

2T  
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 1S21



Base de Alunos

**320 mil**

**+178,5%**



Ticket Médio Orgânico\*

**R\$992**

**+4,6%**



Receita Líquida

**R\$1.002 mi**

**+44,2%**

EBITDA Ajustado

**R\$316 mi**

**+50,3%**

Lucro Líquido Ajustado

**R\$75 mi**

**+31,7%**

Geração de Caixa Livre

**R\$244 mi**

**77,4% do  
EBITDA  
Ajustado**

Margem EBITDA Ajustado

**31,5%**

**+1,3pp**

Margem Líquida Ajustada

**7,5%**

**-0,7pp**

➤ Integração das instituições oriundas da Laureate Brasil (junho/21);

➤ Inspirali ganhando cada vez mais relevância:  
**9.985** alunos matriculados e **1.617** vagas;

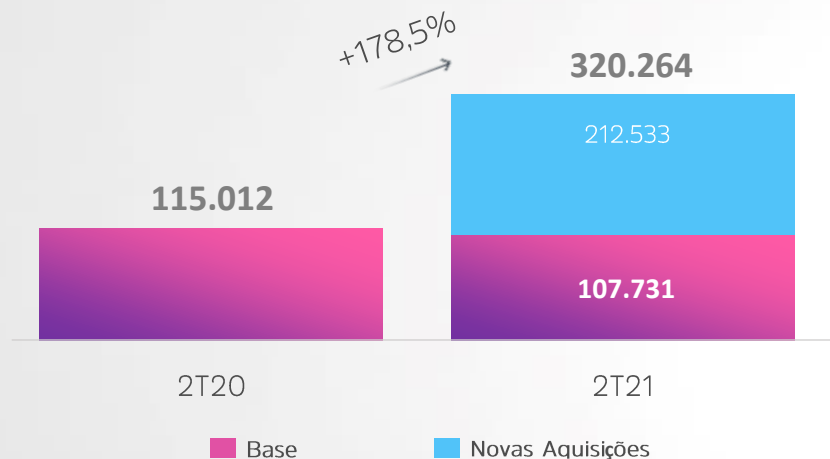
➤ Retorno às aulas presenciais em Formato de Rotação por Estações;

➤ Sólida evolução dos resultados da Unisul.

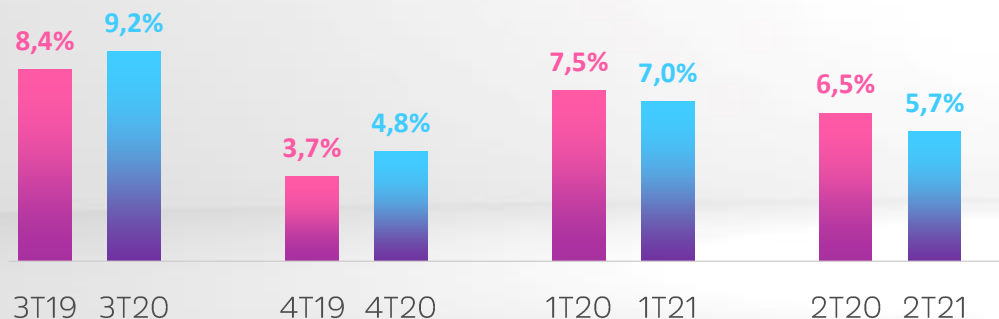


# Base de alunos Ensino Acadêmico

## Base de Alunos



## Evasão da Graduação



Nota: a Evasão não considera ativos em integração em junho de 2021

Graduação +  
Mestrado e Doutorado

**+128,0%**

EAD + Ensino  
Básico e Técnico

**+58,7 mil alunos**

Total Ensino Acadêmico

**+178,5%**

Evasão da Graduação

**-0,8pp a/a**

Cresce com as aquisições de 2020 e 2021. A relevância das unidades em integração de junho/21 fica ainda mais evidente na base de alunos da Inspirali, que registrou um crescimento de 365,5% de alunos em cursos de Medicina.

Resultado da consolidação das unidades em integração de junho/21, que registraram, ao fim do trimestre, uma base de 58,7 mil alunos. Representa uma oportunidade de fortalecermos a oferta de cursos dentro da proposta híbrida flexível.

Resultado das aquisições realizadas em 2020 e 2021, especialmente pelas instituições em integração a partir de junho/2021

Eficiência da equipe de retenção + ferramentas de gestão reforçando resiliência do modelo acadêmico híbrido

# Ticket médio

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

Mudança de *mindset*, ferramentas tecnológicas com visão granular e portfólio qualificado reforçam o posicionamento de qualidade superior de nossas marcas

