.

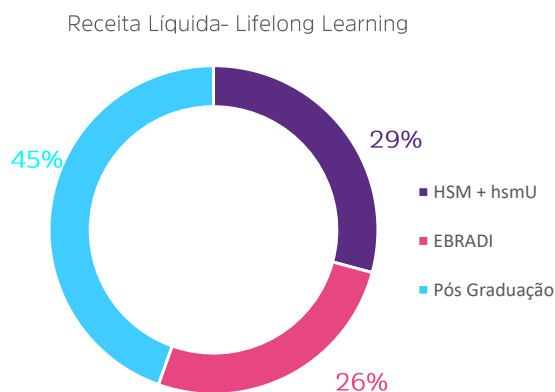
Segmento *Lifelong Learning*

O segmento de educação continuada é liderado pela área da companhia preparada para oferecer, de forma integrada, soluções educacionais para toda a vida adulta, por meio de cursos de pós-graduação *lato sensu*, cursos livres e educação corporativa. O objetivo deste segmento é propiciar o desenvolvimento e aprimoramento ao longo da vida profissional, por meio de verticais de áreas de conhecimento e deste modo inovar no meio educacional, propiciando acesso à educação, e não apenas durante a graduação.

Assim, foram reforçados posicionamentos em áreas de conhecimento como o Direito, na qual a EBRADI, Escola Brasileira de Direito, conseguiu desenvolver conteúdo específico de maior significância. Do mesmo modo, a consolidação da HSM e hsmU na vertical de Gestão permitiu um maior desenvolvimento nessa área, agregando conteúdo e reforçando o posicionamento de qualidade em todas nossas marcas. Além dessas verticais já constituídas, no *Lifelong Learning* ainda exploramos o relacionamento com todas as marcas, de forma transversal, através das interações acadêmicas entre todas as unidades provenientes da pós-graduação *lato sensu*.

Por ser um segmento desenvolvido para acompanhar uma tendência de aprimoramento ao longo da vida profissional, estamos em fase de investimento nessas iniciativas. Investimos nos últimos períodos em revisão e atualização constante de portfólio de produtos, alinhados com investimentos que propiciem uma melhor experiência do aluno, colocado sempre como centro da solução, e evoluindo em ferramentas de arquitetura de sistemas.

No segmento de *Lifelong Learning*, encerramos o trimestre com uma base total de 59,7 mil alunos matriculados (30,1 mil excluindo aquisição), sendo a maior parte inscritos em cursos digitais (EAD), tanto nos cursos oferecidos na Ebradi e hsmU quanto nos cursos de pós-graduação das unidades em integração junho/2021. Esse segmento vem ganhando força e representatividade em nossa base, demonstrando ser uma oportunidade de evolução dentro de nossa proposta de Ecossistema de aprendizagem ao longo de toda vida.



Com a consolidação das unidades em integração junho/21, o percentual da Receita Líquida proveniente da pós-graduação *lato sensu*, presencial e EAD, se torna a mais relevante parcela do Segmento de *Lifelong Learning*, representando 45% da Receita Líquida do segmento. A vertical de gestão, HSM e hsmU representam 29% da Receita Líquida, enquanto nove meses acumulados de 2021, a EBRADI, Escola Brasileira de Direito, representou 26% da Receita Líquida.

No 3T21, apresentamos uma Receita Líquida de R\$40,7 milhões, que representa um aumento de 78,8% frente ao mesmo período de 2020. Isto pode ser explicado pela consolidação das unidades em integração junho/21, reforçando assim o posicionamento da pós graduação *lato sensu*, com efeitos positivos também nos cursos de educação corporativa da HSM, frente ao ano anterior intensamente impactado pela pandemia da Covid-19. A Ebradi e hsmU tiveram impacto nas matrículas dos alunos por ocasião da intensificação e prologamento da pandemia. No 9M21 observamos uma Receita Líquida de R\$89,9 milhões (+49,1% vs. 9M20).

A HSM teve uma melhora em seus resultados no 3T21 em relação ao 3T20, após a adequação de despesas e a boa receptividade de seus produtos digitais para empresas e executivos. Outro fator positivo tem sido os cursos *in-company*, cursos executivos e programas da SingularityU Brazil em modalidade de oferta digital que têm apresentado uma boa receptividade no mercado. De outro lado, como consequência de um ambiente mais competitivo, o resultado do segmento *Lifelong Learning* foi pressionado por custos de aquisição de alunos (CAC) maiores na Ebradi e hsmU e uma menor diluição de custos fixos no período, tal como uma atualização nas métricas de PDD, para que de maneira mais conservadora consigamos proteger os resultados, mas que, nesse 3T21, impactou negativamente os resultados específicos da pós-graduação *lato sensu*.

Com isso, concluímos o 3T21 com um resultado operacional inferior ao que tínhamos no mesmo período do ano anterior, de -R\$0,3 milhões e margem de -0,8%. No acumulado, apresentamos uma piora de R\$2,1 milhões, com o resultado operacional de R\$5,7 milhões em 9M21 e margem operacional de 6,3% (-6,6pp vs 9M20).

ENSINO DIGITAL (EAD)

Com a integração realizada em 2021, tivemos uma grande oportunidade: o ensino digital (EAD), que permitiu agregarmos ainda mais valor ao nosso Ecossistema, com mais um formato de ensino em um segmento que não oferecíamos ainda com escala. Esse mercado vem apresentando um expressivo crescimento desde 2010, tendo experimentado uma maior aceleração nos últimos dois anos.

O Ensino Digital da Ânima também acompanha esse crescimento, e de forma consistente e bem estruturada vem aumentando sua base de alunos o que tem resultado em um ganho contínuo de participação de mercado. No 3T21, a Ânima registrou 83,7 mil alunos nos cursos de graduação e pós-graduação, além dos alunos inscritos nos cursos de ensino digital da pós-graduação no segmento *Lifelong Learning*.

| Ensino Digital | 3T21 | 3T20* | Δ3T21/ 3T20 |
|---------------------------|--------|--------|-------------|
| Graduação e Pós-graduação | 83.660 | 49.847 | 67,8% |

Dados do 3T20 das unidades em integração, não auditados.

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

Além disso, também implementamos em 2021 uma série de iniciativas para aprimorar o atendimento e satisfação dos alunos, os mantendo no centro conforme descreve nosso segundo princípio. Os desenvolvimentos ocorrem em frentes como melhorias no processo de atendimento; aumento do autosserviço visando uma melhor experiência; e redução de problemas na jornada dos nossos alunos. Aliado a isso, evoluímos na recepção dos novos alunos, além de aumentarmos a capacidade produtiva da nossa equipe de atendimento com ganhos de performance e treinamentos contínuos. Com todas essas ações, a percepção de qualidade e reconhecimento de nossos alunos resultou em um aumento de 26 pontos em nosso NPS, que saltou de +7 no ano de 2020 para +33 em 2021.

Em relação à nossa Receita Líquida, o gerenciamento do ticket médio é uma alavanca de grande importância para garantir uma evolução sustentável. Contamos com ferramentas de acompanhamento de mercado, que nos permitem aplicar nossa estratégia de precificação inteligente. Apuramos no 3T21 um ticket médio de R\$ 202 nos cursos de graduação, que representa um aumento de 5,3% em relação ao trimestre anterior:

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

Para seguir o processo contínuo de crescimento e como um elemento para se tornar mais uma porta de entrada ao nosso Ecossistema, seguimos dedicados em ampliar nosso portfólio e expandir a base de alunos em cursos já oferecidos. No 3T21, lançamos os cursos de Educação Física e de Serviço Social. Com esses lançamentos alcançamos uma base total de 70 cursos de graduação em diversas áreas do conhecimento e ampliamos de 75% para 83% a cobertura da demanda de cursos nas cidades onde estamos presentes, alcançando assim um público adicional nos mercados em que atuamos. Conforme já comentamos, a nossa base de alunos da graduação em Ensino Digital apresentou um crescimento significativo, a partir de junho de 2021, com a integração realizada no mês. Ao final do 3T21 registramos uma base de 57,1 mil alunos, representando 18,4% da base de alunos do Ensino Acadêmico.

Outra importante estratégia que vem sendo conduzida ao longo de 2021 é o plano de expansão geográfica, ampliando a rede de polos de ensino à distância, aumentando a nossa cobertura de novas cidades, com resultados já acontecendo ao longo no ano, pautada especialmente na evolução do ensino tecnológico, com qualidade acadêmica e expansão geográfica.

Com esta perspectiva, encerramos o 3T21 com uma Receita Líquida do Ensino Digital de R\$48,9 milhões, considerando tanto os cursos de graduação quanto os cursos de pós-graduação, representando 4,9% da Receita Líquida do trimestre.

| Ensino Digital (Graduação e Pós-graduação) | |
|---|-------|
| R\$ milhões | 3T21 |
| Receita Líquida | 48,9 |
| Lucro Bruto | 44,9 |
| Margem Bruta | 91,8% |
| Resultado Operacional | 8,0 |
| Margem Operacional | 16,3% |

Os principais fatores que impactam o resultado quando analisamos ao Lucro Bruto, estão relacionados aos gastos referentes a tutores, além de materiais gráficos que dão suporte para operacionalização do modelo hoje existente no Ensino Digital.

Já nos gastos inerentes ao G&A, conseguimos avaliar maiores impactos em manutenção e licenças de *softwares*, essenciais para que a plataforma seja bem-sucedida, além de despesas de pessoal com 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, além de PDD também apresentarem níveis superiores ao comparado com o modelo presencial.

Conforme destacamos no *closing* das aquisições dos ativos da Laureate Brasil, devemos lembrar que acreditamos que o Ensino Digital será uma nova avenida de crescimento para todo o Ecossistema Ânima, e que, por estar em fase de expansão, ainda possui perspectivas de evoluções tanto de margens quanto de representatividade.

INSPIRALI

A Inspirali, nossa plataforma de educação médica, é a vertical que reúne o conjunto de escolas médicas que integram o Ecossistema Ânima, com foco na formação continuada ao longo da vida (*Lifelong Learning*) e serviços nos campos da educação, com foco nas 3 áreas de competência profissional: atenção, gestão e educação na saúde.

Por meio de um modelo acadêmico diferenciado, a Inspirali promove sinergias entre as atividades educacionais desenvolvidas em suas escolas por meio da implantação de um currículo integrado de última geração e da Aprendizagem Digital Ativa, mediada por tecnologia e integrada ao sistema de saúde.



A partir do segundo semestre de 2021, com as unidades em integração junho/2021, todo nosso Ecossistema passou por uma grande transformação. E para a Inspirali, com a consolidação dessas unidades, a transformação foi ainda mais intensa. Nossa vertical de medicina, após a trajetória de consistente crescimento nos últimos anos, desde junho se tornou a segunda maior operação em número de alunos e vagas de medicina no País e a melhor, de acordo com os indicadores do MEC, entre todos os operadores desse segmento no Brasil.

A relevante base de alunos em cursos de medicina dessas unidades consolidadas em junho de 2021, contribuiu para que a margem operacional como um todo siga evoluindo e atingindo percentuais superiores aos outros segmentos. A implementação do nosso modelo integrado de educação médica (com maior exposição à prática médica, desde o primeiro semestre), em conjunto com a maturação das vagas autorizadas, deve impulsionar consistentemente o crescimento na receita líquida e rentabilidade dos cursos de medicina.

