

1T
22

Apresentação de Resultados

ânima
EDUCAÇÃO

A Ânima é diferente



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 1T22



Base de Alunos
333 mil
+145,4%

Captação
93,3 mil
+188,6%



Receita Líquida
R\$902,4 mi
+120,8%

EBITDA Ajustado
R\$339,1 mi
+143,6%

Margem EBITDA Ajustado
37,6%
+3,5 pp



Lucro Líquido Ajustado*
R\$51,0 mi

Geração de Caixa Livre
R\$247,5 mi
73,0% do
EBITDA
Ajustado

▶ Ânima teve seu *rating* elevado de A+ para **AA-(bra)** com **Perspectiva Positiva**

▶ Forte crescimento de Ticket de **+17,3%** e de captação de **13,3%** nas unidades integradas.

▶ A aliança estratégica com a **DNA Capital** se tornou definitiva, com o investimento de R\$1,0 bi. Um passo estratégico no fortalecimento da Inspirali



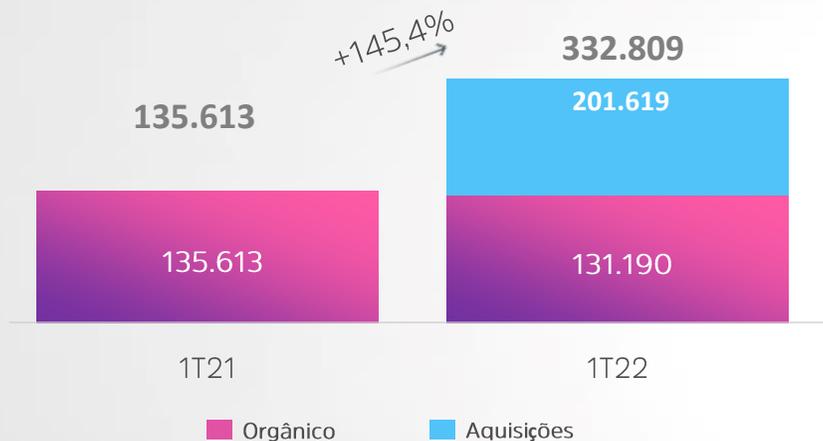
*Lucro Líquido Ajustado demonstra o que seria um resultado recorrente ao retirar o impacto dos itens não recorrentes, baixa de despesa financeira por pré liquidação de dívida e da amortização de intangível referentes às aquisições recentes.

Desempenho Operacional

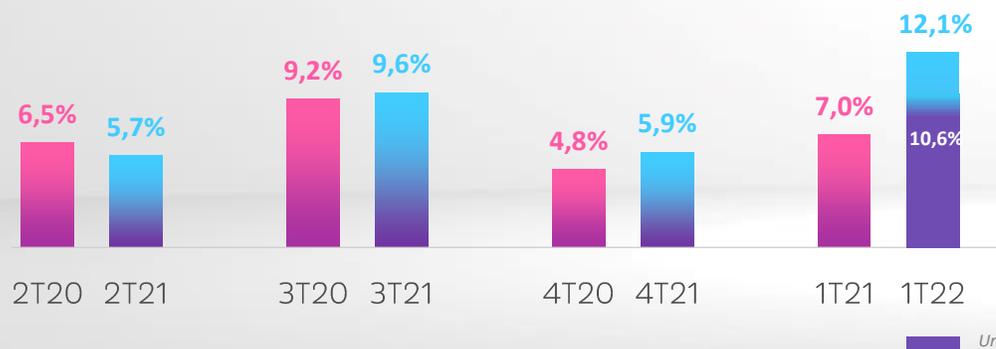


Base de alunos Ensino Acadêmico

Base de Alunos



Evasão da Graduação Presencial



Graduação +
Mestrado e Doutorado

+92,3%

EAD + Ensino
Básico e Técnico

**80,1 mil
alunos**

Total Ensino Acadêmico

+145,4%

Evasão da Graduação
Presencial

+5,1pp a/a

Crescimento da base de alunos no Ensino Acadêmico de 145,4% vs. 1T21 é resultado as integrações realizadas em 2021

