

São Paulo, 10 de novembro de 2023 - A Anima Holding S.A. (B3: ANIM3) anuncia seus resultados do **3º trimestre de 2023 (3T23)**. 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 %)	9M23	9M22	Δ9M23/ 9M22	3T23	3T22	Δ3T23/ 3T22
Receita Líquida	2.827,3	2.718,1	4,0%	940,4	905,2	3,9%
Lucro Bruto	1.880,0	1.796,8	4,6%	637,2	575,7	10,7%
<i>Margem Bruta</i>	66,5%	66,1%	0,4pp	67,8%	63,6%	4,2pp
Resultado Operacional	1.175,0	1.206,7	-2,6%	391,3	384,3	1,8%
<i>Margem Operacional</i>	41,6%	44,4%	-2,8pp	41,6%	42,5%	-0,9pp
EBITDA Ajustado	939,5	894,3	5,0%	308,2	282,7	9,0%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	33,2%	32,9%	0,3pp	32,8%	31,2%	1,6pp
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	722,5	638,0	13,2%	236,0	189,4	24,6%
<i>Margem EBITDA Ajustada ex-IFRS16</i>	25,6%	23,5%	2,1pp	25,1%	20,9%	4,2pp
Lucro Líquido Ajustado ¹	-1,0	39,9	n.a.	34,6	12,9	168,2%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	0,0%	1,5%	-1,5pp	3,7%	1,4%	2,3pp
Geração de Caixa Operacional Recorrente	944,5	795,6	18,7%	316,4	228,3	38,6%
Geração de Caixa da Empresa Recorrente	686,4	339,4	102,2%	321,0	127,4	152,1%

Indicadores Operacionais	9M23	9M22	Δ9M23/ 9M22	3T23	3T22	Δ3T23/ 3T22
Captação Graduação	191.511	179.128	6,9%	63.615	69.122	-8,0%
Base de Alunos Total ²	403.660	393.114	2,7%	391.031	389.287	0,4%
Base de Alunos Ensino Acadêmico ²	347.229	330.513	5,1%	336.240	329.544	2,0%
Ticket Médio Ânima Core (R\$/mês)	787	785	0,2%	804	792	1,6%
Ticket Médio Ensino Digital (R\$/mês)	207	192	7,7%	216	183	18,0%
Ticket Médio Inspirali (R\$/mês)	8.582	8.226	4,3%	8.710	8.310	4,8%
Evasão Graduação Presencial ³	16,2%	18,4%	2,2pp	-12,8%	-10,9%	-1,9pp

Destaques Operacionais 3T23:

- Base de alunos cresce **0,4%** e atinge **391 mil** estudantes, recorde para um 3T;
- Base de alunos do Ensino Acadêmico cresce **2%** para **336 mil**;
- Ticket médio cresce em todos os segmentos.

Destaques Financeiros 3T23

- Redução de **R\$ 234 milhões** na dívida líquida, caindo de R\$ 3,038 bi no 2T23 para **R\$ 2.804 bi** no 3T23;
- Crescimento de 24,6% no EBITDA Ajustado ex-IFRS16, que atinge **R\$ 236 milhões**, com margem de **25,1%, +4,2pp** vs. 3T22;
- Redução da alavancagem de **3,9x** no 2T23 para **3,4x**;
- Receita Líquida cresce **3,9%** e atinge **R\$ 940 milhões**;
- Redução de **2,8 pp** nas rubricas de folha docente e **3,9 pp** nas rubricas de folha administrativa, G&A e corporativo;
- Destaque para o **Ânima Core**, que teve **expansão de margem** em **2,2pp** vs. 3T22;
- Crescimento YoY na Geração de Caixa da Empresa Recorrente de **R\$ 127 milhões** para **R\$ 321 milhões**;

¹ A conciliação com o Lucro Líquido contábil é demonstrada na sessão "LUCRO E MARGEM LÍQUIDOS" deste release, na página 12;

² Média do período; Ensino Acadêmico é representado os alunos da graduação, pós-graduação stricto sensu, ensino básico e técnico.

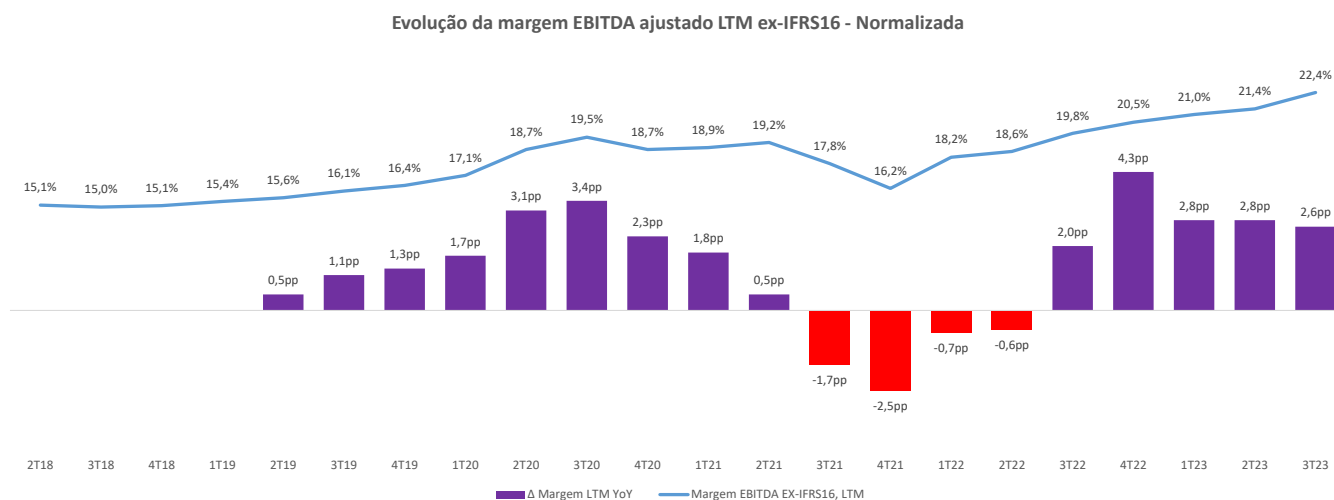
³ Evasão composta do semestre completo.

Mensagem da Administração

Temos muita satisfação com os resultados operacionais e financeiros do 3T23. Nossos resultados demonstram o compromisso de milhares de educadores com educação de qualidade e sustentabilidade financeira de nosso negócio. Além de resultados do Sinaes/ENADE divulgados pelo MEC em 31/10/23, que confirmam a solidez de nosso projeto acadêmico, os resultados financeiros do 3T23 evidenciam a capacidade de geração de caixa de nossas operações, reafirmando a disciplina na gradual e constante melhora de lucratividade, período após período, destacando o potencial de nosso negócio.

Construímos o futuro, e cuidamos do presente. A Ânima sempre teve seu olhar no futuro, com foco na sustentabilidade e perenidade do negócio. Foi esse pensamento que nos levou a abertura de capital há exatos 10 anos. Desde sua origem, a Ânima vem se planejando seja para o curto/médio prazo do próximo semestre, seja para o ano seguinte e mais estrategicamente, para o longo prazo - sempre atenta ao futuro do setor. Cientes da importância de resultados financeiros consistentes, a companhia entrega nesse trimestre toda a segurança para que possa continuar a se dedicar à construção do futuro, ao reduzir de forma significativa sua alavancagem financeira. A melhora do EBITDA ajustado ex-IFRS LTM (últimos 12 meses) de R\$ 777 milhões (2T23) para R\$ 824 milhões (3T23), já começa a refletir nosso plano estruturado de melhoria de eficiência operacional. A redução da dívida líquida de R\$ 3.038 milhões para R\$ 2.804 milhões, decorrente da geração de caixa e de iniciativas de otimização do capital de giro, trazem o índice de alavancagem de dívida líquida / EBITDA LTM, de 3,91x (2T23) já para 3,40x (3T23), e mostram evolução de solidez financeira e dos resultados advindos de nossa disciplina.

É digno de nota que o 3T23 foi o sétimo trimestre seguido com melhora da margem EBITDA (ex-IFRS ajustada, LTM) e o quinto trimestre seguido de recordes de lucratividade nos últimos cinco anos, como se vê abaixo:



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

Como dissemos acima, ainda há muito por se fazer, mas a visível melhora nos dá confiança no potencial de nossas marcas, e na capacidade de nossos educadores de conquistarem resultados cada vez mais relevantes.

Nosso segmento Core mostra sua força. A evolução de 2,2pp no resultado operacional do trimestre, que cresceu 4,1%, apesar da pequena queda de receita líquida de 1,9%, demonstra a capacidade de nossos educadores de entregar resultados crescentes em um cenário macro ainda desafiador.



Inspirali: firme em sua sólida trajetória. Os resultados entregues pela Inspirali seguem reforçando sua consistente capacidade de crescimento e sólida geração de caixa. O processo de captação de meio de ano, composto exclusivamente por transferências e apesar de não ser o principal do ano, recompôs a base com 395 novos alunos que escolheram se transferir para nossas escolas médicas. Adicionalmente, durante este trimestre, houve a publicação do edital da terceira edição do programa Mais Médicos, evidenciando a importância do avanço na formação de novos médicos no Brasil, e no qual temos confiança de que nosso papel protagonista será ainda mais relevante, possibilitando a abertura de novas frentes orgânicas para a Inspirali.

Nosso ensino digital segue sua trajetória de crescimento. Com receita líquida 14,7% superior à do mesmo trimestre do ano passado, resultado de uma base de alunos 6,7% maior e um ticket líquido 20,4% superior, nosso projeto de Educação Digital ganha cada vez mais consistência e espaço em nosso ecossistema.

Os resultados apresentados para cada uma de nossas unidades de negócios, foram majoritariamente advindos do trabalho 'da porta para dentro'. Ainda há muito por se obter de melhoras 'da porta para fora' na receita – volumes de alunos, e mensalidades – e também estamos construtivos com a tendência melhor da captação de verão (1T24e) em função da menor inflação e gradual queda da Selic (ambas impactam a renda disponível de nosso público-alvo) e do cenário macro em geral, que trará benefícios especialmente para o segmento de maior qualidade, onde encontram-se nossas escolas.

Resultados do Enade confirmam nossa posição de qualidade: E se os resultados operacionais e financeiros estão visivelmente melhores... os resultados do ENADE 2022 publicados no final de outubro confirmam nossa proposta de qualidade e o posicionamento diferenciado de nossas marcas. Os indicadores publicados pelo MEC nos mostram dois importantes aspectos positivos a destacar: (a) a Ânima continua com clara posição de liderança de qualidade; e (b) a Ânima trouxe melhora de qualidade em seu segmento de ensino digital.

Discurso do regulador focado em qualidade: consideramos adequado e alinhado com nosso propósito. Valorizamos a atuação do MEC, que tem sido inequívoca no foco por educação de qualidade em todas as frentes – cursos presenciais, educação à distância e cursos de medicina. Sempre defendemos esse foco dado o impacto social de nosso setor na construção de um Brasil melhor, com maior crescimento potencial do PIB pela maior produtividade da população ativa com educação formal, com mais oportunidades de mobilidade social, enfim, uma sociedade mais justa. Educação de qualidade efetivamente traz empregabilidade, ganho de renda, mobilidade social ... – ou seja, realmente transforma vidas!

Temos consciência da necessidade de seguirmos, de forma disciplinada e diligente, com nossos incansáveis esforços de redução à curto prazo de nosso endividamento. Os diversos aspectos acima mostram que estamos na direção correta e, portanto, fazem com que sejamos construtivos com as perspectivas para o 4T23 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.

Um 'Ânima Day' muito especial no dia 07/dezembro. Com muitas novidades positivas neste encerramento de 2023 e no olhar positivo para 2024, queremos convidar a todos para uma manhã de discussões presenciais detalhadas com nosso time (na Anhembi-Morumbi da Vila Olímpia) sobre nosso Core, de educação médica da Inspirali, de macrotendências da educação, temas regulatórios... enfim, um momento para conversarmos sobre o futuro!

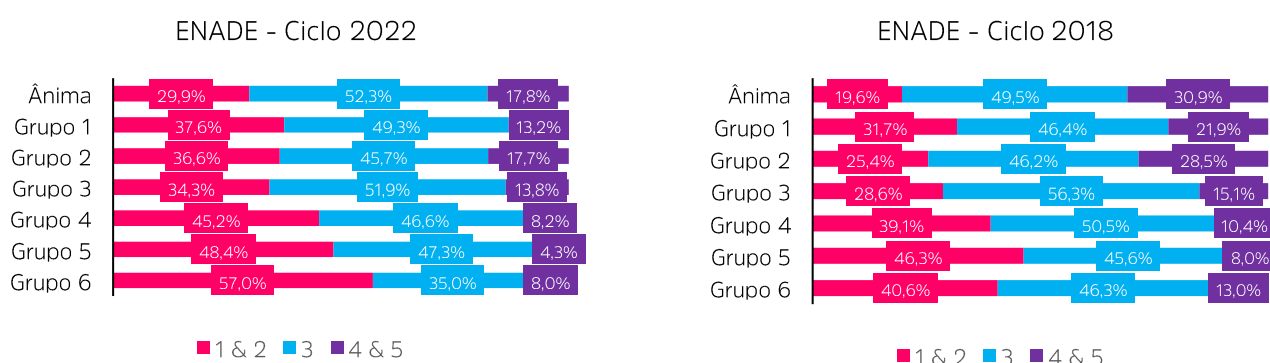
A ADMINISTRAÇÃO

Qualidade Acadêmica

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

ENADE

No final de outubro o MEC divulgou o ENADE (Exame Nacional de Desempenho dos Estudantes) de 2022, que 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 abaixo a média das nossas notas, bem como o comparativo com outros grupos educacionais:

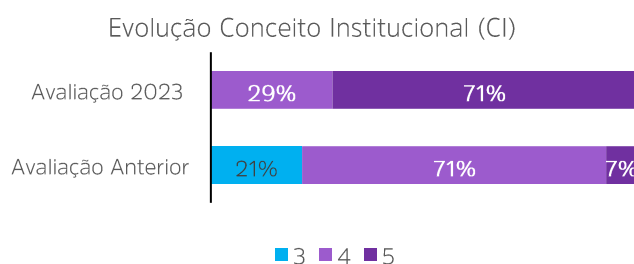


Ciclo 2022: composto pelos ciclos avaliativos do ENADE de 2019, 2021 e 2022. Ciclo 2018: composto pelos ciclos avaliativos do ENADE de 2016, 2017 e 2018.

