

São Paulo, 14 de agosto de 2023 - A Anima Holding S.A. (B3: ANIM3) anuncia seus resultados do **2º trimestre de 2023 (2T23)**. 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 %)	1S23	1S22	Δ1S23/ 1S22	2T23	2T22	Δ2T23/ 2T22
Receita Líquida	1.886,8	1.812,9	4,1%	932,4	910,5	2,4%
Lucro Bruto	1.242,8	1.221,0	1,8%	568,2	570,0	-0,3%
<i>Margem Bruta</i>	<i>65,9%</i>	<i>67,4%</i>	<i>-1,5pp</i>	<i>60,9%</i>	<i>62,6%</i>	<i>-1,7pp</i>
Resultado Operacional	783,7	781,9	0,2%	355,7	349,8	1,7%
<i>Margem Operacional</i>	<i>41,5%</i>	<i>43,1%</i>	<i>-1,6pp</i>	<i>38,1%</i>	<i>38,4%</i>	<i>-0,3pp</i>
EBITDA Ajustado	631,3	611,7	3,2%	278,7	272,6	2,2%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>33,5%</i>	<i>33,7%</i>	<i>-0,2pp</i>	<i>29,9%</i>	<i>29,9%</i>	<i>0,0pp</i>
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	486,5	439,8	10,6%	206,5	188,9	9,3%
<i>Margem EBITDA Ajustada ex-IFRS16</i>	<i>25,8%</i>	<i>24,3%</i>	<i>1,5pp</i>	<i>22,1%</i>	<i>20,7%</i>	<i>1,4pp</i>
Lucro Líquido Ajustado ¹	-35,5	27,0	n.a.	-50,2	-24,0	109,5%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>-1,9%</i>	<i>1,5%</i>	<i>-3,4pp</i>	<i>-5,4%</i>	<i>-2,6%</i>	<i>-2,8pp</i>
Geração de Caixa Operacional Recorrente	628,1	559,6	12,3%	253,3	250,9	1,0%
Geração de Caixa da Empresa Recorrente	365,4	204,3	78,8%	136,1	30,7	343,2%

Indicadores Operacionais	1S23	1S22	Δ1S23/ 1S22
Captação Graduação	127.896	110.006	16,3%
Base de Alunos Total ²	409.929	395.027	3,8%
Base de Alunos Ensino Acadêmico ²	352.694	330.998	6,6%
Ticket Médio Ânima Core (R\$/mês)	778	782	-0,4%
Ticket Médio Ensino Digital (R\$/mês)	203	198	2,7%
Ticket Médio Inspirali (R\$/mês)	8.520	8.184	4,1%
Evasão Graduação Presencial ³	16,2%	18,4%	2,2pp

Destaques Operacionais 1S23: Crescimento de captação e melhora da evasão

- Captação cresce **16%** e atinge patamar recorde da Companhia de mais de **128 mil** alunos;
- Base de alunos total cresce **4%** e atinge recorde de **410 mil**;
- Base de alunos do Ensino Acadêmico cresce **7%** para **353 mil**;
- Ticket médio cresce no Ensino Digital e Inspirali, com Ânima Core estável;
- Evasão melhora **2,2pp** na graduação presencial.

Destaques Financeiros 2T23: EBITDA Ajustado ex-IFRS16 cresce 9% e margem avança 1,4pp

- Receita Líquida cresce **2%** e atinge R\$ 932 milhões;
- Novo patamar de aluguel de R\$ 72 milhões, confirmado pelo segundo trimestre consecutivo;
- EBITDA Ajustado ex-IFRS16 atinge R\$ 207 milhões, com margem de **22,1%, +1,4pp** vs. 2T22;
- Crescimento na Geração de Caixa da Empresa para R\$ 136 milhões vs. R\$ 31 milhões no 2T22;
- Alavancagem estável em **3,9x** em relação ao 1T23, mesmo com sazonalidade negativa;
- Despesa com Pessoal do Ânima Core + Ensino Digital em junho foi **-9%** vs. média do 1T23;
- Ânima Core melhora margem operacional em **1,3pp** vs. 2T22.

¹ A conciliação com o Lucro Líquido contábil é demonstrada na sessão "LUCRO E MARGEM LÍQUIDOS" deste release, na página 18.

² Média do período.

³ Evasão composta do semestre completo.



Mensagem da Administração

Continuamos avançando em nosso propósito de transformar o país com educação de qualidade. Com captação recorde de quase 128 mil alunos no 1S23 e evasão 2,2pp abaixo do 1S22, atingimos quase 410 mil alunos, o maior patamar de nosso Ecossistema até hoje, o que nos deixa orgulhosos e com sentimento de responsabilidade redobrada por tantas vidas que impactamos nesses 20 anos da Ânima Educação. Iniciamos o 2S23 com muita confiança na entrega acadêmica de qualidade diferenciada em relação a nossos pares, para que nossos alunos tenham de fato perspectivas de empregabilidade e ganho de renda que possam transformar suas vidas e seu entorno. E mantivemos nosso foco em nos resultados financeiros, com a prioridade de obter eficiência e crescente lucratividade para desalavancar nossa estrutura de capital e criar valor para nossos acionistas.

Uma vez mais, no 2T23: negócio saudável; resultados operacionais estáveis com viés de melhoria no Core, e evolução consistente na Inspirali e no Ensino Digital. Em nosso Segmento Core, onde temos o maior impacto da conjuntura macroeconômica, tivemos a receita líquida impactada negativamente com queda de 3,4% em relação ao 2T22, mas conseguimos absorver esse efeito com medidas de redução de despesas gerais e administrativas, de modo que o resultado operacional cresceu 0,5% comparado ao 2T22 (evolução de 1,3pp na Margem Operacional). Também destacamos uma menor evasão em 1,1pp (de 6,4% durante o 2T22 para 5,3% durante o 2T23), que atenuou a queda da base para -1,7% em relação ao 2T22, de modo a terminarmos o trimestre com 220 mil alunos.

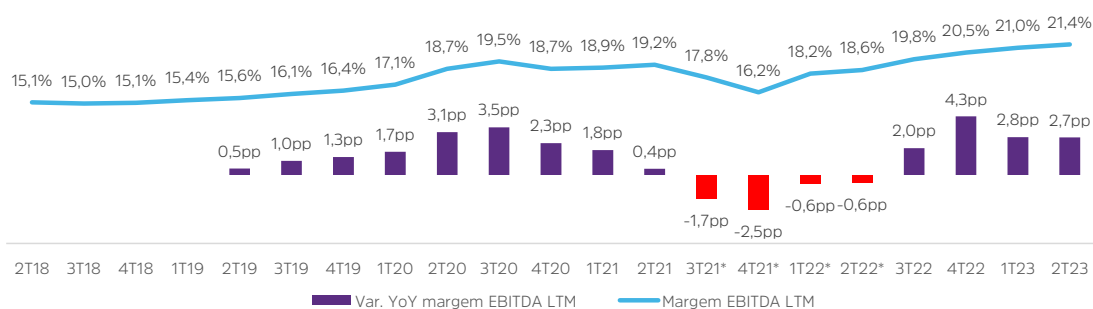
A Inspirali segue com resultados sólidos com sua base de alunos aumentando de acordo com o esperado (ocupação plena e maturação dos cursos), com crescimento de 10,9% da receita YoY no 2T23 para R\$ 312 milhões (33% da receita consolidada). Destacam-se também os resultados dos primeiros passos da construção do ecossistema de Educação Médica Continuada, com crescimento de 41,7% na base de alunos e 74,1% na receita líquida no mesmo período. Houve no trimestre impacto de maiores deduções do FG-FIES em relação ao 1T23, como detalharemos adiante, que apesar de atenuar a evolução positiva no ticket líquido, não impacta nossa confiança nos fundamentos do segmento e suas perspectivas de crescimento.

Finalmente, o Ensino Digital, apesar de ainda representar apenas 8% da receita líquida, segue em forte expansão com crescimento de volume de 18,5% YoY para 152 mil alunos, aumento da receita de 17,3% para R\$ 72 milhões, e ganho de margem operacional de 0,6pp.

2T23: apesar do ambiente macro desafiador, já se percebem melhores resultados adiante. O 2T23 trouxe indicações relevantes, pois como detalharemos adiante, os aluguéis seguem em patamar estável (R\$ 72 milhões por trimestre), bem abaixo do ano passado e seguimos com a gradual, mas relevante, redução de despesas de pessoal em áreas administrativas ao longo do 2T23 (no mês de junho/23 verificamos gastos 9% inferiores à média do 1T23), que já nos permite perceber tendência de menor patamar de pessoal no G&A e Corporativo do Ânima Core e Ensino Digital já para o próximo trimestre.

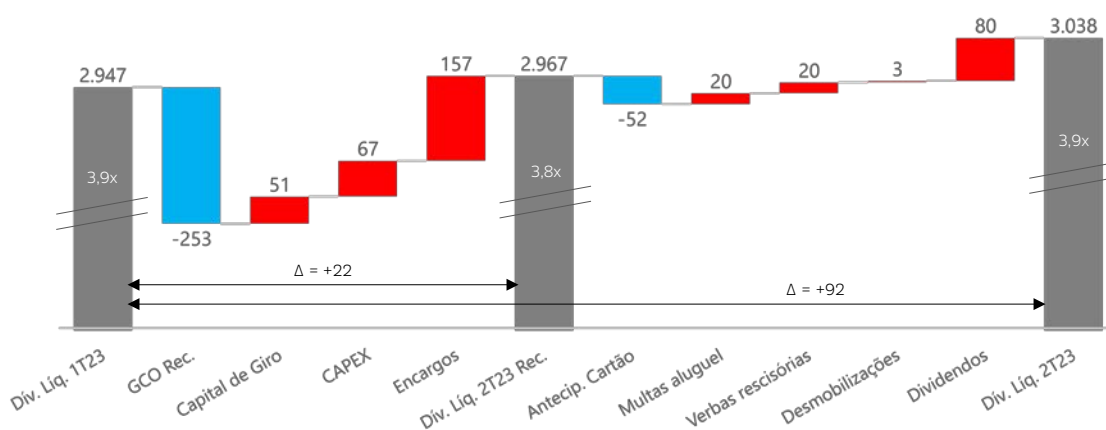
A melhora YoY de margem EBITDA ex-IFRS16 de 1,4pp para 22,1% no 2T23 leva a margem EBITDA em 12 meses para o maior resultado dos últimos 5 anos. No contexto macro atual a consistente melhora é uma evolução na direção correta – e ilustra a disciplina na busca de crescente geração de valor para nossos acionistas.

Evolução Margem EBITDA Ajustada LTM ex. IFRS16 - Normalizada



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

No 2T23 tivemos aumento de R\$ 92 milhões na dívida líquida como vemos abaixo. O aumento do EBITDA ex-IFRS16 dos últimos 12 meses para R\$ 777 milhões compensou o aumento de dívida, mantendo a nossa alavancagem estável em 3,9x.



Na evolução de nossa dívida líquida acima é relevante destacar que, além do fato que os trimestres pares são sazonalmente mais fracos em geração de caixa, tivemos o 'leakage' de dividendos a minoritários em nossas subsidiárias (principalmente na Inspirali, de R\$ 66 milhões) neste 2T23 - parcialmente compensados pela antecipação de recebíveis de cartão de crédito no valor de R\$ 52 milhões de períodos anteriores. Notamos ainda que parte do aumento da dívida deveu-se a multas de aluguéis e a verbas rescisórias.

Temos consciência da necessidade de redução à curto prazo de nosso endividamento. Sabemos que nossos resultados financeiros precisam evoluir, o que temos perseguido com disciplina e compromisso. Os diversos aspectos acima mostram que estamos na direção correta e, portanto, fazem com que sejamos construtivos com as perspectivas para o 2S23 e para 2024 em diante. Reforçamos nosso propósito de transformar vidas pela educação e impactar a sociedade brasileira de forma crescente e sustentável, e seguiremos buscando alternativas que fortaleçam nossa estrutura de capital, em condições que adicionem valor para nossos acionistas.

A ADMINISTRAÇÃO

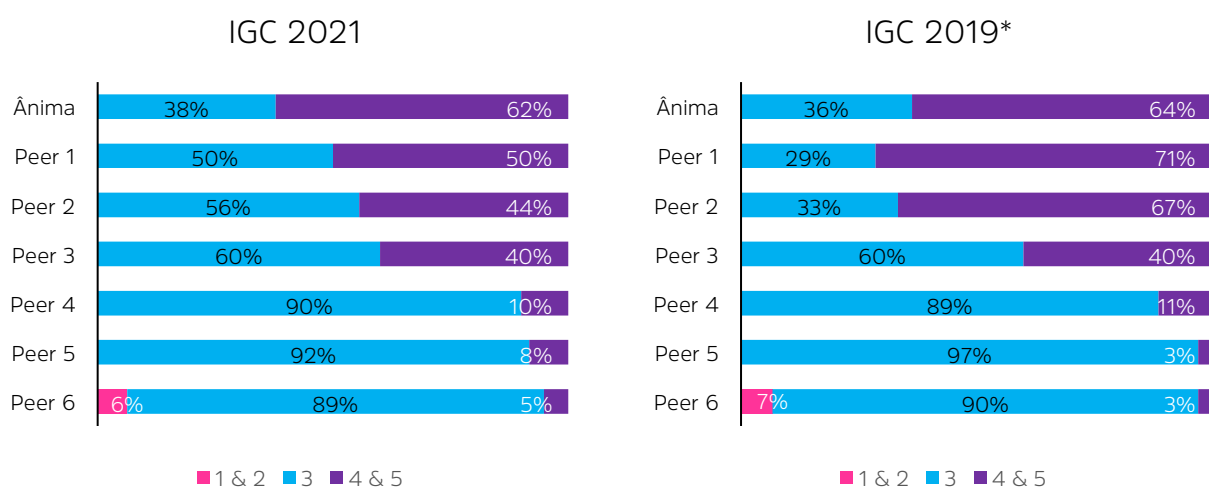
Qualidade Acadêmica

Indicadores de qualidade

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

IGC: resultados positivos divulgado pelo MEC com clara liderança da Ânima.

No final de março (apesar de se referirem ao resultado de 2021), ocorreu o anúncio do Índice Geral de Cursos (IGC) para as escolas brasileiras, com notícias positivas para a Ânima, que está em posição de destacada liderança, especialmente no ano em que esse indicador é composto pelo Enade realizado no período de pandemia.



**Como não houve indicador em 2020 por conta da pandemia, a comparação é feita com 2019. O índice de 2019 é proformado com as unidades atuais da Ânima para melhor comparabilidade. O IGC já considera os três ciclos avaliativos do ENADE em sua nota e a comparação com o indicador imediatamente anterior é válida.*

O IGC é o indicador mais relevante divulgado pelo regulador, avaliando a Instituição de Ensino Superior (IES) como um todo, compondo todos os cursos avaliados em todos os três ciclos avaliativos do ENADE. A Ânima foi a empresa listada com maior percentual de escolas com notas 4 e 5 (62%), com 23 das 37 IES avaliadas recebendo essa qualificação acima da média.

