

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**



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





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

Destques operacionais

12

Estados com operação presencial

+30

Marcas educacionais

+375k

Alunos

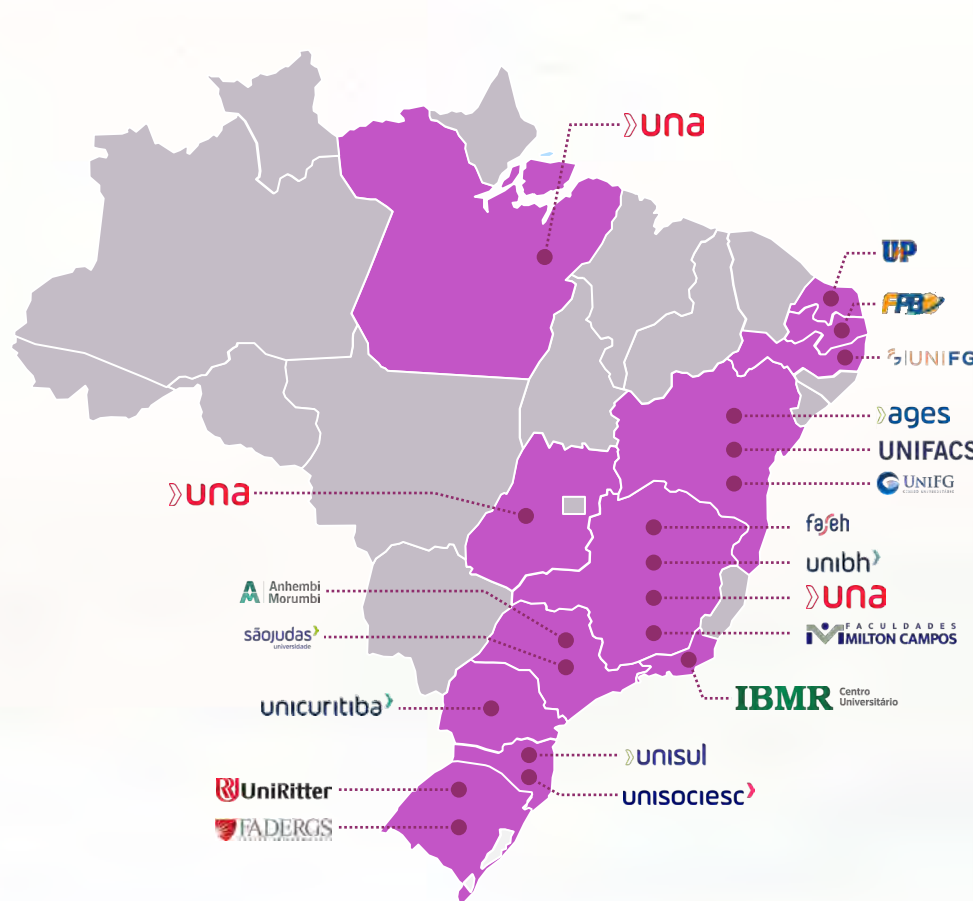
+70

Campi

+500

Polos de Ensino a Distância

Marcas com operação de Ensino presencial



Marcas especialistas





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.

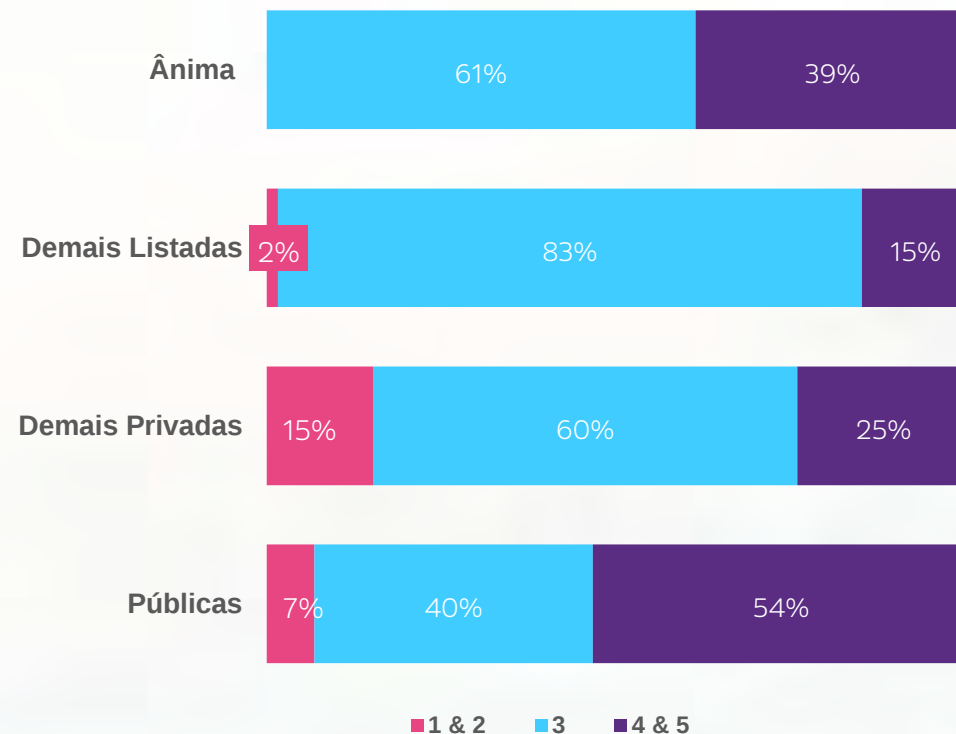


Qualidade de Ensino: Liderança no IGC entre instituições privadas, indicador mais relevante do MEC

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



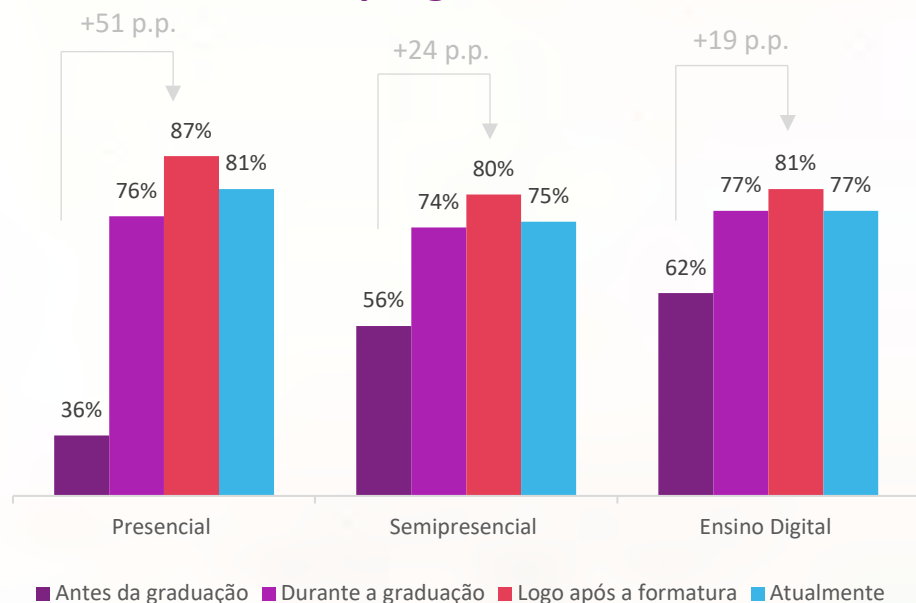
IGC 2022
Distribuição do conceito Faixa





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

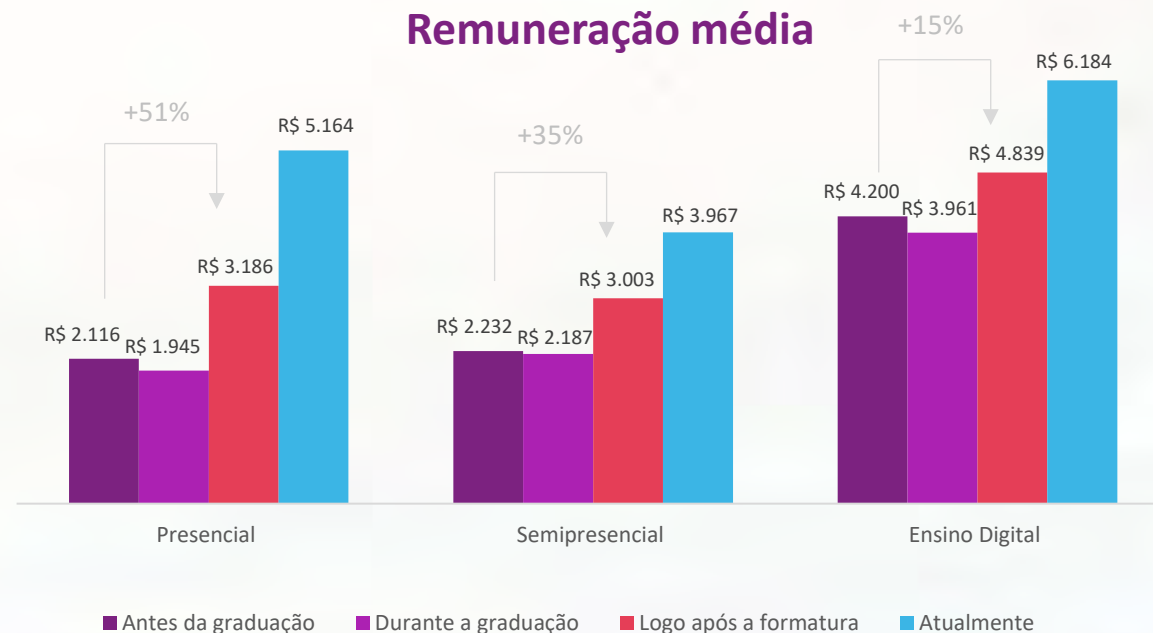
Período de coleta: 2º semestre de 2023

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

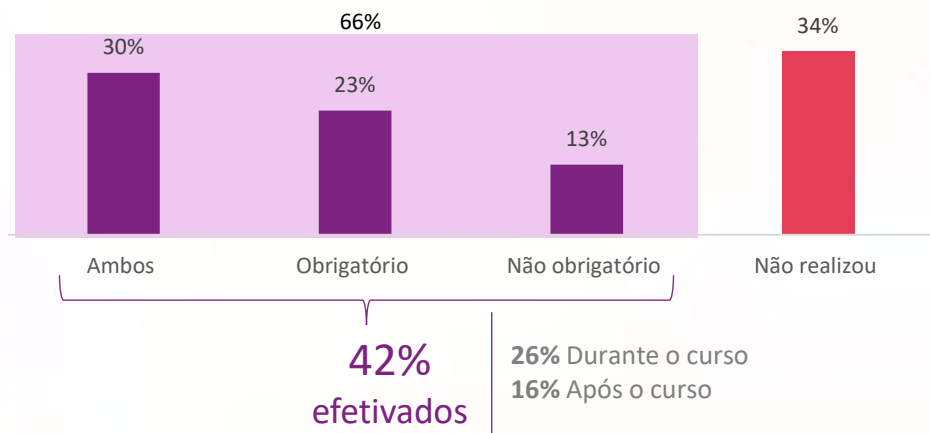




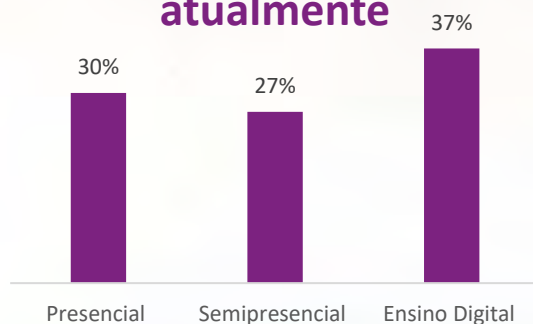
Qualidade Acadêmica: Impacto do ensino superior na vida dos estudantes no mercado de trabalho (cont.)

Estágios

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

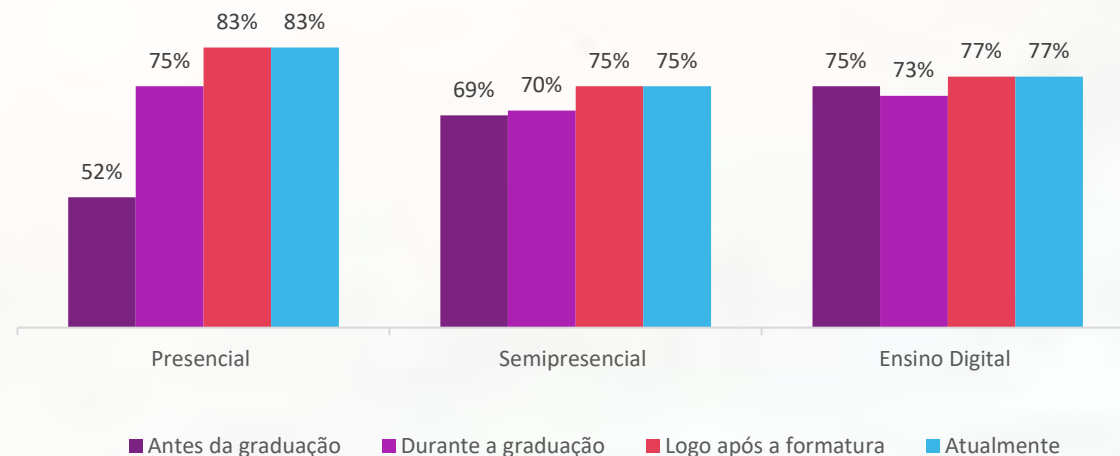


Egressos especialistas na área de formação atualmente



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



Bernardo Sebastião
Strategy & PMO



João Batista
Chief Legal Officer

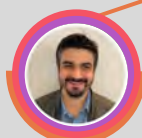


João Rezende
Compliance Officer

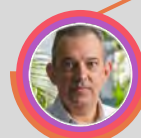
Negócio



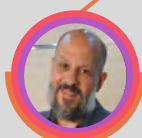
Abilio Gomes
COO



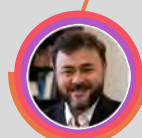
Daniel Bulgueroni
Sales & Marketing



Rogério Loureiro
Chief Growth Officer

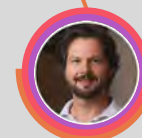


Rafael Ciccarini
New Businesses



Janes Fidélis
Chief Academic

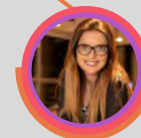
Viabilizadores



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

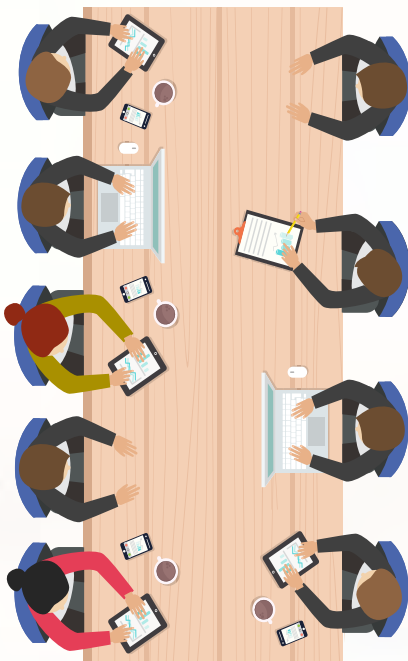
(independent)

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





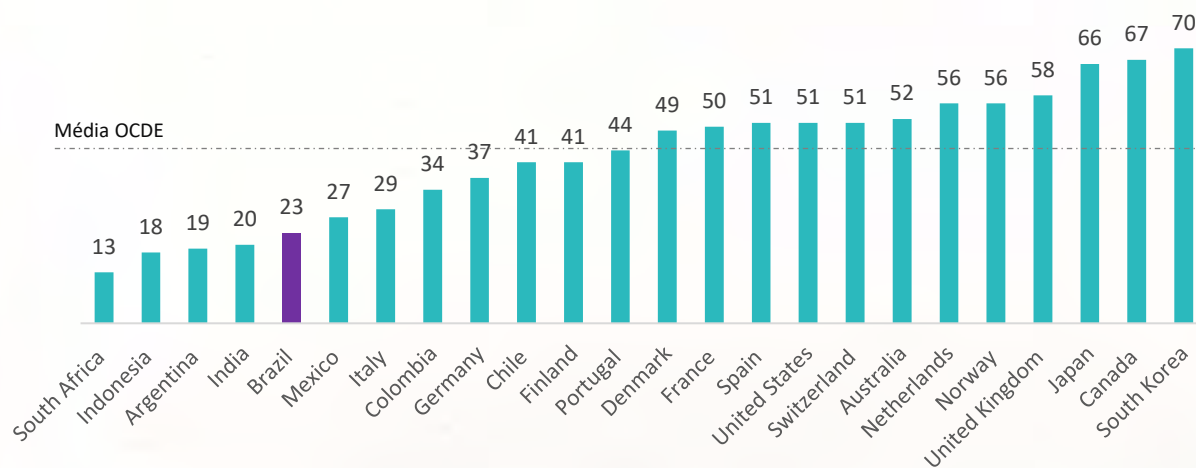
Linha do tempo: setor de educação no Brasil





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



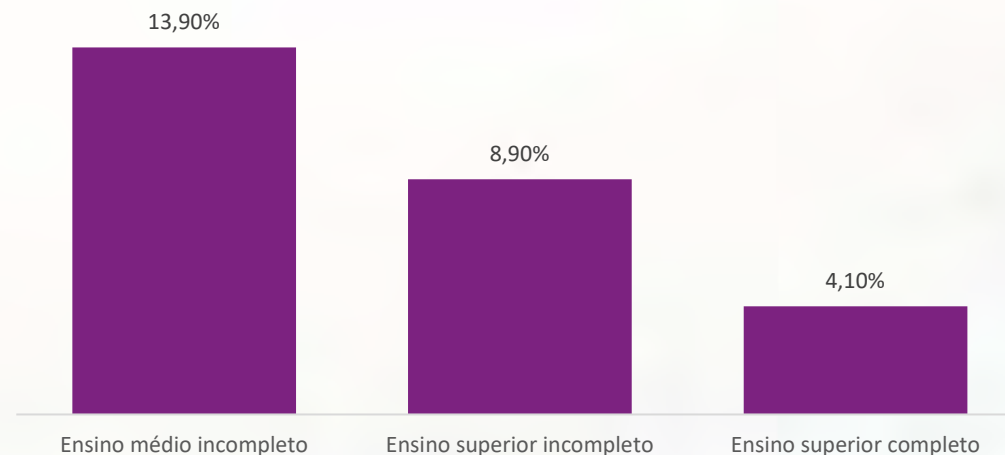


População com ensino superior possui renda mensal e taxa de desemprego melhor que àquelas sem graduação

Renda média por nível de instrução



% de desocupação por nível de instrução

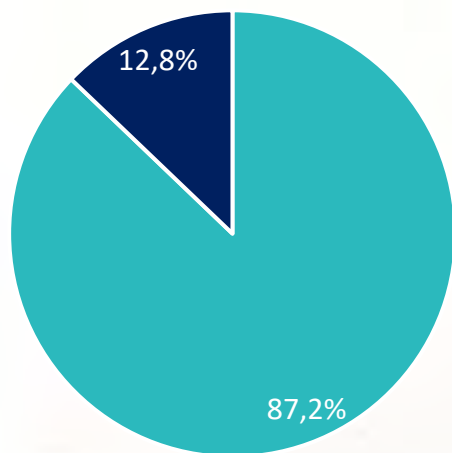




Maioria dos egressos do ensino médio vem de escolas públicas e novos programas governamentais podem auxiliar o ingresso no ensino superior

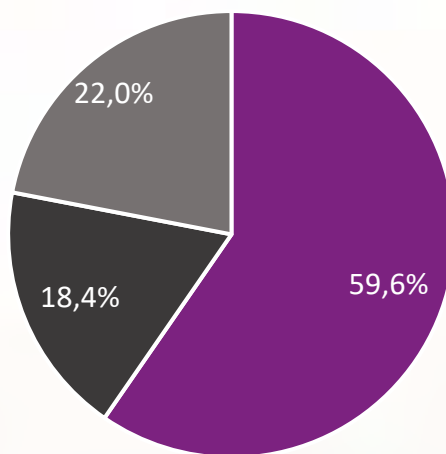
% de participação da iniciativa privada no ensino...

Médio



■ Ensino público ■ Ensino privado

Superior



■ Privadas com fins ■ Privadas sem fins ■ Públicas

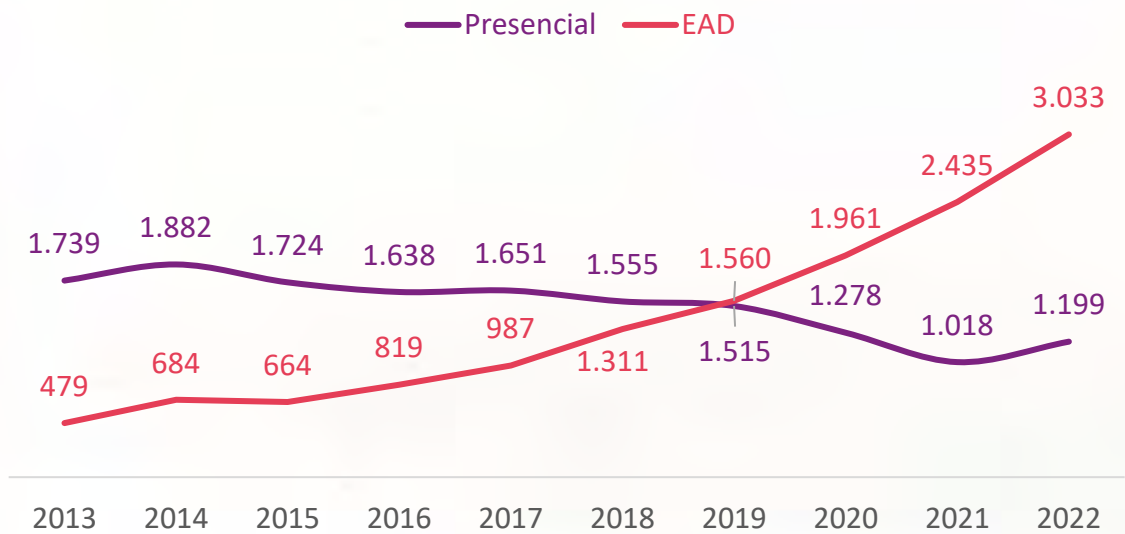
Programa Pé de meia

- 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.

