



# Cogna + Eleva: Geração de valor com alinhamento à estratégia



## A estratégia da Cogna

**Aumentar a rentabilidade de forma consistente, priorizando segmentos e modelos de negócio asset light, com maior potencial de crescimento e maior ROIC**

# A estratégia da Cogna

**Aumentar a rentabilidade de forma consistente, priorizando segmentos e modelos de negócio asset light, com maior potencial de crescimento e maior ROIC**



- Presencial apenas em cursos de alto LTV (Medicina, Direito, Saúde e Engenharias)
- Crescimento acelerado do Digital (EAD)
- Oportunidade com crescimento de Medicina (incluindo aquisições)



- Crescimento orgânico acelerado
- Aquisições de Sistemas de Ensino de abrangência nacional
- Aquisição de startups de conteúdo complementar



- Crescimento orgânico no cliente Kroton e em clientes externos
- Aquisições de empresas com oferta de Pós graduação digital



- Venda das escolas para Eleva, recebendo parte em ações do Eleva (no caso de IPO)
- Permite participarmos dos benefícios da consolidação do mercado de escolas K-12 sem necessidade de alocação de capital

## Plataforma B2C

- Crescimento orgânico via cross-sell nos alunos atuais da Cogna
- Aquisição de startups digitais

## Potencial alocação de capital

- **Medicina e adjacências**

- **Sistemas de Ensino nacionais**

- **Startups conteúdo complementar**

- **Pós graduação Digital**

- **Startups Digitais**

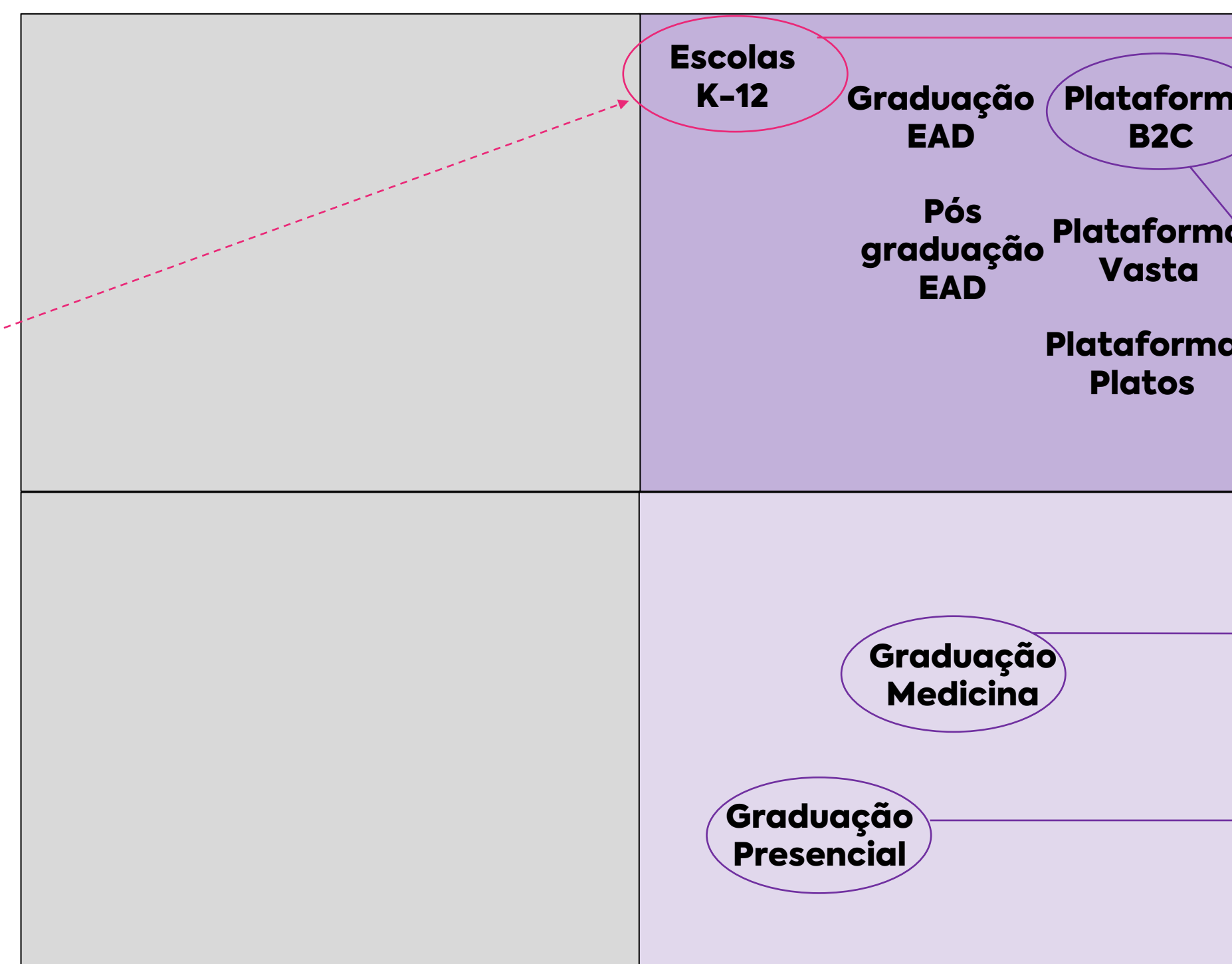
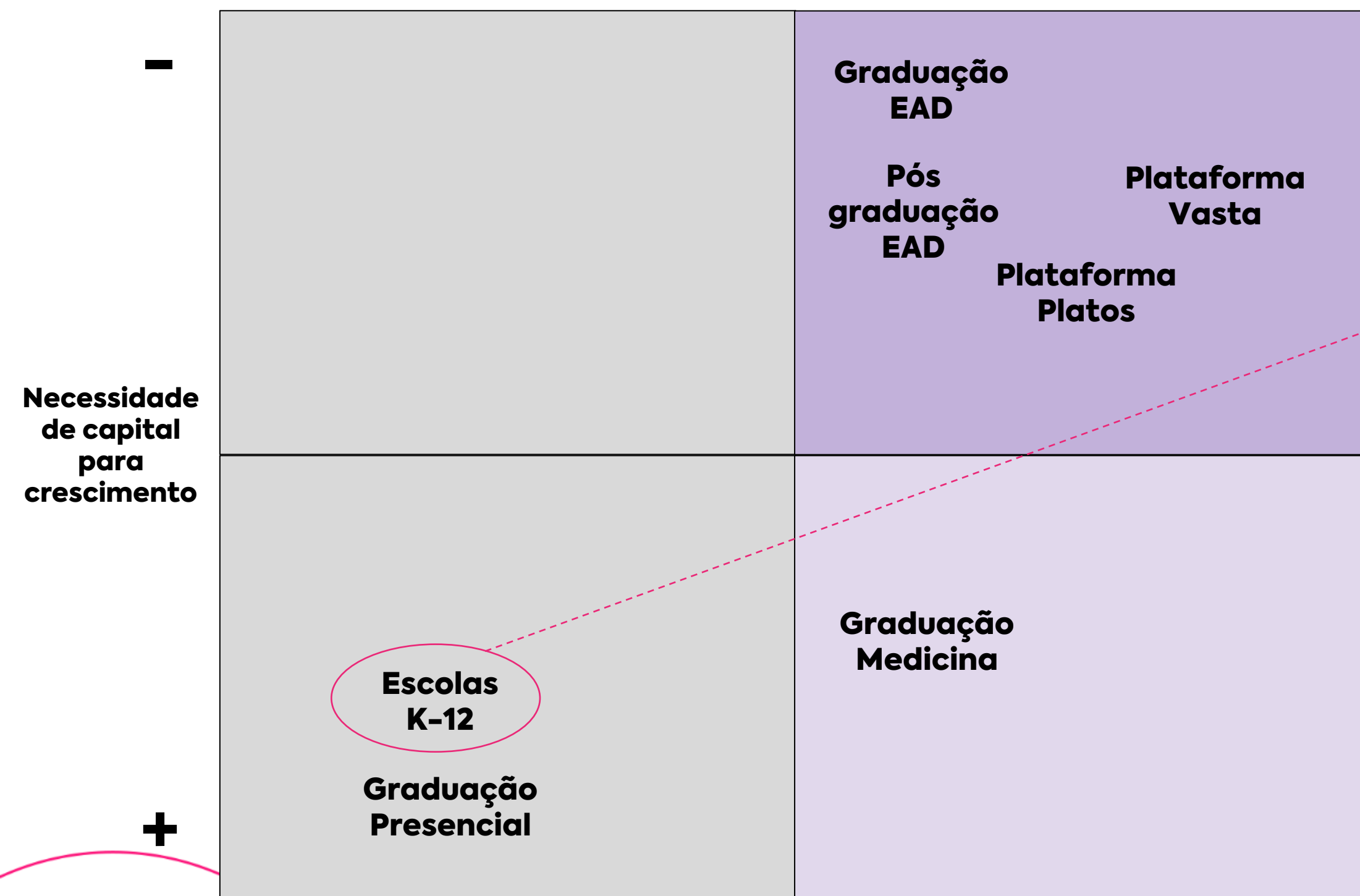
# A estratégia da Cogna

