



DIA DO
INVESTIDOR

Agenda



Carina Carreira
// Diretora de RI



// 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.



Agenda

14:00 ___ **Ânima Educação - Nosso Compromisso: Confiança**

// Paula Harraca, Átila Cunha

Nossa Estratégia - Principais frentes de trabalho para os próximos anos

// Bernardo Sebastião

Diferenciação - Nosso crescimento está pautado na entrega de cada vez mais valor

// Monica Lopes, Abílio Gomes

Expansão - Potencializar nosso DNA de qualidade e hibridez

// Rogerio Loureiro

Ânima Empresas - Conectando o mundo acadêmico ao mundo corporativo

// Reynaldo Gama

Encerramento

// Paula Harraca, Daniel Castanho

17:00 ___ **Q&A**

17:30 ___ **Site Visit Community Creators Academy**



ãnima
EDUCAÇÃO

Nosso compromisso:
Confiança



Paula Harraca
// Presidente



PROPÓSITO

Transformar o país
pela educação.

é o
que nos
move.



DIFERENCIAIS

Ecosistema de
educação **em escala**

com **qualidade acadêmica.**



Somos guiados pelos nossos princípios

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.





Investimos na confiança
dos estudantes, educadores
e nossos stakeholders.

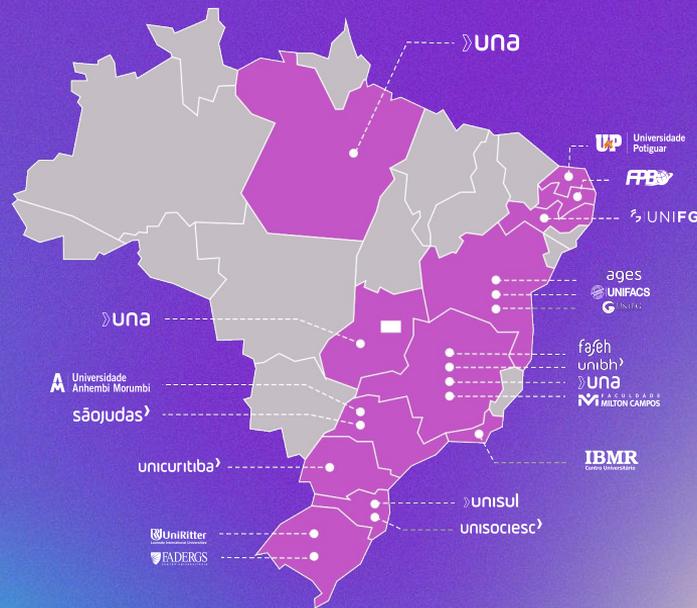


E foi assim que construímos o nosso ecossistema >

Destaques operacionais:

- +380Mil** Sonhos
- +14Mil** Educadores
- 400** Polos de educação digital
- +70** Unidades de ensino
- 26** Marcas de educação
- 01** Instituto

Marcas com operação de ensino presencial:



Marcas especialistas:



ÂNIMA > [a.l.m.a]
É uma construção coletiva



Com uma estratégia clara

â	<u>ambição</u>	Entregar cada vez mais valor para os alunos, professores, empresas, sociedade e acionistas.			 V2A Vamos dobrar a Ânima*		
n	<u>orte</u>	Core & Novas Avenidas:		Inspirali:	 Através de uma estratégia clara e compartilhada		
		Crescer core com diferentes modelos	Crescer em novos formatos e modalidades	Criar conexões e novos negócios	Continuar crescendo e nos diferenciando em medicina		
i	<u>ntencionalidade</u>	Continuar ganhando eficiência e gerando caixa		Gerenciar de forma eficiente nosso portfólio de negócios	 Disciplina financeira nas nossas escolhas		
m	<u>étodo</u>	Ser a escolha acadêmica do aluno e docente	Melhorar o serviço a todos	Usar tecnologia como viabilizador	 Qualidade e excelência acadêmica e de serviços		
a	<u>alma</u>	Marcas Valiosas	Força do ecossistema	Olhar para futuros	Equipe de alto desempenho	Cultura, princípios e práticas	 Recursos não replicáveis

*V2A - Vamos dobrar a Anima representa a ambição de nosso projeto estratégico. Não representam compromissos, nem projeções, nem tampouco apontam prazos para que se concretizem, devendo ser entendidas tão somente como um representativo de ambição de evoluir.



Direcionada por 5 pilares estratégicos



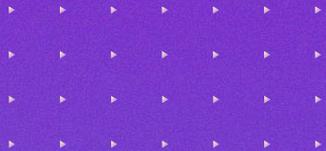
2

An aerial photograph of a dense urban landscape, likely in a city like Seoul, South Korea. The image shows a grid of tall, modern skyscrapers and older buildings. A prominent white number '2' is overlaid on the left side of the image. The sky is overcast with grey clouds, and the overall lighting is somewhat dim, suggesting an overcast day. In the background, distant mountains are visible under the cloudy sky. The foreground shows a busy street with traffic, including cars and buses, and some greenery along the sidewalks.

A photograph of a person standing at the front of a classroom, facing a group of students seated at desks. The person is wearing a dark jacket and is gesturing towards the students. The classroom has large windows with blinds in the background. The image is overlaid with a semi-transparent blue and purple gradient and a series of vertical white lines of varying heights, resembling a bar chart or data visualization.

Nossa estratégia já
está **dando resultado!**





Com conquistas importantes em
todas as dimensões do ecossistema



**Melhoria do
atendimento
ao aluno**



**Tecnologias
inovadoras**



**Criação
de modelos
inovadores**



**Evolução
do projeto
acadêmico**



**Crescimento
orgânico**



**Engajamento
docente**





O **Brasil**
passa por
aqui.

De **Norte ao Sul**, dos grandes centros às cidades do interior, formamos os profissionais que fazem o Brasil funcionar. Nossa permeabilidade não é geográfica apenas. É social, cultural e econômica.

