

Ânima Educação

Apresentação Institucional

Abril 2025



ã Disclaimer

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.



1. Visão Geral Ânima

2. Mercado de Ensino Superior

3. A 3ª Onda da Ânima

4. Destaques Financeiros

Porque – Nosso Propósito

O que nos move



Transformar o Brasil
pela **EDUCAÇÃO**

4 QUALITY
EDUCATION



Ensure inclusive and
equitable quality
education and promote
lifelong learning
opportunities for all

Foto: alunos da Ânima no campus UniRitter

Como – Nossos Princípios

O que nos move



4

CONFIAMOS EM NOSSAS
ESCOLAS E NOSSOS
FILHOS ESTUDAM NELAS.

3

A **TECNOLOGIA**
É UM DOS PILARES
DO NOSSO PROJETO
DE TRANSFORMAÇÃO
DO PAÍS.



2

O ALUNO É O
CENTRO DA ESCOLA
E O PROFESSOR
É A SUA GRANDE
INSPIRAÇÃO.

1

TRANSFORMAR
O PAÍS PELA
EDUCAÇÃO É O
QUE NOS MOVE.

5

EM UMA ESCOLA ATÉ
AS PAREDES EDUCAM.
A EDUCAÇÃO ESTÁ EM
CADA **INTERAÇÃO.**

educação

2, 3, 4, 5

gestão

6, 7, 8, 9

9

ENTREGAMOS O QUE
PROMETEMOS, COM
LIBERDADE NA DISCUSSÃO
E **LEALDADE** NA EXECUÇÃO.

8

A ÂNIMA
É DA ÂNIMA.

7

O RESULTADO
NÃO É UM FIM,
MAS O MEIO
PARA SE
CONSTRUIR
O **FUTURO.**

6

NOSSOS **LÍDERES** SÃO
EMPREENDEDORES.

NOSSA VISÃO

**Ser o melhor
ecossistema
de educação
PARA o Brasil**

Para ALUNOS

Para EMPRESAS

Para PROFESSORES

Para ACIONISTAS

Para SOCIEDADE





Linha do tempo: sólido histórico de crescimento orgânico e inorgânico e aprimoramento da governança



Nota: (1) Ativos adquiridos da Laureate: Universidade Anhambí Morumbi (UAM), Business School SP (BSP), Universidade Salvador (UNIFACS), Universidade Potiguar (UnP), Centro Universitário Ritter dos Reis (UniRitter), Centro Universitário FADERGS, Centro Universitário IBMR, Centro Universitário dos Guararapes (UNIFG), CEDEPE Business School, Faculdade Internacional da Paraíba (FPB).



 Com um portfolio de marcas de alta qualidade em localidade *premium*

Destques operacionais

12

Estados com operação presencial

+30

Marcas educacionais

+375k

Alunos

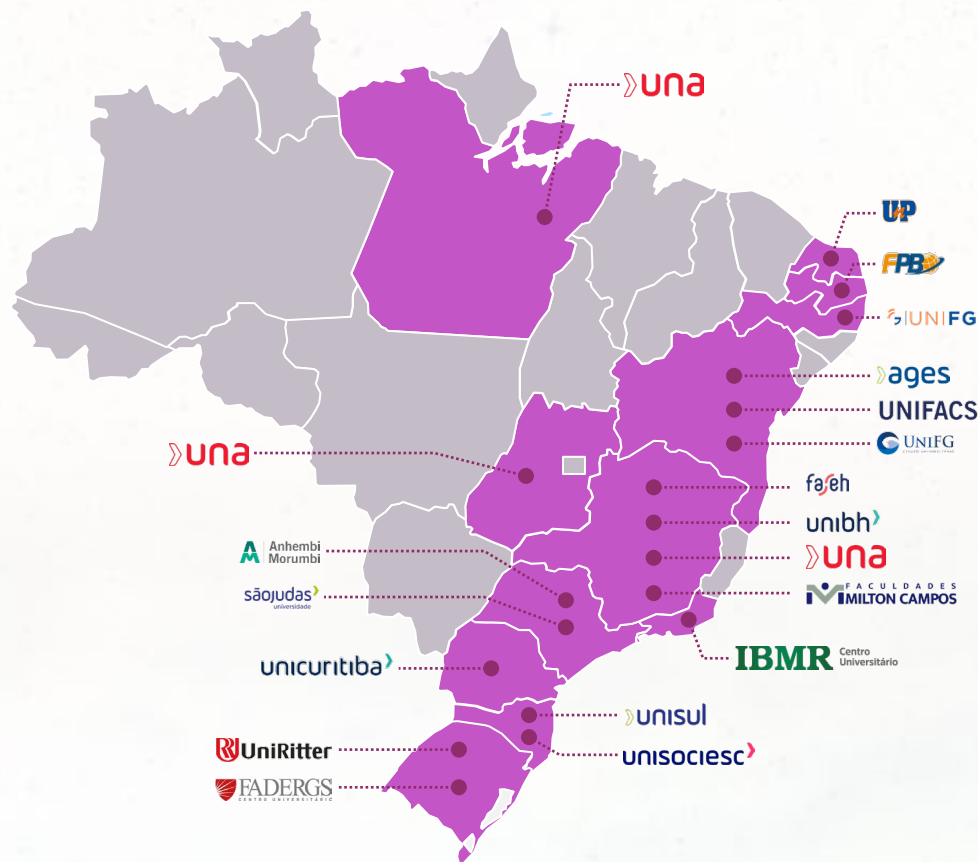
+70

Campi

+500

Polos de Ensino a Distância

Marcas com operação de Ensino presencial



Marcas especialistas



CEDEPE
Business School



SingularityU Brazil



Business School São Paulo
Universidade Anhembi Morumbi





Um dos maiores players do setor de educação superior no Brasil

Destaques financeiros

R\$ 3,8 BI

Receita líquida em 2024

R\$ 1,1 BI

EBITDA aj. ex-IFRS16 em 2024¹

28.5%

Margem EBITDA aj. ex-IFRS16 em 2024¹

R\$ 770 MM

Geração de caixa da empresa em 2024

Segmentos

			
	Ânima Core	Ensino a Distância (EAD)	Inspirali
	Presencial (ex. cursos de medicina)	Educação online	Educação Médica
As of 2024			
Base de alunos ³ (graduação + <i>Lifelong Learning</i>)	218k	142k	16k
Ticket de graduação ³	R\$ 828	R\$ 224	R\$ 9.360
% da Receita líquida	55,4%	7,9%	36,7%
% do Resultado op.	48,1%	7,0%	44,9%
Margem op.	37,7%	38,4%	53,2%

Nota: (1) Para conciliação e explicação sobre o Ebitda Ajustado EX-IFRS16 consulte nosso Formulário de Referência, item 2.5 “Medições não contábeis” e Release de Resultados; (3) Média do ano.

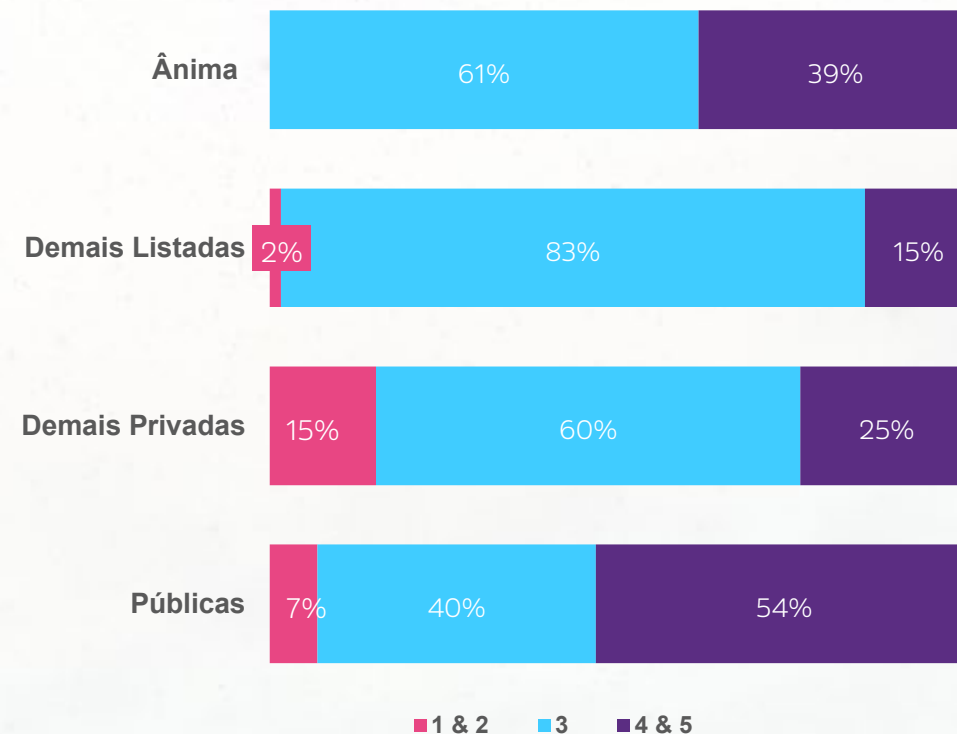


Qualidade de Ensino: Liderança no IGC entre instituições privadas, indicador mais relevante do MEC

O IGC reflete a nota da Instituição de Ensino (IES) como um todo:



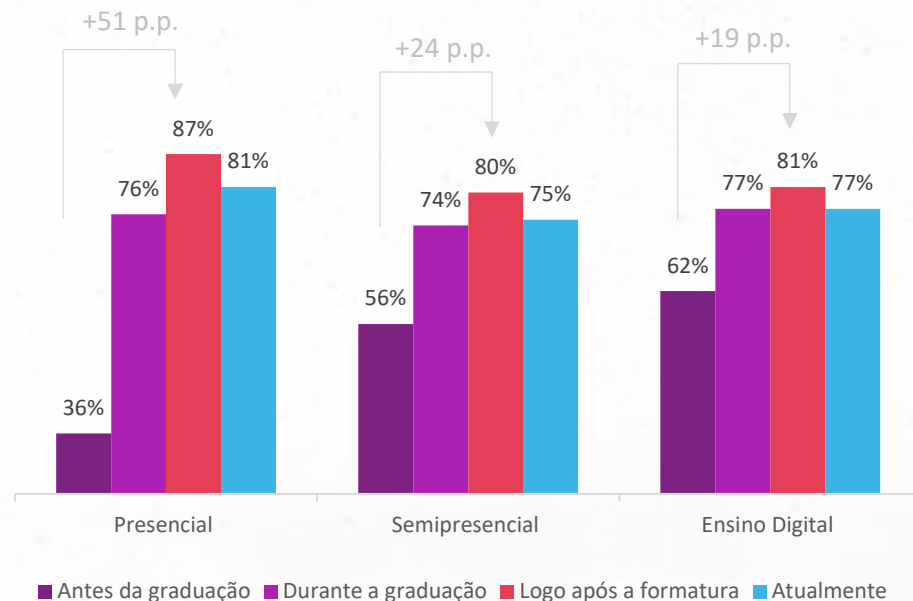
IGC 2022
Distribuição do conceito Faixa





Qualidade Acadêmica: Impacto do ensino superior na vida dos estudantes no mercado de trabalho

Empregabilidade



Ficha técnica

Público: Egressos de Graduação formados entre 2018 e 2022 nas IES do Ecossistema Ânima

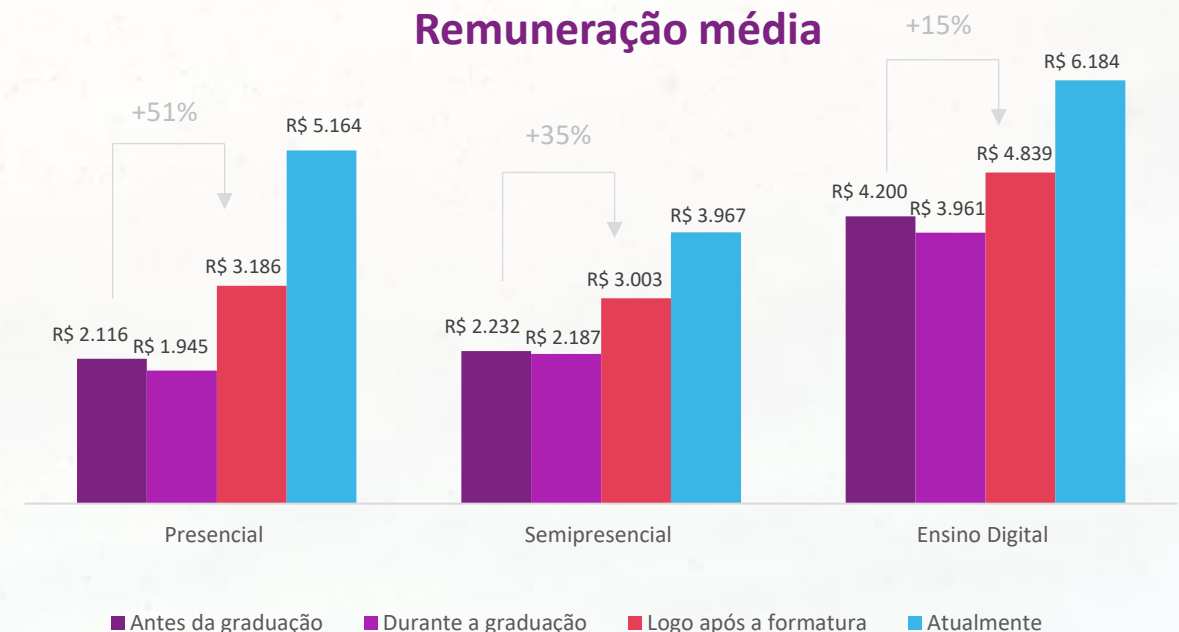
Período de coleta: 2º semestre de 2023

Método: Pesquisa quantitativa com amostragem aleatória ponderada

Amostra	Presencial	Semipresencial	Ensino Digital
% do Universo	7%	6%	7%

- 86% dos egressos da Ânima exerciam alguma atividade de trabalho logo após se formar.
- Em todas as modalidades, os egressos tiveram aumento na renda após a conclusão do curso.