Apesar da pequena redução de notas 4 e 5 de 2019 para 2021 (de 64% para 62%), é preciso ponderar que o IGC de 2021 foi feito durante a pandemia, que implicou em piora relevante de outros players com bom nível de qualidade. Dessa forma, o desempenho relativo analisando os pares listados do setor foi muito positivo, com a Ânima passando a liderar claramente entre as empresas listadas.

Qualidade sempre foi uma prioridade da Ânima em seus 20 anos de história, completados em maio de 2023. Além do crescimento financeiro do negócio, a qualidade acadêmica é fundamental para seguirmos firmes em nosso propósito de impactar vidas pela educação, com sustentabilidade da lucratividade de longo prazo, consolidando ainda mais a força de nossas marcas que em geral já possuem décadas de tradição. Além disso, o contínuo investimento em qualidade viabiliza a sustentabilidade de longo prazo da Companhia, estabelecendo um ciclo virtuoso que beneficia o tripé fundamental de stakeholders da Ânima: alunos, colaboradores e acionistas – e de forma mais ampla, a sociedade como um todo.

Desempenho Operacional

Captação - 1º semestre 2023

Captação Graduação	1S23	1S22	Δ1S23/ 1S22
Consolidado	127.896	110.006	16,3%
Ânima Core	71.418	64.273	11,1%
Ensino Digital	54.164	43.623	24,2%
Inspirali	2.314	2.110	9,7%

*Ânima Core e Inspirali: consolidado até finalização da captação 1S, encerrada em meados de abril.
Ensino Digital captação acontece ao longo de todo semestre*

Ao encerrar a captação do primeiro semestre – em complemento aos dados divulgados no 1T23 (captação realizada até 31/03/2023) – registramos captação consolidada de 127,9 mil alunos, mantendo o patamar recorde divulgado no primeiro trimestre. O desempenho reflete melhora da integração em relação ao ano passado e os esforços de maiores investimentos em marketing e financiamentos para combater os desafios do ambiente macro.

No Ânima Core e na Inspirali, registramos a mesma tendência de entrada de novos alunos em relação ao primeiro trimestre, seguindo nos cursos de medicina a estratégia de maximização da utilização das vagas já existentes. No Ensino Digital, onde a captação segue ao longo de todo ano, o acumulado do semestre teve mesma tendência observada anteriormente, refletindo a entrada em novas regiões e, principalmente, a expansão da modalidade para algumas marcas integradas que antes não ofertavam ou tinham uma oferta muito restrita.

Evasão

Fluxo da Graduação Presencial Consolidado	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	Δ2T22/ 2T23
Base Anterior	250.036	235.032	232.631	224.534	241.340	-3,5%
Formaturas	-	(15.399)	-	(29.522)	-	n.a
Evasão	(15.276)	(25.606)	(8.097)	(24.194)	(12.225)	-20,0%
% Evasão	-6,1%	-10,9%	-3,5%	-10,8%	-5,1%	1,0pp
Entradas	272	38.604	-	70.522	3.210	1080,1%
Aquisições	-	-	-	-	-	n.a
Base Atual	235.032	232.631	224.534	241.340	232.325	-1,2%

Graduação Presencial: Ânima Core e Inspirali

Ao encerrarmos o 2T23, registramos redução na evasão, com melhora de 1,0pp vs. 2T22, que foi resultado de reflexos do pós-pandemia, avanços na integração e evolução dos processos aplicados nos esforços de retenção. A evasão composta do 1S23 foi de -16,2%, melhora de 2,2pp em relação aos -18,4% do 1S22.

Base de alunos¹

em milhares	1S23	2T23	1T23	1S22	2T22	1T22	Δ1S23/ 1S22	Δ2T23/ 2T22	Δ1T23/ 1T22
Graduação	350,9	353,2	348,5	328,3	326,5	330,1	6,9%	8,2%	5,6%
Ânima Core	224,9	220,3	229,4	231,6	224,0	239,3	-2,9%	-1,7%	-4,1%
Ensino Digital	114,0	120,9	107,2	85,8	91,5	80,1	32,9%	32,1%	33,8%
Inspirali	12,0	12,0	11,9	10,9	11,0	10,8	10,0%	9,2%	10,9%
Outros²	1,9	1,8	1,9	2,7	2,7	2,7	-30,6%	-30,3%	-31,0%
Ânima Core	1,9	1,8	1,9	2,7	2,7	2,7	-30,6%	-30,3%	-31,0%
Ensino Acadêmico	352,7	355,1	350,4	331,0	329,2	332,8	6,6%	7,9%	5,3%
Ânima Core	28,0	28,0	28,0	27,5	26,0	29,0	1,9%	7,7%	-3,3%
Ensino Digital	26,0	30,8	21,1	34,1	36,5	31,7	-23,9%	-15,7%	-33,4%
Inspirali	3,2	3,4	3,1	2,4	2,4	2,4	34,8%	41,7%	27,9%
Lifelong Learning	57,2	62,2	52,2	64,0	65,0	63,1	-10,6%	-4,2%	-17,2%
Base de Alunos Total	410,0	417,3	402,6	395,0	394,1	395,9	3,8%	5,9%	1,7%

1) Final do período nos trimestres e média nos semestres.

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

Finalizamos o 1S23 com uma média de 410,0 mil alunos matriculados, crescimento de 3,8% em relação ao 1S22, com destaque para os desempenhos do Ensino Digital e Inspirali. O Ânima Core, apesar de ainda ter queda na base final, apresentou melhora tanto na captação como na evasão, o que sugere uma atenuação da tendência de queda.

Ânima Core

	1S23	1S22	Δ1S23/ 1S22	2T23	2T22	Δ2T23/ 2T22	1T23	1T22	Δ1T23/ 1T22
Receita Líquida (R\$ milhões)	1.120,8	1.154,4	-2,9%	548,4	567,8	-3,4%	572,4	586,6	-2,4%
Ensino Acadêmico	1.058,8	1.099,0	-3,7%	514,4	540,6	-4,9%	544,4	558,4	-2,5%
Lifelong Learning	46,5	37,2	25,0%	25,1	16,7	50,2%	21,4	20,5	4,6%
Lifelong Learning B2B	15,4	18,2	-15,2%	8,9	10,5	-15,3%	6,6	7,7	-15,1%
Base de Alunos (em milhares)¹	254,7	261,8	-2,7%	250,2	252,7	-1,0%	259,3	271,0	-4,3%
Ensino Acadêmico	226,7	234,3	-3,2%	222,1	226,7	-2,0%	231,3	242,0	-4,4%
Lifelong Learning	28,0	27,5	1,9%	28,0	26,0	7,7%	28,0	29,0	-3,3%
Ticket Líquido (R\$ / mês)²	733	735	-0,2%	731	749	-2,5%	736	722	2,0%
Ensino Acadêmico	778	782	-0,4%	772	795	-2,9%	785	769	2,0%
Lifelong Learning	277	225	22,7%	298	214	39,4%	255	236	8,1%

1) Final de período nos trimestres e média nos semestres.

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

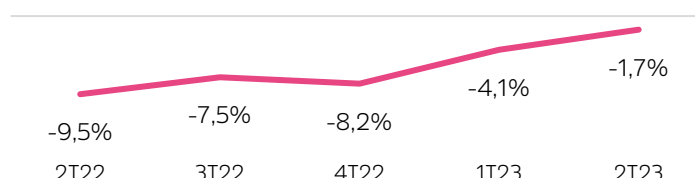
Ensino Acadêmico: graduação presencial (exceto cursos de medicina), pós-graduação stricto sensu e ensino básico e técnico.

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

Fluxo da Graduação Presencial Ânima Core	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	Δ2T22/ 2T23
Base Anterior	239.282	224.013	221.827	213.697	229.419	-4,1%
Formaturas	-	(15.216)	-	(28.722)	-	n.a
Evasão	(15.269)	(25.267)	(8.130)	(23.909)	(12.197)	-20,1%
% Evasão	-6,4%	-11,3%	-3,7%	-11,2%	-5,3%	1,1pp
Entradas	-	38.297	-	68.353	3.065	n.a
Aquisições	-	-	-	-	-	n.a
Base Final	224.013	221.827	213.697	229.419	220.287	-1,7%

A base de alunos de graduação começou o segundo trimestre caindo 4,1% em relação ao 2T22, mas a base final teve queda amenizada para 1,7%, encerrando o trimestre com 220,3 mil alunos, mesmo em um cenário macro ainda desafiador – principalmente em função da melhora na retenção no período. Essa evolução que observamos no primeiro e segundo trimestre, pode ser sinal de reversão de tendência na base do Ânima Core, ainda mais se considerarmos o crescimento mais acelerado na modalidade semipresencial, que dá mais opções de oferta aos alunos, ou seja, maior acessibilidade ao segmento.

Evolução da Base Final de Alunos da Graduação
Ânima Core



A base do ensino acadêmico, que inclui a pós-graduação *stricto sensu* e o ensino básico e técnico, foi de 226,7 mil alunos no 1S23, com redução de 3,2%. O ticket médio do Ensino Acadêmico se manteve praticamente estável no 1S23 vs. 1S22 (-0,4%), impactado principalmente por efeito mix do ganho de participação do semipresencial e o impacto do Facilita. O ticket no 1T23 apresenta despenho superior ao 2T23 em função dos alunos que aderiram ao Facilita – programa destinado a calouros, que permite o parcelamento de até três das seis primeiras mensalidades ao longo do curso – que em suas parcelas consideram valor total da mensalidade, sem contemplar possíveis descontos concedidos aos alunos, efeito que não acontece no 2T23.

No Lifelong Learning do Ânima Core, os cursos de pós-graduação registraram crescimento tanto na base de alunos média do semestre (+1,9%) quanto no ticket médio (+22,7% por efeito mix) em comparação ao mesmo período do ano anterior, efeito que amenizou a queda de receita do Lifelong Learning B2B.

Assim, no primeiro semestre do ano, como resultado dos efeitos apontados, a receita líquida caiu 2,9% no 1S23 vs. 1S22. Importante reforçar o grande impacto do cenário macro desafiador nesse desempenho, que foi amenizado pelos investimentos em marketing, tecnologia e alternativas de financiamentos. Estamos buscando otimizar o crescimento de volume e ticket com maior leque de ofertas dentro do modelo acadêmico E2A para aumentar a competitividade e acessibilidade do segmento.

Ensino Digital

	1S23	1S22	$\Delta 1S23 / 1S22$	2T23	2T22	$\Delta 2T23 / 2T22$	1T23	1T22	$\Delta 1T23 / 1T22$
Receita Líquida (R\$ milhões)¹	131,7	108,9	20,9%	72,4	61,7	17,3%	59,3	47,2	25,7%
Ensino Acadêmico	138,9	101,7	36,6%	75,6	58,3	29,6%	63,3	43,4	46,0%
Repasse polos de terceiros	(28,1)	(18,4)	52,4%	(14,7)	(10,4)	42,3%	(13,3)	(8,1)	65,4%
Lifelong Learning	20,9	25,7	-18,6%	11,6	13,8	-16,1%	9,4	11,9	-21,6%
Base de Alunos (em milhares)²	140,0	119,9	16,8%	151,7	128,0	18,5%	128,3	111,8	14,8%
Ensino Acadêmico	114,0	85,8	32,9%	120,9	91,5	32,1%	107,2	80,1	33,8%
Lifelong Learning	26,0	34,1	-23,9%	30,8	36,5	-15,7%	21,1	31,7	-33,4%
Ticket Líquido (R\$ / mês)³	157	151	3,6%	159	161	-1,0%	154	141	9,5%
Ensino Acadêmico	203	198	2,7%	208	212	-1,9%	197	180	9,1%
Lifelong Learning	135	126	6,9%	125	126	-0,5%	148	126	17,8%

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

2) Final de período nos trimestres e média nos semestres.

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.

Fluxo da Graduação Ensino Digital	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	Δ2T22/ 2T23
Base Anterior	80.072	91.503	94.371	107.278	107.176	33,8%
Formaturas		(3.067)	-	(4.427)	-	n.a
Evasão	(5.118)	(24.583)	(5.137)	(30.437)	(5.685)	11,1%
% Evasão	-6,4%	-26,9%	-5,4%	-28,4%	-5,3%	1,1pp
Entradas	16.549	30.518	18.044	34.762	19.402	17,2%
Aquisições	-	-	-	-	-	n.a
Base Final	91.503	94.371	107.278	107.176	120.893	32,1%

Ao final do segundo trimestre de 2023, o Ensino Digital registou 120,9 mil alunos de graduação, com crescimento de 32,1% em relação ao 2T22, impulsionada pela melhora na evasão de 1,1pp e o crescimento de 17,2% na captação em comparação ao mesmo período do ano anterior.

O ticket médio dos cursos de graduação no 1S23 subiu 2,7% em comparação ao 1S22. A expansão da modalidade para algumas marcas integradas que antes não ofertavam ou tinham uma oferta muito restrita foi fundamental, usando a influência de marca na região para crescer com ticket mais saudável do que em novas praças, sendo um fator relevante para encarar a elevada competitividade por preço no segmento. Vale lembrar ainda que o ticket varia muito pelo efeito mix a cada trimestre, sendo particularmente importante acompanhar a evolução sequencial e ano-a-ano do ticket do semestre.

No primeiro semestre, o segmento de Lifelong Learning do Ensino Digital registrou uma queda mais intensa da base de alunos, que foi parcialmente compensada pelo aumento de ticket por efeito mix. Essa modalidade inclui uma gama de cursos com durações muito distintas, podendo durar de meses a anos, e a volatilidade de volume e ticket é maior do que na graduação. Os cursos do Lifelong Learning do Ensino Digital, que têm características de estudo assíncrono, vem passando por uma evolução do modelo curricular, utilizando o E2A para trazer melhor experiência de estudo aos alunos – uma vez que enxergamos um maior interesse dos cursos com maior sincronicidade (que são o caso do Lifelong Learning do Ânima Core).

O Ensino Digital encerrou o 1S23 com receita líquida R\$ 131,7 milhões, crescimento de 20,9% em relação ao mesmo período do ano anterior, refletindo o crescimento da base de alunos e do ticket no semestre, proporcionados pelo processo de expansão do segmento. Esse processo também ocasiona o aumento do montante de repasses, efeito já esperado, uma vez que a expansão é concentrada em Polos de terceiros.

Inspirali


	1S23	1S22	Δ1S23/ 1S22	2T23	2T22	Δ2T23/ 2T22	1T23	1T22	Δ1T23/ 1T22
Receita Líquida (R\$ milhões)	634,3	549,5	15,4%	311,7	280,9	10,9%	322,7	268,6	20,1%
Ensino Acadêmico	610,9	534,6	14,3%	298,2	273,2	9,1%	312,8	261,4	19,6%
Lifelong Learning	23,4	14,9	56,8%	13,5	7,7	74,1%	9,9	7,2	38,1%
Base de Alunos (em milhares)¹	15,2	13,3	14,3%	15,4	13,4	14,6%	15,0	13,2	14,0%
Ensino Acadêmico	12,0	10,9	9,8%	12,0	11,0	8,7%	11,9	10,8	10,9%
Lifelong Learning	3,2	2,4	34,8%	3,4	2,4	41,7%	3,1	2,4	27,9%
Ticket Líquido (R\$ / mês)²	6.956	6.888	1,0%	6.755	6.979	-3,2%	7.162	6.796	5,4%
Ensino Acadêmico	8.520	8.184	4,1%	8.297	8.264	0,4%	8.745	8.103	7,9%
Lifelong Learning	1.201	1.032	16,3%	1.322	1.076	22,9%	1.068	989	8,0%

1) Final de período nos trimestres e média nos semestres.

