



**APRESENTAÇÃO
INSTITUCIONAL
CONFERÊNCIA ITAÚ
NY, MAIO 2019**

animada

Trajetoária de Crescimento



AQUISI O DE MARCAS FORTES REGIONAIS



2003



2006



2009

IPO
2013



2014



2016

ACELERA O DA EXPANSÃO ORGÂNICA



2016



2016



2018



2018



2018

OUTROS NEGÓCIOS



2013



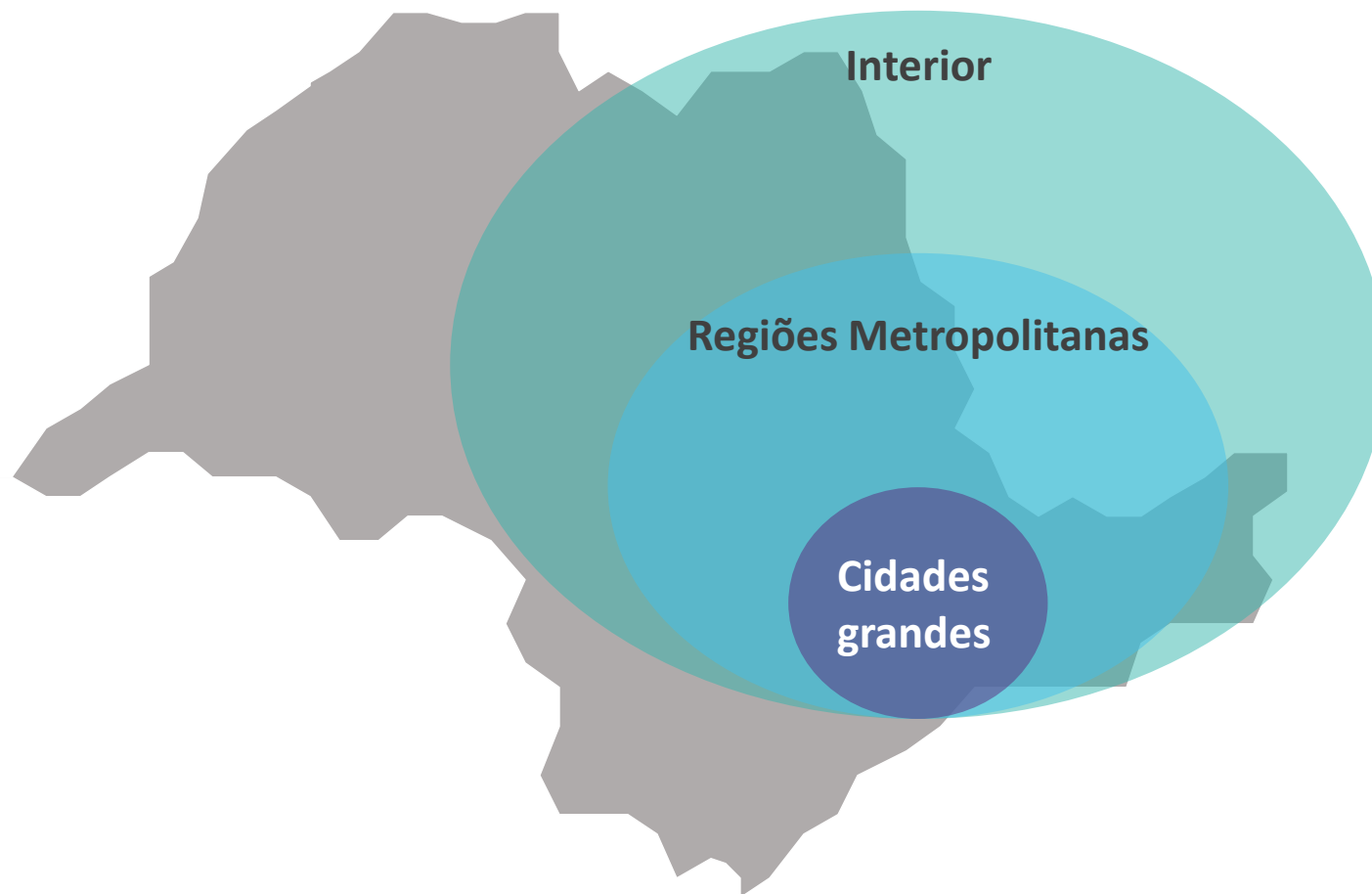
2016



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.

