



Roberto Valério

CEO Cogna



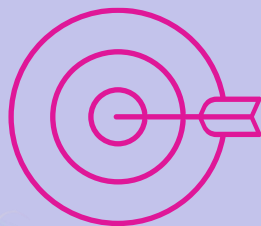
Agenda



2020 - 2022

Parte 1

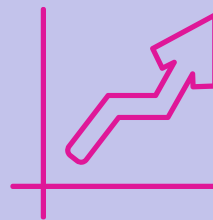
Estratégia clara e execução consistente



2022 - 2024

Parte 2

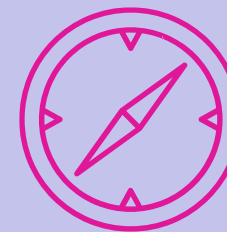
Confiança no crescimento com rentabilidade e entrega do Guidance 2024



2024

Parte 3

Propósito, Cultura e Inovação podem transformar o futuro



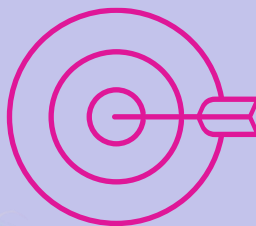
Agenda



2020 - 2022

Parte 1

Estratégia clara e execução consistente



2022 - 2024

Parte 2

Confiança no crescimento com rentabilidade e entrega do Guidance 2024



2024

Parte 3

Propósito, Cultura e Inovação podem transformar o futuro



Lembrando as 3 principais avenidas de crescimento

cogna
Day



Cursos Híbridos
e Digitais

Ensino
Médico

Negócios
de Plataforma

kroton

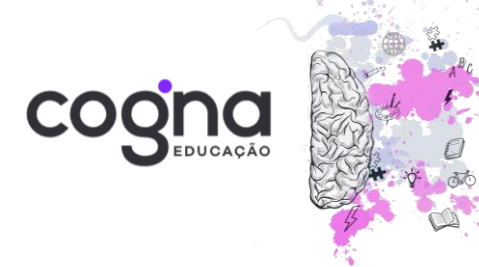
kroton
med

VASTA
EDUCAÇÃO



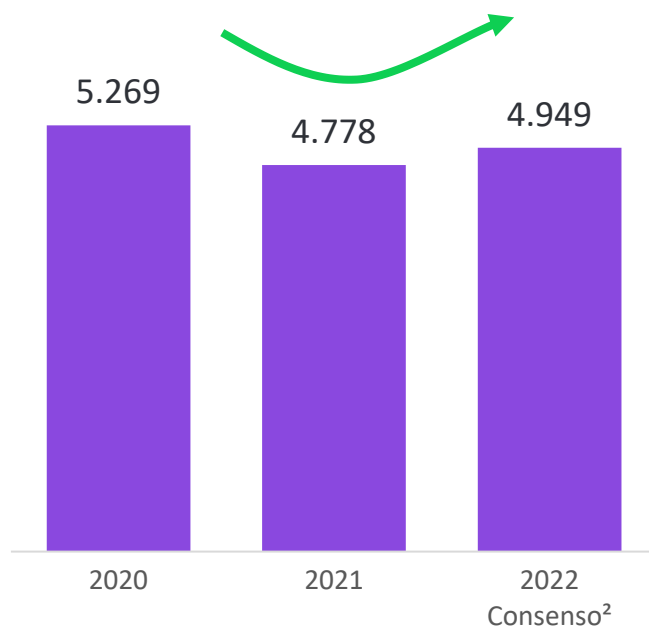
Período 2020-2022 fecha um ciclo importante:

1) Reestruturação, 2) Aumento da Rentabilidade, 3) Crescimento pós pandemia



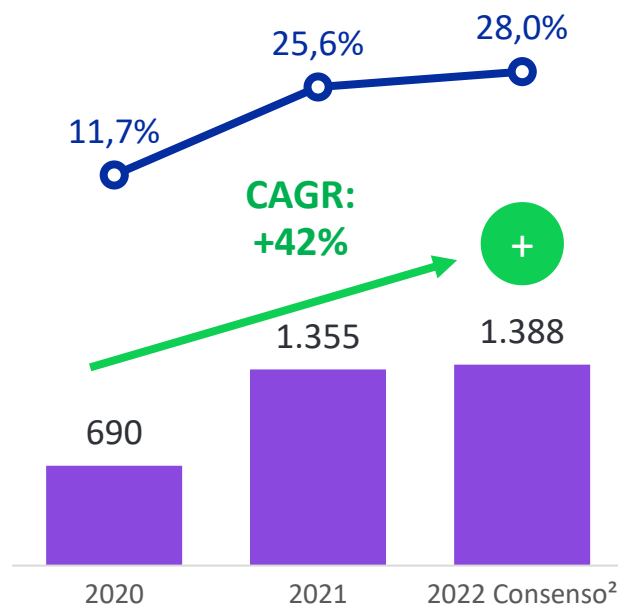
Receita Líquida¹

(R\$ milhões)



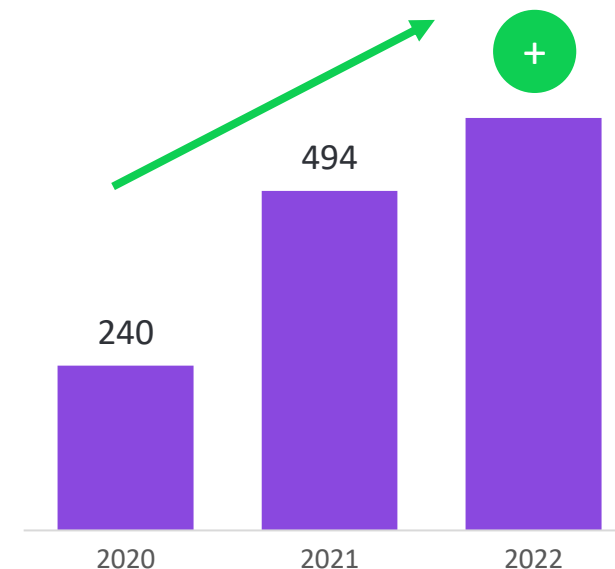
EBITDA e Margem

(R\$ milhões / %)



GCO pós Capex

(R\$ milhões)



¹ Receita Líquida não considera a operação de Escolas Saber

² Fonte: Consenso com base nos valores da Bloomberg (data de referência: 06/12/2022)

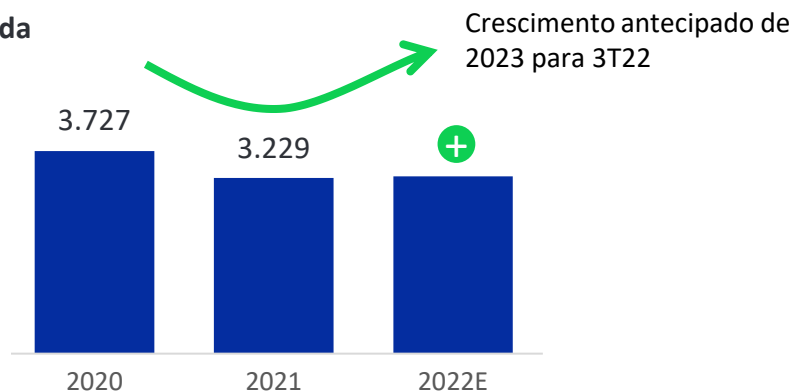
Período 2020-2022 fecha um ciclo importante:

Kroton e Vasta crescem Receita, EBITDA e Margem EBITDA

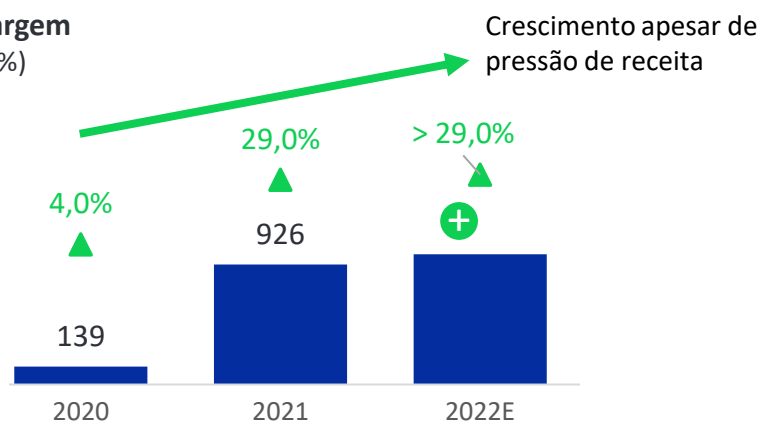
cogna
EDUCAÇÃO

kroton

Receita Líquida
(R\$ milhões)

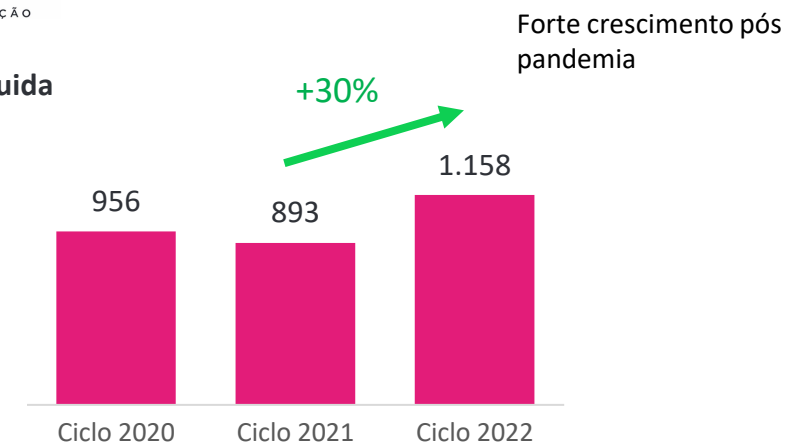


EBITDA e Margem
(R\$ milhões / %)

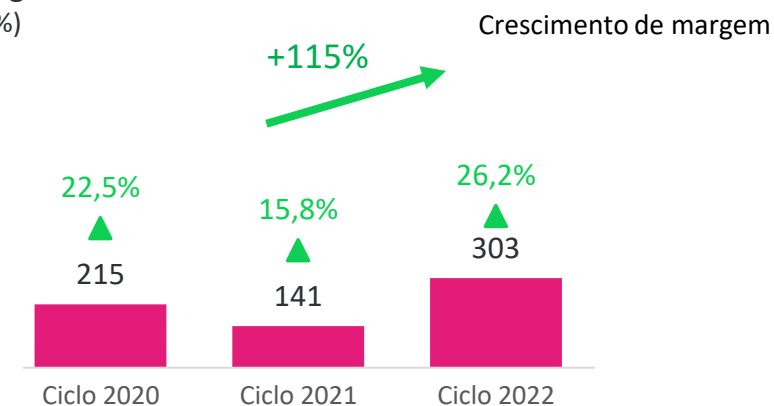


VASTA
EDUCAÇÃO

Receita Líquida
(R\$ milhões)



EBITDA e Margem
(R\$ milhões / %)





kroton 

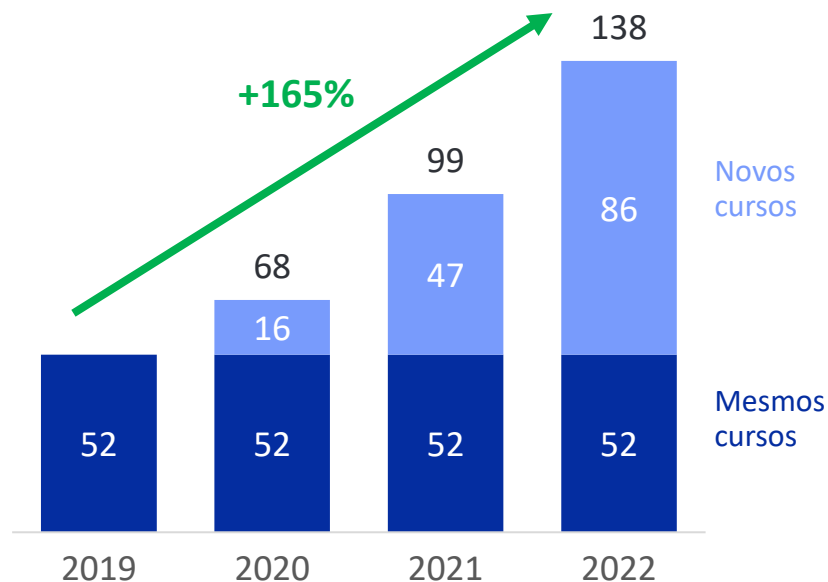


Maior foco em cursos EAD e Presenciais de Alto *Lifetime-Value* (“LTV”)

kroton

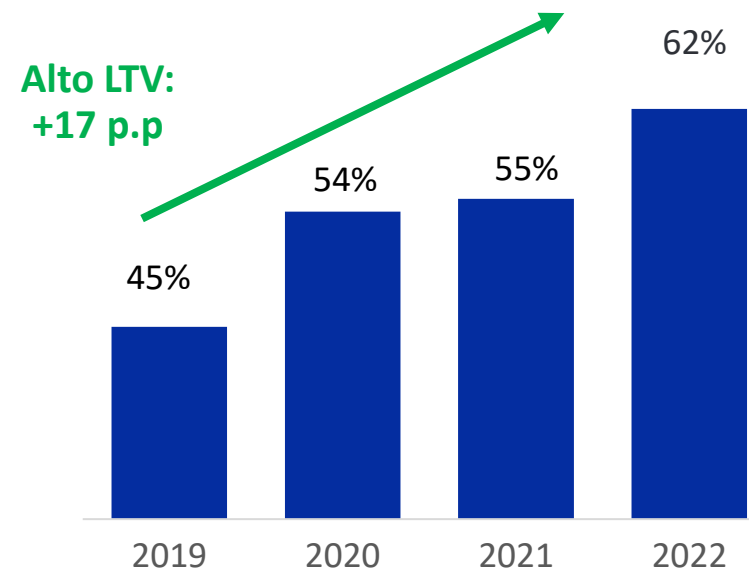


Portfólio de Cursos de Graduação EAD¹
(# cursos)



Aumento do número de cursos de graduação EAD disponíveis, ampliando mercado endereçável

Participação de cursos de alto LTV do total de ofertas de Cursos de Graduação Presenciais¹
(# cursos)



Foco em cursos presenciais de alto *lifetime-value*

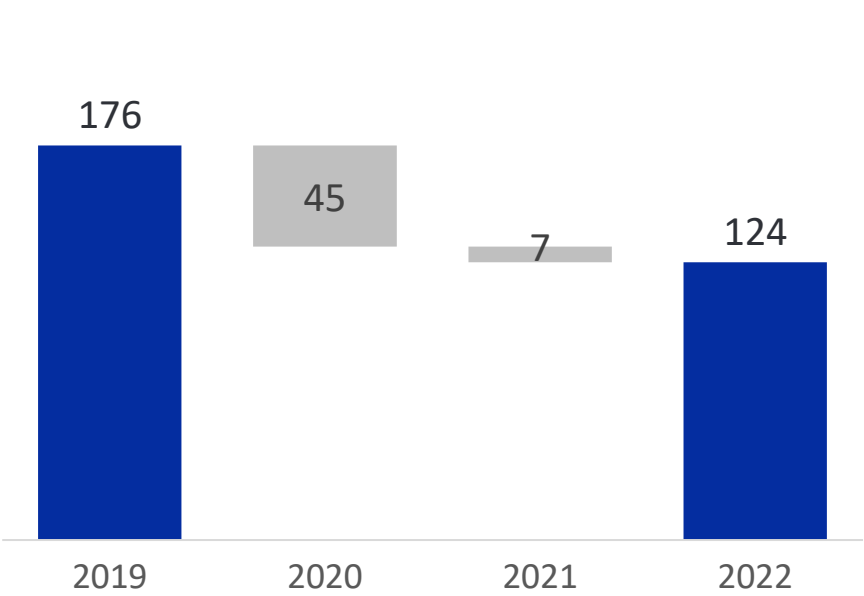
¹Análises consideram apenas ciclos de inverno e cursos de graduação.



Estratégia *Asset Light* mudou o perfil da rede de distribuição

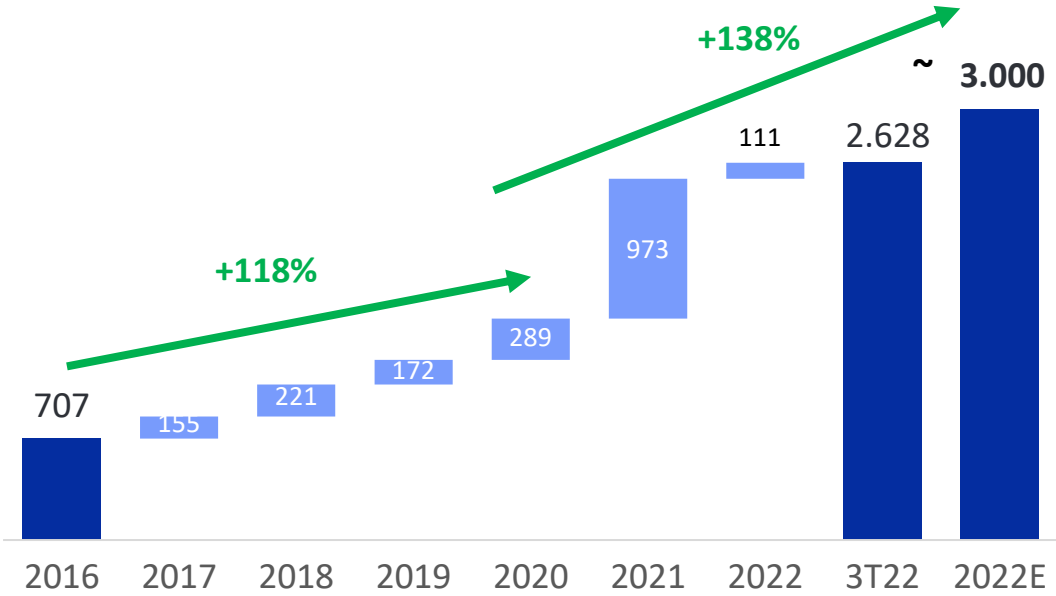


Unidades Próprias
(# unidades)



Redução significativa de Campi alinhado à estratégia *Asset Light*

Evolução do número de polos
(# polos)



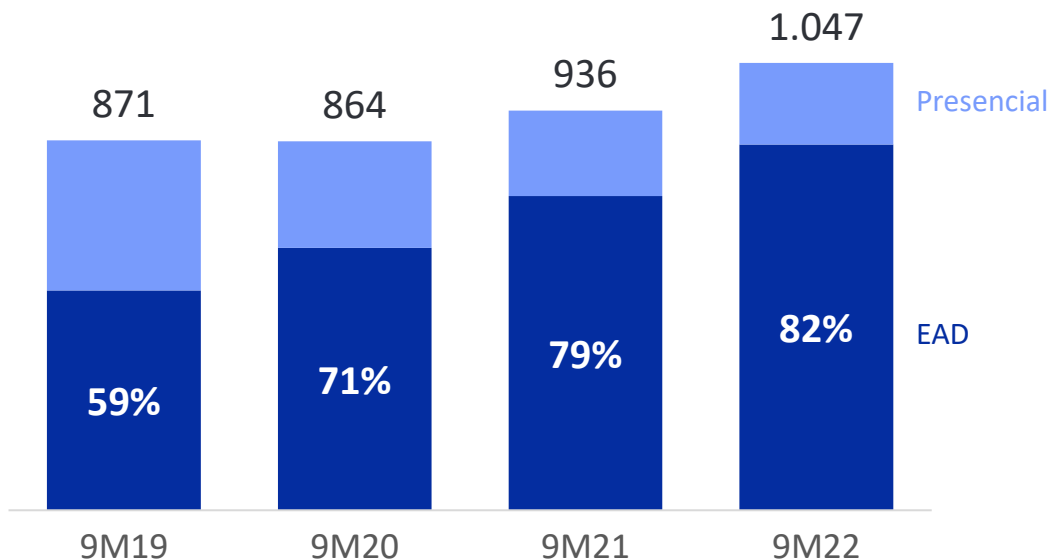
Crescimento acelerado de polos à partir da estratégia *Asset Light*



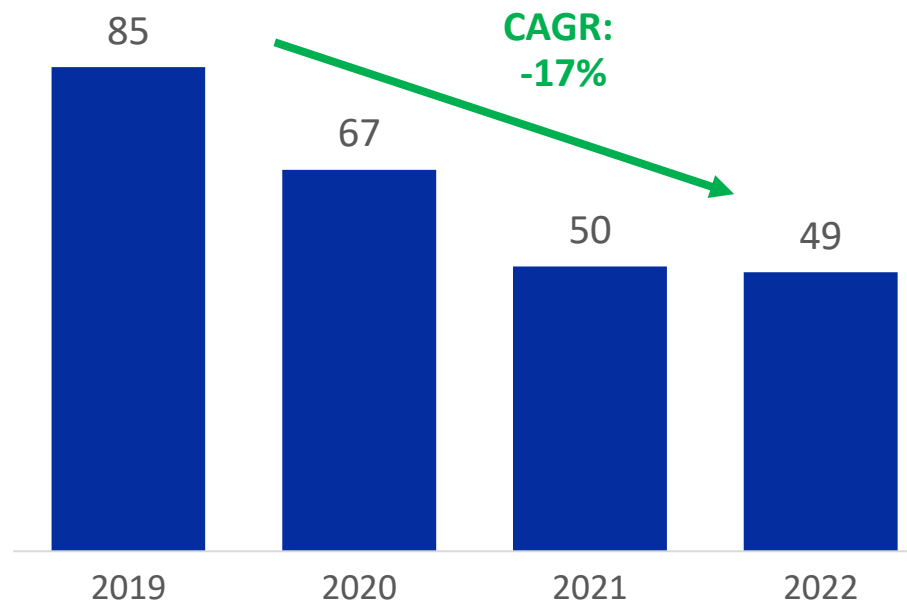
Maior concentração de cursos EAD reduziu o Custo por Aluno



Base de Alunos
(Milhares de alunos)



Custo Mensal / Aluno¹
(R\$)



O custo por aluno reduz 17% ao ano na medida em que a participação do alunado EAD cresce.
Cursos EAD têm altas margens e alavancagem operacional.