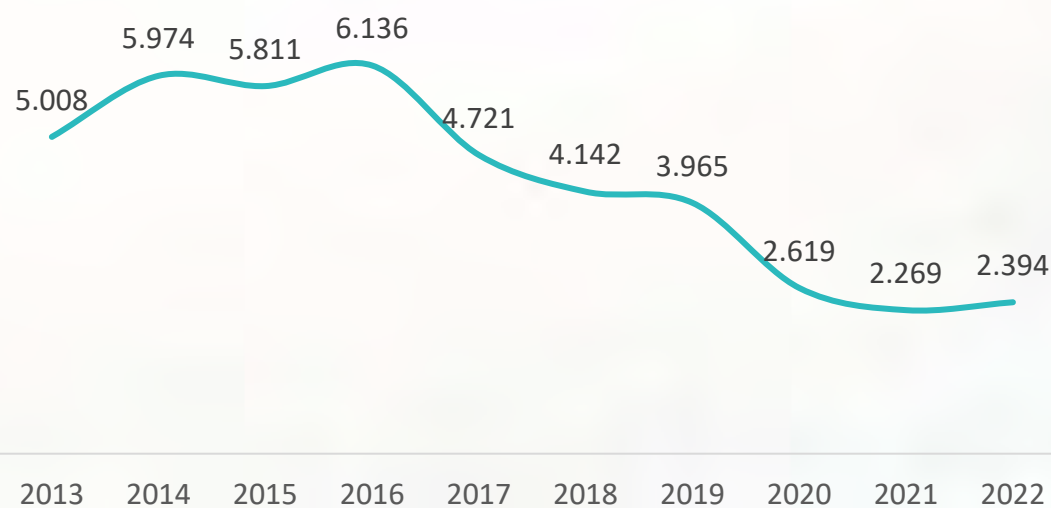


Após uma grande expansão do ensino à distância, o ensino presencial privado voltou a ter crescimento em 2022

de ingressantes (milhares)

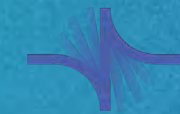


de participantes do ENEM (milhares)



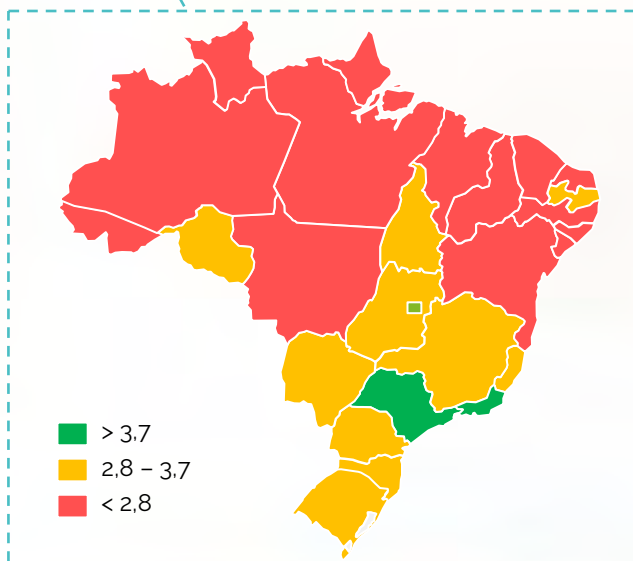
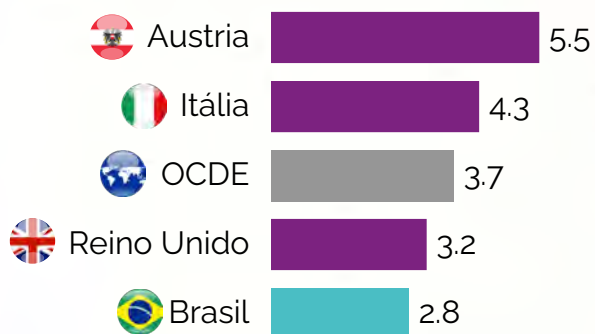


Educação Médica: Há uma alta demanda por médicos no Brasil



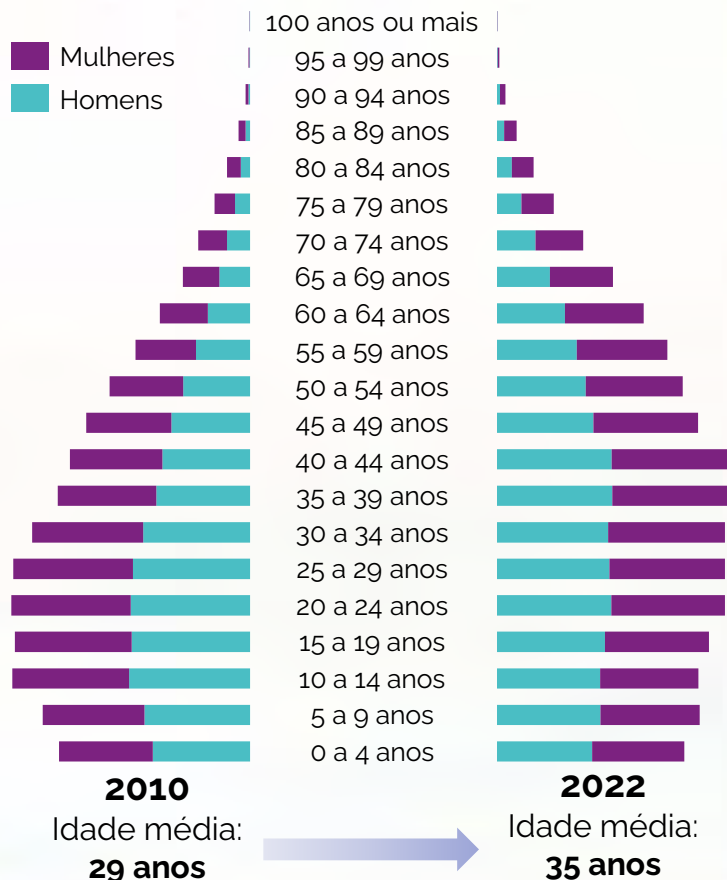
O Brasil carece de médicos...

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



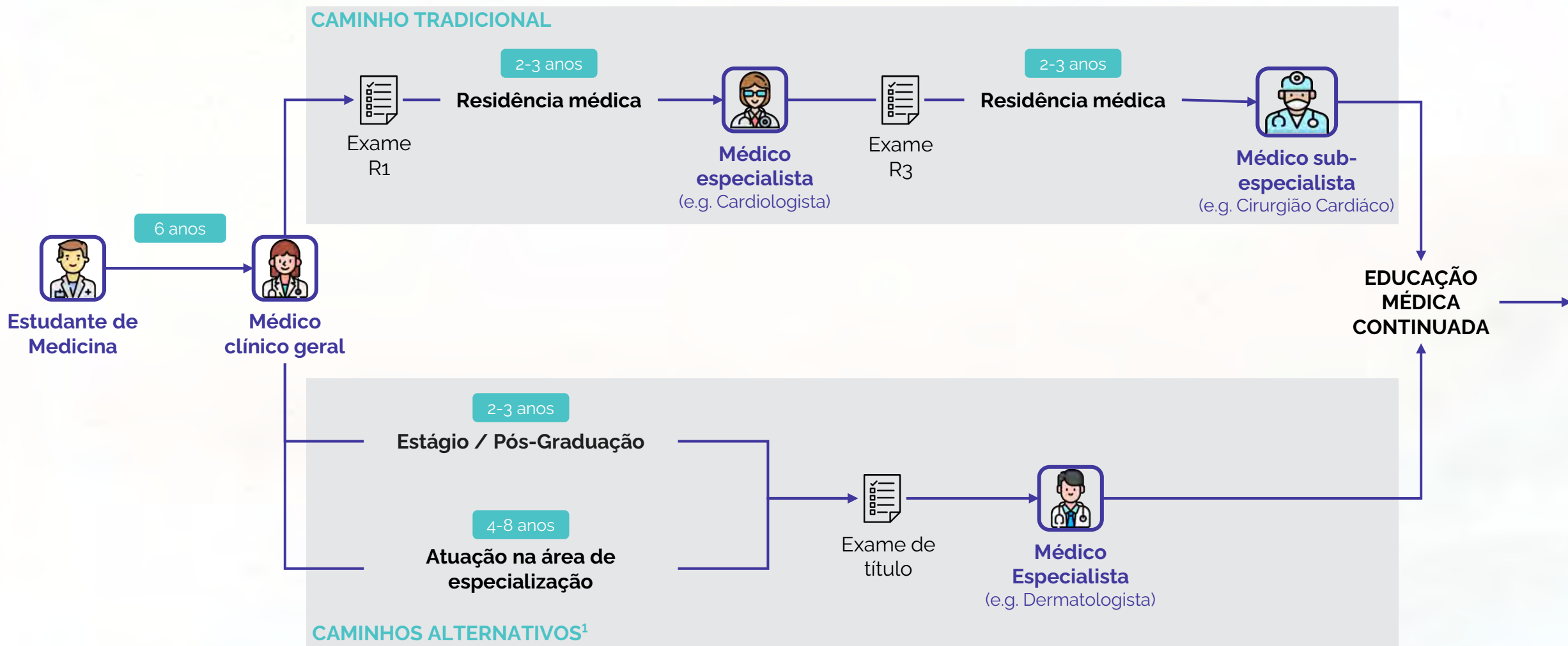
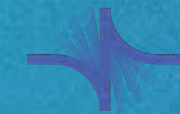
Conjunto de ações e serviços de saúde prestados em todo o território nacional por órgãos e instituições públicos federais, estaduais e municipais, além da iniciativa privada que se vincule ao sistema.



FORTE DEMANDA POR MÉDICOS

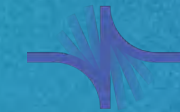


A formação e atuação médica apresentam uma longa e complexa jornada com diversos caminhos





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



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

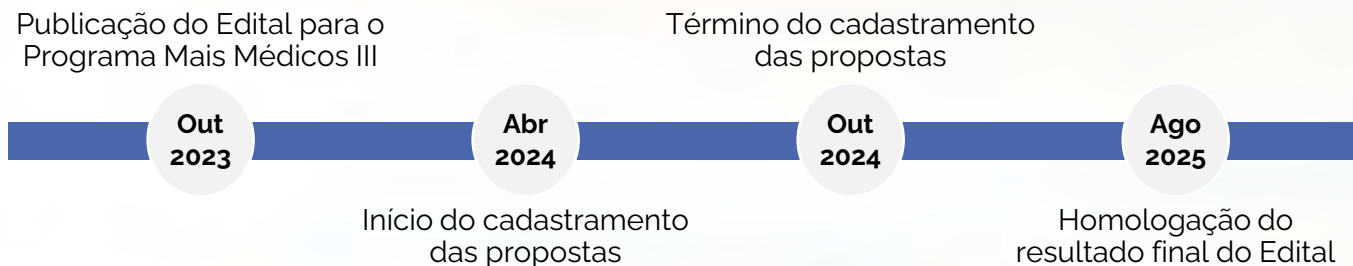
Jun/2024: STF determina que a forma exclusiva de **abertura de novos cursos de medicina** e a **autorização de novas vagas em cursos existentes** é através de **chamamento público realizado pelo MEC** segundo a **Lei do Mais Médicos**.

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:

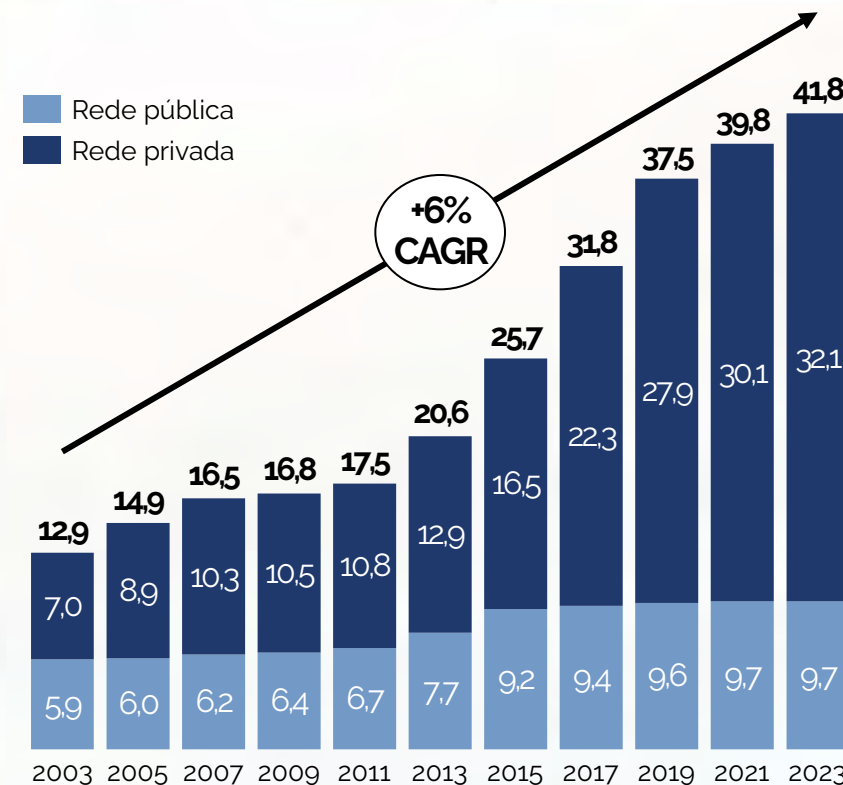
- TERMO DE ADESÃO ASSINADO PELO SUS cuja estrutura de equipamentos públicos e programas de saúde destinem-se à instalação e funcionamento do curso de medicina
- CONDIÇÕES DE ADMISSIBILIDADE
- ANÁLISE DA CAPACIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA DA MANTENEDORA
- ANÁLISE DE MÉRITO DAS PROPOSTAS
- ANÁLISE DA EXPERIÊNCIA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

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



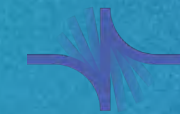
... levando a um crescimento controlado de vagas autorizadas ao longo dos anos

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





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



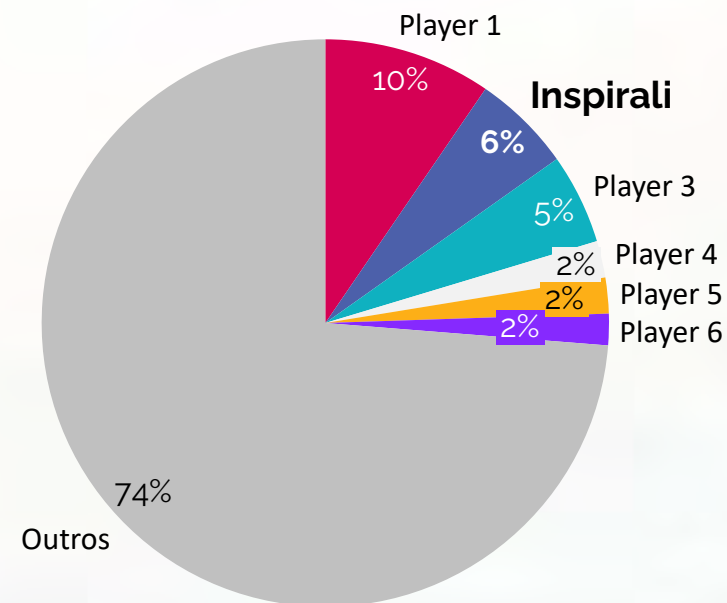
A rede privada conta com mais de 260 cursos de medicina espalhados pelo Brasil...

Número de IES privadas por estado brasileiro¹



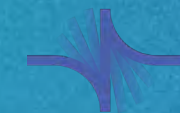
... com os principais grupos educacionais listados detêm ~26% das vagas destinadas à rede privada

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...

Candidatos por vaga – rede privada, 2023



Taxa de desistência: <5%

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



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

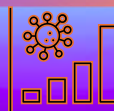
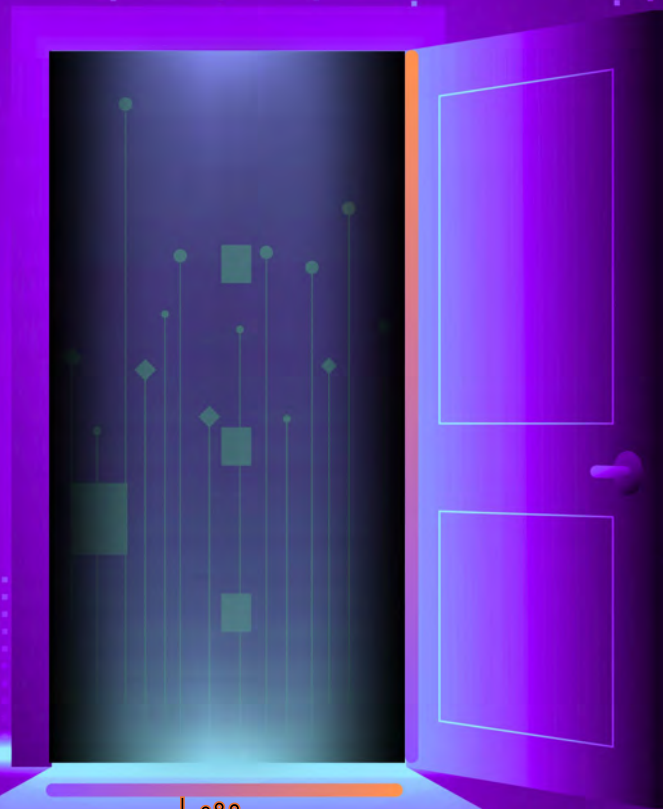
HIBRIDEZ & QUALIDADE

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

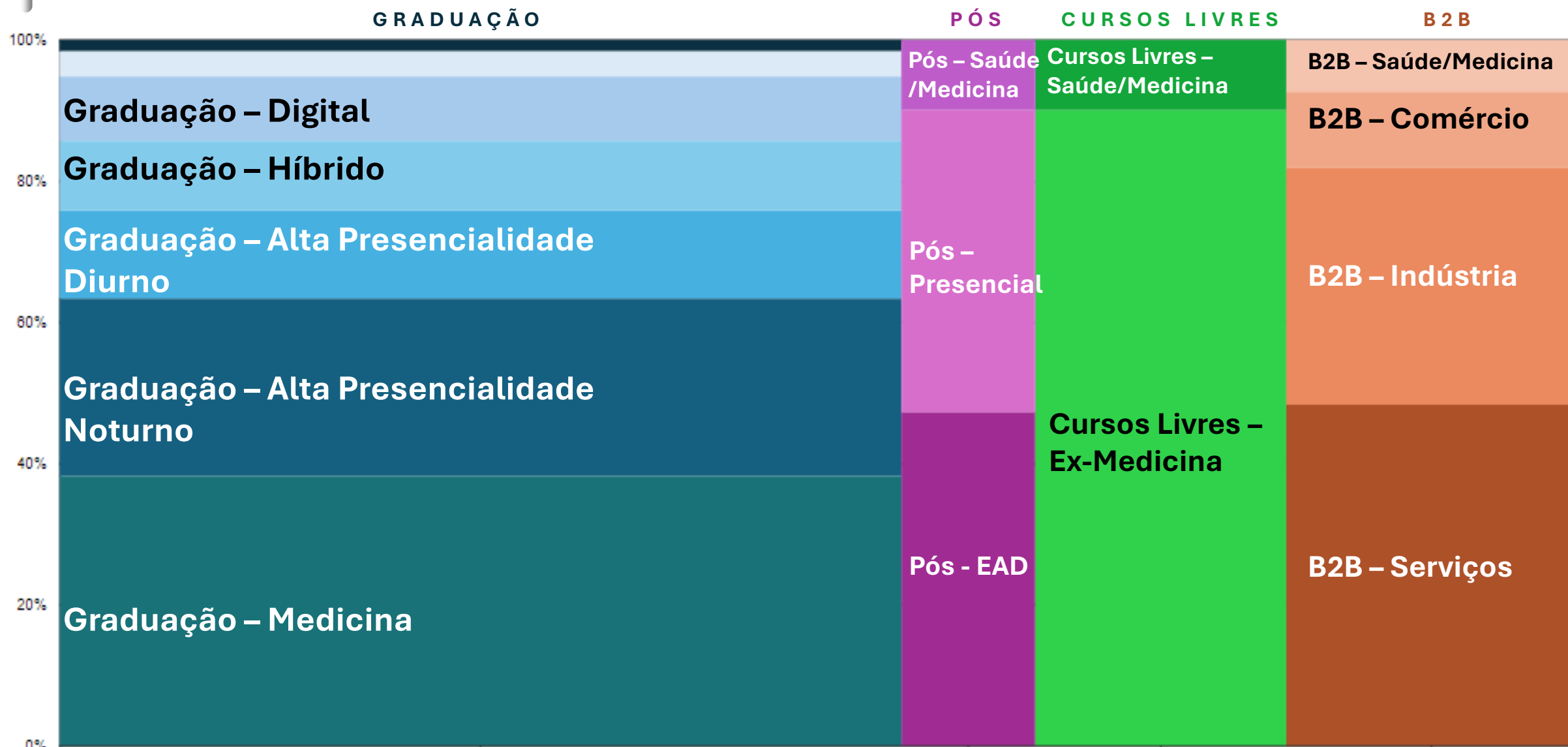


Nossas Fortalezas

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)

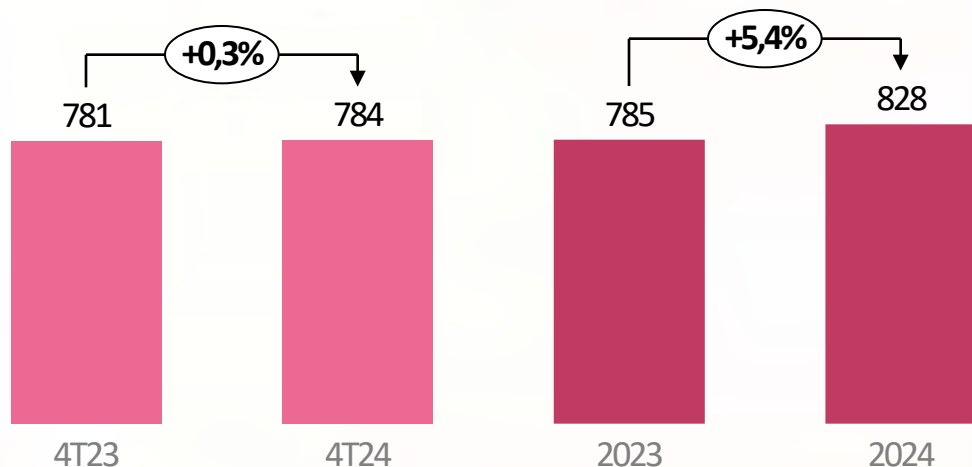


1. Visão Geral Ânima
2. Mercado de Ensino Superior
3. A 3ª Onda da Ânima
4. Destaques Financeiros

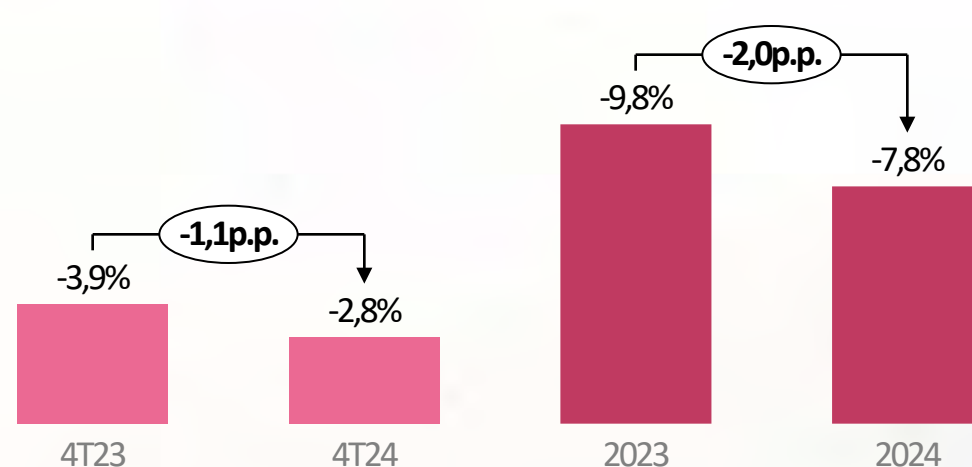


O Core continua privilegiando a qualidade da receita, refletida no aumento de tíquete, redução da evasão e expansão de margem

