

RESULTADOS 4T20

ănima
EDUCAÇÃO





RESSALVA

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.

PRINCIPAIS MENSAGENS

A **Ânima Educação** viveu um ano marcante. Todos os nossos **8 Princípios** fizeram a diferença e nos colocaram em uma **posição de destaque** no setor de educação superior. Mesmo em isolamento social, nossos movimentos estratégicos nos permitiram seguir transformando vidas, realizando sonhos;

Nossa **premissa de qualidade**, que está no nosso DNA desde o primeiro dia da Ânima, norteando todas as nossas decisões, há quase 18 anos, foi o eixo central desse desempenho singular;

A jornada de **Transformação Digital** e o **modelo acadêmico (E2A)** permitiram a mudança do ambiente presencial para o digital no intervalo de apenas 5 dias. Investimentos em tecnologia viabilizaram a aceleração de diversos pilares da transformação digital;

Duas importantes e estratégicas aquisições e duas ofertas públicas de ações no ano (janeiro e dezembro), muito bem sucedidas, ratificaram a percepção do mercado quanto à **solidez de nossa Companhia** e das oportunidades diante de nós.

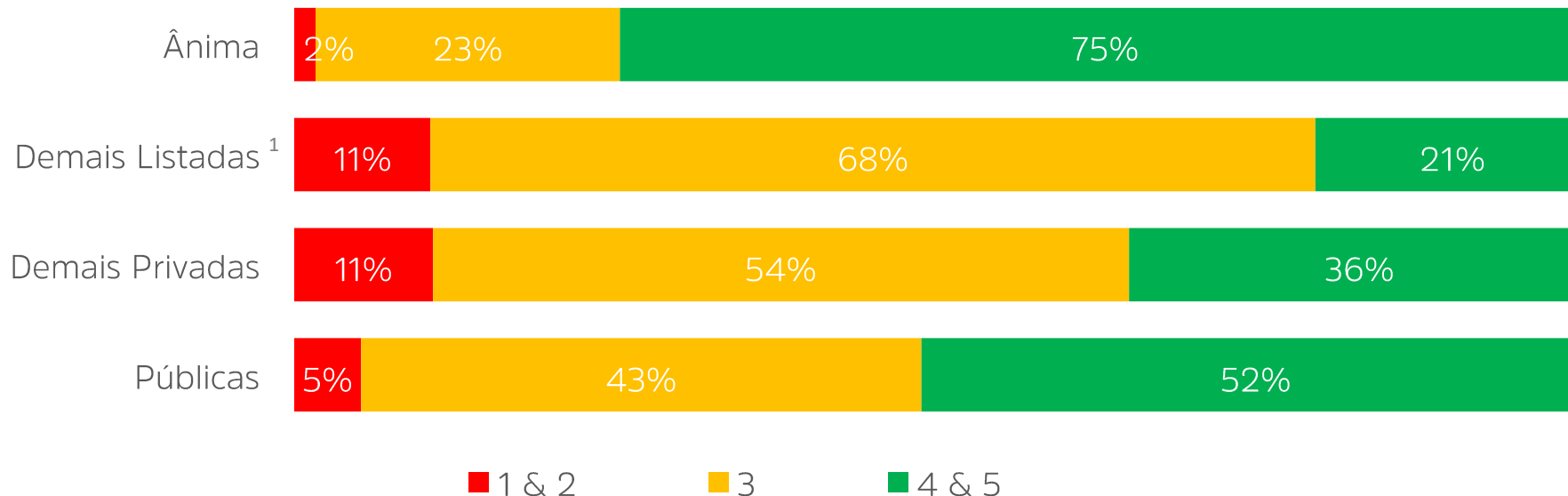
- Indicadores MEC publicados no segundo semestre de 2020, em relação a 2019, reforçam nossa **posição de qualidade**.
- Receita Líquida consolidada de R\$1.421,6 milhões no ano de 2020, **+20,4%** *versus* 2019;
- EBITDA Ajustado, no ano, de R\$376,1 milhões (**+28,4%** vs. 2019) com Margem EBITDA de 26,5% sobre a RL (**+1,7pp** vs. 2019);
- Base de alunos **+5,6%** em relação ao 4T19; base da **Graduação** subindo **+6,7%** no ano (+0,3% vs. 2019 ex aquisições);
- Ticket crescendo expressivos **19,8%** vs. 2019 (+6,6% ex aquisições);
- Ecossistema Ânima de Aprendizagem, modelo híbrido que se tornou referência, permitiu ganho operacional de **2,1pp** de margem;
- PDD do ano impactada e refletindo o cenário econômico desafiador (6,0% da RL +2,3pp vs. 2019);
- **INSPIRALI** segue trajetória de crescimento: encerrou 2020 com base de **2.424** alunos e Receita Líquida de R\$174,7 milhões (**+96,4% vs.2019**);



**QUALIDADE
ACADÊMICA**

QUALIDADE ACADÊMICA

CPC: Percentual de matrículas por faixas CPC no triênio 2017-2019



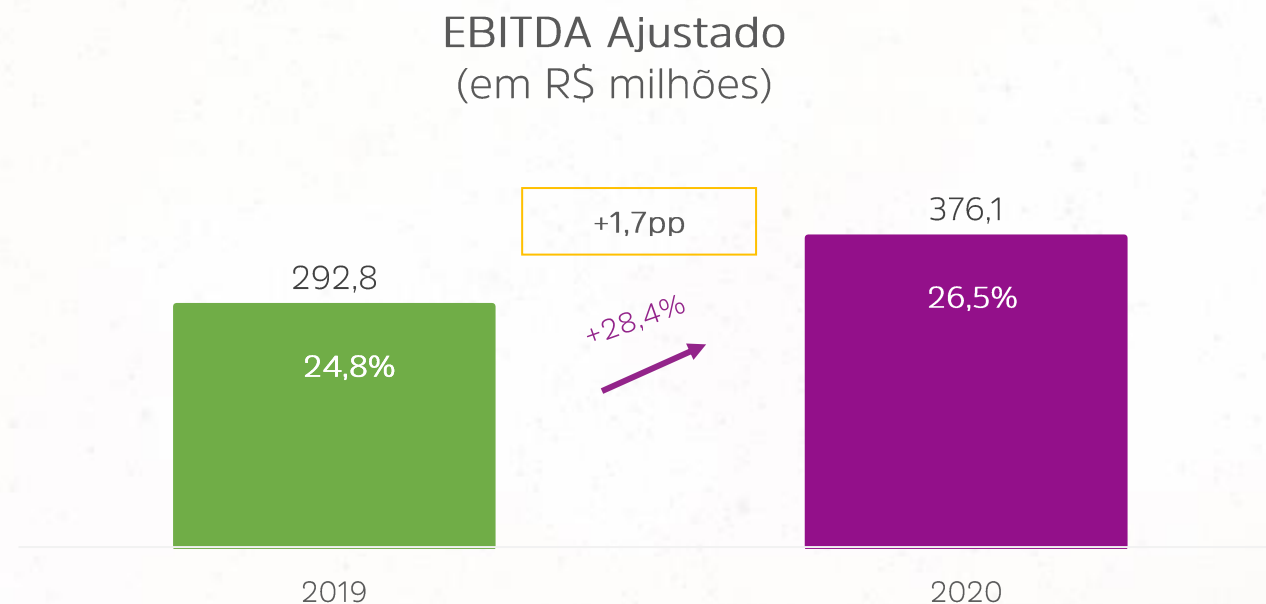
¹ Demais Listadas inclui Cogna, Laureate, Ser e YDUQS (ano base 2019)

- No 4T20 o INEP/MEC publicou os resultados do **CPC (Conceito Preliminar de Curso)**, que avalia o desempenho dos alunos por curso: Enquanto **75%** dos nossos alunos estão em cursos com CPCs nas faixas **4 e 5**, nas IES Privadas este número é de apenas 36%.
- A evolução do nosso modelo acadêmico híbrido e por competência (E2A) nos tornou referência em qualidade e inovação, uma vez que desenvolve a resposta necessária às mudanças do mercado. Conheça mais sobre nosso modelo acadêmico clicando [aqui](#).



