

São Paulo, 25 de março de 2024 - A Anima Holding S.A. (B3: ANIM3) anuncia seus resultados do 4º trimestre de 2023 (4T23) e ano de 2023. 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 %)	2023	2022	Δ2023/ 2022	2S23	2S22	Δ2S23/ 2S22	4T23	4T22	Δ4T23/ 4T22
Receita Líquida	3.732,9	3.563,2	4,8%	1.846,1	1.750,4	5,5%	905,7	845,1	7,2%
Lucro Bruto	2.458,5	2.275,3	8,1%	1.215,8	1.054,3	15,3%	578,5	478,6	20,9%
<i>Margem Bruta</i>	<i>65,9%</i>	<i>63,9%</i>	<i>2,0pp</i>	<i>65,9%</i>	<i>60,2%</i>	<i>5,7pp</i>	<i>63,9%</i>	<i>56,6%</i>	<i>7,3pp</i>
Resultado Operacional	1.526,8	1.465,9	4,2%	743,1	684,0	8,6%	351,8	259,2	35,7%
<i>Margem Operacional</i>	<i>40,9%</i>	<i>41,1%</i>	<i>-0,2pp</i>	<i>40,3%</i>	<i>39,1%</i>	<i>1,2pp</i>	<i>38,8%</i>	<i>30,7%</i>	<i>8,1pp</i>
EBITDA Ajustado	1.208,1	1.073,0	12,6%	576,8	461,4	25,0%	268,6	178,7	50,4%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>32,4%</i>	<i>30,1%</i>	<i>2,3pp</i>	<i>31,2%</i>	<i>26,4%</i>	<i>4,8pp</i>	<i>29,7%</i>	<i>21,1%</i>	<i>8,6pp</i>
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	923,5	729,6	26,6%	437,0	289,8	50,8%	201,0	100,4	100,2%
<i>Margem EBITDA Ajustada ex-IFRS16</i>	<i>24,7%</i>	<i>20,5%</i>	<i>4,2pp</i>	<i>23,7%</i>	<i>16,6%</i>	<i>7,1pp</i>	<i>22,2%</i>	<i>11,9%</i>	<i>10,3pp</i>
Lucro Líquido Ajustado <sup>1</sup>	(46,4)	250,6	n.a.	(10,9)	223,6	-104,9%	(45,4)	210,7	-121,6%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>-1,2%</i>	<i>7,0%</i>	<i>-8,2pp</i>	<i>-0,6%</i>	<i>12,8%</i>	<i>-13,4pp</i>	<i>-5,0%</i>	<i>24,9%</i>	<i>-29,9pp</i>
Geração de Caixa Operacional	1.111,8	915,2	21,5%	547,6	360,0	52,1%	253,5	132,9	90,7%
Geração de Caixa da Empresa	711,0	249,8	184,6%	390,6	62,2	528,0%	15,5	(64,0)	-124,2%

Indicadores Operacionais	2023	2022	Δ2023/ 2022	2S23	2S22	Δ2S23/ 2S22	4T23	4T22	Δ4T23/ 4T22
Base de Alunos Total <sup>2</sup>	405.473	393.671	3,0%	401.018	392.316	2,2%	411.004	395.344	4,0%
Base de Alunos Ensino Acadêmico <sup>2</sup>	346.719	331.378	4,6%	340.744	331.758	2,7%	345.248	333.971	3,4%
Ticket Médio Ânima Core (R\$/mês)	785	777	1,0%	793	773	2,6%	781	754	3,7%
Ticket Médio Ensino Digital (R\$/mês)	209	187	12,2%	216	178	21,5%	216	173	24,8%
Ticket Médio Inspirali (R\$/mês)	8.536	8.129	5,0%	8.551	8.073	5,9%	8.395	7.836	7,1%
Evasão Graduação Presencial <sup>3</sup>	-8,1%	-8,2%	0,1pp	-8,2%	-7,2%	-1,0pp	-3,7%	-3,5%	-0,2pp

### Destaques Operacionais 2023

- Base de alunos cresce **3,0%** e atinge 405 mil estudantes;
- Base de alunos do Ensino Acadêmico cresce **4,6%** para 347 mil estudantes; e
- Ticket médio cresce em todos os segmentos, com destaque para Inspirali e Digital, crescendo acima da inflação.

### Destaques Financeiros 2023

- Geração de Caixa da Empresa crescendo **2,8x** YoY; saindo de R\$249,8 para R\$ 711,0 milhões(+R\$ 461,2 milhões);
- Redução orgânica da alavancagem para **3,25x** versus **4,1x** no 4T22, em um segundo trimestre sucessivo de queda;
- Destaque para o Ânima Core, que teve **expansão de margem operacional** em **1,8 p.p.** vs. 2022;
- Receita Líquida cresce **4,8%** e atinge R\$ 3,7 bilhões;
- EBITDA ajustado ex-IFRS16 apresenta, crescimento de **26,6%** (**50,8%** de crescimento no comparativo 2S23 x 2S22 e sexto trimestre consecutivo de crescimento LTM), atingindo R\$ 923,5 milhões em 2023 e margem de **24,7%**;
- Redução de **1,6p.p.** (-12% YoY) nas **despesas corporativas** e **2,0p.p.** nas **despesas com aluguéis** (-17,1% YoY) no percentual de participação na Receita Líquida.

<sup>1</sup> A conciliação com o Lucro Líquido contábil é demonstrada na sessão "LUCRO E MARGEM LÍQUIDOS" deste release, na página 18;

<sup>2</sup> Média do período; Ensino Acadêmico é representado pelos alunos da graduação, pós-graduação stricto sensu, ensino básico e técnico;

<sup>3</sup> Evasão composta de cada período em análise.



## Mensagem da Administração

Temos a honra de apresentar os resultados do último trimestre e do ano de 2023, que refletem o trabalho, a competência, e a paixão de milhares de educadoras e educadores, por transformar o país pela educação. Conseguimos dar os passos finais no processo de integração dos ativos brasileiros do grupo Laureate e, com isso, criar condições para canalizarmos nossas energias para **a essência de nosso negócio: nosso modelo acadêmico**, de forma coerente e alinhada com a dinâmica do mundo do trabalho em todas as suas perspectivas humanas e tecnológicas; fortalecer e ampliar o espaço de **nossas marcas** e seus atributos e força regional; e, cuidar de quem entrega nossa proposta de valor todos os dias: **nossas educadoras e educadores**.

Tais resultados demonstram, uma vez mais, a capacidade do nosso ecossistema de gerar, ano a ano, resultados consistentes e crescimento sustentável. Conseguimos, ao final de 2023, não apenas consolidar diversas mudanças que colocaram a Companhia em uma **trajetória sustentável de crescimento de margens e geração de caixa**, mas principalmente, tomarmos os aprendizados em torno da importância da **disciplina de execução**, que aliada à nossa **essência inovadora**, certamente nos levarão a resultados ainda melhores, não apenas na dimensão financeira, mas em todas aquelas essenciais para nosso negócio.

Com isso, encerramos o ano de 2023 com uma sólida melhora também em nossos resultados financeiros. O EBITDA ajustado ex-IFRS16 chegou a R\$ 923,5 milhões, demonstrando mais um trimestre com expansão de margem decorrente de melhora operacional de nossos negócios, especialmente no segmento Core. Nossa alavancagem foi reduzida, de forma orgânica e pelo segundo trimestre consecutivo, para 3,25x EBITDA ajustado ex-IFRS16, abaixo do limite de 3,5x contratado para dezembro de 2023.

**Nosso segmento Core reforça sua capacidade de geração de valor** com expansão de 1,8 p.p. no resultado operacional do ano, crescendo 2,7%, apesar da pequena queda na receita líquida de 2,3%. Esta expansão é fruto de diversos movimentos que se iniciaram ao final de 2022 e se concretizaram no 1º trimestre de 2023, que envolvem a devolução de imóveis e maior integração das operações, reforçando o nosso modelo acadêmico E2A, ao entregar qualidade com escala e contínua busca de eficiência.

**A Inspirali, nossa vertical de medicina, segue com sólidos resultados**, evidenciados pela sua consistente capacidade de crescimento e geração de caixa. A receita líquida cresceu 15,5% no comparativo com 2022, com crescimento de base de alunos (+12,2%) e ticket (+2,9%), sendo que o ticket foi influenciado pelo efeito mix entre os segmentos Graduação e Educação Médica Continuada, ambos crescendo em termos reais no período. Adicionalmente, no final de 2023, houve a publicação do edital da terceira edição do programa Mais Médicos, ratificando a importância do avanço na formação de novos médicos no Brasil, e no qual temos confiança de que nosso papel será relevante, possibilitando a abertura de novas frentes orgânicas para o crescimento da Inspirali. Destacamos, ainda, o aumento de 100 novas vagas anuais em nossa Faculdade AGES de Medicina de Irecê. Com isso a Inspirali atinge um número total de 1.842 vagas totais anuais em suas escolas médicas, consolidando-se como um dos maiores prestadores de educação médica de qualidade.

**Nosso ensino digital reforça seu posicionamento no ecossistema**, com um importante crescimento de 24,6% da receita líquida, resultado de um crescimento de 12,4% na base de alunos e de 10,9% no ticket líquido consolidado, e já representando 7,2% da receita líquida consolidada. O ambiente regulatório do EAD vem passando por discussões importantes desde o final de 2022, em que o MEC vem sinalizando a restrição de oferta de cursos de saúde e licenciatura nesta modalidade. Acreditamos que esta é uma importante avenida para levar a educação aos lugares mais remotos de nosso país e que uma pauta focada na qualidade é benéfica para toda a sociedade. Seguimos acompanhando de perto estas discussões e os possíveis impactos em nossas operações.

É com esses resultados de 2023 que renovamos as energias e já encaramos 2024 como um ano de mais conquistas, com consistência, sobriedade, disciplina e foco na busca de resultados robustos e sustentáveis que agreguem valor a todos os nossos stakeholders.

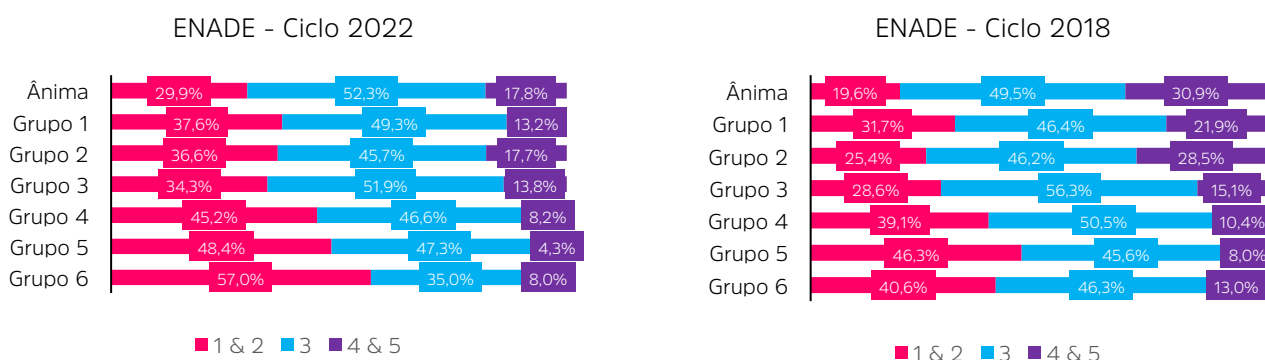
A ADMINISTRAÇÃO

## Qualidade Acadêmica

O INEP/MEC fornece parâmetros sobre a Qualidade Acadêmica no País por meio dos resultados publicados regularmente, nos permitindo 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.

### ENADE

No final de outubro de 2023 o MEC divulgou o ENADE (Exame Nacional de Desempenho dos Estudantes) de 2022, o qual mede o desempenho dos formandos do ensino superior através de uma prova padronizada. O Ciclo do Enade de 2022 avaliou 26 cursos de graduação presencial e 24 cursos de graduação EAD. Destacamos a seguir a média das nossas notas, bem como o comparativo com outros grupos educacionais:

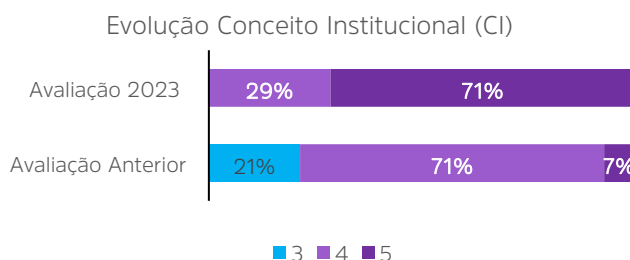


Ciclo 2022: composto pelos ciclos avaliativos do ENADE de 2019, 2021 e 2022. Ciclo 2018: composto pelos ciclos avaliativos do ENADE de 2016, 2017 e 2018.

Concluimos o ciclo de 2022 com 17,8% dos nossos cursos avaliados com notas 4 e 5, em um ciclo que, ainda impactado pelos efeitos da pandemia do COVID19, registrou queda neste indicador para todo o setor de educação superior. No ciclo do Enade de 2022, nossas IES consolidadas apresentam maior proporção de alunos com conceitos superiores (4 e 5) do que as das demais instituições privadas listadas, além do menor percentual de alunos com conceitos 1 e 2 entre estas instituições. Outro fator de destaque é que fomos a organização que mais cresceu em número de oferta de cursos (vs. 2018), e nos mantivemos como o melhor grupo educacional em variedade de oferta, cursos e estudantes.

### Conceito Institucional

Conceito Institucional é uma nota atribuída à instituição de ensino com base em visitas *in loco* para avaliações da estrutura física e do plano de desenvolvimento institucional. A cada 10 anos (em média) as IES passam por reavaliação deste indicador. Em 2023, 14 instituições do Ecosistema Ânima passaram por este processo, obtendo uma significativa evolução das notas atribuídas anteriormente, com nenhuma nota inferior a 4, e 71% das notas, incluindo nossas maiores universidades, a São Judas e a Anhembí Morumbi, conquistando o conceito máximo: 5. Este resultado é fruto de um intenso trabalho de nossa equipe e do nosso compromisso com a oferta de educação de alto valor para nossos estudantes.