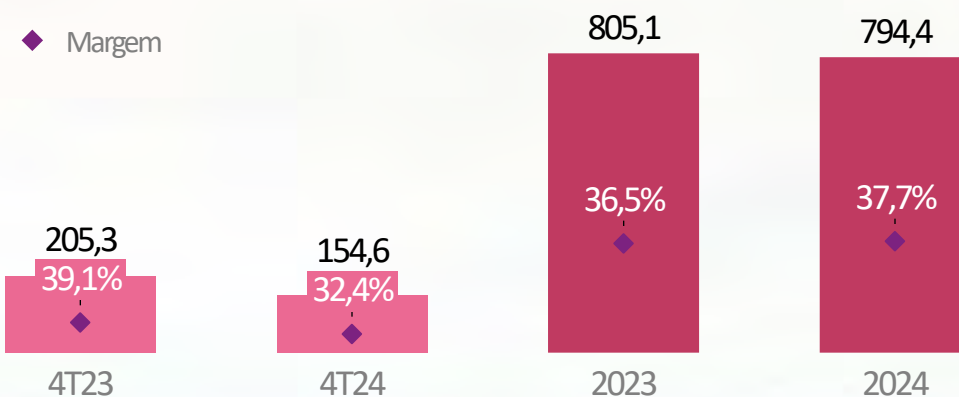
Tíquete do Ensino Acadêmico (R\$)



Evasão do Ensino Acadêmico (%)



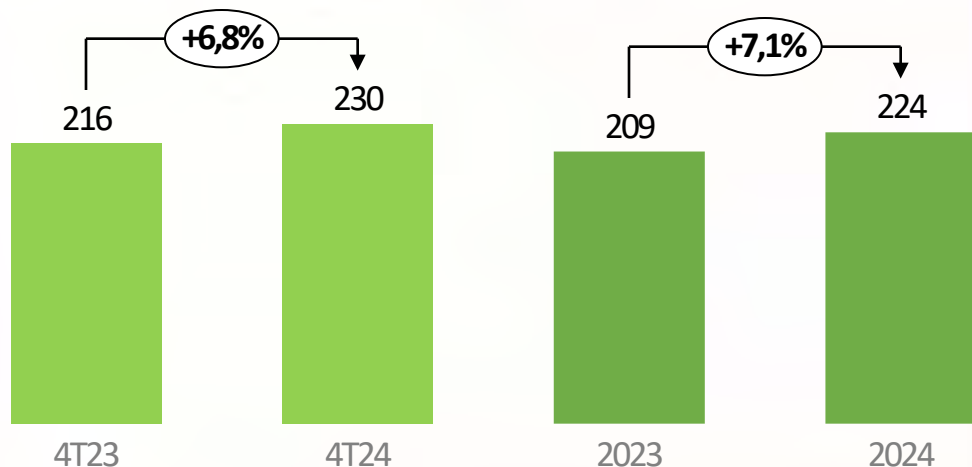
Resultado operacional - Core (R\$ milhões)



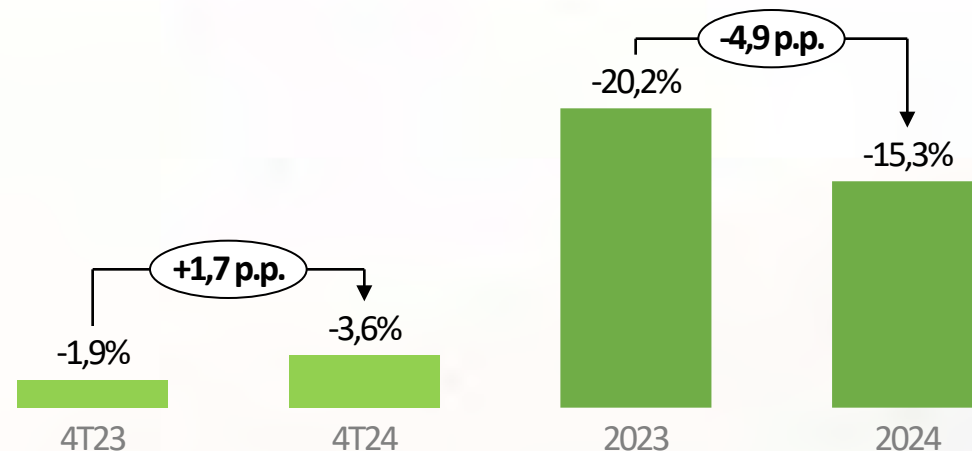


O Ensino Digital também demonstra reflexos positivos da estratégia, com redução da evasão e crescimento do resultado operacional

Tíquete do Ensino Acadêmico (R\$)

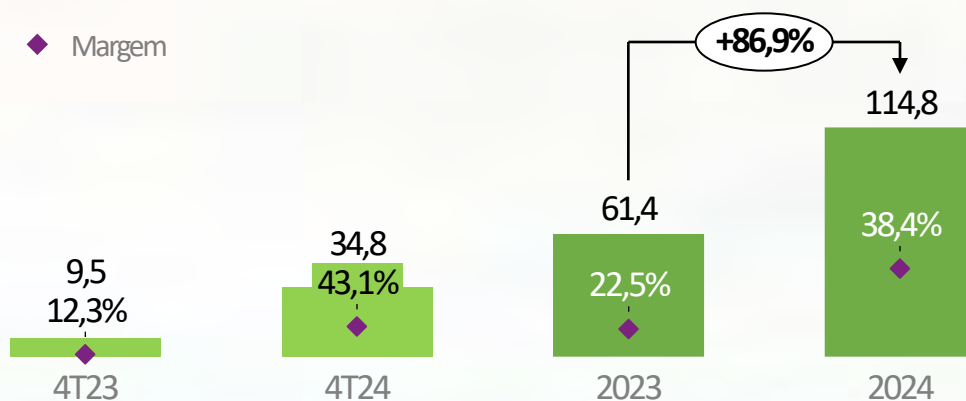


Evasão do Ensino Acadêmico (%)



Resultado operacional – Ensino Digital (R\$ milhões)

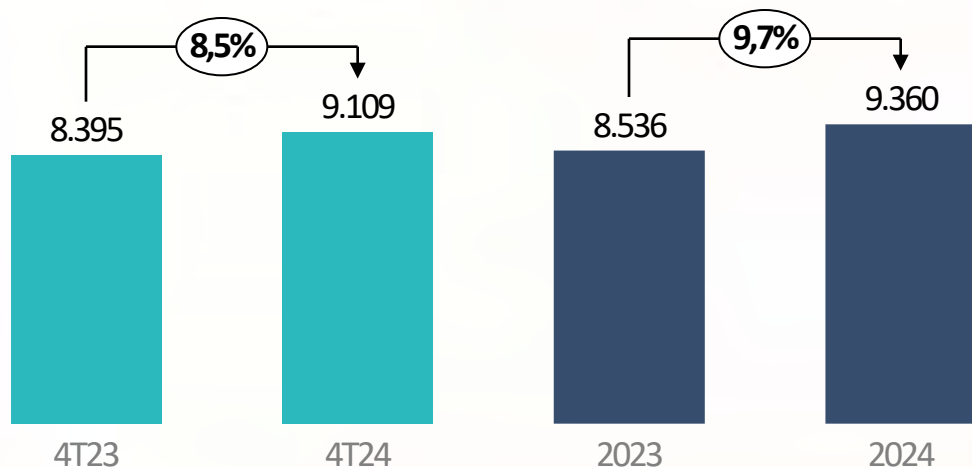
◆ Margem



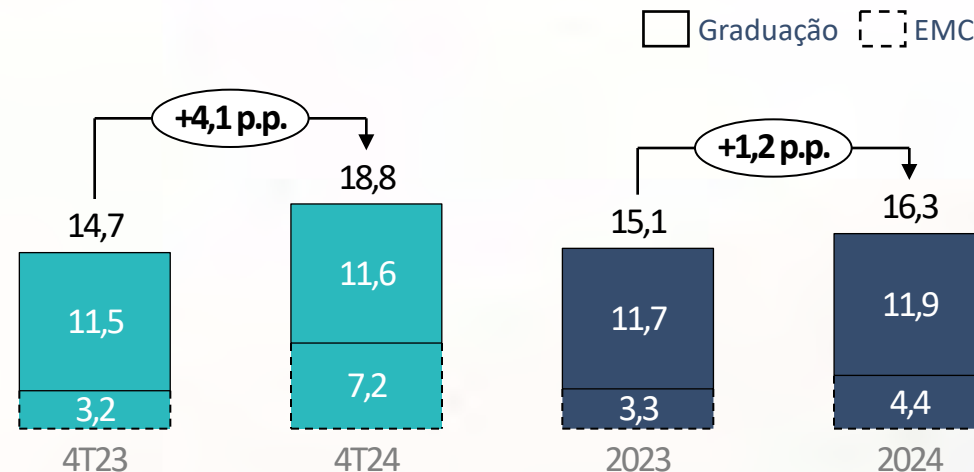


Enquanto a Inspirali continua sendo uma importante avenida de crescimento, com aumento real de tíquete e expansão de margem

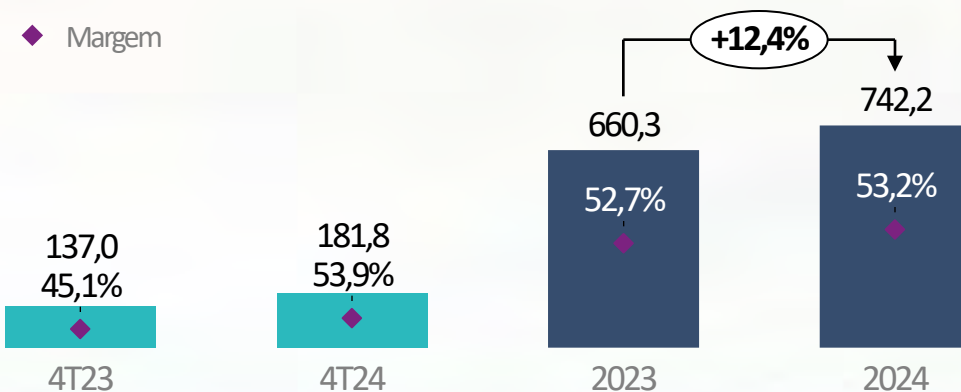
Tíquete do Ensino Acadêmico (R\$)



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

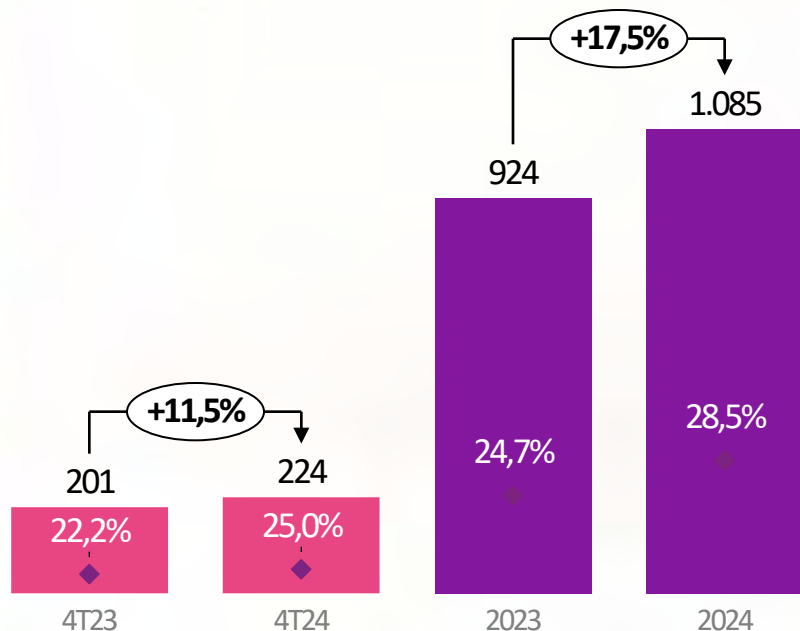
R\$ milhões (exceto em %)	2024	%AV	2023	%AV	Δ2024/ 2023	Δ AV	2S24	%AV	2S23	%AV	Δ2S24/ 2S23	Δ AV
Receita Líquida	3.801,4	100,0%	3.732,9	100,0%	1,8%	-	1.833,7	100,0%	1.846,1	100,0%	-0,7%	-
Custo Docente	(834,5)	-22,0%	(915,3)	-24,5%	-8,8%	2,5pp	(418,4)	-22,8%	(447,8)	-24,3%	-6,6%	1,5pp
Serviços de Terceiros	(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

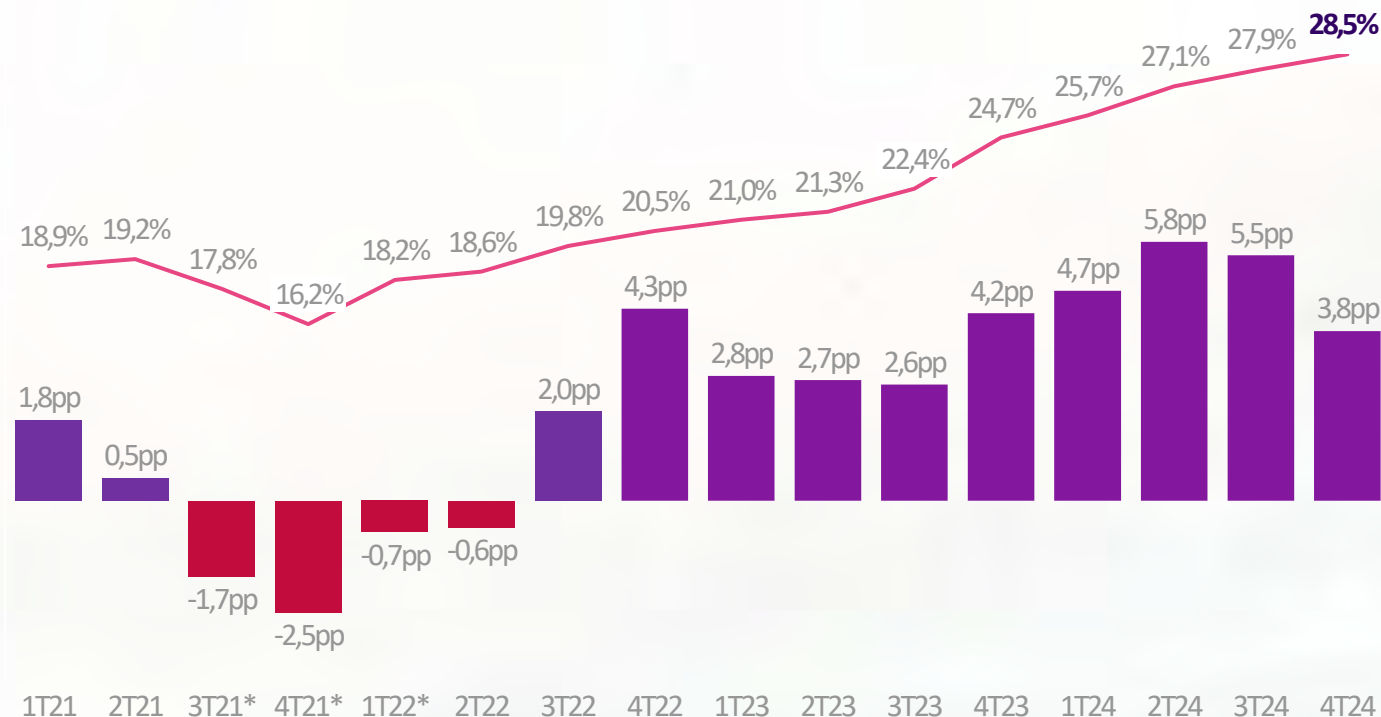
Nossa margem EBITDA ex-IFRS16 LTM expandiu por 13 trimestres consecutivos, atingindo um recorde histórico no 4T24

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

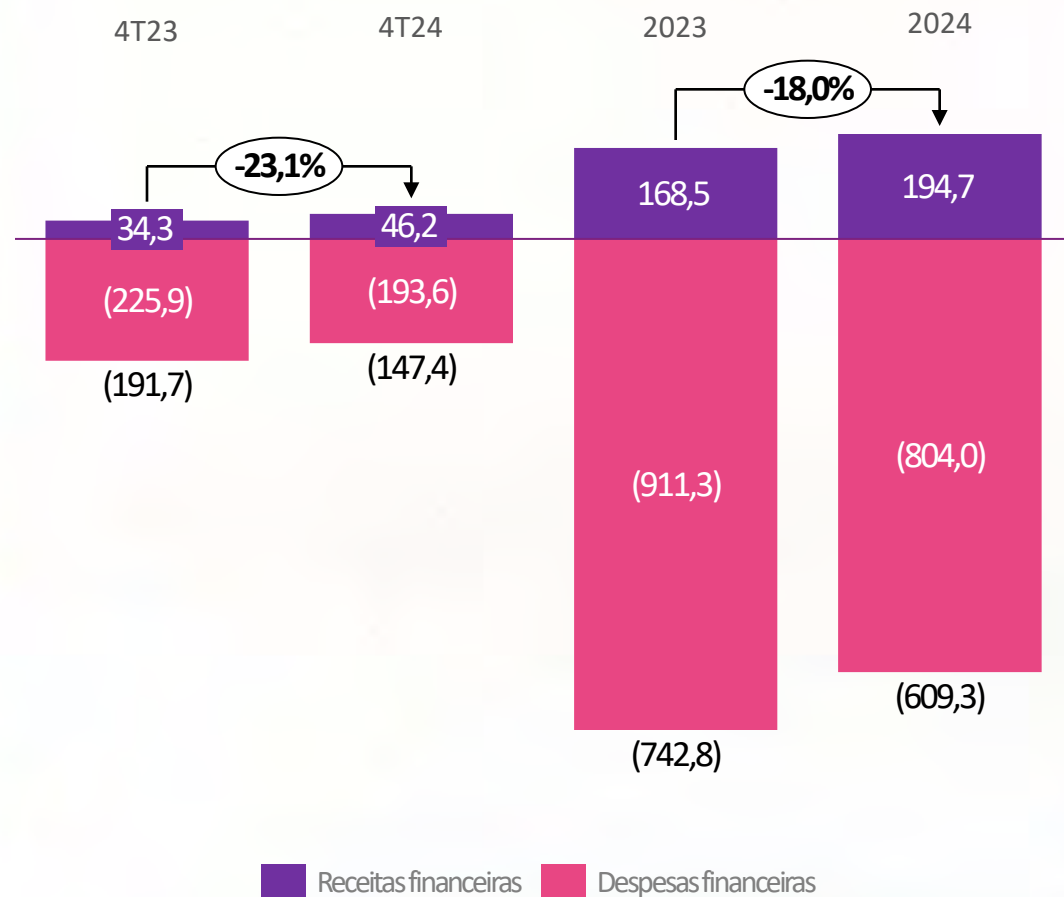
Evolução do CAPEX (R\$ milhões)



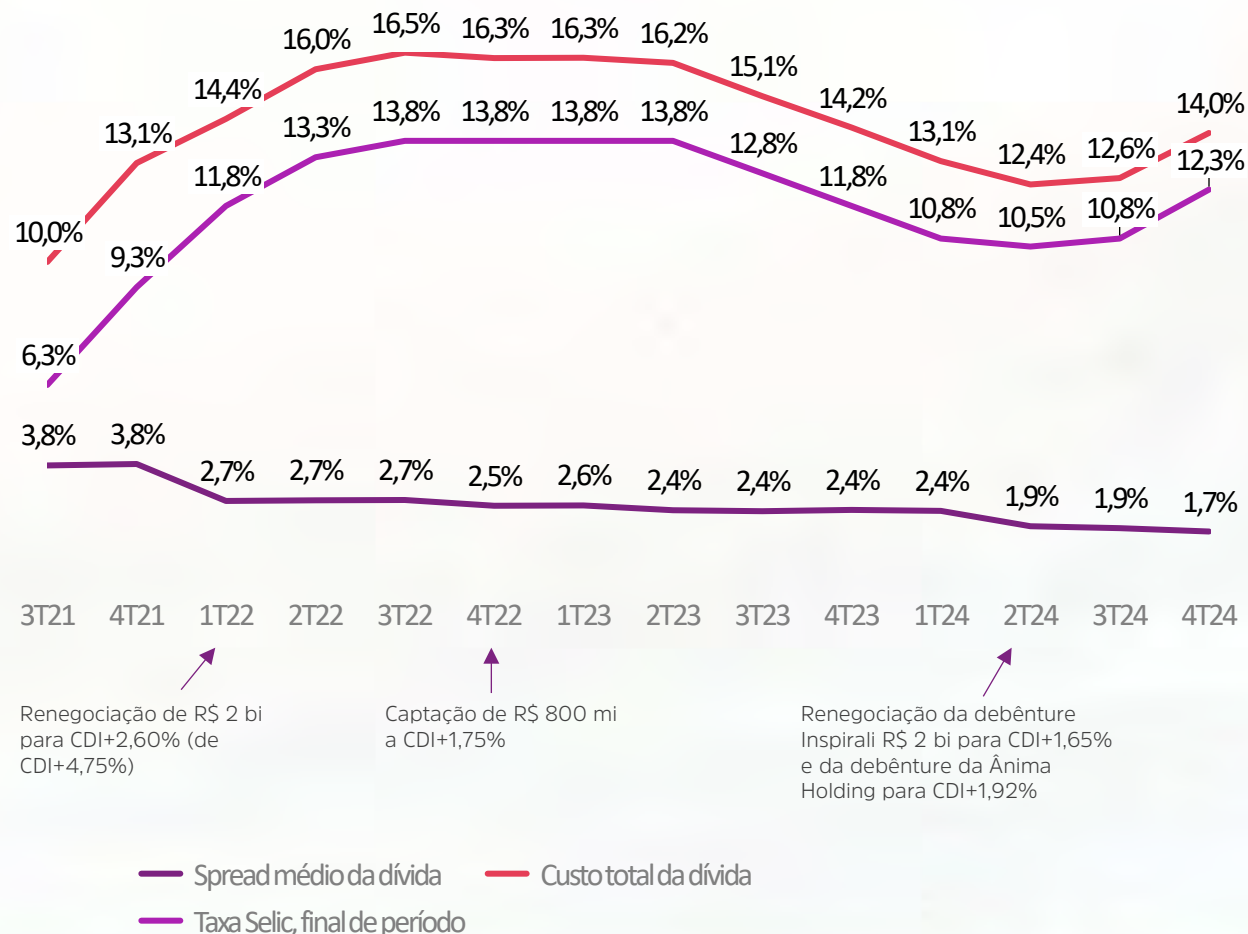


As iniciativas de gestão de passivos bancários levaram a uma melhora do resultado financeiro líquido e à redução dos spreads, ajudando a atenuar os efeitos do aumento da taxa Selic

