



**APRESENTAÇÃO
INSTITUCIONAL**
SETEMBRO 2019

animada

Trajetoária de Crescimento



IPO
2013



AQUISI O DE MARCAS FORTES REGIONAIS



2003



2006



2009



2014



2016



2019

ACELERA O DA EXPANSÃO ORGÂNICA



2016



2016



2018



2018



2018

OUTROS NEGÓCIOS



2013



2016

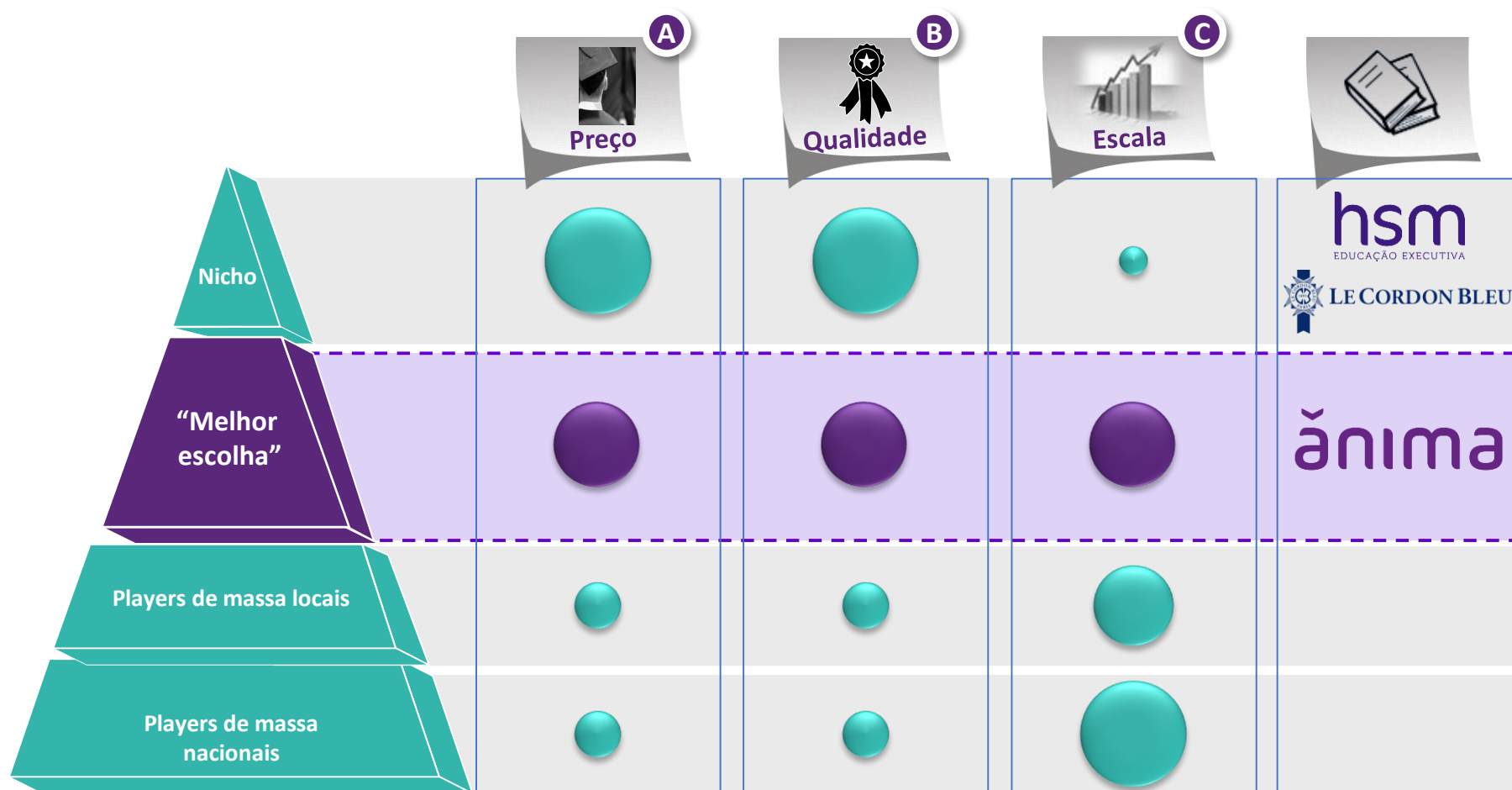


2018

- Nossa missão   **transformar o país pela educação**, sendo referência em termos de inovação no aprendizado e nos processos de gestão, respeitando a diversidade, valorizando pessoas e se comprometendo a um desenvolvimento sustentável.

