

4T
21

Apresentação
de Resultados

ãnima
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.

Destaque 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.



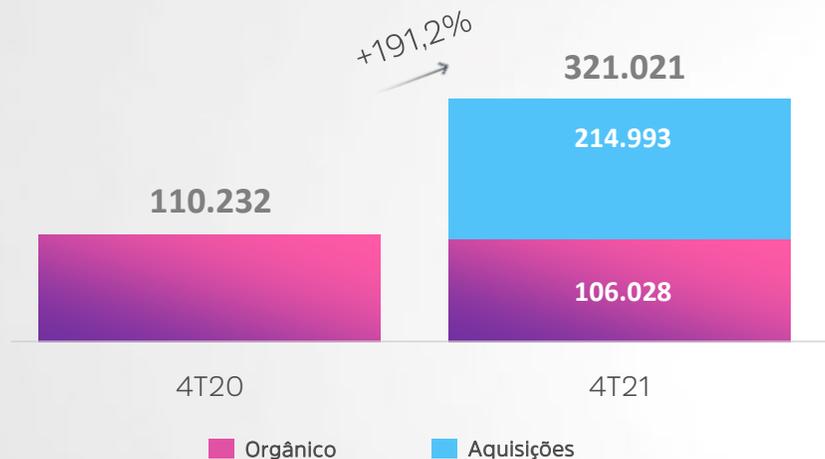
*Lucro Líquido Ajustado demonstra o que seria um resultado recorrente ao retirar o impacto dos itens não recorrentes e da amortização de intangível referentes às aquisições recentes.

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).

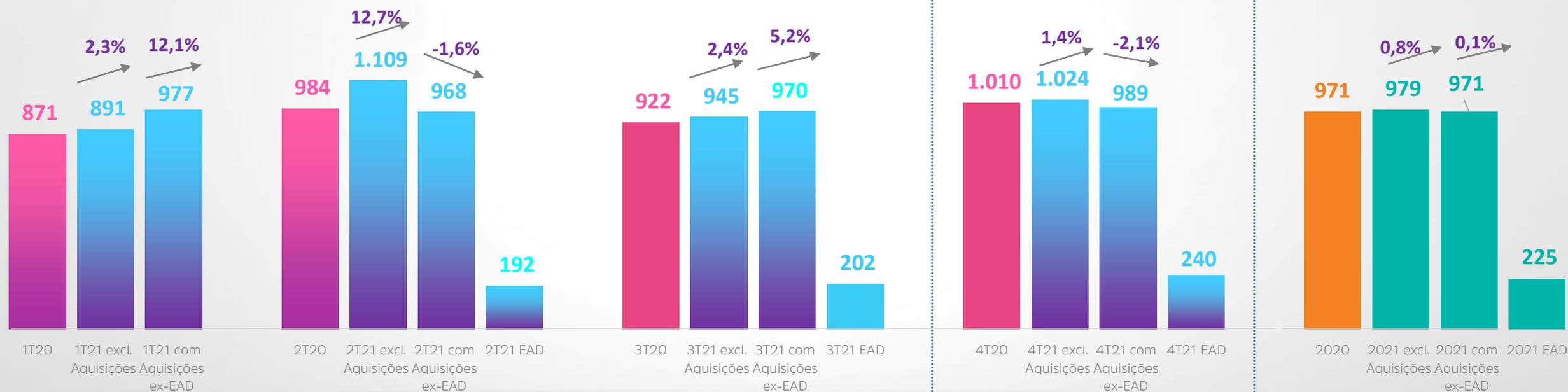
A partir de junho de 2021, com a integração realizada no mês, apresentamos um crescimento significativo de cursos digitais (EAD) de graduação. Encerramos 2021 com uma base de 75,4 mil alunos, representando 23,5% da base de alunos do Ensino Acadêmico.

