



Apresentação de Resultados 4T23 e 2023

26 de março de 2024

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 lines and dots are scattered throughout, creating a sense of digital movement and data flow. The overall aesthetic is modern and tech-oriented, typical of corporate financial presentations.

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.

› Redução da alavancagem pelo segundo trimestre sucessivo

3,25x

alavancagem no 4T23
vs 3,4x no 3T23 e 4,1x no 4T22

› Crescimento da Geração de Caixa da Empresa

R\$ 711,0 MM

vs. R\$ 249,8 mi em 2022

Expansão da margem EBITDA Ajustada ex-IFRS16

+26,6%

De R\$ 729,6MM em 2022
para R\$ 923,5MM em 2023

+7,1 p.p.

Expansão de margem
vs 2S22, chegando a 24,7%
em 2023

› Ânima Core

+1,8 p.p.

Expansão de margem
operacional de 2023 vs
2022

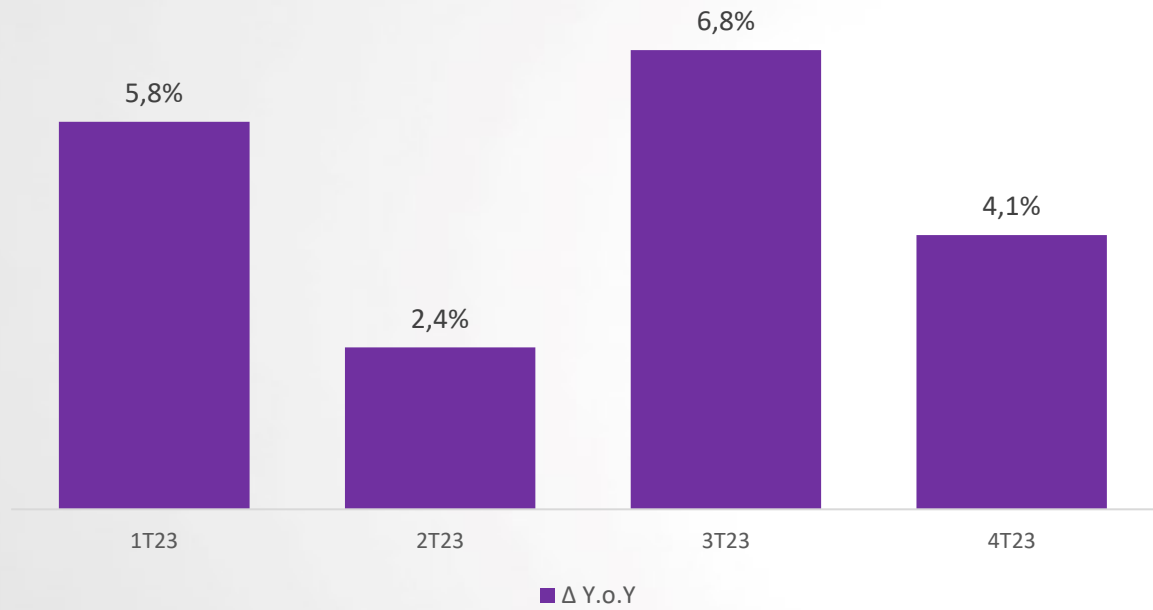
+2,6%

De crescimento no ticket
líquido do Ensino
acadêmico no 2S23 vs 2S22

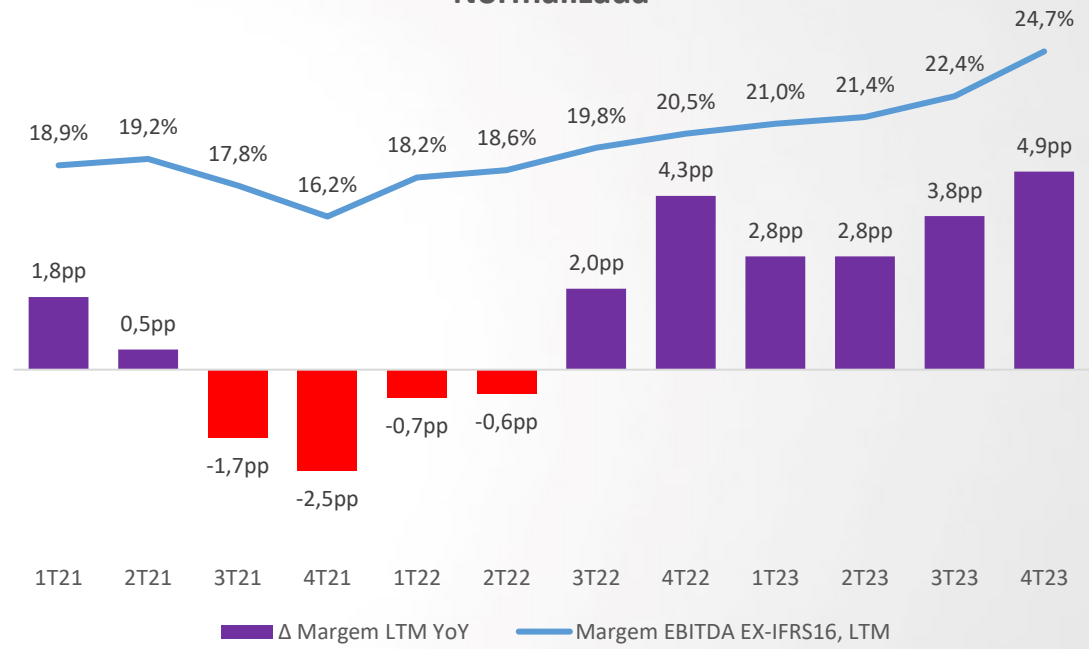
Histórico

Receita cresceu em todos os trimestres vs o ano anterior, além de ser 6.o trimestre consecutivo de margem LTM recorde nos últimos 3 anos

Evolução da receita ano contra ano (%)



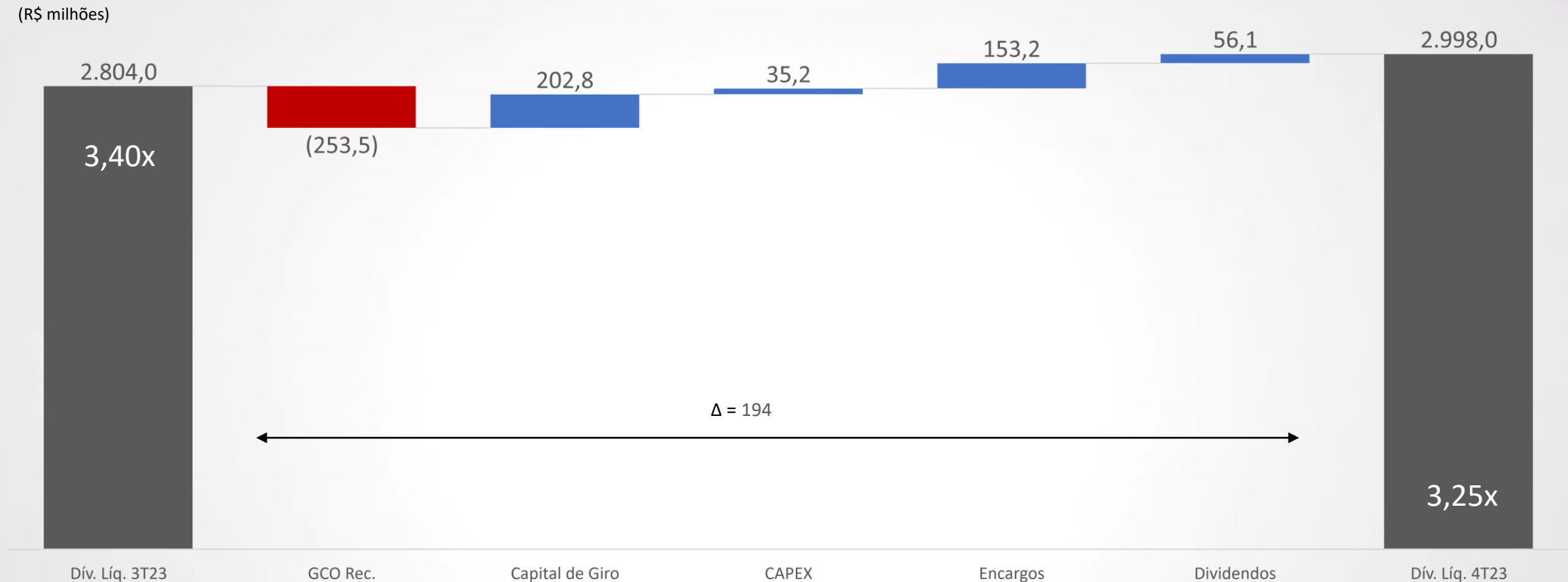
Evolução da margem EBITDA ajustado LTM ex-IFRS16 - Normalizada



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

Endividamento

Ao final de 2023 nossa alavancagem reduziu para 3,25x EBITDA ajustado LTM ex-IFRS16, abaixo do limite de 3,5x contratado para dezembro de 2023, reforçando a tendência de redução observada no 3T23.



