

1T  
22

# Apresentação de Resultados

ănima  
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.



# Destaques 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



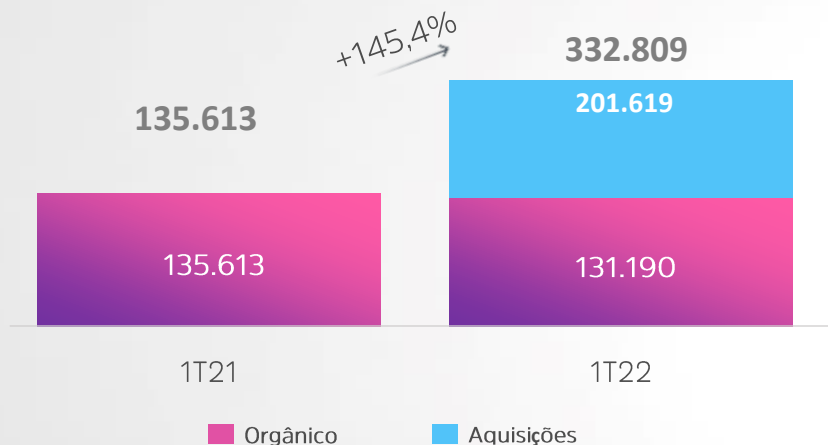
\*Lucro Líquido Ajustado demonstra o que seria um resultado recorrente ao retirar o impacto dos itens não recorrentes, baixa de despesa financeira por pré liquidação de dívida e da amortização de intangível referentes às aquisições recentes.

# Desempenho Operacional

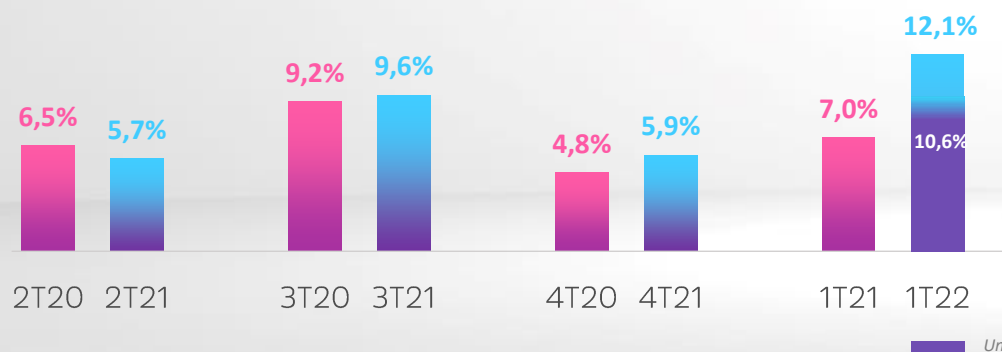


# Base de alunos Ensino Acadêmico

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

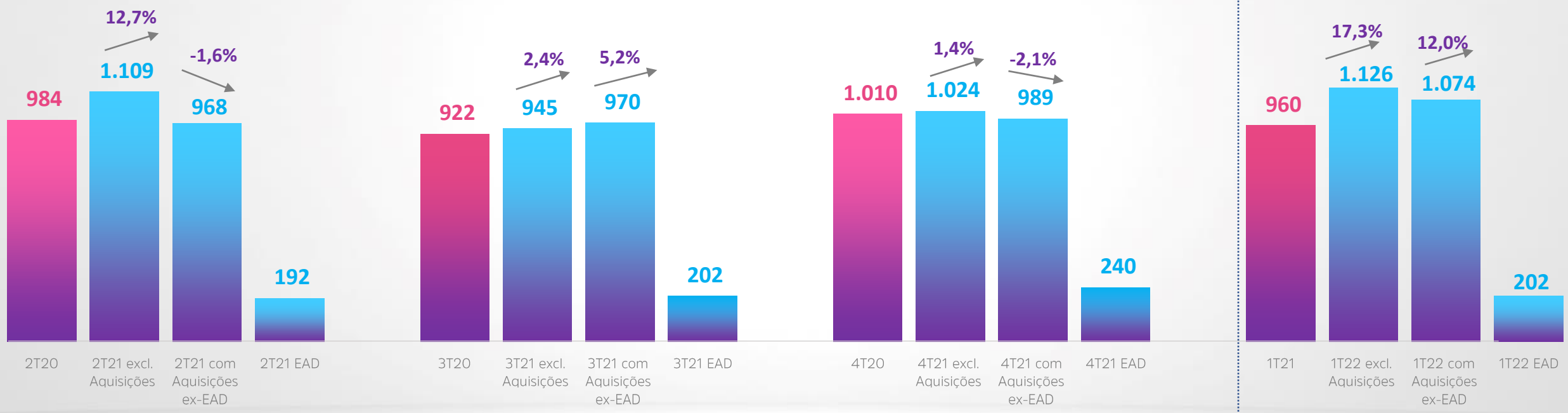
Relevante base de alunos nos cursos digitais de graduação (EAD) representando 24,1% do total da nossa base de alunos do Ensino Acadêmico.

