

3T  
21

# Apresentação de Resultados

ănima  
EDUCAÇÃO



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.



# Destaques 9M21



Base de Alunos

**310 mil**

**+168,5%**



Receita Líquida

**R\$1.802 mi**

**+72,4%**



Geração de Caixa Operacional

**R\$532,3 mi**

**82,7% do  
EBITDA  
Ajustado**

EBITDA Ajustado

**R\$643,6 mi**

**+107,7%**

Lucro Líquido Ajustado

**R\$133,6 mi**

**+74,0%**

Margem EBITDA Ajustado

**35,7%**

**+6,1pp**

- No 9M21, a Inspirali, nossa vertical de Medicina, atingiu **9.861 alunos** (+303,6%) e **1.692 vagas** anuais;
- Redução de **0,5x** em apenas um trimestre devido a forte geração de caixa



# Destaques 3T21



Base de Alunos

**310 mil**

**+168,5%**



Receita Líquida

**R\$816,7 mi**

**+132,7%**



Geração de Caixa Operacional

**R\$233,4 mi**

**67,8% do  
EBITDA  
Ajustado**

EBITDA Ajustado

**R\$344,3 mi**

**+244,8%**

Lucro Líquido Ajustado

**R\$58,6 mi**

**+195,8%**

Margem EBITDA Ajustado

**42,2%**

**+13,7pp**

- Primeiro trimestre completo consolidando as instituições dos ativos adquiridos em junho/21, que seguem em processo intenso de integração;
- Ensino Digital: nova avenida de crescimento para o Ecossistema.



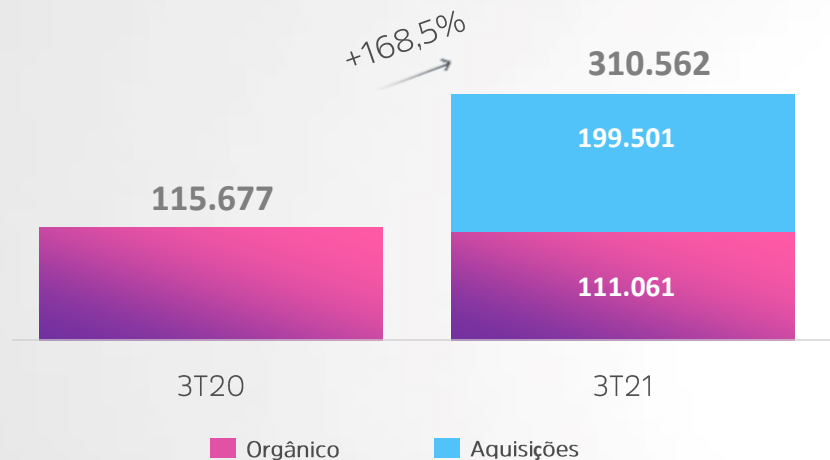
# Desempenho Operacional



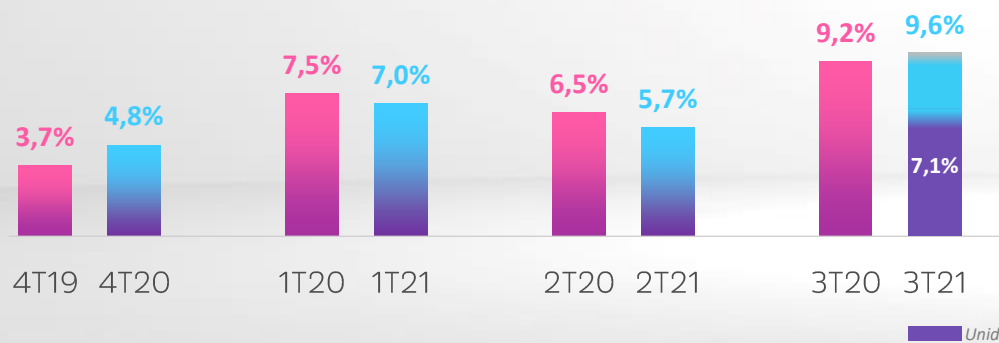


# Base de alunos Ensino Acadêmico

Base de Alunos



Evasão da Graduação



Graduação +  
Mestrado e Doutorado

**+119,2%**

EAD + Ensino  
Básico e Técnico

**+59,7 mil  
alunos**

Total Ensino Acadêmico

**+168,5%**

Evasão da Graduação

**+0,4pp a/a**

Nesse trimestre registramos três meses completos com a base das unidades em integração junho/21 (instituições UAM, UNIFACS, UnP - Potiguar, UniRitter, FADERGS, UniFG - Guararapes, IBMR e FPB), um marco transformacional em nossa história

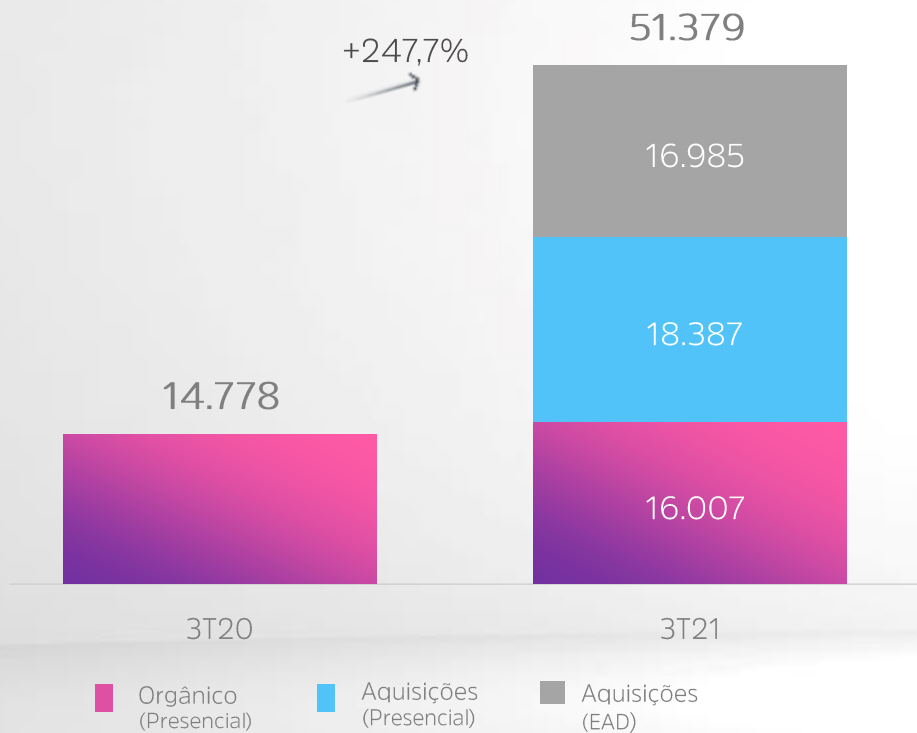
A partir de junho de 2021, com a integração realizada no mês, apresentamos um crescimento significativo de cursos digitais (EAD) de graduação. Ao final do 3T21, registramos uma base de 57,1 mil alunos, representando 18,4% da base de alunos do Ensino Acadêmico.

Nas unidades orgânicas, a evasão apresentou redução (2,1pp) em relação a 3T20. As iniciativas desenvolvidas nas unidades integradas, gradativamente, passam a ser aplicadas para as unidades em integração junho/21.

