



# Apresentação de Resultados 2T24

9 de maio de 2024

The background of the slide is a vibrant, abstract composition. It features a dark purple gradient with glowing, wavy lines in shades of blue and magenta. Overlaid on this are various financial data visualizations, including a candlestick chart with red and blue bars, a line graph with a prominent peak, and a bar chart with blue bars. Some text elements like '+11,00.00' and '69.2112' are visible within the chart area.

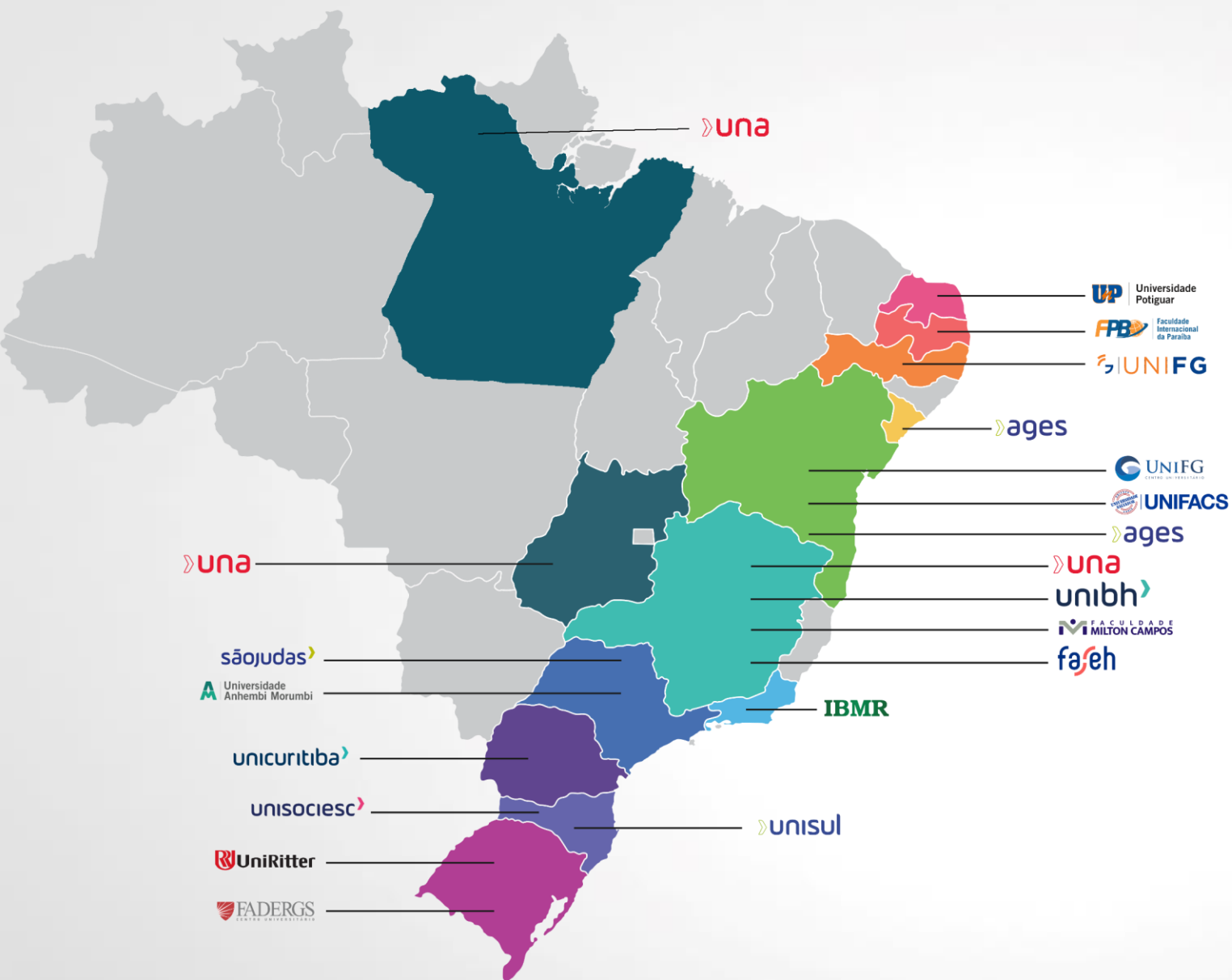
## Aviso

As informações gerais e resumidas relacionadas às atividades desempenhadas pela **Ânima Educação** até a presente data não constituem de forma alguma qualquer convite, oferta ou solicitação de compra de ações.

Esta apresentação poderá conter declarações que expressam a mera expectativa dos administradores da Companhia, bem como a previsão de eventos futuros e incertos. Tais expectativas e/ou previsões envolvem riscos e incertezas e não devem servir como base para a tomada de decisão quanto à aquisição de ações da Companhia.

# Ânima Educação

Apresentação de resultados do 2T24



**13** estados com operação presencial  
+ de **25** marcas de educação  
**1** instituto  
+ de **380** mil alunos e  
+ de **600** polos em todo país.

Marcas especialistas





## › Meta de redução da alavancagem para atingimento do *covenant* cumprida

2,76x

alavancagem no 2T24  
vs 3,91x no 2T23

R\$ 41,1 MM

De redução de dívida  
líquida no 2T24 (R\$ 143,4  
MM no 1S24)

