

São Paulo, 13 de maio de 2024 - A Anima Holding S.A. (B3: ANIM3) anuncia seus resultados do 1º trimestre de 2024 (1T24). 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 %)	1T24	1T23	Δ1T24/ 1T23
Receita Líquida	990,7	954,4	3,8%
Lucro Bruto	726,5	674,5	7,7%
<i>Margem Bruta</i>	<i>73,3%</i>	<i>70,7%</i>	<i>2,6pp</i>
Resultado Operacional	464,1	428,1	8,4%
<i>Margem Operacional</i>	<i>46,8%</i>	<i>44,8%</i>	<i>2,0pp</i>
EBITDA Ajustado	395,9	352,6	12,3%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>40,0%</i>	<i>36,9%</i>	<i>3,1pp</i>
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	326,9	280,0	16,7%
<i>Margem EBITDA Ajustada ex-IFRS16</i>	<i>33,0%</i>	<i>29,3%</i>	<i>3,7pp</i>
Lucro Líquido Ajustado ¹	104,7	14,7	n.a.
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>10,6%</i>	<i>1,5%</i>	<i>9,1pp</i>
Geração de Caixa Operacional	409,3	353,8	15,7%
Geração de Caixa da Empresa	270,2	174,9	54,5%

Indicadores Operacionais	1T24	1T23	Δ1T24/ 1T23
Base de Alunos Total ²	386.677	402.615	-4,0%
Base de Alunos Ensino Acadêmico ²	338.853	350.380	-3,3%
Tíquete Médio Ânima Core (R\$/mês)	859	785	9,4%
Tíquete Médio Ensino Digital (R\$/mês)	224	197	13,8%
Tíquete Médio Inspirali (R\$/mês)	9.456	8.745	8,1%

Destaques operacionais 1T24

- **Tíquete médio** cresce expressivamente em todos os segmentos, com destaque para o Ensino Acadêmico, tanto do **Ânima Core** (+9,4%), como da **Inspirali** (+8,1%) e do **Ensino Digital** (+13,8%).

Destaques financeiros 1T24

- **Lucro Líquido ajustado de R\$ 104,7 milhões**, o maior da história da Companhia, para um primeiro trimestre;
- Geração de Caixa da Empresa **crescendo 1,6x** Y.o.Y.; saindo de R\$ 174,9 milhões para **R\$ 270,2 milhões (+R\$ 95,3 milhões)**;
- **Redução orgânica da dívida líquida em R\$ 102,3 milhões**, diminuindo a **alavancagem para 2,98x versus 3,88x** no 1T23, sendo o terceiro trimestre sucessivo de queda, já superando os covenants máximos de 3,00x com um trimestre de antecedência;
- Destaque para o **Ânima Core**, que teve **expansão de margem operacional em 6,5p.p. vs. 1T23**;
- Receita Líquida cresce **3,8%** e chega a **R\$ 990,7 milhões**;
- **EBITDA ajustado ex-IFRS16** apresenta, **crescimento de 16,7%**, sendo o sétimo trimestre consecutivo de crescimento LTM, atingindo **R\$ 326,9 milhões** em 1T24 e margem de **33,0% (+3,7p.p. vs 1T23)**;
- **Redução de 1,0p.p.** (-9,6% Y.o.Y.) nas **despesas corporativas** e **0,6p.p.** nas **despesas com aluguéis** (-5,0% Y.o.Y.) no percentual de participação na Receita Líquida.

¹ A conciliação com o Lucro Líquido contábil é demonstrada na sessão "LUCRO E MARGEM LÍQUIDOS" deste release, na página 15; ² Média do período; Ensino Acadêmico é representado pelos alunos da graduação, pós-graduação stricto sensu, ensino básico e técnico;



Mensagem da Administração

2024, o ano da colheita. Após sucessivos trimestres trabalhando intensamente pela integração dos ativos operacionais da Laureate no Brasil e de outras importantes IES que passaram a integrar nosso ecossistema ao longo dos últimos anos, neste 1T24 registramos lucro líquido ajustado de R\$ 104,7 milhões, o maior para um primeiro trimestre na história da Companhia.

Tal resultado é fruto do trabalho de milhares de educadores e educadoras que, de forma focada, comprometida e resiliente trabalharam pelo propósito de transformar o país pela educação, e de acionistas que sempre acreditaram ser possível cumprir tal propósito de forma sustentável, com olhar para o longo prazo e com lucratividade.

Nossa crença no valor de nossas marcas e na importância em se trazer receita de qualidade para nosso negócio, resultou em crescimentos reais expressivos no tíquete médio em todas nossas linhas de negócio, com 9,4% no ensino acadêmico do Ânima Core, 8,1% no ensino acadêmico da Inspirali e 13,8% no ensino acadêmico Digital.

Também entendemos que nosso foco em dar mais qualidade à nossa receita, seja com melhoria relevante no tíquete médio, seja com uso mais assertivo de financiamentos a alunos, resultou em um menor volume no processo de atração. Encaramos esse movimento em um cenário no qual a qualidade da receita importa mais que a quantidade de alunos, ao mesmo tempo em que acreditamos que todas as iniciativas de fortalecimento de nossas marcas, e uma base de alunos alinhada à nossa estratégia, trarão benefícios superiores, com menores níveis de evasão, redução da inadimplência e crescimento de tíquete, criando as bases sólidas para um crescimento sustentável da receita da Companhia. Afinal, Educação não tem preço, tem valor!

A disciplina de execução permitiu crescimento de 16,7% no EBITDA Ajustado ex-IFRS16 do 1T24 comparado ao 1T23, tendo o EBITDA EX-IFRS 16 dos últimos doze meses alcançado a marca de R\$ 970 milhões, ultrapassando a margem de 25%.

Em uma outra frente, seguimos focados em nossos esforços de gestão de nossos passivos, tendo dado importantes passos no sentido de alongar e reduzir o custo da dívida de nossa controlada Inspirali (Comunicado ao Mercado divulgado em 10 de maio de 2024), cujo *spread* deverá ser reduzido em 95 pontos base sobre o CDI, reduzindo de forma importante o custo médio de nosso endividamento.

Além dos benefícios financeiros, ainda não capturados no resultado do 1T24, tal renegociação simboliza a solidez e credibilidade de nossas instituições e a confiança de nossos credores em nosso projeto, também reconhecida através da mudança na perspectiva de nosso *rating* pela agência Fitch Ratings, de estável para positiva, divulgado no último dia 15 de abril.

Todos esses fatores, associados ao nosso compromisso com a geração de caixa da empresa, que cresceu R\$ 132,3 milhões no trimestre, de R\$ 174,9 milhões no 1T23 para R\$ 270,2 milhões no 1T24, resultaram na redução de aproximadamente R\$ 100 milhões em nossa dívida líquida, que saiu de R\$ 2.998,0 milhões no 4T23 para R\$ 2.895,7 milhões no 1T24. Tal redução, quando conjugada com o crescimento em nosso EBITDA Ajustado LTM ex-IFRS16, se traduziu na terceira redução sucessiva em nosso índice de alavancagem, que saiu de 3,25x no 4T23 para 2,98x no 1T24, alcançando os compromissos contratuais de alavancagem máximo de 3,00x no 2T24, com um trimestre de antecedência.

No tocante às iniciativas inorgânicas de redução de nossa alavancagem, continuamos firmemente comprometidos com uma agenda ativa, buscando sempre caminhos que possam conciliar geração de valor aos nossos acionistas e contribuição para a estratégia da Companhia.



É com esses fortes resultados que inauguramos o ano de 2024, onde nosso ecossistema começa a colher os resultados do trabalho realizado no passado recente e conquista ainda mais condições de focar no que lhe é mais valioso: agregar valor ao aluno, em um trabalho realizado com consistência, sobriedade, disciplina e foco na busca de resultados robustos e sustentáveis que também signifiquem maior valor a nossos colaboradores, professores, acionistas e a sociedade, consolidando nossa posição como o maior ecossistema de educação superior de qualidade do Brasil.

Antes de finalizar, não podemos deixar de manifestar nossa solidariedade com todas as famílias atingidas pelas enchentes no Estado do Rio Grande do Sul e nosso comprometimento com o apoio nesse momento crítico. Nossas unidades do IBCMED, UniRitter e Fadergs, não afetados, estão sendo usados como ponto de apoio e algumas também como abrigo para a população. Da mesma forma, independentemente da região, diversas de nossas marcas, educadores, educadoras, professores e alunos tem se reunido em uma grande corrente de solidariedade para ajudar, desde recolhendo doações e cuidando da logística de encaminhamento, até prestando atendimento presencial e cuidando da saúde das pessoas atingidas. Medidas adicionais seguirão sendo avaliadas no sentido de dar todo o apoio possível a essa situação terrível que acomete o Rio Grande do Sul.

A ADMINISTRAÇÃO

Qualidade Acadêmica

O INEP/MEC fornece parâmetros sobre a Qualidade Acadêmica no País por meio dos resultados publicados regularmente, nos permitindo aferir nossas conquistas a partir das ações que promovemos diariamente em nossas escolas, de forma comparável às demais instituições de ensino superior brasileiras. Em outubro de 2023 o INEP divulgou os dados do ENADE e em março de 2024 os dados de CPC, IDD e IGC, todos referente ao ano de 2022.

IGC

O Índice Geral de Cursos (IGC) é o principal indicador de qualidade das instituições de ensino, compondo todos os cursos avaliados em todos os três ciclos avaliativos do ENADE. Seu cálculo consiste na média ponderada, pelo número de matrículas, entre o CPC da graduação e a nota CAPES dos cursos *stricto sensu*.