Em linha com a sazonalidade, houve um aumento nominal da dívida líquida entre o 4T23 e o 3T23. Cabe destacar que o crescimento nominal da dívida no 4T23 (**138MM ex-dividendos**) foi inferior que o mesmo período do ano passado (**260MM**), demonstrando a evolução positiva na geração de caixa.

EBITDA Ajustado: 26,6% de crescimento YoY

Importantes iniciativas de reestruturações realizadas resultaram em avanço de 2,9 p.p. da margem em 2023 vs. 2022

R\$ milhões (exceto em %)	2S23	%AV	2S22	%AV	Δ2S23 / 2S22	Δ AV
Receita Líquida	1.846,1	100,0%	1.750,4	100,0%	5,5%	-
Custo Docente	(447,8)	-24,3%	(482,2)	-27,5%	-7,1%	3,2pp
Serviços de Terceiros	(122,2)	-6,6%	(127,8)	-7,3%	-4,4%	0,7pp
PDD	(96,8)	-5,2%	(73,6)	-4,2%	31,6%	-1,0pp
Marketing	(236,6)	-12,8%	(205,1)	-11,7%	15,3%	-1,1pp
Pessoal e G&A	(136,5)	-7,4%	(145,0)	-8,3%	-5,8%	0,9pp
Outros	(159,9)	-8,7%	(137,1)	-7,8%	16,6%	-0,9pp
Resultado Operacional	646,3	35,0%	579,5	33,1%	11,5%	1,9pp
Despesas Corporativas	(166,3)	-9,0%	(191,7)	-11,0%	-13,2%	2,0pp
EBITDA Ajustado	480,0	26,0%	387,8	22,2%	23,8%	3,8pp
Despesa com aluguel	(139,8)	-7,6%	(171,6)	-9,8%	-18,5%	2,2pp
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	340,2	18,4%	216,3	12,4%	57,3%	6,0pp

- Melhorias na eficiência da oferta acadêmica.
- Impacto positivo no ano passado decorrente de reversão da PDD em alguns segmentos dificultam a comparação.
- Aumento devido ao maior custo para atração, cenário competitivo e investimento no posicionamento da marca Inspirali.
- Resultado dos esforços de reestruturação
- Resultado dos esforços de reestruturação
- O trabalho negociação realizado principalmente no 1 semestre reflete nessa melhora e novo patamar registrado.

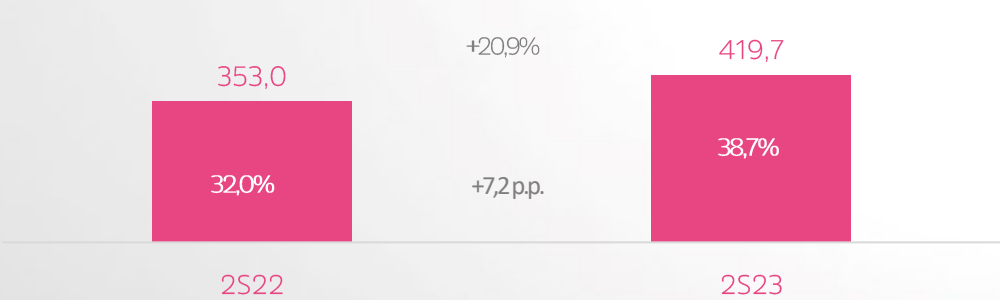
Desempenho por segmento

Core

- Crescimento de ticket decorrente do processo de otimização de concessão e gestão de bolsas
- Expansão da margem operacional em virtude de maior eficiência de gastos

	2S23	2S22	Δ2S23/ 2S22
Ensino Acadêmico			
Base de Alunos	211	220	-4,0%
Ticket	793	773	2,6%
Receita Líquida	1.005	1.021	-1,5%
Total Ânima Core			
Base de Alunos	244	248	-1,4%
Ticket	740	742	-0,3%
Receita Líquida	1.086	1.105	-1,7%