## › Receita com qualidade

+4,3%

de crescimento na receita  
líquida ano contra ano

+12,1%

foi o crescimento de ticket  
ponderado dos segmentos

## › Foco em geração de caixa

R\$ 450,4 MM

de geração de caixa da empresa  
vs. R\$ 320,4 MM em 2S23

## › Continuidade dos ganhos de eficiência

+580 bps

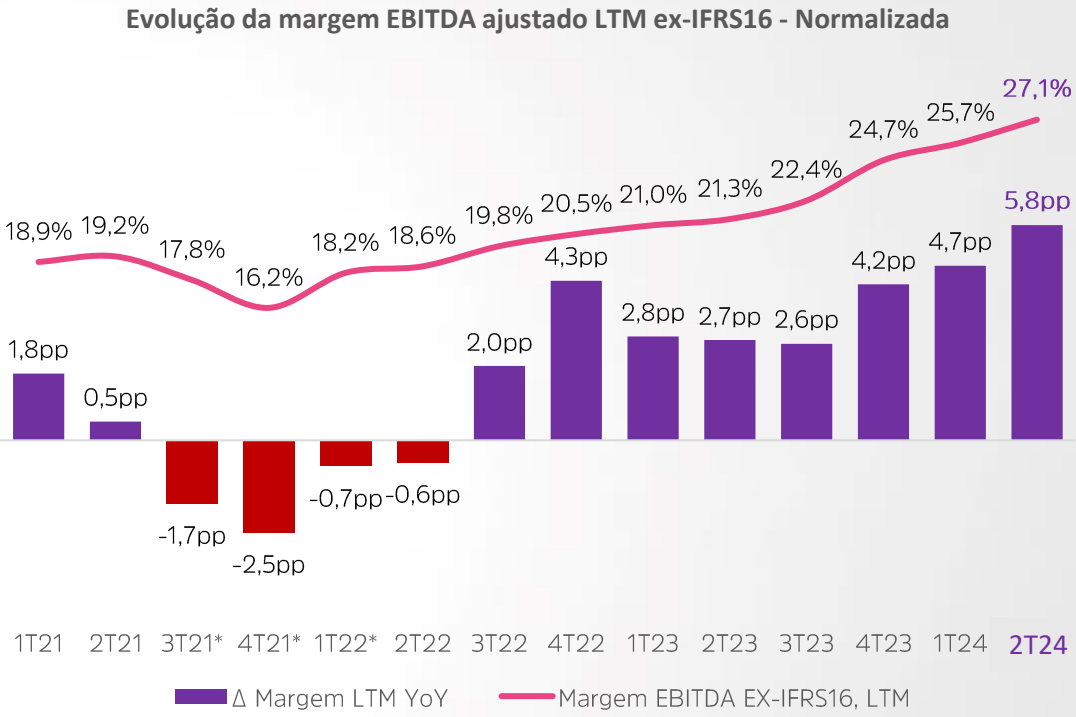
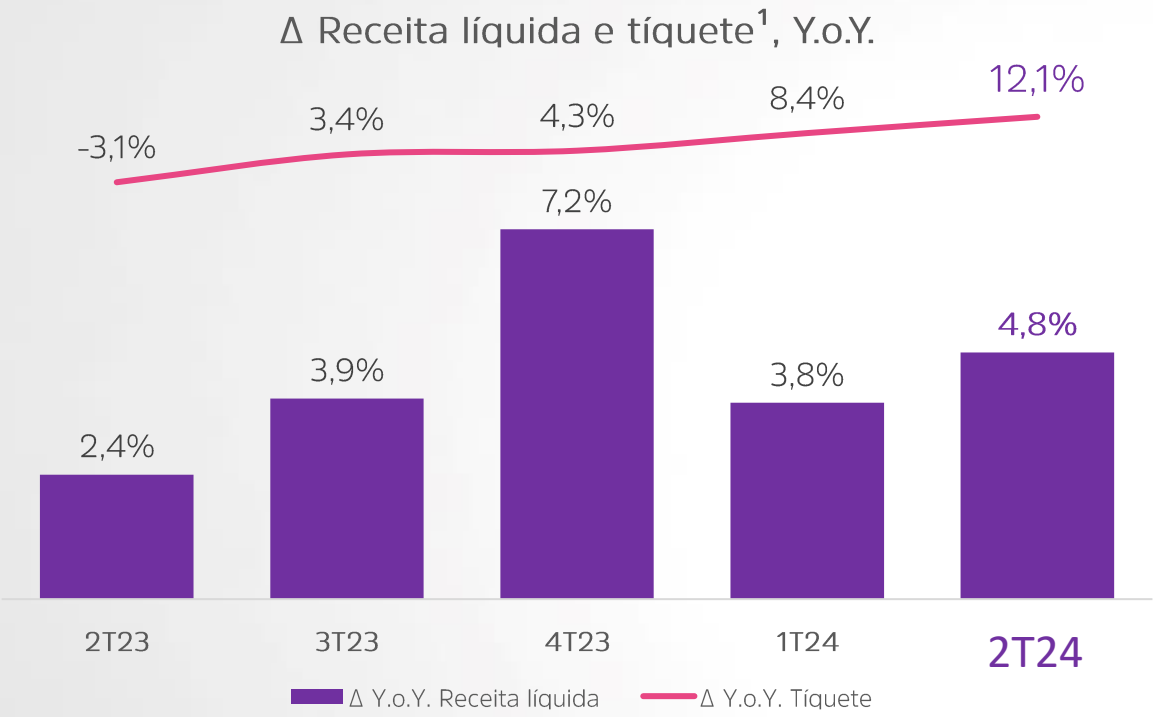
De expansão de margem  
LTM, chegando a 27,1%

R\$ 129,2 MM

de lucro líquido ajustado no  
1S24, recorde para um 1ºS

# Histórico

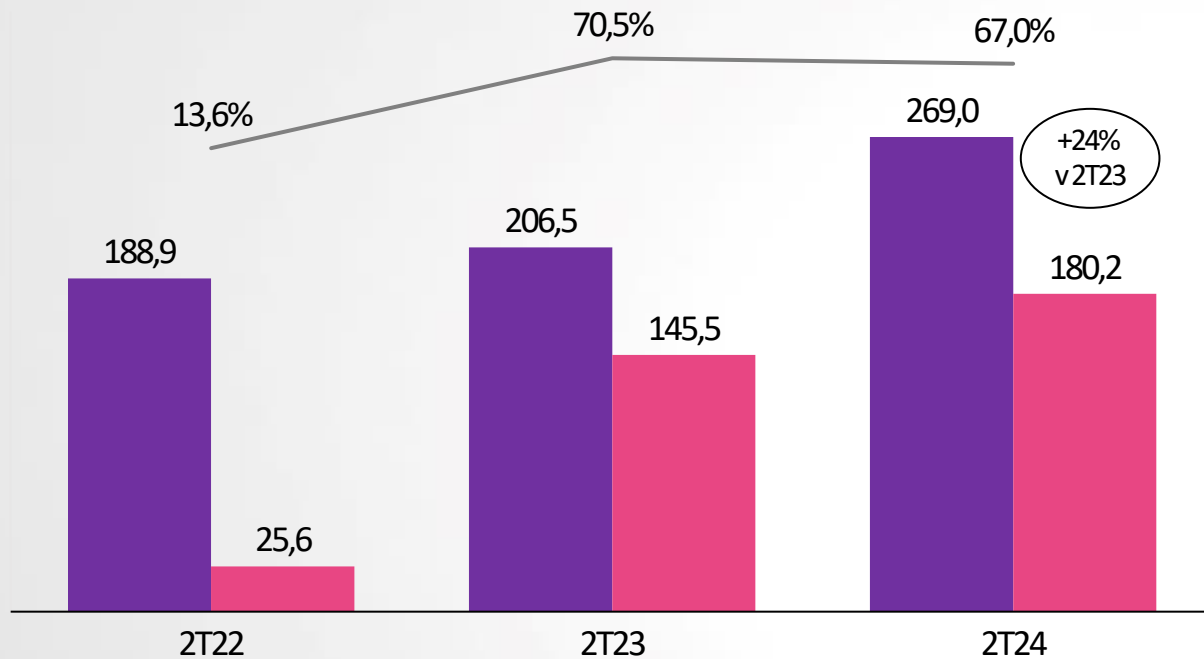
Receita segue a tendência de crescimento trimestral vs. o ano anterior, além de ser 8º trimestre consecutivo de margem EBITDA ex-IFRS16 LTM recorde nos últimos 3 anos