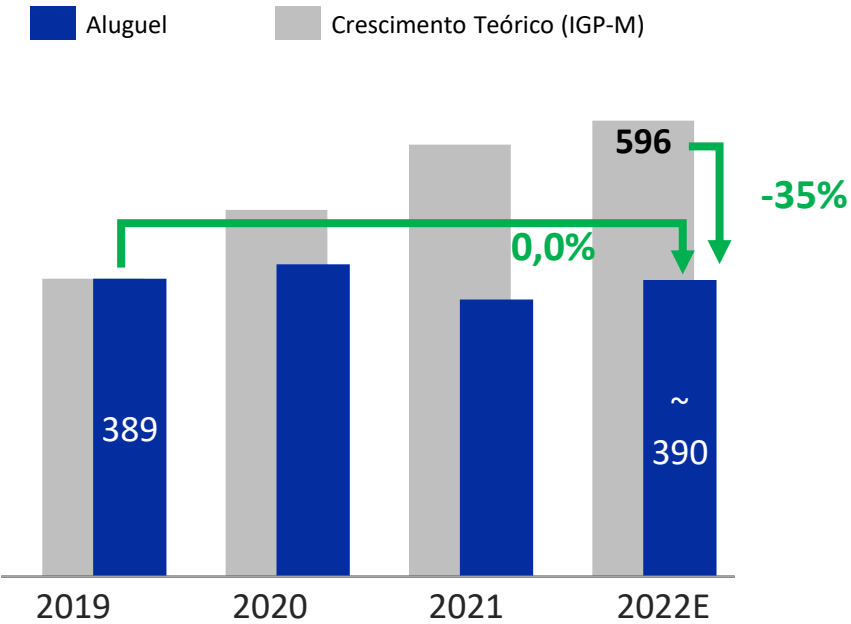
¹Custo considerado: acumulado 9 meses de professores, quadro técnico e serviços de terceiros.



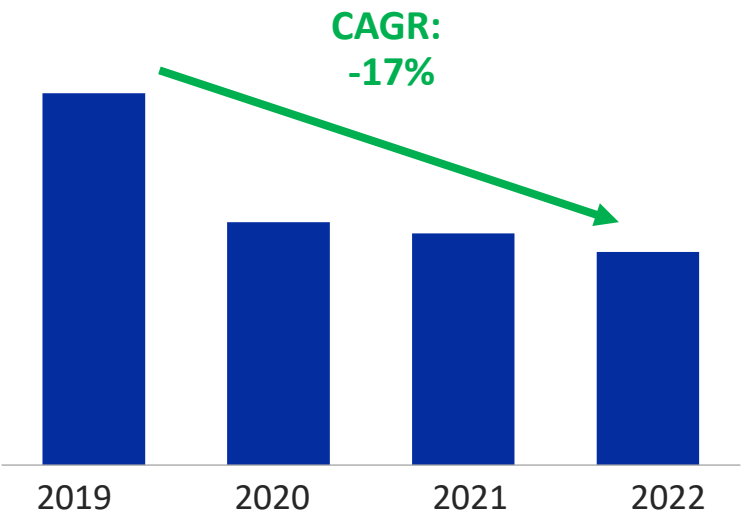
A reestruturação estratégica permitiu a redução de Custos e Despesas



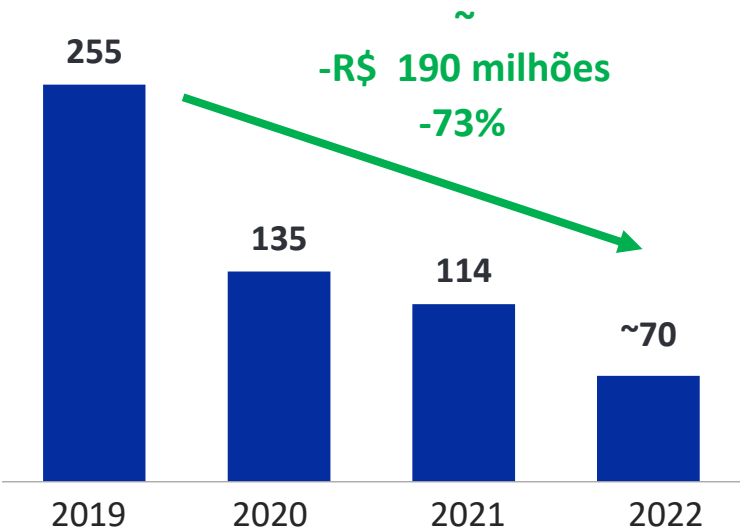
Gasto com Aluguel, IPTU e condomínio
(R\$ milhões)



Gasto com *Utilities e Facilities*



CAPEX – Infraestrutura
(R\$ milhões)



Redução entre 2019 e 2022E, apesar de IGP-M acumulado superior a 50% no período.

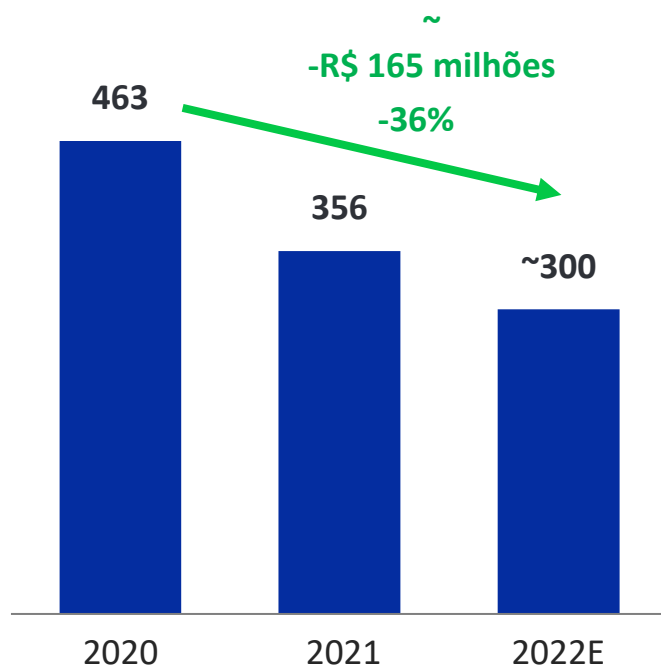


Foco em novos modelos de Marketing e Vendas, especialmente Marketing Digital

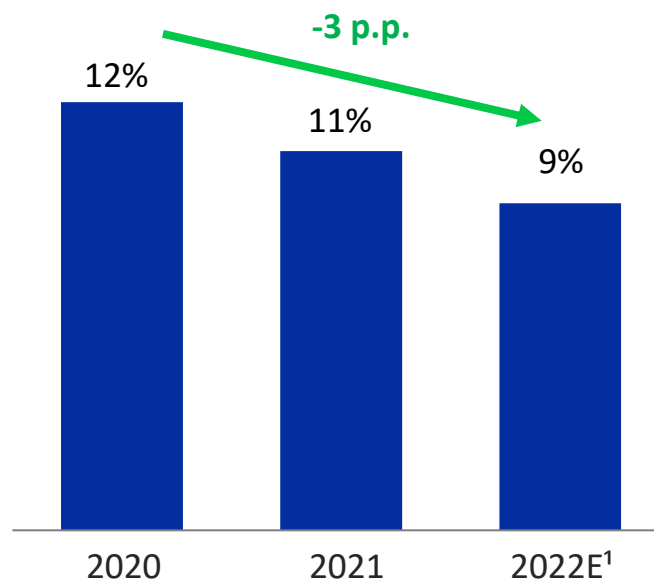
kroton



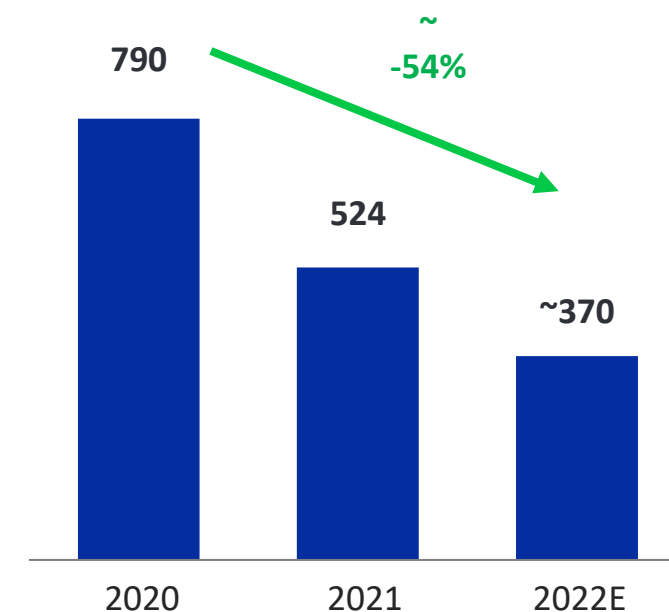
Despesas com Vendas e Marketing
(R\$ mm)



Despesas com Vendas e Marketing/ROL¹
(% ROL)



Custo de Aquisição por Cliente ("CAC")
(R\$/aluno captado)



Redução consistente de Despesas de Marketing desde 2020, diminuindo a representatividade desta linha como % da receita

Redução da linha de Despesas com Marketing advém do ganho de produtividade

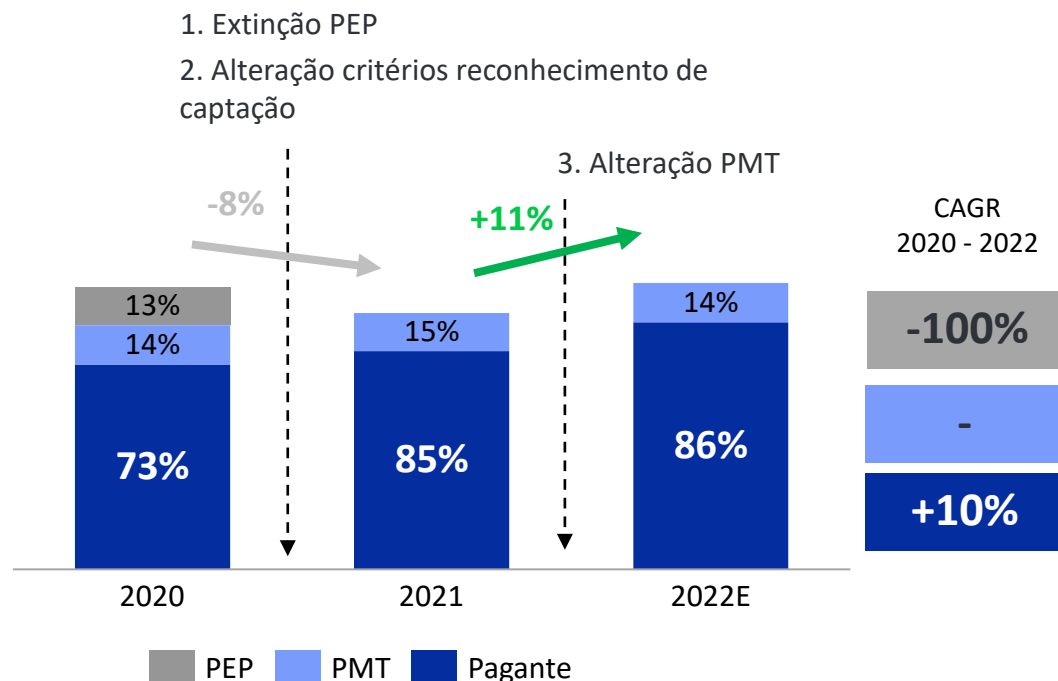
¹Fonte: Receita Líquida de 2022 referente ao Consenso Bloomberg 01/12/2022.



Foco em alunos com melhor perfil de crédito cobrou seu preço com redução de receita e aumento de evasão...



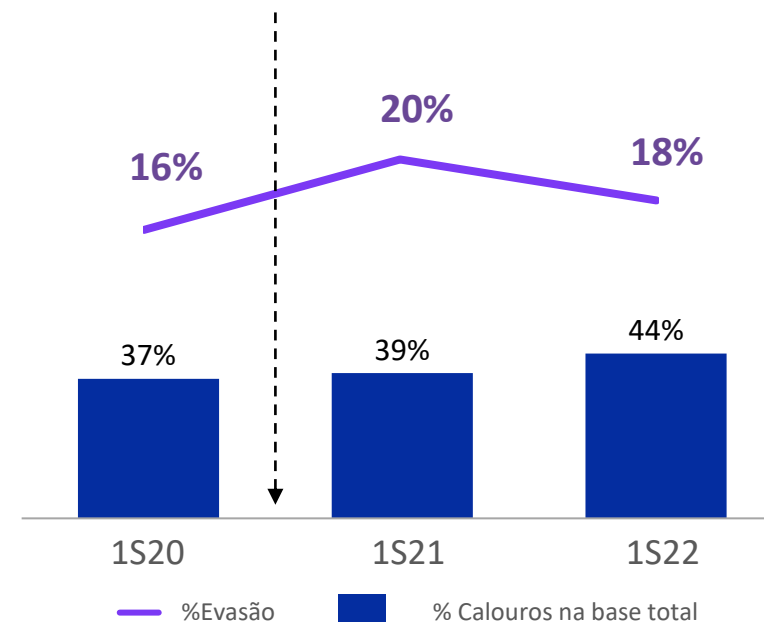
Evolução de Receita de Captação por produtos financeiros (Graduação)



A extinção do PEP em 2021 e mudança de PMT em 2022 pressionou a receita, porém melhorou o recebimento

Evolução curva de evasão

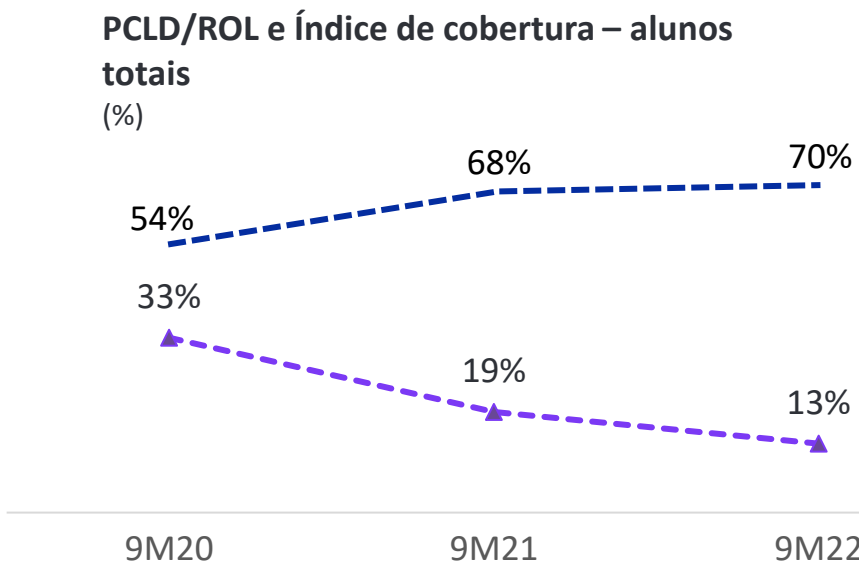
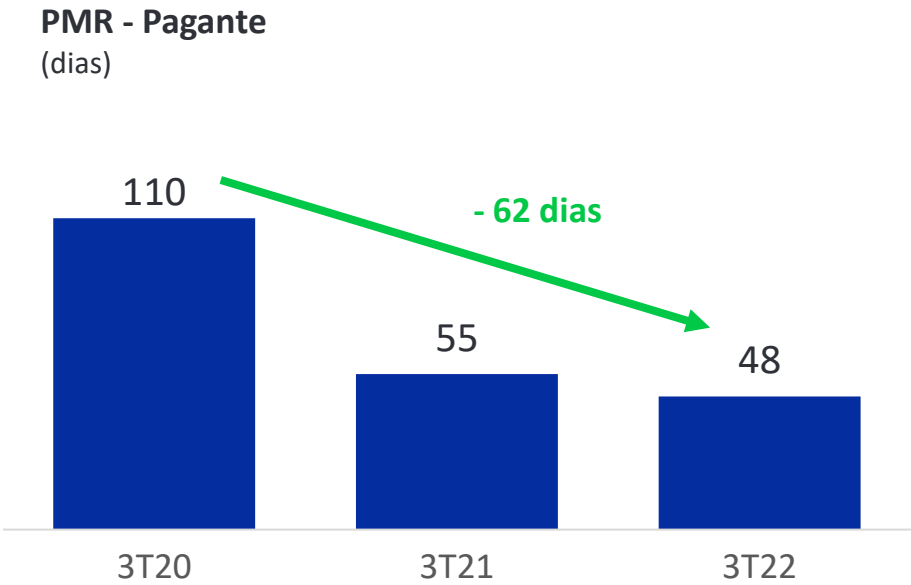
Condição mais restritiva de renegociação para matrícula



- Aumento temporário de evasão para higienizar a base de alunos inadimplentes em 2020 e 2021
- Melhora na evasão apesar de aumento do % de alunos calouros na base de alunos já em 2022



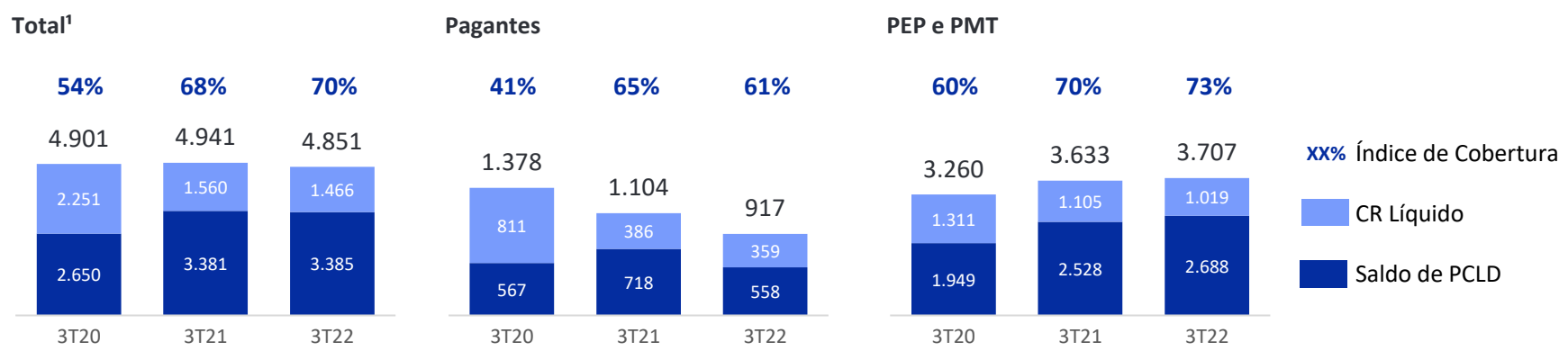
O esforço compensou, ganhamos qualidade de receita



Índice de cobertura
Aumenta ↑

PCLD/ ROL
Reduz ↓

Evolução Contas a Receber e Índice de Cobertura por produto financeiro

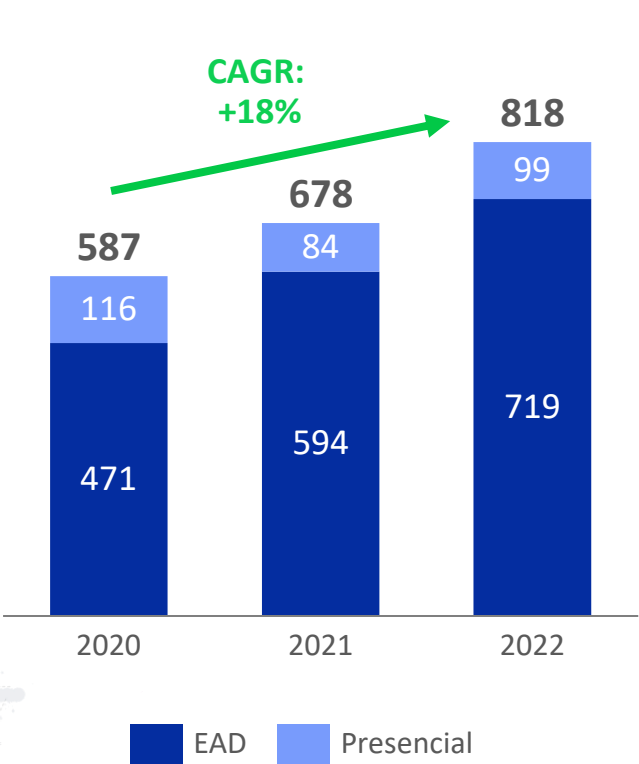


¹ Contas a Receber considera Pagante, PEP, PMT e FIES

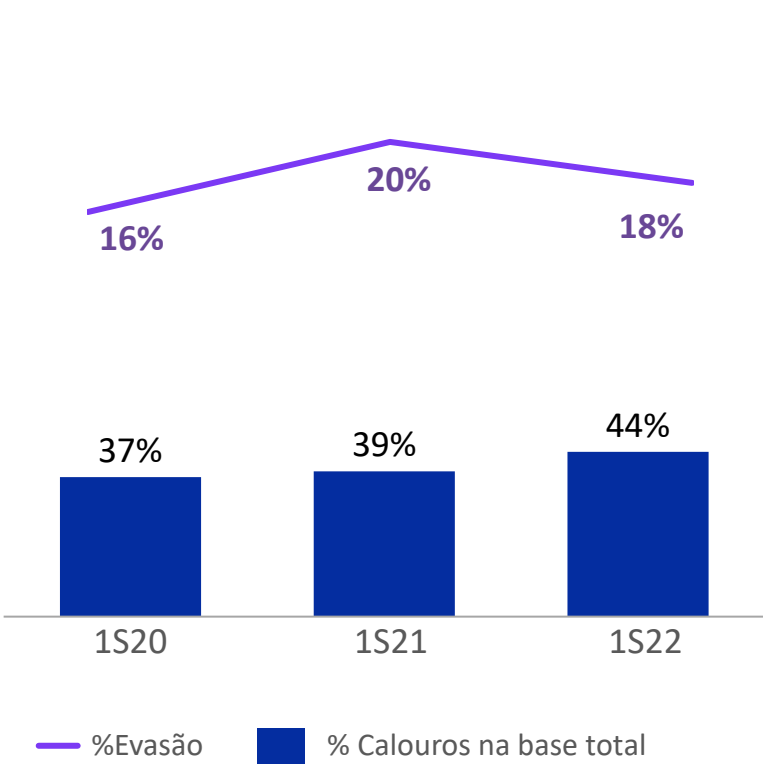
Maiores volumes de Captação e melhora das Taxas de Rematrícula permitiram crescimento da base de alunos



