

São Paulo, 16 de maio de 2022 - A **Anima Holding S.A.** (B3: ANIM3) anuncia seus resultados do **1º trimestre de 2022 (1T22)**. 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 %)	1T22	1T21*	Δ1T22/ 1T21*
Receita Líquida	902,4	408,7	120,8%
Lucro Bruto	651,0	261,2	149,2%
<i>Margem Bruta</i>	<i>72,1%</i>	<i>63,9%</i>	<i>8,2pp</i>
Resultado Operacional	440,9	185,1	138,3%
<i>Margem Operacional</i>	<i>48,9%</i>	<i>45,3%</i>	<i>3,6pp</i>
EBITDA Ajustado	339,1	139,2	143,6%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>37,6%</i>	<i>34,1%</i>	<i>3,5pp</i>
Lucro Líquido Ajustado ¹	51,0	61,0	-16,4%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>5,7%</i>	<i>14,9%</i>	<i>-9,3pp</i>
Geração de Caixa Livre	247,5	97,1	154,9%

Indicadores Operacionais do Ensino Acadêmico	1T22	1T21	Δ1T22/ 1T21
Base de Alunos	332.809	135.613	145,4%
Ticket Médio Ex-EAD (R\$/mês)	1.074	960	12,0%
Evasão Graduação	-12,1%	-7,0%	-5,1pp

Destaques Operacionais

- **Base de alunos** cresceu **145,4%** em relação a 1T21 (considerando aquisições);
- **Ensino Digital** se confirma como importante avenida de crescimento com **+51,4%** na base de alunos;
- **Ticket líquido médio** da graduação ex-EAD cresce **12,0%** vs. 1T21;
- **Eficiência Operacional**: seguimos reportando ganhos de eficiência do E2A;
- Em 2021, a **Inspirali**, nossa vertical de Medicina, atingiu **10.754 alunos (+122,2%)** e **1.742 vagas anuais**;
- **Aliança estratégica** com a DNA Capital na Inspirali concluída com o aporte de **R\$1,0 bilhão**.

Destaques Financeiros de 2021

- A **Receita Líquida** totalizou **R\$902,4 milhões (+120,8% vs. 1T21)**;
- **Lucro Bruto** de **R\$651,0 milhões (+149,2% vs. 1T21)**, com **72,1%** de Margem Bruta (**+8,2pp vs. 1T21**);
- **EBITDA Ajustado** de **R\$339,1 milhões, (+143,6% vs. 1T21)**, com **Margem EBITDA Ajustada** de **37,6% (+3,5pp vs. 1T21)**;
- **Lucro Líquido Ajustado** de **R\$51,0 milhões** com **Margem Líquida Ajustada** de **5,7%**;
- **Geração de Caixa Livre** de **R\$247,5 milhões** equivalente a **73,0%** do **EBITDA Ajustado**;
- **Captura de sinergias** pelo ETI nos 10 primeiros meses da integração é de **R\$125,3 milhões** (EBITDA incremental recorrente **R\$ 206,4 milhões**);
- A **Inspirali** representou **29,8%** da Receita Líquida consolidada atingindo valor de **R\$268,6 milhões**.

¹ A conciliação com o Lucro Líquido contábil é demonstrada na sessão "LUCRO E MARGEM LÍQUIDOS" deste release, na página 25.

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

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



Mensagem da Administração

Em tempos de incerteza, reforçamos nossas crenças e aprimoramos nossa capacidade de execução, sempre amparados por nossos princípios e valores. Esse é um dos atributos que faz da Ânima uma companhia diferente e os resultados deste 1T22 não deixam dúvidas a esse respeito. Iniciamos o ano de 2022 com importantes processos de consolidação do nosso Ecossistema relacionados à maior relevância e escala no setor em que atuamos, ao amadurecimento cultural de uma nova organização e à sustentação tecnológica que nos permitirá continuar avançando em nossa estratégia de diferenciação tanto de qualidade quanto de precificação. Tecnologia esta que suporta não apenas nosso modelo acadêmico (E2A), como também permitirá alcance de melhores resultados sinérgicos em aspectos administrativos.

Se, de um lado, nos tornamos uma nova companhia em escala, poder de transformação e presença geográfica; de outro, reafirmamos e reforçamos nossa essência, nossos valores e nossos princípios. Assim, concluímos mais um representativo processo de captação em que pudemos salientar novamente nosso posicionamento, buscando sempre um ponto de equilíbrio mais eficiente na composição da Receita Líquida: destacamos o crescimento de +13,3% na captação das unidades integradas com um significativo avanço de +12,0% no ticket médio líquido ex. EAD.

Com isso, alcançamos, no 1T22, uma Receita Líquida de R\$902,4 milhões, +120,8% superior frente ao mesmo período de 2021, explicados majoritariamente pela expansão da base de alunos oriunda de aquisições e pela expansão do ticket líquido médio. Em relação ao EBITDA, reportamos nesse 1T22 um EBITDA Ajustado de R\$339,1 milhões, 143,6% superior ao 1T21, e margem de 37,6% (+3,5pp vs. 1T22). Tais resultados capturam as margens de eficiência operacional adquiridas pela diluição permitida com a nova escala do Ecossistema Ânima, tal como da implementação do nosso modelo acadêmico híbrido (E2A).


Convictos de que estamos operacionalmente nos consolidando para um maior ganho de escala e concomitantemente atentos às questões de alavancagem, apresentamos uma significativa Geração de Caixa Operacional de R\$339,3 milhões, representando 100,1% do EBITDA Ajustado e uma Geração de Caixa Livre de R\$247,5 milhões equivalente a 73,0% do EBITDA Ajustado no período. Tais indicadores ratificam nossa capacidade operacional de continuar expandindo nossos resultados, reforçando a solidez financeira da Companhia.

Neste trimestre, concluímos o processo relacionado à aliança estratégica junto à DNA Capital que propiciou um investimento de R\$1,0 bilhão por parte da DNA, fortalecendo a estrutura de capital da Inspirali, ao mesmo tempo em que representa uma união de forças de qualidade e reputação destacadas entre educação médica e a indústria do *healthcare*. Com a DNA Capital, reforçamos mais um meio de escalar a integração entre a academia e o mundo do trabalho, através de projetos de extensão, campos de prática e empregabilidade como proposta de valor totalmente diferenciado para os alunos da Inspirali.

A Inspirali encerrou o 1T22 com uma Receita Líquida de R\$268,6 milhões e Resultado Operacional de R\$173,1 milhões, com margem de 64,4%. Além de resultados que já impressionam, ainda existe uma expansão orgânica relevante contratada para os próximos anos que contribuirá positivamente com os resultados de 2022, além de novas oportunidades a serem trabalhadas em conjunto a partir da aliança com a DNA Capital.

Da mesma forma, o Ensino Digital (EAD), com seu crescimento acelerado vem sendo uma nova avenida de crescimento a partir de uma estratégia de ampliação do acesso a uma educação de qualidade conciliada à capilaridade que permitirá contribuição de margens neste negócio em um curto espaço de tempo. Nesse primeiro trimestre, iniciamos um projeto piloto de expansão em algumas de nossas marcas integradas permitindo com que possamos alavancar ainda mais essa nova avenida, amparado nos conceitos de que o setor educacional apresenta fortes alicerces em marcas regionais fortes e reconhecidas. O Ensino Digital encerrou o 1T22 com uma Receita Líquida de R\$47,2 milhões e Resultado Operacional de R\$11,2 milhões, com margem de 23,8%.

Seguimos ainda avançando consistentemente na concretização de sinergias que almejamos para este ano. Nos primeiros 10 meses de integração, já capturamos R\$125,3 milhões e estamos focados em iniciativas muito



importantes de simplificação e maior racionalização de processos e despesas com um forte movimento de integrações de nossos sistemas operacionais. Caminhamos para uma redução de 19 para 6 sistemas (acadêmicos, financeiros e estruturantes), que nos permitirão gerenciar de forma mais eficiente toda a Companhia e estruturar, por consequente, melhores processos que permitam que as sinergias mencionadas ocorram de forma sustentável.

Assim, iniciamos uma nova fase em nossa Companhia, que nos permitirá galgar novos passos com o avanço da integração e as perspectivas de crescimento suportadas pelas alavancas descritas. Sabemos dos desafios que existem e trabalhamos em equipe para que possamos superá-los. Mantemos nossos valores como âncora desse desenvolvimento, que propiciará – em novas dimensões de escala e relevância – impactar ainda mais a vida de todos que participam do nosso Ecossistema Ânima.

A ADMINISTRAÇÃO

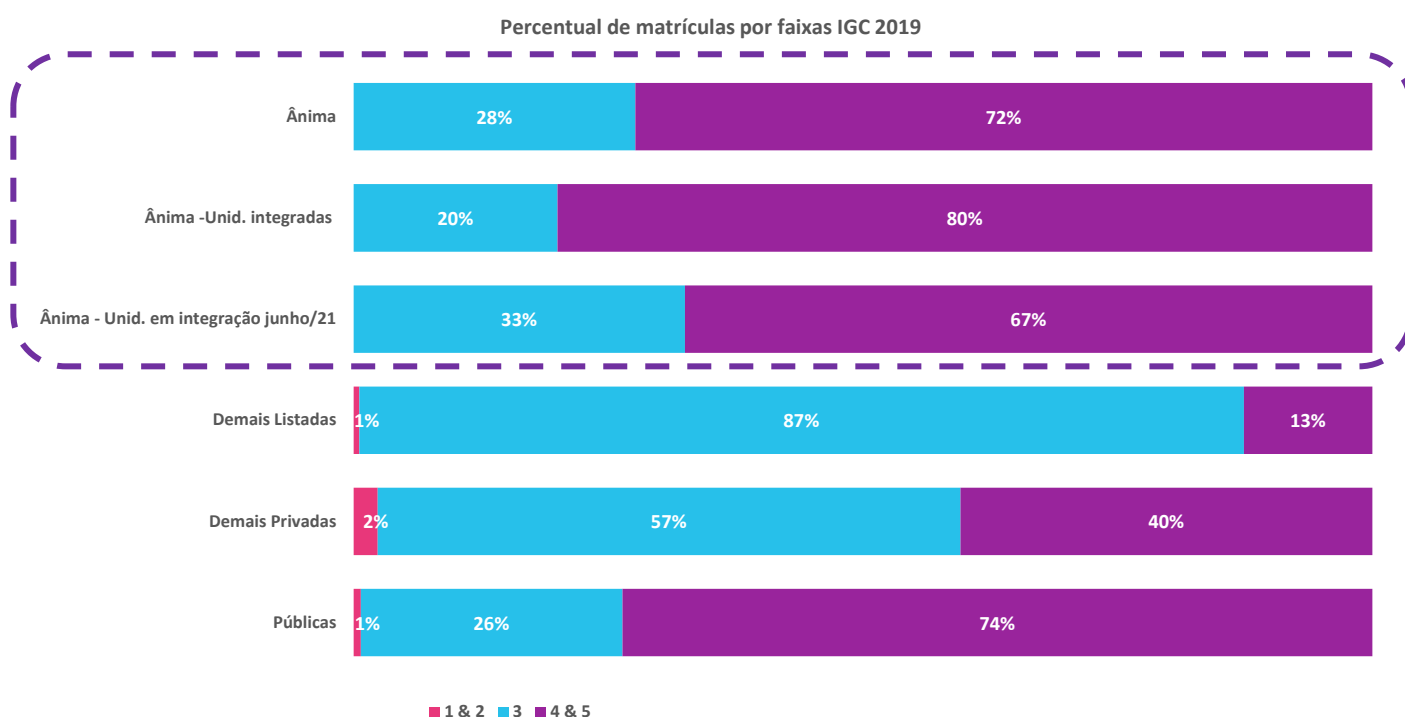
Qualidade Acadêmica

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

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

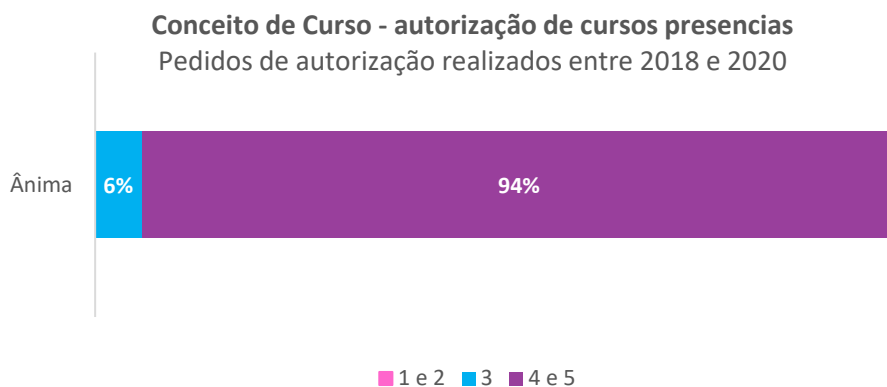
As constatações obtidas por meio dos indicadores publicados são o resultado daquilo que temos defendido e estabelecido como premissa desde a nossa fundação: um projeto de educação sustentável no longo prazo depende de uma proposta de qualidade, que agregue valor efetivo na vida de quem sonha com essa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

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



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

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



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

Desempenho Operacional do Ensino Acadêmico

Base de alunos

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

Com o fechamento da transação de aquisição dos ativos da Laureate Brasil no final do mês de maio/2021, 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	1T21	2T21	3T21	4T21	1T22	Δ1T22/ 1T21
Graduação + Mestrado e Doutorado	130.716	258.804	250.813	244.018	251.428	92,3%
ÂNIMA	125.876	248.819	240.952	234.091	240.674	91,2%
Orgânica	125.876	118.444	118.340	114.078	121.071	-3,8%
Aquisições	0	130.375	122.612	120.013	119.603	n.a
INSPIRALI	4.840	9.985	9.861	9.927	10.754	122,2%
Orgânica	4.840	4.789	4.684	4.668	5.215	7,7%
Aquisições	0	5.196	5.177	5.259	5.539	n.a
EAD + Ensino Básico e Técnico	4.897	61.460	59.749	77.003	81.381	n.a
EAD	3.793	58.711	57.117	75.506	80.072	n.a
Orgânica	3.793	3.829	3.459	3.553	4.588	21,0%
Aquisições	0	54.882	53.658	71.953	75.484	n.a
Ensino Básico e Técnico	1.104	2.749	2.632	1.497	1.309	18,6%
Orgânica	1.104	1.103	1.146	195	316	-71,4%
Aquisições	0	1.646	1.486	1.302	993	n.a
TOTAL ENSINO ACADÊMICO	135.613	320.264	310.562	321.021	332.809	145,4%
Ensino Orgânico	135.613	128.165	127.629	122.494	131.190	-3,3%
Ensino Aquisições	0	192.099	182.933	198.527	201.619	n.a

Aquisições: Milton Campos e unidades em integração junho/21.