**Aumentar a rentabilidade de forma consistente, priorizando segmentos e modelos de negócio asset light, com maior potencial de crescimento e maior ROIC**

**Quadrante desejado:**  
Business *asset light*, com grande potencial de crescimento e maior ROIC

**Cenário até 2020**

**Cenário target**



Venda das escolas para Eleva e recebimento de parte do preço em ações Eleva nos permite manter exposição em K-12 B2C, participando do crescimento e da consolidação desse mercado, sem alocar capital adicional

Novo business de Plataforma

Oportunidade de aceleração de crescimento em graduação medicina (orgânico e aquisições) e adjacências

Depois da exaustão da base FIES e do *turnaround*, graduação presencial retoma trajetória de crescimento

Potencial de crescimento

Potencial de crescimento

# Vasta compra Sistema de Ensino Eleva. Cogna vende escolas de educação básica<sup>1</sup> e pode converter a diferença em ações Eleva<sup>2</sup>

## Operação 1



**Vasta compra Sistema de Ensino Eleva por R\$ 580 MM<sup>3</sup>**

6x Receita Líquida 2020  
16,6x EBITDA 2020



Sistema de Ensino



- ★ **Avaliada de forma independente pela Vasta**
- ★ **Aprovada por comitê independente<sup>4</sup>**

## Operação 2



**Eleva compra escolas Saber por R\$ 964 MM<sup>3</sup>**  
(R\$ 625 MM em dinheiro, R\$ 339 em debêntures conversíveis<sup>2</sup>)

1,5x Receita Líquida 2020  
16,3x EBITDA<sup>5</sup> 2020



Escolas

**SABER**

<sup>1</sup>Red Balloon não está incluída na venda. <sup>2</sup>Debêntures conversíveis em ações do Eleva em caso de IPO. <sup>3</sup>Valor máximo – preço de ambas as transações está sujeito a ajustes posteriores. <sup>4</sup>Formado pelos conselheiros independentes da Vasta (Andrés Cardo, Francisco Fernandes e Ann Willians). <sup>5</sup>EBITDA ex-IFRS-16.

# Vasta passa a deter um novo Sistema de Ensino e Eleva Educação forma a maior rede de escolas de Ensino Básico do país. Cogna tem a opção de se tornar sócia<sup>1</sup> da Eleva nas escolas



# Racional da Transação para Vasta



- Aquisição de ativo relevante de Sistema de Ensino, com posicionamento *premium* e forte potencial de crescimento
- Alta complementariedade de portfolio
- Geração relevante de sinergias e ganhos de eficiência
- Contrato de longo prazo (10 anos) para fornecimento de material didático ao Eleva com exclusividade<sup>1</sup>, incluindo escolas Eleva e escolas oriundas da Saber
- Aquisição do SE Eleva corresponde a 160% da meta de EBITDA via Aquisições de *Core Content* para 2022 prevista no IPO
- Pagamento parcelado em 5 anos. Vasta continua capitalizada para novas aquisições

<sup>1</sup> Aproximadamente 90% das Escolas Eleva existentes, 100% das Escolas Saber e das novas escolas com o mesmo perfil que venham a ser abertas ou adquiridas pela Eleva durante a vigência do acordo comercial .

