

Ânima Educação
Apresentação Institucional
Junho/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. Resultados 1T24





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



gestão

6, 7, 8, 9

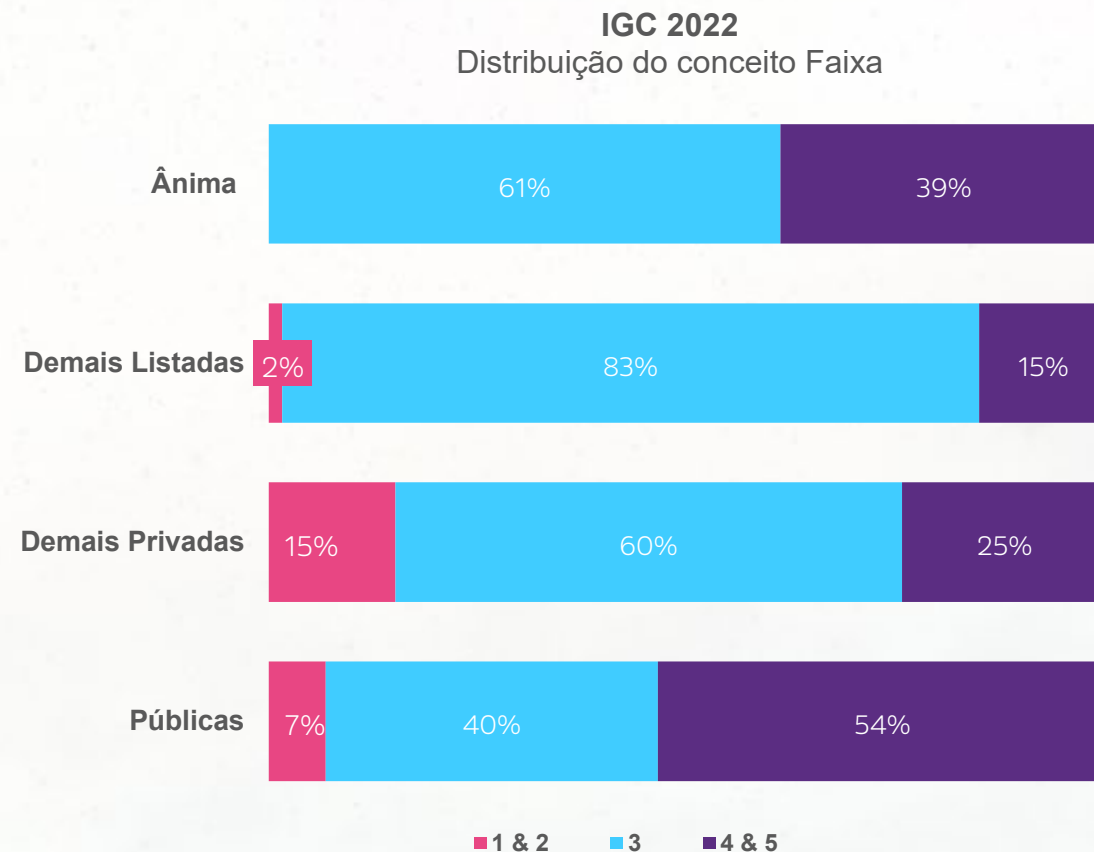
educação

2, 3, 4, 5



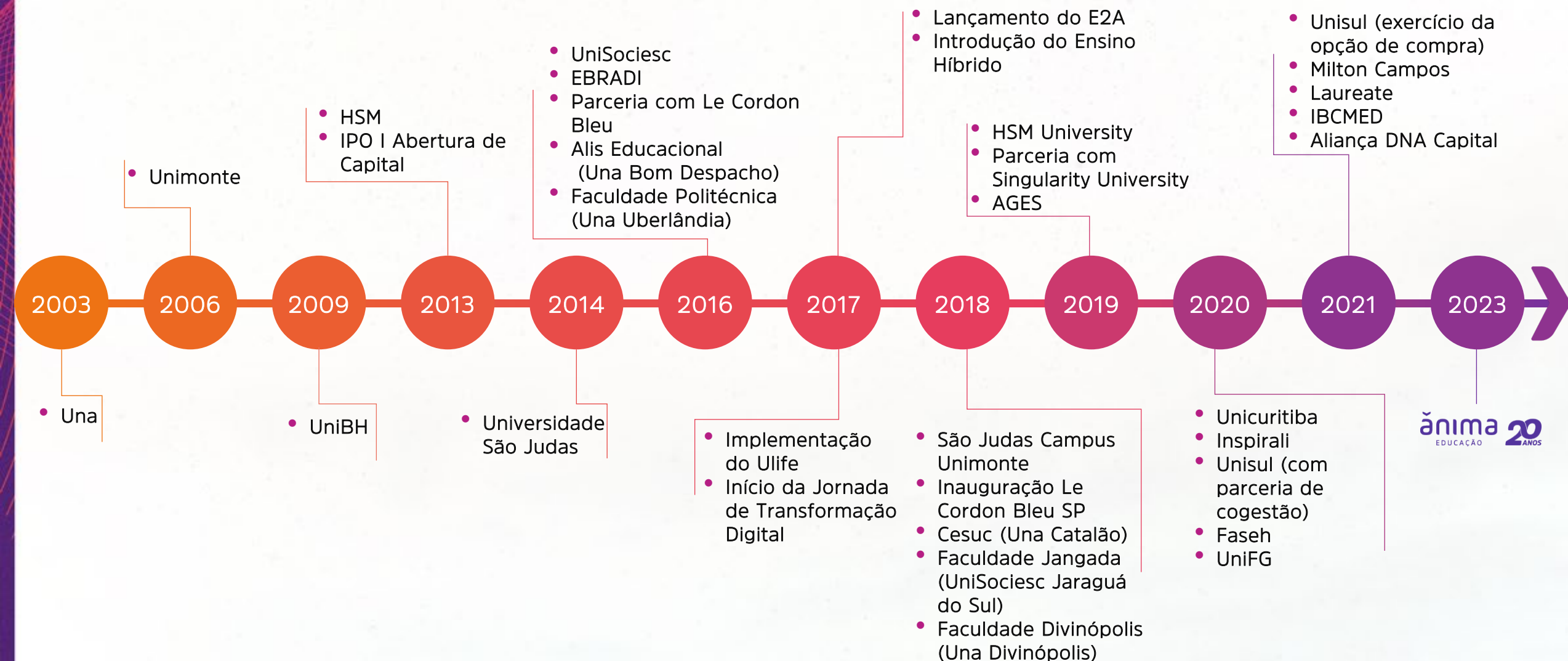
Qualidade de Ensino: Liderança no IGC entre instituições privadas, indicador mais relevante do MEC