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 -

Autorização de cursos presenciais
Pedidos de autorização realizados entre 2018 a 2020



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

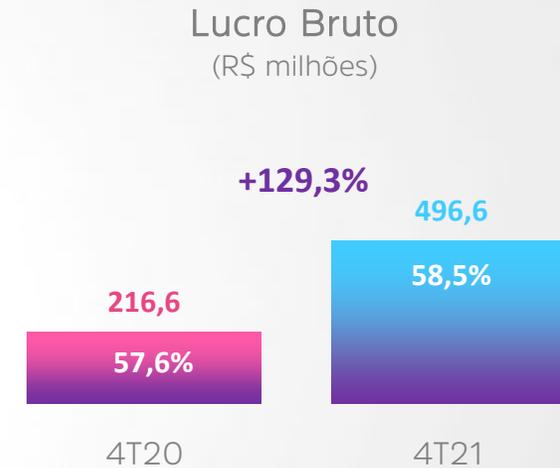
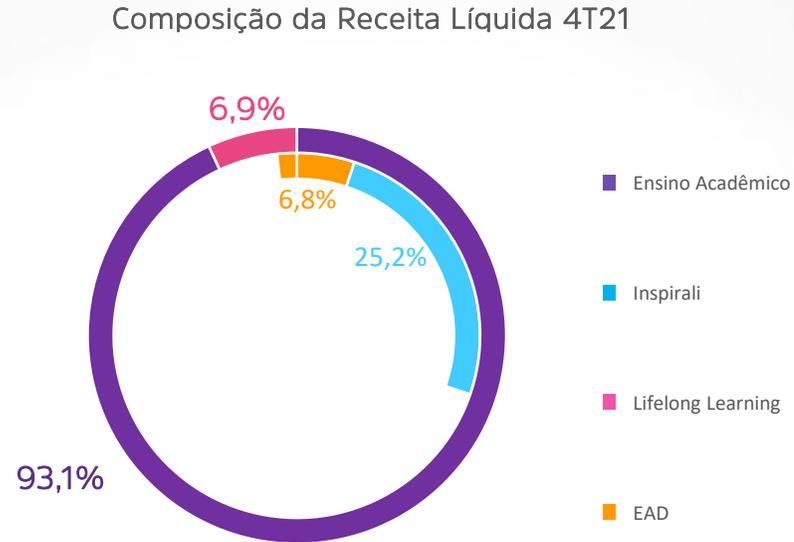
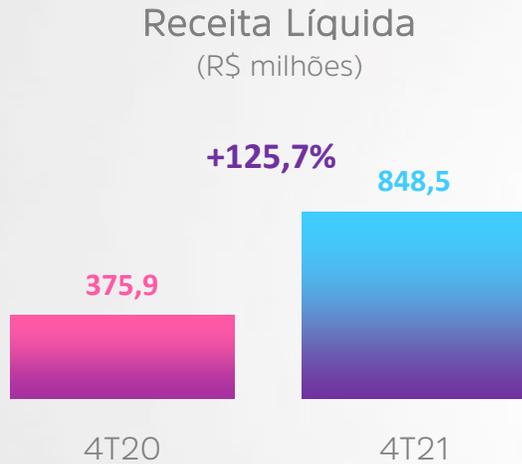
Resultado Consolidado

Encerramos 2021 concretizando a construção do maior Ecosistema 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