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

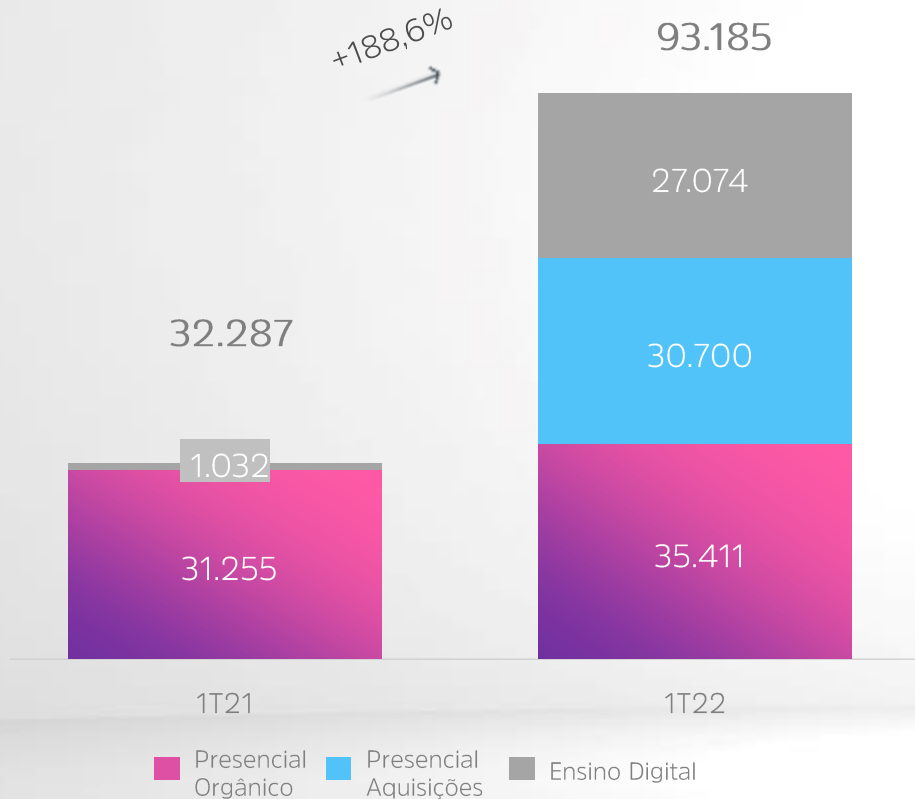




# Captação

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 Ecossistema.

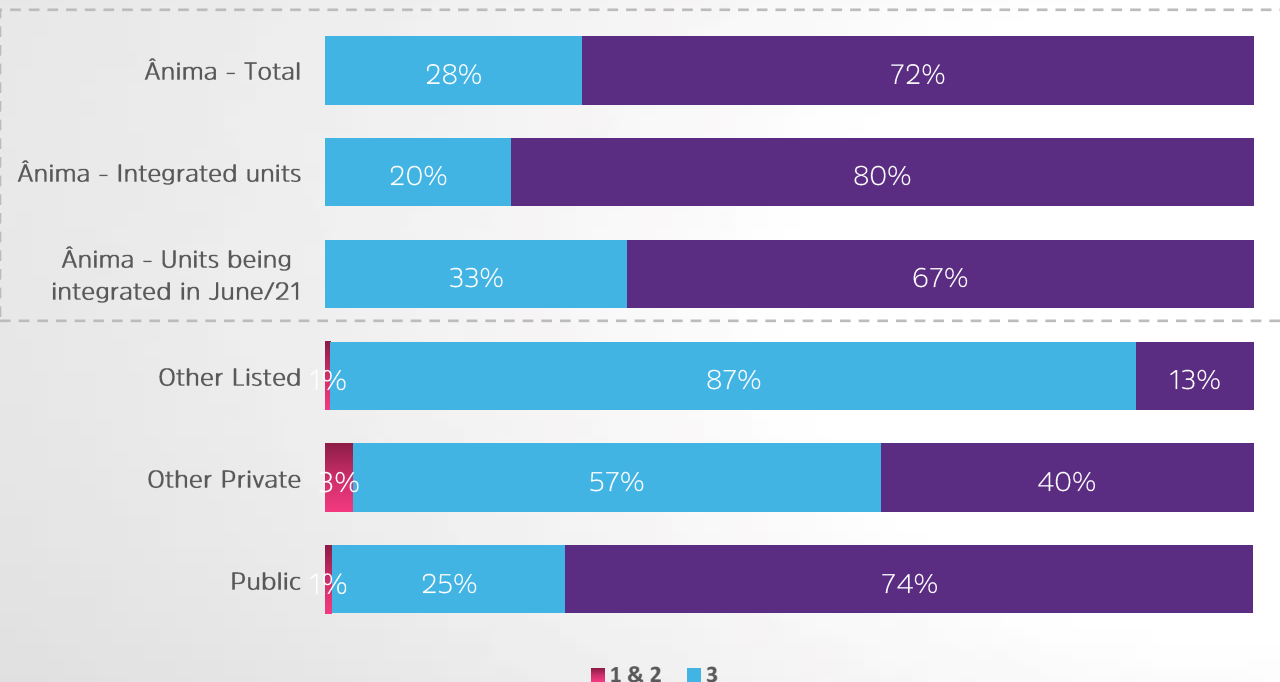
Captação do Ensino Digital impulsionado pela escala e estratégia da unidades em integração junho/21.