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.



Fluxo da Graduação Presencial Inspirali	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	Δ2T22/ 2T23
Base Anterior	10.754	11.019	10.804	10.837	11.921	10,9%
Formaturas	-	(183)	-	(800)	-	n.a
Evasão	(7)	(339)	33	(285)	(28)	300,0%
% Evasão	-0,1%	-3,1%	0,3%	-2,6%	-0,2%	-0,2pp
Entradas	272	307	-	2.169	145	-46,7%
Aquisições	-	-	-	-	-	n.a
Base Final	11.019	10.804	10.837	11.921	12.038	9,2%

A Inspirali, empresa que reúne os cursos de medicina do Ecossistema Ânima, fechou o 2T23 com 12,0 mil alunos matriculados nos cursos de medicina, 9,2% maior do que no 2T22. Na comparação entre os semestres, a base média de alunos da graduação apresentou crescimento de 9,8%.

Em relação ao ticket do ensino acadêmico, no semestre observamos crescimento de 4,1%. No 2T23 o crescimento do ticket foi de 0,4% vs. 2T22, impactado por maiores deduções do FIES em relação ao 1T23 (+R\$ 16,1 milhões). Normalizando o efeito temos um crescimento de ticket consistente em ambos os trimestres. Tal efeito é decorrente das previsões contidas no marco regulatório do FIES lançado em 2017, estipulando que em 6 anos (período que se completou no 1S23) as retenções deixariam de ser percentuais fixos para reconhecerem a efetiva inadimplência das carteiras. O novo patamar mais elevado ainda se acentuou com a retenção no 2T que foi retroativa ao 1T, por isso é importante normalizar o efeito. O impacto desta nova política de deduções do FIES é recente e está sendo mérito de discussões com o Ministério da Educação em busca de mais clareza dos critérios e dados utilizados para calcular a efetiva inadimplência das carteiras. Importante notar que o ticket médio do 2T23 bruto de tais retenções esteve no mesmo patamar do 1T23.

Em 7/8/2023, o Min. Gilmar Mendes, relator da Ação Declaratória de Constitucionalidade ajuizada pela Associação Nacional das Universidades Particulares – ANUP em favor do art. 3o da Lei 12.871/2013, deferiu a medida cautelar, ad referendum do Plenário. Pela decisão, os processos administrativos de autorização de novos cursos de medicina, pendentes de decisão e instaurados por força de decisões judiciais, que já ultrapassaram a fase inicial de análise documental pela Secretaria de Regulação e Supervisão da Educação Superior (SERES), deverão ter seguimento. Vale ressaltar que, após esta etapa, pelo curso regimental, haverá avaliação dos órgãos reguladores acerca da infraestrutura do sistema de saúde na localidade e o cumprimento dos critérios mínimos de qualidade do projeto.

A Inspirali, por meio de sua controladora Ânima Educação, informa possuir nove processos administrativos que ultrapassaram esta fase e que, portanto, deverão ter seguimento normal. Dentre estes, sete que já receberam a visita do MEC, sendo que três receberam nota 4 e quatro nota 5, acima, portanto, dos patamares mínimos de qualidade exigidos pelos reguladores. Nossos processos administrativos foram solicitados considerando os requisitos de qualidade exigidos, tudo após análise técnica criteriosa, que levou em conta inclusive: a) as nossas IES com cursos de saúde de elevada qualidade acadêmica, com vocação para escolas médicas de qualidade (o que é ilustrado pelas elevadas notas das visitas do MEC); e b) as localidades em que há suficiente infraestrutura de saúde com disponibilidade de leitos hospitalares e interesse público de que se aumente o contingente de médicos, a partir de novas vagas em cursos de graduação, para atender adequadamente a população da região. O desfecho de tais processos administrativos dependerá do julgamento do mérito de tal ação no plenário do STF, ainda sem data prevista, das análises finais no âmbito do MEC e de outras medidas cabíveis.

Seguindo consistente trajetória de expansão do ecossistema de Educação Médica Continuada (*Lifelong Learning* - IN.Foco, IBCMED e MedPós), foi registrado crescimento na base média de alunos de 34,8% no 1S23 vs. 1S22, atingindo 3,2 mil alunos. O ticket apresentou crescimento de 16,3% em relação ao mesmo período, em parte pelo efeito mix, principalmente pelo ticket mais elevado da MedPós. Assim, a modalidade encerrou o semestre com um expressivo crescimento de receita de 56,8% no 1S23 vs. 1S22.

Coerente com sua estratégia de *Lifelong Learning* e a partir dos resultados apresentados, conforme comunicado no dia 04 de julho de 2023, a Inspirali concluiu a transação de compra do IBCMED, exercendo a opção da aquisição da totalidade de participação. Este passo demonstra o compromisso da Inspirali em se tornar um player relevante da Educação Médica Continuada, prezando pela qualidade e impacto de seus cursos.

Como resultado de todos os efeitos descritos anteriormente, a receita líquida atingiu R\$ 634,3 milhões no 1S23, um crescimento de 15,4% vs. 1S22, com combinação de crescimento de volume e ticket tanto na graduação quanto na educação médica continuada (*Lifelong Learning*). 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, ampla escala, marcas reconhecidas e localidades privilegiadas.

Financiamento Estudantil

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

No 1S23 registramos a marca de 12,3% dos alunos do Ensino Acadêmico presencial utilizando algum tipo de financiamento, coerente com nossa estratégia de conceder acesso de forma seletiva. Em comparação ao primeiro semestre do ano anterior, se observa crescimento de 1,6pp, reforçado principalmente pelo aumento no financiamento privado (Pravaler) com 7,5% da base utilizando a modalidade (+3,0pp vs. 2022.1), sendo 3,3% na modalidade Gestão (risco de crédito nosso), resultado de nossa estratégia de parceria com o Pravaler como principal alternativa ao FIES, que por sua vez, vem diminuindo sua presença em nossa base de alunos, e apresentou uma redução de -1,5pp vs. 2022.1.

O percentual de financiamento privado em relação a base de alunos retornou gradualmente ao patamar pré-aquisição transformacional de 7,5% (em 2020.2), em movimento planejado de estruturação dessa oferta nas unidades em integração.

Com a conclusão da captação do primeiro semestre, registramos 9,5% dos novos alunos do Ensino Acadêmico presencial usando algum tipo de financiamento, um aumento de 2,0pp em relação ao 2022.1, refletindo maiores esforços de acessibilidade para os alunos diante de um cenário macro ainda desafiador. A modalidade privada apresentou um crescimento de 2,6pp em relação ao ano anterior, fruto da nossa parceria contínua com o Pravaler e de sua estruturação nas unidades em integração oferecendo alternativas adicionais a mais candidatos e alunos dentro do nosso Ecossistema. Em relação ao FIES, tivemos uma queda de 0,6pp na captação de novos alunos 2023.1 em relação a 2022.1.

Desempenho Financeiro por unidade de negócio

R\$ milhões	Ânima Core			Ensino Digital			Inspirali			Consolidado		
	1S23	1S22	Δ1S23/1S22	1S23	1S22	Δ1S23/1S22	1S23	1S22	Δ1S23/1S22	1S23	1S22	Δ1S23/1S22
Receita Líquida	1.120,8	1.154,4	-2,9%	131,7	108,9	20,9%	634,3	549,5	15,4%	1.886,8	1.812,9	4,1%
Lucro Bruto	648,1	699,5	-7,3%	128,2	102,8	24,7%	466,5	418,7	11,4%	1.242,8	1.221,0	1,8%
Margem Bruta	57,8%	60,6%	-2,8pp	97,3%	94,4%	2,9pp	73,5%	76,2%	-2,7pp	65,9%	67,4%	-1,5pp
Resultado Operacional	385,4	430,7	-10,5%	36,3	23,4	55,6%	362,0	327,8	10,4%	783,7	781,9	0,2%
Margem Operacional	34,4%	37,3%	-2,9pp	27,6%	21,4%	6,2pp	57,1%	59,7%	-2,6pp	41,5%	43,1%	-1,6pp

R\$ milhões	Ânima Core			Ensino Digital			Inspirali			Consolidado		
	2T23	2T22	Δ2T23/2T22	2T23	2T22	Δ2T23/2T22	2T23	2T22	Δ2T23/2T22	2T23	2T22	Δ2T23/2T22
Receita Líquida	548,4	567,8	-3,4%	72,4	61,7	17,3%	311,7	280,9	10,9%	932,4	910,5	2,4%
Lucro Bruto	284,6	310,5	-8,3%	70,2	57,7	21,8%	213,4	201,8	5,7%	568,2	570,0	-0,3%
Margem Bruta	51,9%	54,7%	-2,8pp	97,0%	93,5%	3,5pp	68,5%	71,8%	-3,3pp	60,9%	62,6%	-1,7pp
Resultado Operacional	183,8	182,9	0,5%	14,7	12,2	20,7%	157,2	154,7	1,6%	355,7	349,8	1,7%
Margem Operacional	33,5%	32,2%	1,3pp	20,3%	19,7%	0,6pp	50,4%	55,1%	-4,7pp	38,1%	38,4%	-0,3pp

R\$ milhões	Ânima Core			Ensino Digital			Inspirali			Consolidado		
	1T23	1T22	Δ1T23/1T22	1T23	1T22	Δ1T23/1T22	1T23	1T22	Δ1T23/1T22	1T23	1T22	Δ1T23/1T22
Receita Líquida	572,4	586,6	-2,4%	59,3	47,2	25,7%	322,7	268,6	20,1%	954,4	902,4	5,8%
Lucro Bruto	363,5	389,0	-6,5%	58,0	45,2	28,4%	253,0	216,9	16,7%	674,5	651,0	3,6%
Margem Bruta	63,5%	66,3%	-2,8pp	97,7%	95,7%	2,0pp	78,4%	80,8%	-2,4pp	70,7%	72,1%	-1,4pp
Resultado Operacional	201,6	247,9	-18,6%	21,7	11,2	93,6%	204,7	173,1	18,3%	428,1	432,1	-0,9%
Margem Operacional	35,2%	42,3%	-7,1pp	36,5%	23,7%	12,8pp	63,5%	64,4%	-0,9pp	44,8%	47,9%	-3,1pp

Publicado				Reclassificações				Reclassificado			
Consolidado	1S22	2T22	1T22	1S22	2T22	1T22		1S22	2T22	1T22	
Marketing	-83,5	-30,0	-53,5	-22,7	-22,7	0,0		-106,2	-52,7	-53,5	
Provisões	4,8	2,5	2,3	-17,8	-9,0	-8,8		-13,0	-6,5	-6,5	
Resultado Operacional	822,4	381,5	440,9	(40,5)	(31,7)	(8,8)		781,9	349,8	432,1	
Despesas Corporativas	-210,8	-108,9	-101,9	40,5	31,7	8,8		-170,3	-77,2	-93,1	
EBITDA Ajustado	611,7	272,6	339,1	0,0	0,0	0,0		611,7	272,6	339,1	
Ânima Core	1S22	2T22	1T22	1S22	2T22	1T22		1S22	2T22	1T22	
Marketing	-48,0	-9,9	-38,1	-22,7	-22,7	0,0		-70,8	-32,6	-38,1	
Provisões	9,6	5,5	4,1	-17,8	-9,0	-8,8		-8,2	-3,4	-4,7	
Resultado Operacional	471,2	214,5	256,7	(40,5)	(31,7)	(8,8)		430,7	182,8	247,9	

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.

O desempenho financeiro consolidado será analisado mais detalhadamente em sua seção específica. A receita líquida cresceu 4,1% no 1S23 vs. 1S22, com destaque para os desempenhos do Ensino Digital e Inspirali, compensando o desempenho do Ânima Core.

O Resultado Operacional Consolidado será detalhado na seção “Resultado e Margem Operacional Consolidados”. A margem operacional do 1S23 apresentou uma queda de -1,6pp em relação ao 1S22, principalmente por maiores desembolsos com custo docente e despesas de marketing.

É importante notar uma melhora sequencial de desempenho ano contra ano no 2T23 vs. 1T23, reflexo de melhora em serviços de terceiros e PDD. A reestruturação de folha administrativa feita no final do 2T23 e o ajuste no custo docente que deve acontecer na virada do semestre nos dão confiança na tendência de melhora da lucratividade nos próximos períodos.



Ânima Core

No 1S23 reportamos uma receita líquida de R\$ 1,1 bilhão, queda de 2,9% vs. 1S22, explicada pela redução no volume e ticket praticamente estável. Com o crescimento de captação e melhora na evasão, notamos sinais de reversão de tendência no volume. Já em relação ao ticket, notamos uma diluição pelo efeito mix do ganho de participação da modalidade semipresencial, que tem contribuído para a gradual recuperação do volume devido a sua maior acessibilidade e mercado endereçável.

A margem bruta caiu -2,8pp no 1S23 vs. 1S22, impactada pela menor diluição de receita e pela base de comparação forte onde os dissídios de algumas praças ainda não tinham acontecido no 1S22 e aconteceram no 1S23. Já a margem operacional caiu -2,9pp, refletindo a redução da margem bruta.

É importante notar a considerável evolução de desempenho nas despesas no 2T23 vs. 1T23, fruto de uma melhora no PDD e reestruturação da folha administrativa, essa última que só apresentou impacto parcial no 2T23 e devemos ver um efeito completo a partir do 3T23. Para o 2S23, ajustamos a oferta para colher maior eficiência.

Ensino Digital

A receita líquida do Ensino Digital atingiu o montante de R\$ 131,7 milhões no 1S23, crescimento de 20,9% em relação ao 1S22. Esse desempenho reflete uma combinação de crescimento de volume e ticket no período, sendo amenizado pelo aumento de repasses aos polos de terceiros, movimento já esperado uma vez que a expansão é concentrada nessa modalidade de operação com parceiros. Excluindo repasses, a receita foi de R\$ 159,8 milhões no mesmo período, crescimento de 25,4%.

O Lucro Bruto cresceu 24,7% no 1S23 vs. 1S22, com aumento de margem bruta de 2,9pp, impulsionada pelo aumento de volume e ticket no período. O Resultado Operacional teve desempenho ainda melhor, com crescimento de 55,6% e ganho de margem de 6,2pp. Essa melhora é justificada por uma diluição de custos e despesas fixas com a expansão do segmento.