Concluímos o ENADE deste ano 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 segmento. 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 mantemos 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 como estrutura física e 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

Atração

Alinhado com a nossa abordagem de transformação pela educação, acreditamos que devemos cada vez mais atrair nossos alunos a quererem estar conosco e não simplesmente captá-los. Essa atração acontece e deve continuar acontecendo por conta de tudo que oferecemos, seja pela nossa qualidade acadêmica, pela nossa infraestrutura, pela força de nossas marcas, pela proximidade do mercado de trabalho ou qualquer outro aspecto de qualidade que nós entregamos como Ânima. Dessa forma, decidimos nos referir a esse processo como “Atração” ao invés do usual “Captação”.

Atração Graduação	3T23	3T22	$\Delta 3T23 / 3T22$
Consolidado	63.615	69.122	-8,0%
Ânima Core	37.517	38.297	-2,0%
Ensino Digital	25.703	30.518	-15,8%
Inspirali	395	307	28,7%

Captação realizada até 30/09

No processo de atração do segundo semestre – consolidados os dados até o encerramento do 3T23 – registramos o ingresso de 63,6 mil novos estudantes. No Ânima Core, observa-se queda de 2% no volume de captação em relação ao ano anterior, em virtude de um cenário macroeconômico ainda desafiador. Na Inspirali, registramos crescimento de novos estudantes em relação ao ano anterior, seguindo a maturação das vagas aprovadas e a estratégia de maximização da utilização das vagas disponíveis. No Ensino Digital, em que a captação tem uma sazonalidade diferente do presencial porque acontece ao longo de todos os meses, reportamos uma desaceleração em relação ao 2T23 na demanda do mercado, além de nossa busca por melhores tickets, resultando em um processo de atração com menor volume. No entanto, ao final do 3T23 já se observa uma evolução nos volumes e, pela característica da modalidade, acompanhar a evolução sequencial da atração do semestre nos parece especialmente adequado.

Evasão

Fluxo da Graduação Presencial	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	$\Delta 3T22 / 3T23$
Consolidado						
Base Anterior	235.032	232.631	224.534	241.340	232.325	-1,2%
Formaturas	(15.399)	-	(29.522)	-	(15.812)	2,7%
Evasão	(25.606)	(8.097)	(24.194)	(12.225)	(29.646)	15,8%
% Evasão	-10,9%	-3,5%	-10,8%	-5,1%	-12,8%	-1,9pp
Entradas	38.604	-	70.522	3.210	37.912	-1,8%
Base Atual	232.631	224.534	241.340	232.325	224.779	-3,4%

Graduação Presencial: Ânima Core e Inspirali

Encerramos o 3T23 com evasão da graduação presencial 1,9pp maior em relação ao 3T22, impactado principalmente por uma base de alunos com maior representatividade de calouros (resultado da captação mais forte do 1S23), que tem um percentual de evasão mais elevado.

Base de alunos¹

em milhares	9M23	3T23	2T23	1T23	9M22	3T22	2T22	1T22	Δ9M23/ 9M22	Δ3T23/ 3T22	Δ2T23/ 2T22	Δ1T23/ 1T22
Graduação	345,4	334,3	353,2	348,5	327,9	327,0	326,5	330,1	5,3%	2,2%	8,2%	5,6%
Ânima Core	221,0	213,3	220,3	229,4	228,4	221,8	224,0	239,3	-3,2%	-3,8%	-1,7%	-4,1%
Ensino Digital	112,5	109,5	120,9	107,2	88,6	94,4	91,5	80,1	26,9%	16,1%	32,1%	33,8%
Inspirali	11,8	11,4	12,0	11,9	10,9	10,8	11,0	10,8	8,7%	5,9%	9,2%	10,9%
Outros²	1,9	1,9	1,8	1,9	2,6	2,5	2,7	2,7	-29,2%	-24,7%	-31,6%	-31,0%
Ânima Core	1,9	1,9	1,8	1,9	2,6	2,5	2,7	2,7	-29,2%	-24,7%	-31,6%	-31,0%
Ensino Acadêmico	347,2	336,2	355,1	350,4	330,5	329,5	329,2	332,8	5,1%	2,0%	7,8%	5,3%
Ânima Core	28,4	29,3	28,0	28,0	27,8	28,4	26,0	29,0	2,4%	3,2%	7,7%	-3,3%
Ensino Digital	24,6	21,9	30,8	21,1	32,3	28,8	36,5	31,7	-23,9%	-23,9%	-15,7%	-33,4%
Inspirali	3,4	3,6	3,4	3,1	2,5	2,6	2,4	2,4	36,5%	39,8%	41,7%	27,9%
Lifelong Learning	56,4	54,8	62,2	52,2	62,6	59,7	65,0	63,1	-9,9%	-8,3%	-4,2%	-17,2%
Base de Alunos Total	403,6	391,0	417,3	402,6	393,1	389,3	394,2	395,9	2,7%	0,4%	5,9%	1,7%

1) Base final do período nos trimestres e média nos 9 meses.

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

Nos nove primeiros meses do ano, registramos uma base média de 403,6 mil alunos matriculados. Com destaque para o crescimento das bases da Inspirali e do Ensino Digital e uma leve queda no Ânima Core.

Ânima Core

	9M23	9M22	Δ9M23/ 9M22	3T23	3T22	Δ3T23/ 3T22
Receita Líquida (R\$ milhões)	1.682,0	1.726,6	-2,6%	561,2	572,2	-1,9%
Ensino Acadêmico	1.578,0	1.631,9	-3,3%	519,2	532,9	-2,6%
Lifelong Learning	71,9	60,6	18,6%	25,4	23,4	8,5%
Lifelong Learning B2B	32,1	34,0	-5,7%	16,6	15,8	5,2%
Base de Alunos (em milhares)¹	251,3	258,8	-2,9%	244,5	252,7	-3,2%
Ensino Acadêmico	222,9	231,0	-3,5%	215,2	224,4	-4,1%
Lifelong Learning	28,4	27,8	2,4%	29,3	28,4	3,2%
Ticket Líquido (R\$ / mês)²	744	741	0,3%	765	755	1,4%
Ensino Acadêmico	787	785	0,2%	804	792	1,6%
Lifelong Learning	281	242	15,9%	289	275	5,1%

1) Final de período nos trimestres e média nos 9 meses.

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	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	Δ3T22/ 3T23
Ânima Core						
Base Anterior	224.013	221.827	213.697	229.419	220.287	-1,7%
Formaturas	(15.216)	-	(28.722)	-	(15.309)	0,6%
Evasão	(25.267)	(8.130)	(23.909)	(12.197)	(29.161)	15,4%
% Evasão	-11,3%	-3,7%	-11,2%	-5,3%	-13,2%	-1,9pp
Entradas	38.297	-	68.353	3.065	37.517	-2,0%
Base Atual	221.827	213.697	229.419	220.287	213.334	-3,8%

No 3T23 a base de alunos da graduação da Ânima Core foi 3,8% inferior ao 3T22, encerrando com 213,3 mil alunos matriculados na graduação presencial. O crescimento da evasão registrada no período é decorrente principalmente do maior mix de calouros na base de alunos.

A base média do ensino acadêmico, que inclui a pós-graduação *stricto sensu* e o ensino básico e técnico, foi de 215,2 mil alunos nos 9M23, com redução de 3,5% na comparação com 9M22. O ticket médio do Ensino Acadêmico teve um leve crescimento de 0,2%, nos 9M23 vs. 9M22, revertendo a queda no 1S23, impactada positivamente pelas estratégias utilizadas no 3T23 para otimização nas políticas bolsas concedidas

No Lifelong Learning do Ânima Core, os cursos de pós-graduação registraram crescimento tanto na base de alunos média dos nove meses (+2,4%) quanto no ticket médio (+15,9%) em comparação ao mesmo período do ano anterior. No Lifelong Learning B2B o desempenho positivo no 3T23 vs. 3T22, amenizou a queda de receita desse segmento nos nove primeiros meses do ano.

Nos primeiros nove meses do ano, como resultado dos efeitos apontados, a receita líquida do Ânima Core caiu 2,6% vs. 9M22. O resultado do 3T23 vs. 3T22 apresentou uma redução de 1,9%, registrando uma diferença menor à observada na comparação dos trimestres anteriores.

Ensino Digital

	9M23	9M22	$\Delta 9M23/9M22$	3T23	3T22	$\Delta 3T23/3T22$
Receita Líquida (R\$ milhões)¹	196,1	165,1	18,8%	64,4	56,1	14,7%
Ensino Acadêmico	209,8	153,5	36,7%	70,9	51,8	37,0%
Repasse polos de terceiros	(44,0)	(24,8)	77,7%	(15,9)	(6,3)	151,0%
Lifelong Learning	30,3	36,5	-16,9%	9,4	10,7	-12,6%
Repasse polos de terceiros	(0,0)	(0,1)	-96,6%	(0,0)	(0,0)	-94,7%
Base de Alunos (em milhares)²	137,1	121,0	13,4%	131,5	123,2	6,7%
Ensino Acadêmico	112,5	88,6	26,9%	109,5	94,4	16,1%
Lifelong Learning	24,6	32,3	-23,9%	21,9	28,8	-23,9%
Ticket Líquido (R\$ / mês)³	195	174	11,6%	204	169	20,4%
Ensino Acadêmico	207	192	7,7%	216	183	18,0%
Lifelong Learning	137	125	9,3%	143	124	14,9%

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	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	$\Delta 3T22/3T23$
Base Anterior	91.503	94.371	107.278	107.176	120.893	32,1%
Formaturas	(3.067)	-	(4.427)	-	(5.269)	71,8%
Evasão	(24.583)	(5.137)	(30.437)	(5.685)	(31.780)	29,3%
% Evasão	-26,9%	-5,4%	-28,4%	-5,3%	-26,3%	0,6pp
Entradas	30.518	18.044	34.762	19.402	25.703	-15,8%
Base Atual	94.371	107.278	107.176	120.893	109.547	16,1%

Ao final do segundo trimestre de 2023, o Ensino Digital registrou 109,5 mil alunos de graduação, com crescimento de 16,1% em relação ao 3T22, resultado de um processo de captação mais desafiador, compensado pela melhora na evasão em comparação ao mesmo período do ano anterior.

O ticket dos cursos de graduação Digital cresceu 18,0% 3T23 vs. 3T22 e, no acumulado do ano, 7,7% vs. 9M22. 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. Vale lembrar ainda que tanto o ticket, quanto a captação, variam muito entre trimestres, sendo particularmente importante acompanhar a evolução sequencial (trimestre após trimestre) e a comparação YoY focada no semestre como um todo (em relação ao mesmo semestre do ano anterior).

O segmento de Lifelong Learning do Ensino Digital registrou uma queda mais intensa da base média de alunos dos nove primeiros meses do ano, 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 temos observado um maior interesse dos cursos com maior sincronicidade (aulas ‘ao vivo’ – que são o caso no Lifelong Learning do Ânima Core).

Ao encerrar os nove primeiros meses do ano, o Ensino Digital registrou receita líquida R\$ 196,1 milhões, crescimento de 18,8% em relação ao mesmo período do ano anterior, refletindo o crescimento da base de alunos e do ticket no período, 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

	9M23	9M22	$\Delta 9M23 / 9M22$	3T23	3T22	$\Delta 3T23 / 3T22$
Receita Líquida (R\$ milhões)	949,1	826,5	14,8%	314,8	276,9	13,7%
Ensino Acadêmico	910,0	803,9	13,2%	299,0	269,3	11,0%
Lifelong Learning	39,1	22,5	73,8%	15,7	7,6	107,2%
Base de Alunos (em milhares)¹	15,1	13,3	13,7%	15,1	13,4	12,5%
Ensino Acadêmico	11,8	10,9	8,5%	11,4	10,8	5,9%
Lifelong Learning	3,4	2,5	36,5%	3,6	2,6	39,8%
Ticket Líquido (R\$ / mês)²	6.961	6.891	1,0%	6.970	6.896	1,1%
Ensino Acadêmico	8.582	8.226	4,3%	8.710	8.310	4,8%
Lifelong Learning	1.291	1.014	27,3%	1.454	981	48,2%

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	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	$\Delta 3T22 / 3T23$
Inspirali						
Base Anterior	11.019	10.804	10.837	11.921	12.038	9,2%
Formaturas	(183)	-	(800)	-	(503)	174,9%
Evasão	(339)	33	(285)	(28)	(485)	43,1%
% Evasão	-3,1%	0,3%	-2,6%	-0,2%	-4,0%	-0,9pp
Entradas	307	-	2.169	145	395	28,7%
Base Atual	10.804	10.837	11.921	12.038	11.445	5,9%

A Inspirali, empresa que reúne a vertical de educação médica do Ecossistema Ânima, fechou o 3T23 com 11,4 mil alunos matriculados nos cursos de graduação de medicina, 5,9% maior do que no 3T22. Apesar de não ser o principal do ano, o processo de captação de meio de ano, representado exclusivamente por alunos de transferências de outras IES, recompôs a base de alunos impactada pela evasão registrada no período e pelo atípico índice de alunos formandos. Este último efeito é decorrente das saídas semestrais, provocadas pelo currículo legado dos cursos integrados, que operavam com dois ciclos de vestibulares por ano e será atenuado após os próximos dois anos, quando atingirmos a completa maturação do currículo integrado e do modelo de captação em um único ciclo anual de vestibular da Inspirali.

