



# Apresentação de Resultados 2T24

9 de maio de 2024



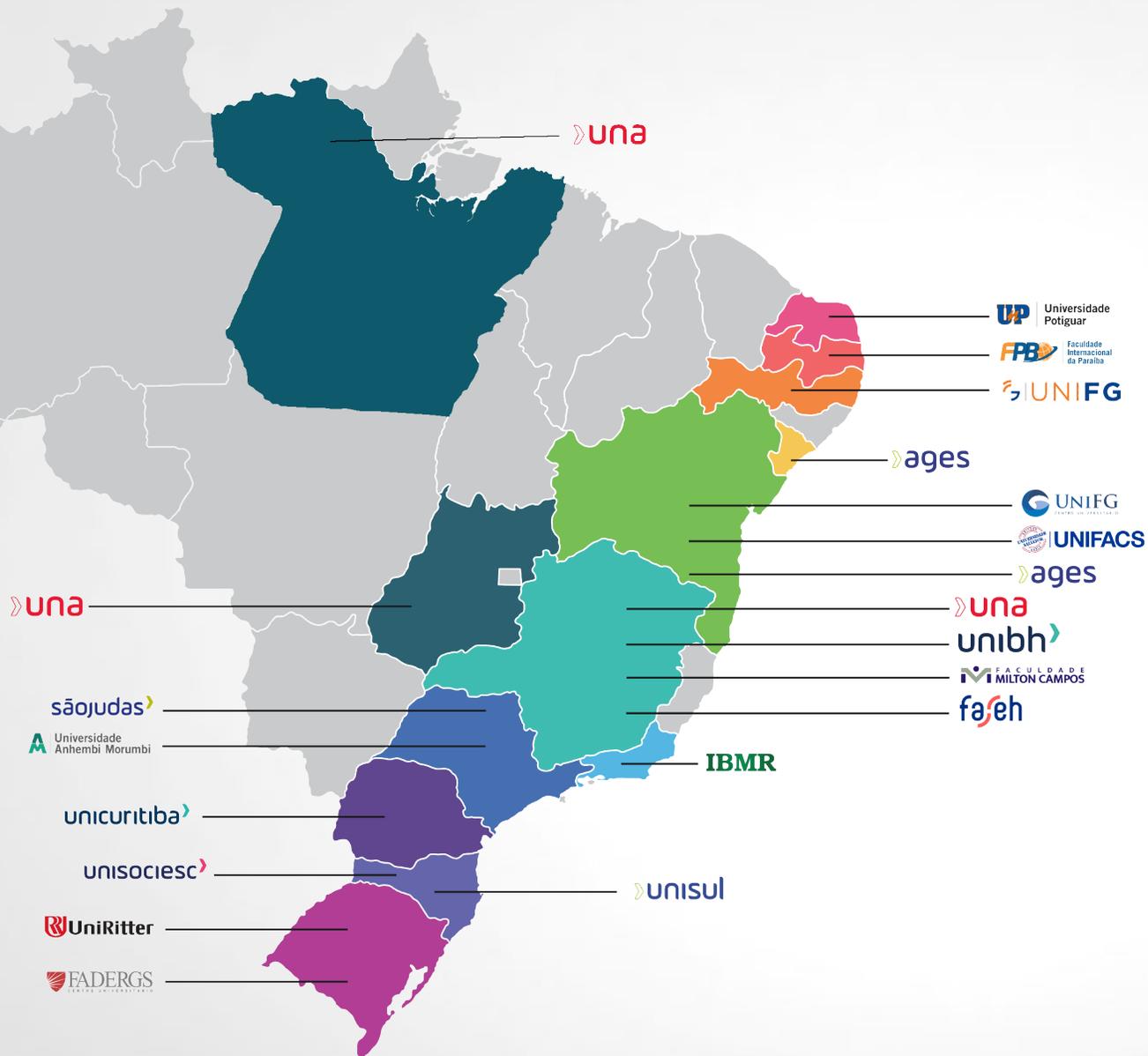
## Aviso

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 2T24



**13** estados com operação presencial  
+ de **25** marcas de educação  
**1** instituto  
+ de **380** mil alunos e  
+ de **600** polos em todo país.

## Marcas especialistas



## › 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**

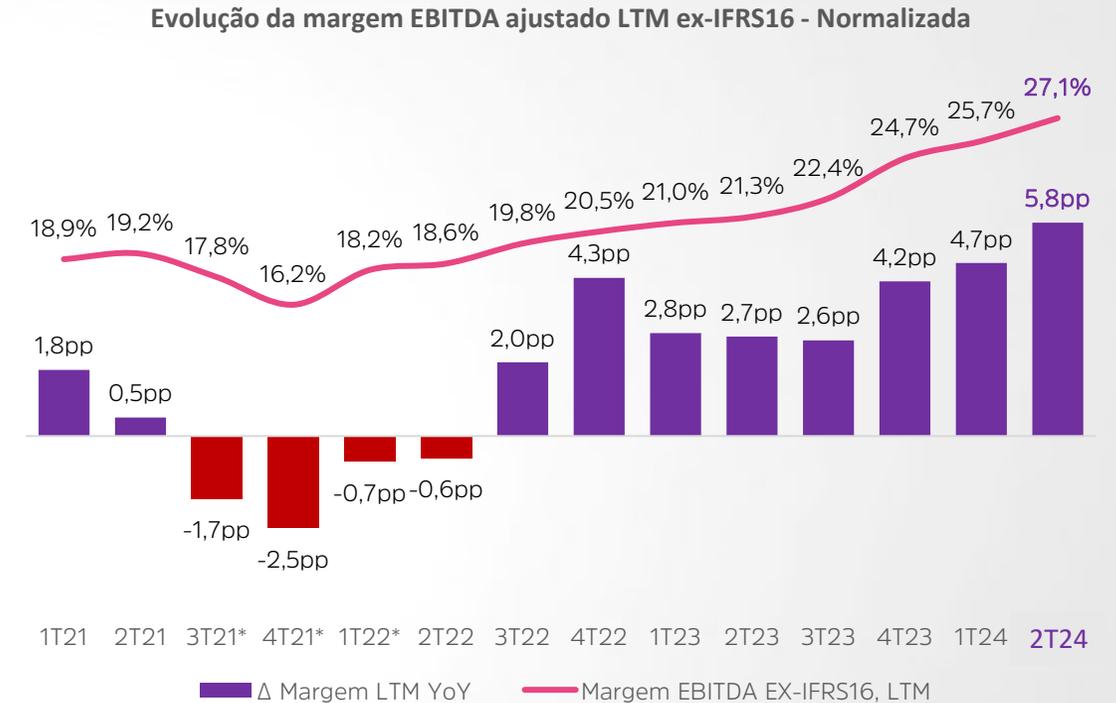
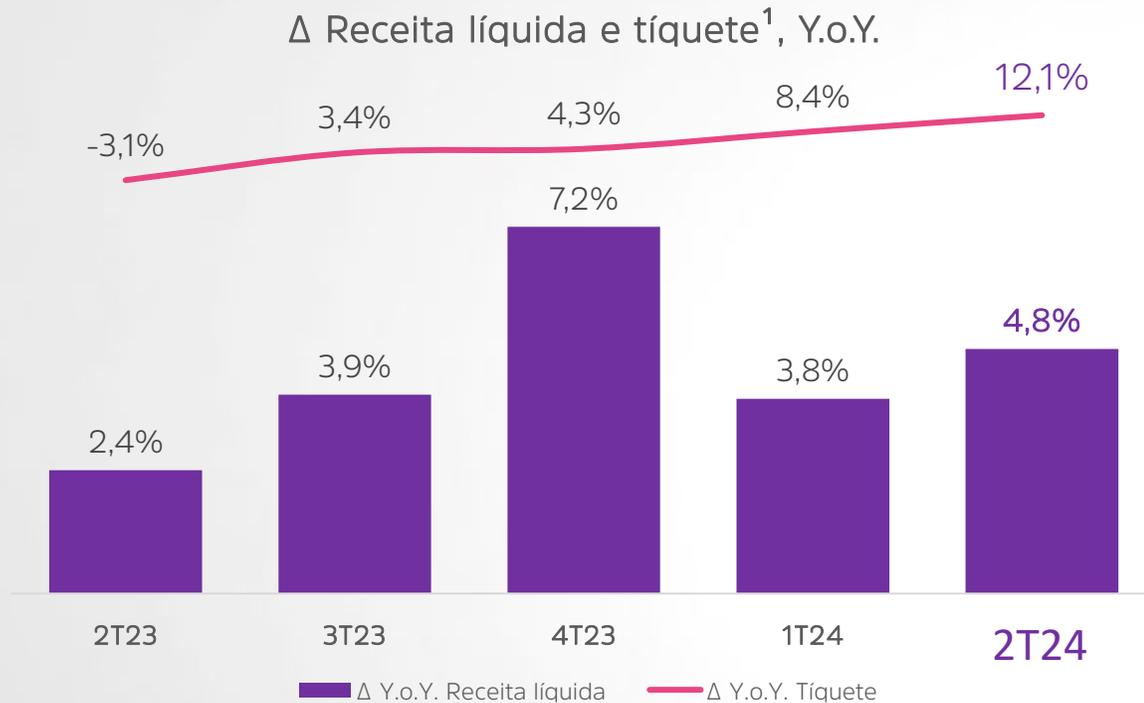
De expansão de margem  
LTM, chegando a 27,1%

