

BEM-VINDOS AO

ănima day
2019

16 Anos de história e marcas consolidadas



sãojudas>

3ª Melhor Universidade
do Estado de SP,
segundo o MEC



>una

Melhor Centro
Universitário de
Belo Horizonte, de
acordo com o MEC



unibh>

2º Melhor Centro
Universitário de
Belo Horizonte,
segundo o MEC



unisociesc>

5º Melhor Centro
Universitário do Estado
de Santa Catarina,
de acordo com o MEC



5º Melhor Centro
Universitário privado
de todo o Nordeste

hsm

Plataforma referência de
conhecimento e
conteúdo em educação
executiva e corporativa

EBRADI
ESCOLA BRASILEIRA
DE DIREITO

Uma das principais
escolas de ensino
jurídico digital do País

hsm^U
UNIVERSITY

Plataforma de cursos
on-line de gestão
desenvolvidos a partir de
histórias dos maiores
executivos globais.



LE CORDON BLEU®

Renomada
escola internacional
de Gastronomia



SingularityUBrazil

Corporação do Vale do
Silício referência em
programas
educacionais voltados
para executivos



Avenidas de Resultados



Evolução da
qualidade
acadêmica



Crescimento
orgânico e
inorgânico
(Q2A + M&A)



Melhoria
qualidade
serviço (Q2A)

Mapa Estratégico

1. Garantir a implementação exitosa do Ecosistema Anima de Aprendizagem (E2A);
2. Desenvolver a Jornada do Aluno Anima (J2A);
3. Entregar o Plano de Expansão (Q2A) para dobrar a Anima;
4. Desenvolver novas aquisições com foco em marcas âncora que colaborem com o crescimento em espiral nas regiões de atuação;
5. Fortalecer a Pós-Graduação, colocando foco e gerindo como um negócio independente;
6. Alavancar o EBRADI em outras regiões;
7. Transformar os princípios Anima;
8. Fortalecer a centralidade do docente e sucessores e ref...
9. Descer o centro para os campi, com de responsabilidade...
10. Desenvolver fortalecer tecnologia organizacional.

8 Princípios Anima



Prioridades Estratégicas





PRESIDENTE **MISSIONÁRIO**

Objetivo:

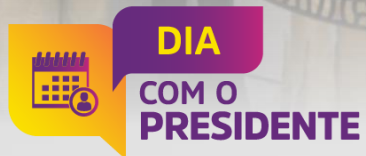
Disseminar a cultura e o jeito Ânima de ser, fortalecendo os 8 Princípios e nossas Prioridades Estratégicas 2019/2020.

