

4T
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 2021



Base de Alunos

321 mil

+191,2%



Receita Líquida

R\$2.651 mi

+86,5%



Geração de Caixa Livre

R\$638,3 mi

79,5% do

EBITDA

Ajustado

EBITDA Ajustado

R\$802,7 mi

+113,9%

Lucro Líquido Ajustado*

R\$111,8 mi

+68,2%

Margem EBITDA Ajustado

30,3%

+3,9 pp

› Em 2021, a Inspirali, nossa vertical de Medicina, atingiu **9.927 alunos** (+309,5%) e **1.742 vagas** anuais;

› Aliança estratégica com a **DNA Capital** anunciada em nov/21 é um passo estratégico no fortalecimento da Inspirali;

› **Ensino Digital** se confirma como importante **avenida de crescimento** com **+98,6%** na base de alunos.



*Lucro Líquido Ajustado demonstra o que seria um resultado recorrente ao retirar o impacto dos itens não recorrentes e da amortização de intangível referentes às aquisições recentes.

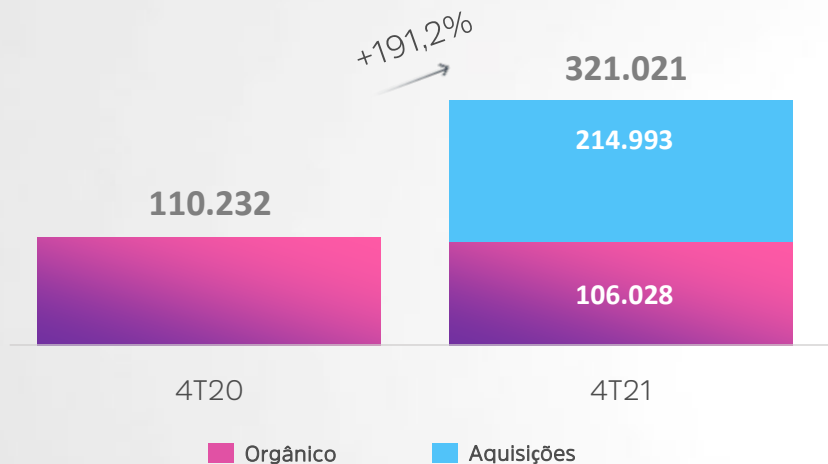
13º trimestre consecutivo de evolução robusta de resultados operacionais

Desempenho Operacional

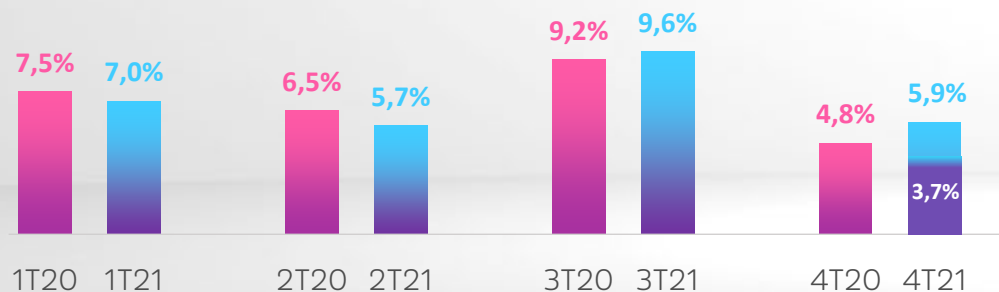


Base de alunos Ensino Acadêmico

Base de Alunos



Evasão da Graduação Presencial



Graduação +
Mestrado e Doutorado

+124,1%

EAD + Ensino
Básico e Técnico

**+75,7 mil
alunos**

Total Ensino Acadêmico

+191,2%

Evasão da Graduação
Presencial

+1,1pp a/a

Encerramos 2021 com uma base de alunos 2,9 vezes maior do que o final de 2020, resultado do importante movimento que realizamos em 2021 quando integramos ao nosso Ecosistema novas instituições (Unisul, Milton Campos e unidades em integração junho/21).

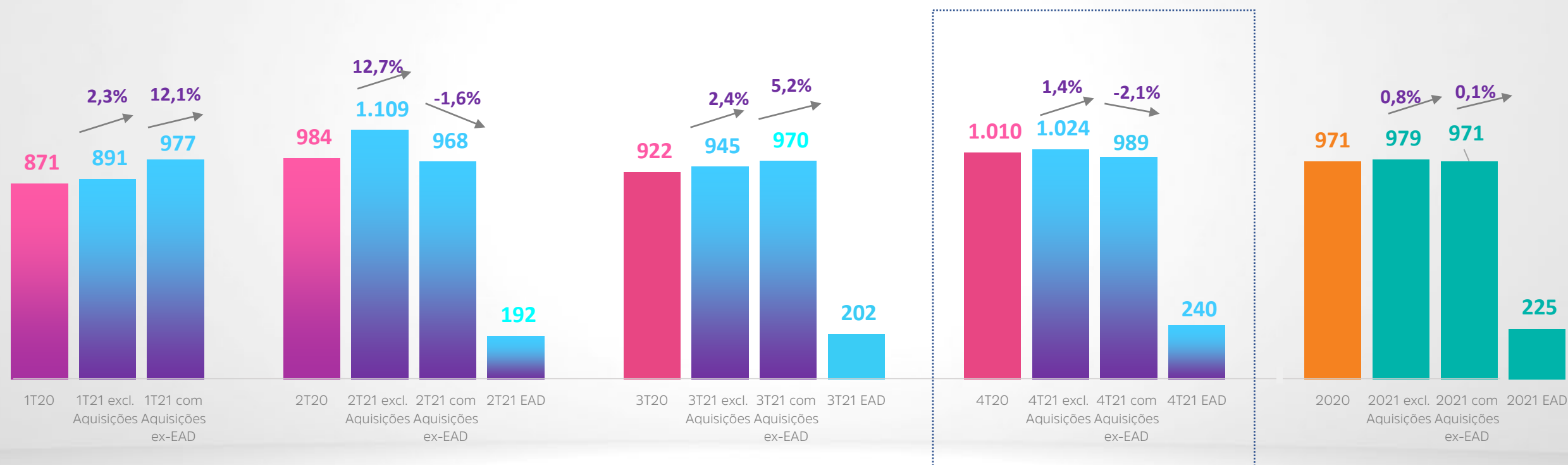
A partir de junho de 2021, com a integração realizada no mês, apresentamos um crescimento significativo de cursos digitais (EAD) de graduação. Encerramos 2021 com uma base de 75,4 mil alunos, representando 23,5% da base de alunos do Ensino Acadêmico.

