

São Paulo, 13 de maio de 2024 - A Anima Holding S.A. (B3: ANIM3) anuncia seus resultados do **1º trimestre de 2024 (1T24)**. As demonstrações financeiras consolidadas foram preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e com as normas internacionais de contabilidade (IFRS) emitidas pelo International Accounting Standards Board (IASB).

R\$ milhões (exceto em %)	1T24	1T23	Δ1T24/ 1T23
Receita Líquida	990,7	954,4	3,8%
Lucro Bruto	726,5	674,5	7,7%
<i>Margem Bruta</i>	<i>73,3%</i>	<i>70,7%</i>	<i>2,6pp</i>
Resultado Operacional	464,1	428,1	8,4%
<i>Margem Operacional</i>	<i>46,8%</i>	<i>44,8%</i>	<i>2,0pp</i>
EBITDA Ajustado	395,9	352,6	12,3%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>40,0%</i>	<i>36,9%</i>	<i>3,1pp</i>
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	326,9	280,0	16,7%
<i>Margem EBITDA Ajustada ex-IFRS16</i>	<i>33,0%</i>	<i>29,3%</i>	<i>3,7pp</i>
Lucro Líquido Ajustado ¹	104,7	14,7	n.a.
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>10,6%</i>	<i>1,5%</i>	<i>9,1pp</i>
Geração de Caixa Operacional	409,3	353,8	15,7%
Geração de Caixa da Empresa	270,2	174,9	54,5%

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

Destaques operacionais 1T24

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

Destaques financeiros 1T24

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

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



Mensagem da Administração

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

A ADMINISTRAÇÃO

Qualidade Acadêmica

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

IGC

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

CPC

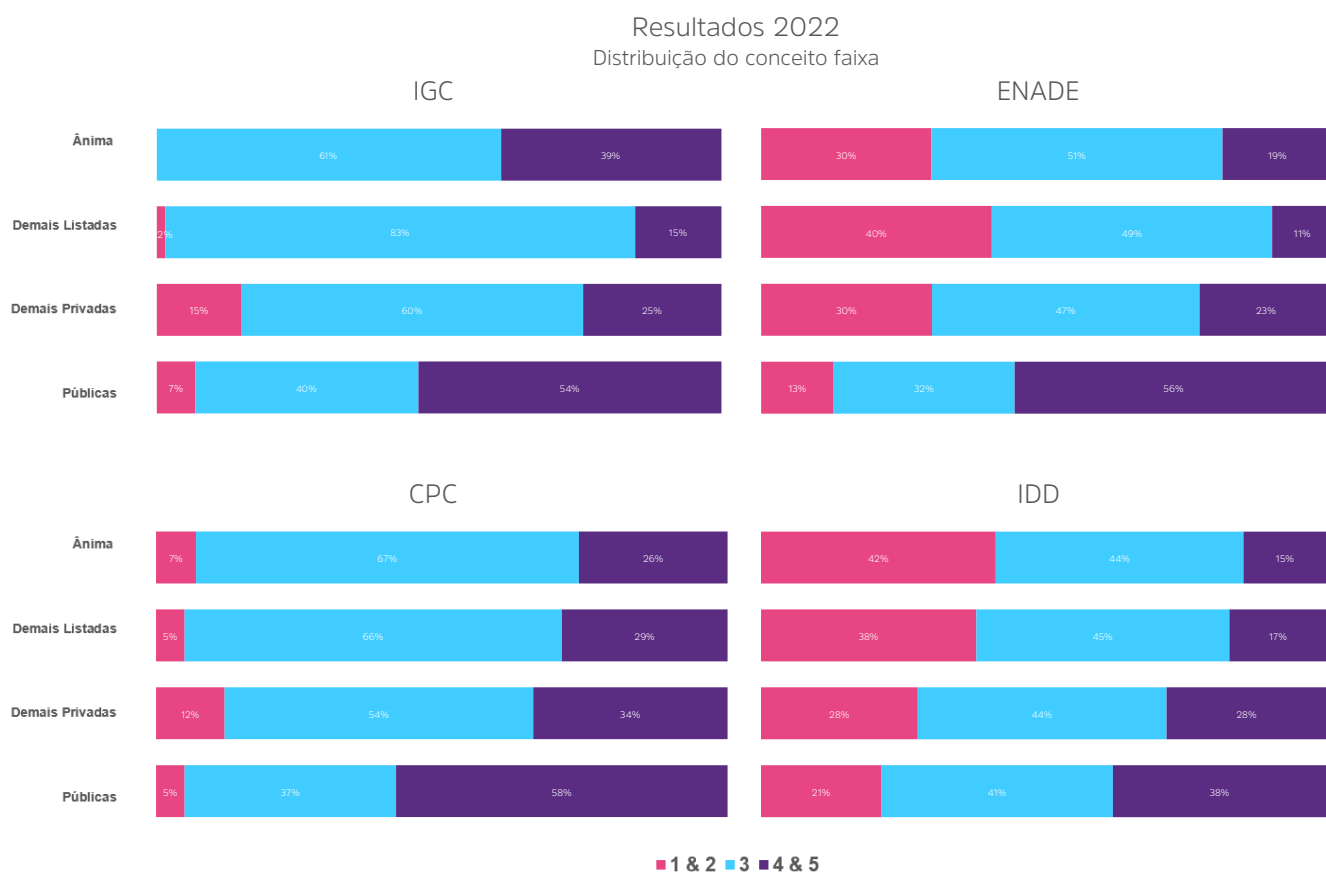
O CPC (Conceito Preliminar de Cursos) é um índice que avalia o desempenho dos alunos por curso e que, juntamente com outros fatores atribui conceitos de qualidade a cada um dos nossos cursos ofertados.

IDD

O IDD (Índice de Diferença de Desempenho), que é uma medida do 'avanço' dos alunos pela diferença das notas do Enade em si (na graduação) com suas notas anteriores à faculdade (Enem).

ENADE

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





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

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

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

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

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

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

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

Desempenho Operacional

Base de alunos¹

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

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

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

Desempenho operacional por segmento

Ânima Core

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Considera alunos utilizando FIES, Pravalor e Facilita.*

Ensino Digital

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

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

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

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

Ensino Acadêmico: graduação do Ensino Digital.

Lifelong Learning: Pós-graduação Digital.

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

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

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

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

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

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

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

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

Ensino Acadêmico: graduação do curso de medicina.

Educação Médica Continuada: Pós-graduação em medicina.

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

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

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

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

Financiamento Estudantil¹

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

¹ Não abrange a modalidade "Facilita" de financiamentos.

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

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

Desempenho financeiro consolidado e por segmento

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

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

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

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

Ânima Core

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

Ensino Digital

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

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

Inspirali

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

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

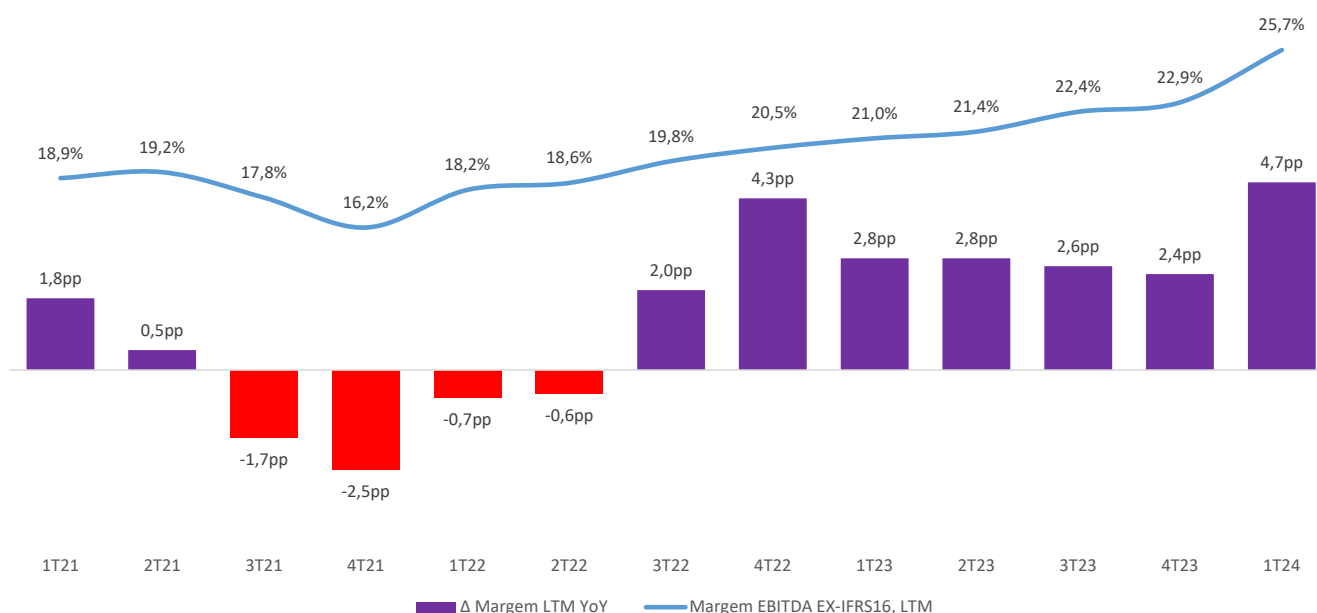
EBITDA E EBITDA AJUSTADO

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

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

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

Evolução da margem EBITDA ajustado LTM ex-IFRS16 - Normalizada



Não-recorrentes

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

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

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

RESULTADO FINANCEIRO

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

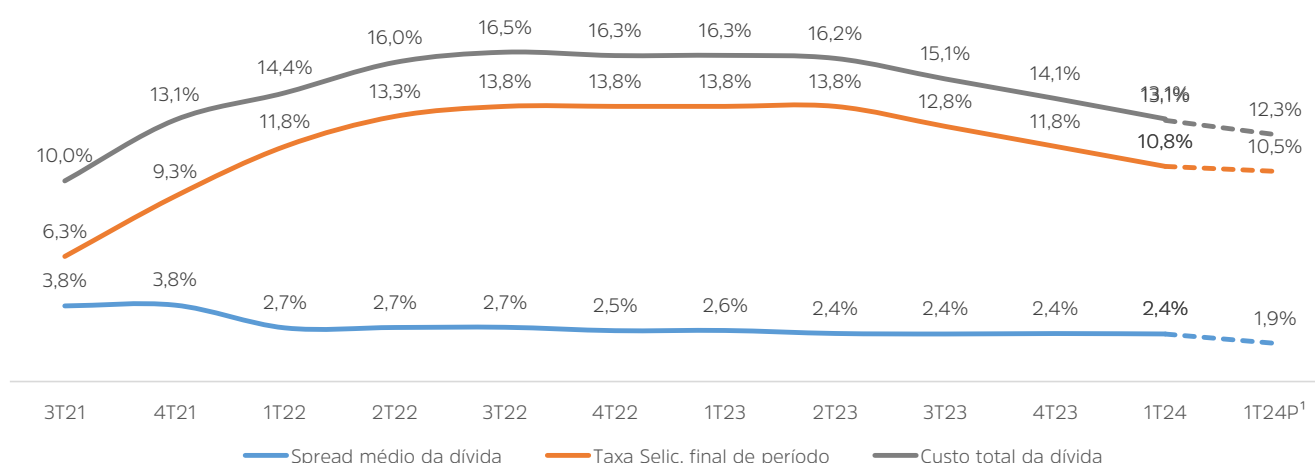
¹Inclui ganhos e perdas com derivativos referentes aos contratos de empréstimos em moeda estrangeira com swap.

