

Ânima Educação (ANIM3)
Apresentação Institucional
Novembro/2024



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. Resultados 3T24





Propósito e Princípios: Transformar o país pela educação, impactando vidas com qualidade de ensino e escala

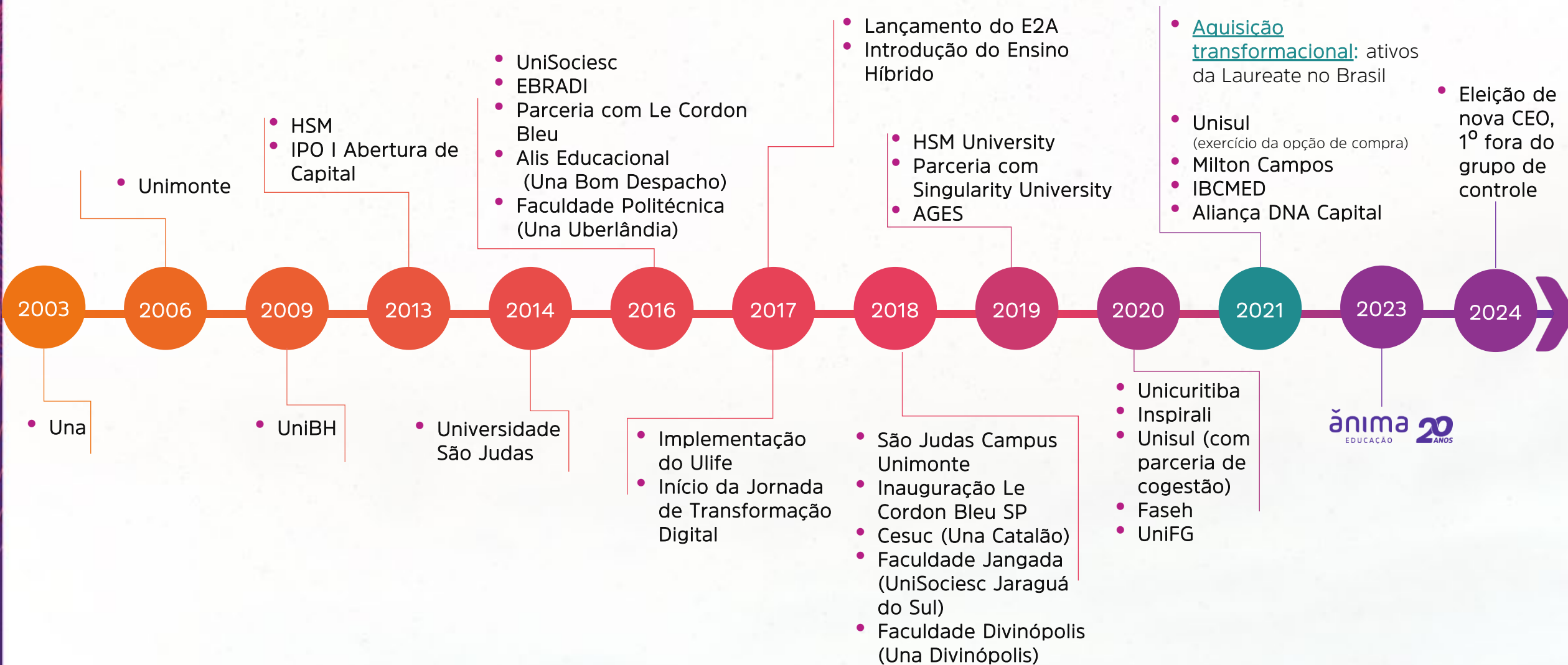


educação
1 2 3 4 5

gestão
6 7 8 9



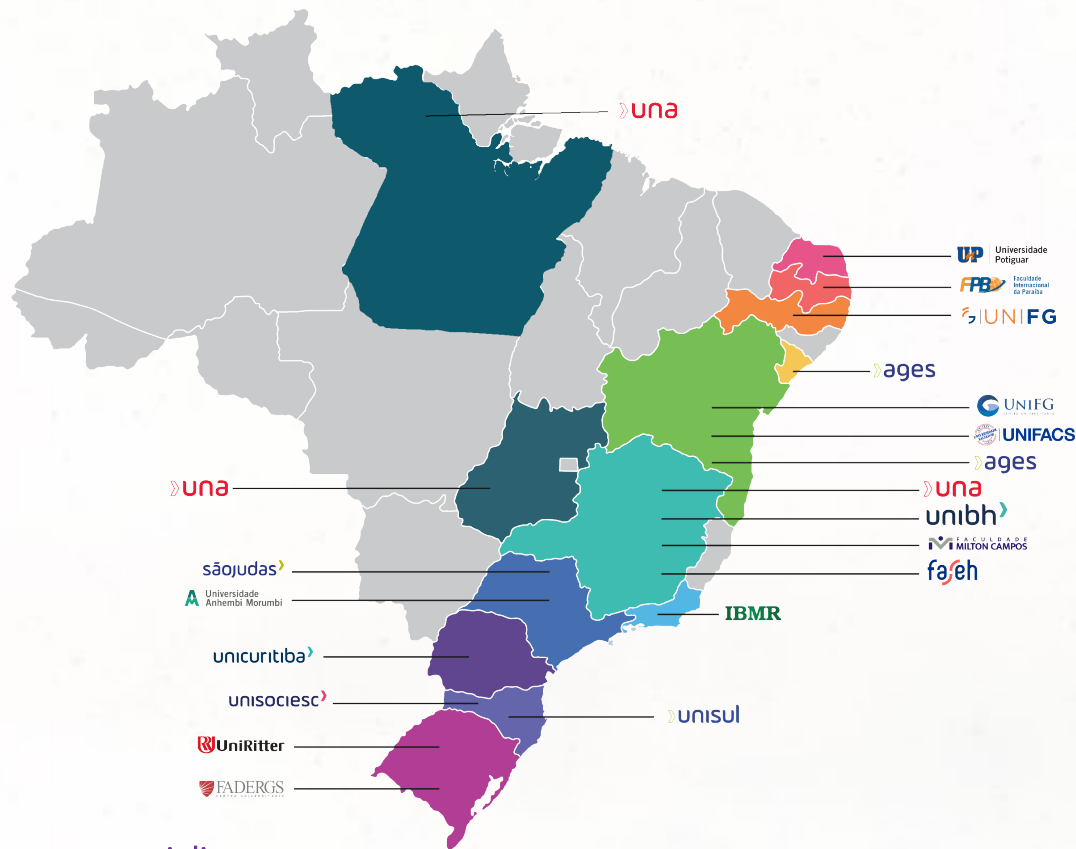
Linha do tempo: sólido histórico de crescimento orgânico e inorgânico e aprimoramento da governança





Portfólio de marcas de alta qualidade e consolidação como um dos maiores players do setor de educação superior no Brasil

Marcas com operações de ensino presencial



Marcas especialista



Consolidado LTM 3T24¹

R\$ 3,8 bi Receita Líquida
R\$ 1,1 bi EBITDA Ajustado ex-IFRS16²
27,9% Margem EBITDA ex-IFRS16²
13 Estados com operação presencial
~25 Marcas educacionais
+380k Alunos
+70 Campi
+550 Polos

Informação por segmentos 3T24

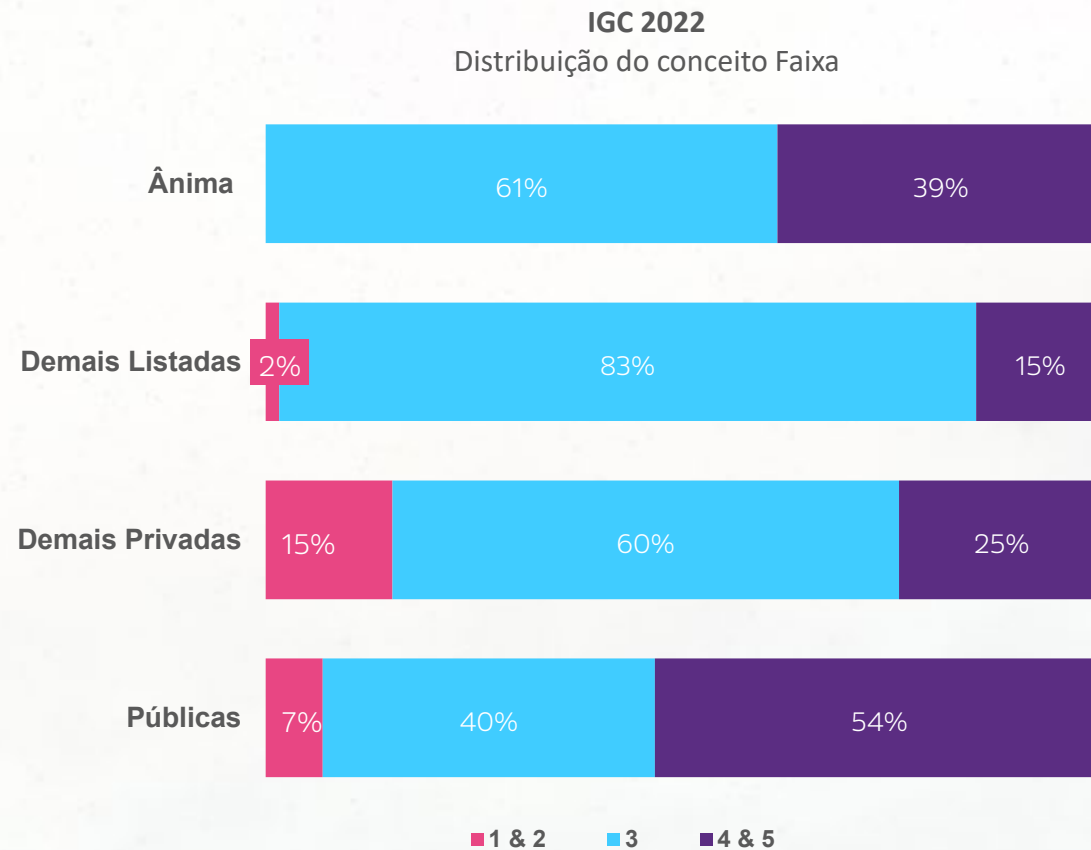
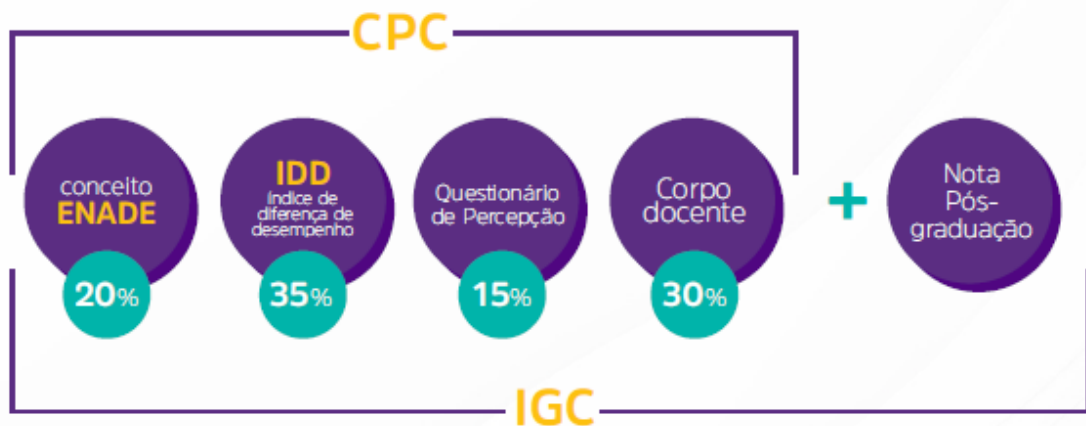
	Presencial ex. Medicina Ânima Core	Educação Médica Inspirali	EAD Ensino Digital
% Receita	57%	36%	7%
Base de Alunos ³ (Graduação e pós-graduação)	211 mil	15 mil	132 mil
Ticket Graduação ⁴	R\$ 843	R\$ 9.315	R\$ 215
Margem Op.	37,3%	53,1%	39,8%

Nota: (1) Dados referentes ao período dos 12 meses anteriores ao final do 3T24 (LTM: "last twelve months"); (2) 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) Base de alunos no 3T24; (4) Tíquete referente ao 3T24.



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:

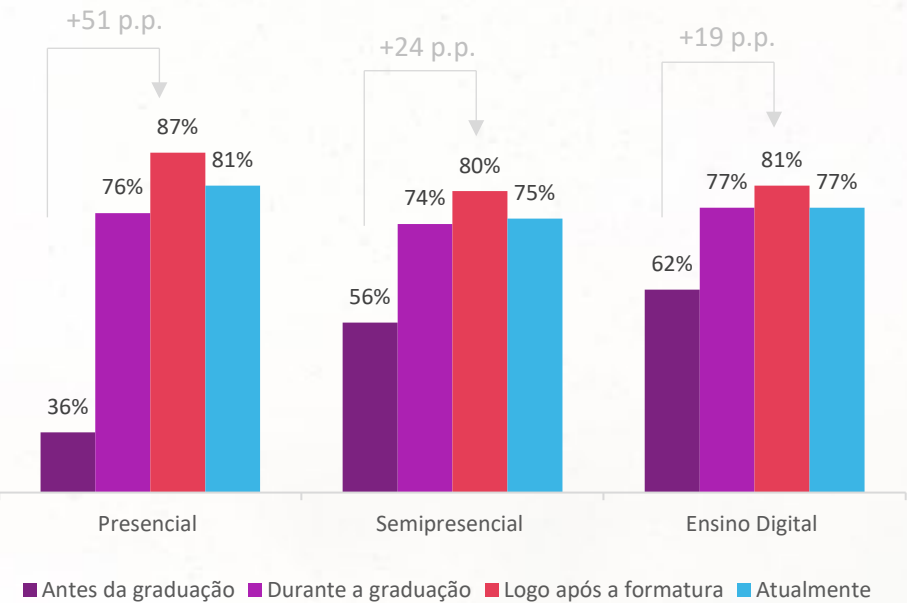


Pesquisa: Egressos da Graduação

Edição 2023

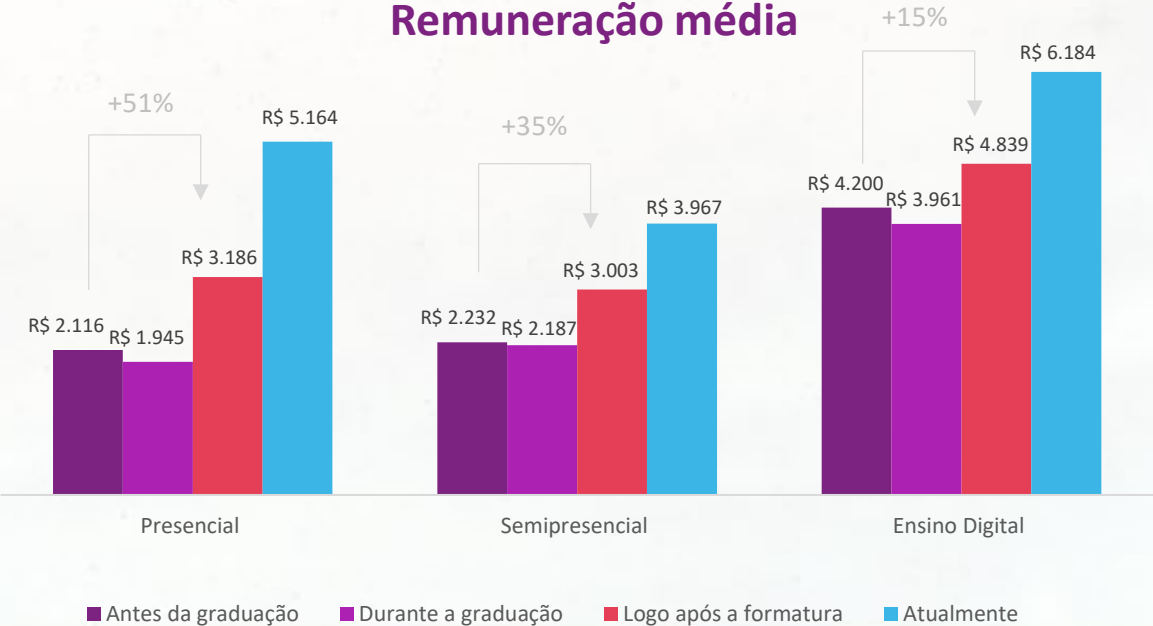
➤ Pesquisa realizada pela Ânima Educação com mais de 16 mil estudantes do ecossistema, de 12 estados brasileiros, que concluíram graduação entre 2018 e 2022, mostra o impacto da graduação para a vida dos estudantes no mercado de trabalho.