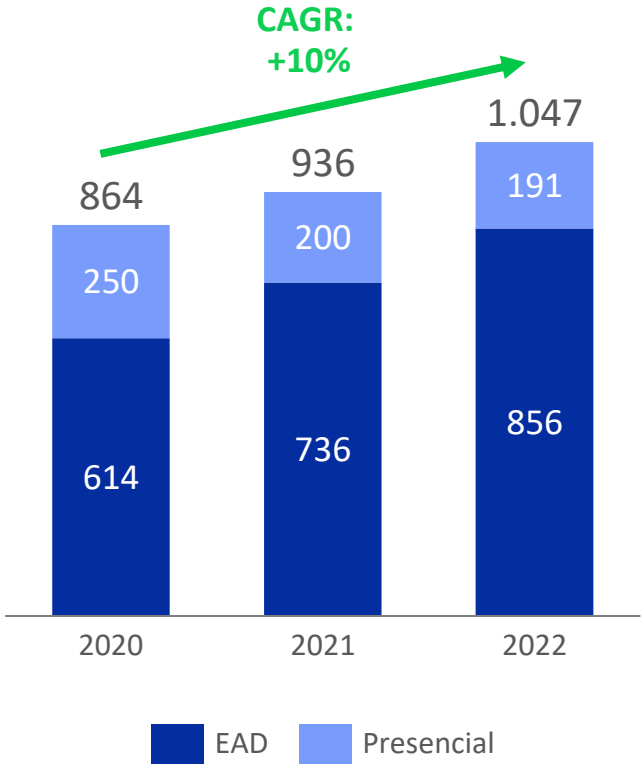
Captação
(mil alunos)



Taxa de evasão e Representatividade
Calouros/Base Total - Kroton



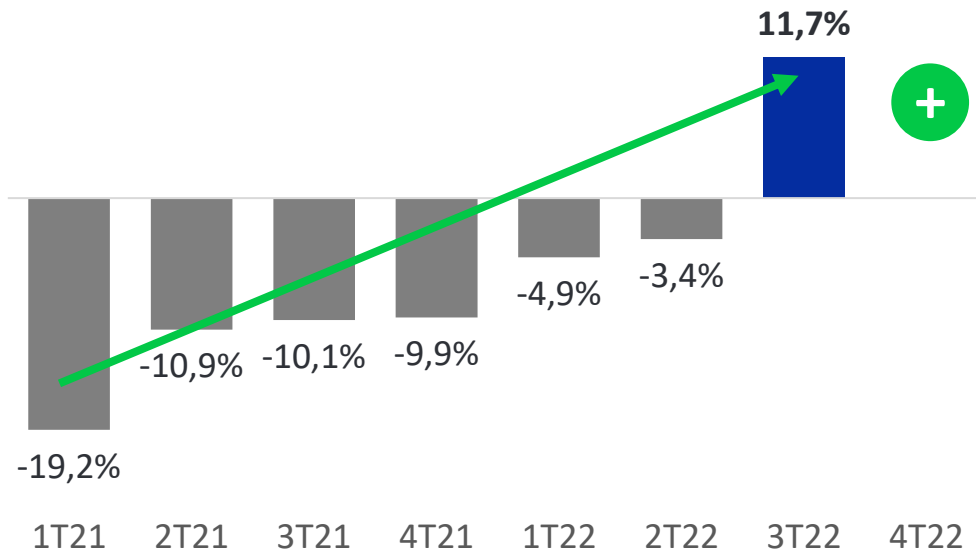
Base de Alunos
(mil alunos)



Crescimento consistente de base de alunos, após compensar aumento de mix EAD, resultou em crescimento orgânico de Receita

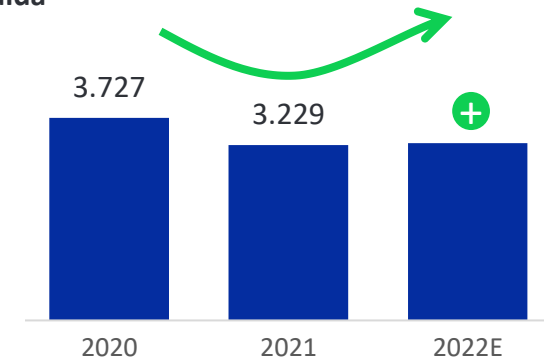


Evolução de Receita Líquida YoY (%)

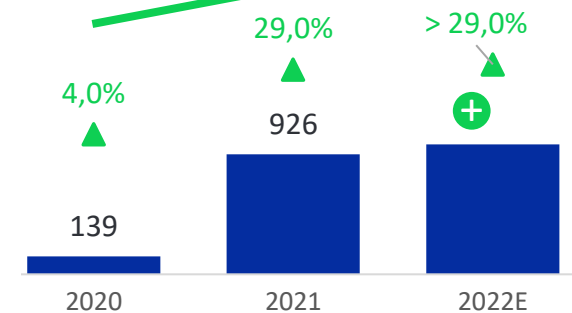


Impacto de transição de mix (+ EAD/- Presencial),
descontinuidade do PEP, mudança do PMT e esforço para
redução da base inadimplente

Receita Líquida (R\$ milhões)



EBITDA e Margem (R\$ milhões / %)





Mario Ghio
CEO Vasta



Vasta enfrentou os desafios da pandemia pouco após a sua abertura de capital

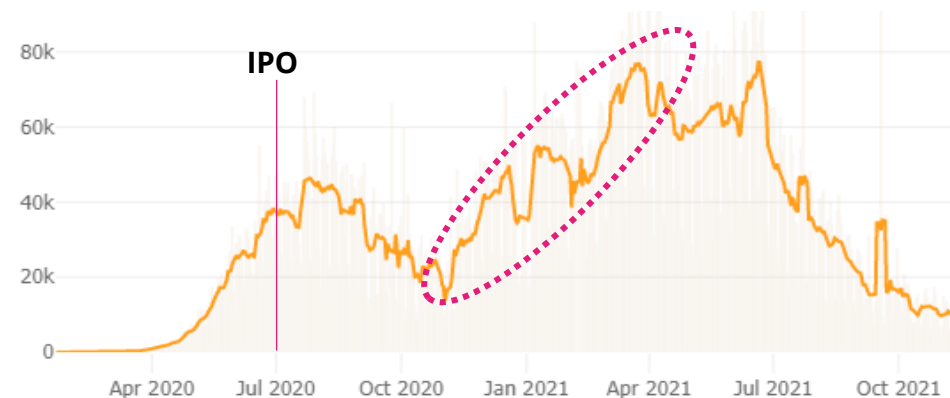


Após o IPO da Vasta, a segunda onda da pandemia covid-19 impactou o mercado de K-12;

O pico de casos incidiu em período de matrículas escolares de 2021, impactando o ciclo do ano, com quebra de ACV:

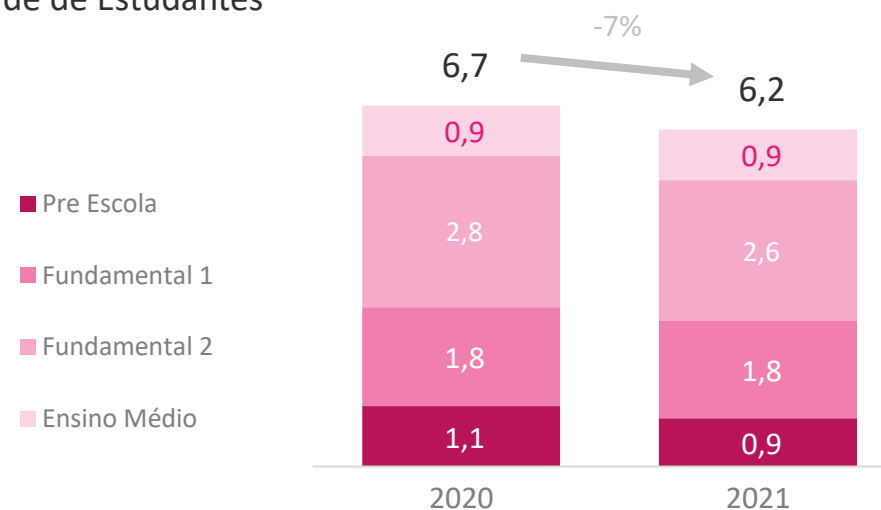
- Impacto no EBITDA da empresa, que contava com estrutura de custos para comportar ACV maior que o realizado
- O rápido ritmo de crescimento da Vasta foi congelado por 1 ano

Volta as Aulas 2021



Quantidade de Estudantes

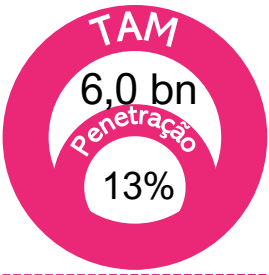
Milhões



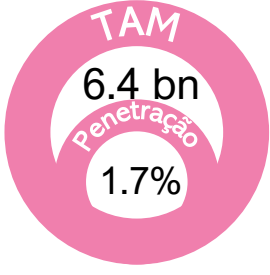
Ação rápida para expandir soluções da plataforma através de M&A e parcerias



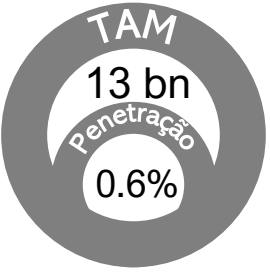
Sistema de Ensino Tradicionais



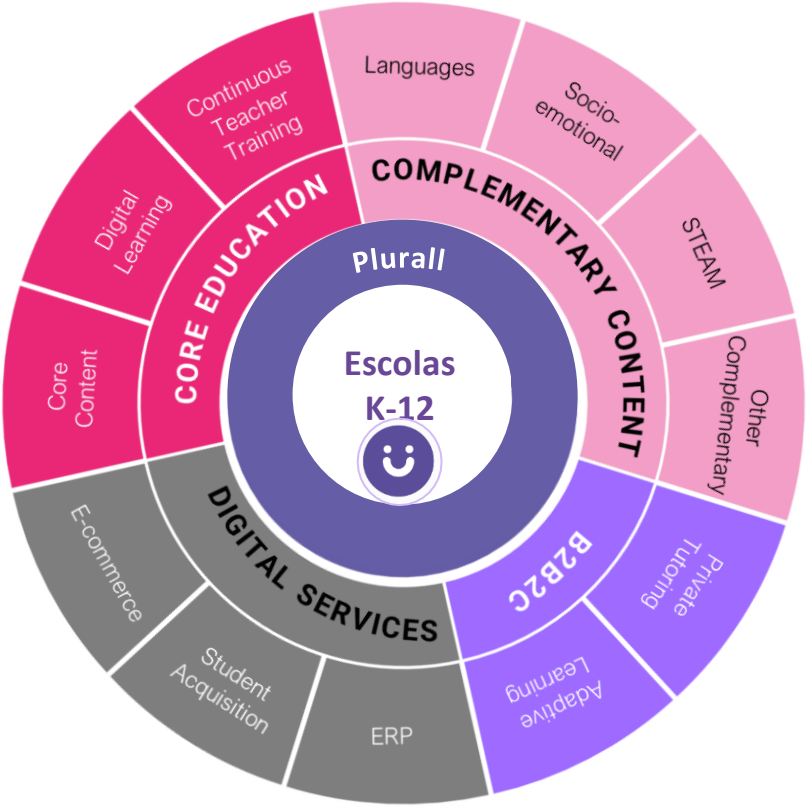
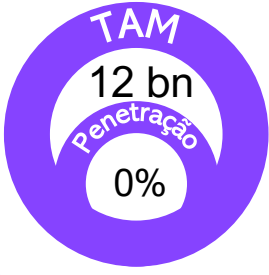
Soluções complementares



Serviços Digitais



B2B2C

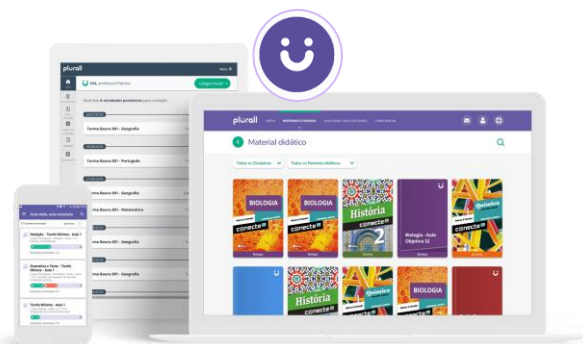


Fortalecimento e ampliação do portfólio para consolidar posicionamento *one-stop-shop*



Etapa 1: Até 2020

Integração e Relevância



- Uma tecnologia
- Um único go-to-market
- Alta margem bruta
- Relevância digital
- Extenso portfólio próprio

Etapa 2: 2021

Abertura da plataforma e parcerias

Plurall Store (Soluções complementares)



- A relevância da Plataforma atrai novos parceiros

Etapa 3: 2022

Produtos novos e disruptivos

Tutoria

plurall meu prof

Ensino adaptativo

plurall adapta

- Novas fontes de receita com baixo custo marginal



Reconhecimento através de prêmios relevantes do setor de tecnologia e pela liderança absoluta do *webtraffic* no setor K-12



Prêmios

“AS 100+ INOVADORAS NO USO DE TI”

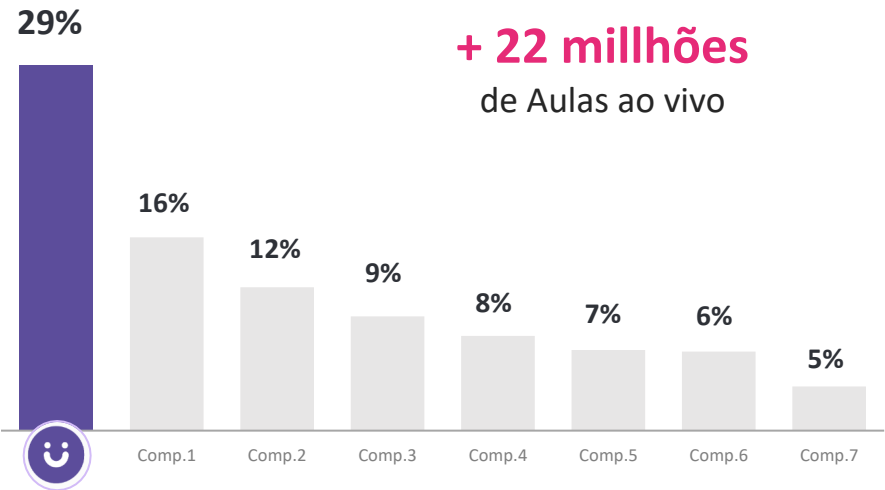
2021



2022



Webtraffic K-12



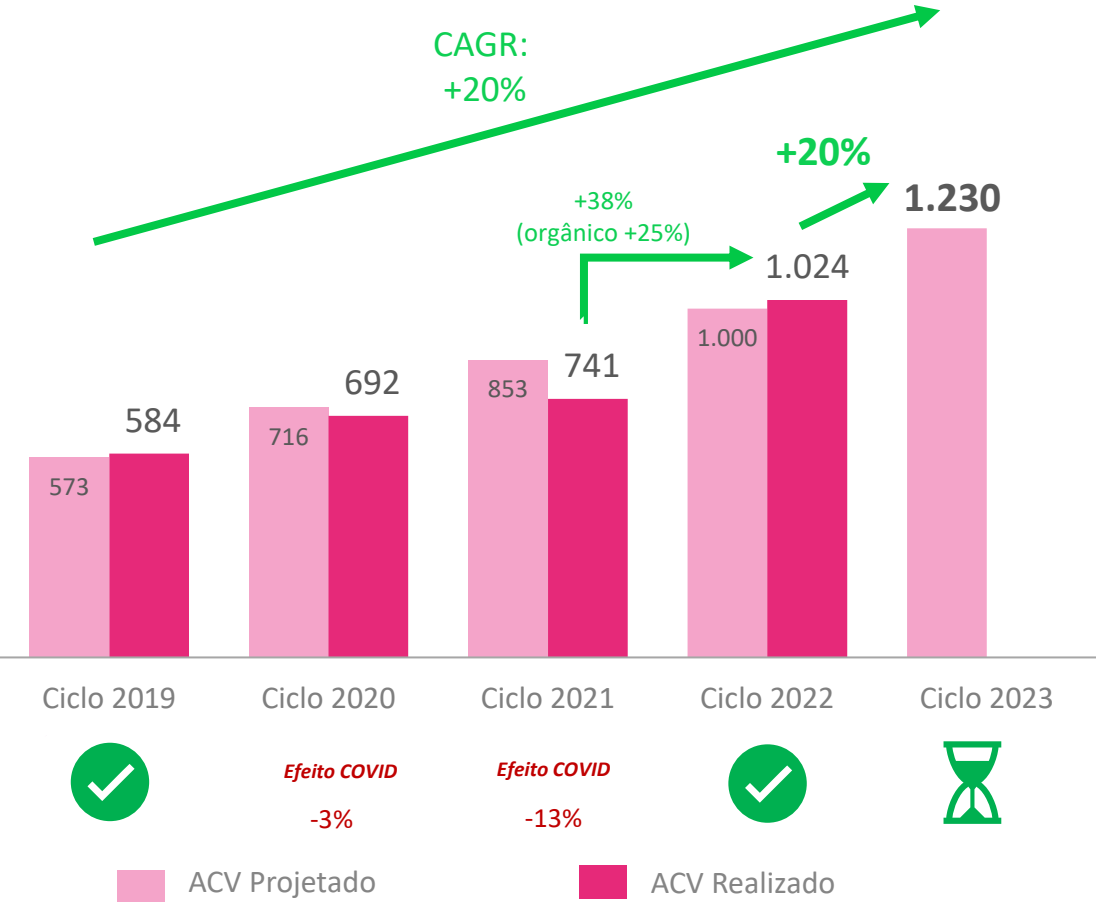
+ 22 milhões
de Aulas ao vivo

- Aulas ao vivo
- Conteúdo pedagógico
- Jogos
- Assessments
- Assessments
- Aula Particular / Tutoring
- Dever de Casa
- Adaptive learning

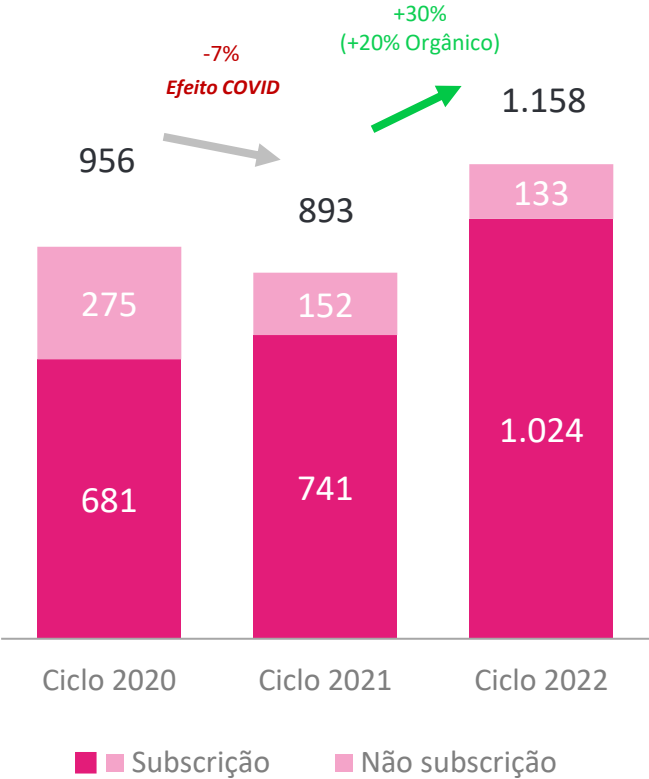
Ações tomadas durante pandemia permitiram crescimento da receita no retorno à normalidade em 2022



Annual Contract Value
(ACV, R\$ Milhões)



Receita Líquida
(R\$ Milhões)

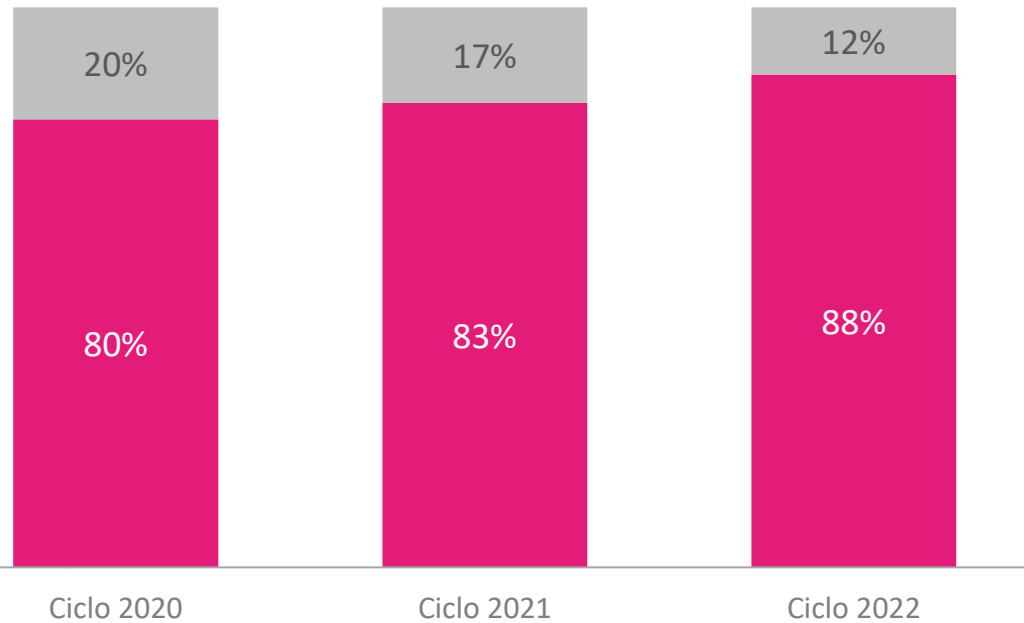


Migração da receita de PAR para Subscrição, ampliando segurança, longevidade, previsibilidade e rentabilidade

