

RESULTADOS 2T20

ănimă
EDUCAÇÃO





RESSALVA

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.

PRINCIPAIS MENSAGENS

Momentos turbulentos trazem verdadeiros desafios a organizações, governos, indivíduos, mas também geram oportunidades de diferenciação e possibilidades de aprendizado e crescimento. Nessas ocasiões, podemos observar a força das propostas alicerçadas em um propósito claro e de forte conexão com a sociedade.

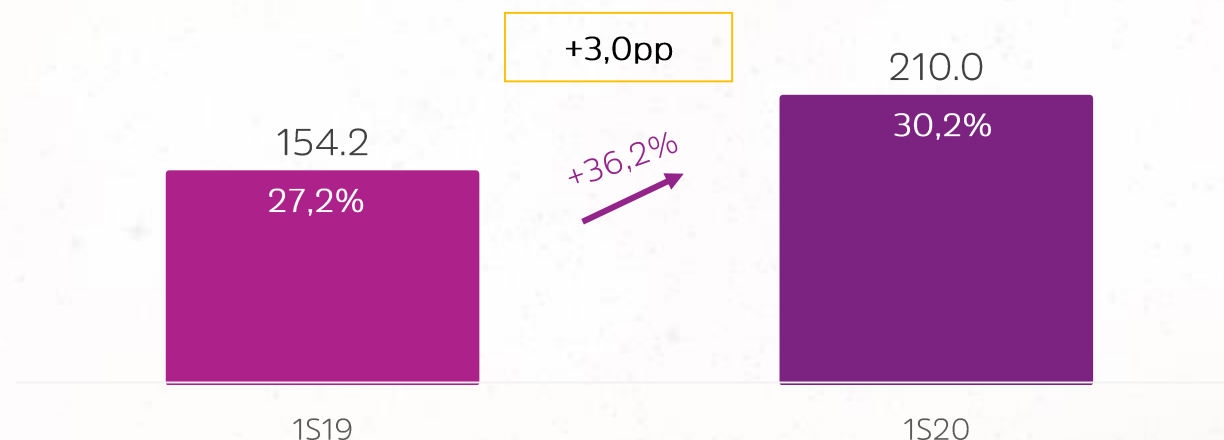
Assim, os resultados alcançados neste 2T20 não deixam dúvidas de que nossas escolhas estratégicas dos últimos anos se mostraram acertadas e nos permitem enfrentar com resiliência os atuais desafios, que permanecem intensos. Os impactos da Covid-19 permanecem presentes e exigem cautela e prudência com redobrada atenção sobre a extensão de seus efeitos.

- **Receita Líquida** consolidada de R\$694,7 milhões, **+22,5%** versus 1S19;
- **Base de alunos** crescendo +11,2% em relação ao 1S19;
- Mesmo no atual cenário, reportamos estabilidade **na evasão do trimestre (6,5%, 0,2pp inferior ao 2T19)**, fruto da continuidade das ações do J2A.
- **Ticket** segue sua trajetória: com aquisições, aumento de **+14,5% vs. 1S19**;
- **EBITDA** ajustado de R\$210,0 milhões (**+36,2% vs. 1S19**);
- **Margem** atingiu 30,2% sobre a Receita Líquida (**+3,0pp vs. 1S19**);
- **Modelo híbrido**, que se tornou realidade e referência no país;
- **PDD** impactada e refletindo o cenário desafiador (**5,8% da RL vs. 3,0% da RL em 1S19**);
- Estamos intensamente dedicados aos processos de **rematrícula e captação para o 2S20** e preparados para dar sequência às atividades acadêmicas nesse semestre que se inicia, cientes do cenário ainda incerto e impactado pela Covid-19.



RESULTADOS CONSOLIDADOS

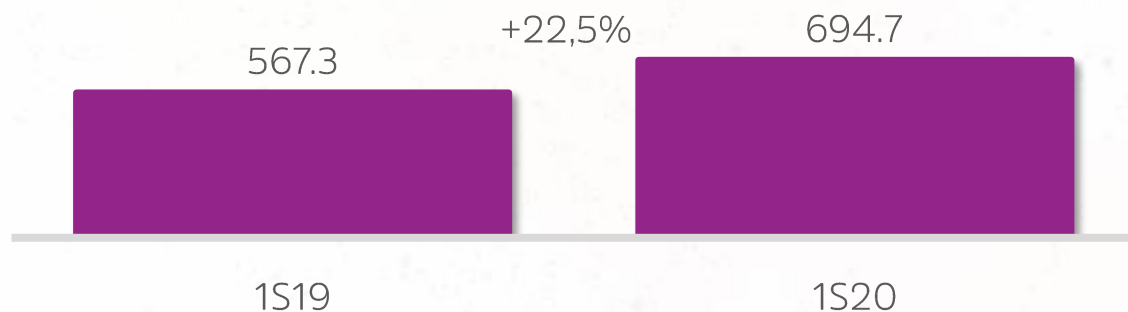
EBITDA AJUSTADO (em milhões)



- EBITDA 1S20 de R\$210,0 milhões (+36,2% vs. 1S19), margem de 30,2% sobre a Receita Líquida (+3,0pp vs. 1S19);
- Os principais itens que contribuíram positivamente para o crescimento do Ebitda, foram: Base de alunos e ticket; Expansões via aquisições; Amadurecimento das novas unidades; e Ganhos com eficiência operacional originados pelo modelo implantado a partir de 2017;
- O principal item que pressionou o EBITDA foi a PDD. O cenário da pandemia tem trazido dificuldades adicionais para a adimplência e pontualidade que se refletem na nossa provisão para devedores duvidosos.

CONSOLIDADO

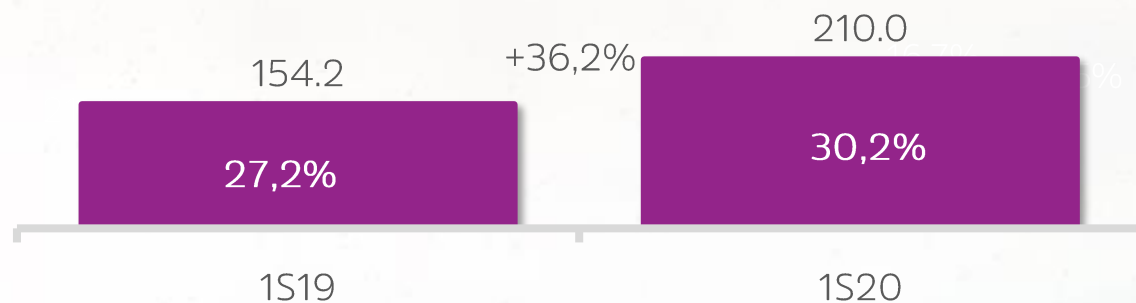
Receita Líquida
(R\$ milhões)



Ensino
Outros Negócios
Receita Líquida

1S20
22,8%
13,3%
22,5%

EBITDA Ajustado
(R\$ milhões)



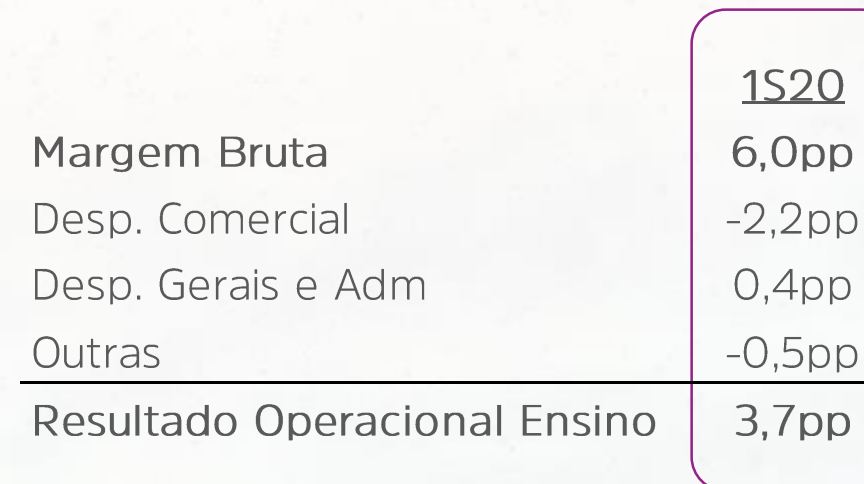
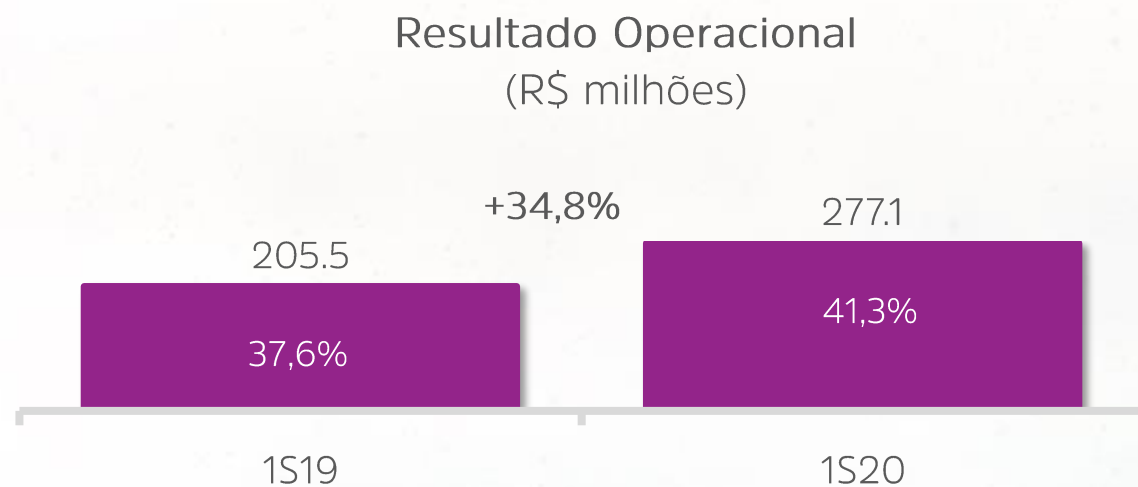
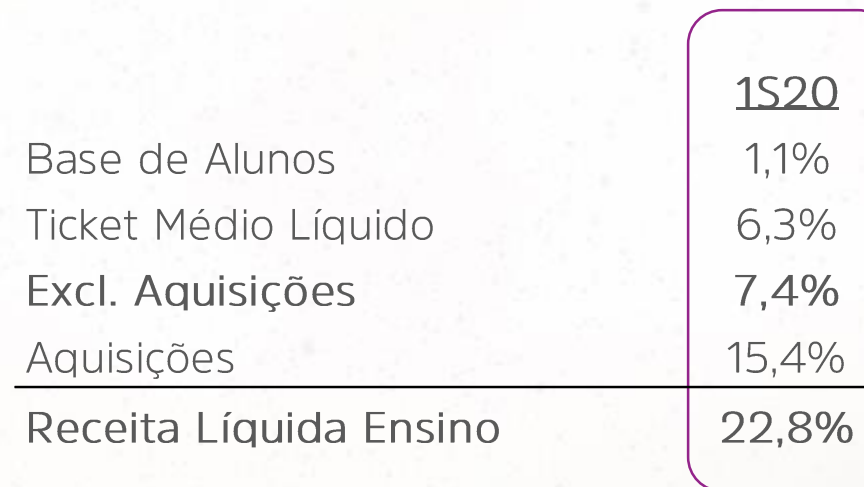
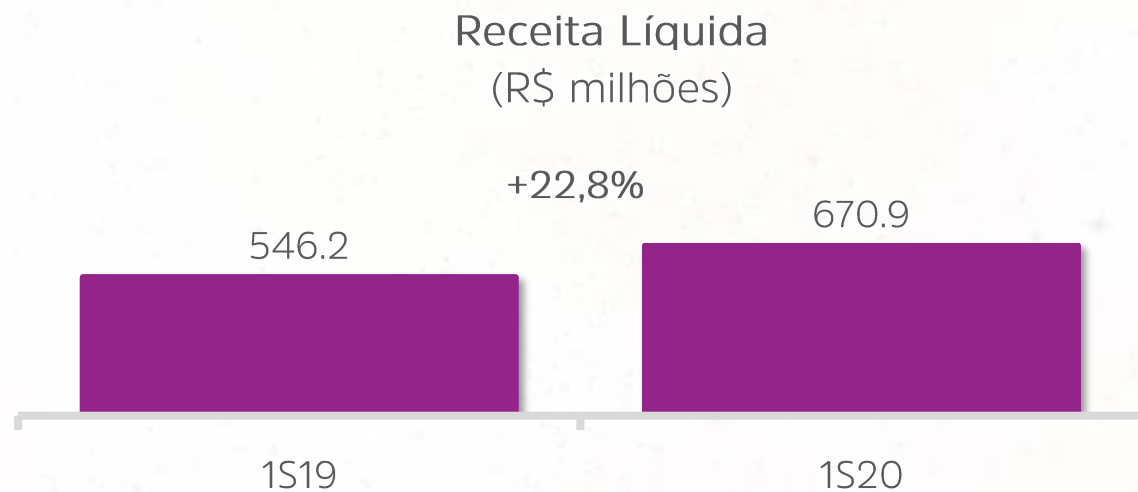
Margem Bruta
Desp. Comercial
Desp. Gerais e Adm
Outras
Corporativas
Margem EBITDA