## Desempenho Operacional

### Base de alunos<sup>1</sup>

em milhares	2023	2S23	4T23	2022	2S22	4T22	Δ2023/ 2022	Δ2S23/ 2S22	Δ4T23/ 4T22
<b>Graduação</b>	<b>344,8</b>	<b>338,7</b>	<b>343,2</b>	<b>328,9</b>	<b>329,4</b>	<b>331,8</b>	<b>4,8%</b>	<b>2,8%</b>	<b>3,4%</b>
Ânima Core	217,1	209,3	205,3	224,7	217,8	213,7	-3,4%	-3,9%	-3,9%
Ensino Digital	116,0	118,0	126,4	93,3	100,8	107,3	24,3%	17,0%	17,8%
Inspirali	11,7	11,5	11,5	10,9	10,8	10,8	8,1%	6,2%	6,4%
<b>Outros<sup>2</sup></b>	<b>1,9</b>	<b>2,0</b>	<b>2,1</b>	<b>2,5</b>	<b>2,4</b>	<b>2,2</b>	<b>-23,7%</b>	<b>-15,0%</b>	<b>-3,7%</b>
Ânima Core	1,9	2,0	2,1	2,5	2,4	2,2	-23,7%	-15,0%	-3,7%
<b>Ensino Acadêmico</b>	<b>346,7</b>	<b>340,7</b>	<b>345,2</b>	<b>331,4</b>	<b>331,8</b>	<b>334,0</b>	<b>4,6%</b>	<b>2,7%</b>	<b>3,4%</b>
Ânima Core	30,6	33,2	37,1	27,7	27,9	27,5	10,5%	18,9%	35,1%
Ensino Digital	24,8	23,7	25,5	32,4	30,7	32,6	-23,4%	-22,8%	-21,9%
Inspirali	3,3	3,4	3,2	2,5	2,7	2,8	30,2%	26,0%	13,3%
<b>Lifelong Learning</b>	<b>58,8</b>	<b>60,3</b>	<b>65,8</b>	<b>62,7</b>	<b>61,3</b>	<b>62,9</b>	<b>-6,2%</b>	<b>-1,7%</b>	<b>4,6%</b>
<b>Base de Alunos Total</b>	<b>405,5</b>	<b>401,0</b>	<b>411,0</b>	<b>394,1</b>	<b>393,1</b>	<b>396,8</b>	<b>2,9%</b>	<b>2,0%</b>	<b>3,6%</b>

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

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

Encerramos o ano de 2023 com base média de 405,5 mil alunos matriculados em nossos cursos, com destaque para o crescimento de 4,6% do Ensino Acadêmico, concentrado nas bases da Inspirali e do Ensino Digital, apesar de uma leve queda no Ânima Core de 3,4%. Este crescimento é fruto do amadurecimento dos cursos de medicina e de nosso ensino digital, também impulsionado pela implantação do ensino digital nas unidades integradas.

### Evasão

Fluxo da Graduação Presencial Consolidado	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	Δ4T22/ 4T23
<b>Base Anterior</b>	<b>232.631</b>	<b>224.534</b>	<b>241.340</b>	<b>232.325</b>	<b>224.779</b>	<b>-3,4%</b>
Formaturas	-	(29.522)	-	(15.812)	-	n.a
Evasão	(8.097)	(24.194)	(12.225)	(29.646)	(8.321)	2,8%
<b>% Evasão</b>	<b>-3,5%</b>	<b>-10,8%</b>	<b>-5,1%</b>	<b>-12,8%</b>	<b>-3,7%</b>	<b>-0,2pp</b>
Entradas	-	70.522	3.210	37.912	349	n.a
<b>Base Atual</b>	<b>224.534</b>	<b>241.340</b>	<b>232.325</b>	<b>224.779</b>	<b>216.807</b>	<b>-3,4%</b>

Graduação Presencial: Ânima Core e Inspirali

Ao final de 2023 não verificamos impactos relevantes na evasão do trimestre em relação ao mesmo período do ano anterior, apresentando um leve aumento de 0,2p.p., que entendemos ser compensado pelos ganhos decorrentes do aprimoramento do processo de concessão e gestão de bolsas.

## Ânima Core

	2023	2022	Δ2023/ 2022	2S23	2S22	Δ2S23/ 2S22	4T23	4T22	Δ4T23/ 4T22
<b>Receita Líquida (R\$ milhões)</b>	<b>2.206,6</b>	<b>2.259,0</b>	<b>-2,3%</b>	<b>1.085,8</b>	<b>1.104,6</b>	<b>-1,7%</b>	<b>524,5</b>	<b>532,4</b>	<b>-1,5%</b>
Ensino Acadêmico	2.064,0	2.119,9	-2,6%	1.005,2	1.020,9	-1,5%	486,0	488,0	-0,4%
Lifelong Learning	95,8	82,0	16,8%	49,3	44,8	10,0%	23,9	21,4	11,6%
Lifelong Learning B2B	46,7	57,1	-18,1%	31,3	38,9	-19,5%	14,6	23,1	-36,5%
<b>Base de Alunos (em milhares)<sup>1</sup></b>	<b>249,6</b>	<b>254,9</b>	<b>-2,1%</b>	<b>244,5</b>	<b>248,0</b>	<b>-1,4%</b>	<b>244,5</b>	<b>243,3</b>	<b>0,5%</b>
Ensino Acadêmico	219,0	227,2	-3,6%	211,3	220,1	-4,0%	207,4	215,9	-3,9%
Lifelong Learning	30,6	27,7	10,5%	33,2	27,9	18,9%	37,1	27,5	35,1%
<b>Ticket Líquido (R\$ / mês)<sup>2</sup></b>	<b>737</b>	<b>738</b>	<b>-0,2%</b>	<b>740</b>	<b>742</b>	<b>-0,3%</b>	<b>715</b>	<b>729</b>	<b>-1,9%</b>
Ensino Acadêmico	785	777	1,0%	793	773	2,6%	781	754	3,7%
Lifelong Learning	261	247	5,7%	247	267	-7,5%	214	259	-17,4%

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

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

**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 receita líquida do Ânima Core caiu 2,3% em 2023 vs. 2022, impactada principalmente pela queda de 2,1% na base de alunos no período. Entretanto, em um comparativo de semestres, nota-se uma desaceleração na queda da receita líquida do segundo semestre (-1,7% 2S23 vs. 2S22) em relação a queda no primeiro semestre (-2,9%, 1S23 vs. 1S22), reforçando o desempenho de estratégias aplicadas no 2S23.

No ano de 2023 a base média do ensino acadêmico, que inclui a graduação presencial, a pós-graduação *stricto sensu* e o ensino básico e técnico, foi de 219,0 mil alunos, uma redução de 3,6% na comparação com 2022. A queda da base no período em análise se deu, principalmente, dado que a atração dos cursos presenciais, apesar de uma leve recuperação, ainda não atingiu os mesmos níveis históricos pré-pandemia.

Em 2023 o ticket médio do Ensino Acadêmico apresentou crescimento de 1,0%, em relação a 2022. No entanto, destaca-se a evolução positiva do crescimento de ticket ao longo do ano, uma vez que no 4T23 houve crescimento de 3,7%, o que já é fruto da assertiva estratégia, implementada no 2S23, para otimização da política de bolsas concedidas. Tal estratégia resultou num crescimento do ticket líquido no 2S23 de 2,6% quando comparado com 2S22, revertendo a queda de ticket observada no 1S23.

No Lifelong Learning do Ânima Core, os cursos de pós-graduação registraram crescimento tanto na base de alunos média em 2023 (+10,5%), reflexo de um maior interesse nos cursos com maior sincronicidade ofertados pelo segmento Ânima Core em 2023, quanto no ticket médio (+5,7%) em comparação ao ano anterior.

No Lifelong Learning B2B, o desempenho da receita está atrelado a estratégias aplicadas que privilegiam otimizações em custos e despesas e que tem demonstrado resultados operacionais melhores.

Fluxo da Graduação Presencial	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	Δ4T22/ 4T23
<b>Ânima Core</b>						
<b>Base Anterior</b>	<b>221.827</b>	<b>213.697</b>	<b>229.419</b>	<b>220.287</b>	<b>213.334</b>	<b>-3,8%</b>
Formaturas	-	(28.722)	-	(15.309)	-	n.a
Evasão	(8.130)	(23.909)	(12.197)	(29.161)	(8.386)	3,1%
<b>% Evasão</b>	<b>-3,7%</b>	<b>-11,2%</b>	<b>-5,3%</b>	<b>-13,2%</b>	<b>-3,9%</b>	<b>-0,2pp</b>
Entradas	-	68.353	3.065	37.517	325	n.a
<b>Base Atual</b>	<b>213.697</b>	<b>229.419</b>	<b>220.287</b>	<b>213.334</b>	<b>205.273</b>	<b>-3,9%</b>

A queda na base de alunos segue a tendência verificada ao longo do ano (queda de 3,8% no 3T23 x 3T22), no entanto, destacamos que a nossa estratégia de otimização da política de bolsas concedidas não vem causando impacto na evasão, com um pequeno aumento de 0,2p.p., fruto principalmente de uma base de alunos com um maior nível de calouros.

## Ensino Digital

	2023	2022	$\Delta 2023 / 2022$	2S23	2S22	$\Delta 2S23 / 2S22$	4T23	4T22	$\Delta 4T23 / 4T22$
<b>Receita Líquida (R\$ milhões)<sup>1</sup></b>	<b>273,3</b>	<b>219,4</b>	<b>24,6%</b>	<b>141,6</b>	<b>110,4</b>	<b>28,2%</b>	<b>77,2</b>	<b>54,3</b>	<b>42,2%</b>
Ensino Acadêmico	291,6	209,1	39,5%	152,7	107,4	42,2%	81,8	55,6	47,0%
Lifelong Learning	40,6	48,3	-16,0%	19,6	22,6	-12,9%	10,3	11,8	-13,2%
<b>Base de Alunos (em milhares)<sup>2</sup></b>	<b>140,8</b>	<b>125,3</b>	<b>12,4%</b>	<b>141,6</b>	<b>130,8</b>	<b>8,3%</b>	<b>151,8</b>	<b>138,4</b>	<b>9,7%</b>
Ensino Acadêmico	116,0	93,3	24,3%	118,0	100,8	17,0%	126,4	107,3	17,8%
Lifelong Learning	24,8	32,0	-22,5%	23,7	29,9	-20,9%	25,5	31,1	-18,1%
<b>Ticket Líquido (R\$ / mês)<sup>3</sup></b>	<b>197</b>	<b>171</b>	<b>14,9%</b>	<b>180</b>	<b>166</b>	<b>8,5%</b>	<b>202</b>	<b>163</b>	<b>24,4%</b>
Ensino Acadêmico <sup>3</sup>	209	187	12,2%	216	178	21,5%	216	173	24,8%
Lifelong Learning <sup>3</sup>	136	126	8,4%	138	126	10,1%	134	127	6,0%

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

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

3) Ticket 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.

Em 2023 a receita líquida do Ensino Digital foi de R\$ 273,3 milhões, 24,6% maior em relação ao mesmo período do ano anterior (28,2% de crescimento 2S23 x 2S22) refletindo a consistência do crescimento da base de alunos e do ticket no período, proporcionados pelo processo de expansão do segmento. Verifica-se ainda um crescimento menor no repasse a pólos de terceiros, uma vez que parte importante de nosso crescimento resulta da evolução do ensino digital em nossas unidades integradas, através de pólos próprios.

Seguindo nossa estratégia de fortalecer o valor de nossas marcas, a expansão para algumas marcas integradas, anteriormente sem oferta ou com oferta limitada, foi essencial. Utilizamos a influência de nossa marca na região para impulsionar um crescimento com um ticket médio mais robusto.

Com isso, o ticket dos cursos de graduação Digital cresceu 24,8% no 4T23 vs. 4T22 e, no acumulado do ano, 12,2% vs. 2022. O crescimento do ticket está alinhado com nossa estratégia de valorizar a qualidade de nossas marcas, reforçando nossos diferenciais e confiança em nosso ensino.

Assim como já reportado em trimestres anteriores, a queda da base de alunos do Lifelong Learning do Ensino Digital está ligada a uma mudança de estruturação do nosso portfólio, onde cursos com características de estudo assíncrono estão passando por uma evolução do modelo curricular, utilizando o E2A para trazer uma melhor experiência de estudo aos alunos. Isto porque temos observado um maior interesse em cursos que apresentam maior sincronidade (aulas “ao vivo,” – que são o caso no Lifelong Learning do Ânima Core).

Fluxo da Graduação Ensino Digital	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	$\Delta 4T22 / 4T23$
<b>Base Anterior</b>	<b>94.371</b>	<b>107.278</b>	<b>107.176</b>	<b>120.893</b>	<b>109.547</b>	<b>16,1%</b>
Formaturas	-	(4.427)	-	(5.269)	-	n.a
Evasão	(5.137)	(30.437)	(5.685)	(31.780)	(2.065)	-59,8%
<b>% Evasão</b>	<b>-5,4%</b>	<b>-28,4%</b>	<b>-5,3%</b>	<b>-26,3%</b>	<b>-1,9%</b>	<b>3,6pp</b>
Entradas	18.044	34.762	19.402	25.703	18.879	4,6%
<b>Base Atual</b>	<b>107.278</b>	<b>107.176</b>	<b>120.893</b>	<b>109.547</b>	<b>126.361</b>	<b>17,8%</b>

Destacamos o crescimento de 19,1 mil alunos de graduação digital no final do ano 2023, levando a um crescimento de 17,8% da base de alunos em relação ao mesmo período do ano anterior, evidenciando a



sustentabilidade de nosso crescimento com expansão de ticket. Destacamos também uma melhora de 3,6p.p. na evasão do trimestre em comparação com 4T22, refletindo a maior representatividade dos veteranos na base e a implementação do novo currículo, aliados ao avanço da nossa eficiência operacional.

## Inspirali

	2023	2022	Δ2023/ 2022	2S23	2S22	Δ2S23/ 2S22	4T23	4T22	Δ4T23/ 4T22
<b>Receita Líquida (R\$ milhões)</b>	<b>1.253,0</b>	<b>1.084,8</b>	<b>15,5%</b>	<b>618,7</b>	<b>535,3</b>	<b>15,6%</b>	<b>303,9</b>	<b>258,4</b>	<b>17,6%</b>
Ensino Acadêmico	1.200,4	1.058,7	13,4%	589,5	524,1	12,5%	290,5	254,8	14,0%
Lifelong Learning	52,6	26,1	101,3%	29,2	11,2	160,6%	13,5	3,6	273,0%
<b>Base de Alunos (em milhares)<sup>1</sup></b>	<b>15,0</b>	<b>13,4</b>	<b>12,2%</b>	<b>14,9</b>	<b>13,5</b>	<b>10,1%</b>	<b>14,7</b>	<b>13,6</b>	<b>7,8%</b>
Ensino Acadêmico	11,7	10,9	8,0%	11,5	10,8	6,2%	11,5	10,8	6,4%
Lifelong Learning	3,3	2,5	30,2%	3,4	2,7	26,0%	3,2	2,8	13,3%
<b>Ticket Líquido (R\$ / mês)<sup>2</sup></b>	<b>6.944</b>	<b>6.745</b>	<b>2,9%</b>	<b>6.931</b>	<b>6.604</b>	<b>5,0%</b>	<b>6.891</b>	<b>6.317</b>	<b>9,1%</b>
Ensino Acadêmico	8.536	8.129	5,0%	8.551	8.073	5,9%	8.395	7.836	7,1%
Lifelong Learning	1.321	854	54,7%	1.436	694	106,8%	1.417	430	229,2%

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

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

Ensino Acadêmico: graduação do curso de medicina.

Lifelong Learning: Pós-graduação em medicina.

A Inspirali, empresa que reúne os cursos de educação médica do Ecossistema Ânima, fechou 2023 com 11,7 mil alunos matriculados nos cursos de graduação de medicina, 8,0% maior do que a média de 2022. Apesar de não ser o principal do ano, o processo de captação de meio de ano recompôs a base de alunos impactada pela baixa evasão registrada no período e pelos alunos formandos no primeiro semestre do currículo legado dos cursos integrados.

Em relação ao ticket do ensino acadêmico da Inspirali, em 2023 observamos crescimento de 5,0%. vs 2022, enquanto na comparação do 2S23 vs 2S22 o crescimento do ticket foi de 5,9%, já contemplados nesse resultado os efeitos negativos do impacto das maiores deduções do FG-FIES.