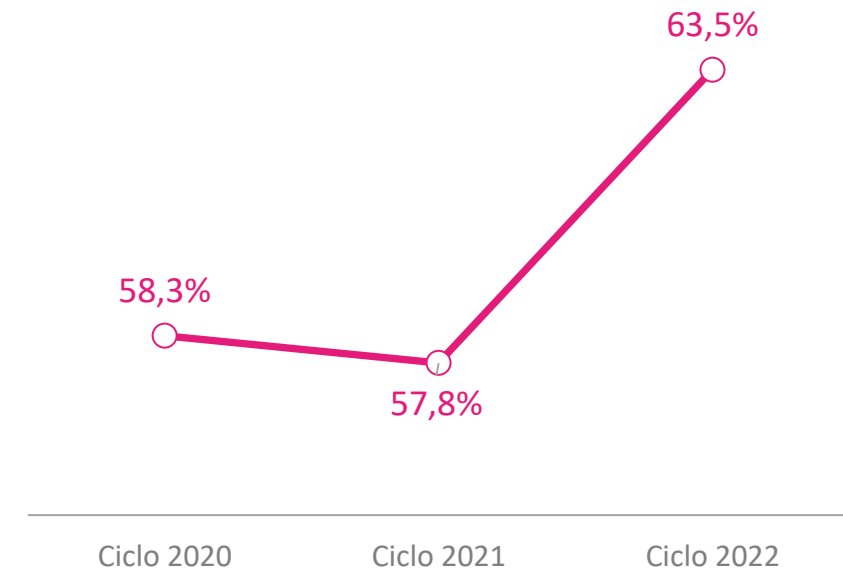


Participação da Receita Líquida entre PAR e Subscrição
% da ROL

■ Subscrição ■ PAR



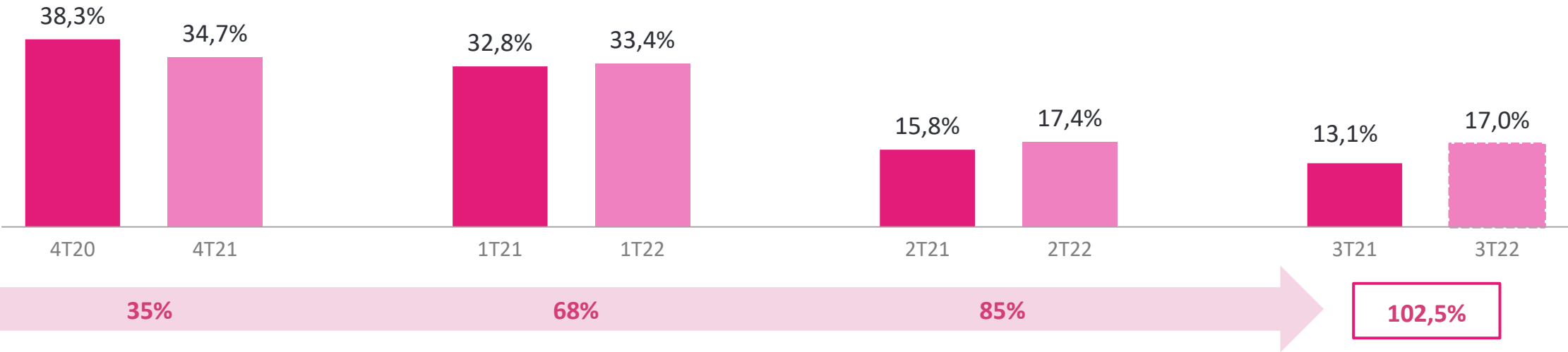
Margem Bruta Vasta
% da ROL



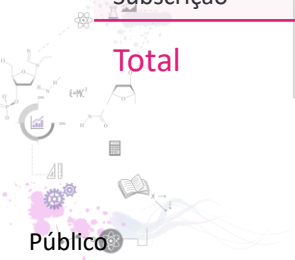
Com resultado do 3T22, o *Guidance* de R\$ 1,0 bilhão de ACV para o ciclo 2022 foi atingido



Reconhecimento ACV



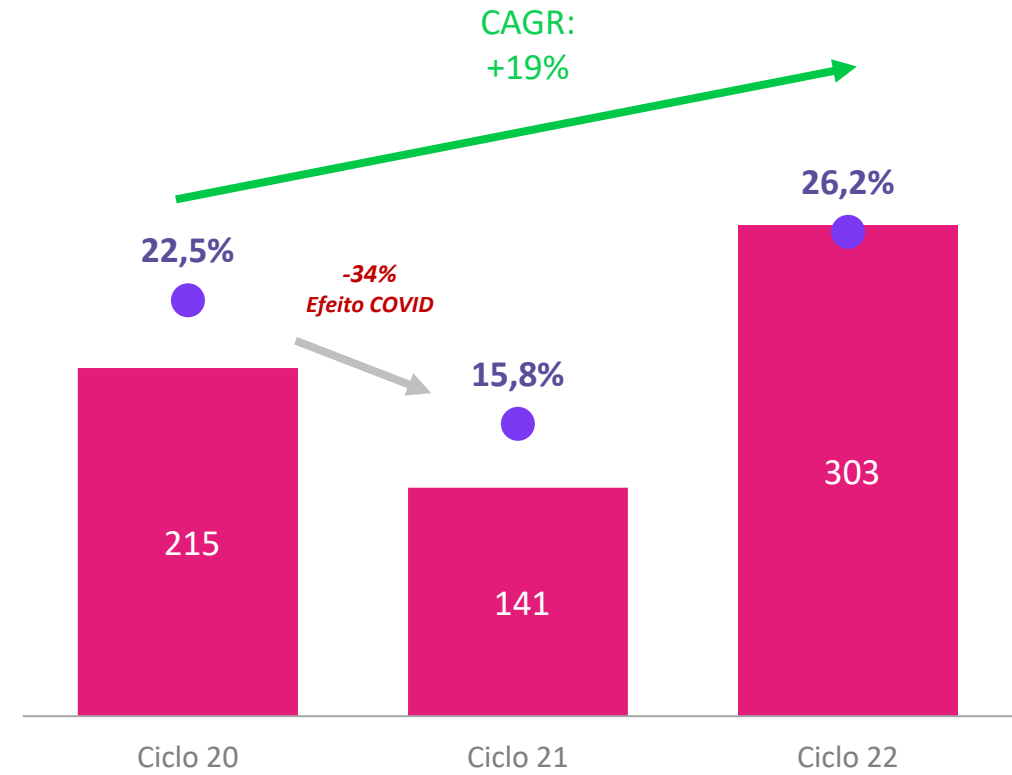
Receita Líquida	4T20	4T21	% Y/Y	1T21	1T22	% Y/Y	2T21	2T22	% Y/Y	3T21	3T22	% Y/Y	Ciclo 2021	Ciclo 2022	% Y/Y
Subscrição (ACV)	284	347	+22%	243	334	+37%	117	174	+48%	96	170	+76%	741	1.024	+38%
Não Subscrição	60	51	-14%	37	47	+25%	24	16	-33%	31	19	-38%	152	133	-12%
Total	344	398	+16%	281	381	+36%	141	190	+35%	127	189	+49%	893	1.158	+30%



Maior margem da história recente

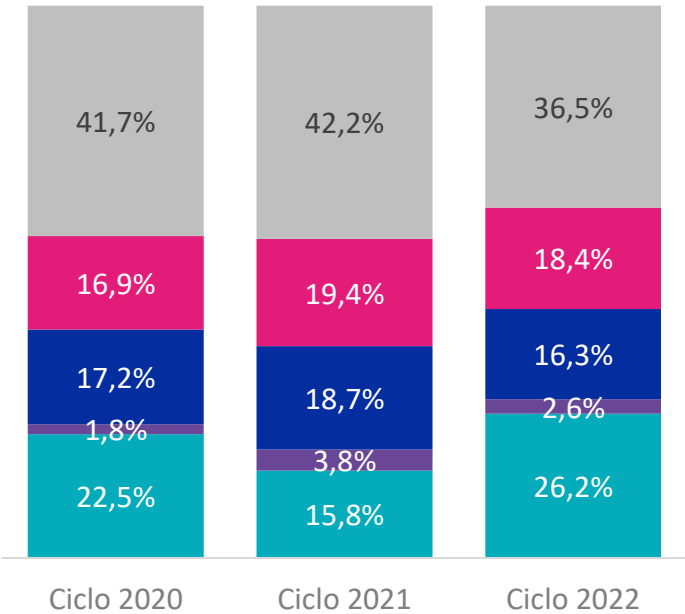


EBITDA Recorrente
(R\$ milhões)



- Mix mais premium
- Soluções complementares
- Diluição de custos

■ Custos
■ Despesas Administrativas
■ Despesas comerciais
■ PCLD
■ Margem EBITDA Recorrente



- Redução da PDD
- Otimização força de trabalho
- Orçamento base zero





Roberto Valério

CEO Cogna



ESG Pioneirismos: 1ª empresa brasileira de educação a lançar compromissos públicos.

São 14 compromissos Cogna por um mundo melhor

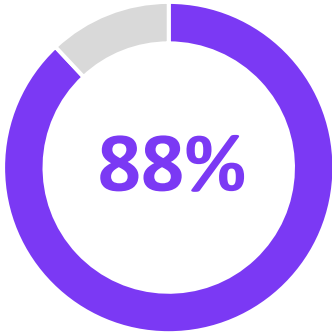


COMPROMISSOS	
AMBIENTAL	Fontes renováveis
	Emissões de GEE
	Educação Ambiental
SOCIAL	Atendimento Comunitário e Projetos sociais
	Beneficiar professores da educação pública
	Fomento ao empreendedorismo
	Saúde e Segurança
	Equidade de Gênero - Liderança
	Posições ocupadas por negros
	Negros na liderança
	Favorabilidade LGBTQIA+
	Capacitação Diversidade
	Minorias no Conselho de Administração
GOV	Metas ESG na remuneração

2023 até 2025



✓
Atingimento de Metas
3T22



MAIS CAMINHOS E
CONQUISTAS PARA GENTE
CELEBRAR!



Ações abrangentes, reconhecimento e liderança, nacional e internacional, nos principais ratings e índices



Frameworks ESG



Compromissos Voluntários



Selos e certificações



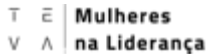
Ratings e índices



- 2º global em Serviços ao Consumidor
- 1º lugar Global em Educação
- 1º lugar no Brasil em Educação



- 2º lugar Global em Serviços ao Consumidor
- 1º lugar no Brasil
- Vasta em 6º lugar Global em Serviços ao consumidor



- Única empresa de educação no índice





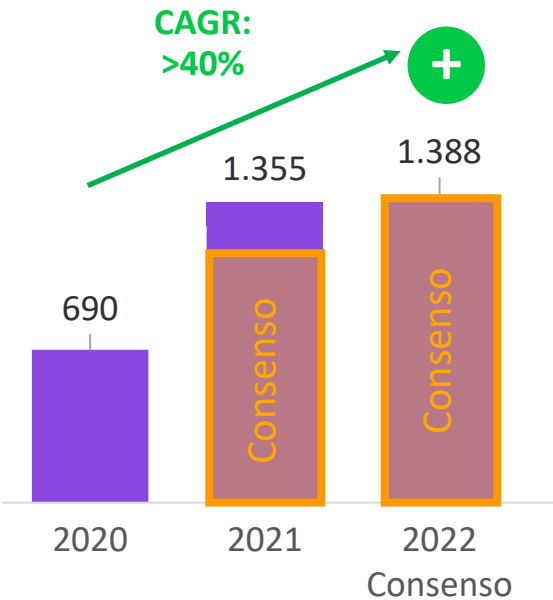




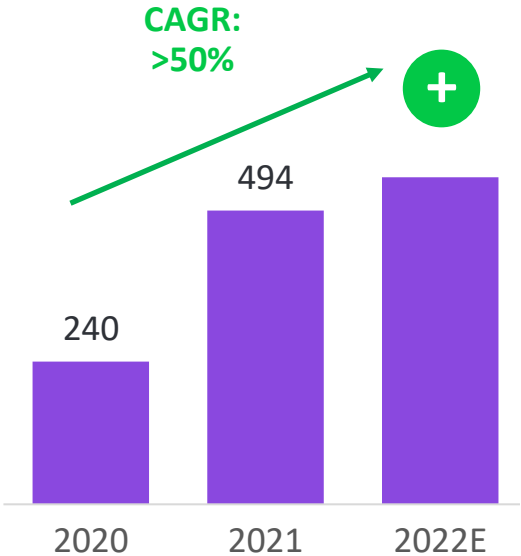
Estratégia e execução entre 2020 e 2022 geraram resultados recentes acima da expectativa do mercado



EBITDA Recorrente¹
(R\$ milhões)



GCO pós Capex
(R\$ milhões)



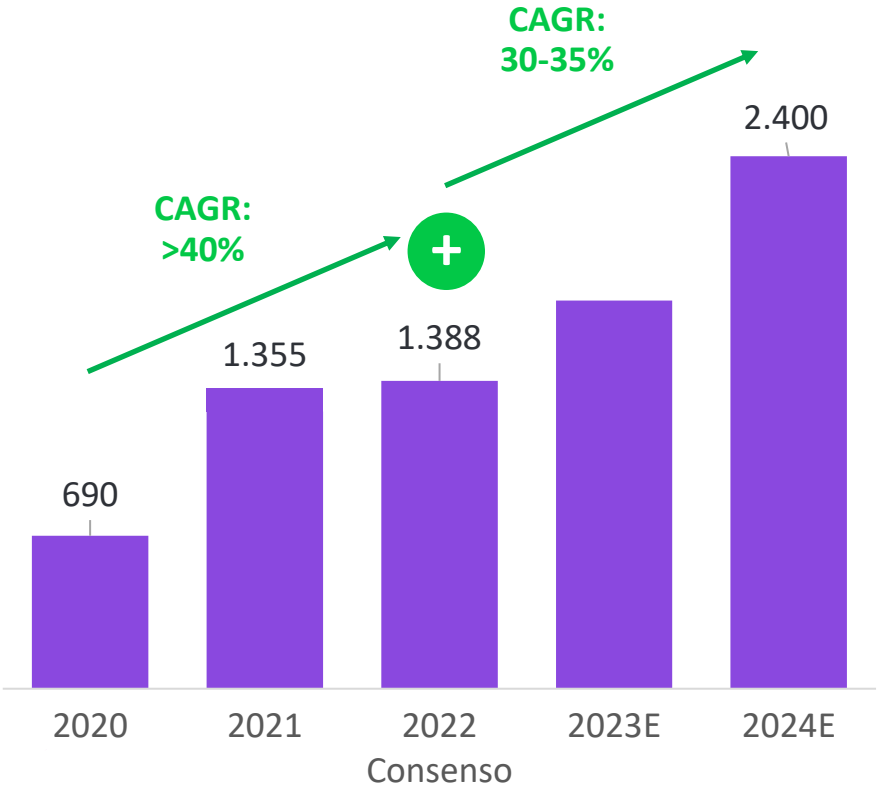
¹ Fonte: Consenso com base nos valores da Bloomberg (data de referência: 06/12/2022)



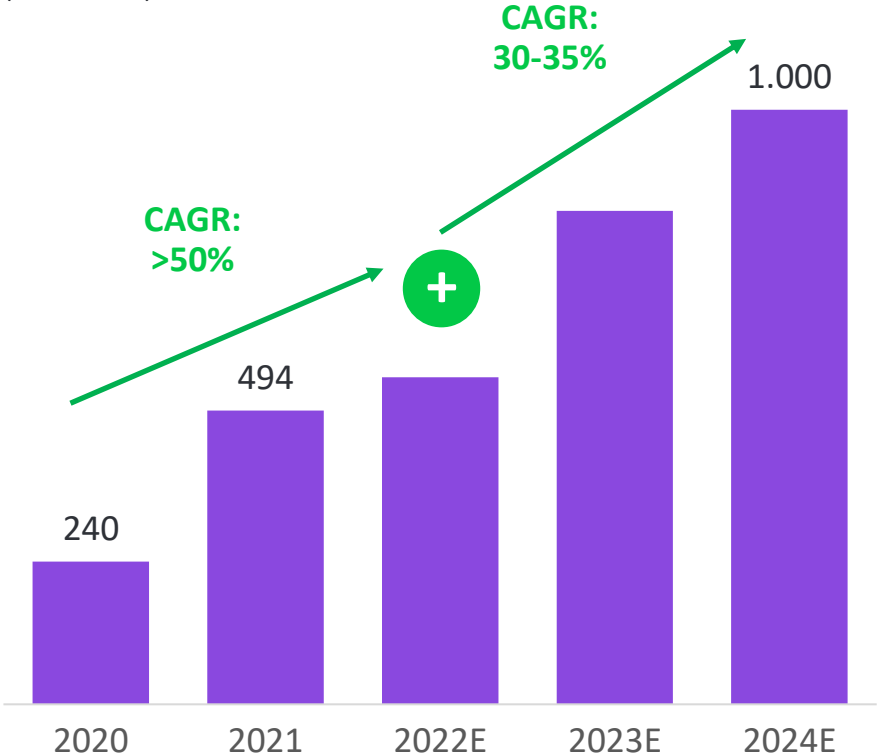
Crescimento e consistência de execução entre 2022 e 2024 geram confiança no atingimento do *Guidance* de 2024



EBITDA Recorrente¹
(R\$ milhões)



GCO pós Capex
(R\$ milhões)



¹ Fonte: Consenso com base nos valores da Bloomberg (data de referência: 06/12/2022)



Agenda

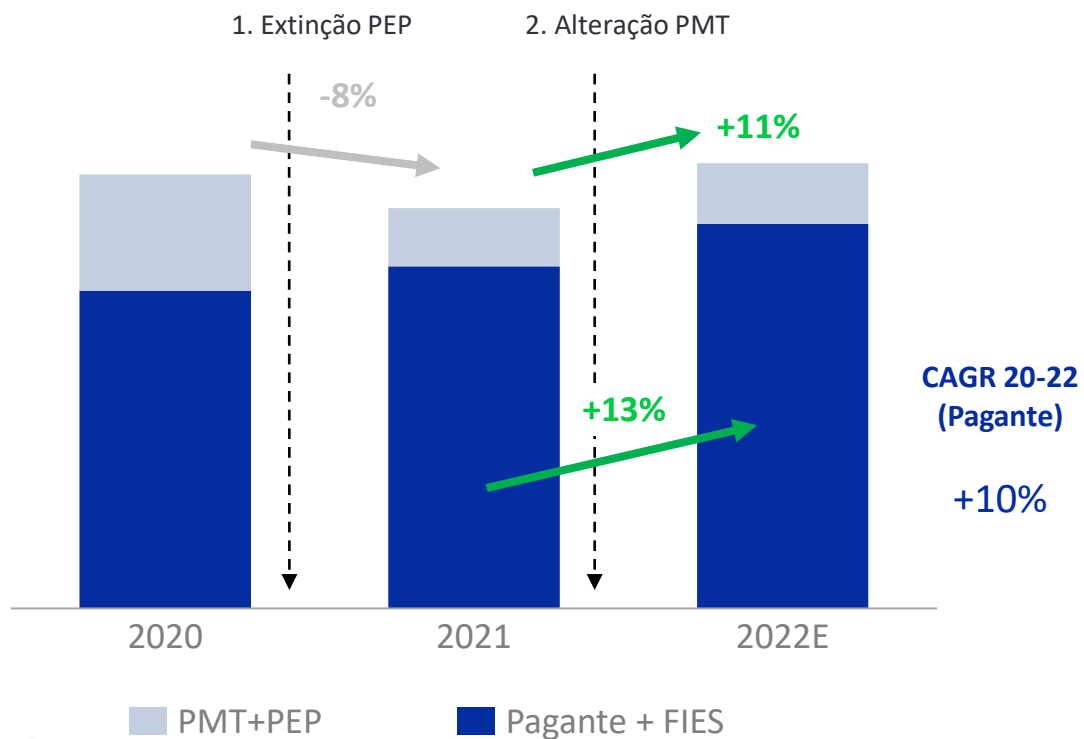


Safras crescentes de Receita de Captação e evolução consistente da Receita da Rematrícula...

kroton

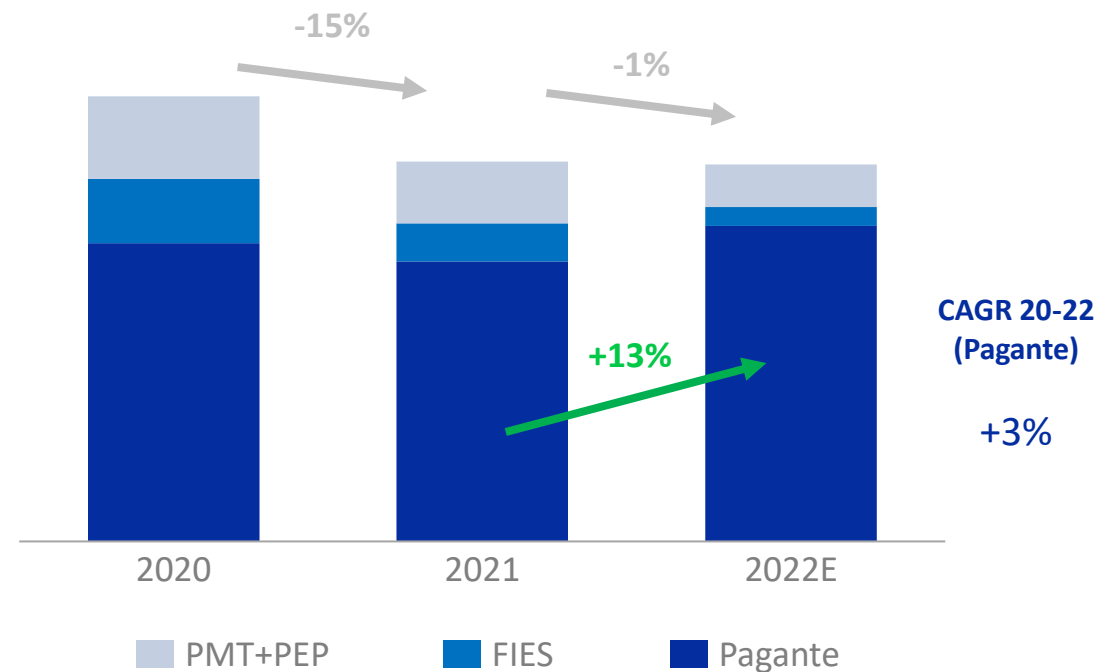


Receita Captação
(R\$ milhões)



Safras de receita de captação crescente

Receita Rematrícula
(R\$ milhões)