1S20
6,3pp
-2,2pp
0,5pp
-0,3pp
-1,2pp
3,0pp

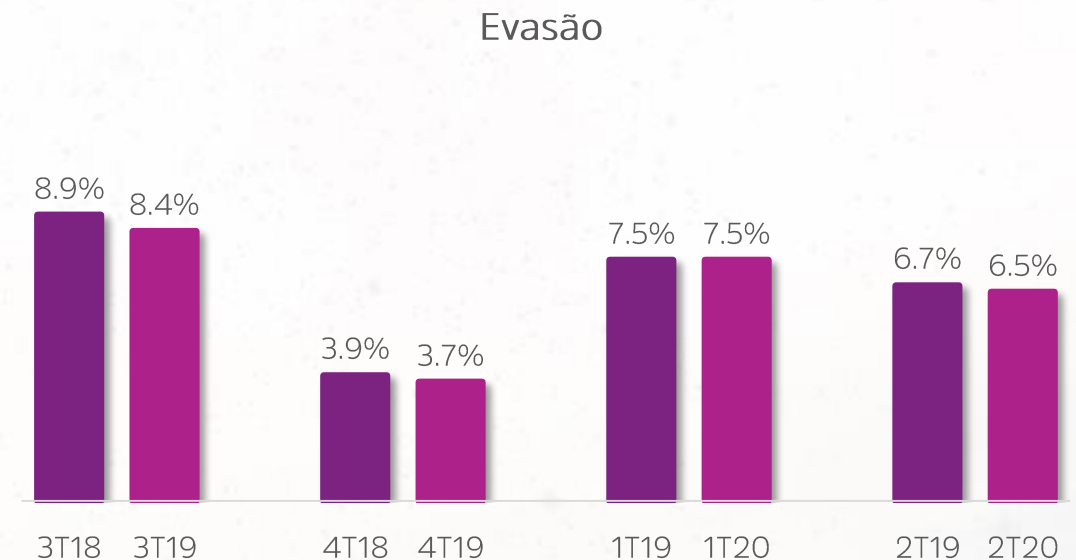
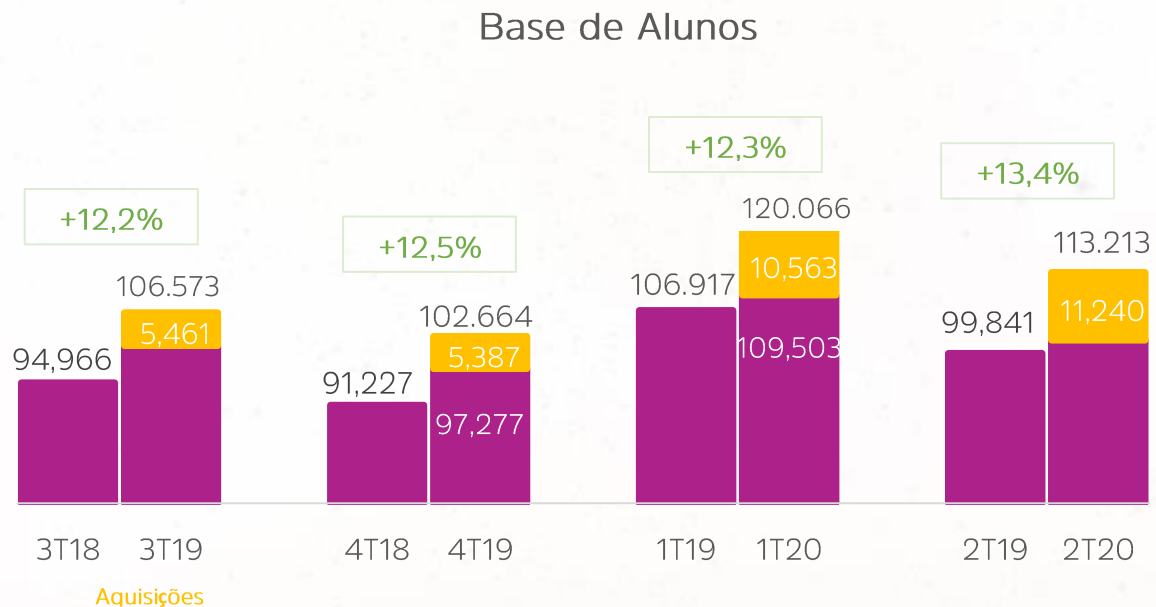


ENSINO

ă



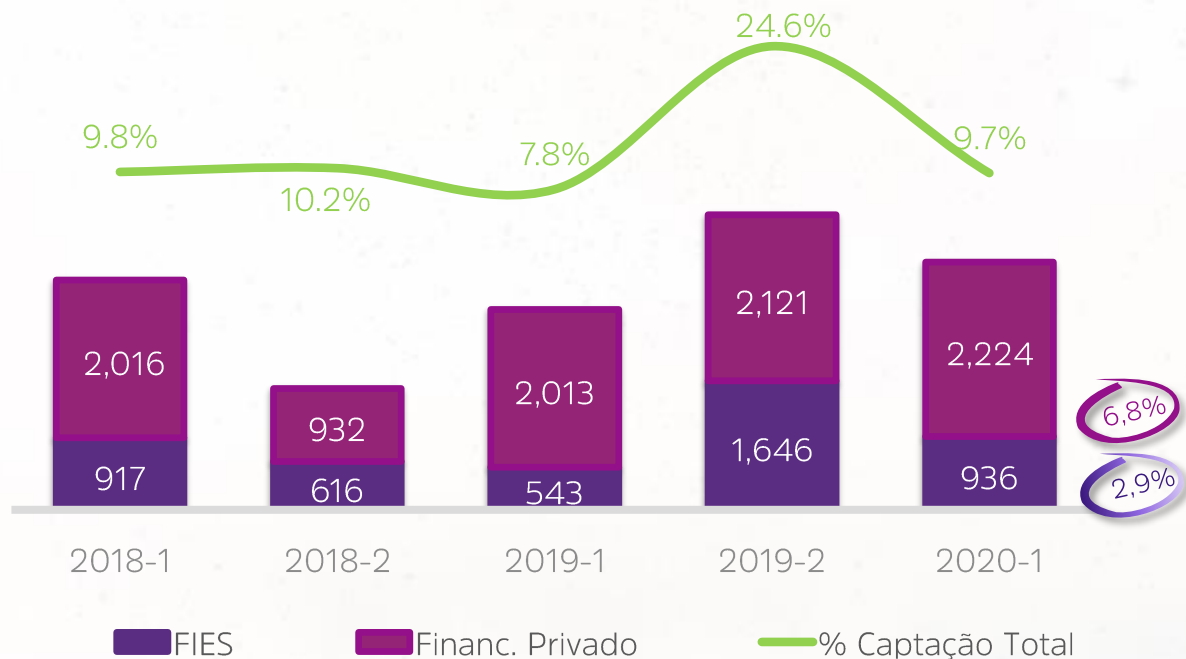
ã BASE DE ALUNOS: GRADUAÇÃO



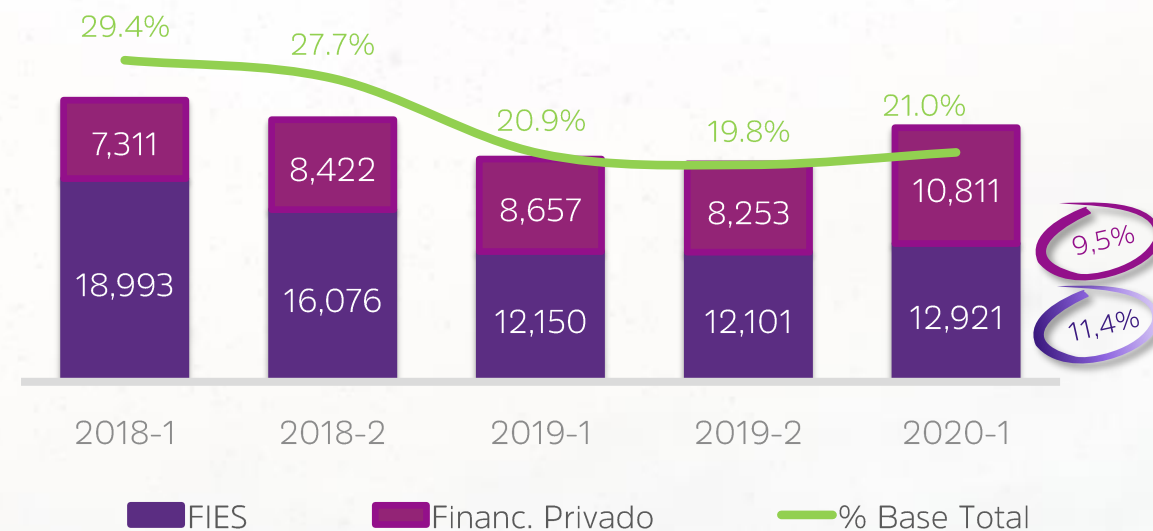
- Crescemos nossa base média de alunos da graduação em +13,4% no 2T20 vs. 2T19 (+2,2% excluindo as aquisições).
- Mesmo nesse cenário desafiador da pandemia, mantivemos estáveis nossas taxas de evasão, que ficaram no patamar de 6,5% da nossa base de alunos da graduação, 0,2p.p menor versus 2T19.
- Continuamos dedicados a apoiar nossos estudantes e a oferecer soluções sustentáveis para que possam continuar seus estudos, atentos para o contexto ainda bastante incerto dos efeitos da pandemia.

