



Apresentação de Resultados 1T24

14 de maio de 2024

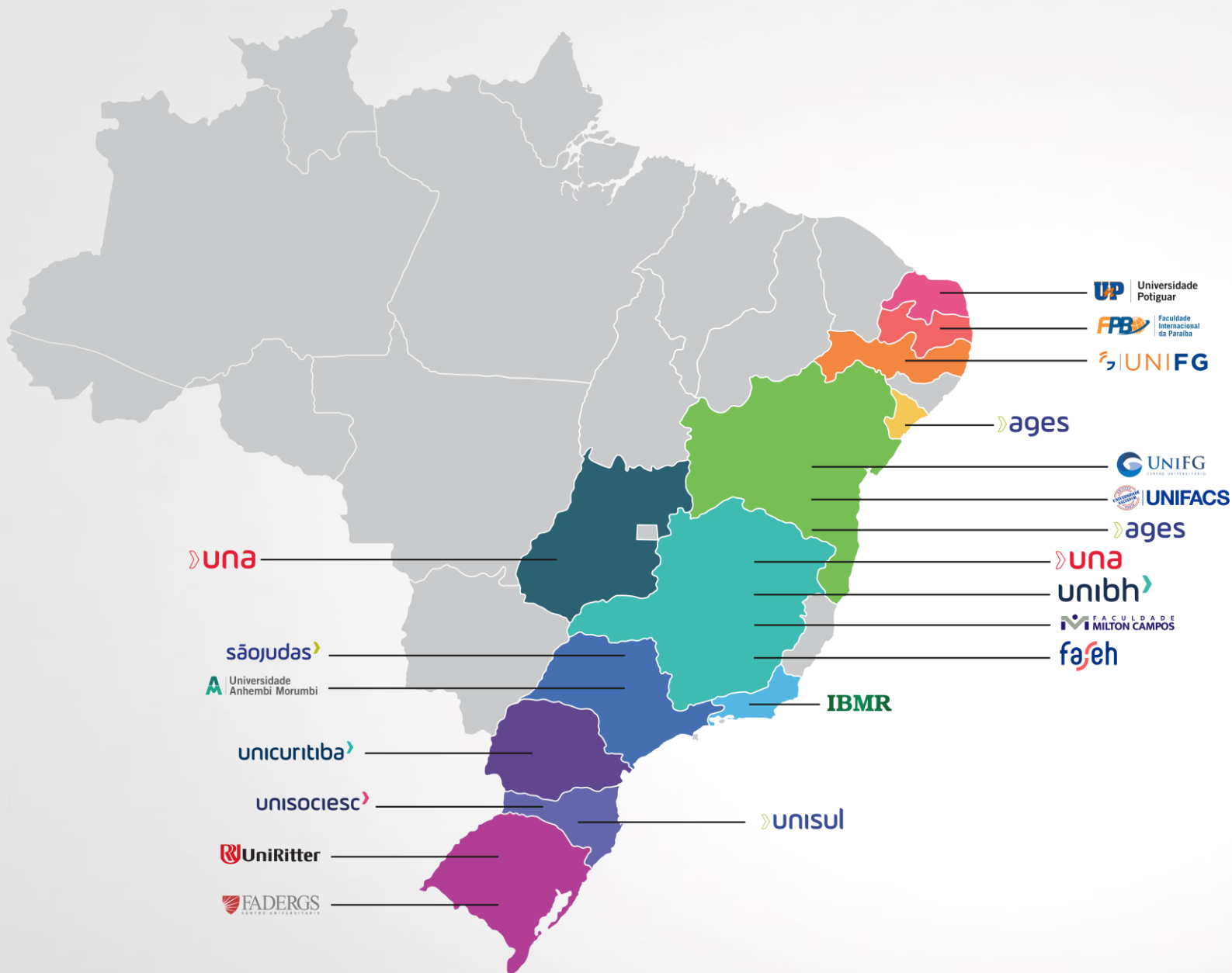
The background of the slide is a vibrant, abstract composition. It features a dark purple gradient with glowing, wavy lines in shades of blue and magenta. Overlaid on this are various financial data visualizations, including a candlestick chart with red and blue bars, a line graph with a prominent peak,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

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



12 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 com um trimestre de antecedência