# Racional da Transação para Cogna



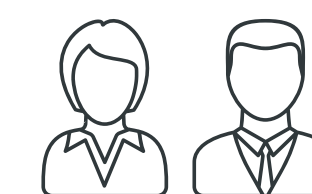
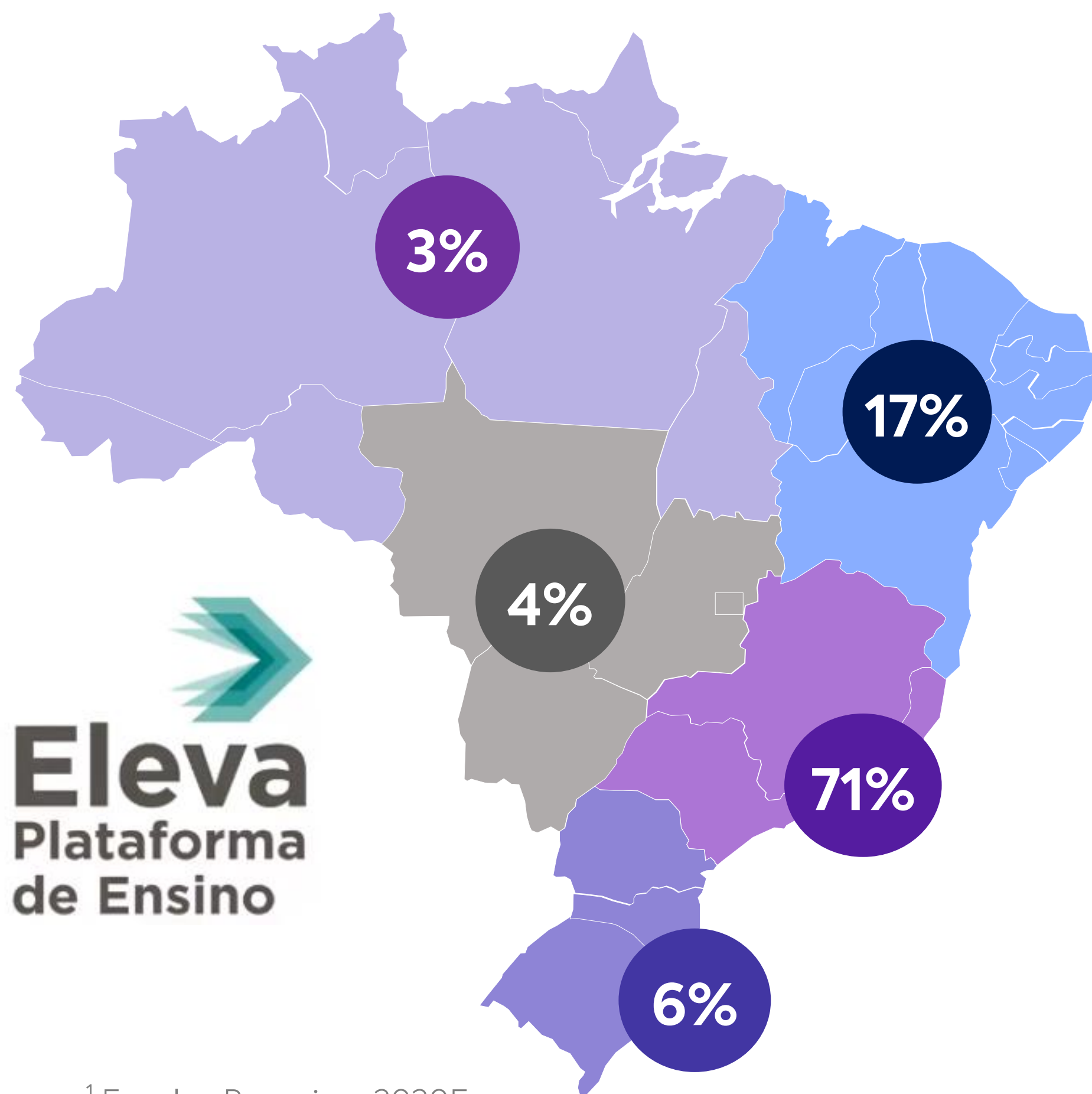
- Cogna se beneficia dos mesmos atributos da transação de Vasta (Cogna detém 78% de Vasta)
- Exposição ao negócio de K-12 B2C, por meio do líder de mercado, com forte potencial de crescimento
- Potencial de experimentar crescimento do mercado de K-12 B2C, sem necessidade de alocação de capital
- Cogna reforça estratégia de tornar-se mais **asset light**, com foco em **transformação digital e plataformas**



