

# Ânima Educação

## Apresentação Institucional

Novembro 2023





# ã Disclaimer

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.





1. Visão Geral Ânima

2. Resultados 3T23 e 9M23







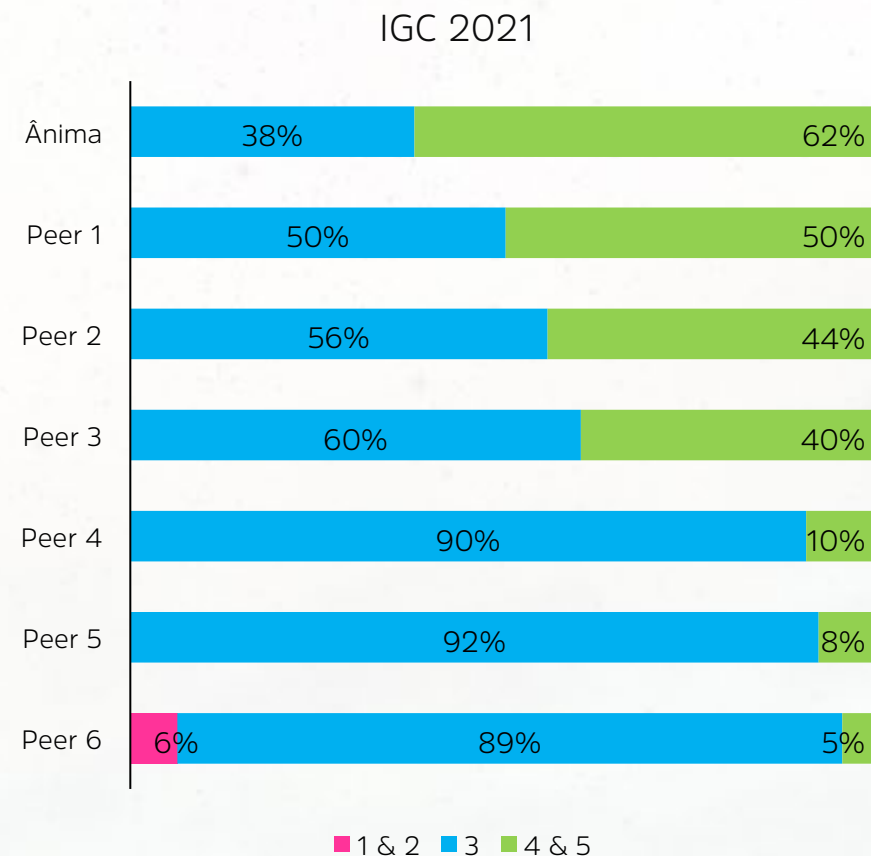
# Propósito e Princípios: Transformar o país pela educação, impactando vidas com qualidade de ensino e escala





# Qualidade de Ensino: Liderança no IGC entre empresas listadas, indicador mais relevante do MEC

O IGC reflete a nota da Instituição de Ensino (IES) como um todo:

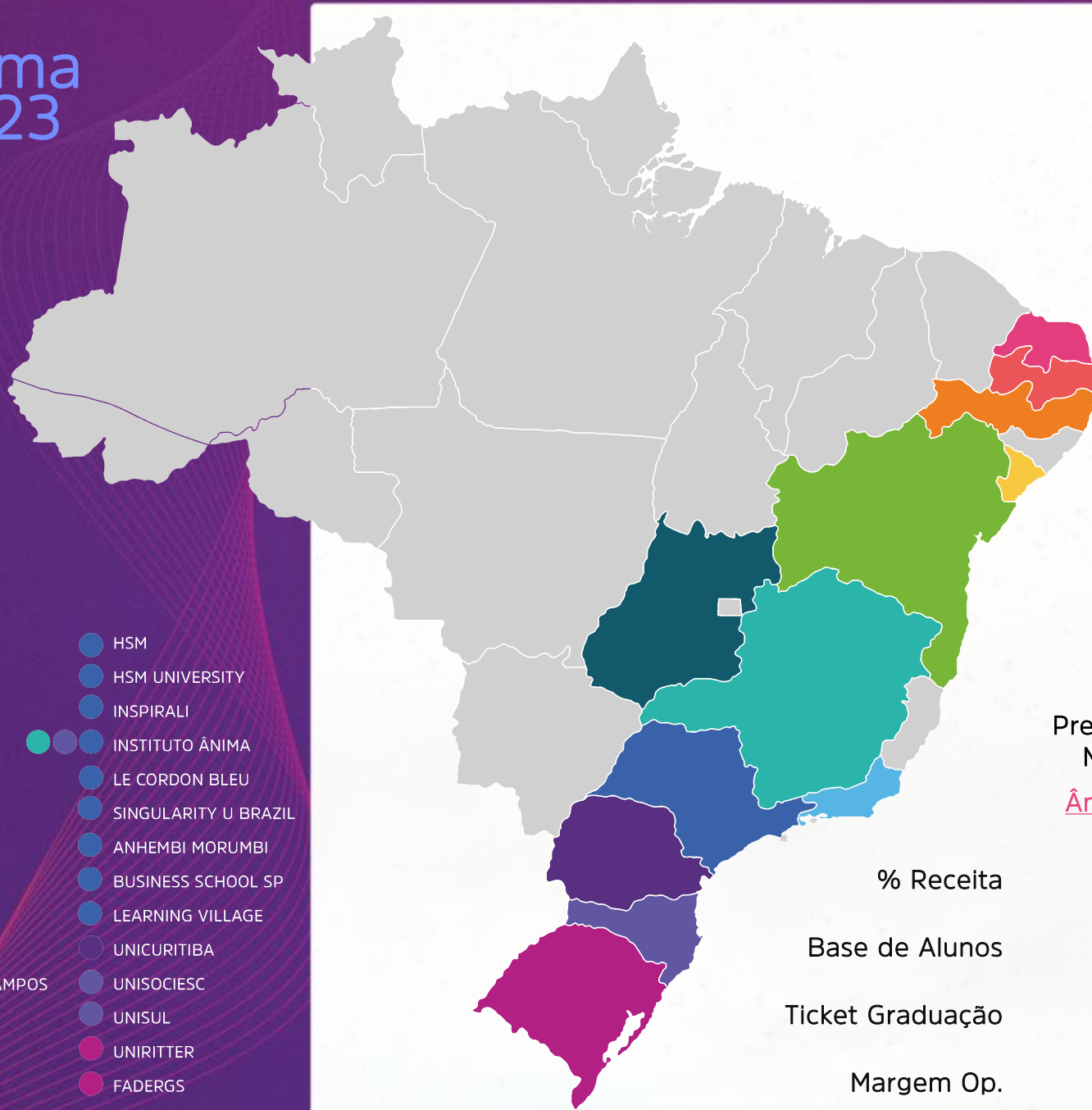




# Escala: Migração de atuação regional para nacional, com combinação de crescimento orgânico e inorgânico







### Consolidado 3T23 LTM:

R\$ 3,7 bi Receita Líquida

R\$ 824 mi EBITDA ex-IFRS16

22.4% Margem EBITDA ex-IFRS16

12 Estados (75% do mercado presencial)

~30 Marcas Educacionais

~400 mil Alunos

+70 Campi

+700 Polos

### Segmentos 9M23:

Presencial ex.  
Medicina

Ânima Core

Educação Médica

Inspirali

EAD

Ensino Digital

% Receita

60%

33%

7%

Base de Alunos

251 mil

15 mil

137 mil

Ticket Graduação

R\$ 787

R\$ 8.582

R\$ 207

Margem Op.

36%

55%

26%

1. Visão Geral Ânima
2. Resultados 3T23 e 9M23



# Destques 3T23 e 9M23



## › Disciplina incansável de redução da dívida líquida e da alavancagem

**R\$ 234 mi**

Redução da dívida líquida  
vs 2T23 (R\$ 2.804 bi 3T23)

**3,4x**

Alavancagem no 3T23  
vs 3,9x no 2T23

## › Evolução da margem EBITDA Ajustada ex-IFRS16

**R\$ 236 mi**

EBITDA Ajustado  
ex-IFRS16 3T23

**+24,6%**

Margem EBITDA  
ex-IFRS16 3T23 vs. 3T22

**+2,2pp**

De expansão de margem  
no Ânima Core vs 3T22

## › Geração de Caixa da Empresa Recorrente

**R\$ 321 mi**

vs. R\$ 127 mi no 3T22

## › Sólida base de alunos com expansão de ticket

**+2%**

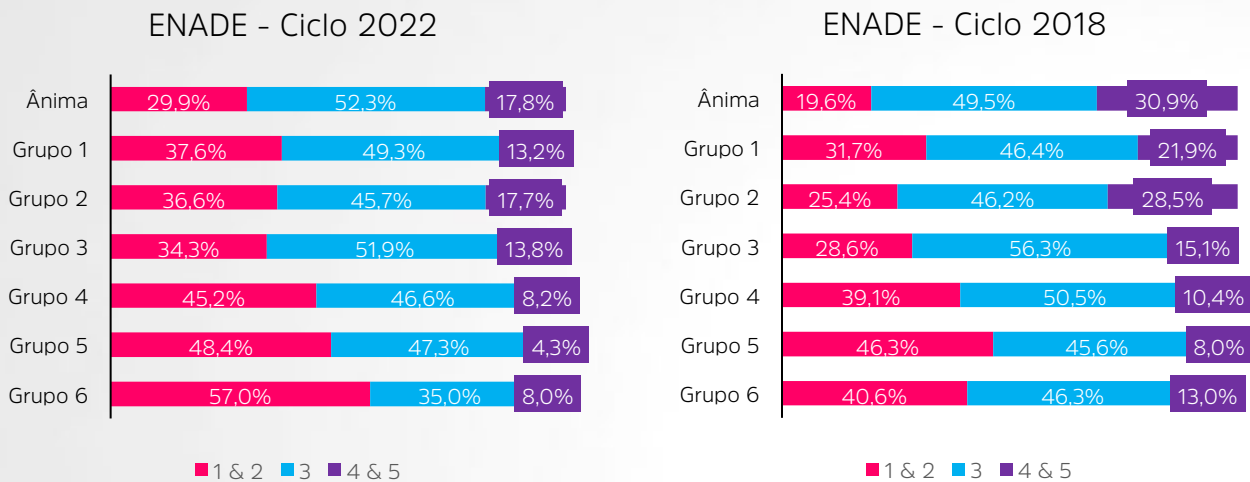
De crescimento na base  
de alunos do Ensino  
Acadêmico vs 3T22

**+3,4%**

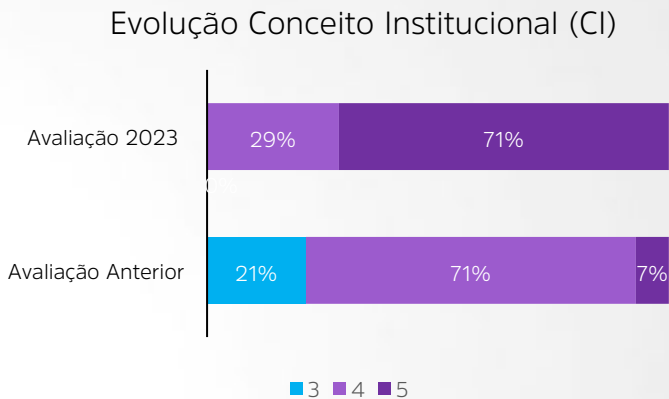
De crescimento no ticket  
líquido consolidado vs  
3T22

# Qualidade Acadêmica

Compromisso com a oferta de educação de alto valor para nossos estudantes



➤ No ciclo do Enade de 2022, nossas IES consolidadas apresentam maior proporção de alunos com conceitos superiores (4 e 5) do que as das demais instituições privadas listadas, além do menor percentual de alunos com conceitos 1 e 2 entre estas instituições.