ănima
EDUCAÇÃO

Nosso compromisso:
Confiança



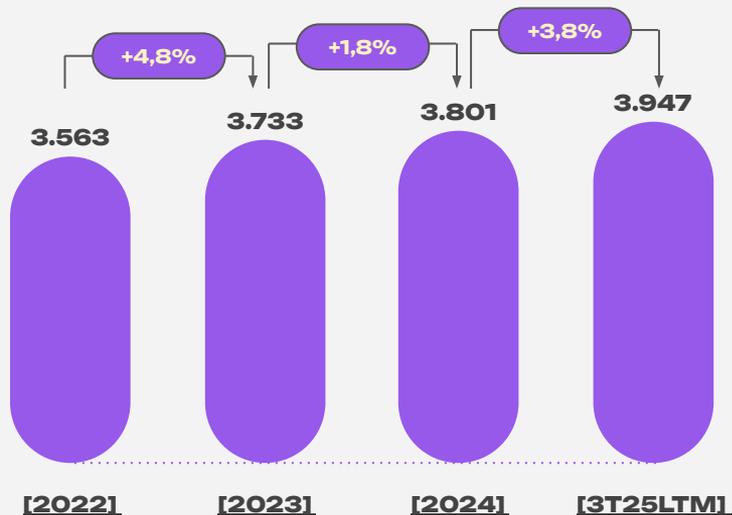
Átila Simões

// Finanças, RI & Suprimentos

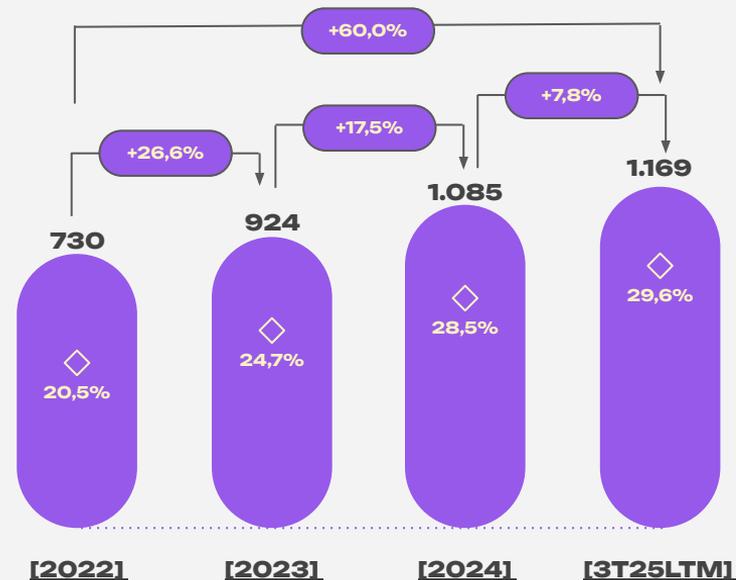


A sustentação da **qualidade da receita** e o foco em **ganhos de eficiência** reforçam e impulsionam a **boa saúde financeira** do nosso negócio.

Receita Líquida (R\$ milhões)



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



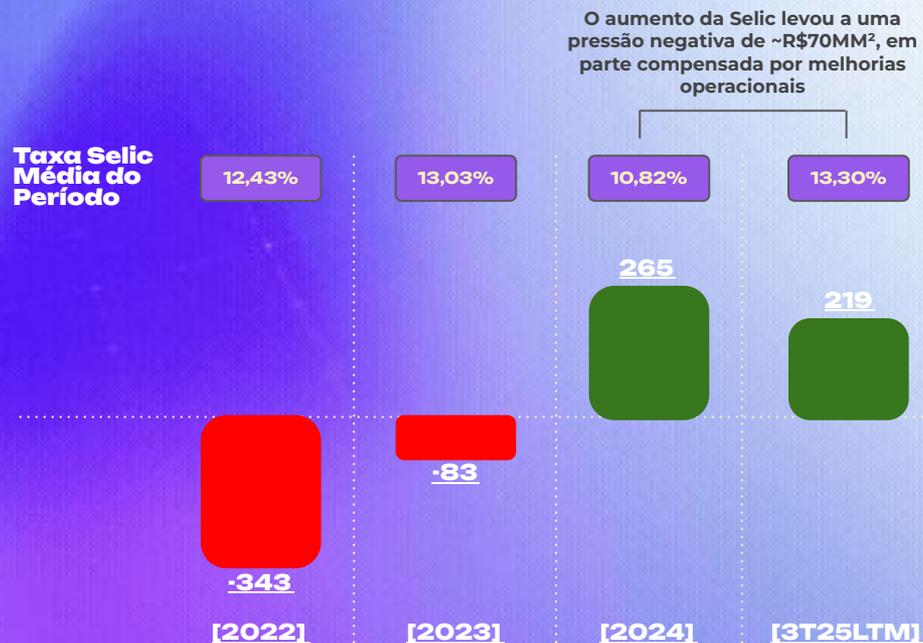
◆ Margem

¹ A reconciliação e explicação do EBITDA ajustado ex-IFRS 16 está disponível em nosso Formulário de Referência, item 2.5 "Mensurações não contábeis" e no Release de Resultados do 3T25.



Esta disciplina também reflete na resiliente geração de caixa

[Geração de Caixa Livre¹ (R\$ milhões)]

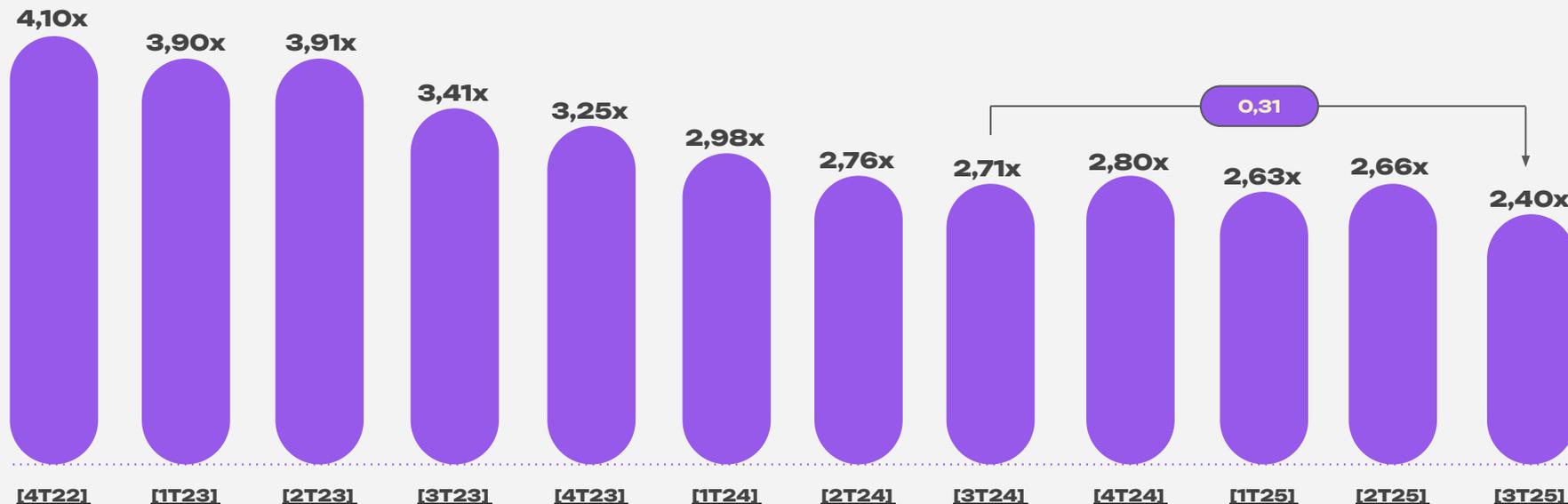


¹ Considera a geração de caixa da empresa, após os encargos financeiros líquidos relacionados aos ativos e passivos que compõem a dívida líquida ajustada e que foram apropriados no período. Esse mesmo indicador foi de R\$ 224 MM no período de 12 meses findo em 30/09/2024. ² Considera o pagamento em dinheiro de R\$ 6,7 MM pela aquisição da participação minoritária e dividendos de R\$ 23,5 MM pagos aos sócios minoritários do UnifC referentes às suas participações nos lucros retidos do exercício de 2024 e 1S25. ³ Juros Incrementais calculados com base na dívida média do período de R\$ 2.845 milhões, aplicando o aumento de 248 bps na taxa Selic.