Resultado financeiro (R\$ milhões)



Evolução dos spreads da dívida

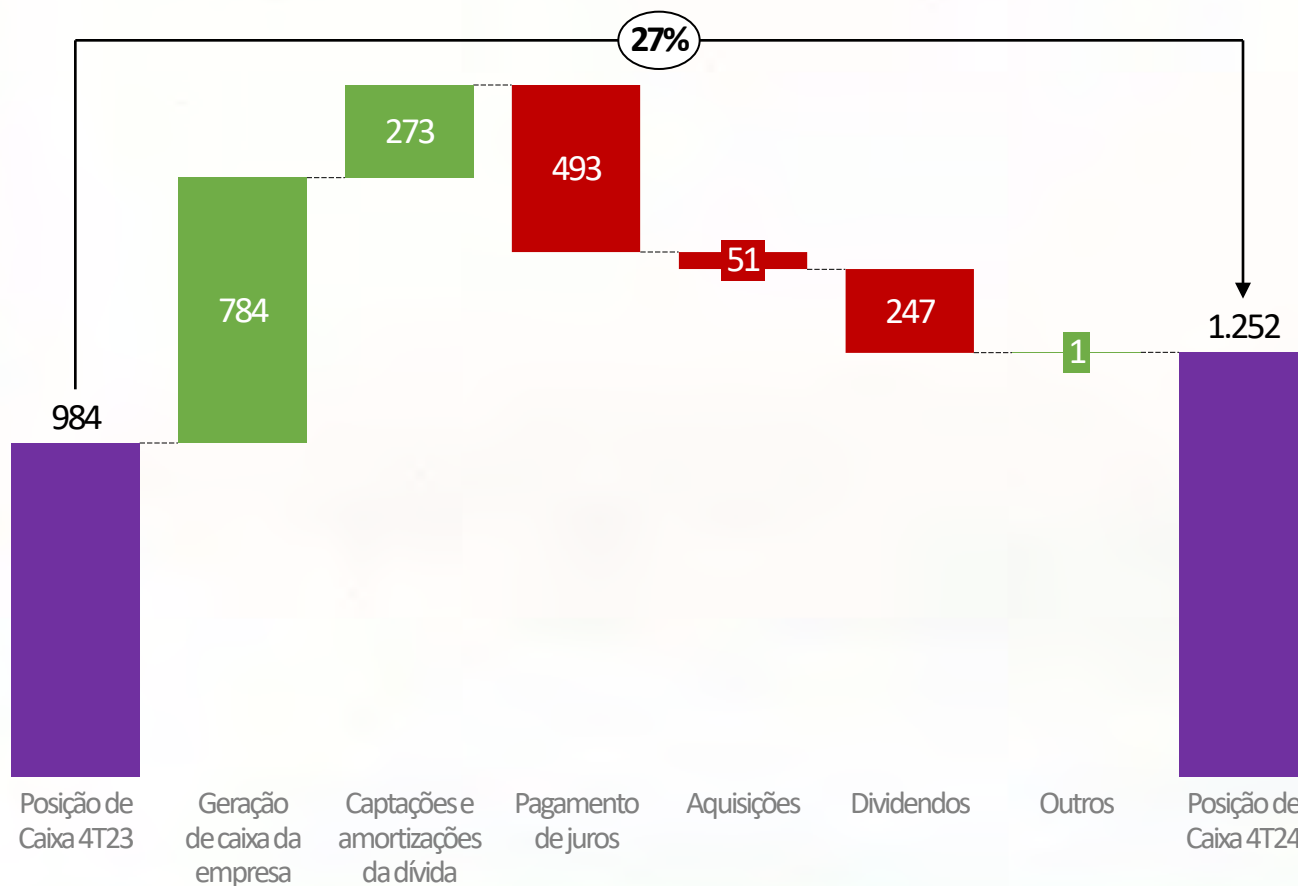


¹ Ajustado no ano de 2024 pelo penalty fee de pré-pagamento debênture, no valor de R\$ 2,3 milhões, e pela baixa do custo de captação da debenture pré-paga, no valor de R\$ 22,4 milhões.



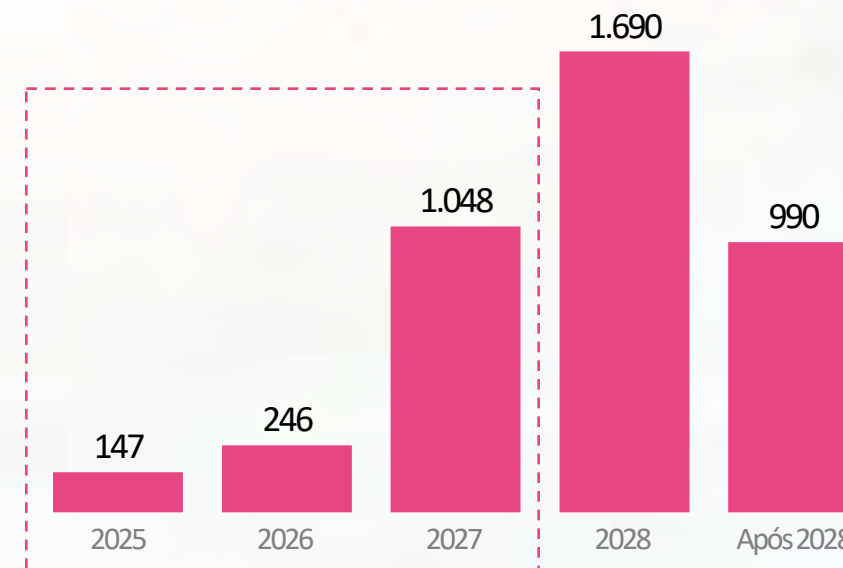
A sólida geração de caixa operacional, o foco na alocação de capital e um melhor resultado financeiro nos levaram a uma confortável posição de caixa, suficiente para liquidação do principal da dívida bancária por ~3 anos

Evolução da Posição de Caixa (R\$ milhões)



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

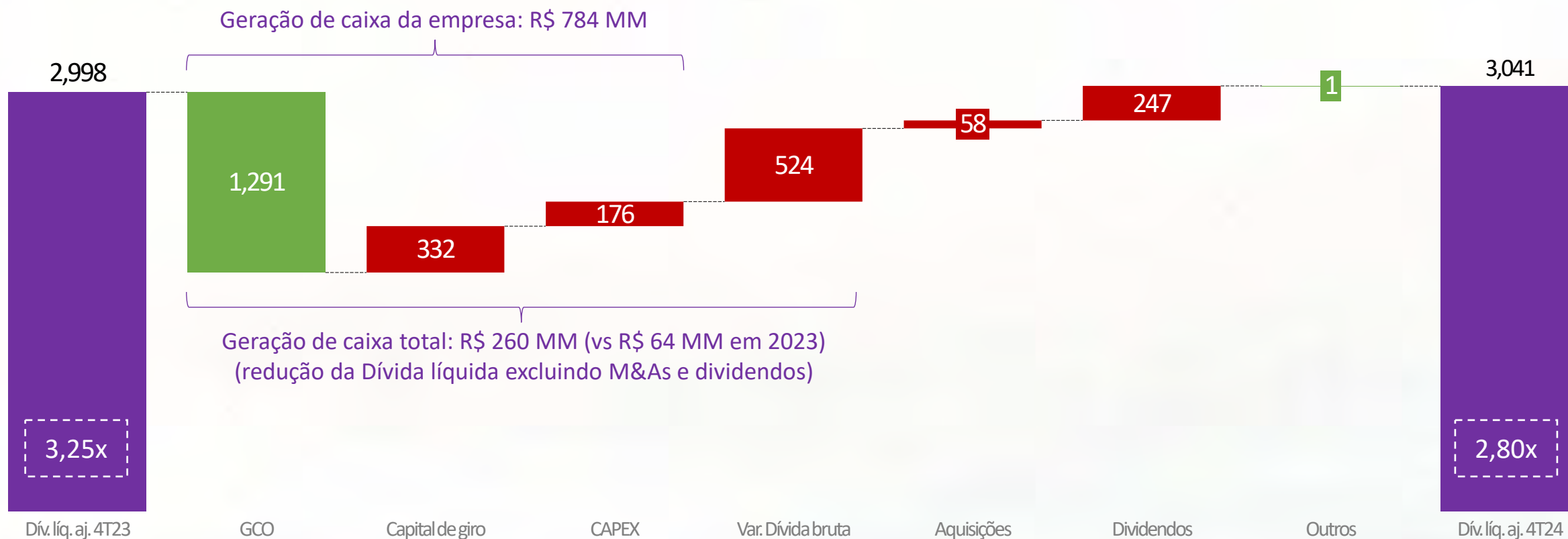
- ✓ Liquidação do principal endereçada por ~3 anos
- ✓ Prazo médio da dívida em 4,1 anos (vs 3,3 anos no 4T23)





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)

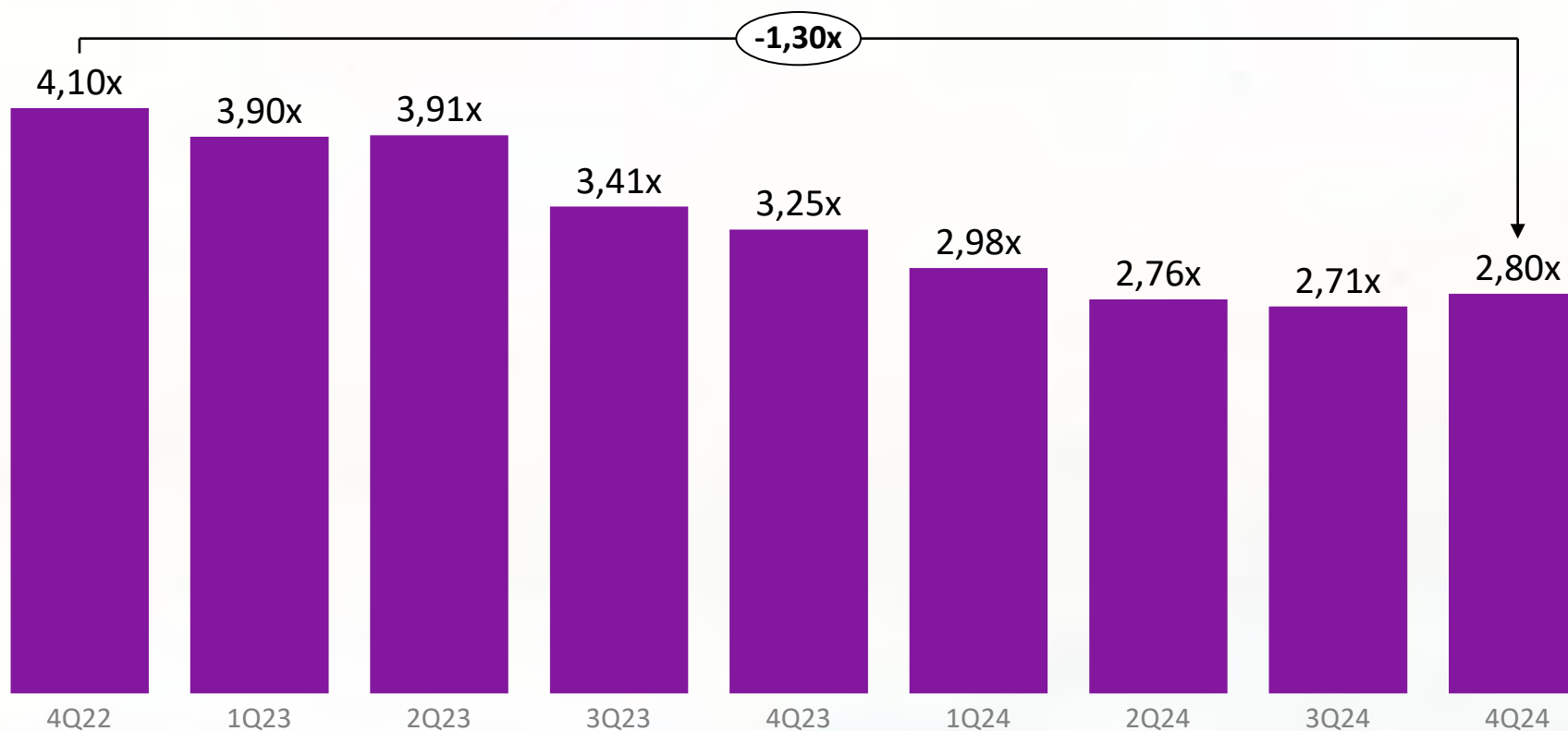


[] Dív. líq. aj. / EBITDA aj. ex-IFRS16



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

Dívida líquida / Ebitda aj. ex-IFRS16



A smiling woman with curly hair is the central figure, looking upwards and to the right. The background is a gradient of purple and red, with wavy lines and a starry pattern. The word 'Obrigado!' is written in white on the left side.

Obrigado!

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

ri@animaeducacao.com.br

Ânima Educação

Institutional Presentation

April 2025





ã Disclaimer

The general and summary information related to the activities performed by Ânima Educação until this date should not be construed as a share acquisition invitation, offer or request.

This presentation may contain statements that merely express the expectations of the Company's management, as well as the forecast of future and uncertain events. Such expectations and/or forecasts involve risks and uncertainties, consequently, decisions related to the acquisition of the Company's shares should not be based on them.



Table of Contents

ănima
EDUCAÇÃO

1. Ânima Overview
2. Higher Education Market
3. Ânima's 3rd Wave
4. Financial Highlights

WHY – Our Purpose

What moves us



Transforming Brazil through **EDUCATION**



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

Picture: Anima students at UniRitter campus

HOW – Our Principles

What guides us



management

6, 7, 8, 9



2

THE STUDENT IS THE CENTER OF THE SCHOOL AND THE TEACHER IS HIS GREAT **INSPIRATION**.

3



TECHNOLOGY IS ONE OF THE PILLARS OF OUR PROJECT TO TRANSFORM THE COUNTRY.



4

WE **TRUST** OUR SCHOOLS AND OUR CHILDREN STUDY AT THEM.



1

TRANSFORMING THE COUNTRY THROUGH EDUCATION IS WHAT MOVES US.



5

IN A SCHOOL EVEN THE WALLS EDUCATE. EDUCATION IS IN EVERY **INTERACTION**.

education

2, 3, 4, 5



9

WE DELIVER WHAT WE PROMISE, WITH **FREEDOM** IN DISCUSSION AND **LOYALTY** IN EXECUTION.



8

ÂNIMA BELONGS TO ÂNIMA.



7

THE RESULT IS NOT AN END, BUT THE MEANS TO BUILD THE **FUTURE**.



6

OUR **LEADERS** ARE ENTREPRENEURS.

OUR VISION

—
**Be the best
education
ecosystem
FOR Brazil**

For STUDENTS

For COMPANIES

For SCHOLARS

For SHAREHOLDERS

For SOCIETY





Timeline: solid track record of organic and inorganic growth and improved governance



Note: (1) Laureate assets acquired: 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).



With a portfolio of high-quality brands in premium locations

Operating highlights

12

states with on-campus operation

+30

Education brands

+375k

Students

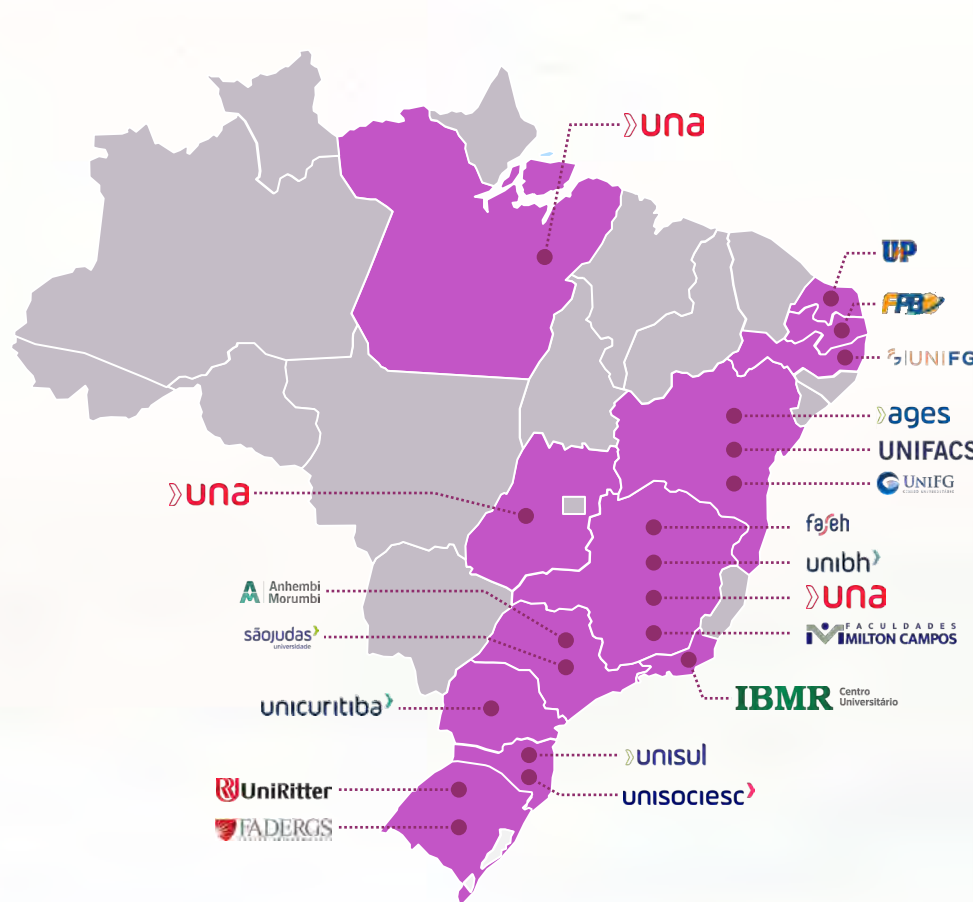
+70

Campuses

+500

DL centers

Brands with On-Campus Education Operations



Specialist brands



CEDEPE
Business School



SingularityU Brazil



Business School São Paulo
Universidade Anhembi Morumbi





One of the largest players in the higher education sector in Brazil

Financial highlights

R\$3.8 BN

Net Revenue
2024

R\$1.1 BN

Adj. EBITDA ex-IFRS16
2024¹

28.5%

Adj. EBITDA ex-IFRS16
Margin 2024¹

R\$770 MM

Cash Flow to Firm
2024

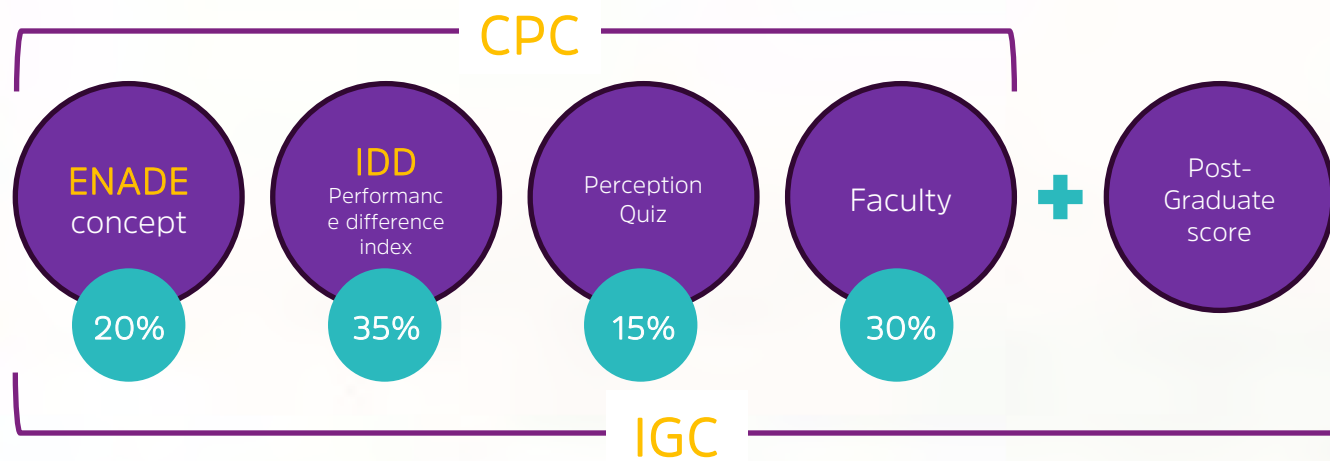
Segments

			
	Ânima Core	Distance Learning	Inspirali
As of 2024	On-campus (ex. Medical schools)	Online Education	Medical Education
Student Base ³ (undergrad. + Lifelong Learning)	218k	142k	16k
Undergraduate Ticket ³	R\$828	R\$224	R\$9,360
% of Revenue	55.4%	7.9%	36.7%
% of Op. Results	48.1%	7.0%	44.9%
Op. Margin	37.7%	38.4%	53.2%

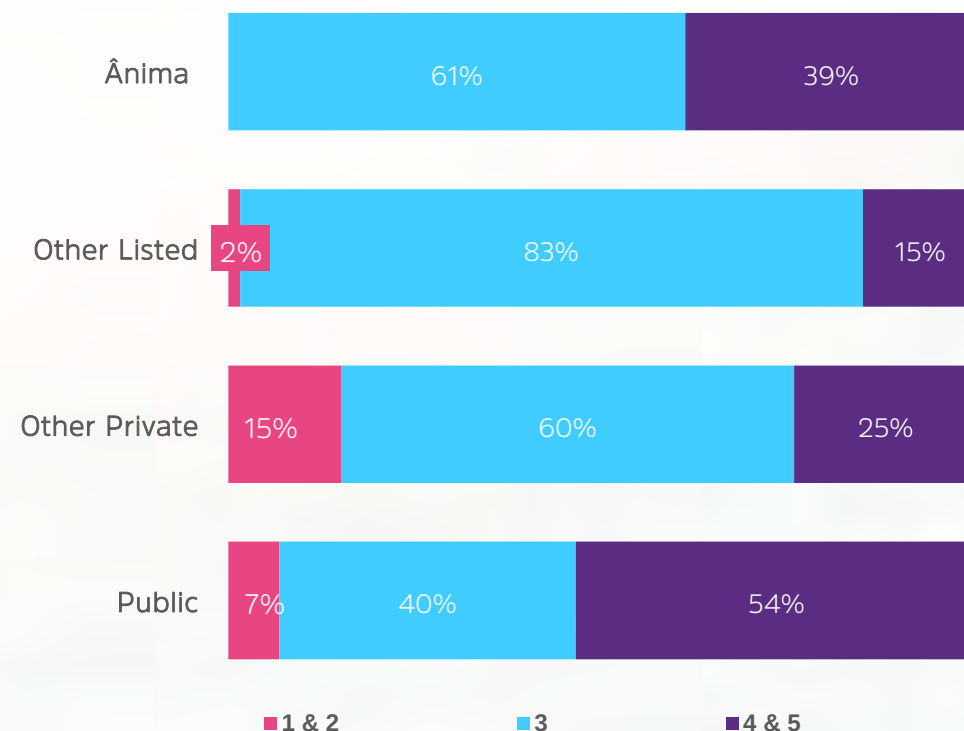


Academic Quality: Leadership in IGC amongst listed companies, MEC's most relevant indicator