Remuneração média

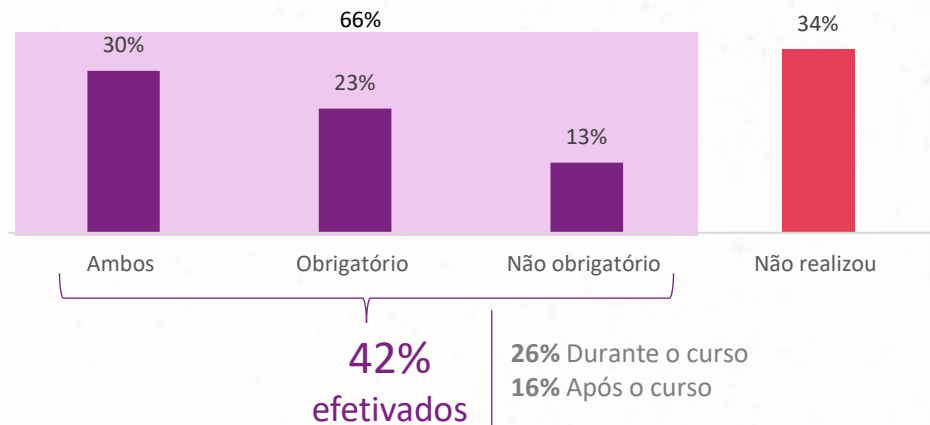




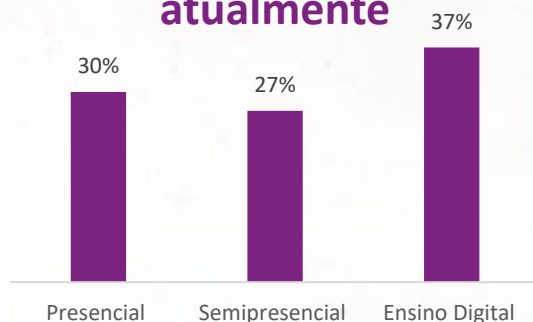
Qualidade Acadêmica: Impacto do ensino superior na vida dos estudantes no mercado de trabalho (cont.)

Estágios

➤ 2 a cada 3 egressos realizaram algum tipo de estágio durante a graduação.

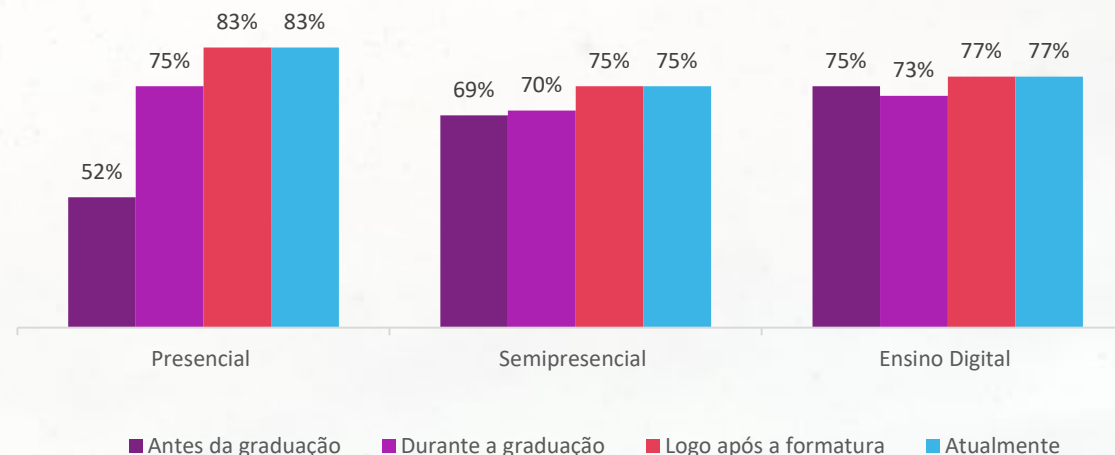


Egressos especialistas na área de formação atualmente



Trabalho na área de formação

➤ Em todas as modalidades, a maior parte dos egressos trabalha em sua área de formação.





Liderança altamente qualificada e experiente, trabalhando em conjunto para entregar a 3ª onda de crescimento da Ânima

Controladas e Instituto Ânima



Guilherme Soárez
Inspirali CEO



Reynaldo Gama
HSM CEO



Daniele Paz
Executive Director



Paula Harraca
CEO

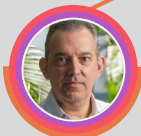
Negócio



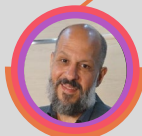
Abilio Gomes
COO



Daniel Bulgueroni
Sales & Marketing



Rogério Loureiro
Chief Growth Officer



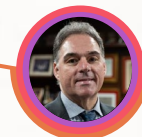
Rafael Ciccarini
New Businesses



Janes Fidélis
Chief Academic



Bernardo Sebastião
Strategy & PMO

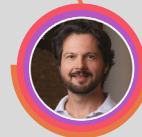


João Batista
Chief Legal Officer



João Rezende
Compliance Officer

Viabilizadores



Rodrigo Rossetto
Solutions & Processes



Átila Simões
CFO



Karen Ramirez
CHRO & ESG



Bruno Henrique
Digital & Technology



Governança Corporativa: Desde a abertura de capital em 2013, as ações da Companhia são listadas no Novo Mercado da B3, exigindo os mais altos padrões deste segmento de listagem

Membros do Conselho de Administração

(válido até AGO de abril de 2025)

Antonoaldo Neves

(independent)

Eduardo Alvarenga

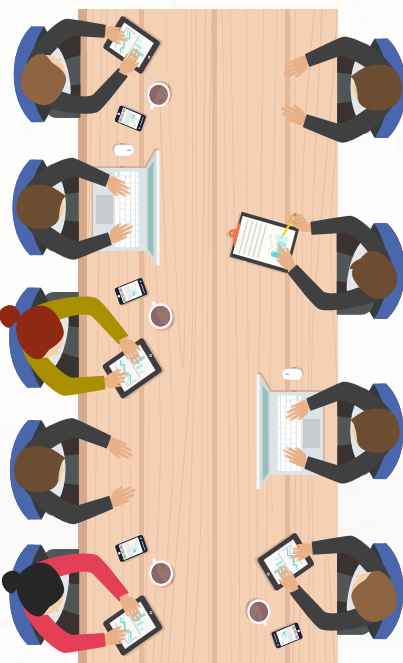
(independent)

Ana Paula Bogus

(independent)

Marcelo Cardoso

Marina Gelman



Daniel Castanho

Chairman
ânima
EDUCAÇÃO

Gabriel Ribeiro

ânima
EDUCAÇÃO

Maurício Escobar

ânima
EDUCAÇÃO

Marcelo Bueno

ânima
EDUCAÇÃO



Conselho Fiscal

Comitês permanentes de assessoramento



**Comitê de Auditoria,
Governança e Gestão de Risco**



Comitê de Finanças e M&A



**Comitê de Pessoas, Cultura, e
Transformação Digital**



**Comitê de Estratégia e
Novos Negócios e ESG**

- Free float representa 63,6% das ações da Companhia
- Grupo de controle com 32% do capital votante



1. Visão Geral Ânima
2. Mercado de Ensino Superior
3. A 3ª Onda da Ânima
4. Destaques Financeiros





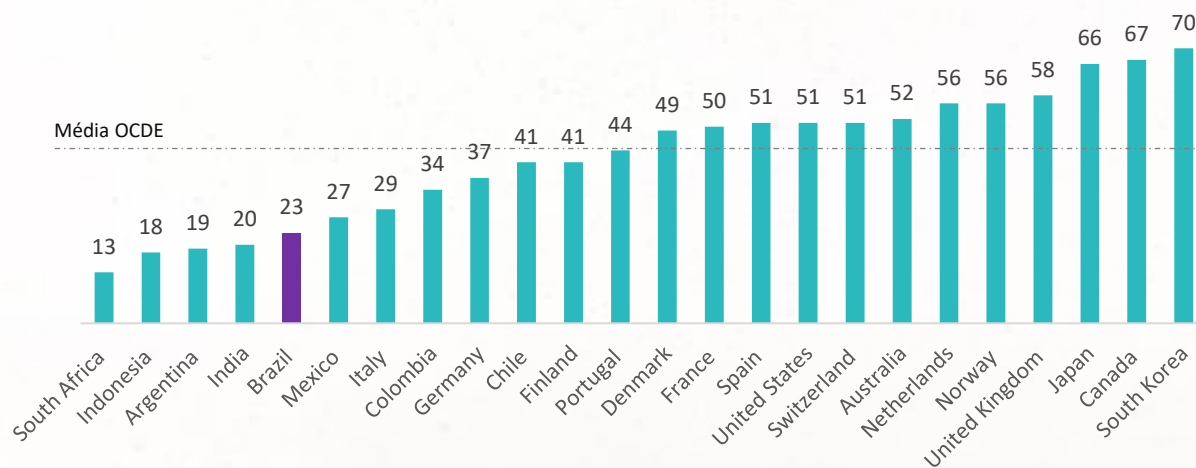
Linha do tempo: setor de educação no Brasil





Penetração de ensino superior brasileiro ainda baixo em relação a outros Países e distante da Meta do Plano Nacional de Educação

Percentual da população com ensino superior em 2021



O Plano Nacional de Educação (PNE) determina diretrizes, metas e estratégias para a política governamentais para ampliar educação no país.

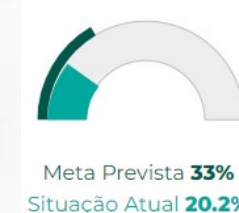
Meta 12

Elevar a taxa bruta de matrícula na educação superior para 50% (cinquenta por cento) e a taxa líquida para 33% (trinta e três por cento) da população de 18 (dezoito) a 24 (vinte e quatro) anos, assegurada a qualidade da oferta e expansão para, pelo menos, 40% (quarenta por cento) das novas matrículas, no segmento público.