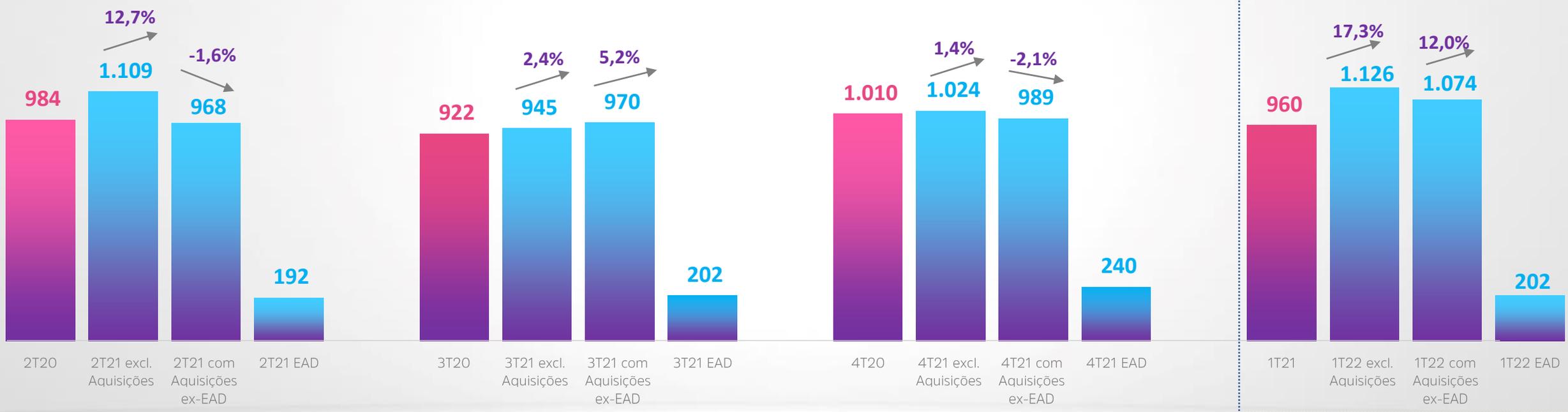
Relevante base de alunos nos cursos digitais de graduação (EAD) representando 24,1% do total da nossa base de alunos do Ensino Acadêmico.

Evasão superior ao mesmo período do ano anterior, impactada por adequações realizadas nesse momento de integração e revisões no processo de rematrícula. Assim como observado em 2021, registramos uma maior evasão nas unidades em integração junho/21, se considerarmos apenas as unidades orgânicas, teríamos um impacto negativo menor, registrando evasão de 10,6% (-3,6pp vs. 1T21).

Ticket médio

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

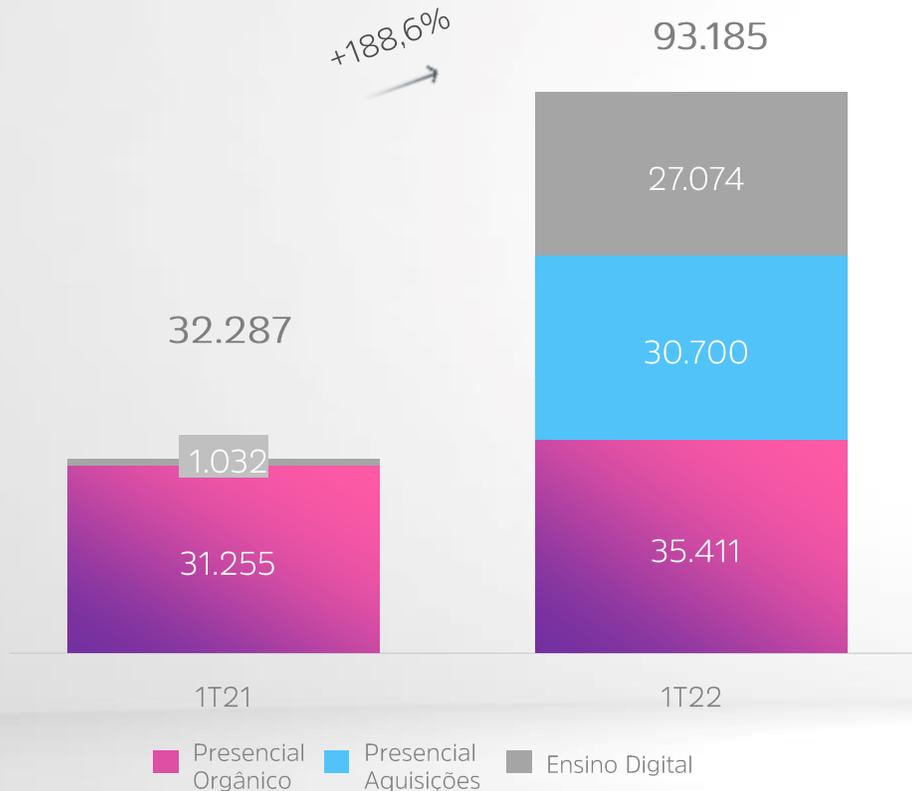
Seguimos evoluindo na busca da relação ótima do ticket com o número de alunos que leve à maximização da Receita Líquida. Crescimento do ticket no trimestre reforçado pelo aumento de relevância da medicina, ratificando nossa estratégia de incremento de ticket e posicionamento de qualidade superior de nossas marcas



Captação

Aquisições aliadas à intensa dedicação da equipe, permitiram estabilidade na captação em cenário desafiador

Captação finalizada em 08/04/2022



Primeiro ciclo de captação do início de ano incluindo as unidades em integração junho/2021, representando em crescimento de **188,6%**.