Na Educação Médica Continuada (Parcerias *Greenfield*, IBCMED e MedPós) a Inspirali segue crescendo sua participação de forma consistente. Registramos uma base de 3,3 mil alunos, um crescimento de 30,2% na base de alunos do ano em comparação ao ano passado. O ticket médio dos cursos de Educação Médica Continuada cresceu 54,7% vs. 2022, refletindo a estratégia de focar em cursos com maior valor agregado.

O crescimento na base de alunos, ampliação do portfólio de cursos e reposicionamento de ticket impulsionaram a receita da Educação Médica Continuada para o crescimento de 101,3% vs. 2022. Esse crescimento está em linha com a estratégia da Inspirali de ampliar fortemente sua atuação junto a médicos e médicas, aumentando seu portfólio em especialidades e subespecialidades médicas, tanto por meio de novas parcerias com o sistema de saúde quanto com a aceleração do IBCMED como plataforma de expansão.

Assim, a receita líquida da Inspirali atingiu R\$ 1.253,0 milhões, um crescimento de 15,5% vs. 2022, com combinação de crescimento de volume e ticket tanto na Graduação quanto na Educação Médica Continuada. Esse resultado reafirma 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.

Fluxo da Graduação Presencial	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	$\Delta 4T22 / 4T23$
<b>Inspirali</b>						
<b>Base Anterior</b>	<b>10.804</b>	<b>10.837</b>	<b>11.921</b>	<b>12.038</b>	<b>11.445</b>	<b>5,9%</b>
Formaturas	-	(800)	-	(503)	-	n.a
Evasão	33	(285)	(28)	(485)	65	97,0%
<b>% Evasão</b>	<b>0,3%</b>	<b>-2,6%</b>	<b>-0,2%</b>	<b>-4,0%</b>	<b>0,6%</b>	<b>0,3pp</b>
Entradas	-	2.169	145	395	24	n.a
<b>Base Atual</b>	<b>10.837</b>	<b>11.921</b>	<b>12.038</b>	<b>11.445</b>	<b>11.534</b>	<b>6,4%</b>

O efeito da captação via transferências de meio de ano, apesar de não ser o principal, recompôs a base de alunos impactada pela baixa evasão registrada no período e o índice de alunos formados, efeito das saídas semestrais de formandos, características do currículo legado dos cursos integrados, que operavam com dois ciclos de vestibulares por ano.

Dessa forma, apesar do efeito de formandos no meio do ano, a Inspirali cresceu a base de alunos em 6,4% vs. 2022, chegando a 11.534 alunos no final de 2023.

Importante destacar que no dia 18 de março último, a Seres/MEC publicou a Portaria nº 90 que concede à Faculdade AGES de Medicina de Irecê um aumento de 100 vagas, passando o referido curso de 50 para 150 vagas totais anuais. Com isso a Inspirali atinge um número total de 1.842 vagas totais anuais em suas escolas médicas, consolidando-se como um dos maiores prestadores de educação médica de qualidade.

## Financiamento Estudantil

	2021.1	2021.2	2022.1	2022.2	2023.1	2023.2
<b>Captação total</b>						
Fies	1.235	1.059	1.396	805	1.102	314
<i>% da Captação</i>	<i>3,2%</i>	<i>2,5%</i>	<i>2,1%</i>	<i>2,1%</i>	<i>1,5%</i>	<i>0,8%</i>
Financiamento privado	1.807	669	3.595	3.744	5.931	2.278
<i>% da Captação</i>	<i>4,7%</i>	<i>1,6%</i>	<i>5,4%</i>	<i>9,7%</i>	<i>8,0%</i>	<i>6,0%</i>
<b>Total</b>	<b>3.042</b>	<b>1.728</b>	<b>4.991</b>	<b>4.549</b>	<b>7.033</b>	<b>2.592</b>
<b><i>% da Captação</i></b>	<b><i>7,8%</i></b>	<b><i>4,1%</i></b>	<b><i>7,5%</i></b>	<b><i>11,8%</i></b>	<b><i>9,5%</i></b>	<b><i>6,8%</i></b>
<b>Base de Alunos</b>						
Fies	19.178	17.659	14.747	13.309	11.234	9.498
<i>% da Base de Alunos</i>	<i>7,4%</i>	<i>7,3%</i>	<i>6,3%</i>	<i>5,9%</i>	<i>4,8%</i>	<i>4,4%</i>
Financiamento privado	8.667	8.747	10.508	14.038	17.333	16.474
<i>% da Base de Alunos</i>	<i>3,4%</i>	<i>3,6%</i>	<i>4,5%</i>	<i>6,3%</i>	<i>7,5%</i>	<i>7,6%</i>
<b>Total</b>	<b>27.845</b>	<b>26.406</b>	<b>25.255</b>	<b>27.347</b>	<b>28.567</b>	<b>25.972</b>
<b><i>% da Base de alunos</i></b>	<b><i>10,8%</i></b>	<b><i>10,9%</i></b>	<b><i>10,7%</i></b>	<b><i>12,2%</i></b>	<b><i>12,3%</i></b>	<b><i>12,0%</i></b>

No segundo semestre registramos 6,8% dos novos alunos do Ensino Acadêmico presencial usando algum tipo de financiamento, com uma representatividade do FIES inferior a cada período, em razão de menor procura e adesão da modalidade pelos alunos. A modalidade privada, representada pela parceria com o Pravalier, apresentou uma queda em relação ao ano anterior devido a menor oferta na captação da modalidade Gestão (risco de crédito da Companhia), em linha com a estratégia de manter um menor número de alunos nessa modalidade, que contou inclusive com o movimento de venda da carteira no segundo semestre.

Assim, encerramos 2023 com 12,0% dos nossos alunos do Ensino Acadêmico presencial utilizando algum tipo de financiamento, coerente com nossa estratégia de conceder acesso a financiamento de forma seletiva. A redução de 0,2 p.p. vs. 2022.2 é decorrente da diminuição de alunos usando FIES (-1,5p.p. vs. 2022.2),



parcialmente compensado pelo aumento no financiamento privado (1,3p.p. vs. 2022.2), resultado de nossa estratégia de parceria com o Pravalor como principal alternativa ao FIES – programa que, ao longo dos anos, vem apresentando menor adesão pelos estudantes. Do total da base de alunos da graduação, 1,3% são da modalidade Gestão (risco de crédito da companhia) vs. 2,7% no 4T22, sendo tal redução devido a venda desta carteira para o Pravalor, conforme anunciado no terceiro trimestre de 2023.

## Desempenho Financeiro por unidade de negócio

R\$ milhões	Ânima Core			Ensino Digital			Inspirall			Consolidado		
	2023	2022	Δ2023/ 2022	2023	2022	Δ2023/ 2022	2023	2022	Δ2023/ 2022	2023	2022	Δ2023/ 2022
<b>Receita Líquida</b>	2.206,6	2.259,0	-2,3%	273,3	219,4	24,6%	1.253,0	1.084,8	15,5%	3.732,9	3.563,2	4,8%
<b>Lucro Bruto</b>	1.312,9	1.277,5	2,8%	255,9	203,0	26,0%	889,8	794,8	11,9%	2.458,5	2.275,3	8,1%
Margem Bruta	59,5%	56,6%	2,9pp	93,6%	92,5%	1,1pp	71,0%	73,3%	-2,3pp	65,9%	63,9%	2,0pp
<b>Resultado Operacional</b>	805,1	783,7	2,7%	61,4	47,7	28,6%	660,3	603,5	9,4%	1.526,8	1.435,0	6,4%
Margem Operacional	36,5%	34,7%	1,8pp	22,5%	21,8%	0,7pp	52,7%	55,6%	-2,9pp	40,9%	40,3%	0,6pp

R\$ milhões	Ânima Core			Ensino Digital			Inspirall			Consolidado		
	4T23	4T22	Δ4T23/ 4T22	4T23	4T22	Δ4T23/ 4T22	4T23	4T22	Δ4T23/ 4T22	4T23	4T22	Δ4T23/ 4T22
<b>Receita Líquida</b>	524,5	532,4	-1,5%	77,2	54,3	42,1%	303,9	258,4	17,6%	905,7	845,1	7,2%
<b>Lucro Bruto</b>	310,7	259,7	19,6%	66,5	48,8	36,3%	201,4	170,1	18,4%	578,5	478,6	20,9%
Margem Bruta	59,2%	48,8%	10,4pp	86,1%	89,7%	-3,6pp	66,3%	65,8%	0,5pp	63,9%	56,6%	7,3pp
<b>Resultado Operacional</b>	205,3	147,1	39,6%	9,5	3,4	177,0%	137,0	114,6	19,5%	351,8	265,0	32,7%
Margem Operacional	39,1%	27,6%	11,5pp	12,3%	6,3%	6,0pp	45,1%	44,4%	0,7pp	38,8%	31,4%	7,4pp

Consolidado	Publicado		Reclassificações		Reclassificado	
	2022	4T22	2022	4T22	2022	4T22
Marketing	(215,0)	(69,4)	(22,7)	0,0	(237,8)	(69,4)
Provisões	3,4	(6,1)	(8,2)	6,0	(4,9)	(0,2)
<b>Resultado Operacional</b>	<b>1.465,8</b>	<b>259,2</b>	<b>(30,9)</b>	<b>6,0</b>	<b>1.435,0</b>	<b>265,2</b>
Despesas Corporativas	(392,9)	(80,5)	30,9	(6,0)	(362,0)	(86,5)
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>1.072,9</b>	<b>178,7</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>1.073,0</b>	<b>178,7</b>

Ânima Core	2022		4T22		2022		4T22		2022		4T22	
	2022	4T22	2022	4T22	2022	4T22	2022	4T22	2022	4T22	2022	4T22
Marketing	(137,2)	(44,7)	(22,7)	0,0	(159,9)	(44,7)						
Provisões	4,1	(4,9)	(8,2)	6,0	3,9	1,1						
<b>Resultado Operacional</b>	<b>814,5</b>	<b>141,1</b>	<b>(30,9)</b>	<b>6,0</b>	<b>783,6</b>	<b>147,1</b>						

Para ficar comparável com a alocação de 2023, reclassificamos algumas linhas dos resultados gerenciais de 2022, conforme tabela acima. As provisões de riscos das unidades em integração, que anteriormente ficavam no Corporativo, foram realocadas para o Ânima Core em sua linha específica. Adicionalmente, efetuamos uma correção pontual no 2T22 de um conjunto de despesas de marketing que estavam alocadas no Corporativo.

Mantendo o ritmo do trimestre anterior, o 4T23 continuou a demonstrar um novo patamar de rentabilidade para as operações consolidadas da Ânima, alcançando um resultado operacional com 38,8% de margem (vs 31,4% no 4T22). Destacaremos nas seções a seguir os detalhes de cada um dos segmentos.

### Ânima Core

O resultado operacional teve uma expansão de margem de 1,8p.p. no ano de 2023 (vs 2022), demonstrando a capacidade de nossos educadores de entregar resultados crescentes em um cenário macro ainda desafiador. Tivemos uma melhora de 2,1p.p. em nossos custos e despesas com pessoal, fruto de uma maior integração do modelo E2A e de reestruturações para maior sinergia em todas as unidades. Por outro lado, tivemos um aumento de 1,4p.p. nas despesas com marketing, decorrente de um encarecimento do preço dos leads digitais, além de um aumento de 2p.p. nas despesas com provisões de riscos.

Destacamos ainda o aumento de 11,5p.p. do resultado operacional no 4T23 vs 4T22. Este crescimento é derivado de uma redução nos custos com pessoal (-4,6p.p. vs 4T22) e serviços de terceiros e outros custos (-4,6 p.p. vs



4T22), fruto das reduções de *campi* que fizemos em 2023 e maior controle de gastos. Além disso, tivemos ganhos operacionais nas linhas de PDD (-2,0 p.p.), fruto de políticas de cobranças mais eficientes e redução do pessoal administrativo (-3,6 p.p.), enquanto as demais linhas representaram um crescimento de 3,4 p.p. Esse ganho operacional continua a refletir nosso compromisso em controlar custos e despesas.

## Ensino Digital

Nosso ensino digital continuou em sua trajetória de expansão em 2023, com expansão de 0,7p.p. na margem operacional, resultante de ganhos no lucro bruto e em quase todas as linhas do G&A devido ao ganho de escala do segmento. Apresentamos também um aumento da PDD no período, efeito decorrente do amadurecimento do negócio em nossas unidades, onde o cálculo leva em consideração o histórico de perda e, com um negócio mais maduro, há o avanço dos clientes inadimplentes para faixas de perda com percentual maior de provisão.

Apresentamos também um crescimento de 6p.p. da margem operacional quando comparamos o 4T23 vs 4T22. Expansão decorrente principalmente de uma redução dos gastos com marketing (-19,4p.p.), em linha com nossa estratégia de concentração desses gastos nos trimestres ímpares. Tivemos também impactos negativos no resultado decorrente de ajustes contábeis para uma melhor apresentação do balanço patrimonial, resultando em um aumento pontual da PDD, fruto de recálculo da PDD anual, que impactou o resultado do 4T23 em R\$ 5,3 milhões.

Nosso segmento de Ensino Digital segue ganhando relevância em nosso portfólio combinando crescimento expressivo (+25%) com margens crescentes e em patamares saudáveis. A estratégia permanece sendo de implementação do Ensino Digital para ampliar nosso mercado e cumprir nosso propósito educacional de levar educação de qualidade para todo país, atingindo um público diferente do presencial.

## Inspirali

A Inspirali continua, de forma diligente, sua trajetória de amadurecimento de controles e gestão compatíveis com o processo de estruturação da empresa, conforme os mais altos padrões de governança e requerimentos técnicos. O saudável resultado operacional no 4T23, com margem de 45,1%, já representa uma evolução de cerca de 0,7pp em relação ao 4T22. Este patamar reflete, de forma sustentável, a reversão do alto patamar de retenção do FG-FIES com efeito a partir do final do 1T23, além da contínua evolução da operação da Inspirali e seu forte perfil de geração de caixa.

No ano de 2023, quando comparado ao ano anterior, observamos uma redução na margem operacional da Inspirali. Essa redução está relacionada a três fatores: (i) o impacto da nova política de retenção do FG-FIES que não ocorria desta forma na base de comparação e ainda sem o impacto do teto previsto na Lei 14.719/23; (ii) o previsto amadurecimento das vagas resultando em uma maior proporção de alunos no período do internato e (iii) o investimento mais elevado em marketing visando fortalecer a marca Inspirali e iniciativas de atração de alunos para os cursos de graduação e Educação Médica Continuada.

Desta forma, a Inspirali se apresenta como um importante veículo do Ecossistema Ânima para capturar as oportunidades de crescimento da educação médica, tanto via o mais recente edital do Mais Médicos e os projetos de implantação de novos cursos de medicina em avaliação no STF quanto via a aceleração e consolidação da Educação Médica Continuada.

