

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



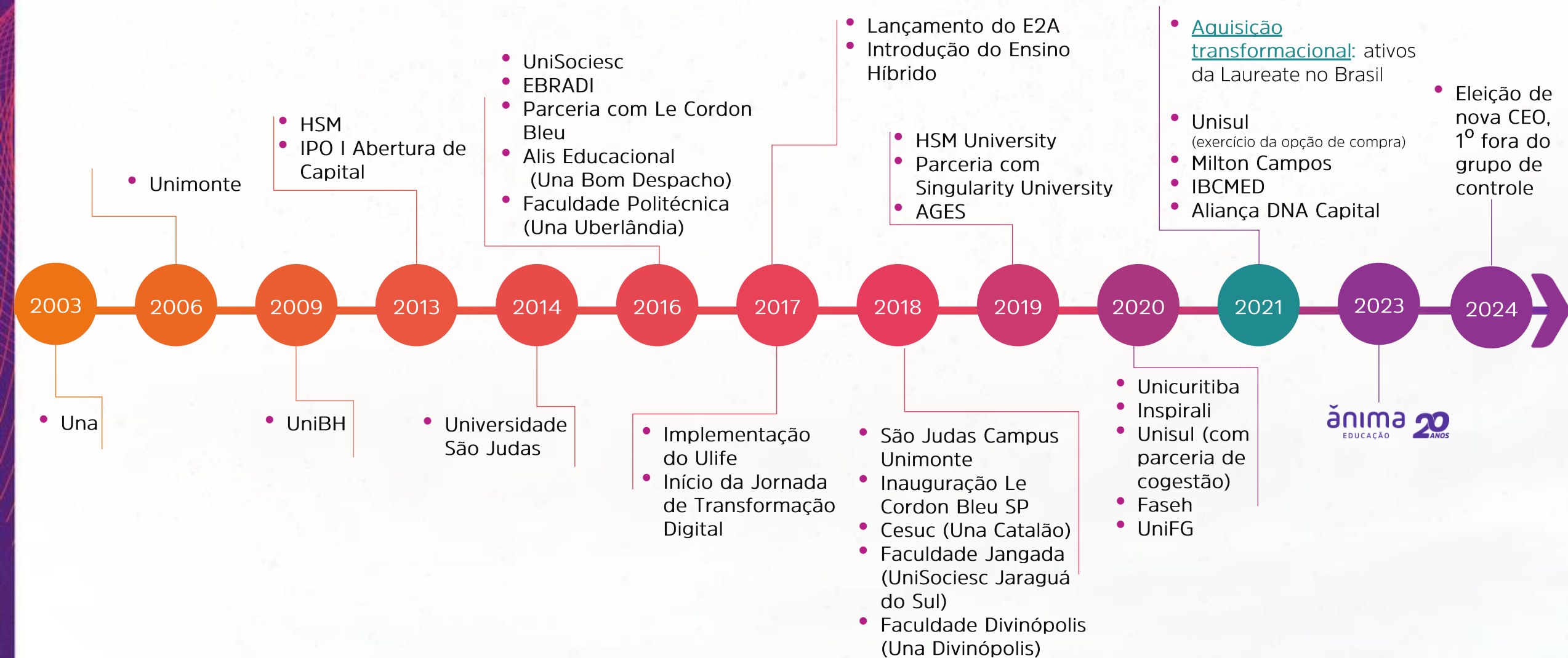


Propósito e Princípios: Transformar o país pela educação, impactando vidas com qualidade de ensino e escala





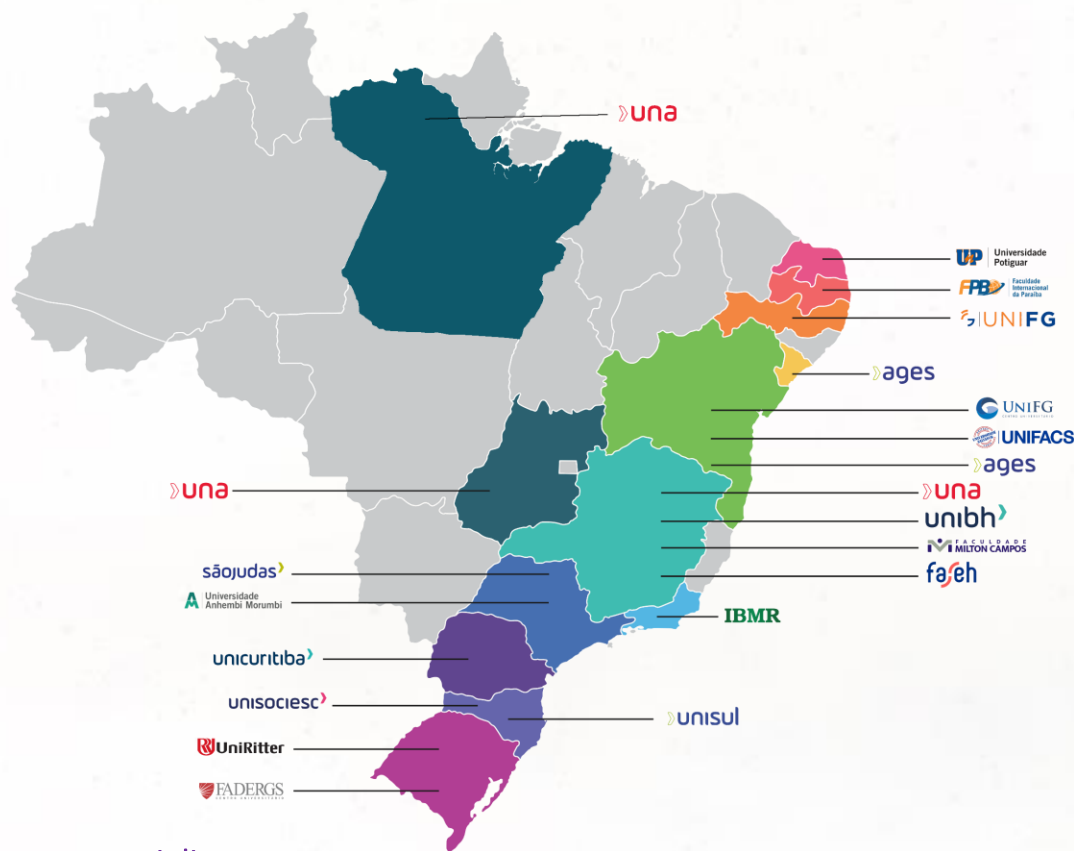
Linha do tempo: sólido histórico de crescimento orgânico e inorgânico e aprimoramento da governança





Portfólio de marcas de alta qualidade e consolidação como um dos maiores players do setor de educação superior no Brasil

Marcas com operações de ensino presencial



Marcas especialista



2T24

R\$ 3,8 bi Receita Líquida
R\$ 1,0 bi EBITDA Ajustado ex-IFRS16
27,1% Margem EBITDA ex-IFRS16
13 Estados com operação presencial
~25 Marcas educacionais
+380k Alunos
+70 Campi
+600 Polos

