

São Paulo, 27 de março de 2023 - A Anima Holding S.A. (B3: ANIM3) anuncia seus resultados do 4º trimestre de 2022 (4T22) e de 2021. As demonstrações financeiras consolidadas foram preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e com as normas internacionais de contabilidade (IFRS) emitidas pelo International Accounting Standards Board (IASB).

R\$ milhões (exceto em %)	2022	2021	Δ2022/ 2021	4T22	4T21	Δ4T22/ 4T21
Receita Líquida	3.563,2	2.650,8	34,4%	845,1	848,5	-0,4%
Lucro Bruto	2.275,3	1.660,3	37,0%	478,6	496,6	-3,6%
<i>Margem Bruta</i>	<i>63,9%</i>	<i>62,6%</i>	<i>1,2pp</i>	<i>56,6%</i>	<i>58,5%</i>	<i>-1,9pp</i>
Resultado Operacional	1.465,9	1.103,6	32,8%	259,2	258,7	0,2%
<i>Margem Operacional</i>	<i>41,1%</i>	<i>41,6%</i>	<i>-0,5pp</i>	<i>30,7%</i>	<i>30,5%</i>	<i>0,2pp</i>
EBITDA Ajustado	1.073,0	802,7	33,7%	178,7	159,2	12,3%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>30,1%</i>	<i>30,3%</i>	<i>-0,2pp</i>	<i>21,1%</i>	<i>18,8%</i>	<i>2,4pp</i>
Lucro Líquido Ajustado ¹	250,6	111,8	124,1%	210,7	-92,3	n.a.
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>7,0%</i>	<i>4,2%</i>	<i>2,8pp</i>	<i>24,9%</i>	<i>-10,9%</i>	<i>35,8pp</i>
Geração de Caixa Operacional	1.075,6	702,4	53,1%	176,7	170,1	3,9%
Geração de Caixa Livre ex. Desinvestimentos	604,7	466,9	29,5%	24,2	46,6	n.a.

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

Destaques Operacionais 2022:

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

Destaques Financeiros 2022:

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

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

² Final do período.

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



Mensagem da Administração

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


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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

A ADMINISTRAÇÃO



Qualidade Acadêmica

Macrotendências do Ensino Superior e rumos do E2A

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

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

Para além da graduação e da diplomação

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

Rumos do E2A

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

Novos tempos e lugares de formação

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

Rumos do E2A

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



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

Mundo do trabalho

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

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

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

Rumos E2A

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

Aprendizagem

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

Rumos E2A

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



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

Qualidade acadêmica

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

Rumos do E2A

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

Indicadores de qualidade

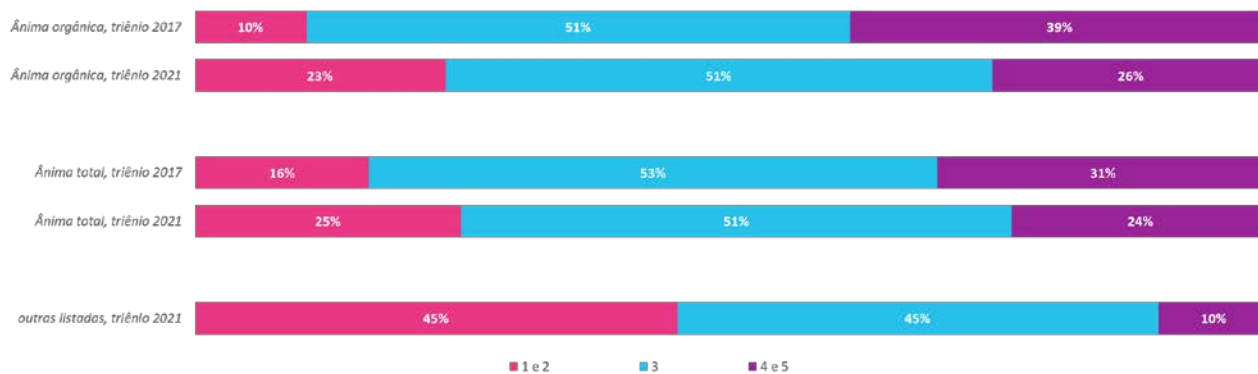
O INEP/MEC fornece parâmetros sobre a Qualidade Acadêmica no País por meio dos resultados publicados regularmente e que nos permitem avaliar nossas conquistas a partir das ações que promovemos todos os dias dentro das nossas unidades, de forma comparável às demais instituições de ensino superior brasileiras.

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

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

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

Percentual de matrículas por conceito ENADE



Orgânica: Una, UniBH, UniSociosc, USJT

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

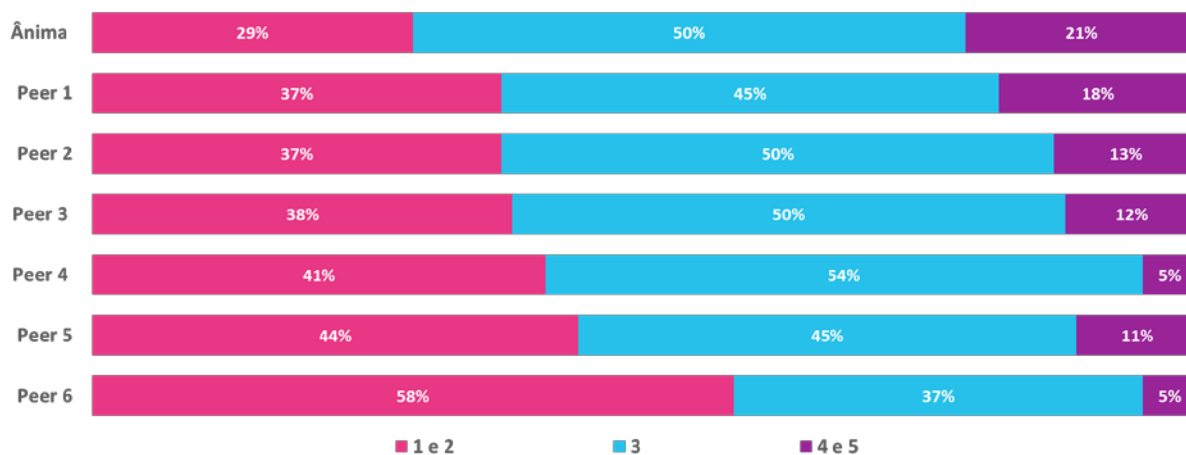
Triênio 2021: anos de 2018, 2019 e 2021

Triênio 2017: anos de 2015, 2016 e 2017

Fonte: INEP – MEC e Ânima Educação

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

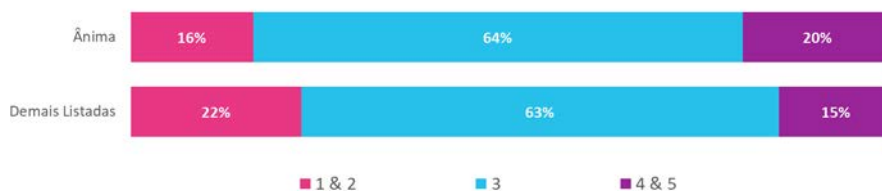
Enade 2021



Fonte: INEP – MEC, Consultoria Hoper e Ânima Educação

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

Percentual de matrículas por conceito IDD no triênio 2018-2019-2021



Fonte: INEP – MEC e Ânima Educação

Desempenho Operacional

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

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

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

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

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

Ensino Digital - Ensino Acadêmico: graduação do Ensino Digital.

Inspirali - Ensino Acadêmico: graduação do curso de medicina.

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

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

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

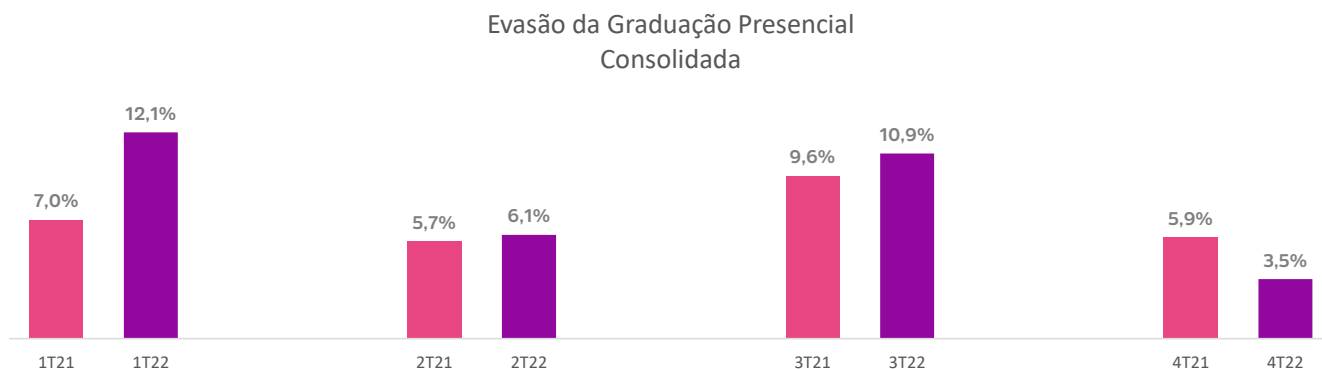
Evasão

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

Graduação Presencial: Ânima Core e Inspirali

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

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



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

Ânima Core

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

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

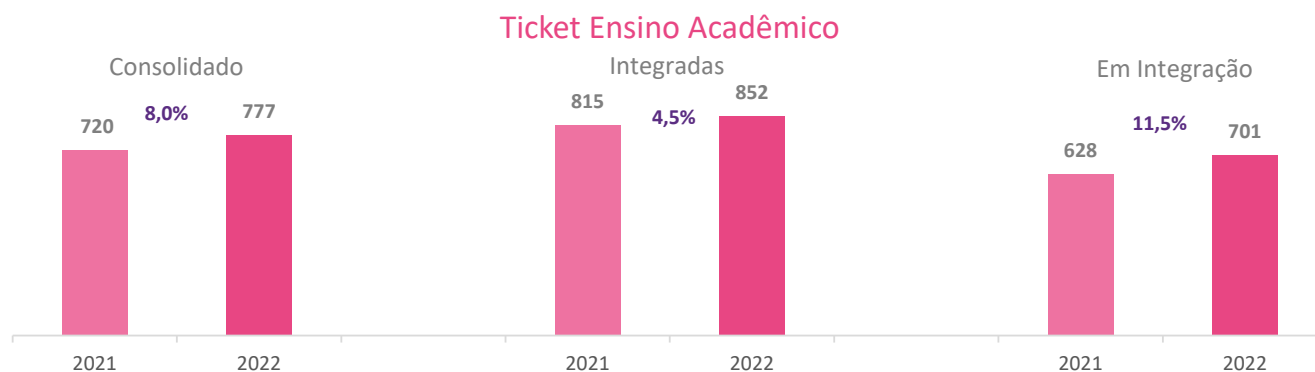
2) Ticket líquido = Receita Líquida / Base de Alunos / Número de meses do período.

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

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

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

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



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

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

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

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

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

Ensino Digital

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

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

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

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

Ensino Acadêmico: graduação do Ensino Digital.

Lifelong Learning: Pós-graduação Digital.

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

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



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

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

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

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

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

	2022	2021	Δ2022/ 2021	2S22	2S21	Δ2S22/ 2S21	4T22	4T21	Δ4T22/ 4T21
Receita Líquida (R\$ milhões)	1.084,8	679,1	59,7%	535,3	455,6	17,5%	258,4	237,1	9,0%
Ensino Acadêmico	1.058,7	677,5	56,3%	524,1	453,9	15,5%	254,8	235,4	8,2%
Lifelong Learning	26,1	1,7	n.a.	11,2	1,7	574,5%	3,6	1,7	117,3%
Base de Alunos (em milhares)¹	13,4	7,9	70,3%	13,5	11,0	22,6%	13,6	12,2	11,9%
Ensino Acadêmico	10,9	7,7	41,3%	10,8	9,9	9,4%	10,8	9,9	9,2%
Lifelong Learning	2,5	0,2	n.a.	2,7	2,3	19,1%	2,8	2,3	23,9%
Ticket Líquido (R\$ / mês)²	6.745	6.003	12,4%	6.604	6.888	-4,1%	6.317	6.486	-2,6%
Ensino Acadêmico	8.129	7.350	10,6%	8.073	7.646	5,6%	7.836	7.906	-0,9%
Lifelong Learning	854	736	16,1%	694	736	-5,6%	430	736	-41,5%

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

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

Inspirali: Ensino Acadêmico: graduação do curso de medicina.

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

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

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

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

Fluxo da Graduação Presencial Inspirali	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22	Δ4T21/ 4T22
Base Anterior	9.861	9.927	10.754	11.019	10.804	9,6%
Formaturas	-	(590)	-	(183)	-	n.a
Evasão	(29)	(421)	(7)	(339)	33	-213,8%
% Evasão	-0,3%	-4,2%	-0,1%	-3,1%	0,3%	0,6pp
Entradas	95	1.838	272	307	-	-100,0%
Aquisições	-	-	-	-	-	n.a
Base Atual	9.927	10.754	11.019	10.804	10.837	9,2%

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

Financiamento Estudantil

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

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

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

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

Desempenho Financeiro pelas unidades de negócio

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

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

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

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

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

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

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

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

Ânima Core

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

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

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

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

Ensino Digital

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

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

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

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



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

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

Inspirali

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

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

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

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

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



Desempenho Financeiro Consolidado

LUCRO E MARGEM BRUTA

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

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

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

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

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

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

RESULTADO E MARGEM OPERACIONAL CONSOLIDADOS

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

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

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

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

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

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

SINERGIAS

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

Incremento de EBITDA
esperado pela Integração

R\$350 milhões
(deflacionado)

Captura após os 19 primeiros
meses de integração

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

EBITDA Recorrente
Incremental

R\$305,6 milhões

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

EBITDA E EBITDA AJUSTADO CONSOLIDADOS

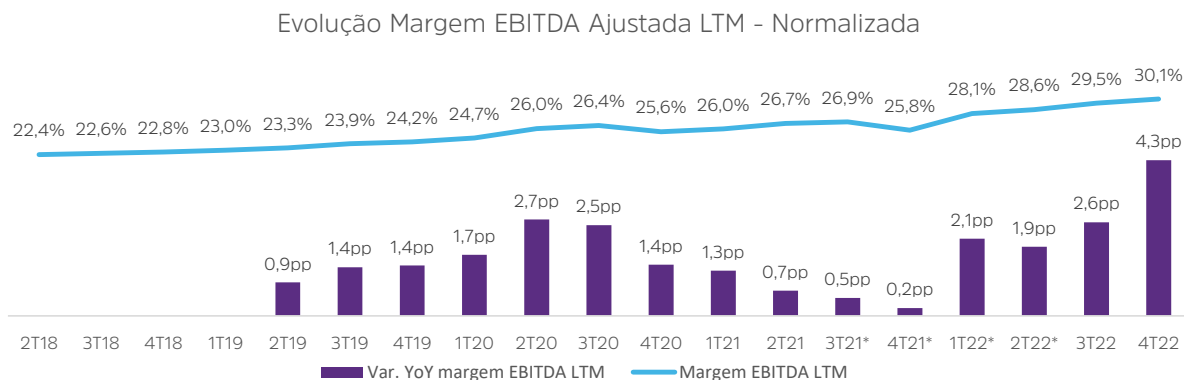
R\$ milhões (exceto em %)	2022	%AV	2021	%AV	Δ2022/ 2021	4T22	%AV	4T21	%AV	Δ4T22/ 4T21
Lucro Bruto	2.275,3	63,9%	1.660,3	62,6%	37,0%	478,6	56,6%	496,6	58,5%	-3,6%
Despesas Operacionais	(827,9)	-23,2%	(574,1)	-21,7%	44,2%	(222,4)	-26,3%	(243,3)	-28,7%	-8,6%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	18,5	0,5%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

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

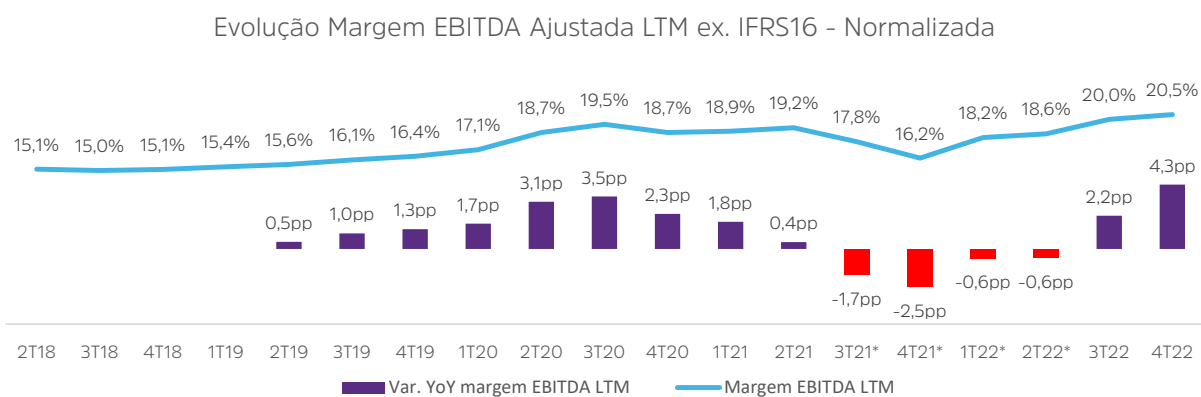
Analisando o 4T22 vs. 4T21, notamos um crescimento de 2,4pp da margem EBITDA ajustada, principalmente por melhora nas despesas corporativas, com uma primeira reestruturação feita no final de 2022 com um novo organograma mais leve e focado em 4 jornadas (aluno, aluno digital, candidato e educador) que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

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

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



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



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

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

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



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

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

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

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

RESULTADO FINANCEIRO

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

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

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

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

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

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

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



LUCRO E MARGEM LÍQUIDOS

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

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas.

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

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

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

CAIXA E ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO

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

¹ Valor líquido ajusto pelo swap.

² Disponibilidade considerando apenas as obrigações bancárias.