Em relação ao ticket do ensino acadêmico da Inspirali, no 3T23 observamos crescimento de 4,8%. vs 3T22, enquanto na comparação dos nove primeiros meses do ano o crescimento do ticket foi de 4,3%, com crescimento menor que o avanço do ticket bruto devido ao impacto das maiores deduções do FG-FIES em comparação a 2022. No entanto, vale ressaltar que, conforme anteriormente mencionado, a visão semestral é mais consistente para a análise do ticket, uma vez que isola efeitos e ajustes comuns dentro do mesmo ciclo semestral.

Na Educação Médica Continuada (Parcerias *Greenfield*, IBCMED e MedPós), registramos uma base de 3,6 mil alunos, um crescimento de 39,8% na base de alunos do 3T23 em comparação ao mesmo período do ano passado. Esse crescimento está em linha com a estratégia da Inspirali de ampliar fortemente sua atuação junto a médicos e médicas já formados, ampliando seu portfólio em especialidades e subespecialidades médicas, tanto por meio de novas parcerias com o sistema de saúde quanto com da aceleração do IBCMED como plataforma de expansão para toda a Educação Médica Continuada.

No 3T23, o crescimento de receita e ticket da Educação Médica Continuada, respectivamente 107,2% e 48,2%, foram impactados por um movimento não-recorrente de R\$ 3,4 milhões referente ao reconhecimento de receita do IBCMED no 3T23 referente ao 1S23, fruto da finalização de integração sistêmica com a marca adquirida. Normalizando este efeito, o crescimento da receita e ticket da Educação Médica Continuada no trimestre foi respectivamente 62,4% e 16,2%.

Assim, nos nove primeiros meses do ano, a receita líquida da Inspirali atingiu R\$ 949,1 milhões, um crescimento de 14,8% vs. 9M22, 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.

Financiamento Estudantil

	2021.1	2021.2	2022.1	2022.2	2023.1	2023.2
Captação total						
Fies	1.235	1.059	1.396	805	1.102	272
% da Captação	3,2%	2,5%	2,1%	2,1%	1,5%	0,7%
Financiamento privado	1.807	669	3.595	3.744	5.931	2.093
% da Captação	4,7%	1,6%	5,4%	9,7%	8,0%	5,5%
Total	3.042	1.728	4.991	4.549	7.033	2.365
% da Captação	7,8%	4,1%	7,5%	11,8%	9,5%	6,2%
Base de Alunos						
Fies	19.178	17.659	14.747	13.309	11.234	9.353
% da Base de Alunos	7,4%	7,3%	6,3%	5,9%	4,8%	4,2%
Financiamento privado	8.667	8.747	10.508	14.038	17.333	17.586
% da Base de Alunos	3,4%	3,6%	4,5%	6,3%	7,5%	7,8%
Total	27.845	26.406	25.255	27.347	28.567	26.939
% da Base de alunos	10,8%	10,9%	10,7%	12,2%	12,3%	12,0%

Ao final do 3T23, 12,0% dos nossos alunos do Ensino Acadêmico presencial utilizaram algum tipo de financiamento, coerente com nossa estratégia de conceder acesso a financiamento de forma seletiva. A redução de 0,2 pp vs. 2022.2 é decorrente da diminuição de alunos usando FIES (-1,7pp vs. 2022.2), parcialmente compensado pelo aumento no financiamento privado (1,5pp vs. 2022.2), resultado de nossa estratégia de parceria com o Pravalier como principal alternativa ao FIES. Do total da base de alunos da graduação, 3,5% são da modalidade Gestão (risco de crédito da companhia).

No processo de captação do segundo semestre, até o encerramento do mês de setembro, registramos 6,2% dos novos alunos do Ensino Acadêmico presencial usando algum tipo de financiamento, com uma representatividade

do FIES inferior ao registrado nos processos anteriores, por uma menor procura da modalidade pelos alunos. A modalidade privada apresentou uma queda em relação ao ano anterior em razão da menor oferta na captação da modalidade Gestão, em linha com a estratégia de manter um menor número de alunos com risco de crédito da Companhia, que contou inclusive com o movimento de venda da carteira realizada no trimestre.

Desempenho Financeiro por unidade de negócio

R\$ milhões	Ânima Core			Ensino Digital			Inspirali			Consolidado		
	9M23	9M22	Δ9M23/ 9M22	9M23	9M22	Δ9M23/ 9M22	9M23	9M22	Δ9M23/ 9M22	9M23	9M22	Δ9M23/ 9M22
Receita Líquida	1.682,0	1.726,6	-2,6%	196,1	165,1	18,8%	949,1	826,5	14,8%	2.827,3	2.718,1	4,0%
Lucro Bruto	1.002,2	1.017,8	-1,5%	189,4	154,3	22,8%	688,4	624,7	10,2%	1.880,0	1.796,8	4,6%
Margem Bruta	59,6%	58,9%	0,7pp	96,6%	93,5%	3,1pp	72,5%	75,6%	-3,1pp	66,5%	66,1%	0,4pp
Resultado Operacional	599,8	636,6	-5,8%	51,9	44,3	17,1%	523,3	488,9	7,0%	1.175,0	1.169,8	0,4%
Margem Operacional	35,7%	36,9%	-1,2pp	26,5%	26,8%	-0,3pp	55,1%	59,2%	-4,1pp	41,6%	43,0%	-1,4pp

R\$ milhões	Ânima Core			Ensino Digital			Inspirali			Consolidado		
	3T23	3T22	Δ3T23/ 3T22	3T23	3T22	Δ3T23/ 3T22	3T23	3T22	Δ3T23/ 3T22	3T23	3T22	Δ3T23/ 3T22
Receita Líquida	561,2	572,2	-1,9%	64,4	56,1	14,7%	314,8	276,9	13,7%	940,4	905,2	3,9%
Lucro Bruto	354,1	318,3	11,2%	61,2	51,4	19,0%	221,9	206,0	7,7%	637,2	575,7	10,7%
Margem Bruta	63,1%	55,6%	7,5pp	95,1%	91,6%	3,5pp	70,5%	74,4%	-3,9pp	67,8%	63,6%	4,2pp
Resultado Operacional	214,4	205,9	4,1%	15,6	21,0	-25,8%	161,4	161,1	0,2%	391,3	387,9	0,9%
Margem Operacional	38,2%	36,0%	2,2pp	24,2%	37,3%	-13,1pp	51,3%	58,2%	-6,9pp	41,6%	42,8%	-1,2pp

Consolidado	Publicado				Reclassificações				Reclassificado			
	9M22	3T22	2T22	1T22	9M22	3T22	2T22	1T22	9M22	3T22	2T22	1T22
Marketing	(145,7)	(62,2)	(30,0)	(53,5)	(22,7)	0,0	(22,7)	0,0	(168,4)	(62,2)	(52,7)	(53,5)
Provisões	9,5	4,8	2,5	2,3	(14,2)	3,6	(9,0)	(8,8)	(4,7)	8,4	(6,5)	(6,5)
Resultado Operacional	1.206,6	384,3	381,4	440,9	(36,9)	3,6	(31,7)	(8,8)	1.169,8	387,9	349,7	432,1
Despesas Corporativas	(312,4)	(101,6)	(108,9)	(101,9)	36,9	(3,6)	31,7	8,8	(275,5)	(105,2)	(77,2)	(93,1)
EBITDA Ajustado	894,2	282,7	272,5	339,0	0,0	0,0	0,0	0,0	894,3	282,7	272,5	339,1

Ânima Core	9M22	3T22	2T22	1T22	9M22	3T22	2T22	1T22	9M22	3T22	2T22	1T22
Marketing	(92,5)	(44,4)	(9,9)	(38,1)	(22,7)	0,0	(22,7)	0,0	(115,2)	(44,4)	(32,6)	(38,1)
Provisões	9,0	7,5	5,5	(4,1)	(14,2)	3,6	(9,0)	(8,8)	2,9	11,1	(3,4)	(4,7)
Resultado Operacional	673,4	202,3	214,5	256,7	(36,9)	3,6	(31,7)	(8,8)	636,5	205,9	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. Desde já destacamos o crescimento de receita líquida de 3,9% no 3T23 vs. o 3T22, refletindo bons desempenhos nos nossos negócios, com três fatores mais relevantes: i) Ânima Core demonstrando crescimento no ticket de 1,4%, mesmo com um aumento nas retenções do FG-FIES, levando a uma queda na receita líquida de apenas 1,9%; ii) Inspirali segue sua trajetória de crescimento orgânico, com crescimento na receita líquida de 13,7%, ainda que impactada pelo aumento do FG-FIES; e iii) Crescimento do Ensino Digital continua demonstrando resiliência, crescendo base de alunos e ticket, alcançando 14,7% de crescimento da receita líquida no trimestre.

A margem operacional do 3T23 apresentou uma contração de 0,9pp vs. o 3T22. Essa contração está concentrada nos segmentos de Ensino Digital (-13,1pp) e Inspirali (-6,9pp), enquanto o segmento Ânima Core demonstrou um crescimento de 2,2pp. Apresentaremos com mais detalhes as variações por unidade de negócios nos tópicos abaixo.



Ânima Core

Nos nove primeiros meses do ano, observamos uma queda na base média de alunos de 2,9% e um aumento na retenção no FG-FIES em comparação ao 9M22, compensada por outras iniciativas, resultando em uma elevação do nosso ticket médio em 1,4%. Este crescimento de ticket foi possível graças a um trabalho meticuloso de otimização das bolsas concedidas aos alunos veteranos, reforçando nosso compromisso com a excelência em nossa proposta de valor e posicionamento diferenciado de nossas marcas.

Além disso, é importante ressaltar que, apesar de um incremento nas despesas com PDD e marketing no trimestre, destacamos um aumento na margem bruta (+7,5pp), com um também expressivo incremento de 4,1% no resultado operacional em relação ao 3T22. Esse ganho reflete nosso compromisso em controlar custos.

Ensino Digital

No terceiro trimestre, nosso ensino digital registrou uma receita líquida de R\$ 64,4 milhões, marcando um crescimento de 14,7% em relação ao mesmo período do ano anterior, como resultado direto do nosso contínuo crescimento na base de alunos e do aumento no ticket médio, fruto de nossa expansão de parcerias com polos de terceiros e do amadurecimento dos polos abertos em trimestres anteriores.

No entanto, como em outros segmentos, enfrentamos cenário macroeconômico ainda desafiador, resultando em um aumento nas despesas de marketing e serviços de terceiros.

Contamos com a força de nossas marcas e estamos expandindo nossa presença com a abertura de novos polos, além de aprimorar a produtividade dos polos já existentes. Esse crescimento bem-sucedido permitirá uma maior diluição dos custos e despesas fixas, resultando em margens mais atrativas.

Inspirali

No terceiro trimestre de 2023, quando comparado com o mesmo período do ano anterior, observamos uma redução na margem operacional da Inspirali. Essa redução está relacionada a três fatores: (i) normalização da provisão para devedores duvidosos (PDD) de cerca de 2,3% da receita líquida, em contraste com uma reversão de 4,4% da receita líquida ocorrida no 3T22, que gerou um impacto comparativo de R\$ 10,2 milhões (3T23 VS 3T22) ou 3,5pp na margem; (ii) 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; e (iii) o previsto investimento nos custos docentes e serviços de terceiros, devido à maturação dos cursos da 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 trimestre, com margem de 51,3%, representa uma evolução de cerca de 1pp em relação ao 2T23. Este patamar reflete, de forma sustentável, a evolução da operação da Inspirali e seu forte perfil de geração de caixa.

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 %)	9M23	%AV	9M22	%AV	Δ9M23/ 9M22	3T23	%AV	3T22	%AV	Δ3T23/ 3T22
Receita Bruta	5.778,2	204,4%	5.413,3	199,2%	6,7%	1.886,1	200,6%	1.829,2	202,1%	3,1%
Descontos, Deduções & Bolsas	(2.840,2)	-100,5%	(2.581,5)	-95,0%	10,0%	(908,2)	-96,6%	(886,0)	-97,9%	2,5%
Impostos & Taxas	(110,7)	-3,9%	(113,6)	-4,2%	-2,6%	(37,4)	-4,0%	(37,9)	-4,2%	-1,4%
Receita Líquida	2.827,3	100,0%	2.718,1	100,0%	4,0%	940,4	100,0%	905,2	100,0%	3,9%
Ânima Core	1.682,0	59,5%	1.726,6	63,5%	-2,6%	561,2	59,7%	572,2	63,2%	-1,9%
Ensino Digital	196,1	6,9%	165,1	6,1%	18,8%	64,4	6,8%	56,1	6,2%	14,7%
Inspirali	949,1	33,6%	826,5	30,4%	14,8%	314,8	33,5%	276,9	30,6%	13,7%

Encerramos o 3T23 com crescimento de 3,9% na receita líquida vs. 3T22, destacando o aumento da representatividade da Inspirali (+2,9pp) e do Ensino Digital (+0,6pp) no total da receita em comparação ao mesmo período do ano anterior, resultado do processo de maturação dos cursos de graduação de medicina, crescimento da Educação Médica Continuada da Inspirali e trajetória de expansão do Ensino Digital.