Captação do ensino presencial das unidades orgânica cresce **13,3%**, trazendo um importante resultado ao nosso Ecosystema.

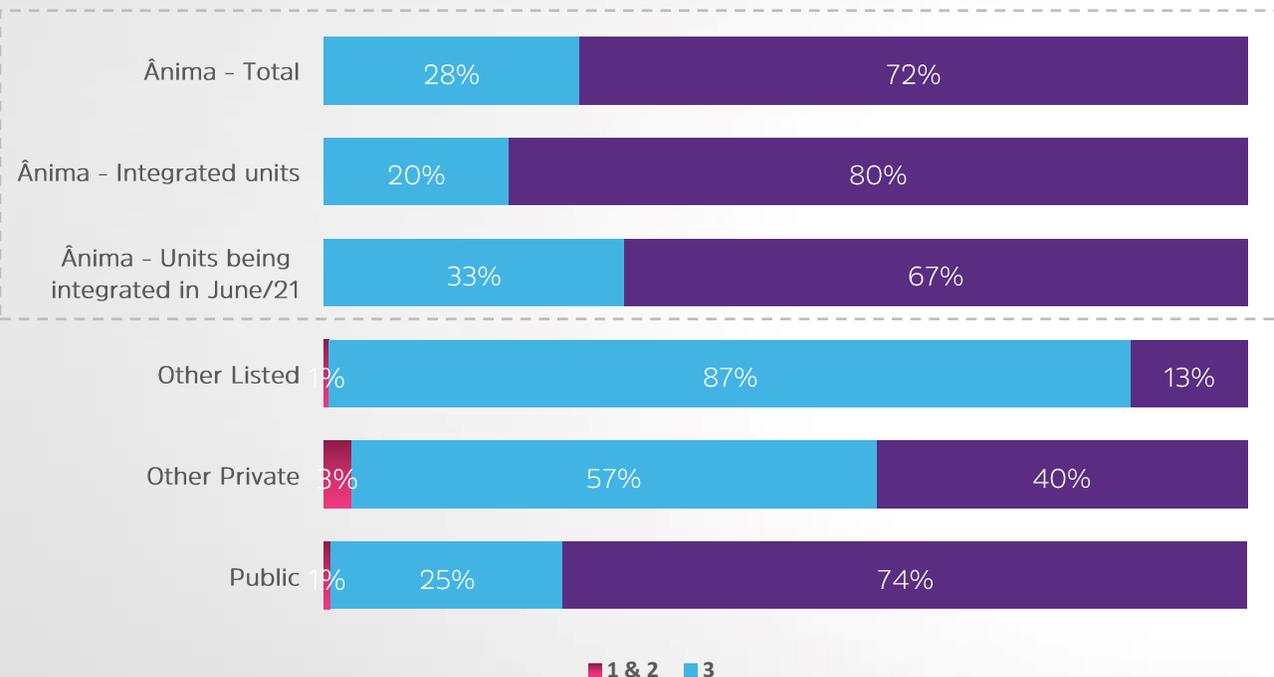
Captação do Ensino Digital impulsionado pela escala e estratégia da unidades em integração junho/21.

Aquisições passam por processo de reposicionamento e recomposição de ticket, afetando volume da captação, mas compensando Receita Líquida.

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

No 1T22, 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



Ânima

Consolidado



Ensino Acadêmico

Base

- una
- unibh
- sãojudas
- unisociesc

Aquisições

- ages
- unicuritiba
- fa:seh
- UNIFG
- UNISUL
- FACULDADES MILTON CAMPOS CEFOS
- Anhembi Morumbi
- UNIFACS
- UP Universidade Potiguar
- UniRitter
- FADERGS CENTRO UNIVERSITÁRIO
- IBMR Centro Universitário IBMR
- UNIFG
- FPB

Lifelong Learning

- hsm
- Pós-graduação Lato sensu
- EBRADI
- hsm
- Business School São Paulo Universidade Anhembi Morumbi
- CEDEPE Business School
- IBCMED

Segmento Ensino Acadêmico



Com a captação do primeiro processo de 2022, que permitiu alcançarmos um aumento do ticket líquido, conciliado com um aumento da quantidade de alunos (em linha com o período pandêmico), vislumbramos um incremento na Receita Líquida.

Expansão da margem bruta com destaque para: ganhos de eficiência do E2A, menores custos neste primeiro trimestre e do intenso uso de tecnologia, compensando os efeitos relacionados à volta de aulas presenciais.

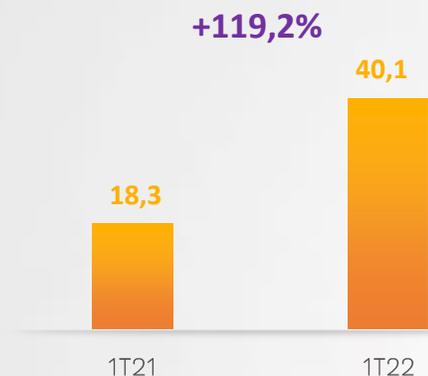


Crescimento de 3x da Receita Líquida do Bloco vs. 1T21. Nossas aquisições continuam evoluindo os resultados com implementação do E2A e ganhos de eficiência administrativa.

