

Cogna

Apresentação Institucional

Janeiro/2021



Em 2021, Kroton entra em trajetória ascendente, demais empresas seguem crescendo



B2C
Ensino Superior

Geração de Caixa

Business Unit:

- Kroton Campus: turnaround concluído em 4T20
- Kroton Digital (EAD): foco total em Crescimento



B2C
Educação Básica

Excelência Operacional

Business Unit:

- Aumento de eficiência (EBITDA +11% em 9M20)
- Melhoria contínua nos resultados do ENEM



B2B
Educação Básica

High Growth

Plataforma:

- 4.100 escolas, 1,3 MM alunos
- ACV 2021 +21% YoY
- M&As em negociação



B2B
Ensino Superior

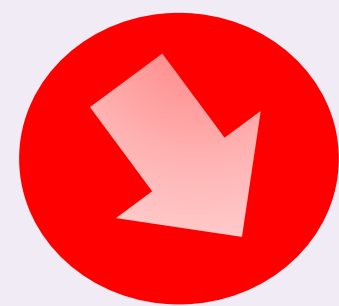
High Growth

Plataforma:

- 3 novos contratos externos de OPM¹
- +36% YoY captação Pós Digital
- Margem EBITDA de ~40%

Tendência EBITDA e GCO

2019-20



2021-24



A estratégia da Cogna

Aumentar EPS 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



- Busca por transação com player relevante que permita aproveitarmos o crescimento do mercado
- Aproveitar a tendência de consolidação do mercado, sem 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**

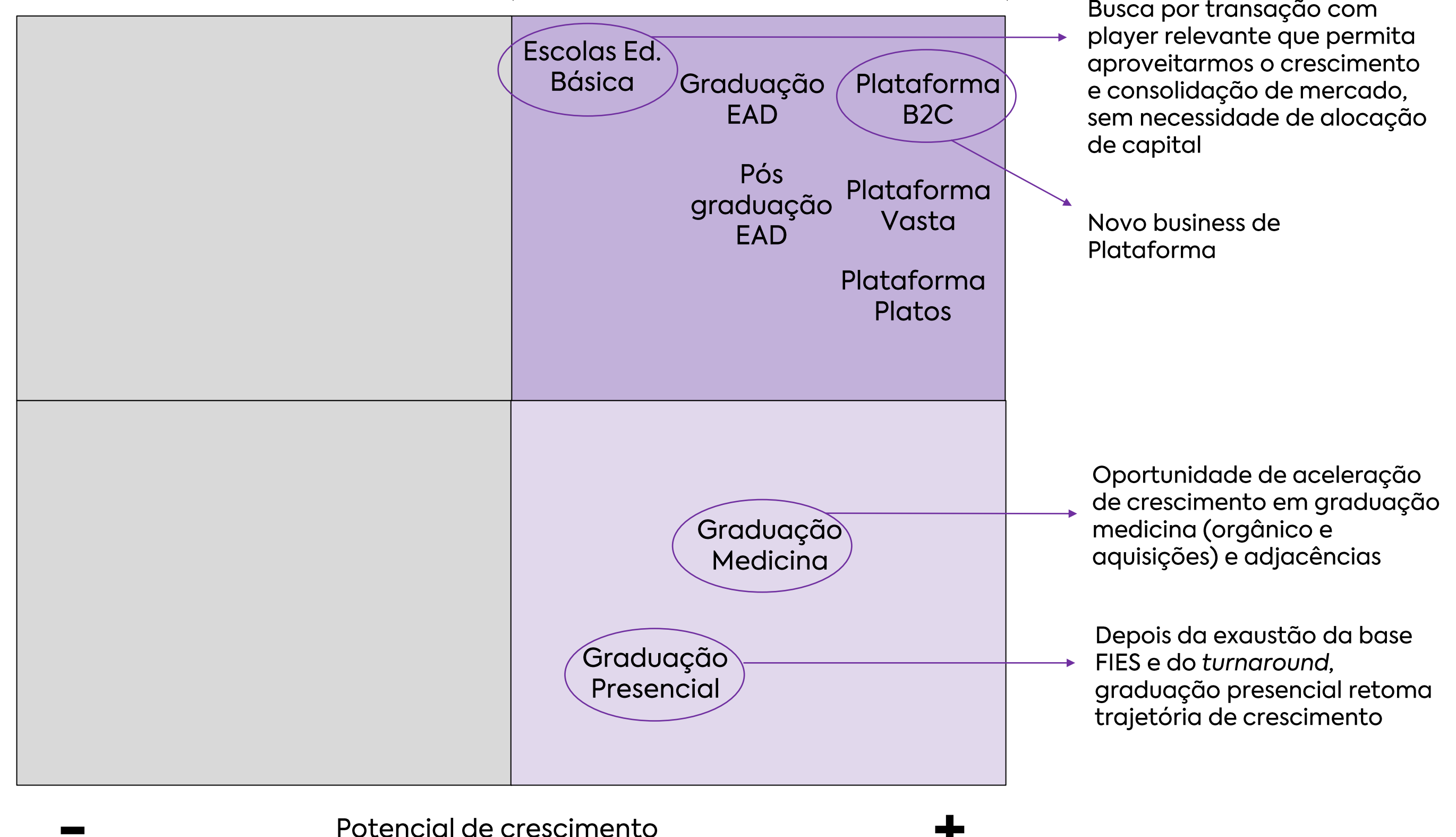
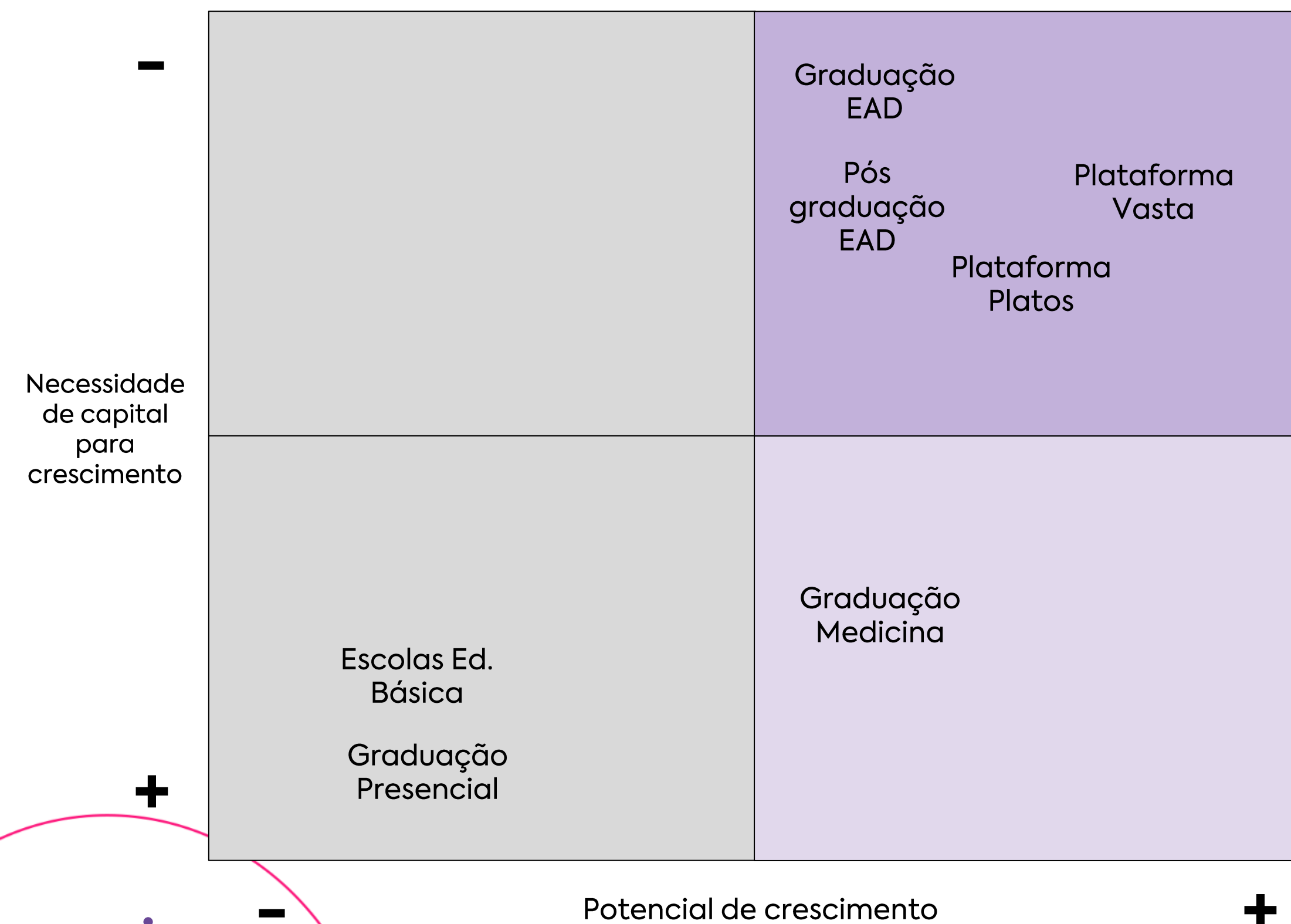
A estratégia da Cogna

