

Ânima Educação (ANIM3)
Apresentação Institucional
Novembro/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 3T24





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



gestão

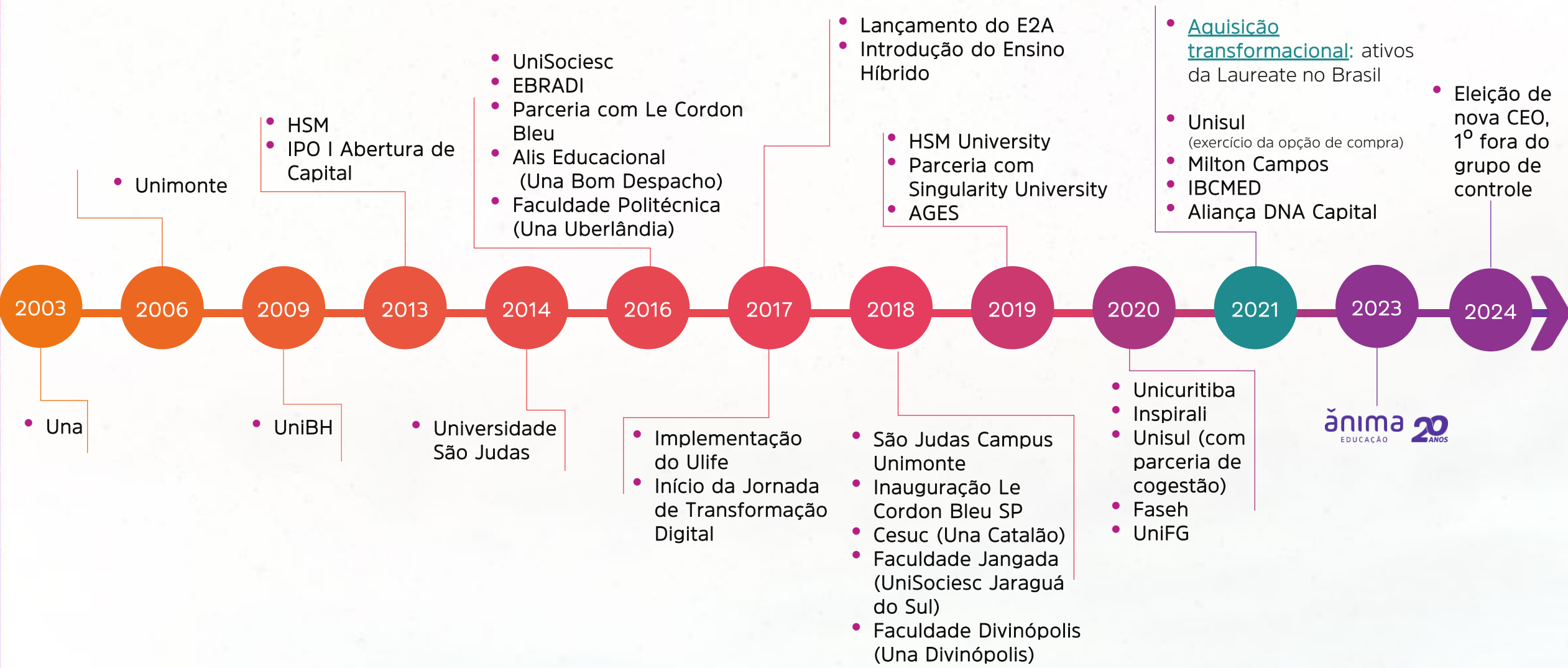
6.7.8.9

educação

2.3.4.5



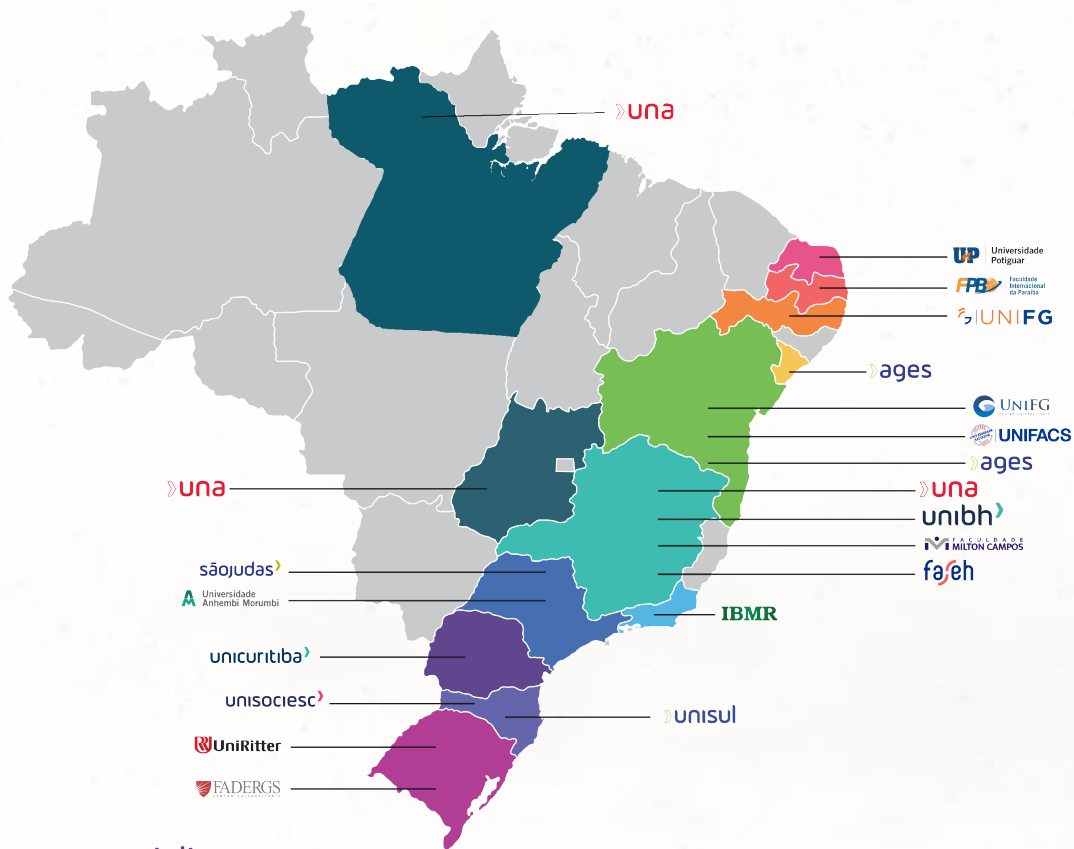
Linha do tempo: sólido histórico de crescimento orgânico e inorgânico e aprimoramento da governança





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



3T24

R\$ 3,8 bi Receita Líquida
 R\$ 1,1 bi EBITDA Ajustado ex-IFRS16
 27,9% Margem EBITDA ex-IFRS16
 13 Estados com operação presencial
 ~25 Marcas educacionais
 +380k Alunos
 +70 Campi
 +550 Polos