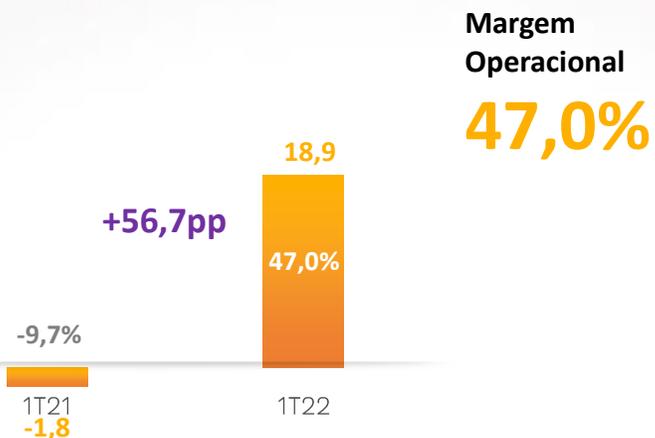
Redução de margens operacionais observada no bloco foi impactada por maiores gastos de despesas comerciais

Segmento Lifelong Learning

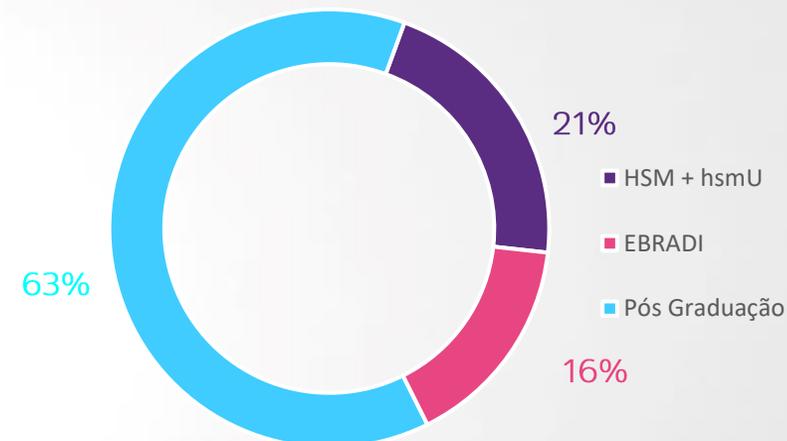
Receita Líquida



Resultado Operacional



Receita Líquida- Lifelong Learning



Destaques

Investimento contínuo no LLL com objetivo de abrir novas avenidas de crescimento para o Ecosystema Ânima:

- Novo patamar de receita para o segmento, com Pós-graduação *lato sensu* já representando a maior fatia do segmento;
- A HSM apresentou resultados estáveis frente ao 1T21, devido aos cursos in-company, cursos executivos e programas da SingularityU Brazil em modalidade de oferta digital que têm apresentado uma boa receptividade no mercado;
- Escala da pós-graduação contribui substancialmente para a expansão da margem operacional.

Ensino Digital (EAD)

No 1T22 os alunos matriculados na graduação do ensino digital já representavam 24,1% do total de alunos do nosso ensino acadêmico. Base de alunos cresceu mais de 50% vs 1T21, com ganho relevante de escala após já adquirirmos operação acima do break even.

1T22 Graduação e Pós-graduação

Receita Líquida

R\$ 47,2 mi

Resultado Operacional

R\$ 11,2 mi

Margem operacional

+23,8%

Ticket médio Líquido
(graduação)

R\$ 202

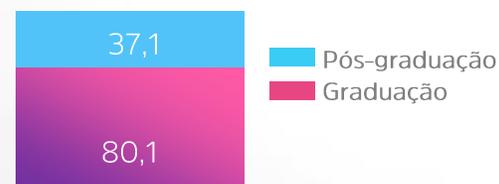
Base de Alunos

117,2 mil

Base de alunos

(em milhares)

117,2



1T22

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.

No 1T22 início de atuação para algumas marcas das unidades integradas, a abertura de novos polos e a expansão do portfólio de cursos digitais.

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

Inspirali - Vertical de Medicina

No 1T22 os cursos de medicina representam 29,8% da Receita Líquida do Ensino e ainda estão em amadurecimento. A aliança estratégica com a DNA Capital se tornou definitiva no final de março.