Ticket Médio Orgânico  
1S21

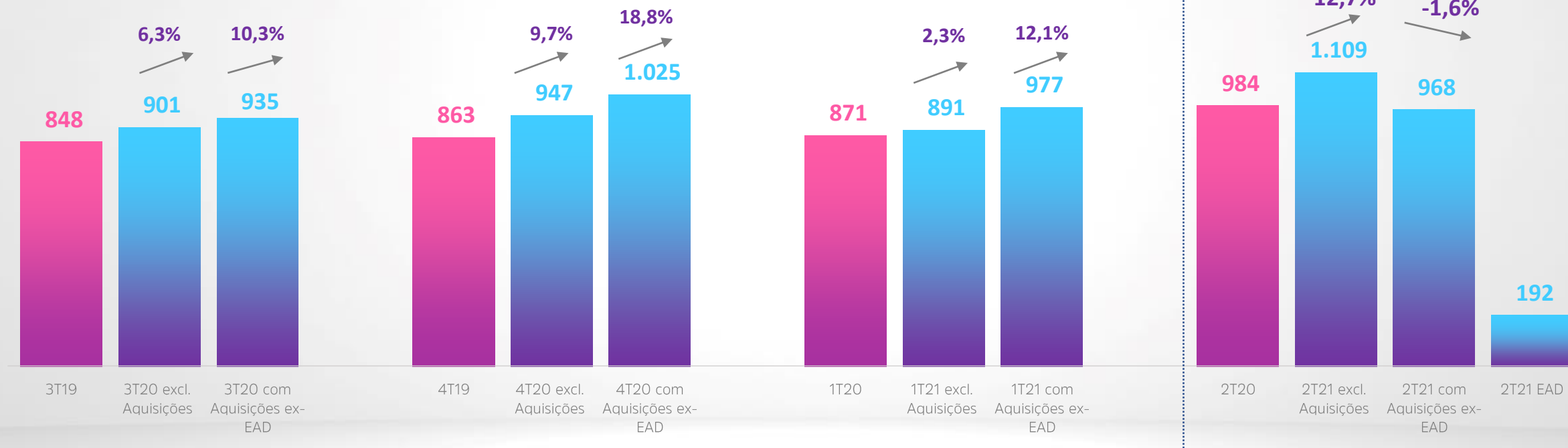
**R\$ 992**

Ensino Acadêmico  
Orgânico 2T21

**+12,7%**

Com Aquisições  
ex. EAD 2T21

**-1,6%**



# Financiamento Estudantil

A integração de junho/2021 diminui a nossa exposição ao FIES ao mesmo tempo que gera oportunidades para expansão de carteira para o Pravaler

FIES % Captação

3,2%

Pravaler % Captação

4,7%

FIES % base

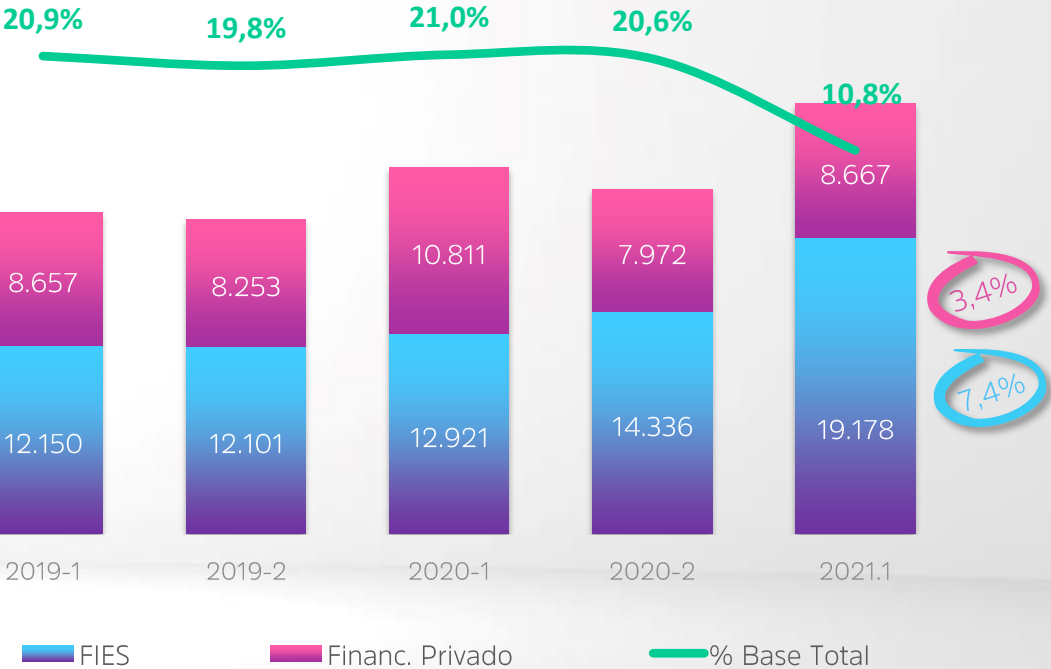
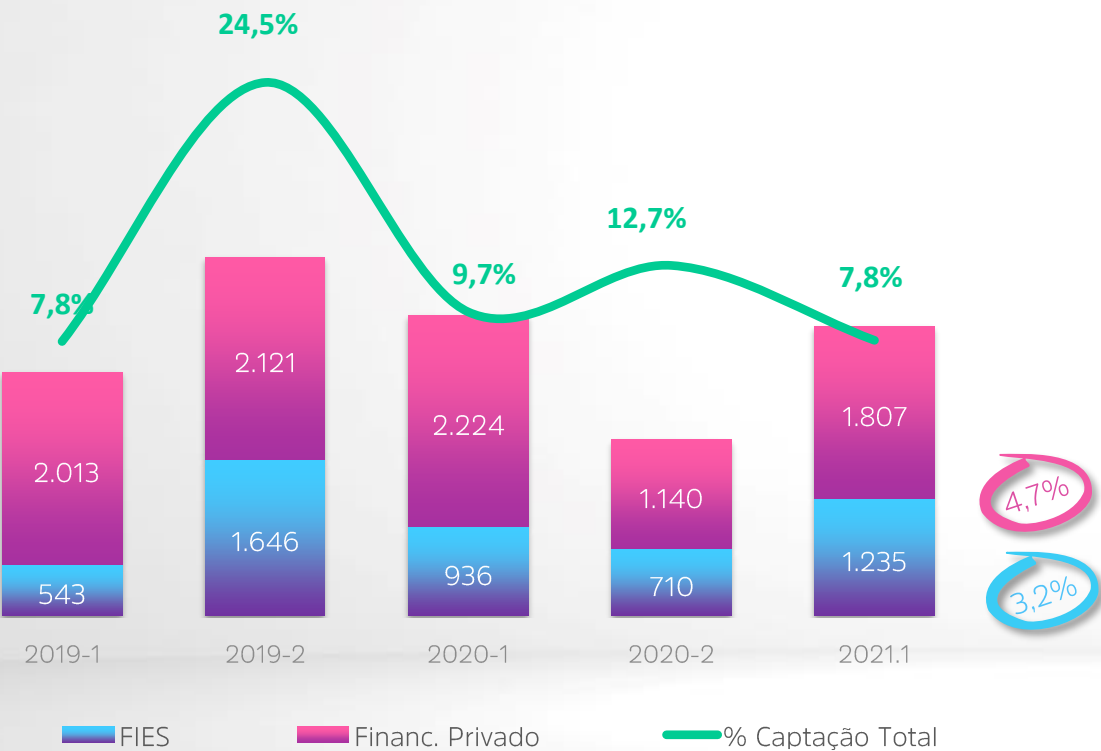
7,4%