Em linha com as iniciativas de fortalecimento da Inspirali, nossa vertical de Medicina, inclusive com medidas que dão maior transparência e visibilidade de seus resultados, demos início a uma reestruturação societária que, na sequência dessa estratégia, tem por objetivo segmentar os resultados dessa vertical, destacando-o do todo. Acreditamos que esses passos adicionais nos trarão alternativas estratégicas que temos considerado para a Inspirali, como eventuais parcerias, fusões e ofertas públicas de ações.

| R\$ milhões | INSPIRALI | |
|------------------------------|--------------|--------------|
| | 9M21 | 3T21 |
| Receita Líquida | 463,6 | 221,4 |
| Lucro Bruto | 351,5 | 169,5 |
| Margem Bruta | 75,8% | 76,6% |
| Resultado Operacional | 313,1 | 151,6 |
| Margem Operacional | 67,5% | 68,5% |

**no lucro bruto estão alocados custos com pessoal acadêmico e de apoio, serviços de terceiros, aluguel e ocupação, manutenção e deslocamento. O resultado operacional considera despesas com pessoal administrativo, serviços de terceiros, aluguel, ocupação e manutenção, além de despesas comerciais, provisões e impostos e taxas.*

Após a entrada das unidades em integração junho/2021, encerramos o 3T21 com uma base de alunos de aproximadamente 10 mil alunos, mais que o dobro da base de alunos registrada no 1T21, de 4,8 mil alunos, com um potencial de chegar, na maturidade, a 15.066 alunos em 2.097 vagas. Na evolução entre o segundo e o terceiro semestre verificamos uma redução 124 de alunos em decorrência de formaturas em instituições que tinham o legado de alunos com entradas semestrais e que terão as vagas repostas no próximo período de captação.

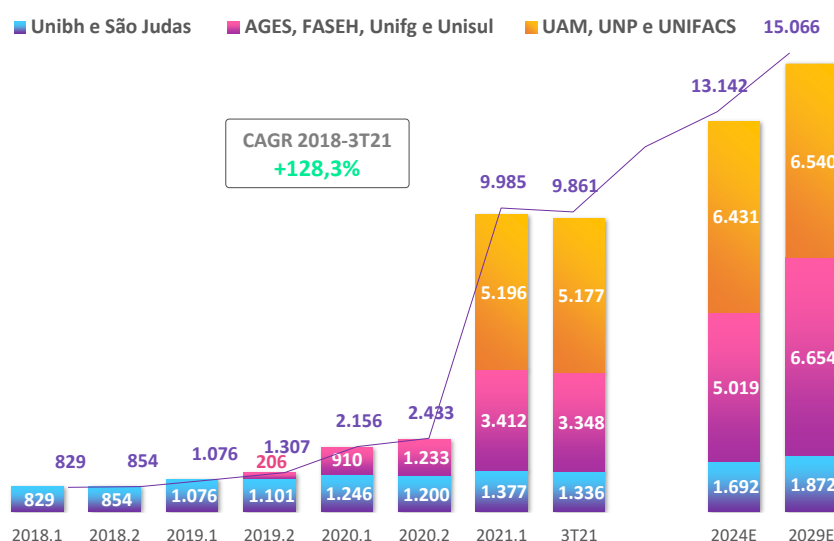
A cada trimestre, a Inspirali tem reportado uma importante evolução e, no 9M21, com quatro meses consolidados das unidades em integração junho/2021 registrou uma receita líquida de R\$463,6 milhões, o que equivale a 25,7% da Receita Líquida consolidada da Ânima. Com um Lucro Bruto de R\$351,5 milhões, a Inspirali reporta nesse 9M21 uma margem bruta de 75,8% e uma margem operacional de 67,5%, antes das despesas corporativas. Essa margem operacional apresentou evolução de 0,9pp em relação ao 1S21, devido a dentre outros fatores reversão de PDD no terceiro trimestre além de desempenho operacional alinhado com o desenvolvido nos últimos ciclos.

| Ticket Médio Líquido | 9M21 | 9M20 | $\Delta 9M21/9M20$ |
|----------------------|-------|-------|--------------------|
| INSPIRALI | 7.452 | 6.781 | 9,9% |

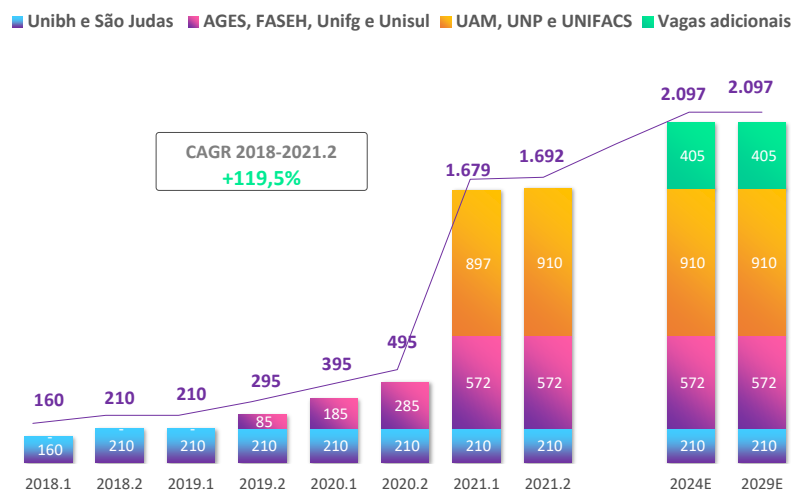
O ticket médio líquido registrado nos primeiros nove meses de 2021 nos cursos de medicina foi de R\$7.452, crescimento de 9,9% em relação ao 9M20, que é explicado por um ticket médio maior nas unidades em integração junho/21.

O atual estágio alcançado pela Inspirali é reflexo de uma estratégia que alia marcas de elevada reputação em geografias privilegiadas, cobrindo as regiões mais propícias do País, com uma base de alunos em forte crescimento, seja pelo amadurecimento das vagas orgânicas, seja pela expansão de vagas nos ativos já integrados, seja pelas acertadas aquisições realizadas em 2019, 2020 e 2021, culminando com a potência da escala aportada pelas unidades em integração junho/21. Tudo isso leva a Inspirali a registrar um expressivo CAGR, nos últimos três anos, de 128,3% da sua base de alunos.

Evolução da base de alunos matriculados da Inspirali:



Evolução das vagas dos cursos de graduação da Inspirali:



SINERGIAS

Com a aquisição das unidades em integração junho/21, foi formada uma área que teve como papel planejar a integração mapeando detalhadamente as oportunidades de sinergias e de incremento de resultados operacionais. Após o processo de *closing*, coube à mesma área organizar e monitorar o processo de integração, garantindo a captura dos ganhos de eficiência operacional e de incremento de EBITDA almejados pela Ânima. O Escritório de Transformação e Integrações (ETI), visa, portanto, quantificar e reportar as capturas realizadas ao longo do tempo das iniciativas planejadas no início do processo, bem como identificar novas oportunidades no decorrer dessa implementação.

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

Incremento de EBITDA esperados pela integração

R\$350 milhões
(deflacionado)

Captura após os 4 primeiros meses de integração

R\$32,0 milhões
*entre junho e setembro de 2021

Ao finalizarmos os resultados do 3T21, já pudemos identificar uma captura deste incremento de EBITDA contratado para os próximos ciclos no montante de R\$32,0 milhões em quatro meses de integração (valor anualizado em torno de R\$96,0 milhões). Essas capturas ocorreram em diversas frentes de trabalhos, desde ganhos de eficiência operacional, ganhos de escala e expansão de receitas. Vale destacar que o processo da integração e as capturas demonstradas seguem em linha com as expectativas da Companhia para o período transcorrido. Para isso, o *roadmap* de integração de sistemas se torna uma importante alavanca para alcançarmos essas conquistas, que avançará em sua implementação nos próximos períodos.

EBITDA E EBITDA AJUSTADO CONSOLIDADOS

| R\$ milhões (exceto em %) | 9M21 | %AV | 9M20 | %AV | Δ9M21/ 9M20 | 3T21 | %AV | 3T20 | %AV | Δ3T21/ 3T20 |
|---|----------------|--------|--------------|--------|----------------|--------------|--------|--------------|--------|----------------|
| Lucro Bruto | 1.163,6 | 64,6% | 629,9 | 60,2% | 84,7% | 537,6 | 65,8% | 210,7 | 60,0% | 155,1% |
| Despesas Operacionais | (330,8) | -18,4% | (228,2) | -21,8% | 45,0% | (111,5) | -13,6% | (79,6) | -22,7% | 40,1% |
| Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade | 12,0 | 0,7% | 6,9 | 0,7% | 74,9% | 6,4 | 0,8% | 2,2 | 0,6% | 184,3% |
| Resultado Operacional | 844,9 | | 408,6 | | 106,8% | 432,4 | | 133,4 | | 224,2% |
| Margem Operacional | 46,9% | | 39,1% | | 7,8pp | 53,0% | | 38,0% | | 14,9pp |
| Despesas Corporativas | (201,3) | -11,2% | (98,7) | -9,4% | 103,9% | (88,2) | -10,8% | (33,6) | -9,6% | 162,8% |
| EBITDA Ajustado | 643,6 | | 309,8 | | 107,7% | 344,3 | | 99,8 | | 244,8% |
| Margem EBITDA Ajustado | 35,7% | | 29,6% | | 6,1pp | 42,2% | | 28,4% | | 13,7pp |
| (-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade | (12,0) | -0,7% | (6,9) | -0,7% | 74,9% | (6,4) | -0,8% | (2,2) | -0,6% | 184,3% |
| (-) Itens não-recorrentes | (67,6) | -3,8% | (85,1) | -8,1% | -20,6% | (45,4) | -5,6% | (18,3) | -5,2% | 148,5% |
| EBITDA | 563,9 | | 217,9 | | 158,8% | 292,5 | | 79,3 | | 268,8% |
| Margem EBITDA | 31,3% | | 20,8% | | 10,5pp | 35,8% | | 22,6% | | 13,2pp |

Atingimos um EBITDA Ajustado de R\$643,6 milhões nos 9M21, representando um crescimento de 107,7% em relação aos 9M20 e avanço de 6,1pp na margem, para 35,7%. Esse crescimento é fruto do impacto positivo da nossa estratégia de aquisições realizadas desde 2019 até o movimento transformacional das unidades em integração junho/21, que até os 9M21, foram consolidados 4 meses do resultado dessas unidades. Com a captura

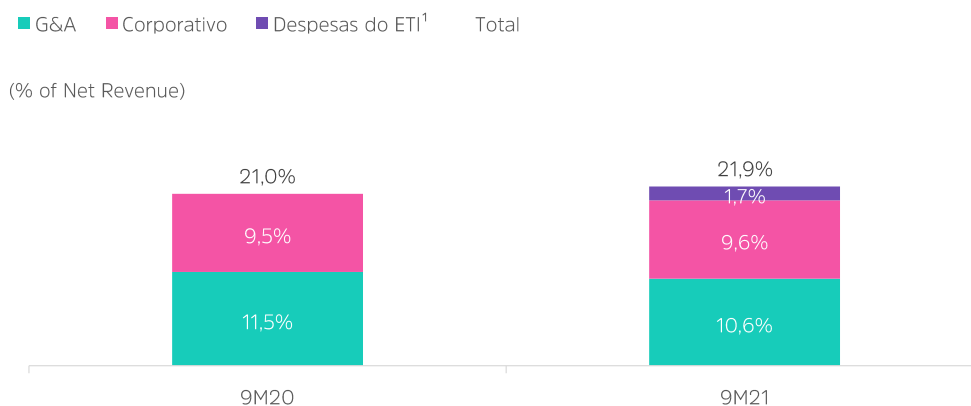
das sinergias, além da evolução dos ganhos de eficiência operacional, decorrentes da escala alcançada, continuamos em um movimento de expansão de margens.