Base de Alunos

+122,2%

vs 1T21

CAGR Orgânico

+15,9%

Em 4 anos

CAGR Org + Aquisições

+89,8%

Em 4 anos

Receita Líquida

R\$ 268,6 mi

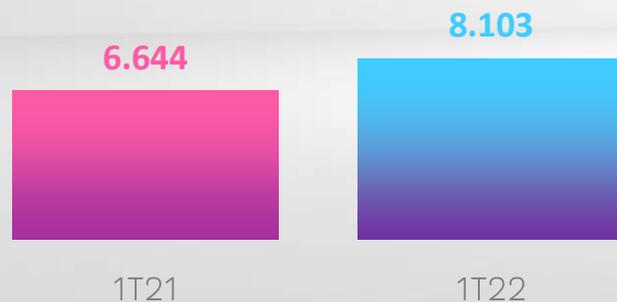
Resultado Operacional

R\$ 173,1 mi

Margem Operacional

64,4%

Ticket Médio Líquido (R\$)



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, concretizada em março, representa fortalecimento da Inspirali: conexão da academia com *healthcare*; experiência e empregabilidade do estudante; potencializa plataforma de Lifelong Learning; e acelera expansão da Inspirali.

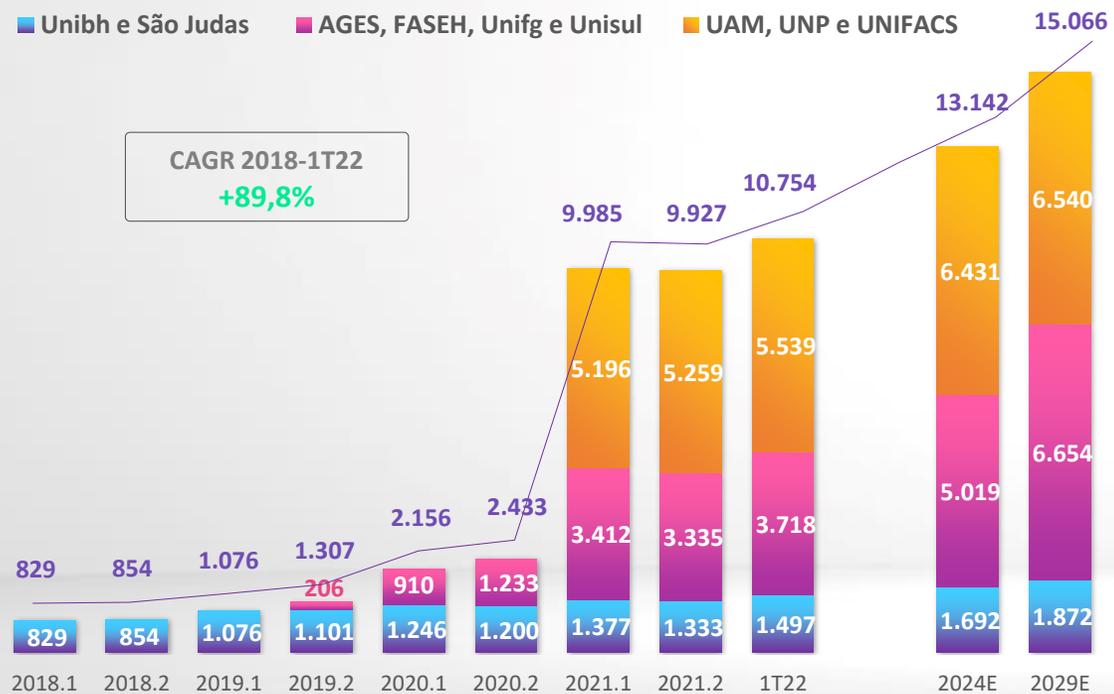
No 1T22 iniciamos as operações no campus da UniFG Brumado, adicionando mais 50 novas vagas.

