

São Paulo, 20 de março de 2025 - A **Ânima Holding S.A.** (B3: ANIM3) anuncia seus resultados do **4º trimestre de 2024 (4T24)** e **ano de 2024**. 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 %)	2024	2023	Δ2024/ 2023	4T24	4T23	Δ4T24/ 4T23
Receita Líquida	3.801,4	3.732,9	1,8%	895,4	905,7	-1,1%
Lucro Bruto Ajustado ¹	2.557,7	2.458,5	4,0%	569,6	578,5	-1,5%
<i>Margem Bruta Ajustada¹</i>	67,3%	65,9%	1,4pp	63,6%	63,9%	-0,3pp
Resultado Operacional Ajustado ¹	1.651,5	1.526,8	8,2%	371,1	351,8	5,5%
<i>Margem Operacional Ajustada¹</i>	43,4%	40,9%	2,5pp	41,5%	38,8%	2,7pp
EBITDA Ajustado ¹	1.361,0	1.208,1	12,7%	293,7	268,6	9,3%
<i>Margem EBITDA Ajustada¹</i>	35,8%	32,4%	3,4pp	32,8%	29,7%	3,1pp
EBITDA Ajustado ex-IFRS16 ¹	1.084,9	923,5	17,5%	224,1	201,0	11,5%
<i>Margem EBITDA Ajustada ex-IFRS16¹</i>	28,5%	24,7%	3,8pp	25,0%	22,2%	2,8pp
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado ¹	187,0	-46,4	n.a.	8,9	-45,4	-119,5%
<i>Margem Líquida Ajustada¹</i>	4,9%	-1,2%	6,1pp	1,0%	-5,0%	6,0pp
Geração de Caixa Operacional	1.291,2	1.111,8	16,1%	260,6	253,5	2,8%
Geração de Caixa da Empresa	783,6	711,0	10,2%	4,7	15,5	-69,5%

Indicadores Operacionais	2024	2023	Δ2024/ 2023	4T24	4T23	Δ4T24/ 4T23
Base de Alunos Total ²	375.758	405.473	-7,3%	369.260	411.004	-10,2%
Base de Alunos Ensino Acadêmico ²	333.639	346.719	-3,8%	326.564	345.248	-5,4%
Tiquete Ensino Acadêmico Ânima Core (R\$/mês)	828	785	5,4%	784	781	0,3%
Tiquete Ensino Acadêmico Ensino Digital (R\$/mês)	224	209	7,1%	230	216	6,8%
Tiquete Ensino Acadêmico Inspirali (R\$/mês)	9.360	8.536	9,7%	9.109	8.395	8,5%

Destaques operacionais

- **Tiquete médio cresce em todos os segmentos de negócio em 2024 versus 2023**, com destaque para o Ensino Digital (+7,1% em 2024 versus 2023) e a Inspirali (9,7% em 2024 versus 2023);
- **Evasão apresentou melhora de 1,1 p.p. no 4T24 para o segmento Core**, que encerra o ano de 2024 em 2,8% (versus 3,9% no final de 2023).

Destaques financeiros

- **EBITDA ajustado ex-IFRS16 cresceu 17,5% em 2024**, com **expansão de 3,8 p.p. na margem** em relação a 2023;
- **Lucro Líquido ajustado foi de R\$ 187,0 milhões em 2024**, revertendo o prejuízo de R\$ 46,4 milhões em 2023;
- **Geração de caixa da empresa** (após capex e capital de giro) **foi de R\$ 783,6 milhões em 2024**, um **aumento de 10,2%** sobre 2023;
- **Alavancagem ao final de 2024 reduziu para 2,80x**, versus 3,25x no final de 2023;
- Destaques para a **Inspirali** e o **Ensino Digital**, que apresentam crescimento no **resultado operacional de 12,4% e 86,9% em 2024 versus 2023**, respectivamente.

¹ Para explicação e conciliação dos ajustes realizados, consulte as respectivas seções "Ebitda e Ebitda Ajustado", "Lucro e Margem Líquidos" e "Caixa e Endividamento Líquido" deste release, bem como nas sessões "Anexo 3 – Reconciliação da DRE" e "Glossário".

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



Mensagem da Administração

Os resultados do ano de 2024 evidenciam a robustez de nossa Companhia e criam bases sólidas para que possamos nos dedicar integralmente à nossa terceira onda de crescimento³. Comprometidos com nossos princípios e impulsionados pelo nosso propósito, nossos esforços agora se voltam para a retomada do crescimento sustentável de nossa receita.

Completamos 12 trimestres consecutivos de expansão de margens e registramos um crescimento de 17,5% no EBITDA ajustado ex-IFRS¹⁶, que ultrapassou a marca de R\$ 1 bilhão, atingindo R\$ 1.084,9 milhões. Retomamos nossa geração de lucro líquido de forma consistente e aceleramos a geração de caixa operacional, o que possibilitou a distribuição de dividendos, reforçado o compromisso com o retorno de valor aos nossos acionistas, sem prejuízo para nossa trajetória de redução de alavancagem, que saiu de 3,25x no 4T23 para 2,8x no 4T24.

No segmento Core, nossa estratégia de priorizar a qualidade da receita, em vez de apenas a quantidade de alunos, continua a trazer resultados positivos na redução da evasão, que no 4T24 foi 1,1 p.p. menor que a verificada no 4T23. Essa estratégia, aliada à disciplina na execução de custos e despesas, permitiu que colhêssemos no ano de 2024 expansão de 1,2 p.p. na margem operacional do segmento, que também foi beneficiada pelo aumento real no tíquete líquido, cuja expansão foi de 9,5% quando comparado ao ano de 2023.

No Ensino Digital, o ano de 2024 se consolidou como um ano de expressivos ganhos de margem. Entregamos um crescimento de 9,3% na receita do ano, resultado de um aumento da mesma magnitude no tíquete líquido que, associado à disciplina de execução, proporcionou ganhos de 15,9 p.p. de margem operacional e levou a um aumento de 86,9% no resultado operacional ajustado.

Na Inspirali o ano também foi de muita consistência, com manutenção de elevada ocupação de suas vagas e expressivo crescimento de tíquete para o Ensino Acadêmico (+9,7% em 2024 versus 2023). Os investimentos na Educação Médica Continuada resultaram em um crescimento anual de 21,7% na receita líquida, que será ainda mais impulsionada a partir de dezembro de 2024 com a chegada ao Ecosistema da Eu Médico Residente (“EMR”), referência no promissor mercado de cursos preparatórios para residência médica. Encerramos 2024 com crescimento de 12,4% no resultado operacional ajustado e expansão de 0,5 p.p. na margem operacional, que atingiu 53,2%.

Mas o ano de 2024 não foi marcado apenas pela solidez de nossos resultados financeiros. Em 2024 evoluímos nosso projeto acadêmico e nossa plataforma de ensino, aprendizagem e serviços, o “Ulife”, que como resultado teve significativa melhora na avaliação em lojas de aplicativos em 2024 versus 2023; colhemos melhorias na experiência dos alunos e alunas em todas as nossas marcas; dentre outras inúmeras entregas voltadas à melhoria do nosso serviço. Tais iniciativas, somadas à nossa solidez financeira, nos encorajam a buscarmos metas cada vez mais ousadas.

E já começamos o ano de 2025 a todo vapor! Com nossos times acadêmicos, comerciais e de operações 100% dedicados ao ‘volta às aulas’ e aos ciclos de permanência e atração para o primeiro semestre de 2025, temos confiança de que estamos no caminho certo. No segmento da medicina, o resultado da primeira etapa do edital Mais Médicos 3 habilitou 23 propostas da Inspirali para novos cursos de medicina, das quais estamos otimistas para a etapa competitiva, com resultado previsto para 30 de maio de 2025. E finalmente, estamos entusiasmados com as novas avenidas de crescimento, que já trazem novidades com o anúncio da primeira universidade dedicada à *creator economy*, um mercado que deve atingir meio trilhão de dólares até 2027⁴, em parceria com a Agência Califórnia, a “Community Creators Academy”.

Todas essas conquistas somente são possíveis pois contamos com milhares de educadores e educadoras comprometidos com nosso propósito, a quem parablenizo e agradeço, por dedicarem o melhor de cada um à

³ A primeira onda de crescimento se deu de 2003, ano de criação da companhia, até 2020, período em que foram realizadas diversas aquisições e parcerias que levaram a Ânima a uma receita líquida anual em 2020 de R\$ 1.421,6 milhões. A segunda onda de crescimento se deu de 2021, ano em que a Ânima realizou a aquisição transformacional dos ativos da Laureate no Brasil, até 2024, ano em que a companhia concluiu a integração de tal aquisição, resultando em uma receita líquida anual em 2024 de R\$ 3.802,3 milhões. A terceira onda se inicia em 2025, ano em que a Ânima deixa para traz o período de integração da Laureate para retomar seu foco no crescimento sustentável da receita.

⁴ Fonte: Artigo “The creator economy could approach half-a-trillion dollars by 2027”, Goldman Sachs, abril de 2023.



nossa missão de transformar o país pela educação e fazer uma Ânima cada vez melhor para nossos estudantes, para nossos educadores e educadoras, para nossos acionistas, para o Brasil!

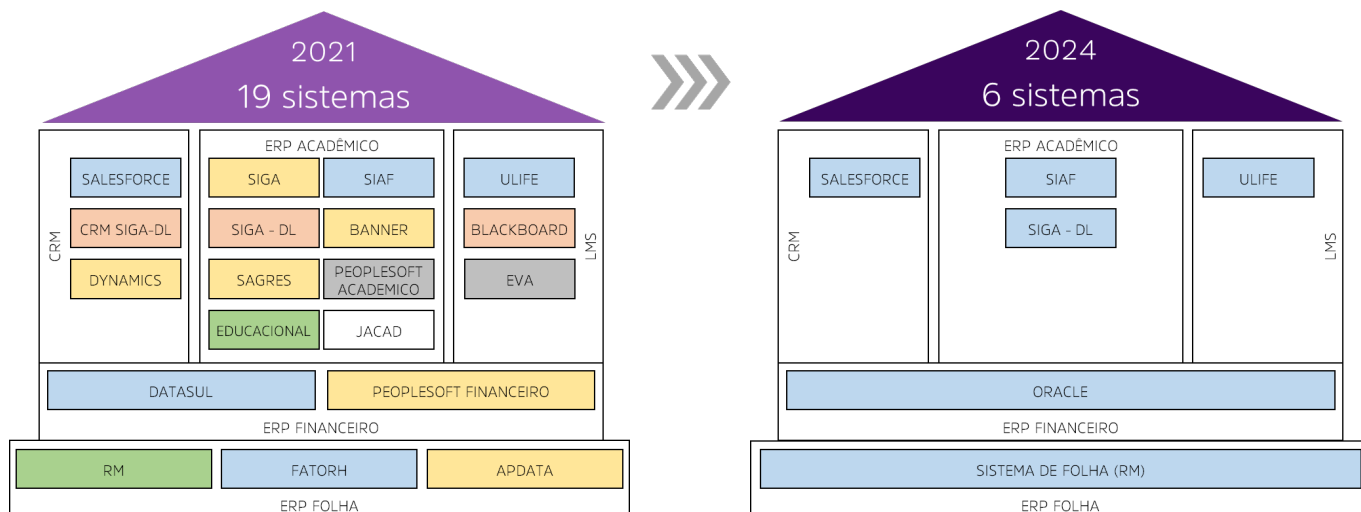
Paula Maria Harraca
Presidente da Ânima Educação

Retrospectiva 2024

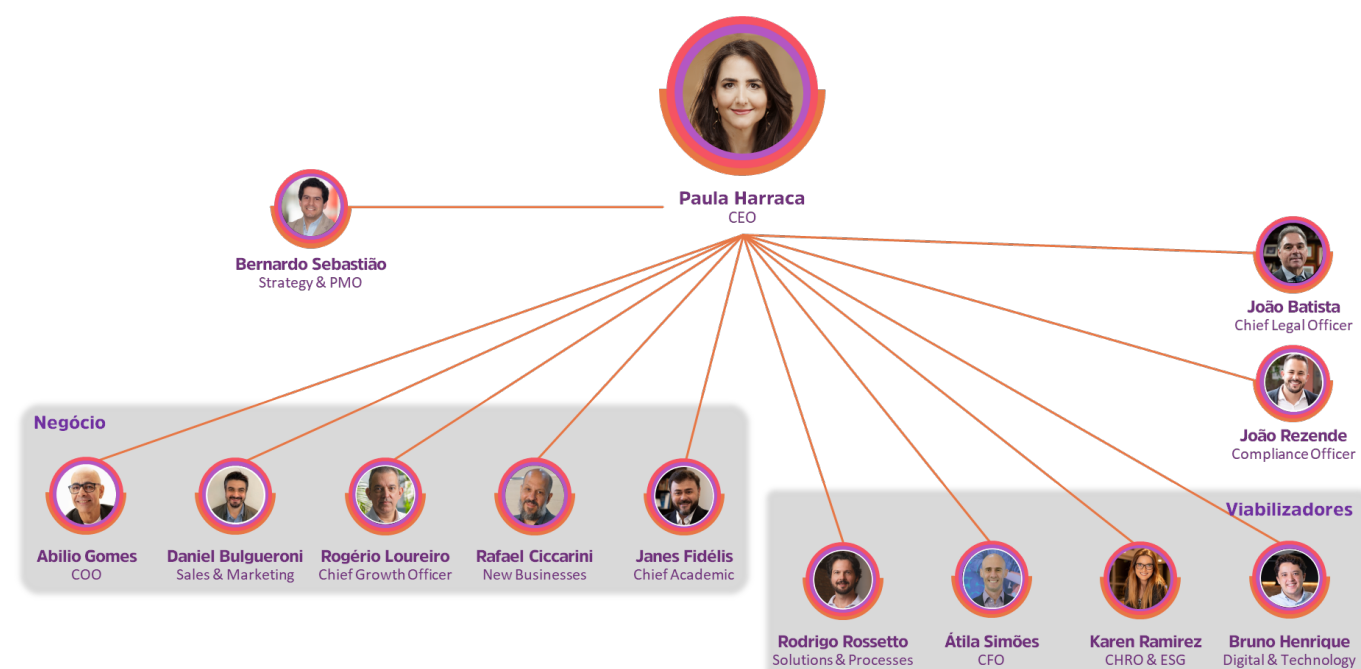
À medida que encerramos mais um ano, apresentamos uma retrospectiva dos principais marcos, desafios superados e conquistas que moldaram nossa trajetória ao longo de 2024.

EVOLUÇÃO DA GESTÃO

Iniciamos o ano de 2024 com a importante conclusão da unificação de sistemas operacionais e redução de sobreposição resultado da aquisição dos ativos da Laureate no Brasil, com a implantação do ERP financeiro da Oracle. Com isso, encerramos essa fase de integração com uma redução no número de sistemas para 6, dos anteriores 19, simplificando nossos processos e trazendo informações com maior agilidade para nossos times.



Em junho celebramos a chegada da primeira presidente mulher e não sócia da Companhia, nossa CEO Paula Harraca, marcando um novo capítulo para a Ânima. Com a missão de impulsionar nosso crescimento, ela traz um olhar atento ao valor de nossas marcas e ao fortalecimento de cada uma de nossas unidades locais. Com sua chegada, Paula faz importantes mudanças no Comitê Executivo, que agora reúne as competências necessárias para liderar a terceira onda de crescimento da Ânima, e consolida a estratégia da Companhia apresentada no Dia do Investidor de novembro de 2024.



INICIATIVAS DE TECNOLOGIA E EXPERIÊNCIA DO USUÁRIO

Ao longo de 2024 aprimoramos a experiência do aluno em nossa plataforma de ensino, aprendizagem e serviços, o “Ulife”, resultado em aumento expressivo nas notas em lojas de aplicativos: de 1,2 e 1,1 em novembro de 2023 para 4,7 e 4,3 em novembro de 2024 e para 4,9 e 4,5 em fevereiro de 2025, na Google Play Store e Apple App Store respectivamente. Adotamos AI ao longo das jornadas do estudante e da experiência do educador, tornando as interações mais rápidas e efetivas.



Lançamos em 2024 o Atende+, iniciativa voltada para elevar a experiência dos estudantes com o nosso atendimento, antecipando as necessidades de cada estudante, promovendo mais autonomia e resolução rápida. Projetado para transformar a jornada acadêmica com eficiência, escalabilidade e tecnologia de ponta, nossa solução *omnichannel* conecta estudantes a um suporte ágil e personalizado por meio de três formatos estratégicos, o Atende+ Digital, atendimento via vídeo e WhatsApp, garantindo acessibilidade e conveniência; o Atende+ Especializado, com suporte ao vivo via vídeo para questões mais complexas, promovendo um atendimento humanizado e personalizado; e o Atende+ Presencial, o ponto de contato dentro das escolas, proporcionando acolhimento e resolução de demandas diretamente no *campus*. Estes canais apresentaram melhora significativa de satisfação já em 2025.

RECONHECIMENTOS ACADÊMICOS

Em 2024, obtivemos nota máxima (5) do Ministério da Educação (“MEC”) em 11 processos de autorização, reconhecimento e renovação de reconhecimento de curso de Medicina⁵, refletindo o compromisso do nosso corpo docente com a excelência acadêmica e a transparência.



⁵ A Inspirali possui 15 cursos de Medicina. Em 2024, dos 12 cursos avaliados pelo MEC, 11 receberam nota máxima (5) e 1 recebeu nota 4.

Temos também o orgulho de ter recebido em abril, da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB), o Selo OAB Recomenda para as escolas São Judas Tadeu, Milton Campos, Unisociosc, Unicuritiba e Unifacs, em reconhecimento ao elevado padrão de seus cursos de bacharelado em Direito. O Selo de Qualidade OAB reconhece e incentiva a instituições de ensino superior que se dedicam à formação de profissionais competentes e éticos e que se destacam na aprovação de bacharéis no Exame de Ordem.



Tudo isso graças aos nossos professores, que vão além para entregar educação de qualidade. Os professores são pilares fundamentais do modelo pedagógico da Companhia. Com a criação da Diretoria de Gestão de Futuros Acadêmicos em 2024, dedicada exclusivamente à formação docente, foram implementadas ações para melhorar comunicação, qualidade dos programas formativos, metodologias inovadoras, tecnologias digitais – com destaque para a inteligência artificial – e iniciativas de reconhecimento e pertencimento. Ao longo do ano, foram oferecidas mais de 2.000 horas em cursos, oficinas e workshops, atingindo 77% da base docente. Implementamos o Hub Docente, plataforma integrada de comunicação, prática colaborativa para o trabalho em pares e formação continuada, incluindo uma pós-graduação lato sensu em Currículos Integrados por Competências e Futuros Acadêmicos, além da IA Mind-Mentor para suporte pedagógico contínuo. O reconhecimento docente também foi ampliado com bolsas induzidas para mestrado e doutorado e o Prêmio Docente Inspiração. Os resultados dessas ações são expressivos, com um aumento no engajamento do docente, verificado através da participação em nossos Simpósios Docente, eventos de conexão e integração realizados no início de cada semestre, onde transmitimos informações sobre as principais novidades, projetos e programas do semestre, uma oportunidade para o aprendizado e formação contínua de nossos docentes. O Simpósio do início de 2025 teve aumento de 37% na participação comparado ao do início de 2024, com adesão de 88% da base total e engajamento de 68% dos professores horistas.

INICIATIVAS DE FORTALECIMENTO DE NOSSAS MARCAS

No decorrer de 2024, realizamos em nossas escolas diversas edições da iniciativa Experimente Seu Futuro, uma feira de profissões destinada a alunos do Ensino Médio de escolas públicas e privadas, com o objetivo de orientá-los na escolha da carreira profissional. Foram mais de 30 mil alunos do ensino médio visitando 53 unidades do nosso Ecossistema, com mais de mil escolas do ensino médio impactadas nestas parcerias.



Ao final de 2024 demos um passo importante na estratégia *power to the edge* (“dar força às pontas”), adotando uma nova tática de marketing focada no fortalecimento das marcas do Ecossistema. Foi implantando um *hub* de dez agências de publicidade, em substituição a uma única agência centralizadora e com custos equivalentes, para atuar nos mercados onde nossas instituições estão inseridas. Com este movimento retomamos o foco na regionalidade, ao mesmo tempo que incentivamos a troca de experiências e conhecimentos para gerar soluções criativas e inovadoras, compartilhando da mesma visão macro alinhada às diretrizes da Ânima.



MISSÕES HUMANITÁRIAS

Na Inspirali oferecemos a nossos alunos dos cursos de Medicina a oportunidade de participar em missões voluntárias organizadas ao longo do ano que visam melhorar as condições de saúde e saneamento de comunidades de alta vulnerabilidade social, enquanto fortalecem nosso objetivo de formar não apenas bons profissionais, mas também grandes seres humanos. No ano de 2024 aumentamos o número de missões, sendo elas: 1 Missão África, 4 Missões Amazônia, 1 Missão Rio Grande do Sul, 1 Missão Jequitinhonha, 1 Missão Sertões. Foram 240 alunos e alunas selecionados para participar das missões de 2024, realizando mais de 6 mil atendimentos gratuitos.



INAUGURAÇÕES E AUTORIZAÇÕES

Iniciamos, em agosto, as aulas da primeira turma do curso de graduação de Medicina da Faculdade Una de Tucuruí, localizada no estado do Pará, com as 50 vagas anuais autorizadas preenchidas em sua totalidade.



Em 2024, também conseguimos a autorização para adição de 100 novas vagas ao curso de medicina da AGES de Irecê, cujos resultados passarão a ser mais expressivos a partir de 2025.



ADIÇÕES AO PORTFÓLIO

Anunciamos em dezembro a chegada da Eu Médico Residente (“EMR”) para o Ecossistema, empresa referência no segmento de preparatório para residência médica principalmente na região Nordeste, além de ser destaque em aprovação na prova do ENARE (Exame Nacional de Residência), a maior prova de residência médica do Brasil. A EMR apresentou uma taxa de crescimento anual composta (CAGR) de receita de 2020 a 2023 de 79%, atingindo em 2023 uma receita líquida de R\$ 20,6 milhões e EBITDA de R\$ 4,2 milhões.



Desempenho Operacional

Base de alunos⁶

em milhares	4T24	2S24	2024	4T23	2S23	2023	$\Delta 4T24/4T23$	$\Delta 2S24/2S23$	$\Delta 2024/2023$
Graduação	324,8	324,0	331,8	343,2	338,7	344,8	-5,3%	-4,4%	-3,8%
Ânima Core	191,4	194,0	199,9	205,3	209,3	217,1	-6,8%	-7,3%	-7,9%
Ensino Digital	121,9	118,4	120,0	126,4	118,0	116,0	-3,5%	0,3%	3,5%
Inspirali	11,6	11,6	11,9	11,5	11,5	11,7	0,7%	1,1%	1,1%
Outros¹	1,7	1,7	1,9	2,1	2,0	1,9	-17,4%	-14,2%	-3,4%
Ânima Core	1,7	1,7	1,9	2,1	2,0	1,9	-17,4%	-14,2%	-3,4%
Ensino Acadêmico	326,6	325,7	333,6	345,2	340,7	346,7	-5,4%	-4,4%	-3,8%
Ânima Core	12,2	12,3	15,8	37,1	33,2	30,6	-67,2%	-63,0%	-48,3%
Ensino Digital	23,3	20,5	21,9	25,5	23,7	24,8	-8,3%	-13,5%	-11,9%
Inspirali	7,2	5,4	4,4	3,2	3,4	3,3	125,7%	60,6%	33,3%
Educação Continuada	42,7	38,2	42,1	65,8	60,3	58,8	-35,1%	-36,6%	-28,3%
Base de Alunos Total	369,3	363,9	375,8	411,0	401,0	405,5	-10,2%	-9,3%	-7,3%

¹ Pós-graduação stricto sensu, ensino básico e técnico.

Desempenho operacional por segmento

Ânima Core

	2024	2023	$\Delta 2024/2023$	2S24	2S23	$\Delta 2S24/2S23$	4T24	4T23	$\Delta 4T24/4T23$
Receita Líquida (R\$ milhões)	2.106,4	2.206,6	-4,5%	1.008,3	1.085,8	-7,1%	477,1	524,5	-9,0%
Ensino Acadêmico	2.003,6	2.064,0	-2,9%	955,8	1.005,2	-4,9%	453,9	486,0	-6,6%
Educação Continuada	53,1	95,8	-44,6%	19,8	49,3	-59,9%	7,7	23,9	-67,8%
Educação Continuada B2B	49,7	46,7	6,4%	32,8	31,3	4,7%	15,6	14,6	6,3%
Base de Alunos (em milhares)¹	217,6	249,6	-12,8%	208,0	244,5	-14,9%	205,3	244,5	-16,0%
Ensino Acadêmico	201,8	219,0	-7,9%	195,7	211,3	-7,4%	193,1	207,4	-6,9%
Educação Continuada	15,8	30,6	-48,3%	12,3	33,2	-63,0%	12,2	37,1	-67,2%
Tiquete Líquido (R\$ / mês)²	807	737	9,5%	808	740	9,2%	775	715	8,3%
Ensino Acadêmico	828	785	5,4%	814	793	2,7%	784	781	0,3%
Educação Continuada	279	261	7,2%	268	247	8,5%	210	214	-2,0%

¹ Base final do período para os trimestres e média para o acumulado do semestre e ano. ² Tiquete 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. Educação Continuada: pós-graduação presencial, HSM, SingularityU, HSMu e Ebradi. Educação Continuada B2B: HSM

Fluxo da Graduação Ânima Core	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	$\Delta 4T24/4T23$
Base Anterior	213.334	205.273	208.939	202.681	196.647	-7,8%
Formaturas	-	(26.716)	-	(13.662)	-	n.a
Evasão	(8.386)	(25.255)	(8.706)	(23.890)	(5.588)	-33,4%
% Evasão	-3,9%	-12,3%	-4,2%	-11,8%	-2,8%	1,1pp
Entradas	325	55.637	2.448	31.518	292	-10,2%
Base Atual	205.273	208.939	202.681	196.647	191.351	-6,8%

Os resultados do quarto trimestre de 2024 para o segmento Core seguiram a mesma tendência apresentada nos demais trimestres do ano, fruto da nossa estratégia de privilegiar a qualidade da receita, enquanto buscamos fortalecer nossas marcas para um posicionamento de valor mais alinhado à nossa proposta de qualidade e evoluir nossos processos de forma a entregar uma melhor experiência aos nossos alunos. Como resultado, o Ensino Acadêmico entregou, mais uma vez, melhora na evasão do período (1,1 p.p. versus o 4T23), menores níveis de inadimplência e maior geração de caixa.