Informação por segmentos

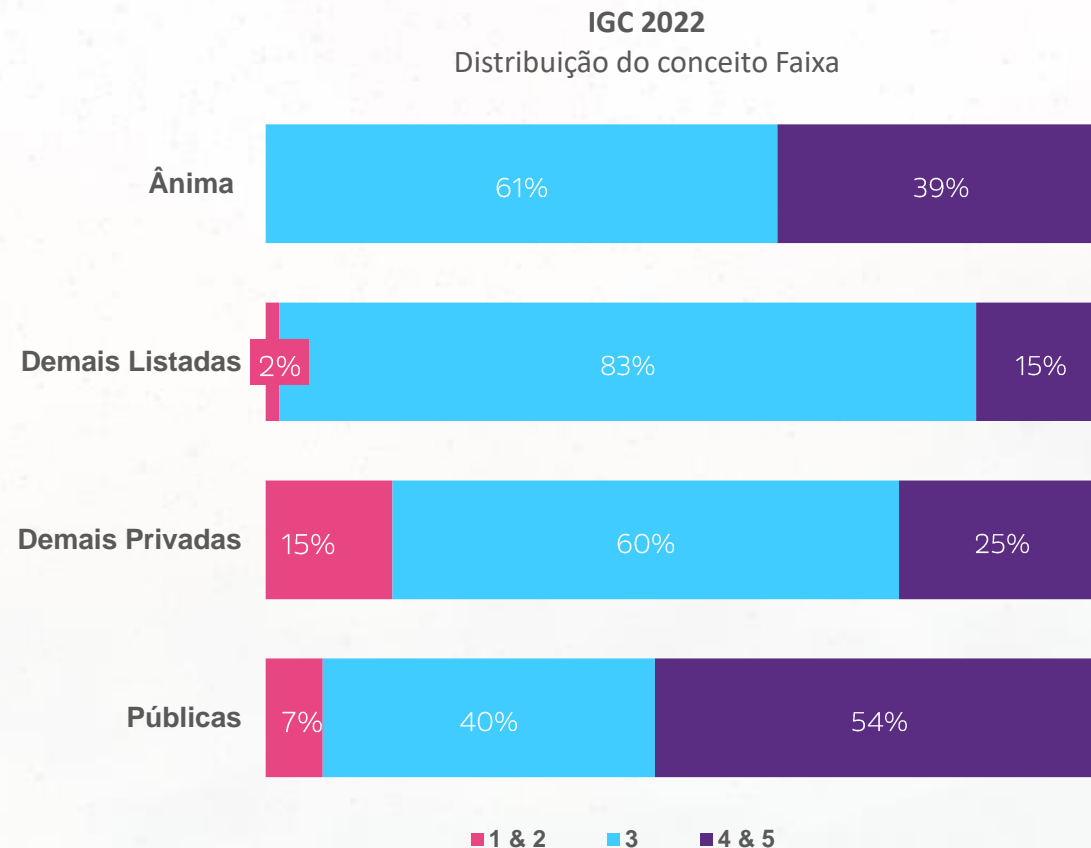
	Presencial ex. Medicina	Educação Médica	EAD
	Ânima Core	Inspirali	Ensino Digital
% Receita	54%	37%	8%
Base de Alunos ¹ (Graduação e pós-graduação)	219 mil	16 mil	152 mil
Ticket Graduação ²	R\$ 840	R\$ 9.501	R\$ 228
Margem Op.	39,5%	50,7%	26,8%

Nota: (1) Base de alunos no 2T24; (2) Tíquete referente ao 1S24



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:

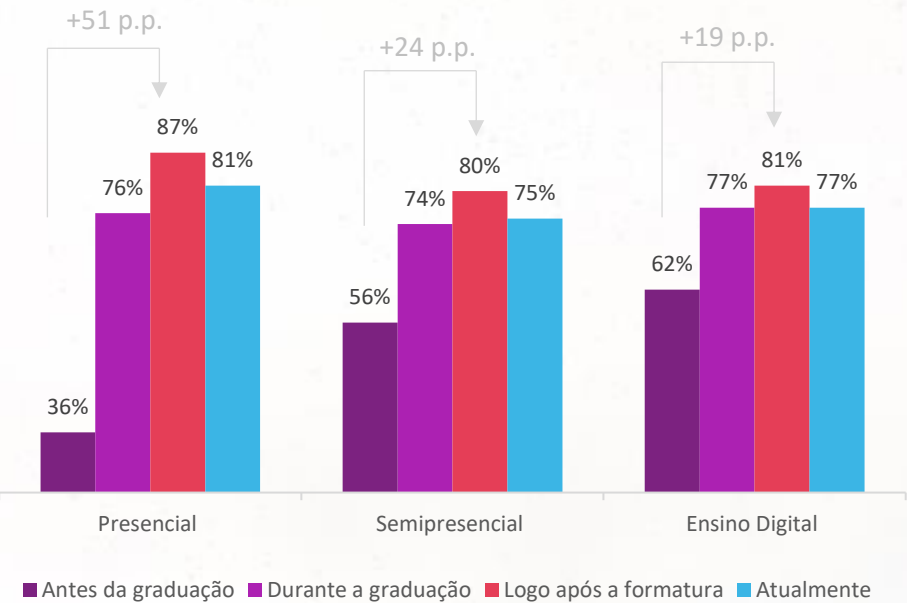


Pesquisa: Egressos da Graduação

Edição 2023

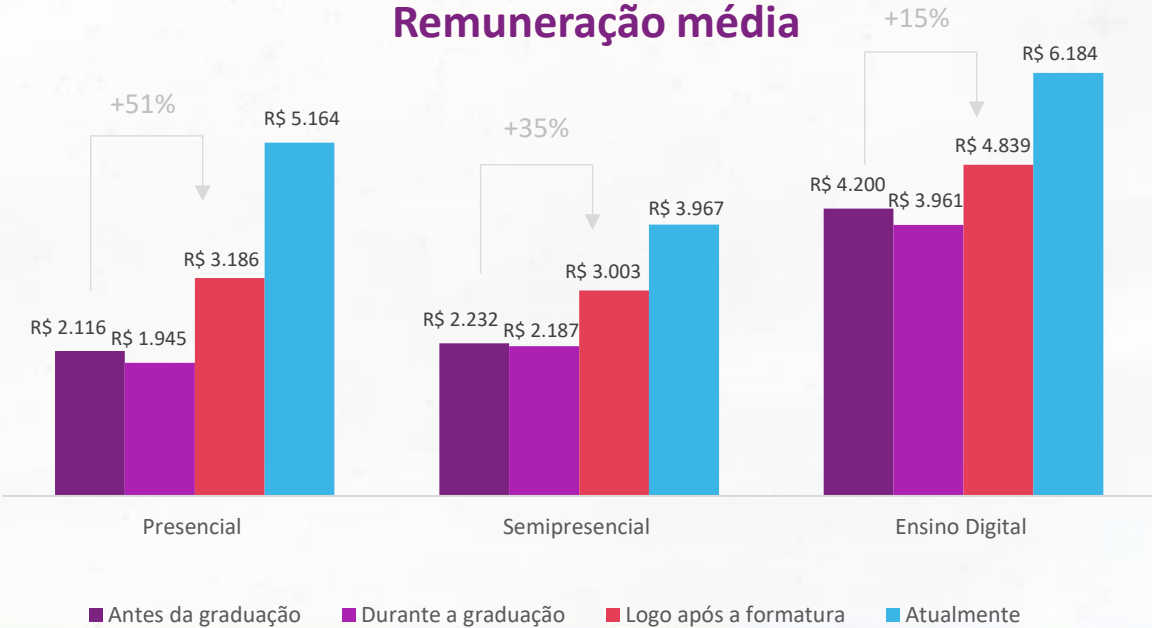
➤ Pesquisa realizada pela Ânima Educação com mais de 16 mil estudantes do ecossistema, de 12 estados brasileiros, que concluíram graduação entre 2018 e 2022, mostra o impacto da graduação para a vida dos estudantes no mercado de trabalho.

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

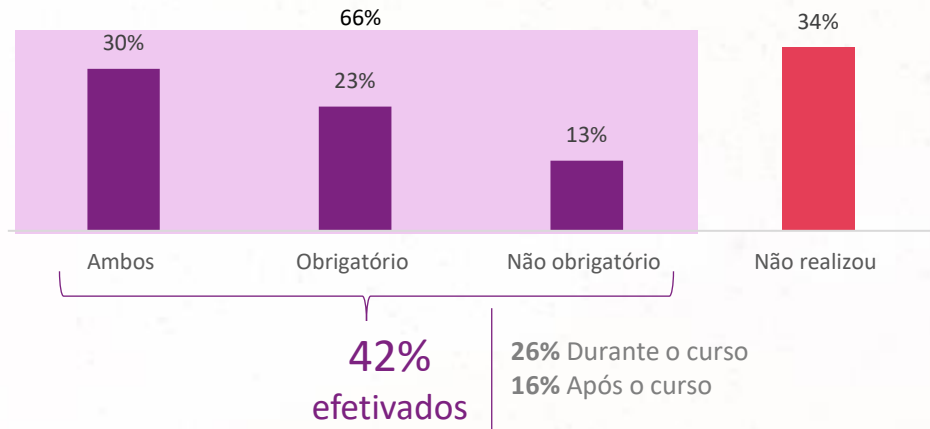
Amostra	Presencial	Semipresencial	Ensino Digital
% do Universo	7%	6%	7%