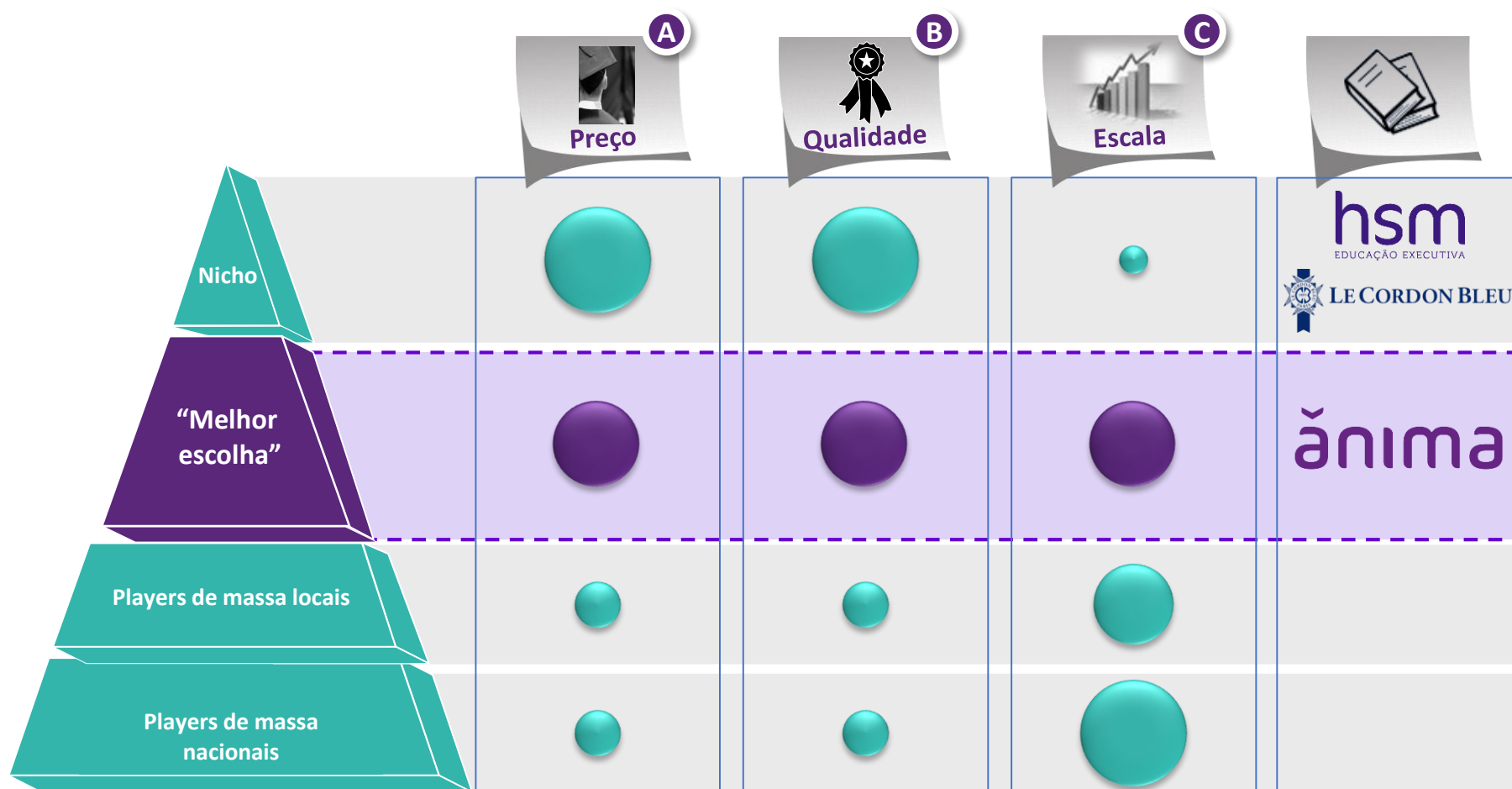
Estratégia de
crescimento em
espiral para além
das cidades
grandes



Levando marcas reconhecidas e de boas reputações para os limites de suas áreas de influência

POSICIONAMENTO DIFERENCIADO

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



3 Pilares Estratégicos



E2A



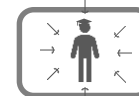
Ecosistema Ânima de Aprendizagem:

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)

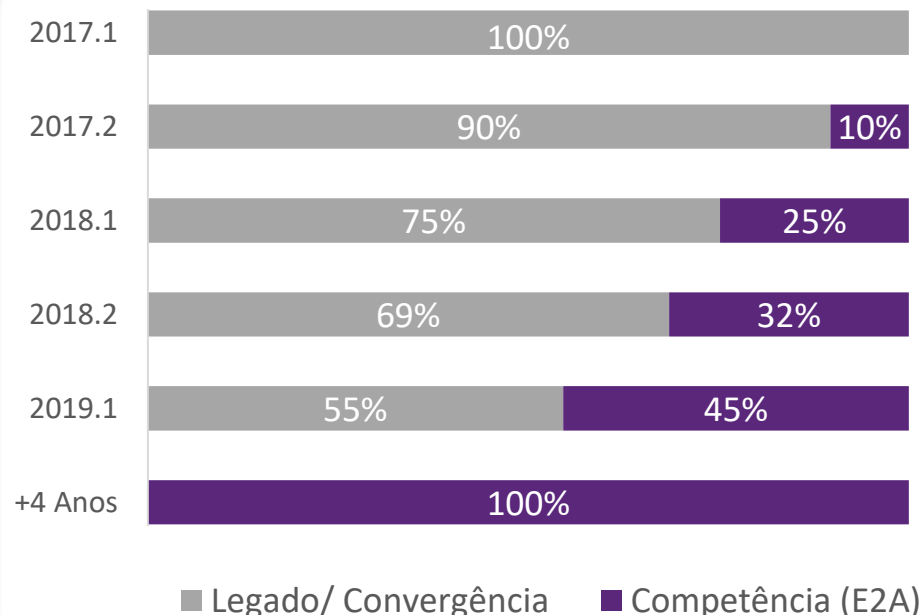


Recuperação de margem: Evolução Curricular



- ❑ Ainda estamos na metade do caminho do desenrolar do mais recente modelo acadêmico, orientado por competência
- ❑ Benefícios dessa atualização ainda irão impactar nossos resultados positivamente nos próximos 3-4 anos

Classes por currículo



Exemplo de curso de graduação de 4 anos:

# Hours/Week	20% DL	Estrutura Modular
Tradicional 15-20h/semana	100% Presencial	Cursos 4 anos: 1-1-1-1-1-1-1-1 = 8/8 Turmas
Modular 18h/semana	100% Presencial	Cursos 4 anos: 2-2-2-2 = 4/8 Turmas
Convergência 17h/semana	80% Presencial 20% EAD	Cursos 4 anos: 2-2-2-2 = 4/8 Turmas
Competência (E2A) 15+5h/semana ¹	Híbrido	Cursos 4 anos: 2-4-2 = 3/8 Turmas

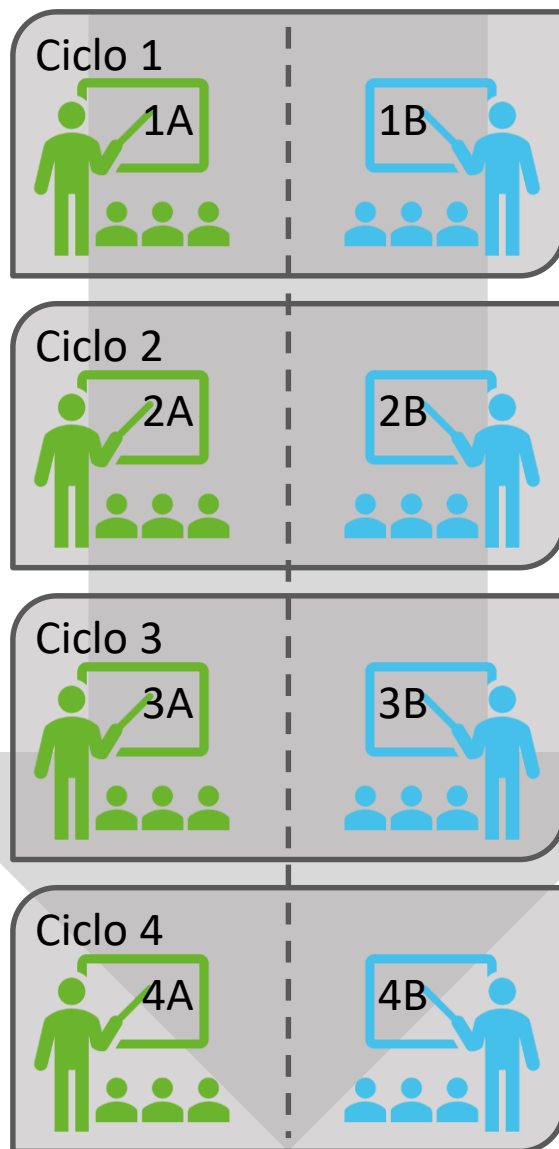
¹ 15h/semana do ponto de vista de custo docente