POSICIONAMENTO DIFERENCIADO

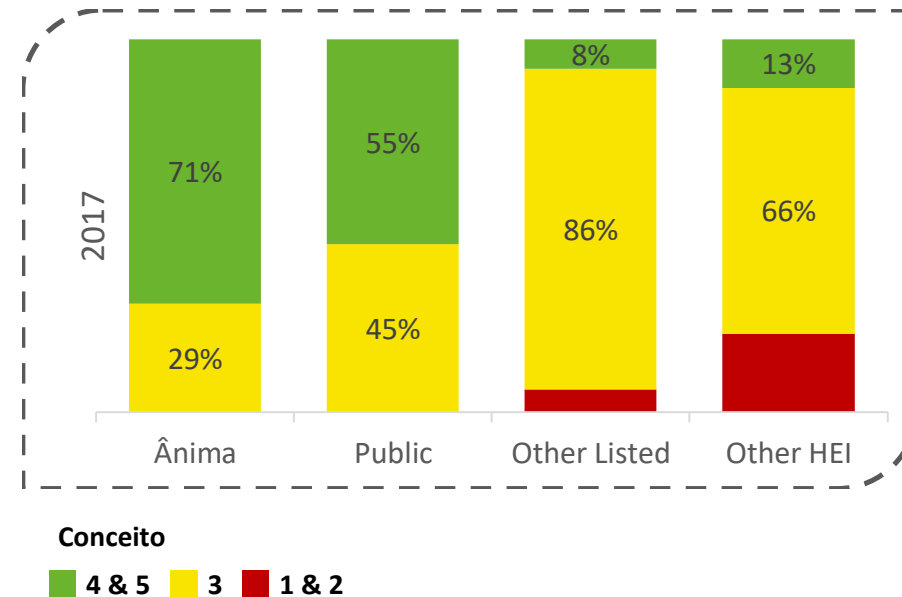
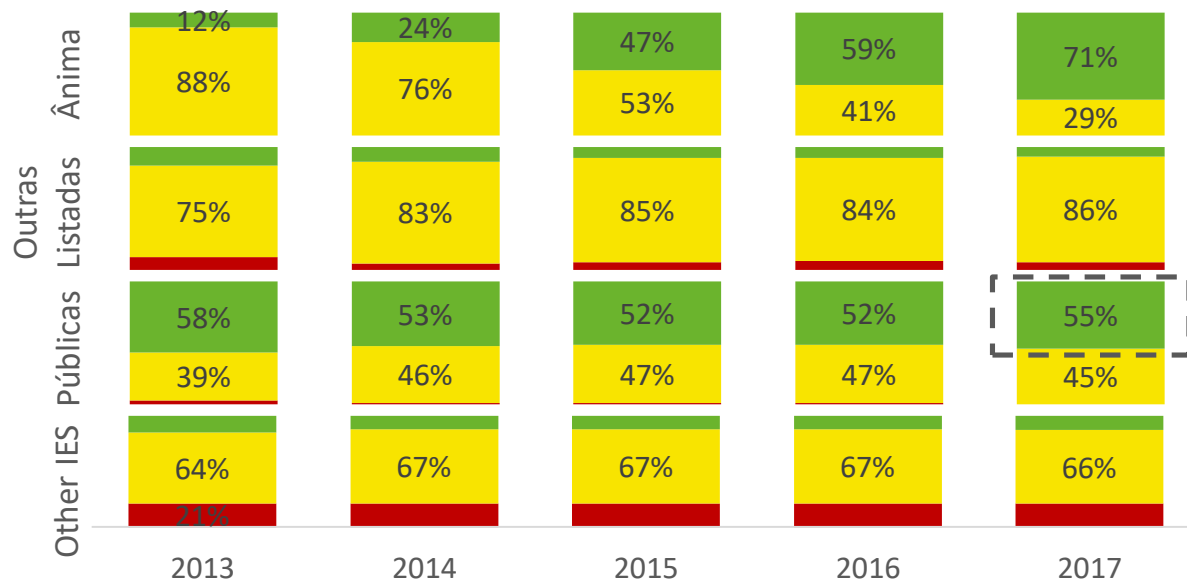
Forte proposta de valor para alunos que procuram uma educação superior de qualidade e acessível



Qualidade acadêmica – IGC



Evolução história do IGC (2013-2017)