Esperamos continuar crescendo o segmento com sustentabilidade e como oferta complementar aos demais segmentos do ecossistema, suportado pela força de nossas marcas, aumento de capilaridade pela abertura de novos Polos e aumento de produtividade dos Polos já existentes. Esse crescimento, se bem-sucedido, deve possibilitar ainda mais diluição dos custos e despesas fixas e resultar em aumento das margens.

Inspirali

A Inspirali reportou uma receita líquida de R\$ 634,3 milhões no 1S23, crescimento de 15,4% em relação ao 1S22, resultado da combinação de aumento de volume e ticket no período, tanto na graduação quanto na educação médica continuada (*Lifelong Learning*). A Receita líquida no 2T23 apresentou crescimento de 10,9% vs. 2T22, menor que o crescimento do 1T23 vs. 1T22, principalmente em decorrência das retenções oriundas do FG-FIES, efetuadas de forma retroativa no trimestre. Normalizando esse efeito, temos em ambos os trimestres um crescimento próximo ao registrado no semestre.

O Lucro Bruto cresceu 11,4% no 1S23 vs. 1S22 e atingiu R\$ 466,5 milhões, mas a margem bruta caiu -2,7pp devido principalmente ao impacto das maiores deduções do FIES. Além disso, temos a maturação esperada dos cursos, incluindo mais aulas práticas em hospitais e postos de saúde de parceiros conveniados.

O Resultado Operacional cresceu 10,4% no 1S23 vs. 1S22 e registrou R\$ 362,0 milhões, mas com queda de margem operacional de -2,6pp, principalmente pela menor margem bruta. Mesmo estruturando a governança, time dedicado e investindo em tecnologia e transformação digital para suportar seu crescimento, as despesas da

Inspirali seguem sob controle e se beneficiando do ganho de escala. No 2T23 especificamente, houve o impacto do pagamento de bônus referente ao ano passado no valor de R\$ 10,0 milhões.

Conforme comunicado ao mercado, em 27 de julho de 2023, a Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”) concedeu à Inspirali Educação S.A. (“Inspirali”) o registro de emissor de valores mobiliário na categoria “B”. Esse registro permite à Inspirali acessar o público em geral por meio de emissões de títulos de dívida e foi realizado para fins de cumprimento de obrigação contratual assumida pela Inspirali no âmbito da 1ª Emissão de Debêntures de 29 de março de 2022. Da mesma forma, este é mais um passo que consolida a governança da Inspirali como empresa independente, oferecendo visibilidade de seus resultados aos seus investidores e debenturistas.

Esse resultado dá continuidade ao elevado patamar de desempenho da Inspirali, sendo fruto do crescimento contratado na graduação e dos primeiros passos da construção do ecossistema de educação médica continuada (*Lifelong Learning*). Enxergamos ainda muito crescimento no segmento, pela continuidade da maturação das vagas já existentes até 2028, alocação de capital eficaz, desenvolvimento de *greenfields* e a possibilidade adicional de obtenção de novas vagas.

Desempenho Financeiro Consolidado

RECEITA

R\$ milhões (exceto em %)	1S23	%AV	1S22	%AV	Δ1S23/ 1S22	2T23	%AV	2T22	%AV	Δ2T23/ 2T22
Receita Bruta	3.892,1	206,3%	3.584,0	197,7%	8,6%	1.963,2	210,5%	1.822,5	200,2%	7,7%
Descontos, Deduções & Bolsas	(1.932,0)	-102,4%	(1.695,5)	-93,5%	14,0%	(994,2)	-106,6%	(873,4)	-95,9%	13,8%
Impostos & Taxas	(73,2)	-3,9%	(75,7)	-4,2%	-3,2%	(36,6)	-3,9%	(38,6)	-4,2%	-5,4%
Receita Líquida	1.886,8	100,0%	1.812,9	100,0%	4,1%	932,4	100,0%	910,5	100,0%	2,4%
Ânima Core	1.120,8	59,4%	1.154,4	63,7%	-2,9%	548,4	58,8%	567,8	62,4%	-3,4%
Ensino Digital	131,7	7,0%	108,9	6,0%	20,9%	72,4	7,8%	61,7	6,8%	17,3%
Inspirali	634,3	33,6%	549,5	30,3%	15,4%	311,7	33,4%	280,9	30,9%	10,9%

Encerramos o 1S23 com crescimento de 4,1% na receita líquida vs. 1S22, com aumento de representatividade da Inspirali (+3,3pp) e do Ensino Digital (+1,0pp) no total da receita em comparação ao mesmo período do ano anterior, resultado do processo de maturação de vagas da Inspirali e a trajetória de expansão do Ensino Digital.

A desaceleração do crescimento ano contra ano do 2T23 em relação ao 1T23 se deve principalmente por maiores deduções do FIES (+R\$ 10,6 milhões), que acabaram se concentrando mais no 2T23. Normalizando esse efeito, temos em ambos os trimestres um crescimento próximo ao registrado no semestre de 4,1%.

LUCRO E MARGEM BRUTA

R\$ milhões (exceto em %)	1S23	%AV	1S22	%AV	Δ1S23/ 1S22	2T23	%AV	2T22	%AV	Δ2T23/ 2T22
Receita Líquida	1.886,8	100,0%	1.812,9	100,0%	4,1%	932,4	100,0%	910,5	100,0%	2,4%
Total de Custos	(644,1)	-34,1%	(591,8)	-32,6%	8,8%	(364,2)	-39,1%	(340,4)	-37,4%	7,0%
Pessoal	(467,5)	-24,8%	(425,2)	-23,5%	9,9%	(359,1)	-38,5%	(329,2)	-36,2%	9,1%
Serviços de Terceiros	(56,1)	-3,0%	(53,9)	-3,0%	4,1%	(30,9)	-3,3%	(29,1)	-3,2%	6,2%
Aluguel & Ocupação	(35,7)	-1,9%	(41,7)	-2,3%	-14,4%	(15,1)	-1,6%	(20,8)	-2,3%	-27,3%
Outras	(84,8)	-4,5%	(71,0)	-3,9%	19,3%	(57,7)	-6,2%	(52,8)	-5,8%	9,4%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	1.242,8		1.221,0		1,8%	568,2		570,0		-0,3%
<i>Margem Bruta</i>	<i>65,9%</i>		<i>67,4%</i>		<i>-1,5pp</i>	<i>60,9%</i>		<i>62,6%</i>		<i>-1,7pp</i>

O Lucro Bruto cresceu 1,8% no 1S23 vs. 1S22, para R\$ 1,2 bilhão, mas a margem bruta se reduziu em -1,5pp, principalmente por conta do aumento dos custos com docentes. Atrasos nas negociações de dissídio do 1S22 de algumas praças relevantes acabaram se materializando somente no 2S22. Portanto esses dissídios não

impactaram o 1S22, e neste ano, o impacto deles sobre a base de custos do 1S23, somados ao dissídio normal do 1S23 capturados no próprio semestre.

A devolução de diversos prédios no final do ano passado e início do ano atual resultaram em redução dos custos de Aluguel e Ocupação, que devido ao IFRS16, tem valores mais relevantes de ocupação do que aluguel propriamente dito, como condomínio, IPTU e contas de consumo.

O aumento em “Outras” se deu principalmente pela mudança de alocação dos serviços de cobrança de inadimplência, saindo da despesa e indo para o custo específico de cada *campus* (impacto de -0,5pp na margem bruta do 1S23). Além disso, maiores custos das aulas práticas com convênios e parcerias, que impactam majoritariamente os cursos de medicina.

Esperamos evoluir na otimização do custo docente, ajustamos oferta acadêmica para colher melhorias no 2S23. O ajuste vai muito além de otimização do *headcount*, incluindo revisão de toda a oferta acadêmica, redistribuição mais eficiente de horas, redução do custo de horas extraclasse e otimização do ensalamento, entre outras.

RESULTADO E MARGEM OPERACIONAL CONSOLIDADOS

R\$ milhões (exceto em %)	1S23	%AV	1S22	%AV	Δ1S23/ 1S22	2T23	%AV	2T22	%AV	Δ2T23/ 2T22
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	1.242,8	65,9%	1.221,0	67,4%	1,8%	568,2	60,9%	570,0	62,6%	-0,3%
Despesas Comerciais	(227,7)	-12,1%	(227,1)	-12,5%	0,3%	(105,5)	-11,3%	(118,0)	-13,0%	-10,6%
PDD	(95,6)	-5,1%	(120,9)	-6,7%	-21,0%	(40,6)	-4,4%	(65,2)	-7,2%	-37,7%
Marketing	(132,1)	-7,0%	(106,2)	-5,9%	24,4%	(64,8)	-7,0%	(52,7)	-5,8%	22,9%
Despesas Gerais & Administrativas	(242,4)	-12,8%	(221,0)	-12,2%	9,7%	(112,1)	-12,0%	(110,4)	-12,1%	1,6%
Pessoal	(173,6)	-9,2%	(155,7)	-8,6%	11,5%	(90,9)	-9,7%	(83,1)	-9,1%	9,3%
Serviços de Terceiros	(47,7)	-2,5%	(44,1)	-2,4%	8,2%	(13,5)	-1,4%	(18,9)	-2,1%	-28,6%
Aluguel & Ocupação	4,9	0,3%	(1,3)	-0,1%	n.a.	5,1	0,5%	0,5	0,1%	843,6%
Outras	(26,1)	-1,4%	(20,0)	-1,1%	30,6%	(12,9)	-1,4%	(8,9)	-1,0%	44,7%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	1,6	0,1%	(2,9)	-0,2%	n.a.	0,1	0,0%	1,5	0,2%	-94,0%
Provisões	(10,7)	-0,6%	(13,0)	-0,7%	-17,6%	(4,4)	-0,5%	(6,5)	-0,7%	-31,8%
Impostos & Taxas	(1,9)	-0,1%	(2,5)	-0,1%	-24,5%	(0,8)	-0,1%	(0,2)	0,0%	268,6%
Outras receitas operacionais	14,2	0,8%	12,6	0,7%	13,2%	5,3	0,6%	8,2	0,9%	-34,8%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	9,4	0,5%	11,9	0,7%	-21,3%	5,0	0,5%	6,6	0,7%	-25,4%
Resultado Operacional	783,7		781,9		0,2%	355,7		349,8		1,7%
Margem Operacional	41,5%		43,1%		-1,6pp	38,1%		38,4%		-0,3pp

O Resultado Operacional ficou praticamente estável no 1S23 vs. 1S22 e atingiu R\$ 783,7 milhões, com margem operacional caindo -1,6pp no mesmo período, apesar de significativa evolução de desempenho ano contra ano no 2T23 vs. 1T23, reflexo de melhora principalmente em serviços de terceiros e PDD.

O resultado foi impactado principalmente pela menor margem bruta no período (-1,5pp), maiores despesas de marketing (-1,1pp) e por maiores despesas de pessoal (-0,6pp).

Com o cenário macro ainda desafiador no 1S23, principalmente no Ânima Core, foi preciso realizar maiores gastos em Marketing no período para conseguir realizar a captação recorde e a melhora da evasão. Por outro lado, a PDD teve melhora significativa no 1S23 vs. 1S22 (+1,6pp), mesmo com o maior uso de financiamentos (com maiores provisões), reflexo de uma base de comparação favorável no ano passado devido a efeitos pontuais da equalização de metodologia, principalmente a implementação do “efeito vagão”, que provisiona de acordo com o CPF e não com a data do título. Sem esse efeito, a PDD estaria mais para estabilidade, com modelo de gestão de inadimplência mais eficiente compensando o cenário macro mais desafiador.

As despesas de pessoal subiram 11,5% no 1S23 vs. 1S22, atingindo R\$ 173,6 milhões, com impacto do dissídio do ano passado e maiores despesas pela migração do ERP que estamos implementando. A reestruturação de folha administrativa feita no final do 2T23 teve um impacto limitado durante o trimestre, mas a otimização deve ser visível nos resultados dos próximos períodos, uma vez que a folha de junho já foi consideravelmente menor do que os patamares recentes, especialmente no segmento Core.

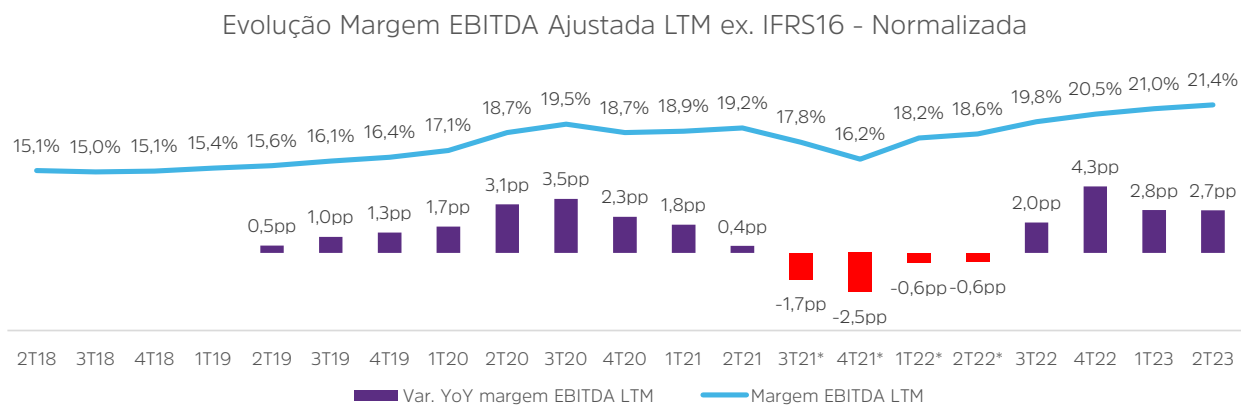
EBITDA E EBITDA AJUSTADO CONSOLIDADOS

R\$ milhões (exceto em %)	1S23	%AV	1S22	%AV	Δ1S23/ 1S22	2T23	%AV	2T22	%AV	Δ2T23/ 2T22
Lucro Bruto	1.242,8	65,9%	1.221,0	67,4%	1,8%	568,2	60,9%	570,0	62,6%	-0,3%
Despesas Operacionais	(468,4)	-24,8%	(451,0)	-24,9%	3,9%	(217,5)	-23,3%	(226,9)	-24,9%	-4,1%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	9,4	0,5%	11,9	0,7%	-21,3%	5,0	0,5%	6,6	0,7%	-25,4%
Resultado Operacional	783,7		781,9		0,2%	355,7		349,8		1,7%
Margem Operacional	41,5%		43,1%		-1,6pp	38,1%		38,4%		-0,3pp
Despesas Corporativas	(152,4)	-8,1%	(170,3)	-9,4%	-10,5%	(77,0)	-8,3%	(77,2)	-8,5%	-0,2%
EBITDA Ajustado	631,3		611,7		3,2%	278,7		272,6		2,2%
Margem EBITDA Ajustado	33,5%		33,7%		-0,2pp	29,9%		29,9%		0,0pp
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(9,4)	-0,5%	(11,9)	-0,7%	-21,3%	(5,0)	-0,5%	(6,6)	-0,7%	-25,4%
(-) Itens não-recorrentes	(59,2)	-3,1%	(15,5)	-0,9%	282,8%	(8,7)	-0,9%	(14,7)	-1,6%	-40,9%
EBITDA	562,7		584,3		-3,7%	265,0		251,2		5,5%
Margem EBITDA	29,8%		32,2%		-2,4pp	28,4%		27,6%		0,8pp
(-) Pagamentos de Aluguel	(144,8)	-7,7%	(171,8)	-9,5%	-15,7%	(72,2)	-7,7%	(83,7)	-9,2%	-13,7%
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	486,5		439,8		10,6%	206,5		188,9		9,3%
Margem EBITDA Ajustada ex-IFRS16	25,8%		24,3%		1,5pp	22,1%		20,7%		1,4pp

O EBITDA Ajustado cresceu 3,2% no 1S23 vs. 1S22, com a margem praticamente estável no período (-0,2pp), refletindo os impactos do lucro bruto e do resultado operacional, principalmente nas já comentadas frentes de custo docente e SG&A. O resultado foi compensado por uma melhora nas despesas corporativas. É importante reforçar a reestruturação de folha administrativa feita no 2T23 e que ainda é pouco visível no próprio trimestre, mas que impactará positivamente os próximos trimestres.

