



# Apresentação de Resultados 2T23 e 1S23

14/Agosto/2023

The background of the slide is a vibrant, abstract composition. It features a dark blue and purple gradient. Overlaid on this are various financial data visualizations: a prominent yellow line graph with multiple peaks and valleys, a series of vertical blue bars of varying heights, and a grid of small blue squares. Faint, glowing white and yellow lines sweep across the lower portion of the image. Numerical values like '+11,00.00' and '69.8112' are visible in a light blue font, suggesting a stock market or financial report 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.

# Destques 2T23 e 1S23



## › Evolução da margem EBITDA Ajustada ex-IFRS16

**+1,4pp**

Margem EBITDA  
ex-IFRS16 2T23 vs. 2T22

**+1,5pp**

Margem EBITDA  
ex-IFRS16 1S23 vs. 1S22

## › Geração de Caixa da Empresa Recorrente

**R\$ 136 mi**

vs. R\$ 31 mi no 2T22

## › Redução da evasão presencial

**-2,2pp**

da Evasão Presencial  
vs. 1S22

## › Reduções de despesas começam a ter impactos

**R\$ 72 mi**

Patamar de aluguel  
pelo 2º trimestre

**-9%**

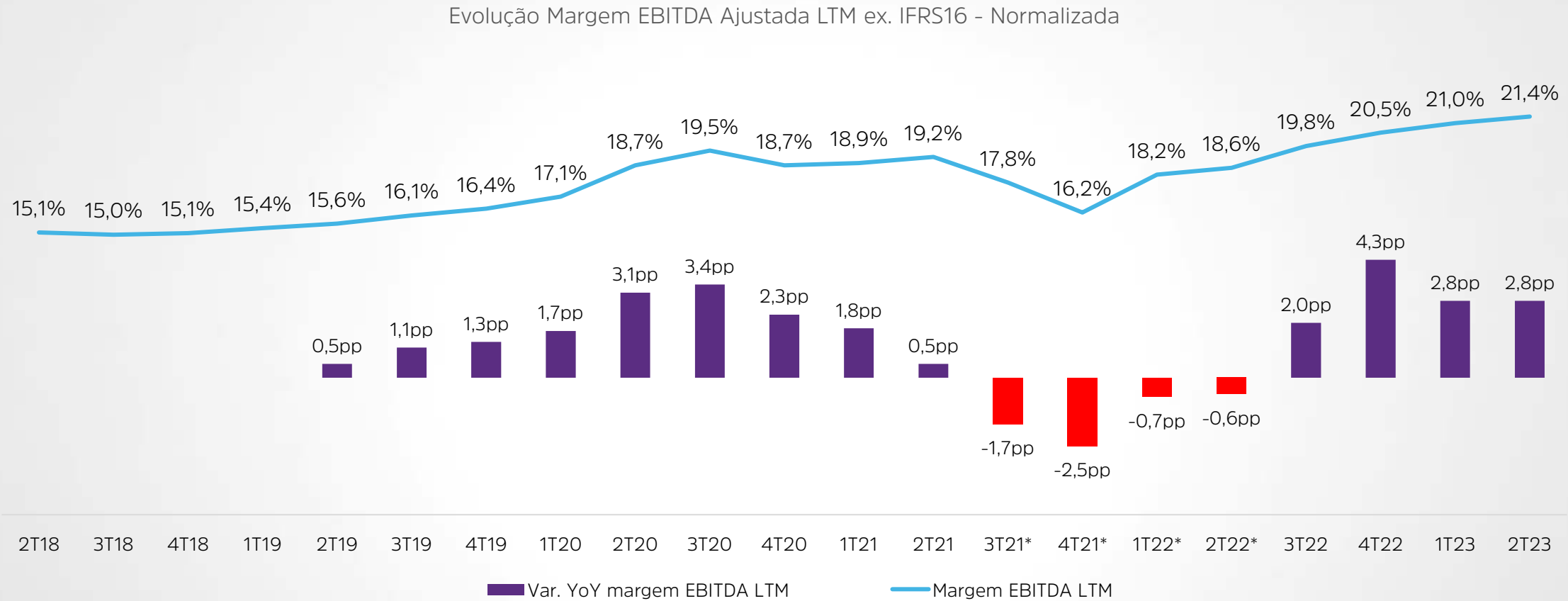
Despesa com pessoal\*  
junho vs. média 1T23