Taxa bruta de matrículas na graduação



Taxa líquida de escolarização na graduação



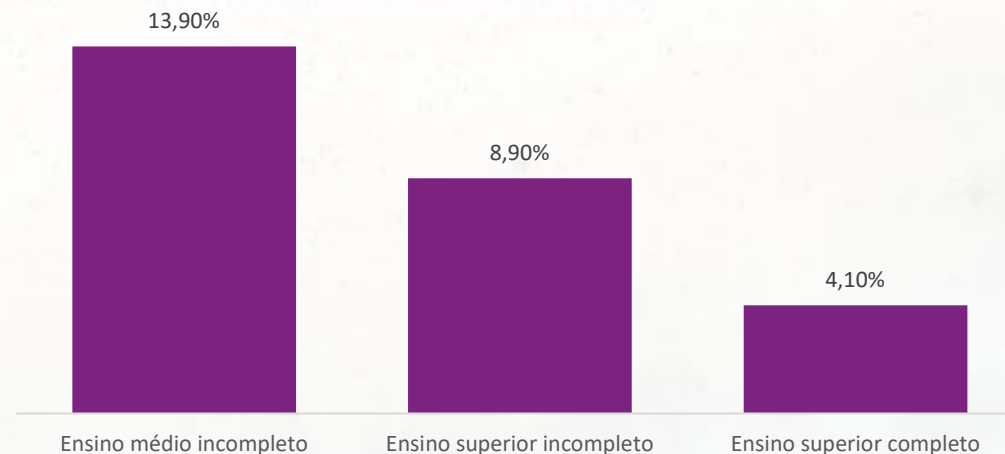


População com ensino superior possui renda mensal e taxa de desemprego melhor que àquelas sem graduação

Renda média por nível de instrução



% de desocupação por nível de instrução

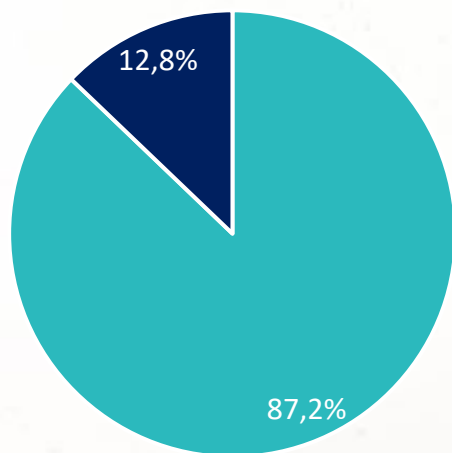




Maioria dos egressos do ensino médio vem de escolas públicas e novos programas governamentais podem auxiliar o ingresso no ensino superior

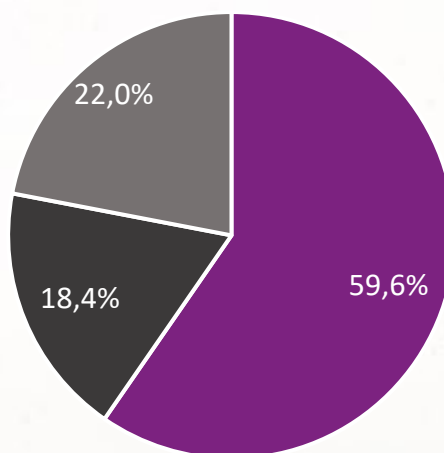
% de participação da iniciativa privada no ensino...

Médio



■ Ensino público ■ Ensino privado

Superior



■ Privadas com fins ■ Privadas sem fins ■ Públicas

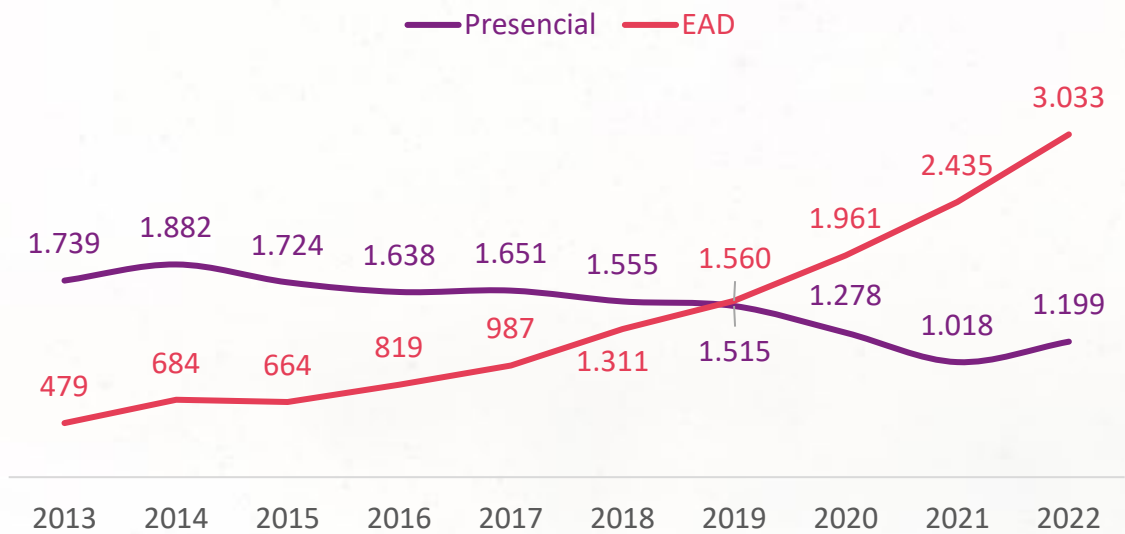
Programa Pé de meia

- Programa do governo federal de incentivo financeiro-educacional voltado a estudantes do ensino médio público.
- Visa promover a permanência e a conclusão escolar de estudantes nessa etapa de ensino.
- Ao comprovar matrícula e frequência, o estudante recebe o incentivo mensal de R\$ 200 e anual de R\$1.000.
- O programa **pode aumentar demanda do setor do ensino superior**, provendo condições para a conclusão do ensino médio.

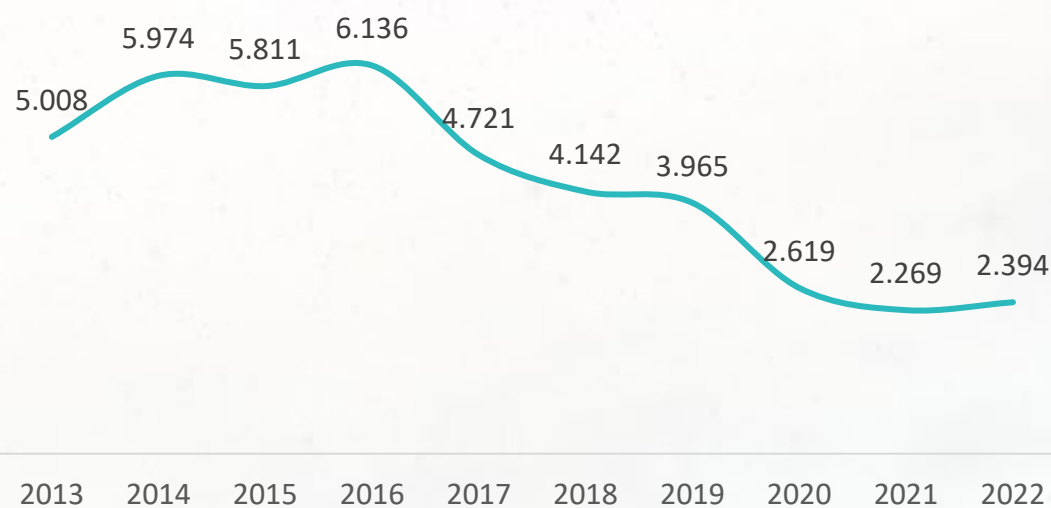


Após uma grande expansão do ensino à distância, o ensino presencial privado voltou a ter crescimento em 2022

de ingressantes (milhares)



de participantes do ENEM (milhares)



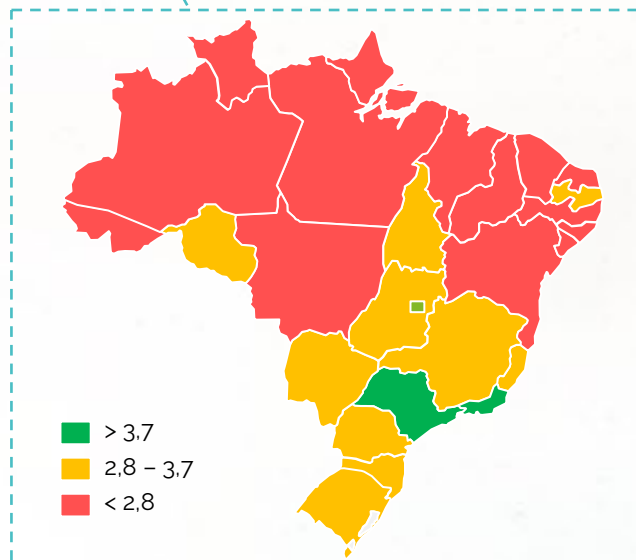
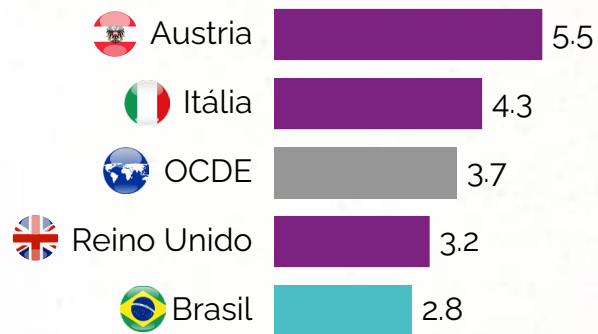


Educação Médica: Há uma alta demanda por médicos no Brasil



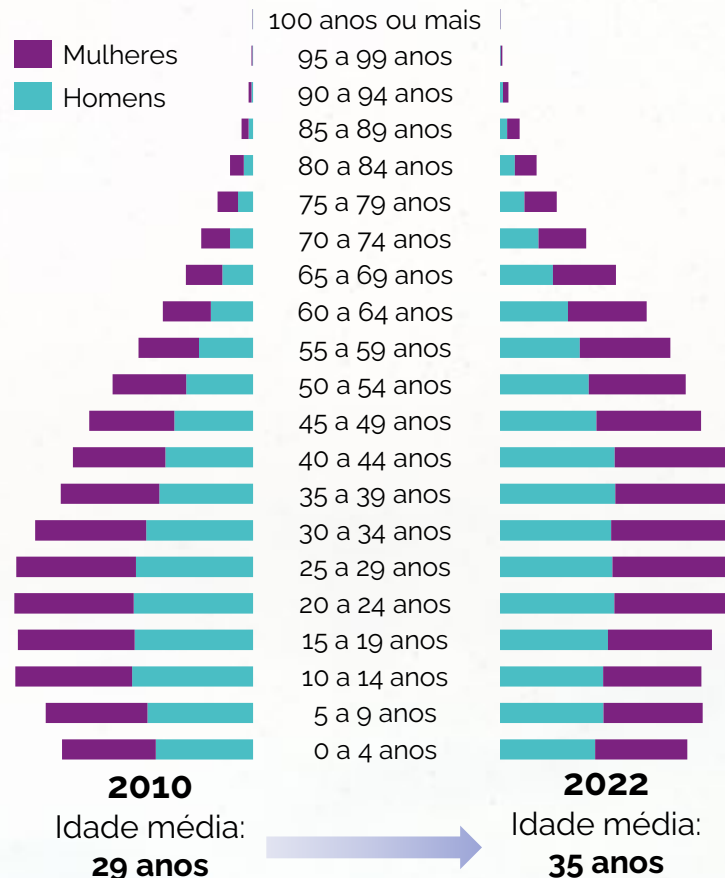
O Brasil carece de médicos...

Médicos por 1.000 habitantes¹



... a idade média da população brasileira está cada vez mais elevada...