Informação por segmentos

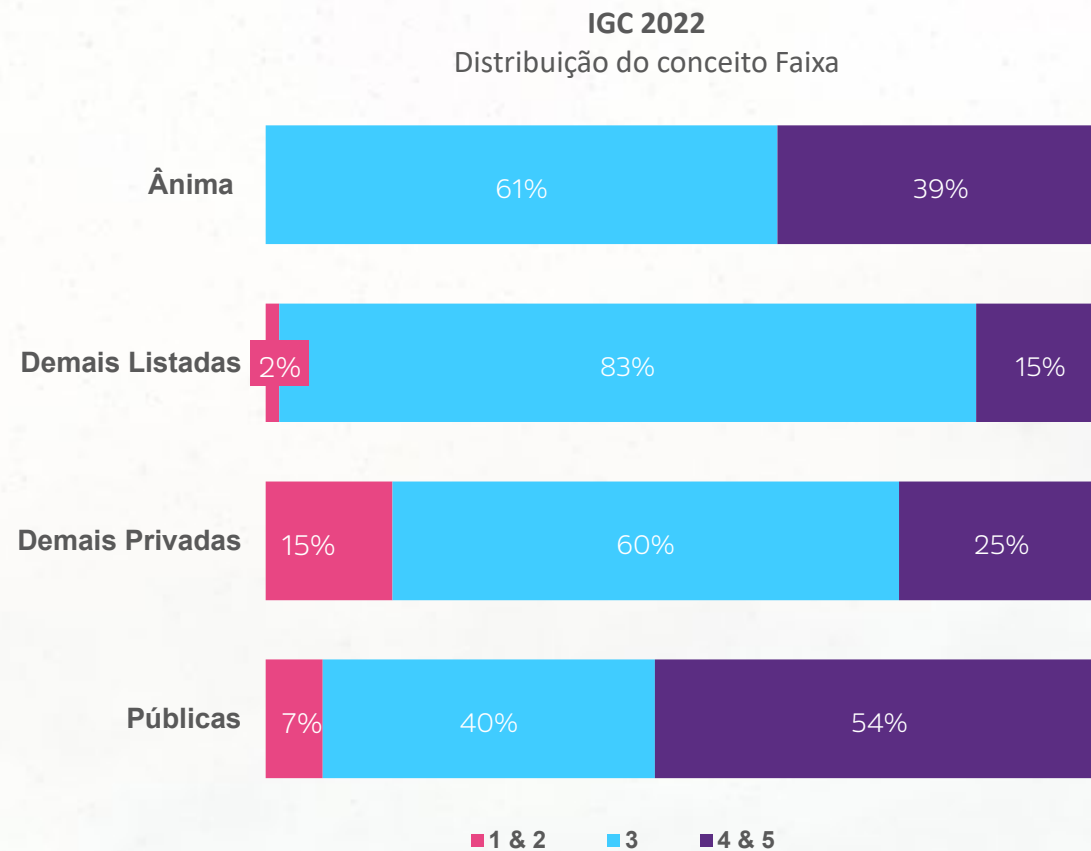
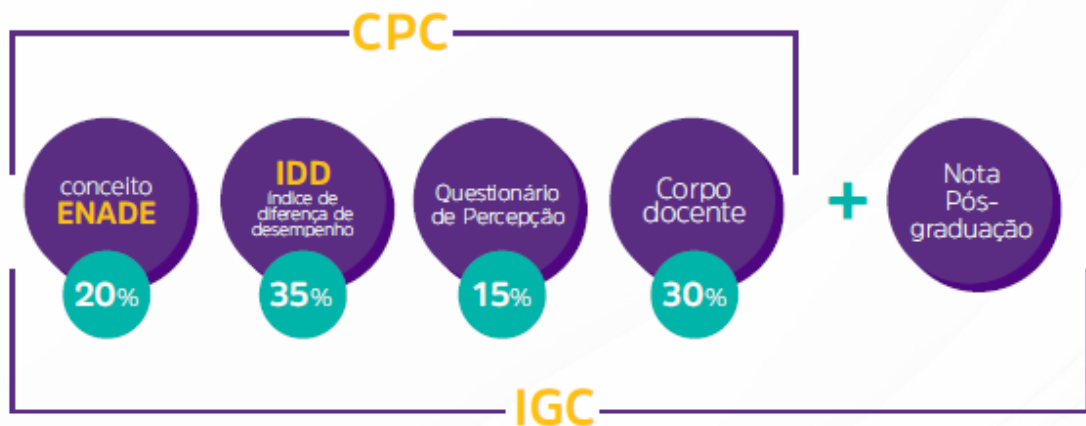
	Presencial ex. Medicina	Educação Médica	EAD
	<u>Ânima Core</u>	<u>Inspirali</u>	<u>Ensino Digital</u>
% Receita	57%	36%	7%
Base de Alunos ¹ (Graduação e pós-graduação)	211 mil	15 mil	132 mil
Ticket Graduação ²	R\$ 843	R\$ 9.315	R\$ 215
Margem Op.	37,3%	53,1%	39,8%

Nota: (1) Base de alunos no 3T24; (2) Tiquete referente ao 3T24



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:

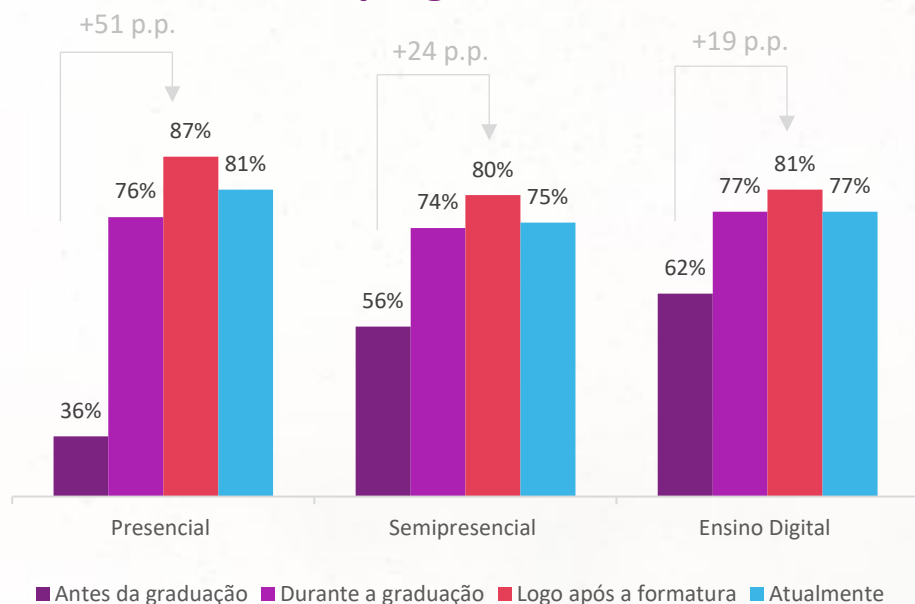


Pesquisa: Egressos da Graduação

Edição 2023

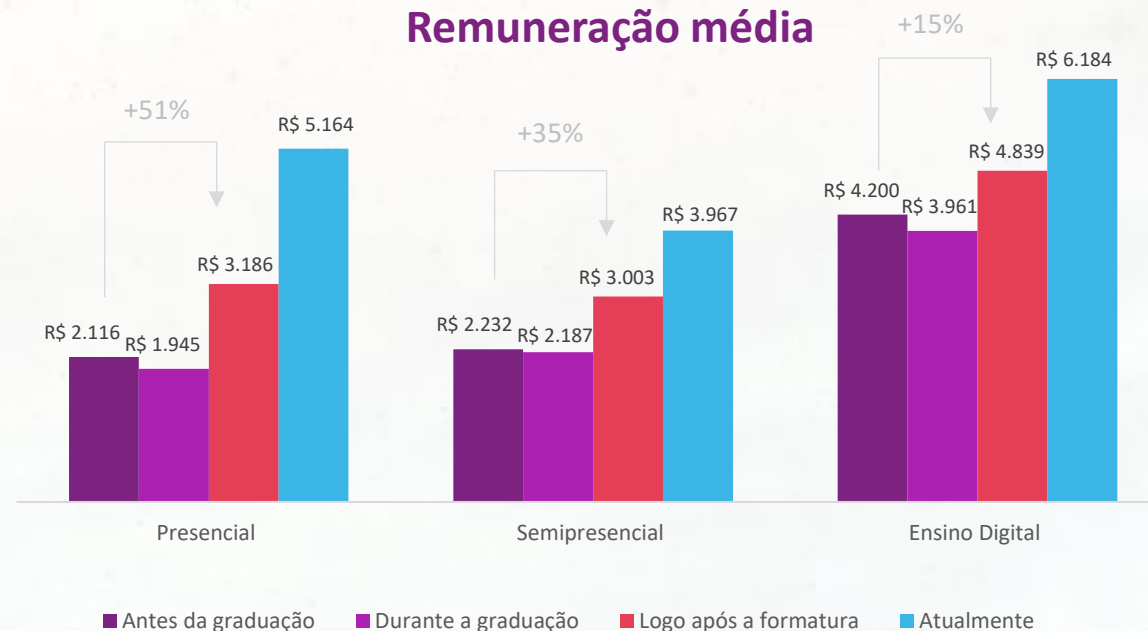
➤ Pesquisa realizada pela Ânima Educação com mais de 16 mil estudantes do ecossistema, de 12 estados brasileiros, que concluíram graduação entre 2018 e 2022, mostra o impacto da graduação para a vida dos estudantes no mercado de trabalho.