\*Despesas com pessoal Ânima Core + Ensino Digital



# Histórico

4º Trimestre consecutivo de margem recorde nos últimos 5 anos



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

# Captação e Evasão 1S23 vs. 1S22

+16% na captação para recorde de 128 mil e melhora da evasão presencial

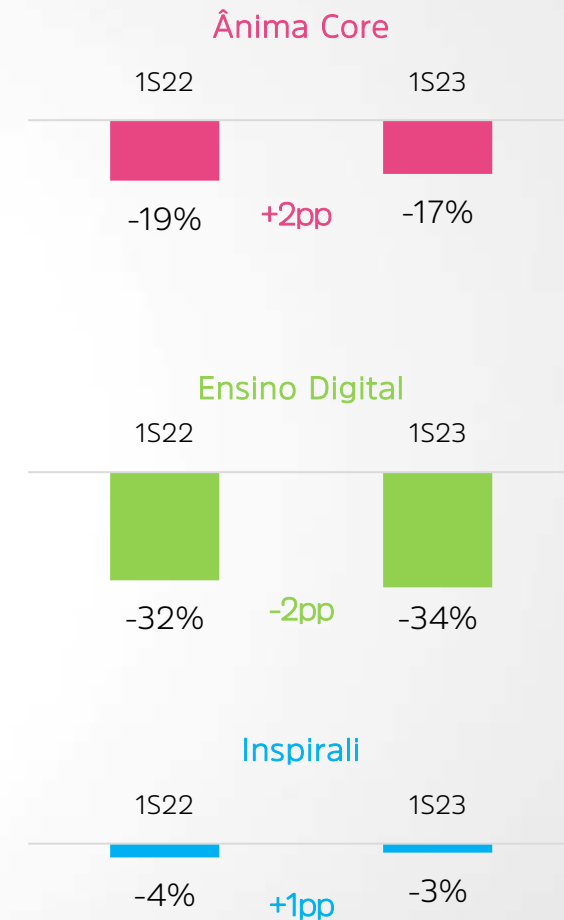
## Captação

(mil alunos)



## Taxa de Evasão

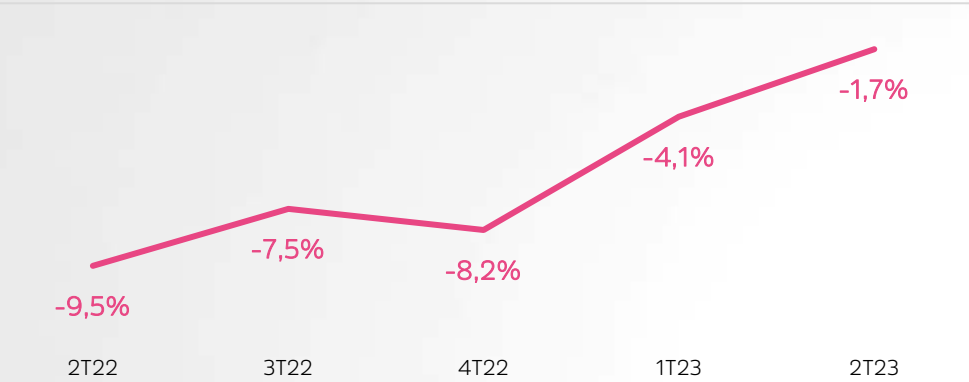
(em %)



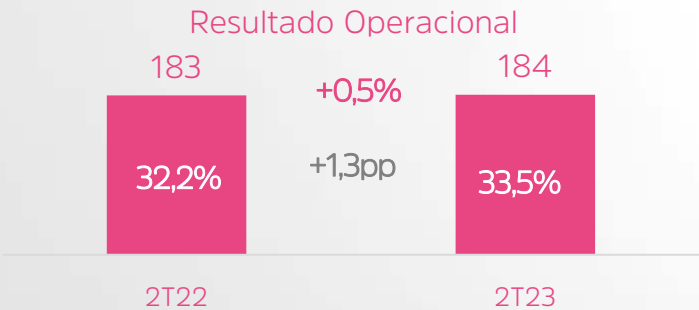
# Ânima Core

Sinais de reversão de tendência no volume e melhora da margem operacional

Evolução da Base Final de Alunos da Graduação - Ânima Core



	1S23	1S22	Δ1S23/1S22
Ensino Acadêmico			
Base de Alunos	227	234	-3,2%
Ticket	778	782	-0,4%
Receita Líquida	1.059	1.099	-3,7%
Total Ânima Core			
Base de Alunos	255	262	-2,7%
Ticket	733	735	-0,2%
Receita Líquida	1.121	1.154	-2,9%

