

1T  
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.

# Destaques 1T21

ã



Base de Alunos

**135,6 mil**

**+11,3%**



Ticket Médio

**R\$977**

**+12,1%**



Receita Líquida

**R\$416 mi**

**+22,8%**

EBITDA Ajustado

**R\$146,5 mi**

**+23,8%**

Lucro Líquido Ajustado

**R\$56 mi**

**+28,5%**

Geração de Caixa Livre

**R\$97,1 mi**

**66,3% do**

**Ebitda**

**Ajustado**

Margem EBITDA Ajustado

**35,2%**

**+0,3pp**

Margem Líquida Ajustada

**13,5%**

**+0,6pp**



# 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



Lifelong Learning



Graduação

Mestrado e  
Doutorado

EAD

Ensino Básico e  
Técnico

**EBRADI**

**hsm**<sup>U</sup>

Pós-graduação  
Lato sensu

**hsm**

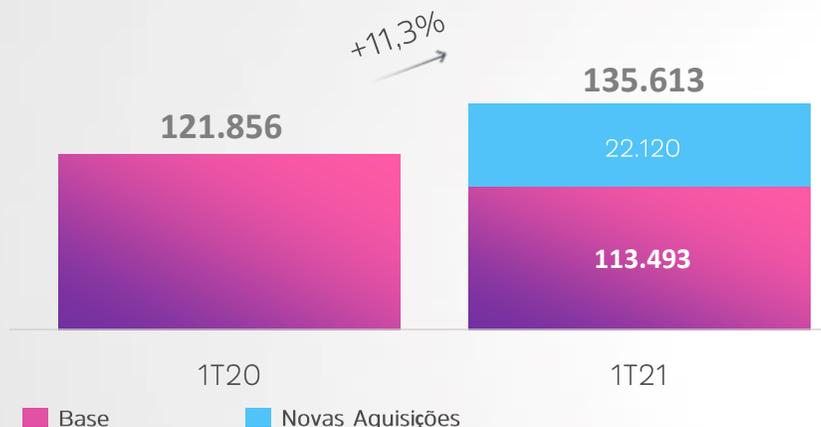


Laureate  
a partir do 2T21



# Base de alunos Ensino Acadêmico

## Base de Alunos



## Evasão da Graduação



Graduação +  
Mestrado e Doutorado

**+8,6%**

Acertada estratégia de aquisições em 2020 (Faseh, UniFG e Unisul), centrais para crescimento da base de alunos, inclusive da Inspirali

EAD + Ensino  
Básico e Técnico

**+229,3%**

Crescimento significativo do EAD com integração da Unisul. **Próximos passos:** integração gradual ao modelo digital dentro do E2A. Laureate vem somar, devendo alavancar base de alunos e fortalecer cursos digitais dentro da proposta híbrida flexível

Total Ensino Acadêmico

**+11,3%**

Aquisições mais que compensaram pressão no Bloco Base

Evasão da Graduação

**-0,5pp** a/a

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

# Ticket médio

## Evolução contínua como driver estratégico

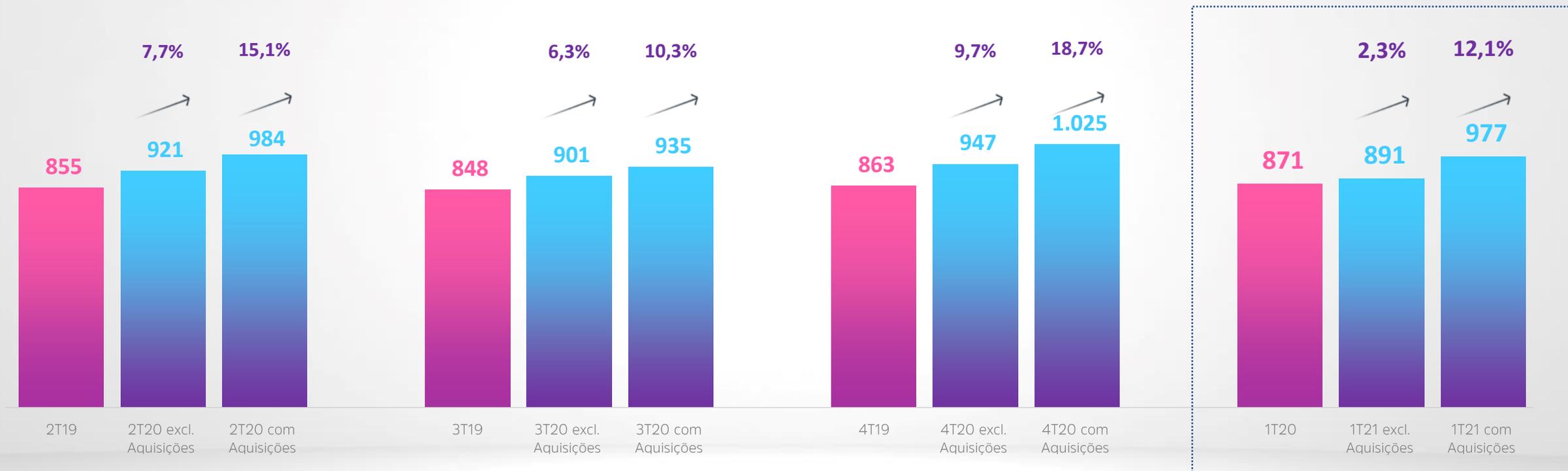
Ferramentas tecnológicas, projetos e iniciativas internas somadas ao acerto nas aquisições, reforçando o posicionamento de qualidade superior de nossas marcas

