

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





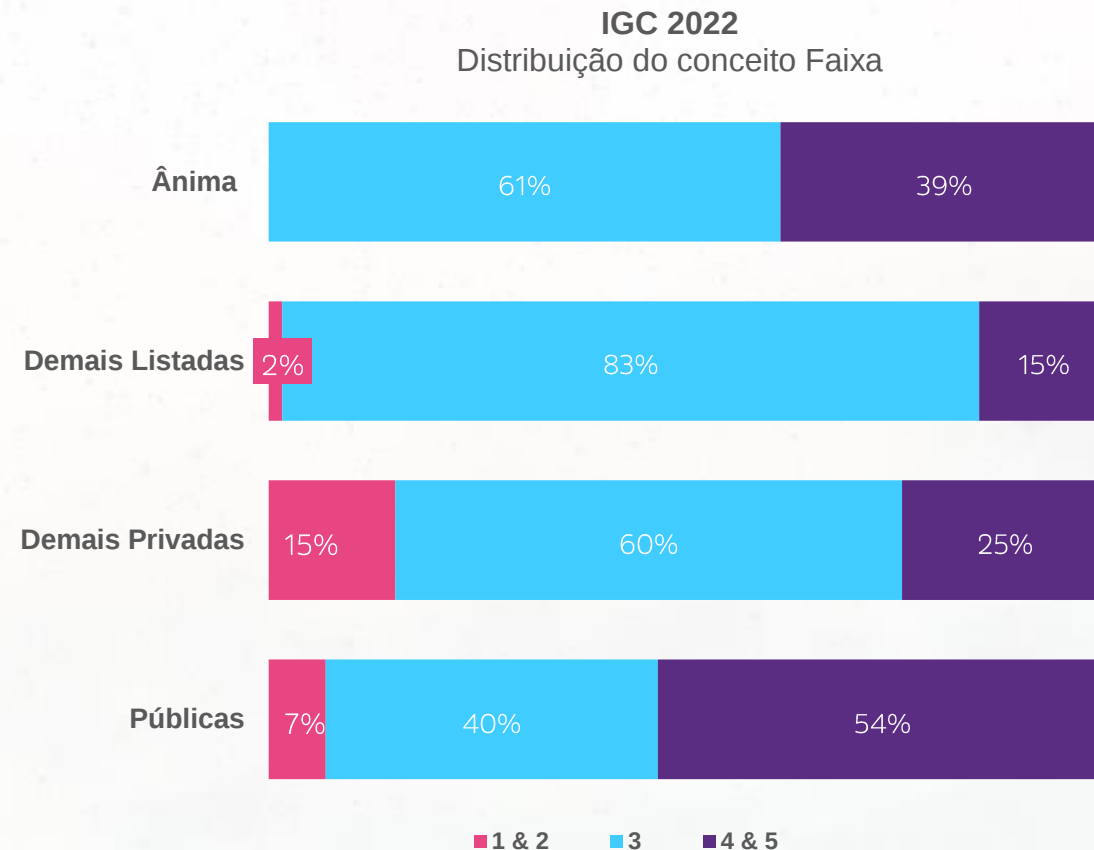
Propósito e Princípios: Transformar o país pela educação, impactando vidas com qualidade de ensino e escala





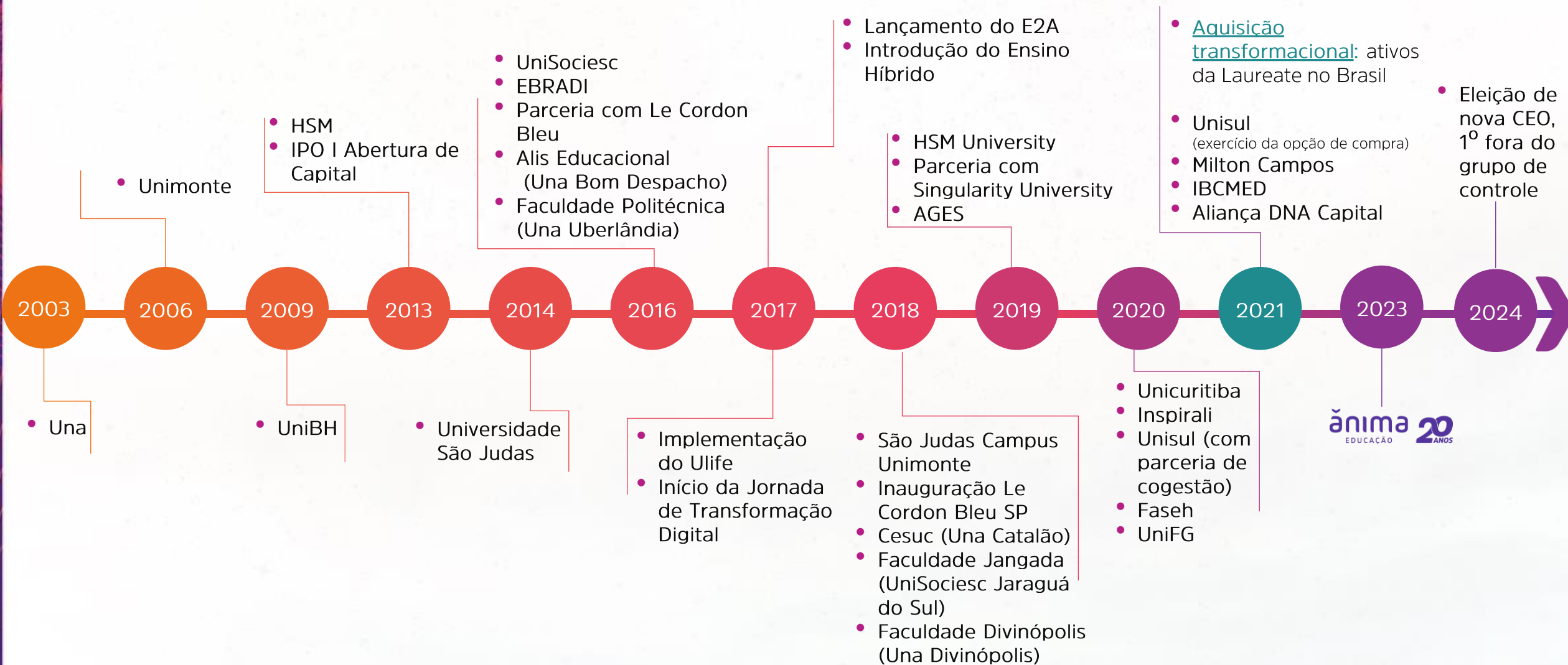
Qualidade de Ensino: Liderança no IGC entre instituições privadas, indicador mais relevante do MEC

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





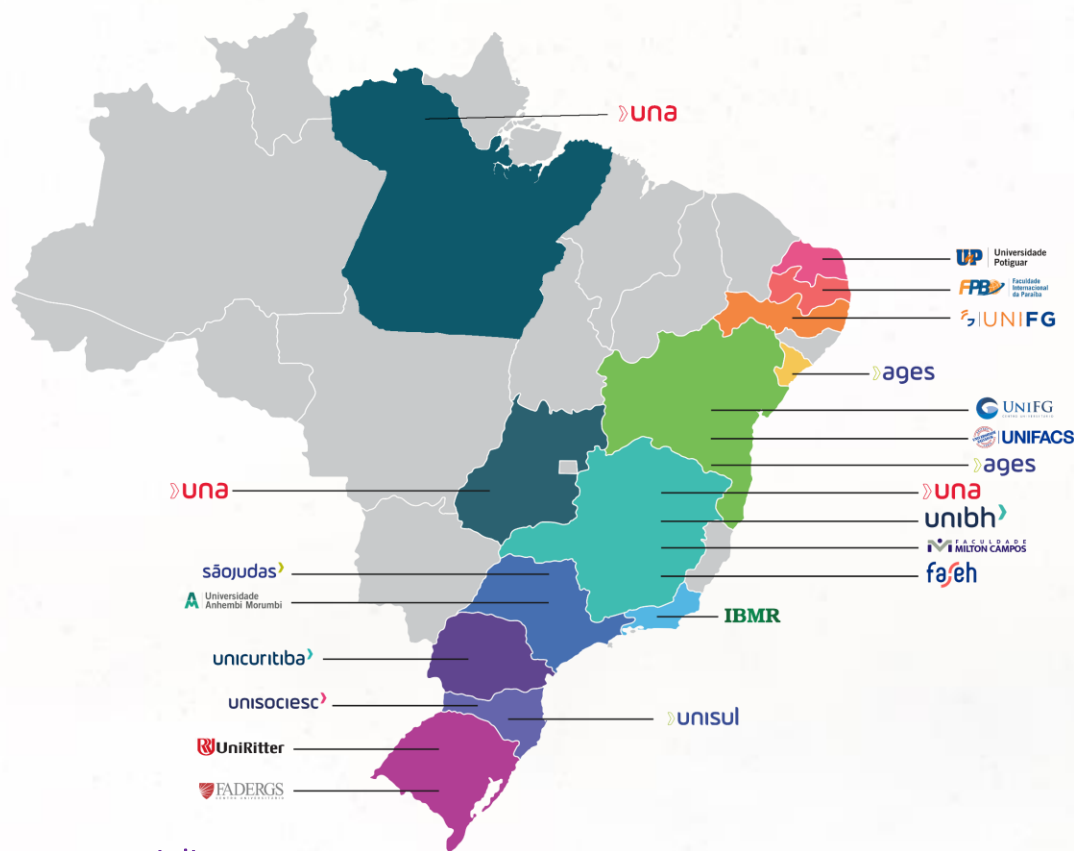
Linha do tempo: sólido histórico de crescimento orgânico e inorgânico e aprimoramento da governança





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



Consolidado LTM 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



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

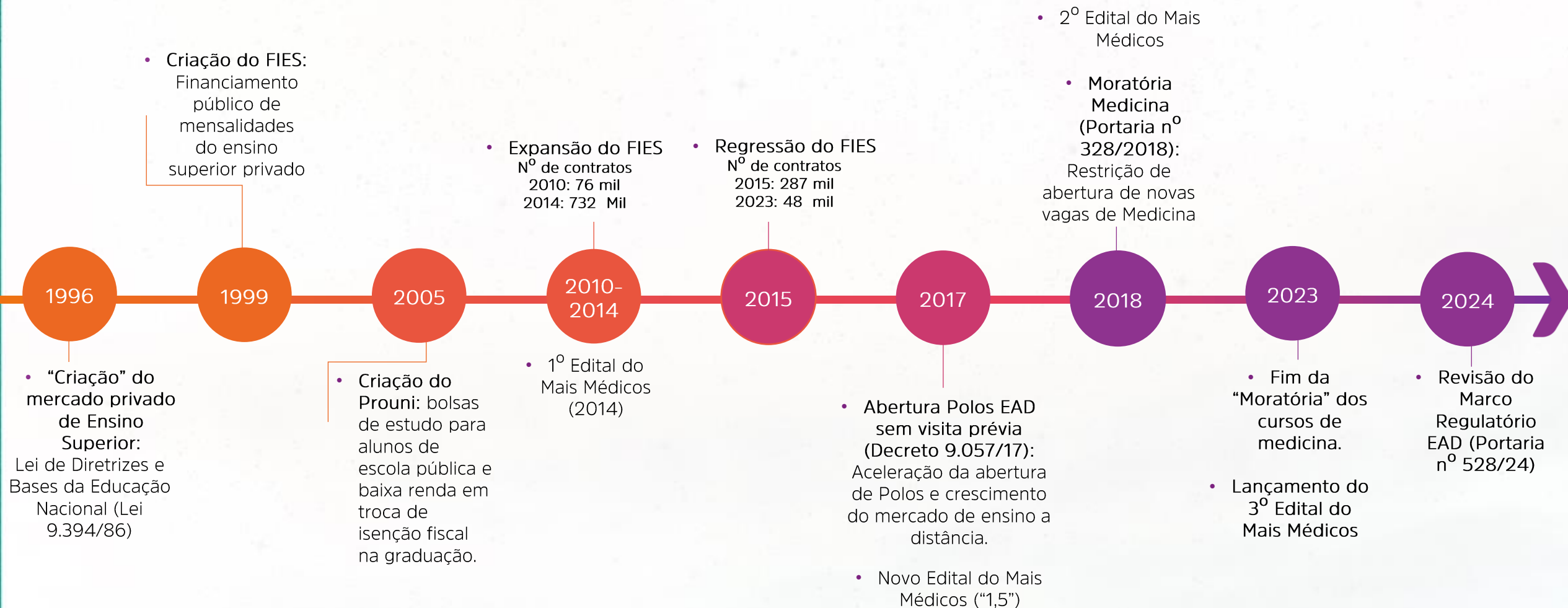


Estratégia e Novos Negócios e ESG

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

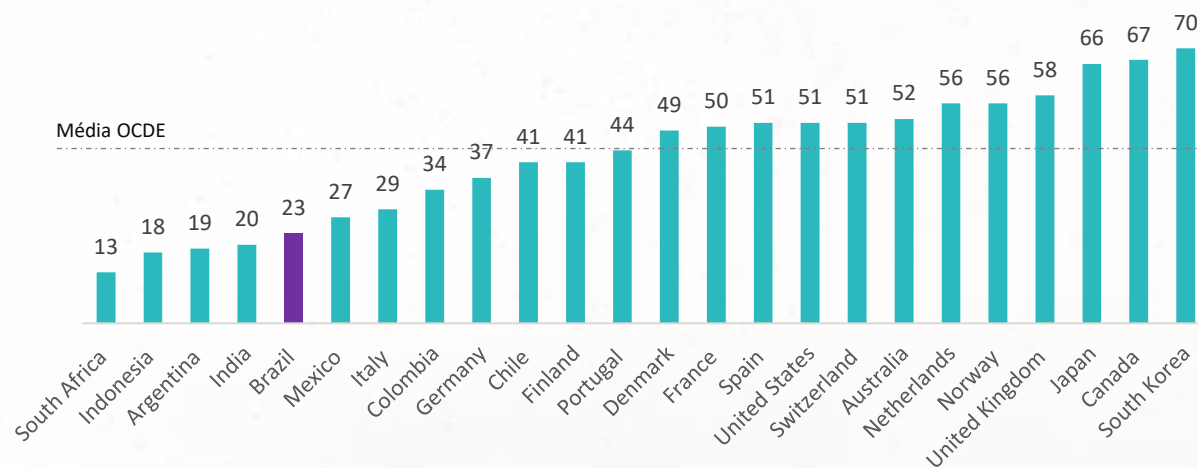
1. Visão Geral Ânima
2. Mercado de Ensino Superior
3. Resultados 2T24

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

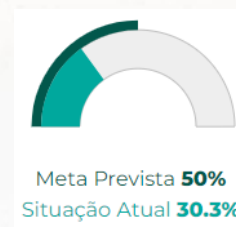


O Plano Nacional de Educação (PNE) determina diretrizes, metas e estratégias para a política governamentais para ampliar educação no país.