Resultado Operacional

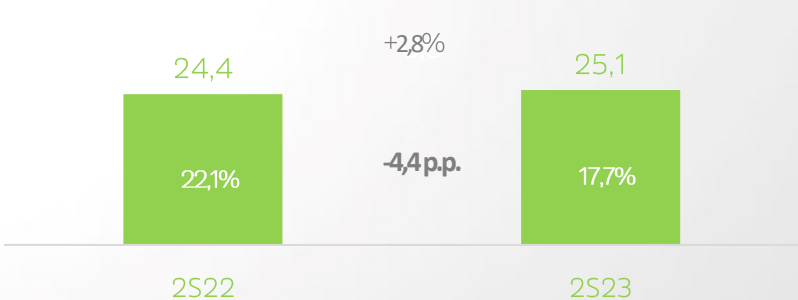


Digital

- Consistência do crescimento da base de alunos e do ticket no período, proporcionados pelo processo de expansão do segmento e seguindo nossa estratégia de fortalecer o valor de nossas marcas
- Impactos na margem são decorrentes do amadurecimento do negócio

	2S23	2S22	Δ2S23/ 2S22
Ensino Acadêmico			
Base de Alunos	118	101	17,0%
Ticket	216	178	21,5%
Receita Líquida	122	88	38,7%
Total Ens. Digital			
Base de Alunos	142	132	7,7%
Ticket	180	166	8,5%
Receita Líquida	142	110	28,2%

Resultado Operacional



Desempenho por segmento

Inspirali

- Crescimento da receita líquida com combinação de crescimento de volume e ticket na Graduação e Educação Médica Continuada (“Lifelong Learning”).
- Fechamos 2S23 com 11,5 mil alunos matriculados nos cursos de graduação de medicina, 6,2% maior do que a média de 2S22. Na Educação Médica Continuada, registramos uma base de 3,4 mil alunos, um crescimento de 26,0% na base de alunos do ano em comparação ao ano passado.

	2S23	2S22	Δ2S23/ 2S22
Ensino Acadêmico			
Base de Alunos	11,5	10,8	6,2%
Ticket	8.551	8.073	5,9%
Receita Líquida	590	524	12,5%
Lifelong Learning			
Base de Alunos	3,4	2,7	26,0%
Ticket	1.436	694	106,8%
Receita Líquida	29	11	160,6%
Total Inspirali			
Base de Alunos	14,9	13,5	10,1%
Ticket	6.931	6.604	5,0%
Receita Líquida	619	535	15,6%

- Em relação ao ticket do ensino acadêmico da Inspirali, em 2S23 observamos crescimento de 5,9%. vs 2S22. No mesmo período, o ticket médio dos cursos de Educação Médica Continuada cresceu 106,8%, refletindo a estratégia de focar em cursos com maior valor agregado.



*Base média no ano

Desempenho por segmento

Inspirali

Destacamos, ainda, o aumento de 100 novas vagas anuais em nossa Faculdade AGES de Medicina de Irecê, assim, o número de vagas passou de 50 para 150 vagas anuais aprovadas.