Conquistando uma trajetória de **desalavancagem orgânica** consistente, que permite o **foco no crescimento sustentável** da receita

[Alavancagem (Dívida líquida / Ebitda aj. ex-IFRS 16)]



Nota: A reconciliação e explicação do Ebitda ajustado ex-IFRS16 estão disponíveis em nosso Formulário de Referência, item 2.5 "Mensurações não contábeis" e no Earnings Release.





Esse sólido desempenho financeiro é a base para essa nova fase da Ânima, o do **crecimento sustentável da receita**

Nossa estratégia

Principais frentes de trabalho para os próximos anos.



Bernardo Sebastião

// Estratégia, Comunicação
e Vivência do Aluno



A execução da estratégia se manteve firme no último ano.

[Governança Multidisciplinar Tática e Operacional]

AMBIDESTRIA & FOCO

Business
Owners

VIABILIZADORES

FACILITADORES

[UNIÃO + CONFIANÇA]

COMEX



Seguimos firmes na nossa estratégia, avaliamos os avanços e fizemos ajustes para seguir acelerando com cada vez



Foco

1 ANO ATRÁS

Avaliamos avanços e o que não funcionou e também celebramos conquistas.

Nos desafiamos a definir as bases que vão nos levar ao futuro que almejamos.

Ratificamos escolhas cruciais, definindo ajustes necessários para nossa rota.

FUTURO

Analisamos nossos pilares e frentes estratégicas.

Falamos de cultura, comportamentos e competências para a entrega da estratégia.



Compromissos Inegociáveis

A discussão da estratégia também resultou em **essenciais alinhamentos firmados** entre as lideranças.

// Servir o aluno por meio do docente

Buscar o uso adequado dos recursos da companhia para que sejam redirecionados para **melhorar a qualidade de experiência de alunos**, bem como promover **melhores condições de trabalho aos professores**.

// IA como Aliada Indispensável

Fazer da IA uma aliada indispensável para inovar e otimizar nossos fluxos e processos.

// Eficiência em Estruturas e Processos

Almejar a melhor eficiência possível em suas estruturas, processos e sistemas.



O que vamos // acelerar em cada frente



// Crescer no core com diferentes modelos

- Posicionamento de marcas chave
- Tecnologia de atração
- Cuidado com o aluno



// Crescer em novos formatos, modalidades e novos negócios

- Expansão semipresencial
- Community
- Ânima Empresas



// Ser a escolha acadêmica do aluno e docente

- Frentes estratégicas para melhoria do nosso acadêmico



// Melhorar o serviço a todos com tecnologia

- IA generativa em diversos processos
- Novos ganhos de eficiência



// Continuar crescendo e se diferenciando em Medicina

- Expansão de cursos e infraestrutura
- Excelência na formação de novos profissionais





Vamos **crescer** com base na diferenciação, expansão e novos negócios.

Diferenciação

na Medicina

Nosso crescimento está
pautado na entrega de
cada vez mais valor



Monica Lopes

// CMO Inspiral



Na graduação estamos presentes nos grandes centros com grandes marcas referência em qualidade acadêmica

15

Escolas
13 avaliadas com
nota 5 pelo MEC

1,9k

Vagas anuais
autorizadas pelo MEC

12k

Alunos
(2024)

Focados em qualidade, estamos oferecendo EMR para 100% dos alunos do 4o ao 6o ano visando prepará-los para o ENAMED

82%

Engajamento dos
estudantes nos
simulados



Na Educação Médica Continuada seguimos crescendo...



Nova unidade
São Paulo
5.700m² (no
centro médico
da cidade)



Nova unidade
Recife
920m²
(na Ilha do Leite)

+60

Cursos nas mais
diversas
especialidades
+20% YoY

+51,6%

Receita Líquida
9M25x9M24

+4.000

Alunos ativos em
todo o Brasil
+25% YoY

+20.000

Atendimentos
gratuitos à
população
+33% YoY



Estamos na vanguarda da educação médica com atributos relevantes que viabilizam nosso posicionamento de preço e elevada taxa de ocupação

TECNOLOGIA E INFRAESTRUTURA

- Melhorar execução das metodologias ativas
- Mobilidade estudantil nas IES
- Internacionalização
- Estrutura de operações dedicada aos campos de prática (+1.000)
- Renovação do parque de simulação de todas as escolas

MEANINGFUL LEARNING NA PRÁTICA

- Aperfeiçoamos PPC vigente
- Criamos o PPC 2026
- Novas DCNs - set/2025
- Tendências da Medicina e da Educação Médica
- Reforçando o nosso posicionamento - humanização, competência científica, responsabilidade social

INTERDEPENDÊNCIA E INTEGRALIDADE

- Visão Integral - Enxerga o indivíduo em toda sua complexidade - Dimensão Física, Mental, Social, Espiritual
- Orienta nosso currículo
- Prática assistida desde o início do curso no contexto do SUS
- Humanização

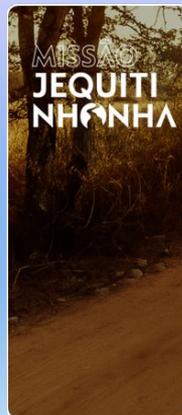
ALINHADOS AO NOSSO PROPÓSITO E POSICIONAMENTO



A humanização é tangibilizada na Travessia Humanitária onde alunos aprendem o que não se consegue ensinar em sala de aula

Introduzida em 2021, integrada ao currículo acadêmico, se tornou um grande diferencial do curso e da nossa proposta educacional. O impacto é ainda maior por ser multiprofissional.

- 01. Centros Integrados da Saúde:** Clínicas anexas às escolas com atendimento e cirurgias ambulatoriais, 250k atendimentos, 50 especialidades
- 02. Ações Humanitárias:** Organizadas pelos comitês de voluntariado, +12k atendimentos
- 03. Missões Humanitárias Nacionais e Internacionais:** Vazios assistenciais, +38k atendimentos
- 04. Vila da Saúde:** Estrutura fixa + fluvial para atendimento a população de Tucuruí e entorno





Prática que

humaniza



Experiências que

transformam



Diferenciação

Nosso crescimento está
pautado na entrega de
cada vez mais valor



Abílio Gomes
// Operações



Power to the Edge & Data Driven

Futuro com propósito

// Investir na Ânima

Mais tecnologia, mais humanidade, mais centralidade no aluno e no professor.

// Cultura de dono

Cada um dos mais de 70 campi tem um dono, um mini-CEO para gerenciar o desafio estratégico de cada campi, empoderado para tomada de decisão.

// Disciplina e consistência

Verificação semanal da consistência da execução da estratégia de cada marca.