RESULTADOS CONSOLIDADOS

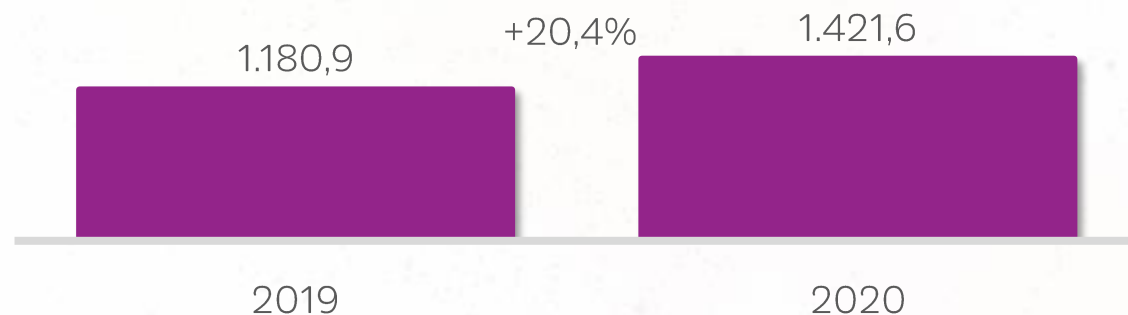
EBITDA AJUSTADO (em R\$ milhões)



- EBITDA 2020 de R\$376,1 milhões **(+28,4%** vs. 2019), margem de 26,5% sobre a Receita Líquida **(+1,7pp** vs. 2019);
- Os principais itens que contribuíram positivamente para o crescimento do EBITDA, foram: a **Receita Líquida**, aumento tanto na **base** como no **ticket**; e os ganhos com eficiência derivados do **modelo acadêmico** implementado integralmente em 2018.
- Os esforços de retenção, que foram responsáveis pelo crescimento da base de alunos, estão relacionados também às nossas iniciativas de apoio financeiro aos estudantes (novas linhas do Pravalier, programa Decola). Esse cenário traz reflexos em PDD (+2,3pp vs. 2019). Considerando que a maioria de nossos alunos não tem qualquer tipo de financiamento, nossa carteira apresenta índices mais saudáveis do que a média do setor.

CONSOLIDADO

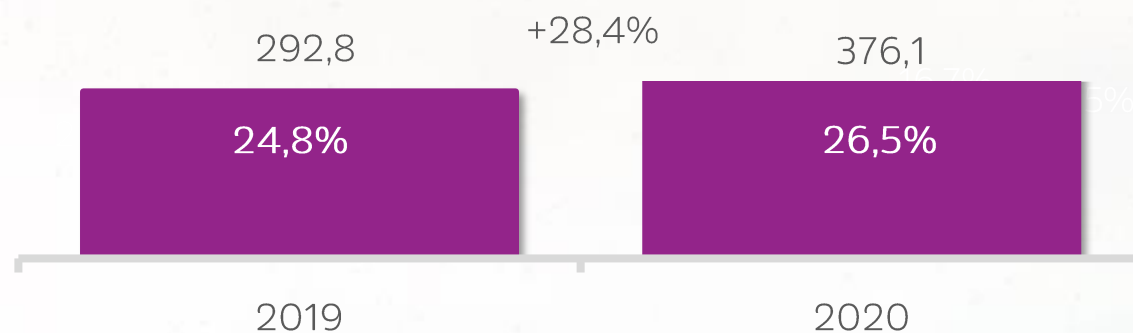
Receita Líquida
(R\$ milhões)



Ensino
Outros Negócios
Receita Líquida

2020
21,9%
-4,5%
20,4%

EBITDA Ajustado
(R\$ milhões)



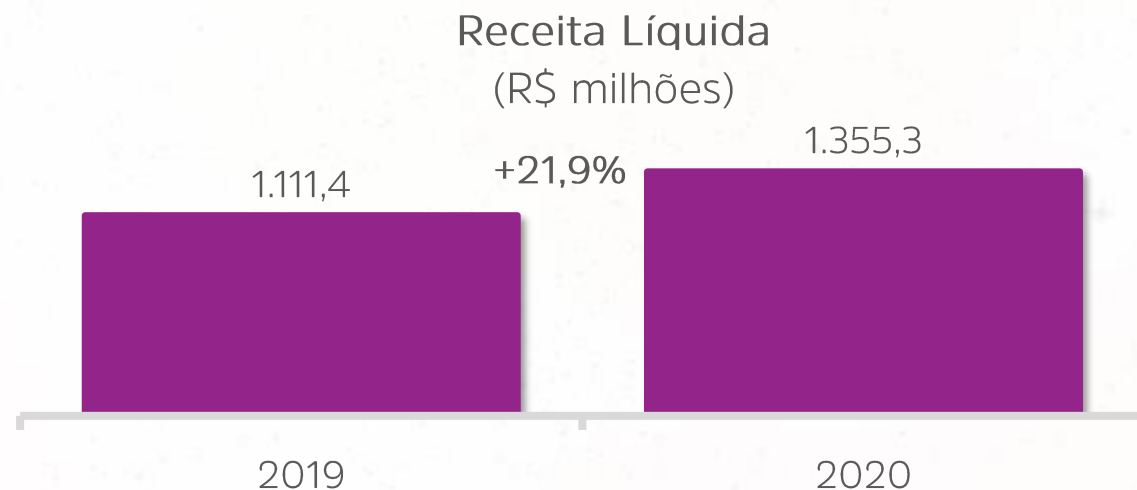
Margem Bruta
Desp. Comercial
Desp. Gerais e Adm
Outras
Corporativas
Margem EBITDA

2020
6,9pp
-2,7pp
-1,0pp
-1,0pp
-0,6pp
1,7pp



ENSINO

ã ENSINO



Base de Alunos
Ticket Médio Líquido
Excl. Aquisições
Aquisições
Receita Líquida Ensino