CPC

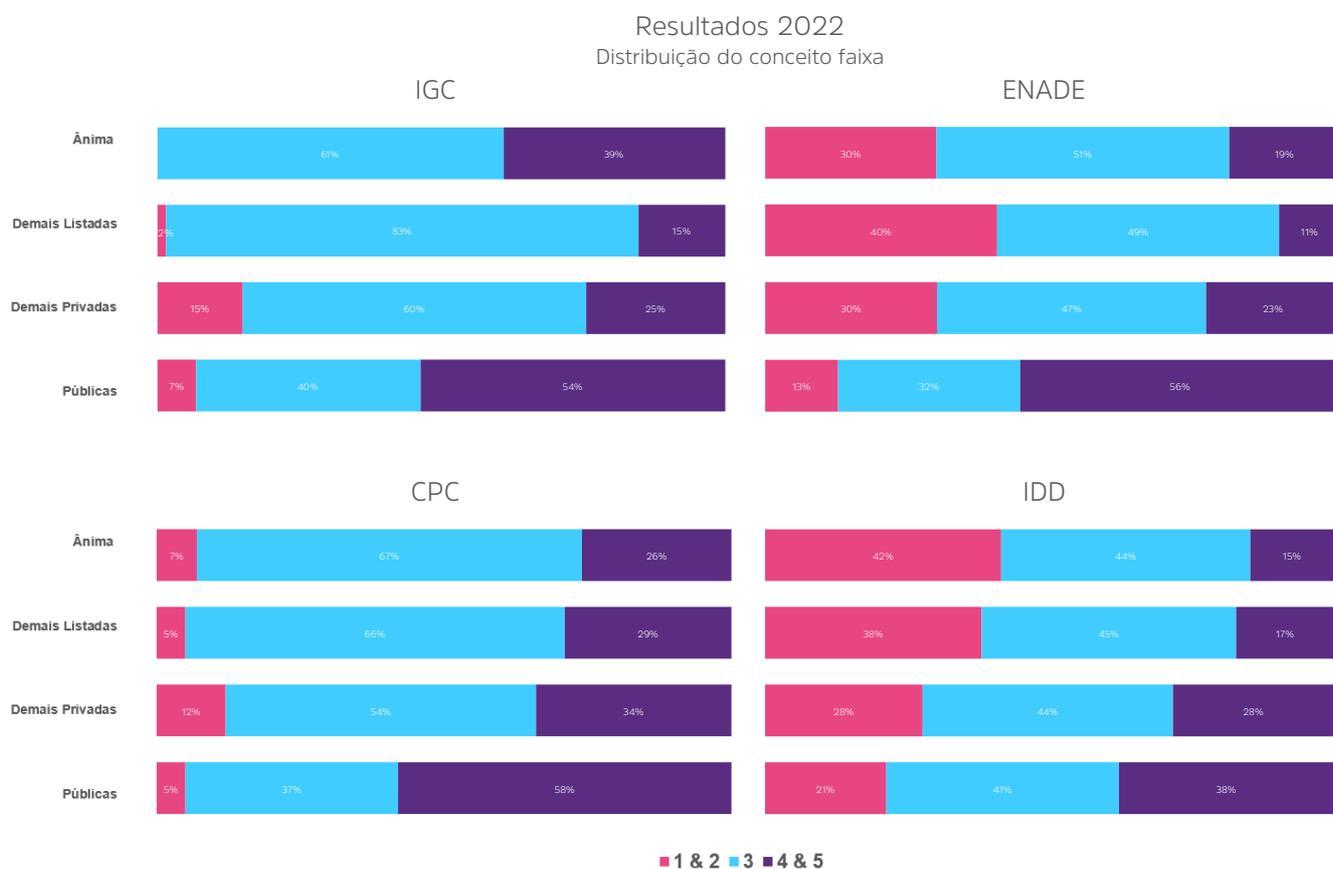
O CPC (Conceito Preliminar de Cursos) é um índice que avalia o desempenho dos alunos por curso e que, juntamente com outros fatores atribui conceitos de qualidade a cada um dos nossos cursos ofertados.

IDD

O IDD (Índice de Diferença de Desempenho), 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).

ENADE

O ENADE (Exame Nacional de Desempenho dos Estudantes) mede o desempenho dos formandos do ensino superior através de uma prova padronizada.





Para a análise dos indicadores acima há que se considerar que são resultado das avaliações do Enade conduzidas no final do ano de 2022 que sofreram forte impacto dos anos de pandemia, o que implicou em uma piora dos indicadores nacionais de aprendizagem de forma generalizada.

No caso específico da Ânima, cabe destacar que os resultados de 2022, além dos impactos da pandemia, sofreram também outros importantes efeitos:

- 1) Relevante expansão de cursos e *campi* nos anos de 2018-2020 (projeto Q2A), que em 2022 tiveram a realização de suas primeiras avaliações do ENADE, o que, naturalmente, significa resultados diferentes de cursos já consolidados. A média ENADE dos cursos que fizeram avaliação pela primeira vez é 7% inferior aos cursos consolidados;
- 2) Diversas aquisições realizadas durante os anos de 2020 e 2021, cujos resultados do ENADE de 2022 são muito impactados pela condução e metodologia acadêmicas pré-aquisição. A média ENADE das IES adquiridas nesse período é 3% inferior à média das demais IES Ânima;
- 3) No início de 2020 iniciamos a implantação do novo currículo E2A (Ecosistema Anima de Aprendizagem) nas escolas Ânima e nos anos de 2021 e 2022 para as demais escolas adquiridas nesse período. A média ENADE dos cursos que em 2022 estavam com currículo E2A implantado é 17% superior à média dos demais cursos Ânima, indicando que o modelo acadêmico, quando maduro, gera resultados melhores.

Importante ainda levar em consideração que o ano de 2022, em virtude da integração dos ativos brasileiros da Laureate, foi um ano muito marcado por mudanças de sistemas que impactaram o nível geral de satisfação de alunos com os serviços prestados.

Nesse mesmo período, resultados medidos por outros indicadores externos, em especial os exames XXXVI e XXXVII da Ordem dos Advogados do Brasil – OAB, realizados no segundo semestre de 2022 e no primeiro semestre de 2023, respectivamente, as IES Ânima apresentaram resultados crescentes e acima da média do Brasil.

Apesar dos fatores acima citados, nossas políticas de controle de qualidade acadêmica demandam a contínua avaliação de resultados e mapeamento de pontos deficientes e definição de planos de melhoria, que já foram traçados e seguem em execução, demonstrando nosso compromisso com a melhoria contínua em nossa qualidade acadêmica.

Para finalizar, registramos que os indicadores apresentados continuam colocando a Ânima em posição de destaque nos indicadores de IGC e ENADE, e em posição superior quando comparada às demais companhias listadas, evidenciando nossa capacidade de entregar qualidade aliada a uma escala nacional.

Desempenho Operacional

Base de alunos¹

em milhares	1T24	1T23	Δ 1T24/ 1T23
Graduação	336,8	348,5	-3,4%
Ânima Core	208,9	229,4	-8,9%
Ensino Digital	115,9	107,2	8,1%
Inspirali	12,0	11,9	0,5%
Outros²	2,0	1,9	8,6%
Ânima Core	2,0	1,9	8,6%
Ensino Acadêmico	338,9	350,4	-3,3%
Ânima Core	22,5	28,0	-19,7%
Ensino Digital	21,9	21,1	4,0%
Inspirali	3,4	3,1	8,7%
Lifelong Learning	47,8	52,2	-8,4%
Base de Alunos Total	386,7	402,6	-4,0%

¹Base final do período nos trimestres e média no acumulado do semestre e ano.

²Pós-graduação stricto sensu, ensino básico e técnico.

Desempenho operacional por segmento

Ânima Core

	1T24	1T23	Δ 1T24/ 1T23
Receita Líquida (R\$ milhões)	566,4	572,4	-1,0%
Ensino Acadêmico	543,5	544,4	-0,2%
Lifelong Learning	18,6	21,4	-13,2%
Lifelong Learning B2B	4,3	6,6	-34,2%
Base de Alunos (em milhares)¹	233,5	259,3	-10,0%
Ensino Acadêmico	211,0	231,3	-8,8%
Lifelong Learning	22,5	28,0	-19,7%
Tíquete Líquido (R\$ / mês)²	809	736	9,9%
Ensino Acadêmico	859	785	9,4%
Lifelong Learning	276	255	8,1%

¹Final de período nos trimestres e média no semestre e acumulado do ano.

²Tíquete líquido = Receita Líquida do período / Base de Alunos / Número de meses do período x 1.000.

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.

Fluxo da Graduação Ânima Core	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	Δ 1T24/ 1T23
Base Anterior	213.697	229.419	220.287	213.334	205.273	-3,9%
Formaturas	(28.722)	-	(15.309)	-	(26.716)	-7,0%
Evasão	(23.909)	(12.197)	(29.161)	(8.386)	(25.255)	5,6%
% Evasão	-11,2%	-5,3%	-13,2%	-3,9%	-12,3%	-1,1pp
Entradas	68.353	3.065	37.517	325	55.637	-18,6%
Base Atual	229.419	220.287	213.334	205.273	208.939	-8,9%

Em um cenário em que temos buscado privilegiar a qualidade da receita, mais do que a quantidade de alunos, ao mesmo tempo em que trabalhamos o fortalecimento de nossas marcas para um posicionamento de valor mais alinhado à nossa proposta de qualidade, é natural esperar que haja, de outro lado, uma pressão no volume de alunos entrantes. Assim, o processo de atração do 1T24 do segmento Core registrou queda de 18,6% em relação ao 1T23, enquanto a base de alunos apresentou queda de 8,9%. Mesmo com a redução de volume observada, acreditamos que estamos trabalhando com uma base de alunos alinhada à nossa estratégia, o que deverá trazer resultados superiores, com menores níveis de evasão, de inadimplência e com crescimento de tíquete, criando bases mais sustentáveis um crescimento saudável da nossa receita.

Um ponto de destaque foi o crescimento de 9,4% no tíquete líquido do segmento de ensino acadêmico. Esse aumento não apenas compensou parcialmente a redução na base de alunos, mas também reflete a confiança contínua dos estudantes em nossa oferta educacional de alta qualidade e coloca nossas marcas em um patamar mais alinhado a proposta de valor.