2,98x

alavancagem no 1T24
vs 3,25x no 4T23

R\$ 102,2 MM

De redução de dívida
líquida

› Receita com qualidade

+3,8%

de crescimento na receita
líquida ano contra ano

+8,1%

foi o crescimento de ticket
ponderado dos segmentos

› Foco em geração de caixa

R\$ 270,2 MM

de geração de caixa da empresa
vs. R\$ 174,9 MM em 1T23

› Continuidade dos ganhos de eficiência

+370 bps

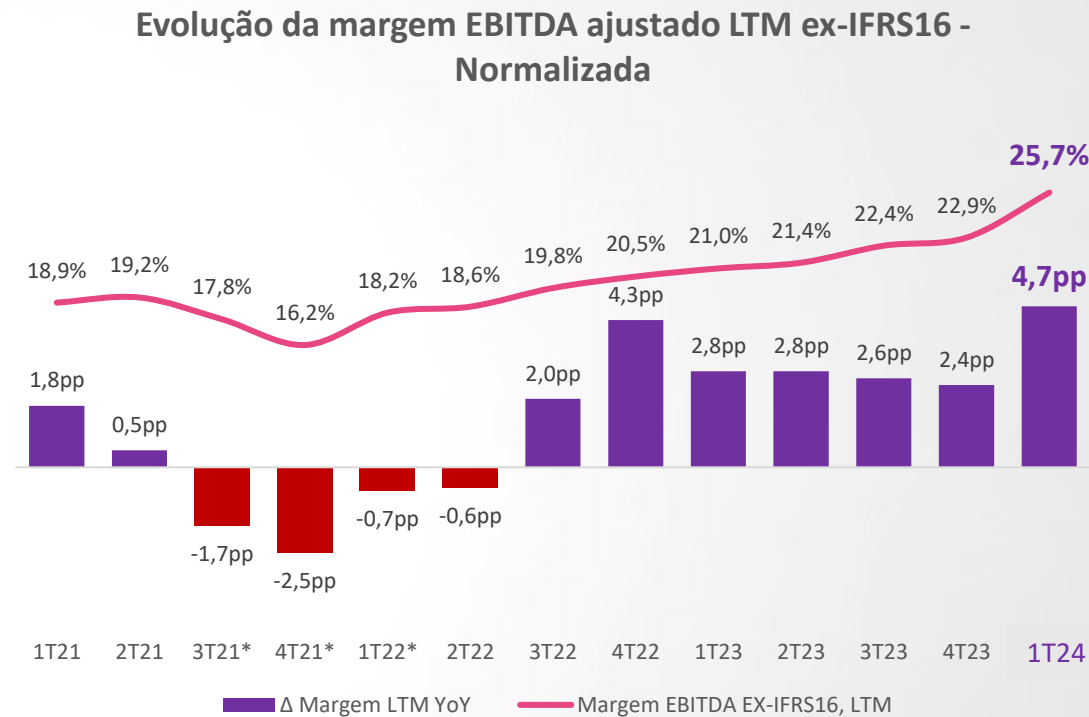
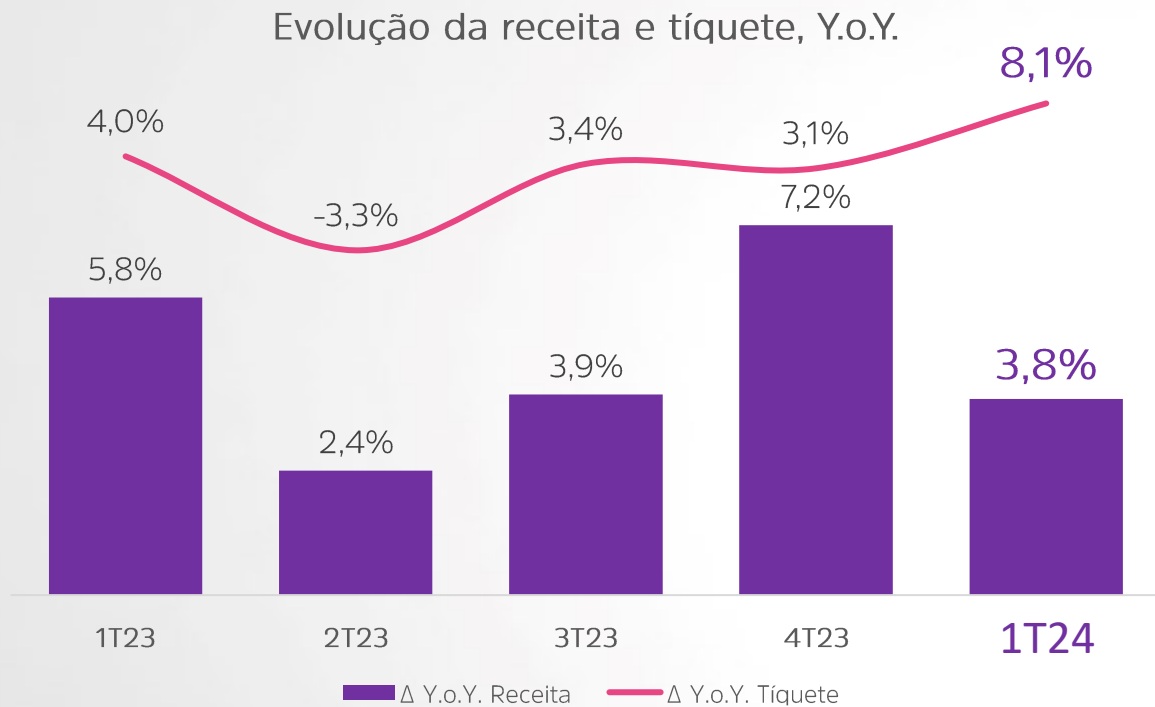
De expansão de margem
LTM, chegando a 25,7%