ãnima

Consolidado



Ensino Acadêmico

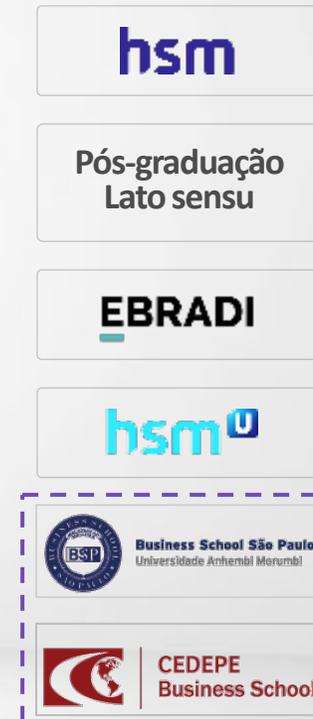
Base



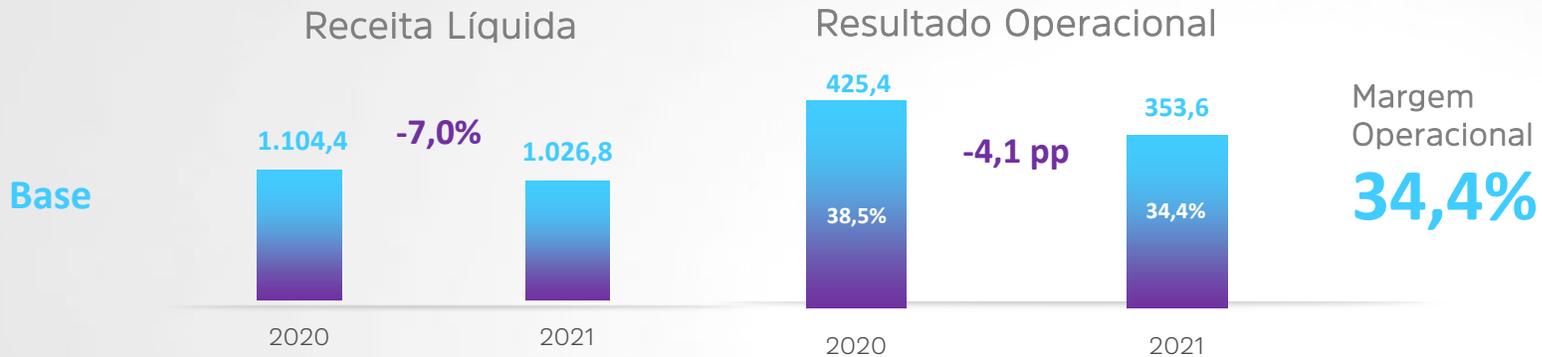
Aquisições



Lifelong Learning

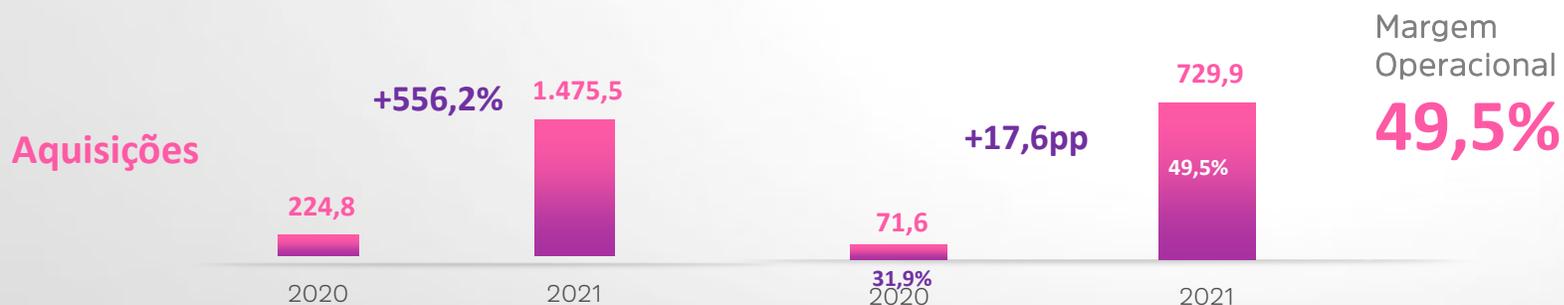


Segmento Ensino Acadêmico



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.

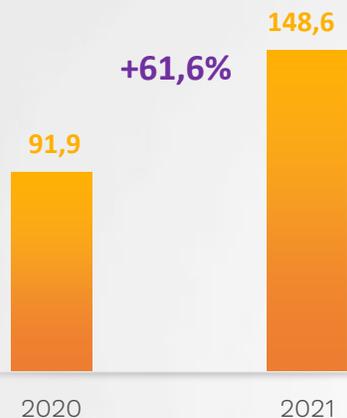


Crescimento expressivo da Receita Líquida e evolução positiva do Resultado Operacional com ganhos de sinergias com as integrações.

