

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



gestão

6.7.8.9

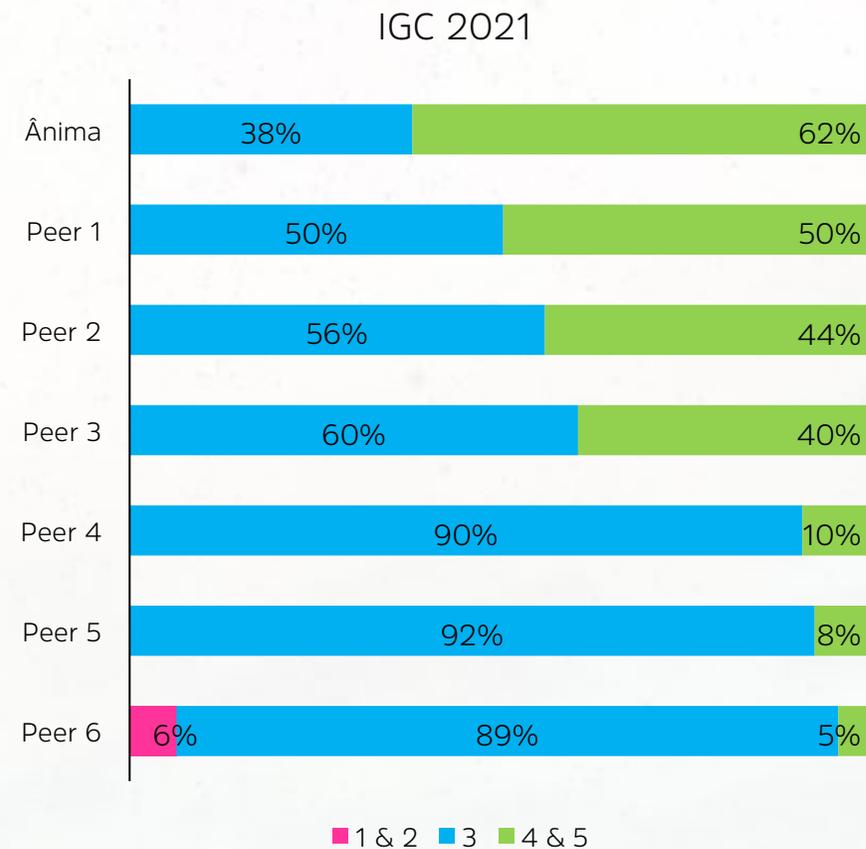
educação

2.3.4.5



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

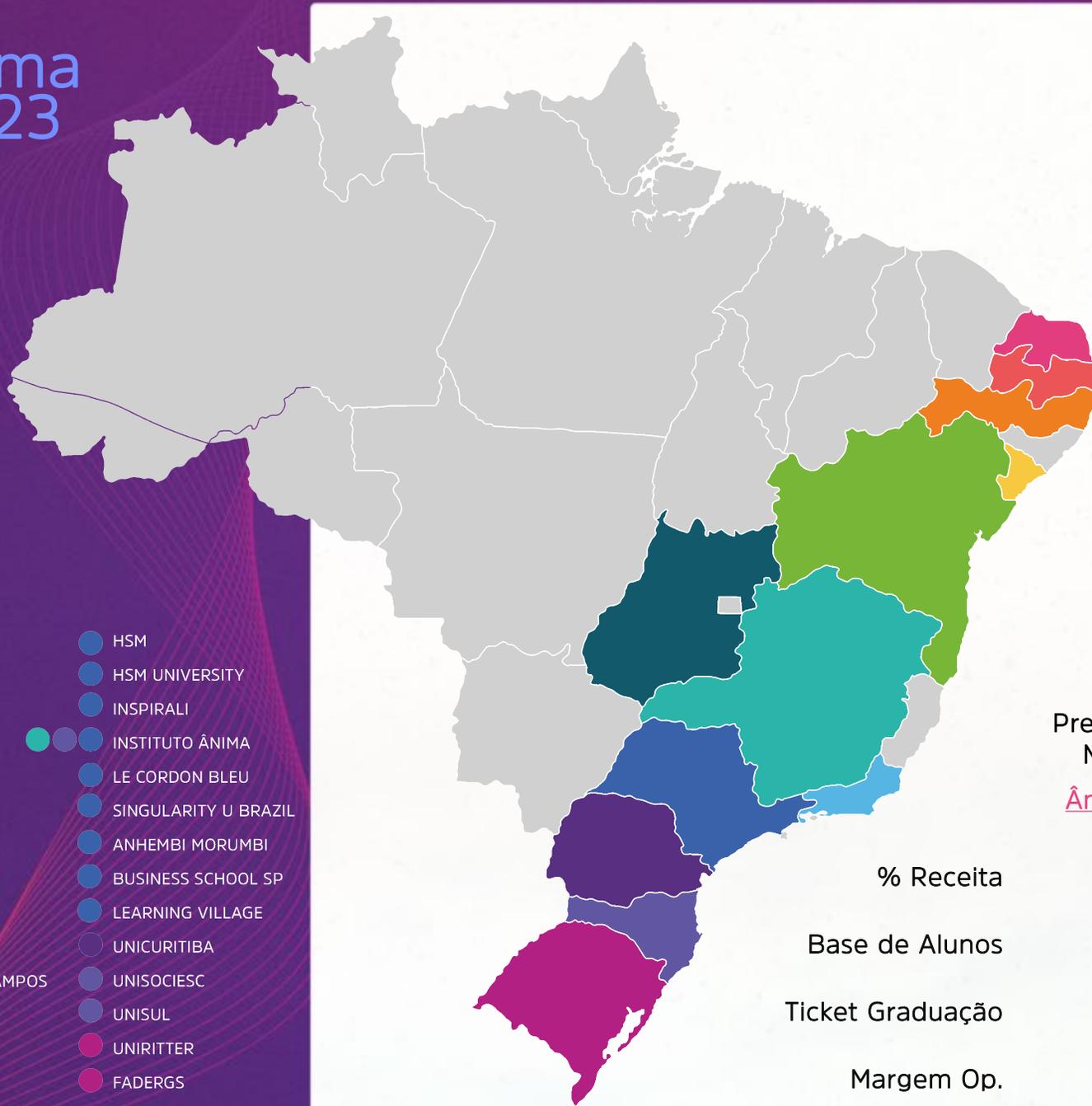
O IGC reflete a nota da Instituição de Ensino (IES) como um todo:





# 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

- UnP
- FPB
- UNIFG (PE)
- CEDEPE
- AGES
- UNIFACS
- UNIFG (BA)
- UNIBH
- UNA
- FASEH
- FACULDADES MILTON CAMPOS
- IBMR
- SÃO JUDAS
- EBRADI
- GAMA ACADEMY
- HSM
- HSM UNIVERSITY
- INSPIRALI
- INSTITUTO ÂNIMA
- LE CORDON BLEU
- SINGULARITY U BRAZIL
- ANHEMBI MORUMBI
- BUSINESS SCHOOL SP
- LEARNING VILLAGE
- UNICURITIBA
- UNISOCIESC
- UNISUL
- UNIRITTER
- FADERGS

**Segmentos 9M23:**

	Presencial ex. Medicina	Educação Médica	EAD
	<u>Ânima Core</u>	<u>Inspirali</u>	<u>Ensino Digital</u>
% 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%



ã Índice

ãnima  
EDUCAÇÃO

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%**

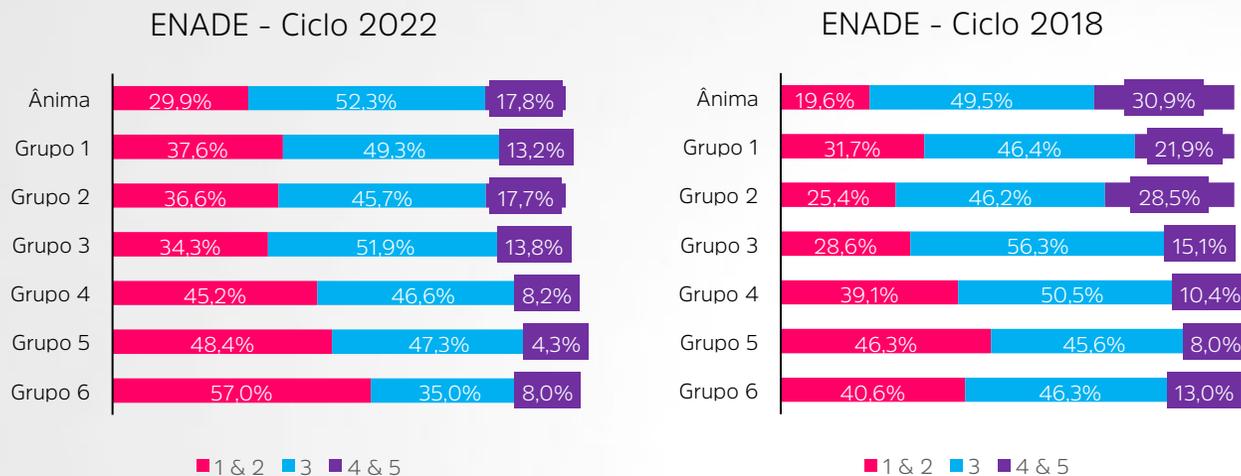
De crescimento na base de alunos do Ensino Acadêmico vs 3T22

**+3,4%**

De crescimento no ticket líquido consolidado vs 3T22

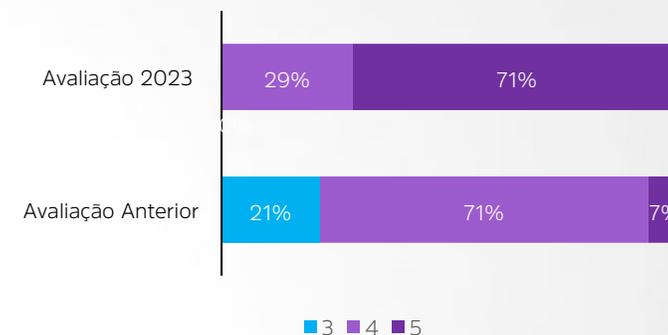
# Qualidade Acadêmica

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.