O destaque do semestre ficou por conta da otimização dos pagamentos de aluguéis, com melhora de 1,8pp em relação a receita líquida, com intensa agenda de devolução de *campi* no ano passado e no início desse ano. No entanto, essa melhora não é refletida na margem IFRS. Portanto, convidamos os investidores e analistas em geral para também analisarem o EBITDA ex-IFRS16, que inclui os pagamentos de aluguéis, e assim verificar um crescimento de 10,6% no 1S23 vs. 1S22, com ganho de margem de 1,5pp.

A Companhia manteve a margem LTM (últimos 12 meses) recorde no ex-IFRS16 pelo quarto trimestre consecutivo, sendo a sexta evolução consecutiva desde o 4T21, após a aquisição transformacional do 2T21, ocasionada por efeito mix (unidades adquiridas tinham margens menores), retomando desde então uma gradual e consistente evolução dos resultados que já dura 5 anos, conforme gráfico a seguir:



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

Ainda enxergamos alavancas com efetividade já no curto prazo:

- (i) Manutenção do menor patamar de desembolsos com aluguel, desde o 1T23;
- (ii) Reestruturação da folha administrativa feita durante 2T23, que deverá ser visível nos próximos trimestres;
- (iii) Ajuste na oferta acadêmica para colher melhorias no 2S23.

Despesas com pessoal Ânima Core + Ensino Digital



* Linha de Pessoal no G&A + somente despesas de pessoal das despesas corporativas.

Não Recorrentes

R\$ milhões	1S23	2T23	1T23
Multas contratos de aluguel	47,9	1,6	46,3
Desmobilizações	3,6	2,6	1,0
Verbas rescisórias	22,8	20,0	2,7
Baixas de earn-outs	-69,9	-69,9	0,0
Baixas contábeis de ativos	54,3	54,3	0,0
Outros	0,6	0,0	0,6
Impacto total no EBITDA Ajustado	59,2	8,7	50,5
Pagamentos de aluguel ex-IFRS16	9,1	3,5	5,7
Impacto total no EBITDA Ajustado ex-IFRS16	68,3	12,1	56,2
(-) Multas contratos de aluguel não caixa no período	-19,3	15,3	-34,6
(-) Baixas de earn-outs	69,9	69,9	0,0
(-) Baixas contábeis de ativos	-54,3	-54,3	0,0
(-) Outros	-0,6	0,0	-0,6
Impacto total no caixa	64,0	43,0	21,0
Multas contratos de aluguel pagas	37,7	20,3	17,3
Verbas rescisórias	22,8	20,0	2,7
Desmobilizações	3,6	2,6	1,0

As despesas não recorrentes do 1S23 acumularam R\$ 59,2 milhões no IFRS (ou R\$ 68,3 milhões no ex-IFRS16), com impacto caixa R\$ 64,0 milhões. Esses desembolsos são decorrentes principalmente de multas de encerramento antecipado de contratos de aluguel no valor de R\$ 57,0 milhões (sendo R\$ 37,7 milhões com impacto caixa no 1S23 e R\$ 19,3 milhões em competências futuras), R\$ 22,8 milhões em verbas rescisórias da reestruturação de folha administrativa e R\$ 3,6 de desmobilizações.

Os montantes também foram impactados por efeitos positivos e negativos não caixa, devidamente excluídos do nosso resultado ajustado pela sua natureza não-recorrente. A reversão de *earn-outs* na IBCMED e UNIFG que deixaram de ser devidos, impactaram positivamente o resultado em R\$ 69,9 milhões, além de provisão para perdas no valor investido e em créditos relacionados à Gama Academy, baixas contábeis de ativos relacionados à *campi* que foram devolvidos e outros, que impactaram negativamente o resultado em R\$ 54,3 milhões.

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. Foram capturados R\$ 327,4 milhões em 25 meses (entre junho/21 e junho/23), correspondendo a um EBITDA recorrente incremental de R\$ 408,6 milhões.

RESULTADO FINANCEIRO

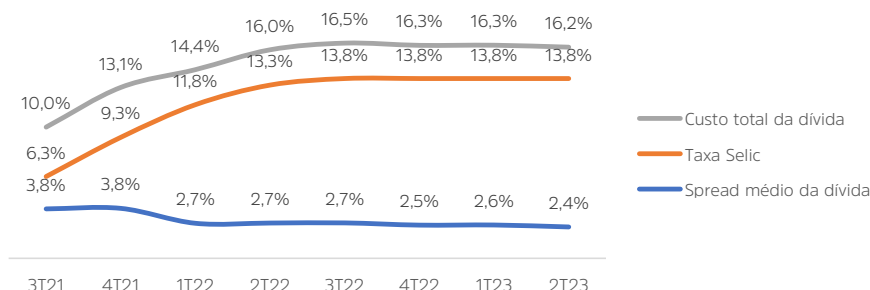
R\$ milhões (exceto em %)	1S23	1S22	$\Delta 1S23/1S22$	2T23	2T22	$\Delta 2T23/2T22$
(+) Receita Financeira	100,4	64,3	56,1%	50,8	40,8	24,3%
Receita com juros de mensalidades	9,4	11,9	-21,2%	5,0	6,6	-25,3%
Receita com aplicações financeiras	70,5	45,2	56,0%	29,3	31,5	-7,0%
Descontos obtidos	0,4	4,1	-89,6%	0,2	1,6	-86,6%
Outras	20,0	3,0	565,2%	16,3	1,1	1384,7%
(-) Despesa Financeira	(491,5)	(511,8)	-4,0%	(239,9)	(213,3)	12,4%
Despesa de comissões e juros com empréstimos ¹	(339,4)	(266,5)	27,4%	(149,4)	(133,1)	12,3%
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	(15,8)	(15,4)	2,2%	(14,8)	(14,1)	5,0%
Despesa de juros com títulos a pagar (aquisições)	(10,2)	(17,4)	-41,4%	(4,6)	(9,1)	-49,2%
Despesa Financeira de arrendamento	(81,0)	(92,0)	-11,9%	(38,8)	(44,9)	-13,7%
Outros	(45,1)	(23,8)	89,2%	(32,2)	(12,1)	167,2%
Resultado Financeiro	(391,1)	(447,5)	-12,6%	(189,1)	(172,5)	9,6%
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.
Resultado Financeiro Ajustado	(391,1)	(350,7)	11,5%	(189,1)	(172,5)	9,6%

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

A receita financeira atingiu R\$ 100,4 milhões no 1S23, aumento de 56,1% em relação ao 1S22, principalmente pelo maior caixa médio no período. Também foi impulsionada pela linha “Outras”, que acumulou R\$ 20,0 milhões no 1S23, sendo R\$ 10,0 milhões de receita de juros sobre mútuos (que é amenizada por -R\$ 6,5 na despesa financeira), R\$ 6,2 milhões de ganhos com derivativos e R\$ 3,8 milhão de outras receitas.

A despesa financeira teve redução de 4,0% no 1S23 vs. 1S22, devido aos efeitos pontuais de R\$ 96,7 milhões no 1S22, relacionados ao pré-pagamento de parte majoritária da debênture de CDI+4,75% e a linha “Outros”, que acumulou -R\$ 45,1 milhões no 1S23, principalmente -R\$ 15,7 milhões de juros com o PROIES, -R\$ 10,1 milhões de IOF, -R\$ 8,3 milhões de despesas com operações envolvendo cartão de crédito, -R\$ 6,5 milhões de juros sobre mútuos de empresas ligadas (que é compensada por +R\$ 10,0 milhões na receita financeira) e -R\$ 4,5 milhões de outras despesas.

Excluindo o efeito do pré-pagamento no 1S22, a despesa financeira subiu 18,4%, ainda impactada pelo cenário de juros altos no país. Amenizamos o impacto com o encerramento de diversos contratos de aluguel, que resultaram em uma menor despesa financeira de arrendamento, e com os esforços de gestão de passivos que fizemos para reduzir o *spread* médio da dívida de 3,8% para os atuais 2,4% no final do 2T23.



LUCRO E MARGEM LÍQUIDOS

R\$ milhões (exceto em %)	1S23	%4V	1S22	%4V	Δ1S23/ 1S22	2T23	%4V	2T22	%4V	Δ2T23/ 2T22
EBITDA	562,7	29,8%	584,3	32,2%	-3,7%	265,0	28,4%	251,2	27,6%	5,5%
Depreciação & Amortização	(270,7)	-14,3%	(283,4)	-15,6%	-4,5%	(132,4)	-14,2%	(139,8)	-15,3%	-5,3%
Equivalência Patrimonial	(3,8)	-0,2%	(8,6)	-0,5%	-56,2%	(1,6)	-0,2%	(4,4)	-0,5%	-62,9%
EBIT	288,3	15,3%	292,3	16,1%	-1,4%	131,1	14,1%	107,1	11,8%	22,4%
Resultado Financeiro Líquido	(391,1)	-20,7%	(447,5)	-24,7%	-12,6%	(189,1)	-20,3%	(172,5)	-18,9%	9,6%
EBT	(102,8)	-5,4%	(155,2)	-8,6%	-33,8%	(58,0)	-6,2%	(65,4)	-7,2%	-11,2%
IR & CSLL	3,6	0,2%	26,0	1,4%	-86,0%	0,2	0,0%	19,5	2,1%	-98,9%
Lucro Líquido	(99,2)	-5,3%	(129,2)	-7,1%	-23,3%	(57,8)	-6,2%	(45,8)	-5,0%	26,2%
Participação dos acionistas não controladores	(79,9)	-4,2%	(42,3)	-2,3%	89,0%	(44,0)	-4,7%	(35,5)	-3,9%	23,9%
Itens não-recorrentes	59,2	3,1%	15,5	0,9%	282,8%	8,7	0,9%	14,7	1,6%	-40,9%
Amortização de intangível ¹	84,3	4,5%	86,3	4,8%	-2,3%	42,9	4,6%	42,7	4,7%	0,6%
Penalty fee pré-pagamento debenture	0,0	0,0%	12,4	0,7%	-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	4,7%	-100,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	n.a.
Lucro Líquido Ajustado	(35,5)	-1,9%	27,0		n.a.	(50,2)		(24,0)		109,5%
Margem Líquida Ajustada	-1,9%		1,5%		-3,4pp	-5,4%		-2,6%		-2,8pp

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas.

Finalizamos o 1S23 com prejuízo líquido ajustado de R\$ 35,5 milhões em comparação ao lucro líquido ajustado de R\$ 27,0 milhões no 1S22, principalmente por conta da base de comparação do 1S22, que foi aumentada pela realização de impostos diferidos no valor de R\$ 30,1 milhões, e da participação de minoritários na Inspirali a partir de 31/3/2022.

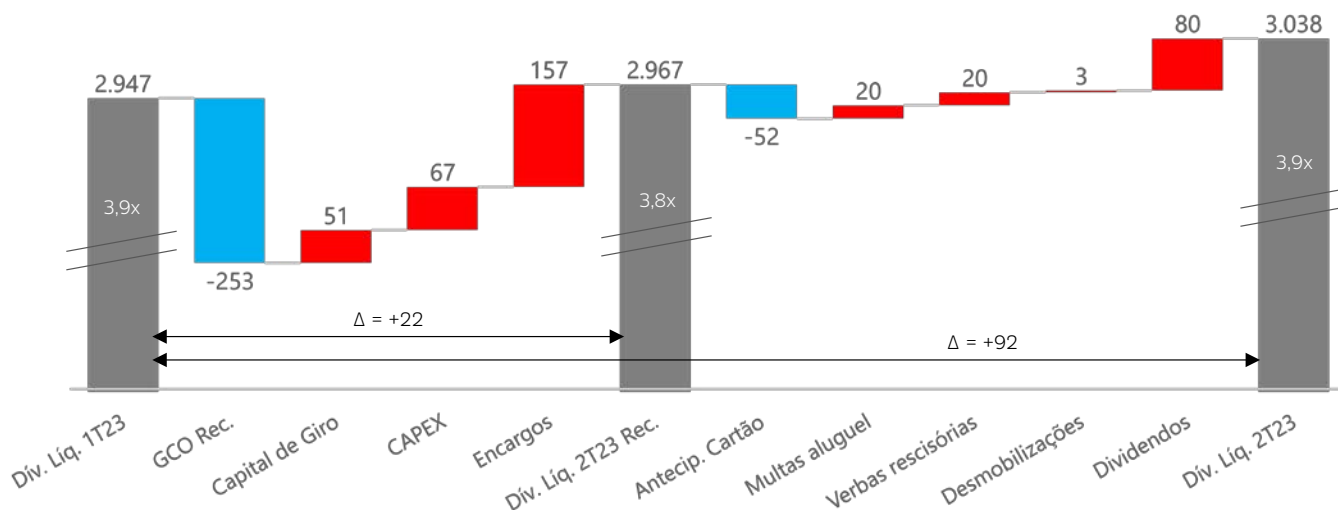
CAIXA E ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO

R\$ milhões (exceto em %)	JUN 23	MAR 23	JUN 22
(+) Total de Disponibilidades	1.053,9	1.326,3	1.214,6
Caixa	61,5	419,8	146,2
Aplicações Financeiras	992,5	906,5	1.068,3
(-) Total de Empréstimos e Financiamentos ¹	3.834,2	4.016,9	3.572,1
Curto prazo	871,6	1.335,3	924,3
Longo prazo	2.962,6	2.681,6	2.647,9
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida ²	(2.780,2)	(2.690,6)	(2.357,6)
(-) Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo Ajustadas	258,1	255,9	283,3
Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo	350,0	433,1	435,3
Outras obrigações (Earn outs e Opções de Compra)	0,0	(91,2)	(84,0)
Outras obrigações (bolsas Proies)	(91,9)	(86,0)	(68,0)
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida Ajustada excl. IFRS-16 ³	(3.038,4)	(2.946,5)	(2.640,9)
(-) Passivo Arrendamentos (IFRS-16)	1.352,2	1.471,0	1.519,0
Curto prazo	152,0	169,6	175,9
Longo prazo	1.200,2	1.301,4	1.343,1
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida Ajustada Incl. IFRS-16 ³	(4.390,6)	(4.417,5)	(4.159,9)

¹ Valor líquido ajusto pelo swap.