Pesquisa: Egressos da Graduação

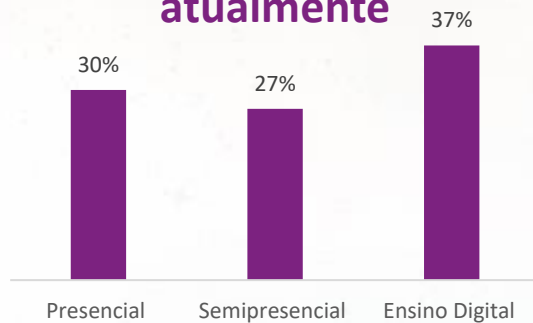
Edição 2023

Estágios

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



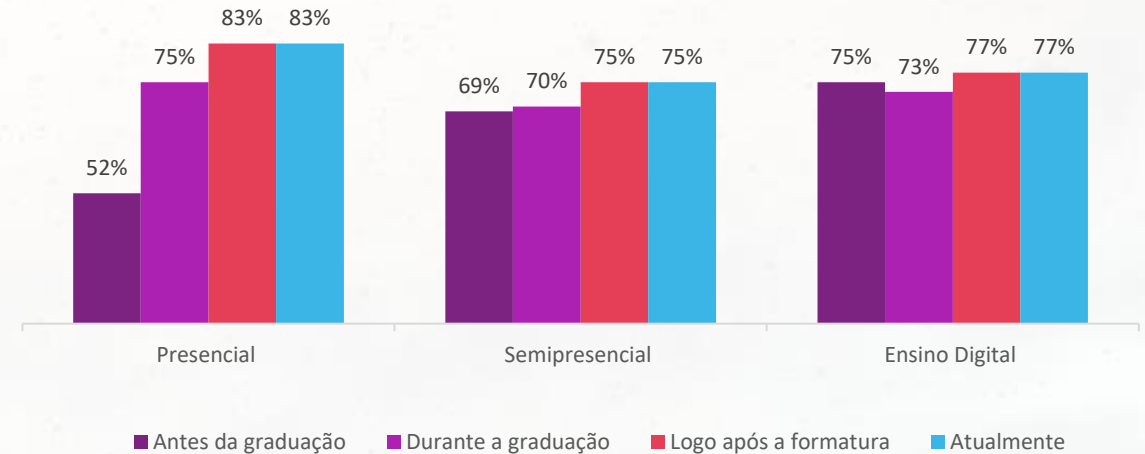
Egressos especialistas na área de formação atualmente



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

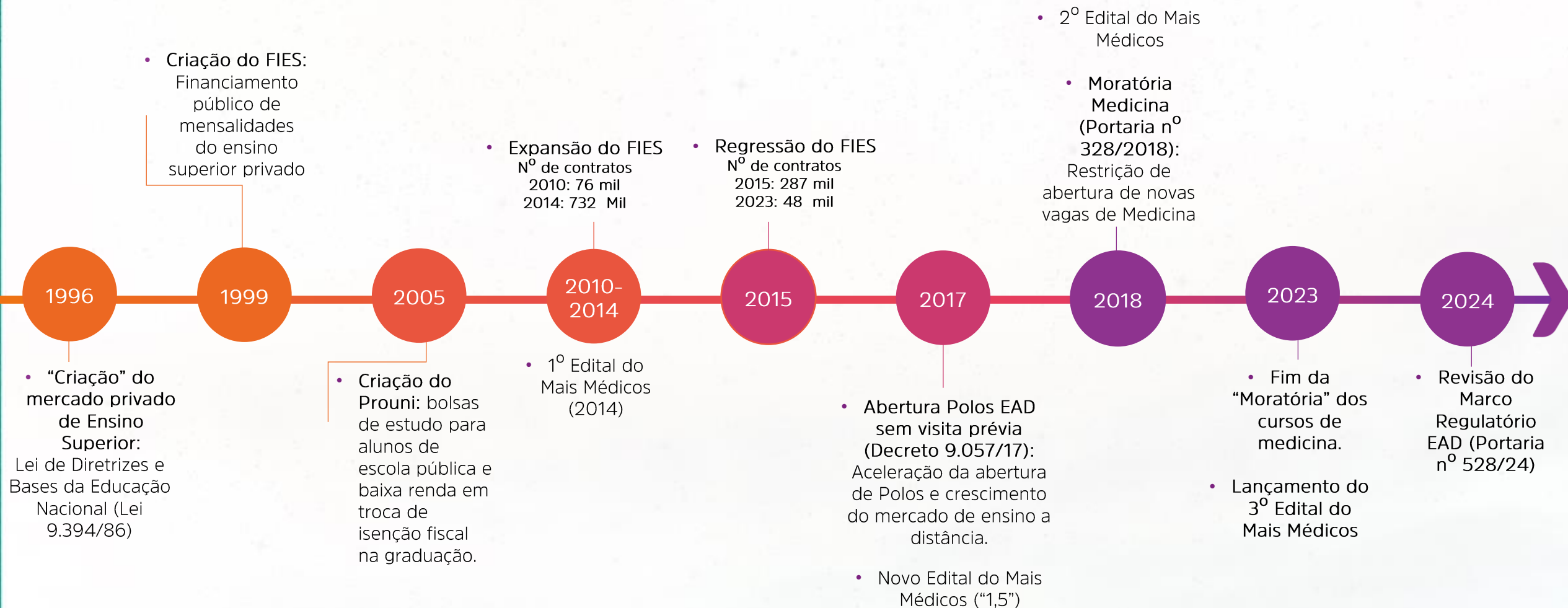


Estratégia e Novos Negócios e ESG

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

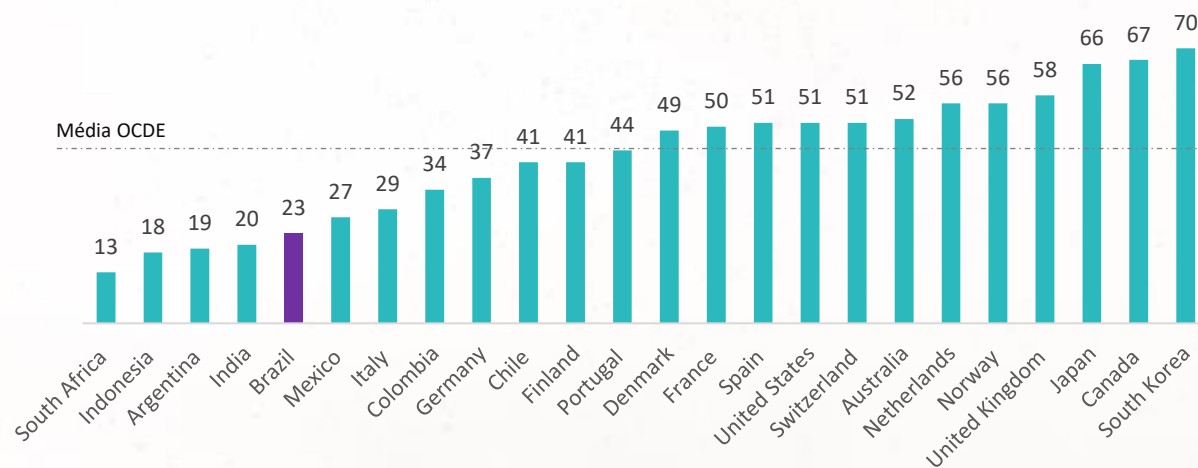
1. Visão Geral Ânima
2. Mercado de Ensino Superior
3. Resultados 2T24

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

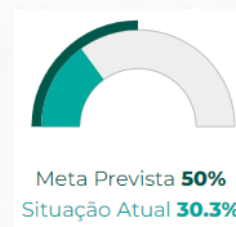


O Plano Nacional de Educação (PNE) determina diretrizes, metas e estratégias para a política governamentais para ampliar educação no país.