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

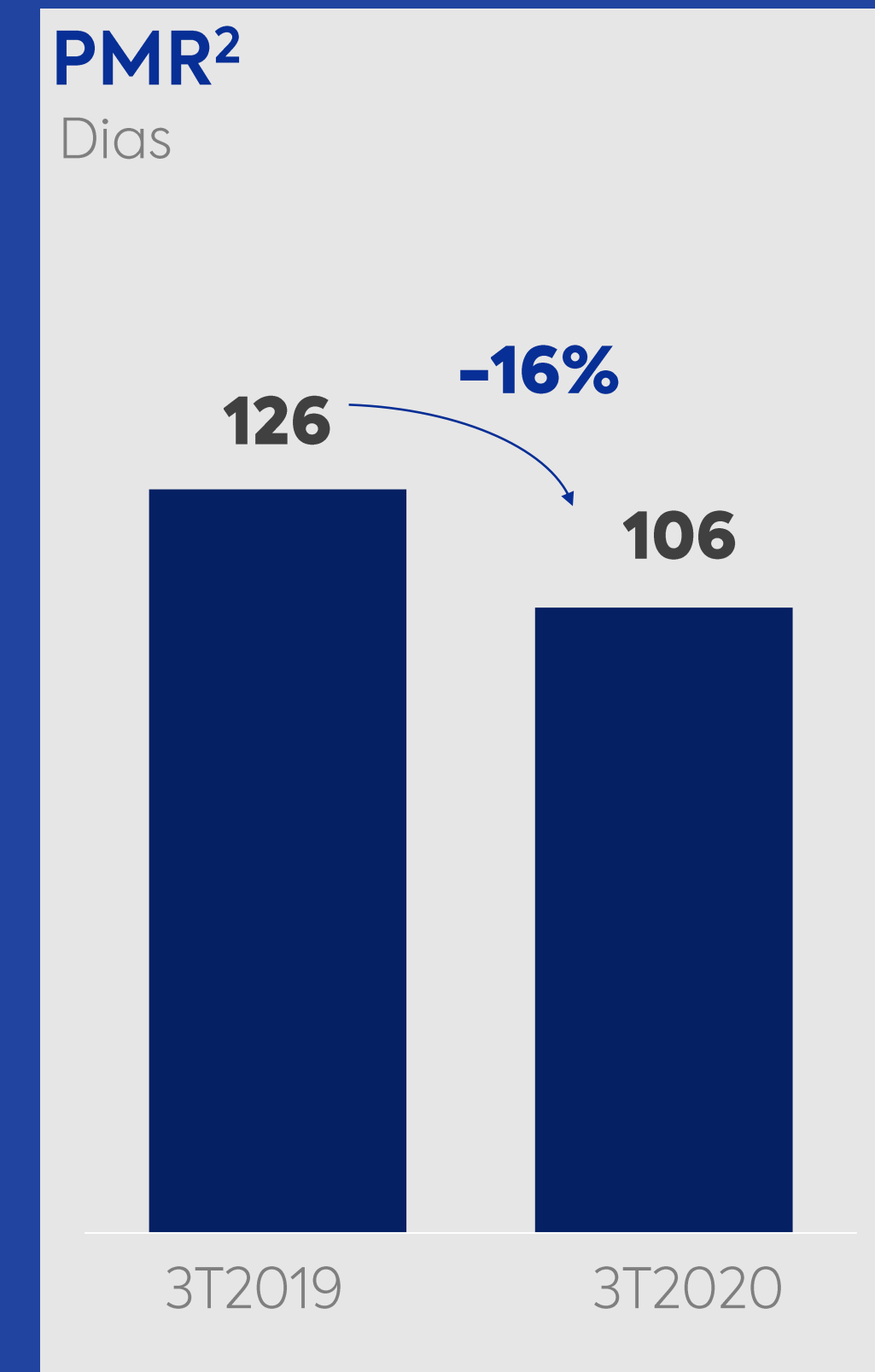
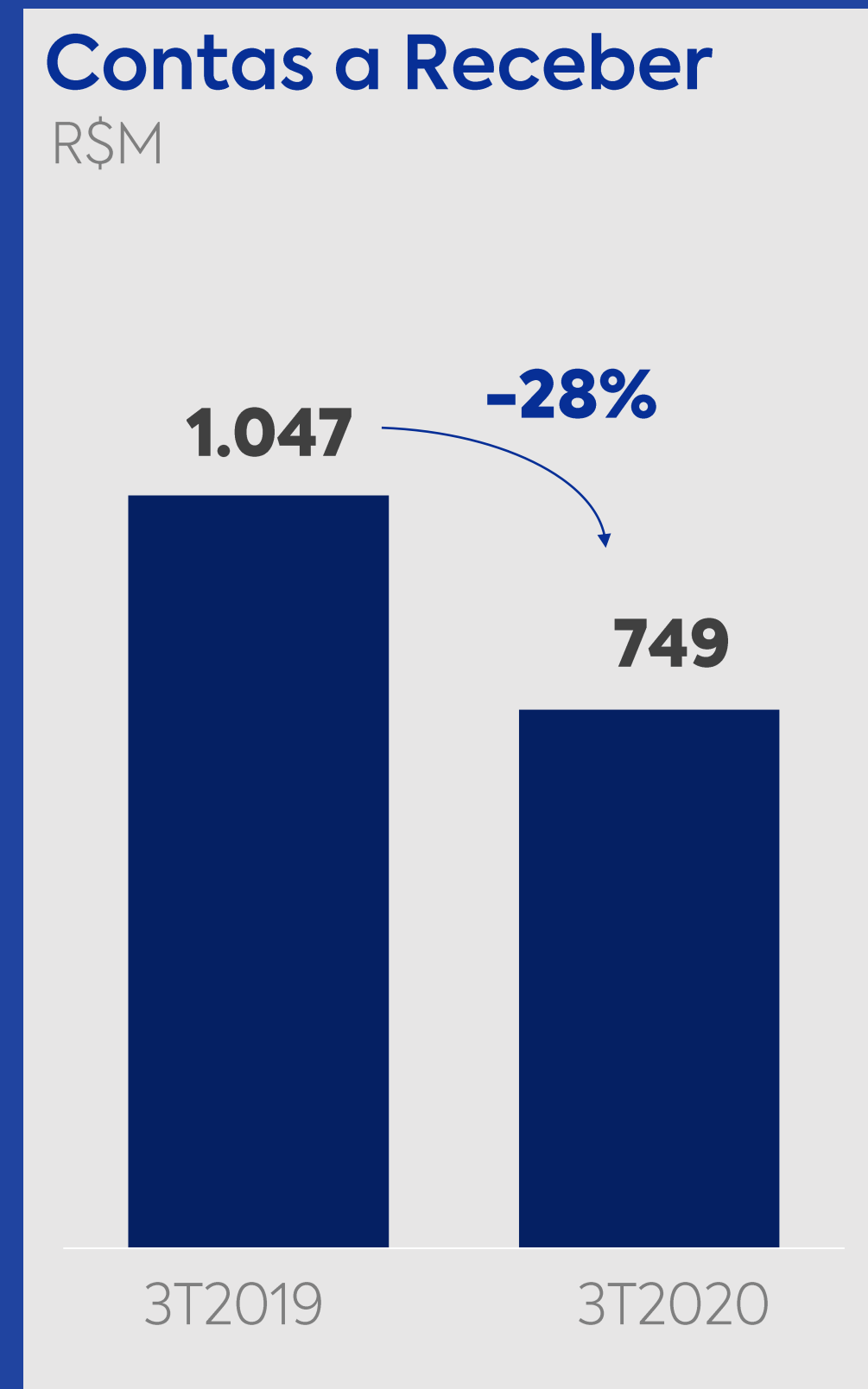
Quadrante desejado:
Business *asset light*, com grande potencial de crescimento e maior ROIC

Cenário até 2020

Cenário target



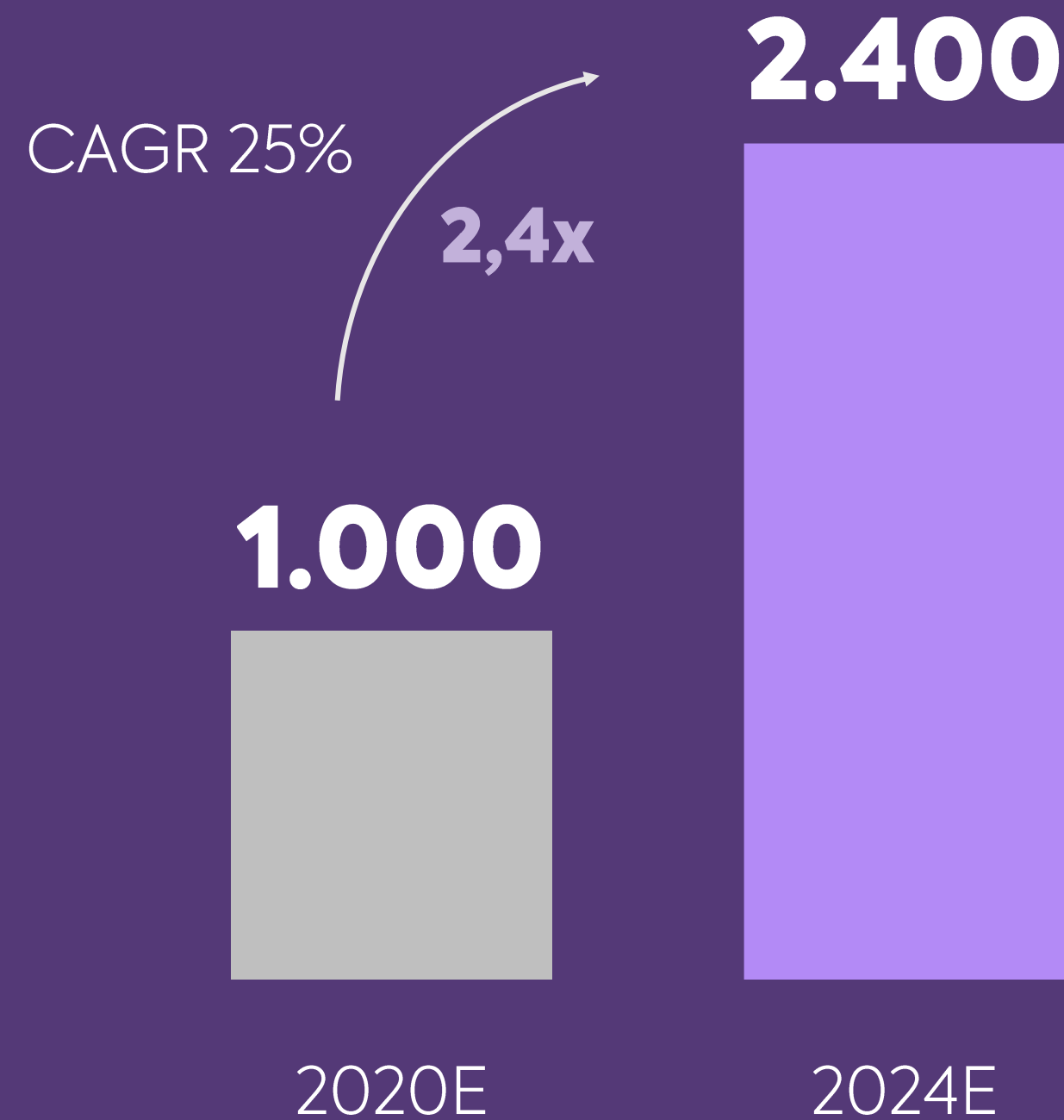
Kroton: *Turnaround* e otimização do contas a receber concluídos



Maior parte dos lançamentos associados ao turnaround já feitos no 4T20: impairment, depreciação acelerada, multas rescisórias, etc.