**R\$ 129,2 MM**

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

# Histórico

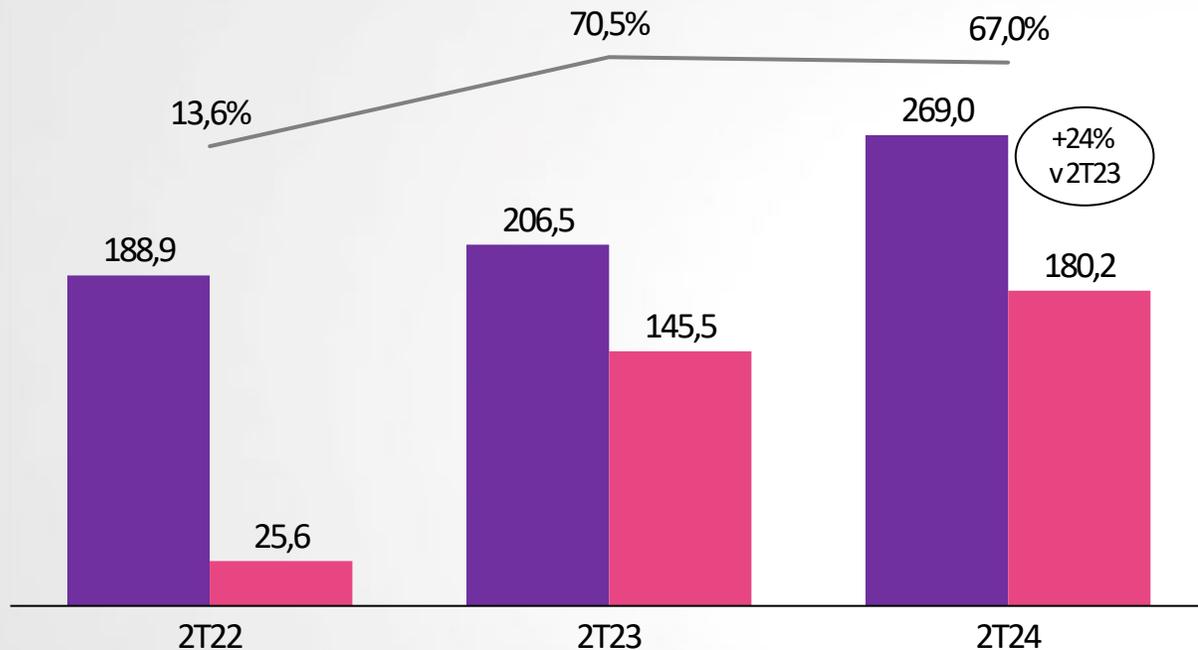
Receita segue a tendência de crescimento trimestral vs. o ano anterior, além de ser 8º trimestre consecutivo de margem EBITDA ex-IFRS16 LTM recorde nos últimos 3 anos



\* 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



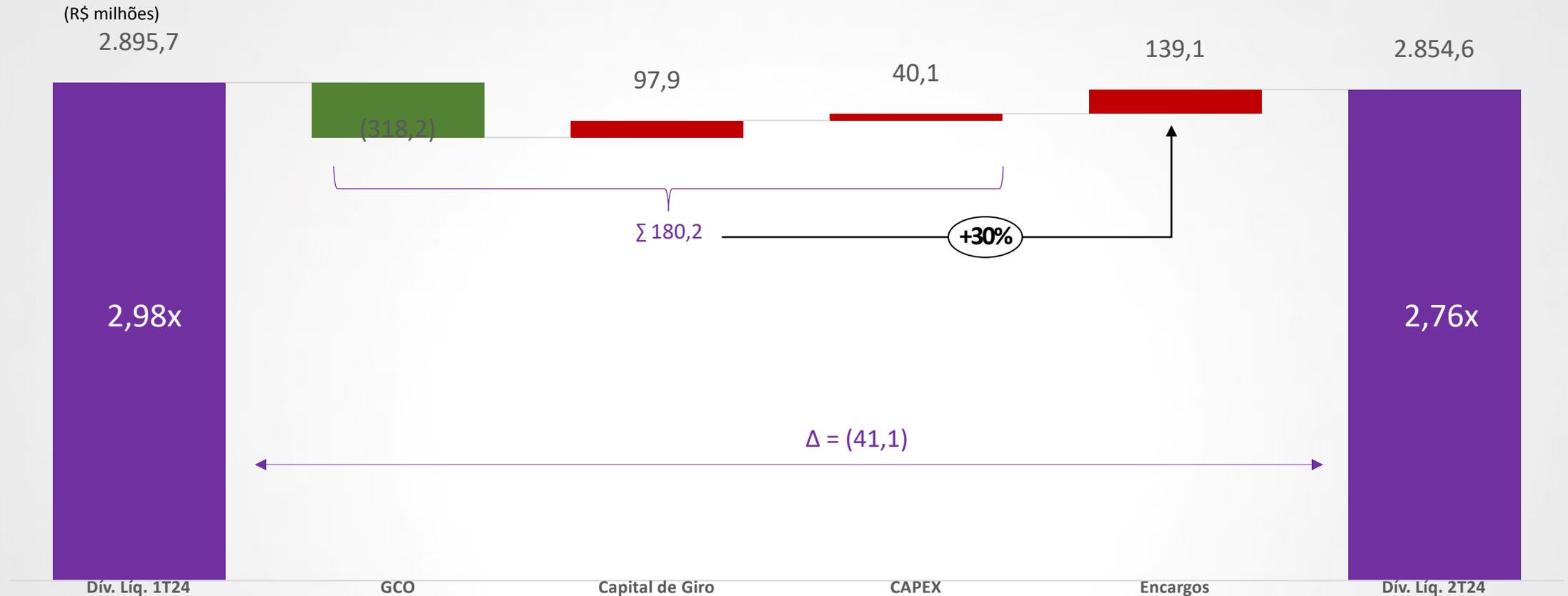
■ EBITDA ajustado ex-IFRS16  
■ Geração de caixa  
— % de geração de caixa

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

- 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
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.967,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.886,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,3%</b>	-
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
<b>Resultado Operacional</b>	<b>874,8</b>	<b>44,5%</b>	<b>783,7</b>	<b>41,5%</b>	<b>11,6%</b>	<b>3,0pp</b>
Despesas Corporativas	(141,6)	-7,2%	(152,4)	-8,1%	-7,1%	0,9pp
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>733,3</b>	<b>37,3%</b>	<b>631,3</b>	<b>33,5%</b>	<b>16,2%</b>	<b>3,8pp</b>
Despesas com alugueis	(137,4)	-7,0%	(144,8)	-7,7%	-5,1%	0,7pp
<b>EBITDA Ajustado ex-IFRS16</b>	<b>595,9</b>	<b>30,3%</b>	<b>486,5</b>	<b>25,8%</b>	<b>22,5%</b>	<b>4,5pp</b>

➤ 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 matrícula e atração mais assertivos.
- Expansão da margem operacional em virtude de maior eficiência de gastos

	1S24	1S23	Δ1S24/ 1S23
<b>Ensino Acadêmico</b>			
Base de Alunos	208	227	-8,3%
Ticket	840	778	8,0%
Receita Líquida	1.048	1.059	-1,0%
<b>Total Ânima Core</b>			
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
<b>Ensino Acadêmico</b>			
Base de Alunos	122	114	6,7%
Ticket	228	203	12,4%
Receita Líquida	136	111	22,5%
<b>Total Ens. Digital</b>			
Base de Alunos	145	140	3,5%
Ticket	213	190	12,0%
Receita Líquida	152	132	15,8%



# Desempenho por segmento

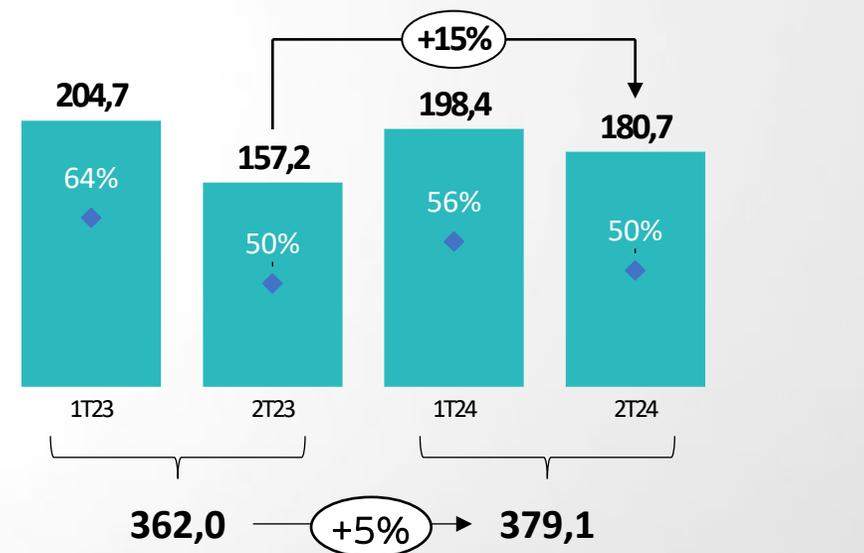
## Inspirali

- 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:
  - a formação de times e processos considerados fundamentais para melhor servir seus alunos,
  - investimentos em marketing com foco no fortalecimento da marca Inspirali e em iniciativas de atração de alunos para seus cursos de medicina,
  - 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
<b>Receita Líquida (R\$ milhões)</b>	<b>717,2</b>	<b>634,3</b>	<b>13,1%</b>	<b>365,1</b>	<b>311,7</b>	<b>17,1%</b>
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%
<b>Base de Alunos (em milhares)<sup>1</sup></b>	<b>15,5</b>	<b>15,2</b>	<b>2,2%</b>	<b>15,7</b>	<b>15,4</b>	<b>2,2%</b>
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%
<b>Tíquete Líquido (R\$ / mês)<sup>2</sup></b>	<b>7.697</b>	<b>6.956</b>	<b>10,6%</b>	<b>7.746</b>	<b>6.755</b>	<b>14,7%</b>
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.



