

Ânima Educação (ANIM3)  
Apresentação Institucional  
Setembro/2024





# 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. Mercado de Ensino Superior
3. Resultados 2T24





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





# Linha do tempo: sólido histórico de crescimento orgânico e inorgânico e aprimoramento da governança

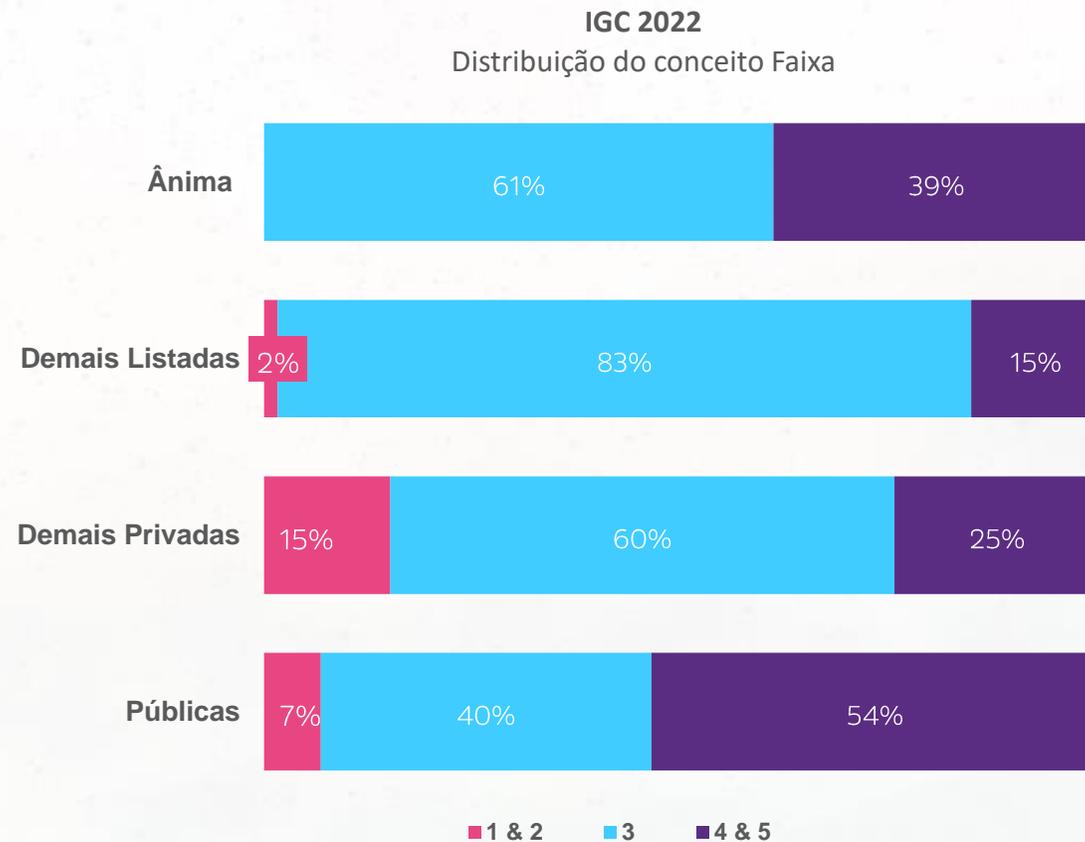






# Qualidade de Ensino: Liderança no IGC entre instituições privadas, indicador mais relevante do MEC

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

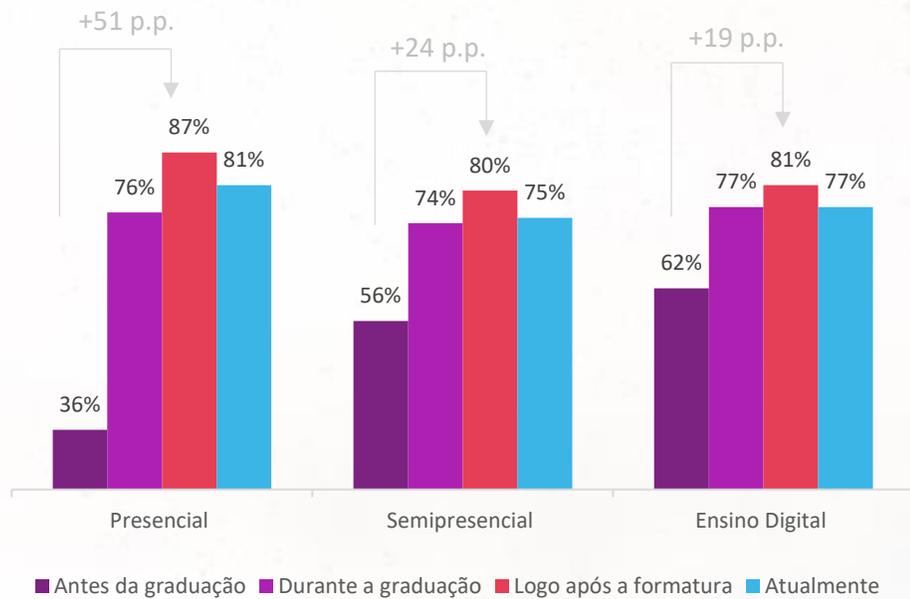


# Pesquisa: Egressos da Graduação

## Edição 2023

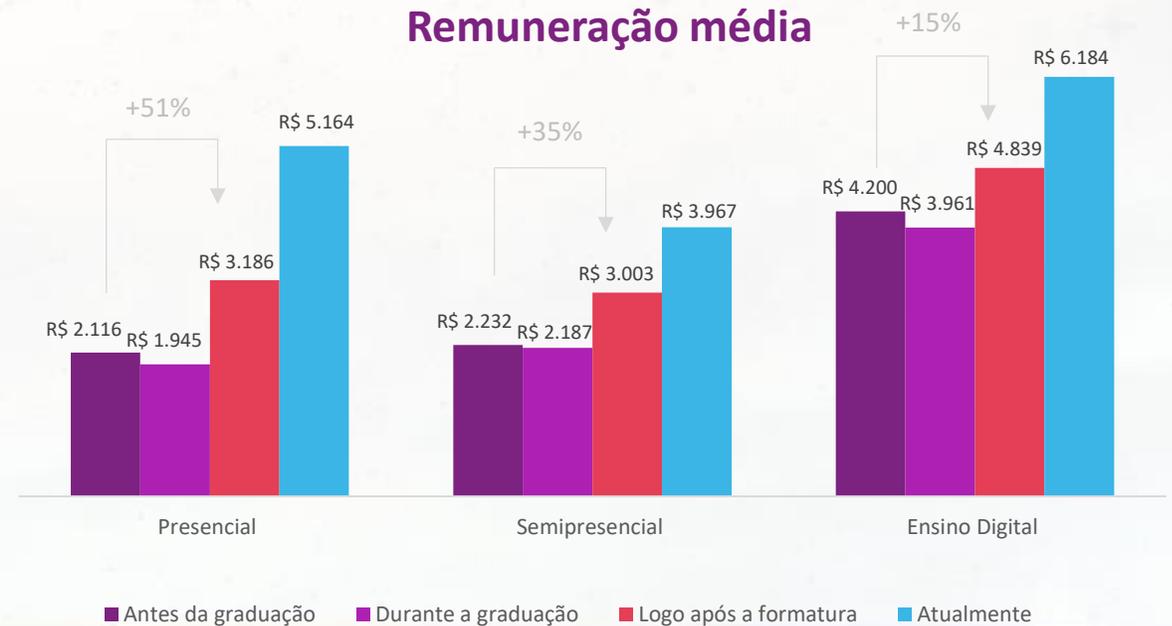
➤ Pesquisa realizada pela Ânima Educação com mais de 16 mil estudantes do ecossistema, de 12 estados brasileiros, que concluíram graduação entre 2018 e 2022, mostra o impacto da graduação para a vida dos estudantes no mercado de trabalho.