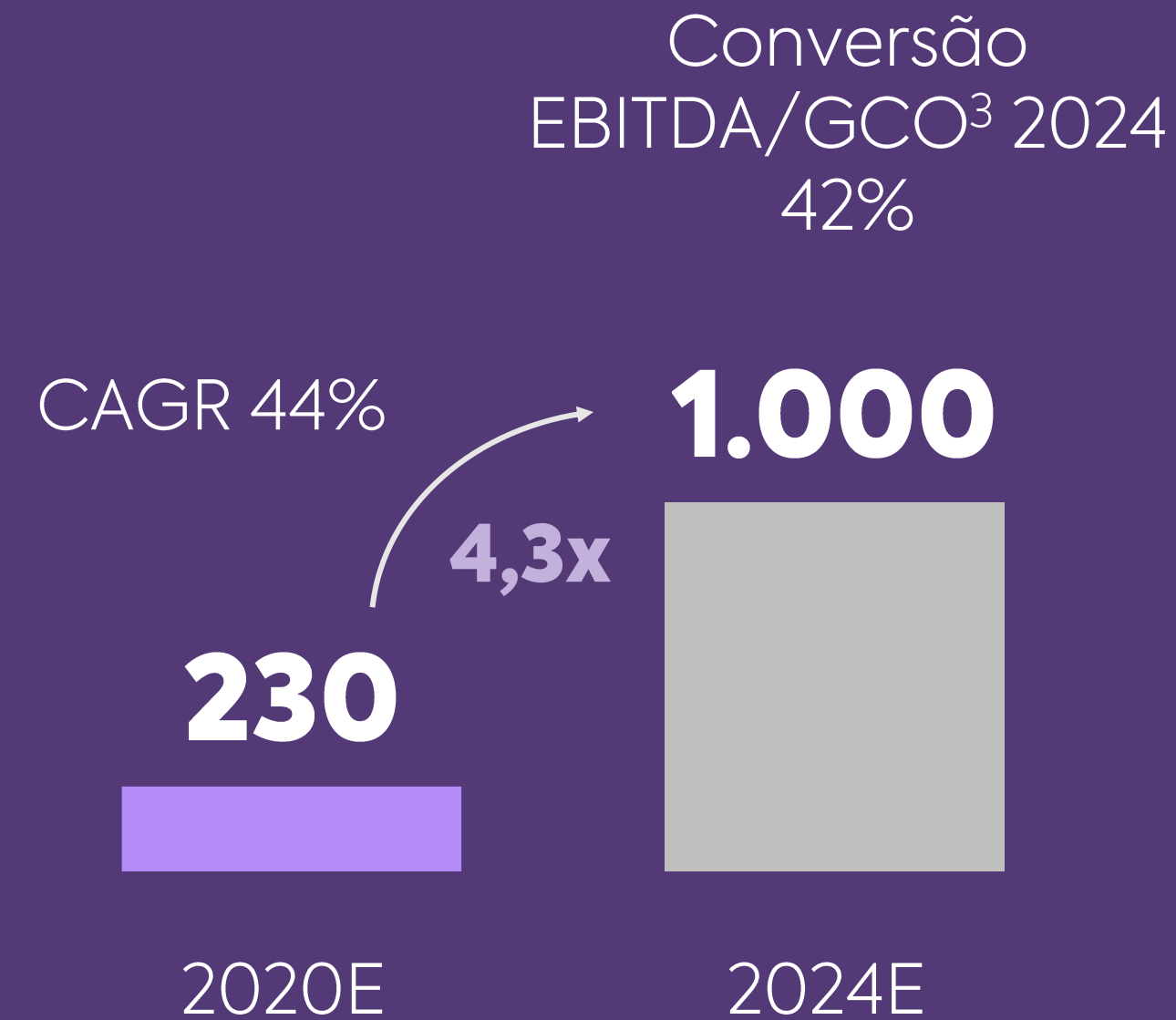
Crescimento sustentável de EBITDA e GCO, com total alinhamento entre executivos e acionistas

EBITDA¹



GCO²

R\$ Milhões



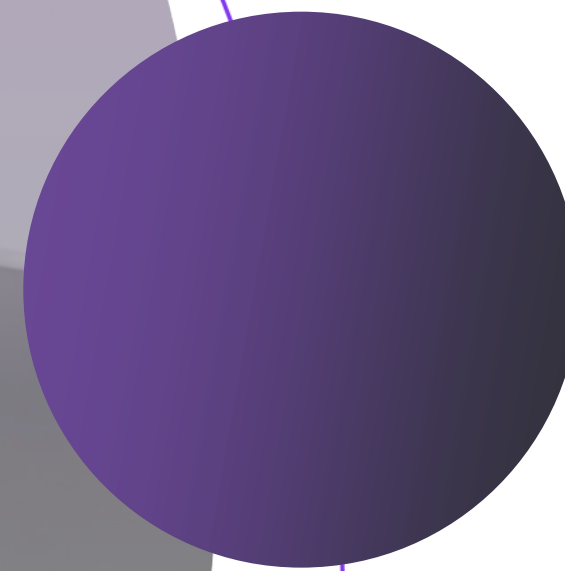
TOTAL ALINHAMENTO ENTRE EXECUTIVOS E ACIONISTAS

EBITDA e GCO 2024E anunciados são as metas para novo plano de performance shares (PSU)⁴

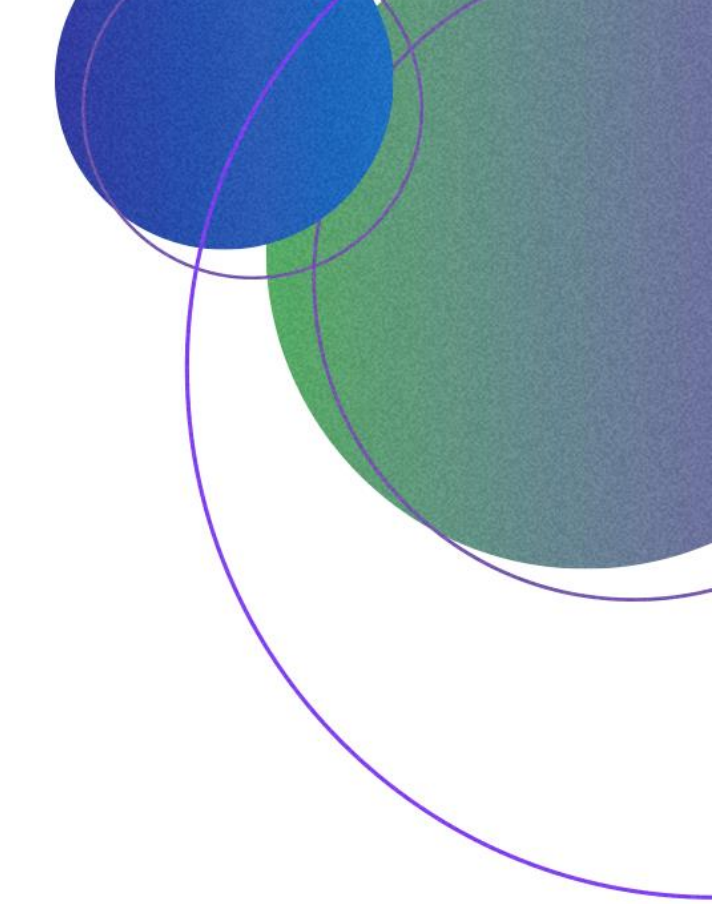
UPSIDES

Aquisições transformacionais
Plataforma B2C de Jovens e Adultos

A partir de 2021, Cogna retoma a trajetória de crescimento, apesar da queda de receita

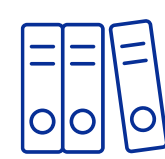


Kroton



O mais relevante **turnaround** já realizado pela Kroton: Entramos em 2021 ajustados para a **digitalização do Ensino Superior**

4 Pilares



Otimização de
portfolio de Cursos



Revisão do footprint e
otimização imobiliária



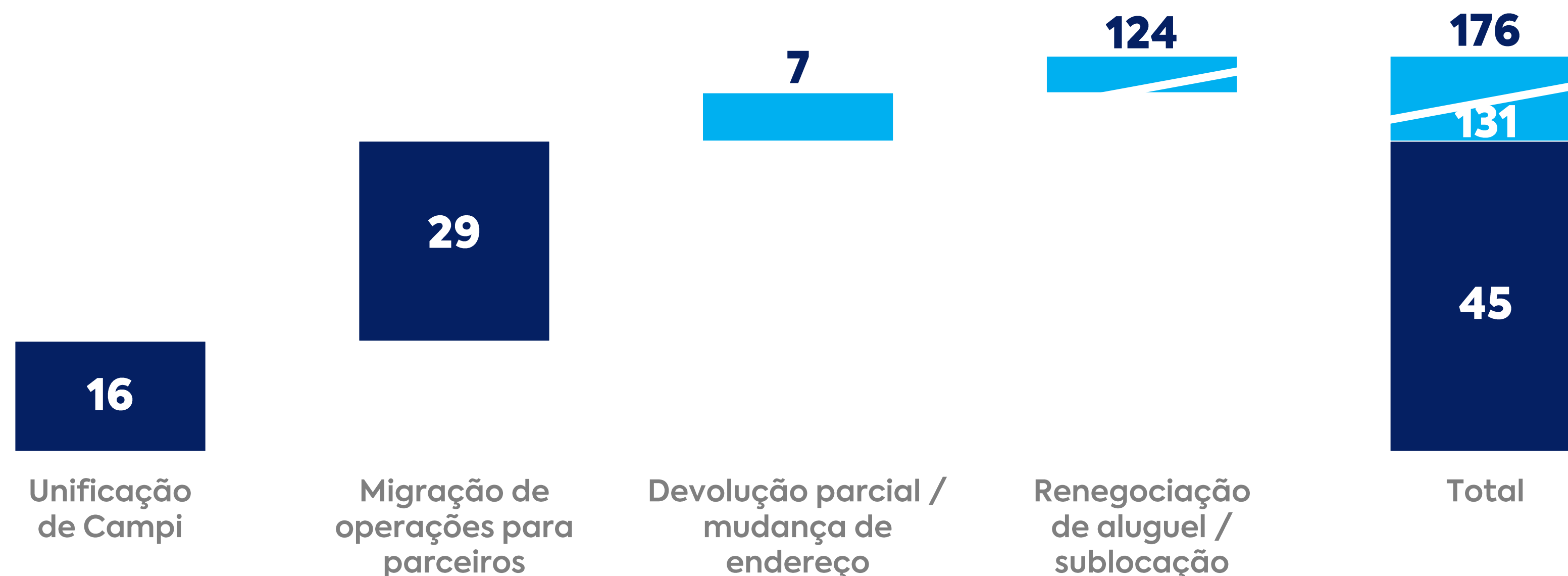
Otimização de
Custos e Despesas



Aumento da conversão
de Receita em Caixa

45 Unidades movimentadas

Unidades por categoria de iniciativa de otimização imobiliária



Manutenção do atendimento em 100% dos municípios

Resultados: Portfolio de cursos e parque de unidades adequados, com reduções significativas em Opex e Capex e aumento na conversão de caixa

Turnaround trouxe **impactos econômicos significativos**, mantendo os níveis de serviço