## Evolução Conceito Institucional (CI)

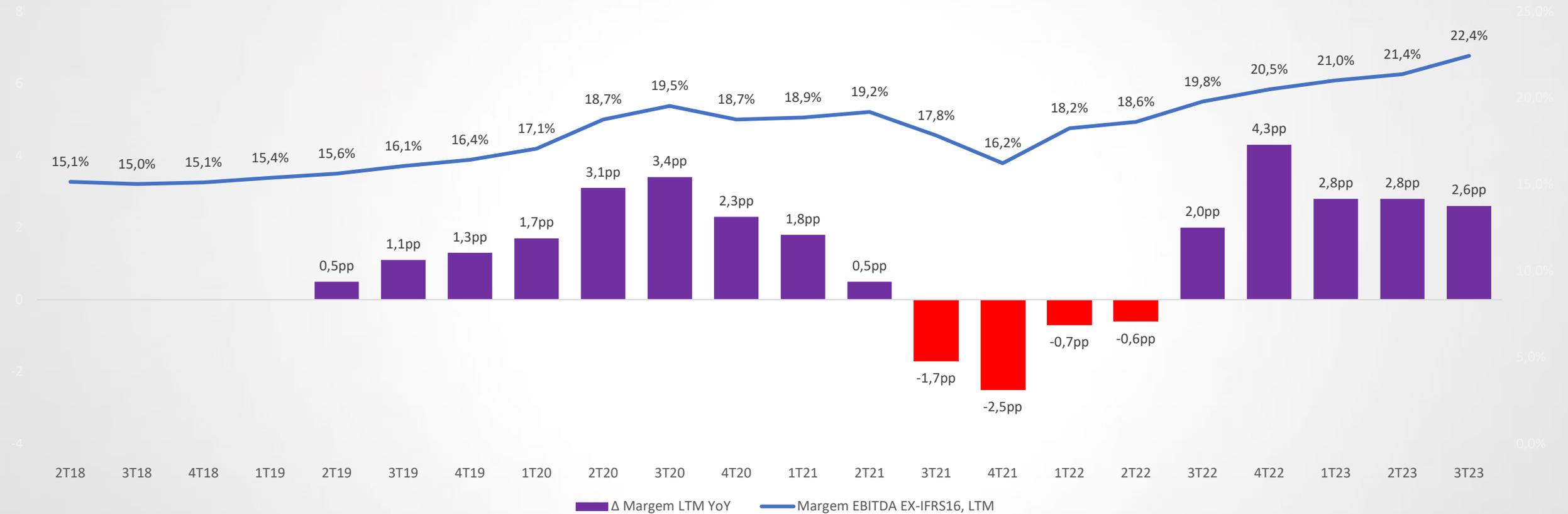


➤ Em 2023, 14 instituições do Ecosistema Ânima passaram por reavaliação do CI, que acontece a cada 10 anos, obtendo uma significativa evolução das notas atribuídas anteriormente, incluindo nossas maiores universidades, a São Judas e a Anhembi Morumbi, conquistando o conceito máximo.

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

➤ Resultado de melhorias na eficiência da oferta acadêmica.