FINANCIAMENTO ESTUDANTIL

Financiamento Estudantil
-- Captação Total --

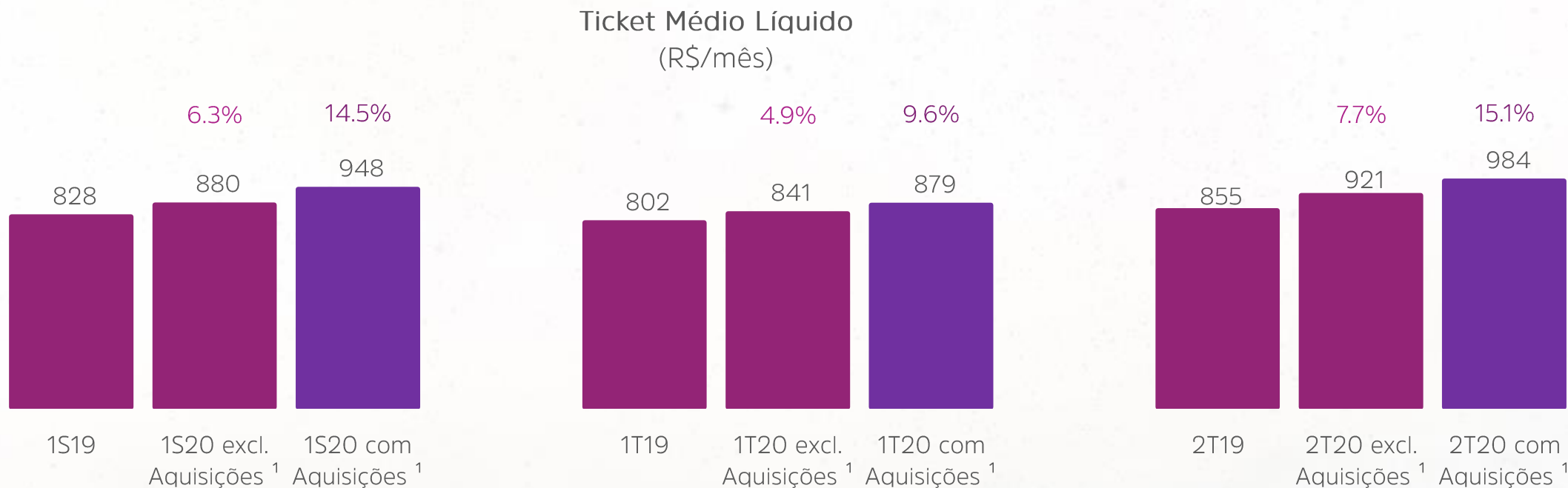


Financiamento Estudantil
-- Base de Alunos --



- Encerramos o trimestre com pouco mais de 12,9 mil alunos com FIES (11,4% da base). Excluindo a AGES e Unicuritiba, chegamos a 10,2 mil alunos ao final do período (9,0% da base).
- Em relação ao Pravalor, nossa base de alunos encerrou o trimestre com 10,8 mil alunos, 9,5% da base de graduação, sendo 3,5 mil utilizando o risco de crédito do nosso balanço (3,1% da base).

ã TICKET MÉDIO LÍQUIDO



A melhora gradual no comportamento de nosso ticket demonstra não apenas decisões acertadas na estratégia de recomposição, e que envolvem uma série de iniciativas internas, mas também opções estratégicas em nossas aquisições que, somadas ao nosso legado, resultaram em um ticket médio líquido melhor do que apontava a tendência do ano anterior, mostrando que seguimos no caminho certo para uma trajetória sustentável de crescimento.

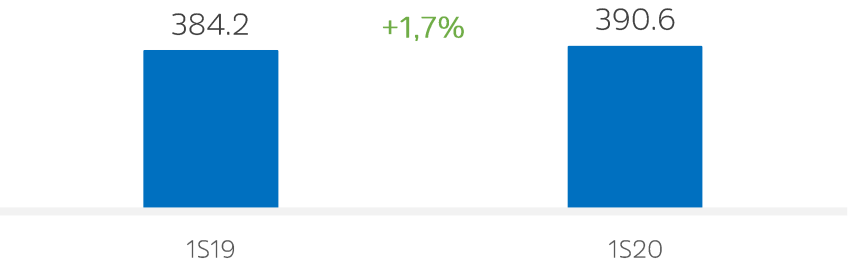
ENSINO – INTEGRAÇÃO DAS AQUISIÇÕES E IMPACTOS Q2A

BLOCOS:

RECEITA LÍQUIDA

RESULTADO OPERACIONAL

Base



162.5

42.3%

1S19

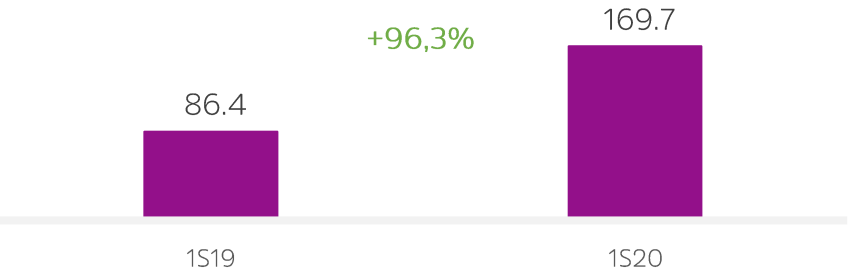
172.8

44.2%

1S20

+1,9p.p.

Aquisições



26.6

40.1%

1S19

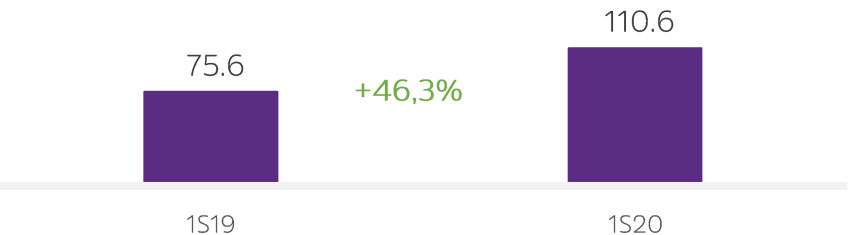
60.7

44.7%

1S20

+4,6pp

Expansão Orgânica



16.5

21.8%

1S19

43.6

39.4%

1S20

+17,6pp

¹ Considera Una, UniBH e São Judas (incluindo campus Unimonte, mas excluindo aquisições e novas unidades acadêmicas abertas a partir de 2016)

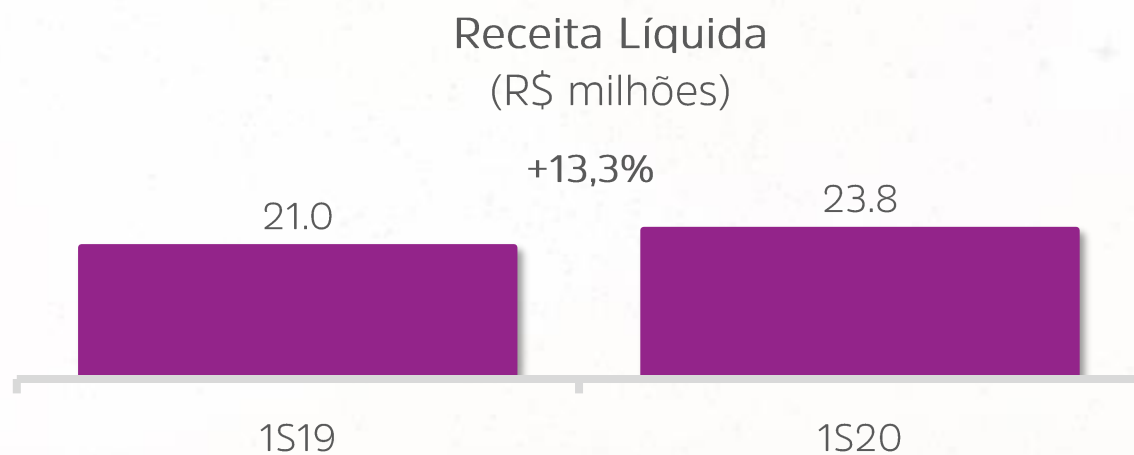
² Considera as aquisições realizadas ao longo de 2016 (UniSociesc Fev'16, Una Bom Despacho Jul'16 e Una Uberlândia Out'16)

³ Considera expansão orgânica: Unidades de Sete Lagoas (Jul'16), Catalão (Out'16), Divinópolis (Fev'17), Pouso Alegre (Mar'17), Nova Serrana (Abr'17), São Bento do Sul (Jan'17), Itajaí (Jul'17), Itabira (Jan'18), Jataí (Jan'18), Jabaquara (Jan'18), Santo Amaro (Jan'18), Paulista (Jan'18), Palácio Avenida (Jan'18), Jaraguá do Sul (Jan'18), Vila Leopoldina (Jan'19), Santana (Jan'19), São Bernardo do Campo (Jan'19), Guarulhos (Jan'19), Cubatão (Jan'19), Florianópolis Continente (Jan'19), Conselheiro Lafaite (Jan'19), Itumbiara (Jan'19), e as aquisições realizadas em 2018 (CESUC, Faculdade Jangada e Faced)



OUTROS NEGÓCIOS

OUTROS NEGÓCIOS



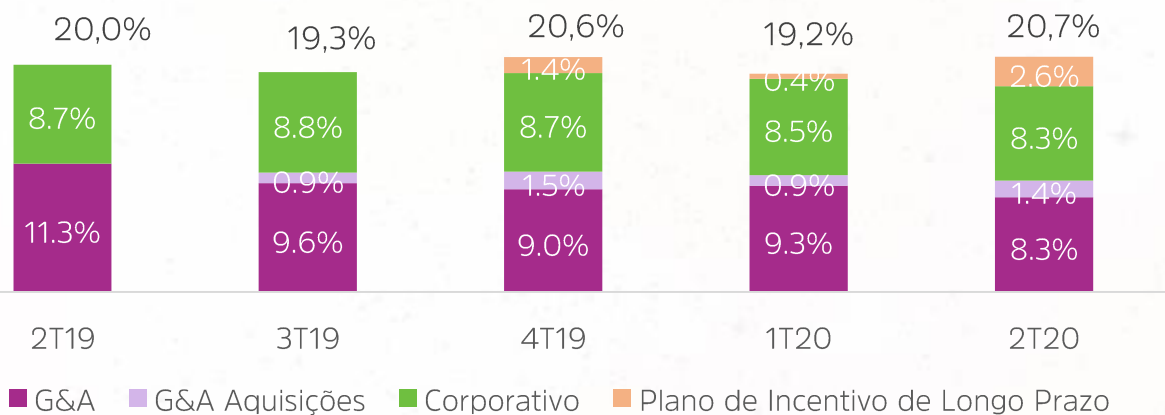
- No 1S20, o segmento de outros negócios apresentou Resultado Operacional de R\$0,5 milhão, ante -R\$2,9 milhões no mesmo período do ano anterior. Este resultado pode ser explicado pelo amadurecimento, e consequente ganho de escala, da EBRADI e hsmU, com resultados crescentes, já atingindo uma base de 12.877 alunos no 1S20.
- Olhando para EBRADI + hsmU, o resultado operacional dessas marcas foi de R\$7,3 milhões no 1S20 (vs. R\$3,4 milhões no 1S19). A evolução desses cursos reforça nossa escolha pela estratégia de educação ao longo da vida (*lifelong learning*).



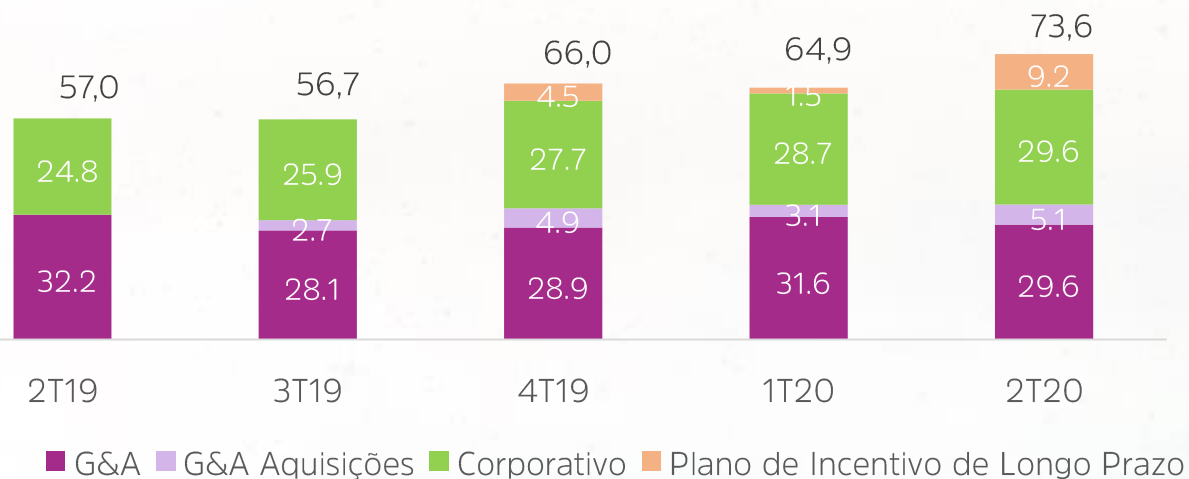
DESPESAS CORPORATIVAS **E G&A**

ã DESPESAS CORPORATIVAS E G&A

(em % da Receita Líquida)