LUCRO E MARGEM BRUTA

R\$ milhões (exceto em %)	9M23	%AV	9M22	%AV	Δ9M23/ 9M22	3T23	%AV	3T22	%AV	Δ3T23/ 3T22
Receita Líquida	2.827,3	100,0%	2.718,1	100,0%	4,0%	940,4	100,0%	905,2	100,0%	3,9%
Total de Custos	(947,2)	-33,5%	(921,3)	-33,9%	2,8%	(303,2)	-32,2%	(329,5)	-36,4%	-8,0%
Pessoal	(683,6)	-24,2%	(658,7)	-24,2%	3,8%	(287,1)	-30,5%	(311,9)	-34,5%	-8,0%
Serviços de Terceiros	(89,5)	-3,2%	(83,9)	-3,1%	6,7%	(33,4)	-3,6%	(30,0)	-3,3%	11,5%
Aluguel & Ocupação	(51,3)	-1,8%	(60,8)	-2,2%	-15,6%	(15,3)	-1,6%	(20,1)	-2,2%	-23,7%
Outras	(122,8)	-4,3%	(117,9)	-4,3%	4,1%	(46,9)	-5,0%	(52,8)	-5,8%	-11,1%
Lucro Bruto (excluindo D&A)	1.880,0		1.796,8		4,6%	637,2		575,7		10,7%
Margem Bruta	66,5%		66,1%		0,4pp	67,8%		63,6%		4,2pp

O 3T23 representa um marco importante em nosso negócio, onde começam a aparecer mais claramente os resultados das iniciativas de redução de custos e despesas. Como consequência, o Lucro Bruto cresceu 10,7% YoY no 3T23 (4,6% nos 9M23), para R\$ 637,2 milhões, com uma margem bruta crescendo 4,2pp no trimestre, alcançado 67,8%. O incremento da margem bruta veio derivado principalmente do segmento core, com redução significativa dos custos em diversas rubricas, especialmente folha de pagamento.

RESULTADO E MARGEM OPERACIONAL CONSOLIDADOS

R\$ milhões (exceto em %)	9M23	%AV	9M22	%AV	Δ9M23/ 9M22	3T23	%AV	3T22	%AV	Δ3T23/ 3T22
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	1.880,0	66,5%	1.796,8	66,1%	4,6%	637,2	67,8%	575,7	63,6%	10,7%
Despesas Comerciais	(358,2)	-12,7%	(318,5)	-11,7%	12,5%	(130,5)	-13,9%	(91,3)	-10,1%	42,9%
PDD	(150,1)	-5,3%	(150,1)	-5,5%	0,0%	(54,5)	-5,8%	(29,2)	-3,2%	86,9%
Marketing	(208,1)	-7,4%	(168,4)	-6,2%	23,6%	(76,0)	-8,1%	(62,2)	-6,9%	22,2%
Despesas Gerais & Administrativas	(355,2)	-12,6%	(334,5)	-12,3%	6,2%	(112,9)	-12,0%	(113,5)	-12,5%	-0,5%
Pessoal	(244,5)	-8,6%	(234,0)	-8,6%	4,5%	(71,0)	-7,5%	(78,4)	-8,7%	-9,5%
Serviços de Terceiros	(80,9)	-2,9%	(72,3)	-2,7%	12,0%	(33,3)	-3,5%	(28,2)	-3,1%	17,9%
Aluguel & Ocupação	5,2	0,2%	(2,3)	-0,1%	n.a.	0,3	0,0%	(1,0)	-0,1%	-130,2%
Outras	(35,0)	-1,2%	(25,9)	-1,0%	35,5%	(9,0)	-1,0%	(5,9)	-0,7%	52,0%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(7,5)	-0,3%	10,5	0,4%	n.a.	(9,1)	-1,0%	13,5	1,5%	-167,5%
Provisões	(23,1)	-0,8%	(4,7)	-0,2%	394,6%	(12,4)	-1,3%	8,3	0,9%	-248,3%
Impostos & Taxas	(2,8)	-0,1%	(3,6)	-0,1%	-22,4%	(0,9)	-0,1%	(1,1)	-0,1%	-18,0%
Outras receitas operacionais	18,5	0,7%	18,8	0,7%	-1,9%	4,2	0,4%	6,3	0,7%	-32,9%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	16,0	0,6%	15,5	0,6%	3,0%	6,6	0,7%	3,6	0,4%	84,6%
Resultado Operacional	1.175,0		1.169,8		0,4%	391,3		388,0		0,9%
<i>Margem Operacional</i>	<i>41,6%</i>		<i>43,0%</i>		<i>-1,4pp</i>	<i>41,6%</i>		<i>42,9%</i>		<i>-1,2pp</i>

No resultado operacional do 3T23, destacamos uma redução das despesas gerais e administrativas de 0,5% na comparação com o ano anterior. Esta redução está concentrada na linha de despesa com pessoal, e é fruto dos esforços que fizemos para um melhor controle do G&A, com iniciativas de reestruturações internas em busca de maior sinergia entre as áreas.

Nas despesas comerciais, reportamos crescimento de 42,9% (PDD e Marketing). Esse movimento é decorrente de dois fatores: 1) com relação à PDD, o 3T22 foi impactado por movimentos atípicos de reversão de PDD que impactaram positivamente este indicador em 2022; 2) Com relação às despesas de Marketing, enfrentamos um movimento de mercado que deixou o custo de captação mais caro. Este movimento é causado por um aumento de preço das provedoras de *leads* digitais, um cenário mais competitivo e um investimento no posicionamento de marca da Inspirali.

Em relação às outras receitas (despesas) operacionais, o impacto negativo foi de R\$ 19,5 milhões, e estão concentrados na conta de provisões para riscos, que no trimestre base de comparação (3T22) havia apresentado uma reversão de saldo.

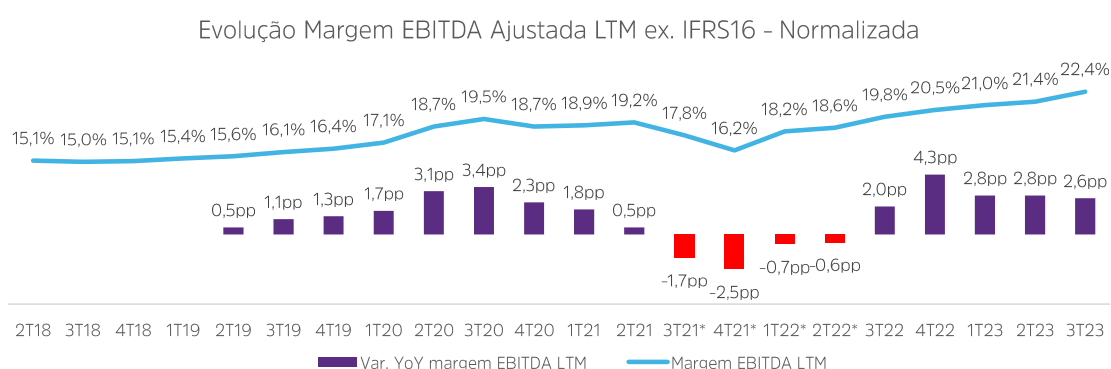
EBITDA E EBITDA AJUSTADO CONSOLIDADOS

R\$ milhões (exceto em %)	9M23	%AV	9M22	%AV	Δ9M23/ 9M22	3T23	%AV	3T22	%AV	Δ3T23/ 3T22
Lucro Bruto	1.880,0	66,5%	1.796,8	66,1%	4,6%	637,2	67,8%	575,7	63,6%	10,7%
Despesas Operacionais	(720,9)	-25,5%	(642,5)	-23,6%	12,2%	(252,5)	-26,9%	(191,4)	-21,1%	31,9%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	16,0	0,6%	15,5	0,6%	3,0%	6,6	0,7%	3,6	0,4%	84,6%
Resultado Operacional	1.175,0		1.169,8		0,5%	391,3		387,9		0,9%
Margem Operacional	41,6%		43,0%		-1,4pp	41,6%		42,9%		-1,2pp
Despesas Corporativas	(235,6)	-8,3%	(275,4)	-10,1%	-14,5%	(83,1)	-8,8%	(105,2)	-11,6%	-20,9%
EBITDA Ajustado	939,5		894,3		5,0%	308,2		282,7		9,0%
Margem EBITDA Ajustado	33,2%		32,9%		0,3pp	32,8%		31,2%		1,6pp
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(16,0)	-0,6%	(15,5)	-0,6%	3,0%	(6,6)	-0,7%	(3,6)	-0,4%	84,6%
(-) Itens não-recorrentes	(84,5)	-3,0%	(31,2)	-1,1%	170,7%	(25,3)	-2,7%	(15,8)	-1,7%	60,6%
EBITDA	839,0		847,6		-1,0%	276,3		263,4		4,9%
Margem EBITDA	29,7%		31,2%		-1,5pp	29,4%		29,1%		0,3pp
(-) Pagamentos de Aluguel	(216,9)	-7,7%	(256,3)	-9,4%	-15,4%	(72,2)	-7,7%	(93,3)	-10,3%	-22,7%
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	722,5		638,0		13,2%	236,0		189,4		24,6%
Margem EBITDA Ajustada ex-IFRS16	25,6%		23,5%		2,1pp	25,1%		20,9%		4,2pp

O EBITDA Ajustado ex-IFRS16 cresceu 24,6% no 3T23 vs. 3T22, apresentando também uma expansão de margem no período (4,2pp), refletindo os impactos do lucro bruto e do resultado operacional, principalmente nas já comentadas frentes de eficiência operacional e do trabalho de readequação de nossa estrutura física, que reduziu substancialmente nossas despesas de aluguel. Destacamos também a redução nas despesas corporativas no período, chegando a 8,8% da receita líquida (vs. 11,2% no 3T22).

No trimestre, tivemos ainda R\$ 25,3 milhões de despesas não-recorrentes referentes principalmente à reestruturação do corpo docente no segmento Core, trazendo uma melhor eficiência na oferta acadêmica, redistribuição mais eficiente de horas-aula, redução do custo de horas extraclasse e otimização do ensalamento.

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



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

Não-recorrentes

R\$ milhões	9M23	3T23	2T23	1T23
Multas contratos de aluguel (a)	48,4	0,6	1,6	46,3
Desmobilizações (b)	3,8	0,2	2,6	1,0
Verbas rescisórias (c)	45,3	22,5	20,0	2,7
Baixas de <i>earn-outs</i> (d)	(69,9)	0,0	(69,9)	0,0
Baixas contábeis de ativos (e)	56,3	1,9	54,3	0,0
Outros	0,6	0,0	0,0	0,6
Impacto total no EBITDA Ajustado	84,5	25,3	8,7	50,5
Pagamentos de aluguel ex-IFRS16	9,9	0,8	3,5	5,7
Impacto total no EBITDA Ajustado ex-IFRS16	94,4	26,1	12,1	56,2
(-) Multas contratos de aluguel não caixa no período	(21,1)	(1,8)	15,3	(34,6)
(-) Baixas de <i>earn-outs</i>	69,9	0,0	69,9	0,0
(-) Baixas contábeis de ativos	(56,3)	(1,9)	(54,3)	0,0
(-) Outros	(0,6)	(0,0)	0,0	(0,6)
Impacto total no caixa	86,3	22,3	43,0	21,0
Multas contratos de aluguel pagas	37,2	(0,5)	20,3	17,3
Verbas rescisórias	45,3	22,5	20,0	2,7
Desmobilizações	3,8	0,2	2,6	1,0

As despesas não recorrentes do 9M23 acumularam R\$ 84,5 milhões no IFRS (e R\$ 94,4 milhões no ex-IFRS16), com impacto no caixa do período de R\$ 86,3 milhões. Tais desembolsos são decorrentes principalmente das iniciativas que realizamos para melhoria da eficiência operacional, que incluem:

- a) Multas de encerramento antecipado de contratos de aluguel no valor de R\$ 48,4 milhões (sendo R\$ 37,2 milhões com impacto caixa no 9M23) ocasionados pela devolução de *campi*;
- b) Custos com desmobilizações dos imóveis devolvidos;
- c) Verbas rescisórias da reestruturação de folha acadêmica e administrativa;

Além de outros itens não-caixa:

- d) 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;
- e) Baixas contábeis de ativos relacionados à *campi* que foram devolvidos e outros, que impactaram negativamente o resultado em R\$ 56,3 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\$ 367,3 milhões em 27 meses (entre junho/21 e setembro/23), correspondendo a um EBITDA recorrente incremental de R\$ 443,7 milhões.