Pirâmide etária da população brasileira²



... e o Brasil é o único país com mais de 200 milhões de habitantes a ter um sistema único de saúde



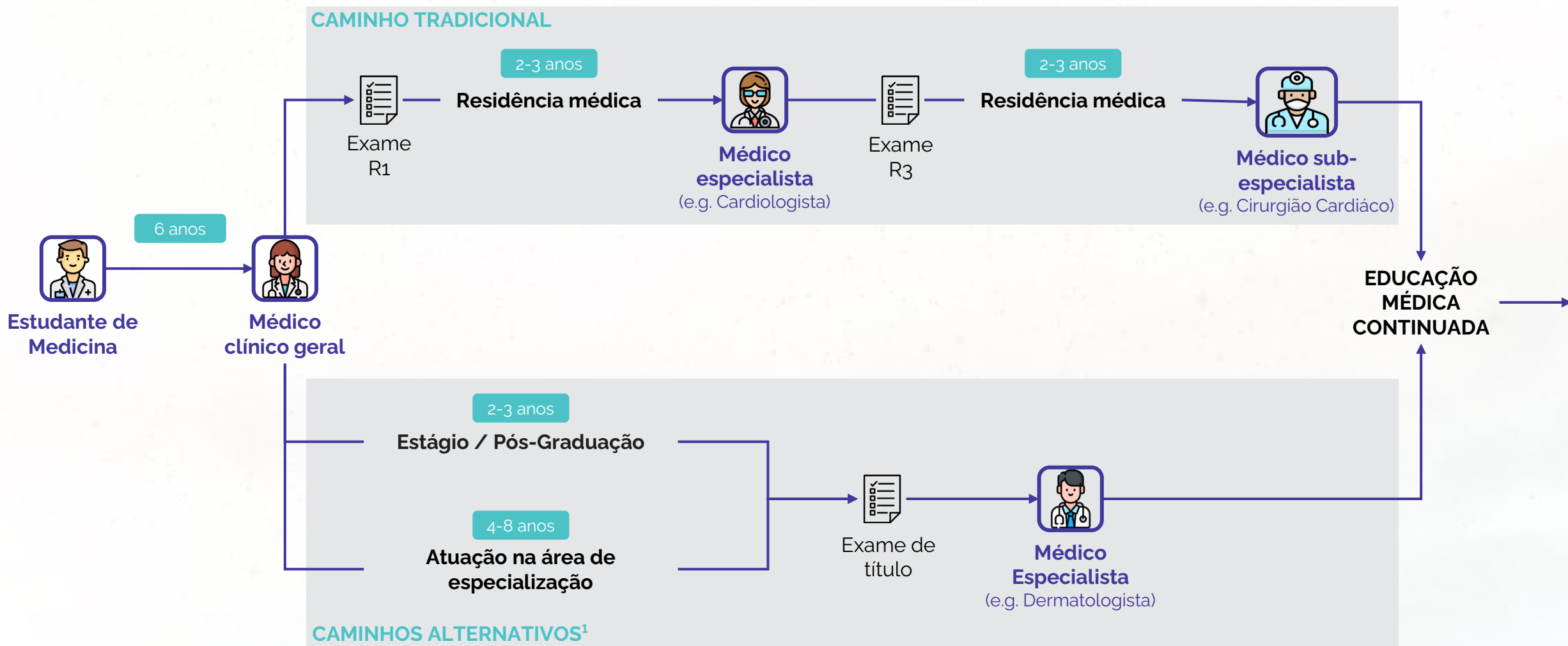
Conjunto de ações e serviços de saúde prestados em todo o território nacional por órgãos e instituições públicos federais, estaduais e municipais, além da iniciativa privada que se vincule ao sistema.



FORTE DEMANDA POR MÉDICOS



A formação e atuação médica apresentam uma longa e complexa jornada com diversos caminhos





Graduação médica: a oferta de médicos é fortemente regulada...



Processo de autorização de novas vagas de graduação em Medicina é complexo e moroso...

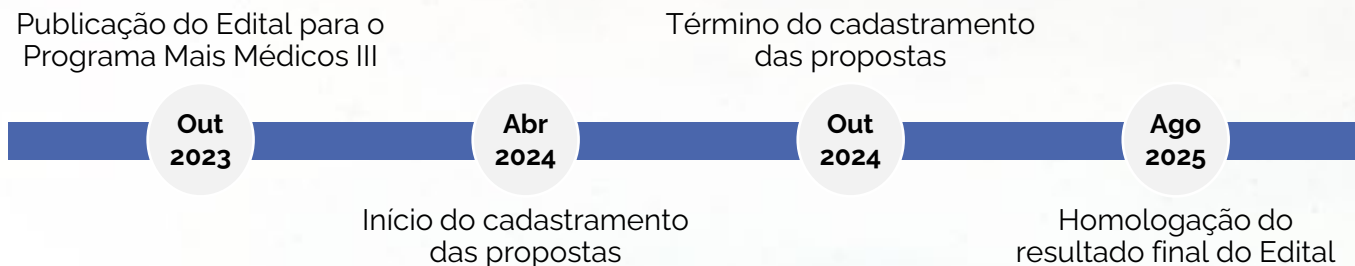
Jun/2024: STF determina que a forma exclusiva de **abertura de novos cursos de medicina** e a **autorização de novas vagas em cursos existentes** é através de **chamamento público realizado pelo MEC** segundo a **Lei do Mais Médicos**.

Mais Médicos III – pré-requisitos e regras para participação são numerosos, complexos e nem sempre quantitativos

Edital pré-seleciona regiões de saúde e respectivos municípios para propostas e limita em 60 vagas por curso. Critérios analisados:

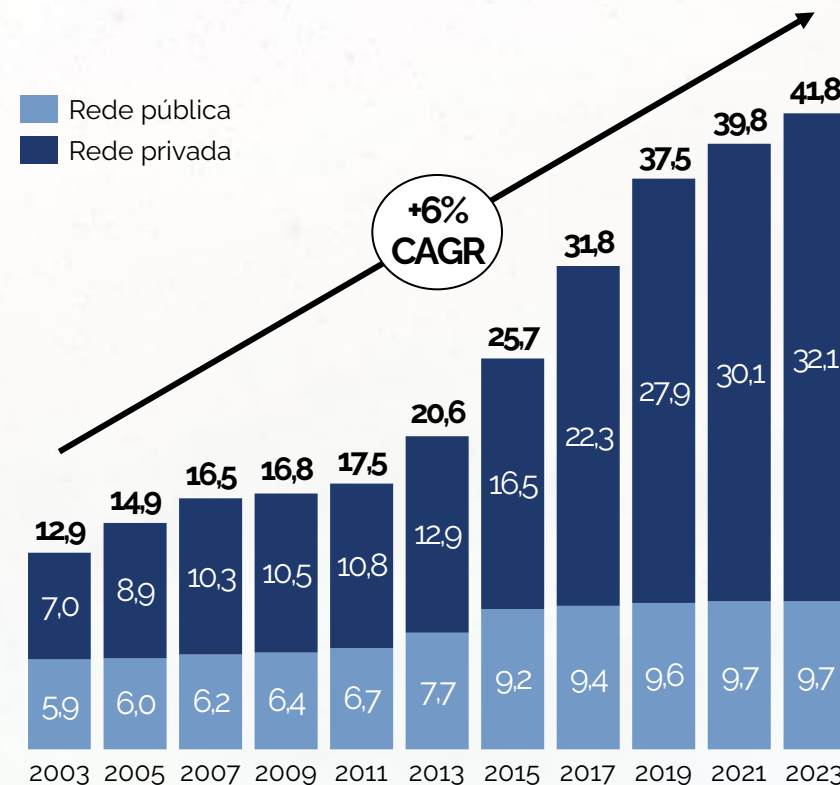
- TERMO DE ADESÃO ASSINADO PELO SUS cuja estrutura de equipamentos públicos e programas de saúde destinem-se à instalação e funcionamento do curso de medicina
- CONDIÇÕES DE ADMISSIBILIDADE
- ANÁLISE DA CAPACIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA DA MANTENEDORA
- ANÁLISE DE MÉRITO DAS PROPOSTAS
- ANÁLISE DA EXPERIÊNCIA REGULATÓRIA DA MANTENEDORA

Mais Médicos III – cronograma atual prevê 1 ano e 7 meses entre publicação do Edital e homologação do resultado final



... levando a um crescimento controlado de vagas autorizadas ao longo dos anos

Vagas autorizadas para cursos de graduação de medicina ('000)¹



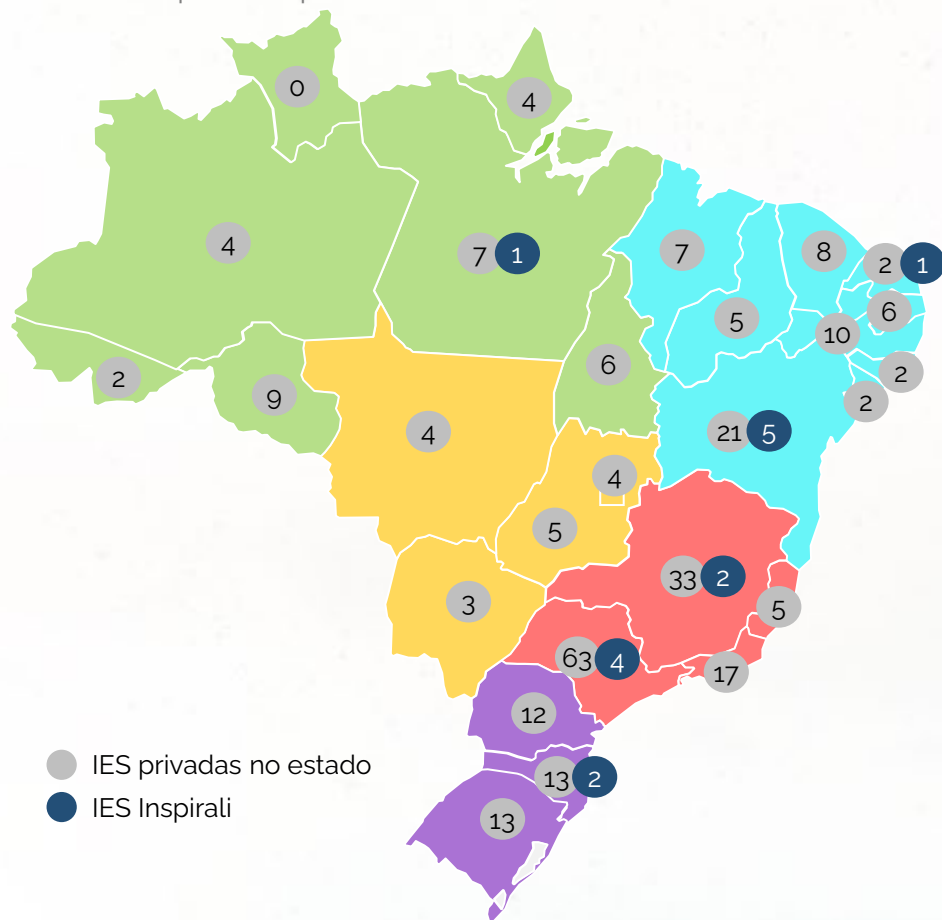


... e as vagas autorizadas atuais encontram-se muito pulverizadas



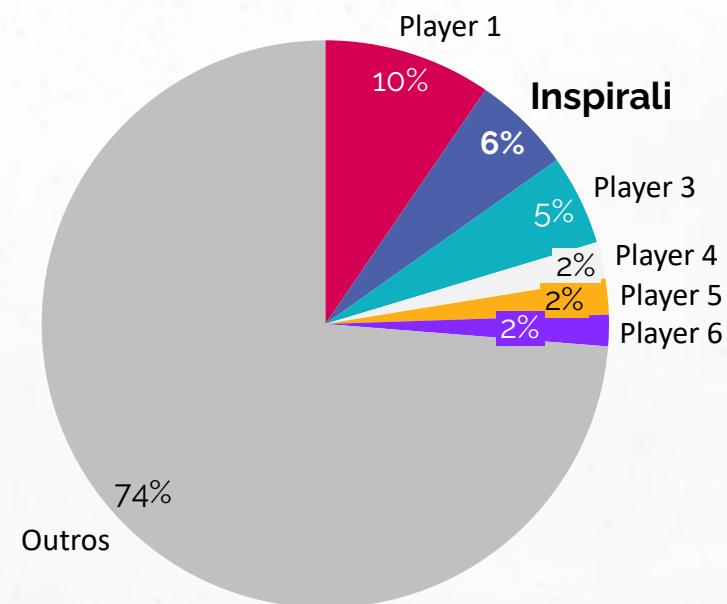
A rede privada conta com mais de 260 cursos de medicina espalhados pelo Brasil...

Número de IES privadas por estado brasileiro¹



... com os principais grupos educacionais listados detêm ~26% das vagas destinadas à rede privada

Market share em número de vagas autorizadas pelo MEC²





Como resultado, a profissão médica é altamente valorizada e os cursos de Medicina são extremamente demandados



Demanda de cursos de graduação em medicina supera oferta...