Pravaler % base

3,4%

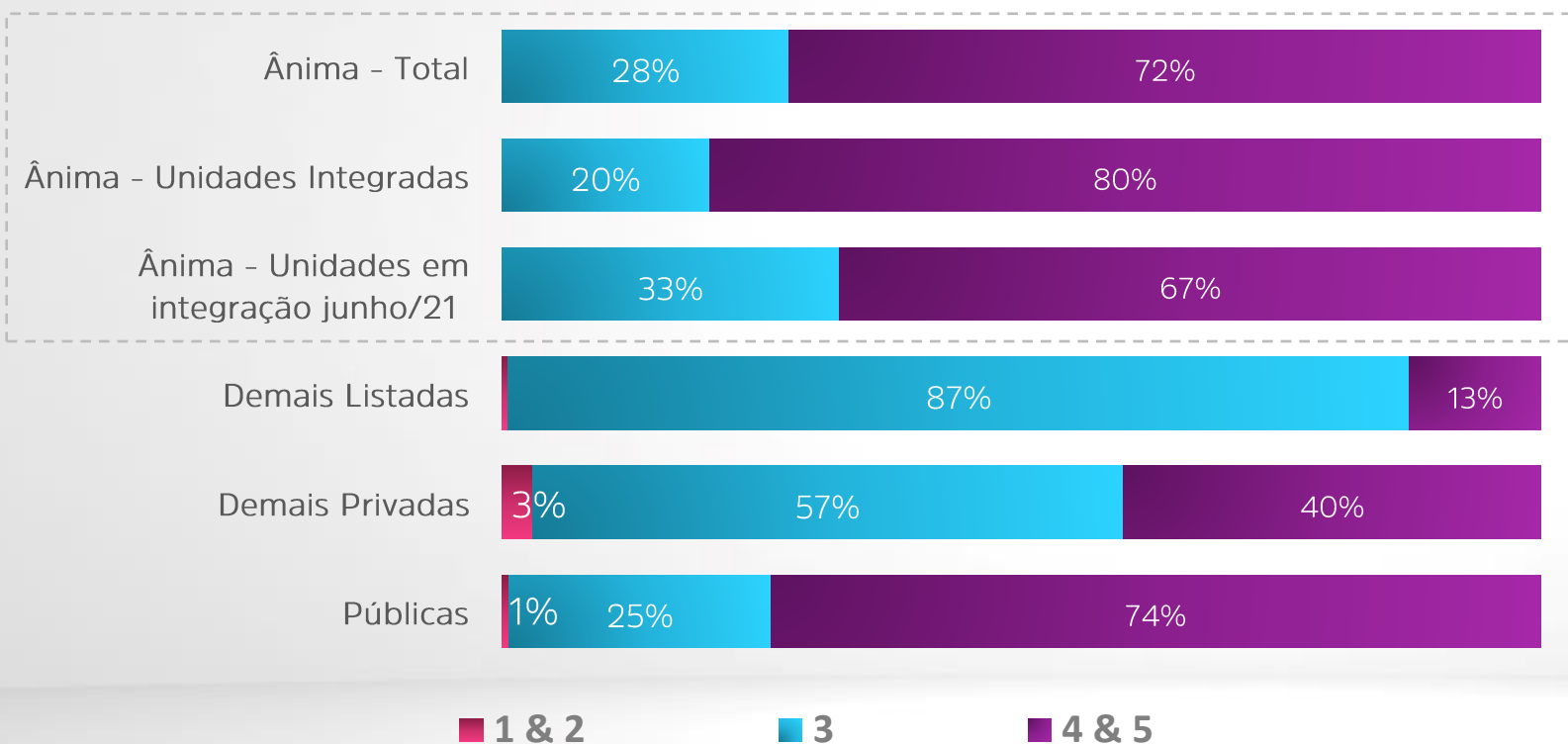
Financiamento Estudantil  
Captação Total

Financiamento Estudantil  
Base de Alunos



# Qualidade Acadêmica

## IGC: Percentual de matrículas por faixas IGC 2019



Em abril/21 o INEP/MEC publicou os resultados do IGC (Índice Geral de Cursos) do ano de 2019, que consiste na média ponderada, pelo número de matrículas, entre o CPC (de cursos de graduação) e a nota CAPES (de cursos *stricto sensu*).

Em junho/21, passamos a consolidar 9 tradicionais instituições, que também contam com indicadores superiores ao mercado, mas com oportunidade de evolução, em linha com as marcas já integradas.

Mesmo considerando a oportunidade das novas marcas, seguimos com um total de alunos matriculados em IES com notas 4 e 5, superior aos demais grupos listados e privados, resultado de nosso posicionamento diferenciado.

<sup>1</sup> Demais Listadas inclui Cognia, Ser, YDUQS e Cruzeiro do Sul (INEP 2019)