Inovação e Escala com Sotaque Local

// Presença fortalecida pelo ecossistema central

- Identidade regional preservada
- Inovação descentralizada
- Escala inteligente

Presença local para estabelecer uma gestão próxima entre altos executivos com a operação

[O aluno no centro de todas as etapas]



// Atração

Estratégias locais + tecnologia



// Matrícula

Conversão eficiente



// Onboarding

Acolhimento e volta às aulas



// Percurso Acadêmico

Experiências presenciais



// Atendimento

Serviço ao aluno



// Graduação

Sucesso na vida profissional

Jornada com tecnologia & humanidade



Atração e Matrícula

[Tecnologia + Presença Local]

// Estratégias cada vez mais locais de marketing

- > Crescimento em leads e conversão média de Aprovados para Matriculado 2,6x maior quando o aluno visita o campus
- > **Case:** Casa AMO contribuiu para o crescimento de 14% de receita nos cursos demonstrados

// Uso de tecnologia em todo o processo

- > Aumento significativo na inscrição: nova ficha levando à melhoria na conversão.
- > Processo de Atração: 10% de matrículas sem intervenção humana.
- > Qualificador de Leads: IA com 2x mais conversão.
- > Redução em 75% no prazo de análise para transferência.

AMO
Morumbi

AMO
Anhembi Morumbi
Aqui tudo acontece.

MATRICULA+ UMA NOVA EXPERIÊNCIA NA JORNADA DO CANDIDATO

JORNADA FLUÍDA < QUE
POSSIBILITA MATRÍCULA SEM
ATRITOS PARA **70% DOS
CANDIDATOS**



DECISÃO TOMADA?

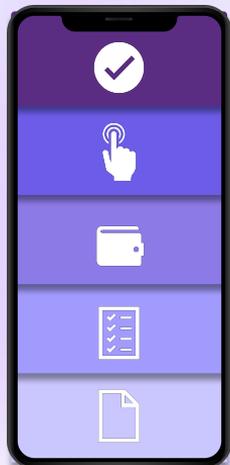
Candidato poderá seguir sua
jornada de inscrição até
finalizar a matrícula



**+2x CONVERSÃO NO CANAL
SDR INTELIGENTE**
Inteligência artificial integrada aos
canais de atendimento para
captura de leads e conversão em
inscrições e presença nas unidades

AI APROVAÇÃO

Nova experiência e
tecnologia para a
realização do Vestibular
Simplificado.



INSCRIÇÕES

Melhoria na usabilidade
para consulta de
inscrições realizadas

PAGAMENTO

Nova experiência
para pagamento via
Pix, cartão ou boleto

CONTRATO

Nova experiência para
assinatura do contrato de
matrícula e termos de
aceite

ENTREGA DE DOC.

Nova experiência para
pagamento conectada
dentro da jornada

Assistente IA

Assistente para auxiliar
na busca de assuntos
disponíveis no Weduka

Salesforce 2.0

Reformulação do Salesforce
com ênfase na redução da
quantidade de telas que o
operador precisa utilizar.
Ganho de produtividade do
time +5%

MESA DE PERFORMANCE

Atuação consultiva
com foco nos atritos da
jornada end to end de
atração de novos
estudantes, trazendo
metodologia para o
roadmap de melhorias
e cockpit de validação
de resultados

**POTENCIAL DE
CRESCIMENTO
DE 6% NA
CONVERSAÇÃO**

AI Copilot

Assistente com tecnologia
de IA generativa para
auxiliar o agente, reduzindo
o tempo de resposta e
melhorando a conversa

Remoção de delays e atritos
gerados na jornada. Potencial de
ganho de 3% na conversão.

+ COI - CENTRAL DE OUTROS
INGRESSOS COM FOCO EM
TRANSFERÊNCIA EXTERNA



REDUÇÃO TEMPO ANÁLISE: DE 4 PARA 1 DIA

+ NOVA GESTÃO DE CONDIÇÕES
COMERCIAIS E PORTFÓLIO
CPQ - SALESFORCE

MAIS SEGURANÇA E CONFORMIDADE NO PROCESSO

+ API'S +
PRIMEIRO PAGAMENTO

ABERTURA PARA NOVOS PARCEIROS



Onboarding

**Não há uma
segunda
oportunidade
para criar uma
primeira
impressão.**



Acolhimento Centrado no Aluno

[Área de Vivências do Aluno]

- > +100% data-driven caminhando para um entendimento personalizado do aluno.
- > Iniciativas específicas com a base de alunos que tem necessidades específicas.
- > Projeto acolher para os veteranos darem as boas-vindas aos nosso alunos.
- > Foco humanizado para os alunos de alta probabilidade de evasão.
- > NPS System implantado e NPS Preditivo em desenvolvimento.
- > +70% App share no acesso durante volta às aulas.



Acadêmico em evolução

Currículo acadêmico que conecta com o mundo real - **80% dos alunos egressos trabalham em sua área de formação após se formarem.**



// IA e Neurociência

- IA.RA - IA disponibilizada para estudantes em 750 Unidades Curriculares
- IA.RA Skills Assessment



// Vida prática

- +15 startups avaliadas para investirmos via Ânima Ventures
- ▲170 mil estudantes em práticas com +1000 empresas nacionais e locais em atividade Dual



// Impacto Mensurável

- Redução dos custos de produção em 30%
- Redução do tempo de produção de conteúdos interativos em 50 %



// Evolução da matriz acadêmica

- Reformulações já realizadas e reconhecidas com nota máxima no MEC

Professores, infraestrutura & tecnologia

[Potenciadores da experiência]

// Investimento no professor

- Fomento de pesquisa: 29 projetos submetidos em 9 órgãos de fomento
- +4.000 horas de formação contínua - Academia de Talentos Acadêmicos
- Bolsas de stricto sensu (mestrado e doutorado)
- 83% de engajamento docente

// Tecnologia Permeante

- Hub Docente utilizado por 52% da base de professores
- +2500 materiais produzidos com a [IA.RA](#) para o professor
- +600mil correções c/ auxílio de IA

Seguimos ampliando o

Atende+



// Métricas do WhatsApp

Tempo médio de espera: 74% mais rápido



// Avaliação do Aluno T2B (bom e ótimo)

melhoria de 25% vs ano anterior



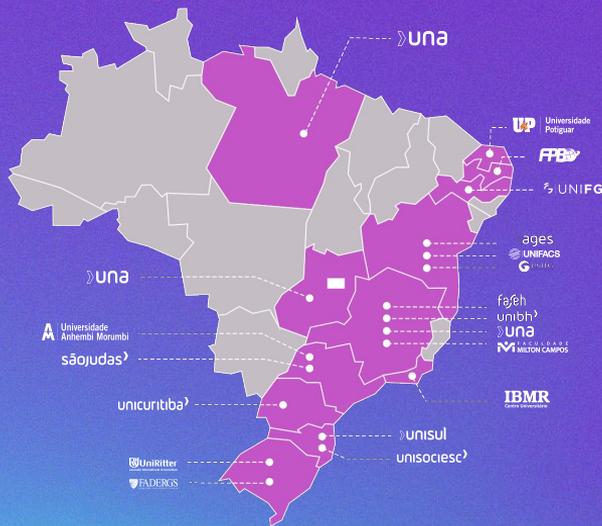
// Avaliação do Aluno FCR (first call resolution)

70% de resoluções no 1o contato



Rito Pulso Itinerante: Empoderamento & Conexão com quem vive a realidade

PDCA



// Olhar de P&L

- Análise profunda de receitas e despesas.
- Debate de iniciativas dos times das marcas.
- Identificação de oportunidades de melhoria financeira.
- Foco em resultados sustentáveis e crescimento consistente.
- Debate de opções e rumos estratégicos

// Pulsar Docente e Administrativo

- Melhoria da vida de professores e educadores.
- Reconhecimento da importância do bem-estar da equipe.
- Investimento em soluções de valorização.
- Apoio contínuo aos educadores.