\* normalização: excluindo-se as reversões de provisões não-caixa do 3T21, no valor de R\$118,7 milhões.  
Notas: (1) Refere-se as operações de ensino: receita líquida (excluindo B2B) sobre base total de alunos.

# Geração de caixa da empresa

O 2T24 demonstrou mais um trimestre com crescimento de geração de caixa no comparativo ano contra ano, reforçando o resultado de nossa estratégia de trabalhar com uma base mais sustentável e saudável da nossa receita, com menor utilização do balanço da Companhia

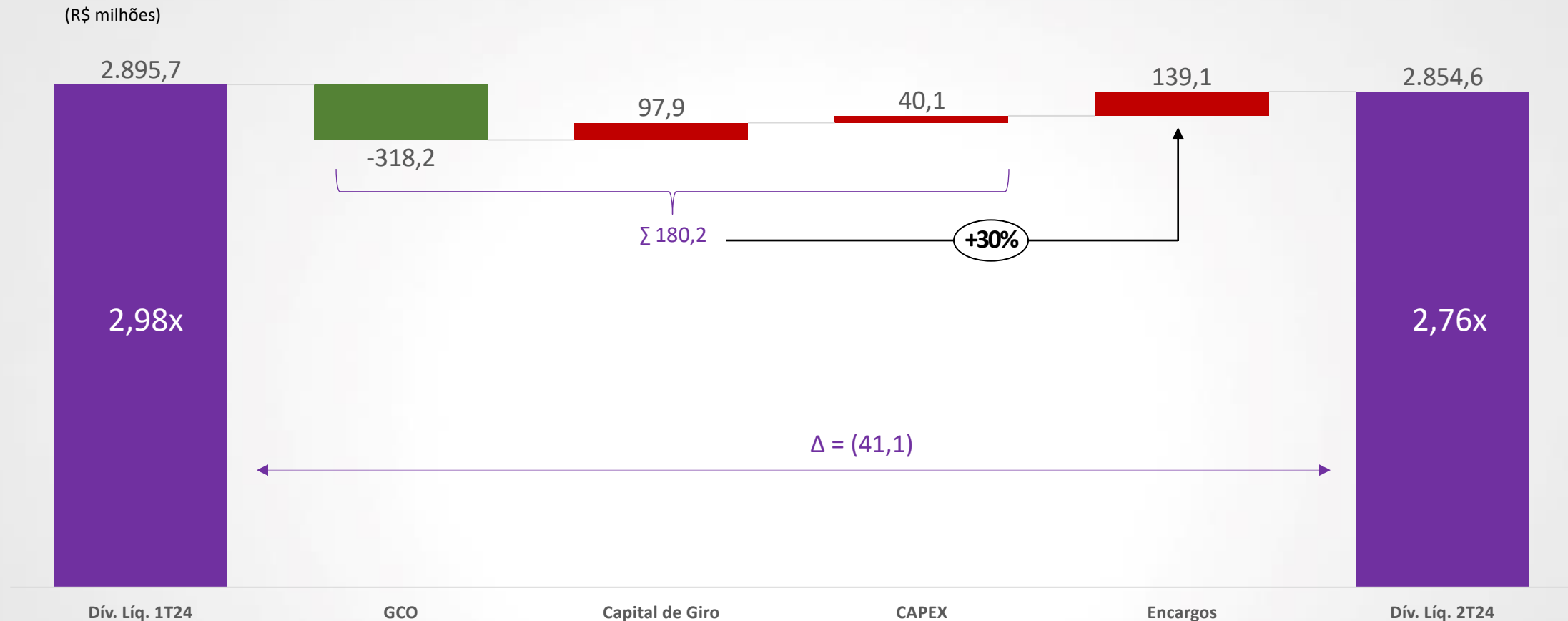


■ EBITDA ajustado ex-IFRS16  
■ Geração de caixa  
— % de geração de caixa

- Geração de caixa cresce 24% vs. 2T23, mesmo com os efeitos não recorrentes que impactaram positivamente o 2T23.
- Conversão Ebitda x Geração de caixa segue robusta, mesmo em um trimestre sazonalmente de menor geração de caixa.

# Endividamento

Ao final do 2T24 nossa alavancagem reduziu para 2,76x EBITDA ajustado LTM ex-IFRS16, reforçando nossa capacidade e saudável trajetória de desalavancagem



➤ Geração de caixa da empresa foi de R\$ 180,2 MM no 1T24, 24% maior do que o mesmo período do ano anterior, e 30% acima dos encargos de dívida no trimestre, permitindo uma redução da dívida líquida em R\$ 41,1 MM e chegando ao menor índice de alavancagem desde a aquisição da Laureate