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

# Qualidade Acadêmica

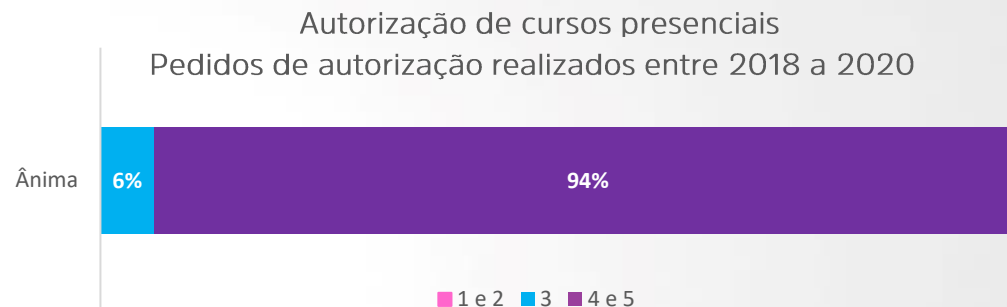
Excelentes conceitos obtidos nas autorizações de cursos novos desde 2018 reforçam a solidez do nosso modelo acadêmico (E2A).

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 -



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.



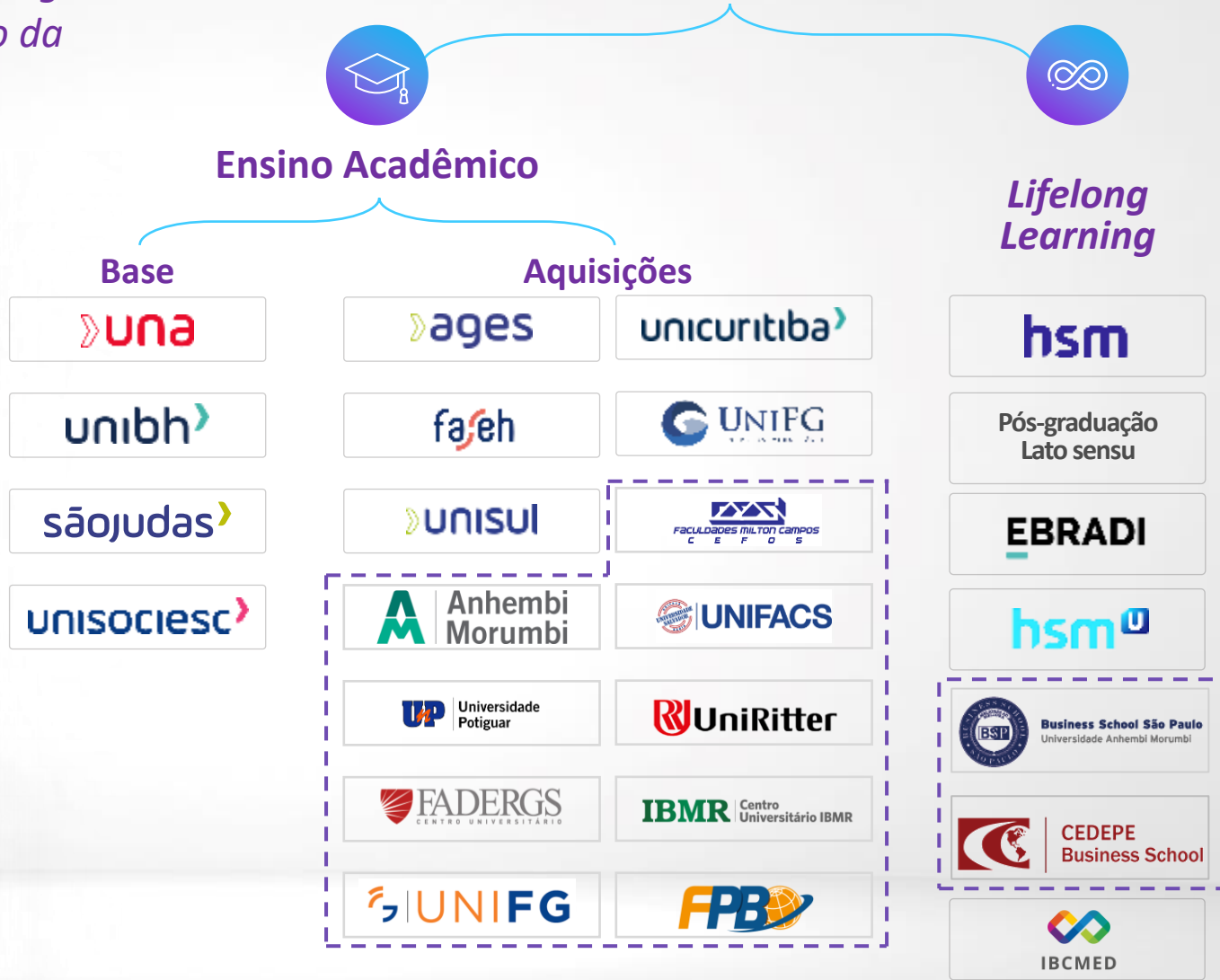
# Nova Visão

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



# ânima

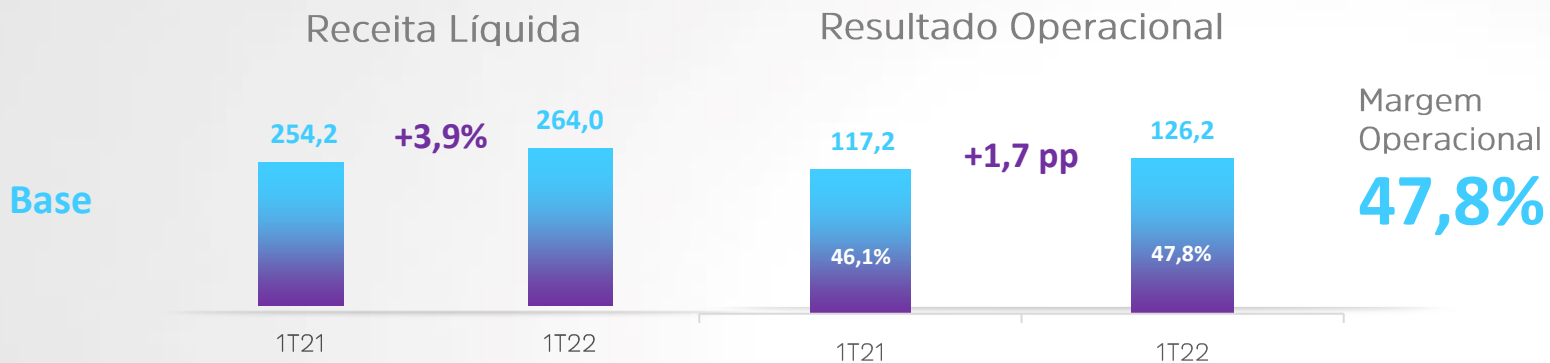