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

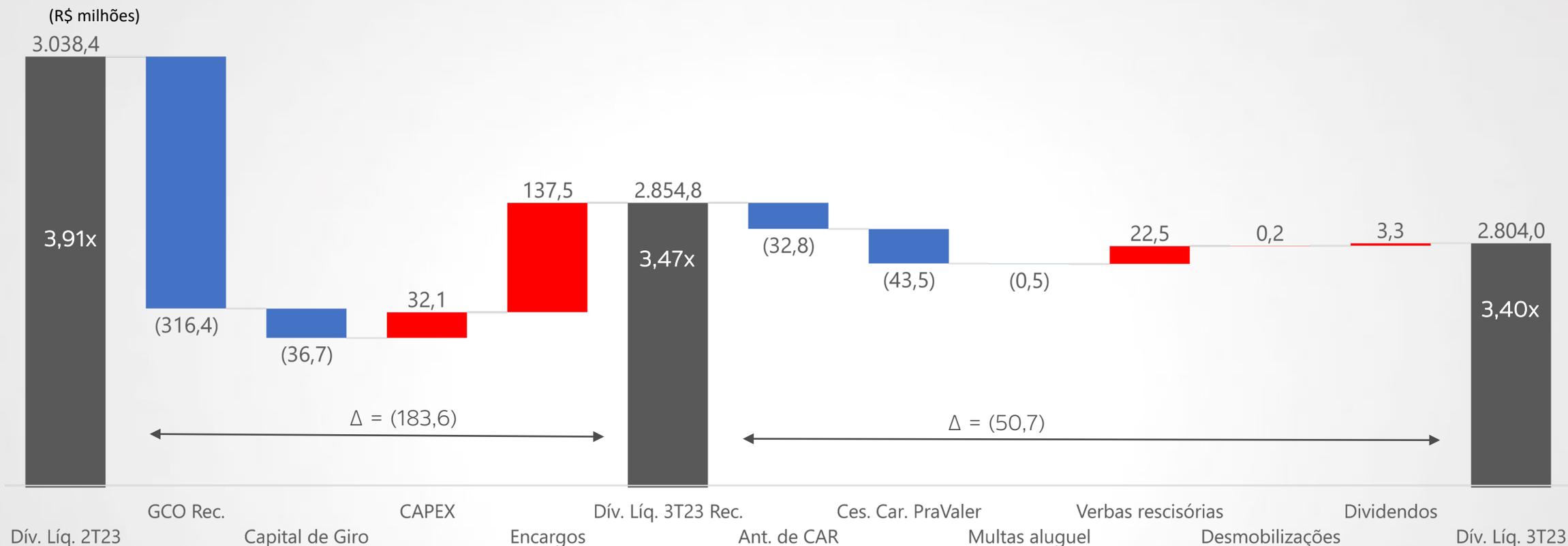
➤ Gastos de marketing devido ao maior custo para captação no período e investimento no posicionamento da marca Inspirali.