# Overview do Eleva Sistema de Ensino (2020)

- **5º maior sistema de ensino do país** em número de alunos de escolas parceiras
- **Crescimento médio de 28%** entre 2017 e 2020
- **Posicionamento *premium***

Presença Geográfica (2020E)



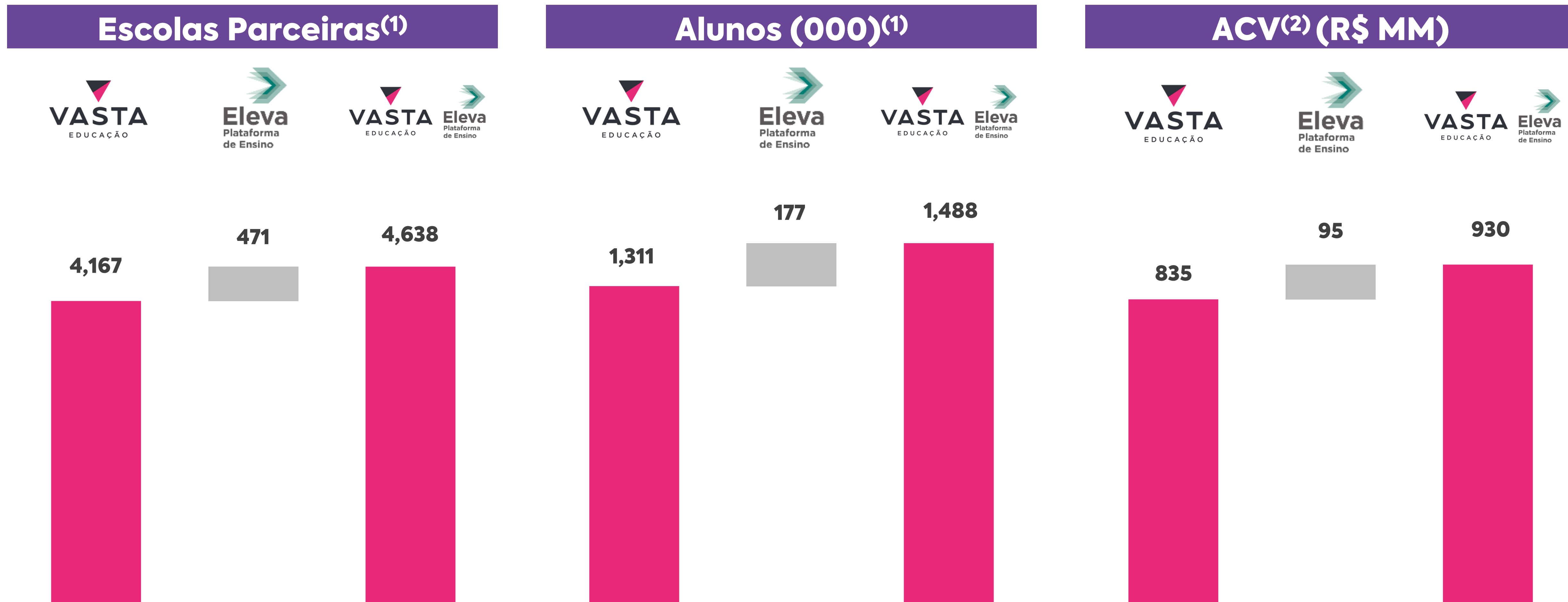
**Alunos**



**Escolas**

<b>Próprias</b>	<b>73,6 mil</b>	<b>125</b>
<b>Parceiras</b>	<b>103,3 mil</b>	<b>346</b>
<b>Total</b>	<b>176,8 mil</b>	<b>471</b>