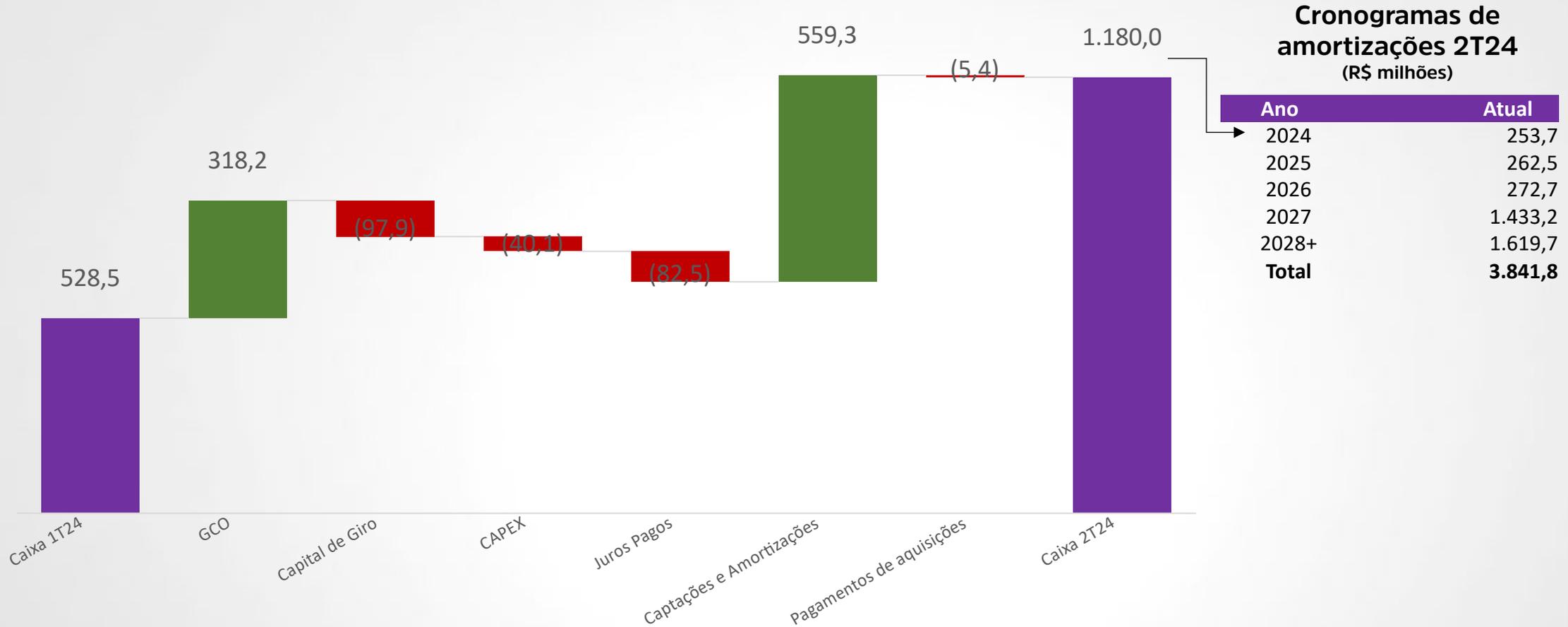
- Com as recentes **150 novas vagas** que começarão a ser preenchidas a partir de 2024, que representam um **crescimento de 8,6%**, a Inspirali atinge um total de 1.892 vagas anuais autorizadas em seus cursos de Medicina, consolidando-se como um dos maiores líderes na educação médica no Brasil.

IES	Cidade/Estado	Região	Vagas anuais autorizadas	Capacidade na maturidade (# alunos)
UNA	Tucuruí/PA <sup>1</sup>	Norte	50	360
UNIFACS	Salvador/BA	Nordeste	270	1.944
UNP	Natal/RN	Nordeste	192	1.382
<b>AGES</b>	<b>Irecê/BA<sup>1</sup></b>	<b>Nordeste</b>	<b>150</b>	<b>1.080</b>
AGES	Jacobina/BA <sup>1</sup>	Nordeste	85	612
UNIFG	Brumado/BA <sup>1</sup>	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 <sup>1</sup>	Sudeste	140	1.008
UAM	Piracicaba/SP <sup>1</sup>	Sudeste	113	812
USJT	Cubatão/SP <sup>1</sup>	Sudeste	50	360
UNISUL	Pedra Branca/SC	Sul	160	1.152
UNISUL	Tubarão/SC	Sul	127	914
<b>TOTAL</b>			<b>1.892</b>	<b>13.620</b>

Notas: (1) Curso do programa Mais Médicos.

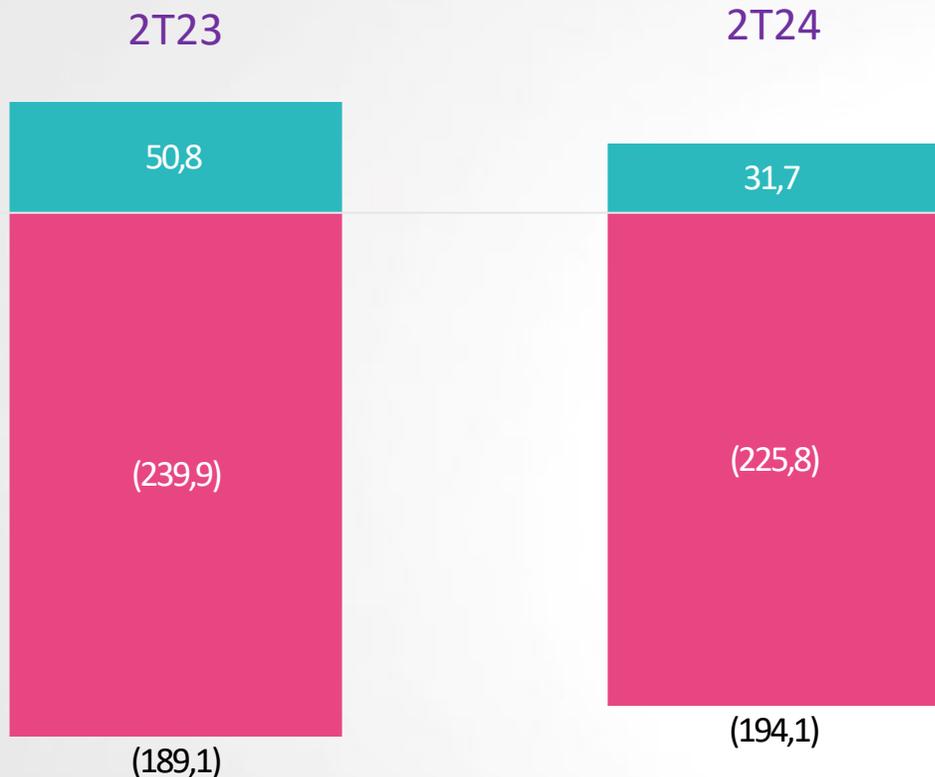
# Fluxo de Caixa consolidado

Fechamos o trimestre com uma posição de caixa 4,5x acima das nossas obrigações até o final do ano

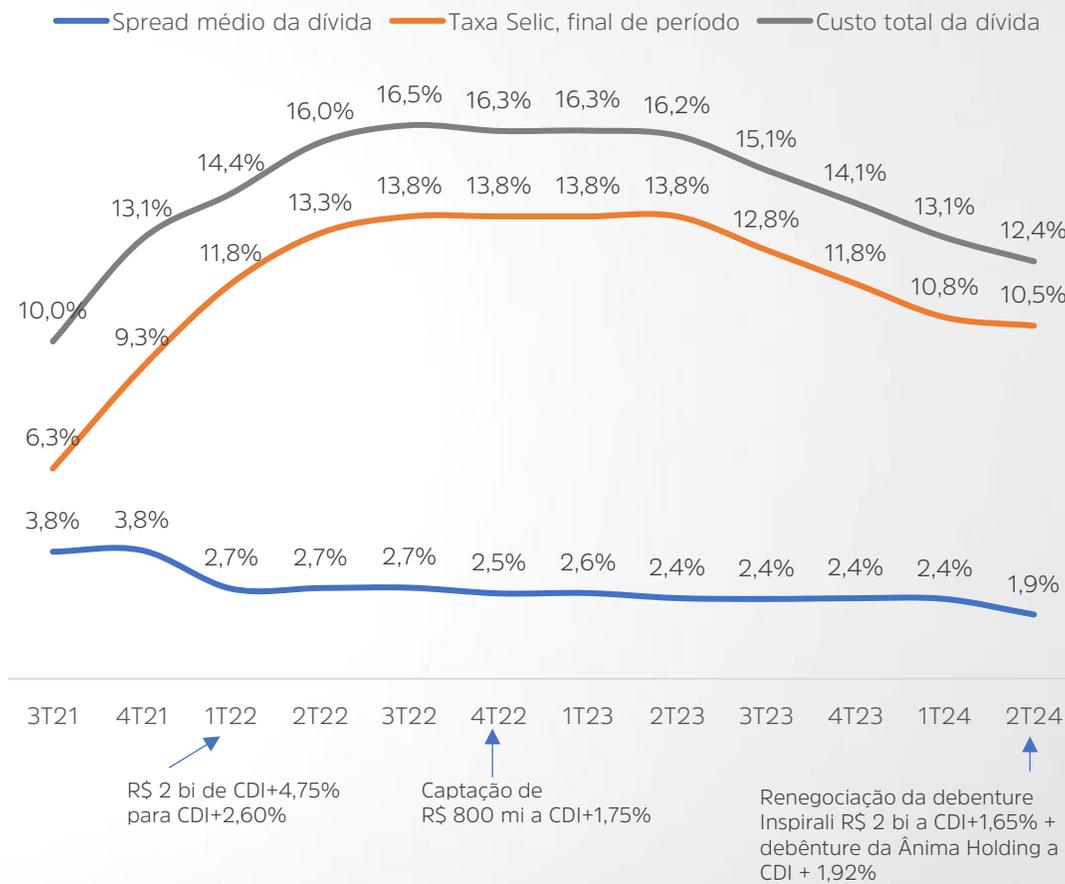


# Resultado Financeiro

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



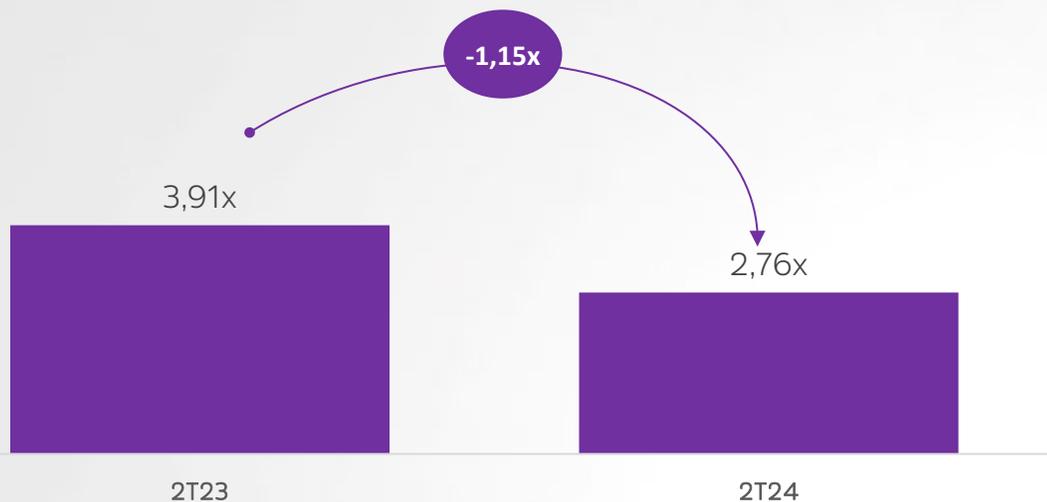
Receitas financeiras  
Despesas financeiras