No 4T24 realizamos a iniciativa “Limpa Nome”, cujo objetivo é recuperar mensalidades devidas de alunos inadimplentes de cursos do Ensino Acadêmico, em especial de créditos vencidos há mais de 2 anos que já se

⁶ Base final do período para os trimestres e média para o acumulado do semestre e ano.

encontravam integralmente provisionados como perdas. Os resultados foram muito positivos, uma vez que conseguimos reaver o caixa de parte desta inadimplência, enquanto melhoramos a provisão desta carteira para o período. Em contrapartida, houve um impacto negativo pontual na receita líquida do segmento, por conta dos descontos negociados na ação. Como tal iniciativa não ocorreu nos períodos comparativos, destacamos seus impactos, sendo eles R\$ 4,8 milhões em descontos adicionais sobre mensalidade, reduzindo a receita líquida do período, e R\$ 5,9 milhões em reversão de PDD.

Ensino Digital

	2024	2023	Δ2024/ 2023	2S24	2S23	Δ2S24/ 2S23	4T24	4T23	Δ4T24/ 4T23
Receita Líquida (R\$ milhões)¹	298,8	273,3	9,3%	146,4	141,6	3,4%	80,8	77,2	4,6%
Ensino Acadêmico	323,1	291,6	10,8%	158,5	152,7	3,8%	84,3	81,8	3,1%
Educação Continuada	42,6	40,6	5,0%	22,0	19,6	12,1%	12,3	10,3	19,9%
Base de Alunos (em milhares)²	141,9	140,8	0,7%	138,9	141,6	-2,0%	145,2	151,8	-4,3%
Ensino Acadêmico	120,0	116,0	3,5%	118,4	118,0	0,4%	121,9	126,4	-3,5%
Educação Continuada	21,9	24,8	-11,9%	20,5	23,7	-13,5%	23,3	25,5	-8,3%
Tiquete Líquido (R\$ / mês)³	215	197	9,3%	217	203	6,8%	222	202	9,7%
Ensino Acadêmico ³	224	209	7,1%	223	216	3,4%	230	216	6,8%
Educação Continuada ³	162	136	19,2%	179	138	29,7%	176	134	30,8%

¹ Receita líquida de repasse à Polos de EAD de terceiros. ² Base final do período para os trimestres e média para o acumulado do semestre e ano. ³ Tiquete líquido = (Receita Líquida + Repasse polos de terceiros) ÷ base de alunos ÷ número de meses do período. **Ensino Acadêmico:** graduação do Ensino Digital. **Educação Continuada:** pós-graduação Digital.

Fluxo da Graduação	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	Δ4T24/ 4T23
Ensino Digital						
Base Anterior	109.547	126.361	115.906	127.408	114.854	4,8%
Formaturas	-	(5.909)	-	(7.100)	-	n.a
Evasão	(2.065)	(32.709)	(6.814)	(30.525)	(4.103)	98,7%
% Evasão	-1,9%	-25,9%	-5,9%	-24,0%	-3,6%	-1,7pp
Entradas	18.879	28.163	18.316	25.071	11.128	-41,1%
Base Atual	126.361	115.906	127.408	114.854	121.879	-3,5%

Encerramos 2024 com crescimento do tíquete médio de 9,3% no Ensino Digital, sendo um aumento de 7,1% no Ensino Acadêmico e 19,2% na Educação Continuada. Seguimos também no segmento do Ensino Digital nossa estratégia de privilegiar tíquete, sem que isso tenha afetado a base de alunos.

Adicionalmente, no 4T24, deixamos de aceitar matrículas para ingresso de novos alunos em módulos em andamento a partir de meados de novembro, fazendo com que, a partir desta data de corte, novas matrículas passassem a ser apenas para módulos do período seguinte, no caso para o 1T25. Desconsiderando tal efeito, o volume de entradas no 4T24 teria uma queda de 6,5% vs 4T23.

Inspirali

	2024	2023	Δ2024/ 2023	2S24	2S23	Δ2S24/ 2S23	4T24	4T23	Δ4T24/ 4T23
Receita Líquida (R\$ milhões)	1.396,1	1.253,0	11,4%	679,0	618,7	9,7%	337,5	303,9	11,0%
Ensino Acadêmico	1.332,1	1.200,4	11,0%	642,3	589,5	9,0%	317,4	290,5	9,3%
Educação Médica Continuada	64,0	52,6	21,7%	36,7	29,2	25,5%	20,1	13,5	48,9%
Base de Alunos (em milhares)¹	16,3	15,0	8,4%	17,1	14,9	14,7%	18,8	14,7	27,6%
Ensino Acadêmico	11,9	11,7	1,2%	11,6	11,5	1,1%	11,6	11,5	0,7%
Educação Médica Continuada	4,4	3,3	33,7%	5,4	3,4	60,6%	7,2	3,2	125,7%
Tiquete Líquido (R\$ / mês)²	7.396	6.944	6,5%	7.147	6.931	3,1%	6.898	6.891	0,1%
Ensino Acadêmico	9.360	8.536	9,7%	9.212	8.551	7,7%	9.109	8.395	8,5%
Educação Médica Continuada	1.375	1.321	4,1%	1.412	1.436	-1,7%	1.358	1.417	-4,2%

¹ Final de período nos trimestres e média no semestre. ² Tiquete líquido = Receita Líquida / Base de Alunos / Número de meses do período. Tiquete líquido do 4T24 e 2024 consideram, de forma ponderada, a aquisição da Eu Médico Residente ("EMR") no mês de dezembro. **Ensino Acadêmico:** graduação do curso de medicina. **Educação Médica Continuada (EMC):** Pós-graduação em medicina.

A Inspirali encerrou o 4T24 com 11.616 alunos matriculados nos 15 *campi* onde possui o Ensino Acadêmico (cursos de graduação), mantendo consistente seu nível histórico de ocupação das vagas. O tíquete médio aumentou 8,5% no 4T24 versus o 4T23, levando a uma receita líquida do Ensino Acadêmico de R\$ 317,4 milhões no trimestre, 9,3% maior versus 4T23. Para o ano de 2024, a receita líquida do Ensino Acadêmico foi de R\$ 1.332,1 milhões, superando em 11,0% o mesmo período do ano anterior. No ano de 2024 a Inspirali recebeu autorização para (i) ofertar novo curso de medicina na UNA Tucuruí (PA), com 50 vagas anuais, curso este já inaugurado no segundo semestre de 2024; e (2) aumentar em 100 vagas seu curso de medicina da AGES Irecê (BA), vagas estas que passarão produzir maiores impactos a partir de 2025. Com isso, a Inspirali encerrou o ano de 2024 com 1.892 vagas autorizadas para cursos de graduação de medicina.

O segmento de Educação Médica Continuada (EMC) registrou no 4T24 um crescimento na base de alunos de 125,7% versus o 4T23, atingindo 7.151 alunos, impactada pela aquisição da Eu Médico Residente (“EMR”) em dezembro, quando acrescentou 3,3 mil alunos e R\$ 1,9 milhões de receita ao 4T24. O tíquete médio ponderado da EMC no 4T24 foi 4,2% abaixo do 4T23, levando a uma receita líquida do período de R\$ 20,1 milhões, 48,9% acima do 4T23. Para o ano de 2024, a receita líquida da EMC ficou 21,7% acima de 2023, atingindo R\$ 64,0 milhões.

Desta forma, a receita líquida consolidada da Inspirali foi de R\$ 337,5 milhões no 4T24 (+11,0% versus 4T23), acumulando no ano de 2024 o montante de R\$ 1.396,1 milhões (+11,4% versus 2023).

Financiamento Estudantil por terceiros⁷

	1S23	2S23	1S24	2S24
% da Atração FIES	1,5%	0,8%	1,4%	1,1%
% da Atração Financiamento privado	8,0%	6,0%	7,1%	6,4%
% da Atração	9,5%	6,8%	8,5%	7,5%
Base de Alunos	232.325	216.807	214.899	202.967
Fies	11.234	9.498	8.381	7.371
% da Base de Alunos	4,8%	4,4%	3,9%	3,6%
Financiamento privado	17.333	16.474	16.860	19.565
% da Base de Alunos	7,5%	7,6%	7,8%	9,6%
Total	28.567	25.972	25.241	26.936
% da Base de alunos	12,3%	12,0%	11,7%	13,3%

No processo de Atração do segundo semestre de 2024 registramos 6,4% de novos alunos utilizando algum tipo de financiamento privado de terceiros, o que representa um crescimento de 0,4 p.p. versus o 2S23.

Importante ressaltar que no ciclo de atração do segundo semestre de 2024 introduzimos mudanças nas condições de oferta de financiamento privado, o que nos possibilitou usar de forma mais assertiva tal ferramenta e, consequentemente, aumentar ligeiramente sua participação na base.

Assim, como resultado, no segundo semestre de 2024 apresentamos um aumento na base de alunos da graduação presencial utilizando algum tipo de financiamento privado de terceiros, na ordem de 2,0 p.p. quando comparado ao 2S23, o que foi parcialmente compensado por uma queda no número de alunos utilizando FIES.

⁷ Não abrange a modalidade “Facilita” de financiamento. Os dados apresentados são referentes a alunos na modalidade presencial.

Desempenho financeiro

R\$ milhões	Ânima Core			Ensino Digital			Inspirali			Consolidado		
	2024	2023	Δ2024/2023	2024	2023	Δ2024/2023	2024	2023	Δ2024/2023	2024	2023	Δ2024/2023
Receita Líquida	2.106,4	2.206,6	-4,5%	298,8	273,3	9,3%	1.396,1	1.253,0	11,4%	3.801,4	3.732,9	1,8%
Lucro Bruto Ajustado	1.314,5	1.312,9	0,1%	278,2	255,9	8,7%	965,0	889,8	8,5%	2.557,7	2.458,5	4,0%
Margem Bruta	62,4%	59,5%	2,9pp	93,1%	93,6%	-0,5pp	69,1%	71,0%	-1,9pp	67,3%	65,9%	1,4pp
Resultado Operacional Ajustado	794,4	805,1	-1,3%	114,8	61,4	86,9%	742,2	660,3	12,4%	1.651,5	1.526,8	8,2%
Margem Operacional	37,7%	36,5%	1,2pp	38,4%	22,5%	15,9pp	53,2%	52,7%	0,5pp	43,4%	40,9%	2,5pp

R\$ milhões	Ânima Core			Ensino Digital			Inspirali			Consolidado		
	4T24	4T23	Δ4T24/4T23	4T24	4T23	Δ4T24/4T23	4T24	4T23	Δ4T24/4T23	4T24	4T23	Δ4T24/4T23
Receita Líquida	477,1	524,5	-9,0%	80,8	77,2	4,6%	337,5	303,9	11,0%	895,4	905,7	-1,1%
Lucro Bruto Ajustado	269,3	310,7	-13,3%	74,0	66,5	11,4%	226,3	201,4	12,4%	569,6	578,5	-1,5%
Margem Bruta	56,4%	59,2%	-2,8pp	91,7%	86,1%	5,6pp	67,1%	66,3%	0,8pp	63,6%	63,9%	-0,3pp
Resultado Operacional Ajustado	154,6	205,3	-24,7%	34,8	9,5	266,1%	181,8	137,0	32,7%	371,1	351,8	5,5%
Margem Operacional	32,4%	39,1%	-6,7pp	43,1%	12,3%	30,8pp	53,9%	45,1%	8,8pp	41,5%	38,8%	2,7pp

O Ano de 2024 foi marcado por crescimento de margens operacionais em todos os segmentos de negócios, levando a um crescimento no resultado operacional ajustado consolidado de 8,2% versus 2023, e a uma expansão de margem de 2,5 p.p. Tais desempenhos foram atingidos como resultado de nossa disciplina de execução e acompanhamento diligente de custos e despesas. A seguir reportamos como tais resultados se desdobram em cada um de nossos segmentos de negócios.

Ânima Core

No ano de 2024, o Ânima Core, apesar de apresentar queda na receita líquida de 4,5% versus 2023 para R\$ 2.106,4 milhões, entregou expansão de margem operacional de 1,2 p.p. versus 2023, atingindo 37,7%.

O segmento apresentou no 4T24 queda de margem em relação ao mesmo período do ano anterior substancialmente em decorrência de alocações entre o segmento Core e a Inspirali concentradas no 4T23 relativas a trimestres anteriores do mesmo ano. Excluídos tais efeitos na base comparativa do 4T23, o segmento segue a mesma tendência de ganho de margem verificada até o 3T24, o que se confirma no comparativo anual.

Ensino Digital

No ano de 2024, o Ensino Digital apresentou crescimento na receita líquida de 9,3% versus 2023 para R\$ 298,8 milhões, e entregou expansão de margem operacional de 15,9 p.p. versus 2023, atingindo 38,4%. Esta expansão de margem é fruto de uma maior alavancagem operacional e à disciplina na gestão de custos e despesas, além do impacto dos seguintes itens: a) redução da PDD no período, decorrente de um perfil de aluno melhor e de resultados de cobrança mais eficiente; b) redução dos serviços de terceiros; c) cobranças mais eficientes, resultando num incremento das multas e juros cobrados sobre mensalidades em atraso.

O segmento apresentou crescimento de receita líquida de 4,6% no 4T24 versus o 4T23, e continuou em sua trajetória de crescimento do resultado operacional, com uma expansão de margem de 30,8 p.p. e alcançando um resultado operacional 266,1% maior que o mesmo período de 2023.

Inspirali

No ano de 2024, a Inspirali apresentou um crescimento de receita líquida de 11,4% versus 2023 para R\$ 1.396,1 milhões e, apesar da redução da margem bruta, fruto do amadurecimento das vagas autorizadas e uma consequente maior proporção de alunos no período do internato, entregou uma expansão de margem operacional de 0,5 p.p. para 53,2%.

A Inspirali apresentou crescimento de receita líquida de 11,0% no 4T24 versus o 4T23 e entregou uma expansão de margem operacional de 8,8% p.p. no trimestre. Destacamos neste trimestre: a) reestruturação das diretorias

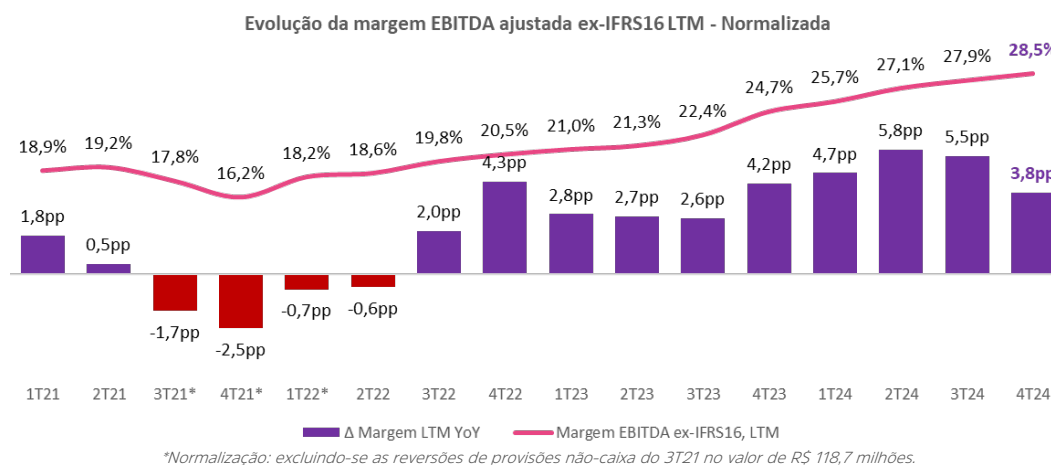
acadêmica e operacional, visando um foco cada vez maior na qualidade acadêmica e experiência dos nossos alunos e docentes; b) melhorias nos processos de cobrança e um melhor fluxo financeiro, levando a uma redução das provisões; c) melhor alocação dos recursos de marketing, impactando nossos alunos e candidatos de forma mais assertiva; e d) busca contínua por maior eficiência nas áreas de *backoffice*.

EBITDA e EBITDA ajustado

R\$ milhões (exceto em %)	2024	%A V	2023	%A V	Δ2024/ 2023	4T24	%A V	4T23	%A V	Δ4T24/ 4T23
Resultado Operacional Ajustado	1.651,5		1.526,8		8,2%	371,1		351,8		5,5%
Margem Operacional	43,4%		40,9%		2,5pp	41,5%		38,8%		2,6pp
Despesas Corporativas	(290,5)	-7,6%	(318,7)	-8,5%	-8,9%	(77,4)	-8,6%	(83,2)	-9,2%	-6,9%
EBITDA Ajustado	1.361,0		1.208,1		12,7%	293,7		268,6		9,3%
Margem EBITDA Ajustado	35,8%		32,4%		3,4pp	32,8%		29,7%		3,1pp
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(38,9)	-1,0%	(23,6)	-0,6%	65,1%	(7,7)	-0,9%	(7,6)	-0,8%	1,1%
(-) Itens não-recorrentes	(9,2)	-0,2%	(118,2)	-3,2%	-92,2%	21,5	2,4%	(33,7)	-3,7%	-163,9%
EBITDA	1.312,9		1.066,4		23,1%	307,6		227,4		35,3%
Margem EBITDA	34,5%		28,6%		5,9pp	34,3%		25,1%		9,2pp
(-) Despesa com aluguel	(276,1)	-7,3%	(284,6)	-7,6%	-3,0%	(69,6)	-7,8%	(67,6)	-7,5%	2,9%
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	1.084,9		923,5		17,5%	224,1		201,0		11,5%
Margem EBITDA Ajustada ex-IFRS16	28,5%		24,7%		3,8pp	25,0%		22,2%		2,8pp

Encerramos o ano de 2024 com um EBITDA ajustado ex-IFRS16 17,5% acima de 2023, em R\$ 1.084,9 milhões, e uma expansão de margem de 3,8 p.p. Essa expansão de margem é reflexo de uma combinação de iniciativas que incluem: a) a contínua melhora dos resultados operacionais dos nossos segmentos, b) a maior eficiência em nossa estrutura corporativa, c) um processo mais assertivo de cobrança de mensalidades em atraso, e d) uma melhora no patamar das despesas com aluguéis.

Com isso, seguimos a trajetória de expansão de margem EBITDA ajustada ex-IFRS16 LTM (*last twelve months*, ou últimos 12 meses), conforme ilustrado no gráfico a seguir:



Não-recorrentes

R\$ milhões	2024	4T24	2023	4T23
Reestruturação e verbas rescisórias	28,4	2,4	55,6	10,3
Baixas contábeis de ativos	3,8	0,0	68,5	12,2
Desmobilizações	0,9	0,0	3,8	0,0
Baixas de earn-outs	0,0	0,0	(69,9)	0,0
Multas contratos de aluguel	0,0	0,0	58,6	10,2
Outros	(23,9)	(23,9)	1,5	0,9
Impacto total no EBITDA Ajustado	9,2	(21,5)	118,2	33,7
Pagamentos de aluguel ex-IFRS16	0,0	0,0	6,1	(3,8)
Impacto total no EBITDA Ajustado ex-IFRS16	9,2	(21,5)	124,3	29,9
Recuperação de impostos	(16,0)	0,0	0,0	0,0
Penalty fee pré-pagamento debênture	1,7	0,0	0,0	0,0
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	16,6	0,0	0,0	0,0
Impacto total no lucro líquido	11,4	(21,5)	124,3	29,9

Os gastos não recorrentes verificados no trimestre estão distribuídos nos seguintes itens:

- Na rubrica 'reestruturação e verbas rescisórias', cujos valores relativos ao 4T24 são referentes a rescisões de vagas que não serão repostas.
- Na rubrica 'outros', que se refere principalmente a efeitos de atualização de ativos de Depósito Judiciais.

Assim, no ano de 2024 os principais efeitos não-recorrentes foram:

- Na rubrica 'reestruturação e verbas rescisórias', cujos valores são substancialmente relacionados à reestruturação do "C-Level" da Companhia ocorrido no 3T24, além de verbas rescisórias da reestruturação de folha acadêmica e administrativa no 1S24.
- Na rubrica 'baixas contábeis de ativos', cujos montantes incluem a baixa de custos incorridos com a criação da empresa Inspirali LTD, descontinuada no 3T24, e reversão de provisões para perdas constituídas para a controlada Gama Academy, líquida da constituição de provisão para perdas em outros ativos.
- Na rubrica 'recuperação de impostos', que se refere à utilização de prejuízos fiscais, até então, não constituídos contabilmente, para quitação de passivos tributários.

Resultado financeiro

R\$ milhões (exceto em %)	2024	2023	Δ2024/ 2023	4T24	4T23	Δ4T24/ 4T23
(+) Receita Financeira	170,0	168,5	0,9%	46,2	34,3	34,8%
Receita com aplicações financeiras	113,1	133,5	-15,2%	33,8	28,5	18,6%
Receita com juros de mensalidades	38,9	23,6	65,1%	7,7	7,6	1,1%
Descontos obtidos	0,1	0,9	-89,3%	(0,2)	0,2	-249,3%
Outras	17,9	10,7	68,0%	4,9	(2,0)	-348,0%
(-) Despesa Financeira	(804,0)	(911,3)	-11,8%	(193,6)	(225,9)	-14,3%
Despesa de comissões e juros com empréstimos ¹	(517,7)	(629,8)	-17,8%	(122,1)	(154,0)	-20,7%
Despesa Financeira de arrendamento	(142,3)	(154,8)	-8,1%	(34,4)	(36,0)	-4,5%
Despesa de juros com PraValer	(75,0)	(42,0)	78,6%	(24,3)	(22,5)	7,9%
Despesa de juros com títulos a pagar (aquisições)	(5,5)	(12,5)	-55,7%	(0,6)	(1,3)	-52,5%
Outros	(63,5)	(72,2)	-12,1%	(12,2)	(12,1)	1,1%
Resultado Financeiro Líquido	(634,0)	(742,8)	-14,6%	(147,4)	(191,7)	-23,1%
Penalty fee pré-pagamento debênture	2,3	0,0	n.a.	0,0	0,0	n.a.
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	22,4	0,0	n.a.	0,0	0,0	n.a.
Resultado Financeiro Ajustado	(609,3)	(742,8)	-18,0%	(147,4)	(191,7)	-23,1%

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

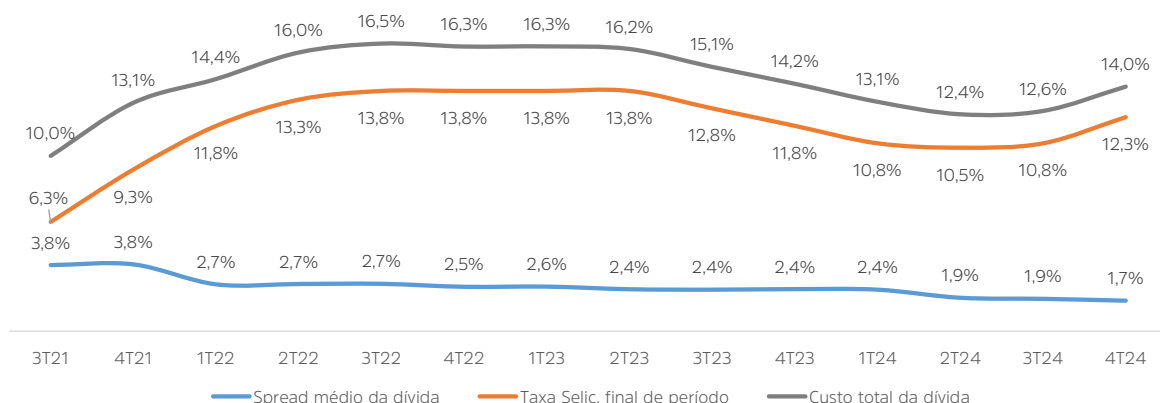
O Resultado Financeiro Líquido apresentou uma melhora de 23,1% (ou uma redução de R\$ 44,3 milhões) no 4T24 versus o 4T23, e uma melhora de 14,6% (ou uma redução de R\$ 108,7 milhões) no ano de 2024 versus 2023. Este avanço é decorrente principalmente da redução das despesas de juros, na ordem de R\$ 32,0 milhões no 4T24 versus o 4T23, e de R\$ 112,1 milhões em 2024 versus 2023, resultado dos menores *spreads* obtidos nas iniciativas de gestão de passivos bancários. Destacamos ainda o aumento na receita com juros de

mensalidades, que apresentou crescimento de 1,1% no 4T24 versus o 4T23, e de 65,1% no ano de 2024 versus 2023, decorrente de políticas de cobranças mais rigorosas.