A evasão apresentou crescimento de 1,1pp em relação a 4T20. Considerando apenas as unidades integradas, observamos melhora de 1,1pp, alinhado com as iniciativas desenvolvidas nas unidades integradas, que gradativamente, passam a ser aplicadas para as unidades em integração junho/21.

Ticket médio

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

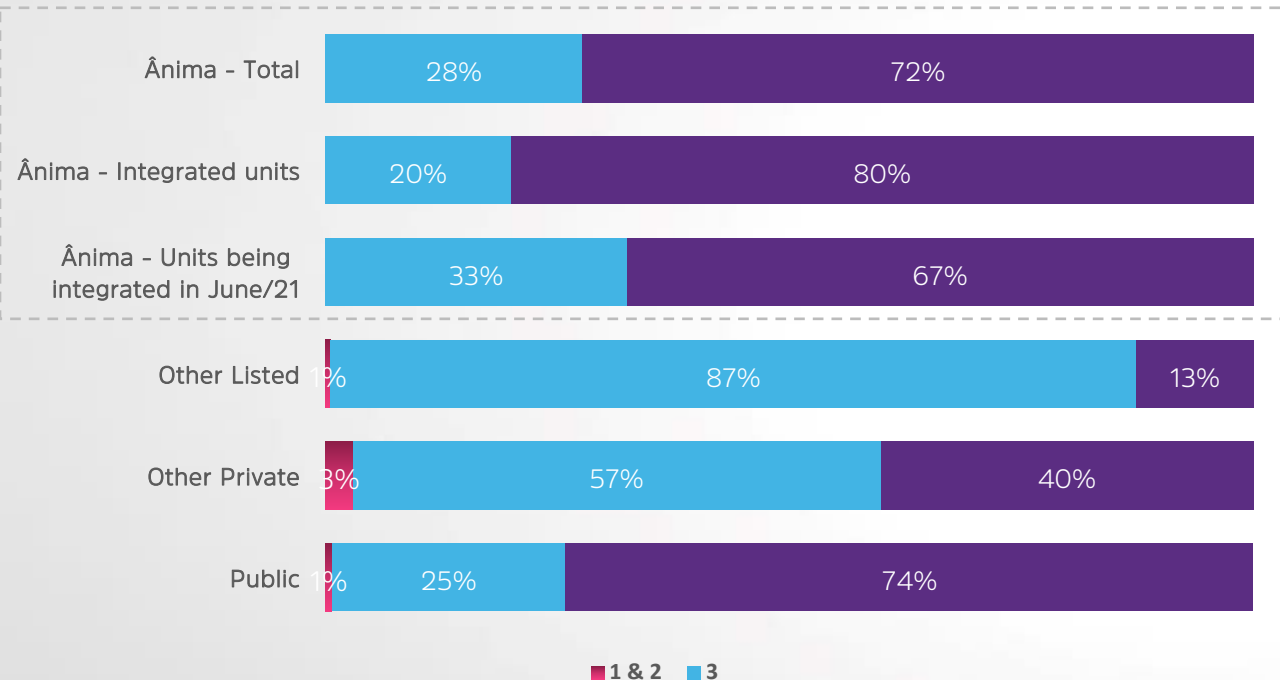
Mudança de *mindset*, forte governança de gestão, ferramentas tecnológicas com visão granular e portfólio qualificado reforçam o posicionamento de qualidade superior de nossas marcas. Identificamos oportunidades de evolução na integração de práticas, sistemas e ferramentas entre as unidades integradas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



Qualidade Acadêmica

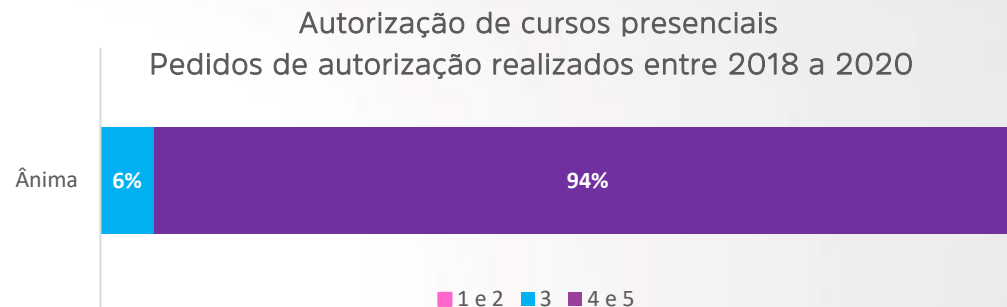
Excelentes conceitos obtidos nas autorizações de cursos novos desde 2018 reforçam a solidez do nosso modelo acadêmico (E2A).

Percentual de matrículas por faixas IGC 2019



O IGC é o principal indicador de qualidade das instituições de ensino. O cálculo consiste na média ponderada, pelo número de matrículas, entre o CPC (Conceito Preliminar de Cursos) da graduação e a nota CAPES (*stricto sensu*). Nesse indicador, nossas IES consolidadas apresentam maior proporção de alunos com conceitos superiores (4 e 5) do que o conjunto das demais instituições privadas (listadas e não listadas), além do menor percentual de alunos com conceitos 1 e 2.