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

Ao final do 1T22 registramos um base de 332,8 mil alunos no Ensino Acadêmico, um crescimento de 145,4% em relação ao registrado no 1T21. Influenciaram, principalmente, nesse resultado as aquisições realizadas em 2021. Considerando a base de alunos da Graduação, Mestrado e Doutorado, registramos crescimento de 91,2% no trimestre explicado pela acertada estratégia de aquisições registrando o final do 1T22 com 240,7 mil alunos. Excluindo as aquisições, observamos redução na base orgânica frente ao mesmo período do ano anterior, tendência em linha com as nossas expectativas para o início deste ano.

Registramos crescimento em nossa vertical de medicina, a Inspirali, de 122,2%, demonstrando a relevância da nossa estratégia de expansão inorgânica – aquisições de 2021 representam aproximadamente 70% da base da Inspirali – que, em conjunto com o crescimento da base orgânica, proporcionaram uma significativa mudança de escala da nossa vertical de medicina, ultrapassando 10 mil alunos.

Iniciamos o ano de 2022 com relevante base de alunos nos cursos digitais de graduação (EAD), que passaram a integrar o nosso Ecossistema com as unidades em integração junho/21. Ao final do 1T22 registramos base de 80,1 mil alunos de graduação nessa modalidade, representando 24,1% do total da nossa base de alunos do

Ensino Acadêmico, escala que reforça a oportunidade de fortalecermos a oferta de cursos dentro da proposta híbrida flexível, tendo papel relevante para entrada de novos alunos ao nosso Ecossistema.

No Ensino Básico e Técnico registramos no trimestre uma base de alunos de 1,3 mil alunos, em sua maioria das unidades em integração junho/21, uma vez que em 2021 concluímos a transação com a Bahema referente à alienação das Escolas Internacionais de Florianópolis e de Blumenau (“EIs”) e do Colégio Tupy (“COT”).

Ticket médio

Ticket Médio Líquido	1T22	1T21	$\Delta 1T22 / 1T21$
Ensino Acadêmico	865	960	-9,9%
Orgânico	1.126	960	17,3%
Aquisições	702	-	na
Ensino Acadêmico ex. EAD	1.074	960	12,0%
Orgânico ex. EAD	1.126	960	17,3%
Aquisições ex. EAD	1.022	-	na
EAD	202	-	na

Aquisições: Milton Campos e unidades em integração junho/21

O ticket médio consolidado atingiu R\$865 no 1T22, redução de 9,9% em relação ao 1T21 por conta do efeito da maior participação de EAD na receita. Excluindo esse efeito, atingimos um ticket de 1.074, crescimento de 12,0% em relação ao 1T21. Analisando o ticket médio líquido orgânico, registramos um valor de R\$1.126, evolução de 17,3% em relação ao 1T21, movimento em linha com o observado ao longo dos últimos anos e reforçado pelo aumento de relevância da medicina, ratificando nossa estratégia de incremento de ticket e posicionamento de qualidade superior de nossas marcas.

Considerando apenas as aquisições, que são influenciadas pelas unidades em integração junho/21, e que contam com uma parte relevante de seus alunos matriculados no Ensino Digital, essas unidades apresentaram um ticket médio líquido de R\$702. Ao excluir o efeito desses cursos, o ticket registrado foi de R\$1.022 no período.

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

Seguimos evoluindo na busca da relação ótima do ticket com o número de alunos que leve à maximização da Receita Líquida. Este esforço é sustentado por um tripé que envolve: (i) uma forte governança de gestão no acompanhamento do desempenho do ticket; (ii) a utilização de ferramentas tecnológicas que, com utilização intensiva de dados, nos permitem uma gestão granular dos valores de mensalidades e de bolsas; e (iii) a evolução do nosso portfólio com maior foco em cursos de tickets mais saudáveis.

Captação 2022.1

Captação - Graduação	1T22	1T21	$\Delta 1T22/1T21$
Graduação			
Consolidado	93.185	32.287	188,6%
Presencial	66.111	31.255	111,5%
Orgânico	35.411	31.255	13,3%
Aquisições	30.700	-	n.a
Ensino Digital (EAD)	27.074	1.032	n.a
Orgânico	2.324	1.032	125,2%
Aquisições	24.750	-	n.a

Aquisições: Milton Campos e Unidades em integração junho/21

No 1T22 tivemos o primeiro ciclo de captação do início de ano incluindo as unidades em integração junho/2021, que resultou em uma captação total de 93,2 mil alunos, um crescimento de 188,6% em comparação ao 1T21.

Nos cursos presenciais, o número de novos alunos matriculados mais que dobrou em relação ao mesmo período do ano anterior, totalizando 66,1 mil novos alunos, com destaque para o crescimento de 13,3% da base orgânica. As aquisições apresentaram um importante número de captação (30.700) coerente com o processo de reposicionamento e recomposição do ticket, que, embora pressione o volume de captação, já proporcionou um crescimento de duplo dígito no ticket de ingressantes no 1T22.

Esse foi o primeiro período de captação **com** retorno completo às atividades presenciais e sem a necessidade de adotar medidas mais restritivas de isolamento social, mas ainda em um cenário macroeconômico bastante desafiador. Assim, 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	1T21	2T21	3T21	4T21	1T22	$\Delta 1T22/1T21$
Base Anterior	108.544	129.998	257.623	249.583	242.817	123,7%
Formaturas	- 12.581	- - 17.768	- - 17.768	- - 29.436	- - 29.436	134,0%
Evasão	- 7.584	- 7.443	- 24.666	- 14.830	- 29.456	288,4%
% Evasão	-7,0%	-5,7%	-9,6%	-5,9%	-12,1%	-5,1pp
Entradas	31.255	-	34.394	8.064	66.111	111,5%
Aquisições	10.364	135.068	-	-	-	-100,0%
Base Atual	129.998	257.623	249.583	242.817	250.036	92,3%

*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 primeiro trimestre do ano, registramos uma evasão de 12,1%, superior 5,1pp em relação ao mesmo período do ano anterior. Impactaram a evasão no trimestre fatores relacionados às adequações realizadas nesse momento de integração e revisões no processo de rematrícula em que unificamos critérios das unidades integradas com os das unidades em integração junho/21. Assim, em todo nosso Ecossistema, passamos a adotar elementos de maior rigor para a rematrícula, principalmente se comparado ao ano de 2021 em que maiores flexibilizações em negociações foram aplicadas em razão da necessidade de suporte aos nossos alunos em período pandêmico.

Cabe ainda destacar que registramos uma maior evasão nas unidades em integração junho/21. Se considerarmos apenas as unidades orgânicas, o impacto negativo seria menor, registrando uma evasão de 10,6% (-3,6pp vs. 1T21). Todas as medidas aplicadas, e que trouxeram impactos agora, visam adequar à base de alunos a um patamar saudável no longo prazo. Seguimos com os melhores esforços para manter nossos alunos estudando, ainda em meio a um cenário desafiador.

Financiamento Estudantil

	2020.1	2020.2	2021.1	2021.2	2022.1
Captação total					
Fies	936	710	1.235	1.059	928
% da Captação	2,9%	4,9%	3,2%	2,5%	1,4%
Financiamento privado	2.224	1.140	1.807	669	3.384
% da Captação	6,8%	7,8%	4,7%	1,6%	5,1%
Total	3.160	1.850	3.042	1.728	4.312
% da Captação	9,7%	12,7%	7,8%	4,1%	6,5%
Base de Alunos					
Fies	12.921	14.336	19.178	17.659	14.380
% da Base de Alunos	11,4%	13,2%	7,4%	7,3%	5,8%
Financiamento privado	10.811	7.927	8.667	8.747	9.024
% da Base de Alunos	9,5%	7,4%	3,4%	3,6%	3,6%
Total	23.732	22.263	27.845	26.406	23.404
% da Base de alunos	21,0%	20,6%	10,8%	10,9%	9,4%

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

A partir da consolidação das unidades em integração junho/21 (2021.1), nossa base de alunos que utiliza financiamento apresentou redução no percentual total, uma vez que essas instituições contavam com uma base maior de alunos sem nenhum tipo de financiamento (95,5% da base de alunos da graduação das IES em integração junho/2021 não contavam com financiamento), assim, no 1T22 registramos uma base de 9,4% dos alunos utilizando algum tipo de financiamento (-1,4pp vs. 2021). Mesmo com esse efeito, seguindo a tendência de redução dos trimestres anteriores, continuamos observando uma redução da representatividade de alunos financiados em nossa base.

Considerando contratos finalizados no 1T22, 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, também observamos redução na proporção de novos alunos utilizando essa modalidade de financiamento, em relação ao primeiro semestre de 2021.

Na modalidade de financiamento privado, a captação utilizando a modalidade, em que mantemos nossa parceria com o Pravalier (principalmente nas unidades orgânicas), registramos crescimento de 0,4pp em relação ao primeiro semestre de 2021. As unidades em integração junho/21 gradualmente passam a oferecer, de forma estruturada, essa modalidade de financiamento aos novos alunos ingressantes. Assim, no 1T22 registramos 4,3 mil novos alunos utilizando financiamento, que representa 6,5% da captação.

Ao final de 2021, a base de alunos financiados pelo FIES representou 5,8% dos alunos, redução de 1,6pp em relação ao mesmo período do ano anterior, mantendo a tendência que observamos de redução de alunos usando a modalidade de financiamento além da menor proporção com unidades integradas em junho/21. No financiamento privado, considerando que as unidades integradas são as principais que oferecem a modalidade Pravalier, registramos na base total de alunos crescimento em relação ao mesmo período do ano anterior, com percentual de financiamento privado na base de alunos é de 3,6%, sendo 1,3% alunos utilizando o crédito do nosso balanço.



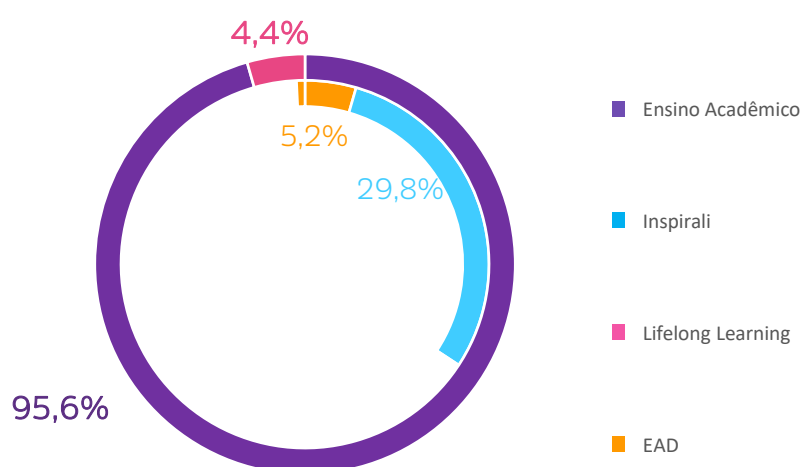
A integração das unidades de junho/21 fortalece, portanto, nosso perfil de uma maioria consistente (mais de 90% da nossa base) de alunos sem qualquer tipo de financiamento, reafirmando a resiliência de nosso modelo de qualidade. Não obstante, a inexistência estruturada, até então, da oferta de Pravalier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

Desempenho Financeiro Consolidado: Ensino Acadêmico + LLL

RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA

R\$ milhões (exceto em %)	1T22	%AV	1T21	%AV	Δ1T22/ 1T21
Receita Bruta	1.761,5	195,2%	787,7	192,7%	123,6%
Descontos, Deduções & Bolsas	(822,1)	-91,1%	(365,9)	-89,5%	124,7%
Impostos & Taxas	(37,1)	-4,1%	(13,0)	-3,2%	184,6%
Receita Líquida	902,4	100,0%	408,7	100,0%	120,8%

Composição da Receita Líquida 1T22



A Receita Líquida consolidada atingiu R\$902,4 milhões no 1T22, com crescimento de 120,8% em relação ao 1T21, impulsionada pelo aumento da base de alunos devido às aquisições, apesar de uma redução do ticket líquido consolidado causado pelo efeito mix do crescimento de participação do EAD na Receita Líquida total. O crescimento orgânico da Receita Líquida no 1T22 foi de 11,7%, com aumento de ticket líquido orgânico da graduação mais do que compensando uma leve queda na base de alunos orgânica de graduação.