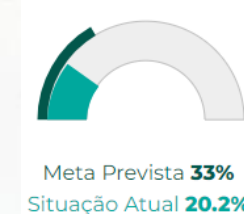
Meta 12

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

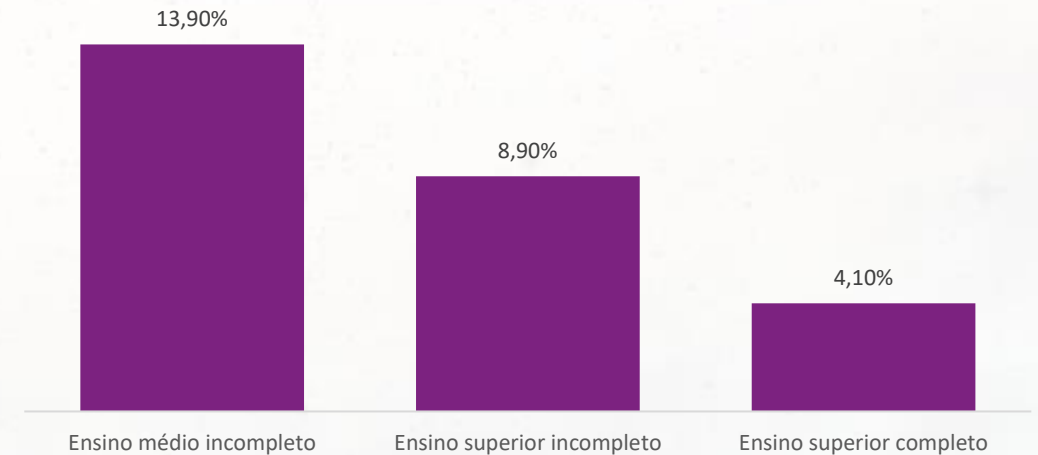


População com ensino superior possui renda mensal e taxa de desemprego melhor que àquelas sem graduação

Renda média por nível de instrução



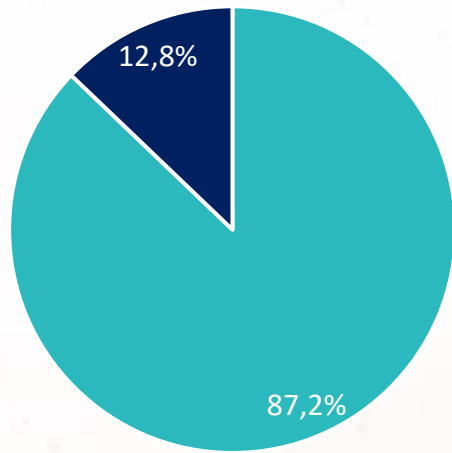
% de desocupação por nível de instrução



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

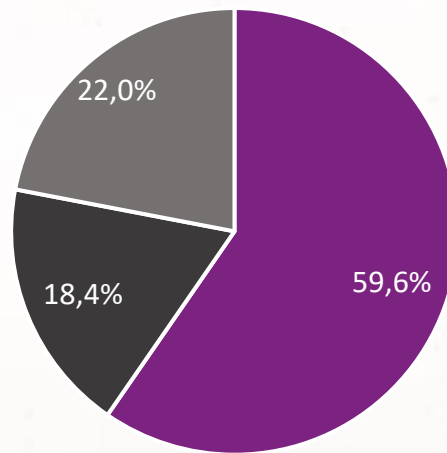
% de participação da iniciativa privada no ensino...

Médio



■ Ensino público ■ Ensino privado

Superior



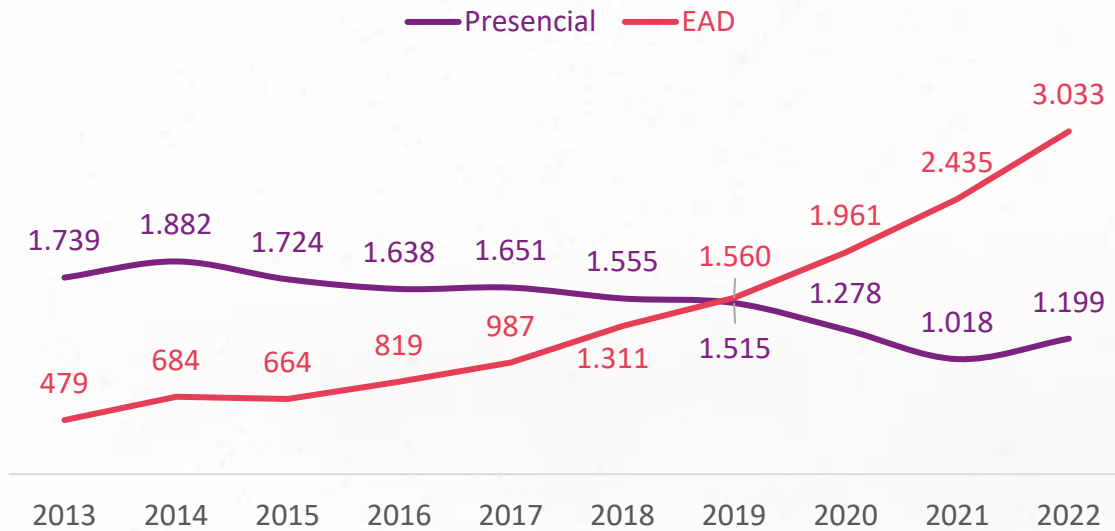
■ Privadas com fins ■ Privadas sem fins ■ Públicas

Programa Pé de meia

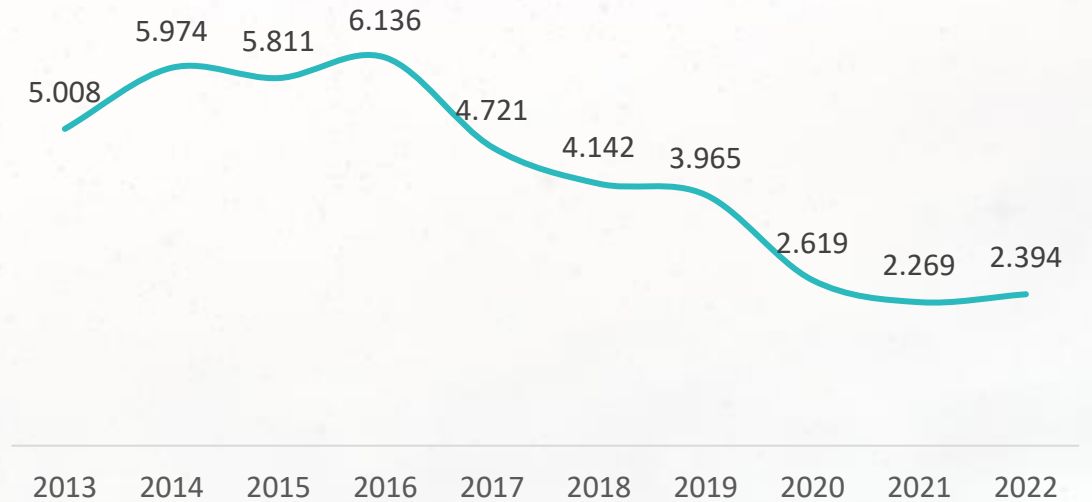
- Programa do governo federal de incentivo financeiro-educacional voltado a estudantes do ensino médio público.
- Visa promover a permanência e a conclusão escolar de estudantes nessa etapa de ensino.
- Ao comprovar matrícula e frequência, o estudante recebe o incentivo mensal de R\$ 200 e anual de R\$1.000.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



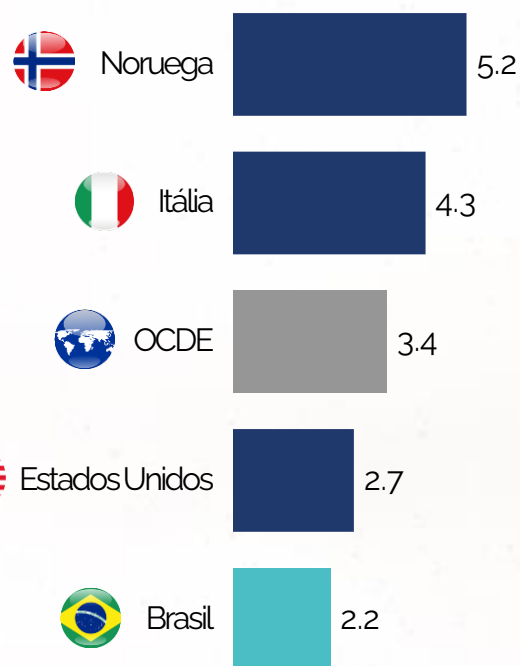
de participantes do ENEM (milhares)



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



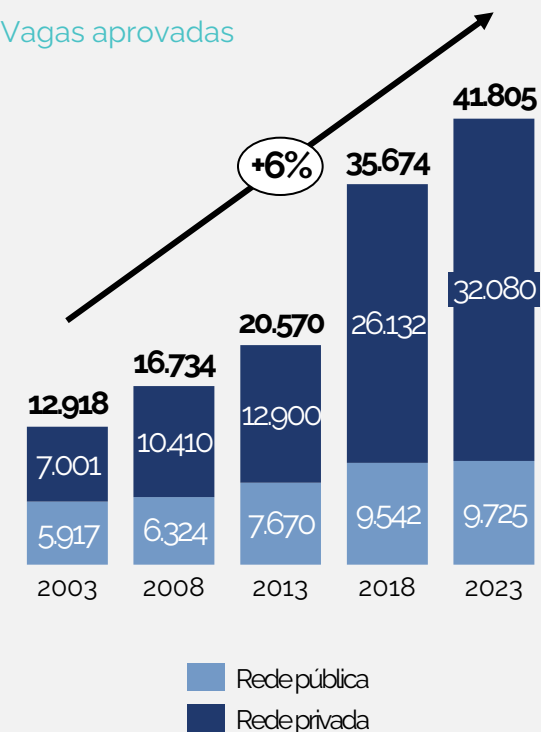
1,8x salário
em comparação a
cursos de engenharia²



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

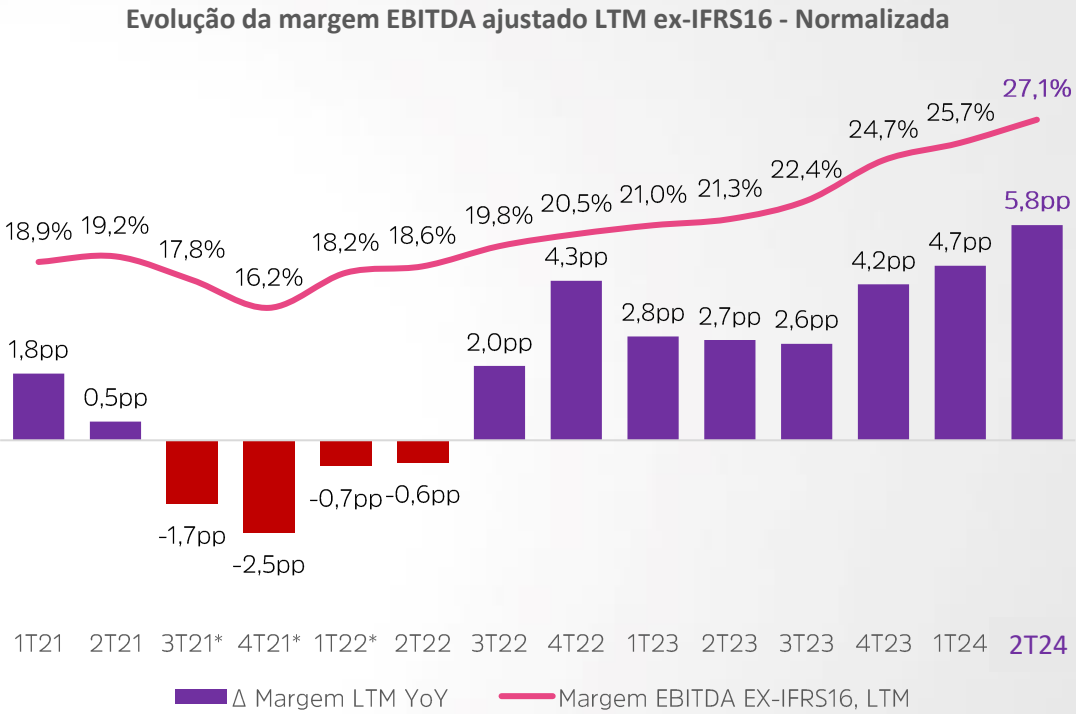
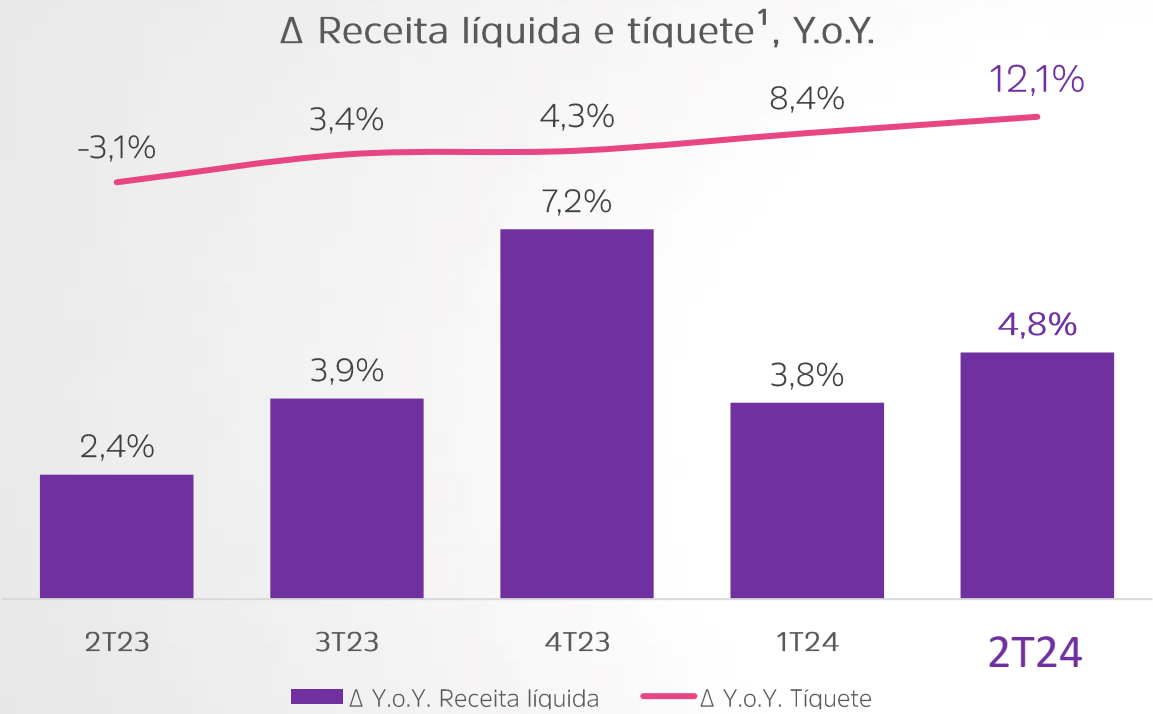
De expansão de margem
LTM, chegando a 27,1%

