

1T23

Ânima Apresentação de Resultados

Maio 2023





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 1T23: EBITDA Ajustado ex-IFRS16 cresce 12% e atinge R\$ 280 milhões, margem avança 1,5pp

Captação

105 mil
+13%

Receita Líquida

R\$ 954 mi
+6%

EBITDA Ajustado ex-IFRS16

R\$ 280 mi
+1,5pp de margem

Geração de Caixa Livre

R\$ 265 mi
+2,1pp de conversão
de EBITDA em caixa

Lucro Líquido Ajustado

R\$ 15 mi

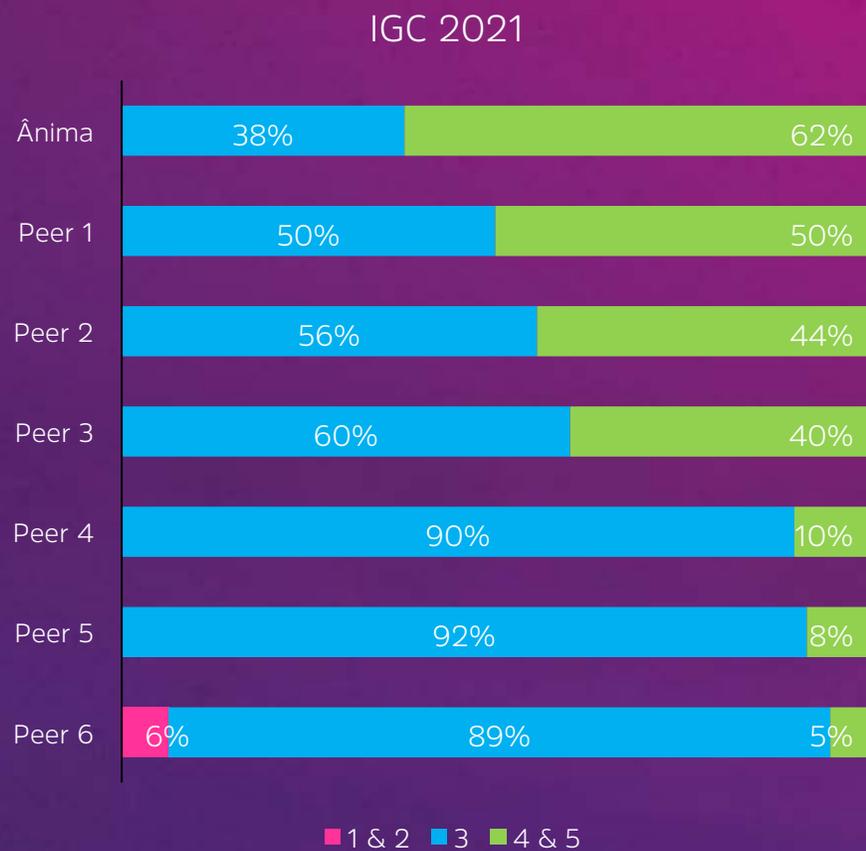
IGC Nota 4

62%

- › Captação cresce 13% e atinge patamar recorde da Companhia de mais de 105 mil alunos;
- › Ecossistema Ânima atinge mais de 400 mil alunos pela 1ª vez;
- › Ticket médio sobe em todos os segmentos, com destaque para Inspirali e Ensino Digital;
- › Redução da alavancagem para 3,9x em relação ao trimestre anterior (4,0x);
- › Liderança de qualidade no IGC entre empresas listadas, indicador mais relevante do MEC.