# Destques operacionais da Vasta após a transação

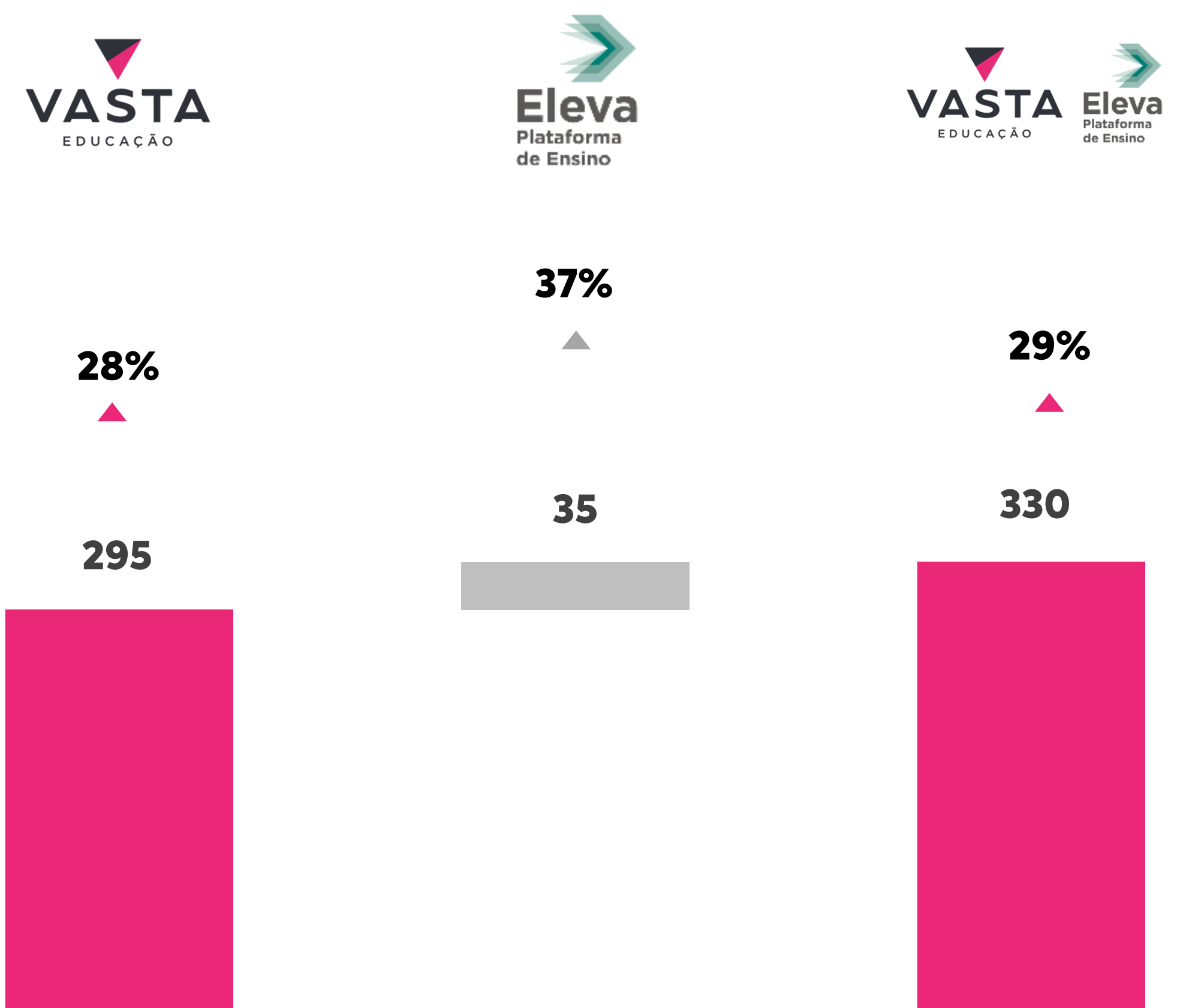


# Destques financeiros da Vasta após a transação (2020E)

## Receita Líquida<sup>(1)</sup> (R\$ milhões)

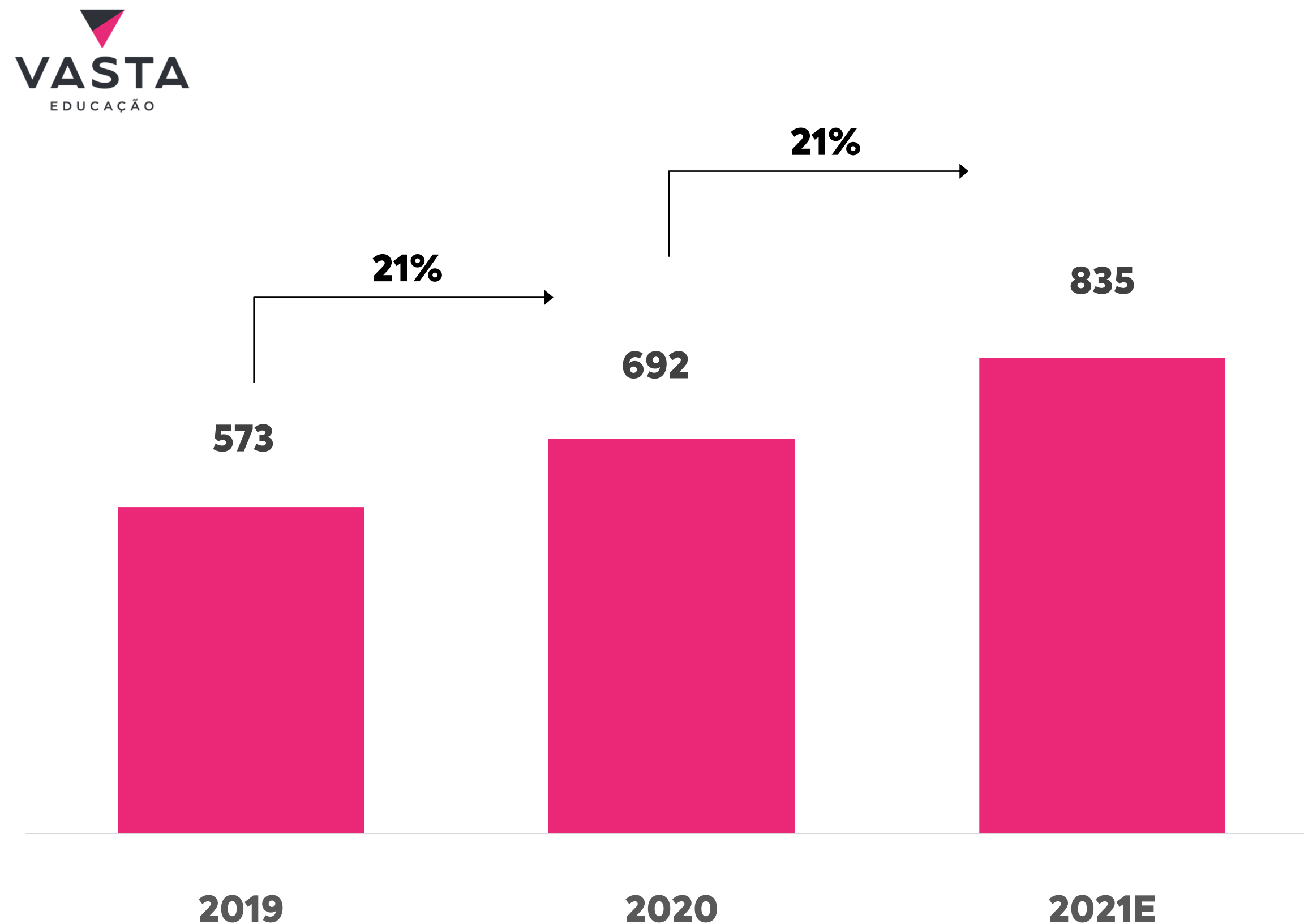


## EBITDA<sup>(1)</sup> (R\$ milhões) e Margem EBITDA