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

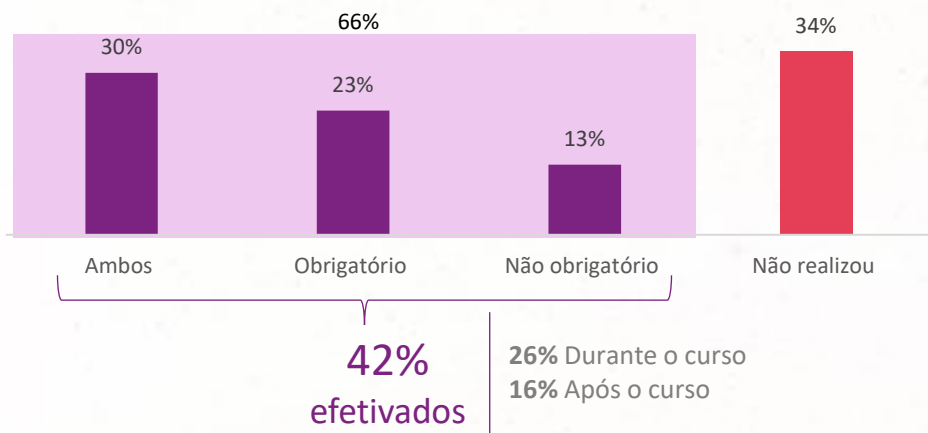
Amostra	Presencial	Semipresencial	Ensino Digital
% do Universo	7%	6%	7%

Pesquisa: Egressos da Graduação

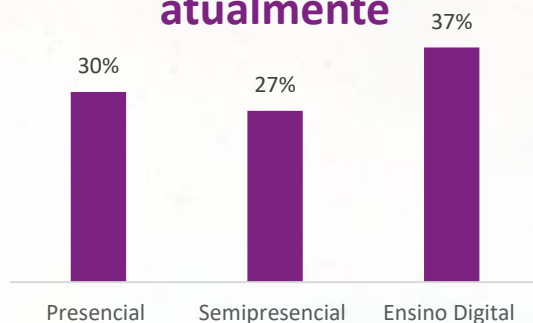
Edição 2023

Estágios

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



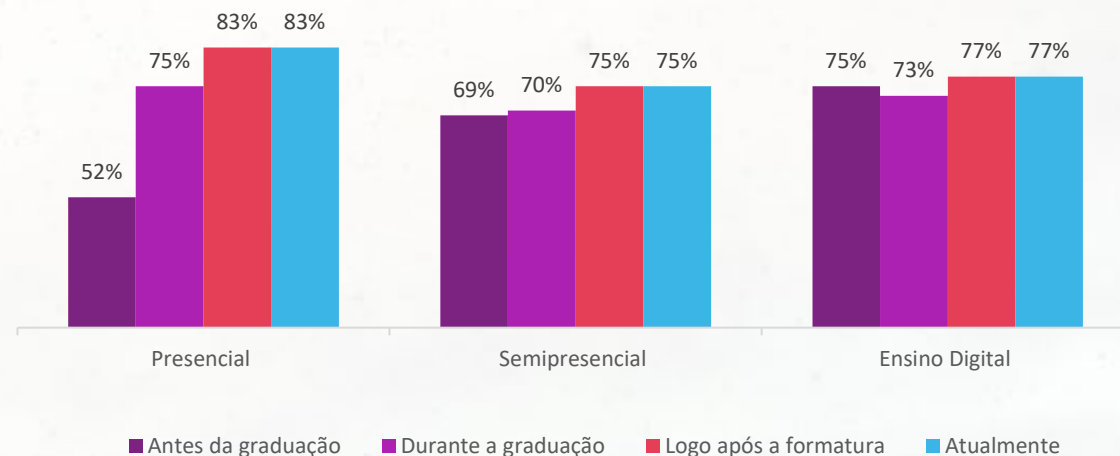
Egressos especialistas na área de formação atualmente



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

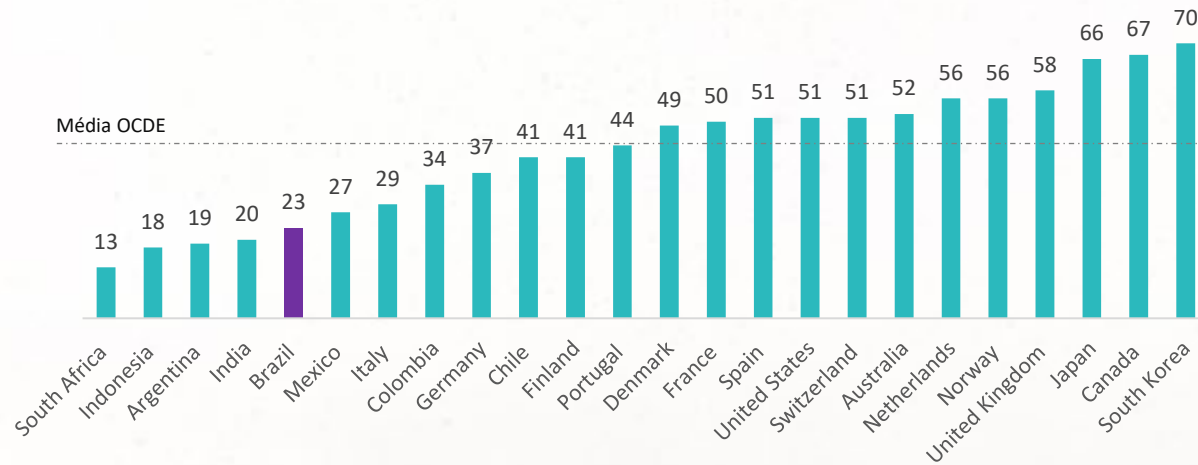
1. Visão Geral Ânima
2. Mercado de Ensino Superior
3. Resultados 3T24

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

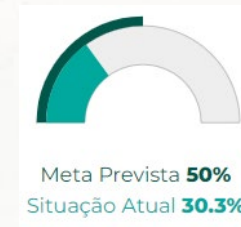


O Plano Nacional de Educação (PNE) determina diretrizes, metas e estratégias para a política governamentais para ampliar educação no país.

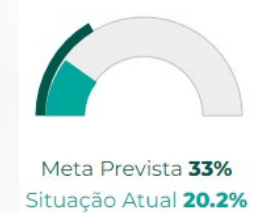
Meta 12

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

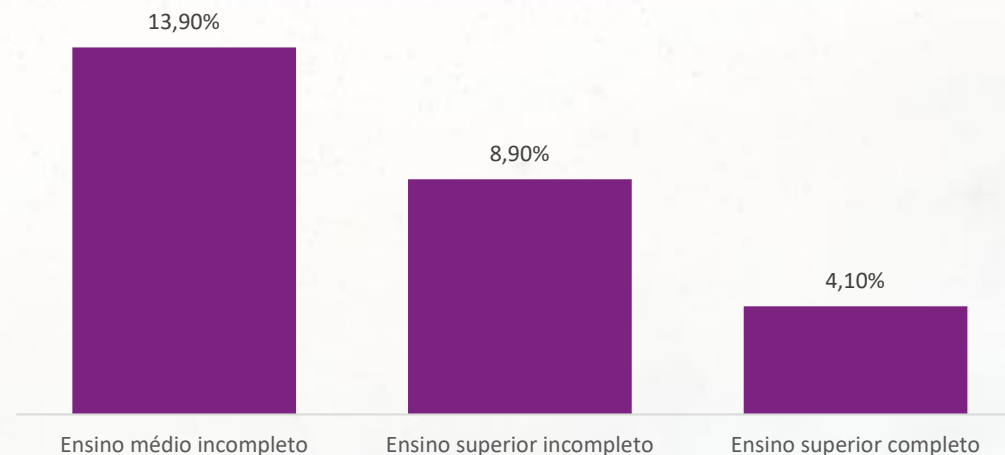


População com ensino superior possui renda mensal e taxa de desemprego melhor que àquelas sem graduação

Renda média por nível de instrução



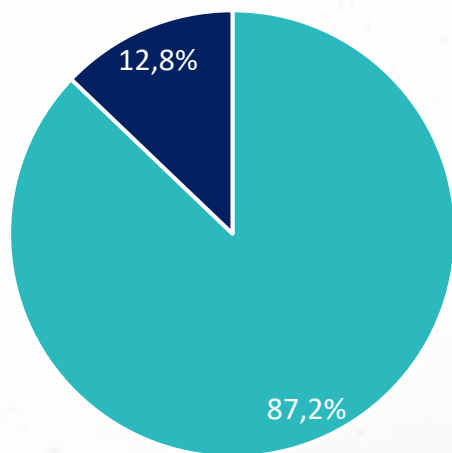
% de desocupação por nível de instrução



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

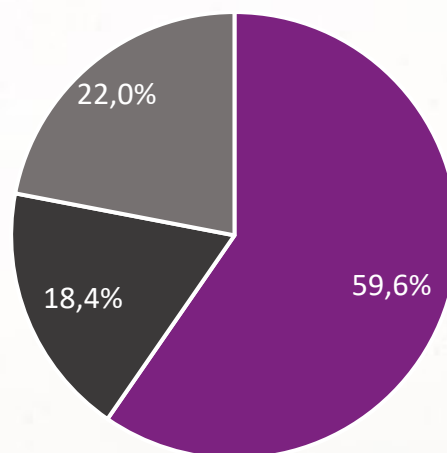
% de participação da iniciativa privada no ensino...