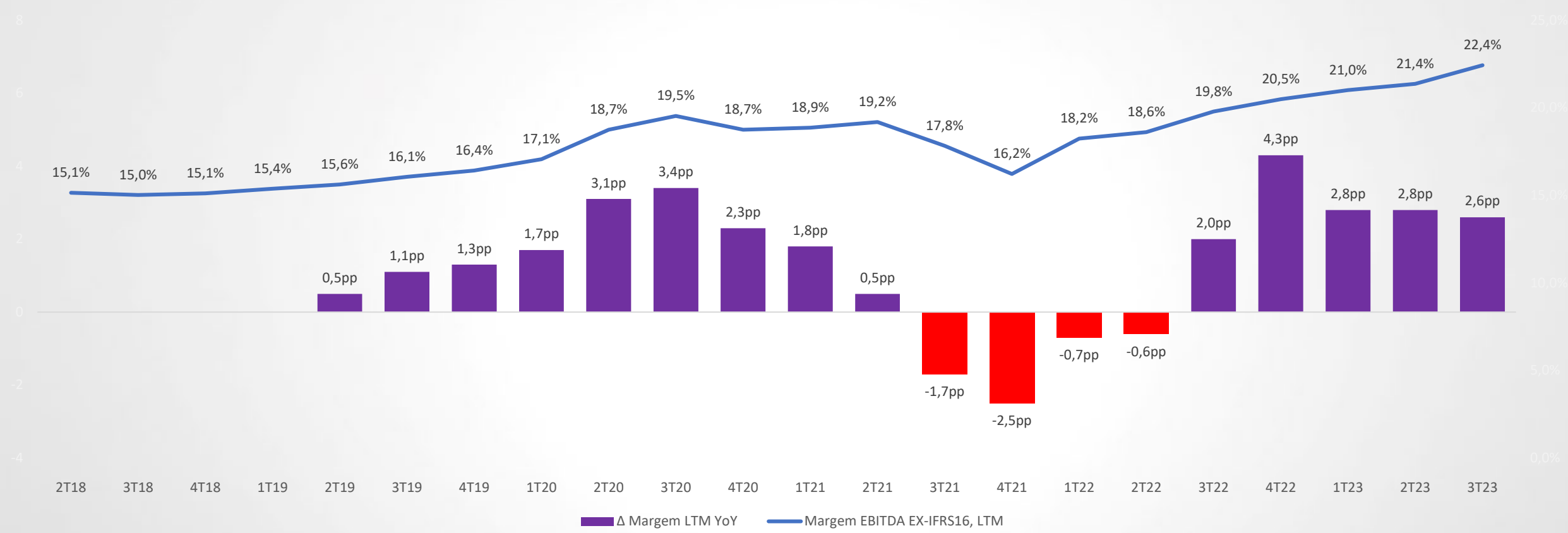
➤ Em 2023, 14 instituições do Ecosistema Ânima passaram por reavaliação do CI, que acontece a cada 10 anos, obtendo uma significativa evolução das notas atribuídas anteriormente, incluindo nossas maiores universidades, a São Judas e a Anhembí Morumbi, conquistando o conceito máximo.



# Histórico

5.o trimestre consecutivo de margem LTM recorde nos últimos 5 anos  
– e 7.o trimestre consecutivo de crescimento da lucratividade

Evolução da margem EBITDA ajustada LTM ex-IFRS16 - Normalizada



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

# EBITDA Ajustado: 24% de crescimento YoY

Resultados das reestruturações realizadas no ano aparecem mais claramente no 3T23

R\$ milhões (exceto em %)	3T23	%AV	3T22	%AV	Δ3T23 / 3T22	Δ AV
Receita Líquida	940,4	100,0%	905,2	100,0%	3,9%	-
Custo Docente	(216,1)	-23,0%	(233,5)	-25,8%	-7,4%	2,8pp
Serviços de Terceiros	(66,7)	-7,1%	(58,2)	-6,4%	14,6%	-0,7pp
PDD	(54,5)	-5,8%	(29,2)	-3,2%	86,9%	-2,6pp
Marketing	(76,0)	-8,1%	(62,2)	-6,9%	22,2%	-1,2pp
Pessoal, G&A e Corporativo	(154,1)	-16,4%	(183,6)	-20,3%	-16,1%	3,9pp
Outros	(64,8)	-6,9%	(55,9)	-6,2%	16,0%	-0,7pp
EBITDA Ajustado	308,2	32,8%	282,7	31,2%	9,0%	1,6pp
Pagamentos de Aluguel	(72,2)	-7,7%	(93,3)	-10,3%	-22,7%	2,6pp
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	236,0	25,1%	189,4	20,9%	24,6%	4,2pp

➤ Resultado de melhorias na eficiência da oferta acadêmica.

➤ Impacto positivo no ano passado decorrente de reversão da PDD em alguns segmentos dificultam a comparação.

➤ Gastos de marketing devido ao maior custo para captação no período e investimento no posicionamento da marca Inspirali.

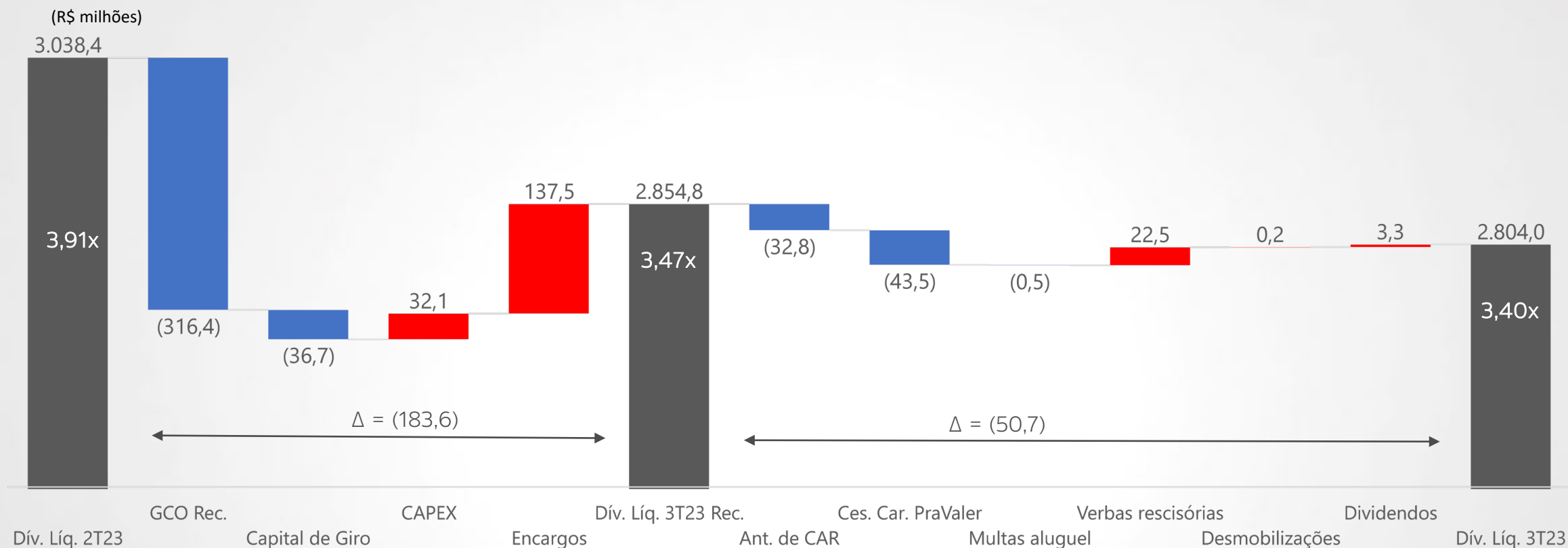
➤ Resultado da reestruturação, em especial das despesas com pessoal