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

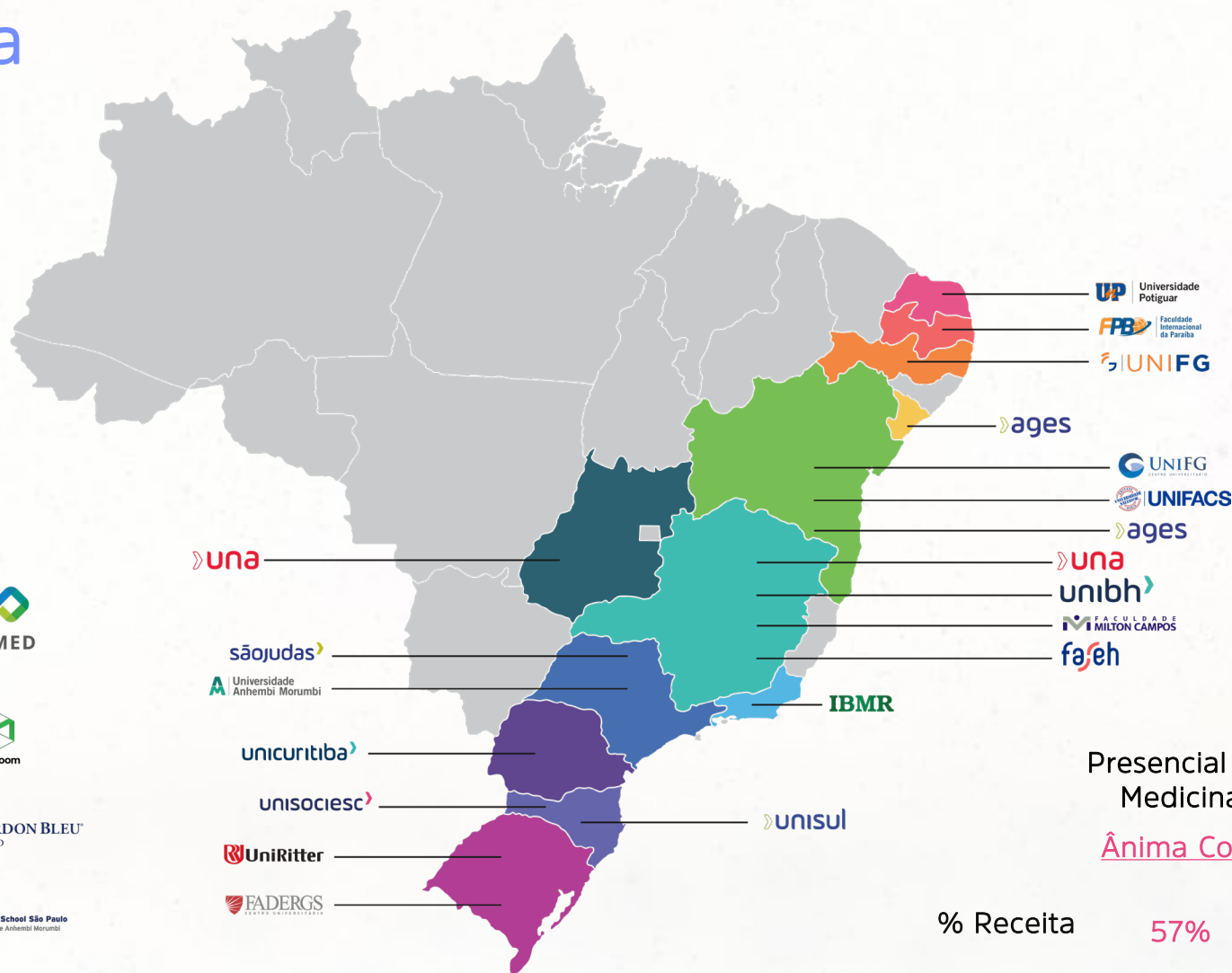




Escala: Migração de atuação regional para nacional, com combinação de crescimento orgânico e inorgânico



Marcas especialista



Consolidado 1T24 LTM

R\$ 3,8 bi Receita Líquida

R\$ 970 mi EBITDA Ajustado ex-IFRS16

25,7% Margem EBITDA ex-IFRS16

12 Estados com operação presencial

~25 Marcas educacionais

+380k Alunos

+70 Campi

+600 Polos

Segmentos 1T24:

	Presencial ex. Medicina	Educação Médica	EAD
» unisul	<u>Ânima Core</u>	<u>Inspirali</u>	<u>Ensino Digital</u>
% Receita	57%	36%	7%
Base de Alunos (Graduação e pós-graduação)	233 mil	15 mil	138 mil
Ticket Graduação	R\$ 859	R\$ 9.456	R\$ 224
Margem Op.	41,7%	56,3%	41,0%

1. Visão Geral Ânima
2. Resultados 1T24

- › Meta de redução da alavancagem para atingimento do *covenant* cumprida com um trimestre de antecedência