Empregabilidade



- 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



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

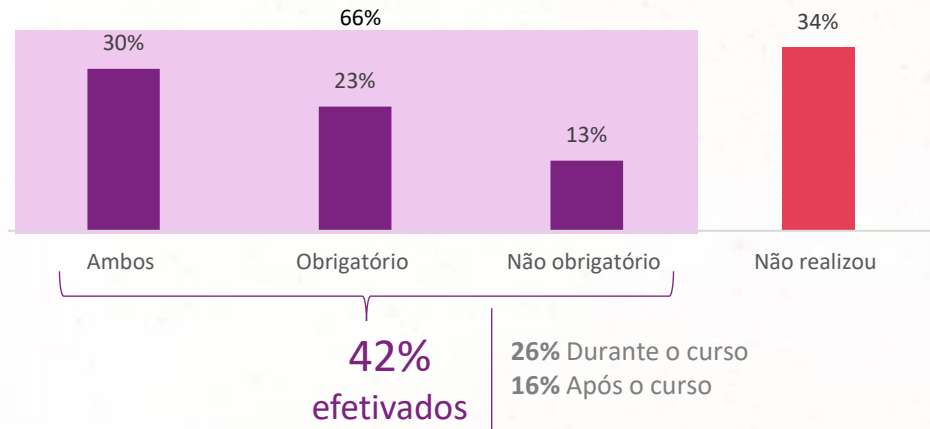
Amostra	Presencial	Semipresencial	Ensino Digital
% do Universo	7%	6%	7%

Pesquisa: Egressos da Graduação

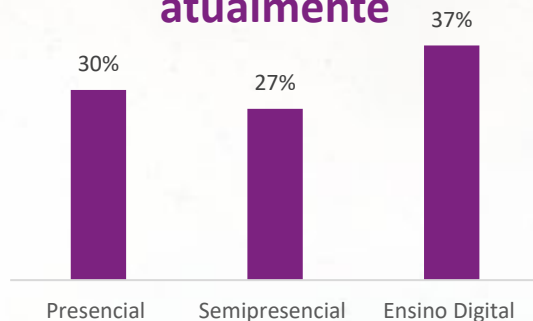
Edição 2023

Estágios

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



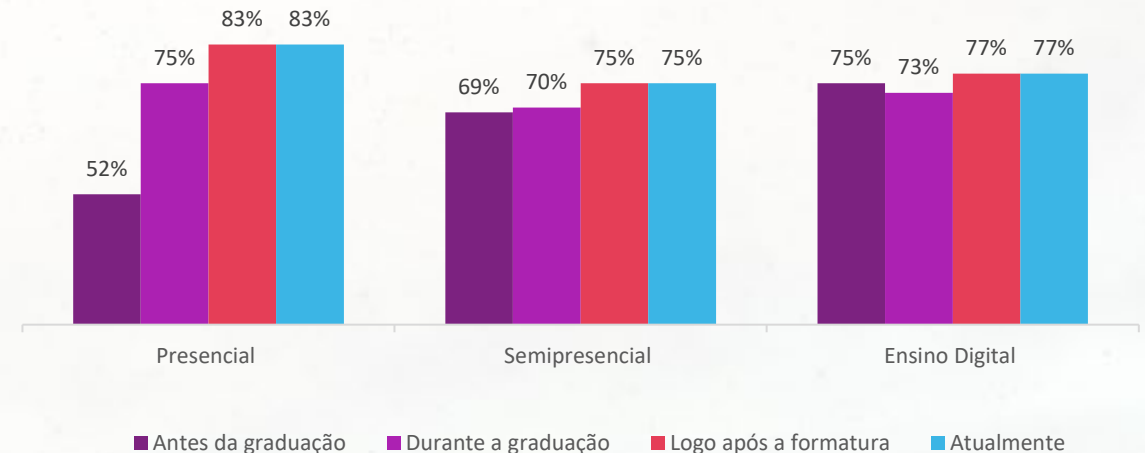
Egressos especialistas na área de formação atualmente



Egressos nos seguintes cargos atualmente: Especialistas: Vice-Presidente; Chefe (CEO, CFO, CMO etc.), Presidente etc.; Diretor ou Superintendente; Especialista/Consultor; Gerente; Sócio/Proprietário; e Supervisor/Coordenador

Trabalho na área de formação

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





Governança corporativa: com capital aberto desde 2013, as ações são listadas no Novo Mercado da B3, exigindo os mais altos padrões deste índice

Conselho de Administração

Antonoaldo Neves
(Independente)



Eduardo Alvarenga
(Independente)



Ana Paula Bogus
(Independente)



Paula Harraca



Daniel Castanho
Chairman
ânima
EDUCAÇÃO



Gabriel Ribeiro
ânima
EDUCAÇÃO



Maurício Escobar
ânima
EDUCAÇÃO



Marcelo Cardoso



Comitês permanentes de
assessoramento



Auditoria, Governança e Gestão de Risco



Finanças e M&A



Pessoas, Cultura, e Transformação Digital



Estratégia e Novos Negócios e ESG



Conselho fiscal

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

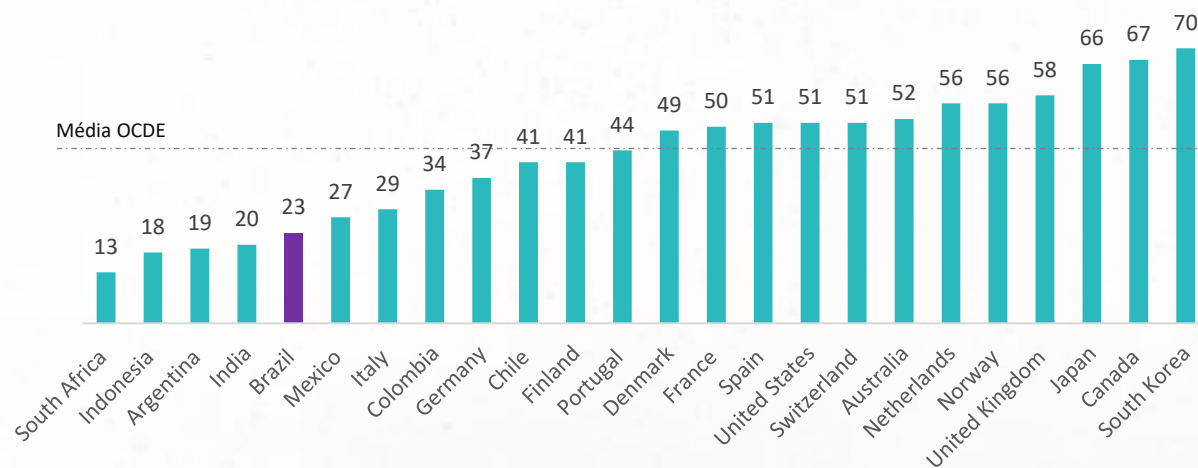
1. Visão Geral Ânima
2. Mercado de Ensino Superior
3. Resultados 3T24

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

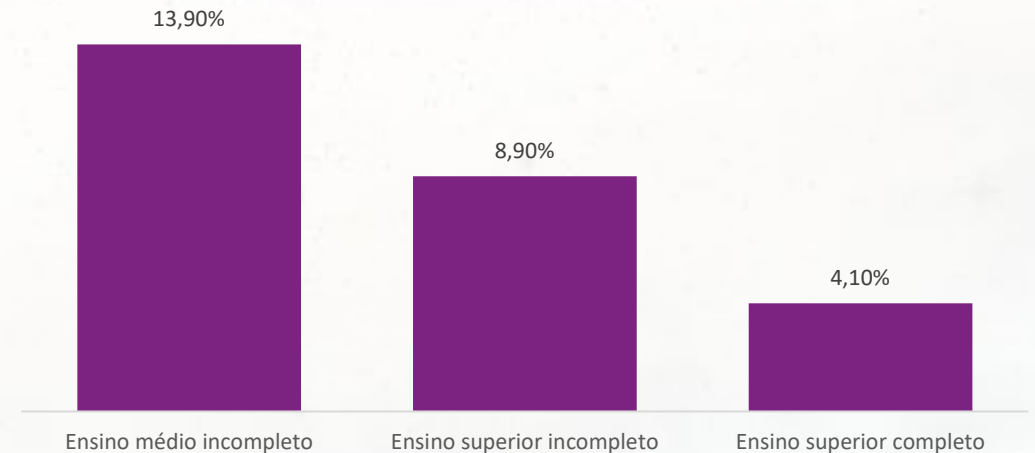


População com ensino superior possui renda mensal e taxa de desemprego melhor que aquelas sem graduação

Renda média por nível de instrução



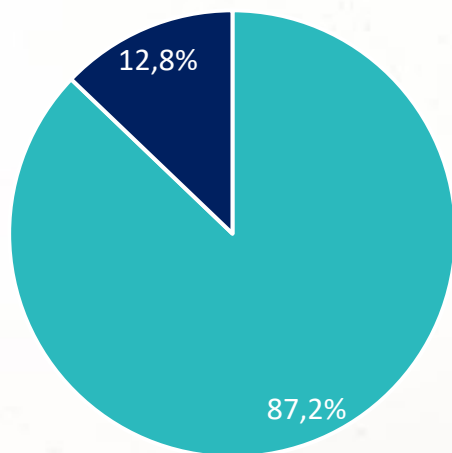
% de desocupação por nível de instrução



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

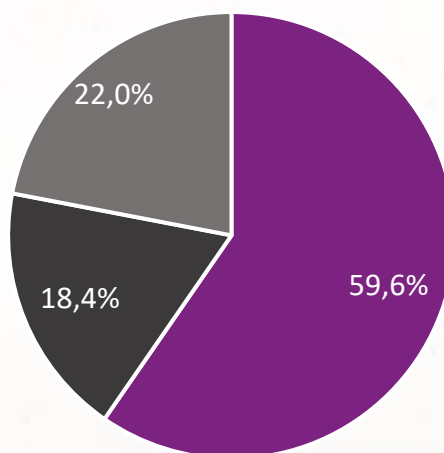
% de participação da iniciativa privada no ensino...

Médio



■ Ensino público ■ Ensino privado

Superior



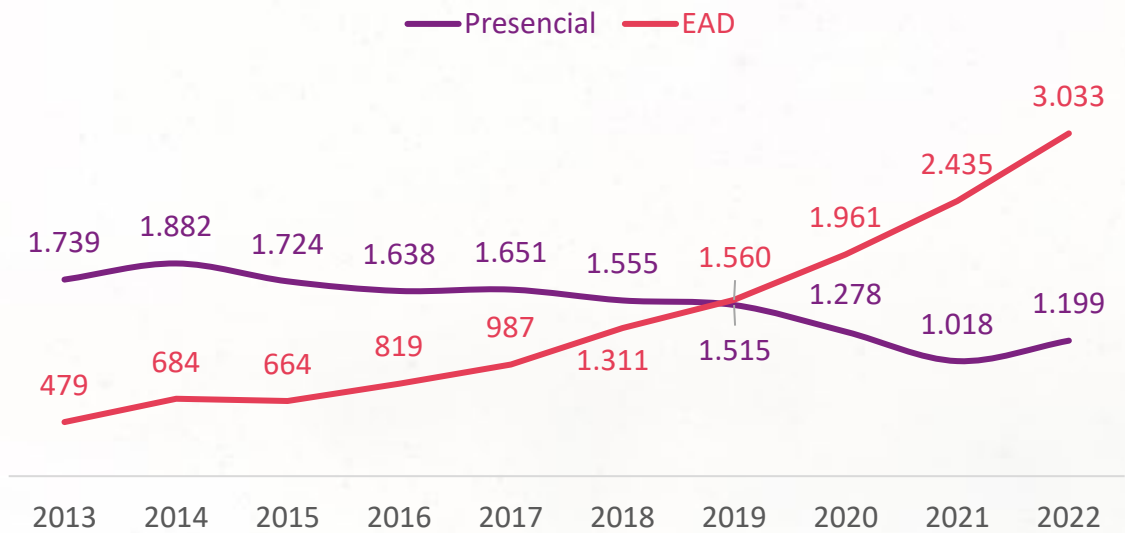
■ Privadas com fins ■ Privadas sem fins ■ Públicas

Programa Pé de meia

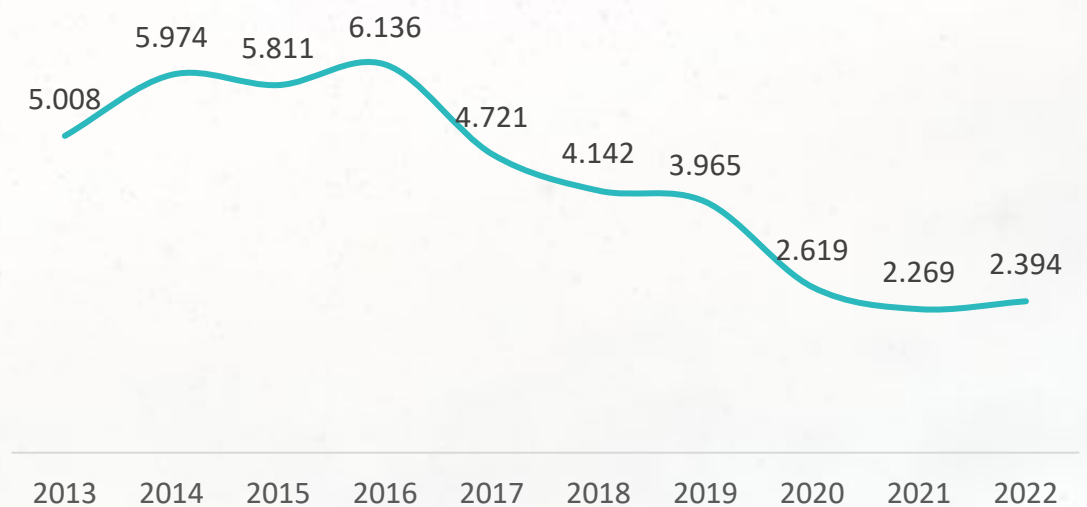
- Programa do governo federal de incentivo financeiro-educacional voltado a estudantes do ensino médio público.
- Visa promover a permanência e a conclusão escolar de estudantes nessa etapa de ensino.
- Ao comprovar matrícula e frequência, o estudante recebe o incentivo mensal de R\$ 200 e anual de R\$1.000.
- 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)



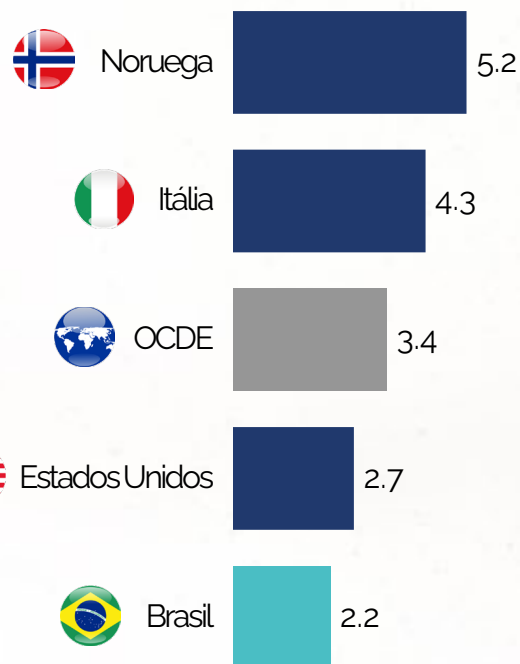
de participantes do ENEM (milhares)



Medicina: a forte demanda e a oferta regulada criam fundamentos setoriais estruturalmente favoráveis

O Brasil carece de médicos...

Médicos por 1.000 habitantes, 2021/2022 - OCDE



... a demanda por cursos de graduação em medicina continua forte e resiliente...

Demanda de cursos de graduação em medicina supera oferta

Candidatos por vaga, 2022¹



Taxa de desistência: <5%

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



97%
empregabilidade



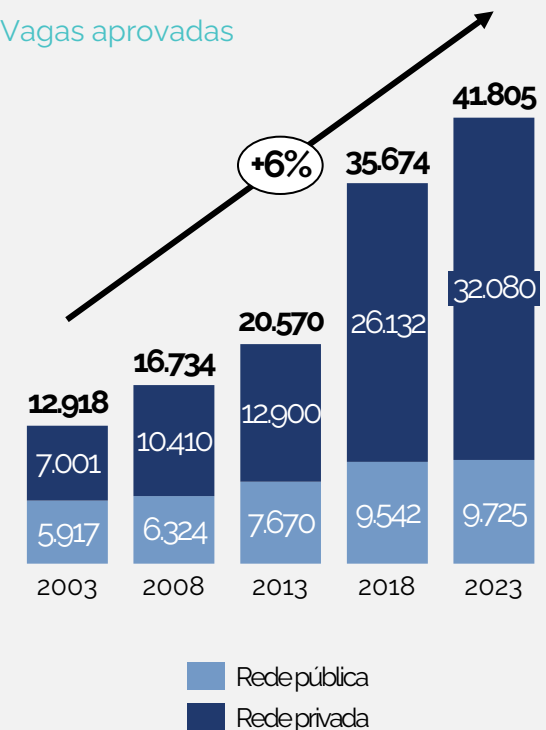
1,8x salário
em comparação a
cursos de engenharia²



4 anos
é o retorno médio
após a graduação

... enquanto a adição de novas vagas é fortemente regulamentada com longo prazo de entrega e dependente de cenários práticos

Vagas aprovadas



1. Visão Geral Ânima
2. Mercado de Ensino Superior
3. Resultados 3T24

Continuamos a trajetória de sólidos resultados financeiros no 3T24



› Redução de alavancagem

2,71x
alavancagem no 3T24
vs 3,41x no 3T23

› Receita com qualidade

+4,9%
de crescimento no tíquete
líquido do Ens. Acad. do
Core vs o 3T23

+6,9%
de crescimento no tíquete
líquido do Ens. Acad. Inspirali
vs o 3T23

› Geração de caixa da empresa

R\$ 328,5 MM
no 3T24 vs. R\$ 375,1 MM em 3T23

R\$ 778,9 MM
no 9M24 vs. R\$ 695,5 MM em 9M23

› Crescimento do EBITDA e Lucro Líquido

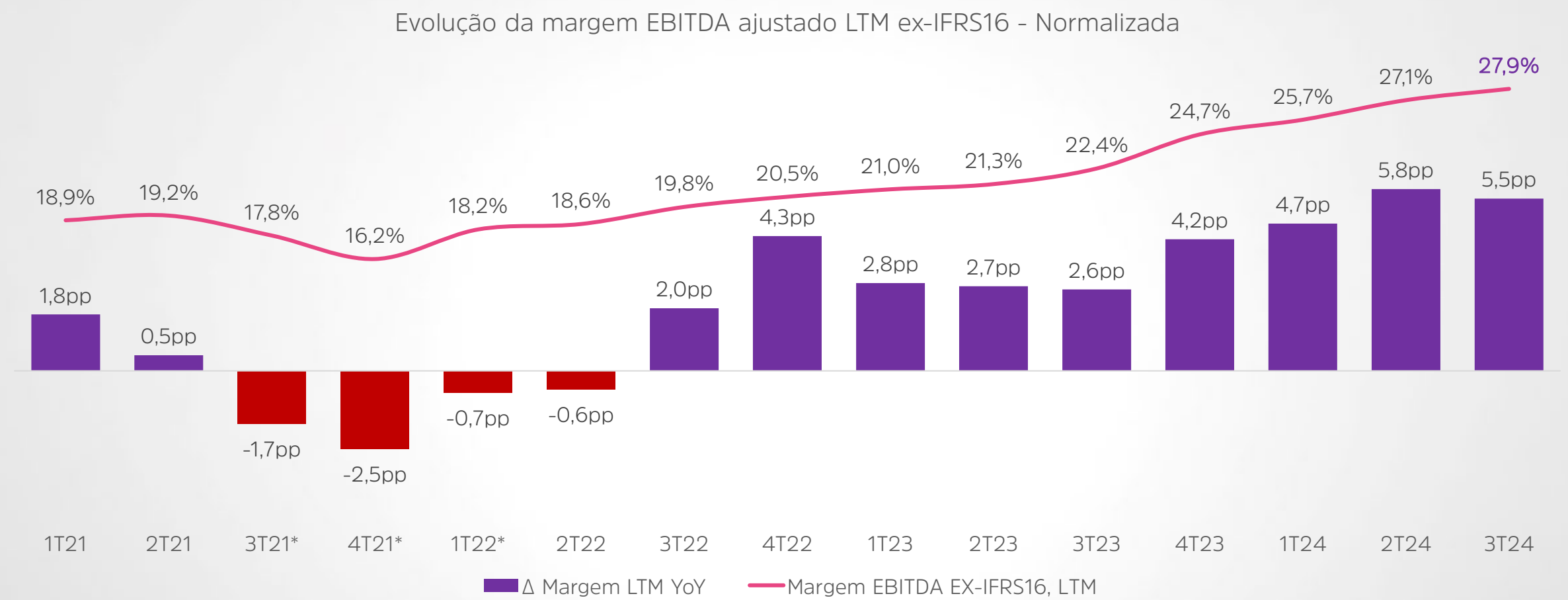
R\$ 264,8 MM
Ebitda ajustado ex-IFRS16
3T24 cresce 12,2% x 3T23

