

São Paulo, 15 de maio de 2023 - A Anima Holding S.A. (B3: ANIM3) anuncia seus resultados do **1º trimestre de 2023 (1T23)**. 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 %)	1T23	1T22	Δ1T23/ 1T22
Receita Líquida	954,4	902,4	5,8%
Lucro Bruto	674,5	651,0	3,6%
<i>Margem Bruta</i>	<i>70,7%</i>	<i>72,1%</i>	<i>-1,4pp</i>
Resultado Operacional	428,1	432,1	-0,9%
<i>Margem Operacional</i>	<i>44,8%</i>	<i>47,9%</i>	<i>-3,1pp</i>
EBITDA Ajustado	352,6	339,1	4,0%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>36,9%</i>	<i>37,6%</i>	<i>-0,7pp</i>
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	280,0	251,0	11,6%
<i>Margem EBITDA Ajustada ex-IFRS16</i>	<i>29,3%</i>	<i>27,8%</i>	<i>1,5pp</i>
Lucro Líquido Ajustado ¹	14,7	51,0	-71,2%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>1,5%</i>	<i>5,7%</i>	<i>-4,2pp</i>
Geração de Caixa Operacional	388,7	339,3	14,6%
Geração de Caixa Livre	264,8	247,5	7,0%
Indicadores Operacionais	1T23	1T22	Δ1T23/ 1T22
Captação Graduação	105.284	93.185	13,0%
Base de Alunos Total ²	402.615	395.909	1,7%
Base de Alunos Ensino Acadêmico ²	350.380	332.809	5,3%
Ticket Médio Ânima Core (R\$/mês)	785	769	2,0%
Ticket Médio Ensino Digital (R\$/mês)	197	180	9,1%
Ticket Médio Inspirali (R\$/mês)	8.745	8.103	7,9%
Evasão Graduação Presencial ²	10,8%	12,1%	1,3pp

Destaques Operacionais 1T23: Crescimento de captação e ticket em todos os segmentos

- Liderança de qualidade no IGC entre empresas listadas, indicador mais relevante do MEC;
- Captação cresce 13% e atinge patamar recorde da Companhia de mais de 105 mil alunos;
- Base de alunos total² (Ensino Acadêmico + Lifelong Learning) atinge mais de 400 mil pela 1ª vez;
- Base de alunos² do Ensino Acadêmico cresce 5% e atinge mais de 350 mil, com destaque para a expansão do Ensino Digital;
- Ticket médio sobe em todos os segmentos, com destaque para a Inspirali e Ensino Digital;
- Evasão melhora no Ânima Core e Inspirali.

Destaques Financeiros 1T23: EBITDA ex-IFRS16 cresce 12% e margem avança 1,5pp

- Receita Líquida cresce 6% e atinge R\$ 954 milhões;
- EBITDA Ajustado cresce 4% e supera R\$ 352 milhões, apesar de margem abaixo do 1T22;
- EBITDA Ajustado ex-IFRS16 cresce 12% e atinge R\$ 280 milhões, com margem crescendo 1,5pp em relação ao 1T22, já refletindo melhora significativa no aluguel com otimização dos espaços físicos;
- Geração de Caixa Livre de R\$ 265 milhões, equivalente a 75% do EBITDA Ajustado.
- Redução da alavancagem para 3,9x em relação ao trimestre anterior (4,0x).

¹ A conciliação com o Lucro Líquido contábil é demonstrada na sessão "LUCRO E MARGEM LÍQUIDOS" deste release, na página 19.

² Final do período.

Mensagem da Administração

2023: um ano que deverá ser marcante em nossa história! Nosso olhar para o futuro é de muita confiança. Embora o ambiente macro ainda seja desafiador, traz oportunidades com potenciais desdobramentos regulatórios e de políticas públicas que contribuam para maior inserção dos nossos jovens no ensino superior de qualidade – que possam transformar vidas efetivamente, através de empregabilidade e ganho de renda. E mesmo enquanto não tenhamos ainda melhora do ambiente de negócios, temos um mapa muito claro do que devemos fazer para aumentar nossa geração de caixa, na tendência de melhora gradual e consistente de nossa lucratividade, que temos tido desde o 2T18.

O alicerce de nosso modelo é a qualidade da educação. Os resultados do IGC publicados em março deixam claro que estamos no caminho certo: a Ânima está em posição de liderança. Somos a empresa com maior percentual de escolas nota 4 (62% de nossas instituições); além disso, de um total de 56 IES nota 4 das 272 IES detidas pelas empresas listadas, 23 são do Ecossistema Ânima, ou seja, entre todas as empresas listadas, 41% desse segmento de elevada qualidade se refere às nossas escolas.

Acreditamos que a qualidade da educação, ao trazer perspectivas melhores de empregabilidade, renda e consequentemente mobilidade social, efetivamente transforma vidas. E isso está alinhado com nosso compromisso com nossos acionistas: a gradual e constante melhora de lucratividade (já verificada de fato) e as perspectivas de resiliência de retornos no médio / longo prazos, que dependem da percepção de qualidade pelos alunos e suas famílias. Nossa proposta educacional ainda aumenta a qualidade dos alunos que atraímos, que terão maiores chances de serem profissionais exitosos, maior testemunho de qualidade de nossas instituições, perpetuando um ciclo virtuoso de qualidade acadêmica e retornos financeiros resilientes e atraentes.

1T23: muito a ser feito, mas já se percebem avanços. A principal mensagem é que temos desafios importantes, mas também alcançamos vitórias significativas que devem pavimentar o caminho em nossa tendência de melhora de lucratividade para a consequente e necessária desalavancagem orgânica. Os desafios são claros, abaixo, no custo docente e nas despesas (SG&A - vendas, gerais e administrativas) que pretendemos endereçar de forma muito assertiva, acelerando a tendência de melhora de margens ao longo deste ano. Mas também vemos que a receita cresce – apesar do ‘vento contra’ do atual ambiente macroeconômico e a margem EBITDA ex-IFRS, ou seja, considerando-se o pagamento de aluguéis, já melhora 1,5pp. Dessa forma, a margem EBITDA ajustada normalizada dos últimos 12 meses atinge um patamar recorde no 1T23, de 21,0%.

R\$ milhões (exceto em %)	1T23	%AV	1T22	%AV	Δ1T23/ 1T22	Δ margem ano-a-ano
Receita Líquida	954,4	100,0%	902,4	100,0%	5,8%	-
Custo docente	(199,4)	-20,9%	(179,1)	-19,8%	11,3%	-1,1pp
SG&A e Corporativo*	(259,6)	-27,2%	(244,2)	-27,1%	6,3%	-0,1pp
EBITDA Ajustado	352,6	36,9%	339,1	37,6%	4,0%	-0,7pp
Pagamentos de aluguel ex-IFRS-16	(72,6)	-7,6%	(88,1)	-9,8%	-17,6%	2,2pp
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	280,0	29,3%	251,0	27,8%	11,6%	1,5pp

*Soma das linhas de Marketing, Pessoal (somente G&A), Serviços de terceiros (somente G&A) e Despesas Corporativas.

O nosso negócio segue saudável: como veremos em detalhe adiante, a captação da modalidade presencial/híbrida atingiu patamares recordes, assim como superamos pela primeira vez a marca de mais de 400.000 alunos na nossa base. Conseguimos aumentos nominais de preços, mesmo no Core, e a evasão continua com tendência de melhora, uma vez mais abaixo do mesmo trimestre no ano anterior. Além do desempenho do Core (satisfatório, mas ainda abaixo do que esperamos entregar), tivemos fortes resultados tanto da Inspirali, educação médica, quanto do Ensino Digital. E como comentamos em releases anteriores, um grande foco da administração foi a otimização de espaços físicos, que já é bastante visível com os desembolsos de aluguéis em 7,6% da receita, abaixo do patamar de 9,8% observado no 1T23 e até menor do que os 8,0% com que a Ânima operava antes dos ativos adquiridos em junho/2021.



Contudo, atrair e manter os alunos têm exigido maiores esforços... Temos explicado em nossos releases anteriores que precisamos de mais capital alocado ao negócio - capital de giro com recebíveis mais alongados, coparticipação em financiamento (como o Pravalor) - e gastos mais elevados. Parte do que temos tido de maiores gastos de tecnologia e/ou publicidade expressa esse maior 'esforço' para atrair (calouros) e manter (rematricular veteranos) nossos alunos.

... mas temos visão muito clara do plano adiante. Temos a confiança do esforço feito nos últimos muitos meses para desenhar uma rota clara de atuação nos desafios que são visíveis na tabela acima. Por mais que o custo docente seja de certa forma estável a cada semestre, temos a tendência de otimizações no 2S23, de forma que essa tendência deverá se materializar adiante, ao longo do ano. E na frente de despesas comerciais, gerais e administrativas pretendemos ser muito assertivos nas medidas de adequação de nossa estrutura no horizonte visível dos próximos meses, de forma que a tendência de melhora que já se percebe nos aluguéis também possa se verificar no SG&A em breve.

Nosso principal desafio neste momento: a alavancagem financeira. Temos claro senso de urgência de desalavancar nossa estrutura de capital: não apenas do ponto de vista da gestão de riscos a que estamos expostos no atual patamar de cerca de 4,0x EBITDA, mas também dos retornos financeiros em si. Temos trabalhado duro para melhorar a lucratividade e gerar valor, mas ainda estamos aquém do desejável. No 1T23, tivemos uma leve redução da alavancagem, pelos fatores discutidos acima, para 3,9x EBITDA: o foco na melhora da lucratividade está fortemente relacionado com nosso foco de desalavancar a companhia. Esperamos que ao longo dos próximos semestres (sempre focando no ciclo no negócio, que é semestral e não trimestral) possamos executar com disciplina e assertividade o plano de redução de custos e despesas para entregar uma gradual mas consistente desalavancagem orgânica.

Agradecemos uma vez mais a confiança de nossos acionistas - nada nos trará mais realização e sentimento de dever cumprido do que entregar o plano de melhora da lucratividade ao longo de 2023.