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

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

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

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

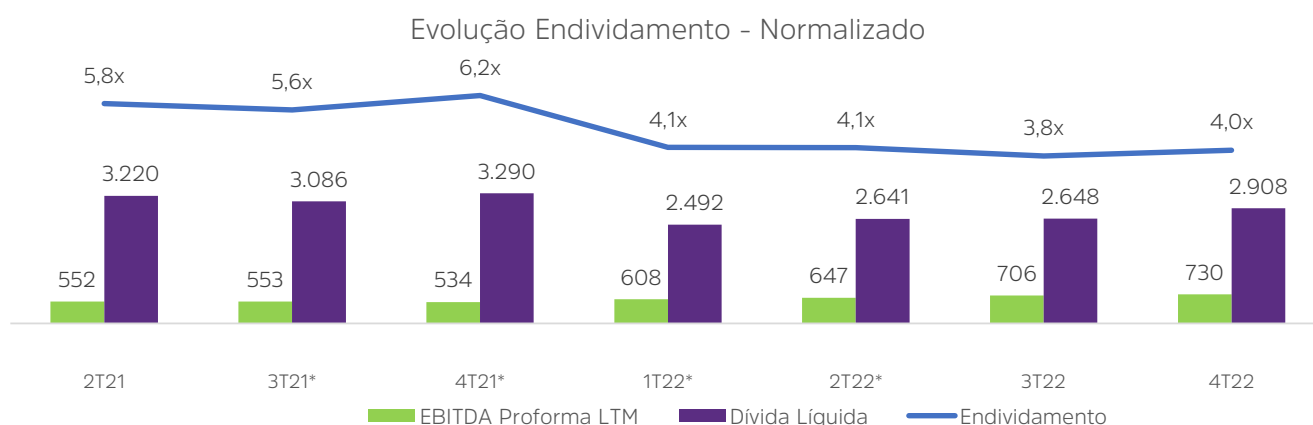
Esses movimentos resultaram em um aumento de R\$259,9 milhões na dívida líquida ajustada ex-IFRS no trimestre. O aumento do Endividamento Líquido / EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses, indo de 3,8x no 3T22 para 4,0x no 4T22, é explicado em parte pelos desembolsos das iniciativas de melhor aproveitamento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

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



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

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



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

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

CONTAS A RECEBER E PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO (PMR)

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

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

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

(em R\$ milhões)

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

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

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

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

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

FLUXO DE CAIXA

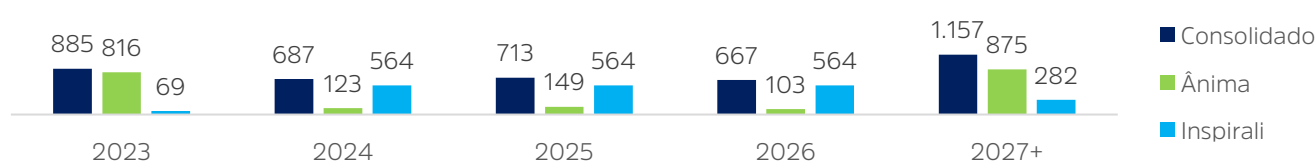
R\$ milhões	2022	2021	4T22	4T21
Resultado Líquido	11,5	(81,3)	169,4	(152,9)
Depreciação & Amortização	363,2	266,6	91,0	93,6
Receita / Despesa com juros e atualização monetária	665,4	316,7	135,2	168,7
Despesa de ajuste a valor presente sobre arrendamentos	182,6	150,7	44,5	44,8
Provisão para riscos trabalhistas,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

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

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

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

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



INVESTIMENTOS (CAPEX)

R\$ milhões (exceto em %)	2022	2021	Δ 2022/ 2021	4T22	4T21	Δ 4T22/ 4T21
Sistema e Tecnologia	130,4	78,8	65,5%	34,6	28,1	23,3%
Móveis e Equipamentos	22,4	23,8	-5,6%	9,3	8,2	12,5%
Obras e benfeitorias	58,0	27,3	112,2%	9,5	10,7	-11,5%
Total Investimento	210,9	129,9	62,3%	53,3	47,0	13,5%
% sobre a Receita Líquida	5,9%	7,2%	-1,3p.p.	6,3%	5,8%	0,6p.p.

Finalizamos 2022 com investimentos consolidados de R\$210,9 milhões, equivalente a 5,9% da receita líquida, o que representa uma redução de 1,3pp em relação à 2021, evidenciando o potencial de diluição da nova escala da Companhia.

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

Os investimentos em Transformação Digital continuam ganhando representatividade nos investimentos totais e passaram de 60% no 4T21 para 65% no 4T22. Reiteramos nosso foco em investir na experiência acadêmica de qualidade e na Transformação Digital como alicerces do crescimento sustentável de longo prazo, sendo fundamentais para garantir a integração das aquisições recentes, habilitando novas fontes de eficiência e inovação, resultando em manutenção ou incremento do diferencial competitiva da Companhia.

RETORNO SOBRE O CAPITAL INVESTIDO (ROIC)

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

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

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

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

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

Anexo I: DRE Consolidada

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

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

Anexo II: DRE por segmento

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

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas



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

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

Anexo III: Reconciliação DRE 2022

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

Anexo IV: Balanço Patrimonial

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

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

Anexo V: DRE IFRS

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

São Paulo, March 27, 2023 - Anima Holding S.A. (B3: ANIM3) announces its results for **Q4 2022 (4Q22)** and **2022**. The consolidated financial statements were prepared in accordance with accounting practices adopted in Brazil and with international accounting standards (IFRS) issued by the International Accounting Standards Board (IASB).

R\$ million (except in %)	2022	2021	Δ2022/ 2021	4Q22	4Q21	Δ4Q22/ 4Q21
Net Revenue	3,563.2	2,650.8	34.4%	845.1	848.5	-0.4%
Gross Profit	2,275.3	1,660.3	37.0%	478.6	496.6	-3.6%
<i>Gross Margin</i>	<i>63.9%</i>	<i>62.6%</i>	<i>1.2pp</i>	<i>56.6%</i>	<i>58.5%</i>	<i>-1.9pp</i>
Operating Result	1,465.9	1,103.6	32.8%	259.2	258.7	0.2%
<i>Operating Margin</i>	<i>41.1%</i>	<i>41.6%</i>	<i>-0.5pp</i>	<i>30.7%</i>	<i>30.5%</i>	<i>0.2pp</i>
Adjusted EBITDA	1,073.0	802.7	33.7%	178.7	159.2	12.3%
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	<i>30.1%</i>	<i>30.3%</i>	<i>-0.2pp</i>	<i>21.1%</i>	<i>18.8%</i>	<i>2.4pp</i>
Adjusted Net Income ¹	250.6	111.8	124.1%	210.7	-92.3	n.a.
<i>Adjusted Net Margin</i>	<i>7.0%</i>	<i>4.2%</i>	<i>2.8pp</i>	<i>24.9%</i>	<i>-10.9%</i>	<i>35.8pp</i>
Operating Cash Flow	1,075.6	702.4	53.1%	176.7	170.1	3.9%
Free Cash Flow excl. Divestitures	604.7	466.9	29.5%	24.2	46.6	n.a.

Operating Results	2022	2021	Δ2022/ 2021
Total Student Base ²	395,344	391,787	0.9%
Academic Education Student Base ²	333,971	321,021	4.0%
Ânima Core Average Ticket (R\$/month)	777	720	8.0%
Distance Learning Average Ticket (R\$/month)	187	204	-8.5%
Inspirali Average Ticket (R\$/month)	8,129	7,350	10.6%
On-Campus Undergraduate Dropout ²	-3.5%	-5.9%	-2.4pp

Operational Highlights 2022:

- **Total student base** ³ (Academic Education + Lifelong Learning) reaches more than **395,000**;
- **Student base** ³ of Academic Education **grows 4%** and reaches more than **333,000**, with emphasis on advance of **42%** in **Distance Learning**;
- **Average ticket** from Ânima Core **grows 8%** and Inspirali **11%**, both **above inflation**
- **Dropout rate** of on-campus undergraduate **is reduced by 2.4pp**, reflecting **improvements on retention processes**.

Financial Highlights 2022:

- **Net Revenue** of **BRL3.6 billion**, reflecting the Company's new scale;
- **Gross Profit** of **BRL 2.3 billion** with **64%** Gross Margin;
- **Adjusted EBITDA** of **BRL 1.1 billion**, with **Adjusted EBITDA Margin** of **30%**
- **Operating Cash Flow** of **BRL 1.1 billion**;
- **Free Cash Flow** of **BRL 604,7 million**, equivalent to **56%** of Adjusted EBITDA.
- **Disbursement of BRL 144.5 million** on initiatives to gain efficiency that should **benefit future cash generation**, mainly on the rent, G&A and liability management fronts.

¹ Reconciliation with accounting Net Income is shown in the "NET INCOME AND MARGIN" section of this release, on page 24.

² End of period.

For the purposes of this document, the units acquired in May 2021 that were part of Laureate Brasil will be called "units in integration June/21". As 2021 features only such units as of June, the 4Q22 vs 4Q21 results are comparable, but not those of 2022 vs 2021.



Message from Management

May 2023: *Ânima turns 20 years old.* It is with great joy and a feeling that much has been accomplished that we reach the milestone of these two decades, but with even greater curiosity, focus and dedication for what we need to do to make a decisive contribution to the transformation of Brazilian society through education. With almost 400,000 students, BRL 3.6 billion in net revenue and Ebitda of BRL 1.1 billion (BRL 730 million ex-IFRS), Ânima ends 2022 with a relevant scale and always growing with quality education. We believe that education that transforms lives is that which brings social mobility, employability, income gain. We are very proud of the advances in the lives of our students and we know that there is much to be done in this 'infinite game'. And it is with this look at the short/medium term future, in 2023 and the longer term, for the coming years that we approach this moment of disclosing the 2022 results.

Focus on our key stakeholders: the annual result is a moment of reflection on how we are performing with students – the center of our education universe – but also with our team of employees and with the investors who support us in carrying out our journey. Our gaze needs to be attentive to the team that delivers academic quality so that we have the perpetuity of our impact, a perpetuity that also depends on attention to the financial market, creditors and shareholders, who expect increasingly better results from our operations. We know that the improvement has been significant on many fronts, but we are also aware that there are relevant challenges that need to be addressed: in the evolution of our profitability, returns for shareholders and the necessary deleveraging.

In the last quarter, we had commented on the encouraging trends for 2023 and how much we saw constructive aspects in terms of volume and ticket perspectives (despite the challenging macro scenario for Ânima Core), starting with the important 'summer' funding of the start of the year. Although we have not completed funding (we will talk about it in detail in the 1Q23 release) we continue to be constructive – without euphoria and great improvement (due to the 'headwind' of the macro environment) but with satisfactory results. Here it is worth mentioning that such satisfactory results do not come so much from macro improvement, but from 'micro' improvement: door-in management has been much more efficient. A year ago, during the recruitment process, we were in the first major (summer) funding after the integration of Jun/21, still with cultural adjustments of the teams, with a great challenge of integrating information systems, which brought difficulties in the provision of enrollment and student journey services.

Inspirali Medical Education and Distance Learning continue to perform solidly. The discussion of macro challenges is particularly relevant for our Ânima Core (on-campus ex-medicine) with stable revenue in 4Q22. As we will discuss later, for particular reasons of each segment, both the Inspirali undergraduate degree and the distance learning undergraduate degree continue with reduced influence of the macro environment, growing 8% and 28% year on year, respectively, in 4Q22.

And for the rest of the year? A very constructive view, albeit with prudent caution. Brazil is experiencing a moment of significant uncertainty in the macroeconomic scenario and also in the education sector – from a potential design of a new FIES to the regulatory environment for medical schools. However, we are cautiously constructive due to the technical quality of the new MEC team, which allows us to expect improvements in the future.

Macro is an 'exogenous factor', we remain focused 'from the door to the inside'. We have been explicit in saying that (obviously) there is nothing we can do about the macro environment – and thus our (doubled) responsibility is to focus on very disciplined management to improve profitability and cash generation. We commented that 2022 was a year of hard work on 'less glamorous' fronts, without the large M&A transactions – but focusing on improving management. The three main fronts of potential improvement were (and still are in 2023) rents, general and administrative expenses and financing costs.

'Benign' increase in net debt: to materialize a relevant improvement trend in profitability in 2023e. It is important to point out that on all the fronts above, the 'cost' of implementing the improvements represents a



cash disbursement in the first instance, to then bring about an improvement in profitability quarter after quarter. This improvement usually takes around a year or more to offset the initial increase in net debt (due to the initial cash disbursement). We'll talk about this in more detail later (when talking about funding and leverage): in the increase in net debt, in 2022 we had a 'benign' increase of BRL 145 million for disbursements such as fines for early termination of rents, layoff costs and liability management (costs for issuing new debentures with lower cost; prepayment fines of the most expensive debentures; etc.) This benign increase in net debt represents 0.2x Ebitda of our current leverage of 4x Ebitda. It should be noted that in 2023e we should reap the fruits of what we already sowed in 2022 – and we still have a lot to do on these three fronts, so that the improvement trend continues in 2024e and beyond.

Total focus on organic deleveraging throughout 2023 and 2024. We know that in the current environment of high interest rates, reducing leverage has a direct positive impact on our shareholders. Accordingly, the highest priority in our fiduciary obligation to our shareholders is to reduce indebtedness. After the relevant measures mentioned above, and with continued effort to gain margins, we believe that we will not only make deleveraging visible over the coming quarters, but we will continue to work hard on these main fronts.

How was the company's financeability, in addition to the cost of financing itself? We never doubted the company's ability to roll over and extend its debts – the main challenge was the cost itself. In the current moment of severe restriction of bank credit and capital markets, especially the recent corporate events, it is worth clarifying how our financing reprofiling situation turned out with the two liability management events last year. On Mar/31/22 with the effective creation of Inspirali (and the entry of DNA Capital as a partner contributing BRL 1 billion in primary capital, for 25% of the company) we issued BRL 2 billion of debentures with a maturity of 5 years, extending the profile in a relevant way. Even so, at the end of 2022, we still had around BRL 800 million of earnings in 2023. Therefore, we issued BRL 800 million of debentures (on Dec/28/22) with two tranches: BRL 600 million bullet of 5 years and BRL 200 million in 6 and 7 years, which once again greatly elongated the duration of indebtedness. In addition, as widely discussed at the time of each event, considering the main debenture to be refinanced in each event: in the first one we had a cost reduction of 215 bps – from 475bps to 260bps of premium over Selic. In the second event, 200bps: from 375bps to 175bps premium on Selic.

And this management effort has already been reflected in concrete numbers. As we will detail later, with the pursuit of greater efficiency in leases and corporate expenses, our Ebitda LTM margin reached almost BRL 1.1 billion and a margin of 30.1%, or 20.5% ex-IFRS. The ex-IFRS margin was the highest in 4 and a half years, since 2Q18. This LTM margin was 70bps above 3Q22 and 430bps above the Ebitda LTM margin of 4Q21. There is still a lot to improve, but we are proud of the results that are beginning to be clearly visible.

Thus, we ended 2022 with a feeling of redoubled sobriety and confidence – due to the much that still needs to be done in the search for better profitability, cash generation and consequent deleveraging – and of satisfaction with the firm steps taken in building an ever stronger *Ânima*, which will reach the first two decades of life envisioning a great journey of transforming lives through education in the coming decades.

MANAGEMENT



Academic Quality

Macrotrends of Higher Education and directions of E2A

Education is constantly evolving, and the Ânima team is always aware of what **we need to do today to be prepared for the future of Education**. A great example we had that this preparation is vital was the impact that the social isolation caused by the pandemic that started in 2020 had on Education, and how the academic model of Ânima Educação, the Ânima Learning Ecosystem (E2A), allowed that in a few days after the beginning of social isolation (on Mar/13/20) all our students were studying at home with high quality teaching. Our academic model, which already incorporated technology and hybrid resources, allowed professors and students to achieve high performance – either on Ânima’s campuses, or in the safety of their homes.

Analyzing the future of education, today we see five macro trends for higher education that will guide the directions of E2A, and thus, we will be prepared for the transformations in Education.

Beyond undergraduate degree and graduation

The evolution of training and professions themselves has not been at the same intensity, nor at the same speed for all areas of knowledge in the Digital Age. However, many point to the demand for specialized training even before graduation, in a search for nanodegrees, specific skills courses and micro certifications, increasing the demand for specific education, in addition to the traditional long-term training, the graduation, the “undergraduate level”, regulation, current curriculum formats. There is a relevant evolution taking place: of context, content, formats.

E2A Directions

- Strengthen the logic of integrated curricula for different training types and modalities; create challenges and also new segments of activity.
- Increase the portfolio of projects and catalogs of Ânima courses (free courses, extension, curricular units, nanodegrees).
- Ensure quality by producing the “minimum unit of the curriculum”.
- Construction of the “best offer” considering efficiency, quality and students' experience through learning communities and students' environment at E2A.
- Construction of a pedagogical coordination paradigm that considers E2A in its diversity of offers.

New times and places of formation

Training exclusively organized on the physical campus, with face-to-face activities such as “the same content, at the same time, in the same place” are in sharp decline in the sphere of Global Education, with the extinction of several courses and careers. There is another development underway: that of training times and spaces.

E2A Directions

- Strengthen E2A through an integrated, hybrid, flexible curriculum, by competencies, in different times and places, based on the nature of the knowledge areas, increasing personalized learning paths: implement a digital platform that allows interaction, mediation and management of students' learning in different times and places.
- Diversify the offers based on the flexibility of the ticket, package of experiences and levels of interaction, in the light of new regulations.
- Expand the possibilities of courses and experiences, for students and non-students, that go beyond the Anima Ecosystem physical campus and schools, in a network perspective.
- Evolve the concept of learning communities (cultural and multiprofessional mixes) through digital products of “junctions”.
- Solidify a certification system, through assessment as a methodology for validating learning and certification steps.



World of work

The world of work goes beyond “practice scenarios” of professional training and reconfigures itself into true learning laboratories. The new relationship between life/work/training will invert the logic of selecting people and will have repercussions on individual portfolios of experiences and training. It is the trajectory from the person and not only from the work.