Ensino Acadêmico

**+12,1%**

Unidades Orgânicas

**+2,3%**

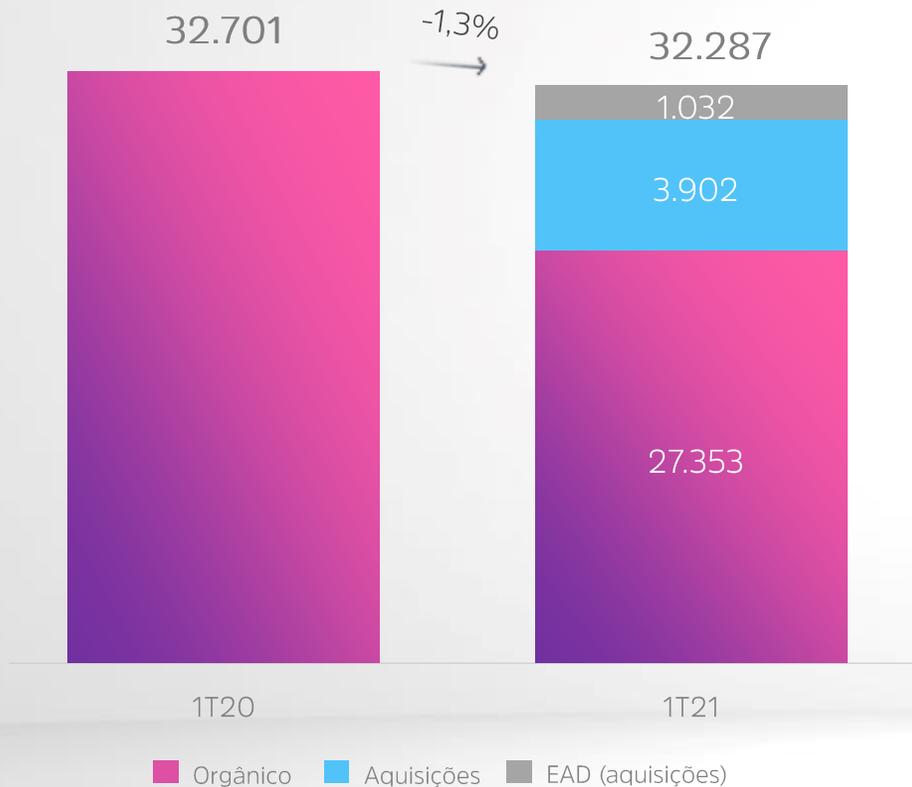


# Captação

ã

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

Captação finalizada em 30/04/2021



**Resultado da captação**, em um momento de crise econômica, nos fortalece como proposta efetivamente diferenciada de **educação superior de qualidade**

# Financiamento Estudantil

Continuamos observando uma redução da representatividade das alternativas de financiamento estudantil