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

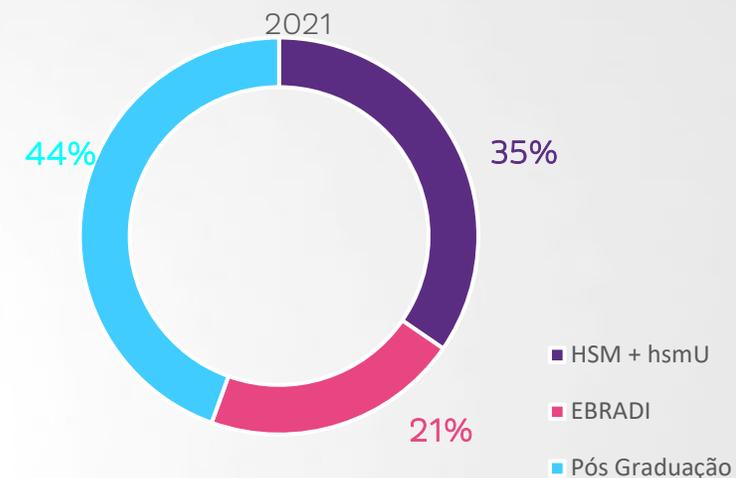


Resultado Operacional



Margem Operacional
6,3%

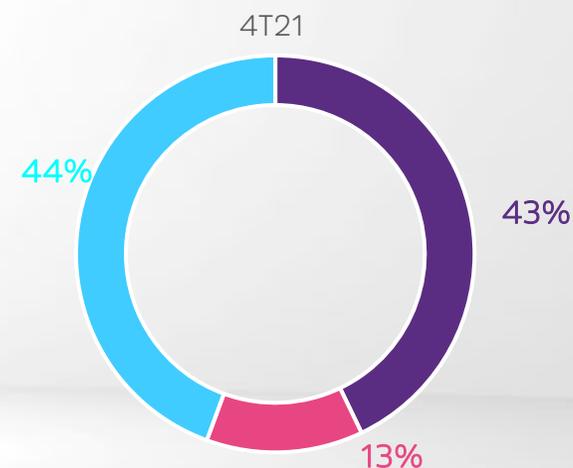
Receita Líquida – Lifelong Learning



Destaques

Investimento contínuo no LLL com objetivo de abrir novas avenidas de crescimento para o Ecosistema 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 Ecossistema, 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

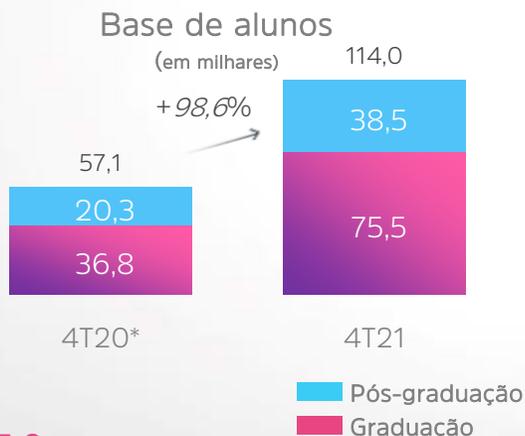
+33,6%

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 Ecossistema Ânima, com potencial efeito adicional ao *guidance* de sinergias apresentado no fechamento da aquisição das unidades em integração junho/21.

*Dados não auditados

Nossos resultados são diferentes porque nossa Educação é diferente

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.

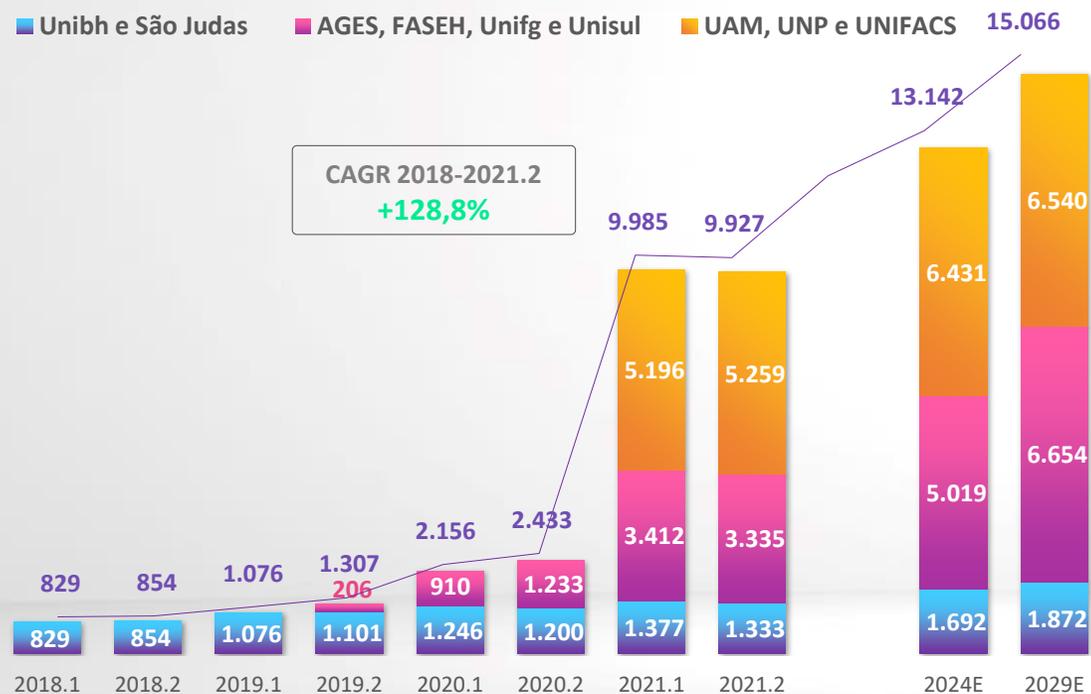
Em novembro, também foi anunciada a aquisição de 51% do IBCMED agregando ao Lifelong Learning cursos de pós-graduação *lato sensu* na área de saúde.