2,98x

alavancagem no 1T24
vs 3,25x no 4T23

R\$ 102,2 MM

De redução de dívida
líquida

- › Receita com qualidade

+3,8%

de crescimento na receita
líquida ano contra ano

+8,1%

foi o crescimento de ticket
ponderado dos segmentos

- › Foco em geração de caixa

R\$ 270,2 MM

de geração de caixa da empresa
vs. R\$ 174,9 MM em 1T23

- › Continuidade dos ganhos de eficiência

+370 bps

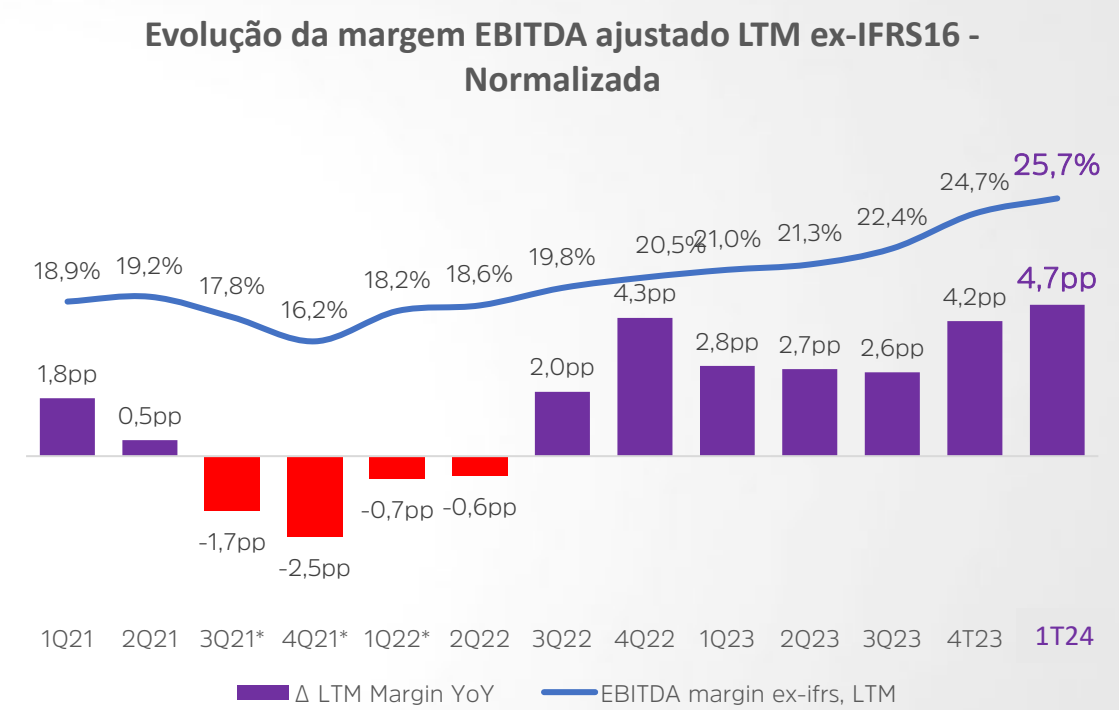
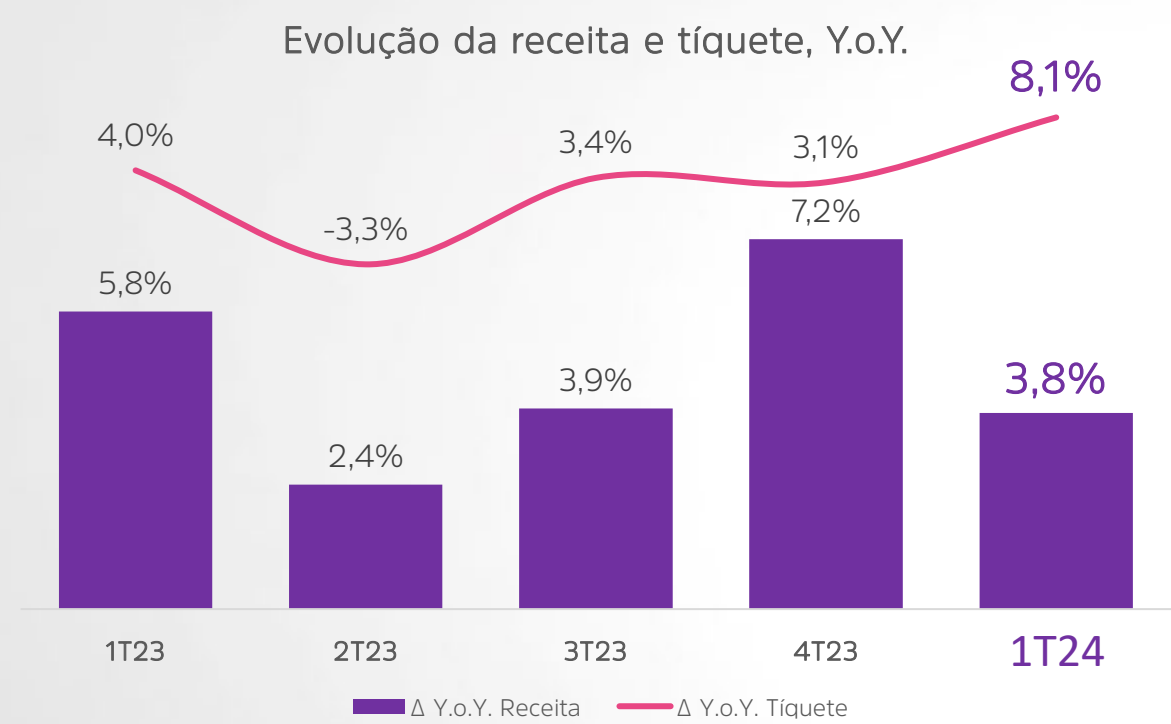
De expansão de margem
LTM, chegando a 25,7%