... uma vez que as carreiras médicas são altamente lucrativas

Candidatos por vaga – rede privada, 2023



Taxa de desistência: <5%



97%
empregabilidade



1,8x salário
em comparação a
cursos de
engenharia²



4 anos
é o retorno médio
após a graduação



1. Visão Geral Ânima
2. Mercado de Ensino Superior
3. A 3ª Onda da Ânima
4. Destaques Financeiros





Visão Global

POTENCIAL NÃO PENETRADO

No **Brasil 23%** da população tem ensino superior, já no **Chile é 41%**



Stakeholders

Visão regulatória + demandas das empresas + demanda dos locais onde estamos inseridos



Tendências Locais

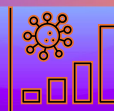
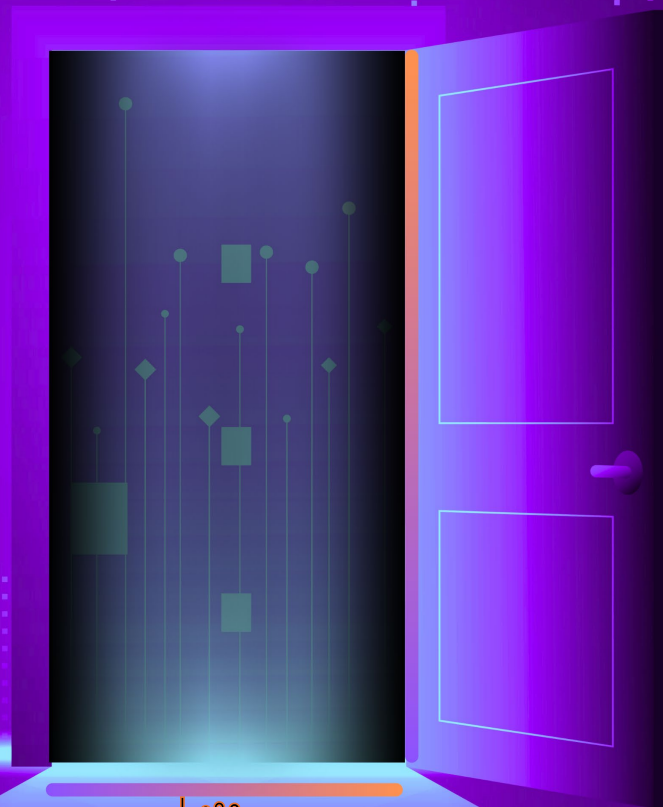
HIBRIDEZ & QUALIDADE

Acreditamos na hibridez e na qualidade do ensino.

Cursos de **CPC mais alto** são mais resilientes.

Desafios de novas carreiras e novos destinos da renda.

Ânima está num mercado robusto e **estamos preparados para crescer** nas oportunidades que o mercado nos abre



Mega Trends

FUTUROS A EXPLORAR

Oportunidades do agro: futuro da alimentação e sustentabilidade
Creators economy: 20M de creators no Brasil; sonho de 75% dos jovens.
Liberal Arts. Hospitalidade, Gastronomia, Moda.
Bem-estar e saúde mental.



Cenário

Macroeconômico

Apesar de **PIB ter crescido em 7 dos últimos 10 anos**, rendimentos, taxa de desemprego e índice de confiança do consumidor não apresentam melhoria clara, juros se mantem altos.



Novas Oportunidades

MERCADOS POTENCIAIS (pós/cursos livres)

Pós-graduação, *lifelong learning*, cursos livres e etc. deve triplicar até 2030

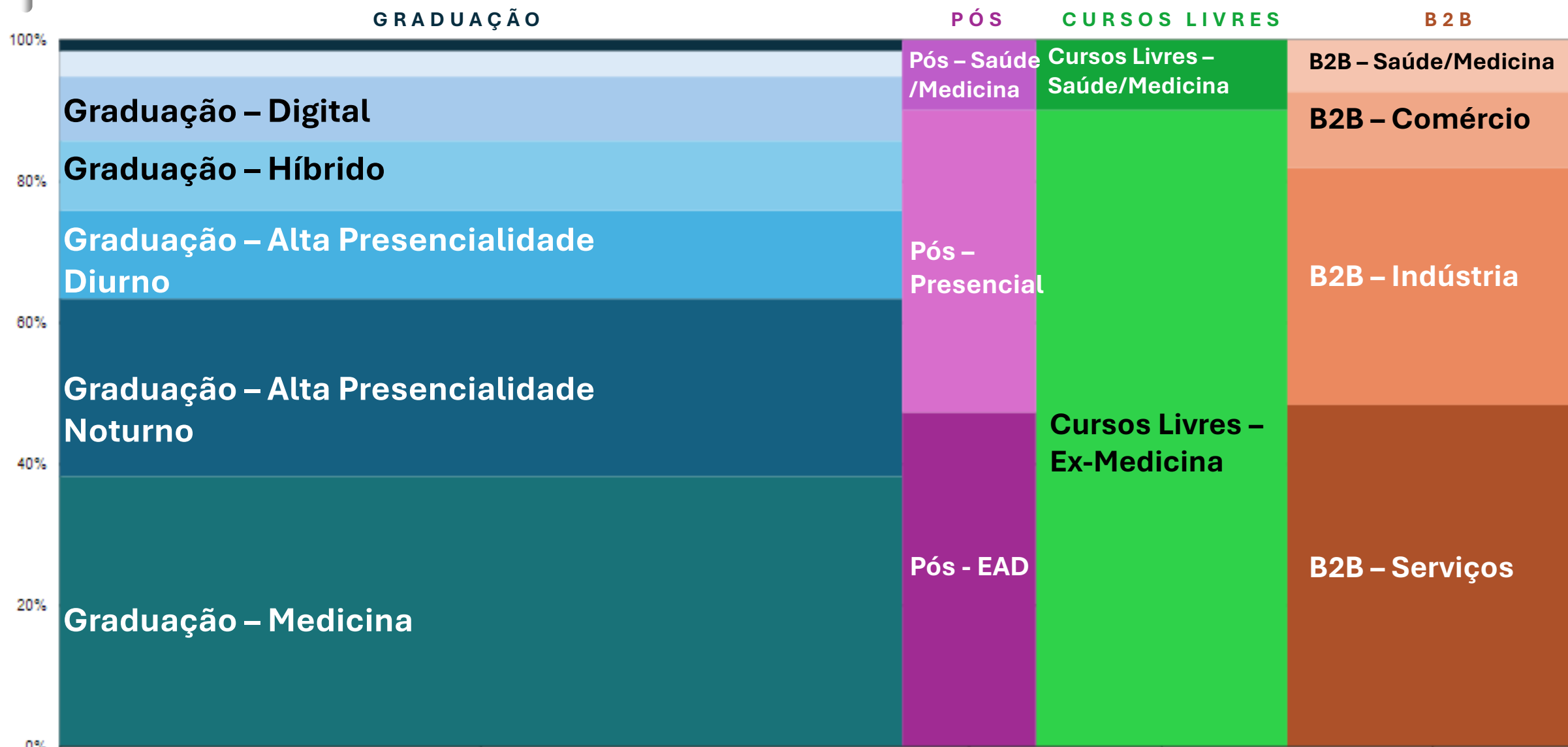


Nossas Fortalezas

Marcas & sotaque locais, focos específicos e fortalezas escondidas como B2B



Na 3ª onda de crescimento estamos olhando um mercado de aproximadamente R\$100Bi



... e está em uma posição única para vencer neste mercado



Temos um PORTFÓLIO DE MARCAS muito forte e somos especialistas em verticais

Oferecemos educação de alta qualidade que FAZ A DIFERENÇA na trajetória dos nossos alunos

Nossa forma de educar SEMPRE FOI UTILIZAR FORMATOS DIFERENTES, focando na hibridez e sendo menos dependentes do digital

CRESCEMOS ONDE O BRASIL MAIS PRECISA, com forte presença no interior

Inspirali: forte presença em toda a JORNADA DE APRENDIZAGEM AO LONGO DA VIDA DO MÉDICO

Temos um GRANDE FOCO em EFICIÊNCIA e GERAÇÃO DE CAIXA

Somos uma EQUIPE MUITO FORTE, ALTAMENTE QUALIFICADA E UNIDA nesta missão

Temos **CINCO PILARES** em nossa estratégia de crescimento sustentável



Continuar crescendo na educação médica



Crescer no Core com diferentes modelos



Crescer em novos formatos, modalidades e novos negócios



Ser a escolha acadêmica do aluno e dos docentes



Melhorar o serviço a todos com tecnologia
(high tech/high touch)

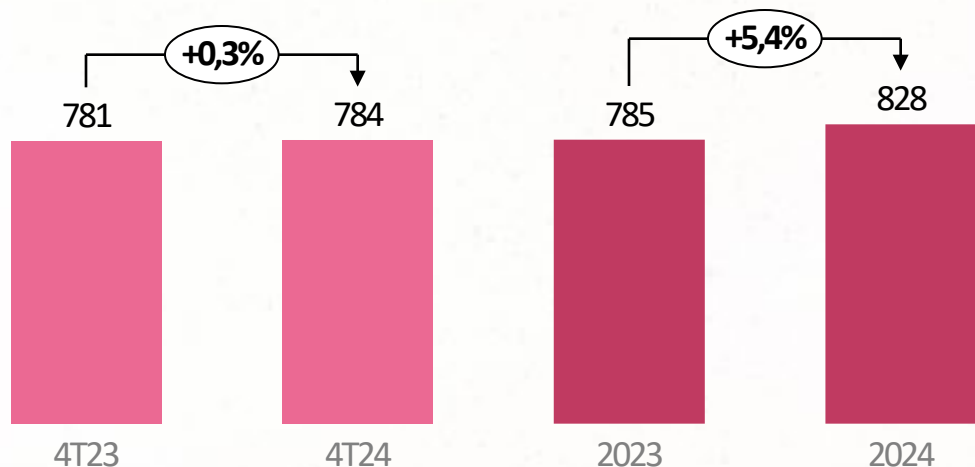


1. Visão Geral Ânima
2. Mercado de Ensino Superior
3. A 3ª Onda da Ânima
4. Destaques Financeiros

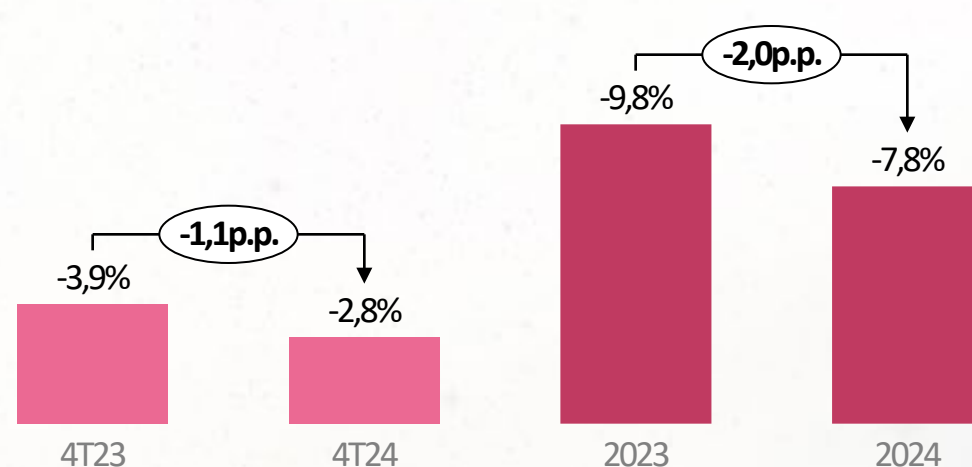


O Core continua privilegiando a qualidade da receita, refletida no aumento de tíquete, redução da evasão e expansão de margem

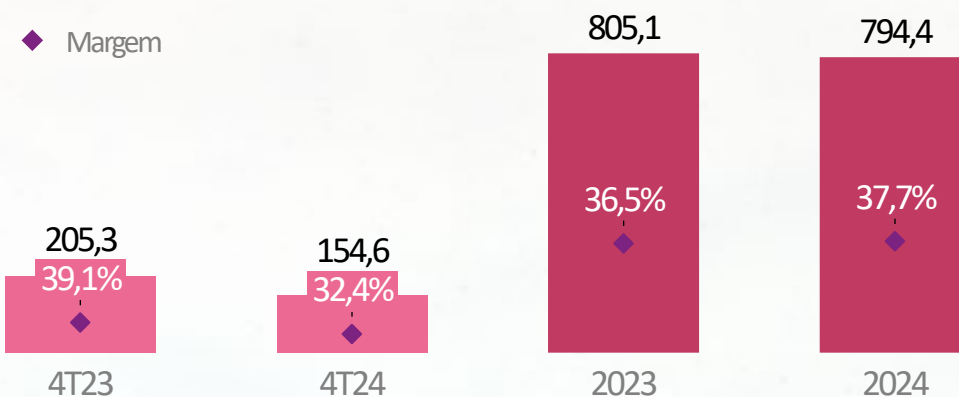
Tíquete do Ensino Acadêmico (R\$)



Evasão do Ensino Acadêmico (%)