# EBITDA Ajustado: 22,5% de crescimento Y.o.Y.

EBITDA ajustado ex-IFRS16 alcança margem de 30,3%, recorde para um 1S

R\$ milhões (exceto em %)	1S24	%AV	1S23	%AV	Δ1S24/ 1S23	Δ AV
Receita Líquida	1.967,7	100,0%	1.886,8	100,0%	4,3%	-
Custo docente	(416,1)	-21,1%	(467,5)	-24,8%	-11,0%	3,7pp
Serviços de Terceiros	(119,7)	-6,1%	(103,7)	-5,5%	15,4%	-0,6pp
Aluguel & Ocupação	(41,2)	-2,1%	(30,8)	-1,6%	34,1%	-0,5pp
PDD	(112,6)	-5,7%	(95,6)	-5,1%	17,8%	-0,6pp
Marketing	(145,0)	-7,4%	(132,1)	-7,0%	9,8%	-0,4pp
Pessoal G&A	(150,1)	-7,6%	(173,6)	-9,2%	-13,5%	1,6pp
Outros	(108,1)	-5,5%	(99,8)	-5,3%	8,3%	-0,2pp
Resultado Operacional	874,8	44,5%	783,7	41,5%	11,6%	3,0pp
Despesas Corporativas	(141,6)	-7,2%	(152,4)	-8,1%	-7,1%	0,9pp
EBITDA Ajustado	733,3	37,3%	631,3	33,5%	16,2%	3,8pp
Despesas com alugueis	(137,4)	-7,0%	(144,8)	-7,7%	-5,1%	0,7pp
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	595,9	30,3%	486,5	25,8%	22,5%	4,5pp

- Melhorias na eficiência da oferta acadêmica.
- Maior controle dos gastos de marketing
- Resultado dos esforços de reestruturação para ganho de eficiência
- Resultado dos esforços de reestruturação para ganho de eficiência
- O trabalho de negociação realizado principalmente no 1 semestre reflete nessa melhora e novo patamar registrado

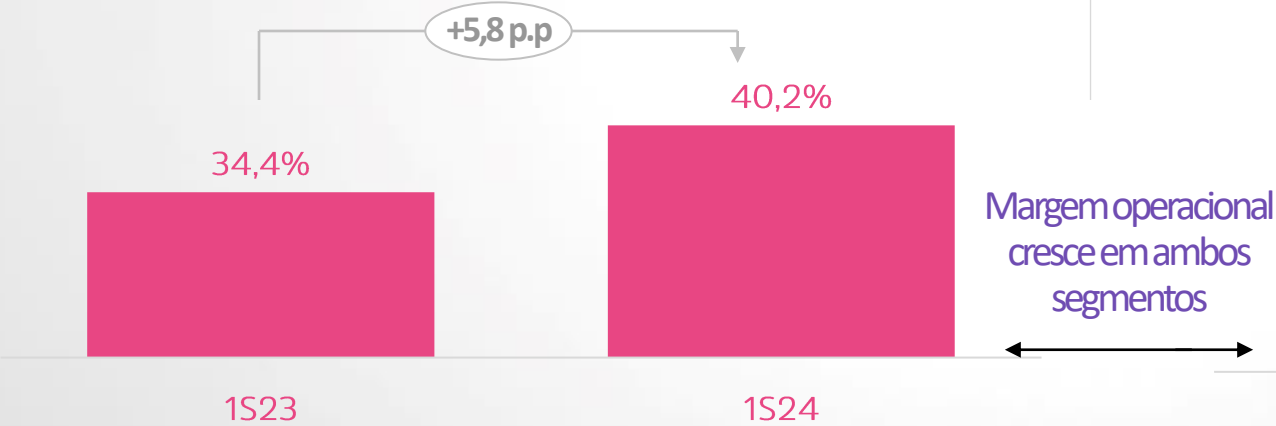


# Desempenho por segmento

## Core

- Melhora na evasão do período em 1,1 p.p. (2T24 x 2T23), com processos de rematrícula e atração mais assertivos.
- Expansão da margem operacional em virtude de maior eficiência de gastos

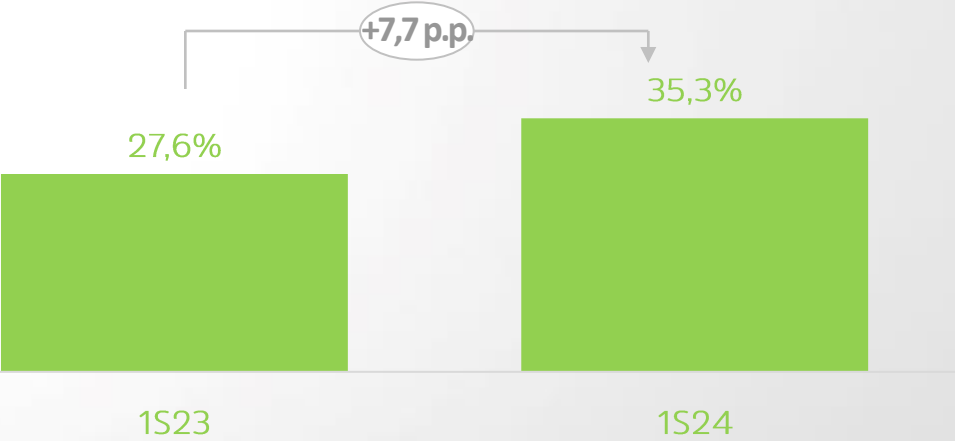
	1S24	1S23	Δ1S24/ 1S23
Ensino Acadêmico			
Base de Alunos	208	227	-8,3%
Ticket	840	778	8,0%
Receita Líquida	1.048	1.059	-1,0%
Total Ânima Core			
Base de Alunos	227	255	-10,8%
Ticket	805	733	9,8%
Receita Líquida	1.098	1.121	-2,0%



## Digital

- Continua a trajetória de crescimento e segue ganhando relevância do portfólio, combinando crescimento da receita líquida e margem no semestre.
- Expansão de margem operacional com ganho de escala do negócio

	1S24	1S23	Δ1S24/ 1S23
Ensino Acadêmico			
Base de Alunos	122	114	6,7%
Ticket	228	203	12,4%
Receita Líquida	136	111	22,5%
Total Ens. Digital			
Base de Alunos	145	140	3,5%
Ticket	213	190	12,0%
Receita Líquida	152	132	15,8%



