

**INSTITUTIONAL
PRESENTATION**
NOVEMBRO 2019

✓
anima

Trajetoária de Crescimento



AQUISI O DE MARCAS FORTES REGIONAIS



2003



2006



2009

IPO
2013



2014



2016



2019

ACELERA O DA EXPANSÃO ORGÂNICA



2016



2016



2018



2018



2018

OUTROS NEGÓCIOS



2013



2016

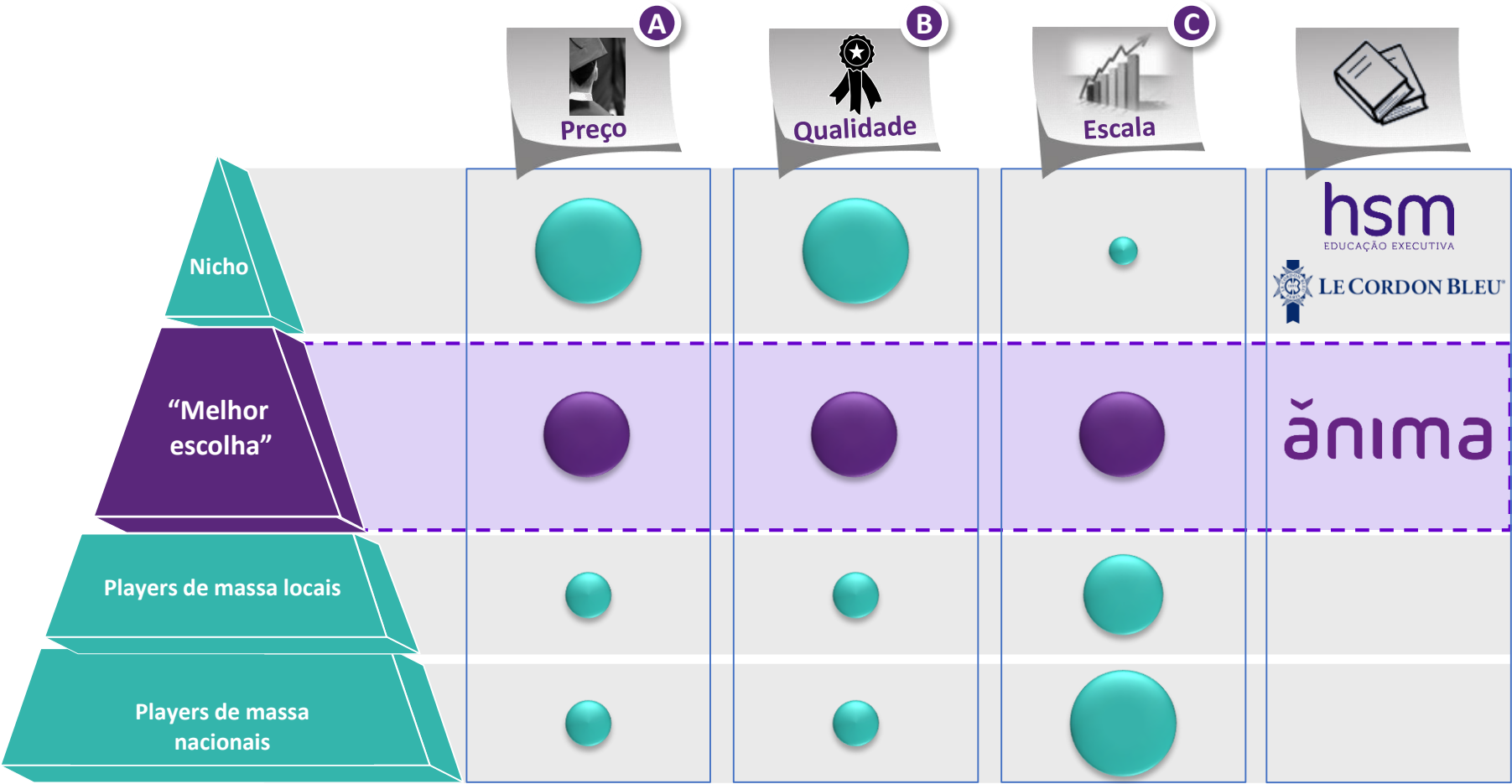


2018

- 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

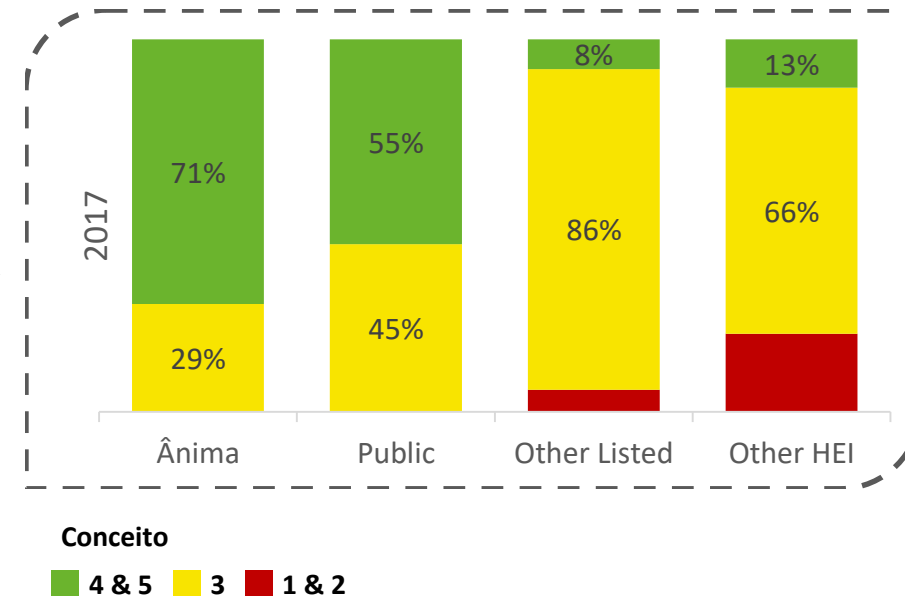
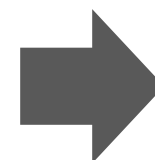
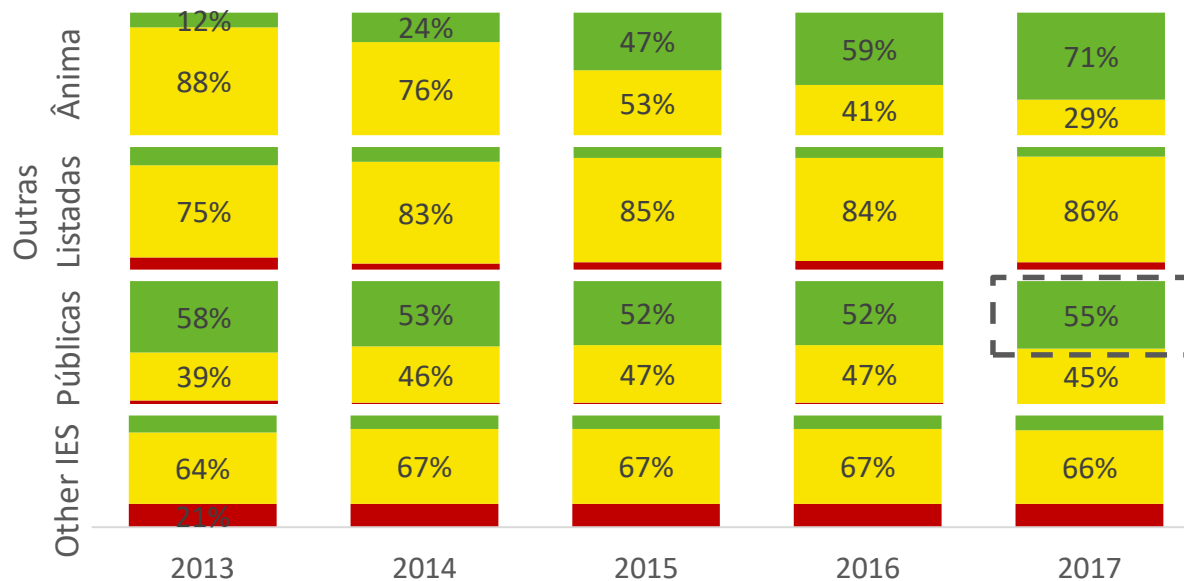