// Olhar para o aluno

- Pesquisa de NPS com alunos.
- Escutas diretas para feedback.
- Construção de iniciativas na ponta e centralizadas.
- Transformação de feedback em ação concreta.
- Melhoria contínua de experiência educacional.



//

o futuro

Ânima em movimento:
inovação, crescimento,
transformação

já começou!

Inovação Contínua

[Tecnologia e pedagogia]

Conexão Humana

[Presença local]

Propósito Claro

[Aluno no centro]



The logo for Una, featuring a stylized white chevron pointing to the right, followed by the lowercase letters 'una' in a bold, white, sans-serif font.

una

Cidade Universitária
Aimorés



DIA DO
INVESTIDOR

COMEÇAREMOS EM BREVE

Expansão

Potencializar nosso
DNA de qualidade



Rogério Loureiro
// Expansão



O interesse pela formação superior segue **aumentando**, mas com alteração no mix entre as modalidades presencial e EAD.

Presencial
EAD

Ingressantes (milhões)



Desde 2020 o número de ingressantes na modalidade EAD é maior que na presencial...

Matrícula (milhões)



...e em 2024, pela primeira vez, a base de matrículas na modalidade EAD também superou a base da presencial.

Fonte: INEP, Dados do Censo 2024, divulgados em set/25. Considera todas as categorias acadêmicas (instituições públicas e privadas)





mas essa dinâmica
vai mudar a partir
de **agora!**

O Semipresencial: Tendência que virou realidade

15%

[Crescimento 2023-2024]

Expansão do semipresencial em relação a 2023

20%

[Crescimento JAN-AGO 2025]

Acumulado de 2025 versus mesmo período de 2024

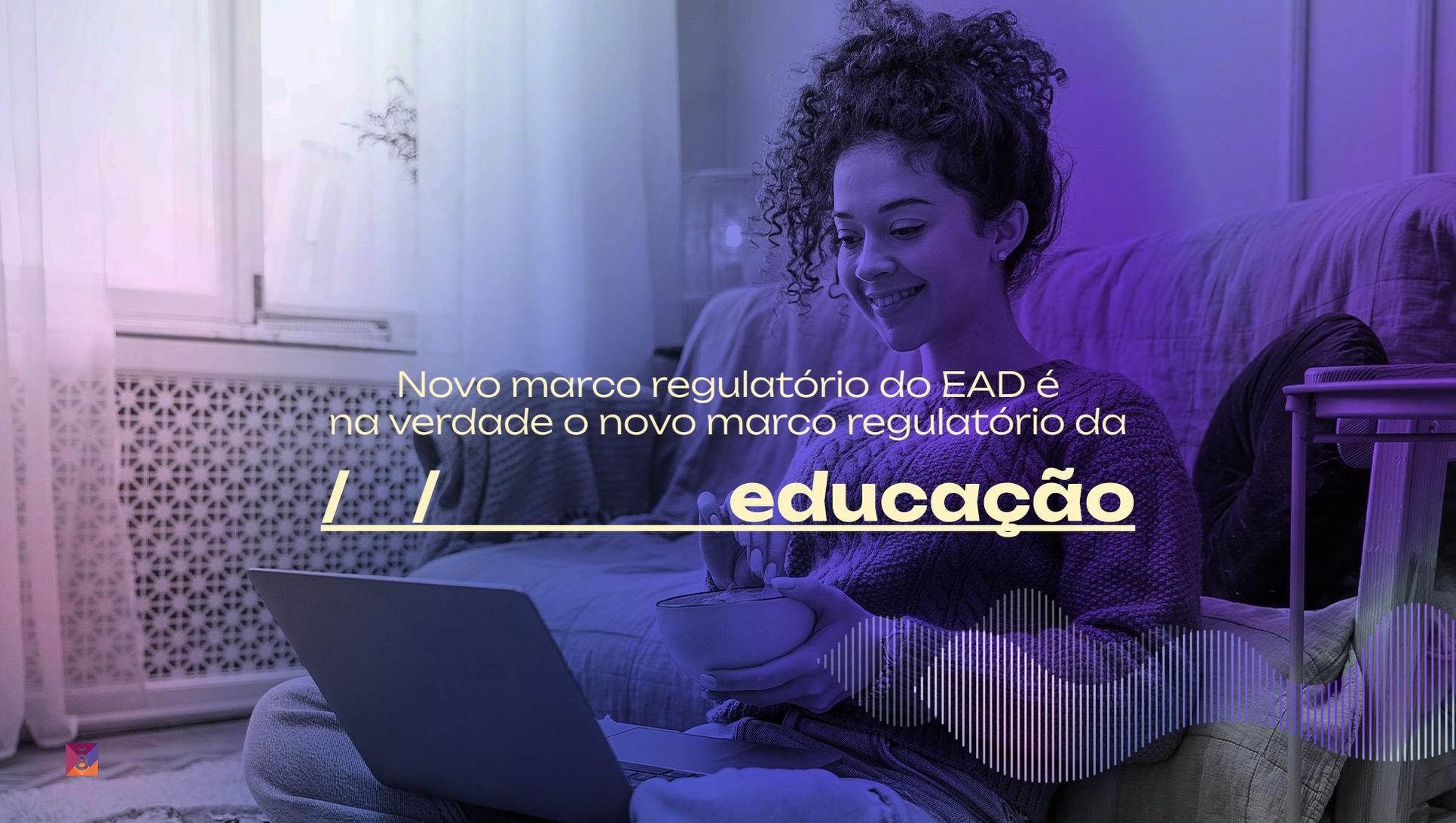
25%

[Destaque Sudeste]

Crescimento na região mais representativa do país

O **ensino semipresencial** tem demonstrado forte crescimento no cenário brasileiro frente às outras modalidades de ensino, consolidando-se como a escolha preferencial de estudantes que buscam flexibilidade com qualidade.





Novo marco regulatório do EAD é
na verdade o novo marco regulatório da

educação





O **novo marco regulatório** reformulou as premissas de qualidade.