(em R\$ milhões)

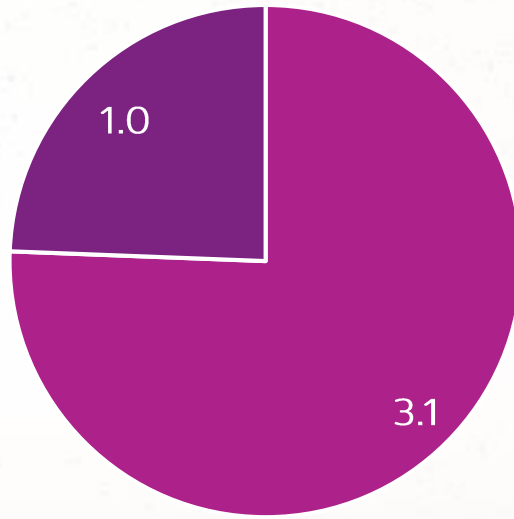


- No 2T20 reconhecemos R\$9,2 milhões relativos aos nossos planos de incentivo de longo prazo (R\$5,0 milhões como provisão para o P2A/2020 e R\$4,2 milhões do Programa de Bonificação aprovado na AGOE de 29/4/2020 e executado em junho).
- Dos R\$4,2 milhões de bonificação, R\$2,8 milhões estão registrados nas despesas corporativas e R\$1,4 milhão no G&A das unidades, de acordo com as respectivas alocações das pessoas beneficiadas.
- Excluindo os valores acima citados para melhor efeito comparativo, nesse 2T20 o G&A resultou em 9,7% da Receita Líquida. Mesmo considerando a incorporação das novas aquisições (+1,4% da RL), permanece uma importante evolução neste tópico (-1,6pp vs. 2T19).
- As Despesas Corporativas, mesmo com centralizações, vem alcançando alguma diluição, chegando nesse 2T20 a 8,3% da RL (excluindo o efeitos dos Planos de Incentivo), que representa um ganho de 0,4pp quando comparado ao 2T19.

ITENS NÃO RECORRENTES

Não recorrentes 2T20

Valores em R\$ milhões



■ Reestruturação de operações

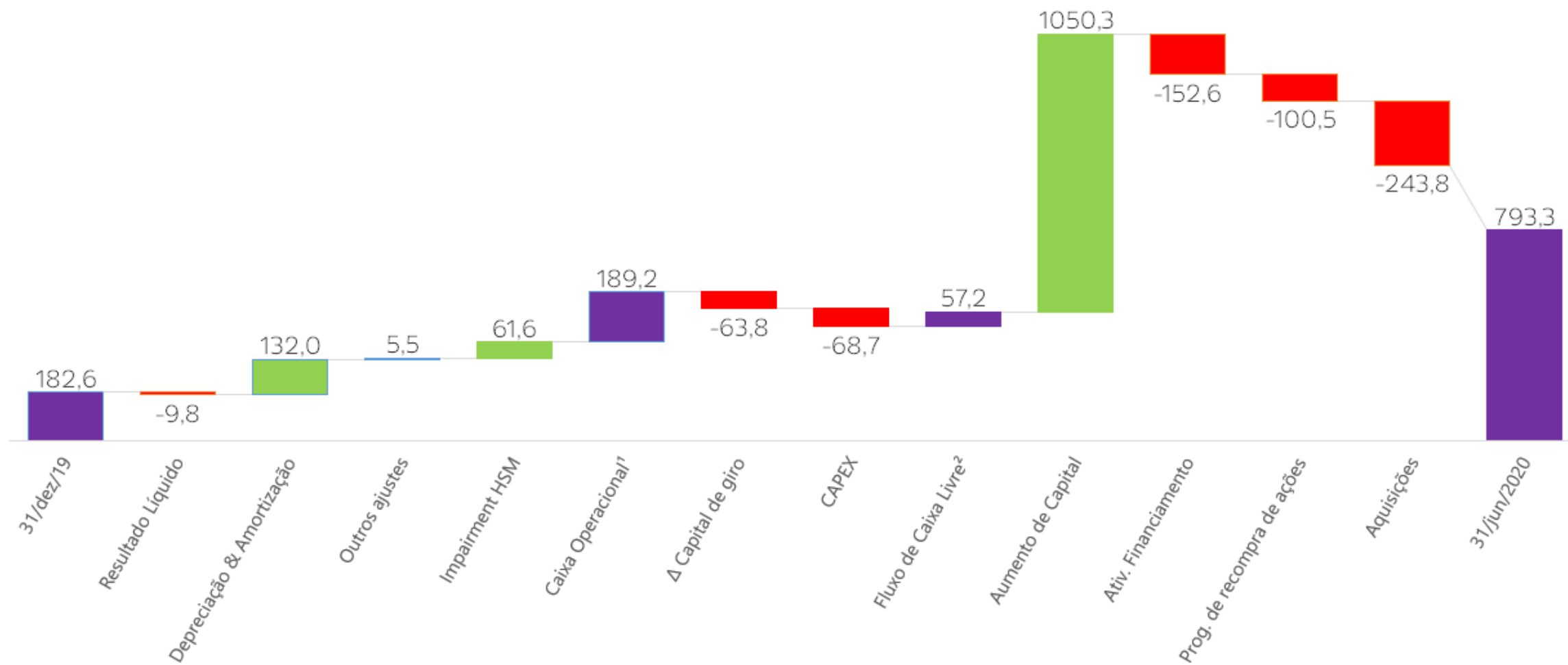
■ Integração

- Os principais itens deste grupo estão relacionados a reorganizações de estruturas administrativas, tanto nas reestruturações de nossas unidades maduras, quanto no processo de integração de nossas unidades adquiridas, sempre com foco em ganhos de eficiência na gestão, que, nesse 2T20, consumiram R\$4,1 milhões.



GERAÇÃO DE CAIXA

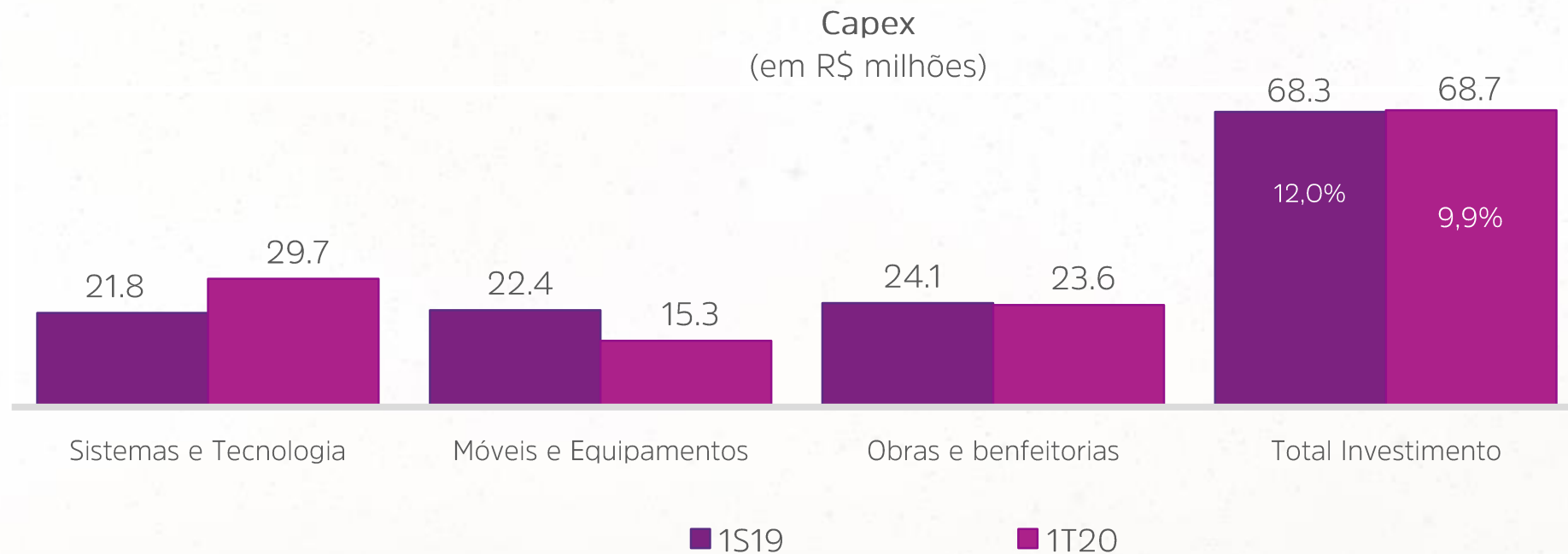
FLUXO DE CAIXA



¹ Caixa Operacional = Resultado Líquido + Depreciação & Outros Itens não Caixa

² Fluxo de Caixa Livre = Geração de Caixa Operacional - Capital de Giro - Capex

CAPEX



- No 1S20, nossos investimentos totalizaram R\$68,7 milhões ou 9,9% sobre a Receita Líquida, -2,1pp vs. 1S19. Esse menor nível de CAPEX é observado inclusive com a elevação dos investimentos realizados no nosso processo de transformação digital (+R\$7,9 milhões).
- Unidades da expansão orgânica representaram 30,8% do Capex total no 1S20, ou R\$21,2 milhões. Excluindo esse efeito, nosso Capex seria de R\$47,5 milhões, ou 6,8% da Receita Líquida.

CAIXA E ENDIVIDAMENTO

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima		
	JUN 20	MAR 20	JUN 19
(+) Total de Disponibilidades	793,3	931,9	85,7
Caixa	41,9	36,4	30,3
Aplicações Financeiras	751,4	895,5	55,4
(-) Total de Empréstimos e Financiamentos ¹	605,2	629,3	871,8
Curto prazo	78,4	90,4	79,4
Longo prazo	526,7	538,8	792,3
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida ²	188,1	302,6	(806,7)
(-) Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo	195,3	124,0	104,5
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida excl. IFRS-16 ³	(7,1)	178,6	(911,2)
(-) Passivo Arrendamentos (IFRS-16)	594,3	594,9	20,6
Curto prazo	32,7	29,7	20,6
Longo prazo	561,6	565,2	0,0
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida com IFRS-16 ³	(601,4)	(416,2)	(931,8)

¹ Valor líquido ajustado pelo swap

² Disponibilidade considerando apenas as obrigações bancárias.

³ Disponibilidade considerando todas as obrigações de curto e longo prazos relacionadas ao pagamento de parcelamentos tributários e às aquisições.

- Chegamos ao fim do 1S20 com um total de disponibilidades de caixa e aplicação financeira de R\$793,3 milhões, ante R\$931,9 milhões em mar/2020.
- O total de empréstimos e financiamentos foi de R\$605,2 milhões, enquanto o de outras obrigações foi de R\$195,3 milhões.
- Excluindo o efeito do IFRS-16 conforme previsto nos contratos das nossas dívidas, encerramos o trimestre com uma dívida líquida de R\$7,1 milhões, ou alavancagem de 0,03x (dívida líquida ÷ EBITDA ajustado ex-IFRS dos últimos 12 meses), o que nos deixa uma margem confortável para novas aquisições estratégicas.
- Olhando para o semestre, a principal ocorrência foi a captação de R\$1,1 bilhão na oferta pública de ações que realizamos em janeiro de 2020.