Consolidado



Unidades adquiridas no 2T21

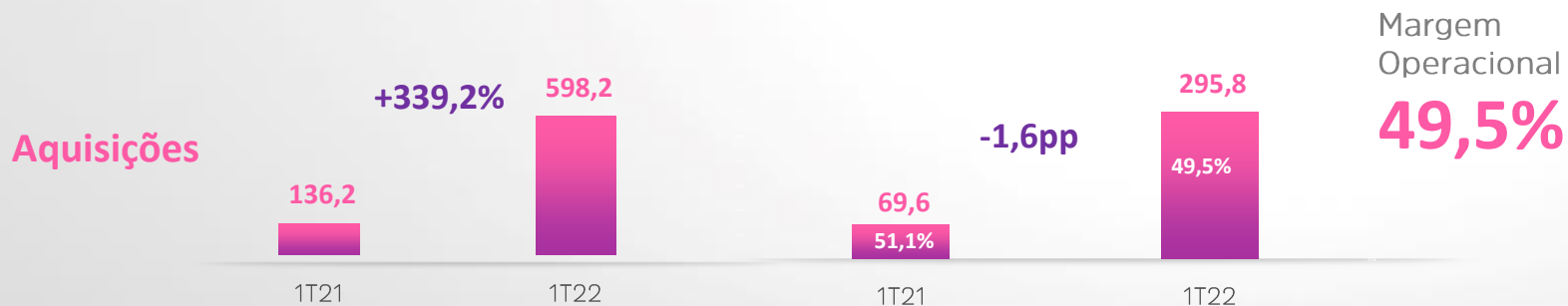


# Segmento Ensino Acadêmico



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.

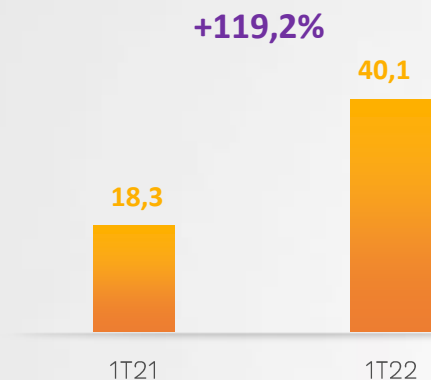


Crescimento de 3x da Receita Líquida do Bloco vs. 1T21. Nossas aquisições continuam evoluindo os resultados com implementação do E2A e ganhos de eficiência administrativa.

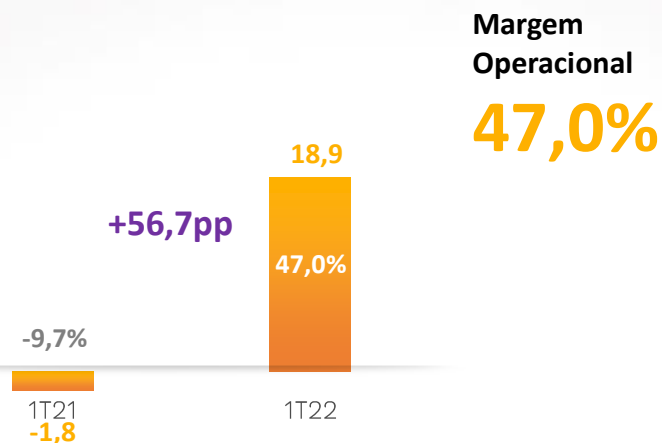
Redução de margens operacionais observada no bloco foi impactada por maiores gastos de despesas comerciais