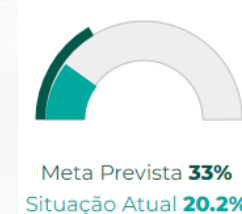
Meta 12

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



Taxa líquida de escolarização na graduação

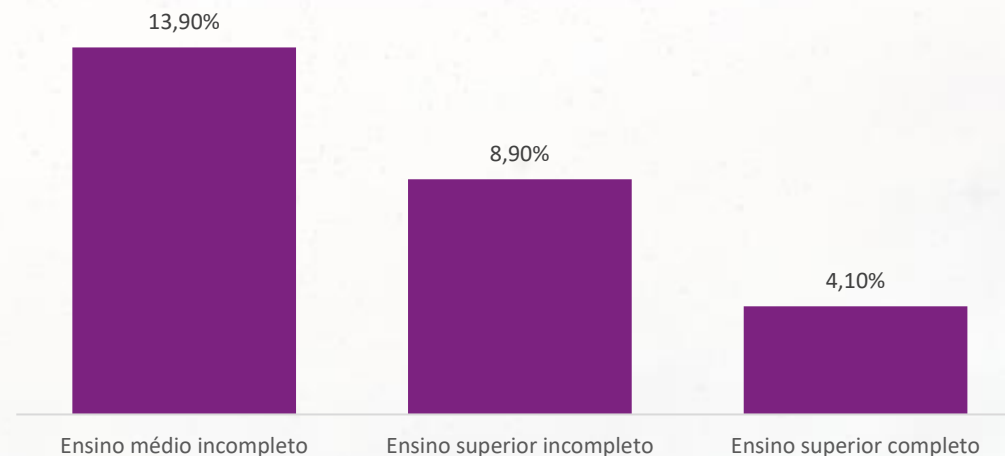


População com ensino superior possui renda mensal e taxa de desemprego melhor que àquelas sem graduação

Renda média por nível de instrução



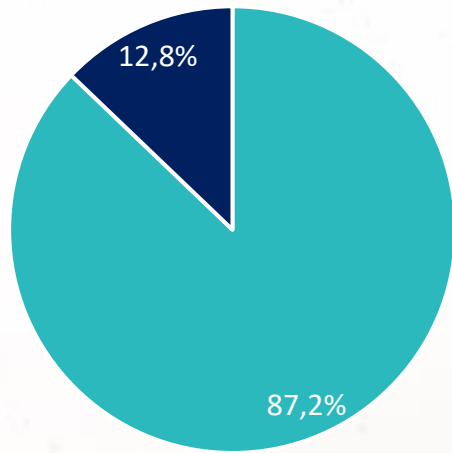
% de desocupação por nível de instrução



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

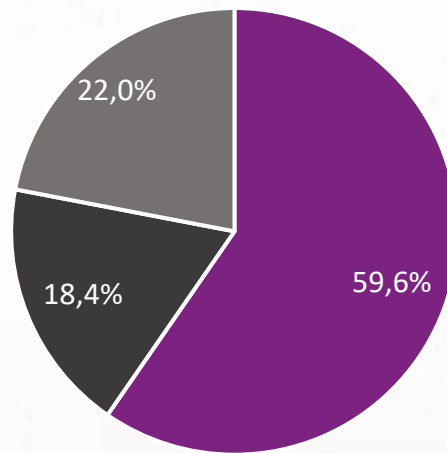
% de participação da iniciativa privada no ensino...

Médio



■ Ensino público ■ Ensino privado

Superior



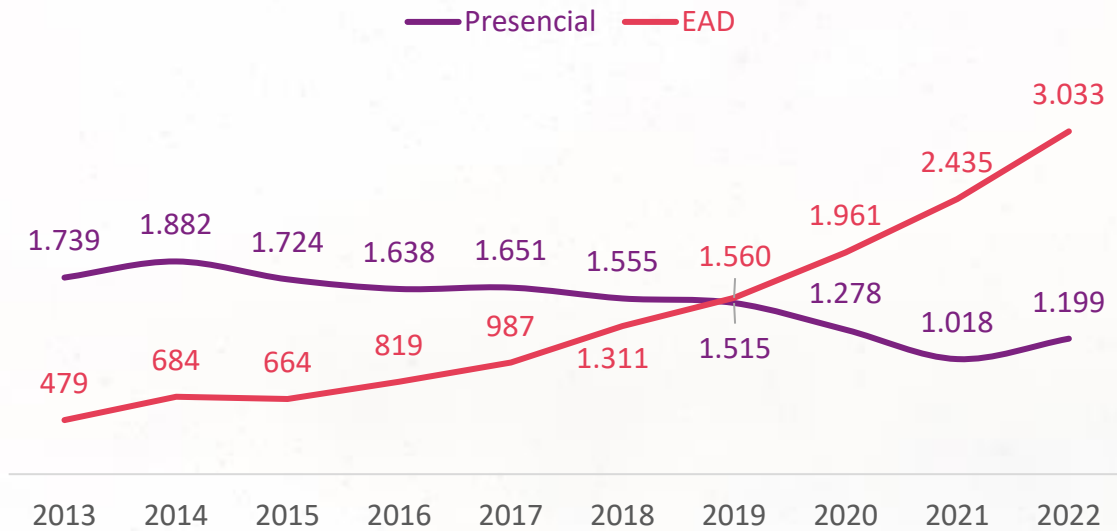
■ Privadas com fins ■ Privadas sem fins ■ Públicas

Programa Pé de meia

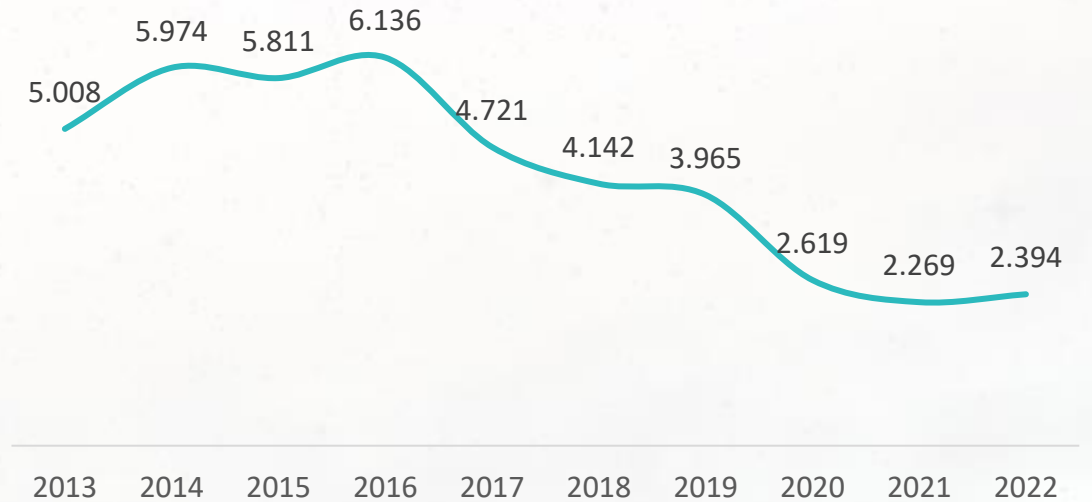
- Programa do governo federal de incentivo financeiro-educacional voltado a estudantes do ensino médio público.
- Visa promover a permanência e a conclusão escolar de estudantes nessa etapa de ensino.
- Ao comprovar matrícula e frequência, o estudante recebe o incentivo mensal de R\$ 200 e anual de R\$1.000.
- 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)



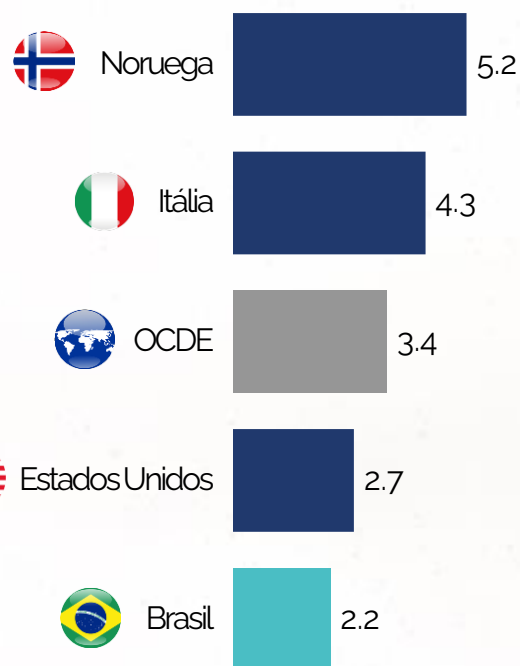
de participantes do ENEM (milhares)