Médio



■ Ensino público ■ Ensino privado

Superior



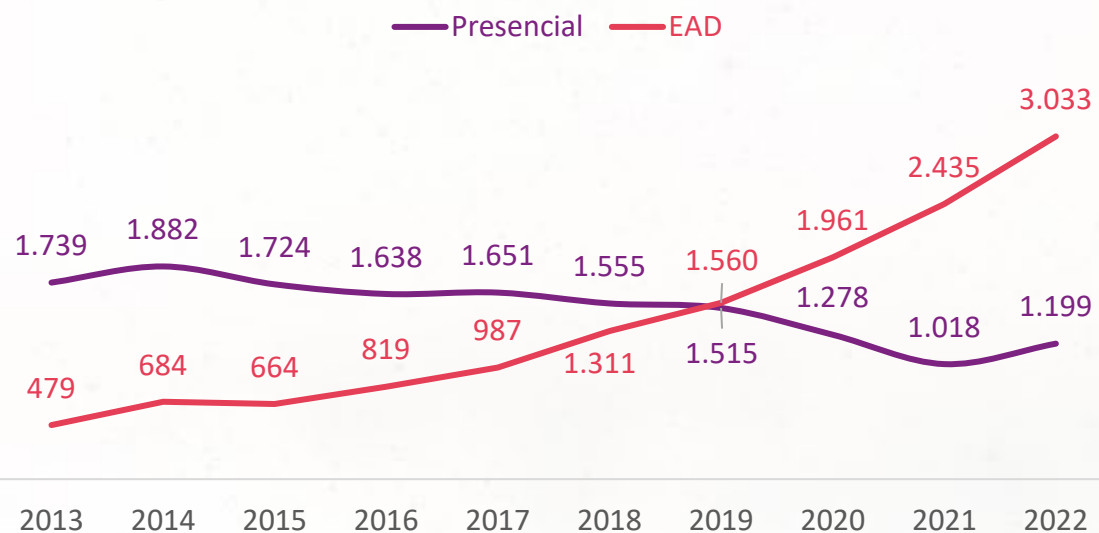
■ Privadas com fins ■ Privadas sem fins ■ Públicas

Programa Pé de meia

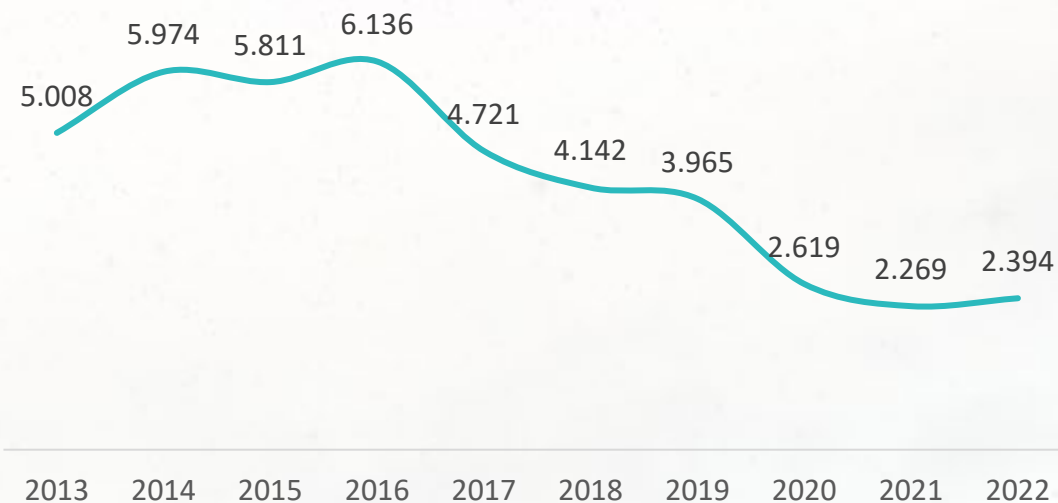
- Programa do governo federal de incentivo financeiro-educacional voltado a estudantes do ensino médio público.
- Visa promover a permanência e a conclusão escolar de estudantes nessa etapa de ensino.
- Ao comprovar matrícula e frequência, o estudante recebe o incentivo mensal de R\$ 200 e anual de R\$1.000.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



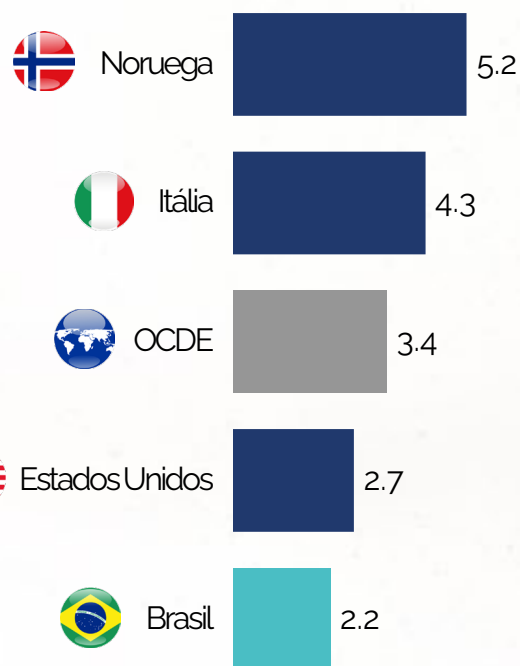
de participantes do ENEM (milhares)



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



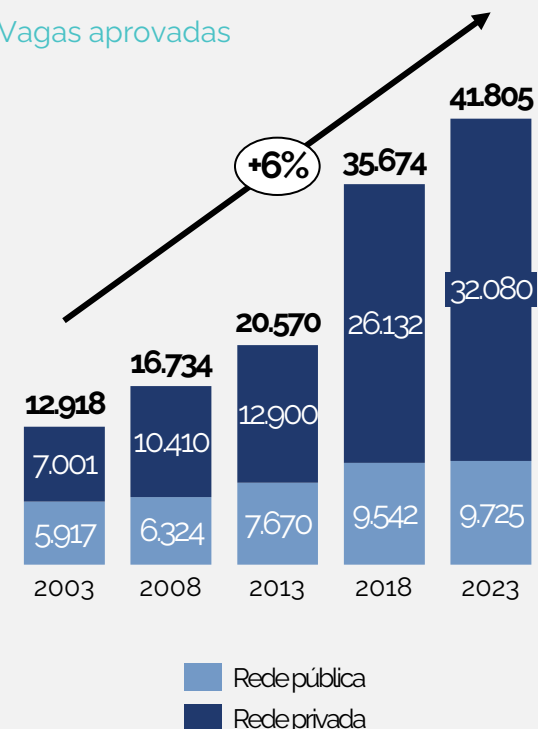
1,8x salário em comparação a cursos de engenharia²