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

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

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

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



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

LUCRO E MARGEM LÍQUIDOS

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

¹Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas.

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

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

CAIXA E ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO ¹

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

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

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

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

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

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



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

CONTAS A RECEBER E PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO (PMR)

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

Prazos médios de recebimento

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

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

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

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

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

FLUXO DE CAIXA

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

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

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

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

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

INVESTIMENTOS (CAPEX)

R\$ milhões (exceto em %)	1T24	1T23	Δ1T24/ 1T23
Sistema e Tecnologia	19,0	25,1	-24,1%
Móveis e Equipamentos	0,5	8,0	-94,3%
Obras e benfeitorias	15,0	23,5	-36,1%
Total Investimento	34,5	56,6	-39,0%
% sobre a Receita Líquida	3,5%	5,9%	-2,4p.p.

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

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

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

RETORNO SOBRE O CAPITAL INVESTIDO (ROIC)

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

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

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

O nosso retorno sobre capital investido (ROIC) consolidado foi de 8,7% em 1T24, melhora de 0,7p.p. em relação a 2023. Excluindo-se a incorporação dos intangíveis não amortizáveis das aquisições, observamos um aumento de 1,9p.p.

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

Anexo I: DRE Consolidada

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

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

Anexo II: DRE por segmento

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

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

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

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

Anexo III: Reconciliação DRE

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

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

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

Anexo V: DRE IFRS

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

Anexo VI: Balanço Patrimonial

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

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

São Paulo, May 13, 2024 - Anima Holding S.A. (B3: ANIM3) announces its results for the **1st quarter of 2024 (1Q24)**. The consolidated financial statements were prepared under accounting practices adopted in Brazil and with international accounting standards (IFRS) issued by the International Accounting Standards Board (IASB).

R\$ million (except in %)	1Q24	1Q23	Δ1Q24/ 1Q23
Net Revenue	990.7	954.4	3.8%
Gross Profit	726.5	674.5	7.7%
<i>Gross Margin</i>	<i>73.3%</i>	<i>70.7%</i>	<i>2.6pp</i>
Operating Result	464.1	428.1	8.4%
<i>Operating Margin</i>	<i>46.8%</i>	<i>44.8%</i>	<i>2.0pp</i>
Adjusted EBITDA	395.9	352.6	12.3%
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	<i>40.0%</i>	<i>36.9%</i>	<i>3.1pp</i>
Adjusted EBITDA ex-IFRS16	326.9	280.0	16.7%
<i>Adjusted EBITDA Margin ex-IFRS16</i>	<i>33.0%</i>	<i>29.3%</i>	<i>3.7pp</i>
Adjusted Net Income ¹	104.7	14.7	n.a.
<i>Adjusted Net Margin</i>	<i>10.6%</i>	<i>1.5%</i>	<i>9.1pp</i>
Operating Cash Flow	409.3	353.8	15.7%
Cash Flow to Firm	270.2	174.9	54.5%
Operating Results	1Q24	1Q23	Δ1Q24/ 1Q23
Total Student Base ²	386,677	402,615	-4.0%
Academic Education Student Base ²	338,853	350,380	-3.3%
Ânima Core Average Ticket (R\$/month)	859	785	9.4%
Distance Learning Average Ticket (R\$/month)	224	197	13.8%
Inspirali Average Ticket (R\$/month)	9,456	8,745	8.1%

1Q24 operational highlights

- **Average ticket** grows significantly in all segments, with emphasis on Academic Education, both from **Ânima Core** (+9.4%), **Inspirali** (+8.1%) and **Distance Learning** (+13.8%).

1Q24 Financial Highlights

- **Adjusted Net Income of R\$104.7 million**, the highest in the Company's history for a first quarter;
- Company Cash Generation growing **1.6x** Y.o.Y.; going from R\$ 174.9 million to **R\$270.2 million** (+R\$ 95.3 million);
- **Organic reduction reduction of net debt of R\$102.3 million**, decreasing leverage to **2.98x** versus **3.88x** in 1Q23, being the third successive quarter of decline, already surpassing the maximum covenants of 3.00x with a quarter of advance;
- Highlight for **Ânima Core**, which had an **operating margin expansion** of **6.5 p.p. vs. 1Q23**;
- Net Revenue grows **3.8%** and reaches **R\$990.7 million**;
- **Adjusted EBITDA ex-IFRS16** presents **growth of 16.7%**, being the seventh consecutive quarter of LTM growth, reaching **R\$326.9 million** in 1Q24 and a margin of **33.0% (+3.7 p.p. vs 1Q23)**;
- **Reduction of 1.0p.p.** (-9.6% Y.o.Y.) in **corporate expenses** and **0.6 p.p. in rental expenses** (-5.0% Y.o.Y.) in the percentage of participation in Net Revenue.

¹ The reconciliation with accounting Net Income is demonstrated in the "NET INCOME AND MARGIN" section of this release, on page 15;

² Average for the period; Academic Education is represented by undergraduate, stricto sensu graduate, K-12 and vocational education;



Message from Management

This year for harvesting. After successive quarters of working intensely to integrate the operational assets of Laureate in Brazil and other important HEIs that have become part of our ecosystem over the last few years, in this 1Q24 we recorded adjusted net income of R\$ 104.7 million, the highest for a first quarter in the Company's history.

This is the result of the work of thousands of educators who, in a focused, committed and resilient way, worked for the purpose of transforming the country through education, and of shareholders who always believed it was possible to fulfill this purpose in a sustainable, with a focus on the long term, and profitable way.

Our belief in the value of our brands and the importance of bringing quality revenue to our business, resulted in significant real growth in the average ticket in all our lines of business, with 9.4% in Anima Core academic teaching, 8.1 % in Inspirali academic teaching and 13.8% in digital academic education.

We also understand that our focus on improving quality of our revenue, whether with a relevant improvement in the average price or with a more assertive use of student financing, resulted in a lower attraction cycle volumes. We face this movement in a scenario where the quality of revenue matters more than the number of students, at the same time that we believe that all initiatives to strengthen our brands, a student base aligned with our strategy, will bring superior benefits, with lower levels of dropout, reduced defaults and ticket growth, creating the solid foundations for sustainable growth in the Company's revenue. After all, Education should not be priced, it has value!

The execution discipline allowed a 16.7% growth in Adjusted EBITDA ex-IFRS16 in 1Q24 compared to 1Q23, with EBITDA ex-IFRS16 in the last twelve months reaching the mark of R\$970 million, surpassing the margin of 25%.

On another front, we continue focused on our efforts to manage our liabilities, having taken important step in extend and reduce the cost of debt of our subsidiary Inspirali (Notice to Market disclosed in May, 10, 2024), whose spread is expected to be reduced by 95 basis points over the CDI, significantly reducing the average cost of our debt.

In addition to the financial benefits, not yet captured in the 1Q24 results, such renegotiation symbolize the solidity and credibility of our institutions and trust of our creditors' in our project, also recognized through the change in the perspective of our rating by Fitch Ratings agency, from stable to positive, disclosed on April 15th, 2024.

All these factors, associated with our commitment to the company's cash generation, which grew R\$132.3 million in the quarter, from R\$174.9 million in 1Q23 to R\$270.2 million in 1Q24, resulted in a reduction of approximately R\$100 million in our net debt, which went from R\$2,998.0 million in 4Q23 to R\$2,895.7 million in 1Q24. This reduction, when combined with the growth in our Adjusted EBITDA LTM ex-IFRS16, converted into the third successive reduction in our leverage ratio, which went from 3.25x in 4Q23 to 2.98x in 1Q24, reaching the contractual leverage commitments of 3.00x with one quarter in advance.

Regarding inorganic initiatives to reduce our leverage, we remain committed to an active agenda, always seeking ways to reconcile the creation of value for our shareholders with the contribution to the Company's strategy.

It is with these strong results that we open the year 2024, where our ecosystem begins to reap the results of the work carried out in the recent past and achieves even better conditions to focus on what is most valuable to it: add value to the student, in work performed with consistency, sobriety, discipline and focus on the search for solid and sustainable results that also mean greater value for our employees, teachers, shareholders and society, consolidating our position as the largest ecosystem of quality higher education in Brazil.



Before concluding, we cannot fail to express our solidarity with all the families affected by the floods in the state of Rio Grande do Sul and our commitment to support them in this critical time. Our IBCMED, UniRitter and Fadergs units which were not affected, are being used as support and shelter points for the affected population. Similarly, regardless of the region, various of our brands, educators, teachers, and students have come together in a great chain of solidarity to help, from collecting donations and managing logistics, to providing in-person assistance and taking care of the health of those affected. Additional measures will continue to be evaluated to provide all possible support to this terrible situation affecting Rio Grande do Sul.