A ADMINISTRAÇÃO

Qualidade Acadêmica

Indicadores de qualidade

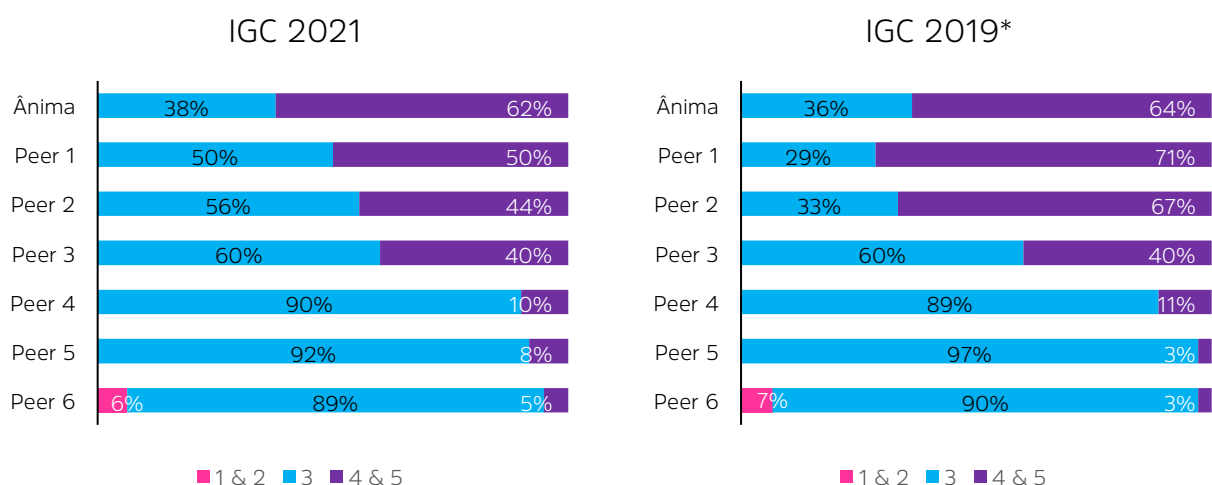
O INEP/MEC fornece parâmetros sobre a Qualidade Acadêmica no País por meio dos resultados publicados regularmente e que nos permitem avaliar nossas conquistas a partir das ações que promovemos todos os dias dentro das nossas unidades, de forma comparável às demais instituições de ensino superior brasileiras.

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

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

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.*

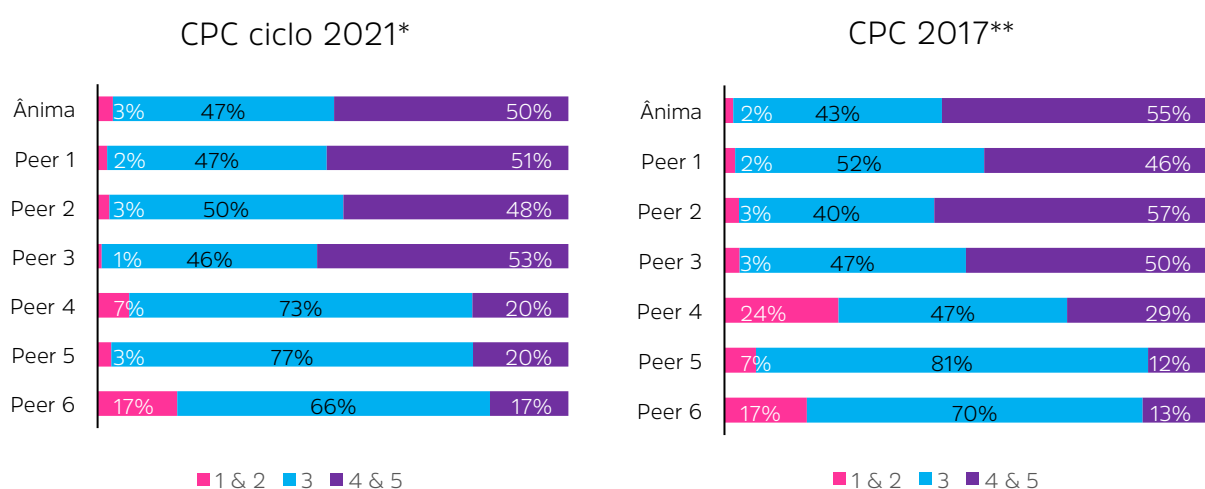
O IGC é o indicador mais relevante divulgado pelo regulador, avaliando a Instituição de Ensino Superior (IES) como um todo, compondo todos os cursos avaliados em todos os três ciclos avaliativos do ENADE. A Ânima foi a empresa listada com maior percentual de escolas com notas 4 e 5 (62%), com 23 das 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 quase 20 anos de história, que serão 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.

CPC: resultados impactados pela pandemia e sem liderança clara entre as empresas listadas.

Também foram divulgados os dados do Conceito Preliminar de Cursos (CPC) de 2021, ainda que menos relevante do que o IGC (a nota do IGC inclui as notas dos CPCs, ponderadas pelo número de alunos, mais os resultados dos programas de pós-graduação stricto sensu).



* Ciclo 2021 composto pelos ciclos avaliativos do ENADE de 2021, 2019 e 2018.

** Ciclo 2017 composto pelos ciclos avaliativos do ENADE de 2027, 2016 e 2015. O índice de 2017 é proformado com as unidades atuais da Ânima para melhor comparabilidade.

O CPC de 2021 mostra uma redução no percentual de notas 4 e 5 da Ânima e de diversos players do setor, sendo um indicador que mostra mais claramente o impacto da pandemia no desempenho dos estudantes no ENADE. O indicador de 2021 especificamente mostra um certo equilíbrio no percentual de notas 4 e 5, com três empresas com pelo 50% do total, entre elas a Ânima.

Desempenho Operacional

Captação

Captação Graduação	1T23	1T22	$\Delta 1T23 / 1T22$
Consolidado	105.284	93.185	13,0%
Ânima Core	68.353	64.273	6,3%
Ensino Digital	34.762	27.074	28,4%
Inspirali	2.169	1.838	18,0%

A captação consolidada da graduação cresceu 13,0% no 1T23 em relação ao 1T22 e atingiu o patamar recorde de 105,3 mil alunos. O desempenho reflete uma 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.

O Ânima Core, mesmo sendo o segmento mais impactado pelo macro desafiador, cresceu 6,3% no 1T23 vs. 1T22. Notamos um crescimento positivo tanto na modalidade presencial como na semipresencial, sendo que nesta última tivemos um crescimento mais acelerado, fruto da estratégia E2A de ofertar ao candidato o modelo de hibridéz que mais atenda às suas necessidades e perfil de aprendizagem.

No Ensino Digital, o momento de expansão do negócio segue com crescimento de 28,4% no 1T23 vs. 1T22, 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. Essa última é ainda mais importante porque conseguimos usar a influência de marca na região e crescer com ticket mais saudável do que em novas praças (em que nossas marcas são menos conhecidas), sendo um fator relevante para enfrentar a elevada competitividade por preço no segmento.

A Inspirali é mais resiliente aos efeitos do ambiente macro, com crescimento de 18,0% no 1T23 vs. 1T22 (crescimento esse que já era esperado com a maturação de algumas escolas), seguindo a sua estratégia de maximização da utilização das vagas já existentes. Neste caso, o mais relevante é o acompanhamento da base total de alunos, na medida que os cursos atinjam a sua maturidade máxima, oscilações na captação anual podem ocorrer para garantir a utilização das vagas sem ultrapassar os limites regulatórios.

Evasão

Fluxo da Graduação Presencial Consolidado	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	$\Delta 1T22 / 1T23$
Base Anterior	242.817	250.036	235.032	232.631	224.534	-7,5%
Formaturas	(29.436)	-	(15.399)	-	(29.522)	0,3%
Evasão	(29.456)	(15.276)	(25.606)	(8.097)	(24.194)	-17,9%
% Evasão	-12,1%	-6,1%	-10,9%	-3,5%	-10,8%	1,3pp
Entradas	66.111	272	38.604	-	70.522	6,7%
Aquisições	-	-	-	-	-	n.a
Base Atual	250.036	235.032	232.631	224.534	241.340	-3,5%

Graduação Presencial: Ânima Core e Inspirali

A melhora da evasão presencial no 1T23 vs. 1T22 é fruto da melhora na integração e evolução dos processos, com medidas mais assertivas para evitar a evasão de alunos com alguma dificuldade momentânea, como por exemplo parcelar no cartão de crédito o restante do semestre de um aluno que ficou inadimplente no meio do semestre. Essas medidas demandam mais investimentos em capital de giro, mas são necessárias em momentos de ambiente macro desafiador.

Base de alunos e ticket

	1T23	1T22	$\Delta 1T23 / 1T22$
Receita Líquida (R\$ milhões)¹	967,8	910,5	6,3%
Ensino Acadêmico	920,5	863,1	6,6%
Ânima Core	544,4	558,4	-2,5%
Ensino Digital	63,3	43,4	46,0%
Inspirali	312,8	261,4	19,6%
Lifelong Learning	40,7	39,6	2,8%
Lifelong Learning B2B	6,6	7,7	-15,1%
Base de Alunos (em milhares)²	402,6	395,9	1,7%
Ensino Acadêmico	350,4	332,8	5,3%
Ânima Core	231,3	242,0	-4,4%
Ensino Digital	107,2	80,1	33,8%
Inspirali	11,9	10,8	10,9%
Lifelong Learning	52,2	63,1	-17,2%
Ticket Líquido (R\$ / mês)³	801	767	4,5%
Ensino Acadêmico	876	864	1,3%
Ânima Core	785	769	2,0%
Ensino Digital	197	180	9,1%
Inspirali	8.745	8.103	7,9%
Lifelong Learning	260	209	24,1%

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

2) Final do período.

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

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

Ensino Digital - Ensino Acadêmico: graduação do Ensino Digital.

Inspirali - Ensino Acadêmico: graduação do curso de medicina.

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

Finalizamos o 1T23 com 402,6 mil alunos matriculados, crescimento de 1,7% em relação ao 1T22, com destaque para os desempenhos do Ensino Digital e Inspirali, que mais do que compensaram o desempenho do Ânima Core. Importante notar, que mesmo caindo a base final, o segmento Ânima Core apresentou melhora tanto na captação como na evasão, podendo indicar reversão de tendência.