Reestruturação dos campi e otimizações imobiliárias

-18%

Aluguel, IPTU e Condomínio¹

-17%

Utilities e Facilities¹

-20%

CAPEX¹ de manutenção e expansão física

Reestruturação da Operação

-27%

Redução em custos e despesas¹

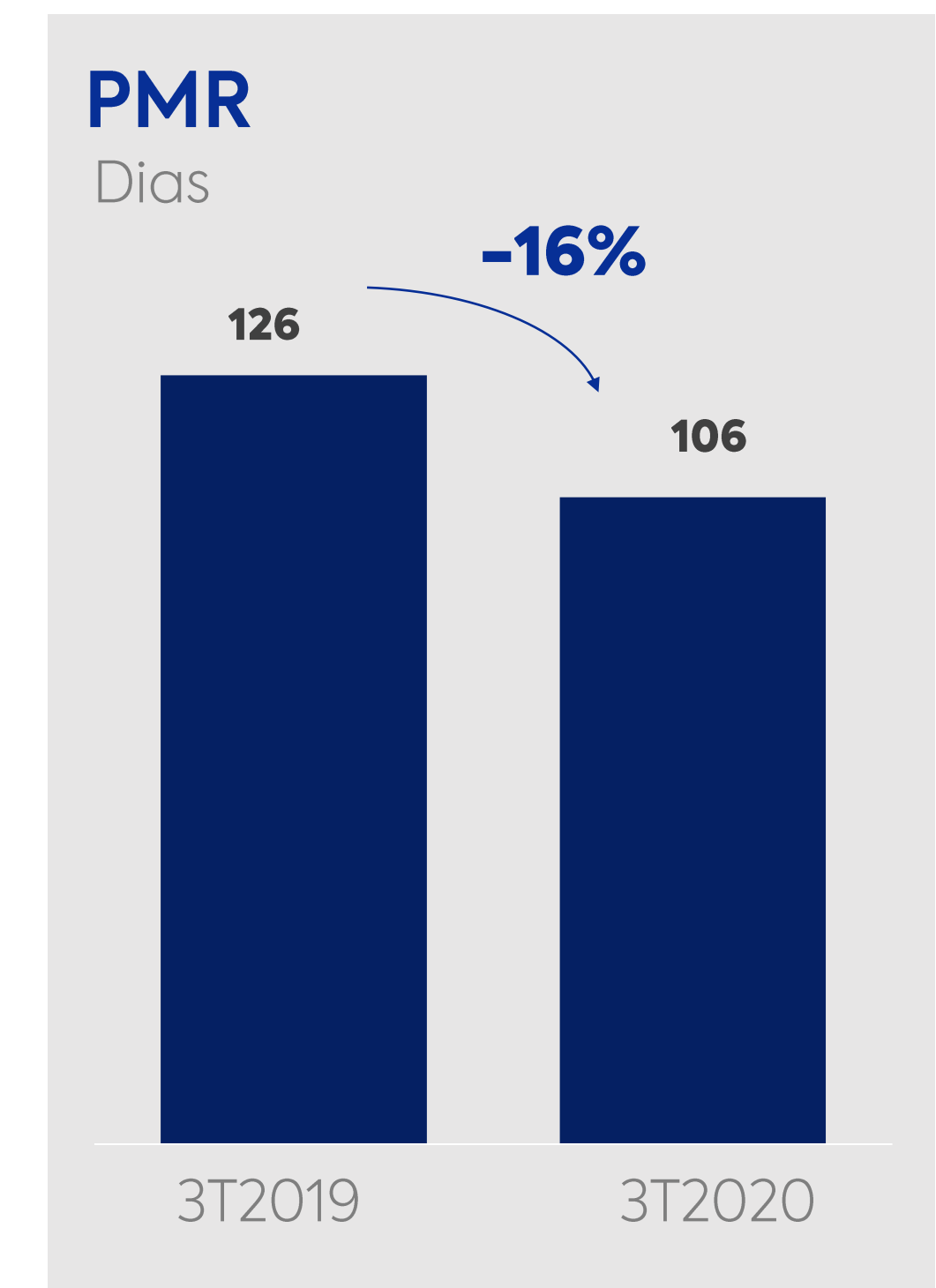
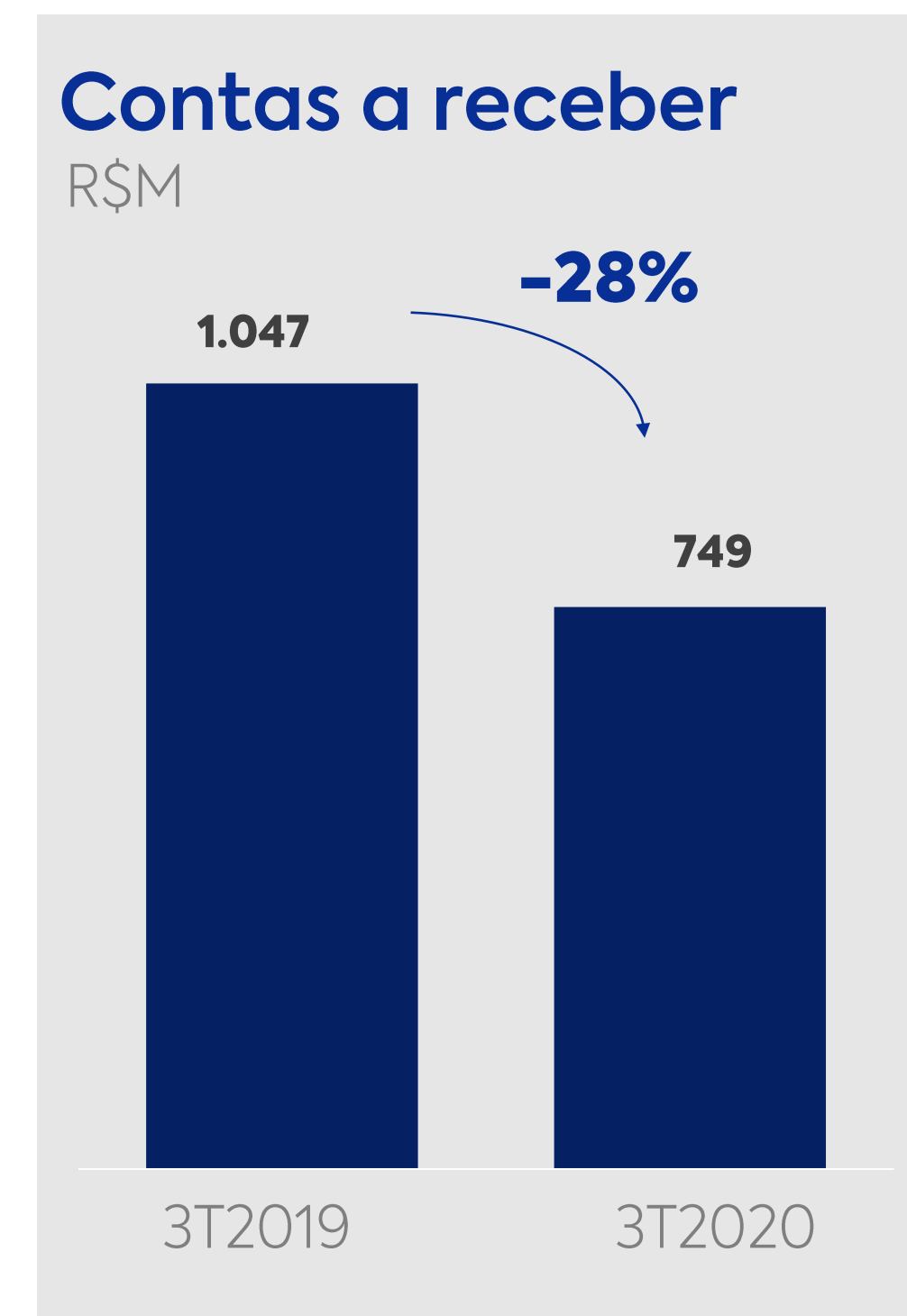
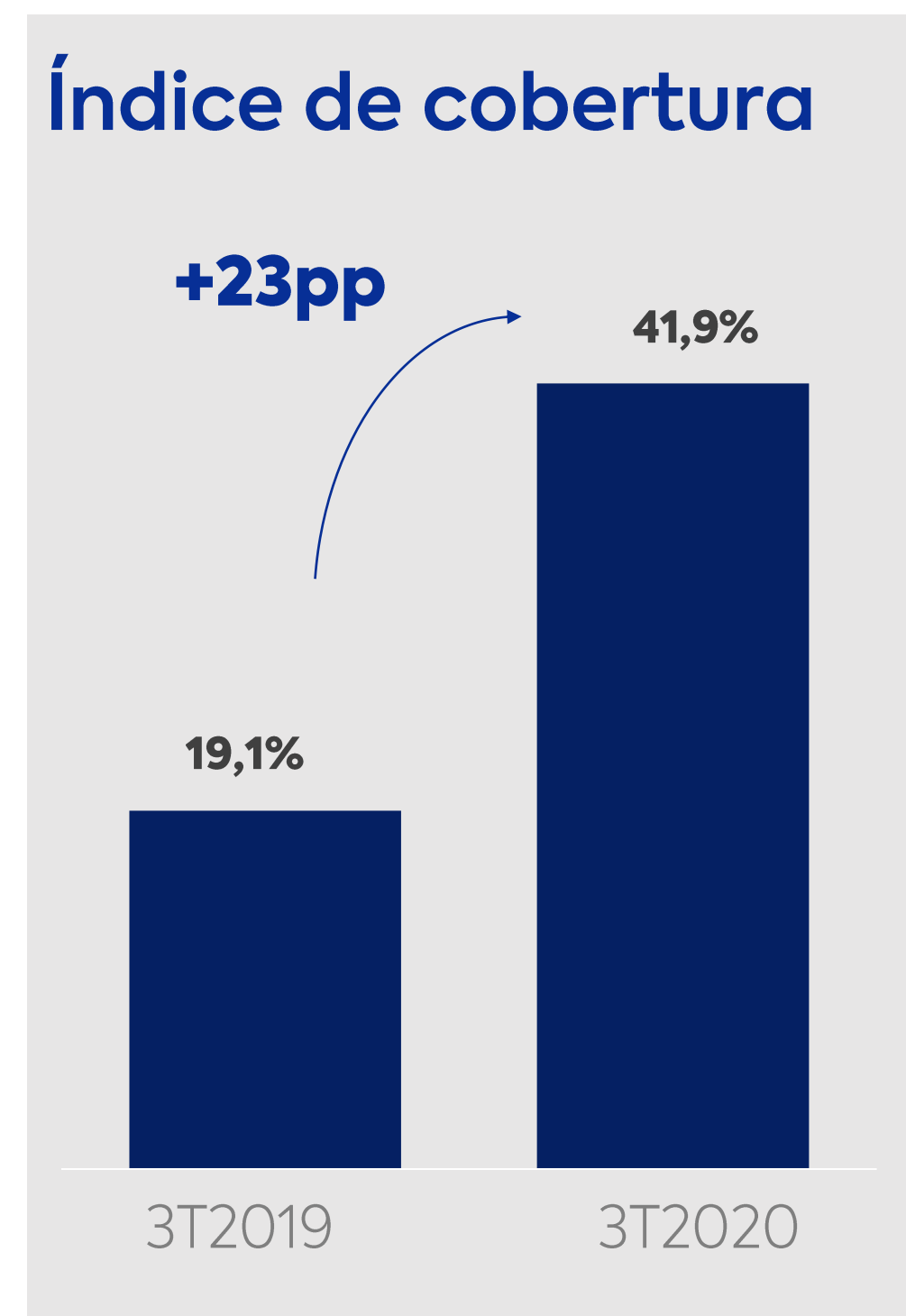
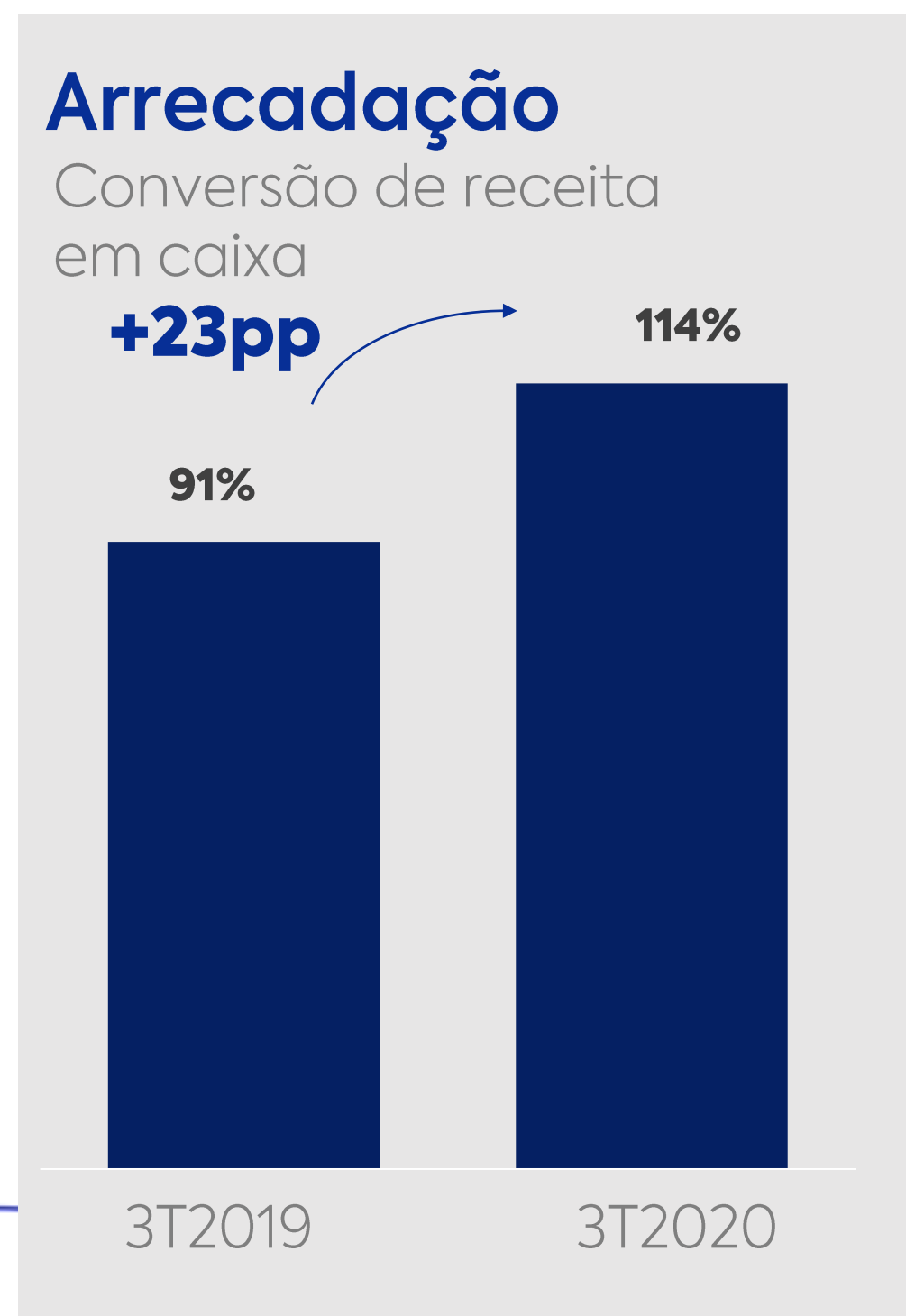
Alavancas:

- 1 Implantação de 40% EAD nos cursos presenciais
- 2 Otimização de G&A das unidades
- 3 Redefinição da estratégia de marketing
- 4 Otimização dos custos corporativos

¹ Percentual calculado a partir dos custos de 2020 corrigidos pelos reajustes previstos em contratos para 2021 e descontadas as reduções temporárias em função da pandemia de COVID-19

Otimização do **Contas a Receber**, que atinge patamares saudáveis

- **Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD) do aluno pagante em trajetória declinante a partir de 2021**, possibilitado pelo aumento na cobertura do contas a receber realizada ao longo de 2020 e as novas políticas de cobrança.
- **Prazo Médio de Recebimento (PMR)** deve atingir nível estável **em torno de 100 dias**



Foco em **qualidade** e **experiência do cliente**

Novo Produto Digital

Oi Daniela,

Mantenha seus estudos em dia e alcance seu objetivo com sucesso!

Meus estudos

Ciências contábeis



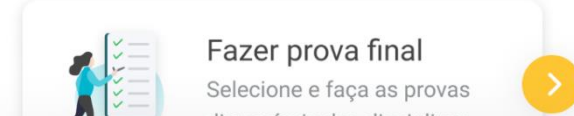
Ética, política e sociedade

Progresso 45%

Situação: **Cursando**

Período da disciplina: 23/03/20 - 23/04/20

Período de provas: 24/04/20 - 23/07/20



Fazer prova final

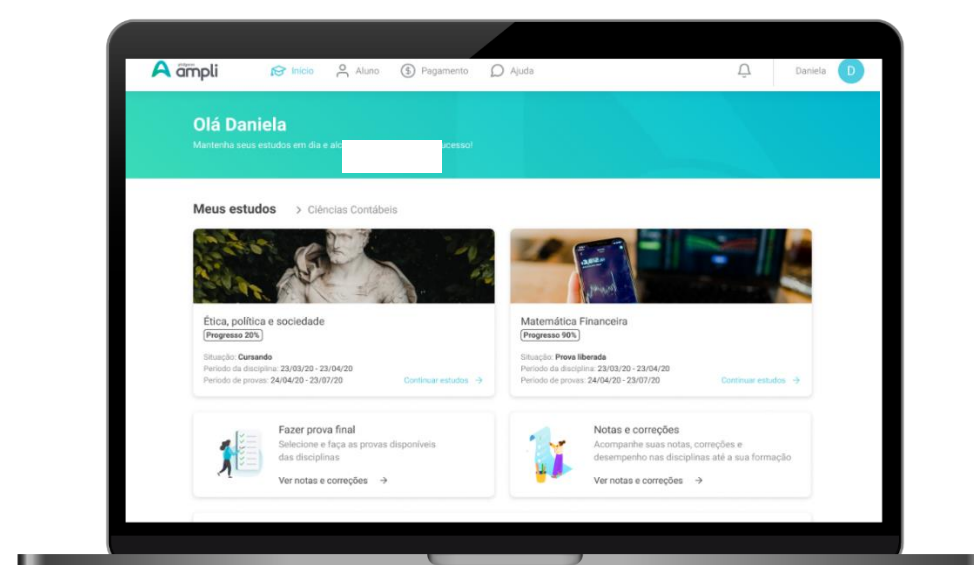
Selecione e faça as provas disponíveis das disciplinas

Curso Pagamento Secretaria Ajuda

Mobile first

Arquitetura leve e flexível

Jornada única para usuário



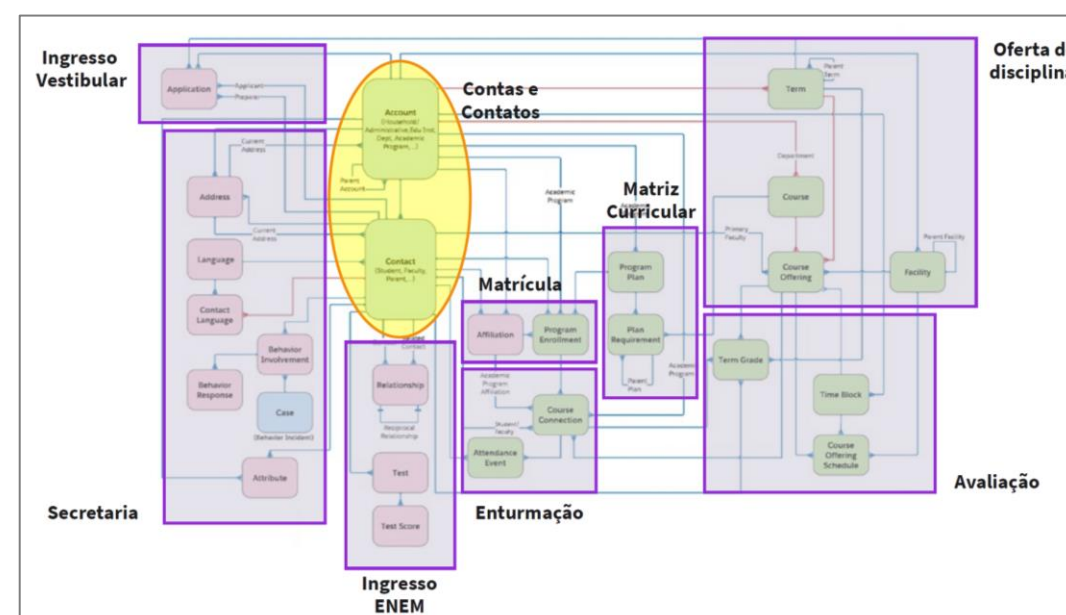
NPS +35

Engajamento +15 pp

Rematrícula +5 pp

Inadimplência -11 pp

Nova arquitetura sistêmica



Módulos desacoplados

Padronização e integração

APIs e microsserviços



Agilidade e flexibilidade para desenvolvimentos de produtos e serviços

Experiência do cliente melhorando

Δ NPS (2018 – 2020)

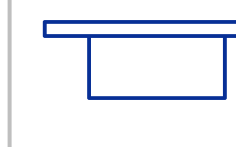
DIGITAL PRESENCIAL



Geral

+22

+14



Acadêmico

+31

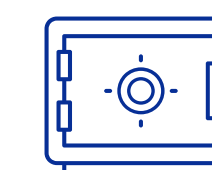
+39



Atendimento

+24

+23



Financeiro

+17

+6



Reclame Aqui (atendimento)

Nota média melhorou de **4,7 para 7,0** entre 2019 e 2020

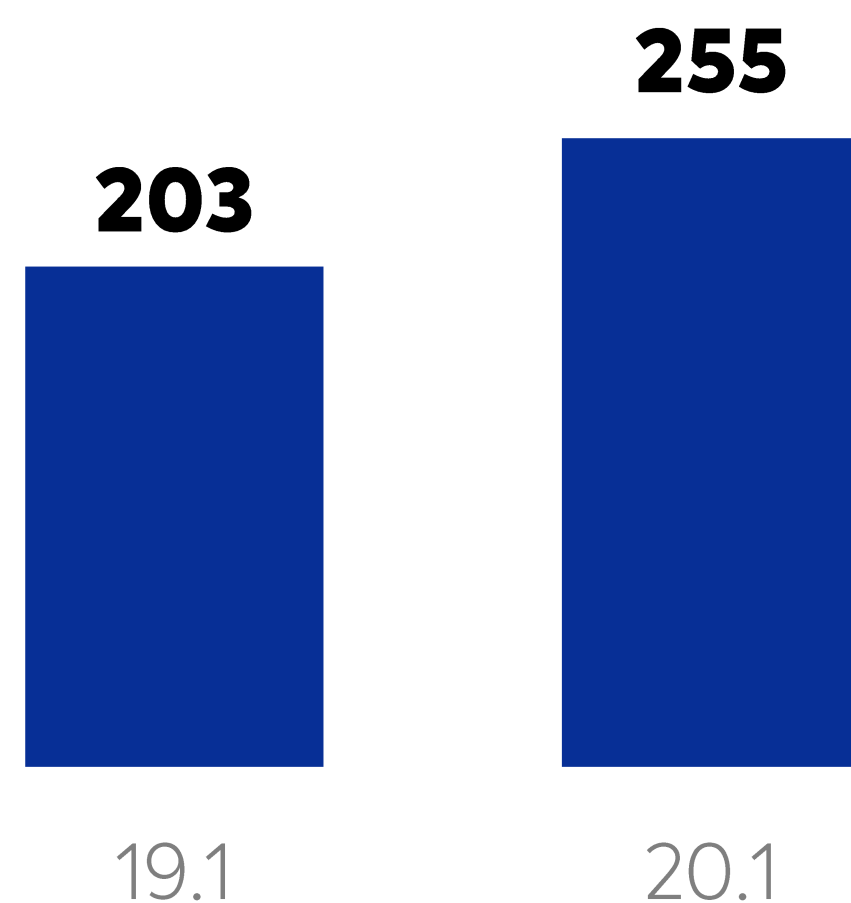
Kroton tem **a melhor nota** entre as empresas de educação de capital aberto

Digital: Retomada do Crescimento

- **2017-2019:** Estratégia de **disciplinar o mercado**, evitando que novos entrantes destruíssem valor até a acomodação do novo cenário competitivo. **Manutenção da base de alunos** apesar do grande aumento de oferta por parte dos concorrentes
- **2020 em diante:** Estratégia de retorno ao ganho de market share. **Captação cresceu 28%** em relação a 2019