# Desempenho por segmento

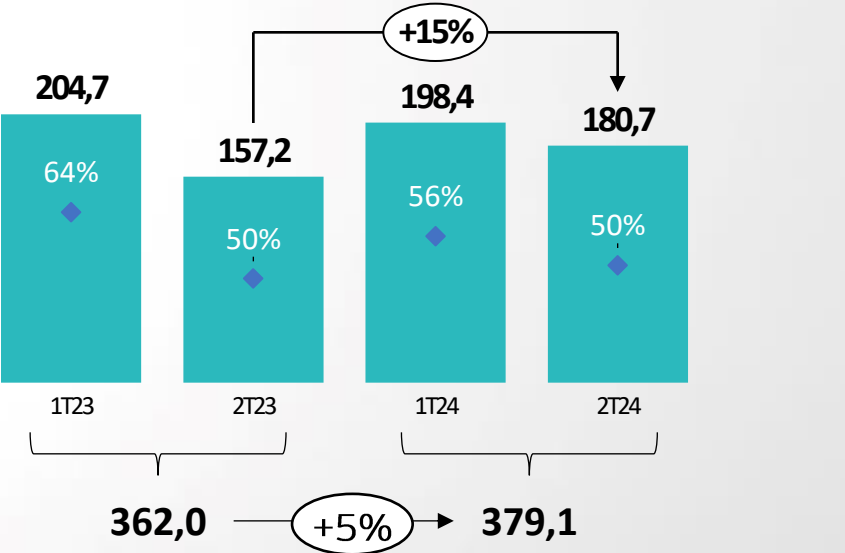
## Inspirali

- Na graduação médica encerramos o 2T24 com 12.218 alunos matriculados (+2% YoY), equivalente à maturação esperada e à ocupação plena das vagas autorizadas no início do ano letivo. O tíquete médio aumentou 11,5% no 1S24 vs. 1S23.
- As operações da EMC encerraram o 2T24 com uma base de 3.492 alunos, 3% acima do 2T23. O tíquete médio no 1S24 foi 10,7% acima do 1S23.
- A receita líquida consolidada da Inspirali acumulou R\$ 717,2 milhões no 1S24 (+13,1% vs. 1S23).

- A Inspirali entregou no 1S24 resultados compatíveis com o amadurecimento de controles e gestão contidos no seu processo de estruturação, refletindo:
  - (i) a formação de times e processos considerados fundamentais para melhor servir seus alunos,
  - (ii) investimentos em marketing com foco no fortalecimento da marca Inspirali e em iniciativas de atração de alunos para seus cursos de medicina,
  - (iii) transformação digital.
- Como resultado, a Inspirali entregou margem operacional de 52,9% no 1S24 vs. 57,1% no 1S23.

	1S24	1S23	Δ1S24/1S23	2T24	2T23	Δ2T24/2T23
Receita Líquida (R\$ milhões)	717,2	634,3	13,1%	365,1	311,7	17,1%
Ensino Acadêmico	689,8	610,9	12,9%	349,9	298,2	17,3%
Educação Médica Continuada	27,3	23,4	16,9%	15,2	13,5	12,6%
Base de Alunos (em milhares) <sup>1</sup>	15,5	15,2	2,2%	15,7	15,4	2,2%
Ensino Acadêmico	12,1	12,0	1,3%	12,2	12,0	2,0%
Educação Médica Continuada	3,4	3,2	5,6%	3,5	3,4	2,7%
Tíquete Líquido (R\$ / mês) <sup>2</sup>	7.697	6.956	10,6%	7.746	6.755	14,7%
Ensino Acadêmico	9.501	8.520	11,5%	9.545	8.297	15,0%
Educação Médica Continuada	1.329	1.201	10,7%	1.450	1.322	9,6%

Resultado Operacional  
(R\$ milhões)



# Desempenho por segmento

## Inspirali

Destacamos, ainda, que em Julho/2024 recebemos a autorização, com nota máxima (nota 5), para um novo curso de medicina na Faculdade UNA de Tucuruí (PA), que contará com 50 vagas anuais.



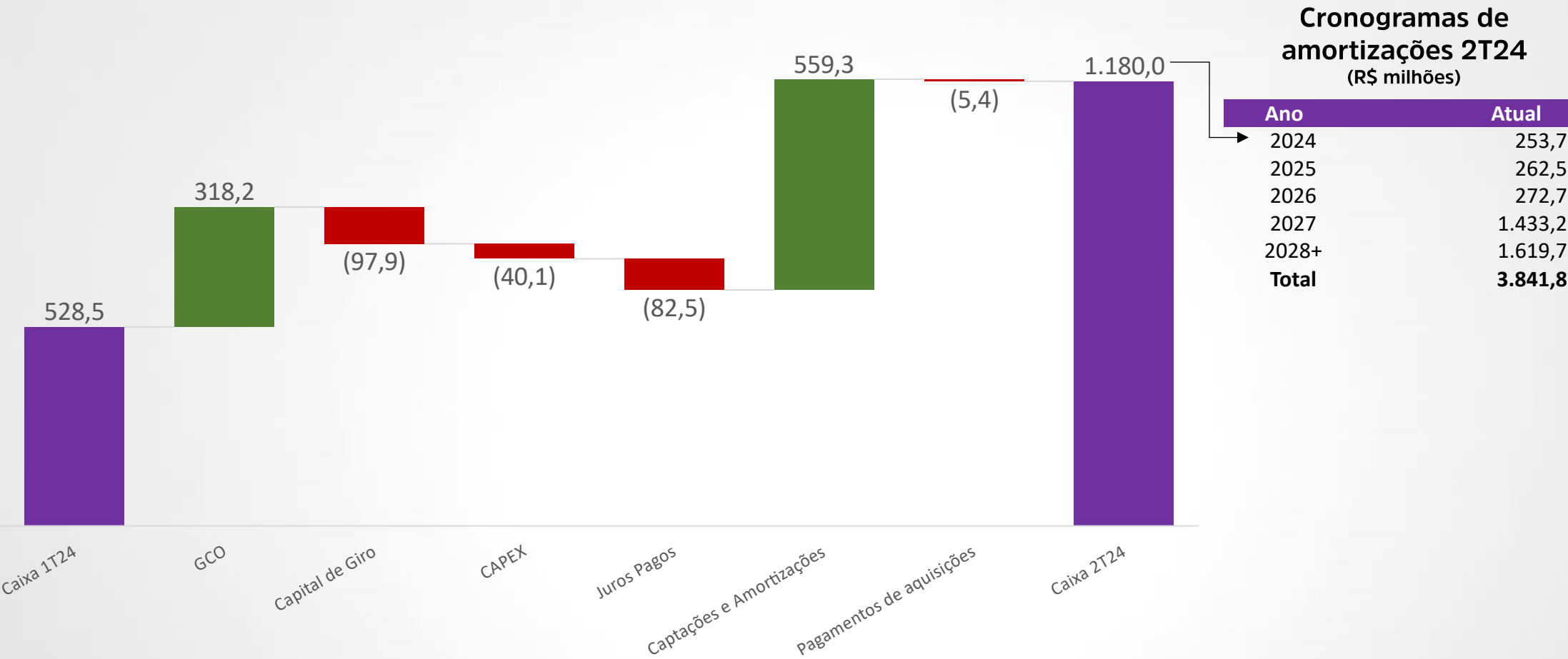
Com as recentes **150 novas vagas** que começarão a ser preenchidas a partir de 2024, que representam um **crescimento de 8,6%**, a Inspirali atinge um total de 1.892 vagas anuais autorizadas em seus cursos de Medicina, consolidando-se como um dos maiores líderes na educação médica no Brasil.