# Captação

O movimento transformacional, aliado à intensa dedicação da equipe, resultaram em um novo patamar de captação da Ânima

Captação da Graduação  
finalizada em 30/09/2021

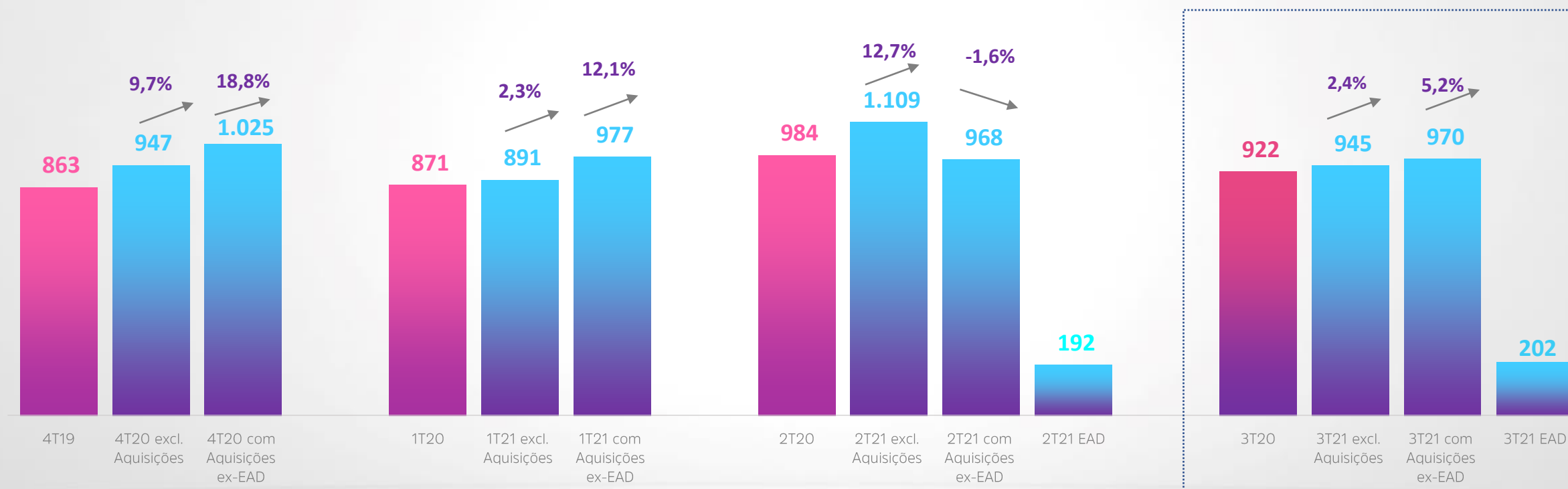


- **Resultado da captação** reforçado pelos novos alunos nas unidades em integração junho/2021.
- Ainda em um momento desafiador, o ensino presencial orgânico registrou **crescimento de 8,3%** em relação ao 3T20 (excluindo as aquisições\* realizadas após 3T20)
- Isso demonstra o reconhecimento de uma real proposta diferenciada de **educação superior de qualidade**

# Ticket médio

Evolução contínua como *driver*, reforçando nossa estratégia de valor

Mudança de *mindset*, forte governança de gestão, ferramentas tecnológicas com visão granular e portfólio qualificado reforçam o posicionamento de qualidade superior de nossas marcas. Identificamos oportunidades de evolução na integração de práticas, sistemas e ferramentas entre as unidades integradas e as em integração que revertam a atual tendência de ticket dessas últimas.





# Financiamento Estudantil

A integração de junho/21 diminuiu a proporção no percentual do total de alunos financiados, gerando oportunidade para expansão da carteira do Pravaler. Além disso, reduzimos ainda mais nossa exposição a financiamentos públicos.