R\$ 860,7 MM
Ebitda ajustado ex-IFRS16
9M24 cresce 19,1% x 9M23

+3,1 p.p.
de expansão de margem
(3T24 x 3T23) chegando a
28,2%

R\$ 49,0 MM
de lucro líquido ajustado no
3T24 e R\$ 178,2 MM no
9M24

Nossa margem EBITDA ex-IFRS16 LTM expande pelo 11º trimestre consecutivo, atingindo maior patamar histórico

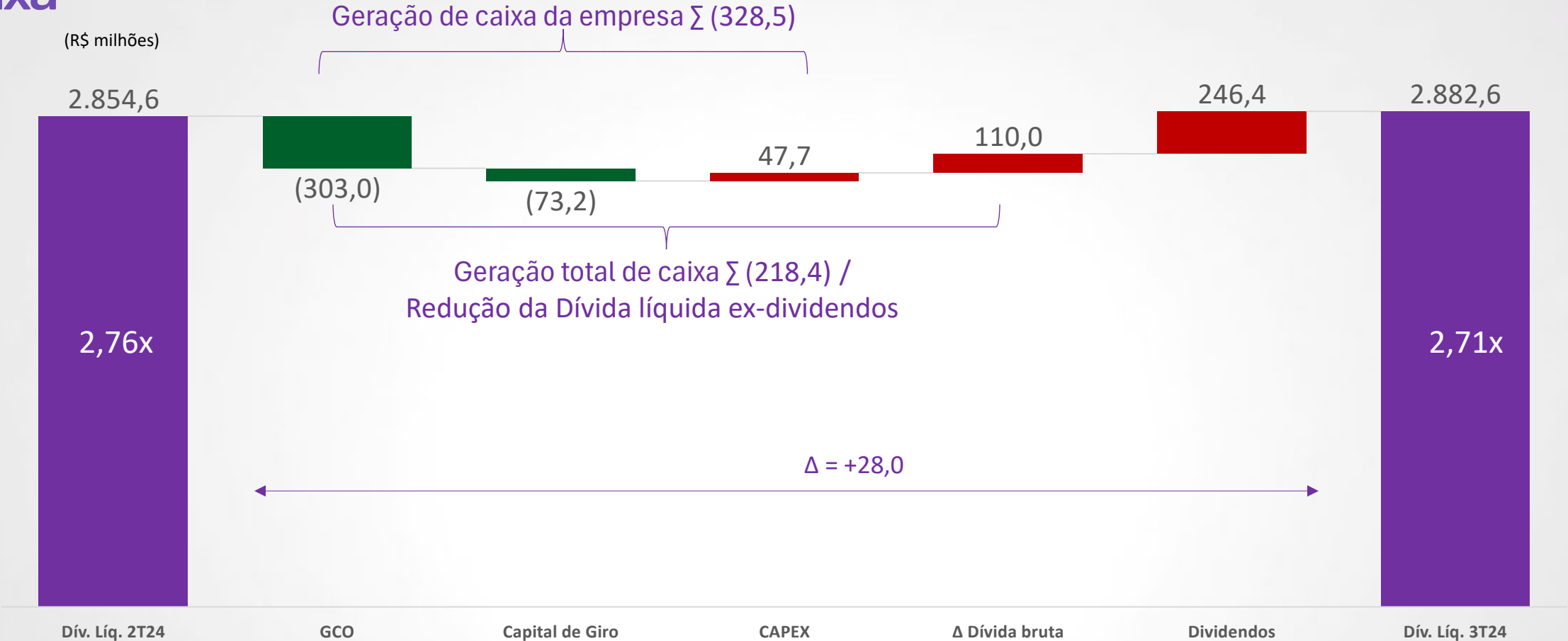


* normalização: excluindo-se as reversões de provisões não-caixa do 3T21, no valor de R\$118,7 milhões.

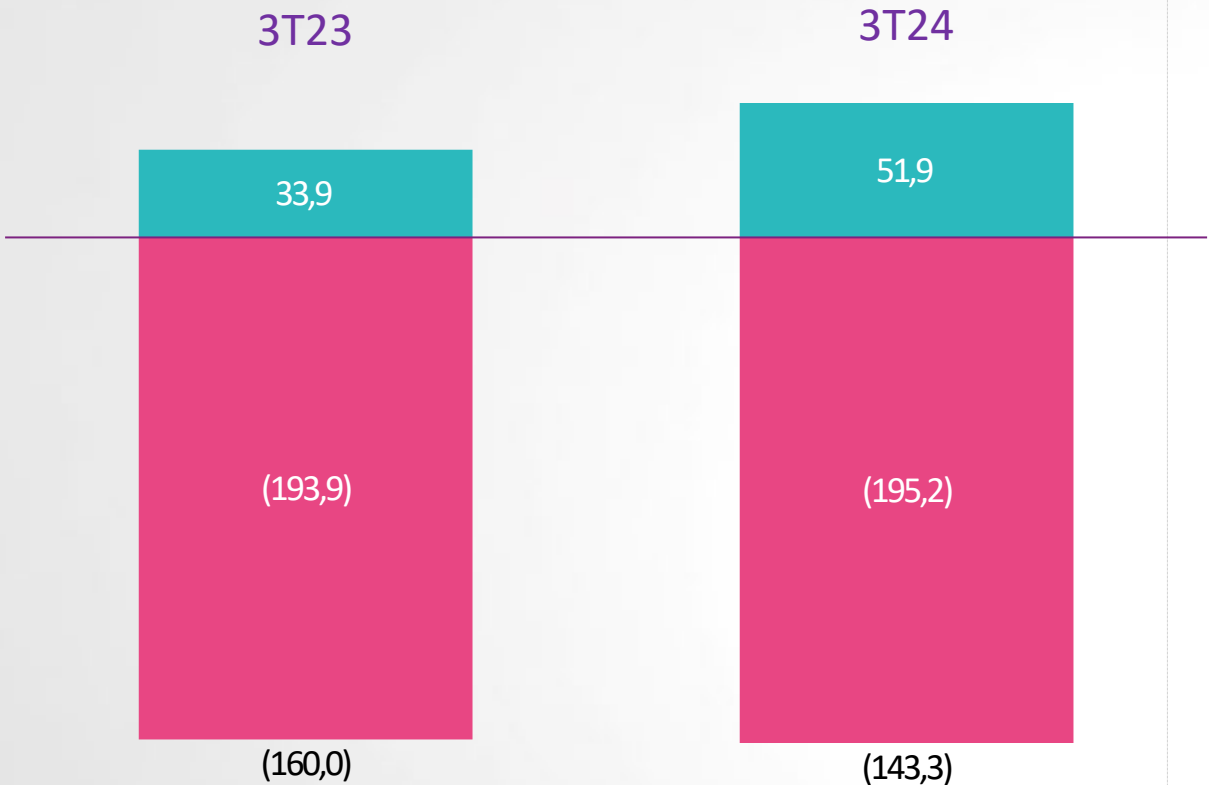
Nota: Para conciliação e explicação sobre o Ebitda Ajustado EX-IFRS16 consulte nosso Formulário de Referência, item 2.5 “Medições não contábeis” e Release de Resultados; LTM: “last twelve months”, dados referentes ao período dos 12 meses anteriores ao final do período indicado.

20

Encerramos o 3T24 com uma alavancagem de 2,71x, o menor patamar desde a aquisição da Laureate, fruto do nosso foco em geração de caixa

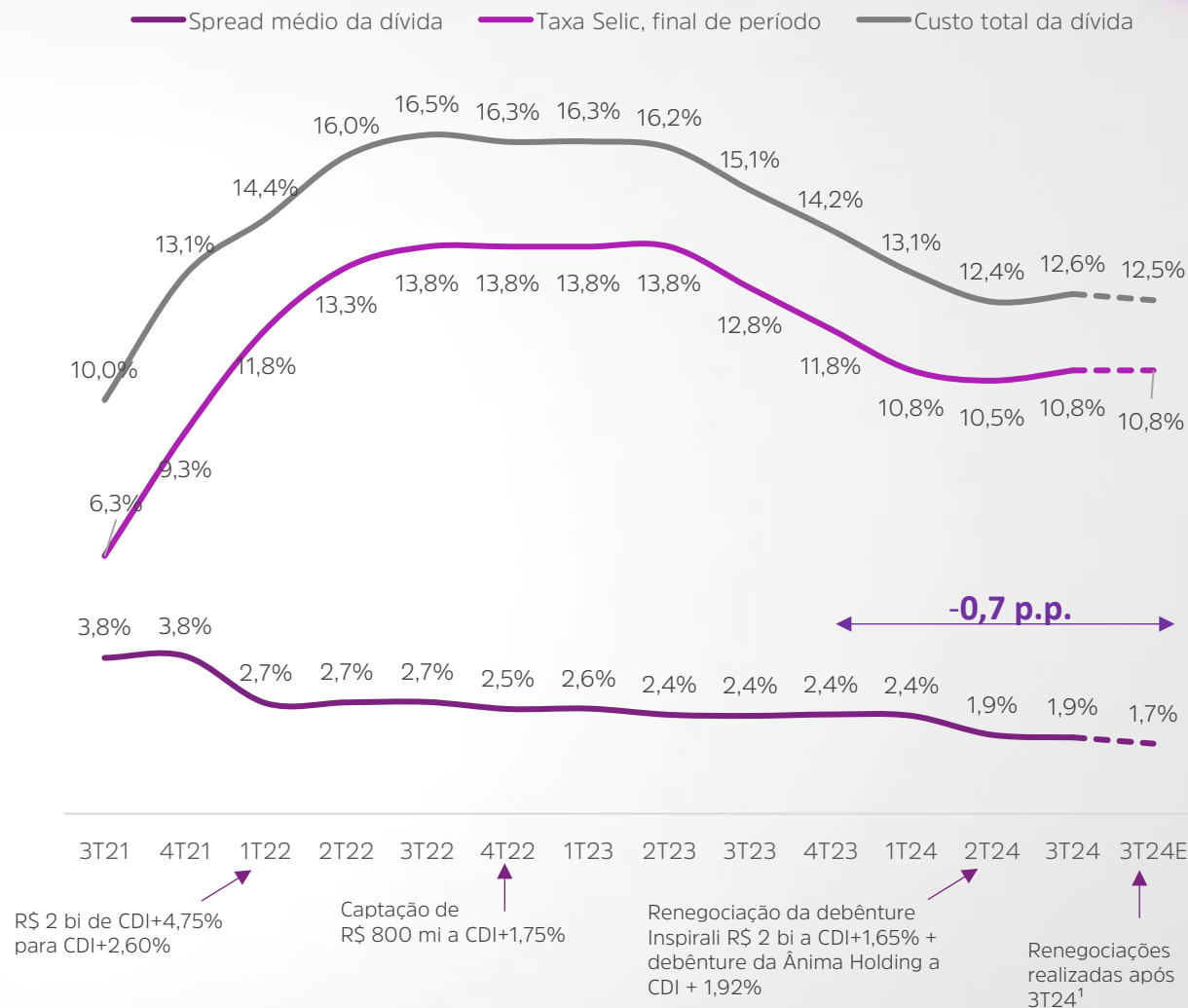


As iniciativas de gestão de passivos bancários e de uma posição de caixa mais robusta levaram a uma melhora de 10,4% do resultado financeiro líquido (3T24 vs. 3T23) bem como a redução dos *spreads*, que caíram 0,7 p.p. no ano...



Receitas financeiras
Despesas financeiras

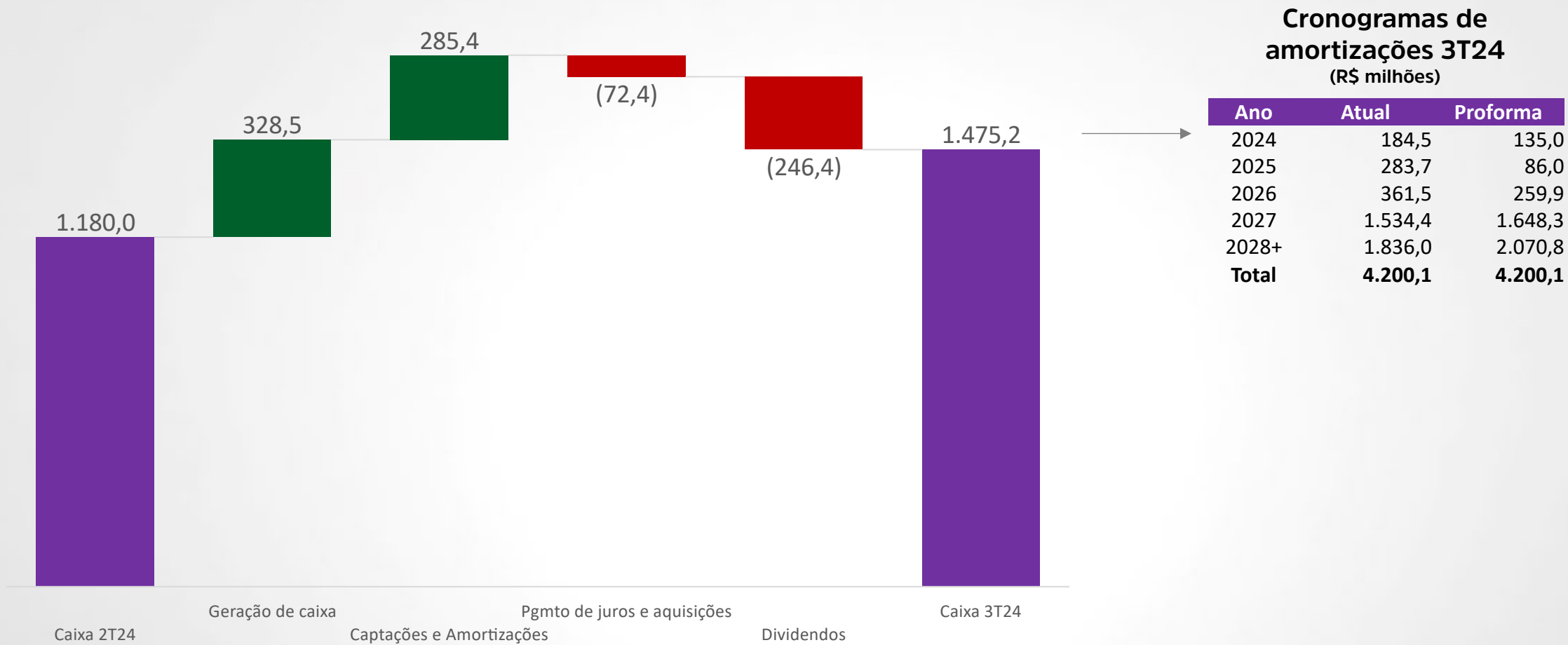
3T24E: Estimativa da taxa conforme eventos subsequentes citados.



ă



... e nos levaram a uma posição de caixa mais confortável, suficiente para liquidação do principal da dívida bancária pelos próximos 3 anos



EBITDA ajustado ex-IFRS16 registrou expansão de 12,2% e crescimento de 3,1 p.p. de margem em relação ao mesmo trimestre do ano anterior

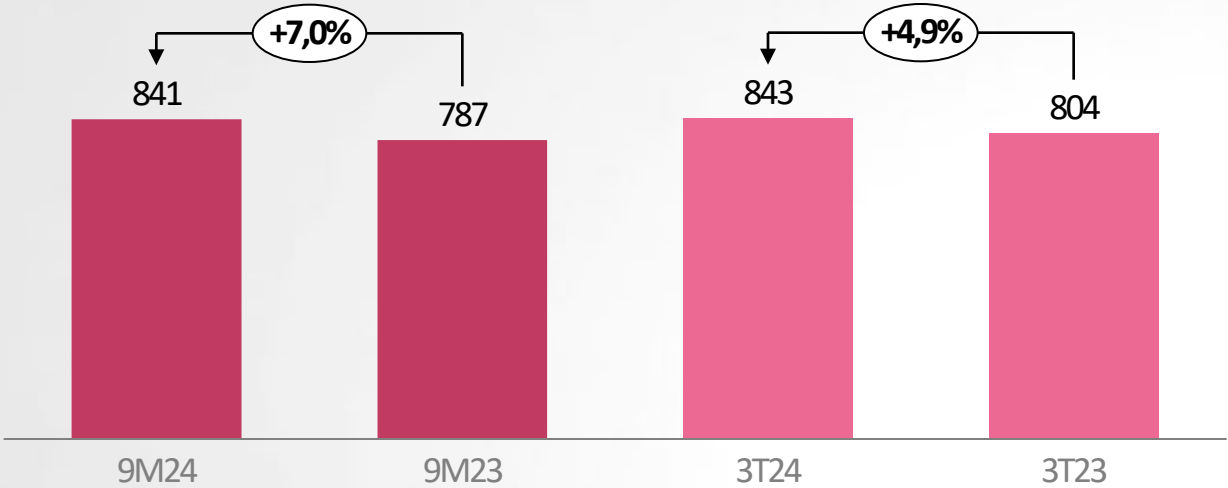
R\$ milhões (exceto em %)	3T24	%AV	3T23	%AV	Δ3T24/ 3T23	Δ AV
Receita Líquida	938,3	100,0%	940,4	100,0%	-0,2%	-
Custo Docente	(205,4)	-21,9%	(216,1)	-23,0%	-5,0%	1,1pp
Serviços de Terceiros	(49,5)	-5,3%	(66,7)	-7,1%	-25,8%	1,8pp
PDD	(41,2)	-4,4%	(54,5)	-5,8%	-24,4%	1,4pp
Marketing	(72,8)	-7,8%	(76,0)	-8,1%	-4,2%	0,3pp
Pessoal e G&A	(74,9)	-8,0%	(71,0)	-7,5%	5,6%	-0,5pp
Outros	(89,0)	-9,5%	(64,8)	-6,9%	37,3%	-2,6pp
Resultado Operacional	405,5	43,2%	391,3	41,6%	3,6%	1,6pp
Despesas Corporativas	(71,5)	-7,6%	(83,1)	-8,8%	-13,9%	1,2pp
EBITDA Ajustado	333,9	35,6%	308,2	32,8%	8,4%	2,8pp
Despesa com aluguel	(69,1)	-7,4%	(72,2)	-7,7%	-4,2%	0,3pp
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	264,8	28,2%	236,0	25,1%	12,2%	3,1pp