R\$ 104,7 MM

de lucro líquido no 1T24,
recorde para um 1ºT

Histórico

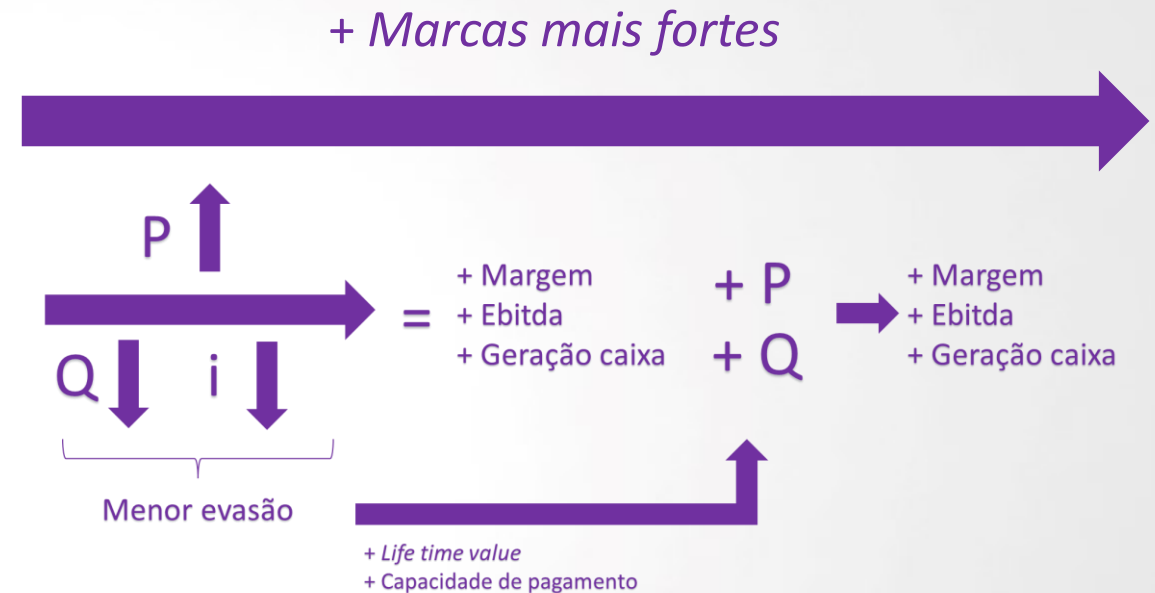
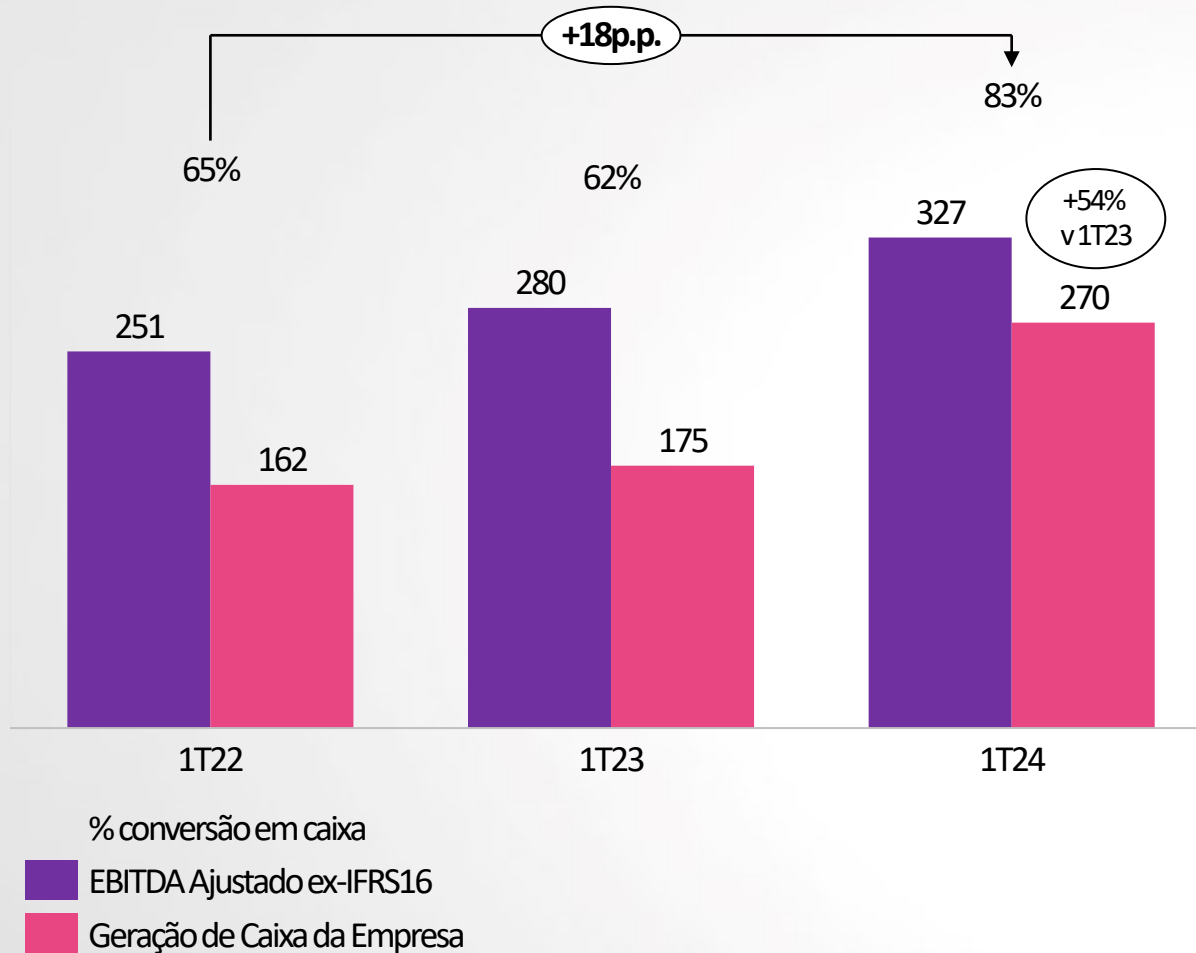
Receita segue a tendência de crescimento trimestral vs. o ano anterior, além de ser 7º trimestre consecutivo de margem EBITDA ex-IFRS16 LTM recorde nos últimos 3 anos