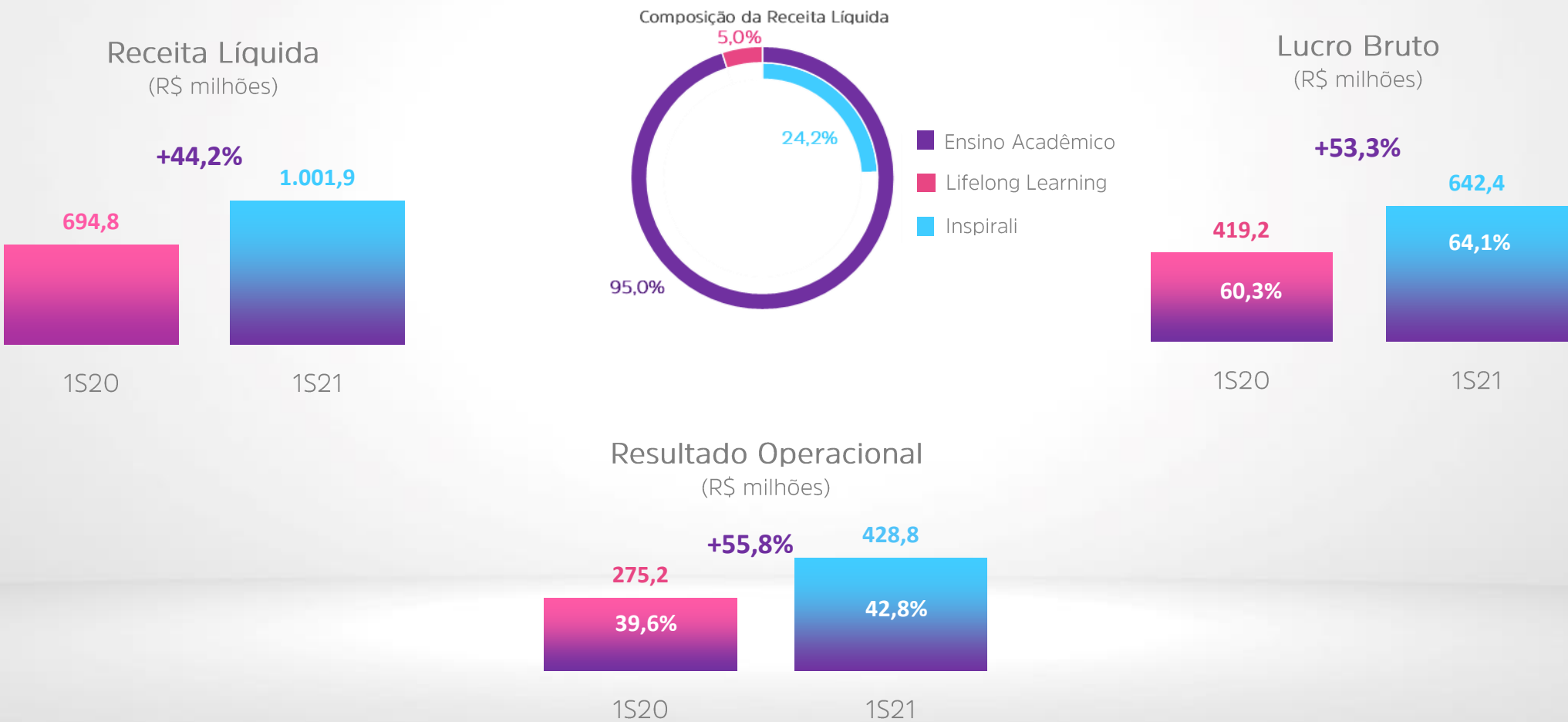
**Desempenho  
Financeiro**

**ânima**



# Resultado Consolidado

Integração das aquisições gera impactos positivos à receita líquida aliados aos ganhos de eficiência do E2A e controle de custos



# Nova Visão

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



# ănima

Consolidado



Ensino Acadêmico



Lifelong Learning

Base

una

unibh

sãojudas

unisociesc

Aquisições

ages

faseh

unisul

Anhembi Morumbi

UP Universidade Potiguar

FADERGS CENTRO UNIVERSITÁRIO

UNIFG

unicuritiba

UNIFG

FACULDADES MILTON CAMPOS CEFOS

UNIFACS

UniRitter

IBMR Centro Universitário IBMR

FPB

hsm

Pós-graduação Lato sensu

EBRADI

hsm

BSF Business School São Paulo Universidade Anhembi Morumbi

CEDEPE Business School

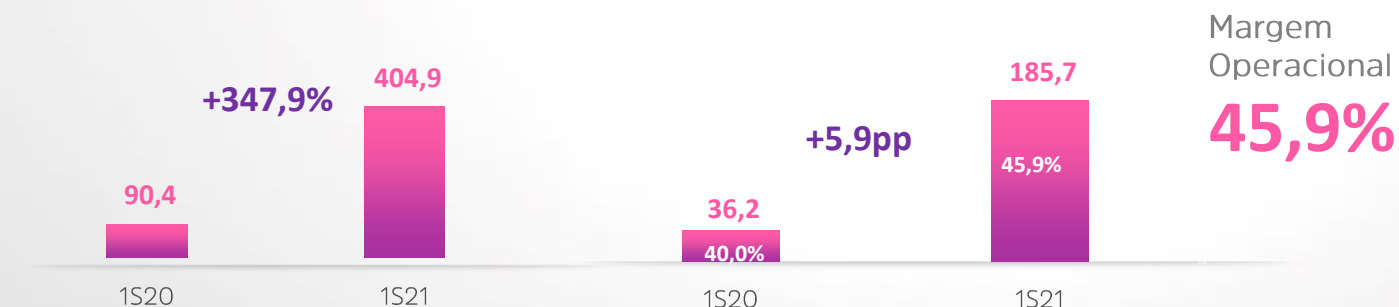
# Segmento Ensino Acadêmico

Base



Crescimento de margens vs. 1S20: +5,5pp (margem bruta) e + 1,4pp (margem operacional) pelos ganhos do E2A e do intenso uso de tecnologia. Receita impactada pela menor base de alunos em função da pandemia

Aquisições



Crescimento expressivo na receita líquida pelo amadurecimento das aquisições recentes, com especial impacto da consolidação da Unisul e unidades em integração junho/21. Margem Operacional superior do bloco em virtude dos ganhos de sinergia alcançados, majoritariamente em despesas gerais e administrativas, com destaque para performance da Unisul.