Perhaps this is the most relevant macrotrend for our business in the visible horizon of the coming years: the growing academic insertion in the future professional life of our students. We consider 'quality education' that which impacts and transforms lives, and nothing is more relevant to this than 'employability' and 'income gain' – this is one of our greatest focuses and challenges. Thus, the **Dual Curricular Units** (CUs) stand out as concrete differentials of Ânima, which illustrate the priority of this strategy. In this approach, professionals from leading companies teach specific skills in teams with one or two Ânima Ecosystem educators. The number of Dual CUs has been continuously increasing and is already more than 280 – with leading companies in their segments, such as Amazon Web Services / AWS, BMW, KPMG, Siemens, XP Investimentos, etc.

In addition to the Dual CUs, there is something new which is the Dual Courses, in which the entire undergraduate course is designed together with a company, which even in the last semesters pays part of the students' monthly fees, offers internships and a percentage of classes with guaranteed optionality to work at that company after graduation. We are just starting on this front – with a dual accounting course with KPMG – but conceptually this initiative, together with the successful Dual CUs, clearly shows the focus and priority of the subject for Ânima. Concrete professional insertion, employability, income gain: it transforms lives.

E2A Directions

- Evolve Dual Education: expansion of Dual CUs; maturation of Dual courses; scalability of financing/corporate and payroll scholarships; proposition of new forms of selection with the HRs of partner companies.
- Connect the development of student competencies to Life & Career: expansion of mentoring; intelligence of personalized recommendation of vacancies based on the skills developed by the students; personalized recommendation intelligence for new courses and training.
- Expand the Extension to internal and external audiences: identify “causes”, interests, passions of the different generations of students with a view to new training proposals.
- Scale the Ânima Hub (Students solve challenges sent by companies) as a generator of technological solution skills for all areas of knowledge based on local demands.
- Disseminate and expand Research at undergraduate level, in connection with *stricto sensu* postgraduate studies.

Learning

The value attributed to higher education begins to be perceived much more in the quality of learning and how it affects the person and the professional than in the traditional version of diplomas and degrees. Meaningful education that makes sense for life presupposes knowing the student: their interests, potential and needs and provide a true educational aid that affects the knowledge they have about themselves and their relationship with others.

E2A Directions

- Develop intelligence that allows you to know the student from the moment they enter, in socio-emotional, cognitive and socio-economic aspects.
- Monitor the development of students' learning through the results of assessments during the student's training path, creating the IDD Ânima.
- Feedback to the curriculum area on needs and demands for new courses, products and experiences
- Improve learning assessment: A1 through identity, authorship, correction and feedback technologies; A2 through production technologies, validation and item specification.
- Promote the management of the results of assessments A1, A2 and A3 by area of knowledge, CUs, schools and student, with a view to the academic quality and management ENADE indicators.



Academic Quality

The quality of a country's Education is, and will increasingly be, a determining factor for its success as a nation. Defining what characterizes a quality education in the world involves creating indicators that characterize what is "true educational value", but above all by finding new ways of being and exercising teaching.

E2A Directions

- Consensus and define an ecosystem of indicators that express E2A's conception of academic quality, guiding the management and engagement of educational leaders.
- Connect the diversity of profiles and roles of teaching at E2A (mentor, tutor, curator, specialist, reference teacher) to the typology of contractual ties.
- Build policies that subsidize the selection, training and evaluation of the E2A teacher, linking the system of academic quality indicators to policies for valuing and remunerating educators.
- Continually seek the optimal point between sustainability and quality of the curriculum.
- Foster the continuing education of teachers with a view to E2A innovations, promoting the development and professionalization of teaching skills, with an emphasis on digital methodologies.

Quality indicators

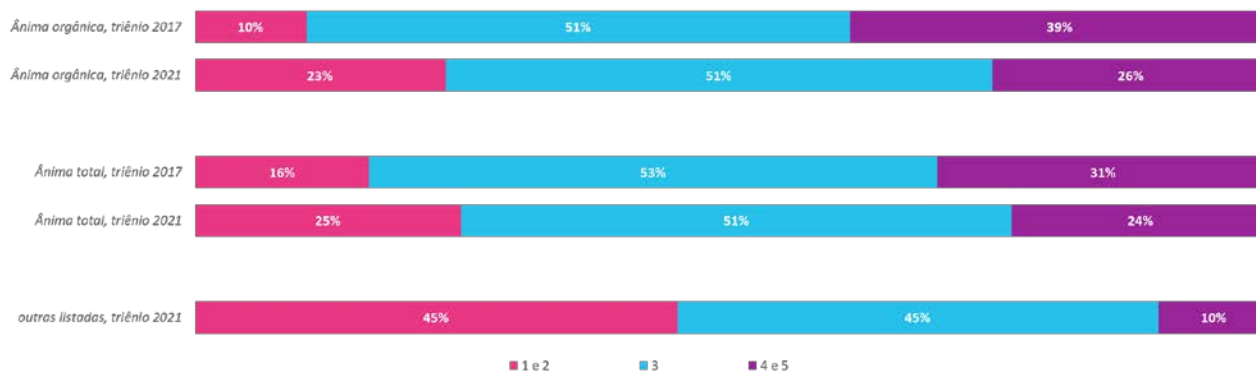
INEP/MEC provides parameters on Academic Quality in the Country through the results published regularly and that allow us to evaluate our achievements from the actions we promote every day within our units, in a way comparable to other Brazilian higher education institutions.

In 2021, with the transformational acquisition carried out, we also started to consolidate 10 traditional institutions, which joined our Ecosystem to further strengthen our trajectory of transformation of the Country through quality education. The data in this new phase of Ânima continue to ratify the high academic quality of our institutions.

The findings obtained through the published indicators are the result of what we have defended and established as a premise since our foundation: a long-term sustainable education project depends on a quality proposal that adds effective value to the lives of those who dream of this achievement and become, based on a meaningful learning experience, a transforming agent in society.

With the publication of Enade in September 2022, Ânima Ecosystem stands out, again, with the best quality results in the sector. The indicator refers to the triennium ended in 2021, reflecting the significant negative impact of the pandemic on higher education. However, we are aware that other factors, such as the substantial growth of the Ecosystem (academic management challenge) and geographic diversification, both related to the transformational acquisition Jun/21. We soberly received the fact that the results were lower than the previous ones, making us responsible for improving forever to deliver a quality education that transforms lives. We maintain our focus on quality, including underpinning our business model (margin resilience in the long term).

Percentual de matrículas por conceito ENADE



Organic:

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

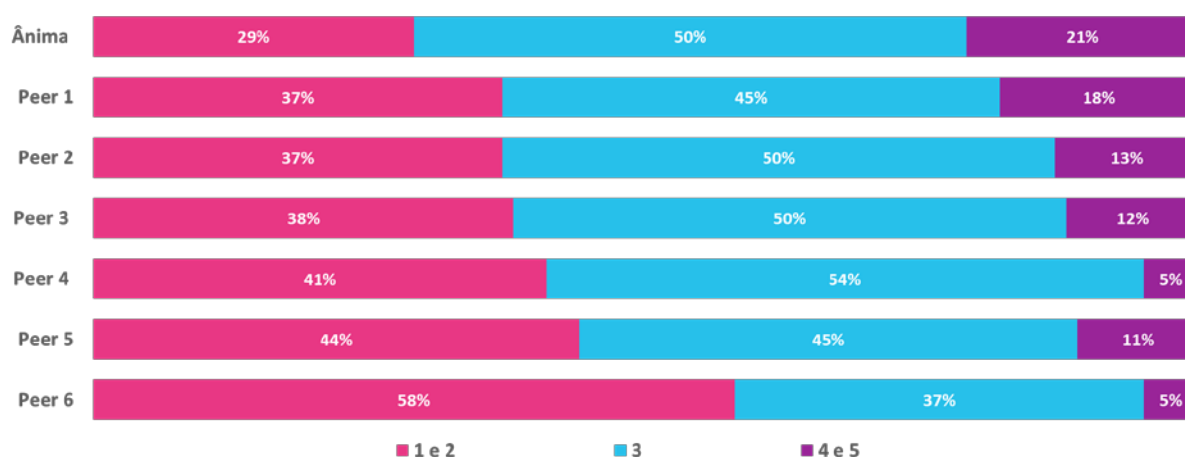
Triennium 2021: years 2018, 2019 and 2021

Triennium 2017: years 2015, 2016 and 2017

Source: INEP – MEC and Ânima Educação

However, we emphasize the positive aspect of the unequivocal leadership in quality, both due to the lower percentage of HEIs with low grades (1 and 2) and the higher percentage of HEIs with high grades (4 and 5), compared to companies listed on the stock exchange.

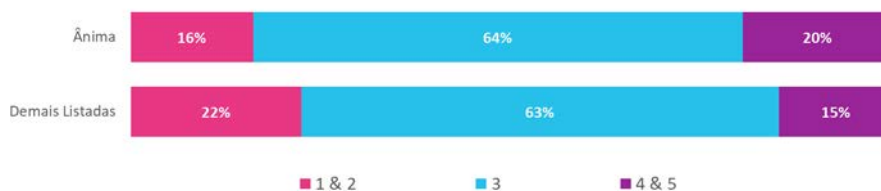
Enade 2021



Source: INEP – MEC, Consultoria Hoper and Ânima Educação

Another important indicator of quality is the IDD, which is a measure of the 'progress' of students by the difference of the grades of Enade itself (at graduation) with their pre-college grades (Enem). Ânima continues to maintain leadership in relation to the other listed companies.

Percentual de matrículas por conceito IDD no triênio 2018-2019-2021



Source: INEP – MEC and Ânima Educação

Operational Performance

	2022	2021	Δ2022/ 2021	2H22	2H21	Δ2H22/ 2H21	4Q22	4Q21	Δ4Q22/ 4Q21
Net Revenue (R\$ million)¹	3,601.2	2,653.4	35.7%	1,769.9	1,666.2	6.2%	858.3	848.9	1.1%
Academic Education	3,387.7	2,504.7	35.3%	1,652.4	1,566.7	5.5%	798.4	790.2	1.0%
Ânima Core	2,119.9	1,730.2	22.5%	1,020.9	1,033.6	-1.2%	488.0	511.2	-4.5%
Distance Learning	209.1	97.0	115.5%	107.4	79.1	35.7%	55.6	43.6	27.6%
Inspirali	1,058.7	677.5	56.3%	524.1	453.9	15.5%	254.8	235.4	8.2%
Lifelong Learning	156.4	100.3	56.0%	78.6	64.8	21.3%	36.8	34.6	6.5%
Lifelong Learning B2B	57.1	48.5	17.7%	38.9	34.7	12.0%	23.1	24.1	-4.5%
Student Base ('000)²	393.7	290.0	35.7%	392.3	381.0	3.0%	395.3	391.8	0.9%
Academic Education	331.4	247.5	33.9%	331.8	315.8	5.1%	334.0	321.0	4.0%
Ânima Core	227.2	200.2	13.5%	220.1	239.6	-8.1%	215.9	235.6	-8.4%
Distance Learning	93.3	39.6	135.5%	100.8	66.3	52.0%	107.3	75.5	42.1%
Inspirali	10.9	7.7	41.3%	10.8	9.9	9.4%	10.8	9.9	9.2%
Lifelong Learning	62.3	42.5	46.5%	60.6	66.4	-8.8%	61.4	70.8	-13.3%
Average Ticket (R\$/month)³	762	716	6.5%	752	729	3.2%	724	722	0.2%
Academic Education	852	824	3.4%	830	827	0.4%	797	821	-2.9%
Ânima Core	777	720	8.0%	773	719	7.5%	754	723	4.2%
Distance Learning	187	204	-8.5%	178	199	-10.7%	173	193	-10.2%
Inspirali	8,129	7,350	10.6%	8,073	7,646	5.6%	7,836	7,906	-0.9%
Lifelong Learning	209	155	35.1%	216	163	33.0%	200	163	22.9%

1) Revenue including transfer of 3rd party EAD Poles.

2) 2022 student base is the average of the quarters and 2021 is the average of the quarters weighted by having only 7 months of units being integrated in June/2021.

3) Net Ticket = Net Revenue/Student Base/ Number of months in the period.

Ânima Core - Academic Education: face-to-face graduation except medicine, stricto sensu graduate, basic and technical education courses.

Distance Learning - Academic Education: graduation from Digital Education.

Inspirali - Academic Education: medical school undergraduate degree.

Lifelong Learning: face-to-face lato sensu postgraduate and digital postgraduate. HSM, SingularityU HSMu, Ebradi.

At the end of 2022, our student base across the Ânima Ecosystem had 394,700 students enrolled, a 0.8% increase compared to the end of 2021. The average student base in 2022 was 393.5 thousand, a growth of 35.7% in relation to the average in 2021, mainly due to the consolidation of only 7 months of units being integrated in 2021. The average net ticket rose above inflation for the period at both Anima Core (+8.0%) and Inspirali (+10.6%). In Distance Learning, the average net ticket was reduced by 8.5% due to the more intense competitive environment and dilution due to expansion. As a result, consolidated net revenue reached BRL 3.6 billion.

Specifically analyzing 4Q22 vs. 4Q21, we noticed volatility compared to 3Q22 vs. 3Q21, by appropriation of revenues and costs that are adjusted in 4Q according to recognitions or excess or missing provisions in 3Q. Therefore, we recommend looking at the 2H22 vs. 2H21 to have a view that is more in line with reality, considering our half-yearly cycle. In 2H22, net revenue grew 6.2% organically vs. 2021, due to the 3.0% growth in consolidated volume and 3.2% in consolidated ticket, which obviously suffer major mix impacts that will be detailed below when we explain the 3 businesses.



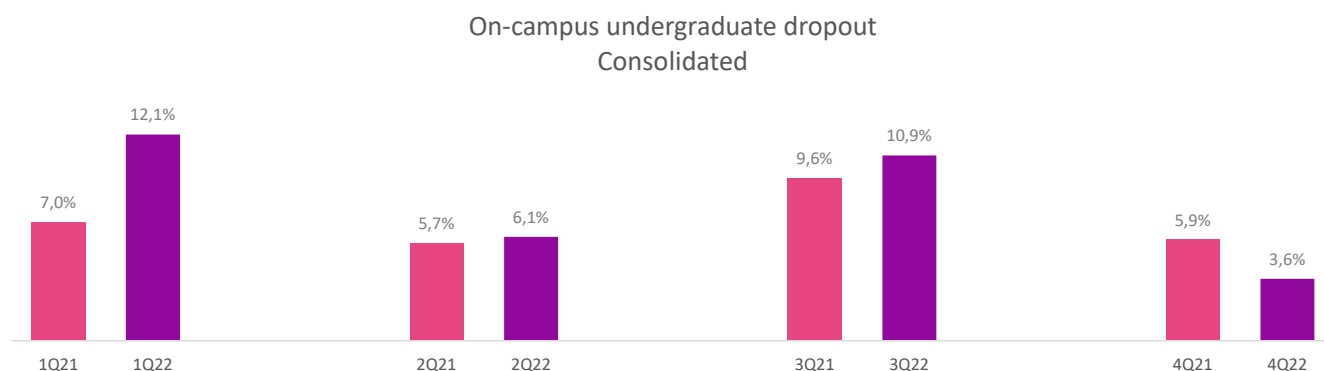
Dropout rate

On-campus UG Student Flow Consolidated	4Q21	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	Δ4Q21/4Q22
Previous Base	249,583	242,817	250,036	235,032	232,631	-6.8%
Graduations	-	(29,436)	-	(15,399)	-	n.a
Dropouts	(14,830)	(29,456)	(15,276)	(25,606)	(8,097)	-45.4%
% Dropouts	-5.9%	-12.1%	-6.1%	-10.9%	-3.5%	2.4pp
New Students	8,064	66,111	272	38,604	-	-100.0%
Acquisitions	-	-	-	-	-	n.a
Current Base	242,817	250,036	235,032	232,631	224,534	-7.5%

On-campus Undergraduate Course: Ânima Core and Inspirali

The improvement in dropout rate in 4Q22 (2.4pp vs 4Q21) is a result of both external factors, mainly control of the pandemic and consequent complete return to campus, and the work carried out by our retention team. Throughout 2022, an internal restructuring of processes and greater stabilization of the integration of our systems, allowed reversing the increase in dropout rate that had been occurring in the first 9 months of the year, and we ended 4Q22 with a significant drop compared to 4Q21.

The year 2022 represented an important post-pandemic scenario for the sector, the return to campus had a positive impact on the permanence of students. Detailing these internal improvements, after the integration and stabilization of assets in June/21, we had a review of the student retention process. Our retention strategy underwent a process of regionalization and greater customization in the retention flow, which resulted in a closer service to our students, improving our understanding of the base and enabling a more precise action to prevent dropout.



On campus dropout rate was improved mainly by Ânima Core. Of course, there is also a mix effect with the increase in Inspirali's share, but the impact is much smaller than on revenue and margins, since the number of medical students in relation to the total is low. In the specific blocks, we will separately analyze Ânima Core and Inspirali, which make up the on-campus undergraduate block, in addition to the specific analysis of Distance Learning, which has a dropout dynamic different from face-to-face.



Ânima Core

	2022	2021	Δ2022/ 2021	2H22	2H21	Δ2H22/ 2H21	4Q22	4Q21	Δ4Q22/ 4Q21
Net Revenue (R\$ million)	2,259.0	1,844.9	22.4%	1,104.6	1,104.5	0.0%	532.4	553.5	-3.8%
Academic Education	2,119.9	1,730.2	22.5%	1,020.9	1,033.6	-1.2%	488.0	511.2	-4.5%
Lifelong Learning	82.0	66.2	23.8%	44.8	36.2	23.9%	21.4	18.2	17.5%
Lifelong Learning B2B	57.1	48.5	17.7%	38.9	34.7	12.0%	23.1	24.1	-4.5%
Student Base ('000)¹	254.9	223.3	14.2%	248.0	271.2	-8.5%	243.3	265.6	-8.4%
Academic Education	227.2	200.2	13.5%	220.1	239.6	-8.1%	215.9	235.6	-8.4%
Lifelong Learning	27.7	23.1	19.9%	27.9	31.6	-11.6%	27.5	30.0	-8.3%
Average Ticket (R\$/month)²	738	668	10.5%	742	679	9.3%	729	695	5.0%
Academic Education	777	720	8.0%	773	719	7.5%	754	723	4.2%
Lifelong Learning	247	175	41.1%	267	191	40.1%	259	202	28.1%

1) 2022 student base is the average of the quarters and 2021 is the average of the quarters weighted by having only 7 months of units being integrated in June/2021.