FIES % Captação

**2,4%**

Pravaler % Captação

**5,6%**

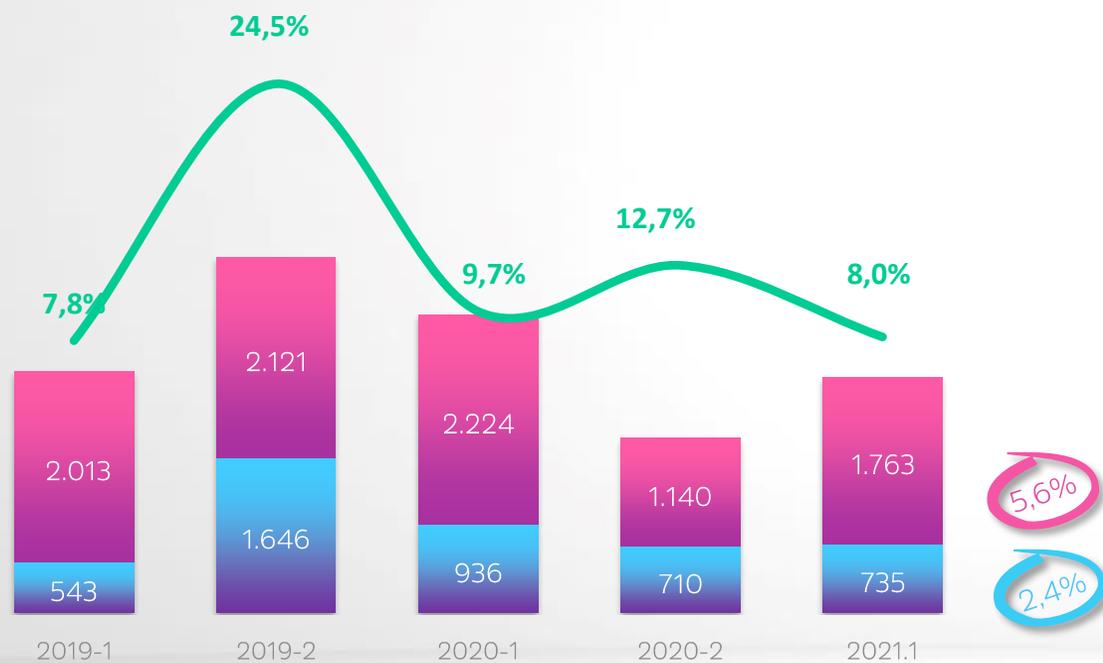
FIES % base

**9,5%**

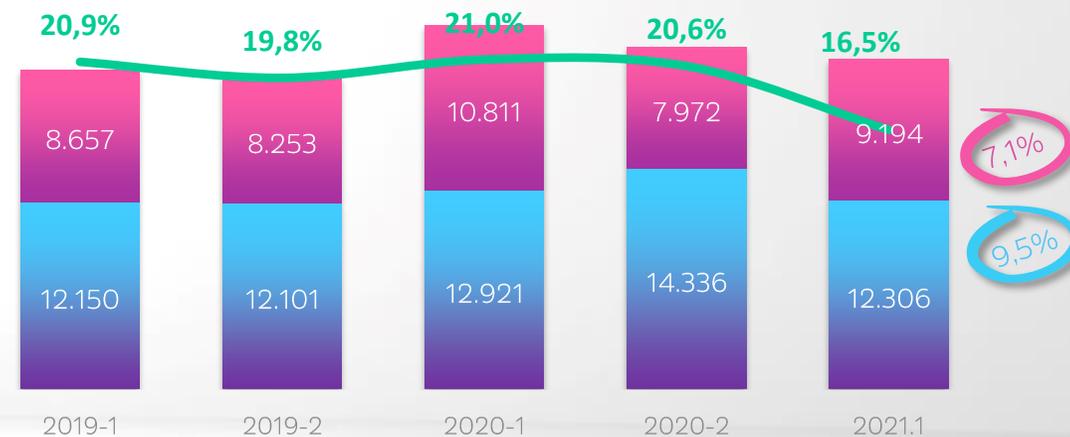
Pravaler % base

**7,1%**

Financiamento Estudantil  
Captação Total



Financiamento Estudantil  
Base de Alunos

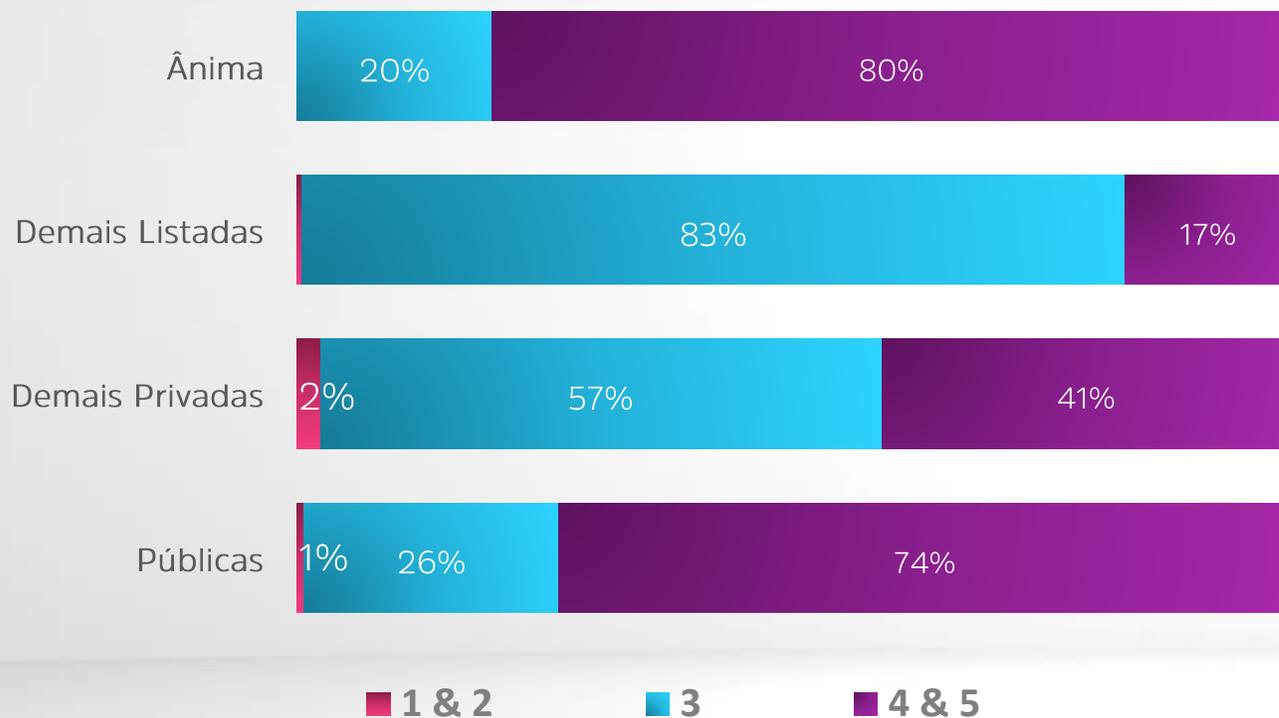


FIES      Financ. Privado      % Captação Total

FIES      Financ. Privado      % Base Total

# Qualidade Acadêmica

IGC: Percentual de matrículas por faixas IGC 2019



Em abril/2021 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*).

**80%** dos nossos alunos estão matriculados em instituições classificadas com notas 4 e 5.

Resultado do que defendemos como premissa desde a nossa fundação: projeto de educação sustentável no longo prazo depende de uma proposta de qualidade.

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

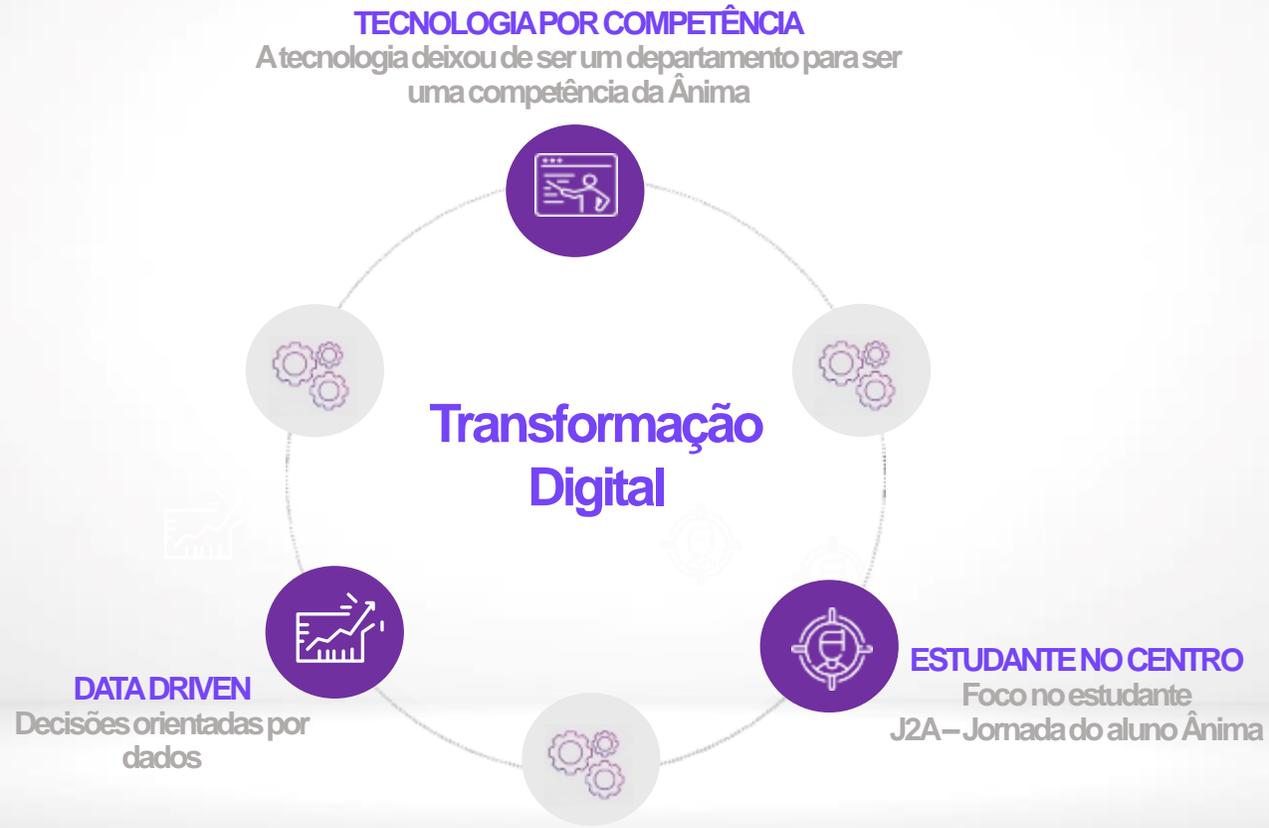
# Transformação Digital

ãnima



# Transformação Digital

Escolhemos 3 pilares centrais de sustentação da nossa estratégia digital



# Transformação Digital

Nossa estratégia tem papel preponderante em nossos resultados e cria as bases para nosso crescimento futuro



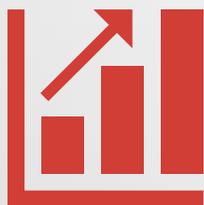
## Gestão de Ticket

Diversas visões para gestão diária do ticket médio, utilizadas para apoiar as estratégias de captação e concessão de bolsas.