# Inspirali Vertical de Medicina

Expressivo crescimento da base de alunos alavancada por aquisições realizadas nos últimos 2 anos  
Cursos de medicina já representam 24,2% da Receita Líquida do Ensino e ainda estão em amadurecimento

Base de Alunos

**+365%**

vs 2T20

CAGR Orgânico

**+19%**

Em 3 anos

CAGR Org + Aquisições

**+129%**

Em 3 anos

Receita Líquida

**R\$242,2mi**

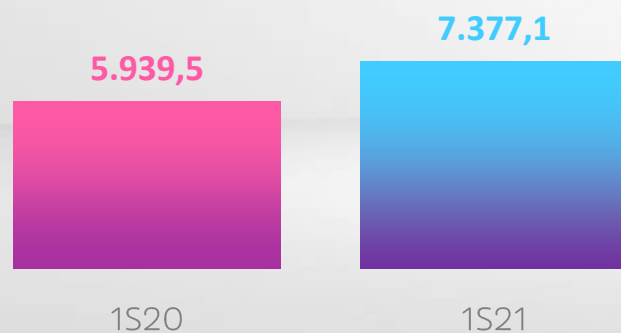
Lucro Bruto\*

**R\$182,0mi**

Resultado Operacional

**R\$161,4mi**

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

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

Base de alunos resiliente e em forte crescimento: 10,0 mil alunos e 1.617 vagas autorizadas no 2T21

Amadurecimento das vagas orgânicas + expansão de vagas nos ativos que já tínhamos + aquisições acertadas desde 2019

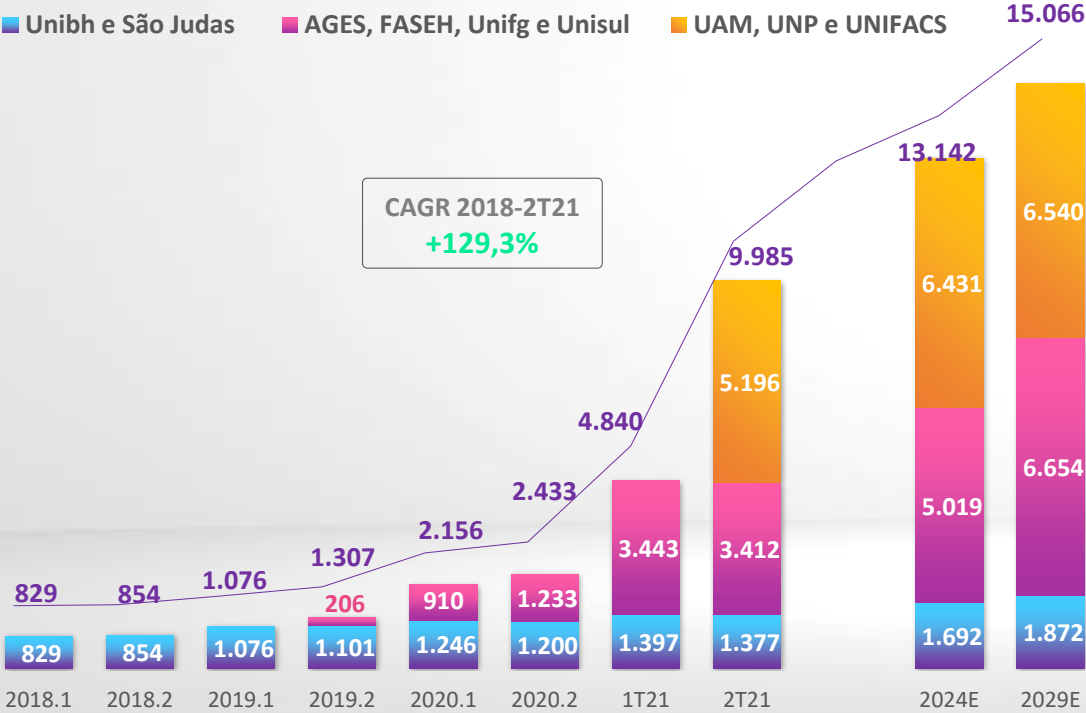
Presença nas principais capitais e centros urbanos do Brasil: São Paulo, Piracicaba, Belo Horizonte, Salvador, Florianópolis, Natal, São José do Campos, Tubarão e Cubatão

\*No lucro bruto estão alocados custos com pessoal acadêmico e de apoio, serviços de terceiros, aluguel e ocupação, manutenção e deslocamento. O resultado operacional considera despesas com pessoal administrativo, serviços de terceiros, aluguel, ocupação e manutenção, além de despesas comerciais, provisões e impostos e taxas.