RESULTADO FINANCEIRO

R\$ milhões (exceto em %)	9M23	9M22	Δ9M23/ 9M22	3T23	3T22	Δ3T23/ 3T22
(+) Receita Financeira	140,5	115,7	21,4%	40,1	51,4	-22,1%
Receita com juros de mensalidades	16,0	15,5	3,0%	6,6	3,6	84,0%
Receita com aplicações financeiras	104,9	89,9	16,7%	34,4	44,7	-23,0%
Descontos obtidos	0,7	5,0	-85,6%	0,3	0,8	-65,7%
Outras	18,8	5,4	252,1%	(1,2)	2,3	-151,1%
(-) Despesa Financeira	(691,6)	(733,1)	-5,7%	(200,1)	(221,4)	-9,6%
Despesa de comissões e juros com empréstimos ¹	(486,1)	(423,9)	14,7%	(146,7)	(157,5)	-6,8%
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	(19,5)	(16,6)	17,2%	(3,7)	(1,2)	217,9%
Despesa de juros com títulos a pagar (aquisições)	(11,2)	(20,6)	-45,9%	(1,0)	(3,3)	-69,6%
Despesa Financeira de arrendamento	(118,8)	(138,0)	-13,9%	(37,8)	(46,1)	-18,0%
Outros	(56,0)	(37,3)	50,3%	(10,9)	(13,5)	-18,6%
Resultado Financeiro	(551,1)	(617,4)	-10,7%	(160,0)	(170,0)	-5,8%
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	(551,1)	(520,7)	5,8%	(160,0)	(170,0)	-5,8%

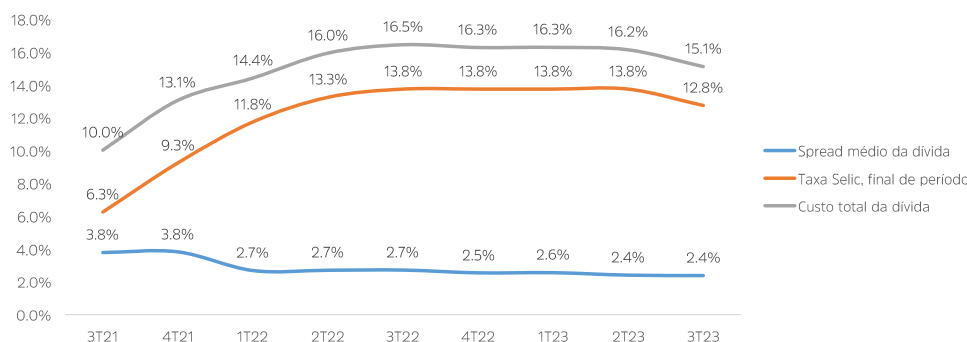
¹Inclui ganhos e perdas com derivativos referentes aos contratos de empréstimos em moeda estrangeira com swap.

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 23,0% no 3T23 vs 3T22 decorrente, principalmente, de uma posição em caixa menor e da taxa SELIC um pouco menor no período.

Quanto às despesas financeiras, apresentamos uma redução na linha de despesas de comissões e juros com empréstimos, que foi positivamente impactada pela redução da SELIC no 3T23, que apesar de reduzir nossos rendimentos financeiros, por outro lado, nos beneficia ao reduzir nosso custo da dívida. As perspectivas consensuais dos agentes financeiros de que a política monetária seguirá a atual tendência de flexibilização do patamar da SELIC tem impactos diretos e bastantes relevantes em nossos resultados: cada 100bps reduzem, ao ano, aproximadamente R\$30 milhões nossos encargos financeiros.

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

O gráfico abaixo demonstra o importante trabalho que realizamos ao longo dos últimos trimestres diminuindo significativamente nosso custo da dívida, chegando a um spread de 2,4p.p. vs 2,7p.p. no 3T22.



LUCRO E MARGEM LÍQUIDOS

R\$ milhões (exceto em %)	9M23	%AV	9M22	%AV	Δ9M23/ 9M22	3T23	%AV	3T22	%AV	Δ3T23/ 3T22
EBITDA	839,0	29,7%	847,6	31,2%	-1,0%	276,3	29,4%	263,4	29,1%	4,9%
Depreciação & Amortização	(402,8)	-14,2%	(432,0)	-15,9%	-6,8%	(132,2)	-14,1%	(148,6)	-16,4%	-11,1%
Equivalência Patrimonial	(4,6)	-0,2%	(8,4)	-0,3%	-45,5%	(0,8)	-0,1%	0,2	0,0%	-536,4%
EBIT	431,6	15,3%	407,2	15,0%	6,0%	143,3	15,2%	115,0	12,7%	24,6%
Resultado Financeiro Líquido	(551,1)	-19,5%	(617,4)	-22,7%	-10,7%	(160,0)	-17,0%	(170,0)	-18,8%	-5,8%
EBT	(119,5)	-4,2%	(210,2)	-7,7%	-43,1%	(16,7)	-1,8%	(54,9)	-6,1%	-69,6%
IR & CSLL	7,8	0,3%	52,2	1,9%	-85,0%	4,2	0,4%	26,2	2,9%	-84,1%
Lucro Líquido	(111,7)	-4,0%	(158,0)	-5,8%	-29,3%	(12,5)	-1,3%	(28,7)	-3,2%	-56,4%
Participação dos acionistas não controladores	(97,6)	-3,5%	(60,2)	-2,2%	62,0%	(17,7)	-1,9%	(18,0)	-2,0%	-1,4%
Itens não-recorrentes	84,5	3,0%	31,2	1,1%	170,7%	25,3	2,7%	15,8	1,7%	60,6%
Amortização de intangível ¹	123,8	4,4%	130,1	4,8%	-4,9%	39,5	4,2%	43,8	4,8%	-9,9%
Penalty fee pré-pagamento debênture	0,0	0,0%	12,4	0,5%	-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	3,1%	-100,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	n.a.
Lucro Líquido Ajustado	(1,0)	0,0%	39,9		n.a.	34,6		12,9		168,2%
Margem Líquida Ajustada	0,0%		1,5%		-1,5pp	3,7%		1,4%		2,3pp

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 o aumento da linha “Participação dos acionistas não controladores” está relacionado substancialmente à participação do sócio minoritário em nossa controlada Inspirali.

CAIXA E ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO

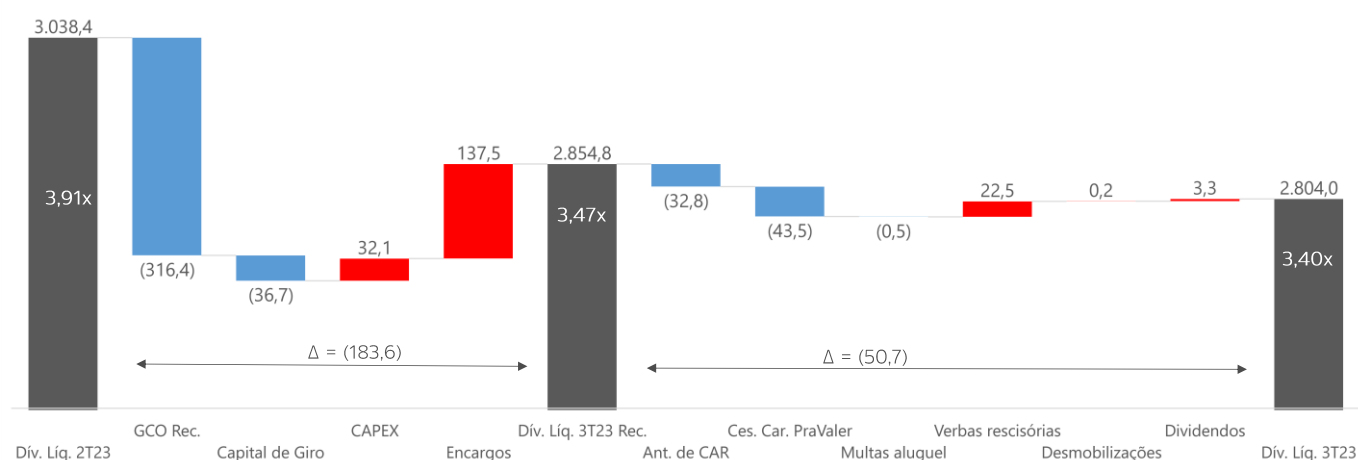
R\$ milhões (exceto em %)	SET 23	JUN 23	SET 22
(+) Total de Disponibilidades	1.125,8	1.053,9	1.104,6
Caixa e equivalentes de caixa	445,7	61,5	192,3
Aplicações Financeiras	680,1	992,5	912,3
(-) Total de Empréstimos e Financiamentos ¹	3.753,3	3.834,2	3.491,6
Curto prazo	719,1	871,6	890,6
Longo prazo	3.034,3	2.962,6	2.601,0
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida ²	(2.627,5)	(2.780,2)	(2.387,0)
(-) Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo Ajustadas	176,5	258,1	261,1
Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo	176,5	350,0	421,9
Outras obrigações (Opções de Compra)	0,0	0,0	(86,3)
Outras obrigações (bolsas Proies) ⁴	0,0	(91,9)	(74,5)
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida Ajustada excl. IFRS-16 ³	(2.804,0)	(3.038,4)	(2.648,0)
(-) Passivo Arrendamentos (IFRS-16)	1.320,0	1.352,2	1.541,5
Curto prazo	158,2	152,0	170,8
Longo prazo	1.161,8	1.200,2	1.370,7
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida Ajustada incl. IFRS-16 ³	(4.124,1)	(4.390,6)	(4.189,5)

¹ Valor líquido ajusto pelo swap.

² Disponibilidade (Dívida) líquida considerando apenas as obrigações bancárias.

³ Disponibilidade (Dívida) líquida considerando todas as obrigações de curto e longo prazos relacionadas ao pagamento de parcelamentos tributários e às aquisições, excluindo Bolsas Proies

⁴ A partir de Set23 as bolsas Proies a serem concedidas, por não constituírem contas a pagar por aquisições, foram reclassificadas para a linha de "outras contas a pagar" no passivo circulante e não circulante, não sendo mais necessário o ajuste no endividamento.



O gráfico acima demonstra um importante marco na trajetória de desalavancagem da Ânima, no 3º trimestre de 2023 chegamos a um endividamento líquido de 3,4x EBITDA ajustado ex-IFRS16 LTM. Destacamos abaixo as principais iniciativas que contribuíram para a melhor significativa deste indicador:

- Geração de caixa operacional recorrente 38,6% maior que o 2º trimestre de 2023 com iniciativas operacionais concentradas em redução de custos e despesas;
- Significativa melhora do capital de giro, com destaque para a redução no prazo médio de recebimento em 14 dias;
- Investimentos em CAPEX 45,3% menor que o 2º trimestre de 2023;
- Antecipação de contas a receber ("CAR") de períodos anteriores no montante de R\$ 32,8 milhões que corresponde a antecipação de recebíveis de cartão de crédito existentes em 30 de junho de 2023 e decorrentes de mensalidades oriundas de serviços prestados anteriores ao 3º trimestre de 2023;
- Cessão de Direitos Creditórios ao Pravalor no valor de R\$ 43,5 milhões.



Conforme anunciado, a Ânima firmou um contrato de cessão de Direitos Creditórios com nosso parceiro Pravalor, relativos a financiamentos estudantis dos alunos de diversas IES do segmento Ânima Core. O valor total líquido estimado a ser recebido para o conjunto das cessões é de aproximadamente R\$ 55 milhões. Na mesma data foi realizada a primeira operação parcial, com recebimento líquido de R\$ 19,1 milhões. Posteriormente, ainda no mês de setembro, recebemos uma parcela adicional de R\$ 24,3 milhões. Em outubro mais uma operação parcial foi concluída, com recebimento líquido de R\$ 11,9 milhões, totalizando, até o momento, R\$ 55,3 milhões.

No trimestre atual, como já divulgado anteriormente, tivemos a compra dos 49% restantes do IBCMED, provocando uma saída de caixa de R\$ 70 milhões. A antecipação da aquisição está em linha com os planos de intensificação da construção da plataforma de lifelong learning, permitindo assim uma maior integração do IBCMED com as escolas médicas da Inspirali e seus projetos orgânicos de educação continuada. Desta forma, a transação permite a aceleração do crescimento do IBCMED e o aprofundamento e antecipação da captura de sinergias.

A antecipação do contas a receber de períodos anteriores, a cessão de direitos creditórios com nosso parceiro Pravalor, bem como a conversão em caixa dos recebíveis de cartão de crédito gerados no trimestre decorrentes de serviços já prestados, no montante de R\$132 milhões que impactaram a redução do capital de giro no trimestre, fazem parte de um conjunto de medidas que visam otimizar, de forma recorrente, o uso do capital de giro de nossas operações.

Evento subsequente ao 3T23: No mês de outubro houve pagamento de R\$52,7 milhões em dividendos a minoritários da Inspirali. Mesmo considerando tal pagamento, o índice de alavancagem consolidado segue abaixo de 3,5.

CONTAS A RECEBER E PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO (PMR)

Total	3T23	Core 3T23	Inspirali 3T23	2T23	Core 2T23	Inspirali 2T23	3T22	Δ3T23/ 2T23	Δ2T23/ 3T22
Contas a Receber Líquido	752,4	649,2	103,2	875,2	794,9	80,3	862,7	(122,8)	(110,3)
a vencer	414,5	374,8	39,7	478,1	471,5	6,6	607,8	(63,6)	(193,3)
Vencidos até 180 d	171,5	132,9	38,5	235,0	186,4	48,5	167,1	(63,5)	4,4
Vencidos entre 181 e 360 d	80,5	64,9	15,6	78,6	65,0	13,6	47,1	1,9	33,4
Vencidos entre 361 e 720 d	86,0	76,6	9,4	83,6	72,0	11,6	40,8	2,4	45,2

O item 'contas a receber líquido' encerrou o 3T23 em R\$ 752,4 milhões, redução de R\$ 122,8 milhões em relação ao 3T22, e redução de R\$ 110,3 milhões em relação ao 2T23. Esse fator se deve principalmente pela venda de recebíveis de cartão de crédito de períodos anteriores e da venda da carteira do Pravalor, que impactaram principalmente os títulos classificados como a "vencer".