# Segmento Lifelong Learning

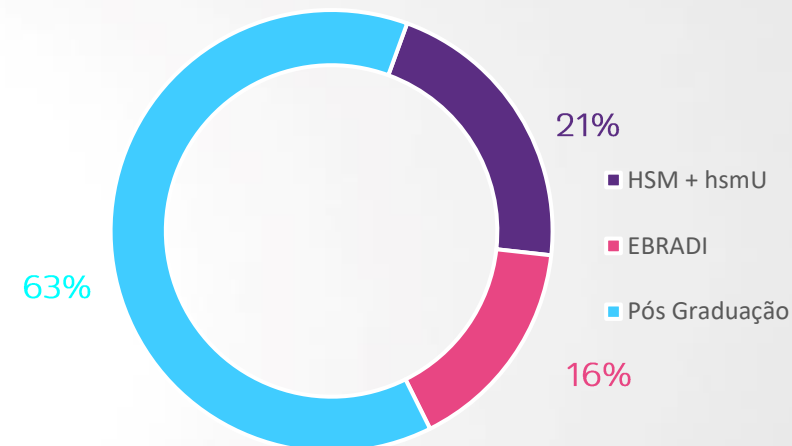
Receita Líquida



Resultado Operacional



Receita Líquida- Lifelong Learning



## Destaques

Investimento contínuo no LLL com objetivo de abrir novas avenidas de crescimento para o Ecossistema 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 matriculadas 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%

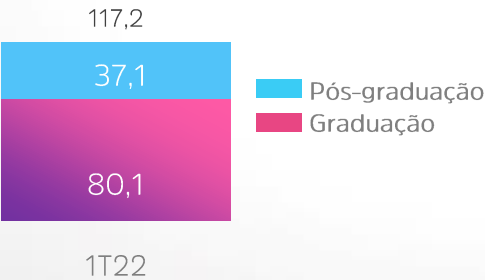
Ticket médio Líquido  
(graduação)

R\$ 202

Base de Alunos

117,2 mil

Base de alunos  
(em milhares)



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 Ecossistema 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**

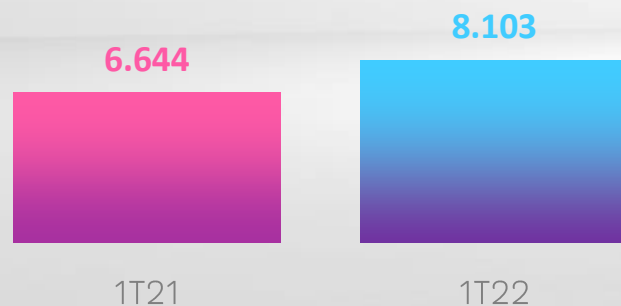
Resultado Operacional

**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.

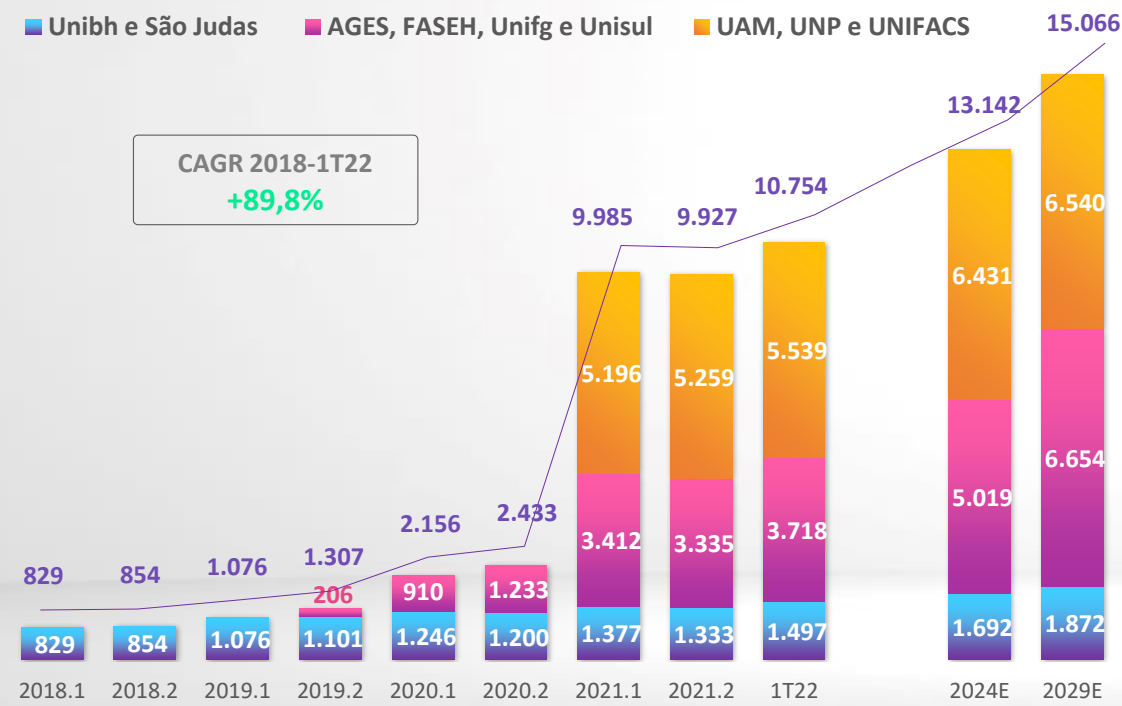
Possui 3 áreas de competência profissional: atenção, gestão e educação na saúde.