O ticket médio subiu em todos os segmentos, com destaque para o desempenho acima da inflação do Ensino Digital e Inspirali. O Ânima Core teve desempenho abaixo da inflação (ainda que nominalmente positivo) em parte por conta do efeito mix, com maior participação da modalidade semipresencial, que apesar de diluir o ticket pelo valor nominal mais baixo, contribui com volume e acessibilidade para segmento, podendo ser mais um fator para melhorar as perspectivas de base no Ânima Core.

Como resultado, a receita líquida incluindo repasse de Polos de terceiros atingiu R\$ 967,8 milhões, crescimento de 6,3% no 1T23 vs. 1T22. Excluindo os repasses, como é alocado na DRE, a receita líquida foi de R\$ 954,4 milhões, crescimento de 5,8% no mesmo período.

Ânima Core

	1T23	1T22	Δ1T23/ 1T22
Receita Líquida (R\$ milhões)	572,4	586,6	-2,4%
Ensino Acadêmico	544,4	558,4	-2,5%
Lifelong Learning	21,4	20,5	4,6%
Lifelong Learning B2B	6,6	7,7	-15,1%
Base de Alunos (em milhares)¹	259,3	271,0	-4,3%
Ensino Acadêmico	231,3	242,0	-4,4%
Lifelong Learning	28,0	29,0	-3,3%
Ticket Líquido (R\$ / mês)²	736	722	2,0%
Ensino Acadêmico	785	769	2,0%
Lifelong Learning	255	236	8,1%

1) Final de período.

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	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	Δ1T22/ 1T23
Base Anterior	232.890	239.282	224.013	221.827	213.697	-8,2%
Formaturas	(28.846)	-	(15.216)	-	(28.722)	-0,4%
Evasão	(29.035)	(15.269)	(25.267)	(8.130)	(23.909)	-17,7%
% Evasão	-12,5%	-6,4%	-11,3%	-3,7%	-11,2%	1,3pp
Entradas	64.273	-	38.297	-	68.353	6,3%
Aquisições	-	-	-	-	-	n.a
Base Atual	239.282	224.013	221.827	213.697	229.419	-4,1%

A base de alunos de graduação começou o 1T23 caindo -8,2% em relação ao 1T22, mas a base final teve queda amenizada para -4,1%, ou seja, para 229,4 mil alunos, mesmo em um cenário macro ainda desafiador – em função da melhora tanto na captação quanto na evasão do período. A evolução nesses indicadores chave 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, além de maior acessibilidade ao segmento.

Olhando a base do ensino acadêmico, que inclui além da graduação, a pós-graduação stricto sensu e o ensino básico e técnico, a queda da base final foi -4,4% no período, para 231,3 mil alunos. O ticket do Ensino Acadêmico cresceu 2,0% no 1T23 vs. 1T22, e ficou abaixo da inflação em parte porque é impactado pelo efeito mix da maior participação de cursos semipresenciais, que tem ticket nominalmente menor.

No Lifelong Learning do Ânima Core, a queda de base de alunos e de receita do B2B foi compensada pelo ticket mais elevado, resultando em uma receita praticamente estável.

Como resultado de todos os efeitos descritos anteriormente, a receita líquida caiu -2,4% no 1T23 vs. 1T22. Importante reforçar o grande impacto do cenário macro desafiador nesse desempenho, que foi amenizado pelos investimentos em marketing, tecnologia e 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

	1T23	1T22	$\Delta 1T23 / 1T22$
Receita Líquida (R\$ milhões)¹	72,7	55,3	31,4%
Ensino Acadêmico	63,3	43,4	46,0%
Lifelong Learning	9,4	11,9	-21,6%
Base de Alunos (em milhares)²	128,3	111,8	14,8%
Ensino Acadêmico	107,2	80,1	33,8%
Lifelong Learning	21,1	31,7	-33,4%
Ticket Líquido (R\$ / mês)³	189	165	14,5%
Ensino Acadêmico	197	180	9,1%
Lifelong Learning	148	126	17,8%

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

2) Final de período.

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

Ensino Acadêmico: graduação do Ensino Digital.

Lifelong Learning: Pós-graduação Digital.

Fluxo da Graduação Ensino Digital	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	$\Delta 1T22 / 1T23$
Base Anterior	75.506	80.072	91.503	94.371	107.278	42,1%
Formaturas	(3.727)		(3.067)	-	(4.427)	18,8%
Evasão	(18.781)	(5.118)	(24.583)	(5.137)	(30.437)	62,1%
% Evasão	-24,9%	-6,4%	-26,9%	-5,4%	-28,4%	-3,5pp
Entradas	27.074	16.549	30.518	18.044	34.762	28,4%
Aquisições	-	-	-	-	-	n.a
Base Atual	80.072	91.503	94.371	107.278	107.176	33,8%

A base final do Ensino Digital cresceu 33,8% no 1T23 vs. 1T22, impulsionada pelo carrego do crescimento de base durante 2022 e o crescimento de 28,4% na captação do 1T23, que foi suficiente para compensar o aumento na evasão e nas formaturas, resultando em uma base final do trimestre muito próxima da inicial, com pouco mais de 107 mil alunos.

O ticket da graduação subiu 9,1% no 1T23 vs. 1T22, acima da inflação no período. 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. Importante lembrar que o ticket pode ter oscilações entre os trimestres que compõem o mesmo semestre, sendo necessário aguardar o fechamento do semestre para ter um entendimento mais assertivo da tendência e magnitude do ticket.

No Lifelong Learning do Ensino Digital, vemos uma queda mais intensa da base de alunos, que foi parcialmente compensada pelo aumento de ticket. Como essa modalidade inclui uma gama de cursos com durações muito distintas, podendo durar de meses a anos, a volatilidade de volume e ticket é maior que na graduação.

Refletindo o aumento de volume e ticket, a receita líquida do Ensino Digital incluindo os repasses para Polos de terceiros alcançou R\$ 72,7 milhões no 1T23, com crescimento de 31,4% em relação ao mesmo período do ano passado. Excluindo os repasses, conforme alocação na DRE, a receita do 1T23 foi de R\$ 59,3 milhões, crescimento de 25,7% em relação ao 1T22. O aumento do montante de repasses já era esperado, uma vez que a expansão é concentrada em Polos de terceiros.

	1T23	1T22	$\Delta 1T23 / 1T22$
Receita Líquida (R\$ milhões)	322,7	268,6	20,1%
Ensino Acadêmico	312,8	261,4	19,6%
Lifelong Learning	9,9	7,2	38,1%
Base de Alunos (em milhares)¹	15,0	13,2	14,0%
Ensino Acadêmico	11,9	10,8	10,9%
Lifelong Learning	3,1	2,4	27,9%
Ticket Líquido (R\$ / mês)²	7.162	6.796	5,4%
Ensino Acadêmico	8.745	8.103	7,9%
Lifelong Learning	1.068	989	8,0%

1) Final do período.

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	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	$\Delta 1T22 / 1T23$
Base Anterior	9.927	10.754	11.019	10.804	10.837	9,2%
Formaturas	(590)	-	(183)	-	(800)	35,6%
Evasão	(421)	(7)	(339)	33	(285)	-32,3%
% Evasão	-4,2%	-0,1%	-3,1%	0,3%	-2,6%	1,6pp
Entradas	1.838	272	307	-	2.169	18,0%
Aquisições	-	-	-	-	-	n.a
Base Atual	10.754	11.019	10.804	10.837	11.921	10,9%

A Inspirali, empresa que reúne os cursos de medicina do Ecossistema Ânima, observamos que a base de graduação do 1T23 já se iniciava crescendo 9,2% em relação ao 1T22. Com a melhora tanto na captação quanto na evasão no período, a base final do 1T23 vs. 1T22 cresce ainda mais, para 10,9%, mesmo com o aumento das formaturas. Esses movimentos do fluxo de alunos da Inspirali já eram amplamente esperados e refletem a continuação da maturação das vagas já existentes, além da usual eficiência da utilização das vagas disponíveis.

Em relação ao ticket, observamos um crescimento de 7,9% no 1T23 vs. 1T22, acima da inflação do período. É importante lembrar que o ticket pode sofrer oscilações entre os trimestres que compõem o mesmo semestre, sendo necessário aguardar o fechamento do semestre para ter um entendimento mais assertivo da tendência e magnitude do ticket.

O Lifelong Learning, seguindo a trajetória de expansão, apresentou crescimento da base de alunos de 27,9% nos cursos de pós-graduação ofertados, que compreendem os cursos nas instituições que integram a Inspirali, a marca IN.Foco, IBCMED e MedPós. O crescimento do ticket de 8,0% em relação ao mesmo período do ano anterior é em parte pelo efeito mix, pelo ticket mais elevado da MedPós. Com isso, o trimestre encerrou com um expressivo crescimento de receita de 38,1% no 1T23 vs. 1T22.

Como resultado de todos os efeitos descritos anteriormente, a receita líquida atingiu R\$ 322,7 milhões, um crescimento robusto de 20,1%, com combinação de crescimento de volume e ticket tanto na graduação quanto no Lifelong Learning. Esse resultado reafirma os sólidos fundamentos da educação médica, que são potencializados pelas vantagens competitivas da Inspirali de qualidade, escala, marcas e localidades.

Financiamento Estudantil

	2021.1	2021.2	2022.1	2022.2	2023.1
Captação total					
Fies	1.235	1.059	1.396	805	503
% da Captação	3,2%	2,5%	2,1%	2,1%	0,7%
Financiamento privado	1.807	669	3.595	3.744	5.898
% da Captação	4,7%	1,6%	5,4%	9,7%	8,4%
Total	3.042	1.728	4.991	4.549	6.401
% da Captação	7,8%	4,1%	7,5%	11,8%	9,1%
Base de Alunos					
Fies	19.178	17.659	14.747	13.309	10.736
% da Base de Alunos	7,4%	7,3%	6,3%	5,9%	4,4%
Financiamento privado	8.667	8.747	10.508	14.038	17.853
% da Base de Alunos	3,4%	3,6%	4,5%	6,3%	7,4%
Total	27.845	26.406	25.255	27.347	28.589
% da Base de alunos	10,8%	10,9%	10,7%	12,2%	11,8%

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

Ao final do primeiro trimestre de 2023 registramos 11,8% dos alunos do Ensino Acadêmico presencial utilizando algum tipo de financiamento, coerente com nossa estratégia de uma maioria consistente da nossa base de alunos sem qualquer tipo de financiamento, reafirmando a resiliência de nosso modelo de qualidade. O crescimento de 1,1pp vs. 2022.1 é reforçado principalmente pelo aumento no financiamento privado com 7,4% da base utilizando a modalidade (+2,9pp vs. 2022.1), sendo 2,6% na modalidade Gestão (risco de crédito nosso), resultado de nossa estratégia de parceria com o Pravalier como principal alternativa ao FIES, que por sua vez, vem diminuindo sua presença em nossa base de alunos, e apresentou uma redução de 1,9pp vs. 2022.1.