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

Relacionado ao ETI, tivemos gastos para garantirmos a integração de forma pontual, como os relacionados a advogados, consultorias e outros de natureza similar. Esse aumento gerou impacto pontual nas despesas corporativas (-1,8pp vs. 9M20), conforme mesma tendência já descrita em divulgações anteriores. Embora traga maior pressão ao resultado deste ano, essa natureza de gasto não terá continuidade no período pós integração, e se dá, principalmente, no conjunto das linhas de serviços de terceiros e publicidade e propaganda (R\$30,8 milhões ou -1,7pp).

No que tange a ganhos de eficiência operacional, por meio da centralização de operações, que visa ganhos de escala e capturas de sinergias, trazendo reflexos positivos nas despesas gerais e administrativas, acompanhamos uma boa evolução. Conforme gráfico demonstrado abaixo, o comportamento das despesas relacionados ao G&A seguiu uma trajetória de significativos ganhos de eficiência, caindo 0,9pp vs. 9M20, assim como as Despesas Corporativas se mantiveram estáveis. Com o desenvolvimento das integrações, e com expansão das operações, as diluições devem ser melhor visualizadas ao longo do tempo.

G&A e Despesas Corporativas



¹ETI – Escritório de Transformação e Integrações

Além disso, nesse trimestre, também apresentamos em nosso EBITDA um impacto positivo de R\$62,4 milhões provenientes de reversão de provisões realizadas para possíveis pagamentos de *earn outs* vinculados a aquisições realizadas há mais de 12 meses. Visto que os fatos geradores dos referidos *earn outs* passaram a ter probabilidade remota de se concretizarem, a recomendação da norma contábil é de baixa do passivo. Por fim, como já descrito previamente, foram feitos ajustes realizados na Receita Líquida com o objetivo de harmonização das contabilizações entre as unidades integradas e as em integração junho/21, com um impacto negativo de - R\$41,3 milhões nos 9M21.

NÃO RECORRENTES

| R\$ milhões | 9M21 | 3T21 |
|-----------------------------|-------------|-------------|
| Integrações | 52,6 | 36,9 |
| Reestruturação de operações | 14,7 | 8,6 |
| Impairment hsm | - | - |
| Outros | 0,3 | - |
| Total | 67,6 | 45,5 |

Nos nove primeiros meses de 2021, tivemos impactos em nossos resultados de R\$67,6 milhões de itens não recorrentes. Os fatores que foram considerados neste exercício estão relacionados exclusivamente à reestruturação de unidades com a finalidade de melhorar nossa eficiência operacional, sendo R\$14,7 milhões relacionados às aquisições de 2020, além de R\$52,7 milhões referentes às unidades em integração junho/21. Destes, R\$21,7 milhões, sendo o montante mais relevante, está relacionado a pagamento de comissionamento de instituição financeira que atuou como *advisor* no processo de aquisição dos ativos que pertenciam à Laureate Brasil e R\$9,6 milhões estão relacionados à descontinuidade de contrato com plataforma acadêmica utilizada pelas unidades em integração junho/21 com consequente migração para a plataforma acadêmica proprietária utilizada por todo o Ecossistema Ânima, o *Ulife*.

DEPRECIAÇÃO & AMORTIZAÇÃO

| R\$ milhões | 9M21 | | 3T21 | |
|--------------------------|----------|--------------|----------|--------------|
| Imobilizado | - | 70,7 | - | 37,6 |
| Direito de Uso (IFRS 16) | - | 105,1 | - | 56,4 |
| Intangível | - | 101,8 | - | 55,7 |
| Total | - | 277,5 | - | 149,7 |

Encerramos o 9M21 com Depreciação & Amortização de -R\$277,5 milhões (149,7% maior vs 9M20) e no 3T21, observamos um impacto de -R\$ 149,7 milhões (281,8% maior vs 3T20). Esse resultado está relacionado ao movimento transformacional ocorrido em junho. Como esta é a primeira divulgação completa com os ativos adquiridos das unidades em integração junho/21, que trazem forte impacto neste grupo de despesas, decidimos inserir esta seção para reportarmos com maior clareza o efeito dos referidos impactos.

Podemos subdividir e explicar essa variação no 3T21 em três segmentos distintos: o imobilizado, a amortização de direito de uso e a amortização de intangíveis. No imobilizado, tivemos uma variação de R\$37,6 milhões com um efeito pontual relacionado ao *sale & lease back* dos ativos imobiliários pertencentes à Uniritter. Para a amortização de direito de uso, relacionadas às exigências contábeis do IFRS 16, tivemos um impacto de R\$56,4 milhões. Este pode ser um referencial para esta conta, uma vez que já considera o efeito completo do trimestre no Ecossistema Ânima. Já no que se refere à amortização sobre intangíveis, o impacto verificado é de R\$55,7 milhões, explicado em sua maior parte pelo ágio gerado pela aquisição dos ativos das unidades em integração junho/21, que sofrerá esta amortização nos próximos ciclos principalmente no que se refere a marcas e patentes, carteira de clientes e *softwares*.

RESULTADO FINANCEIRO

| R\$ milhões (exceto em %) | 9M21 | 9M20 | Δ9M21/ 9M20 | 3T21 | 3T20 | Δ3T21/ 3T20 |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|---------------|----------------|
| (+) Receita Financeira | 53,3 | 31,7 | 68,0% | 21,3 | 16,0 | 33,4% |
| Receita com juros de mensalidades | 11,9 | 7,3 | 63,7% | 6,3 | 2,6 | 143,6% |
| Receita com aplicações financeiras | 29,2 | 12,4 | 136,3% | 11,5 | 5,9 | 96,0% |
| Descontos obtidos | 7,2 | 6,6 | 9,0% | 0,7 | 3,6 | -81,1% |
| Outras | 4,9 | 5,4 | -9,2% | 2,8 | 3,9 | -29,1% |
| (-) Despesa Financeira | (307,1) | (140,2) | 119,0% | (165,9) | (52,7) | 214,7% |
| Despesa de comissões e juros com empréstimos ¹ | (136,3) | (40,9) | 233,2% | (89,4) | (15,4) | 480,3% |
| Despesa de juros com PraValer | (15,3) | (12,8) | 19,6% | (4,5) | (2,2) | 106,2% |
| Despesa de juros com títulos a pagar (aquisições) | (34,7) | (14,4) | 140,1% | (11,9) | (8,7) | 35,9% |
| Despesa Financeira de arrendamento | (105,9) | (55,9) | 89,4% | (52,3) | (19,8) | 164,0% |
| Outros | (15,0) | (16,2) | -7,7% | (7,8) | (6,6) | 18,6% |
| Resultado Financeiro | (253,8) | (108,6) | 133,8% | (144,6) | (36,7) | 293,5% |

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

Encerramos o 9M21 com um resultado financeiro de -R\$253,8 milhões (133,8% maior vs 9M20) e no 3T21 apresentamos um resultado de -R\$144,6 milhões (293,5% maior vs 3T20). Este resultado é consequência direta das origens de recursos que permitiram viabilizar a estratégia de aquisições e das despesas de arrendamento requeridas pela norma contábil IFRS 16.

As Despesas Financeiras totalizaram R\$307,1 milhões, crescimento de R\$166,9 milhões vs. 9M20. O principal item que contribuiu para esse aumento foram os juros relativos às duas séries de debêntures não conversíveis em ações para a captação de R\$2,5 bilhões, usados para o pagamento dos ativos em integração em junho de 2021. As despesas de comissões e juros com empréstimos somaram montante de R\$136,3 milhões (+R\$95,4 milhões vs. 9M20). Concomitante a isso, fatores macroeconômicos correlacionados com questões inflacionárias e os mecanismos utilizados pelo BACEN para controlar esta escalada, como o aumento das taxas da Selic que impactam o CDI, também contribuíram para este aumento de R\$95,4 milhões, uma vez que nossas dívidas são referenciadas neste indexador. Vale ressaltar que mantemos todos os nossos esforços para que, após o movimento transformacional ocorrido em junho/21, possamos trazer a Companhia para nossos níveis históricos de alavancagem, por meio de um claro plano de ações em realização.

As despesas de juros referentes aos saldos dos títulos a pagar relacionadas às aquisições aumentaram em R\$20,3 milhões vs. 9M20, tanto por conta das mais recentes aquisições, como pela pressão advinda da atualização monetária proveniente do aumento recente dos índices inflacionários. Quando avaliamos as despesas financeiras de arrendamento, notamos um aumento no período de R\$50,0 milhões (+89,4% vs. 9M20). Podemos correlacioná-lo às aquisições ocorridas no último ciclo.

Como já comentamos anteriormente, nesse trimestre, com a finalidade de se equalizar as metodologias contábeis existentes entre as unidades integradas e em integração, revisamos a prática contábil referente aos descontos financeiros concedidos aos alunos. Previamente, apresentávamos este aglutinador como composição do resultado financeiro e mediante nova classificação, o mesmo passa a ser considerado um redutor da Receita Líquida. Este efeito foi ajustado contabilmente no montante acumulado de R\$41,3 milhões para 9M21, impactando retroativamente o Resultado Financeiro, sendo que no 3T21 esse efeito foi de R\$24,9 milhões..

O Resultado Financeiro ainda foi positivamente impactado pelo comportamento das Receitas Financeiras, onde reportamos um aumento *versus* o mesmo período do ano anterior, crescendo para R\$53,3 milhões (vs. R\$21,6 milhões em 1S20). Essa expansão foi justificada por recursos em aplicações financeiras advindos dos processos de *follow on*, e que até o mês de maio não haviam sido utilizados para pagamento das unidades em integração

junho/21. Também contribuíram para esses resultados, os descontos obtidos em negociações referentes a despesas de arrendamentos de imóveis e os resultados provenientes de recebimentos de juros de mensalidades que, com a nova escala da Companhia, elevam-se para um novo patamar.

LUCRO E MARGEM LÍQUIDOS

| R\$ milhões (exceto em %) | 9M21 | %AV | 9M20 | %AV | Δ9M21/ 9M20 | 3T21 | %AV | 3T20 | %AV | Δ3T21/ 3T20 |
|---|--------------|--------|--------------|--------|----------------|--------------|--------|-------------|--------|----------------|
| EBITDA | 563,9 | 31,3% | 217,9 | 20,8% | 158,8% | 292,5 | 35,8% | 79,3 | 22,6% | 268,8% |
| Depreciação & Amortização | (277,5) | -15,4% | (111,2) | -10,6% | 149,7% | (149,7) | -18,3% | (39,2) | -11,2% | 281,8% |
| Equivalência Patrimonial | 0,0 | 0,0% | (3,0) | -0,3% | n.a | 0,3 | 0,0% | (1,2) | -0,3% | n.a |
| EBIT | 286,5 | 15,9% | 103,7 | 9,9% | 176,3% | 143,1 | 17,5% | 38,9 | 11,1% | 267,8% |
| Resultado Financeiro Líquido | (253,9) | -14,1% | (108,6) | -10,4% | 133,8% | (144,6) | -17,7% | (36,7) | -10,5% | 293,6% |
| EBT | 32,6 | 1,8% | (4,9) | -0,5% | n.a | (1,5) | -0,2% | 2,2 | 0,6% | n.a |
| IR & CSLL | 38,9 | 2,2% | (3,0) | -0,3% | n.a | 15,9 | 1,9% | (0,7) | -0,2% | n.a |
| Lucro Líquido | 71,5 | 4,0% | (7,8) | -0,7% | n.a | 14,5 | 1,8% | 1,5 | 0,4% | 853,2% |
| Participação dos acionistas não controladores | (5,4) | -0,3% | (0,5) | 0,0% | 1098,3% | (1,3) | -0,2% | 0,0 | 0,0% | n.a |
| (-) Itens não-recorrentes | 67,6 | 3,8% | 85,1 | 8,1% | -20,6% | 45,4 | 5,6% | 18,3 | 5,2% | 148,5% |
| Lucro Líquido ajustado | 133,6 | | 76,8 | | 74,0% | 58,6 | | 19,8 | | 195,8% |
| Margem Líquida Ajustada | 7,4% | | 7,3% | | 0,1pp | 7,2% | | 5,6% | | 1,5pp |

Encerramos 9M21 com Lucro Líquido Ajustado de R\$133,6 milhões, obtendo uma margem de 7,4% sobre a Receita Líquida, (+0,1pp vs. 9M20). Destacamos uma conversão de 20,7% em relação ao EBITDA Ajustado e um crescimento de 74,0% em relação ao Lucro Líquido do mesmo período do ano passado.