2020

-1,0%
6,6%
5,6%
16,4%
21,9%

Margem Bruta
Desp. Comercial
Desp. Gerais e Adm
Outras

2020

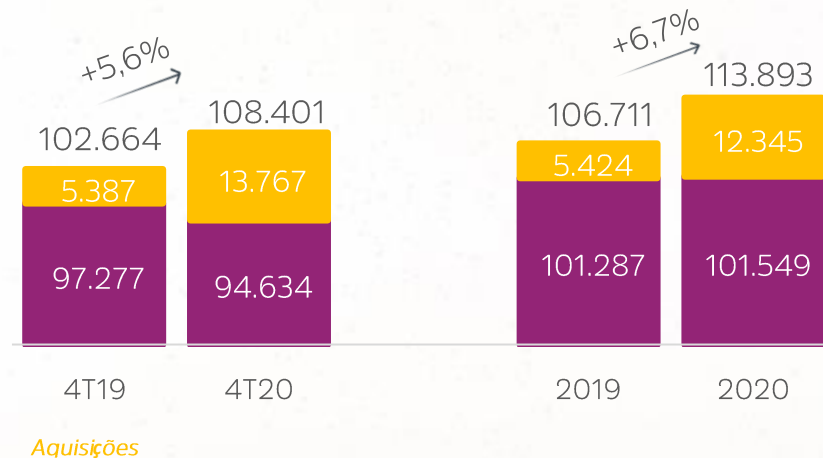
6,4pp
-2,7pp
-0,8pp
-1,4pp

Resultado Operacional Ensino

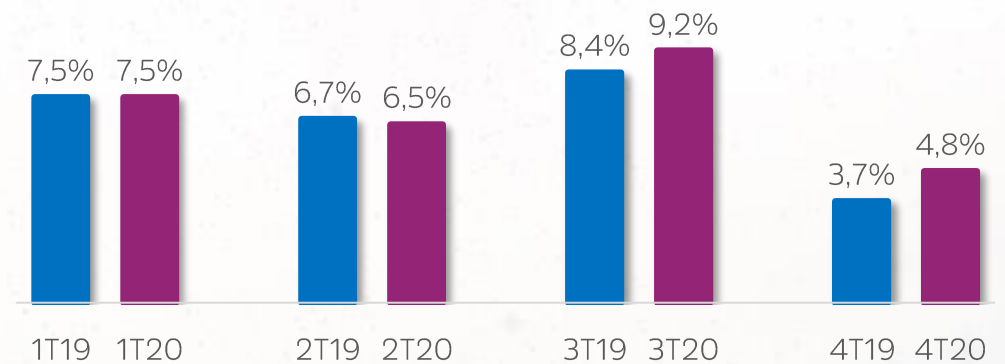
1,5pp

ã BASE DE ALUNOS: GRADUAÇÃO

Base de Alunos: graduação

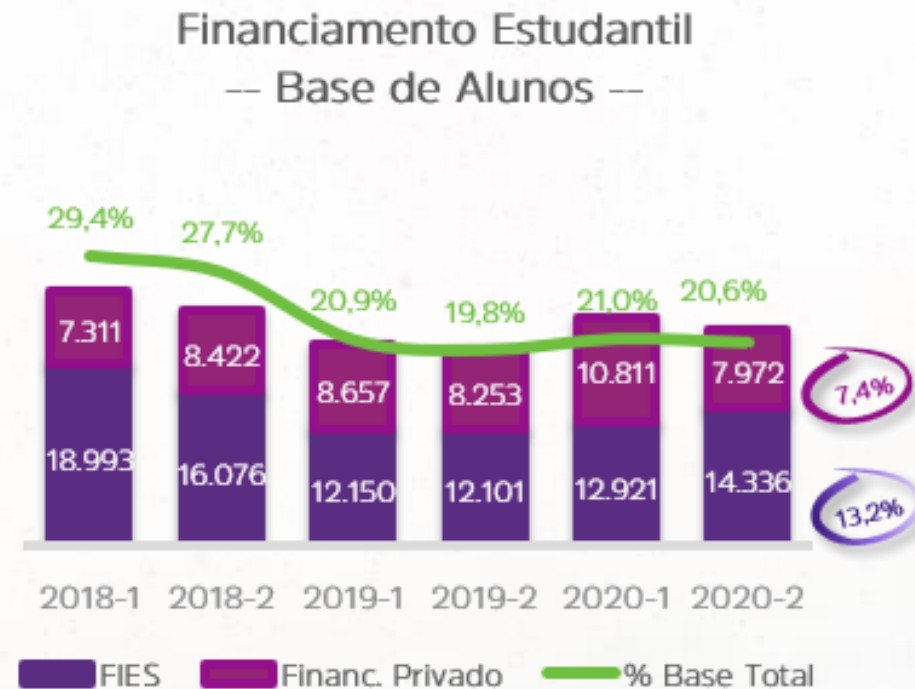
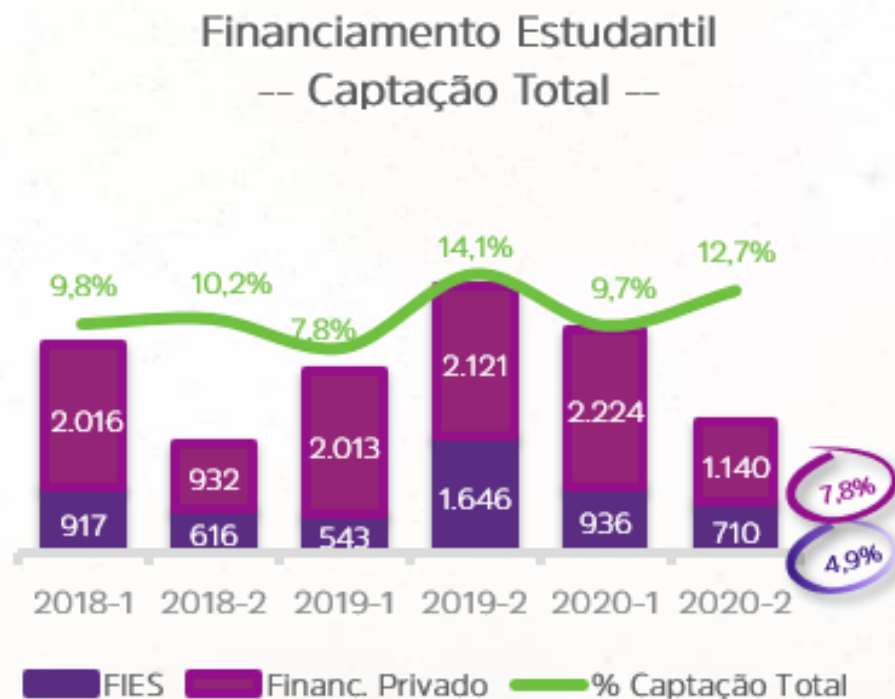


Evasão



- Crescemos nossa base média de alunos da graduação em **+6,7%** em 2020 vs. 2019 (**+0,3%** excluindo as aquisições).
- Reportamos uma taxa de **evasão de 4,8%** da nossa base de alunos de graduação, **1,1pp** superior ao ano de 2019.
- Esse desempenho reflete fortemente o **diferencial** da nossa proposta de valor no setor de Educação.
- Continuamos a apoiar nossos estudantes e a oferecer **soluções sustentáveis** para que possam continuar seus estudos, atentos para o contexto ainda incerto dos efeitos da pandemia.

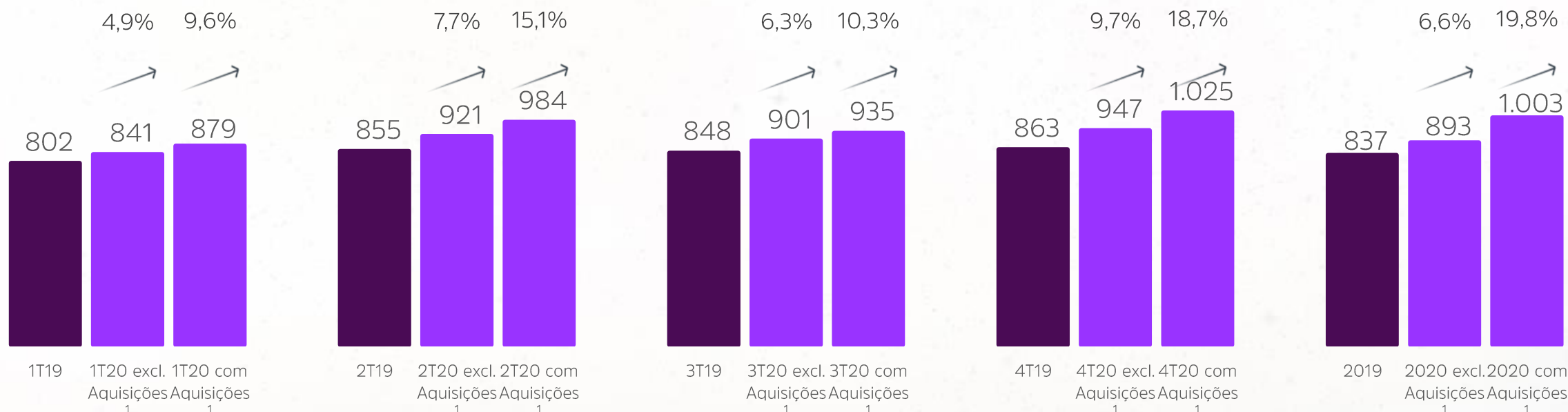
FINANCIAMENTO ESTUDANTIL



- Encerramos o ano com 14,3 mil alunos com FIES (13,2% da base) ou 10,2% excluindo as aquisições.
- Pravalor: encerramos o trimestre com cerca de 8,0 mil alunos, 7,4% da base de graduação, sendo 2,9 mil utilizando o risco de crédito do nosso balanço (2,7% da base).
- Esse cenário de financiamento demonstra que intensificamos ainda mais o engajamento de alunos **majoritariamente sem nenhum tipo de financiamento**, que representou **87,3%** na captação.