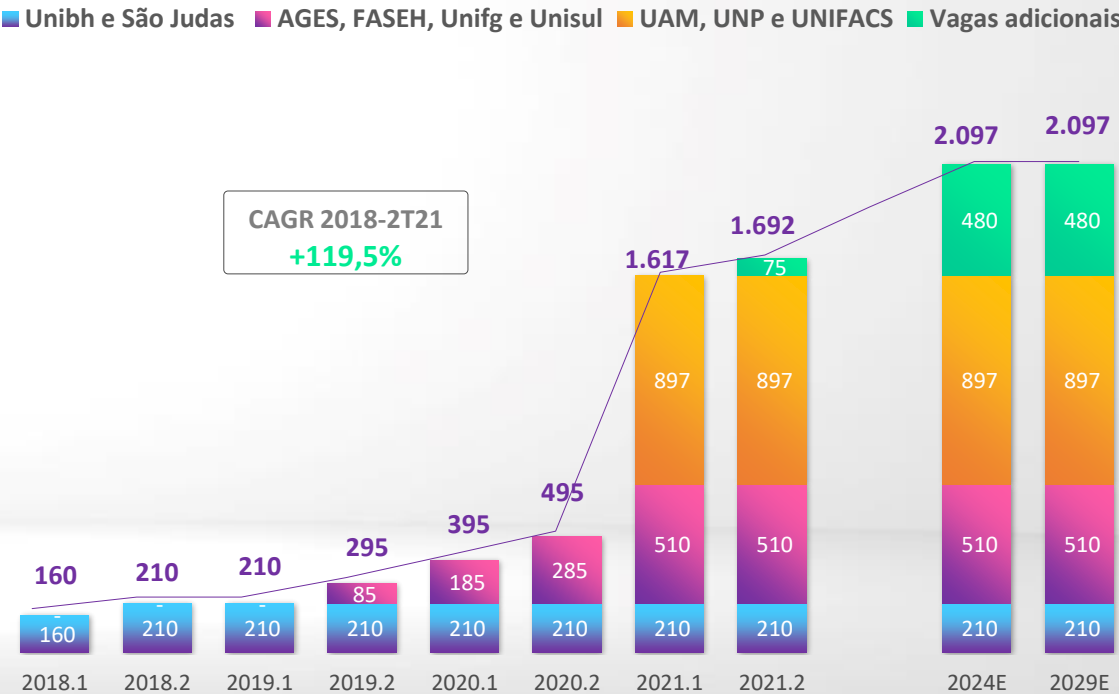
# Inspirali Vertical de Medicina

## Potencial na Maturidade

### Base de Alunos



### Vagas



# Segmento Lifelong Learning

ã

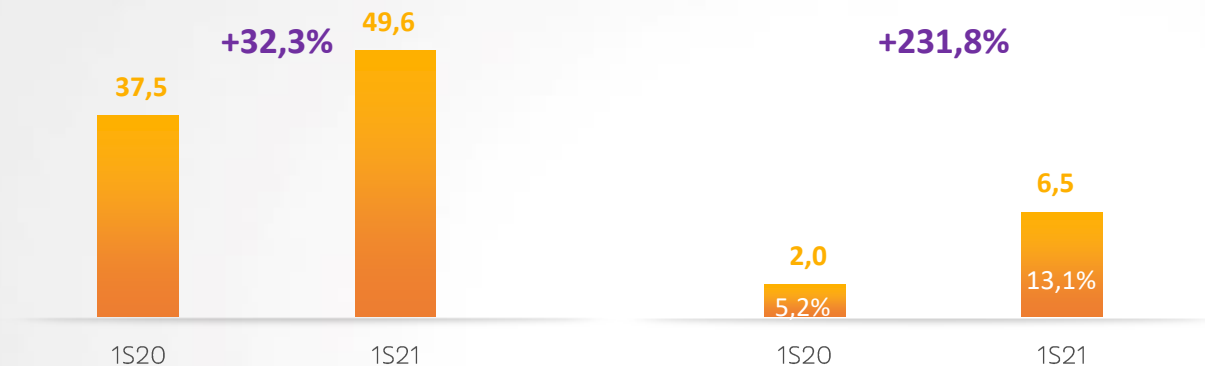
Receita Líquida

Resultado Operacional

Margem Operacional

13,1%

Lifelong Learning

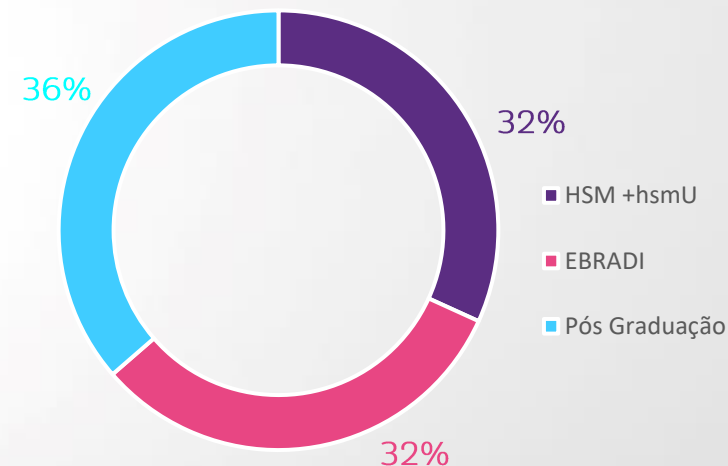


## Destaques 2T21

Evolução da receita e ganhos de margem, principalmente relacionado a:

- Maior representatividade da Pós-graduação *lato sensu*, advindo do acréscimo das unidades em integração junho/21 digital e presencial;
- HSM com retomada dos cursos de educação corporativa aliados com a maior aceitabilidade de cursos digitais e readequação da estrutura geral de despesas.

Receita Líquida - Lifelong Learning

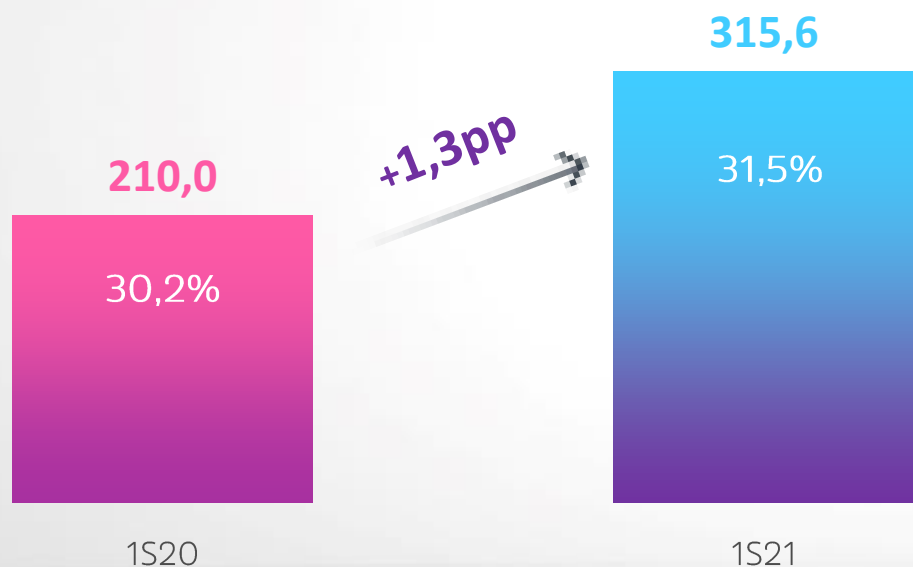




# EBITDA Ajustado

(em R\$ milhões)

+50,3%



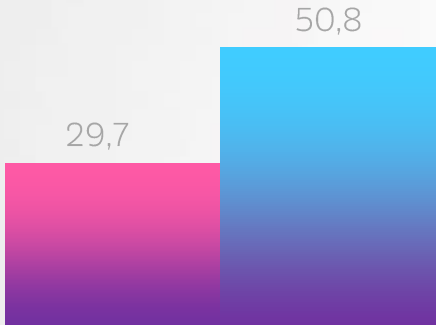
A magnitude do resultado do EBITDA Ajustado no semestre reforça o impacto positivo da nossa estratégia de **aquisições** realizadas desde 2019, com foco especial em instituições de qualidade com forte presença no ensino de saúde, e a **resiliência de nossos modelos acadêmico e operacional** que nos permitem atravessar esse período de pandemia com resultados fortes, crescentes e sustentáveis.