Além da evolução observada em nossos resultados operacionais, tiveram maior impacto nesse semestre, em relação ao mesmo período do ano anterior, as despesas com Depreciação & Amortização (-R\$166,3 milhões) e o o Resultado Financeiro Líquido (-R\$145,3 milhões). Ambos os aumentos já foram explorados ao longo deste *release*. Contudo, vale destacar que esses aumentos ocorreram majoritariamente devido aos impactos das aquisições dos ativos realizados em junho que tiveram papel preponderante na elevação do resultado operacional a novos patamares.

As ações cabíveis para minimizar o impacto dos Resultados Financeiros continuam sendo questão prioritária, como destacado em relatório, visando assim maximizar a geração de resultados líquidos que permitam a adequada remuneração do investimento de nossos acionistas, ao mesmo tempo que fortaleçam as bases de crescimento futuro da Companhia.

CAIXA E ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO

| R\$ milhões (exceto em %) | SET 21 | JUN 21 | SET 20 |
|---|------------------|------------------|----------------|
| (+) Total de Disponibilidades | 759,5 | 638,0 | 789,8 |
| Caixa | 174,9 | 141,2 | 84,3 |
| Aplicações Financeiras | 584,6 | 496,8 | 705,4 |
| (-) Total de Empréstimos e Financiamentos ¹ | 3.578,9 | 3.534,8 | 676,9 |
| Curto prazo | 356,2 | 566,3 | 88,0 |
| Longo prazo | 3.222,7 | 2.968,5 | 588,9 |
| (=) Disponibilidade (Dívida) Líquida ² | (2.819,4) | (2.896,8) | 112,8 |
| (-) Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo Ajustadas | 266,4 | 323,2 | 221,6 |
| Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo | 349,2 | 539,8 | 270,9 |
| Outras obrigações (Earn outs) | (27,4) | (164,4) | (49,3) |
| Outras obrigações (bolsas Proies) | (55,4) | (52,1) | 0,0 |
| (=) Disponibilidade (Dívida) Líquida Ajustada excl. IFRS-16 ³ | (3.085,8) | (3.220,0) | (108,7) |
| (-) Passivo Arrendamentos (IFRS-16) | 1.581,6 | 1.416,4 | 653,4 |
| Curto prazo | 162,2 | 148,1 | 35,7 |
| Longo prazo | 1.419,4 | 1.268,3 | 617,7 |
| (=) Disponibilidade (Dívida) Líquida Ajustada incl. IFRS-16 ³ | (4.667,4) | (4.636,4) | (762,1) |

¹ Valor líquido ajusto pelo swap.

² Disponibilidade considerando apenas as obrigações bancárias.

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

Chegamos ao final do 9M21 com um total de disponibilidades de caixa e aplicações financeiras de R\$759,5 milhões ante R\$638,0 milhões em jun/21. Contribuíram principalmente para essa nova posição de caixa no 3T21 a forte geração de caixa operacional da Companhia (R\$233,4 milhões), assim como os recebimentos referentes à operação de *sale & lease back* dos imóveis da Uniritter (R\$100,0 milhões), uma das iniciativas do nosso plano de desalavancagem.

O total de empréstimos e financiamentos foi de R\$3.578,9 milhões (-R\$44,1 milhões vs. 1T21). Conforme anunciado no mês de abril, emitimos duas séries de debêntures não conversíveis em ações para a captação de R\$2,5 bilhões, usados para o pagamento dos ativos em integração em junho de 2021, e o aumento está relacionado aos juros das operações de crédito neste período. Verificamos também uma redistribuição de dívidas de curto e longo prazo, revertendo o movimento explicitado no 2T21 relativo ao saldo devedor das operações com o IFC, dado que obtivemos a concessão de *waiver* após divulgação do resultado do último trimestre.

As outras obrigações de curto e longo prazo, representadas principalmente pelos títulos a pagar relacionados às aquisições, totalizaram R\$266,4 milhões. Adicionalmente, apresentamos *earn outs* relacionados a aquisições, cuja realização é pouco provável (R\$27,4 milhões), e por compromissos referentes ao cumprimento do PROIES da Unisul, programa de parcelamento de tributos que teve a adesão da Fundação Unisul (antiga mantenedora) e significa uma obrigação de concessão de bolsas sem efeito caixa (R\$55,4 milhões). Devido a atualizações e definições de processos que se relacionavam aos *earn outs*, tivemos uma redução deste contas a pagar no 3T21.

Com isso, excluindo o efeito do IFRS-16, conforme pactuado nos contratos que representam nossas dívidas, e ajustando o valor de R\$82,8 milhões referente a outras obrigações (*earn outs*) cuja realização é pouco provável, e às bolsas do PROIES, que não têm impacto no caixa, encerramos o trimestre com uma dívida líquida de R\$3.085,0 milhões, representando um endividamento líquido/EBITDA *proforma* equivalente a 4,1x, considerando os últimos 12 meses das companhias combinadas. Vale enfatizar o acelerado movimento propiciado pela eficiência operacional e ganho de escala que permitiram em apenas um trimestre termos um impacto positivo

de 0,5x nos níveis de alavancagem, já chegando a níveis próximos dos exigidos pelos nossos *covenants* em junho/22.

CONTAS A RECEBER E PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO (PMR)

| Total | 3T21 | | | 2T21 | 1T21 | 4T20 | 3T20 | Δ3T21/ 3T20 |
|---------------------------------|--------------|--------------|---------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------|
| | Total | Aquisições | Excl. Aquisições | | | | | |
| Contas a Receber Líquido | 692,3 | 335,5 | 356,9 | 669,6 | 404,5 | 379,0 | 353,4 | 338,9 |
| a vencer | 358,7 | 208,7 | 150,1 | 390,4 | 257,9 | 236,6 | 224,9 | 133,8 |
| até 180 d | 174,7 | 73,1 | 101,6 | 205,6 | 105,1 | 112,1 | 102,0 | 72,7 |
| de 181 a 360 d | 77,1 | 25,2 | 51,9 | 49,6 | 27,6 | 21,1 | 17,1 | 60,0 |
| de 361 a 720 d | 81,8 | 28,5 | 53,2 | 24,0 | 13,9 | 9,2 | 9,4 | 72,4 |

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

Encerramos o 3T21 com saldo de Contas a Receber Líquido de R\$692,3 milhões, crescimento de R\$22,7 milhões *versus* o 2T21, concentrados nos valores a vencer de mensalidades (51,8% do total), assim como nos valores vencidos até 180 dias (25,2%). No que se refere aos valores a vencer, o aumento é oriundo do contas a receber das aquisições (+R\$64,6 milhões vs. 2T21), enquanto houve redução na base orgânica de R\$41,9 milhões em relação ao 2T21, impactado, principalmente, pela adoção do modelo de cobrança mais eficiente oriundo das unidades em integração junho/21 e já implantado nas unidades integradas; e também pela equalização de metodologia de apuração da PDD.

(em R\$ milhões)

| Total | 3T21 | | | 2T21 | 1T21 | 4T20 | 3T20 | Δ3T21/ 3T20 |
|---------------------------|---------|------------|---------------------|---------|-------|---------|---------|----------------|
| | Total | Aquisições | Excl. Aquisições | | | | | |
| Contas a Receber Líquido | 692,3 | 335,5 | 356,9 | 669,6 | 404,5 | 379,0 | 353,4 | 338,9 |
| Receita Líquida Acumulada | 1.802,3 | 748,9 | 1.053,4 | 1.001,9 | 416,0 | 1.421,6 | 1.045,7 | 756,6 |
| PMR (Dias) | 74 | 64 | 89 | 73 | 88 | 93 | 87 | (12) |

| FIES | 3T21 | | | 2T21 | 1T21 | 4T20 | 3T20 | Δ3T21/ 3T20 |
|---------------------------|-------|------------|---------------------|------|------|-------|-------|----------------|
| | Total | Aquisições | Excl. Aquisições | | | | | |
| Contas a Receber Líquido | 90,8 | 23,0 | 67,9 | 67,7 | 43,3 | 51,4 | 52,3 | 38,5 |
| Receita Líquida Acumulada | 131,8 | 35,5 | 96,2 | 74,4 | 38,2 | 173,9 | 131,0 | 0,8 |
| PMR (Dias) | 147 | 88 | 190 | 112 | 102 | 102 | 102 | 45 |

| Não FIES | 3T21 | | | 2T21 | 1T21 | 4T20 | 3T20 | Δ3T21/ 3T20 |
|---------------------------|---------|------------|---------------------|-------|-------|---------|-------|----------------|
| | Total | Aquisições | Excl. Aquisições | | | | | |
| Contas a Receber Líquido | 530,6 | 285,7 | 244,9 | 499,8 | 314,2 | 274,8 | 253,1 | 277,5 |
| Receita Líquida Acumulada | 1.580,6 | 689,5 | 891,1 | 877,9 | 359,4 | 1.156,1 | 854,8 | 725,8 |
| PMR (Dias) | 64 | 59 | 72 | 62 | 79 | 82 | 76 | (12) |

| Lifelong Learning | 3T21 | | | 2T21 | 1T21 | 4T20 | 3T20 | Δ3T21/ 3T20 |
|---------------------------|-------|------------|---------------------|-------|------|------|------|----------------|
| | Total | Aquisições | Excl. Aquisições | | | | | |
| Contas a Receber Líquido | 70,9 | 26,8 | 44,1 | 102,1 | 47,1 | 52,8 | 48,0 | 22,9 |
| Receita Líquida Acumulada | 89,9 | 23,9 | 66,0 | 49,7 | 18,5 | 91,9 | 60,3 | 29,6 |
| PMR (Dias) | 161 | 142 | 175 | 217 | 229 | 212 | 220 | (59) |

O PMR (prazo médio de recebimento) total teve redução de 12 dias em relação ao mesmo período do ano anterior, relacionadas principalmente a um nível de recebimento mais rápido das aquisições recentes e subsequente implementação do modelo de cobrança nas demais unidades, como já mencionado. A redução foi impulsionada pelos segmentos Não-FIES e *Lifelong Learning*, com melhoras de 12 e 59 dias respectivamente.

Cabe destacar o menor nível de PMR (-25 dias) das aquisições em relação à base orgânica. No entanto, no segmento FIES houve aumento de 45 dias, impactado pela extensão do prazo de aditamento do FIES, que nesse segundo semestre foi até 31 de outubro.