## Engajamento do Estudante

É o termômetro que nos permite acompanhar o engajamento de alunos e alunas com o ambiente de aprendizagem digital.



## Modelo de Propensão ao Consumo

Calcula propensão de um candidato a contratar um curso em uma de nossas escolas. Leva em consideração dados demográficos e comportamentais dos alunos.



## Modelo Preditivo de Evasão

Calcula a probabilidade de um estudante abandonar seu curso, levando em consideração dados acadêmicos, operacionais e financeiros.



## #FALAIES

Uma nova concepção da avaliação institucional, como fonte riquíssima para melhor conhecimento de estudantes e docentes.



## Correção automática de redações

Alunos têm sua redação automaticamente corrigida por IA. Modelo recém-lançado e em contínuo desenvolvimento, retroalimentado por professores especializados.



inspirali

INOVAÇÃO, SAÚDE E EDUCAÇÃO

ânima



# Inspirali Vertical de Medicina

Expressivo crescimento da base de alunos alavancada por aquisições realizadas nos últimos 2 anos; cursos ainda em amadurecimento

Base de Alunos

**+205%**

vs 1T20

CAGR  
Organico

**+33%**

Em 3 anos

CAGR  
Org + Aquisicoes

**+80%**

Em 3 anos

A Inspirali é a estrutura que reúne o conjunto de escolas médicas do Ecossistema **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: 4,8 mil alunos e 873 vagas autorizadas no 1T21

Amadurecimento das vagas orgânicas + expansão de vagas nos ativos que já tínhamos + aquisições acertadas em 2019 e 2020

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

Ticket Médio Líquido (R\$)

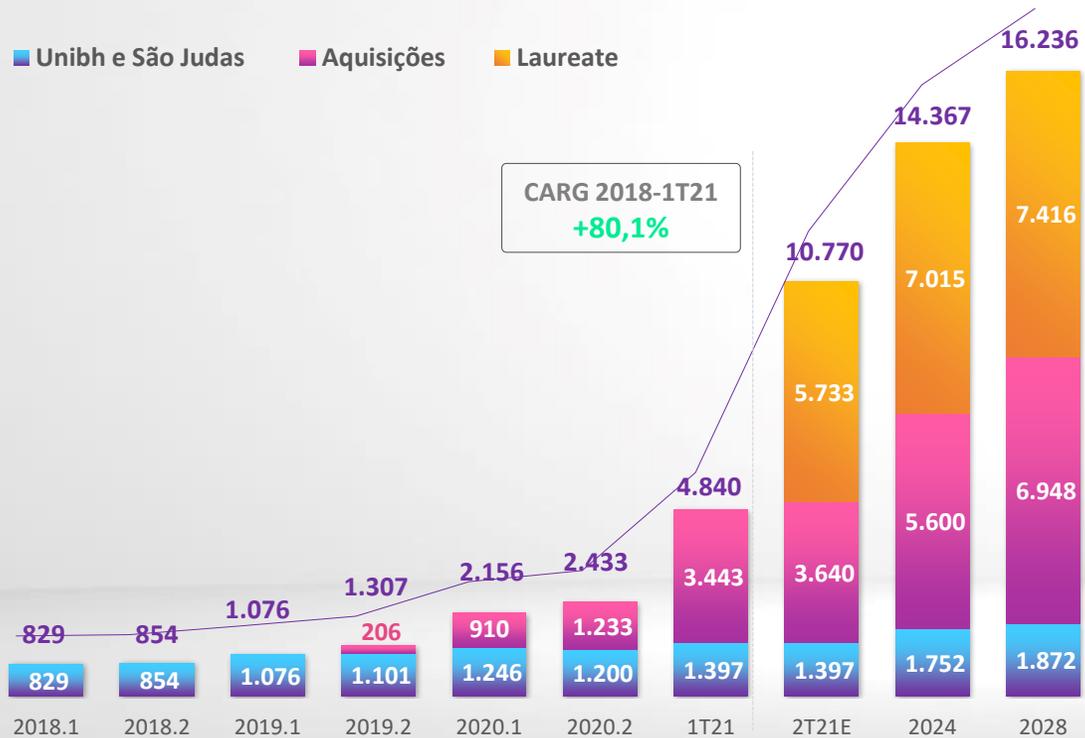


Nota: impactado pelo ticket da **Unisul**, que conta com dois cursos de medicina integrados a nossas operações em janeiro, e que entraram com tickets mais baixos, com a tendência de reposicionamento iniciada já em 2020

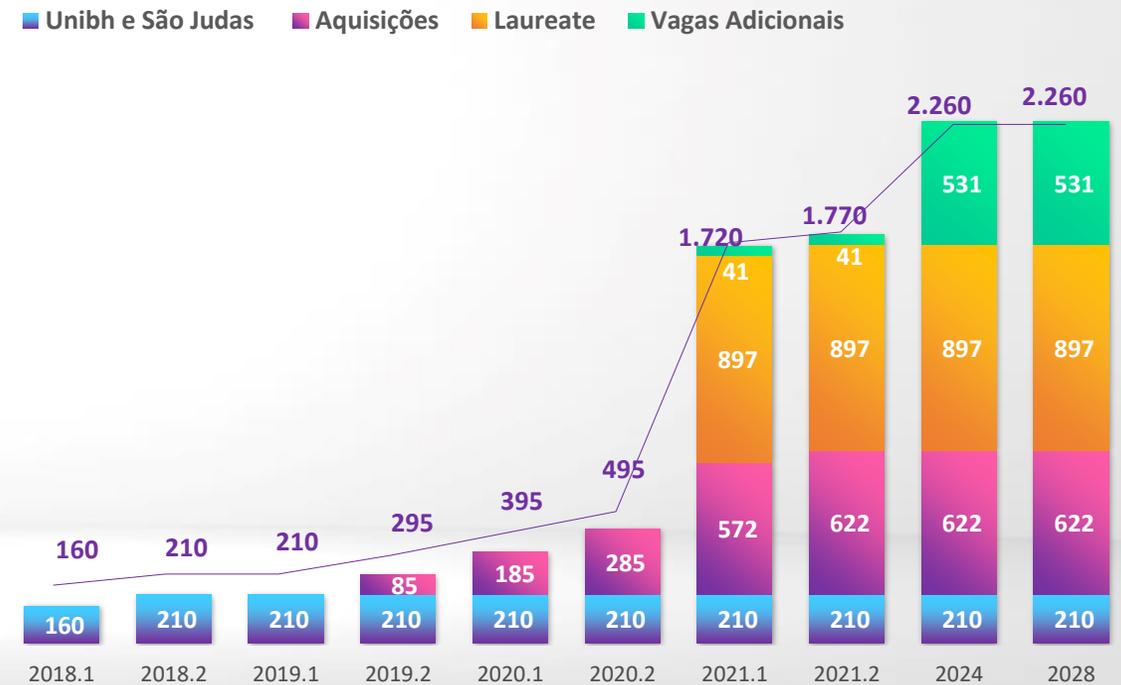
# INSPIRALI Vertical de Medicina

## Potencial na Maturidade

### Base de Alunos



### Vagas



# Inspirali Vertical de Medicina

Cursos de medicina já representam 23,2% da Receita Líquida do Ensino.