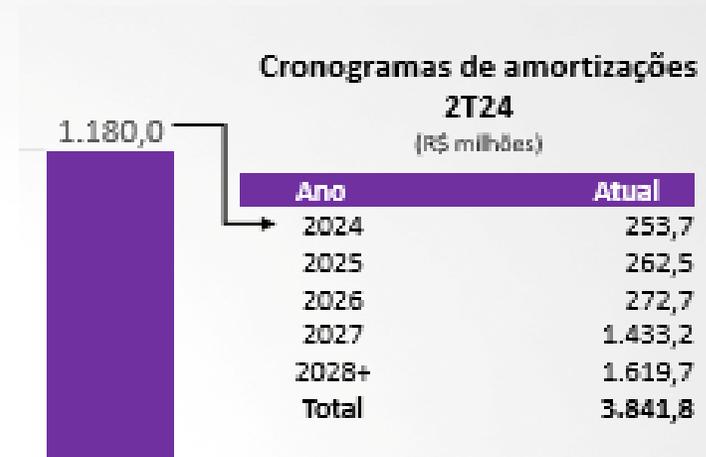
1) Visão proforma considerando o corte na SELIC de 250 pontos base divulgado em 08/05/2024 e a renegociação da debenture da Inspirali (Comunicado ao Mercado em 10/05/2024).

# Distribuição de Dividendos - R\$ 178 milhões

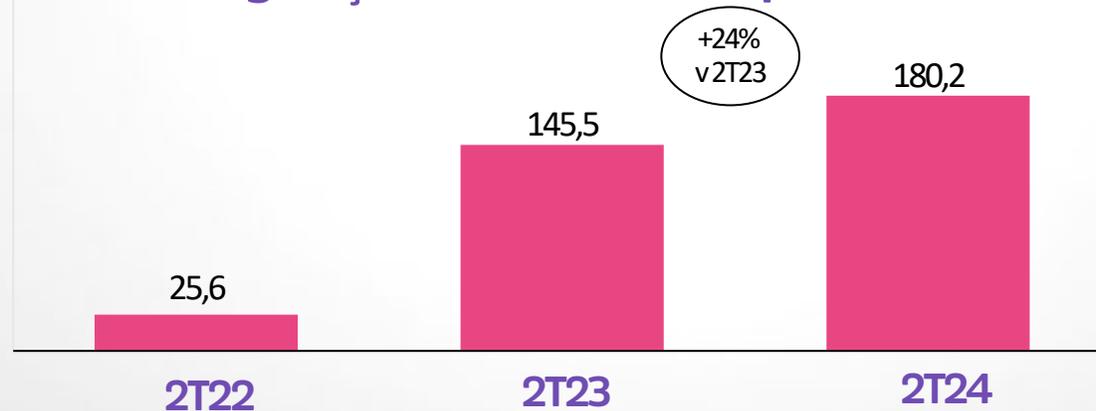
Sólida trajetória de redução de alavancagem



Sólida posição de liquidez e “liability management”



Crescimento consistente da geração de caixa da empresa



# 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 nossas 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.

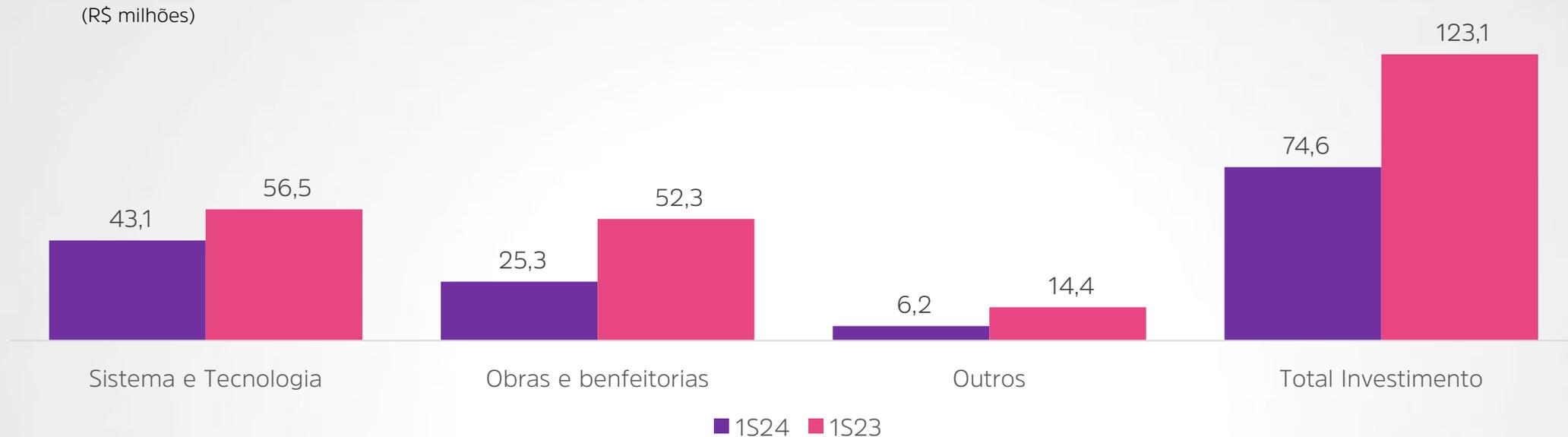
## Consolidado

- 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.

Obrigado!