# CAPEX

Investimento em tecnologia tem viabilizado a aceleração de diversos pilares da transformação digital gerando as bases para ganhos de escala, melhoria na prestação de serviços e suporte para as integrações

-1,6pp vs. 1S20

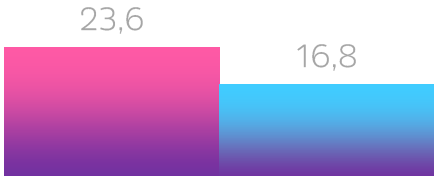
(em R\$ milhões)



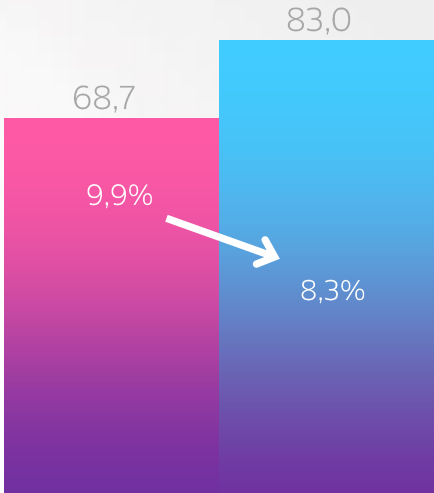
Sistemas e Tecnologia



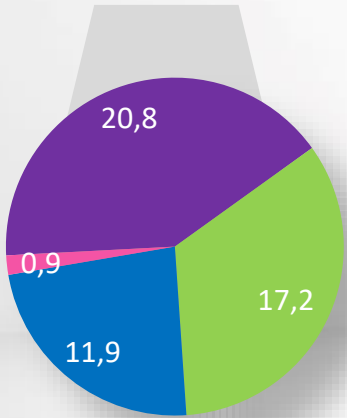
Móveis e Equipamentos



Obras e benfeitorias



Total Investimento



- 1S20 ■ 1S21
- Evolução digital<sup>1</sup>
- Conteúdo
- Criação de escala<sup>2</sup>
- Intangível

1) Desenvolvimento de software; 2) Segurança da informação, projetos de integração e implementação de sistemas.