R\$ 104,7 MM

de lucro líquido no 1T24,
recorde para um 1ºT

Histórico

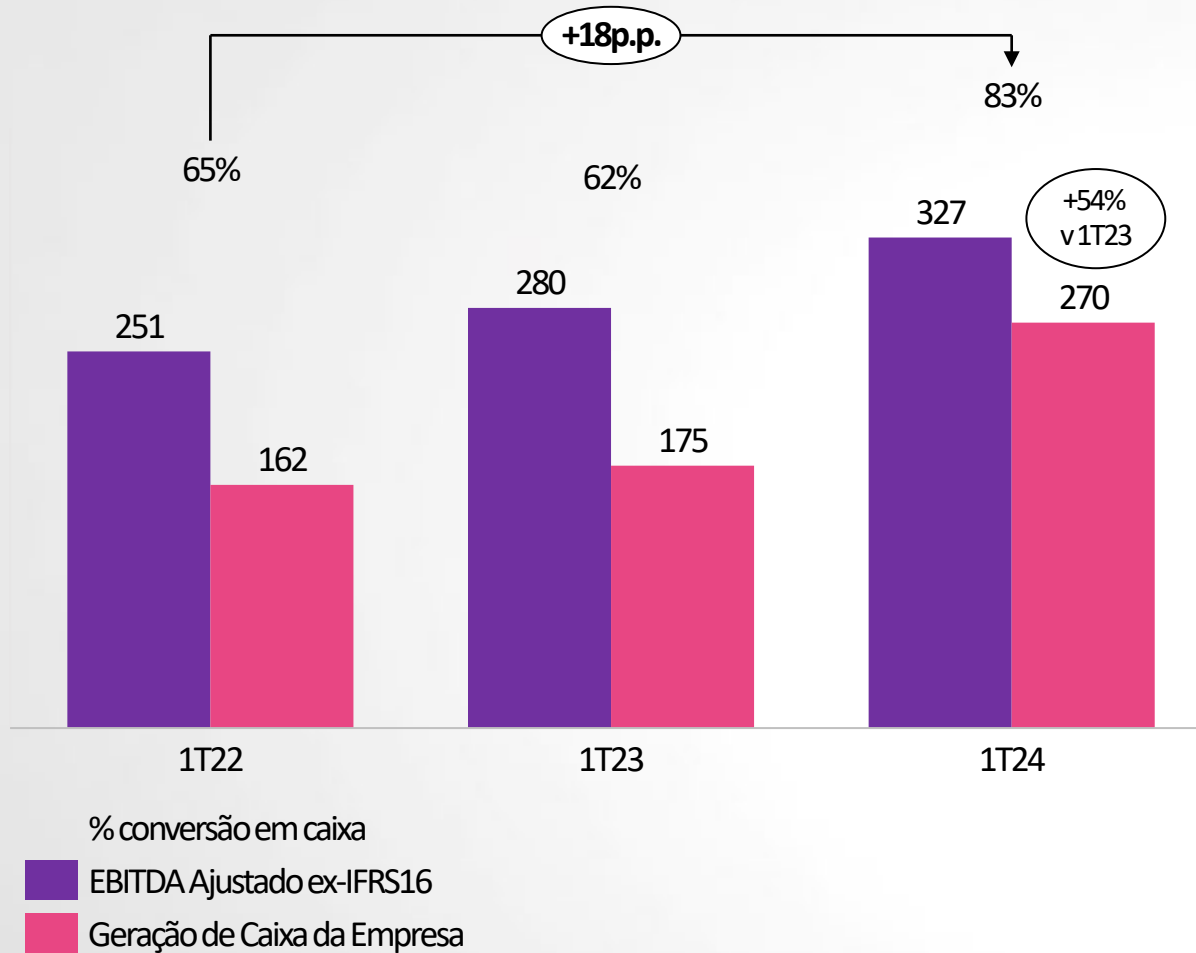
Receita segue a tendência de crescimento trimestral vs. o ano anterior, além de ser 7º trimestre consecutivo de margem EBITDA ex-IFRS16 LTM recorde nos últimos 3 anos



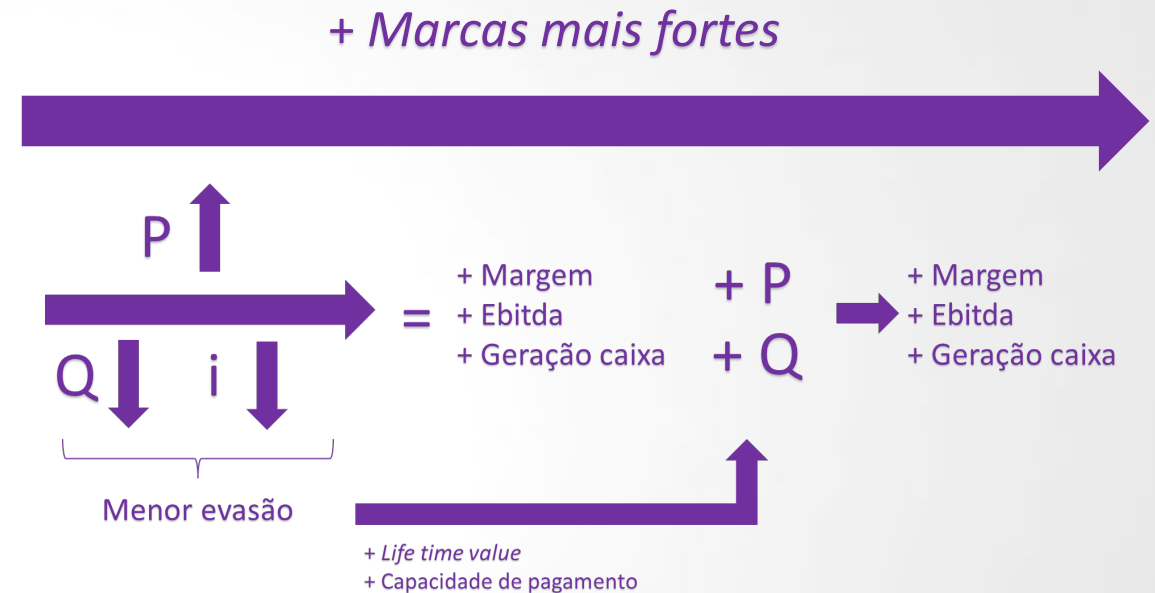
* normalização: excluindo-se as reversões de provisões não-caixa do 3T21, no valor de R\$118,7 milhões.