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

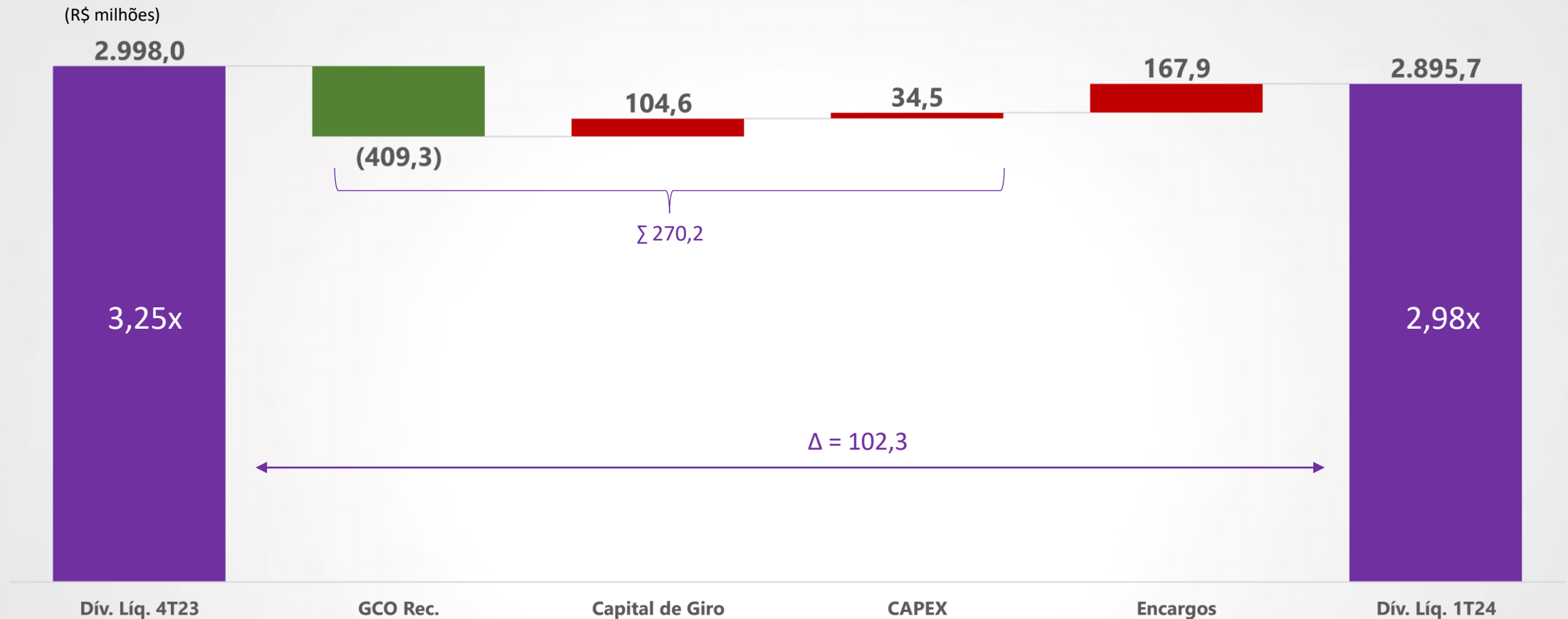
Geração de caixa da empresa

O 1T24 demonstrou mais um trimestre com crescimento de geração de caixa no comparativo ano contra ano, demonstrando o resultado de nossa estratégia de trabalhar com uma base mais sustentável e saudável da nossa receita, com menor utilização do balanço da Companhia



Endividamento

Ao final do 1T24 nossa alavancagem reduziu para 2,98x EBITDA ajustado LTM ex-IFRS16, atingindo o *covenant* estipulado para Jun24 de 3,00x com um trimestre de antecedência



➤ Geração de caixa da empresa foi de R\$ 270,2 MM no 1T24 foi 54,5% maior do que o mesmo período do ano anterior. Permitindo uma redução da dívida líquida em R\$ 102,3 MM e chegando ao menor índice de alavancagem desde a aquisição da Laureate

EBITDA Ajustado: 16,7% de crescimento Y.o.Y.

EBITDA ajustado ex-IFRS16 alcança margem de 33,0%, recorde para um 1T

| R\$ milhões (exceto em %) | 1T24 | %AV | 1T23 | %AV | Δ1T24 / 1T23 | Δ AV |
|------------------------------|---------|--------|---------|--------|-----------------|--------|
| Receita Líquida | 990,7 | 100,0% | 954,4 | 100,0% | 3,8% | - |
| Custo docente | (182,8) | -18,5% | (199,4) | -20,9% | -8,3% | 2,4pp |
| Serviços de Terceiros | (53,3) | -5,4% | (59,3) | -6,2% | -10,2% | 0,8pp |
| Aluguel & Ocupação | (18,4) | -1,9% | (15,6) | -1,6% | 17,7% | -0,3pp |
| PDD | (52,5) | -5,3% | (54,9) | -5,8% | -4,4% | 0,5pp |
| Marketing | (99,0) | -10,0% | (67,3) | -7,1% | 47,0% | -2,9pp |
| Pessoal G&A | (74,2) | -7,5% | (82,7) | -8,7% | -10,2% | 1,2pp |
| Outros | (46,4) | -4,7% | (47,1) | -4,9% | -1,5% | 0,2pp |
| Resultado Operacional | 464,1 | 46,8% | 428,1 | 44,8% | 8,4% | 2,0pp |
| Despesas Corporativas | (68,2) | -6,9% | (75,4) | -7,9% | -9,6% | 1,0pp |
| EBITDA Ajustado | 395,9 | 40,0% | 352,6 | 36,9% | 12,3% | 3,1pp |
| Despesas com alugueis | (68,9) | -7,0% | (72,6) | -7,6% | -5,0% | 0,6pp |
| EBITDA Ajustado ex-IFRS16 | 326,9 | 33,0% | 280,0 | 29,3% | 16,7% | 3,7pp |

➤ Melhorias na eficiência da oferta acadêmica.