➤ Novo patamar confirmado pelo 3º trimestre consecutivo



# Endividamento

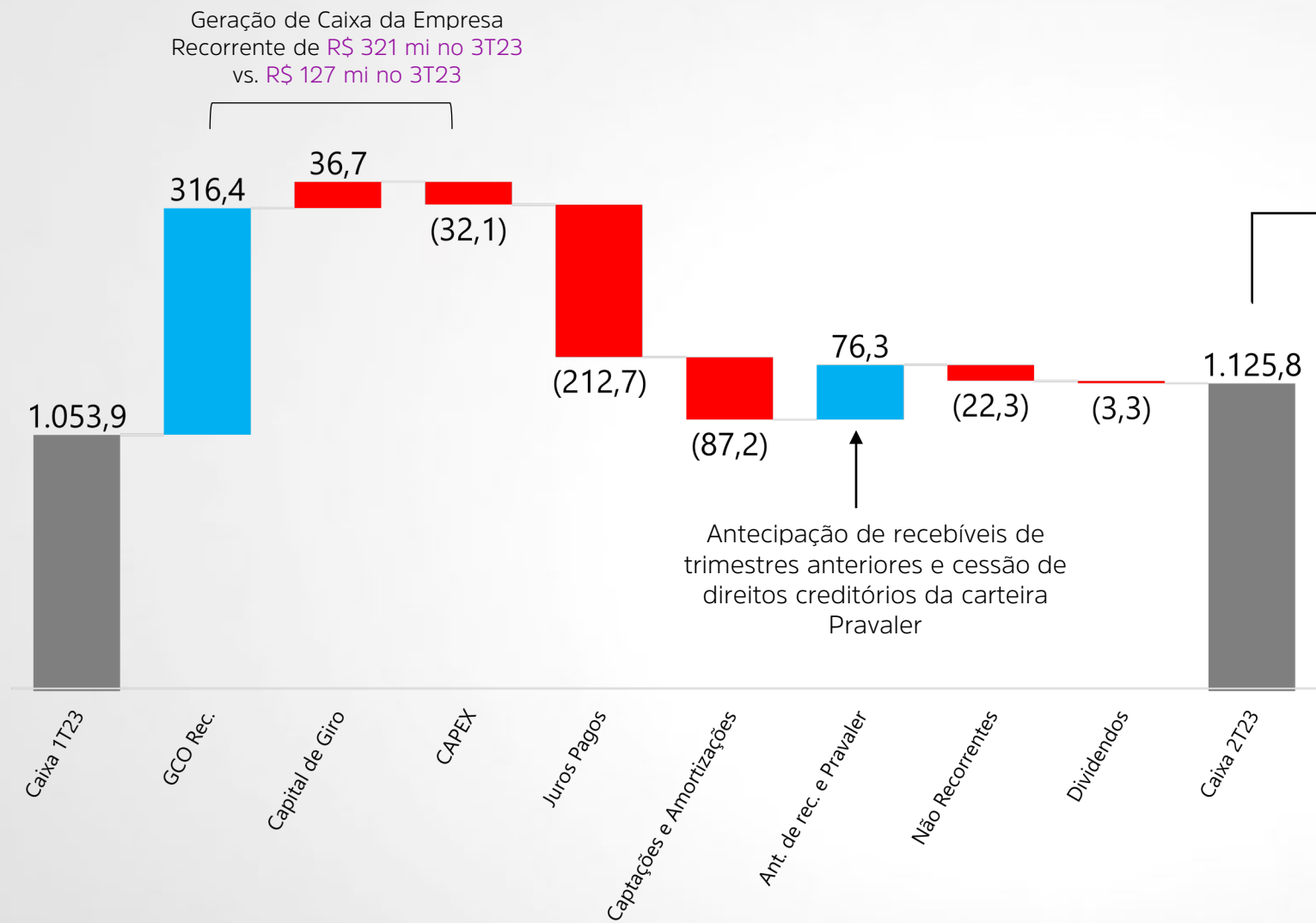
Continuação de um plano incansável de redução da alavancagem demonstra um importante marco no 3T23, em que alcançamos endividamento líquido de 3,4x EBITDA ajustado ex-IFRS16 LTM



- Resultado teve influência de melhora da Geração de Caixa Operacional Recorrente bem como práticas para melhor eficiência do capital de giro;
- De itens não recorrentes, destaque para a antecipação de recebíveis de cartão de crédito existentes em 30 de junho de 2023 e decorrentes de mensalidades oriundas de serviços prestados anteriores ao 3T23 – e cessão de direitos creditórios ao Pravalor.