INVESTIMENTOS (CAPEX)

| R\$ milhões (exceto em %) | 9M21 | 9M20 | Δ9M21/ 9M20 | 3T21 | 3T20 | Δ3T21/ 3T20 |
|------------------------------|--------------|-------------|----------------|-------------|-------------|----------------|
| Sistema e Tecnologia | 78,8 | 42,5 | 85,4% | 28,1 | 12,8 | 119,4% |
| Móveis e Equipamentos | 23,8 | 25,4 | -6,5% | 8,2 | 10,1 | -18,6% |
| Obras e benfeitorias | 27,3 | 29,8 | -8,2% | 10,7 | 6,2 | 74,0% |
| Total Investimento | 129,9 | 97,7 | 33,0% | 47,0 | 29,0 | 61,7% |
| % sobre a Receita Líquida | 7,2% | 9,3% | -2,1p.p. | 5,8% | 8,3% | -2,5p.p. |

Ao avaliarmos os investimentos realizados ao longo dos 9M21, totalizamos um desembolso de R\$129,9 milhões, equivalente a 7,2% da Receita Líquida, o que representou uma redução de 2,1pp se comparado ao mesmo período de 2020. Conforme comentamos nos últimos trimestres, os investimentos realizados permanecem priorizando significativamente o nosso processo de Transformação Digital, modificando o perfil do Capex de anos anteriores, mais focado em Obras e Benfeitorias. Esse movimento é fundamental para garantir as sinergias das integrações das aquisições recentes, o crescimento sustentável de longo prazo e as inovações importantes para o modelo de negócios e acadêmico da Companhia.

Podemos descrever e/ou listar exemplos de como as transformações de modelos de negócio, propiciados pelos investimentos priorizados em Sistemas e Tecnologia ocorrem no Ecossistema Ânima: a capacidade de acelerar práticas ágeis em toda a Companhia, desde a organização por *squads* até processos de gestão de pessoas; o desenvolvimento de competências de dados & *analytics* em todas as áreas (modelos de *pricing* e preditivo de evasão); além das iniciativas de inovação e experimentação.

Já no modelo acadêmico, por meio do E2A, conciliamos também as oportunidades geradas com as Unidades Curriculares (UCs) de propiciar a execução de aulas síncronas, *online*, em conexão com todos os demais recursos da plataforma, tais como objetos educacionais em diversos formatos e mais de 100 laboratórios virtuais. Esta virtualização dos laboratórios das unidades, permitirá ainda aos estudantes acesso a todos os *softwares* acadêmicos de qualquer lugar do *campus* ou remotamente, tal como com tecnologias de realidade virtual e aumentada. Isto levará a um melhor aproveitamento dos espaços físicos, um maior engajamento discente e, consequentemente, permitindo ganhos de eficiência docente.

Esse conjunto de iniciativas, sobretudo em Transformação Digital, impactará, certamente, em efeitos positivos na maior capacidade de geração de resultados futuros da companhia, assim como possuem papel relevante na viabilização da captura de sinergias das unidades em integração junho/21. Para conhecer um pouco mais destas iniciativas, acesse em nosso site de RI a gravação e apresentação do [Webinar realizado em 24 de junho de 2021](#).

No trimestre, totalizamos um gasto de R\$47,0 milhões, ou 5,8% sobre a Receita Líquida, reduzindo 2,5pp em comparação ao 3T20. Os gastos seguiram a mesma tendência do acumulado do ano e uma vez que as aquisições recentes vieram com níveis de investimento satisfatórios, a necessidade de investimentos, mesmo com o retorno presencial de aulas como destacamos, não foi demandada em níveis acima do razoável. Permanecemos assim na trajetória de diluição do Capex como proporção da Receita Líquida.

FLUXO DE CAIXA

| R\$ milhões | 9M21 | 9M20 | 3T21 | 3T20 |
|--|------------------|---------------|----------------|---------------|
| Resultado Líquido | 71,6 | (8,0) | 14,5 | 1,8 |
| Depreciação & Amortização | 173,0 | 65,4 | 93,8 | 23,1 |
| Receita / Despesa com juros e atualização monetária | 148,1 | 37,8 | 79,0 | 13,5 |
| Despesa de ajuste a valor presente sobre arrendamentos | 105,9 | 55,9 | 52,3 | 22,6 |
| Provisão para riscos trabalhistas, tributário e cíveis | 21,0 | 8,6 | 10,4 | 5,3 |
| Amortização direito de uso | 102,2 | 44,9 | 53,9 | 16,3 |
| Outros ajustes ao resultado líquido | (89,4) | 22,8 | (70,5) | 16,7 |
| Perda com provisão impairment | - | 61,6 | - | - |
| Geração de Caixa Operacional | 532,3 | 289,1 | 233,4 | 99,4 |
| Δ Contas a receber/PDD | (58,0) | (123,6) | (14,7) | (17,9) |
| Δ Outros ativos/passivos | 76,0 | 38,7 | 67,3 | (3,2) |
| Variação de capital de giro | 18,0 | (84,9) | 52,6 | (21,1) |
| Geração de Caixa Livre antes CAPEX | 550,2 | 204,2 | 286,0 | 78,3 |
| CAPEX - Imobilizado e Intangível | (129,9) | (97,7) | (47,0) | (29,0) |
| Desinvestimento em imóveis | 162,9 | - | 100,0 | - |
| Geração de Caixa Livre | 583,2 | 106,5 | 339,0 | 49,2 |
| Atividades de Financiamento | 2.077,6 | (199,5) | (217,5) | 8,2 |
| Aumento de Capital | (1,9) | 1.049,5 | - | (0,8) |
| Ações em tesouraria | - | (100,5) | - | - |
| Aquisições | (3.177,3) | (248,8) | (0,0) | (60,1) |
| Caixa líquido (aplicado) Gerado nas Atividades de Financiamento | (1.101,6) | 500,7 | (217,5) | (52,8) |
| Aumento (redução) líquido(a) no caixa /equivalentes | (518,4) | 607,2 | 121,5 | (3,5) |
| Caixa e Aplicações Financeiras no início do período | 1.277,9 | 182,6 | 638,0 | 793,3 |
| Caixa e Aplicações Financeiras no fim do período | 759,5 | 789,8 | 759,5 | 789,8 |

Finalizamos o 3T21 com um montante de caixa e aplicações financeiras superior em R\$121,5 milhões ao 2T21, finalizando o ciclo com um saldo de caixa de R\$759,5 milhões, resultado da expressiva geração de caixa operacional aliada a iniciativas relacionadas ao nosso *roadmap* de desalavancagem.

A Geração de Caixa Operacional do 3T21 aumentou R\$134,0 milhões em relação ao 3T20, registrando R\$233,4 milhões, com uma conversão do EBITDA Ajustado em caixa de 67,8%, refletindo a consolidação das aquisições feitas esse ano e seus primeiros ganhos de sinergias, resultando em uma maior geração de caixa operacional. Uma evasão menor do bloco orgânico e um processo de cobrança mais efetivo implantado em todo o Ecossistema Ânima também contribuíram para o resultado. Além disso, a operação de *sale & lease back* dos ativos imobilizados da Uniritter agregaram em R\$100,0 milhões nesse trimestre, contribuindo também para essa geração.

Em relação à Geração de Caixa Livre antes do Capex, alcançamos um valor de R\$286,0 milhões no 3T21, R\$207,7 milhões superior ao 3T20, com uma conversão de EBITDA ajustado em caixa de 83,1%. Novamente, observa-se uma grande contribuição das aquisições, em especial das unidades em integração junho/21. Além disso, continuamos diluindo o CAPEX em relação à Receita Líquida frente a períodos anteriores (-2,5pp vs. 3T20). As atividades de financiamento refletem maiores amortizações referentes principalmente à aquisição transformacional dos ativos das unidades em integração junho/21.

RETORNO SOBRE O CAPITAL INVESTIDO (ROIC)

| Retorno Sobre Capital Investido (ROIC) ¹ | 3T21 | 2020 | Δ3T21/ 2020 |
|---|-------|-------|----------------|
| ROIC consolidado | 9,1% | 9,5% | -0,4pp |
| ROIC sem ativos intangíveis não amortizáveis | 19,9% | 15,4% | 4,5pp |