Forte proposta de valor para alunos que procuram uma educação superior de qualidade e acessível



Qualidade acadêmica – IGC



Evolução história do IGC (2013-2017)



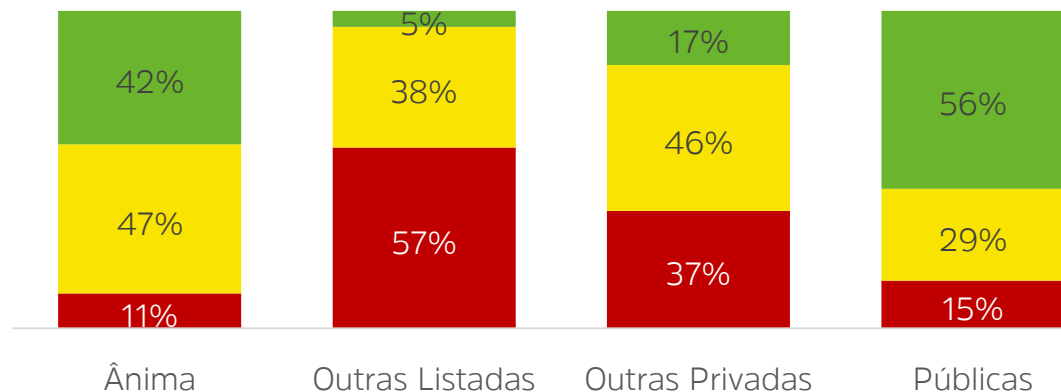
- Os últimos resultados publicados pelo INEP/MEC ao final de 2018, relacionados ao ano de 2017, REINFORÇAM NOSSO DESEMPENHO ACADÊMICO SUPERIOR e confirmam a efetividade do nosso modelo acadêmico e nosso COMPROMISSO COM A QUALIDADE.
- No IGC, 71% dos nossos cursos foram ranqueados com conceitos entre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