### Empregabilidade



- 86% dos egressos da Ânima exerciam alguma atividade de trabalho logo após se formar.
- Em todas as modalidades, os egressos tiveram aumento na renda após a conclusão do curso.

### Remuneração média



#### Ficha técnica

**Público:** Egressos de Graduação formados entre 2018 e 2022 nas IES do Ecossistema Ânima

**Período de coleta:** 2º semestre de 2023

**Método:** Pesquisa quantitativa com amostragem aleatória ponderada

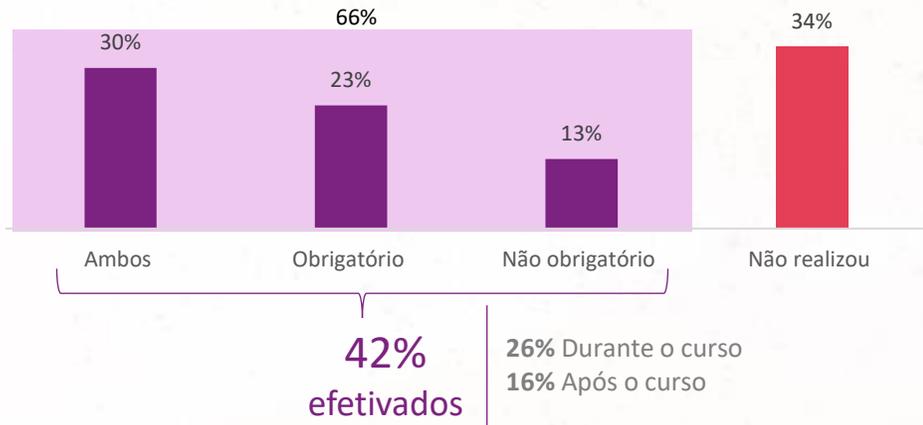
Amostra	Presencial	Semipresencial	Ensino Digital
% do Universo	7%	6%	7%

# Pesquisa: Egressos da Graduação

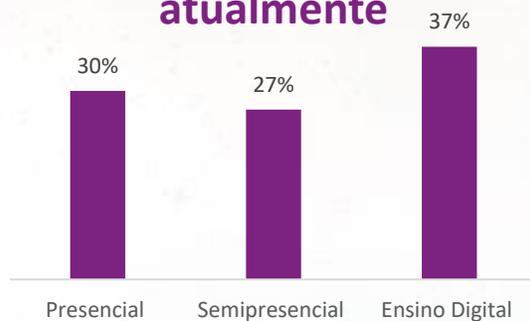
## Edição 2023

### Estágios

2 a cada 3 egressos realizaram algum tipo de estágio durante a graduação.



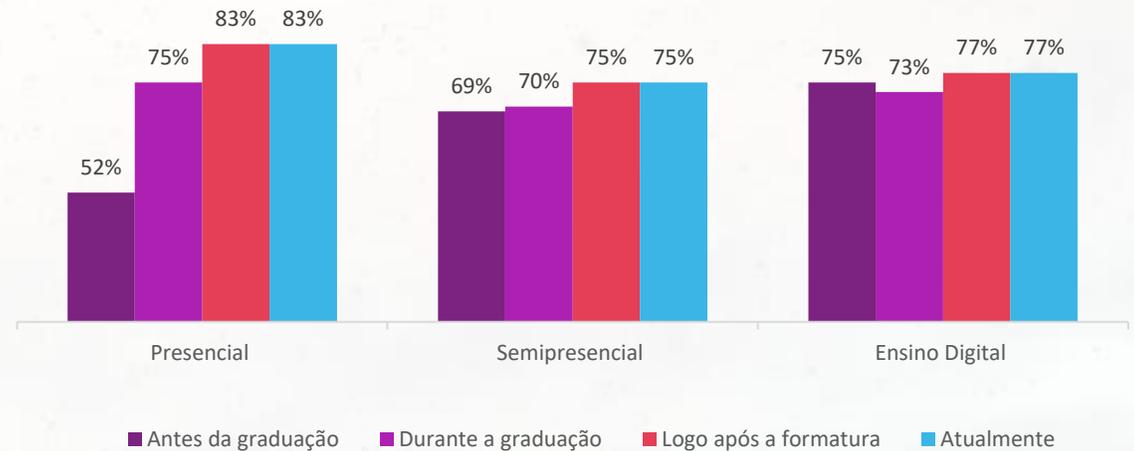
### Egressos especialistas na área de formação atualmente



Egressos nos seguintes cargos atualmente: Especialistas: Vice-Presidente; Chefe (CEO, CFO, CMO etc.), Presidente etc.; Diretor ou Superintendente; Especialista/Consultor; Gerente; Sócio/Proprietário; e Supervisor/Coordenador

### Trabalho na área de formação

Em todas as modalidades, a maior parte dos egressos trabalha em sua área de formação.