Conceito de Curso -



A confiança em nosso modelo acadêmico, o E2A, também reforça o caminho de nosso aprimoramento contínuo, especialmente ao analisarmos as notas obtidas em avaliações de autorização dos cursos solicitados, desde 2018, ano em que passamos a implementar o E2A como modelo acadêmico. Entre os 375 registros solicitados e já autorizados, para os mais diversos cursos presenciais, 94% receberam notas 4 e 5 de Conceito de Curso em suas autorizações.

* Demais Listadas inclui Afya, Cogna, Cruzeiro do Sul, Ser Educacional, Vitru e YDUQS (INEP 2019)



Desempenho
Financeiro

ânima

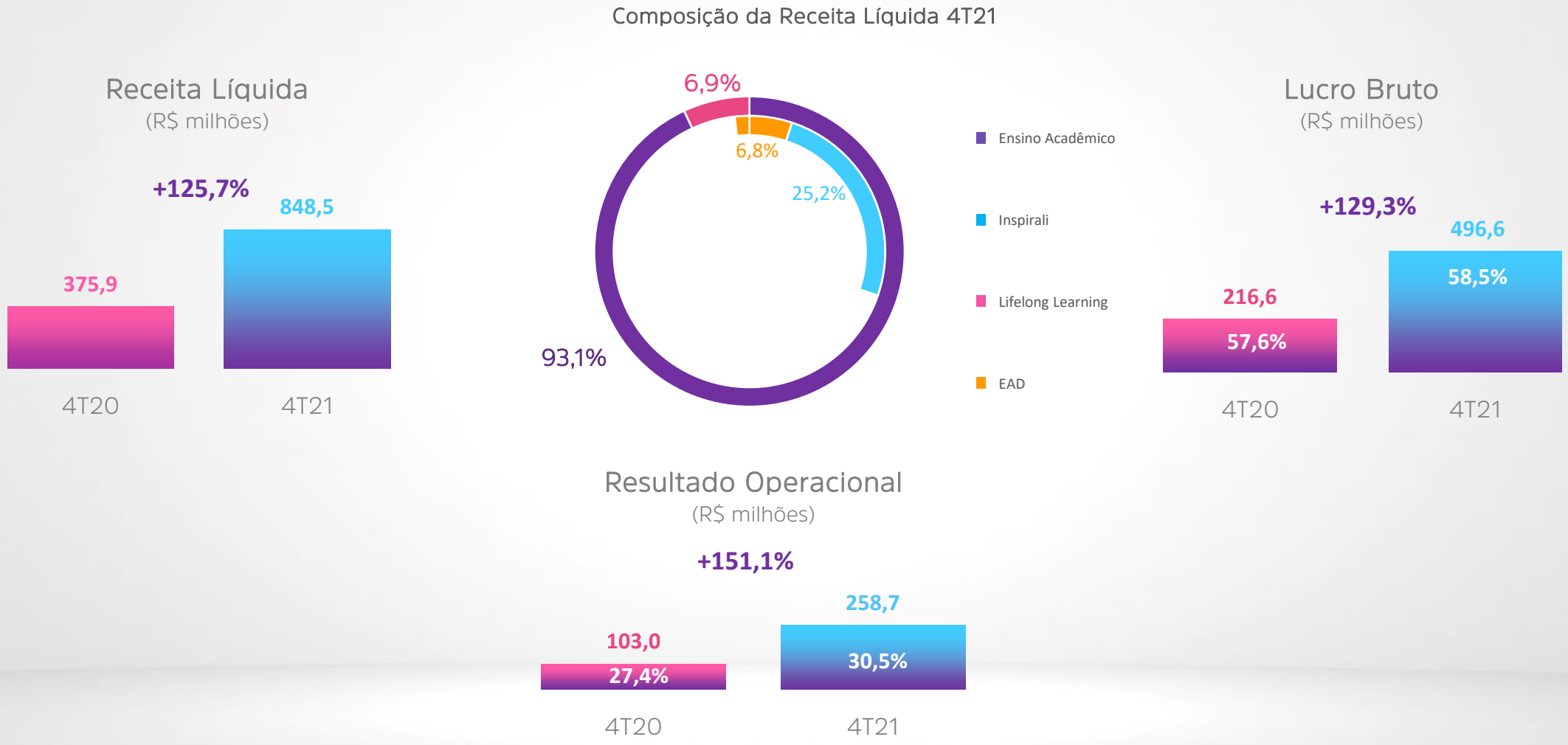
Resultado Consolidado

Encerramos 2021 concretizando a construção do maior Ecossistema de Educação Superior de qualidade no Brasil, com resultados robustos e que elevam significativamente a escala da Companhia.



Resultado Consolidado

No 4T21, seguimos apresentando os resultados da integração junho/21, transformacional para Ânima, e que demonstra o novo patamar de Receita Líquida e Resultado Operacional da Companhia.