Abaixo estão relacionados os esforços de gestão de passivos bancários concretizados no ano de 2024, que refletiram na redução do custo da dívida e contribuíram para uma melhora do resultado financeiro líquido ao longo do ano, e cujos efeitos serão integralmente refletidos em trimestres futuros:

- 1) Conforme Comunicado ao Mercado de 10 de maio de 2024, a Inspirali aprovou em AGE sua 2ª emissão de debêntures simples, no montante de R\$ 2,0 bilhões, cujos recursos foram 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 passou a ser CDI + 1,65% ao ano, versus CDI + 2,60% ao ano da 1ª emissão.
- 2) Conforme Fato Relevante de 22 de maio de 2024, Ânima Holding realizou a 5ª (quinta) emissão de debêntures simples, não conversíveis em ações, no montante total de R\$ 200 milhões, com custo de CDI + 1,92% ao ano.
- 3) Conforme Fato Relevante de 8 de agosto de 2024, Ânima Holding realizou a 6ª (sexta) emissão de debêntures simples, não conversíveis em ações, no montante total de R\$ 360 milhões, com custo de CDI + 1,92% ao ano.
- 4) Conforme Comunicado ao Mercado divulgado em 30 de setembro, Ânima Holding assinou contrato com Banco ABC Brasil S.A. para a emissão da 3ª Nota Comercial, no montante de R\$ 140 milhões, cujos recursos foram utilizados para o pré-pagamento das 1ª e 2ª Notas Comerciais, com redução expressiva da taxa juros para CDI + 1,75% ao ano (versus CDI + 3,25%), concomitantemente ao alongamento do prazo de pagamento dos montantes de principal, cujas amortizações previstas até o final de 2025 passam de R\$ 93,8 milhões para R\$ 17,5 milhões.
- 5) Conforme Comunicado ao Mercado divulgado em 11 de outubro de 2024, Ânima Holding renegociou dívidas com o Banco do Brasil, resultando em redução da taxa de juros para 1,65% (de 2,60% e 2,65%), concomitantemente ao alongamento da dívida, que passa a ter seu vencimento final prorrogado para setembro de 2029 (originalmente entre agosto de 2026 e julho de 2027). Adicionalmente, foi pactuada uma carência correspondente a R\$ 348,8 milhões (sendo R\$ 49,6 milhões em 2024, R\$ 197,6 milhões em 2025 e R\$ 101,6 milhões em 2026), com início das amortizações em março de 2027. Importante destacar que, por se tratar de renegociação de dívida, e não nova contratação, não houve incidência de IOF sobre a operação.

Com isso, a taxa do *spread* média da dívida consolidada da Ânima Educação passa para 1,7% ao ano (versus 1,9% ao ano registrado no 3T24), uma redução de 70 pontos base ao ano versus o *spread* médio registrado no 4T23 de 2,4%. O gráfico abaixo demonstra o resultado do importante trabalho que realizamos ao longo dos últimos trimestres, diminuindo significativamente nosso custo da dívida.



Lucro e margem líquidos

R\$ milhões (exceto em %)	2024	%AV	2023	%AV	Δ2024/ 2023	4T24	%AV	4T23	%AV	Δ4T24/ 4T23
EBITDA	1.312,9	34,5%	1.066,4	28,6%	23,1%	307,6	34,3%	227,4	25,1%	35,3%
Depreciação & Amortização	(481,0)	-12,7%	(534,6)	-14,3%	-10,0%	(112,0)	-12,5%	(131,8)	-14,5%	-15,0%
Equivalência Patrimonial	(11,8)	-0,3%	(6,9)	-0,2%	70,8%	(1,3)	-0,1%	(2,3)	-0,3%	-44,6%
EBIT	820,1	21,6%	524,9	14,1%	56,2%	194,3	21,7%	93,3	10,3%	108,2%
Resultado Financeiro Líquido	(634,0)	-16,7%	(742,8)	-19,9%	-14,6%	(147,4)	-16,5%	(191,7)	-21,2%	-23,1%
EBT	186,1	4,9%	(217,9)	-5,8%	-185,4%	46,9	5,2%	(98,4)	-10,9%	-147,7%
IR & CSLL	18,4	0,5%	4,7	0,1%	290,7%	2,0	0,2%	(3,1)	-0,3%	-164,4%
Lucro (Prejuízo) Líquido	204,4	5,4%	(213,2)	-5,7%	-195,9%	48,9	5,5%	(101,5)	-11,2%	-148,2%
(-) Participação dos acionistas não controladores	119,3	3,1%	116,5	3,1%	2,4%	33,0	3,7%	18,9	2,1%	74,8%
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	85,1	2,2%	(329,6)	-8,8%	-125,8%	15,9	1,8%	(120,4)	-13,3%	-113,2%
Itens não-recorrentes	9,1	0,2%	118,2	3,2%	-92,3%	(21,6)	-2,4%	33,7	3,7%	-164,2%
Recuperação de impostos	(16,0)	-0,4%	0,0	0,0%	n.a.	0,0	0,0%	0,0	0,0%	n.a.
Amortização de intangível ^{1,2}	90,5	2,4%	165,1	4,4%	-45,2%	14,6	1,6%	41,3	4,6%	-64,7%
Penalty fee pré-pagamento debênture ²	1,7	0,0%	0,0	0,0%	n.a.	0,0	0,0%	0,0	0,0%	n.a.
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga ²	16,6	0,4%	0,0	0,0%	n.a.	0,0	0,0%	0,0	0,0%	n.a.
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	187,0	4,9%	(46,4)		n.a.	8,9		(45,4)		-119,5%
Margem Líquida Ajustada	4,9%		-1,2%		6,1pp	1,0%		-5,0%		6,0pp

¹ Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas. ² Os valores são referentes a participação da Ânima Holding (74,01%) no referido ajuste.

Concluimos o ano de 2024 com um lucro líquido atribuível aos acionistas controladores de R\$ 85,1 milhões, resultado do crescimento do EBITDA, da redução nas despesas com depreciação & amortização e de um melhor resultado financeiro líquido. O lucro líquido ajustado para 2024 alcançou R\$ 187,0 milhões, o maior resultado para o período em toda a história da Companhia, sendo ajustado por:

- Itens não recorrentes que impactaram o EBITDA;
- Utilização de prejuízo fiscal na consolidação de parcelamentos tributários;
- Amortização de intangíveis; e
- Impactos relacionados à emissão de debentures.

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

Caixa e endividamento líquido

R\$ milhões (exceto em %)	DEZ 24	SET 24	JUN 24	MAR 24	DEZ 23	SET 23	JUN 23
(+) Total de Disponibilidades	1.252,0	1.475,2	1.180,0	528,5	984,5	1.125,8	1.053,9
Caixa	99,6	100,2	172,4	146,5	139,4	445,7	61,5
Aplicações Financeiras	1.152,4	1.374,9	1.007,6	382,0	845,1	680,1	992,5
(-) Total de Empréstimos e Financiamentos¹	4.134,3	4.222,0	3.859,3	3.243,6	3.830,4	3.753,3	3.834,2
Circulante	148,6	421,3	364,1	782,2	880,1	719,1	871,6
Não circulante	3.985,7	3.800,7	3.495,2	2.461,4	2.950,2	3.034,3	2.962,6
(=) Dívida Líquida²	(2.882,4)	(2.746,9)	(2.679,3)	(2.715,1)	(2.845,9)	(2.627,5)	(2.780,2)
(-) Outras obrigações ajustadas	158,9	135,6	206,5	180,6	152,1	176,5	258,1
(=) Dívida Líquida ajustada³	(3.041,3)	(2.882,5)	(2.885,8)	(2.895,7)	(2.998,0)	(2.804,0)	(3.038,3)
(-) Passivo Arrendamentos (IFRS-16)	1.188,7	1.208,5	1.236,3	1.274,1	1.304,0	1.320,0	1.352,2
Circulante	141,4	137,2	143,2	142,7	144,4	158,2	152,0
Não circulante	1.047,3	1.071,3	1.093,1	1.131,4	1.159,6	1.161,8	1.200,2
(=) Dívida Líquida ajustada incl. IFRS-16³	(4.230,0)	(4.091,0)	(4.122,1)	(4.169,8)	(4.301,9)	(4.124,1)	(4.390,5)
EBITDA ajustado ex-IFRS16 LTM	1.084,9	1.061,7	1.032,9	970,4	923,5	822,9	776,3
Ratio⁴	2,80x	2,71x	2,79x	2,98x	3,25x	3,41x	3,91x

¹ Considera empréstimos e financiamentos e derivativos. ² Considera apenas as obrigações bancárias. ³ Considera todas as obrigações de curto e longo prazos relacionadas ao pagamento de parcelamentos tributários e aquisições, excluindo Bolsas Proies. A partir de Set/2023 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. ⁴ Considera a Dívida líquida ajustada.

Encerramos o ano de 2024 com uma posição de caixa de R\$ 1.252,0 milhões, 27,2% acima de 2023, e com uma dívida bruta de R\$ 4.134,3 milhões, 7,9% acima de 2023. Como resultado, a dívida líquida ajustada encerrou 2024 em R\$ 3.041,3 milhões, 1,4% acima de 2023, o que combinado a o aumento de 17,5% no EBITDA ajustado ex-IFRS 16 levou a uma redução na alavancagem da companhia para 2,80x ao final de 2024, versus 3,25x ao final de 2023. Assim, encerramos o ano de 2024 com posição de caixa suficiente para fazer frente aos nossos compromissos de vencimentos de dívida previstos para os anos de 2025, 2026 e 2027.

Contas a receber e prazo médio de recebimento (PMR)

Total	4T24	3T24	4T23	3T23	Δ4T24/ 3T24	Δ4T24/ 4T23	Δ3T24/ 3T23
Contas a Receber Líquido	836,9	891,7	766,5	752,4	(54,8)	70,4	139,3
a vencer	503,5	579,8	383,1	414,5	(76,3)	120,4	165,2
até 180 d	179,2	188,8	212,0	171,5	(9,6)	(32,8)	17,3
de 181 a 360 d	67,6	55,8	70,6	80,5	11,8	(3,0)	(24,6)
de 361 a 720 d	86,6	67,3	100,8	86,0	19,3	(14,2)	(18,7)

Prazos médios de recebimento

Total	4T24	3T24	4T23	3T23	Δ4T24/ 3T24	Δ4T24/ 4T23	Δ3T24/ 3T23
Contas a Receber Líquido	836,9	891,7	766,5	752,4	(54,8)	70,4	139,3
Receita líquida (LTM)	3.801,4	3.811,7	3.732,9	3.672,4	(10,3)	68,5	139,3
PMR (# Dias)	79	84	74	74	(5)	5	10
Não FIES e outros	4T24	3T24	4T23	3T23	Δ4T24/ 3T24	Δ4T24/ 4T23	Δ3T24/ 3T23
Contas a Receber Líquido	727,3	776,3	557,6	553,1	(49,0)	169,7	223,2
Receita líquida (LTM)	3.623,9	3.652,5	3.388,7	3.324,4	(28,6)	235,2	328,2
PMR (# Dias)	72	77	59	60	(4)	13	17
FIES	4T24	3T24	4T23	3T23	Δ4T24/ 3T24	Δ4T24/ 4T23	Δ3T24/ 3T23
Contas a Receber Líquido	109,6	115,4	103,6	104,3	(5,8)	6,0	11,1
Receita líquida (LTM)	177,5	159,2	161,2	157,4	18,3	16,3	1,7
PMR (# Dias)	222	261	231	238	(39)	(9)	23

Nosso 'contas a receber líquido' encerrou o ano de 2024 com um saldo de R\$ 836,9 milhões, uma redução de R\$ 54,8 milhões em relação ao 3T24, alinhado com a sazonalidade do negócio, uma vez que os alunos precisam renegociar as dívidas para poderem se matricular novamente. Com relação ao 4T23, o aumento nas contas a receber (+R\$ 70,4 milhões) está relacionado ao amadurecimento da carteira de financiamentos privados.

Nosso prazo médio de recebimento total encerrou o ano levemente abaixo versus o 3T24, alinhado a nossas políticas atuais de melhoria de capital de giro. Quando comparado ao 4T23, o PMR aumentou ligeiramente devido ao maior volume de antecipação de recebíveis cartão de crédito realizado no 4T23 e ao amadurecimento da carteira de financiamentos privados, conforme explicitado no parágrafo anterior.

Fluxo de caixa

R\$ milhões	2024	2023	4T24	4T23
Lucro (Prejuízo) líquido	204,4	(213,2)	48,9	(101,5)
Provisões	182,7	242,3	6,1	63,0
Depreciação & Amortização	481,0	509,4	112,1	122,7
Receita / Despesa com juros e atualização monetária	684,6	774,2	171,6	173,1
Outros ajustes ao resultado líquido	22,8	120,1	(7,9)	63,2
Pagamento de aluguel	(275,6)	(290,7)	(69,1)	(63,9)
Pagamento de multa de aluguel	(8,8)	(31,9)	(1,1)	(4,5)
Geração de Caixa Operacional	1.291,2	1.110,3	260,6	252,0
Capital de Giro	(331,7)	(208,9)	(202,4)	(201,4)
CAPEX - Imobilizado e Intangível	(175,9)	(190,5)	(53,5)	(35,2)
Subtotal	(507,5)	(399,3)	(255,9)	(236,6)
Geração de Caixa da Empresa	783,6	711,0	4,7	15,5
Aumento de Capital	1,2	0,0	1,2	0,0
Juros Pagos	(493,0)	(568,3)	(166,0)	(59,8)
Captações e Amortizações	273,3	(379,0)	(45,1)	(18,4)
Pagamentos de aquisições	(50,8)	(109,1)	(17,7)	(22,5)
Recompra de ações	0,0	(6,9)	0,0	0,0
Dividendos	(246,8)	(139,8)	(0,3)	(56,1)
Subtotal	(516,1)	(1.203,1)	(227,9)	(156,8)
Aumento (redução) líquido(a) no caixa /equivalentes	267,5	(492,2)	(223,2)	(141,3)
Caixa e Aplicações Financeiras no início do período	984,5	1.476,6	1.475,2	1.125,8
Caixa e Aplicações Financeiras no fim do período	1.252,0	984,5	1.252,0	984,5

A Companhia finalizou o ano de 2024 com uma geração de caixa da empresa de R\$ 783,6 milhões, representando um aumento de 10,2% em comparação ao ano de 2023. No 4T24, a redução da geração de caixa da empresa versus o 4T23 está relacionada majoritariamente ao maior nível de CAPEX no trimestre, decorrente em sua maior parte dos investimentos pontuais no novo *campus* da faculdade de medicina de Cubatão.

Das atividades de financiamento, destacamos a redução de R\$ 75,3 milhões (-13,3%) nos juros pagos no ano de 2024 versus 2023. A redução deste montante está ligada aos seguintes fatores: a) redução do custo da dívida, com *spread* sobre o CDI variando de 1,9% a 2,4%; b) redução da taxa SELIC média do período comparativo.

Em 2024 também realizamos o pagamento de R\$ 246,8 milhões em dividendos (R\$ 178,0 milhões aos acionistas da Ânima Holding e R\$ 65,7 milhões aos acionistas minoritários da Inspirali), reforçado o compromisso com o retorno de valor aos nossos acionistas

Investimentos (CAPEX)

R\$ milhões (exceto em %)	2024	2023	$\Delta 2024 / 2023$	4T24	4T23	$\Delta 4T24 / 4T23$
Sistema e Tecnologia	95,6	107,6	-11,2%	25,9	25,9	0,2%
Obras e benfeitorias	42,1	62,4	-32,5%	13,2	2,7	389,1%
Outros	38,2	20,5	86,6%	14,4	6,7	116,5%
Total Investimento	175,9	190,5	-7,7%	53,5	35,2	52,0%
% sobre a Receita Líquida	4,6%	5,1%	-0,5p.p.	6,0%	5,5%	0,5p.p.

Finalizamos o ano de 2024 com investimentos em CAPEX totalizando R\$ 175,6 milhões, 7,7% abaixo do montante investido em 2023 e equivalente a 4,6% da receita líquida do ano de 2024. Este resultado reflete o disciplinado trabalho de priorizar investimentos em sistemas e tecnologia que nos gerarão maior eficiência operacional nos próximos anos.

Ao analisarmos o CAPEX para o 4T24, como já mencionado, o aumento de 52,0% é decorrente de investimentos no novo *campus* de medicina de Cubatão, que deverá ser inaugurado em março de 2025.

Retorno sobre o capital investido (ROIC)

Retorno Sobre Capital Investido (ROIC) ¹	2024	2023	$\Delta 2024 / 2023$
ROIC consolidado	10,8%	8,0%	2,8pp
ROIC sem ativos intangíveis não amortizáveis	26,9%	19,0%	7,9pp

¹ $ROIC = EBIT\ LTM * (1 - \text{taxa efetiva de IR/CSLL}) \div \text{capital investido médio}$.
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 10,8% no ano de 2024, melhora de 2,8 p.p. em relação ao ano de 2023. Ao excluirmos a incorporação dos intangíveis não amortizáveis das aquisições, chegamos a um ROIC de 26,9% no ano, ou seja, um aumento de 7,9 p.p em relação a 2023.

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

Glossário

Lucro bruto ajustado

O Lucro bruto ajustado é uma medida de desempenho financeiro não baseada nas Normas Internacionais de Relatório Financeiro ("IFRS") emitidas pelo *International Accounting Standards Board* ("IASB") adotada por nossa Administração e conciliada com nossas demonstrações financeiras. O Lucro bruto ajustado não é medida de desempenho financeiro segundo as IFRS e não possui significado padronizado e nossa definição poderá não ser comparável à utilizada por outras empresas. O uso do Lucro bruto ajustado como indicador de lucratividade da Companhia possui limitações porque não leva em conta certos custos atinentes aos negócios da Companhia, tais como a depreciação e amortização, bem como itens não recorrentes. A reconciliação deste indicador encontra-se na sessão ANEXO III: Reconciliação da DRE.

Resultado operacional ajustado

O Resultado operacional ajustado é uma medida de desempenho financeiro não baseada nas Normas Internacionais de Relatório Financeiro ("IFRS") emitidas pelo *International Accounting Standards Board* ("IASB") adotada por nossa Administração e conciliada com nossas demonstrações financeiras. O Resultado operacional ajustado não é medida de desempenho financeiro segundo as IFRS e não possui significado padronizado e nossa definição poderá não ser comparável à utilizada por outras empresas. O uso do Resultado operacional ajustado como indicador de lucratividade da Companhia possui limitações porque não leva em conta certos custos atinentes aos negócios da Companhia, tais como a depreciação e amortização, despesas corporativas, multas e juros sobre mensalidades, bem como itens não recorrentes. A reconciliação deste indicador encontra-se na sessão ANEXO III: Reconciliação da DRE.

EBITDA, EBITDA ajustado e EBITDA ajustado sem efeito IFRS 16 ("EBITDA ajustado ex-IFRS16")

O EBITDA, o EBITDA ajustado e o EBITDA ajustado sem efeito IFRS 16 são medidas de desempenho financeiro não baseadas nas Normas Internacionais de Relatório Financeiro ("IFRS") emitidas pelo *International Accounting Standards Board* ("IASB") adotadas por nossa Administração e conciliadas com nossas demonstrações financeiras. O EBITDA, o EBITDA ajustado e o EBITDA ajustado sem efeito IFRS 16 não são medidas de desempenho financeiro segundo as IFRS, não apresentam o fluxo de caixa dos períodos indicados e não deverão ser considerados uma alternativa ao lucro líquido como medida de desempenho operacional ou como alternativa aos fluxos de caixa operacionais como medida de liquidez. O EBITDA, o EBITDA ajustado e o EBITDA ajustado sem efeito IFRS 16 não possuem significado padronizado e nossas definições poderão não ser comparáveis às utilizadas por outras empresas. O uso do EBITDA, do EBITDA ajustado e do EBITDA ajustado sem efeito IFRS 16 como indicadores da lucratividade da Companhia possui limitações porque não leva em conta certos custos atinentes aos negócios da Companhia, tais como despesas financeiras, impostos, depreciação, juros e multas sobre recebimentos em atraso de clientes e demais despesas correlatas. O EBITDA corresponde ao nosso lucro (prejuízo) líquido acrescido dos tributos sobre o lucro, do resultado financeiro líquido e das despesas de depreciação, amortização e exaustão, conforme aplicável. O EBITDA ajustado é uma resultante do EBITDA ajustado para voltar os efeitos das multas e juros sobre mensalidades, equivalência patrimonial e itens não recorrentes. O EBITDA ajustado sem efeito IFRS 16 é composto pelo EBITDA ajustado excluindo o impacto positivo da adoção do IFRS 16. A reconciliação está na sessão Desempenho Financeiro, no item EBITDA e EBITDA ajustado.

Dívida líquida, Dívida líquida ajustada e Dívida líquida ajustada com efeito IFRS16

Nós calculamos a Dívida líquida a partir da soma de nossos empréstimos, financiamentos e debêntures e derivativos deduzidos os montantes registrados como caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras nos ativos e passivos circulantes e não circulantes. A Dívida líquida ajustada é calculada pela soma da Dívida líquida com ajuste de outras obrigações nos passivos circulantes e não circulantes. A Dívida líquida ajustada com efeito IFRS16 é calculada pela soma da Dívida líquida ajustada com o efeito dos passivos em decorrência do IFRS 16 (aplicado em 1 de janeiro de 2019). Não existe uma definição padrão para medir a Dívida líquida, Dívida líquida ajustada e a Dívida líquida ajustada com efeito IFRS16 e nossa definição pode ser diferente do que é utilizado por outras companhias. A Dívida líquida, Dívida líquida ajustada e a Dívida líquida ajustada com efeito IFRS16 não são medidas de endividamento de acordo com o BR GAAP ou IFRS, ou medidas de nosso fluxo de caixa, liquidez e recursos disponíveis para atender a nossa dívida. A reconciliação está na sessão Desempenho Financeiro, no item Caixa e endividamento líquido.

Lucro Líquido Ajustado

O Lucro líquido ajustado é uma medida de desempenho financeiro não baseada nas Normas Internacionais de Relatório Financeiro ("IFRS") emitidas pelo *International Accounting Standards Board* ("IASB") adotada por nossa Administração e conciliada com nossas demonstrações financeiras. O Lucro líquido ajustado não é medida de desempenho financeiro segundo as IFRS e não possui significado padronizado e nossa definição poderá não ser comparável à utilizada por outras empresas. O uso do Lucro líquido ajustado como indicador de lucratividade da Companhia possui limitações porque não leva em conta certos custos atinentes aos negócios da Companhia, tais como a depreciação e amortização, despesas corporativas, multas e juros sobre mensalidades, bem como itens não recorrentes. A reconciliação deste indicador encontra-se na sessão ANEXO I: DRE consolidada.