Qualidade acadêmica – ENADE e IDD 2018



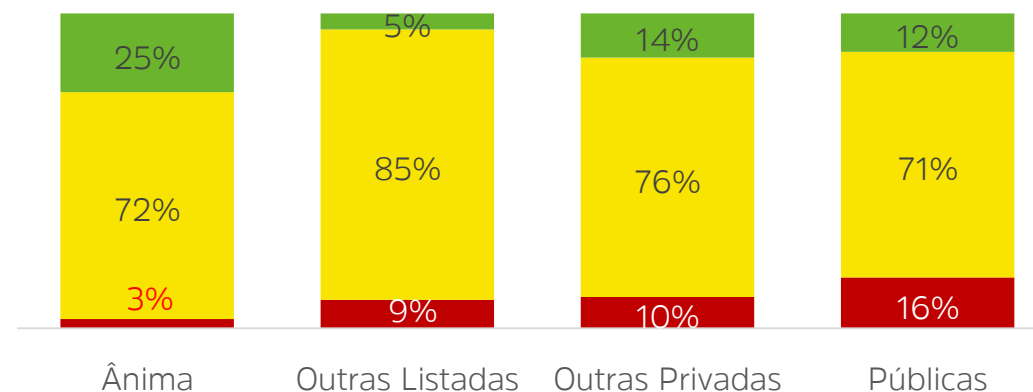
% de Matrículas por Conceito ENADE

Triênio (2016-2018)



% de Matrículas por Conceito IDD

Triênio (2016-2018)



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

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

Conceito

■ 4 & 5 ■ 3 ■ 1 & 2

- OS MAIS RECENTES INDICADORES RELACIONADOS AO ENADE E IDD CONFIRMAM NOSSOS RESULTDOS 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



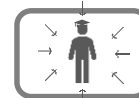
Ecosistema Ânima de Aprendizagem:

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 + M&A



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.



- E2A acelera plano de expansão
- Dobramos # de campi (em 2 anos)
- Visão Positiva:
 - Captação + Retenção
 - Desempenho em linha com plano de negócios (financeiro + operacional)

M&A:

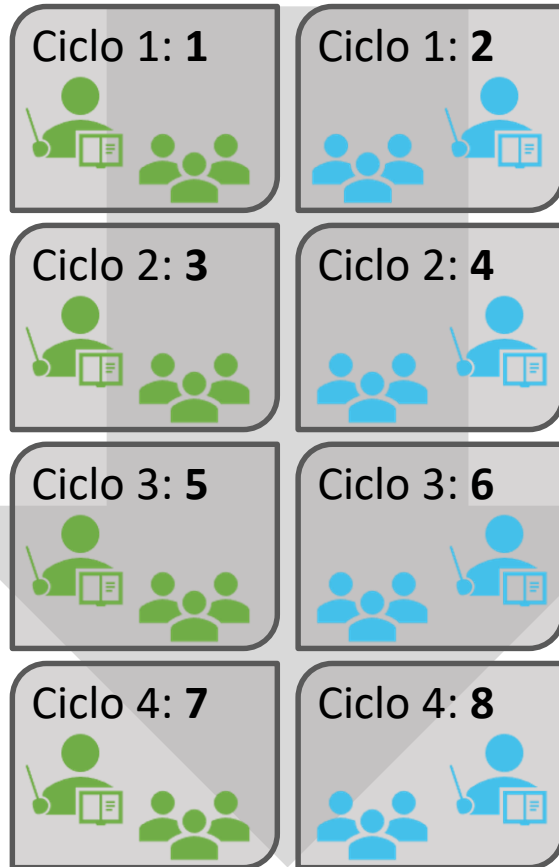
Projeto de crescimento focado na aquisição de IES que agregam potencial valor aos nossos acionistas.

- Aquisições que aceleram expansão inorgânica
- Marcas regionais fortes
- Foco na vertical da saúde