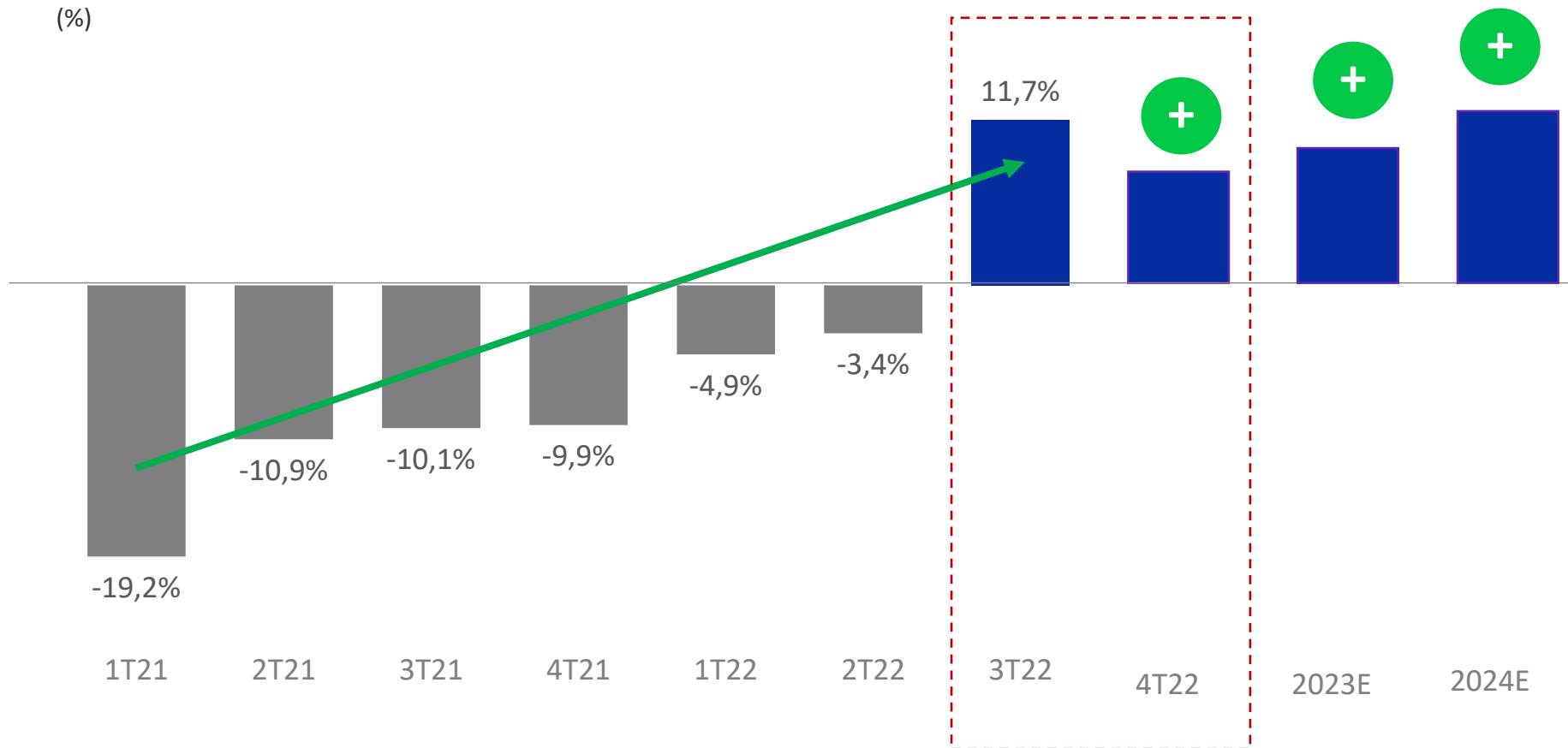
Receitas de rematrículas de pagantes retomam crescimento



...suportam crescimento de Receita Kroton



Evolução de Receita Líquida
(%)



Safras crescentes de Receita de Captação e evolução consistente de Receita de Rematrícula suportam crescimento de Receita Kroton

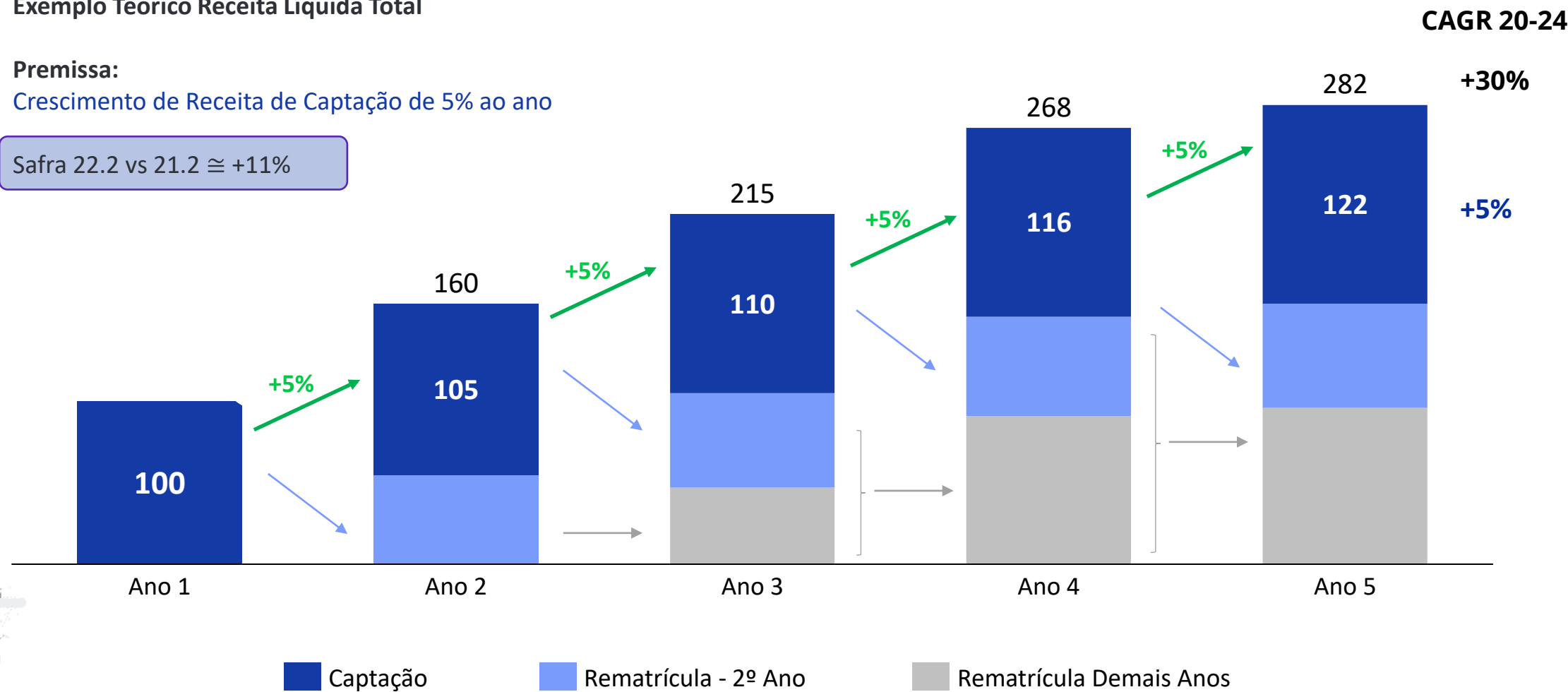


Exemplo Teórico Receita Líquida Total

Premissa:

Crescimento de Receita de Captação de 5% ao ano

Safra 22.2 vs 21.2 $\cong$ +11%

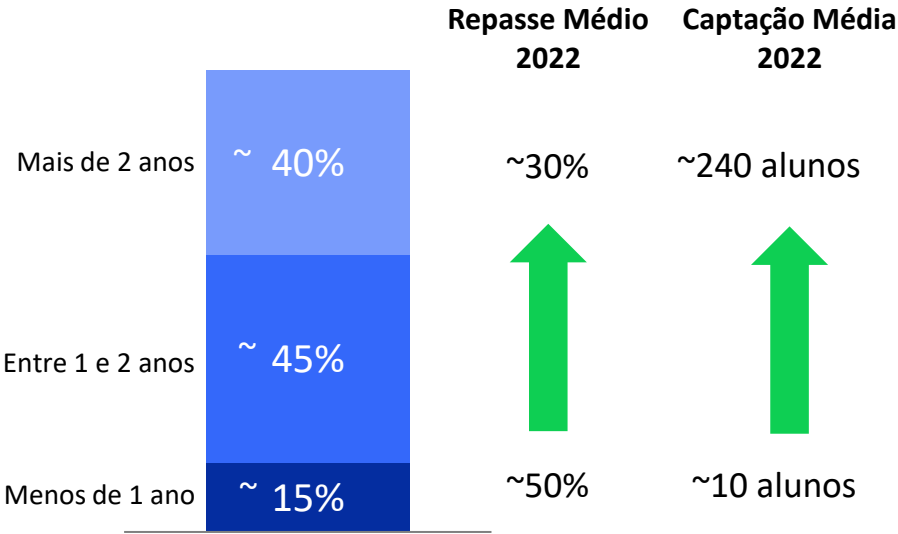


Maturação e Expansão da Rede de Polos segue sendo uma importante alavanca de crescimento para 2022 - 2024



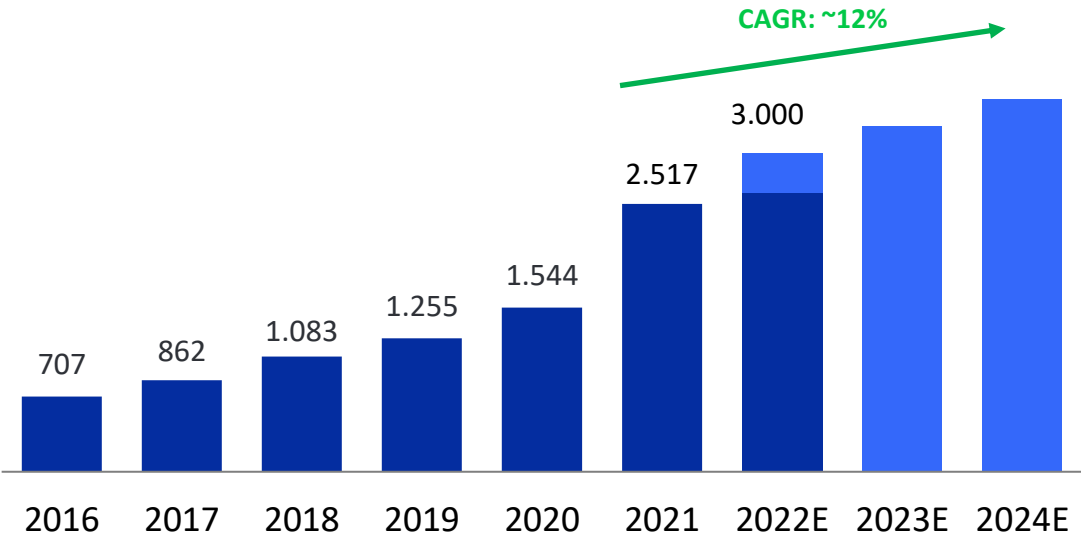
Maturação e Expansão de Polos

Maturidade dos polos

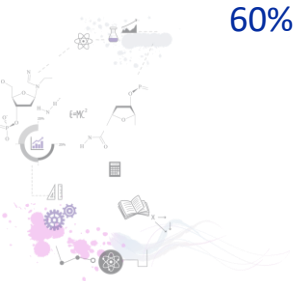


60% dos polos têm menos de 2 anos e ainda possuem alto potencial de maturação

Evolução da Rede de Polos Parceiros
(# polos)



Brasil, com mais de 5 mil municípios, apresenta alto potencial de crescimento em municípios do interior e em bairros em grandes cidades

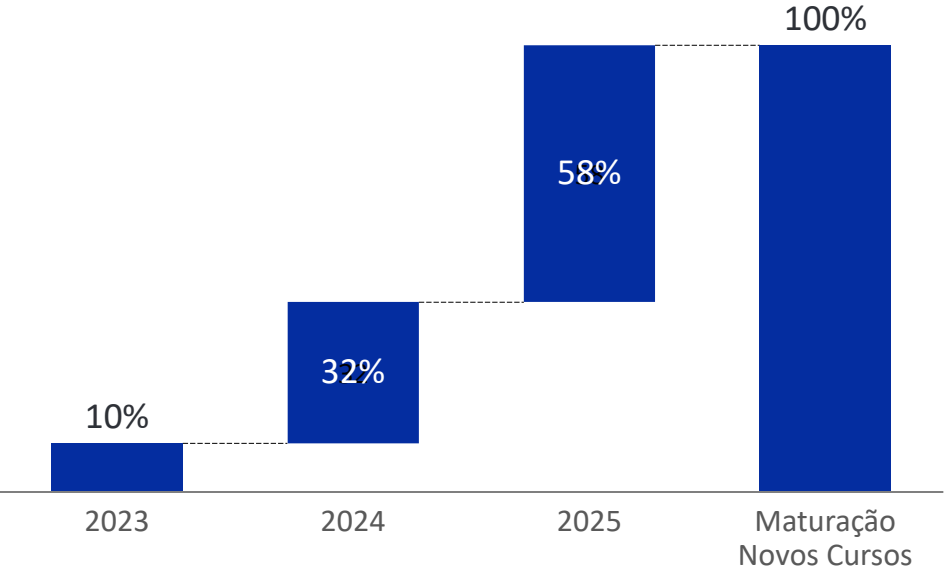


Maturação de cursos, novos cursos de graduação e pós-graduação, além de novos produtos são alavancas de crescimento para 2022 – 2024

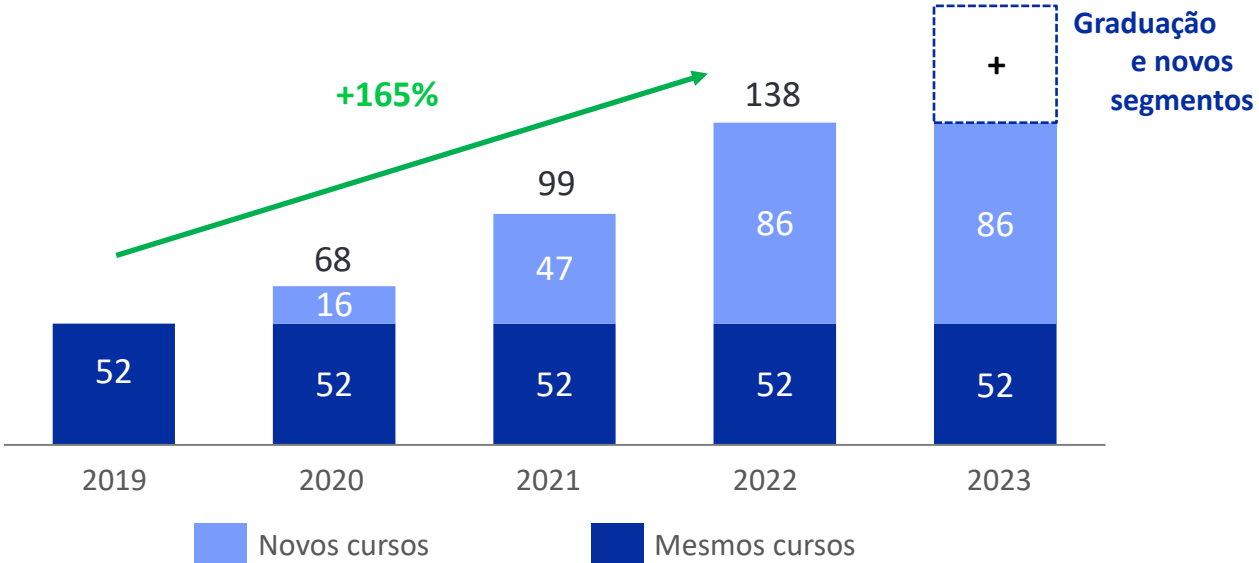


Maturação e Lançamento de Novos Cursos

Maturação dos novos cursos lançados a partir de 2020



Novos cursos de Graduação, pós-graduação e novos segmentos



10% dos cursos lançados a partir de 2020 estão maduros. Ainda temos 86 dos cursos em fase de maturação.

Potencial de expansão em cursos EAD de graduação, pós-graduação, profissionalizantes e técnicos.

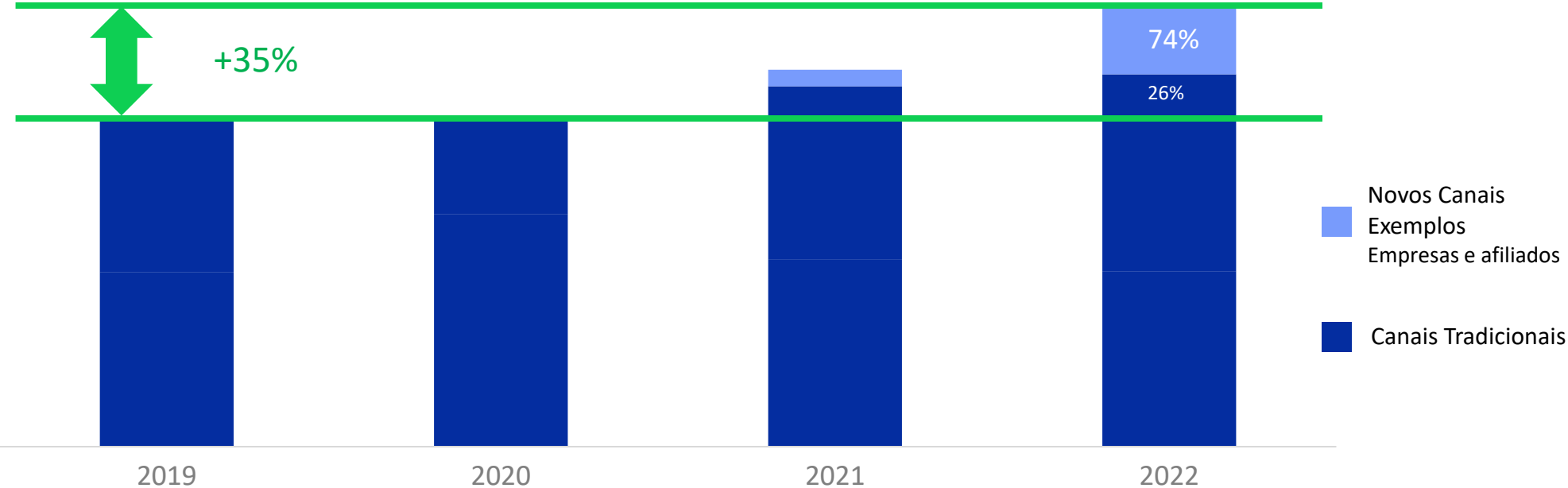


Os novos Canais de Vendas seguirão ampliando a penetração nas mais de 5.000 cidades brasileiras, alavancando o crescimento de matrículas para 2022 - 2024



Maturação de Canais

Evolução histórica de matrículas por canal
(Volume de alunos captados)



Entre 2019 e 2022, 74% do crescimento de captação advém de novos canais de venda



Kroton Med superará o *Guidance* de ROL e EBITDA para 2022 e segue sua rota de crescimento através da abertura de novas vagas de medicina e maturação das atuais



Maturação de vagas de medicina e expansão de operação



Consistência nos resultados da Kroton Med, com previsão de superação do *Guidance* de Receita Líquida e de EBITDA Recorrente para 2022:



Receita Operacional Líquida 2022E:

> R\$ 482 milhões |

Alcance de 83,2% do *guidance* no 9M22

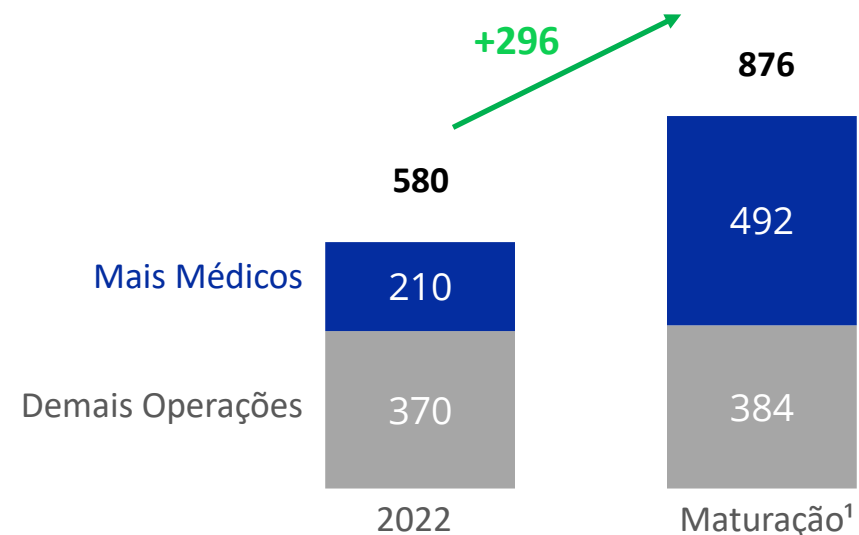


EBITDA Recorrente 2022E:

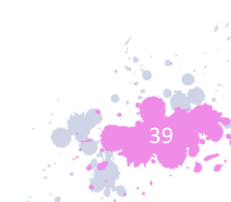
> R\$ 224 milhões

Alcance de 78,3% do *guidance* no 9M22

Evolução das Vagas de Medicina



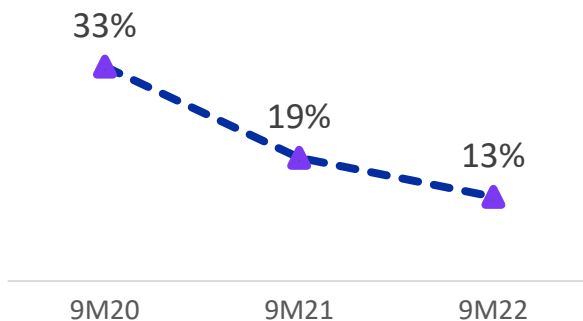
¹Expectativa futura incluindo aumento de vagas do programa Mais Médicos



Redução de inadimplência e melhora de NPS dos alunos seguirão melhorando taxas de rematrícula para 2022-2024

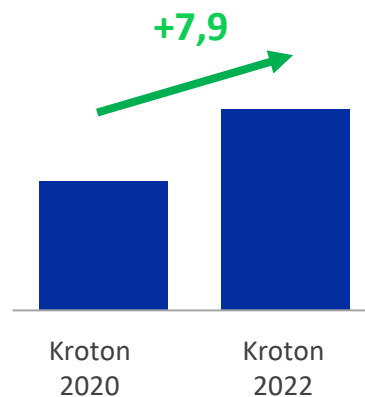


PCLD/ROL
(% da Receita Líquida)



Redução consistente de inadimplência

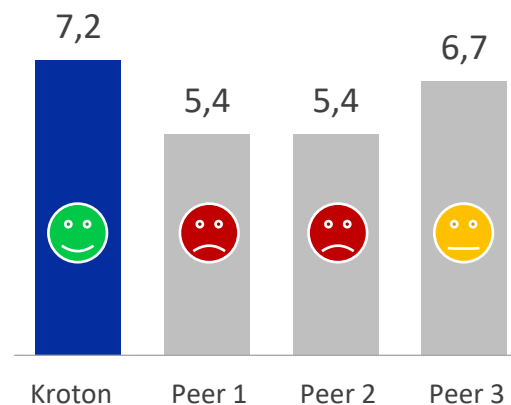
NPS Médio de alunos
(Jan - Set)



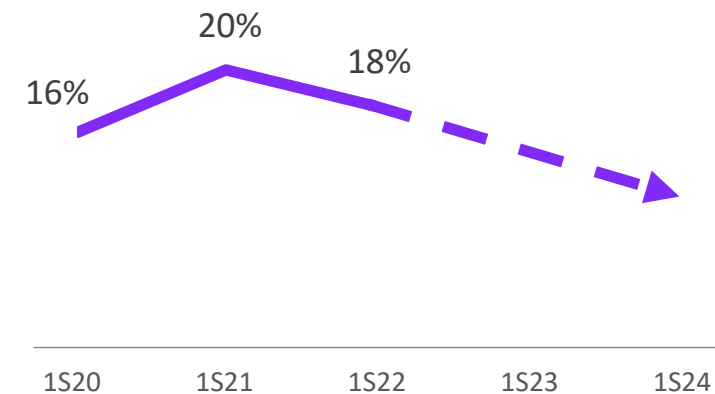
Evolução de 7.9 p.p. no NPS e liderança no Reclame Aqui.