THE MANAGEMENT



Academic Quality

INEP/MEC provides parameters on Academic Quality in the country through regularly published earnings, which allow us to evaluate our achievements based on the actions we promote every day within our schools in a comparable way to other Brazilian higher education institutions.

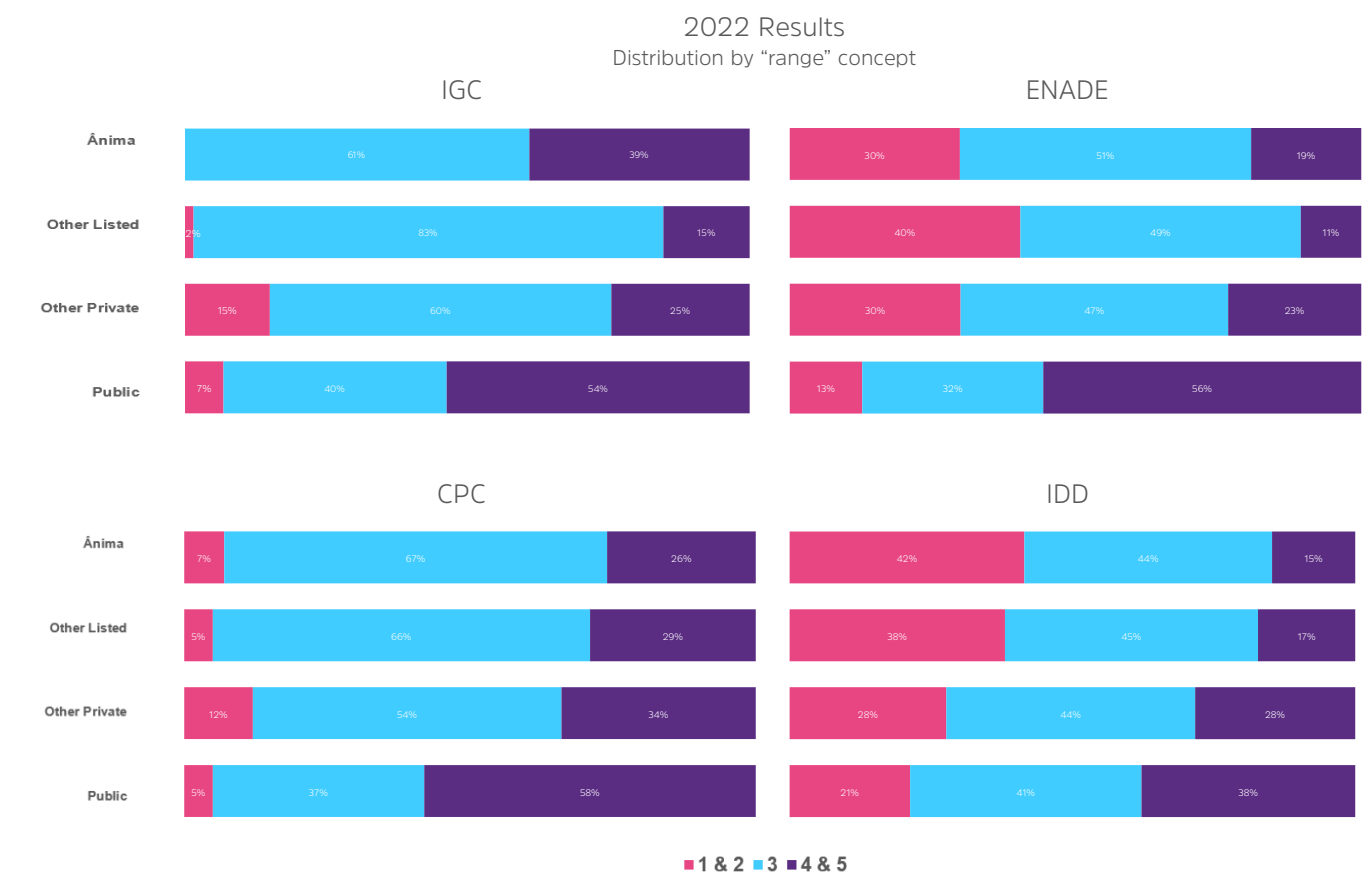
In October 2023, INEP released the ENADE data and in March 2024, the CPC, IDD and IGC data, all referring to the year 2022.

IGC
IGC (General Course Index) is the main quality indicator of education institutions, calculated by the weighted average, the number of enrollments, between CPC of undergraduate courses and CAPES score of *stricto sensu* courses.

CPC
CPC (Program Preliminary Score), the index that assesses students' performance by academic program and which, together with other factors, attributes quality concepts to each of our programs.

IDD
IDD (Indicator of Difference between Observed and Expected Performance) is a measure of students 'progression' based on the difference between the Enade scores (at undergraduate level) and their pre-college grades (Enem)

ENADE
ENADE (National Student Performance Exam) measures the performance of higher education graduates through a standardized test.





To analyze the above indicators, it is necessary to consider that they result from the Enade assessments conducted at the end of 2022. These assessments were heavily impacted by the pandemic years, which resulted in a worsening of national learning indicators across the board.

In the specific case of Ânima, it is worth highlighting that the 2022 results, in addition to the impacts of the pandemic, also suffered other significant effects:

- 1) Relevant expansion of programs and campuses in the years 2018-2020 (Q2A project), which in 2022 saw its first ENADE assessments carried out, naturally, means different results from already consolidated programs. ENADE average of programs that were assessed for the first time is 7% lower than consolidated programs;
- 2) Several acquisitions were made during 2020 and 2021, and the 2022 ENADE results are greatly impacted by pre-acquisition academic conduct and methodology. The ENADE average of HEIs acquired during this period is 3% lower than the average of other Ânima HEIs;
- 3) At the beginning of 2020, we started implementing the new E2A curriculum (Anima Learning Ecosystem) at Ânima schools and in 2021 and 2022 for the other schools acquired during this period. The ENADE average for programs that had an E2A curriculum implemented in 2022 is 17% higher than the average for other Ânima programs, indicating that the academic model, when mature, generates better results.

It is also important to consider that 2022, due to the integration of Laureate's Brazilian assets, was a year marked by system changes that impacted the general level of student satisfaction with the services provided.

In the same period, results measured by other external indicators, in particular, the XXXVI and XXXVII exams of the Brazilian Bar Association (OAB), held in the second half of 2022 and the first half of 2023, respectively, the HEI Ânima presented increasing results and above of the Brazilian average.

Despite the factors mentioned above, our academic quality control policies require the continuous evaluation of results and mapping of deficient points and definition of improvement plans, which have already been drawn up and are still being implemented, demonstrating our commitment to continuous improvement in our academic quality.

To conclude, we note that the indicators presented continue to place Ânima in a prominent position in the IGC and ENADE indicators, and in a higher position when compared to the other listed companies, demonstrating our ability to deliver quality combined with on a national scale.

Operating Performance

Student base¹

in thousands	1Q24	1Q23	Δ1Q24/ 1Q23
Undegraduate	336.8	348.5	-3.4%
Ânima Core	208.9	229.4	-8.9%
Distance Learning	115.9	107.2	8.1%
Inspirali	12.0	11.9	0.5%
Others²	2.0	1.9	8.6%
Ânima Core	2.0	1.9	8.6%
Academic Education	338.9	350.4	-3.3%
Ânima Core	22.5	28.0	-19.7%
Distance Learning	21.9	21.1	4.0%
Inspirali	3.4	3.1	8.7%
Lifelong Learning	47.8	52.2	-8.4%
Total Student Base	386.7	402.6	-4.0%

¹ The final basis of the period is in quarters, and the accumulated average for the semester and year is as follows;

² Stricto sensu graduate, K-12 and vocational education.

Operating performance by segment

Ânima Core

	1Q24	1Q23	Δ1Q24/ 1Q23
Net Revenue (R\$ million)	566.4	572.4	-1.0%
Academic Education	543.5	544.4	-0.2%
Lifelong Learning	18.6	21.4	-13.2%
Lifelong Learning B2B	4.3	6.6	-34.2%
Student Base ('000)¹	233.5	259.3	-10.0%
Academic Education	211.0	231.3	-8.8%
Lifelong Learning	22.5	28.0	-19.7%
Average Ticket (R\$/month)²	809	736	9.9%
Academic Education	859	785	9.4%
Lifelong Learning	276	255	8.1%

¹End of period in the quarters and average in the semester and accumulated for the year.

²Net ticket = Net Revenue / Student Base / Number of months in the period x 1000.

Academic Education: on-campus undergraduate (except medical programs), stricto sensu graduate, and K-12 and vocational education.

Lifelong Learning: on-campus postgraduate, HSM, SingularityU, HSMu and Ebradi.

On-campus UG Student Flow Ânima Core	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	Δ1Q24/ 1Q23
Previous Base	213,697	229,419	220,287	213,334	205,273	-3.9%
Graduations	(28,722)	-	(15,309)	-	(26,716)	-7.0%
Dropouts	(23,909)	(12,197)	(29,161)	(8,386)	(25,255)	5.6%
% Dropouts	-11.2%	-5.3%	-13.2%	-3.9%	-12.3%	-1.1pp
New Students	68,353	3,065	37,517	325	55,637	-18.6%
Current Base	229,419	220,287	213,334	205,273	208,939	-8.9%

In a scenario in which we have sought to prioritize the quality of revenue more than the number of students, at the same time that we work to strengthen our brands for a value positioning more aligned with our quality proposal, it is natural to expect that there will be pressure on volume of incoming students. Thus, the 1Q24 attraction process for the Core segment recorded a drop of 18.6% compared to 1Q23, while the student base dropped 8.9%. Even with the reduction in volume observed, we believe that we are working with a student base aligned with our strategy, which should bring superior results. Lower levels of dropouts, defaults and ticket growth should create more sustainable bases for a healthy revenue growth.

A highlight was the 9.4% growth in net tickets in the academic education segment. This increase not only partially offsets the reduction in the student base but also reflects students' continued confidence in our high-quality educational offer and places our brands on a level more aligned with their value proposition.