Inspirali - Vertical de Medicina

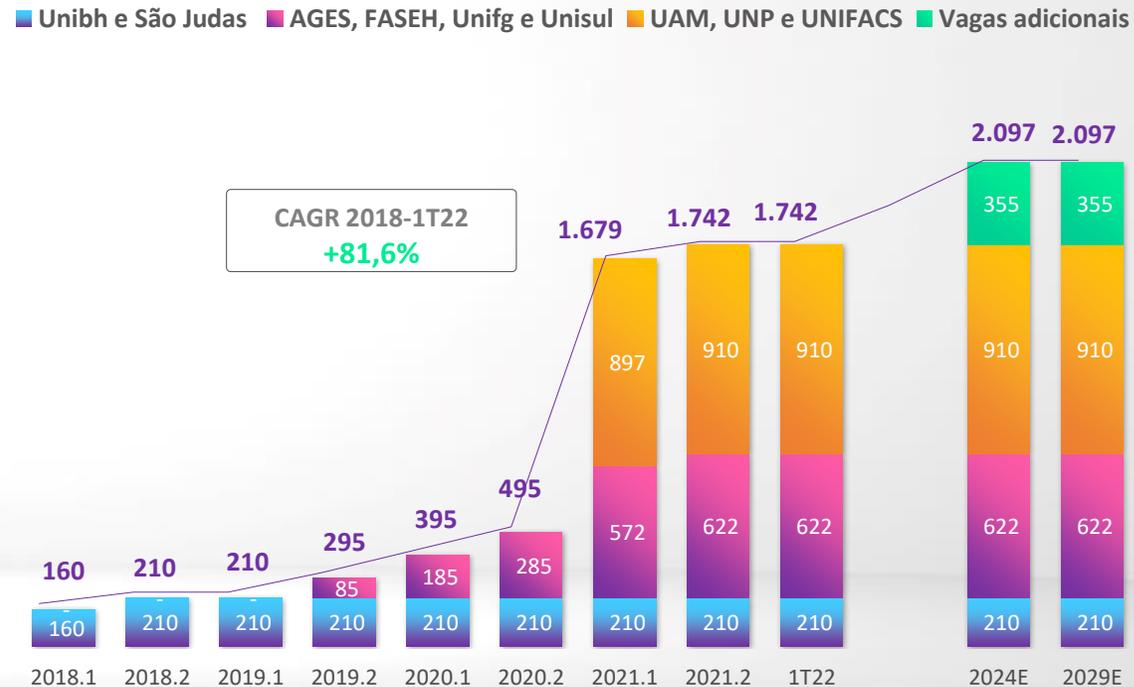


Potencial na Maturidade

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 **10 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. Redução de 19 para 6 a quantidade de sistemas como financeiro, acadêmicos e estruturantes.

Ano 5 pós integração
EBITDA incremental
R\$350 milhões

(valor deflacionado)

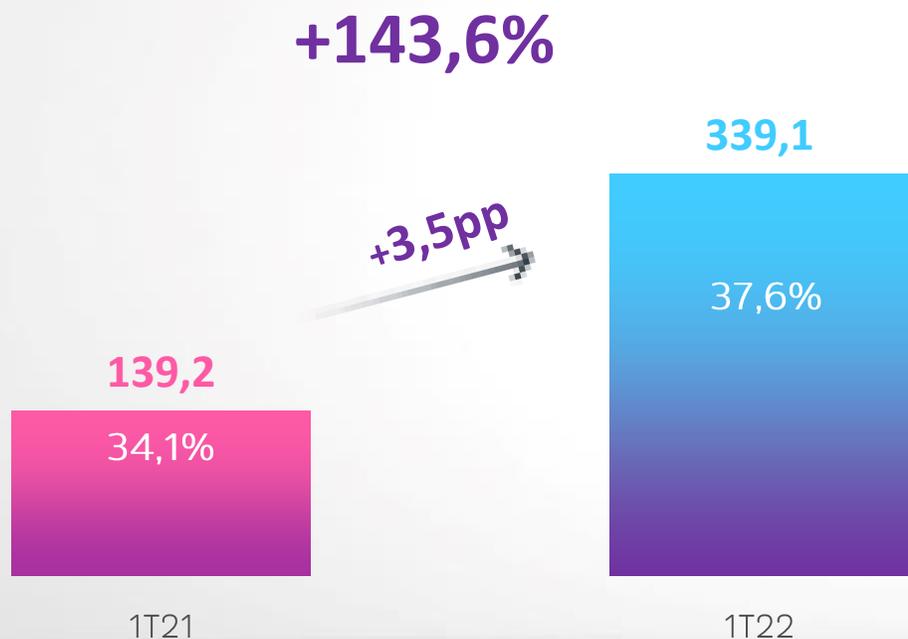
Sinergias capturadas
R\$125,3 milhões

*entre junho/21 e março/22.

EBITDA Recorrente
Incremental
R\$206,4 milhões

EBITDA Ajustado

(em R\$ milhões)