Nova Visão

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

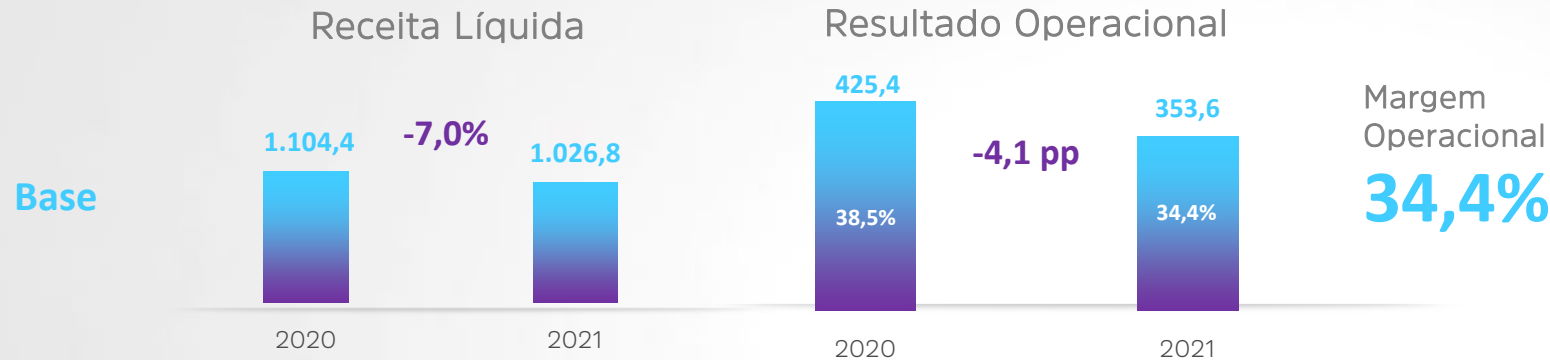


Consolidado



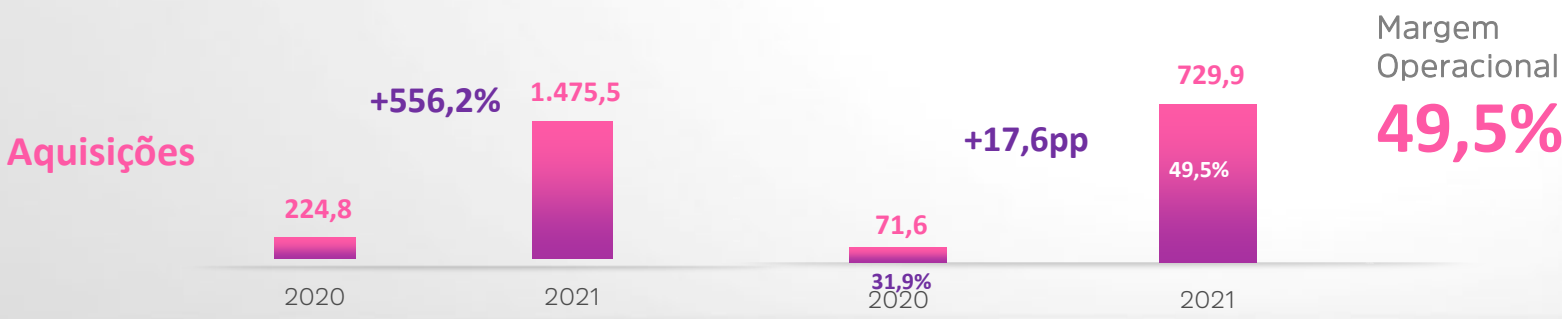
Unidades adquiridas no 2T21

Segmento Ensino Acadêmico



Seguimos com estabilidade no ticket e bons resultados das iniciativas de retenção. A Receita Líquida deste bloco foi impactada pela menor base de alunos (-4,2%), um maior nível de descontos com bons resultados na retenção e pelo efeito da reclassificação dos descontos financeiros. Se desfizemos este último efeito, a receita teria se comportado em -4,3%.

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 em agosto.

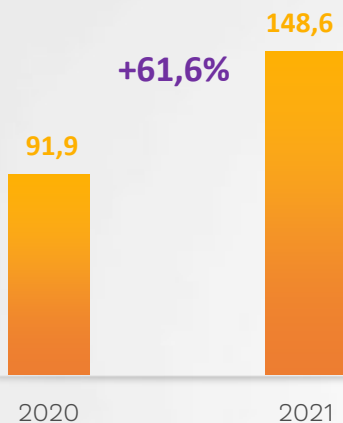


Crescimento expressivo da Receita Líquida e evolução positiva do Resultado Operacional com ganhos de sinergias com as integrações.

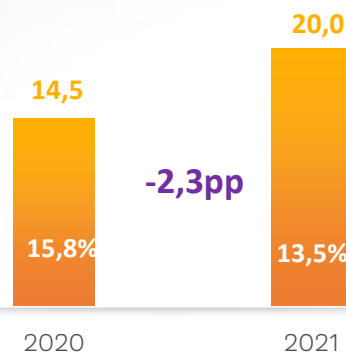
Forte representatividade dos cursos de medicina nas instituições desse bloco, resultam em uma margem operacional que já é superior à do Bloco Base, embora ainda exista espaço para evolução, na medida do seu amadurecimento.

Segmento Lifelong Learning

Receita Líquida

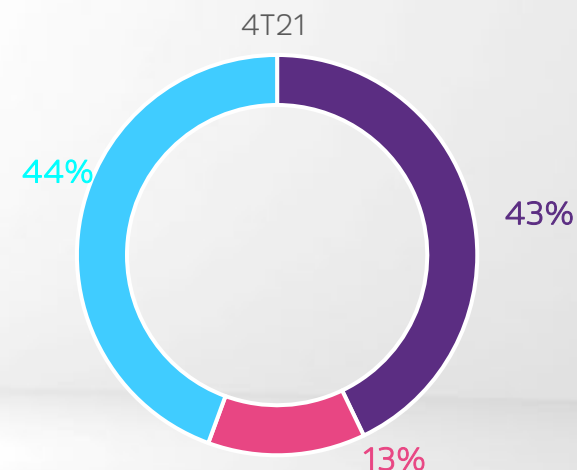
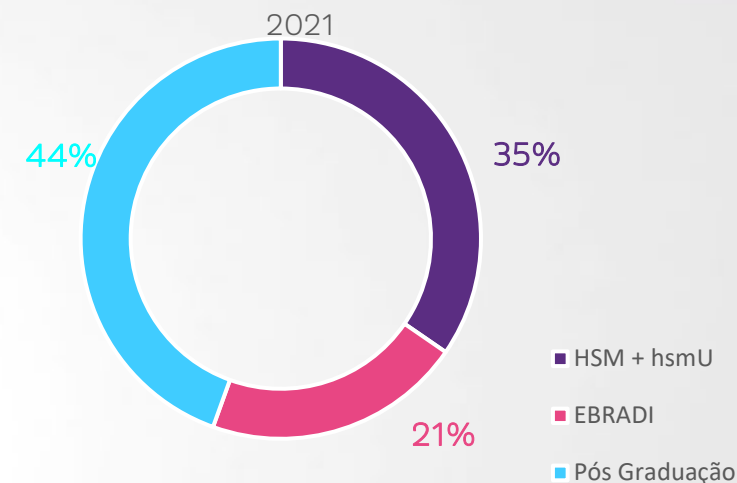