Ânima Core's net revenue fell 1.0% in 1Q24 vs. 1Q23, mainly impacted by the 10.0% drop in the student base in the period, concentrated in academic education (-8.8%). This drop was almost entirely offset by the 9.4% growth in net tickets in this segment.

It is essential to highlight that if we disregard the impacts of financing sources used more assertively in this attraction cycle, the drop in volume would have been around 4.4%, therefore lower than the ticket gain achieved.

Attraction Ânima Core	1T24	1Q23	Δ1T24/ 1Q23
Total Attraction	55,637	68,353	-18.6%
Attraction using financing	10,065	20,677	-51.3%
Attraction not using financing	45,572	47,676	-4.4%

**Considers students using FIES, Pravalor, and Facilita*

We will remain committed to providing an excellent education, strengthening our brands and delivering exceptional value to our students, educators and stakeholders.

Distance Learning

	1Q24	1Q23	Δ1Q24/ 1Q23
Net Revenue (R\$ million)¹	72.2	59.3	21.6%
Academic Education	77.9	63.3	23.1%
Lifelong Learning	10.1	9.4	7.6%
Student Base ('000)²	137.8	128.3	7.5%
Academic Education	115.9	107.2	8.1%
Lifelong Learning	21.9	21.1	4.0%
Average Ticket (R\$/month)³	213	189	12.7%
Academic Education ³	224	197	13.8%
Lifelong Learning ³	153	148	3.5%

¹ Revenue already net from transfer of third-party DL Centers.

² End of period in the quarters and average in the semester and accumulated for the year.

³ Net ticket = (Net Revenue + Transfer to third-party centers) / Student Base / Number of months in the period.

Academic Education: Undergraduate in Distance Learning.

Lifelong Learning: Distance Postgraduate Learning.

Undergraduate Student Flow Distance Learning	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	Δ1Q24/ 1Q23
Previous Base	107,278	107,176	120,893	109,547	126,361	17.8%
Graduations	(4,427)	-	(5,269)	-	(5,909)	33.5%
Dropouts	(30,437)	(5,685)	(31,780)	(2,065)	(32,709)	7.5%
% Dropouts	-28.4%	-5.3%	-26.3%	-1.9%	-25.9%	2.5pp
New Students	34,762	19,402	25,703	18,879	28,163	-19.0%
Current Base	107,176	120,893	109,547	126,361	115,906	8.1%

Net revenue from Distance Learning grew by 21.6% compared to the same period of the previous year due to the growth in the student base (+8.1%) in 1Q24 vs. 1Q23, in addition to a 12.7% increase in tickets, in line with our strategy of strengthening the value of our brands also in this modality. Ticket growth represents another critical milestone for this segment.

For Lifelong Learning, we also saw growth in the student base and tickets, which generated a net revenue growth of 7.6% compared to 1Q23.

Once again, we recorded an improvement in dropout rates, in the YoY comparison, is the result of the implementation of the new academic curriculum (E2A) combined with the advancement of our operational efficiency.

In the attraction process, we had a drop of 19.0% in the period compared to 1Q23, resulting from our strategy of attraction with higher-quality revenue.

	1Q24	1Q23	Δ1Q24/ 1Q23
Net Revenue (R\$ million)	352.1	322.7	9.1%
Academic Education	340.0	312.8	8.7%
Continued Medical Education	12.2	9.9	22.7%
Student Base ('000)¹	15.3	15.0	2.2%
Academic Education	12.0	11.9	0.5%
Continued Medical Education	3.4	3.1	8.7%
Average Ticket (R\$/month)²	7,647	7,162	6.8%
Academic Education	9,456	8,745	8.1%
Continued Medical Education	1,204	1,068	12.8%

¹ End of period in the quarters and average in the semester and accumulated for the year.

² Net ticket = Net Revenue / Student Base / Number of months in the period.

Academic Education: Undergraduate from the medical program.

Lifelong Learning: Postgraduate degree in medicine.

Inspirali's goal, the company that brings together the medical education programs of Ânima's Ecosystem, is to offer quality education, consistent with the positioning and location of its schools, maintaining high occupancy rates and attracting students inclined to care for people. To fulfill this objective, Inspirali has introduced a series of strategies to identify and engage with candidates seeking quality medical education.

Inspirali started the year with high occupancy rates and ended 1Q24 with 11,983 students enrolled in Academic Education (undergraduate courses), 0.5% above the 1Q23 student base, and 3.9% above the 4Q23 student base. The 1Q24 attraction cycle, which this year extended until mid-May, was impacted by the postponement of the start of FIES enrollment, which in 2024 only occurred in April. With the conclusion of the FIES enrollment process, we will maintain the high level of occupancy of our seats. Regarding the average ticket of Inspirali's Academic Education, we observed an increase of 8.1% 1Q24 vs. 1Q23, 4.2p.p. above inflation during the period, reflecting our positioning and focus on quality. As a result, the net revenue from Academic Education was 8.7% higher in 1Q24 vs. 1Q23.

In Continuing Medical Education, Inspirali registered a base of 3.4 thousand students in 1Q24, 8.7% above 1Q23, and an average ticket of 12.8% above 1Q23. This results from a more significant presence of programs with more excellent added value and higher tickets. Consequently, net revenue from Continuing Medical Education grew by 22.7% vs. 1Q23. Inspirali remains focused on expanding its presence in the learning journey throughout the career of doctors, increasing its portfolio in specialties and subspecialties through new partnerships with the health system and accelerating its expansion platform.

Therefore, Inspirali's consolidated net revenue reached R\$ 352.1 million in 1Q24 (+9.1% vs. 1Q23), reaffirms the solid foundations of medical education, which are enhanced by Inspirali's competitive advantages, highlighting its high standard of academic quality, broad scale, recognized brands, and privileged locations.

Student Loan¹

	1Q23	1H23	3Q23	2H23	1Q24
<i>% of Attraction FIES</i>	<i>0.7%</i>	<i>1.5%</i>	<i>0.7%</i>	<i>0.8%</i>	<i>0.2%</i>
<i>% of Attraction Private financing</i>	<i>8.4%</i>	<i>8.0%</i>	<i>5.5%</i>	<i>6.0%</i>	<i>5.9%</i>
<i>% of Attraction Total</i>	<i>9.1%</i>	<i>9.5%</i>	<i>6.2%</i>	<i>6.8%</i>	<i>6.1%</i>
Student Base	241,340	232,325	224,779	216,807	220,922
Fies	10,736	11,234	9,353	9,498	7,614
<i>% of Student Base</i>	<i>4.4%</i>	<i>4.8%</i>	<i>4.2%</i>	<i>4.4%</i>	<i>3.4%</i>
Private financing	17,853	17,333	17,586	16,474	16,934
<i>% of Student Base</i>	<i>7.4%</i>	<i>7.5%</i>	<i>7.8%</i>	<i>7.6%</i>	<i>7.7%</i>
Total	28,589	28,567	26,939	25,972	24,548
<i>% of Student Base</i>	<i>11.8%</i>	<i>12.3%</i>	<i>12.0%</i>	<i>12.0%</i>	<i>11.1%</i>

¹ It does not include the 'Facilita' financing modality

In the first quarter of 2024, we recorded 6.1% of new on-campus students using financing, representing a drop of 3.0 p.p. vs. 1Q23, due to the impact of a lower FIES representation each period, as per a lower demand and adherence to the modality by students, and delays in adding contracts for students who opted for this modality. We also observed a 2.5 p.p. reduction in private financing, represented by the partnership with Pravalier used in the attraction. This is in line with the strategy of offering this modality in an assertive way.

Therefore, in the first quarter of the year, the on campus undergraduate student base using some financing was 0.7 p.p. lower than in the previous quarter. 1Q23, mainly due to the drop in the number of students using FIES, which, as highlighted, in addition to lower demand, is experiencing delays in the contract amendment process.

Consolidated and segment financial performance

R\$ million	Ânima Core			Distance Learning			Inspirall			Consolidated		
	1Q24	1Q23	Δ1Q24/ 1Q23	1Q24	1Q23	Δ1Q24/ 1Q23	1Q24	1Q23	Δ1Q24/ 1Q23	1Q24	1Q23	Δ1Q24/ 1Q23
Net Revenue	566.4	572.4	-1.0%	72.2	59.3	21.6%	352.1	322.7	9.1%	990.7	954.4	3.8%
Gross Profit	392.6	363.5	8.0%	68.5	58.0	18.2%	265.5	253.0	4.9%	726.5	674.5	7.7%
Gross Margin	69.3%	63.5%	5.8pp	95.0%	97.7%	-2.7pp	75.4%	78.4%	-3.0pp	73.3%	70.7%	2.6pp
Operating Result	236.1	201.6	17.1%	29.6	21.7	36.8%	198.4	204.7	-3.1%	464.1	428.1	8.4%
Operating Margin	41.7%	35.2%	6.5pp	41.0%	36.5%	4.5pp	56.3%	63.5%	-7.2pp	46.8%	44.8%	2.0pp

We ended 1Q24 with an 8.4% growth in our consolidated operating results, representing an expansion of 2.0 p.p on margin vs. 1Q23. The main highlights are:

- Expansion of 3.8% in net revenue, concentrated in the DL (+21.6% vs. 1Q23) and Inspiralli (+9.1% vs. 1Q23) segments;
- Reduction of 5.6% in operating costs, mainly in personnel, with a decrease of 8.3% vs. 1Q23, as a result of a more efficient academic offer in a context of a company already more integrated;
- Sales expenses grew 23.9% vs 1Q23, mainly due to an intensification of marketing expenses in odd-numbered quarters (1st and 3rd) and other factors described below. Furthermore, we recorded an improvement in PDA in the period due to more efficient collection strategies and negotiations with defaulting students;
- General and administrative expenses fell by 17.0% vs 1Q23, demonstrating the continuity of the greater operational efficiency implemented from 3Q23;
- Increase in other operating expenses concentrated in the risk provisions line, resulting from an increase in the volume of civil and labor lawsuits; and
- There has been an increase in the results of fines and interest on monthly fees, which are recognized on a cash basis, in line with the improvement in our collection.