FIES % Captação

3,1%

Pravaler % Captação

1,9%

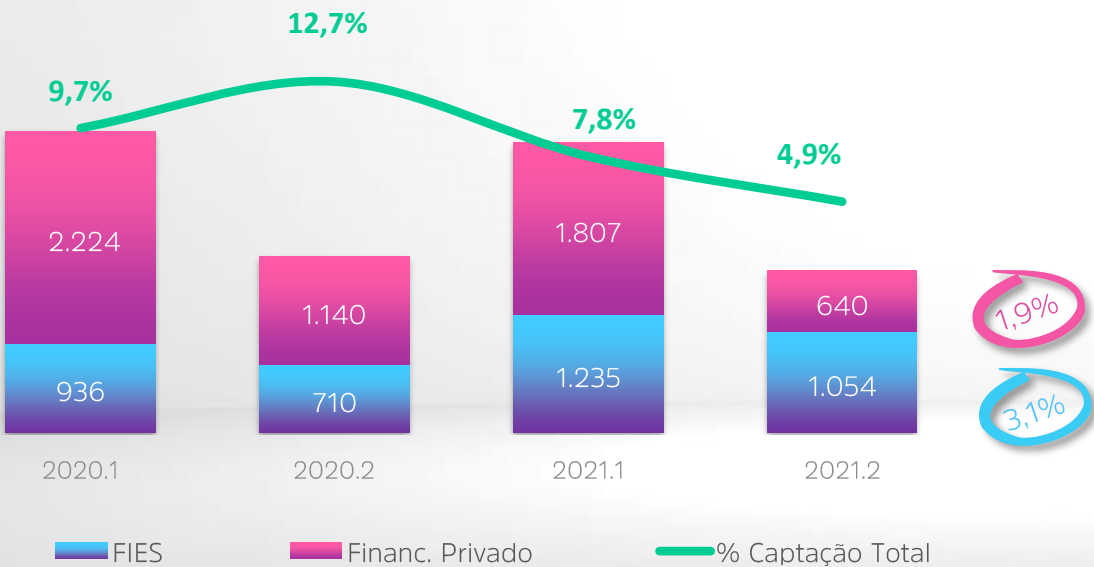
FIES % base

6,4%

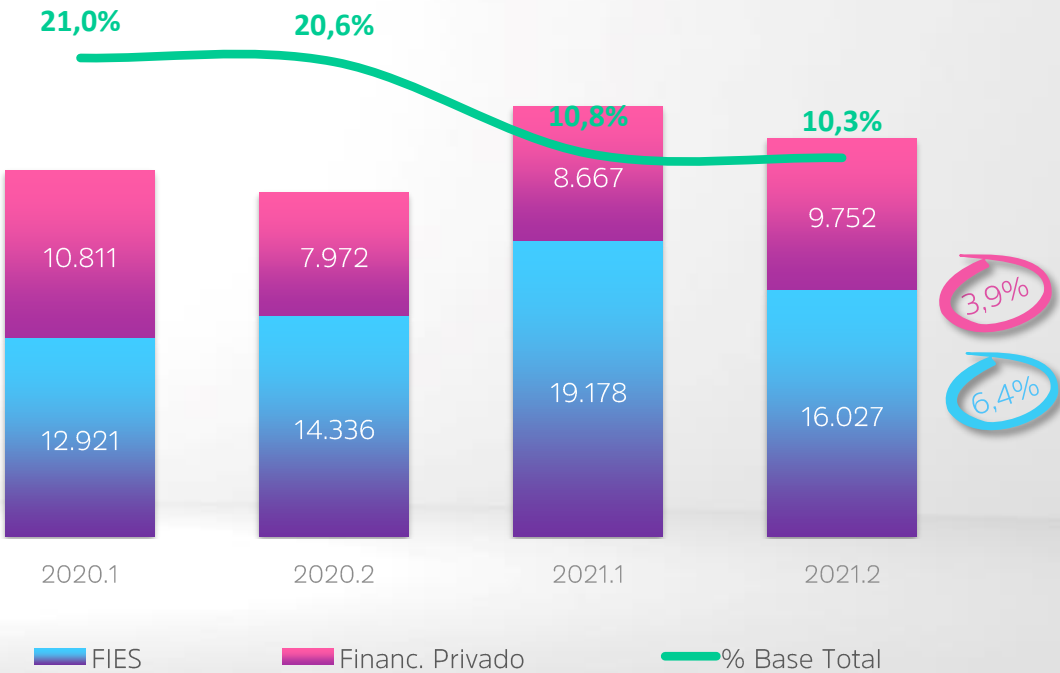
Pravaler % base

3,9%

Financiamento Estudantil  
Captação Total

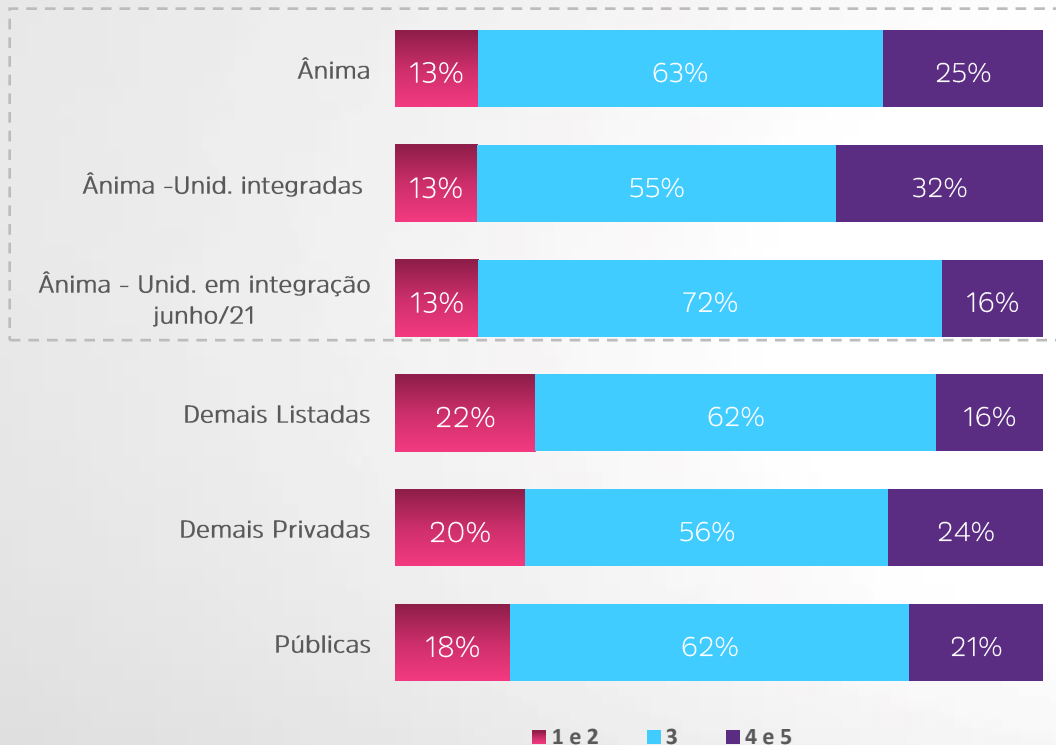


Financiamento Estudantil  
Base de Alunos



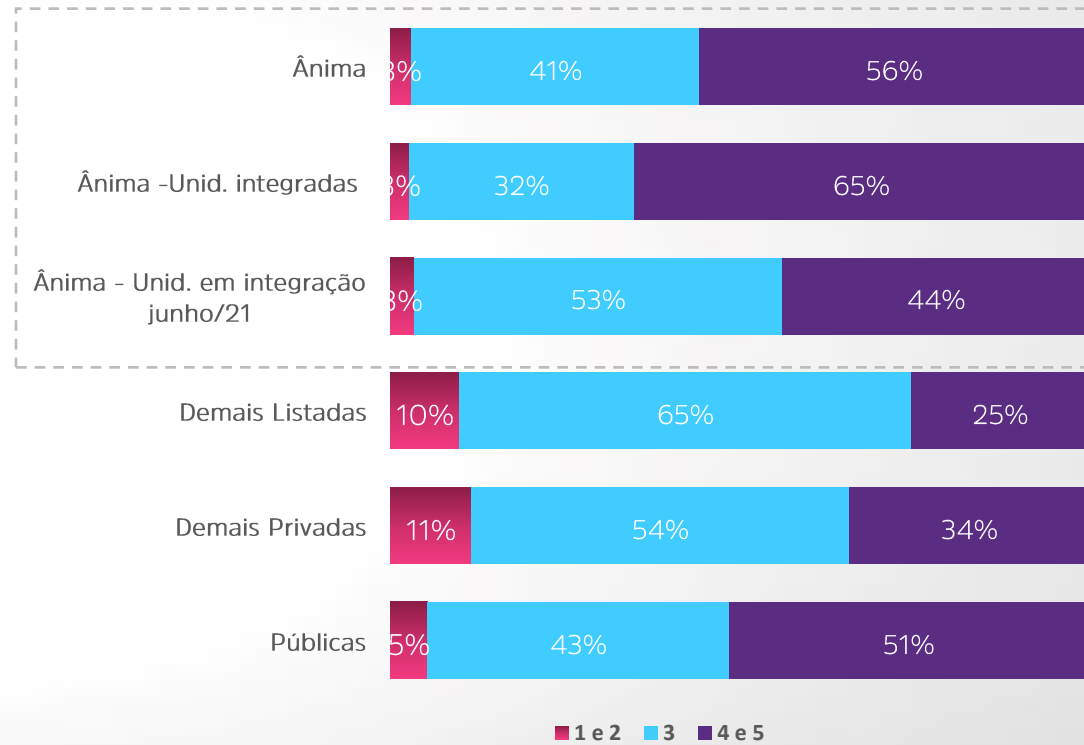
# Qualidade Acadêmica

Percentual de matrículas por conceito IDD  
no triênio 2017-2019



No IDD, que mede o valor agregado pela formação do ensino superior, nossas IES possuem o maior percentual de alunos com conceitos superiores, e o menor percentual com conceitos 1 e 2. Revela o maior impacto de nossas práticas acadêmicas na formação de nossos alunos, até mesmo em relação às instituições públicas.

Percentual de matrículas por faixas CPC  
no triênio 2017-2019



Nos resultados do CPC, que avalia o desempenho dos alunos por curso, 56% dos nosso alunos estão em cursos com CPCs nas faixas 4 e 5. Nas IES Privadas este número é de 34%.

\* Demais Listadas inclui Afy,a Cogna, Cruzeiro do Sul, Ser ,Vitru e YDUQS (INEP 2019)