ã CONSIDERAÇÕES FINAIS

- Não imaginamos que viveríamos um cenário que colocaria à prova tudo o que planejamos e implementamos nos últimos anos. Nossas propostas acadêmicas, operacionais e de negócios, demonstram, por sua flexibilidade e versatilidade, serem o modelo que atende às necessidades do novo mundo híbrido.
- Estamos em um ponto de inflexão significativo do segmento de educação superior no Brasil. Não estamos mais falando apenas de um período curto e limitado de aquisição de conhecimento na vida das pessoas, e sim de uma dinâmica em que todos buscaremos constantemente nos aprimorar ao longo da nossa vida profissional, já que a evolução dos mercados, vai nos demandar esse conhecimento.
- Neste momento, mais do que nunca, sentimos necessidade de agradecer profundamente a todo o ecossistema Ânima: aos nossos professores e alunos que se dedicaram de forma brilhante e destemida, colocando sempre a aprendizagem em primeiro lugar, se reinventando para que a experiência acadêmica pudesse continuar nos mesmos níveis de qualidade, engajamento e interesse. Por mais que procuremos palavras para agradecer, ainda assim serão insuficientes para expressar nossa mais profunda admiração e gratidão a cada um dos educadores da Anima Educação.
- Continuamos atentos aos desafios que temos diante de nós. Sabemos que o momento exige cautela para lidar com as incertezas que persistem no curto prazo. Mas os desafios nos movem, motivam, provocam nossa criatividade e nos exigem a busca persistente das mais avançadas e inovadoras ferramentas que garantirão que nossos alunos e alunas estejam sempre um passo à frente. Fundamentados em nosso propósito, continuaremos enfrentando esse delicado momento com sobriedade, muita dedicação e resiliência, convictos de que sairemos ainda mais fortes!

TELECONFERÊNCIA 2T20

Webinar

em Português pela plataforma zoom
com áudio simultâneo de tradução para o inglês via webcast
14 de agosto de 2020
10h00 (horário de Brasília) | 09h00 (NY)

Para acessar o Webinar (português): [clique aqui](#)

Para acessar o webcast com o áudio em inglês: [clique aqui](#)

Contatos RI:

ri@animaeducacao.com.br
+55 (11) 4302-2611



ănima
EDUCAÇÃO

2Q20 RESULTS

ănimă
EDUCAÇÃO





DISCLAIMER

The general and summarized information related to the activities pursued 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 forecasts 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.

ǎ KEY MESSAGES

Turbulent times bring real challenges to organizations, governments, individuals, but also generate opportunities for distinction and possibilities for learning and growth. On such occasions we realize the strength of proposals based on a clear purpose and with a strong connection with society.

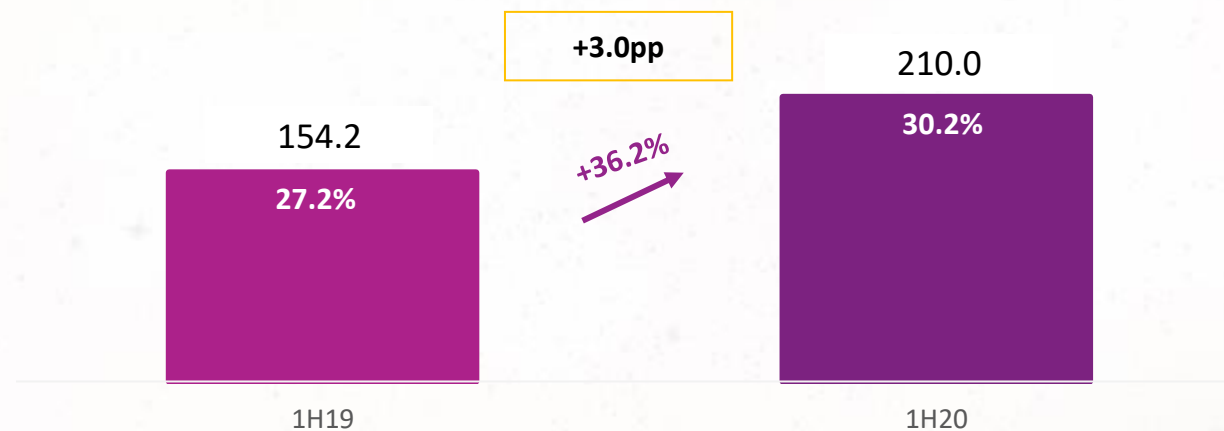
Thus, the results achieved in this 2Q20 leave no doubt that our strategic choices of recent years have proved right and allow us to face with resilience the current challenges, which remain intense. The impacts of Covid-19 remain present and demand caution and prudence with double attention on the extent of its effects.

- **Consolidated Net Revenue of R\$694.7 million, +22.5% vs. 1H19;**
- **Student base growing +11.2% vs. 1H19;**
- **Even in the current scenario, we report stability in Dropout in the quarter (6.5%, 0.2pp lower than 2Q19), due to the continuity of J2A's actions.**
- **Ticket follows its trajectory: with acquisitions, an increase of +14.5% vs. 1H19;**
- **Adjusted EBITDA of R\$210.0 million (+36.2% vs. 1H19);**
- **Margin reached 30.2% on Net Revenue (+ 3.0pp vs. 1H19);**
- **Hybrid model, which has become a reality and a reference in the country;**
- **PDD impacted and reflecting the challenging scenario (5.8% of Net Revenue vs. 3.0% in 1H19);**
- **We are deeply dedicated to the re-enrollment and intake processes for 2H20, aware of the scenario still uncertain and impacted by Covid-19;**



CONSOLIDATED RESULTS

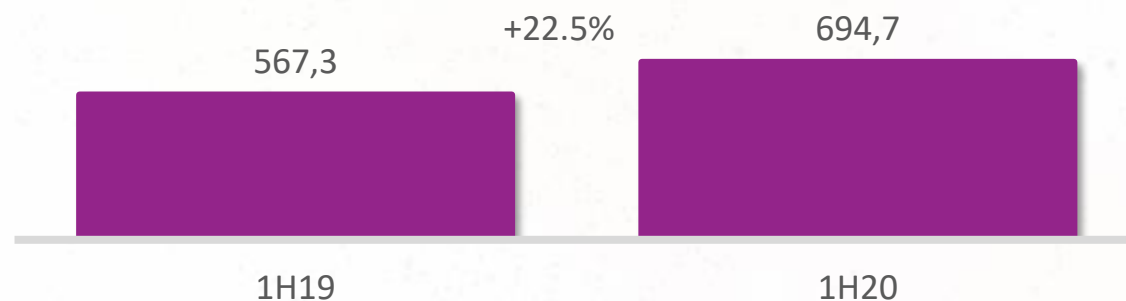
ADJUSTED EBITDA (in R\$ million)



- 1H20 EBITDA of R\$210.0 million (+36.2% vs. 1H19), a 30.2% margin on Net Revenue (+3.0pp vs. 1H19);
- The main items that positively contributed to the growth of Ebitda were: Student base and ticket; Expansions via acquisitions; new units maturing; operational efficiency gains due to the model implemented in 2017;
- The main item that pressures Ebitda is PDD. The pandemic scenario has brought additional difficulties for the payment and punctuality that are reflected in our provision for doubtful accounts.

CONSOLIDATED

Net Revenue (R\$ million)



Education

Others

Net Revenue

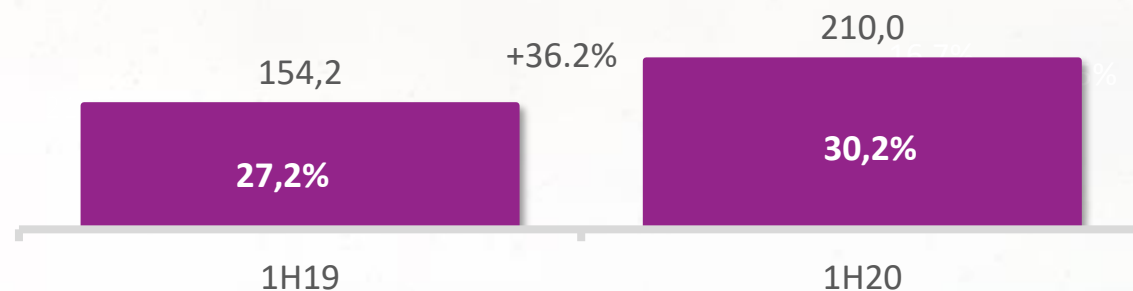
1H20

22.8%

13.3%

22.5%

Adjusted EBITDA (R\$ million)



Gross Margin

Commercial Exp.

General and Admin. Exp.

Other

Corporate

EBITDA Margin

1H20

6.3pp

-2.2pp

0.5pp

-0.3pp

-1.2pp

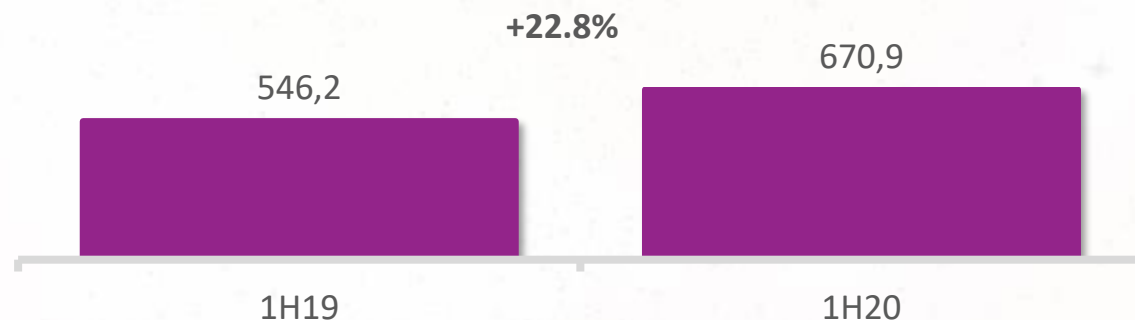
3.0 pp



EDUCATION

EDUCATION

Net Revenue (R\$ million)



Student Base
Average Net Ticket
Excl. Aquisições
Aquisições

1H20

1.1%

6.3%

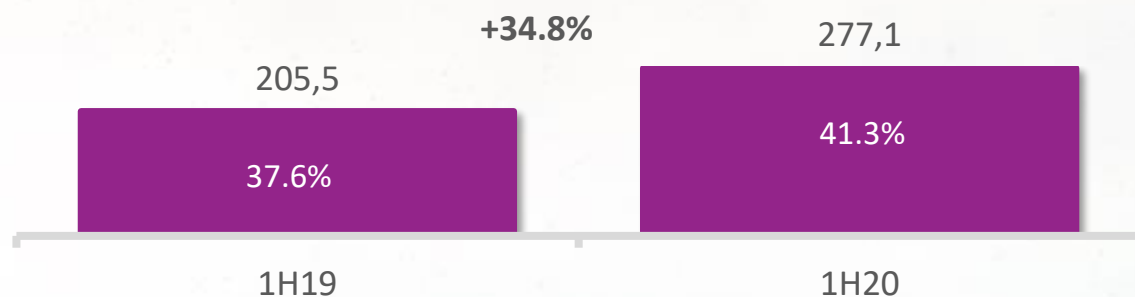
7.4%

15.4%

Education Net Revenue

22.8%

Operational Result (R\$ million)



Gross Margin

Commercial Exp.

General and Admin. Exp.