Decreto nº
12.456/20025

- > Criação do modelo semipresencial: equilíbrio entre aulas presenciais, síncronas e assíncronas.
- > Foco na qualidade e excelência: acesso, permanência e aprendizagem garantidos.
- > Segmentação de portfólio de cursos por modalidade.
- > Valorização da interação e da formação docente.



O Novo Marco Regulatório trouxe mudanças relevantes para todas as modalidades do Ensino Superior

Criação da modalidade de curso **semipresencial**

PRESENCIAL

Ofertados apenas nas IES

SEMIPRESENCIAL

Ofertados nas IES e Polos

EAD

Ofertados nas IES e Polos

Proibição de certos cursos na modalidade **EaD**

Cursos permitidos exclusivamente na modalidade presencial

Enfermagem
Odontologia
Psicologia
Medicina
Direito

Cursos permitidos apenas nas modalidades semi e presencial

Engenharia, Produção e Construção

Agricultura, Silvicultura, Pesca e Veterinária

Licenciaturas/ Educação / Ciências Naturais, Matemática e Estatística

Saúde e Bem-estar

Presencial
Atividades EAD
Presenciais ou Síncronas mediadas

Aumento da carga horária mínima para atividades presenciais em **todas as modalidades**

[Distribuição de carga horária pré e pós Novo Marco Regulatório]

Cursos Presenciais

PRÉ
PÓS

60%

40%

70%

30%

Cursos EAD

PRÉ
PÓS

100%

10%

10%

80%

Cursos Semi

NOVO

40%

20%

40%

Outros cursos

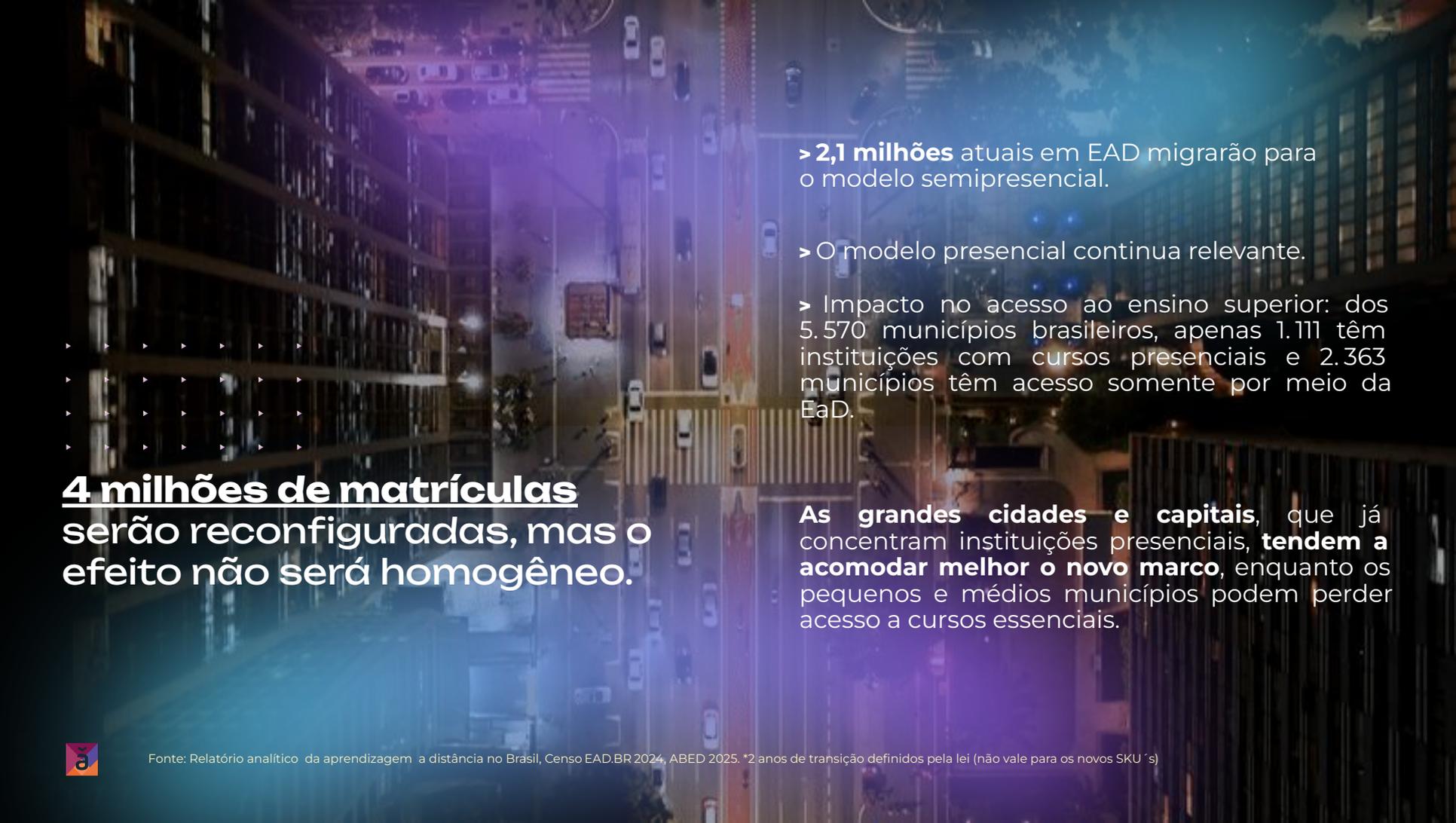
NOVO

30%

20%

50%





4 milhões de matrículas
serão reconfiguradas, mas o
efeito não será homogêneo.

> **2,1 milhões** atuais em EAD migrarão para o modelo semipresencial.

> O modelo presencial continua relevante.

> Impacto no acesso ao ensino superior: dos 5.570 municípios brasileiros, apenas 1.111 têm instituições com cursos presenciais e 2.363 municípios têm acesso somente por meio da EaD.

As grandes cidades e capitais, que já concentram instituições presenciais, **tendem a acomodar melhor o novo marco**, enquanto os pequenos e médios municípios podem perder acesso a cursos essenciais.



Nova oportunidade regulatória permite acelerar a expansão

Somos o ecossistema melhor preparado para capturar as oportunidades do novo marco regulatório.

- > **Presença Nacional com força de marca local**
- > **Infraestrutura e Capacidade Instalada**
- > **Conectados com o futuro**
- > **Mais presencialidade**
- > **Qualidade de Ensino**
- > **Matriz E2A Radial**

Não começamos a nos preparar agora porque acreditamos nisso há muito tempo!



4 DE ABRIL DE 2018

Negócios

Ânima quer ensino híbrido e cursos customizados

4 de abril de 2018

.....a Ânima Educação quer adotar um modelo híbrido: nem aulas totalmente à distância, nem 100% presenciais.