# 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



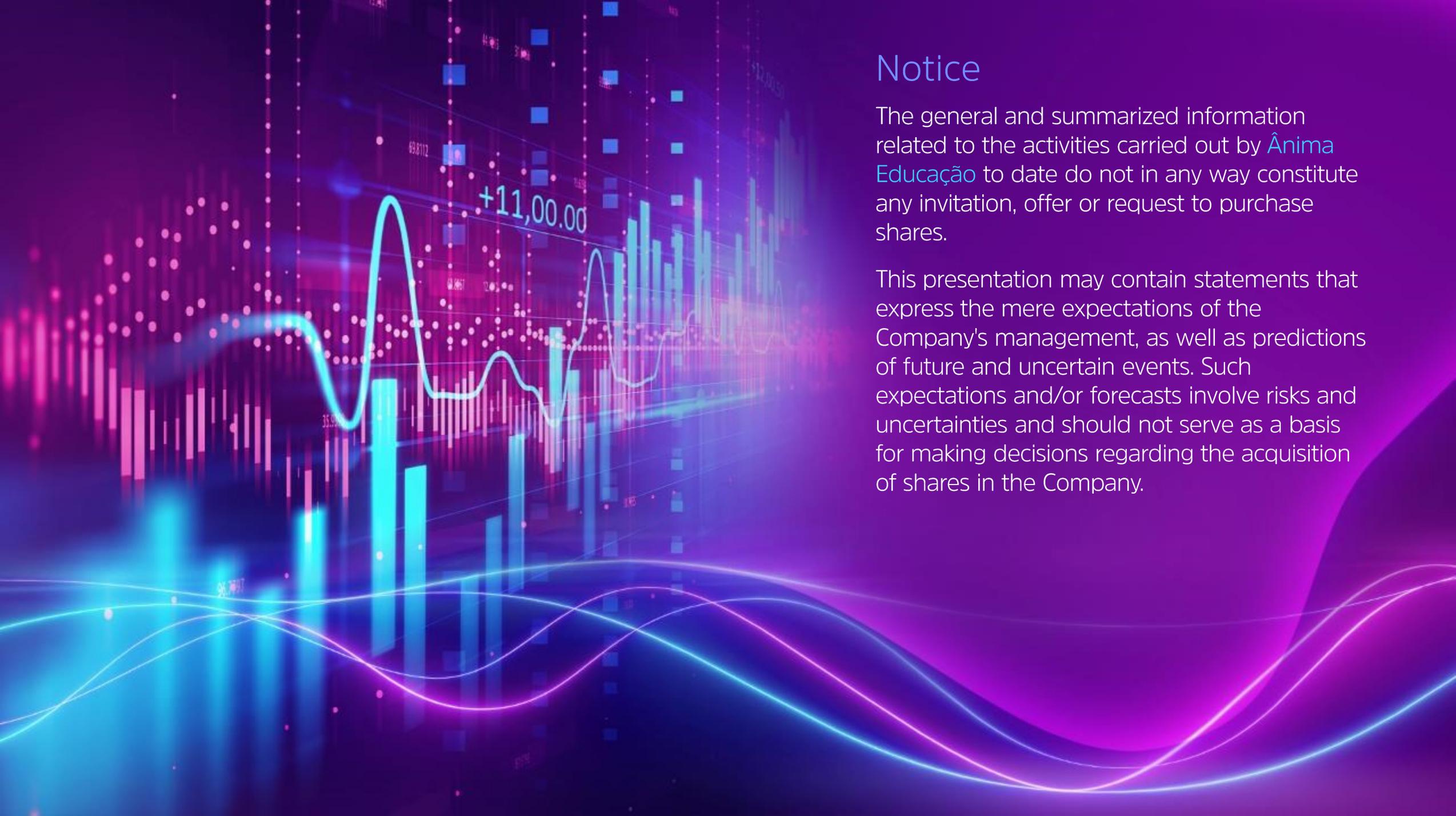
ănima  
EDUCAÇÃO



# 2Q24 Presentation

May 9, 2024

ănima  
EDUCAÇÃO



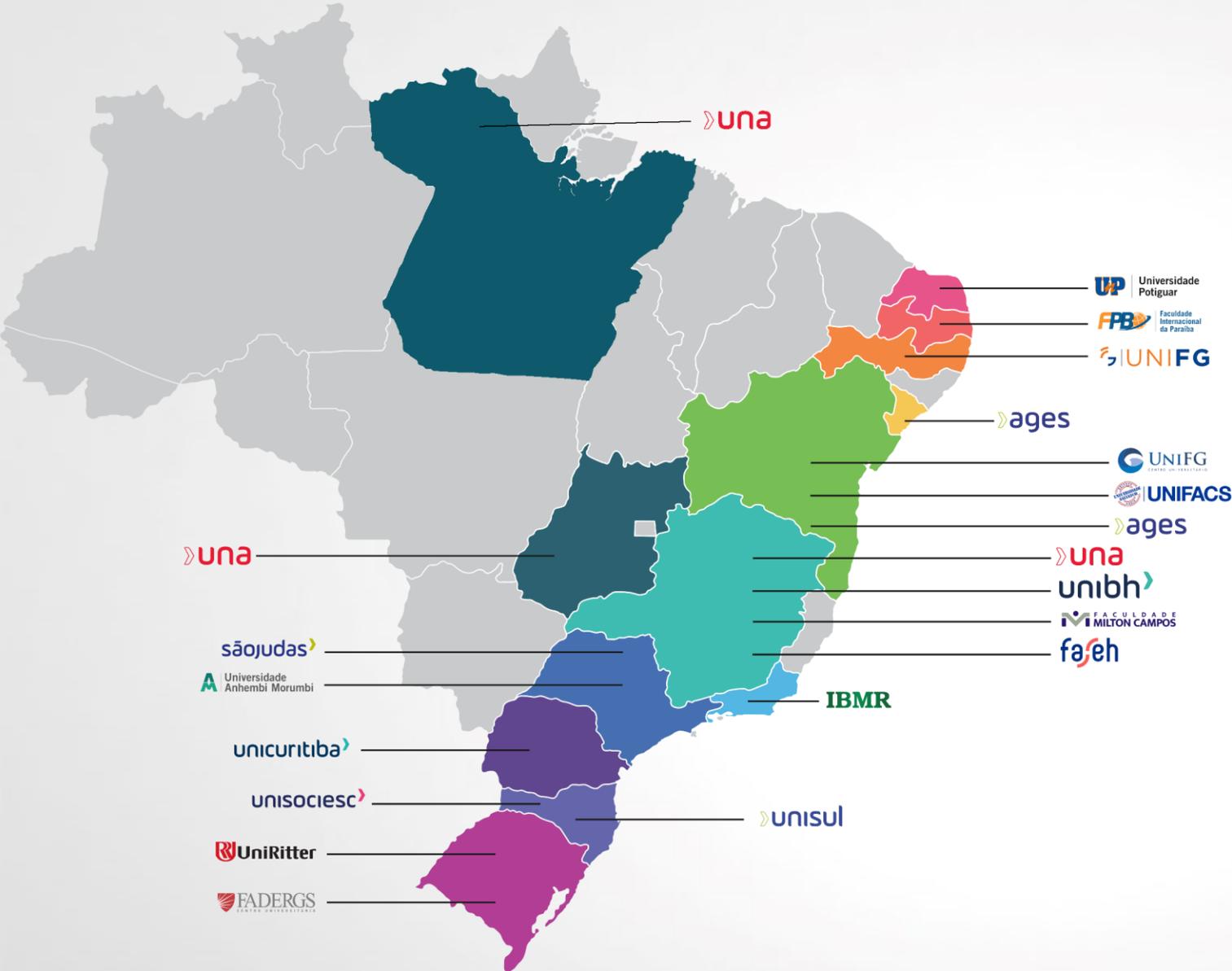
## Notice

The general and summarized information related to the activities carried out by [Ânima Educação](#) to date do not in any way constitute 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 predictions of future and uncertain events. Such expectations and/or forecasts involve risks and uncertainties and should not serve as a basis for making decisions regarding the acquisition of shares in the Company.

# Anima Education

## Presentation of 2Q24 results



**13** states with in-person operations  
 25+ education **brands**  
**1** institute  
 + than **380** thousand students and  
 + than **600** hubs across the country.

### Specialist brands



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

**2.76x**

leverage in 2024  
vs 3.91x in 2023

**R\$ 41.1 MM**

Net debt reduction in 2024  
(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**

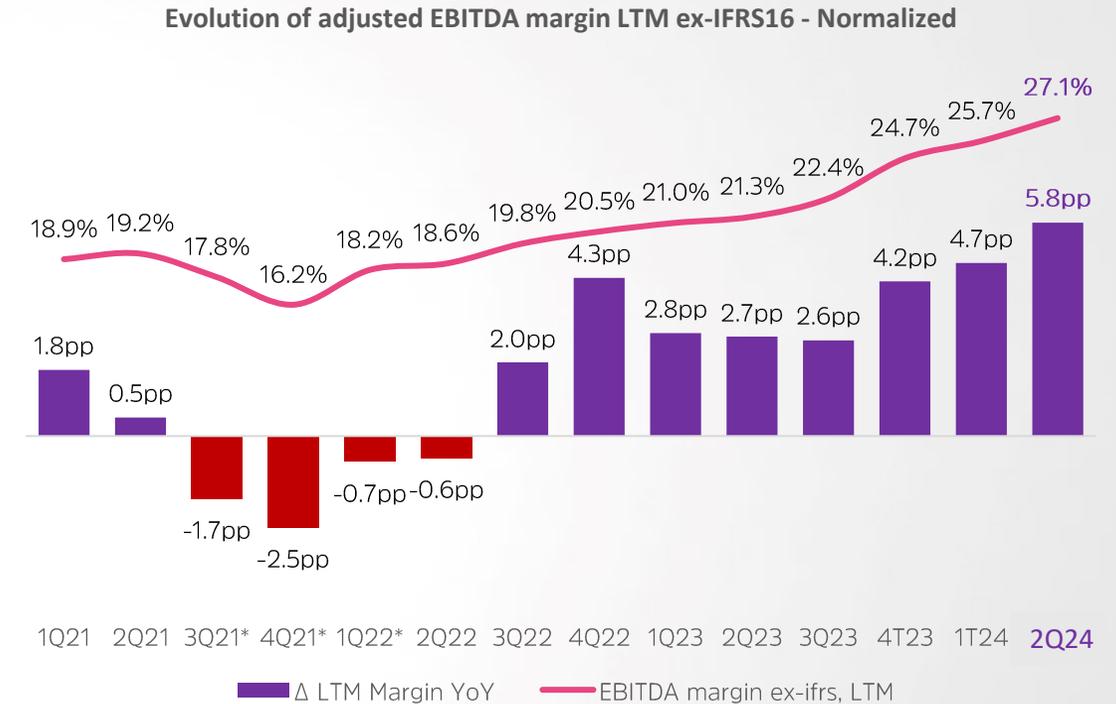
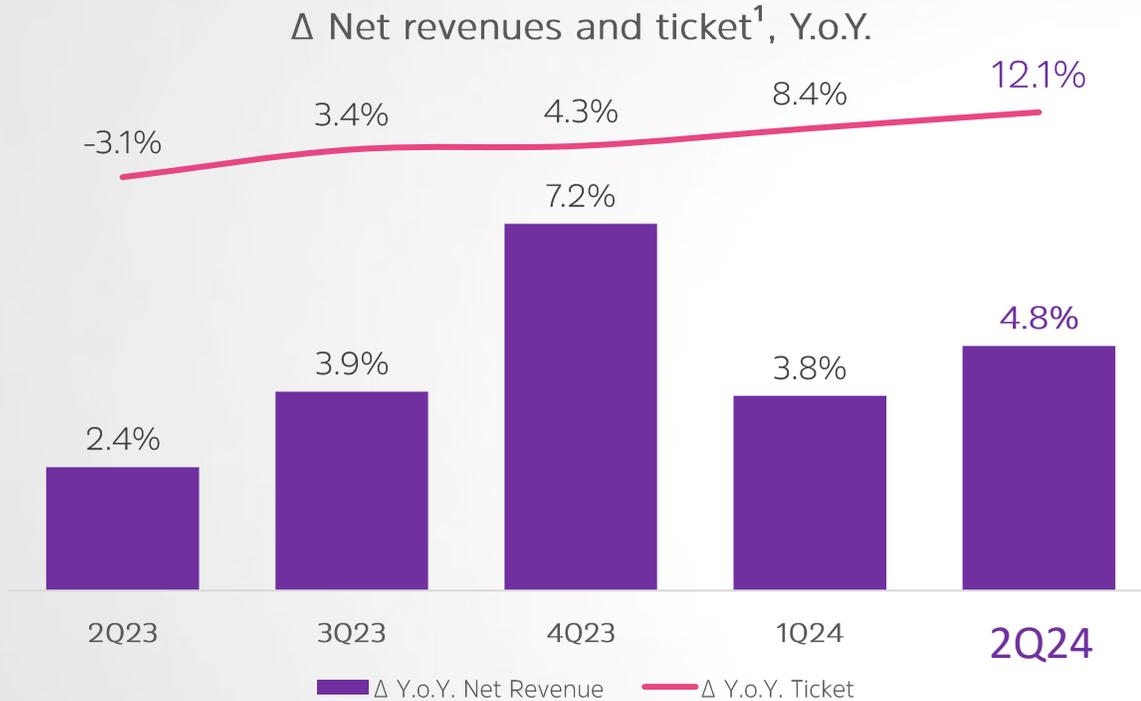
LTM margin expansion,  
reaching 27.1%