IGC (General Course Index) reflects the grade of a Higher Education Institution (HEI) as a whole:



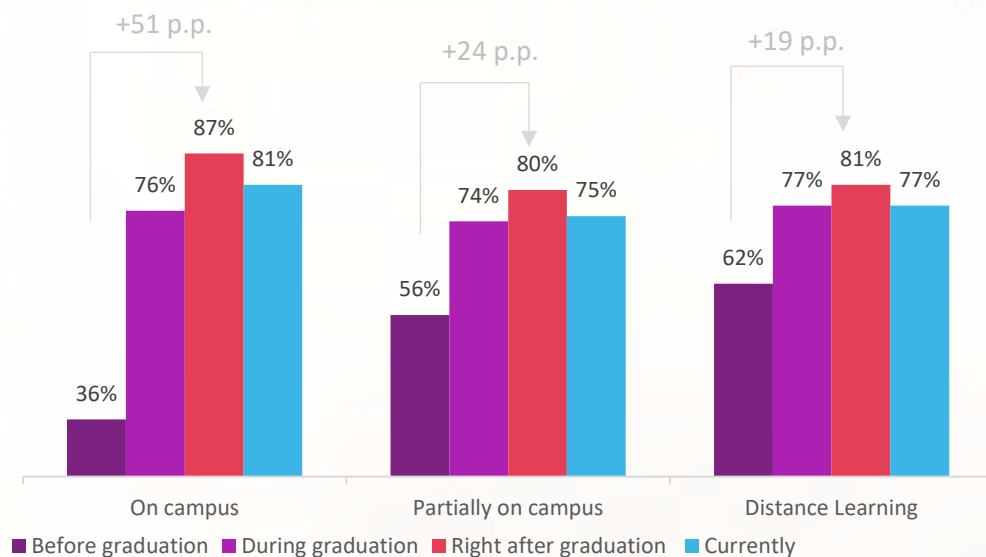
IGC 2022
Distribution by "range" concept





Academic Quality: Impact of higher education on students' lives in the job market

Employability



Technical sheet

Audience: Undergraduate graduates from 2018 to 2022 in the Ânima Ecosystem HEIs

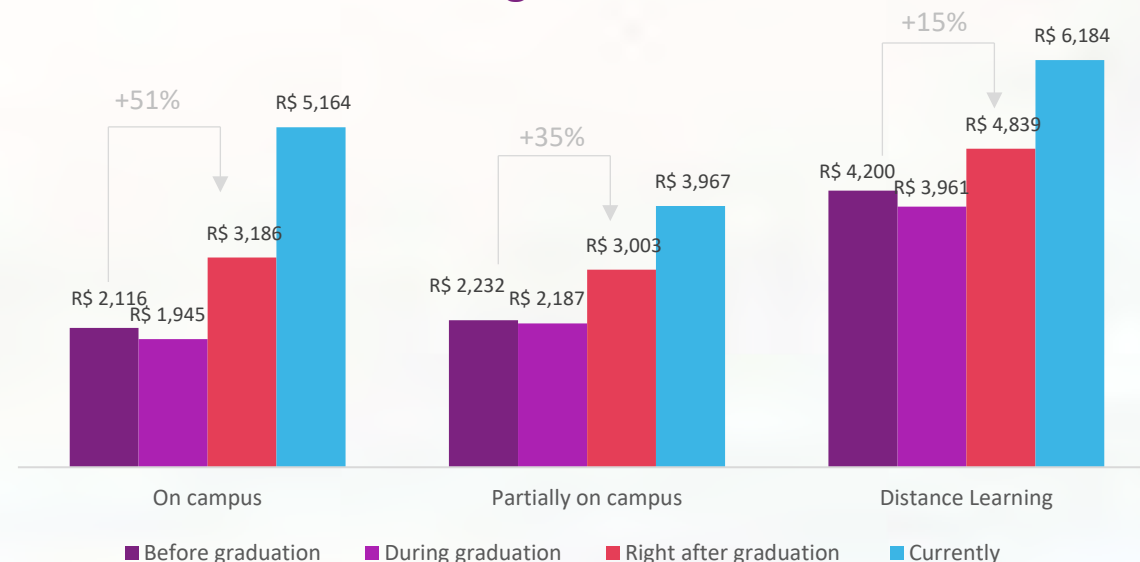
Data collection period: 2nd semester of 2023

Method: Quantitative research with weighted random sampling

Research sample	On campus	Partially on campus	Digital Learning
% of the universe	7%	6%	7%

- 86% of Ânima graduates were engaged in some form of work activity immediately after graduation.
- In all modalities, graduates experienced an increase in income after completing the course.

Average remuneration

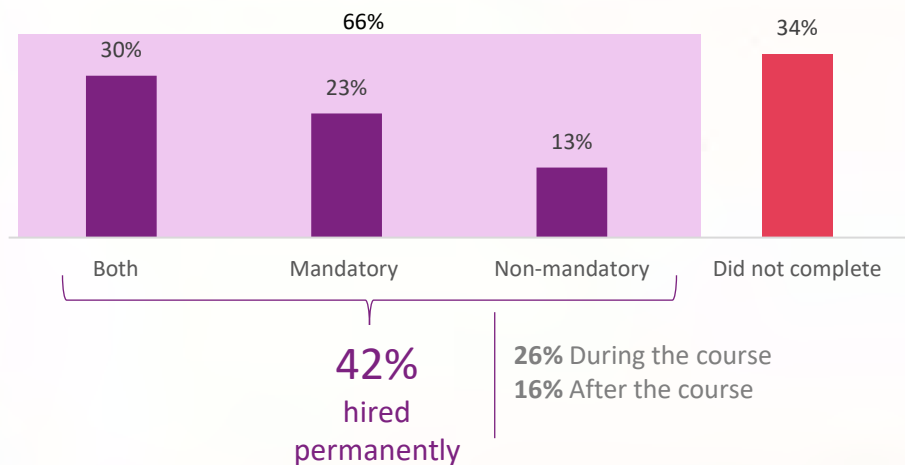




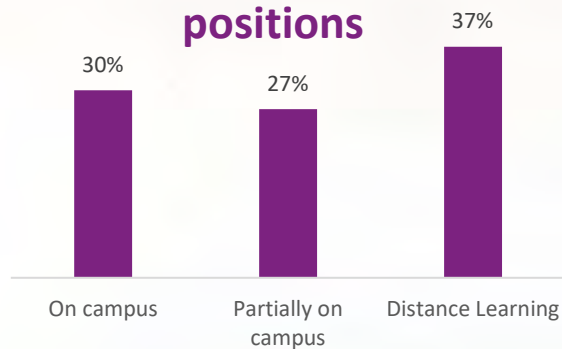
Academic Quality: Impact of higher education on students' lives in the job market (cont.)

Internships

➤ 2 out of 3 graduates undertook some type of internship during their undergraduate studies.

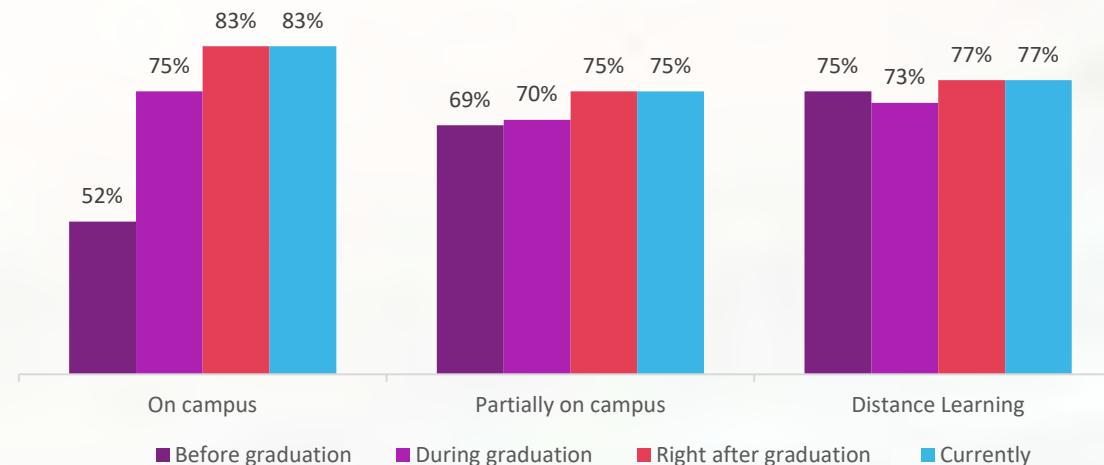


Graduates currently hold the following positions



Work in the field of study

➤ In all modalities, most graduates work in their field of study.





Highly qualified and experienced **Management Team**, working together to deliver Ânima's third wave of growth

Controlled companies and Ânima Institute



Guilherme Soárez
Inspirali CEO



Reynaldo Gama
HSM CEO



Daniele Paz
Executive Director

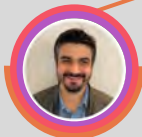


Paula Harraca
CEO

Business



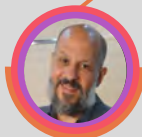
Abilio Gomes
COO



Daniel Bulgueroni
Sales & Marketing



Rogério Loureiro
Chief Growth Officer



Rafael Ciccarini
New Businesses



Janes Fidélis
Chief Academic



Bernardo Sebastião
Strategy & PMO

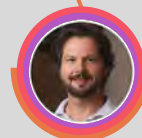


João Batista
Chief Legal Officer



João Rezende
Compliance Officer

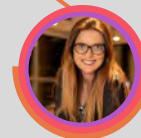
Enablers



Rodrigo Rossetto
Solutions & Processes



Átila Simões
CFO



Karen Ramirez
CHRO & ESG



Bruno Henrique
Digital & Technology



Corporate Governance: Since going public in 2013, the Company's shares have been listed in the Novo Mercado of B3, demanding the highest standards of this listing segment

Board Members

(valid until GSM of April 2025)

Antonoaldo Neves

(independent)

Eduardo Alvarenga

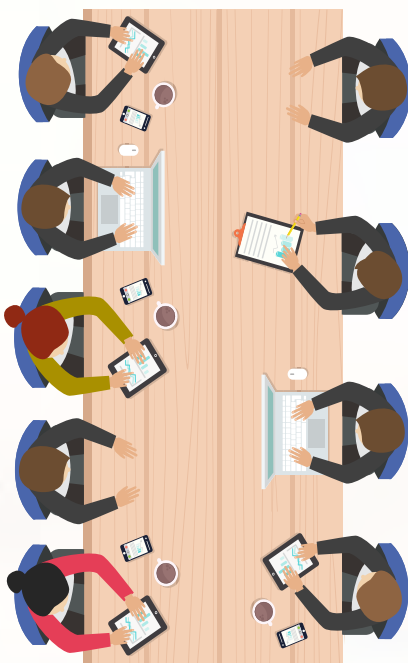
(independent)

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



Fiscal Council

Permanent Advisory Committees



Audit, Governance and Risk Committee



Finance and M&A Committee



Culture, People and Digital Transformation Committee



Strategy, New Business and ESG Committee

- Free float represents 63.6% of the Company's shares.
- Controlling shareholders with 32% of the voting capital.

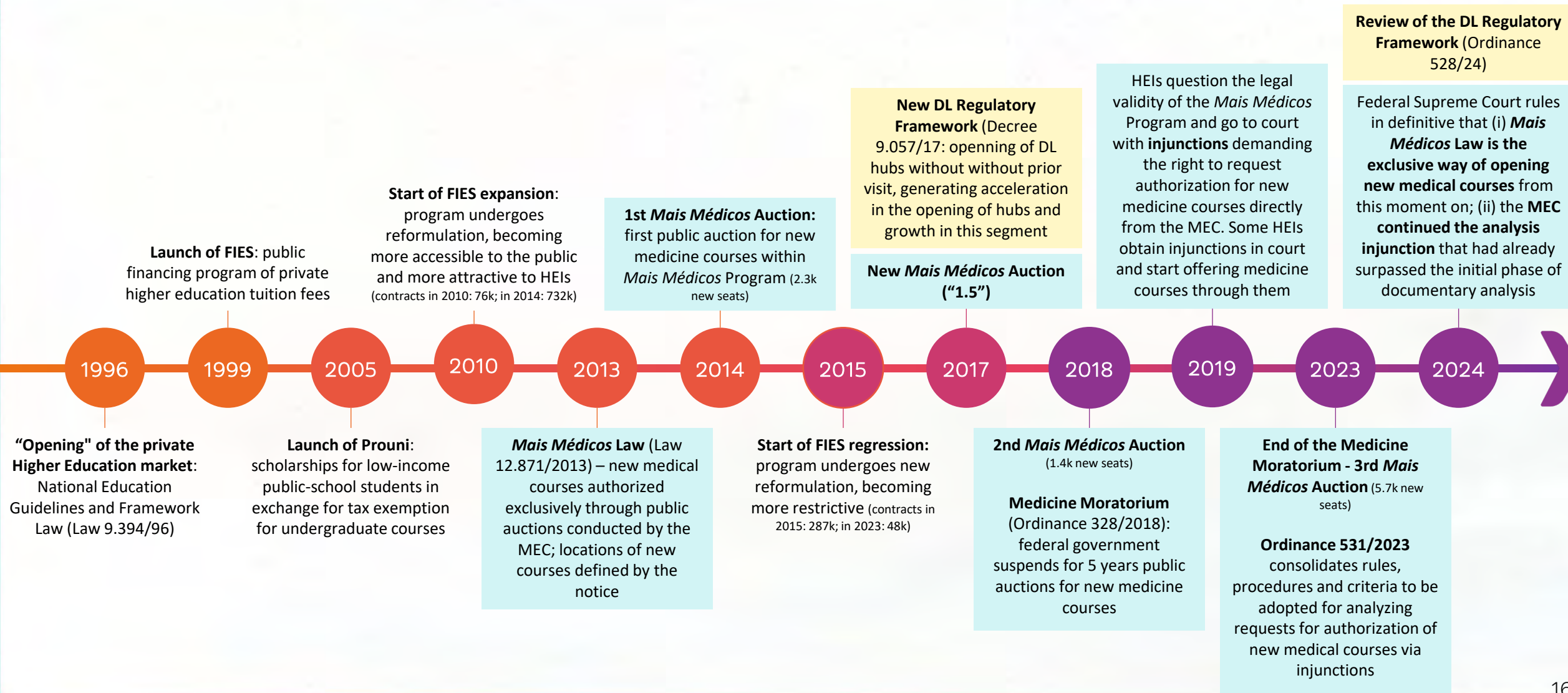


1. Ânima Overview
2. Higher Education Market
3. Ânima's 3rd Wave
4. Financial Highlights





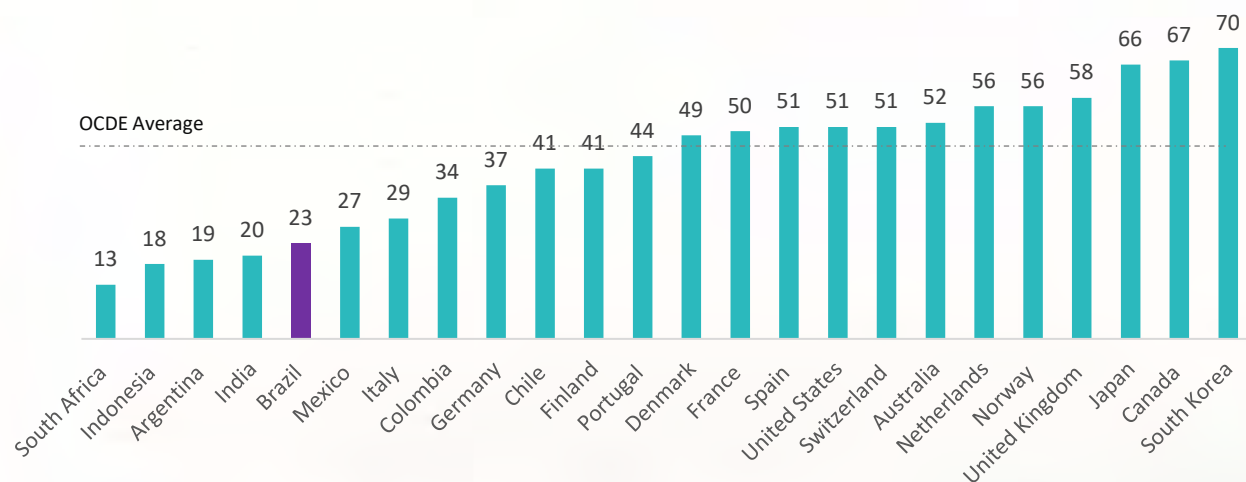
Timeline: Higher education sector in Brazil





Penetration of Brazilian higher education still low in relation to other countries and far from the National Education Plan Target

Percentage of population with higher education 2021



O Plano Nacional de Educação (PNE) (“National Education Plan”) determines guidelines, goals and strategies for government policy to expand education in the country.

Goal 12

Raise the gross enrollment rate in higher education to 50% (fifty percent) and the net rate to 33% (thirty-three percent) of the population aged 18 (eighteen) to 24 (twenty-four) years old, ensuring quality of supply and expansion to at least 40% (forty percent) of new registrations, in the public segment.

Gross undergraduate enrollment rate



Expected goal 50%
Current situation 30.3%

Net undergraduate enrollment rate

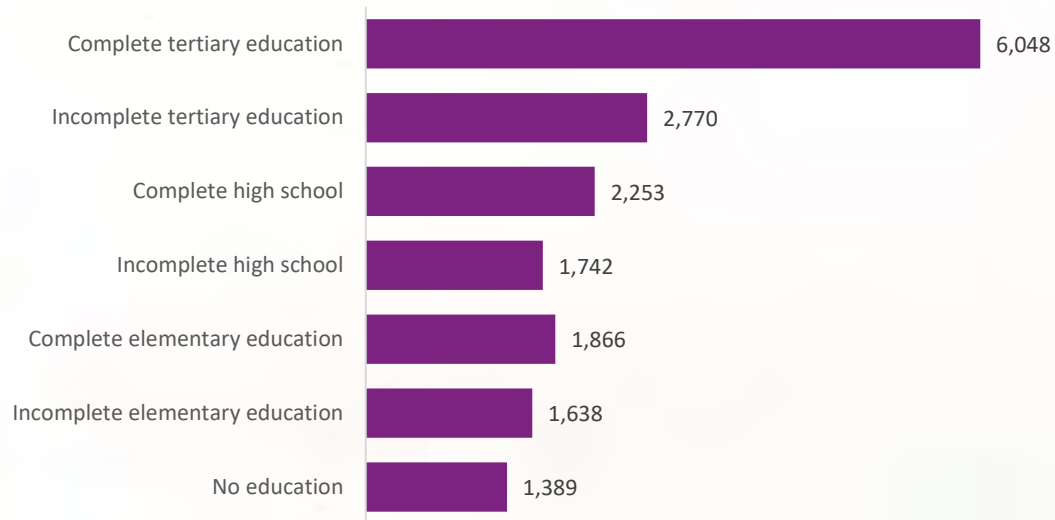


Expected goal 33%
Current situation 20.2%

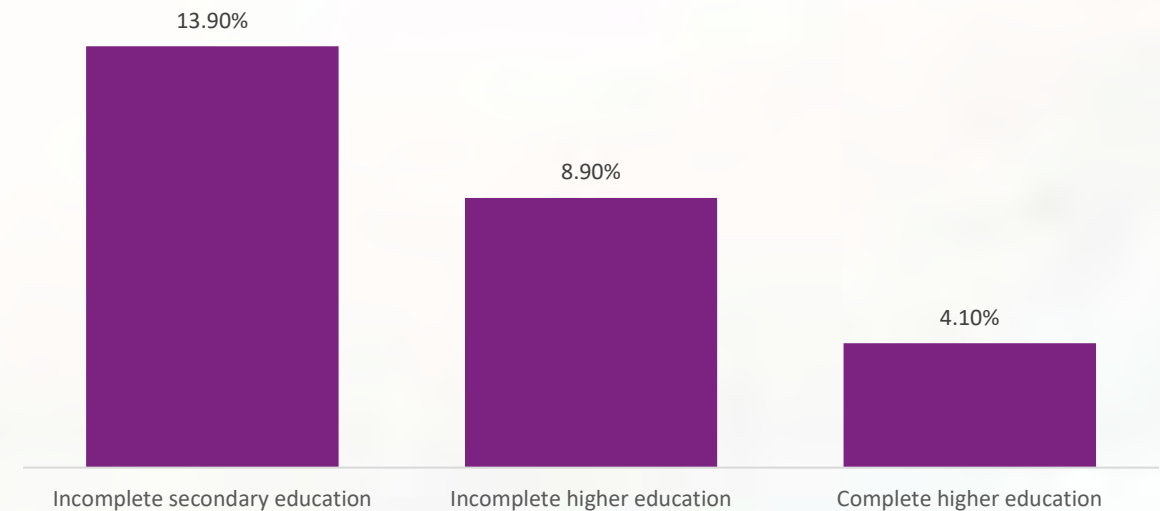


Population with higher education has a better monthly income and unemployment rate than those without a degree

Average income by level of education



% unemployment by education level

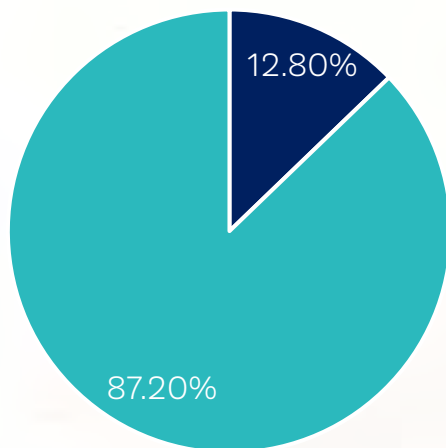




Most high school graduates come from public schools and new government programs can help them enter higher education

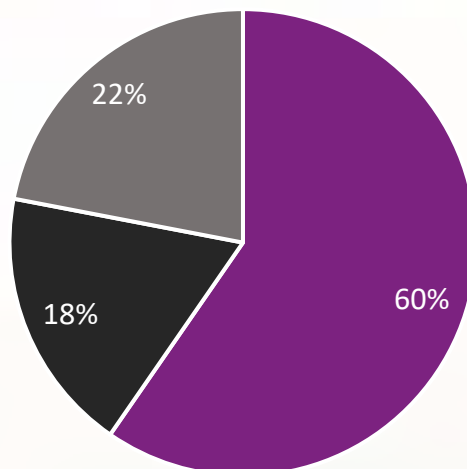
% participation of the private sector in education...