Estágio alcançado pela Inspirali é consequência da combinação de marcas de elevada reputação em geografias privilegiadas com uma base de alunos em forte crescimento



Receita Líquida

**R\$96,5 mi**

Lucro Bruto\*

**R\$74,5 mi**

Resultado Operacional

**R\$64,6 mi**

Margem Bruta

**77,2%**

Margem Operacional

**66,9%**

\*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.

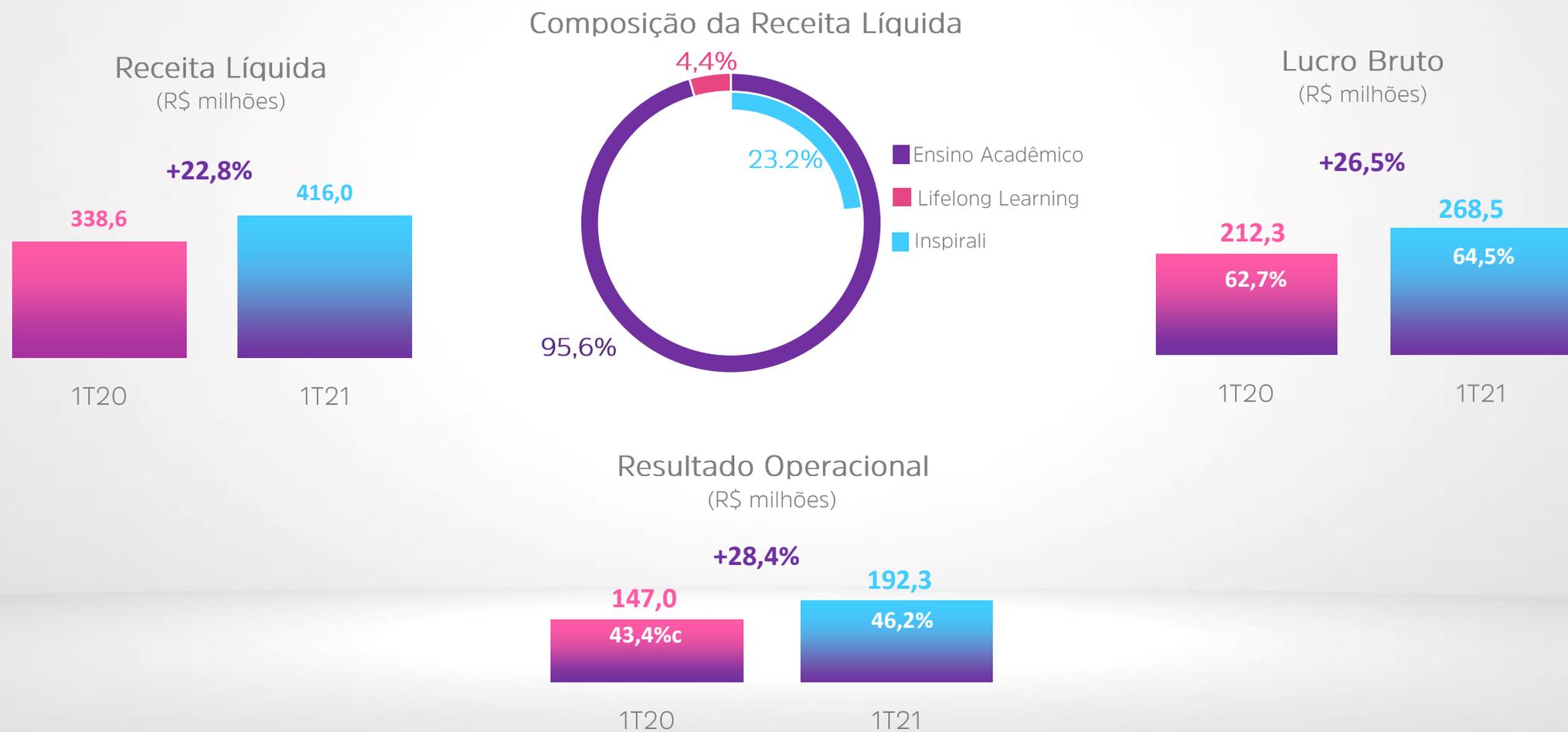


Desempenho  
Financeiro

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

# ãnima

Consolidado



Ensino Acadêmico



Lifelong Learning

Base

- una
- unibh
- sãojudas
- unisociesc

Aquisições

- ages
- unicuritiba
- fa:eh
- UNIFG
- unisul

EBRADI

hsm

Pós-graduação  
Lato sensu

hsm

Laureate  
a partir do 2T21



# Segmento Ensino Acadêmico

Base



Crescimento de margens vs. 1T20: +2,8pp (margem bruta) e + 2,3pp (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 e lucro bruto pelo amadurecimento das aquisições recentes e consolidação Unisul a partir de janeiro. Margem Operacional superior do bloco em virtude de ser majoritariamente composto por cursos de medicina e saúde