20h/semana do ponto de vista de carga horária acadêmica para o aluno

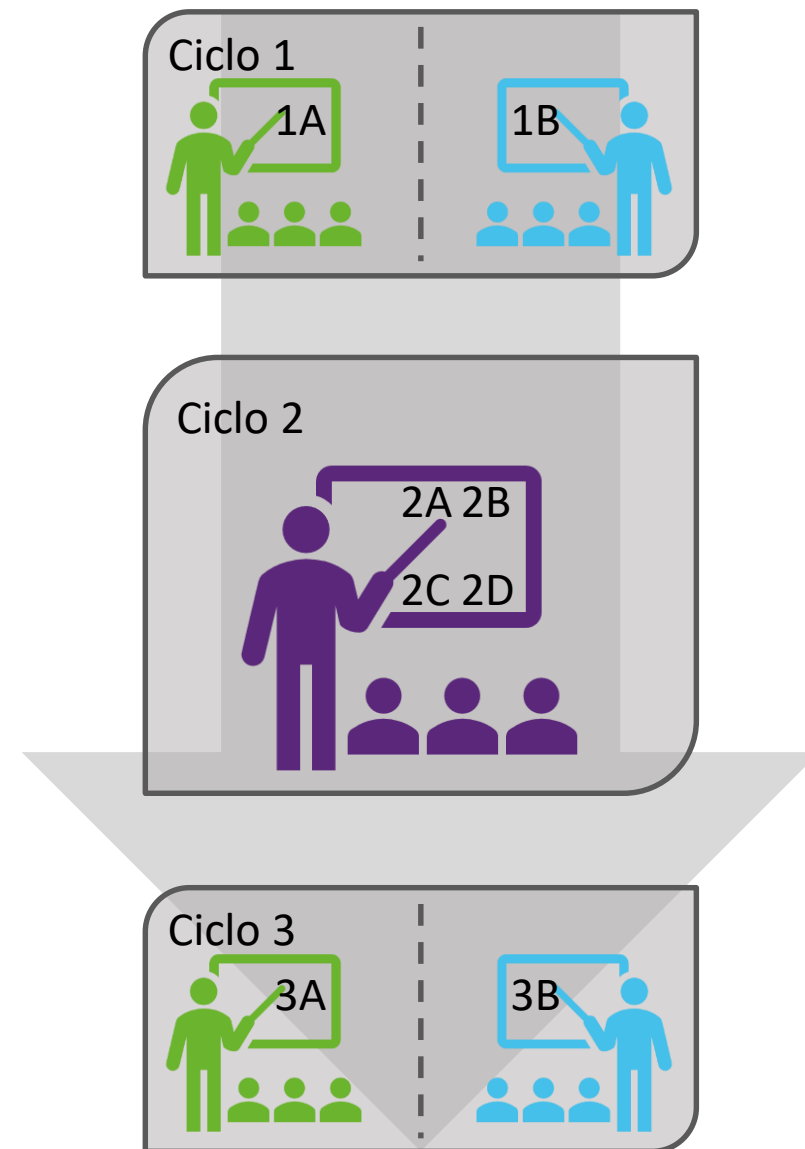
Evolução Curricular: Convergência X E2A



Convergência



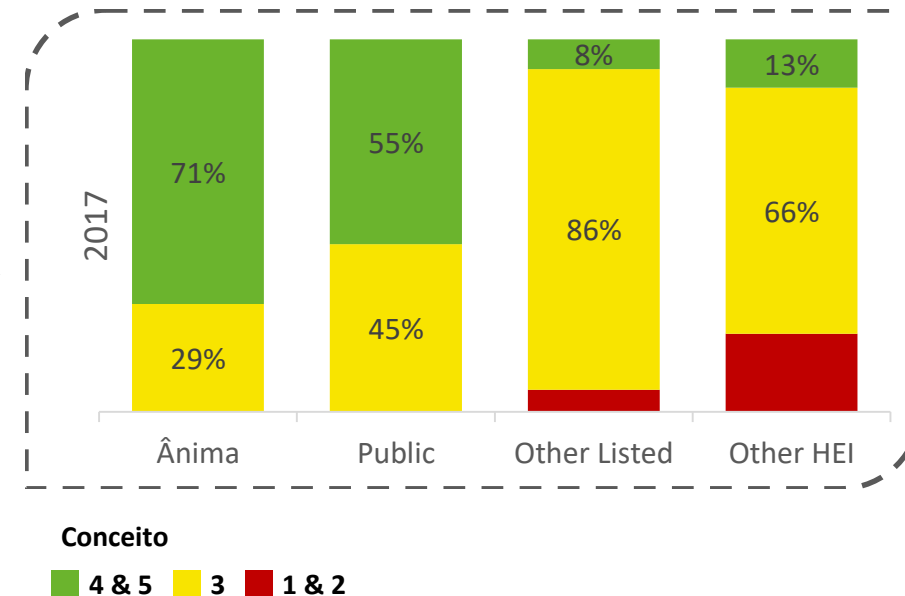
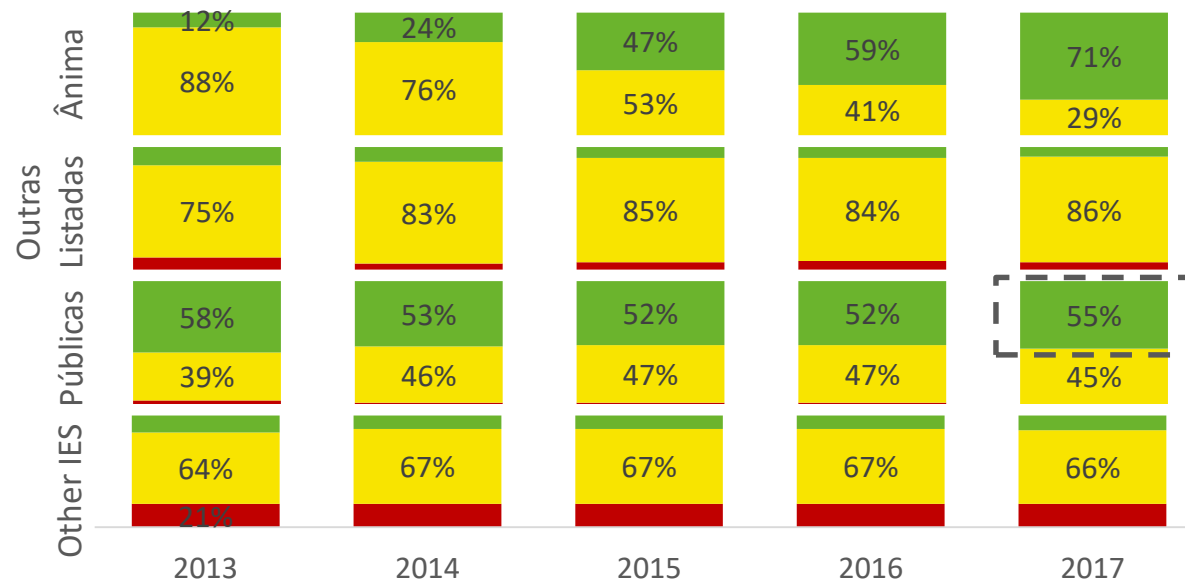
E2A



Qualidade acadêmica – IGC



Evolução história do IGC (2013-2017)

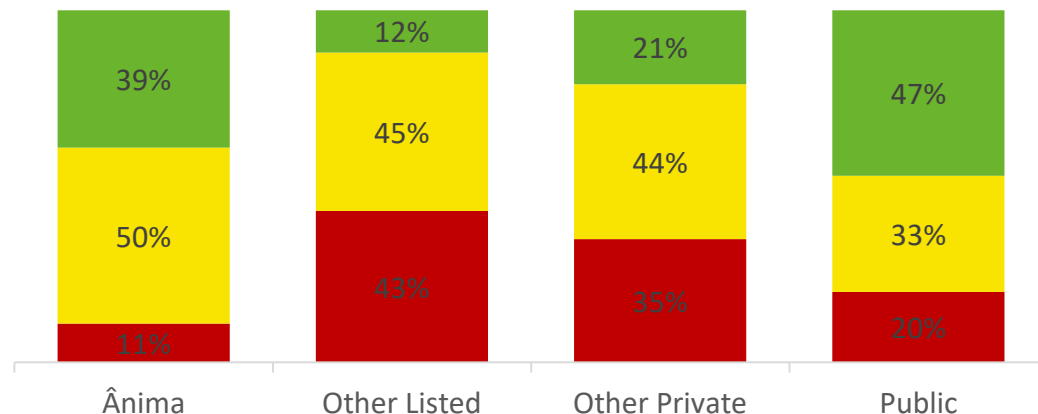


- Os últimos resultados publicados pelo INEP/MEC ao final de 2018, relacionados ao ano de 2017, REINFORÇAM NOSSO DESEMPENHO ACADÊMICO SUPERIOR e confirmam a efetividade do nosso modelo acadêmico e nosso COMPROMISSO COM A QUALIDADE.
- No IGC, 71% dos nossos cursos foram ranqueados com conceitos entre 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)