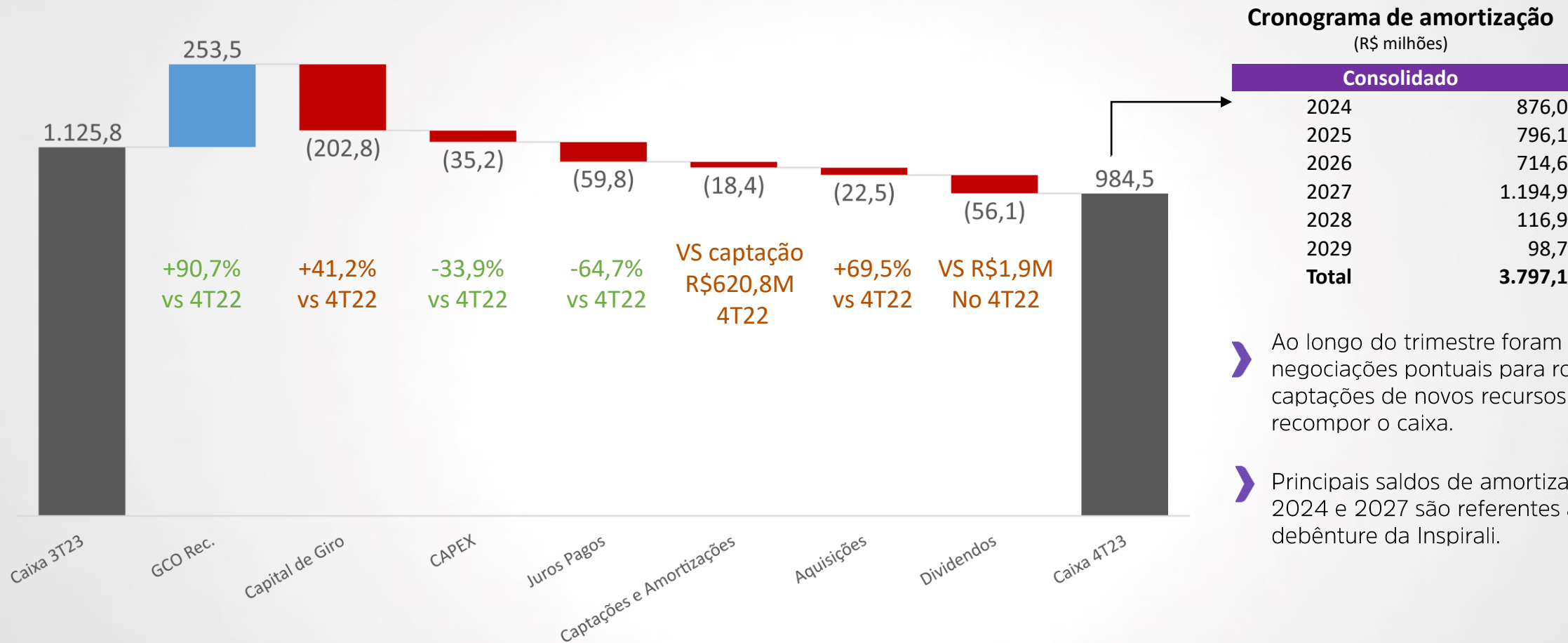
Com isso a Inspirali atinge um número total de 1.842 vagas totais aprovadas anuais em suas escolas médicas, consolidando-se como um dos maiores prestadores de educação médica de qualidade.

#	Marca	Cidade	Vagas
Vagas aprovadas			1.842
1	UniBH	Belo Horizonte/MG	160
2	USJT	Cubatão/SP ¹	50
3	AGES	Jacobina/BA	85
4	AGES	Irecê/BA ¹	150
5	Faseh	Vespasiano/MG	100
6	Unifg	Guanambi/BA	50
7	Unisul	Tubarão/SC	127
8	Unisul	Pedra Branca/SC	160
9	UNIFACS	Salvador/BA	270
10	UNP	Natal/RN	192
11	UAM	São Paulo/SP	195
12	UAM	Piracicaba/SP	113
13	UAM	São José dos Campos/SP	140
14	UniFG	Brumado/BA ¹	50
Vagas em aprovação			50
15	UNA	Tucuruí ^{1,2}	50
Total			1.892

Notas: (1) Cursos do programa Mais Médicos; (2) Curso com visita do MEC já realizada onde obteve nota máxima (5) na avaliação. Aguardando parecer do CNS e publicação da portaria.

