Apresentação de Resultados 3T24

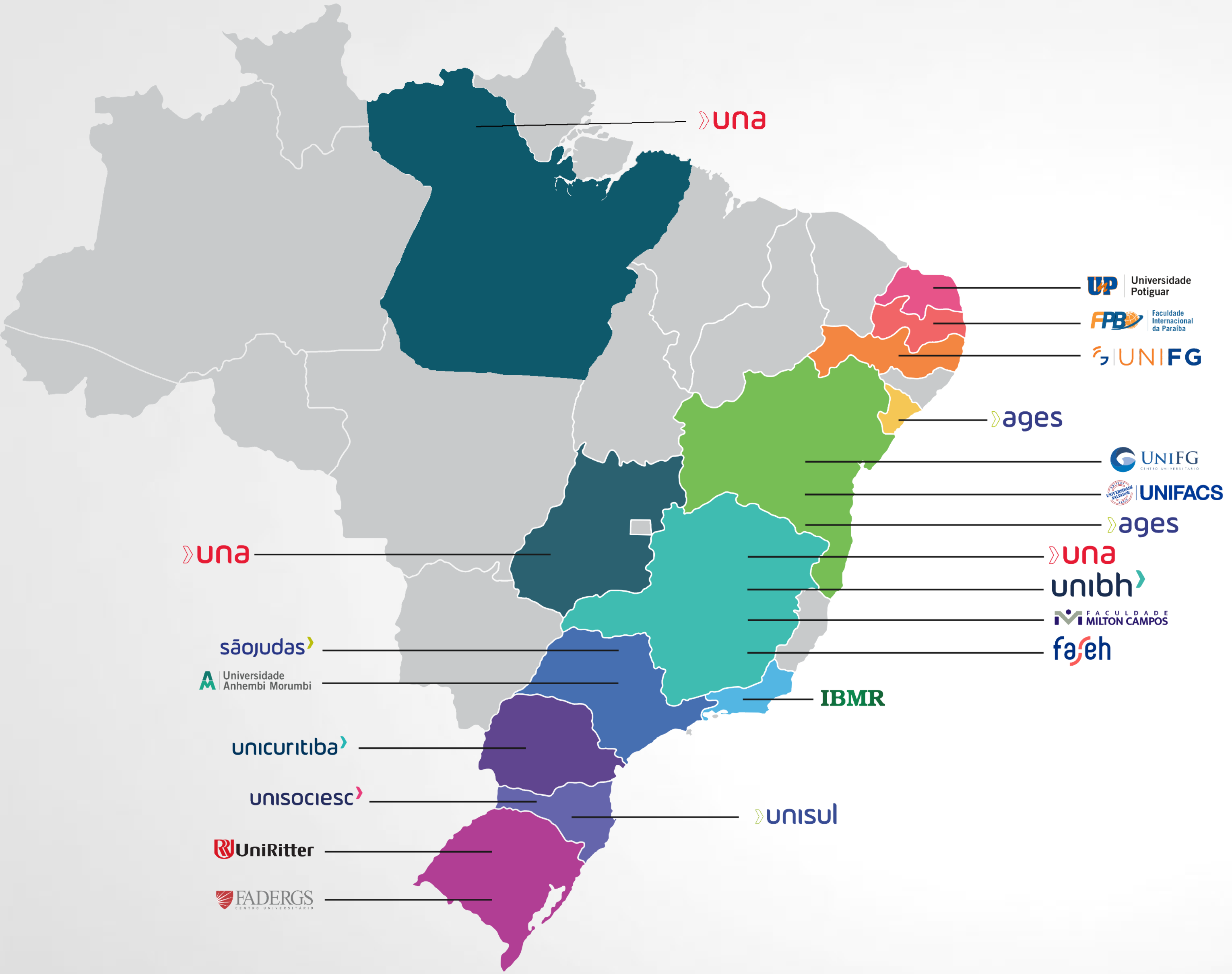
7 de novembro de 2024

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.

Ânima Educação
Apresentação de resultados do 3T24



13 estados com operação presencial
\+ de **25** marcas de educação
1 instituto
\+ de **380** mil alunos e
~ **550** polos em todo país.

Marcas especialistas

inspirali
IBCMED
MedRoom
EBRADI Escola Brasileira de Direito
Le Cordon Bleu São Paulo
SingularityU Brazil
Learning Village
Business School São Paulo Universidade Anhembi Morumbi
GAMA Academy
hsm
CEDEPE Business School
instituto ânima

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

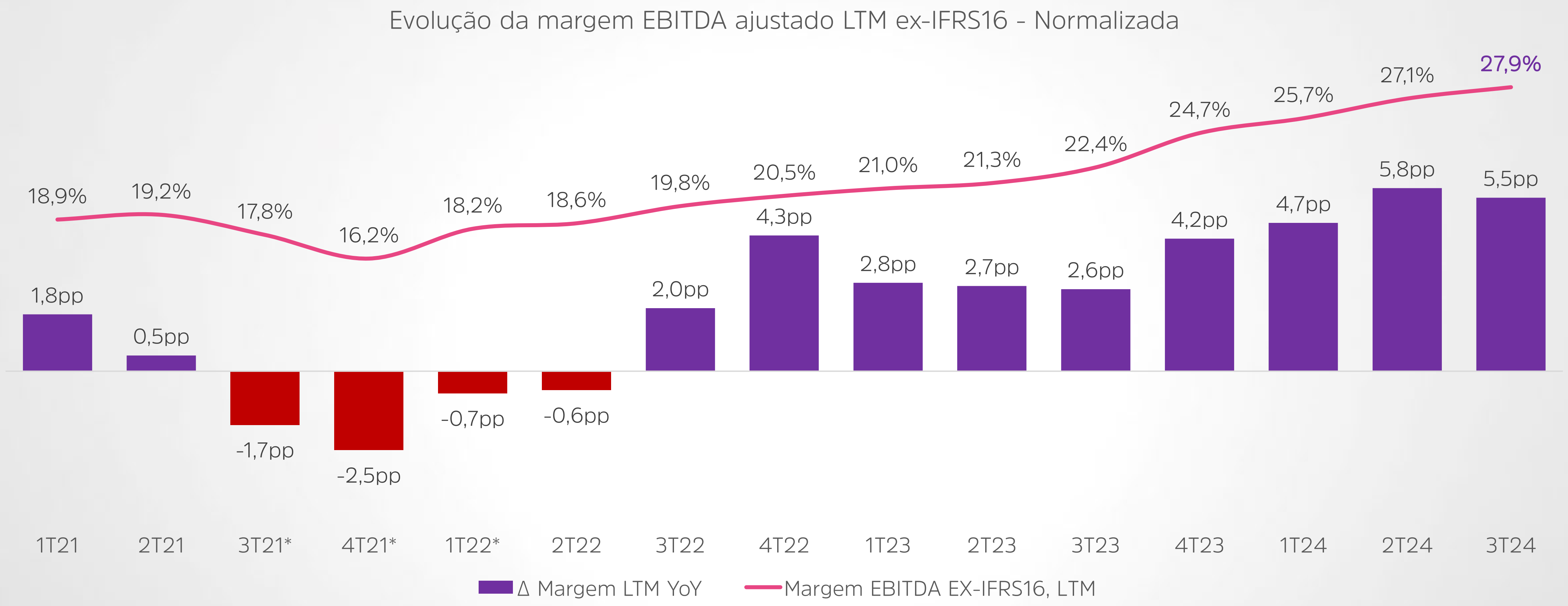
R$ 264,8 MM
Ebitda ajustado ex-IFRS16 3T24 cresce 12,2% x 3T23

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%

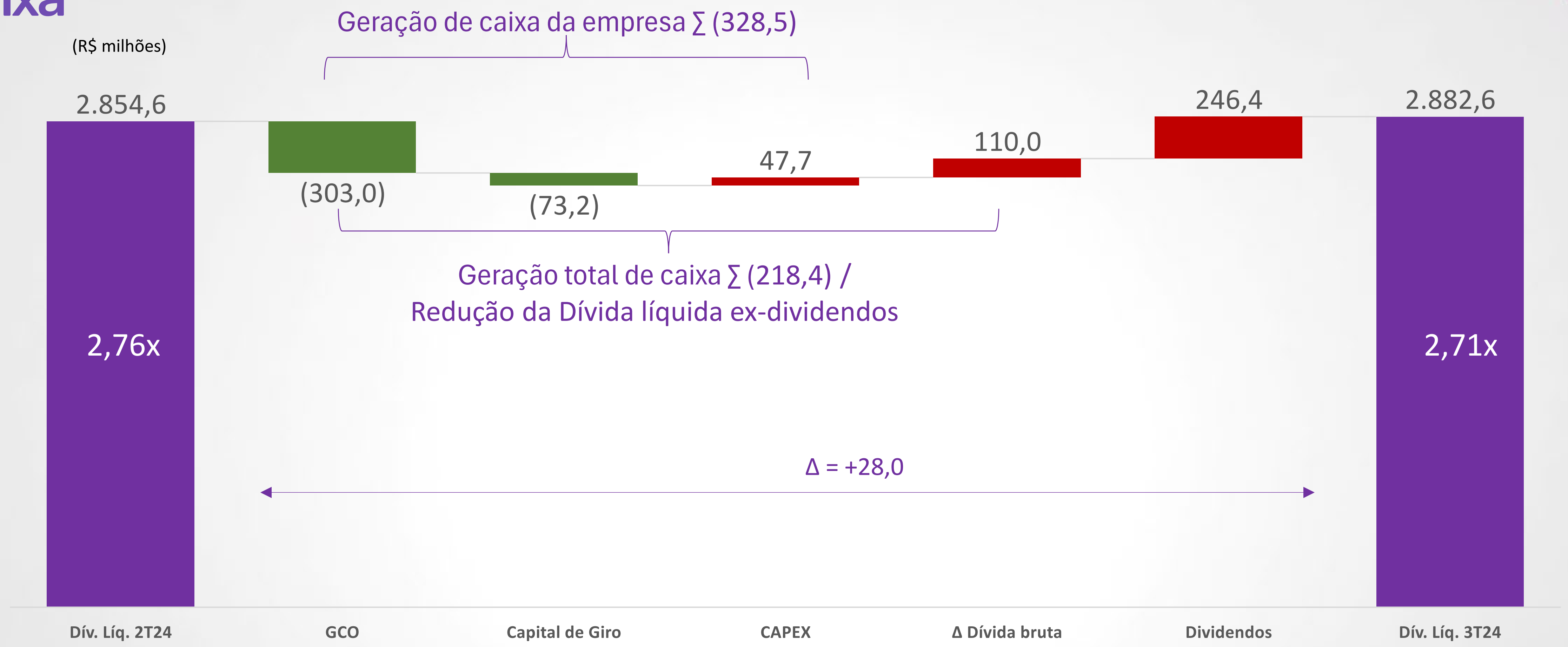
R$ 49,0 MM
de lucro líquido ajustado no 3T24 e R$ 178,2 MM no 9M24