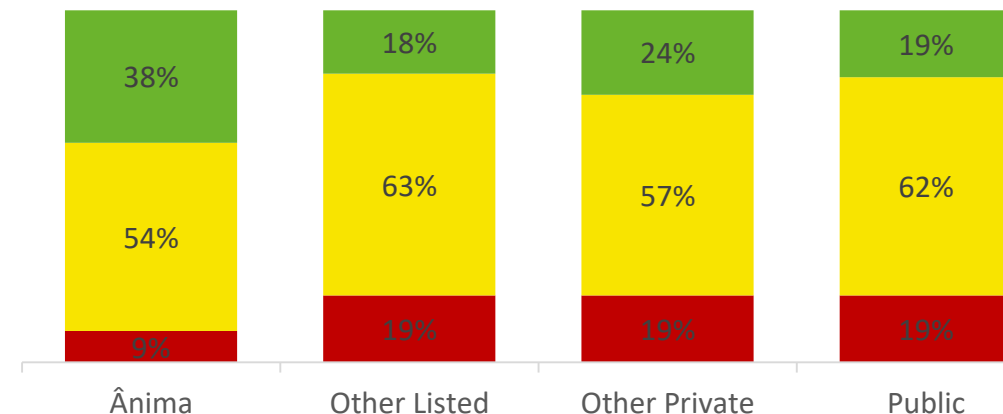


ENADE: Exame Nacional de Desempenho de Estudantes avalia a performance de alunos se formando através de um teste padronizado.

Conceito

■ 4 & 5 ■ 3 ■ 1 & 2

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



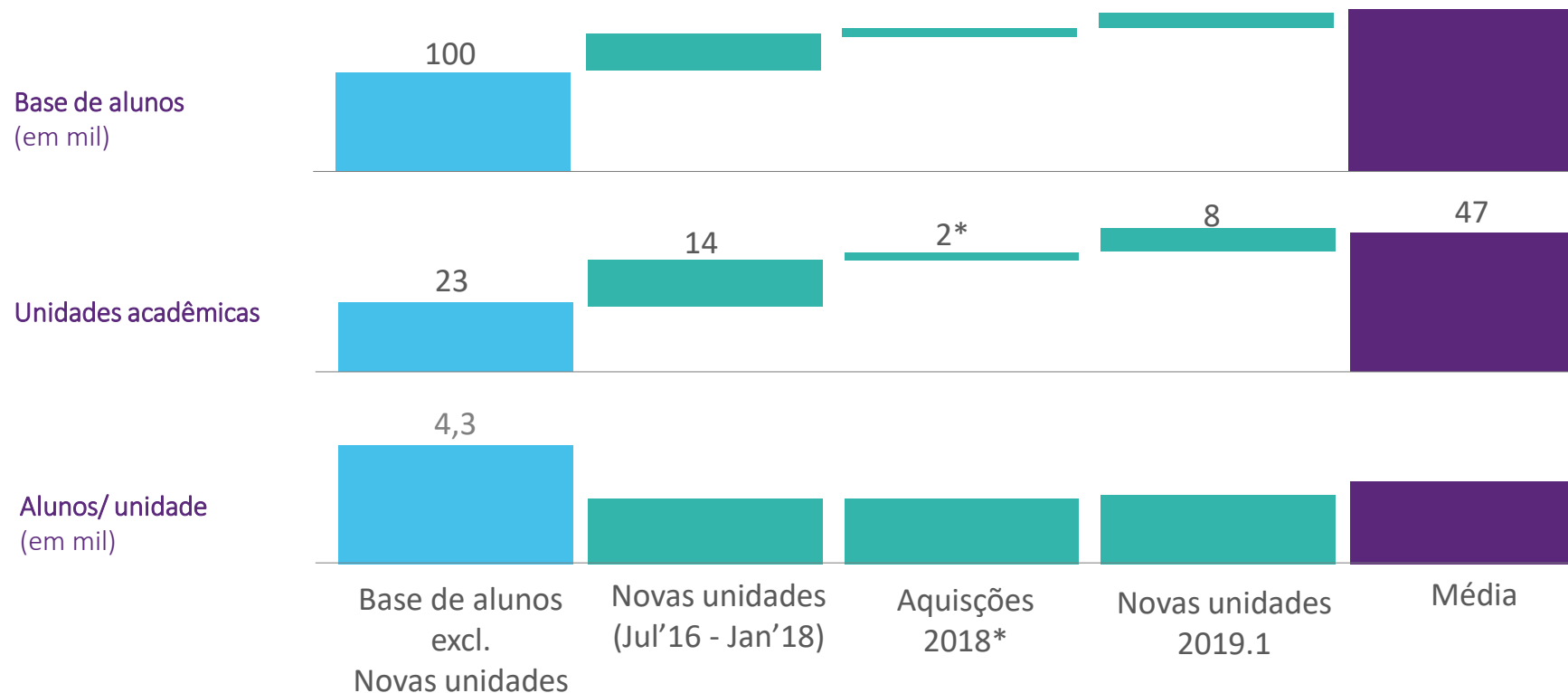
IDD: mede o valor real agregado do ensino superior, observando o impacto de práticas acadêmicas no desempenho do aluno

- 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.