Evolução Curricular: Tradicional X Convergência X E2A

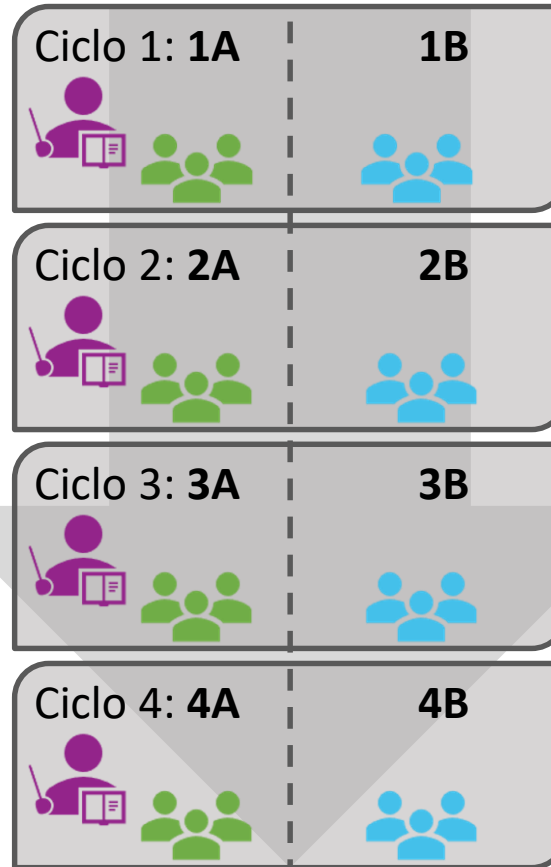


Tradicional



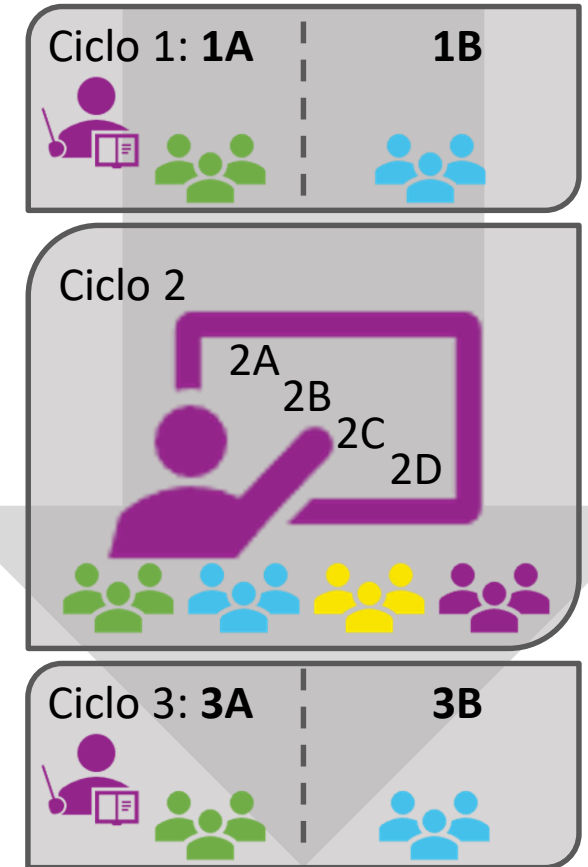
0% Online

Convergência



20% Online

E2A



Híbrido



Salas de aula

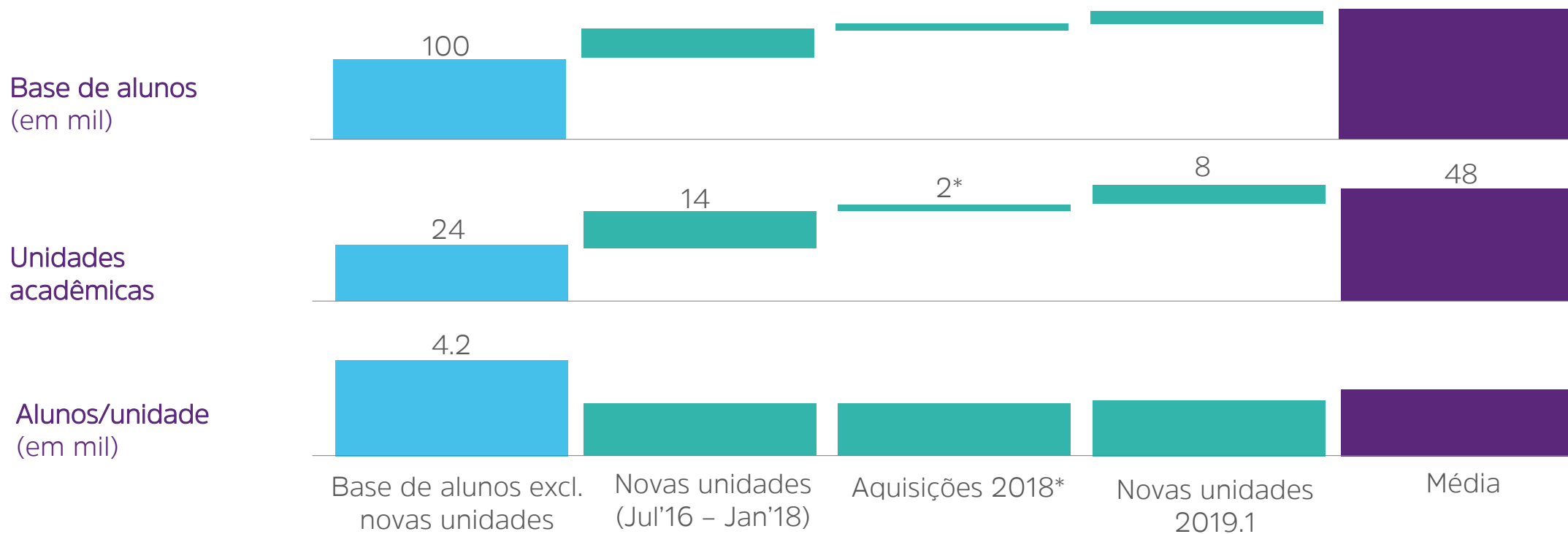


Professores para aulas online /
presenciais

Expansão Orgânica