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

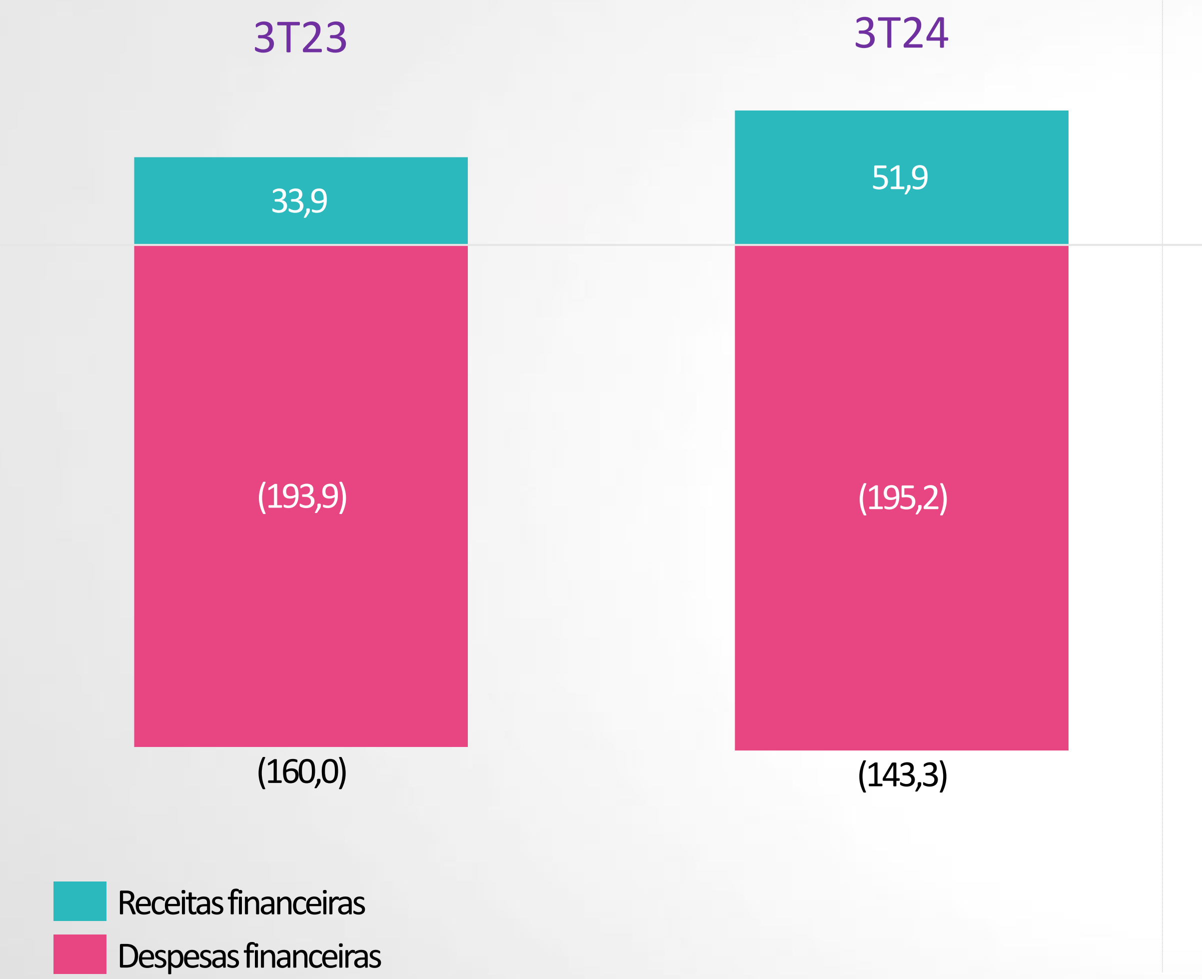


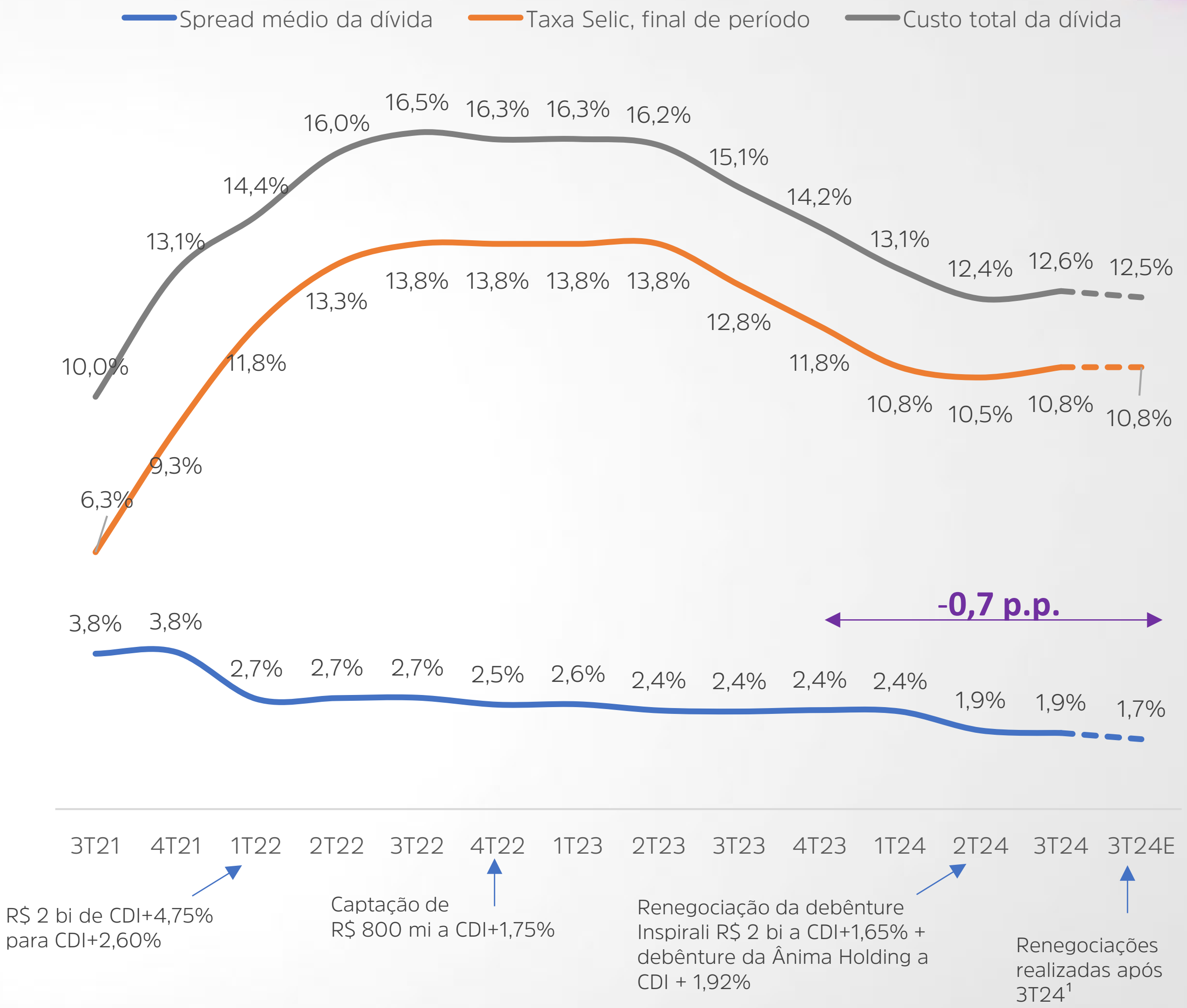
* normalização: excluindo-se as reversões de provisões não-caixa do 3T21, no valor de R$118,7 milhões.

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



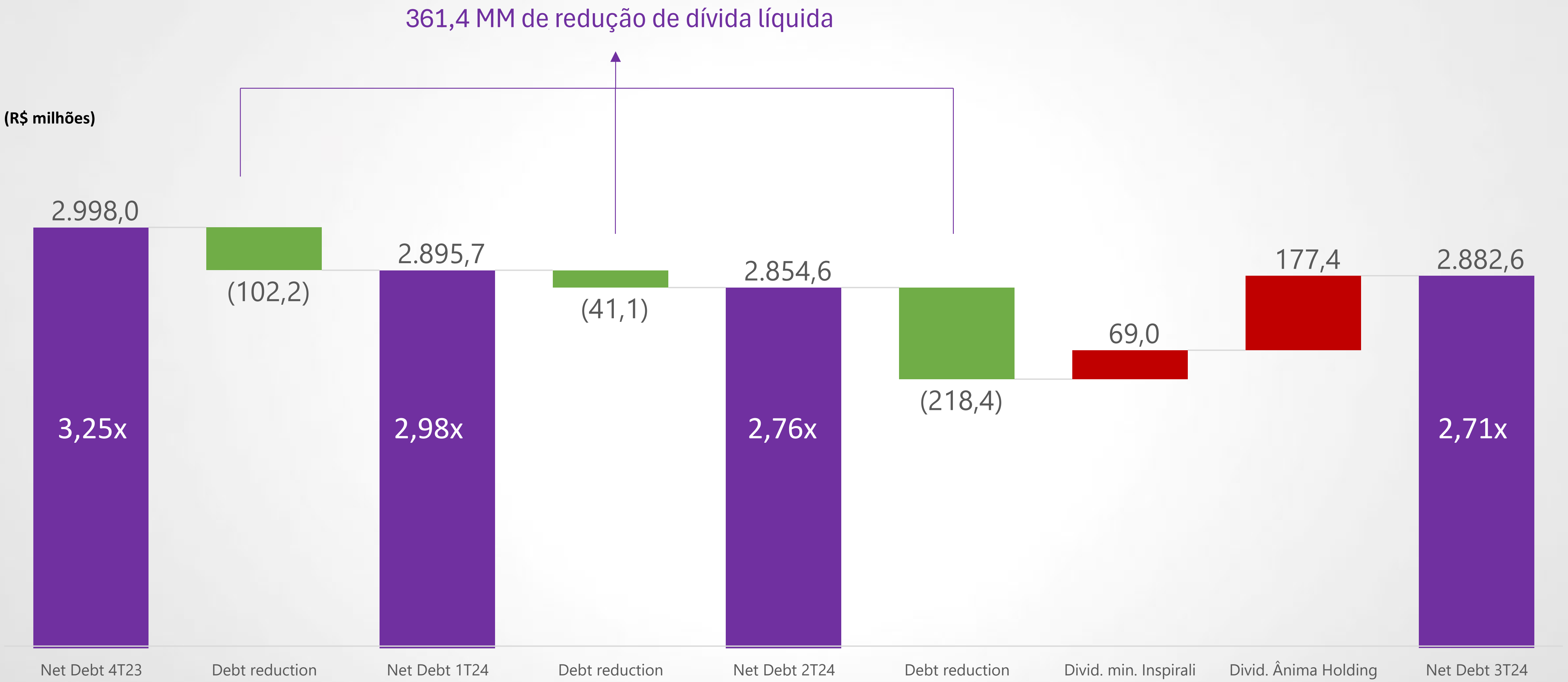
As iniciativas de gestão de passivos bancários e de uma posição de caixa mais robusta levaram a uma melhora de 10,4% do resultado financeiro líquido (3T24 vs. 3T23) bem como a redução dos *spreads*, que caíram 0,7 p.p. no ano...