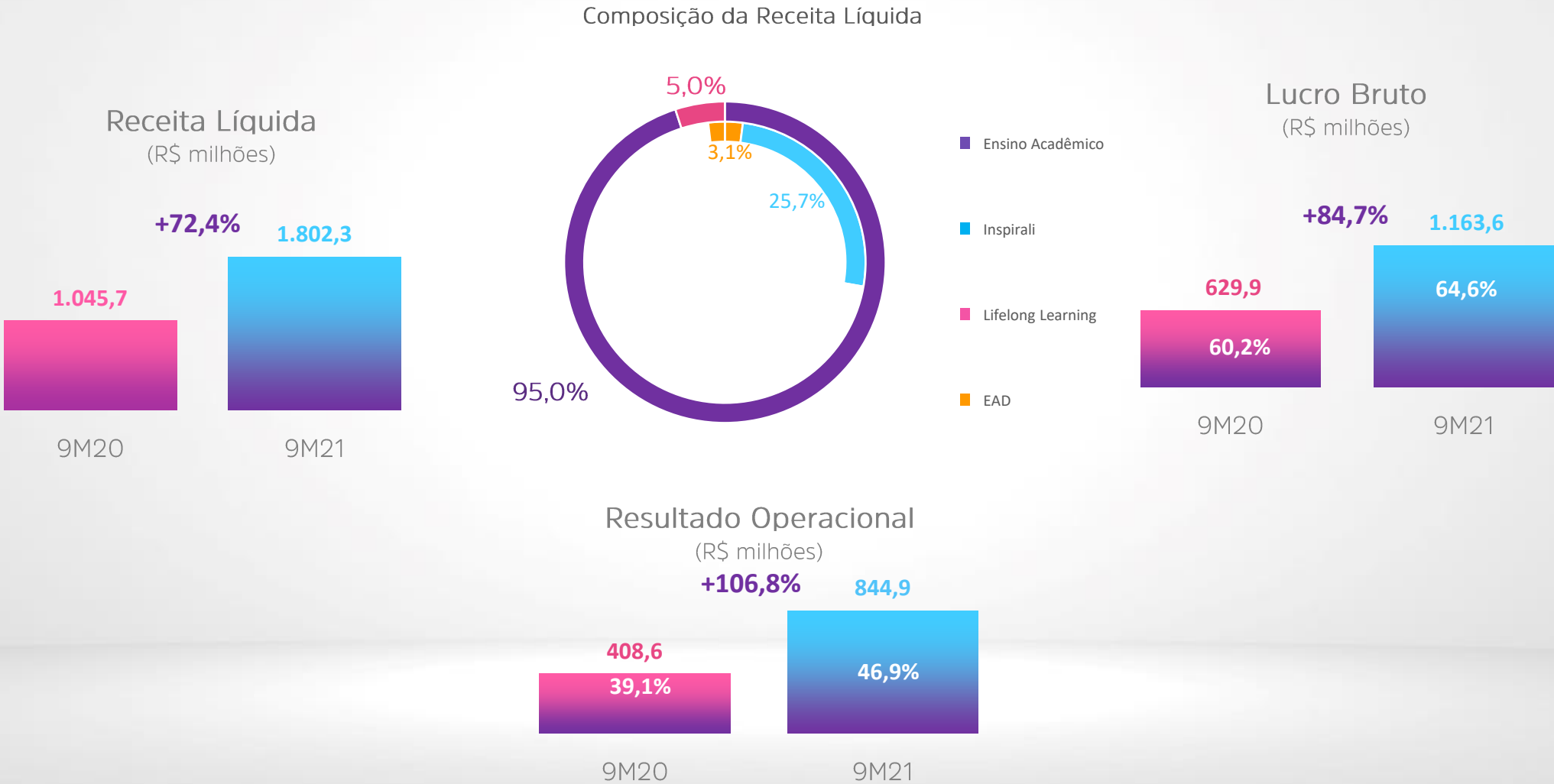
**Desempenho  
Financeiro**

**ânima**



# Resultado Consolidado

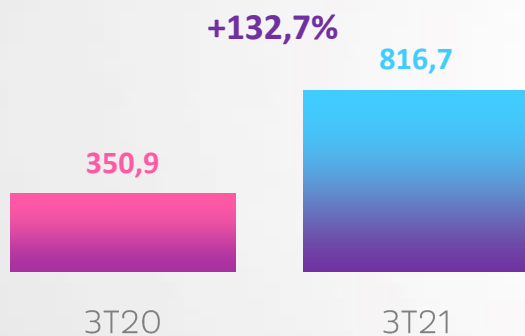
Os nove primeiros meses de 2021, após aquisição transformacional, atingem resultados robustos e elevam significativamente a escala da Companhia



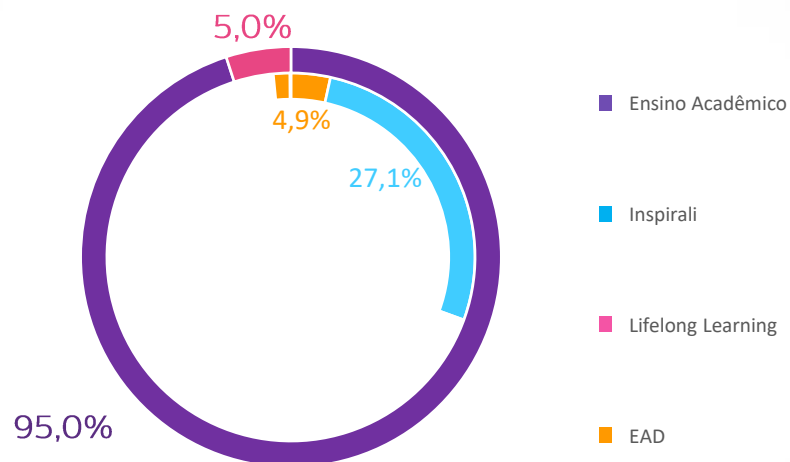
# Resultado Consolidado

3T21 é o primeiro trimestre completo das unidades em integração junho/21 e demonstra o novo patamar de Receita Líquida e Resultado Operacional da Companhia.

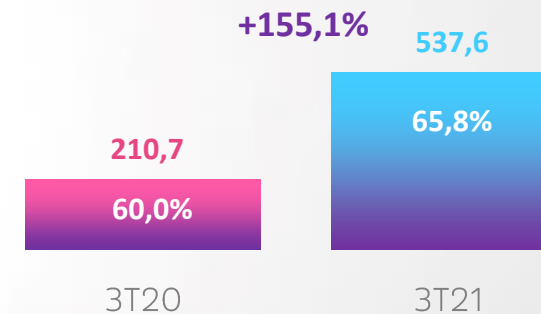
Receita Líquida  
(R\$ milhões)



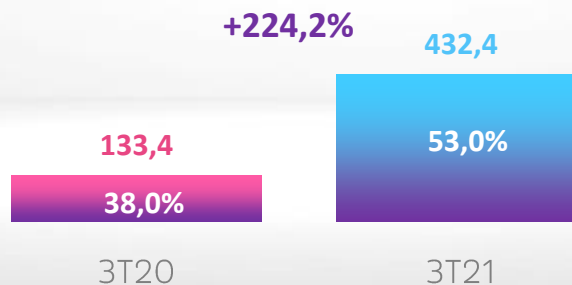
Composição da Receita Líquida



Lucro Bruto  
(R\$ milhões)



Resultado Operacional  
(R\$ milhões)



# Nova Visão

Dois segmentos atualizados ao momento estratégico da companhia e que melhor se alinham à visão da gestão de nossos negócios



ănima

Consolidado



Ensino Acadêmico



Lifelong Learning

Base

una

unibh

sãojudas

unisociesc

Aquisições

ages

unicuritiba

faseh

UNIFG

unisol

FACULDADES MILTON CAMPOS CEFOS

Anhembi Morumbi

UNIFACS

UP Universidade Potiguar

UniRitter

FADERGS CENTRO UNIVERSITÁRIO

IBMR Centro Universitário IBMR

UNIFG

FPB

hsm

Pós-graduação  
Lato sensu

EBRADI

hsm

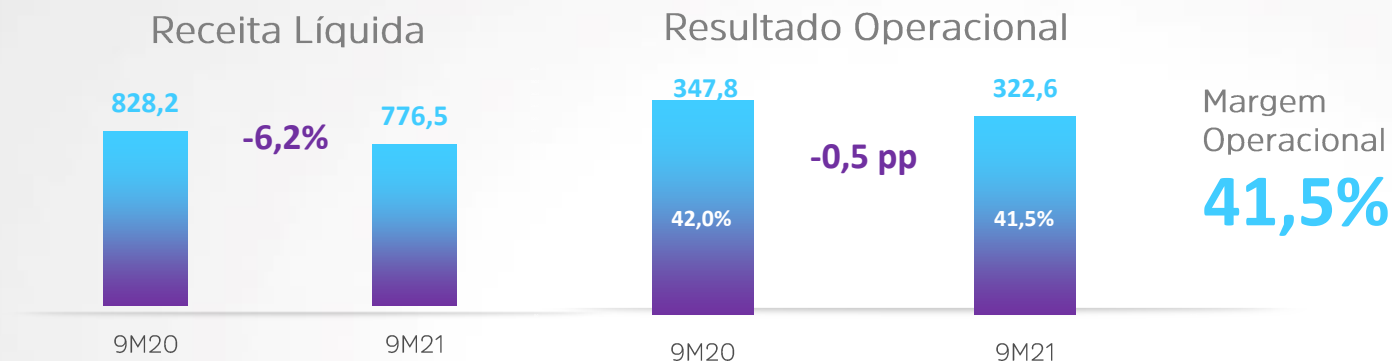
BSF Business School São Paulo  
Universidade Anhembi Morumbi