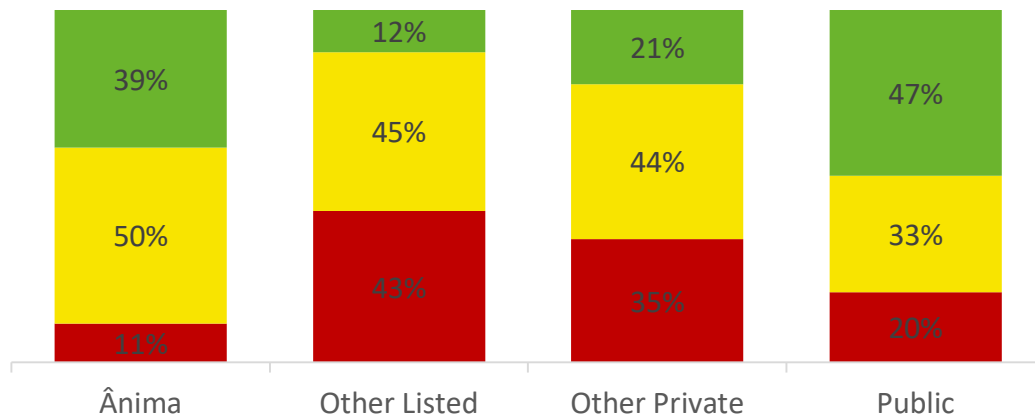


- Os últimos resultados publicados pelo INEP/MEC ao final de 2018, relacionados ao ano de 2017, REINFORÇAM NOSSO DESEMPENHO ACADÊMICO SUPERIOR e confirmam a efetividade do nosso modelo acadêmico e nosso COMPROMISSO COM A QUALIDADE.
- No IGC, 71% dos nossos cursos foram ranqueados com conceitos entre 4 e 5 (+12 pp vs. 2016), resultado significativamente superior ao das demais listadas, assim como das instituições privadas.

Qualidade acadêmica – ENADE e IDD 2017



% de Cursos com Conceito ENADE – Triênio (2015-2017)

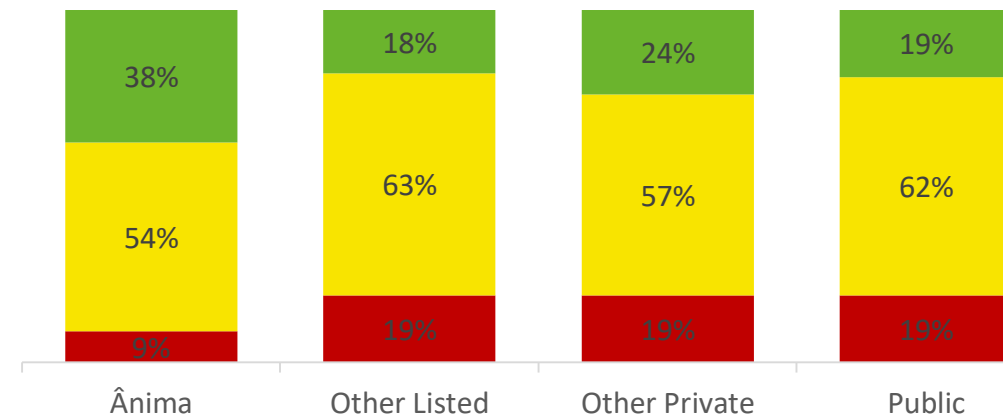


ENADE: Exame Nacional de Desempenho de Estudantes avalia a performance de alunos se formando através de um teste padronizado.

Conceito

■ 4 & 5 ■ 3 ■ 1 & 2

% de Cursos com Conceito IDD – Triênio (2015-2017)



IDD: mede o valor real agregado do ensino superior, observando o impacto de práticas acadêmicas no desempenho do aluno

- **OS MAIS RECENTES INDICADORES RELACIONADOS AO ENADE E IDD CONFIRMAM NOSSOS RESULTADOS ACADÊMICOS SUPERIORES E EXPLICAM O MAIOR VALOR AGREGADO DE NOSSAS PRÁTICAS ACADÊMICAS NO PROCESSO DE APRENDIZAGEM**
- **OS RESULTADOS NOS MOSTRAM EM VANTAGEM COMPARADO ÀS OUTRAS INSTITUIÇÕES PRIVADAS, LISTADAS E NÃO LISTADAS, E AINDA MELHOR DO QUE A PERFORMANCE DE INSTITUIÇÕES PÚBLICAS.**

3 Pilares Estratégicos



E2A



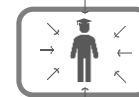
Ecosistema Ânima de Aprendizagem:

Modelo acadêmico de alta qualidade que processa poder de transformação em alta escala.