To analyze the evolution of advertising expenses, we highlight some factors: 1) in 1Q23, part of P&P expenses (R\$3.5 million) with messaging was allocated to services from third parties; 2) Migration of investments in P&P from 2Q to 1Q, approximately R\$13 million; 3) Growth in investments in the distance learning segment (R\$ 6.4 million) compatible with the growth of the business segment, and 4) continuation of investments in the Inspiralli brand (R\$5.4 million) consistent with what has already been done in 2H23. Considering these factors, particularly the shift in registration allocations between even and odd quarters, we expect to continue operating in 1H24 on a basis consistent with that seen in 2H23 in terms of percentage of consolidated net revenue.

Ânima Core

Maintaining the previous quarters' pace, 1Q24 continued to demonstrate a new level of profitability for Ânima's core operations, achieving an operating result with 41.7% operating margin vs. 35.2% in 1Q23. The expansion of the operating margin is linked, in addition to the gain resulting from the maintenance of practically stable revenue with fewer students (9.9% improvement in the ticket), also to the following initiatives: a) greater integration of the E2A model with more constructive collaboration in all units; b) campus mergers that we carried out in 2023, gaining efficiency by concentrating operations on campuses with better operational efficiency; c) reduction in PDA and increase in the line of results of fines and interest on monthly fees as a result of more efficient collection policies; d) increase in the marketing line resulting from a greater concentration of spending in odd-numbered quarters in addition to expenditures for specific campaigns to promote brands; e) increase in provisions, which reflect our operational gain initiatives in 2023.

Distance Learning

Our Distance Learning segment continues to gain relevance in our portfolio, combining significant growth (+21.6% in net revenue) with healthy margins. The strategy remains to implement Distance Learning to expand our market, reach our brands and fulfill our educational purpose of bringing quality education throughout the country, reaching a different audience than on campus.

The growth in operating result was mainly derived from the increase in revenue, which diluted fixed costs and expenses. On the other hand, we experienced an increase in PDA and marketing expenses during this period. The increase in marketing expenses follows the trend previously explained, with a greater concentration of costs in odd-numbered quarters.

Inspirali

Inspirali continues, diligently, on its path of maturing controls and management compatible with the company's structuring process. In this sense, Inspirali chose to carry out, throughout 2023, the structuring of teams considered fundamental to its strategy of better serving its students, evolving the experience lived on its medical campuses in the search to deliver quality education, which impacted the lines of Personnel in both Costs and Expenses in 1Q24 compared to 1Q23, but maintaining the levels of previous quarters. Inspirali also continued its investment plan in technology and marketing to strengthen Inspirali's brand and reinforce initiatives to attract students to its medical programs. Such investments added to (i) the higher level of FG-FIES retention from 2Q23, as already mentioned in previous quarters, and (ii) the expected maturation of the programs, including more practical classes in partner hospitals and health centers partners, with a consequent increase in the number of preceptor doctors, led to an operating margin of 56.3% in 1Q24 versus 63.5% in 1Q23, consistent with the maturation and seasonality of the business (margin of 50.4% in 2Q23, from 51.3% in 3Q23 and 45.1% in 4Q23).

By investing in its operation, brand, and continuous improvement of the student and teacher experience, Inspirali reinforces its strategy and its prominent position among segment leaders. In this way, we seek to sustain its strong cash generation profile in the long term concurrently with the increase in scale, both in undergraduate courses and Continuing Medical Education.

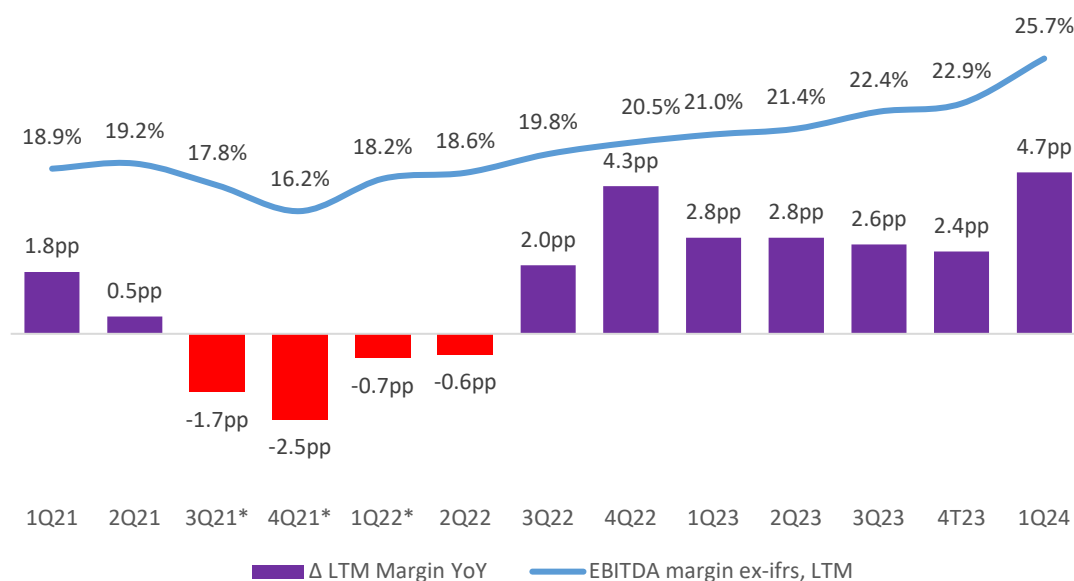
EBITDA AND ADJUSTED EBITDA

R\$ million (except in %)	1Q24	%VA	1Q23	%VA	Δ1Q24/ 1Q23
Operating Result	464.1		428.1		8.4%
Operating Margin	46.8%		44.8%		2.0pp
Corporate Expenses	(68.2)	-6.9%	(75.4)	-7.9%	-9.6%
Adjusted EBITDA	395.9		352.6		12.3%
EBITDA margin ajusted	40.0%		36.9%		3.1pp
(-) Late Payment Fees	(11.3)	-1.1%	(4.4)	-0.5%	153.5%
(-) Non-recurring items	(0.4)	0.0%	(50.5)	-5.3%	-99.1%
EBITDA	384.2		297.7		29.1%
EBITDA margin	38.8%		31.2%		7.6pp
(-) Rent expenses	(68.9)	-7.0%	(72.6)	-7.6%	-5.0%
Adjusted EBITDA ex-IFRS16	326.9		280.0		16.7%
Adjusted EBITDA Margin ex-IFRS16	33.0%		29.3%		3.7pp

In 1Q24, we reported a growth of R\$ 46.9 million (+16.7%) in adjusted EBITDA ex-IFRS16 vs 1Q23, representing a margin expansion of 3.7 pp. This quarter continues to reflect the Company's new operational structure, the result of initiatives adopted to reduce costs and expenses, better control of G&A, in addition to internal restructuring initiatives in search of greater constructive collaboration between areas, as well as the joining of campuses, with gains in the rent expense line.

Once again, we followed the trajectory of record expansion of the Adjusted LTM EBITDA margin ex-IFRS16 (last 12 months) as illustrated in the following graph:

LTM Adjusted EBITDA Margin Evolution ex. IFRS16 - Normalized



NON-RECURRING

R\$ million	1Q24	1Q23
Rental contracts paid	0.0	46.3
Demobilizations	0.2	1.0
Severance	2.2	2.7
Write-off of assets	(2.0)	0.0
Others	0.0	0.6
Total Adjusted EBITDA impact	0.4	50.5
Rent payments ex-IFRS16	0.0	5.7
Total Adjusted EBITDA ex-IFRS16 impact	0.4	56.2

In 1Q24, we had R\$ 0.4 million in non-recurring items, demonstrating the evolution in the quality of our results. The values are concentrated in the following items:

- a) Residual costs with demobilization of properties returned in the previous quarter;
- b) Severance pay for academic and administrative payroll restructuring;
- c) Reversal of provisions for losses established for the subsidiary Gama Academy, net of the constitution of a provision for losses in other assets.

FINANCIAL INCOME (EXPENSES)

R\$ million (except in %)	1Q24	1Q23	Δ1Q24/ 1Q23
(+) Financial Revenue	40.2	49.6	-18.9%
Late payment fees	11.3	4.4	153.5%
Interest on financial investments	26.0	41.2	-36.9%
Discounts obtained	0.1	0.2	-39.1%
Other financial revenues	2.8	3.7	-24.6%
(-) Financial Expense	(189.4)	(251.6)	-24.7%
Commission and interest expense on loans ¹	(134.7)	(190.0)	-29.1%
PraValer interest expenses	(4.1)	(1.0)	316.1%
Accounts payable interest expenses (acquisitions)	(2.5)	(5.5)	-54.0%
Financial Lease Expenses	(37.0)	(42.2)	-12.5%
Other financial expenses	(11.1)	(12.9)	-13.7%
Financial Result	(149.2)	(202.0)	-26.1%

¹Includes gains and losses from derivatives relating to loan contracts in foreign currency with swaps.

The Net Financial Result decreased by R\$ 52.8 million (-26.1%) in 1Q24 compared to 1Q23. This evolution

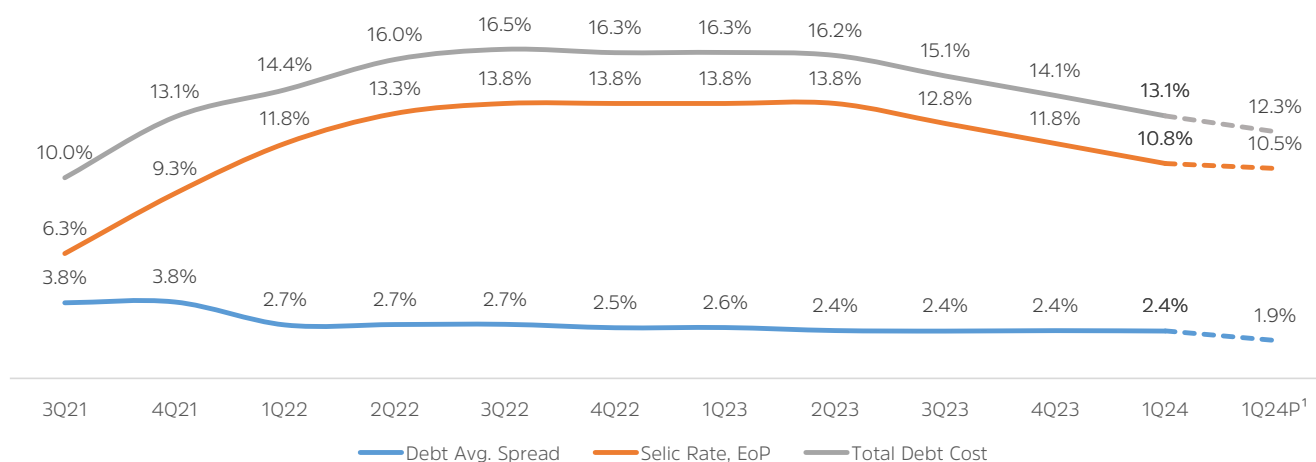
in net income is mainly due to the reduction in interest expenses in the period, which varied due to a lower gross debt, as well as the reduction in the SELIC rate between the periods compared.