Qualidade: Liderança no IGC entre empresas listadas, indicador mais relevante do MEC



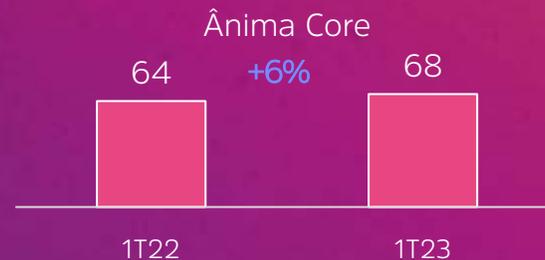
O IGC reflete a nota da Instituição de Ensino (IES) como um todo, e contempla notas do ENADE, IDD, corpo docente, questionário, CPC (nota do curso) e do stricto sensu (Mestrado e Doutorado);

Ânima foi a empresa listada com maior percentual de escolas com notas 4 e 5 (62%), com 23 das 37 IES avaliadas recebendo essa qualificação acima da média;

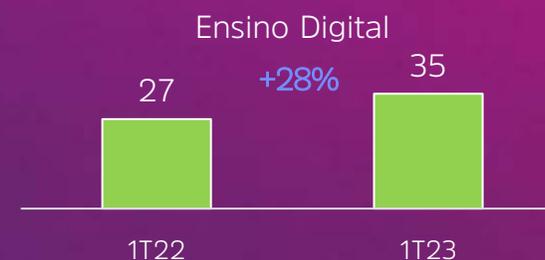
Resultado resiliente da Ânima (64% em 2019, 2020 não houve avaliação), considerando o desempenho relativo dos pares e que foi o ENADE da pandemia, impactando o desempenho dos alunos.



Captação 1T23: Cresce 13% e alcança patamar recorde da Companhia de mais de 105 mil alunos



Semipresencial foi destaque da captação com crescimento acelerado. Macro ainda desafiador demandou maiores investimentos em marketing e financiamentos.



Expansão da modalidade para algumas marcas integradas em sua região de influência, para continuar expansão de volume com ticket mais saudável.



Crescimento contratado e usual eficiência da utilização das vagas disponíveis. É mais relevante o acompanhamento da base total de alunos nesse segmento.



Ā Anima Core: Sinais de reversão de tendência na base de alunos e foco na redução de custos e despesas

Base e Ticket 1T23 vs. 1T22¹:

Base inicial -8%

Captação +6%

Evasão +1pp

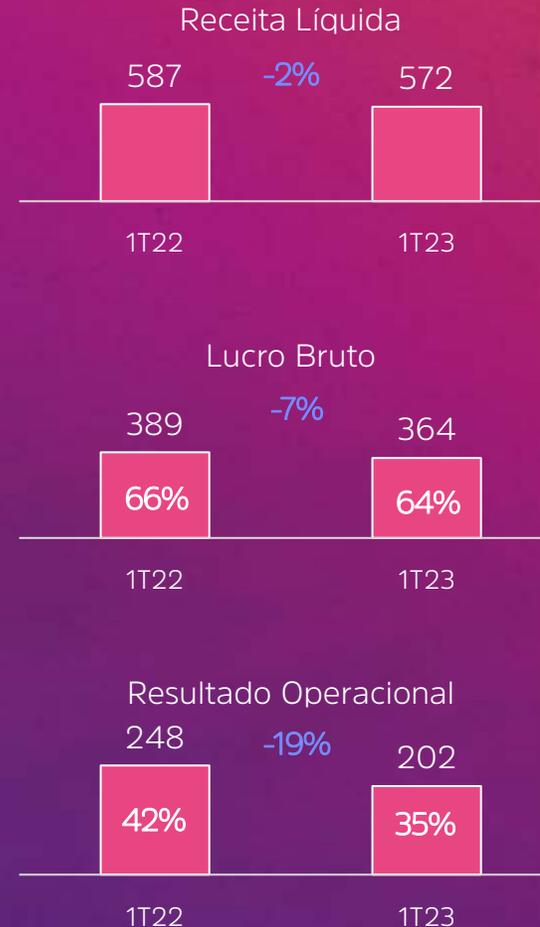
Base final -4%

Ticket +2%

Melhora na captação e evasão ameniza a queda da base final, sinais de reversão de tendência