➤ TICKET MÉDIO LÍQUIDO

(R\$/mês)



- Reportamos ticket médio líquido, **no 4T20 (+18,7%)**, com a maior evolução dentro do ano. Na comparação entre os anos de 2019 e 2020, o ticket apresentou uma curva de crescimento de **+19,8%**.
- O comportamento de **contínua evolução do nosso ticket** é decorrente de um forte compromisso com a valorização do serviço educacional, que levou a decisões acertadas na estratégia de sua recomposição, através de ferramentas tecnológicas, projetos e iniciativas internas e de opções igualmente estratégicas em nossas **aquisições**, que reforçam o posicionamento superior de nossas marcas.

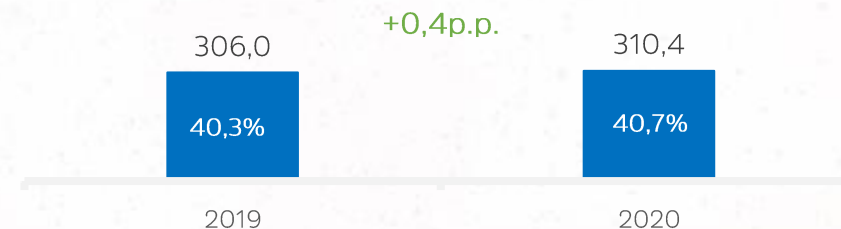
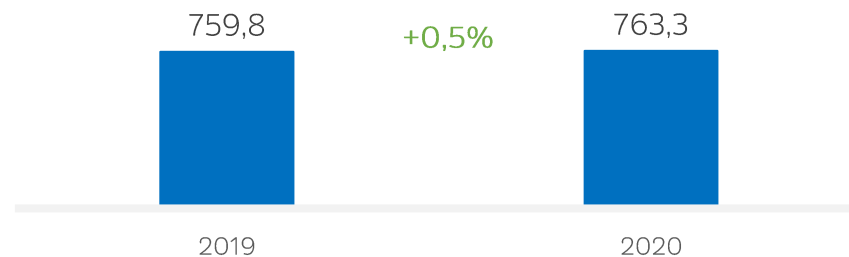
ENSINO – INTEGRAÇÃO DAS AQUISIÇÕES E IMPACTOS Q2A

BLOCOS:

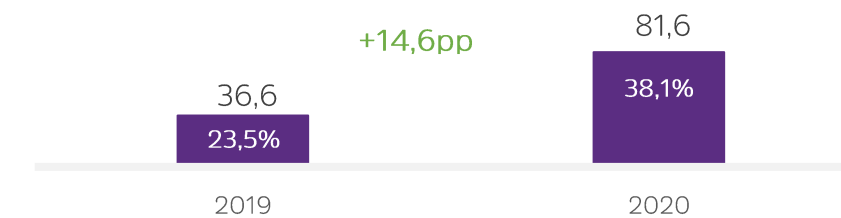
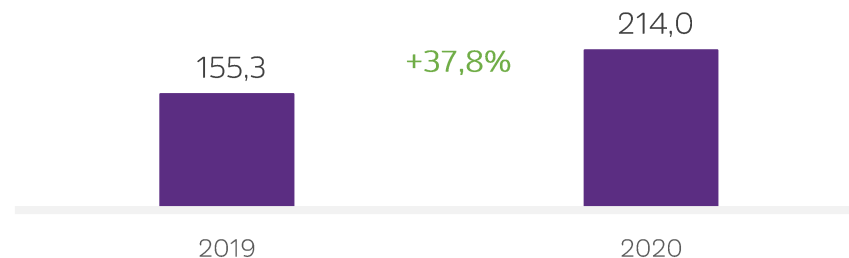
RECEITA LÍQUIDA

RESULTADO OPERACIONAL

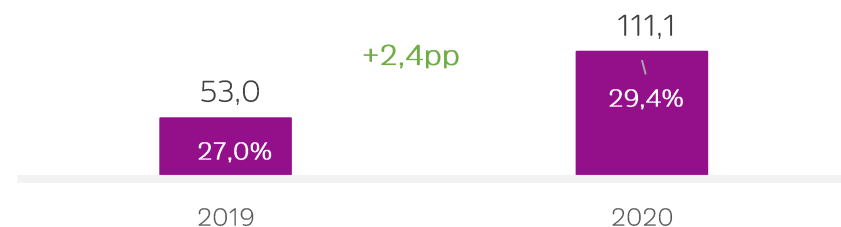
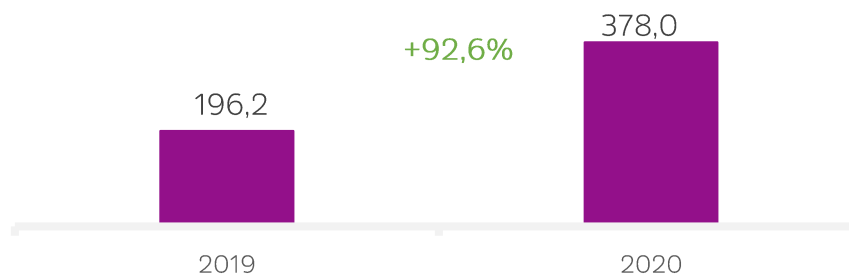
Base



Expansão Orgânica



Aquisições



¹ Considera Una, UniBH e São Judas (incluindo campus Unimonte, mas excluindo aquisições e novas unidades acadêmicas abertas a partir de 2016)

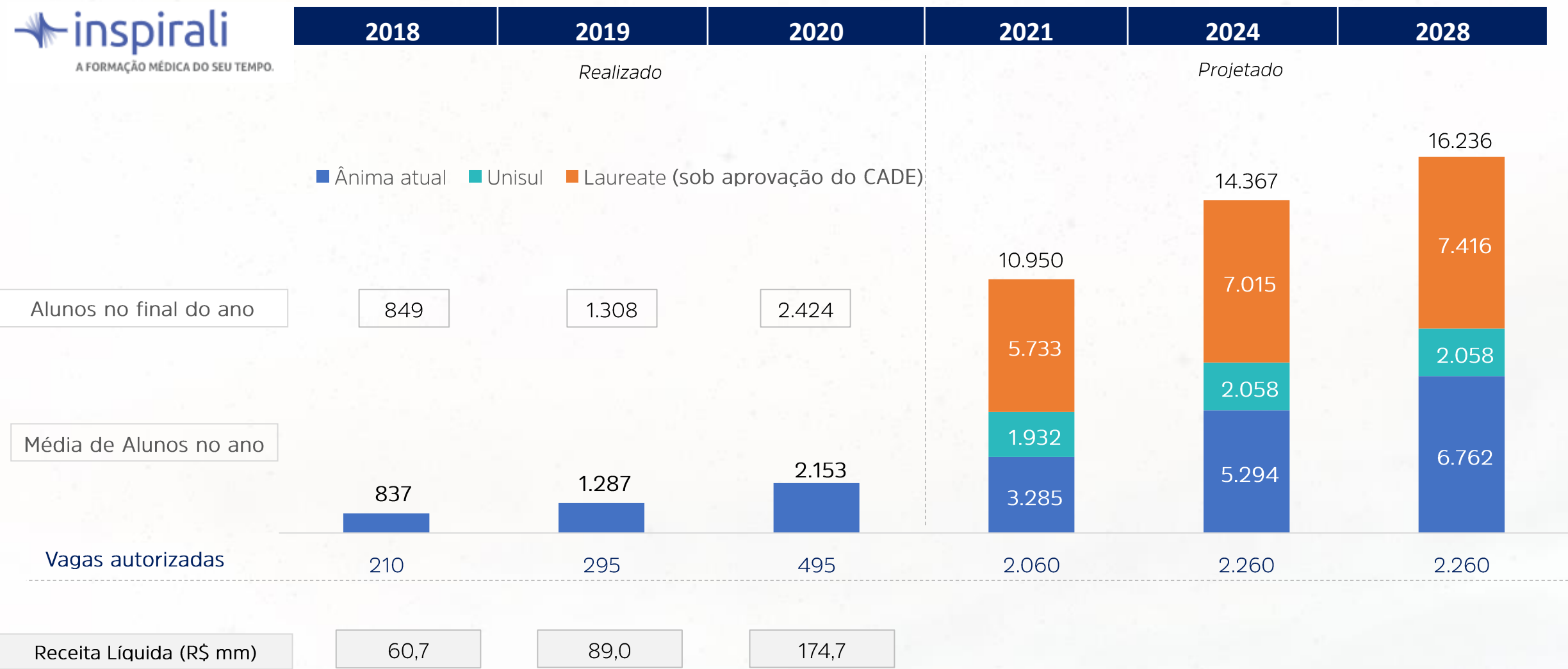
² Considera expansão orgânica: Unidades de Sete Lagoas (Jul'16), Catalão (Out'16), Divinópolis (Fev'17), Pouso Alegre (Mar'17), Nova Serrana (Abr'17), São Bento do Sul (Jan'17), Itajaí (Jul'17), Itabira (Jan'18), Jataí (Jan'18), Jabaquara (Jan'18), Santo Amaro (Jan'18), Paulista (Jan'18), Palácio Avenida (Jan'18), Jaraguá do Sul (Jan'18), Vila Leopoldina (Jan'19), Santana (Jan'19), São Bernardo do Campo (Jan'19), Guarulhos (Jan'19), Cubatão (Jan'19), Florianópolis Continente (Jan'19), Conselheiro Lafaiete (Jan'19), Itumbiara (Jan'19), e as aquisições realizadas em 2018 (CESUC, Faculdade Jangada e Faced)

