

BEM-VINDOS AO

# ănima day 2019

# TRANSFORMAR

O PAÍS PELA EDUCAÇÃO  
É O QUE NOS MOVE



**10** instituições

**1** instituto

**51** unidades

**+DE 4.000** colaboradores

**+DE 3.400** professores

**CERCA DE 115.000** alunos



AGES

una

unibh

sãojudas

hsm

hsm

LE CORDON BLEU

SingularityU Brazil

EBRADI

unisociesc

ã instituto

ã



# Transformar o país pela educação

## Expansão orgânica – Q2A



## M&A



2016



2016



2016



2018



2018



2018



2019

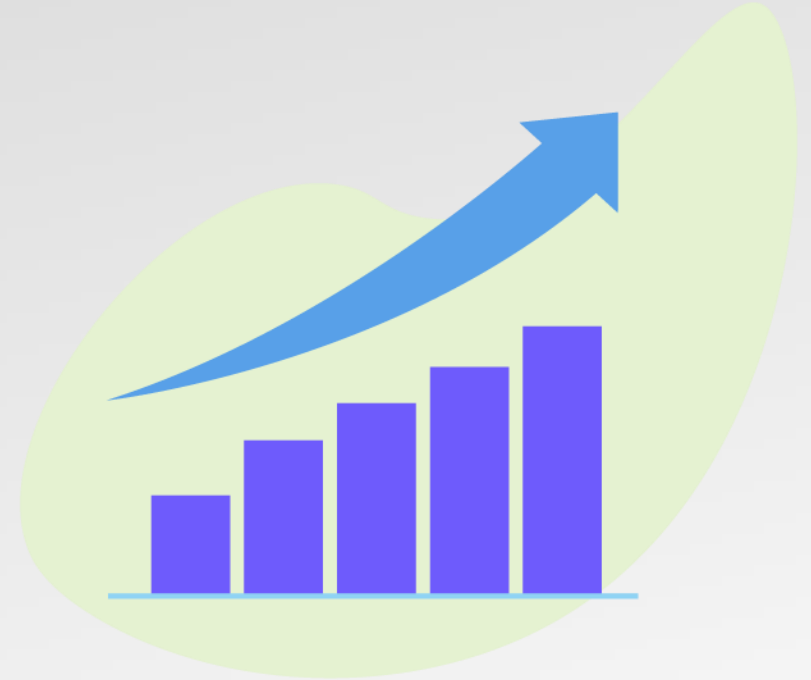
# Expansão orgânica – Q2A

## Q2A:

Plano estruturado de crescimento orgânico que se propõe a inaugurar unidades acadêmicas até 2022, que quando maduras, terão potencial para dobrar a base de alunos.

## Highlights:

Captação e resultado financeiro acima do previsto no plano de negócios;



# 22 novas unidades abertas nos últimos anos

unibh

3 unidades  
maduras

2016 - 2017

2018

2019

3 unidades

unisociesc

6 unidades  
maduras<sup>1</sup>

São Bento do Sul, Itajaí

Jaraguá do Sul, Curitiba  
(Palácio Avenida)

Florianópolis Continente

11 unidades

sãojudas

3 unidades  
maduras<sup>2</sup>

Paulista, Santo Amaro,  
Jabaquara

Cubatão, Guarulhos, São  
Bernardo do Campo, Vila  
Leopoldina, Santana

11 unidades

una

10 unidades  
maduras<sup>3</sup>

Sete Lagoas, Catalão,  
Divinópolis, Pouso Alegre,  
Nova Serrana

Itabira, Jataí

Conselheiro Lafaiete, Itumbiara

19 unidades

2019

<sup>1</sup> Consideradas no bloco "Aquisições excl. novas unidades"