CEDEPE Business School



# Segmento Ensino Acadêmico

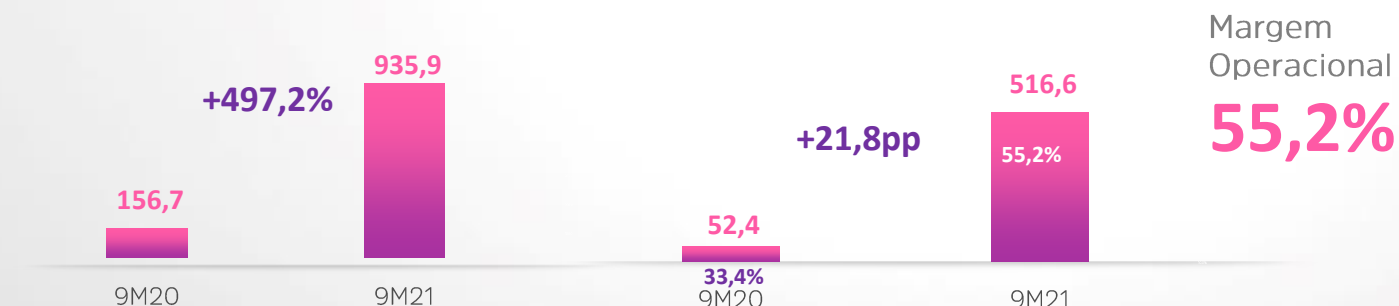
Base



Apesar de seguirmos com a melhora no ticket e bons resultados das iniciativas de retenção, o desafio de manutenção de base de alunos no cenário de pandemia, impactou a evolução da Receita Líquida.

Destaques positivos pelos ganhos de eficiência do E2A e do intenso uso de tecnologia, ao mesmo tempo em que observamos efeito relacionado às aulas práticas retomadas no ambiente presencial no último trimestre.

Aquisições



Crescimento expressivo da Receita Líquida e evolução positiva do Resultado Operacional com ganhos de sinergias com as integrações.

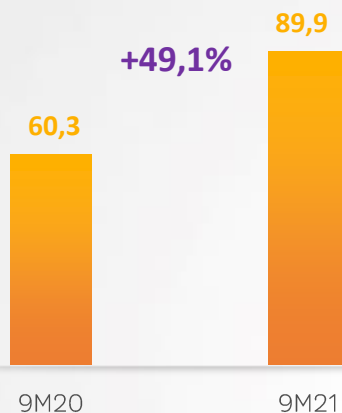
Forte representatividade dos cursos de medicina nas instituições desse bloco, resultam em uma margem operacional que já é superior à do Bloco Base, embora ainda exista espaço para evolução, na medida do seu amadurecimento.

# Segmento Lifelong Learning

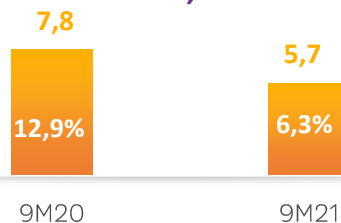
ã

Lifelong Learning

Receita Líquida

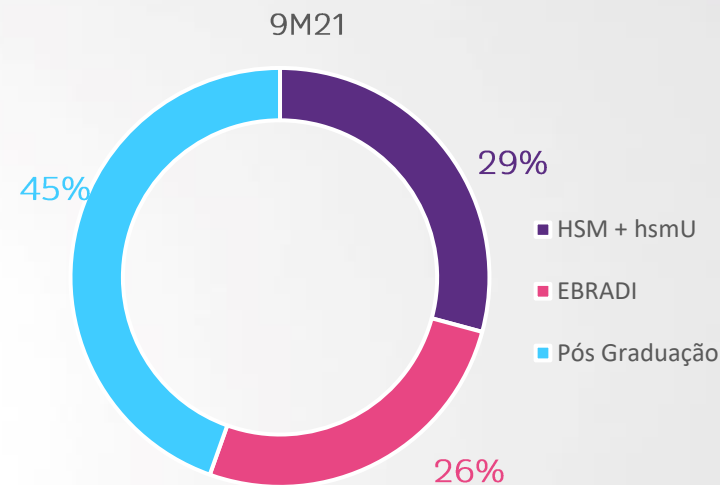


Resultado Operacional



Margem Operacional  
**6,3%**

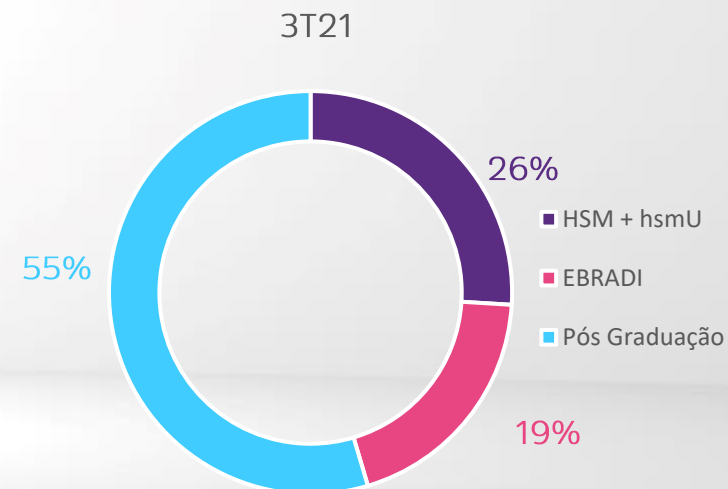
Receita Líquida – Lifelong Learning



## Destaques

Investindo no LLL para abrir avenida de crescimento para o Ecossistema Ânima:

- Novo patamar de receita para o segmento, com Pós-graduação *lato sensu* já representando a maior fatia do segmento;
- Maiores investimentos no desenvolvimento digital e aquisição de alunos impactaram na rentabilidade, assim como a PDD, que sofreu atualização das métricas do segmento no período;
- Com os ajustes no PDD e cobrança mais eficiente, apresentamos o PMR melhor em 59 dias, se comparado ao mesmo período do ano passado.



# Ensino Digital

Com a integração em junho/21, tivemos uma grande oportunidade: o ensino digital (EAD), que permitiu agregarmos ainda mais valor ao nosso Ecosystema, com mais um formato de ensino em um segmento que não oferecíamos ainda com escala.

## 3T21 Graduação e Pós-graduação

Base de Alunos

83,7 mil

Lucro Bruto

R\$44,9 mi

Margem bruta

+91,8%

Receita Líquida

R\$ 48,9mi

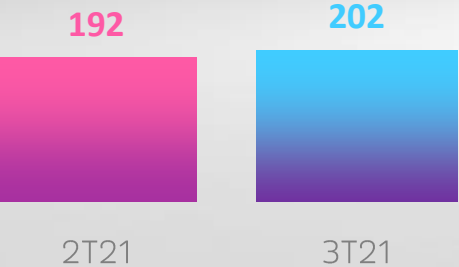
Resultado Operacional

R\$ 8,0 mi

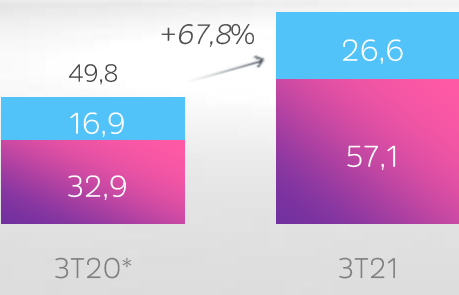
Margem operacional

+16,3%

Ticket Médio Líquido da  
graduação  
(R\$)



Base de alunos  
(em milhares)



Pós-graduação  
Graduação

O mercado de Ensino Digital apresenta expressivo crescimento desde 2010, tendo experimentado uma maior aceleração nos últimos dois anos.

A educação digital expande os limites da acessibilidade, e cria condições de ampliar o acesso à educação de qualidade para um número ainda maior de estudantes. O ensino digital é uma poderosa alavanca para atingirmos o nosso propósito de Transformar o País pela Educação.