Geração de caixa da empresa

O 1T24 demonstrou mais um trimestre com crescimento de geração de caixa no comparativo ano contra ano, demonstrando o resultado de nossa estratégia de trabalhar com uma base mais sustentável e saudável da nossa receita, com menor utilização do balanço da Companhia

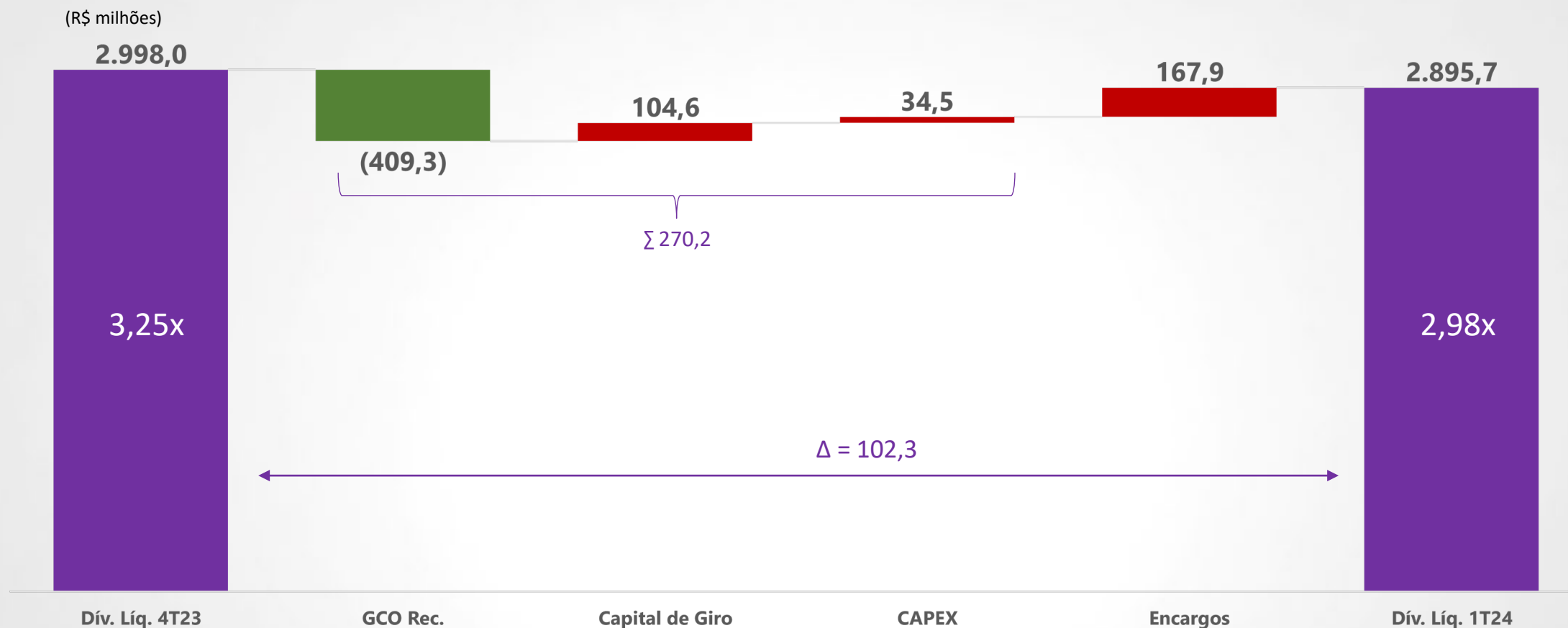


Notas: (P) Preço; (Q) Quantidade; (i) Uso do balanço da Companhia



Endividamento

Ao final do 1T24 nossa alavancagem reduziu para 2,98x EBITDA ajustado LTM ex-IFRS16, atingindo o *covenant* estipulado para Jun24 de 3,00x com um trimestre de antecedência



➤ Geração de caixa da empresa foi de R\$ 270,2 MM no 1T24 foi 54,5% maior do que o mesmo período do ano anterior. Permitindo uma redução da dívida líquida em R\$ 102,3 MM e chegando ao menor índice de alavancagem desde a aquisição da Laureate

EBITDA Ajustado: 16,7% de crescimento Y.o.Y.

EBITDA ajustado ex-IFRS16 alcança margem de 33,0%, recorde para um 1T

R\$ milhões (exceto em %)	1T24	%AV	1T23	%AV	Δ1T24 / 1T23	Δ AV
Receita Líquida	990,7	100,0%	954,4	100,0%	3,8%	-
Custo docente	(182,8)	-18,5%	(199,4)	-20,9%	-8,3%	2,4pp
Serviços de Terceiros	(53,3)	-5,4%	(59,3)	-6,2%	-10,2%	0,8pp
Aluguel & Ocupação	(18,4)	-1,9%	(15,6)	-1,6%	17,7%	-0,3pp
PDD	(52,5)	-5,3%	(54,9)	-5,8%	-4,4%	0,5pp
Marketing	(99,0)	-10,0%	(67,3)	-7,1%	47,0%	-2,9pp
Pessoal G&A	(74,2)	-7,5%	(82,7)	-8,7%	-10,2%	1,2pp
Outros	(46,4)	-4,7%	(47,1)	-4,9%	-1,5%	0,2pp
Resultado Operacional	464,1	46,8%	428,1	44,8%	8,4%	2,0pp
Despesas Corporativas	(68,2)	-6,9%	(75,4)	-7,9%	-9,6%	1,0pp
EBITDA Ajustado	395,9	40,0%	352,6	36,9%	12,3%	3,1pp
Despesas com alugueis	(68,9)	-7,0%	(72,6)	-7,6%	-5,0%	0,6pp
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	326,9	33,0%	280,0	29,3%	16,7%	3,7pp

➤ Melhorias na eficiência da oferta acadêmica.