³ Considera as aquisições realizadas ao longo de 2016 (UniSociesc Fev'16, Una Bom Despacho Jul'16 e Una Uberlândia Out'16), AGES em Ago'19, Unicritiba a partir de Fev'20, Faseh a partir de Maio'20 e UniFG a partir de Julho'20



MEDICINA

ã INSPIRALI: VERTICAL DE MEDICINA



• Para informações mais detalhadas sobre o amadurecimento completo, ano a ano, por unidade, consulte a planilha no nosso site [clikando aqui](#).

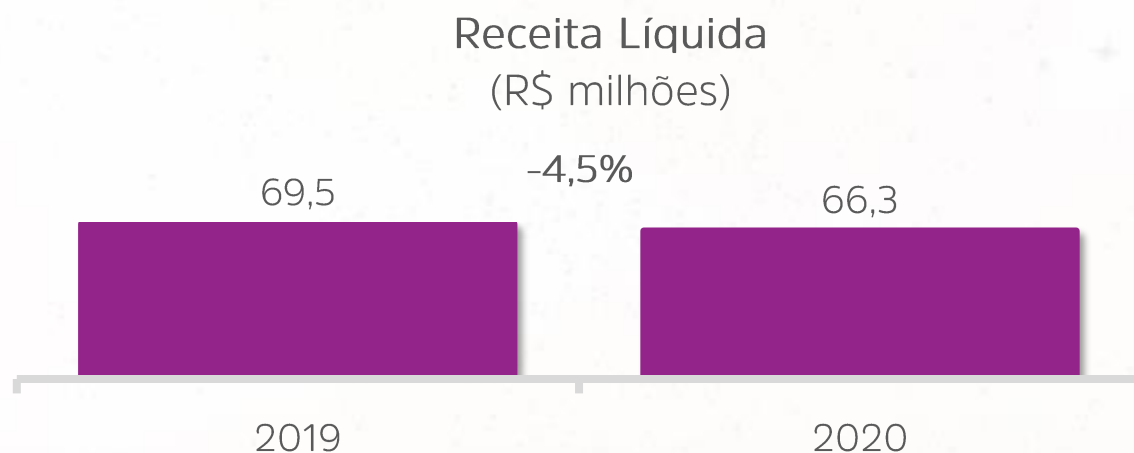
INSPIRALI: VERTICAL DE MEDICINA

- A **INSPIRALI**, nossa vertical de Medicina, tem ganhado cada vez mais relevância em nossos resultados e segue sua **trajetória de crescimento**.
- **6 cursos de Medicina** em funcionamento **em 2020**: 3 autorizados no programa Mais Médicos e em **amadurecimento** com perspectiva de futura expansão de vagas; 3 tiveram aumentos de vagas autorizados em 2016, 2017 e 2019, observando ainda um período de maturação.
- Nossa base média de alunos em 2020, nos cursos de Medicina, é de **4.095** (considerando a Unisul com 1.671 alunos) e a **Receita Líquida de R\$174,7 milhões no ano** vs. R\$89,0 milhões em 2019 (dentro do segmento Ensino) com **um ticket médio mensal de R\$7.236**.
- Quando da aprovação da transação com a Laureate pelo CADE, nossa base de alunos de Medicina terá um potencial de chegar, na maturidade, a **2.260 vagas e 16.236 alunos**.
- Cursos de medicina representam hoje **12,6%** da Receita Líquida do Ensino. Na maturidade, essa representatividade deve alcançar cerca de **27%**.
- Acreditamos, pela nossa experiência e pela evolução que temos visto nesses cursos a partir dos ganhos de escala obtidos com o modelo de atuação da INSPIRALI, que existe um potencial para que o resultado dos cursos de Medicina, na maturidade, possa atingir uma margem **EBITDA** bem superior aos demais cursos, em linha com os *benchmarks* desse segmento.



OUTROS NEGÓCIOS

OUTROS NEGÓCIOS



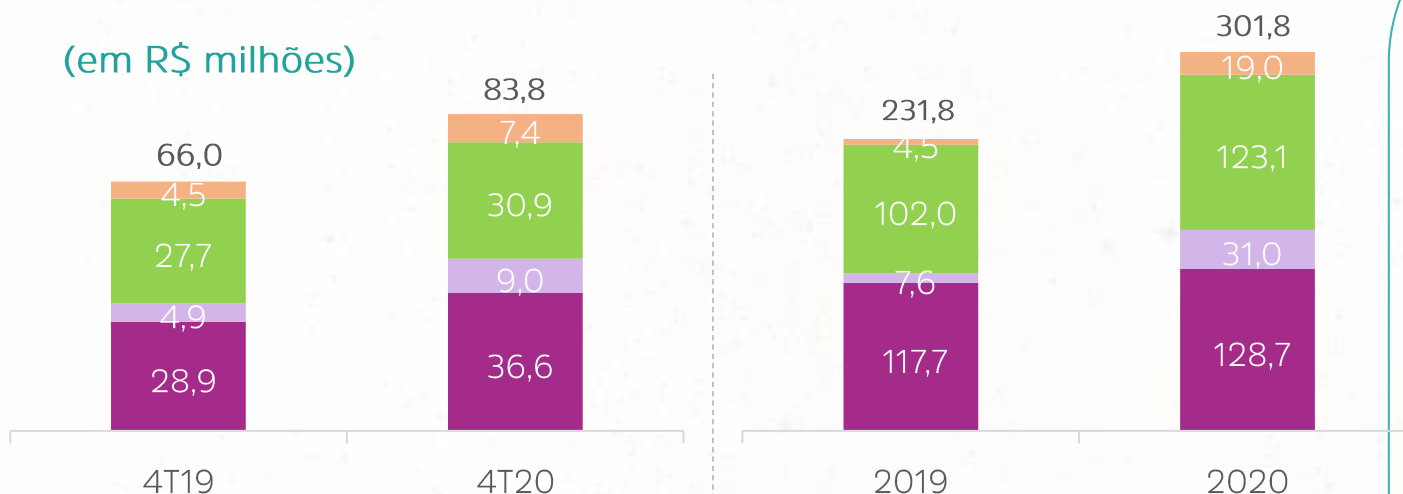
- Em 2020, o segmento de outros negócios apresentou Resultado Operacional de R\$10,0 milhões, ante R\$3,7 milhões em 2019.
- Este resultado pode ser explicado pelo amadurecimento, e consequente ganho de escala, da **EBRADI**, com resultados crescentes e já atingindo uma base de 24.455 alunos em 2020.
- Analisando EBRADI + hsmU, o resultado operacional dessas marcas foi de R\$18,5 milhões em 2020 (vs. R\$8,2 milhões em 2019). A evolução desses cursos reforça nossa escolha pela estratégia de educação ao longo da vida (*lifelong learning*).