R\$ 129,2 MM

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

Histórico

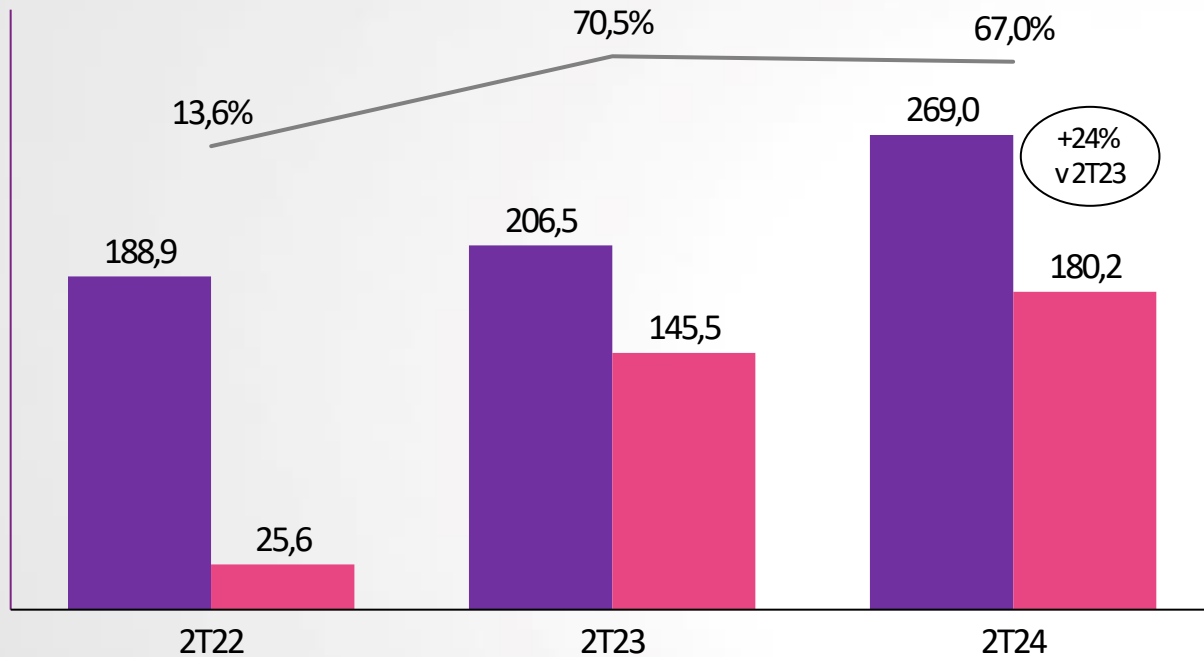
Receita segue a tendência de crescimento trimestral vs. o ano anterior, além de ser 8º trimestre consecutivo de margem EBITDA ex-IFRS16 LTM recorde nos últimos 3 anos



* 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

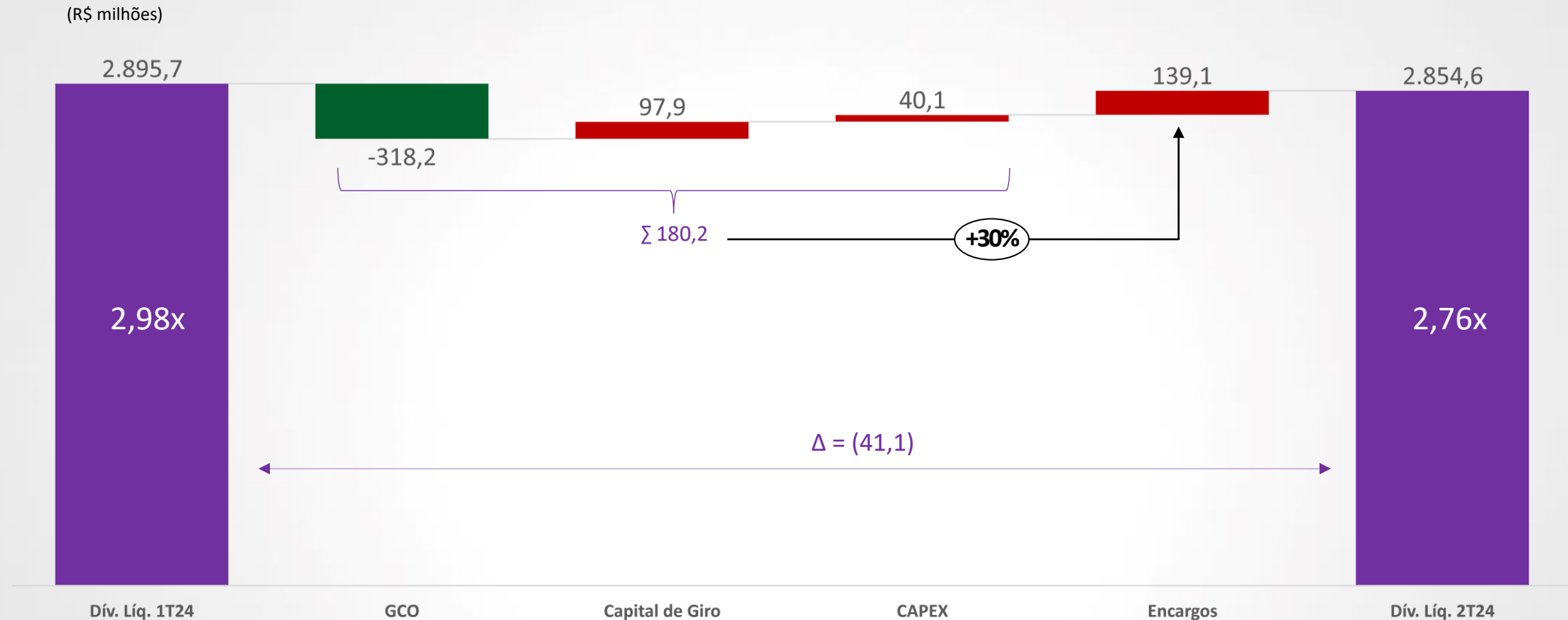


■ EBITDA ajustado ex-IFRS16
■ Geração de caixa
— % de geração de caixa

- 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

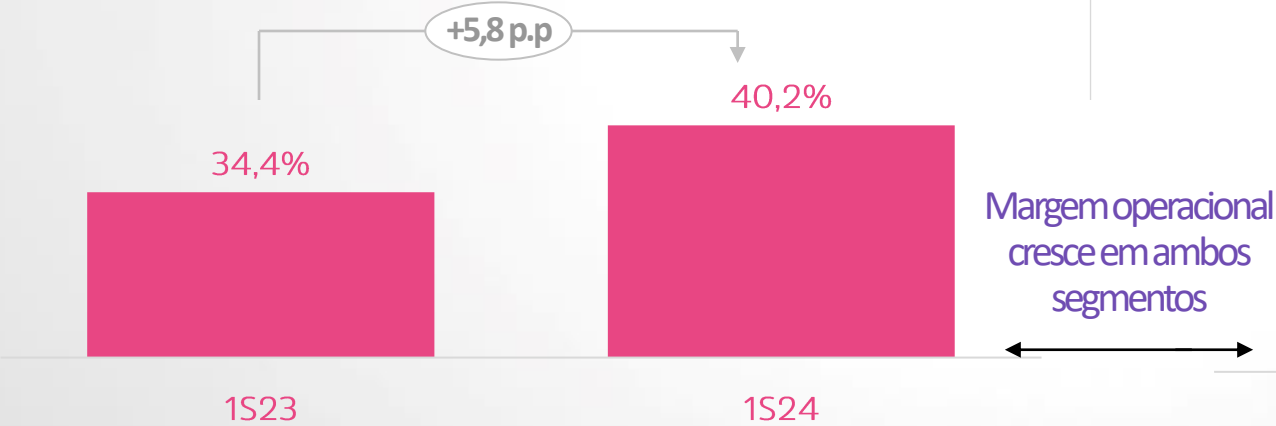
➤ O trabalho de negociação realizado principalmente no 1 semestre reflete nessa melhora e novo patamar registrado

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

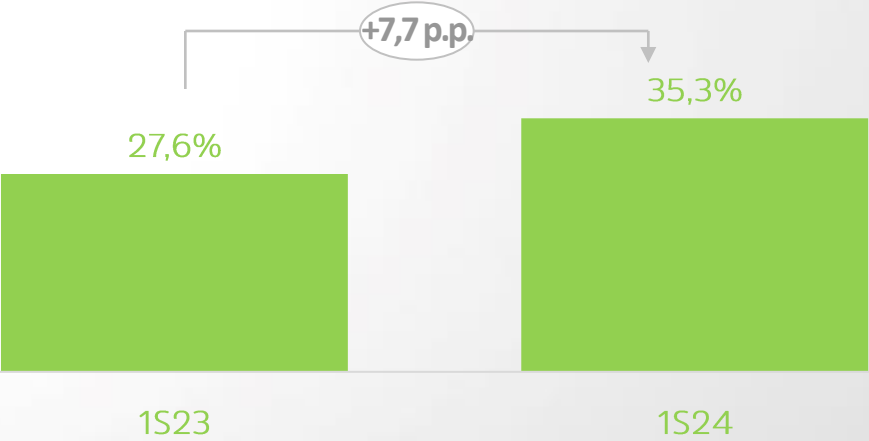
	1S24	1S23	Δ1S24/ 1S23
Ensino Acadêmico			
Base de Alunos	208	227	-8,3%
Ticket	840	778	8,0%
Receita Líquida	1.048	1.059	-1,0%
Total Ânima Core			
Base de Alunos	227	255	-10,8%
Ticket	805	733	9,8%
Receita Líquida	1.098	1.121	-2,0%



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%



Desempenho por segmento

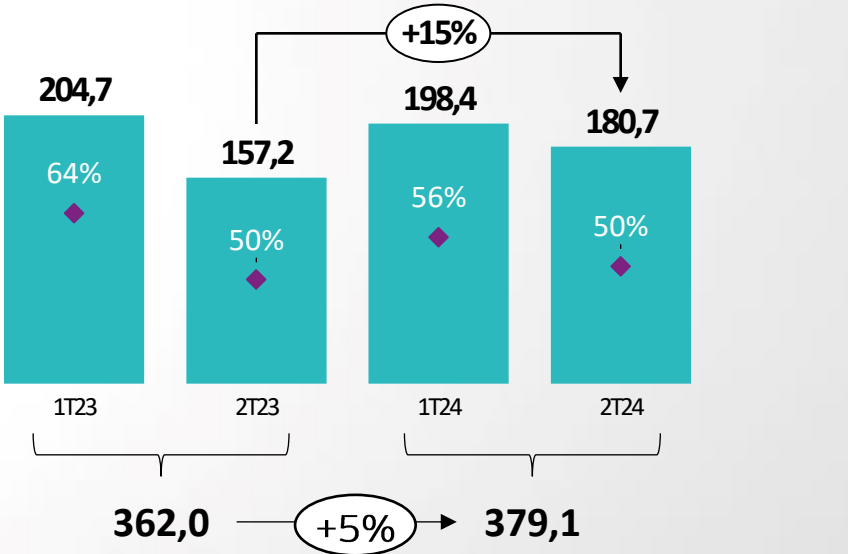
Inspirali

- 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 Tucuruí (PA), que contará com 50 vagas anuais.



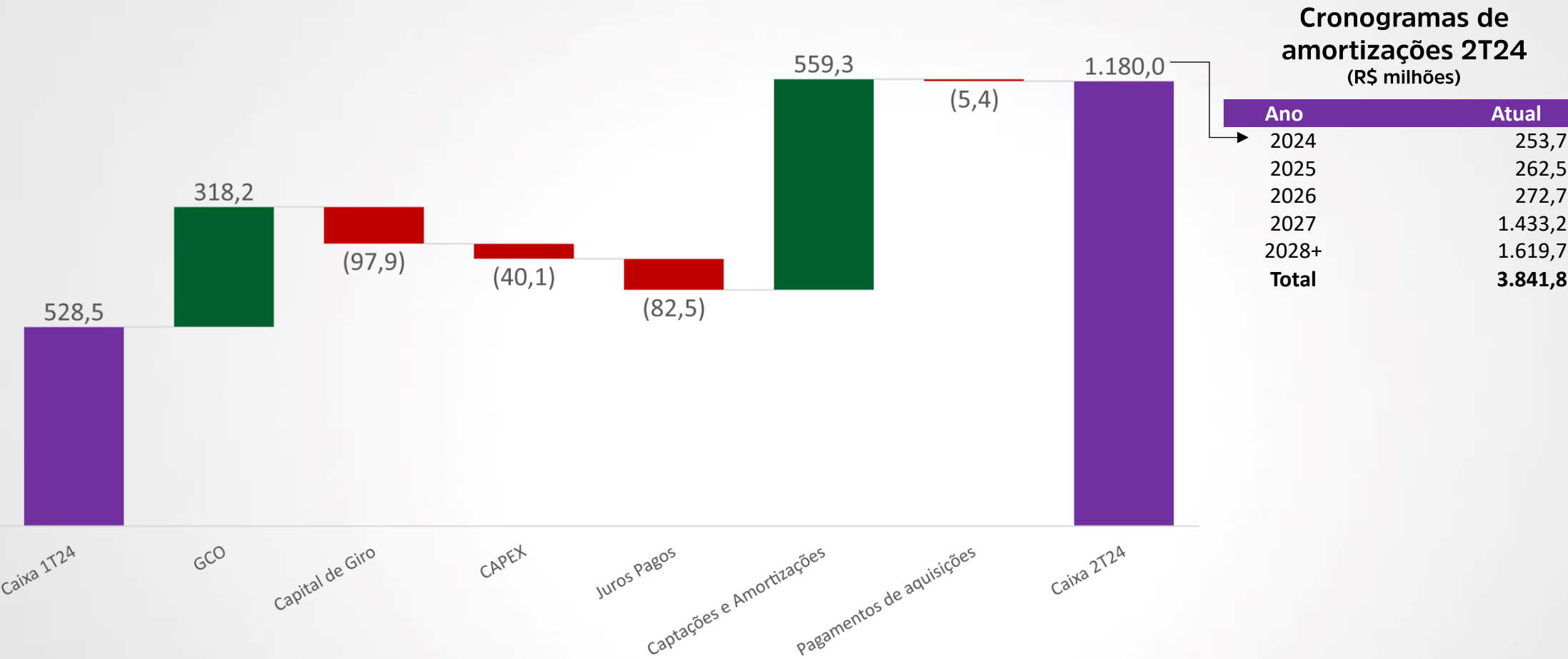
Com as recentes **150 novas vagas** que começarão a ser preenchidas a partir de 2024, que representam um **crescimento de 8.6%**, a Inspirali atinge um total de 1.892 vagas anuais autorizadas em seus cursos de Medicina, consolidando-se como um dos maiores líderes na educação médica no Brasil.

IES	Cidade/Estado	Região	Vagas anuais autorizadas	Capacidade na maturidade (# alunos)
UNA	Tucuruí/PA 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.