2) Net Ticket = Net Revenue/Student Base/ Number of months in the period.

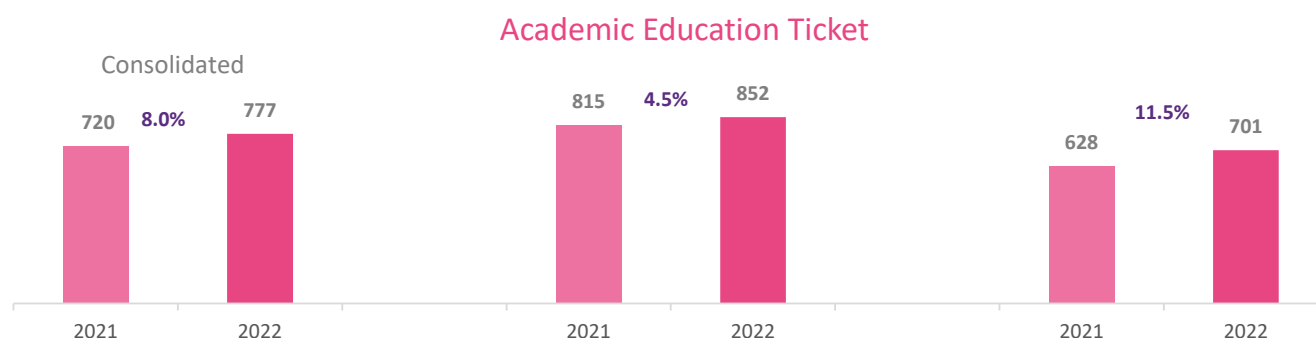
Ânima Core: Academic Education: face-to-face graduation (except medicine courses), stricto sensu graduate, basic and technical education courses.

Lifelong Learning: face-to-face graduate studies, HSM, SingularityU, HSMu and Ebradi.

The Academic Education student base at the end of 2022 fell 8.4% compared to the end of 2021, however, the average student base for 2022 rose 14.2% compared to the average for 2021, due to the consolidation of only 7 months of units being integrated in 2021. The average net ticket rose 8.0%, above inflation for the period and is already weighted.

Taking into account the challenging macro scenario, the need to reposition the price of the units being integrated to adequately reflect their reputation and quality, the integration challenges and the always sensitive process to transfer students from the properties we returned to a nearby and more suitable campus, we believe that the result was satisfactory and enables us to start better in 2023. Anima's culture of focusing more on revenue than just volume was fundamental, as well as the intense use of technology to price this increase with granularity of course, brand and region so as not to lose competitiveness. The wider range of brands was a challenge to integrate, but it also gave us more options for optimizing our portfolio.

Looking at the student base of integrated units, we see a more moderate drop of 4.3% in 2022 vs. 2021 and a more moderate ticket increase of 4.5% in the same period. On the other hand, the units under integration, where we carried out a considerable price repositioning, had a 10.7% drop in volume and an 11.5% increase in the ticket, as we can see in the chart below:



In Lifelong Learning of the Ânima Core segment, despite the migration of postgraduate students from on-campus to distance learning, the ticket increase resulting from a mix of courses with high monthly fees, more than offset the drop in volume – but we must remember that the comparison 2022 vs. 2021 is not adequate as the units



under integration consolidated only 7 months of 2021. In corporate Lifelong Learning, Net Revenue grew 17.7% in 2022 vs. 2021, explained by the more intense return of in person activities at HSM.

As a result of all the effects described above, in 2022 we recorded net revenue of BRL 2.1 billion. In 4Q22 specifically, net revenue dropped 3.8% vs. 4Q21, mainly due to the volatility between the quarters that make up the same semester and due to the lower base at the beginning of the quarter, since the dropout rate of the period improved by 2.5pp vs. 4Q21. Looking at 2H22 vs. 2H21, more suitable for the analysis, net revenue was stable, with the increase in ticket offsetting the drop in volume.

On-campus UG Student Flow Ânima Core	4Q21	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	Δ4Q21/ 4Q22
Previous Base	239,722	232,890	239,282	224,013	221,827	-7.5%
Graduations	-	(28,846)	-	(15,216)	-	n.a
Dropouts	(14,801)	(29,035)	(15,269)	(25,267)	(8,130)	-45.1%
% Dropouts	-6.2%	-12.5%	-6.4%	-11.3%	-3.7%	2.5pp
New Students	7,969	64,273	-	38,297	-	-100.0%
Acquisitions	-	-	-	-	-	n.a
Current Base	232,890	239,282	224,013	221,827	213,697	-8.2%

As already observed in on-campus data (which include Inspirali), in Ânima Core on-campus graduation we recorded a drop of 3.7% in dropout rates in 4Q22, 2.5pp less than in 4Q21, as a result of the work developed by the retention team throughout 2022, with new initiatives for retention, and the post-pandemic scenario. As a result, both integrated units and units in integration had more equalized dropout rate.

Distance Learning

	2022	2021	Δ2022/ 2021	2H22	2H21	Δ2H22/ 2H21	4Q22	4Q21	Δ4Q22/ 4Q21
Net Revenue (R\$ million)¹	257.4	129.4	98.9%	130.0	106.1	22.5%	67.5	58.3	15.7%
Academic Education	209.1	97.0	115.5%	107.4	79.1	35.7%	55.6	43.6	27.6%
Lifelong Learning	48.3	32.4	49.2%	22.6	26.9	-16.3%	11.8	14.7	-19.6%
Student Base ('000)²	125.3	58.8	113.0%	130.8	98.9	32.3%	138.4	114.0	21.3%
Academic Education	93.3	39.6	135.5%	100.8	66.3	52.0%	107.3	75.5	42.1%
Lifelong Learning	32.0	19.2	66.6%	29.9	32.5	-8.0%	31.1	38.5	-19.3%
Average Ticket (R\$/month)³	171	183	-6.3%	166	179	-7.4%	163	170	-4.7%
Academic Education	187	204	-8.5%	178	199	-10.7%	173	193	-10.2%
Lifelong Learning	126	140	-10.5%	126	138	-9.0%	127	127	-0.3%

1) Revenue including transfer of 3rd party EAD Poles.

2) 2022 student base is the average of the quarters and 2021 is the average of the quarters weighted by having only 7 months of units being integrated in June/2021.

3) Net Ticket = Net Revenue/Student Base/ Number of months in the period.

Academic Education: graduation from Distance Learning.

Lifelong Learning: Digital Postgraduate.

The expansion of our Distance Learning, which since its integration now has a relevant student base in our Ecosystem, continued to grow throughout 2022. In 4Q22, we registered a base of 138.4 thousand students, an increase of 21.3% vs. 4Q21, or 42.1% growth considering only graduation.

In Distance Learning undergraduate, the ticket registered in 2022 fell -8.5% compared to 2021, while in 4Q22 the ticket registered was 4.7% lower than in 4Q21. The decrease in the ticket is a result of increased competition in the segment and our expansion strategy. As we enter new markets with less brand strength, we adjust prices to remain competitive.



As both the volume of students and the ticket can show quarterly volatility (a higher volume offset by a smaller ticket or volume with more moderate growth and better average price), we believe it is appropriate to follow the revenue as a whole and focus on the semester instead of just the quarter. In 2H22, revenue excluding transfers to third-party centers grew 22.5% compared to 2H21.

In Lifelong Learning of Digital Education, we see the continued migration trend of the on-campus postgraduate student base to courses in digital format.

Undergraduate Student Flow	4Q21	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	Δ4Q21/ 4Q22
Digital Learning						
Previous Base	57,117	75,506	80,072	91,503	94,371	65.2%
Graduations	-	(3,727)		(3,067)	-	n.a
Dropouts	(1,348)	(18,781)	(5,118)	(24,583)	(5,137)	281.1%
% Dropouts	-2.4%	-24.9%	-6.4%	-26.9%	-5.4%	-3.1pp
New Students	19,737	27,074	16,549	30,518	18,044	-8.6%
Acquisitions	-	-	-	-	-	n.a
Current Base	75,506	80,072	91,503	94,371	107,278	42.1%

Since the second quarter, we have started to report the monitoring of the flow of admissions, graduations, and dropouts, also in Distance Learning. We emphasize the seasonality that exists in this segment regarding dropout processes, in which a smaller impact is observed in even-numbered quarters in contrast to much more relevant proportions in odd-numbered quarters, where the most significant re-enrollment cycles occur. In 4Q22, dropout rates were 3.1pp higher than in 4Q21, mainly due to the higher number of freshmen, since dropout rates are much higher at the beginning of the course.

We are concentrating our efforts, in addition to expanding the business, on reducing the high dropout rate of this segment, always with a focus on delivering the best possible quality that is feasible at a lower ticket. Both from the point of view of the greater purpose of education – to bring employability and income gain to our students who graduate, helping to transform lives – and from the point of view of business profitability, the very high dropout rate of the distance learning segment in Brazil (and we are no exception) is the great challenge to be addressed, especially in leveling the student at the beginning of the course and in his/her engagement throughout the following semesters.

Inspirali

	2022	2021	Δ2022/ 2021	2H22	2H21	Δ2H22/ 2H21	4Q22	4Q21	Δ4Q22/ 4Q21
Net Revenue (R\$ million)	1,084.8	679.1	59.7%	535.3	455.6	17.5%	258.4	237.1	9.0%
Academic Education	1,058.7	677.5	56.3%	524.1	453.9	15.5%	254.8	235.4	8.2%
Lifelong Learning	26.1	1.7	n.a.	11.2	1.7	574.5%	3.6	1.7	117.3%
Student Base ('000)¹	13.4	7.9	70.3%	13.5	11.0	22.6%	13.6	12.2	11.9%
Academic Education	10.9	7.7	41.3%	10.8	9.9	9.4%	10.8	9.9	9.2%
Lifelong Learning	2.5	0.2	n.a.	2.7	2.3	19.1%	2.8	2.3	23.9%
Average Ticket (R\$/month)²	6,745	6,003	12.4%	6,604	6,888	-4.1%	6,317	6,486	-2.6%
Academic Education	8,129	7,350	10.6%	8,073	7,646	5.6%	7,836	7,906	-0.9%
Lifelong Learning	854	736	16.1%	694	736	-5.6%	430	736	-41.5%

1) 2022 student base is the average of the quarters and 2021 is the average of the quarters weighted by having only 7 months of units being integrated in June/2021.

2) Net Ticket = Net Revenue/Student Base/ Number of months in the period.

Inspirali: Academic Education: medical school undergraduate degree.

Lifelong Learning: Postgraduate degree in medicine (IBCMED).

At Inspirali, the company grouping together medical courses, we observed a growth of 9.2% in the student base at the end of 2022 compared to the end of 2021, in undergraduate (Academic Education). Looking at the average student base for 2022, we have noted a growth of 41.3% compared to the average for 2021, due to the consolidation of just 7 months of units being integrated in 2021.

Regarding the ticket, we observed a growth of 10.6% in 2022 vs. 2021. Additionally, we noticed accelerated growth in Lifelong Learning, mainly due to the fact that only 1 month of IBCMED was consolidated in 2021, but also due to the 16.1% increase in the ticket. Looking specifically at 4Q22 vs. 4Q21, it is important to mention the impact of the process of sophistication of our medical students controls, that culminated in a shift from the previous quarter, making the base non-comparable between quarters. This is yet another example of variations between quarters, which justifies it being more appropriate to analyze semesters and/or year.

As a result of all the effects described above, in 2022 we recorded net revenue of almost BRL 1.1 billion. In 4Q22, net revenue rose 9.0% due to volume growth, but we recommend looking at the semester due to some quarterly variation. In 2H22 vs. 2H21, there was an expansion of 17.5% of revenue, with a combination of volume growth and undergraduate ticket, enhanced by Lifelong Learning.

On-campus UG Student Flow Inspirali	4Q21	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	Δ4Q21/ 4Q22
Previous Base	9,861	9,927	10,754	11,019	10,804	9.6%
Graduations	-	(590)	-	(183)	-	n.a.
Dropouts	(29)	(421)	(7)	(339)	33	-213.8%
% Dropouts	-0.3%	-4.2%	-0.1%	-3.1%	0.3%	0.6pp
New Students	95	1,838	272	307	-	-100.0%
Acquisitions	-	-	-	-	-	n.a.
Current Base	9,927	10,754	11,019	10,804	10,837	9.2%

In 4Q22, we reported a positive dropout due to students who should have reenrolled in 3Q22, but did so late in 4Q22. If we disregard this one-off effect, Inspirali's undergraduate courses dropout remained practically stable when comparing 4Q22 vs. 4Q21.

Student Financing

	2021.1	2021.2	2022.1	2022.2
Total Intake				
Fies	1,235	1,059	1,396	805
<i>% of Intake</i>	3.2%	2.5%	2.1%	2.1%
Private financing	1,807	669	3,595	3,744
<i>% of Intake</i>	4.7%	1.6%	5.4%	9.7%
Total	3,042	1,728	4,991	4,549
<i>% of Intake</i>	7.8%	4.1%	7.5%	11.8%
Student Base				
Fies	19,178	17,659	14,747	13,309
<i>% of Student Base</i>	7.4%	7.3%	6.3%	5.9%
Private financing	8,667	8,747	10,508	14,038
<i>% of Student Base</i>	3.4%	3.6%	4.5%	6.3%
Total	27,845	26,406	25,255	27,347
<i>% of Student Base</i>	10.8%	10.9%	10.7%	12.2%

As of 2021.1 it considers the units in integration June/2021

At the end of 2022, we registered 12.2% of on-campus Academic Education students using some type of financing, consistent with our strategy of a consistent majority of our student base without any type of financing, reaffirming the resilience of our quality model. The growth of 1.3pp vs. 2021.2 is reinforced mainly by the increase in private financing with 6.3% of the base using the modality (+2.7pp vs. 2021.2), with 2.7% in the Management modality (our credit risk), as a result of our partnership strategy with Pravalier, which worked as the main accessibility alternative in relation to Fies, which in turn presented a reduction of 1.4pp vs. 2021.2.

In the intake of the second half of 2022, we recorded 11.8% of new on-campus Academic Education students using some type of financing, a growth of 7.7pp compared to 2021.2, since last year the pandemic made it difficult to obtain and renew financing of many students. The private modality grew by 8.1pp in relation to the previous year, mainly due to the structuring of Pravalier in the units being integrated, being an opportunity to expand this private financing portfolio, offering additional alternatives to more candidates and students of these brands. In relation to the new students who entered our institutions using FIES, we had a decrease of 0.4pp compared to 2021.2.



Financial Performance by Business Units

Following the premise of transparency and accountability of having consistency between our communication with the market and the way in which we organize the Company's management internally, and given the new business configurations stabilized after the acquisition of the units being integrated in June/21, As of 2Q22, we started reporting our results in three blocks that represent our main business units: Anima Core, Distance Learning and Inspirali.

In this view, we must highlight that the strategies related to Lifelong Learning, which are of paramount importance for the Company's long-term vision, have already been properly allocated according to the business unit best related to the initial plan, with those linked to undergraduate courses excluding medicine, allocated in Anima Core, those related to digital *lato sensu* postgraduate courses, allocated in Digital Education, as well as the fronts aimed at building the consolidation of the Ecosystem focused on medical education included in Inspirali.

R\$ million	Ânima Core			Distance Learning			Inspirali			Consolidado		
	2022	2021	Δ2022/2021	2022	2021	Δ2022/2021	2022	2021	Δ2022/2021	2022	2021	Δ2022/2021
Net Revenue	2,259.0	1,844.9	22.4%	219.4	126.8	73.0%	1,084.8	679.1	59.7%	3,563.2	2,650.8	34.4%
Gross Profit	1,277.5	1,034.2	23.5%	203.0	119.3	70.2%	794.8	506.8	56.8%	2,275.3	1,660.3	37.0%
Gross Margin	56.6%	56.1%	0.5pp	92.5%	94.0%	-1.5pp	73.3%	74.6%	-1.3pp	63.9%	62.6%	1.3pp
Operating Result	814.6	627.3	29.9%	47.7	33.0	44.7%	603.5	443.3	36.2%	1,465.9	1,103.6	32.8%
Operating Margin	36.1%	34.0%	2.1pp	21.8%	26.0%	-4.2pp	55.6%	65.2%	-9.6pp	41.1%	41.6%	-0.5pp

R\$ million	Ânima Core			Distance Learning			Inspirali			Consolidado		
	4Q22	4Q21	Δ4Q22/4Q21	4Q22	4Q21	Δ4Q22/4Q21	4Q22	4Q21	Δ4Q22/4Q21	4Q22	4Q21	Δ4Q22/4Q21
Net Revenue	532.4	553.5	-3.8%	54.3	57.9	-6.1%	258.4	237.1	9.0%	845.1	848.5	-0.4%
Gross Profit	259.7	258.9	0.3%	48.8	57.3	-15.0%	170.1	180.4	-5.7%	478.6	496.6	-3.6%
Gross Margin	48.8%	46.8%	2.0pp	89.7%	99.1%	-9.4pp	65.8%	76.1%	-10.3pp	56.6%	58.5%	-1.9pp
Operating Result	141.1	86.2	63.7%	3.4	19.4	-82.3%	114.6	153.0	-25.1%	259.2	258.7	0.2%
Operating Margin	26.5%	15.6%	10.9pp	6.3%	33.5%	-27.2pp	44.4%	64.5%	-20.1pp	30.7%	30.5%	0.2pp

Consolidated financial performance will be analyzed in more detail in its specific section. We highlight net revenue growth of 34.4% in 2022 vs. 2021, mainly due to the fact that the units under integration consolidate the result of just 7 months in 2021, but also due to a 6.4% growth in the integrated units, which have comparable bases.