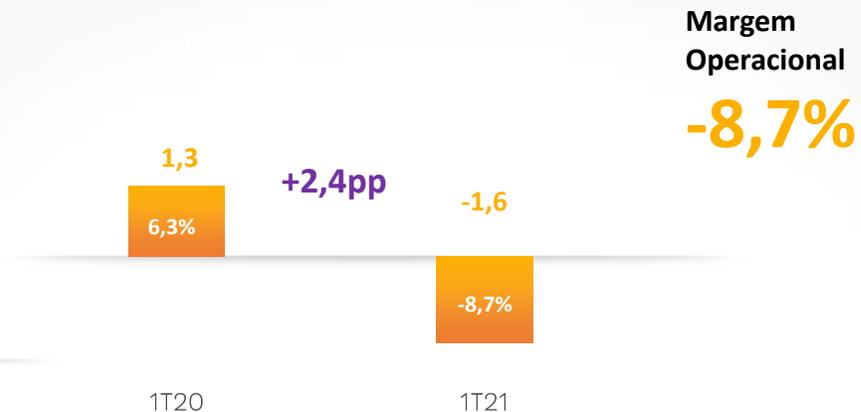
# Segmento Lifelong Learning

Receita Líquida

Lifelong Learning



Resultado Operacional



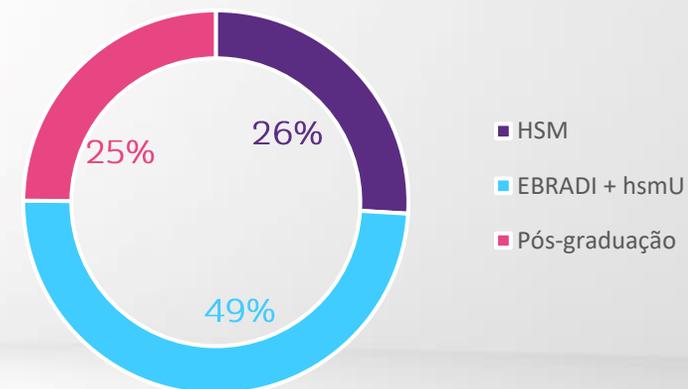
Impacto nas matrículas dos alunos de pós-graduação lato sensu, Ebradi e hsmU pela intensificação e prolongamento da pandemia

Custos de aquisição de alunos (CAC) maiores na Ebradi e hsmU e uma menor diluição de custos fixos no período

## Destaques 1T21

- Nanodegrees
- 2ª geração dos cursos da hsmU
- Learning Village: primeiro hub de inovação focado em educação da America Latina

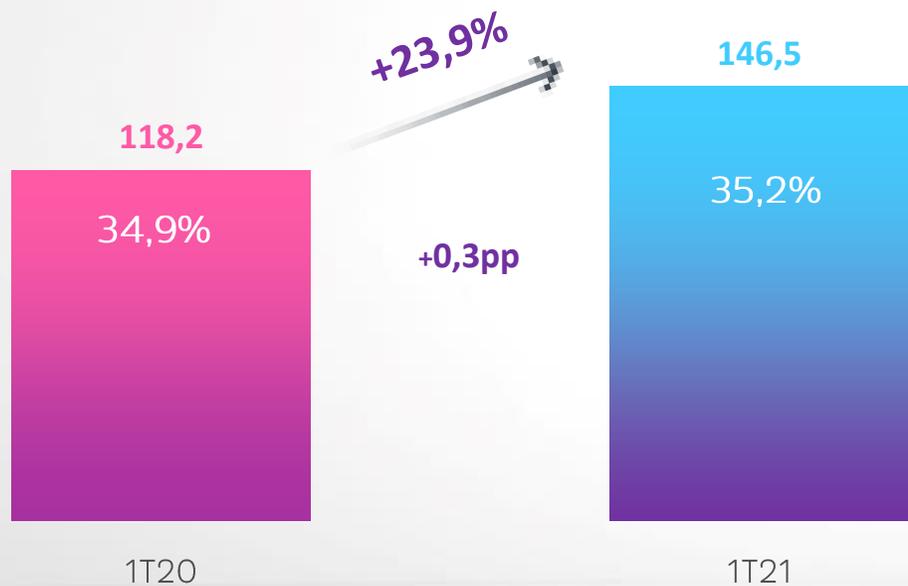
Receita Líquida - Lifelong Learning



# EBITDA Ajustado

(em R\$ milhões)

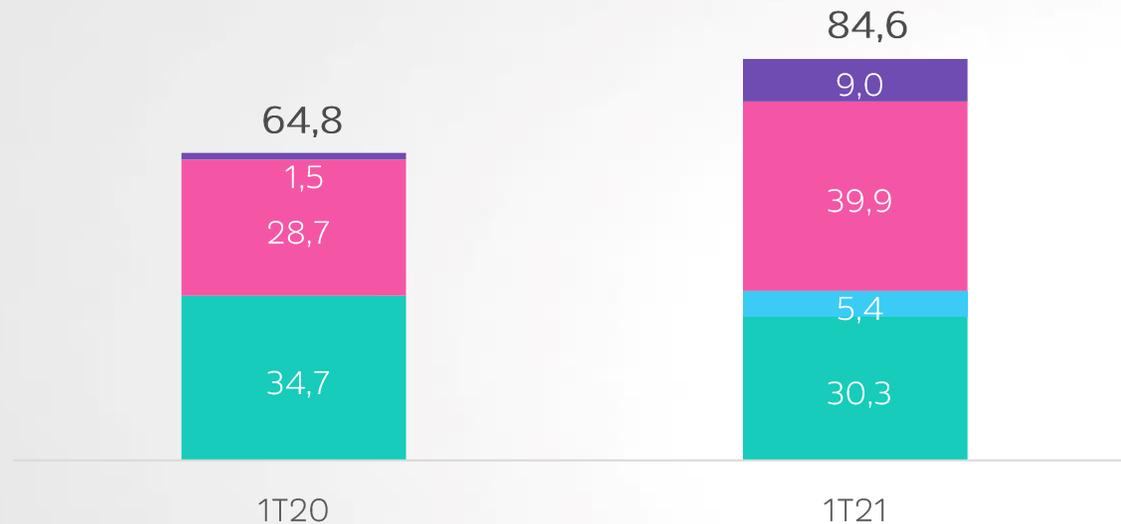
**+23,9%**



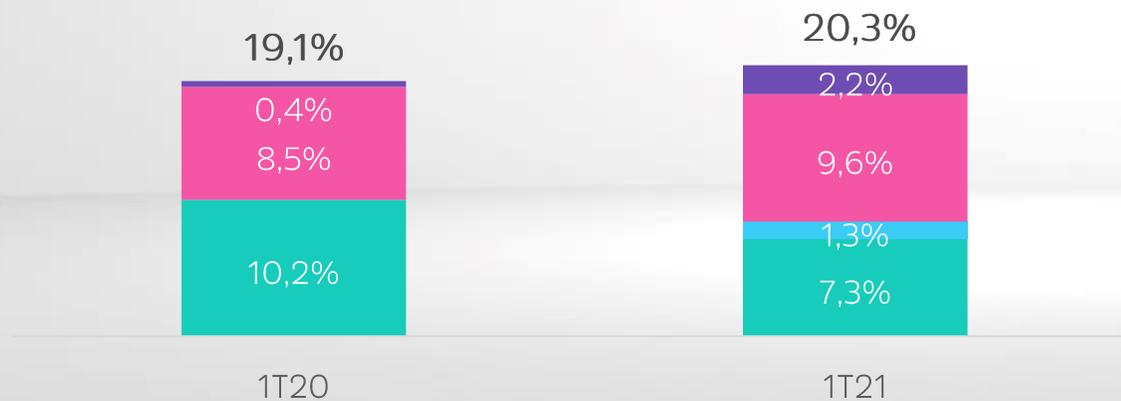
O Ebitda Ajustado do trimestre reforça a resiliência de nosso modelo e assertividade das estratégias adotadas, especialmente as aquisições em 2019 e 2020, mesmo durante a pandemia, quando decidimos acelerar os investimentos em ativos que garantissem nosso crescimento