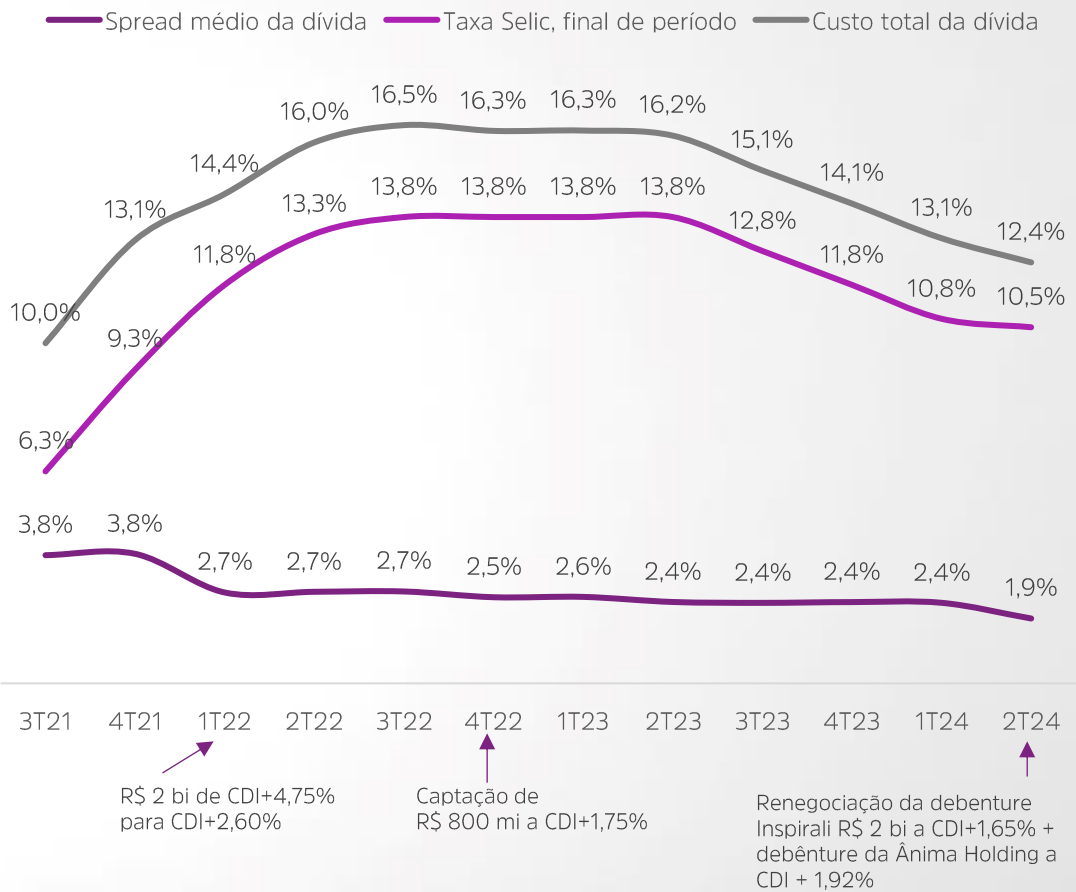
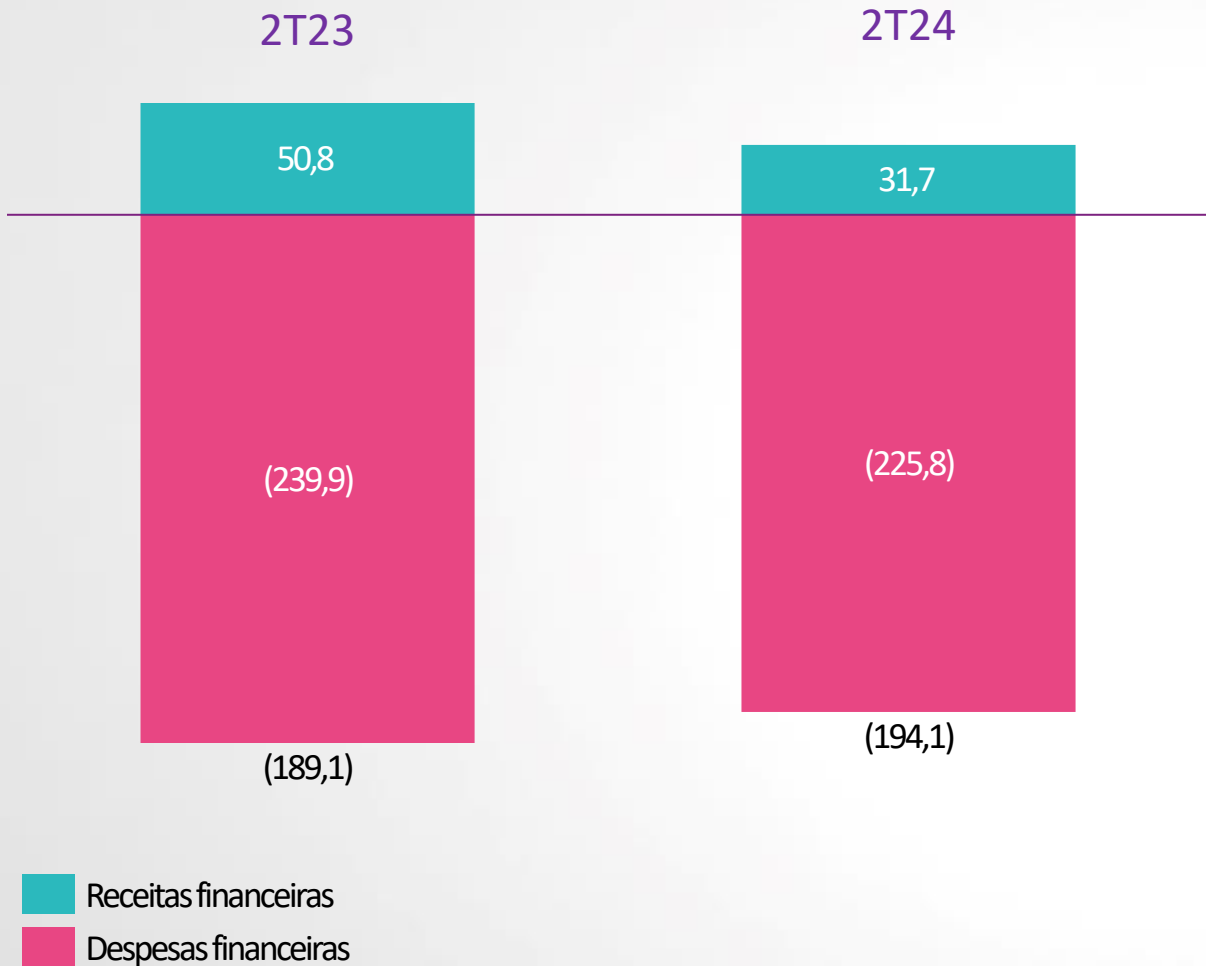
Fluxo de Caixa consolidado

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



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

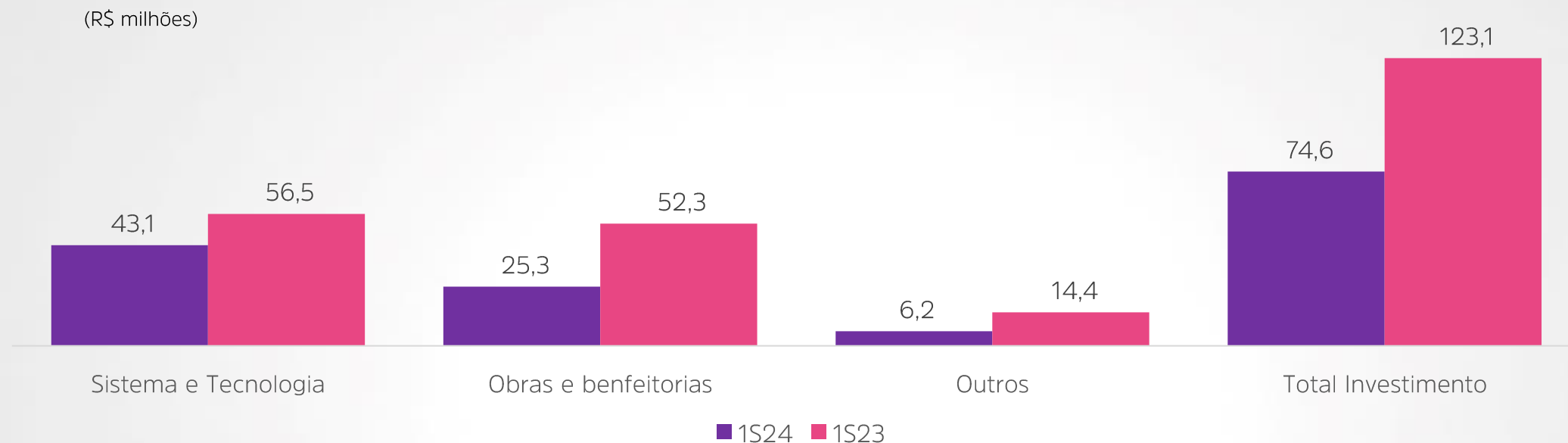
- Crescimento da receita líquida no semestre, decorrentes de crescimento de base de alunos e tíquete
- A Educação Médica Continuada segue trajetória de crescimento, chegando a importantes praças
- Aumento de 150 vagas, com a autorização do curso na Una Tucuruí e aumento de Vaga na AGES Irecê.

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

ănimă
EDUCAÇÃO

Obrigado!

Ânima Educação

Institutional Presentation

September 2024

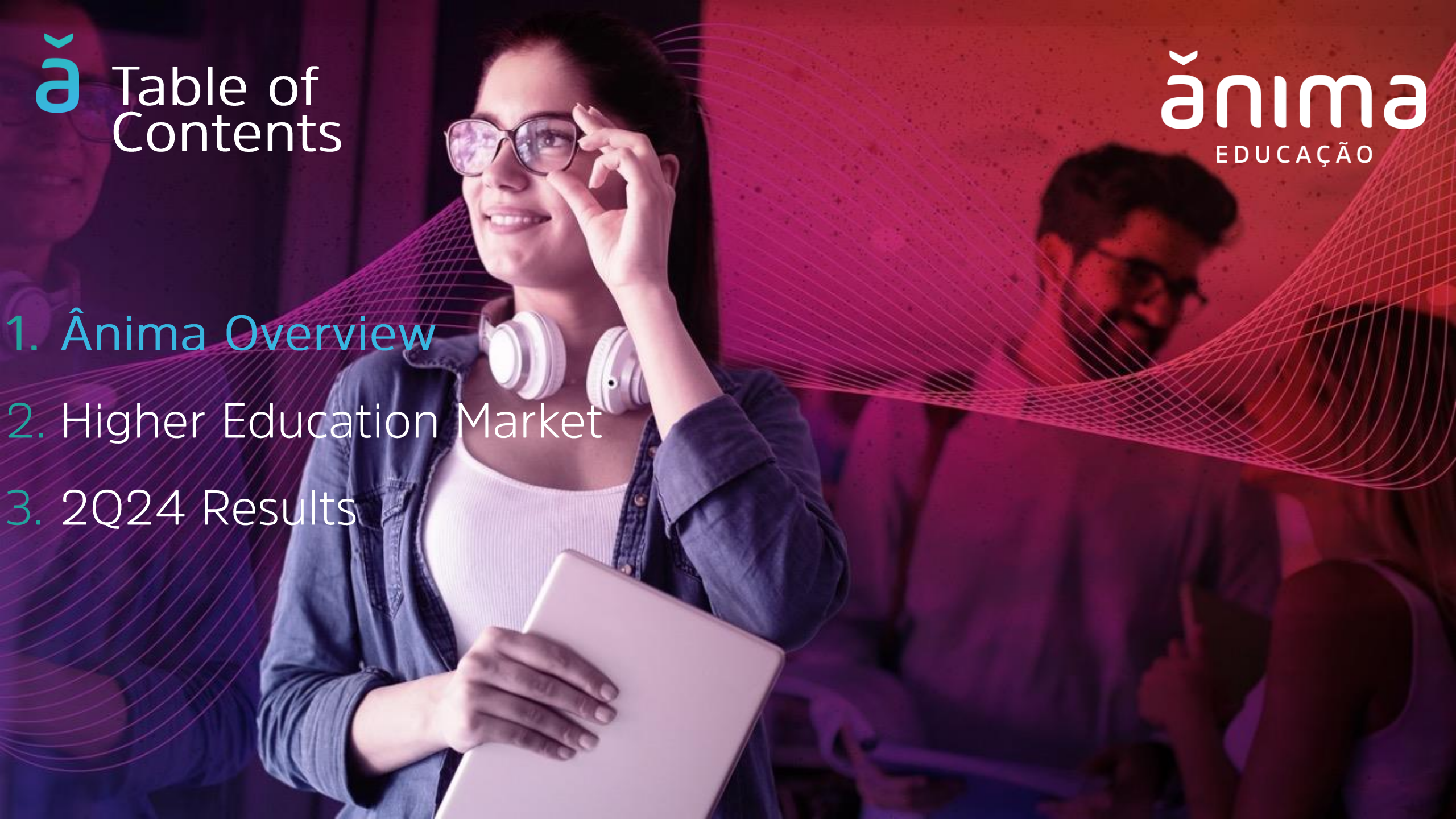


ã Disclaimer

The general and summary information related to the activities performed by Ânima Educação until this date should not be construed as a share acquisition invitation, offer or request.

This presentation may contain statements that merely express the expectations of the Company's management, as well as the forecast of future and uncertain events. Such expectations and/or forecasts involve risks and uncertainties, consequently, decisions related to the acquisition of the Company's shares should not be based on them.





ă Table of Contents

ănima
EDUCAÇÃO

1. Ânima Overview
2. Higher Education Market
3. 2Q24 Results



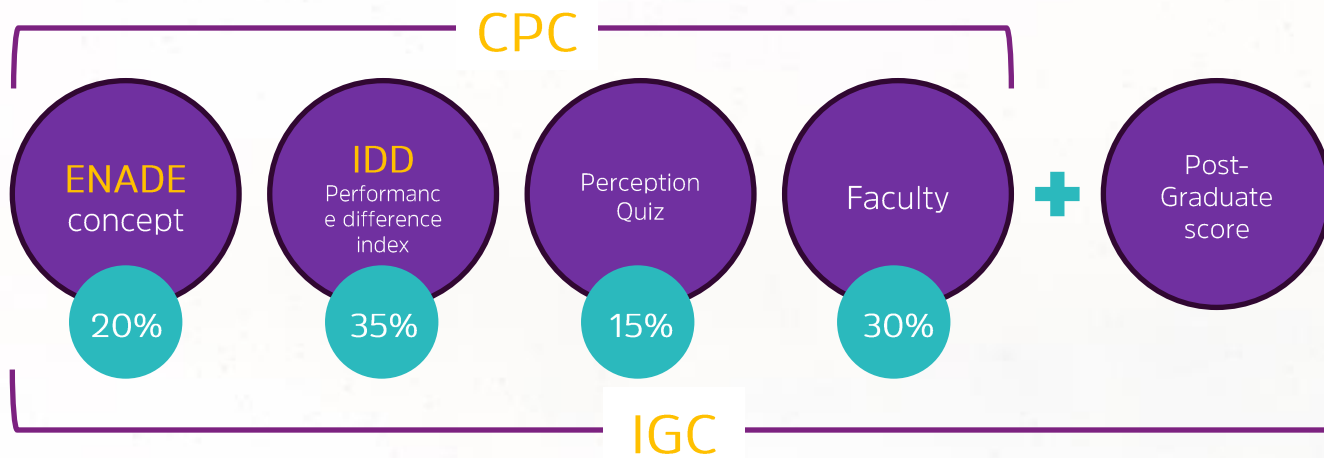
Purpose and Principles: Transforming the country through education, impacting lives with quality education and scale