² Disponibilidade considerando apenas as obrigações bancárias.

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



Conforme o gráfico acima, houve aumento de R\$ 91,8 milhões na dívida líquida ajustada ex-IFRS16 no 2T23 vs. 1T23, mas o aumento do EBITDA Ajustado ex-IFRS16 dos últimos 12 meses para R\$ 777,0 milhões (de R\$ 759,4 milhões) fez o índice de alavancagem se manter em 3,9x. A manutenção desse patamar no trimestre teve forte influência de diversos itens não recorrentes como pagamentos de multas de aluguel, verbas rescisórias e dividendos para minoritários nas operações da Inspirali, o que reforça nossa confiança de que a desalavancagem orgânica ficará mais visível a partir do 2S23, principalmente pelo menor aluguel desde o 1T23, pela reestruturação da folha administrativa feita durante 2T23 e pela otimização do custo docente que deverá ser implementada nos próximos períodos, resultando em aumento da geração de caixa operacional.

Olhando para a movimentação de caixa e aplicações financeiras, concluímos o 2T23 com R\$ 1.053,9 milhões, redução de R\$ 272,4 milhões em relação ao 1T23, conforme abaixo:

- O caixa parte de R\$ 1.326,3 milhões no início do 2T23;
- (+) Geração de caixa operacional recorrente de R\$ 253,3 milhões;
- (-) Pagamento de multas de aluguel, verbas rescisórias e outros no valor de R\$ 43,0 milhões;
- (-) Consumo de capital de giro de R\$ 50,6 milhões;
- (+) Antecipação de recebíveis de cartão de períodos anteriores no valor de R\$ 52,4 milhões;
- (-) CAPEX e outras atividades de investimento de R\$ 68,6 milhões;
- (-) Pagamentos de R\$ 668,1 milhões de dívidas e obrigações entre juros e amortizações;
- (+) Novas captações de R\$ 332,5 milhões;
- (-) Pagamento de dividendos para minoritários de R\$ 80,3 milhões.

Já os empréstimos e financiamentos somaram R\$ 3.834,2 milhões no 2T23, redução de R\$ 182,8 milhões vs. 1T23. Houve redução de R\$ 83,1 milhões nas outras obrigações, para R\$ 350 milhões, principalmente pela antecipação da aquisição da IBCMED e baixa do *earn-out* não realizado da UNIFG. Desconsiderando o compromisso de oferta de bolsas com PROIES na Unisul (R\$ 91,9 milhões), o saldo ajustado das outras obrigações totalizou R\$ 258,1 milhões.

CONTAS A RECEBER E PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO (PMR)

Total	2T23	Core 2T23	Inspirali 2T23	1T23	Core 1T23	Inspirali 1T23	2T22	Δ2T23/1T23	Δ2T23/2T22
Contas a Receber Líquido	875,2	794,9	80,3	948,3	867,3	81,0	781,9	(73,1)	93,3
a vencer	478,1	471,5	6,6	658,0	640,5	17,6	493,3	(179,9)	(15,2)
até 180 d	235,0	186,4	48,5	181,2	138,8	42,4	194,1	53,8	40,9
de 181 a 360 d	78,6	65,0	13,6	62,9	50,3	12,6	47,8	15,7	30,8
de 361 a 720 d	83,6	72,0	11,6	46,2	37,7	8,5	46,7	37,4	36,9

O contas a receber líquido encerrou o 2T23 em R\$ 875,2 milhões, aumento de R\$ 93,3 milhões em relação ao 2T22, mas redução de -R\$ 73,1 milhões em relação ao 1T23 principalmente pela antecipação de recebíveis de cartão de crédito de períodos anteriores no valor de R\$ 52,4 milhões, verificada na redução expressiva do a vencer. O Core correspondeu por 90,8% do montante, enquanto a Inspirali por 9,2%. Os valores a vencer de mensalidades representando 54,6% do total (59,3% no Core e 8,2% na Inspirali), enquanto os valores vencidos até 180 dias ficaram em 26,8% (23,5% no Core e 60,4% Inspirali).

(em R\$ milhões)

Total	2T23	1T23	2T22	Δ2T23/1T23	Δ2T23/2T22	Lifelong Learning	2T23	1T23	2T22	Δ2T23/1T23	Δ2T23/2T22
Contas a Receber Líquido	875,2	948,3	781,9	(73,1)	93,3	Contas a Receber Líquido	119,0	116,7	59,2	2,3	59,8
Receita Líquida Acumulada	1.886,8	954,4	1.812,9	932,4	73,9	Receita Líquida Acumulada	82,9	37,4	81,1	45,5	1,8
PMR (Dias)	83	89	78	(6)	5	PMR (Dias)	258	278	131	(20)	127

Não FIES	2T23	1T23	2T22	Δ2T23/1T23	Δ2T23/2T22	Pravaler	2T23	1T23	2T22	Δ2T23/1T23	Δ2T23/2T22
Contas a Receber Líquido	479,4	540,0	504,9	(60,6)	(25,5)	Contas a Receber Líquido	85,5	79,2	57,4	6,3	28,1
Receita Líquida Acumulada	1.620,8	785,0	1.565,1	835,8	55,7	Receita Líquida Acumulada	24,0	22,7	22,1	1,3	1,9
PMR (Dias)	53	62	58	(9)	(5)	PMR (Dias)	641	314	468	327	173

FIES	2T23	1T23	2T22	Δ2T23/1T23	Δ2T23/2T22	Facilita	2T23	1T23	2T22	Δ2T23/1T23	Δ2T23/2T22
Contas a Receber Líquido	102,2	102,2	112,7	0,0	(10,5)	Contas a Receber Líquido	89,2	110,3	47,8	(21,1)	41,4
Receita Líquida Acumulada	97,5	50,4	116,9	47,1	(19,4)	Receita Líquida Acumulada	61,6	59,0	27,7	2,6	33,9
PMR (Dias)	189	183	173	6	16	PMR (Dias)	261	168	311	93	(50)

O PMR do 2T23 aumentou 5 dias em relação ao 2T22, mas reduziu 6 dias em relação ao período anterior (1T23). Enquanto o PMR na comparação ano a ano subiu devido ao maior uso de financiamentos e parcelamento no cartão de crédito para dar maior acessibilidade aos alunos em um período macro ainda desafiador, na comparação com o trimestre imediatamente anterior houve redução pela antecipação de parte dos recebíveis de cartão de crédito no segmento Não FIES.

Analisando os demais segmentos no 2T23 vs. 1T23, notamos um aumento de 6 dias no PMR do FIES e redução de 20 dias no Lifelong Learning. O Pravaler e Facilita tiveram variações mais bruscas devido a maiores provisões nesses tipos de financiamento e a sazonalidade do uso mais intensivo dessas ferramentas. O Facilita é usado exclusivamente na captação, sendo mais relevante nos trimestre ímpares. Já o Pravaler é usado tanto na captação quanto na renovação, mas costumamos receber maiores montantes da modalidade Antecipação (risco do Pravaler) nos trimestres ímpares. O maior uso da modalidade Gestão do Pravaler é a principal explicação do aumento significativo do PMR ano a ano, uma vez que o risco é nosso e passamos a receber ao longo do tempo, enquanto na modalidade Antecipação, o Pravaler nos adianta o valor do semestre.

FLUXO DE CAIXA

R\$ milhões	1S23	1S22	2T23	2T22
Resultado Líquido	(99,2)	(129,2)	(57,8)	(45,9)
Provisões	106,6	121,9	47,4	56,2
Depreciação & Amortização	302,7	278,2	126,6	137,5
Receita / Despesa com juros e atualização monetária	409,6	462,6	191,4	187,5
Outros ajustes ao resultado líquido	26,9	(5,0)	(4,7)	(1,9)
Pagamento de aluguel e multas	(182,5)	(173,3)	(92,6)	(87,8)
Geração de Caixa Operacional	564,1	555,2	210,3	245,7
Capital de Giro	(139,6)	(268,7)	(50,6)	(164,4)
Antecipação de cartão períodos anteriores	19,0	-	52,4	-
CAPEX - Imobilizado e Intangível	(123,1)	(98,9)	(66,5)	(55,7)
Geração de Caixa da Empresa	320,4	187,6	145,5	25,6
Juros Pagos	(295,9)	(185,1)	(77,4)	(44,3)
Captações e Amortizações	(360,0)	812,9	(260,2)	(150,1)
Ações em Tesouraria	(6,9)	(116,2)	-	(17,9)
Dividendos	(80,3)	-	(80,3)	-
Aumento (redução) líquido(a) no caixa /equivalentes	(422,7)	699,3	(272,4)	(186,7)
Caixa e Aplicações Financeiras no início do período	1.476,6	515,3	1.326,3	1.401,3
Caixa e Aplicações Financeiras no fim do período	1.053,9	1.214,6	1.053,9	1.214,6

R\$ milhões	1S23	1S22	2T23	2T22
Geração de Caixa Operacional	564,1	555,2	210,3	245,7
(-) Multas contratos de aluguel	37,7	1,5	20,3	4,1
(-) Verbas rescisórias	22,8	2,9	20,0	1,1
(-) Desmobilizações	3,6	-	2,6	-
Geração de Caixa Operacional Recorrente	628,1	559,6	253,3	250,9
Geração de Caixa da Empresa	320,4	187,6	145,5	25,6
(-) Não recorrentes operacionais	64,0	4,3	43,0	5,2
(-) Antecipação de cartão períodos anteriores	(19,0)	-	(52,4)	-
(-) Penalty fee pré-pagamento debênture	-	12,4	-	-
Geração de Caixa da Empresa Recorrente	365,4	204,3	136,1	30,7

A Geração de Caixa Operacional Recorrente totalizou R\$ 628,1 milhões no 1S23, aumento de R\$ 68,5 milhões em relação ao 1S22, refletindo principalmente o crescimento do EBITDA e os menores pagamentos de aluguel no período. No 1S23 houve gastos não recorrentes de R\$ 37,7 milhões de multas de aluguel, R\$ 22,8 milhões de verbas rescisórias e R\$ 3,6 milhões com desmobilizações.

A Geração de Caixa da Empresa Recorrente atingiu R\$ 365,4 milhões no 1S23, aumento de R\$ 161,1 milhões em relação ao 1S22. Além da evolução operacional, a melhora de R\$ 129,1 milhões do capital de giro já excluindo a antecipação de cartão referente a recebíveis de períodos anteriores no valor de R\$ 19,0 milhões, foram fundamentais para mais do que compensar maiores desembolsos de CAPEX.

Além disso, houve no 1S23 eventos de recompra de ações no valor de R\$ 6,9 milhões e pagamento de dividendos da Inspirali referentes ao lucro de 2022 excluindo a reversão de impostos diferidos, cuja parcela atribuída à minoritários correspondeu à R\$ 66,0 milhões. Adicionalmente, houve distribuição de dividendos de anos anteriores em subsidiárias da Inspirali, que provocou o "leakage" de R\$ 14,3 para os seus sócios minoritários.

INVESTIMENTOS (CAPEX)

R\$ milhões (exceto em %)	1S23	1S22	$\Delta 1S23/1S22$	2T23	2T22	$\Delta 2T23/2T22$
Sistema e Tecnologia	56,5	58,4	-3,3%	31,4	36,9	-14,8%
Móveis e Equipamentos	14,4	12,8	12,0%	6,3	7,4	-14,6%
Obras e benfeitorias	52,3	27,7	88,9%	28,8	11,5	151,5%
Total Investimento	123,1	98,9	24,5%	66,5	55,7	19,4%
% sobre a Receita Líquida	6,5%	5,5%	1,0p.p.	7,1%	6,1%	1,0p.p.

Ao final do primeiro semestre de 2023, os investimentos consolidados somaram R\$ 123,1 milhões, equivalente a 6,5% da receita líquida e crescimento de 1,0pp em relação ao 1S22. A prioridade de CAPEX do período segue em Sistemas e Tecnologia, ainda que apresente suave redução em relação ao ano anterior, representou 46% dos investimentos realizados no 1S23.

Com o andamento do movimento de devolução de prédios que ocorreu ao final de 2022 e ao longo do primeiro semestre de 2023, destaca-se os investimentos realizados em Obras e Benfeitorias, com crescimento de 88,9% em relação ao 1S22, para a readequação dos *campi* que acomodaram os alunos transferidos. Esses investimentos se dão em um contexto de maior hibridez e o *campus* muito mais como um espaço de convivência e uso de laboratórios do que salas de aula tradicionais em si, e são habilitados por nosso modelo acadêmico E2A, que permite melhor ensalamento e uso variável de presencialidade e tecnologia síncrona.

Não deixaremos de investir na experiência acadêmica de qualidade e na Transformação Digital como alicerces do crescimento sustentável de longo prazo, mas com a agenda prioritária de desalavagem no curto prazo, devemos ver uma restrição maior de desembolsos nos próximos trimestres.

RETORNO SOBRE O CAPITAL INVESTIDO (ROIC)

Retorno Sobre Capital Investido (ROIC) ¹	2T23	2022	$\Delta 2T23/2022$
ROIC consolidado	5,7%	5,2%	0,5pp
ROIC sem ativos intangíveis não amortizáveis	12,2%	11,1%	1,1pp

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

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

O nosso retorno sobre capital investido (ROIC) consolidado foi de 5,7% no 2T23, melhora de 0,5pp em relação a 2022 (valor revisado em relação a última publicação). Excluindo a incorporação dos intangíveis não amortizáveis das aquisições, aumento de 1,1pp.