➤ Intensificação dos investimentos em marketing nos trimestres ímpares

➤ Resultado dos esforços de reestruturação para ganho de eficiência

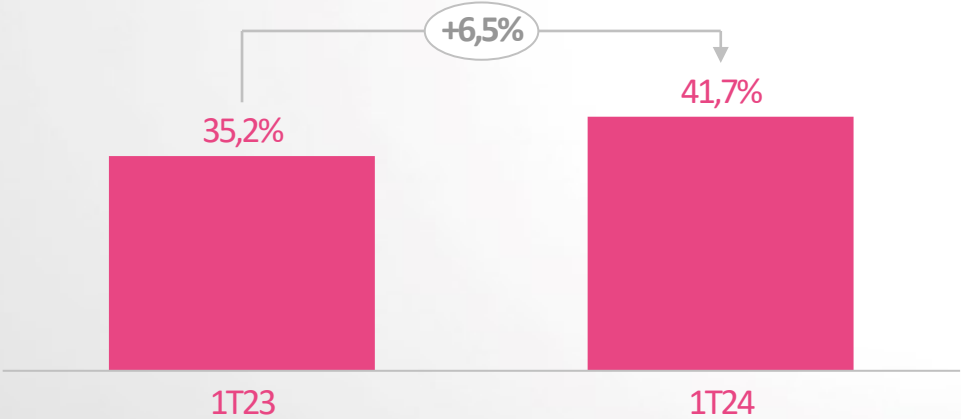
➤ O trabalho negociação realizado principalmente no 1 semestre reflete nessa melhora e novo patamar registrado

Desempenho por segmento

Core

- Crescimento de ticket acima de inflação, decorrente de um processo de atração focado em qualidade da receita
- Expansão da margem operacional em virtude de maior eficiência de gastos

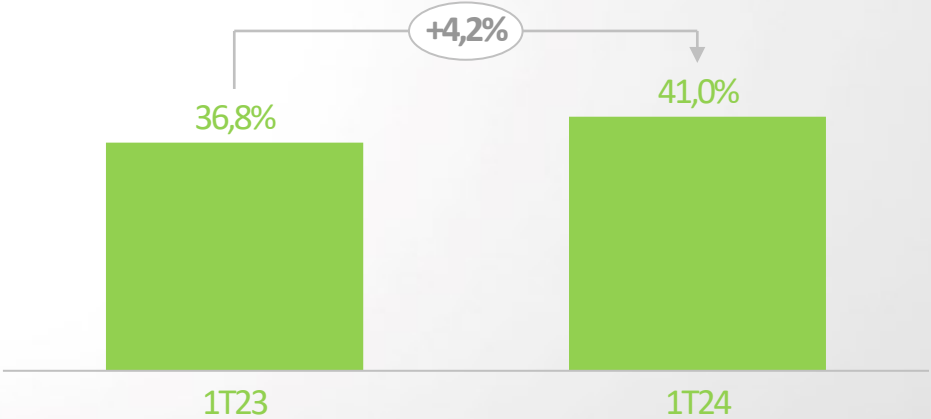
| | 1T24 | 1T23 | $\Delta 1T24 / 1T23$ |
|------------------|------|------|----------------------|
| Ensino Acadêmico | | | |
| Base de Alunos | 211 | 231 | -8,8% |
| Ticket | 859 | 785 | 9,5% |
| Receita Líquida | 544 | 544 | -0,2% |
| Total Ânima Core | | | |
| Base de Alunos | 233 | 259 | -10,0% |
| Ticket | 809 | 736 | 9,9% |
| Receita Líquida | 566 | 572 | -1,0% |



Digital

- Consistência do crescimento da base de alunos e do ticket no período, em linha com o segmento core, que foca na qualidade da receita
- Expansão de margem operacional com ganho de escala do negócio

| | 1T24 | 1T23 | $\Delta 1T24 / 1T23$ |
|--------------------|------|------|----------------------|
| Ensino Acadêmico | | | |
| Base de Alunos | 116 | 107 | 8,1% |
| Ticket | 224 | 197 | 13,8% |
| Receita Líquida | 62 | 50 | 24,3% |
| Total Ens. Digital | | | |
| Base de Alunos | 138 | 128 | 7,4% |
| Ticket | 213 | 189 | 12,7% |
| Receita Líquida | 72 | 59 | 21,6% |