Anexo I: DRE Consolidada

R\$ milhões (exceto em %)	2024	% AV	2023	% AV	Δ2024/ 2023	4T24	% AV	4T23	% AV	Δ4T24/ 4T23
Receita Bruta	7.772,0	204,5%	7.647,0	204,9%	1,6%	1.882,4	210,2%	1.868,8	206,3%	0,7%
Descontos, Deduções & Bolsas	(3.819,1)	-100,5%	(3.767,5)	-100,9%	1,4%	(951,3)	-106,2%	(927,2)	-102,4%	2,6%
Impostos & Taxas	(151,6)	-4,0%	(146,5)	-3,9%	3,4%	(35,8)	-4,0%	(35,9)	-4,0%	-0,2%
Receita Líquida	3.801,4	100,0%	3.732,9	100,0%	1,8%	895,4	100,0%	905,7	100,0%	-1,1%
Total de Custos	(1.243,7)	-32,7%	(1.274,4)	-34,1%	-2,4%	(325,8)	-36,4%	(327,2)	-36,1%	-0,4%
Pessoal	(834,5)	-22,0%	(915,3)	-24,5%	-8,8%	(213,0)	-23,8%	(231,7)	-25,6%	-8,0%
Serviços de Terceiros	(120,5)	-3,2%	(114,5)	-3,1%	5,2%	(35,5)	-4,0%	(25,0)	-2,8%	41,9%
Aluguel & Ocupação	(69,8)	-1,8%	(70,0)	-1,9%	-0,2%	(17,6)	-2,0%	(18,6)	-2,1%	-5,5%
Outras	(218,9)	-5,8%	(174,6)	-4,7%	25,4%	(59,6)	-6,7%	(51,8)	-5,7%	15,0%
Lucro Bruto Ajustado	2.557,7	67,3%	2.458,5	65,9%	4,0%	569,6	63,6%	578,5	63,9%	-1,5%
Despesas Comerciais	(469,2)	-12,3%	(464,3)	-12,4%	1,0%	(97,5)	-10,9%	(106,1)	-11,7%	-8,0%
PDD	(178,5)	-4,7%	(192,4)	-5,2%	-7,2%	(24,7)	-2,8%	(42,3)	-4,7%	-41,6%
Marketing	(290,6)	-7,6%	(271,9)	-7,3%	6,9%	(72,8)	-8,1%	(63,8)	-7,0%	14,2%
Despesas Gerais & Administrativas	(458,4)	-12,1%	(466,0)	-12,5%	-1,6%	(115,4)	-12,9%	(110,7)	-12,2%	4,3%
Pessoal	(292,9)	-7,7%	(310,1)	-8,3%	-5,6%	(67,8)	-7,6%	(65,6)	-7,2%	3,4%
Serviços de Terceiros	(112,3)	-3,0%	(111,4)	-3,0%	0,8%	(28,1)	-3,1%	(30,5)	-3,4%	-8,0%
Aluguel & Ocupação	(4,3)	-0,1%	3,3	0,1%	-230,5%	(1,2)	-0,1%	(1,9)	-0,2%	-39,1%
Outras	(48,9)	-1,3%	(47,7)	-1,3%	2,5%	(18,4)	-2,1%	(12,7)	-1,4%	44,9%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(17,6)	-0,5%	(25,0)	-0,7%	-29,8%	6,8	0,8%	(17,5)	-1,9%	-139,0%
Provisões	(28,1)	-0,7%	(43,6)	-1,2%	-35,6%	1,2	0,1%	(20,5)	-2,3%	-106,0%
Impostos & Taxas	(13,4)	-0,4%	(3,5)	-0,1%	279,4%	(5,0)	-0,6%	(0,7)	-0,1%	614,5%
Outras receitas operacionais	23,9	0,6%	22,2	0,6%	8,0%	10,6	1,2%	3,7	0,4%	188,9%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	38,9	1,0%	23,6	0,6%	65,1%	7,7	0,9%	7,6	0,8%	1,1%
Resultado Operacional Ajustado	1.651,5	43,4%	1.526,8	40,9%	8,2%	371,1	41,5%	351,8	38,8%	5,5%
Despesas Corporativas	(290,5)	-7,6%	(318,7)	-8,5%	-8,9%	(77,4)	-8,6%	(83,2)	-9,2%	-6,9%
EBITDA Ajustado	1.361,0	35,8%	1.208,1	32,4%	12,7%	293,7	32,8%	268,6	29,7%	9,3%
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(38,9)	-1,0%	(23,6)	-0,6%	65,1%	(7,7)	-0,9%	(7,6)	-0,8%	1,1%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(9,2)	-0,2%	(118,2)	-3,2%	-92,2%	21,5	2,4%	(33,7)	-3,7%	-163,9%
EBITDA	1.312,9	34,5%	1.066,4	28,6%	23,1%	307,6	34,3%	227,4	25,1%	35,3%
Depreciação & Amortização	(481,0)	-12,7%	(534,6)	-14,3%	-10,0%	(112,0)	-12,5%	(131,8)	-14,5%	-15,0%
Equivalência Patrimonial	(11,8)	-0,3%	(6,9)	-0,2%	70,8%	(1,3)	-0,1%	(2,3)	-0,3%	-44,6%
EBIT	820,1	21,6%	524,9	14,1%	56,2%	194,3	21,7%	93,3	10,3%	108,2%
Resultado Financeiro Líquido	(634,0)	-16,7%	(742,8)	-19,9%	-14,6%	(147,4)	-16,5%	(191,7)	-21,2%	-23,1%
EBT	186,1	4,9%	(217,9)	-5,8%	-185,4%	46,9	5,2%	(98,4)	-10,9%	-147,7%
IR & CSLL	18,4	0,5%	4,7	0,1%	290,7%	2,0	0,2%	(3,1)	-0,3%	-164,4%
Lucro (Prejuízo) Líquido	204,4	5,4%	(213,2)	-5,7%	-195,9%	48,9	5,5%	(101,5)	-11,2%	-148,2%
(-) Participação dos acionistas não controladores	119,3	3,1%	116,5	3,1%	2,4%	33,0	3,7%	18,9	2,1%	74,8%
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas	85,1	2,2%	(329,6)	-8,8%	-125,8%	15,9	1,8%	(120,4)	-13,3%	-113,2%
Itens Não-Recorrentes - EBITDA ²	9,1	0,2%	118,2	3,2%	-92,3%	(21,6)	-2,4%	33,7	3,7%	-164,2%
Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0,0	0,0%	0,0	0,0%	n.a.	0,0	0,0%	0,0	0,0%	n.a.
Recuperação de impostos	(16,0)	-0,4%	0,0	0,0%	n.a.	0,0	0,0%	0,0	0,0%	n.a.
Amortização de intangível ^{1,2}	90,5	2,4%	165,1	4,4%	-45,2%	14,6	1,6%	41,3	4,6%	-64,7%
Penalty fee pré-pagamento debênture ²	1,7	0,0%	0,0	0,0%	n.a.	0,0	0,0%	0,0	0,0%	n.a.
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga ²	16,6	0,4%	0,0	0,0%	n.a.	0,0	0,0%	0,0	0,0%	n.a.
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	187,0	4,9%	(46,4)	-1,2%	n.a.	8,9	1,0%	(45,4)	-5,0%	-119,5%

¹ Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas.

² Os valores são referentes a participação da Ânima Holding (74,01%) no referido ajuste.

Anexo II: DRE por segmento de negócio

R\$ milhões (exceto em %)	2024							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirali	%AV
Receita Bruta	7.772,0	204,5%	5.039,2	239,2%	943,9	315,9%	1.788,9	128,1%
Descontos, Deduções & Bolsas	(3.819,1)	-100,5%	(2.850,4)	-135,3%	(633,7)	-212,0%	(335,0)	-24,0%
Impostos & Taxas	(151,6)	-4,0%	(82,4)	-3,9%	(11,4)	-3,8%	(57,8)	-4,1%
Receita Líquida	3.801,4	100,0%	2.106,4	100,0%	298,8	100,0%	1.396,1	100,0%
Total de Custos	(1.243,7)	-32,7%	(791,9)	-37,6%	(20,6)	-6,9%	(431,2)	-30,9%
Pessoal	(834,5)	-22,0%	(578,5)	-27,5%	(13,4)	-4,5%	(242,6)	-17,4%
Serviços de Terceiros	(120,5)	-3,2%	(68,1)	-3,2%	(0,5)	-0,2%	(51,9)	-3,7%
Aluguel & Ocupação	(69,8)	-1,8%	(54,3)	-2,6%	(1,2)	-0,4%	(14,4)	-1,0%
Outras	(218,9)	-5,8%	(91,1)	-4,3%	(5,5)	-1,8%	(122,3)	-8,8%
Lucro Bruto Ajustado	2.557,7	67,3%	1.314,5	62,4%	278,2	93,1%	965,0	69,1%
Despesas Comerciais	(469,2)	-12,3%	(314,9)	-14,9%	(101,9)	-34,1%	(52,4)	-3,7%
PDD	(178,5)	-4,7%	(127,2)	-6,0%	(31,7)	-10,6%	(19,7)	-1,4%
Marketing	(290,6)	-7,6%	(187,7)	-8,9%	(70,3)	-23,5%	(32,7)	-2,3%
Despesas Gerais & Administrativas	(448,8)	-11,8%	(201,9)	-9,6%	(65,2)	-21,8%	(181,6)	-13,0%
Pessoal	(292,9)	-7,7%	(137,1)	-6,5%	(46,1)	-15,4%	(109,7)	-7,9%
Serviços de Terceiros	(112,3)	-3,0%	(46,7)	-2,2%	(15,0)	-5,0%	(50,6)	-3,6%
Aluguel & Ocupação	(4,3)	-0,1%	(2,7)	-0,1%	(1,0)	-0,3%	(0,6)	0,0%
Outras	(39,3)	-1,0%	(15,5)	-0,7%	(3,1)	-1,0%	(20,8)	-1,5%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(27,2)	-0,7%	(26,8)	-1,3%	(0,1)	0,0%	(0,2)	0,0%
Provisões	(28,1)	-0,7%	(27,9)	-1,3%	0,0	0,0%	(0,2)	0,0%
Impostos & Taxas	(13,4)	-0,4%	(9,0)	-0,4%	(0,1)	0,0%	(4,3)	-0,3%
Outras receitas operacionais	14,3	0,4%	10,1	0,5%	0,0	0,0%	4,2	0,3%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	38,9	1,0%	23,6	1,1%	3,8	1,3%	11,4	0,8%
Resultado Operacional Ajustado	1.651,5	43,4%	794,4	37,7%	114,8	38,4%	742,2	53,2%
Despesas Corporativas	(290,5)	-7,6%						
EBITDA Ajustado	1.361,0	35,8%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(38,9)	-1,0%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(9,2)	-0,2%						
EBITDA	1.312,9	34,5%						
Depreciação & Amortização	(481,0)	-12,7%						
Equivalência Patrimonial	(11,8)	-0,3%						
EBIT	820,1	21,6%						
Resultado Financeiro Líquido	(634,0)	-16,7%						
EBT	186,1	4,9%						
IR & CSLL	18,4	0,5%						
Lucro (Prejuízo) Líquido	204,4	5,4%						
(-) Participação dos acionistas não controladores	119,3	3,1%						
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	85,1	2,2%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	9,1	0,2%						
Recuperação de impostos	(16,0)	-0,4%						
Amortização de intangível ^{1,2}	90,5	2,4%						
Penalty fee pré-pagamento debênture ²	1,7	0,0%						
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga ²	16,6	0,4%						
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	187,0	4,9%						

¹ Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas.

² Os valores são referentes a participação da Ânima Holding (74,01%) nos referidos ajustes.

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

¹ Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas.

R\$ milhões (exceto em %)	4T24							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirali	%AV
Receita Bruta	1.882,4	210,2%	1.206,0	252,8%	245,5	304,0%	430,9	127,7%
Descontos, Deduções & Bolsas	(951,3)	-106,2%	(708,4)	-148,5%	(161,6)	-200,1%	(81,2)	-24,1%
Impostos & Taxas	(35,8)	-4,0%	(20,4)	-4,3%	(3,2)	-3,9%	(12,2)	-3,6%
Receita Líquida	895,4	100,0%	477,1	100,0%	80,8	100,0%	337,5	100,0%
Total de Custos	(325,8)	-36,4%	(207,9)	-43,6%	(6,7)	-8,3%	(111,2)	-32,9%
Pessoal	(213,0)	-23,8%	(149,2)	-31,3%	(5,0)	-6,2%	(58,8)	-17,4%
Serviços de Terceiros	(35,5)	-4,0%	(17,5)	-3,7%	(0,1)	-0,1%	(17,9)	-5,3%
Aluguel & Ocupação	(17,6)	-2,0%	(13,2)	-2,8%	(0,3)	-0,4%	(4,0)	-1,2%
Outras	(59,6)	-6,7%	(27,9)	-5,8%	(1,3)	-1,6%	(30,5)	-9,0%
Lucro Bruto Ajustado	569,6	63,6%	269,3	56,4%	74,0	91,7%	226,3	67,1%
Despesas Comerciais	(97,5)	-10,9%	(60,6)	-12,7%	(26,6)	-32,9%	(10,3)	-3,1%
PDD	(24,7)	-2,8%	(11,2)	-2,3%	(12,1)	-15,0%	(1,4)	-0,4%
Marketing	(72,8)	-8,1%	(49,4)	-10,4%	(14,5)	-18,0%	(8,9)	-2,6%
Despesas Gerais & Administrativas	(115,4)	-12,9%	(54,2)	-11,4%	(13,2)	-16,3%	(48,0)	-14,2%
Pessoal	(67,8)	-7,6%	(34,1)	-7,1%	(9,1)	-11,3%	(24,6)	-7,3%
Serviços de Terceiros	(28,1)	-3,1%	(9,7)	-2,0%	(3,2)	-4,0%	(15,1)	-4,5%
Aluguel & Ocupação	(1,2)	-0,1%	(0,9)	-0,2%	(0,1)	-0,1%	(0,2)	-0,1%
Outras	(18,4)	-2,1%	(9,5)	-2,0%	(0,7)	-0,9%	(8,1)	-2,4%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	6,8	0,8%	(4,9)	-1,0%	(0,1)	-0,1%	11,7	3,5%
Provisões	1,2	0,1%	(3,6)	-0,7%	0,0	0,0%	4,8	1,4%
Impostos & Taxas	(5,0)	-0,6%	(6,7)	-1,4%	(0,1)	-0,1%	1,7	0,5%
Outras receitas operacionais	10,6	1,2%	5,4	1,1%	0,0	0,0%	5,3	1,6%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	7,7	0,9%	4,9	1,0%	0,6	0,8%	2,1	0,6%
Resultado Operacional Ajustado	371,1	41,5%	154,6	32,4%	34,8	43,1%	181,8	53,9%
Despesas Corporativas	(77,4)	-8,6%						
EBITDA Ajustado	293,7	32,8%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(7,7)	-0,9%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	21,5	2,4%						
EBITDA	307,6	34,3%						
Depreciação & Amortização	(112,0)	-12,5%						
Equivalência Patrimonial	(1,3)	-0,1%						
EBIT	194,3	21,7%						
Resultado Financeiro Líquido	(147,4)	-16,5%						
EBT	46,9	5,2%						
IR & CSLL	2,0	0,2%						
Lucro (Prejuízo) Líquido	48,9	5,5%						
(-) Participação dos acionistas não controladores	33,0	3,7%						
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	15,9	1,8%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(21,6)	-2,4%						
Recuperação de impostos	0,0	0,0%						
Amortização de intangível ^{1,2}	14,6	1,6%						
Penalty fee pré-pagamento debênture ²	0,0	0,0%						
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga ²	0,0	0,0%						
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	8,9	1,0%						

¹ Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas.

² Os valores são referentes a participação da Ânima Holding (74,01%) nos referidos ajustes.

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

¹ Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas.

Anexo III: Reconciliação da DRE

2024							
Consolidado Ânima Valores em R\$ (milhões)	DRE Gerencial	Deprec. & Amort.	Reclassificações	Corporativa	Multa & Juros Mens.	Itens Não Recor.	DRE Societária
Receita Bruta	7.772,0					0,0	7.772,0
- Descontos, Deduções & Bolsas	(3.819,1)					0,0	(3.819,1)
- Impostos & Taxas	(151,6)					0,0	(151,6)
Receita Líquida	3.801,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3.801,4
Total de Custos	(1.243,7)	(200,4)		0,0	0,0	(5,9)	(1.450,0)
- Pessoal	(834,5)					(5,5)	(840,0)
- Serviços de Terceiros	(120,5)					0,0	(120,5)
- Aluguel & Ocupação	(69,8)	(200,4)				(0,4)	(270,6)
- Outras	(218,9)					0,0	(218,9)
Lucro Bruto Ajustado	2.557,7	(200,4)	0,0	0,0	0,0	(5,9)	2.351,4
Despesas Comerciais	(469,2)	0,0		(0,0)	0,0	0,0	(469,2)
- PDD	(178,5)			0,0		0,0	(178,5)
- Marketing	(290,6)			(0,0)		0,0	(290,7)
Despesas Gerais & Administrativas	(458,4)	(280,7)	27,9	(324,3)	0,0	(8,0)	(1.043,3)
- Pessoal	(292,9)			(203,6)		(23,4)	(519,9)
- Serviços de Terceiros	(112,3)			(82,6)		(1,3)	(196,2)
- Aluguel & Ocupação	(4,3)	(280,7)		0,9		(1,0)	(285,0)
- Outras	(48,9)		27,9	(38,9)		17,7	(42,2)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(17,6)	0,0	(27,9)	33,8	0,0	4,7	(7,0)
- Provisões	(28,1)			(1,0)		20,1	(9,0)
- Impostos & Taxas	(13,4)			(2,9)		0,1	(16,1)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	23,9		(27,9)	37,6		(15,5)	18,1
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	38,9			0,0	(38,9)	0,0	0,0
Resultado Operacional Ajustado	1.651,5	(481,0)	0,0	(290,5)	(38,9)	(9,2)	831,9
- Despesas Corporativas	(290,5)			290,5			0,0
EBITDA Ajustado	1.361,0	(481,0)	0,0	0,0	(38,9)	(9,2)	831,9
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(38,9)			0,0	38,9	0,0	0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(9,2)					9,2	0,0
EBITDA	1.312,9	(481,0)	0,0	0,0	0,0	0,0	831,9
- Depreciação & Amortização	(481,0)	481,0				0,0	0,0
- Equivalência Patrimonial	(11,8)					0,0	(11,8)
EBIT	820,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	820,1
- Resultado Financeiro Líquido	(634,0)					0,0	(634,0)
EBT	186,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	186,1
- Imposto de Renda & CSLL	18,4					0,0	18,4
Lucro Líquido	204,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	204,4
(-) Participação dos acionistas não controladores	119,3					0,0	119,3
Lucro Líquido, atribuível aos acionistas controlador	85,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	85,1

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

	2024				
	Anima Core	Inspirall	Ensino Digital	Corporativo	Consolidado
Receita líquida	2.106,4	1.396,1	298,8	0,0	3.801,4
Custo dos serviços prestados	(943,5)	(479,6)	(26,9)	0,0	(1.450,0)
Lucro bruto	1.162,9	916,6	272,0	0,0	2.351,4
Despesas comerciais	(187,7)	(32,7)	(70,3)	(0,0)	(290,7)
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	(127,2)	(19,7)	(31,7)	0,0	(178,5)
Despesas gerais e administrativas	(237,8)	(292,8)	(76,2)	(464,4)	(1.071,2)
Resultado de equivalência patrimonial	(11,8)	0,0	0,0	0,0	(11,8)
Outras (despesas) receitas operacionais	(0,9)	2,0	(0,1)	20,0	20,9
Resultado antes do resultado financeiro, conforme DFs	597,5	573,3	93,7	(444,4)	820,1
Itens de conciliação:	196,9	168,9	21,1	153,9	540,9
Depreciação e amortização	190,6	157,1	16,9	116,5	481,0
Resultado multa, juros s/ mensalidade	23,6	11,4	3,8	0,0	38,9
Equivalência patrimonial	11,8	0,0	0,0	0,0	11,8
Itens não recorrentes	(29,0)	0,4	0,4	37,4	9,2
Resultado operacional release	794,4	742,2	114,8	(290,5)	1.361,0

Anexo V: DRE IFRS

R\$ milhões	2024	2023	4T24	4T23
Receita Líquida	3.801,4	3.732,9	895,4	905,7
Custo dos Serviços Prestados	(1.450,0)	(1.518,8)	(378,5)	(404,0)
Lucro Bruto (Prejuízo)	2.351,4	2.214,1	516,9	501,6
Receltas (Despesas) Operacionais	(1.531,3)	(1.689,2)	(322,6)	(408,3)
Comerciais	(469,2)	(464,0)	(97,4)	(105,2)
Gerais e administrativas	(1.043,3)	(1.140,4)	(253,9)	(254,4)
Resultado de equivalência patrimonial	(11,8)	(6,9)	(1,3)	(2,3)
Outras (despesas) receitas operacionais	(7,0)	(77,9)	29,9	(46,4)
Resultado antes do Resultado Financeiro	820,1	524,9	194,3	93,3
Receita financeira	170,0	168,5	46,2	34,3
Despesa financeira	(804,0)	(911,3)	(193,6)	(225,9)
Lucro (Prejuízo) antes de Impostos	186,1	(217,9)	46,9	(98,4)
Imposto de renda e contribuição social, corrente e diferido	18,4	4,7	2,0	(3,1)
Lucro (Prejuízo) Líquido	204,4	(213,2)	48,9	(101,5)
(-) Participação dos acionistas não controladores	119,3	116,5	33,0	18,9
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	85,1	(329,6)	15,9	(120,4)

Anexo VI: Balanço Patrimonial

Ativo	DEZ 24	SET 24	DEZ 23
Ativo Circulante	2.084,7	2.388,2	1.770,5
Caixa e equivalentes de caixa	99,6	100,2	139,4
Aplicações financeiras	1.152,4	1.374,9	765,8
Contas a receber	740,6	804,7	722,1
Conta a receber com partes relacionadas	0,8	0,8	0,3
Adiantamentos diversos	30,1	18,5	31,5
Impostos e contribuições a recuperar	44,3	58,5	62,7
Despesas antecipadas	0,0	0,0	0,0
Outros ativos circulantes	16,9	30,7	16,6
Direitos a receber por aquisições	0,0	0,0	0,0
Ativo mantido para venda	0,0	0,0	32,0
Ativo Não Circulante	7.604,2	7.566,4	7.885,0
Aplicações financeiras	0,0	0,0	79,2
Contas a Receber	96,3	87,0	44,4
Depósitos judiciais	157,2	159,3	149,5
Direitos a receber por aquisições	224,3	232,6	256,3
Créditos com partes relacionadas	0,1	0,1	13,1
Impostos e contribuições a recuperar	47,3	31,6	49,0
Outros ativos não circulantes	9,2	10,5	6,8
Investimentos	34,9	34,2	36,1
Direito de uso de arrendamentos	953,1	974,9	1.073,9
Imobilizado	515,0	515,8	552,5
Intangível	5.567,0	5.520,5	5.624,2
Total do Ativo	9.688,9	9.954,6	9.655,5

Passivo	DEZ 24	SET 24	DEZ 23
Passivo Circulante	962,9	1.359,8	1.692,2
Fornecedores	210,4	196,0	176,7
Contas a pagar com partes relacionadas	0,2	0,2	0,2
Empréstimos, financiamentos e debêntures	146,9	418,6	876,0
Arrendamentos a pagar	141,4	137,2	144,4
Obrigações sociais e salariais	175,7	268,4	204,7
Obrigações tributárias	50,5	44,6	53,3
Adiantamentos de clientes	105,4	199,9	114,5
Parcelamento de impostos e contribuições	14,7	15,9	13,5
Contas a pagar por aquisições	29,2	32,7	28,5
Dividendos a pagar	41,8	0,6	21,7
Derivativos	1,7	2,7	4,2
Outros passivos circulantes	45,1	43,2	54,5
Passivo Não Circulante	5.945,7	5.823,1	5.106,0
Empréstimos, financiamentos e debêntures	3.974,1	3.781,5	2.921,1
Arrendamentos a pagar	1.047,3	1.071,3	1.159,6
Contas a pagar por aquisições	64,7	34,2	65,4
Débitos com partes relacionadas	0,1	0,1	0,1
Adiantamentos de clientes	15,7	15,8	16,4
Parcelamento de impostos e contribuições	50,4	52,9	44,7
Imposto de renda e contribuição social diferidos	71,7	63,0	65,0
Provisão para riscos trabalhistas, tributárias e cíveis	573,7	631,9	665,6
Derivativos	11,6	19,2	29,1
Outros passivos não circulantes	132,2	149,4	126,6
Provisão para perdas em investimento	4,2	3,8	12,5
Patrimônio Líquido	2.780,2	2.771,7	2.857,3
Capital Social	2.451,7	2.451,7	2.451,7
Reserva de capital	23,1	23,1	25,2
Reservas de lucros	150,3	85,4	263,4
Ações em tesouraria	(176,3)	(176,3)	(178,3)
Ajustes de avaliação patrimonial	(174,6)	(175,0)	(157,4)
Lucros acumulados	0,0	69,3	0,0
Participação dos acionistas não controladores	506,0	493,5	452,9
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	9.688,9	9.954,6	9.655,5

Anexo VII: Reclassificações do resultado financeiro

R\$ milhões (exceto em %)	Publicado		Reclassificações		Reclassificado	
	2023	4T23	2023	4T23	2023	4T23
(+) Receita Financeira	174,7	34,3	6,2	0,0	168,5	34,3
Receita com juros de mensalidades	23,6	7,6	0,0	0,0	23,6	7,6
Receita com aplicações financeiras	133,5	28,5	0,0	0,0	133,5	28,5
Descontos obtidos	0,9	0,2	0,0	0,0	0,9	0,2
Outras	16,9	(2,0)	6,2	0,0	10,7	(2,0)
(-) Despesa Financeira	(917,5)	(225,9)	(6,2)	0,0	(911,3)	(225,9)
Despesa de comissões e juros com empréstimos ¹	(640,8)	(154,6)	(11,0)	(0,6)	(629,8)	(154,0)
Despesa de juros com PraValer	(42,0)	(22,5)	0,0	0,0	(42,0)	(22,5)
Despesa de juros com títulos a pagar (aquisições)	(12,5)	(1,3)	0,0	0,0	(12,5)	(1,3)
Despesa Financeira de arrendamento	(154,8)	(36,0)	0,0	0,0	(154,8)	(36,0)
Outros	(67,5)	(11,5)	4,8	0,6	(72,2)	(12,1)
Resultado Financeiro Líquido	(742,8)	(191,7)	0,0	0,0	(742,8)	(191,7)

São Paulo, March 20th, 2025 - Ânima Holding S.A. (B3: ANIM3) announces its earnings for the 4th quarter of 2024 (4Q24). The consolidated financial statements were prepared under accounting practices adopted in Brazil and international accounting standards (IFRS) issued by the International Accounting Standards Board (IASB).