➤ Intensificação dos investimentos em marketing nos trimestres ímpares

➤ Resultado dos esforços de reestruturação para ganho de eficiência

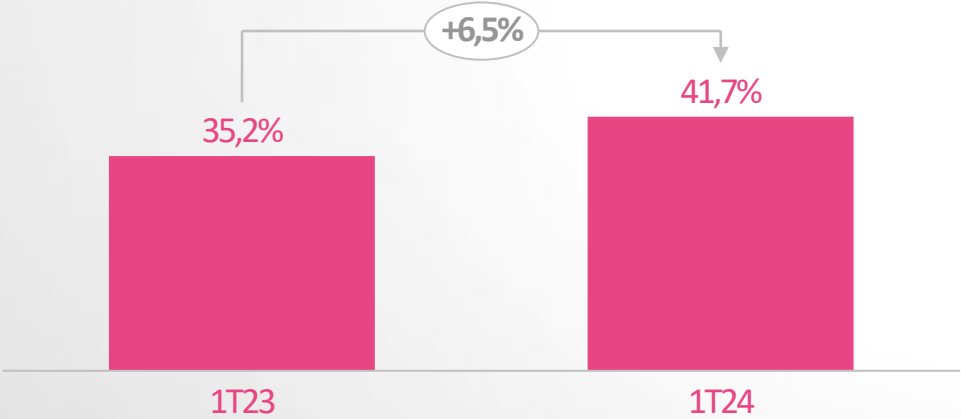
➤ O trabalho negociação realizado principalmente no 1 semestre reflete nessa melhora e novo patamar registrado

Desempenho por segmento

Core

- Crescimento de ticket acima de inflação, decorrente de um processo de atração focado em qualidade da receita
- Expansão da margem operacional em virtude de maior eficiência de gastos

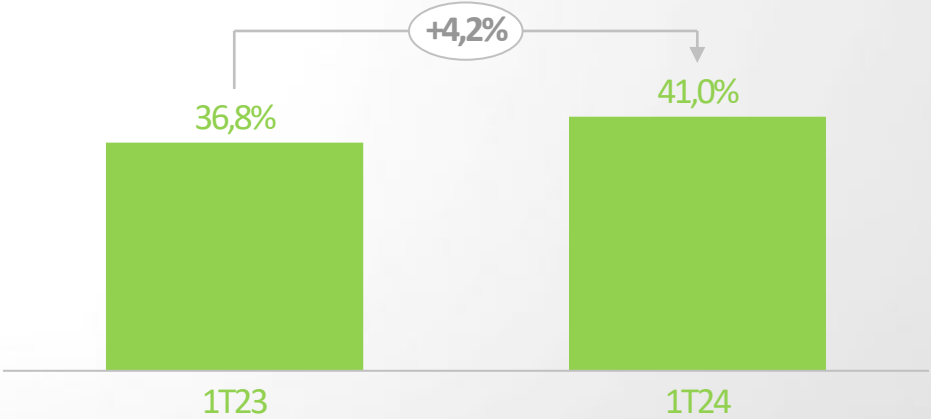
	1T24	1T23	$\Delta 1T24 / 1T23$
Ensino Acadêmico			
Base de Alunos	211	231	-8,8%
Ticket	859	785	9,5%
Receita Líquida	544	544	-0,2%
Total Ânima Core			
Base de Alunos	233	259	-10,0%
Ticket	809	736	9,9%
Receita Líquida	566	572	-1,0%



Digital

- Consistência do crescimento da base de alunos e do ticket no período, em linha com o segmento core, que foca na qualidade da receita
- Expansão de margem operacional com ganho de escala do negócio

	1T24	1T23	$\Delta 1T24 / 1T23$
Ensino Acadêmico			
Base de Alunos	116	107	8,1%
Ticket	224	197	13,8%
Receita Líquida	62	50	24,3%
Total Ens. Digital			
Base de Alunos	138	128	7,4%
Ticket	213	189	12,7%
Receita Líquida	72	59	21,6%



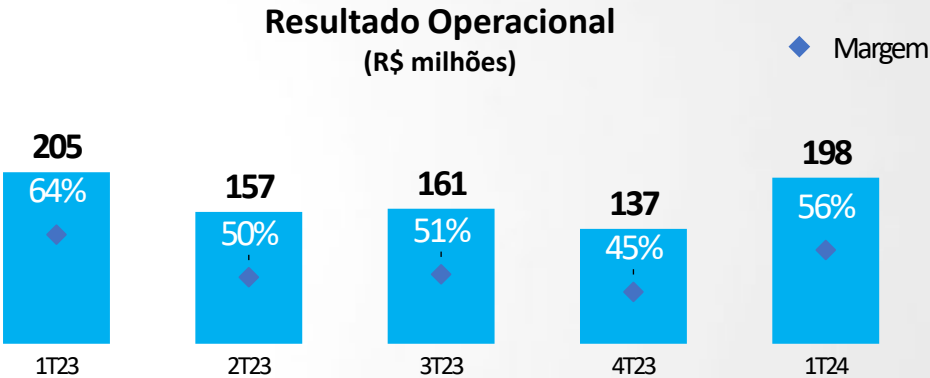
Desempenho por segmento

Inspirali

- Finalizamos o 1T24 com 12,0 mil alunos matriculados no Ensino Acadêmico e 3,4 mil alunos na Educação Médica Continuada.
- O ciclo de atração de novos alunos da graduação para 24.1 foi saudável, apesar do atraso do FIES, com manutenção do alto nível de ocupação e ticket crescendo 8,1%, acima da inflação do período, reflexo do nosso posicionamento e foco em qualidade.
- Na Educação Médica Continuada, focamos em um mix com maior presença de cursos com maior valor agregado e de ticket mais elevado, levando a um ticket médio 12,8% acima do 1T23.