IES	Cidade/Estado	Região	Vagas anuais autorizadas	Capacidade na maturidade (# alunos)
UNA	Tucuruí/PA <sup>1</sup>	Norte	50	360
UNIFACS	Salvador/BA	Nordeste	270	1.944
UNP	Natal/RN	Nordeste	192	1.382
AGES	Irecê/BA <sup>1</sup>	Nordeste	150	1.080
AGES	Jacobina/BA <sup>1</sup>	Nordeste	85	612
UNIFG	Brumado/BA <sup>1</sup>	Nordeste	50	360
UNIFG	Guanambi/BA	Nordeste	50	360
UAM	São Paulo/SP	Sudeste	195	1.404
UNIBH	Belo Horizonte/MG	Sudeste	160	1.152
FASEH	Vespasiano/MG	Sudeste	100	720
UAM	São José dos Campos/SP <sup>1</sup>	Sudeste	140	1.008
UAM	Piracicaba/SP <sup>1</sup>	Sudeste	113	812
USJT	Cubatão/SP <sup>1</sup>	Sudeste	50	360
UNISUL	Pedra Branca/SC	Sul	160	1.152
UNISUL	Tubarão/SC	Sul	127	914
TOTAL			1.892	13.620

Notas: (1) Curso do programa Mais Médicos.

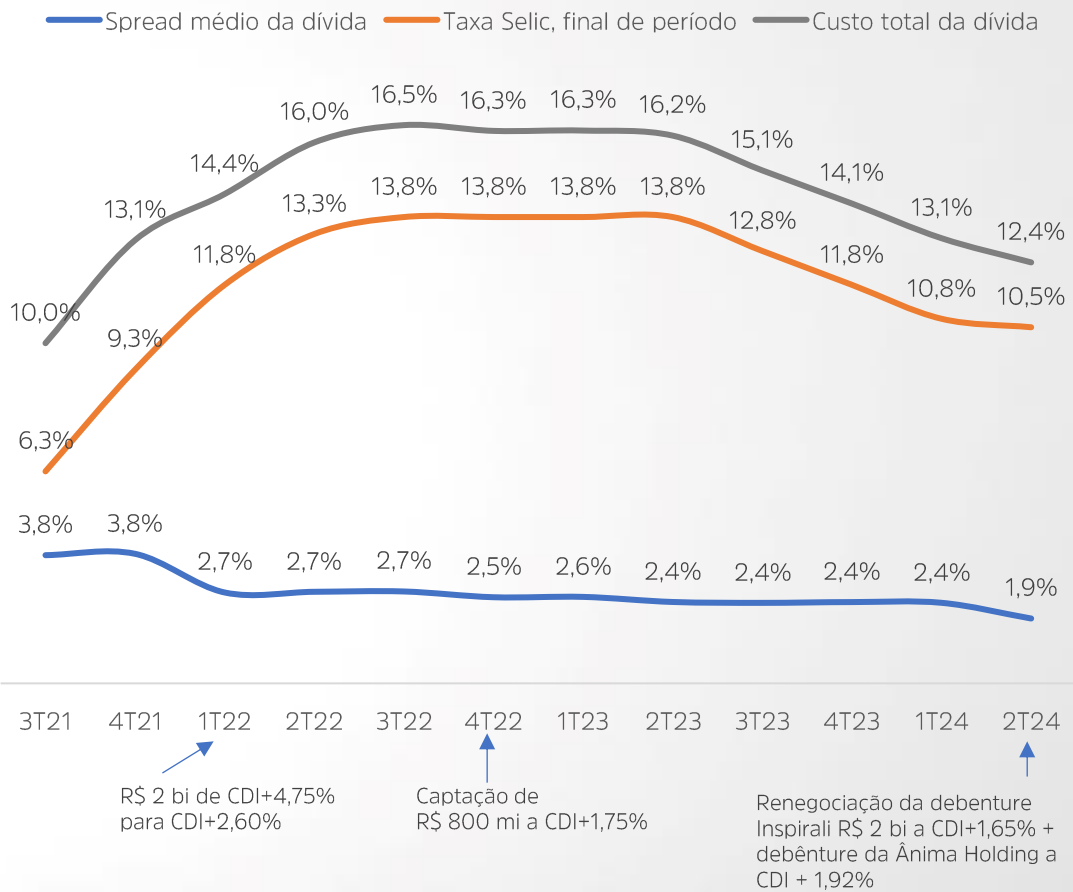
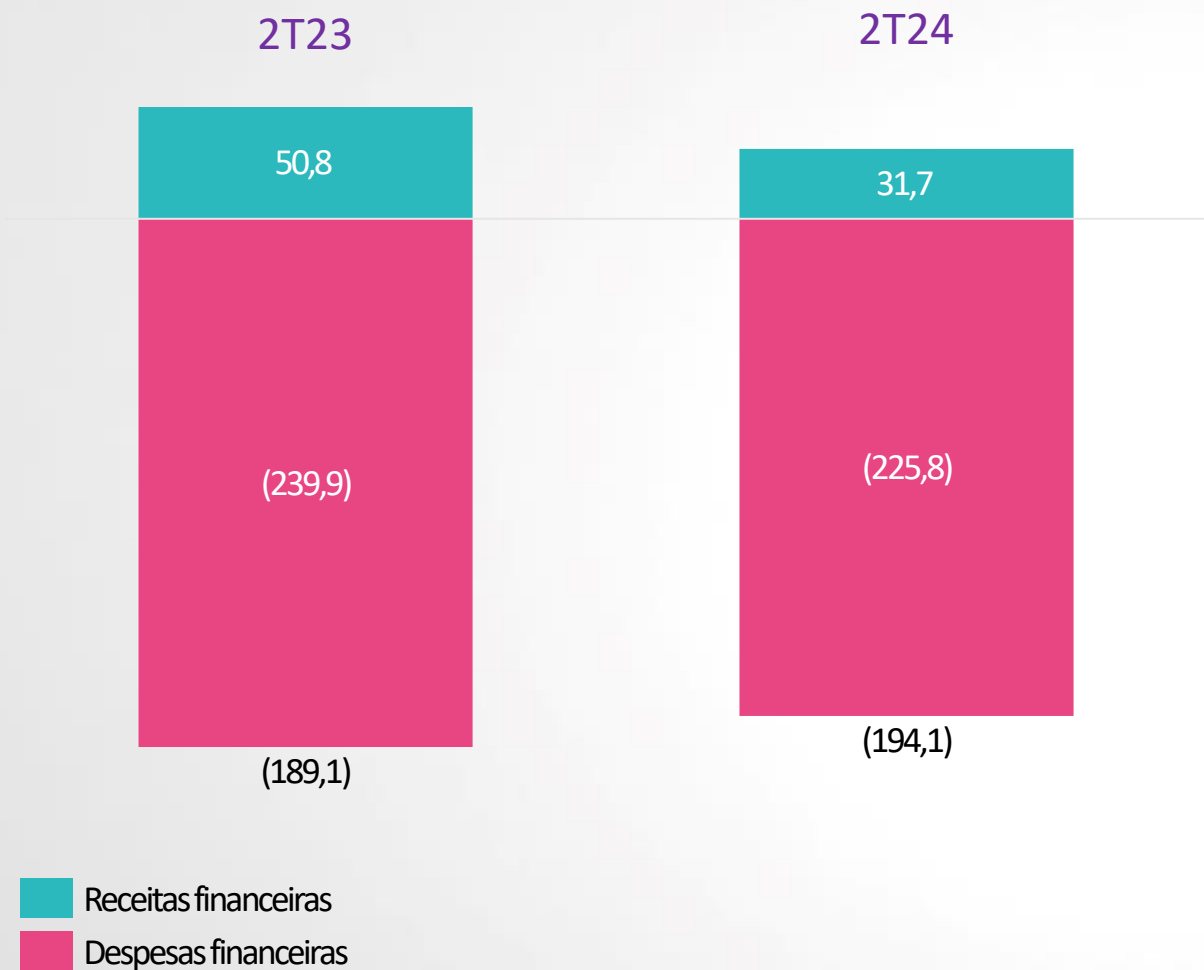
# Fluxo de Caixa consolidado