➤ Crescimento de outros custos, concentrados no segmento Inspirali, decorrente do amadurecimento dos cursos

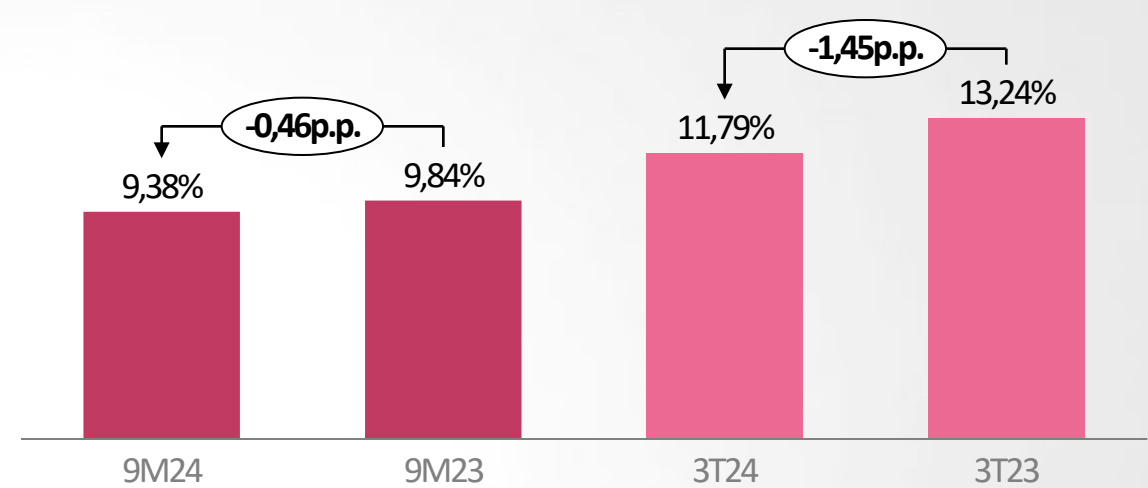
➤ Crescimento de Ebitda decorrente de ganhos de eficiência em diversas rubricas, mantendo trajetória de crescimento de margens

Nosso segmento Core continua entregando tíquete e resultado operacional em patamares saudáveis e reflexos positivos na evasão

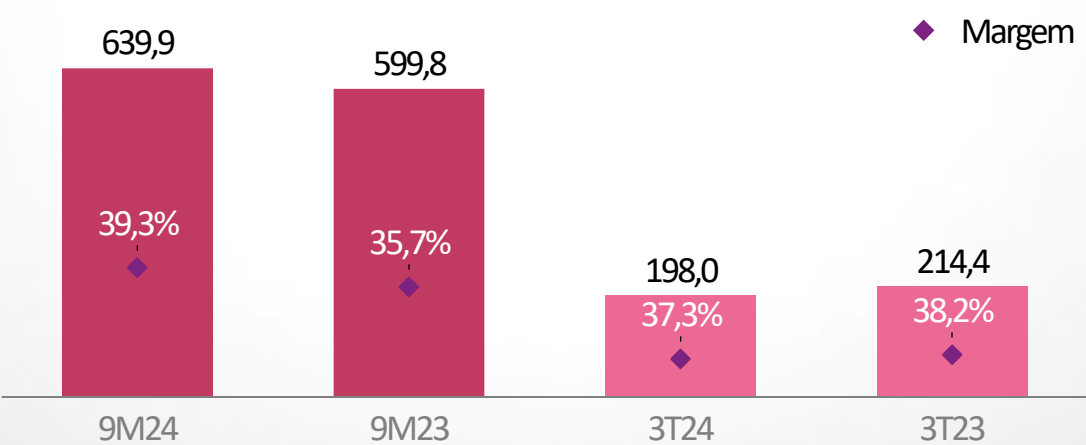
Tíquete (em R\$)



Evasão (em %)

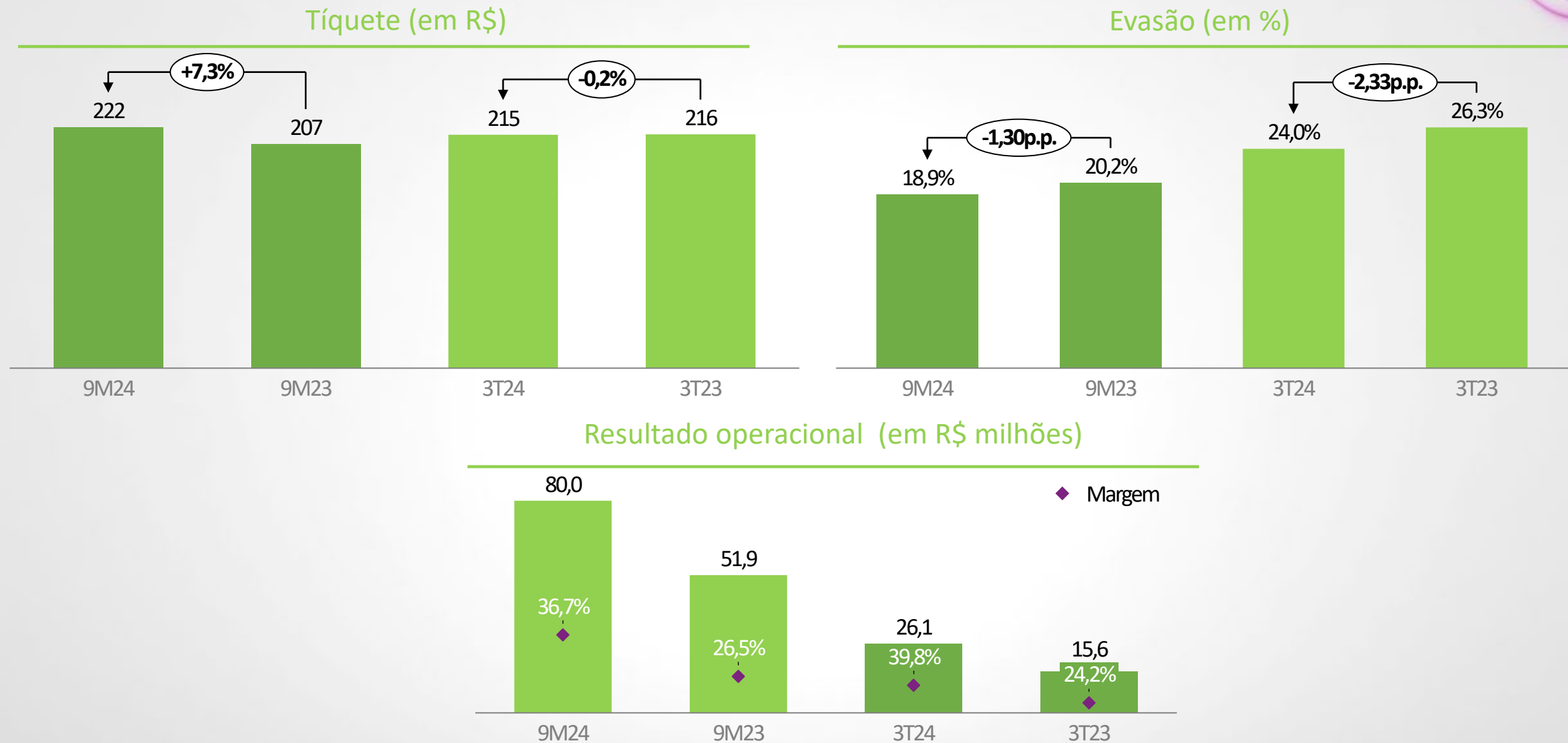


Resultado operacional (em R\$ milhões)



*Base média no ano

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



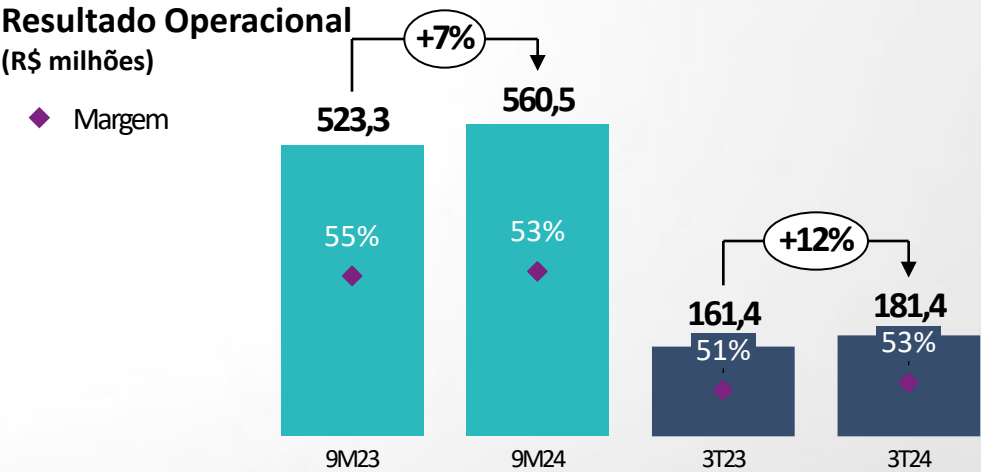
Enquanto a Inspirali continua sendo uma importante avenida de crescimento, com crescimento real de tíquete e expansão de resultado operacional

Inspirali

- Na graduação médica encerramos o 3T24 com 11.626 alunos matriculados (+2% YoY) nos seus 15 *campi*. Neste tri, tivemos o início das aulas da primeira turma do curso de graduação de Medicina da Faculdade Una de Tucuruí (PA), cujas 50 vagas anuais autorizadas foram preenchidas em sua totalidade. O tíquete médio da graduação aumentou 6,9% no 3T24 versus o 3T23.
- A operação da EMC, registrou uma base de 3.733 alunos, 3% acima do 3T23. O tíquete médio no 3T24 foi 2,0% acima do 3T23.
- A receita líquida consolidada da Inspirali foi de R\$341,5 milhões no 3T24 (+8,5% YoY) e acumulou R\$1.058,6 milhões nos 9M24 (+11,5% YoY).

	9M24	9M23	Δ9M24/ 9M23	3T24	3T23	Δ3T24/ 3T23
Receita Líquida (R\$ milhões)	1.058,6	949,1	11,5%	341,5	314,8	8,5%
Ensino Acadêmico	1.014,7	910,0	11,5%	324,9	299,0	8,6%
Educação Médica Continuada	44,0	39,1	12,3%	16,6	15,7	5,5%
Base de Alunos (em milhares) ¹	15,5	15,1	2,1%	15,4	15,1	2,0%
Ensino Acadêmico	11,9	11,8	1,4%	11,6	11,4	1,6%
Educação Médica Continuada	3,5	3,4	4,8%	3,7	3,6	3,4%
Tíquete Líquido (R\$ / mês) ²	7.602	6.961	9,2%	7.411	6.970	6,3%
Ensino Acadêmico	9.441	8.582	10,0%	9.315	8.710	6,9%
Educação Médica Continuada	1.383	1.291	7,1%	1.483	1.454	2,0%

- Custos: seguem a tendencia observada nos trimestres anteriores e refletem (i) o estabelecimento da estrutura necessária para melhor servir seus alunos, e (ii) a maturação esperada dos cursos de graduação de medicina.
- Investimentos em marketing: levemente acima dos patamares de 2023, resultado de iniciativas de atração de alunos e de fortalecimento da marca Inspirali.
- Despesas gerais e admin: significativa redução, fruto de um trabalho contínuo de busca de eficiência nas áreas de *backoffice*.
- Como resultado, a Inspirali entregou expansão de margem operacional para 51,3% no 3T24 e acumulou margem de 52,9% nos 9M24.



Com esses resultados sólidos, levantamos o olhar para o futuro, e damos início a um novo momento para a Companhia: a 3ª onda

› Crescimento sustentável da receita

- › Novo desenho organizacional no negócio core, com 3 grandes avenidas de crescimento
- › Novo Comex – foco e agilidade
- › Sem abrir mão de eficiência e geração de caixa

ã

ãnima
EDUCAÇÃO

Obrigado!

Ânima Educação

Institutional Presentation

November 2024

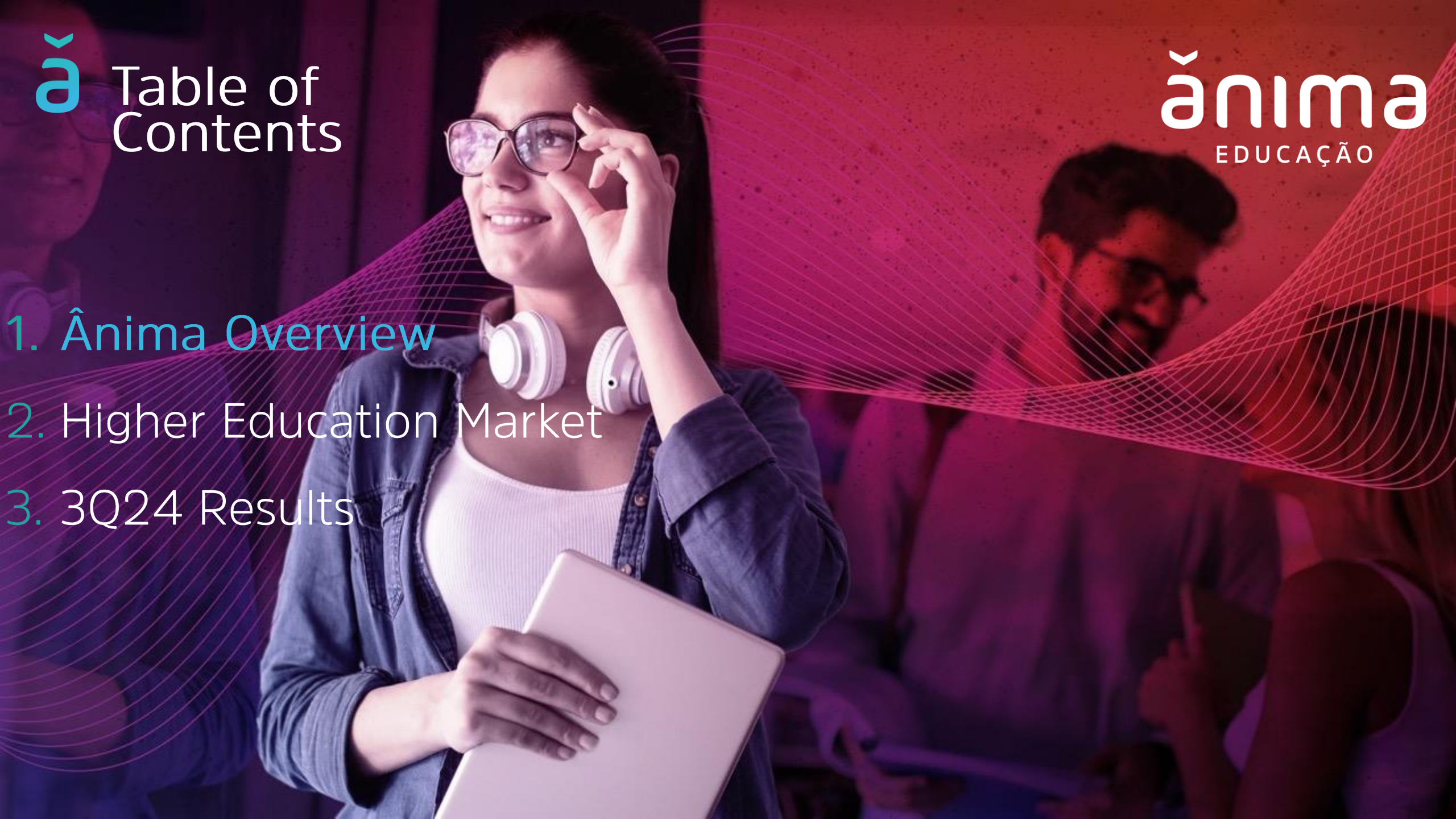


ã Disclaimer

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.





ă Table of Contents

ănima
EDUCAÇÃO

1. Ânima Overview
2. Higher Education Market
3. 3Q24 Results



Purpose and Principles: Transforming the country through education, impacting lives with quality education and scale

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.

6



OUR LEADERS ARE ENTREPRENEURS.



8

ÂNIMA BELONGS TO ÂNIMA.