	1T24	1T23	Δ 1T24/ 1T23
Ensino Acadêmico			
Base de Alunos	12,0	11,9	0,5%
Ticket	9.456	8.745	8,1%
Receita Líquida	340,0	312,8	8,7%
Educação Médica Continuada			
Base de Alunos	3,4	3,1	8,7%
Ticket	1.204	1.068	12,8%
Receita Líquida	12,2	9,9	22,7%
Total Inspirali			
Base de Alunos	15,3	15,0	2,2%
Ticket	7.647	7.162	6,8%
Receita Líquida	352,1	322,7	9,1%

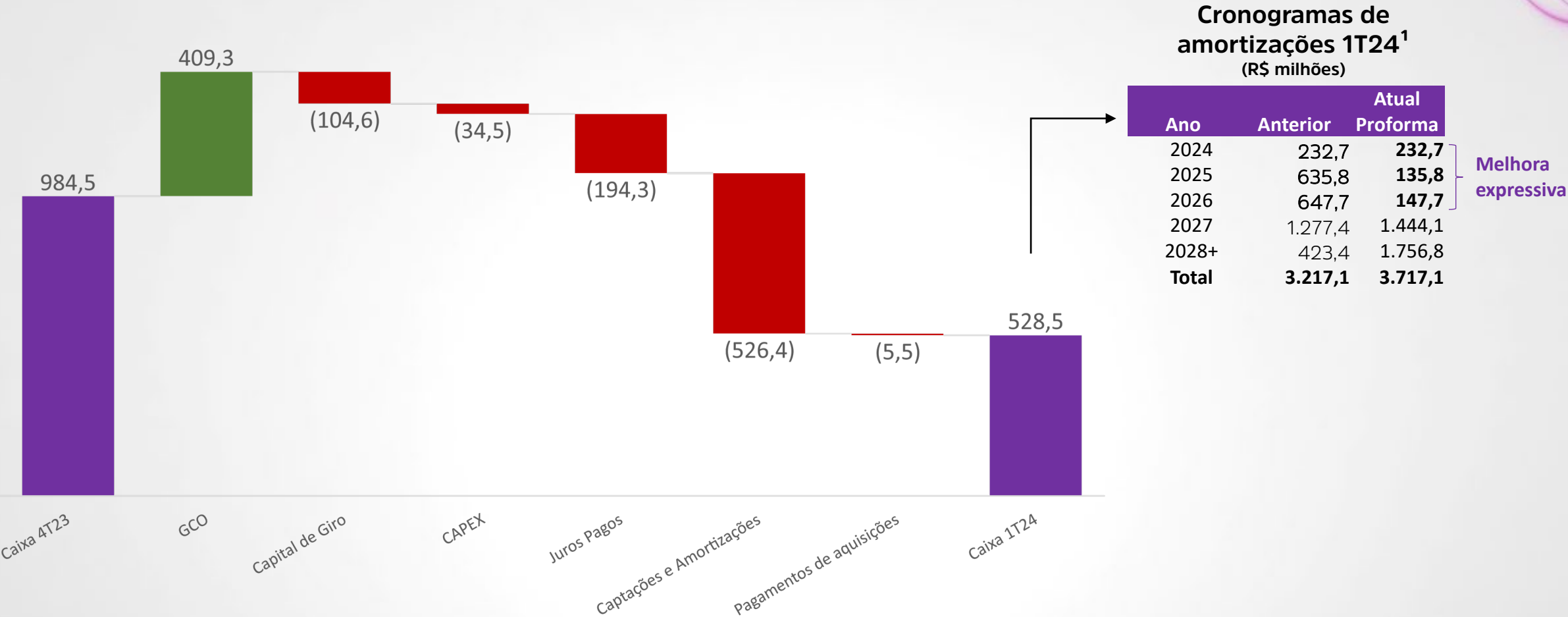
- Continuamos em nossa trajetória de estruturação da companhia, realizando investimentos fundamentais para a sustentação de nosso negócio, com destaque para:
 - estruturação dos nossos times;
 - reforço da nossa tecnologia; e
 - fortalecimento da marca Inspirali (marketing institucional) e de iniciativas de atração de alunos para nossos cursos de medicina



- Aprovada em 10/maio (AGE) a 2ª Emissão de Debêntures no montante de R\$ 2,0 bilhões, operação esta que levará a uma redução de 95 bps no custo da dívida e alongará o prazo médio de pagamento da dívida para 3,22 anos