- Modelo híbrido
- Desenvolvimento de competências (implementação em 2018)
 - Conteúdos
 - Técnicas
 - Atitudes
- Vantagens:
 - Posiciona a Ânima para se beneficiar da transformação na Educação
 - Ganhos de rentabilidade (mature campuses)



J2A



Jornada do Aluno Ânima:

Criação de uma relação duradoura que serve como uma fonte contínua de oportunidades de aprendizagem durante a vida dos alunos.

- Jornada customizada
- Foco no Projeto de vida e carreira (educação continuada)
- Plataformas
- Processos (atualização da matrícula via web e mobile; campanhas de vestibular; captação; entradas)



Q2A



Plano de Expansão Orgânica:

Plano de crescimento orgânico estruturado que propõe a abertura de unidades acadêmicas, que quando maduras, contribuirão para a expansão de margem.

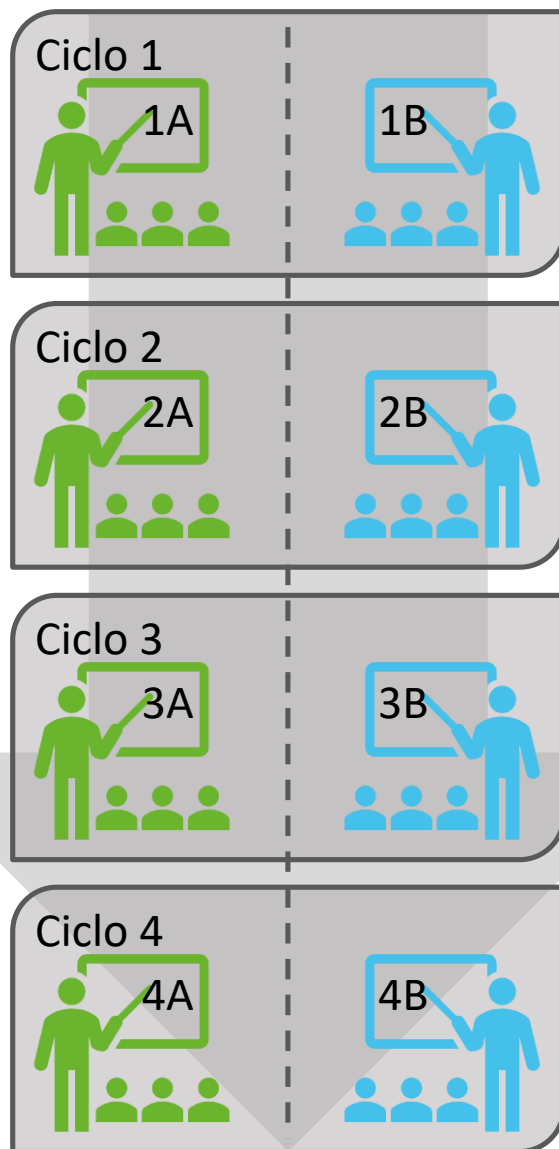
- Modelo híbrido acelera o crescimento desse projeto
- Até jul/16 - 23 unidades maduras (UNA, UniBH, USJT e UniSociesc).
- Dobramos o número de unidades (em 12 anos)
 - 47 unidades: 22 orgânicas e 2 aquisições em 2018
- Visão Positiva:
 - Captação e resultados financeiros
 - Desempenhando em linha com plano de negócios
 - +9.300 alunos ao final de 2018 (unidades em amadurecimento)