O Programa de Transformação Kroton (PTK), que substituirá os sistemas legados, digitalizando a experiência do aluno, será uma nova alavanca de satisfação.

Reclame Aqui



Evasão



Redução da taxa de evasão histórica impulsionará receita da Kroton



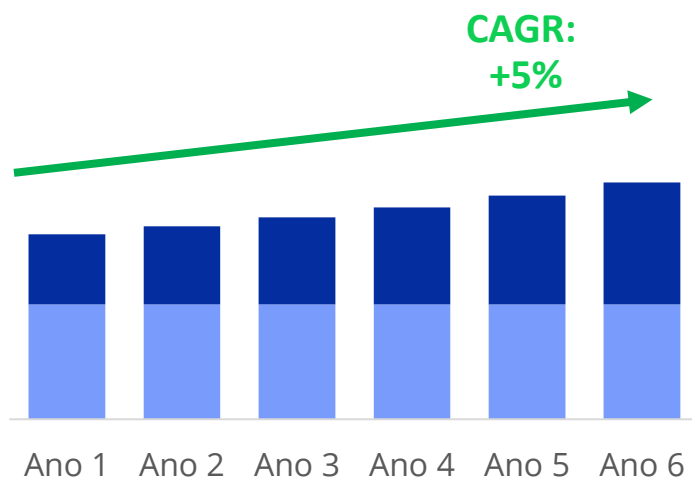
A expansão de receita virá acompanhada de ganho de rentabilidade por Alavancagem Operacional do segmento EAD



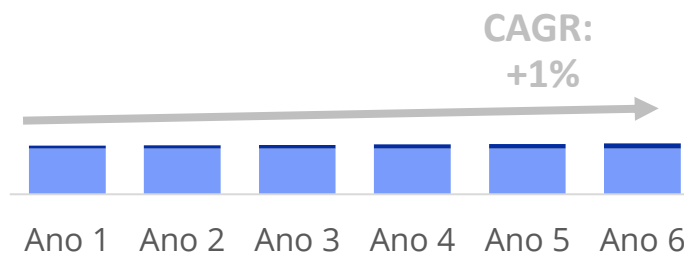
Alavancagem operacional do EAD permite contínua expansão de margens

Exemplo teórico: Crescimento da receita de captação EAD e manutenção de captação do presencial

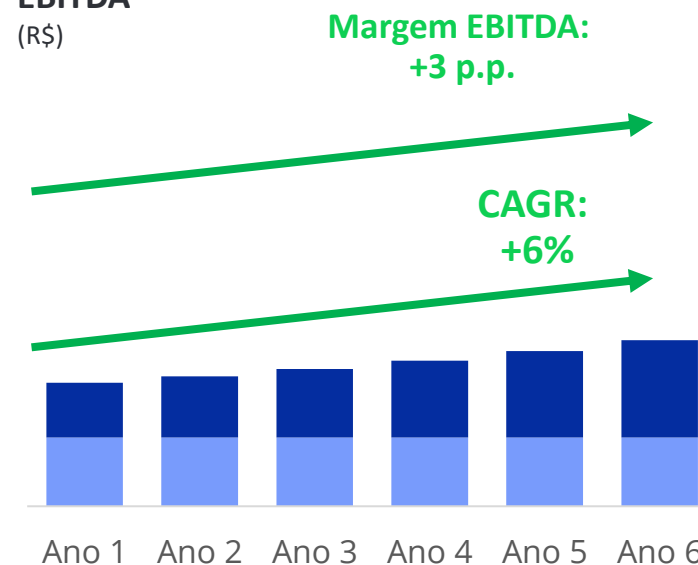
Receita de captação



Custo Variável¹
(R\$)



EBITDA
(R\$)



■ EAD ■ Presencial

Baixo custo marginal: os custos e despesas aumentam numa proporção muito menor que a receita, ampliando a margem e o EBITDA

¹ Custo variável considerado: professores, quadro técnico e serviços e terceiros. | Exemplo teórico considera ticket médio, custos diretos e despesas constantes.





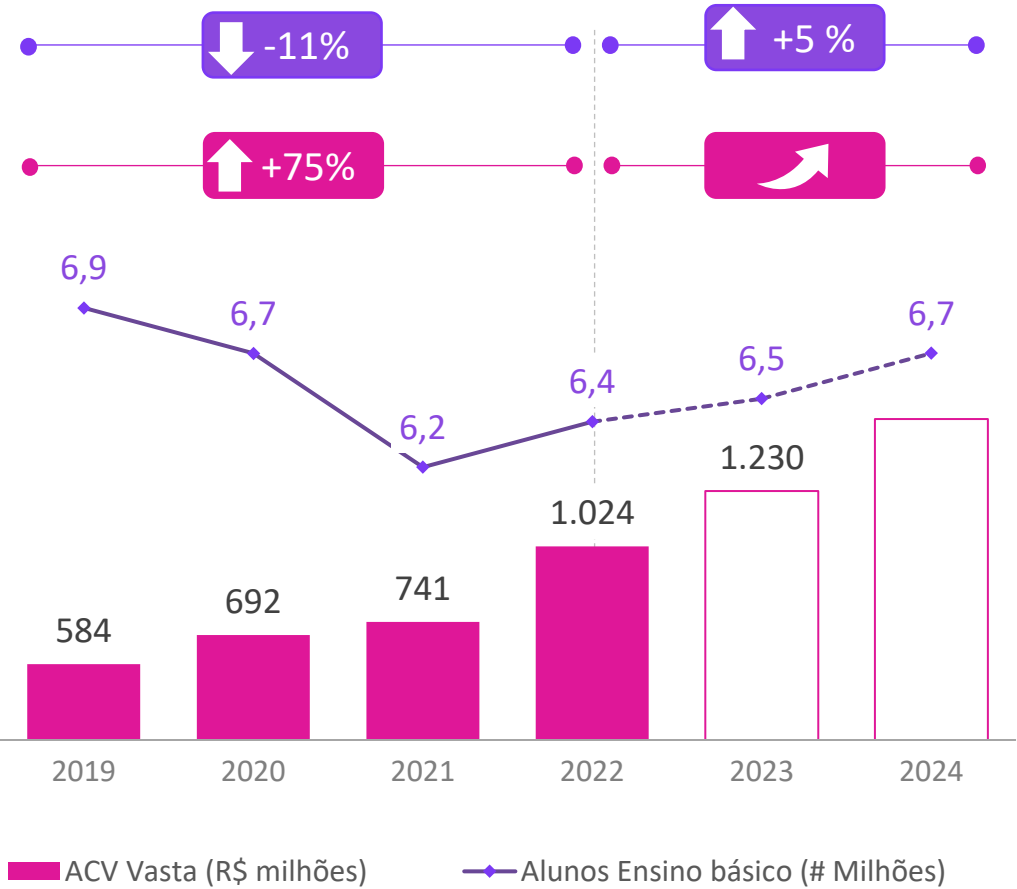
Mario Ghio
CEO Vasta



Após dois anos de retração, o número de alunos no ensino básico privado brasileiro retoma crescimento



Número de alunos ensino básico e ACV Vasta¹
(Alunos em Milhões, ACV em R\$ milhões)



Nº de alunos na rede privada básica reduziu 11% entre 2019 e 2022, devido à pandemia;

Apesar disto, Vasta ampliou ACV em 75% no mesmo período;

A retomada de crescimento de 5% do número de alunos entre 2022 e 2024, retomando patamar de 2020, favorece a expansão de ACV da Vasta

O aumento no número de alunos impacta atuais e novas escolas parceiras (saúde financeira da escola + tamanho contrato ACV)



¹enso Escolar do INEP (até 2022) e Área de Inteligência de Negócios da SOMOS (forecast)

Ganho de *market-share* em sistemas de ensino por:

- (1) crescimento de selos *premium* em novas geografias;
- (2) *ramp-up* de novos Selos



Participação Vasta no segmento de sistemas Premium

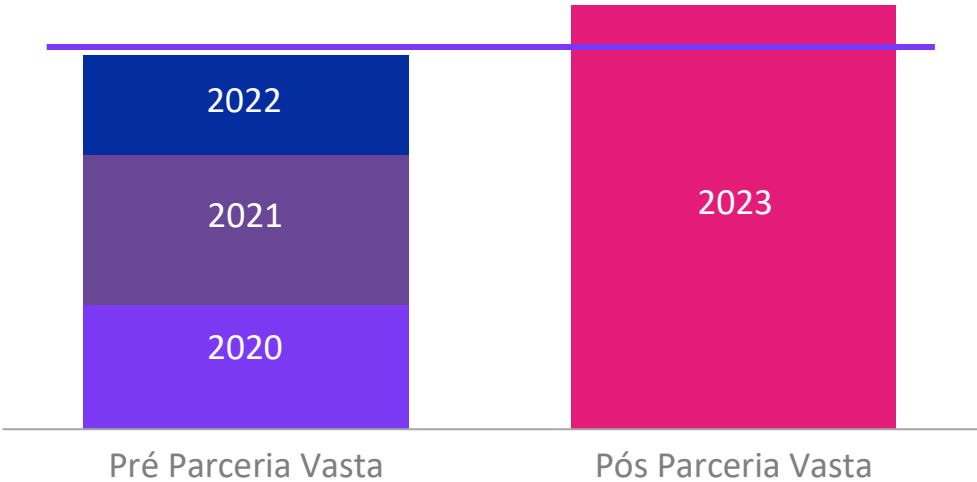


Sistemas Premium Vasta ganham participação de mercado, principalmente no NE, CO e S

Case



ACV de 2023 é maior que a soma dos últimos 3 anos



Novos sistemas e parcerias apresentam elevada taxa de crescimento

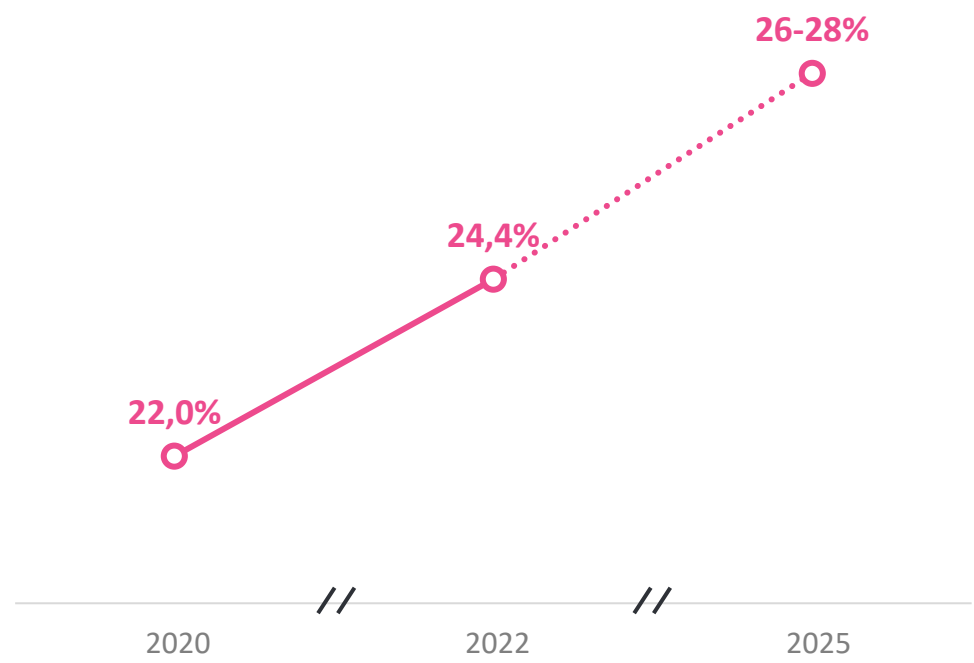
Através da sinergia comercial, as novas soluções agregadas ao portfólio, via M&A, parceria ou desenvolvimento interno, aceleram suas taxas de crescimento



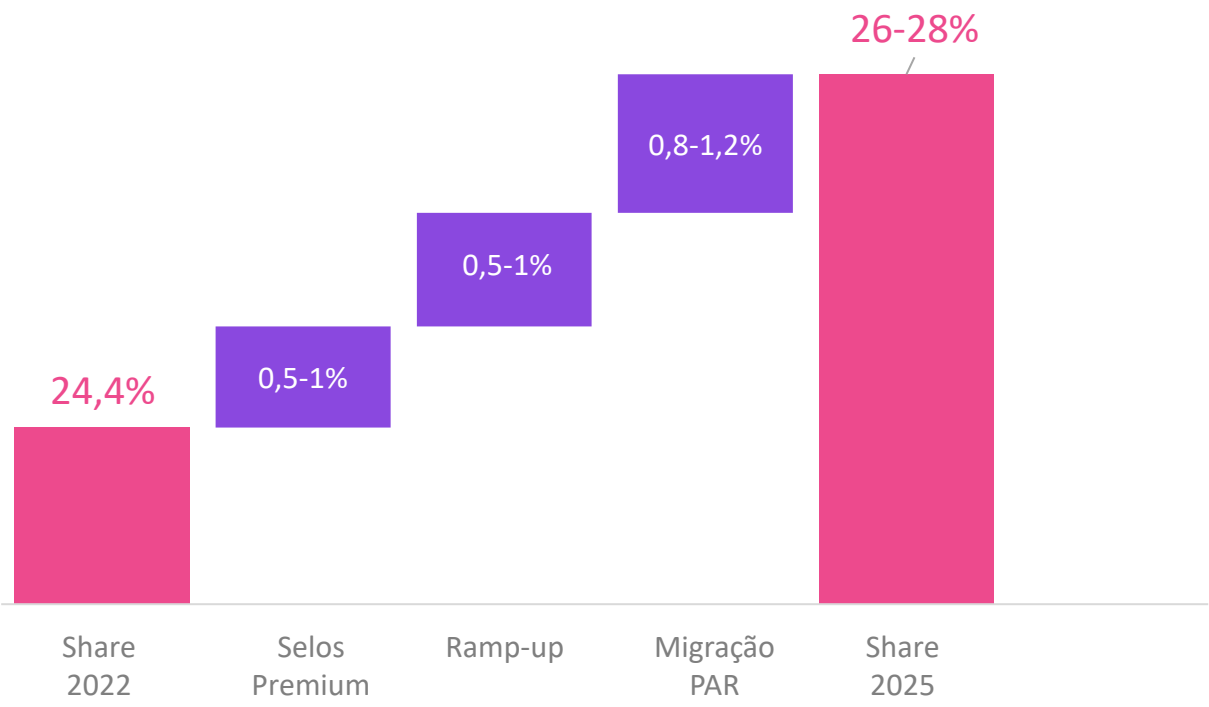
Ganho de *market-share* em sistemas de ensino por: (1) crescimento de selos *premium* em novas geografias; (2) *ramp-up* de novos Selos



Crescimento de Market-Share Orgânico
(Market-Share em número de alunos)



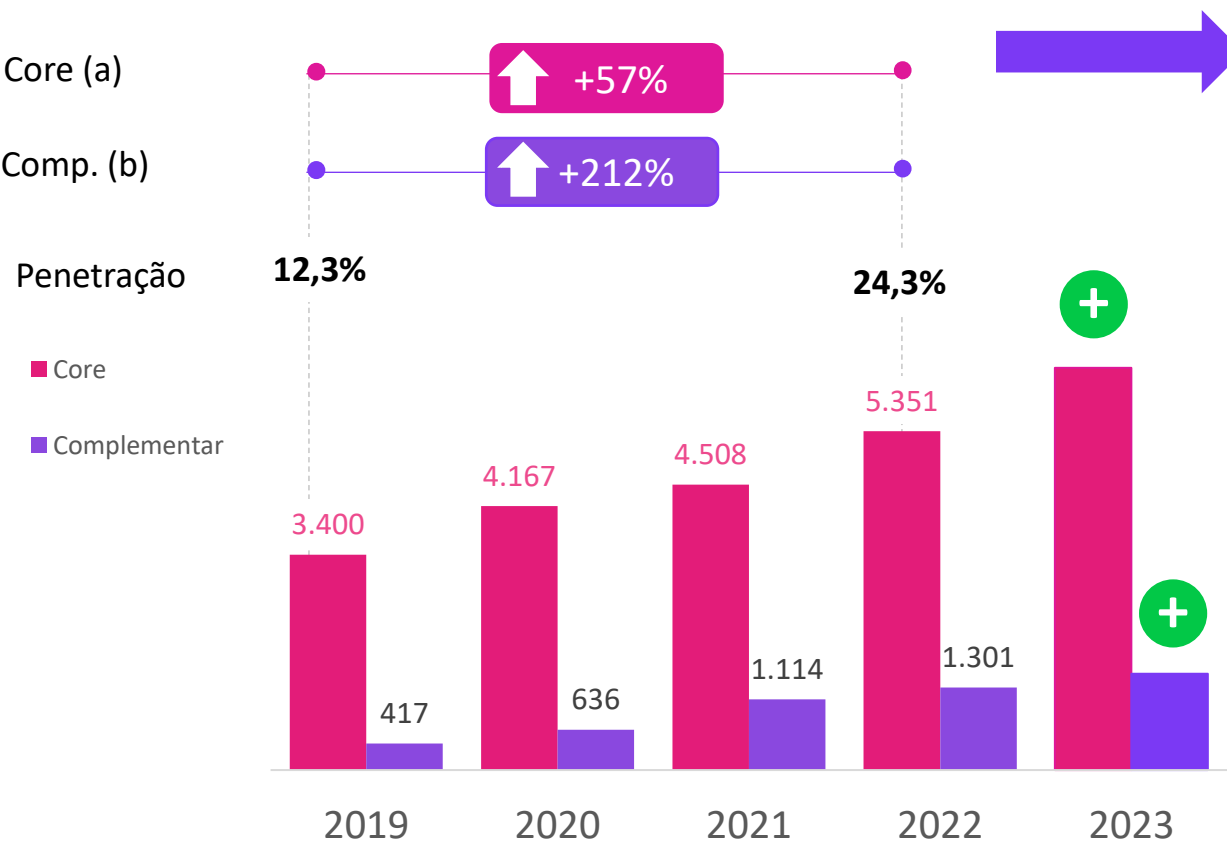
Break-down ganho de Market-Share 2022 – 2025
(Market-Share em número de alunos)



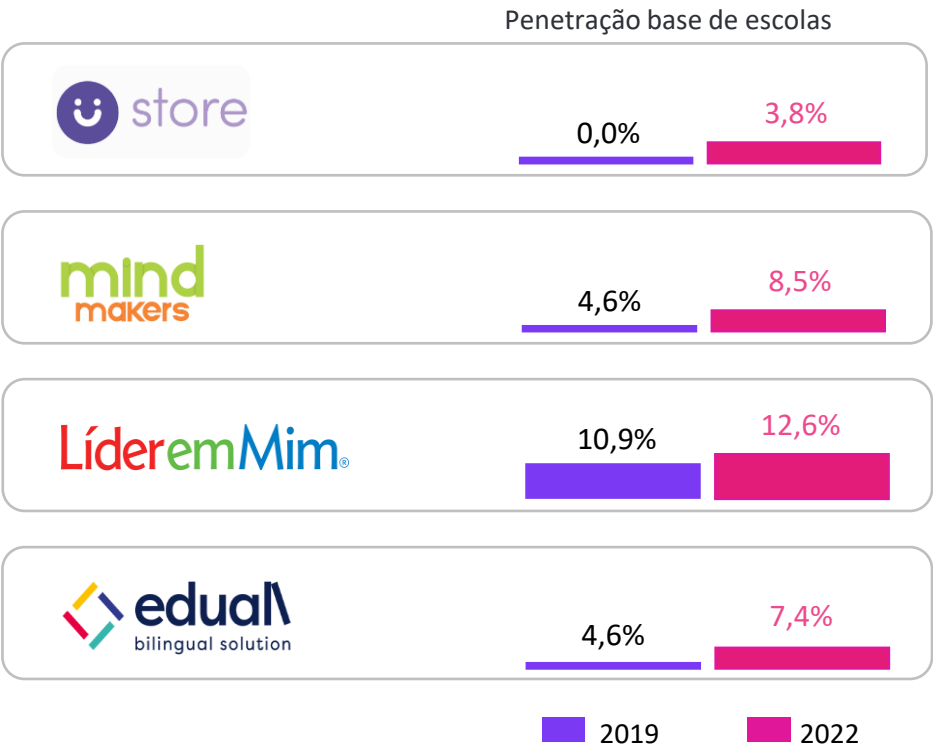
O aumento do número de escolas parceiras com sistema de ensino favorece expansão de soluções complementares



Número de escolas parceiras



Diferença entre ritmos de crescimento permitiu dobrar penetração de soluções complementares



Após entrada via sistema de ensino (Core), *cross-sell* de soluções complementares é facilitado, principalmente em escolas que adotam sistemas Premium