7

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



9

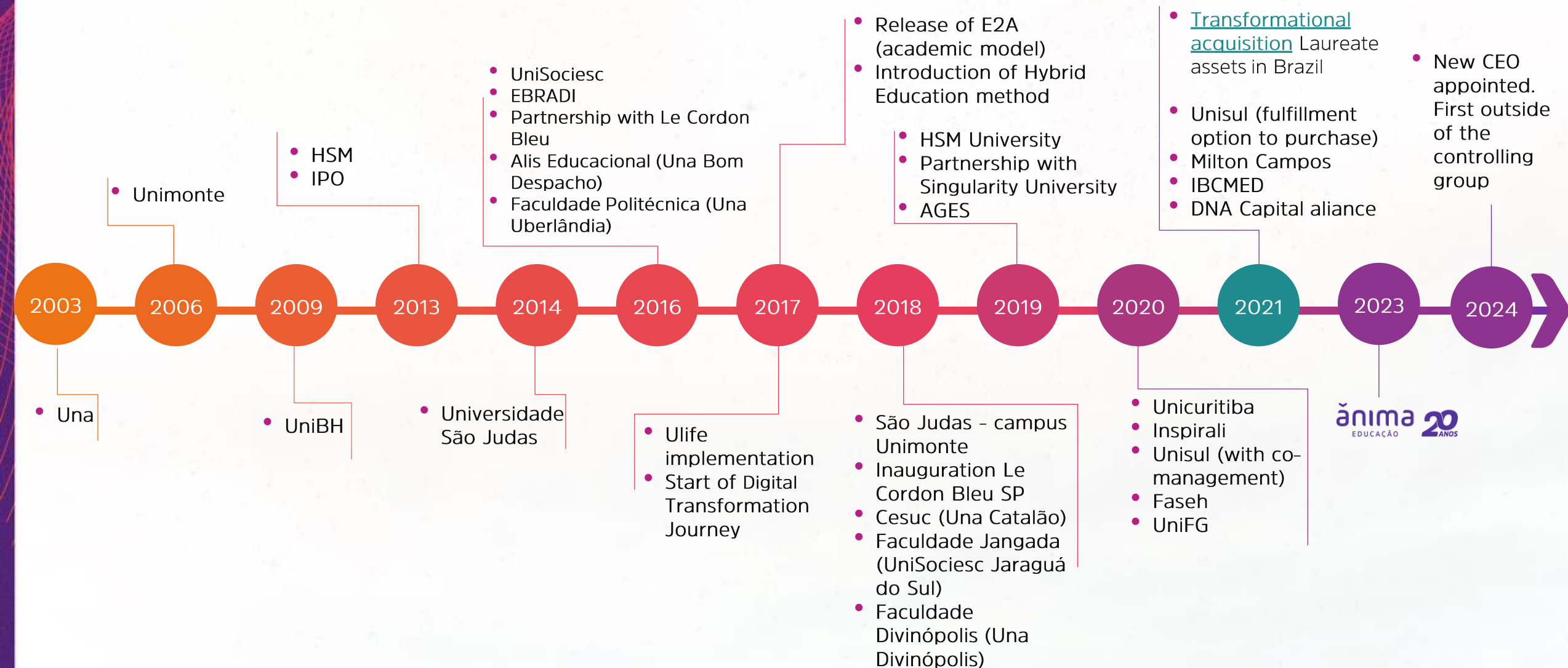
WE DELIVER WHAT WE PROMISE, WITH **FREEDOM** IN DISCUSSION AND **LOYALTY** IN EXECUTION.

education

2, 3, 4, 5



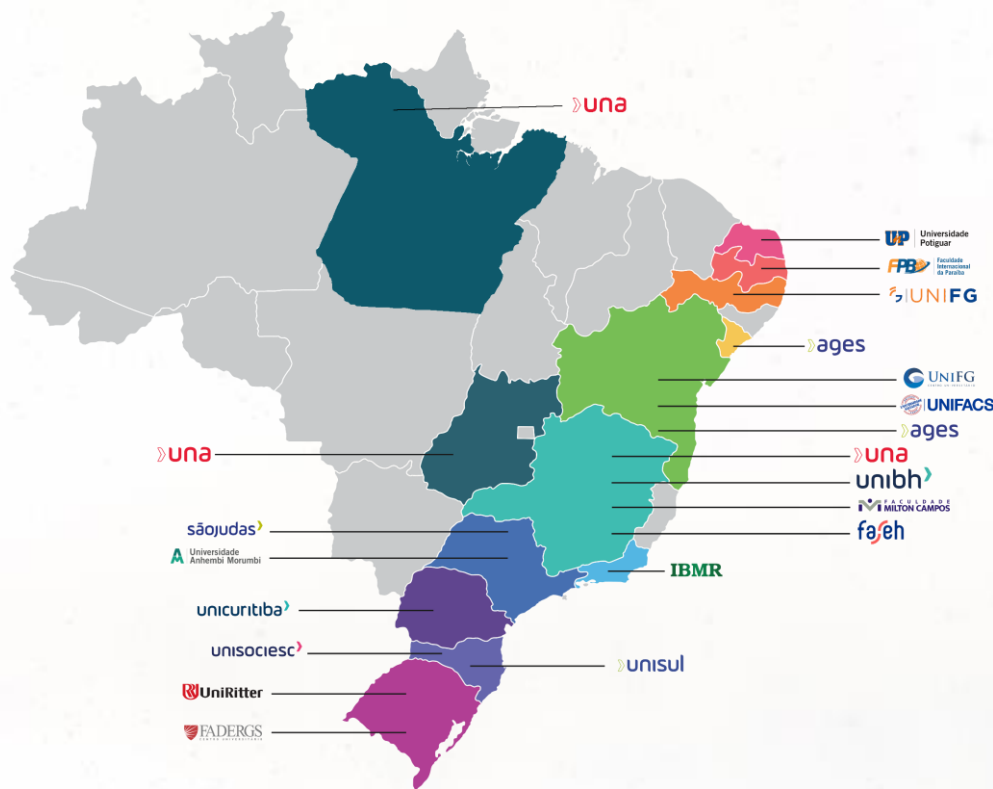
Timeline: solid track record of organic and inorganic growth and improved governance





Portfolio of high-quality brands and consolidation as one of the biggest players in the higher education sector in Brazil

Brands with On-Campus Education Operations



Specialist brands



Consolidated 3Q24 LTM ¹

R\$ 3.8 bi Net Revenue

R\$ 1.1 bi Adjusted EBITDA ex-IFRS16 ²

27.9% EBITDA ex-IFRS16 Margin ²

13 States with on campus operation

~25 Education Brands

+380k students

+70 Campuses

+550 DL centers

Segments

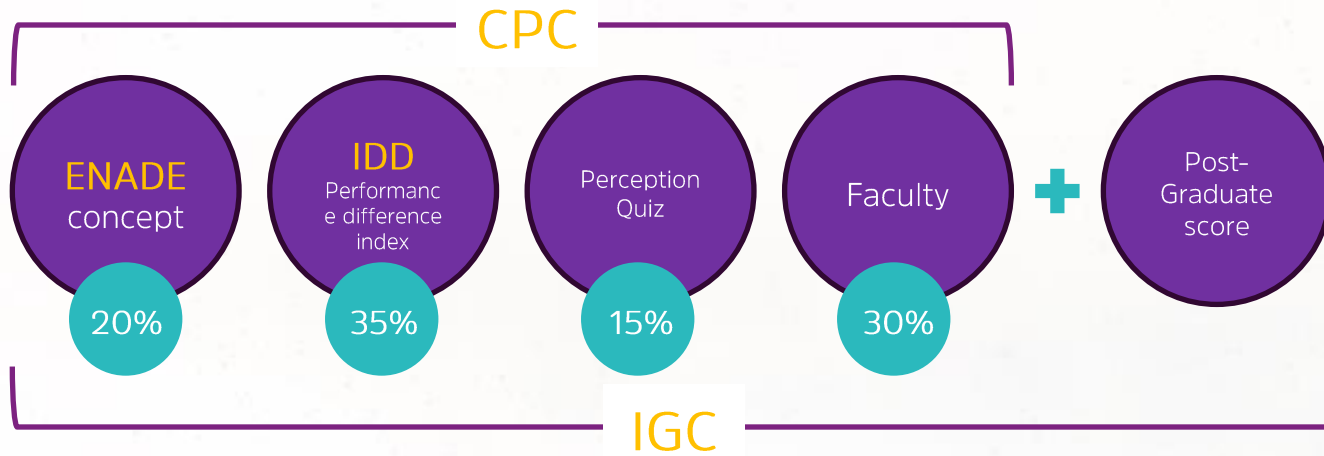
	On-campus (ex. Medical schools)	Medical Education	Online Education
	Ânima Core	Inspirali	Distance Learning
% Revenue	57%	36%	7%
Student Base ³ (undergraduate + graduate)	211 k	15 k	132 k
Undergraduate Ticket ⁴	R\$ 843	R\$ 9,315	R\$ 215
Op. Margin	37.3%	53.1%	39.8%

Note: (1) Data referring to the period of the 12 months prior to the end of 3Q24 (LTM: "last twelve months"); (2) For reconciliation and explanation of the Adjusted Ebitda EX-IFRS16, see our Reference Form, item 2.5 "Non-accounting measurements" and Earnings Release; (3) Student base in 3Q24; (4) Ticket refers to 3Q24.

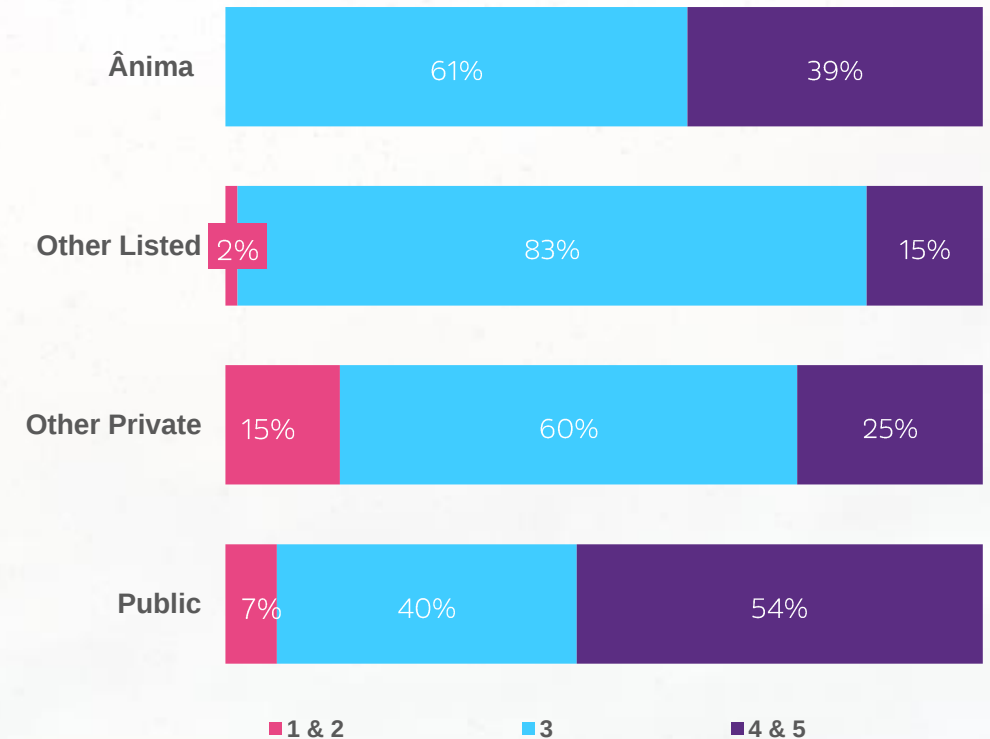


Academic Quality: Leadership in IGC amongst listed companies, MEC's most relevant indicator

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



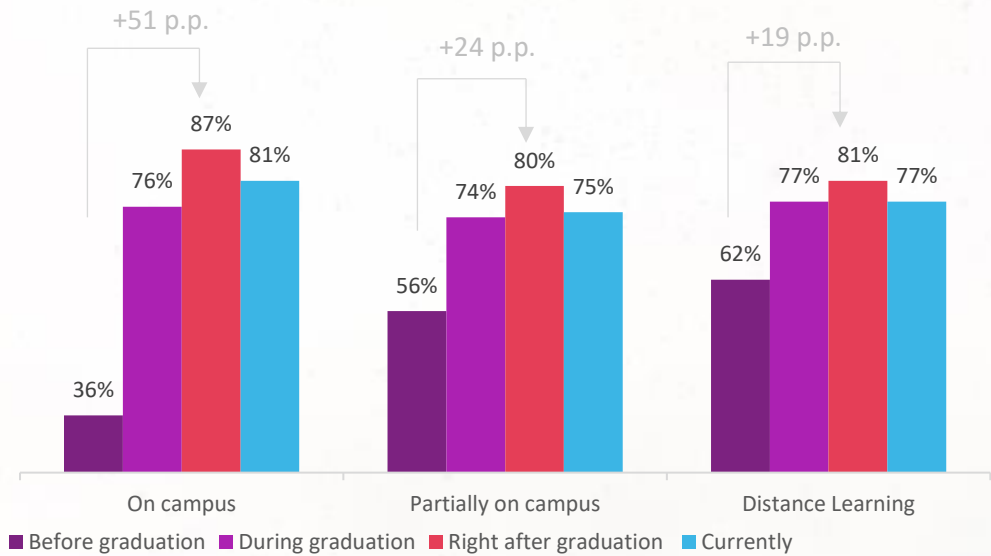
IGC 2022
Distribution by "range" concept



Survey: Undergraduate Graduates 2023 Edition

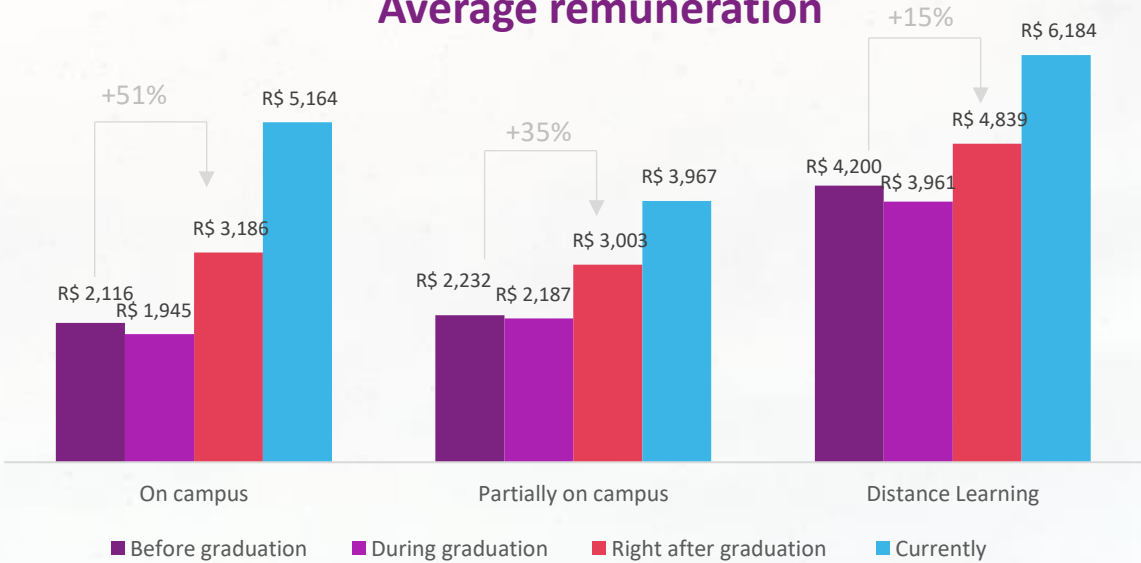
➤ A survey conducted by Ânima Educação with over 16,000 students from its ecosystem, across 12 Brazilian states, who graduated between 2018 and 2022, highlights the **impact of higher education on students' lives in the job market.**

Employability



- 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



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

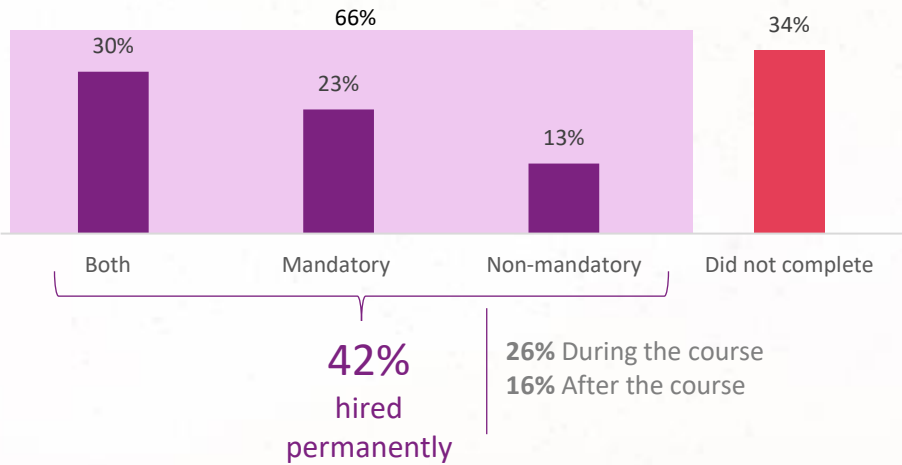
Research sample	On campus	Partially on campus	Digital Learning
% of the universe	7%	6%	7%

Survey: Undergraduate Graduates

2023 Edition

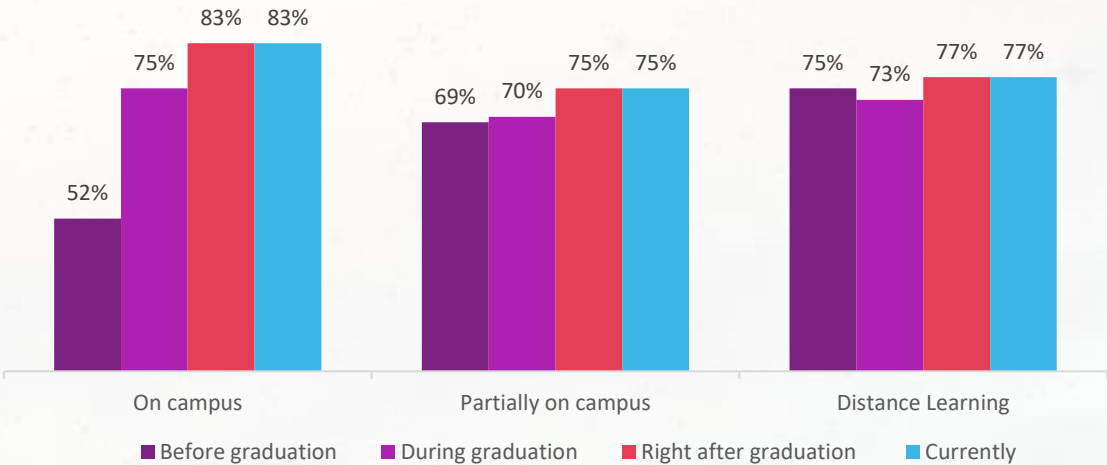
Internships

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

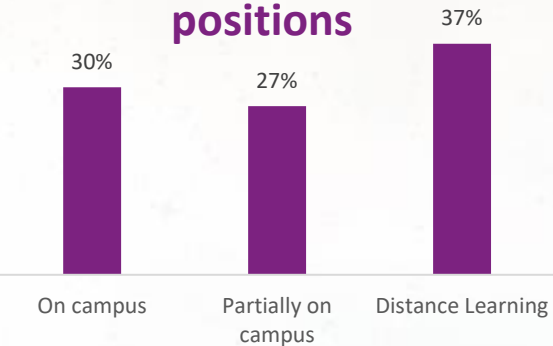


Work in the field of study

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



Graduates currently hold the following positions



Specialists: Vice President; Chief (CEO, CFO, CMO, etc.); President, etc.
Director or Superintendent; Specialist/Consultant; Manager; Partner/Owner; Supervisor/Coordinator



Corporate Governance: Since going public in 2013, the company's shares have been listed on the Novo Mercado of B3, demanding the highest standards of this index.