Analyzing 4Q22, the slight decrease of -0.4% in net revenue is due to the change in accounting for the transfer of third-party Poles, where in 2021 it was accounted for as a cost and from 2022 onwards it started to be accounted for as a net revenue reducer. Excluding this effect, net revenue grew 1.1% in the period.

The Consolidated Operating Income will be detailed in the "Consolidated Operating Income and Margin" section. The 2022 operating margin showed a slight decrease of 0.5pp vs. 2021, and is due to atypical, non-cash events (reversals of provisions, in the first quarter of management of the units being integrated) that contributed positively to the 3Q21 result and were not repeated in the same period of 2022. Disregarding these effects in 3Q21, which totaled BRL 118.7 million, the 2021 operating margin would have been 37.2%, which would reflect an expansion of 3.9pp to the 41.1% of 2022. On the other hand, in 4Q22 vs. 4Q21, we have an advance of 0.2pp in the operating margin, with emphasis on the efficiency gains of Anima Core.

It is more appropriate to analyze the semester than the quarter, due to the already mentioned quarterly volatility. In 2H22 vs. 2H21, consolidated net revenue grew 5.1%, while the reported gross margin and operating result were impacted by accounting changes (third-party collection service) and the localized effects of reversals of provisions in 3Q21, respectively. Excluding these effects, we would have an increase of 0.2pp in gross margin and 2.4pp in operating margin.



Ânima Core

Net revenue grew 22.4% in 2022 vs. 2021, mainly due to the integration units consolidating the result of just 7 months in 2021. Looking only at the integrated units, we noticed a net revenue increase of 0.8%, showing resilience even though our business line is more exposed to the challenging macro, with ticket expansion more than offsetting a drop in average volume during the year.

Gross margin expanded 0.5pp in 2022 vs. 2021, with the costs of a full return of face-to-face classes being more than offset by efficiency gains from our proprietary E2A academic model. Reflecting the improvement in cost and adding expense optimizations, operating margin grew by 2.1pp, even in the reported amount. If we disregard the localized effects of BRL 48.5 million in 3Q21, the operating margin in 2021 would have been 31.4% in the period, implying a gain of 4.7pp to the 36.1% in 2022.

Analyzing 4Q22 vs. 4Q21, we reported net revenue of -3.8%, an expansion of 2.0pp in gross margin and an increase of 10.9pp in operating margin. However, the quarterly analysis ends up distorting, and it is more assertive to look at the semester. In 2H22 vs. 2H21, net revenue was stable, with an increase in ticket offsetting the drop in volume, while reported gross margin and operating margin dropped due to the provision reversals already mentioned in 3Q21. Excluding this effect, gross margin advanced 1.6pp with E2A more than offsetting the higher costs of full on-campus return to campus. Operating margin advanced 3.0pp, catalyzed by greater G&A optimizations.

We believe that Ânima Core should be the segment most benefited by all initiatives to increase profitability, such as better rationalization of physical spaces and general and administrative expenses. Even more important, they are micro initiatives that are independent of the macro scenario.

Distance Learning

First, it is necessary to say that there was a change in accounting for the transfer of third-party Centers in the units under integration, where in 2021 it was accounted for as a cost and from 2022 onwards it started to be accounted for as a reduction of net revenue, as well as in the integrated units. Excluding this effect, net revenue grew 98.9% in 2022 vs. 2021, compared to the reported growth of 73.0% in the same period, reflecting the consolidation of just 7 months of results from the integrated units in 2021 and the strong expansion in volume already under Ânima's management.

Gross Profit grew 70.2% in 2022 vs. 2021, but gross margin retreated 1.5pp. The Operating Result grew 44.7% in the same period, but reported a -4.2pp drop in the margin. However, if we disregard the localized effect of BRL 4.8 million in 3Q21, the operating margin would have been 22.2% in 2021, which would reflect in the operating margin a much less intense drop of 0.4pp to the current 21.8% of 2022. The drop is justified because until May 2021, when we did not have structured Distance Learning, basically only direct costs were allocated to the distance learning of the integrated units (basically Unisul), without any expense allocation. This scenario only changed after the June/21 integration of the units.

Analyzing 4Q22 vs. 4Q21, we have to apply the same methodology equalization by the change in accounting for the transfer of third-party Centers in the units under integration, leading to a net revenue growth of 15.7%, compared to the reported drop of -6.1%. The operating margin reported for the quarter has declined mainly due to quarterly variations and we consider it appropriate to analyze the semester as a whole.

Analyzing 2H22 vs. 2H21, we again have to apply the methodology equalization due to the change in accounting for the transfer of third-party Centers in the units under integration, leading to a net revenue growth of 22.5%, compared to the reported growth of 5.1%. Gross margin fell due to the reduction in the ticket, but was offset by the dilution of expenses due to business growth, leading to an operating margin growth of 0.4pp, which would be an expansion of 5.0pp if we exclude the reversals of provisions that took place in 3Q21.



We continue to implement our Digital Education growth plan, which acts as a complement to our Core Business, reaching an audience that is different from our traditional one, with a higher age group and lower purchasing power, being relevant for the expansion of our addressable market and mainly for our purpose to transform the country through education.

Inspirali

The year 2022 was fundamental in structuring Inspirali's governance and processes in line with the pillars of its dual strategy: i) Consolidating Inspirali's positioning as a Quality Offer and ii) Creating a Continuing Education Platform. The conclusion of the agreement between Ânima and DNA Capital in March 2022, resulting in an investment of R\$1.0 billion in Inspirali, was an important accelerator of the project, always with the purpose of inspiring a love for life. Quality education through its innovative curriculum and its national scale in privileged locations with traditional institutions and brands, boosted by the intensive use of technology, make Inspirali a differentiated medical education ecosystem in our country, with a resilient model in different regulatory scenarios that may unfold.

Inspirali reported growth of 59.7% in 2022 vs. 2021 in net revenue, to BRL 1.1 billion, with organic growth arising from the maturation of vacancies and ticket increase being added to the fact that only 7 months of the result of the units under integration are accounted for in 2021.

Gross Profit grew 56.8% in 2022 vs. 2021 and reached BRL 794.8 million, but the gross margin fell 1.3pp due to the full return of face-to-face presence at our campuses, including more practical classes in hospitals and health centers of partners.

Operating Income grew 36.2% in 2022 vs. 2021 and recorded BRL 603.5 million, but the reported operating margin fell 9.6pp, due to the localized effects of BRL 65.4 million in 3Q21, mainly related to the only accounting effect of the earn-out reversal. Excluding this effect, operating margin would have been 55.6% in 2021, which would reflect a stability in the 2022 margin. This result continues the high level of performance of this unit, which contributes with consolidated margins.

In 2H22 vs. 2H21, we see an increase of 17.5% in revenue and operating margin impacted by the reversals of provisions in 3Q21, mainly the earn-out in the case of Inspirali. Excluding this effect, the drop in the operating margin is much smoother to -2.0pp, explained by the impacts of Inspirali's Governance structuring to support its future growth, expenses that will be diluted as the growth is captured. Looking to the future, Inspirali will also benefit from the corporate expenses optimization initiatives at Ânima, as it pays a pro rata portion of these expenses.



Consolidated Financial Performance

PROFIT AND GROSS MARGIN

R\$ million (except in %)	2022	%VA	2021	%VA	Δ2022/ 2021	4Q22	%VA	4Q21	%VA	Δ4Q22/ 4Q21
Net Revenue	3,563.2	100.0%	2,650.8	100.0%	34.4%	845.1	100.0%	848.5	100.0%	-0.4%
Cost of Services	(1,287.9)	-36.1%	(990.5)	-37.4%	30.0%	(366.6)	-43.4%	(351.9)	-41.5%	4.2%
Personnel	(907.4)	-25.5%	(756.1)	-28.5%	20.0%	(248.7)	-29.4%	(255.9)	-30.2%	-2.8%
Third Party Services	(119.2)	-3.3%	(94.0)	-3.5%	26.8%	(35.4)	-4.2%	(34.2)	-4.0%	3.3%
Rental & Utilities	(88.7)	-2.5%	(38.6)	-1.5%	129.6%	(27.9)	-3.3%	(15.5)	-1.8%	80.0%
Others	(172.5)	-4.8%	(101.7)	-3.8%	69.6%	(54.6)	-6.5%	(46.3)	-5.5%	17.8%
Gross Profit (exclud. deprec. /amort.)	2,275.3		1,660.3		37.0%	478.6		496.6		-3.6%
<i>Gross Margin</i>	<i>63.9%</i>		<i>62.6%</i>		<i>1.2pp</i>	<i>56.6%</i>		<i>58.5%</i>		<i>-1.9pp</i>

Gross Profit grew 37.0% in 2022 vs. 2021, to BRL 2.3 billion, partly due to the fact that the units being integrated consolidate only 7 months in 2021, but also due to the 1.2pp increase in gross margin, arising from the efficiency gains of the proprietary academic model E2A and services from third party services. This advance could be even greater, if we disregard the accounting reversals of BRL 14.0 million in 3Q21 and the BRL 21.5 million of the change in the allocation of collection and credit recovery services, which would take the gross margin for 2021 to 61.3%, resulting in an advance of 2.6pp to the current 63.9% of 2022.

The full return of in person activities on our campuses impacted Rental & Utilities costs, which, due to IFRS16, have more relevant occupancy values such as condominium fees, IPTU and consumption bills. In addition, there was a reclassification of costs that were allocated in expenses until 3Q22 and were adjusted in 4Q22.

The item "Others" also reflects the effects of the complete return to the campus, since it includes costs of practical classes with agreements and partnerships (which mainly impacts medical courses), consumables, research grants, travel and maintenance.

Analyzing the 4Q22 v. In 4Q21, we noticed the same trend of gains in teaching efficiency, but with higher costs due to the complete return to the campus. In Third-Party services, there is an additional impact of BRL 5.1 million due to the change in allocation made as of 3Q22, transferring the amounts related to collection and credit recovery services, leaving the expense and going to the cost, aiming to reflect in a more accurate manner this cost for each campus. As a result of the movements described and the result of some quarterly distortions, gross margin fell -1.9pp to 56.6% (or -1.3pp disregarding the change in allocation).

Reinforcing our point of quarterly distortions and that it is more assertive to look at the semester, in 2H22 vs. 2H21 we noticed a drop in reported Gross Profit of 1.9pp, explained by the same effects that reach the full year. Excluding these effects, the gross margin would have increased by 0.2pp, a result that cannot be overlooked given the context of cost recomposition with the full return of in person services.

CONSOLIDATED OPERATING INCOME AND MARGIN

R\$ million (except in %)	2022	%VA	2021	%VA	Δ2022/ 2021	4Q22	%VA	4Q21	%VA	Δ4Q22/ 4Q21
Gross Profit (exclud. deprec. /amort.)	2,275.3	63.9%	1,660.3	62.6%	37.0%	478.6	56.6%	496.6	58.5%	-3.6%
Sales Expenses	(409.5)	-11.5%	(302.9)	-11.4%	35.2%	(113.8)	-13.5%	(159.3)	-18.8%	-28.6%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(194.5)	-5.5%	(161.4)	-6.1%	20.5%	(44.4)	-5.3%	(107.1)	-12.6%	-58.5%
Marketing	(215.0)	-6.0%	(141.5)	-5.3%	52.0%	(69.4)	-8.2%	(52.3)	-6.2%	32.8%
General & Administrative Expenses	(443.0)	-12.4%	(289.0)	-10.9%	53.3%	(108.5)	-12.8%	(99.2)	-11.7%	9.5%
Personnel	(300.6)	-8.4%	(187.1)	-7.1%	60.7%	(66.6)	-7.9%	(65.0)	-7.7%	2.4%
Third Party Services	(106.6)	-3.0%	(77.4)	-2.9%	37.7%	(34.3)	-4.1%	(29.1)	-3.4%	17.7%
Rental & Utilities	5.3	0.1%	(2.5)	-0.1%	n.a.	7.6	0.9%	(1.0)	-0.1%	n.a.
Others	(41.1)	-1.2%	(22.0)	-0.8%	86.8%	(15.3)	-1.8%	(4.0)	-0.5%	281.4%
Other Operating Revenues (Expenses)	24.6	0.7%	17.8	0.7%	38.6%	(0.1)	0.0%	15.2	1.8%	-100.5%
Provisions	3.4	0.1%	(26.8)	-1.0%	n.a.	(6.1)	-0.7%	(22.3)	-2.6%	-72.5%
Taxes	(4.6)	-0.1%	(13.8)	-0.5%	-66.9%	(1.0)	-0.1%	(4.0)	-0.5%	-76.0%
Other Operating Revenues	25.8	0.7%	58.4	2.2%	-55.8%	7.0	0.8%	41.5	4.9%	-83.1%
Late Payment Fees	18.5	0.5%	17.4	0.7%	6.4%	3.0	0.4%	5.4	0.6%	-43.9%
Operating Result	1,465.9		1,103.6		32.8%	259.2		258.7		0.2%
<i>Operating Margin</i>		<i>41.1%</i>		<i>41.6%</i>	<i>-0.5pp</i>		<i>30.7%</i>		<i>30.5%</i>	<i>0.2pp</i>

Operating Income grew 32.8% in 2022 vs. 2021 and reached almost BRL 1.5 billion, mainly due to the consolidation of the result of just 7 months of the units being integrated in 2021. The operating margin fell by 0.5pp in the same period, due to localized effects that positively contributed to the 3Q21 result of BRL 118.7 million. Disregarding these effects, the 2021 operating margin would have been 37.2%, which would reflect an expansion of the operating margin of 3.9pp to the current 41.1% of 2022.

Analyzing 4Q22 vs. 4Q21, we see a slight operating margin gain of 0.2pp, with an improvement in PDA more than offsetting higher Marketing and G&A expenses, which reflect the growth in the share of Digital Learning, which has proportionally lower costs, but proportionally higher expenses. This PDA improvement was already expected, since in 4Q21 we equalized the methodology between integrated units and units under integration for the most restrictive criterion (with greater provision), generating a negative initial effect. However, we also implemented the most efficient default management model for the units being integrated for the entire ecosystem and a year later it is already possible to see the first results.

We noticed a positive amount in Rental & Utilities in 4Q22, which is mainly due to the reallocation of amounts that were in the expense until 3Q22 but were reallocated to the cost in 4Q22. In addition, there was an accounting effect of IPTU reversal referring to an administrative building that belonged to a unit under integration and which has also already been returned. Much more important than this one-off effect in itself is the recurring benefit of this rent savings for 2023 onwards. This is just one example of the various physical asset optimization initiatives carried out in 2022, which contract significant rental savings for 2023, being a catalyst for improved profitability.

Finally, in Other Operating Revenues, it is important to note that in 4Q21 there was a positive amount of approximately BRL 27.1 million due to the sale of the International Schools. On the other hand, in 4Q22 we see lower provisions for contingencies, as a result of more favorable outcomes compared to 4Q21.

Looking more assertively at the semester, in 2H22 vs. 2H21 we noticed a drop in the reported operating margin of -4.7pp, explained by the same localized effects that hit the full year. Excluding these effects, the operating margin would have increased by 2.4pp.

SYNERGIES

The Transformation and Integrations Office (ETI), an area formed after the acquisition of the units being integrated in June/21, in addition to having planned the integration, continuously monitors the integration process to guarantee the capture of announced synergies, which correspond to an increase EBITDA of BRL 350 million deflated up to the fifth year of integration.

EBITDA Increment expected
by integration

BRL 350 million
(deflated)

Capture after the first 19
months of onboarding

BRL 268.4 million
*between June/21 and
December/22

Incremental Recurring EBITDA

BRL 305.6 million

After nineteen months of integration ending in December 2022, we identified the capture of synergies in the accumulated amount of BRL 268.4 million, with the incremental recurring value of this amount already captured being BRL 305.6 million. The update of this incremental recurring value is mainly due to the execution in 4Q22 of initiatives to optimize general and administrative expenses.

EBITDA AND ADJUSTED CONSOLIDATED EBITDA

R\$ million (except in %)	2022	%VA	2021	%VA	Δ2022/ 2021	4Q22	%VA	4Q21	%VA	Δ4Q22/ 4Q21
Gross Profit	2,275.3	63.9%	1,660.3	62.6%	37.0%	478.6	56.6%	496.6	58.5%	-3.6%
Operational expenses	(827.9)	-23.2%	(574.1)	-21.7%	44.2%	(222.4)	-26.3%	(243.3)	-28.7%	-8.6%
Late Payment Fees	18.5	0.5%	17.4	0.7%	6.4%	3.0	0.4%	5.4	0.6%	-43.9%
Operating Result	1,465.9		1,103.6		32.8%	259.2		258.7		0.2%
Operating Margin	41.1%		41.6%		-0.5pp	30.7%		30.5%		0.2pp
Corporate Expenses	(392.9)	-11.0%	(300.8)	-11.3%	30.6%	(80.5)	-9.5%	(99.5)	-11.7%	-19.1%
Adjusted EBITDA	1,073.0		802.7		33.7%	178.7		159.2		12.3%
EBITDA margin adjusted	30.1%		30.3%		-0.2pp	21.1%		18.8%		2.4pp
(-) Late Payment Fees	(18.5)	-0.5%	(17.4)	-0.7%	6.4%	(3.0)	-0.4%	(5.4)	-0.6%	-43.9%
(-) Non-recurring items	(83.7)	-2.3%	(80.9)	-3.1%	3.5%	(52.5)	-6.2%	(13.3)	-1.6%	295.5%
EBITDA	970.8		704.4		37.8%	123.1		140.5		-12.4%
EBITDA margin	27.2%		26.6%		0.7pp	14.6%		16.6%		-2.0pp

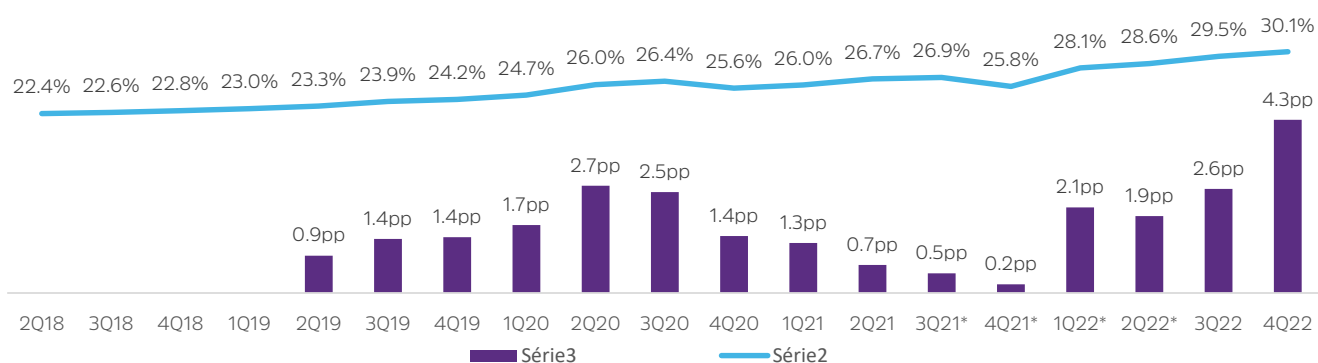
Adjusted EBITDA grew 33.7% in 2022 vs. 2021 (remembering that in 2021 we had only 7 months of units in integration) and reached almost BRL 1.1 billion. The 0.2pp reduction in the EBITDA margin reported in the annual comparison is due to the same localized effects that positively impacted 3Q21. Disregarding these effects, the normalized Adjusted EBITDA Margin would have been 25.8% in 2021, which would reflect an EBITDA margin expansion of 4.3pp to the current 30.1% in 2022.