O Ensino Digital será uma nova avenida de crescimento para todo o Ecosystema Ânima, e que, por estar em fase de expansão, ainda possui perspectivas de evoluções tanto de margens quanto de representatividade.

\*Dados não auditados



# Parceria com a Vivo

Joint Venture entre a Ânima e a Vivo para criação de uma plataforma digital focada em educação continuada e empregabilidade

Assinatura de MoU<sup>1</sup> com o objetivo de criar uma Joint-Venture 50/50 para desenvolver uma **plataforma digital educacional** que irá oferecer cursos online com foco em educação continuada e empregabilidade.

**ânima**  
EDUCAÇÃO

Operações de conteúdo acadêmico.  
Plataforma de Ensino online

**+** **vivo** 

Aquisição de clientes  
Gerenciamento de canais de vendas  
Faturamento e Arrecadação

- Nanocursos de aprendizagem contínua em áreas como ciência de dados, programação, inteligência artificial e TI, entre outros
- Projetado para adolescentes e adultos que buscam transição de carreira ou emprego formal
- Aprendizado personalizado, assim os alunos podem escolher disciplinas de acordo com suas ambições pessoais e de trabalho

**vivo** 

- Líder em **telecomunicações** no Brasil
- Mais de **97 milhões de acessos** na rede fixa e móvel
- **Receita Líquida (LTM)<sup>2</sup>**: R\$44 bilhões
- B3: **VIVT3 (R\$86 bilhões de Market Cap<sup>3</sup>)**

1 – Memorandum of Understanding

2 – Dados de outubro 2020 a setembro 2021

3 – No dia 8 de novembro de 2021

# Inspirali Vertical de Medicina

Expressivo crescimento da base de alunos em 2021, alavancada por aquisições realizadas nos últimos 2 anos. Cursos de medicina já representam 25,7% da Receita Líquida do Ensino e ainda estão em amadurecimento.

Base de Alunos

**+303,6%**

vs 3T20

CAGR Orgânico

**+17,3%**

Em 3 anos

CAGR Org + Aquisições

**+128,3%**

Em 3 anos

Receita Líquida

**R\$ 463,6mi**

Resultado Operacional

**R\$ 313,1 mi**

Margem Operacional

**67,5%**

Ticket Médio Líquido (R\$)

**6.781**

**7.452**

9M20

9M21

A Inspirali é a estrutura que reúne o conjunto de escolas médicas do Ecosystema Ânima

Promove o trabalho em rede para o desenvolvimento de inovações educacionais na formação médica ao longo da vida

3 áreas de competência profissional: atenção, gestão e educação na saúde

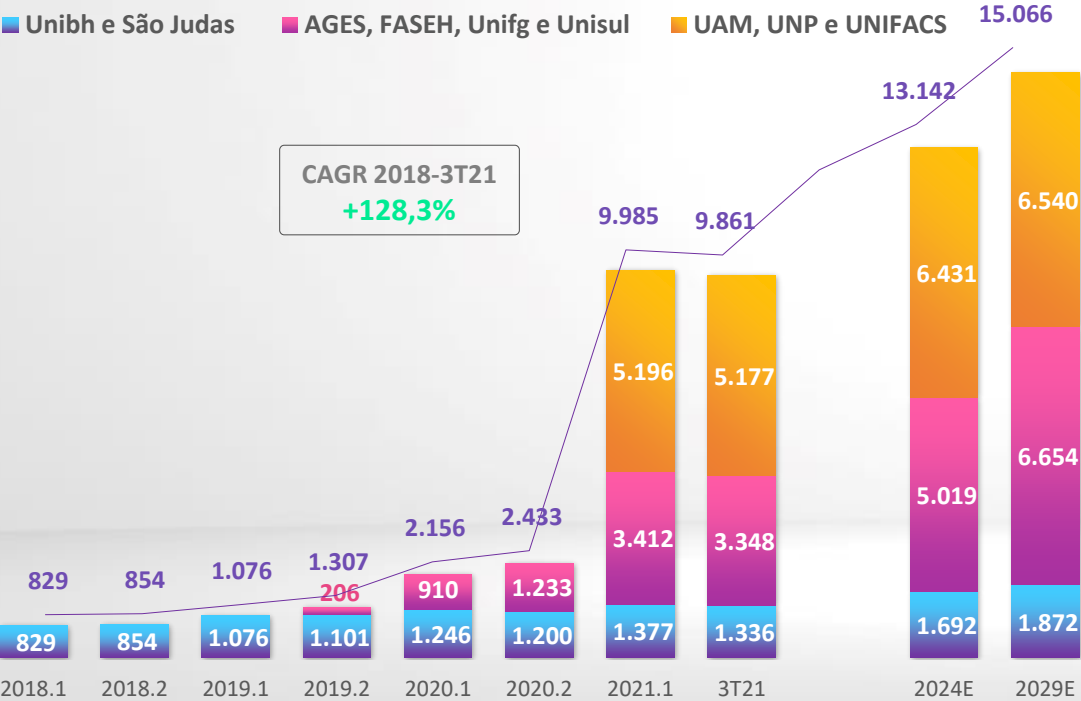
Base de aproximadamente 10 mil alunos, praticamente dobrando em relação ao registrado no 1T21, e com potencial de chegar, na maturidade, a 15.066 alunos e 2.097 vagas anuais.

Presença nas principais capitais e centros urbanos do Brasil: São Paulo, Belo Horizonte, Salvador, Florianópolis, Natal, Piracicaba, São José do Campos, Cubatão e Tubarão.

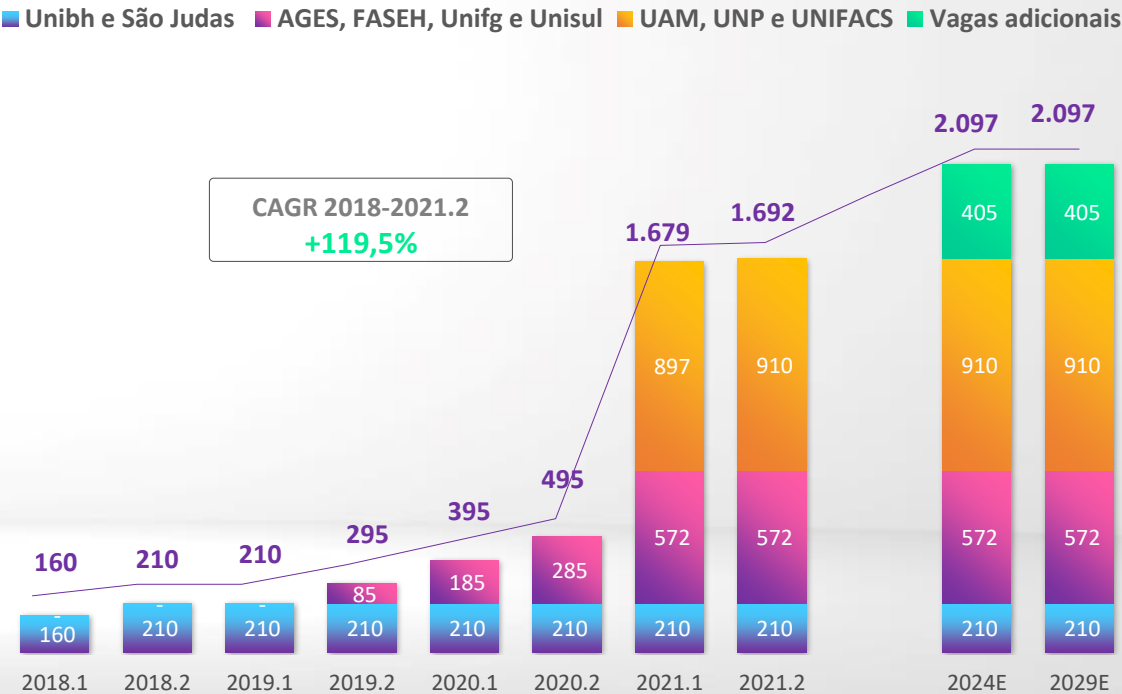
# Inspirali Vertical de Medicina

Potencial na Maturidade

## Base de Alunos



## Vagas





# Sinergias

## Unidades em integração junho/21

O ETI segue monitorando e reportando as capturas realizadas das iniciativas planejadas desde o *closing*. O processo de integração e as sinergias capturadas seguem em linha com as expectativas reportadas pela Companhia para o período transcorrido.