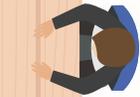




# Governança corporativa: com capital aberto desde 2013, as ações são listadas no Novo Mercado da B3, exigindo os mais altos padrões deste índice

## Conselho de Administração

**Antonoaldo Neves**  
(Independente)



**Daniel Castanho**  
*Chairman*  
**ânima**  
EDUCAÇÃO

**Eduardo Alvarenga**  
(Independente)



**Gabriel Ribeiro**  
**ânima**  
EDUCAÇÃO

**Ana Paula Bogus**  
(Independente)



**Maurício Escobar**  
**ânima**  
EDUCAÇÃO

**Paula Harraca**



**Marcelo Cardoso**



**Conselho fiscal**

Comitês permanentes de  
assessoramento



**Auditoria, Governança e Gestão de Risco**



**Finanças e M&A**



**Pessoas, Cultura, e Transformação Digital**

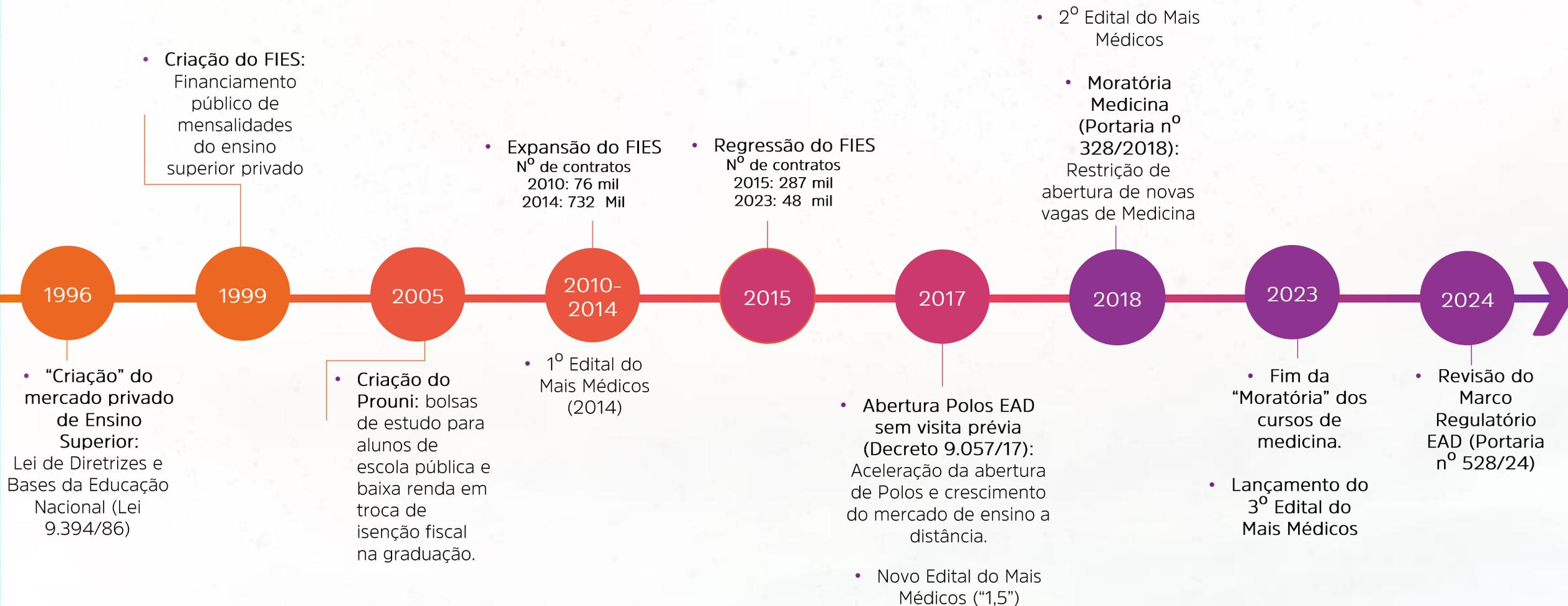


**Estratégia e Novos Negócios e ESG**

- *Free float* representa 63,6% das ações da Companhia
- Grupo de controle com 32% do capital votante

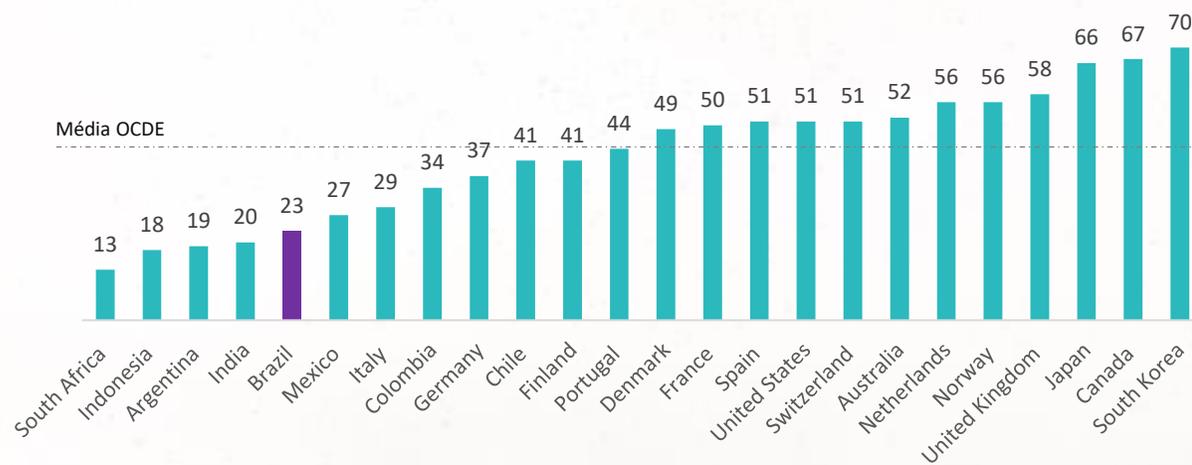
1. Visão Geral Ânima
2. Mercado de Ensino Superior
3. Resultados 2T24

# Linha do tempo: setor de educação no Brasil



# Penetração de ensino superior brasileiro ainda baixo em relação a outros Países e distante da Meta do Plano Nacional de Educação

Percentual da população com ensino superior em 2021



O Plano Nacional de Educação (PNE) determina diretrizes, metas e estratégias para a política governamentais para ampliar educação no país.

## Meta 12

Elevar a taxa bruta de matrícula na educação superior para 50% (cinquenta por cento) e a taxa líquida para 33% (trinta e três por cento) da população de 18 (dezoito) a 24 (vinte e quatro) anos, assegurada a qualidade da oferta e expansão para, pelo menos, 40% (quarenta por cento) das novas matrículas, no segmento público.

Taxa bruta de matrículas na graduação



Meta Prevista **50%**  
Situação Atual **30.3%**

Taxa líquida de escolarização na graduação



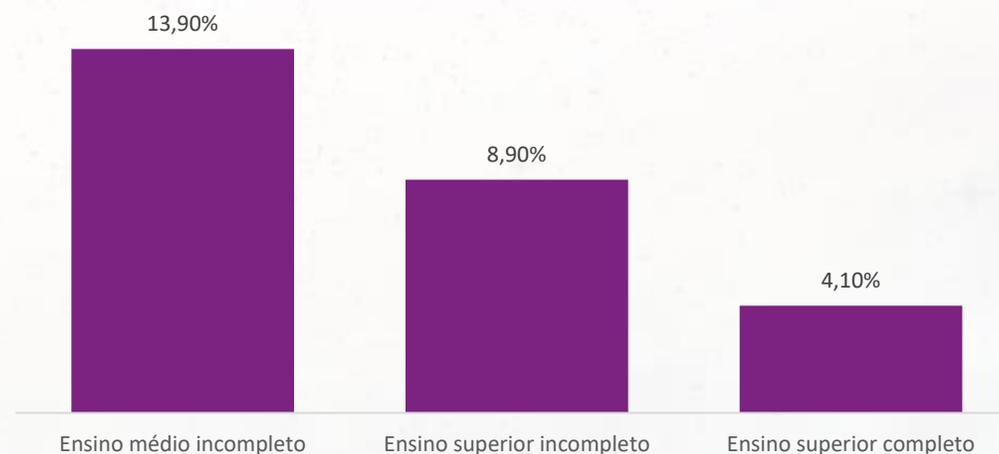
Meta Prevista **33%**  
Situação Atual **20.2%**