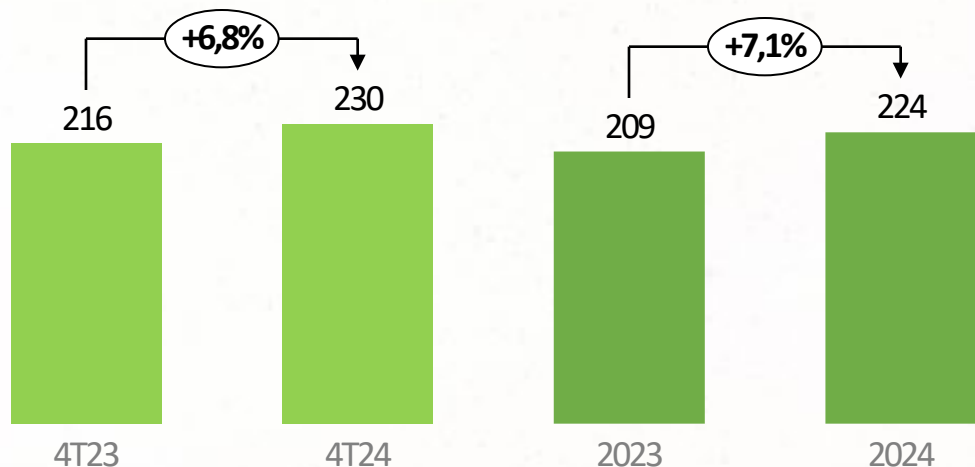
Resultado operacional - Core (R\$ milhões)



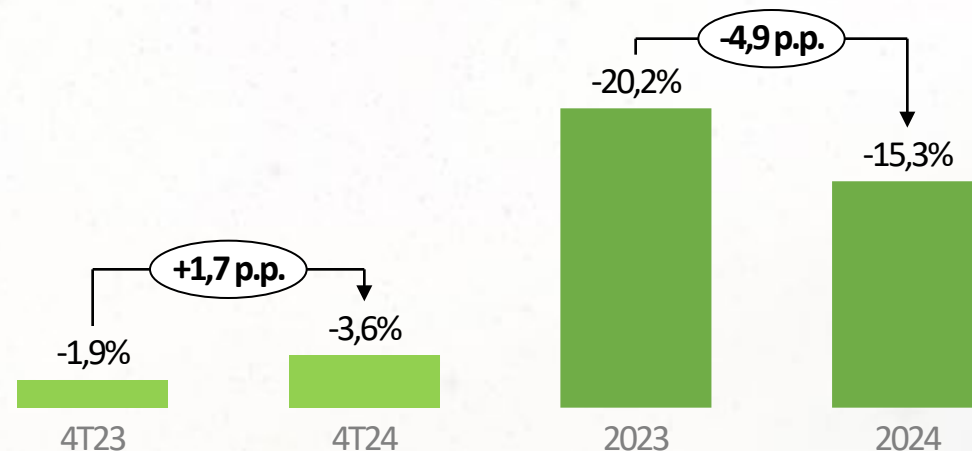


O Ensino Digital também demonstra reflexos positivos da estratégia, com redução da evasão e crescimento do resultado operacional

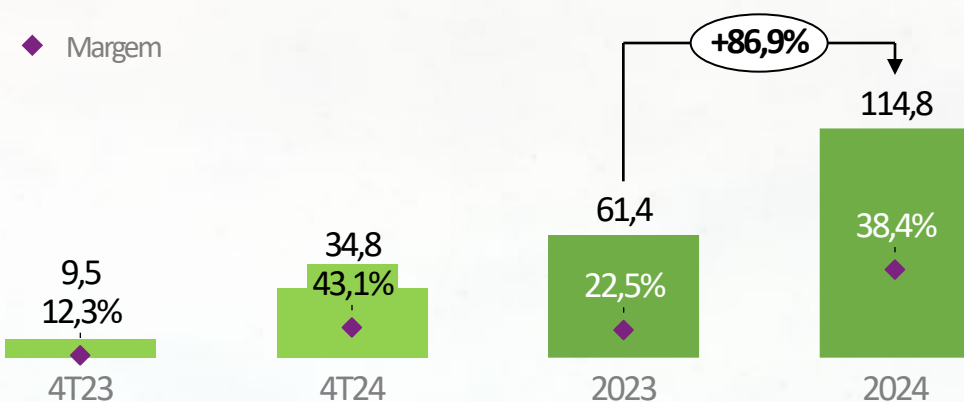
Tíquete do Ensino Acadêmico (R\$)



Evasão do Ensino Acadêmico (%)



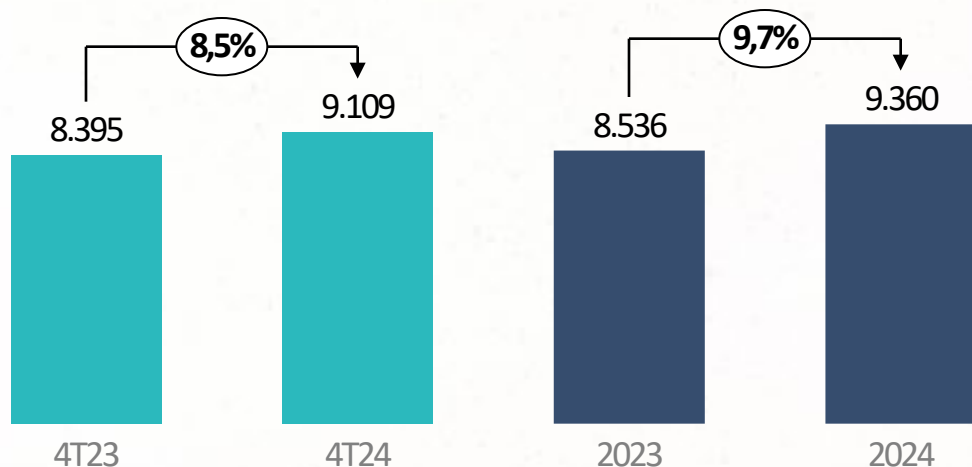
Resultado operacional – Ensino Digital (R\$ milhões)



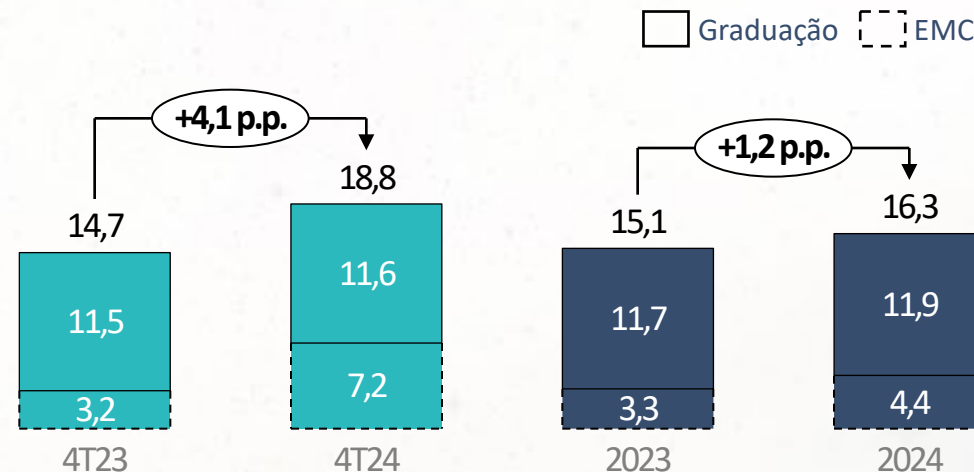


Enquanto a Inspirali continua sendo uma importante avenida de crescimento, com aumento real de tíquete e expansão de margem

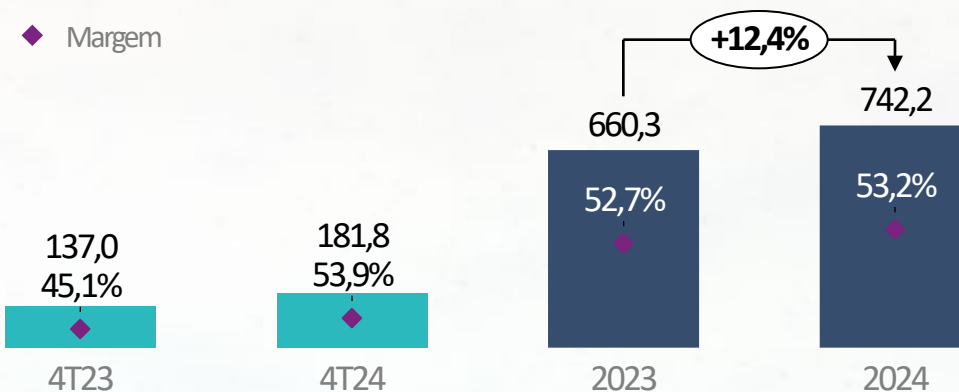
Tíquete do Ensino Acadêmico (R\$)



Base de alunos ('000)



Resultado operacional - Inspirali (R\$ milhões)





Nossa disciplina na execução levou a ganhos de eficiência em diversas rubricas, inclusive no 2º semestre do ano

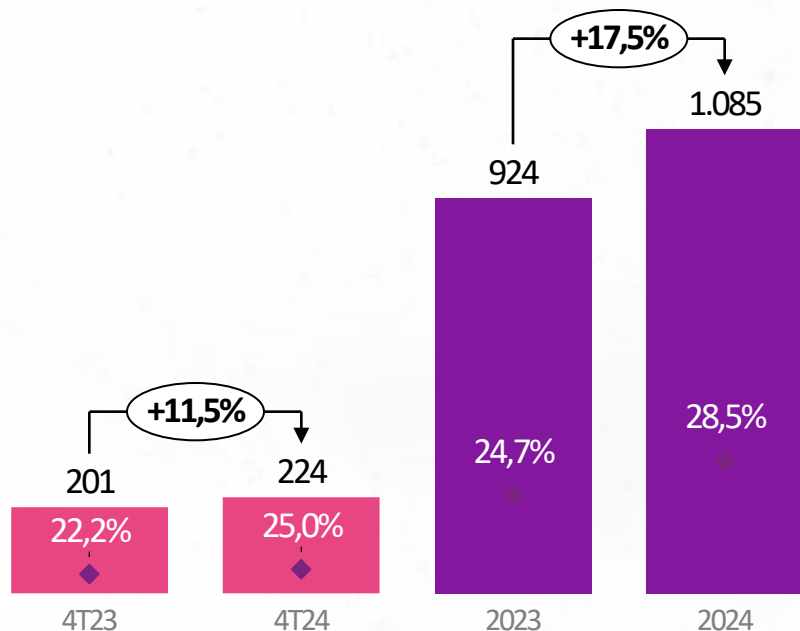
R\$ milhões (exceto em %)	2024	%AV	2023	%AV	Δ2024/ 2023	Δ AV	2S24	%AV	2S23	%AV	Δ2S24/ 2S23	Δ AV
Receita Líquida	3.801,4	100,0%	3.732,9	100,0%	1,8%	-	1.833,7	100,0%	1.846,1	100,0%	-0,7%	-
Custo Docente	(834,5)	-22,0%	(915,3)	-24,5%	-8,8%	2,5pp	(418,4)	-22,8%	(447,8)	-24,3%	-6,6%	1,5pp
Serviços de Terceiros	(232,8)	-6,1%	(226,0)	-6,1%	3,0%	0,0pp	(113,1)	-6,2%	(122,2)	-6,6%	-7,5%	0,4pp
PDD	(178,5)	-4,7%	(192,4)	-5,2%	-7,2%	0,5pp	(65,9)	-3,6%	(96,8)	-5,2%	-31,9%	1,6pp
Marketing	(290,6)	-7,6%	(271,9)	-7,3%	6,9%	-0,3pp	(145,6)	-7,9%	(139,7)	-7,6%	4,2%	-0,3pp
Pessoal e G&A	(292,9)	-7,7%	(310,1)	-8,3%	-5,6%	0,6pp	(142,7)	-7,8%	(136,5)	-7,4%	4,5%	-0,4pp
Outros	(320,6)	-8,4%	(290,4)	-7,8%	10,4%	-0,6pp	(171,3)	-9,3%	(159,9)	-8,7%	7,1%	-0,6pp
Resultado Operacional	1.651,5	43,4%	1.526,8	40,9%	8,2%	2,5pp	776,6	42,4%	743,1	40,3%	4,5%	2,1pp
Despesas Corporativas	(290,5)	-7,6%	(318,7)	-8,5%	-8,9%	0,9pp	(148,9)	-8,1%	(166,3)	-9,0%	-10,4%	0,9pp
EBITDA Ajustado	1.361,0	35,8%	1.208,1	32,4%	12,7%	3,4pp	627,7	34,2%	576,8	31,2%	8,8%	3,0pp
Despesa com aluguel	(276,1)	-7,3%	(284,6)	-7,6%	-3,0%	0,3pp	(138,7)	-7,6%	(139,8)	-7,6%	-0,8%	0,0pp
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	1.084,9	28,5%	923,5	24,7%	17,5%	3,8pp	489,0	26,7%	437,0	23,7%	11,9%	3,0pp