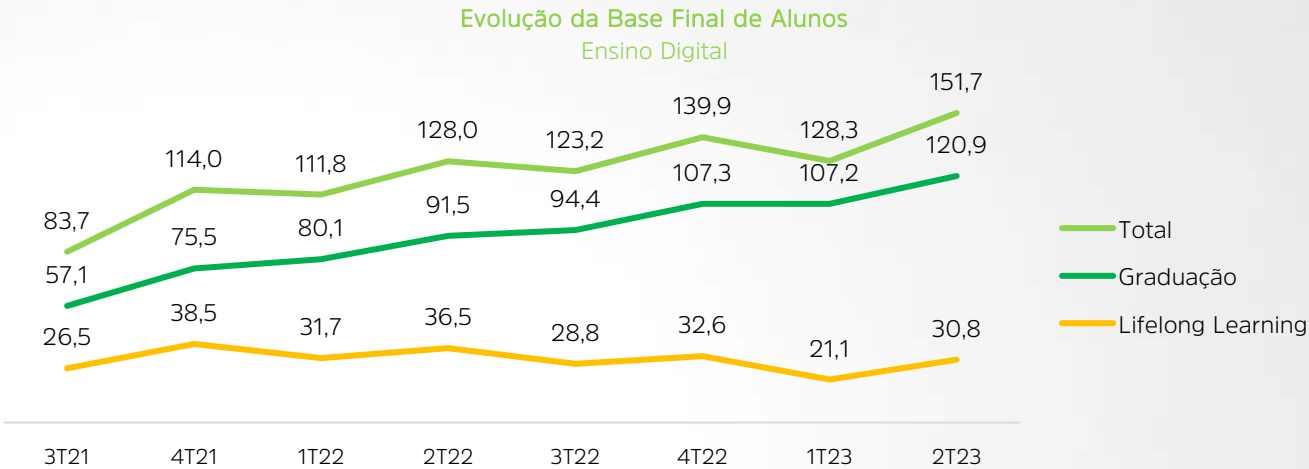


- Custo docente detrator de margem no 1S23, ajustamos oferta para colher melhorias no 2S23.
- Nas despesas comerciais, melhora de PDD por base de comparação. Gastos de marketing para impulsionar a captação no 1S23.
- A redução de despesas com pessoal impactou parcialmente o resultado do 2T23. A partir do 3T23 os resultados serão integralmente capturados.

# Ensino Digital

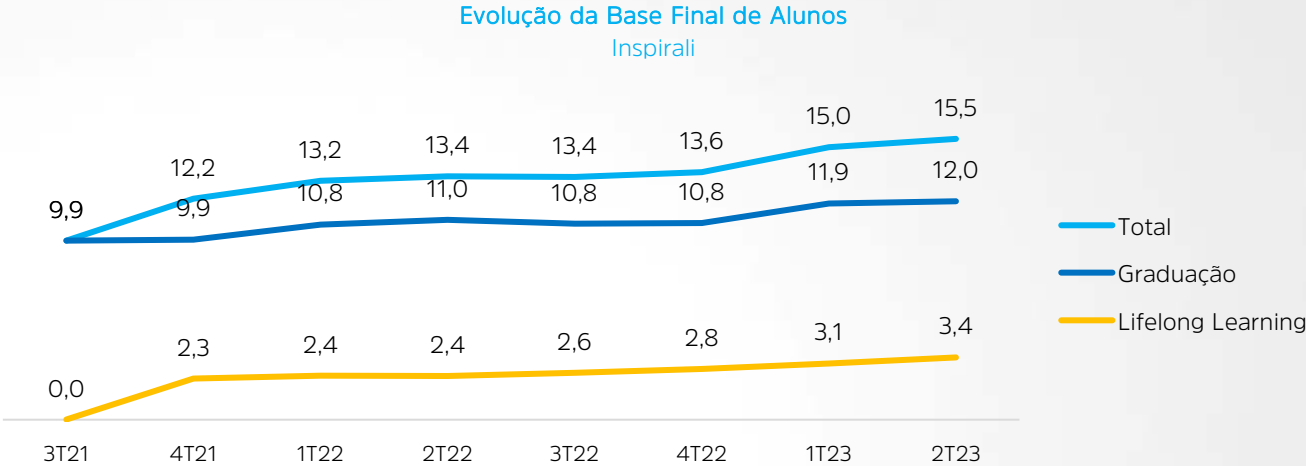
Expansão de volume, ticket e margem operacional

	1S23	1S22	Δ1S23/ 1S22
Ensino Acadêmico			
Base de Alunos	114	86	32,9%
Ticket	203	198	2,7%
Receita Líquida	111	83	33,1%
Total Ens. Digital			
Base de Alunos	140	120	16,8%
Ticket	157	151	3,6%
Receita Líquida	132	109	20,9%



- Crescimento da base de alunos e aumento de ticket levaram a expansão da margem bruta.
- Nas despesas comerciais, piora de PDD foi mais do que compensada por menor custo de aquisição em marketing.
- A margem ainda é a menor entre os segmentos, com possibilidade de expansão por diluição de custos fixos.

	1S23	1S22	Δ1S23/ 1S22
Ensino Acadêmico			
Base de Alunos	12	11	10,0%
Ticket	8.520	8.184	4,1%
Receita Líquida	611	535	14,3%
Lifelong Learning			
Base de Alunos	3	2	34,8%
Ticket	1.201	1.032	16,3%
Receita Líquida	23	15	56,8%
Total Inspirali			
Base de Alunos	15	13	14,5%
Ticket	6.956	6.888	1,0%
Receita Líquida	634	550	15,4%