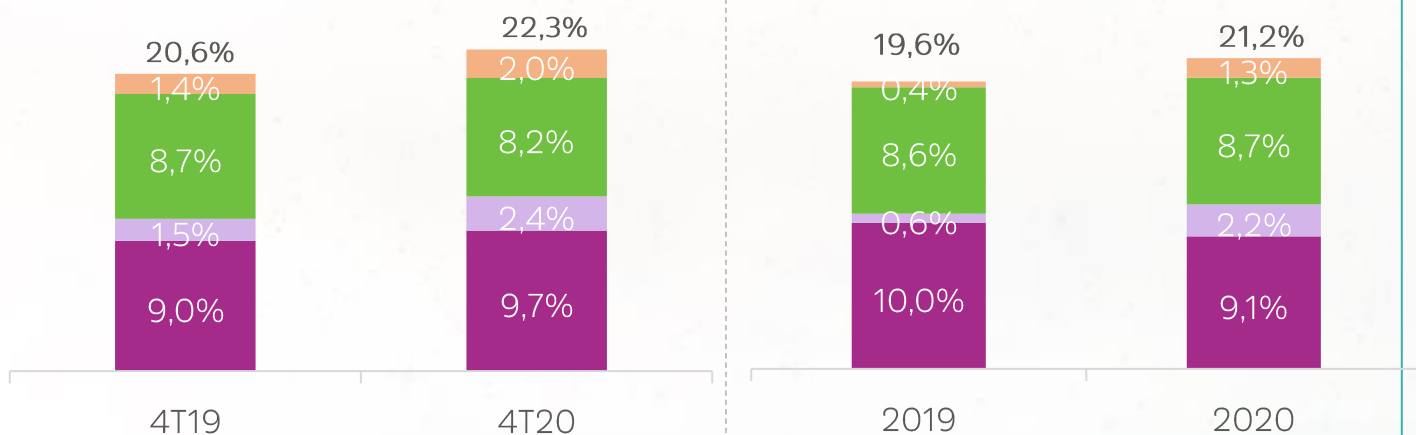
DESPESAS CORPORATIVAS **E G&A**

DESPESAS CORPORATIVAS E G&A

(em R\$ milhões)



(em % da Receita Líquida)



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

- Despesas Corporativas totalizaram R\$34,9 milhões no 4T20 (9,3% da RL) ou uma **redução de 0,8pp** em relação ao 4T19.
- As Despesas Gerais e Administrativas totalizaram R\$164,5 milhões em 2020 (11,6% da RL) vs. R\$125,3 milhões em 2019 (10,6% da RL), principalmente impactada pelo aumento com serviços de terceiros explicado pela evolução do processo de **transformação digital** e por despesas relacionadas ao crescimento e maior **escalabilidade da INSPIRALI**.
- Nossos bons resultados têm significado o atingimento e até a superação de metas de desempenho traçadas. Nossos planos de remuneração variável (incentivos de curto e longo prazo) estão ativos e em plena execução. No 4T20 reconhecemos R\$7,4 milhões relativos a planos de incentivo. Em 2020, os planos de incentivos totalizaram R\$19,0 milhões (R\$4,5 milhões em 2019).

ITENS NÃO RECORRENTES

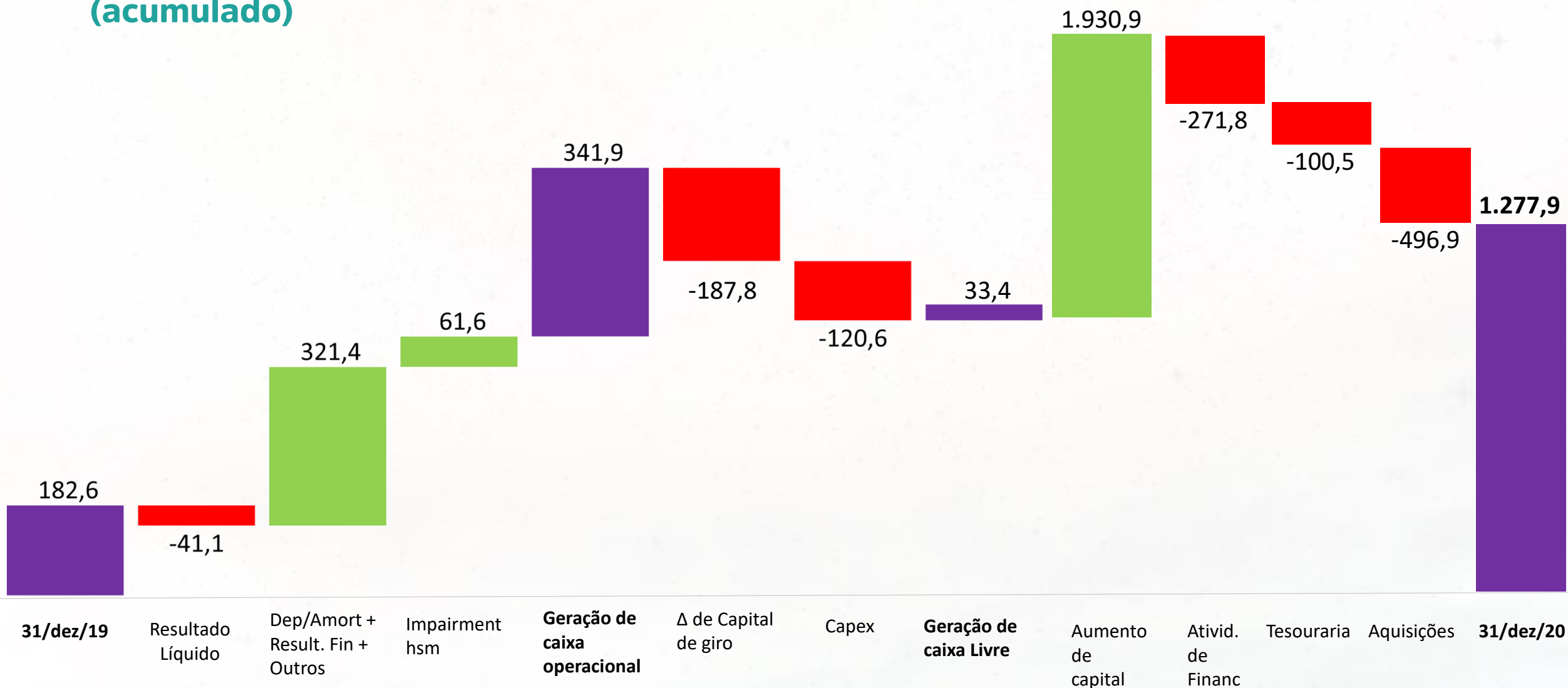
Valores em R\$ (milhões)	2020	2019	4T20	4T19
Reestruturação de operações	24,4	29,8	6,8	9,4
Integração	3,6	5,8	0,5	5,7
Impairment hsm	61,6	-	-	-
Outros	6,2	2,9	3,4	1,3
Total	95,7	38,5	10,6	17,2

- No 4T20 nossos itens não recorrentes totalizaram R\$10,6 milhões (vs. 17,2 milhões no 4T19). O principal item nesse 4T20 se refere à **reestruturação e integração das novas aquisições** realizadas no segundo semestre do ano, o que trará reflexos positivos já em 2021.
- Despesas classificadas na linha “reestruturação de operações” dizem respeito ao modelo acadêmico e à junção de unidades; na linha “integração”, a despesas dizem respeito a sinergias de implantação dos nossos serviços compartilhados
- No ano, em razão do *impairment* da hsm, os itens não recorrentes totalizaram R\$95,7 milhões. Excluindo o efeito dessa rubrica, os não recorrentes representariam R\$34,2 milhões vs. R\$38,5 milhões em 2019.