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.

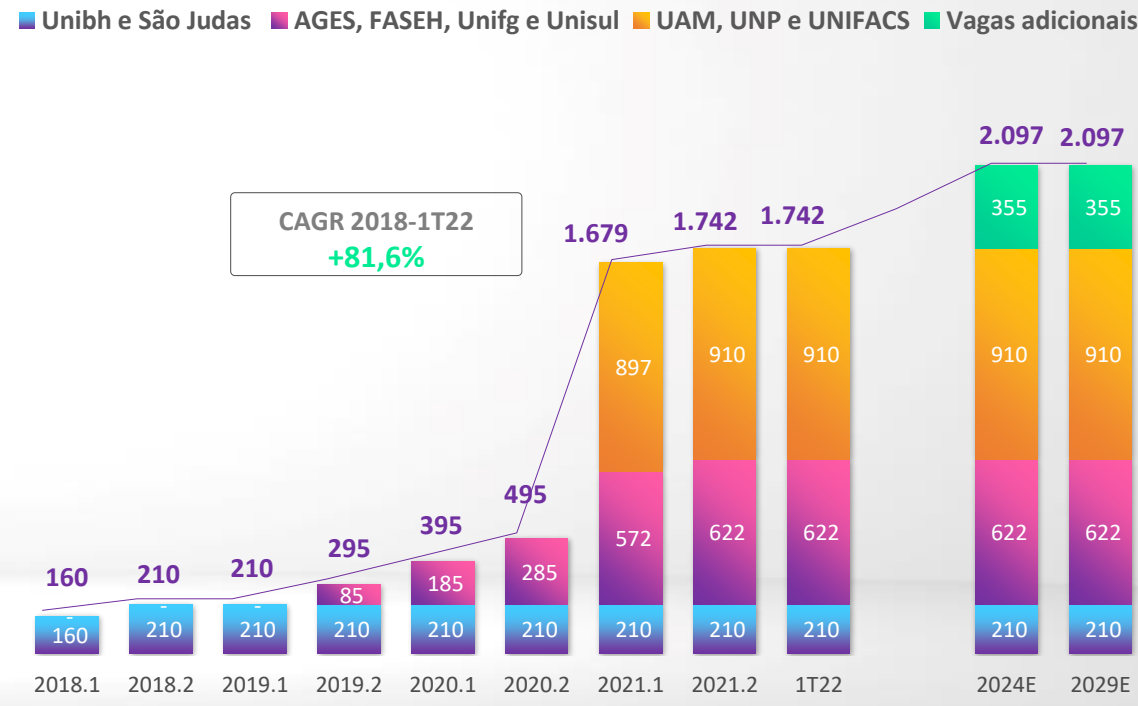
No 1T22 iniciamos as operações no campus da UniFG Brumado, adicionando mais 50 novas vagas.

## 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**

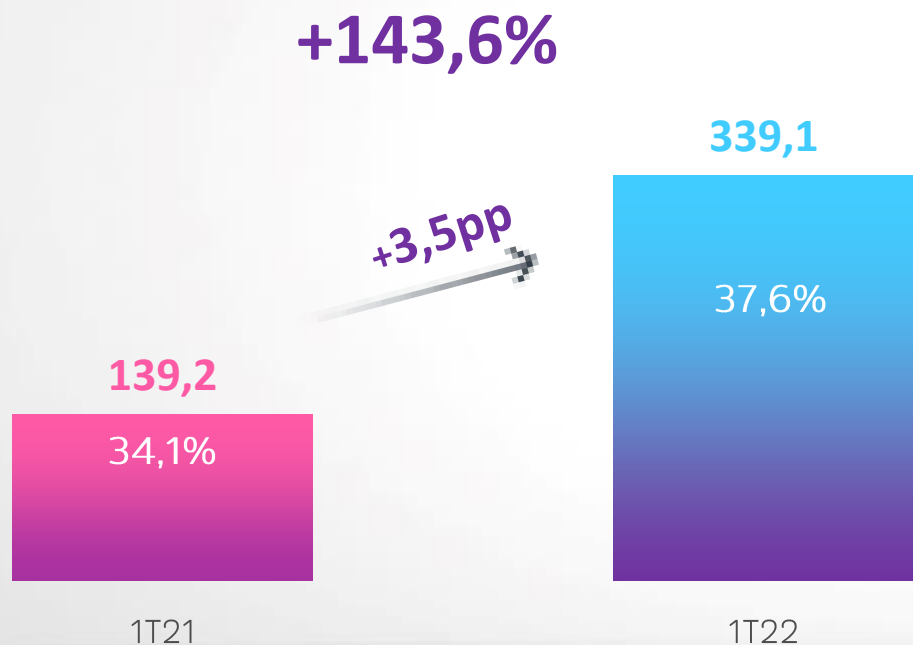
\*entre junho/21 e março/22.