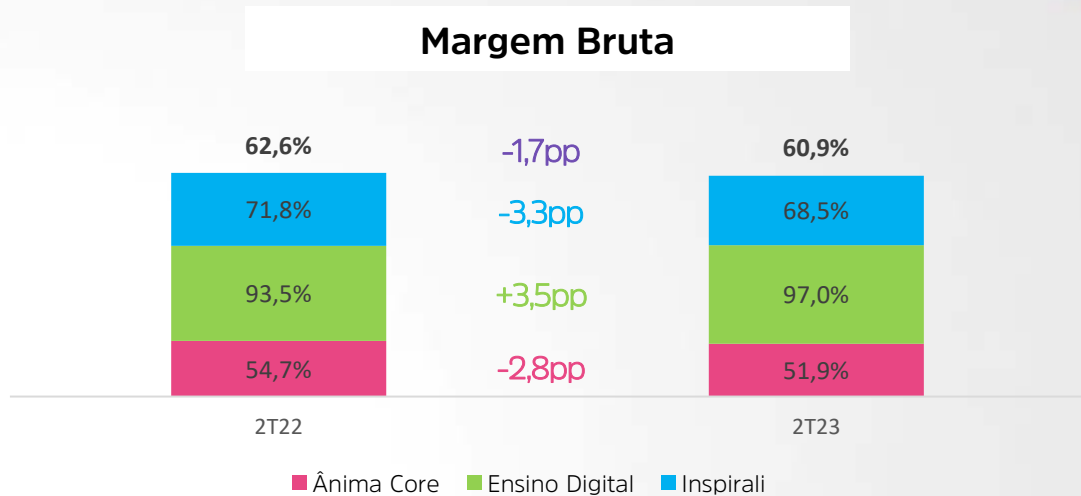
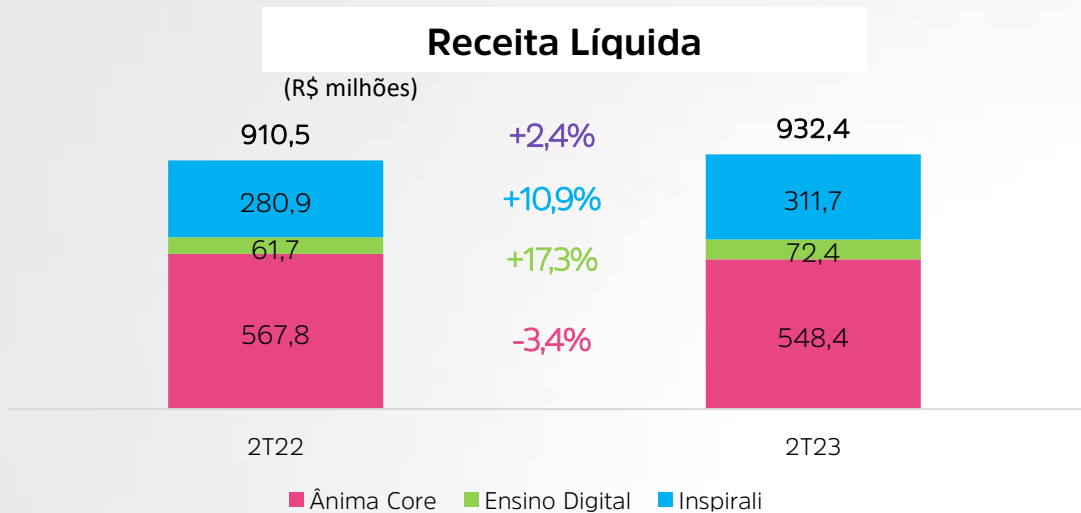


- Crescimento contratado na graduação e aceleração da receita da educação médica continuada (Lifelong Learning) para 57% (1S23 vs. 1S22).
- Margem bruta impactada por maiores deduções do FIES e maturação dos cursos.
- Despesas permanecem sob controle, mesmo investindo para estruturar Governança, time e suportar o crescimento.



# Receita e Margem Bruta

Custo docente e maiores deduções do FIES impactaram margem bruta



- ▶ Forte crescimento de Inspirali e Ensino Digital, que seguem em expansão.
- ▶ Ânima Core ainda reduz receita, mas possível reversão de volume deve fazer receita também voltar ao crescimento.
- ▶ Impacto de maiores deduções do FIES no 2T23 vs. 1T23, principalmente na Inspirali.

- ▶ Ensino Digital cresce margem por aumento de base de alunos e ticket.
- ▶ Ajustamos oferta acadêmica para colher melhorias no 2S23.

# EBITDA Ajustado

Novo patamar de aluguel confirmado e reestruturação evoluindo, mas será mais visível no 2S23

R\$ milhões (exceto em %)	2T23	%AV	2T22	%AV	Δ2T23/ 2T22	Δ AV
Receita Líquida	932,4	100,0%	910,5	100,0%	2,4%	-
Custo Docente	(268,2)	-28,8%	(246,1)	-27,0%	9,0%	-1,8pp
Serviços de Terceiros	(44,4)	-4,8%	(48,0)	-5,3%	-7,5%	0,5pp
PDD	(40,6)	-4,4%	(65,2)	-7,2%	-37,7%	2,8pp
Marketing	(64,8)	-7,0%	(52,7)	-5,8%	22,9%	-1,2pp
Pessoal G&A e Corporativo	(167,9)	-18,0%	(160,3)	-17,6%	4,7%	-0,4pp
Outros	(67,8)	-7,3%	(65,5)	-7,2%	3,6%	-0,1pp
EBITDA Ajustado	278,7	29,9%	272,6	29,9%	2,2%	0,0pp
Pagamentos de Aluguel	(72,2)	-7,7%	(83,7)	-9,2%	-13,7%	1,5pp
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	206,5	22,1%	188,9	20,7%	9,3%	1,4pp