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, 2022¹



Taxa de desistência: <5%

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



97%
empregabilidade



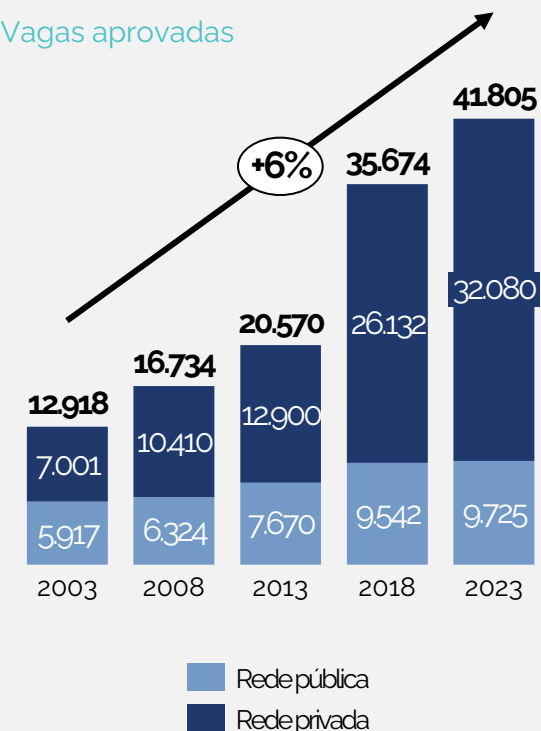
1,8x salário
em comparação a cursos de engenharia²



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

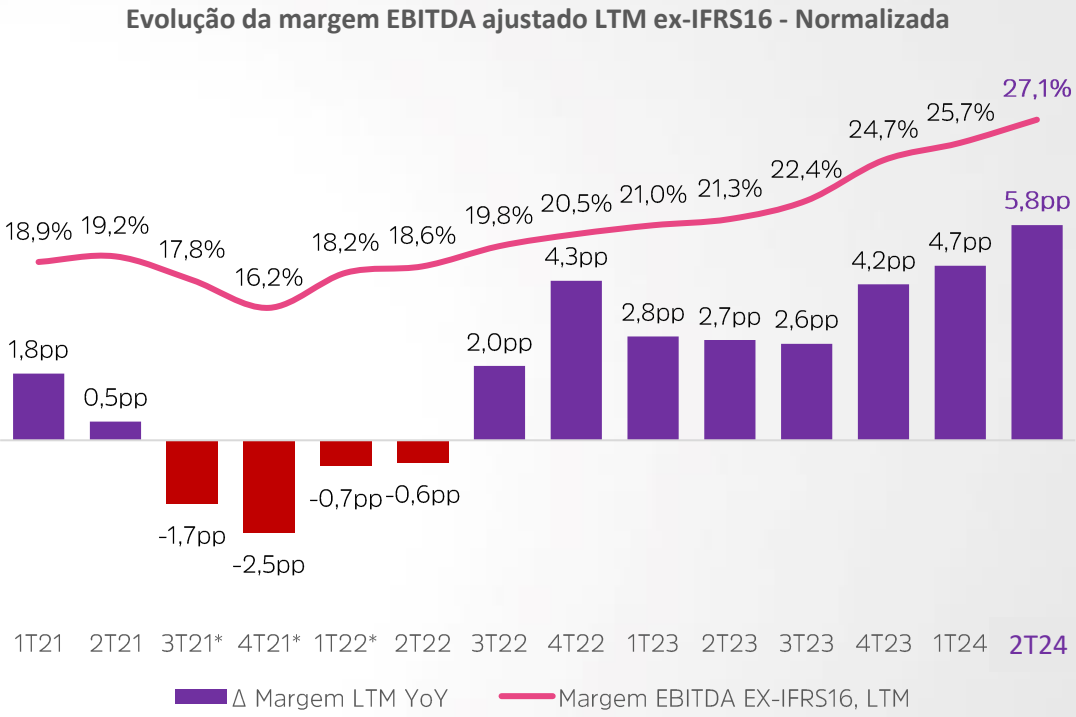
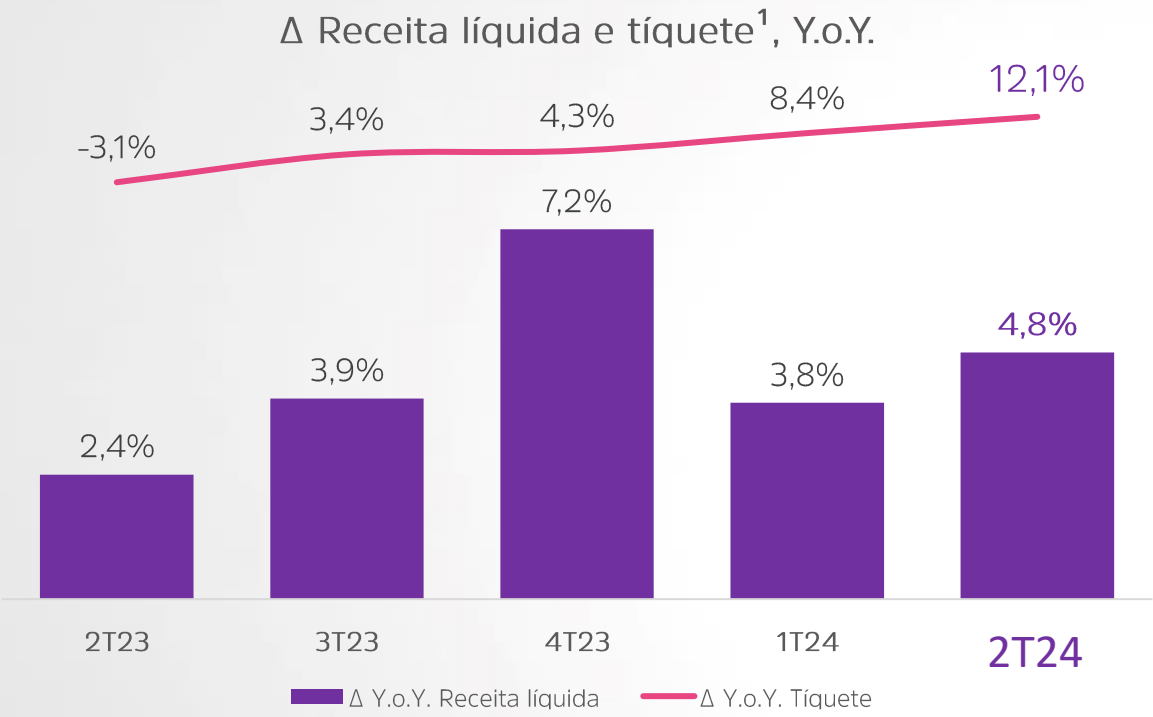
De expansão de margem
LTM, chegando a 27,1%