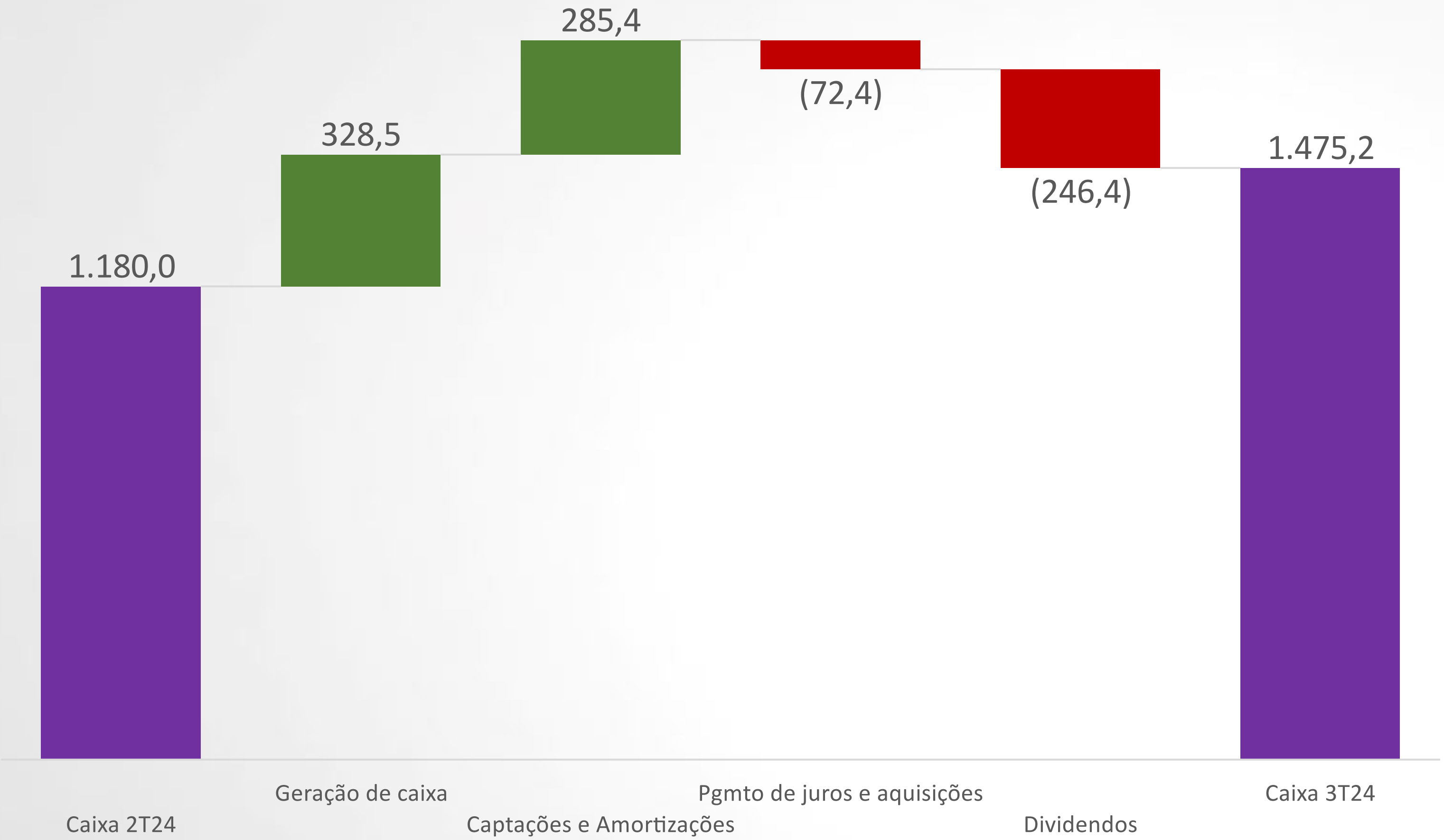


3T24E: Estimativa da taxa conforme eventos subsequentes citados.

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

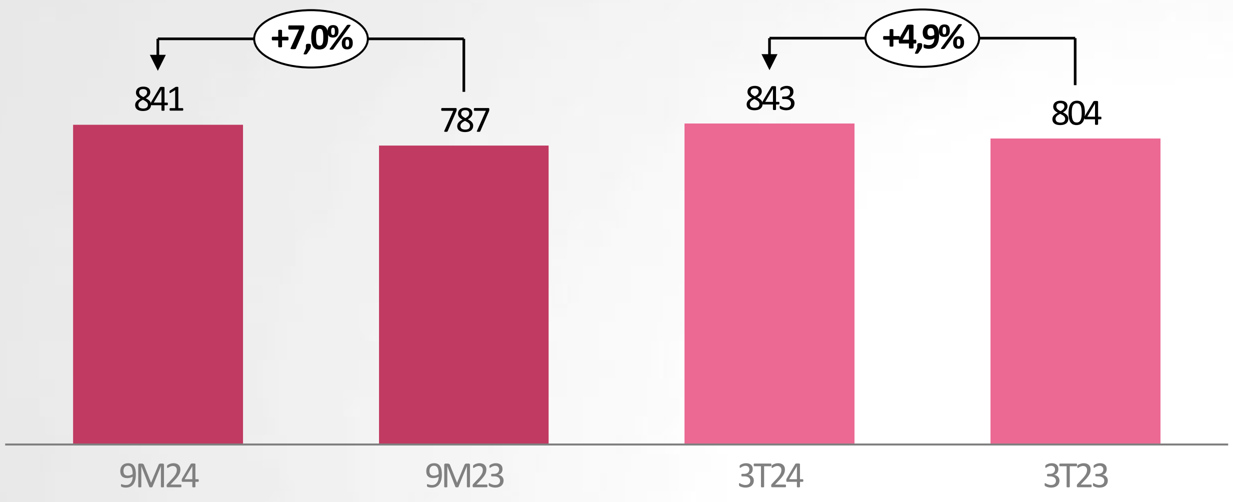
R$ milhões (exceto em %)	3T24	%AV	3T23	%AV	Δ3T24/ 3T23	Δ AV
Receita Líquida	938,3	100,0%	940,4	100,0%	-0,2%	-
Custo Docente	(205,4)	-21,9%	(216,1)	-23,0%	-5,0%	1,1pp
Serviços de Terceiros	(49,5)	-5,3%	(66,7)	-7,1%	-25,8%	1,8pp
PDD	(41,2)	-4,4%	(54,5)	-5,8%	-24,4%	1,4pp
Marketing	(72,8)	-7,8%	(76,0)	-8,1%	-4,2%	0,3pp
Pessoal e G&A	(74,9)	-8,0%	(71,0)	-7,5%	5,6%	-0,5pp
Outros	(89,0)	-9,5%	(64,8)	-6,9%	37,3%	-2,6pp
Resultado Operacional	405,5	43,2%	391,3	41,6%	3,6%	1,6pp
Despesas Corporativas	(71,5)	-7,6%	(83,1)	-8,8%	-13,9%	1,2pp
EBITDA Ajustado	333,9	35,6%	308,2	32,8%	8,4%	2,8pp
Despesa com aluguel	(69,1)	-7,4%	(72,2)	-7,7%	-4,2%	0,3pp
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	264,8	28,2%	236,0	25,1%	12,2%	3,1pp

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

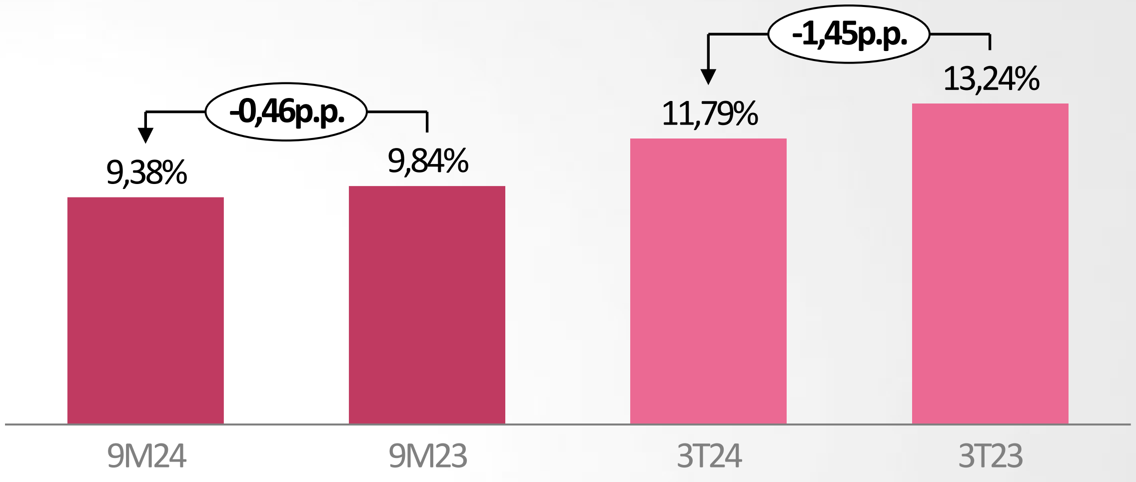
Crescimento de Ebtida decorrente de ganhos de eficiência em diversas rubricas, mantendo trajetória de crescimento de margens

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

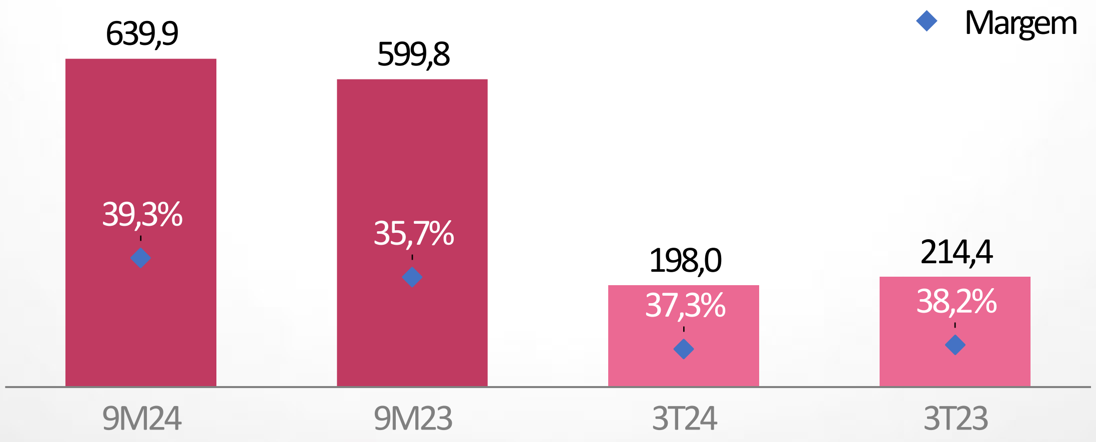
Tíquete (em R$)



Evasão (em %)