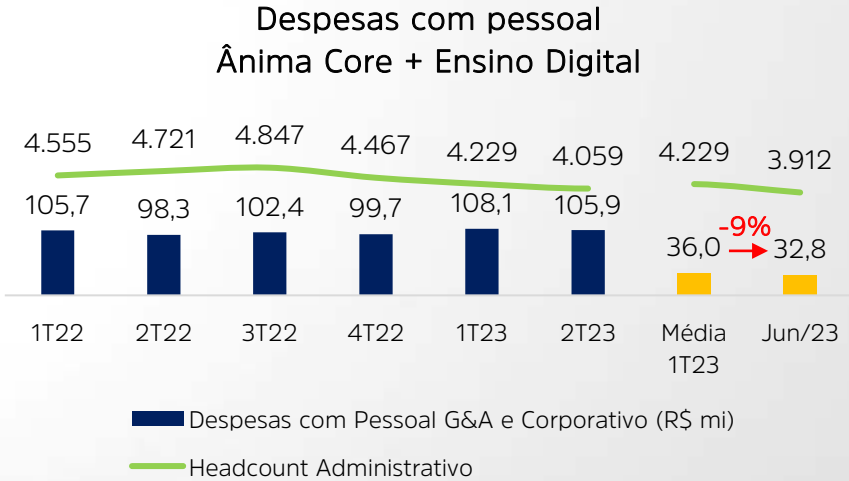
Novo patamar  
confirmado pelo 2º  
trimestre consecutivo

➤ Ajustamos oferta acadêmica para colher melhorias no 2S23.

➤ Melhora por base de comparação, impacto do “efeito vagão” no ano passado.

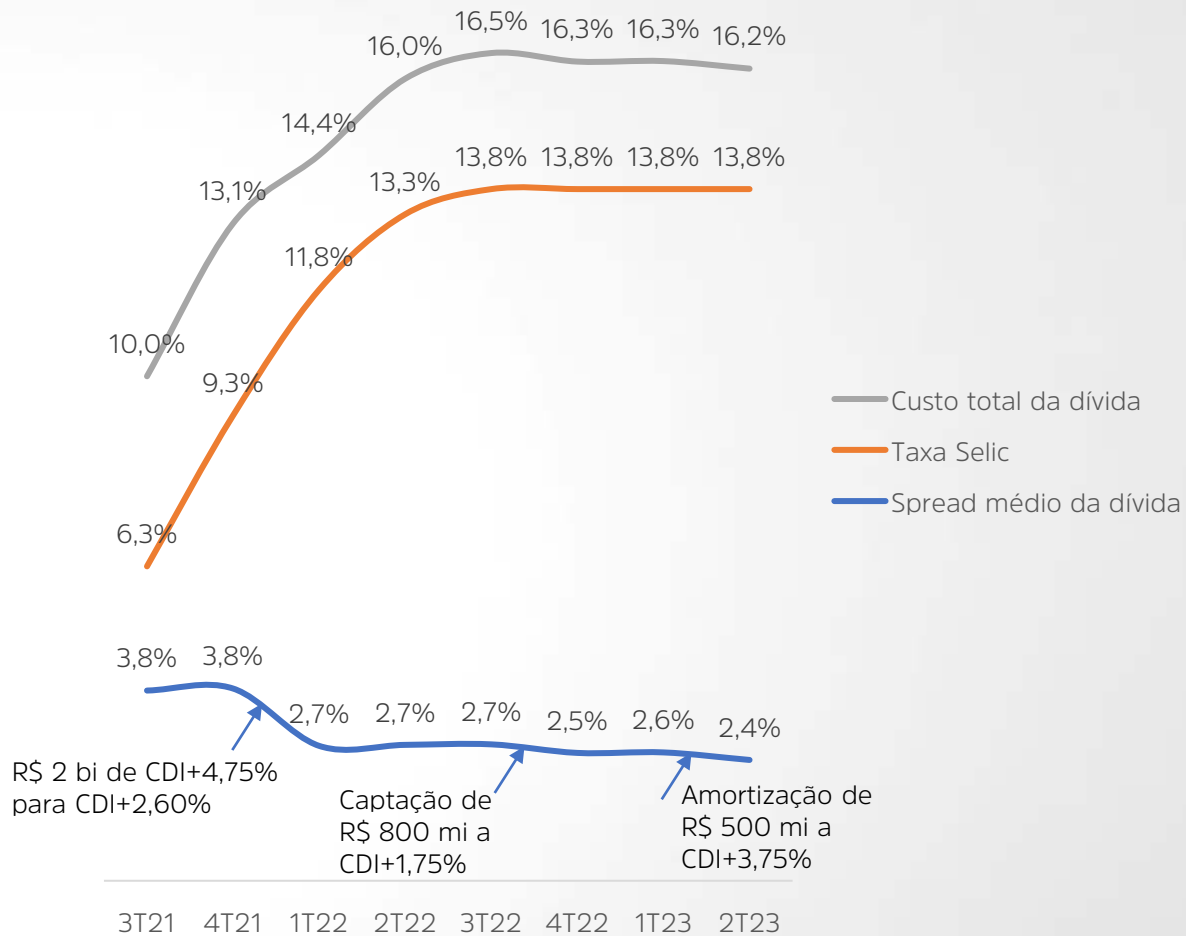
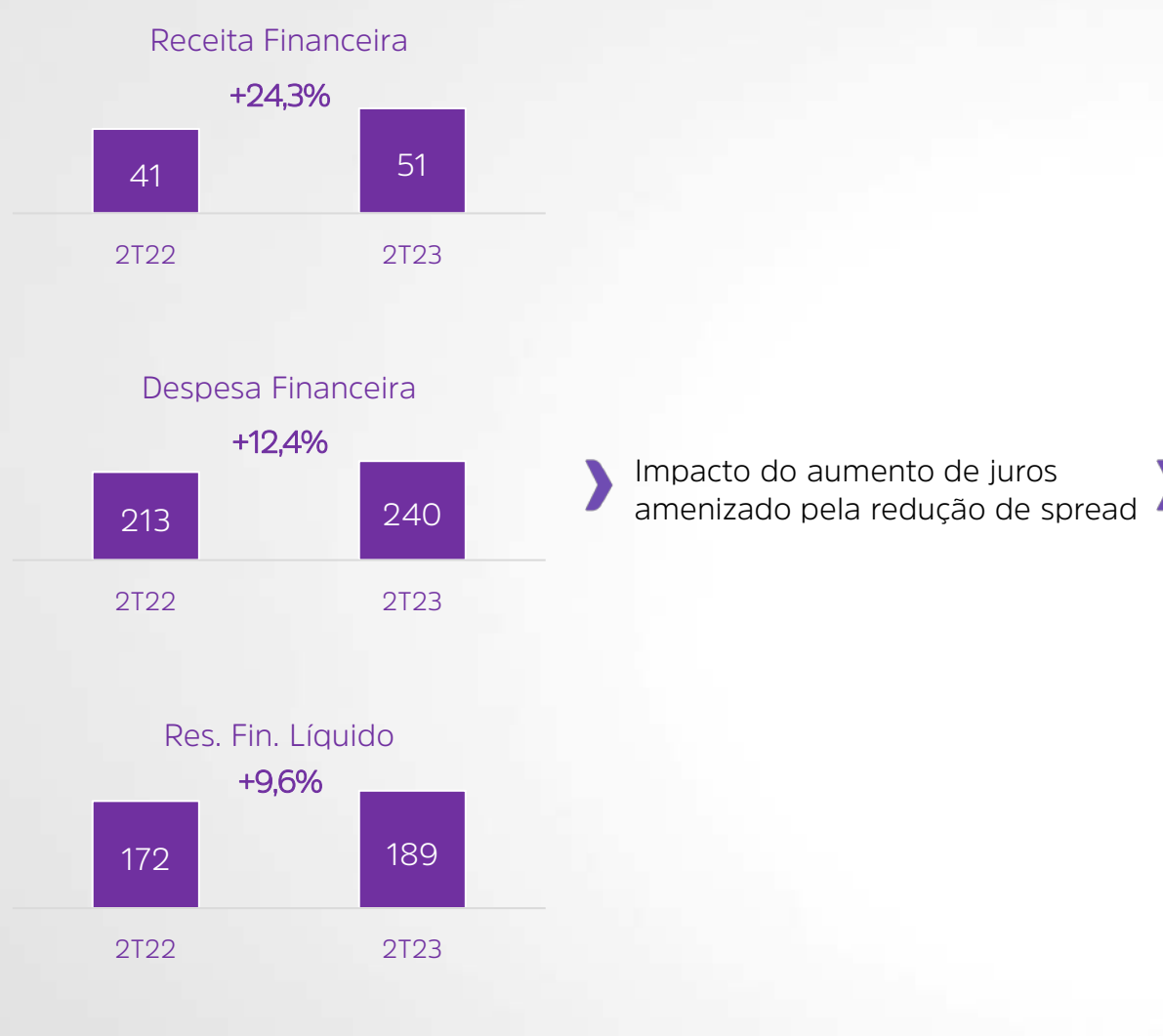
➤ Gastos de marketing para impulsionar a captação no 1S23.