# Fluxo de Caixa

Continuamos com posição de caixa da Companhia superior às amortizações de 2023 e 2024



## Cronograma de amortização (R\$ milhões)

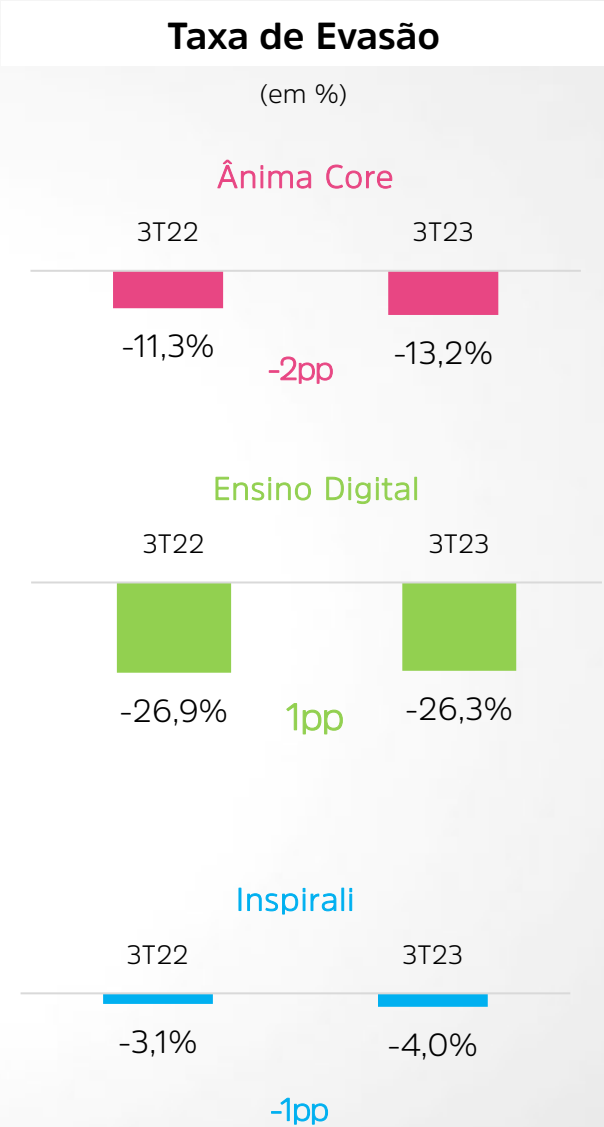
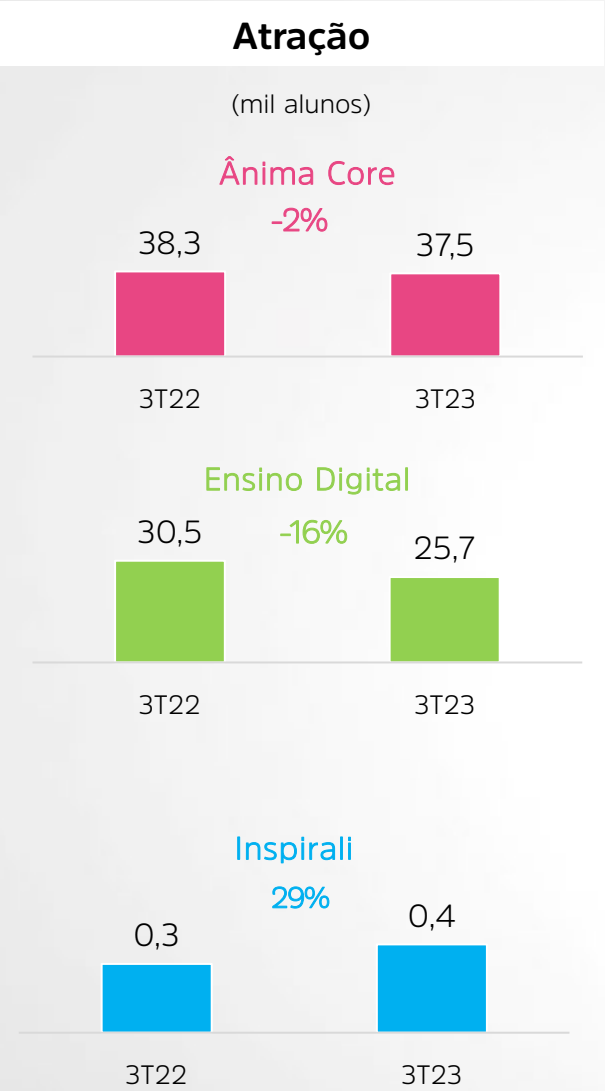
Consolidado	
2S23	67
2024	750
2025	794
2026	712
2027	1.193
2028	114
2029	97
Total	3.727

- Ao longo do trimestre foram realizadas negociações pontuais para rolagens e captações de novos recursos para recompor o caixa.
- Principais saldos de amortização entre 2024 e 2027 é referente a debênture da Inspirali.



# Atração e Evasão 3T23

Reflexos de iniciativas que visam equilibrar: volume, preço e uso eficiente do capital de giro



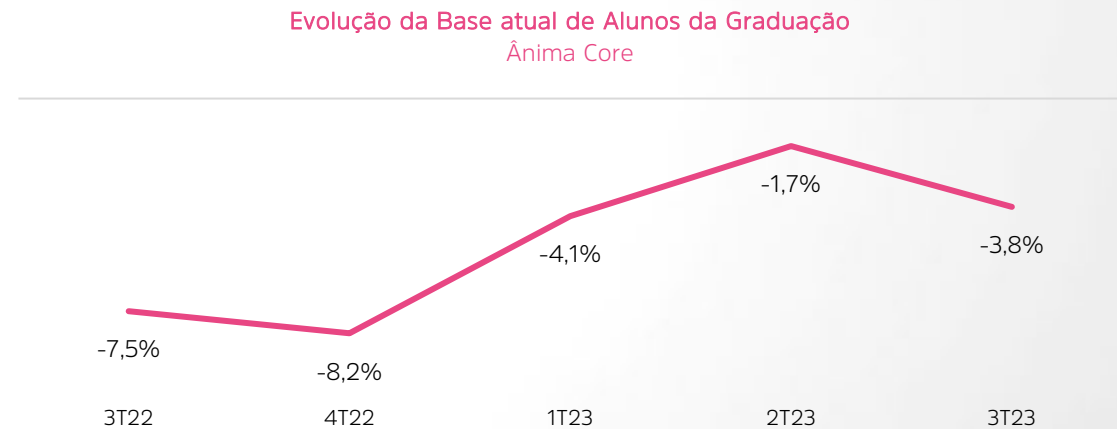
# Ânima Core

Entregamos melhora de margem operacional apesar de queda na receita



- Otimização das bolsas concedidas demonstra resultado positivo, com leve crescimento de ticket
- Melhora do resultado operacional é reflexo do compromisso em controlar custos, com redução de 6,6pp no custo docente vs 3T22
- Melhora de 2,2pp da margem operacional é reflexo do plano estruturado de ganho de eficiência operacional