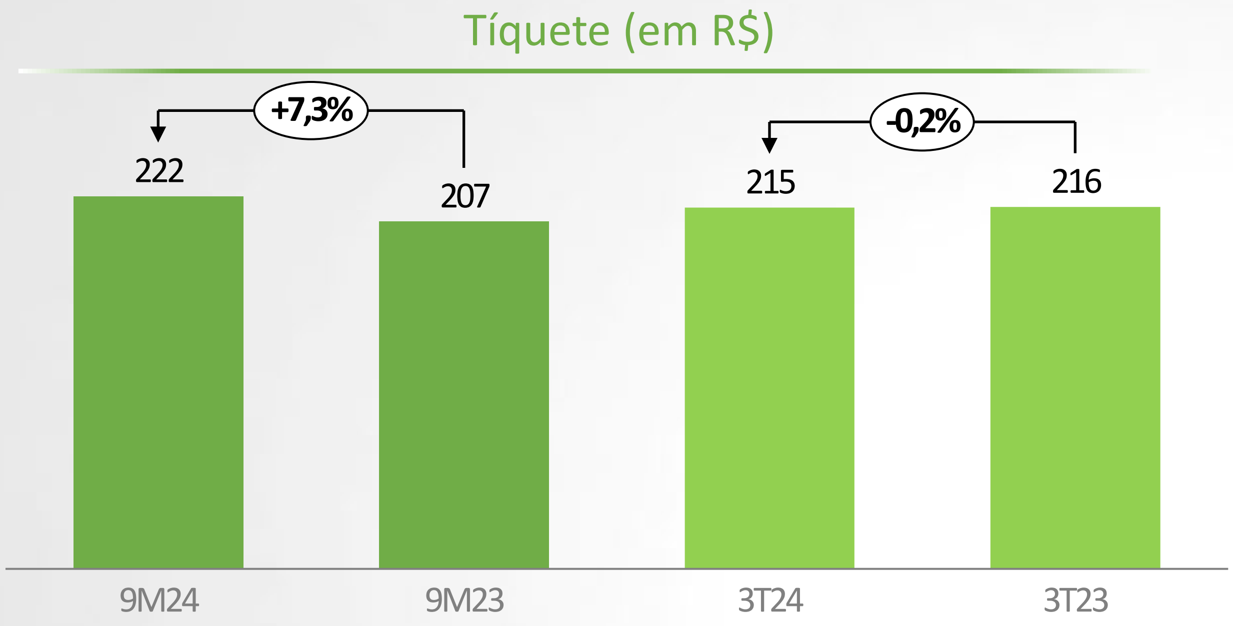


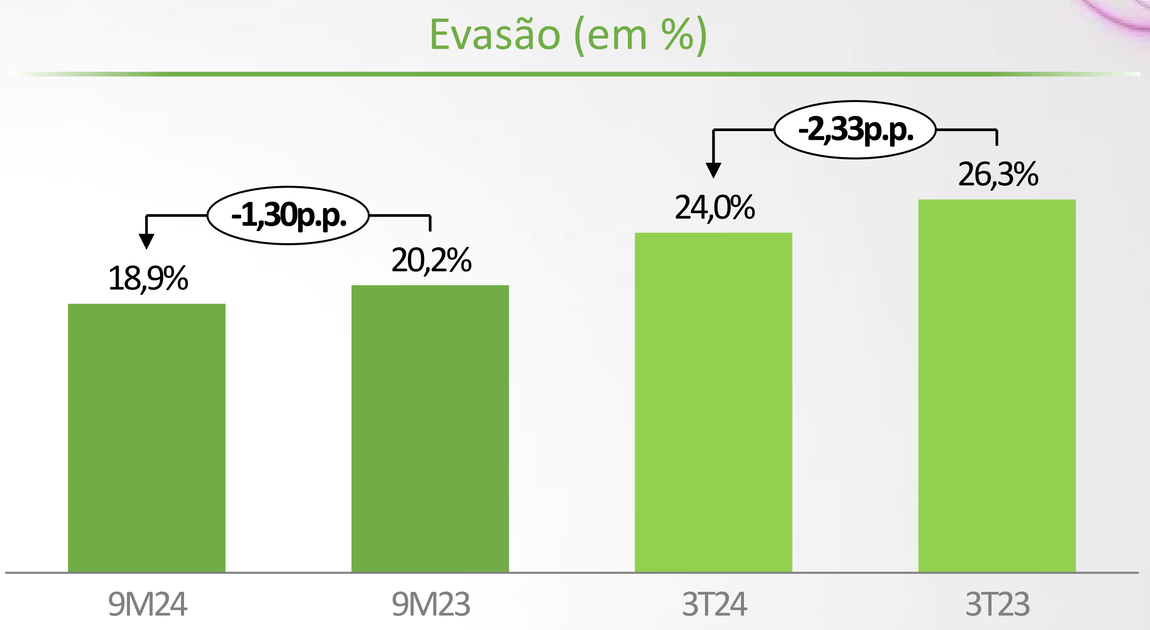
Resultado operacional (em R$ milhões)

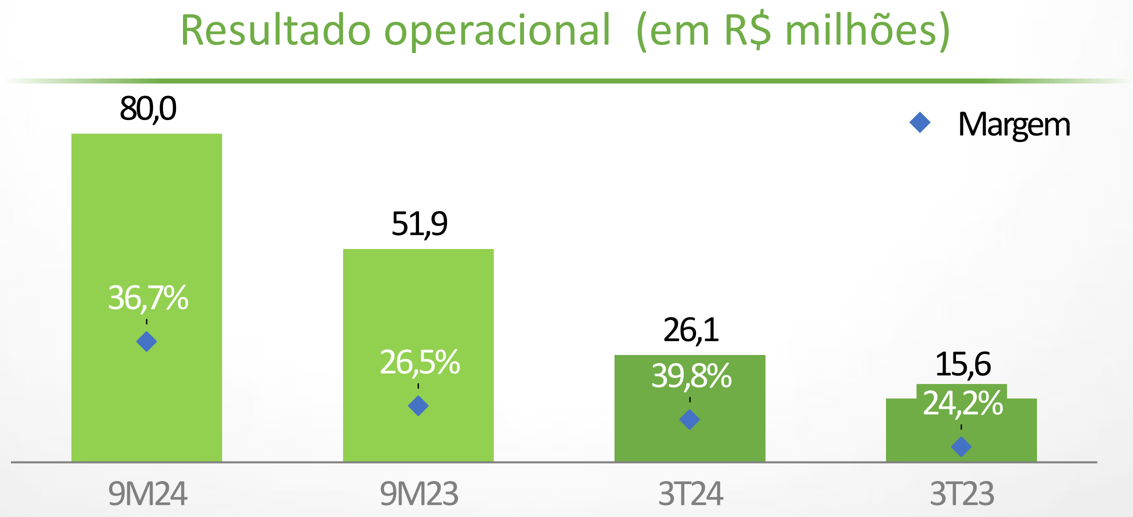


*Base média no ano

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







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).

- 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.

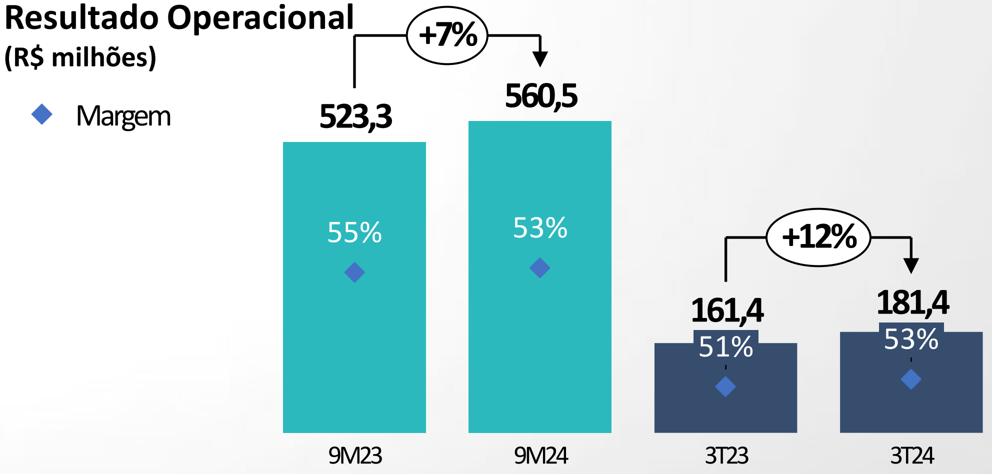
- Investimentos em marketing: levemente acima dos patamares de 2023, resultado de iniciativas de atração de alunos e de fortalecimento da marca Inspirali.

- 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.

	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%

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 3ª 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

>>> Dia do investidor

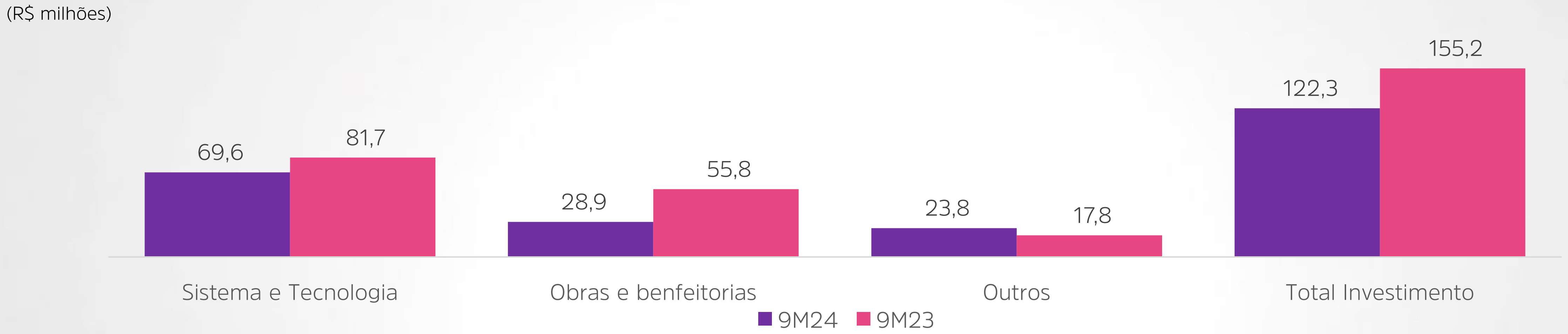
Esperamos vocês!

>>> 19/nov - 8h30

Anhembi Morumbi Mooca

Obrigado!

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 benfeitoras 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


ănima
EDUCAÇÃO

3Q24 Earnings Presentation

November 7, 2024

ănima EDUCAÇÃO

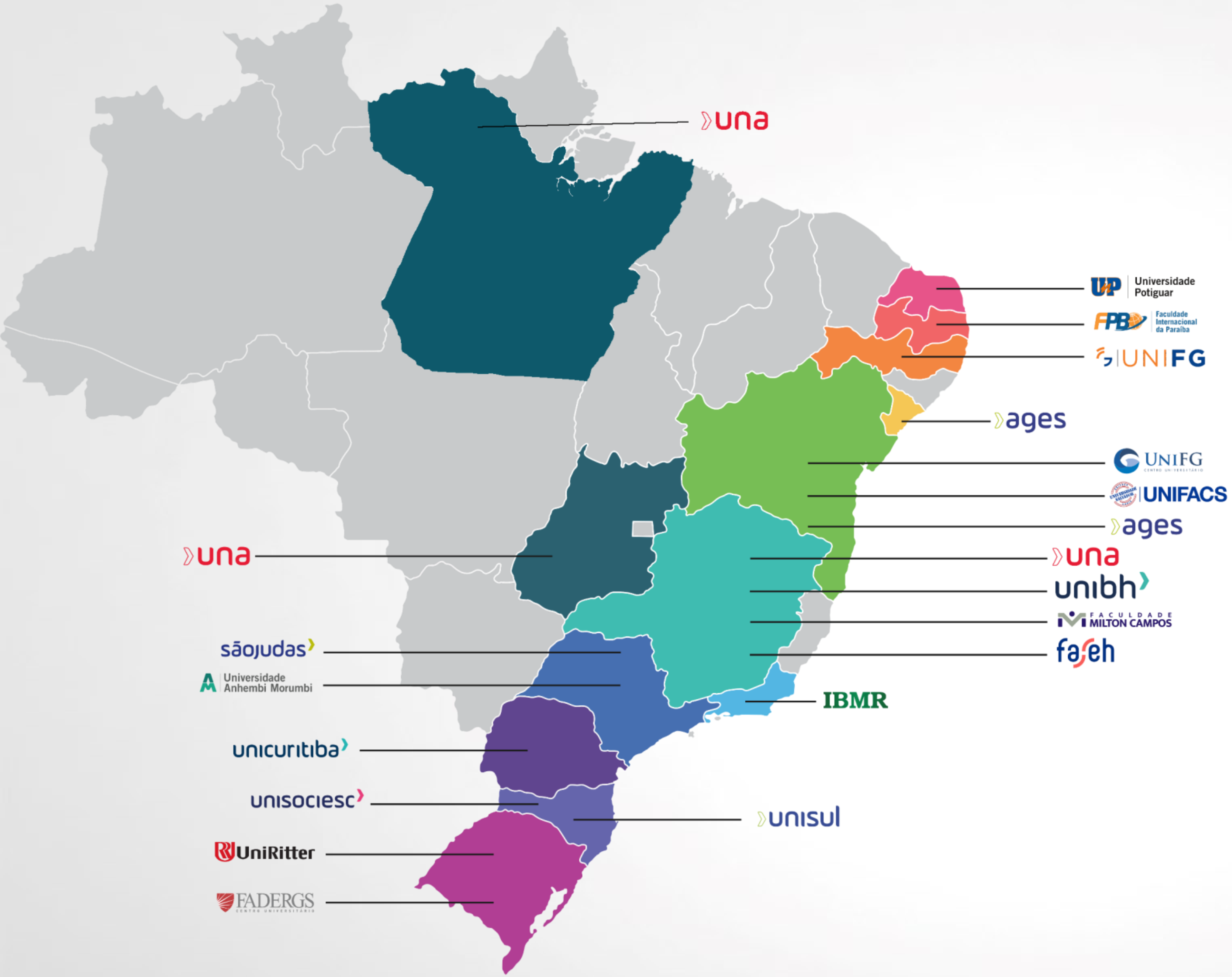
Notice

The general and summarized information related to the activities carried out by Ânima Educação to date does not constitute in any way any invitation, offer or request to purchase shares.