Aumento de participação do semipresencial melhora volume e dilui o ticket

Desempenho Operacional:



Pontos a saber:

- Atrair e manter os alunos têm exigido maiores esforços e impactaram os resultados, principalmente com despesas de marketing;
- Base de comparação forte com dissídios que aconteceram no 1T23 e ainda não tinham ocorrido no 1T22;
- Melhora de aluguéis não reflete nos números IFRS, segmento é o mais beneficiado;
- Temos visão muito clara do plano adiante com foco na redução de custos e despesas

1) Somente Ensino Acadêmico: Graduação, pós-graduação stricto sensu e ensino básico e técnico.



Ensino Digital: Receita cresce 26% com continuidade da expansão de volume e recomposição do ticket

Base e Ticket 1T23 vs. 1T22¹:

Base inicial **+42%**

Captação **+28%**

Evasão **-3pp**

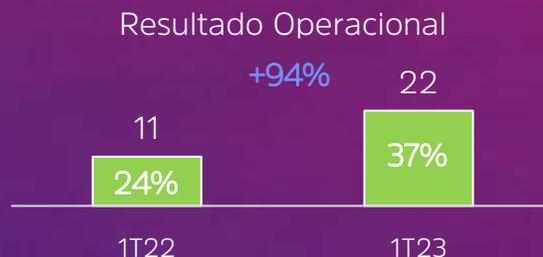
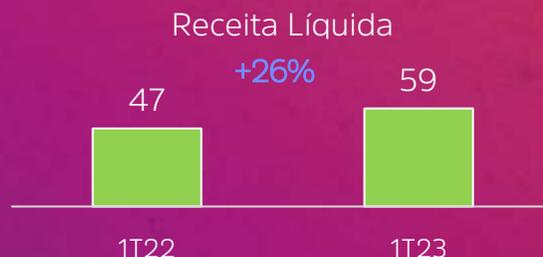
Base final **+34%**

Ticket **+9%**

Volume em forte expansão, mas evasão ainda é um grande desafio no mercado de EAD em geral

Expansão da modalidade para algumas marcas integradas em sua região de influência, para crescer com ticket mais saudável

Desempenho Operacional:



Pontos a saber:

- Reconhecimento de marca também faz diferença no EAD, com ótimo desempenho de volume e ticket nas regiões que temos esse diferencial;
- Expansão concentrada em Polos de terceiros aumentou o montante de repasses, receita incluindo repasses subiu 31%;
- Diluição dos custos fixos com crescimento de receita é o maior impulsionador do ganho de margem, ainda que algumas despesas variáveis como PDD e marketing podem ter oscilações entre trimestres.

1) Somente Ensino Acadêmico: Graduação.

ã Inspirali: Receita cresce 20% com aumento de volume e ticket tanto nas escolas médicas quanto no Lifelong Learning

Base e Ticket 1T23 vs. 1T22¹:

Base inicial **+9%**

Captação **+18%**

Evasão **+2pp**

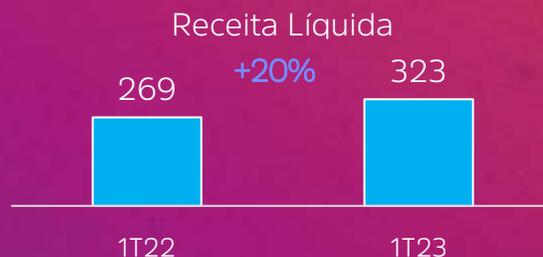
Base final **+11%**

Ticket **+8%**

Melhora na captação e evasão com crescimento contratado e usual eficiência da utilização das vagas disponíveis

Sólido fundamento da educação médica permite mais uma vez um aumento acima da inflação

Desempenho Operacional:



Pontos a saber:

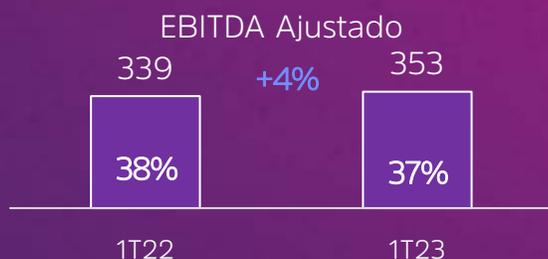
- Lifelong Learning também teve um desempenho expressivo, com crescimento de receita de 38%, com combinação de aumento de volume e ticket;
- Maturação esperada dos cursos, incluindo mais aulas práticas em parceiros conveniados impactam a margem bruta, junto com a questão do dissídio;
- Manutenção da alta lucratividade, com sólidos fundamentos da educação médica, que são potencializados pelas vantagens competitivas da Inspirali de qualidade, escala, marcas e localidades.

1) Somente Ensino Acadêmico: Graduação.



EBITDA Ajustado 1T23: Destaque para redução de alugueis e avanço de 1,5pp na margem ex-IFRS16

1T23 vs. 1T22:



Res. Operacional **-3,1pp** ←

Temos visão muito clara do plano adiante com foco na redução de custos e despesas

Desp. Corporativas **+2,4pp** ←

Compensaram parcialmente a margem operacional, ainda se beneficiando da reestruturação feita no final de 2022

EBITDA Ajustado **-0,7pp**

Alugueis **+2,2pp** ←

Destaque do trimestre, com menor pagamento de aluguel por iniciativas feitas no 1T23 e durante o ano passado.

EBITDA Ajustado ex-IFRS16 **+1,5pp**



Não Recorrentes: Consequência das multas de devolução de espaços físicos, mas com impacto no caixa amenizado

1T23:



Multas e pagamentos de aluguel **-R\$ 52 mi**

Verbas rescisórias e outros **-R\$ 4 mi**

Total Não Recorrentes¹ **-R\$ 56 mi**

Efeitos não caixa **+R\$ 34 mi**

Impacto caixa no 1T23 **-R\$ 22 mi**

Implementamos as melhoras de lucratividade necessárias sem ter o ônus do pagamento imediato da totalidade da multas, deixando o *payback* muito atrativo

1) Valor ex-IFRS16, no IFRS são R\$ 50 mi no 1T23.



Resultado Financeiro: Visibilidade de menor spread e dívida bruta já no curto prazo



Captação em dez/22:

Captação 4^a Debênture série 1
R\$ 600 mi²
CDI+1,65%

Captação 4^a Debênture série 2
R\$ 200 mi²
CDI+2,08%²

Captação líquida em Dez 2022
CDI+1,75%

Próximos vencimentos:

Vencimento 3^a Debênture série 1
R\$ 538 mi³
CDI+3,75%

Pagamento 3^a Debênture série 2
R\$ 65 mi³
CDI+4,75%

Total ponderado
R\$ 603 mi³
CDI+3,86%

→
-211 bps no spread
ou -R\$ 13 mi por ano de
pagamento de juros

1) Excluindo R\$ 97 mi no 1T22 devido a efeitos do pré pagamento de debênture.

2) Valor bruto, o valor líquido total das duas séries somadas foi de R\$ 771 mi. Taxa de CDI+2,08% considera Swap, taxa original de IPCA+8,05%.

3) Saldos em 31/03/2023.



CAPEX 1T23: Impacto das reformas nos campi para receber alunos de unidades devolvidas



Priorização de investimentos em transformação digital focados naqueles que possuem **melhor *payback***, visto agenda prioritária de desalavangem.

R\$ 4 mi não recorrentes para readequar os campi que receberam os alunos transferidos de unidades devolvidas.

Base de comparação do 1T22 está muito reduzida, com investimentos que foram postergados para o 2T22. No ano atual, possivelmente teremos uma **restrição maior de desembolsos** nos próximos trimestres.