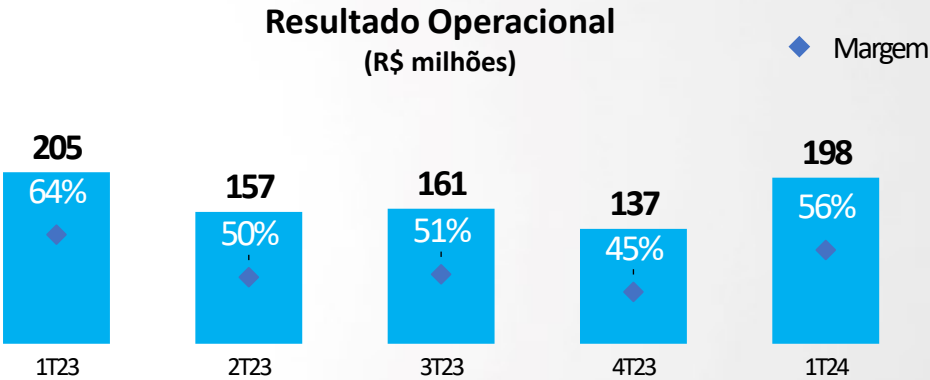
Desempenho por segmento

Inspirali

- Finalizamos o 1T24 com 12,0 mil alunos matriculados no Ensino Acadêmico e 3,4 mil alunos na Educação Médica Continuada.
- O ciclo de atração de novos alunos da graduação para 24.1 foi saudável, apesar do atraso do FIES, com manutenção do alto nível de ocupação e ticket crescendo 8,1%, acima da inflação do período, reflexo do nosso posicionamento e foco em qualidade.
- Na Educação Médica Continuada, focamos em um mix com maior presença de cursos com maior valor agregado e de ticket mais elevado, levando a um ticket médio 12,8% acima do 1T23.

| | 1T24 | 1T23 | Δ 1T24/ 1T23 |
|-----------------------------------|-------|-------|-----------------|
| Ensino Acadêmico | | | |
| Base de Alunos | 12,0 | 11,9 | 0,5% |
| Ticket | 9.456 | 8.745 | 8,1% |
| Receita Líquida | 340,0 | 312,8 | 8,7% |
| Educação Médica Continuada | | | |
| Base de Alunos | 3,4 | 3,1 | 8,7% |
| Ticket | 1.204 | 1.068 | 12,8% |
| Receita Líquida | 12,2 | 9,9 | 22,7% |
| Total Inspirali | | | |
| Base de Alunos | 15,3 | 15,0 | 2,2% |
| Ticket | 7.647 | 7.162 | 6,8% |
| Receita Líquida | 352,1 | 322,7 | 9,1% |

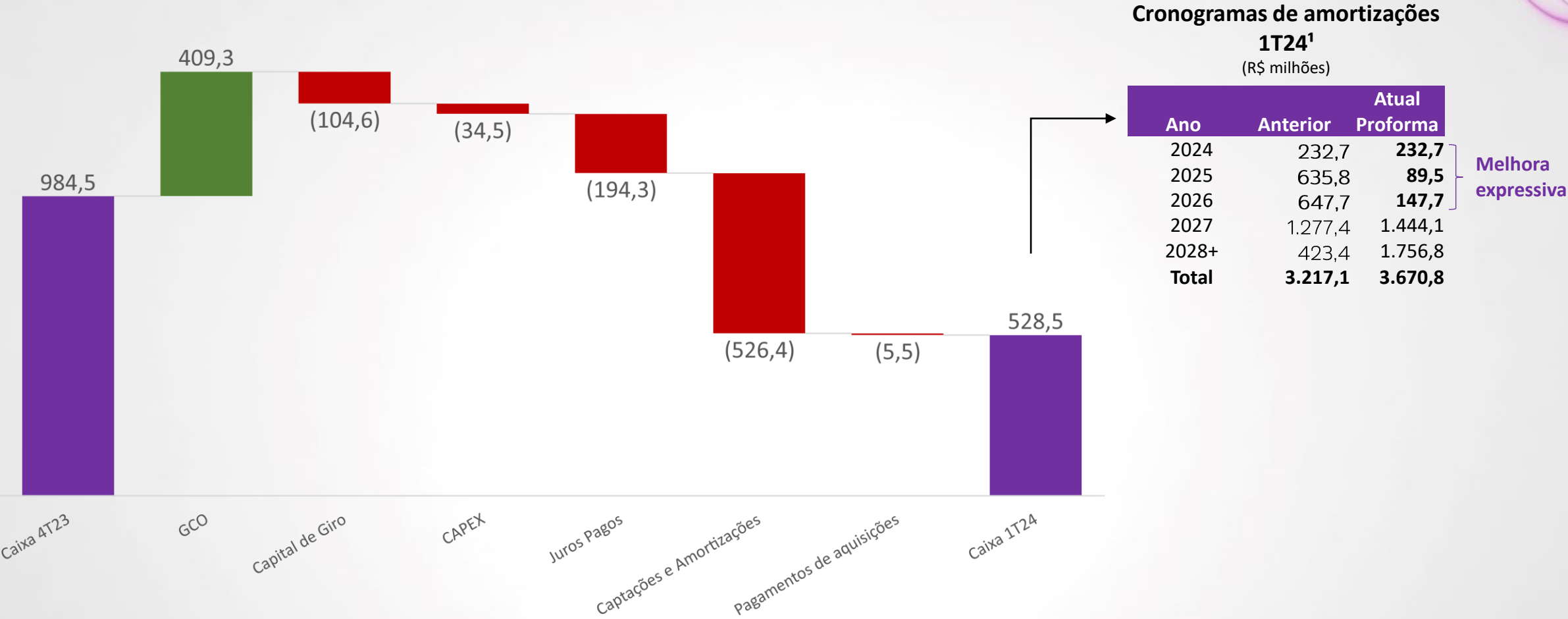
- Continuamos em nossa trajetória de estruturação da companhia, realizando investimentos fundamentais para a sustentação de nosso negócio, com destaque para:
 - estruturação dos nossos times;
 - reforço da nossa tecnologia; e
 - fortalecimento da marca Inspirali (marketing institucional) e de iniciativas de atração de alunos para nossos cursos de medicina