A Inspirali e o EAD foram novamente os destaques do crescimento reportado acima. A Inspirali, nossa vertical de medicina, passou de 23,2% da Receita Líquida no 1T21 para 29,8% no 1T22, impulsionada pela continuidade da maturação de suas vagas e o início de operação do *campus* de Brumado com 50 vagas anuais. O EAD não tinha representatividade significativa no 1T21 e já representa 5,2% da Receita Líquida total no 1T22, também consequência das aquisições, mas já com resultados do projeto piloto de expansão em algumas das marcas das unidades integradas.

O Lifelong Learning manteve sua participação estável em 4,4%, também beneficiado pelas aquisições, em especial da pós graduação EAD. Já o Ensino Acadêmico excluindo Inspirali e EAD reduziu sua participação de 72,4% no 1T21 para 61,3% no 1T22, principalmente por consequência das aquisições, que vieram com um portfólio mais diversificado, aumentando escala e abrangência geográfica da Companhia e, consequentemente, fortalecendo a posição competitiva da Ânima no setor de ensino superior.

LUCRO E MARGEM BRUTA CONSOLIDADOS

R\$ milhões (exceto em %)	1T22	%AV	1T21	%AV	Δ1T22/ 1T21
Receita Líquida	902,4	100,0%	408,7	100,0%	120,8%
Total de Custos	(251,4)	-27,9%	(147,5)	-36,1%	70,4%
Pessoal	(179,1)	-19,8%	(117,5)	-28,7%	52,5%
Serviços de Terceiros	(24,8)	-2,7%	(12,5)	-3,0%	98,8%
Aluguel & Ocupação	(20,3)	-2,3%	(7,5)	-1,8%	170,5%
Outras	(27,2)	-3,0%	(10,1)	-2,5%	170,3%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	651,0		261,2		149,2%
Margem Bruta	72,1%		63,9%		8,2pp

O Lucro Bruto do 1T22 alcançou R\$651,0 milhões, crescimento de 149,2% em relação ao 1T21, superior ao crescimento de receita no período, resultando em 8,2pp de ganho na Margem Bruta do 1T22 em relação ao 1T21. Essa expressiva evolução de Margem Bruta se deu pela combinação de diversos fatores: i) Modelo acadêmico E2A se prova sequencialmente como diferencial competitivo da Ânima, contemplando aumento de eficiência com alta qualidade acadêmica; ii) Crescimento mais acelerado de Medicina e EAD, que apresentam margens superiores aos demais segmentos; iii) Reajuste salarial referente ao ano de 2022 do corpo docente será definido e implementado apenas no decorrer de 2022, seguindo calendário da Convenção Coletiva de cada região; e iv) Ganho de escala após aquisição transformacional, refletindo em uma diluição dos Serviços de Terceiros.

Os custos de Aluguel e Ocupação passaram de 1,8% da Receita Líquida no 1T21 para 2,3% no 1T22, sendo impactados pela volta completa das atividades presenciais e consequente maior utilização dos *campi*, lembrando que no 1T21, por conta da segunda onda da pandemia, as atividades acadêmicas estavam 100% digitais. Os outros custos também foram impactados pelo retorno total das atividades presenciais nas unidades, contemplando as manutenções dos campi, convênios e parcerias relacionados às aulas práticas, gastos de laboratórios e infraestrutura de TI.

Importante reforçar a sazonalidade positiva para a Margem Bruta no primeiro trimestre, que tende a ser a maior margem do ano por se beneficiar das férias escolares, otimização de ensalamento pelo período de captação e sem ainda o impacto dos reajustes na folha de pagamento, conforme já citado. Ainda assim, as vantagens do nosso modelo acadêmico E2A, as sinergias pelo ganho de escala após aquisição transformacional e fortalecimento do posicionamento competitivo da Ânima devem possibilitar uma margem estruturalmente mais alta.

RESULTADO E MARGEM OPERACIONAL CONSOLIDADOS

R\$ milhões (exceto em %)	1T22	%AV	1T21	%AV	Δ1T22/ 1T21
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	651,0	72,1%	261,2	63,9%	149,2%
Despesas Comerciais	(109,2)	-12,1%	(36,6)	-9,0%	197,9%
PDD	(55,7)	-6,2%	(15,5)	-3,8%	259,4%
Marketing	(53,5)	-5,9%	(21,1)	-5,2%	152,9%
Despesas Gerais & Administrativas	(110,6)	-12,3%	(38,7)	-9,5%	185,9%
Pessoal	(72,5)	-8,0%	(31,0)	-7,6%	133,7%
Serviços de Terceiros	(25,2)	-2,8%	(5,2)	-1,3%	386,5%
Aluguel & Ocupação	(1,8)	-0,2%	(0,5)	-0,1%	273,3%
Outras	(11,1)	-1,2%	(2,0)	-0,5%	455,0%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	4,4	0,5%	(3,2)	-0,8%	n.a.
Provisões	2,3	0,3%	(2,3)	-0,6%	-198,0%
Impostos & Taxas	(2,3)	-0,3%	(1,7)	-0,4%	36,4%
Outras receitas operacionais	4,4	0,5%	0,8	0,2%	n.a.
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	5,3	0,6%	2,4	0,6%	123,8%
Resultado Operacional	440,9		185,1		138,3%
Margem Operacional	48,9%		45,3%		3,6pp

O Resultado Operacional do 1T22 atingiu R\$440,9 milhões (+138,3% vs. 1T21), com uma margem de 48,9% (+3,6pp vs. 1T21). Esse resultado demonstra a assertividade das aquisições realizadas e do êxito do processo de integração planejado e apoiado pelo ETI (Escritório de Transformação e Integrações), que permitiu captura de sinergias e ganhos de eficiência gerados pelo significativo aumento de escala da Companhia.

No grupo de Despesas Comerciais, observamos piora em relação ao ano anterior, seja na linha de PDD (Provisão para Devedores Duvidosos) seja nas despesas de Marketing. No que se refere ao Marketing, podemos perceber um movimento relacionado a fatores ligados a gastos relacionados ao EAD que impactaram essa linha e pela natureza desta operação apresentam maiores impactos proporcionalmente à Receita Líquida. Já o PDD, apresentou um aumento expressivo explicado principalmente pela alteração da metodologia de apuração desta rubrica, que se tornou mais conservadora como descrito nos releases anteriores. Com essa nova metodologia, como observado, esperamos uma menor sazonalidade nos trimestres e uma reação mais rápida às variações do mercado.

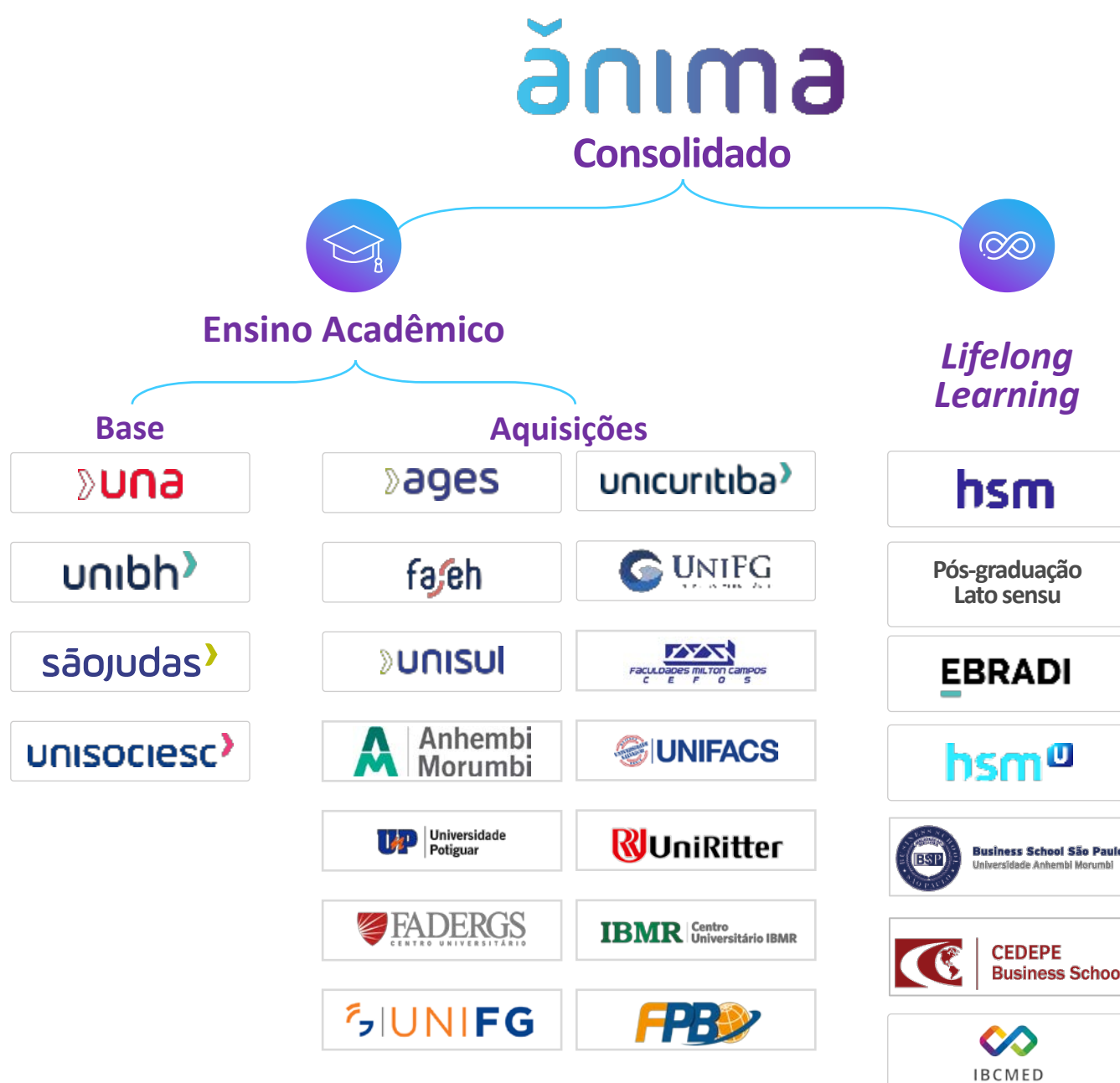
Continuamos por outro lado reforçando nossa agenda relacionada aos processos de cobrança e gestão da inadimplência para que, apesar de uma maior provisão, não vejamos este mesmo impacto quando analisamos questões de caixa. Esperamos, com isso, ao longo de 2022, uma melhoria nos níveis de provisão observados, sempre na busca de otimizar a correlação entre os índices de evasão e PDD.

Ao analisamos as Despesas Gerais & Administrativas percebemos uma perda de eficiência operacional no 1T22 de 2,8pp frente ao mesmo período do ano passado. Podemos explicar esse impacto principalmente por alguns fatores específicos: o dissídio referente ao ano de 2021 no estado de São Paulos que gerou um reajuste de 4% a estes colaboradores a partir do mês de janeiro, o retorno da presencialidade que demandou readequação de algumas áreas, a representatividade das duas novas avenidas de crescimento (EAD e Inspirali) que contribuem de forma significativa com a margem bruta mas possuem oportunidades de maiores diluição nas despesas de G&A de acordo com o amadurecimento dessas unidades de negócio.

Já as Outras Receitas Operacionais apresentaram um ganho frente ao mesmo período de 2021 devido aos benefícios relacionados ao retorno presencial dos campi, que permitem sublocações além de atividades acadêmicas como por exemplo de Hospitais Veterinários que permitem geração de uma receita maior após as aquisições realizadas em 2021 que apresentavam maiores atividades nestas oportunidades. Nas provisões tivemos um impacto positivo referente a contingências jurídicas que tiveram desfecho favorável nesse 1T22.

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), do CEDEPE Business School e do IBCMED.