High school



■ Public ■ Private

Higher education



■ Private with profit purpose
■ Private with non-profit purpose
■ Public

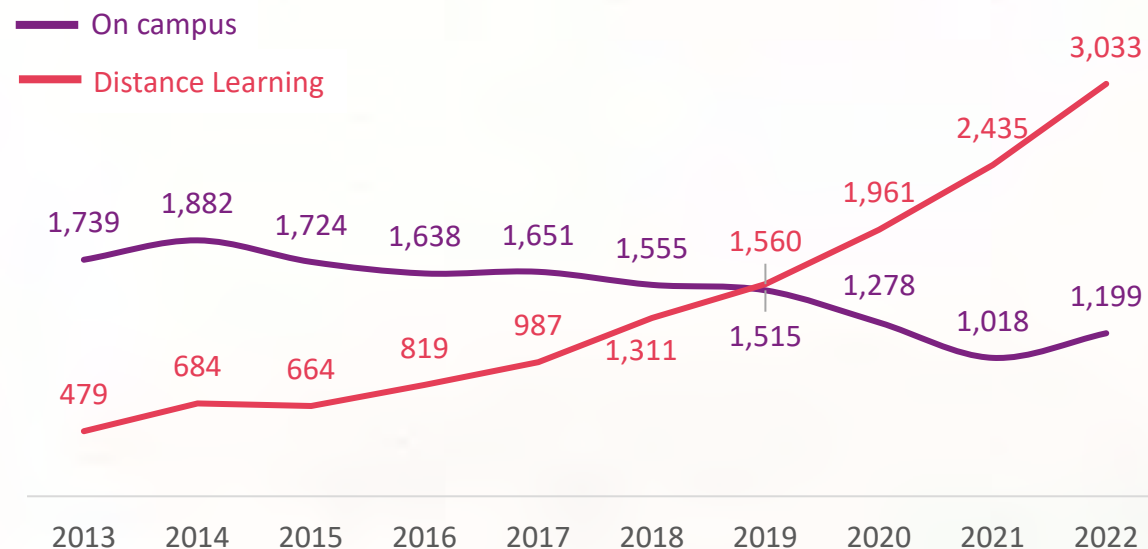
Program Pé de meia (“Nesting”)

- Federal government financial-educational incentive program aimed at public high school students.
- It aims to promote the retention and completion of students at this stage of education.
- Upon proving enrollment and attendance, the student receives a monthly incentive of R\$200 and an annual incentive of R\$1,000.
- The program **can increase demand in the higher education sector**, providing conditions for completing secondary education.

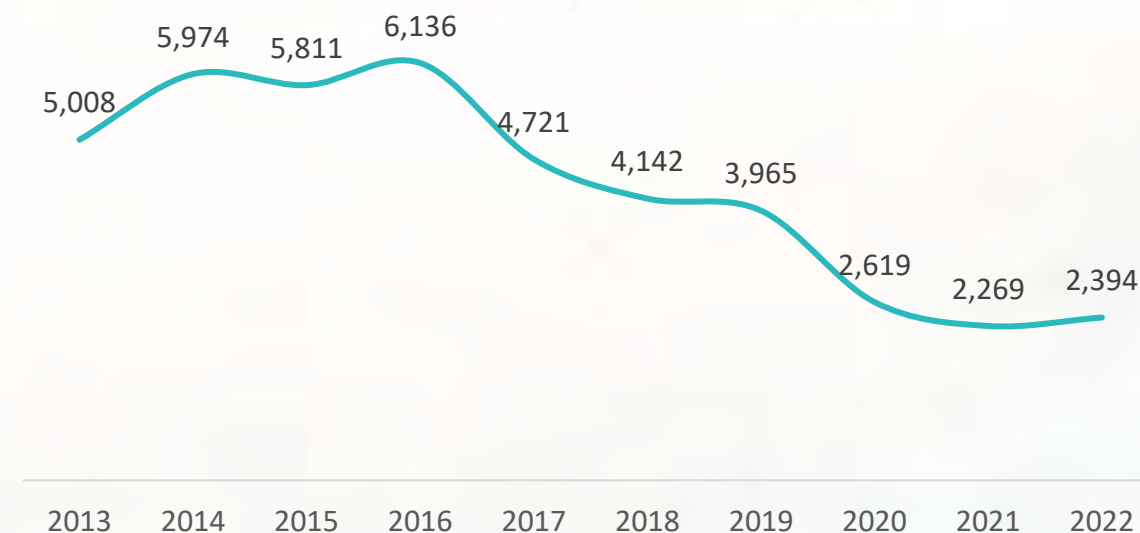


After a major expansion of distance learning, private on-campus shows growth again in 2022

of intakes (thousands)



ENEM participants (thousands)



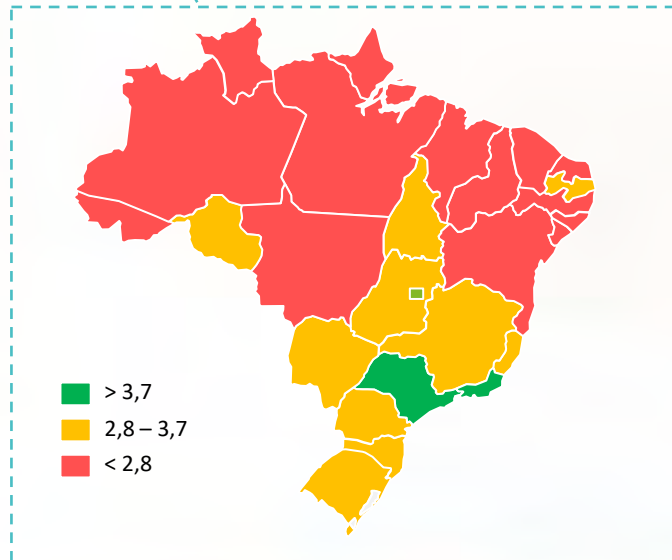
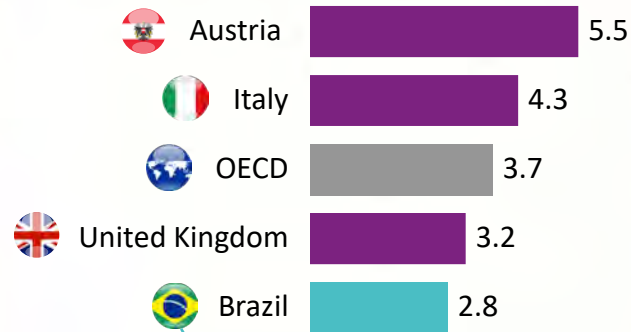


Medical education: Strong demand for doctors in Brazil



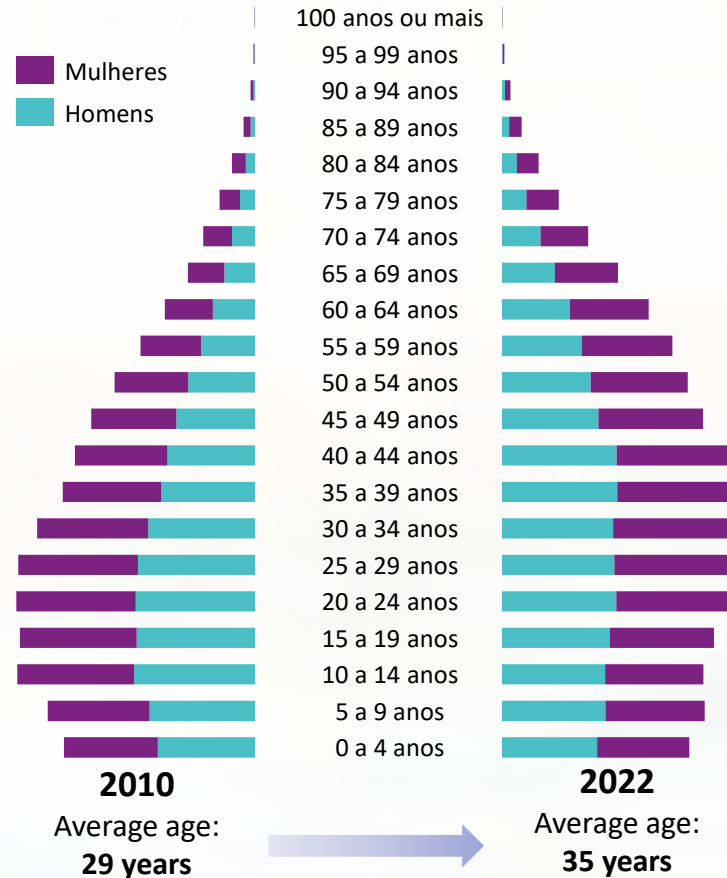
Brazil lacks doctors...

Doctors per 1,000 inhabitants¹



... the average age of the Brazilian population is increasingly higher...

Age pyramid of the Brazilian population²



... and Brazil is the only country with more than 200 million inhabitants to have a unified health system



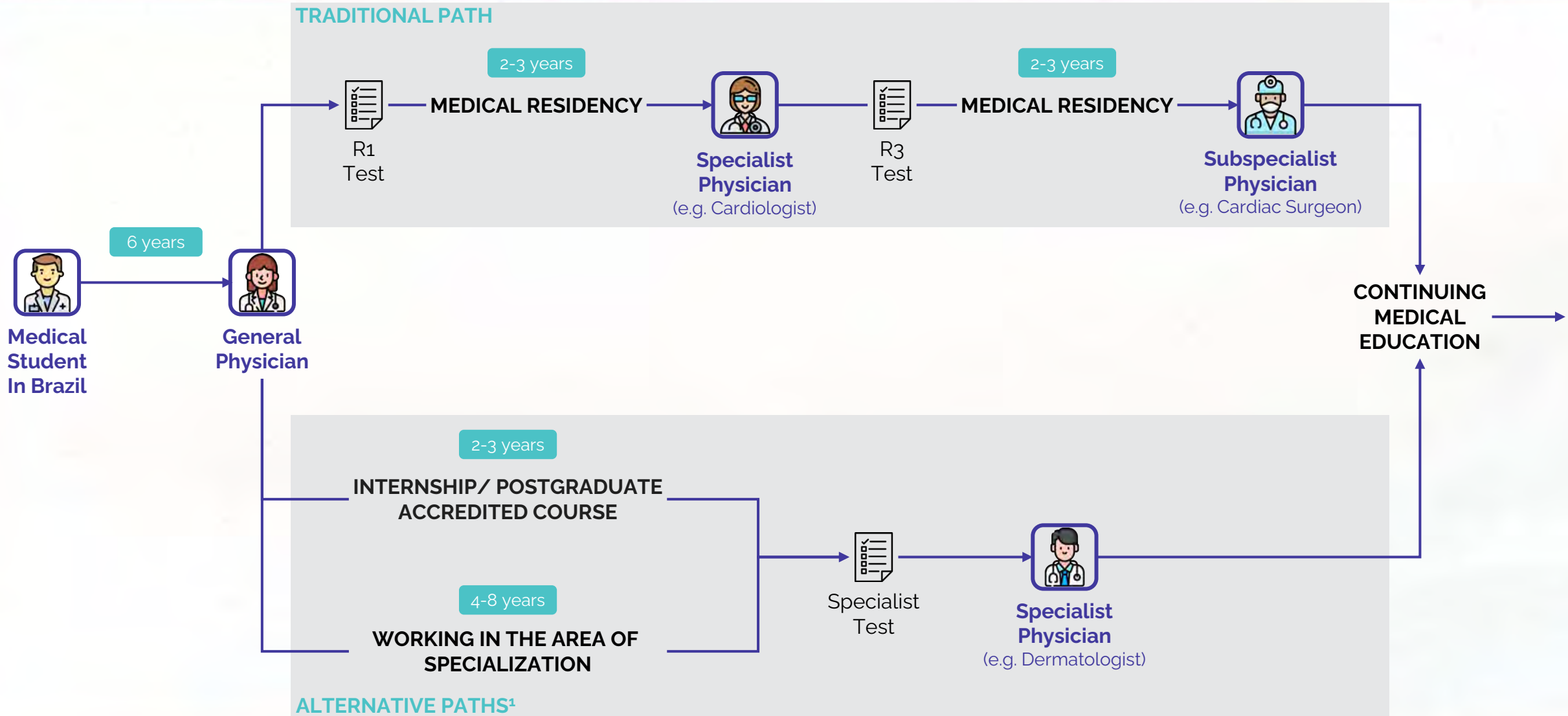
Set of health actions and services provided throughout the national territory by federal, state and municipal public bodies and institutions, in addition to the private sector that is linked to the system.



STRONG DEMAND FOR DOCTORS



Medical education and practice present a long and complex journey with several different paths



Note: (1) Alternative paths allow for fewer specialization options than residency.



Medical undergraduate: the supply of doctors is heavily regulated...



The authorization process for new undergraduate medical seats is complex and time-consuming...

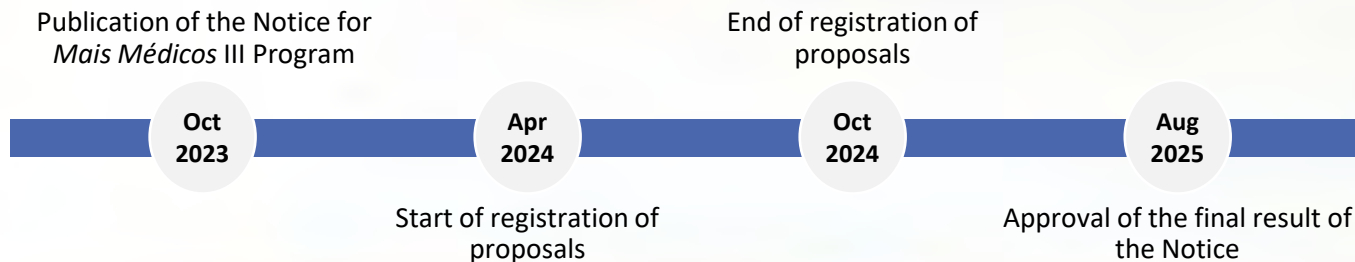
Jun/2024: Brazil's Supreme Federal Court determined that the exclusive way to **open new medical courses** and **authorize new seats in existing courses** is through a **public call made by the Ministry of Education (MEC)** in accordance with the *Mais Médicos Law*.

Mais Médicos III – prerequisites and rules for participation are numerous, complex and not always quantitative

Notice pre-selects health regions and respective municipalities for proposals and limits 60 seats per course. Criteria analyzed:

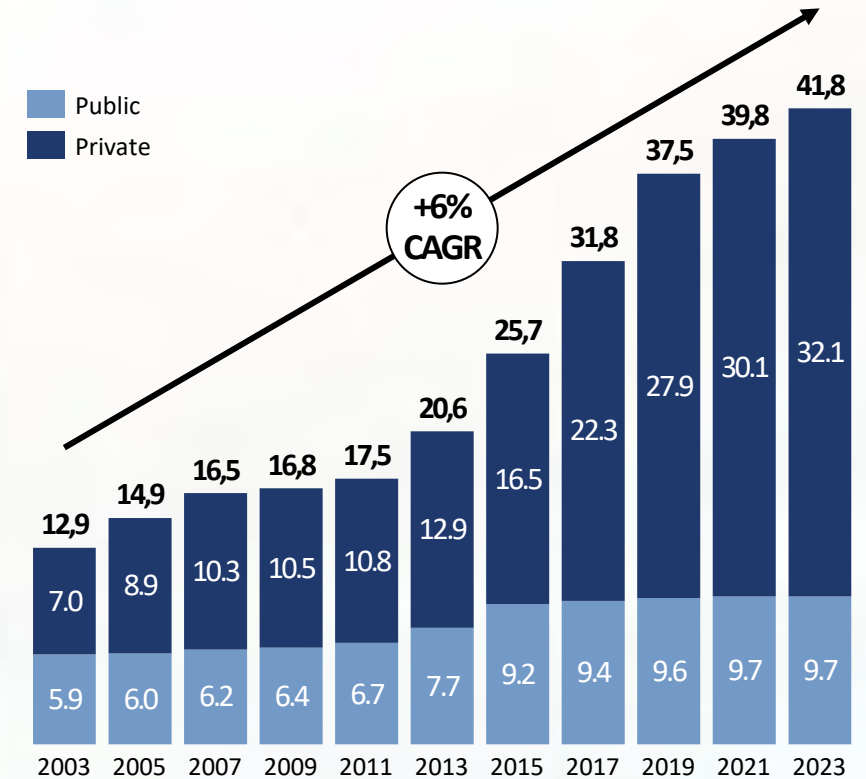
- ACCESSION TERM SIGNED BY SUS whose structure of public equipment and health programs are intended for the installation and operation of the medical course
- ADMISSIBILITY CONDITIONS
- ANALYSIS OF THE ECONOMIC-FINANCIAL CAPACITY OF THE MAINTAINER
- MERIT ANALYSIS OF PROPOSALS
- ANALYSIS OF THE REGULATORY EXPERIENCE OF THE MAINTAINER

Mais Médicos III – current schedule foresees almost 2 years between publication of Notice and final result



... leading to a controlled growth in authorized seats over the years

Authorized seats for undergraduate medical courses ('000)¹



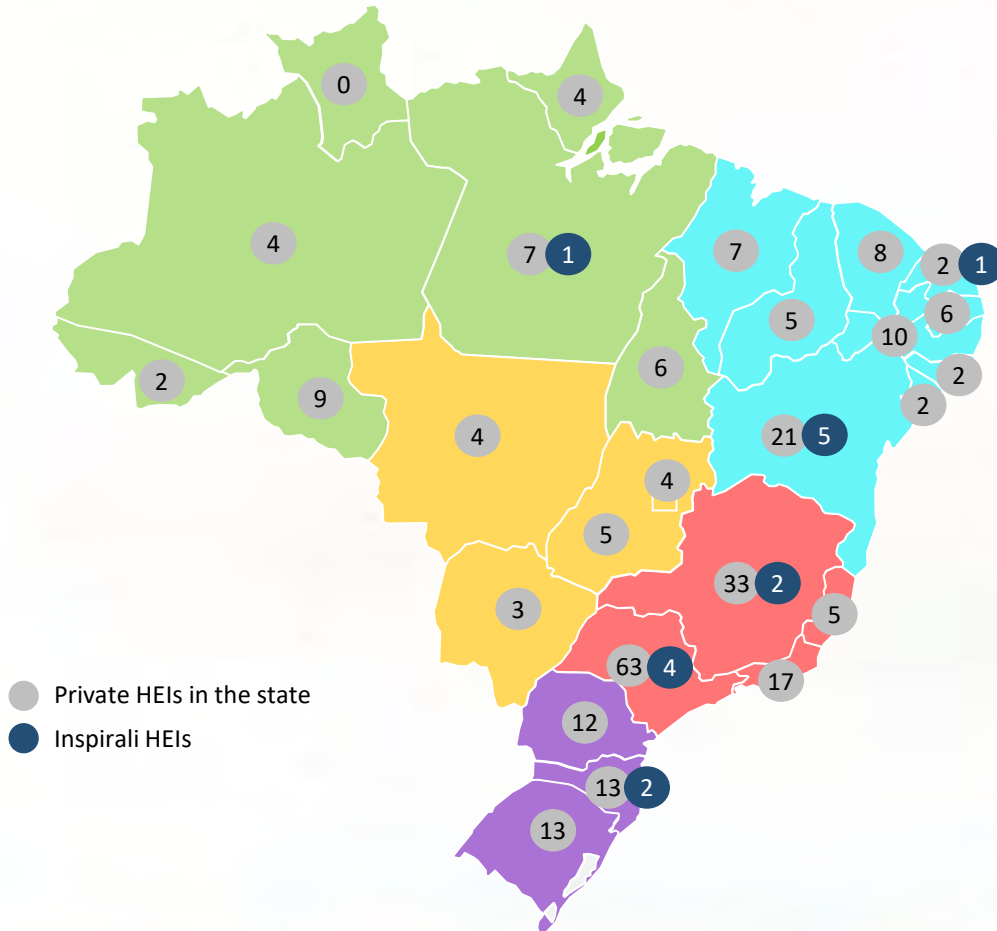


... and current authorized seats are very spread out



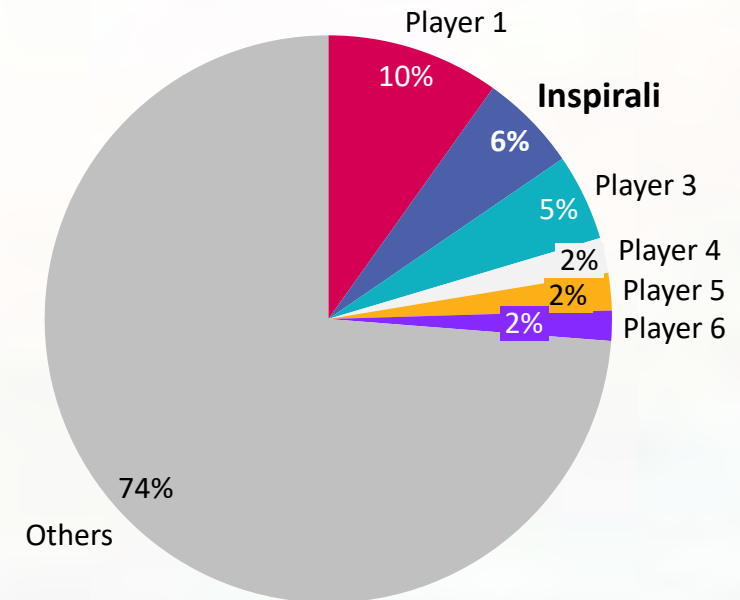
The private network has more than 260 medical courses spread across Brazil...

Number of private HEIs by Brazilian state¹



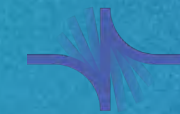
... with the main listed educational groups holding ~26% of authorized seats allocated to the private sector

Market share in number of seats authorized by MEC²





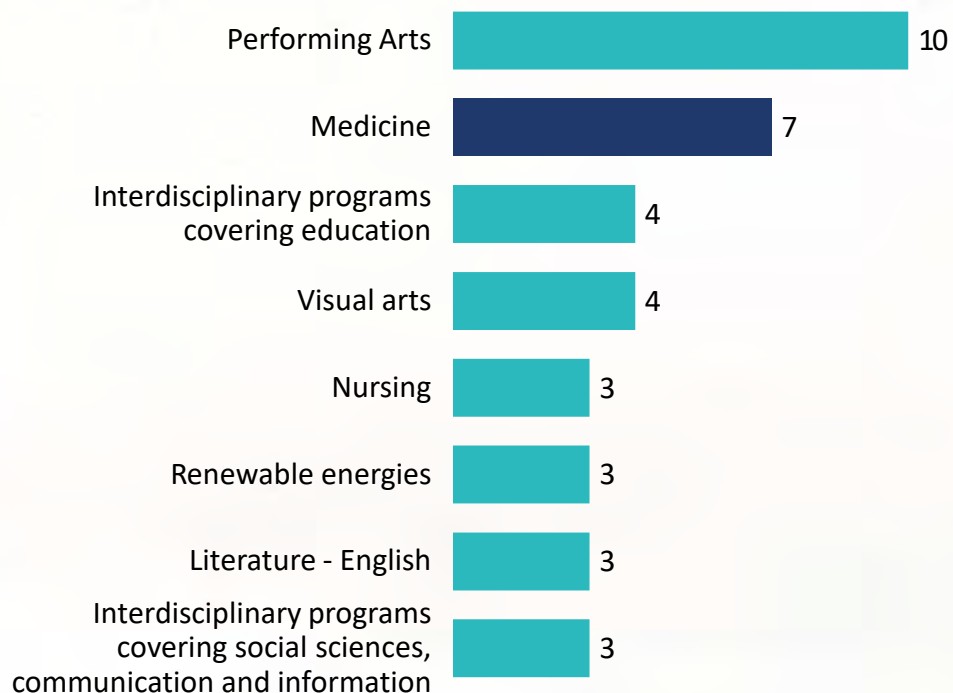
As a result, the medical profession is highly valued and medical courses are in extremely high demand



Demand for undergraduate medical courses exceeds supply...