Other

1H20

6.0pp

-2.2pp

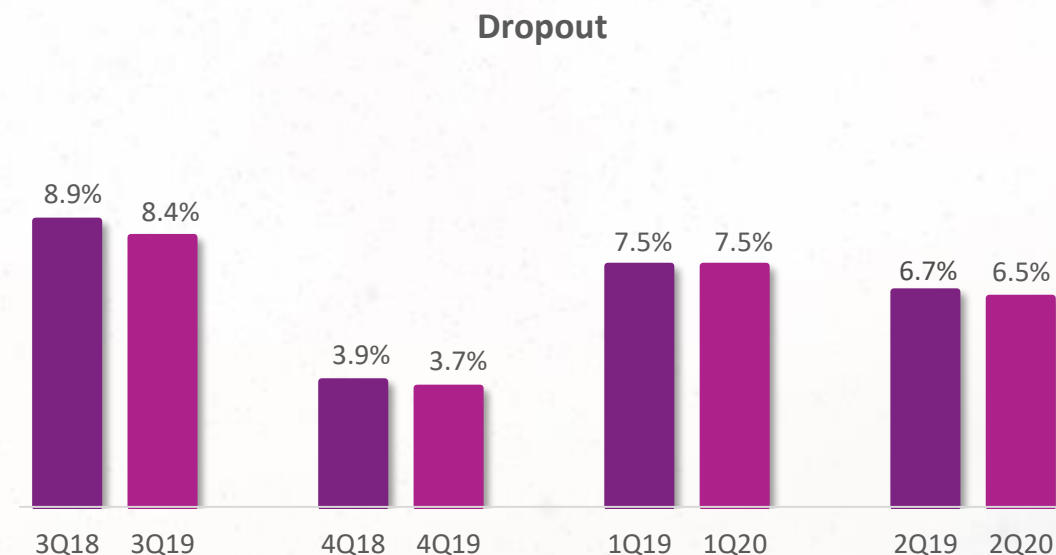
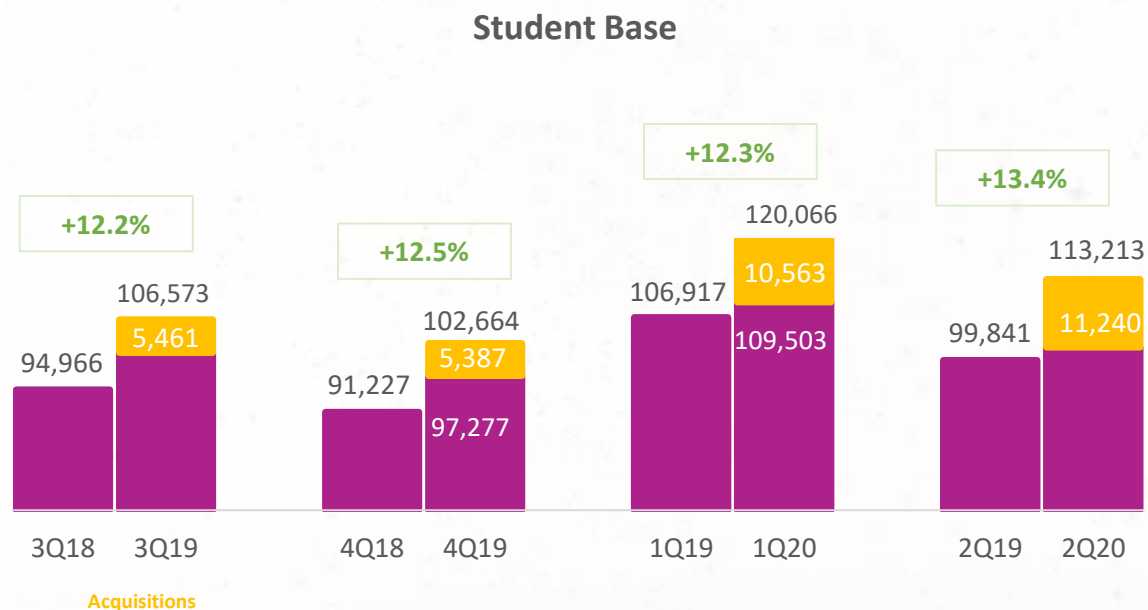
0.4pp

-0.5pp

Education Operating Result

3.7pp

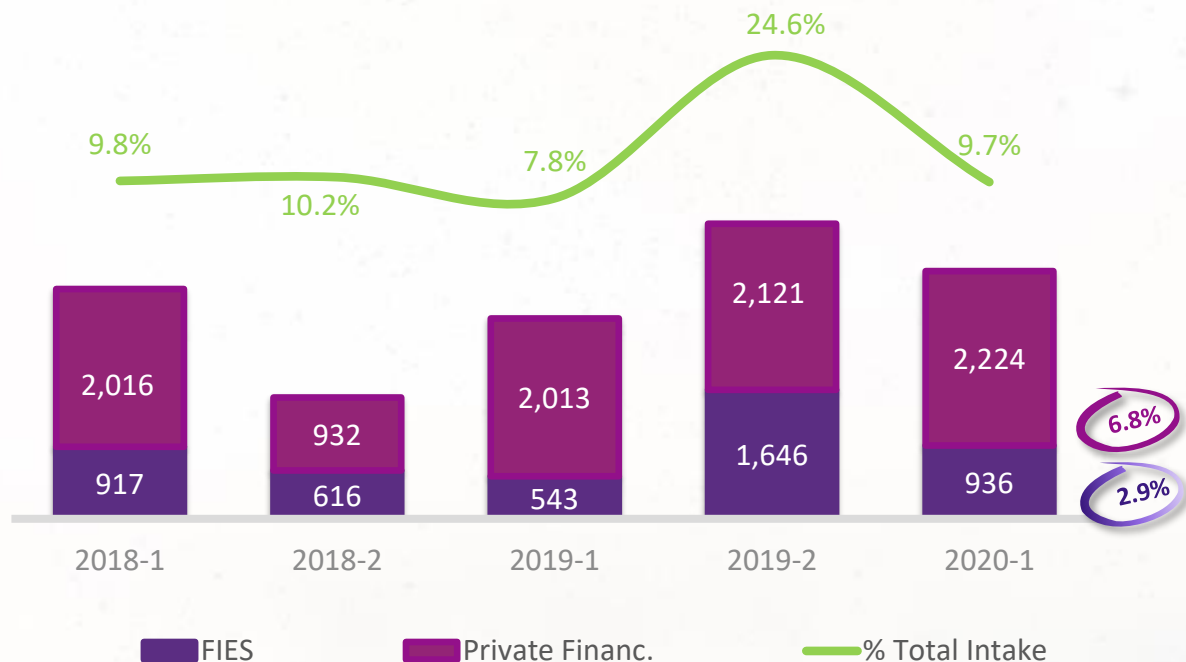
STUDENT BASE: UNDERGRADUATE



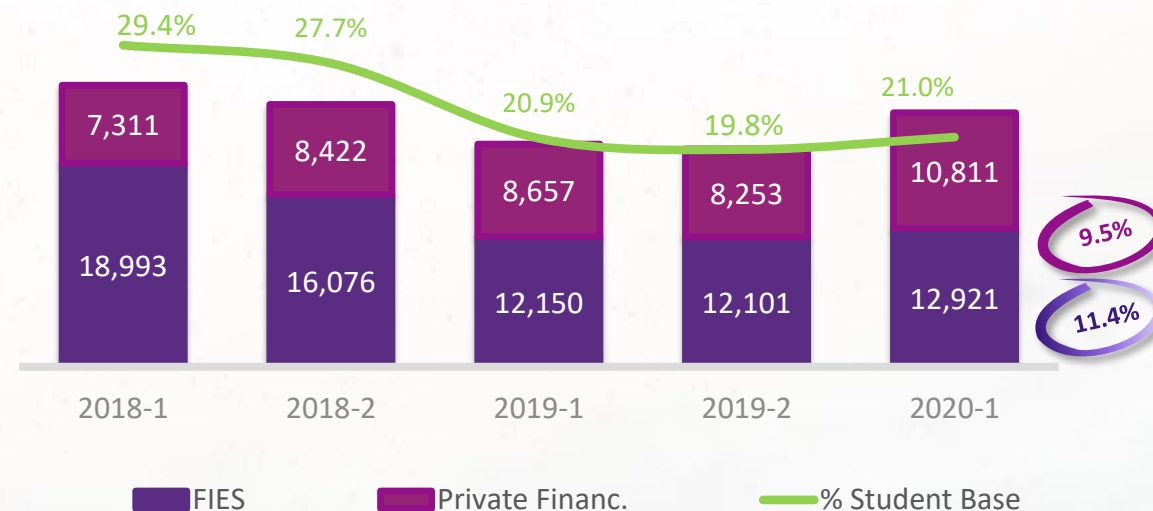
- Our average undergraduate student base grew by + 13.4% in 2Q20 vs. 2Q19 (+ 2.2% excluding acquisitions).
- Even in a challenge scenario due to the pandemic, we remain stable in dropout rates, 6.5% of our student base, -0.2pp lower vs. 2Q19.
- We continue dedicated to supporting our students and to offering sustainable solutions so that they can continue their studies, with close attention to the still very uncertain context of the effects of the pandemic..

STUDENT FINANCING

Student Financing
-- Total Intake --

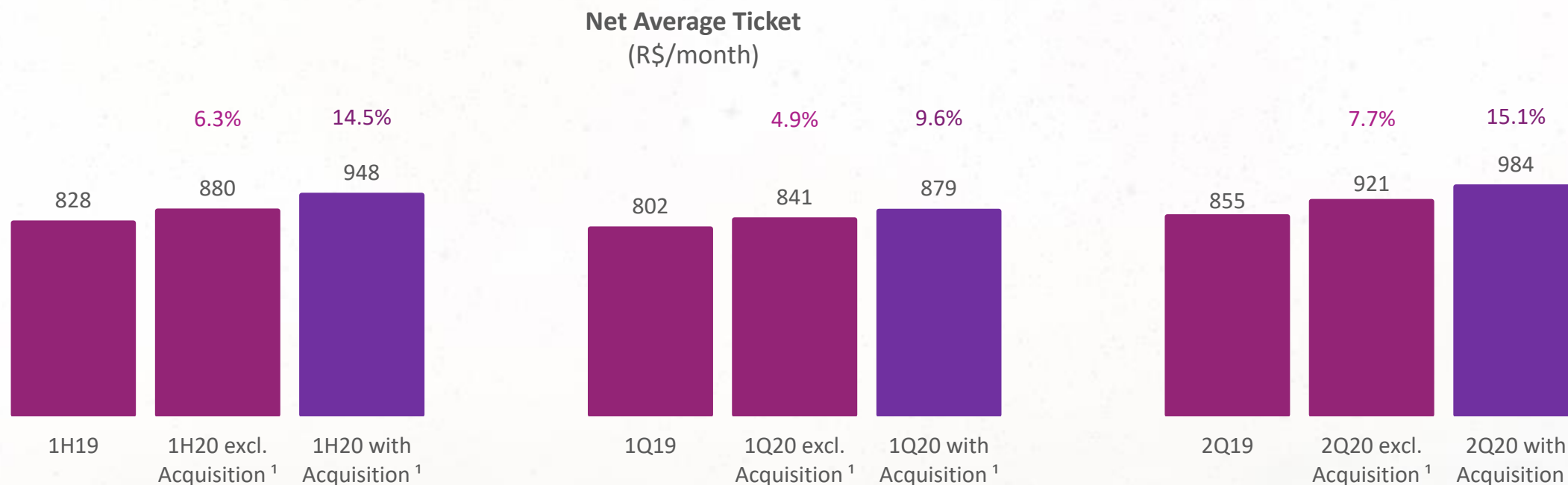


Student Financing
-- Student Base --



- We ended the quarter with over 12.9 Thousand students with FIES (11,4% of the base). Excluding AGES and Unicuritiba, we reached 10.2 thousand students at the end of the period (9,0% of the base).
- In relation to Pravalier, our student base ended the quarter with 10.8 Thousand students, 9.5% of the undergraduate base, with 3.5 thousand using the credit risk of our balance sheet (3.1% of the base).

ă NET AVERAGE TICKET



The gradual improvement in our ticket's behavior demonstrates not only the right decisions in the recomposition strategy, involving a series of internal initiatives, but also strategic options in our acquisitions which, added to our legacy, resulted in a better average net ticket than the previous year's trend, showing that we are on the right track towards a sustainable growth path.