(em R\$ milhões)

Total	3T23	2T23	1T23	3T22	Δ3T23/ 3T22
Contas a Receber Líquido	752,4	875,2	948,3	862,7	(110,3)
Receita Líquida Acumulada	2.827,3	1.886,8	954,4	2.718,1	109,2
PMR (Dias)	72	83	89	86	(14)

Lifelong Learning	3T23	2T23	1T23	3T22	Δ3T23/ 3T22
Contas a Receber Líquido	127,3	126,1	116,7	69,4	57,9
Receita Líquida Acumulada	135,6	82,9	37,4	125,6	10,0
PMR (Dias)	254	274	278	149	104

Não FIES	3T23	2T23	1T23	3T22	Δ3T23/ 3T22
Contas a Receber Líquido	360,3	472,3	540,0	679,9	(319,6)
Receita Líquida Acumulada	2.428,0	1.620,8	785,0	2.417,4	10,6
PMR (Dias)	36	52	62	76	(40)

PraValer	3T23	2T23	1T23	3T22	Δ3T23/ 3T22
Contas a Receber Líquido	70,0	85,5	79,2	39,6	30,4
Receita Líquida Acumulada	44,7	24,0	22,7	33,8	10,9
PMR (Dias)	423	641	314	317	106

FIES	3T23	2T23	1T23	3T22	Δ3T23/ 3T22
Contas a Receber Líquido	104,3	102,2	102,2	113,5	(9,2)
Receita Líquida Acumulada	137,8	97,5	50,4	175,1	(37,3)
PMR (Dias)	204	189	183	175	29

Facilita	3T23	2T23	1T23	3T22	Δ3T23/ 3T22
Contas a Receber Líquido	90,5	89,2	110,3	46,5	44,0
Receita Líquida Acumulada	81,2	61,6	59,0	42,7	38,5
PMR (Dias)	301	261	168	294	7

Analisando o PMR total da Ânima, verificamos uma redução de 14 dias no prazo médio de recebimento. Como já mencionado anteriormente, esta redução é fruto também da antecipação de contas a receber de períodos anteriores no montante e da cessão de direitos creditório da carteira Pravalor, no montante de R\$ 76,3 milhões. Excluindo-se este efeito, o PMR ainda sim teria sido reduzido em 7 dias. Esta redução é fruto de uma nova política de crédito aos estudantes, onde diminuimos os prazos de parcelamentos em situações de renegociações.

Fazendo uma análise pela natureza das contas a receber, vemos uma importante redução dos alunos "Não FIES" para 36 dias (vs. 76 no 3T22). Excluindo-se a antecipação das contas a receber de períodos anteriores, este indicador ainda teria sido reduzido em 36 dias, demonstrando uma significativa evolução em nossa estratégia de mais eficiência e redução de necessidade de capital de giro.

FLUXO DE CAIXA

R\$ milhões	9M23	9M22	3T23	3T22
Resultado Líquido	(111,7)	(158,0)	(12,5)	(28,8)
Provisões	179,4	153,9	72,8	32,0
Depreciação & Amortização	386,7	419,3	132,4	141,1
Receita / Despesa com juros e atualização monetária	601,1	668,2	191,5	205,6
Outros ajustes ao resultado líquido	8,5	(34,3)	(18,4)	(29,3)
Pagamento de aluguel e multas	(205,7)	(266,7)	(71,7)	(93,4)
Geração de Caixa Operacional	858,3	782,3	294,1	227,1
Capital de Giro normalizado	(136,2)	(310,9)	36,7	(42,3)
Antecipação de recebíveis de trimestres anteriores	85,2	0,0	32,8	0,0
Antecipação da carteira PraValer	43,5	0,0	43,5	0,0
CAPEX - Imobilizado e Intangível	(155,2)	(157,6)	(32,1)	(58,7)
Geração de Caixa da Empresa	695,5	313,8	375,1	126,2
Juros Pagos	(508,5)	(224,8)	(212,7)	(39,8)
Captações e Amortizações	(447,2)	621,0	(87,2)	(191,9)
Ações em Tesouraria	(6,9)	(120,6)	0,0	(4,4)
Dividendos	(83,6)	0,0	(3,3)	0,0
Aumento (redução) líquido(a) no caixa /equivalentes	(350,8)	589,3	71,9	(110,0)
Caixa e Aplicações Financeiras no início do período	1.476,6	515,3	1.053,9	1.214,6
Caixa e Aplicações Financeiras no fim do período	1.125,8	1.104,6	1.125,8	1.104,6

R\$ milhões	9M23	9M22	3T23	3T22
Geração de Caixa Operacional	858,3	782,3	294,1	227,1
(-) Multas contratos de aluguel	37,2	10,4	(0,5)	0,1
(-) Verbas rescisórias	45,3	2,9	22,5	1,1
(-) Desmobilizações	3,8	0,0	0,2	0,0
Geração de Caixa Operacional Recorrente	944,5	795,6	316,4	228,3
Geração de Caixa da Empresa	695,5	313,8	375,1	126,2
(-) Não recorrentes operacionais	86,3	13,3	22,3	1,2
(-) Normalização de contas a receber de períodos anteriores	(95,4)	0,0	(76,3)	0,0
(-) Penalty fee pré-pagamento debênture	0,0	12,4	0,0	0,0
Geração de Caixa da Empresa Recorrente	686,4	339,4	321,0	127,4

A Geração de Caixa Operacional Recorrente apresentou um aumento de 18,7% no período de 9M23 vs. 9M22 e no comparativo do 3T23 vs. 3T22 um aumento de 31,1%. Esta variação na geração de caixa é decorrente de um crescimento de receita de 4% (9M23 vs. 9M22), e das iniciativas de ganhos de eficiência operacional que incluem redução dos aluguéis, folhas administrativa e docente, que começaram a demonstrar ganhos a partir do 3T23.

A Geração de Caixa da Empresa Recorrente, que é líquida dos itens não recorrentes que tiveram impacto no caixa no período, foi muito superior aos períodos comparativos, demonstrando a eficiência em nossa estratégia para conversão do resultado operacional em caixa e consequente redução da alavancagem.

INVESTIMENTOS (CAPEX)

R\$ milhões (exceto em %)	9M23	9M22	Δ9M23/ 9M22	3T23	3T22	Δ3T23/ 3T22
Sistema e Tecnologia	81,7	95,9	-14,8%	25,2	37,4	-32,6%
Móveis e Equipamentos	17,8	13,2	34,8%	3,4	0,4	833,8%
Obras e benfeitorias	55,8	48,5	14,8%	3,5	20,9	-83,4%
Total Investimento	155,2	157,6	-1,5%	32,1	58,7	-45,3%
% sobre a Receita Líquida	5,5%	5,8%	-0,3p.p.	3,4%	6,5%	-3,1p.p.

Ao final dos primeiros nove meses de 2023, os investimentos consolidados somaram R\$ 155,2 milhões, equivalente a 5,5% da receita líquida e redução de 1,5pp em relação ao mesmo período de 2022. Destacamos a redução do CAPEX no 3T23 vs 3T22 em 45,3%. Esta redução se deu principalmente devido à menor necessidade de investimentos em obras e benfeitorias no período anterior que estavam atreladas às devoluções de *campi* (detalhado mais abaixo).

A prioridade de CAPEX do período segue em Sistemas e Tecnologia, ainda que apresente suave redução em relação ao ano anterior. Continuamos investindo em novas tecnologias que nos gerarão mais eficiência operacional nos anos vindouros.

Os investimentos na linha de “Obras e benfeitorias”, em sua maioria estão relacionados 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 hibridez, 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.

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 desalavancagem no curto prazo, devemos ver uma disciplina maior de desembolsos nos próximos trimestres.

RETORNO SOBRE O CAPITAL INVESTIDO (ROIC)

Retorno Sobre Capital Investido (ROIC) ¹	3T23	2022	Δ3T23/ 2022
ROIC consolidado	6,5%	5,2%	1,3pp
ROIC sem ativos intangíveis não amortizáveis	14,6%	11,1%	3,5pp

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 6,5% no 3T23, melhora de 130 pontos base em relação a 2022 (valor revisado em relação a última publicação). Excluindo-se a incorporação dos intangíveis não amortizáveis das aquisições, observamos um aumento de 3,5pp.

Seguimos confiantes que com o aumento de lucratividade apresentado no 3T23 aliado a um cenário macro mais favorável, especialmente impactado com as quedas projetadas nas taxas de juros, iniciamos uma trajetória de retornos crescentes aos nossos acionistas.

Anexo I: DRE Consolidada

R\$ milhões (exceto em %)	9M23	%AV	9M22	%AV	Δ9M23/ 9M22	3T23	%AV	3T22	%AV	Δ3T23/ 3T22
Receita Bruta	5.778,2	204,4%	5.413,3	199,2%	6,7%	1.886,1	200,6%	1.829,2	202,1%	3,1%
Descontos, Deduções & Bolsas	(2.840,2)	-100,5%	(2.581,5)	-95,0%	10,0%	(908,2)	-96,6%	(886,0)	-97,9%	2,5%
Impostos & Taxas	(110,7)	-3,9%	(113,6)	-4,2%	-2,6%	(37,4)	-4,0%	(37,9)	-4,2%	-1,4%
Receita Líquida	2.827,3	100,0%	2.718,1	100,0%	4,0%	940,4	100,0%	905,2	100,0%	3,9%
Total de Custos	(947,2)	-33,5%	(921,3)	-33,9%	2,8%	(303,2)	-32,2%	(329,5)	-36,4%	-8,0%
Pessoal	(683,6)	-24,2%	(658,7)	-24,2%	3,8%	(216,1)	-23,0%	(233,5)	-25,8%	-7,4%
Serviços de Terceiros	(89,5)	-3,2%	(83,9)	-3,1%	6,7%	(33,4)	-3,6%	(30,0)	-3,3%	11,5%
Aluguel & Ocupação	(51,3)	-1,8%	(60,8)	-2,2%	-15,6%	(15,6)	-1,7%	(19,1)	-2,1%	-18,3%
Outras	(122,8)	-4,3%	(117,9)	-4,3%	4,1%	(38,0)	-4,0%	(46,9)	-5,2%	-19,0%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	1.880,0	66,5%	1.796,8	66,1%	4,6%	637,2	67,8%	575,7	63,6%	10,7%
Despesas Comerciais	(358,2)	-12,7%	(318,5)	-11,7%	12,5%	(130,5)	-13,9%	(91,3)	-10,1%	42,9%
PDD	(150,1)	-5,3%	(150,1)	-5,5%	0,0%	(54,5)	-5,8%	(29,2)	-3,2%	86,9%
Marketing	(208,1)	-7,4%	(168,4)	-6,2%	23,6%	(76,0)	-8,1%	(62,2)	-6,9%	22,2%
Despesas Gerais & Administrativas	(355,2)	-12,6%	(334,5)	-12,3%	6,2%	(112,9)	-12,0%	(113,5)	-12,5%	-0,5%
Pessoal	(244,5)	-8,6%	(234,0)	-8,6%	4,5%	(71,0)	-7,5%	(78,4)	-8,7%	-9,5%
Serviços de Terceiros	(80,9)	-2,9%	(72,3)	-2,7%	12,0%	(33,3)	-3,5%	(28,2)	-3,1%	17,9%
Aluguel & Ocupação	5,2	0,2%	(2,3)	-0,1%	n.a.	0,3	0,0%	(1,0)	-0,1%	-130,2%
Outras	(35,0)	-1,2%	(25,9)	-1,0%	35,5%	(9,0)	-1,0%	(5,9)	-0,7%	52,0%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(7,5)	-0,3%	10,5	0,4%	-170,9%	(9,1)	-1,0%	13,5	1,5%	-167,5%
Provisões	(23,1)	-0,8%	(4,7)	-0,2%	394,6%	(12,4)	-1,3%	8,3	0,9%	-248,3%
Impostos & Taxas	(2,8)	-0,1%	(3,6)	-0,1%	-22,4%	(0,9)	-0,1%	(1,1)	-0,1%	-18,0%
Outras receitas operacionais	18,5	0,7%	18,8	0,7%	-1,9%	4,2	0,4%	6,3	0,7%	-32,9%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	16,0	0,6%	15,5	0,6%	3,0%	6,6	0,7%	3,6	0,4%	84,6%
Resultado Operacional	1.175,0	41,6%	1.169,8	43,0%	0,4%	391,3	41,6%	387,9	42,8%	0,9%
Despesas Corporativas	(235,6)	-8,3%	(275,5)	-10,1%	-14,5%	(83,1)	-8,8%	(105,2)	-11,6%	-21,0%
EBITDA Ajustado	939,5	33,2%	894,3	32,9%	5,0%	308,2	32,8%	282,7	31,2%	9,0%
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(16,0)	-0,6%	(15,5)	-0,6%	3,0%	(6,6)	-0,7%	(3,6)	-0,4%	84,6%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(84,5)	-3,0%	(31,2)	-1,1%	170,7%	(25,3)	-2,7%	(15,8)	-1,7%	60,6%
EBITDA	839,0	29,7%	847,6	31,2%	-1,0%	276,3	29,4%	263,4	29,1%	4,9%
Depreciação & Amortização	(402,8)	-14,2%	(432,0)	-15,9%	-6,8%	(132,2)	-14,1%	(148,6)	-16,4%	-11,1%
Equivalência Patrimonial	(4,6)	-0,2%	(8,4)	-0,3%	-45,5%	(0,8)	-0,1%	0,2	0,0%	-536,4%
EBIT	431,6	15,3%	407,2	15,0%	6,0%	143,3	15,2%	115,0	12,7%	24,6%
Resultado Financeiro Líquido	(551,1)	-19,5%	(617,4)	-22,7%	-10,7%	(160,0)	-17,0%	(170,0)	-18,8%	-5,8%
EBT	(119,5)	-4,2%	(210,2)	-7,7%	-43,1%	(16,7)	-1,8%	(54,9)	-6,1%	-69,6%
IR & CSLL	7,8	0,3%	52,2	1,9%	-85,0%	4,2	0,4%	26,2	2,9%	-84,1%
Lucro Líquido	(111,7)	-4,0%	(158,0)	-5,8%	-29,3%	(12,5)	-1,3%	(28,7)	-3,2%	-56,4%
Participação dos acionistas não controladores	(97,6)	-3,5%	(60,2)	-2,2%	62,0%	(17,7)	-1,9%	(18,0)	-2,0%	-1,4%
Lucro Líquido, após part. de não controladores	(209,3)	-7,4%	(218,2)	-8,0%	-4,1%	(30,2)	-3,2%	(46,7)	-5,2%	-35,2%
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	84,5	3,0%	31,2	1,1%	170,7%	25,3	2,7%	15,8	1,7%	60,6%
Amortização de intangível ¹	123,8	4,4%	130,1	4,8%	-4,9%	39,5	4,2%	43,8	4,8%	-9,9%
Penalty fee pré-pagamento debênture	0,0	0,0%	12,4	0,5%	-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	3,1%	-100,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	n.a.
Lucro Líquido Ajustado	(1,0)	0,0%	39,9	1,5%	n.a.	34,6	3,7%	12,9	1,4%	168,2%