# População com ensino superior possui renda mensal e taxa de desemprego melhor que àquelas sem graduação

## Renda média por nível de instrução



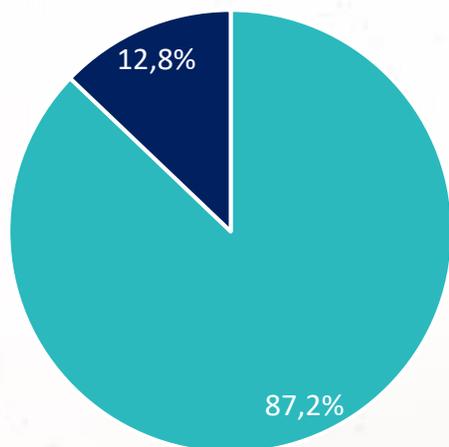
## % de desocupação por nível de instrução



# Maioria dos egressos do ensino médio vem de escolas públicas e novos programas governamentais podem auxiliar o ingresso no ensino superior

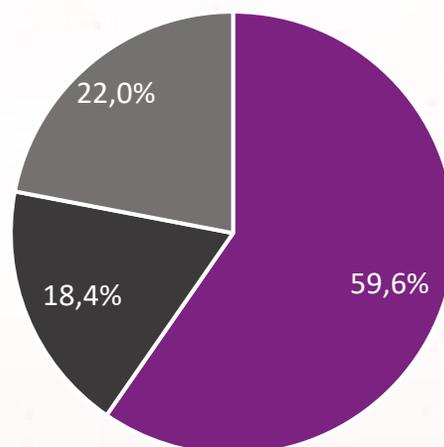
## % de participação da iniciativa privada no ensino...

### Médio



■ Ensino público ■ Ensino privado

### Superior



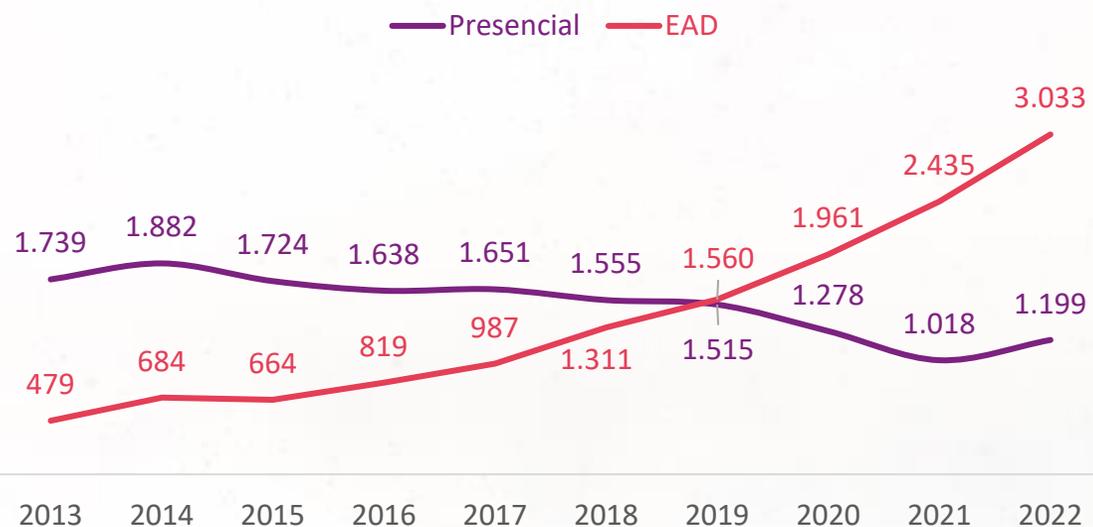
■ Privadas com fins ■ Privadas sem fins ■ Públicas

## Programa Pé de meia

- Programa do governo federal de incentivo financeiro-educacional voltado a estudantes do ensino médio público.
- Visa promover a permanência e a conclusão escolar de estudantes nessa etapa de ensino.
- Ao comprovar matrícula e frequência, o estudante recebe o incentivo mensal de R\$ 200 e anual de R\$1.000.
- O programa **pode aumentar demanda do setor do ensino superior**, provendo condições para a conclusão do ensino médio.

# Após uma grande expansão do ensino à distância, o ensino presencial privado voltou a ter crescimento em 2022

## # de ingressantes (milhares)



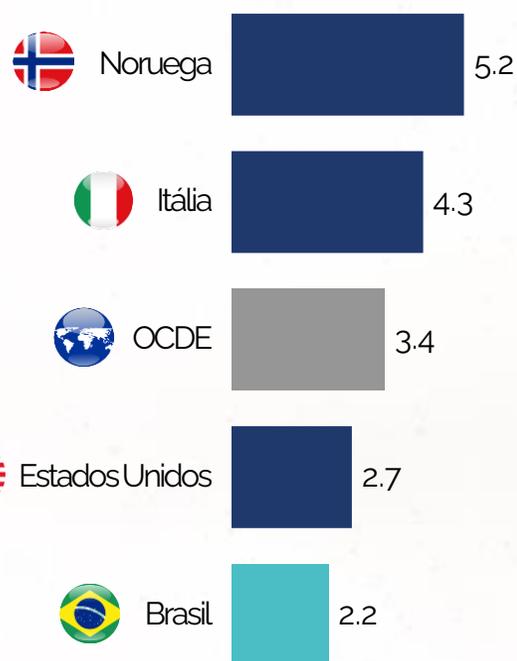
## # de participantes do ENEM (milhares)