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 3T24

Continuamos a trajetória de sólidos resultados financeiros no 3T24



› Redução de alavancagem

2,71x
alavancagem no 3T24
vs 3,41x no 3T23

› Receita com qualidade

+4,9%
de crescimento no tíquete líquido do Ens. Acad. do Core vs o 3T23

+6,9%
de crescimento no tíquete líquido do Ens. Acad. Inspirali vs o 3T23

› Geração de caixa da empresa

R\$ 328,5 MM
no 3T24 vs. R\$ 375,1 MM em 3T23

R\$ 778,9 MM
no 9M24 vs. R\$ 695,5 MM em 9M23

› Crescimento do EBITDA e Lucro Líquido

R\$ 264,8 MM
Ebitda ajustado ex-IFRS16
3T24 cresce 12,2% x 3T23

R\$ 860,7 MM
Ebitda ajustado ex-IFRS16
9M24 cresce 19,1% x 9M23

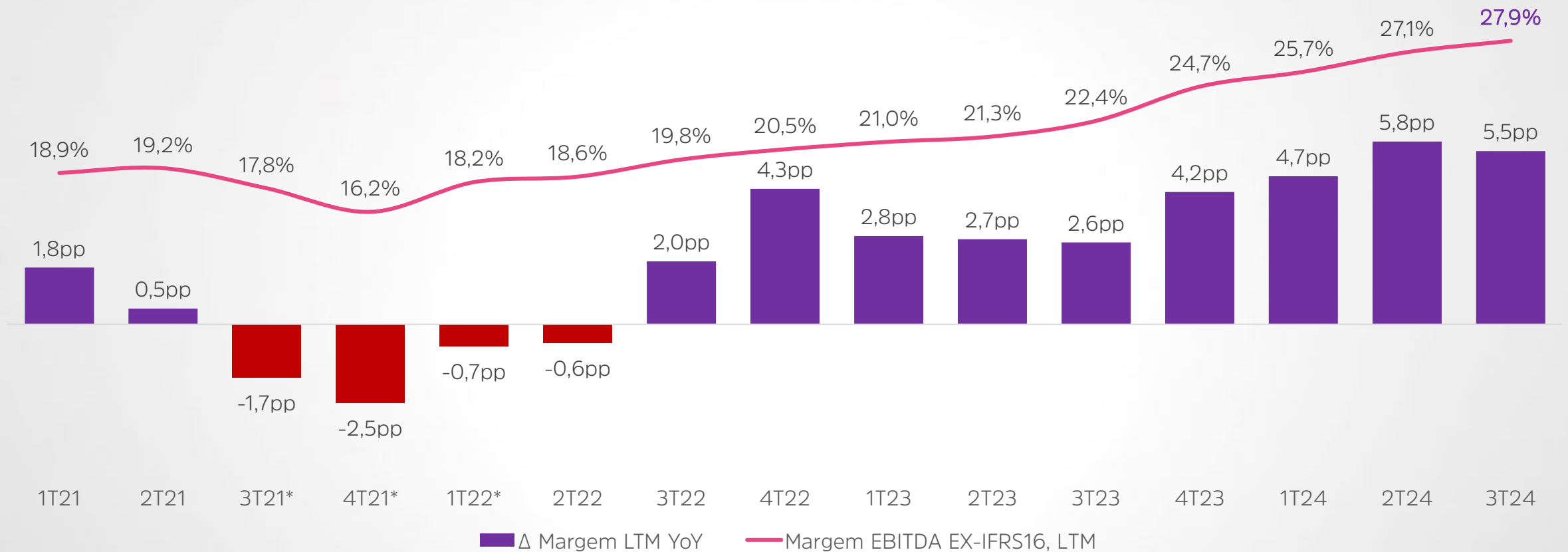
+3,1 p.p.
de expansão de margem
(3T24 x 3T23) chegando a
28,2%

R\$ 49,0 MM
de lucro líquido ajustado no
3T24 e R\$ 178,2 MM no
9M24

Nossa margem EBITDA ex-IFRS16 LTM expande pelo 11º trimestre consecutivo, atingindo maior patamar histórico

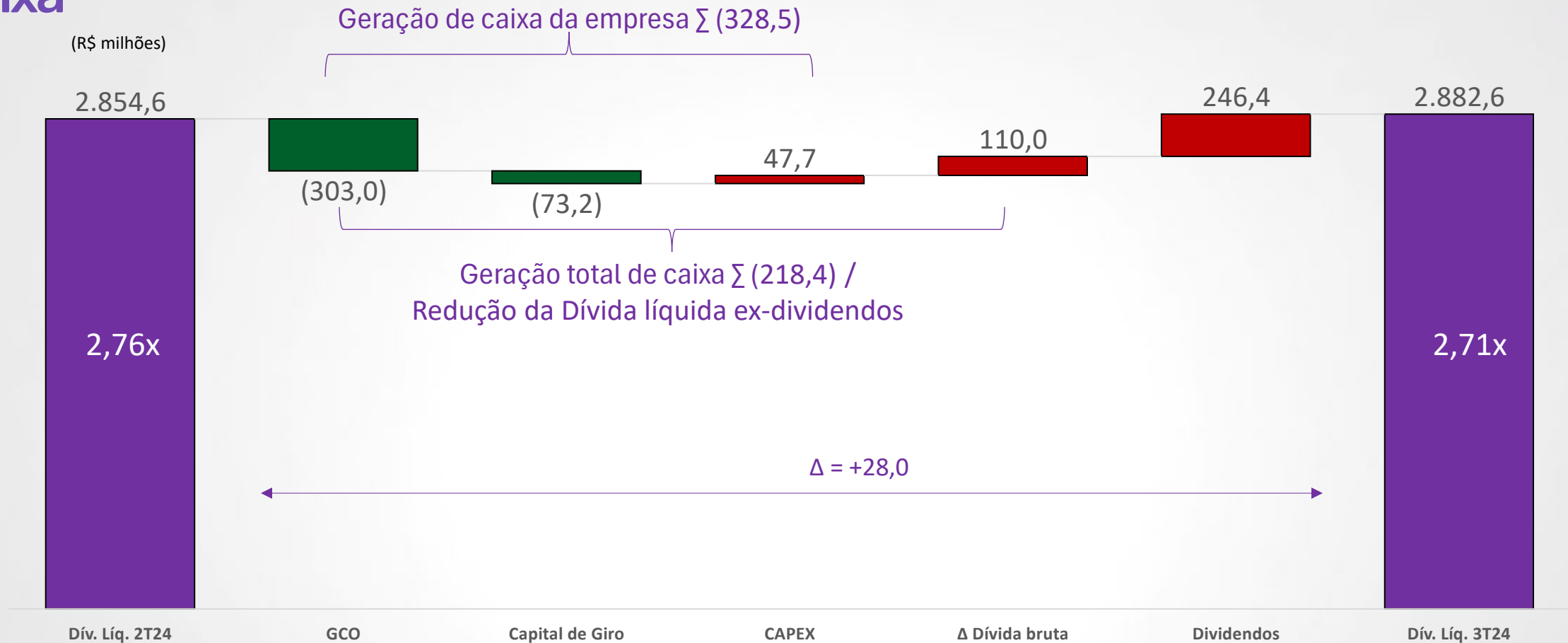


Evolução da margem EBITDA ajustado LTM ex-IFRS16 - Normalizada

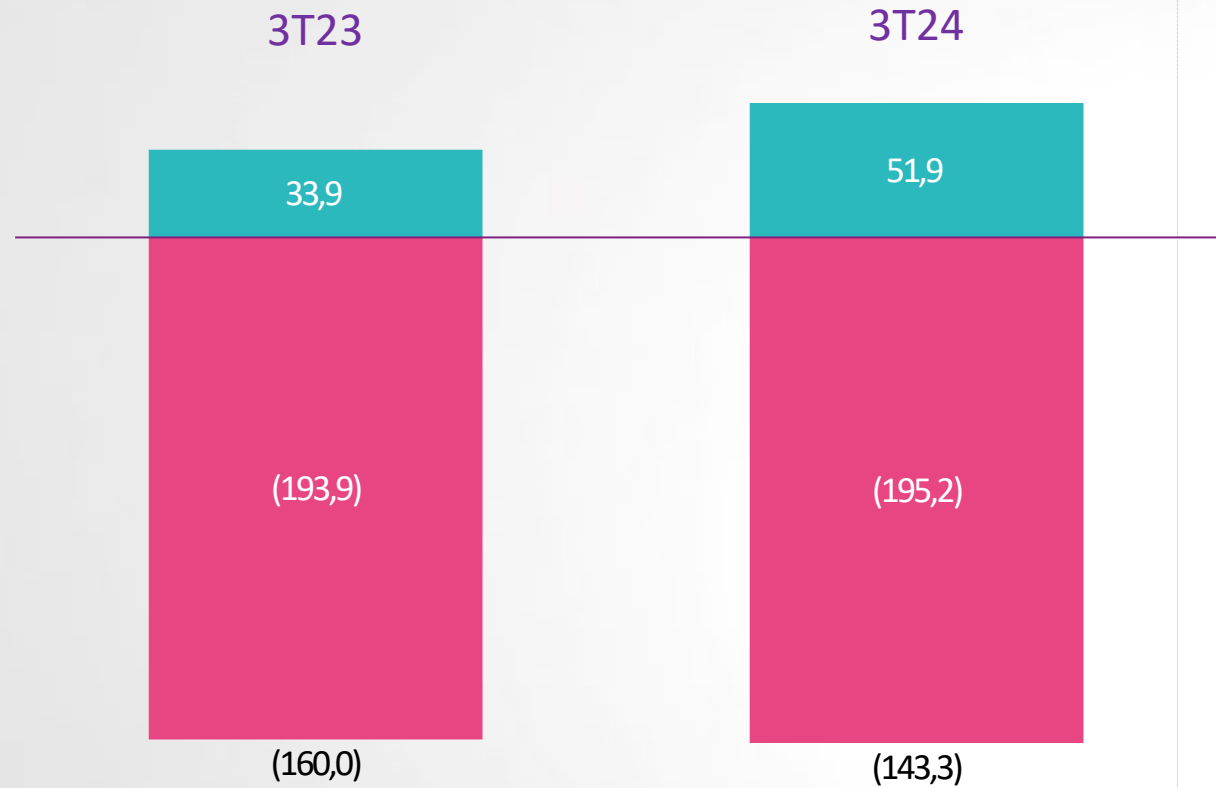


* normalização: excluindo-se as reversões de provisões não-caixa do 3T21, no valor de R\$118,7 milhões.