➤ Reestruturação em evolução das despesas com pessoal de junho -9% vs. média do 1T23.



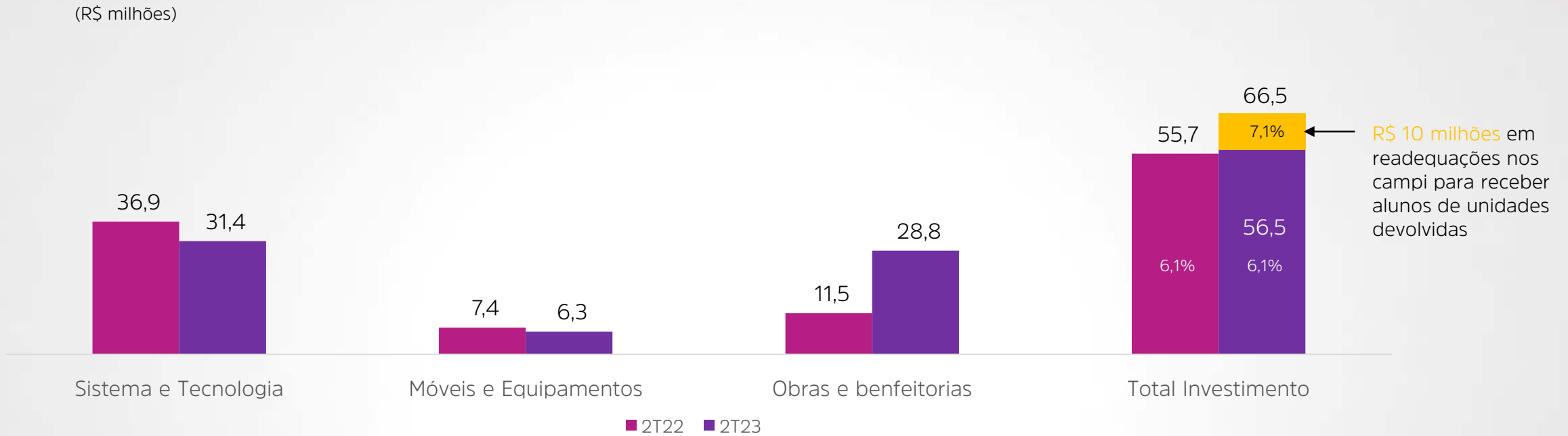
# Resultado Financeiro

Ainda impactado pelas altas taxas de juros, apesar de redução no spread da dívida