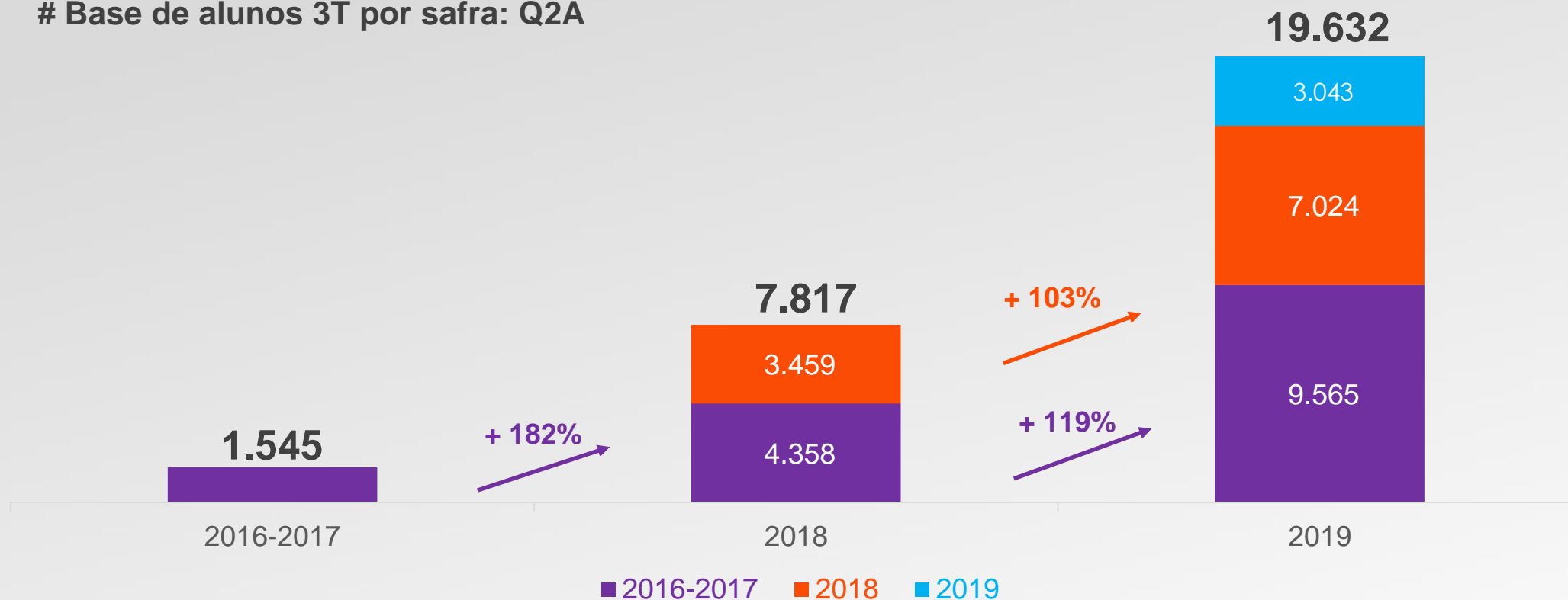
<sup>2</sup> Considera o campus Unimonte

<sup>3</sup> Inclui Una Uberlândia e Una Bom Despacho, aquisições realizadas em 2016