Expansão Orgânica



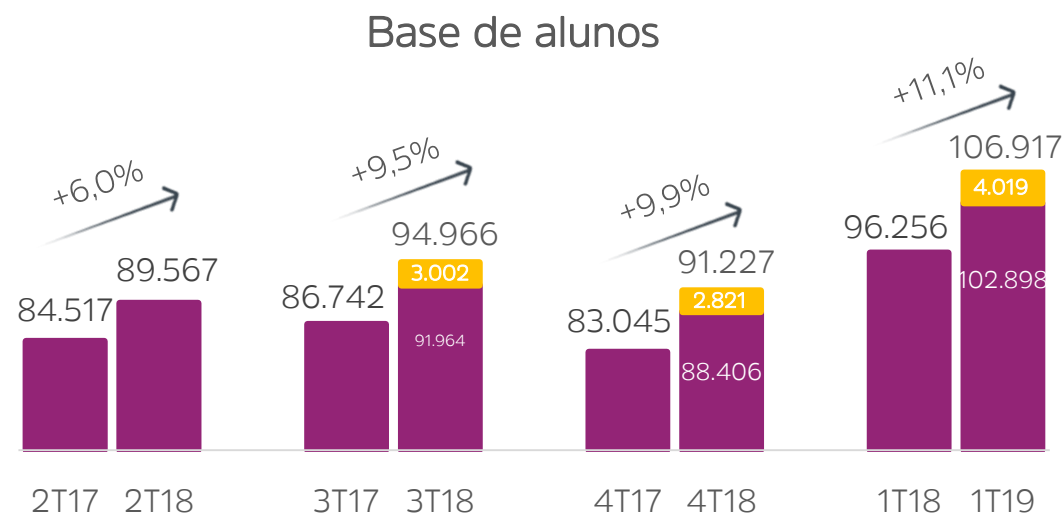
- Plano de expansão orgânica bem estruturado (Q2A): 22 Novas unidades desde Jul'16, das quais 8 em 2019.1;



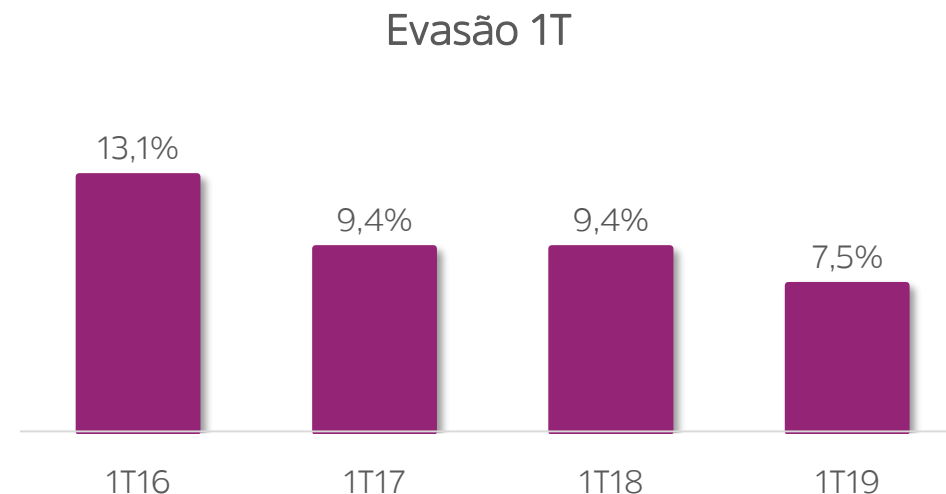
Q2A, apesar de as novas unidades consumirem caixa nos primeiros anos de operação, e tendo aberto 8 novas unidades no 1T19, a Receita Líquida deste bloco cresceu 99% em comparação ao mesmo período do ano anterior, representando quase 14% da Receita Líquida total do Ensino, mostrando performance positiva e em linha com o plano de negócios.

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

Base de Alunos: Graduação



• Aquisições



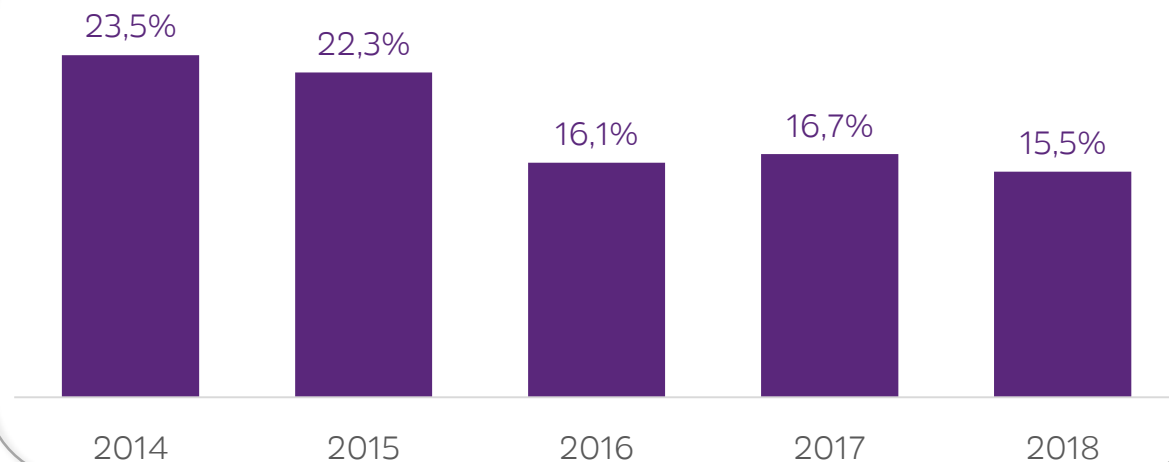
O destaque positivo continua sendo o crescimento da base de alunos da graduação, com +10,7 mil alunos e +11,1% vs. 1T18 (+6,6 mil alunos e +6,9% excluindo as aquisições realizadas em 2018).