41 Cafés,
com mais de
1.100 participantes (alunos,
colaboradores e professores), de
todas as unidades Ânima.

14 Lives,
com + 16 mil visualizações,
+ 2.600 comentários,
+ 170 conteúdos compartilhados

2 Dias
com o Presidente

Em 1 ano

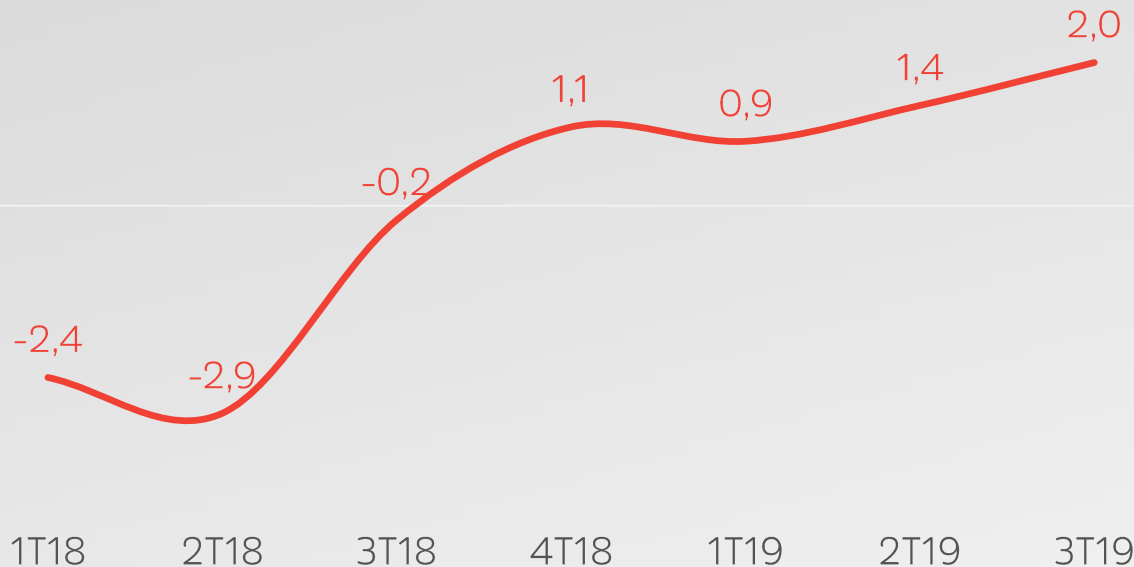


Principais Práticas



Crescimento sustentável de margem EBITDA

Evolução da Margem EBITDA Ajustada ex-IFRS-16
(em pp vs. trimestre mesmo período)

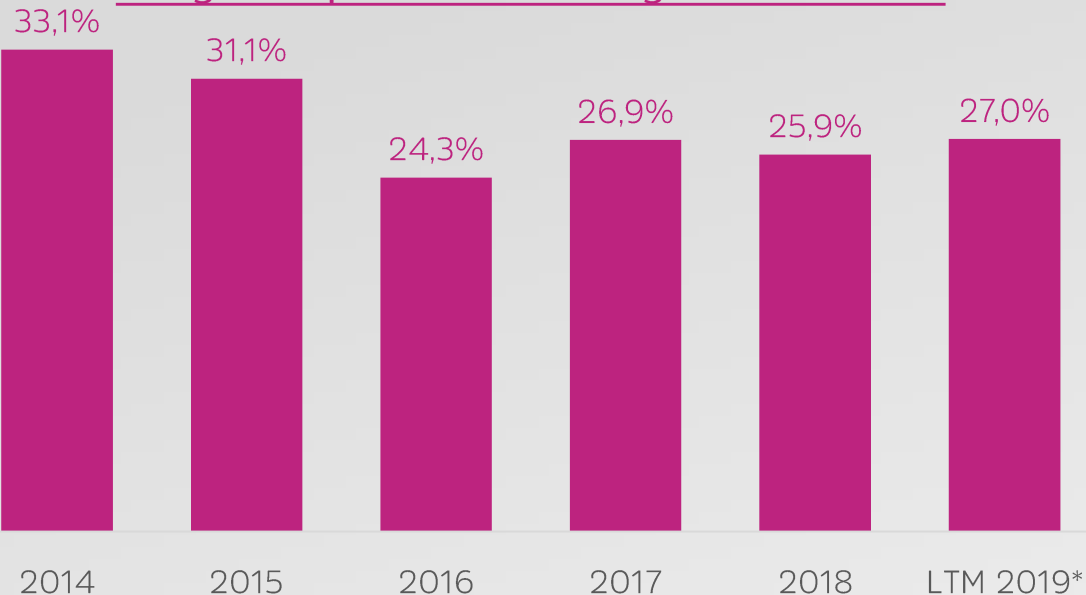


Evolução explicada principalmente por:

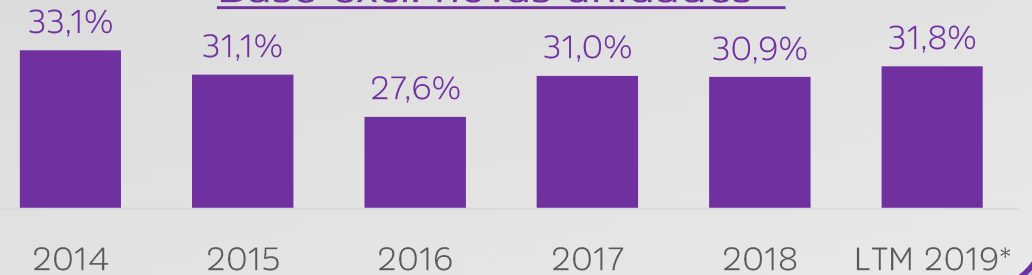
- Amadurecimento das **unidades abertas** no âmbito do plano de expansão orgânica (Q2A);
- Gestão granular de **custos e despesas** impulsionado pelo projeto Censo (2S18);
- Redução do gap de rentabilidade entre as **aquisições realizadas em 2016** e nossas unidades maduras;
- Melhora da **experiência do aluno** (J2A) com índices decrescentes de evasão.