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

Anexo II: DRE por segmento

R\$ milhões (exceto em %)	9M23							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirali	%AV
Receita Bruta	5.778,2	204,4%	3.917,4	232,9%	632,4	322,4%	1.228,3	129,4%
Descontos, Deduções & Bolsas	(2.840,2)	-100,5%	(2.169,7)	-129,0%	(428,9)	-218,7%	(241,6)	-25,5%
Impostos & Taxas	(110,7)	-3,9%	(65,7)	-3,9%	(7,4)	-3,8%	(37,6)	-4,0%
Receita Líquida	2.827,3	100,0%	1.682,0	100,0%	196,1	100,0%	949,1	100,0%
Total de Custos	(947,2)	-33,5%	(679,8)	-40,4%	(6,7)	-3,4%	(260,7)	-27,5%
Pessoal	(683,6)	-24,2%	(505,2)	-30,0%	(4,7)	-2,4%	(173,7)	-18,3%
Serviços de Terceiros	(89,5)	-3,2%	(58,2)	-3,5%	(0,0)	0,0%	(31,3)	-3,3%
Aluguel & Ocupação	(51,3)	-1,8%	(42,5)	-2,5%	0,1	0,0%	(8,9)	-0,9%
Outras	(122,8)	-4,3%	(73,9)	-4,4%	(2,0)	-1,0%	(46,8)	-4,9%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	1.880,0	66,5%	1.002,2	59,6%	189,4	96,6%	688,4	72,5%
Despesas Comerciais	(358,2)	-12,7%	(255,9)	-15,2%	(64,6)	-32,9%	(37,7)	-4,0%
PDD	(150,1)	-5,3%	(109,2)	-6,5%	(22,1)	-11,3%	(18,8)	-2,0%
Marketing	(208,1)	-7,4%	(146,7)	-8,7%	(42,5)	-21,7%	(19,0)	-2,0%
Despesas Gerais & Administrativas	(355,2)	-12,6%	(152,6)	-9,1%	(73,3)	-37,4%	(129,3)	-13,6%
Pessoal	(244,5)	-8,6%	(116,8)	-6,9%	(41,9)	-21,4%	(85,7)	-9,0%
Serviços de Terceiros	(80,9)	-2,9%	(24,0)	-1,4%	(27,2)	-13,9%	(29,7)	-3,1%
Aluguel & Ocupação	5,2	0,2%	8,1	0,5%	(2,5)	-1,3%	(0,3)	0,0%
Outras	(35,0)	-1,2%	(19,8)	-1,2%	(1,6)	-0,8%	(13,6)	-1,4%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(7,5)	-0,3%	(6,2)	-0,4%	0,4	0,2%	(1,6)	-0,2%
Provisões	(23,1)	-0,8%	(22,3)	-1,3%	1,1	0,5%	(1,9)	-0,2%
Impostos & Taxas	(2,8)	-0,1%	(1,9)	-0,1%	(0,0)	0,0%	(0,9)	-0,1%
Outras receitas operacionais	18,5	0,7%	18,0	1,1%	(0,6)	-0,3%	1,2	0,1%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	16,0	0,6%	12,3	0,7%	0,0	0,0%	3,6	0,4%
Resultado Operacional	1.175,0	41,6%	599,8	35,7%	51,9	26,5%	523,3	55,1%
Despesas Corporativas	(235,6)	-8,3%						
EBITDA Ajustado	939,5	33,2%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(16,0)	-0,6%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(84,5)	-3,0%						
EBITDA	839,0	29,7%						
Depreciação & Amortização	(402,8)	-14,2%						
Equivalência Patrimonial	(4,6)	-0,2%						
EBIT	431,6	15,3%						
Resultado Financeiro Líquido	(551,1)	-19,5%						
EBT	(119,5)	-4,2%						
IR & CSLL	7,8	0,3%						
Lucro Líquido	(111,7)	-4,0%						
Participação dos acionistas não controladores	(97,6)	-3,5%						
Lucro Líquido, após part. de não controladores	(209,3)	-7,4%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	84,5	3,0%						
Amortização de intangível ¹	123,8	4,4%						
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	(1,0)	0,0%						

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas



R\$ milhões (exceto em %)	9M22							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirali	%AV
Receita Bruta	5.413,3	199,2%	3.850,4	223,0%	512,3	310,4%	1.050,5	127,1%
Descontos, Deduções & Bolsas	(2.581,5)	-95,0%	(2.049,0)	-118,7%	(340,9)	-206,5%	(191,6)	-23,2%
Impostos & Taxas	(113,6)	-4,2%	(74,8)	-4,3%	(6,4)	-3,9%	(32,5)	-3,9%
Receita Líquida	2.718,1	100,0%	1.726,6	100,0%	165,1	100,0%	826,5	100,0%
Total de Custos	(921,3)	-33,9%	(708,8)	-41,1%	(10,8)	-6,5%	(201,8)	-24,4%
Pessoal	(658,7)	-24,2%	(513,1)	-29,7%	(4,9)	-3,0%	(140,7)	-17,0%
Serviços de Terceiros	(83,9)	-3,1%	(66,1)	-3,8%	(0,8)	-0,5%	(16,9)	-2,0%
Aluguel & Ocupação	(60,8)	-2,2%	(51,6)	-3,0%	(1,4)	-0,8%	(7,9)	-1,0%
Outras	(117,9)	-4,3%	(77,9)	-4,5%	(3,6)	-2,2%	(36,4)	-4,4%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	1.796,8	66,1%	1.017,8	58,9%	154,3	93,5%	624,7	75,6%
Despesas Comerciais	(318,5)	-10,9%	(236,8)	-12,4%	(60,9)	-36,9%	(20,8)	-2,5%
PDD	(150,1)	-5,5%	(121,6)	-7,0%	(16,9)	-10,2%	(11,7)	-1,4%
Marketing	(168,4)	-5,4%	(115,2)	-5,4%	(44,0)	-26,7%	(9,2)	-1,1%
Despesas Gerais & Administrativas	(334,5)	-12,3%	(176,5)	-10,2%	(48,1)	-29,2%	(109,8)	-13,3%
Pessoal	(234,0)	-8,6%	(129,2)	-7,5%	(36,9)	-22,3%	(68,0)	-8,2%
Serviços de Terceiros	(72,3)	-2,7%	(35,2)	-2,0%	(10,0)	-6,0%	(27,1)	-3,3%
Aluguel & Ocupação	(2,3)	-0,1%	1,0	0,1%	(0,2)	-0,1%	(3,0)	-0,4%
Outras	(25,9)	-1,0%	(13,2)	-0,8%	(1,1)	-0,6%	(11,6)	-1,4%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	10,5	0,9%	20,7	2,0%	(2,0)	-1,2%	(8,2)	-1,0%
Provisões	(4,7)	0,3%	2,9	1,0%	(0,0)	0,0%	(7,5)	-0,9%
Impostos & Taxas	(3,6)	-0,1%	(1,4)	-0,1%	(0,3)	-0,2%	(1,8)	-0,2%
Outras receitas operacionais	18,8	0,7%	19,3	1,1%	(1,6)	-1,0%	1,2	0,1%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	15,5	0,6%	11,4	0,7%	1,1	0,6%	3,0	0,4%
Resultado Operacional	1.169,8	44,4%	636,6	39,0%	44,3	26,8%	488,9	59,2%
Despesas Corporativas	(275,5)	-11,5%						
EBITDA Ajustado	894,3	32,9%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(15,5)	-0,6%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(31,2)	-1,1%						
EBITDA	847,6	31,2%						
Depreciação & Amortização	(432,0)	-15,9%						
Equivalência Patrimonial	(8,4)	-0,3%						
EBIT	407,2	15,0%						
Resultado Financeiro Líquido	(617,4)	-22,7%						
EBT	(210,2)	-7,7%						
IR & CSLL	52,2	1,9%						
Lucro Líquido	(158,0)	-5,8%						
Participação dos acionistas não controladores	(60,2)	-2,2%						
Lucro Líquido, após part. de não controladores	(218,2)	-8,0%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	31,2	1,1%						
Amortização de intangível ¹	130,1	4,8%						
Penalty fee pré-pagamento debênture	12,4	0,5%						
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	84,4	3,1%						
Lucro Líquido Ajustado	39,9	1,5%						

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas



R\$ milhões (exceto em %)	3T23							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirali	%AV
Receita Bruta	1.886,1	200,6%	1.271,8	226,6%	207,8	322,7%	406,5	129,1%
Descontos, Deduções & Bolsas	(908,2)	-96,6%	(688,2)	-122,6%	(140,9)	-218,9%	(79,1)	-25,1%
Impostos & Taxas	(37,4)	-4,0%	(22,3)	-4,0%	(2,4)	-3,8%	(12,6)	-4,0%
Receita Líquida	940,4	100,0%	561,2	100,0%	64,4	100,0%	314,8	100,0%
Total de Custos	(303,2)	-32,2%	(207,1)	-36,9%	(3,2)	-4,9%	(92,9)	-29,5%
Pessoal	(216,1)	-23,0%	(150,1)	-26,8%	(2,4)	-3,8%	(63,5)	-20,2%
Serviços de Terceiros	(33,4)	-3,6%	(20,4)	-3,6%	(0,0)	0,0%	(13,1)	-4,1%
Aluguel & Ocupação	(15,6)	-1,7%	(12,7)	-2,3%	0,0	0,0%	(2,9)	-0,9%
Outras	(38,0)	-4,0%	(23,9)	-4,3%	(0,7)	-1,1%	(13,4)	-4,2%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	637,2	67,8%	354,1	63,1%	61,2	95,1%	221,9	70,5%
Despesas Comerciais	(130,5)	-13,9%	(93,3)	-16,6%	(20,8)	-32,3%	(16,5)	-5,2%
PDD	(54,5)	-5,8%	(44,4)	-7,9%	(2,7)	-4,1%	(7,5)	-2,4%
Marketing	(76,0)	-8,1%	(48,9)	-8,7%	(18,1)	-28,1%	(9,0)	-2,9%
Despesas Gerais & Administrativas	(112,9)	-12,0%	(43,3)	-7,7%	(24,6)	-38,2%	(45,0)	-14,3%
Pessoal	(71,0)	-7,5%	(31,4)	-5,6%	(12,9)	-20,0%	(26,6)	-8,5%
Serviços de Terceiros	(33,3)	-3,5%	(10,1)	-1,8%	(10,1)	-15,7%	(13,1)	-4,2%
Aluguel & Ocupação	0,3	0,0%	1,1	0,2%	(0,8)	-1,2%	(0,0)	0,0%
Outras	(9,0)	-1,0%	(2,9)	-0,5%	(0,8)	-1,3%	(5,2)	-1,7%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(9,1)	-1,0%	(8,1)	-1,4%	(0,3)	-0,4%	(0,8)	-0,2%
Provisões	(12,4)	-1,3%	(11,7)	-2,1%	0,0	0,0%	(0,7)	-0,2%
Impostos & Taxas	(0,9)	-0,1%	(0,7)	-0,1%	(0,0)	-0,1%	(0,2)	-0,1%
Outras receitas operacionais	4,2	0,4%	4,3	0,8%	(0,2)	-0,3%	0,2	0,0%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	6,6	0,7%	4,9	0,9%	0,0	0,0%	1,7	0,5%
Resultado Operacional	391,3	41,6%	214,4	38,2%	15,6	24,2%	161,4	51,3%
Despesas Corporativas	(83,1)	-8,8%						
EBITDA Ajustado	308,2	32,8%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(6,6)	-0,7%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(25,3)	-2,7%						
EBITDA	276,3	29,4%						
Depreciação & Amortização	(132,2)	-14,1%						
Equivalência Patrimonial	(0,8)	-0,1%						
EBIT	143,3	15,2%						
Resultado Financeiro Líquido	(160,0)	-17,0%						
EBT	(16,7)	-1,8%						
IR & CSLL	4,2	0,4%						
Lucro Líquido	(12,5)	-1,3%						
Participação dos acionistas não controladores	(17,7)	-1,9%						
Lucro Líquido, após part. de não controladores	(30,2)	-3,2%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	25,3	2,7%						
Amortização de intangível ¹	39,5	4,2%						
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	34,6	3,7%						