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 9,1% no 3T21. Embora represente uma leve redução de -0,4pp em relação a 2020, relacionada principalmente à incorporação dos intangíveis não amortizáveis das unidades em integração junho/21, significa uma evolução de 2,4pp em relação ao 2T21, mostrando uma nítida evolução em bases mais comparáveis. Avaliando o ROIC sem ativos intangíveis não amortizáveis, atingimos o nível de 19,9%, uma evolução de 4,5pp, 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 %) | 9M21 | %AV | 9M20 | %AV | Δ9M21/ 9M20 | 3T21 | %AV | 3T20 | %AV | Δ3T21/ 3T20 |
|---|----------------|---------------|----------------|---------------|----------------|----------------|---------------|----------------|---------------|----------------|
| Receita Bruta | 3.498,6 | 194,1% | 2.015,4 | 192,7% | 73,6% | 1.614,4 | 197,7% | 671,8 | 191,4% | 140,3% |
| Descontos, Deduções & Bolsas | (1.624,6) | -90,1% | (935,5) | -89,5% | 73,7% | (761,3) | -93,2% | (308,9) | -88,0% | 146,5% |
| Impostos & Taxas | (71,6) | -4,0% | (34,2) | -3,3% | 109,5% | (36,4) | -4,5% | (12,0) | -3,4% | 204,4% |
| Receita Líquida | 1.802,3 | 100,0% | 1.045,7 | 100,0% | 72,4% | 816,7 | 100,0% | 350,9 | 100,0% | 132,7% |
| Total de Custos | (638,7) | -35,4% | (415,8) | -39,8% | 53,6% | (279,1) | -34,2% | (140,2) | -40,0% | 99,0% |
| Pessoal | (500,3) | -27,8% | (344,4) | -32,9% | 45,3% | (216,5) | -26,5% | (115,8) | -33,0% | 86,9% |
| Serviços de Terceiros | (59,8) | -3,3% | (28,2) | -2,7% | 112,4% | (28,1) | -3,4% | (10,2) | -2,9% | 174,3% |
| Aluguel & Ocupação | (23,2) | -1,3% | (19,4) | -1,9% | 19,1% | (4,6) | -0,6% | (5,8) | -1,7% | -20,5% |
| Outras | (55,4) | -3,1% | (23,8) | -2,3% | 133,0% | (29,9) | -3,7% | (8,3) | -2,4% | 258,8% |
| Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização) | 1.163,6 | 64,6% | 629,9 | 60,2% | 84,7% | 537,6 | 65,8% | 210,7 | 60,0% | 155,1% |
| Despesas Comerciais | (143,6) | -8,0% | (106,8) | -10,2% | 34,5% | (37,7) | -4,6% | (32,1) | -9,2% | 17,4% |
| PDD | (54,4) | -3,0% | (55,7) | -5,3% | -2,4% | 7,9 | 1,0% | (14,8) | -4,2% | -153,5% |
| Marketing | (89,2) | -5,0% | (51,0) | -4,9% | 74,8% | (45,6) | -5,6% | (17,3) | -4,9% | 163,5% |
| Despesas Gerais & Administrativas | (189,8) | -10,5% | (118,7) | -11,4% | 59,9% | (80,1) | -9,8% | (45,8) | -13,1% | 74,7% |
| Pessoal | (122,1) | -6,8% | (89,8) | -8,6% | 36,0% | (46,3) | -5,7% | (33,3) | -9,5% | 38,9% |
| Serviços de Terceiros | (48,3) | -2,7% | (14,4) | -1,4% | 235,6% | (22,6) | -2,8% | (6,3) | -1,8% | n.a |
| Aluguel & Ocupação | (1,4) | -0,1% | (2,8) | -0,3% | -48,3% | (0,4) | -0,1% | (1,0) | -0,3% | n.a |
| Outras | (18,0) | -1,0% | (11,8) | -1,1% | 53,1% | (10,7) | -1,3% | (5,2) | -1,5% | 107,8% |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais | 2,6 | 0,1% | (2,8) | -0,3% | n.a | 6,3 | 0,8% | (1,6) | -0,5% | n.a |
| Provisões | (4,5) | -0,2% | 0,1 | 0,0% | n.a | 0,1 | 0,0% | (0,2) | 0,0% | n.a |
| Impostos & Taxas | (9,9) | -0,5% | (6,0) | -0,6% | 63,5% | (5,5) | -0,7% | (3,0) | -0,8% | 84,1% |
| Outras receitas operacionais | 16,9 | 0,9% | 3,2 | 0,3% | 432,8% | 11,7 | 1,4% | 1,5 | 0,4% | 663,9% |
| Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade | 12,0 | 0,7% | 6,9 | 0,7% | 74,9% | 6,4 | 0,8% | 2,2 | 0,6% | 184,3% |
| Resultado Operacional | 844,9 | 46,9% | 408,6 | 39,1% | 106,8% | 432,4 | 53,0% | 133,4 | 38,0% | 224,2% |
| Despesas Corporativas | (201,3) | -11,2% | (98,7) | -9,4% | 103,9% | (88,2) | -10,8% | (33,6) | -9,6% | 162,8% |
| EBITDA Ajustado | 643,6 | 35,7% | 309,8 | 29,6% | 107,7% | 344,3 | 42,2% | 99,8 | 28,4% | 244,8% |
| (-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade | (12,0) | -0,7% | (6,9) | -0,7% | 74,9% | (6,4) | -0,8% | (2,2) | -0,6% | 184,3% |
| (-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA | (67,6) | -3,8% | (85,1) | -8,1% | -20,6% | (45,4) | -5,6% | (18,3) | -5,2% | 148,5% |
| EBITDA | 563,9 | 31,3% | 217,9 | 20,8% | 158,8% | 292,5 | 35,8% | 79,3 | 22,6% | 268,8% |
| Depreciação & Amortização | (277,5) | -15,4% | (111,2) | -10,6% | 149,7% | (149,7) | -18,3% | (39,2) | -11,2% | 281,8% |
| Equivalência Patrimonial | 0,0 | 0,0% | (3,0) | -0,3% | n.a | 0,3 | 0,0% | (1,2) | -0,3% | n.a |
| EBIT | 286,5 | 15,9% | 103,7 | 9,9% | 176,3% | 143,1 | 17,5% | 38,9 | 11,1% | 267,8% |
| Resultado Financeiro Líquido | (253,9) | -14,1% | (108,6) | -10,4% | 133,8% | (144,6) | -17,7% | (36,7) | -10,5% | 293,6% |
| EBT | 32,6 | 1,8% | (4,9) | -0,5% | n.a | (1,5) | -0,2% | 2,2 | 0,6% | n.a |
| IR & CSLL | 38,9 | 2,2% | (3,0) | -0,3% | n.a | 15,9 | 1,9% | (0,7) | -0,2% | n.a |
| Lucro Líquido | 71,5 | 4,0% | (7,8) | -0,7% | 1011% | 14,5 | 1,8% | 1,5 | 0,4% | -853% |
| Participação dos acionistas não controladores | (5,4) | -0,3% | (0,5) | 0,0% | 1098,3% | (1,3) | -0,2% | 0,0 | 0,0% | n.a |
| Lucro Líquido | 66,0 | 3,7% | (8,3) | -0,8% | n.a | 13,1 | 1,6% | 1,5 | 0,4% | 763% |
| (-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA | 67,6 | 3,8% | 85,1 | 8,1% | -20,6% | 45,4 | 5,6% | 18,3 | 5,2% | 148,5% |
| (-) Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido | 0,0 | 0,0% | 0,0 | 0,0% | 0,0% | 0,0 | 0,0% | 0,0 | 0,0% | 0,0% |
| Lucro Líquido Ajustado | 133,6 | 7,4% | 76,8 | 7,3% | 74,0% | 58,6 | 7,2% | 19,8 | 5,6% | 195,8% |

Anexo II: DRE por segmento

| R\$ milhões (exceto em %) | 9M21 | | | | | |
|---|----------------|---------------|------------------|---------------|-------------------|---------------|
| | Consolidado | %AV | Ensino Acadêmico | %AV | Lifelong Learning | %AV |
| Receita Bruta | 3.498,6 | 194,1% | 3.324,5 | 194,1% | 174,1 | 193,7% |
| Descontos, Deduções & Bolsas | (1.624,6) | -90,1% | (1.548,1) | -90,4% | (76,5) | -85,1% |
| Impostos & Taxas | (71,6) | -4,0% | (64,0) | -3,7% | (7,7) | -8,5% |
| Receita Líquida | 1.802,3 | 100,0% | 1.712,4 | 100,0% | 89,9 | 100,0% |
| Total de Custos | (638,7) | -35,4% | (611,0) | -35,7% | (27,6) | -30,8% |
| Pessoal | (500,3) | -27,8% | (494,7) | -28,9% | (5,6) | -6,2% |
| Serviços de Terceiros | (59,8) | -3,3% | (42,3) | -2,5% | (17,5) | -19,4% |
| Aluguel & Ocupação | (23,2) | -1,3% | (21,2) | -1,2% | (1,9) | -2,2% |
| Outras | (55,4) | -3,1% | (52,8) | -3,1% | (2,6) | -2,9% |
| Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização) | 1.163,6 | 64,6% | 1.101,4 | 64,3% | 62,3 | 69,2% |
| Despesas Comerciais | (143,6) | -8,0% | (117,2) | -6,8% | (26,3) | -29,3% |
| PDD | (54,4) | -3,0% | (37,7) | -2,2% | (16,6) | -18,5% |
| Marketing | (89,2) | -5,0% | (79,5) | -4,6% | (9,7) | -10,8% |
| Despesas Gerais & Administrativas | (189,8) | -10,5% | (158,3) | -9,2% | (31,5) | -35,1% |
| Pessoal | (122,1) | -6,8% | (98,6) | -5,8% | (23,5) | -26,1% |
| Serviços de Terceiros | (48,3) | -2,7% | (41,4) | -2,4% | (6,9) | -7,7% |
| Aluguel & Ocupação | (1,4) | -0,1% | (1,1) | -0,1% | (0,3) | -0,4% |
| Outras | (18,0) | -1,0% | (17,2) | -1,0% | (0,8) | -0,9% |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais | 2,6 | 0,1% | 1,7 | 0,1% | 0,9 | 1,0% |
| Provisões | (4,5) | -0,2% | (4,5) | -0,3% | 0,0 | 0,0% |
| Impostos & Taxas | (9,9) | -0,5% | (9,1) | -0,5% | (0,7) | -0,8% |
| Outras receitas operacionais | 16,9 | 0,9% | 15,3 | 0,9% | 1,6 | 1,8% |
| Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade | 12,0 | 0,7% | 11,6 | 0,7% | 0,4 | 0,5% |
| Resultado Operacional | 844,9 | 46,9% | 839,2 | 49,0% | 5,7 | 6,3% |
| Despesas Corporativas | (201,3) | -11,2% | | | | |
| EBITDA Ajustado | 643,6 | 35,7% | | | | |
| (-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade | (12,0) | -0,7% | | | | |
| (-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA | (67,6) | -3,8% | | | | |
| EBITDA | 563,9 | 31,3% | | | | |
| Depreciação & Amortização | (277,5) | -15,4% | | | | |
| Equivalência Patrimonial | 0,0 | 0,0% | | | | |
| EBIT | 286,5 | 15,9% | | | | |
| Resultado Financeiro Líquido | (253,9) | -14,1% | | | | |
| EBT | 32,6 | 1,8% | | | | |
| IR & CSLL | 38,9 | 2,2% | | | | |
| Lucro Líquido | 71,5 | 4,0% | | | | |
| Participação dos acionistas não controladores | (5,4) | -0,3% | | | | |
| (-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA | 67,6 | 3,8% | | | | |
| Lucro Líquido Ajustado | 133,6 | 7,4% | | | | |

| R\$ milhões (exceto em %) | 3T21 | | | | | |
|---|----------------|---------------|------------------|---------------|-------------------|---------------|
| | Consolidado | %AV | Ensino Acadêmico | %AV | Lifelong Learning | %AV |
| Receita Bruta | 1.614,4 | 197,7% | 1.525,3 | 196,6% | 89,0 | 218,6% |
| Descontos, Deduções & Bolsas | (761,3) | -93,2% | (716,7) | -92,4% | (44,6) | -109,4% |
| Impostos & Taxas | (36,4) | -4,5% | (32,7) | -4,2% | (3,7) | -9,2% |
| Receita Líquida | 816,7 | 100,0% | 776,0 | 100,0% | 40,7 | 100,0% |
| Total de Custos | (279,1) | -34,2% | (265,9) | -34,3% | (13,2) | -32,4% |
| Pessoal | (216,5) | -26,5% | (213,9) | -27,6% | (2,5) | -6,2% |
| Serviços de Terceiros | (28,1) | -3,4% | (19,6) | -2,5% | (8,5) | -20,8% |
| Aluguel & Ocupação | (4,6) | -0,6% | (4,0) | -0,5% | (0,7) | -1,6% |
| Outras | (29,9) | -3,7% | (28,3) | -3,7% | (1,6) | -3,8% |
| Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização) | 537,6 | 65,8% | 510,0 | 65,7% | 27,5 | 67,6% |
| Despesas Comerciais | (37,7) | -4,6% | (20,5) | -2,6% | (17,2) | -42,2% |
| PDD | 7,9 | 1,0% | 21,3 | 2,7% | (13,3) | -32,7% |
| Marketing | (45,6) | -5,6% | (41,8) | -5,4% | (3,9) | -9,5% |
| Despesas Gerais & Administrativas | (80,1) | -9,8% | (68,9) | -8,9% | (11,2) | -27,6% |
| Pessoal | (46,3) | -5,7% | (38,6) | -5,0% | (7,6) | -18,7% |
| Serviços de Terceiros | (22,6) | -2,8% | (19,5) | -2,5% | (3,1) | -7,6% |
| Aluguel & Ocupação | (0,4) | -0,1% | (0,3) | 0,0% | (0,1) | -0,3% |
| Outras | (10,7) | -1,3% | (10,3) | -1,3% | (0,4) | -1,0% |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais | 6,3 | 0,8% | 5,9 | 0,8% | 0,5 | 1,1% |
| Provisões | 0,1 | 0,0% | 0,1 | 0,0% | 0,0 | 0,0% |
| Impostos & Taxas | (5,5) | -0,7% | (5,1) | -0,7% | (0,4) | -1,0% |
| Outras receitas operacionais | 11,7 | 1,4% | 10,8 | 1,4% | 0,9 | 2,1% |
| Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade | 6,4 | 0,8% | 6,2 | 0,8% | 0,1 | 0,3% |
| Resultado Operacional | 432,4 | 53,0% | 432,8 | 55,8% | (0,3) | -0,8% |
| Despesas Corporativas | (88,2) | -10,8% | | | | |
| EBITDA Ajustado | 344,3 | 42,2% | | | | |
| (-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade | (6,4) | -0,8% | | | | |
| (-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA | (45,4) | -5,6% | | | | |
| EBITDA | 292,5 | 35,8% | | | | |
| Depreciação & Amortização | (149,7) | -18,3% | | | | |
| Equivalência Patrimonial | 0,3 | 0,0% | | | | |
| EBIT | 143,1 | 17,5% | | | | |
| Resultado Financeiro Líquido | (144,6) | -17,7% | | | | |
| EBT | (1,5) | -0,2% | | | | |
| IR & CSLL | 15,9 | 1,9% | | | | |
| Lucro Líquido | 14,5 | 1,8% | | | | |
| Participação dos acionistas não controladores | (1,3) | -0,2% | | | | |
| (-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA | 45,4 | 5,6% | | | | |
| Lucro Líquido Ajustado | 58,6 | 7,2% | | | | |