	3T23	3T22	Δ3T23/ 3T22
Ensino Acadêmico			
Base de Alunos	215	224	-4,1%
Ticket	804	792	1,6%
Receita Líquida	519	533	-2,6%
Total Ânima Core			
Base de Alunos	245	253	-3,2%
Ticket	765	755	1,4%
Receita Líquida	561	572	-1,9%

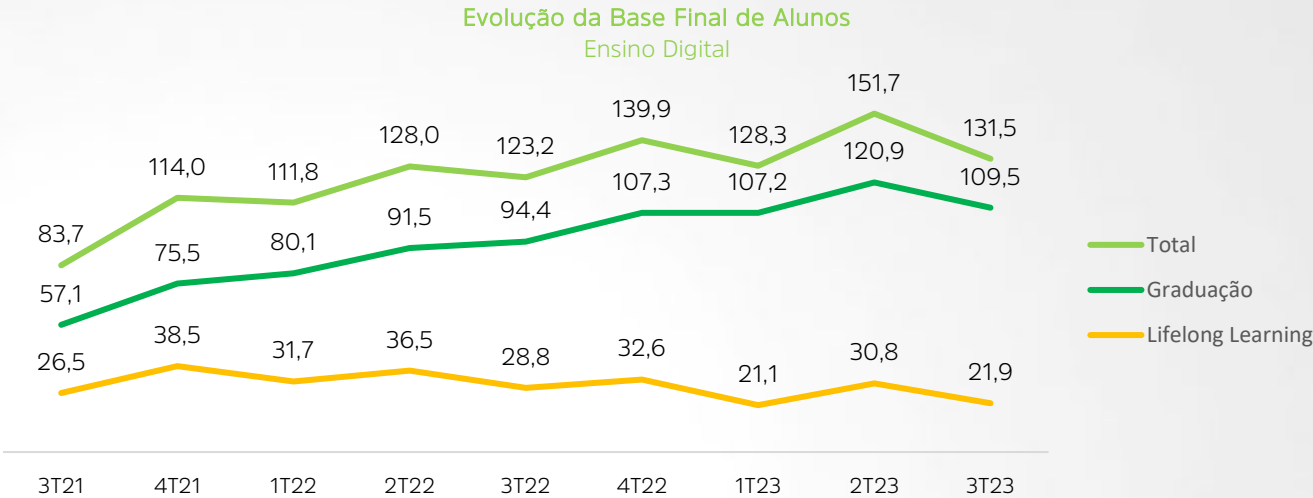




# Ensino Digital

Expansão de volume e ticket, fruto de nossa expansão com polos de terceiros e amadurecimento dos polos aberto

	3T23	3T22	Δ3T23/ 3T22
Ensino Acadêmico			
Base de Alunos	110	94	16,1%
Ticket	216	183	18,0%
Receita Líquida	55	45	21,1%
Total Ens. Digital			
Base de Alunos	131	123	6,7%
Ticket	204	169	20,4%
Receita Líquida	64	56	14,7%



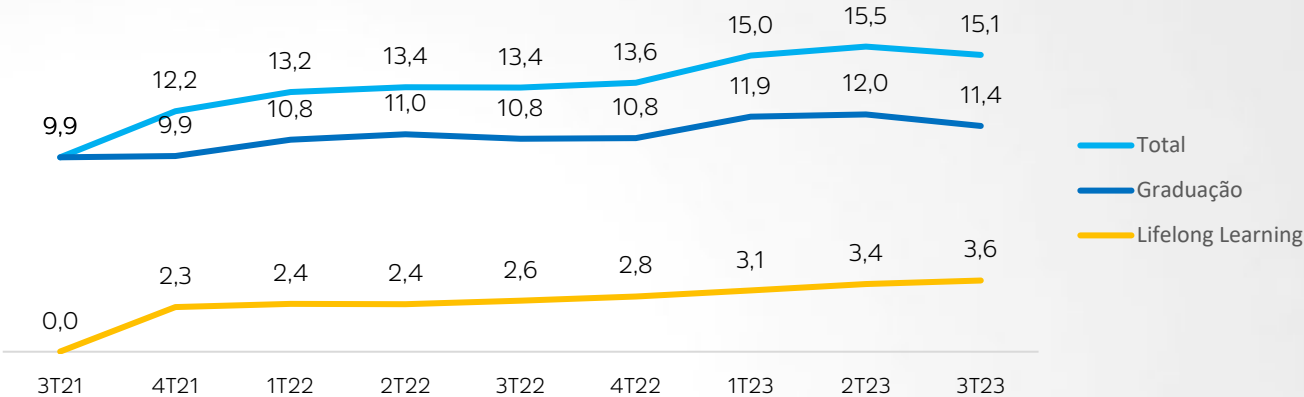
- Ticket apresentou uma significativa expansão, fruto de estratégia de reposicionamento e ofertas desta modalidade em novas marcas
- Aumento nas despesas de marketing e serviços de terceiros são reflexos de um cenário mais desafiador no início do período de captação



	3T23	3T22	Δ3T23/ 3T22
Ensino Acadêmico			
Base de Alunos	11	11	5,9%
Ticket	8.710	8.310	4,8%
Receita Líquida	299	269	11,0%
Lifelong Learning			
Base de Alunos	4	3	39,8%
Ticket	1.454	981	48,2%
Receita Líquida	16	8	107,2%
Total Inspirali			
Base de Alunos	15	13	12,5%
Ticket	6.970	6.896	1,1%
Receita Líquida	315	277	13,7%