# Despesas corporativas e G&A

Em R\$ milhões



Em % da Receita Líquida



■ G&A ■ G&A Aquisições ■ Corporativo ■ Planos de Incentivo

Despesas corporativas no 1T21 impactadas especialmente por:

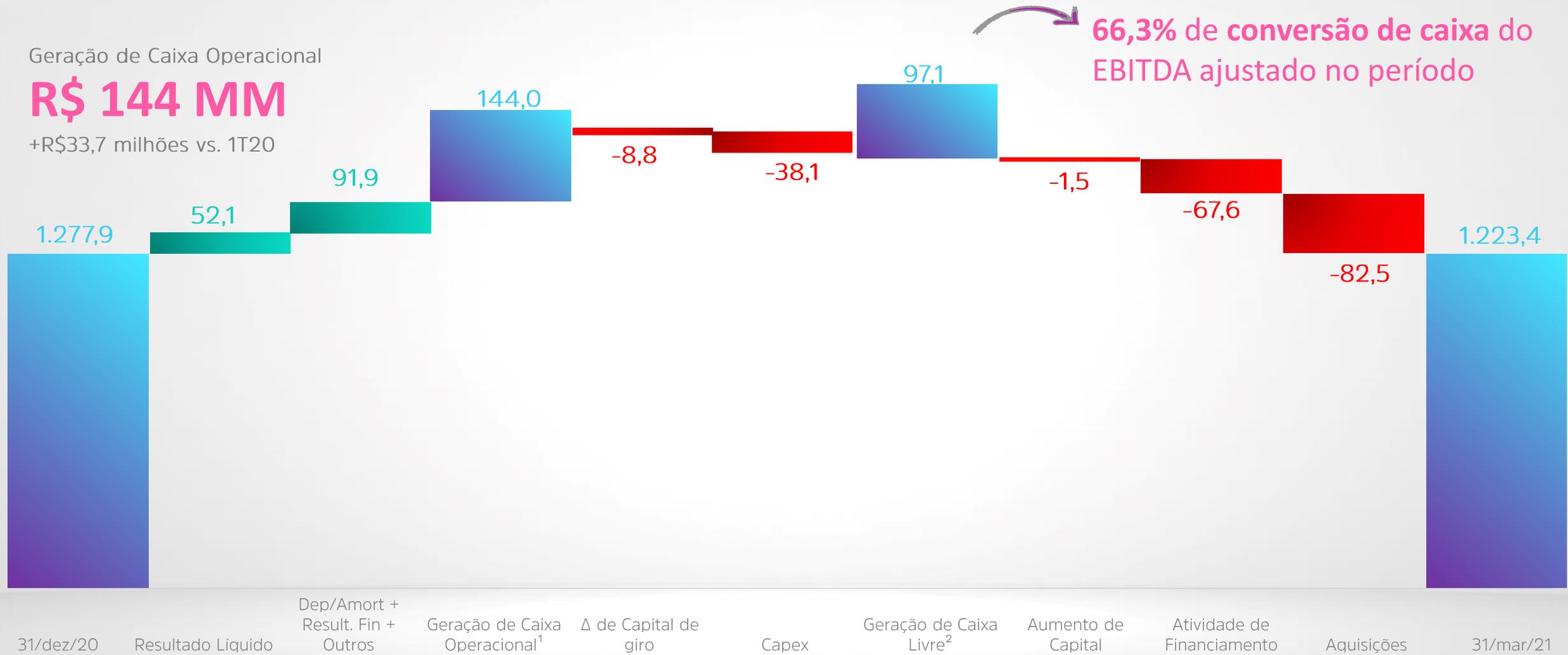
- remuneração variável de 2020 devido à superação de todas as metas de desempenho. Esse valor será melhor comparado no encerramento do 2T21, já que em 2019 ele foi reconhecido nos dois primeiros trimestres de 2020;
- despesas de aquisição e planejamento da integração dos ativos brasileiros da Laureate, permitindo nos prepararmos para um processo de consolidação das operações de forma rápida e assertiva;
- movimentos de centralização de operações têm nos trazido ganhos de eficiência, ao mesmo tempo que nos permitem fortalecer nossas estruturas para capturar ganhos em nossas integrações (efeitos consolidados positivos na estrutura de despesas gerais e administrativas da Companhia).

# Fluxo de caixa 1T21

Geração de Caixa Operacional

**R\$ 144 MM**

+R\$33,7 milhões vs. 1T20



Dep/Amort +  
Result. Fin +  
Outros

Geração de Caixa  
Operacional<sup>1</sup>

Δ de Capital de  
giro

Capex

Geração de Caixa  
Livre<sup>2</sup>

Aumento de  
Capital

Atividade de  
Financiamento

Aquisições

31/mar/21

<sup>1</sup>Geração de Caixa Operacional = Resultado Líquido + Depreciação & Outros Itens não Caixa

<sup>2</sup>Geração de Caixa Livre = Geração de Caixa Operacional - Capital de Giro - Capex