Captação EAD em Polos e Campus (19.1 vs. 20.1)

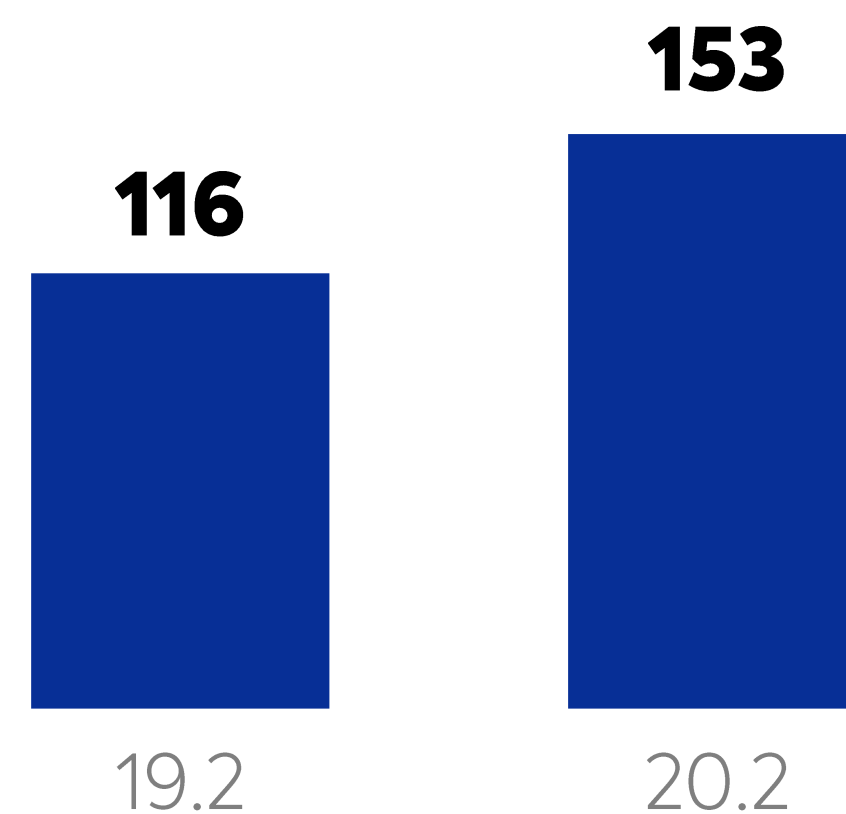
Alunos matriculados (k alunos)



+26%

Captação EAD em Polos e Campus (19.2 vs. 20.2)

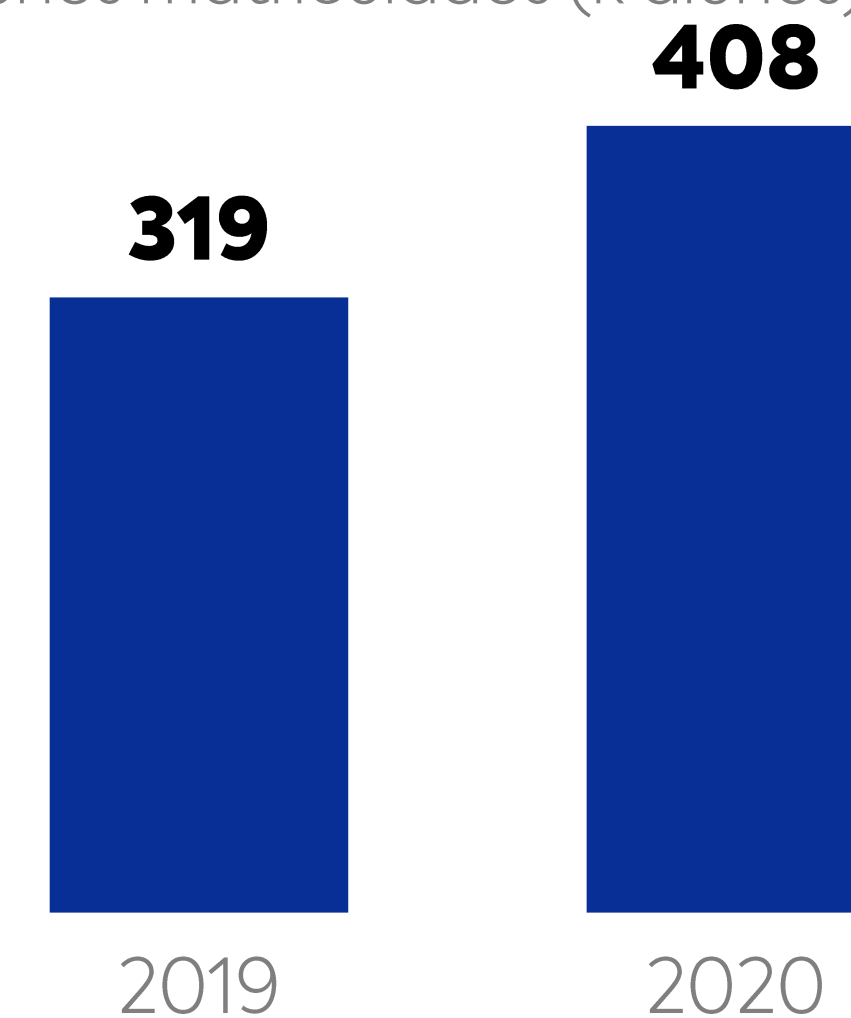
Alunos matriculados (k alunos)



+32%

Captação EAD em Polos e Campus (19 vs. 20)

Alunos matriculados (k alunos)



+28%

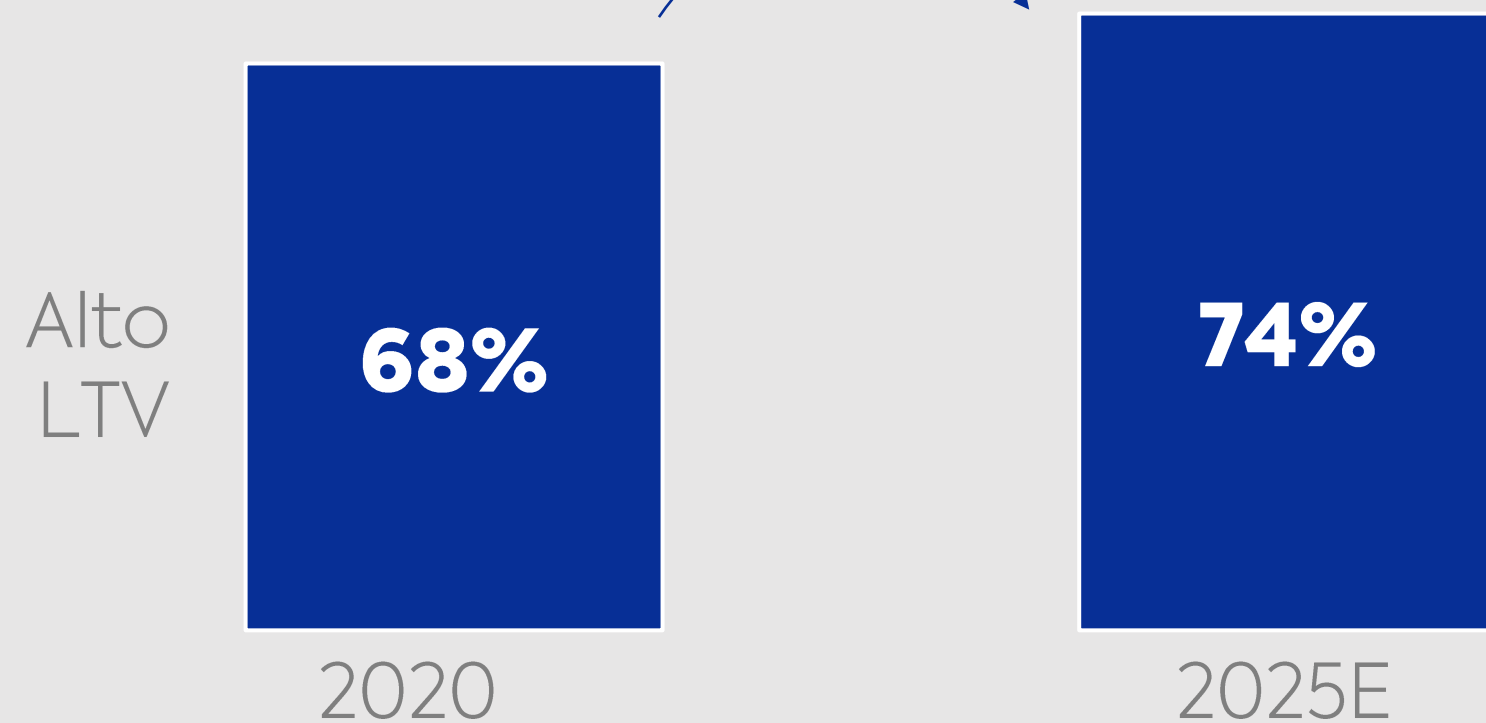
Crescimento: Principais Alavancas

Presencial: Foco em alto LTV e Medicina

Portfolio nobre e com potencial de crescimento

% alunos de Engenharias, Saúde e Direito sobre base total de alunos

+6pp



532¹

Ofertas de Engenharias, Saúde e Direito estão maturando ou em autorização no MEC

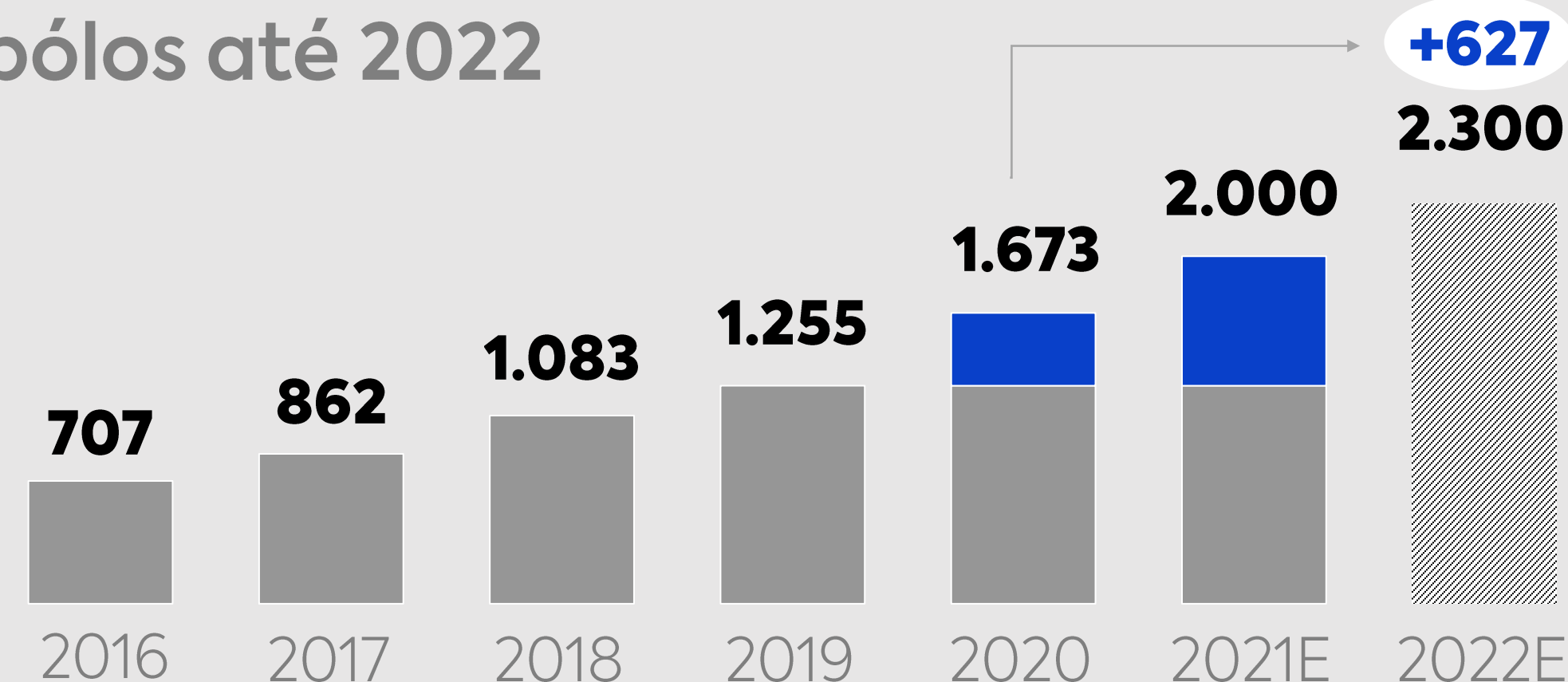
Medicina: 3 novos cursos em implementação e potencial de novas vagas via aquisições