A receita líquida do Ânima Core apresentou queda de 1,0% em 1T24 vs. 1T23, impactada principalmente pela queda de 10,0% na base de alunos no período, concentrada no ensino acadêmico (-8,8%). Tal queda foi quase totalmente compensada pelo crescimento de 9,4% do tíquete líquido deste segmento.

Importante destacar que, se desconsiderarmos os impactos de fontes de financiamento que foram utilizadas de forma mais assertiva nesse ciclo de atração, a queda de volume teria sido da ordem de 4,4%, portanto inferior ao ganho de tíquete alcançado.

Atração Ânima Core	1T24	1T23	Δ 1T24/ 1T23
Atração total	55.637	68.353	-18,6%
Atração utilizando financiamento*	10.065	20.677	-51,3%
Atração sem uso de financiamento	45.572	47.676	-4,4%

*Considera alunos utilizando FIES, Privaler e Facilita.

Ensino Digital

	1T24	1T23	Δ1T24/ 1T23
Receita Líquida (R\$ milhões)¹	72,2	59,3	21,6%
Ensino Acadêmico	77,9	63,3	23,1%
Lifelong Learning	10,1	9,4	7,6%
Base de Alunos (em milhares)²	137,8	128,3	7,5%
Ensino Acadêmico	115,9	107,2	8,1%
Lifelong Learning	21,9	21,1	4,0%
Tíquete Líquido (R\$ / mês)³	213	189	12,7%
Ensino Acadêmico ³	224	197	13,8%
Lifelong Learning ³	153	148	3,5%

¹Receita já líquida de repasse de Polos de EAD de terceiros.

²Final de período nos trimestres e média no semestre e acumulado do ano.

³Tíquete líquido = (Receita Líquida + Repasse polos de terceiros) / Base de Alunos / Número de meses do período.

Ensino Acadêmico: graduação do Ensino Digital.

Lifelong Learning: Pós-graduação Digital.

Fluxo da Graduação Ensino Digital	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	Δ1T24/ 1T23
Base Anterior	107.278	107.176	120.893	109.547	126.361	17,8%
Formaturas	(4.427)	-	(5.269)	-	(5.909)	33,5%
Evasão	(30.437)	(5.685)	(31.780)	(2.065)	(32.709)	7,5%
% Evasão	-28,4%	-5,3%	-26,3%	-1,9%	-25,9%	2,5pp
Entradas	34.762	19.402	25.703	18.879	28.163	-19,0%
Base Atual	107.176	120.893	109.547	126.361	115.906	8,1%

A receita líquida do Ensino Digital apresentou crescimento de 21,6% em relação ao mesmo período do ano anterior, como resultado do crescimento da base de alunos (+8,1%) no 1T24 vs. 1T23, além de um aumento de 12,7% no tíquete, em linha com nossa estratégia de fortalecimento do valor de nossas marcas também nessa modalidade. O crescimento do tíquete representa mais um importante marco para este segmento.

Para o Lifelong Learning, também observamos um crescimento da base de alunos e do tíquete, que geraram um crescimento da receita líquida de 7,6% comparado ao 1T23.

Mais uma vez registramos uma melhora da evasão na comparação entre anos, o que é resultado da implementação do novo currículo acadêmico (E2A), aliado ao avanço da nossa eficiência operacional.

No processo de atração, tivemos uma queda de 19,0% no período em relação ao 1T23, decorrente de nossa estratégia de capturar receita de maior qualidade.

	1T24	1T23	Δ1T24/ 1T23
Receita Líquida (R\$ milhões)	352,1	322,7	9,1%
Ensino Acadêmico	340,0	312,8	8,7%
Educação Médica Continuada	12,2	9,9	22,7%
Base de Alunos (em milhares)¹	15,3	15,0	2,2%
Ensino Acadêmico	12,0	11,9	0,5%
Educação Médica Continuada	3,4	3,1	8,7%
Tíquete Líquido (R\$ / mês)²	7.647	7.162	6,8%
Ensino Acadêmico	9.456	8.745	8,1%
Educação Médica Continuada	1.204	1.068	12,8%

¹Final de período nos trimestres e média no semestre e acumulado do ano.

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

Ensino Acadêmico: graduação do curso de medicina.

Educação Médica Continuada: Pós-graduação em medicina.

O foco da Inspirali, empresa que reúne os cursos de educação médica do Ecossistema Ânima, é oferecer uma educação de qualidade, compatível com o posicionamento e localização de nossas escolas, mantendo os altos índices de ocupação de suas vagas e atraindo alunos vocacionados para cuidar das pessoas. Para cumprir este objetivo, a Inspirali introduziu uma série de estratégias para identificar e se relacionar com candidatos que buscam uma educação médica de qualidade.

A Inspirali iniciou o ano já com altos índices de ocupação e encerrou o 1T24 com 11.983 alunos matriculados no Ensino Acadêmico (cursos de graduação), 0,5% acima da base de alunos do 1T23 e 3,9% acima da base de alunos do 4T23. O ciclo de atração do 1T24, que neste ano se estendeu até meados de maio, teve o reflexo da postergação do início da liberação das matrículas do FIES, que em 2024 ocorreu apenas em abril. Com a conclusão do processo de matrículas do FIES, manteremos o elevado patamar de ocupação de nossas vagas. Em relação ao tíquete médio do Ensino Acadêmico da Inspirali, observamos um aumento de 8,1% em 1T24 vs. 1T23, 4,2p.p. acima da inflação no período, refletindo nosso posicionamento e foco em qualidade. Como consequência, a receita líquida do Ensino Acadêmico foi 8,7% maior em 1T24 vs. 1T23.

Na Educação Médica Continuada, a Inspirali registrou uma base de 3,4 mil alunos no 1T24, 8,7% acima do 1T23, e um tíquete médio 12,8% acima do 1T23, resultado de um mix com maior presença de cursos com maior valor agregado e de ticket mais elevado. Como consequência, a receita líquida da Educação Médica Continuada apresentou crescimento de 22,7% vs. 1T23. A Inspirali segue focada em expandir sua presença na jornada de aprendizado ao longo da carreira de médicos e médicas, aumentando seu portfólio em especialidades e subespecialidades, tanto por meio de novas parcerias com o sistema de saúde, como com a aceleração de sua plataforma de expansão.

Desta forma, a receita líquida consolidada da Inspirali atingiu R\$352,1 milhões no 1T24 (+9,1% vs. 1T23), reafirmando os sólidos fundamentos da educação médica, que são potencializados pelas vantagens competitivas da Inspirali, com destaque para seu alto padrão de qualidade acadêmica, ampla escala, marcas reconhecidas e localidades privilegiadas.

Financiamento Estudantil¹

	1T23	1S23	3T23	2S23	1T24
<i>% da Atração FIES</i>	0,7%	1,5%	0,7%	0,8%	0,2%
<i>% da Atração Financiamento Privado</i>	8,4%	8,0%	5,5%	6,0%	5,9%
<i>% da Atração Total</i>	9,1%	9,5%	6,2%	6,8%	6,1%
Base de Alunos	241.340	232.325	224.779	216.807	220.922
Fies	10.736	11.234	9.353	9.498	7.614
<i>% da Base de Alunos</i>	4,4%	4,8%	4,2%	4,4%	3,4%
Financiamento privado	17.853	17.333	17.586	16.474	16.934
<i>% da Base de Alunos</i>	7,4%	7,5%	7,8%	7,6%	7,7%
Total	28.589	28.567	26.939	25.972	24.548
<i>% da Base de alunos</i>	11,8%	12,3%	12,0%	12,0%	11,1%

1 Não abrange a modalidade "Facilita" de financiamentos.

No primeiro trimestre de 2024 registramos 6,1% de novos alunos presenciais utilizando algum tipo de financiamento, o que representa uma queda de 3,0 p.p., vs. 1T23, por impacto de uma representatividade do FIES inferior a cada período, em razão de menor procura e adesão da modalidade pelos alunos, e atrasos no aditamento dos contratos de alunos que optaram por essa modalidade. Observamos também uma redução de 2,5 p.p. no financiamento privado, representada pela parceria com o Pravalier, utilizado na atração, em linha com a estratégia de oferecer de forma mais assertiva essa modalidade.

Dessa forma, no primeiro trimestre do ano, a base de alunos da graduação presencial utilizando algum tipo de financiamento foi 0,7 p.p inferior vs. 1T23, principalmente pela queda no número de alunos utilizando FIES, que, como destacado, além da menor procura, passa por atraso no processo de aditamento de contratos.

Desempenho financeiro consolidado e por segmento

R\$ milhões	Ânima Core			Ensino Digital			Inspiral			Consolidado		
	1T24	1T23	Δ1T24/ 1T23	1T24	1T23	Δ1T24/ 1T23	1T24	1T23	Δ1T24/ 1T23	1T24	1T23	Δ1T24/ 1T23
Receita Líquida	566,4	572,4	-1,0%	72,2	59,3	21,6%	352,1	322,7	9,1%	990,7	954,4	3,8%
Lucro Bruto	392,6	363,5	8,0%	68,5	58,0	18,2%	265,5	253,0	4,9%	726,5	674,5	7,7%
Margem Bruta	69,3%	63,5%	5,8pp	95,0%	97,7%	-2,7pp	75,4%	78,4%	-3,0pp	73,3%	70,7%	2,6pp
Resultado Operacional	236,1	201,6	17,1%	29,6	21,7	36,8%	198,4	204,7	-3,1%	464,1	428,1	8,4%
Margem Operacional	41,7%	35,2%	6,5pp	41,0%	36,5%	4,5pp	56,3%	63,5%	-7,2pp	46,8%	44,8%	2,0pp

Encerramos o 1T24 com um crescimento de 8,4% em nosso resultado operacional consolidado, representando uma expansão de 2,0p.p. na margem vs. 1T23. Os principais destaques são:

- Expansão de 3,8% na receita líquida, concentrada nos segmentos EAD (+21,6% vs 1T23) e Inspirali (+9,1% vs 1T23);
- Redução de 5,6% nos custos operacionais, principalmente na linha de pessoal, com redução de 8,3% vs 1T23, fruto de uma oferta acadêmica mais eficiente em um contexto da companhia já mais integrada;
- Despesas comerciais cresceram 23,9% vs 1T23, decorrente principalmente de uma intensificação dos gastos de marketing nos trimestres ímpares (1^o e 3^o) e demais fatores descritos abaixo. Além disso, registramos uma melhora da PDD no período, em virtude de estratégias de cobrança e negociações mais eficientes com os alunos inadimplentes;
- Despesas gerais e administrativas sofreram queda de 17,0% vs 1T23, demonstrando continuidade da maior eficiência operacional implantada a partir do 3T23;
- Incremento de outras despesas operacionais concentradas na linha de provisões para riscos, decorrente de um aumento do volume de processos cíveis e trabalhistas; e
- Aumento dos resultados de multas e juros sobre mensalidade, que são reconhecidos pelo regime de caixa, em linha com a melhora de nossa cobrança.