É importante notar que o percentual de Pravalier em relação a base de alunos retornou gradualmente ao patamar pré aquisição transformacional de 7,4% (em 2020.2), em movimento planejado de estruturação dessa oferta nas unidades em integração. O patamar de 9,5% observado em 2020.1 foi excepcional em um momento do estopim da pandemia, sendo que em condições normais, não devemos voltar a atingir esse patamar.

Na captação do 1T23 registramos 9,1% dos novos alunos do Ensino Acadêmico presencial usando algum tipo de financiamento, um aumento de 1,6pp em relação ao 2022.1. A modalidade privada apresentou um crescimento de 3,0pp em relação ao ano anterior, fruto da nossa parceria contínua com o Pravalier 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 1,4pp na captação de novos alunos no 1T23 em relação a 2022.1, mas importante notar que parte dos alunos FIES entram após março, portanto o percentual de alunos com FIES na captação deve subir em relação aos 0,7% atuais no final de 2023.1.

Desempenho Financeiro pelas unidades de negócio

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

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

R\$ milhões	Ânima Core			Ensino Digital			Inspirali			Consolidado		
	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	-18,7%	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

O desempenho financeiro consolidado será analisado mais detalhadamente em sua seção específica. Destacamos o crescimento de receita líquida de 5,8% no 1T23 vs. 1T22, 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 1T23 apresentou uma queda de -3,1pp em relação ao 1T22, principalmente por maiores desembolsos com custo docente e despesas de marketing.

Ânima Core

A receita líquida caiu -2,4% no 1T23 vs. 1T22, sendo nossa linha de negócio mais exposta ao macro desafiador, com pequena expansão de ticket (que foi diluída pelo efeito mix de maior expansão do semipresencial) não sendo o suficiente para compensar a queda da base final de alunos. Apesar da queda de base no período, houve melhora de captação e evasão. Caso esses indicadores sigam melhorando nos próximos períodos, possivelmente se confirmarão como sinais antecedentes de uma reversão da tendência verificada no passado recente.

A margem bruta caiu -2,8pp, impactada pela menor diluição e pela base de comparação forte onde os dissídios de São Paulo ainda não tinham acontecido no 1T22 e aconteceram no 1T23. O impacto da base de comparação deve ser amenizado nos próximos trimestres, mas certamente já estamos nos preparando para otimizar os custos docentes na virada no semestre.

A margem operacional caiu ainda mais intensamente, com os efeitos da margem bruta somados a maiores despesas de marketing, maiores provisões e o efeito do dissídio que aconteceu no 1T23 e não no 1T22 nas despesas gerais e administrativas.

A melhora de aluguel foi o grande destaque do segmento, com a otimização dos espaços físicos beneficiando praticamente na totalidade o segmento Core, uma vez que não foram devolvidas unidades com cursos de medicina. No entanto, devido à contabilização do IFRS16, isso não é refletido nos números acima. Seguimos cientes das dificuldades que ambiente macro impõe para o segmento, mas estamos confiantes na visibilidade do plano de implementação dos ajustes necessários nos custos e despesas.



Ensino Digital

A receita líquida do Ensino Digital, conforme alocação na DRE (já líquida dos repasses aos Polos de terceiros), foi de R\$ 59,3 milhões, crescimento de 25,7% em relação ao 1T22. Esse desempenho reflete uma combinação de crescimento de volume e ticket no período.

O Lucro Bruto cresceu 28,4% no 1T23 vs. 1T22, com margem bruta crescendo 2,0pp, impulsionada pelo ticket mais alto do período. O Resultado Operacional teve desempenho ainda melhor, quase dobrando no período, e com ganho de margem de 12,8pp. Essa melhora é justificada por uma diluição de custos e despesas gerais e administrativas no segmento.

Importante lembrar que o resultado pode ter oscilações entre os trimestres que compõem o mesmo semestre, além da sazonalidade normal do negócio, sendo necessário aguardar o fechamento do semestre para ter um entendimento mais assertivo da tendência e magnitude do resultado.

Inspirali

A receita líquida da Inspirali reportou um crescimento de 20,1% no 1T23 vs. 1T22, para R\$ 322,7 milhões, advinda da combinação de aumento de volume e ticket no período.

O Lucro Bruto cresceu 16,7% no mesmo período e atingiu de R\$ 253,0 milhões, mas a margem bruta caiu -2,4pp devido a maturação esperada dos cursos, incluindo mais aulas práticas em hospitais e postos de saúde de parceiros conveniados.

O Resultado Operacional cresceu 18,3% no 1T23 vs. 1T22 e registrou R\$ 204,7 milhões, mas com queda de margem operacional de -0,9pp, com otimização e diluição das despesas gerais e administrativas compensando parcialmente a queda na margem bruta no período. Esse resultado dá continuidade ao elevado patamar de desempenho da Inspirali, mas é importante lembrar que o resultado pode ter oscilações entre os trimestres que compõem o mesmo semestre, além da sazonalidade normal do negócio, sendo necessário aguardar o fechamento do semestre para ter um entendimento mais assertivo da tendência e magnitude do resultado.

Desempenho Financeiro Consolidado

LUCRO E MARGEM BRUTA

R\$ milhões (exceto em %)	1T23	%AV	1T22	%AV	Δ1T23/ 1T22
Receita Líquida	954,4	100,0%	902,4	100,0%	5,8%
Total de Custos	(279,9)	-29,3%	(251,4)	-27,9%	11,3%
Pessoal	(199,4)	-20,9%	(179,1)	-19,8%	11,3%
Serviços de Terceiros	(25,2)	-2,6%	(24,8)	-2,7%	1,6%
Aluguel & Ocupação	(15,5)	-1,6%	(20,3)	-2,3%	-23,9%
Outras	(39,9)	-4,2%	(27,2)	-3,0%	46,8%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	674,5		651,0		3,6%
<i>Margem Bruta</i>	<i>70,7%</i>		<i>72,1%</i>		<i>-1,4pp</i>

O Lucro Bruto cresceu 3,6% no 1T23 vs. 1T22, para R\$ 674,5 milhões, mas a margem bruta se reduziu em -1,4pp principalmente por conta do aumento dos custos docentes devido ao dissídio que aconteceu no 1T23 e não tinha ocorrido no 1T22 (aconteceu somente no decorrer de 2022). O impacto da base de comparação, portanto, deve ser amenizado nos próximos trimestres, mas certamente já estamos nos preparando para otimizar os custos docentes na virada no semestre.

Os esforços de otimização dos espaços físicos também tiveram economia importante nos 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. Além disso, houve diluição nos serviços de terceiros.

A alínea “Outras” também impactou o resultado, principalmente nos custos das aulas práticas com convênios e parcerias (concentrada nos cursos de medicina), materiais de consumo, bolsas de pesquisa, deslocamentos e manutenções. Finalmente, houve 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).

RESULTADO E MARGEM OPERACIONAL CONSOLIDADOS

R\$ milhões (exceto em %)	1T23	%AV	1T22	%AV	Δ1T23/ 1T22
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	674,5	70,7%	651,0	72,1%	3,6%
Despesas Comerciais	(122,3)	-12,8%	(109,2)	-12,1%	12,0%
PDD	(54,9)	-5,8%	(55,7)	-6,2%	-1,3%
Marketing	(67,3)	-7,1%	(53,5)	-5,9%	25,9%
Despesas Gerais & Administrativas	(130,2)	-13,6%	(110,6)	-12,3%	17,7%
Pessoal	(82,7)	-8,7%	(72,5)	-8,0%	14,0%
Serviços de Terceiros	(34,2)	-3,6%	(25,2)	-2,8%	35,7%
Aluguel & Ocupação	(0,1)	0,0%	(1,8)	-0,2%	-91,9%
Outras	(13,2)	-1,4%	(11,1)	-1,2%	19,3%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	1,6	0,2%	(4,4)	-0,5%	n.a.
Provisões	(6,3)	-0,7%	(6,5)	-0,7%	-3,6%
Impostos & Taxas	(1,1)	-0,1%	(2,3)	-0,3%	-53,1%
Outras receitas operacionais	8,9	0,9%	4,4	0,5%	101,4%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	4,4	0,5%	5,3	0,6%	-16,0%
Resultado Operacional	428,1		432,1		-0,9%
<i>Margem Operacional</i>	<i>44,8%</i>		<i>47,9%</i>		<i>-3,1pp</i>

O Resultado Operacional caiu -0,9% no 1T23 vs. 1T22 e atingiu R\$ 428,1 milhões, com margem operacional caindo -3,1pp no mesmo período, principalmente por maiores despesas de marketing e gerais e administrativas.



Com o cenário macro ainda desafiador, foi preciso realizar maiores investimentos em Marketing no período para conseguir concretizar uma captação e evasão saudável. Mesmo sem melhora no ambiente macro e com o impacto de maiores provisões nos alunos que usam algum tipo de financiamento, o comportamento da PDD ficou sob controle, uma vez que o impacto inicial da equalização de metodologia já foi realizado no ano passado e o modelo de gestão de inadimplência mais eficiente das unidades em integração fica mais visível.

Outro impacto mais significativo nesse trimestre foi nas despesas gerais e administrativas, em parte pela questão do dissídio que ocorreu no 1T23 e não ocorreu no 1T22, mas principalmente por maiores despesas com serviços de terceiros, com o aumento mais concentrado em despesas de transformação digital, incluindo a migração do ERP que estamos implementando. Temos ciência da importância dessas despesas para a evolução da Companhia, mas com a agenda prioritária de desalavancagem que a Companhia está passando, é necessário alguma priorização e investimentos em transformação digital focados naqueles que possuem melhor retorno no curto prazo, e já estamos colocando em prática uma agenda para otimizar essas despesas nos próximos trimestres.