Board Members

Antonoaldo Neves
(Independent)



Eduardo Alvarenga
(Independent)



Ana Paula Bogus
(Independent)



Paula Harraca



Daniel Castanho
Chairman
ãnima
EDUCAÇÃO

Gabriel Ribeiro
ãnima
EDUCAÇÃO

Maurício Escobar
ãnima
EDUCAÇÃO

Marcelo Cardoso



Fiscal Council

Permanent Advisory Committees



Audit, Governance and Risk Management Committee



Finance and M&A Committee



Culture, People and Digital Transformation



Strategy, New Business and ESG

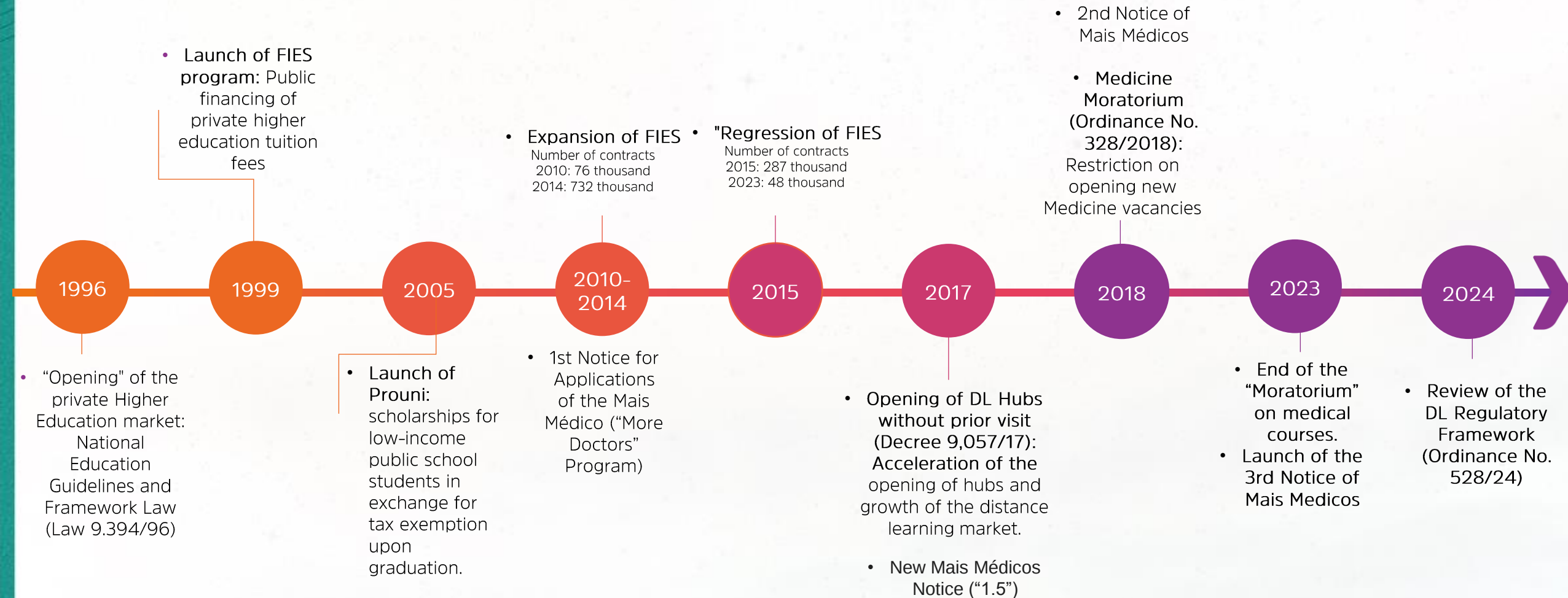
- Free float represents 63.6% of the Company's shares
- Controlling shareholders with 32% of the voting capital



1. Ânima Overview
2. Higher Education Market
3. 3Q24 Result

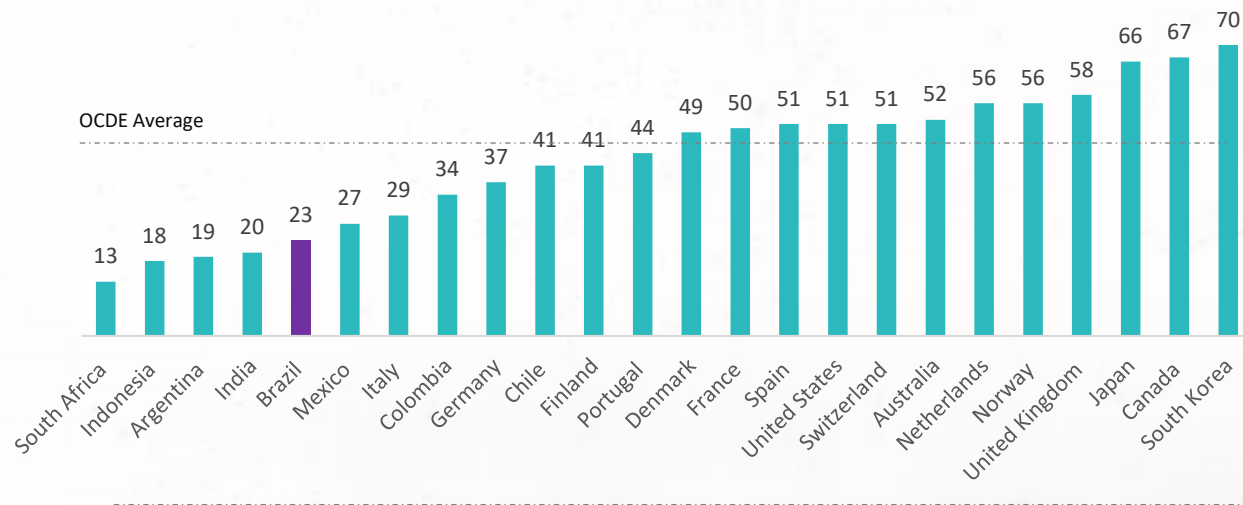


Timeline: Higher education sector in Brazil



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%

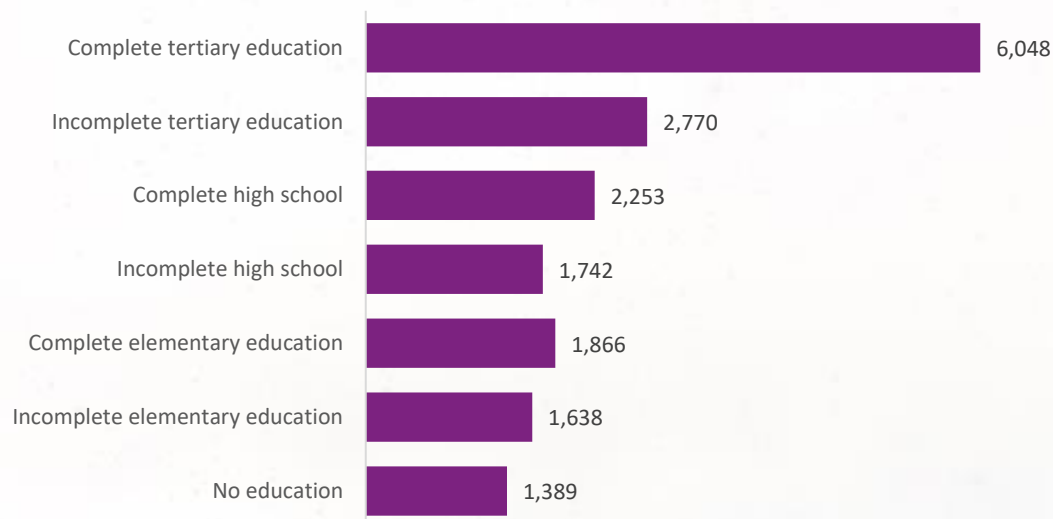
Net undergraduate enrollment rate



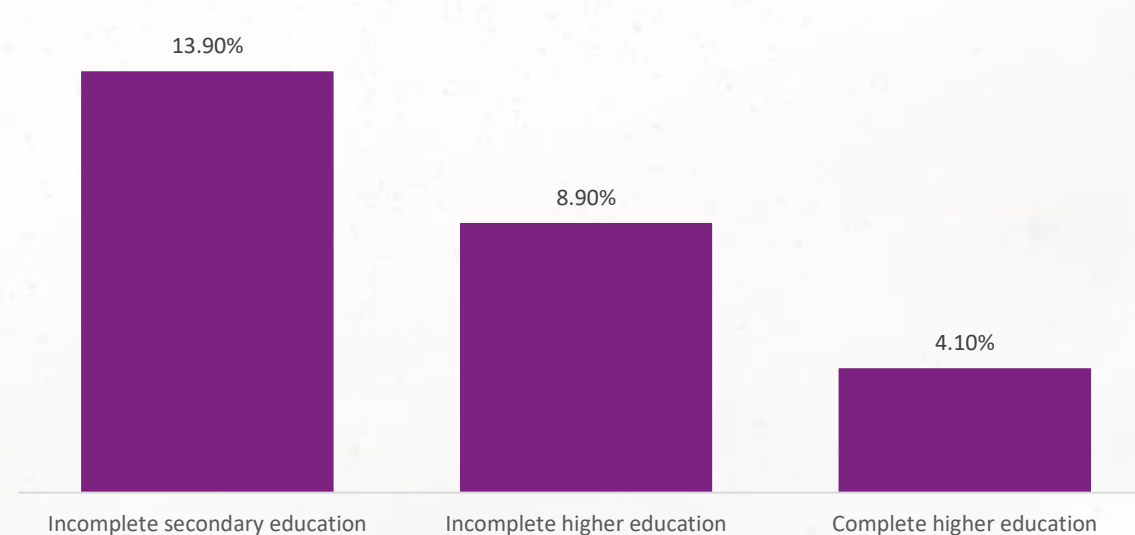
Expected goal 33%
Current situation 20.2%

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

Average income by level of education



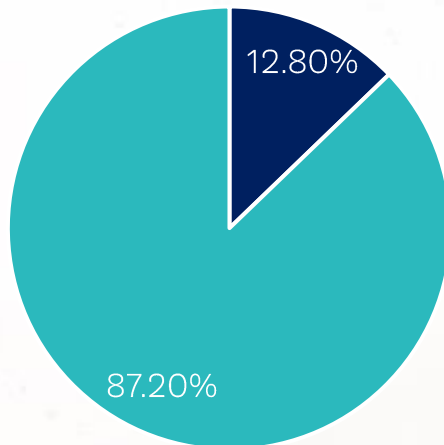
% unemployment by education level



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

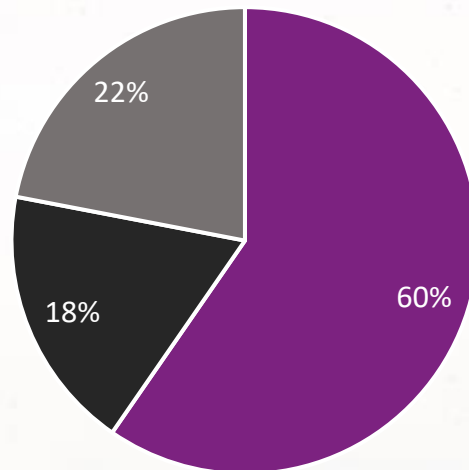
% participation of the private sector in education...

High school



■ Public ■ Private

Higher education



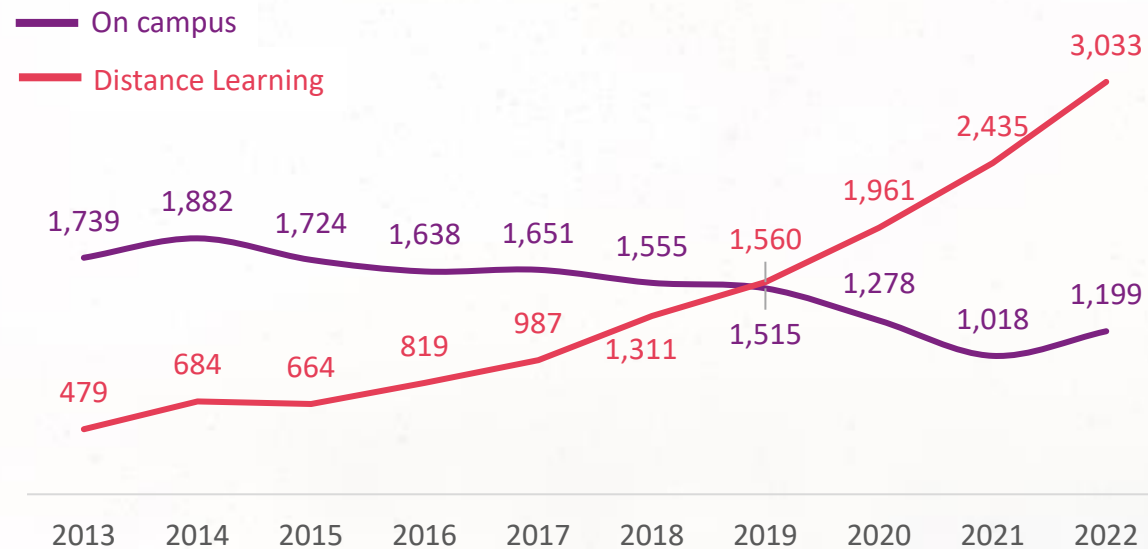
■ Private with profit purpose
■ Private with non-profit purpose
■ Public

Program Pé de meia (“Nesting”)

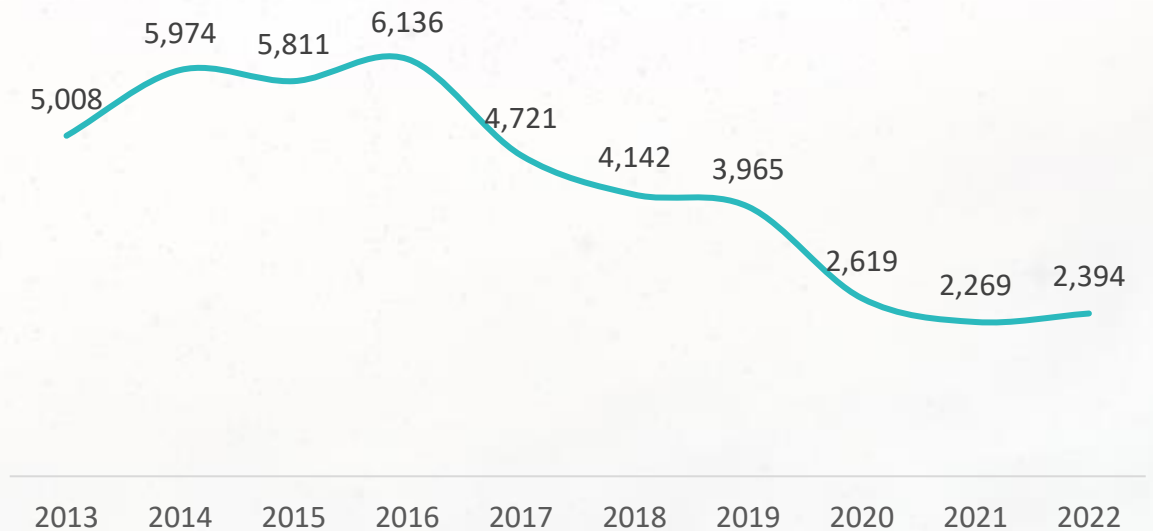
- Federal government financial-educational incentive program aimed at public high school students.
- It aims to promote the retention and completion of students at this stage of education.
- Upon proving enrollment and attendance, the student receives a monthly incentive of R\$200 and an annual incentive 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)



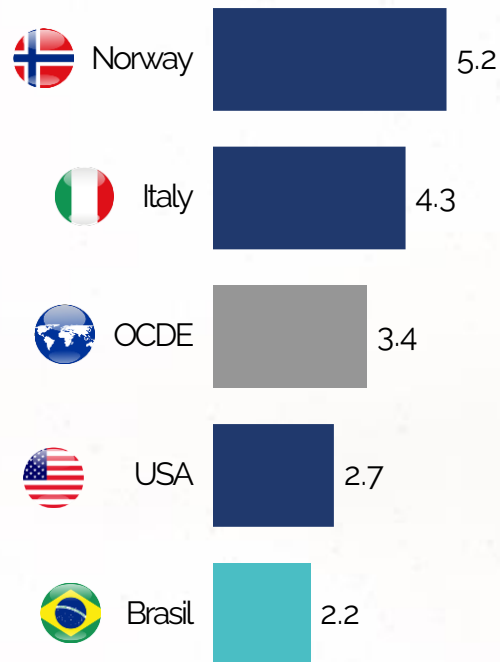
ENEM participants (thousands)



ã **Medicine:** strong demand and regulated supply create structurally favorable sectoral fundamentals

Brazil lacks doctors...

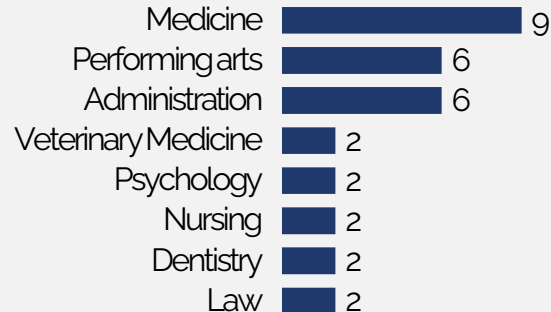
Doctors per 1,000 inhabitants, 2021/2022 - OECD



... the demand for undergraduate medical courses remains strong and resilient...

Demand for undergraduate medical courses exceeds supply

Candidatos por vaga, 2022¹



Dropout rate: <5%

...since medical careers are highly lucrative...