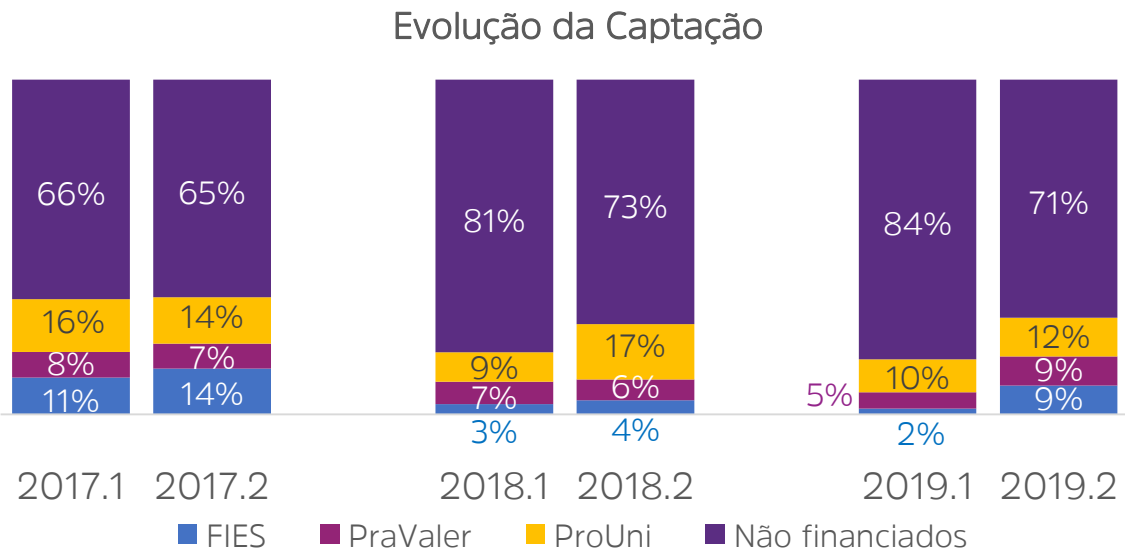
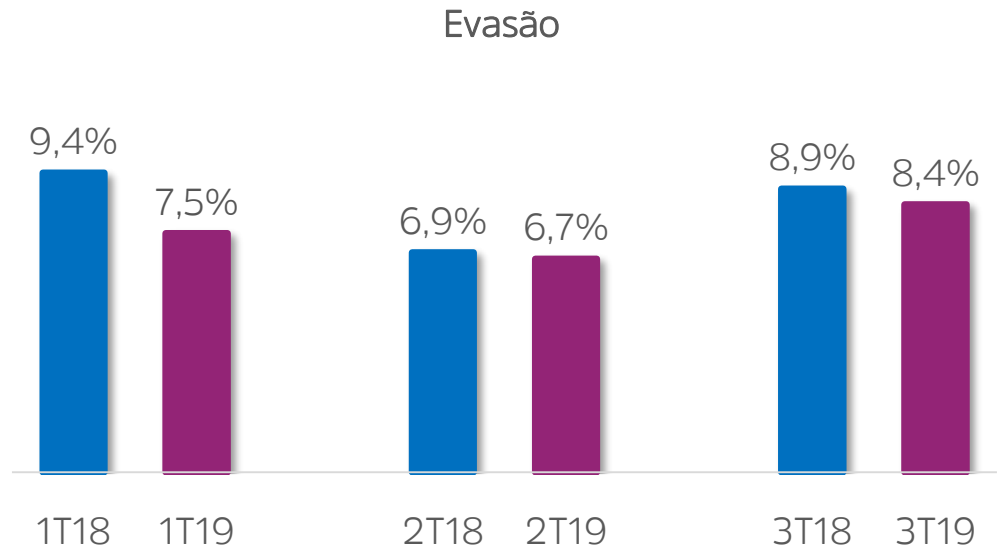
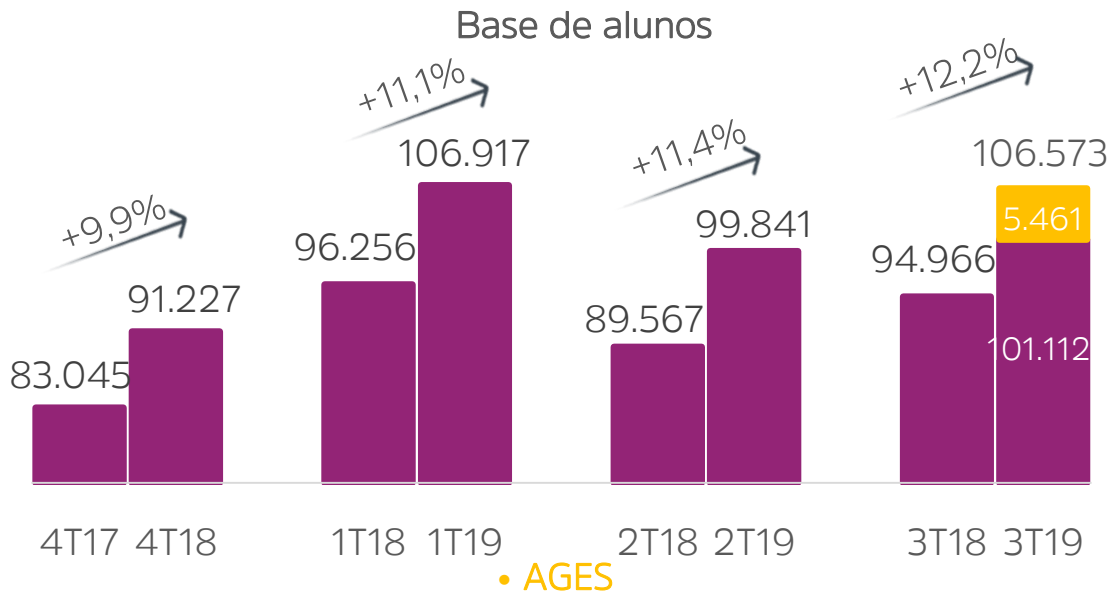
Plano de expansão orgânica bem estruturado (Q2A): 22 Novas unidades desde Jul'16, das quais 8 em 2019.1;



- 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).
- Agosto 2019: Aquisição da AGES, no Nordeste, com 5,5 mil alunos ao final do 3T19.