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.

Sinergias	
Incremento de EBITDA esperado pela integração	R\$ 350 milhões (deflacionado)
Captura após 22 meses de integração	R\$ 292,0 milhões (entre junho/21 e março/23)
EBITDA Recorrente Incremental	R\$ 361,1 milhões

Após 22 meses de integração findados em março de 2023, identificamos a captura de sinergias no montante acumulado de R\$ 292,0 milhões, sendo o valor recorrente incremental desse montante já capturado de R\$ 361,1 milhões, atingindo o incremento de EBITDA esperado antes da integração das unidades em junho/2021.

EBITDA E EBITDA AJUSTADO CONSOLIDADOS

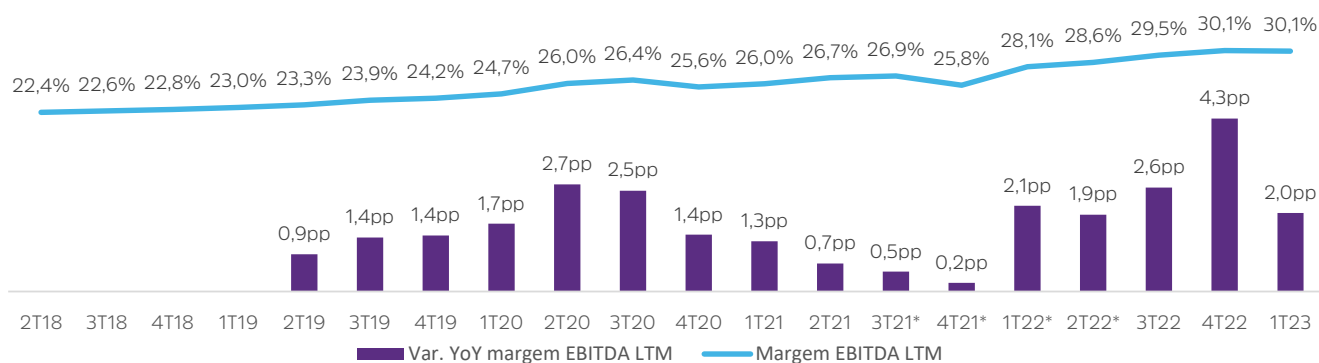
R\$ milhões (exceto em %)	1T23	%AV	1T22	%AV	Δ1T23/ 1T22
Lucro Bruto	674,5	70,7%	651,0	72,1%	3,6%
Despesas Operacionais	(250,9)	-26,3%	(224,1)	-24,8%	12,0%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	4,4	0,5%	5,3	0,6%	-16,0%
Resultado Operacional	428,1		432,1		-0,9%
Margem Operacional	44,8%		47,9%		-3,1pp
Despesas Corporativas	(75,4)	-7,9%	(93,1)	-10,3%	-19,0%
EBITDA Ajustado	352,6		339,1		4,0%
Margem EBITDA Ajustado	36,9%		37,6%		-0,7pp
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(4,4)	-0,5%	(5,3)	-0,6%	-16,0%
(-) Itens não-recorrentes	(50,5)	-5,3%	(0,7)	-0,1%	n.a.
EBITDA	297,7		333,0		-10,6%
Margem EBITDA	31,2%		36,9%		-5,7pp
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	280,0		251,0		11,6%
Margem EBITDA Ajustada ex-IFRS16	29,3%		27,8%		1,5pp

O EBITDA Ajustado cresceu 4,0% no 1T23 vs. 1T22, mas a margem caiu -0,7pp no período, refletindo os impactos do lucro bruto e do resultado operacional, principalmente nas já comentadas frentes de custo docente e SG&A. O resultado foi amenizado por uma melhora nas despesas corporativas, ainda refletindo a reestruturação feita no final do ano passado.

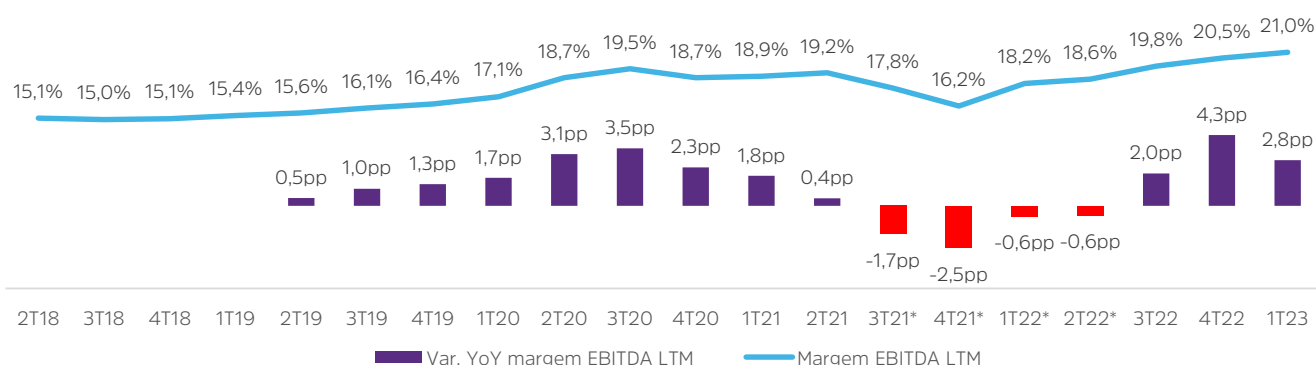
O destaque do trimestre ficou por conta da otimização dos pagamentos de aluguéis, com melhora de 2,2pp em relação a receita líquida, com intensa agenda de devolução de campi no ano passado e no início desse ano. No entanto, por questões contábeis, essa melhora não é refletida na margem IFRS. Portanto, 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 11,6% no 1T23 vs. 1T22, com ganho de margem de 1,5pp, mostrando a otimização dos espaços físicos.

A Companhia manteve a margem LTM (últimos 12 meses) recorde no IFRS16 e novamente atingiu a maior margem LTM ex-IFRS16 do período recente, conforme gráficos a seguir:

Evolução Margem EBITDA Ajustada LTM - Normalizada



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.

Apesar da evolução de margem, sabemos que precisamos entregar resultados ainda melhores visando a agenda prioritária de desalavagem e a sustentabilidade de longo prazo da Companhia. No custo docente temos a perspectiva de otimizações relevantes no 2S23 e na frente de despesas comerciais, gerais e administrativas pretendemos ser muito assertivos nas medidas de adequação de nossa estrutura nos próximos meses.

Não Recorrentes

R\$ milhões	1T23	1T22
Multas contratos de aluguel	46,3	0,2
Desmobilizações	1,0	0,0
Verbas rescisórias	2,7	1,8
Outros	0,6	(1,3)
Impacto total no EBITDA Ajustado	50,5	0,7
Pagamentos de aluguel ex-IFRS16	5,7	0,0
Impacto total no EBITDA Ajustado ex-IFRS16	56,2	0,7
(-) Penalty fee pré-pagamento debênture	0,0	12,4
(-) Multas contratos de aluguel registradas e não caixa no 1T23	(34,6)	0,0
(-) Outros (somente não caixa)	0,0	1,3
Impacto total no caixa	21,6	14,4

Apesar do valor relativamente alto dos não recorrentes no 1T23, de R\$ 50,5 milhões no IFRS (ou R\$ 56,2 milhões no ex-IFRS16), somente R\$ 21,6 milhões impactam o caixa no 1T23. O impacto das multas dos diversos contratos de aluguel que encerramos antecipadamente no trimestre foi de R\$ 46,3 milhões, sendo que R\$ 34,6 milhões são não caixa no 1T23. Ainda tivemos R\$ 1 milhão de desmobilizações dos campi devolvidos.

Aqui temos o melhor cenário para a agenda de desalavancagem da Companhia, que consegue implementar as melhoras de lucratividade necessárias sem ter o ônus do pagamento imediato da totalidade da multa, que teria um impacto negativo na alavancagem. Conseguimos implementar um número grande de iniciativas com impacto reduzido no caixa do 1T23, e montante consideravelmente menor que no 4T22.

Além disso, tivemos R\$ 2,7 milhões em verbas rescisórias de ajuste pontual de G&A. Apesar do ajuste já feito no ano passado e esse ajuste pontual no 1T23, sabemos que ainda não é o suficiente após uma transação transformacional que fizemos e que precisamos ir muito além. Novamente, reforçamos que pretendemos ser muito assertivos nas medidas de adequação de nossa estrutura durante o ano.

RESULTADO FINANCEIRO

R\$ milhões (exceto em %)	1T23	1T22	Δ1T23/ 1T22
(+) Receita Financeira	49,6	23,5	111,6%
Receita com juros de mensalidades	4,4	5,3	-16,0%
Receita com aplicações financeiras	41,2	13,7	200,8%
Descontos obtidos	0,2	2,5	-91,5%
Outras	2,3	1,9	19,5%
(-) Despesa Financeira	(251,6)	(298,4)	-15,7%
Despesa de comissões e juros com empréstimos ¹	(190,0)	(133,4)	42,5%
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	0,0	(96,7)	-100,0%
Despesa de juros com PraValer	(1,0)	(1,3)	-26,8%
Despesa de juros com títulos a pagar (aquisições)	(5,5)	(8,2)	-32,7%
Despesa Financeira de arrendamento	(42,2)	(47,0)	-10,2%
Outros	(12,9)	(11,8)	9,4%
Resultado Financeiro	(202,0)	(275,0)	-26,5%
Penalty fee pré-pagamento debênture	0,0	12,4	-100,0%
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	0,0	84,4	-100,0%
Resultado Financeiro Ajustado	(202,0)	(178,2)	13,3%

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

A receita financeira atingiu R\$ 49,6 milhões no 1T23, mais do que dobrando em relação ao 1T22, principalmente pelo maior caixa médio no período, uma vez que o aporte de R\$ 1 bilhão da DNA na Inspirali no ano passado entrou somente no último dia do trimestre.