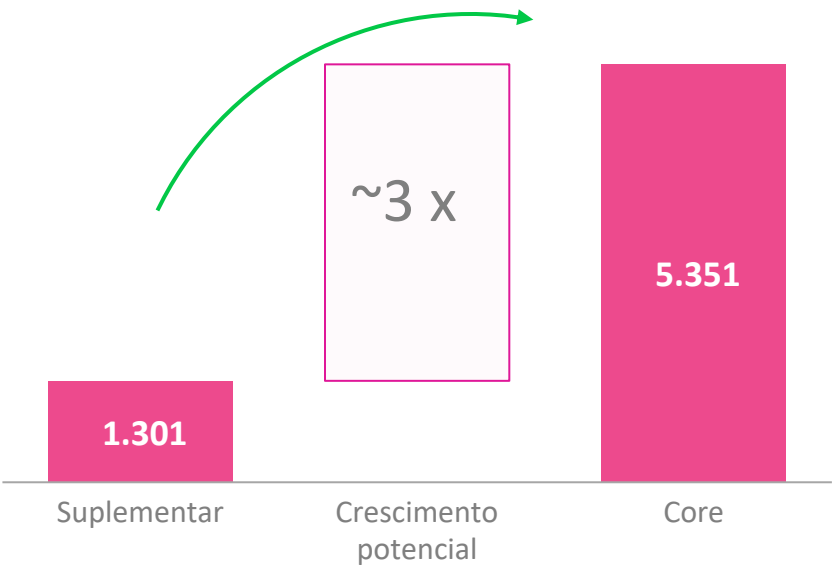
O aumento do número de escolas parceiras com sistema de ensino favorece expansão de soluções complementares



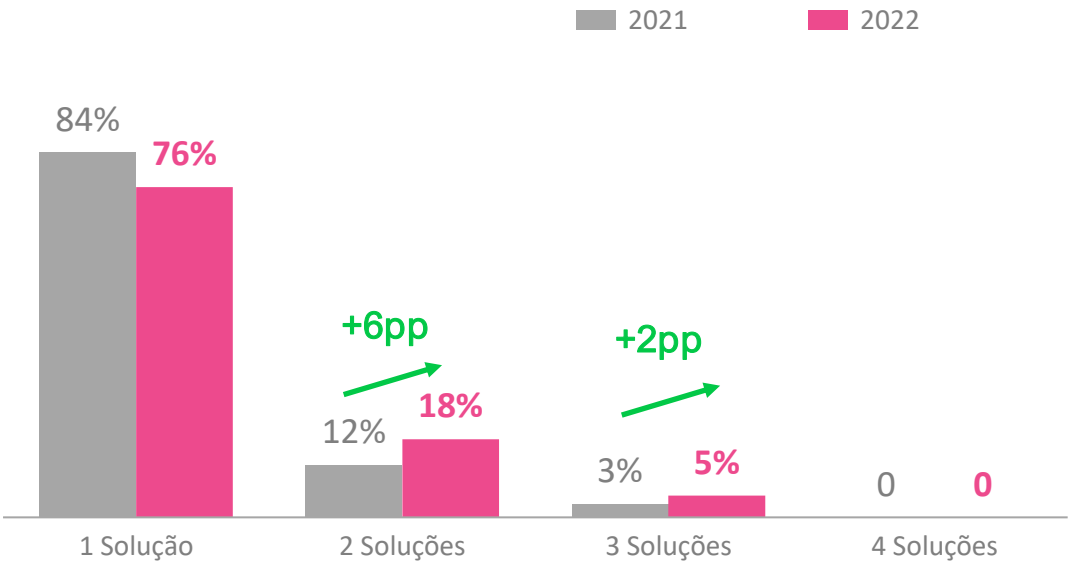
Amplo espaço para crescimento de soluções complementares:

(1) aumento de escolas aderentes e; (2) aumento do número de soluções adotadas por escola

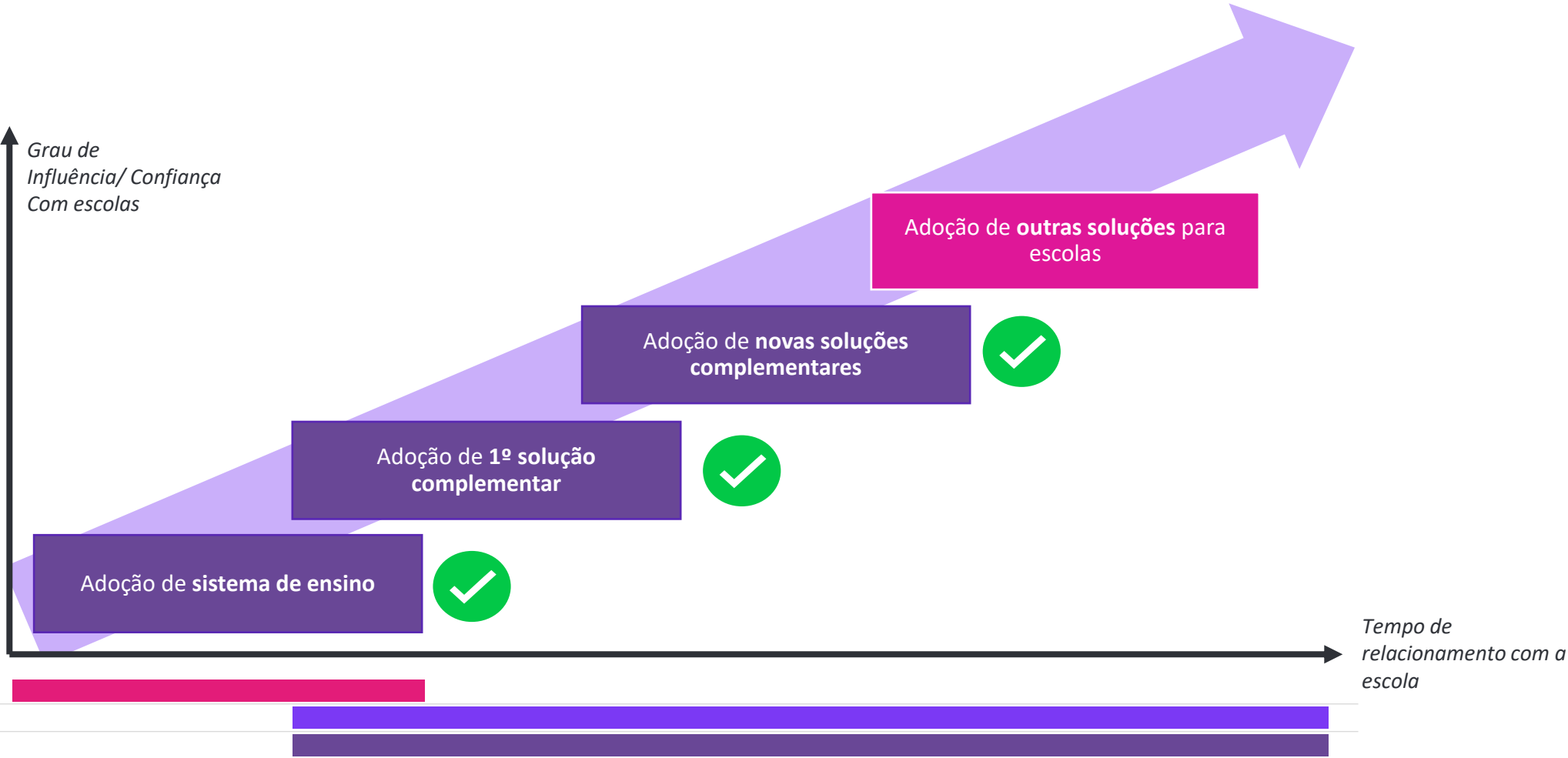
1. Potencial para quadruplicar penetração de soluções complementares, com capacidade de dobrar o EBITDA atual da Vasta



2. Potencial para ampliar o número de soluções por escolas



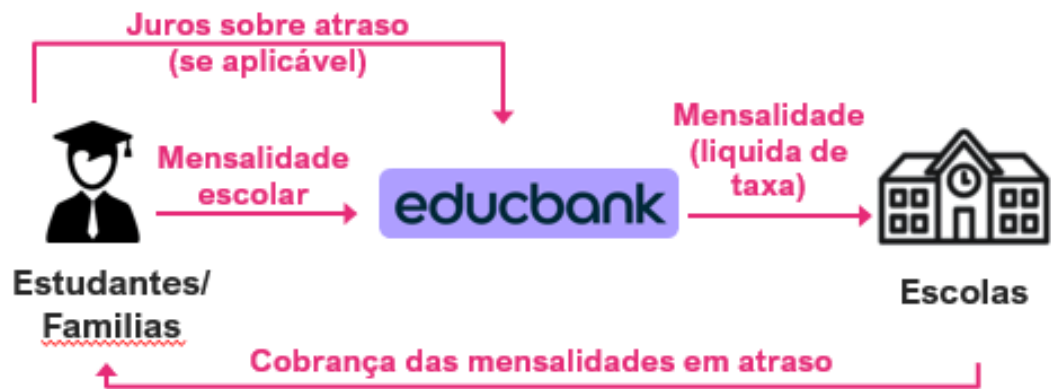
Na medida em que se concretiza a tese de transformação de escolas em hubs educacionais, Vasta amplia diferencial *one-stop-shop* e traz novas soluções



Educbank: Vasta consegue atender mais uma dor da escola, sem se distanciar do Core, alavancando sua força de venda e capitalizando base de escolas



Modelo B2B2C Ganha-Ganha,
com baixa fricção

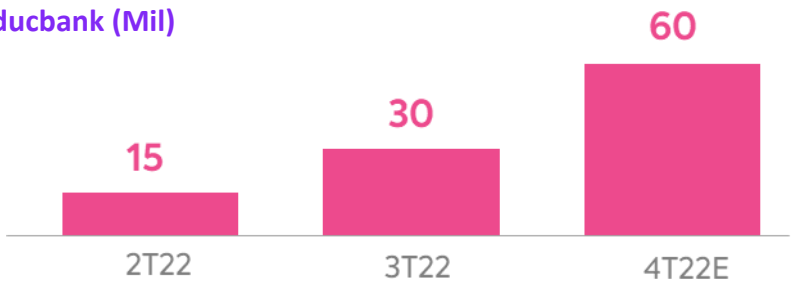


- Dinâmica de negócio sem fricção
- Processo de cobrança permanece com as escolas
 - Excelente experiência do cliente (NPS +85)

Modelo de parceria mantém atributo Asset-light e alavanca ativos da Vasta

- Solução complementar no portfolio de serviços administrativos digitais da Vasta
- Alavanca força comercial e relacional, quadruplicando a base de estudantes no Educbank em 1 semestre

Alunos Educbank (Mil)



Vasta investiu R\$87 milhões por 45% de participação minoritária

- Não há consolidação no balanço da Vasta
- Noncore business
 - Modelo de capital intensivo
 - Preservação do modelo asset-light



Solução única, conciliando duas demandas em alta: bilinguismo e performance para vestibulares, utilizando produtos já existentes



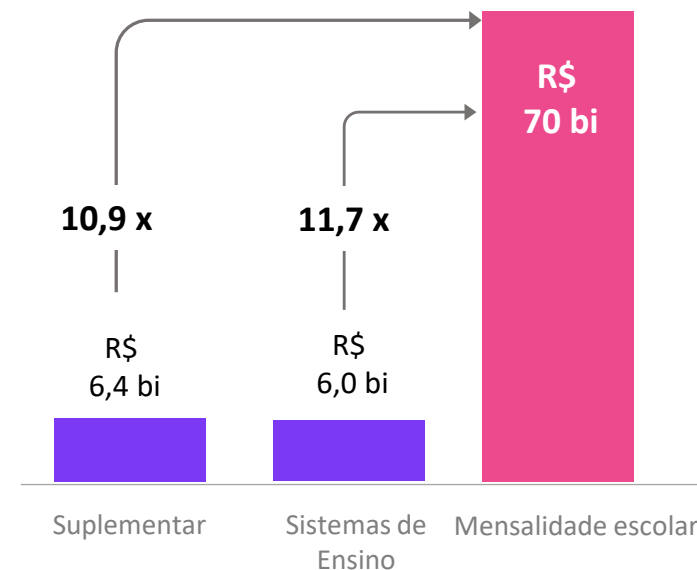
Sinergia de produto
Uso de produtos da Vasta implica em baixo *Capex* e alto know-how



Modelo de franquia exclusivo
Que combina bilinguismo com performance em vestibulares

- Demanda por Internacionalização
- Demanda por alto nível de ensino voltado para vestibular
- Demanda por ensino Bilingue
- Mercado atualmente sem solução integrada e tem baixa competição de franquia bilíngue

Novo TAM endereçável
Atuação no mercado de mensalidades escolar, mantendo estratégia Asset-Light



Foco estratégico em subscrição e proposta *one-stop-shop*, permite ciclo virtuoso de ganho de rentabilidade para Vasta



Modelo *Asset-light* e portfólio amplo da Vasta permitem margens crescentes por aumento da composição de subscrição e de soluções complementares e por diluição de despesas

1

Aumento composição subscrição:

Migração PAR, ganho de *market-share* e aumento de mercado



Margem bruta
Previsibilidade

2

Aumento participação de soluções Premium na ROL



Margem bruta
Longevidade
Adimplência
Adesão complementar

3

Aumento participação de soluções complementares na ROL



Margem EBITDA

4

Diluição de despesas por alta escalabilidade operacional e modelo *Asset-Light*





Roberto Valério

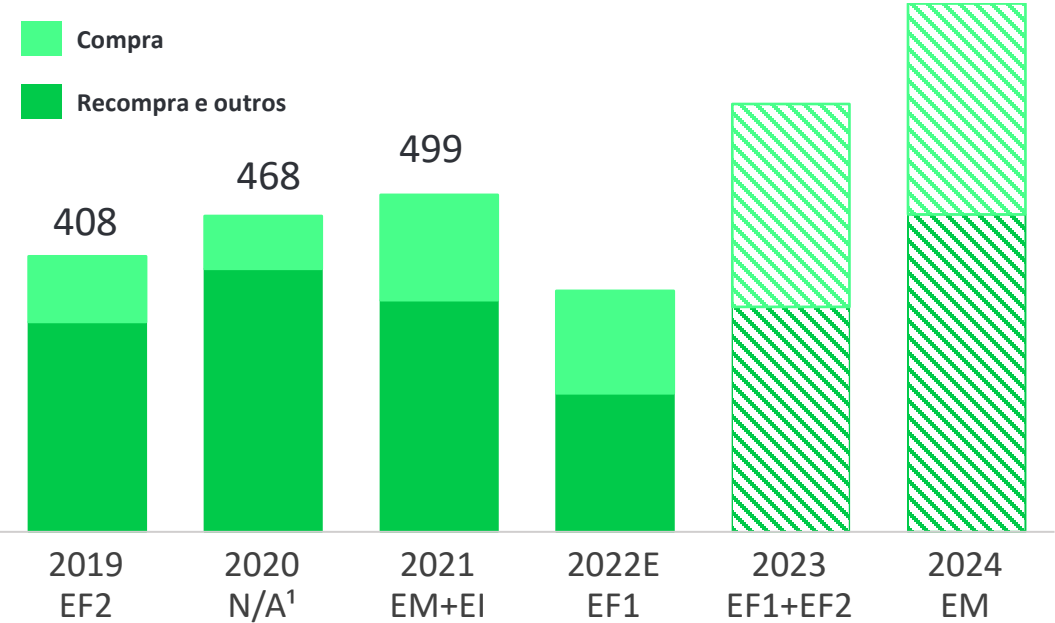
CEO Cogna



Saber: Melhora de resultado a partir de 2023, em função de ciclos maiores de compra e recompra do PNLD



Composição de Receita Líquida Total – PNLD e Público
(R\$ Milhões)



PNLD têm histórico consistentemente sazonal, com variação de resultado entre anos relacionada às janelas anuais de compras dos segmentos escolares

Nos nove meses acumulados de 2022, o resultado de ROL Cogna foi negativamente impactado em ~R\$110 milhões versus 2021

Vamos perseguir ganho de market-share e ticket médio real, porém, mesmo sem qualquer um desses ganhos, prevemos retomada de receita líquida de PNLD entre 2023 e 2024, devido ao tamanho dos segmentos escolares que terão compra e recompra

¹N/A Calendário atípico com vários Segmentos escolares

Resultados das 3 verticais da empresa suportam confiança no atingimento do *Guidance 2024*



Crescimento

- Maturação e expansão de polos,
- Maturação e expansão de cursos,
- Novos canais de venda,
- Evolução de vagas medicina e
- Aumento das taxas de rematrícula

- Aumento do número de alunos em escolas particulares
- Ganho de mkt-share,
- Aumento penetração de soluções complementares
- Lançamento de franquia bilíngue

- Ciclos maiores de compra do PNLD
- Ciclos maiores de recompra do PNLD

Rentabilidade

- Alavancagem operacional do EAD

- Aumento do mix de subscrição e soluções premium
- Ganhos de escala

- Diluição de custos fixos

+ Geração de caixa

Redução de endividamento e alavancagem





Frederico Villa

CFO Cogna

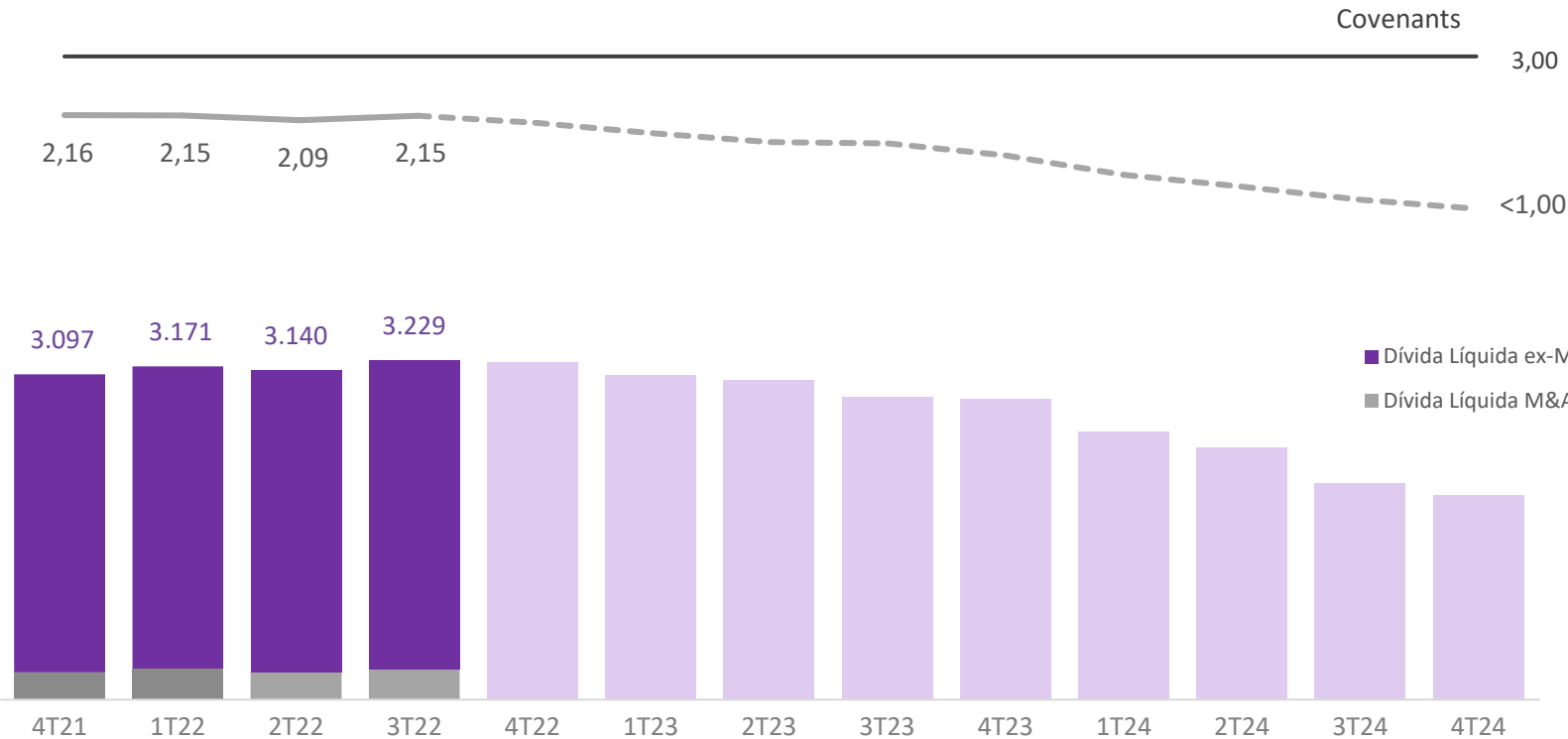


Redução de dívida líquida e alavancagem em 2023 e 2024, suportada por maior Geração de Caixa Operacional



Alavancagem
Dív LÍq / Ebitda Covenants LTM

Dívida Líquida



Dívida Bruta	7.123	7.009	6.879	5.414
Posição Caixa	4.026	3.838	3.748	2.186
Dívida Líquida	3.097	3.171	3.140	3.229



As ações de *Liability Management* garantiram otimização de dívida, voltada para novo momento da empresa e do mercado



Objetivos:



Redução de custo de dívida



Alongamento de dívida



Novos mercados

Resultados:

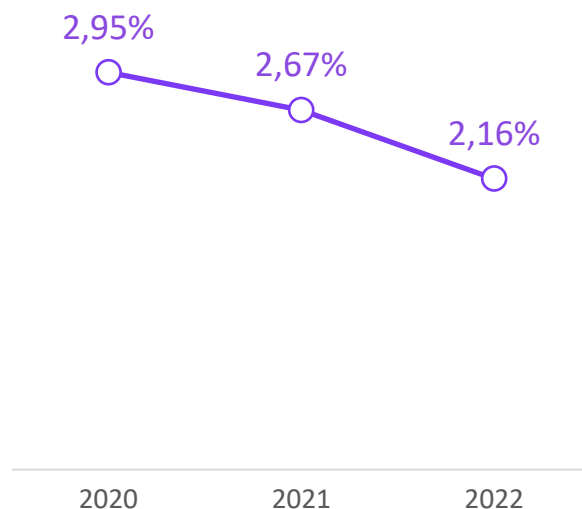
- Emissão de CRI de R\$ 500 milhões com prazo médio de 85 meses e custo inferior às captações prévias
- Renegociação de dívida de R\$ 500 milhões com redução de 80bps a.a. no spread
- Recompra de R\$ 350 milhões de dívidas negociadas abaixo do par no secundário
- Dívidas bilaterais com bancos