Abrindo os resultados – Segmento do Ensino

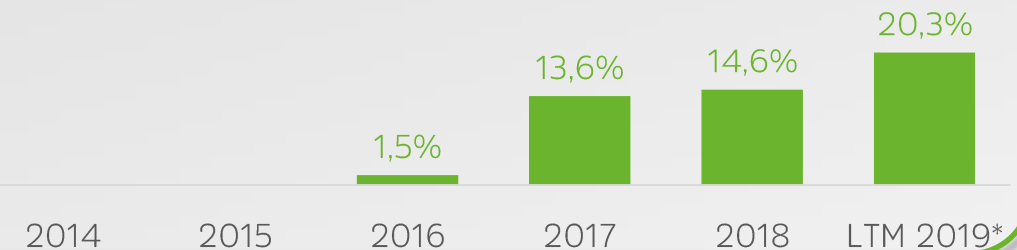
Margem Operacional – Segmento Ensino



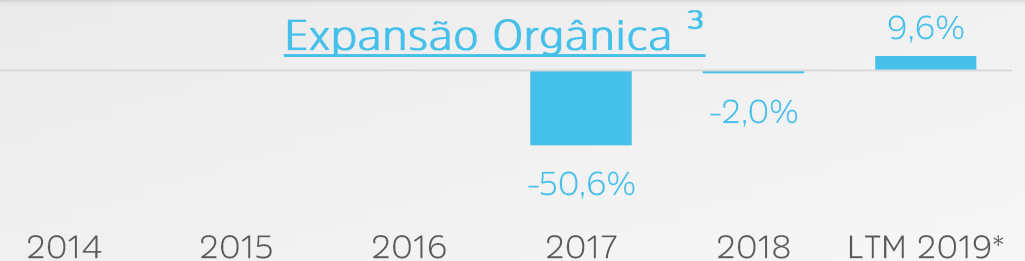
Base excl. novas unidades ¹



Aquisições excl. novas unidades ²



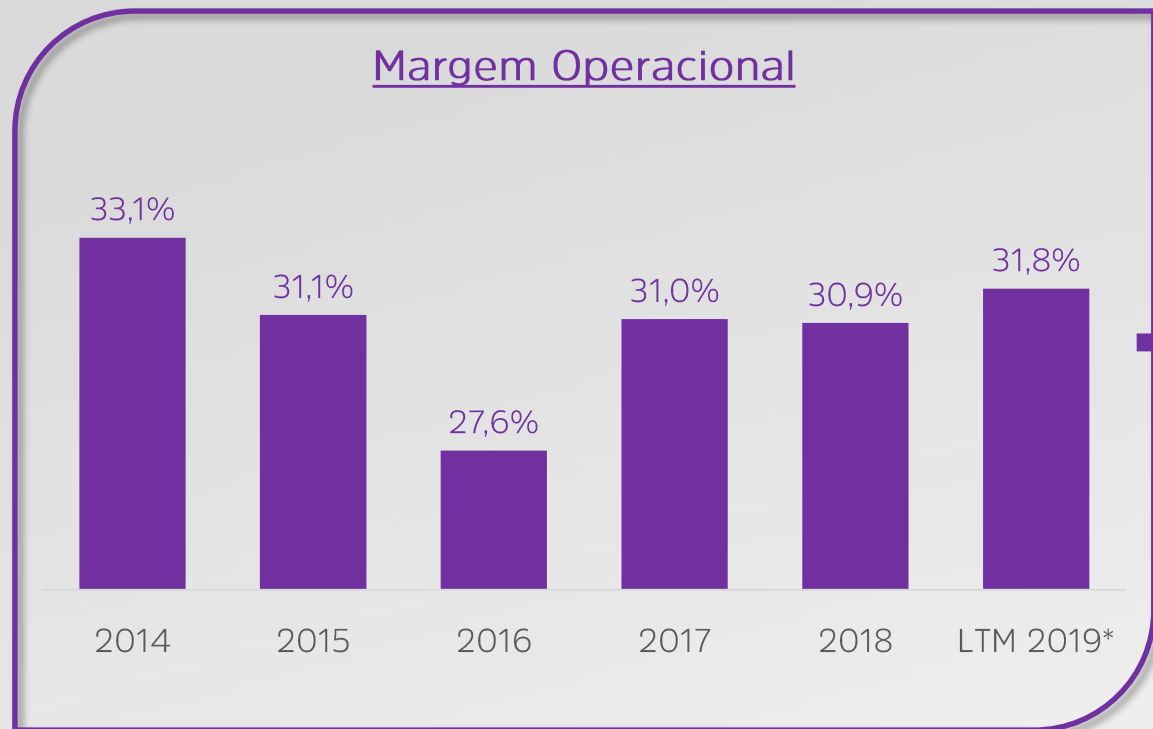
Expansão Orgânica ³



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 AGES (Ago. '19). | ³ Considera 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) e as aquisições realizadas em 2018 (CESUC, Faculdade Jangada e Faced).

* LTM 2019 = 2S18 + 1S19

Bloco: Base excl. novas unidades ¹



Evolução explicada principalmente por:

- Evolução do currículo por competência (E2A);
- Inteligência de preços/Controle de ticket;