R\$ 129,2 MM

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

Histórico

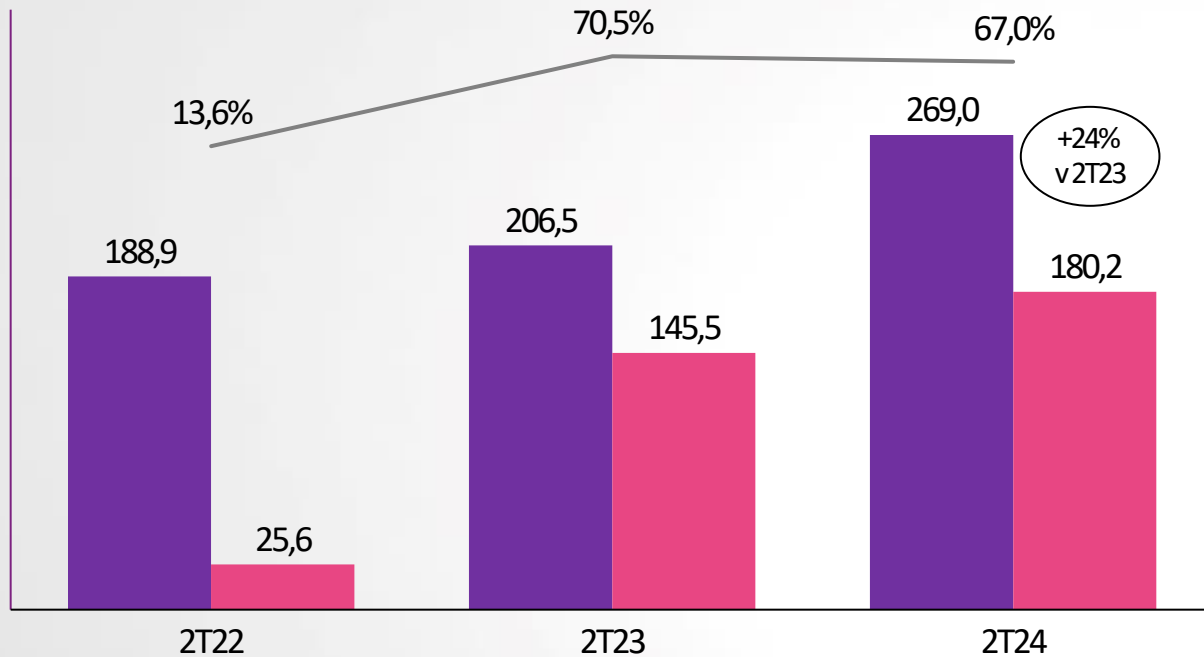
Receita segue a tendência de crescimento trimestral vs. o ano anterior, além de ser 8º trimestre consecutivo de margem EBITDA ex-IFRS16 LTM recorde nos últimos 3 anos



* 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

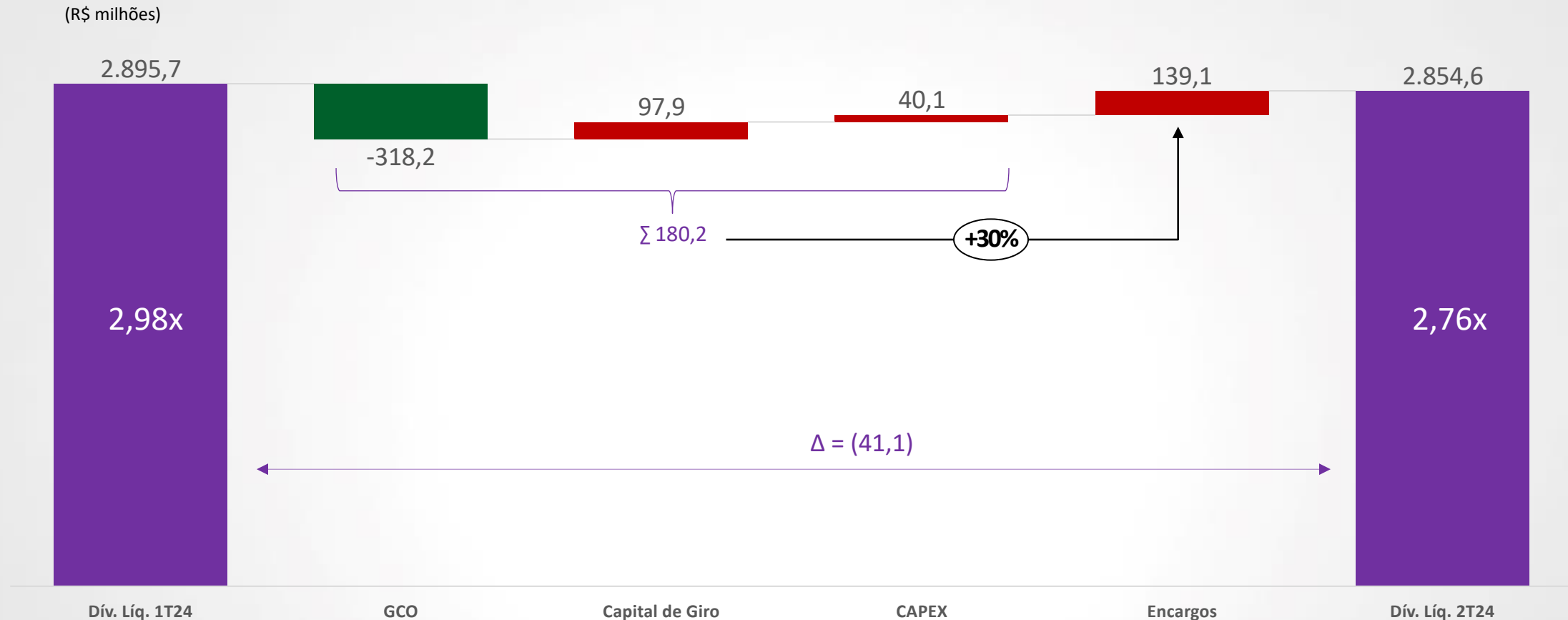


■ EBITDA ajustado ex-IFRS16
■ Geração de caixa
— % de geração de caixa

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

➤ 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

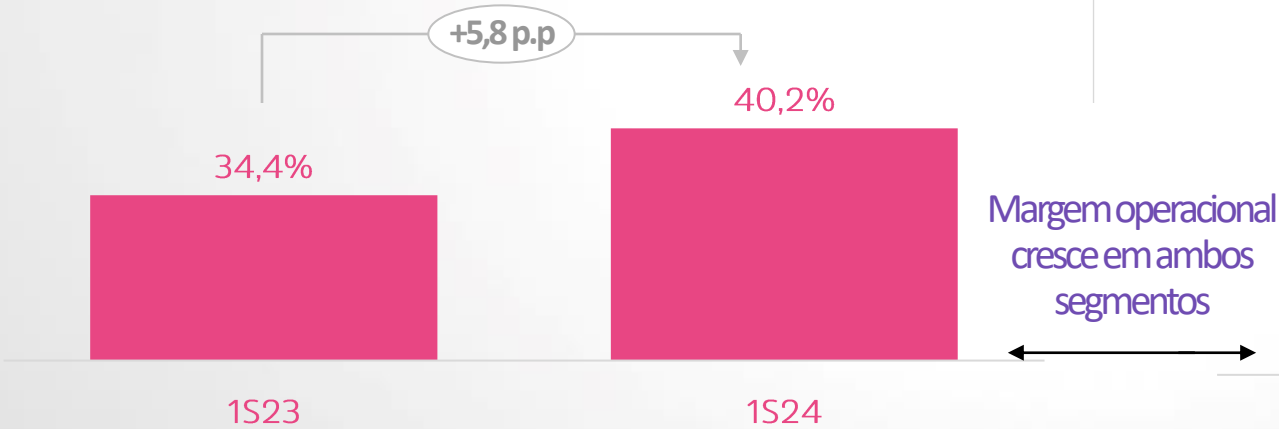
➤ O trabalho de negociação realizado principalmente no 1 semestre reflete nessa melhora e novo patamar registrado

Desempenho por segmento

Core

- Melhora na evasão do período em 1,1 p.p. (2T24 x 2T23), com processos de rematrícula e atração mais assertivos.
- Expansão da margem operacional em virtude de maior eficiência de gastos