Encerramos o 3T24 com uma alavancagem de 2,71x, o menor patamar desde a aquisição da Laureate, fruto do nosso foco em geração de caixa

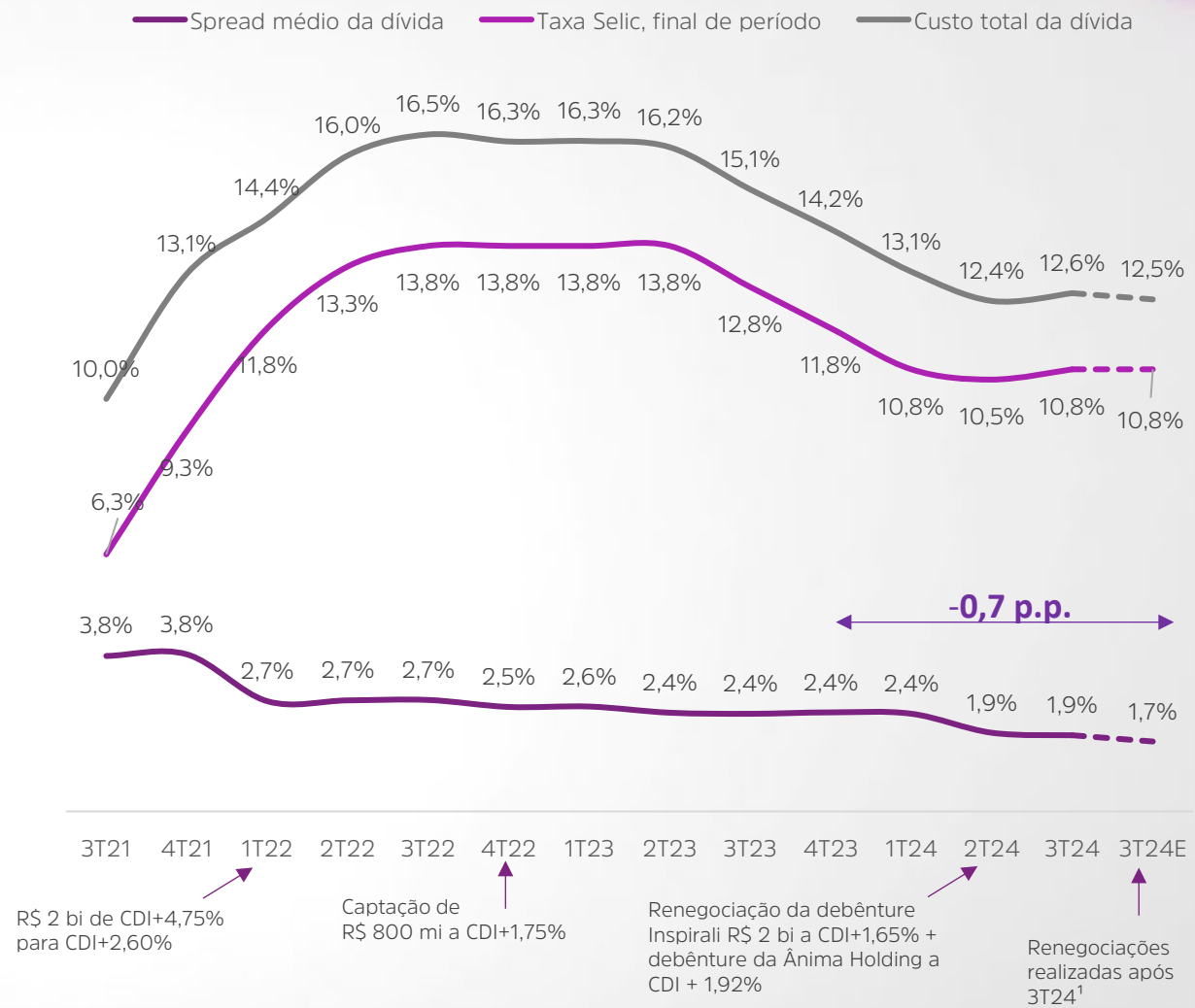


As iniciativas de gestão de passivos bancários e de uma posição de caixa mais robusta levaram a uma melhora de 10,4% do resultado financeiro líquido (3T24 vs. 3T23) bem como a redução dos *spreads*, que caíram 0,7 p.p. no ano...