Analyzing 4Q22 vs. 4Q21, we noticed a growth of 2.4pp in the adjusted EBITDA margin, mainly due to the improvement in corporate expenses, with a first restructuring carried out at the end of 2022 with a new lighter organization chart and focused on 4 journeys (student, digital student, candidate and educator) that aim to serve their respective publics more efficiently, and being supported by 4 administrative vice-presidencies. For 2023, we expect to reap the benefits of the improvements made in 2022 in personnel and corporate expenses and expect a new wave of efficiency after the integration of all our systems is completed.

Looking more assertively at the semester, in 2H22 vs. 2H21 we noticed a -3.9pp drop in reported Gross Profit, explained by the same localized effects that hit the full year. Excluding these effects, the operating margin would have advanced by 3.3pp.

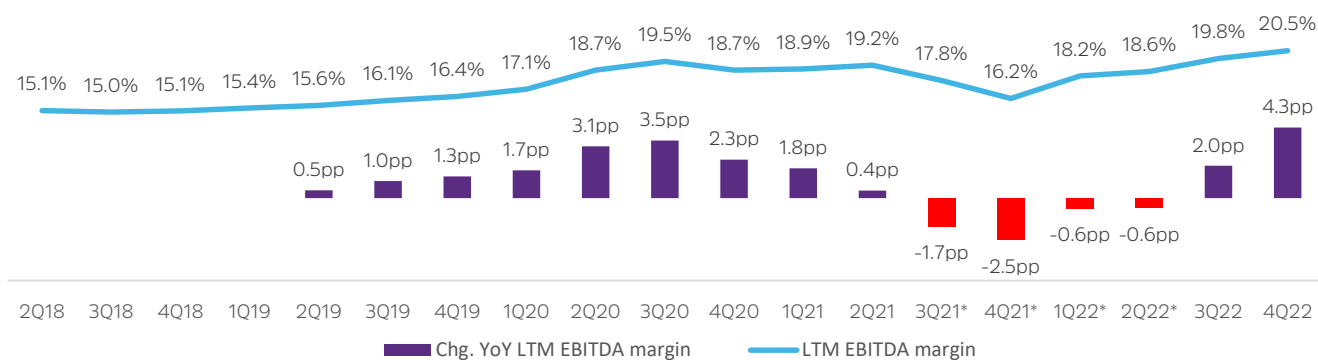
As mentioned, the numbers reported in 3Q21, with the atypical factors (reversals of provisions, non-cash - detailed in the 3Q22 Release), made the comparison of historical results very little applicable. By normalizing the LTM adjusted EBITDA margin results for such atypical factors in 3Q21 (which impact LTM until 2Q22), we have the normalized graphs below:

LTM Adjusted EBITDA Margin Evolution - Normalized



And we also consider relevant to analyze the 'old-fashioned' EBITDA, ex-IFRS, that is, considering rent payments, that is, a 'cash EBITDA' proxy - in which the LTM margin reached 20.5% in the 4Q22, the highest value in the historical series since 2Q18.

LTM Adjusted EBITDA Margin Evolution ex. IFRS16 - Normalized



excluding reversals of non-cash provisions in 3Q21, in the amount of BRL 118.7 million.

Analyzing this longer history above, we see a first wave of efficiency between 2Q19 and 2Q21, reflecting gains from the implementation of our academic E2A model. At the time of consolidation of the transformational acquisition of the assets under integration, we see a drop in the ex-IFRS margin due to higher expenses, mainly with rent and corporate expenses of the units under integration. With the evolution of integration and the capture of synergies, we reversed this drop that occurred exclusively by mix and we are already with the margin above the period prior to the acquisition.



What gives us confidence in the continuation of this trend of profitability gains are all the initiatives we carried out during 2022, with a disbursement of BRL 144.5 million. Of this amount, we have BRL 64.4 million that help to increase EBITDA and reduce net debt, especially in optimizing physical spaces and corporate expenses. Additionally, we have liability management initiatives worth BRL 80.1 million from Inspirali's debenture debt cost reductions and Ânima's CRI, which do not impact EBITDA (financial expenses are naturally between EBITDA and profit), but they help reduce net debt over time by lowering interest payments.

R\$ million	9M22	4Q22	2022
Rental contracts penalties	23.4	8.6	32.0
Severance	10.7	21.7	32.4
Cash outlays to Increase EBITDA and reduce net debt	34.2	30.2	64.4
Liability management	51.6	28.5	80.1
Cash outlays to reduce future net debt	85.8	58.7	144.5

As we said earlier, the impact of the increase in net debt with the disbursements above is relevant compared to our ex-IFRS EBITDA of BRL 730 million, representing 0.2x EBITDA in the leverage calculation of 4.0x net debt/EBITDA.

However, it should be noted that we consider this additional increase in debt as a 'benign' increase in indebtedness, 'contracting' a downward trend in leverage in 2023. And remember that liability management contributes to a gradually lower net debt; but the reduction in rent disbursements and corporate expenses (terminations) impact both the numerator (net debt) and the denominator (EBITDA ex-IFRS) of leverage, accelerating the improvement over the coming quarters.

FINANCIAL INCOME (EXPENSES)

R\$ million (except in %)	2022	2021	Δ2022/ 2021	4Q22	4Q21	Δ4Q22/ 4Q21
(+) Financial Revenue	165.0	76.1	116.9%	49.2	22.8	116.1%
Late payment fees	18.5	17.4	6.4%	3.0	5.5	-44.9%
Interest on financial investments	122.0	42.2	188.9%	32.1	13.0	146.2%
Discounts obtained	5.9	8.8	-33.7%	0.9	1.6	-45.8%
Other financial revenues	13.9	7.6	82.1%	8.5	2.7	217.0%
(-) Financial Expense	(959.0)	(489.7)	95.9%	(225.9)	(182.5)	23.7%
Commission and interest expense on loans ¹	(560.5)	(244.7)	129.0%	(136.6)	(108.4)	26.0%
Write-off of funding cost of the prepaid debenture	(96.7)	0.0	n.a.	0.0	0.0	n.a.
PraValer interest expenses	(32.5)	(27.5)	17.9%	(15.9)	(12.3)	29.2%
Accounts payable interest expenses (acquisitions)	(23.0)	(44.4)	-48.2%	(2.3)	(9.7)	-75.8%
Financial Lease Expenses	(182.8)	(150.7)	21.3%	(44.8)	(44.8)	-0.1%
Other financial expenses	(63.6)	(22.4)	184.4%	(26.4)	(7.4)	258.0%
Financial Result	(794.1)	(413.6)	92.0%	(176.6)	(159.8)	10.6%
Penalty fee prepayment of debenture	12.4	0.0	n.a.	0.0	0.0	n.a.
Write-off of funding cost of the prepaid debenture	84.4	0.0	n.a.	0.0	0.0	n.a.
Adjusted Financial Result	(697.3)	(413.6)	68.6%	(176.6)	(159.8)	10.6%

¹Includes gains and losses on derivatives referring to loan contracts in foreign currency with swap.

The monetary tightening that took place in the country from 2021 to 2022, with the interest rate rising from 2.0% to 13.75% at high speed (average SELIC going from 4.8% to 12.6%), put pressure on expenses financial institutions at a time when we had just completed the most transformational acquisition in our history. In this challenging context, we performed 3 fundamental movements for our capital structure in 2022 that mitigated the impact of SELIC and deliver more robustness in cash and lower cost of debt for the year 2023:

- 1) Conclusion of the agreement between Inspirali and DNA Capital, resulting in the contribution of BRL 1.0 billion to the Company's consolidated cash at the end of March 2022;
- 2) Prepayment of almost the entirety of the 2nd series of the 3rd issue of debentures in the amount of approximately BRL 2.0 billion at a cost of CDI+4.75% and issuance via Inspirali of a new debenture of BRL 2.0 billion at a reduced cost for CDI+2.60%;
- 3) Issuance of a CRI in the amount of BRL 800 million (net of fees of BRL 771.5 million), with a weighted average cost between the two series of CDI+1.75%. It is important to emphasize that the amount has been in the cash since Dec/28/2022 and the short-term debts to be paid have spreads considerably higher than this issue.

Analyzing 4Q22 vs. 4Q21 specifically, we noticed a relatively modest increase – given the scenario – in the financial income (expenses) of 16.9 million or 10.6%, with the increase in interest payments being mitigated by lower debt spread and higher financial income since the Inspirali agreement with DNA.

Other factors that impacted financial income: i) lower interest on monthly payments, which corroborates our lower PDA; ii) reduction of discounts obtained, overcoming the most acute moment of the pandemic; and iii) Analyzing the “Other” line, we notice a more representative amount mainly due to the interest we receive from loan assets we have with related companies.

Other factors that impacted financial expenditure: i) Higher interest rates with PraValer, given the greater number of students who adhered to private financing due to the structure offered in this modality for the units being integrated; ii) Lower interest on bills payable and iii) Analyzing the “Other” line, we note a more representative amount mainly due to passive monetary variation on tax debts and the interest we pay on loan liabilities we have with related companies.



NET INCOME AND MARGIN

R\$ million (except in %)	2022	%VA	2021	%VA	Δ2022/ 2021	4Q22	%VA	4Q21	%VA	Δ4Q22/ 4Q21
EBITDA	970.8	27.2%	704.4	26.6%	37.8%	123.1	14.6%	140.5	16.6%	-12.4%
Depreciation & Amortization	(578.3)	-16.2%	(422.8)	-15.9%	36.8%	(146.4)	-17.3%	(145.3)	-17.1%	0.8%
Equity Equivalence	(14.3)	-0.4%	(0.5)	0.0%	n.a.	(5.9)	-0.7%	(0.6)	-0.1%	909.3%
EBIT	378.1	10.6%	281.1	10.6%	34.5%	(29.1)	-3.4%	(5.3)	-0.6%	445.7%
Net Financial Result	(794.1)	-22.3%	(413.6)	-15.6%	92.0%	(176.6)	-20.9%	(159.8)	-18.8%	10.6%
EBT	(416.0)	-11.7%	(132.5)	-5.0%	214.0%	(205.8)	-24.3%	(165.1)	-19.5%	24.6%
Income Tax and Social Contribution	427.4	12.0%	51.2	1.9%	735.5%	375.2	44.4%	12.3	1.4%	n.a.
Net Income	11.5	0.3%	(81.3)	-3.1%	n.a.	169.4	20.0%	(152.8)	-18.0%	n.a.
Non-Controlling Interest	(113.7)	-3.2%	(6.3)	-0.2%	n.a.	(53.5)	-6.3%	(0.9)	-0.1%	n.a.
Non-recurring items	83.7	2.3%	80.9	3.1%	3.5%	52.5	6.2%	13.3	1.6%	295.5%
Amortization of intangible assets ¹	172.4	4.8%	118.6	4.5%	45.3%	42.3	5.0%	48.2	5.7%	-12.2%
Penalty fee prepayment of debenture	12.4	0.3%	0.0	0.0%	n.a.	0.0	0.0%	0.0	0.0%	n.a.
Write-off of funding cost of the prepaid debenture	84.4	2.4%	0.0	0.0%	n.a.	0.0	0.0%	0.0	0.0%	n.a.
Adjusted Net Income	250.6		111.8		124.1%	210.7		(92.3)		n.a.
Adjusted Net Margin	7.0%		4.2%		2.8pp	24.9%		-10.9%		35.8pp

1) Amortization of intangible assets of acquired companies.

We concluded 2022 with Adjusted Net Income of BRL 250.6 million vs. BRL 111.8 million in 2021, driven by the use of deferred IRPJ and CSLL tax credits arising from the transformational acquisition we made, in the amount of BRL 433.8 million. Excluding this effect, there would be an adjusted net loss of -BRL 183.2 million in 2022 and an adjusted net income of BRL 52.4 million in 2021. This result is a reflection of higher financial expenses, detailed in its specific section, and higher depreciation and amortization (which has no cash effect) after the transformational acquisition we made.

Another relevant impact is the disbursements of BRL 83.7 million of non-recurring in 2022 that aim to increase future profitability mainly on rent and personnel fronts. These initiatives reduce profit now, but contract a recurring improvement trend from 2023 onwards. It is important to note that we have already adjusted for the amortization of the intangible assets of the acquisitions (which have no cash effect) and the one-off impacts of the pre-settlement of the 2nd series of the 3rd issue of Ânima debentures carried out at the end of 1Q22. Another relevant movement in liability management aimed at reducing the cost and lengthening the debt was the Certificate of Real Estate Receivables (CRI) issued at the end of 2022, which had an initial disbursement of BRL 28.5 million, adding up all issuance costs, but which contracts a significant savings in interest payments from 2023 onwards.

In 4Q22, we observed an Adjusted Net Income of BRL 210.7 million compared to an adjusted net loss of BRL 92.3 million in 4Q21, an improvement also impacted by deferred IRPJ and CSLL tax credits, in the amount of BRL 375.4 million. Another relevant difference between the periods occurs in the line of minority shareholders, since in 4Q21 DNA was not yet entitled to a 25% share of Inspirali's accounting Net Income and in 4Q22 it has the amount of BRL 55.1 million (calculated on Inspirali's book profit of BRL 220.4 million).

CASH AND NET DEBT

R\$ million (except in %)	DEC 22	SEP 22	DEC 21
(+) Cash and Cash Equivalents	1,476.6	1,104.6	515.3
Cash	422.4	192.3	169.2
Financial Investments	1,054.2	912.3	346.1
(-) Loans and Financing ¹	4,131.2	3,491.6	3,509.8
Short Term	822.2	890.6	361.5
Long Term	3,309.0	2,601.0	3,148.3
(=) Net (Debt) Cash ²	(2,654.5)	(2,387.0)	(2,994.5)
(-) Other Short and Long Term Obligations Adjusted	253.4	261.1	295.2
Other Short and Long Term Obligations	422.6	421.9	390.0
Other Obligations (Earn outs and Call Options)	(88.7)	(86.3)	(36.5)
Other Obligations (Proies grant)	(80.5)	(74.5)	(58.3)
(=) Net (Debt) Cash Adjusted excl. IFRS-16 ³	(2,907.9)	(2,648.0)	(3,289.7)
(-) Liabilities Leases (IFRS-16)	1,506.7	1,541.5	1,556.9
Short Term	172.7	170.8	167.4
Long Term	1,334.0	1,370.7	1,389.4
(=) Net (Debt) Cash Adjusted incl. IFRS-16 ³	(4,414.6)	(4,189.5)	(4,846.6)

¹ Net value adjusted by swap.

² Availability considering bank obligations only.

³ Availability considering all short- and long-term obligations related to the payment of tax installments and acquisitions, excluding earn outs and Proies Scholarship

We ended the year with cash and financial investments of BRL 1,476.6 million, an increase of BRL 372.0 million compared to 3Q22, as shown below:

- i) Cash starts at BRL 1,104.6 million at the beginning of 4Q22;
- ii) Free cash flow of BRL 24.2 million, plus -BRL 88.0 million of rent payment;
- iii) Payments of -BRL 309.3 million debts and obligations between interest and amortization;
- iv) Investment activities in the amount of -BRL26.4 million;
- v) However, it is reinforced at the end of the year by BRL 771.5 million (net of all issuance costs) from the CRI we made to reduce the debt spread and lengthen the debt.

Loans and financing totaled BRL 4,131.2 million in 4Q22, an increase of BRL 639.6 million vs. 3Q22. There was a reduction of -BRL 7.7 million in other obligations, adjusted for the option to purchase the remaining stake in IBCMED (BRL 88.7 million) and the fulfillment of PROIES at Unisul (BRL 80.5 million), both with no cash effect.