Para a análise da evolução dos gastos com publicidade e propaganda, destacamos alguns fatores: 1) no 1T23 uma parte de gastos de P&P (R\$ 3,5 milhões) com mensageria foi alocada na rubrica de serviços de terceiros; 2) Migração de investimentos em P&P do 2T para o 1T, aproximadamente R\$ 13 milhões; 3) Crescimento dos investimentos no segmento de ensino digital (R\$ 6,4 milhões) compatível com o crescimento do segmento de negócios e 4) continuação dos investimentos na marca Inspirali (R\$ 5,4 milhões) em consistência com o que vem sendo realizado já no 2S23. Considerados esses fatores, em especial o de deslocamento de alocações do registro entre trimestres pares e ímpares, esperamos continuar operando em bases consistentes com o verificado no 2S23 em termos de percentual da receita líquida consolidada.

Ânima Core

Mantendo o ritmo dos trimestres anteriores, o 1T24 continuou a demonstrar um novo patamar de rentabilidade para as operações core da Ânima, alcançando um resultado operacional com 41,7% de margem operacional vs. 35,2% no 1T23. A expansão da margem operacional está ligada, além do ganho decorrente da manutenção da receita praticamente estável com menos alunos (melhoria de 9,9% no tíquete), também às seguintes iniciativas: a) maior integração do modelo E2A com mais sinergia em todas as unidades; b) junções de campi que fizemos em 2023, ganhando eficiência ao concentrar as operações em campi com melhor eficiência operacional; c) redução da PDD e incremento da linha de resultados de multa e juros sobre mensalidades, fruto de políticas de cobranças mais eficientes; d) aumento da linha de marketing decorrente de uma concentração maior de gastos nos trimestre ímpares além de gastos com campanhas específicas para divulgação das marcas; e) aumento das provisões, que são reflexos de nossas iniciativas de ganho operacional em 2023.

Ensino Digital

Nosso segmento de Ensino Digital segue ganhando relevância em nosso portfólio combinando crescimento expressivo (+21,6% de receita líquida) com margens crescentes e em patamares saudáveis. A estratégia permanece sendo de implementação do Ensino Digital para ampliar nosso mercado, capilaridade de nossas marcas e cumprir nosso propósito educacional de levar educação de qualidade para todo país, atingindo um público diferente do presencial.

O crescimento do resultado operacional foi derivado principalmente do incremento da receita, que ocasiona a diluição dos custos e despesas fixas. Por outro lado, tivemos um aumento da PDD e dos gastos com marketing no período. O aumento dos gastos de marketing segue a mesma tendência já explicada anteriormente, com maior concentração das despesas nos trimestres ímpares.

Inspirali

A Inspirali continua, de forma diligente, em sua trajetória de amadurecimento de controles e gestão compatíveis com o processo de estruturação da empresa. Nesse sentido, a Inspirali optou por realizar ao longo de 2023 a estruturação de times considerados fundamentais para sua estratégia de melhor servir seus alunos, evoluindo a experiência vivenciada em seus *campi* de medicina na busca de entregar uma educação de qualidade, o que impactou as linhas de Pessoal tanto nos Custos como nas Despesas no 1T24 em comparação ao 1T23, mas mantendo os patamares dos trimestres anteriores. A Inspirali também deu continuidade ao seu plano de investimento em tecnologia e marketing para fortalecer a marca Inspirali e reforçar iniciativas de atração de alunos para seus cursos de medicina. Tais investimentos, somados (i) ao maior patamar de retenção do FG-FIES a partir do 2T23, conforme já mencionado em trimestres anteriores, e (ii) à maturação esperada dos cursos, incluindo mais aulas práticas em hospitais e postos de saúde de parceiros conveniados, com conseqüente aumento do número de médicos preceptores, levaram a uma margem operacional de 56,3% no 1T24 versus 63,5% no 1T23, consistente com a maturação e sazonalidade do negócio (margem de 50,4% no 2T23, de 51,3% no 3T23 e 45,1% no 4T23).

Ao investir em sua operação, na marca e na melhora contínua da experiência de alunos e professores a Inspirali reforça sua estratégia e seu posicionamento de destaque dentre os líderes do segmento. Dessa forma, buscamos sustentar no longo prazo seu forte perfil de geração de caixa de forma concomitante ao aumento de escala, tanto nos cursos de graduação como da Educação Médica Continuada.

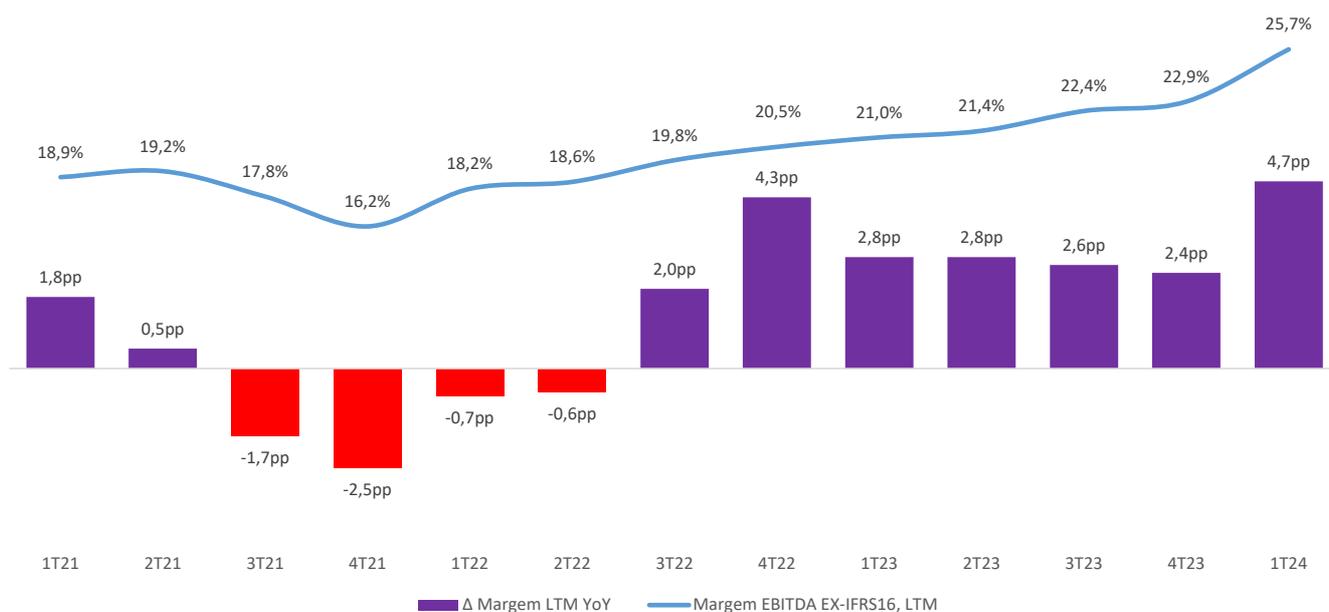
EBITDA E EBITDA AJUSTADO

R\$ milhões (exceto em %)	1T24	%AV	1T23	%AV	Δ1T24/ 1T23
Resultado Operacional	464,1		428,1		8,4%
Margem Operacional	46,8%		44,8%		2,0pp
Despesas Corporativas	(68,2)	-6,9%	(75,4)	-7,9%	-9,6%
EBITDA Ajustado	395,9		352,6		12,3%
Margem EBITDA Ajustado	40,0%		36,9%		3,1pp
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(11,3)	-1,1%	(4,4)	-0,5%	153,5%
(-) Itens não-recorrentes	(0,4)	0,0%	(50,5)	-5,3%	-99,1%
EBITDA	384,2		297,7		29,1%
Margem EBITDA	38,8%		31,2%		7,6pp
(-) Despesa com aluguel	(68,9)	-7,0%	(72,6)	-7,6%	-5,0%
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	326,9		280,0		16,7%
Margem EBITDA Ajustada ex-IFRS16	33,0%		29,3%		3,7pp

Nesse 1T24 reportamos um crescimento de R\$ 46,9 milhões (+16,7%) do EBITDA ajustado ex-IFRS16 vs 1T23, representando uma expansão de margem de 3,7p.p. Este trimestre segue refletindo a nova estrutura operacional da Companhia, resultado das iniciativas adotadas para redução de custos e despesas, um melhor controle do G&A, além de iniciativas de reestruturações internas em busca de maior sinergia entre as áreas, bem como junção de campi, com ganhos na linha de despesa com aluguel.