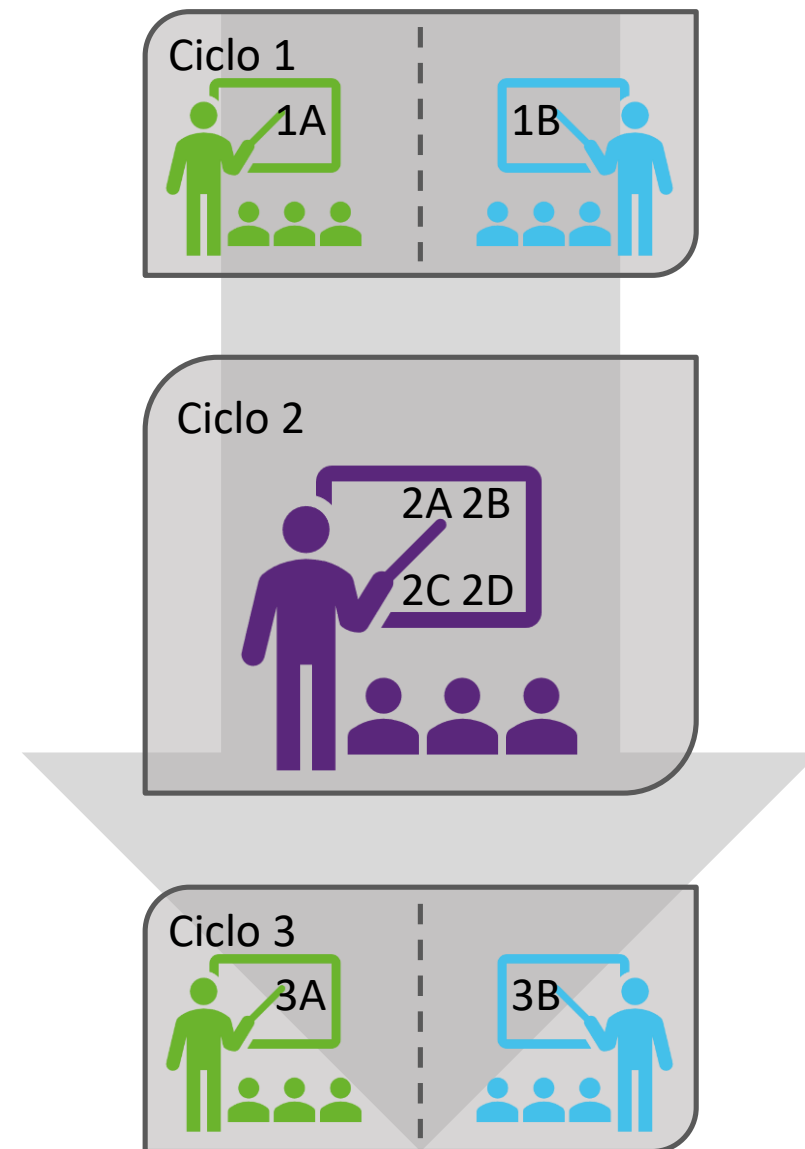
Evolução Curricular: Convergência X E2A



Convergência



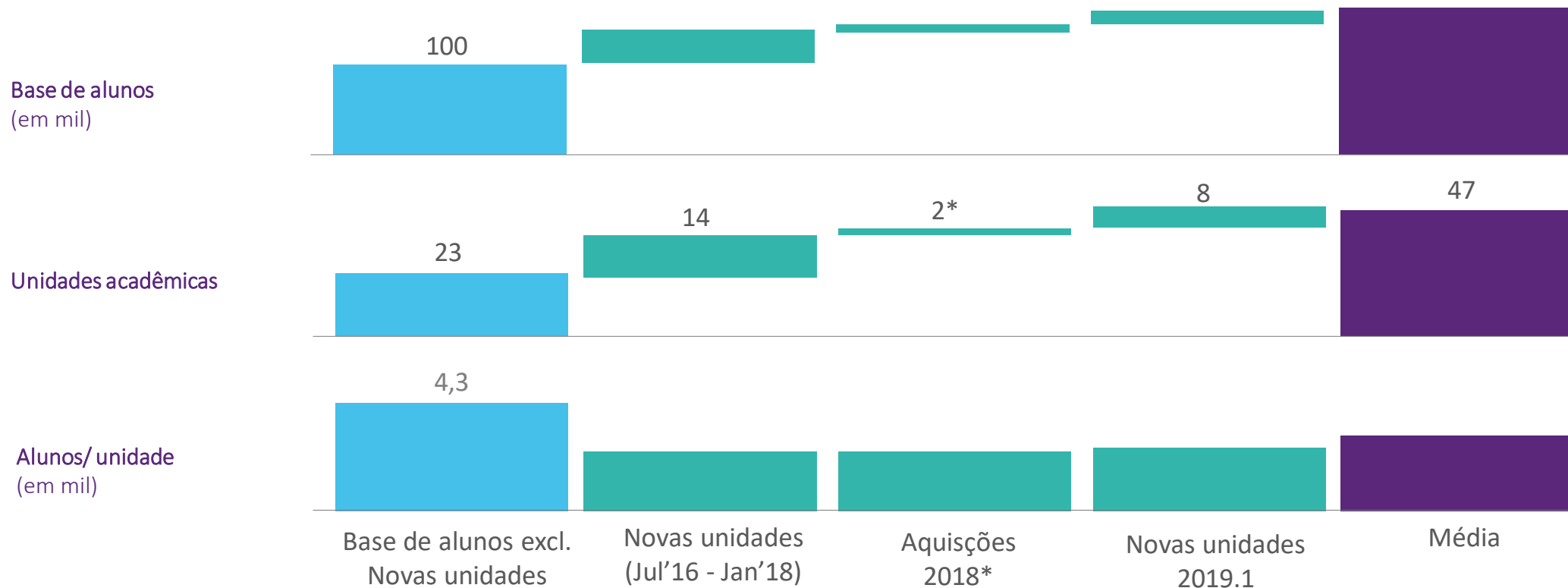
E2A



Expansão Orgânica



Plano de expansão orgânica bem estruturado (Q2A): 22 Novas unidades desde Jul'16, das quais 8 em 2019.1;