A despesa financeira teve redução de 15,7% no 1T23 vs. 1T22, devido aos efeitos pontuais de R\$ 96,7 milhões no 1T22, relacionados ao pré-pagamento de parte majoritária da debênture de CDI+4,75% (que foi substituída por uma nova emissão na Inspirali com custo reduzido para CDI+2,6%). Excluindo esse efeito, a despesa financeira subiu 14,2%, ainda altamente impactada pelo cenário de juros altos no país, além do efeito momentâneo de que ainda não pagamos as dívidas mais caras cuja liquidação foi o objetivo da captação de R\$ 800 milhões no final do ano passado a uma taxa de CDI+1,75% na média ponderada das duas séries.

A partir da metade do 2T23, já será possível se ver um comportamento melhor da despesa financeira, com o vencimento da 3ª emissão de debêntures série 1 (saldo de R\$ 538,0 milhões a CDI+3,75%) e pagamento da 3ª emissão de debêntures série 2 (saldo de R\$ 65,3 milhões a CDI+4,75%). Com isso, além da redução do *spread* médio da dívida, os juros passarão a ser incididos em um montante menor de dívida bruta.

A despesa financeira de arrendamento menor no 1T23 vs. 1T22 também é reflexo da otimização de espaços físicos realizada no período.

Como consequência dos movimentos descritos anteriormente, o resultado financeiro líquido apresentou uma redução de -26,5% no 1T23 vs. 1T22, mas se desconsiderarmos os efeitos pontuais de R\$ 96,7 milhões no 1T22, relacionados ao pré-pagamento da debênture, teria subido 13,3%.

LUCRO E MARGEM LÍQUIDOS

R\$ milhões (exceto em %)	1T23	%AV	1T22	%AV	Δ1T23/ 1T22
EBITDA	297,7	31,2%	333,0	36,9%	-10,6%
Depreciação & Amortização	(138,3)	-14,5%	(143,6)	-15,9%	-3,7%
Equivalência Patrimonial	(2,2)	-0,2%	(4,2)	-0,5%	-49,3%
EBIT	157,2	16,5%	185,2	20,5%	-15,1%
Resultado Financeiro Líquido	(202,0)	-21,2%	(275,0)	-30,5%	-26,5%
EBT	(44,8)	-4,7%	(89,8)	-10,0%	-50,1%
IR & CSLL	3,4	0,4%	6,4	0,7%	-46,7%
Lucro Líquido	(41,3)	-4,3%	(83,4)	-9,2%	-50,4%
Participação dos acionistas não controladores	(35,9)	-3,8%	(6,8)	-0,7%	430,7%
Itens não-recorrentes	50,5	5,3%	0,7	0,1%	n.a.
Amortização de intangível ¹	41,4	4,3%	43,7	4,8%	-5,2%
Penalty fee pré-pagamento debênture	0,0	0,0%	12,4	1,4%	-100,0%
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	0,0	0,0%	84,4	9,4%	-100,0%
Lucro Líquido Ajustado	14,7	1,5%	51,0		-71,2%
Margem Líquida Ajustada	1,5%		5,7%		-4,2pp

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas.

Finalizamos o 1T23 com lucro líquido ajustado de R\$ 14,7 milhões vs. R\$ 51,0 milhões no 1T22, reflexo principalmente do aumento da participação dos acionistas não controladores, por conta da transação da Inspirali com DNA, que aportou R\$ 1 bilhão na empresa por 25% de participação na Inspirali no final de março de 2022, então sua participação sobre os resultados do 1T22 não caiu no resultado do período. No 1T23, o valor da participação da DNA foi de R\$ 27,8 milhões, referente ao lucro contábil da empresa Inspirali de R\$ 111,3 milhões.

CAIXA E ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO

R\$ milhões (exceto em %)	MAR 23	DEZ 22	MAR 22
(+) Total de Disponibilidades	1.326,3	1.476,6	1.401,3
Caixa	419,8	422,4	229,1
Aplicações Financeiras	906,5	1.054,2	1.172,2
(-) Total de Empréstimos e Financiamentos ¹	4.016,9	4.131,2	3.571,0
Curto prazo	1.335,3	888,1	399,8
Longo prazo	2.681,6	3.243,1	3.171,2
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida ²	(2.690,6)	(2.654,5)	(2.169,7)
(-) Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo Ajustadas	255,9	253,4	322,4
Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo	433,1	422,6	384,8
Outras obrigações (Earn outs e Opções de Compra)	(91,2)	(88,7)	0,0
Outras obrigações (bolsas Proies)	(86,0)	(80,5)	(62,4)
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida Ajustada excl. IFRS-16 ³	(2.946,5)	(2.907,9)	(2.492,1)
(-) Passivo Arrendamentos (IFRS-16)	1.471,0	1.506,7	1.579,8
Curto prazo	169,6	172,7	179,1
Longo prazo	1.301,4	1.334,0	1.400,8
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida Ajustada incl. IFRS-16 ³	(4.417,5)	(4.414,6)	(4.071,9)

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

Concluimos o 1T23 com o montante de disponibilidades de caixa e aplicações financeiras de R\$ 1.326,3 milhões, redução de R\$ 150,3 milhões em relação ao 4T22, conforme movimentação abaixo:

- i) O caixa parte de R\$ 1.476,6 milhões no início do 1T23;
- ii) Geração de caixa livre de R\$ 264,8 milhões, menos R\$ 78,2 milhões de pagamento de aluguel;
- iii) Pagamentos de R\$ 305,1 milhões de dívidas e obrigações entre juros e amortizações;
- iv) Atividades de investimento no valor de R\$ 13,2 milhões;
- v) Pagamento de multas de contratos de aluguel de R\$ 11,7 milhões;
- vi) Recompra de ações no valor de R\$ 6,9 milhões.

Empréstimos e financiamentos somaram R\$ 4.016,9 milhões no 1T23, redução de R\$ 114,3 milhões vs. 4T22. Houve aumento de R\$ 2,5 milhões nas outras obrigações, ajustadas da opção de compra da participação restante da IBCMED (R\$ 91,2 milhões) e o cumprimento do PROIES na Unisul (R\$ 86,0 milhões), ambos sem efeito caixa.

Esses movimentos resultaram em um aumento de R\$ 38,6 milhões na dívida líquida ajustada ex-IFRS16 no 1T23, mas o aumento do EBITDA Ajustado ex-IFRS16 dos últimos 12 meses para R\$ 759,4 milhões (de R\$ 729,6 milhões), fez o índice de alavancagem se reduzir marginalmente de 4,0x no 4T22 para 3,9x no 1T23.

Outro fator positivo para a alavancagem é que parte dos desembolsos das iniciativas de melhor aproveitamento dos espaços físicos no 1T23 serão pagos parceladamente, assim tais multas não pesam tanto na alavancagem inicialmente e podemos abater dos desembolsos, ao longo do tempo, os ganhos do menor pagamento de aluguel, deixando o payback ainda mais atrativo.

Esperamos que ao longo dos próximos semestres (sempre focando no ciclo do negócio, que é semestral e não trimestral) possamos executar com disciplina e assertividade o plano de redução de custos e despesas para entregar uma gradual, mas consistente desalavancagem orgânica.

CONTAS A RECEBER E PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO (PMR)

Total	1T23	Core 1T23	Inspirali 1T23	4T22	Core 4T22	Inspirali 4T22	1T22	Δ1T23/1T22
Contas a Receber Líquido	948,3	867,3	81,0	849,1	767,9	81,2	730,1	218,2
a vencer	658,0	640,5	17,6	543,3	528,8	14,5	481,2	176,8
até 180 d	181,2	138,8	42,4	208,7	160,2	48,5	160,0	21,2
de 181 a 360 d	62,9	50,3	12,6	47,2	38,3	8,9	49,3	13,6
de 361 a 720 d	46,2	37,7	8,5	49,9	40,6	9,3	39,6	6,6

O contas a receber líquido encerrou o 1T23 em R\$ 948,3 milhões, sendo 91,5% do montante do Core e 8,5% da Inspirali. Os valores a vencer de mensalidades representando 69,4% do total (73,8% Core e 21,7% Inspirali), enquanto os valores vencidos até 180 dias ficaram em 19,1% (16,0% Core e 52,3% Inspirali).

(em R\$ milhões)

Total	1T23	4T22	1T22	Δ1T23/1T22	Lifelong Learning	1T23	4T22	1T22	Δ1T23/1T22
Contas a Receber Líquido	948,3	849,1	730,1	218,2	Contas a Receber Líquido	116,7	95,6	64,0	52,6
Receita Líquida Acumulada	954,4	3.563,2	902,4	52,0	Receita Líquida Acumulada	37,4	187,3	40,1	(2,8)
PMR (Dias)	89	86	73	17	PMR (Dias)	278	184	146	132
Não FIES	1T23	4T22	1T22	Δ1T23/1T22	Pravaler	1T23	4T22	1T22	Δ1T23/1T22
Contas a Receber Líquido	540,0	484,9	467,7	72,3	Contas a Receber Líquido	79,2	76,9	58,5	20,7
Receita Líquida Acumulada	785,0	2.946,8	776,6	8,5	Receita Líquida Acumulada	22,7	153,7	13,6	9,1
PMR (Dias)	62	59	54	8	PMR (Dias)	314	180	387	(73)
FIES	1T23	4T22	1T22	Δ1T23/1T22	Facilita	1T23	4T22	1T22	Δ1T23/1T22
Contas a Receber Líquido	102,2	128,2	88,9	13,3	Contas a Receber Líquido	110,3	63,5	51,0	59,2
Receita Líquida Acumulada	50,4	212,9	53,8	(3,4)	Receita Líquida Acumulada	59,0	62,5	18,3	40,7
PMR (Dias)	183	217	149	34	PMR (Dias)	168	366	251	(83)

O contas a receber líquido aumentou R\$ 218,2 milhões no 1T23 vs. 1T22, enquanto a receita líquida acumulada aumentou R\$ 52,0 milhões no mesmo período, resultando em um aumento de 17 dias no PMR.

Os montantes do aumento do contas a receber líquido foram maiores nos segmentos Não FIES (R\$ 72,3 milhões), Facilita (R\$ 59,2 milhões) e Lifelong Learning (R\$52,6 milhões), porém os que tiveram maior aumento no PMR foram o Lifelong Learning e FIES.

Importante o fato que boa parte do aumento do contas a receber são recebíveis de cartão de crédito, que são recebíveis de ótima qualidade.