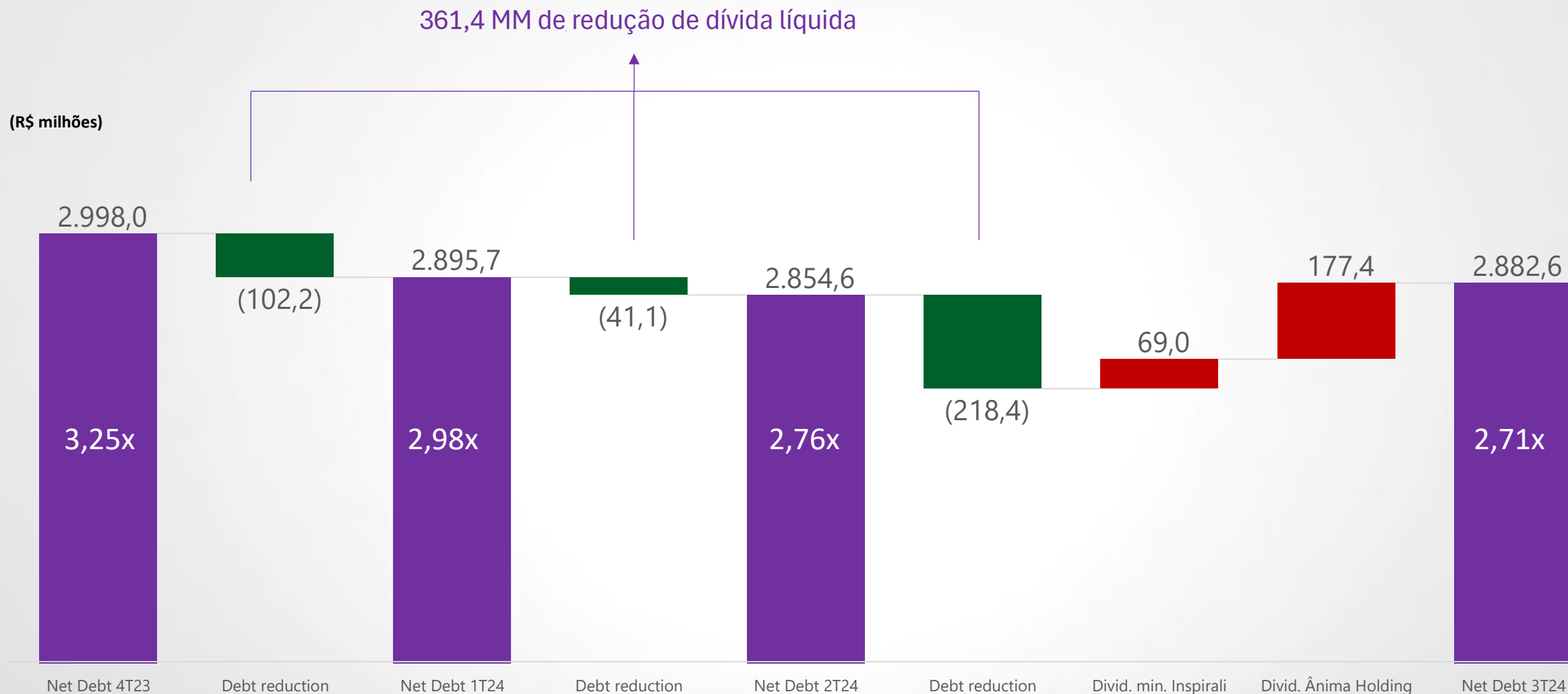


Receitas financeiras
Despesas financeiras

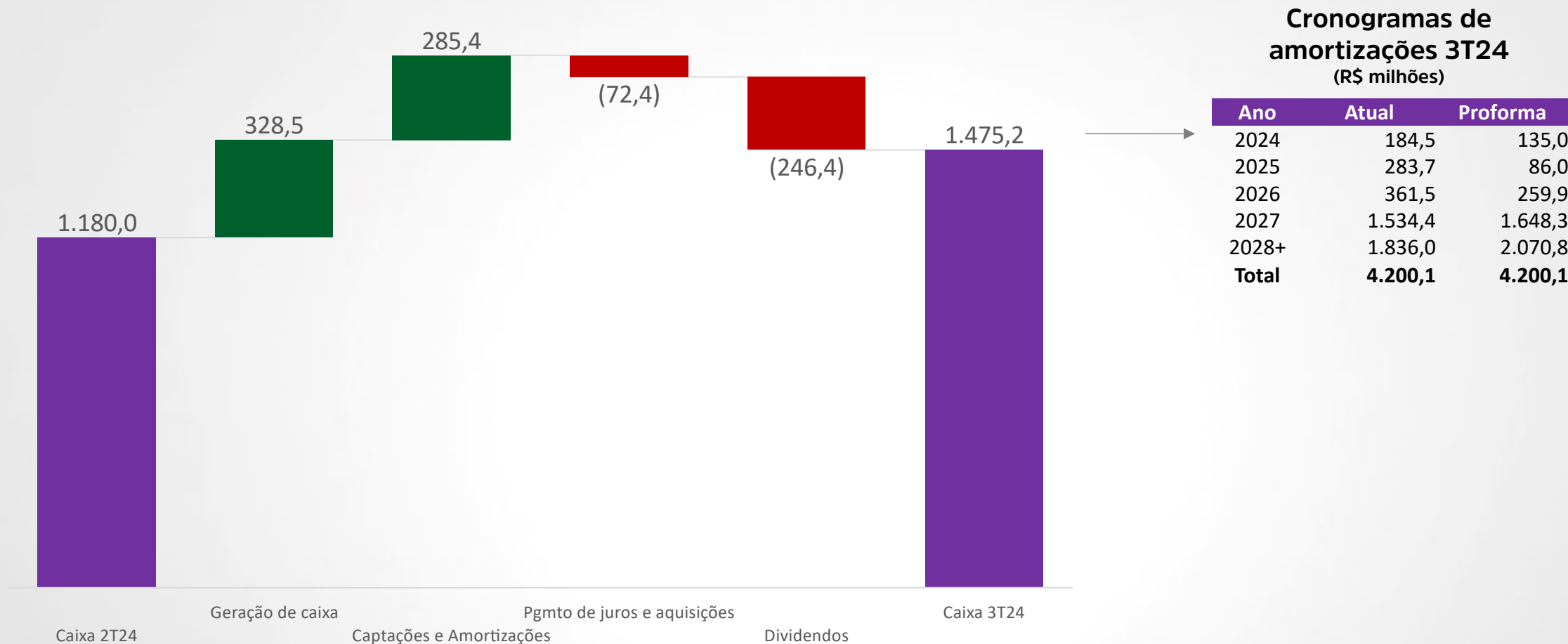
3T24E: Estimativa da taxa conforme eventos subsequentes citados.



Nos últimos 3 trimestres, tivemos uma redução de dívida líquida (pré-dividendos) de R\$ 361,4 milhões



... e nos levaram a uma posição de caixa mais confortável, suficiente para liquidação do principal da dívida bancária pelos próximos 3 anos



Cronogramas de amortizações 3T24
(R\$ milhões)

Ano	Atual	Proforma
2024	184,5	135,0
2025	283,7	86,0
2026	361,5	259,9
2027	1.534,4	1.648,3
2028+	1.836,0	2.070,8
Total	4.200,1	4.200,1

EBITDA ajustado ex-IFRS16 registrou expansão de 12,2% e crescimento de 3,1 p.p. de margem em relação ao mesmo trimestre do ano anterior

R\$ milhões (exceto em %)	3T24	%AV	3T23	%AV	Δ 3T24/ 3T23	Δ AV
Receita Líquida	938,3	<i>100,0%</i>	940,4	<i>100,0%</i>	-0,2%	-
Custo Docente	(205,4)	<i>-21,9%</i>	(216,1)	<i>-23,0%</i>	-5,0%	1,1pp
Serviços de Terceiros	(49,5)	<i>-5,3%</i>	(66,7)	<i>-7,1%</i>	-25,8%	1,8pp
PDD	(41,2)	<i>-4,4%</i>	(54,5)	<i>-5,8%</i>	-24,4%	1,4pp
Marketing	(72,8)	<i>-7,8%</i>	(76,0)	<i>-8,1%</i>	-4,2%	0,3pp
Pessoal e G&A	(74,9)	<i>-8,0%</i>	(71,0)	<i>-7,5%</i>	5,6%	-0,5pp
Outros	(89,0)	<i>-9,5%</i>	(64,8)	<i>-6,9%</i>	37,3%	-2,6pp
Resultado Operacional	405,5	<i>43,2%</i>	391,3	<i>41,6%</i>	3,6%	1,6pp
Despesas Corporativas	(71,5)	<i>-7,6%</i>	(83,1)	<i>-8,8%</i>	-13,9%	1,2pp
EBITDA Ajustado	333,9	<i>35,6%</i>	308,2	<i>32,8%</i>	8,4%	2,8pp
Despesa com aluguel	(69,1)	<i>-7,4%</i>	(72,2)	<i>-7,7%</i>	-4,2%	0,3pp
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	264,8	<i>28,2%</i>	236,0	<i>25,1%</i>	12,2%	3,1pp

➤ Crescimento de outros custos, concentrados no segmento Inspirali, decorrente do amadurecimento dos cursos

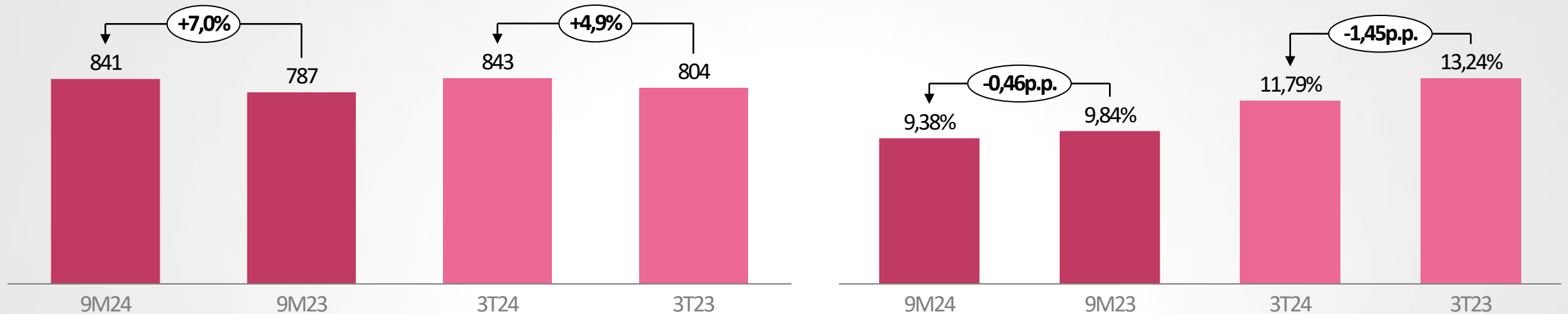
➤ Crescimento de Ebtida decorrente de ganhos de eficiência em diversas rubricas, mantendo trajetória de crescimento de margens

Nosso segmento Core continua entregando tíquete e resultado operacional em patamares saudáveis e reflexos positivos na evasão

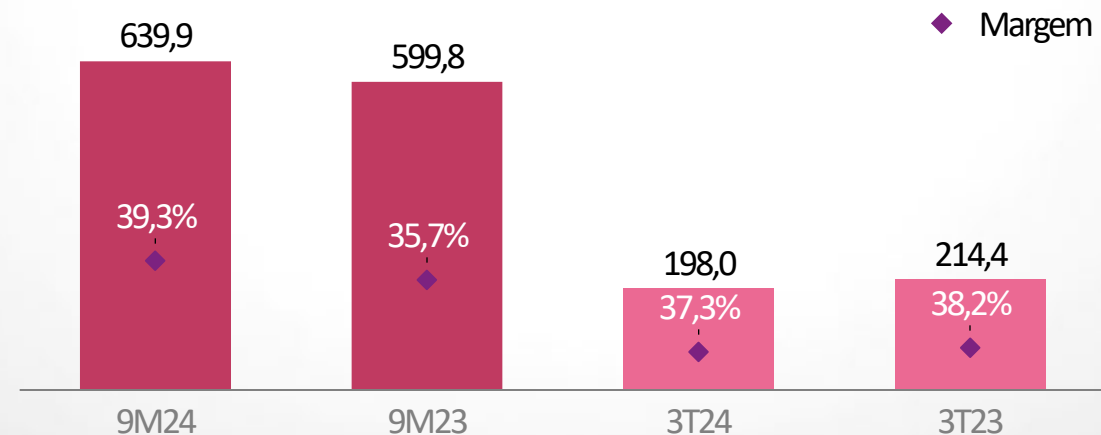
ã

Tíquete (em R\$)