R\$ million (except in %)	2024	2023	Δ2024/ 2023	4Q24	4Q23	Δ4Q24/ 4Q23
Net Revenue	3,801.4	3,732.9	1.8%	895.4	905.7	-1.1%
Adjusted Gross Profit ¹	2,557.7	2,458.5	4.0%	569.6	578.5	-1.5%
Adjusted Gross Margin ¹	67.3%	65.9%	1.4pp	63.6%	63.9%	-0.3pp
Adjusted Operating Result ¹	1,651.5	1,526.8	8.2%	371.1	351.8	5.5%
Adjusted Operating Margin ¹	43.4%	40.9%	2.5pp	41.5%	38.8%	2.7pp
Adjusted EBITDA ¹	1,361.0	1,208.1	12.7%	293.7	268.6	9.3%
Adjusted EBITDA Margin ¹	35.8%	32.4%	3.4pp	32.8%	29.7%	3.1pp
Adjusted EBITDA ex-IFRS16 ¹	1,084.9	923.5	17.5%	224.1	201.0	11.5%
Adjusted EBITDA Margin ex-IFRS16 ¹	28.5%	24.7%	3.8pp	25.0%	22.2%	2.8pp
Adjusted Net Income (Loss) ¹	187.0	-46.4	n.a.	8.9	-45.4	-119.5%
Adjusted Net Margin ¹	4.9%	-1.2%	6.1pp	1.0%	-5.0%	6.0pp
Operating Cash Flow	1,291.2	1,110.3	16.3%	260.6	252.0	3.4%
Cash Flow to Firm	783.6	711.0	10.2%	4.7	15.5	-69.5%

Operating Results	2024	2023	Δ2024/ 2023	4Q24	4Q23	Δ4Q24/ 4Q23
Total Student Base ²	375,758	405,473	-7.3%	369,260	411,004	-10.2%
Academic Education Student Base ²	333,639	346,719	-3.8%	326,564	345,248	-5.4%
Ânima Core Academic Education Ticket (R\$/month)	828	785	5.4%	784	781	0.3%
Distance Learning Academic Education Ticket (R\$/month)	224	209	7.1%	230	216	6.8%
Inspirali Academic Education Ticket (R\$/month)	9,360	8,536	9.7%	9,109	8,395	8.5%

Operational highlights

- Average tickets grew in all Academic Education segments in 2024 versus 2023, with highlight on Digital Education (+7.1% in 2024 versus 2023) and Inspirali (9.7% in 2024 versus 2023);
- Dropout rates improved by 1.1 p.p. in 4Q24 for the Core segment, which ends 2024 at 2.8% (versus 3.9% at the end of 2023).

Financial highlights

- Adjusted EBITDA ex-IFRS16 grew 17.5% in 2024, with a 3.8 p.p. expansion in the margin compared to 2023;
- Adjusted Net Income was R\$187.0 million in 2024, reversing the loss of R\$46.4 million in 2023;
- Cash Flow to Firm (after capex and working capital) was R\$783.6 million in 2024, an increase of 10.2% over 2023;
- Leverage at the end of 2024 decreased to 2.80x, versus 3.25x at the end of 2023;
- Highlights for Inspirali and Digital Education, which have shown growth in operating results of 12.4% and 86.9% in 2024 versus 2023, respectively.

¹ For explanation and reconciliation of the adjustments made, see the respective sections "Ebitda and Adjusted Ebitda", "Net Profit and Margin" and "Cash and Net Debt" of this release, as well as the sections "Appendix 3 – Income Statement Reconciliation" and "Glossary".

² Average for the period; Academic Education is represented by undergraduate, stricto sensu postgraduate, basic and technical education students.



Message from Management

The 2024 results demonstrate the robustness of our Company and create a solid foundation for us to fully dedicate to our third wave of growth³. Committed to our principles and driven by our purpose, our efforts now turn to resuming sustainable revenue growth.

We completed 12 consecutive quarters of margin expansion and recorded a 17.5% growth in adjusted EBITDA ex-IFRS16, which surpassed the R\$1 billion mark, reaching R\$1,084.9 million. We resumed our generation of net income on a consistent manner and accelerated the generation of operating cash, which enabled the distribution of dividends, reinforcing the commitment to returning value to our shareholders, without compromising our trajectory of reducing leverage, which went to 2.80x in 4Q24 from 3.25x in 4Q23.

In the Core segment, our strategy of prioritizing revenue quality, rather than just the number of students, continues to bring positive results in reducing dropout rates, which in 4Q24 was 1.1 p.p. lower than that seen in 4Q23. This strategy, combined with discipline in costs and expenses, allowed us to reap a 1.2 p.p. expansion in the segment's operating margin in 2024, which also benefited from the real increase in the net ticket, which expanded by 9.5% when compared to 2023.

In Digital Education, 2024 was consolidated as a year of significant margin gains. We delivered a 9.3% growth in revenue for the year, the result of an increase of the same magnitude in the net ticket which, associated with the discipline of execution, provided gains of 15.9 p.p. in operating margin and led to an increase of 86.9% in the adjusted operating result.

At Inspirali, the year was also very consistent, with high occupancy rates maintained and significant growth in the number of students enrolled in Academic Education (+9.7% in 2024 versus 2023). Investments in Continuing Medical Education resulted in annual growth of 21.7% in net revenue, which will be further boosted from December 2024 onwards with the arrival of Eu Médico Residente ("EMR"), a reference in the promising market for preparatory courses for medical residency, into the Ecosystem. We ended 2024 with 12.4% growth in adjusted operating income and a 0.5 p.p. expansion in the operating margin, which reached 53.2%.

But the year 2024 was not only marked by the solidity of our financial results. In 2024, we evolved our academic project and our teaching, learning and services platform, "Ulife", which as a result had a significant improvement in its evaluation in app stores in 2024 versus 2023; we reaped improvements in the student experience across all of our brands; among other countless deliveries aimed at improving our service. These initiatives, combined with our financial solidity, encourage us to pursue increasingly bold goals.

And we are already starting 2025 at full steam! With our academic, commercial and operations teams 100% dedicated to the 'back to school' and the retention and attraction cycles for the first half of 2025, we are confident that we are on the right track. In the medical segment, the result of the first stage of the Mais Médicos 3 program enabled 23 proposals from Inspirali for new medical courses, of which we are optimistic for the competitive stage, with the result expected for May 30, 2025. And finally, we are excited about new avenues of growth, which already bring news with the announcement of the first university dedicated to the creator economy, a market that is expected to reach half a trillion dollars by 2027⁴, in partnership with Agência Califórnia, the "Community Creators Academy".

All these achievements are only possible because we have thousands of educators committed to our purpose, whom I congratulate and thank for dedicating the best of themselves to our mission of transforming the country through education and making Ânima ever better for our students, our educators, our shareholders, for Brazil!

Paula Maria Harraca
CEO of Ânima Educação

³ The first wave of growth occurred from 2003, the year the Company was founded, until 2020, a period in which several acquisitions and partnerships were made, leading Ânima to an annual net revenue in 2020 of R\$1,421.6 million. The second wave of growth occurred from 2021, the year in which Ânima carried out the transformational acquisition of Laureate's assets in Brazil, until 2024, the year in which the Company completed the integration of such acquisition, resulting in an annual net revenue in 2024 of R\$3,802.3 million. The third wave begins in 2025, the year in which Ânima leaves behind the period of integration of Laureate to resume its focus on sustainable revenue growth.

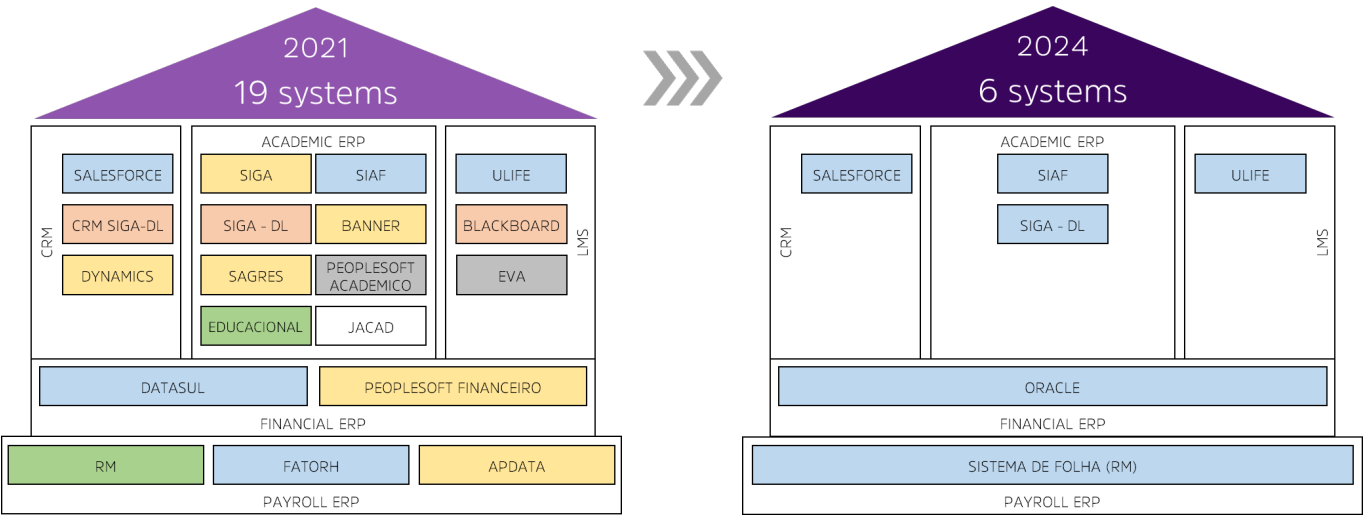
⁴ Source: Article "The creator economy could approach half-a-trillion dollars by 2027", Goldman Sachs, April 2023.

Retrospective 2024

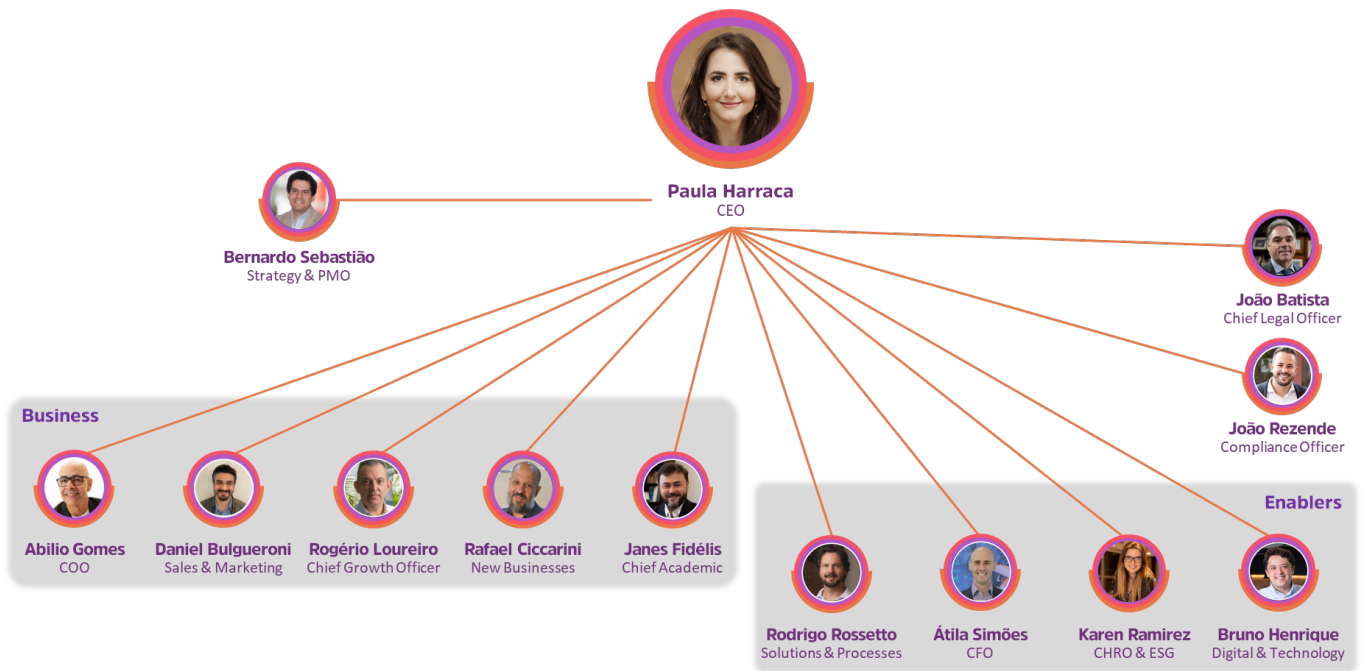
As we end another year, we present a retrospective of the main milestones, challenges overcome and achievements that shaped our trajectory throughout 2024.

MANAGEMENT EVOLUTION

We began 2024 with the important conclusion of the unification of operating systems and reduction of overlap resulting from the acquisition of Laureate's assets in Brazil, with the implementation of Oracle's financial ERP. With this, we ended the integration phase with a reduction in the number of systems to 6, from the previous 19, simplifying our processes and bringing information more quickly to our teams.



In June, we celebrated the arrival of the Company's first female and non-partner president, our CEO Paula Harraca, marking a new chapter for Ânima. With the mission of driving our growth, she brings a keen eye on the value of our brands and the strengthening of each of our local units. With her arrival, Paula makes important changes to the Executive Committee, which now has the necessary skills to lead Ânima's third wave of growth, and consolidates the Company's strategy presented at the Investor Day in November 2024.



TECHNOLOGY AND USER EXPERIENCE INITIATIVES

Throughout 2024, we improved the student experience on our teaching, learning and services platform, “Ulife”, resulting in a significant increase in ratings in app stores: from 1.2 and 1.1 in November 2023 to 4.7 and 4.3 in November 2024 and to 4.9 and 4.5 in February 2025, on the Google Play Store and Apple App Store respectively. We adopted AI throughout the student journey and the educator experience, making interactions faster and more effective.



In 2024, we launched Atende+, an initiative aimed at improving the student experience with our service, anticipating the needs of each student, promoting greater autonomy and rapid resolution. Designed to transform the academic journey with efficiency, scalability and cutting-edge technology, our omnichannel solution connects students to agile and personalized support through three strategic formats: Atende+ Digital, support via video and WhatsApp, ensuring accessibility and convenience; Atende+ Especializado, with live support via video for more complex issues, promoting humanized and personalized service; and Atende+ Presencial, the point of contact within schools, providing support and resolution of demands directly on campus. These channels showed significant improvement in satisfaction already in the beginning of 2025.

ACADEMIC RECOGNITIONS

In 2024, we obtained the highest score (5) from the Ministry of Education (“MEC”) in 11 processes of authorization, recognition and renewal of recognition of Medicine courses, reflecting the commitment of our faculty to academic excellence and transparency.



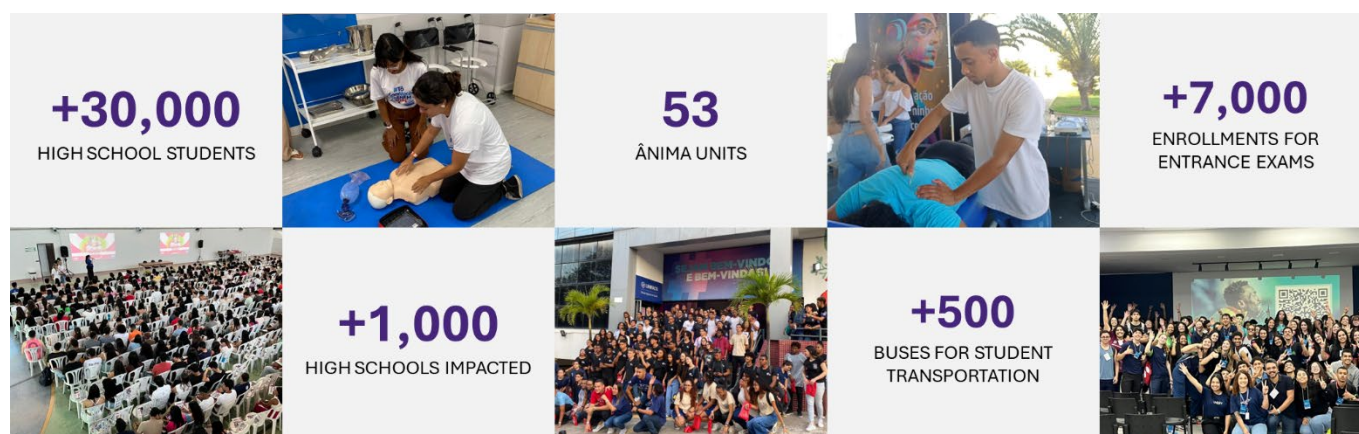
We are also proud to have received the 'OAB Recommend Seal' from the Brazilian Bar Association (OAB) in April for the schools São Judas Tadeu, Milton Campos, Unisociesc, Unicuritiba and Unifacs, in recognition of the high standard of their undergraduate law courses. The OAB Quality Seal recognizes and encourages higher education institutions that are dedicated to training competent and ethical professionals and that excel in passing bachelor's degree programs in the Bar Exam.



All this is thanks to our teachers, who go above and beyond to deliver quality education. Teachers are fundamental pillars of the Company's pedagogical model. With the creation of the Academic Futures Management Department in 2024, dedicated exclusively to teacher training, actions were implemented to improve communication, quality of training programs, innovative methodologies, digital technologies – with an emphasis on artificial intelligence – and recognition and belonging initiatives. Over the year, more than 2,000 hours of courses, workshops and workshops were offered, reaching 77% of the teaching base. We implemented the Teacher Hub, an integrated communication platform, collaborative practice for pair work and continuing education, including a lato sensu postgraduate course in Competency-Integrated Curricula and Academic Futures, in addition to the Mind-Mentor AI for ongoing pedagogical support. Teacher recognition was also expanded with scholarships for master's and doctoral degrees and the Inspiration Teacher Award. The results of these actions are significant, with an increase in teacher engagement, verified through participation in our Teacher Symposiums, connection and integration events held at the beginning of each semester, where we share information about the main news, projects and programs of the semester, an opportunity for learning and continuous training of our teachers. The 2025.1 Symposium had a 37% increase in attendance compared to that in 2024.1, with 88% of the total base participating and 68% of hourly teachers engaging.

INITIATIVES TO STRENGTHEN OUR BRANDS

Throughout 2024, we held several editions of the 'Experience Your Future' initiative at our schools, a career fair aimed at high school students from public and private schools, with the aim of guiding them in choosing a professional career. More than 30,000 high school students visited 53 units in our Ecosystem, with more than a thousand schools impacted by these partnerships.



At the end of 2024, we took an important step toward our “power to the edge” strategy, adopting a new marketing tactic focused on strengthening the Ecosystem’s brands. We implemented a hub of ten advertising agencies, replacing a single centralizing agency with equivalent costs, to operate in the markets where our institutions are located. With this move, we resumed our focus on regionality, while encouraging the exchange of experiences and knowledge to generate creative and innovative solutions, sharing the same macro vision aligned with Ânima’s guidelines.



HUMANITARIAN MISSIONS

At Inspirali, we offer our medical students the opportunity to participate in volunteer missions organized throughout the year that aim to improve the health and sanitation conditions of highly vulnerable communities, while strengthening our goal of training not only good professionals, but also great human beings. In 2024, we increased the number of missions, which are: 1 Africa Mission, 4 Amazon Missions, 1 Rio Grande do Sul Mission, 1 Jequitinhonha Mission, and 1 Sertões Mission. 240 students were selected to participate in the 2024 missions, providing more than 6,000 free medical appointments.



OPENINGS AND AUTHORIZATIONS

In August, we launched the undergraduate medical course at Faculdade Una de Tucuui, located in the state of Pará, with all 50 authorized annual seats filled.

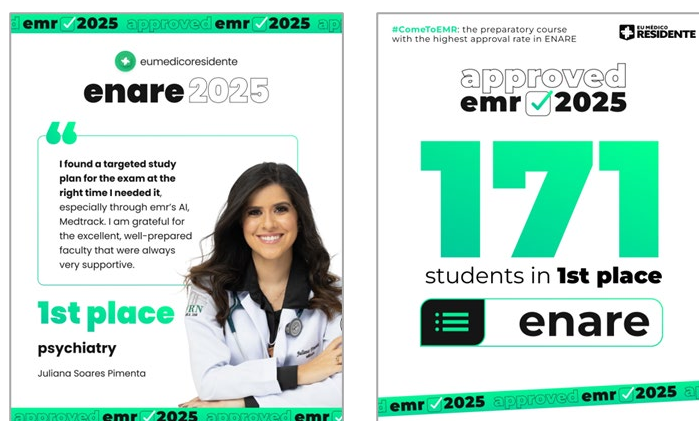


In 2024, we also obtained authorization to add 100 new seats to the medicine course at AGES in Irecê, the results of which will become more significant from 2025 onwards.



PORTFOLIO ADDITIONS

In December, we announced the arrival of Eu Médico Residente ("EMR") to the Ecosystem, a leading company in the medical residency preparatory segment, mainly in the Northeast region, in addition to being a standout in approvals in the ENARE (National Residency Exam), the largest medical residency exam in Brazil. EMR presented a compound annual growth rate (CAGR) of revenue from 2020 to 2023 of 79%, reaching net revenue of R\$20.6 million and EBITDA of R\$4.2 million in 2023.



Operating Performance

Student base⁵

in thousands	4Q24	2H24	2024	4Q23	2H23	2023	Δ4Q24/ 4Q23	Δ2H24/ 2H23	Δ2024/ 2023
Ânima Core	205.3	208.0	217.6	244.5	244.5	249.6	-16.0%	-14.9%	-12.8%
Academic Education	193.1	195.7	201.8	207.4	211.3	219.0	-6.9%	-7.4%	-7.9%
Undegraduate	191.4	194.0	199.9	205.3	209.3	217.1	-6.8%	-7.3%	-7.9%
Others*	1.7	1.7	1.9	2.1	2.0	1.9	-17.4%	-14.2%	-3.4%
Lifelong Learning	12.2	12.3	15.8	37.1	33.2	30.6	-67.2%	-63.0%	-48.3%
Distance Learning	145.2	138.9	141.9	151.8	141.6	140.8	-4.3%	-2.0%	0.7%
Academic Education	121.9	118.4	120.0	126.4	118.0	116.0	-3.5%	0.3%	3.5%
Lifelong Learning	23.3	20.5	21.9	25.5	23.7	24.8	-8.3%	-13.5%	-11.9%
Inspirall	18.8	17.1	16.3	14.7	14.9	15.1	27.6%	14.7%	8.2%
Academic Education	11.616	11.6	11.9	11.5	11.5	11.7	0.7%	1.1%	1.1%
Continued Medical Education	7.2	5.4	4.4	3.2	3.4	3.3	125.7%	60.6%	33.3%
Total Student Base	369.3	363.9	375.8	411.0	401.0	405.5	-10.2%	-9.3%	-7.3%

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

Operating performance by segment

Ânima Core

	2024	2023	Δ2024/ 2023	2H24	2H23	Δ2H24/ 2H23	4Q24	4Q23	Δ4Q24/ 4Q23
Net Revenue (R\$ million)	2,106.4	2,206.6	-4.5%	1,008.3	1,085.8	-7.1%	477.1	524.5	-9.0%
Academic Education	2,003.6	2,064.0	-2.9%	955.8	1,005.2	-4.9%	453.9	486.0	-6.6%
Lifelong Learning	53.1	95.8	-44.6%	19.8	49.3	-59.9%	7.7	23.9	-67.8%
Lifelong Learning B2B	49.7	46.7	6.4%	32.8	31.3	4.7%	15.6	14.6	6.3%
Student Base ('000)¹	217.6	249.6	-12.8%	208.0	244.5	-14.9%	205.3	244.5	-16.0%
Academic Education	201.8	219.0	-7.9%	195.7	211.3	-7.4%	193.1	207.4	-6.9%
Lifelong Learning	15.8	30.6	-48.3%	12.3	33.2	-63.0%	12.2	37.1	-67.2%
Average Ticket (R\$/month)²	807	737	9.5%	808	740	9.2%	775	715	8.3%
Academic Education	828	785	5.4%	814	793	2.7%	784	781	0.3%
Lifelong Learning	279	261	7.2%	268	247	8.5%	210	214	-2.0%

¹ End of period for the quarters and average for the semester and year. ² Net 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. Lifelong Learning B2B: HSM.

On-campus UG Student Flow Ânima Core	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	Δ4Q24/ 4Q23
Previous Base	213,334	205,273	208,939	202,681	196,647	-7.8%
Graduations	-	(26,716)	-	(13,662)	-	n.a
Dropouts	(8,386)	(25,255)	(8,706)	(23,890)	(5,588)	-33.4%
% Dropouts	-3.9%	-12.3%	-4.2%	-11.8%	-2.8%	1.1pp
New Students	325	55,637	2,448	31,518	292	-10.2%
Current Base	205,273	208,939	202,681	196,647	191,351	-6.8%

The results for the fourth quarter of 2024 for the Core segment followed the same trend seen in the other quarters of the year, as a result of our strategy of prioritizing revenue quality, while seeking to strengthen our brands for a value positioning more aligned with our quality proposition, and evolving our processes in order to deliver a better experience to our students. As a result, Academic Education once again delivered an improvement in dropout rates during the period (1.1 p.p. versus 4Q23), lower default levels and greater cash generation.

In 4Q24, we carried out the 'Limpa Nome' (Clean Name) initiative, the objective of which is to recover tuition fees owed by students in default on Academic Education courses, especially loans overdue for more than 2 years that were already fully provisioned as losses. The results were very positive, since we were able to recover cash from

⁵ The final basis of the period is in quarters, and the accumulated average for the semester and year.

part of this default, while improving the provision for this portfolio for the period. On the other hand, there was a one-off negative impact on the segment's net revenue, due to the discounts negotiated in the action. Since this initiative did not occur in the comparative periods, we highlight its impacts, which were R\$4.8 million in additional discounts on tuition fees, reducing net revenue for the period, and R\$5.9 million in reversal of provision for doubtful accounts (DTA).