Resultado Operacional



Margem Operacional
6,3%

Receita Líquida – Lifelong Learning



Destaques

Investimento contínuo no LLL com objetivo de abrir novas avenidas 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;
- Melhora nos resultados da HSM ao longo do 4T21: continuidade da adequação de despesas, boa receptividade de seus produtos digitais para empresas e executivos, retorno presencial da HSM Expo;
- Com um ambiente mais competitivo, o resultado foi pressionado por custos de aquisição de alunos (CAC) maiores e menor diluição de custos fixos no trimestre.

Ensino Digital - Nova avenida de crescimento

Com a integração em junho/21, tivemos uma grande oportunidade: o ensino digital (EAD), que permitiu agregarmos ainda mais valor ao nosso Ecosystema, com crescimento significativo na base de alunos de +98,6%

4T21 Graduação e Pós-graduação

Receita Líquida

R\$ 57,9 mi

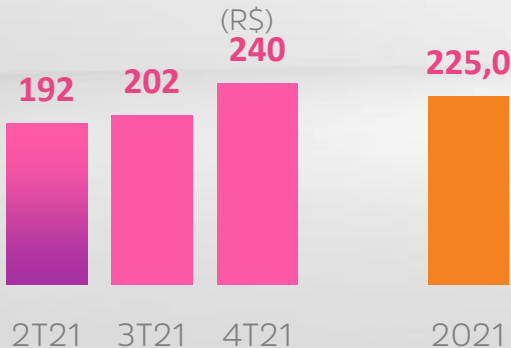
Resultado Operacional

R\$ 19,5 mi

Margem operacional

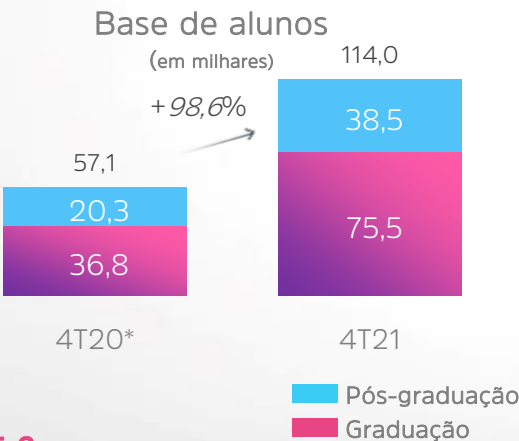
+33,6%

Ticket Médio Líquido da graduação



Base de Alunos

114 mil



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, sendo uma poderosa alavanca para atingirmos o nosso propósito de Transformar o País pela Educação.

Para 2022, além da continuidade do forte crescimento já apresentado em 2021, teremos ainda a abertura de novos polos, a expansão do portfólio de cursos digitais e o início de atuação para algumas marcas das unidades integradas.

O Ensino Digital se configura como uma nova avenida de crescimento para todo o Ecosystema Ânima, com potencial efeito adicional ao *guidance* de sinergias apresentado no fechamento da aquisição das unidades em integração junho/21.

*Dados não auditados

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 25,6% da Receita Líquida do Ensino e ainda estão em amadurecimento.

Base de Alunos

+309,5%

vs 4T20

CAGR Orgânico

+17,2%

Em 3 anos

CAGR Org + Aquisições

+128,8%

Em 3 anos

Receita Líquida

R\$ 679,1 mi

Resultado Operacional

R\$ 443,3 mi

Margem Operacional

65,3%

Ticket Médio Líquido (R\$)

6.774

7.364

2020

2021

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.

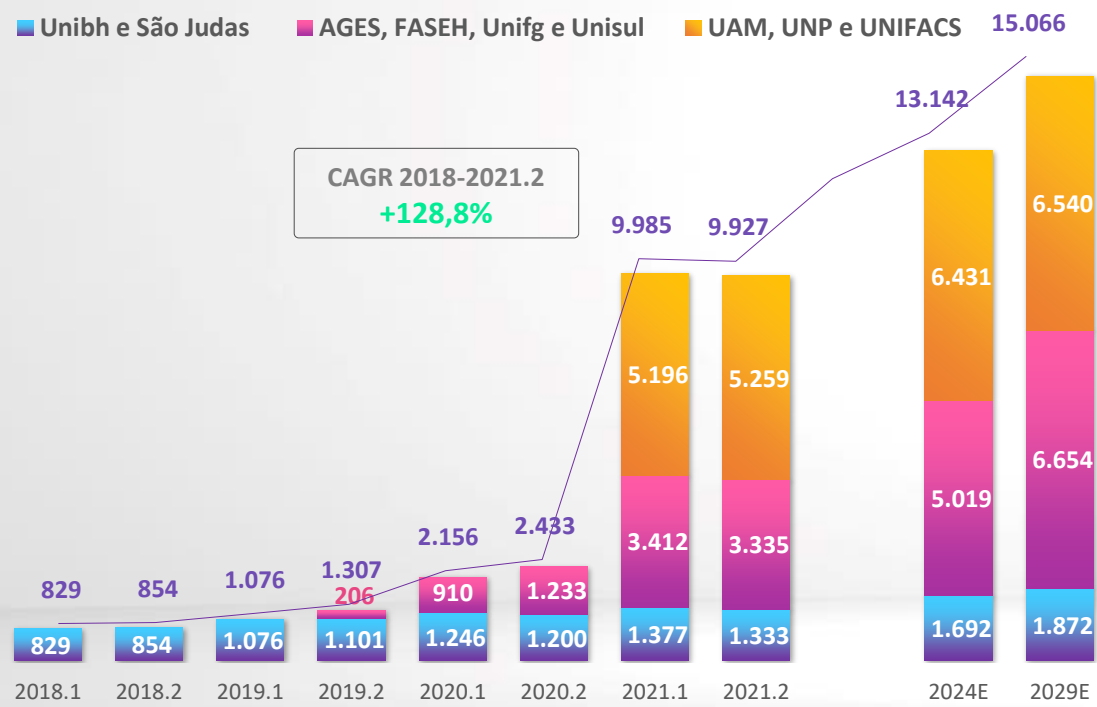
Possui 3 áreas de competência profissional: atenção, gestão e educação na saúde.