A conclusão em 2024 da integração das IES da Laureate, uma aquisição transformacional realizada em 2021, levou a Ânima a um alto nível de eficiência operacional

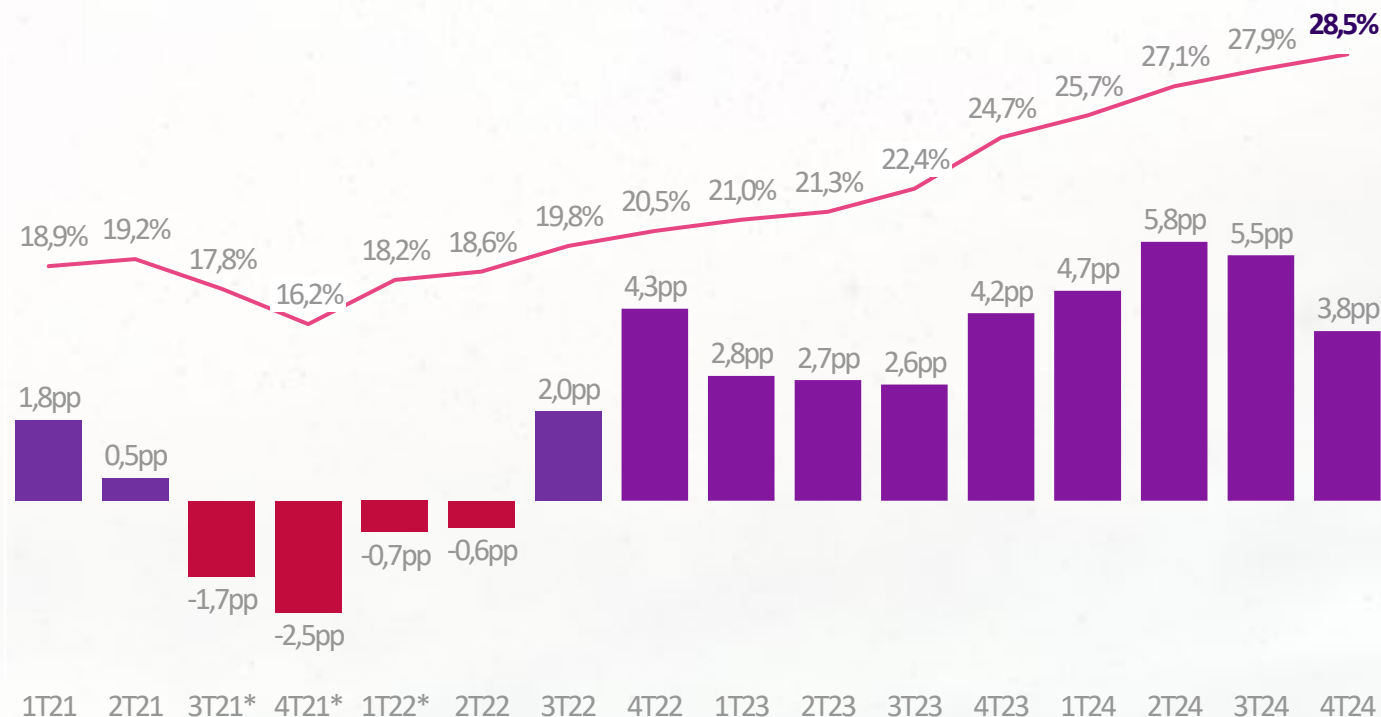
Nossa margem EBITDA ex-IFRS16 LTM expandiu por 13 trimestres consecutivos, atingindo um recorde histórico no 4T24

EBITDA ajustado ex-IFRS 16 (R\$ milhões)



◆ Margem

Evolução da margem EBITDA ajustada ex-IFRS16 LTM – normalizada*



— Margem EBITDA aj. ex-IFRS16 LTM ■ Δ Margem LTM YoY

Nota: Reconciliação e explicação do Ebitda ajustado ex-IFRS16 disponíveis em nosso Formulário de Referência, item 2.5 "Mensurações não contábeis" e Release de Resultados. LTM (ou "últimos doze meses") refere-se ao período dos 12 meses anteriores ao fim do período indicado. * Normalização: exclui reversões de provisões não caixa do 3T21, no valor de R\$ 118,7 milhões.



Continuamos disciplinados na alocação do capital, com um olhar atento para os investimentos, priorizando melhorar a experiência do aluno e elevar a eficiência operacional

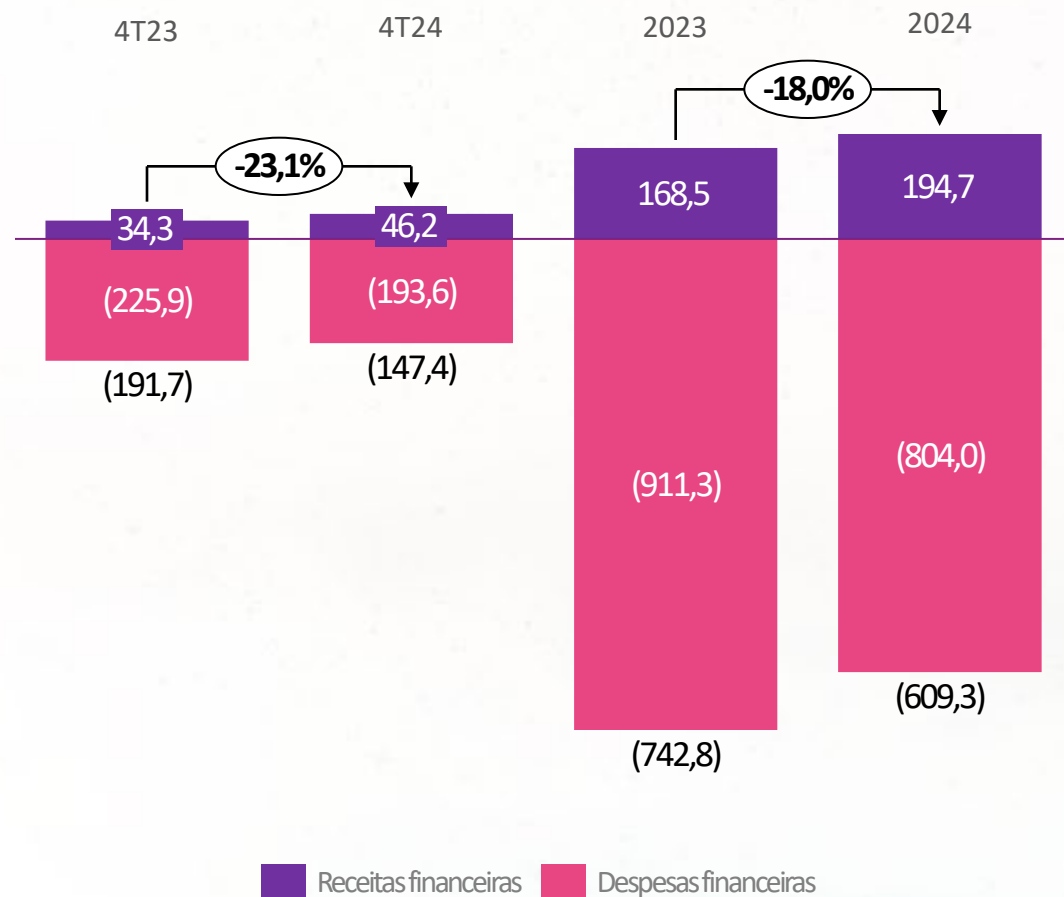
Evolução do CAPEX (R\$ milhões)



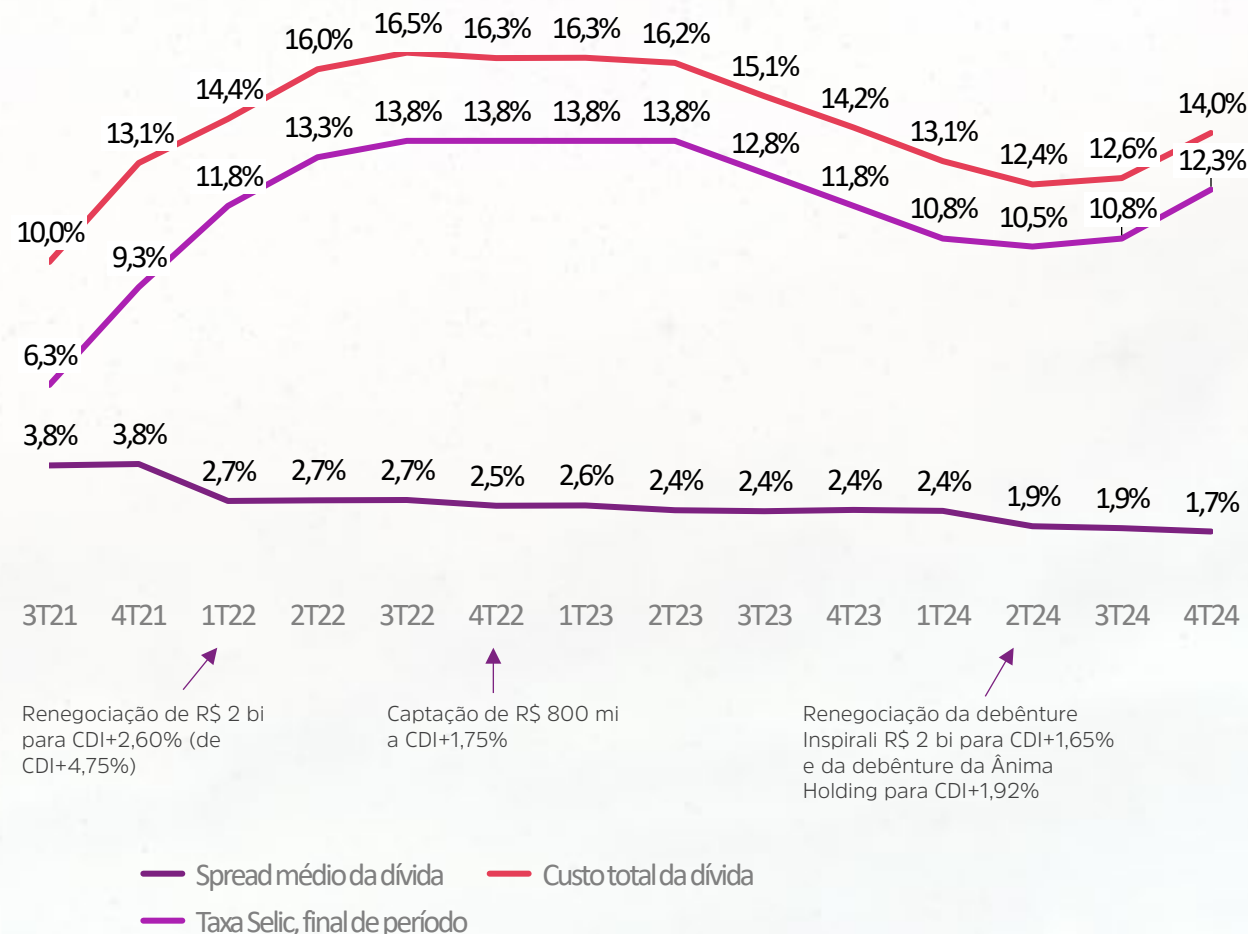


As iniciativas de gestão de passivos bancários levaram a uma melhora do resultado financeiro líquido e à redução dos spreads, ajudando a atenuar os efeitos do aumento da taxa Selic

Resultado financeiro (R\$ milhões)