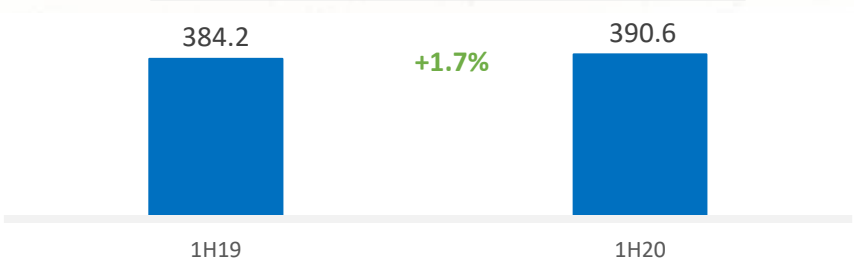
EDUCATION – Integrating the Acquisitions and Q2A Impacts

BLOCS:

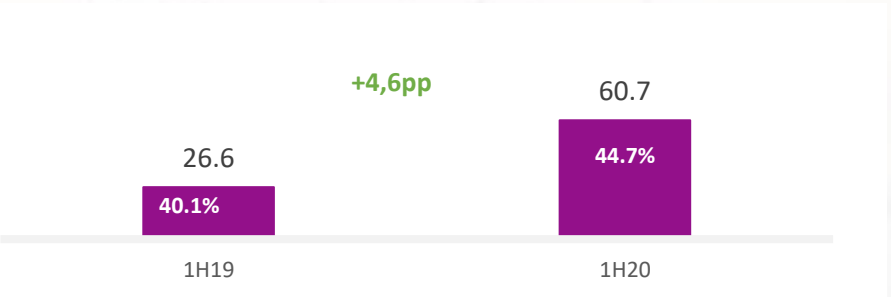
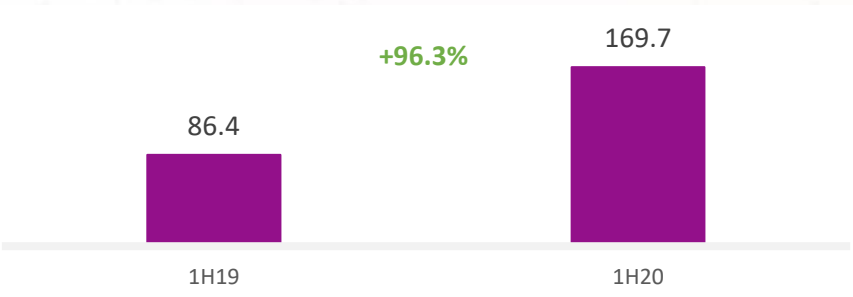
NET REVENUE

OPERATING RESULT

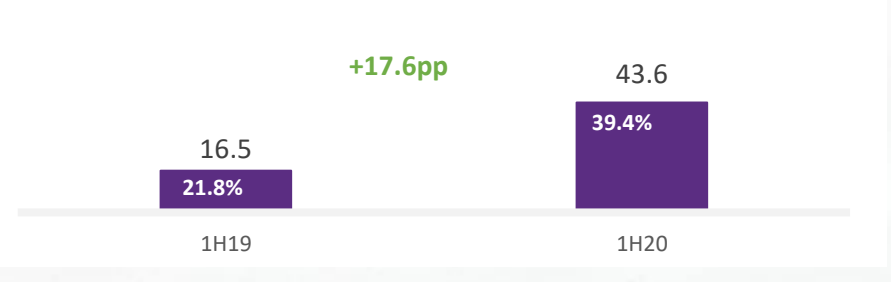
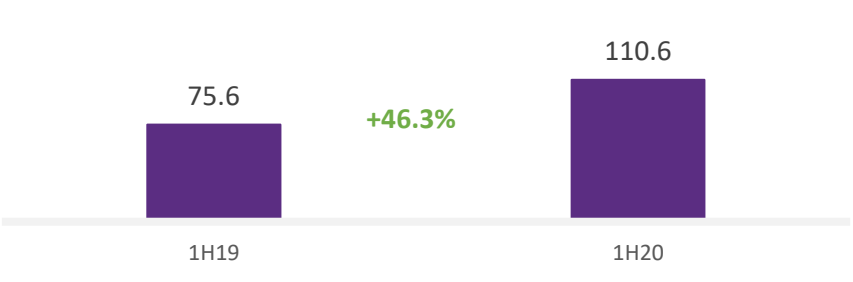
Base



Acquisitions



Organic Expansion



¹ Considers Una, UniBH and São Judas (including the Unimonte campus, but excluding acquisitions and new units opened as of 2016)

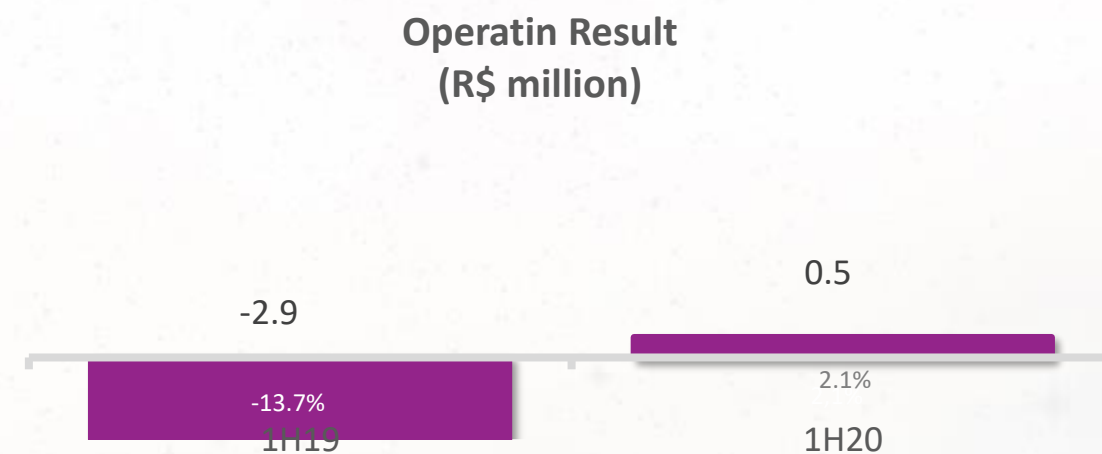
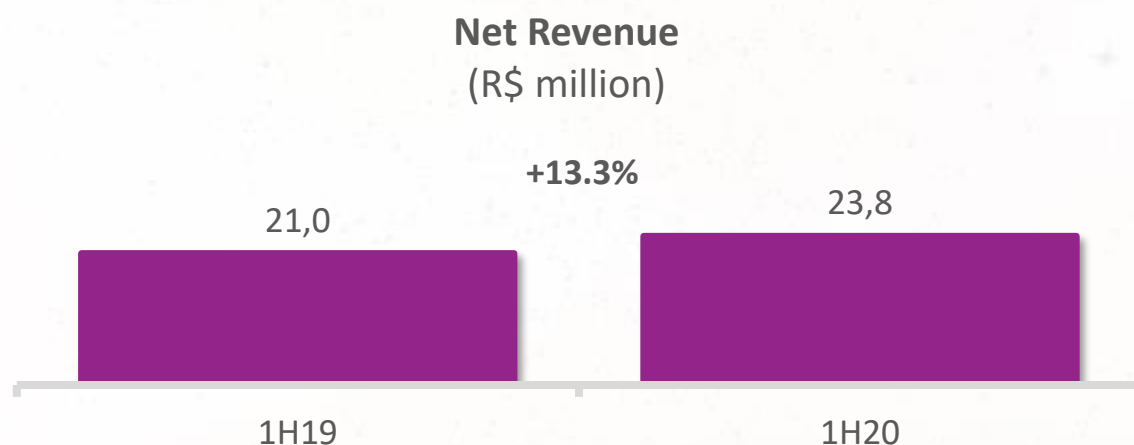
² Considers acquisitions made throughout 2016 (UniSociesc Feb'16, Una Bom Despacho Jul'16 and Una Uberlândia Oct'16) and AGES in Aug'19

³ Considers organic expansion: Units of Sete Lagoas (Jul'16), Catalão (Oct'16), Divinópolis (Feb'17), Pouso Alegre (Mar'17), Nova Serrana (Apr'17), São Bento do Sul (Jan'17), Itajaí (Jul'17), Itabira (Jan'18), Jataí (Jan'18), Jabaquara (Jan'18), Santo Amaro (Jan'18), Paulista (Jan'18), Palácio Avenida (Jan'18), Jaraguá do Sul (Jan'18), Vila Leopoldina (Jan'19), Santana (Jan'19), São Bernardo do Campo (Jan'19), Guarulhos (Jan'19), Cubatão (Jan'19), Florianópolis Continente (Jan'19), Conselheiro Lafaiete (Jan'19), Itumbiara (Jan'19), and the acquisitions made in 2018 (CESUC, Faculdade Jangada and Faced)



OTHER BUSINESSES

OTHER BUSINESSES



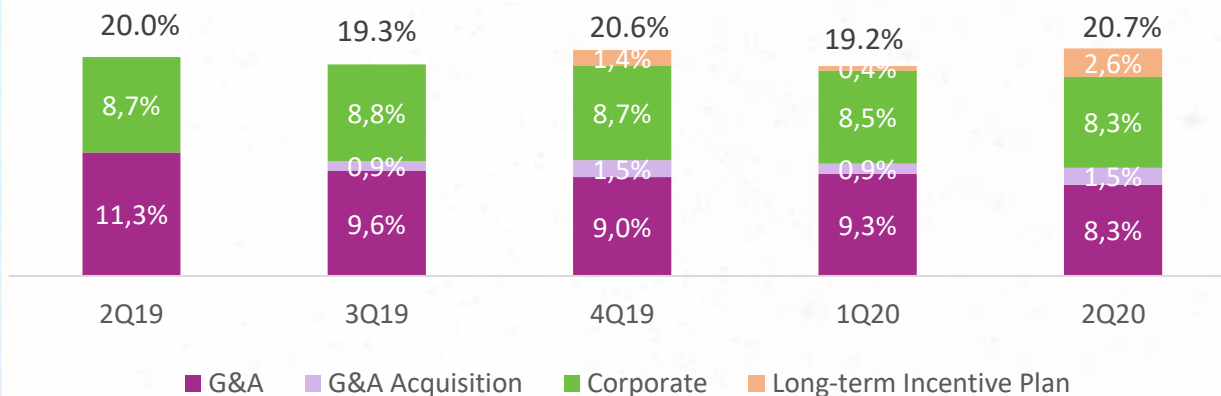
- In 1H20, the Other Business segment had an Operating Result of R\$0.5 million, compared to -R\$2.9 million in the same period of the previous year. This result can be explained by maturation, and consequent gain in scale, of EBRADI's and hsmU, with growing results, already reaching a base of 12,877 students in 1H20.
- Looking at this segment, we reported EBRADI + hsmU operating result of R\$7.3 million in 1H20 (vs. R\$3.4 million in 1H19). The significant evolution of these courses reinforces our choice for the lifelong education strategy.



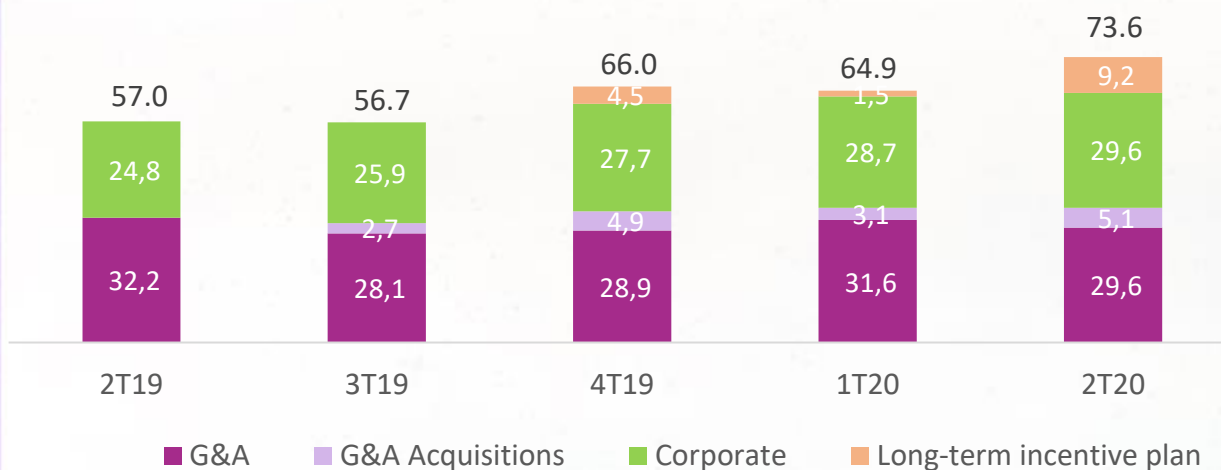
CORPORATE AND G&A EXPENSES

CORPORATE AND G&A EXPENSES

(% of Net Revenue)



(R\$ million)

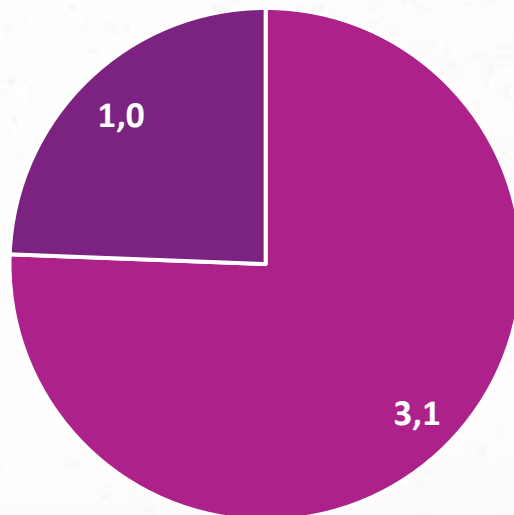


- In 2Q20 we recognized R\$9.2 million related to our long-term incentive plans (R\$5.0 million as a provision for the P2A/2020 and R\$4.2 million related to the Bonus Program approved in the meeting of April 29, 2020 and implemented in June).
- of the R\$4.2 million bonus, R\$2.8 million are recorded under Corporate Expenses and R\$1.4 million under the units' G&A, according to the respective allocations of the benefited people.
- Excluding such effects, for comparative purposes only, in this 2Q20 the G&A was 9,7% of Net Revenue. Even considering the increase brought by acquisitions (1.4% of NR), we still see an important evolution in this topic (-1.6pp vs 2Q19).
- Our Corporate Expenses, even with centralizations, has been reaching some level of dilution, reaching 8.3% of NR in this 2Q20 (excluding the effects of the Incentive Plans), which represents a gain of 0.4pp when compared to 2Q19.