## Desempenho Financeiro Consolidado

### RECEITA

R\$ milhões (exceto em %)	2023	%AV	2022	%AV	Δ2023/ 2022	4T23	%AV	4T22	%AV	Δ4T23/ 4T22
Receita Bruta	7.647,0	204,9%	7.078,6	198,7%	8,0%	1.868,8	206,3%	1.665,3	197,0%	12,2%
Descontos, Deduções & Bolsas	(3.767,5)	-100,9%	(3.367,4)	-94,5%	11,9%	(927,2)	-102,4%	(785,9)	-93,0%	18,0%
Impostos & Taxas	(146,5)	-3,9%	(147,9)	-4,2%	-0,9%	(35,9)	-4,0%	(34,3)	-4,1%	4,7%
<b>Receita Líquida</b>	<b>3.732,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>3.563,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,8%</b>	<b>905,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>845,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>7,2%</b>
Ânima Core	2.206,6	59,1%	2.259,0	63,4%	-2,3%	524,5	57,9%	532,4	63,0%	-1,5%
Ensino Digital	273,3	7,3%	219,4	6,2%	24,6%	77,2	8,5%	54,3	6,4%	42,2%
Inspirali	1.253,0	33,6%	1.084,8	30,4%	15,5%	303,9	33,6%	258,4	30,6%	17,6%

Encerramos o 4T23 com um crescimento de 7,2% na Receita Líquida consolidada vs o 4T22, originado principalmente da Inspirali (17,6%) e do Ensino Digital (42,2%), pelas razões já apontadas de amadurecimento das bases de alunos e de uma eficaz estratégia de crescimento de ticket.

### LUCRO E MARGEM BRUTA

R\$ milhões (exceto em %)	2023	%AV	2022	%AV	Δ2023/ 2022	4T23	%AV	4T22	%AV	Δ4T23/ 4T22
<b>Receita Líquida</b>	<b>3.732,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>3.563,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,8%</b>	<b>905,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>845,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>7,2%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(1.274,4)</b>	<b>-34,1%</b>	<b>(1.287,9)</b>	<b>-36,1%</b>	<b>-1,0%</b>	<b>(327,2)</b>	<b>-36,1%</b>	<b>(366,6)</b>	<b>-43,4%</b>	<b>-10,7%</b>
Pessoal	(915,3)	-24,5%	(907,4)	-25,5%	0,9%	(231,7)	-25,6%	(248,7)	-29,4%	-6,9%
Serviços de Terceiros	(114,5)	-3,1%	(119,2)	-3,3%	-3,9%	(25,0)	-2,8%	(35,4)	-4,2%	-29,2%
Aluguel & Ocupação	(70,0)	-1,9%	(88,7)	-2,5%	-21,1%	(18,6)	-2,1%	(27,9)	-3,3%	-33,1%
Outras	(174,6)	-4,7%	(172,5)	-4,8%	1,2%	(51,8)	-5,7%	(54,6)	-6,5%	-5,1%
<b>Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)</b>	<b>2.458,5</b>		<b>2.275,3</b>		<b>8,1%</b>	<b>578,5</b>		<b>478,6</b>		<b>20,9%</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>65,9%</i>		<i>63,9%</i>		<i>2,0pp</i>	<i>63,9%</i>		<i>56,6%</i>		<i>7,2pp</i>

Tivemos uma expansão de margem de 2,0p.p. no lucro bruto de 2023 vs 2022, alcançando R\$ 2,5 bilhões (crescimento de 8,1% vs 2022). Este crescimento é decorrente principalmente de nossa estratégia de otimização de nossas atividades operacionais, que envolveram: a) devoluções de imóveis em 2023, com concentração dos alunos em outros campi, trazendo maior ganho de escala e redução de custos; e b) maior integração entre as unidades com uma oferta acadêmica mais eficiente, trazendo ganhos no custo com pessoal. Estas últimas medidas passaram a serem implementadas ao longo do 1S23 e ficaram mais evidentes a partir do resultado do 3T23.

O 4T23 continua a demonstrar o importante trabalho que realizamos no ano de 2023 com o objetivo de melhoria da margem operacional. Demonstramos um incremento de margem Bruta de 7,2p.p. quando comparado com 4T22. Este ganho operacional está concentrado em uma maior integração de sistemas e amadurecimento do E2A em nossas marcas, gerando um ganho de eficiência em nossa oferta acadêmica e ocasionando redução de custo com pessoal no período.

As demais rubricas foram beneficiadas pela redução da quantidade de campi, concentrando nossas operações em campi mais eficientes e lucrativos.

## RESULTADO E MARGEM OPERACIONAL

R\$ milhões (exceto em %)	2023	%AV	2022	%AV	Δ2023/ 2022	4T23	%AV	4T22	%AV	Δ4T23/ 4T22
<b>Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)</b>	<b>2.458,5</b>	65,9%	<b>2.275,3</b>	63,9%	<b>8,1%</b>	<b>578,5</b>	63,9%	<b>478,6</b>	56,6%	<b>20,9%</b>
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(464,3)</b>	-12,4%	<b>(432,3)</b>	-12,1%	<b>7,4%</b>	<b>(106,1)</b>	-11,7%	<b>(113,8)</b>	-13,5%	<b>-6,8%</b>
PDD	(192,4)	-5,2%	(194,5)	-5,5%	-1,1%	(42,3)	-4,7%	(44,4)	-5,3%	-4,7%
Marketing	(271,9)	-7,3%	(237,8)	-6,7%	14,4%	(63,8)	-7,0%	(69,4)	-8,2%	-8,1%
<b>Despesas Gerais &amp; Administrativas</b>	<b>(466,0)</b>	-12,5%	<b>(443,0)</b>	-12,4%	<b>5,2%</b>	<b>(110,7)</b>	-12,2%	<b>(108,5)</b>	-12,8%	<b>2,0%</b>
Pessoal	(310,1)	-8,3%	(300,6)	-8,4%	3,1%	(65,6)	-7,2%	(66,6)	-7,9%	-1,5%
Serviços de Terceiros	(111,4)	-3,0%	(106,6)	-3,0%	4,6%	(30,5)	-3,4%	(34,3)	-4,1%	-11,0%
Aluguel & Ocupação	3,3	0,1%	5,3	0,1%	n.a.	(1,9)	-0,2%	7,6	0,9%	-125,5%
Outras	(47,7)	-1,3%	(41,1)	-1,2%	16,0%	(12,7)	-1,4%	(15,3)	-1,8%	-17,0%
<b>Outras Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>(25,0)</b>	-0,7%	<b>16,4</b>	0,5%	<b>n.a.</b>	<b>(17,5)</b>	-1,9%	<b>5,9</b>	0,7%	<b>n.a.</b>
Provisões	(43,6)	-1,2%	(4,9)	-0,1%	797,6%	(20,5)	-2,3%	(0,2)	0,0%	10813,1%
Impostos & Taxas	(3,5)	-0,1%	(4,6)	-0,1%	-23,2%	(0,7)	-0,1%	(1,0)	-0,1%	-26,2%
Outras receitas operacionais	22,2	0,6%	25,8	0,7%	-14,3%	3,7	0,4%	7,0	0,8%	-47,6%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	23,6	0,6%	18,5	0,5%	27,3%	7,6	0,8%	3,0	0,4%	151,7%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>1.526,8</b>		<b>1.435,0</b>		<b>6,4%</b>	<b>351,8</b>		<b>265,2</b>		<b>32,7%</b>
<i>Margem Operacional</i>	<i>40,9%</i>		<i>40,3%</i>		<i>0,6pp</i>	<i>38,8%</i>		<i>31,4%</i>		<i>7,5pp</i>

O resultado operacional cresceu 6,4% em 2023, com uma expansão de margem de 0,6p.p. Apesar do crescimento em nosso lucro bruto, tivemos fatores de pressão no nosso G&A, concentrados substancialmente no primeiro semestre do ano em: a) um aumento das despesas comerciais ano contra ano, especialmente na linha de marketing, que cresceu 14,4%, decorrente de um aumento de preço das provedoras de leads digitais, um cenário mais competitivo e um investimento no posicionamento de marca da Inspirali; e b) um aumento de despesas com provisões no período, fruto da materialização de contingências advindas das unidades adquiridas em 2021, além de um maior volume de acordos finalizados dentro de 2023.

Em linha com as medidas adotadas ao longo do ano, o resultado operacional do 4T23 demonstrou, mais uma vez, o nosso foco na geração de valor para nosso negócio, com um incremento na Margem Operacional de 7,5 p.p. vs 4T22, fruto principalmente dos esforços que fizemos de controle do G&A, com iniciativas de reestruturações internas em busca de maior sinergia entre as áreas.

Nas despesas comerciais (PDD e Marketing), reportamos uma redução de 6,8% comparando 4T23 vs 4T22. Com relação à PDD, adotamos uma melhor estratégia de cobrança, focando nossos esforços e fazendo campanhas específicas para os alunos com maior probabilidade de pagamentos: oferecendo flexibilidade de pagamento a alunos matriculados e que estão assistindo aula. As despesas de Marketing refletem nosso compromisso com maior disciplina na gestão da rubrica e também são impactadas por movimento de maior peso nos trimestres ímpares e menor nos pares.

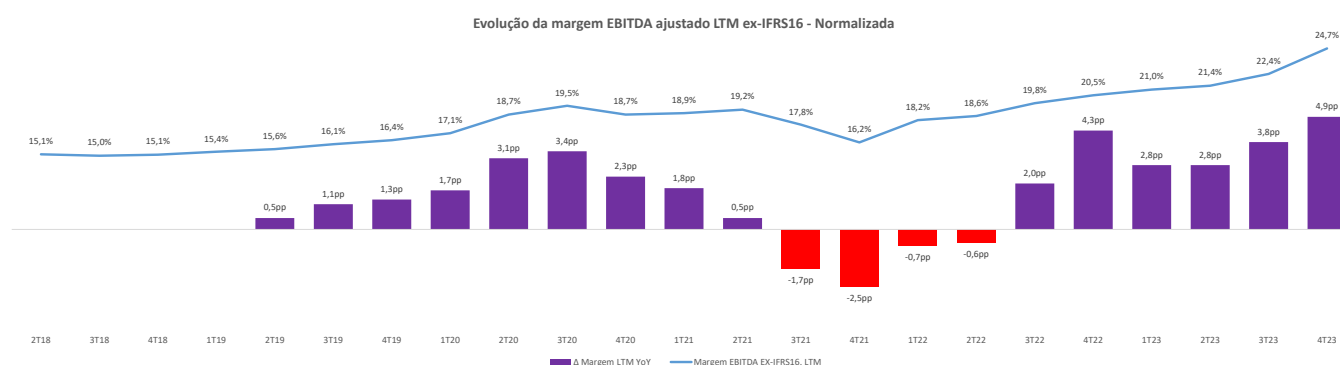
## EBITDA E EBITDA AJUSTADO

R\$ milhões (exceto em %)	2023	%A/V	2022	%A/V	Δ2023/ 2022	4T23	%A/V	4T22	%A/V	Δ4T23/ 4T22
<b>Resultado Operacional</b>	<b>1.526,8</b>		<b>1.435,0</b>		<b>6,4%</b>	<b>351,8</b>		<b>265,2</b>		<b>32,7%</b>
Margem Operacional	40,9%		40,3%		0,6pp	38,8%		31,4%		7,5pp
Despesas Corporativas	(318,7)	-8,5%	(362,0)	-10,2%	-11,9%	(83,2)	-9,2%	(86,5)	-10,2%	-3,8%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>1.208,1</b>		<b>1.073,0</b>		<b>12,6%</b>	<b>268,6</b>		<b>178,7</b>		<b>50,4%</b>
Margem EBITDA Ajustado	32,4%		30,1%		2,3pp	29,7%		21,1%		8,6pp
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(23,6)	-0,6%	(18,5)	-0,5%	27,3%	(7,6)	-0,8%	(3,0)	-0,4%	151,7%
(-) Itens não-recorrentes	(118,2)	-3,2%	(83,7)	-2,3%	41,1%	(33,7)	-3,7%	(52,5)	-6,2%	-35,9%
<b>EBITDA</b>	<b>1.066,4</b>		<b>970,8</b>		<b>9,8%</b>	<b>227,4</b>		<b>123,1</b>		<b>84,6%</b>
Margem EBITDA	28,6%		27,2%		1,4pp	25,1%		14,6%		10,5pp
(-) Despesa com aluguel	(284,6)	-7,6%	(343,4)	-9,6%	-17,1%	(67,6)	-7,5%	(78,3)	-9,3%	-13,6%
<b>EBITDA Ajustado ex-IFRS16</b>	<b>923,5</b>		<b>729,6</b>		<b>26,6%</b>	<b>201,0</b>		<b>100,4</b>		<b>100,2%</b>
Margem EBITDA Ajustada ex-IFRS16	24,7%		20,5%		4,2pp	22,2%		11,9%		10,3pp

No ano de 2023 alcançamos um EBITDA ajustado ex-IFRS16 de R\$ 923,5 milhões, representando um crescimento de 26,6% em comparação com 2022 e avanço de 4,2p.p. na margem, para 24,7%. O avanço da margem está diretamente relacionado às iniciativas adotadas para redução de custos e despesas, gerando um melhor controle do G&A, além de iniciativas de reestruturações internas em busca de maior sinergia entre as áreas, cujo impacto mais relevante se deu no segmento Core.

No 4T23 em comparação com o 4T22, observamos um aumento expressivo de 100,2% no EBITDA Ajustado ex-IFRS16. Além disso, destacamos a expansão de margem neste período, registrando um aumento de 10,3 p.p. Esses resultados refletem os impactos positivos, já destacados nas seções anteriores, tanto no lucro bruto quanto no resultado operacional.

A Companhia obteve margem EBITDA ex-IFRS 16 LTM (últimos 12 meses) recorde pelo sexto trimestre consecutivo, sendo a oitava evolução consecutiva - retomando uma gradual e consistente evolução dos resultados em uma janela longa de mais de 5 anos, conforme ilustrado no gráfico a seguir:



## Não-recorrentes

R\$ milhões	2023	4T23	3T23	2T23	1T23
Multas contratos de aluguel	58,6	10,2	0,6	1,6	46,3
Desmobilizações	3,8	0,0	0,2	2,6	1,0
Verbas rescisórias	55,6	10,3	22,5	20,0	2,7
Baixas de earn-outs	(69,9)	0,0	0,0	(69,9)	0,0
Baixas contábeis de ativos	68,5	12,2	1,9	54,3	0,0
Outros	1,5	0,9	0,0	0,0	0,6
<b>Impacto total no EBITDA Ajustado</b>	<b>118,2</b>	<b>33,7</b>	<b>25,3</b>	<b>8,7</b>	<b>50,5</b>
Pagamentos de aluguel ex-IFRS16	6,1	(3,8)	0,8	3,5	5,7
<b>Impacto total no EBITDA Ajustado ex-IFRS16</b>	<b>124,3</b>	<b>29,9</b>	<b>26,1</b>	<b>12,1</b>	<b>56,2</b>
(-) Multas contratos de aluguel não caixa no período	(26,9)	(5,7)	(1,8)	15,2	(34,6)
(-) Baixas de earn-outs	69,9	0,0	0,0	69,9	0,0
(-) Baixas contábeis de ativos	(68,5)	(12,2)	(1,9)	(54,3)	0,0
(-) Outros	(1,5)	(0,9)	(0,0)	0,0	(0,6)
<b>Impacto total no caixa</b>	<b>97,2</b>	<b>11,1</b>	<b>22,3</b>	<b>42,9</b>	<b>21,0</b>
Multas contratos de aluguel pagas	31,8	4,5	(1,3)	16,8	11,7
Verbas rescisórias	55,6	10,3	22,5	20,0	2,7
Desmobilizações	3,8	0,0	0,2	2,6	1,0

As despesas não recorrentes em 2023 acumularam R\$ 124,3 milhões no EBITDA Ex-IFRS16, com impacto no caixa do período de R\$ 97,2 milhões. Tais desembolsos são decorrentes principalmente das iniciativas que realizamos para melhoria da eficiência operacional, que incluem:

- Multas de encerramento antecipado de contratos de aluguel no valor de R\$ 58,6 milhões (sendo R\$ 31,8 milhões com impacto caixa) ocasionados pela devolução de *campi* e um imóvel administrativo;
- Custos com desmobilizações dos imóveis devolvidos;
- Verbas rescisórias da reestruturação de folha acadêmica e administrativa;

Além de outros itens não-caixa:

- Reversão de *earn-outs* advindos da compra do IBCMED e UNIFG, que deixaram de ser devidos, e impactaram positivamente o resultado, e provisão para perdas no valor investido e em créditos relacionados à Gama Academy;
- Baixas contábeis de ativos relacionados à *campi* que foram devolvidos, mas que não tiveram efeito caixa no período, e outros ativos sem expectativa de rentabilidade futura.