Evolução da Base Final de Alunos  
Inspirali

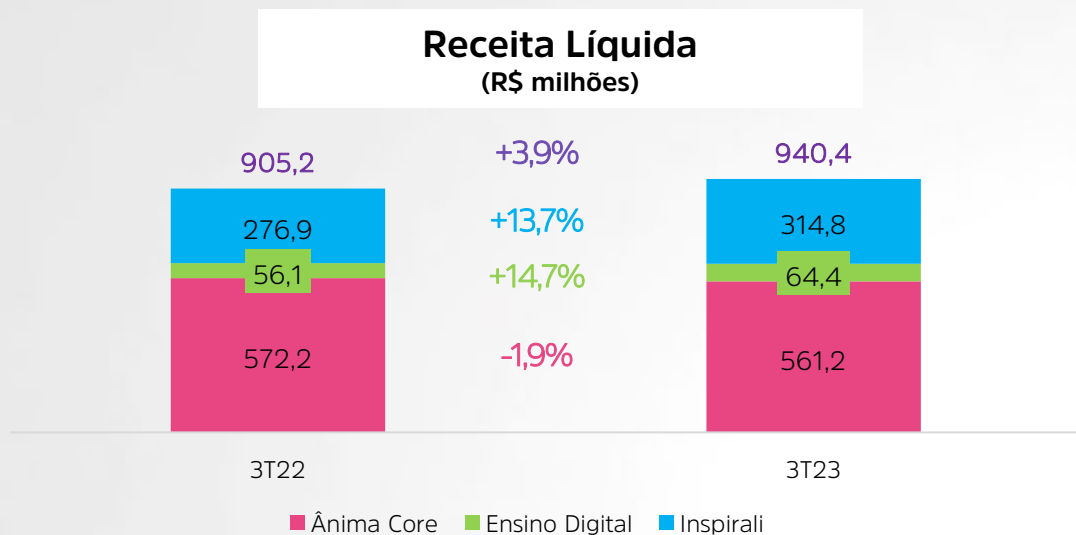


- Receita líquida demonstra sólido crescimento, fruto de captação recorde no 3T e expansão da base e ticket do LLL
- Redução da margem operacional, reflexo de: normalização da PDD; impacto da política do FG-FIES; investimentos previstos em custo docente e serviço de terceiros em decorrência da maturação dos cursos
- A comparação QoQ mostra a consistente evolução do nível de lucratividade da Inspirali, apesar da queda YoY.

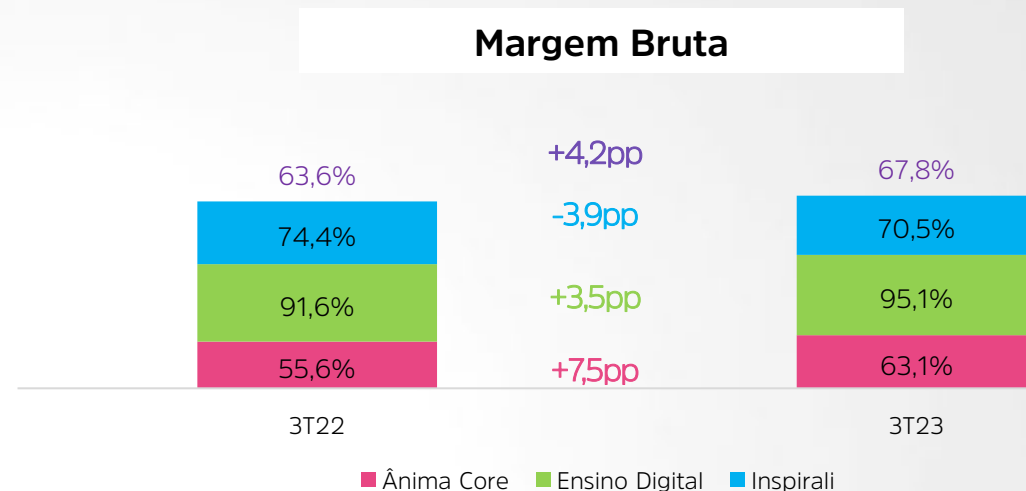


# Receita e Margem Bruta

Iniciativas de redução de custos já refletem melhora na margem bruta



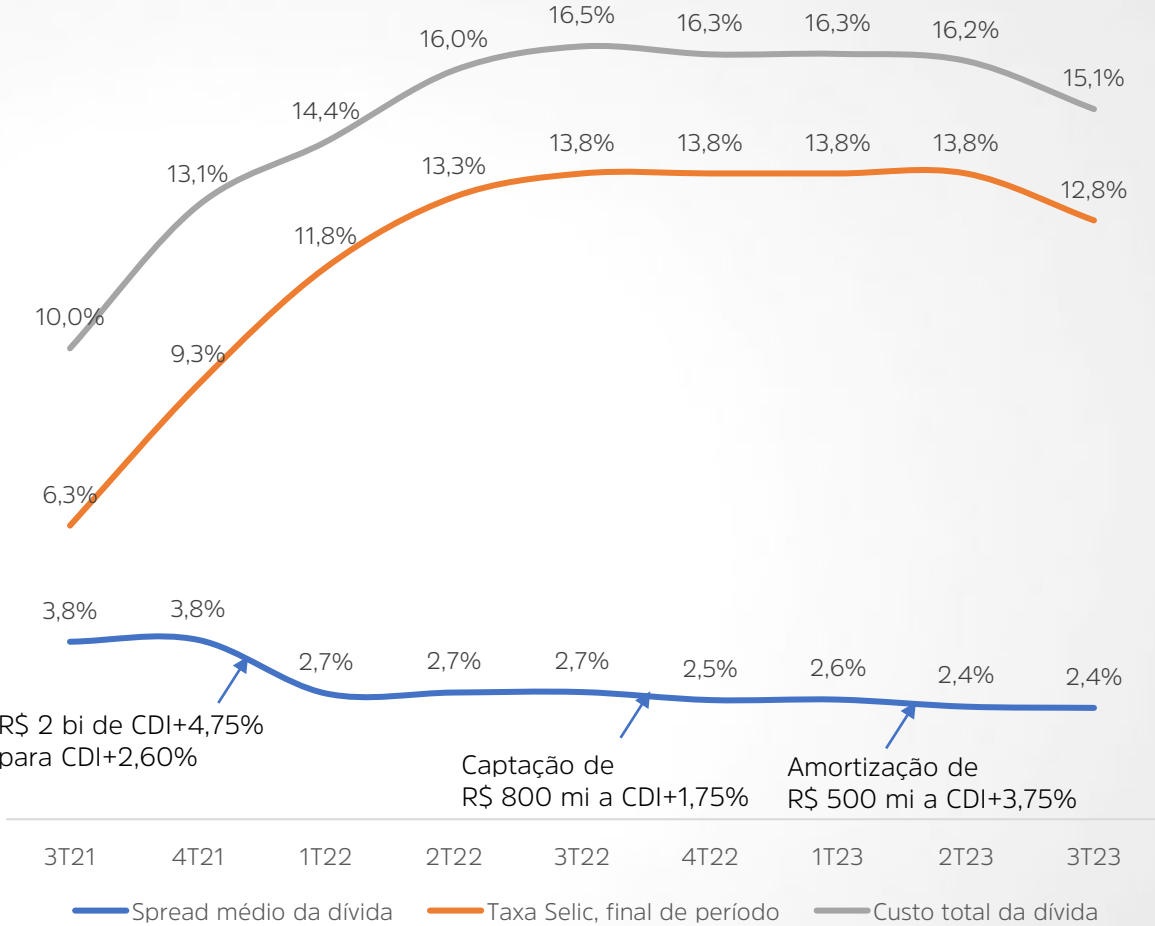
- Forte crescimento de Inspirali e Ensino Digital, que seguem seu caminho de expansão.
- Aumento da representatividade da Inspirali (+2,9pp) e do Ensino Digital (+0,6pp) no total da receita vs. 3T22.
- No Ânima Core, iniciativas de retirada de bolsas de alunos veteranos amenizam efeitos de queda de base e maior retenção do FG-FIES