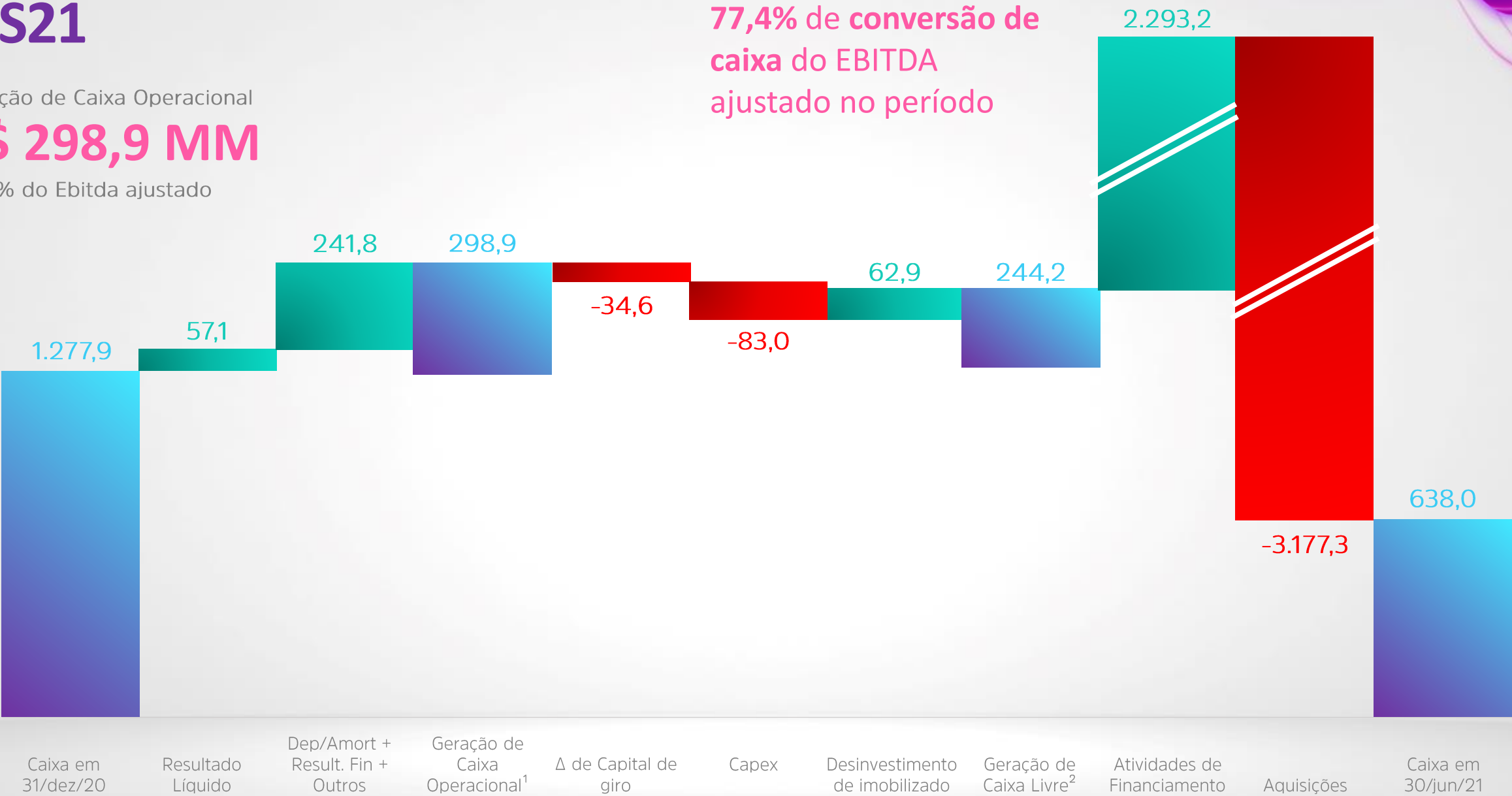
# Fluxo de caixa 1S21

Geração de Caixa Operacional

R\$ 298,9 MM

94,7% do Ebitda ajustado

77,4% de conversão de caixa do EBITDA ajustado no período

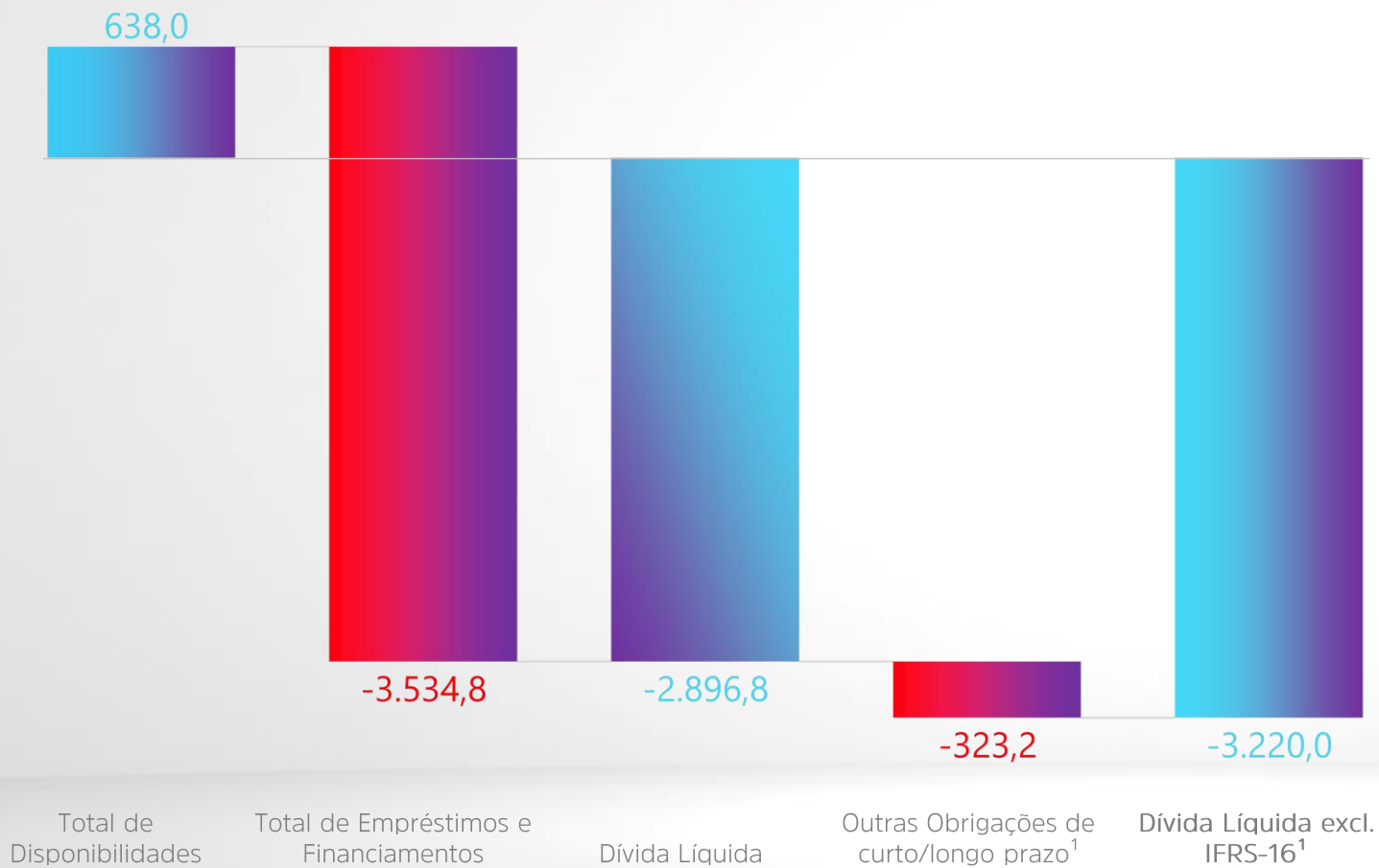


¹Geração de Caixa Operacional = Resultado Líquido + Depreciação & Outros Itens não Caixa

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



# Caixa e Endividamento (acumulado)



- Tivemos, nesse 2T21, emissão de debêntures não conversíveis em ações, para **captação de R\$2,5 bilhões**, cujos recursos foram usados para pagamento dos ativos do grupo Laureate.
- Excluindo o efeito do IFRS-16, conforme previsto nos contratos das nossas dívidas, encerramos o trimestre com uma **dívida líquida ajustada de R\$3.220,0 milhões**;
- Alavancagem *proforma* do período de **4,6x**;
- Continuamos atentos e comprometidos com a priorização da nossa agenda de **desalavancagem**, seja pela evolução de nossas margens operacionais, seja pelos desinvestimentos em curso.

<sup>1</sup>Excluindo R\$216,5 milhões do earn outs e bolsas Proies.



ănima  
EDUCAÇÃO