Além das boas performances na captação, também apresentamos melhora na taxa de evasão, que atingiu 7,5% (+1,9pp vs. 1T18).

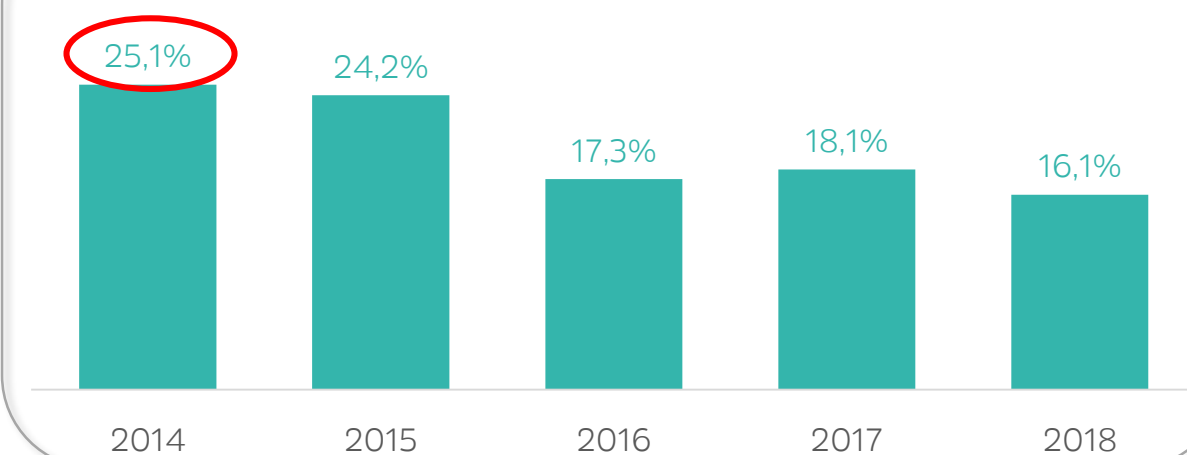
Recuperação de margem



Margem EBITDA Consolidada



Margem EBTIDA Consolidada – Excl. Outros Negócios

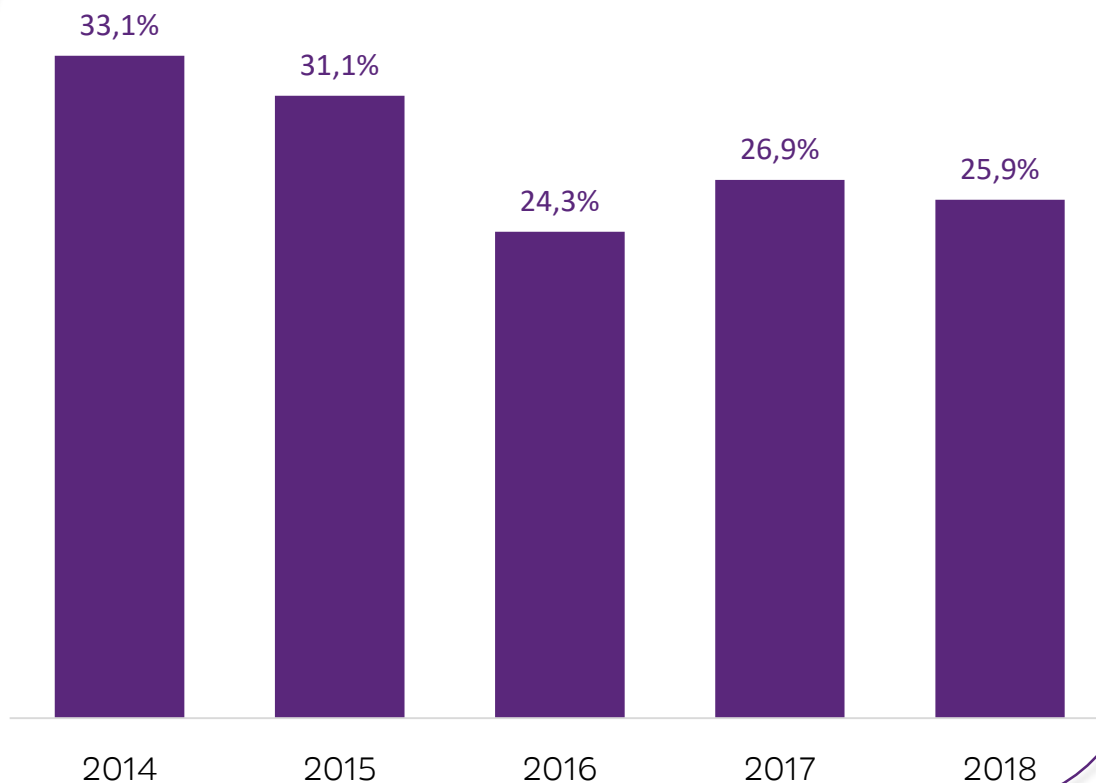


Excluindo os Outros Negócios, atingimos 25% de margem em 2014.