Endividamento 1T23: Redução da alavancagem para 3,9x em relação ao trimestre anterior (4,0x)

Variações 1T23 vs. 4T22:

Caixa inicial: R\$ 1.476,6 mi

Geração de caixa livre: +R\$ 264,8 mi

Pagamento aluguel e multas: -R\$ 89,9 mi

Pagamento de dívida e juros: -R\$ 305,1 mi

Investimentos e tesouraria: -R\$ 20,1 mi

Caixa final: R\$ 1.326,3 mi

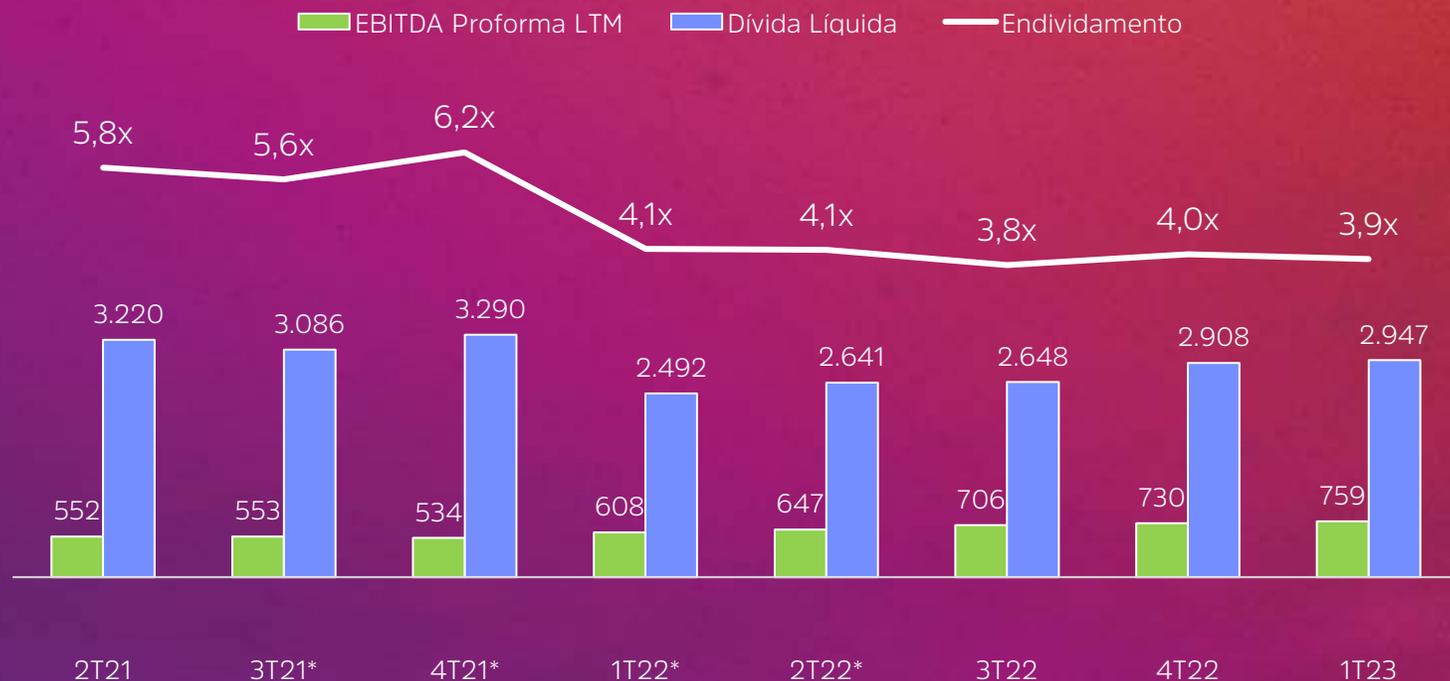
Varição de caixa: -R\$ 150,3 mi

Varição de empréstimos¹: -R\$ 114,3 mi

Varição de outras obrigações²: +R\$ 2,5 mi

Varição de dívida líquida: +R\$ 38,6 mi

Evolução Endividamento - Normalizado



Leve redução de alavancagem, resultado do aumento tanto de dívida líquida quanto de EBITDA.