97%
employability



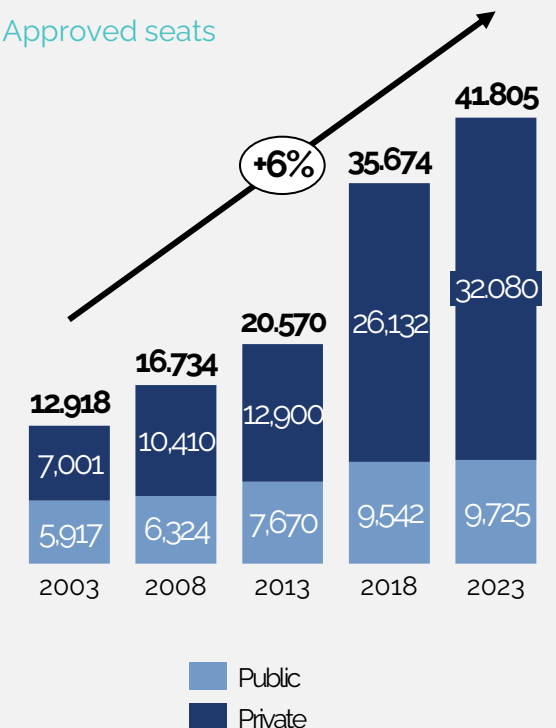
1.8x salary
compared to engineering courses²



4 years
is the average return after graduation

... while the addition of new seats is heavily regulated with long lead times and dependent on practical scenarios

Approved seats





ãnima
EDUCAÇÃO

1. Ânima Overview
2. Higher Education Market
3. 3Q24 Result

We continued our trajectory of solid financial results in 3Q24



› Leverage reduction

2.71x

leverage in 3Q24
vs 3.41x in 3Q23

› Quality of revenue

+4.9%

Growth in net ticket Core's
Academic Education vs
3Q23

+6.9%

growth in the net ticket of
Inspiral's Academic Education
vs 3Q23

› Company's cash generation

R\$ 328.5 MM

in 3Q24 vs. R\$375.1 MM in 3Q23

R\$ 778,9 MM

in 9M24 vs. R\$695.5 MM in 9M23

› EBITDA and Net Income growth

R\$ 264.8 MM

Adjusted EBITDA ex-IFRS16
3Q24 grows 12.2% vs.
3Q23

R\$ 860.7 MM

Adjusted EBITDA ex-IFRS16
9M24 grows 19.1% vs.
9M23

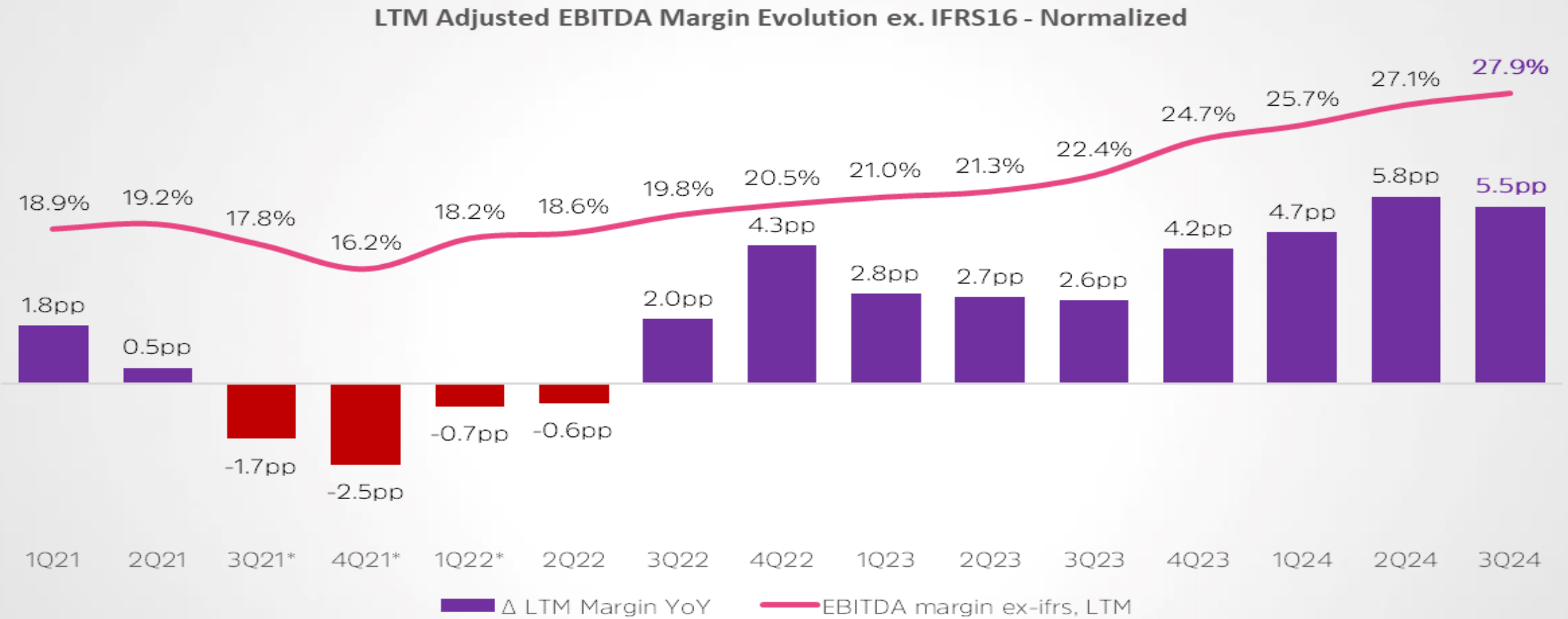
+3.1 bps

margin expansion (3Q24 x
3Q23) reaching 28.2%

R\$ 49.0 MM

adjusted net profit in 3Q24,
R\$ 178.2 MM in 9M24

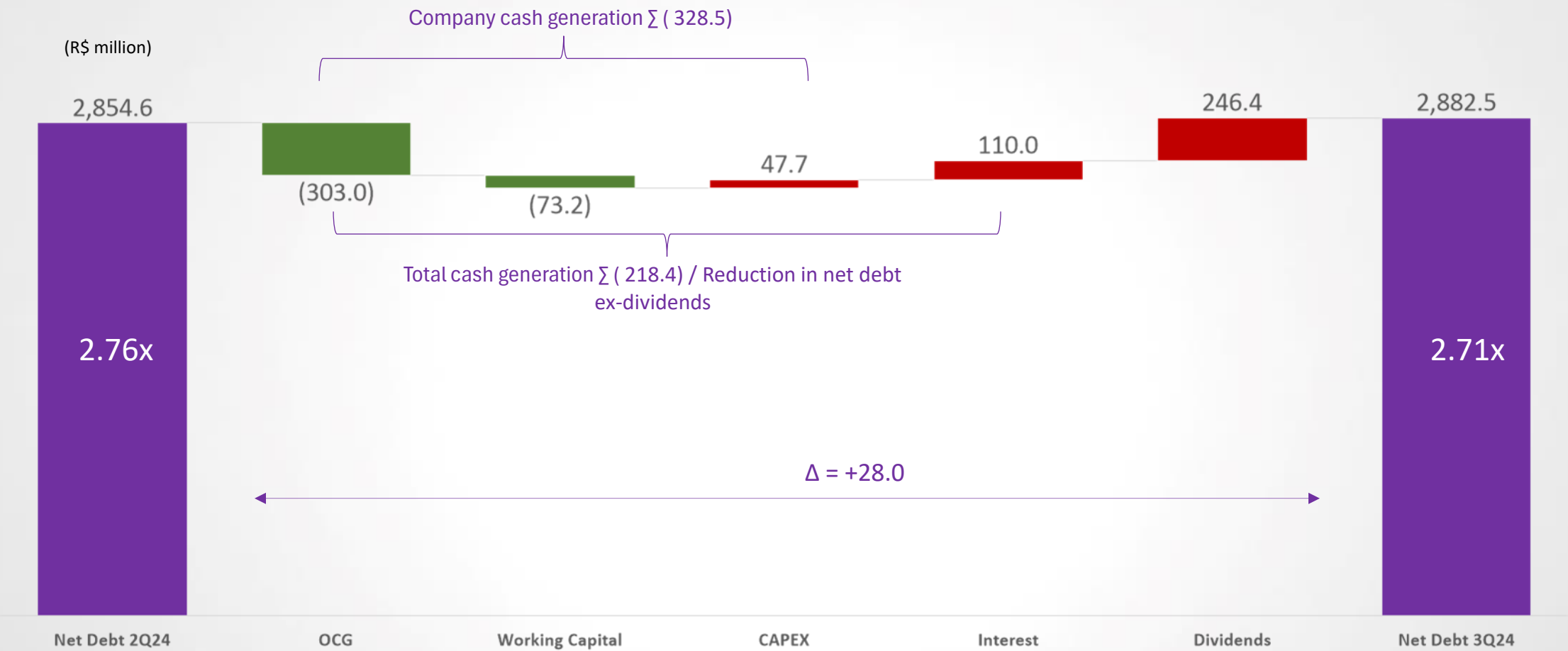
Our EBITDA margin ex-IFRS16 LTM expands for the 11th consecutive quarter, reaching an all-time high



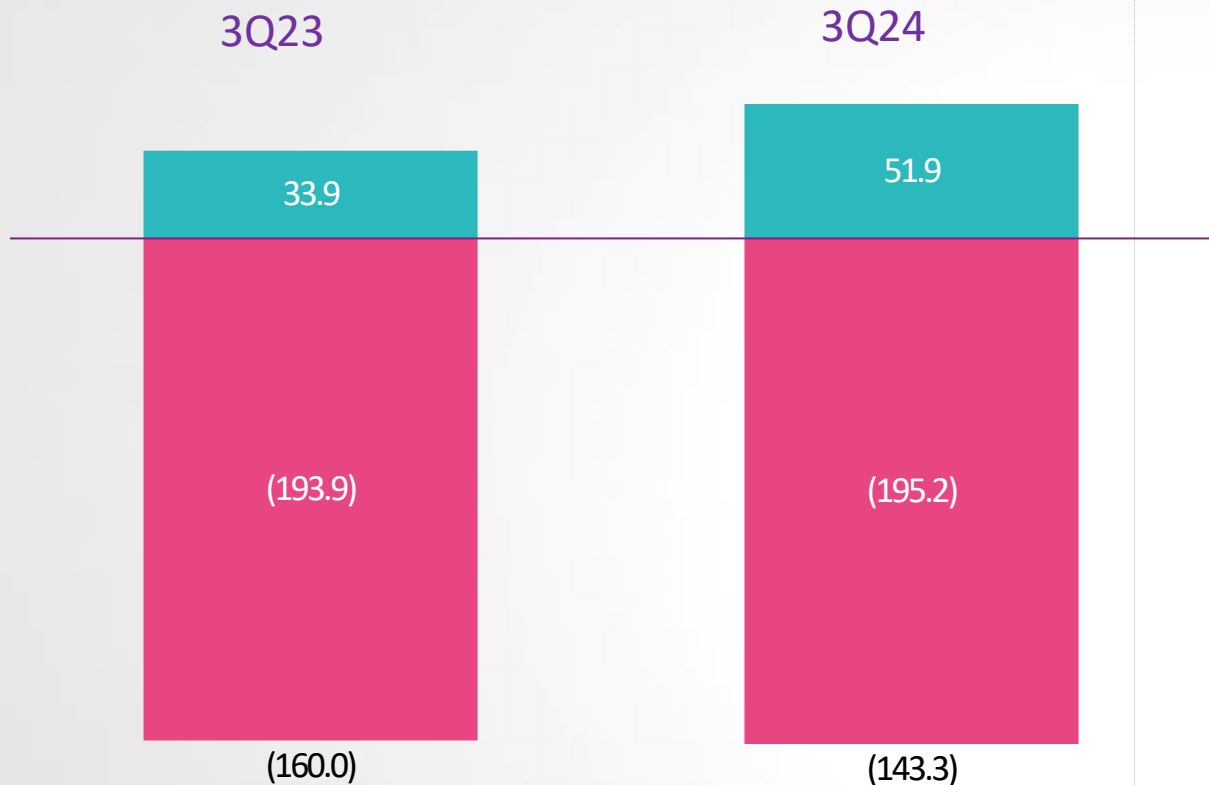
* normalization: excluding reversals of non-cash provisions from 3Q21, in the amount of R\$118.7 million.

Note: For reconciliation and explanation of Adjusted Ebitda EX-IFRS16, see our Reference Form, item 2.5 "Non-accounting measurements" and Earnings Release; LTM: "last twelve months", data referring to the period of the 12 months prior to the end of the indicated period.

We ended 3Q24 with leverage of 2.71x, the lowest level since the acquisition of Laureate, as a result of our focus on cash generation

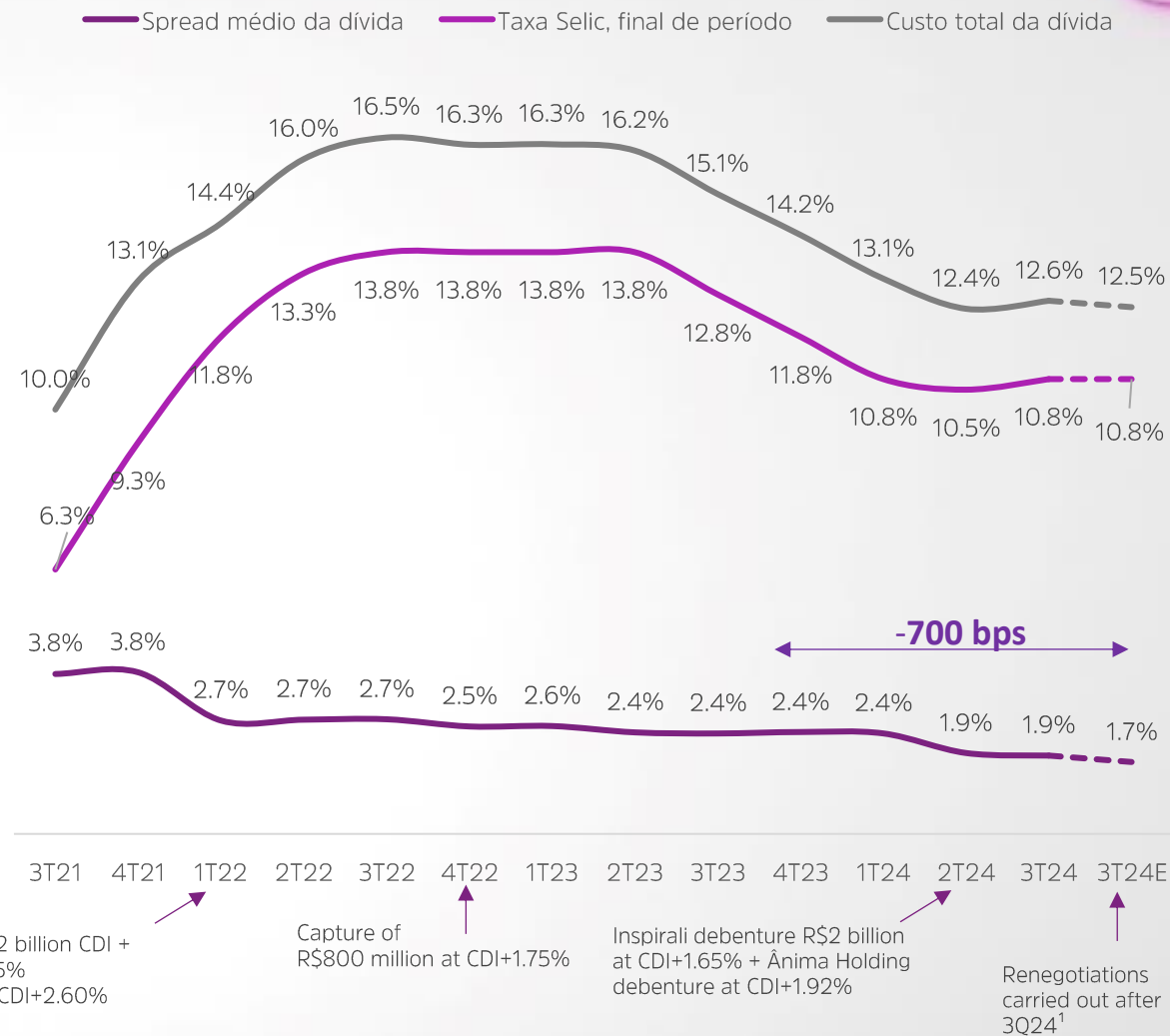


Bank liability management initiatives and a more robust cash position led to a 10.4% improvement in net financial results (3Q24 vs. 3Q23) as well as a reduction in spreads, which fell 0.7 p.p. in the year..