# Medicina: a forte demanda e a oferta regulada criam fundamentos setoriais estruturalmente favoráveis

## O Brasil carece de médicos...

Médicos por 1.000 habitantes, 2021/2022 - OCDE



## ... a demanda por cursos de graduação em medicina continua forte e resiliente...

Demanda de cursos de graduação em medicina supera oferta

Candidatos por vaga, 2022<sup>1</sup>



Taxa de desistência: <5%

## ... uma vez que as carreiras médicas são altamente lucrativas...



97% empregabilidade



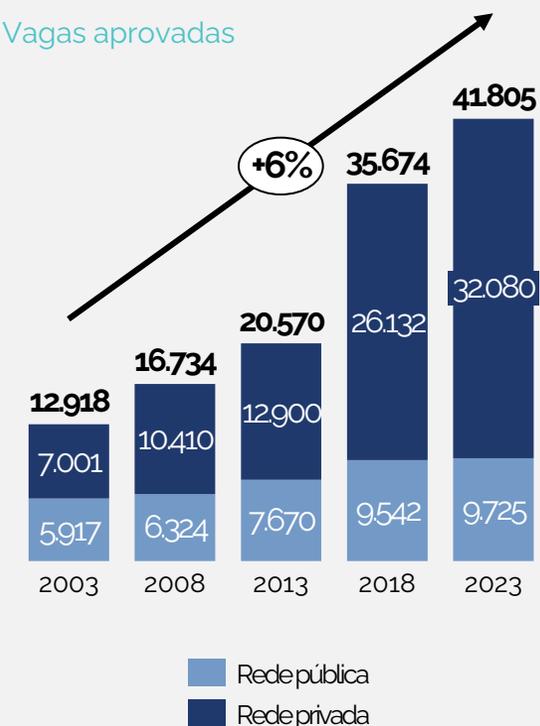
1,8x salário em comparação a cursos de engenharia<sup>2</sup>



4 anos é o retorno médio após a graduação

## ... enquanto a adição de novas vagas é fortemente regulamentada com longo prazo de entrega e dependente de cenários práticos

Vagas aprovadas



1. Visão Geral Ânima
2. Mercado de Ensino Superior
3. Resultados 2T24

## › 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**

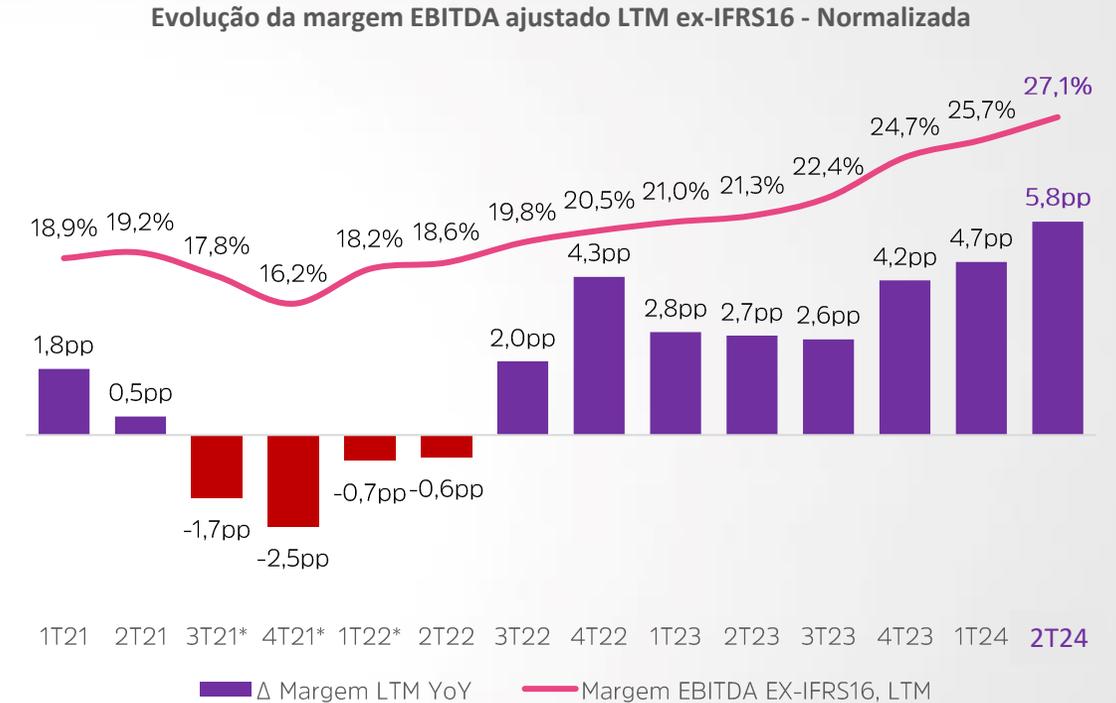
De expansão de margem  
LTM, chegando a 27,1%

**R\$ 129,2 MM**

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

# Histórico

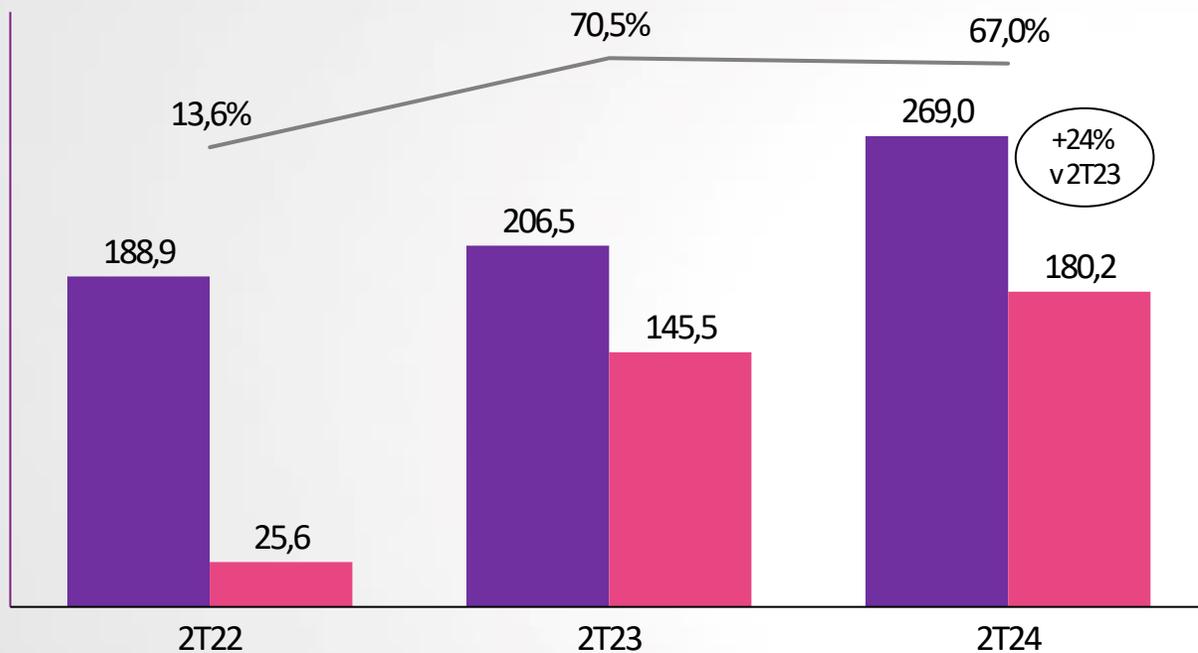
Receita segue a tendência de crescimento trimestral vs. o ano anterior, além de ser 8º trimestre consecutivo de margem EBITDA ex-IFRS16 LTM recorde nos últimos 3 anos