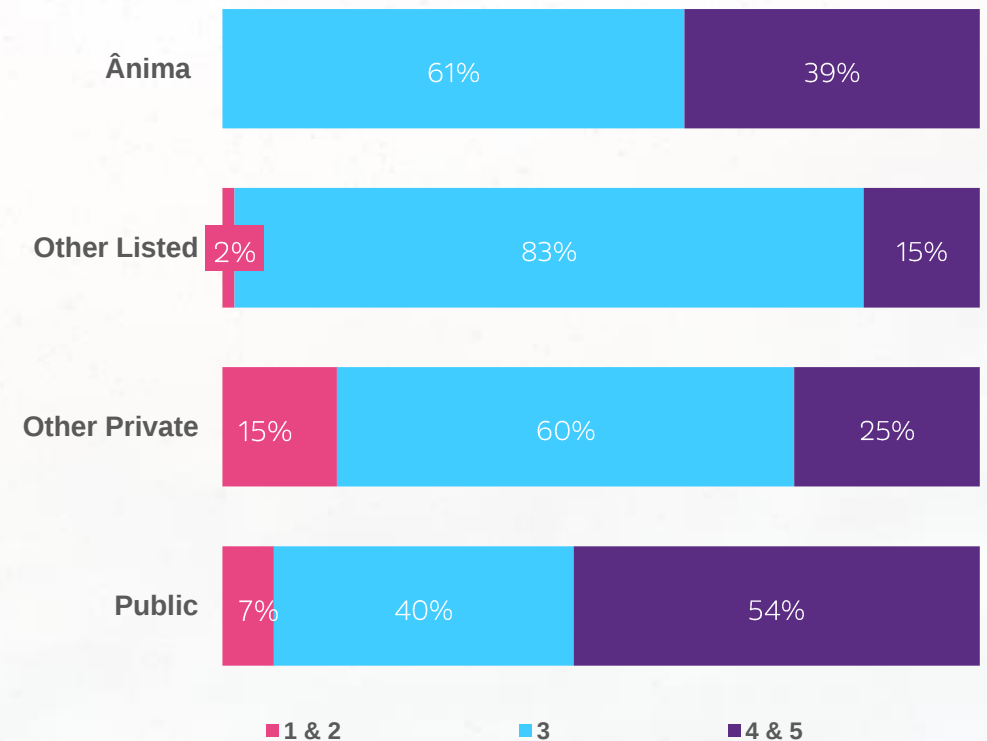


Academic Quality: Leadership in IGC amongst listed companies, MEC's most relevant indicator

IGC (General Course Index) reflects the grade of a Higher Education Institution (HEI) as a whole:

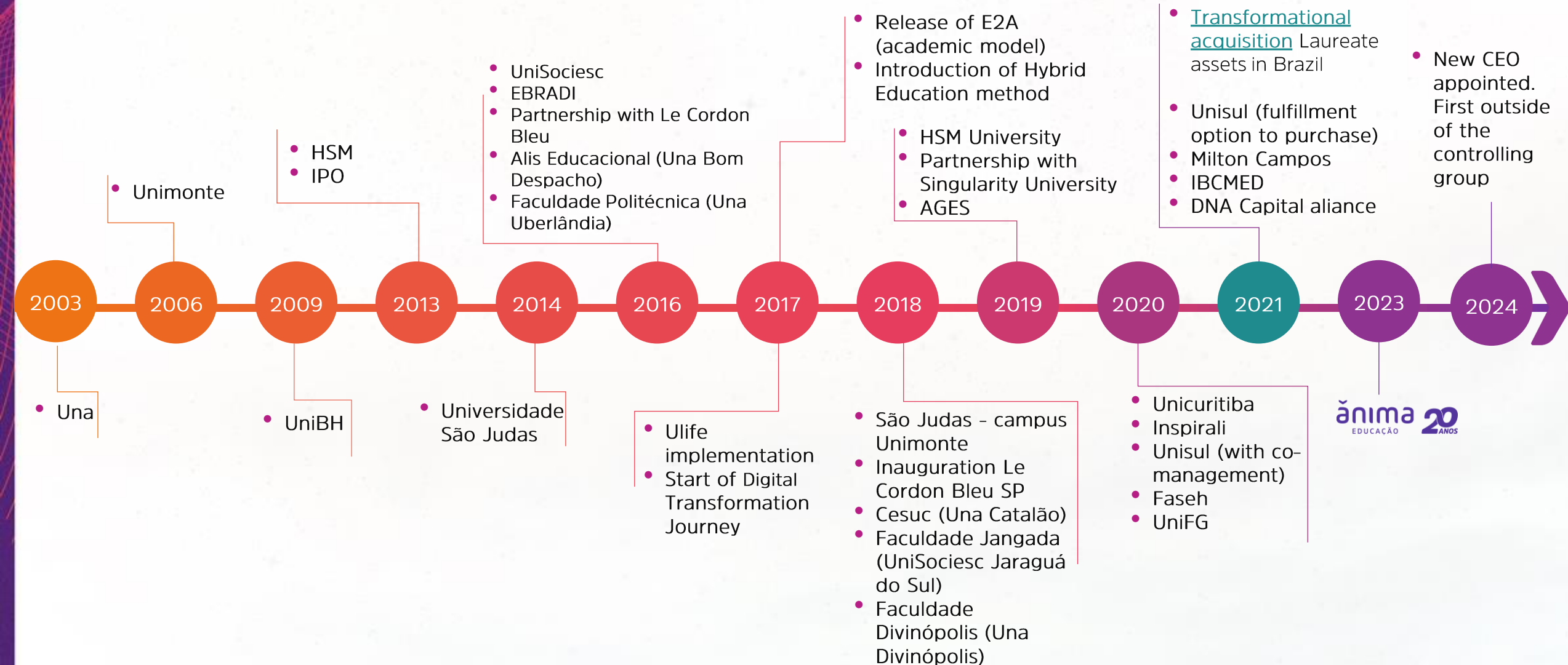


IGC 2022
Distribution by "range" concept





Timeline: solid track record of organic and inorganic growth and improved governance





R\$ 3.8 bi Net Revenue

R\$ 1.0 bi Adjusted EBITDA ex-IFRS16

27.1% EBITDA ex-IFRS16 Margin

13 States with on campus operation

~25 Education Brands

+380k students

+70 Campuses

+600 DL centers

Segments

	On-campus (ex. Medical schools)	Medical Education	Online Education
	<u>Ânima Core</u>	<u>Inspirali</u>	<u>Distance Learning</u>
% Revenue	54%	37%	8%
Student Base ¹ (undergraduate + graduate)	219 k	16 k	152 k
Undergraduate Ticket ²	R\$ 840	R\$ 9,501	R\$ 228
Op. Margin	39.5%	50.7%	26.8%

Note: (1) Student base in 2Q24; (2) Ticket refers to 1H24



Corporate Governance: Since going public in 2013, the company's shares have been listed on the Novo Mercado of B3, demanding the highest standards of this index.

Board Members

Antonoaldo Neves
(Independent)



Eduardo Alvarenga
(Independent)



Ana Paula Bogus
(Independent)



Paula Harraca



Daniel Castanho
Chairman
anima
EDUCAÇÃO

Gabriel Ribeiro
anima
EDUCAÇÃO

Maurício Escobar
anima
EDUCAÇÃO

Marcelo Cardoso



Fiscal Council

Permanent Advisory Committees



Audit, Governance and Risk Management Committee



Finance and M&A Committee



Culture, People and Digital Transformation



Strategy, New Business and ESG

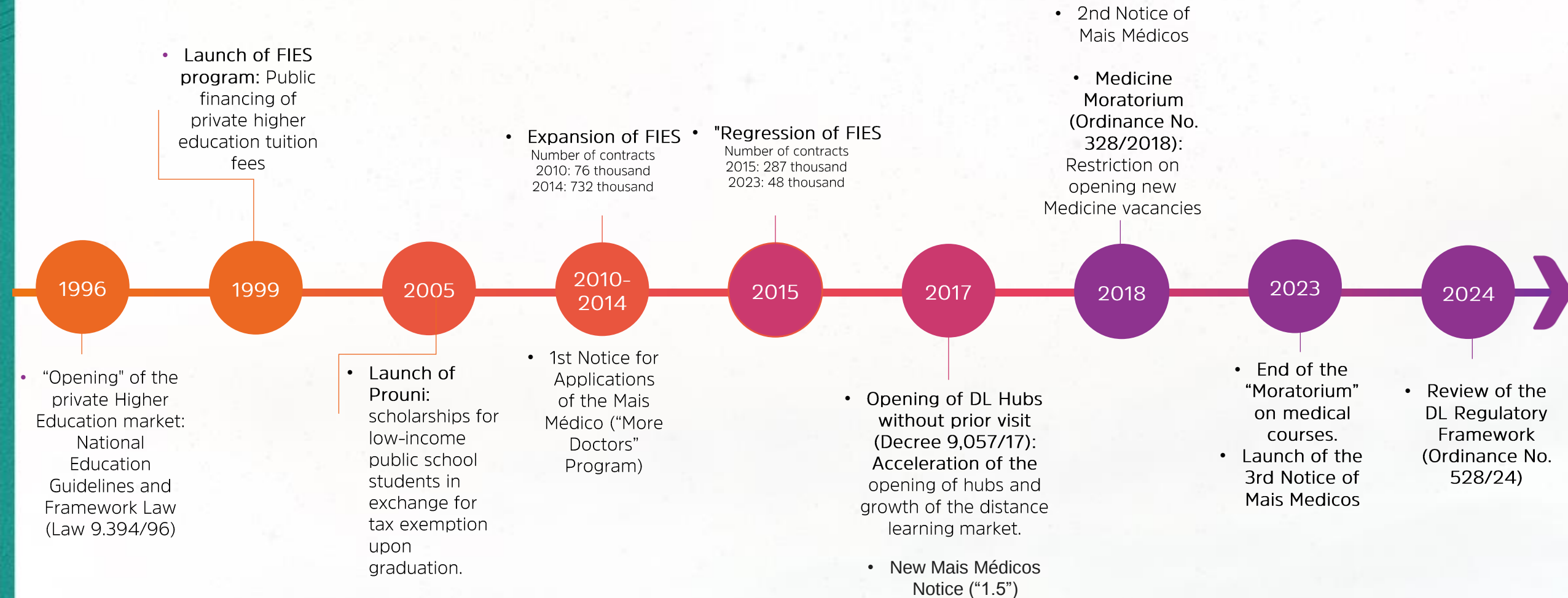
- Free float represents 63.6% of the Company's shares
- Controlling shareholders with 32% of the voting capital



1. Ânima Overview
2. Higher Education Market
3. 2Q24 Result

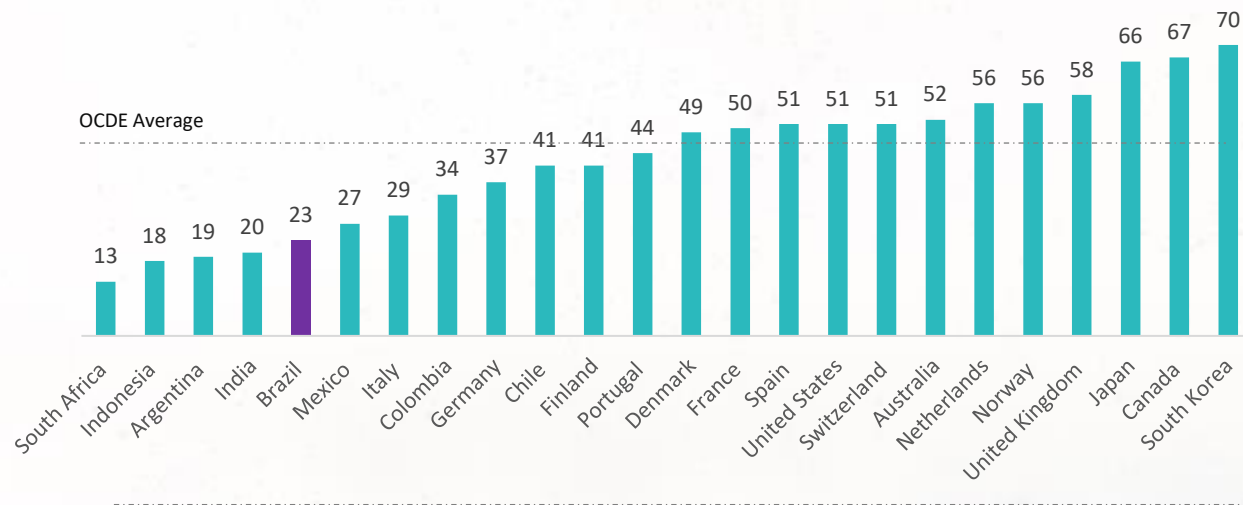


Timeline: Higher education sector in Brazil



Penetration of Brazilian higher education still low in relation to other countries and far from the National Education Plan Target

Percentage of population with higher education 2021



O Plano Nacional de Educação (PNE) (“National Education Plan”) determines guidelines, goals and strategies for government policy to expand education in the country.

Goal 12

Raise the gross enrollment rate in higher education to 50% (fifty percent) and the net rate to 33% (thirty-three percent) of the population aged 18 (eighteen) to 24 (twenty-four) years old, ensuring quality of supply and expansion to at least 40% (forty percent) of new registrations, in the public segment.

Gross undergraduate enrollment rate



Expected goal 50%
Current situation 30.3%

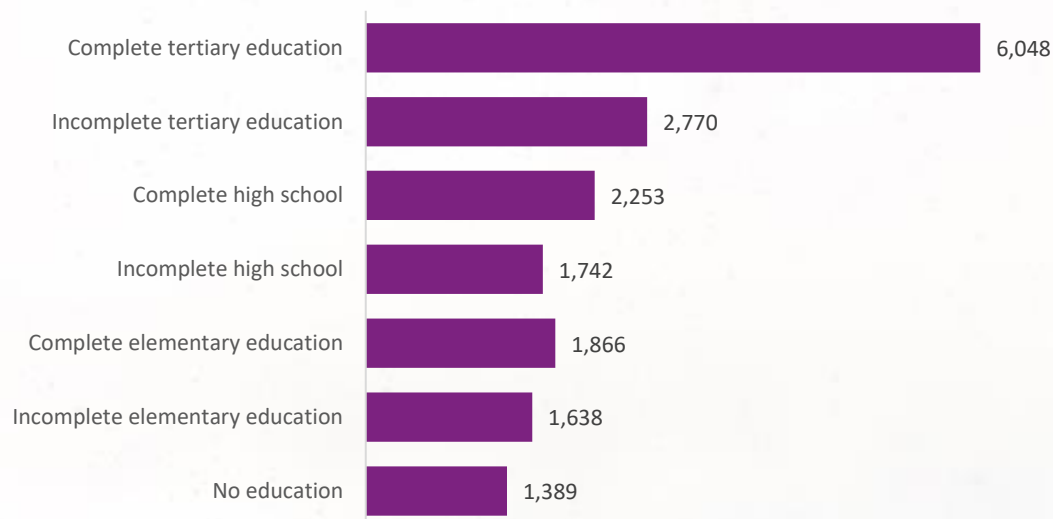
Net undergraduate enrollment rate



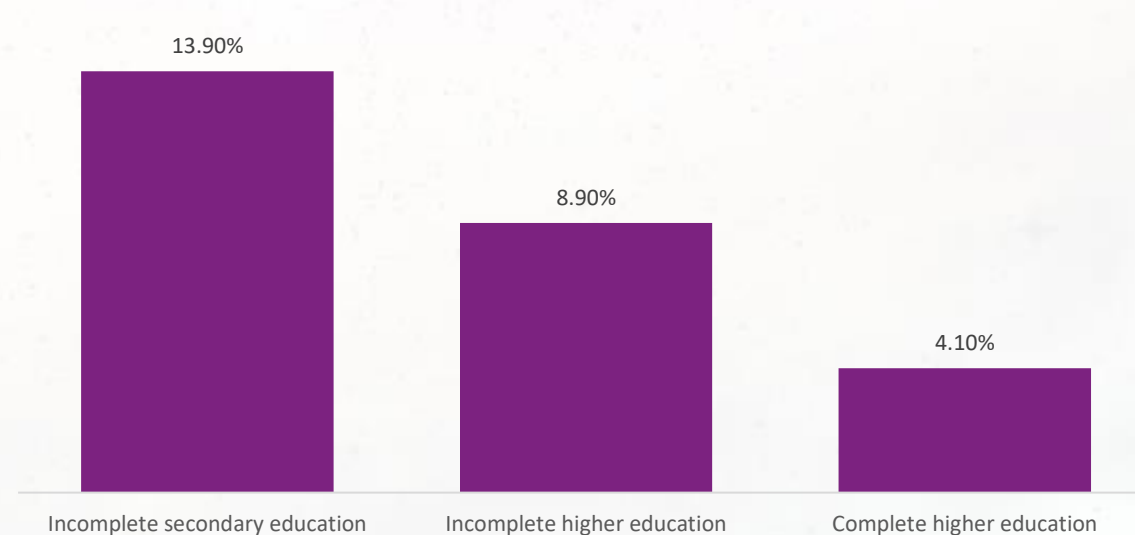
Expected goal 33%
Current situation 20.2%