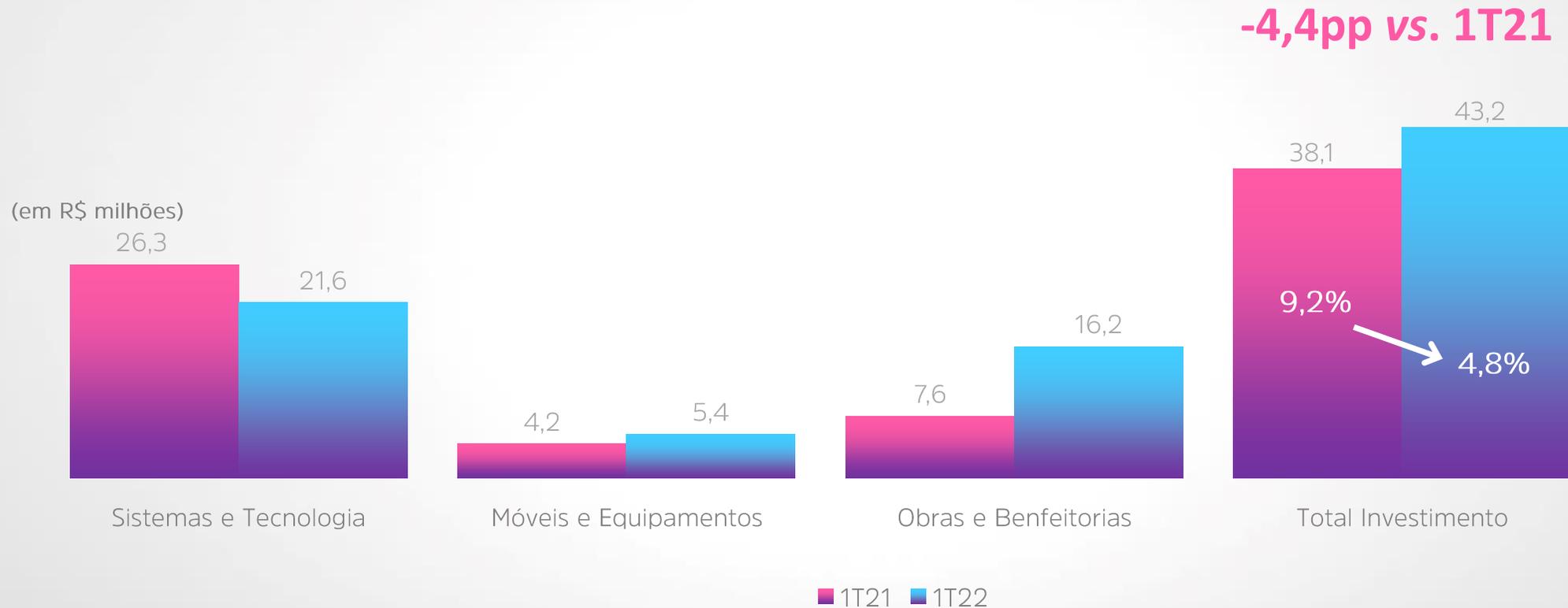
O crescimento do EBITDA é proveniente, principalmente, da assertiva estratégia implementada de aquisições, focada em instituições com forte atuação em medicina.

Para este resultado, em que alcançamos novos patamares de escala, apresentamos já 10 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

No trimestre devido ao retorno da volta às aulas tivemos investimentos em preparação dos *campi*, mas os 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.