Fechamos o trimestre com uma posição de caixa 4,5x acima das nossas obrigações até o final do ano



# Resultado Financeiro

Alcançamos o menor patamar de custo de dívida desde a aquisição da Laureate, chegando a um spread de 1,9% vs CDI. Além disso, o resultado financeiro no 2T24 foi impactado por efeitos não recorrentes de R\$ 24,7 milhões, desconsiderando esse efeito, o resultado seria de R\$ 169,4 milhões, redução de ~10% versus 2T23

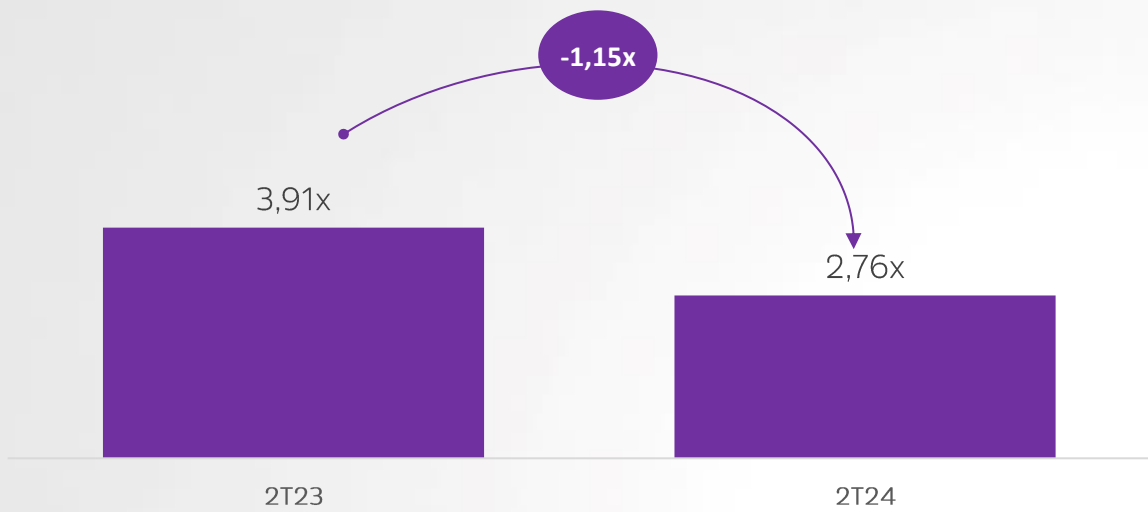


1) Visão proforma considerando o corte na SELIC de 250 pontos base divulgado em 08/05/2024 e a renegociação da debênture da Inspirali (Comunicado ao Mercado em 10/05/2024).