EBITDA Recorrente  
Incremental  
**R\$206,4 milhões**



# EBITDA Ajustado

(em R\$ milhões)



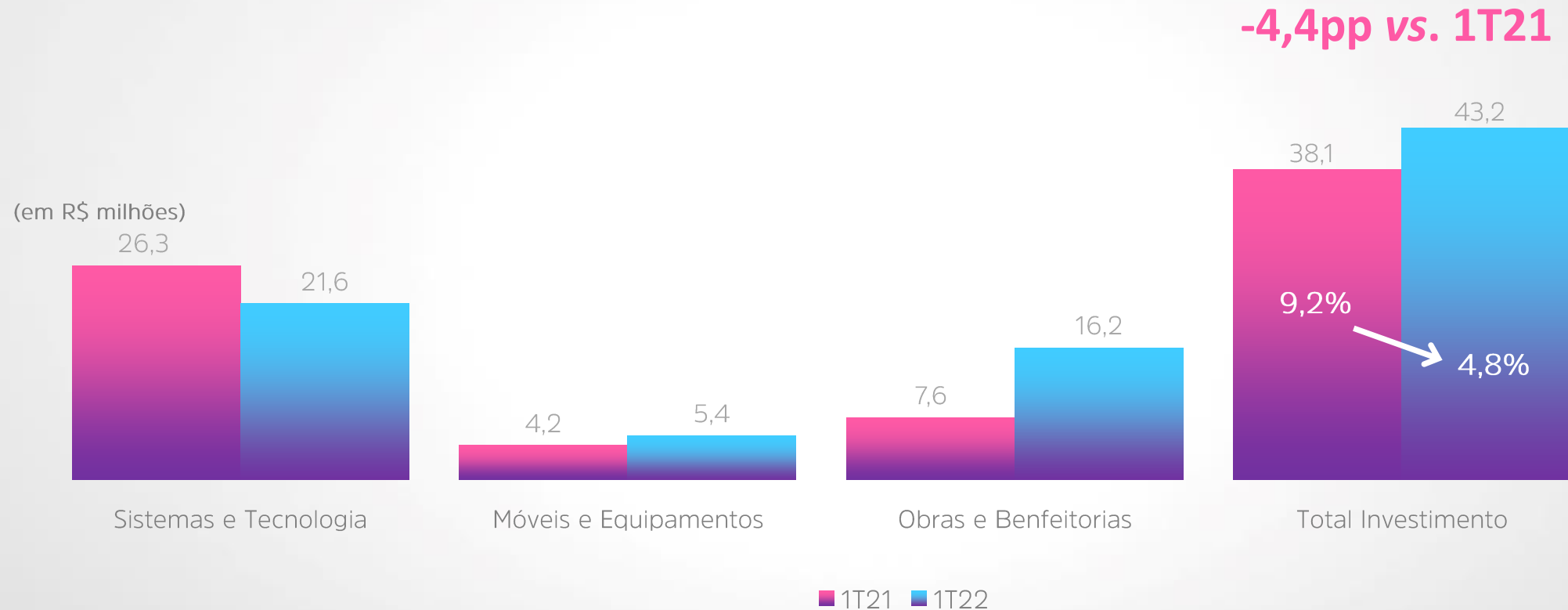
O crescimento do EBITDA é proveniente, principalmente, da assertiva estratégia implementada de aquisições, focada em instituições com forte atuação em medicina.

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.