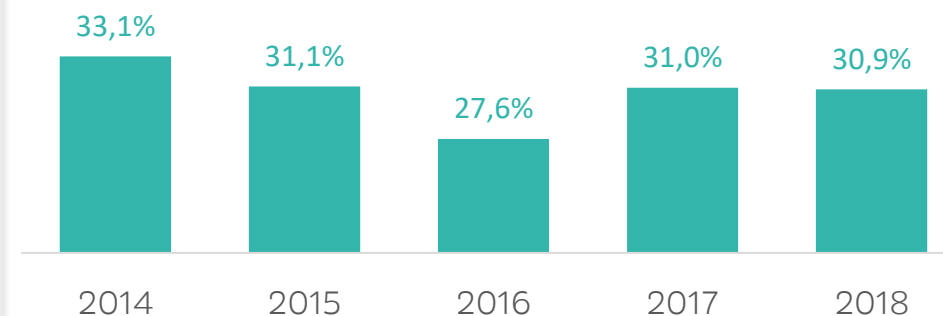
Abrindo os resultados – Segmento do Ensino



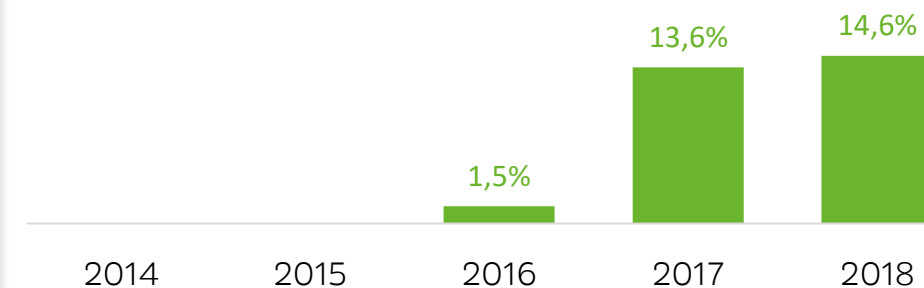
Margem Operacional - Ensino



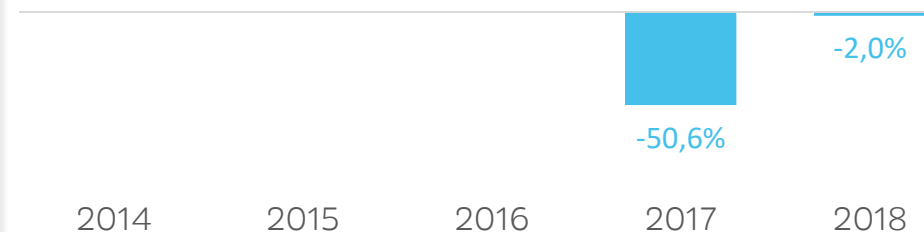
Base excl. novas unidades¹



Aquisições excl. novas unidades²



Expansão Orgânica³

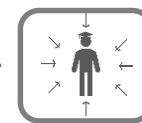


¹ Considera Una, UniBH e São Judas (incluindo o campus Unimonte, mas excluindo aquisições e unidades abertas a partir de 2016)

² Considera as aquisições feitas em 2016 (UniSociosc Fev'16, Una Bom Despacho Jul'16, Una Uberlândia Out'16), e em Jul'18 (CESUC, Faculdade Jangada)

³ Considera 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).

Recuperação de margem: Próximos passos



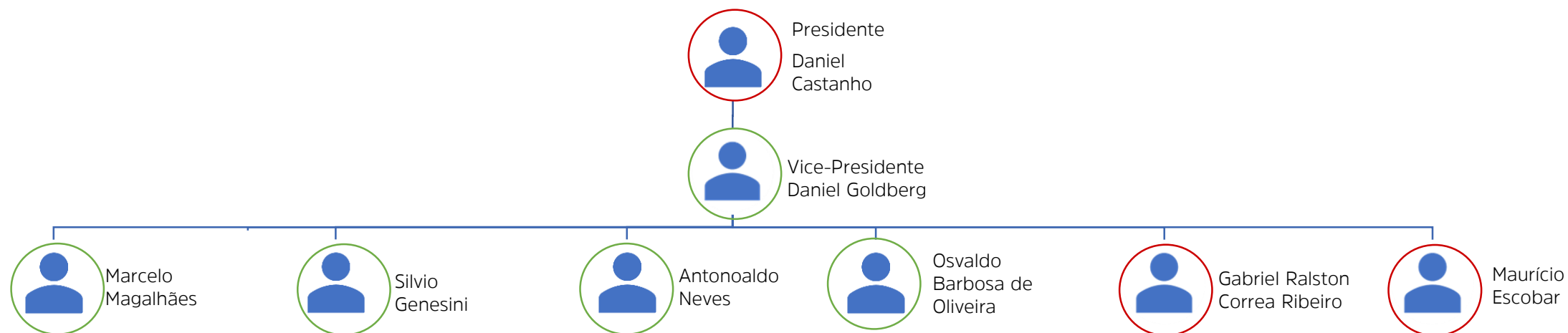
- ❑ Pipeline de iniciativas sendo implementadas e devem continuar a se desenvolver em termos de ganhos de produtividade.

- ❑ **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



 Membro do grupo de controle e acionsita original

 Independente

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 trilho, enquanto ajustamos os que não estão

Temos grande foco em execução com impactos positivos

- Continuamos entregando uma educação de qualidade aos nossos alunos, ao mesmo tempo em que nos dedicamos firmemente para entregar resultados relevantes, 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.