No 4T23 o impacto de itens não recorrentes no EBITDA do período foi de R\$ 33,7 milhões, dos quais, R\$ 13,9 milhões tiveram impacto no caixa. Destacamos abaixo os principais itens do trimestre, relacionados à execução da agenda de desalavancagem e melhoria da geração de caixa:

- Devolução de um imóvel não operacional na cidade de São Paulo (SP), fruto da aquisição da Laureate. A devolução deste imóvel, efetivada em outubro de 2023, apesar de gerar uma multa de R\$ 10,2 milhões a ser paga em 29 parcelas mensais de aproximadamente R\$ 0,35 mil, ocasionará uma redução recorrente no aluguel mensal de aproximadamente R\$ 1,05 milhão;
- Adicionalmente, houve uma reclassificação contábil de um imóvel em Curitiba (PR), classificado inicialmente como imobilizado e reclassificado para ativo destinado à venda, em vistas da expectativa de conclusão do contrato de intenção de compra e venda firmado com terceiros. Este imóvel foi fruto da



aquisição da Unisociesc em 2015 e já estava em negociação para venda, pendente apenas de alguns documentos para avanço no contrato de compra e venda. O ativo classificado como mantido para venda está mensurado pelo valor justo menos os custos da transação, com base no valor de venda do contrato de R\$ 32,7 milhões. A reclassificação contábil deste ativo gerou uma perda não-caixa que impactou o EBITDA em R\$ 9,8 milhões, sendo R\$ 7,3 milhões decorrente do valor justo da transação além de outras benfeitorias avaliadas em R\$ 2,5 milhões. Tal transação prevê um cronograma de recebimentos em 30 meses, sendo a primeira parcela no valor de R\$ 3,0 milhões prevista para recebimento até abril de 2024, e o saldo será recebido em 32 parcelas mensais de R\$ 0,9 milhão.

## 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. Ao final do 4T23 celebramos a captura de R\$ 413,0 milhões em 30 meses (entre junho/21 e dezembro/23), equivalentes ao incremento projetado, pelo que encerramos nessa apresentação de resultados o capítulo relativo a esse indicador.

## RESULTADO FINANCEIRO

R\$ milhões (exceto em %)	2023	2022	Δ2023/ 2022	4T23	4T22	Δ4T23/ 4T22
<b>(+) Receita Financeira</b>	<b>174,7</b>	<b>165,0</b>	<b>5,9%</b>	<b>34,3</b>	<b>49,2</b>	<b>-30,4%</b>
Receita com juros de mensalidades	23,6	18,5	27,3%	7,6	3,0	151,7%
Receita com aplicações financeiras	133,5	122,0	9,4%	28,5	32,1	-11,1%
Descontos obtidos	0,9	5,9	-85,1%	0,2	0,9	-82,0%
Outras	16,9	18,6	-9,6%	(2,0)	13,3	-115,0%
<b>(-) Despesa Financeira</b>	<b>(917,5)</b>	<b>(959,0)</b>	<b>-4,3%</b>	<b>(225,9)</b>	<b>(225,9)</b>	<b>0,0%</b>
Despesa de comissões e juros com empréstimos <sup>1</sup>	(640,8)	(560,5)	14,3%	(154,6)	(136,6)	13,2%
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	0,0	(96,7)	-100,0%	0,0	0,0	n.a.
Despesa de juros com PraValer	(42,0)	(32,5)	29,4%	(22,5)	(15,9)	42,1%
Despesa de juros com títulos a pagar (aquisições)	(12,5)	(23,0)	-45,8%	(1,3)	(2,3)	-45,0%
Despesa Financeira de arrendamento	(154,8)	(182,8)	-15,3%	(36,0)	(44,8)	-19,5%
Outros	(67,5)	(63,6)	6,0%	(11,5)	(26,4)	-56,5%
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(742,8)</b>	<b>(794,1)</b>	<b>-6,5%</b>	<b>(191,7)</b>	<b>(176,6)</b>	<b>8,5%</b>
Penalty fee pré-pagamento debênture	0,0	12,4	-100,0%	0,0	0,0	n.a.
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	0,0	84,4	-100,0%	0,0	0,0	n.a.
<b>Resultado Financeiro Ajustado</b>	<b>(742,8)</b>	<b>(697,3)</b>	<b>6,5%</b>	<b>(191,7)</b>	<b>(176,6)</b>	<b>8,5%</b>

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

O resultado financeiro líquido apresentou uma redução de R\$ 51,3 milhões, equivalentes a 6,5% em 2023 comparado a 2022. Nossa principal despesa - despesa de comissões e juros com empréstimos - avançou 14,3% no período, principalmente decorrente do aumento nominal da nossa dívida no 4T22 e que foi carregada para 2023. Além disso, outro ponto de destaque é a redução das despesas financeiras de arrendamento, fruto de nossas iniciativas de redução de imóveis.

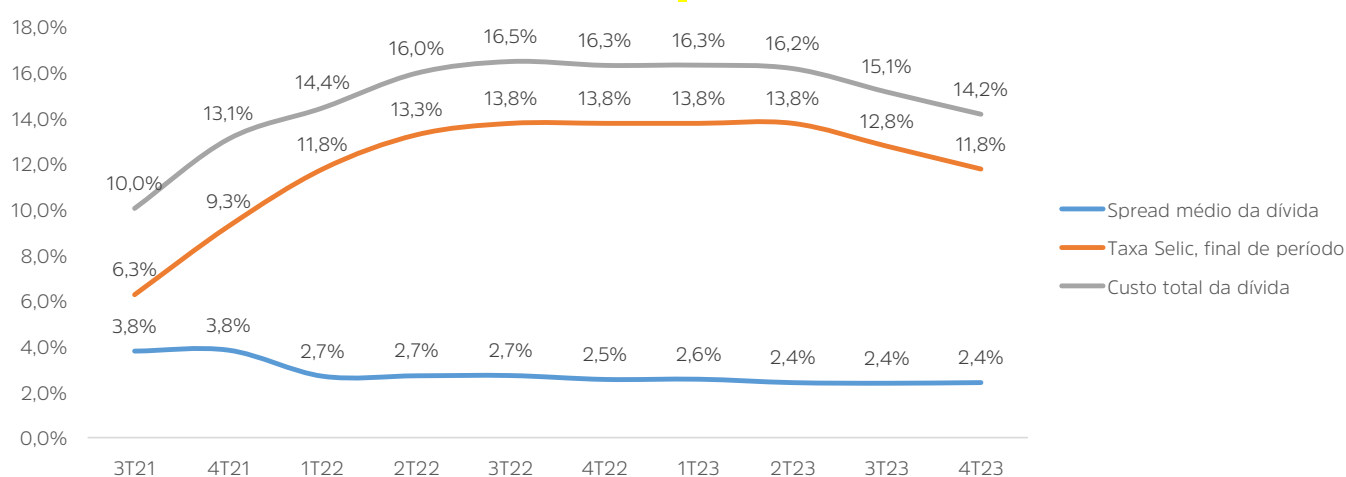
A linha mais relevante das receitas financeiras é a do rendimento obtido das aplicações financeiras, que possuem liquidez imediata e estão atreladas ao CDI. Reportamos uma redução de 11,1% no 4T23 vs 4T22 decorrente, principalmente, de uma posição em caixa menor e da taxa SELIC menor no período. Destacamos também o

aumento de 27,3% no ano, da receita com juros de mensalidades, mostrando nossa maior eficácia na cobrança e renegociação dos alunos inadimplentes.

Quanto às despesas financeiras, tivemos uma manutenção das despesas financeiras no período, apesar da queda da taxa de SELIC no segundo semestre de 2023. O incremento das despesas com juros entre o 4T23 e o 4T22 é decorrente de um saldo médio de endividamento maior no trimestre atual. No final de 4T22, tivemos a captação do CRI, de aproximadamente R\$ 800 milhões, que entrou apenas no final do mês de dezembro. Para 2024, a redução prevista do custo da dívida deve continuar impulsionando essa trajetória de redução da alavancagem nos próximos trimestres.

Além disso, continuamos a demonstrar uma redução na linha de despesa financeira de arrendamento, fruto da redução dos aluguéis durante o 1S23.

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 final de 2023.



## LUCRO E MARGEM LÍQUIDOS

R\$ milhões (exceto em %)	2023	%AV	2022	%AV	Δ2023/ 2022	4T23	%AV	4T22	%AV	Δ4T23/ 4T22
<b>EBITDA</b>	<b>1.066,4</b>	28,6%	<b>970,8</b>	27,2%	<b>9,8%</b>	<b>227,4</b>	25,1%	<b>123,1</b>	14,6%	<b>84,6%</b>
Depreciação & Amortização	(534,6)	-14,3%	(578,3)	-16,2%	-7,6%	(131,8)	-14,5%	(146,4)	-17,3%	-10,0%
Equivalência Patrimonial	(6,9)	-0,2%	(14,3)	-0,4%	-51,9%	(2,3)	-0,3%	(5,9)	-0,7%	-61,1%
<b>EBIT</b>	<b>524,9</b>	14,1%	<b>378,1</b>	10,6%	<b>38,8%</b>	<b>93,3</b>	10,3%	<b>(29,1)</b>	-3,4%	<b>-420,4%</b>
Resultado Financeiro Líquido	(742,8)	-19,9%	(794,1)	-22,3%	-6,5%	(191,7)	-21,2%	(176,6)	-20,9%	8,5%
<b>EBT</b>	<b>(217,9)</b>	<b>-5,8%</b>	<b>(416,0)</b>	<b>-11,7%</b>	<b>-47,6%</b>	<b>(98,4)</b>	<b>-10,9%</b>	<b>(205,8)</b>	<b>-24,3%</b>	<b>-52,2%</b>
IR & CSLL	4,7	0,1%	427,4	12,0%	-98,9%	(3,1)	-0,3%	375,2	44,4%	-100,8%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>(213,2)</b>	<b>-5,7%</b>	<b>11,5</b>	0,3%	<b>-1961,4%</b>	<b>(101,5)</b>	<b>-11,2%</b>	<b>169,4</b>	20,0%	<b>-159,9%</b>
Participação dos acionistas não controladores	116,5	3,1%	113,7	3,2%	2,4%	18,9	2,1%	53,5	6,3%	-64,7%
<b>Lucro Líquido, atribuível aos controladores</b>	<b>(329,6)</b>	<b>-8,8%</b>	<b>(102,3)</b>	<b>-2,9%</b>	<b>222,4%</b>	<b>(120,4)</b>	<b>-13,3%</b>	<b>115,9</b>	13,7%	<b>-203,8%</b>
Itens não-recorrentes	118,2	3,2%	83,7	2,3%	41,1%	33,7	3,7%	52,5	6,2%	-35,9%
Amortização de intangível <sup>1</sup>	165,1	4,4%	172,4	4,8%	-4,2%	41,3	4,6%	42,3	5,0%	-2,3%
Penalty fee pré-pagamento debênture	0,0	0,0%	12,4	0,3%	-100,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	n.a.
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	0,0	0,0%	84,4	2,4%	-100,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	n.a.
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>(46,4)</b>	<b>-1,2%</b>	<b>250,6</b>		<b>n.a.</b>	<b>(45,4)</b>		<b>210,7</b>		<b>-121,6%</b>
Margem Líquida Ajustada	-1,2%		7,0%		<b>-8,2pp</b>	-5,0%		24,9%		<b>-29,9pp</b>

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas.

Além dos fatores que já mencionamos em outras seções deste release, aprestamos uma redução na linha de depreciação & amortização, fruto de menor investimento em CAPEX e da redução do saldo do imobilizado decorrente da devolução dos *campi* no período.

Destacamos ainda que a linha “Participação dos acionistas não controladores” está relacionada substancialmente à participação do sócio minoritário em nossa controlada Inspirali. A redução, quando comparados os períodos, está diretamente ligada a efeitos não recorrentes no ano de 2022, referente a reversão dos saldos de imposto de renda e CSLL diferidos, que geraram um ganho contábil (não caixa) de R\$ 433,8 milhões, dos quais R\$ 222,5 milhões foram alocados às operações de medicina.

## CAIXA E ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO

R\$ milhões (exceto em %)	DEZ 23	SET 23	DEZ 22	SET 22
<b>(+) Total de Disponibilidades</b>	<b>984,5</b>	<b>1.125,8</b>	<b>1.476,6</b>	<b>1.104,6</b>
Caixa	139,4	445,7	422,4	192,3
Aplicações Financeiras	845,1	680,1	1.054,2	912,3
<b>(-) Total de Empréstimos e Financiamentos <sup>1</sup></b>	<b>3.830,4</b>	<b>3.753,3</b>	<b>4.131,2</b>	<b>3.491,6</b>
Circulante	880,1	719,1	888,1	890,6
Não circulante	2.950,2	3.034,3	3.243,1	2.601,0
<b>(=) Dívida Líquida <sup>2</sup></b>	<b>(2.845,9)</b>	<b>(2.627,5)</b>	<b>(2.654,5)</b>	<b>(2.387,0)</b>
(-) Outras obrigações ajustadas	152,1	176,5	261,8	261,1
Outras obrigações (circulante e não circulante)	152,1	176,5	422,6	421,9
Outras obrigações (Earn outs e Opções de Compra)	0,0	0,0	(86,3)	(86,3)
Outras obrigações (bolsas Proies)	0,0	0,0	(74,5)	(74,5)
<b>(=) Dívida Líquida Ajustada excl. IFRS-16 <sup>3</sup></b>	<b>(2.998,0)</b>	<b>(2.804,0)</b>	<b>(2.916,3)</b>	<b>(2.648,0)</b>
(-) Passivo Arrendamentos (IFRS-16)	1.304,0	1.320,0	1.506,7	1.541,5
Circulante	144,4	158,2	172,7	170,8
Não circulante	1.159,6	1.161,8	1.334,0	1.370,7
<b>(=) Dívida Líquida Ajustada incl. IFRS-16 <sup>3</sup></b>	<b>(4.301,9)</b>	<b>(4.124,1)</b>	<b>(4.423,0)</b>	<b>(4.189,5)</b>

<sup>1</sup> Considera empréstimos e financiamentos e derivativos.