# Q2A: Crescimento expressivo da base de alunos

**Q2A: 19.632 alunos (3T19)**

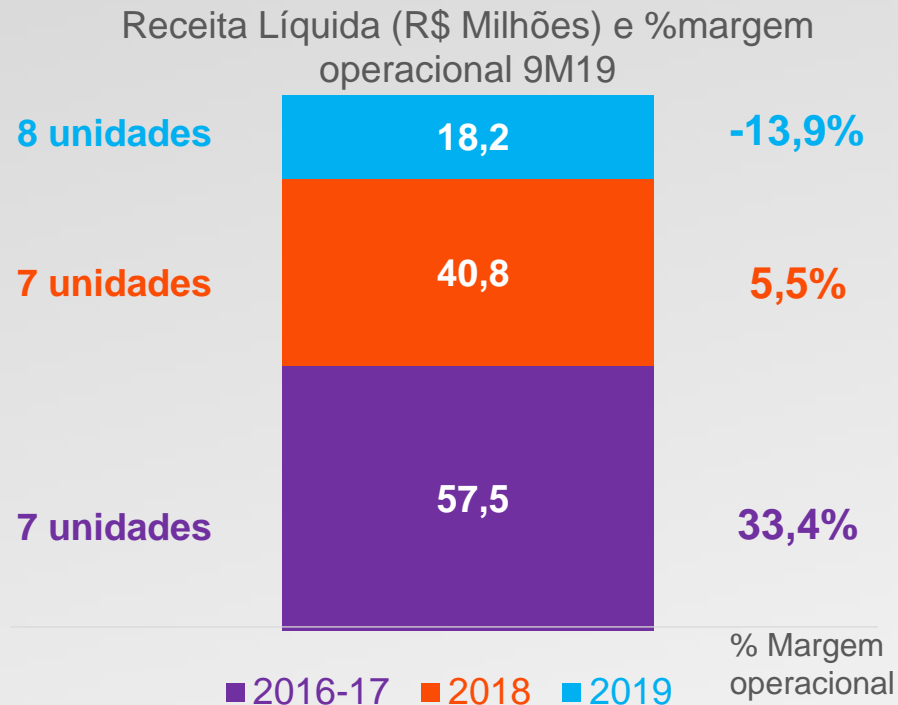
# Base de alunos 3T por safra: Q2A



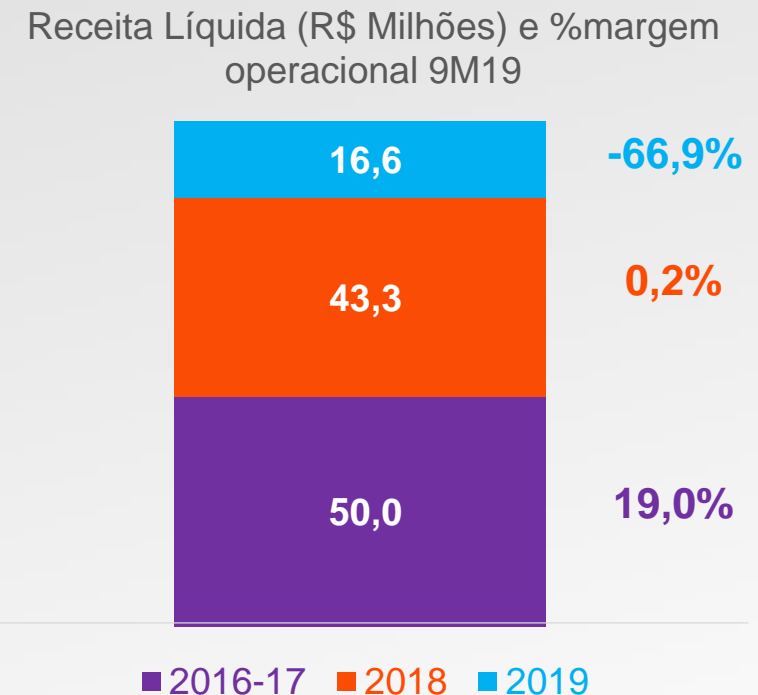


# Q2A: já representa 14% da Receita Líquida da Ânima\*, com resultados acima do plano de negócios

## Q2A Realizado: R\$ 116,5 milhões



## Q2A Plano de Negócios: R\$ 109,9 milhões



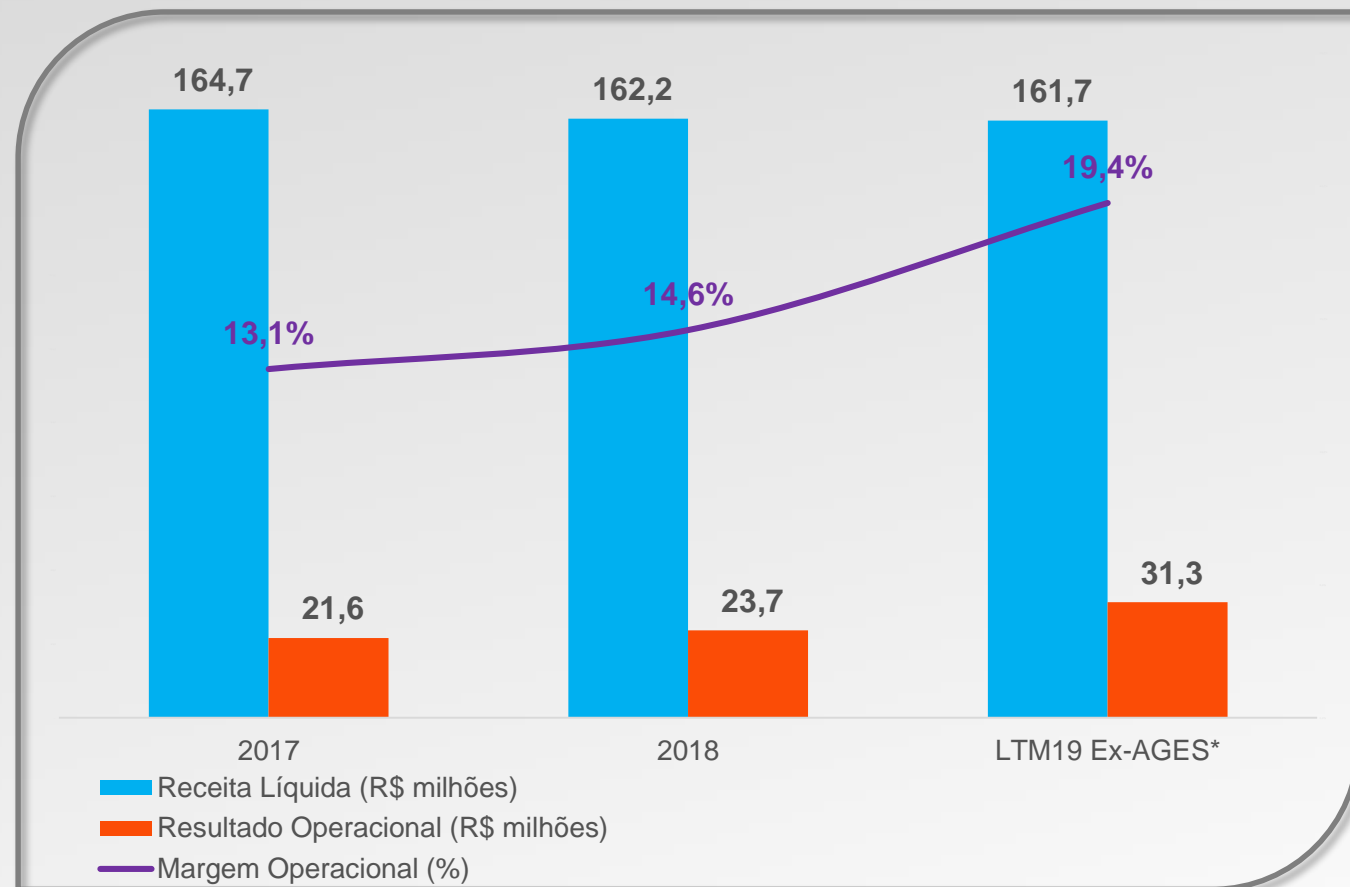
# Aquisições realizadas em 2016:

## UniSociesc, Una Bom Despacho, Una Uberlândia

### Ex- Q2A

#### Principais comentários:

- ✓ UniSociesc foi **adquirida em 2016**, com uma margem zero
- ✓ **Em 2017**, o bloco das aquisições caminhou **em linha** com o projetado
- ✓ **No 1S18**, especificamente a UniSociesc apresentou uma pressão nos resultados, principalmente relacionado a perda de eficiência docente
- ✓ **Em 2018.2**, medidas eficazes foram tomadas com foco na reestruturação do time;
- ✓ **Em 2019**, estamos retomando nosso plano de negócios, mirando reduzir ainda mais o gap de rentabilidade entre este bloco e o bloco base.