➤ 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

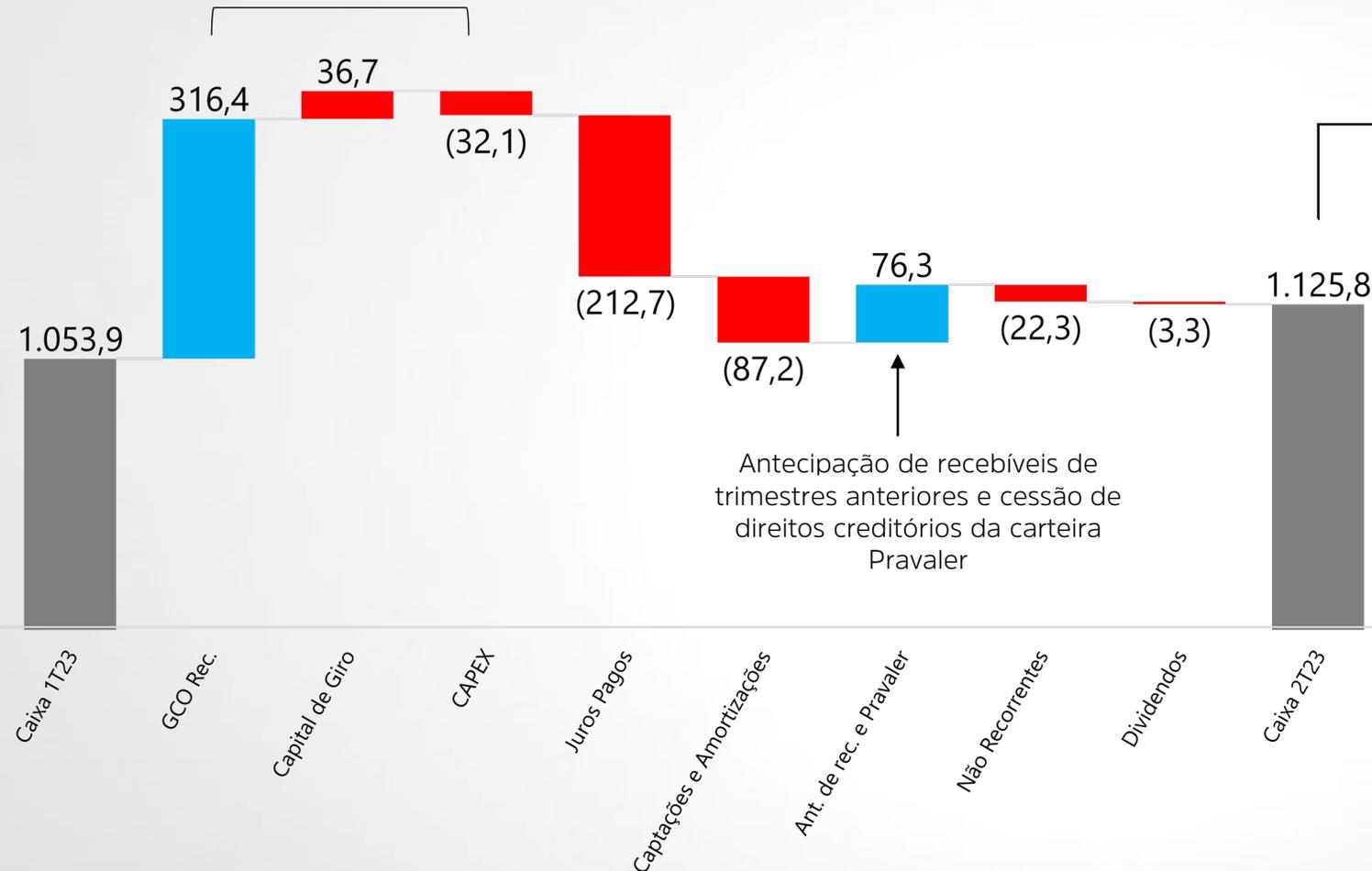


- Resultado teve influência de melhora da Geração de Caixa Operacional Recorrente bem como práticas para melhor eficiência do capital de giro;
- De itens não recorrentes, destaque para a antecipação de recebíveis de cartão de crédito existentes em 30 de junho de 2023 e decorrentes de mensalidades oriundas 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

Geração de Caixa da Empresa  
 Recorrente de R\$ 321 mi no 3T23  
 vs. R\$ 127 mi no 3T23



Antecipação de recebíveis de trimestres anteriores e cessão de direitos creditórios da carteira Pravalor

## Cronograma de amortização (R\$ milhões)

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

➤ Ao longo do trimestre foram realizadas negociações pontuais para rolagens e captações de novos recursos para recompor o caixa.

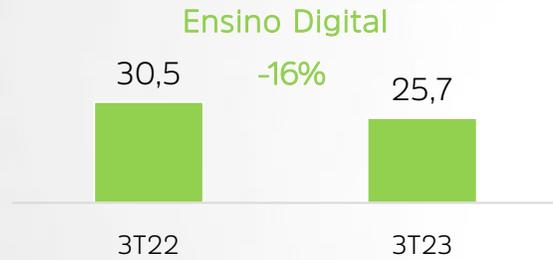
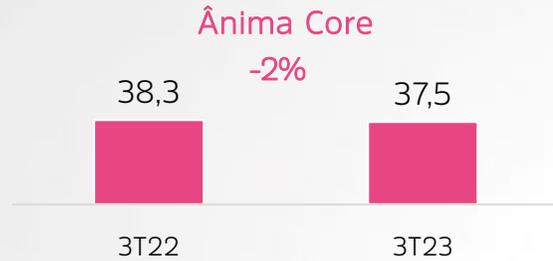
➤ Principais saldos de amortização entre 2024 e 2027 é referente a debênture da Inspirali.

# Atração e Evasão 3T23

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

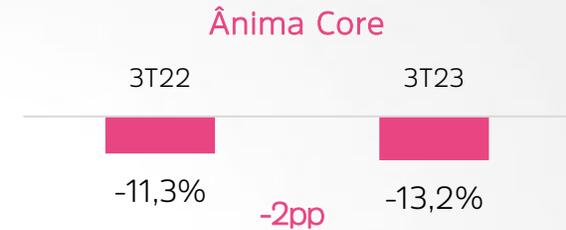
## Atração

(mil alunos)



## Taxa de Evasão

(em %)



# Ânima Core

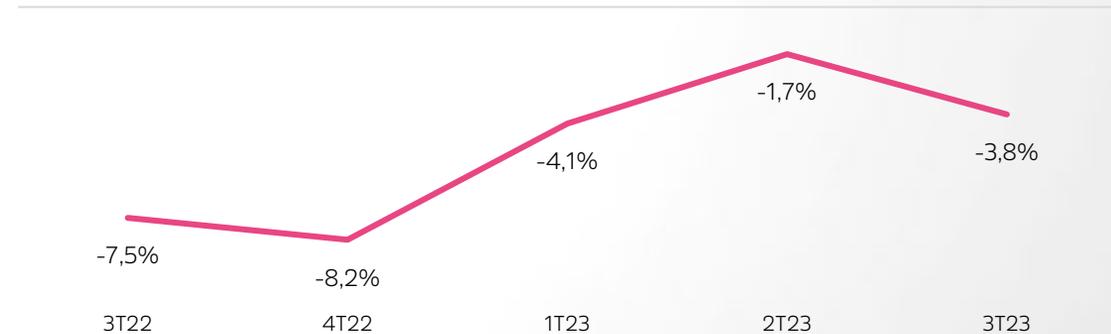
Entregamos melhora de margem operacional apesar de queda na receita