\* 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

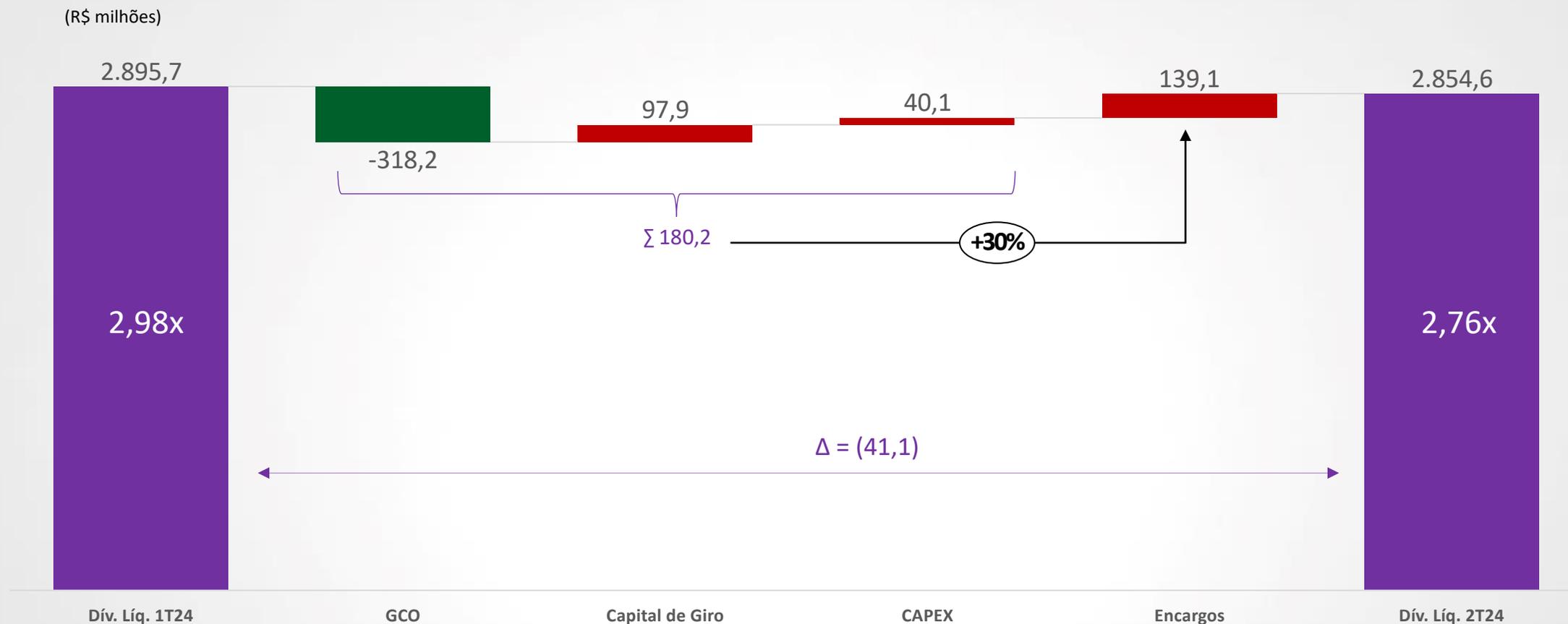


■ EBITDA ajustado ex-IFRS16  
■ Geração de caixa  
— % de geração de caixa

- 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
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.967,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.886,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,3%</b>	-
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
<b>Resultado Operacional</b>	<b>874,8</b>	<b>44,5%</b>	<b>783,7</b>	<b>41,5%</b>	<b>11,6%</b>	<b>3,0pp</b>
Despesas Corporativas	(141,6)	-7,2%	(152,4)	-8,1%	-7,1%	0,9pp
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>733,3</b>	<b>37,3%</b>	<b>631,3</b>	<b>33,5%</b>	<b>16,2%</b>	<b>3,8pp</b>
Despesas com alugueis	(137,4)	-7,0%	(144,8)	-7,7%	-5,1%	0,7pp
<b>EBITDA Ajustado ex-IFRS16</b>	<b>595,9</b>	<b>30,3%</b>	<b>486,5</b>	<b>25,8%</b>	<b>22,5%</b>	<b>4,5pp</b>

➤ 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 matrícula e atração mais assertivos.

➤ Expansão da margem operacional em virtude de maior eficiência de gastos

	1S24	1S23	Δ1S24/ 1S23
<b>Ensino Acadêmico</b>			
Base de Alunos	208	227	-8,3%
Ticket	840	778	8,0%
Receita Líquida	1.048	1.059	-1,0%
<b>Total Ânima Core</b>			
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
<b>Ensino Acadêmico</b>			
Base de Alunos	122	114	6,7%
Ticket	228	203	12,4%
Receita Líquida	136	111	22,5%
<b>Total Ens. Digital</b>			
Base de Alunos	145	140	3,5%
Ticket	213	190	12,0%
Receita Líquida	152	132	15,8%



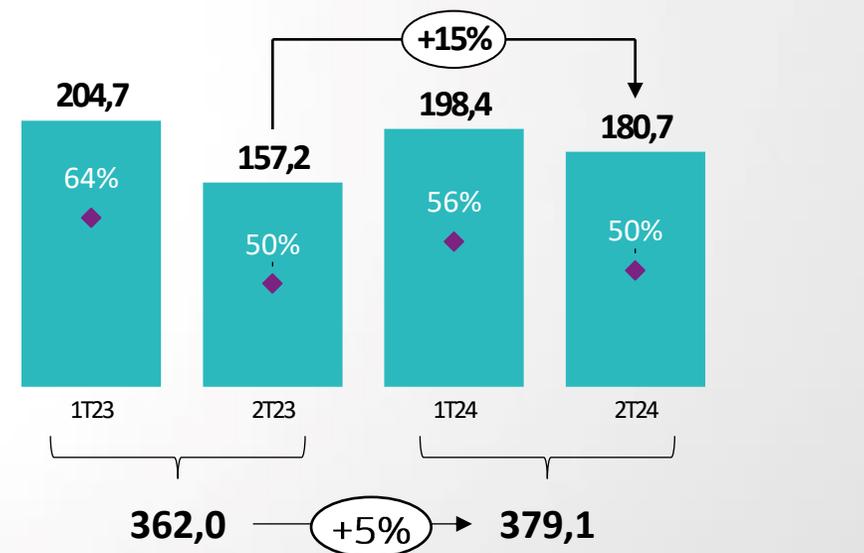
# Desempenho por segmento

## 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:
  - a formação de times e processos considerados fundamentais para melhor servir seus alunos,
  - investimentos em marketing com foco no fortalecimento da marca Inspirali e em iniciativas de atração de alunos para seus cursos de medicina,
  - transformação digital.
- Como resultado, a Inspirali entregou margem operacional de 52,9% no 1S24 vs. 57,1% no 1S23.