<sup>2</sup> Dívida líquida considerando apenas as obrigações bancárias.

<sup>3</sup> Dívida líquida considerando todas as obrigações de curto e longo prazo relacionadas ao pagamento de parcelamentos tributários e às aquisições, excluindo Bolsas Proies

<sup>4</sup> 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.

Em linha com a sazonalidade do nosso negócio, houve um aumento nominal da dívida líquida entre o 4T23 e o 3T23 de R\$177,8 milhões. Além do pagamento de dividendos a acionistas minoritários de controladas, que implicou em consumo de caixa de R\$56,1 milhões, a sazonalidade natural do ciclo de negócio implica em consumo de caixa no 4T, devido aos seguintes motivos: a) dinâmica de pagamentos de mensalidades, com negociações de atrasos nos trimestres ímpares e inadimplência maior nos pares; b) "evasão durante" que diminui a receita nos trimestre pares; e c) Pagamento do 13<sup>o</sup> salário e férias coletivas para o pessoal administrativo, pressionando o caixa do trimestre. Entretanto, cabe-se destacar que o crescimento nominal da dívida no 4T23 foi 23,8% menor que o mesmo período do ano passado, demonstrando a evolução positiva na geração de caixa.

Destacamos abaixo as principais iniciativas que contribuíram para a melhora deste indicador no 4T23:

- Geração de caixa operacional recorrente 84,8% maior que o 4T22, impactada pelas iniciativas operacionais de redução de custos e despesas;
- Significativa melhora do capital de giro, com destaque para a redução no prazo médio de recebimento em 12 dias;
- Investimentos em CAPEX 33,93% menor que o 4T22;
- Cessão de Direitos Creditórios ao Pravalor referente aos financiamentos privados da carteira de repasse garantido, no valor de R\$ 27,4 milhões.

## CONTAS A RECEBER E PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO (PMR)

Total	4T23	3T23	2T23	1T23	4T22	Δ4T23/ 4T22
<b>Contas a Receber Líquido</b>	<b>766,5</b>	<b>752,4</b>	<b>875,2</b>	<b>948,3</b>	<b>849,1</b>	<b>(82,6)</b>
a vencer	383,1	414,5	478,1	658,0	543,3	(160,2)
até 180 d	212,0	171,5	235,0	181,2	208,7	3,3
de 181 a 360 d	70,6	80,5	78,6	62,9	47,2	23,4
de 361 a 720 d	100,8	86,0	83,6	46,2	49,9	50,9

O item 'contas a receber líquido' encerrou o 4T23 com R\$ 766,5 milhões, redução de R\$ 82,6 milhões em relação ao 4T22, em decorrência das diversas medidas de gestão do capital de giro implementadas ao longo do Ano. No trimestre, verifica-se um aumento de R\$14,1 milhões, compatível com a sazonalidade do negócio.

(em R\$ milhões)

Total	4T23	3T23	2T23	1T23	4T22	Δ4T23/ 4T22
Contas a Receber Líquido	766,5	752,4	875,2	948,3	849,1	(82,6)
Receita líquida (UDM)	3.732,9	3.672,4	3.637,2	3.615,3	3.563,2	169,7
PMR (Dias)	74	74	87	94	86	(12)

Não FIES	4T23	3T23	2T23	1T23	4T22	Δ4T23/ 4T22
Contas a Receber Líquido	557,6	553,1	686,1	756,6	640,9	(83,3)
Receita líquida (UDM)	3.388,7	3.324,4	3.254,6	3.221,3	3.163,1	225,6
PMR (Dias)	59	60	76	85	73	(14)

FIES	4T23	3T23	2T23	1T23	4T22	Δ4T23/ 4T22
Contas a Receber Líquido	103,6	104,3	102,2	102,2	128,2	(24,6)
Receita líquida (UDM)	161,2	157,4	193,5	209,5	212,9	(51,7)
PMR (Dias)	231	238	190	176	217	15

Lifelong Learning	4T23	3T23	2T23	1T23	4T22	Δ4T23/ 4T22
Contas a Receber Líquido	105,4	95,0	87,0	89,5	80,0	25,4
Receita líquida (UDM)	183,1	190,6	189,1	184,5	187,3	(4,2)
PMR (Dias)	207	179	166	175	154	53

A partir deste release, alteramos a forma de cálculo do PMR, passando a adotar como denominador a receita líquida dos últimos doze meses (UDM) ao invés da receita acumulada até o trimestre. Entendemos que esta metodologia de cálculo é mais eficaz por estar em linha com os efeitos causados pelo regime da competência contábil no contas a receber pois normaliza a sazonalidade inerente ao nosso segmento.

## FLUXO DE CAIXA

R\$ milhões	2023	2022	4T23	4T22
<b>Resultado Líquido</b>	<b>(213,2)</b>	<b>11,5</b>	<b>(101,5)</b>	<b>169,4</b>
Provisões	242,3	193,4	63,0	39,5
Depreciação & Amortização	509,4	561,3	122,7	142,1
Receita / Despesa com juros e atualização monetária	774,2	848,0	173,1	179,8
Outros ajustes ao resultado líquido	120,1	(344,1)	63,2	(309,7)
Pagamento de aluguel e multas	(322,5)	(354,9)	(68,4)	(88,2)
<b>Geração de Caixa Operacional</b>	<b>1.110,3</b>	<b>915,2</b>	<b>252,0</b>	<b>132,9</b>
Capital de Giro	(208,9)	(454,5)	(201,4)	(143,6)
Variações dos ativos operacionais	(146,7)	(422,9)	(44,1)	(48,9)
Variações dos passivos operacionais	(62,2)	(31,7)	(157,2)	(94,7)
CAPEX - Imobilizado e Intangível	(190,5)	(210,9)	(35,2)	(53,3)
<b>Subtotal</b>	<b>(399,3)</b>	<b>(665,4)</b>	<b>(236,6)</b>	<b>(196,9)</b>
<b>Geração de Caixa da Empresa</b>	<b>711,0</b>	<b>249,8</b>	<b>15,5</b>	<b>(64,0)</b>
Aumento de Capital	0,0	1.000,0	0,0	0,0
Juros Pagos	(568,3)	(394,5)	(59,8)	(169,6)
Captações e Amortizações	(379,0)	321,9	(18,4)	620,8
Pagamentos de aquisições	(109,1)	(93,4)	(22,5)	(13,3)
Recompra de ações	(6,9)	(120,6)	0,0	0,0
Dividendos	(139,8)	(1,9)	(56,1)	(1,9)
<b>Subtotal</b>	<b>(1.203,1)</b>	<b>711,5</b>	<b>(156,8)</b>	<b>436,0</b>
<b>Aumento (redução) líquido(a) no caixa /equivalentes</b>	<b>(492,2)</b>	<b>961,3</b>	<b>(141,3)</b>	<b>372,0</b>
Caixa e Aplicações Financeiras no início do período	1.476,6	515,3	1.125,8	1.104,6
Caixa e Aplicações Financeiras no fim do período	984,5	1.476,6	984,5	1.476,6

Finalizamos o ano de 2023 com um consumo de caixa de R\$ 492,2 milhões enquanto no ano de 2022 houve um aumento de caixa de R\$ 961,3 milhões, decorrentes principalmente do aporte de R\$ 1 bilhão feito em nossa subsidiária Inspirali.

A Geração de Caixa Operacional apresentou um aumento de 21,3% no ano de 2023 contra o ano de 2022 (89,6% comparando 4T23 vs 4T22). Esta variação é substancialmente decorrente de um crescimento de 9,8% no EBITDA do ano de 2023 vs 2022 (84,6% 4T23 vs. 4T22) e da redução dos gastos com aluguéis em 9%.

Além disso, podemos notar uma melhora significativa do capital de giro, com uma redução de 54% no comparativo ano contra ano, fruto principalmente de nossas políticas de melhoria de capital de giro, que dentre outros indicadores, resultaram em uma redução do prazo médio de recebimentos de 12 dias. Destacamos também uma redução do CAPEX no período, conforme já indicado.

Por fim, destacamos as atividades de financiamento, que consumiram R\$ 1,2 bilhões de caixa em 2023 (aumento de R\$ 711,5 milhões em 2022). O aumento no consumo de caixa está relacionado principalmente a um encarecimento do custo da dívida decorrente do aumento da taxa média SELIC em 2023 (13,3% a.a.) vs 2022 (12,1% a.a.). Além disto, tivemos um saldo líquido de R\$ 379,0 milhões de amortizações de dívidas, enquanto em 2022 tivemos uma captação de R\$ 321,9 milhões.



## INVESTIMENTOS (CAPEX)

R\$ milhões (exceto em %)	2023	2022	Δ2023/ 2022	4T23	4T22	Δ4T23/ 4T22
Sistema e Tecnologia	107,6	130,4	-17,5%	25,9	34,6	-25,2%
Móveis e Equipamentos	20,5	22,4	-8,8%	2,7	9,3	-70,8%
Obras e benfeitorias	62,4	58,0	7,6%	6,7	9,5	-29,7%
<b>Total Investimento</b>	<b>190,5</b>	<b>210,9</b>	<b>-9,7%</b>	<b>35,2</b>	<b>53,3</b>	<b>-33,9%</b>
% sobre a Receita Líquida	5,1%	5,9%	-0,8p.p.	3,9%	6,3%	-2,4p.p.

Finalizamos o ano de 2023 com investimentos consolidados de R\$ 190,5 milhões, uma redução de R\$ 20,4 milhões frente a 2022, evidenciando o potencial de assertividade nos investimentos em CAPEX, aliando ganhos de diluição frente a escala da Companhia bem como menor quantidade de *campi*.

A prioridade de CAPEX da Companhia continua sendo investimentos em Sistemas e Tecnologia, focando na Transformação Digital como investimentos fundamentais para garantir novas fontes de eficiência e inovação.

O crescimento da linha de “Obras e benfeitorias” está relacionado com o movimento de devolução de imóveis que ocorreu ao final de 2022 e ao longo do primeiro semestre de 2023. Estes investimentos foram necessários para a readequação dos *campi* que acomodaram os alunos transferidos para um contexto de maior hibridéz, com mais espaços de convivência e uso de laboratórios ao invés de salas de aula tradicionais, gerando melhor ensalamento e uso variável de presencialidade e tecnologia síncrona.

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

## RETORNO SOBRE O CAPITAL INVESTIDO (ROIC)

Retorno Sobre Capital Investido (ROIC) <sup>1</sup>	2023	2022	Δ2023/ 2022
ROIC consolidado	8,0%	5,2%	2,8pp
ROIC sem ativos intangíveis não amortizáveis	19,0%	11,1%	7,9pp

<sup>1</sup>ROIC = 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 8,0% em 2023, melhora de 2,8p.p. em relação a 2022. Excluindo-se a incorporação dos intangíveis não amortizáveis das aquisições, observamos um aumento de 7,9p.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 %)	2023	%AV	2022	%AV	Δ2023/ 2022	4T23	%AV	4T22	%AV	Δ4T23/ 4T22
Receita Bruta	7.647,0	204,9%	7.078,6	198,7%	8,0%	1.868,8	206,3%	1.665,3	197,0%	12,2%
Descontos, Deduções & Bolsas	(3.767,5)	-100,9%	(3.367,4)	-94,5%	11,9%	(927,2)	-102,4%	(785,9)	-93,0%	18,0%
Impostos & Taxas	(146,5)	-3,9%	(147,9)	-4,2%	-0,9%	(35,9)	-4,0%	(34,3)	-4,1%	4,7%
<b>Receita Líquida</b>	<b>3.732,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>3.563,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,8%</b>	<b>905,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>845,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>7,2%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(1.274,4)</b>	<b>-34,1%</b>	<b>(1.287,9)</b>	<b>-36,1%</b>	<b>-1,0%</b>	<b>(327,2)</b>	<b>-36,1%</b>	<b>(366,6)</b>	<b>-43,4%</b>	<b>-10,7%</b>
Pessoal	(915,3)	-24,5%	(907,4)	-25,5%	0,9%	(231,7)	-25,6%	(248,7)	-29,4%	-6,9%
Serviços de Terceiros	(114,5)	-3,1%	(119,2)	-3,3%	-3,9%	(25,0)	-2,8%	(35,4)	-4,2%	-29,2%
Aluguel & Ocupação	(70,0)	-1,9%	(88,7)	-2,5%	-21,1%	(18,6)	-2,1%	(27,9)	-3,3%	-33,1%
Outras	(174,6)	-4,7%	(172,5)	-4,8%	1,2%	(51,8)	-5,7%	(54,6)	-6,5%	-5,1%
<b>Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)</b>	<b>2.458,5</b>	<b>65,9%</b>	<b>2.275,3</b>	<b>63,9%</b>	<b>8,1%</b>	<b>578,5</b>	<b>63,9%</b>	<b>478,6</b>	<b>56,6%</b>	<b>20,9%</b>
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(464,3)</b>	<b>-12,4%</b>	<b>(432,3)</b>	<b>-12,1%</b>	<b>7,4%</b>	<b>(106,1)</b>	<b>-11,7%</b>	<b>(113,8)</b>	<b>-13,5%</b>	<b>-6,8%</b>
PDD	(192,4)	-5,2%	(194,5)	-5,5%	-1,1%	(42,3)	-4,7%	(44,4)	-5,3%	-4,7%
Marketing	(271,9)	-7,3%	(237,8)	-6,7%	14,4%	(63,8)	-7,0%	(69,4)	-8,2%	-8,1%
<b>Despesas Gerais &amp; Administrativas</b>	<b>(466,0)</b>	<b>-12,5%</b>	<b>(443,0)</b>	<b>-12,4%</b>	<b>5,2%</b>	<b>(110,7)</b>	<b>-12,2%</b>	<b>(108,5)</b>	<b>-12,8%</b>	<b>2,0%</b>
Pessoal	(310,1)	-8,3%	(300,6)	-8,4%	3,1%	(65,6)	-7,2%	(66,6)	-7,9%	-1,5%
Serviços de Terceiros	(111,4)	-3,0%	(106,6)	-3,0%	4,6%	(30,5)	-3,4%	(34,3)	-4,1%	-11,0%
Aluguel & Ocupação	3,3	0,1%	5,3	0,1%	n.a.	(1,9)	-0,2%	7,6	0,9%	-125,5%
Outras	(47,7)	-1,3%	(41,1)	-1,2%	16,0%	(12,7)	-1,4%	(15,3)	-1,8%	-17,0%
<b>Outras Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>(25,0)</b>	<b>-0,7%</b>	<b>16,4</b>	<b>0,5%</b>	<b>-252,4%</b>	<b>(17,5)</b>	<b>-1,9%</b>	<b>5,9</b>	<b>0,7%</b>	<b>-398,2%</b>
Provisões	(43,6)	-1,2%	(4,9)	-0,1%	797,6%	(20,5)	-2,3%	(0,2)	0,0%	10813,1%
Impostos & Taxas	(3,5)	-0,1%	(4,6)	-0,1%	-23,2%	(0,7)	-0,1%	(1,0)	-0,1%	-26,2%
Outras receitas operacionais	22,2	0,6%	25,8	0,7%	-14,3%	3,7	0,4%	7,0	0,8%	-47,6%
<b>Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade</b>	<b>23,6</b>	<b>0,6%</b>	<b>18,5</b>	<b>0,5%</b>	<b>27,3%</b>	<b>7,6</b>	<b>0,8%</b>	<b>3,0</b>	<b>0,4%</b>	<b>151,7%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>1.526,8</b>	<b>40,9%</b>	<b>1.435,0</b>	<b>40,3%</b>	<b>6,4%</b>	<b>351,8</b>	<b>38,8%</b>	<b>265,2</b>	<b>31,4%</b>	<b>32,7%</b>
Despesas Corporativas	(318,7)	-8,5%	(362,0)	-10,2%	-11,9%	(83,2)	-9,2%	(86,5)	-10,2%	-3,8%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>1.208,1</b>	<b>32,4%</b>	<b>1.073,0</b>	<b>30,1%</b>	<b>12,6%</b>	<b>268,6</b>	<b>29,7%</b>	<b>178,7</b>	<b>21,1%</b>	<b>50,4%</b>
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(23,6)	-0,6%	(18,5)	-0,5%	27,3%	(7,6)	-0,8%	(3,0)	-0,4%	151,7%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(118,2)	-3,2%	(83,7)	-2,3%	41,1%	(33,7)	-3,7%	(52,5)	-6,2%	-35,9%
<b>EBITDA</b>	<b>1.066,4</b>	<b>28,6%</b>	<b>970,8</b>	<b>27,2%</b>	<b>9,8%</b>	<b>227,4</b>	<b>25,1%</b>	<b>123,1</b>	<b>14,6%</b>	<b>84,6%</b>
Depreciação & Amortização	(534,6)	-14,3%	(578,3)	-16,2%	-7,6%	(131,8)	-14,5%	(146,4)	-17,3%	-10,0%
Equivalência Patrimonial	(6,9)	-0,2%	(14,3)	-0,4%	-51,9%	(2,3)	-0,3%	(5,9)	-0,7%	-61,1%
<b>EBIT</b>	<b>524,9</b>	<b>14,1%</b>	<b>378,1</b>	<b>10,6%</b>	<b>38,8%</b>	<b>93,3</b>	<b>10,3%</b>	<b>(29,1)</b>	<b>-3,4%</b>	<b>-420,4%</b>
Resultado Financeiro Líquido	(742,8)	-19,9%	(794,1)	-22,3%	-6,5%	(191,7)	-21,2%	(176,6)	-20,9%	8,5%
<b>EBT</b>	<b>(217,9)</b>	<b>-5,8%</b>	<b>(416,0)</b>	<b>-11,7%</b>	<b>-47,6%</b>	<b>(98,4)</b>	<b>-10,9%</b>	<b>(205,8)</b>	<b>-24,3%</b>	<b>-52,2%</b>
IR & CSLL	4,7	0,1%	427,4	12,0%	-98,9%	(3,1)	-0,3%	375,2	44,4%	-100,8%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>(213,2)</b>	<b>-5,7%</b>	<b>11,5</b>	<b>0,3%</b>	<b>-1961,4%</b>	<b>(101,5)</b>	<b>-11,2%</b>	<b>169,4</b>	<b>20,0%</b>	<b>-159,9%</b>
Participação dos acionistas não controladores	116,5	3,1%	113,7	3,2%	2,4%	18,9	2,1%	53,5	6,3%	-64,7%
<b>Lucro Líquido, após part. de não controladores</b>	<b>(329,6)</b>	<b>-8,8%</b>	<b>(102,3)</b>	<b>-2,9%</b>	<b>222,4%</b>	<b>(120,4)</b>	<b>-13,3%</b>	<b>115,9</b>	<b>13,7%</b>	<b>-203,8%</b>
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	118,2	3,2%	83,7	2,3%	41,1%	33,7	3,7%	52,5	6,2%	-35,9%
Amortização de intangível <sup>1</sup>	165,1	4,4%	172,4	4,8%	-4,2%	41,3	4,6%	42,3	5,0%	-2,3%
Penalty fee pré-pagamento debênture	0,0	0,0%	12,4	0,3%	-100,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	n.a.
Baixa do custo de captação da debenture pré-pag	0,0	0,0%	84,4	2,4%	-100,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	n.a.
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>(46,4)</b>	<b>-1,2%</b>	<b>250,6</b>	<b>7,0%</b>	<b>n.a.</b>	<b>(45,4)</b>	<b>-5,0%</b>	<b>210,7</b>	<b>24,9%</b>	<b>-121,6%</b>