**R\$ 129.2 MM**

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

# Historic

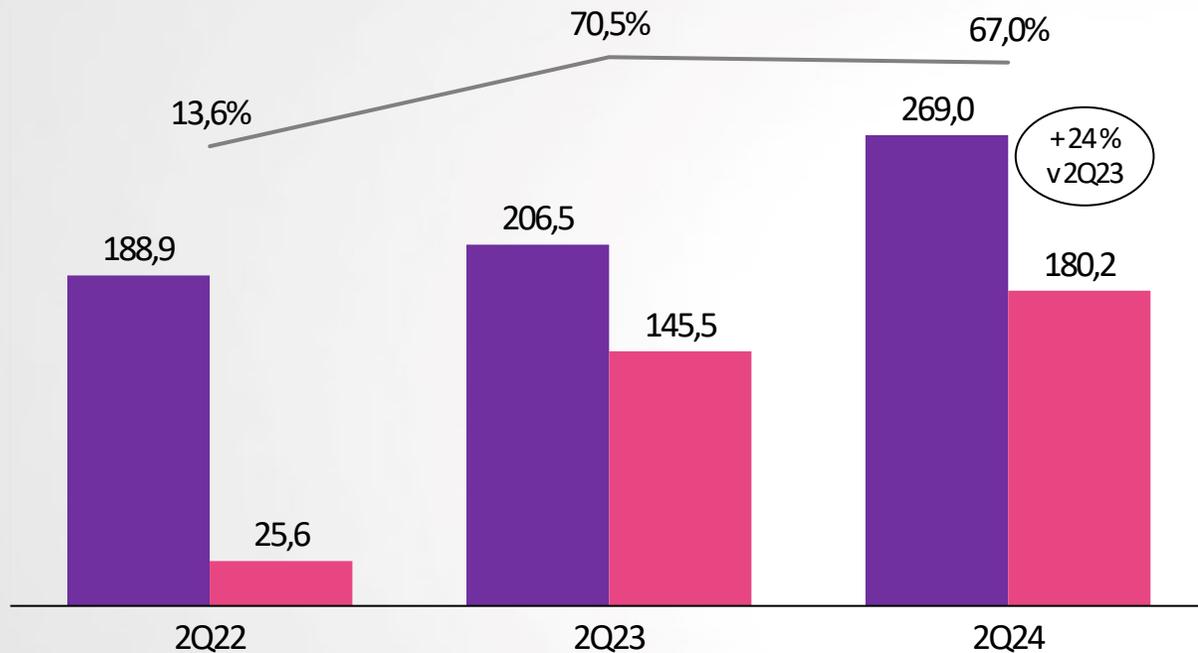
Revenue follows the trend of quarterly growth vs. the previous year, in addition to being the 8th consecutive quarter of record EBITDA margin ex-IFRS16 LTM in the last 3 years



\* 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

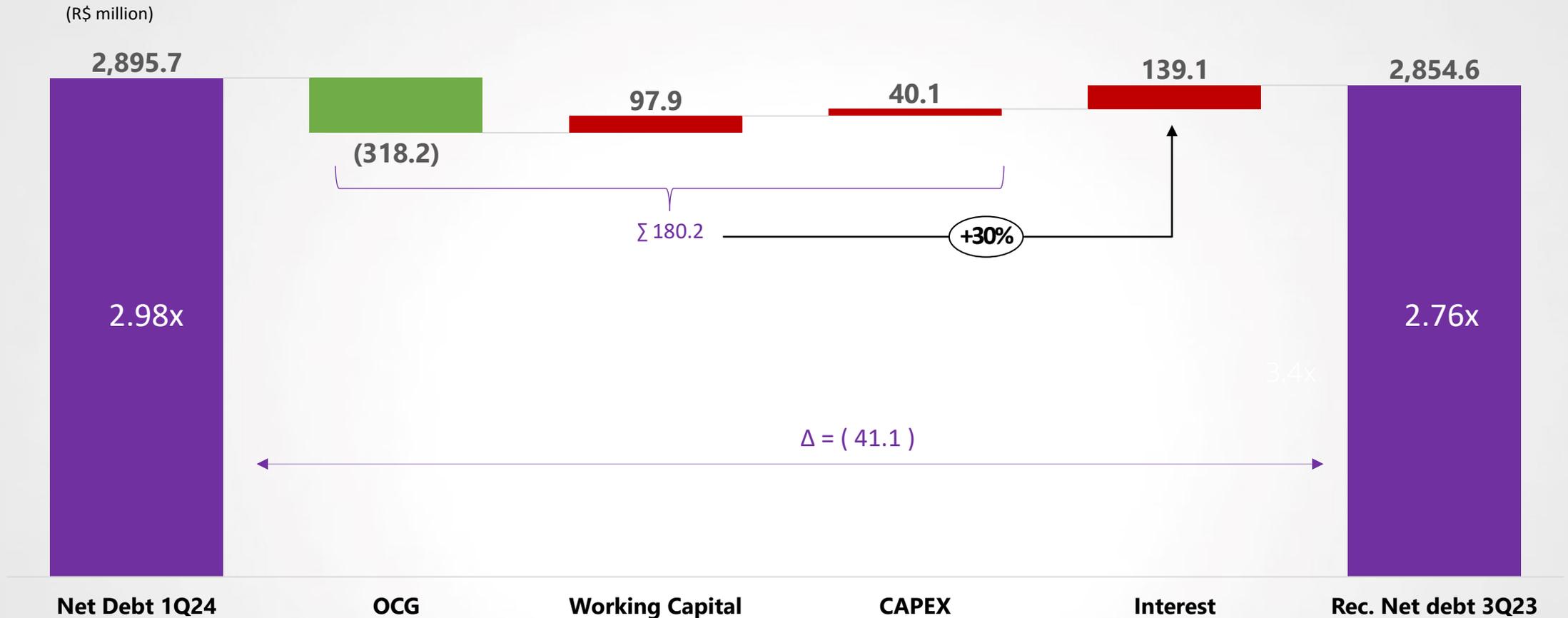
% of cash generation

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.

# Debt

At the end of 2Q24, our leverage reduced to 2.76x adjusted EBITDA LTM ex-IFRS16, reinforcing our capacity and healthy deleveraging trajectory



➤ 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
<b>Net Revenue</b>	<b>1,967.7</b>	<b>100.0%</b>	<b>1,886.8</b>	<b>100.0%</b>	<b>4.3%</b>	<b>-</b>
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
<b>Operational result</b>	<b>874.8</b>	<b>44.5%</b>	<b>783.7</b>	<b>41.5%</b>	<b>11.6%</b>	<b>3.0pp</b>
Corporate Expenses	(141.6)	-7.2%	(152.4)	-8.1%	-7.1%	0.9pp
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>733.3</b>	<b>37.3%</b>	<b>631.3</b>	<b>33.5%</b>	<b>16.2%</b>	<b>3.8pp</b>
Rent expenses	(137.4)	-7.0%	(144.8)	-7.7%	-5.1%	0.7pp
<b>Adjusted EBITDA ex-IFRS16</b>	<b>595.9</b>	<b>30.3%</b>	<b>486.5</b>	<b>25.8%</b>	<b>22.5%</b>	<b>4.5pp</b>

➤ 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

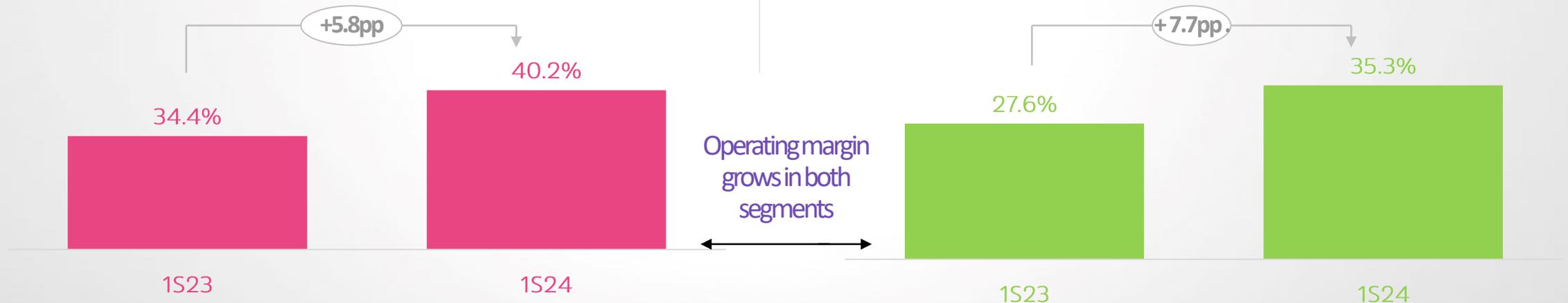
- Improvement in dropout rates for the period by 1.1 pp. (2Q24 x 2Q23), with more assertive re-enrollment and attraction processes.
- Expansion of operating margin due to greater spending efficiency

	1S24	1S23	Δ1S24/ 1S23
<b>Academic Teaching</b>			
Student Base	208	227	-8.3%
Ticket	840	778	8.0%
Net Revenue	1,048	1,059	-1.0%
<b>Total Anima Core</b>			
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
<b>Academic Teaching</b>			
Student Base	122	114	6.7%
Ticket	228	203	12.4%
Net Revenue	136	111	22.5%
<b>Total 'Digital</b>			
Student Base	145	140	3.5%
Ticket	213	190	12.0%
Net Revenue	152	132	15.8%