R\$ milhões	Ensino Acadêmico						Lifelong Learning ³			Total		
	Base ¹			Aquisições ²			1T22	1T21	Δ1T22/ 1T21	1T22	1T21	Δ1T22/ 1T21
	1T22	1T21	Δ1T22/ 1T21	1T22	1T21	Δ1T22/ 1T21						
Receita Líquida	264,0	254,2	3,9%	598,2	136,2	339,2%	40,1	18,3	119,2%	902,4	408,7	120,8%
Lucro Bruto	182,9	163,3	12,0%	436,8	85,5	410,7%	31,3	12,4	152,8%	651,0	261,2	149,2%
Margem Bruta	69,3%	64,2%	5,0pp	73,0%	62,8%	10,2pp	78,1%	67,7%	10,4pp	72,1%	63,9%	8,2pp
Resultado Operacional	126,2	117,2	7,7%	295,8	69,6	325,0%	18,9	(1,8)	-1161,7%	440,9	185,1	138,3%
Margem Operacional	47,8%	46,1%	1,7pp	49,5%	51,1%	-1,6pp	47,0%	-9,7%	56,7pp	48,9%	45,3%	3,6pp

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

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

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

Segmento Ensino Acadêmico

Bloco Base

Reportamos uma Receita Líquida de R\$264,0 milhões (+3,9% vs. 1T21) no Bloco Base. Com a captação do primeiro semestre de 2022, em que permitiu alcançarmos um aumento do ticket líquido conciliado com um aumento da quantidade de alunos em linha com o período pandêmico, vislumbramos um incremento na Receita Líquida de 3,9%.

A margem bruta expandiu 5,0pp no 1T22 vs. 1T21, para 69,3%, com destaque para os ganhos de eficiência do E2A, conciliados com as férias comuns neste primeiro trimestre e do intenso uso de tecnologia, mais do que compensando os efeitos relacionados à volta de aulas presenciais.

Apesar do efeito do menor número de alunos, e da equalização de metodologia de PDD com as unidades em integração junho/21, conforme já detalhado anteriormente, que vinha impactando o bloco base de forma mais contundente nos últimos trimestres, os ganhos de eficiência operacional suportaram um crescimento. Assim, a margem operacional, teve um ganho de 1,7pp comparado ao mesmo período do ano anterior.

Vale destacar, que como comparamos neste trimestre base semelhantes após passaram por um período pandêmico, conseguimos demonstrar a virada e evolução dos resultados deste bloco.

Bloco Aquisições

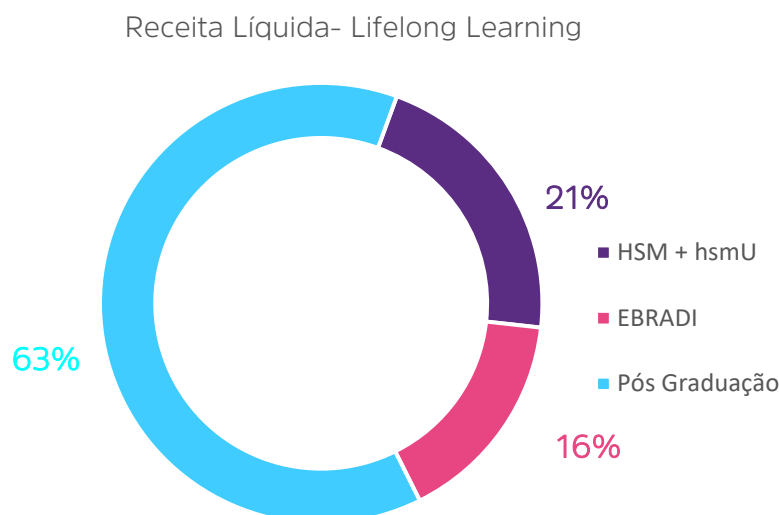
A Receita Líquida do Bloco Aquisições cresceu pouco mais de três vezes frente ao mesmo período de 2021 atingindo R\$598,2 milhões. Vale relembrar que este bloco é composto por todas as aquisições realizadas desde 2019, que continuam evoluindo os resultados com implementação do nosso modelo acadêmico E2A e ganhos de eficiência administrativa. Como consequência, a margem bruta teve ganhos de 10,2pp.

Contudo, com o impacto de maiores gastos de despesas comerciais, provenientes quando ressaltamos o marketing, especialmente o EAD, e quando ressaltamos na PDD a equalização da metodologia que impacta as demais instituições adquiridas de 2019 equiparando-as à metodologia utilizada nas unidades em integração junho/21, pudemos perceber assim uma redução no Resultado Operacional de 1,6pp.

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

Segmento *Lifelong Learning*

Encerramos o 1T22 com uma base total de 63,1 mil alunos matriculados no segmento de *Lifelong Learning*, (23,4 mil excluindo aquisições), sendo a maior parte inscritos em cursos digitais (EAD), tanto nos programas oferecidos na Ebradi e hsmU quanto na pós-graduação das unidades em integração junho/2021, além de contar com os alunos do IBCMED, que passou a fazer parte da Ânima em novembro de 2021 com cursos de pós-graduação *lato sensu* em educação médica. Esse segmento vem ganhando força e representatividade em nossa base, demonstrando ser uma oportunidade de evolução dentro de nossa proposta de Ecossistema de aprendizagem ao longo de toda a vida.



O percentual da Receita Líquida proveniente da pós-graduação *lato sensu*, presencial e EAD, se mantém a mais relevante parcela do segmento de *Lifelong Learning*, representando 63% da Receita Líquida. A vertical de gestão, HSM e hsmU, representa 21% da Receita Líquida, enquanto a EBRADI, Escola Brasileira de Direito, representou 16% da Receita Líquida no 1T22.

No 1T22, apresentamos uma Receita Líquida de R\$40,1 milhões, que representa um aumento de 119,2% frente ao mesmo período de 2021. Isto pode ser explicado pela consolidação das unidades em integração junho/21, reforçando assim o posicionamento da pós graduação *lato sensu* em que apresenta captação forte no início do ano.

A HSM apresentou resultados estáveis frente ao 1T21 principalmente amparada no fator positivo que 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, além de uma redução de alunos que impacta em uma menor diluição de custos fixos no período. Já a pós graduação *lato sensu*, além de ganhar maior representatividade, vem ganhando maior escala e contribuindo fortemente com o resultado auferido neste trimestre, uma vez que boa parte de sua base é composta por alunos oriundos do EAD.

Com isso, concluímos o 1T22 com um resultado operacional superior ao que tínhamos no mesmo período do ano anterior, de R\$18,9 milhões e margem de 47,0% (+56,7pp vs. 1T21).

ENSINO DIGITAL (EAD)

A partir do momento que consolidamos unidades em integração junho/2021 passamos a oferecer cursos de Ensino Digital com uma escala relevante e já acima do break-even em nosso Ecossistema Ânima. Desde então, o Ensino Digital vem se materializando como uma grande oportunidade de expansão, tanto de crescimento da base de alunos, quanto de rentabilidade. A base de alunos já cresceu mais de 50% em relação ao 1T21 e atingiu 117,2 mil alunos no 1T22, enquanto a margem operacional, que partiu de 16,3% no 3T21, atingiu 23,8% no 1T22. No 1T22, os alunos matriculados na graduação do ensino digital já representavam 24,1% do total de alunos do nosso ensino acadêmico e 5,2% da receita líquida total.

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

Esse mercado vem apresentando um expressivo crescimento desde 2010, tendo experimentado uma aceleração ainda maior nos últimos dois anos. O Ensino Digital da Ânima também acompanha esse crescimento, e de forma consistente e estruturada vem aumentando sua base de alunos o que tem resultado em um ganho contínuo de participação de mercado.

Ao final do 1T22 registramos no ensino digital 117,2 mil alunos matriculados nos cursos de graduação e de pós-graduação no segmento Lifelong Learning, seguindo a tendência de crescimento da base de alunos que já observamos no trimestre anterior. Ao compararmos a base com os dados consolidados do 1T21 (quando as unidades em integração ainda não faziam parte do Ecossistema), registramos crescimento de 51,4% da base total de alunos.

Ensino Digital	1T21*	2T21	3T21	4T21	1T22	$\Delta 1T21 / 1T20$
Graduação e Pós-graduação	77.421	91.278	83.660	114.040	117.203	51,4%
Graduação	48.797	58.711	57.117	75.506	80.072	64,1%
Pós-graduação	28.624	32.567	26.543	38.534	37.131	29,7%

**Dados das unidades em integração, não auditados.*

Nesse primeiro trimestre tivemos importantes ações para a ampliação do nosso Ensino Digital. A primeira delas foi a abertura de cursos, de forma gradual, nas marcas que já pertenciam à Ânima antes da integração de junho/2021, UniSociesc, Una e Universidade São Judas, utilizando a força dessas marcas para alcançar alunos que optam pela modalidade de Ensino Digital. Adicionalmente, seguimos com a nossa estratégia de expansão geográfica, ampliando a nossa rede de polos e aumentando a cobertura de novas cidades. Encerramos o trimestre com um total de 612 polos ativos.

Em relação à nossa Receita Líquida, o gerenciamento do ticket médio é uma alavanca de grande importância para garantir uma evolução sustentável. Contamos com ferramentas de acompanhamento de mercado, que nos permitem aplicar nossa estratégia de precificação inteligente. Assim, no primeiro trimestre de 2022 o ticket registrado foi de R\$202, a queda em relação ao período anterior se dá, sobretudo, pela sazonalidade normal do período.

Ticket médio líquido Graduação (em R\$)	1T22	4T21	3T21	2T21
Ensino Digital (EAD)	202	240	202	192

Assim, no 1T22 registramos uma Receita Líquida do Ensino Digital de R\$47,9 milhões, considerando tantos os cursos de graduação quanto os cursos de pós-graduação, representando 5,2% da Receita Líquida Consolidada da Ânima no trimestre, patamar inferior ao registrado no trimestre anterior.

Ensino Digital (Graduação e Pós-graduação)			
R\$ milhões	3T21	4T21	1T22
Receita Líquida	48,9	57,9	47,2
Resultado Operacional	8,0	19,5	11,2
Margem Operacional	16,3%	33,6%	23,8%

No 1T22, tivemos uma mudança no critério de alocação dos valores relativos a comissões pagas aos polos parceiros, antes classificados como despesas e agora como redutor na linha de receitas, este efeito juntamente com a sazonalidade do período, causaram a queda em comparação com o 4T21. Neste trimestre tivemos uma maior incidência de custos relacionados à Publicidade e Propaganda, em que pelo modelo existente no mercado, maiores investimentos são necessários nesta linha, resultado também da sazonalidade do período, observando assim uma redução em comparação com o trimestre anterior. A PDD também apresenta estruturalmente níveis superiores ao comparado com o modelo presencial. Estamos evoluindo em nosso modelo de cobrança para sermos mais assertivos na recuperação de mensalidades em atraso e continuidade do sonho do ensino superior para o maior número de estudantes.

O Ensino Digital segue se destacando como uma nova avenida de crescimento para o Ecossistema Ânima e, por estar em fase de expansão, ainda possui perspectivas de evoluções tanto de margens quanto de representatividade ao longo de 2022.

INSPIRALI

A Inspirali, nossa plataforma de educação médica, é a empresa que reúne o conjunto de escolas médicas que integram o Ecossistema Ânima, com foco na formação continuada ao longo da vida (*Lifelong Learning* - LLL) e serviços nos campos da educação médica, com foco nas 3 áreas de competência profissional: atenção, gestão e educação na saúde. Por meio de um modelo acadêmico diferenciado, a Inspirali promove sinergias entre as atividades educacionais desenvolvidas em suas escolas com a implantação de um currículo integrado de última geração e da aprendizagem digital ativa, mediada por tecnologia e integrada ao sistema de saúde.

O ano de 2022 é o início de um grande momento na trajetória da Inspirali. Após passar por um ano de grandes conquistas para a construção de um operação robusta, quando se tornou a segunda maior representante do país em número de alunos e vagas de medicina, e a de melhores indicadores do MEC, entre todas as grandes empresas desse segmento, e a [aliança estratégica com DNA Capital](#), o maior investidor em *healthcare* da América Latina e um dos mais reconhecidos dessa indústria, a Inspirali tem em 2022 grandes oportunidades para seguir com essa transformação.

Além de seguir a implementação, nas unidades em integração junho/2021 do nosso modelo integrado de educação médica (com maior exposição à prática médica, desde o primeiro semestre), a maturação das vagas autorizadas deve impulsionar consistentemente o crescimento na receita líquida e sustentabilidade dos cursos de medicina. Ao mesmo tempo, ao final de março de 2022, com a aprovação em Assembleia Geral Extraordinária da operação com a DNA Capital, a aliança estratégica anunciada em novembro/21 se tornou definitiva, conforme [Fato Relevante](#) divulgado em 31 de março de 2022, resultando no investimento de R\$1,0 bilhão realizado pela DNA Capital e a participação equivalente a 25,0% do capital social da Inspirali. Esse foi um importante passo para seguirmos criando valor para seus principais *stakeholders*: alunos, equipe e acionistas diante da oportunidade de conexão entre academia e o setor de saúde, promovendo a integração entre os desafios da vida real e suas soluções a partir das práticas da saúde e parceiros – além de contribuir para a experiência e empregabilidade dos estudantes, potencializar o *lifelong learning* e manter nossa firme rota de expansão, colocando a Inspirali numa posição de vanguarda – com um diferenciado ecossistema do mercado de educação médica inserido no setor de saúde.

Neste 1T22, registramos uma base de 10,8 mil alunos, 122,2% maior do que o 1T21, quando as unidades em integração junho/21 ainda não faziam parte do Ecossistema. Além desse fator, para o crescimento no trimestre influenciaram a abertura da unidade UniFG Brumado/BA adicionando 50 vagas anuais, além da maturação de vagas já existentes. Com essas questões seguimos para a concretização do potencial da Inspirali de chegar, na maturidade, a mais de 15 mil alunos com 2.097 vagas anuais.