This presentation may contain statements that express the mere 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 and should not serve as a basis for making a decision regarding the acquisition of the Company's shares.

Anima Education

3Q24 Results Presentation



13 states with in-person operations
+ **25** education brands
1 institute
+ **380** thousand students and
~ **550** centers throughout the country

Specialist brands

inspirali
IBCMED
MedRoom
EBRADI ESCOLA BRASILEIRA DE DIREITO
LE CORDON BLEU SÃO PAULO
SingularityU Brazil
LEARNING VILLAGE
Business School São Paulo Universidade Anhembi Morumbi
GAMA ACADEMY
hsm
CEDEPE Business School
instituto ânima

We continued our trajectory of solid financial results in 3Q24

Leverage reduction

2.71x
leverage in 3Q24
vs 3.41x in 3Q23

Quality of revenue

+4.9%
Growth in net ticket Core's Academic Education vs 3Q23

+6.9%
growth in the net ticket of Inspirali's Academic Education vs 3Q23

Company's cash generation

R$ 328.5 MM
in 3Q24 vs. R$375.1 MM in 3Q23

R$ 778,9 MM
in 9M24 vs. R$695.5 MM in 9M23

EBITDA and Net Income growth

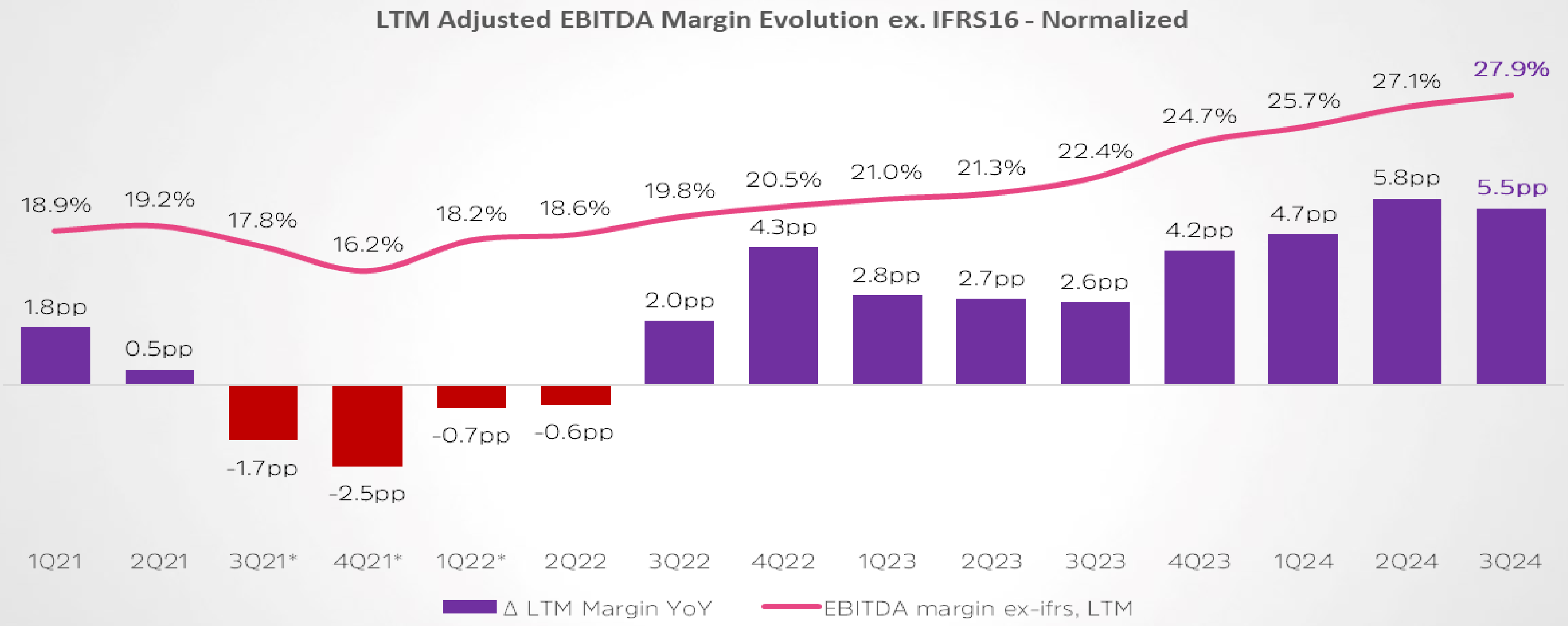
R$ 264.8 MM
Adjusted EBITDA ex-IFRS16 3Q24 grows 12.2% vs. 3Q23

R$ 860.7 MM
Adjusted EBITDA ex-IFRS16 9M24 grows 19.1% vs. 9M23

+3.1 bps
margin expansion (3Q24 x 3Q23) reaching 28.2%

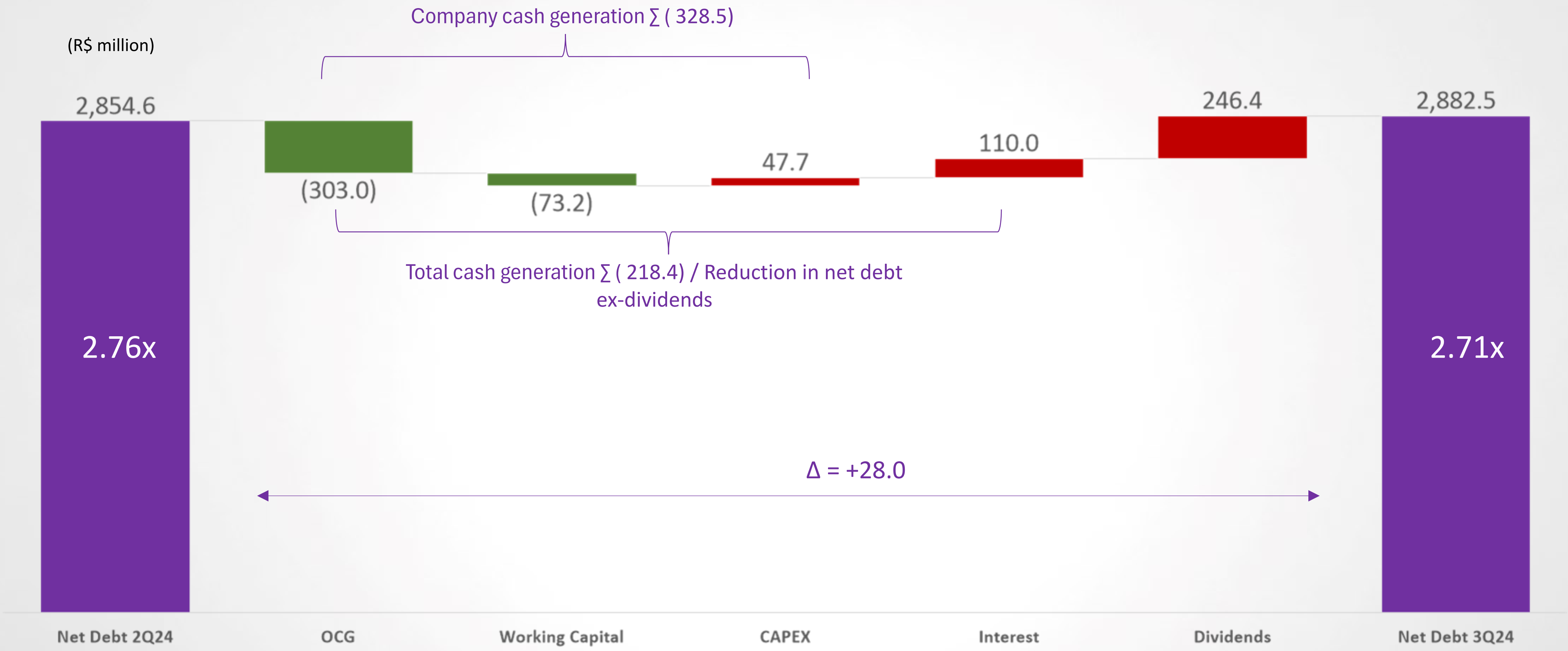
R$ 49.0 MM
adjusted net profit in 3Q24, R$ 178.2 MM in 9M24

Our EBITDA margin ex-IFRS16 LTM expands for the 11th consecutive quarter, reaching an all-time high