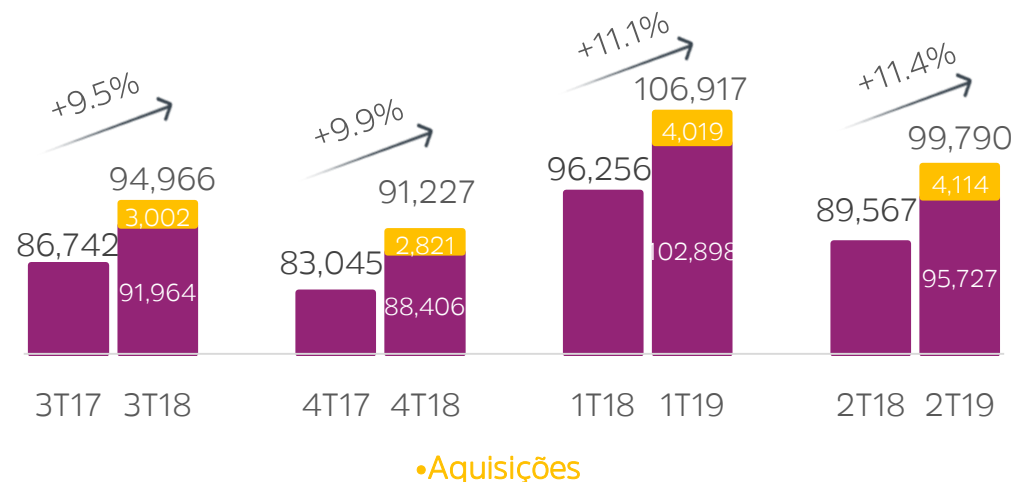
- De acordo com os planos de negócios, as unidades abertas a partir julho'16 estão apresentando um desempenho positivo, apesar de serem consumidores de caixa nos primeiros anos de operação.
- Para 2020, decidimos focar no amadurecimento das unidades já abertas, além de analisar mais profundamente as aquisições que podem acelerar nossa expansão orgânica, como as realizadas ao longo de 2018 (CESUC, Faculdade Jangada e Faced).

* CESUC em Catalão e Faculdade Jangada em Jaraguá do Sul, onde já tínhamos operações.