...since medical careers are highly lucrative

Candidates per seat – private HEIs, 2023



Med dropout rate: <5%



97%
employability



1.8x salary
compared to
engineering courses²



4-years
average payback after
Graduation



1. Ânima Overview
2. Higher Education Market
3. Ânima's 3rd Wave
4. Financial Highlights





Global outlook

UNTAPPED POTENCIAL

In Brazil, 23% of the population has higher education, while in Chile it is 41%



Stakeholders

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



Locas trends

HIBRIDEZ & QUALIDADE

We believe in hybridity and the quality of education
Higher CPC courses are more resilient.
Challenges of new careers and new income destinations

Ânima is in a robust market and
we are prepared to take advantage and grow
leveraging the upcoming opportunities



Macro economics

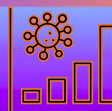
Despite **GDP growth in 7 of the last 10 years**, income, unemployment rate, and consumer confidence index do not show clear improvement, and interest rates remain high



New opportunities

NEW MARKETS

(post/non regulated courses)
Post-grad, *lifelong learning*, e learning e etc. is expected to triple in 5 years



Mega Trends

FUTURES TO EXPLORE

Agro opportunities: the future of food and sustainability
Creators economy: 20M creators in Brasil; Dream of 75% of Young people
Liberal Arts. Hospitality, Gastronomy, Fashion
Well-being and mental health

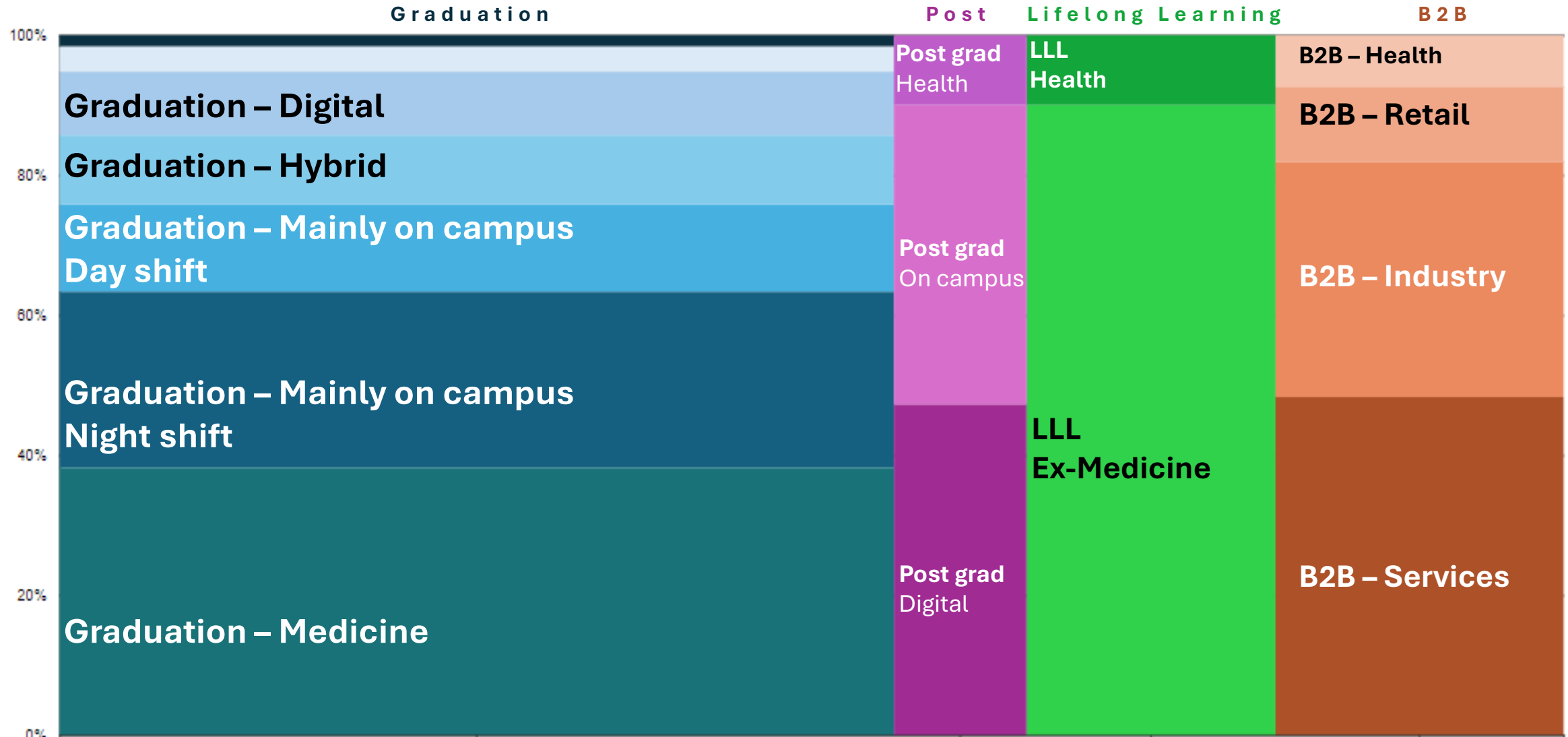


Our Strengths

Local brands & accents, specific focuses, and hidden strengths
like B2B



WE ARE LOOKING INTO A R\$100BI EDUCATION MARKET IN BRAZIL: graduation, post-graduation, lifelong learning & executive education



... and is uniquely positioned to win in this market



We have a very strong BRAND PORTFOLIO, and we are specialists in verticals

We deliver high-quality education that MAKES A DIFFERENCE in the trajectory of our students

Our way of educating has ALWAYS BEEN TO USE DIFFERENT FORMATS necessary, focusing on hybridity and being less dependent on digital

We GROW WHERE BRAZIL NEEDS IT MOST, with a strong presence in the interior

Inspirali: strong presence throughout the entire LIFELONG LEARNING JOURNEY OF THE DOCTOR

We have a HUGE FOCUS on EFFICIENCY and CASH GENERATION

We are a very STRONG, HIGHLY QUALIFIED, AND UNITED TEAM in this mission

We have **FIVE PILLARS** in our sustainable growth strategy



**Keep our growth
in medical
education**



**Revamp our core
(ex-med)**



**Unleash our
potential in new
businesses and
education models**



**Be the student
and the scholar
choice**



**Improve
our services: high
tech & high touch**

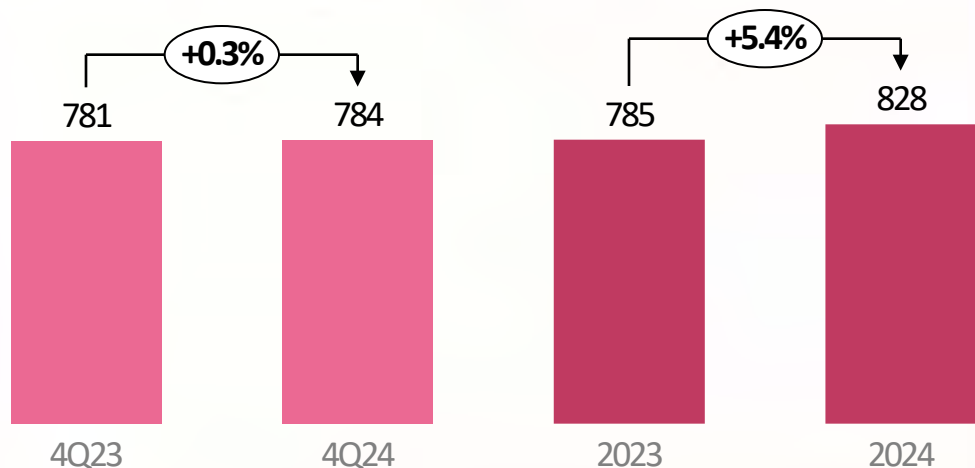


1. Ânima Overview
2. Higher Education Market
3. Ânima's 3rd Wave
4. Financial Highlights

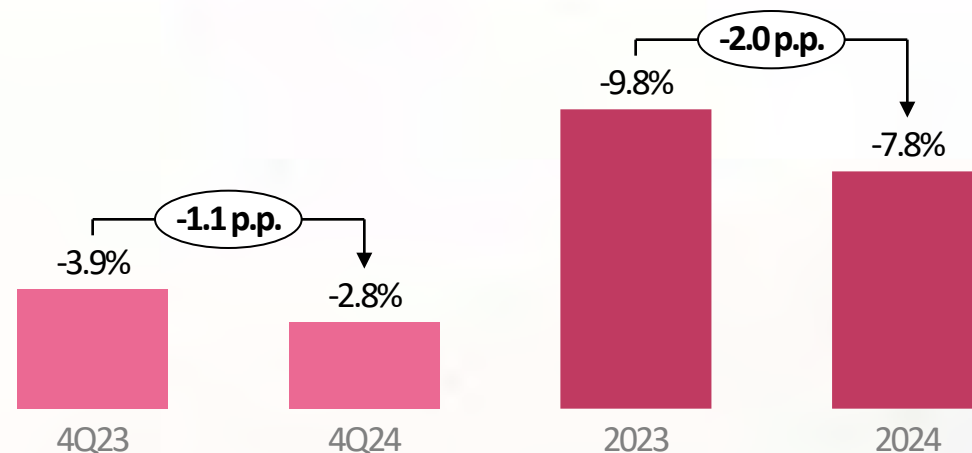


Our Core segment continues to prioritize revenue quality, reflected in increased ticket sales, reduced dropout and margin expansion

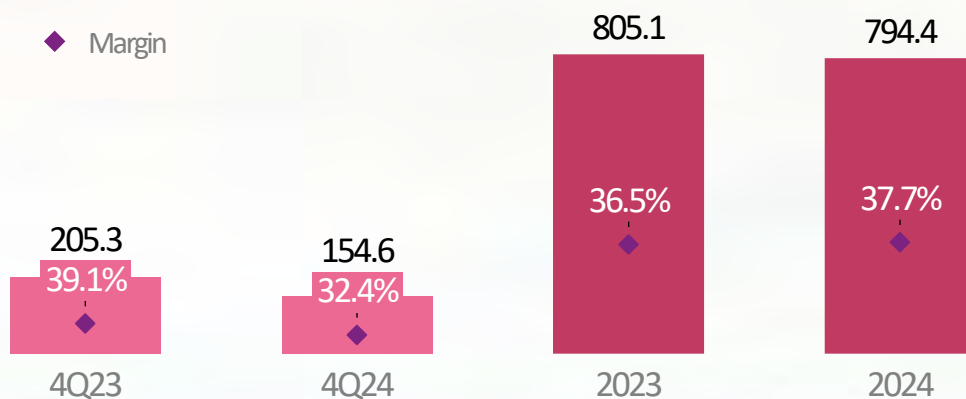
Academic Education Ticket (R\$)



Dropout from Academic Education (%)



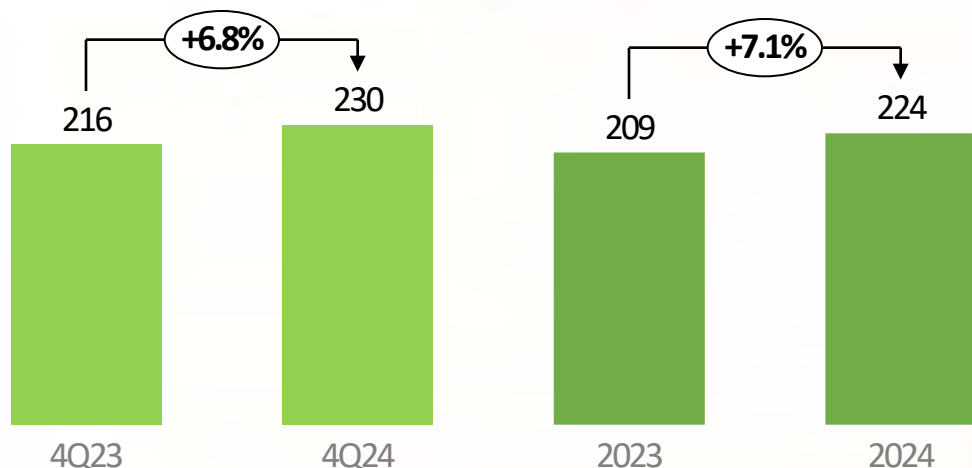
Operating result - Core (R\$ million)



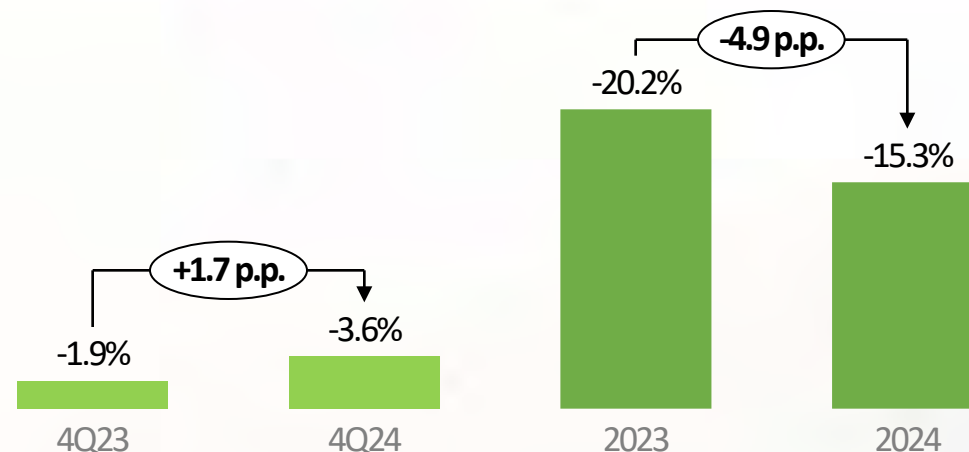


Digital Education also demonstrates positive effects of the strategy, with a reduction in dropout rates and growth in operating results

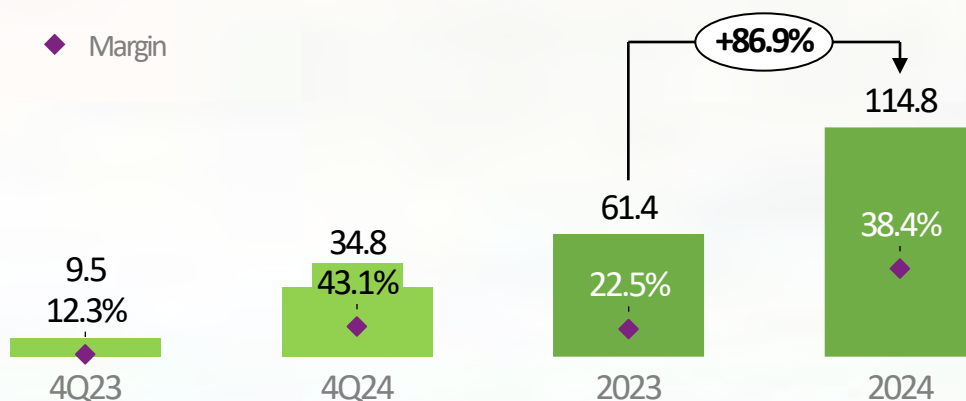
Academic Education Ticket (R\$)



Dropout from Academic Education (%)



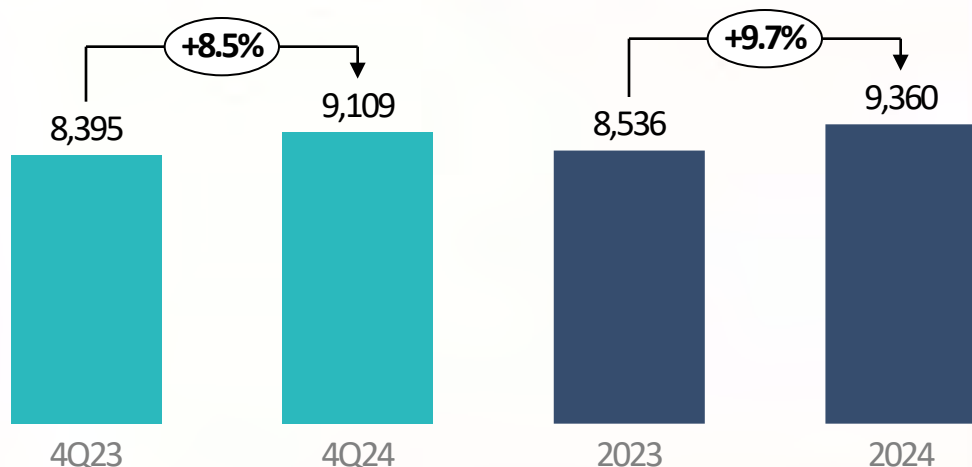
Operating result – Digital Education (R\$ million)



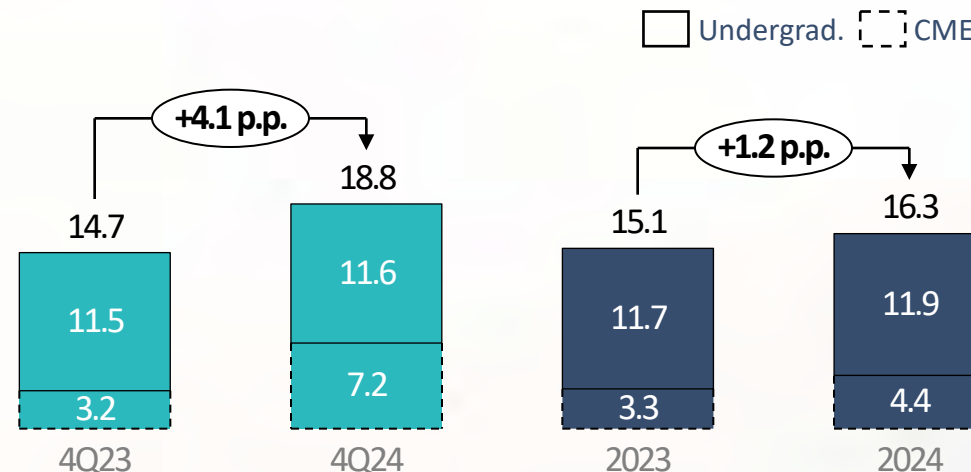


While Inspiral continues to be an important avenue for growth, with real ticket growth and margin expansion

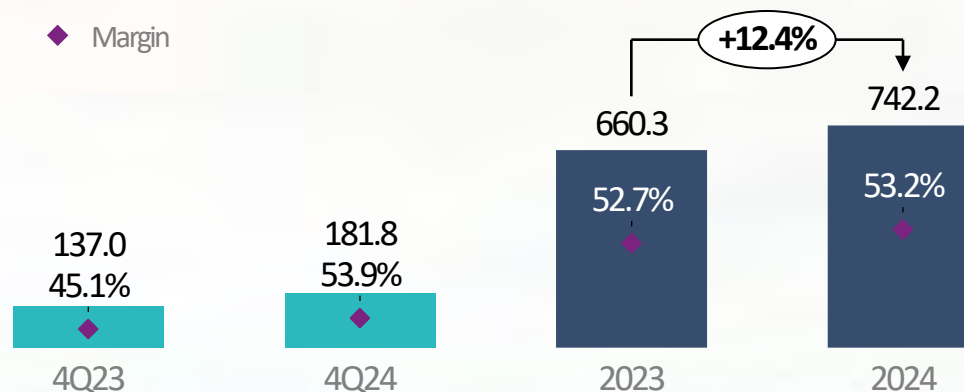
Academic Education Ticket (R\$)



Student Base¹ ('000)



Operating result - Inspiral (R\$ million)





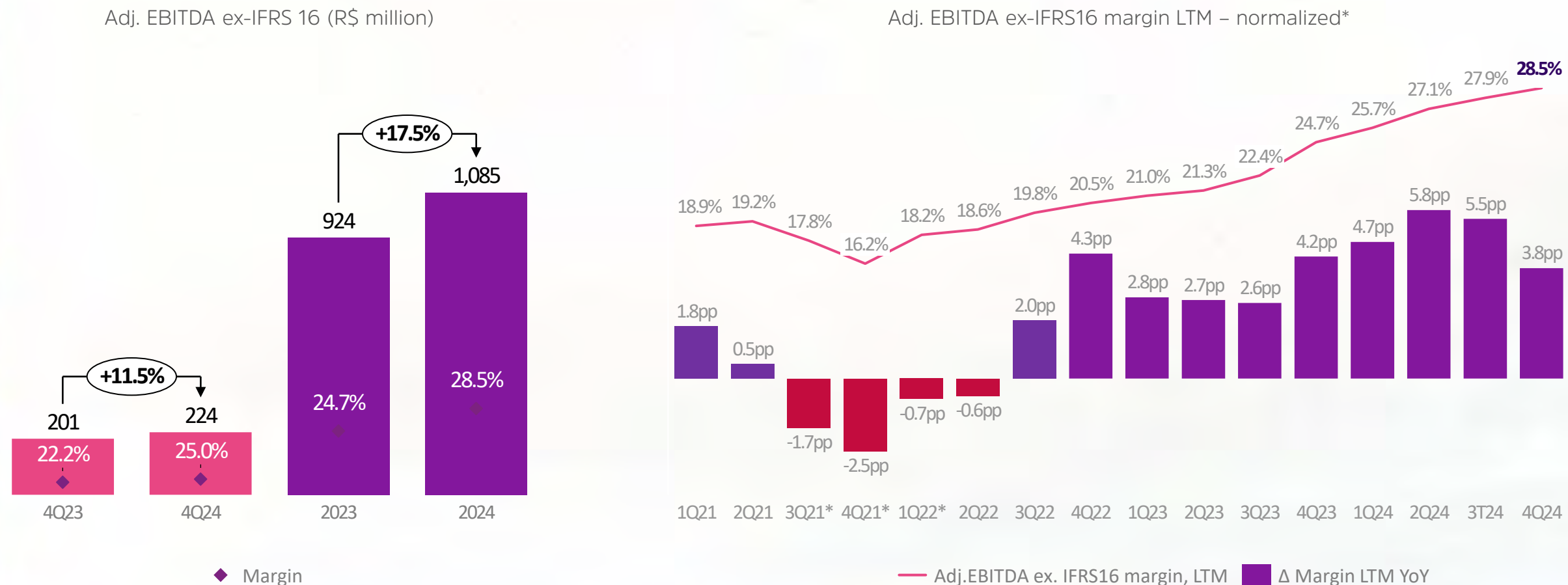
Our discipline in execution led to efficiency gains in several areas, including in the 2nd half of the year