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas



R\$ milhões (exceto em %)	3T22							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirali	%AV
Receita Bruta	1.829,2	202,1%	1.303,3	227,8%	165,2	294,3%	360,7	130,2%
Descontos, Deduções & Bolsas	(886,0)	-97,9%	(706,7)	-123,5%	(107,1)	-190,8%	(72,2)	-26,1%
Impostos & Taxas	(37,9)	-4,2%	(24,4)	-4,3%	(2,0)	-3,5%	(11,5)	-4,2%
Receita Líquida	905,2	100,0%	572,2	100,0%	56,1	100,0%	276,9	100,0%
Total de Custos	(329,5)	-36,4%	(253,8)	-44,4%	(4,7)	-8,4%	(71,0)	-25,6%
Pessoal	(233,5)	-25,8%	(184,7)	-32,3%	(1,4)	-2,6%	(47,3)	-17,1%
Serviços de Terceiros	(30,0)	-3,3%	(24,3)	-4,3%	(0,1)	-0,2%	(5,5)	-2,0%
Aluguel & Ocupação	(19,1)	-2,1%	(16,6)	-2,9%	(0,1)	-0,2%	(2,4)	-0,9%
Outras	(46,9)	-5,2%	(28,2)	-4,9%	(3,0)	-5,4%	(15,7)	-5,7%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	575,7	63,6%	318,3	55,6%	51,4	91,6%	206,0	74,4%
Despesas Comerciais	(91,3)	-10,1%	(74,8)	-13,1%	(15,1)	-27,0%	(1,4)	-0,5%
PDD	(29,2)	-3,2%	(30,3)	-5,3%	(2,0)	-3,5%	3,1	1,1%
Marketing	(62,2)	-6,9%	(44,4)	-7,8%	(13,2)	-23,5%	(4,6)	-1,6%
Despesas Gerais & Administrativas	(113,5)	-12,5%	(56,0)	-9,8%	(15,4)	-27,4%	(42,1)	-15,2%
Pessoal	(78,4)	-8,7%	(39,7)	-6,9%	(11,8)	-21,1%	(26,9)	-9,7%
Serviços de Terceiros	(28,2)	-3,1%	(15,3)	-2,7%	(2,6)	-4,7%	(10,3)	-3,7%
Aluguel & Ocupação	(1,0)	-0,1%	(0,1)	0,0%	(0,2)	-0,3%	(0,7)	-0,3%
Outras	(5,9)	-0,7%	(0,8)	-0,1%	(0,8)	-1,4%	(4,3)	-1,5%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	13,5	1,1%	16,0	2,8%	(0,1)	-0,1%	(2,4)	-0,9%
Provisões	8,3	0,5%	11,1	1,9%	(0,0)	0,0%	(2,7)	-1,0%
Impostos & Taxas	(1,1)	-0,1%	(0,7)	-0,1%	(0,0)	0,0%	(0,4)	-0,2%
Outras receitas operacionais	6,3	0,7%	5,6	1,0%	(0,0)	-0,1%	0,7	0,3%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	3,6	0,4%	2,4	0,4%	0,1	0,2%	1,1	0,4%
Resultado Operacional	387,9	42,5%	205,9	36,0%	21,0	37,3%	161,1	58,2%
Despesas Corporativas	(105,2)	-11,2%						
EBITDA Ajustado	282,7	31,2%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(3,6)	-0,4%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(15,8)	-1,7%						
EBITDA	263,4	29,1%						
Depreciação & Amortização	(148,6)	-16,4%						
Equivalência Patrimonial	0,2	0,0%						
EBIT	115,0	12,7%						
Resultado Financeiro Líquido	(170,0)	-18,8%						
EBT	(54,9)	-6,1%						
IR & CSLL	26,2	2,9%						
Lucro Líquido	(28,7)	-3,2%						
Participação dos acionistas não controladores	(18,0)	-2,0%						
Lucro Líquido, após part. de não controladores	(46,7)	-5,2%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	15,8	1,7%						
Amortização de intangível ¹	43,8	4,8%						
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	12,9	1,4%						

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

Anexo III: Reconciliação DRE

Consolidado Ânima Valores em R\$ (milhões)	9M23					
	DRE Gerencial	Deprec. & Amort.	Corporativa	Multa & Juros Mens.	Itens Não Recor.	DRE Societária
Receita Bruta	5.778,2				0,0	5.778,2
- Descontos, Deduções & Bolsas	(2.840,2)				0,0	(2.840,2)
- Impostos & Taxas	(110,7)				0,0	(110,7)
Receita Líquida	2.827,3	0,0	0,0	0,0	0,0	2.827,3
Total de Custos	(947,2)	(133,7)	0,0	0,0	(33,9)	(1.114,8)
- Pessoal	(683,6)				(33,9)	(717,5)
- Serviços de Terceiros	(89,5)				0,0	(89,5)
- Aluguel & Ocupação	(51,3)	(133,7)			(0,0)	(185,0)
- Outras	(122,8)				(0,0)	(122,8)
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	1.880,0	(133,7)	0,0	0,0	(33,9)	1.712,5
Despesas Comerciais	(358,2)	0,0	(0,5)	0,0	0,0	(358,8)
- PDD	(150,1)		0,1		0,0	(150,0)
- Marketing	(208,1)		(0,6)		0,0	(208,8)
Despesas Gerais & Administrativas	(355,2)	(269,2)	(162,9)	0,0	(98,7)	(886,0)
- Pessoal	(244,5)		(148,7)		(11,4)	(404,6)
- Serviços de Terceiros	(80,9)		(73,3)		(13,0)	(167,2)
- Aluguel & Ocupação	5,2	(269,2)	(4,0)		(7,7)	(275,6)
- Outras	(35,0)		63,0		(66,5)	(38,5)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(7,5)	0,0	(72,1)	0,0	48,0	(31,5)
- Provisões	(23,1)		0,0		0,0	(23,1)
- Impostos & Taxas	(2,8)		(6,2)		(1,3)	(10,3)
- Outras Receitas (Despesas) Operacionais	18,5		(66,0)		49,3	1,8
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	16,0		0,0	(16,0)	0,0	0,0
Resultado Operacional	1.175,0	(402,8)	(235,6)	(16,0)	(84,5)	436,2
- Despesas Corporativas	(235,6)		235,6			0,0
EBITDA Ajustado	939,5	(402,8)	0,0	(16,0)	(84,5)	436,2
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(16,0)		0,0	16,0	0,0	0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(84,5)				84,5	0,0
EBITDA	839,0	(402,8)	0,0	0,0	0,0	436,2
- Depreciação & Amortização	(402,8)	402,8			0,0	0,0
- Equivalência Patrimonial	(4,6)				0,0	(4,6)
EBIT	431,6	0,0	0,0	0,0	0,0	431,6
- Resultado Financeiro Líquido	(551,1)				0,0	(551,1)
EBT	(119,5)	0,0	0,0	0,0	0,0	(119,5)
- Imposto de Renda & CSLL	7,8				0,0	7,8
Resultado Líquido	(111,7)	0,0	0,0	0,0	0,0	(111,7)
- Participação dos acionistas não controladores	(97,6)				0,0	(97,6)
Lucro Líquido, após part. de não controladores	(209,3)	0,0	0,0	0,0	0,0	(209,3)

Anexo IV: Balanço Patrimonial

Ativo	SET 23	JUN 23	SET 22
Ativo Circulante	1.907,0	1.937,7	2.067,7
Caixa e equivalentes de caixa	445,7	61,5	192,3
Aplicações financeiras	600,8	923,0	912,3
Contas a receber	705,6	808,0	803,4
Conta a receber com partes relacionadas	0,3	0,3	0,0
Adiantamentos diversos	27,6	26,7	28,3
Impostos e contribuições a recuperar	94,9	75,8	81,6
Despesas antecipadas	0,0	0,0	0,0
Outros ativos circulantes	30,0	41,1	47,8
Direitos a receber de não controladores	2,0	1,2	2,0
Ativo Não Circulante	8.014,5	8.118,3	8.351,8
Aplicações financeiras	79,2	69,4	0,0
Contas a Receber	46,8	67,2	59,5
Depósitos judiciais	162,9	156,1	140,0
Direitos a receber de não controladores	257,4	254,4	239,7
Créditos com partes relacionadas	18,7	18,6	25,8
Impostos e contribuições a recuperar	24,0	39,1	26,2
Outros ativos não circulantes	6,7	6,5	6,1
Investimentos	36,2	36,0	49,8
Direito de uso	1.096,8	1.136,6	1.352,9
Imobilizado	611,1	617,2	629,3
Intangível	5.674,6	5.717,1	5.822,6
Total do Ativo	9.921,4	10.056,0	10.419,5

Passivo	SET 23	JUN 23	SET 22
Passivo Circulante	1.732,1	1.806,6	1.865,6
Fornecedores	222,8	207,9	188,1
Contas a pagar com partes relacionadas	0,6	0,2	0,0
Empréstimos e financiamentos	715,8	867,4	889,0
Arrendamento direito de uso	158,2	152,0	170,8
Obrigações sociais e salariais	276,8	256,9	238,2
Obrigações tributárias	45,7	50,0	59,2
Adiantamentos de clientes	139,8	89,4	130,8
Parcelamento de impostos e contribuições	13,5	13,4	13,3
Titulos a pagar	45,7	110,8	123,9
Dividendos a pagar	54,4	0,7	0,0
Derivativos	3,3	4,2	1,6
Outros passivos circulantes	55,4	53,6	50,6
Passivo Não Circulante	5.206,4	5.196,4	5.499,6
Empréstimos e financiamentos	3.011,4	2.933,2	2.589,8
Arrendamento direito de uso	1.161,8	1.200,2	1.370,7
Titulos a pagar	69,0	175,1	228,4
Débitos com partes relacionadas	0,1	0,1	0,1
Adiantamentos de clientes	16,5	16,9	17,9
Parcelamento de impostos e contribuições	48,3	50,6	56,3
Imposto de renda e contribuição social diferidos	64,7	69,4	449,9
Provisão para riscos trabalhistas, tributários e cíveis	677,5	679,7	751,4
Derivativos	22,8	29,3	11,2
Outros passivos não circulantes	124,1	32,5	24,0
Provisão para perdas em investimento	10,2	9,4	0,0
Patrimônio Líquido (Passivo a Descoberto)	2.982,9	3.053,1	3.054,3
Capital Social	2.451,7	2.451,7	2.451,7
Reserva de capital	25,2	28,1	29,5
Reservas de lucros	593,0	593,0	36,7
Ações em tesouraria	(178,4)	(180,4)	(185,8)
Ajuste de avaliação patrimonial	(131,0)	(133,3)	(134,3)
Lucros acumulados	(209,3)	(179,0)	440,3
Participação dos acionistas não controladores	431,6	473,1	416,2
Total do Patrimônio Líquido e Passivo	9.921,4	10.056,0	10.419,5

Anexo V: DRE IFRS

R\$ milhões	9M23	9M22	3T23	3T22
Receita Líquida	2.827,3	2.718,1	940,4	905,2
Custo dos Serviços Prestados	(1.114,8)	(1.080,0)	(372,3)	(377,9)
Lucro Bruto (Prejuízo)	1.712,5	1.638,1	568,1	527,4
Receitas (Despesas) Operacionais	(1.280,9)	(1.230,9)	(424,8)	(412,4)
Comerciais	(358,8)	(316,2)	(130,7)	(85,4)
Gerais e administrativas	(886,0)	(876,9)	(274,1)	(324,9)
Resultado de equivalência patrimonial	(4,6)	(8,4)	(0,8)	0,2
Outras (despesas) receitas operacionais	(31,5)	(29,3)	(19,1)	(2,3)
Resultado antes do Resultado Financeiro	431,6	407,2	143,3	115,0
Receita financeira	134,3	115,7	33,9	51,4
Despesa financeira	(685,4)	(733,1)	(193,9)	(221,4)
Lucro/Prejuízo antes de impostos	(119,5)	(210,2)	(16,7)	(55,0)
Imposto de renda e contribuição social, corrente e diferido	7,8	52,2	4,2	26,2
Lucro/Prejuízo antes dos acionistas controladores	(111,7)	(158,0)	(12,5)	(28,8)
Participação dos acionistas não controladores	(97,6)	(60,2)	(17,7)	(18,0)
Lucro/Prejuízo do exercício	(209,3)	(218,2)	(30,2)	(46,7)