- Melhora da experiência do aluno (J2A) com índices decrescentes de evasão.
- Reestruturações administrativas (unificação das regionais MG/GO);
- Junção de unidades acadêmicas no 2S19.

[Vídeo Cidade Universitária Una](#)

Bloco: Aquisições excl. novas unidades ²



Evolução explicada principalmente por:

- Ganhos de sinergias relacionados principalmente à UniSociesc;
- Aquisição da AGES em ago'19

Bloco: Expansão Orgânica ³



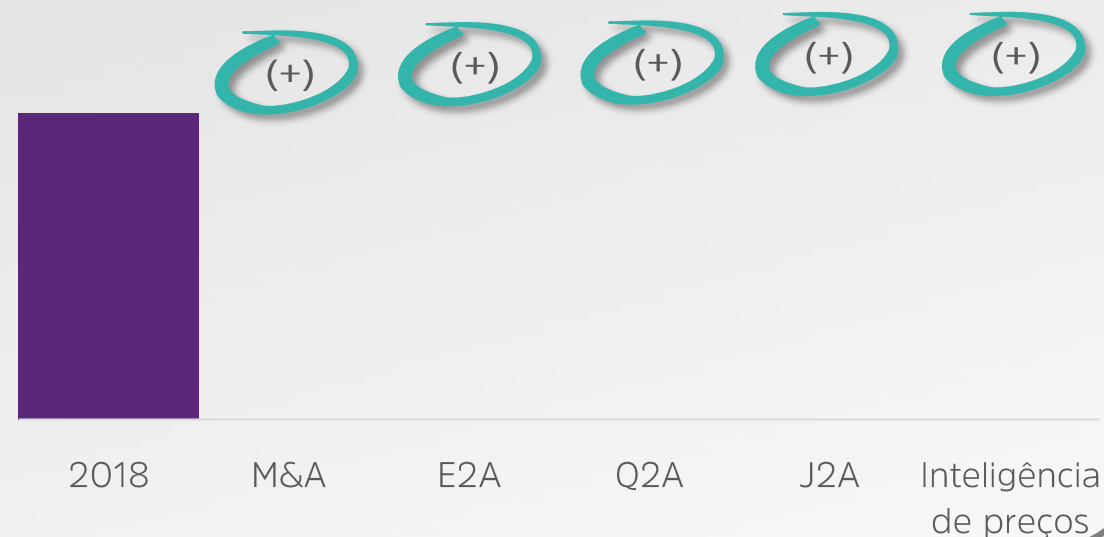
Evolução explicada principalmente por:

- Evolução da captação;
- Inteligência de preços/Controle de ticket;
- Melhora da experiência do aluno (J2A) com índices decrescentes de evasão;
- Idade média desses campi: 1,5 – 2 anos
- Tempo de maturação de um campi é de ~5 anos.