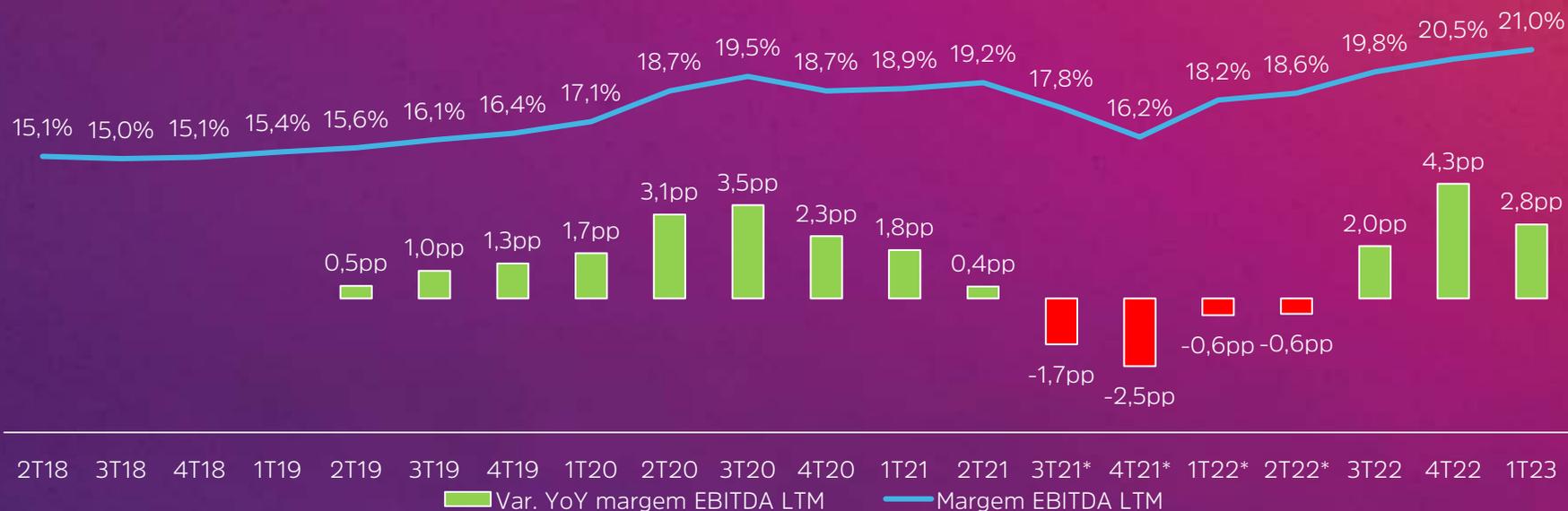
1) Incluindo derivativos.

2) Excluindo PROIES (R\$ 86,0 mi) e opção de compra IBCMED (R\$ 91,2 mi), sem efeito caixa.



Considerações finais: EBITDA LTM ex-IFRS16 recorde de 21%, mas sabemos que ainda temos muito a fazer

Evolução Margem EBITDA Ajustada LTM ex. IFRS16 - Normalizada



Após queda de margem a partir da 3T21 por efeito mix da consolidação da aquisição transformacional com margem mais baixa.

Com extração das sinergias, desde o 3T22 já temos margens maiores do que antes da aquisição, com destaques para a redução dos pagamentos de aluguel.

Celebramos a margem recorde que comprova que muito já foi feito, mas sabemos que ainda temos muito a fazer e temos a visão clara do plano adiante com foco na redução de custos e despesas.

*Normalização: excluindo-se as reversões de provisões não-caixa do 3T21, no valor de R\$ 118,7 mi.

ã

ãnima
EDUCAÇÃO

Obrigado!