Inspirali - Vertical de Medicina

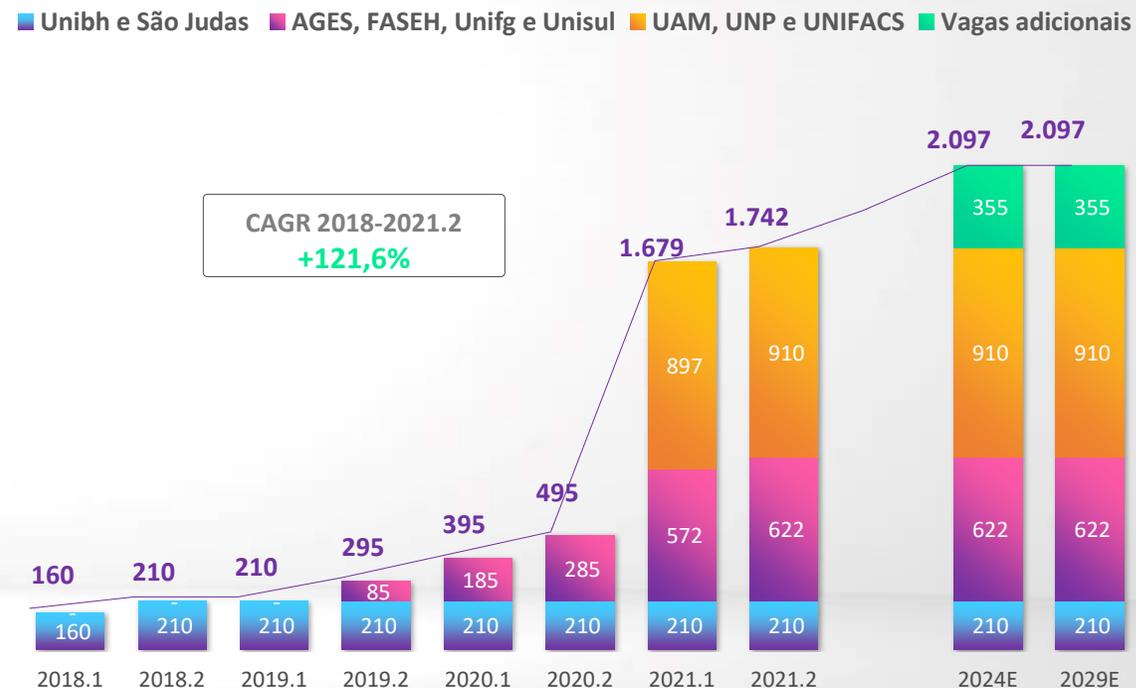


Potencial na Maturidade

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 **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)