# 2019 e 2020: Foco em M&A

- **22 Novas unidades** entre jul'16 e jan'19, cujos resultados estão acima do previsto nos planos de negócios
- Encerramos o 3T19 com **51 unidades**, tendo entrado no Nordeste em ago'19 através da aquisição da AGES
- **2020:** Foco na **expansão via M&A**

**14**  
unidades  
maduras

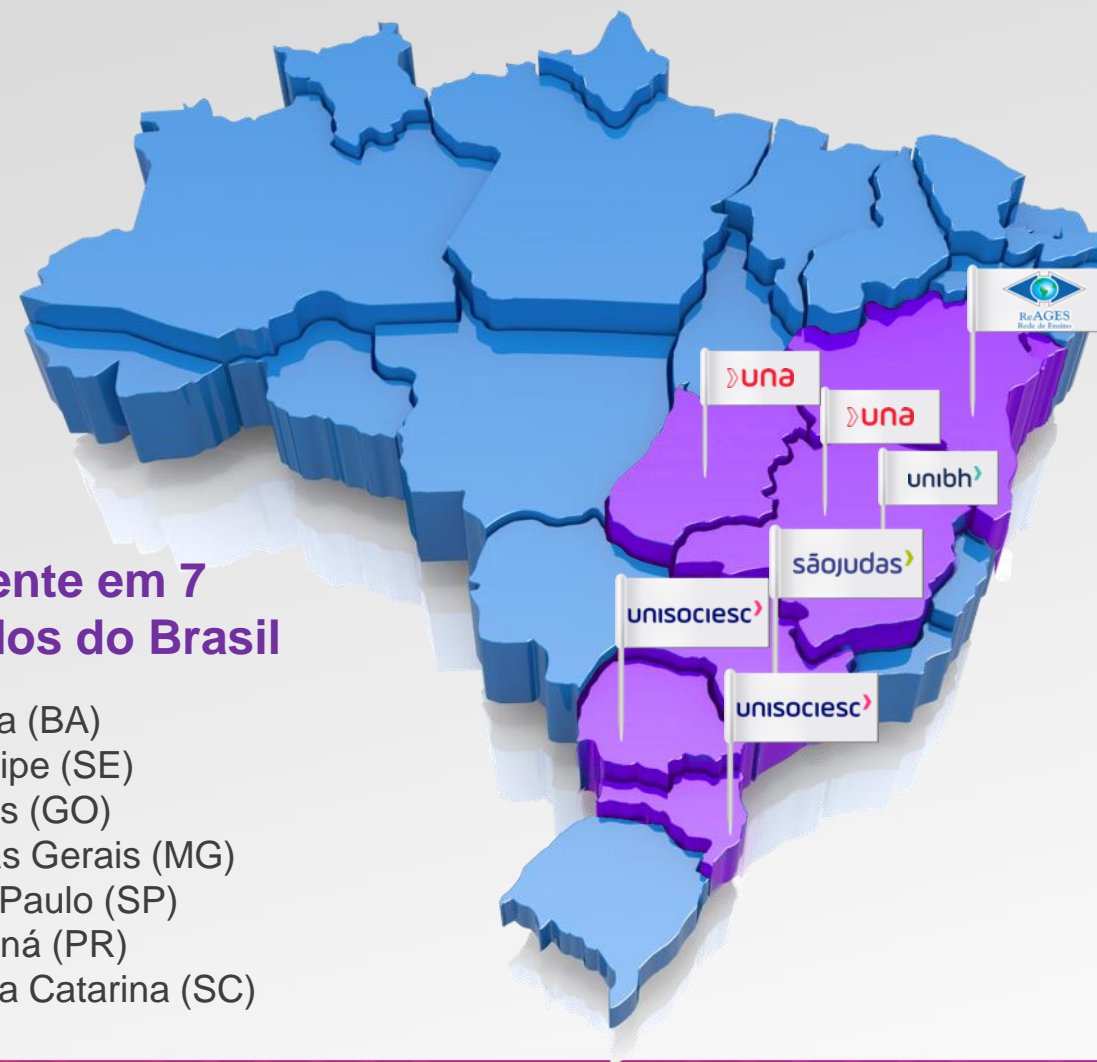
**22**  
unidades  
Q2A

**8**  
unidades  
M&A

**13**  
unidades  
M&A  
- 7 Ages  
- 6 Unisul\*

## Presente em 7 estados do Brasil

- Bahia (BA)
- Sergipe (SE)
- Goiás (GO)
- Minas Gerais (MG)
- São Paulo (SP)
- Paraná (PR)
- Santa Catarina (SC)



# Case AGES

## Parte do grupo Ânima desde 5 de agosto de 2019

Referência na operação de ensino superior na Bahia e Sergipe: resultados acadêmicos robustos e qualidade na gestão.



- **Marca respeitada na região de atuação**, em fase inicial de expansão para o interior do estado da Bahia e Sergipe;
- **Faculdade de Medicina em Jacobina-BA, com 85 vagas anuais e em fase final de aprovação de aumento para 126 vagas anuais\* e Faculdade de Medicina em Irecê-BA\*\*, com 50 vagas anuais**
- **As práticas acadêmicas e de gestão da AGES alinhadas às da Ânima**, facilitando a integração;
- **Time de gestão** qualificado e comprometido;
- **Experiência em operações de interior** que podem alavancar operações Ânima no interior;
- **Projeto acadêmico diferenciado**, com IGC 2017: 3,41
- Resultados consistentes: **Receita Líquida Ajustada Estimada em R\$ 80,7 milhões e EBITDA Ajustado de R\$ 19,8 milhões (margem de 24,5%)**, para o ano de 2019;
- **AGES iniciou 2019-1 com 5,6 mil alunos de graduação presencial**, sendo 206 alunos de Medicina em Jacobina.





# Case AGES: primeiros 100 dias

- ✓ Resultados financeiros em linha com as projeções
- ✓ Ações de integração “a todo vapor”:



Acarajé com o presidente em Paripiranga



Faculdade AGES  
de MEDICINA



Visita de monitoramento:  
Medicina Jacobina



Oficina ENADE

# Case UNISUL\*



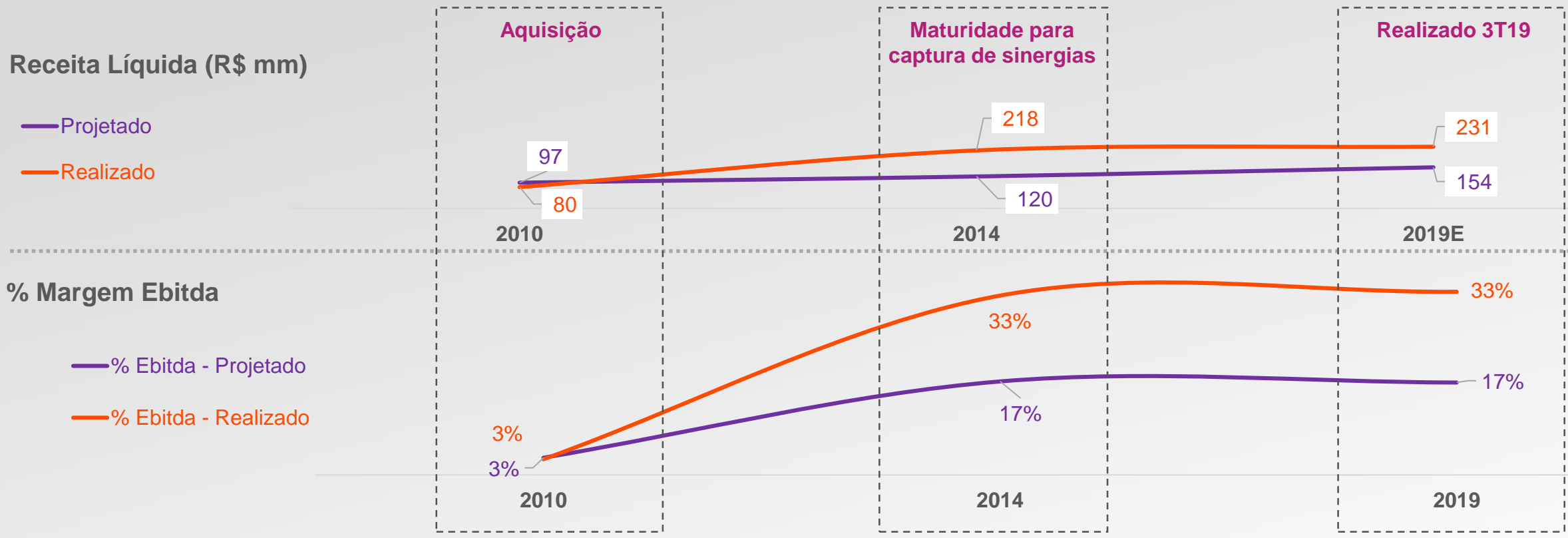
## Racional da transação

- ✓ Estrutura da transação inovadora (Contrato de gestão + Empréstimos + Opção de Compra), com aprovação do Ministério Público;
- ✓ Plano de reestruturação robusto, com compromisso da Fundação junto ao Ministério Público, como condição suspensiva;
- ✓ Preço de exercício de R\$ 300 milhões em 01/04/2021 (já incluídos impactos do plano de reestruturação).

## Um importante passo na estratégia na expansão da Anima

- ✓ 2ª maior IES privada de Santa Catarina, com um total de 19 mil alunos: 14 mil de Grad. Pres., 4 mil de EAD e 1 mil de Pós-Grad. Pres;
- ✓ Marca forte, referência de qualidade em todo o estado de Santa Catarina;
- ✓ 287 vagas de Medicina, em amadurecimento – potencial de crescimento de aproximadamente 700 alunos (de 1.300 para 2.000 alunos);
- ✓ Elevado potencial de ganhos de sinergias.

# UNIBH: 1º Case de *turn-around* em fundação (amadurecimento 5 anos)





# PIPELINE

## M&A

**Mercado está ofertado,  
nosso desafio é  
escolher as melhores  
oportunidades**

### Estratégia M&A

- ✓ Marcas âncora: São Judas, Sociesc e Ages
- ✓ Catalisar o Q2A: Jangada, Politecnica Uberlândia, FAGED e Alis

### Escolha das IES:

- ✓ DNA de qualidade, dar continuidade a legados importantes
- ✓ Marca forte (para as âncoras)
- ✓ Potencial de crescimento
- ✓ Geração de valor por sinergias
- ✓ Fortalecimento vertical de saúde/Medicina

# OBRIGADO POR PARTICIPAR E ATÉ A PRÓXIMA!

**ãnima**  
EDUCAÇÃO

»una

unisociesc›

sãojudas›

unibh›

 AGES

**hsm**

**hsm**<sup>U</sup>  
UNIVERSITY

**EBRADI**

ã instituto



LE CORDON BLEU<sup>®</sup>  
SÃO PAULO



SingularityUBrazil