The most relevant line of financial revenues is the income obtained from financial investments, which have immediate liquidity and are linked to the CDI. We report an decrease of 36.9% in 1Q24 vs 1Q23, mainly due to a

smaller cash position as well as the lower SELIC rate in the period. We highlight the 153.5% increase in revenue from interest on monthly fees, showing our greater effectiveness in collecting and renegotiating with defaulting students.

As for financial expenses, the reduction between the comparative periods is concentrated in commissions and interest on loans, as previously explained.

The graph below demonstrates the vital work we have carried out over the last few quarters, significantly reducing our debt cost, reaching a spread of 2.4 p.p. in the 1Q24.



Proforma outlook considering the 250 basis point cut in SELIC announced on 08/05/2024 and the renegotiation of Inspiral's debenture (Notice to the Market on 05/10/2024)

NET INCOME AND MARGIN

R\$ million (except in %)	1Q24	%VA	1Q23	%VA	Δ1Q24/ 1Q23
EBITDA	384.2	38.8%	297.7	31.2%	29.1%
Depreciation & Amortization	(129.7)	-13.1%	(138.3)	-14.5%	-6.2%
Equity Equivalence	(8.3)	-0.8%	(2.2)	-0.2%	284.9%
EBIT	246.2	24.8%	157.2	16.5%	56.6%
Net Financial Result	(149.2)	-15.1%	(202.0)	-21.2%	-26.1%
EBT	97.0	9.8%	(44.8)	-4.7%	-316.6%
Income Tax and Social Contribution	0.6	0.1%	3.4	0.4%	-83.7%
Net Income	97.5	9.8%	(41.3)	-4.3%	-335.9%
Non-Controlling Interest	33.0	3.3%	35.9	3.8%	-8.0%
Net Income, controlling shareholders	64.5	6.5%	(77.2)	-8.1%	-183.6%
Non-recurring items	0.4	0.0%	50.5	5.3%	-99.1%
Amortization of intangible assets ¹	39.7	4.0%	41.4	4.3%	-4.1%
Adjusted Net Income	104.7	10.6%	14.7		n.a.
Adjusted Net Margin	10.6%		1.5%		9.1pp

¹ Amortization of intangible assets of acquired companies.

In 1Q24, we presented a reversal of the trend, recording net income attributable to controlling shareholders of R\$ 64.5 million, mainly due to robust growth in EBITDA and a reduction in net financial result. In this 1Q24, adjusted net income reached R\$ 104.7 million, the highest result for the first quarter for the Company in its entire history.

We also highlight that the "Non-Controlling Interest" line is substantially related to the minority shareholder's interest in our subsidiary, Inspirali.

CASH AND NET DEBT

R\$ million (except in %)	MAR 24	DEC 23	MAR 23
(+) Cash and Cash Equivalents	528.5	984.5	1,326.3
Cash	146.5	139.4	419.8
Financial Investments	382.0	845.1	906.5
(-) Loans and Financing ¹	3,243.6	3,830.4	4,016.9
Current	782.2	880.1	1,335.3
Non current	2,461.4	2,950.2	2,681.6
(=) Net debt ²	(2,715.1)	(2,845.9)	(2,690.6)
(-) Other obligations, adjusted	180.6	152.1	255.9
Other obligation (current and non current)	180.6	152.1	433.1
Other Obligations (Earn outs and Call Options)	0.0	0.0	(91.2)
Other Obligations (Proies grant)	0.0	0.0	(86.0)
(=) Net Debt Adjusted excl. IFRS-16 ³	(2,895.7)	(2,998.0)	(2,946.5)
(-) Liabilities Leases (IFRS-16)	1,274.1	1,304.0	1,471.0
Current	142.7	144.4	169.6
Non current	1,131.4	1,159.6	1,301.4
(=) Net Debt Adjusted incl. IFRS-16 ³	(4,169.8)	(4,301.9)	(4,417.5)
EBITDA LTM Ex-IFRS 16	970.4	923.5	759.4
Ratio:	2.98x	3.25x	3.88x

¹ Considers loans and financing and derivatives.

² Net debt considering only bank obligations.

³ Net debt considering all short and long-term obligations related to the payment of tax installments and acquisitions, excluding Proies scholarships

⁴ As of Sep 23, the Proies scholarships to be granted, as they do not constitute accounts payable for acquisitions, were reclassified to the "other accounts payable" line in current and non-current liabilities, with no adjustment in debt being necessary.

We continued to prioritize and achieve gradual positive deleverage results, which led us to a 1Q24 with leverage of 2.98x EBITDA LTM ex-IFRS16, a reduction of 0.27x compared to 4Q23 and 0.90x compared to 1Q23. We had a nominal reduction in net debt in the quarter due to the improvement in operating results and the natural seasonality of the business cycle, which implies cash generation in the current quarter. The main indicators to highlight are:

- Company Cash Generation was 54.5% higher than in 1Q23, impacted by operational initiatives to reduce costs and expenses, reaching R\$270.2 million;
- Improvement in working capital;
- Investments in CAPEX were 39.0% lower than in 1Q23, with a reduction of R\$ 22.1 million.

In a subsequent event to the 1Q24 results, Inspirali made a significant move in its ongoing efforts for efficiency and value generation for its shareholders and stakeholders, seeking to reduce the cost of its debt and lengthen the average term of debt repayment.

As per the Notice to the Market on 10/05/2024, Inspirali approved, in an Extraordinary General Meeting (EGM), its 2nd issuance of simple debentures in the amount of R\$ 2.0 billion. The proceeds will be used for the prepayment of the remaining balance of its 1st debenture issuance and to bolster cash reserves to support its growth strategy. As a result, its debt cost will decrease to CDI + 1.65% per year, compared to CDI + 2.60% per year from the 1st issuance, and the average term of debt repayment will increase to 3.22 years (versus 1.72 years as of the Notice to the Market date).

TRADE RECEIVABLES AND DAYS OF SALES OUTSTANDING (DSO)

Total	1Q24	4Q23	3Q23	2Q23	1Q23	Δ1Q24/ 1Q23
Net Trade Receivables	895.7	766.5	752.4	875.2	948.3	(52.6)
to mature	555.2	383.1	414.5	478.1	658.0	(102.8)
until 180 days	178.1	212.0	171.5	235.0	181.2	(3.1)
between 181 and 360 days	80.4	70.6	80.5	78.6	62.9	17.5
between 361 and 720 days	82.1	100.8	86.0	83.6	46.2	35.9

Days of sales outstanding (DSO)

Total	1Q24	4Q23	3Q23	2Q23	1Q23	Δ1Q24/ 1Q23
Net Trade Receivables	895.7	766.5	752.4	875.2	948.3	(52.6)
Net Revenue (LTM)	3,769.2	3,732.9	3,672.4	3,637.2	3,615.3	153.9
DSO	86	74	74	87	94	(9)

Not FIES and others	1Q24	4Q23	3Q23	2Q23	1Q23	Δ1Q24/ 1Q23
Net Trade Receivables	789.0	668.9	651.3	772.1	847.4	(58.4)
Net Revenue (LTM)	3,446.7	3,388.7	3,324.4	3,254.6	3,221.3	225.4
DSO	82	71	71	85	95	(12)

FIES	1Q24	4Q23	3Q23	2Q23	1Q23	Δ1Q24/ 1Q23
Net Trade Receivables	106.6	97.6	101.1	103.1	100.9	5.7
Net Revenue (LTM)	153.9	161.2	157.4	193.5	209.5	(55.6)
DSO	249	218	231	192	173	76

Our "net trade receivables" ended 1Q24 with R\$895.7 million, a reduction of R\$52.6 million compared to 1Q23, resulting from the various measures adopted throughout 2023.

Our consolidated average collection period was reduced by nine days compared to 1Q23 due to the following reasons: a) The accounts receivable 'non-FIES and others' had a reduction of 12 days compared to 1Q23, resulting from our current working capital improvement policies, which include the early receipt of credit card receivables and the inclusion of interest in credit card installments, reducing the average term of these receivables.; b) PMR FIES: increased by 76 days due to the increase in the contribution to FG-FIES that occurred from 2Q23 and the delay in the program renewal schedule.