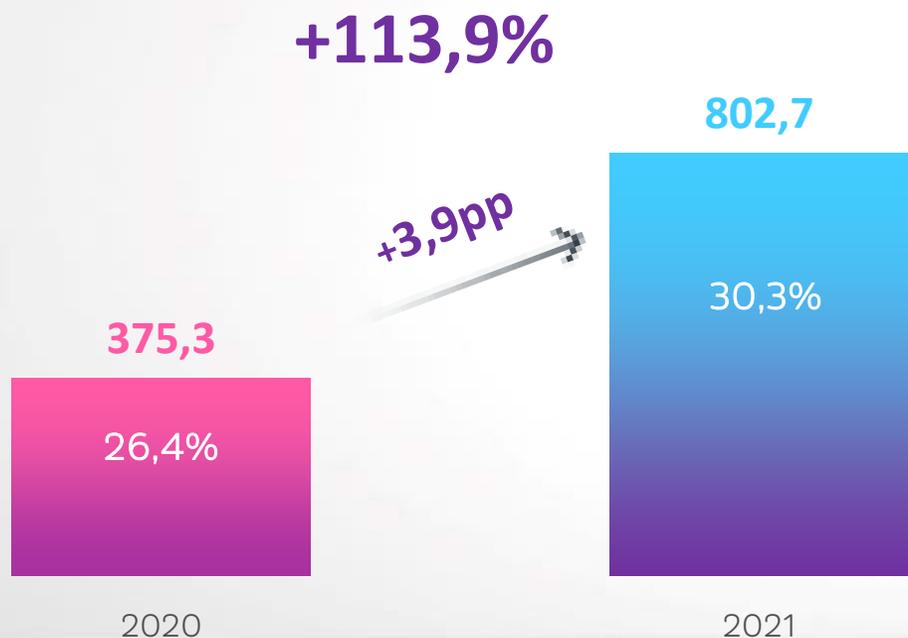
Sinergias capturadas
R\$78,7 milhões

*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.

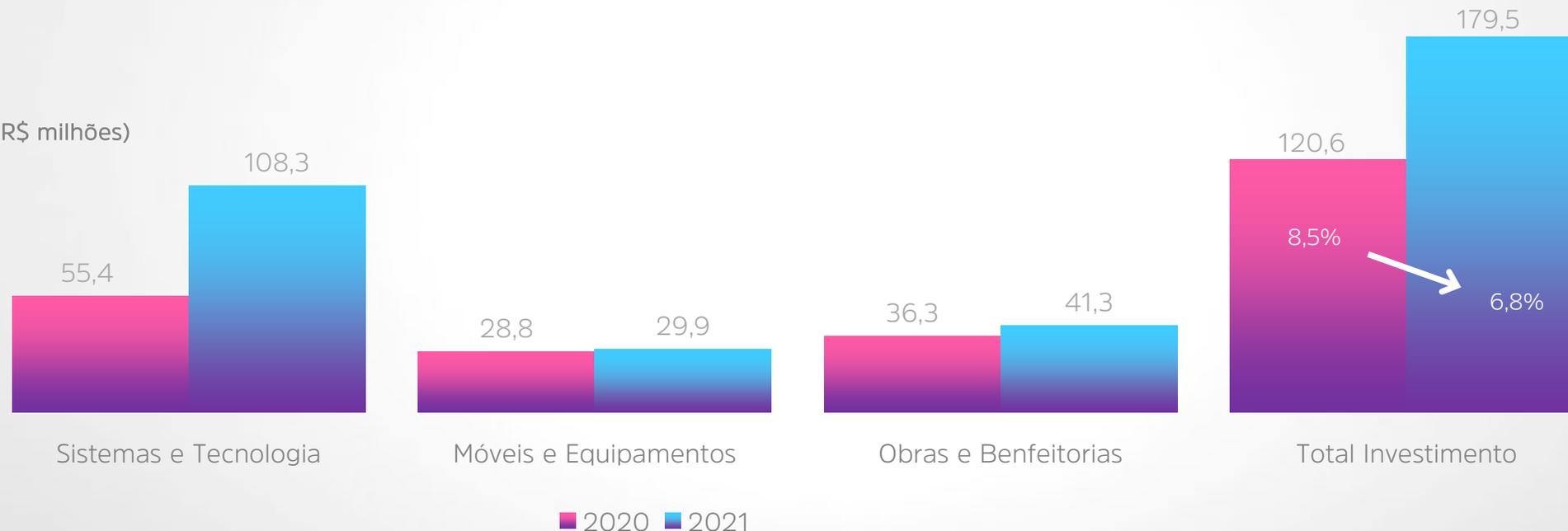
Até completarmos um ciclo completo desta aquisição, continuaremos acompanhando um movimento de expansão de margens e resultados, que poderão se estender de forma sustentável.

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

(em R\$ milhões)



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.



Geração de Caixa Livre
R\$ 638,3 MM

79,5% de conversão de caixa do EBITDA Ajustado no período

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



ãnima
EDUCAÇÃO