GERAÇÃO DE CAIXA

FLUXO DE CAIXA – 2020 (acumulado)

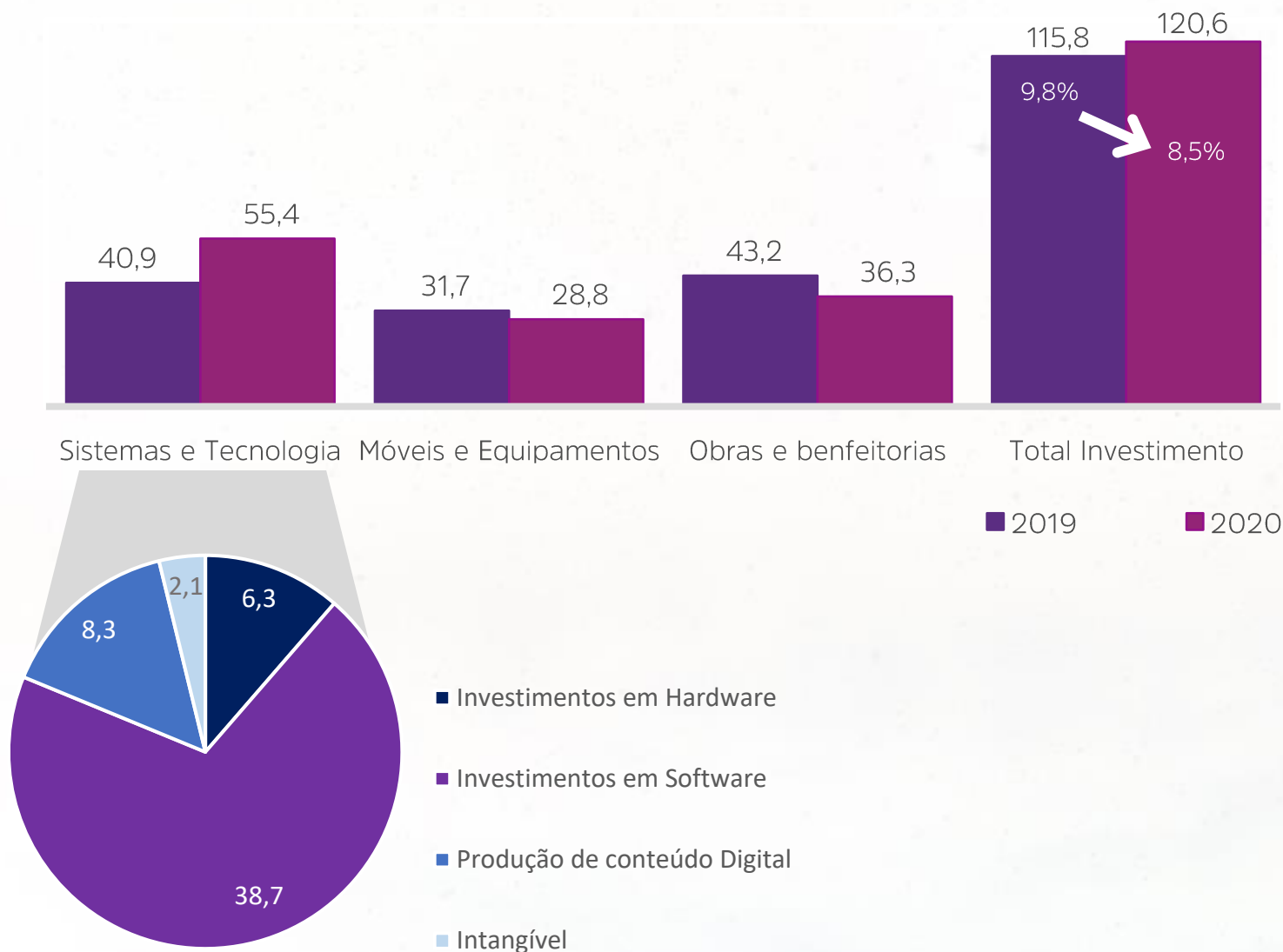


¹ Caixa Operacional = Resultado Líquido + Depreciação & Outros Itens não Caixa

² Fluxo de Caixa Livre = Geração de Caixa Operacional – Capital de Giro – Capex

CAPEX

Capex
(em R\$ milhões)



- Em 2020, nossos investimentos totalizaram R\$120,6 milhões ou 8,5% sobre a Receita Líquida, - **1,3pp vs. 2019**. Esse nível de CAPEX é impactado pelo forte investimento feito em **tecnologia**;
- Unidades da expansão orgânica representaram 24,4% do Capex total em 2020, ou R\$29,4 milhões. Excluindo esse efeito, nosso Capex seria de R\$91,1 milhões, ou **6,4% da Receita Líquida**.

CAIXA E ENDIVIDAMENTO

Valores em R\$ (milhões)	Consolidado Ânima			
	Pro-forma fev-21	DEZ 20	SET 20	DEZ 19
(+) Total de Disponibilidades	1.255,8	1.277,9	789,8	182,6
Caixa	68,8	73,2	84,3	31,6
Aplicações Financeiras	1.187,0	1.204,7	705,4	151,0
(-) Total de Empréstimos e Financiamentos ¹	655,6	653,0	676,9	692,9
Curto prazo	132,2	129,9	88,0	105,8
Longo prazo	523,4	523,1	588,9	587,0
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida ²	600,2	624,9	112,8	(1.065,5)
(-) Outras Obrigações de Curto e Longo Prazo	267,3	285,7	270,9	143,1
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida excl. IFRS-16 ³	332,9	339,2	(158,1)	(1.208,6)
(-) Passivo Arrendamentos (IFRS-16)	829,9	666,6	653,4	555,2
Curto prazo	45,0	40,4	35,7	24,7
Longo prazo	784,9	626,1	617,7	530,5
(=) Disponibilidade (Dívida) Líquida com IFRS-16 ³	(497,0)	(327,4)	(811,5)	(1.763,9)

¹ Valor líquido ajustado pelo swap

² Disponibilidade considerando apenas as obrigações bancárias.

³ Disponibilidade considerando todas as obrigações de curto e longo prazos relacionadas ao pagamento de parcelamentos tributários e às aquisições.

- Total de disponibilidades de caixa e aplicações financeiras no ano: **R\$1.277,9** milhões, ante R\$789,8 milhões em set/2020.
- Excluindo o efeito do IFRS-16, conforme previsto nos contratos das nossas dívidas, encerramos o ano com uma disponibilidade líquida de R\$339,2 milhões.
- Finalizamos os dois primeiros meses de 2021 com disponibilidade líquida de R\$332,9 milhões, já com os efeitos do exercício de opção de compra da Unisul.
- Antecipando-se ao endividamento para pagamento dos ativos do grupo Laureate, já iniciamos ações estruturadas de desalavancagem a fim de manter a Companhia em um patamar de alavancagem em linha com seus índices históricos.