GAZETA DO POVO

6 DE AGOSTO DE 2020

Ensino híbrido oferece novas dinâmicas ao processo de aprendizagem

Uso de tecnologias, autonomia para estudantes e valorização do tempo com o professor estão entre as vantagens do modelo que deixa de ser uma tendência e se consolida como ferramenta para a educação do futuro

No Brasil, **estudos feitos pela Ânima Educação**, uma das maiores organizações educacionais particulares do País, revelaram que o modelo presencial traz resultados superiores ao ensino exclusivamente a distância. Já a aprendizagem combinada (on-line e presencial) mostrou-se ainda mais eficiente.



Fonte:

<https://braziljournal.com/anima-quer-ensino-hibrido-e-cursos-customizados/#:~:text=Ovacionada%20no%20mercado%20pela%20qualidade,presenciais>
<https://www.gazetadopovo.com.br/conteudo-publicitario/unicuritiba/ensino-hibrido-oferece-novas-dinamicas-ao-processo-de-aprendizagem/>

Estamos preparados e evoluímos ainda mais



NOVO MODELO DE SMART CAMPUS

Ambiente acadêmico inovador, que integra tecnologia, flexibilidade e experiência do usuário para promover um ecossistema de aprendizagem mais eficiente.

[EXPANSÃO]



NOVO MODELO EAD PREMIUM

Plataforma de educação a distância premium com recursos avançados e experiência hiper personalizada.

[INOVAÇÃO]



PLANO DE CRESCIMENTO NAS CIDADES CHAVE

Expansão estratégica da presença institucional em municípios com alto potencial de crescimento, garantindo penetração de mercado sustentável e fortalecimento da marca.

[ESTRATÉGIA]



A mesma qualidade acadêmica no EAD



Aceleradora Dual de Talentos

Pesquisa Acadêmica

UC DUAL Atemporal

Masterclass

Componente Vida & Carreira /
Academia de Futuros Profissionais

Internacionalização

IA.ra: IA e Resignificacao
da Aprendizagem

GRADUAÇÃO EAD PREMIUM (desde 2025/1)



Expandir onde já estamos e além...

Para capturar as oportunidades identificadas, estruturamos nossa expansão em pilares estratégicos complementares.

PILAR 01

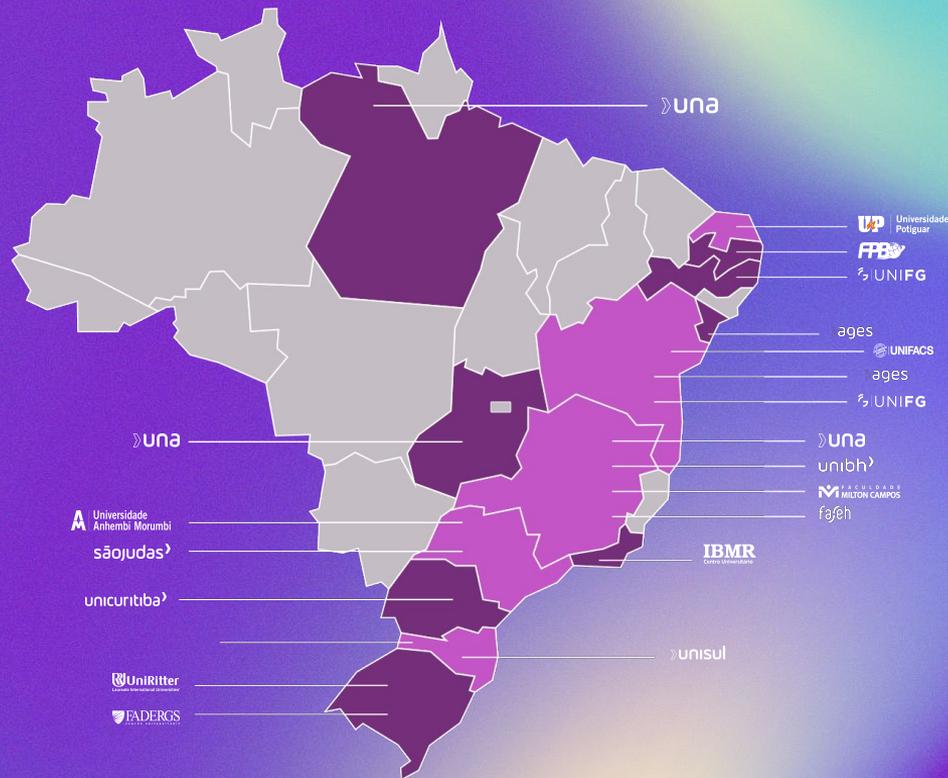
POTENCIALIZAÇÃO DO SEMI NAS SEDES

Maximizar o aproveitamento da infraestrutura existente nas unidades próprias

PILAR 02

EXPANSÃO GEOGRÁFICA ATRAVÉS DOS PARCEIROS

Ampliar geograficamente através de parceiros atuais EAD e novas parcerias



Expandir geograficamente com ensino de qualidade

[Potenciais Municípios para Expansão do Semipresencial]

Os municípios foram ranqueados a partir de um scoring de um conjunto de indicadores estratégicos, permeando volume de ingressantes até dados macroeconômicos.

2026.1 | Crescimento de **62%** em número de unidades com oferta de cursos Ânima semipresenciais (parceria asset light).

Oferta já disponível nos sites das IES Ânima desde Outubro/25

Copy of Copy of Copy of PAME - Market Analysis Platform

Ranking de Oportunidades

Municípios classificados pelo potencial de mercado. Seleccione até 6 para comparar.

CDMP.	RANK	MUNICIPIO	UF	REGIÃO	ING. TOTAL 2023	MATRIZ BBOX
<input type="checkbox"/>	1	Ipatinga	MG	Sudeste	12.217	03
<input type="checkbox"/>	2	Colombo	PR	Sul	4.263	06
<input type="checkbox"/>	3	Gravatá	RS	Sul	6.362	02
<input type="checkbox"/>	4	Hortolândia	SP	Sudeste	4.886	08
<input type="checkbox"/>	5	Itapeví	SP	Sudeste	4.143	05
<input type="checkbox"/>	6	Itaquaquecetuba	SP	Sudeste	4.590	04
<input type="checkbox"/>	7	Paulista	PE	Nordeste	4.727	09
<input type="checkbox"/>	8	Uberaba	MG	Sudeste	8.154	07
<input type="checkbox"/>	9	Poços de Caldas	MG	Sudeste	4.582	01
<input type="checkbox"/>	10	Americana	SP	Sudeste	6.785	05
<input type="checkbox"/>	11	Bragança Paulista	SP	Sudeste	6.929	08
<input type="checkbox"/>	12	Cabo Frio	RJ	Sudeste	8.467	09
<input type="checkbox"/>	13	Carapicuíba	SP	Sudeste	7.321	04
<input type="checkbox"/>	14	Cotia	SP	Sudeste	5.295	02

Ranking

Comparação

Mapa

Anima Insights

FILTROS PRINCIPAIS

Critério: Todos os Municípios

Região: Todas

Baixar Dados (JSON)





O futuro da educação mudou.
E quando a mudança é pela
qualidade, cresce quem
sempre acreditou nela.