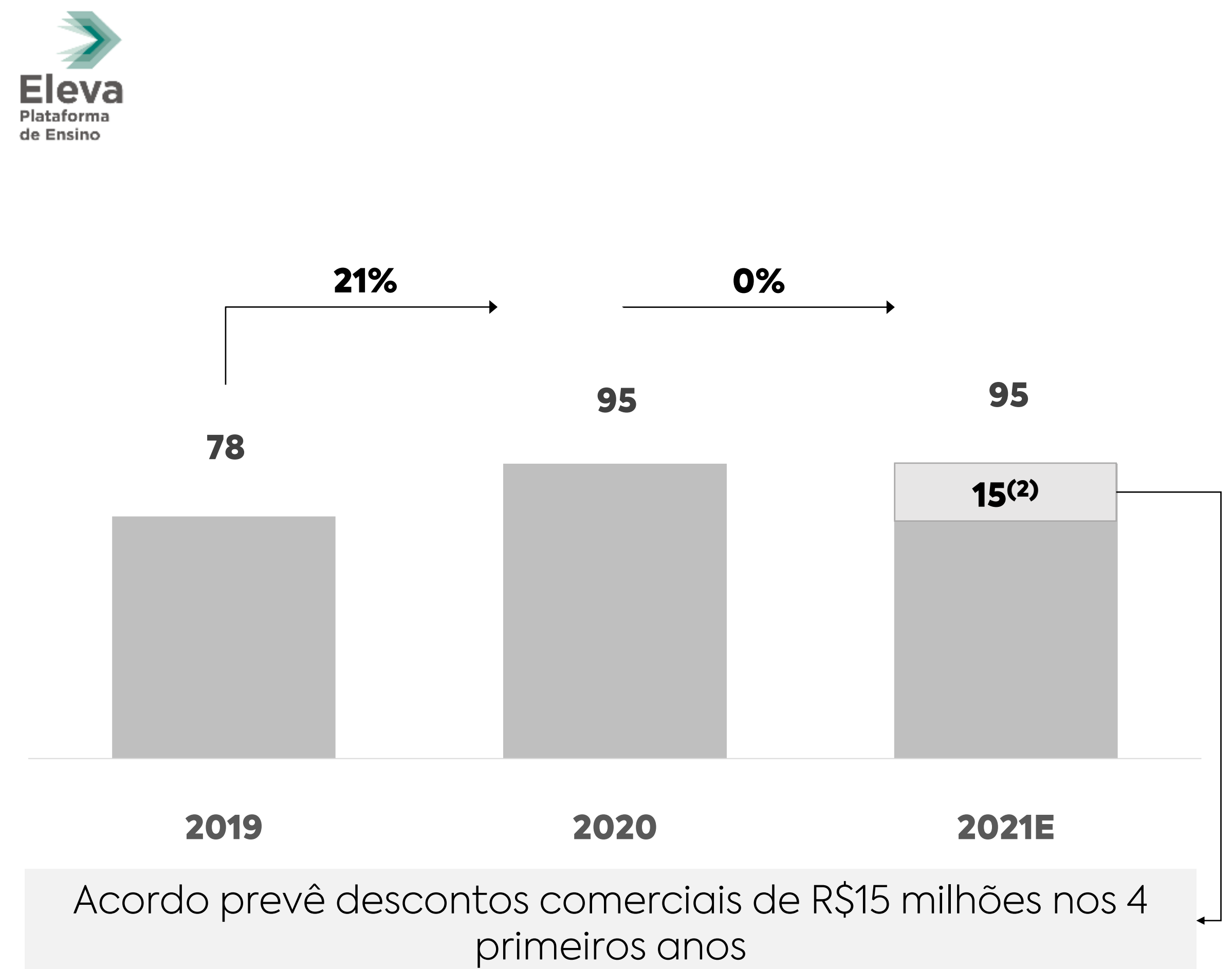


# Ao se integrar à plataforma Vasta, Sistema de Ensino Eleva tem grande potencial para reacelerar crescimento de ACV<sup>(1)</sup>

## ACV Vasta (R\$ milhões)



## ACV Eleva (R\$ milhões)



<sup>1</sup> ACV: valor de contratos anuais assinada para o ano comercial. Números de 2021 estão sujeitos à atualizações.

<sup>2</sup> Desconto comercial a ser concedido pelos primeiros 4 anos do contrato

# Transação Altamente Geradora de Valor para Vasta



# Próximos Passos

**Submissão ao CADE**

**Aprovação do CADE**

**Fechamento da Transação**