UNISUL



Medicina

- Implementamos medidas de **gestão mais eficaz do ticket**;
- **Efetividade na ocupação das 287 vagas autorizadas**, com um total de **1,7 mil** alunos matriculados em 2020 (vs. 1,3 mil alunos em 2019);



Captação

- *Expertise* de nosso **time comercial** e compartilhamento das **ferramentas tecnológicas** desenvolvidas contribuindo com uma captação bem sucedida no segundo semestre de 2020: foram matriculados 662 novos alunos (vs. 513 alunos em 2S2019);



Reestruturação

- Execução integral do **plano de reestruturação** acordado com o Ministério Público de Santa Catarina pré-transação;
- Fundação saindo do processo saneada, com obrigações financeiras organizadas;
- **Redução de despesas** operacionais de infraestrutura – junção de unidades e negociações de aluguéis.



UNISUL Virtual

- Continuidade e resiliência na evolução do **ticket líquido do Ensino Digital (R\$527)**;
- Indicadores de qualidade MEC de destaque;
- Importante **sinergia** com a entrada da Laureate (quando da aprovação pelo CADE).

*Resultados e Desempenho em 2020**



Em novembro de 2019 assinamos o acordo para co-gestão durante o ano de 2020, com uma opção de compra em janeiro de 2021. Iniciamos a **co-gestão em março de 2020**, após aprovação do CADE.



Apoiamos a Fundação realizando os empréstimos previstos e antecipando valores adicionais reportados, **acelerando o processo de reestruturação**, mas, sobretudo, com a implementação de **nossos sistemas e processos de gestão**;



Como resultado da co-gestão, a Unisul encerrou o ano de 2020 com **uma Receita Líquida de R\$293,0 milhões** superior em mais de 15,2% ao que foi projetado (R\$254,2 milhões) em nossos modelos internos aprovados em nosso Comitê de M&A e Conselho de Administração, reforçando a qualidade da execução de nossa co-gestão;



Em relação ao **resultado operacional**, o desempenho foi **bastante superior** ao projetado em nosso plano de negócios. Prospectamos que o ano de 2020 seria um ano intenso de reestruturação, para passar a consolidar a operação em *breakeven* a partir de 2021. Como resultado da bem-sucedida reestruturação e do nosso modelo de gestão compartilhada, alcançamos, já em 2020, um **resultado operacional ajustado de R\$ 56,0 milhões** e exercemos a opção de compra em janeiro de 2021.

Para mais informações sobre a transação acesse a apresentação feita em 13 de novembro de 2019 [clikando aqui](#)



LAUREATE

LAUREATE: AQUISIÇÃO TRANSFORMACIONAL

A AQUISIÇÃO:

- Em novembro, anunciamos a transação com o Grupo Laureate para aquisição de suas instituições no Brasil;
- É, sem dúvida, um **movimento estratégico** e transformacional que resulta na criação da **mais relevante rede** de educação do País;
- Indicadores MEC (CPC, IGC, Enade e IDD) das duas companhias são os **mais altos do setor**, em sua maioria nas faixas 4 e 5;
- Combinação de marcas de **alta qualidade** formando o portfólio mais valioso do Brasil;
- Ganho de **escala** significativo com presença geográfica fortemente complementar;
- Portfólio único de ativos de **medicina** em localizações *premium* com forte crescimento contratado;
- Múltiplas oportunidades de **criação de valor** para impulsionar o crescimento e rentabilidade futuros;
- Valores e princípios compartilhados que resultarão em **amplios benefícios** para a sociedade;
- **União de talentos**, que permitirá compartilhar as melhores práticas de gestão e lideradas por um time que resultará na empresa com a maior competência coletiva do mercado de educação;
- Para mais informações, acesse a apresentação feita [ao mercado](#).

LAUREATE: AQUISIÇÃO TRANSFORMACIONAL

A INTEGRAÇÃO:

- Considerando que a operação está sob análise do CADE, em estrita observância às regras do referido órgão, iniciamos em dezembro os trabalhos de **preparação para a integração**;
- Constituímos um **Escritório de Planejamento da Integração**, que tem trabalhado intensamente e já subsidiou a Companhia com elementos e cronogramas aptos a podermos iniciar a integração das operações **imediatamente após autorizada**;
- Criamos, no âmbito do Conselho de Administração, um **Comitê de Integração** que já conta com um projeto maduro de desenho organizacional para as Companhias combinadas;
- Contratamos duas consultorias internacionais, de forte reputação em integrações de grandes conglomerados, que **já concluíram os diagnósticos necessários** para o momento em que estivermos autorizados pelo CADE a iniciar a combinação das operações;
- Com nosso **histórico de aquisições e integrações**, com um time preparado e fortalecido, com apoio de *experts* e intenso envolvimento de todo o *top management*, nos sentimos firmemente prontos para compartilhar as melhores práticas, integrar pessoas e operações, e inaugurar **a mais relevante Companhia de educação**, capaz de impactar e acelerar a **Transformação do País pela Educação!**

ã CONSIDERAÇÕES FINAIS

- 2020 foi um momento singular do mundo, e a **Ânima Educação pode fazer muita diferença**. O que tem nos permitido dar continuidade à nossa missão é a inquestionável legitimidade de nosso propósito;
- Com total foco no nosso core *business*, elegemos 5 movimentos estratégicos, fundamentais em 2020, desenvolveram **a resposta necessária às mudanças do mercado**, criando as ferramentas para que a Ânima possa continuar crescendo, de forma ainda mais acelerada, **liderando o momento de mudanças na educação superior**;
- **Modelo acadêmico híbrido e transformação digital** têm sido elementos centrais da execução da nossa missão;
- O rigor na execução de nosso **propósito** ofereceu soluções que sustentaram a continuidade de uma entrega de **serviços educacionais de qualidade e de resultados robustos**, que nos fortalecem e nos dão confiança para as grandes oportunidades à nossa frente, nesse ano de 2021, em que a Ânima, combinada com os ativos da Laureate, se tornará a Companhia mais relevante de educação superior do País;
- Criamos planos de contingência efetivos através de um **Comitê de Prevenção e Cuidados** estabelecido em fevereiro de 2020 e de intenso e permanente funcionamento desde então;
- Fomos ágeis na tomada de decisões, convertendo todos os nossos estudantes, educadores e educadoras para o **ambiente virtual em apenas 5 dias**, com qualidade e atenção individualizada, além de termos **acelerado decisões de M&A estratégicos**;

ã CONSIDERAÇÕES FINAIS

- Mantivemos a **disciplina financeira** direcionando atenção especial ao nosso caixa, com duas bem-sucedidas ofertas públicas que significaram a captação de R\$2 bilhões;
- Reforçamos os **investimentos de forma estratégica**, incrementando as iniciativas de **transformação digital**, um dos nossos diferenciais competitivos;
- Enfrentamos a crise da Covid-19, que não acabou, e estamos **usando o que aprendemos** para definir estratégias potencialmente transformadoras para reforçar nossa **sustentabilidade no longo prazo**;
- Neste ano de 2021, está em nossa agenda de prioridades as iniciativas de **desalavancagem**. Recebemos o apoio de um sindicato de bancos de primeira linha, garantindo os recursos para aquisição da Laureate e, de forma estruturada e segura, já iniciamos a implementação de planos para levar a Companhia a um patamar de endividamento em linha com seus índices históricos;
- Sem o comprometimento e a profunda dedicação de todos os nossos **educadores e educadoras** nada disso teria sido possível. Portanto, o momento é de **agradecimento e de reconhecimento!** A toda nossa comunidade, que escolhe estar na Ânima Educação todos os dias, que sonha muito e realiza ainda mais, que nunca se conforma e, com muita paixão, se envolve em todos os nossos projetos e estratégias para juntos, Transformar o País pela Educação, nosso **MUITO OBRIGADO!**

TELECONFERÊNCIA 4T20

Webinar

18 de março de 2021
11h00 (BRL) | 10h00 (NY)

Para acessar o Webinar (português): [clique aqui](#)

Para acessar o webcast (inglês) : [clique aqui](#)

Contatos RI:

ri@animaeducacao.com.br

+55 (11) 4302-2611



ănima
EDUCAÇÃO