Anexo III: DRE segmento Ensino Acadêmico

| R\$ milhões (exceto em %) | Ensino Acadêmico | | | | Δ9M21/ 9M20 |
|---|------------------|---------------|----------------|---------------|----------------|
| | 9M21 | %AV | 9M20 | %AV | |
| Receita Bruta | 3.324,5 | 194,1% | 1.925,0 | 195,4% | 72,7% |
| Descontos, Deduções & Bolsas | (1.548,1) | -90,4% | (909,8) | -92,3% | 70,2% |
| Impostos & Taxas | (64,0) | -3,7% | (29,8) | -3,0% | 114,5% |
| Receita Líquida | 1.712,4 | 100,0% | 985,4 | 100,0% | 73,8% |
| Total de Custos | (611,0) | -35,7% | (397,8) | -40,4% | 53,6% |
| Pessoal | (494,7) | -28,9% | (339,0) | -34,4% | 45,9% |
| Serviços de Terceiros | (42,3) | -2,5% | (18,9) | -1,9% | 124,1% |
| Aluguel & Ocupação | (21,2) | -1,2% | (18,1) | -1,8% | 17,0% |
| Outras | (52,8) | -3,1% | (21,8) | -2,2% | 142,4% |
| Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização) | 1.101,4 | 64,3% | 587,6 | 59,6% | 87,4% |
| Despesas Comerciais | (117,2) | -6,8% | (95,5) | -9,7% | 22,8% |
| PDD | (37,7) | -2,2% | (51,2) | -5,2% | -26,4% |
| Marketing | (79,5) | -4,6% | (44,2) | -4,5% | 79,9% |
| Despesas Gerais & Administrativas | (158,3) | -9,2% | (94,0) | -9,5% | 68,3% |
| Pessoal | (98,6) | -5,8% | (70,0) | -7,1% | 40,9% |
| Serviços de Terceiros | (41,4) | -2,4% | (10,3) | -1,0% | 301,9% |
| Aluguel & Ocupação | (1,1) | -0,1% | (2,6) | -0,3% | -57,7% |
| Outras | (17,2) | -1,0% | (11,1) | -1,1% | 54,9% |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais | 1,7 | 0,1% | (4,0) | -0,4% | n.a |
| Provisões | (4,5) | -0,3% | 0,1 | 0,0% | n.a |
| Impostos & Taxas | (9,1) | -0,5% | (5,9) | -0,6% | 55,6% |
| Outras receitas operacionais | 15,3 | 0,9% | 1,7 | 0,2% | 791,9% |
| Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade | 11,6 | 0,7% | 6,7 | 0,7% | 74,6% |
| Resultado Operacional | 839,2 | 49,0% | 400,8 | 40,7% | 109,4% |

Anexo IV: DRE Lifelong Learning

| R\$ milhões (exceto em %) | Lifelong Learning | | | | Δ9M21/ 9M20 |
|---|-------------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| | 9M21 | %AV | 9M20 | %AV | |
| Receita Bruta | 174,1 | 193,7% | 90,4 | 149,9% | 92,5% |
| Descontos, Deduções & Bolsas | (76,5) | -85,1% | (25,7) | -42,7% | 197,2% |
| Impostos & Taxas | (7,7) | -8,5% | (4,4) | -7,3% | 75,5% |
| Receita Líquida | 89,9 | 100,0% | 60,3 | 100,0% | 49,1% |
| Total de Custos | (27,6) | -30,8% | (18,0) | -29,9% | 53,3% |
| Pessoal | (5,6) | -6,2% | (5,5) | -9,0% | 2,9% |
| Serviços de Terceiros | (17,5) | -19,4% | (9,3) | -15,4% | 88,5% |
| Aluguel & Ocupação | (1,9) | -2,2% | (1,3) | -2,2% | 48,4% |
| Outras | (2,6) | -2,9% | (2,0) | -3,3% | 30,6% |
| Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização) | 62,3 | 69,2% | 42,3 | 70,1% | 47,3% |
| Despesas Comerciais | (26,3) | -29,3% | (11,3) | -18,7% | 133,1% |
| PDD | (16,6) | -18,5% | (4,5) | -7,4% | 271,8% |
| Marketing | (9,7) | -10,8% | (6,8) | -11,3% | 42,2% |
| Despesas Gerais & Administrativas | (31,5) | -35,1% | (24,7) | -40,9% | 27,7% |
| Pessoal | (23,5) | -26,1% | (19,8) | -32,8% | 18,7% |
| Serviços de Terceiros | (6,9) | -7,7% | (4,1) | -6,8% | 68,7% |
| Aluguel & Ocupação | (0,3) | -0,4% | (0,2) | -0,3% | 115,3% |
| Outras | (0,8) | -0,9% | (0,7) | -1,1% | 24,1% |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais | 0,9 | 1,0% | 1,3 | 2,1% | -33,6% |
| Provisões | 0,0 | 0,0% | 0,0 | 0,0% | na |
| Impostos & Taxas | (0,7) | -0,8% | (0,2) | -0,3% | 333,3% |
| Outras receitas operacionais | 1,6 | 1,8% | 1,5 | 2,4% | 9,7% |
| Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade | 0,4 | 0,5% | 0,2 | 0,4% | 86,1% |
| Resultado Operacional | 5,7 | 6,3% | 7,8 | 12,9% | -27,4% |

Anexo V: Reconciliação DRE 9M21

| Consolidado Ânima Valores em R\$ (milhões) | 9M21 | | | | | DRE Societária |
|---|----------------|------------------|----------------|---------------------|------------------|----------------|
| | DRE Gerencial | Deprec. & Amort. | Corporativa | Multa & Juros Mens. | Itens Não Recor. | |
| Receita Bruta | 3.498,6 | | | | 0,0 | 3.498,6 |
| Descontos, Deduções & Bolsas | (1.624,6) | | | | 0,0 | (1.624,6) |
| Impostos & Taxas | (71,6) | | | | 0,0 | (71,6) |
| Receita Líquida | 1.802,3 | 0,0 | | 0,0 | 0,0 | 1.802,3 |
| Total de Custos | (638,7) | (138,2) | | 0,0 | (17,1) | (794,0) |
| Pessoal | (500,3) | | | | (16,2) | (516,5) |
| Serviços de Terceiros | (59,8) | | | | 0,0 | (59,8) |
| Aluguel & Ocupação | (23,2) | (138,2) | | | (0,3) | (161,7) |
| Outras | (55,4) | | | | (0,5) | (55,9) |
| Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização) | 1.163,6 | (138,2) | 0,0 | 0,0 | (17,1) | 1.008,4 |
| Despesas Comerciais | (143,6) | 0,0 | (13,8) | 0,0 | 0,0 | (157,3) |
| PDD | (54,4) | | (0,1) | | 0,0 | (54,5) |
| Marketing | (89,2) | | (13,7) | | 0,0 | (102,9) |
| Despesas Gerais & Administrativas | (189,8) | (139,3) | (212,1) | 0,0 | (50,5) | (591,7) |
| Pessoal | (122,1) | | (144,8) | | (18,5) | (285,3) |
| Serviços de Terceiros | (48,3) | | (81,4) | | (25,8) | (155,4) |
| Aluguel & Ocupação | (1,4) | (139,3) | (1,8) | | 0,0 | (142,5) |
| Outras | (18,0) | | 15,8 | | (6,2) | (8,5) |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais | 2,6 | 0,0 | 24,7 | 0,0 | (0,0) | 27,2 |
| Provisões | (4,5) | | (27,0) | | 0,0 | (31,5) |
| Impostos & Taxas | (9,9) | | 1,8 | | (0,0) | (8,1) |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais | 16,9 | | 49,9 | | (0,0) | 66,8 |
| Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade | 12,0 | | (0,1) | (11,9) | 0,0 | 0,0 |
| Resultado Operacional | 844,9 | (277,5) | (201,3) | (11,9) | (67,6) | 286,5 |
| Despesas Corporativas | (201,3) | | 201,3 | | | 0,0 |
| EBITDA Ajustado | 643,6 | (277,5) | 0,0 | (11,9) | (67,6) | 286,5 |
| (-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade | (12,0) | | 0,1 | 11,9 | 0,0 | 0,0 |
| (-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA | (67,6) | | | | 67,6 | (0,0) |
| EBITDA | 563,9 | (277,5) | 0,1 | 0,0 | 0,0 | 286,5 |
| Depreciação & Amortização | (277,5) | 277,5 | | | 0,0 | 0,0 |
| Equivalência Patrimonial | 0,0 | | | | 0,0 | 0,0 |
| EBIT | 286,5 | 0,0 | 0,1 | 0,0 | 0,0 | 286,6 |
| Resultado Financeiro Líquido | (253,9) | | | | 0,0 | (253,9) |
| EBT | 32,6 | 0,0 | 0,1 | 0,0 | 0,0 | 32,7 |
| IR & CSLL | 38,9 | | | | 0,0 | 38,9 |
| Lucro Líquido | 71,5 | 0,0 | 0,1 | 0,0 | 0,0 | 71,6 |
| Participação dos acionistas não controladores | (5,4) | | | | | (5,4) |
| Lucro Líquido | 66,0 | 0,0 | 0,1 | 0,0 | 0,0 | 66,2 |
| (-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA | 67,6 | | | | (67,6) | 0,0 |
| (-) Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido | 0,0 | | | | 0,0 | 0,0 |
| Lucro Líquido Ajustado | 133,6 | 0,0 | 0,1 | 0,0 | (67,6) | 66,2 |