Evolução de margem: Próximos passos

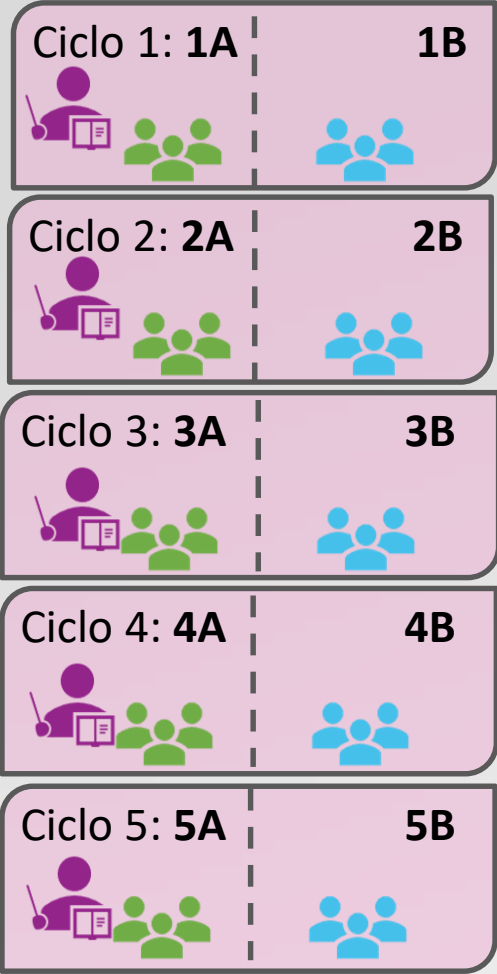
- **M&A:** sinergias das aquisições realizadas em 2016, 2018 e 2019
- **Currículo por competência (E2A):** Nos posiciona em vantagem para rápidas mudanças no setor, com a prevalência de modelos híbridos
- **Plano de Expansão Orgânica (Q2A):** Dobramos o número de unidades nos últimos 2 anos
- **Jornada do Aluno Ânima (J2A):** Transformando 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
- **Inteligência de preços:** Melhoria nas ferramentas da área comercial e recuperação do ticket médio líquido