R\$ million (except in %)	2024	%AV	2023	%VA	Δ2024/ 2023	Δ VA	2S24	%AV	2S23	%VA	Δ2S24/ 2S23	Δ VA
Net Revenue	3,801.4	100.0%	3,732.9	100.0%	1.8%	-	1,833.7	100.0%	1,846.1	100.0%	-0.7%	-
Teaching Cost	(834.5)	-22.0%	(915.3)	-24.5%	-8.8%	2.5pp	(418.4)	-22.8%	(447.8)	-24.3%	-6.6%	1.5pp
Third Party Services	(232.8)	-6.1%	(226.0)	-6.1%	3.0%	0.0pp	(113.1)	-6.2%	(122.2)	-6.6%	-7.5%	0.4pp
PDA	(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
G&A and Corporate Personnel	(292.9)	-7.7%	(310.1)	-8.3%	-5.6%	0.6pp	(142.7)	-7.8%	(136.5)	-7.4%	4.5%	-0.4pp
Others	(320.6)	-8.4%	(290.4)	-7.8%	10.4%	-0.6pp	(171.3)	-9.3%	(159.9)	-8.7%	7.1%	-0.6pp
Operating Result	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
Corporate Expenses	(290.5)	-7.6%	(318.7)	-8.5%	-8.9%	0.9pp	(148.9)	-8.1%	(166.3)	-9.0%	-10.4%	0.9pp
Adjusted EBITDA	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
Rent expenses	(276.1)	-7.3%	(284.6)	-7.6%	-3.0%	0.3pp	(138.7)	-7.6%	(139.8)	-7.6%	-08%	0.0pp
Adjusted EBITDA 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



The completion in 2024 of the integration of Laureate's HEIs, a transformational acquisition made in 2021, led Anima to a high level of operational efficiency

Our EBITDA margin ex-IFRS16 LTM expanded for 13 consecutive quarters, reaching an all-time high in 4Q24

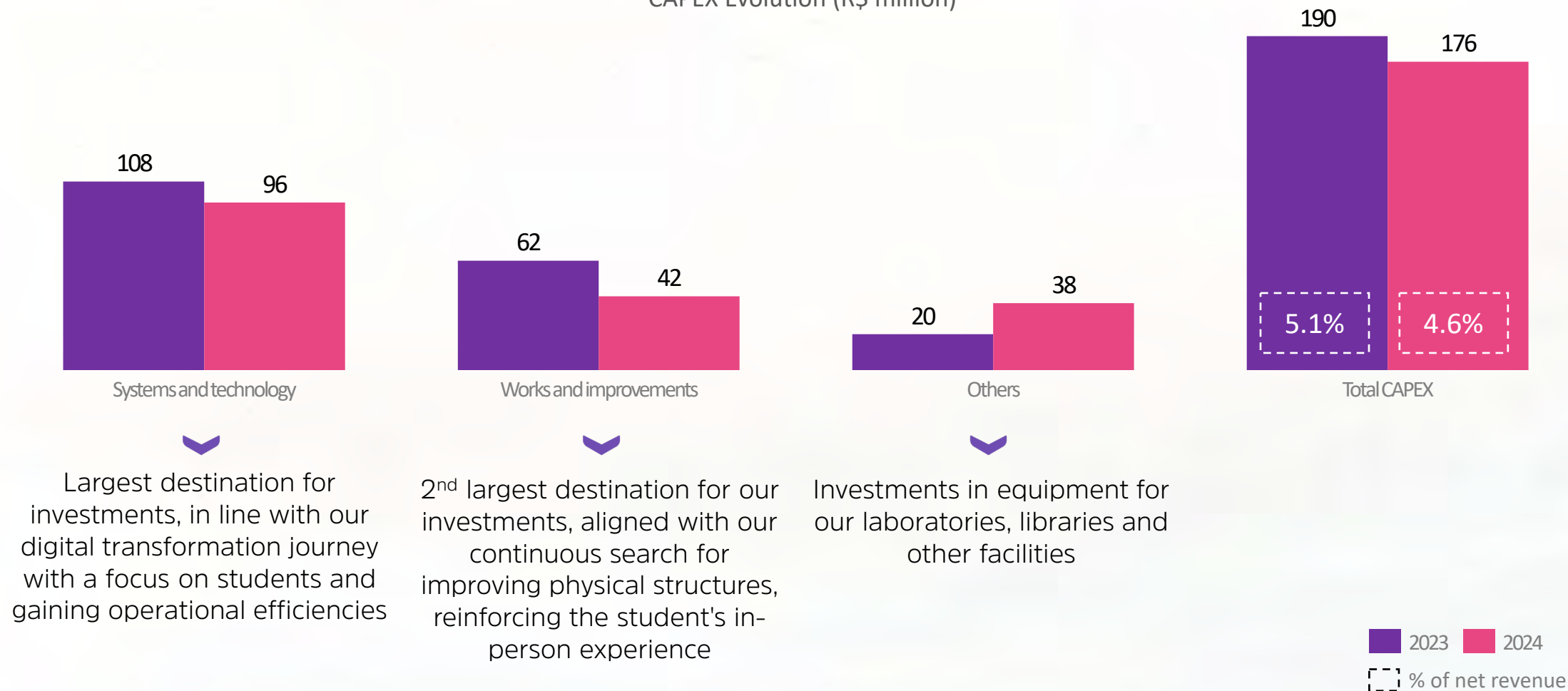


Note: Reconciliation and explanation of adjusted Ebitda ex-IFRS16 available in our Reference Form, item 2.5 "Non-accounting measurements" and Earnings Release. LTM (or "last twelve months") refers to the period of the 12 months prior to the end of the indicated period. * Normalization: excludes reversals of non-cash provisions from 3Q21, in the amount of R\$118.7 million.



We remain disciplined in capital allocation, with a close eye on investments, prioritizing improving the student experience and increasing operational efficiency

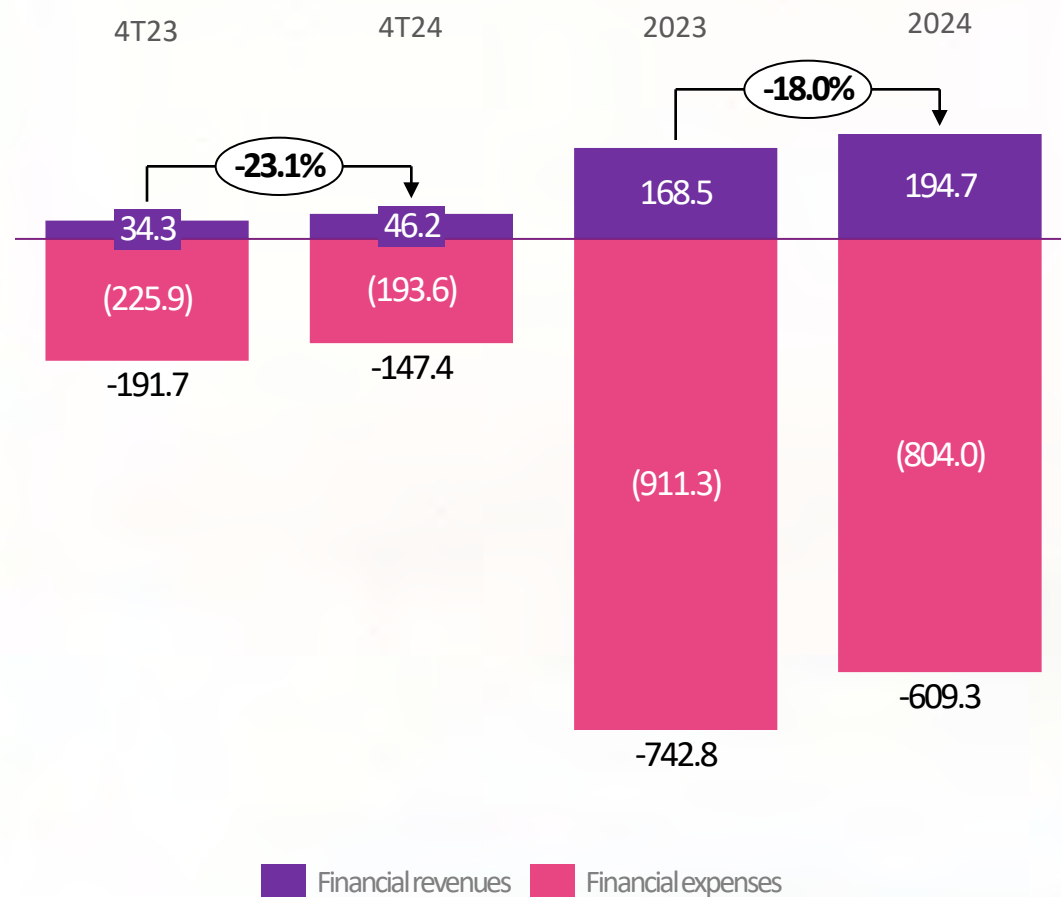
CAPEX Evolution (R\$ million)



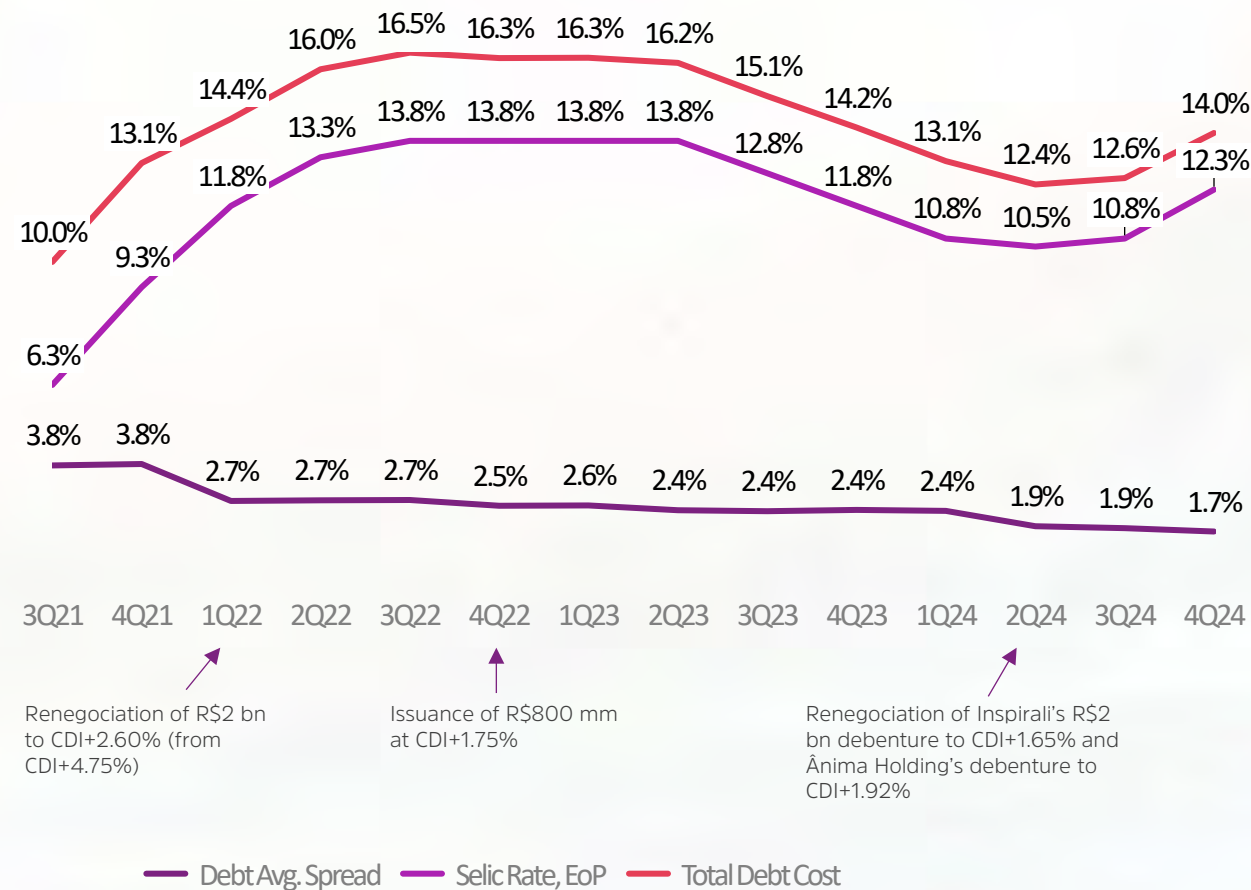


Bank liability management initiatives led to an improvement in net financial results and a reduction in spreads, helping to mitigate the effects of the increase in the Selic rate

Financial results (R\$ million)



Debt spreads evolution

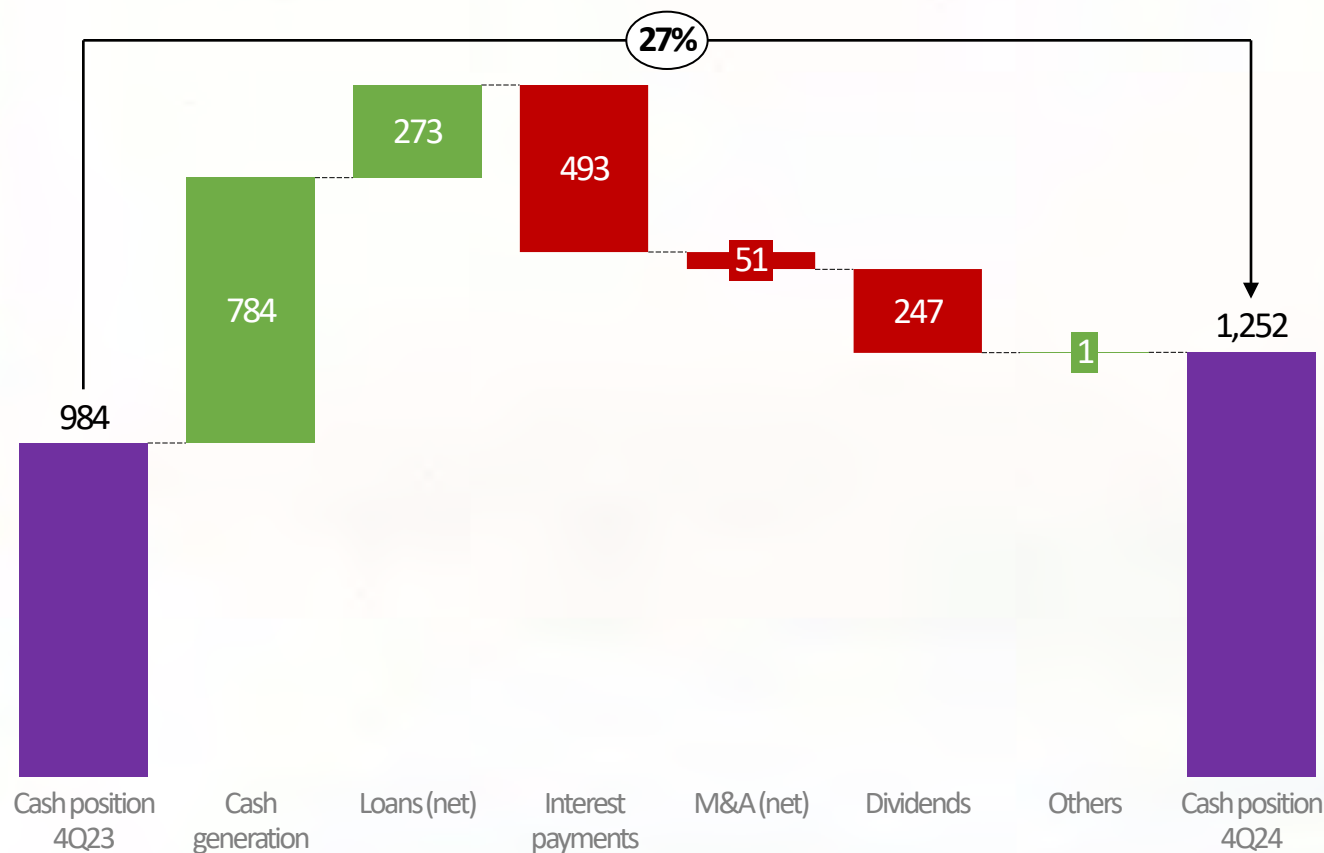


¹ Adjusted in 2024 by the debenture prepayment penalty fee, in the amount of R\$2.3 million, and by the reduction in the cost of issuance of the prepaid debentures, in the amount of R\$22.4 million.



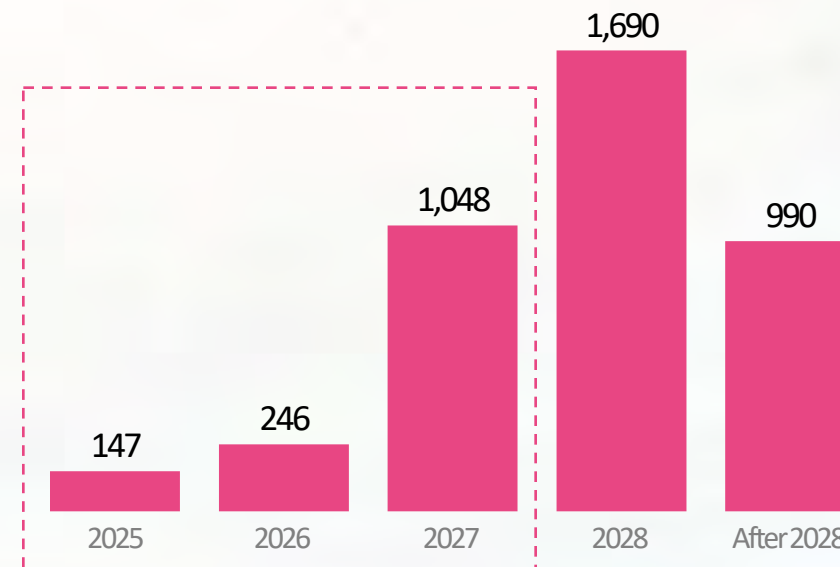
Solid operating cash generation, focus on capital allocation and improved financial results have led us to a comfortable cash position, sufficient to pay off the principal of the debt for ~3 years

Cash position evolution (R\$ million)



Debt ex-IFRS amortization schedules (R\$ million)

- ✓ Principal repayment addressed for ~3 years
- ✓ Average debt tenor at 4.1 years (vs 3.3 years in 4Q23)





Thus, we reduced leverage to 2.80x at the end of 2024, versus 3.25x at the end of 2023, as a result of our focus on efficiency and cash generation

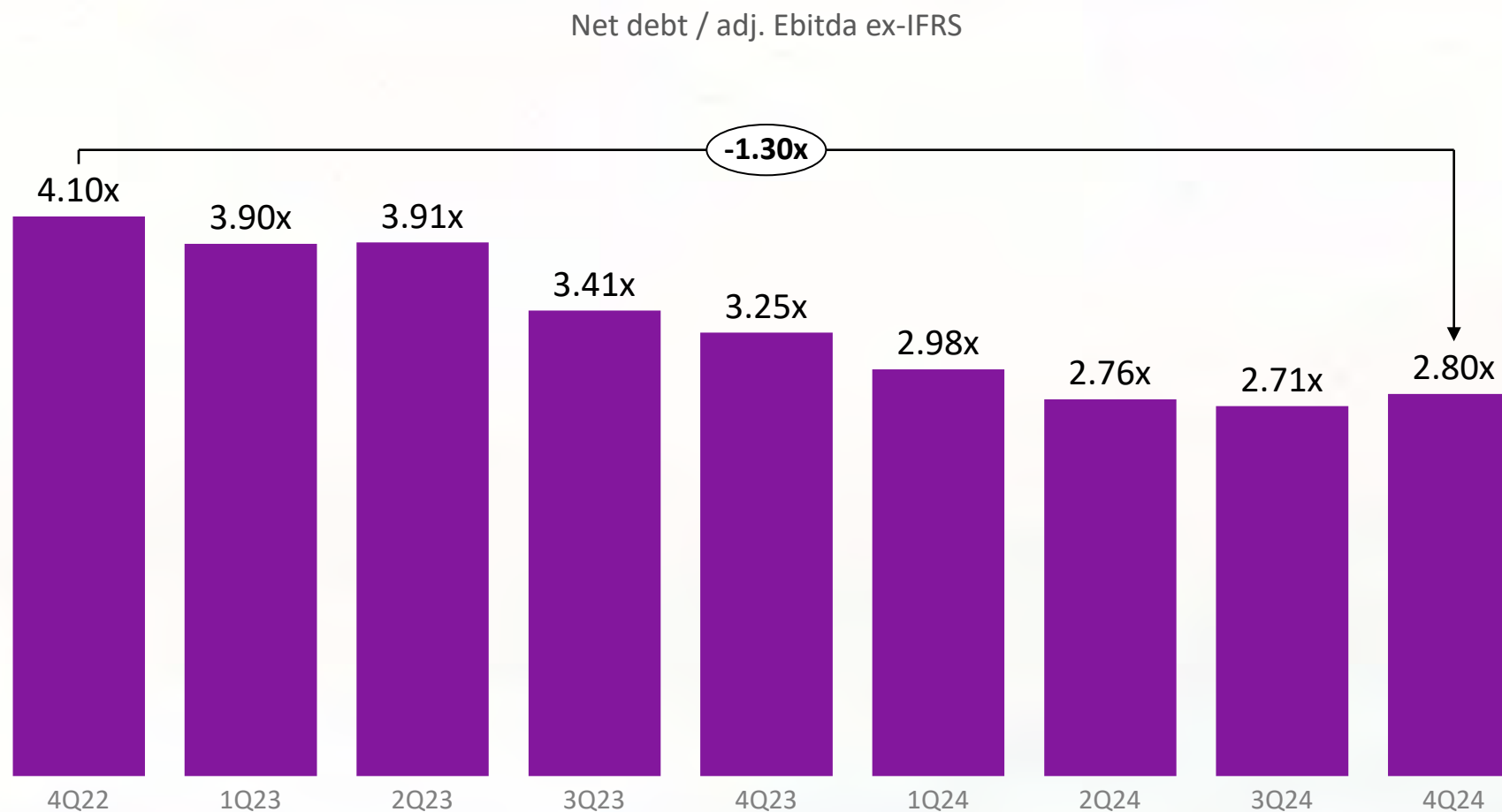
Adj. net debt evolution (R\$ million)



Adj. Net debt / Adj. EBITDA ex-IFRS16



Placing the Company on a solid path of organic deleveraging, allowing the focus to return to sustainable revenue growth



Note: Reconciliation and explanation of adjusted Ebitda ex-IFRS¹⁶ available in our Reference Form, item 2.5 "Non-accounting measurements" and Earnings Release.

A smiling woman with voluminous curly hair is the central focus. She is looking upwards and to the right with a joyful expression. The background is a gradient of deep purple and magenta, accented with thin, flowing, wavy lines in a lighter shade of purple. The overall mood is positive and celebratory.

Thank you!

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