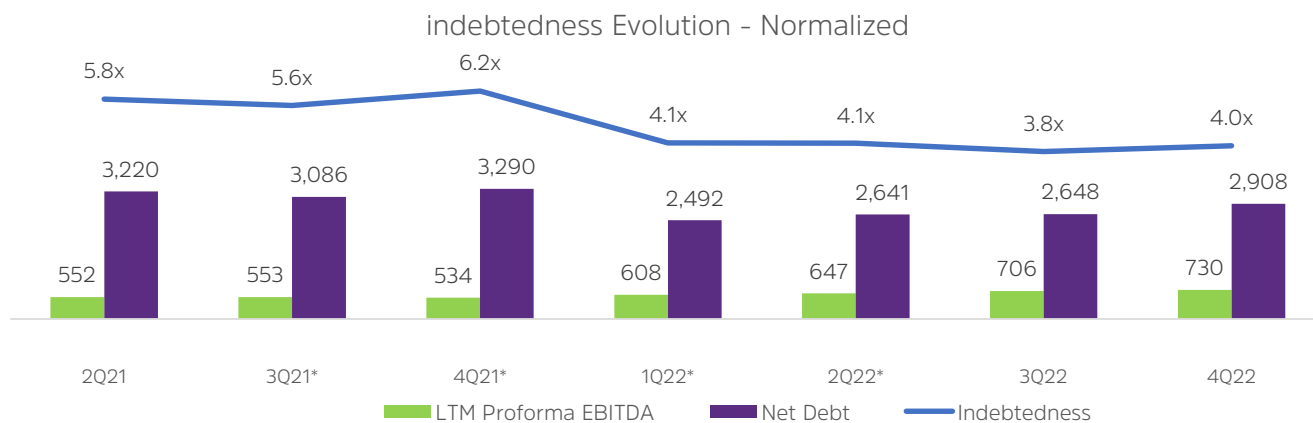
These movements resulted in an increase of BRL 259.9 million in adjusted net debt ex-IFRS in the quarter. The increase in Net Debt / Adjusted EBITDA in the last 12 months, going from 3.8x in 3Q22 to 4.0x in 4Q22, is explained in part by disbursements from initiatives to better use physical spaces, optimization of personnel and management of liabilities, being eased by the increase of BRL25.6 million of ex-IFRS adjusted EBITDA for the last 12 months. With the benefits of these initiatives already made, we are confident in improving operating cash flow and reducing leverage levels from 2023. In addition, we cannot ignore the seasonality of our business, which is negative in the 4Q, mainly due to collective faculty vacations, when the January salary is anticipated in December. In 1Q, on the contrary, seasonality is positive, contributing both to EBITDA and cash position.

It is important to highlight once again the robustness of operating cash flow of Ânima, which combined with strong liquidity and the ability to pay and/or roll over its debts, leaves the Company in a relatively comfortable position at this time of high interest rates and restricted credit. This was evidenced once again with the issuance



of the CRI at the end of 2022, with the raising of BRL 800 million (BRL 771.5 million net) which reinforced the Company's cash, while lengthens the debt and reduces its spread.

We analyze below our indebtedness since the transformational acquisition we made in 2Q21 and normalizing the numbers reported in 3Q21, due to atypical factors (reversals of provisions, non-cash), as explained in the 3Q22 Release. In addition, since 3Q21, we transferred financial discounts to students from financial expenses to reduce net revenue, reducing EBITDA (until 3Q21, leverage was calculated with higher EBITDA, without reducing financial discounts to students. Equalizing the EBITDA criterion throughout the period and normalizing the LTM EBITDA margin results, without such atypical factors in 3Q21 (which impact LTM until 2Q22), we have the following standardized graph:



**Excluding reversals of 3Q21 non-cash provisions in the amount of BRL 118.7 million.*

We have significant deleveraging in 1Q22, with the agreement between DNA and Inspirali, which resulted in a contribution of BRL 1.0 billion to consolidated cash. During the remainder of 2022, we see practically stable leverage, due to the monetary tightening that happened in the country from 2021 to 2022, with the interest rate going from 2.0% to 13.75% at high speed (average SELIC going from 4.8% to 12.6%). This was the result of improved profitability and cash generation in the period, even considering the short-term impact of the disbursement of fines, severance pay and prepayment fees and the structuring of new debentures.



TRADE RECEIVABLES AND DAYS OF SALES OUTSTANDING (DSO)

Total	4Q22	Core 4Q22	Inspirall 4Q22	3Q22	2Q22	1Q22	4Q21	Δ4Q22/ 4Q21
Net Trade Receivables	849.1	767.9	81.2	862.7	781.9	730.1	659.9	189.1
to mature	543.3	528.8	14.5	607.8	493.3	481.2	408.3	135.0
until 180 days	208.7	160.2	48.5	167.1	194.1	160.0	179.7	29.0
between 181 and 360 days	47.2	38.3	8.9	47.1	47.8	49.3	36.4	10.7
between 361 and 720 days	49.9	40.6	9.3	40.8	46.7	39.6	35.5	14.4

As of 4Q22, we are introducing the breakdown of Net Trade Receivables between the “Core” block, with the Anima Core and Digital Education operations, and Inspirall, which only represents operations linked to medical courses. Net trade receivables ended 4Q22 at BRL 849.1 million (90.4% of the Core amount and 9.6% of Inspirall), with amounts due from monthly fees representing 64.0% of the total (68.9 % Core and 17.8% Inspirall), while amounts overdue up to 180 days stood at 24.6% (20.9% Core and 59.7% Inspirall).

The BRL 189.1 million increase in 4Q22 vs. 4Q21, is mainly due to longer terms in FIES, continuity of the structured introduction of private financing in the units being integrated and the reduction in PDA, since throughout 2021, the largest provisions reduced net trade receivables and, as a consequence reduced the PMR. The concentration in monthly fees due in 4Q22 was 64.0% vs. 61.9% in 4Q21, while amounts overdue up to 180 days stood at 24.6% vs. 27.2% in 4Q21.

(in BRL million)

Total	4Q22	3Q22	2Q22	1Q22	4Q21	Δ4Q22/ 4Q21
Net Trade Receivables	849.1	862.7	781.9	730.1	659.9	189.1
Net Revenue (Accumulated)	3,563.2	2,718.1	1,812.9	902.4	2,650.8	912.4
DSO	86	86	78	73	71	15

Not FIES	4Q22	3Q22	2Q22	1Q22	4Q21	Δ4Q22/ 4Q21
Net Trade Receivables	624.5	679.9	610.0	577.2	482.1	142.4
Net Revenue (Accumulated)	3,149.8	2,417.4	1,629.3	808.4	2,283.4	866.4
DSO	71	76	67	64	60	11

FIES	4Q22	3Q22	2Q22	1Q22	4Q21	Δ4Q22/ 4Q21
Net Trade Receivables	123.9	113.5	112.7	88.9	104.6	19.3
Net Revenue (Accumulated)	226.2	175.1	116.9	53.8	206.8	19.4
DSO	197	175	173	149	148	49

Lifelong Learning	4Q22	3Q22	2Q22	1Q22	4Q21	Δ4Q22/ 4Q21
Net Trade Receivables	100.6	69.4	59.2	64.1	73.2	27.4
Net Revenue (Accumulated)	187.3	125.6	66.6	40.1	160.6	26.6
DSO	170	149	160	175	126	44

The total DSO (days of sales outstanding) for 4Q22 increased by 15 days compared to the same period of the previous year, mainly related to the greater number of students using private financing (reflected from the Non-FIES segment), lower PDA and longer terms than FIES.



CASH FLOW

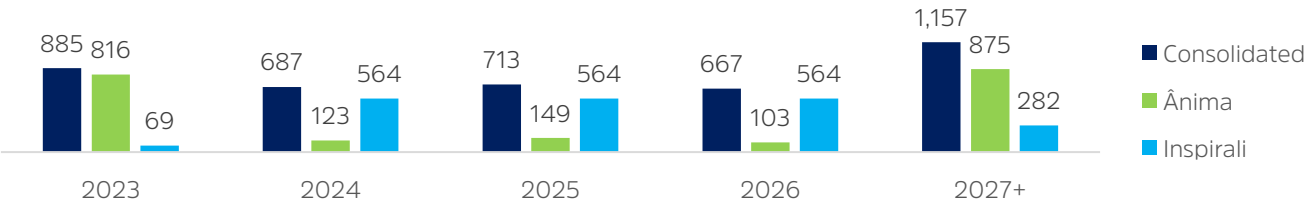
R\$ million	2022	2021	4Q22	4Q21
Net Income	11.5	(81.3)	169.4	(152.9)
Depreciation & Amortization	363.2	266.6	91.0	93.6
Interest expenses/revenues	665.4	316.7	135.2	168.7
Expenses for adjustment to present value on leases	182.6	150.7	44.5	44.8
Provisions for labor, tax and civil risks	(1.1)	(13.5)	(4.9)	(34.5)
Amortization of right os usage	198.1	153.6	51.1	51.4
Other non-cash adjustments	(344.1)	(90.3)	(309.7)	(0.9)
Operating Cash Flow	1,075.6	702.4	176.7	170.1
Δ Accounts receivable/PDA	(144.0)	(87.0)	0.8	(29.0)
Δ Other assets/liabilities	(116.0)	31.1	(100.0)	(44.9)
Working Capital Variance	(260.0)	(56.0)	(99.2)	(74.0)
Free Cash Flow before CAPEX	815.6	646.4	77.5	96.2
CAPEX - Fixed and Intangible	(210.9)	(179.5)	(53.3)	(49.6)
Fixed Asset Divestment	-	171.4	-	8.5
Free Cash Flow	604.7	638.3	24.2	55.1
Financing/Investments activities	481.5	1,813.2	352.1	(264.4)
Capital increase	(0.0)	(2.0)	-	(0.0)
Shares held in treasury	(120.6)	(40.0)	-	(40.0)
Acquisitions	(2.4)	(3,172.0)	(2.4)	5.2
Dividends	(1.9)	-	(1.9)	-
Net Cash Flow from Financing Activities	356.6	(1,400.8)	347.8	(299.3)
Net Increase (Reduction) of Cash and Cash Equivalents	961.3	(762.6)	372.0	(244.2)
Cash at the begging of the period	515.3	1,277.9	1,104.6	759.5
Cash at the end of the period	1,476.6	515.3	1,476.6	515.3

Operating Cash Flow in 2022 exceeded BRL 1.0 billion, an increase of BRL 373.2 million compared to 2021, due to the consolidation of just 7 months of units being integrated in 2021 and the increase in the conversion of Adjusted EBITDA into cash to 100.2% (or 98.8% in ex-IFRS), almost 13pp higher than the conversion of 87.5% (or 81.7% ex-IFRS) in 2021, since in 2021, mainly in 3Q21, there were several positive non-cash reversals of provisions that improve the reported EBITDA.

Free Cash Flow totaled BRL 604.7 million in 2022 (conversion of adjusted EBITDA to cash of 56.4% or 34.3% ex-IFRS), a reduction of BRL 33.6 million compared to 2021 due to real estate divestments made in 2021. Excluding this effect, we see an increase of BRL 137.8 million, with the matter of only 7 months of consolidation of the units being integrated in 2021 being partially offset by higher working capital needs. Working capital, in turn, was greatly impacted by several non-recurring expenses, mainly related to initiatives to optimize physical spaces and personnel, which in the first instance involve cash disbursements for fines for terminating lease agreements and severance pay, but which provide a recurring economy that should be observed from 2023 onwards.

We are confident that all the initiatives undertaken in 2022 will allow for a visible organic deleveraging trend in 2023, boosted by the benefits of greater integration of culture, processes and systems within the Ânima Ecosystem. The Company's healthy cash flow, strengthened by raising BRL 800 million from the CRI at the end of 2022, gives us peace of mind to honor all our commitments over the next few years:

Amortization Schedule for Loans, Financing and Debentures (BRL million)



INVESTMENTS (CAPEX)

R\$ million (except in %)	2022	2021	Δ2022/ 2021	4Q22	4Q21	Δ4Q22/ 4Q21
Systems and Technology	130.4	78.8	65.5%	34.6	28.1	23.3%
Furniture and Equipments	22.4	23.8	-5.6%	9.3	8.2	12.5%
Works and Improvements	58.0	27.3	112.2%	9.5	10.7	-11.5%
Total Investment	210.9	129.9	62.3%	53.3	47.0	13.5%
% Net Revenue	5.9%	7.2%	-1.3p.p.	6.3%	5.8%	0.6p.p.

We ended 2022 with consolidated investments of BRL 210.9 million, equivalent to 5.9% of net revenue, which represents a 1.3pp reduction compared to 2021, evidencing the dilution potential of the Company's new scale.

Analyzing only the 4Q22, we ended the quarter with an invested amount of BRL 53.3 million or 6.3% of net revenue for the period, an increase of 0.6pp compared to 4Q21, mainly explained by higher investments in technology and the necessary CAPEX for the movement to return some buildings that are already scheduled for the beginning of 2023, since it is necessary to readjust the campuses that will continue to accommodate the students who will be transferred. These investments take place in a context of greater hybridity and the campus much more as a living space and use of laboratories than traditional classrooms per se, and are enabled by our E2A academic model, which allows for better teaching and variable use of face-to-face presence. and synchronous technology.

Investments in Digital Transformation continue to gain representation in total investments and increased from 60% in 4Q21 to 65% in 4Q22. We reiterate our focus on investing in quality academic experience and Digital Transformation as foundations for sustainable long-term growth, being fundamental to guarantee the integration of recent acquisitions, enabling new sources of efficiency and innovation, resulting in maintenance or increase of the competitive differential of the Company.

RETURN ON INVESTED CAPITAL (ROIC)

Return on Invested Capital (ROIC) ¹	2022	2021	Δ2022/ 2021
Consolidated ROIC	5.5%	6.9%	-1.4pp
ROIC excluding non-amortized intangible assets	12.4%	12.2%	0.2pp

¹ROIC = EBIT LTM * (1- effective IR/CSLL rate) ÷ average invested capital.

Invested Capital = net working capital + long-term trade receivables FIES + net fixed assets

Our consolidated return on invested capital (ROIC) was 5.5% in 2022. The reduction of -1.4pp compared to 2021 is mainly related to the incorporation of the non-amortizable intangibles of the units in June/21 integration. This is evident when we evaluate the ROIC without non-amortizable intangible assets, where we reached the level of 12.4%, an increase of 0.2pp.

We remain committed to increasing profitability in the coming periods in order to deliver increasing returns to shareholders.

Annex I: Consolidated Income Statement

R\$ million (except in %)	2022	%VA	2021	%VA	Δ2022/ 2021	4Q22	%VA	4Q21	%VA	Δ4Q22/ 4Q21
Gross Revenue	7,078.6	198.7%	5,144.7	194.1%	37.6%	1,665.3	197.0%	1,646.1	194.0%	1.2%
Discounts, Deductions & Scholarships	(3,367.4)	-94.5%	(2,384.1)	-89.9%	41.2%	(785.9)	-93.0%	(759.5)	-89.5%	3.5%
Taxes	(147.9)	-4.2%	(109.8)	-4.1%	34.7%	(34.3)	-4.1%	(38.1)	-4.5%	-10.2%
Net Revenue	3,563.2	100.0%	2,650.8	100.0%	34.4%	845.1	100.0%	848.5	100.0%	-0.4%
Cost of Services	(1,287.9)	-36.1%	(990.5)	-37.4%	30.0%	(366.6)	-43.4%	(351.9)	-41.5%	4.2%
Personnel	(907.4)	-25.5%	(756.1)	-28.5%	20.0%	(248.7)	-29.4%	(255.9)	-30.2%	-2.8%
Services from Third Parties	(119.2)	-3.3%	(94.0)	-3.5%	26.8%	(35.4)	-4.2%	(34.2)	-4.0%	3.3%
Rental & Utilities	(88.7)	-2.5%	(38.6)	-1.5%	129.6%	(27.9)	-3.3%	(15.5)	-1.8%	80.0%
Others	(172.5)	-4.8%	(101.7)	-3.8%	69.6%	(54.6)	-6.5%	(46.3)	-5.5%	17.8%
Gross Profit (exclud. deprec. /amort.)	2,275.3	63.9%	1,660.3	62.6%	37.0%	478.6	56.6%	496.6	58.5%	-3.6%
Sales Expenses	(409.5)	-11.5%	(302.9)	-11.4%	35.2%	(113.8)	-13.5%	(159.3)	-18.8%	-28.6%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(194.5)	-5.5%	(161.4)	-6.1%	20.5%	(44.4)	-5.3%	(107.1)	-12.6%	-58.5%
Marketing	(215.0)	-6.0%	(141.5)	-5.3%	52.0%	(69.4)	-8.2%	(52.3)	-6.2%	32.8%
General & Administrative Expenses	(443.0)	-12.4%	(289.0)	-10.9%	53.3%	(108.5)	-12.8%	(99.2)	-11.7%	9.5%
Personnel	(300.6)	-8.4%	(187.1)	-7.1%	60.7%	(66.6)	-7.9%	(65.0)	-7.7%	2.4%
Third Party Services	(106.6)	-3.0%	(77.4)	-2.9%	37.7%	(34.3)	-4.1%	(29.1)	-3.4%	17.7%
Rental & Utilities	5.3	0.1%	(2.5)	-0.1%	n.a.	7.6	0.9%	(1.0)	-0.1%	n.a.
Others	(41.1)	-1.2%	(22.0)	-0.8%	86.8%	(15.3)	-1.8%	(4.0)	-0.5%	281.4%
Other Operating Revenues (Expenses)	24.6	0.7%	17.8	0.7%	38.6%	(0.1)	0.0%	15.2	1.8%	n.a.
Provisions	3.4	0.1%	(26.8)	-1.0%	n.a.	(6.1)	-0.7%	(22.3)	-2.6%	-72.5%
Taxes	(4.6)	-0.1%	(13.8)	-0.5%	-66.9%	(1.0)	-0.1%	(4.0)	-0.5%	-76.0%
Other Operating Revenues	25.8	0.7%	58.4	2.2%	-55.8%	7.0	0.8%	41.5	4.9%	-83.1%
Late Payment Fees	18.5	0.5%	17.4	0.7%	6.4%	3.0	0.4%	5.4	0.6%	-43.9%
Operating Result	1,465.9	41.1%	1,103.6	41.6%	32.8%	259.2	30.7%	258.7	30.5%	0.2%
Corporate Expenses	(392.9)	-11.0%	(300.8)	-11.3%	30.6%	(80.5)	-9.5%	(99.5)	-11.7%	-19.1%
Adjusted EBITDA	1,073.0	30.1%	802.7	30.3%	33.7%	178.7	21.1%	159.2	18.8%	12.3%
(-) Late Payment Fees	(18.5)	-0.5%	(17.4)	-0.7%	6.4%	(3.0)	-0.4%	(5.4)	-0.6%	-43.9%
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(83.7)	-2.3%	(80.9)	-3.1%	3.5%	(52.5)	-6.2%	(13.3)	-1.6%	295.5%
EBITDA	970.8	27.2%	704.4	26.6%	37.8%	123.1	14.6%	140.5	16.6%	-12.4%
Depreciation & Amortization	(578.3)	-16.2%	(422.8)	-15.9%	36.8%	(146.4)	-17.3%	(145.3)	-17.1%	0.8%
Equity Equivalence	(14.3)	-0.4%	(0.5)	0.0%	n.a.	(5.9)	-0.7%	(0.6)	-0.1%	909.3%
EBIT	378.1	10.6%	281.1	10.6%	34.5%	(29.1)	-3.4%	(5.3)	-0.6%	445.7%
Net Financial Result	(794.1)	-22.3%	(413.6)	-15.6%	92.0%	(176.6)	-20.9%	(159.8)	-18.8%	10.6%
EBT	(416.0)	-11.7%	(132.5)	-5.0%	214.0%	(205.8)	-24.3%	(165.1)	-19.5%	24.6%
Income Tax and Social Contribution	427.4	12.0%	51.2	1.9%	735.5%	375.2	44.4%	12.3	1.4%	n.a.
Net Income	11.5	0.3%	(81.3)	-3.1%	n.a.	169.4	20.0%	(152.8)	-18.0%	n.a.
Non-Controlling Interest	(113.7)	-3.2%	(6.3)	-0.2%	n.a.	(53.5)	-6.3%	(0.9)	-0.1%	n.a.
Net Income	(102.3)	-2.9%	(87.7)	-3.3%	16.6%	115.9	13.7%	(153.7)	-18.1%	n.a.
Non-Recurring Items - EBITDA	83.7	2.3%	80.9	3.1%	3.5%	52.5	6.2%	13.3	1.6%	295.5%
Amortization of intangible assets ¹	172.4	4.8%	118.6	4.5%	45.3%	42.3	5.0%	48.2	5.7%	-12.2%
Penalty fee prepayment of debenture	12.4	0.3%	0.0	0.0%	n.a.	0.0	0.0%	0.0	0.0%	n.a.
Write-off of funding cost of the prepaid debenture	84.4	2.4%	0.0	0.0%	n.a.	0.0	0.0%	0.0	0.0%	n.a.
Adjusted Net Income	250.6	7.0%	111.8	4.2%	124.1%	210.7	24.9%	(92.3)	-10.9%	n.a.