FLUXO DE CAIXA

R\$ milhões	1T23	1T22
Resultado Líquido	(41,3)	(83,4)
Depreciação & Amortização	90,4	89,2
Receita / Despesa com juros e atualização monetária	175,9	228,1
Despesa de ajuste a valor presente sobre arrendamentos	42,2	47,0
Provisão para riscos trabalhistas, tributário e cíveis	4,2	10,0
Amortização direito de uso	85,7	51,5
Outros ajustes ao resultado líquido	31,6	(3,2)
Geração de Caixa Operacional	388,7	339,3
Δ Contas a receber/PDD	(59,6)	(102,8)
Δ Outros ativos/passivos	(7,7)	54,3
Variação de capital de giro	(67,3)	(48,5)
Geração de Caixa Livre antes CAPEX	321,4	290,8
CAPEX - Imobilizado e Intangível	(56,6)	(43,2)
Geração de Caixa Livre	264,8	247,5
Atividades de Financiamento	(408,2)	736,8
Aumento de Capital	-	(0,0)
Ações em tesouraria	(6,9)	(98,3)
Caixa líquido (aplicado) Gerado nas Atividades de Financiamento	(415,1)	638,5
Aumento (redução) líquido(a) no caixa /equivalentes	(150,3)	886,0
Caixa e Aplicações Financeiras no início do período	1.476,6	515,3
Caixa e Aplicações Financeiras no fim do período	1.326,3	1.401,3

A Geração de Caixa Operacional totalizou no 1T23 R\$ 388,7 milhões, aumento de R\$ 49,5 milhões em relação ao 1T22, com aumento de conversão do EBITDA Ajustado em caixa para 110,2% (ou 110,9% no ex-IFRS16), superior à conversão de 100,1% do 1T22 (também 100,1% no ex-IFRS16). Ainda que o 1T23 tenha apresentado algumas pressões no custo docente e no SG&A, a captura dos benefícios de iniciativas feitas em 2022 permitiu manter um desempenho positivo na geração de caixa.

A Geração de Caixa Livre totalizou R\$ 264,8 milhões no 1T23 (conversão de EBITDA ajustado em caixa de 75,1% ou 66,6% ex-IFRS), aumento de R\$ 17,2 milhões em relação ao 1T22, com o carregamento na geração operacional sendo parcialmente compensada por maiores variações de capital de giro e investimentos de CAPEX, que foram necessários para adequar os prédios remanescentes para receber os alunos dos prédios devolvidos.

Queremos ser muito assertivos nas medidas de adequação de nossa estrutura no horizonte visível dos próximos meses, de forma que a tendência de melhora que já se percebe nos aluguéis também possa se verificar no SG&A em breve e aumentar a nossa geração de caixa.

INVESTIMENTOS (CAPEX)

R\$ milhões (exceto em %)	1T23	1T22	$\Delta 1T23/1T22$
Sistema e Tecnologia	25,1	21,6	16,2%
Móveis e Equipamentos	8,0	5,4	48,6%
Obras e benfeitorias	23,5	16,2	44,8%
Total Investimento	56,6	43,2	31,0%
% sobre a Receita Líquida	5,9%	4,8%	1,1p.p.

Os investimentos consolidados realizados nos primeiros três meses de 2023 somaram R\$ 56,6 milhões, equivalente a 5,9% da receita líquida, o que representa aumento de 1,1pp em relação ao mesmo período de 2022. Seguimos com a priorização de investimentos em Sistemas e Tecnologia, que ainda apresenta o maior CAPEX no trimestre, com crescimento de 16,2% em relação ao 1T22.

Destaca-se no trimestre, porém, Obras e Benfeitorias que, assim como no 4T22, apresentam investimentos necessários para o movimento extraordinário de devolução de alguns prédios no trimestre, para readequar os *campi* que acomodaram os alunos transferidos, com impacto de R\$ 3,8 milhões (ou 0,4pp). Esses investimentos se dão em um contexto de maior hibridéz e o *campus* muito mais como um espaço de convivência e uso de laboratórios do que salas de aula tradicionais em si, e são habilitados por nosso modelo acadêmico E2A, que permite melhor ensalamento e uso variável de presencialidade e tecnologia síncrona.

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	1T23	2022	$\Delta 1T23/2022$
ROIC consolidado	5,7%	5,5%	0,2pp
ROIC sem ativos intangíveis não amortizáveis	13,0%	12,4%	0,6pp

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 1T23, melhora de 0,2pp em relação a 2022. Excluindo incorporação dos intangíveis não amortizáveis das aquisições, a evolução é de 0,6pp.

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 %)	1T23	%AV	1T22	%AV	Δ1T23/ 1T22
Receita Bruta	1.928,9	202,1%	1.761,5	195,2%	9,5%
Descontos, Deduções & Bolsas	(937,8)	-98,3%	(822,1)	-91,1%	14,1%
Impostos & Taxas	(36,7)	-3,8%	(37,1)	-4,1%	-1,0%
Receita Líquida	954,4	100,0%	902,4	100,0%	5,8%
Total de Custos	(279,9)	-29,3%	(251,4)	-27,9%	11,3%
Pessoal	(199,4)	-20,9%	(179,1)	-19,8%	11,3%
Serviços de Terceiros	(25,2)	-2,6%	(24,8)	-2,7%	1,6%
Aluguel & Ocupação	(15,5)	-1,6%	(20,3)	-2,3%	-23,9%
Outras	(39,9)	-4,2%	(27,2)	-3,0%	46,8%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	674,5	70,7%	651,0	72,1%	3,6%
Despesas Comerciais	(122,3)	-12,8%	(109,2)	-12,1%	12,0%
PDD	(54,9)	-5,8%	(55,7)	-6,2%	-1,3%
Marketing	(67,3)	-7,1%	(53,5)	-5,9%	25,9%
Despesas Gerais & Administrativas	(130,2)	-13,6%	(110,6)	-12,3%	17,7%
Pessoal	(82,7)	-8,7%	(72,5)	-8,0%	14,0%
Serviços de Terceiros	(34,2)	-3,6%	(25,2)	-2,8%	35,7%
Aluguel & Ocupação	(0,1)	0,0%	(1,8)	-0,2%	-91,9%
Outras	(13,2)	-1,4%	(11,1)	-1,2%	19,3%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	1,6	0,2%	(4,4)	-0,5%	n.a.
Provisões	(6,3)	-0,7%	(6,5)	-0,7%	-3,6%
Impostos & Taxas	(1,1)	-0,1%	(2,3)	-0,3%	-53,1%
Outras receitas operacionais	8,9	0,9%	4,4	0,5%	101,4%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	4,4	0,5%	5,3	0,6%	-16,0%
Resultado Operacional	428,1	44,8%	432,1	47,9%	-0,9%
Despesas Corporativas	(75,4)	-7,9%	(93,1)	-10,3%	-19,0%
EBITDA Ajustado	352,6	36,9%	339,1	37,6%	4,0%
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(4,4)	-0,5%	(5,3)	-0,6%	-16,0%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(50,5)	-5,3%	(0,7)	-0,1%	n.a.
EBITDA	297,7	31,2%	333,0	36,9%	-10,6%
Depreciação & Amortização	(138,3)	-14,5%	(143,6)	-15,9%	-3,7%
Equivalência Patrimonial	(2,2)	-0,2%	(4,2)	-0,5%	-49,3%
EBIT	157,2	16,5%	185,2	20,5%	-15,1%
Resultado Financeiro Líquido	(202,0)	-21,2%	(275,0)	-30,5%	-26,5%
EBT	(44,8)	-4,7%	(89,8)	-10,0%	-50,1%
IR & CSLL	3,4	0,4%	6,4	0,7%	-46,7%
Lucro Líquido	(41,3)	-4,3%	(83,4)	-9,2%	-50,4%
Participação dos acionistas não controladores	(35,9)	-3,8%	(6,8)	-0,7%	430,7%
Lucro Líquido	(77,2)	-8,1%	(90,1)	-10,0%	-14,3%
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	50,5	5,3%	0,7	0,1%	n.a.
Amortização de intangível ¹	41,4	4,3%	43,7	4,8%	-5,2%
Penalty fee pré-pagamento debênture	0,0	0,0%	12,4	1,4%	-100,0%
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	0,0	0,0%	84,4	9,4%	-100,0%
Lucro Líquido Ajustado	14,7	1,5%	51,0	5,7%	-71,2%