Mais uma vez seguimos a trajetória de expansão recorde de margem EBITDA LTM Ajustado ex-IFRS16 (últimos 12 meses), conforme ilustrado no gráfico a seguir:

Evolução da margem EBITDA ajustado LTM ex-IFRS16 - Normalizada



Não-recorrentes

R\$ milhões	1T24	1T23
Multas contratos de aluguel	0,0	46,3
Desmobilizações	0,2	1,0
Verbas rescisórias	2,2	2,7
Reversão de provisão para perdas de ativos	(2,0)	0,0
Outros	0,0	0,6
Impacto total no EBITDA Ajustado	0,4	50,5
Pagamentos de aluguel ex-IFRS16	0,0	5,7
Impacto total no EBITDA Ajustado ex-IFRS16	0,4	56,2

No 1T24, tivemos R\$ 0,4 milhões de itens não recorrentes, demonstrando a evolução da qualidade dos nossos resultados. Os valores estão concentrados nos seguintes itens:

- Residual de custos com desmobilizações dos imóveis devolvidos no trimestre anterior;
- Verbas rescisórias da reestruturação de folha acadêmica e administrativa;
- Reversão de provisões para perdas constituídas para a controlada Gama Academy, líquida da constituição de provisão para perdas em outros ativos.

RESULTADO FINANCEIRO

R\$ milhões (exceto em %)	1T24	1T23	Δ 1T24/ 1T23
(+) Receita Financeira	40,2	49,6	-18,9%
Receita com juros de mensalidades	11,3	4,4	153,5%
Receita com aplicações financeiras	26,0	41,2	-36,9%
Descontos obtidos	0,1	0,2	-39,1%
Outras	2,8	3,7	-24,6%
(-) Despesa Financeira	(189,4)	(251,6)	-24,7%
Despesa de comissões e juros com empréstimos ¹	(134,7)	(190,0)	-29,1%
Despesa de juros com PraValer	(4,1)	(1,0)	316,1%
Despesa de juros com títulos a pagar (aquisições)	(2,5)	(5,5)	-54,0%
Despesa Financeira de arrendamento	(37,0)	(42,2)	-12,5%
Outros	(11,1)	(12,9)	-13,7%
Resultado Financeiro	(149,2)	(202,0)	-26,1%

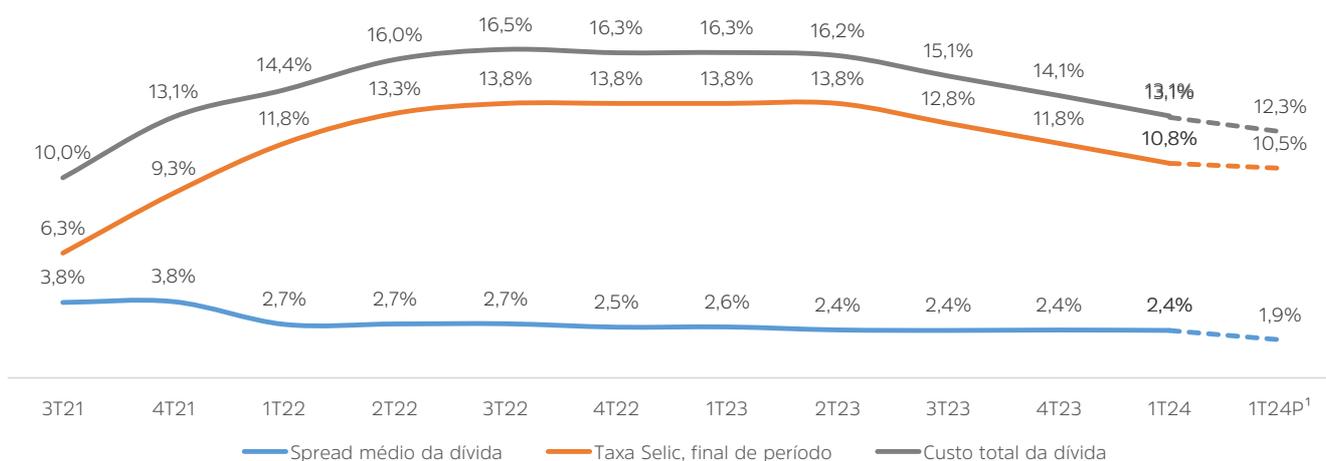
¹Inclui ganhos e perdas com derivativos referentes aos contratos de empréstimos em moeda estrangeira com swap.

O resultado financeiro líquido apresentou uma redução de R\$ 52,8 milhões (-26,1%) em 1T24 comparado a 1T23. Este avanço no resultado líquido é decorrente principalmente da redução das despesas de juros no período, variando em função de uma dívida bruta menor, bem como na redução da taxa SELIC entre os períodos comparados.

A linha mais relevante das receitas financeiras é a do rendimento obtido das aplicações financeiras, que possuem liquidez imediata e estão atreladas ao CDI. Reportamos uma redução de 36,9% no 1T24 vs 1T23 decorrente, principalmente, de uma posição em caixa menor além da taxa SELIC menor no período. Destacamos o aumento de 153,5% da receita com juros de mensalidades, mostrando nossa maior eficácia na cobrança e renegociação com alunos inadimplentes.

Quanto às despesas financeiras, a redução entre os períodos comparativos está concentrada na linha de comissões e juros com empréstimos, como já explicado anteriormente.

O gráfico abaixo demonstra o importante trabalho que realizamos ao longo dos últimos trimestres, diminuindo significativamente nosso custo da dívida e chegando a um spread de 2,4p.p. no 1T24.



¹ Visão proforma considerando o corte na SELIC de 250 pontos base divulgado em 08/05/2024 e a renegociação da debênture da Inspirali (Comunicado ao Mercado em 10/05/2024).

LUCRO E MARGEM LÍQUIDOS

R\$ milhões (exceto em %)	1T24	%AV	1T23	%AV	Δ1T24/ 1T23
EBITDA	384,2	<i>38,8%</i>	297,7	<i>31,2%</i>	29,1%
Depreciação & Amortização	(129,7)	<i>-13,1%</i>	(138,3)	<i>-14,5%</i>	-6,2%
Equivalência Patrimonial	(8,3)	<i>-0,8%</i>	(2,2)	<i>-0,2%</i>	284,9%
EBIT	246,2	<i>24,8%</i>	157,2	<i>16,5%</i>	56,6%
Resultado Financeiro Líquido	(149,2)	<i>-15,1%</i>	(202,0)	<i>-21,2%</i>	-26,1%
EBT	97,0	<i>9,8%</i>	(44,8)	<i>-4,7%</i>	-316,6%
IR & CSLL	0,6	<i>0,1%</i>	3,4	<i>0,4%</i>	-83,7%
Lucro Líquido	97,5	<i>9,8%</i>	(41,3)	<i>-4,3%</i>	-335,9%
Participação dos acionistas não controladores	33,0	<i>3,3%</i>	35,9	<i>3,8%</i>	-8,0%
Lucro Líquido, atribuível aos acionistas controladores	64,5	<i>6,5%</i>	(77,2)	<i>-8,1%</i>	-183,6%
Itens não-recorrentes	0,4	<i>0,0%</i>	50,5	<i>5,3%</i>	-99,1%
Amortização de intangível ¹	39,7	<i>4,0%</i>	41,4	<i>4,3%</i>	-4,1%
Lucro Líquido Ajustado	104,7	<i>10,6%</i>	14,7		n.a.
Margem Líquida Ajustada	10,6%		1,5%		9,1pp

¹Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas.

Apresentamos no 1T24 uma reversão de tendência, registrando lucro líquido atribuível aos acionistas controladores de R\$ 64,5 milhões, resultado principalmente de um forte crescimento do EBITDA e de uma redução do resultado financeiro líquido. O lucro líquido ajustado, neste 1T24, alcançou R\$ 104,7 milhões o maior resultado para um primeiro trimestre da Companhia em toda a sua história.

Destacamos ainda que a linha “Participação dos acionistas não controladores” está relacionada substancialmente à participação do sócio minoritário em nossa controlada Inspirali.

CAIXA E ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO

R\$ milhões (exceto em %)	MAR 24	DEZ 23	MAR 23
(+) Total de Disponibilidades	528,5	984,5	1.326,3
Caixa	146,5	139,4	419,8
Aplicações Financeiras	382,0	845,1	906,5
(-) Total de Empréstimos e Financiamentos ¹	3.243,6	3.830,4	4.016,9
Circulante	782,2	880,1	1.335,3
Não circulante	2.461,4	2.950,2	2.681,6
(=) Dívida Líquida ²	(2.715,1)	(2.845,9)	(2.690,6)
(-) Outras obrigações ajustadas	180,6	152,1	255,9
Outras obrigações (circulante e não circulante)	180,6	152,1	433,1
Outras obrigações (Earn outs e Opções de Compra)	0,0	0,0	(91,2)
Outras obrigações (bolsas Proies)	0,0	0,0	(86,0)
(=) Dívida Líquida Ajustada excl. IFRS-16 ³	(2.895,7)	(2.998,0)	(2.946,5)
(-) Passivo Arrendamentos (IFRS-16)	1.274,1	1.304,0	1.471,0
Circulante	142,7	144,4	169,6
Não circulante	1.131,4	1.159,6	1.301,4
(=) Dívida Líquida Ajustada incl. IFRS-16 ³	(4.169,8)	(4.301,9)	(4.417,5)
EBITDA LTM Ex-IFRS 16	970,4	923,5	759,4
Ratio:	2,98x	3,25x	3,88x

¹ Considera empréstimos e financiamentos e derivativos.; ² Dívida líquida considerando apenas as obrigações bancárias.

³ Dívida líquida considerando todas as obrigações de curto e longo prazo relacionadas ao pagamento de parcelamentos tributários e às aquisições, excluindo Bolsas Proies; ⁴ A partir de Set23 as bolsas Proies a serem concedidas, por não constituírem contas a pagar por aquisições, foram reclassificadas para a linha de "outras contas a pagar" no passivo circulante e não circulante, não sendo mais necessário o ajuste no endividamento.