Anexo VI: Balanço Patrimonial

| Ativo | SET 21 | SET 20 | JUN 21 |
|--|-----------------|----------------|-----------------|
| Ativo Circulante | 1.615,2 | 1.309,4 | 1.465,5 |
| Caixa e equivalentes de caixa | 174,9 | 84,3 | 141,2 |
| Aplicações financeiras | 584,6 | 705,4 | 496,8 |
| Contas a receber | 641,0 | 318,4 | 614,3 |
| Adiantamentos diversos | 17,6 | 12,9 | 23,4 |
| Impostos e contribuições a recuperar | 81,6 | 4,8 | 78,3 |
| Direitos e empréstimos para aquisições | - | 172,0 | - |
| Outros ativos circulantes | 114,3 | 10,2 | 109,8 |
| Direitos a receber de não controladores | 1,2 | 1,3 | 1,6 |
| Ativo Não Circulante | 8.701,9 | 2.393,2 | 8.726,8 |
| Contas a Receber | 51,4 | 35,1 | 55,3 |
| Depósitos judiciais | 140,4 | 62,8 | 143,0 |
| Direitos a receber de não controladores | 225,6 | 102,0 | 156,4 |
| Créditos com partes relacionadas | 12,0 | 10,6 | 11,7 |
| Impostos e contribuições a recuperar | 15,8 | 14,9 | 17,1 |
| Imposto de renda e contribuição social diferidos | 149,2 | 1,5 | 148,3 |
| Direitos e empréstimos para aquisições | - | 11,4 | - |
| Outros ativos não circulantes | 62,6 | 5,0 | 65,2 |
| Investimentos | 42,6 | 0,0 | 10,5 |
| Ativo mantido para venda | - | - | 153,0 |
| Direito de uso | 1.419,6 | 604,2 | 1.276,9 |
| Imobilizado | 671,2 | 372,8 | 694,0 |
| Intangível | 5.911,4 | 1.172,9 | 5.995,4 |
| Total do Ativo | 10.317,0 | 3.702,6 | 10.192,3 |

| Passivo | SET 21 | SET 20 | JUN 21 |
|---|-----------------|----------------|-----------------|
| Passivo Circulante | 1.235,3 | 442,7 | 1.536,6 |
| Fornecedores | 141,5 | 43,1 | 137,4 |
| Empréstimos e financiamentos | 354,9 | 87,9 | 562,6 |
| Arrendamento direito de uso | 162,2 | 35,7 | 148,1 |
| Obrigações sociais e salariais | 257,8 | 142,7 | 239,2 |
| Obrigações tributárias | 43,9 | 27,6 | 42,5 |
| Adiantamentos de clientes | 124,3 | 28,1 | 164,2 |
| Parcelamento de impostos e contribuições | 12,9 | 6,4 | 12,1 |
| Titulos a pagar | 85,3 | 64,6 | 209,7 |
| Derivativos | 1,2 | 0,1 | 3,7 |
| Outros passivos circulantes | 51,2 | 6,4 | 17,2 |
| Passivo Não Circulante | 6.475,9 | 1.597,4 | 6.062,6 |
| Empréstimos e financiamentos | 3.214,1 | 588,0 | 2.942,8 |
| Arrendamento direito de uso | 1.419,4 | 617,7 | 1.268,3 |
| Titulos a pagar | 186,3 | 169,2 | 248,0 |
| Débitos com partes relacionadas | 0,1 | 0,1 | 0,1 |
| Adiantamentos de clientes | 15,8 | 7,8 | 15,8 |
| Parcelamento de impostos e contribuições | 64,6 | 30,7 | 70,1 |
| Imposto de renda e contribuição social diferidos | 716,2 | 74,1 | 707,3 |
| Provisão para riscos trabalhistas, tributários e cíveis | 821,4 | 104,5 | 753,4 |
| Derivativos | 8,6 | 0,9 | 25,8 |
| Outros passivos não circulantes | 29,4 | 2,2 | 31,2 |
| Provisão para perdas em investimento | - | 2,3 | - |
| Patrimônio Líquido (Passivo a Descoberto) | 2.605,8 | 1.662,5 | 2.593,1 |
| Capital Social | 2.451,7 | 1.651,6 | 2.451,7 |
| Gastos com emissão de ações | - | (79,4) | - |
| Reserva de capital | 35,6 | 34,8 | 35,5 |
| Reservas de lucros | 124,4 | 165,5 | 124,4 |
| Ações em tesouraria | (31,1) | (38,2) | (31,1) |
| Ajuste de avaliação patrimonial | (69,6) | (69,6) | (69,6) |
| Lucros acumulados | 66,2 | - | 53,0 |
| Prejuízos acumulados | - | (8,0) | - |
| Participação dos acionistas não controladores | 28,7 | 5,7 | 29,1 |
| Total do Patrimônio Líquido e Passivo | 10.317,0 | 3.702,6 | 10.192,3 |

Anexo VII: DRE IFRS

| R\$ milhões | 9M21 | 9M20 | 3T21 | 3T20 |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Receita Líquida | 1.802,3 | 1.045,7 | 816,7 | 351,0 |
| Custo dos Serviços Prestados | (794,0) | (497,1) | (365,3) | (172,9) |
| Lucro Bruto (Prejuízo) | 1.008,3 | 548,6 | 451,4 | 178,1 |
| Receitas (Despesas) Operacionais | (721,8) | (383,4) | (308,3) | (139,7) |
| Comerciais | (157,3) | (108,9) | (58,4) | (32,2) |
| Gerais e administrativas | (591,7) | (248,2) | (299,6) | (88,7) |
| Resultado de equivalência patrimonial | 0,0 | (3,0) | 0,4 | (1,2) |
| Outras (despesas) receitas operacionais | 27,2 | (23,3) | 49,3 | (17,6) |
| Resultado antes do Resultado Financeiro | 286,6 | 165,2 | 143,1 | 38,4 |
| Receita financeira | 85,7 | 37,5 | 21,8 | 19,7 |
| Despesa financeira | (339,6) | (146,0) | (166,3) | (56,0) |
| Lucro/Prejuízo antes de impostos | 32,7 | 57,0 | (1,4) | 2,1 |
| Imposto de renda e contribuição social, corrente e diferido | 38,9 | (2,6) | 15,9 | (0,3) |
| Lucro/Prejuízo antes dos acionistas controladores | 71,6 | 54,4 | 14,5 | 1,8 |
| Participação dos acionistas não controladores | (5,4) | - | (1,3) | - |
| Lucro/Prejuízo do exercício | 66,2 | (7,1) | 13,2 | 1,8 |

Anexo VIII: Base comparativa 2020

Incorporando, de maneira *pro forma*, o efeito da nova visão por segmentos Ensino Acadêmico e *Lifelong Learning*

| R\$ (milhões) | Ensino Acadêmico | | | | | | | | Lifelong Learning | | | | TOTAL | | | |
|-----------------------|------------------|-------|-------|-------|------------|-------|-------|-------|-------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | Base | | | | Aquisições | | | | | | | | | | | |
| | 1T20 | 2T20 | 3T20 | 4T20 | 1T20 | 2T20 | 3T20 | 4T20 | 1T20 | 2T20 | 3T20 | 4T20 | 1T20 | 2T20 | 3T20 | 4T20 |
| Receita Líquida | 279,8 | 287,0 | 261,9 | 276,1 | 38,7 | 51,7 | 66,3 | 68,1 | 20,1 | 17,4 | 22,8 | 31,6 | 338,6 | 356,1 | 351,0 | 375,9 |
| Lucro Bruto | 174,6 | 167,0 | 157,9 | 162,4 | 24,4 | 27,3 | 36,5 | 34,2 | 13,2 | 12,6 | 16,3 | 20,0 | 212,3 | 206,9 | 210,7 | 216,6 |
| Margem Bruta | 62,4% | 58,2% | 60,3% | 58,8% | 63,1% | 52,8% | 55,0% | 50,2% | 65,8% | 72,3% | 71,7% | 63,4% | 62,7% | 58,1% | 60,0% | 57,6% |
| Resultado Operacional | 126,6 | 111,3 | 113,1 | 74,5 | 19,1 | 17,1 | 16,2 | 19,3 | 1,3 | 0,7 | 5,8 | 6,7 | 147,0 | 129,1 | 135,1 | 100,5 |
| Margem Operacional | 45,3% | 38,8% | 43,2% | 27,0% | 49,3% | 33,1% | 24,4% | 28,3% | 6,3% | 4,0% | 25,6% | 21,3% | 43,4% | 36,3% | 38,5% | 26,7% |

Anexo IX: Base comparativa 2020

Incorporando, de maneira *pro forma*, o efeito da nova visão por segmentos Ensino Acadêmico e *Lifelong Learning*

| R\$ milhões (exceto quando indicado) | 2020 | | | | | |
|---|----------------|---------------|----------------|---------------|-------------------|---------------|
| | Consolidado | %AV | Ensino | %AV | Lifelong Learning | %AV |
| Receita Bruta | 2.692,4 | 189,4% | 2.559,4 | 192,5% | 133,1 | 144,8% |
| Descontos, Deduções & Bolsas | (1.224,0) | -86,1% | (1.189,6) | -89,5% | (34,3) | -37,3% |
| Impostos & Taxas | (46,9) | -3,3% | (40,0) | -3,0% | (6,8) | -7,4% |
| Receita Líquida | 1.421,6 | 100,0% | 1.329,7 | 100,0% | 91,9 | 100,0% |
| Total de Custos | (575,1) | -40,5% | (545,7) | -41,0% | (29,4) | -32,0% |
| Pessoal | (471,1) | -33,1% | (463,9) | -34,9% | (7,1) | -7,8% |
| Serviços de Terceiros | (40,6) | -2,9% | (24,7) | -1,9% | (15,9) | -17,3% |
| Aluguel & Ocupação | (25,3) | -1,8% | (23,5) | -1,8% | (1,7) | -1,9% |
| Outras | (38,1) | -2,7% | (33,5) | -2,5% | (4,7) | -5,1% |
| Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização) | 846,5 | 59,5% | 784,0 | 59,0% | 62,5 | 68,0% |
| Despesas Comerciais | (165,0) | -11,6% | (147,3) | -11,1% | (17,7) | -19,2% |
| PDD | (85,4) | -6,0% | (77,9) | -5,9% | (7,5) | -8,2% |
| Marketing | (79,6) | -5,6% | (69,4) | -5,2% | (10,1) | -11,0% |
| Despesas Gerais & Administrativas | (164,9) | -11,6% | (132,4) | -10,0% | (32,5) | -35,4% |
| Pessoal | (119,6) | -8,4% | (93,7) | -7,0% | (25,9) | -28,2% |
| Serviços de Terceiros | (22,8) | -1,6% | (16,4) | -1,2% | (6,4) | -7,0% |
| Aluguel & Ocupação | (3,2) | -0,2% | (3,0) | -0,2% | (0,3) | -0,3% |
| Outras | (19,3) | -1,4% | (19,3) | -1,5% | 0,0 | 0,0% |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais | (13,4) | -0,9% | (15,3) | -1,2% | 1,9 | 2,1% |
| Provisões | (10,1) | -0,7% | (10,1) | -0,8% | (0,0) | 0,0% |
| Impostos & Taxas | (8,1) | -0,6% | (7,5) | -0,6% | (0,6) | -0,6% |
| Outras receitas operacionais | 4,9 | 0,3% | 2,4 | 0,2% | 2,5 | 2,7% |
| Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade | 8,3 | 0,6% | 8,0 | 0,6% | 0,3 | 0,3% |
| Resultado Operacional | 511,6 | 36,0% | 497,0 | 37,4% | 14,5 | 15,8% |
| Despesas Corporativas | (136,3) | -9,6% | | | | |
| EBITDA Ajustado | 375,3 | 26,4% | | | | |
| (-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade | (8,3) | -0,6% | | | | |
| (-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA | (95,7) | -6,7% | | | | |
| EBITDA | 271,3 | 19,1% | | | | |
| Depreciação & Amortização | (149,8) | -10,5% | | | | |
| Equivalência Patrimonial | (3,6) | -0,3% | | | | |
| EBIT | 117,9 | 8,3% | | | | |
| Resultado Financeiro Líquido | (154,5) | -10,9% | | | | |
| EBT | (36,6) | -2,6% | | | | |
| IR & CSLL | (4,3) | -0,3% | | | | |
| Lucro Líquido | (40,9) | -2,9% | | | | |
| Participação dos acionistas não controladores | (0,5) | 0,0% | | | | |
| (-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA | 95,7 | 6,7% | | | | |
| Lucro Líquido Ajustado | 54,3 | 3,8% | | | | |