INSPIRALI R\$ milhões			$\Delta 1T22 / 1T21$
	1T22	1T21	
Receita Líquida	268,6	96,5	178,3%
Lucro Bruto	216,9	74,5	191,1%
Margem Bruta	80,8%	77,2%	3,6pp
Resultado Operacional	173,1	64,6	167,9%
Margem Operacional	64,4%	66,9%	-2,5pp

Essa evolução da Inspirali pode ser vista em sua representatividade na Ânima. No 1T22, a Receita Líquida representou 29,8% da Receita Líquida consolidada da Ânima, registrando R\$268,6 milhões, 178,3% maior do que no 1T21, impactada principalmente pelas unidades em integração junho/21, reajuste de ticket e maturação de vagas no período e abertura de novo campus. Reportamos Lucro Bruto de R\$216,9 milhões com margem bruta de 80,8%, superior em 3,6pp explicado principalmente pela abertura do novo campus, em que as operações começaram no trimestre. A margem operacional do período foi de 64,4%, -2,5pp em comparação com o 1T21 explicado por maiores gastos relativos à estruturação de pessoal, do amadurecimento do portfólio de cursos e da equalização de metodologia de PDD com as unidades em integração junho/21. Nesse trimestre, contabilizamos também o primeiro período completo que consolidamos os resultados do IBCMED.

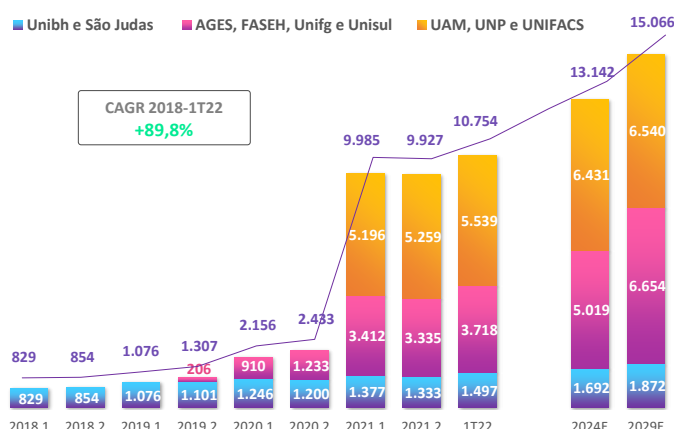
Uma consideração relevante na DRE sintética é que boa parte dos cursos de medicina estão em fase inicial de maturação e, à medida em que os cursos foram sendo integralizados, é esperada uma certa acomodação na margem operacional, já que a segunda metade dos cursos é impactada por maiores níveis de gastos com campos de práticas e estágios, que também pressupõe um menor número de alunos por turma.

Ticket Médio Líquido	1T22	1T21	$\Delta 1T22 / 1T21$
INSPIRALI	8.103	6.644	22,0%

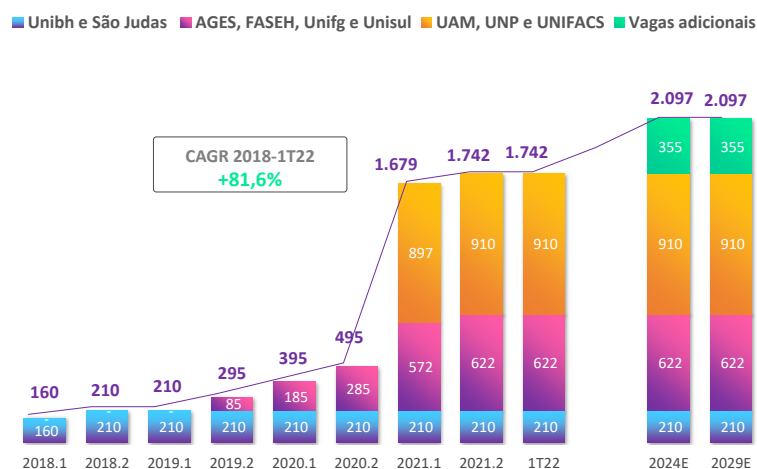
No 1T22 o ticket médio líquido registrado nos cursos de medicina foi de R\$8.103, crescimento de 22,0% em relação ao 1T21, que é explicado por um ticket médio maior nas unidades em integração junho/21. Adicionalmente, conforme explicado no ano anterior, o 1T21 foi impactado pelo ticket da Unisul, que integrou o Ecossistema com tickets mais baixos, e tinha relevante participação da base no trimestre.

O atual estágio da Inspirali é reflexo de diversos fatores: uma estratégia que alia marcas de elevada reputação em geografias privilegiadas, cobrindo as regiões mais propícias do País; uma base de alunos em firme crescimento, seja pelo amadurecimento das vagas orgânicas, seja pela expansão de vagas nos ativos já integrados; a assertividade das aquisições realizadas em 2019, 2020 e 2021, culminando com a potência da escala aportada pelas unidades em integração junho/21. Tudo isso leva a Inspirali a registrar um expressivo CAGR, de 2018 até 1T22, de 89,8% da sua base de alunos.

Evolução da base de alunos matriculados da Inspirali:



Evolução das vagas dos cursos de graduação da Inspirali:



SINERGIAS

O Escritório de Transformação e Integrações (ETI), foi a área formada em 2021, a partir da aquisição das unidades em integração junho/21, que teve como papel planejar a integração, mapeando as oportunidades de sinergias e de incremento de resultados operacionais.

A expectativa de incremento de EBITDA no ano 5 pós integração é de R\$350 milhões, deflacionados, conforme divulgado no *closing*, sendo o ETI responsável por organizar e monitorar o processo de integração, para garantir a captura dos ganhos de eficiência operacional e de incremento de EBITDA amparados nas alavancas de sinergia compartilhadas.

Incremento de EBITDA
esperado pela **integração**

R\$350 milhões
(deflacionado)

Captura após os 10 primeiros
meses de integração

R\$125,3 milhões
*entre junho/21 e março/22

EBITDA Recorrente
Incremental

R\$206,4 milhões

Para o ano de 2022, como descrevemos, continuamos alcançando os ganhos das sinergias já capturadas em ciclos anteriores e que se perenizarão completados o primeiro ciclo de um ano, além de sinergias incrementais que continuam sendo visadas. De acordo com nosso planejamento, o *roadmap* neste ano inclui uma forte integração de sistemas do qual estamos reduzindo de 19 para 6 a quantidade de sistemas como financeiro, acadêmicos e estruturantes. Conforme já demonstrado, esta integração se iniciou na virada do último ano e se intensifica ao longo do segundo semestre, quando devemos identificar uma maior captura de sinergias.

Após dez meses de integração, conseguimos identificar uma captura de sinergias no montante acumulado de R\$125,3 milhões até o final do março de 2022, sendo o valor recorrente incremental desse montante já capturado de R\$206,4 milhões. Diferentes frentes de trabalho são responsáveis por essas capturas obtidas, que passam por ganhos de eficiência operacional, ganhos de escala e expansão de receitas (especialmente na Inspirali). O processo da integração e as capturas demonstradas seguem em linha com as expectativas da Companhia para o período transcorrido.

Das alavancas não mensuradas no momento inicial do *guidance* de sinergias, vale ressaltar o Ensino Digital (EAD) que vem se configurando como uma nova avenida de crescimento para todo o Ecossistema Ânima, mas ainda não considerado nos números destacados.

EBITDA E EBITDA AJUSTADO CONSOLIDADOS

R\$ milhões (exceto em %)	1T22	%AV	1T21	%AV	Δ1T22/ 1T21
Lucro Bruto	651,0	72,1%	261,2	63,9%	149,2%
Despesas Operacionais	(215,3)	-23,9%	(78,5)	-19,2%	174,3%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	5,3	0,6%	2,4	0,6%	123,8%
Resultado Operacional	440,9		185,1		138,3%
Margem Operacional	48,9%		45,3%		3,6pp
Despesas Corporativas	(101,9)	-11,3%	(45,9)	-11,2%	122,2%
EBITDA Ajustado	339,1		139,2		143,6%
Margem EBITDA Ajustado	37,6%		34,1%		3,5pp
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(5,3)	-0,6%	(2,4)	-0,6%	123,8%
(-) Itens não-recorrentes	(0,7)	-0,1%	(6,4)	-1,6%	-88,2%
EBITDA	333,0		130,5		155,2%
Margem EBITDA	36,9%		31,9%		5,0pp

Atingimos um EBITDA Ajustado de R\$339,1 milhões no 1T22, representando um crescimento de 143,6% em relação a 2021 e avanço de 3,5pp na margem, para 37,6%. Esse crescimento não só absoluto, mas acrescido de ganhos de margem, podem ser explicados pelas estratégias dos últimos anos de crescimento inorgânico.

Por meio desse movimento, foram adquiridos ativos com características similares de margem bruta elevada como é o caso da medicina e o Ensino Digital (EAD), que com o amadurecimento tendem a ganhar maior representatividade no resultado ajudando desta forma a mantermos a expansão de margem. Além disso, após aquisição concluída em junho/21, alternativas de ganhos de escalas também vêm sendo capturadas nos últimos 10 meses. Assim, até completarmos um ciclo completo desta aquisição, que ficará próximo ao fim do próximo trimestre, continuaremos acompanhando um movimento de expansão de margens e resultados.

Ao analisarmos as despesas corporativas, esperamos que à medida que o processo de integração continue ocorrendo com o êxito obtido até o momento, observar uma maior diluição das despesas corporativas, coerente com os ganhos de escala a ser experimentado pela Companhia. Neste trimestre, conseguimos visualizar uma certa estabilidade destas despesas, proporcionalmente à Receita Líquida frente ao 1T21, além de estabilidade em valor absoluto frente ao último trimestre mesmo com o impacto de dissídio referente ao ano de 2021 aplicado para os colaboradores do estado de São Paulo no mês de janeiro equivalente a 4%.

No Escritório de Transformação e Integrações (ETI), continuamos tendo gastos para garantir a captura de valores, contudo, como era previsto os maiores gastos referente a este time ocorreram em 2021. Com o time estabelecido, mantemos a disciplina para capturarmos as sinergias destacadas ao mercado no momento de *closing* da aquisição das unidades em integração junho/21.

Relacionado aos ganhos de eficiência operacional, almejamos ganhos de escala e capturas de sinergias com reflexos positivos nas despesas gerais e administrativas, explicados majoritariamente pela centralização de operações. Contudo, nesse trimestre com o retorno das aulas presenciais, pudemos perceber um aumento relacionado principalmente às áreas suporte de relacionamento aos alunos. De forma a nos tornarmos mais eficientes nessa trajetória, pudemos perceber uma expansão de margem bruta, que foi parcialmente compensada pelas despesas gerais e administrativas. Seguindo essa perspectiva de trajetória, esta evolução de margem deverá ser acompanhada de acordo com a conclusão dos processos de integração e expansão de margens possibilitadas pela escala e eficiência operacional a ser capturada.

DEPRECIAÇÃO & AMORTIZAÇÃO

R\$ milhões	1T22
Imobilizado	- 29,3
Direito de Uso (IFRS 16)	- 54,4
Intangível	- 59,9
Total	- 143,6
(-) Amortização de intangível ¹	43,7
Total Ajustado	- 99,9

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

O montante de Depreciação & Amortização totalizou -R\$143,6 milhões no 1T22, crescimento de 218,1% em relação ao 1T21, principalmente pelas aquisições no período e pelo impacto adicional das amortizações de ativos intangíveis do ágio identificado dessas aquisições, principalmente marcas e patentes, carteira de clientes e *softwares*. Excluindo esse último impacto, que representaram R\$43,7 milhões dos R\$59,9 milhões do Intangível no 1T22, o valor da Depreciação & Amortização seria R\$99,9 milhões.

No imobilizado tivemos um impacto de R\$29,3 milhões no 1T22, abaixo dos R\$31,0 milhões do 4T21, e no Direito de Uso, impacto do IFRS 16, contabilizou R\$54,4 milhões, acima dos R\$51,3 milhões no 4T21.

Novamente reforçando que estes valores serão destacados também na composição do Lucro Líquido com a finalidade de aproximar o resultado líquido do real efeito caixa e também mostrar um resultado líquido mais próximo do recorrente após a superação dos citados efeitos contábeis das aquisições.