Seguimos priorizando e alcançando resultados positivos graduais de desalavancagem, que nos levaram a um 1T24 com uma alavancagem de 2,98x EBITDA LTM ex-IFRS16, uma redução de 0,27x vs o 4T23 e de 0,90x vs o 1T23. Tivemos uma redução nominal da dívida líquida no trimestre, fruto da melhora dos resultados operacionais, além da sazonalidade natural do ciclo de negócio, que implica em geração de caixa no trimestre atual. Os principais indicadores a destacar são:

- Geração de Caixa da Empresa 54,5% maior que o 1T23, impactada pelas iniciativas operacionais de redução de custos e despesas, chegando a R\$ 270,2 milhões;
- Melhora do capital de giro;
- Investimentos em CAPEX 39,0% menor que o 1T23, com redução de R\$ 22,1 milhões.

Em evento subsequente ao resultado do 1T24, a Inspirali realizou movimento relevante em suas trajetórias de busca contínua por eficiência e geração de valor para seus acionistas e *stakeholders*, buscando a redução do custo de sua dívida e alongamento do prazo médio de pagamento da dívida.



Conforme Comunicado ao Mercado de 10/05/2024, a Inspirali aprovou em AGE sua 2ª emissão de debêntures simples, no montante de R\$ 2,0 bilhões, cujos recursos serão destinados ao pré-pagamento do saldo remanescente da sua 1ª emissão de debenture e reforço do caixa para sustentação da sua estratégia de crescimento. Como resultado, seu custo da dívida passará a ser CDI + 1,65% ao ano, versus CDI +2,60% ao ano da 1ª emissão, e o prazo médio de pagamento da dívida aumentará para 3,22 anos (versus 1,72 anos na data do Comunicado ao Mercado).

CONTAS A RECEBER E PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO (PMR)

Total	1T24	4T23	3T23	2T23	1T23	Δ1T24/ 1T23
Contas a Receber Líquido	895,7	766,5	752,4	875,2	948,3	(52,6)
a vencer	555,2	383,1	414,5	478,1	658,0	(102,8)
até 180 d	178,1	212,0	171,5	235,0	181,2	(3,1)
de 181 a 360 d	80,4	70,6	80,5	78,6	62,9	17,5
de 361 a 720 d	82,1	100,8	86,0	83,6	46,2	35,9

Prazos médios de recebimento

Total	1T24	4T23	3T23	2T23	1T23	Δ1T24/ 1T23
Contas a Receber Líquido	895,7	766,5	752,4	875,2	948,3	(52,6)
Receita líquida (LTM)	3.769,2	3.732,9	3.672,4	3.637,2	3.615,3	153,9
PMR (# Dias)	86	74	74	87	94	(9)

Não FIES e outros	1T24	4T23	3T23	2T23	1T23	Δ1T24/ 1T23
Contas a Receber Líquido	789,0	668,9	651,3	772,1	847,4	(58,4)
Receita líquida (LTM)	3.446,7	3.388,7	3.324,4	3.254,6	3.221,3	225,4
PMR (# Dias)	82	71	71	85	95	(12)

FIES	1T24	4T23	3T23	2T23	1T23	Δ1T24/ 1T23
Contas a Receber Líquido	106,6	97,6	101,1	103,1	100,9	5,7
Receita líquida (LTM)	153,9	161,2	157,4	193,5	209,5	(55,6)
PMR (# Dias)	249	218	231	192	173	76

Nosso 'contas a receber líquido' encerrou o 1T24 com R\$ 895,7 milhões, redução de R\$ 52,6 milhões em relação ao 1T23, fruto das diversas medidas que foram adotadas ao longo de 2023.

Nosso prazo médio de recebimento consolidado reduziu em 9 dias vs o 1T23, em função dos seguintes motivos: a) as contas a receber "não FIES e outros" tiveram uma redução de 12 dias vs o 1T23 decorrente de nossas políticas atuais de melhoria de capital de giro, que incluem a antecipação de recebíveis de cartão de crédito e inclusão de juros nos parcelamentos de cartão, diminuindo o prazo médio destes recebíveis; b) PMR FIES: cresceu 76 dias decorrente do aumento da contribuição ao FG-FIES ocorrido a partir do 2T23 e atraso no cronograma de renovação do programa.



FLUXO DE CAIXA

R\$ milhões	1T24	1T23	Δ R\$	%
Resultado Líquido	97,5	(41,3)	138,9	-335,9%
Provisões	69,4	59,2	10,2	17,2%
Depreciação & Amortização	129,7	176,1	(46,4)	-26,3%
Receita / Despesa com juros e atualização monetária	169,0	218,1	(49,1)	-22,5%
Outros ajustes ao resultado líquido	16,7	31,6	(15,0)	-47,4%
Pagamento de aluguel	(69,2)	(78,2)	9,0	-11,5%
Pagamento de multa de aluguel	(3,7)	(11,7)	7,9	-68,0%
Geração de Caixa Operacional	409,3	353,8	55,5	15,7%
Capital de Giro	(104,6)	(122,3)	17,7	-14,5%
CAPEX - Imobilizado e Intangível	(34,5)	(56,6)	22,1	-39,0%
Subtotal	(139,1)	(178,9)	39,8	-22,2%
Geração de Caixa da Empresa	270,2	174,9	95,3	54,5%
Juros Pagos	(194,3)	(218,5)	24,2	-11,1%
Captações e Amortizações	(526,4)	(98,5)	(427,9)	434,2%
Pagamentos de aquisições	(5,5)	(1,2)	(4,3)	349,0%
Recompra de ações	0,0	(6,9)	6,9	-100,0%
Subtotal	(726,2)	(325,2)	(401,0)	123,3%
Aumento (redução) líquido(a) no caixa /equivalentes	(456,0)	(150,3)	(305,7)	203,3%
Caixa e Aplicações Financeiras no início do período	984,5	1.476,6	(492,2)	-33,3%
Caixa e Aplicações Financeiras no fim do período	528,5	1.326,3	(797,8)	-60,2%

Finalizamos o 1T24 com uma redução de caixa de R\$ 456,0 milhões enquanto no 1T23 a redução foi de R\$ 150,3 milhões. Esta redução foi ocasionada principalmente pela amortização do montante principal da debênture da nossa subsidiária Inspirali, no valor de R\$ 500 milhões, pagos em 29 de março de 2024.

A Geração de Caixa Operacional apresentou um aumento de 15,7% vs o 1T23. Esta variação é substancialmente decorrente de uma melhora no nosso resultado operacional, com um crescimento de 29,1% no EBITDA do 1T24 (vs 1T23), além de uma redução nos custos com aluguéis de 5%.

Além disso, podemos notar uma melhora do capital de giro, com uma redução de 14,5% no comparativo ano contra ano, decorrentes das diversas medidas de gestão de tal rubrica que vem sendo adotadas pela Companhia.

Por fim, destacamos as atividades de financiamento, que consumiram R\$ 726,2 milhões de caixa em 1T24 (aumento de R\$ 401,0 milhões vs. 1T23). O aumento no consumo de caixa está relacionado principalmente ao pagamento de R\$500,0 milhões das debêntures da Inspirali, que possuem amortizações anuais, sendo a 1ª parcela em 31 de março de 2024 e que será objeto de liquidação antecipada conforme Comunicado ao Mercado divulgado em 10/05/24.

INVESTIMENTOS (CAPEX)

R\$ milhões (exceto em %)	1T24	1T23	?1T24/ 1T23
Sistema e Tecnologia	19,0	25,1	-24,1%
Móveis e Equipamentos	0,5	8,0	-94,3%
Obras e benfeitorias	15,0	23,5	-36,1%
Total Investimento	34,5	56,6	-39,0%
% sobre a Receita Líquida	3,5%	5,9%	-2,4p.p.

A Companhia segue com seu foco na desalavancagem operacional, sendo disciplinada nos investimentos em CAPEX, mas sem deixar de realizar investimentos nas unidades físicas e em Sistemas e Tecnologia, pois entendemos que uma experiência acadêmica de qualidade é o alicerce do crescimento sustentável de longo prazo.

Desta forma, finalizamos o 1T24 com investimentos em CAPEX de R\$ 34,5 milhões, uma redução de 39% vs. o mesmo período do ano anterior. Destaca-se que os investimentos seguem concentrados em sistemas e tecnologia, com objetivo de desenvolver novas tecnologias que nos gerarão mais eficiência operacional nos anos vindouros.

Além disso, destacamos os investimentos em “Obras e benfeitorias”, que são majoritariamente referentes a manutenção dos campi para recepção dos alunos.

RETORNO SOBRE O CAPITAL INVESTIDO (ROIC)

Retorno Sobre Capital Investido (ROIC) ¹	2024	2023	Δ2024/ 2023
ROIC consolidado	8,7%	8,0%	0,7pp
ROIC sem ativos intangíveis não amortizáveis	20,9%	19,0%	1,9pp

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 8,7% em 1T24, melhora de 0,7p.p. em relação a 2023. Excluindo-se a incorporação dos intangíveis não amortizáveis das aquisições, observamos um aumento de 1,9p.p.