Population with higher education has a better monthly income and unemployment rate than those without a degree

Average income by level of education



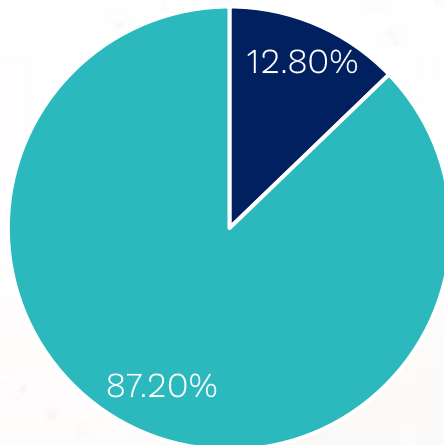
% unemployment by education level



Most high school graduates come from public schools and new government programs can help them enter higher education

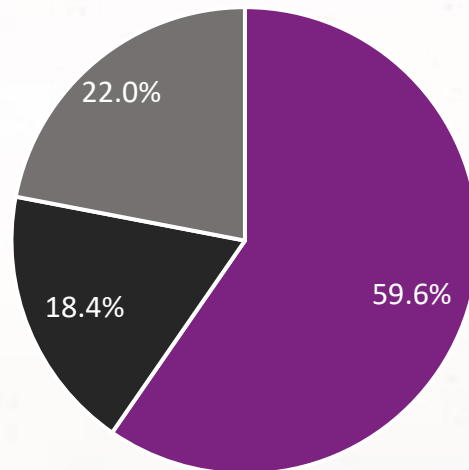
% participation of the private sector in education...

High school



■ Public ■ Private

Higher education



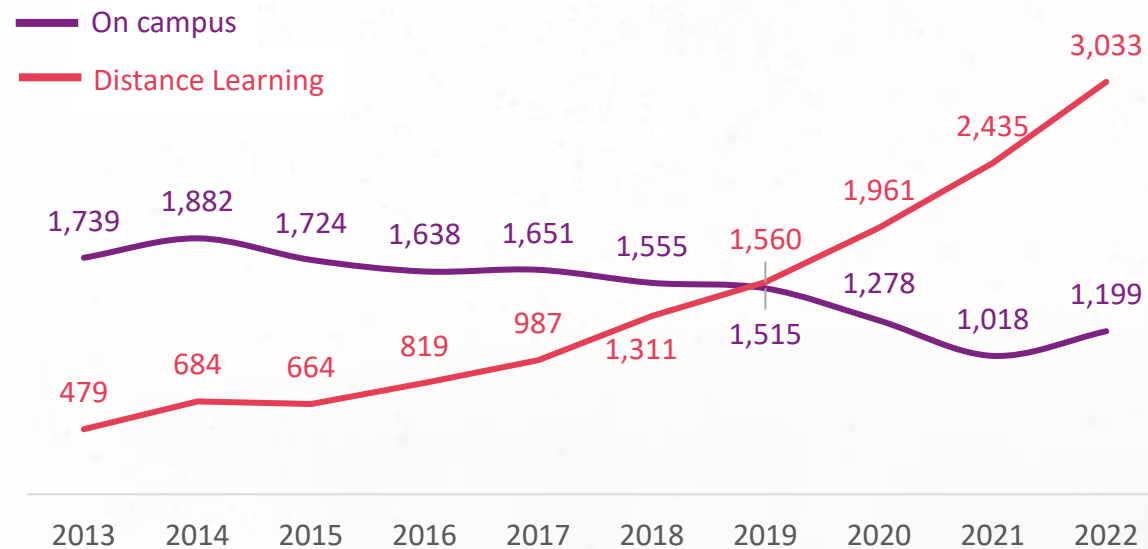
■ Private with profit purpose
■ Private with non-profit purpose
■ Public

Program Pé de meia (“Nesting”)

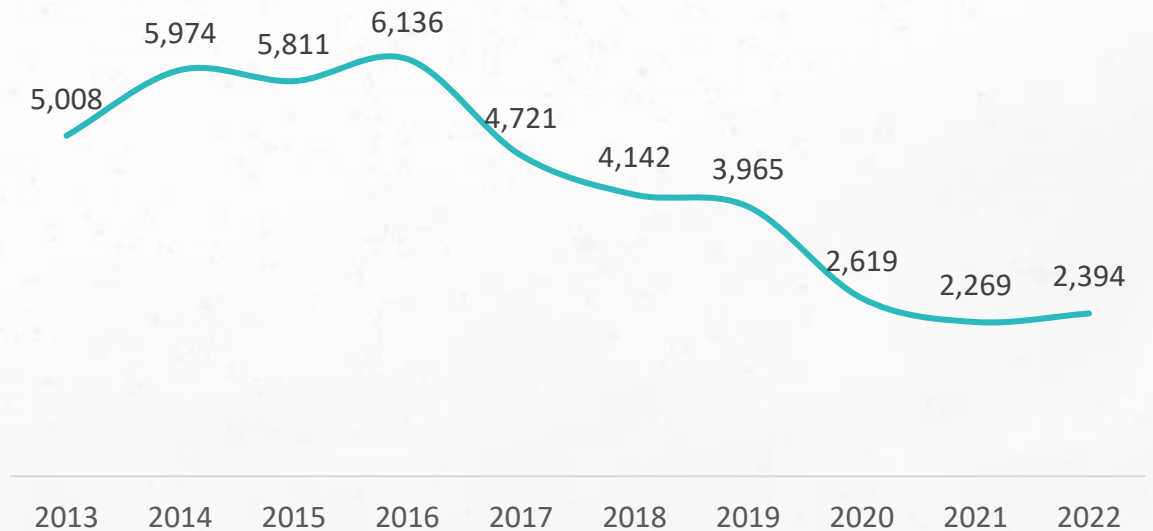
- Federal government financial-educational incentive program aimed at public high school students.
- It aims to promote the retention and completion of students at this stage of education.
- Upon proving enrollment and attendance, the student receives a monthly incentive of R\$200 and an annual incentive of R\$1,000.
- The program **can increase demand in the higher education sector**, providing conditions for completing secondary education.

After a major expansion of distance learning, private on-campus shows growth again in 2022

of intakes (thousands)



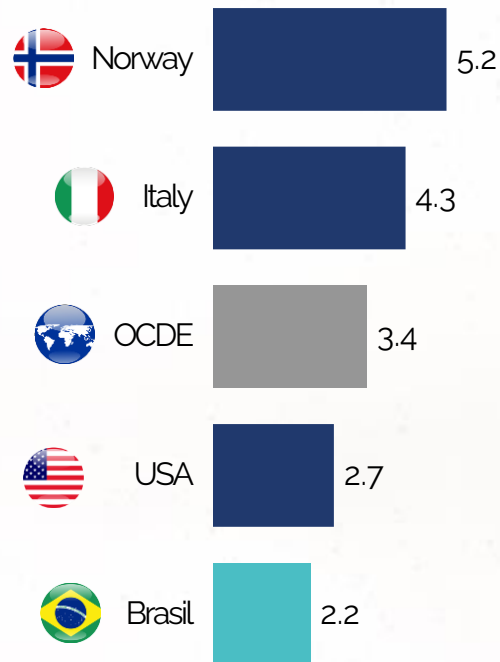
ENEM participants (thousands)



ã **Medicine:** strong demand and regulated supply create structurally favorable sectoral fundamentals

Brazil lacks doctors...

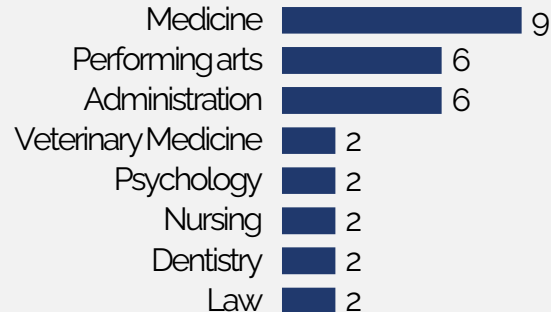
Doctors per 1,000 inhabitants, 2021/2022 - OECD



... the demand for undergraduate medical courses remains strong and resilient...

Demand for undergraduate medical courses exceeds supply

Candidatos por vaga, 2022¹



Dropout rate: <5%

...since medical careers are highly lucrative...



97%
employability



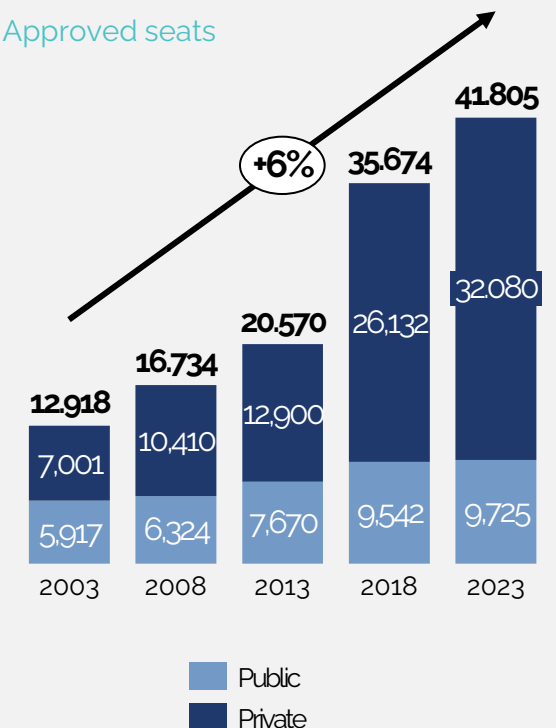
1.8x salary
compared to engineering courses²



4 years
is the average return after graduation

... while the addition of new seats is heavily regulated with long lead times and dependent on practical scenarios

Approved seats





1. Ânima Overview
2. Higher Education Market
3. 2Q24 Result

› Target of reducing leverage to achieve the *covenant* fulfilled

2.76x

leverage in 2Q24
vs 3.91x in 2Q23

R\$ 41.1 MM

Net debt reduction in 2Q24
(R\$ 143.4 MM in 1H24)

› Quality of revenue

+4.3%

growth in net revenue year
over year

+12.1%

was the weighted ticket
growth of the segments

› Focus on cash generation

R\$ 450.4 MM

company's cash generation
vs. R\$ 320.4 MM in 2H23

› Continuity of efficiency gains

+580 bps

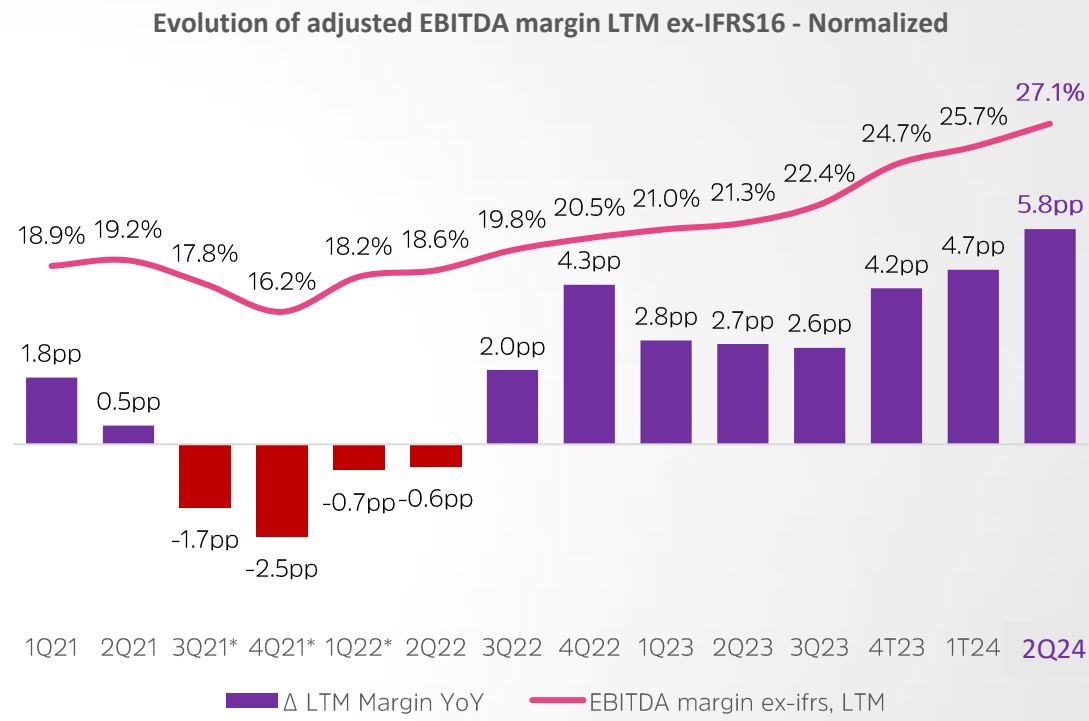
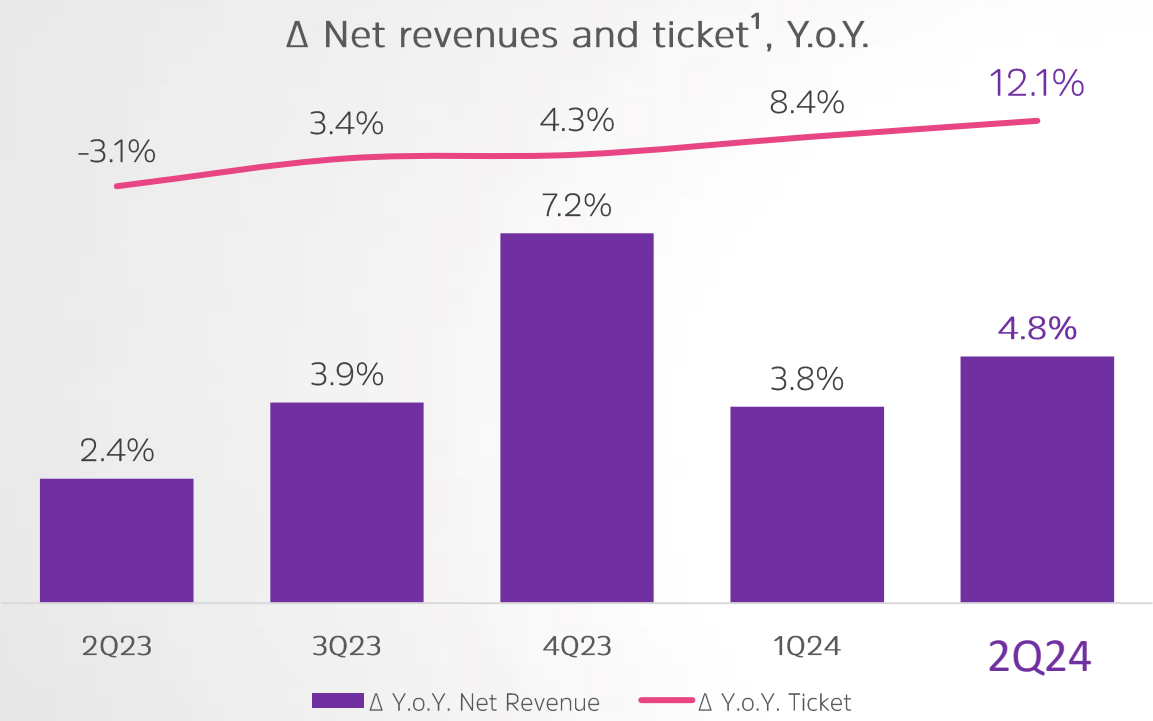
LTM margin expansion,
reaching 27.1%