- O **incremento de EBITDA** mapeado e acompanhado pelo ETI, para o ano 5 pós integração, segue em curso gradual de captura.
- Após os **4 primeiros** meses de integração, as sinergias capturadas estão em linha com as expectativas da Companhia.
- *Roadmap* de **integração de sistemas** é importante *driver* de captura de vários tipos de sinergias nos próximos períodos.

Ano 5 pós integração  
EBITDA incremental  
**R\$350 milhões**

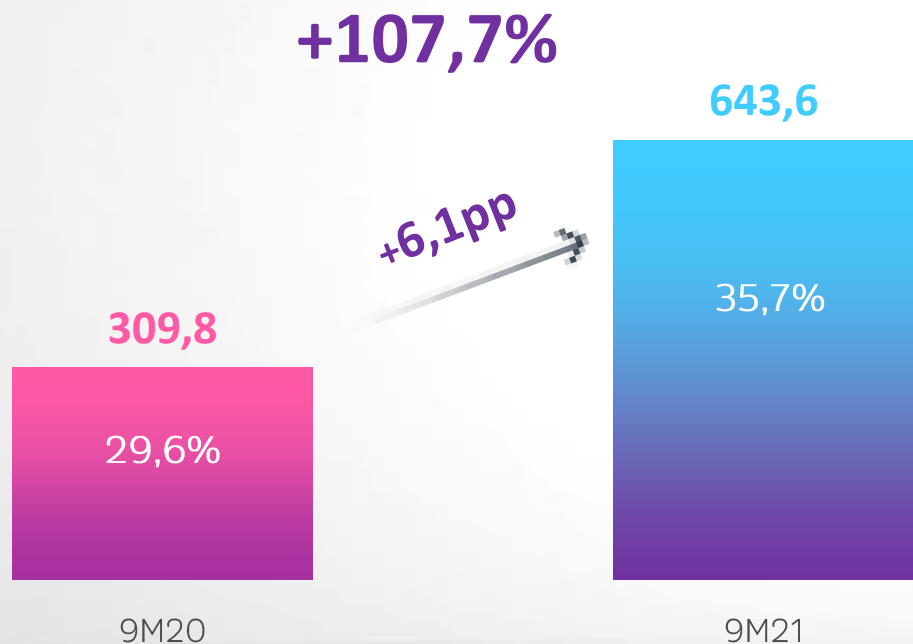
(valor deflacionado)

Capturadas  
**R\$32,0 milhões**

\*entre junho e setembro de 2021

# EBITDA Ajustado

(em R\$ milhões)



O crescimento do EBITDA Ajustado é fruto, principalmente, do impacto positivo da nossa estratégia de aquisições e integrações realizadas desde 2019 até o movimento transformacional das unidades em integração junho/21.

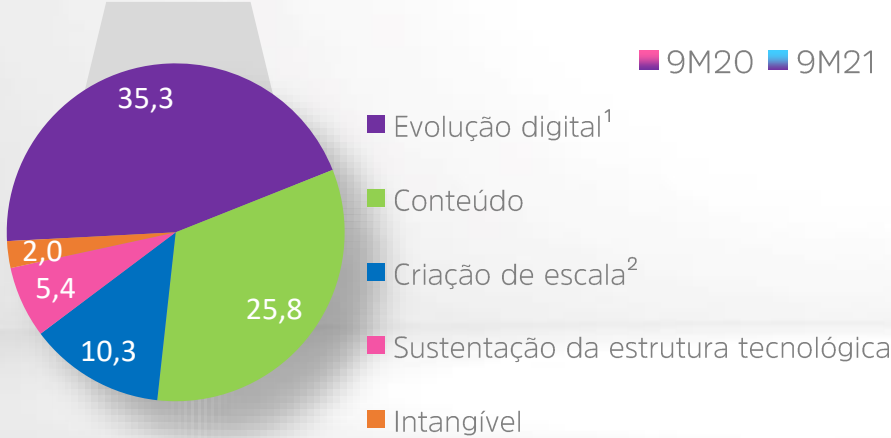
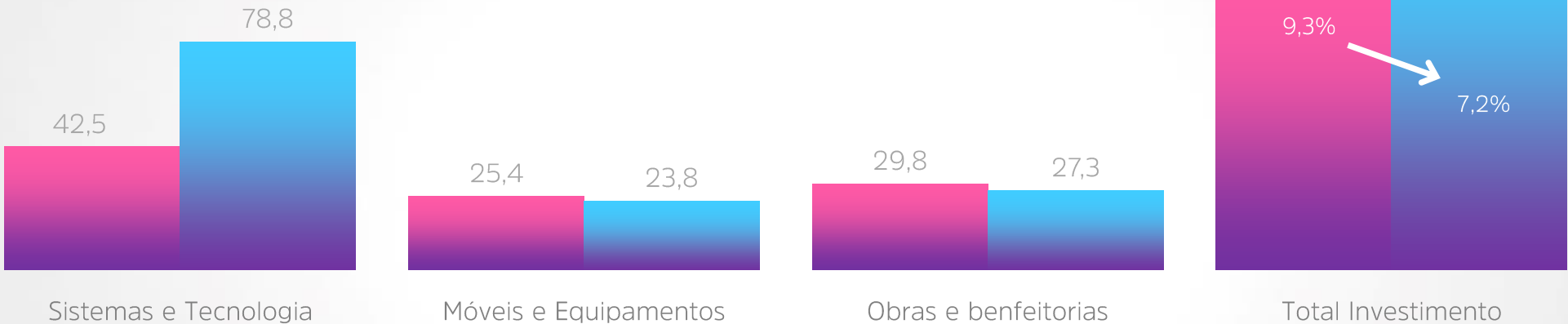
Com as sinergias sendo capturadas e os ganhos de eficiência operacional aumentando, pela escala alcançada, continuamos em um movimento de expansão de margens.

# CAPEX

Investimentos realizados permanecem priorizados em Sistemas e Tecnologia, que têm viabilizado a aceleração de diversos pilares do nosso processo de Transformação Digital, gerando as bases para ganhos de escala, melhoria na prestação de serviços e suporte para as integrações.

-2,1pp vs. 9M20

(em R\$ milhões)



1) Desenvolvimento de software; 2) Segurança da informação, projetos de integração e implementação de sistemas.