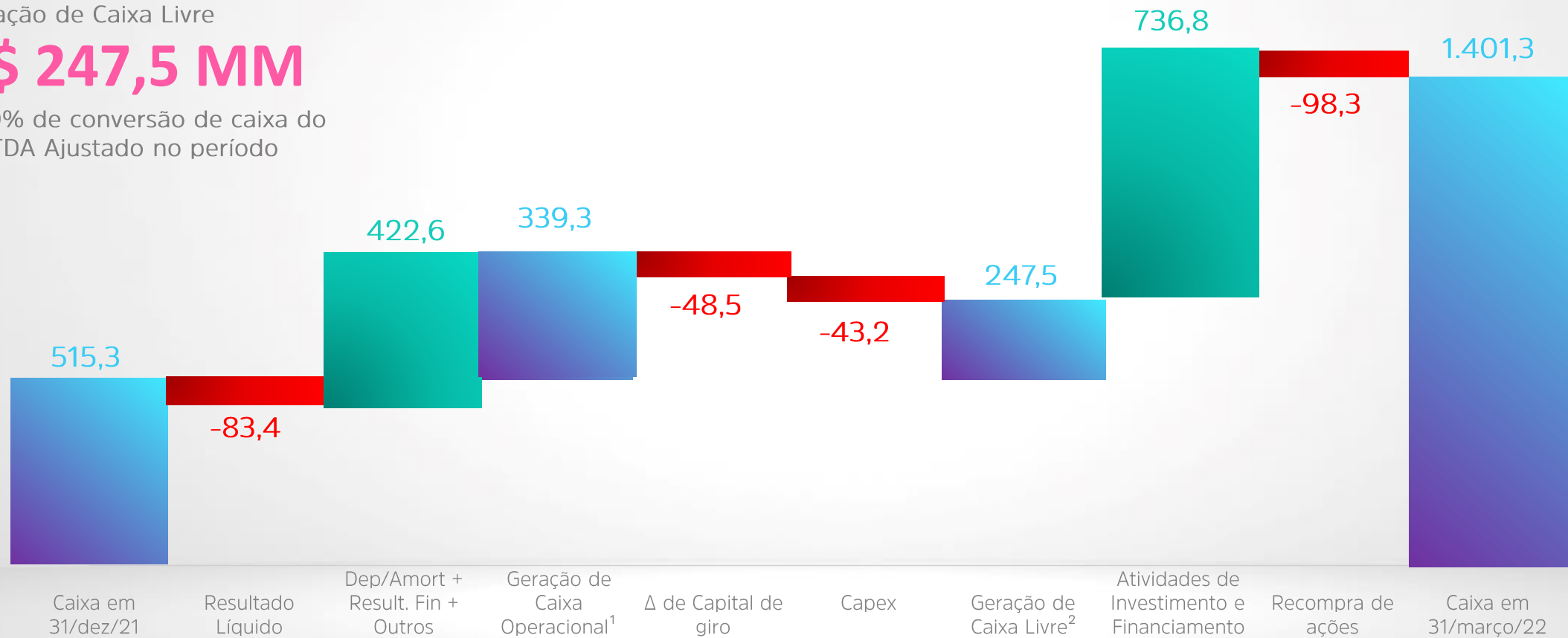
# Fluxo de caixa 1T22

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

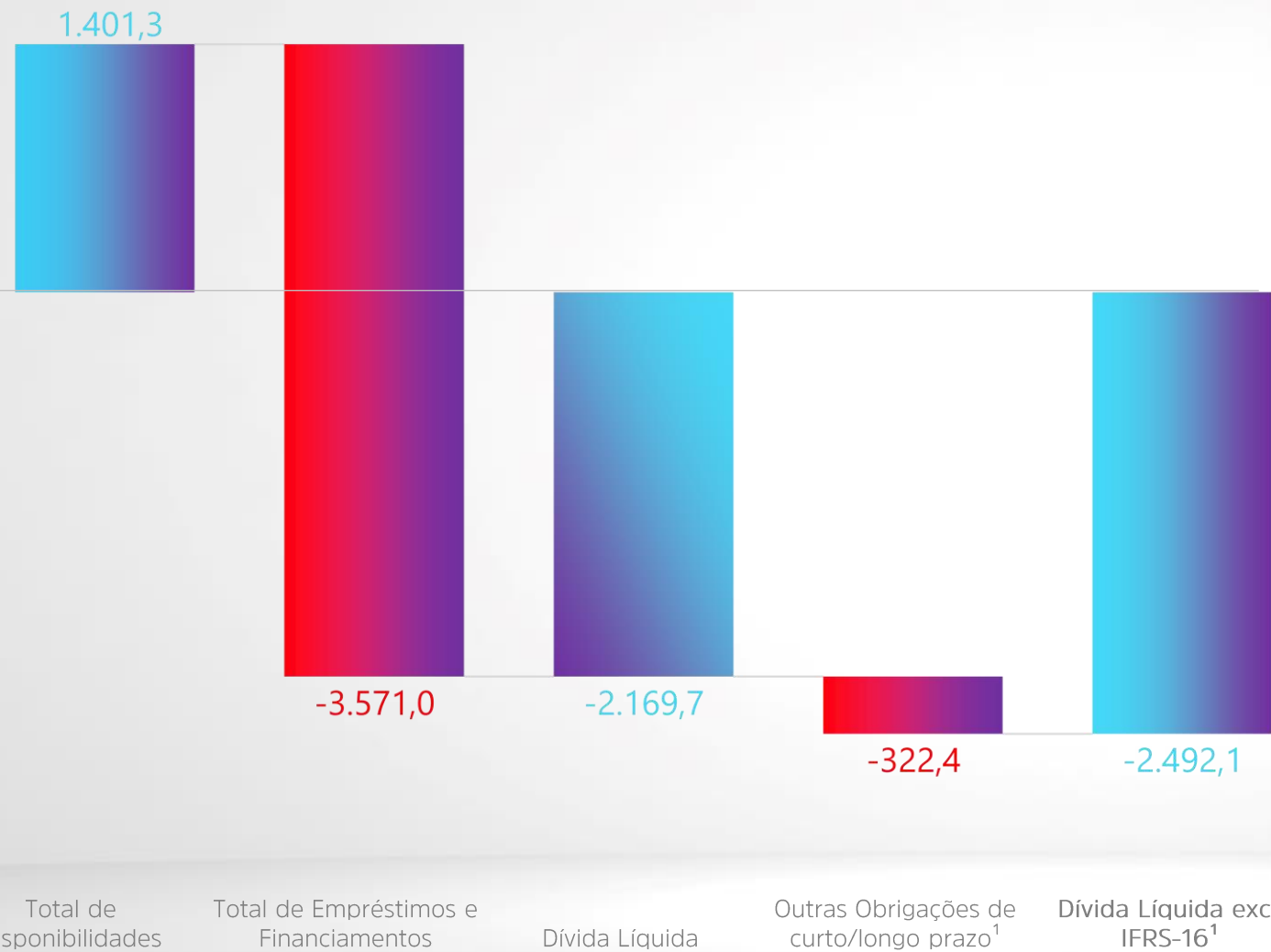
73,0% de conversão de caixa do EBITDA Ajustado no período



¹Geração de Caixa Operacional = Resultado Líquido + Depreciação & Outros Itens não Caixa  
² Geração 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.

<sup>1</sup>Excluindo R\$62,4 milhões do earn outs e bolsas Proies.



ănima  
EDUCAÇÃO