Distance Learning

	2024	2023	Δ2024/ 2023	2H24	2H23	Δ2H24/ 2H23	4Q24	4Q23	Δ4Q24/ 4Q23
Net Revenue (R\$ million)¹	298.8	273.3	9.3%	146.4	141.6	3.4%	80.8	77.2	4.6%
Academic Education	323.1	291.6	10.8%	158.5	152.7	3.8%	84.3	81.8	3.1%
Lifelong Learning	42.6	40.6	5.0%	22.0	19.6	12.1%	12.3	10.3	19.9%
Student Base ('000)²	141.9	140.8	0.7%	138.9	141.6	-2.0%	145.2	151.8	-4.3%
Academic Education	120.0	116.0	3.5%	118.4	118.0	0.4%	121.9	126.4	-3.5%
Lifelong Learning	21.9	24.8	-11.9%	20.5	23.7	-13.5%	23.3	25.5	-8.3%
Average Ticket (R\$/month)³	215	197	9.3%	217	203	6.8%	222	202	9.7%
Academic Education ³	224	209	7.1%	223	216	3.4%	230	216	6.8%
Lifelong Learning ³	162	136	19.2%	179	138	29.7%	176	134	30.8%

¹ Revenue already net from transfer of third-party DL Centers. ² End of period for the quarters and average for the semester and 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	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	Δ4Q24/ 4Q23
Distance Learning						
Previous Base	109,547	126,361	115,906	127,408	114,854	4.8%
Graduations	-	(5,909)	-	(7,100)	-	n.a
Dropouts	(2,065)	(32,709)	(6,814)	(30,525)	(4,103)	98.7%
% Dropouts	-1.9%	-25.9%	-5.9%	-24.0%	-3.6%	-1.7pp
New Students	18,879	28,163	18,316	25,071	11,128	-41.1%
Current Base	126,361	115,906	127,408	114,854	121,879	-3.5%

We ended 2024 with an average ticket growth of 9.3% in Digital Education, with an increase of 7.1% in Academic Education and 19.2% in Continuing Education. In the Digital Education segment, we also continued our strategy of prioritizing ticket prices, without this having affected the student base.

Additionally, in 4Q24, we stopped accepting enrollments for new students in ongoing modules as of mid-November, meaning that, as of this cut-off date, new enrollments would only be for modules in the following period, in this case for 1Q25. Disregarding this effect, the volume of enrollments in 4Q24 would have fallen by 6.5% vs. 4Q23.

Inspirali

	2024	2023	Δ2024/ 2023	2H24	2H23	Δ2H24/ 2H23	4Q24	4Q23	Δ4Q24/ 4Q23
Net Revenue (R\$ million)	1,396.1	1,253.0	11.4%	679.0	618.7	9.7%	337.5	303.9	11.0%
Academic Education	1,332.1	1,200.4	11.0%	642.3	589.5	9.0%	317.4	290.5	9.3%
Continued Medical Education	64.0	52.6	21.7%	36.7	29.2	25.5%	20.1	13.5	48.9%
Student Base ('000)¹	16.3	15.0	8.4%	17.1	14.9	14.7%	18.8	14.7	27.6%
Academic Education	11.9	11.7	1.2%	11.6	11.5	1.1%	11.6	11.5	0.7%
Continued Medical Education	4.4	3.3	33.7%	5.4	3.4	60.6%	7.2	3.2	125.7%
Average Ticket (R\$/month)²	7,396	6,944	6.5%	7,147	6,931	3.1%	6,898	6,891	0.1%
Academic Education	9,360	8,536	9.7%	9,212	8,551	7.7%	9,109	8,395	8.5%
Continued Medical Education	1,375	1,321	4.1%	1,412	1,436	-1.7%	1,358	1,417	-4.2%

¹ End of period for the quarters and average for the semester and year. ² Net ticket = Net Revenue / Student Base / Number of months in the period. Net ticket for 4Q24 and 2024 consider, in a weighted manner, the acquisition of Eu Médico Residente ("EMR") in December. Academic Education: Undergraduate from the medical program. Continued Medical Education: Postgraduate degree in medicine.

Inspirali ended 4Q24 with 11,616 students enrolled in the 15 campuses where it offers Academic Education (undergraduate courses), maintaining its historical level of vacancy occupancy. The average ticket increased 8.5%

in 4Q24 versus 4Q23, leading to net revenue from Academic Education of R\$317.4 million in the quarter, 9.3% higher versus 4Q23. For 2024, net revenue from Academic Education was R\$1,332.1 million, 11.0% higher than the same period of the previous year. In 2024, Inspirali received authorization to (i) offer a new medicine course at UNA Tucuui (PA), with 50 annual seats, a course that was launched in the second half of 2024; and (2) increase its medicine course at AGES Irecê (BA) by 100 seats, which will have a greater impact from 2025 onwards. With this, Inspirali ended 2024 with 1,892 authorized seats for undergraduate medicine courses.

The Continuing Medical Education (CME) segment recorded a 125.7% growth in the student base in 4Q24 versus 4Q23, reaching 7,151 students, impacted by the acquisition of Eu Médico Residente ("EMR") in December, which added 3.3 thousand students and R\$1.9 million in revenue to 4Q24. EMC's weighted average ticket in 4Q24 was 4.2% lower than 4Q23, leading to net revenue for the period of R\$20.1 million, 48.9% higher than 4Q23. For 2024, EMC's net revenue was 21.7% higher than 2023, reaching R\$64.0 million.

Thus, Inspirali's consolidated net revenue was R\$337.5 million in 4Q24 (+11.0% versus 4Q23), accumulating in 2024 the amount of R\$1,396.1 million (+11.4% versus 2023).

Third-party student loan⁶

	1H23	2H23	1H24	2H24
% of Attraction FIES	1.5%	0.8%	1.4%	1.1%
% of Attraction Private financing	8.0%	6.0%	7.1%	6.4%
% of Attraction	9.5%	6.8%	8.5%	7.5%
Student Base	232,325	216,807	214,899	202,967
Fies	11,234	9,498	8,381	7,371
% of Student Base	4.8%	4.4%	3.9%	3.6%
Private financing	17,333	16,474	16,860	19,565
% of Student Base	7.5%	7.6%	7.8%	9.6%
Total	28,567	25,972	25,241	26,936
% of Student Base	12.3%	12.0%	11.7%	13.3%

In the attraction process for the second half of 2024, we recorded 6.4% of new students using some type of private third-party financing, which represents a growth of 0.4 p.p. versus 2H23.

It is important to highlight that in the attraction cycle of the second half of 2024 we introduced changes in the conditions for offering private financing, which enabled us to use this tool more assertively and, consequently, slightly increase its participation in the base.

Thus, as a result, in the second half of 2024 we saw an increase in the number of in-person undergraduate students using some type of third-party private financing, in the order of 2.0 p.p. when compared to 2H23, which was partially offset by a drop in the number of students using FIES.

⁶ Does not include the "Facilita" financing modality. The data presented refers to students in the in-person modality.

Financial Performance

R\$ million	Ânima Core			Distance Learning			Inspirali			Consolidated		
	2024	2023	Δ2024/2023	2024	2023	Δ2024/2023	2024	2023	Δ2024/2023	2024	2023	Δ2024/2023
Net Revenue	2,106.4	2,206.6	-4.5%	298.8	273.3	9.3%	1,396.1	1,253.0	11.4%	3,801.4	3,732.9	1.8%
Adjusted Gross Profit	1,314.5	1,312.9	0.1%	278.2	255.9	8.7%	965.0	889.8	8.5%	2,557.7	2,458.5	4.0%
Gross Margin	62.4%	59.5%	2.9pp	93.1%	93.6%	-0.5pp	69.1%	71.0%	-1.9pp	67.3%	65.9%	1.4pp
Adjusted Operating Result	794.4	805.1	-1.3%	114.8	61.4	86.9%	742.2	660.3	12.4%	1,651.5	1,526.8	8.2%
Operating Margin	37.7%	36.5%	1.2pp	38.4%	22.5%	15.9pp	53.2%	52.7%	0.5pp	43.4%	40.9%	2.5pp

R\$ million	Ânima Core			Distance Learning			Inspirali			Consolidated		
	4Q24	4Q23	Δ4Q24/4Q23	4Q24	4Q23	Δ4Q24/4Q23	4Q24	4Q23	Δ4Q24/4Q23	4Q24	4Q23	Δ4Q24/4Q23
Net Revenue	477.1	524.5	-9.0%	80.8	77.2	4.6%	337.5	303.9	11.0%	895.4	905.7	-1.1%
Adjusted Gross Profit	269.3	310.7	-13.3%	74.0	66.5	11.4%	226.3	201.4	12.4%	569.6	578.5	-1.5%
Gross Margin	56.4%	59.2%	-2.8pp	91.7%	86.1%	5.6pp	67.1%	66.3%	0.8pp	63.6%	63.9%	-0.3pp
Adjusted Operating Result	154.6	205.3	-24.7%	34.8	9.5	266.1%	181.8	137.0	32.7%	371.1	351.8	5.5%
Operating Margin	32.4%	39.1%	-6.7pp	43.1%	12.3%	30.8pp	53.9%	45.1%	8.8pp	41.5%	38.8%	2.7pp

The year 2024 was marked by growth in operating margins in all business segments, leading to a growth in the consolidated adjusted operating result of 8.2% versus 2023, and a margin expansion of 2.5 p.p. Such performances were achieved as a result of our execution discipline and diligent monitoring of costs and expenses. Below we report how these results unfold in each of our business segments.

Ânima Core

In 2024, Ânima Core, despite a 4.5% drop in net revenue versus 2023 to R\$2,106.4 million, delivered an operating margin expansion of 1.2 p.p. versus 2023, reaching 37.7%.

In 4Q24, the segment presented a margin drop compared to the same period of the previous year, substantially due to allocations between the Core segment and Inspirali concentrated in 4Q23 relative to previous quarters of the same year. Excluding such effects in the comparative basis of 4Q23, the segment follows the same trend of margin gain seen up to 3Q24, which is confirmed in the annual comparison.

Distance Learning

In 2024, Digital Education showed net revenue growth of 9.3% versus 2023, to R\$298.8 million, and delivered an operating margin expansion of 15.9 p.p. versus 2023, reaching 38.4%. This margin expansion is the result of greater operational leverage and discipline in cost and expense management, in addition to the impact of the following items: a) reduction in provision for doubtful accounts (DTA) in the period, resulting from a better student profile and more efficient collection results; b) reduction in third-party services; c) more efficient collections, resulting in an increase in fines and interest charged on overdue monthly payments.

The segment reported net revenue growth of 4.6% in 4Q24 versus 4Q23, and continued on its trajectory of operating result growth, with a margin expansion of 30.8 p.p. and achieving an operating result 266.1% higher than the same period in 2023.

Inspirali

In 2024, Inspirali reported net revenue growth of 11.4% versus 2023 to R\$1,396.1 million and, despite the reduction in gross margin, as a result of the maturation of authorized vacancies and a consequent higher proportion of students in the internship period, it delivered an expansion in operating margin of 0.5 p.p. to 53.2%.

Inspirali reported net revenue growth of 11.0% in 4Q24 versus 4Q23 and delivered an operating margin expansion of 8.8% p.p. in the quarter. We highlight in this quarter: a) restructuring of the academic and operational departments, aiming at an increasingly greater focus on academic quality and the experience of our students and

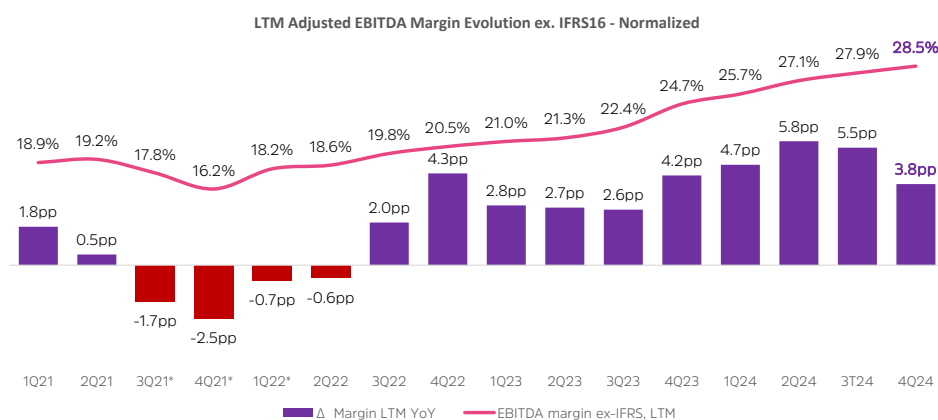
faculty; b) improvements in billing processes and better financial flow, leading to a reduction in provisions; c) better allocation of marketing resources, impacting our students and candidates more assertively; and d) continuous search for greater efficiency in the backoffice areas.

EBITDA and adjusted EBITDA

R\$ million (except in %)	2024	%VA	2023	%VA	Δ2024/ 2023	4Q24	%VA	4Q23	%VA	Δ4Q24/ 4Q23
Adjusted Operating Result	1,651.5		1,526.8		8.2%	371.1		351.8		5.5%
Operating Margin	43.4%		40.9%		2.5pp	41.5%		38.8%		2.6pp
Corporate Expenses	(290.5)	-7.6%	(318.7)	-8.5%	-8.9%	(77.4)	-8.6%	(83.2)	-9.2%	-6.9%
Adjusted EBITDA	1,361.0		1,208.1		12.7%	293.7		268.6		9.3%
EBITDA margin adjusted	35.8%		32.4%		3.4pp	32.8%		29.7%		3.1pp
(-) Late Payment Fees	(38.9)	-1.0%	(23.6)	-0.6%	65.1%	(7.7)	-0.9%	(7.6)	-0.8%	1.1%
(-) Non-recurring items	(9.2)	-0.2%	(118.2)	-3.2%	-92.2%	21.5	2.4%	(33.7)	-3.7%	-163.9%
EBITDA	1,312.9		1,066.4		23.1%	307.6		227.4		35.3%
EBITDA margin	34.5%		28.6%		5.9pp	34.3%		25.1%		9.2pp
(-) Rent expenses	(276.1)	-7.3%	(284.6)	-7.6%	-3.0%	(69.6)	-7.8%	(67.6)	-7.5%	2.9%
Adjusted EBITDA ex-IFRS16	1,084.9		923.5		17.5%	224.1		201.0		11.5%
Adjusted EBITDA Margin ex-IFRS16	28.5%		24.7%		3.8pp	25.0%		22.2%		2.8pp

We ended 2024 with adjusted EBITDA ex-IFRS16 17.5% higher than in 2023, at R\$1,084.9 million, and a margin expansion of 3.8 p.p. This margin expansion reflects a combination of initiatives that include: a) the continuous improvement in the operating results of our segments, b) greater efficiency in our corporate structure, c) a more assertive process for collecting overdue monthly payments, and d) an improvement in the level of rental expenses.

With this, we continue the trajectory of expanding the adjusted EBITDA margin ex-IFRS16 LTM (last twelve months), as illustrated in the following graph:



* Normalization: excluding the reversals of non-cash provisions in 3Q21, in the amount of R\$118.7 million.

Non-recurring

R\$ million	2024	4Q24	2023	4Q23
Restructuring and severance	28.4	2.4	55.6	10.3
Write-off of assets	3.8	0.0	68.5	12.2
Demobilizations	0.9	0.0	3.8	0.0
Earn-outs write-offs	0.0	0.0	(69.9)	0.0
Rental contracts paid	0.0	0.0	58.6	10.2
Others	(23.9)	(23.9)	1.5	0.9
Total Adjusted EBITDA Impact	9.2	(21.5)	118.2	33.7
Rent payments ex-IFRS16	0.0	0.0	6.1	(3.8)
Total Adjusted EBITDA ex-IFRS16 impact	9.2	(21.5)	124.3	29.9
Tax recovery	(16.0)	0.0	0.0	0.0
Penalty fee prepayment of debenture	1.7	0.0	0.0	0.0
Write-off of funding cost of the prepaid debenture	16.6	0.0	0.0	0.0
Total net income impact	11.4	(21.5)	124.3	29.9

Non-recurring expenses recorded in the quarter are distributed among the following items:

- Under the 'restructuring and severance pay' line, the amounts for 4Q24 refer to job terminations that will not be refilled.
- Under the 'others' line, which mainly refers to the effects of updating Court Deposit assets.

Thus, in the year 2024 the main non-recurring effects were:

- Under the 'restructuring and severance pay' line, which amounts are materially related to the restructuring of the Company's "C-Level" in 3Q24, besides severance pay from the restructuring of academic and administrative payroll in 1H24.
- Under 'asset write-downs' line, which includes the write-off of costs incurred with the creation of the company Inspirali LTD, discontinued in 3Q24, and the reversal of provisions for losses constituted for the subsidiary Gama Academy, net of the constitution of a provision for losses in other assets.
- Under 'tax recovery' line, which refers to the use of tax losses, not yet recorded in accounting terms, to settle tax liabilities.

Financial Results

R\$ million (except in %)	2024	2023	Δ2024/ 2023	4Q24	4Q23	Δ4Q24/ 4Q23
(+) Financial Revenue	170.0	168.5	0.9%	46.2	34.3	34.8%
Interest on financial investments	113.1	133.5	-15.2%	33.8	28.5	18.6%
Late payment fees	38.9	23.6	65.1%	7.7	7.6	1.1%
Discounts obtained	0.1	0.9	-89.3%	(0.2)	0.2	-249.3%
Other financial revenues	17.9	10.7	68.0%	4.9	(2.0)	-348.0%
(-) Financial Expense	(804.0)	(911.3)	-11.8%	(193.6)	(225.9)	-14.3%
Commission and interest expense on loans ¹	(517.7)	(629.8)	-17.8%	(122.1)	(154.0)	-20.7%
Financial Lease Expenses	(142.3)	(154.8)	-8.1%	(34.4)	(36.0)	-4.5%
PraValer interest expenses	(75.0)	(42.0)	78.6%	(24.3)	(22.5)	7.9%
Accounts payable interest expenses (acquisitions)	(5.5)	(12.5)	-55.7%	(0.6)	(1.3)	-52.5%
Other financial expenses	(63.5)	(72.2)	-12.1%	(12.2)	(12.1)	1.1%
Net Financial Result	(634.0)	(742.8)	-14.6%	(147.4)	(191.7)	-23.1%
Penalty fee prepayment of debenture	2.3	0.0	n.a.	0.0	0.0	n.a.
Write-off of funding cost of the prepaid debenture	22.4	0.0	n.a.	0.0	0.0	n.a.
Adjusted Financial Result	(609.3)	(742.8)	-18.0%	(147.4)	(191.7)	-23.1%

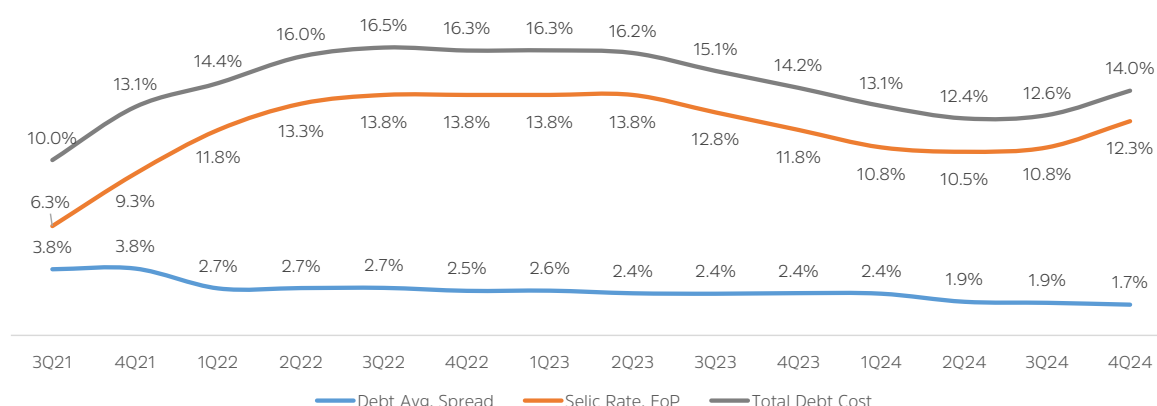
¹ Includes gains and losses from derivatives relating to loan contracts in foreign currency with swaps.

The Net Financial Result showed an improvement of 23.1% (or a reduction of R\$44.3 million) in 4Q24 versus 4Q23, and an improvement of 14.6% (or a reduction of R\$108.7 million) in 2024 versus 2023. This improvement is mainly due to the reduction in interest expenses, in the order of R\$32.0 million in 4Q24 versus 4Q23, and of R\$112.1 million in 2024 versus 2023, as a result of the lower spreads obtained in bank liability management initiatives. We also highlight the increase in revenue from interest on monthly fees, which showed growth of 1.1% in 4Q24 versus 4Q23, and of 65.1% in 2024 versus 2023, due to stricter collection policies.

Below are the bank liability management efforts implemented in 2024, which resulted in a reduction in the cost of debt and contributed to an improvement in the Net Financial Result throughout the year, and whose effects will be fully reflected in future quarters:

- 1) As per the Notice to the Market dated May 10, 2024, Inspirali approved at its EGM its 2nd issuance of simple debentures, in the amount of R\$2.0 billion, the proceeds of which were allocated to the prepayment of the remaining balance of its 1st debenture issuance and to reinforce its cash position to support its growth strategy. As a result, its cost of debt became CDI + 1.65% per year, versus CDI + 2.60% per year of the 1st issuance.
- 2) According to the Material Fact of May 22, 2024, Ânima Holding carried out the 5th (fifth) issuance of simple debentures, non-convertible into shares, in the total amount of R\$ 200 million, with a cost of CDI + 1.92% per year.
- 3) According to the Material Fact of August 8, 2024, Ânima Holding carried out the 6th (sixth) issuance of simple debentures, non-convertible into shares, in the total amount of R\$ 360 million, with a cost of CDI + 1.92% per year.
- 4) As per the Notice to the Market released on September 30, Ânima Holding signed a contract with Banco ABC Brasil S.A. for the issuance of the 3rd Commercial Note, in the amount of R\$140 million, the proceeds of which were used for the prepayment of the 1st and 2nd Commercial Notes, with a significant reduction in the interest rate to CDI + 1.75% per year (versus CDI + 3.25%), simultaneously with the extension of the payment term of the principal amounts, whose amortizations expected until the end of 2025 increase from R\$93.8 million to R\$17.5 million.
- 5) As per the Notice to the Market released on October 11, 2024, Ânima Holding renegotiated debts with Banco do Brasil, resulting in a reduction in the interest rate to 1.65% (from 2.60% and 2.65%), simultaneously with the extension of the debt, which now has its final maturity extended to September 2029 (originally between August 2026 and July 2027). Additionally, a grace period corresponding to R\$348.8 million was agreed (of which R\$49.6 million in 2024, R\$197.6 million in 2025 and R\$101.6 million in 2026), with amortizations beginning in March 2027. It is important to highlight that, since this is a debt renegotiation, and not a new contract, there was no 'IOF' (tax on financial transactions) on the transaction.

As a result, the average spread rate of Ânima Educação's consolidated debt is now 1.7% per year (versus 1.9% per year recorded in 3Q24), a reduction of 70 basis points per year versus the average spread recorded in 4Q23 of 2.4%. The chart below shows the result of the important work we have carried out over the last few quarters, significantly reducing our cost of debt.



Net Income and Margin

R\$ million (except in %)	2024	%VA	2023	%VA	Δ2024/ 2023	4Q24	%VA	4Q23	%VA	Δ4Q24/ 4Q23
EBITDA	1,312.9	34.5%	1,066.4	28.6%	23.1%	307.6	34.3%	227.4	25.1%	35.3%
Depreciation & Amortization	(481.0)	-12.7%	(534.6)	-14.3%	-10.0%	(112.0)	-12.5%	(131.8)	-14.5%	-15.0%
Equity Equivalence	(11.8)	-0.3%	(6.9)	-0.2%	70.8%	(1.3)	-0.1%	(2.3)	-0.3%	-44.6%
EBIT	820.1	21.6%	524.9	14.1%	56.2%	194.3	21.7%	93.3	10.3%	108.2%
Net Financial Result	(634.0)	-16.7%	(742.8)	-19.9%	-14.6%	(147.4)	-16.5%	(191.7)	-21.2%	-23.1%
EBT	186.1	4.9%	(217.9)	-5.8%	-185.4%	46.9	5.2%	(98.4)	-10.9%	-147.7%
Income Tax and Social Contribution	18.4	0.5%	4.7	0.1%	290.7%	2.0	0.2%	(3.1)	-0.3%	-164.4%
Net Income (Loss)	204.4	5.4%	(213.2)	-5.7%	-195.9%	48.9	5.5%	(101.5)	-11.2%	-148.2%
(-) Minority shareholders interest	119.3	3.1%	116.5	3.1%	2.4%	33.0	3.7%	18.9	2.1%	74.8%
Net Income, controlling shareholders	85.1	2.2%	(329.6)	-8.8%	-125.8%	15.9	1.8%	(120.4)	-13.3%	-113.2%
Non-recurring items	9.1	0.2%	118.2	3.2%	-92.3%	(21.6)	-2.4%	33.7	3.7%	-164.2%
Tax recovery	(16.0)	-0.4%	0.0	0.0%	n.a.	0.0	0.0%	0.0	0.0%	n.a.
Intangible amortization ^{1,2}	90.5	2.4%	165.1	4.4%	-45.2%	14.6	1.6%	41.3	4.6%	-64.7%
Penalty fee prepayment of debenture ²	1.7	0.0%	0.0	0.0%	n.a.	0.0	0.0%	0.0	0.0%	n.a.
Write-off of funding cost of the prepaid debenture ²	16.6	0.4%	0.0	0.0%	n.a.	0.0	0.0%	0.0	0.0%	n.a.
Adjusted Net Income (Loss)	187.0	4.9%	(46.4)		n.a.	8.9		(45.4)		-119.5%
Adjusted Net Margin	4.9%		-1.2%		6.1pp	1.0%		-5.0%		6.0pp

¹ Amortization of intangible assets of acquired companies. ² The values refer to Ânima Holding's participation (74.01%) in the aforementioned adjustment.