- Aprovada em 10/maio (AGE) a 2ª Emissão de Debêntures no montante de R\$ 2,0 bilhões, operação esta que levará a uma redução de 95 bps no custo da dívida e alongará o prazo médio de pagamento da dívida para 3,22 anos

Fluxo de Caixa consolidado

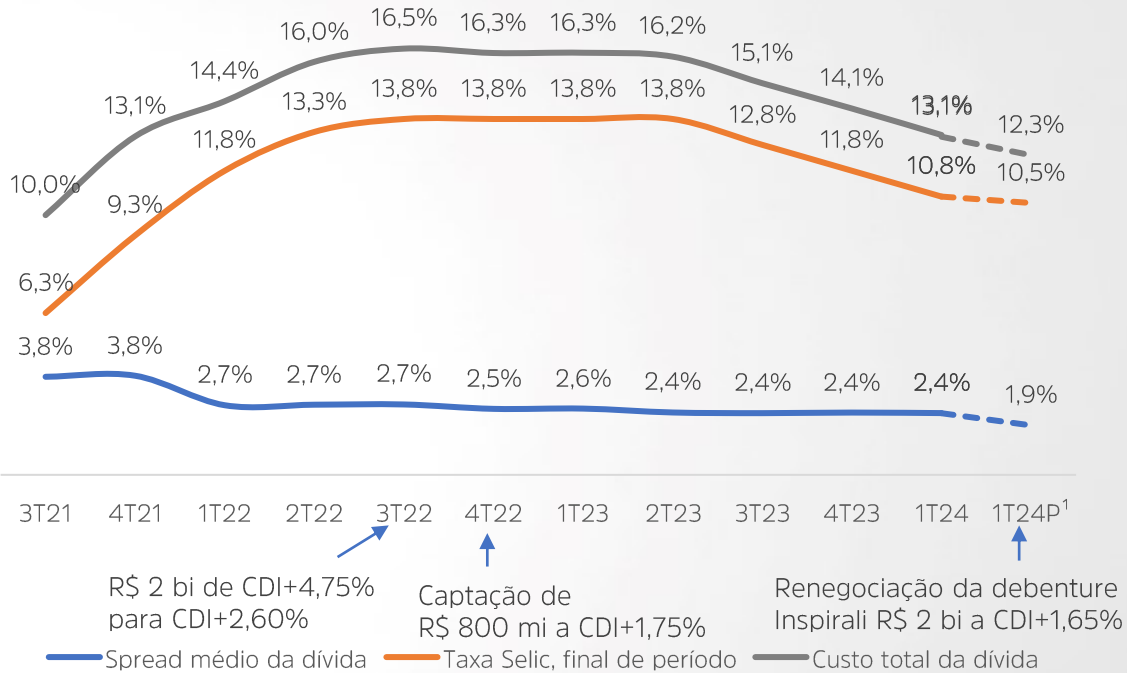
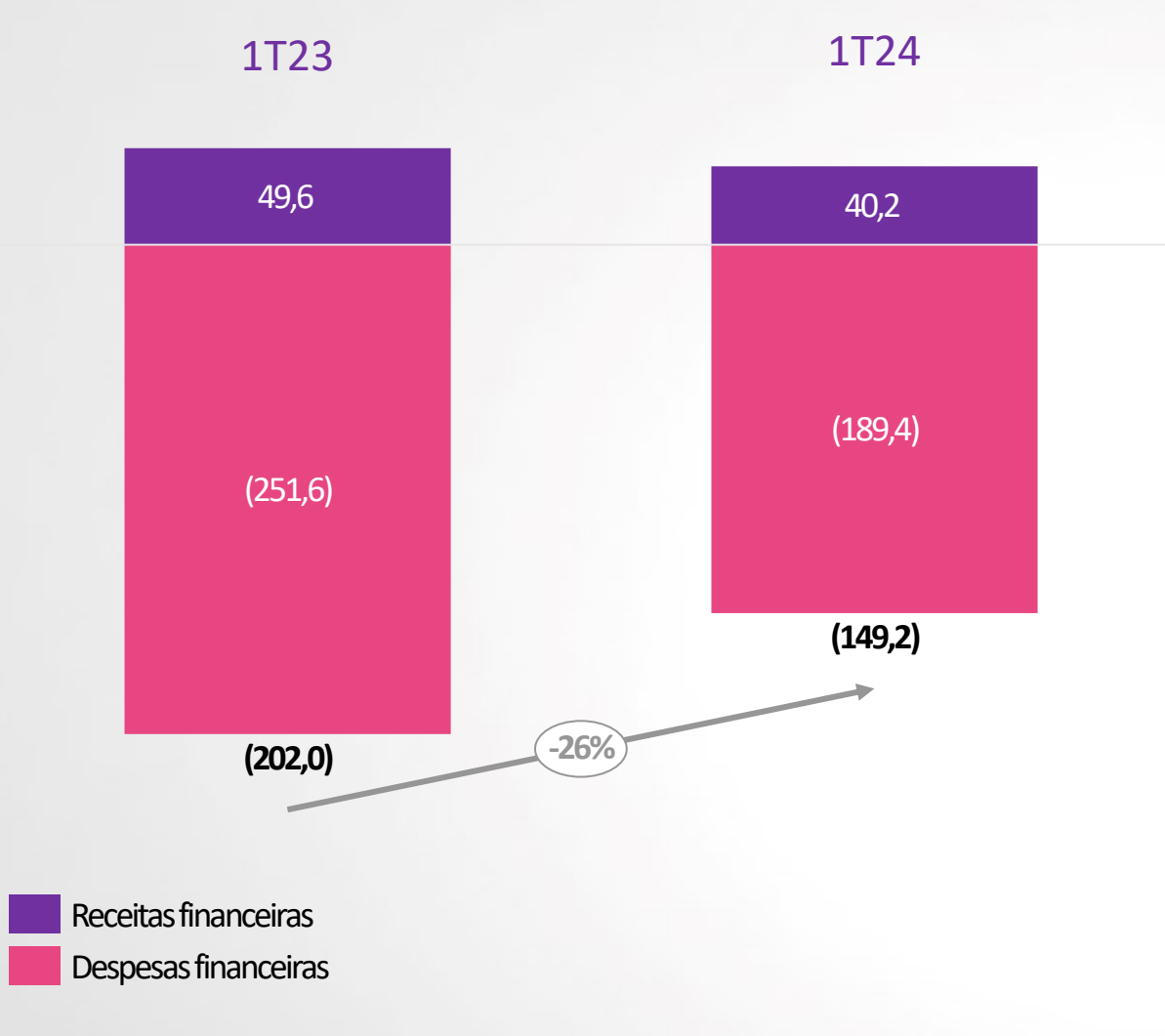
Com a aprovação da 2ª emissão de debentures da Inspirali, melhoramos significativamente o nosso cronograma de amortizações