Evasão (em %)



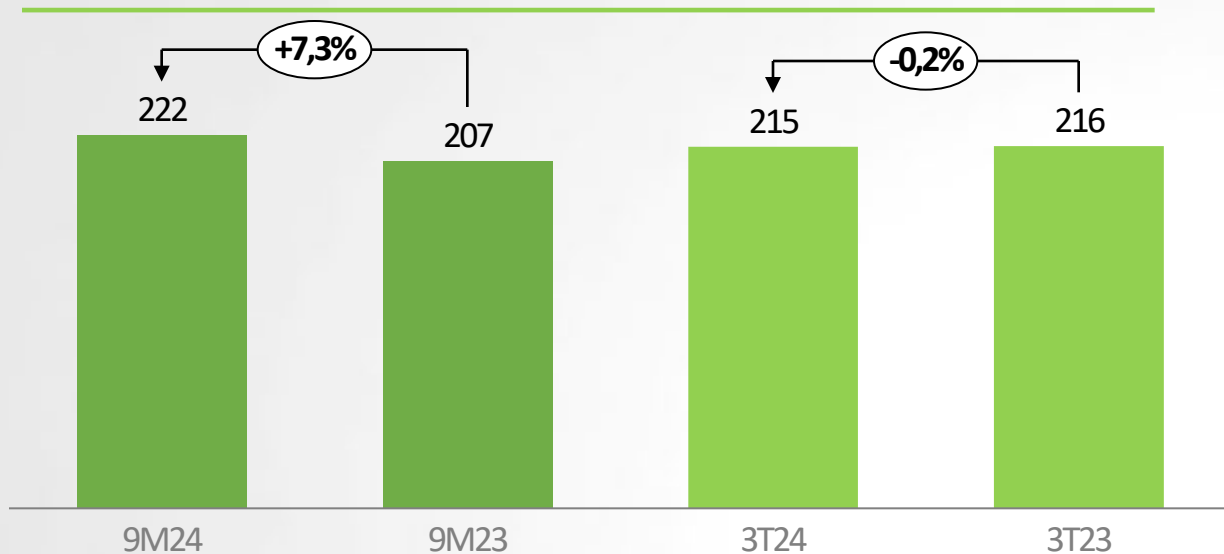
Resultado operacional (em R\$ milhões)



Ensino Digital também demonstra os reflexos positivos da estratégia, com redução da evasão e crescimento do resultado operacional



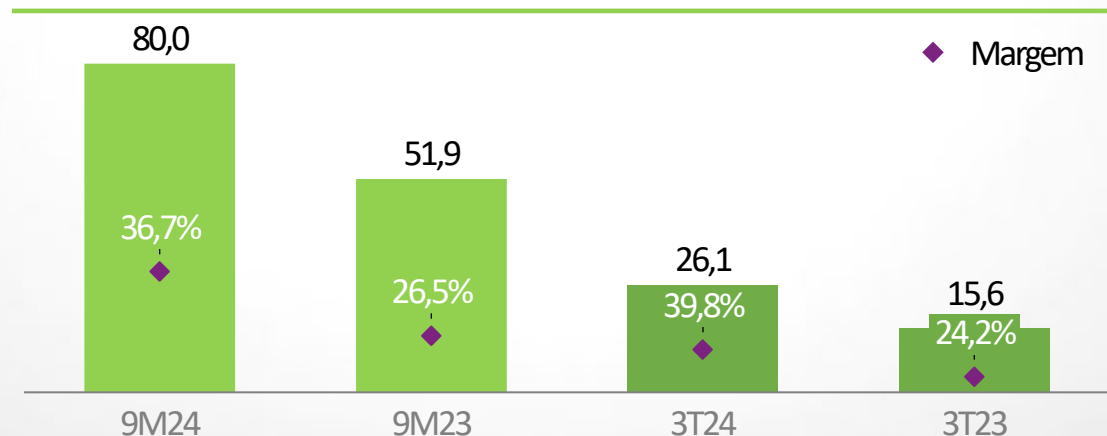
Tíquete (em R\$)



Evasão (em %)



Resultado operacional (em R\$ milhões)



Enquanto a Inspirali continua sendo uma importante avenida de crescimento, com crescimento real de tíquete e expansão de resultado operacional

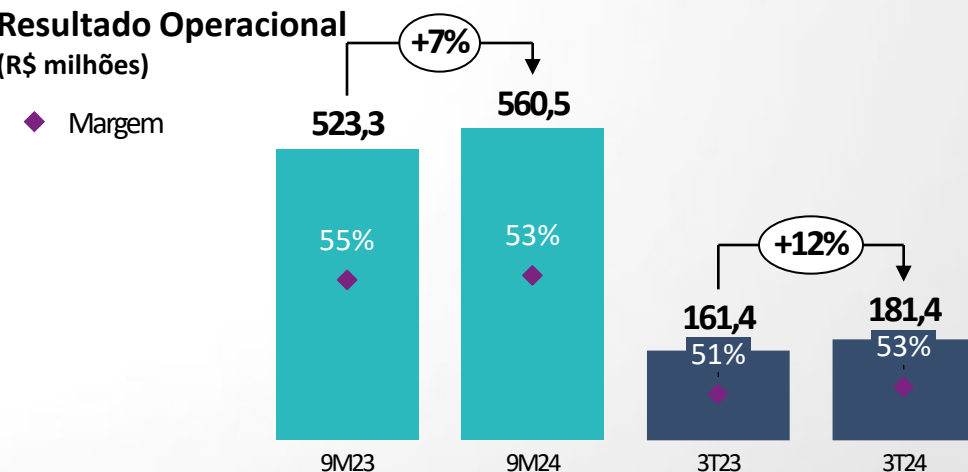
Inspirali

- Na graduação médica encerramos o 3T24 com 11.626 alunos matriculados (+2% YoY) nos seus 15 *campi*. Neste tri, tivemos o início das aulas da primeira turma do curso de graduação de Medicina da Faculdade Una de Tucuruí (PA), cujas 50 vagas anuais autorizadas foram preenchidas em sua totalidade. O tíquete médio da graduação aumentou 6,9% no 3T24 versus o 3T23.
- A operação da EMC, registrou uma base de 3.733 alunos, 3% acima do 3T23. O tíquete médio no 3T24 foi 2,0% acima do 3T23.
- A receita líquida consolidada da Inspirali foi de R\$341,5 milhões no 3T24 (+8,5% YoY) e acumulou R\$1.058,6 milhões nos 9M24 (+11,5% YoY).

	9M24	9M23	Δ9M24/ 9M23	3T24	3T23	Δ3T24/ 3T23
Receita Líquida (R\$ milhões)	1.058,6	949,1	11,5%	341,5	314,8	8,5%
Ensino Acadêmico	1.014,7	910,0	11,5%	324,9	299,0	8,6%
Educação Médica Continuada	44,0	39,1	12,3%	16,6	15,7	5,5%
Base de Alunos (em milhares)¹	15,5	15,1	2,1%	15,4	15,1	2,0%
Ensino Acadêmico	11,9	11,8	1,4%	11,6	11,4	1,6%
Educação Médica Continuada	3,5	3,4	4,8%	3,7	3,6	3,4%
Tíquete Líquido (R\$ / mês)²	7.602	6.961	9,2%	7.411	6.970	6,3%
Ensino Acadêmico	9.441	8.582	10,0%	9.315	8.710	6,9%
Educação Médica Continuada	1.383	1.291	7,1%	1.483	1.454	2,0%

- Custos: seguem a tendencia observada nos trimestres anteriores e refletem (i) o estabelecimento da estrutura necessária para melhor servir seus alunos, e (ii) a maturação esperada dos cursos de graduação de medicina.
- Investimentos em marketing: levemente acima dos patamares de 2023, resultado de iniciativas de atração de alunos e de fortalecimento da marca Inspirali.
- Despesas gerais e admin: significativa redução, fruto de um trabalho contínuo de busca de eficiência nas áreas de *backoffice*.
- Como resultado, a Inspirali entregou expansão de margem operacional para 51,3% no 3T24 e acumulou margem de 52,9% nos 9M24.

Resultado Operacional (R\$ milhões)



Com esses resultados sólidos, levantamos o olhar para o futuro, e damos início a um novo momento para a Companhia: a 3^a onda

➤ Crescimento sustentável da receita

- Novo desenho organizacional no negócio core, com 3 grandes avenidas de crescimento
- Novo Comex – foco e agilidade
- Sem abrir mão de eficiência e geração de caixa

ã

ãnima
EDUCAÇÃO

Obrigado!