Aliança estratégica com a DNA Capital anunciada em nov/21 é um passo estratégico no fortalecimento da Inspirali: conexão da academia com *healthcare*; experiência e empregabilidade do estudante; potencializa plataforma de Lifelong Learning; e acelera expansão da Inspirali.

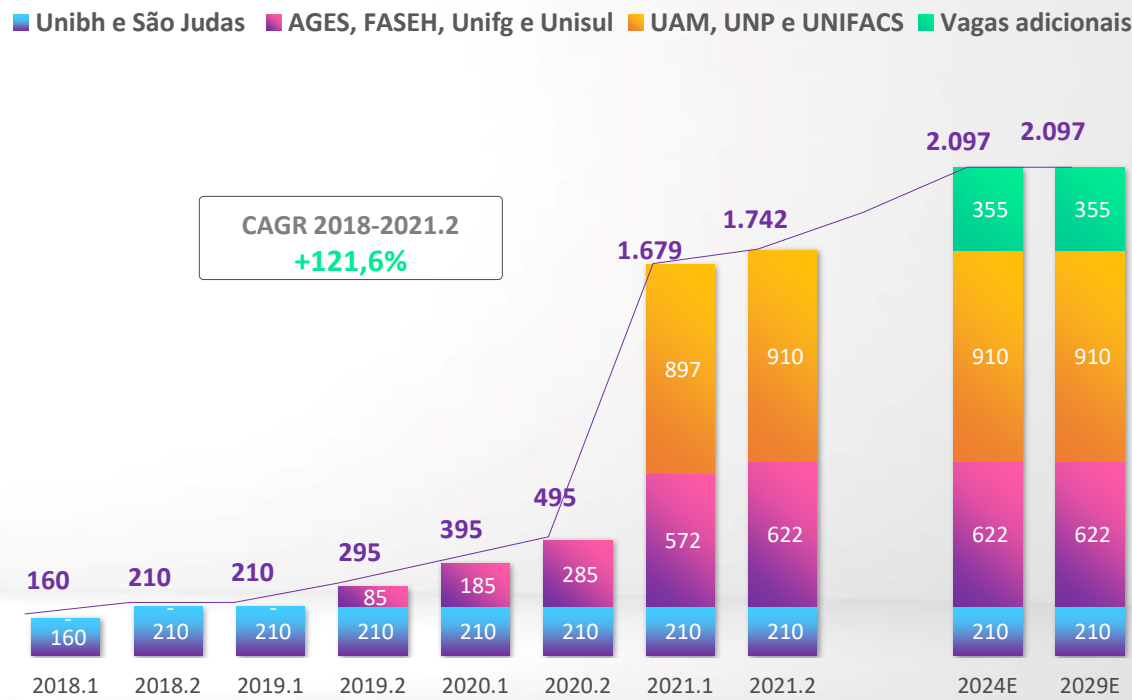
Em novembro, também foi anunciada a aquisição de 51% do IBCMED agregando ao Lifelong Learning cursos de pós-graduação *lato sensu* na área de saúde.

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 **7 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)

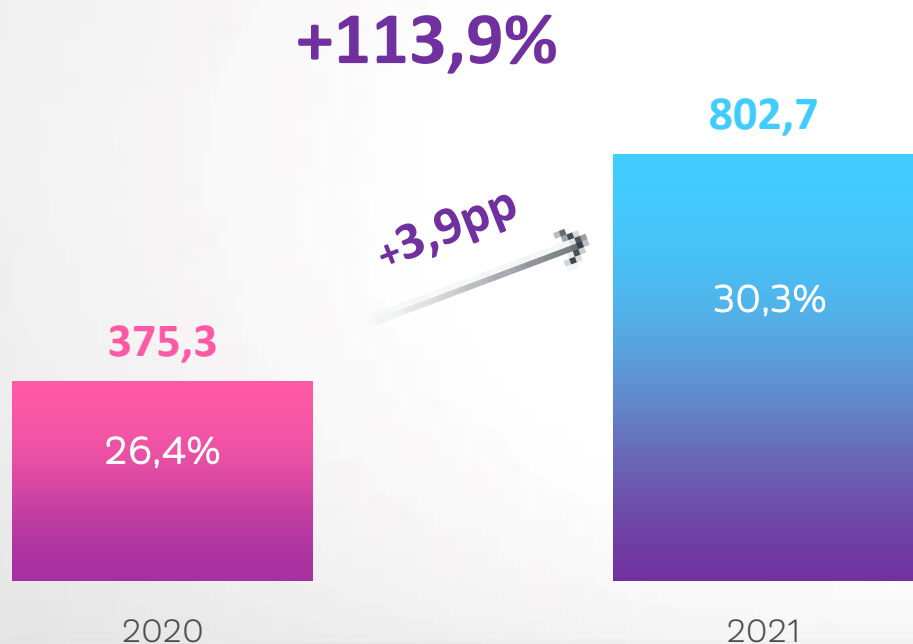
Sinergias capturadas
R\$78,7 milhões

*entre junho e dezembro de 2021.

Efeito anualizado
R\$134,9 milhões

EBITDA Ajustado

(em R\$ milhões)



O crescimento do EBITDA é proveniente, principalmente, da assertiva estratégia implementada de aquisições, focada em instituições com forte atuação em medicina.