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

Anexo I: DRE Consolidada

R\$ milhões (exceto em %)	1S23	%AV	1S22	%AV	Δ1S23/ 1S22	2T23	%AV	2T22	%AV	Δ2T23/ 2T22
Receita Bruta	3.892,1	206,3%	3.584,0	197,7%	8,6%	1.963,2	210,5%	1.822,5	200,2%	7,7%
Descontos, Deduções & Bolsas	(1.932,0)	-102,4%	(1.695,5)	-93,5%	14,0%	(994,2)	-106,6%	(873,4)	-95,9%	13,8%
Impostos & Taxas	(73,2)	-3,9%	(75,7)	-4,2%	-3,2%	(36,6)	-3,9%	(38,6)	-4,2%	-5,4%
Receita Líquida	1.886,8	100,0%	1.812,9	100,0%	4,1%	932,4	100,0%	910,5	100,0%	2,4%
Total de Custos	(644,1)	-34,1%	(591,8)	-32,6%	8,8%	(364,2)	-39,1%	(340,4)	-37,4%	7,0%
Pessoal	(467,5)	-24,8%	(425,2)	-23,5%	9,9%	(268,2)	-28,8%	(246,1)	-27,0%	9,0%
Serviços de Terceiros	(56,1)	-3,0%	(53,9)	-3,0%	4,1%	(30,9)	-3,3%	(29,1)	-3,2%	6,2%
Aluguel & Ocupação	(35,7)	-1,9%	(41,7)	-2,3%	-14,4%	(20,2)	-2,2%	(21,4)	-2,3%	-5,4%
Outras	(84,8)	-4,5%	(71,0)	-3,9%	19,3%	(44,9)	-4,8%	(43,9)	-4,8%	2,3%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	1.242,8	65,9%	1.221,0	67,4%	1,8%	568,2	60,9%	570,0	62,6%	-0,3%
Despesas Comerciais	(227,7)	-12,1%	(227,1)	-12,5%	0,3%	(105,5)	-11,3%	(118,0)	-13,0%	-10,6%
PDD	(95,6)	-5,1%	(120,9)	-6,7%	-21,0%	(40,6)	-4,4%	(65,2)	-7,2%	-37,7%
Marketing	(132,1)	-7,0%	(106,2)	-5,9%	24,4%	(64,8)	-7,0%	(52,7)	-5,8%	22,9%
Despesas Gerais & Administrativas	(242,4)	-12,8%	(221,0)	-12,2%	9,7%	(112,1)	-12,0%	(110,4)	-12,1%	1,6%
Pessoal	(173,6)	-9,2%	(155,7)	-8,6%	11,5%	(90,9)	-9,7%	(83,1)	-9,1%	9,3%
Serviços de Terceiros	(47,7)	-2,5%	(44,1)	-2,4%	8,2%	(13,5)	-1,4%	(18,9)	-2,1%	-28,6%
Aluguel & Ocupação	4,9	0,3%	(1,3)	-0,1%	n.a.	5,1	0,5%	0,5	0,1%	843,6%
Outras	(26,1)	-1,4%	(20,0)	-1,1%	30,6%	(12,9)	-1,4%	(8,9)	-1,0%	44,7%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	1,6	0,1%	(2,9)	-0,2%	-156,4%	0,1	0,0%	1,5	0,2%	-94,0%
Provisões	(10,7)	-0,6%	(13,0)	-0,7%	-17,6%	(4,4)	-0,5%	(6,5)	-0,7%	-31,8%
Impostos & Taxas	(1,9)	-0,1%	(2,5)	-0,1%	-24,5%	(0,8)	-0,1%	(0,2)	0,0%	268,6%
Outras receitas operacionais	14,2	0,8%	12,6	0,7%	13,2%	5,3	0,6%	8,2	0,9%	-34,8%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	9,4	0,5%	11,9	0,7%	-21,3%	5,0	0,5%	6,6	0,7%	-25,4%
Resultado Operacional	783,7	41,5%	781,9	43,1%	0,2%	355,7	38,1%	349,8	38,4%	1,7%
Despesas Corporativas	(152,4)	-8,1%	(170,3)	-9,4%	-10,5%	(77,0)	-8,3%	(77,2)	-8,5%	-0,2%
EBITDA Ajustado	631,3	33,5%	611,7	33,7%	3,2%	278,7	29,9%	272,6	29,9%	2,2%
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(9,4)	-0,5%	(11,9)	-0,7%	-21,3%	(5,0)	-0,5%	(6,6)	-0,7%	-25,4%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(59,2)	-3,1%	(15,5)	-0,9%	282,8%	(8,7)	-0,9%	(14,7)	-1,6%	-40,9%
EBITDA	562,7	29,8%	584,3	32,2%	-3,7%	265,0	28,4%	251,2	27,6%	5,5%
Depreciação & Amortização	(270,7)	-14,3%	(283,4)	-15,6%	-4,5%	(132,4)	-14,2%	(139,8)	-15,3%	-5,3%
Equivalência Patrimonial	(3,8)	-0,2%	(8,6)	-0,5%	-56,2%	(1,6)	-0,2%	(4,4)	-0,5%	-62,9%
EBIT	288,3	15,3%	292,3	16,1%	-1,4%	131,1	14,1%	107,1	11,8%	22,4%
Resultado Financeiro Líquido	(391,1)	-20,7%	(447,5)	-24,7%	-12,6%	(189,1)	-20,3%	(172,5)	-18,9%	9,6%
EBT	(102,8)	-5,4%	(155,2)	-8,6%	-33,8%	(58,0)	-6,2%	(65,4)	-7,2%	-11,2%
IR & CSLL	3,6	0,2%	26,0	1,4%	-86,0%	0,2	0,0%	19,5	2,1%	-98,9%
Lucro Líquido	(99,2)	-5,3%	(129,2)	-7,1%	-23,3%	(57,8)	-6,2%	(45,8)	-5,0%	26,2%
Participação dos acionistas não controladores	(79,9)	-4,2%	(42,3)	-2,3%	89,0%	(44,0)	-4,7%	(35,5)	-3,9%	23,9%
Lucro Líquido	(179,0)	-9,5%	(171,5)	-9,5%	4,4%	(101,8)	-10,9%	(81,3)	-8,9%	25,2%
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	59,2	3,1%	15,5	0,9%	282,8%	8,7	0,9%	14,7	1,6%	-40,9%
Amortização de intangível ¹	84,3	4,5%	86,3	4,8%	-2,3%	42,9	4,6%	42,7	4,7%	0,6%
Penalty fee pré-pagamento debênture	0,0	0,0%	12,4	0,7%	-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	4,7%	-100,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	n.a.
Lucro Líquido Ajustado	(35,5)	-1,9%	27,0	1,5%	n.a.	(50,2)	-5,4%	(24,0)	-2,6%	109,5%

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

Anexo II: DRE por segmento

R\$ milhões (exceto em %)	1S23							
	Consolidado	%A V	Ânima Core	%A V	Ensino Digital	%A V	Inspirall	%A V
Receita Bruta	3.892,1	206,3%	2.645,7	236,1%	424,6	322,3%	821,9	129,6%
Descontos, Deduções & Bolsas	(1.932,0)	-102,4%	(1.481,5)	-132,2%	(288,0)	-218,6%	(162,6)	-25,6%
Impostos & Taxas	(73,2)	-3,9%	(43,4)	-3,9%	(4,9)	-3,7%	(25,0)	-3,9%
Receita Líquida	1.886,8	100,0%	1.120,8	100,0%	131,7	100,0%	634,3	100,0%
Total de Custos	(644,1)	-34,1%	(472,7)	-42,2%	(3,5)	-2,7%	(167,8)	-26,5%
Pessoal	(467,5)	-24,8%	(355,1)	-31,7%	(2,3)	-1,7%	(110,2)	-17,4%
Serviços de Terceiros	(56,1)	-3,0%	(37,8)	-3,4%	(0,0)	0,0%	(18,2)	-2,9%
Aluguel & Ocupação	(35,7)	-1,9%	(29,8)	-2,7%	0,1	0,1%	(6,0)	-0,9%
Outras	(84,8)	-4,5%	(50,0)	-4,5%	(1,3)	-1,0%	(33,5)	-5,3%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	1.242,8	65,9%	648,1	57,8%	128,2	97,3%	466,5	73,5%
Despesas Comerciais	(227,7)	-12,1%	(162,6)	-14,5%	(43,8)	-33,3%	(21,3)	-3,4%
PDD	(95,6)	-5,1%	(64,8)	-5,8%	(19,5)	-14,8%	(11,3)	-1,8%
Marketing	(132,1)	-7,0%	(97,8)	-8,7%	(24,4)	-18,5%	(10,0)	-1,6%
Despesas Gerais & Administrativas	(242,4)	-12,8%	(109,3)	-9,8%	(48,7)	-37,0%	(84,4)	-13,3%
Pessoal	(173,6)	-9,2%	(85,4)	-7,6%	(29,1)	-22,1%	(59,1)	-9,3%
Serviços de Terceiros	(47,7)	-2,5%	(13,9)	-1,2%	(17,2)	-13,0%	(16,6)	-2,6%
Aluguel & Ocupação	4,9	0,3%	6,9	0,6%	(1,7)	-1,3%	(0,3)	0,0%
Outras	(26,1)	-1,4%	(16,9)	-1,5%	(0,8)	-0,6%	(8,4)	-1,3%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	1,6	0,1%	1,8	0,2%	0,6	0,5%	(0,8)	-0,1%
Provisões	(10,7)	-0,6%	(10,6)	-1,0%	1,1	0,8%	(1,1)	-0,2%
Impostos & Taxas	(1,9)	-0,1%	(1,2)	-0,1%	(0,0)	0,0%	(0,7)	-0,1%
Outras receitas operacionais	14,2	0,8%	13,7	1,2%	(0,4)	-0,3%	1,0	0,2%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	9,4	0,5%	7,4	0,7%	0,0	0,0%	2,0	0,3%
Resultado Operacional	783,7	41,5%	385,4	34,4%	36,3	27,6%	362,0	57,1%
Despesas Corporativas	(152,4)	-8,1%						
EBITDA Ajustado	631,3	33,5%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(9,4)	-0,5%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(59,2)	-3,1%						
EBITDA	562,7	29,8%						
Depreciação & Amortização	(270,7)	-14,3%						
Equivalência Patrimonial	(3,8)	-0,2%						
EBIT	288,3	15,3%						
Resultado Financeiro Líquido	(391,1)	-20,7%						
EBT	(102,8)	-5,4%						
IR & CSLL	3,6	0,2%						
Lucro Líquido	(99,2)	-5,3%						
Participação dos acionistas não controladores	(79,9)	-4,2%						
Lucro Líquido	(179,0)	-9,5%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	59,2	3,1%						
Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0,0	0,0%						
Amortização de intangível ¹	84,3	4,5%						
Penalty fee pré-pagamento debênture	0,0	0,0%						
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	0,0	0,0%						
Lucro Líquido Ajustado	(35,5)	-1,9%						

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

1S22								
R\$ milhões (exceto em %)	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirali	%AV
Receita Bruta	3.584,0	197,7%	2.547,1	220,6%	347,1	318,7%	689,8	125,5%
Descontos, Deduções & Bolsas	(1.695,5)	-93,5%	(1.342,4)	-116,3%	(233,8)	-214,6%	(119,3)	-21,7%
Impostos & Taxas	(75,7)	-4,2%	(50,3)	-4,4%	(4,4)	-4,0%	(21,0)	-3,8%
Receita Líquida	1.812,9	100,0%	1.154,4	100,0%	108,9	100,0%	549,5	100,0%
Total de Custos	(591,8)	-32,6%	(455,0)	-39,4%	(6,1)	-5,6%	(130,8)	-23,8%
Pessoal	(425,2)	-23,5%	(328,4)	-28,4%	(3,5)	-3,2%	(93,3)	-17,0%
Serviços de Terceiros	(53,9)	-3,0%	(41,8)	-3,6%	(0,7)	-0,6%	(11,3)	-2,1%
Aluguel & Ocupação	(41,7)	-2,3%	(34,9)	-3,0%	(1,3)	-1,2%	(5,5)	-1,0%
Outras	(71,0)	-3,9%	(49,8)	-4,3%	(0,6)	-0,5%	(20,7)	-3,8%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	1.221,0	67,4%	699,5	60,6%	102,8	94,4%	418,7	76,2%
Despesas Comerciais	(227,1)	-12,5%	(162,0)	-14,0%	(45,8)	-42,0%	(19,4)	-3,5%
PDD	(120,9)	-6,7%	(91,2)	-7,9%	(14,9)	-13,7%	(14,8)	-2,7%
Marketing	(106,2)	-5,9%	(70,8)	-6,1%	(30,8)	-28,3%	(4,6)	-0,8%
Despesas Gerais & Administrativas	(221,0)	-12,2%	(120,6)	-10,4%	(32,7)	-30,1%	(67,7)	-12,3%
Pessoal	(155,7)	-8,6%	(89,4)	-7,7%	(25,0)	-23,0%	(41,2)	-7,5%
Serviços de Terceiros	(44,1)	-2,4%	(19,9)	-1,7%	(7,3)	-6,7%	(16,8)	-3,1%
Aluguel & Ocupação	(1,3)	-0,1%	1,1	0,1%	(0,1)	-0,1%	(2,3)	-0,4%
Outras	(20,0)	-1,1%	(12,3)	-1,1%	(0,3)	-0,3%	(7,3)	-1,3%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(2,9)	-0,2%	4,8	0,4%	(1,9)	-1,8%	(5,8)	-1,1%
Provisões	(13,0)	-0,7%	(8,2)	-0,7%	(0,0)	0,0%	(4,8)	-0,9%
Impostos & Taxas	(2,5)	-0,1%	(0,7)	-0,1%	(0,3)	-0,3%	(1,4)	-0,3%
Outras receitas operacionais	12,6	0,7%	13,7	1,2%	(1,6)	-1,5%	0,4	0,1%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	11,9	0,7%	9,0	0,8%	1,0	0,9%	2,0	0,4%
Resultado Operacional	781,9	43,1%	430,7	37,3%	23,4	21,4%	327,8	59,7%
Despesas Corporativas	(170,3)	-9,4%						
EBITDA Ajustado	611,7	33,7%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(11,9)	-0,7%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(15,5)	-0,9%						
EBITDA	584,3	32,2%						
Depreciação & Amortização	(283,4)	-15,6%						
Equivalência Patrimonial	(8,6)	-0,5%						
EBIT	292,3	16,1%						
Resultado Financeiro Líquido	(447,5)	-24,7%						
EBT	(155,2)	-8,6%						
IR & CSLL	26,0	1,4%						
Lucro Líquido	(129,2)	-7,1%						
Participação dos acionistas não controladores	(42,3)	-2,3%						
Lucro Líquido	(171,5)	-9,5%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	15,5	0,9%						
Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0,0	0,0%						
Amortização de intangível ¹	86,3	4,8%						
Penalty fee pré-pagamento debênture	12,4	0,7%						
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	84,4	4,7%						
Lucro Líquido Ajustado	27,0	1,5%						