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

Evolução da Base atual de Alunos da Graduação  
Ânima Core



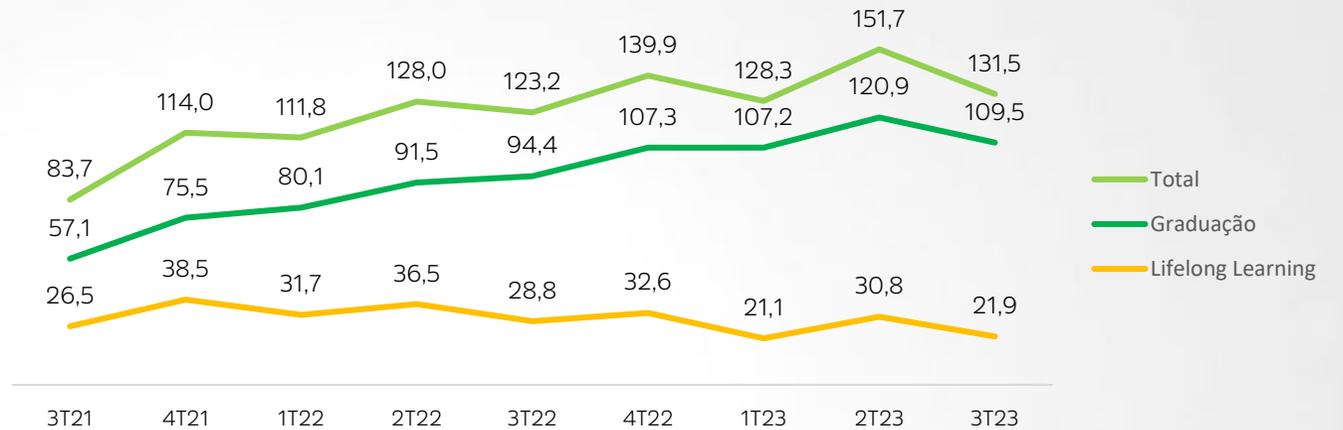
# Ensino Digital

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

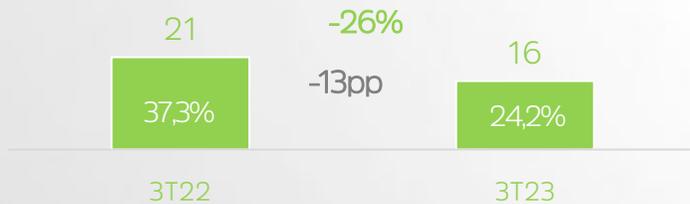
	3T23	3T22	Δ3T23/ 3T22
<b>Ensino Acadêmico</b>			
Base de Alunos	110	94	16,1%
Ticket	216	183	18,0%
Receita Líquida	55	45	21,1%
<b>Total Ens. Digital</b>			
Base de Alunos	131	123	6,7%
Ticket	204	169	20,4%
Receita Líquida	64	56	14,7%