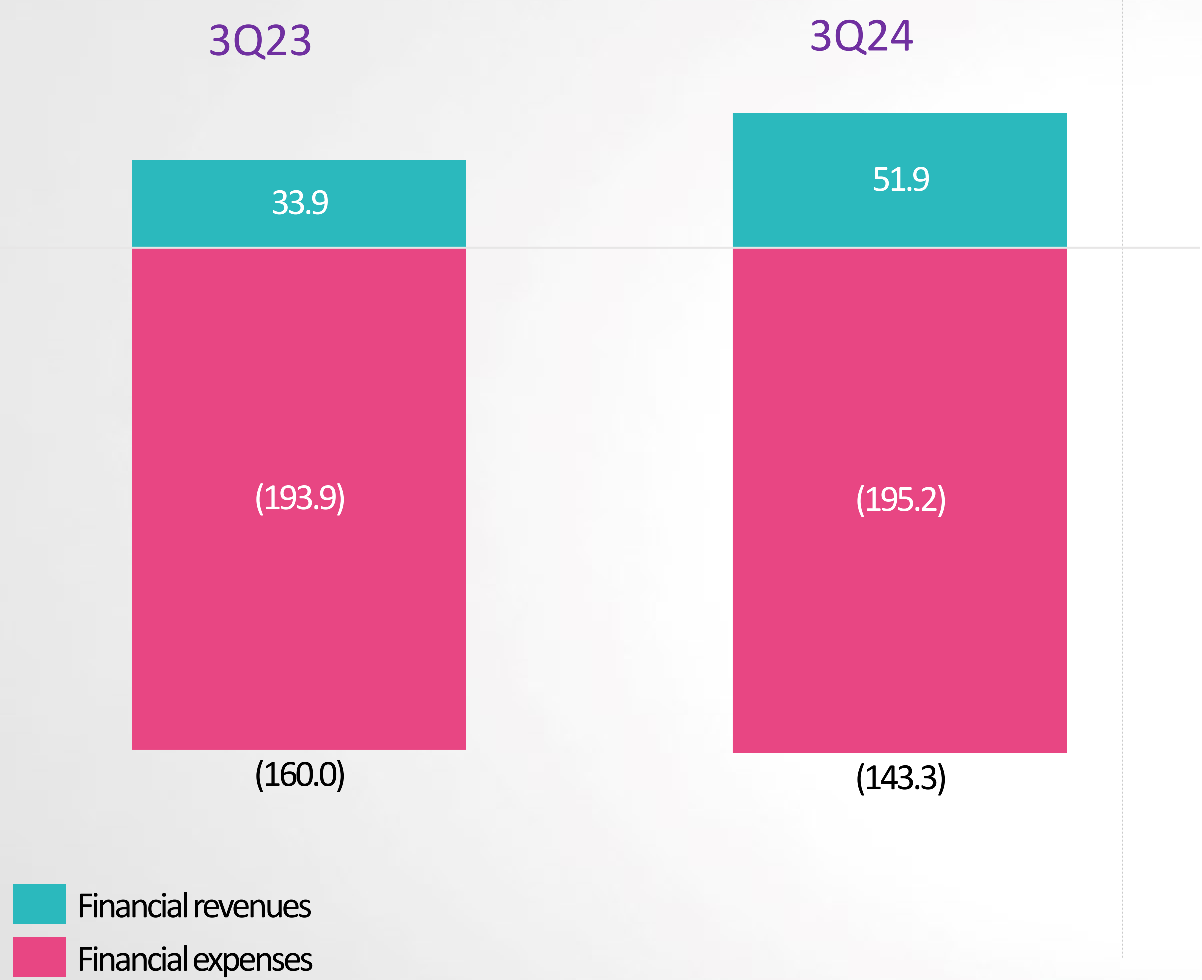


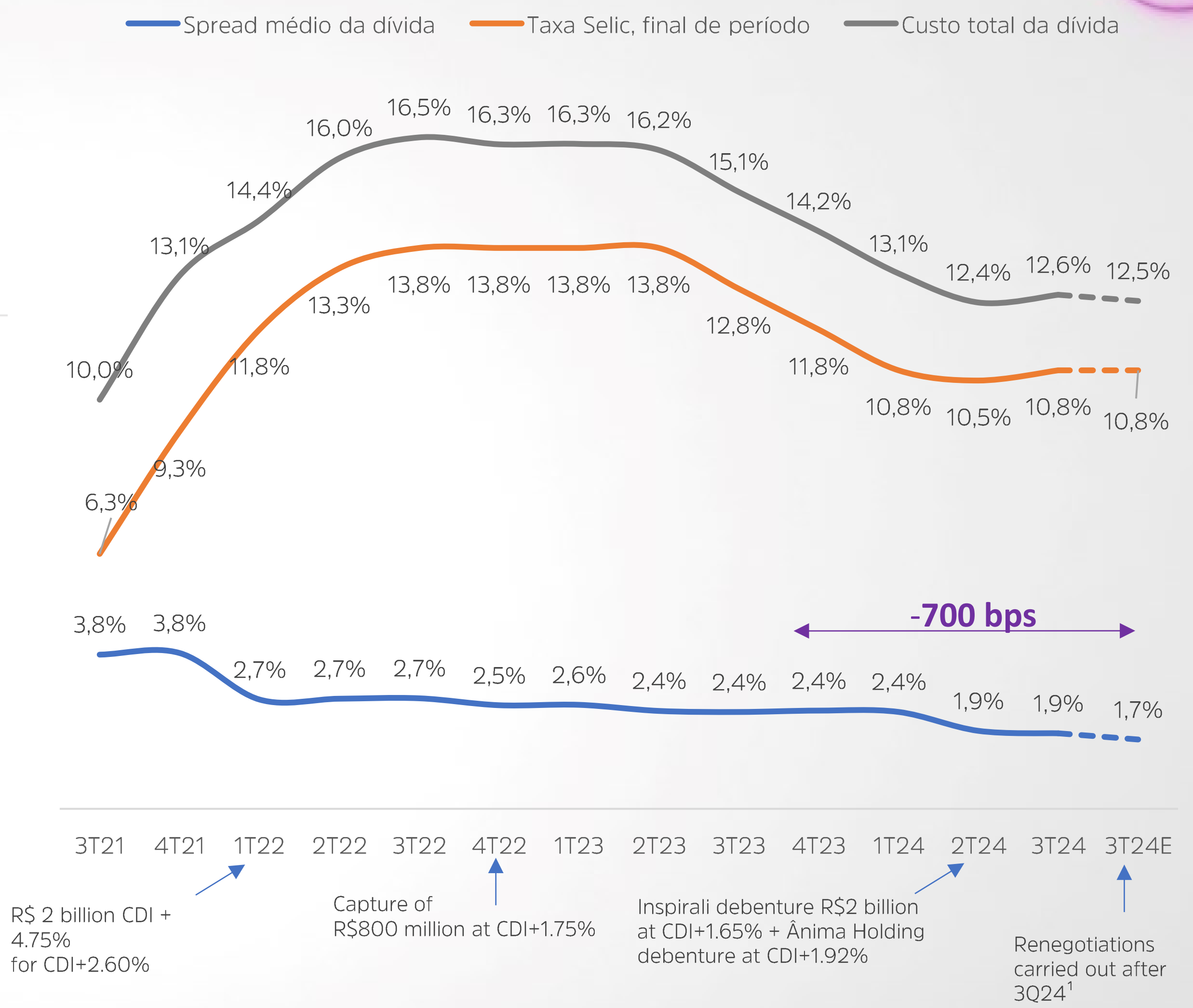
* normalization: excluding reversals of non-cash provisions from 3Q21, in the amount of R$118.7 million.

We ended 3Q24 with leverage of 2.71x, the lowest level since the acquisition of Laureate, as a result of our focus on cash generation



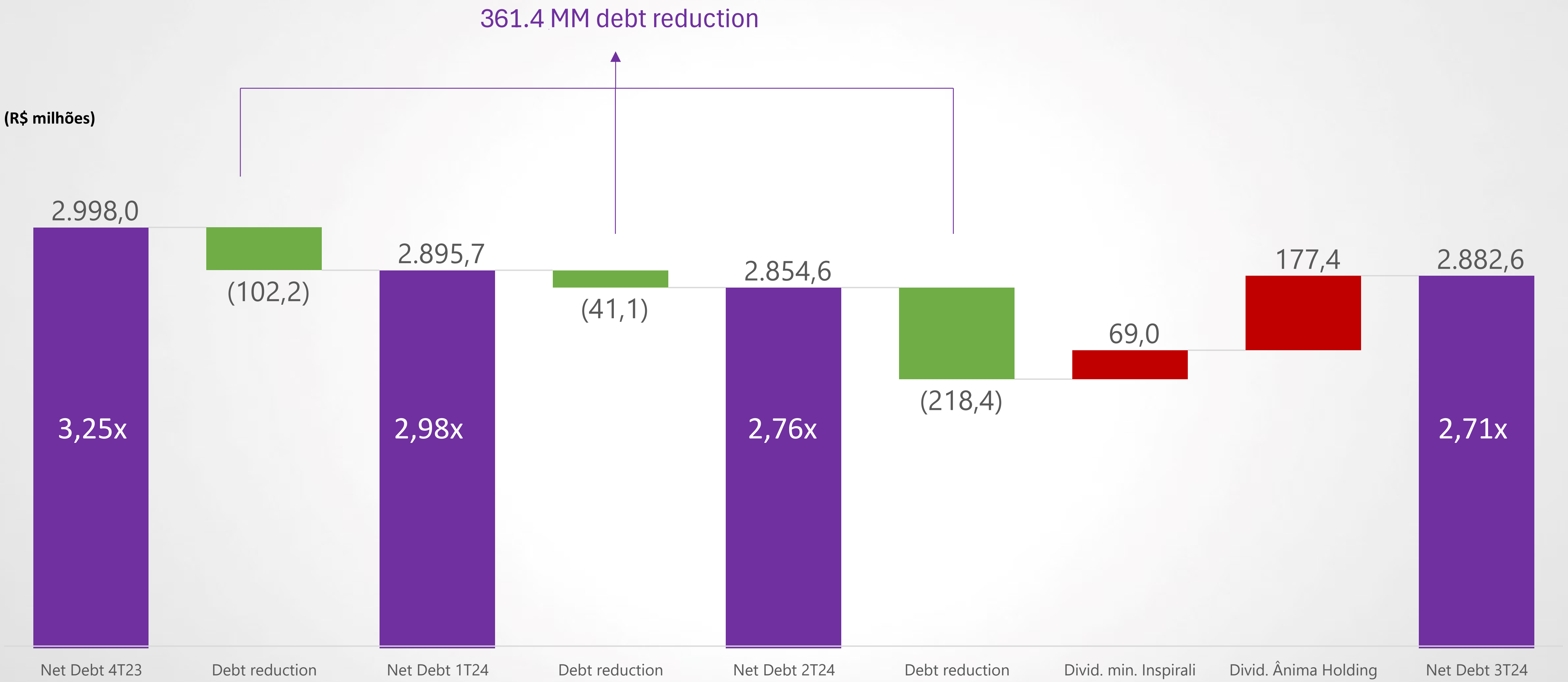
Bank liability management initiatives and a more robust cash position led to a 10.4% improvement in net financial results (3Q24 vs. 3Q23) as well as a reduction in spreads, which fell 0.7 p.p. in the year...