Fluxo de Caixa

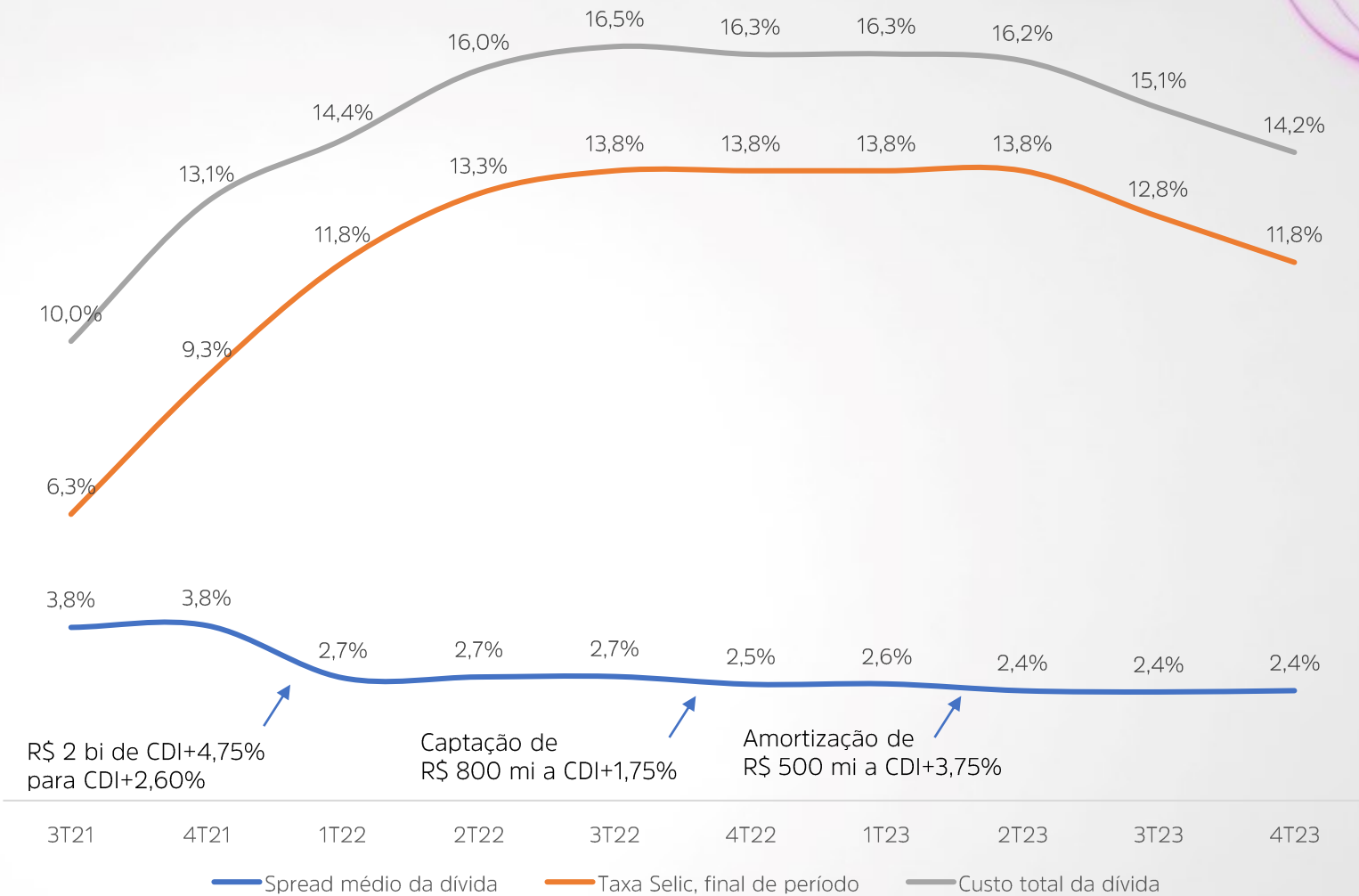
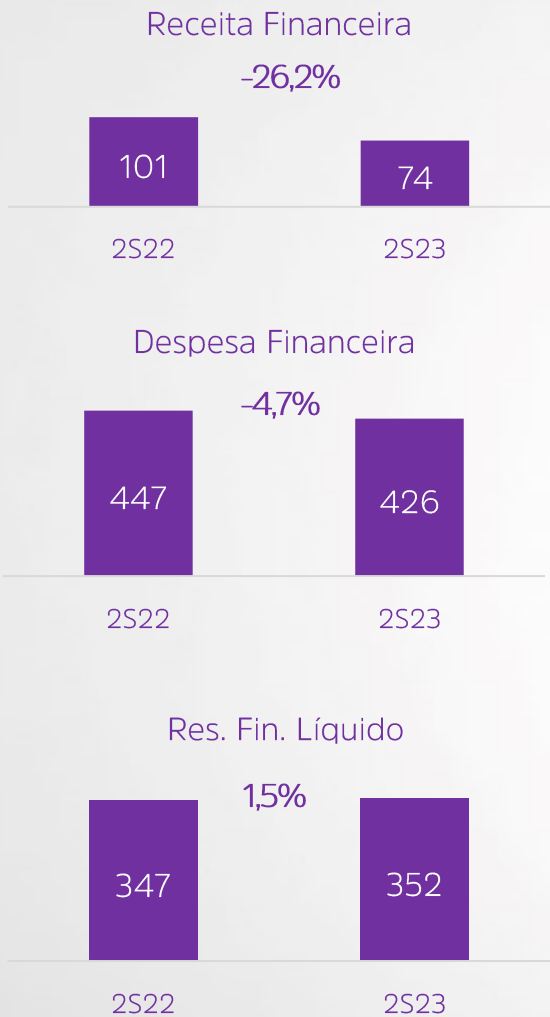
Continuamos com posição de caixa da Companhia superior às amortizações previstas para 2024



- 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 são referentes a debênture da Inspirali.