Evolução dos spreads da dívida

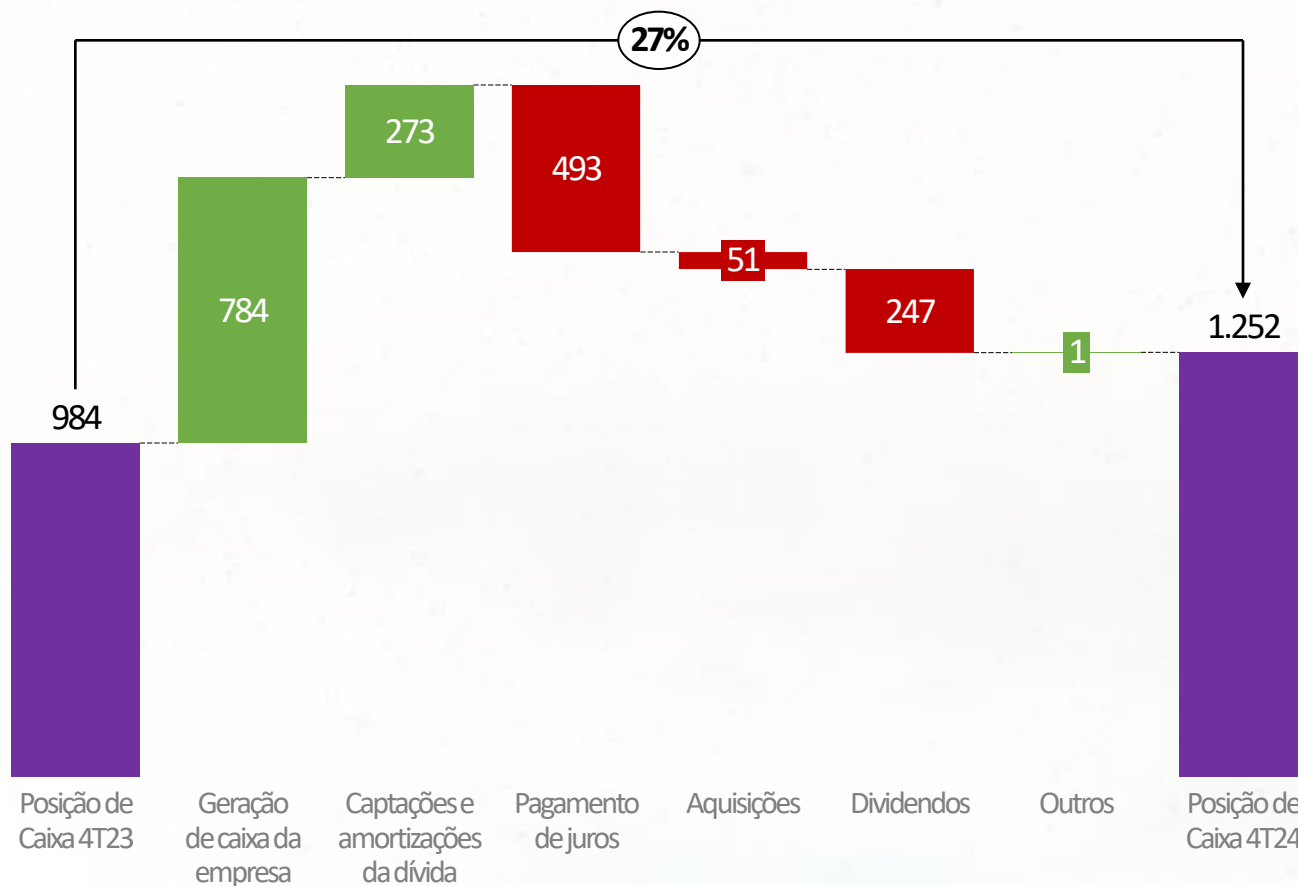


¹ Ajustado no ano de 2024 pelo penalty fee de pré-pagamento debênture, no valor de R\$ 2,3 milhões, e pela baixa do custo de captação da debenture pré-paga, no valor de R\$ 22,4 milhões.



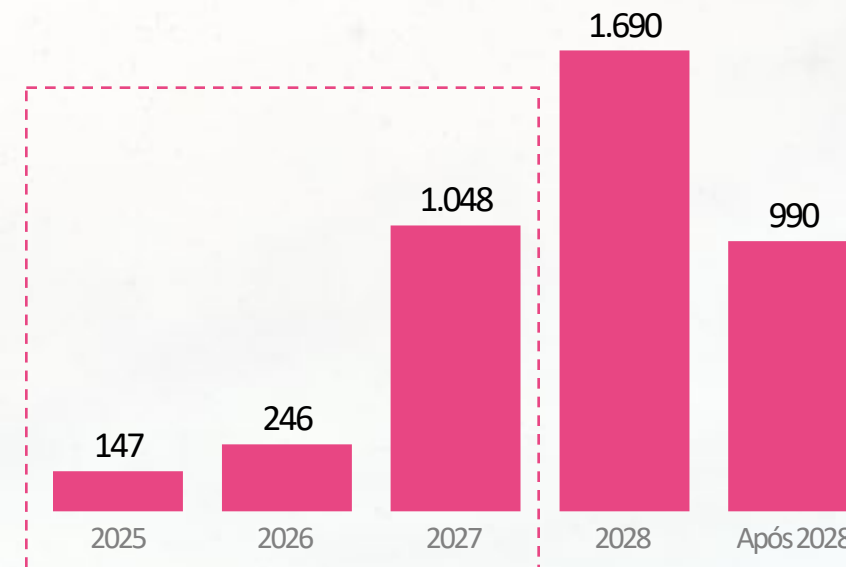
A sólida geração de caixa operacional, o foco na alocação de capital e um melhor resultado financeiro nos levaram a uma confortável posição de caixa, suficiente para liquidação do principal da dívida bancária por ~3 anos

Evolução da Posição de Caixa (R\$ milhões)



Cronogramas de amortizações da dívida ex-IFRS (R\$ milhões)

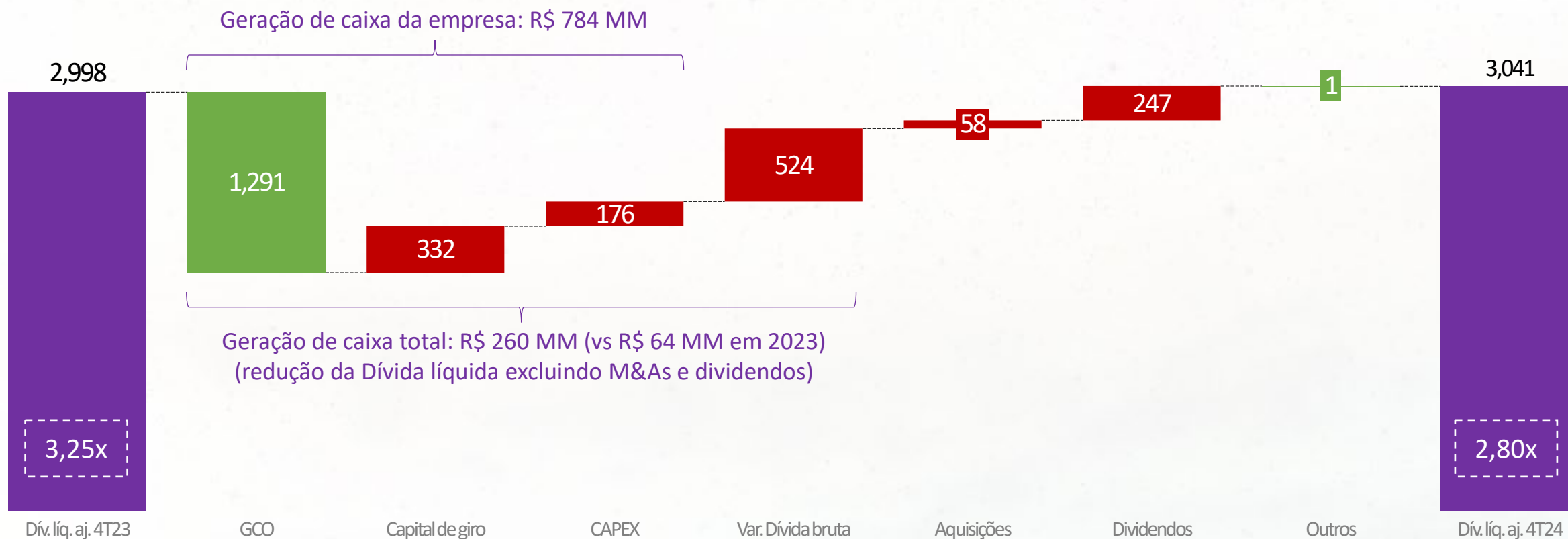
- ✓ Liquidação do principal endereçada por ~3 anos
- ✓ Prazo médio da dívida em 4,1 anos (vs 3,3 anos no 4T23)





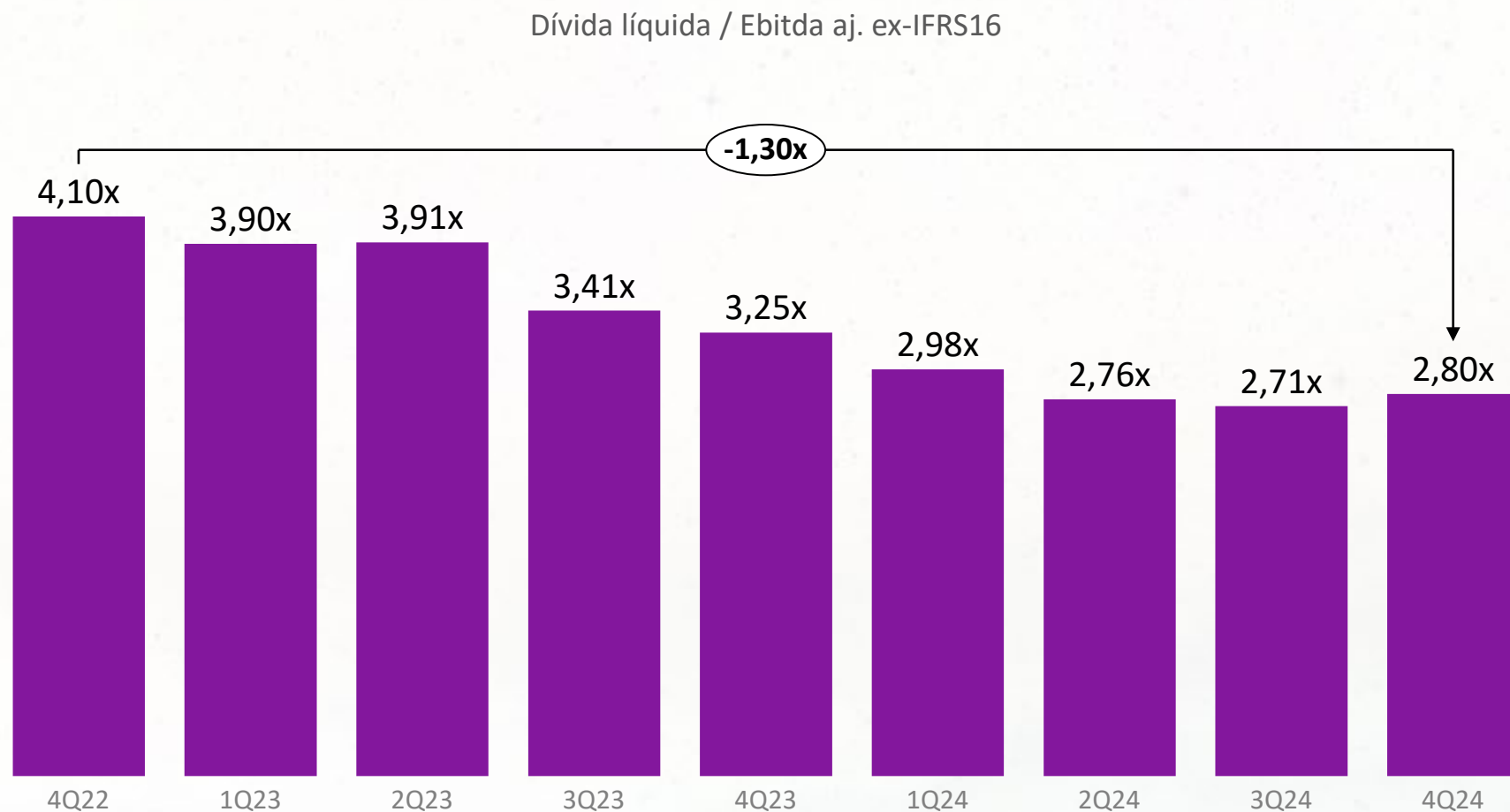
Assim, reduzimos a alavancagem para 2,80x ao final do 4T24, versus 3,25x ao final do 4T23, fruto do nosso foco em eficiência e geração de caixa

Adj. net debt evolution (R\$ million)





Colocando a empresa em um caminho sólido de desalavancagem orgânica, permitindo que o foco retorne ao crescimento sustentável da receita



A woman with voluminous, curly brown hair is smiling broadly, looking upwards and to the right. She is wearing a black sleeveless top. The background is a gradient of deep purple and magenta, with faint, glowing wavy lines and small star-like specks. The overall mood is joyful and vibrant.

Obrigado!

<https://ri.animaeducacao.com.br/>

ri@animaeducacao.com.br