RESULTADO FINANCEIRO

R\$ milhões (exceto em %)	1T22	1T21	Δ1T22/ 1T21
(+) Receita Financeira	23,5	13,0	79,8%
Receita com juros de mensalidades	5,3	2,4	123,8%
Receita com aplicações financeiras	13,7	6,9	98,0%
Descontos obtidos	2,5	2,1	22,0%
Outras	1,9	1,7	14,5%
(-) Despesa Financeira	(298,4)	(46,7)	538,6%
Despesa de comissões e juros com empréstimos ¹	(230,1)	(5,6)	4041,9%
Despesa de juros com PraValer	(1,3)	(2,9)	-53,6%
Despesa de juros com títulos a pagar (aquisições)	(8,2)	(11,9)	-30,6%
Despesa Financeira de arrendamento	(47,0)	(23,9)	96,6%
Outros	(11,8)	(2,5)	368,9%
Resultado Financeiro	(275,0)	(33,7)	716,1%
Penalty fee pré-pagamento debênture	12,4	0,0	na
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	84,4	0,0	na
Resultado Financeiro Ajustado	(178,2)	(33,7)	429,0%

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

Encerramos o 1T22 com um Resultado Financeiro de -R\$275,0 milhões em comparação aos -R\$ 33,7 milhões no 1T21. Essa redução de R\$241,3 milhões está ligada a: i) captação de dívida que permitiu viabilizar a aquisição transformacional que elevou a escala da Companhia e seu posicionamento competitivo; ii) Aumento da taxa Selic em 9,0pp no período, subindo de 2,75% em Março de 2021 para 11,75% em Março de 2022; iii) Efeitos contábeis do IFRS16, com a despesa financeira de juros de arrendamentos, e; iv) Despesas relacionadas ao pré-pagamento da 2ª série da 3ª emissão de debêntures, que contextualizaremos na sequência.

No final de março desse ano, resultado dos esforços para redução do custo de dívida da Companhia nesse cenário mais desafiador macroeconômico, pré-pagamos parte significativa da 2ª série da 3ª emissão de debêntures no valor de R\$2,0 bilhões com custo de CDI+4,75%. Emitimos via Inspirali uma nova debênture de mesmo valor, mas com custo reduzido para CDI+2,60%, movimento em linha com o anunciado na divulgação do acordo com a DNA Capital em novembro/21. A conclusão desse movimento possibilitou a assinatura do acordo definitivo entre Inspirali e DNA e o recebimento de R\$1,0 bilhão em caixa, que em conjunto com o custo de reduzido de dívida, tende a aliviar o impacto no resultado financeiro a partir do 2T22.

O pré-pagamento da debênture teve um *penalty fee* de 0,6% *flat* que resultou em uma despesa extraordinária de R\$12,4 milhões, além de um movimento apenas contábil (sem impacto caixa) da baixa do custo de captação da debênture pré-paga no valor R\$84,4 milhões. Desconsiderando esses fatores, temos um Resultado Financeiro Ajustado de -R\$178,2 milhões em comparação aos -R\$ 33,7 milhões no 1T21, uma redução de R\$144,5 milhões.

LUCRO E MARGEM LÍQUIDOS

R\$ milhões (exceto em %)	1T22	%AV	1T21	%AV	Δ1T22/ 1T21
EBITDA	333,0	36,9%	130,5	31,9%	155,2%
Depreciação & Amortização	(143,6)	-15,9%	(45,1)	-11,0%	218,1%
Equivalência Patrimonial	(4,2)	-0,5%	0,2	0,1%	n.a
EBIT	185,2	20,5%	85,6	20,9%	116,4%
Resultado Financeiro Líquido	(275,0)	-30,5%	(33,7)	-8,2%	716,1%
EBT	(89,8)	-10,0%	51,9	12,7%	-273,1%
IR & CSLL	6,4	0,7%	0,2	0,1%	2837,1%
Lucro Líquido	(83,4)	-9,2%	52,1	12,7%	n.a
Participação dos acionistas não controladores	(6,8)	-0,7%	(2,1)	-0,5%	221,6%
Itens não-recorrentes	0,7	0,1%	6,4	1,6%	-88,2%
Amortização de intangível ¹	43,7	4,8%	4,7	1,1%	837,5%
Penalty fee pré-pagamento debênture	12,4	1,4%	0,0	0,0%	na
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	84,4	9,4%	0,0	0,0%	na
Lucro Líquido ajustado	51,0		61,0		-16,4%
Margem Líquida Ajustada	5,7%		14,9%		-9,3pp

Finalizamos o 1T22 com Lucro Líquido Ajustado de R\$51,0 milhões, obtendo uma margem de 5,7% sobre a Receita Líquida, (-9,3pp vs. 1T21), já demonstrando o impacto da reversão da Amortização de intangível que não possui efeito caixa, além do impacto pontual relacionado à pré-liquidação da debênture pela Ânima Educação que em sua maioria refere-se apenas a movimentação contábil conforme já explicado na seção do Resultado Financeiro. Essa medida foi tomada com a finalidade de demonstrar com uma maior clareza a nossos *stakeholders* efeito mais próximo de um resultado recorrente sem impactos provenientes de ações com resultado simplesmente contábil.

A resultante dos efeitos contábeis da mais valia, provenientes de marcas e patentes, carteira de clientes e softwares das unidades adquiridas, como demonstrado na sessão de Depreciação & Amortização, representam um impacto de R\$43,7 milhões nos resultados do ano. Já o impacto referente ao pré-pagamento da debênture conforme demonstrado no Resultado Financeiro significa um montante de R\$ 96,7 milhões. Concluimos, portanto, o 1T22 com uma conversão de 15,0% em relação ao EBITDA Ajustado e uma queda de 16,4% em relação ao Lucro Líquido do mesmo período do ano passado.

Apesar da evolução observada em nossos resultados operacionais, assim como já havíamos percebido no trimestre anterior, tivemos impactos significativos relacionados às despesas com Depreciação & Amortização (-R\$143,6 milhões) e o Resultado Financeiro Líquido (-R\$275,0 milhões). Referente à discriminação da amortização relacionado ao intangível, provenientes de carteira de clientes, marcas e patentes e softwares, tivemos um impacto anual de R\$118,6 milhões. Estes impactos já foram explorados ao longo deste release.

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

CAIXA E ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO

R\$ milhões (exceto em %)	MAR 22	DEZ 21	MAR 21
(+) Total de Disponibilidades	1.401,3	515,3	1.223,4
Caixa	229,1	169,2	62,2
Aplicações Financeiras	1.172,2	346,1	1.161,2
(-) Total de Empréstimos e Financiamentos ¹	3.571,0	3.509,8	637,6
Curto prazo	399,8	361,5	131,4
Longo prazo	3.171,2	3.148,3	506,2
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida ²	(2.169,7)	(2.994,5)	585,8
(-) Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo Ajustadas	322,4	295,2	379,2
Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo	384,8	390,0	379,2
Outras obrigações (Earn outs)	0,0	(36,5)	0,0
Outras obrigações (bolsas Proies)	(62,4)	(58,3)	0,0
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida Ajustada excl. IFRS-16 ³	(2.492,1)	(3.289,7)	206,7
(-) Passivo Arrendamentos (IFRS-16)	1.579,8	1.556,9	826,4
Curto prazo	179,1	167,4	45,7
Longo prazo	1.400,8	1.389,4	780,7
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida Ajustada incl. IFRS-16 ³	(4.071,9)	(4.846,6)	(619,8)

¹ Valor líquido ajusto pelo swap.

² Disponibilidade considerando apenas as obrigações bancárias.

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

Concluimos o 1T22 com um total de disponibilidades de caixa e aplicações financeiras de R\$1.401,3 milhões ante R\$515,3 milhões no final de 2021. A forte geração de caixa livre da Companhia, que atingiu R\$247,5 milhões no primeiro trimestre, fortalece nossa confiança nos movimentos estratégicos realizados e na expansão de resultados da Companhia. Além deste movimento, neste trimestre ainda tivemos o impacto positivo de R\$1,0 bilhão referente a aliança estratégica fechada com a DNA Capital que teve seu *closing* no dia 31 de março, sendo importante movimento para a estratégia de aumento da relevância da nossa vertical de medicina, Inspirali, e que por consequente nos deixa em uma posição melhor quando vislumbrada questões relacionando a alavancagem.

O total de empréstimos e financiamentos foi de R\$3.571,0 milhões (-R\$2.933,4 milhões vs. 1T21). Conforme anunciado no mês de abril/21, emitimos duas séries de debêntures não conversíveis em ações para a captação de R\$2,5 bilhões, usados para o pagamento dos ativos das unidades em integração junho/21, e o aumento está relacionado aos juros das operações de crédito neste período. No mês de março/22, a dívida relacionado à segunda tranche de R\$2,0 bilhões, foi quitada e emitida uma nova debênture pela Inspirali, seguindo o acordo realizado em conjunto com a DNA Capital, que pode ser melhor detalhado por meio do fato relevante destacado em [29 de novembro de 2021](#) e no dia [31 de março de 2022](#).

As outras obrigações de curto e longo prazo, representadas principalmente pelos títulos a pagar relacionados às aquisições, totalizaram R\$384,8 milhões. Adicionalmente, apresentamos os compromissos referentes ao cumprimento do PROIES da Unisul, programa de parcelamento de tributos que teve a adesão da Fundação Unisul (antiga mantenedora) e significa uma obrigação de concessão de bolsas sem efeito caixa (R\$62,4 milhões).

Vemos um leve aumento nessas contas justificado por atualizações monetárias que impactam estes títulos, em sua maioria indexados pela inflação.

Com isso, encerramos o 1T22 com uma significativa posição de caixa de R\$1.401,3 milhões. Excluindo o efeito do IFRS-16, conforme pactuado nos contratos que representam nossas dívidas, encerramos o trimestre com uma dívida líquida de R\$2.492,1 milhões, representando um Endividamento Líquido/EBITDA Ajustado proforma equivalente a 3,4x, considerando últimos 12 meses das companhias combinadas e já reduzindo o EBITDA pelos descontos financeiros aos alunos, que saíram da despesa financeira e passaram a reduzir a receita.

Continuamos atentos às questões de liabilities management e fortemente comprometidos com a continuidade da agenda de desalavancagem a fim de minimizar esse impacto de curto prazo em nossos resultados, para o fortalecimento do crescimento sustentável e da geração de valor pela Companhia no longo prazo.

CONTAS A RECEBER E PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO (PMR)

Total	1T22			4T21	3T21	2T21	1T21	Δ1T22/ 1T21
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	730,1	323,0	407,1	659,9	692,3	669,6	404,5	325,6
a vencer	481,2	182,2	299,0	408,3	358,7	390,4	257,9	223,3
até 180 d	160,0	80,3	79,7	179,7	174,7	205,6	105,1	54,9
de 181 a 360 d	49,3	35,1	14,3	36,4	77,1	49,6	27,6	21,7
de 361 a 720 d	39,6	25,4	14,2	35,5	81,8	24,0	13,9	25,7

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

Encerramos o 1T22 com saldo de Contas a Receber Líquido de R\$730,1 milhões, aumento de R\$70,2 milhões em relação ao 4T21, principalmente pela sazonalidade trimestral, e aumento de R\$325,6 milhões em relação ao 1T21, majoritariamente por conta das aquisições. A concentração nos valores a vencer de mensalidades ficou em 65,9% do total no 1T22, aumento de 2,1pp em relação ao 1T21, enquanto os valores vencidos até 180 dias ficaram em 21,9%, redução 4,1pp em relação ao 1T21.

(em R\$ milhões)

Total	1T22			4T21	3T21	2T21	1T21	Δ1T22/ 1T21
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	730,1	323,0	407,1	659,9	692,3	669,6	404,5	325,6
Receita Líquida Acumulada	902,4	523,8	378,6	2.650,8	1.802,3	1.001,9	416,0	486,4
PMR (Dias)	73	55	97	71	74	73	88	(15)

FIES	1T22			4T21	3T21	2T21	1T21	Δ1T22/ 1T21
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	88,9	20,7	68,2	104,6	90,8	67,7	43,3	45,6
Receita Líquida Acumulada	53,8	23,8	30,1	206,8	131,8	74,4	38,2	15,7
PMR (Dias)	149	78	204	148	147	112	102	47

Não FIES	1T22			4T21	3T21	2T21	1T21	Δ1T22/ 1T21
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	577,2	290,1	287,1	482,1	530,6	499,8	314,2	263,1
Receita Líquida Acumulada	808,4	491,8	316,6	2.283,4	1.580,6	877,9	359,4	449,1
PMR (Dias)	64	53	80	60	64	62	79	(15)

Lifelong Learning	1T22			4T21	3T21	2T21	1T21	Δ1T22/ 1T21
	Total	Aquisições	Excl. Aquisições					
Contas a Receber Líquido	64,1	12,2	51,9	73,2	70,9	102,1	47,1	17,0
Receita Líquida Acumulada	40,1	8,2	31,9	160,6	89,9	49,7	18,5	21,7
PMR (Dias)	175	133	189	126	161	217	229	(53)

O PMR (prazo médio de recebimento) total do 1T22 teve redução de 15 dias em relação ao mesmo período do ano anterior, relacionadas principalmente a um nível de recebimento mais rápido das aquisições. A redução foi impulsionada *Lifelong Learning*, com melhora de 53 dias, em especial pela pós graduação EAD.

No segmento Não FIES, que corresponde a graduação excluindo o FIES, houve uma melhora de 15 dias no 1T22 em relação ao 1T21. Já no segmento de FIES houve uma aumento no PMR de 47 dias. Importante destacar que os níveis de PMR das aquisições são mais eficientes em todos os segmentos nas aquisições, muito em função da cobrança mais eficiente, que já está sendo gradualmente implementada na base orgânica.