Iniciativas para os próximos 3-5 anos

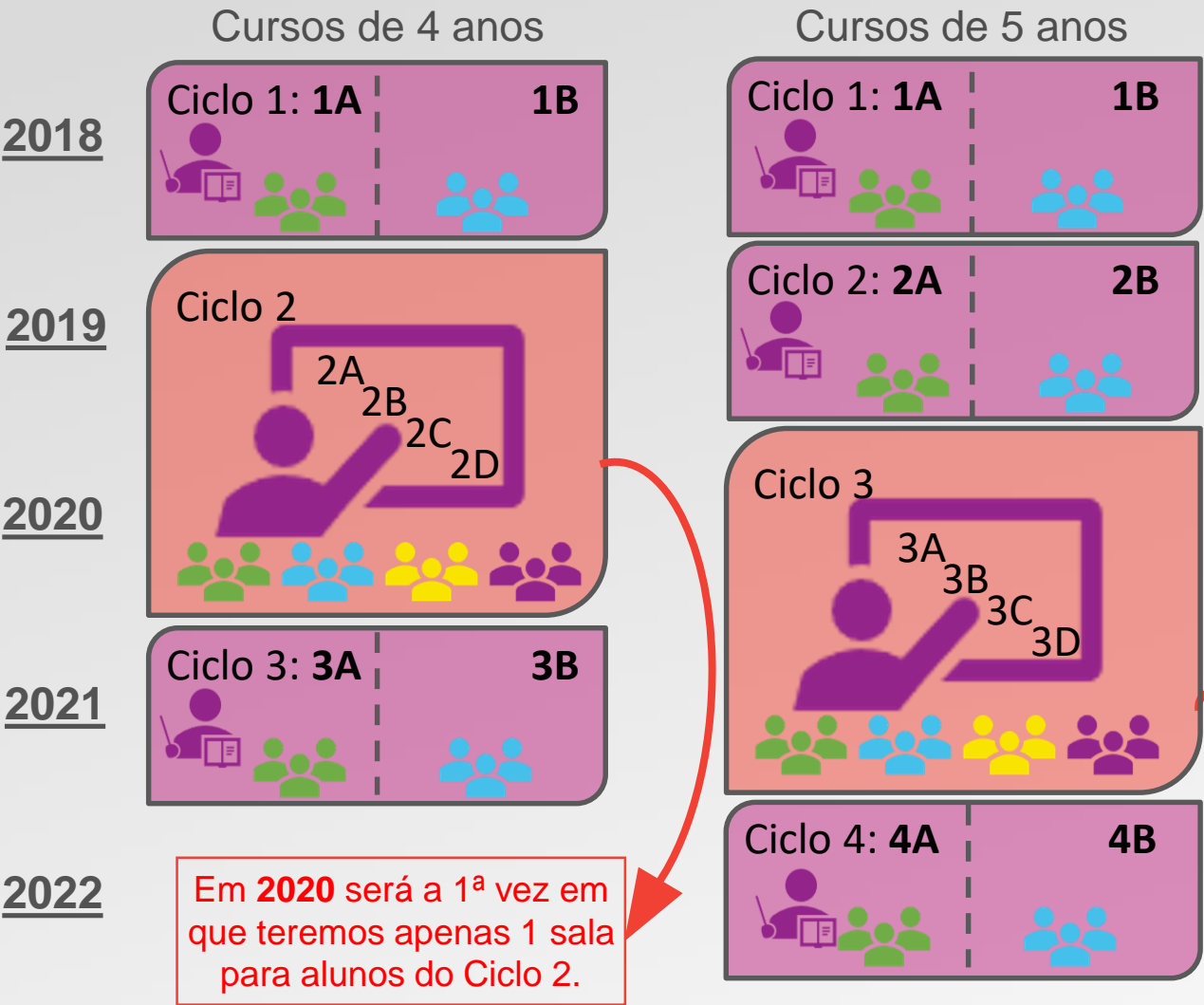


E2A: Modelo acadêmico por competências implementado em 2018.1

Convergência



E2A



Salas

1. Q2A e M&A
2. Ânima Digital
3. Inteligência de preços

Sala 1: Q2A e M&A

Átila Simões

VP de Expansão

Expansão Orgânica (Q2A) e Inorgânica (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