Resultado Financeiro

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



Considerações Finais

Disciplina na execução e foco na geração de caixa é prioridade da Companhia



Ânima Core

- Compromisso em controle de custos e despesas para manutenção dos ganhos operacionais
- Continuidade do aprimoramento do processo de concessão e gestão de bolsas

Ensino Digital

- Seguindo nossa estratégia de fortalecer o valor de nossas marca
- Vertical ganhando relevância no Ecossistema Ânima, com expansão e amadurecimento das marcas

Inspirali

- Firme em sua sólida trajetória
- 100 novas vagas de medicina aprovadas em março de 2024, totalizando 1.842 vagas aprovadas
- Crescimento acelerado do ecossistema de educação médica continuada

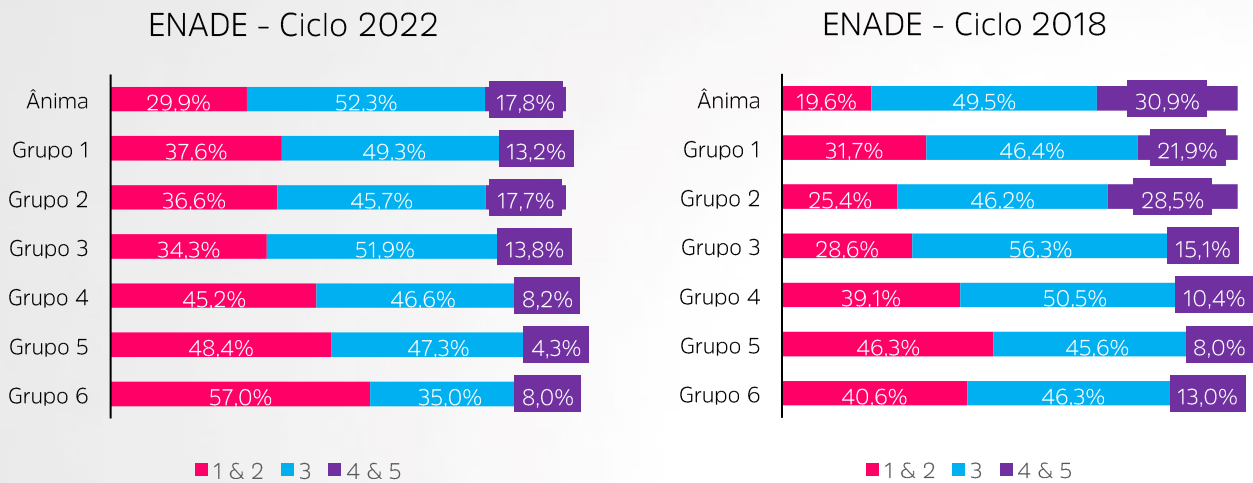
Consolidado

- Forte geração de caixa e desalavancagem orgânica em 2023, iniciando o ano com 4,0x e finalizando com 3,25x EBITDA LTM ajustado ex-ifs16
- Continuamos alinhados com nosso foco em qualidade, mantendo, mais uma vez, a liderança do ENADE entre as companhias listadas
- Conversão de EBITDA LTM ajustado ex-ifs16 em caixa de 77% (R\$ 711 milhões) vs 34% (R\$ 250 milhões) em 2022
- 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

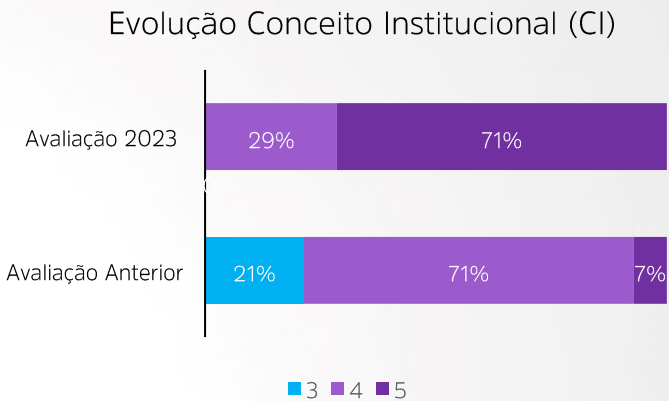
Obrigado!