CASH FLOW

R\$ million	1Q24	1Q23	Δ R\$	%
Net Income	97.5	(41.3)	138.9	-335.9%
Provisions	69.4	59.2	10.2	17.2%
Depreciation & Amortization	129.7	176.1	(46.4)	-26.3%
Interest expenses/revenues	169.0	218.1	(49.1)	-22.5%
Other non-cash adjustments	16.7	31.6	(15.0)	-47.4%
Payment of rent	(69.2)	(78.2)	9.0	-11.5%
Payment of rent fines	(3.7)	(11.7)	7.9	-68.0%
Operating Cash Flow	409.3	353.8	55.5	15.7%
Working Capital	(104.6)	(122.3)	17.7	-14.5%
CAPEX - Fixed and Intangible	(34.5)	(56.6)	22.1	-39.0%
Subtotal	(139.1)	(178.9)	39.8	-22.2%
Cash Flow to Firm	270.2	174.9	95.3	54.5%
Interest Paid	(194.3)	(218.5)	24.2	-11.1%
Funding and Amortization	(526.4)	(98.5)	(427.9)	434.2%
Acquisition payments	(5.5)	(1.2)	(4.3)	349.0%
Share repurchase	0.0	(6.9)	6.9	-100.0%
Subtotal	(726.2)	(325.2)	(401.0)	123.3%
Net Increase (Reduction) of Cash and Cash Equivalents	(456.0)	(150.3)	(305.7)	203.3%
Cash at the begging of the period	984.5	1,476.6	(492.2)	-33.3%
Cash at the end of the period	528.5	1,326.3	(797.8)	-60.2%

We ended 1Q24 with a cash reduction of R\$456.0 million, compared to R\$150.3 million in 1Q23. This reduction was mainly caused by the amortization of the principal amount of the debenture of our subsidiary Inspirali, which was R\$500 million, paid on March 29, 2024.

Operating Cash Flow increased by 15.7% compared to 1Q23. This variation is materially due to an improvement in our operating result, with a 29.1% growth in EBITDA in 1Q24 (vs. 1Q23) and a 5% reduction in rental costs.

Furthermore, we can notice an improvement in working capital, with a reduction of 14.5% year-on-year, resulting from the various management measures of this item that have been adopted by the Company.

Finally, we highlight financing activities, which consumed R\$726.2 million in cash in 1Q24 (an increase of R\$ 401.0 million vs. 1Q23). The increase in cash consumption is mainly related to the payment of R\$500.0 million of Inspirali debentures, which have annual amortizations. The first installment is due on March 31, 2024. The debentures will be subject to early settlement as per a Notice to the Market disclosed in 05/10/24.

INVESTMENTS (CAPEX)

R\$ million (except in %)	1Q24	1Q23	Δ1Q24/ 1Q23
Systems and Technology	19.0	25.1	-24.1%
Furniture and Equipments	0.5	8.0	-94.3%
Works and Improvements	15.0	23.5	-36.1%
Total Investment	34.5	56.6	-39.0%
% Net Revenue	3.5%	5.9%	-2.4p.p.

The Company continues to focus on operational deleverage and disciplined investments in CAPEX. Still, it invests in physical units and systems and technology, as we understand that a quality academic experience is the foundation of long-term sustainable growth.

Therefore, we ended 1Q24 with CAPEX investments of R\$ 34.5 million, a 39% reduction from the same period last year. It is noteworthy that investments continue to be concentrated in systems and technology to develop modern technologies that will generate greater operational efficiency in the years to come.

Furthermore, we highlight the investments in "Works and improvements", mainly referring to the maintenance of campuses to receive students.

RETURN ON INVESTED CAPITAL (ROIC)

Return on Invested Capital (ROIC) ¹	2024	2023	Δ2024/ 2023
Consolidated ROIC	8.7%	8.0%	0.7pp
ROIC excluding non-amortized intangible assets	21.0%	19.0%	2.0pp

¹ROIC = EBIT LTM * (1- effective IR/CSLL rate) ÷ average invested capital.
Invested Capital = net working capital + long-term FIES trade receivables + net fixed assets

Our consolidated return on invested capital (ROIC) was 8.7% in 1Q24, an improvement of 0.7 p.p. in relation to 2023. Excluding the incorporation of non-amortizable intangibles from acquisitions, an increase of 1.9 p.p.

We remain confident and committed to increasing profitability in the coming periods to deliver increasing returns to shareholders.

Annex I: Consolidated Income Statement

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

1) Amortization of intangible assets of acquired companies

Annex II: Income Statement by Segment

R\$ million (except ln %)	1Q24							
	Consolidated	%VA	Ânlma Core	%VA	Distance Learning	%VA	Inspirall	%VA
Gross Revenue	1,986.1	200.5%	1,303.3	230.1%	232.8	322.6%	450.0	127.8%
Discounts, Deductions & Scholarships	(957.9)	-96.7%	(716.1)	-126.4%	(157.9)	-218.9%	(83.9)	-23.8%
Taxes	(37.5)	-3.8%	(20.7)	-3.7%	(2.7)	-3.8%	(14.1)	-4.0%
Net Revenue	990.7	100.0%	566.4	100.0%	72.2	100.0%	352.1	100.0%
Cost of Services	(264.2)	-26.7%	(173.9)	-30.7%	(3.6)	-5.0%	(86.7)	-24.6%
Personnel	(182.8)	-18.5%	(128.6)	-22.7%	(2.1)	-2.9%	(52.1)	-14.8%
Services from Third Parties	(24.3)	-2.5%	(14.4)	-2.5%	(0.0)	-0.1%	(9.9)	-2.8%
Rental & Utilities	(17.6)	-1.8%	(13.8)	-2.4%	(0.1)	-0.1%	(3.7)	-1.1%
Others	(39.4)	-4.0%	(17.0)	-3.0%	(1.4)	-2.0%	(21.0)	-6.0%
Gross Profit (exclud. deprec. /amort.)	726.5	73.3%	392.6	69.3%	68.5	95.0%	265.5	75.4%
Sales Expenses	(151.6)	-15.3%	(107.5)	-19.0%	(24.3)	-33.7%	(19.7)	-5.6%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(52.5)	-5.3%	(39.4)	-7.0%	(3.7)	-5.1%	(9.5)	-2.7%
Marketing	(99.0)	-10.0%	(68.1)	-12.0%	(20.7)	-28.7%	(10.2)	-2.9%
General & Administrative Expenses	(108.1)	-10.9%	(45.9)	-8.1%	(15.6)	-21.7%	(46.6)	-13.2%
Personnel	(74.2)	-7.5%	(32.2)	-5.7%	(12.4)	-17.2%	(29.6)	-8.4%
Third Party Services	(28.9)	-2.9%	(12.2)	-2.2%	(2.4)	-3.4%	(14.3)	-4.1%
Rental & Utilities	(0.8)	-0.1%	(0.4)	-0.1%	(0.2)	-0.3%	(0.2)	0.0%
Others	(4.2)	-0.4%	(1.1)	-0.2%	(0.6)	-0.8%	(2.5)	-0.7%
Other Operating Revenues (Expenses)	(14.1)	-1.4%	(10.1)	-1.8%	(0.0)	0.0%	(3.9)	-1.1%
Provisions	(15.7)	-1.6%	(11.9)	-2.1%	0.0	0.0%	(3.7)	-1.1%
Taxes	(1.4)	-0.1%	(1.0)	-0.2%	(0.0)	0.0%	(0.4)	-0.1%
Other Operating Revenues	3.0	0.3%	2.8	0.5%	0.0	0.0%	0.1	0.0%
Late Payment Fees	11.3	1.1%	7.0	1.2%	1.1	1.5%	3.1	0.9%
Operating Result	464.1	46.8%	236.1	41.7%	29.6	41.0%	198.4	56.3%
Corporate Expenses	(68.2)	-6.9%						
Adjusted EBITDA	395.9	40.0%						
(-) Late Payment Fees	(11.3)	-1.1%						
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(0.4)	0.0%						
EBITDA	384.2	38.8%						
Depreciation & Amortization	(129.7)	-13.1%						
Equity Equivalence	(8.3)	-0.8%						
EBIT	246.2	24.8%						
Net Financial Result	(149.2)	-15.1%						
EBT	97.0	9.8%						
Income Tax and Social Contribution	0.6	0.1%						
Net Income	97.5	9.8%						
Non-Controlling Interest	33.0	3.3%						
Net Profit, attributable to controllers	64.5	6.5%						
Non-Recurring Items - EBITDA	0.4	0.0%						
Amortization of intangible assets ¹	39.7	4.0%						
Adjusted Net Income	104.7	10.6%						

1) Amortization of intangible assets of acquired companies

R\$ million (except in %)	1Q23							
	Consolidated	%VA	Ânima Core	%VA	Distance Learning	%VA	Inspirall	%VA
Gross Revenue	1,928.9	202.1%	1,331.1	232.5%	187.2	315.5%	410.6	127.3%
Discounts, Deductions & Scholarships	(937.8)	-98.3%	(736.8)	-128.7%	(125.7)	-211.8%	(75.3)	-23.3%
Taxes	(36.7)	-3.8%	(21.9)	-3.8%	(2.2)	-3.7%	(12.6)	-3.9%
Net Revenue	954.4	100.0%	572.4	100.0%	59.3	100.0%	322.7	100.0%
Cost of Services	(279.9)	-29.3%	(208.9)	-36.5%	(1.3)	-2.3%	(69.6)	-21.6%
Personnel	(199.4)	-20.9%	(152.8)	-26.7%	(0.7)	-1.3%	(45.8)	-14.2%
Services from Third Parties	(25.2)	-2.6%	(18.5)	-3.2%	(0.0)	0.0%	(6.7)	-2.1%
Rental & Utilities	(15.5)	-1.6%	(13.2)	-2.3%	0.1	0.1%	(2.3)	-0.7%
Others	(39.9)	-4.2%	(24.4)	-4.3%	(0.7)	-1.1%	(14.8)	-4.6%
Gross Profit (exclud. deprec. /amort.)	674.5	70.7%	363.5	63.5%	58.0	97.7%	253.0	78.4%
Sales Expenses	(122.3)	-12.8%	(99.5)	-17.4%	(12.6)	-21.2%	(10.2)	-3.2%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(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%
General & Administrative Expenses	(130.2)	-13.6%	(65.4)	-11.4%	(25.0)	-42.1%	(39.9)	-12.4%
Personnel	(82.7)	-8.7%	(44.4)	-7.8%	(14.8)	-25.0%	(23.4)	-7.3%
Third Party Services	(34.2)	-3.6%	(15.2)	-2.6%	(9.2)	-15.6%	(9.8)	-3.0%
Rental & Utilities	(0.1)	0.0%	1.2	0.2%	(0.8)	-1.4%	(0.5)	-0.1%
Others	(13.2)	-1.4%	(6.9)	-1.2%	(0.1)	-0.1%	(6.2)	-1.9%
Other Operating Revenues (Expenses)	1.6	0.2%	(0.1)	0.0%	0.7	1.2%	0.9	0.3%
Provisions	(6.3)	-0.7%	(7.8)	-1.4%	1.1	1.8%	0.4	0.1%
Taxes	(1.1)	-0.1%	(0.7)	-0.1%	(0.0)	0.0%	(0.3)	-0.1%
Other Operating Revenues	8.9	0.9%	8.4	1.5%	(0.3)	-0.5%	0.8	0.3%
Late Payment Fees	4.4	0.5%	3.0	0.5%	0.5	0.9%	0.9	0.3%
Operating Result	428.1	44.8%	201.6	35.2%	21.7	36.5%	204.7	63.5%
Corporate Expenses	(75.4)	-7.9%						
Adjusted EBITDA	352.6	36.9%						
(-) Late Payment Fees	(4.4)	-0.5%						
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(50.5)	-5.3%						
EBITDA	297.7	31.2%						
Depreciation & Amortization	(138.3)	-14.5%						
Equity Equivalence	(2.2)	-0.2%						
EBIT	157.2	16.5%						
Net Financial Result	(202.0)	-21.2%						
EBT	(44.8)	-4.7%						
Income Tax and Social Contribution	3.4	0.4%						
Net Income	(41.3)	-4.3%						
Non-Controlling Interest	35.9	-3.8%						
Net Profit, attributable to controllers	(77.2)	-8.1%						
Non-Recurring Items - EBITDA	50.5	5.3%						
Amortization of intangible assets ¹	41.4	4.3%						
Adjusted Net Income	14.7	1.5%						