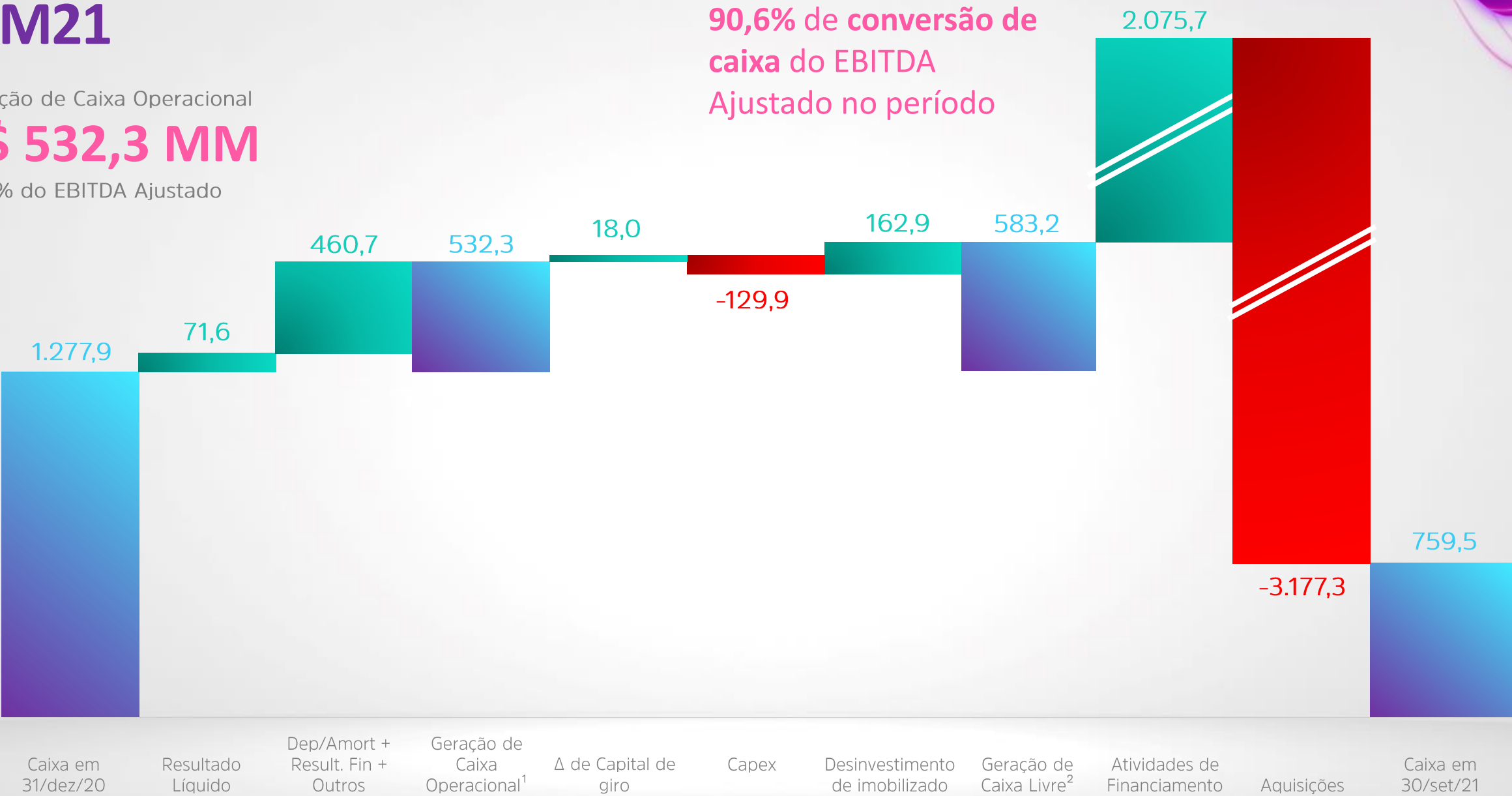
# Fluxo de caixa 9M21

Geração de Caixa Operacional

R\$ 532,3 MM

82,7% do EBITDA Ajustado

90,6% de conversão de  
caixa do EBITDA  
Ajustado no período



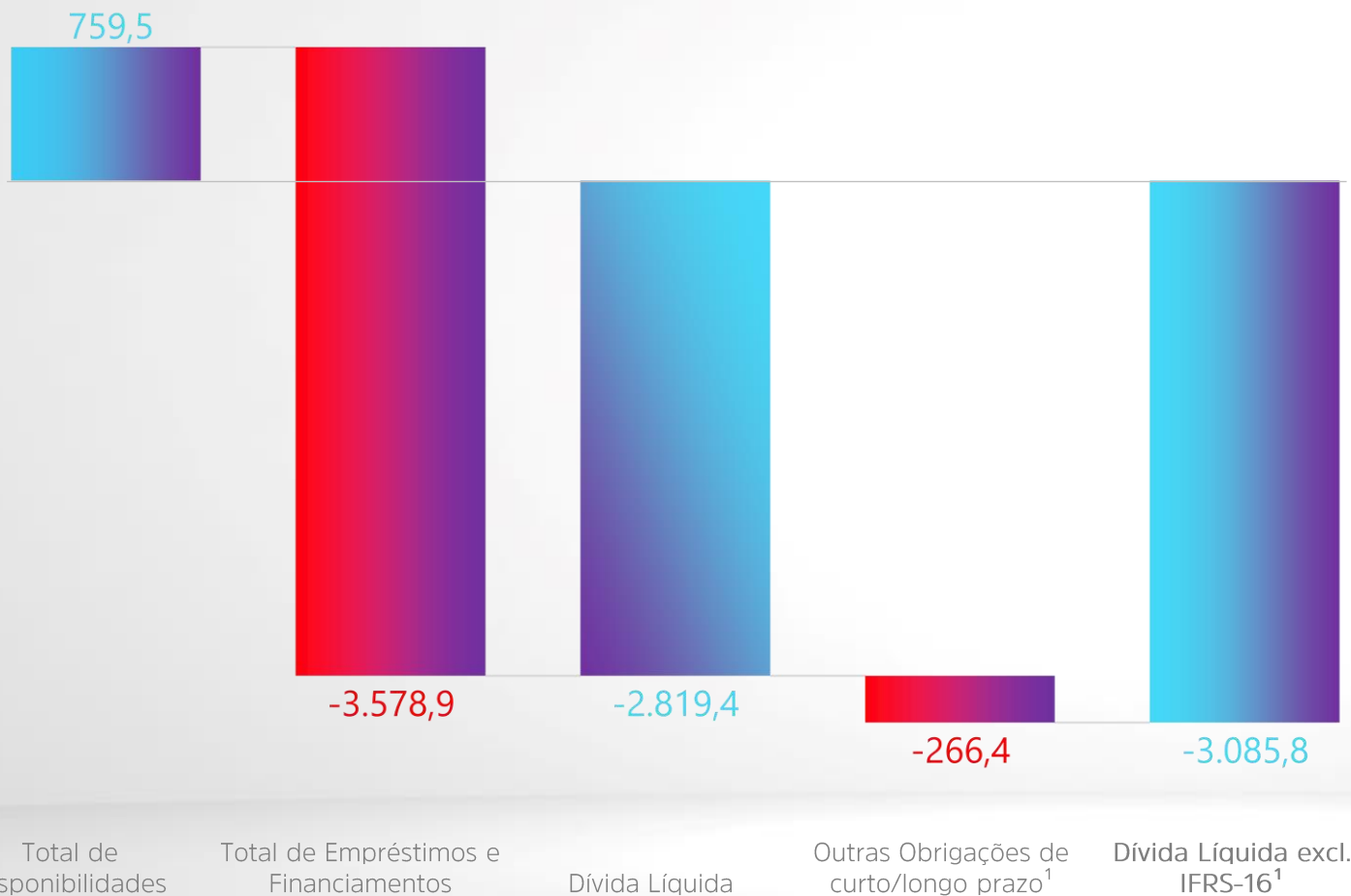
<sup>1</sup>Geração de Caixa Operacional = Resultado Líquido + Depreciação & Outros Itens não Caixa

<sup>2</sup>Geração de Caixa Livre = Geração de Caixa Operacional + Capital de Giro – Capex



# Caixa e Endividamento

(acumulado)



- Alavancagem *proforma* do período de 4,1x, redução de 0,5x em apenas um trimestre devido à forte geração de caixa obtida no 3T21;
- Contribuíram para a posição de caixa no trimestre, a forte geração de caixa operacional e a operação de *sale & lease back* realizada;
- Excluindo o efeito do IFRS-16, conforme previsto nos contratos das nossas dívidas, encerramos o trimestre com uma **dívida líquida ajustada** de R\$3.085,8 milhões;
- Continuamos atentos e comprometidos com a priorização da nossa agenda de **desalavancagem**, seja pela evolução de nossas margens operacionais, seja pelos desinvestimentos em curso.

<sup>1</sup>Excluindo R\$82,8 milhões do earn outs e bolsas Proies.



ănima  
EDUCAÇÃO