- Resultados das iniciativas de redução de custos e despesas aparecem mais claramente no 3T23
- Destaque de crescimento para segmento Ânima Core, com redução significativa dos custos em diversas rubricas, especialmente folha de pagamento, decorrente do plano estruturado de eficiência operacional.
- Redução da margem bruta da Inspirali é um movimento devido principalmente à maturação dos cursos (maiores custos de internato no modelo tradicional), maiores retenções do FG-FIES

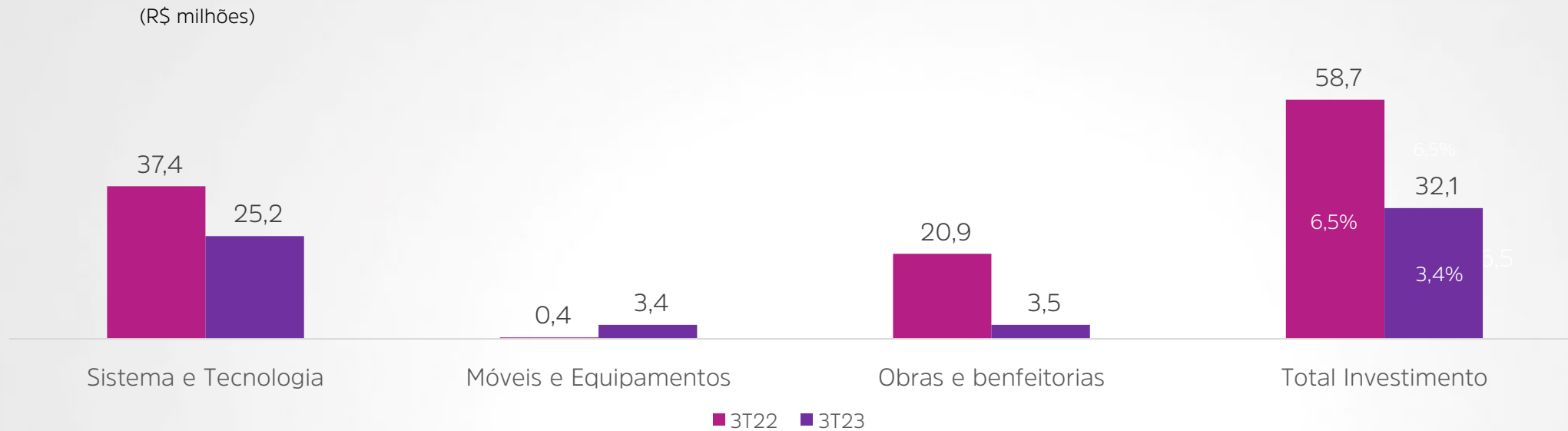
# Resultado Financeiro

Redução da taxa de juros e manutenção do spread no trimestre ajudam a reduzir o resultado financeiro (queda SELIC ~ 30MM ano cada 100bps)



# CAPEX

Maior disciplina e menor demanda reduzem desembolsos em CAPEX, sem impactar as operações



- Tecnologia segue sendo o maior montante sendo a redução ligada à evolução do projeto de troca de sistemas
- Menor impacto no trimestre de Obras e benfeitorias, após readequações de *campi* que receberam os alunos transferidos de unidades devolvidas, realizadas em trimestres anteriores
- Não esperamos aumentos substanciais de CAPEX no próximo trimestre além do nível histórico



# Considerações Finais

Redução significativa da alavancagem, de 3,9x no 2T23 para 3,4x no 3T23



## Ânima Core

- Resultado operacional reflete compromisso em controle de custos e despesas
- Expansão de margem operacional em 2,2pp vs. 3T22
- Ticket começa a refletir iniciativas de otimização de concessão de bolsas

## Ensino Digital

- Crescimento na receita líquida motivada por mix entre crescimento de base e expansão de ticket
- Segue ganhando importância no Ecossistema Ânima

## Inspirali

- Firme em sua sólida trajetória
- Graduação continua amadurecendo a base de alunos e crescendo ticket
- Crescimento acelerado do ecossistema de educação médica continuada

## Consolidado

- No 3T23 aparecem mais claramente os resultados das iniciativas de redução de custos e despesas: expansão de margem EBITDA ex-IFRS em 4,2pp vs. 3T22
- Continuamos alinhados com nosso foco em qualidade, mantendo, mais uma vez, a liderança do ENADE entre as companhias listadas

- Geração de Caixa da Empresa Recorrente de R\$ 321 milhões no 3T23 vs. R\$ 127 milhões no 3T22
- A companhia entrega nesse trimestre toda a segurança para que possa continuar a se dedicar à construção do futuro, ao reduzir de forma significativa sua alavancagem financeira

Recorde pelo 5º Trimestre consecutivo da margem EBITDA ex-IFRS16 LTM dos últimos 5 anos (22,4%)

ã

ãnima  
EDUCAÇÃO

Obrigado!