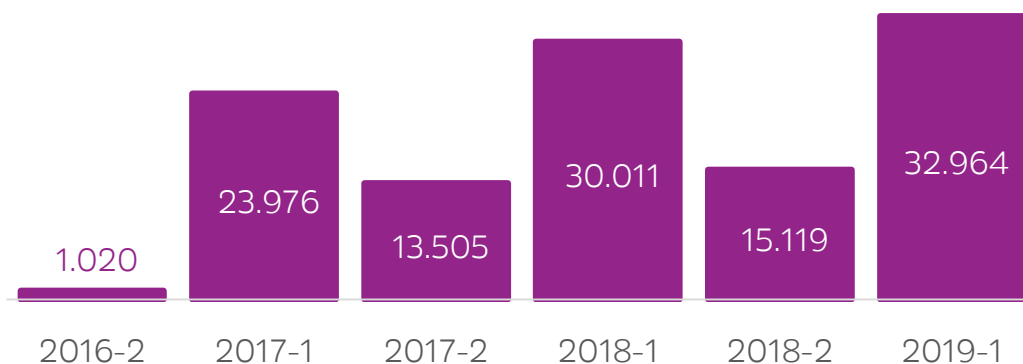
Base de Alunos: Graduação



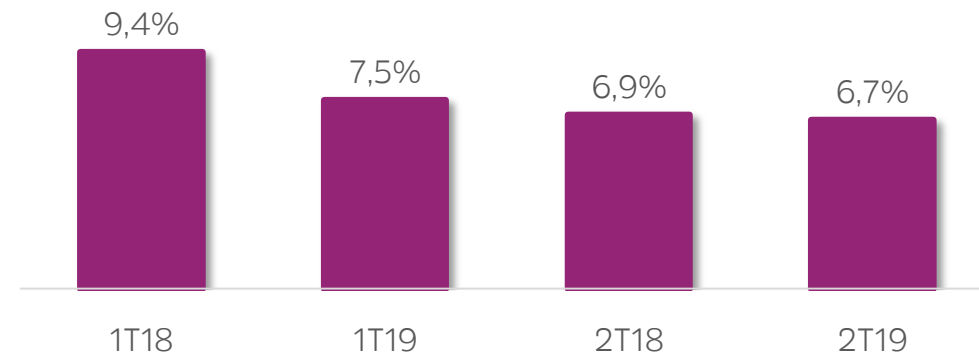
Graduação



Financiamento Estudantil – Captação Total



Evasão 2T



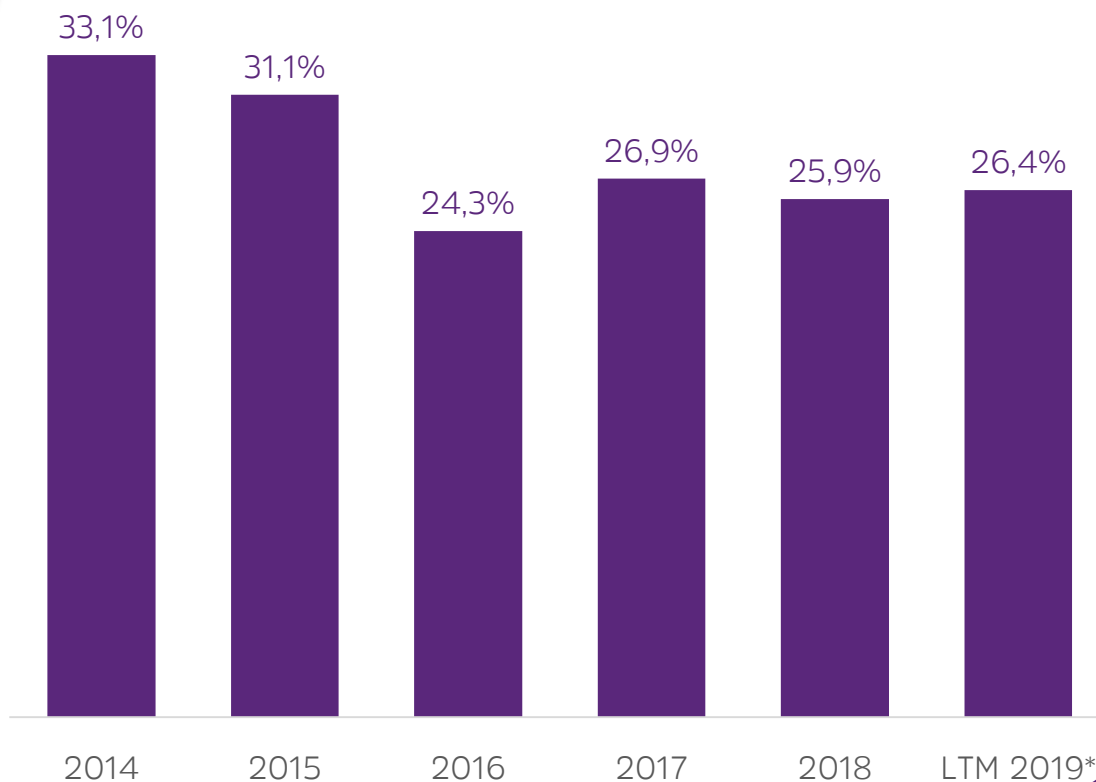
Crescimento contínuo da base de alunos de graduação, com +10,7 mil estudantes e + 11,1% no 1T19 vs. 1T18 (+6,6 mil alunos e + 6,9%, excluindo as aquisições realizadas em 2018).

Além do crescimento da captação, alcançamos uma taxa de evasão de 7,5% no 1T19 (+ 1,9pp vs. 1T18).

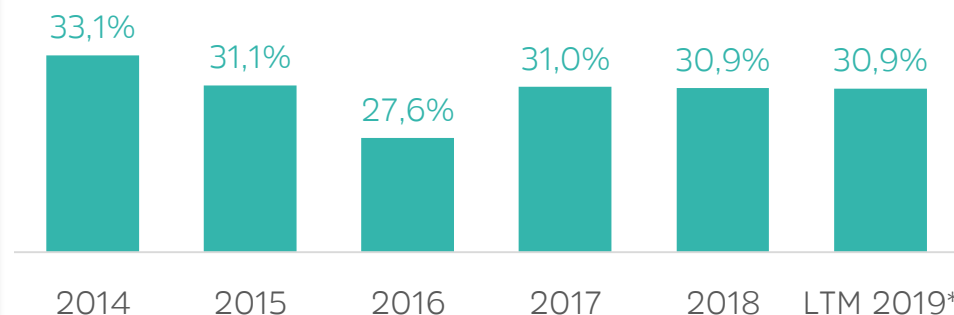
Abrindo os resultados – Segmento do Ensino