ă NON-RECURING

Non-recurring 2Q20

In R\$ million



■ Restructuring of operations

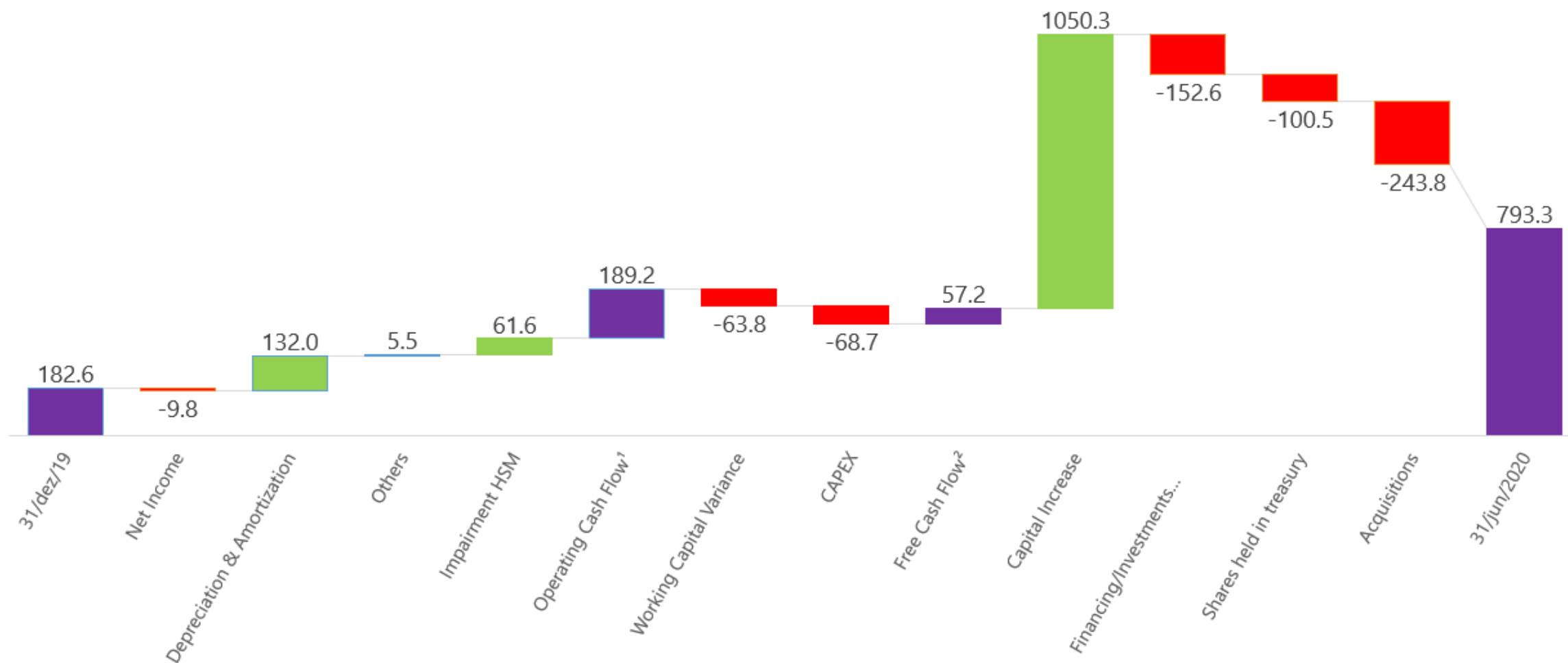
■ Integration

- Non-recurring items are mainly related to the remaining value of the reorganizations of administrative structures, both in the restructuring of our mature units and in the integration process of our acquired units, always with a focus on efficiency gains in management, which, in 2Q20, consumed R\$4.1 million.



CASH GENERATION

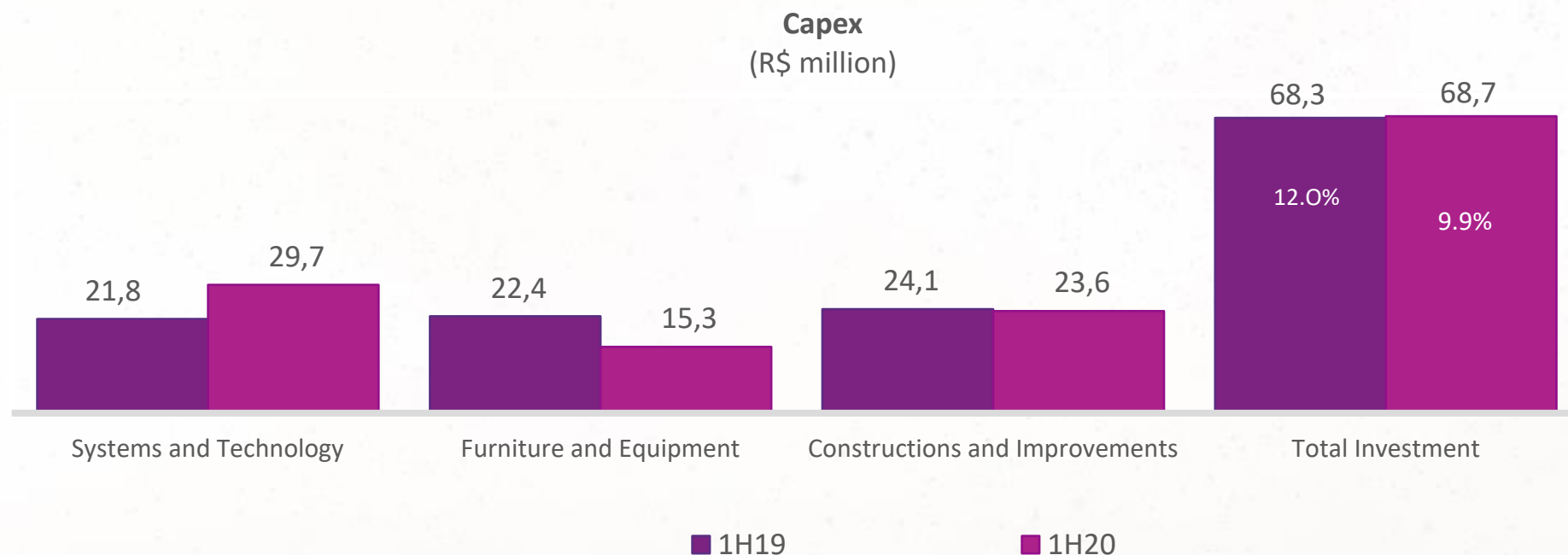
ă CASH FLOW



¹ Operating Cash Generation = Net Income + Deprecioation & Other non-cash items

² Free Cash Flow = Operating Cash Generation – Working Capital – Capex

CAPEX



- In 1H20, our investments totaled R\$68.7 million or 9.9% of Net Revenue, -2.1p.p. vs 1H19. This lower level of CAPEX is noted even with the increase in investments regarding digital transformation process (+R\$7.9 million).
- The organic expansion units investments represented 30.8% of Capex in 1H20 or R\$21.2 million. Excluding the effect of Q2A, Capex would have been R\$47.5 million, or 6.8% of Net Revenue.

ă CASH AND CASH EQUIVALENTS

R\$ (million)	Consolidated Ânima		
	JUN 20	MAR 20	JUN 19
(+) Cash and Cash Equivalents	793.3	931.9	85.7
Cash	41.9	36.4	30.3
Financial Investments	751.4	895.5	55.4
(-) Loans and Financing ¹	605.2	629.3	871.8
Short Term	78.4	90.4	79.4
Long Term	526.7	538.8	792.3
(=) Net (Debt) Cash ²	188.1	302.6	(806.7)
(-) Other Short and Long Term Obligations	195.3	124.0	104.5
(=) Net (Debt) Cash excl. IFRS-16 ³	(7.1)	178.6	(911.2)
(-) Liability Lease (IFRS-16)	594.3	594.9	20.6
Short Term	32.7	29.7	20.6
Long Term	561.6	565.2	0.0
(=) Net (Debt) Cash with IFRS-16 ³	(601.4)	(416.2)	(931.8)

¹ Net of swap adjustment

² Considering financial debt (bank loans) only.

³ Including obligations related to tax debt and acquisitions payables.

- We reached the end of 1H20 with total cash available and financial investments of R\$793.3 million, compared to R\$931.9 million in Mar/2020
- Total loans and financing amounted to R\$605.2 million, while other obligations was R\$195.3 million.
- Excluding the effect of IFRS-16 as provided for in our debt contracts, we closed the quarter with a net debt of R\$7.1 million, or leverage of 0.03x (net debt ÷ ex-IFRS adjusted EBITDA of the last 12 months), which leaves us a comfortable margin for financing new strategic acquisitions.
- Looking at the semester as a whole, the main occurrence, is explained mainly by the announced funding of R\$1.1 billion in the restricted public offering we held in January 2020.



FINAL CONSIDERATIONS

- We did not imagine that we would experience so suddenly a scenario that would test everything we have planned and implemented in recent years. Our academic, operational and business proposals demonstrate, due to their flexibility and versatility with a student focus, to be the model that meets the needs of the new hybrid world.
- We are undoubtedly at a significant turning point in the higher education segment in Brazil. We are no longer talking about a short and limited period of knowledge acquisition in people's lives, but rather about a dynamic in which we will all constantly seek to improve ourselves throughout our professional lives, since the evolution of the markets, as we can see, will demand this knowledge from us..
- At this moment, more than ever, we feel the need to deeply thank the entire Ânima ecosystem. To our teachers and students who have dedicated themselves brilliantly and fearlessly, always putting learning first, reinventing themselves so that the academic experience could continue at the same quality, engagement and interest level. As much as we look for words to say thank you, they will still be insufficient to express our deepest admiration and gratitude to each and every educator of Anima Educação.
- We remain attentive to the challenges that lie ahead. We know that the time demands caution in dealing with the uncertainties that persist in the short term. But the challenges move us, motivate us, trigger our creativity and require us to persistently search for the most advanced and innovative tools that will ensure that our students are always one step ahead. Based on our purpose, we will continue to face this delicate moment with sobriety, great dedication and resilience, convinced that we will emerge even stronger!

TELECONFERENCE 2Q20

Webinar

In Portuguese on zoom platafor
With simultaneous translation
into English via webcast

August, 14, 2020
10:00 a.m. (Brasília time) | 09:00 a.m. (NY)

To access the Webinar (Portuguese): [click here](#)

To access the webcast with the audio in English: [click here](#)

IR Contacts:

ri@animaeducacao.com.br
+55 (11) 4302-2611



ănima
EDUCAÇÃO