1) Amortization of intangible assets of acquired companies

Annex III: Income Statement Reconciliation

Consolidated Ânima R\$ (million)	1Q24					IFRS Income Statement
	Release Income Statement	Depreciation & Amortization	Corporate Expenses	Late Payment Fees	Non-Recurring Items	
Gross Revenue	1,986.1				0.0	1,986.1
Discounts, Deductions & Scholarships	(957.9)				0.0	(957.9)
Taxes	(37.5)				0.0	(37.5)
Net Revenue	990.7	0.0	0.0	0.0	0.0	990.7
Cost of Services	(264.2)	(51.5)	0.0	0.0	(1.3)	(316.9)
Personnel	(182.8)				(1.3)	(184.0)
Services from Third Parties	(24.3)				0.0	(24.3)
Rental & Utilities	(17.6)	(51.5)			0.0	(69.1)
Others	(39.4)				0.0	(39.4)
Gross Profit (exclud. deprec. /amort.)	726.5	(51.5)	0.0	0.0	(1.3)	673.8
Sales Expenses	(151.6)	0.0	(1.5)	0.0	0.0	(153.0)
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(52.5)		0.0		0.0	(52.5)
Marketing	(99.0)		(1.5)		0.0	(100.5)
General & Administrative Expenses	(108.1)	(78.3)	(71.6)	0.0	0.7	(257.3)
Personnel	(74.2)		(45.8)		(1.0)	(121.0)
Third Party Services	(28.9)		(18.2)		(0.0)	(47.2)
Rental & Utilities	(0.8)	(78.3)	0.1		0.0	(79.0)
Others	(4.2)		(7.7)		1.7	(10.2)
Other Operating Revenues (Expenses)	(14.1)	0.0	4.9	0.0	0.1	(9.0)
Provisions	(15.7)		0.2		0.0	(15.5)
Taxes	(1.4)		(2.5)		0.0	(3.9)
Other Operating Revenues (Expenses)	3.0		7.2		0.1	10.3
Late Payment Fees	11.3		0.0	(11.3)	0.0	0.0
Operating Result	464.1	(129.7)	(68.2)	(11.3)	(0.4)	254.5
Corporate Expenses	(68.2)		68.2			0.0
Adjusted EBITDA	395.9	(129.7)	0.0	(11.3)	(0.4)	254.5
(-) Late Payment Fees	(11.3)		0.0	11.3	0.0	0.0
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(0.4)				0.4	0.0
EBITDA	384.2	(129.7)	0.0	0.0	0.0	254.5
Depreciation & Amortization	(129.7)	129.7			0.0	0.0
Equity Equivalence	(8.3)				0.0	(8.3)
EBIT	246.2	0.0	0.0	0.0	0.0	246.2
Net Financial Result	(149.2)				0.0	(149.2)
EBT	97.0	0.0	0.0	0.0	0.0	97.0
Income Tax and Social Contribution	0.6				0.0	0.6
Net Income	97.5	0.0	0.0	0.0	0.0	97.5
Non-Controlling Interest	33.0				0.0	33.0
Net Income, after non-controlling interest	64.5	0.0	0.0	0.0	0.0	64.5

Annex IV: Reconciliation of Income Statement by Segment as presented in the Financial Statement

	Anima Core	Inspirall	Distance Learning	Corporate	Consolidated
Net revenue	566.4	352.1	72.2	0.0	990.7
Cost of Services	(214.1)	(98.1)	(4.7)	0.0	(316.9)
Gross Profit (exclud. deprec. /amort.)	352.4	254.0	67.5	0.0	673.8
Sales Expenses	(68.1)	(10.2)	(20.7)	(1.5)	(100.5)
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(39.4)	(9.5)	(3.7)	0.0	(52.5)
General & Administrative Expenses	(54.5)	(72.2)	(18.4)	(112.3)	(257.4)
Equity Equivalence	(8.3)	0.0	0.0	0.0	(8.3)
Other Operating Revenues (Expenses)	2.0	(4.2)	(0.5)	(6.3)	(9.0)
Earning before financial result, as per FS	184.0	157.9	24.3	(120.1)	246.2
Concilltion Items					
Depreciation and amortization	46.5	37.3	4.2	41.7	129.7
Late Payment Fees	7.0	3.1	1.1	0.0	11.3
Equity Equivalence	8.3	(0.0)	0.0	(0.0)	8.3
Non-Recurring Items	(9.8)	0.0	0.0	10.2	0.4
Operational result / Adjusted EBITDA	236.1	198.4	29.6	(68.2)	395.9

Annex V: Income Statement - IFRS

R\$ million	1Q24	1Q23
Net Revenue	990.7	954.4
Cost os Services	(316.9)	(320.4)
Gross (Loss) Profit	673.8	634.0
Operating (Expenses) / Income	(427.7)	(476.8)
Commercial	(153.0)	(122.1)
General and administrative	(257.4)	(310.6)
Equity income	(8.3)	(2.2)
Other operating (expenses) revenues	(9.0)	(41.9)
Income before Financial Result	246.2	157.2
Financial interest income	40.9	49.6
Financial interest expenses	(190.1)	(251.6)
Net (Loss) Income before Taxes	97.0	(44.8)
Income tax and social contribution, current and deferred	0.6	3.4
Net Income	97.5	(41.3)
Non-Controlling Interest	33.0	35.9
Net Income, after non-controlling interest	64.5	(77.2)

Annex VI: Balance Sheet

Assets	MAR 24	DEC 23	MAR 23
Current Assets	1,507.4	1,770.5	2,290.7
Cash and cash equivalents	146.5	139.4	419.8
Cash & financial investments	382.0	765.8	840.5
Accounts receivable	822.6	722.1	873.9
Accounts receivables with related parties	0.3	0.3	0.6
Advances	18.1	31.5	17.5
Recoverable taxes	68.1	62.7	74.7
Prepaid expenses	0.0	0.0	60.4
Other current assets e dividendos a receber	37.8	16.6	1.7
Rights receivable from minority shareholders	0.0	0.0	1.8
Asset held for sale	32.0	32.0	0.0
Non-Current Assets	7,727.6	7,885.0	8,281.3
Financial Investments	0.0	79.2	66.0
Accounts receivable	73.0	44.4	74.5
Judicial deposits	152.1	149.5	146.9
Rights receivable from minority shareholders	248.4	256.3	248.6
Credit with related parties	5.9	13.1	38.8
Recoverable taxes	48.8	49.0	32.9
Other non-current assets	8.0	6.8	6.4
Investments	30.9	36.1	50.8
Right of use	1,041.9	1,073.9	1,236.6
Fixed	539.7	552.5	623.6
Intangible	5,578.9	5,624.2	5,756.2
Total Assets	9,235.1	9,655.5	10,572.0

Liabilities	MAR 24	DEC 23	MAR 23
Current Liabilities	1,724.9	1,692.2	2,335.1
Supplier	221.6	176.7	217.3
Accounts payable with related parties	0.2	0.2	0.2
Loans	778.9	876.0	1,333.8
Right of use lease	142.7	144.4	169.6
Personnel	228.9	204.7	167.4
Taxes payable	46.3	53.3	52.6
Advances from clients	169.2	114.5	154.0
Tax debt installments	14.4	13.5	13.7
Accounts payables	35.9	28.5	130.8
Dividends payables	21.7	21.7	43.4
Derivatives	3.3	4.2	1.5
Other current liabilities	61.9	54.5	50.8
Non-Current Liabilities	4,555.9	5,106.0	5,094.7
Loans	2,438.1	2,921.1	2,671.1
Right of use lease	1,131.4	1,159.6	1,301.4
Accounts payables	55.1	65.4	236.4
Debit with related parties	0.1	0.1	0.1
Client advances	16.2	16.4	17.0
Tax debt installments	44.0	44.7	52.2
Deferred income tax and social contribution	63.8	65.0	70.0
Provisions for risks	652.9	665.6	702.4
Derivatives	23.2	29.1	10.5
Other non-current liabilities	128.6	126.6	33.5
Provision for loss in investment	2.3	12.5	0.0
Shareholder Equity	2,954.3	2,857.3	3,142.2
Capital Stock	2,451.7	2,451.7	2,451.7
Capital reserve	25.2	25.2	28.3
Earnings reserve	(178.3)	263.4	593.0
Shares in treasury	263.4	(178.3)	(180.4)
Asset valuation adjustment	(173.5)	(157.4)	(138.0)
Retained earnings	64.5	0.0	(77.2)
Minority shareholders interest	501.4	452.9	464.8
Total Liabilities and Shareholder Equity	9,235.1	9,655.5	10,572.0