### Resultado Operacional (R\$ milhões)



	1S24	1S23	Δ1S24/ 1S23	2T24	2T23	Δ2T24/ 2T23
<b>Receita Líquida (R\$ milhões)</b>	<b>717,2</b>	<b>634,3</b>	<b>13,1%</b>	<b>365,1</b>	<b>311,7</b>	<b>17,1%</b>
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%
<b>Base de Alunos (em milhares)<sup>1</sup></b>	<b>15,5</b>	<b>15,2</b>	<b>2,2%</b>	<b>15,7</b>	<b>15,4</b>	<b>2,2%</b>
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%
<b>Tíquete Líquido (R\$ / mês)<sup>2</sup></b>	<b>7.697</b>	<b>6.956</b>	<b>10,6%</b>	<b>7.746</b>	<b>6.755</b>	<b>14,7%</b>
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%

# 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.



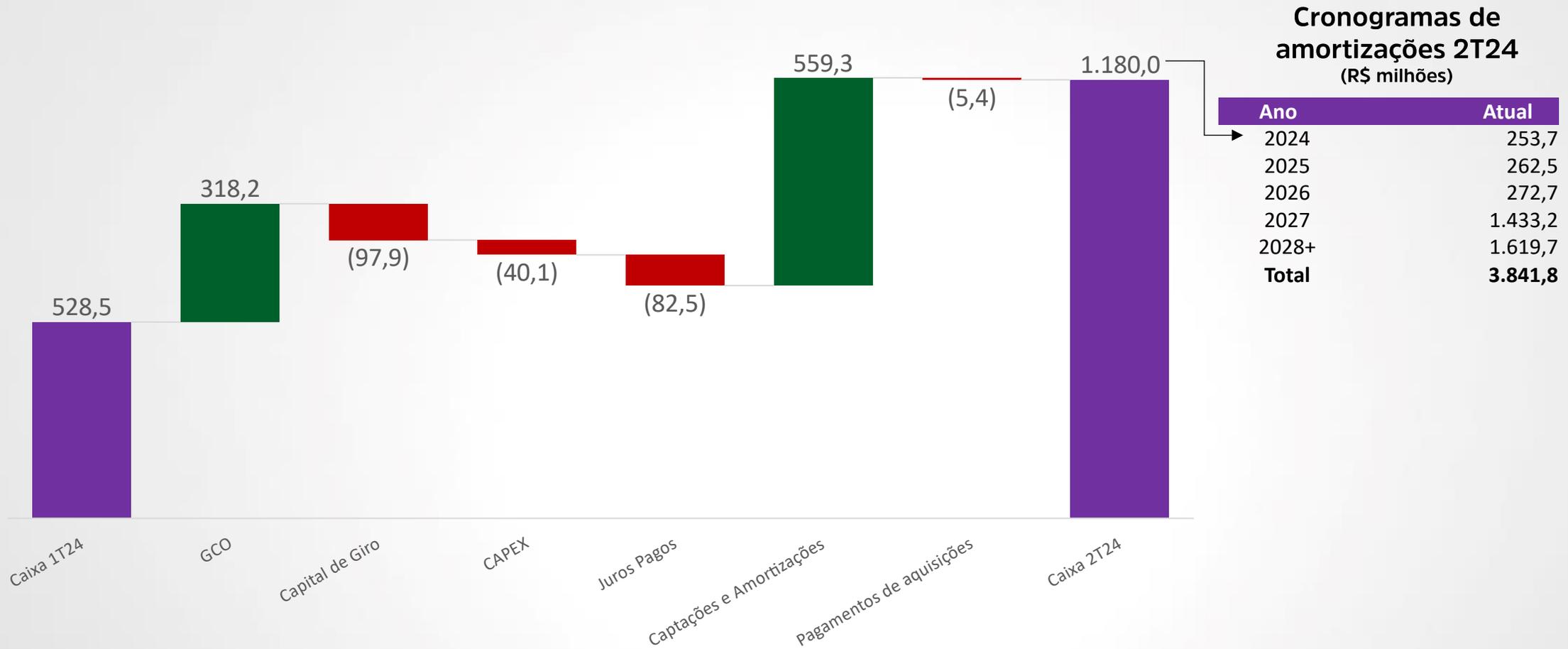
- Com as recentes **150 novas vagas** que começarão a ser preenchidas a partir de 2024, que representam um **crescimento de 8.6%**, a Inspirali atinge um total de 1.892 vagas anuais autorizadas em seus cursos de Medicina, consolidando-se como um dos maiores líderes na educação médica no Brasil.

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
<b>TOTAL</b>			<b>1.892</b>	<b>13.620</b>

Notas: (1) Curso do programa Mais Médicos.