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

Anexo I: DRE Consolidada

R\$ milhões (exceto em %)	1T24	%AV	1T23	%AV	Δ1T24/ 1T23
Receita Bruta	1.986,1	200,5%	1.928,9	202,1%	3,0%
Descontos, Deduções & Bolsas	(957,9)	-96,7%	(937,8)	-98,3%	2,1%
Impostos & Taxas	(37,5)	-3,8%	(36,7)	-3,8%	2,2%
Receita Líquida	990,7	100,0%	954,4	100,0%	3,8%
Total de Custos	(264,2)	-26,7%	(279,9)	-29,3%	-5,6%
Pessoal	(182,8)	-18,5%	(199,4)	-20,9%	-8,3%
Serviços de Terceiros	(24,3)	-2,5%	(25,2)	-2,6%	-3,3%
Aluguel & Ocupação	(17,6)	-1,8%	(15,5)	-1,6%	13,9%
Outras	(39,4)	-4,0%	(39,9)	-4,2%	-1,2%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	726,5	73,3%	674,5	70,7%	7,7%
Despesas Comerciais	(151,6)	-15,3%	(122,3)	-12,8%	23,9%
PDD	(52,5)	-5,3%	(54,9)	-5,8%	-4,4%
Marketing	(99,0)	-10,0%	(67,3)	-7,1%	47,0%
Despesas Gerais & Administrativas	(108,1)	-10,9%	(130,2)	-13,6%	-17,0%
Pessoal	(74,2)	-7,5%	(82,7)	-8,7%	-10,2%
Serviços de Terceiros	(28,9)	-2,9%	(34,2)	-3,6%	-15,3%
Aluguel & Ocupação	(0,8)	-0,1%	(0,1)	0,0%	n.a.
Outras	(4,2)	-0,4%	(13,2)	-1,4%	-68,4%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(14,1)	-1,4%	1,6	0,2%	-1004,3%
Provisões	(15,7)	-1,6%	(6,3)	-0,7%	148,3%
Impostos & Taxas	(1,4)	-0,1%	(1,1)	-0,1%	32,3%
Outras receitas operacionais	3,0	0,3%	8,9	0,9%	-66,6%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	11,3	1,1%	4,4	0,5%	153,5%
Resultado Operacional	464,1	46,8%	428,1	44,8%	8,4%
Despesas Corporativas	(68,2)	-6,9%	(75,4)	-7,9%	-9,6%
EBITDA Ajustado	395,9	40,0%	352,6	36,9%	12,3%
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(11,3)	-1,1%	(4,4)	-0,5%	153,5%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(0,4)	0,0%	(50,5)	-5,3%	-99,1%
EBITDA	384,2	38,8%	297,7	31,2%	29,1%
Depreciação & Amortização	(129,7)	-13,1%	(138,3)	-14,5%	-6,2%
Equivalência Patrimonial	(8,3)	-0,8%	(2,2)	-0,2%	284,9%
EBIT	246,2	24,8%	157,2	16,5%	56,6%
Resultado Financeiro Líquido	(149,2)	-15,1%	(202,0)	-21,2%	-26,1%
EBT	97,0	9,8%	(44,8)	-4,7%	-316,6%
IR & CSLL	0,6	0,1%	3,4	0,4%	-83,7%
Lucro Líquido	97,5	9,8%	(41,3)	-4,3%	-335,9%
Participação dos acionistas não controladores	33,0	3,3%	35,9	3,8%	-8,0%
Lucro Líquido, atribuível aos acionistas controladores	64,5	6,5%	(77,2)	-8,1%	-183,6%
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	0,4	0,0%	50,5	5,3%	-99,1%
Amortização de intangível ¹	39,7	4,0%	41,4	4,3%	-4,1%
Lucro Líquido Ajustado	104,7	10,6%	14,7	1,5%	n.a.

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

Anexo II: DRE por segmento

R\$ milhões (exceto em %)	1T24							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirall	%AV
Receita Bruta	1.986,1	200,5%	1.303,3	230,1%	232,8	322,6%	450,0	127,8%
Descontos, Deduções & Bolsas	(957,9)	-96,7%	(716,1)	-126,4%	(157,9)	-218,9%	(83,9)	-23,8%
Impostos & Taxas	(37,5)	-3,8%	(20,7)	-3,7%	(2,7)	-3,8%	(14,1)	-4,0%
Receita Líquida	990,7	100,0%	566,4	100,0%	72,2	100,0%	352,1	100,0%
Total de Custos	(264,2)	-26,7%	(173,9)	-30,7%	(3,6)	-5,0%	(86,7)	-24,6%
Pessoal	(182,8)	-18,5%	(128,6)	-22,7%	(2,1)	-2,9%	(52,1)	-14,8%
Serviços de Terceiros	(24,3)	-2,5%	(14,4)	-2,5%	(0,0)	-0,1%	(9,9)	-2,8%
Aluguel & Ocupação	(17,6)	-1,8%	(13,8)	-2,4%	(0,1)	-0,1%	(3,7)	-1,1%
Outras	(39,4)	-4,0%	(17,0)	-3,0%	(1,4)	-2,0%	(21,0)	-6,0%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	726,5	73,3%	392,6	69,3%	68,5	95,0%	265,5	75,4%
Despesas Comerciais	(151,6)	-15,3%	(107,5)	-19,0%	(24,3)	-33,7%	(19,7)	-5,6%
PDD	(52,5)	-5,3%	(39,4)	-7,0%	(3,7)	-5,1%	(9,5)	-2,7%
Marketing	(99,0)	-10,0%	(68,1)	-12,0%	(20,7)	-28,7%	(10,2)	-2,9%
Despesas Gerais & Administrativas	(108,1)	-10,9%	(45,9)	-8,1%	(15,6)	-21,7%	(46,6)	-13,2%
Pessoal	(74,2)	-7,5%	(32,2)	-5,7%	(12,4)	-17,2%	(29,6)	-8,4%
Serviços de Terceiros	(28,9)	-2,9%	(12,2)	-2,2%	(2,4)	-3,4%	(14,3)	-4,1%
Aluguel & Ocupação	(0,8)	-0,1%	(0,4)	-0,1%	(0,2)	-0,3%	(0,2)	0,0%
Outras	(4,2)	-0,4%	(1,1)	-0,2%	(0,6)	-0,8%	(2,5)	-0,7%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(14,1)	-1,4%	(10,1)	-1,8%	(0,0)	0,0%	(3,9)	-1,1%
Provisões	(15,7)	-1,6%	(11,9)	-2,1%	0,0	0,0%	(3,7)	-1,1%
Impostos & Taxas	(1,4)	-0,1%	(1,0)	-0,2%	(0,0)	0,0%	(0,4)	-0,1%
Outras receitas operacionais	3,0	0,3%	2,8	0,5%	0,0	0,0%	0,1	0,0%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	11,3	1,1%	7,0	1,2%	1,1	1,5%	3,1	0,9%
Resultado Operacional	464,1	46,8%	236,1	41,7%	29,6	41,0%	198,4	56,3%
Despesas Corporativas	(68,2)	-6,9%						
EBITDA Ajustado	395,9	40,0%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(11,3)	-1,1%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(0,4)	0,0%						
EBITDA	384,2	38,8%						
Depreciação & Amortização	(129,7)	-13,1%						
Equivalência Patrimonial	(8,3)	-0,8%						
EBIT	246,2	24,8%						
Resultado Financeiro Líquido	(149,2)	-15,1%						
EBT	97,0	9,8%						
IR & CSLL	0,6	0,1%						
Lucro Líquido	97,5	9,8%						
Participação dos acionistas não controladores	33,0	3,3%						
Lucro Líquido, atribuível aos acionistas controladores	64,5	6,5%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	0,4	0,0%						
Amortização de intangível ¹	39,7	4,0%						
Lucro Líquido Ajustado	104,7	10,6%						

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

R\$ milhões (exceto em %)	1T23							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirali	%AV
Receita Bruta	1.928,9	202,1%	1.331,1	232,5%	187,2	315,5%	410,6	127,3%
Descontos, Deduções & Bolsas	(937,8)	-98,3%	(736,8)	-128,7%	(125,7)	-211,8%	(75,3)	-23,3%
Impostos & Taxas	(36,7)	-3,8%	(21,9)	-3,8%	(2,2)	-3,7%	(12,6)	-3,9%
Receita Líquida	954,4	100,0%	572,4	100,0%	59,3	100,0%	322,7	100,0%
Total de Custos	(279,9)	-29,3%	(208,9)	-36,5%	(1,3)	-2,3%	(69,6)	-21,6%
Pessoal	(199,4)	-20,9%	(152,8)	-26,7%	(0,7)	-1,3%	(45,8)	-14,2%
Serviços de Terceiros	(25,2)	-2,6%	(18,5)	-3,2%	(0,0)	0,0%	(6,7)	-2,1%
Aluguel & Ocupação	(15,5)	-1,6%	(13,2)	-2,3%	0,1	0,1%	(2,3)	-0,7%
Outras	(39,9)	-4,2%	(24,4)	-4,3%	(0,7)	-1,1%	(14,8)	-4,6%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	674,5	70,7%	363,5	63,5%	58,0	97,7%	253,0	78,4%
Despesas Comerciais	(122,3)	-12,8%	(99,5)	-17,4%	(12,6)	-21,2%	(10,2)	-3,2%
PDD	(54,9)	-5,8%	(48,1)	-8,4%	(2,0)	-3,3%	(4,9)	-1,5%
Marketing	(67,3)	-7,1%	(51,4)	-9,0%	(10,6)	-17,9%	(5,3)	-1,7%
Despesas Gerais & Administrativas	(130,2)	-13,6%	(65,4)	-11,4%	(25,0)	-42,1%	(39,9)	-12,4%
Pessoal	(82,7)	-8,7%	(44,4)	-7,8%	(14,8)	-25,0%	(23,4)	-7,3%
Serviços de Terceiros	(34,2)	-3,6%	(15,2)	-2,6%	(9,2)	-15,6%	(9,8)	-3,0%
Aluguel & Ocupação	(0,1)	0,0%	1,2	0,2%	(0,8)	-1,4%	(0,5)	-0,1%
Outras	(13,2)	-1,4%	(6,9)	-1,2%	(0,1)	-0,1%	(6,2)	-1,9%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	1,6	0,2%	(0,1)	0,0%	0,7	1,2%	0,9	0,3%
Provisões	(6,3)	-0,7%	(7,8)	-1,4%	1,1	1,8%	0,4	0,1%
Impostos & Taxas	(1,1)	-0,1%	(0,7)	-0,1%	(0,0)	0,0%	(0,3)	-0,1%
Outras receitas operacionais	8,9	0,9%	8,4	1,5%	(0,3)	-0,5%	0,8	0,3%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	4,4	0,5%	3,0	0,5%	0,5	0,9%	0,9	0,3%
Resultado Operacional	428,1	44,8%	201,6	35,2%	21,7	36,5%	204,7	63,5%
Despesas Corporativas	(75,4)	-7,9%						
EBITDA Ajustado	352,6	36,9%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(4,4)	-0,5%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(50,5)	-5,3%						
EBITDA	297,7	31,2%						
Depreciação & Amortização	(138,3)	-14,5%						
Equivalência Patrimonial	(2,2)	-0,2%						
EBIT	157,2	16,5%						
Resultado Financeiro Líquido	(202,0)	-21,2%						
EBT	(44,8)	-4,7%						
IR & CSLL	3,4	0,4%						
Lucro Líquido	(41,3)	-4,3%						
Participação dos acionistas não controladores	35,9	-3,8%						
Lucro Líquido, atribuível aos acionistas controladores	(77,2)	-8,1%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	50,5	5,3%						
Amortização de intangível ¹	41,4	4,3%						
Lucro Líquido Ajustado	14,7	1,5%						