1) Amortization of intangible assets of acquired companies

Annex II: Income Statement by Segment

R\$ million (except in %)	2022							
	Consolidated	% VA	Ânima Core	% VA	Distance Learning	% VA	Inspirall	% VA
Gross Revenue	7,078.6	198.7%	5,015.7	222.0%	695.6	317.1%	1,367.3	126.0%
Discounts, Deductions & Scholarships	(3,367.4)	-94.5%	(2,660.1)	-117.8%	(467.5)	-213.1%	(239.8)	-22.1%
Taxes	(147.9)	-4.2%	(96.6)	-4.3%	(8.7)	-4.0%	(42.6)	-3.9%
Net Revenue	3,563.2	100.0%	2,259.0	100.0%	219.4	100.0%	1,084.8	100.0%
Cost of Services	(1,287.9)	-36.1%	(981.5)	-43.4%	(16.4)	-7.5%	(290.0)	-26.7%
Personnel	(907.4)	-25.5%	(698.0)	-30.9%	(9.3)	-4.3%	(200.0)	-18.4%
Services from Third Parties	(119.2)	-3.3%	(93.7)	-4.1%	(0.9)	-0.4%	(24.7)	-2.3%
Rental & Utilities	(88.7)	-2.5%	(72.3)	-3.2%	(1.6)	-0.7%	(14.8)	-1.4%
Others	(172.5)	-4.8%	(117.5)	-5.2%	(4.5)	-2.1%	(50.5)	-4.7%
Gross Profit (exclud. deprec. /amort.)	2,275.3	63.9%	1,277.5	56.6%	203.0	92.5%	794.8	73.3%
Sales Expenses	(409.5)	-11.5%	(287.1)	-12.7%	(90.9)	-41.4%	(31.6)	-2.9%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(194.5)	-5.5%	(150.0)	-6.6%	(26.8)	-12.2%	(17.8)	-1.6%
Marketing	(215.0)	-6.0%	(137.1)	-6.1%	(64.1)	-29.2%	(13.8)	-1.3%
General & Administrative Expenses	(443.0)	-12.4%	(226.1)	-10.0%	(62.1)	-28.3%	(154.8)	-14.3%
Personnel	(300.6)	-8.4%	(169.4)	-7.5%	(44.3)	-20.2%	(86.9)	-8.0%
Third Party Services	(106.6)	-3.0%	(43.4)	-1.9%	(14.1)	-6.4%	(49.0)	-4.5%
Rental & Utilities	5.3	0.1%	9.1	0.4%	(0.9)	-0.4%	(2.8)	-0.3%
Others	(41.1)	-1.2%	(22.4)	-1.0%	(2.7)	-1.2%	(16.1)	-1.5%
Other Operating Revenues (Expenses)	24.6	0.7%	36.6	1.6%	(3.4)	-1.6%	(8.5)	-0.8%
Provisions	3.4	0.1%	12.2	0.5%	0.0	0.0%	(8.8)	-0.8%
Taxes	(4.6)	-0.1%	(2.2)	-0.1%	(0.8)	-0.4%	(1.6)	-0.2%
Other Operating Revenues	25.8	0.7%	26.5	1.2%	(2.6)	-1.2%	1.9	0.2%
Late Payment Fees	18.5	0.5%	13.8	0.6%	1.1	0.5%	3.6	0.3%
Operating Result	1,465.9	41.1%	814.6	36.1%	47.7	21.8%	603.5	55.6%
Corporate Expenses	(392.9)	-11.0%						
Adjusted EBITDA	1,073.0	30.1%						
(-) Late Payment Fees	(18.5)	-0.5%						
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(83.7)	-2.3%						
EBITDA	970.8	27.2%						
Depreciation & Amortization	(578.3)	-16.2%						
Equity Equivalence	(14.3)	-0.4%						
EBIT	378.1	10.6%						
Net Financial Result	(794.1)	-22.3%						
EBT	(416.0)	-11.7%						
Income Tax and Social Contribution	427.4	12.0%						
Net Income	11.5	0.3%						
Non-Controlling Interest	(113.7)	-3.2%						
Net Income	(102.3)	-2.9%						
Non-Recurring Items - EBITDA	83.7	2.3%						
Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0.0	0.0%						
Amortization of intangible assets ¹	172.4	4.8%						
Penalty fee prepayment of debenture	12.4	0.3%						
Write-off of funding cost of the prepaid debenture	84.4	2.4%						
Adjusted Net Income	250.6	7.0%						

1) Amortization of intangible assets of acquired companies



R\$ million (except in %)	4Q22							
	Consolidated	% VA	Ânima Core	% VA	Distance Learning	% VA	Inspirali	% VA
Gross Revenue	1,665.3	197.0%	1,165.3	218.9%	183.3	337.3%	316.7	122.6%
Discounts, Deductions & Scholarships	(785.9)	-93.0%	(611.0)	-114.8%	(126.6)	-233.0%	(48.3)	-18.7%
Taxes	(34.3)	-4.1%	(21.8)	-4.1%	(2.3)	-4.3%	(10.1)	-3.9%
Net Revenue	845.1	100.0%	532.4	100.0%	54.3	100.0%	258.4	100.0%
Cost of Services	(366.6)	-43.4%	(272.7)	-51.2%	(5.6)	-10.3%	(88.3)	-34.2%
Personnel	(248.7)	-29.4%	(184.9)	-34.7%	(4.4)	-8.2%	(59.4)	-23.0%
Services from Third Parties	(35.4)	-4.2%	(27.5)	-5.2%	(0.0)	-0.1%	(7.8)	-3.0%
Rental & Utilities	(27.9)	-3.3%	(20.7)	-3.9%	(0.2)	-0.4%	(6.9)	-2.7%
Others	(54.6)	-6.5%	(39.6)	-7.4%	(0.9)	-1.6%	(14.1)	-5.5%
Gross Profit (exclud. deprec. /amort.)	478.6	56.6%	259.7	48.8%	48.8	89.7%	170.1	65.8%
Sales Expenses	(113.8)	-13.5%	(73.0)	-13.7%	(30.0)	-55.2%	(10.7)	-4.2%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(44.4)	-5.3%	(28.4)	-5.3%	(9.9)	-18.2%	(6.1)	-2.4%
Marketing	(69.4)	-8.2%	(44.7)	-8.4%	(20.1)	-37.0%	(4.6)	-1.8%
General & Administrative Expenses	(108.5)	-12.8%	(49.6)	-9.3%	(13.9)	-25.6%	(45.0)	-17.4%
Personnel	(66.6)	-7.9%	(40.2)	-7.6%	(7.5)	-13.7%	(18.9)	-7.3%
Third Party Services	(34.3)	-4.1%	(8.3)	-1.6%	(4.2)	-7.7%	(21.9)	-8.5%
Rental & Utilities	7.6	0.9%	8.1	1.5%	(0.7)	-1.3%	0.2	0.1%
Others	(15.3)	-1.8%	(9.2)	-1.7%	(1.6)	-3.0%	(4.5)	-1.7%
Other Operating Revenues (Expenses)	(0.1)	0.0%	1.7	0.3%	(1.4)	-2.6%	(0.3)	-0.1%
Provisions	(6.1)	-0.7%	(4.9)	-0.9%	0.0	0.1%	(1.3)	-0.5%
Taxes	(1.0)	-0.1%	(0.7)	-0.1%	(0.5)	-0.9%	0.2	0.1%
Other Operating Revenues	7.0	0.8%	7.3	1.4%	(1.0)	-1.8%	0.8	0.3%
Late Payment Fees	3.0	0.4%	2.4	0.5%	0.0	0.0%	0.6	0.2%
Operating Result	259.2	30.7%	141.1	26.5%	3.4	6.3%	114.6	44.4%
Corporate Expenses	(80.5)	-9.5%						
Adjusted EBITDA	178.7	21.1%						
(-) Late Payment Fees	(3.0)	-0.4%						
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(52.5)	-6.2%						
EBITDA	123.1	14.6%						
Depreciation & Amortization	(146.4)	-17.3%						
Equity Equivalence	(5.9)	-0.7%						
EBIT	(29.1)	-3.4%						
Net Financial Result	(176.6)	-20.9%						
EBT	(205.8)	-24.3%						
Income Tax and Social Contribution	375.2	44.4%						
Net Income	169.4	20.0%						
Non-Controlling Interest	(53.5)	-6.3%						
Net Income	115.9	13.7%						
Non-Recurring Items - EBITDA	52.5	6.2%						
Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0.0	0.0%						
Amortization of intangible assets ¹	42.3	5.0%						
Penalty fee prepayment of debenture	0.0	0.0%						
Write-off of funding cost of the prepaid debenture	0.0	0.0%						
Adjusted Net Income	210.7	24.9%						

1) Amortization of intangible assets of acquired companies

Annex III: Income Statement Reconciliation 2022

Consolidated Ânima R\$ (million)	2022					
	Release Income Statement	Depreciation & Amortization	Corporate Expenses	Late Payment Fees	Non-Recurring Items	IFRS Income Statement
Gross Revenue	7,078.6				0.0	7,078.6
Discounts, Deductions & Scholarships	(3,367.4)				0.0	(3,367.4)
Taxes	(147.9)				0.0	(147.9)
Net Revenue	3,563.2	0.0	0.0	0.0	0.0	3,563.2
Cost of Services	(1,287.9)	(204.3)	0.0	0.0	(16.6)	(1,508.8)
Personnel	(907.4)				(16.6)	(924.0)
Services from Third Parties	(119.2)				0.0	(119.2)
Rental & Utilities	(88.7)	(204.3)			(0.0)	(293.1)
Others	(172.5)				(0.0)	(172.5)
Gross Profit (exclud. deprec. /amort.)	2,275.3	(204.3)	0.0	0.0	(16.6)	2,054.4
Sales Expenses	(409.5)	0.0	(18.1)	0.0	0.0	(427.6)
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(194.5)		(0.0)		0.0	(194.5)
Marketing	(215.0)		(18.1)		0.0	(233.1)
General & Administrative Expenses	(443.0)	(374.0)	(322.4)	0.0	(63.1)	(1,202.5)
Personnel	(300.6)		(192.3)		(34.6)	(527.5)
Third Party Services	(106.6)		(127.7)		(1.9)	(236.2)
Rental & Utilities	5.3	(374.0)	(6.5)		(8.1)	(383.3)
Others	(41.1)		4.2		(18.5)	(55.5)
Other Operating Revenues (Expenses)	24.6	0.0	(52.4)	0.0	(4.0)	(31.8)
Provisions	3.4		(8.2)		0.0	(4.9)
Taxes	(4.6)		(12.5)		0.0	(17.1)
Other Operating Revenues (Expenses)	25.8		(31.7)		(4.0)	(9.9)
Late Payment Fees	18.5		0.0	(18.5)	0.0	0.0
Operating Result	1,465.9	(578.3)	(392.9)	(18.5)	(83.7)	392.4
Corporate Expenses	(392.9)		392.9			0.0
Adjusted EBITDA	1,073.0	(578.3)	0.0	(18.5)	(83.7)	392.4
(-) Late Payment Fees	(18.5)		0.0	18.5	0.0	0.0
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(83.7)				83.7	0.0
EBITDA	970.8	(578.3)	0.0	0.0	0.0	392.4
Depreciation & Amortization	(578.3)	578.3			0.0	0.0
Equity Equivalence	(14.3)				0.0	(14.3)
EBIT	378.1	0.0	0.0	0.0	0.0	378.1
Net Financial Result	(794.1)				0.0	(794.1)
EBT	(416.0)	0.0	0.0	0.0	0.0	(416.0)
Income Tax and Social Contribution	427.4				0.0	427.4
Net Income	11.5	0.0	0.0	0.0	0.0	11.5
Non-Controlling Interest	(113.7)				0.0	(113.7)
Net Income	(102.3)	0.0	0.0	0.0	0.0	(102.3)

Annex IV: Balance Sheet

Assets	DEC 22	SEP 22	DEC 21
Current Assets	2,379.6	2,067.7	1,311.9
Cash and cash equivalents	422.4	192.3	169.2
Cash & financial investments	988.2	912.3	346.1
Accounts receivable	791.6	803.4	603.9
Prepaid expenses	55.3	28.3	44.2
Recoverable taxes	77.2	81.6	88.6
Other current assets	41.9	47.8	58.6
Rights receivable from minority shareholders	3.1	2.0	1.4
Non-Current Assets	8,352.4	8,351.8	8,570.7
Financial Investments	66.0	-	-
Accounts receivable	57.5	59.5	56.1
Judicial deposits	143.8	140.0	141.9
Rights receivable from minority shareholders	248.6	239.7	229.9
Credit with related parties	36.2	25.8	12.5
Recoverable taxes	27.3	26.2	17.5
Deferred income tax and social contribution	-	-	1.5
Other non-current assets	5.8	6.1	50.8
Investments	42.5	49.8	42.3
Right of use	1,310.4	1,352.9	1,382.7
Fixed	618.7	629.3	661.6
Intangible	5,795.7	5,822.6	5,974.0
Total Assets	10,732.0	10,419.5	9,882.7

Liabilities	DEC 22	SEP 22	DEC 21
Current Liabilities	1,821.4	1,865.6	1,235.1
Supplier	209.8	188.1	185.5
Accounts payable with related parties	0.2	-	0.7
Loans	885.4	889.0	360.4
Right of use lease	172.7	170.8	167.4
Personnel	168.3	238.2	209.1
Taxes payable	53.6	59.2	57.0
Advances from clients	109.0	130.8	80.7
Tax debt installments	13.7	13.3	13.2
Accounts payables	120.9	123.9	115.4
Dividends payables	30.2	0.0	0.0
Derivatives	2.6	1.6	1.1
Other current liabilities	54.9	50.6	44.6
Non-Current Liabilities	5,709.1	5,499.6	6,235.2
Loans	3,224.7	2,589.8	3,140.6
Right of use lease	1,334.0	1,370.7	1,389.4
Accounts payables	233.9	228.4	199.3
Debit with related parties	0.1	0.1	0.1
Client advances	13.0	17.9	15.8
Tax debt installments	54.1	56.3	62.0
Deferred income tax and social contribution	74.4	449.9	610.8
Provisions for risks	722.0	751.4	780.2
Derivatives	18.4	11.2	7.7
Other non-current liabilities	34.5	24.0	29.3
Shareholder Equity	3,201.5	3,054.3	2,412.4
Capital Stock	2,451.7	2,451.7	2,451.7
Capital reserve	39.1	29.5	33.4
Earnings reserve	593.0	36.7	36.7
Shares in treasury	(184.3)	(185.8)	(71.2)
Asset valuation adjustment	(136.1)	(134.3)	(69.6)
Retained earnings	-	440.3	-
Minority shareholders interest	438.1	416.2	31.2
Total Liabilities and Shareholder Equity	10,732.0	10,419.5	9,882.7

Annex V: Income Statement - IFRS

R\$ million	2022	2021	4Q22	4Q21
Net Revenue	3,563.2	2,650.8	845.1	848.5
Cost os Services	(1,508.8)	(1,249.9)	(428.8)	(456.0)
Gross (Loss) Profit	2,054.4	1,400.9	416.3	392.5
Operating (Expenses) / Income	(1,676.3)	(1,119.7)	(445.4)	(398.0)
Commercial	(427.6)	(309.3)	(111.4)	(152.0)
General and administrative	(1,202.5)	(864.3)	(325.6)	(272.6)
Equity income	(14.3)	(0.5)	(5.9)	(0.6)
Other operating (expenses) revenues	(31.8)	54.4	(2.5)	27.2
Income before Financial Result	378.1	281.1	(29.1)	(5.4)
Financial interest income	165.0	76.1	49.2	22.8
Financial interest expenses	(959.0)	(489.7)	(225.9)	(182.5)
Net (Loss) Income before Taxes	(416.0)	(132.5)	(205.8)	(165.2)
Income tax and social contribution, current and deferred	427.4	51.2	375.2	12.3
Net Income or Loss before Non-Controlling Interest	11.5	(81.3)	169.4	(152.9)
Non-Controlling Interest	(113.7)	(6.3)	(53.5)	(0.9)
Net Income or Loss for the Period	(102.3)	(87.7)	116.0	(153.8)