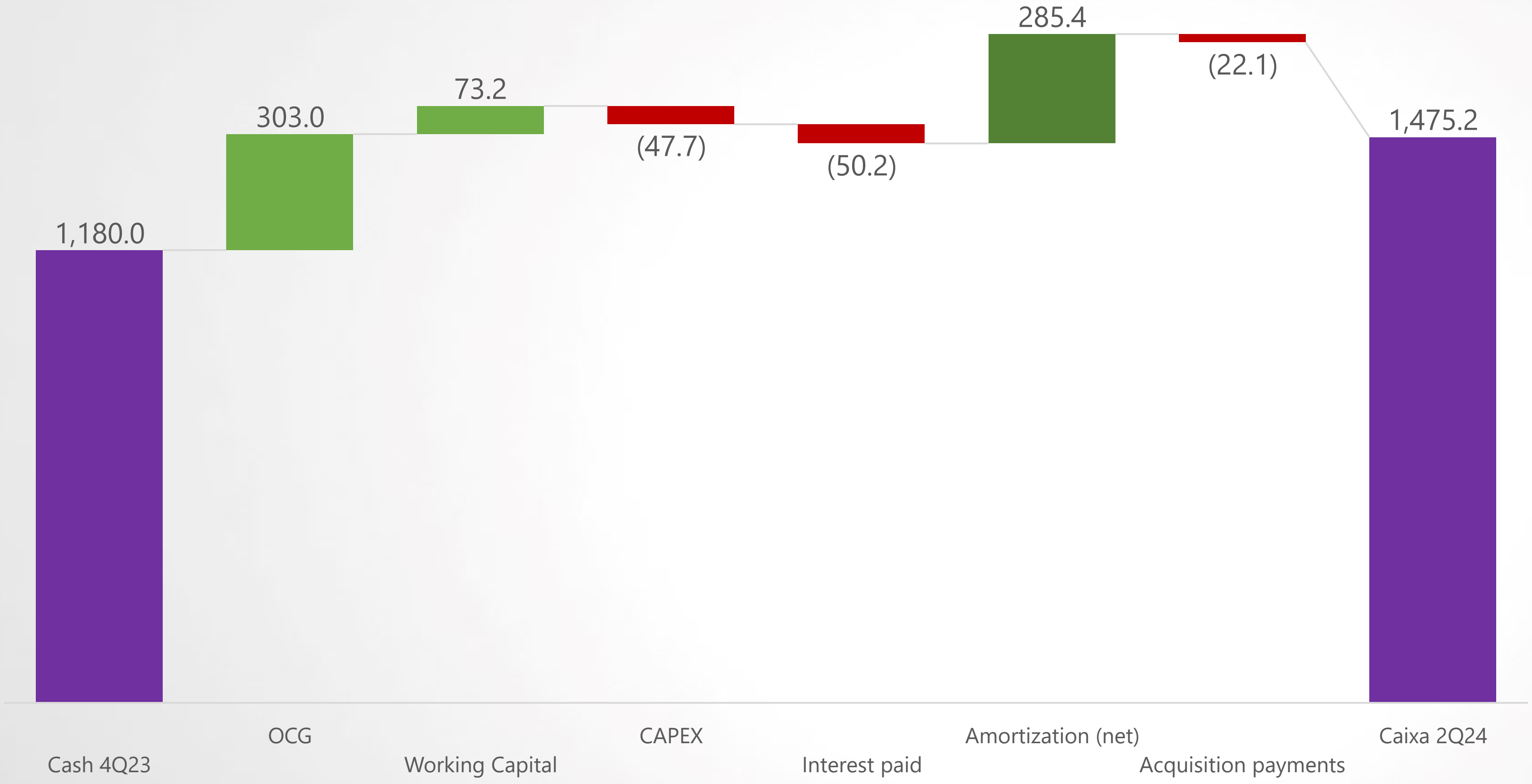


3Q24E: Rate estimate based on subsequent events cited.

In the last 3 quarters, we had a reduction in net debt (pre-dividends) of R$361.4 million



... and led us to a more comfortable cash position, sufficient to pay off the principal of the bank debt for the next 3 years



Amortization schedules 3Q24

(R$ million)

Year	Current	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**

Adjusted EBITDA ex-IFRS16 recorded an expansion of 12.2% and a growth of 3.1 p.p. in margin compared to the same quarter of the previous year

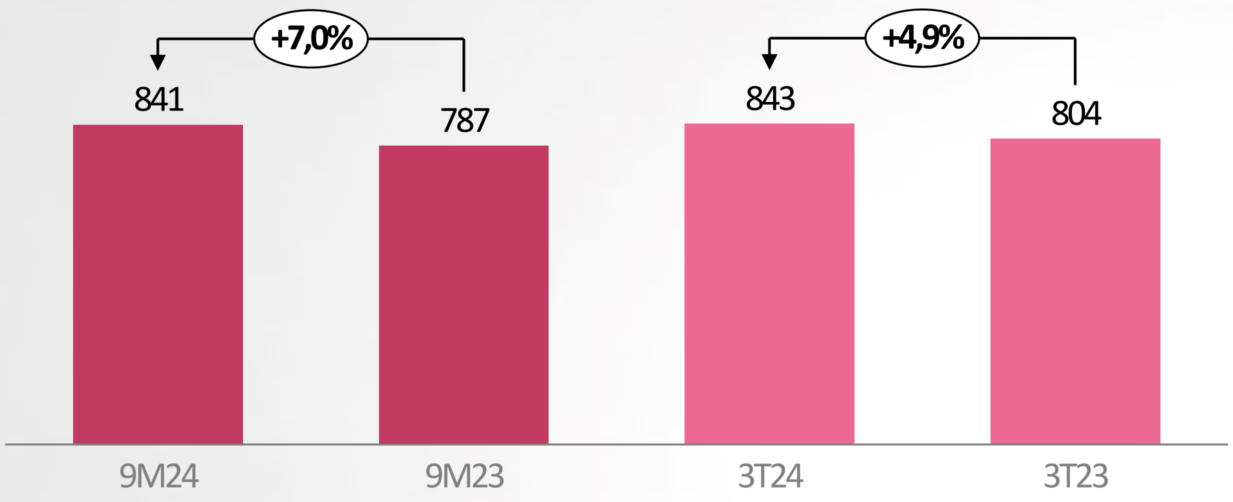
R$ million (except in %)	3Q24	%AV	3Q23	%AV	Δ3Q24/ 3Q23	Δ AV
Net Revenue	938.3	100.0%	940.4	100.0%	-0.2%	-
Teaching Cost	(205.4)	-21.9%	(216.1)	-23.0%	-5.0%	1.1pp
Third Party Services	(49.5)	-5.3%	(66.7)	-7.1%	-25.8%	1.8pp
PDD	(41.2)	-4.4%	(54.5)	-5.8%	-24.4%	1.4pp
Marketing	(72.8)	-7.8%	(76.0)	-8.1%	-4.2%	0.3pp
Personnel and G&A	(74.9)	-8.0%	(71.0)	-7.5%	5.6%	-0.5pp
Others	(89.0)	-9.5%	(64.8)	-6.9%	37.3%	-2.6pp
Operating Result	405.5	43.2%	391.3	41.6%	3.6%	1.6pp
Corporate Expenses	(71.5)	-7.6%	(83.1)	-8.8%	-13.9%	1.2pp
Adjusted EBITDA	333.9	35.6%	308.2	32.8%	8.4%	2.8pp
Rent expense	(69.1)	-7.4%	(72.2)	-7.7%	-4.2%	0.3pp
Adjusted EBITDA ex-IFRS16	264.8	28.2%	236.0	25.1%	12.2%	3.1pp

Growth in other costs, concentrated in the Inspirali segment, resulting from the maturation of courses

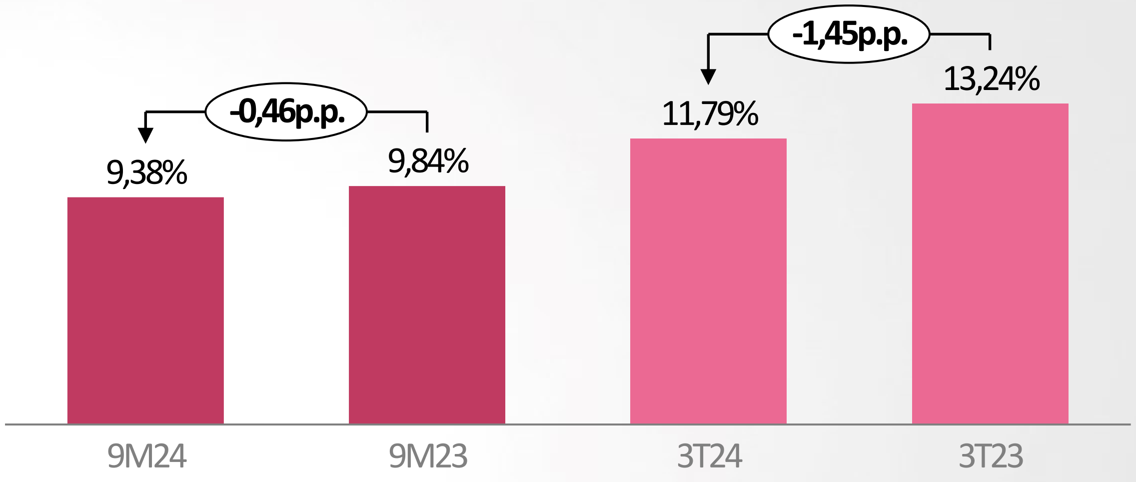
EBITDA growth resulting from efficiency gains in several items, maintaining margin growth trajectory

Our Core segment continues to deliver tickets and operating results at healthy levels and positive impacts on evasion

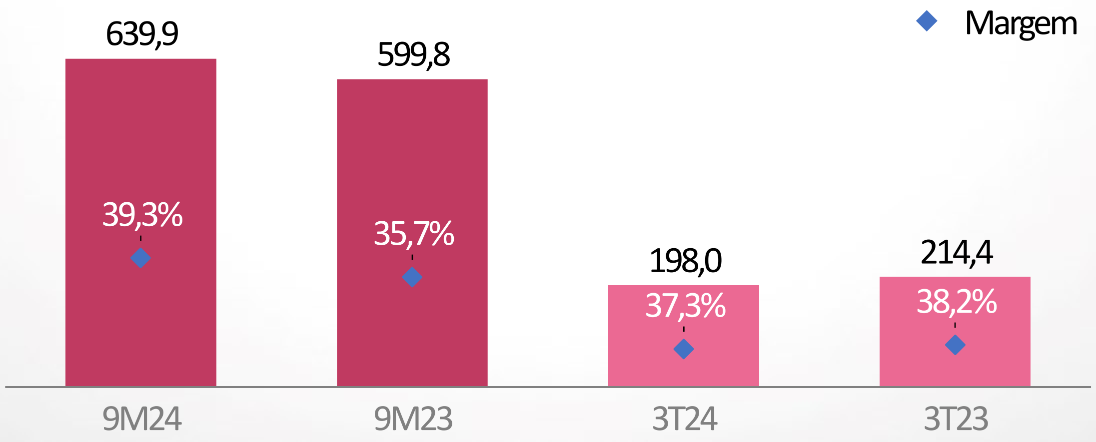
Ticket (in R$)



Dropout in%)