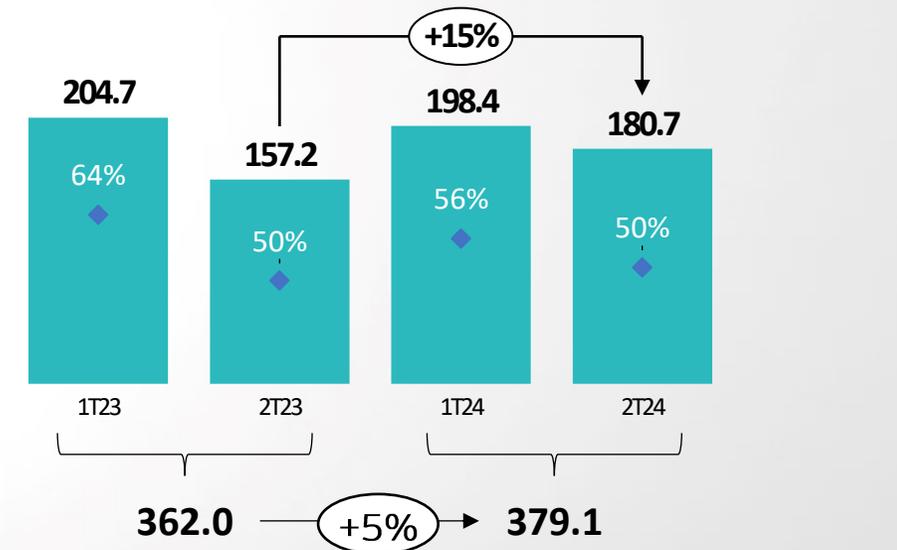
# Performance by segment

## Inspirali

- 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).

- Inspirali delivered in 1H24 results compatible with the maturity of controls and management contained in its structuring process, reflecting:
  - the formation of teams and processes considered fundamental to better serve their students,
  - investments in marketing focused on strengthening the Inspirali brand and initiatives to attract students to its medical courses,
  - digital transformation.
- As a result, Inspirali delivered an operating margin of 52.9% in 1H24 vs. 57.1% in 1H23.

**Operational result**  
(R\$ million)



	1S24	1S23	Δ1S24/ 1S23	2Q24	2Q23	Δ2Q24/ 2Q23
<b>Net Revenue (R\$ million)</b>	<b>717.2</b>	<b>634.3</b>	<b>13.1%</b>	<b>365.1</b>	<b>311.7</b>	<b>17.1%</b>
Academic Teaching	689.8	610.9	12.9%	349.9	298.2	17.3%
Continuing Medical Education	27.3	23.4	16.9%	15.2	13.5	12.6%
<b>Student Base (in thousands)<sup>1</sup></b>	<b>15.5</b>	<b>15.2</b>	<b>2.2%</b>	<b>15.7</b>	<b>15.4</b>	<b>2.2%</b>
Academic Teaching	12.1	12.0	1.3%	12.2	12.0	2.0%
Continuing Medical Education	3.4	3.2	5.6%	3.5	3.4	2.7%
<b>Net Ticket (R\$ / month)<sup>2</sup></b>	<b>7,697</b>	<b>6,956</b>	<b>10.6%</b>	<b>7,746</b>	<b>6,755</b>	<b>14.7%</b>
Academic Teaching	9,501	8,520	11.5%	9,545	8,297	15.0%
Continuing Medical Education	1,329	1,201	10.7%	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.

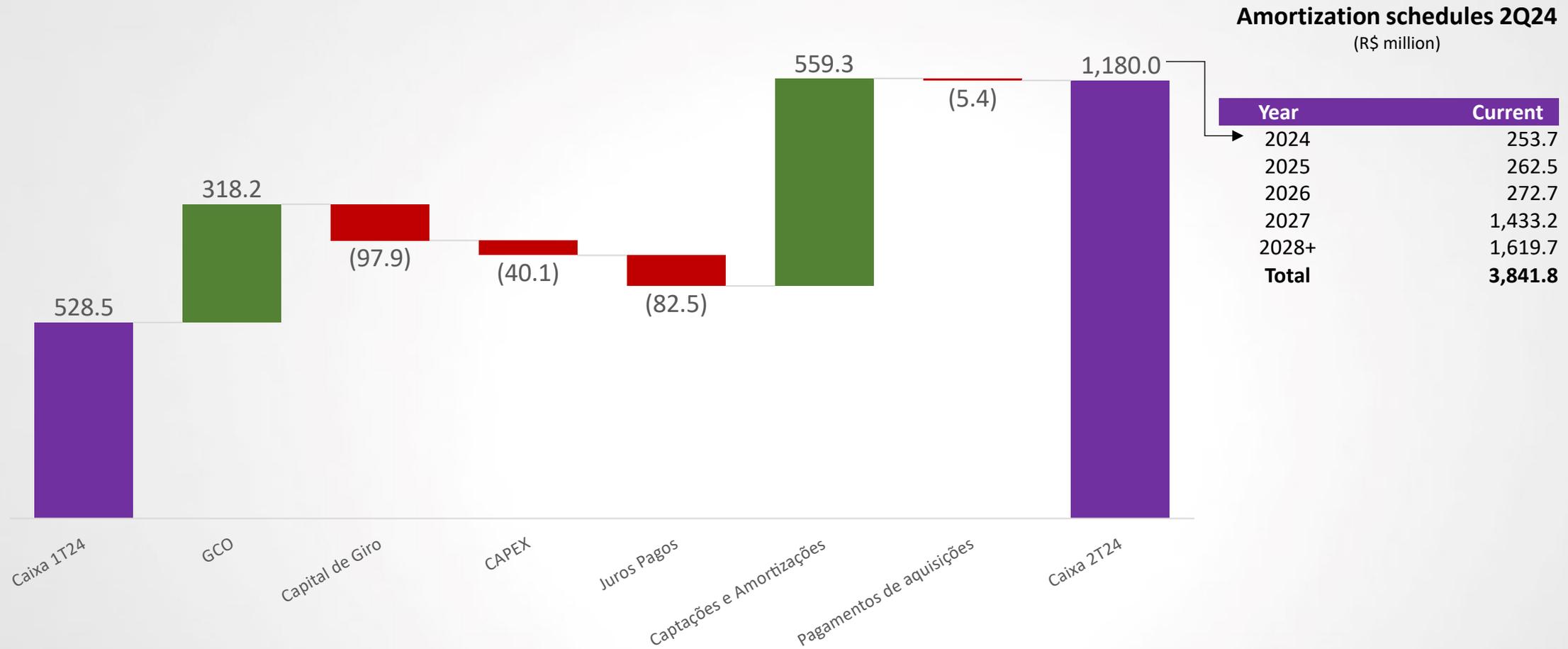


HEI	City State	Region	Authorized annual vacancies	Capability at maturity (# students)
UNITE	Tucuruí/PA <sup>1</sup>	North	50	360
UNIFACS	Salvador BA	North East	270	1,944
UNP	Natal, RN	North East	192	1,382
AGES	Irecê/BA <sup>1</sup>	North East	150	1,080
AGES	Jacobina/BA <sup>1</sup>	North East	85	612
UNIFG	Brumado/BA <sup>1</sup>	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 <sup>1</sup>	Southeast	140	1,008
UAM	Piracicaba/SP <sup>1</sup>	Southeast	113	812
USJT	Cubatão/SP <sup>1</sup>	Southeast	50	360
UNISUL	Pedra Branca/SC	South	160	1,152
UNISUL	Tubarão/SC	South	127	914
<b>TOTAL</b>			<b>1,892</b>	<b>13,620</b>