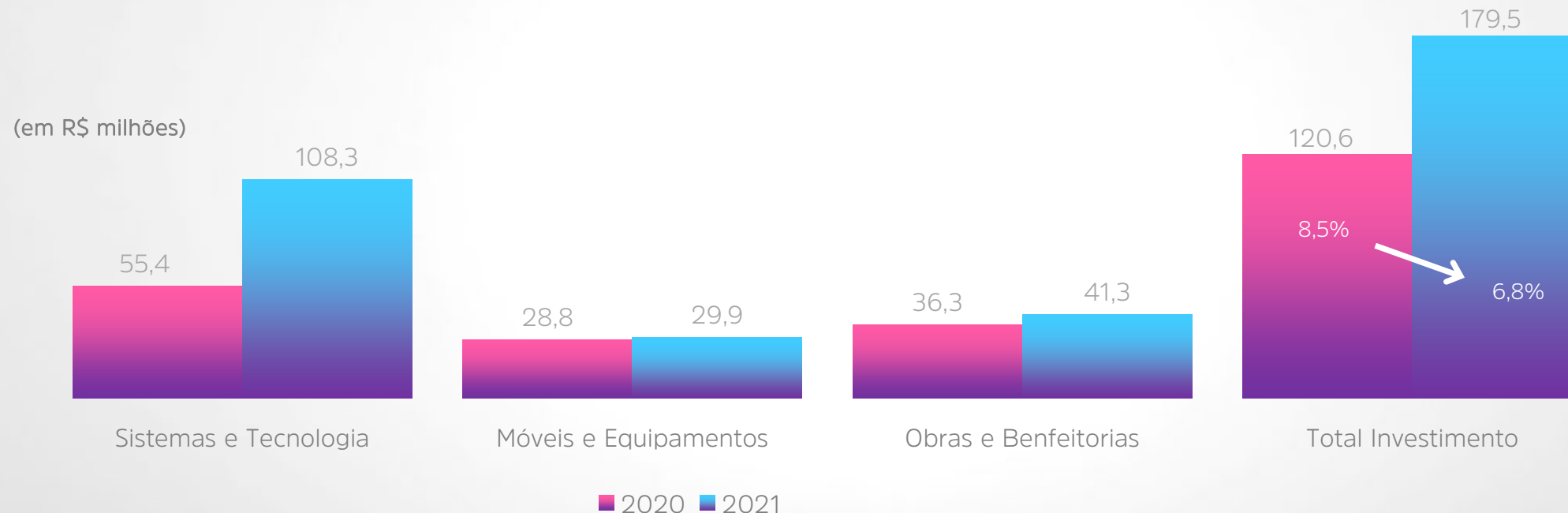
Para este resultado, em que **alcançamos novos patamares de escala**, apresentamos já 7 meses de impacto de resultado das unidades em integração junho/21, acrescido aos resultados das integradas.

Até completarmos um ciclo completo desta aquisição, continuaremos acompanhando um **movimento de expansão de margens** e resultados, que poderão se estender de forma sustentável.

CAPEX

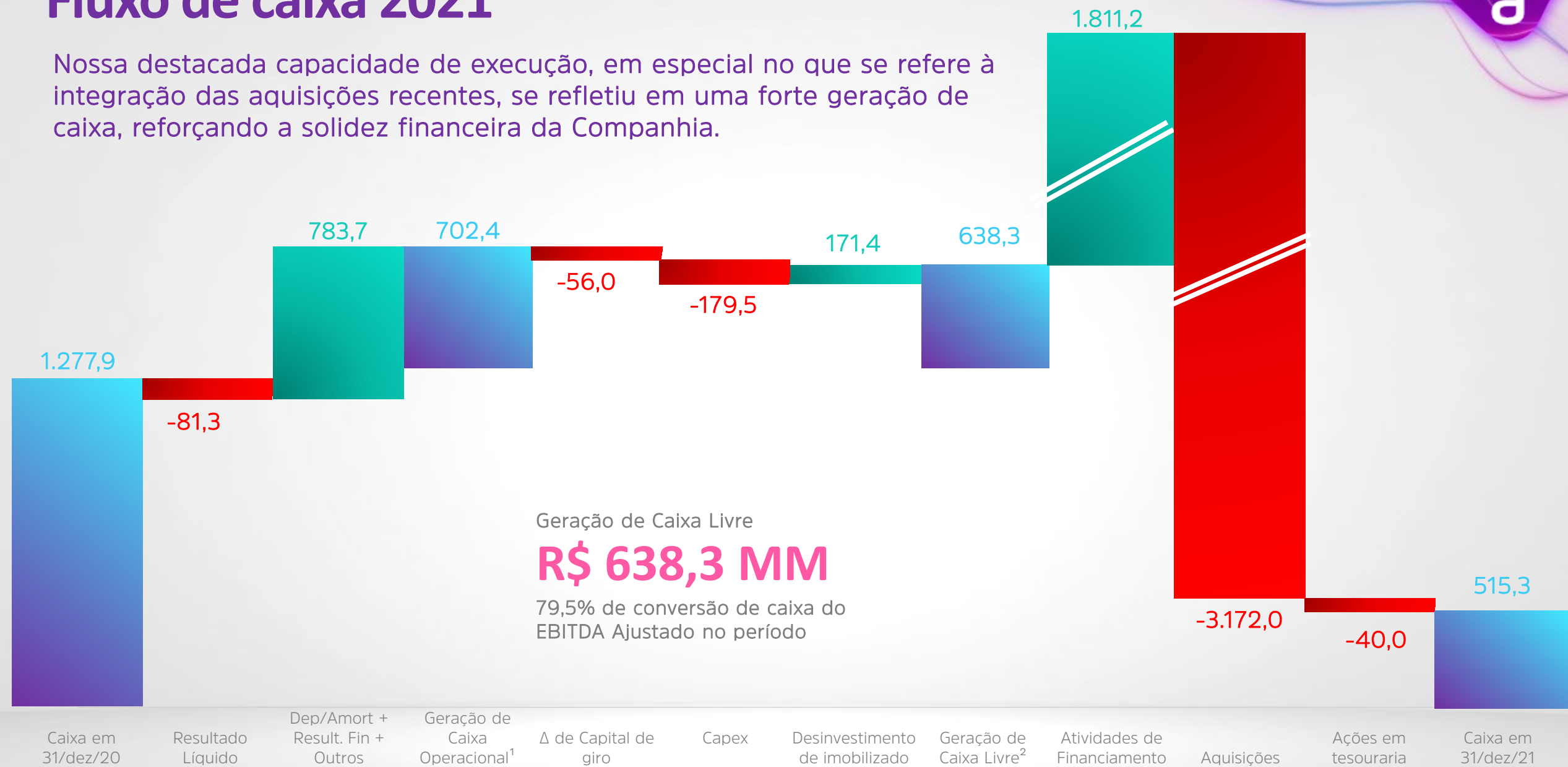
Investimentos realizados permanecem priorizados em Sistemas e Tecnologia, que têm viabilizado a aceleração de diversos pilares do nosso processo de Transformação Digital, gerando as bases para ganhos de escala, melhoria na prestação de serviços e suporte para as integrações.