Fluxo de Caixa consolidado

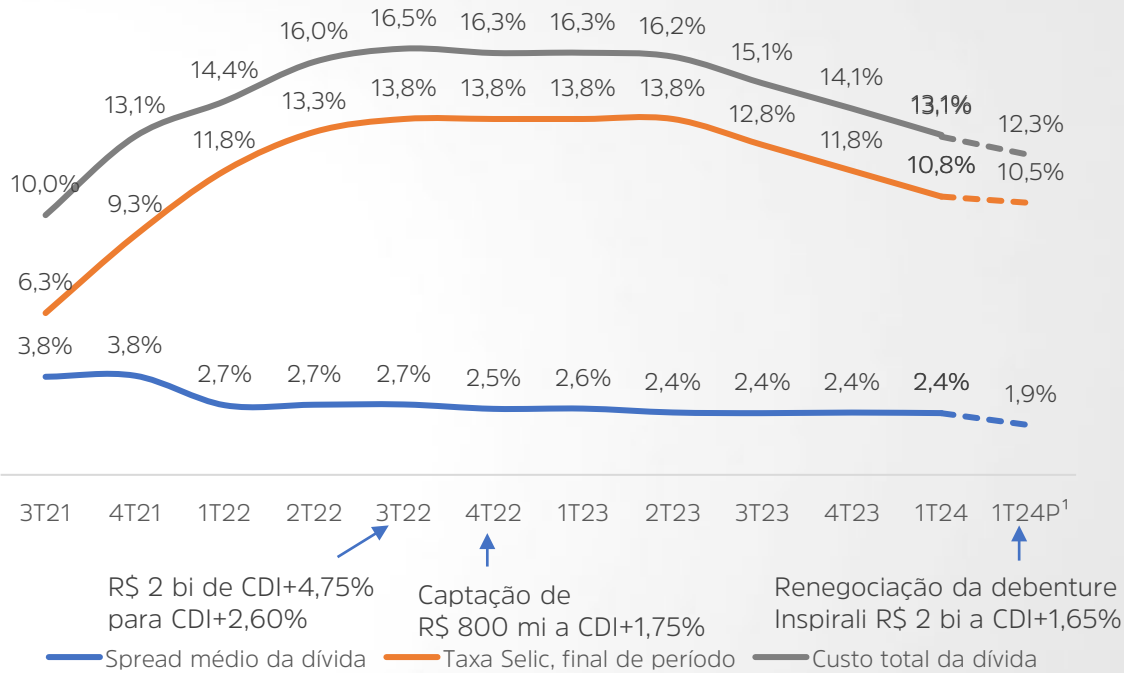
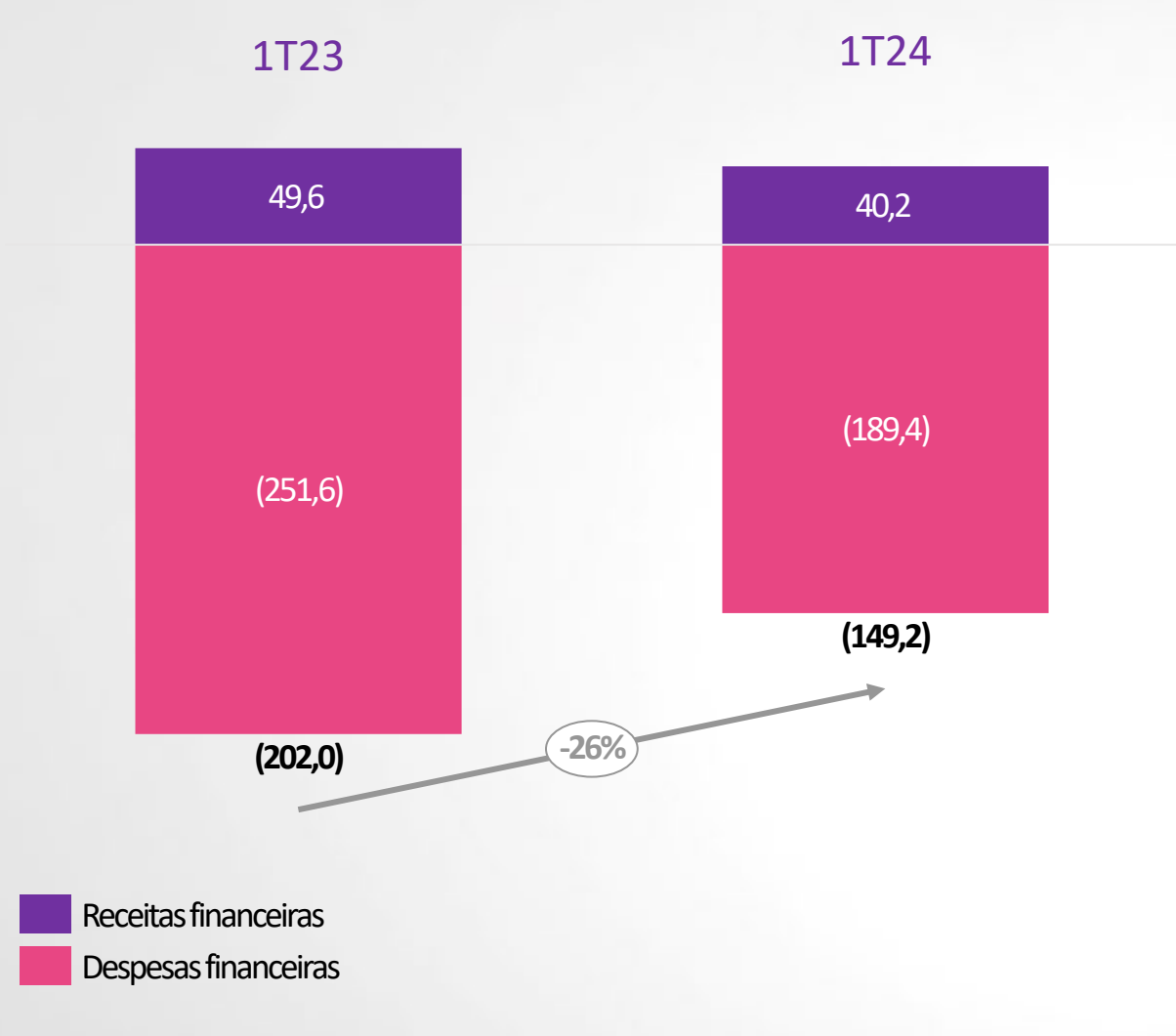
Com a aprovação da 2ª emissão de debentures da Inspirali, melhoramos significativamente o nosso cronograma de amortizações



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), anterior refere-se ao fechamento de 31/03/2024.

Resultado Financeiro

Encerramos 2023 com um diminuição significativa no custo da dívida, reforçando o importante trabalho realizado ao longo dos últimos trimestres



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 com sólido crescimento de ticket e foco na qualidade da receita
- Disciplina na execução, com controle de custos e despesas para manutenção dos ganhos operacionais

Ensino Digital

- Disciplina na estratégia de fortalecer o valor de nossas marca, com crescimento de ticket
- Vertical segue ganhando relevância com expansão da base de alunos, fruto do amadurecimento do segmento

Inspirali

- Ensino Acadêmico entregou um processo de atração para 24.1 que manteve sua elevada ocupação
- Crescimento sustentável da Educação Médica Continuada, com foco em qualidade e ticket
- Redução do custo da dívida, alongamento do prazo médio de pagamento e evolução de sua governança corporativa

Consolidado

- Mais um trimestre com forte geração de caixa e desalavancagem orgânica no 1T24, iniciando o ano com 3,25x e finalizando com 2,98x EBITDA LTM ajustado ex-IFRS16
- Continuamos alinhados com nosso foco em qualidade, mantendo, mais uma vez, a liderança do IGC e ENADE entre as companhias listadas
- Importantes passo no gerenciamento dos passivos fruto de renegociação da dívida, com menor pressão no caixa no curto prazo
- 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

ã

ãnima
EDUCAÇÃO

Obrigado!