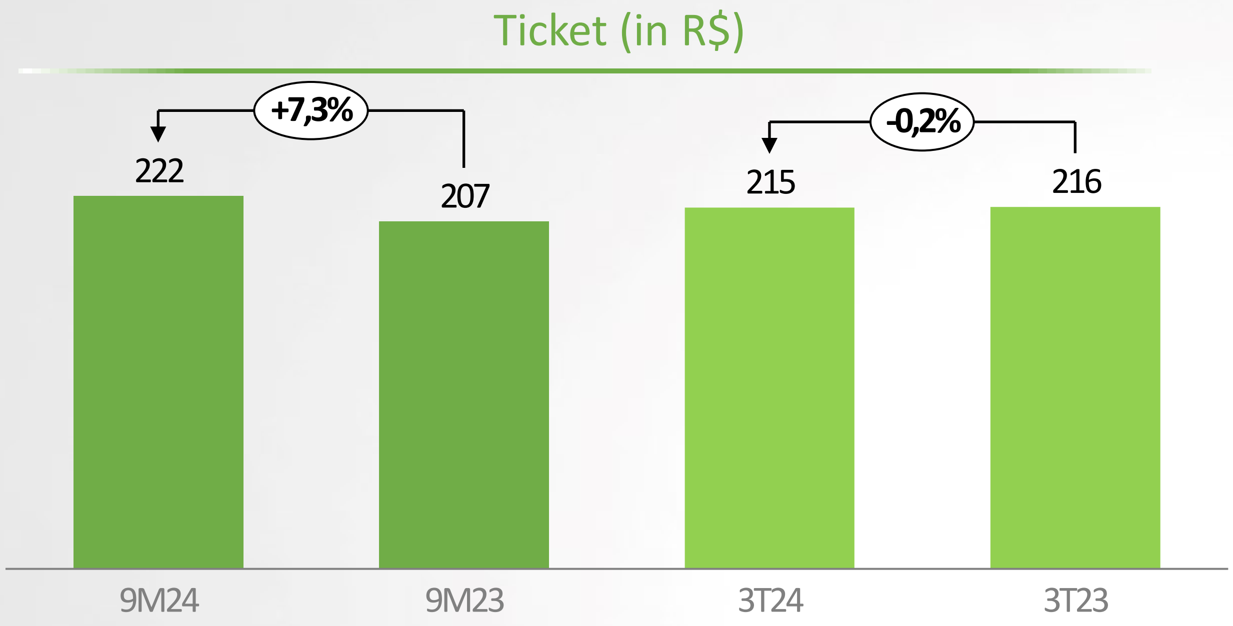


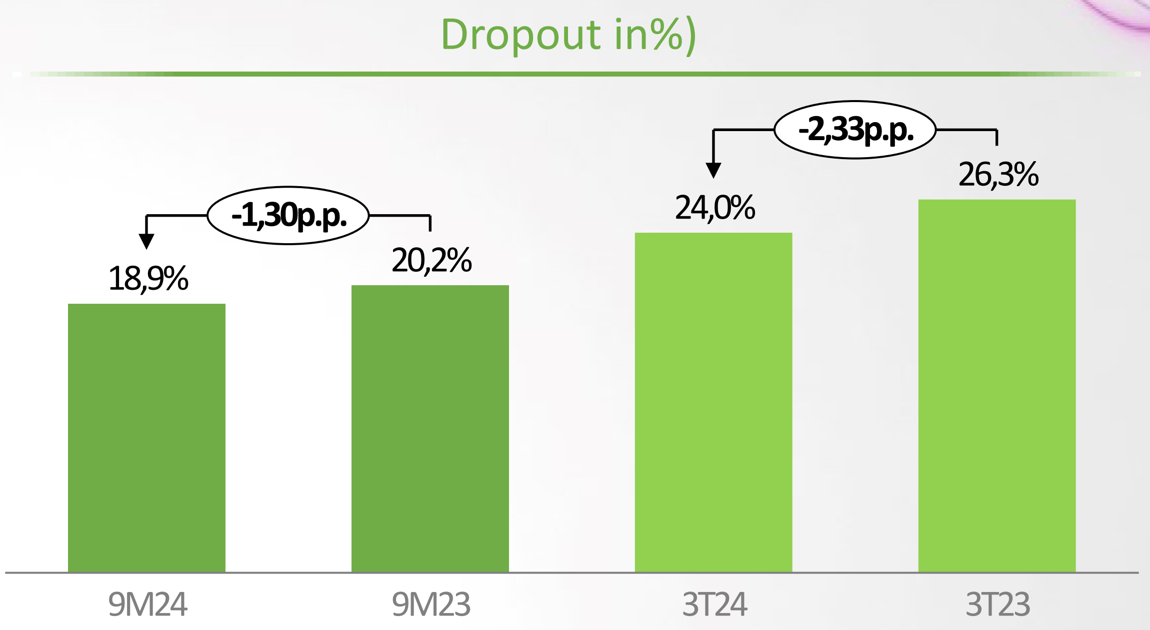
Operational result (in R$ millions)

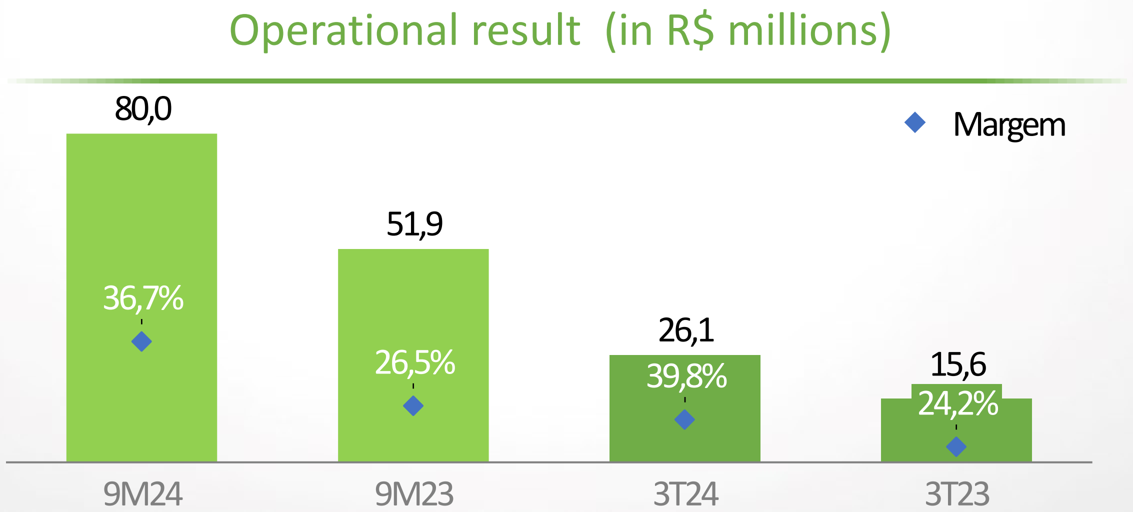


*Base média no ano

Digital Education also demonstrates the positive impact of the strategy, with a reduction in dropout rates and growth in operating results







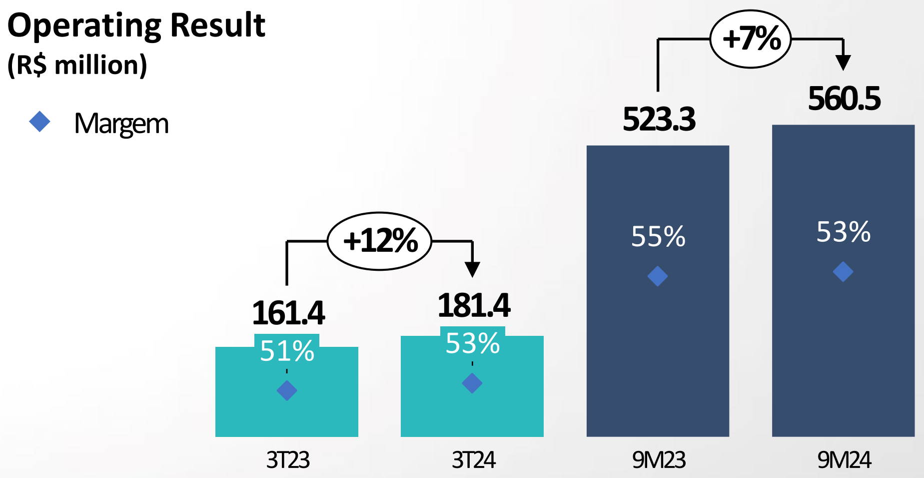
Performance by segment

Inspirali

- In the undergraduate medical program, we closed 3Q24 with 11,626 students enrolled (+2% YoY) across its 15 *campuses* . This quarter, we saw the start of classes for the first class of the undergraduate medical program at Faculdade Una in Tucuruí (PA), with all 50 authorized annual vacancies filled. The average undergraduate enrollment increased by 6.9% in 3Q24 versus 3Q23.
- EMC's operation registered a base of 3,733 students, 3% above 3Q23. The average ticket in 3Q24 was 2.0% above 3Q23.
- Inspirali's consolidated net revenue was R$341.5 million in 3Q24 (+8.5% YoY) and accumulated R$1,058.6 million in 9M24 (+11.5% YoY).
- Costs: follow the trend observed in previous quarters and reflect (i) the establishment of the necessary structure to better serve students, and (ii) the expected maturation of undergraduate medical courses.
- Marketing investments: slightly above 2023 levels, as a result of initiatives to attract students and strengthen the Inspirali brand.
- General and administrative expenses: significant reduction, the result of continuous work to seek efficiency in the *back office areas* .
- As a result, Inspirali delivered an operating margin expansion to 51.3% in 3Q24 and accumulated a margin of 52.9% in 9M24.

Inspirali

	9M24	9M23	Δ9M24/ 9M23	3Q24	3Q23	Δ3Q24/ 3Q23
Net Revenue (R$ million)	1,058.6	949.1	11.5%	341.5	314.8	8.5%
Academic Education	1,014.7	910.0	11.5%	324.9	299.0	8.6%
Continued Medical Education	44.0	39.1	12.3%	16.6	15.7	5.5%
Student Base ('000)[1]	15.5	15.1	2.1%	15.4	15.1	2.0%
Academic Education	11.9	11.8	1.4%	11.6	11.4	1.6%
Continued Medical Education	3.5	3.4	4.8%	3.7	3.6	3.4%
Average Ticket (R$/month)[2]	7,602	6,961	9.2%	7,411	6,970	6.3%
Academic Education	9,441	8,582	10.0%	9,315	8,710	6.9%
Continued Medical Education	1,383	1,291	7.1%	1,483	1,454	2.0%



With these solid results, we look to the future, and we begin a new moment for the Company: the 3rd wave

Sustainable revenue growth

- New organizational design in the core business, with 3 clear avenues for growth
- New Comex – focus and agility
- Without giving up efficiency and cash generation

>>> Investor’s day

We are waiting for you!

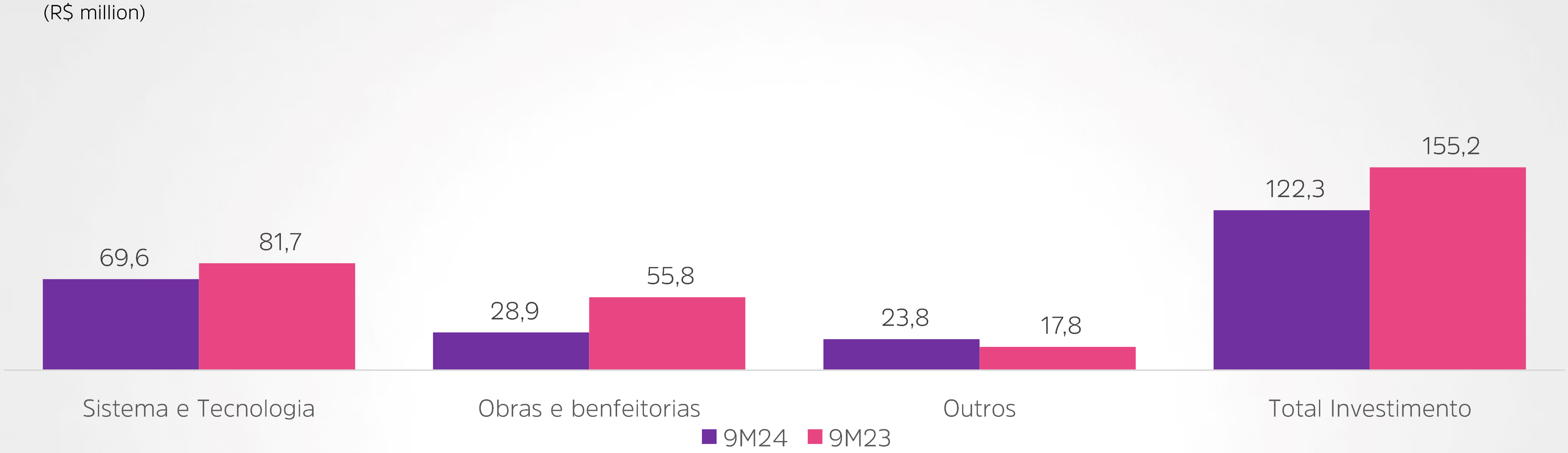
>>> Nov, 19th – 8:30 a.m.

Anhembi Morumbi Mooca

Thanks!

Attachments - CAPEX

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



- Technology continues to be the largest investment, continuing our digital transformation journey with a focus on the student and gaining operational efficiencies.
- Works and benefactions are the 2nd largest volume of expenditure, 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 its CAPEX investments, but without failing to make investments that will deliver value over time.


ănima
EDUCAÇÃO