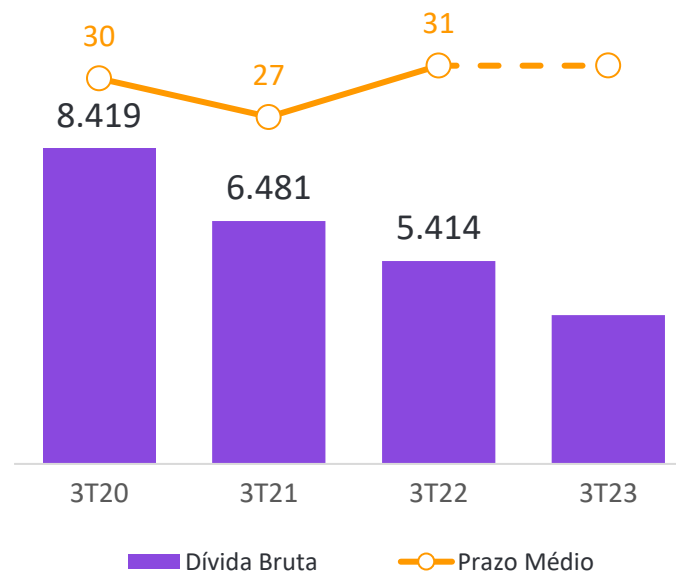
Dívidas renegociadas com taxas melhores, com redução de dívida bruta de forma consistente mantendo prazo de amortização



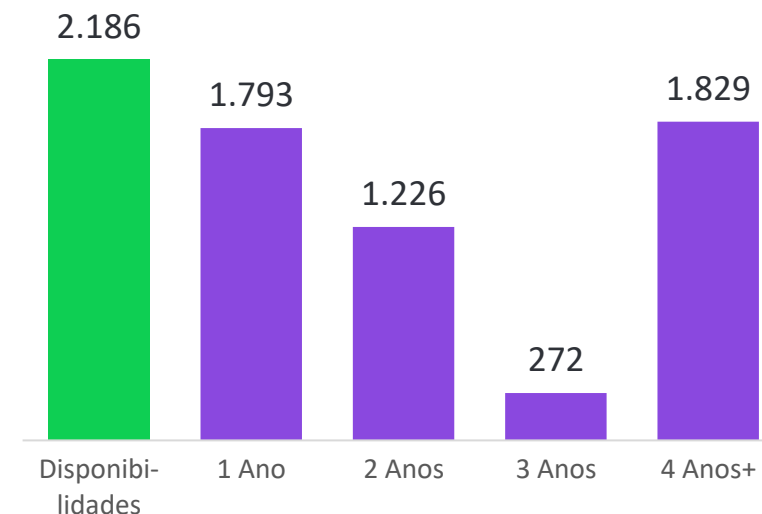
Custo médio novas dívidas/renegociação
(Spread sobre CDI, ao ano)



Prazo médio da dívida e Dívida Bruta
(Prazo médio em meses, dívida bruta em R\$ milhões)

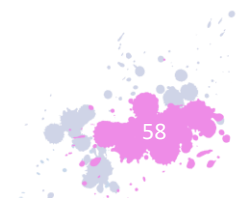
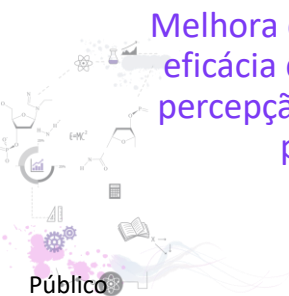


Cronograma de amortização
(R\$ milhões)



Melhora de condições é reflexo de eficácia do time e de melhora da percepção de crédito da empresa perante mercado

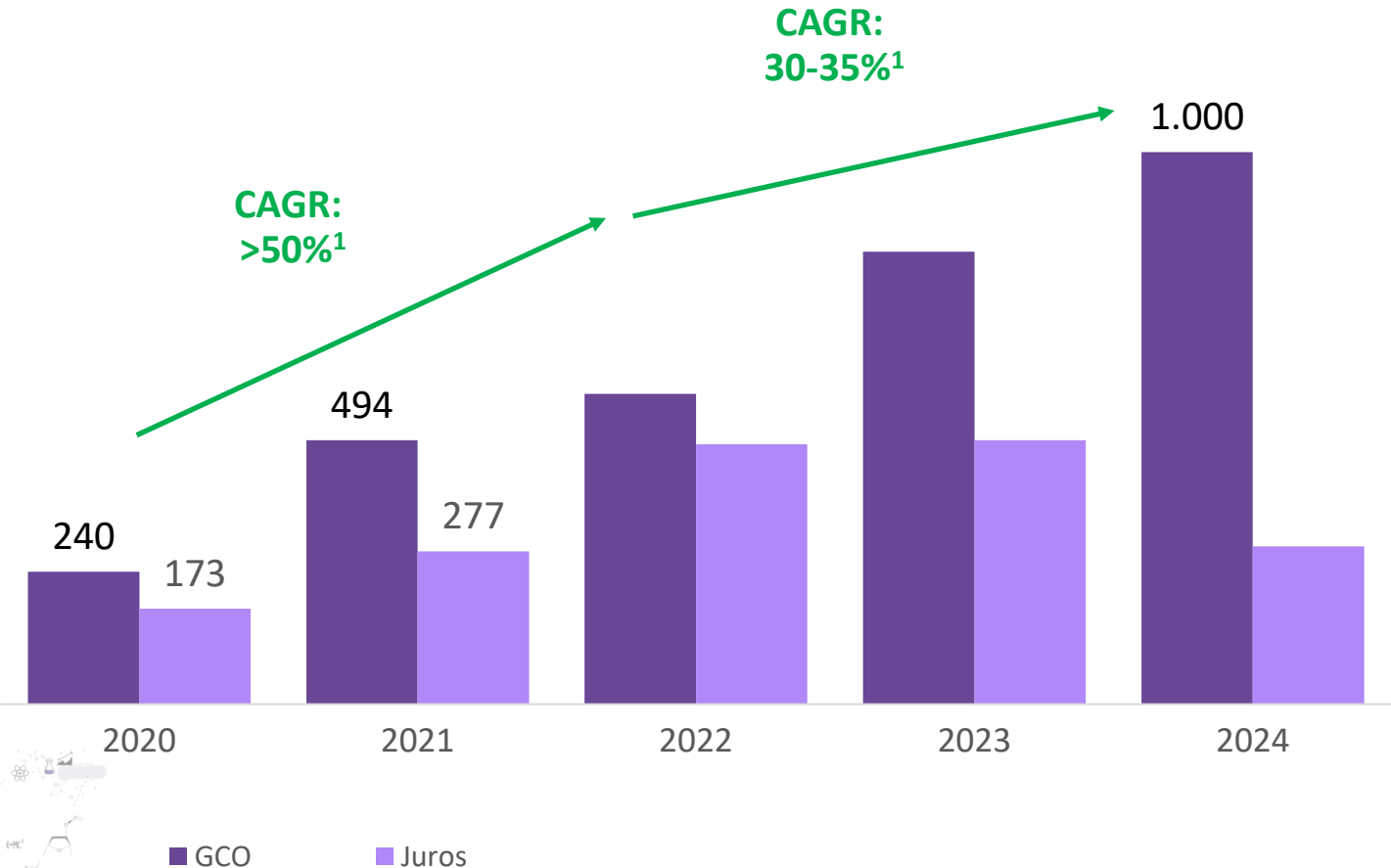
Prazo médio estável até 2023, com contínua redução de dívida bruta



O GCO pós Capex excede o serviço da dívida, permitindo a redução da dívida líquida



Juros e Geração de Caixa Operacional pós Capex (GCO) ¹
(R\$ milhões)



Perspectiva positiva, com continuidade de crescimento de GCO e redução de custo de dívida

Crescimento de GCO entre 2020 e 2022 é maior do que crescimento necessário para alcance do *guidance* de R\$ 1,0 bilhão de GCO em 2024

¹Projeção de Selic de acordo com a projeção da B3

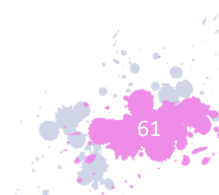
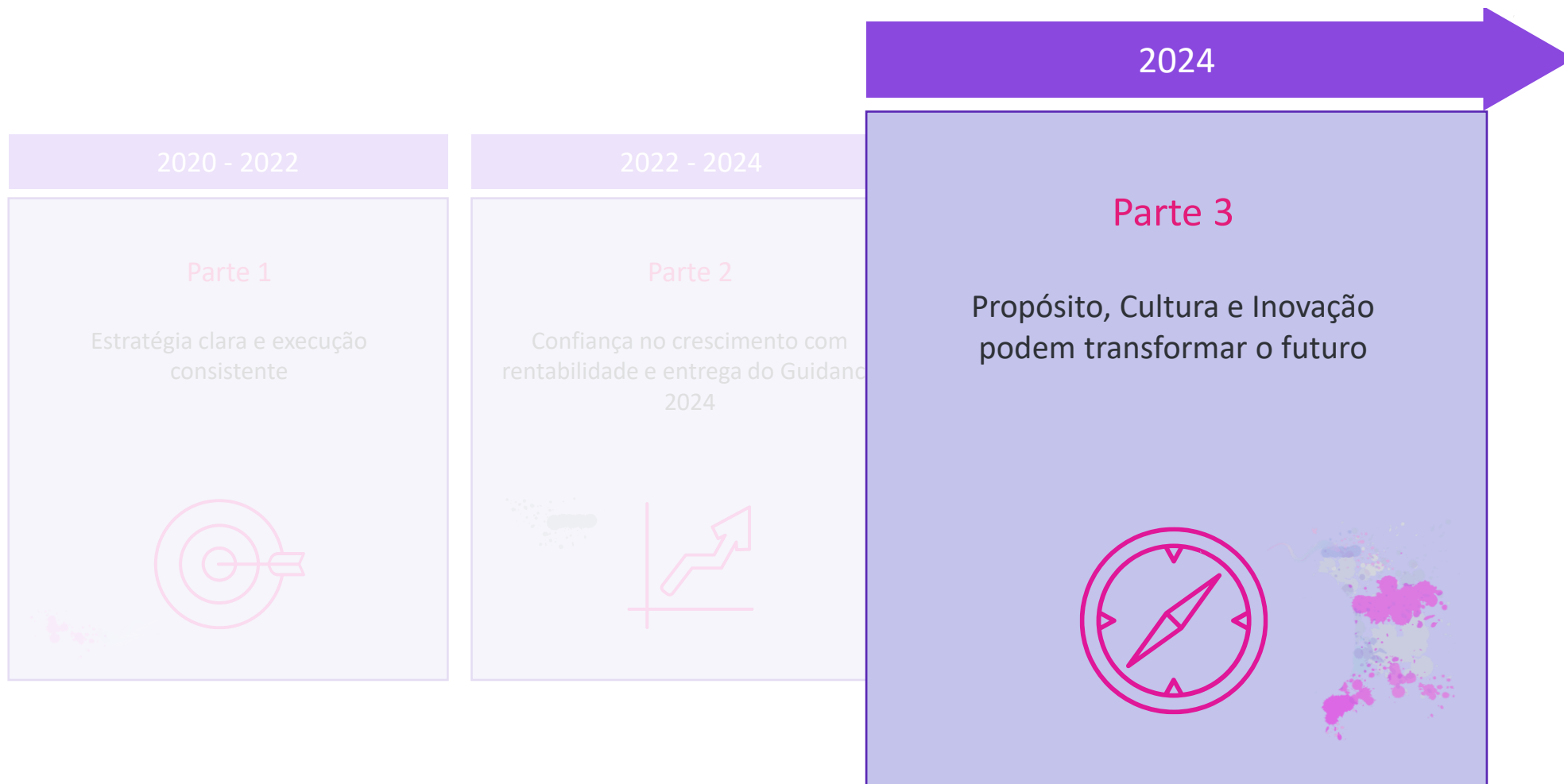


Roberto Valério

CEO Cogna



Agenda



Como a Cogna pode
transformar o seu futuro
e alavancar mais
oportunidades no setor
de educação?



A estratégia Cogna está estruturada em 6 pilares



A ambidestria foi o modelo escolhido para operar o “core” e construir o futuro através da inovação

cogna
Day



CORE Exploit

Vinculado ao core de nosso negócio

evolução
corporativo
controlar e monitorar
escala
causa e efeito
otimizar
custo

INOVAÇÃO Explore

Permite a exploração, o novo

revolução
start-up
tentativa e erro
velocidade
causa e efeito
criar
avanço



Como a Ambidestria funciona na Cogna e fomenta a Inovação



Estratégia

“Exploit”



Core business

“Explore”



Corporate Venture Hub

Foco em novos negócios

Propósito e Cultura únicos

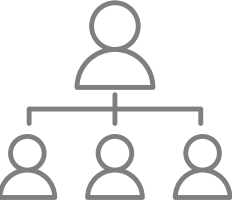
Jeito Cogna

TOMADA DE DECISÃO Como a natureza da decisão? Qual a melhor opção para tomar a decisão? Tomada e execução de decisões rápidas e ágeis. Tomada e execução de decisões rápidas e ágeis. Tomada e execução de decisões rápidas e ágeis. Tomada e execução de decisões rápidas e ágeis.	PRIORIDADES Qual a melhor opção para tomar a decisão? Crescimento sustentável Eficiência Experiência inovadora Gestão e Cultura Instituições Impacto (ESG) Inovação	RITUAIS Qual a melhor opção para tomar a decisão? Surveys Reuniões com representantes da TI CBO Atividades Linha de Defesa (Cultura de Segurança) Reuniões com representantes da TI
ENCONTROS Como podemos agir, pensar e trabalhar? Reuniões rápidas e ágeis. Reuniões rápidas e ágeis. Reuniões rápidas e ágeis. Reuniões rápidas e ágeis.	PROPOSITO Qual a melhor opção para tomar a decisão? Impulsionar as pessoas a construir uma cultura de inovação. Impulsionar as pessoas a construir uma cultura de inovação. Impulsionar as pessoas a construir uma cultura de inovação. Impulsionar as pessoas a construir uma cultura de inovação.	FEEDBACK Qual a melhor opção para tomar a decisão? Reuniões rápidas e ágeis. Reuniões rápidas e ágeis. Reuniões rápidas e ágeis. Reuniões rápidas e ágeis.
NORMAS & REGRAS Como podemos agir, pensar e trabalhar? Reuniões rápidas e ágeis. Reuniões rápidas e ágeis. Reuniões rápidas e ágeis. Reuniões rápidas e ágeis.	VALORES Qual a melhor opção para tomar a decisão? Reuniões rápidas e ágeis. Reuniões rápidas e ágeis. Reuniões rápidas e ágeis. Reuniões rápidas e ágeis.	SEGURANÇA PSICOLÓGICA Qual a melhor opção para tomar a decisão? Reuniões rápidas e ágeis. Reuniões rápidas e ágeis. Reuniões rápidas e ágeis. Reuniões rápidas e ágeis.
COMPORTAMENTOS Qual a melhor opção para tomar a decisão? Reuniões rápidas e ágeis. Reuniões rápidas e ágeis. Reuniões rápidas e ágeis. Reuniões rápidas e ágeis.	COMPORTAMENTOS Qual a melhor opção para tomar a decisão? Reuniões rápidas e ágeis. Reuniões rápidas e ágeis. Reuniões rápidas e ágeis. Reuniões rápidas e ágeis.	COMPORTAMENTOS Qual a melhor opção para tomar a decisão? Reuniões rápidas e ágeis. Reuniões rápidas e ágeis. Reuniões rápidas e ágeis. Reuniões rápidas e ágeis.

Propósito, visão e valores

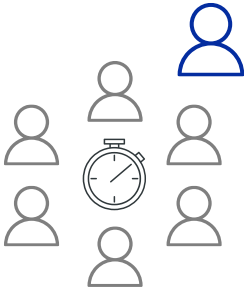
Arquiteturas Organizacionais Separadas e alinhadas

“Exploit”



Organograma Corporativo

“Explore”



Founders com times ágeis

O Jeito Cogna: Uma cultura forte



Propósito

Impulsionamos as pessoas a construírem uma **melhor versão de si**

Valores



Somos um time
e não heróis



Somos
empreendedores e
entregamos
resultados



Nossa relação
é direta e respeitosa



Sucesso do
aluno/cliente é
o nosso sucesso



Fazemos das nossas
diferenças a base da
nossa convivência

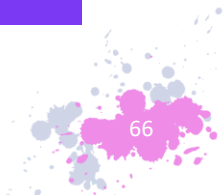
Comportamentos

Temos senso
de dono

Escutamos o aluno/cliente

Inspiramos e mobilizamos
as pessoas

Temos senso de urgência



O Jeito Cogna:

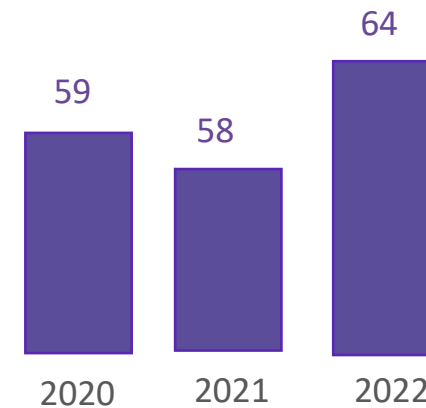
Cultura de dono e *employer branding* cada vez mais forte

cogna
EDUCAÇÃO

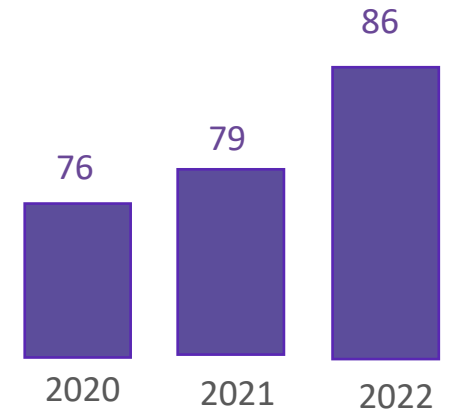


+70 sócios

Evolução NPS Colaboradores



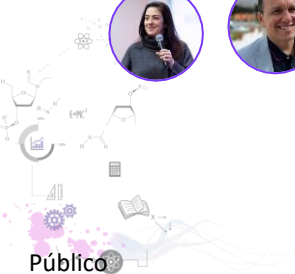
Evolução Favorabilidade dos colaboradores



Agora a Cogna é...



Senso de dono e compromisso com o Longo Prazo

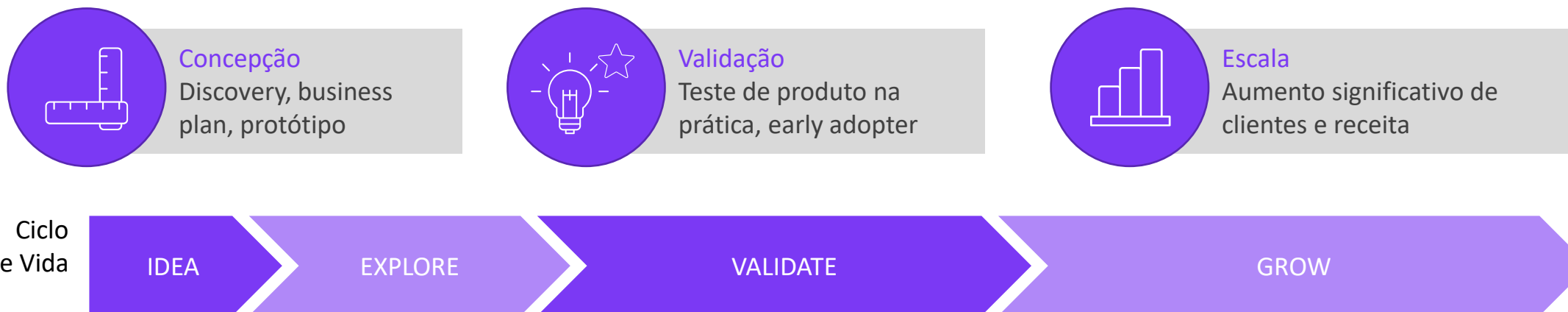


Corporate Venture Hub:

Estrutura e time dedicados, com método estruturado para conduzir experimentos de novos negócios



Etapas do negócio em experimentação



Metodologia orientando o ciclo de amadurecimento de uma tese de negócio, com mentalidade de start-up, alavancando ativos da Cogna

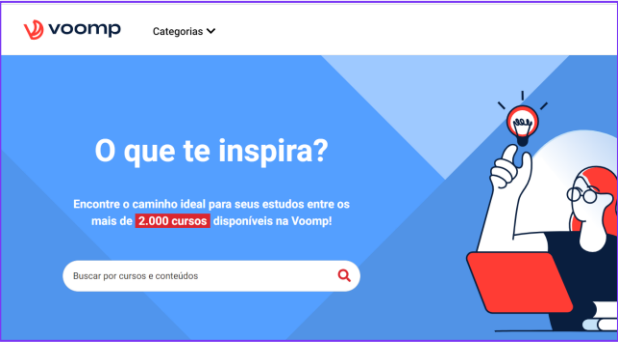
Corporate Venture Hub

Teses sendo exploradas e validadas



voomp
marketplace

| Marketplace



voomp
bank

| Conta digital



voomp
creators

| Infoprodutores



Chatty

| Curso de inglês



T.EX

| Escola tecnologia





Excelência no core business atual

Inovação em novos negócios

kroton

Crescimento

- Maturação e expansão de polos,
- Maturação e expansão de cursos,
- Novos canais de venda,
- Evolução de vagas medicina
- Aumento das taxas de matrícula

Rentabilidade

- Alavancagem operacional do EAD

VASTA
EDUCAÇÃO

Crescimento

- Aumento do Nº de alunos em escolas particulares
- Ganho de mkt-share,
- Aumento penetração de soluções complementares
- Lançamento de franquia bilíngue
- Investimento Educubank

Rentabilidade

- Aumento do mix de subscrição, soluções premium
- Ge ganhos de escala

SABER

Crescimento

- Ciclos maiores de compra de PNLD
- Ciclos maiores de recompra do PNLD

Rentabilidade

- Diluição de custos fixos

hubble

voomp
marketplace

voomp
bank

voomp
creators



T.EX

Crescimento + Geração de caixa

Novas avenidas de crescimento

ESG



cogna Day

Estratégia, execução e cultura transformam o **FUTURO**





Bate-papo com



Rodrigo Galindo

Chairman Cogna

Hubble





Q&A





cogna Day

Estratégia, execução e cultura transformam o **FUTURO**

Obrigado.