We concluded 2024 with a net profit attributable to controlling shareholders of R\$85.1 million, as a result of EBITDA growth, reduced depreciation & amortization expenses and improved net financial results. Adjusted net profit for 2024 reached R\$187.0 million, the highest result for the period in the Company's history, adjusted for:

- Non-recurring items that impacted EBITDA;
- Use of tax losses in the consolidation of tax installments;
- Amortization of intangible assets; and
- Impacts related to the issuance of debentures.

We also highlight that the line "Participation of non-controlling shareholders" is substantially related to the participation of the minority partner in our subsidiary Inspirali.

Cash and Net Debt

R\$ million (except in %)	DEC 24	SEP 24	JUN 24	MAR 24	DEZ 23	SET 23	JUN 23
(+) Cash and Cash Equivalents	1,252.0	1,475.2	1,180.0	528.5	984.5	1,125.8	1,053.9
Cash	99.6	100.2	172.4	146.5	139.4	445.7	61.5
Financial Investments	1,152.4	1,374.9	1,007.6	382.0	845.1	680.1	992.5
(-) Loans and Financing¹	4,134.3	4,222.0	3,859.3	3,243.6	3,830.4	3,753.3	3,834.2
Current	148.6	421.3	364.1	782.2	880.1	719.1	871.6
Non current	3,985.7	3,800.7	3,495.2	2,461.4	2,950.2	3,034.3	2,962.6
(=) Net debt²	(2,882.4)	(2,746.9)	(2,679.3)	(2,715.1)	(2,845.9)	(2,627.5)	(2,780.2)
(-) Other obligations, adjusted	158.9	135.6	206.5	180.6	152.1	176.5	258.1
(=) Net Debt adjusted³	(3,041.3)	(2,882.5)	(2,885.8)	(2,895.7)	(2,998.0)	(2,804.0)	(3,038.3)
(-) Liabilities Leases (IFRS-16)	1,188.7	1,208.5	1,236.3	1,274.1	1,304.0	1,320.0	1,352.2
Current	141.4	137.2	143.2	142.7	144.4	158.2	152.0
Non current	1,047.3	1,071.3	1,093.1	1,131.4	1,159.6	1,161.8	1,200.2
(=) Net Debt adjusted incl. IFRS-16³	(4,230.0)	(4,091.0)	(4,122.1)	(4,169.8)	(4,301.9)	(4,124.1)	(4,390.5)
EBITDA adjusted ex-IFRS16 LTM	1,084.9	1,061.7	1,032.9	970.4	923.5	822.9	776.3
Ratio⁴	2.80x	2.71x	2.79x	2.98x	3.25x	3.41x	3.91x

¹ Considera empréstimos e financiamentos e derivativos. ² Considera apenas as obrigações bancárias. ³ Considera todas as obrigações de curto e longo prazos relacionadas ao pagamento de parcelamentos tributários e aquisições, excluindo Bolsas Proies. A partir de Set/2023 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. ⁴ Considera a Dívida líquida ajustada.

We ended 2024 with a cash position of R\$1,252.0 million, 27.2% above 2023, and with gross debt of R\$4,134.3 million, 7.9% above 2023. As a result, adjusted net debt ended 2024 at R\$3,041.3 million, 1.4% above 2023, which combined with the 17.5% increase in adjusted EBITDA ex-IFRS16 led to a reduction in the company's leverage to 2.80x at the end of 2024, versus 3.25x at the end of 2023. Thus, we ended 2024 with a sufficient cash position to meet our debt maturity commitments scheduled for 2025, 2026 and 2027.

Trade Receivables and Days of Sales Outstanding (DSO)

Total	4Q24	3Q24	4Q23	3Q23	Δ4Q24/ 3Q24	Δ4Q24/ 4Q23	Δ3Q24/ 3Q23
Net Trade Receivables	836.9	891.7	766.5	752.4	(54.8)	70.4	139.3
to mature	503.5	579.8	383.1	414.5	(76.3)	120.4	165.2
until 180 days	179.2	188.8	212.0	171.5	(9.6)	(32.8)	17.3
between 181 and 360 days	67.6	55.8	70.6	80.5	11.8	(3.0)	(24.6)
between 361 and 720 days	86.6	67.3	100.8	86.0	19.3	(14.2)	(18.7)

Average collection periods

Total	4Q24	3Q24	4Q23	3Q23	Δ4Q24/ 3Q24	Δ4Q24/ 4Q23	Δ3Q24/ 3Q23
Net Trade Receivables	836.9	891.7	766.5	752.4	(54.8)	70.4	139.3
Net Revenue (LTM)	3,801.4	3,811.7	3,732.9	3,672.4	(10.3)	68.5	139.3
DSO	79	84	74	74	(5)	5	10

Not FIES and others	4Q24	3Q24	4Q23	3Q23	Δ4Q24/ 3Q24	Δ4Q24/ 4Q23	Δ3Q24/ 3Q23
Net Trade Receivables	727.3	776.3	557.6	553.1	(49.0)	169.7	223.2
Net Revenue (LTM)	3,623.9	3,652.5	3,388.7	3,324.4	(28.6)	235.2	328.2
DSO	72	77	59	60	(4)	13	17

FIES	4Q24	3Q24	4Q23	3Q23	Δ4Q24/ 3Q24	Δ4Q24/ 4Q23	Δ3Q24/ 3Q23
Net Trade Receivables	109.6	115.4	103.6	104.3	(5.8)	6.0	11.1
Net Revenue (LTM)	177.5	159.2	161.2	157.4	18.3	16.3	1.7
DSO	222	261	231	238	(39)	(9)	23

Our 'net accounts receivable' ended 2024 with a balance of R\$836.9 million, a reduction of R\$54.8 million compared to 3Q24, in line with the seasonality of the business, since students need to renegotiate their debts in order to enroll again. Compared to 4Q23, the increase in accounts receivable (+R\$70.4 million) is related to the maturation of the private financing portfolio.

Our average total collection period ended the year slightly lower than in 3Q24, in line with our current working capital improvement policies. When compared to 4Q23, the PMR increased slightly due to the higher volume of credit card receivables prepayment carried out in 4Q23 and the maturation of the private financing portfolio, as explained in the previous paragraph.

Cash Flow

R\$ million	2024	2023	4Q24	4Q23
Net Income (Loss)	204.4	(213.2)	48.9	(101.5)
Provisions	182.7	242.3	6.1	63.0
Depreciation & Amortization	481.0	509.4	112.1	122.7
Interest expenses/revenues	684.6	774.2	171.6	173.1
Other non-cash adjustments	22.8	120.1	(7.9)	63.2
Payment of rent	(275.6)	(290.7)	(69.1)	(63.9)
Payment of rent fines	(8.8)	(31.9)	(1.1)	(4.5)
Operating Cash Flow	1,291.2	1,110.3	260.6	252.0
Working Capital	(331.7)	(208.9)	(202.4)	(201.4)
CAPEX - Fixed and Intangible	(175.9)	(190.5)	(53.5)	(35.2)
Subtotal	(507.5)	(399.3)	(255.9)	(236.6)
Cash Flow to Firm	783.6	711.0	4.7	15.5
Capital increase	1.2	0.0	1.2	0.0
Interest Paid	(493.0)	(568.3)	(166.0)	(59.8)
Funding and Amortization	273.3	(379.0)	(45.1)	(18.4)
Acquisition payments	(50.8)	(109.1)	(17.7)	(22.5)
Share repurchase	0.0	(6.9)	0.0	0.0
Dividends	(246.8)	(139.8)	(0.3)	(56.1)
Subtotal	(516.1)	(1,203.1)	(227.9)	(156.8)
Net Increase (Reduction) of Cash and Cash Equivalents	267.5	(492.2)	(223.2)	(141.3)
Cash at the beginning of the period	984.5	1,476.6	1,475.2	1,125.8
Cash at the end of the period	1,252.0	984.5	1,252.0	984.5

The Company ended 2024 with Cash Flow to Firm of R\$783.6 million, representing an increase of 10.2% compared to 2023. In 4Q24, the reduction in the Company's cash generation versus 4Q23 is mainly related to the higher level of CAPEX in the quarter, resulting mostly from specific investments in the new campus of the Cubatão School of Medicine.

On financing activities, we highlight the reduction of R\$ 75.3 million (-13.3%) in interest paid in 2024 versus 2023. The reduction in this amount is linked to the following factors: a) reduction in the cost of debt, with the spread over the CDI varying from 1.9% to 2.4%; b) reduction in the average SELIC rate for the comparative period.

In 2024, we also paid R\$246.8 million in dividends (R\$178.0 million to Ânima Holding shareholders and R\$65.7 million to Inspirali minority shareholders), reinforcing our commitment to returning value to our shareholders.

Investments (CAPEX)

R\$ million (except in %)	2024	2023	Δ2024/ 2023	4Q24	4Q23	Δ4Q24/ 4Q23
Systems and Technology	95.6	107.6	-11.2%	25.9	25.9	0.2%
Works and Improvements	42.1	62.4	-32.5%	13.2	2.7	389.1%
Others	38.2	20.5	86.6%	14.4	6.7	116.5%
Total Investment	175.9	190.5	-7.7%	53.5	35.2	52.0%
% Net Revenue	4.6%	5.1%	-0.5p.p.	6.0%	5.5%	0.5p.p.

We ended 2024 with CAPEX totaling R\$175.6 million, 7.7% below the amount invested in 2023 and equivalent to 4.6% of net revenue for 2024. This result reflects the disciplined work of prioritizing investments in systems and technology that will generate greater operational efficiency for us in the coming years.

When analyzing CAPEX for 4Q24, as already mentioned, the 52.0% increase is due to investments in the new Cubatão medical campus, which is scheduled to open in March 2025.



Return on Invested Capital (ROIC)

Return on Invested Capital (ROIC) ¹	2024	2023	Δ2024/ 2023
Consolidated ROIC	10.8%	8.0%	2.8pp
ROIC excluding non-amortized intangible assets	26.9%	19.0%	7.9pp

¹ROIC = EBIT LTM * (1- effective tax rate) ÷ avg. Invested capital.
Invested Capital = net working capital + long term FIES accounts receivable + net fixed assets.

Our consolidated Return on Invested Capital (ROIC) was 10.8% in 2024, an improvement of 2.8 p.p. compared to 2023. Excluding the incorporation of non-amortizable intangibles from acquisitions, we reached a ROIC of 26.9% for the year, that is, an increase of 7.9 p.p. compared to 2023.

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



Glossary

Adjusted Gross Profit

Adjusted Gross Profit is a measure of financial performance not based on International Financial Reporting Standards ("IFRS") issued by the International Accounting Standards Board ("IASB") adopted by our Management and reconciled with our financial statements. Adjusted Gross Profit is not a measure of financial performance under IFRS and does not have a standardized meaning, and our definition may not be comparable to that used by other companies. The use of adjusted gross profit as an indicator of the Company's profitability has limitations because it does not take into account certain costs related to the Company's business, such as depreciation and amortization, as well as non-recurring items. The reconciliation of this indicator is found in the section Annex III: Income Statement Reconciliation.

Adjusted Operating Result

Adjusted Operating Income is a measure of financial performance not based on International Financial Reporting Standards ("IFRS") issued by the International Accounting Standards Board ("IASB") adopted by our Management and reconciled with our financial statements. Adjusted Operating Income is not a measure of financial performance under IFRS and does not have a standardized meaning, and our definition may not be comparable to that used by other companies. The use of Adjusted Operating Income as an indicator of the Company's profitability has limitations because it does not take into account certain costs related to the Company's business, such as depreciation and amortization, corporate expenses, fines and interest on monthly payments, as well as non-recurring items. The reconciliation of this indicator is found in the section Annex III: Income Statement Reconciliation.

EBITDA, adjusted EBITDA and adjusted EBITDA excluding IFRS 16 effect ("Adjusted EBITDA ex-IFRS16")

EBITDA, adjusted EBITDA and adjusted EBITDA excluding the effect of IFRS 16 are measures of financial performance not based on International Financial Reporting Standards ("IFRS") issued by the International Accounting Standards Board ("IASB") adopted by our Management and reconciled with our financial statements. EBITDA, adjusted EBITDA and adjusted EBITDA excluding the effect of IFRS 16 are not measures of financial performance under IFRS, do not present cash flows for the periods indicated and should not be considered an alternative to net income as a measure of operating performance or as an alternative to operating cash flows as a measure of liquidity. EBITDA, adjusted EBITDA and adjusted EBITDA excluding the effect of IFRS 16 do not have a standardized meaning and our definitions may not be comparable to those used by other companies. The use of EBITDA, adjusted EBITDA and adjusted EBITDA excluding the effect of IFRS 16 as indicators of the Company's profitability has limitations because it does not take into account certain costs related to the Company's business, such as financial expenses, taxes, depreciation, interest and fines on late payments from customers and other related expenses. EBITDA corresponds to our net income (loss) plus taxes on income, net financial result and depreciation, amortization and depletion expenses, as applicable. Adjusted EBITDA is a result of EBITDA adjusted to offset the effects of fines and interest on monthly payments, equity in the income statement and non-recurring items. Adjusted EBITDA excluding the effect of IFRS 16 is composed of adjusted EBITDA excluding the positive impact of the adoption of IFRS 16. The reconciliation is in the Financial Performance section, under EBITDA and adjusted EBITDA.

Net Debt, Adjusted Net Debt and Adjusted Net Debt with IFRS16 effect

We calculate Net Debt based on the sum of our loans, financing, debentures and derivatives, less the amounts recorded as cash and cash equivalents and financial investments in current and non-current assets and liabilities. Adjusted Net Debt is calculated by adding Net Debt adjusted for other obligations in current and non-current liabilities. Adjusted Net Debt with IFRS 16 effect is calculated by adding Net Debt adjusted with the effect of liabilities resulting from IFRS 16 (applied on January 1, 2019). There is no standard definition for measuring Net Debt, Adjusted Net Debt and Adjusted Net Debt with IFRS 16 effect, and our definition may differ from that used by other companies. Net debt, Adjusted net debt and Adjusted net debt with IFRS16 effect are not measures of indebtedness in accordance with BR GAAP or IFRS, or measures of our cash flow, liquidity and resources available to service our debt. The reconciliation is in the Financial Performance section, under Cash and net debt.

Adjusted Net Income

Adjusted Net Income is a measure of financial performance not based on International Financial Reporting Standards ("IFRS") issued by the International Accounting Standards Board ("IASB") adopted by our Management and reconciled with our financial statements. Adjusted Net Income is not a measure of financial performance under IFRS and does not have a standardized meaning, and our definition may not be comparable to that used by other companies. The use of adjusted net income as an indicator of the Company's profitability has limitations because it does not take into account certain costs related to the Company's business, such as depreciation and amortization, corporate expenses, fines and interest on monthly payments, as well as non-recurring items. The reconciliation of this indicator is found in the section Annex I: Consolidated Income Statement.

Annex I: Consolidated Income Statement

R\$ million (except in %)	2024	% VA	2023	% VA	Δ2024/ 2023	4Q24	% VA	4Q23	% VA	Δ4Q24/ 4Q23
Gross Revenue	7,772.0	204.5%	7,647.0	204.9%	1.6%	1,882.4	210.2%	1,868.8	206.3%	0.7%
Discounts, Deductions & Scholarships	(3,819.1)	-100.5%	(3,767.5)	-100.9%	1.4%	(951.3)	-106.2%	(927.2)	-102.4%	2.6%
Taxes	(151.6)	-4.0%	(146.5)	-3.9%	3.4%	(35.8)	-4.0%	(35.9)	-4.0%	-0.2%
Net Revenue	3,801.4	100.0%	3,732.9	100.0%	1.8%	895.4	100.0%	905.7	100.0%	-1.1%
Cost of Services	(1,243.7)	-32.7%	(1,274.4)	-34.1%	-2.4%	(325.8)	-36.4%	(327.2)	-36.1%	-0.4%
Personnel	(834.5)	-22.0%	(915.3)	-24.5%	-8.8%	(213.0)	-23.8%	(231.7)	-25.6%	-8.0%
Services from Third Parties	(120.5)	-3.2%	(114.5)	-3.1%	5.2%	(35.5)	-4.0%	(25.0)	-2.8%	41.9%
Rental & Utilities	(69.8)	-1.8%	(70.0)	-1.9%	-0.2%	(17.6)	-2.0%	(18.6)	-2.1%	-5.5%
Others	(218.9)	-5.8%	(174.6)	-4.7%	25.4%	(59.6)	-6.7%	(51.8)	-5.7%	15.0%
Adjusted Gross Profit	2,557.7	67.3%	2,458.5	65.9%	4.0%	569.6	63.6%	578.5	63.9%	-1.5%
Sales Expenses	(469.2)	-12.3%	(464.3)	-12.4%	1.0%	(97.5)	-10.9%	(106.1)	-11.7%	-8.0%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(178.5)	-4.7%	(192.4)	-5.2%	-7.2%	(24.7)	-2.8%	(42.3)	-4.7%	-41.6%
Marketing	(290.6)	-7.6%	(271.9)	-7.3%	6.9%	(72.8)	-8.1%	(63.8)	-7.0%	14.2%
General & Administrative Expenses	(458.4)	-12.1%	(466.0)	-12.5%	-1.6%	(115.4)	-12.9%	(110.7)	-12.2%	4.3%
Personnel	(292.9)	-7.7%	(310.1)	-8.3%	-5.6%	(67.8)	-7.6%	(65.6)	-7.2%	3.4%
Third Party Services	(112.3)	-3.0%	(111.4)	-3.0%	0.8%	(28.1)	-3.1%	(30.5)	-3.4%	-8.0%
Rental & Utilities	(4.3)	-0.1%	3.3	0.1%	-230.5%	(1.2)	-0.1%	(1.9)	-0.2%	-39.1%
Others	(48.9)	-1.3%	(47.7)	-1.3%	2.5%	(18.4)	-2.1%	(12.7)	-1.4%	44.9%
Other Operating Revenues (Expenses)	(17.6)	-0.5%	(25.0)	-0.7%	-29.8%	6.8	0.8%	(17.5)	-1.9%	-139.0%
Provisions	(28.1)	-0.7%	(43.6)	-1.2%	-35.6%	1.2	0.1%	(20.5)	-2.3%	-106.0%
Taxes	(13.4)	-0.4%	(3.5)	-0.1%	279.4%	(5.0)	-0.6%	(0.7)	-0.1%	614.5%
Other Operating Revenues	23.9	0.6%	22.2	0.6%	8.0%	10.6	1.2%	3.7	0.4%	188.9%
Late Payment Fees	38.9	1.0%	23.6	0.6%	65.1%	7.7	0.9%	7.6	0.8%	1.1%
Adjusted Operating Result	1,651.5	43.4%	1,526.8	40.9%	8.2%	371.1	41.5%	351.8	38.8%	5.5%
Corporate Expenses	(290.5)	-7.6%	(318.7)	-8.5%	-8.9%	(77.4)	-8.6%	(83.2)	-9.2%	-6.9%
Adjusted EBITDA	1,361.0	35.8%	1,208.1	32.4%	12.7%	293.7	32.8%	268.6	29.7%	9.3%
(-) Late Payment Fees	(38.9)	-1.0%	(23.6)	-0.6%	65.1%	(7.7)	-0.9%	(7.6)	-0.8%	1.1%
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(9.2)	-0.2%	(118.2)	-3.2%	-92.2%	21.5	2.4%	(33.7)	-3.7%	-163.9%
EBITDA	1,312.9	34.5%	1,066.4	28.6%	23.1%	307.6	34.3%	227.4	25.1%	35.3%
Depreciation & Amortization	(481.0)	-12.7%	(534.6)	-14.3%	-10.0%	(112.0)	-12.5%	(131.8)	-14.5%	-15.0%
Equity Equivalence	(11.8)	-0.3%	(6.9)	-0.2%	70.8%	(1.3)	-0.1%	(2.3)	-0.3%	-44.6%
EBIT	820.1	21.6%	524.9	14.1%	56.2%	194.3	21.7%	93.3	10.3%	108.2%
Net Financial Result	(634.0)	-16.7%	(742.8)	-19.9%	-14.6%	(147.4)	-16.5%	(191.7)	-21.2%	-23.1%
EBT	186.1	4.9%	(217.9)	-5.8%	-185.4%	46.9	5.2%	(98.4)	-10.9%	-147.7%
Income Tax and Social Contribution	18.4	0.5%	4.7	0.1%	290.7%	2.0	0.2%	(3.1)	-0.3%	-164.4%
Net Income (loss)	204.4	5.4%	(213.2)	-5.7%	-195.9%	48.9	5.5%	(101.5)	-11.2%	-148.2%
(-) Non-Controlling Interest	119.3	3.1%	116.5	3.1%	2.4%	33.0	3.7%	18.9	2.1%	74.8%
Net Income (Loss), after non-controlling interest	85.1	2.2%	(329.6)	-8.8%	-125.8%	15.9	1.8%	(120.4)	-13.3%	-113.2%
Non-Recurring Items - EBITDA ²	9.1	0.2%	118.2	3.2%	-92.3%	(21.6)	-2.4%	33.7	3.7%	-164.2%
Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0.0	0.0%	0.0	0.0%	n.a.	0.0	0.0%	0.0	0.0%	n.a.
Tax recovery	(16.0)	-0.4%	0.0	0.0%	n.a.	0.0	0.0%	0.0	0.0%	n.a.
Amortization of intangible assets ^{1,2}	90.5	2.4%	165.1	4.4%	-45.2%	14.6	1.6%	41.3	4.6%	-64.7%
Penalty fee prepayment of debenture ²	1.7	0.0%	0.0	0.0%	n.a.	0.0	0.0%	0.0	0.0%	n.a.
Write-off of funding cost of the prepaid debenture	16.6	0.4%	0.0	0.0%	n.a.	0.0	0.0%	0.0	0.0%	n.a.
Adjusted Net Income (Loss)	187.0	4.9%	(46.4)	-1.2%	n.a.	8.9	1.0%	(45.4)	-5.0%	-119.5%

¹ Amortization of intangible assets of acquired companies.

² The amounts refer to Ânima Holding's share (74.01%) in the aforementioned adjustment.

Annex II: Income Statement by Segment

R\$ million (except in %)	2024							
	Consolidated	%VA	Ânima Core	%VA	Distance Learning	%VA	Inspirali	%VA
Gross Revenue	7,772.0	204.5%	5,039.2	239.2%	943.9	315.9%	1,788.9	128.1%
Discounts, Deductions & Scholarships	(3,819.1)	-100.5%	(2,850.4)	-135.3%	(633.7)	-212.0%	(335.0)	-24.0%
Taxes	(151.6)	-4.0%	(82.4)	-3.9%	(11.4)	-3.8%	(57.8)	-4.1%
Net Revenue	3,801.4	100.0%	2,106.4	100.0%	298.8	100.0%	1,396.1	100.0%
Cost of Services	(1,243.7)	-32.7%	(791.9)	-37.6%	(20.6)	-6.9%	(431.2)	-30.9%
Personnel	(834.5)	-22.0%	(578.5)	-27.5%	(13.4)	-4.5%	(242.6)	-17.4%
Services from Third Parties	(120.5)	-3.2%	(68.1)	-3.2%	(0.5)	-0.2%	(51.9)	-3.7%
Rental & Utilities	(69.8)	-1.8%	(54.3)	-2.6%	(1.2)	-0.4%	(14.4)	-1.0%
Others	(218.9)	-5.8%	(91.1)	-4.3%	(5.5)	-1.8%	(122.3)	-8.8%
Ajustado Gross Profit	2,557.7	67.3%	1,314.5	62.4%	278.2	93.1%	965.0	69.1%
Sales Expenses	(469.2)	-12.3%	(314.9)	-14.9%	(101.9)	-34.1%	(52.4)	-3.7%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(178.5)	-4.7%	(127.2)	-6.0%	(31.7)	-10.6%	(19.7)	-1.4%
Marketing	(290.6)	-7.6%	(187.7)	-8.9%	(70.3)	-23.5%	(32.7)	-2.3%
General & Administrative Expenses	(458.4)	-12.1%	(209.0)	-9.9%	(65.2)	-21.8%	(184.2)	-13.2%
Personnel	(292.9)	-7.7%	(137.1)	-6.5%	(46.1)	-15.4%	(109.7)	-7.9%
Third Party Services	(112.3)	-3.0%	(46.7)	-2.2%	(15.0)	-5.0%	(50.6)	-3.6%
Rental & Utilities	(4.3)	-0.1%	(2.7)	-0.1%	(1.0)	-0.3%	(0.6)	0.0%
Others	(48.9)	-1.3%	(22.5)	-1.1%	(3.1)	-1.0%	(23.3)	-1.7%
Other Operating Revenues (Expenses)	(17.6)	-0.5%	(19.8)	-0.9%	(0.1)	0.0%	2.4	0.2%
Provisions	(28.1)	-0.7%	(27.9)	-1.3%	0.0	0.0%	(0.2)	0.0%
Taxes	(13.4)	-0.4%	(9.0)	-0.4%	(0.1)	0.0%	(4.3)	-0.3%
Other Operating Revenues	23.9	0.6%	17.1	0.8%	0.0	0.0%	6.8	0.5%
Late Payment Fees	38.9	1.0%	23.6	1.1%	3.8	1.3%	11.4	0.8%
Adjusted Operating Result	1,651.5	43.4%	794.4	37.7%	114.8	38.4%	742.2	53.2%
Corporate Expenses	(290.5)	-7.6%						
Adjusted EBITDA	1,361.0	35.8%						
(-) Late Payment Fees	(38.9)	-1.0%						
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(9.2)	-0.2%						
EBITDA	1,312.9	34.5%						
Depreciation & Amortization	(481.0)	-12.7%						
Equity Equivalence	(11.8)	-0.3%						
EBIT	820.1	21.6%						
Net Financial Result	(634.0)	-16.7%						
EBT	186.1	4.9%						
Income Tax and Social Contribution	18.4	0.5%						
Net Income (Loss)	204.4	5.4%						
(-) Non-Controlling Interest	119.3	3.1%						
Net Income (Loss), attributable to controllers	85.1	2.2%						
Non-Recurring Items - EBITDA	9.1	0.2%						
Tax recovery	(16.0)	-0.4%						
Amortization of intangible assets ^{1,2}	90.5	2.4%						
Penalty fee prepayment of debenture ²	1.7	0.0%						
Write-off of funding cost of the prepaid debenture	16.6	0.4%						
Adjusted Net Income (Loss)	187.0	4.9%						

¹ Amortization of intangible assets of acquired companies

² The amounts refer to Ânima Holding's participation (74.01%) in the aforementioned adjustment.