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

## Anexo II: DRE por segmento

R\$ milhões (exceto em %)	2023							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirali	%AV
Receita Bruta	7.647,0	204,9%	5.157,7	233,7%	866,6	317,0%	1.622,6	129,5%
Descontos, Deduções & Bolsas	(3.767,5)	-100,9%	(2.864,8)	-129,8%	(583,1)	-213,3%	(319,6)	-25,5%
Impostos & Taxas	(146,5)	-3,9%	(86,3)	-3,9%	(10,1)	-3,7%	(50,0)	-4,0%
<b>Receita Líquida</b>	<b>3.732,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>2.206,6</b>	<b>100,0%</b>	<b>273,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.253,0</b>	<b>100,0%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(1.274,4)</b>	<b>-34,1%</b>	<b>(893,7)</b>	<b>-40,5%</b>	<b>(17,5)</b>	<b>-6,4%</b>	<b>(363,3)</b>	<b>-29,0%</b>
Pessoal	(915,3)	-24,5%	(662,8)	-30,0%	(12,1)	-4,4%	(240,4)	-19,2%
Serviços de Terceiros	(114,5)	-3,1%	(74,5)	-3,4%	(1,6)	-0,6%	(38,4)	-3,1%
Aluguel & Ocupação	(70,0)	-1,9%	(56,7)	-2,6%	0,1	0,0%	(13,3)	-1,1%
Outras	(174,6)	-4,7%	(99,6)	-4,5%	(3,9)	-1,4%	(71,2)	-5,7%
<b>Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)</b>	<b>2.458,5</b>	<b>65,9%</b>	<b>1.312,9</b>	<b>59,5%</b>	<b>255,9</b>	<b>93,6%</b>	<b>889,8</b>	<b>71,0%</b>
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(464,3)</b>	<b>-12,4%</b>	<b>(313,6)</b>	<b>-14,2%</b>	<b>(99,4)</b>	<b>-36,4%</b>	<b>(51,3)</b>	<b>-4,1%</b>
PDD	(192,4)	-5,2%	(126,5)	-5,7%	(43,3)	-15,9%	(22,6)	-1,8%
Marketing	(271,9)	-7,3%	(187,1)	-8,5%	(56,1)	-20,5%	(28,7)	-2,3%
<b>Despesas Gerais &amp; Administrativas</b>	<b>(466,0)</b>	<b>-12,5%</b>	<b>(190,6)</b>	<b>-8,6%</b>	<b>(93,9)</b>	<b>-34,3%</b>	<b>(181,5)</b>	<b>-14,5%</b>
Pessoal	(310,1)	-8,3%	(137,8)	-6,2%	(55,2)	-20,2%	(117,1)	-9,3%
Serviços de Terceiros	(111,4)	-3,0%	(34,8)	-1,6%	(32,8)	-12,0%	(43,8)	-3,5%
Aluguel & Ocupação	3,3	0,1%	7,0	0,3%	(3,1)	-1,1%	(0,6)	0,0%
Outras	(47,7)	-1,3%	(24,9)	-1,1%	(2,8)	-1,0%	(20,1)	-1,6%
<b>Outras Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>(25,0)</b>	<b>-0,7%</b>	<b>(21,7)</b>	<b>-1,0%</b>	<b>(1,2)</b>	<b>-0,4%</b>	<b>(2,1)</b>	<b>-0,2%</b>
Provisões	(43,6)	-1,2%	(40,7)	-1,8%	(0,0)	0,0%	(2,9)	-0,2%
Impostos & Taxas	(3,5)	-0,1%	(2,2)	-0,1%	(0,1)	0,0%	(1,2)	-0,1%
Outras receitas operacionais	22,2	0,6%	21,3	1,0%	(1,1)	-0,4%	2,0	0,2%
<b>Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade</b>	<b>23,6</b>	<b>0,6%</b>	<b>18,1</b>	<b>0,8%</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0%</b>	<b>5,5</b>	<b>0,4%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>1.526,8</b>	<b>40,9%</b>	<b>805,1</b>	<b>36,5%</b>	<b>61,4</b>	<b>22,5%</b>	<b>660,3</b>	<b>52,7%</b>
Despesas Corporativas	(318,7)	-8,5%						
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>1.208,1</b>	<b>32,4%</b>						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(23,6)	-0,6%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(118,2)	-3,2%						
<b>EBITDA</b>	<b>1.066,4</b>	<b>28,6%</b>						
Depreciação & Amortização	(534,6)	-14,3%						
Equivalência Patrimonial	(6,9)	-0,2%						
<b>EBIT</b>	<b>524,9</b>	<b>14,1%</b>						
Resultado Financeiro Líquido	(742,8)	-19,9%						
<b>EBT</b>	<b>(217,9)</b>	<b>-5,8%</b>						
IR & CSLL	4,7	0,1%						
<b>Lucro Líquido</b>	<b>(213,2)</b>	<b>-5,7%</b>						
Participação dos acionistas não controladores	116,5	3,1%						
<b>Lucro Líquido, após part. de não controladores</b>	<b>(329,6)</b>	<b>-8,8%</b>						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	118,2	3,2%						
Amortização de intangível <sup>1</sup>	165,1	4,4%						
Penalty fee pré-pagamento debênture	0,0	0,0%						
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	0,0	0,0%						
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>(46,4)</b>	<b>-1,2%</b>						

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

R\$ milhões (exceto em %)	2022							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirali	%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%
<b>Receita Líquida</b>	<b>3.563,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>2.259,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>219,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.084,8</b>	<b>100,0%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(1.287,9)</b>	<b>-36,1%</b>	<b>(981,5)</b>	<b>-43,4%</b>	<b>(16,4)</b>	<b>-7,5%</b>	<b>(290,0)</b>	<b>-26,7%</b>
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%
<b>Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)</b>	<b>2.275,3</b>	<b>63,9%</b>	<b>1.277,5</b>	<b>56,6%</b>	<b>203,0</b>	<b>92,5%</b>	<b>794,8</b>	<b>73,3%</b>
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(432,3)</b>	<b>-12,1%</b>	<b>(309,8)</b>	<b>-13,7%</b>	<b>(90,9)</b>	<b>-41,4%</b>	<b>(31,6)</b>	<b>-2,9%</b>
PDD	(194,5)	-5,5%	(150,0)	-6,6%	(26,8)	-12,2%	(17,8)	-1,6%
Marketing	(237,8)	-6,7%	(159,9)	-7,1%	(64,1)	-29,2%	(13,8)	-1,3%
<b>Despesas Gerais &amp; Administrativas</b>	<b>(443,0)</b>	<b>-12,4%</b>	<b>(226,1)</b>	<b>-10,0%</b>	<b>(62,1)</b>	<b>-28,3%</b>	<b>(154,8)</b>	<b>-14,3%</b>
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%
<b>Outras Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>16,4</b>	<b>0,5%</b>	<b>28,3</b>	<b>1,3%</b>	<b>(3,4)</b>	<b>-1,6%</b>	<b>(8,5)</b>	<b>-0,8%</b>
Provisões	(4,9)	-0,1%	4,0	0,2%	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%
<b>Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade</b>	<b>18,5</b>	<b>0,5%</b>	<b>13,8</b>	<b>0,6%</b>	<b>1,1</b>	<b>0,5%</b>	<b>3,6</b>	<b>0,3%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>1.435,0</b>	<b>40,3%</b>	<b>783,7</b>	<b>34,7%</b>	<b>47,7</b>	<b>21,8%</b>	<b>603,5</b>	<b>55,6%</b>
Despesas Corporativas	(362,0)	-10,2%						
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>1.073,0</b>	<b>30,1%</b>						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(18,5)	-0,5%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(83,7)	-2,3%						
<b>EBITDA</b>	<b>970,8</b>	<b>27,2%</b>						
Depreciação & Amortização	(578,3)	-16,2%						
Equivalência Patrimonial	(14,3)	-0,4%						
<b>EBIT</b>	<b>378,1</b>	<b>10,6%</b>						
Resultado Financeiro Líquido	(794,1)	-22,3%						
<b>EBT</b>	<b>(416,0)</b>	<b>-11,7%</b>						
IR & CSLL	427,4	12,0%						
<b>Lucro Líquido</b>	<b>11,5</b>	<b>0,3%</b>						
Participação dos acionistas não controladores	113,7	3,2%						
<b>Lucro Líquido, atribuível aos controladores</b>	<b>(102,3)</b>	<b>-2,9%</b>						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	83,7	2,3%						
Amortização de intangível <sup>1</sup>	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%						
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>250,6</b>	<b>7,0%</b>						