INVESTIMENTOS (CAPEX)

R\$ milhões (exceto em %)	1T22	1T21	Δ1T22/ 1T21
Sistema e Tecnologia	21,6	26,3	-17,9%
Móveis e Equipamentos	5,4	4,2	28,6%
Obras e benfeitorias	16,2	7,6	113,2%
Total Investimento	43,2	38,1	13,4%
% sobre a Receita Líquida	4,8%	9,2%	-4,4p.p.

Nos três primeiros meses de 2022 os investimentos consolidados somaram R\$43,2 milhões, equivalente a 4,8% da receita líquida, o que representa uma redução de 4,4pp em relação ao mesmo período do ano anterior. Nesse trimestre seguimos com a tendência de priorizar significativamente o nosso processo de Transformação Digital, assim como observado no 1T21 e 2021, modificando o perfil do Capex de anos anteriores, mais focado em Obras e Benfeitorias. Devido ao retorno das aulas presenciais foram realizados mais investimentos para preparação das estruturas dos *campi* no primeiro trimestre de 2022, que resultou em um crescimento de 113,2% em Obras e Benfeitorias em comparação ao 1T21, período em que ainda tínhamos medidas de distanciamento social.

Destacamos a importância dos investimentos realizados em Transformação Digital, que são fundamentais para garantir as sinergias das integrações das aquisições recentes, o crescimento sustentável de longo prazo e as inovações importantes para o modelo de negócios e acadêmico da Companhia. Os movimentos que realizamos nos últimos períodos foram capazes de influenciar nossos modelos de negócio, propiciados pelos investimentos priorizados em Sistemas e Tecnologia. Por meio disto, o Ecossistema Ânima teve dentre outros diferenciais: a capacidade de acelerar práticas ágeis em toda a Companhia, desde a organização por *squads* até processos de gestão de pessoas; o desenvolvimento de competências de dados & *analytics* em todas as áreas (modelos de *pricing* e preditivo de evasão); além das iniciativas de inovação e experimentação.

FLUXO DE CAIXA

R\$ milhões	1T22	1T21
Resultado Líquido	(83,4)	52,1
Depreciação & Amortização	89,2	26,1
Receita / Despesa com juros e atualização monetária	228,1	18,2
Despesa de ajuste a valor presente sobre arrendamentos	47,0	23,9
Provisão para riscos trabalhistas, tributário e cíveis	10,0	2,5
Amortização direito de uso	51,5	18,5
Outros ajustes ao resultado líquido	(3,2)	2,6
Geração de Caixa Operacional	339,3	144,0
Δ Contas a receber/PDD	(102,8)	9,9
Δ Outros ativos/passivos	54,3	(18,7)
Variação de capital de giro	(48,5)	(8,8)
Geração de Caixa Livre antes CAPEX	290,8	135,2
CAPEX - Imobilizado e Intangível	(43,2)	(38,1)
Geração de Caixa Livre	247,5	97,1
Atividades de Financiamento	736,8	(67,6)
Aumento de Capital	(0,0)	(1,5)
Ações em tesouraria	(98,3)	-
Aquisições	-	(82,5)
Caixa líquido (aplicado) Gerado nas Atividades de Financiamento	638,5	(151,6)
Aumento (redução) líquido(a) no caixa /equivalentes	886,0	(54,5)
Caixa e Aplicações Financeiras no início do período	515,3	1.277,9
Caixa e Aplicações Financeiras no fim do período	1.401,3	1.223,4

A Geração de Caixa Livre totalizou R\$247,5 milhões no 1T22 (conversão de EBITDA ajustado em caixa de 73,0%), um aumento de R\$150,4 milhões em relação aos R\$97,1 milhões do 1T21, refletindo maior eficiência com as sinergias capturadas, diluição do CAPEX com ganho de escala e mais uma vez ratificando nossa sólida capacidade de execução. Incluindo os pagamentos de arrendamentos, a Geração de Caixa Livre do 1T22 foi de R\$159,7 milhões, com conversão de EBITDA ajustado ex-IFRS16 em caixa de 63,6%, aumento de R\$96,4 milhões em relação ao 1T21. Finalizamos o 1T22 com um montante de caixa e aplicações financeiras de R\$1.401,3 milhões, aumento de R\$886,0 milhões em relação ao 4T21 e R\$177,9 milhões maior que o 1T22, principalmente pelo recebimento de R\$1,0 bilhão da DNA Capital.

A Geração de Caixa Operacional do 1T22 totalizou R\$339,3 milhões, aumento de R\$195,2 milhões em relação aos R\$144,0 milhões do 1T21 e registrando uma conversão do EBITDA Ajustado de 100,1%. Incluindo os pagamentos de arrendamentos, a Geração de Caixa Operacional foi de R\$251,4 milhões, aumento de R\$141,2 milhões em relação ao 1T21 e com conversão de EBITDA ajustado ex-IFRS16 em caixa também em 100,1%. Esse resultado mais uma vez reflete o novo patamar da Companhia e a forte capacidade de geração de caixa operacional.

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

Ações em tesouraria reflete nosso Programa de Recompra que está ativo desde final do ano passado. A Companhia entende que nos patamares de preço atuais, comprar ações da Ânima é um dos melhores investimentos. Mesmo assim, seguimos priorizando a pauta de desalavancagem, com alguns desinvestimentos já realizados, entregando sequenciais fortes geração de caixa livre desde que passamos a gerir os novos ativos e constantemente avaliando novas alternativas de geração de valor. Os resultados apresentados até aqui nos dão grande confiança na capacidade de crescimento e solidez financeira da Companhia.

RETORNO SOBRE O CAPITAL INVESTIDO (ROIC)

Retorno Sobre Capital Investido (ROIC) ¹	1T22	2021	Δ1T22/ 2021
ROIC consolidado	5,7%	6,9%	-1,2pp
ROIC sem ativos intangíveis não amortizáveis	13,2%	12,2%	1,0pp

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

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

O nosso retorno sobre capital investido (ROIC) consolidado foi de 5,7% no 1T22. Embora represente uma leve redução de -1,2pp em relação a 2021, relacionada principalmente à incorporação dos intangíveis não amortizáveis das unidades em integração junho/21. Avaliando o ROIC sem ativos intangíveis não amortizáveis, atingimos o nível de 13,2%, uma evolução de 1,0pp, já refletindo as primeiras capturas de sinergias e de maior eficiência operacional decorrentes da aquisição transformacional ocorrida.

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

Anexo I: DRE Consolidada

R\$ milhões (exceto em %)	1T22	%AV	1T21	%AV	Δ1T22/ 1T21
Receita Bruta	1.761,5	195,2%	787,7	192,7%	123,6%
Descontos, Deduções & Bolsas	(822,1)	-91,1%	(365,9)	-89,5%	124,7%
Impostos & Taxas	(37,1)	-4,1%	(13,0)	-3,2%	184,6%
Receita Líquida	902,4	100,0%	408,7	100,0%	120,8%
Total de Custos	(251,4)	-27,9%	(147,5)	-36,1%	70,4%
Pessoal	(179,1)	-19,8%	(117,5)	-28,7%	52,5%
Serviços de Terceiros	(24,8)	-2,7%	(12,5)	-3,0%	98,8%
Aluguel & Ocupação	(20,3)	-2,3%	(7,5)	-1,8%	170,5%
Outras	(27,2)	-3,0%	(10,1)	-2,5%	170,3%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	651,0	72,1%	261,2	63,9%	149,2%
Despesas Comerciais	(109,2)	-12,1%	(36,6)	-9,0%	197,9%
PDD	(55,7)	-6,2%	(15,5)	-3,8%	259,4%
Marketing	(53,5)	-5,9%	(21,1)	-5,2%	152,9%
Despesas Gerais & Administrativas	(110,6)	-12,3%	(38,7)	-9,5%	185,9%
Pessoal	(72,5)	-8,0%	(31,0)	-7,6%	133,7%
Serviços de Terceiros	(25,2)	-2,8%	(5,2)	-1,3%	386,5%
Aluguel & Ocupação	(1,8)	-0,2%	(0,5)	-0,1%	273,3%
Outras	(11,1)	-1,2%	(2,0)	-0,5%	n.a.
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	4,4	0,5%	(3,2)	-0,8%	-239,5%
Provisões	2,3	0,3%	(2,3)	-0,6%	-198,0%
Impostos & Taxas	(2,3)	-0,3%	(1,7)	-0,4%	36,4%
Outras receitas operacionais	4,4	0,5%	0,8	0,2%	461,7%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	5,3	0,6%	2,4	0,6%	123,8%
Resultado Operacional	440,9	48,9%	185,1	45,3%	138,3%
Despesas Corporativas	(101,9)	-11,3%	(45,9)	-11,2%	122,2%
EBITDA Ajustado	339,1	37,6%	139,2	34,1%	143,6%
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(5,3)	-0,6%	(2,4)	-0,6%	123,8%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(0,7)	-0,1%	(6,4)	-1,6%	-88,2%
EBITDA	333,0	36,9%	130,5	31,9%	155,2%
Depreciação & Amortização	(143,6)	-15,9%	(45,1)	-11,0%	218,1%
Equivalência Patrimonial	(4,2)	-0,5%	0,2	0,1%	-1851,4%
EBIT	185,2	20,5%	85,6	20,9%	116,4%
Resultado Financeiro Líquido	(275,0)	-30,5%	(33,7)	-8,2%	716,1%
EBT	(89,8)	-10,0%	51,9	12,7%	-273%
IR & CSLL	6,4	0,7%	0,2	0,1%	2837,1%
Lucro Líquido	(83,4)	-9,2%	52,1	12,7%	n.a.
Participação dos acionistas não controladores	(6,8)	-0,7%	(2,1)	-0,5%	221,6%
Lucro Líquido	(90,1)	-10,0%	50,0	12,2%	n.a.
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	0,7	0,1%	6,4	1,6%	-88,2%
Amortização de intangível ¹	43,7	4,8%	4,7	1,1%	837,5%
Penalty fee pré-pagamento debênture	12,4	1,4%	0,0	0,0%	n.a.
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	84,4	9,4%	0,0	0,0%	n.a.
Lucro Líquido Ajustado	51,0	5,7%	61,0	14,9%	-16,4%

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

Anexo II: DRE por segmento

R\$ milhões (exceto em %)	1T22							
	Consolidado	%AV	Inspirali	%AV	Ânima Core	%AV	Lifelong Learning	%AV
Receita Bruta	1.761,5	195,2%	332,7	123,9%	1.343,5	226,3%	85,3	212,6%
Descontos, Deduções & Bolsas	(822,1)	-91,1%	(53,9)	-20,1%	(726,2)	-122,3%	(42,0)	-104,7%
Impostos & Taxas	(37,1)	-4,1%	(10,3)	-3,8%	(23,6)	-4,0%	(3,2)	-7,9%
Receita Líquida	902,4	100,0%	268,6	100,0%	593,7	100,0%	40,1	100,0%
Total de Custos	(251,4)	-27,9%	(51,7)	-19,2%	(190,9)	-32,2%	(8,8)	-21,9%
Pessoal	(179,1)	-19,8%	(35,5)	-13,2%	(142,0)	-23,9%	(1,5)	-3,8%
Serviços de Terceiros	(24,8)	-2,7%	(5,0)	-1,9%	(14,3)	-2,4%	(5,5)	-13,6%
Aluguel & Ocupação	(20,3)	-2,3%	(2,4)	-0,9%	(17,0)	-2,9%	(0,9)	-2,2%
Outras	(27,2)	-3,0%	(8,7)	-3,3%	(17,5)	-3,0%	(0,9)	-2,3%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	651,0	72,1%	216,9	80,8%	402,8	67,8%	31,3	78,1%
Despesas Comerciais	(109,2)	-12,1%	(8,6)	-3,2%	(96,4)	-16,2%	(4,2)	-10,5%
PDD	(55,7)	-6,2%	(5,8)	-2,2%	(48,9)	-8,2%	(1,0)	-2,5%
Marketing	(53,5)	-5,9%	(2,7)	-1,0%	(47,5)	-8,0%	(3,2)	-8,0%
Despesas Gerais & Administrativas	(110,6)	-12,3%	(34,5)	-12,8%	(67,1)	-11,3%	(9,0)	-22,4%
Pessoal	(72,5)	-8,0%	(19,0)	-7,1%	(46,7)	-7,9%	(6,8)	-16,8%
Serviços de Terceiros	(25,2)	-2,8%	(9,4)	-3,5%	(13,9)	-2,3%	(1,9)	-4,7%
Aluguel & Ocupação	(1,8)	-0,2%	(1,3)	-0,5%	(0,4)	-0,1%	(0,2)	-0,4%
Outras	(11,1)	-1,2%	(4,7)	-1,7%	(6,2)	-1,0%	(0,2)	-0,6%
Outras Receltas (Despesas) Operacionais	4,4	0,5%	(1,6)	-0,6%	5,5	0,9%	0,5	1,3%
Provisões	2,3	0,3%	(1,8)	-0,7%	4,0	0,7%	0,0	0,0%
Impostos & Taxas	(2,3)	-0,3%	(0,8)	-0,3%	(1,4)	-0,2%	(0,1)	-0,2%
Outras receitas operacionais	4,4	0,5%	0,9	0,3%	2,9	0,5%	0,6	1,5%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	5,3	0,6%	0,9	0,3%	4,2	0,7%	0,2	0,5%
Resultado Operacional	440,9	48,9%	173,1	64,4%	249,0	41,9%	18,9	47,0%
Despesas Corporativas	(101,9)	-11,3%						
EBITDA Ajustado	339,1	37,6%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(5,3)	-0,6%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(0,7)	-0,1%						
EBITDA	333,0	36,9%						
Depreciação & Amortização	(143,6)	-15,9%						
Equivalência Patrimonial	(4,2)	-0,5%						
EBIT	185,2	20,5%						
Resultado Financeiro Líquido	(275,0)	-30,5%						
EBT	(89,8)	-10,0%						
IR & CSLL	6,4	0,7%						
Lucro Líquido	(83,4)	-9,2%						
Participação dos acionistas não controladores	(6,8)	-0,7%						
Lucro Líquido	(90,1)	-10,0%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	0,7	0,1%						
Amortização de intangível ¹	43,7	4,8%						
Penalty fee pré-pagamento debênture	12,4	1,4%						
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	84,4	9,4%						
Lucro Líquido Ajustado	51,0	5,7%						