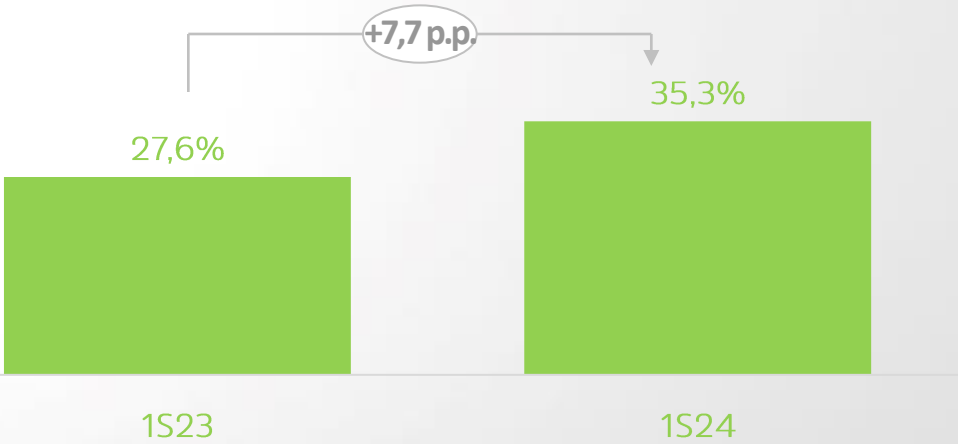
	1S24	1S23	Δ1S24/ 1S23
Ensino Acadêmico			
Base de Alunos	208	227	-8,3%
Ticket	840	778	8,0%
Receita Líquida	1.048	1.059	-1,0%
Total Ânima Core			
Base de Alunos	227	255	-10,8%
Ticket	805	733	9,8%
Receita Líquida	1.098	1.121	-2,0%



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
Ensino Acadêmico			
Base de Alunos	122	114	6,7%
Ticket	228	203	12,4%
Receita Líquida	136	111	22,5%
Total Ens. Digital			
Base de Alunos	145	140	3,5%
Ticket	213	190	12,0%
Receita Líquida	152	132	15,8%



*Base média no ano

Desempenho por segmento

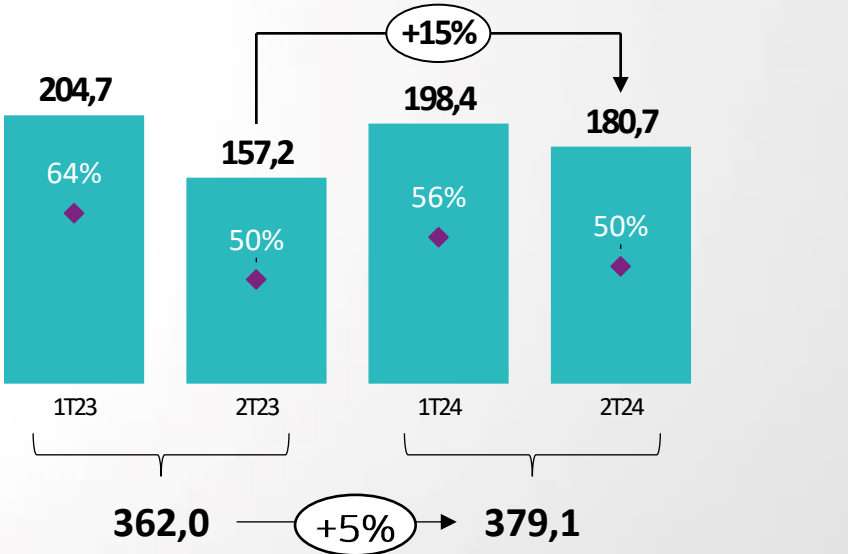
Inspirali

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

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

Resultado Operacional
(R\$ milhões)



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 Tucuuruí (PA), que contará com 50 vagas anuais.



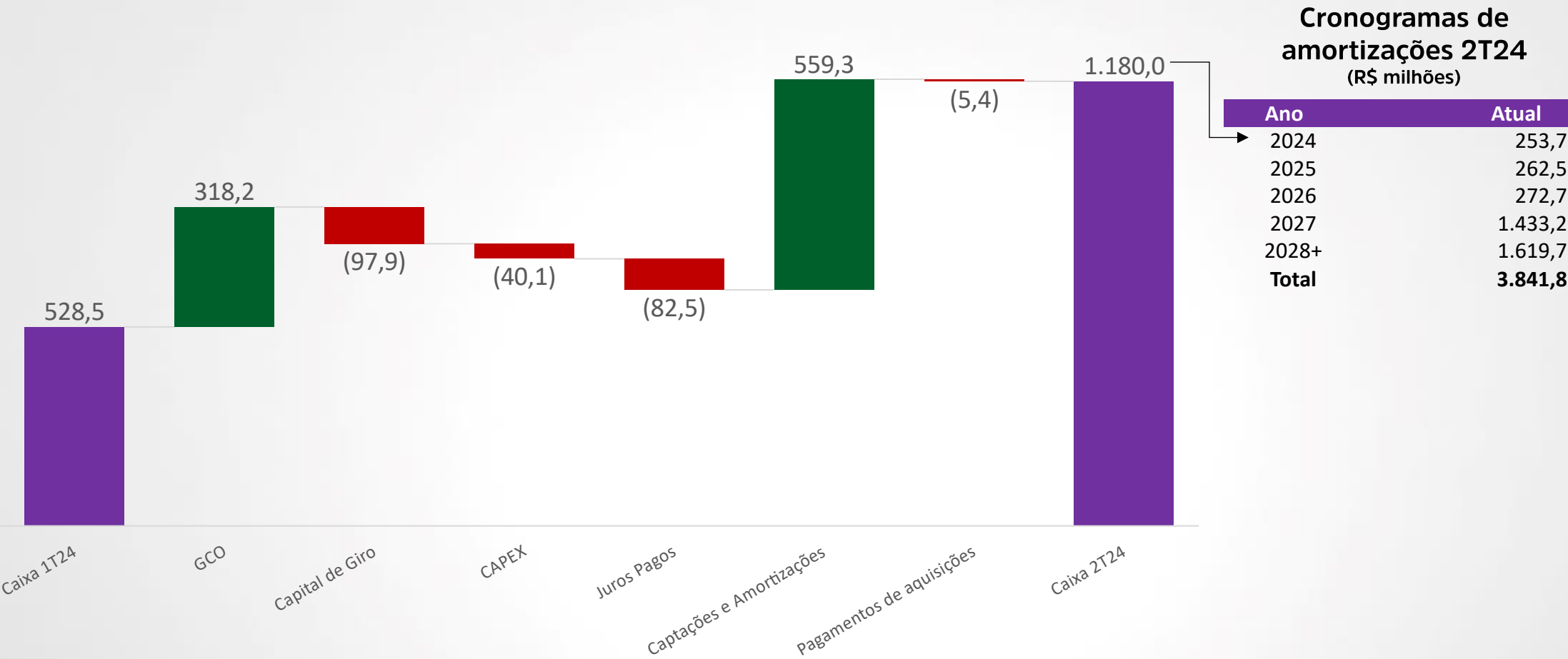
Com as recentes **150 novas vagas** que começarão a ser preenchidas a partir de 2S24, que representam um **crescimento de 8.6%**, a Inspirali atinge um total de 1.892 vagas anuais autorizadas em seus cursos de Medicina, consolidando-se como um dos maiores líderes na educação médica no Brasil.

IES	Cidade/Estado	Região	Vagas anuais autorizadas	Capacidade na maturidade (# alunos)
UNA	Tucuuruí/PA ¹	Norte	50	360
UNIFACS	Salvador/BA	Nordeste	270	1.944
UNP	Natal/RN	Nordeste	192	1.382
AGES	Irecê/BA ¹	Nordeste	150	1.080
AGES	Jacobina/BA ¹	Nordeste	85	612
UNIFG	Brumado/BA ¹	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 ¹	Sudeste	140	1.008
UAM	Piracicaba/SP ¹	Sudeste	113	812
USJT	Cubatão/SP ¹	Sudeste	50	360
UNISUL	Pedra Branca/SC	Sul	160	1.152
UNISUL	Tubarão/SC	Sul	127	914
TOTAL			1.892	13.620

Notas: (1) Curso do programa Mais Médicos.