Margem Operacional – Segmento Ensino



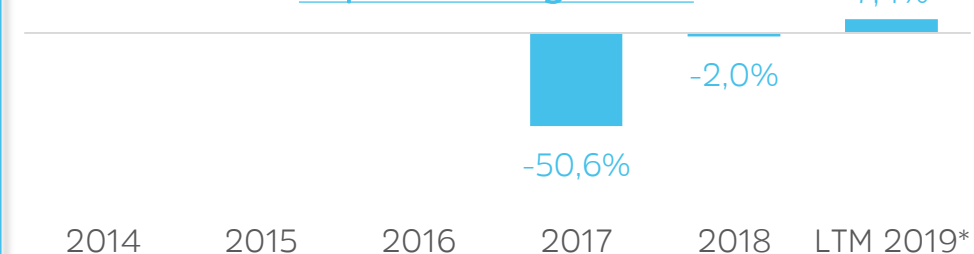
Base excl. novas unidades ¹



Aquisições excl. novas unidades ²



Expansão Orgânica ³



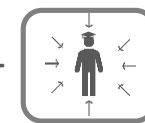
¹ Considera Una, UniBH, e São Judas (incluindo o campus Unimonte, mas excluindo aquisições e unidades abertas a partir de 2016).

² Considera aquisições realizadas em 2016 (UniSociesc em Fev. '16, Una Bom Despacho em Jul. '16, Una Uberlândia em Out. '16) e em 2018 (CESUC, Faculdade Jangada e Faced)

³ Consider as 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).

* LTM 2019 = 2H18 + 1H19

Recuperação de margem: Próximos passos



- ❑ Pipeline de iniciativas sendo implementadas e devem continuar a se desenvolver em termos de ganhos de produtividade.

- ❑ **Sinergias das aquisições** realizadas em 2016;
- ❑ Execução do currículo por competência, **E2A** – nos posiciona em vantagem para rápidas mudanças no setor, com a prevalência de modelos híbridos;
- ❑ Melhoria nas ferramentas da área comercial;
- ❑ **J2A**: Transformando os processos e o relacionamento com nossos alunos, buscando uma experiência de qualidade em linha com a já ofertada qualidade acadêmica, para melhorar taxas de retenção.
- ❑ Plano de expansão orgânica, **Q2A** – dobramos o número de unidades nos últimos 2 anos;

Iniciativas para os próximos 3-4 anos



Composição do Conselho de Administração



Acionistas Originais

Daniel Faccini Castanho
Marcelo Battistella Bueno
Mauricio Nogueira Escobar
Gabriel Ralston Correa Ribeiro
Ignácio Dauden Martinez
Átila Simões da Cunha
Ricardo Cançado Gonçalves de Souza
Rodrigo Rossetto Dias Ramos
Fabricio Ghinato Mainieri
Leonardo Barros

Conselho de Administração

Daniel Castanho	Chairman
Daniel Goldberg	Vice-Chairman
Marcelo Magalhães	Independent Board member
Silvio Genesini	Independent Board member
Antonoaldo Neves	Independent Board member
Osvaldo Barbosa de Oliveira	Independent Board member
Gabriel Ralston Correa Ribeiro	Board member
Mauricio Nogueira Escobar	Board member

Executivos

Marcelo Battistella Bueno	CEO
André Tavares Andrade	CFO
Atila Simoes da Cunha	New Businesses VP
Ricardo Cançado Gonçalves de Souza	Operations VP
Rodrigo Rossetto Dias Ramos	Risk and Compliance Management
Marina Oehling Gelman	IR and Institutional Relations Officer

Acionistas

Ignácio Dauden Martinez	Shareholder
Fabricio Ghinato Mainieri	Shareholder
Leonardo Barros Haddad	Shareholder

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em nosso 15º aniversário, a revisão do mapa estratégico e o novo desenho de governança são chaves para o sucesso

Temos claro entendimento dos desafios à nossa frente, e continuamos trabalhando para acelerar os planos que estão trilha, enquanto ajustamos os que não estão

Continuamos oferecendo aos nossos alunos educação de alta qualidade enquanto permanecemos fortemente comprometidos em entregar resultados crescentes e sustentáveis para nossos acionistas no longo prazo.

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.