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

Base de alunos: Graduação

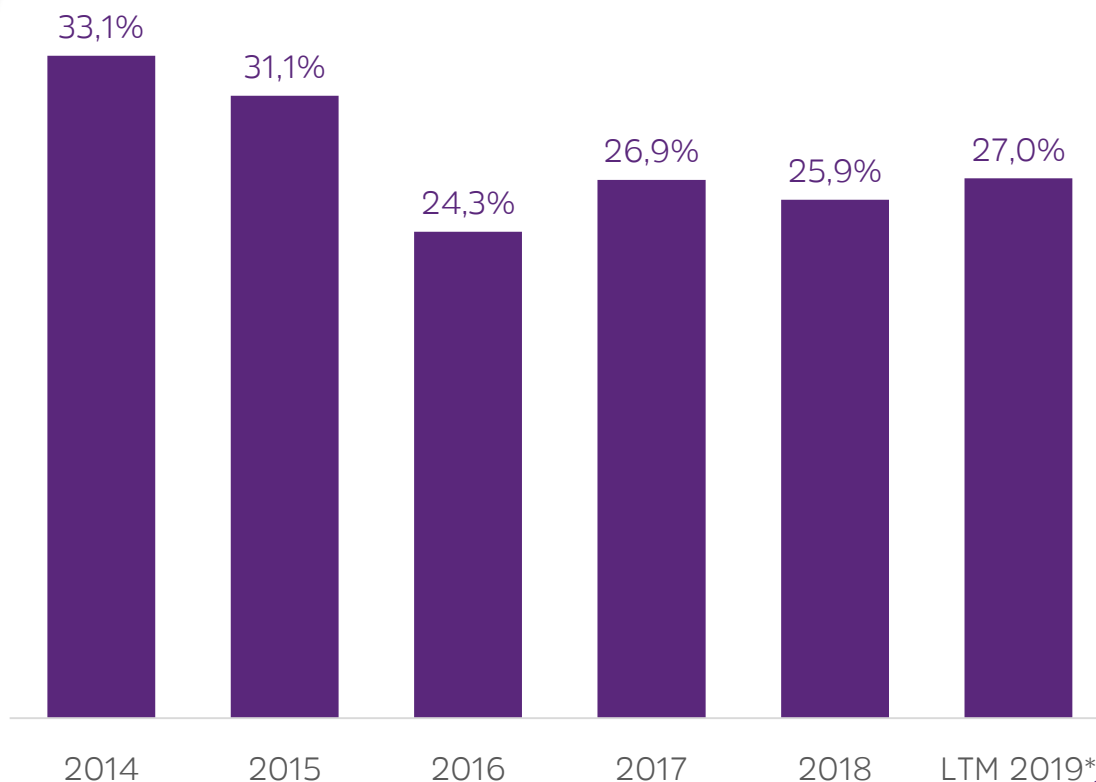


- Crescimento contínuo na base de alunos da graduação, com +11,6 mil alunos e +12,2% no 3T19 vs. 3T18.
- Melhora continua nas taxas de retenção, especialmente impactado pela transformação digital no J2A (Jornada do Aluno Ânima).

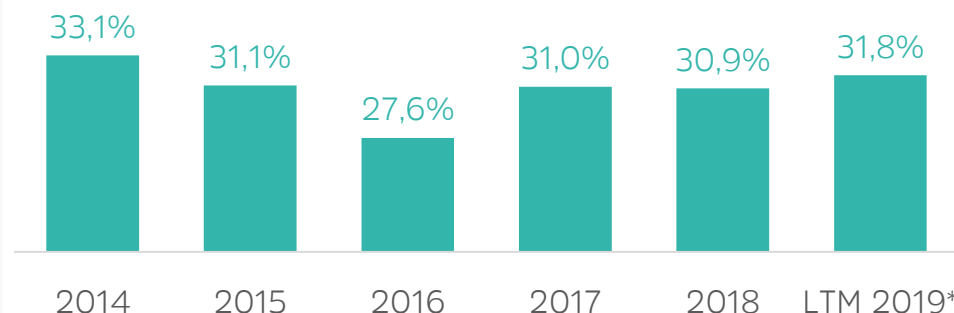
Abrindo os resultados – Segmento do Ensino



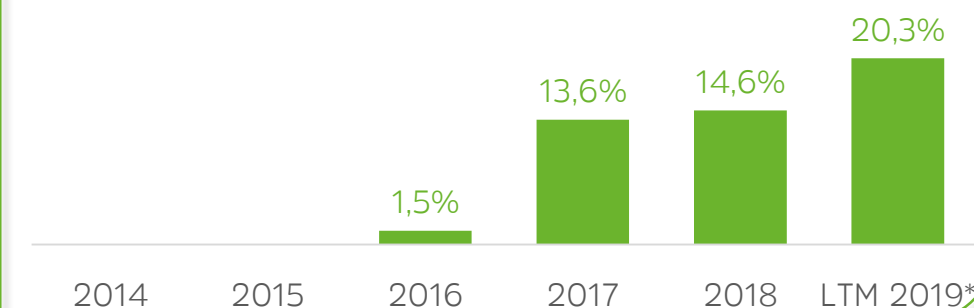
Margem Operacional – Segmento Ensino



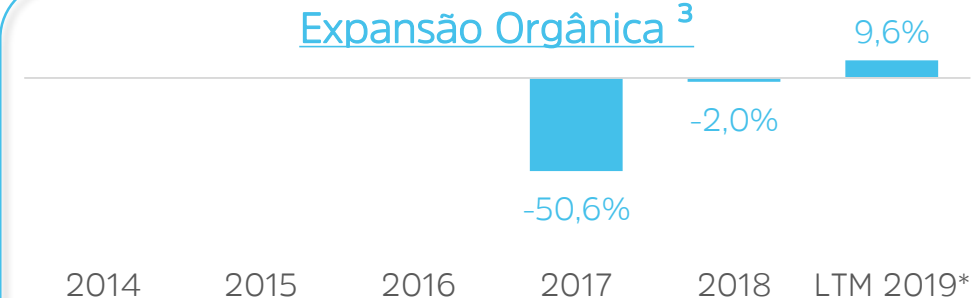
Base excl. novas unidades ¹



Aquisições excl. novas unidades ²



Expansão Orgânica ³



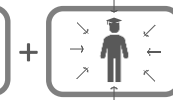
¹ Considera Una, UniBH, e São Judas (incluindo o campus Unimonte, mas excluindo aquisições e unidades abertas a partir de 2016).