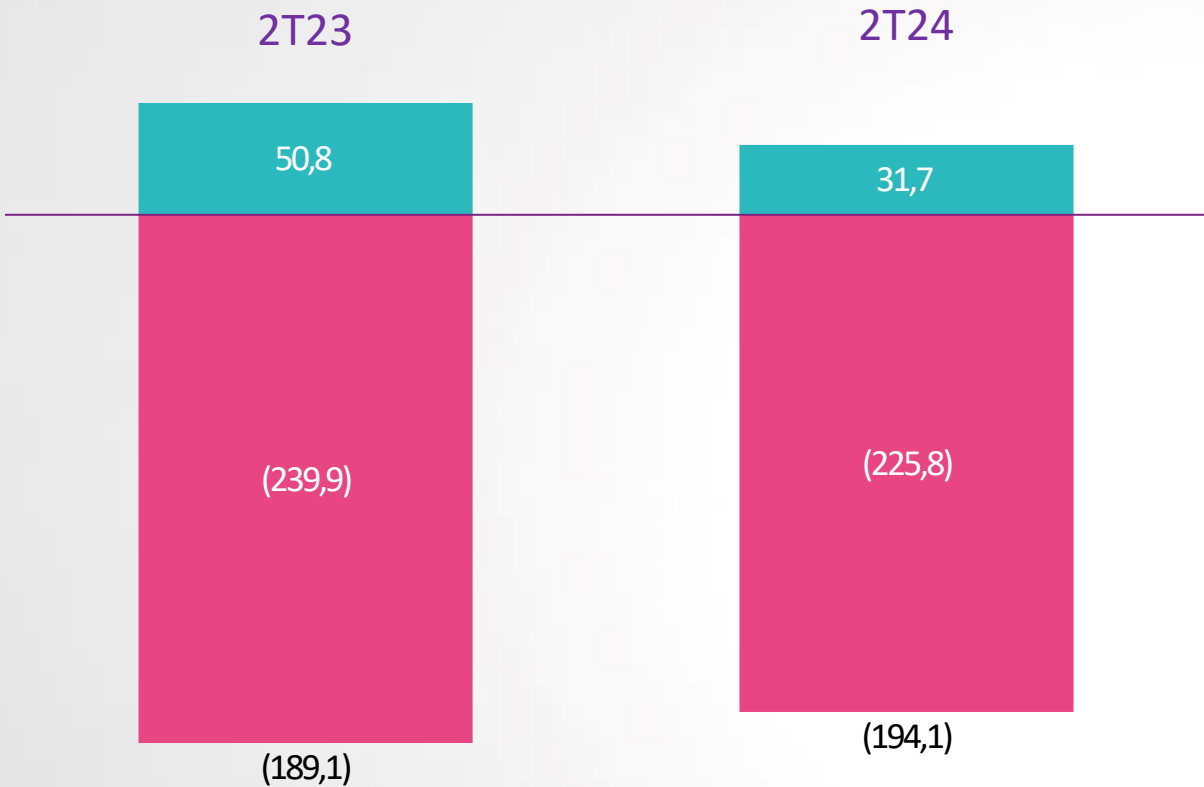
Fluxo de Caixa consolidado

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

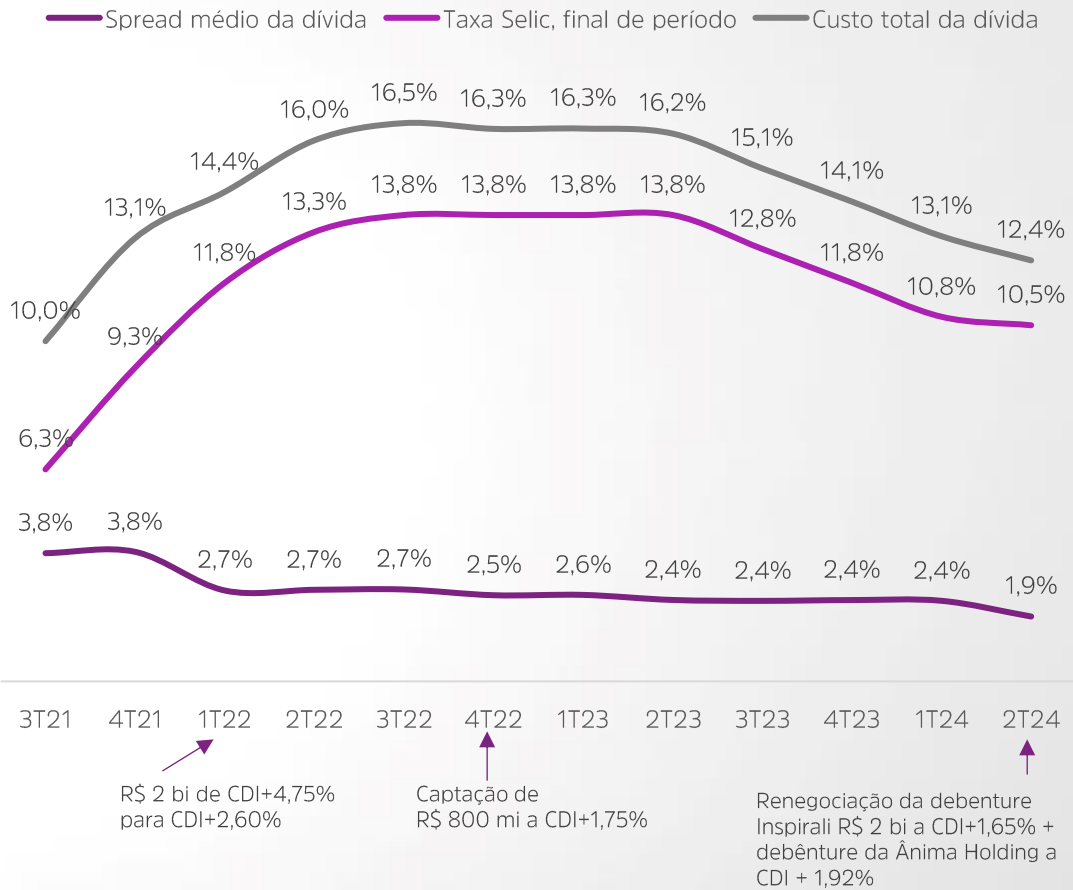


Resultado Financeiro

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 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 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

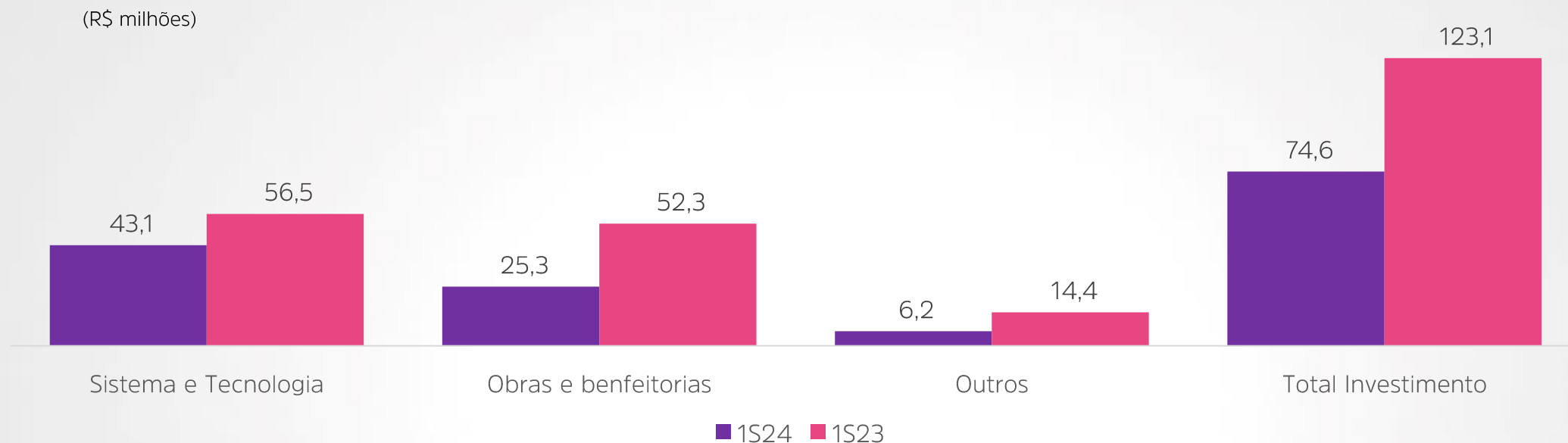
- Crescimento da receita líquida no semestre, decorrentes de crescimento de base de alunos e tíquete
- A Educação Médica Continuada segue trajetória de crescimento, chegando a importantes praças
- Aumento de 150 vagas, com a autorização do curso na Una Tucuruí e aumento de Vaga na AGES Irecê.

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



ă

ănima
EDUCAÇÃO

Obrigado!