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

R\$ milhões (exceto em %)	4T23							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirali	%AV
Receita Bruta	1.868,8	206,3%	1.240,3	236,5%	234,2	303,3%	394,3	129,7%
Descontos, Deduções & Bolsas	(927,2)	-102,4%	(695,1)	-132,5%	(154,2)	-199,7%	(77,9)	-25,6%
Impostos & Taxas	(35,9)	-4,0%	(20,7)	-3,9%	(2,8)	-3,6%	(12,4)	-4,1%
<b>Receita Líquida</b>	<b>905,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>524,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>77,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>303,9</b>	<b>100,0%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(327,2)</b>	<b>-36,1%</b>	<b>(213,8)</b>	<b>-40,8%</b>	<b>(10,8)</b>	<b>-13,9%</b>	<b>(102,6)</b>	<b>-33,7%</b>
Pessoal	(231,7)	-25,6%	(157,6)	-30,1%	(7,3)	-9,5%	(66,7)	-21,9%
Serviços de Terceiros	(25,0)	-2,8%	(16,3)	-3,1%	(1,6)	-2,1%	(7,1)	-2,3%
Aluguel & Ocupação	(18,6)	-2,1%	(14,2)	-2,7%	0,0	0,0%	(4,4)	-1,4%
Outras	(51,8)	-5,7%	(25,6)	-4,9%	(1,8)	-2,4%	(24,4)	-8,0%
<b>Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)</b>	<b>578,5</b>	<b>63,9%</b>	<b>310,7</b>	<b>59,2%</b>	<b>66,5</b>	<b>86,1%</b>	<b>201,4</b>	<b>66,3%</b>
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(106,1)</b>	<b>-11,7%</b>	<b>(57,7)</b>	<b>-11,0%</b>	<b>(34,8)</b>	<b>-45,1%</b>	<b>(13,5)</b>	<b>-4,4%</b>
PDD	(42,3)	-4,7%	(17,3)	-3,3%	(21,2)	-27,5%	(3,8)	-1,2%
Marketing	(63,8)	-7,0%	(40,4)	-7,7%	(13,6)	-17,6%	(9,7)	-3,2%
<b>Despesas Gerais &amp; Administrativas</b>	<b>(110,7)</b>	<b>-12,2%</b>	<b>(37,9)</b>	<b>-7,2%</b>	<b>(20,6)</b>	<b>-26,6%</b>	<b>(52,2)</b>	<b>-17,2%</b>
Pessoal	(65,6)	-7,2%	(21,0)	-4,0%	(13,2)	-17,1%	(31,4)	-10,3%
Serviços de Terceiros	(30,5)	-3,4%	(10,8)	-2,1%	(5,6)	-7,2%	(14,1)	-4,6%
Aluguel & Ocupação	(1,9)	-0,2%	(1,1)	-0,2%	(0,6)	-0,8%	(0,3)	-0,1%
Outras	(12,7)	-1,4%	(5,0)	-1,0%	(1,2)	-1,5%	(6,5)	-2,1%
<b>Outras Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>(17,5)</b>	<b>-1,9%</b>	<b>(15,4)</b>	<b>-2,9%</b>	<b>(1,6)</b>	<b>-2,0%</b>	<b>(0,5)</b>	<b>-0,2%</b>
Provisões	(20,5)	-2,3%	(18,4)	-3,5%	(1,1)	-1,4%	(1,1)	-0,3%
Impostos & Taxas	(0,7)	-0,1%	(0,4)	-0,1%	(0,0)	0,0%	(0,3)	-0,1%
Outras receitas operacionais	3,7	0,4%	3,3	0,6%	(0,5)	-0,6%	0,9	0,3%
<b>Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade</b>	<b>7,6</b>	<b>0,8%</b>	<b>5,7</b>	<b>1,1%</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0%</b>	<b>1,8</b>	<b>0,6%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>351,8</b>	<b>38,8%</b>	<b>205,3</b>	<b>39,1%</b>	<b>9,5</b>	<b>12,3%</b>	<b>137,0</b>	<b>45,1%</b>
Despesas Corporativas	(83,2)	-9,2%						
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>268,6</b>	<b>29,7%</b>						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(7,6)	-0,8%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(33,7)	-3,7%						
<b>EBITDA</b>	<b>227,4</b>	<b>25,1%</b>						
Depreciação & Amortização	(131,8)	-14,5%						
Equivalência Patrimonial	(2,3)	-0,3%						
<b>EBIT</b>	<b>93,3</b>	<b>10,3%</b>						
Resultado Financeiro Líquido	(191,7)	-21,2%						
<b>EBT</b>	<b>(98,4)</b>	<b>-10,9%</b>						
IR & CSLL	(3,1)	-0,3%						
<b>Lucro Líquido</b>	<b>(101,5)</b>	<b>-11,2%</b>						
Participação dos acionistas não controladores	18,9	2,1%						
<b>Lucro Líquido, atribuível aos controladores</b>	<b>(120,4)</b>	<b>-13,3%</b>						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	33,7	3,7%						
Amortização de intangível <sup>1</sup>	41,3	4,6%						
Penalty fee pré-pagamento debênture	0,0	0,0%						
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	0,0	0,0%						
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>(45,4)</b>	<b>-5,0%</b>						

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%
<b>Receita Líquida</b>	<b>845,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>532,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>54,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>258,4</b>	<b>100,0%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(366,6)</b>	<b>-43,4%</b>	<b>(272,7)</b>	<b>-51,2%</b>	<b>(5,6)</b>	<b>-10,3%</b>	<b>(88,3)</b>	<b>-34,2%</b>
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%
<b>Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)</b>	<b>478,6</b>	<b>56,6%</b>	<b>259,7</b>	<b>48,8%</b>	<b>48,8</b>	<b>89,7%</b>	<b>170,1</b>	<b>65,8%</b>
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(113,8)</b>	<b>-13,5%</b>	<b>(73,0)</b>	<b>-13,7%</b>	<b>(30,0)</b>	<b>-55,2%</b>	<b>(10,7)</b>	<b>-4,2%</b>
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%
<b>Despesas Gerais &amp; Administrativas</b>	<b>(108,5)</b>	<b>-12,8%</b>	<b>(49,6)</b>	<b>-9,3%</b>	<b>(13,9)</b>	<b>-25,6%</b>	<b>(45,0)</b>	<b>-17,4%</b>
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%
<b>Outras Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>5,9</b>	<b>0,0%</b>	<b>7,6</b>	<b>1,4%</b>	<b>(1,4)</b>	<b>-2,6%</b>	<b>(0,3)</b>	<b>-0,1%</b>
Provisões	(0,2)	-0,7%	1,1	0,2%	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%
<b>Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade</b>	<b>3,0</b>	<b>0,4%</b>	<b>2,4</b>	<b>0,5%</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,6</b>	<b>0,2%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>265,2</b>	<b>30,7%</b>	<b>147,1</b>	<b>27,6%</b>	<b>3,4</b>	<b>6,3%</b>	<b>114,6</b>	<b>44,4%</b>
Despesas Corporativas	(86,5)	-9,5%						
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>178,7</b>	<b>21,1%</b>						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(3,0)	-0,4%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(52,5)	-6,2%						
<b>EBITDA</b>	<b>123,1</b>	<b>14,6%</b>						
Depreciação & Amortização	(146,4)	-17,3%						
Equivalência Patrimonial	(5,9)	-0,7%						
<b>EBIT</b>	<b>(29,1)</b>	<b>-3,4%</b>						
Resultado Financeiro Líquido	(176,6)	-20,9%						
<b>EBT</b>	<b>(205,8)</b>	<b>-24,3%</b>						
IR & CSLL	375,2	44,4%						
<b>Lucro Líquido</b>	<b>169,4</b>	<b>20,0%</b>						
Participação dos acionistas não controladores	53,5	-6,3%						
<b>Lucro Líquido, atribuível aos controladores</b>	<b>115,9</b>	<b>13,7%</b>						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	52,5	6,2%						
Amortização de intangível <sup>1</sup>	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%						
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>210,7</b>	<b>24,9%</b>						

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas



## Anexo III: Reconciliação DRE

Consolidado Ânima Valores em R\$ (milhões)	2023					
	DRE Gerencial	Deprec. & Amort.	Corporativa	Multa & Juros Mens.	Itens Não Recor.	DRE Societária
<b>Receita Bruta</b>	<b>7.647,0</b>				<b>0,0</b>	<b>7.647,0</b>
Descontos, Deduções & Bolsas	(3.767,5)				0,0	(3.767,5)
Impostos & Taxas	(146,5)				0,0	(146,5)
<b>Receita Líquida</b>	<b>3.732,9</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>3.732,9</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(1.274,4)</b>	<b>(203,7)</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(40,7)</b>	<b>(1.518,8)</b>
- Pessoal	(915,3)				(40,7)	(956,0)
- Serviços de Terceiros	(114,5)				0,0	(114,5)
- Aluguel & Ocupação	(70,0)	(203,7)			(0,0)	(273,6)
- Outras	(174,6)				(0,0)	(174,6)
<b>Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)</b>	<b>2.458,5</b>	<b>(203,7)</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(40,7)</b>	<b>2.214,1</b>
<b>Despesas Comerciais</b>	<b>(464,3)</b>	<b>0,0</b>	<b>0,3</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(464,0)</b>
- PDD	(192,4)		0,2		0,0	(192,2)
- Marketing	(271,9)		0,1		0,0	(271,8)
<b>Despesas Gerais &amp; Administrativas</b>	<b>(466,0)</b>	<b>(330,9)</b>	<b>(171,7)</b>	<b>0,0</b>	<b>(171,8)</b>	<b>(1.140,4)</b>
- Pessoal	(310,1)		(202,3)		(14,7)	(527,1)
- Serviços de Terceiros	(111,4)		(98,8)		(13,0)	(223,2)
- Aluguel & Ocupação	3,3	(330,9)	(3,4)		(7,7)	(338,8)
- Outras	(47,7)		132,8		(136,4)	(51,3)
<b>Outras Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>(25,0)</b>	<b>0,0</b>	<b>(147,3)</b>	<b>0,0</b>	<b>94,4</b>	<b>(77,9)</b>
- Provisões	(43,6)		0,0		0,0	(43,6)
- Impostos & Taxas	(3,5)		(7,9)		(2,0)	(13,5)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	22,2		(139,4)		96,4	(20,8)
<b>Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade</b>	<b>23,6</b>		<b>0,0</b>	<b>(23,6)</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>1.526,8</b>	<b>(534,6)</b>	<b>(318,7)</b>	<b>(23,6)</b>	<b>(118,2)</b>	<b>531,8</b>
- Despesas Corporativas	(318,7)		318,7			0,0
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>1.208,1</b>	<b>(534,6)</b>	<b>0,0</b>	<b>(23,6)</b>	<b>(118,2)</b>	<b>531,8</b>
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(23,6)		0,0	23,6	0,0	0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(118,2)				118,2	0,0
<b>EBITDA</b>	<b>1.066,4</b>	<b>(534,6)</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>531,8</b>
Depreciação & Amortização	(534,6)	534,6			0,0	0,0
Equivalência Patrimonial	(6,9)				0,0	(6,9)
<b>EBIT</b>	<b>524,9</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>524,9</b>
Resultado Financeiro Líquido	(742,8)				0,0	(742,8)
<b>EBT</b>	<b>(217,9)</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(217,9)</b>
Imposto de Renda & CSLL	4,7				0,0	4,7
<b>Resultado Líquido</b>	<b>(213,2)</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(213,2)</b>
Participação dos acionistas não controladores	116,5				0,0	116,5
<b>Lucro Líquido, após part. de não controladores</b>	<b>(329,6)</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(329,6)</b>

## Anexo IV: Balanço Patrimonial

Ativo	DEZ 23	SET 23	DEZ 22
<b>Ativo Circulante</b>	<b>1.738,5</b>	<b>1.907,0</b>	<b>2.379,6</b>
Caixa e equivalentes de caixa	139,4	445,7	422,4
Aplicações financeiras	765,8	600,8	988,2
Contas a receber	722,1	705,6	791,6
Conta a receber com partes relacionadas	0,3	0,3	0,3
Adiantamentos diversos	31,5	27,6	55,3
Impostos e contribuições a recuperar	62,7	94,9	77,2
Despesas antecipadas	0,0	0,0	36,0
Outros ativos circulantes	16,6	30,0	5,6
Direitos a receber de não controladores	0,0	2,0	3,1
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>7.917,0</b>	<b>8.014,5</b>	<b>8.352,4</b>
Aplicações financeiras	79,2	79,2	66,0
Contas a Receber	44,4	46,8	57,5
Depósitos judiciais	149,5	162,9	143,8
Direitos a receber de não controladores	256,3	257,4	248,6
Créditos com partes relacionadas	13,1	18,7	36,2
Impostos e contribuições a recuperar	49,0	24,0	27,3
Outros ativos não circulantes	6,8	6,7	5,8
Investimentos	36,1	36,2	42,5
Ativo mantido para venda	32,0	0,0	0,0
Direito de uso	1.073,9	1.096,8	1.310,4
Imobilizado	552,5	611,1	618,7
Intangível	5.624,2	5.674,6	5.795,7
<b>Total do Ativo</b>	<b>9.655,5</b>	<b>9.921,4</b>	<b>10.732,0</b>

Passivo	DEZ 23	SET 23	DEZ 22
<b>Passivo Circulante</b>	<b>1.692,2</b>	<b>1.732,1</b>	<b>1.821,4</b>
Fornecedores	176,7	222,8	209,8
Contas a pagar com partes relacionadas	0,2	0,6	0,2
Empréstimos e financiamentos	876,0	715,8	885,4
Arrendamento direito de uso	144,4	158,2	172,7
Obrigações sociais e salariais	204,7	276,8	168,3
Obrigações tributárias	53,3	45,7	53,6
Adiantamentos de clientes	114,5	139,8	109,0
Parcelamento de impostos e contribuições	13,5	13,5	13,7
Titulos a pagar	28,5	45,7	120,9
Dividendos a pagar	21,7	54,4	30,2
Derivativos	4,2	3,3	2,6
Outros passivos circulantes	54,5	55,4	54,9
<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>5.106,0</b>	<b>5.206,4</b>	<b>5.709,1</b>
Empréstimos e financiamentos	2.921,1	3.011,4	3.224,7
Arrendamento direito de uso	1.159,6	1.161,8	1.334,0
Titulos a pagar	65,4	69,0	233,9
Débitos com partes relacionadas	0,1	0,1	0,1
Adiantamentos de clientes	16,4	16,5	13,0
Parcelamento de impostos e contribuições	44,7	48,3	54,1
Imposto de renda e contribuição social diferidos	65,0	64,7	74,4
Provisão para riscos trabalhistas, tributários e cíveis	665,6	677,5	722,0
Derivativos	29,1	22,8	18,4
Outros passivos não circulantes	126,6	124,1	34,5
Provisão para perdas em investimento	12,5	10,2	0,0
<b>Patrimônio Líquido (Passivo a Descoberto)</b>	<b>2.857,3</b>	<b>2.982,9</b>	<b>3.201,5</b>
Capital Social	2.451,7	2.451,7	2.451,7
Reserva de capital	25,2	25,2	39,1
Reservas de lucros	237,4	593,0	593,0
Ações em tesouraria	(178,3)	(178,4)	(184,3)
Ajuste de avaliação patrimonial	(131,4)	(131,0)	(136,1)
Lucros acumulados	0,0	(209,3)	0,0
Participação dos acionistas não controladores	452,9	431,6	438,1
<b>Total do Patrimônio Líquido e Passivo</b>	<b>9.655,5</b>	<b>9.921,4</b>	<b>10.732,0</b>

## Anexo V: DRE IFRS

R\$ milhões	2023	2022	4T23	4T22
<b>Receita Líquida</b>	<b>3.732,9</b>	<b>3.563,2</b>	<b>905,7</b>	<b>845,1</b>
Custo dos Serviços Prestados	(1.518,8)	(1.508,8)	(404,0)	(428,8)
<b>Lucro Bruto (Prejuízo)</b>	<b>2.214,1</b>	<b>2.054,4</b>	<b>501,6</b>	<b>416,3</b>
<b>Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>(1.689,2)</b>	<b>(1.676,3)</b>	<b>(408,3)</b>	<b>(445,4)</b>
Comerciais	(464,0)	(427,6)	(105,2)	(111,4)
Gerais e administrativas	(1.140,4)	(1.202,5)	(254,4)	(325,6)
Resultado de equivalência patrimonial	(6,9)	(14,3)	(2,3)	(5,9)
Outras (despesas) receitas operacionais	(77,9)	(31,8)	(46,4)	(2,5)
<b>Resultado antes do Resultado Financeiro</b>	<b>524,9</b>	<b>378,1</b>	<b>93,3</b>	<b>(29,1)</b>
Receita financeira	168,5	165,0	34,3	49,2
Despesa financeira	(911,3)	(959,0)	(225,9)	(225,9)
<b>Lucro/Prejuízo antes de impostos</b>	<b>(217,9)</b>	<b>(416,0)</b>	<b>(98,4)</b>	<b>(205,8)</b>
Imposto de renda e contribuição social, corrente e diferido	4,7	427,4	(3,1)	375,2
<b>Resultado Líquido</b>	<b>(213,2)</b>	<b>11,5</b>	<b>(101,5)</b>	<b>169,4</b>
Participação dos acionistas não controladores	116,5	113,7	18,9	53,5
<b>Lucro Líquido, após part. de não controladores</b>	<b>(329,6)</b>	<b>(102,3)</b>	<b>(120,4)</b>	<b>116,0</b>