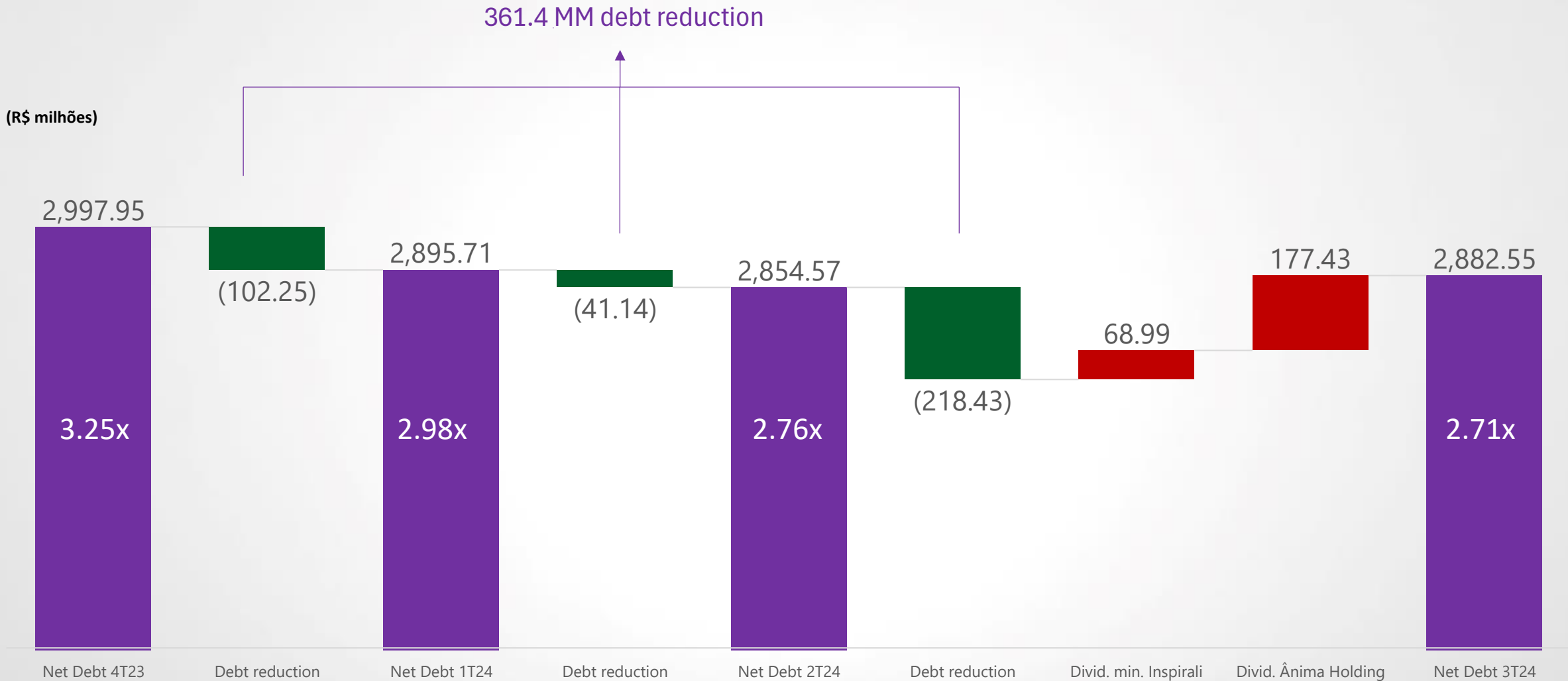


Financial revenues
Financial expenses

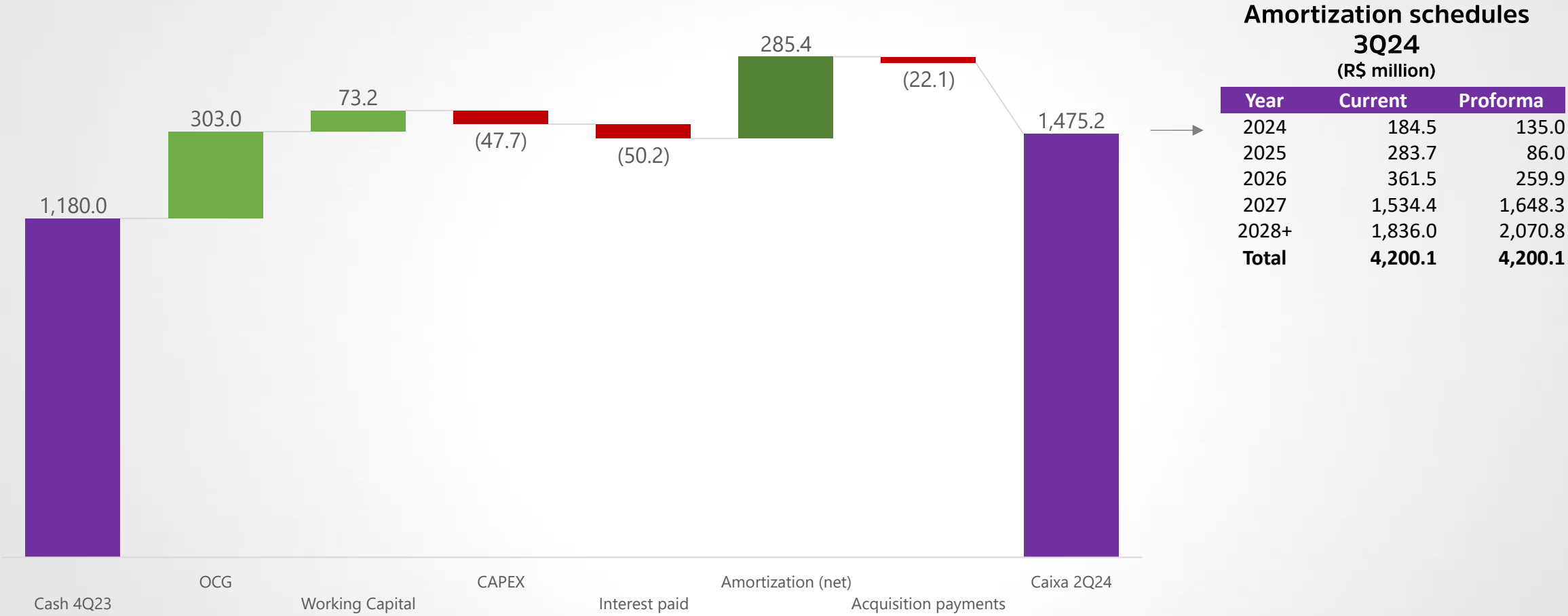
3Q24E: Rate estimate based on subsequent events cited.



In the last 3 quarters, we had a reduction in net debt (pre-dividends) of R\$361.4 million



... and led us to a more comfortable cash position, sufficient to pay off the principal of the bank debt for the next 3 years



Adjusted EBITDA ex-IFRS16 recorded an expansion of 12.2% and a growth of 3.1 p.p. in margin compared to the same quarter of the previous year

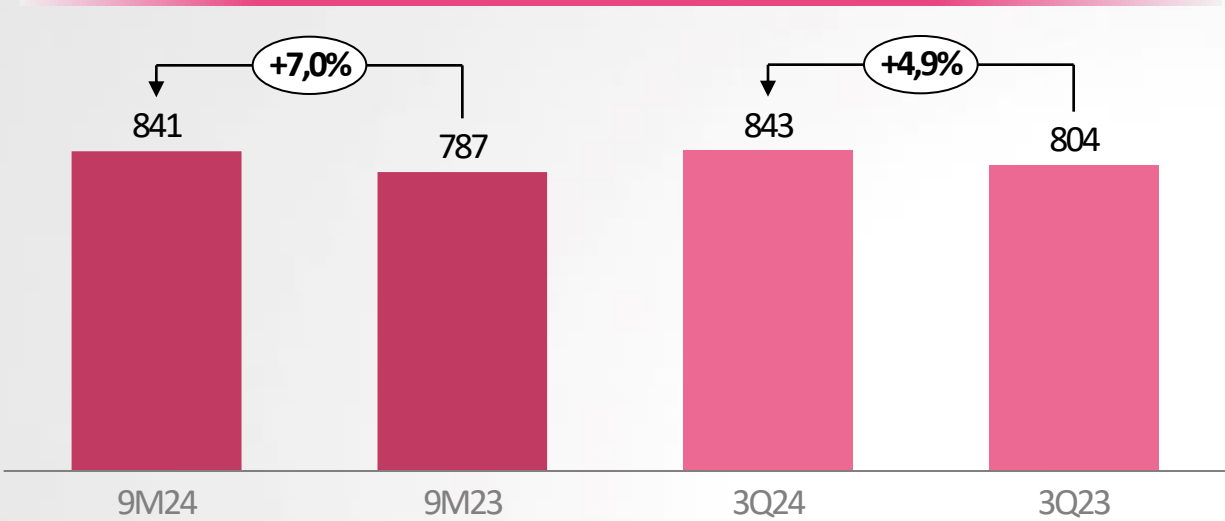
R\$ million (except in %)	3Q24	%AV	3Q23	%AV	Δ3Q24/ 3Q23	Δ AV
Net Revenue	938.3	100.0%	940.4	100.0%	-0.2%	-
Teaching Cost	(205.4)	-21.9%	(216.1)	-23.0%	-5.0%	1.1pp
Third Party Services	(49.5)	-5.3%	(66.7)	-7.1%	-25.8%	1.8pp
PDD	(41.2)	-4.4%	(54.5)	-5.8%	-24.4%	1.4pp
Marketing	(72.8)	-7.8%	(76.0)	-8.1%	-4.2%	0.3pp
Personnel and G&A	(74.9)	-8.0%	(71.0)	-7.5%	5.6%	-0.5pp
Others	(89.0)	-9.5%	(64.8)	-6.9%	37.3%	-2.6pp
Operating Result	405.5	43.2%	391.3	41.6%	3.6%	1.6pp
Corporate Expenses	(71.5)	-7.6%	(83.1)	-8.8%	-13.9%	1.2pp
Adjusted EBITDA	333.9	35.6%	308.2	32.8%	8.4%	2.8pp
Rent expense	(69.1)	-7.4%	(72.2)	-7.7%	-4.2%	0.3pp
Adjusted EBITDA ex-IFRS16	264.8	28.2%	236.0	25.1%	12.2%	3.1pp

➤ Growth in other costs, concentrated in the Inspirali segment, resulting from the maturation of courses

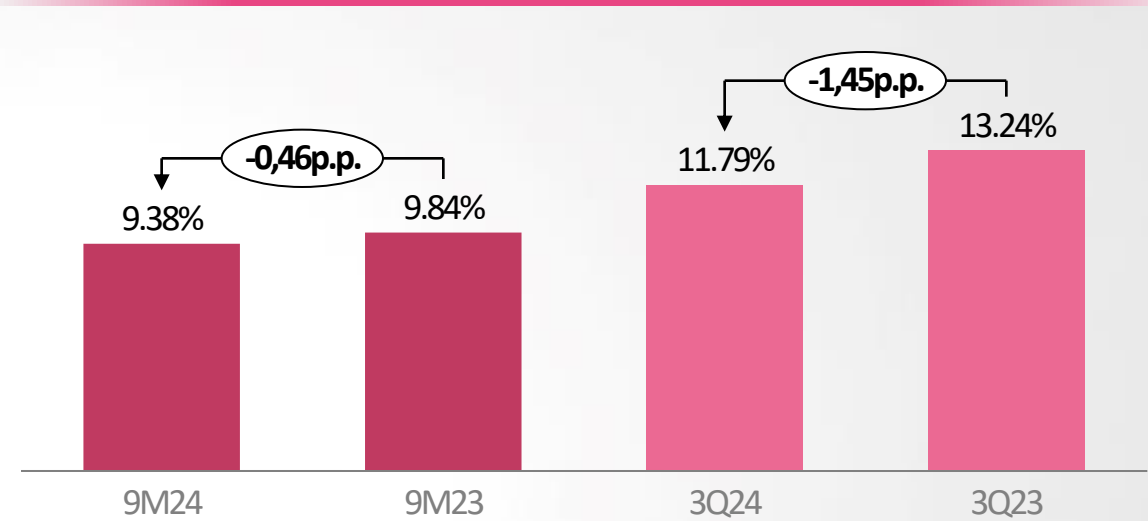
➤ EBITDA growth resulting from efficiency gains in several items, maintaining margin growth trajectory

Our Core segment continues to deliver tickets and operating results at healthy levels and positive impacts on evasion

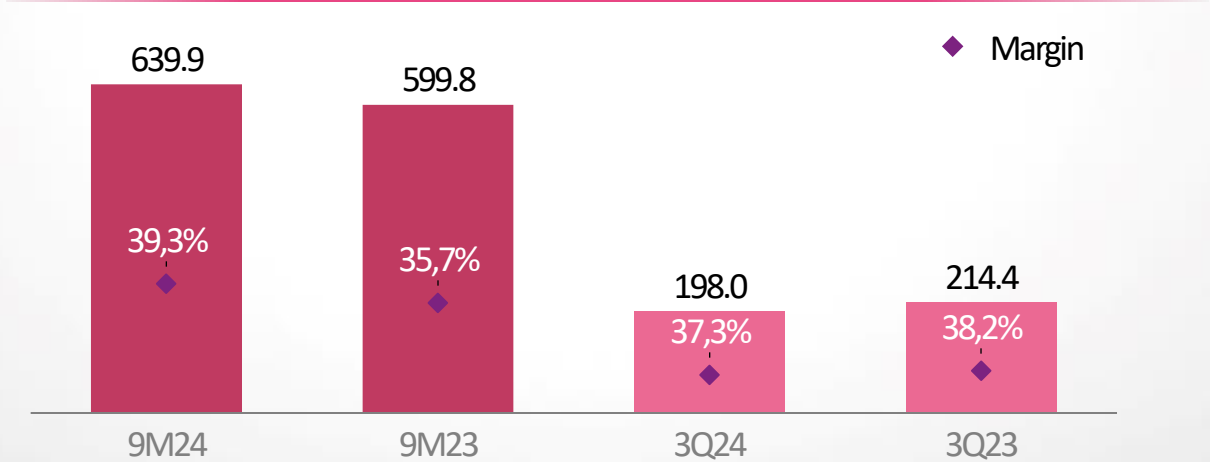
Ticket (in R\$)



Dropout in%)

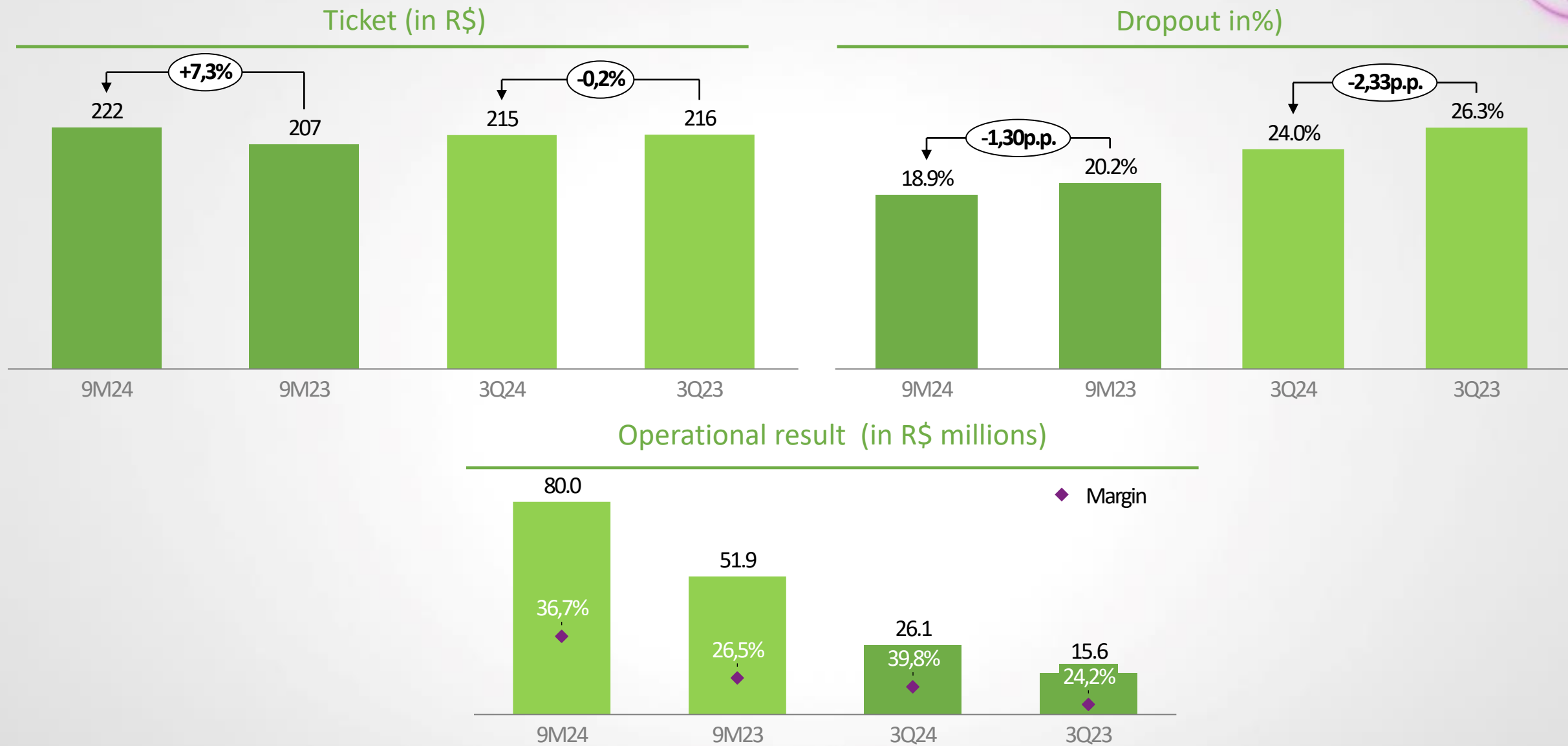


Operational result (in R\$ millions)



*Base média no ano

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



Performance by segment

Inspirali

- In the undergraduate medical program, we closed 3Q24 with 11,626 students enrolled (+2% YoY) across its 15 *campuses* . This quarter, we saw the start of classes for the first class of the undergraduate medical program at Faculdade Una in Tucuruí (PA), with all 50 authorized annual vacancies filled. The average undergraduate enrollment increased by 6.9% in 3Q24 versus 3Q23.
- EMC's operation registered a base of 3,733 students, 3% above 3Q23. The average ticket in 3Q24 was 2.0% above 3Q23.
- Inspirali's consolidated net revenue was R\$341.5 million in 3Q24 (+8.5% YoY) and accumulated R\$1,058.6 million in 9M24 (+11.5% YoY).

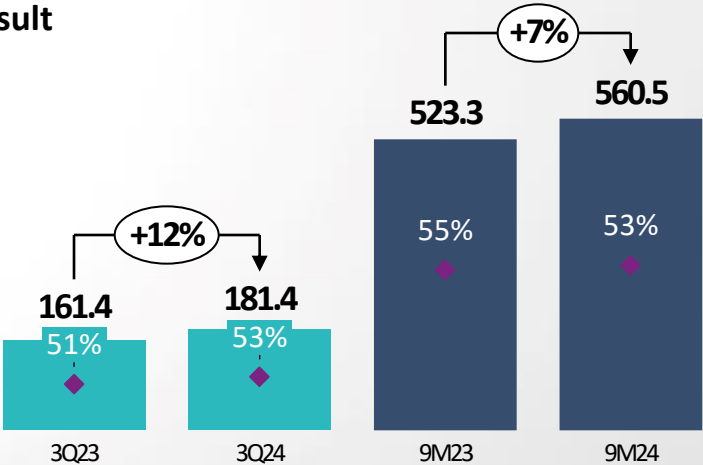
- Costs: follow the trend observed in previous quarters and reflect (i) the establishment of the necessary structure to better serve students, and (ii) the expected maturation of undergraduate medical courses.
- Marketing investments: slightly above 2023 levels, as a result of initiatives to attract students and strengthen the Inspirali brand.
- General and administrative expenses: significant reduction, the result of continuous work to seek efficiency in the *back office areas* .
- As a result, Inspirali delivered an operating margin expansion to 51.3% in 3Q24 and accumulated a margin of 52.9% in 9M24.

Inspirali

	9M24	9M23	Δ9M24/ 9M23	3Q24	3Q23	Δ3Q24/ 3Q23
Net Revenue (R\$ million)	1,058.6	949.1	11.5%	341.5	314.8	8.5%
Academic Education	1,014.7	910.0	11.5%	324.9	299.0	8.6%
Continued Medical Education	44.0	39.1	12.3%	16.6	15.7	5.5%
Student Base ('000) ¹	15.5	15.1	2.1%	15.4	15.1	2.0%
Academic Education	11.9	11.8	1.4%	11.6	11.4	1.6%
Continued Medical Education	3.5	3.4	4.8%	3.7	3.6	3.4%
Average Ticket (R\$/month) ²	7,602	6,961	9.2%	7,411	6,970	6.3%
Academic Education	9,441	8,582	10.0%	9,315	8,710	6.9%
Continued Medical Education	1,383	1,291	7.1%	1,483	1,454	2.0%

Operating Result (R\$ million)

◆ Margem



With these solid results, we look to the future, and we begin a new moment for the Company: the 3rd wave



› Sustainable revenue growth

- › New organizational design in the core business, with 3 clear avenues for growth
- › New Comex – focus and agility
- › Without giving up efficiency and cash generation

Thank you!