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

Anexo III: Reconciliação DRE

Consolidado Ânima Valores em R\$ (milhões)	1T24					DRE Societária
	DRE Gerencial	Deprec. & Amort.	Corporativa	Multa & Juros Mens.	Itens Não Recor.	
Receita Bruta	1.986,1				0,0	1.986,1
- Descontos, Deduções & Bolsas	(957,9)				0,0	(957,9)
- Impostos & Taxas	(37,5)				0,0	(37,5)
Receita Líquida	990,7	0,0	0,0	0,0	0,0	990,7
Total de Custos	(264,2)	(52,5)	0,0	0,0	(1,3)	(317,9)
- Pessoal	(182,8)				(1,3)	(184,0)
- Serviços de Terceiros	(24,3)				0,0	(24,3)
- Aluguel & Ocupação	(17,6)	(52,5)			0,0	(70,1)
- Outras	(39,5)				0,0	(39,5)
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	726,5	(52,5)	0,0	0,0	(1,3)	672,8
Despesas Comerciais	(151,6)	0,0	(1,5)	0,0	0,0	(153,0)
- PDD	(52,5)		0,0		0,0	(52,5)
- Marketing	(99,0)		(1,5)		0,0	(100,5)
Despesas Gerais & Administrativas	(108,1)	(77,2)	137,4	0,0	0,7	(47,2)
- Pessoal	(74,2)		(45,8)		(1,0)	(121,0)
- Serviços de Terceiros	(28,9)		(18,2)		(0,0)	(47,2)
- Aluguel & Ocupação	(0,8)	(77,2)	0,1		0,0	(77,9)
- Outras	(4,2)		201,3		1,7	198,8
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(14,1)	0,0	(204,1)	0,0	0,1	(218,0)
- Provisões	(15,7)		0,2		0,0	(15,5)
- Impostos & Taxas	(1,4)		(2,5)		0,0	(3,9)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	3,0		(201,8)		0,1	(198,7)
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	11,3		0,0	(11,3)	0,0	0,0
Resultado Operacional	464,1	(129,7)	(68,2)	(11,3)	(0,4)	254,5
- Despesas Corporativas	(68,2)		68,2			0,0
EBITDA Ajustado	395,9	(129,7)	0,0	(11,3)	(0,4)	254,5
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(11,3)		0,0	11,3	0,0	0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(0,4)				0,4	0,0
EBITDA	384,2	(129,7)	0,0	0,0	0,0	254,5
Depreciação & Amortização	(129,7)	129,7			0,0	0,0
Equivalência Patrimonial	(8,3)				0,0	(8,3)
EBIT	246,2	0,0	0,0	0,0	0,0	246,2
Resultado Financeiro Líquido	(149,2)				0,0	(149,2)
EBT	97,0	0,0	0,0	0,0	0,0	97,0
Imposto de Renda & CSLL	0,6				0,0	0,6
Resultado Líquido	97,5	0,0	0,0	0,0	0,0	97,5
Participação dos acionistas não controladores	33,0				0,0	33,0
Lucro Líquido, atribuível aos acionistas controlador	64,5	0,0	0,0	0,0	0,0	64,5

Anexo IV: Reconciliação com a DRE por segmento apresentada nas Demonstrações Financeiras

	Anima Core	Inspirall	Ensino Digital	Corporativo	Consolidado
Receita líquida	566,4	352,1	72,2	0,0	990,7
Custo dos serviços prestados	(214,1)	(98,1)	(4,7)	0,0	(316,9)
Lucro bruto	352,4	254,0	67,5	0,0	673,8
Despesas comerciais	(68,1)	(10,2)	(20,7)	(1,5)	(100,5)
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	(39,4)	(9,5)	(3,7)	0,0	(52,5)
Despesas gerais e administrativas	(54,5)	(72,2)	(18,4)	(112,3)	(257,4)
Resultado de equivalência patrimonial	(8,3)	0,0	0,0	0,0	(8,3)
Outras (despesas) receitas operacionais	2,0	(4,2)	(0,5)	(6,3)	(9,0)
Resultado antes do resultado financeiro, conforme DFs	184,0	157,9	24,3	(120,1)	246,2
Itens de conciliação:					
Depreciação e amortização	46,5	37,3	4,2	41,7	129,7
Resultado multa, juros s/ mensalidade	7,0	3,1	1,1	0,0	11,3
Equivalência patrimonial	8,3	(0,0)	0,0	(0,0)	8,3
Itens não recorrentes	(9,8)	0,0	0,0	10,2	0,4
Resultado operacional / EBITDA ajustado	236,1	198,4	29,6	(68,2)	395,9

Anexo V: DRE IFRS

R\$ milhões	1T24	1T23
Receita Líquida	990.7	954.4
Custo dos Serviços Prestados	(316.9)	(320.4)
Lucro Bruto (Prejuízo)	673.8	634.0
Receitas (Despesas) Operacionais	(427.7)	(476.8)
Comerciais	(153.0)	(122.1)
Gerais e administrativas	(257.4)	(310.6)
Resultado de equivalência patrimonial	(8.3)	(2.2)
Outras (despesas) receitas operacionais	(9.0)	(41.9)
Resultado antes do Resultado Financeiro	246.2	157.2
Receita financeira	40.9	49.6
Despesa financeira	(190.1)	(251.6)
Lucro/Prejuízo antes de impostos	97.0	(44.8)
Imposto de renda e contribuição social, corrente e diferido	0.6	3.4
Resultado Líquido	97.5	(41.3)
Participação dos acionistas não controladores	33.0	35.9
Lucro Líquido, atribuível aos acionistas controladores	64.5	(77.2)

Anexo VI: Balanço Patrimonial

Ativo	MAR 24	DEZ 23	MAR 23
Ativo Circulante	1.507,4	1.770,5	2.290,7
Caixa e equivalentes de caixa	146,5	139,4	419,8
Aplicações financeiras	382,0	765,8	840,5
Contas a receber	822,6	722,1	873,9
Conta a receber com partes relacionadas	0,3	0,3	0,6
Adiantamentos diversos	18,1	31,5	17,5
Impostos e contribuições a recuperar	68,1	62,7	74,7
Despesas antecipadas	0,0	0,0	60,4
Outros ativos circulantes e dividendos a receber	37,8	16,6	1,7
Direitos a receber de não controladores	0,0	0,0	1,8
Ativo mantido para venda	32,0	32,0	0,0
Ativo Não Circulante	7.727,6	7.885,0	8.281,3
Aplicações financeiras	0,0	79,2	66,0
Contas a Receber	73,0	44,4	74,5
Depósitos judiciais	152,1	149,5	146,9
Direitos a receber de não controladores	248,4	256,3	248,6
Créditos com partes relacionadas	5,9	13,1	38,8
Impostos e contribuições a recuperar	48,8	49,0	32,9
Outros ativos não circulantes	8,0	6,8	6,4
Investimentos	30,9	36,1	50,8
Direito de uso	1.041,9	1.073,9	1.236,6
Imobilizado	539,7	552,5	623,6
Intangível	5.578,9	5.624,2	5.756,2
Total do Ativo	9.235,1	9.655,5	10.572,0

Passivo	MAR 24	DEZ 23	MAR 23
Passivo Circulante	1.724,9	1.692,2	2.335,1
Fornecedores	221,6	176,7	217,3
Contas a pagar com partes relacionadas	0,2	0,2	0,2
Empréstimos e financiamentos	778,9	876,0	1.333,8
Arrendamento direito de uso	142,7	144,4	169,6
Obrigações sociais e salariais	228,9	204,7	167,4
Obrigações tributárias	46,3	53,3	52,6
Adiantamentos de clientes	169,2	114,5	154,0
Parcelamento de impostos e contribuições	14,4	13,5	13,7
Títulos a pagar	35,9	28,5	130,8
Dividendos a pagar	21,7	21,7	43,4
Derivativos	3,3	4,2	1,5
Outros passivos circulantes	61,9	54,5	50,8
Passivo Não Circulante	4.555,9	5.106,0	5.094,7
Empréstimos e financiamentos	2.438,1	2.921,1	2.671,1
Arrendamento direito de uso	1.131,4	1.159,6	1.301,4
Títulos a pagar	55,1	65,4	236,4
Débitos com partes relacionadas	0,1	0,1	0,1
Adiantamentos de clientes	16,2	16,4	17,0
Parcelamento de impostos e contribuições	44,0	44,7	52,2
Imposto de renda e contribuição social diferidos	63,8	65,0	70,0
Provisão para riscos trabalhistas, tributários e cíveis	652,9	665,6	702,4
Derivativos	23,2	29,1	10,5
Outros passivos não circulantes	128,6	126,6	33,5
Provisão para perdas em investimento	2,3	12,5	0,0
Patrimônio Líquido (Passivo a Descoberto)	2.954,3	2.857,3	3.142,2
Capital Social	2.451,7	2.451,7	2.451,7
Reserva de capital	25,2	25,2	28,3
Reservas de lucros	(178,3)	263,4	593,0
Ações em tesouraria	263,4	(178,3)	(180,4)
Ajuste de avaliação patrimonial	(173,5)	(157,4)	(138,0)
Lucros acumulados	64,5	0,0	(77,2)
Participação dos acionistas não controladores	501,4	452,9	464,8
Total do Patrimônio Líquido e Passivo	9.235,1	9.655,5	10.572,0