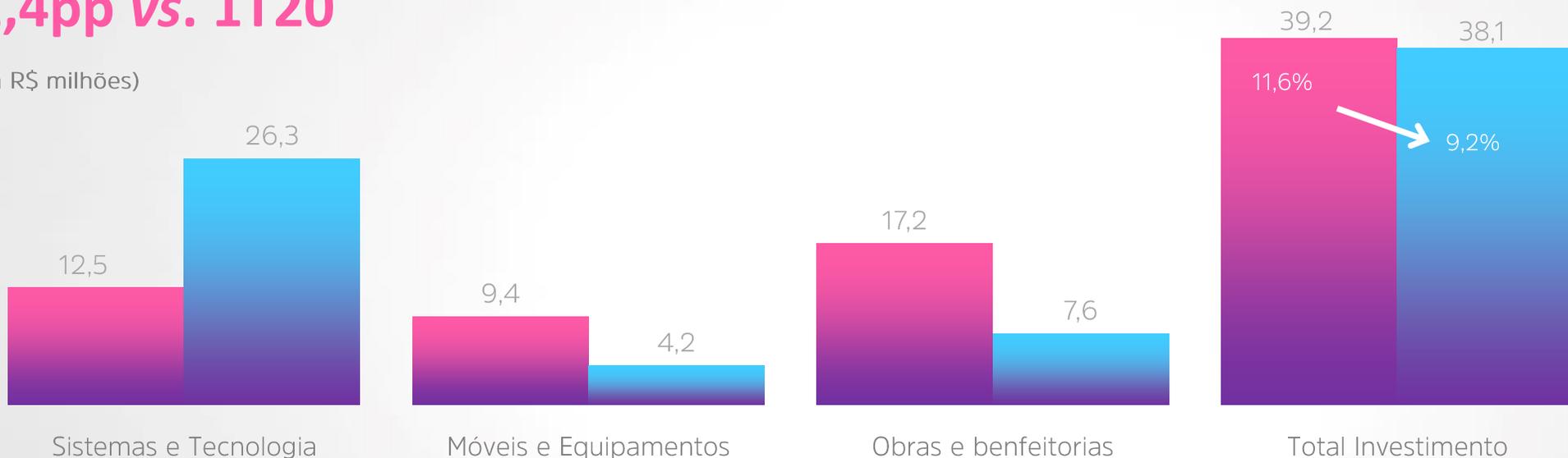
# CAPEX

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 decisões mais assertivas

## CAPEX 1T21

### -2,4pp vs. 1T20

(em R\$ milhões)

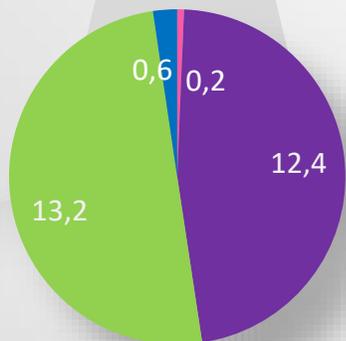


Sistemas e Tecnologia

Móveis e Equipamentos

Obras e benfeitorias

Total Investimento



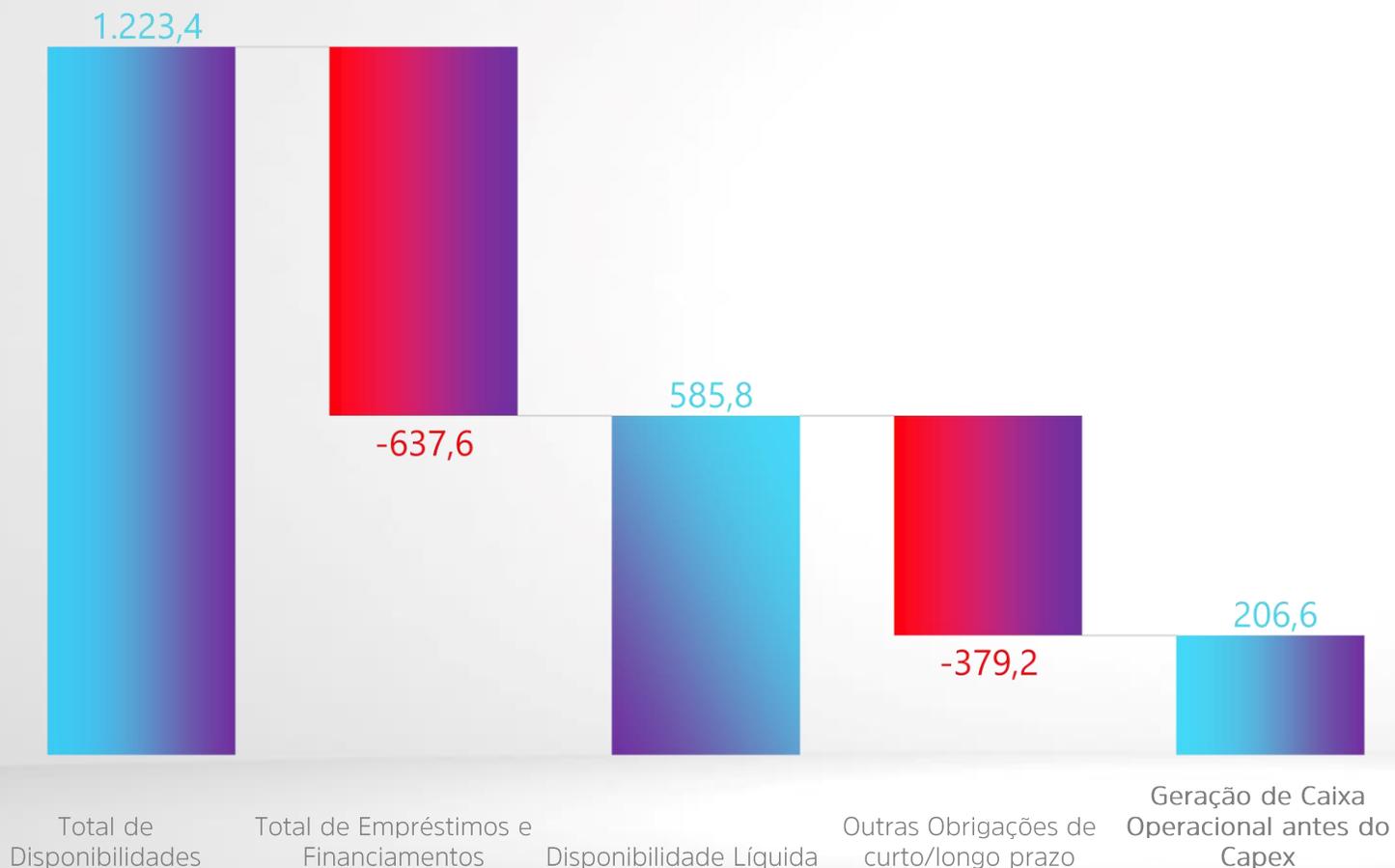
Investimentos em Hardware

Investimentos em Software

Produção de conteúdo Digital

Intangível

# Caixa e Endividamento (acumulado)



- Excluindo o efeito do IFRS-16, conforme previsto nos contratos das nossas dívidas, encerramos o trimestre com uma disponibilidade líquida de R\$206,6 milhões.
- Emissão de duas séries de debêntures não conversíveis em ações, para **captação de R\$2,5 bilhões**, recursos que serão usados para pagamento dos ativos do grupo Laureate.
- Desalavancagem: iniciamos o processo, prioritário para a Companhia, de forma bastante direcionada, através de estratégias de venda de ativos e desinvestimentos.



ãnima  
EDUCAÇÃO