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 Lafaite (Jan. '19), Itumbiara (Jan. '19) e as aquisições realizadas em 2018 (CESUC, Faculdade Jangada e Faced).

* LTM 2019 = 2H18 + 1H19

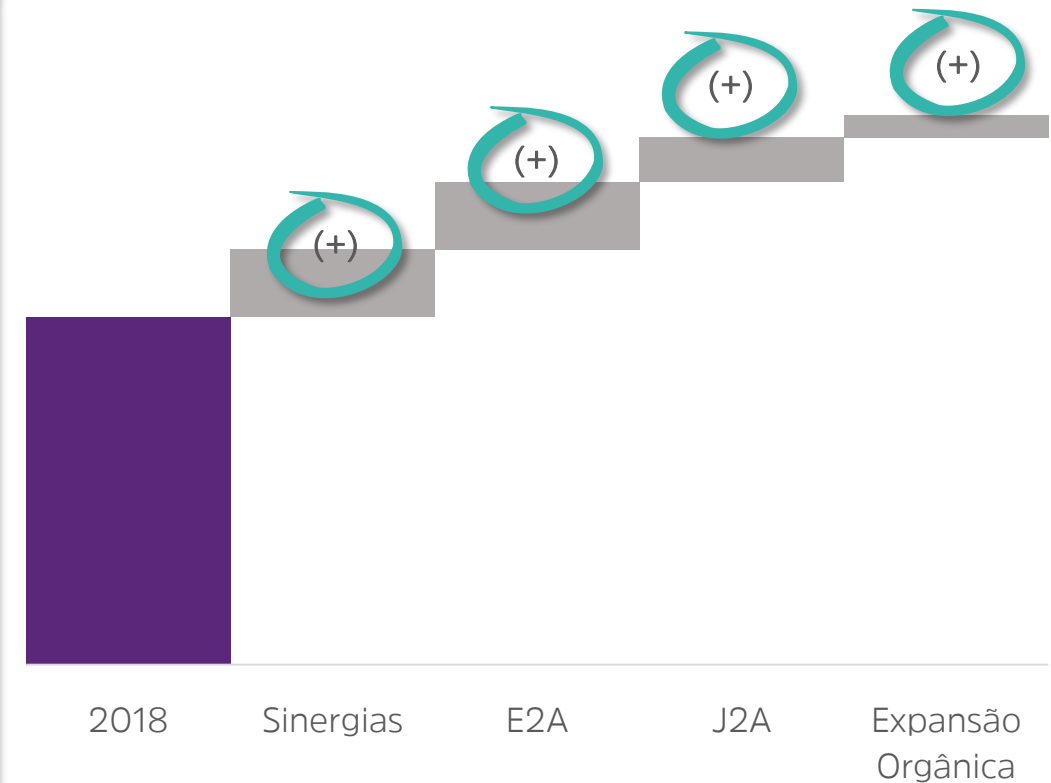
Recuperação de margem: Próximos passos



❑ Pipeline de iniciativas sendo implementadas e que seguem evoluindo em termos de ganhos de produtividade.

- ❑ Plano de Expansão Orgânica, **Q2A**, dobramos o número de unidades nos últimos 2 anos;
- ❑ Sinergias das aquisições realizadas em 2016, 2018 e 2019
- ❑ 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 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.

Iniciativas para os próximos 3-5 anos



Transação com Unisul

- ❑ Nov'19: opção para a aquisição de uma IES de 55 anos no Sul do país
- ❑ 2ª maior IES em Santa Catarina, com 19 mil alunos (14 mil graduação presencial);
- ❑ 287 vagas de Medicina, em maturação;
- ❑ Condições para fechamento: CADE (autorização), PGFN*, MEC, Plano de Reestruturação.

1

Passo importante da estratégia de expansão da Ânima, focado na vertical da saúde

- Posição consolidada na região de cobertura
- Portfolio de cursos diversificado e *premium*

2

Dois cursos de Medicina com nota alta 5 (CI), em região estratégica para a Ânima, com a Medicina em maturação

- 160 vagas em Palhoça - SC (Grande Florianópolis) – 1º melhor ENADE em SC
- 127 vagas em Tubarão - SC – 3º melhor ENADE em SC