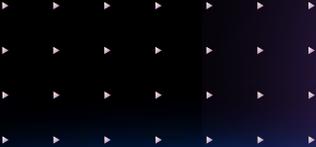
Ânima Empresas

Conectando o mundo
acadêmico ao mundo
corporativo



Reynaldo Gama
// Ânima Empresas





O mercado B2B demanda cada vez mais capacitação da força de trabalho

MUNDO

Mercado global de T&D em forte crescimento e deverá atingir

US\$ 805,6 bilhões até 2035

(CAGR de 7% de 2024 a 2035).¹

Fonte: Market Research Future. ² Pesquisa Panorama do Treinamento 2025, 19ª edição, realizado pela Associação Brasileira de Treinamento e Desenvolvimento.

BRASIL

Investimento anual por colaborador em T&D cresceu 14% em 2024 versus 2023, com um valor médio de

R\$ 1,2 mil por colaborador,

e deve seguir a mesma linha em 2025.

Média de horas anuais de treinamento por colaborador aumentou, superando pela primeira vez, a média

norte-americana: **24 horas no Brasil**

versus 21 horas nos Estados Unidos.



59% dos trabalhadores precisarão se requalificar até 2030

A estimativa é do Fórum Econômico Mundial, que também indica as habilidades que mais ganharão importância nesta década. Confira.

O **Fórum Econômico Mundial** (2023) identificou que as principais competências exigidas até 2027 incluem liderança, capacidade de adaptação, aprendizagem contínua e pensamento analítico. Nesse cenário, treinamentos que fortalecem tais habilidades são vistos como essenciais para preparar profissionais para mudanças rápidas, especialmente no contexto pós-pandemia.



Forbes

Por que os EUA investem tanto em treinamento, algo fundamental para potencializar a força de trabalho

O país investe, em média, 4,62% sobre a folha de pagamento anual na área de Treinamento e Desenvolvimento de colaboradores, enquanto o Brasil, aporta uma média de 2,11%.

Estudo mostra como empresas e trabalhadores enfrentam desafios na qualificação profissional

A pesquisa conduzida destaca a relevância crescente das chamadas *soft skills*, como pensamento crítico, adaptabilidade e liderança, que têm recebido maior atenção em relação às competências técnicas.

RH PRA VOCÊ

CATEGORIAS CANAIS COMUNIDADE

Upskilling e Reskilling: o aprendizado como estratégia para o futuro corporativo

No mundo corporativo de hoje, o aprendizado contínuo não é mais um diferencial, mas uma necessidade. A velocidade com que novas *tecnologias* e demandas surgem tem levado empresas de diversos setores a investirem fortemente em *upskilling* e *reskilling*, garantindo que seus colaboradores estejam preparados para os desafios do futuro.

Buscar

Valor 25 ANOS DE CRIAR | Dino

Mercado de desenvolvimento humano cresce 54% no mundo

O mercado de desenvolvimento humano está em expansão no Brasil e no mundo, impulsionado pela busca por autoconhecimento e desenvolvimento contínuo. Com foco em treinamentos de habilidades emocionais e liderança, essas práticas se mostram essenciais para profissionais e empresas enfrentarem desafios contemporâneos



Ânima Empresas

chega com foco para fechar esse GAP.

- › Programas In Company
- › Pós Graduação
- › Especialização
- › Team Building
- › Cursos Livres
- › Networking
- › Consultoria
- › Graduação
- › Pesquisa
- › Imersão
- › Eventos

MIND THE GAP



Empresas
ativas **479**

Diversidade de segmentos

21

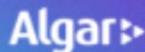
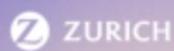
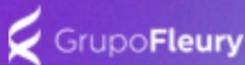
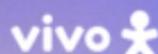
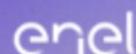
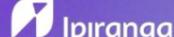
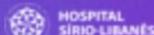
+50% concentra nas áreas:

Saúde e Bem-estar
Agronegócio
Tecnologia
Finanças
Indústria
Energia

+1M

Estimativa de
colaboradores
nos clientes
ativos.





ănima
EMPRESAS

O RH DOS RHs

Soluções de aprendizagem e desenvolvimento sob medida para todos os níveis das organizações

hsm



LE CORDON BLEU

SABORES E SABERES

Excelência centenária francesa em Hospitalidade: conectando pessoas e empresas

CRIANDO FUTUROS

Guia corporações e líderes no entendimento do impacto e oportunidades de tecnologias exponenciais



singularity
BRAZIL

ONE
STOP
SOLUTION



community

CREATORS ACADEMY

A Economia Criativa conectando marcas, valores e impacto

VILA DO CONHECIMENTO

Hub de inovação e tecnologia com foco em educação e desenvolvimento de pessoas

LEARNING
VILLAGE



B2B
MATCH

CONEXÕES REAIS

Ecosistema para CEOs e C-levels com foco na geração de negócios

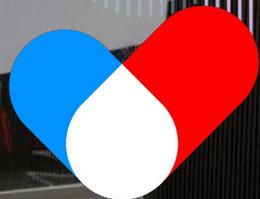
ănima
SOLUÇÕES

EMPRESAS UNIVERSITÁRIAS

Integrando 18 Instituições de Ensino pelo Brasil com o mercado de trabalho para atração e desenvolvimento de novos talentos



Primeira universidade
de Creators Economy
do **mund**o!



community[®]
creators academy

Desde a inauguração (Jun/25):
+50 Empresas Conectadas
+100 Eventos Realizados
+1.000 Novos Creators



Encerramento



Paula Harraca
// Presidente



Daniel Castanho
// Presidente do Conselho de ADM





de
olho no
futuro.

Queremos dobrar nosso impacto, multiplicar vozes, abrir portas e criar futuros mais justos, mais conscientes, mais humanos. Queremos crescer e **dobrar** a geração de valor da ÂNIMA.





& ser o **melhor** ecossistema
de educação de qualidade
para o **Brasil**.



//

Obrigada!



DIA DO
INVESTIDOR

NOVO COMEX

Desde Jul 2025

Inspirali & Instituto Ânima



Guilherme Soares
Presidência Inspirali



Daniele Paz
Diretoria Instituto Ânima

↳ inspirali



Paula Harraca
Presidência



Abilio Gomes
Operações



Daniel Bulgueroni
Vendas & MKT



Janes Fidélis
Acadêmico



Rogério Loureiro
Expansão



Reynaldo Gama
Ânima Empresas



Bruno Henrique
Tec. Educacionais
e Mindset Digital



João Batista
Procuradoria Jurídica Geral



Karen Ramirez
Pessoas,
Cultura, ESG
e Bem-estar



Átila Simões
Finanças, RI e
Suprimentos



Bernardo Sebastião
Estratégia, Comunicação
e Vivência do Aluno



Rodrigo Rossetto
Soluções, Jurídico,
Riscos e Compliance

CUIDAR DO CORE

EXPANDIR O CORE

CRIAR O NOVO

VIABILIZAR



// Q&A



DIA DO
INVESTIDOR



DIA DO
INVESTIDOR