Evolução da Base Final de Alunos  
Ensino Digital

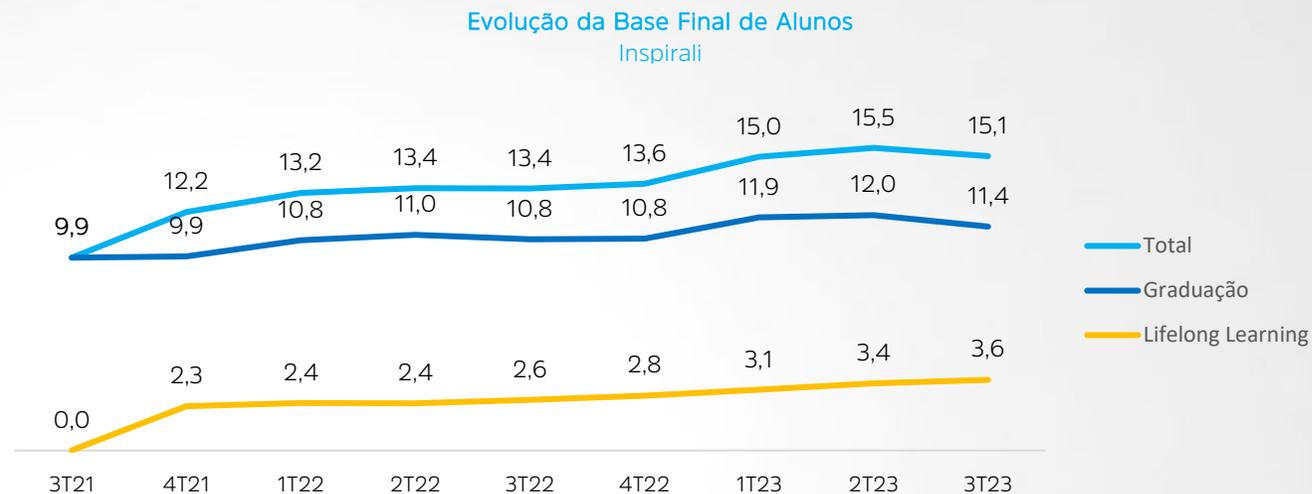


Resultado Operacional



- 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

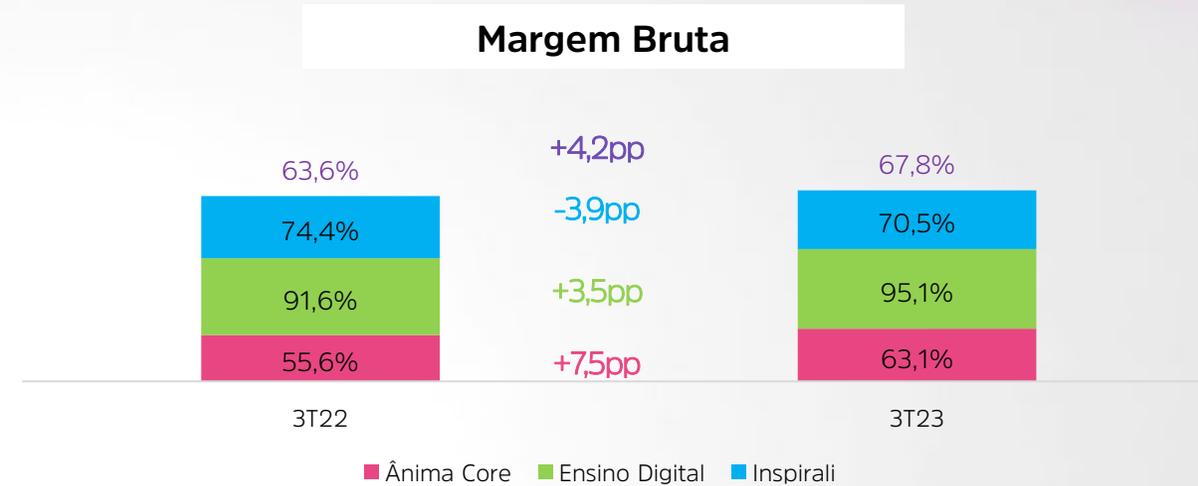
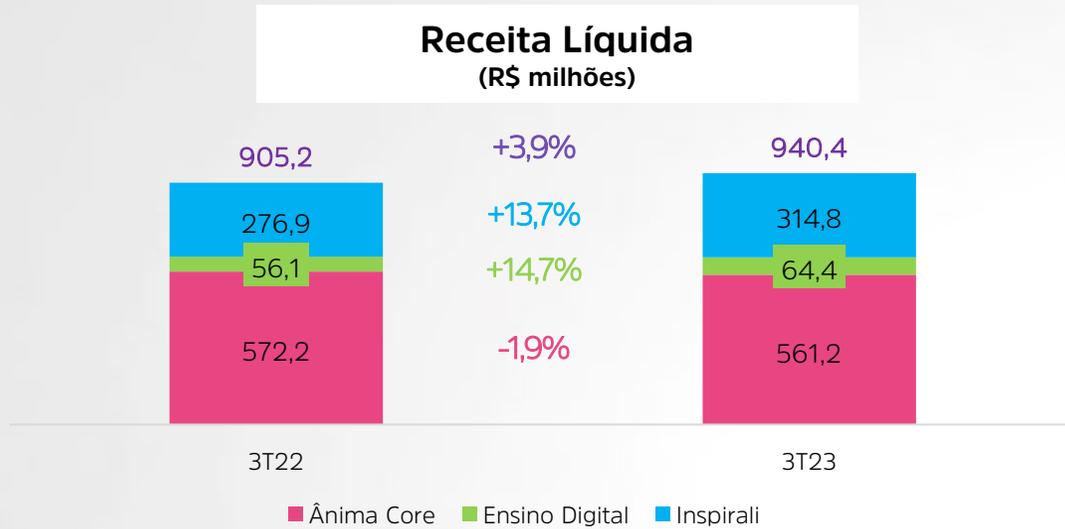
	3T23	3T22	Δ3T23/ 3T22
<b>Ensino Acadêmico</b>			
Base de Alunos	11	11	5,9%
Ticket	8.710	8.310	4,8%
Receita Líquida	299	269	11,0%
<b>Lifelong Learning</b>			
Base de Alunos	4	3	39,8%
Ticket	1.454	981	48,2%
Receita Líquida	16	8	107,2%
<b>Total Inspirali</b>			
Base de Alunos	15	13	12,5%
Ticket	6.970	6.896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