R\$ 129.2 MM

of adjusted net profit in
1H24, a record for a 1st H

Historic

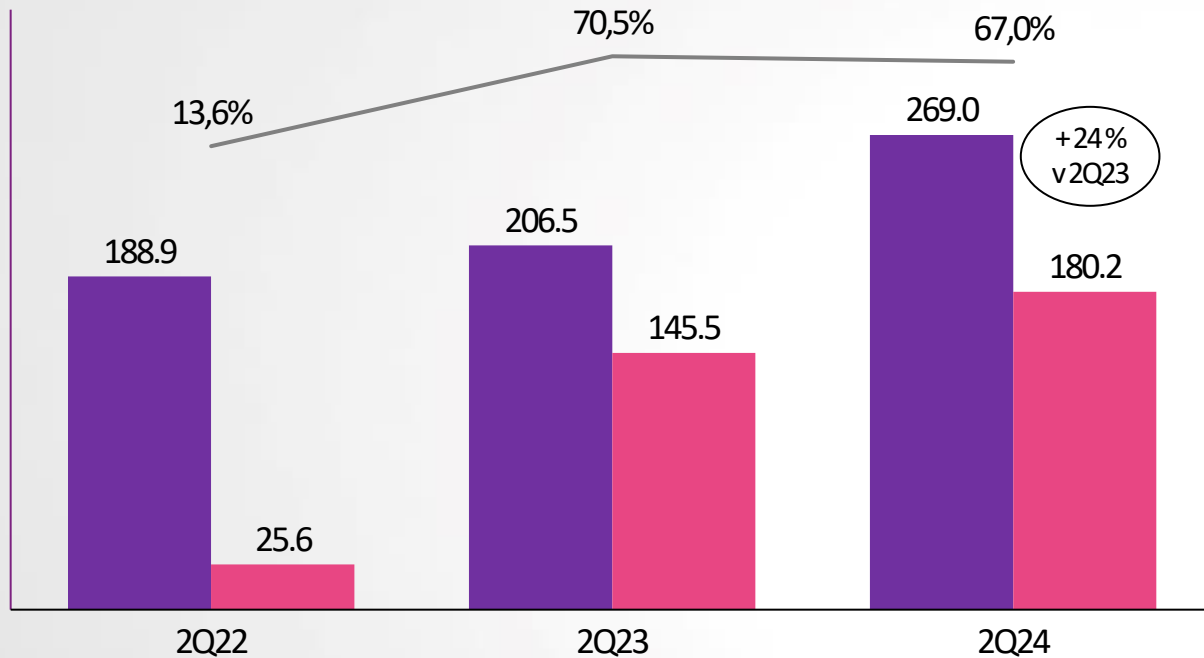
Revenue follows the trend of quarterly growth vs. the previous year, in addition to being the 8th consecutive quarter of record EBITDA margin ex-IFRS16 LTM in the last 3 years



* normalization: excluding reversals of non-cash provisions from 3Q21, in the amount of R\$118.7 million.
Notes: (1) Refers to teaching operations: net revenue (excluding B2B) over total student base.

Company cash generation

2Q24 demonstrated another quarter with growth in cash generation in the year-on-year comparison, reinforcing the result of our strategy of working with a more sustainable and healthy basis for our revenue, with less use of the Company's balance sheet



Adjusted EBITDA ex-IFRS16
Cash Flow to Firm
% of cash generation

Notes: (P) Price; (Q) Quantity; (i) Use of the Company's balance sheet

- › Cash generation grows 24% vs. 2Q23, even with the non-recurring effects that positively impacted 2Q23.
- › EBITDA x cash generation conversion remains robust, even in a seasonally lower cash generation quarter.

à

16, reinforcing our

The company's cash generation was R\$ 180.2 MM in 1Q24, 24% higher than the same period of the previous year, and 30% above debt charges in the quarter, allowing a reduction in net debt by R\$ 41, 1 MM and reaching the lowest leverage ratio since the acquisition of Laureate

YoY growth .

Adjusted EBITDA ex-IFRS16 reaches a margin of 30.3%, a record for a 1H

R\$ million (except in %)	1S24	%AV	1S23	%AV	Δ1S24/ 1S23	ΔAV
Net Revenue	1,967.7	100.0%	1,886.8	100.0%	4.3%	-
Teaching cost	(416.1)	-21.1%	(467.5)	-24.8%	-11.0%	3.7pp
Third Party Services	(119.7)	-6.1%	(103.7)	-5.5%	15.4%	-0.6pp
Rent & Occupancy	(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
G&A Staff	(150.1)	-7.6%	(173.6)	-9.2%	-13.5%	1.6pp
Others	(108.1)	-5.5%	(99.8)	-5.3%	8.3%	-0.2pp
Operational result	874.8	44.5%	783.7	41.5%	11.6%	3.0pp
Corporate Expenses	(141.6)	-7.2%	(152.4)	-8.1%	-7.1%	0.9pp
Adjusted EBITDA	733.3	37.3%	631.3	33.5%	16.2%	3.8pp
Rent expenses	(137.4)	-7.0%	(144.8)	-7.7%	-5.1%	0.7pp
Adjusted EBITDA ex-IFRS16	595.9	30.3%	486.5	25.8%	22.5%	4.5pp

➤ Improvements in the efficiency of academic offer.

➤ Greater control of marketing expenses

➤ Result of restructuring efforts to gain efficiency

➤ Result of restructuring efforts to gain efficiency

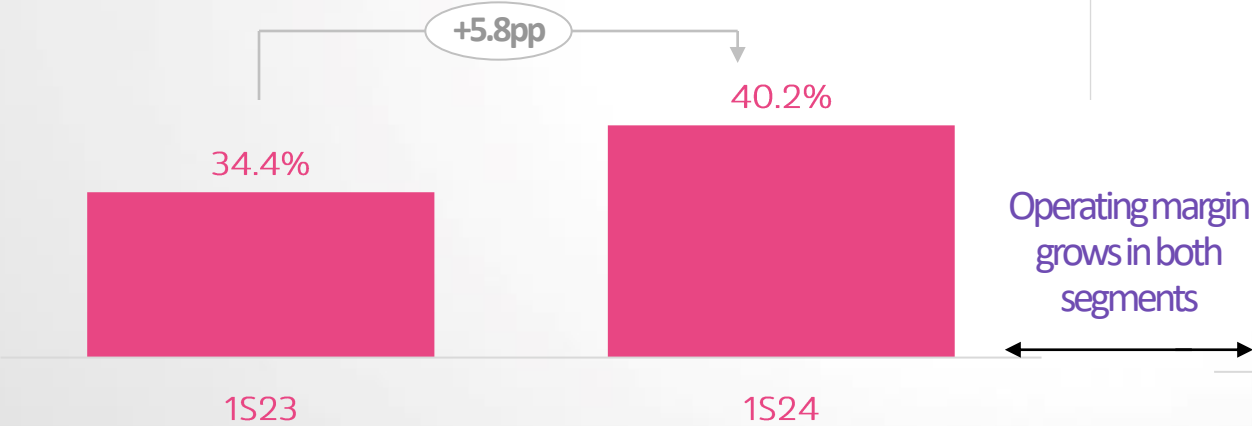
➤ Renegotiations carried out mainly in the 1st semester reflects this improvement and a new level recorded

Performance by segment

Core

- Improvement in dropout rates for the period by 1.1 pp . (2Q24 x 2Q23), with more assertive re-enrollment and attraction processes.
- Expansion of operating margin due to greater spending efficiency

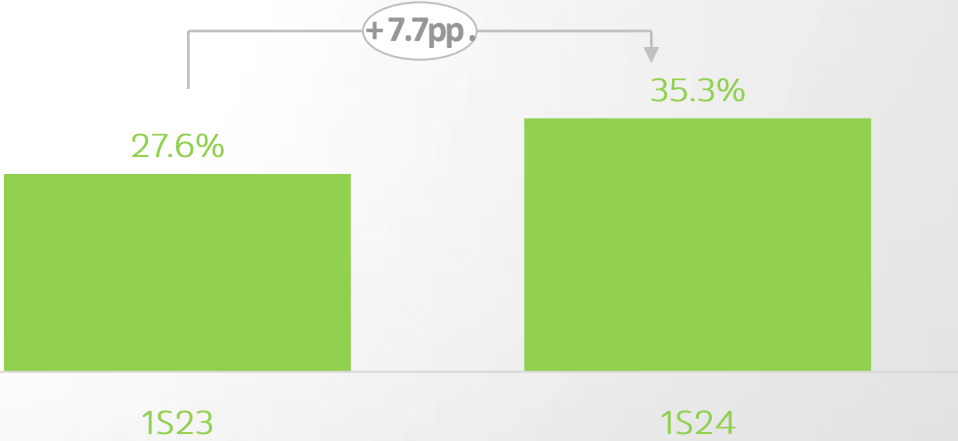
	1S24	1S23	Δ1S24/ 1S23
Academic Teaching			
Student Base	208	227	-8.3%
Ticket	840	778	8.0%
Net Revenue	1,048	1,059	-1.0%
Total Anima Core			
Student Base	227	255	-10.8%
Ticket	805	733	9.8%
Net Revenue	1,098	1,121	-2.0%



Digital

- The growth trajectory continues and the portfolio continues to gain relevance, combining growth in net revenue and margin in the semester.
- Expansion of operating margin with gains in business scale

	1S24	1S23	Δ1S24/ 1S23
Academic Teaching			
Student Base	122	114	6.7%
Ticket	228	203	12.4%
Net Revenue	136	111	22.5%
Total Digital			
Student Base	145	140	3.5%
Ticket	213	190	12.0%
Net Revenue	152	132	15.8%



*Average base in the year

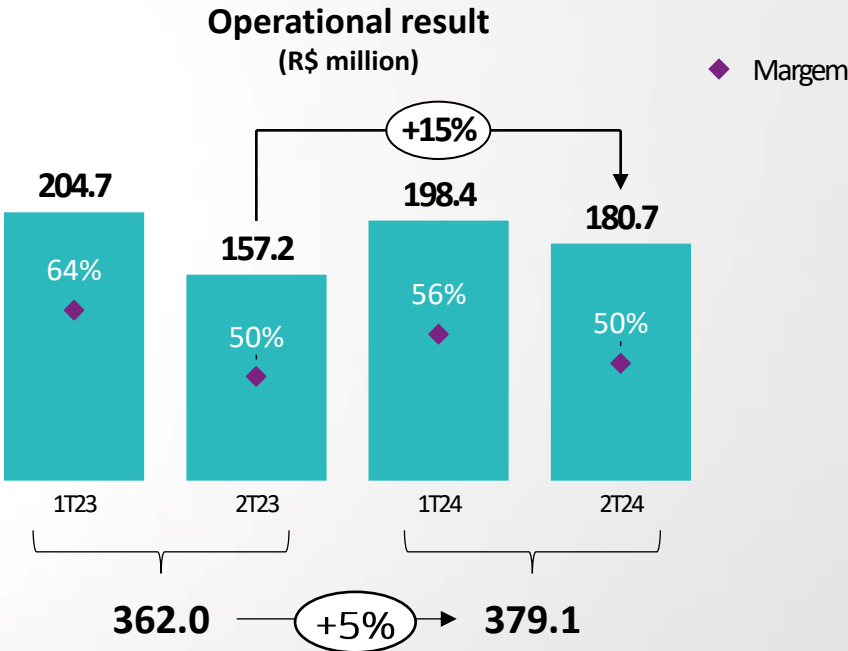
Performance by segment

Inspirali

- Inspirali delivered in 1H24 results compatible with the maturity of controls and management contained in its structuring process, reflecting:
 - (i) the formation of teams and processes considered fundamental to better serve their students,
 - (ii) investments in marketing focused on strengthening the Inspirali brand and initiatives to attract students to its medical courses,
 - (iii) digital transformation.
 - As a result, Inspirali delivered an operating margin of 52.9% in 1H24 vs. 57.1% in 1H23 .
- In medical graduation, we ended 2Q24 with 12,218 students enrolled (+2% YoY), equivalent to the expected maturation and full occupancy of seats authorized at the beginning of the academic year. The average ticket increased 11.5% in 1H24 vs. 1S23.
- EMC operations ended 2Q24 with a base of 3,492 students, 3% above 2Q23. The average ticket in 1H24 was 10.7% above 1H23 .
- Inspirali's consolidated net revenue accumulated R\$717.2 million in 1H24 (+13.1% vs. 1H23).

	1S24	1S23	Δ1S24/1S23
Net Revenue (R\$ million)	717.2	634.3	13.1%
Academic Teaching	689.8	610.9	12.9%
Continuing Medical Education	27.3	23.4	16.9%
Student Base (in thousands) ¹	15.5	15.2	2.2%
Academic Teaching	12.1	12.0	1.3%
Continuing Medical Education	3.4	3.2	5.6%
Net Ticket (R\$ / month) ²	7,697	6,956	10.6%
Academic Teaching	9,501	8,520	11.5%
Continuing Medical Education	1,329	1,201	10.7%

2Q24	2Q23	Δ2Q24/ 2Q23
365.1	311.7	17.1%
349.9	298.2	17.3%
15.2	13.5	12.6%
15.7	15.4	2.2%
12.2	12.0	2.0%
3.5	3.4	2.7%
7,746	6,755	14.7%
9,545	8,297	15.0%
1,450	1,322	9.6%



Performance by segment

Inspirali

▶ We also highlight that in July/2024 we received authorization, with maximum grade (grade 5), for a new medicine course at Faculdade UNA de Tucuruí (PA), which will have 50 places per year.