# CAPEX

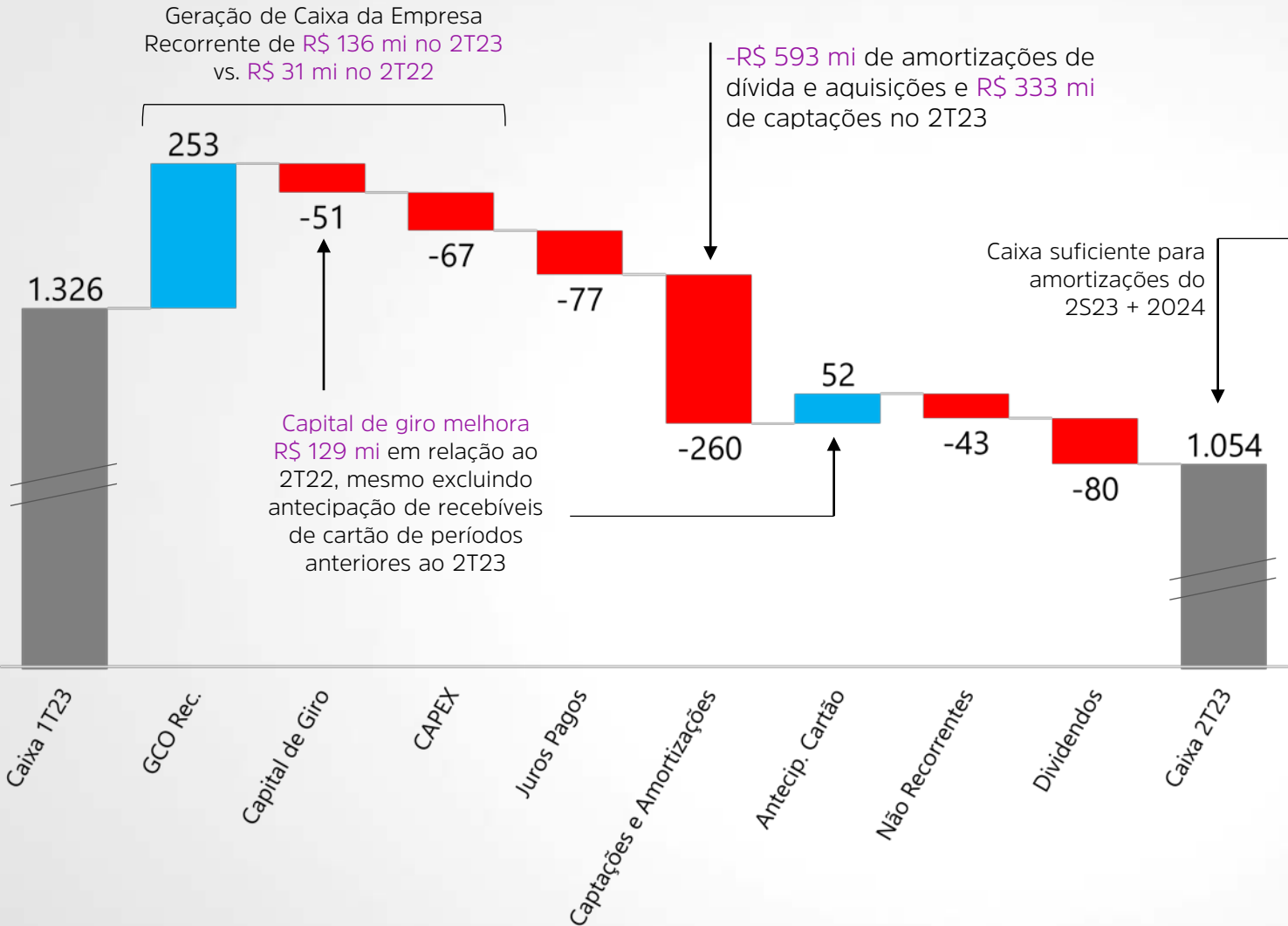
## Impacto da readequação dos *campi* para receber alunos de unidades devolvidas



- No trimestre, impacto para readequar os *campi* que receberam os alunos transferidos de unidades devolvidas.
- Tecnologia segue sendo o maior montante, apesar de redução por priorização de investimentos para acelerar desalavancagem.
- Com impacto menor dessas readequações, é provável que os desembolsos nos próximos trimestres se reduzam.