- 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

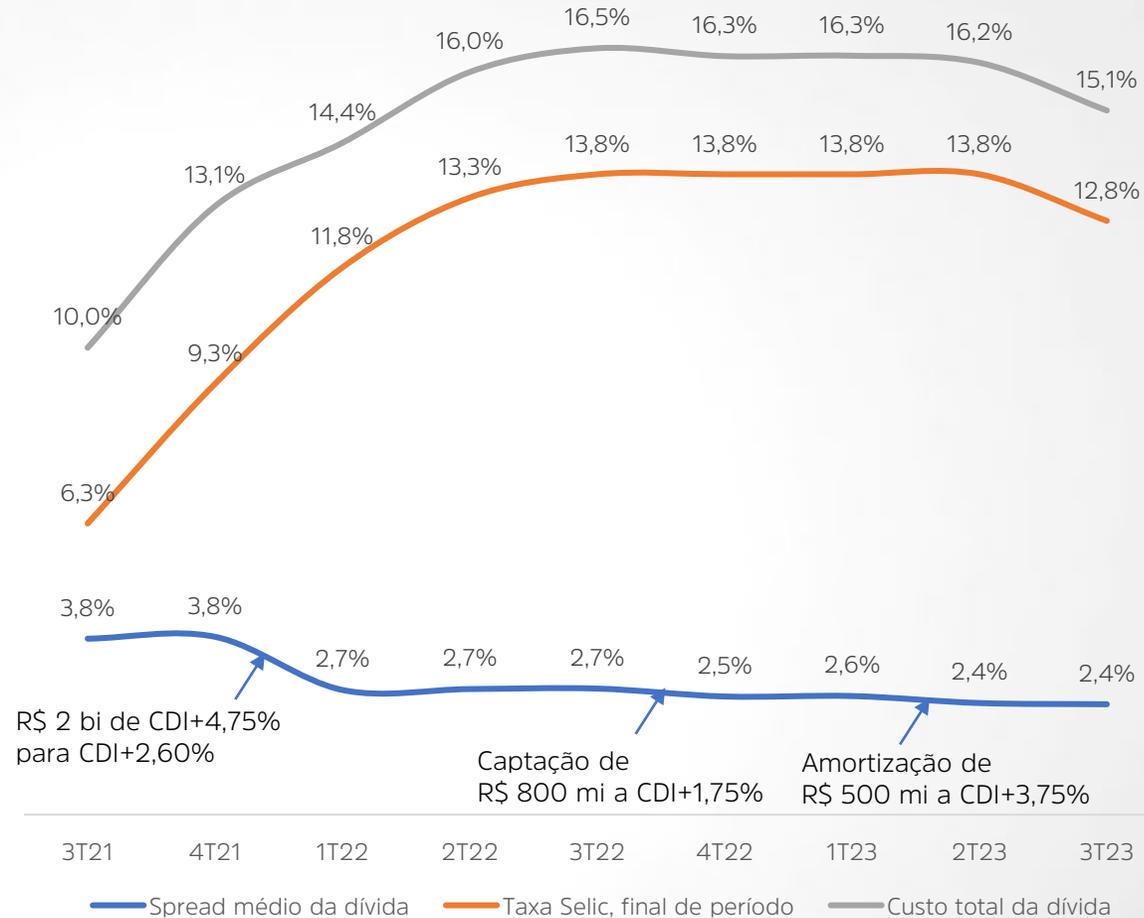


- Forte crescimento de Inspirali e Ensino Digital, que seguem seu caminho de expansão.
- Aumento da representatividade da Inspirali (+2,9pp) e do Ensino Digital (+0,6pp) no total da receita vs. 3T22.
- No Ânima Core, iniciativas de retirada de bolsas de alunos veteranos amenizam efeitos de queda de base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

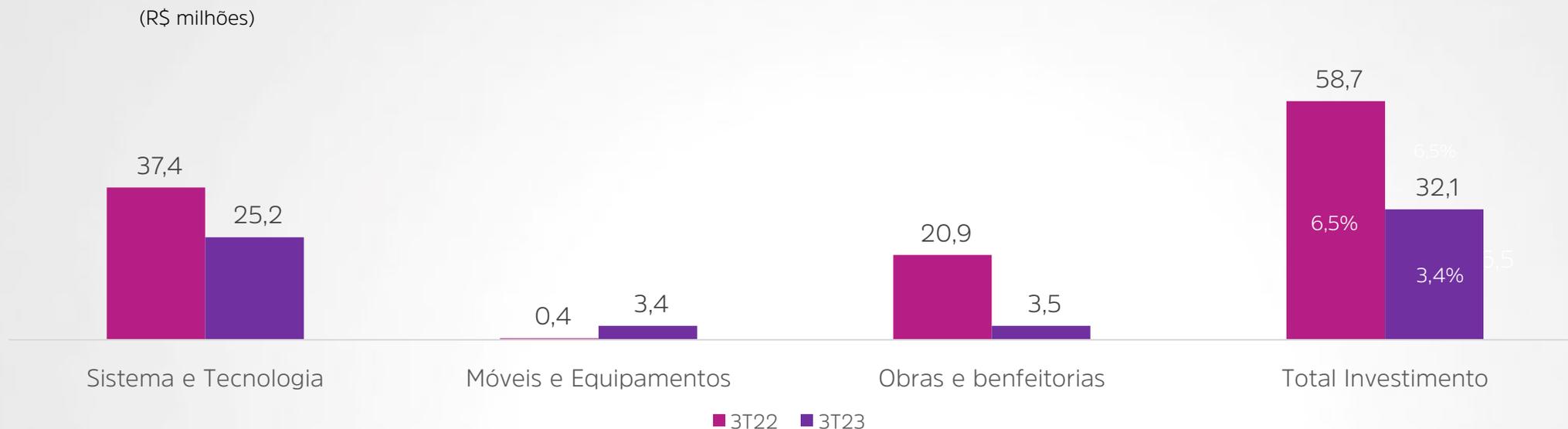
# Resultado Financeiro

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 Ecosistema 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!