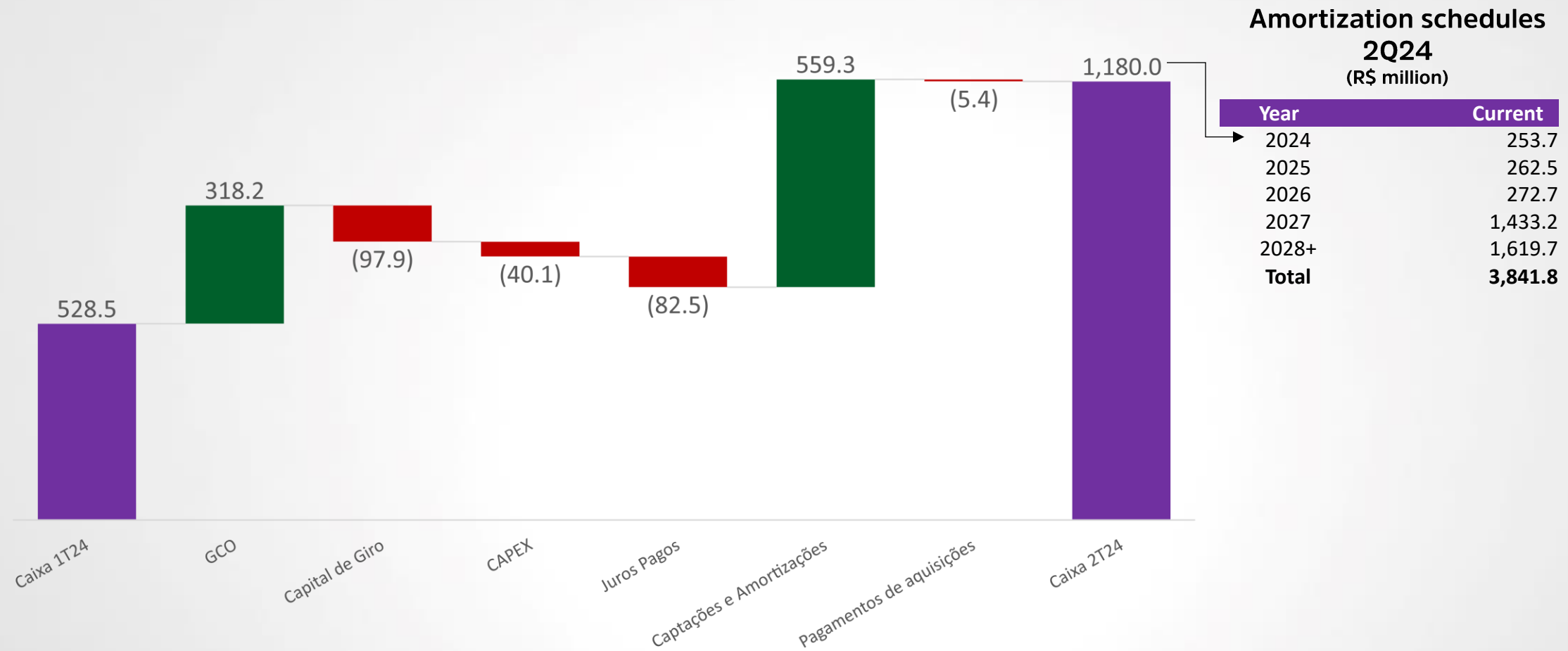
▶ With this, Inspirali reaches a total of 1,892 authorized annual places in its Medicine courses, consolidating itself as one of the biggest leaders in medical education in Brazil.

HEI	City State	Region	Authorized annual vacancies	Capability at maturity (# students)
UNITE	Tucuruí/PA ¹	North	50	360
UNIFACS	Salvador BA	North East	270	1,944
UNP	Natal, RN	North East	192	1,382
AGES	Irecê/BA ¹	North East	150	1,080
AGES	Jacobina/BA ¹	North East	85	612
UNIFG	Brumado/BA ¹	North East	50	360
UNIFG	Guanambi/BA	North East	50	360
UAM	Sao Paulo-SP	Southeast	195	1,404
UNIBH	Belo Horizonte/MG	Southeast	160	1,152
FASEH	Vespasiano/MG	Southeast	100	720
UAM	São José dos Campos/SP ¹	Southeast	140	1,008
UAM	Piracicaba/SP ¹	Southeast	113	812
USJT	Cubatão/SP ¹	Southeast	50	360
UNISUL	Pedra Branca/SC	South	160	1,152
UNISUL	Tubarão/SC	South	127	914
TOTAL			1,892	13,620

Notes: (1) Course from the Mais Médicos program.

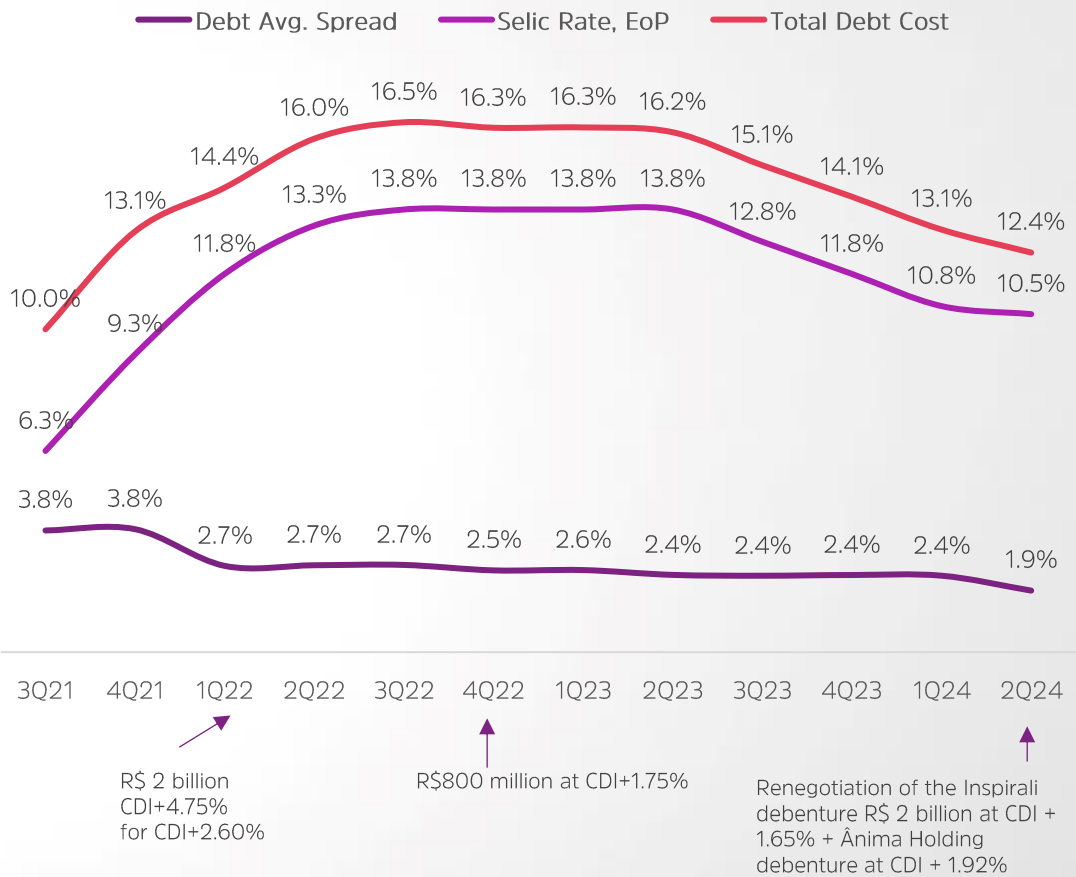
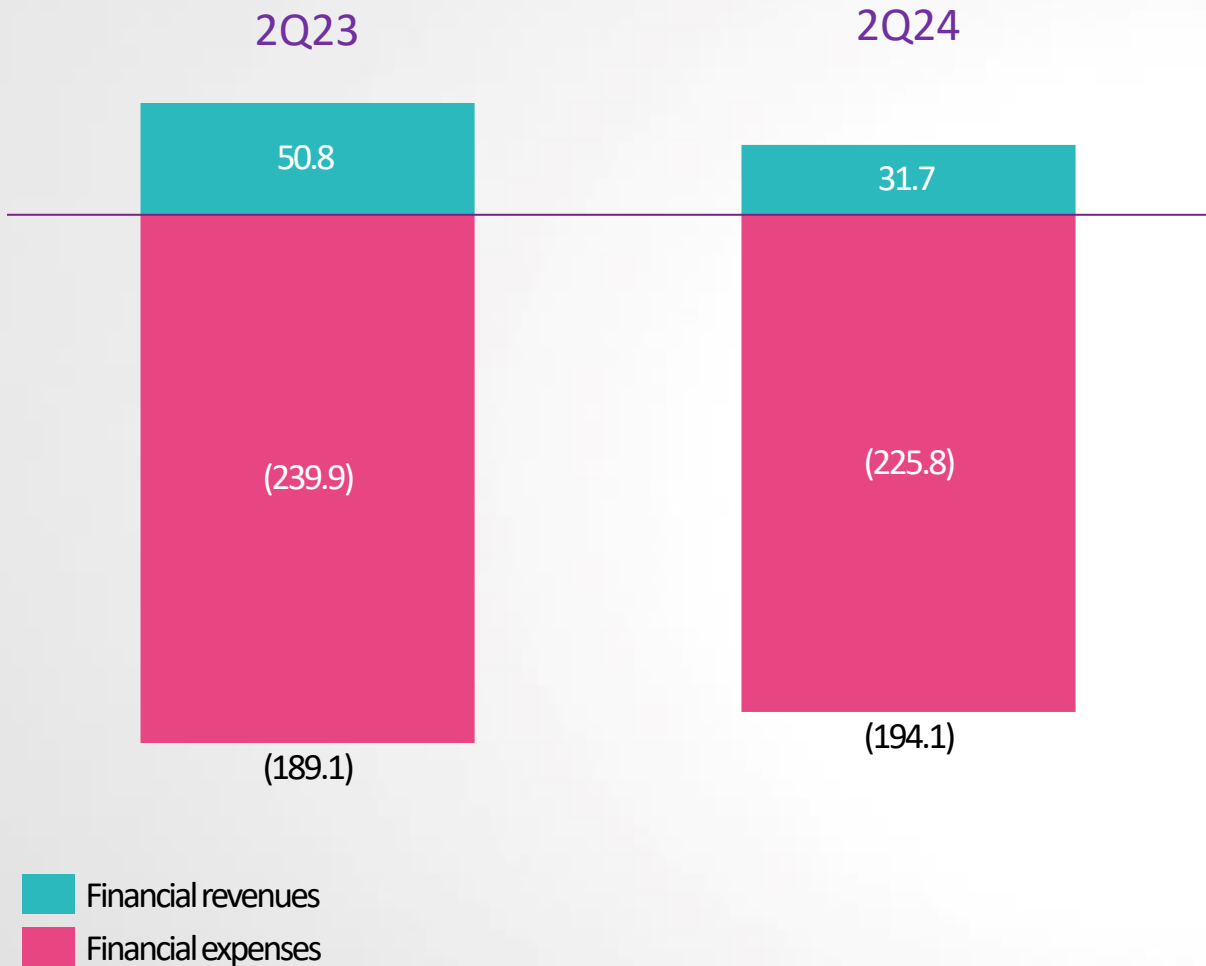
Consolidated Cash Flow

We closed the quarter with a cash position 4.5x above our obligations until the end of the year



Financial result

We reached the lowest level of debt cost since the acquisition of Laureate, reaching a spread of 1.9% vs CDI. Furthermore, the financial result in 2Q24 was impacted by non-recurring effects of R\$24.7 million, disregarding this effect, the result would be R\$169.4 million, a reduction of ~10% versus 2Q23



1) Pro forma view considering the SELIC cut of 250 basis points published on 05/08/2024 and the renegotiation of Inspirali's debenture (Communication to the Market on 05/10/2024).

Final considerations

Discipline in execution and focus on cash generation is a priority for the Company



Anima Core

- Attraction and retention processes already show positive results in evasion
- Discipline in execution, with cost and expense control to maintain operational gains

Digital Teaching

- Discipline in the strategy of strengthening the value of our brands, with ticket growth
- Vertical continues to gain relevance with expansion of the student base, growth in revenue and margins.

Inspirali

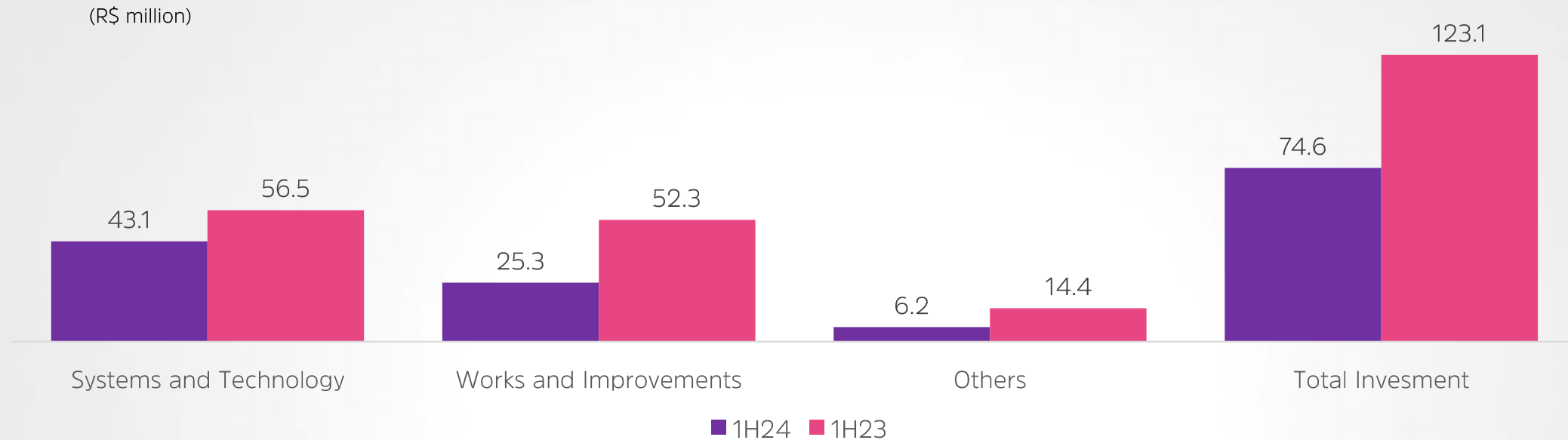
- Growth in net revenue in the semester, resulting from growth in the student and ticket base
- Continuing Medical Education follows a growth trajectory, reaching important areas
- Increase of 150 places, with the authorization of the course at Una Tucuruí and increase in places at AGES Irecê.

Consolidated

- We ended the semester with an organic reduction in net debt, reducing leverage to 2.76x (vs. 2.98x in 1Q24), in another quarter of successive decline.
- Average ticket growth in the semester in all segments, in line with the strategy of a higher quality base.
- Solid results, aligned with the premise of academic quality, provide security so that we can continue to dedicate ourselves to building the future, and follow our mission of transforming the country through education
- Important results from the work of renegotiating bank liabilities carried out in the semester, resulting in lower financial costs and lower volumes of amortizations in the short term.
- We present a very special evolution in our history and governance, with the arrival of our president, Paula Harraca, the first president who is not a founding member to hold the position.

Attachments - CAPEX

We continue to be disciplined in our investments in CAPEX, seeking to improve the student experience and operational efficiency, without harming operations



- › Technology continues to be the largest amount of investment, continuing our journey of digital transformation with a focus on students and gaining operational efficiencies
- › Works and improvements are the 2nd largest volume of expenses, referring to continuous investments in our physical structures and reinforcing the student's in-person experience
- › The Company continues to focus on operational deleveraging, being disciplined in investments in CAPEX, but without neglecting to make investments that will deliver value over time

Thank you!