# Fluxo de Caixa

Caixa da Companhia superior às amortizações de 2023 e 2024



## Cronograma de amortização

(R\$ milhões)

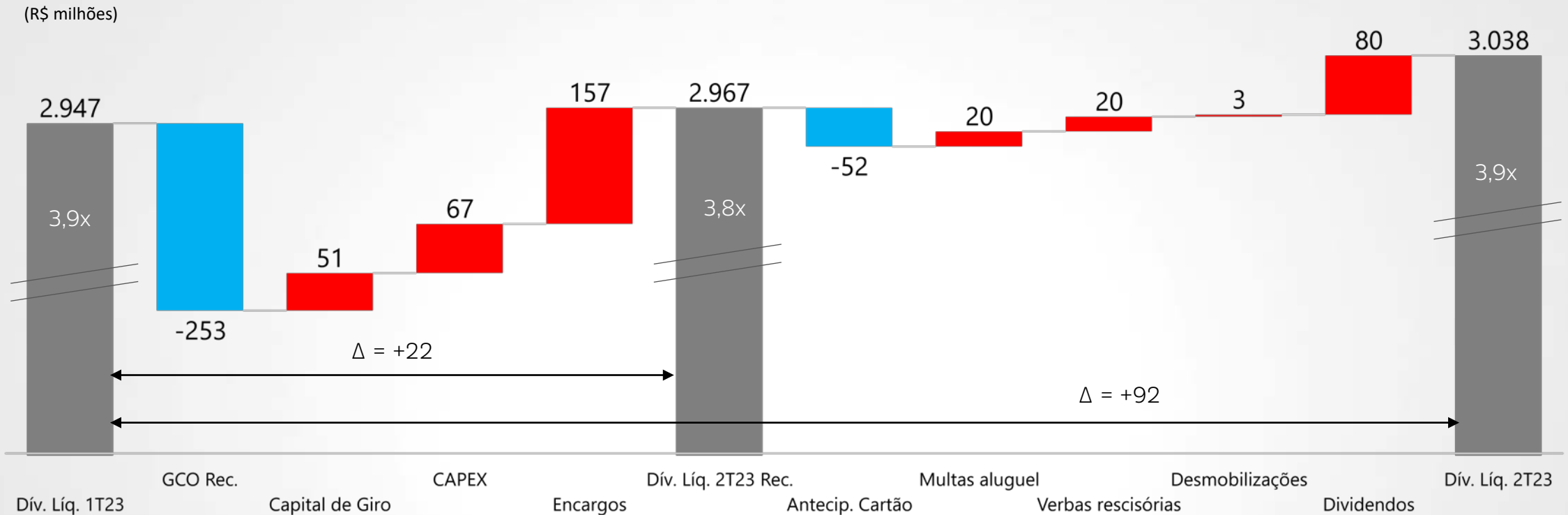
	Cons.	Ânima	Inspirali
2S23	-176	-176	0
2024	-738	-238	-500
2025	-761	-261	-500
2026	-685	-185	-500
2027	-1.177	-677	-500
2028	-122	-122	0
2029	-100	-100	0
Total	-3.760	-1.760	-2.000

- Ao longo do trimestre foram realizadas negociações para rolagens e captações de novos recursos para recompor o caixa, alongando o perfil da dívida.
- Amortizações relativamente menores no 2S23, 2024 concentrado na Inspirali.



# Endividamento

Dívida líquida estável em 3,9x no 2T23 vs. 1T23, mesmo com sazonalidade negativa



- A manutenção da alavancagem no 2T23 teve influência de itens não-recorrentes e os dividendos pagos para minoritários.
- Confiança na desalavancagem orgânica mais visível a partir do 2S23 pelas ações que viabilizam aumento da geração de caixa operacional: menor aluguel desde o 1T23, reestruturação da folha administrativa no 2T23 e otimização do custo docente no 2S23.

# Considerações Finais

Ânima preparada para acelerar desalavancagem no 2S23



## Ânima Core

- Sinais de reversão de tendência nos volumes, com crescimento da captação e redução da evasão
- Reestruturação de folha e volta do ganho de margem operacional no 2T23
- Ajustamos oferta acadêmica para colher melhorias no 2S23

## Ensino Digital

- Continuidade do forte crescimento de volume, liderado pela graduação
- Desafio de continuar aumentando ticket e reduzir evasão em momento de crescimento
- Ainda é o segmento com a menor margem, mas com grande potencial de expansão

## Inspirali

- Sólido fundamento da graduação médica
- Crescimento acelerado do ecossistema de educação médica continuada
- Investindo para estruturar Governança, time e suportar o crescimento

## Consolidado

- Novo patamar de aluguel de R\$ 72 milhões, confirmado pelo segundo trimestre consecutivo
- Despesa com Pessoal do Ânima Core + Ensino Digital em junho foi -9% vs. média do 1T23
- Ajustamos oferta acadêmica para colher melhorias no 2S23
- Geração de Caixa da Empresa Recorrente de R\$ 136 milhões no 2T23 vs. R\$ 31 milhões no 1T22
- Alavancagem 2T23 estável em 3,9x vs. 1T23, mesmo com sazonalidade negativa e impactos não recorrentes

Recorde pelo 4º Trimestre consecutivo da margem EBITDA ex-IFRS16 LTM dos últimos 5 anos (21,4%)

A woman with her hair in a bun is seen from the back and side, looking at a large digital display. The display shows a cityscape at night with glowing lines and text. The background is a gradient of purple and blue.

ănima  
EDUCAÇÃO