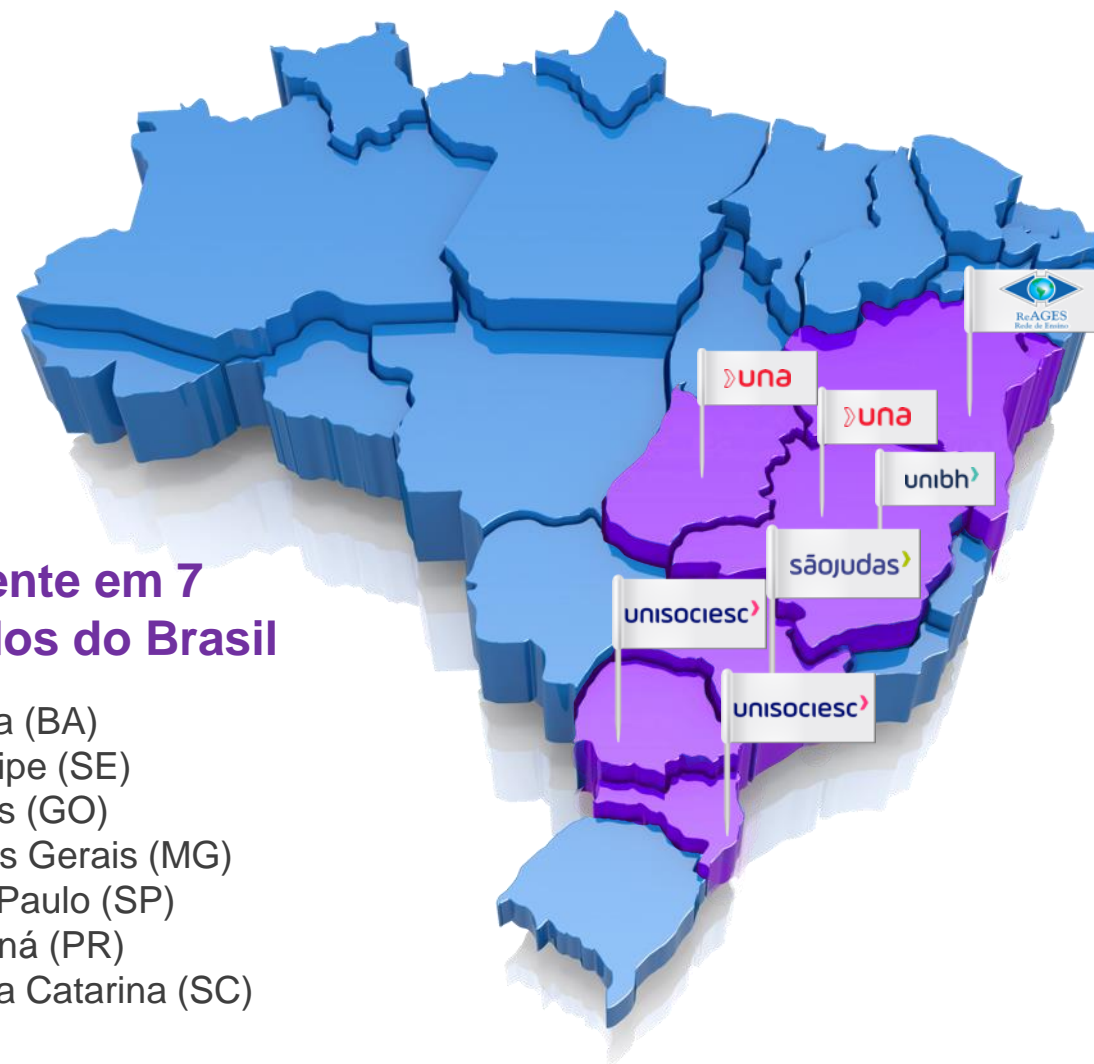
22
unidades
Q2A

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)



Sala 2: Ânima Digital

Patricia Fumagalli

Diretora da Ânima Digital



Novos alunos



Relacionamento



Aprendizagem



Rematrícula



**Autonomia da
unidade**

Sala 3: Inteligência de Preços

Guilherme Soares

VP de Educação Continuada e Marketing

Cristovam Ferrara

Diretor Comercial

Inteligência de preços



Divisão das salas: Estados/Regiões

1. SP – São Paulo
2. MG – Minas Gerais
3. GO - Goiás
4. SC – Santa Catarina
5. PR - Paraná
6. Nordeste – Sergipe e Bahia

OBRIGADO

ãnima
EDUCAÇÃO

»una

unisociesc›

sãojudas›

unibh›

 AGES

hsm

hsm^U
UNIVERSITY

EBRADI

ã instituto



LE CORDON BLEU[®]
SÃO PAULO



SingularityUBrazil



ănima day
2019

OBRIGADO POR PARTICIPAR E ATÉ A PRÓXIMA!

ãnima
EDUCAÇÃO

»una

unisociesc›

sãojudas›

unibh›

 AGES

hsm

hsm^U
UNIVERSITY

EBRADI

ã instituto



LE CORDON BLEU[®]
SÃO PAULO



SingularityUBrazil