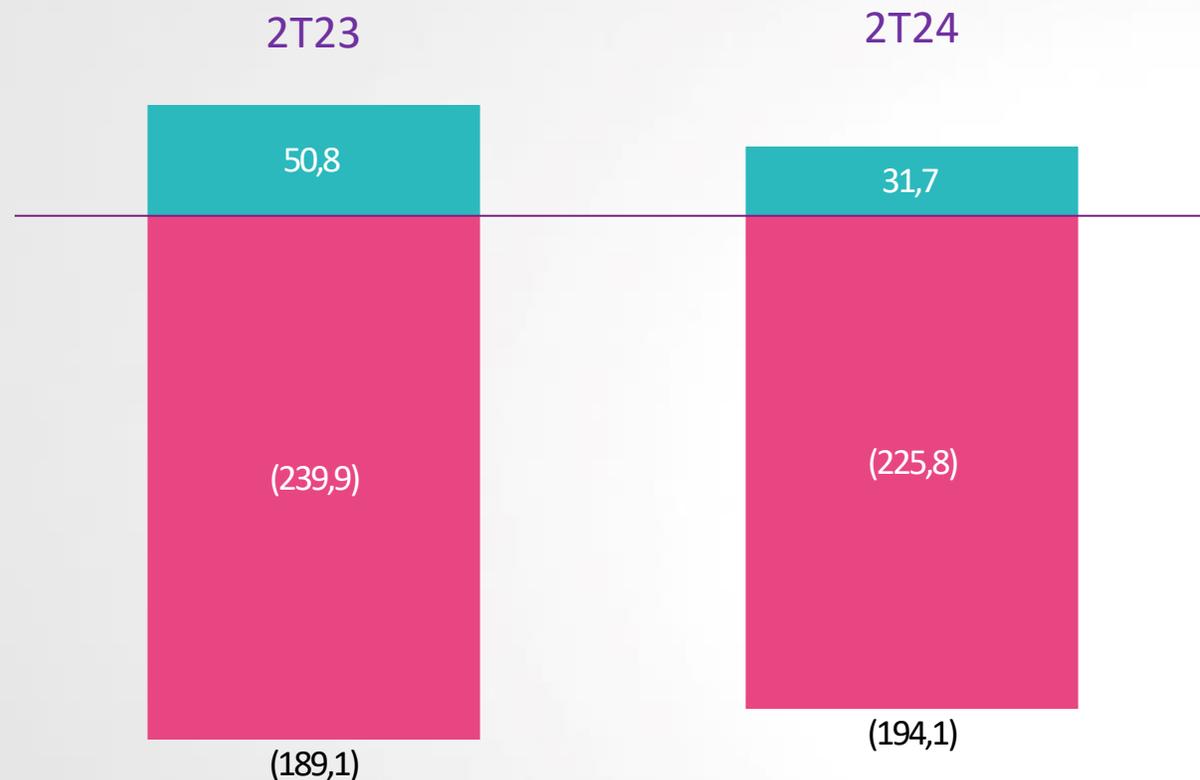
# Fluxo de Caixa consolidado

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

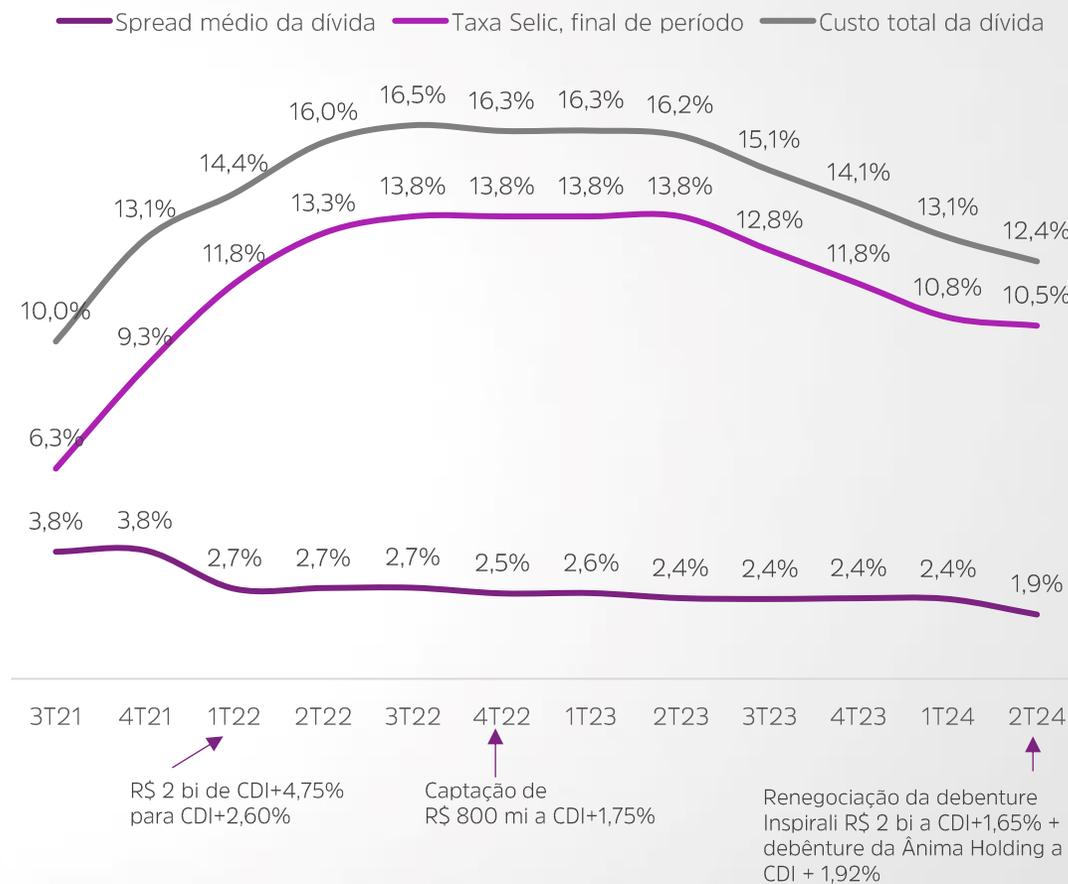


# Resultado Financeiro

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



Receitas financeiras  
Despesas financeiras



1) Visão proforma considerando o corte na SELIC de 250 pontos base divulgado em 08/05/2024 e a renegociação da debenture 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 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

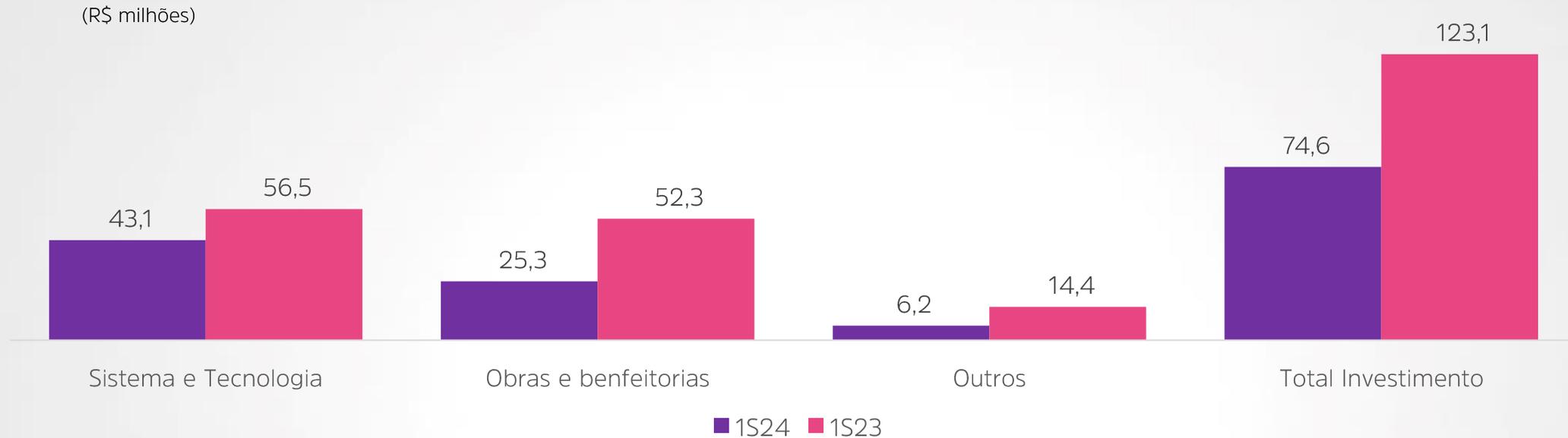
- Crescimento da receita líquida no semestre, decorrentes de crescimento de base de alunos e tíquete
- A Educação Médica Continuada segue trajetória de crescimento, chegando a importantes praças
- Aumento de 150 vagas, com a autorização do curso na Una Tucuruí e aumento de Vaga na AGES Irecê.

## 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.

# 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

ã

ãnima  
EDUCAÇÃO

Obrigado!