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

Anexo III: DRE segmento Ensino Acadêmico

R\$ milhões (exceto em %)	Ensino Acadêmico				Δ1T22/ 1T21
	1T22	%AV	1T21	%AV	
Receita Bruta	1.676,2	194,4%	759,5	194,5%	120,7%
Descontos, Deduções & Bolsas	(780,0)	-90,5%	(357,5)	-91,6%	118,2%
Impostos & Taxas	(33,9)	-3,9%	(11,6)	-3,0%	192,3%
Receita Líquida	862,2	100,0%	390,4	100,0%	120,9%
Total de Custos	(242,6)	-28,1%	(141,6)	-36,3%	71,3%
Pessoal	(177,6)	-20,6%	(116,2)	-29,8%	52,9%
Serviços de Terceiros	(19,3)	-2,2%	(8,7)	-2,2%	121,2%
Aluguel & Ocupação	(19,4)	-2,3%	(7,0)	-1,8%	176,6%
Outras	(26,3)	-3,0%	(9,7)	-2,5%	171,9%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	619,6	71,9%	248,8	63,7%	149,1%
Despesas Comerciais	(105,0)	-12,2%	(31,7)	-8,1%	231,3%
PDD	(54,7)	-6,3%	(13,1)	-3,4%	318,1%
Marketing	(50,3)	-5,8%	(18,6)	-4,8%	170,2%
Despesas Gerais & Administrativas	(101,6)	-11,8%	(29,2)	-7,5%	248,4%
Pessoal	(65,8)	-7,6%	(23,5)	-6,0%	179,9%
Serviços de Terceiros	(23,3)	-2,7%	(3,5)	-0,9%	568,5%
Aluguel & Ocupação	(1,7)	-0,2%	(0,4)	-0,1%	338,3%
Outras	(10,9)	-1,3%	(1,8)	-0,5%	502,9%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	3,9	0,5%	(3,4)	-0,9%	n.a
Provisões	2,3	0,3%	(2,3)	-0,6%	n.a
Impostos & Taxas	(2,2)	-0,3%	(1,6)	-0,4%	37,2%
Outras receitas operacionais	3,8	0,4%	0,5	0,1%	695,4%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	5,2	0,6%	2,3	0,6%	127,2%
Resultado Operacional	422,2	49,0%	186,8	47,9%	126,0%

Anexo IV: DRE Lifelong Learning

R\$ milhões (exceto em %)	Lifelong Learning				Δ1T22/ 1T21
	1T22	%AV	1T21	%AV	
Receita Bruta	85,3	212,6%	28,2	153,7%	203,0%
Descontos, Deduções & Bolsas	(42,0)	-104,7%	(8,4)	-45,9%	399,3%
Impostos & Taxas	(3,2)	-7,9%	(1,4)	-7,8%	121,9%
Receita Líquida	40,1	100,0%	18,3	100,0%	119,1%
Total de Custos	(8,8)	-21,9%	(5,9)	-32,3%	48,8%
Pessoal	(1,5)	-3,8%	(1,3)	-7,1%	17,8%
Serviços de Terceiros	(5,5)	-13,6%	(3,7)	-20,3%	46,4%
Aluguel & Ocupação	(0,9)	-2,2%	(0,5)	-2,7%	83,2%
Outras	(0,9)	-2,3%	(0,4)	-2,1%	132,7%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	31,3	78,1%	12,4	67,7%	152,7%
Despesas Comerciais	(4,2)	-10,5%	(5,0)	-27,1%	-15,3%
PDD	(1,0)	-2,5%	(2,4)	-13,2%	-58,5%
Marketing	(3,2)	-8,0%	(2,5)	-13,9%	25,7%
Despesas Gerais & Administrativas	(9,0)	-22,4%	(9,5)	-52,0%	-5,5%
Pessoal	(6,8)	-16,8%	(7,5)	-41,1%	-10,4%
Serviços de Terceiros	(1,9)	-4,7%	(1,7)	-9,2%	11,0%
Aluguel & Ocupação	(0,2)	-0,4%	(0,1)	-0,6%	43,6%
Outras	(0,2)	-0,6%	(0,2)	-1,1%	13,2%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	0,5	1,3%	0,2	1,3%	118,3%
Provisões	0,0	0,0%	0,0	0,0%	na
Impostos & Taxas	(0,1)	-0,2%	(0,1)	-0,4%	18,4%
Outras receitas operacionais	0,6	1,5%	0,3	1,7%	97,1%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	0,2	0,5%	0,1	0,4%	205,8%
Resultado Operacional	18,9	47,0%	(1,8)	-9,7%	na

Anexo V: Reconciliação DRE 1T22

Consolidado Ânima Valores em R\$ (milhões)	1T22					DRE Societária
	DRE Gerencial	Deprec. & Amort.	Corporativa	Multa & Juros Mens.	Itens Não Recor.	
Receita Bruta	1.761,5				0,0	1.761,5
Descontos, Deduções & Bolsas	(822,1)				0,0	(822,1)
Impostos & Taxas	(37,1)				0,0	(37,1)
Receita Líquida	902,4	0,0		0,0	0,0	902,4
Total de Custos	(251,4)	(61,1)		0,0	(1,8)	(314,2)
Pessoal	(179,1)		0,0		(1,8)	(180,8)
Serviços de Terceiros	(24,8)				0,0	(24,8)
Aluguel & Ocupação	(20,3)	(61,1)			(0,0)	(81,4)
Outras	(27,2)				0,0	(27,2)
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	651,0	(61,1)	0,0	0,0	(1,8)	588,2
Despesas Comerciais	(109,2)	0,0	(2,3)	0,0	0,0	(111,4)
PDD	(55,7)		(0,0)		0,0	(55,7)
Marketing	(53,5)		(2,2)		0,0	(55,7)
Despesas Gerais & Administrativas	(110,6)	(82,5)	(79,6)	0,0	1,0	(271,8)
Pessoal	(72,5)		(52,2)		(0,1)	(124,8)
Serviços de Terceiros	(25,2)		(25,0)		(0,1)	(50,2)
Aluguel & Ocupação	(1,8)	(82,5)	(2,4)		(0,0)	(86,7)
Outras	(11,1)		(0,1)		1,2	(10,0)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	4,4	0,0	(20,0)	0,0	0,0	(15,5)
Provisões	2,3		(8,8)		0,0	(6,5)
Impostos & Taxas	(2,3)		(2,2)		0,0	(4,4)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	4,4		(9,0)		0,0	(4,6)
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	5,3		0,0	(5,3)	0,0	0,0
Resultado Operacional	440,9	(143,6)	(101,9)	(5,3)	(0,7)	189,4
Despesas Corporativas	(101,9)		101,9			0,0
EBITDA Ajustado	339,1	(143,6)	0,0	(5,3)	(0,7)	189,4
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(5,3)		0,0	5,3	0,0	0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(0,7)				0,7	0,0
EBITDA	333,0	(143,6)	0,0	0,0	0,0	189,4
Depreciação & Amortização	(143,6)	143,6			0,0	0,0
Equivalência Patrimonial	(4,2)				0,0	(4,2)
EBIT	185,2	0,0	0,0	0,0	0,0	185,2
Resultado Financeiro Líquido	(275,0)				0,0	(275,0)
EBT	(89,8)	0,0	0,0	0,0	0,0	(89,8)
IR & CSLL	6,4				0,0	6,4
Lucro Líquido	(83,4)	0,0	0,0	0,0	0,0	(83,4)
Participação dos acionistas não controladores	(6,8)				0,0	(6,8)
Lucro Líquido	(90,1)	0,0	0,0	0,0	0,0	(90,1)

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

Anexo VI: Balanço Patrimonial

Ativo	MAR 22	DEZ 21	MAR 21
Ativo Circulante	2.246,0	1.311,9	1.860,9
Caixa e equivalentes de caixa	229,1	169,2	62,2
Aplicações financeiras	1.172,2	346,1	1.161,2
Contas a receber	656,4	603,9	365,4
Adiantamentos diversos	24,3	44,2	12,8
Impostos e contribuições a recuperar	83,4	88,6	6,8
Derivativos	-	-	0,7
Outros ativos circulantes	78,8	58,6	71,5
Direitos a receber de não controladores	1,7	1,4	180,3
Ativo Não Circulante	8.572,5	8.570,7	3.121,5
Contas a Receber	73,7	56,1	39,1
Depósitos judiciais	144,1	141,9	65,1
Direitos a receber de não controladores	236,1	229,9	-
Créditos com partes relacionadas	14,4	12,5	11,5
Impostos e contribuições a recuperar	18,2	17,5	14,5
Imposto de renda e contribuição social diferidos	-	1,5	1,5
Derivativos	-	-	3,8
Direitos e empréstimos para aquisições	-	-	104,1
Outros ativos não circulantes	50,9	50,8	7,1
Investimentos	8,6	42,3	12,5
Direito de uso	1.396,5	1.382,7	759,9
Imobilizado	653,8	661,6	381,0
Intangível	5.976,2	5.974,0	1.721,4
Total do Ativo	10.818,5	9.882,7	4.982,4

Passivo	MAR 22	DEZ 21	MAR 21
Passivo Circulante	1.323,1	1.235,1	495,5
Fornecedores	196,4	186,2	46,1
Empréstimos e financiamentos	395,0	360,4	130,6
Arrendamento direito de uso	179,1	167,4	45,7
Obrigações sociais e salariais	200,2	209,1	116,0
Obrigações tributárias	58,8	57,0	22,7
Adiantamentos de clientes	111,5	80,7	60,9
Parcelamento de impostos e contribuições	13,2	13,2	12,7
Títulos a pagar	119,7	115,4	54,7
Dividendos a pagar	0,0	0,0	-
Derivativos	4,9	1,1	-
Outros passivos circulantes	44,4	44,6	6,1
Passivo Não Circulante	6.260,8	6.235,2	1.903,7
Empréstimos e financiamentos	3.137,2	3.140,6	502,4
Arrendamento direito de uso	1.400,8	1.389,4	780,7
Títulos a pagar	191,9	199,3	241,6
Débitos com partes relacionadas	0,1	0,1	0,1
Adiantamentos de clientes	15,8	15,8	15,8
Parcelamento de impostos e contribuições	60,0	62,0	70,2
Imposto de renda e contribuição social diferidos	605,7	610,8	169,8
Provisão para riscos trabalhistas, tributários e cíveis	786,3	780,2	120,9
Derivativos	34,0	7,7	-
Outros passivos não circulantes	29,1	29,3	2,2
Patrimônio Líquido (Passivo a Descoberto)	3.234,6	2.412,4	2.583,2
Capital Social	2.451,7	2.451,7	2.452,2
Reserva de capital	29,6	33,4	41,4
Reservas de lucros	36,7	36,7	124,4
Ações em tesouraria	(165,6)	(71,2)	(38,2)
Ajuste de avaliação patrimonial	588,9	(69,6)	(69,6)
Lucros acumulados	(90,1)	-	50,0
Participação dos acionistas não controladores	383,4	31,2	23,1
Total do Patrimônio Líquido e Passivo	10.818,5	9.882,7	4.982,4

Anexo VII: DRE IFRS

R\$ milhões	1T22	1T21
Receita Líquida	902,4	416,0
Custo dos Serviços Prestados	(314,2)	(180,4)
Lucro Bruto (Prejuízo)	588,2	235,6
Receitas (Despesas) Operacionais	(403,0)	(142,7)
Comerciais	(111,4)	(36,9)
Gerais e administrativas	(271,8)	(99,9)
Resultado de equivalência patrimonial	(4,2)	0,2
Outras (despesas) receitas operacionais	(15,5)	(6,2)
Resultado antes do Resultado Financeiro	185,2	92,8
Receita financeira	23,5	13,0
Despesa financeira	(298,4)	(54,0)
Lucro/Prejuízo antes de impostos	(89,8)	51,9
Imposto de renda e contribuição social, corrente e diferido	6,4	0,2
Lucro/Prejuízo antes dos acionistas controladores	(83,4)	52,1
Participação dos acionistas não controladores	(6,8)	(2,1)
Lucro/Prejuízo do exercício	(90,1)	50,0