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

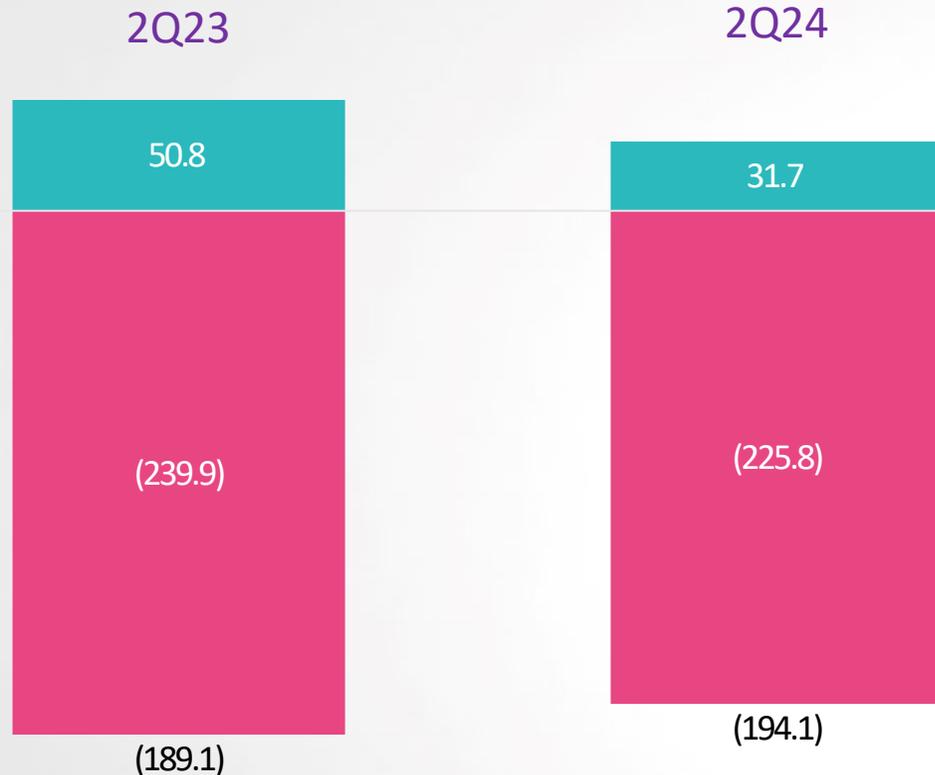
# Consolidated Cash Flow

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

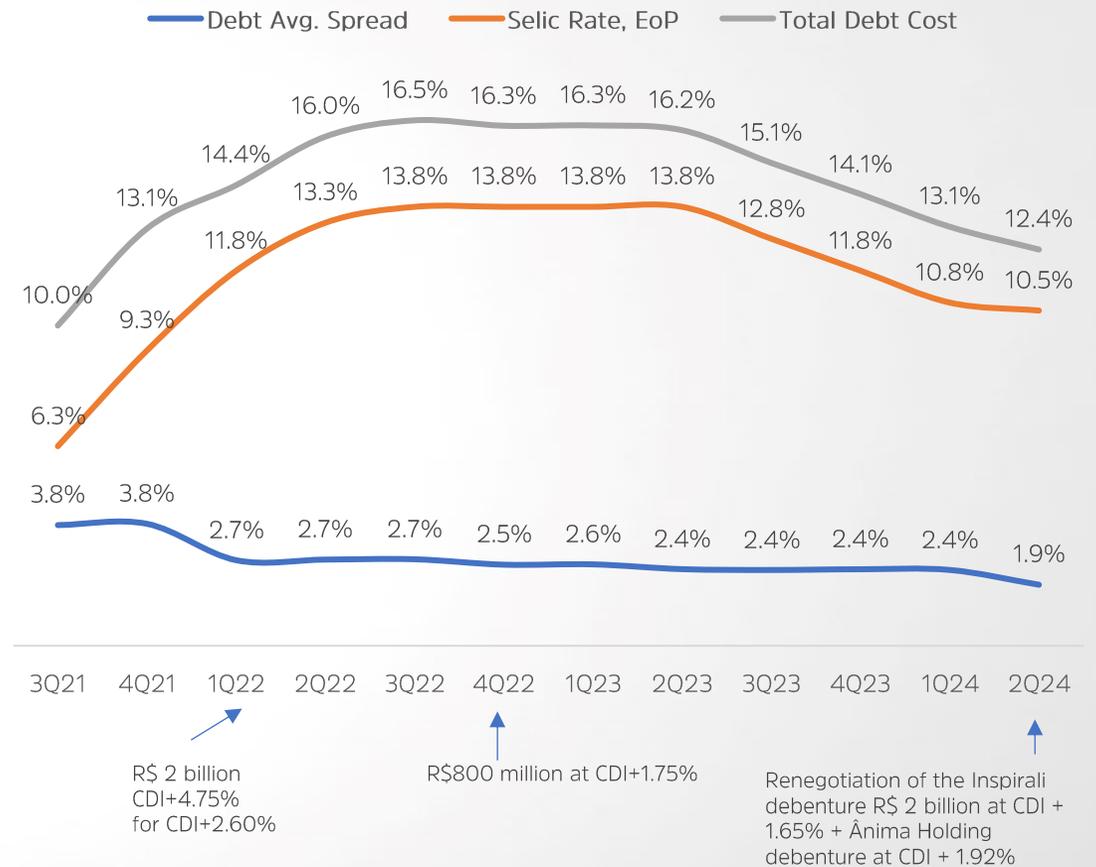


# Financial result

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



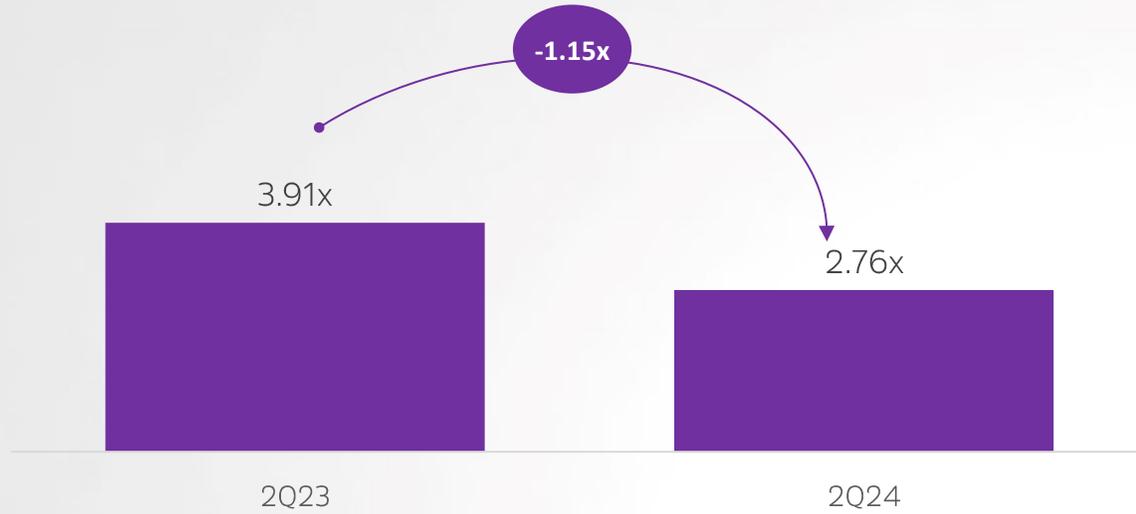
Financial revenues  
Financial expenses



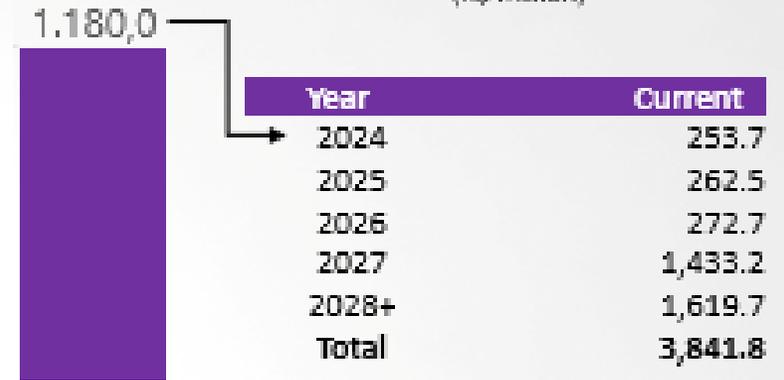
1) Pro forma view considering the SELIC cut of 250 basis points published on 05/08/2024 and the renegotiation of Inspirali's debenture (Communication to the Market on 05/10/2024).

# Dividend Distribution

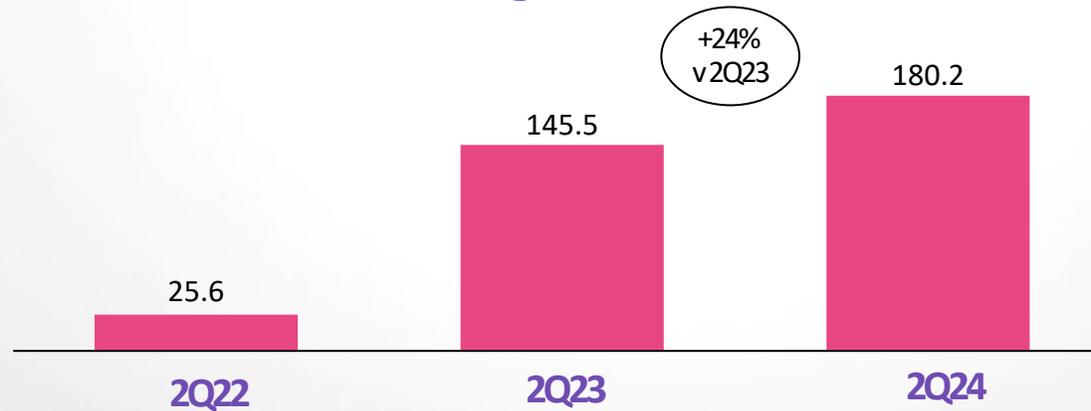
## Solid track record of leverage reduction



## Amortization schedules 2024 (R\$ million)



## Consistent growth in the company's cash generation



# 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.

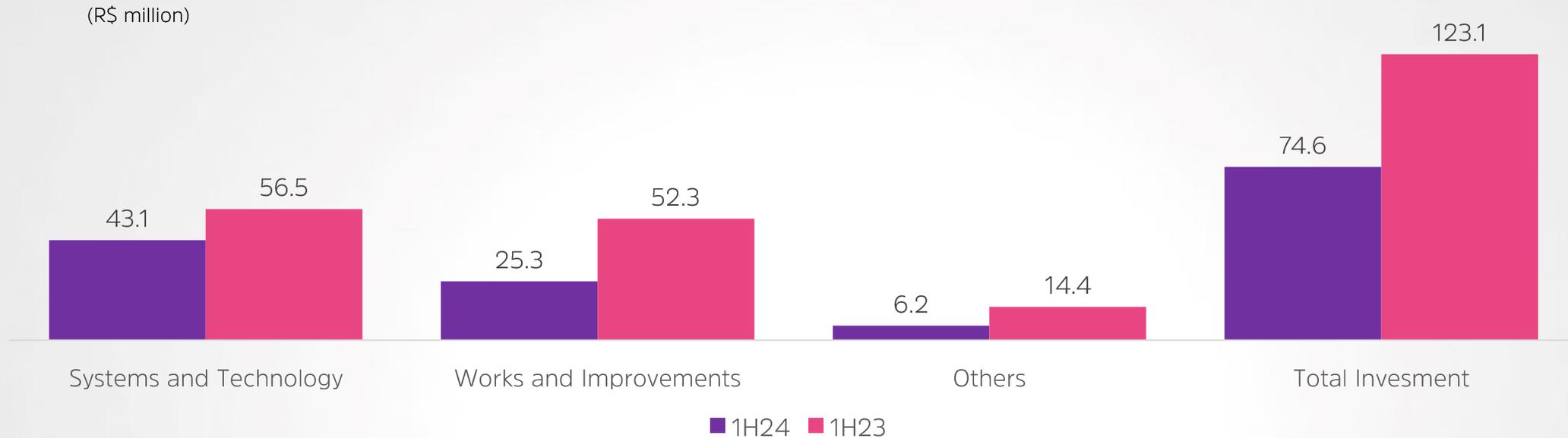
## Consolidated

- 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.

Thanks!

# 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



ănima  
EDUCAÇÃO