Anexos - Qualidade Acadêmica

Compromisso com a oferta de educação de alto valor para nossos estudantes



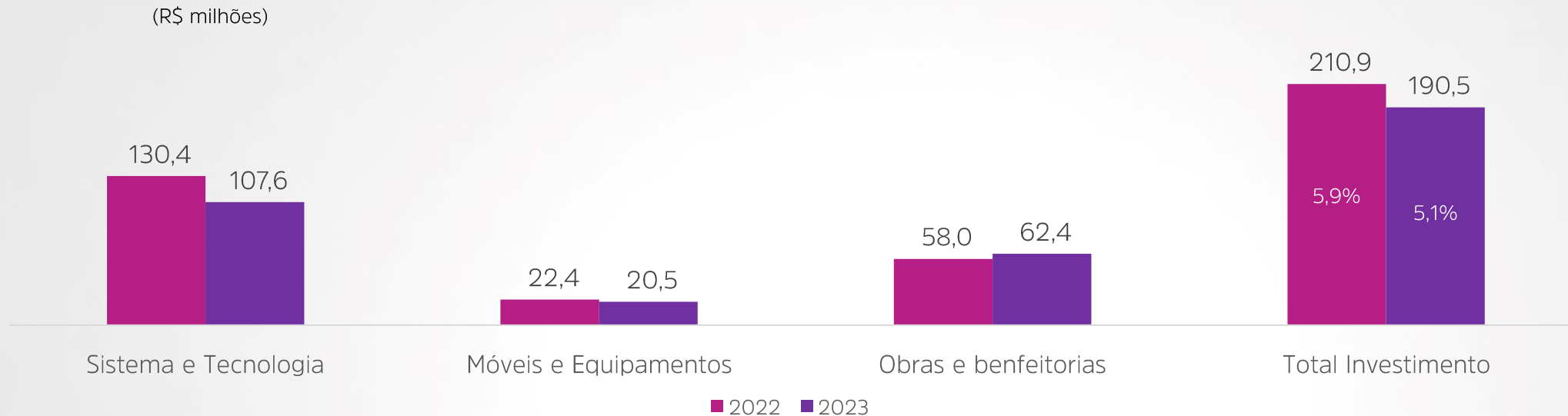
➤ No ciclo do Enade de 2022, nossas IES consolidadas apresentam maior proporção de alunos com conceitos superiores (4 e 5) do que as das demais instituições privadas listadas, além do menor percentual de alunos com conceitos 1 e 2 entre estas instituições.



➤ 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 Anhembí Morumbi, conquistando o conceito máximo.

Anexos - CAPEX

Maior disciplina e menor demanda reduzem desembolsos em CAPEX, sem impactar as operações



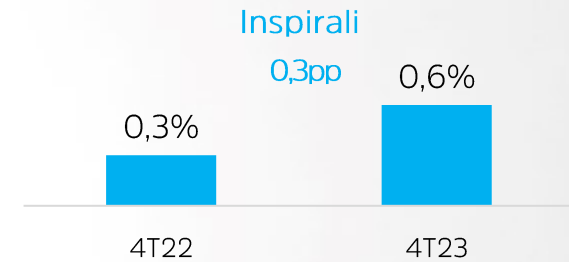
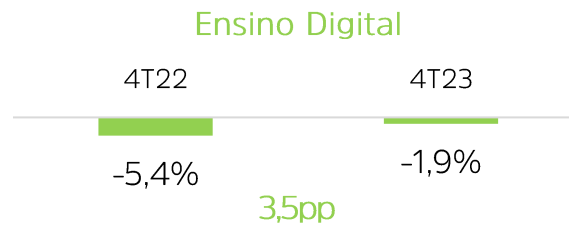
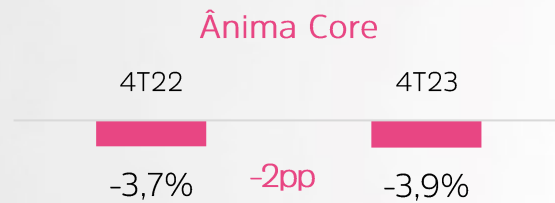
- Tecnologia segue sendo o maior montante sendo a redução ligada à evolução do projeto de troca de sistemas
- Impacto no ano de Obras e benfeitorias, após readequações de *campi* que receberam os alunos transferidos de unidades devolvidas
- A Companhia segue com seu foco na desalavancagem operacional, sendo disciplinada nos investimentos em CAPEX, mas sem deixar de realizar investimentos nas unidades físicas

Evasão 4T23

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

Taxa de Evasão

(em %)



A woman with her hair in a bun is seen from the back and side, looking at a large digital screen. The screen displays a cityscape at night with glowing lines and text. The overall color scheme is dominated by blue and purple hues, with bright, wavy lines of light crossing the foreground.

ănima
EDUCAÇÃO