-1,7pp vs. 2020



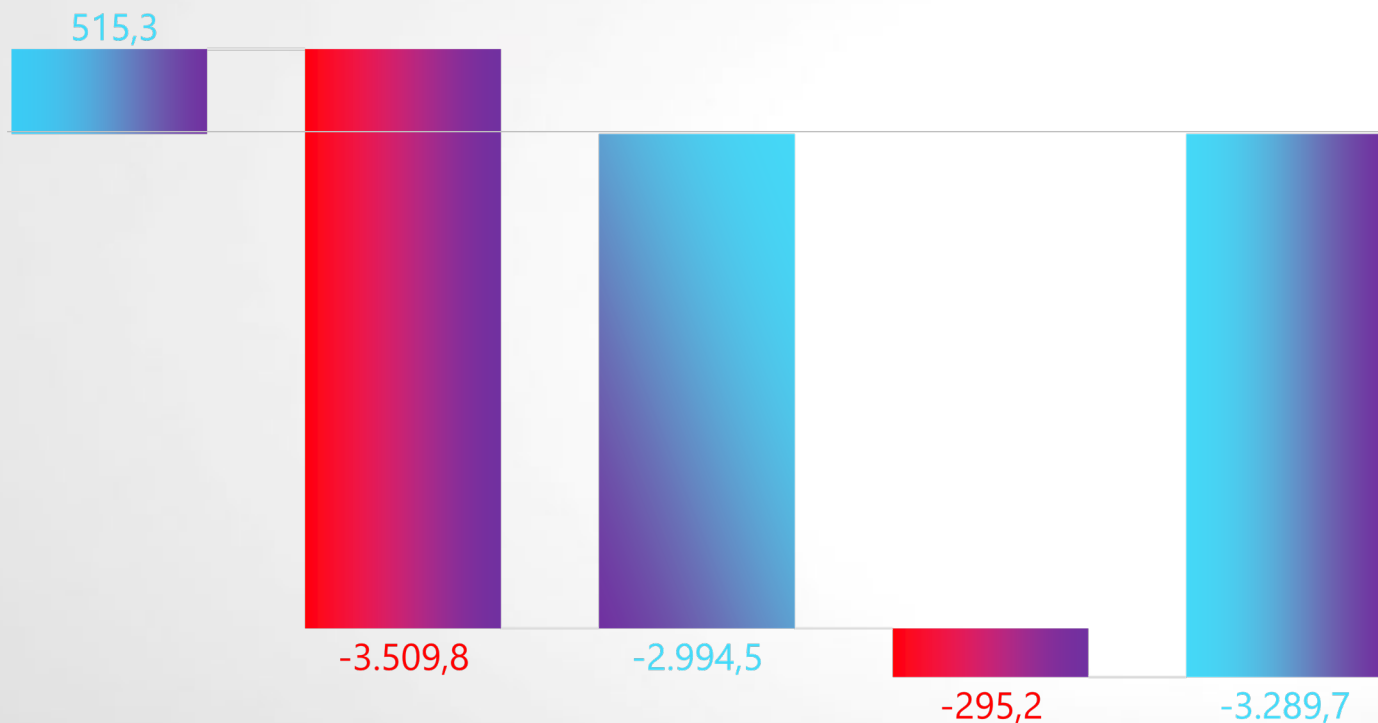
Fluxo de caixa 2021

Nossa destacada capacidade de execução, em especial no que se refere à integração das aquisições recentes, se refletiu em uma forte geração de caixa, reforçando a solidez financeira da Companhia.



¹Geração de Caixa Operacional = Resultado Líquido + Depreciação & Outros Itens não Caixa
² Geração de Caixa Livre = Geração de Caixa Operacional + Capital de Giro – Capex

ă



- Alavancagem *proforma* do período de 4,5x LTM. Com movimento anunciado em conjunto com a DNA Capital, após o aporte de R\$1,0 bi, a alavancagem será de 3,2x.
- Excluindo o efeito do IFRS-16, conforme previsto nos contratos das nossas dívidas, encerramos o trimestre com uma **dívida líquida ajustada de R\$3.289,7 milhões**;
- Continuamos atentos e comprometidos com a priorização da nossa agenda de **desalavancagem**, seja pela evolução de nossas margens operacionais, seja pela realização de novos desinvestimentos.

Total de Disponibilidades

Total de Empréstimos e Financiamentos

Dívida Líquida

Outras Obrigações de
curto/longo prazo¹

Dívida Líquida excl.
IFRS-16¹

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



ănima
EDUCAÇÃO