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), anterior refere-se ao fechamento de 31/03/2024.

Resultado Financeiro

Encerramos 2023 com um diminuição significativa nosso custo da dívida, reforçando o importante trabalho realizado ao longo dos últimos trimestres



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).

Considerações Finais

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



Ânima Core

- Processo de atração com sólido crescimento de ticket e foco na qualidade da receita
- Disciplina na execução, com controle de custos e despesas para manutenção dos ganhos operacionais

Ensino Digital

- Disciplina na estratégia de fortalecer o valor de nossas marca, com crescimento de ticket
- Vertical segue ganhando relevância com expansão da base de alunos, fruto do amadurecimento do segmento

Inspirali

- Ensino Acadêmico entregou um processo de atração para 24.1 que manteve sua elevada ocupação
- Crescimento sustentável da Educação Médica Continuada, com foco em qualidade e ticket
- Redução do custo da dívida, alongamento do prazo médio de pagamento e evolução de sua governança corporativa

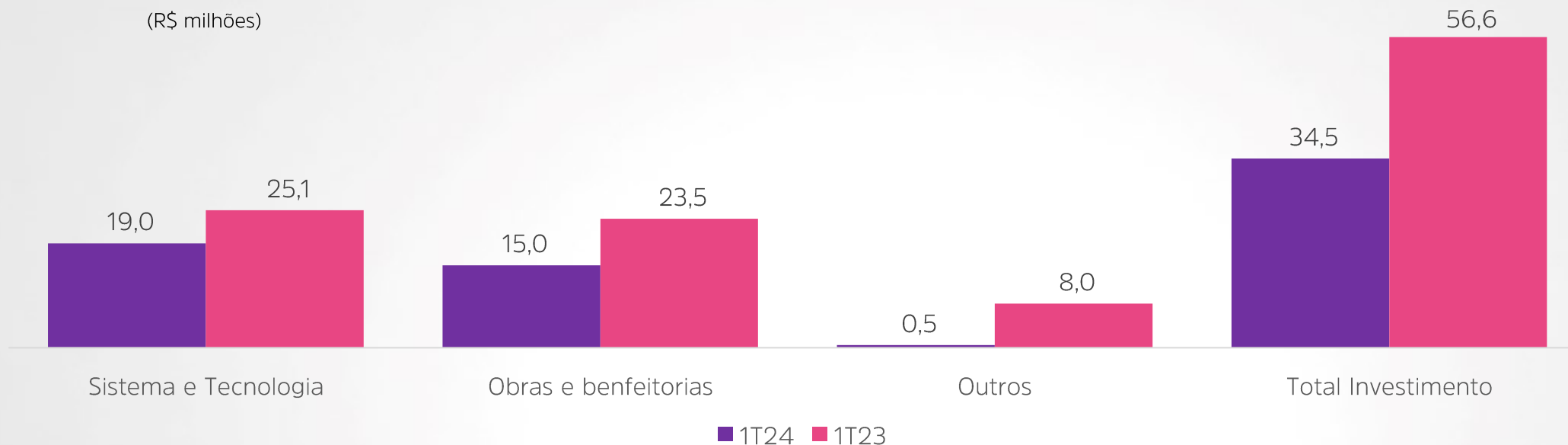
Consolidado

- Mais um trimestre com forte geração de caixa e desalavancagem orgânica no 1T24, iniciando o ano com 3,25x e finalizando com 2,98x EBITDA LTM ajustado ex-IFRS16
- Continuamos alinhados com nosso foco em qualidade, mantendo, mais uma vez, a liderança do IGC e ENADE entre as companhias listadas
- Importantes passo no gerenciamento dos passivos fruto de renegociação da dívida, com menor pressão no caixa no curto prazo
- 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

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
- 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

A woman with her hair in a bun is seen from the back and side, looking at a large digital screen. The screen displays a cityscape at night with glowing lines and text. The overall color scheme is dominated by blue and purple hues, with bright, wavy lines of light crossing the foreground.

ănima
EDUCAÇÃO