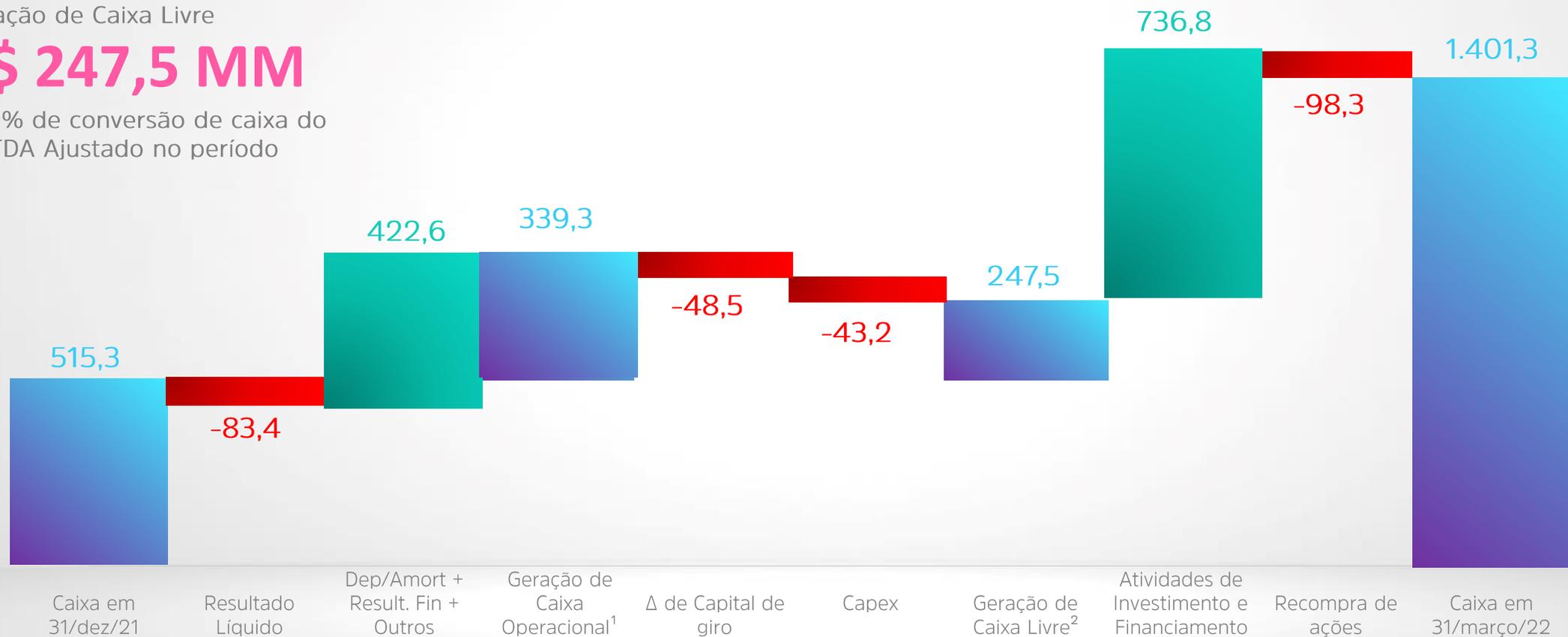
Fluxo de caixa 1T22

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\$ 247,5 MM

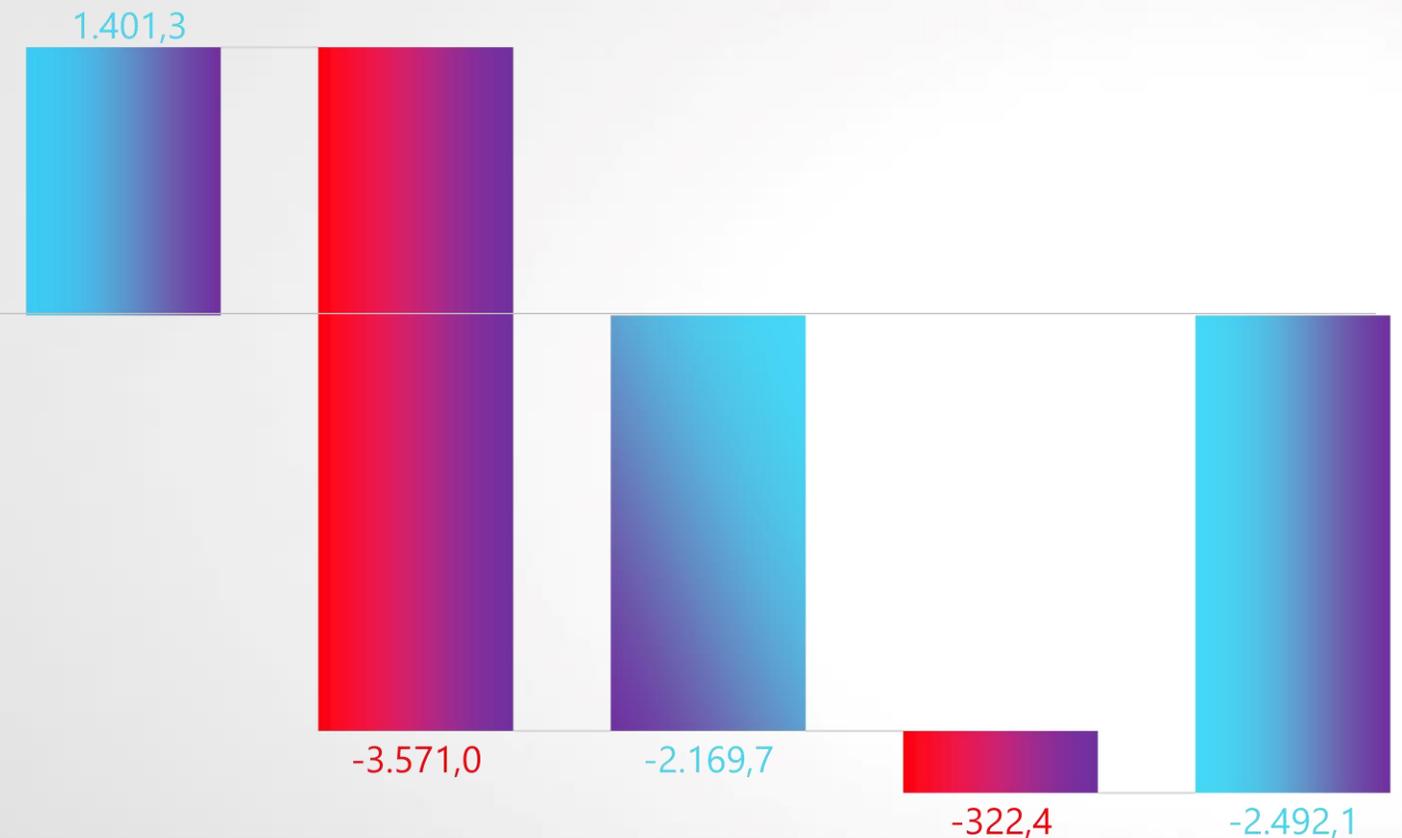
73,0% de conversão de caixa do EBITDA Ajustado no período



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

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

Caixa e Endividamento



- Alavancagem *proforma* do período de 3,4x LTM, com movimento anunciado em conjunto com a DNA Capital, após o aporte de R\$1,0 bi.
- Excluindo o efeito do IFRS-16, com o pré-pagamento de parte da 3ª emissão de debênture e uma nova emissão da Inspirali, encerramos o trimestre com uma dívida líquida ajustada de R\$2.492,1 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\$62,4 milhões do earn outs e bolsas Proies.



ãnima
EDUCAÇÃO