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

R\$ milhões (exceto em %)	2T23							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirali	%AV
Receita Bruta	1.963,2	210,5%	1.314,5	239,7%	237,4	328,0%	411,2	131,9%
Descontos, Deduções & Bolsas	(994,2)	-106,6%	(744,7)	-135,8%	(162,3)	-224,1%	(87,2)	-28,0%
Impostos & Taxas	(36,6)	-3,9%	(21,5)	-3,9%	(2,8)	-3,8%	(12,3)	-4,0%
Receita Líquida	932,4	100,0%	548,4	100,0%	72,4	100,0%	311,7	100,0%
Total de Custos	(364,2)	-39,1%	(263,8)	-48,1%	(2,2)	-3,0%	(98,2)	-31,5%
Pessoal	(268,2)	-28,8%	(202,2)	-36,9%	(1,5)	-2,1%	(64,4)	-20,7%
Serviços de Terceiros	(30,9)	-3,3%	(19,4)	-3,5%	(0,0)	0,0%	(11,5)	-3,7%
Aluguel & Ocupação	(20,2)	-2,2%	(16,6)	-3,0%	0,0	0,0%	(3,6)	-1,2%
Outras	(44,9)	-4,8%	(25,6)	-4,7%	(0,6)	-0,9%	(18,6)	-6,0%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	568,2	60,9%	284,6	51,9%	70,2	97,0%	213,4	68,5%
Despesas Comerciais	(105,5)	-11,3%	(63,2)	-11,5%	(31,2)	-43,1%	(11,0)	-3,5%
PDD	(40,6)	-4,4%	(16,7)	-3,0%	(17,5)	-24,2%	(6,4)	-2,1%
Marketing	(64,8)	-7,0%	(46,5)	-8,5%	(13,7)	-19,0%	(4,6)	-1,5%
Despesas Gerais & Administrativas	(112,1)	-12,0%	(44,0)	-8,0%	(23,7)	-32,7%	(44,5)	-14,3%
Pessoal	(90,9)	-9,7%	(41,0)	-7,5%	(14,2)	-19,6%	(35,7)	-11,4%
Serviços de Terceiros	(13,5)	-1,4%	1,3	0,2%	(7,9)	-10,9%	(6,8)	-2,2%
Aluguel & Ocupação	5,1	0,5%	5,8	1,1%	(0,9)	-1,2%	0,2	0,1%
Outras	(12,9)	-1,4%	(10,0)	-1,8%	(0,7)	-1,0%	(2,2)	-0,7%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	0,1	0,0%	1,9	0,4%	(0,1)	-0,1%	(1,7)	-0,6%
Provisões	(4,4)	-0,5%	(2,9)	-0,5%	0,0	0,0%	(1,6)	-0,5%
Impostos & Taxas	(0,8)	-0,1%	(0,5)	-0,1%	0,0	0,0%	(0,4)	-0,1%
Outras receitas operacionais	5,3	0,6%	5,3	1,0%	(0,1)	-0,1%	0,2	0,1%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	5,0	0,5%	4,4	0,8%	(0,5)	-0,7%	1,0	0,3%
Resultado Operacional	355,7	38,1%	183,8	33,5%	14,7	20,3%	157,2	50,4%
Despesas Corporativas	(77,0)	-8,3%						
EBITDA Ajustado	278,7	29,9%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(5,0)	-0,5%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(8,7)	-0,9%						
EBITDA	265,0	28,4%						
Depreciação & Amortização	(132,4)	-14,2%						
Equivalência Patrimonial	(1,6)	-0,2%						
EBIT	131,1	14,1%						
Resultado Financeiro Líquido	(189,1)	-20,3%						
EBT	(58,0)	-6,2%						
IR & CSLL	0,2	0,0%						
Lucro Líquido	(57,8)	-6,2%						
Participação dos acionistas não controladores	(44,0)	-4,7%						
Lucro Líquido	(101,8)	-10,9%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	8,7	0,9%						
Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0,0	0,0%						
Amortização de intangível ¹	42,9	4,6%						
Penalty fee pré-pagamento debênture	0,0	0,0%						
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	0,0	0,0%						
Lucro Líquido Ajustado	(50,2)	-5,4%						

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas



R\$ milhões (exceto em %)	2T22							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirali	%AV
Receita Bruta	1.822,5	200,2%	1.271,2	223,9%	194,2	314,7%	357,1	127,1%
Descontos, Deduções & Bolsas	(873,4)	-95,9%	(677,9)	-119,4%	(130,1)	-210,7%	(65,5)	-23,3%
Impostos & Taxas	(38,6)	-4,2%	(25,5)	-4,5%	(2,5)	-4,0%	(10,7)	-3,8%
Receita Líquida	910,5	100,0%	567,8	100,0%	61,7	100,0%	280,9	100,0%
Total de Custos	(340,4)	-37,4%	(257,3)	-45,3%	(4,0)	-6,5%	(79,1)	-28,2%
Pessoal	(246,1)	-27,0%	(185,3)	-32,6%	(3,0)	-4,9%	(57,8)	-20,6%
Serviços de Terceiros	(29,1)	-3,2%	(22,5)	-4,0%	(0,3)	-0,4%	(6,3)	-2,2%
Aluguel & Ocupação	(21,4)	-2,3%	(17,8)	-3,1%	(0,5)	-0,8%	(3,0)	-1,1%
Outras	(43,9)	-4,8%	(31,7)	-5,6%	(0,3)	-0,4%	(11,9)	-4,2%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	570,0	62,6%	310,5	54,7%	57,7	93,5%	201,8	71,8%
Despesas Comerciais	(118,0)	-13,0%	(77,0)	-13,6%	(30,2)	-48,9%	(10,8)	-3,9%
PDD	(65,2)	-7,2%	(44,3)	-7,8%	(11,9)	-19,3%	(9,0)	-3,2%
Marketing	(52,7)	-5,8%	(32,6)	-5,7%	(18,3)	-29,6%	(1,9)	-0,7%
Despesas Gerais & Administrativas	(110,4)	-12,1%	(62,4)	-11,0%	(14,8)	-23,9%	(33,2)	-11,8%
Pessoal	(83,1)	-9,1%	(50,2)	-8,8%	(10,8)	-17,6%	(22,1)	-7,9%
Serviços de Terceiros	(18,9)	-2,1%	(7,8)	-1,4%	(3,7)	-6,0%	(7,4)	-2,6%
Aluguel & Ocupação	0,5	0,1%	1,6	0,3%	(0,1)	-0,1%	(1,0)	-0,3%
Outras	(8,9)	-1,0%	(6,0)	-1,1%	(0,2)	-0,3%	(2,7)	-0,9%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	1,5	0,2%	6,6	1,2%	(1,0)	-1,6%	(4,2)	-1,5%
Provisões	(6,5)	-0,7%	(3,4)	-0,6%	(0,0)	0,0%	(3,0)	-1,1%
Impostos & Taxas	(0,2)	0,0%	0,5	0,1%	(0,1)	-0,2%	(0,6)	-0,2%
Outras receitas operacionais	8,2	0,9%	9,5	1,7%	(0,9)	-1,4%	(0,5)	-0,2%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	6,6	0,7%	5,1	0,9%	0,5	0,7%	1,1	0,4%
Resultado Operacional	349,8	38,4%	182,8	32,2%	12,2	19,7%	154,7	55,1%
Despesas Corporativas	(77,2)	-8,5%						
EBITDA Ajustado	272,6	29,9%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(6,6)	-0,7%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(14,7)	-1,6%						
EBITDA	251,2	27,6%						
Depreciação & Amortização	(139,8)	-15,3%						
Equivalência Patrimonial	(4,4)	-0,5%						
EBIT	107,1	11,8%						
Resultado Financeiro Líquido	(172,5)	-18,9%						
EBT	(65,4)	-7,2%						
IR & CSLL	19,5	2,1%						
Lucro Líquido	(45,8)	-5,0%						
Participação dos acionistas não controladores	(35,5)	-3,9%						
Lucro Líquido	(81,3)	-8,9%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	14,7	1,6%						
Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0,0	0,0%						
Amortização de intangível ¹	42,7	4,7%						
Penalty fee pré-pagamento debênture	0,0	0,0%						
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	0,0	0,0%						
Lucro Líquido Ajustado	(24,0)	-2,6%						

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

Anexo III: Reconciliação DRE

Consolidado Ânima Valores em R\$ (milhões)	1S23					
	DRE Gerencial	Deprec. & Amort.	Corporativa	Multa & Juros Mens.	Itens Não Recor.	DRE Societária
Receita Bruta	3.892,1				0,0	3.892,1
Descontos, Deduções & Bolsas	(1.932,0)				0,0	(1.932,0)
Impostos & Taxas	(73,2)				0,0	(73,2)
Receita Líquida	1.886,8	0,0	0,0	0,0	0,0	1.886,8
Total de Custos	(644,1)	(85,0)	0,0	0,0	(13,4)	(742,5)
- Pessoal	(467,5)				(13,4)	(480,9)
- Serviços de Terceiros	(56,1)				0,0	(56,1)
- Aluguel & Ocupação	(35,7)	(85,0)			0,0	(120,7)
- Outras	(84,8)				0,0	(84,8)
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	1.242,8	(85,0)	0,0	0,0	(13,4)	1.144,4
Despesas Comerciais	(227,7)	0,0	(0,3)	0,0	0,0	(228,1)
- PDD	(95,6)		0,0		0,0	(95,6)
- Marketing	(132,1)		(0,4)		0,0	(132,5)
Despesas Gerais & Administrativas	(242,4)	(185,6)	(94,1)	0,0	(89,8)	(611,9)
- Pessoal	(173,6)		(99,5)		(9,4)	(282,5)
- Serviços de Terceiros	(47,7)		(49,8)		(13,0)	(110,5)
- Aluguel & Ocupação	4,9	(185,6)	(2,8)		(7,0)	(190,4)
- Outras	(26,1)		58,0		(60,4)	(28,5)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	1,6	0,0	(58,0)	0,0	44,0	(12,4)
- Provisões	(10,7)		0,0		0,0	(10,7)
- Impostos & Taxas	(1,9)		(4,8)		(1,3)	(7,9)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	14,2		(53,2)		45,2	6,3
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	9,4		0,0	(9,4)	0,0	0,0
Resultado Operacional	783,7	(270,7)	(152,4)	(9,4)	(59,2)	292,1
- Despesas Corporativas	(152,4)		152,4			0,0
EBITDA Ajustado	631,3	(270,7)	0,0	(9,4)	(59,2)	292,1
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(9,4)		0,0	9,4	0,0	0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(59,2)				59,2	0,0
EBITDA	562,7	(270,7)	0,0	0,0	0,0	292,1
Depreciação & Amortização	(270,7)	270,7			0,0	0,0
Equivalência Patrimonial	(3,8)				0,0	(3,8)
EBIT	288,3	0,0	0,0	0,0	0,0	288,3
Resultado Financeiro Líquido	(391,1)				0,0	(391,1)
EBT	(102,8)	0,0	0,0	0,0	0,0	(102,8)
Imposto de Renda & CSLL	3,6				0,0	3,6
Resultado Líquido	(99,2)	0,0	0,0	0,0	0,0	(99,2)
Participação dos acionistas não controladores	(79,9)				0,0	(79,9)
Resultado Líquido	(179,0)	0,0	0,0	0,0	0,0	(179,0)

Anexo IV: Balanço Patrimonial

Ativo	JUN 23	MAR 23	JUN 22
Ativo Circulante	1.937,7	2.290,7	2.117,3
Caixa e equivalentes de caixa	61,5	419,8	146,2
Aplicações financeiras	923,0	840,5	1.068,3
Contas a receber	808,0	873,9	724,7
Conta a receber com partes relacionadas	0,3	0,6	-
Adiantamentos diversos	26,7	17,5	36,6
Impostos e contribuições a recuperar	75,8	74,7	83,4
Despesas antecipadas	-	60,4	-
Outros ativos circulantes	41,1	1,7	54,2
Direitos a receber de não controladores	1,2	1,8	3,9
Ativo Não Circulante	8.118,3	8.281,3	8.360,5
Aplicações financeiras	69,4	66,0	-
Contas a Receber	67,2	74,5	57,2
Depósitos judiciais	156,1	146,9	146,2
Direitos a receber de não controladores	254,4	248,6	238,0
Créditos com partes relacionadas	18,6	38,8	23,3
Impostos e contribuições a recuperar	39,1	32,9	19,6
Outros ativos não circulantes	6,5	6,4	6,3
Investimentos	36,0	50,8	44,2
Direito de uso	1.136,6	1.236,6	1.330,1
Imobilizado	617,2	623,6	641,4
Intangível	5.717,1	5.756,2	5.854,2
Total do Ativo	10.056,0	10.572,0	10.477,8

Passivo	JUN 23	MAR 23	JUN 22
Passivo Circulante	1.806,6	2.335,1	1.793,0
Fornecedores	207,9	217,3	158,9
Contas a pagar com partes relacionadas	0,2	0,2	-
Empréstimos e financiamentos	867,4	1.333,8	921,0
Arrendamento direito de uso	152,0	169,6	175,9
Obrigações sociais e salariais	256,9	167,4	216,5
Obrigações tributárias	50,0	52,6	58,2
Adiantamentos de clientes	89,4	154,0	92,1
Parcelamento de impostos e contribuições	13,4	13,7	13,2
Títulos a pagar	110,8	130,8	109,8
Dividendos a pagar	0,7	43,4	0,0
Derivativos	4,2	1,5	3,3
Outros passivos circulantes	53,6	50,8	44,0
Passivo Não Circulante	5.196,4	5.094,7	5.598,0
Empréstimos e financiamentos	2.933,2	2.671,1	2.624,7
Arrendamento direito de uso	1.200,2	1.301,4	1.343,1
Títulos a pagar	175,1	236,4	254,1
Débitos com partes relacionadas	0,1	0,1	0,1
Adiantamentos de clientes	16,9	17,0	16,9
Parcelamento de impostos e contribuições	50,6	52,2	58,2
Imposto de renda e contribuição social diferidos	69,4	70,0	477,2
Provisão para riscos trabalhistas, tributários e cíveis	679,7	702,4	771,5
Derivativos	29,3	10,5	23,2
Outros passivos não circulantes	32,5	33,5	29,1
Provisão para perdas em investimento	9,4	-	-
Patrimônio Líquido (Passivo a Descoberto)	3.053,1	3.142,2	3.086,8
Capital Social	2.451,7	2.451,7	2.451,7
Reserva de capital	28,1	28,3	29,6
Reservas de lucros	593,0	593,0	36,7
Ações em tesouraria	(180,4)	(180,4)	(183,5)
Ajuste de avaliação patrimonial	(133,3)	(138,0)	(132,5)
Lucros acumulados	(179,0)	(77,2)	487,0
Participação dos acionistas não controladores	473,1	464,8	397,9
Total do Patrimônio Líquido e Passivo	10.056,0	10.572,0	10.477,8

Anexo V: DRE IFRS

R\$ milhões	1S23	1S22	2T23	2T22
Receita Líquida	1.886,8	1.812,9	932,4	910,5
Custo dos Serviços Prestados	(742,5)	(702,1)	(422,0)	(387,9)
Lucro Bruto (Prejuízo)	1.144,4	1.110,7	510,4	522,6
Receitas (Despesas) Operacionais	(856,1)	(818,5)	(379,3)	(415,5)
Comerciais	(228,1)	(230,9)	(106,0)	(119,4)
Gerais e administrativas	(611,9)	(552,0)	(301,3)	(280,2)
Resultado de equivalência patrimonial	(3,8)	(8,6)	(1,6)	(4,4)
Outras (despesas) receitas operacionais	(12,4)	(27,0)	29,5	(11,5)
Resultado antes do Resultado Financeiro	288,3	292,3	131,1	107,1
Receita financeira	100,4	64,3	50,8	40,8
Despesa financeira	(491,5)	(511,8)	(239,9)	(213,3)
Lucro/Prejuízo antes de impostos	(102,8)	(155,2)	(58,0)	(65,4)
Imposto de renda e contribuição social, corrente e diferido	3,6	26,0	0,2	19,5
Lucro/Prejuízo antes dos acionistas controladores	(99,2)	(129,2)	(57,8)	(45,9)
Participação dos acionistas não controladores	(79,9)	(42,3)	(44,0)	(35,5)
Lucro/Prejuízo do exercício	(179,0)	(171,5)	(101,8)	(81,4)