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

Anexo II: DRE por segmento

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

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas



R\$ milhões (exceto em %)	1T22							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirali	%AV
Receita Bruta	1.761,5	195,2%	1.276,0	217,5%	152,8	323,8%	332,7	123,9%
Descontos, Deduções & Bolsas	(822,1)	-91,1%	(664,5)	-113,3%	(103,7)	-219,8%	(53,9)	-20,1%
Impostos & Taxas	(37,1)	-4,1%	(24,9)	-4,2%	(1,9)	-4,1%	(10,3)	-3,8%
Receita Líquida	902,4	100,0%	586,6	100,0%	47,2	100,0%	268,6	100,0%
Total de Custos	(251,4)	-27,9%	(197,6)	-33,7%	(2,0)	-4,3%	(51,7)	-19,2%
Pessoal	(179,1)	-19,8%	(143,1)	-24,4%	(0,5)	-1,0%	(35,5)	-13,2%
Serviços de Terceiros	(24,8)	-2,7%	(19,3)	-3,3%	(0,4)	-0,9%	(5,0)	-1,9%
Aluguel & Ocupação	(20,3)	-2,3%	(17,1)	-2,9%	(0,8)	-1,6%	(2,4)	-0,9%
Outras	(27,2)	-3,0%	(18,1)	-3,1%	(0,3)	-0,7%	(8,7)	-3,3%
Lucro Bruto (excl Depreciação e Amortização)	651,0	72,1%	389,0	66,3%	45,2	95,7%	216,9	80,8%
Despesas Comerciais	(109,2)	-12,1%	(85,0)	-14,5%	(15,6)	-33,0%	(8,6)	-3,2%
PDD	(55,7)	-6,2%	(46,9)	-8,0%	(3,0)	-6,3%	(5,8)	-2,2%
Marketing	(53,5)	-5,9%	(38,1)	-6,5%	(12,6)	-26,7%	(2,7)	-1,0%
Despesas Gerais & Administrativas	(110,6)	-12,3%	(58,2)	-9,9%	(18,0)	-38,1%	(34,5)	-12,8%
Pessoal	(72,5)	-8,0%	(39,3)	-6,7%	(14,2)	-30,1%	(19,0)	-7,1%
Serviços de Terceiros	(25,2)	-2,8%	(12,1)	-2,1%	(3,7)	-7,7%	(9,4)	-3,5%
Aluguel & Ocupação	(1,8)	-0,2%	(0,5)	-0,1%	(0,0)	0,0%	(1,3)	-0,5%
Outras	(11,1)	-1,2%	(6,3)	-1,1%	(0,1)	-0,2%	(4,7)	-1,7%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(4,4)	-0,5%	(1,8)	-0,3%	(0,9)	-2,0%	(1,6)	-0,6%
Provisões	(6,5)	-0,7%	(4,7)	-0,8%	(0,0)	0,0%	(1,8)	-0,7%
Impostos & Taxas	(2,3)	-0,3%	(1,3)	-0,2%	(0,2)	-0,5%	(0,8)	-0,3%
Outras receitas operacionais	4,4	0,5%	4,2	0,7%	(0,7)	-1,5%	0,9	0,3%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	5,3	0,6%	3,9	0,7%	0,5	1,1%	0,9	0,3%
Resultado Operacional	432,1	47,9%	247,9	42,3%	11,2	23,7%	173,1	64,4%
Despesas Corporativas	(93,1)	-10,3%						
EBITDA Ajustado	339,1	37,6%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(5,3)	-0,6%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(0,7)	-0,1%						
EBITDA	333,0	36,9%						
Depreciação & Amortização	(143,6)	-15,9%						
Equivalência Patrimonial	(4,2)	-0,5%						
EBIT	185,2	20,5%						
Resultado Financeiro Líquido	(275,0)	-30,5%						
EBT	(89,8)	-10,0%						
IR & CSLL	6,4	0,7%						
Lucro Líquido	(83,4)	-9,2%						
Participação dos acionistas não controladores	(6,8)	-0,7%						
Lucro Líquido	(90,1)	-10,0%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	0,7	0,1%						
Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0,0	0,0%						
Amortização de intangível ¹	43,7	4,8%						
Penalty fee pré-pagamento debênture	12,4	1,4%						
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	84,4	9,4%						
Lucro Líquido Ajustado	51,0	5,7%						

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

Anexo III: Reconciliação DRE 2022

Consolidado Ânima Valores em R\$ (milhões)	1T23					DRE Societária
	DRE Gerencial	Deprec. & Amort.	Corporativa	Multa & Juros Mens.	Itens Não Recor.	
Receita Bruta	1.928,9				0,0	1.928,9
- Descontos, Deduções & Bolsas	(937,8)				0,0	(937,8)
- Impostos & Taxas	(36,7)				0,0	(36,7)
Receita Líquida	954,4	0,0	0,0	0,0	0,0	954,4
Total de Custos	(279,9)	(39,1)	0,0	0,0	(1,4)	(320,4)
- Pessoal	(199,4)				(1,4)	(200,8)
- Serviços de Terceiros	(25,2)				0,0	(25,2)
- Aluguel & Ocupação	(15,5)	(39,1)			0,0	(54,6)
- Outras	(39,9)				0,0	(39,9)
Lucro Bruto (excluindo deprec. /amort.)	674,5	(39,1)	0,0	0,0	(1,4)	634,0
Despesas Comerciais	(122,3)	0,0	0,2	0,0	0,0	(122,1)
- PDD	(54,9)		(0,0)		0,0	(55,0)
- Marketing	(67,3)		0,2		0,0	(67,1)
Despesas Gerais & Administrativas	(130,2)	(99,2)	(32,2)	0,0	(49,1)	(310,6)
- Pessoal	(82,7)		(48,8)		(1,3)	(132,8)
- Serviços de Terceiros	(34,2)		(29,9)		(0,0)	(64,2)
- Aluguel & Ocupação	(0,1)	(99,2)	(1,9)		(0,9)	(102,2)
- Outras	(13,2)		48,5		(46,8)	(11,5)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	1,6	0,0	(43,5)	0,0	0,0	(41,9)
- Provisões	(6,3)		0,0		0,0	(6,3)
- Impostos & Taxas	(1,1)		(2,3)		0,0	(3,3)
- Outras Receitas (Despesas) Operacionais	8,9		(41,2)		0,0	(32,3)
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	4,4		0,0	(4,4)	0,0	0,0
Resultado Operacional	428,1	(138,3)	(75,4)	(4,4)	(50,5)	159,4
- Despesas Corporativas	(75,4)		75,4			0,0
EBITDA Ajustado	352,6	(138,3)	0,0	(4,4)	(50,5)	159,4
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(4,4)		0,0	4,4	0,0	0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(50,5)				50,5	0,0
EBITDA	297,7	(138,3)	0,0	0,0	0,0	159,4
- Depreciação & Amortização	(138,3)	138,3			0,0	0,0
- Equivalência Patrimonial	(2,2)				0,0	(2,2)
EBIT	157,2	0,0	0,0	0,0	0,0	157,2
- Resultado Financeiro Líquido	(202,0)				0,0	(202,0)
EBT	(44,8)	0,0	0,0	0,0	0,0	(44,8)
- Imposto de Renda & CSLL	3,4				0,0	3,4
Resultado Líquido	(41,3)	0,0	0,0	0,0	0,0	(41,3)
- Participação dos acionistas não controladores	(35,9)				0,0	(35,9)
Resultado Líquido	(77,2)	0,0	0,0	0,0	0,0	(77,2)

Anexo IV: Balanço Patrimonial

Ativo	MAR 23	DEZ 22	MAR 22
Ativo Circulante	2.290,7	2.379,6	2.246,0
Caixa e equivalentes de caixa	419,8	422,4	229,1
Aplicações financeiras	840,5	988,2	1.172,2
Contas a receber	873,9	791,6	656,4
Conta a receber com partes relacionadas	0,6	0,3	-
Adiantamentos diversos	17,5	55,3	24,3
Impostos e contribuições a recuperar	74,7	77,2	83,4
Despesas antecipadas	60,4	36,0	-
Outros ativos circulantes	1,7	5,6	78,8
Direitos a receber de não controladores	1,8	3,1	1,7
Ativo Não Circulante	8.281,3	8.352,4	8.572,5
Aplicações financeiras	66,0	66,0	-
Contas a Receber	74,5	57,5	73,7
Depósitos judiciais	146,9	143,8	144,1
Direitos a receber de não controladores	248,6	248,6	236,1
Créditos com partes relacionadas	38,8	36,2	14,4
Impostos e contribuições a recuperar	32,9	27,3	18,2
Outros ativos não circulantes	6,4	5,8	50,9
Investimentos	50,8	42,5	8,6
Direito de uso	1.236,6	1.310,4	1.396,5
Imobilizado	623,6	618,7	653,8
Intangível	5.756,2	5.795,7	5.976,2
Total do Ativo	10.572,0	10.732,0	10.818,5

Passivo	MAR 23	DEZ 22	MAR 22
Passivo Circulante	2.335,1	1.821,4	1.323,1
Fornecedores	217,3	209,8	196,4
Contas a pagar com partes relacionadas	0,2	0,2	-
Empréstimos e financiamentos	1.333,8	885,4	395,0
Arrendamento direito de uso	169,6	172,7	179,1
Obrigações sociais e salariais	167,4	168,3	200,2
Obrigações tributárias	52,6	53,6	58,8
Adiantamentos de clientes	154,0	109,0	111,5
Parcelamento de impostos e contribuições	13,7	13,7	13,2
Titulos a pagar	130,8	120,9	119,7
Dividendos a pagar	43,4	30,2	0,0
Derivativos	1,5	2,6	4,9
Outros passivos circulantes	50,8	54,9	44,4
Passivo Não Circulante	5.094,7	5.709,1	6.260,8
Empréstimos e financiamentos	2.671,1	3.224,7	3.137,2
Arrendamento direito de uso	1.301,4	1.334,0	1.400,8
Titulos a pagar	236,4	233,9	191,9
Débitos com partes relacionadas	0,1	0,1	0,1
Adiantamentos de clientes	17,0	13,0	15,8
Parcelamento de impostos e contribuições	52,2	54,1	60,0
Imposto de renda e contribuição social diferidos	70,0	74,4	605,7
Provisão para riscos trabalhistas, tributários e cíveis	702,4	722,0	786,3
Derivativos	10,5	18,4	34,0
Outros passivos não circulantes	33,5	34,5	29,1
Patrimônio Líquido (Passivo a Descoberto)	3.142,2	3.201,5	3.234,6
Capital Social	2.451,7	2.451,7	2.451,7
Reserva de capital	28,3	39,1	29,6
Reservas de lucros	593,0	593,0	36,7
Ações em tesouraria	(180,4)	(184,3)	(165,6)
Ajuste de avaliação patrimonial	(138,0)	(136,1)	588,9
Lucros acumulados	(77,2)	-	(90,1)
Participação dos acionistas não controladores	464,8	438,1	383,4
Total do Patrimônio Líquido e Passivo	10.572,0	10.732,0	10.818,5

Anexo V: DRE IFRS

R\$ milhões	1T23	1T22
Receita Líquida	954,4	902,4
Custo dos Serviços Prestados	(320,4)	(314,2)
Lucro Bruto (Prejuízo)	634,0	588,2
Receitas (Despesas) Operacionais	(476,8)	(403,0)
Comerciais	(122,1)	(111,4)
Gerais e administrativas	(310,6)	(271,8)
Resultado de equivalência patrimonial	(2,2)	(4,2)
Outras (despesas) receitas operacionais	(41,9)	(15,5)
Resultado antes do Resultado Financeiro	157,2	185,2
Receita financeira	49,6	23,5
Despesa financeira	(251,6)	(298,4)
Lucro/Prejuízo antes de impostos	(44,8)	(89,8)
Imposto de renda e contribuição social, corrente e diferido	3,4	6,4
Lucro/Prejuízo antes dos acionistas controladores	(41,3)	(83,4)
Participação dos acionistas não controladores	(35,9)	(6,8)
Lucro/Prejuízo do exercício	(77,2)	(90,1)