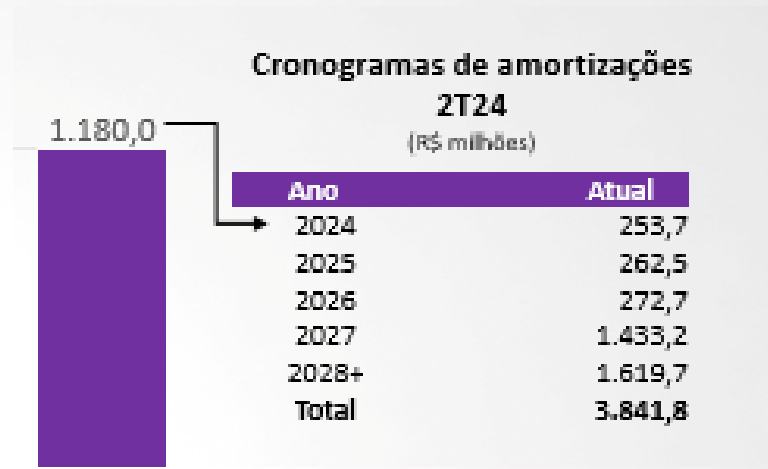


# Distribuição de Dividendos - R\$ 178 milhões

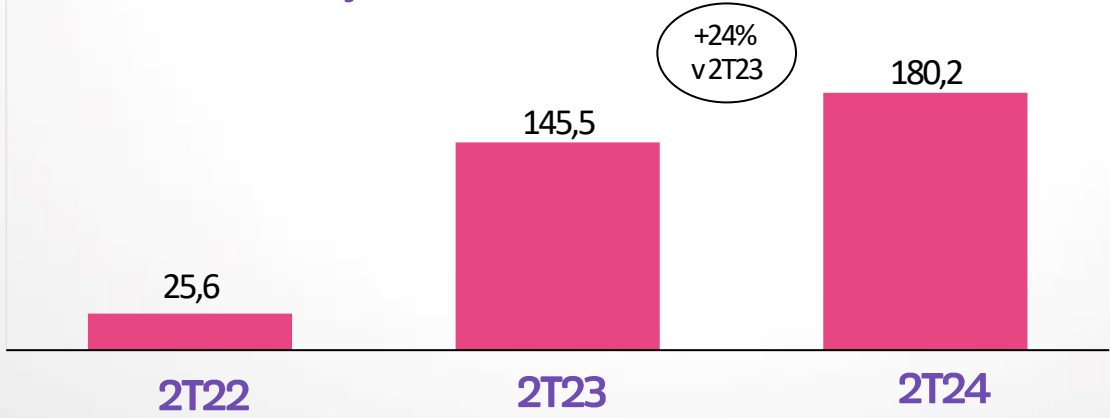
Sólida trajetória de redução de alavancagem



Sólida posição de liquidez e “liability management”



Crescimento consistente da geração de caixa da empresa



# Considerações Finais

Disciplina na execução e foco na geração de caixa é prioridade da Companhia



## Ânima Core

- Processo de atração e permanência já apresentam resultados positivos na evasão
- Disciplina na execução, com controle de custos e despesas para manutenção dos ganhos operacionais

## Ensino Digital

- Disciplina na estratégia de fortalecer o valor de nossa marca, com crescimento de tíquete
- Vertical segue ganhando relevância com expansão da base de alunos, crescimento da receita e margens.

## Inspirali

- Crescimento da receita líquida no semestre, decorrentes de crescimento de base de alunos e tíquete
- A Educação Médica Continuada segue trajetória de crescimento, chegando a importantes praças
- Aumento de 150 vagas, com a autorização do curso na Una Tucuruí e aumento de Vaga na AGES Irecê.

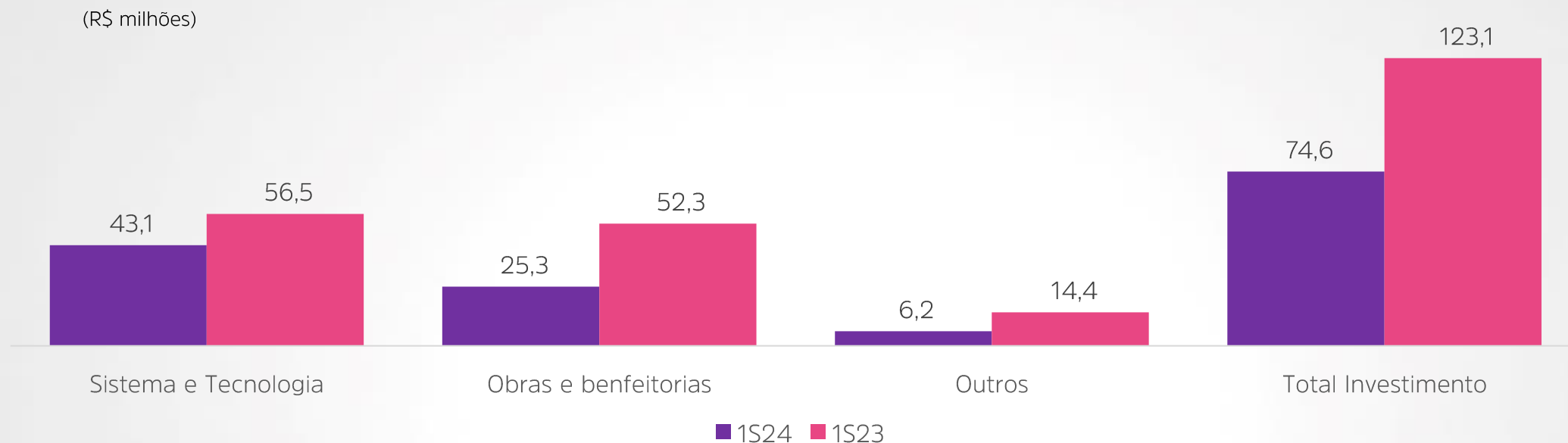
## Consolidado

- Encerramos o semestre redução orgânica da dívida líquida diminuindo a alavancagem para 2,76x (vs. 2,98x no 1T24), em mais um trimestre de queda sucessiva.
- Crescimento do tíquete médio no semestre em todos segmentos, alinhado com a estratégia de uma base de maior qualidade.
- Resultados sólidos, alinhados com a premissa de qualidade acadêmica, entregam a segurança para que possamos continuar a nos dedicarmos à construção do futuro, e seguir nossa missão de transformar o país pela educação
- Importantes resultados do trabalho de renegociações de passivos bancários realizados no semestre, resultando em menores custos financeiros e menores volumes de amortizações no curto prazo.
- Apresentamos uma evolução muito especial em nossa história e governança, com a chegada da nossa presidente, Paula Harraca, primeira presidente não sócia-fundadora a ocupar o posto.

Obrigado!

## Anexos - CAPEX

Continuamos com disciplina em nossos investimentos em CAPEX, buscando melhorar a experiência do aluno e eficiência operacional, sem prejudicar as operações



- Tecnologia segue sendo o maior montante de investimentos, continuando nossa jornada de transformação digital com foco no aluno e no ganho de eficiências operacionais
- Obras e benfeitorias são o 2º maior volume de gastos, referente a contínuos investimentos em nossas estruturas físicas e reforçando a experiência presencial do aluno
- A Companhia segue com seu foco na desalavancagem operacional, sendo disciplinada nos investimentos em CAPEX, mas sem deixar de realizar investimentos que entregarão valor ao longo do tempo





ănima  
EDUCAÇÃO