R\$ million (except in %)	2023							
	Consolidated	%VA	Ânima Core	%VA	Distance Learning	%VA	Inspirall	%VA
Gross Revenue	7,647.0	204.9%	5,157.7	233.7%	866.6	317.0%	1,622.6	129.5%
Discounts, Deductions & Scholarships	(3,767.5)	-100.9%	(2,864.8)	-129.8%	(583.1)	-213.3%	(319.6)	-25.5%
Taxes	(146.5)	-3.9%	(86.3)	-3.9%	(10.1)	-3.7%	(50.0)	-4.0%
Net Revenue	3,732.9	100.0%	2,206.6	100.0%	273.3	100.0%	1,253.0	100.0%
Cost of Services	(1,274.4)	-34.1%	(893.7)	-40.5%	(17.5)	-6.4%	(363.3)	-29.0%
Personnel	(915.3)	-24.5%	(662.8)	-30.0%	(12.1)	-4.4%	(240.4)	-19.2%
Services from Third Parties	(114.5)	-3.1%	(74.5)	-3.4%	(1.6)	-0.6%	(38.4)	-3.1%
Rental & Utilities	(70.0)	-1.9%	(56.7)	-2.6%	0.1	0.0%	(13.3)	-1.1%
Others	(174.6)	-4.7%	(99.6)	-4.5%	(3.9)	-1.4%	(71.2)	-5.7%
Ajustado Gross Profit	2,458.5	65.9%	1,312.9	59.5%	255.9	93.6%	889.8	71.0%
Sales Expenses	(464.3)	-12.4%	(313.6)	-14.2%	(99.4)	-36.4%	(51.3)	-4.1%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(192.4)	-5.2%	(126.5)	-5.7%	(43.3)	-15.9%	(22.6)	-1.8%
Marketing	(271.9)	-7.3%	(187.1)	-8.5%	(56.1)	-20.5%	(28.7)	-2.3%
General & Administrative Expenses	(466.0)	-12.5%	(190.6)	-8.6%	(93.9)	-34.3%	(181.5)	-14.5%
Personnel	(310.1)	-8.3%	(137.8)	-6.2%	(55.2)	-20.2%	(117.1)	-9.3%
Third Party Services	(111.4)	-3.0%	(34.8)	-1.6%	(32.8)	-12.0%	(43.8)	-3.5%
Rental & Utilities	3.3	0.1%	7.0	0.3%	(3.1)	-1.1%	(0.6)	0.0%
Others	(47.7)	-1.3%	(24.9)	-1.1%	(2.8)	-1.0%	(20.1)	-1.6%
Other Operating Revenues (Expenses)	(25.0)	-0.7%	(21.7)	-1.0%	(1.2)	-0.4%	(2.1)	-0.2%
Provisions	(43.6)	-1.2%	(40.7)	-1.8%	(0.0)	0.0%	(2.9)	-0.2%
Taxes	(3.5)	-0.1%	(2.2)	-0.1%	(0.1)	0.0%	(1.2)	-0.1%
Other Operating Revenues	22.2	0.6%	21.3	1.0%	(1.1)	-0.4%	2.0	0.2%
Late Payment Fees	23.6	0.6%	18.1	0.8%	0.0	0.0%	5.5	0.4%
Adjusted Operating Result	1,526.8	40.9%	805.1	36.5%	61.4	22.5%	660.3	52.7%
Corporate Expenses	(318.7)	-8.5%						
Adjusted EBITDA	1,208.1	32.4%						
(-) Late Payment Fees	(23.6)	-0.6%						
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(118.2)	-3.2%						
EBITDA	1,066.4	28.6%						
Depreciation & Amortization	(534.6)	-14.3%						
Equity Equivalence	(6.9)	-0.2%						
EBIT	524.9	14.1%						
Net Financial Result	(742.8)	-19.9%						
EBT	(217.9)	-5.8%						
Income Tax and Social Contribution	4.7	0.1%						
Net Income (Loss)	(213.2)	-5.7%						
(-) Non-Controlling Interest	116.5	3.1%						
Net Income (Loss), attributable to controllers	(329.6)	-8.8%						
Non-Recurring Items - EBITDA	118.2	3.2%						
Tax recovery	165.1	4.4%						
Amortization of intangible assets ^{1,2}	165.1	4.4%						
Adjusted Net Income (Loss)	(46.4)	-1.2%						

¹ Amortization of intangible assets of acquired companies

² The amounts refer to Ânima Holding's participation (7.01%) in the aforementioned adjustment.

R\$ million (except in %)	4Q24							
	Consolidated	%VA	Ânima Core	%VA	Distance Learning	%VA	Inspirall	%VA
Gross Revenue	1,882.4	210.2%	1,206.0	252.8%	245.5	304.0%	430.9	127.7%
Discounts, Deductions & Scholarships	(951.3)	-106.2%	(708.4)	-148.5%	(161.6)	-200.1%	(81.2)	-24.1%
Taxes	(35.8)	-4.0%	(20.4)	-4.3%	(3.2)	-3.9%	(12.2)	-3.6%
Net Revenue	895.4	100.0%	477.1	100.0%	80.8	100.0%	337.5	100.0%
Cost of Services	(325.8)	-36.4%	(207.9)	-43.6%	(6.7)	-8.3%	(111.2)	-32.9%
Personnel	(213.0)	-23.8%	(149.2)	-31.3%	(5.0)	-6.2%	(58.8)	-17.4%
Services from Third Parties	(35.5)	-4.0%	(17.5)	-3.7%	(0.1)	-0.1%	(17.9)	-5.3%
Rental & Utilities	(17.6)	-2.0%	(13.2)	-2.8%	(0.3)	-0.4%	(4.0)	-1.2%
Others	(59.6)	-6.7%	(27.9)	-5.8%	(1.3)	-1.6%	(30.5)	-9.0%
Ajustado Gross Profit	569.6	63.6%	269.3	56.4%	74.0	91.7%	226.3	67.1%
Sales Expenses	(97.5)	-10.9%	(60.6)	-12.7%	(26.6)	-32.9%	(10.3)	-3.1%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(24.7)	-2.8%	(11.2)	-2.3%	(12.1)	-15.0%	(1.4)	-0.4%
Marketing	(72.8)	-8.1%	(49.4)	-10.4%	(14.5)	-18.0%	(8.9)	-2.6%
General & Administrative Expenses	(115.4)	-12.9%	(54.2)	-11.4%	(13.2)	-16.3%	(48.0)	-14.2%
Personnel	(67.8)	-7.6%	(34.1)	-7.1%	(9.1)	-11.3%	(24.6)	-7.3%
Third Party Services	(28.1)	-3.1%	(9.7)	-2.0%	(3.2)	-4.0%	(15.1)	-4.5%
Rental & Utilities	(1.2)	-0.1%	(0.9)	-0.2%	(0.1)	-0.1%	(0.2)	-0.1%
Others	(18.4)	-2.1%	(9.5)	-2.0%	(0.7)	-0.9%	(8.1)	-2.4%
Other Operating Revenues (Expenses)	6.8	0.8%	(4.9)	-1.0%	(0.1)	-0.1%	11.7	3.5%
Provisions	1.2	0.1%	(3.6)	-0.7%	0.0	0.0%	4.8	1.4%
Taxes	(5.0)	-0.6%	(6.7)	-1.4%	(0.1)	-0.1%	1.7	0.5%
Other Operating Revenues	10.6	1.2%	5.4	1.1%	0.0	0.0%	5.3	1.6%
Late Payment Fees	7.7	0.9%	4.9	1.0%	0.6	0.8%	2.1	0.6%
Adjusted Operating Result	371.1	41.5%	154.6	32.4%	34.8	43.1%	181.8	53.9%
Corporate Expenses	(77.4)	-8.6%						
Adjusted EBITDA	293.7	32.8%						
(-) Late Payment Fees	(7.7)	-0.9%						
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	21.5	2.4%						
EBITDA	307.6	34.3%						
Depreciation & Amortization	(112.0)	-12.5%						
Equity Equivalence	(1.3)	-0.1%						
EBIT	194.3	21.7%						
Net Financial Result	(147.4)	-16.5%						
EBT	46.9	5.2%						
Income Tax and Social Contribution	2.0	0.2%						
Net Income (Loss)	48.9	5.5%						
(-) Non-Controlling Interest	33.0	3.7%						
Net Income (Loss), attributable to controllers	15.9	1.8%						
Non-Recurring Items - EBITDA	(21.6)	-2.4%						
Tax recovery	0.0	0.0%						
Amortization of intangible assets ^{1,2}	14.6	1.6%						
Penalty fee prepayment of debenture ²	0.0	0.0%						
Write-off of funding cost of the prepaid debenture	0.0	0.0%						
Adjusted Net Income (Loss)	8.9	1.0%						

¹ Amortization of intangible assets of acquired companies

² The amounts refer to Ânima Holding's participation (74.01%) in the aforementioned adjustment.

R\$ million (except in %)	4Q23							
	Consolidated	%VA	Ânima Core	%VA	Distance Learning	%VA	Inspirali	%VA
Gross Revenue	1,868.8	206.3%	1,240.3	236.5%	234.2	303.3%	394.3	129.7%
Discounts, Deductions & Scholarships	(927.2)	-102.4%	(695.1)	-132.5%	(154.2)	-199.7%	(77.9)	-25.6%
Taxes	(35.9)	-4.0%	(20.7)	-3.9%	(2.8)	-3.6%	(12.4)	-4.1%
Net Revenue	905.7	100.0%	524.5	100.0%	77.2	100.0%	303.9	100.0%
Cost of Services	(327.2)	-36.1%	(213.8)	-40.8%	(10.8)	-13.9%	(102.6)	-33.7%
Personnel	(231.7)	-25.6%	(157.6)	-30.1%	(7.3)	-9.5%	(66.7)	-21.9%
Services from Third Parties	(25.0)	-2.8%	(16.3)	-3.1%	(1.6)	-2.1%	(7.1)	-2.3%
Rental & Utilities	(18.6)	-2.1%	(14.2)	-2.7%	0.0	0.0%	(4.4)	-1.4%
Others	(51.8)	-5.7%	(25.6)	-4.9%	(1.8)	-2.4%	(24.4)	-8.0%
Ajustado Gross Profit	578.5	63.9%	310.7	59.2%	66.5	86.1%	201.4	66.3%
Sales Expenses	(106.1)	-11.7%	(57.7)	-11.0%	(34.8)	-45.1%	(13.5)	-4.4%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(42.3)	-4.7%	(17.3)	-3.3%	(21.2)	-27.5%	(3.8)	-1.2%
Marketing	(63.8)	-7.0%	(40.4)	-7.7%	(13.6)	-17.6%	(9.7)	-3.2%
General & Administrative Expenses	(110.7)	-12.2%	(37.9)	-7.2%	(20.6)	-26.6%	(52.2)	-17.2%
Personnel	(65.6)	-7.2%	(21.0)	-4.0%	(13.2)	-17.1%	(31.4)	-10.3%
Third Party Services	(30.5)	-3.4%	(10.8)	-2.1%	(5.6)	-7.2%	(14.1)	-4.6%
Rental & Utilities	(1.9)	-0.2%	(1.1)	-0.2%	(0.6)	-0.8%	(0.3)	-0.1%
Others	(12.7)	-1.4%	(5.0)	-1.0%	(1.2)	-1.5%	(6.5)	-2.1%
Other Operating Revenues (Expenses)	(17.5)	-1.9%	(15.4)	-2.9%	(1.6)	-2.0%	(0.5)	-0.2%
Provisions	(20.5)	-2.3%	(18.4)	-3.5%	(1.1)	-1.4%	(1.1)	-0.3%
Taxes	(0.7)	-0.1%	(0.4)	-0.1%	(0.0)	0.0%	(0.3)	-0.1%
Other Operating Revenues	3.7	0.4%	3.3	0.6%	(0.5)	-0.6%	0.9	0.3%
Late Payment Fees	7.6	0.8%	5.7	1.1%	0.0	0.0%	1.8	0.6%
Adjusted Operating Result	351.8	38.8%	205.3	39.1%	9.5	12.3%	137.0	45.1%
Corporate Expenses	(83.2)	-9.2%						
Adjusted EBITDA	268.6	29.7%						
(-) Late Payment Fees	(7.6)	-0.8%						
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(33.7)	-3.7%						
EBITDA	227.4	25.1%						
Depreciation & Amortization	(131.8)	-14.5%						
Equity Equivalence	(2.3)	-0.3%						
EBIT	93.3	10.3%						
Net Financial Result	(191.7)	-21.2%						
EBT	(98.4)	-10.9%						
Income Tax and Social Contribution	(3.1)	-0.3%						
Net Income (Loss)	(101.5)	-11.2%						
(-) Non-Controlling Interest	18.9	2.1%						
Net Income (Loss), attributable to controllers	(120.4)	-13.3%						
Non-Recurring Items - EBITDA	33.7	3.7%						
Tax recovery	41.3	4.6%						
Amortization of intangible assets ^{1, 2}	41.3	4.6%						
Adjusted Net Income (Loss)	(45.4)	-5.0%						

¹ Amortization of intangible assets of acquired companies

² The amounts refer to Ânima Holding's participation (74.01%) in the aforementioned adjustment.

Annex III: Income Statement Reconciliation

Consolidated Ânima R\$ (million)	2024						IFRS Income Statement
	Release Income Statement	Depreciation & Amortization	Reclassifications	Corporate Expenses	Late Payment Fees	Non-Recurring Items	
Gross Revenue	7,772.0					0.0	7,772.0
Discounts, Deductions & Scholarships	(3,819.1)					0.0	(3,819.1)
Taxes	(151.6)					0.0	(151.6)
Net Revenue	3,801.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3,801.4
Cost of Services	(1,243.7)	(200.4)		0.0	0.0	(5.9)	(1,450.0)
Personnel	(834.5)					(5.5)	(840.0)
Services from Third Parties	(120.5)					0.0	(120.5)
Rental & Utilities	(69.8)	(200.4)				(0.4)	(270.6)
Others	(218.9)					0.0	(218.9)
Adjusted Gross Profit	2,557.7	(200.4)	0.0	0.0	0.0	(5.9)	2,351.4
Sales Expenses	(469.2)	0.0		(0.0)	0.0	0.0	(469.2)
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(178.5)			0.0		0.0	(178.5)
Marketing	(290.6)			(0.0)		0.0	(290.7)
General & Administrative Expenses	(458.4)	(280.7)	27.9	(324.3)	0.0	(8.0)	(1,043.3)
Personnel	(292.9)			(203.6)		(23.4)	(519.9)
Third Party Services	(112.3)			(82.6)		(1.3)	(196.2)
Rental & Utilities	(4.3)	(280.7)		0.9		(1.0)	(285.0)
Others	(48.9)		27.9	(38.9)		17.7	(42.2)
Other Operating Revenues (Expenses)	(17.6)	0.0	(27.9)	33.8	0.0	4.7	(7.0)
Provisions	(28.1)			(1.0)		20.1	(9.0)
Taxes	(13.4)			(2.9)		0.1	(16.1)
Other Operating Revenues (Expenses)	23.9		(27.9)	37.6		(15.5)	18.1
Late Payment Fees	38.9			0.0	(38.9)	0.0	0.0
Adjusted Operating Result	1,651.5	(481.0)	0.0	(290.5)	(38.9)	(9.2)	831.9
Corporate Expenses	(290.5)			290.5			0.0
Adjusted EBITDA	1,361.0	(481.0)	0.0	0.0	(38.9)	(9.2)	831.9
(-) Late Payment Fees	(38.9)			0.0	38.9	0.0	0.0
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(9.2)					9.2	0.0
EBITDA	1,312.9	(481.0)	0.0	0.0	0.0	0.0	831.9
Depreciation & Amortization	(481.0)	481.0				0.0	0.0
Equity Equivalence	(11.8)					0.0	(11.8)
EBIT	820.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	820.1
Net Financial Result	(634.0)					0.0	(634.0)
EBT	186.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	186.1
Income Tax and Social Contribution	18.4					0.0	18.4
Net Income	204.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	204.4
(-) Non-Controlling Interest	119.3					0.0	119.3
Net Income, after non-controlling interest	85.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	85.1

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

	2024				
	Anima Core	Inspirall	Distance Learning	Corporate	Consolidated
Net revenue	2,106.4	1,396.1	298.8	0.0	3,801.4
Corporate Expenses	(943.5)	(479.6)	(26.9)	0.0	(1,450.0)
Gross Profit (exclud. deprec. /amort.)	1,162.9	916.6	272.0	0.0	2,351.4
Sales Expenses	(187.7)	(32.7)	(70.3)	(0.0)	(290.7)
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(127.2)	(19.7)	(31.7)	0.0	(178.5)
General & Administrative Expenses	(237.8)	(292.8)	(76.2)	(464.4)	(1,071.2)
Equity Equivalence	(11.8)	0.0	0.0	0.0	(11.8)
Other Operating Revenues (Expenses)	(0.9)	2.0	(0.1)	20.0	20.9
Earning before financial result, as per FS	597.5	573.3	93.7	(444.4)	820.1
Reconciliation items	196.9	168.9	21.1	153.9	540.9
Depreciation and amortization	190.6	157.1	16.9	116.5	481.0
Late Payment Fees	23.6	11.4	3.8	0.0	38.9
Equity Equivalence	11.8	0.0	0.0	0.0	11.8
Non-recurring items	(29.0)	0.4	0.4	37.4	9.2
Operational result as per release	794.4	742.2	114.8	(290.5)	1,361.0

Annex V: Income Statement – IFRS

R\$ million	2024	2023	4Q24	4Q23
Net Revenue	3,801.4	3,732.9	895.4	905.7
Cost os Services	(1,450.0)	(1,518.8)	(378.5)	(404.0)
Gross (Loss) Profit	2,351.4	2,214.1	516.9	501.6
Operating (Expenses) / Income	(1,531.3)	(1,689.2)	(322.6)	(408.3)
Commercial	(469.2)	(464.0)	(97.4)	(105.2)
General and administrative	(1,043.3)	(1,140.4)	(253.9)	(254.4)
Equity income	(11.8)	(6.9)	(1.3)	(2.3)
Other operating (expenses) revenues	(7.0)	(77.9)	29.9	(46.4)
Income before Financial Result	820.1	524.9	194.3	93.3
Financial interest income	170.0	168.5	46.2	34.3
Financial interest expenses	(804.0)	(911.3)	(193.6)	(225.9)
Net (Loss) Income before Taxes	186.1	(217.9)	46.9	(98.4)
Income tax and social contribution, current and deferred	18.4	4.7	2.0	(3.1)
Net Income (loss)	204.4	(213.2)	48.9	(101.5)
(-) Non-Controlling Interest	119.3	116.5	33.0	18.9
Net Income (Loss), after non-controlling interest	85.1	(329.6)	15.9	(120.4)

Annex VI: Balance Sheet

Assets	DEC 24	SEP 24	DEC 23	Liabilities	DEC 24	SEP 24	DEC 23
Current Assets	2,084.7	2,388.2	1,770.5	Current Liabilities	962.9	1,359.8	1,692.2
Cash and cash equivalents	99.6	100.2	139.4	Supplier	210.4	196.0	176.7
Cash & financial investments	1,152.4	1,374.9	765.8	Accounts payable with related parties	0.2	0.2	0.2
Accounts receivable	740.6	804.7	722.1	Loans, financing and debentures	146.9	418.6	876.0
Accounts receivables with related parties	0.8	0.8	0.3	Leasing payables	141.4	137.2	144.4
Advances	30.1	18.5	31.5	Personnel	175.7	268.4	204.7
Recoverable taxes	44.3	58.5	62.7	Taxes payable	50.5	44.6	53.3
Prepaid expenses	0.0	0.0	0.0	Advances from clients	105.4	199.9	114.5
Other current assets	16.9	30.7	16.6	Tax debt installments	14.7	15.9	13.5
Rights receivable from acquisitions	0.0	0.0	0.0	Acquisition payables	29.2	32.7	28.5
Asset held for sale	0.0	0.0	32.0	Dividends payables	41.8	0.6	21.7
				Derivatives	1.7	2.7	4.2
				Other current liabilities	45.1	43.2	54.5
Non-Current Assets	7,604.2	7,566.4	7,885.0	Non-Current Liabilities	5,945.7	5,823.1	5,106.0
Financial Investments	0.0	0.0	79.2	Loans, financing and debentures	3,974.1	3,781.5	2,921.1
Accounts receivable	96.3	87.0	44.4	Leasing payables	1,047.3	1,071.3	1,159.6
Judicial deposits	157.2	159.3	149.5	Acquisition payables	64.7	34.2	65.4
Rights receivable from acquisitions	224.3	232.6	256.3	Debit with related parties	0.1	0.1	0.1
Credit with related parties	0.1	0.1	13.1	Client advances	15.7	15.8	16.4
Recoverable taxes	47.3	31.6	49.0	Tax debt installments	50.4	52.9	44.7
Other non-current assets	9.2	10.5	6.8	Deferred income tax and social contribution	71.7	63.0	65.0
Investments	34.9	34.2	36.1	Provision for labor, tax and civil risks	573.7	631.9	665.6
Leases' right of use	953.1	974.9	1,073.9	Derivatives	11.6	19.2	29.1
Fixed	515.0	515.8	552.5	Other non-current liabilities	132.2	149.4	126.6
Intangible	5,567.0	5,520.5	5,624.2	Provision for loss in investment	4.2	3.8	12.5
				Shareholder Equity	2,780.2	2,771.7	2,857.3
				Capital Stock	2,451.7	2,451.7	2,451.7
				Capital reserve	23.1	23.1	25.2
				Earnings reserve	150.3	85.4	263.4
				Shares in treasury	(176.3)	(176.3)	(178.3)
				Asset Valuation Adjustments	(174.6)	(175.0)	(157.4)
				Retained earnings	0.0	69.3	0.0
				Minority shareholders interest	506.0	493.5	452.9
Total Assets	9,688.9	9,954.6	9,655.5	Total Liabilities and Shareholder Equity	9,688.9	9,954.6	9,655.5

Annex VII: Reclassifications of financial results

R\$ million (except in %)	Published		Reclassifications		Reclassified	
	2023	4Q23	2023	4Q23	2023	4Q23
(+) Financial Revenue	174.7	34.3	6.2	0.0	168.5	34.3
Late payment fees	23.6	7.6	0.0	0.0	23.6	7.6
Interest on financial investments	133.5	28.5	0.0	0.0	133.5	28.5
Discounts obtained	0.9	0.2	0.0	0.0	0.9	0.2
Other financial revenues	16.9	(2.0)	6.2	0.0	10.7	(2.0)
(-) Financial Expense	(917.5)	(225.9)	(6.2)	0.0	(911.3)	(225.9)
Commission and interest expense on loans ¹	(640.8)	(154.6)	(11.0)	(0.6)	(629.8)	(154.0)
PraValer interest expenses	(42.0)	(22.5)	0.0	0.0	(42.0)	(22.5)
Accounts payable interest expenses (acquisitions)	(12.5)	(1.3)	0.0	0.0	(12.5)	(1.3)
Financial Lease Expenses	(154.8)	(36.0)	0.0	0.0	(154.8)	(36.0)
Other financial expenses	(67.5)	(11.5)	4.8	0.6	(72.2)	(12.1)
Net Financial Result	(742.8)	(191.7)	0.0	0.0	(742.8)	(191.7)