3

Marca forte com posicionamento superior na região

- Marca forte, referência em qualidade através do Estado de Santa Catarina

4

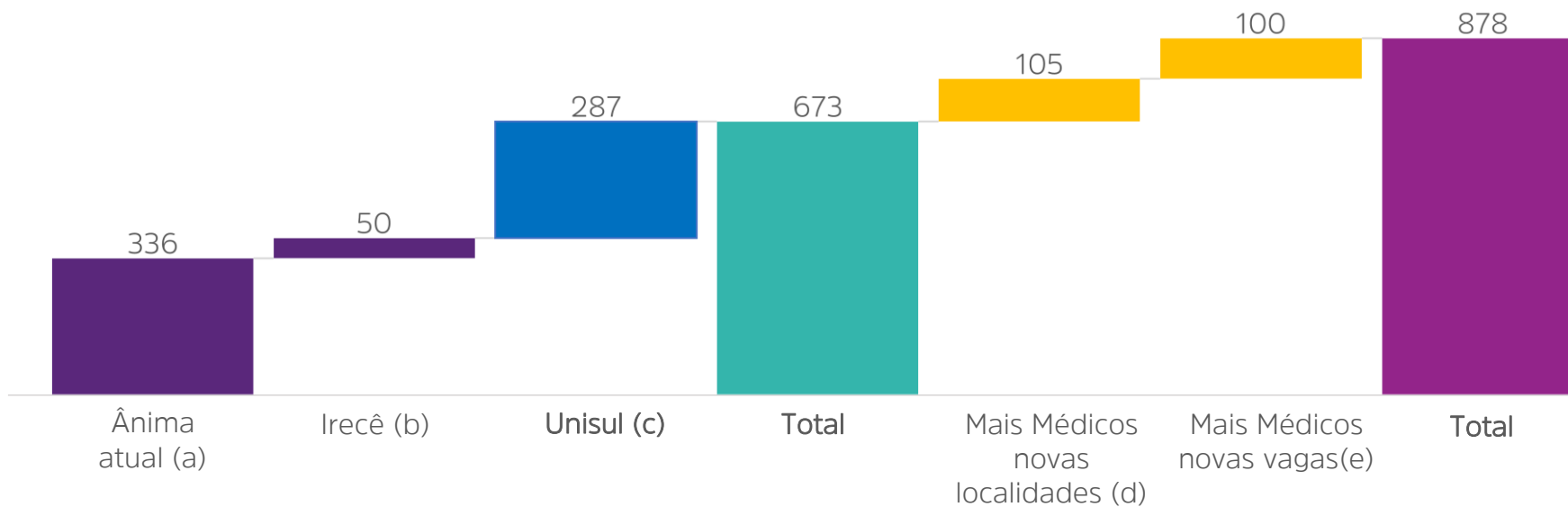
Potencial de ganhos de sinergias operacionais com o sistema administrativo da Ânima.

- Potencial de sinergias administrativas - CSC
- Ganhos acadêmicas pela implementação do sistema administrativo Ânima

Potencial de Medicina



Potencial de vagas de Medicina

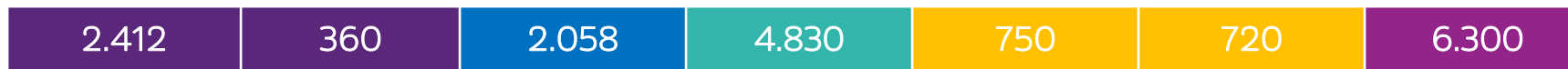


Unisul possui **287 vagas anuais de Medicina**, com base de alunos em maturação. Considerando FIES e PROUNI, número de vagas anuais chegam a 343.

Potencial da Ânima é alcançar **878 vagas de Medicina anuais**, que resultaria em 6,3 mil alunos.

Potencial de alunos de Medicina na maturidade

((total de vagas + PROUNI + FIES) x 6)



(a) Inclui: Belo Horizonte – MG, Cubatão – SP e Jacobina – BA

(b) Fase final de autorização. Já receber visita do MEC

(c) Aguardando condições para fechamento

(d) Limeira e Tucuruí – *Subjudice* por questionamento de concorrentes. Ânima venceu Edital, mas segundo colocado está recorrendo

(e) Após um ano de funcionamento da faculdade, é permitida a solicitação de novas vagas. Esse adicional refere-se à nossa estimativa em função dos leitos da Região

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 | Membro independente |
| Silvio Genesini | Membro independente |
| Antonoaldo Neves | Membro independente |
| Osvaldo Barbosa de Oliveira | Membro independente |
| Gabriel Ralston Correia Ribeiro | Membro |
| Mauricio Nogueira Escobar | Membro |

Executivos

| | |
|------------------------------------|--|
| Marcelo Battistella Bueno | Diretor Presidente |
| André Tavares Andrade | VP Financeiro |
| Atila Simoes da Cunha | VP de Novos Negócios |
| Ricardo Cançado Gonçalves de Souza | VP de Operações |
| Rodrigo Rossetto Dias Ramos | Gestão de Risco e Compliance |
| Marina Oehling Gelman | DRI de Diretora de Relações Institucionais |

Acionistas

| | |
|---------------------------|-----------|
| Ignácio Dauden Martinez | Acionista |
| Fabricio Ghinato Mainieri | Acionista |
| Leonardo Barros Haddad | Acionista |

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Seguimos firmes nos seguintes processos:

- Controle granular de custos e despesas;
- E2A: execução cuidadosa do nosso modelo acadêmico por competências;
- Q2A: sucesso na maturação das unidades abertas desde Jul'16 pelo nosso plano de expansão orgânica;
- J2A: melhora continua da jornada dos nossos alunos.

Projeto de crescimentos focado na vertical da saúde:

- Ago'19: aquisição da AGES: +2 cursos de Medicina em maturação;
- Nov'19: opção para aquisição da Unisul até Jan'21, tornando líder em SC e +2 cursos de Medicina.

Crescentes oportunidade de M&A e seguimos ativos em projetos que sejam consistentes com nosso DNA/posicionamento, e que tragam potencial de **geração de valor para nossos acionistas**.

Ainda há um longo caminho à nossa frente, mas o crescimento experimentado nos dá uma forte convicção sobre a competência de nosso time para cumprir plenamente nosso propósito de **Transformar o país pela Educação**, fornecendo educação de alta qualidade e nos mantendo profundamente comprometidos em proporcionar um crescimento relevante e resultados sustentáveis para nossos acionistas a 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.