Vagas Anuais¹

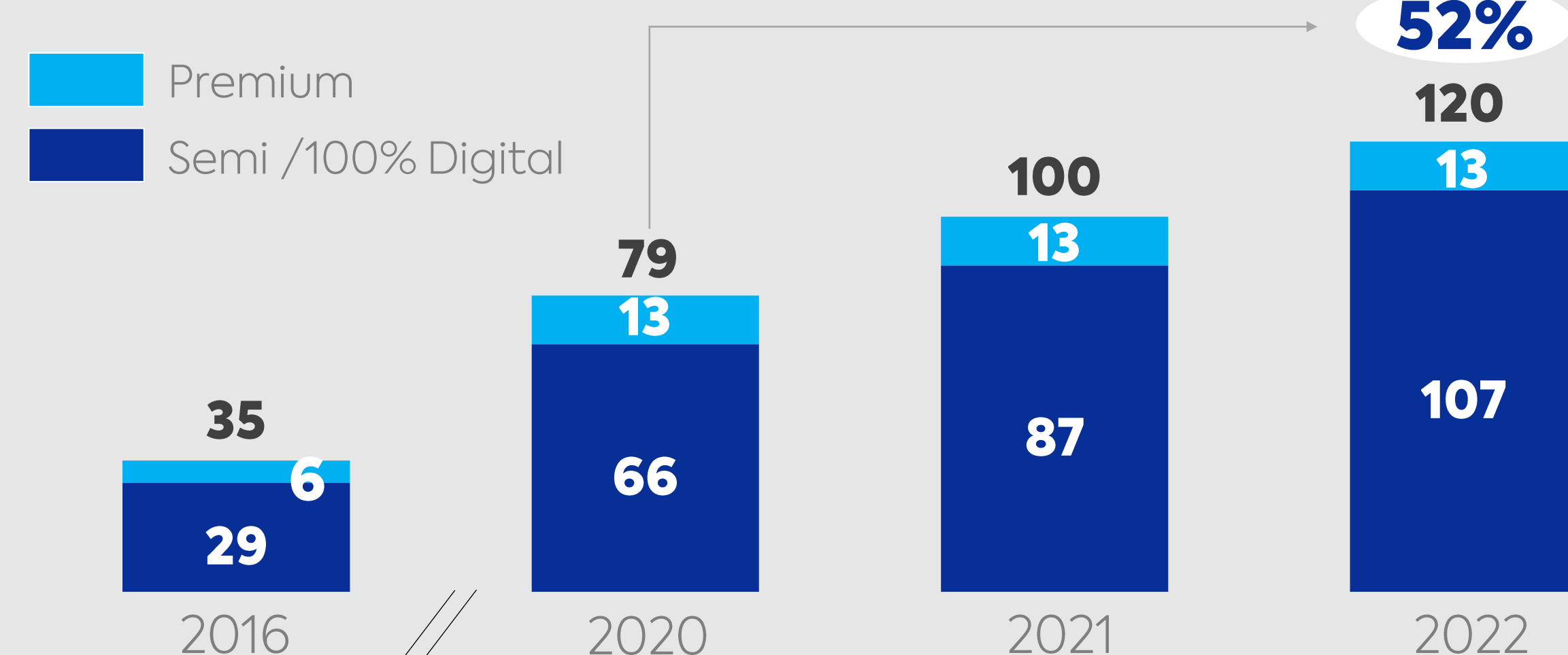
$$415 + 180 = 595$$

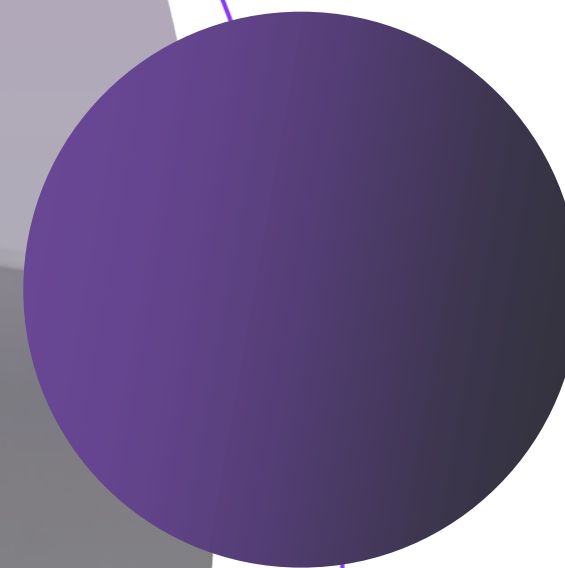
Digital: Foco em crescimento

+600 pólos até 2022

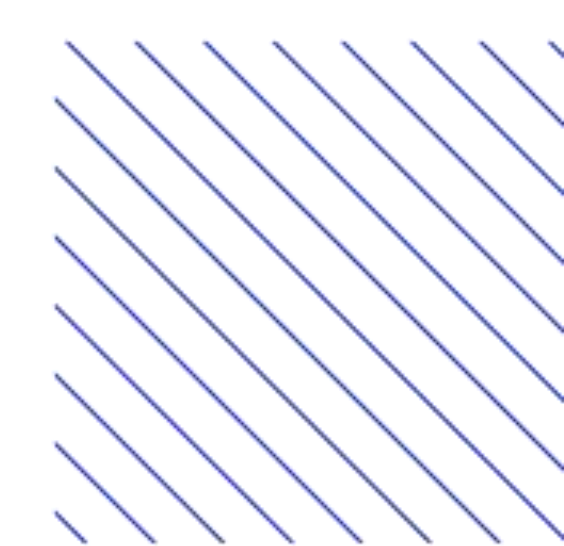
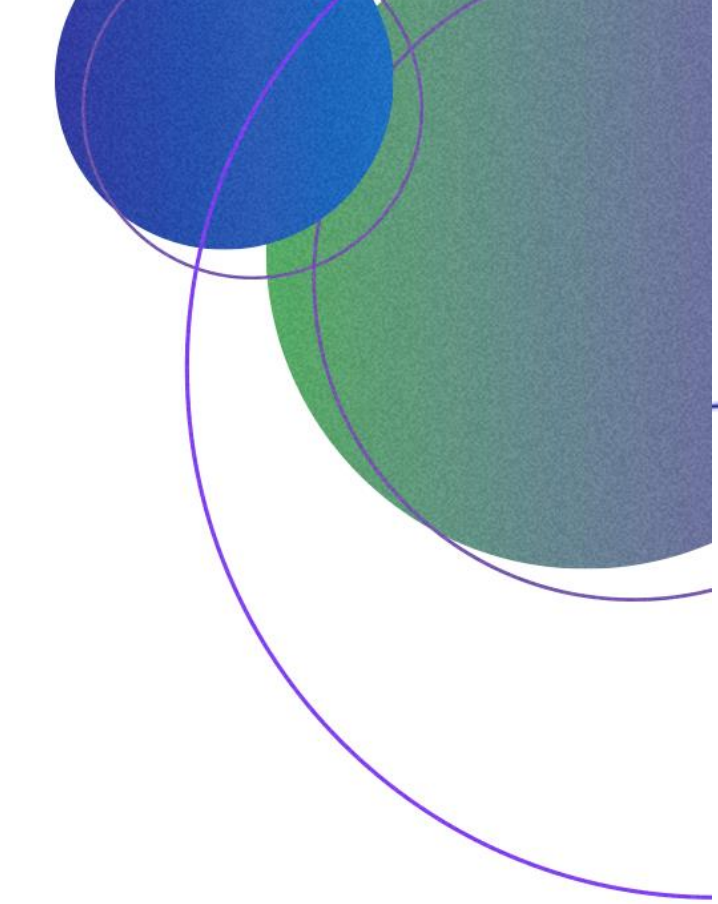


+41 cursos até 2022

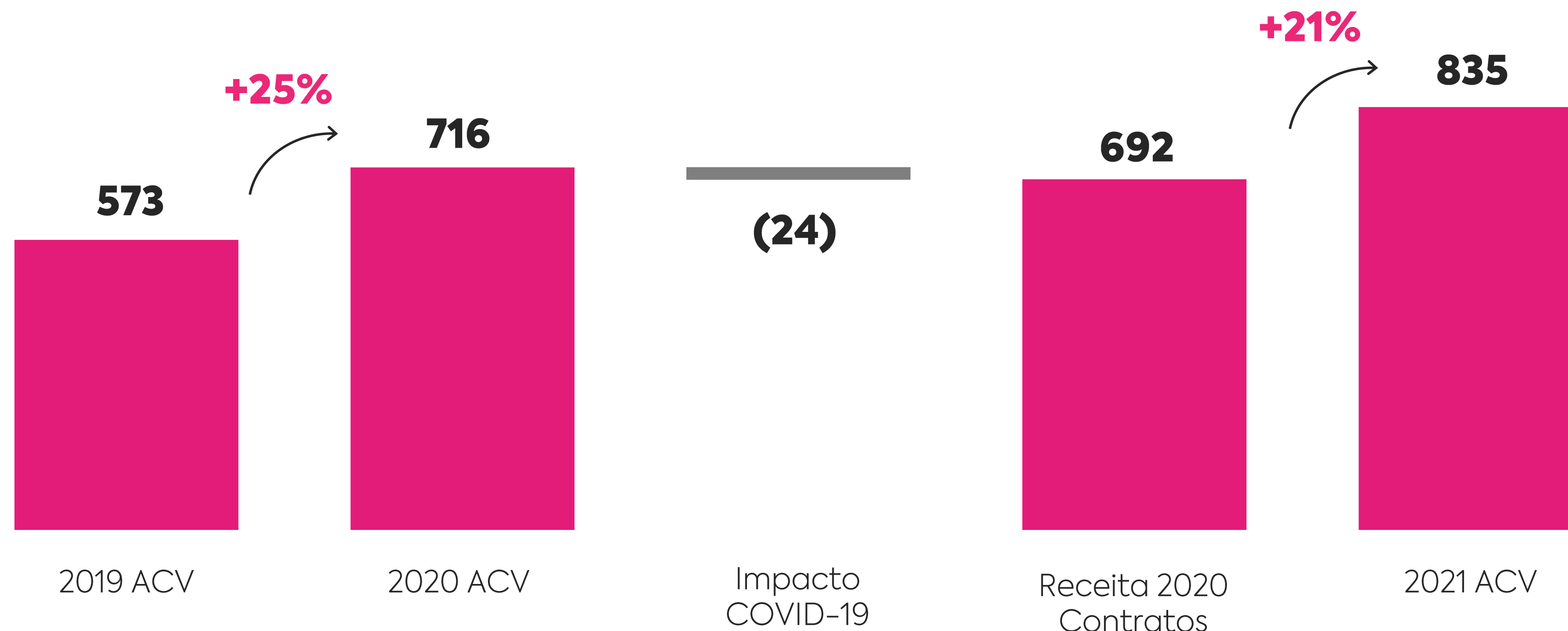




Vasta



Crescimento orgânico: ACV 2021 +21%



ACV líquido de:

- (-) evasão
- (-) histórico devolução
- (+) incremento ticket
- (+) cross-sell e upsell
- (+) novos clientes

Crescimento ACV 2020

- Aprox. 60% em sistemas de ensino tradicionais e soluções complementares
- Aprox. 40% em PAR

Crescimento ACV 2021

- Mais de 75% em sistemas de ensino tradicionais e soluções complementares
- Menos de 25% em PAR

Estratégia de M&A

- **Aquisição de Sistema de Ensino de abrangência nacional em negociação**, conforme anunciado em fato relevante
- **Pipeline de M&A robusto** – transações em negociação
- **Caixa de R\$1 bilhão para aquisições**

EM ANDAMENTO

- Aquisição de **Sistema de Ensino de abrangência nacional** em negociação
- **77 ativos** no pipeline
 - 9 de Core Content
 - 68 de Complementary Solutions

EXECUTADOS

mind
makers

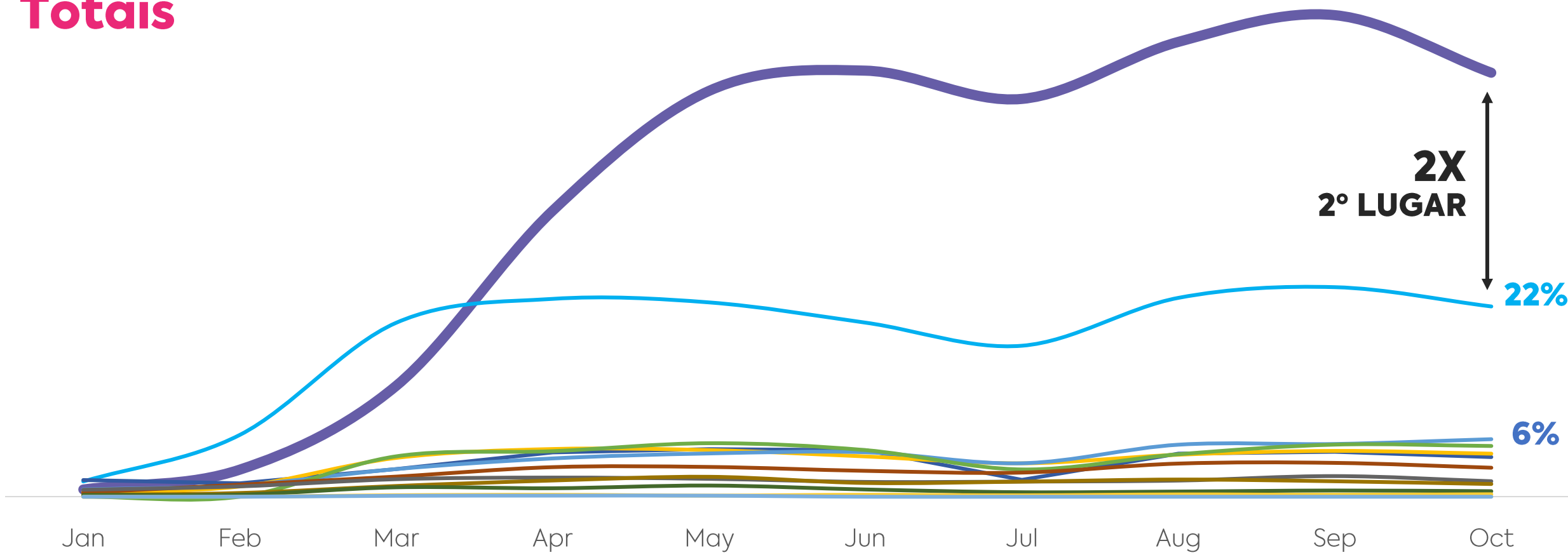
87% de crescimento na base de clientes em 2020

✓meritt

Alta qualidade reconhecida pelo mercado

Visitas Totais

plurall 
50%



2X
2º LUGAR

Experiência positiva medida pelo Net Promoter Score (NPS)

CORE CONTENT

93



93

PH

DIGITAL LEARNING

63¹

plurall

50% do tráfego web educacional

25% dos alunos brasileiros em escolas privadas utilizam Plurall como plataforma de aprendizado

Alta performance dos alunos das escolas parceiras no ENEM



#1



263

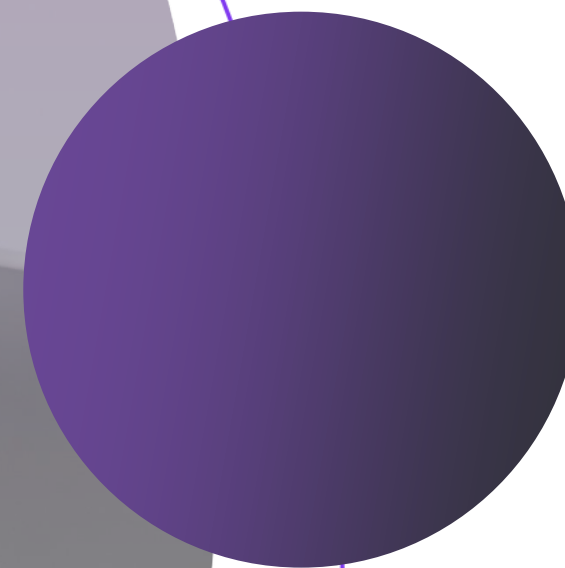
#2 + #3



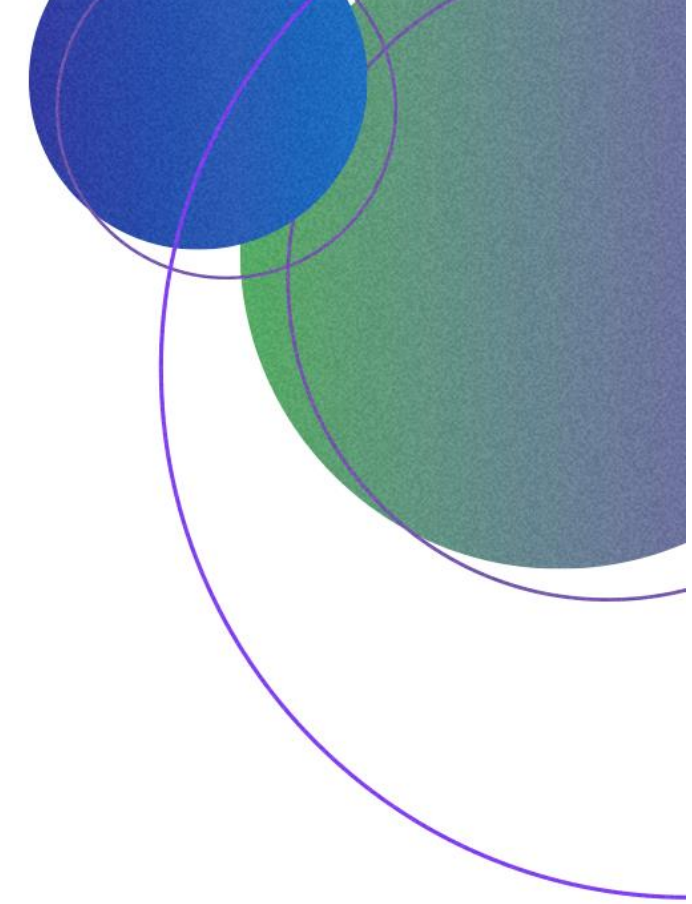
206

+28%

Fonte: Similar Web (www.similarweb.com). Inclui plurall.net, pdaredepitagoras.com.br and pdaredecrista.com.br. Considera alunos acima de 11 anos de idade no mercado brasileiro privado de educação básica
¹ Considera o período entre Julho 2020 e Setembro 2020.

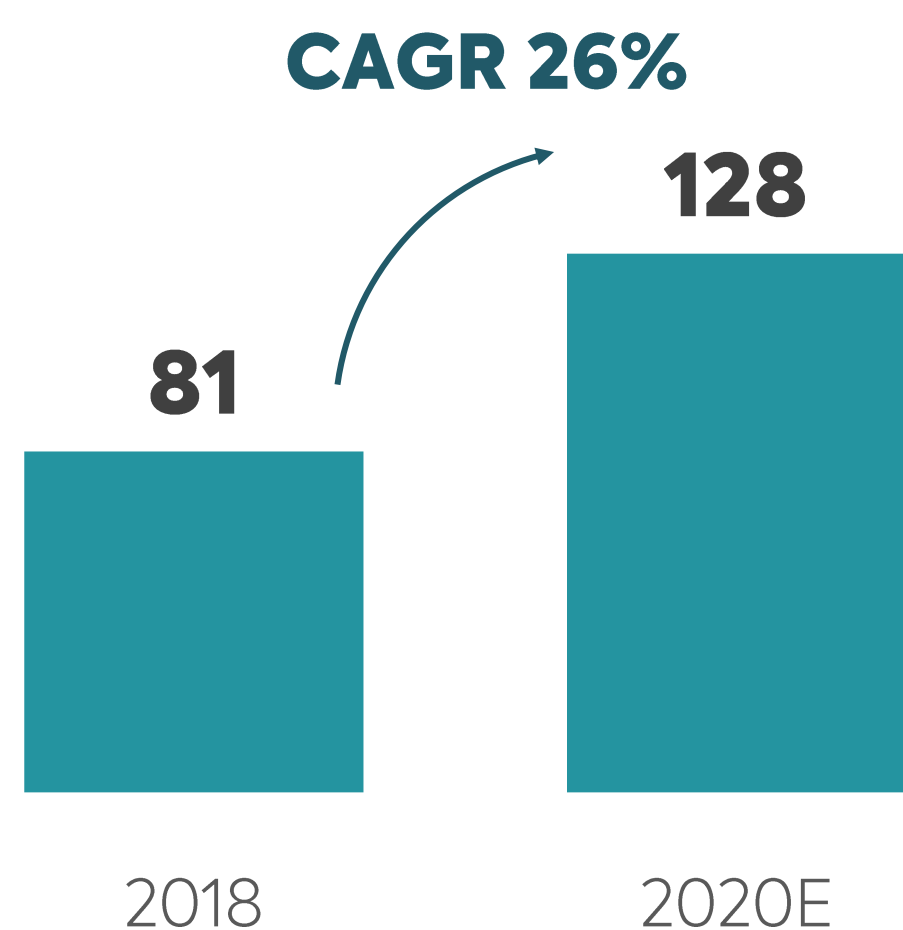


Platos



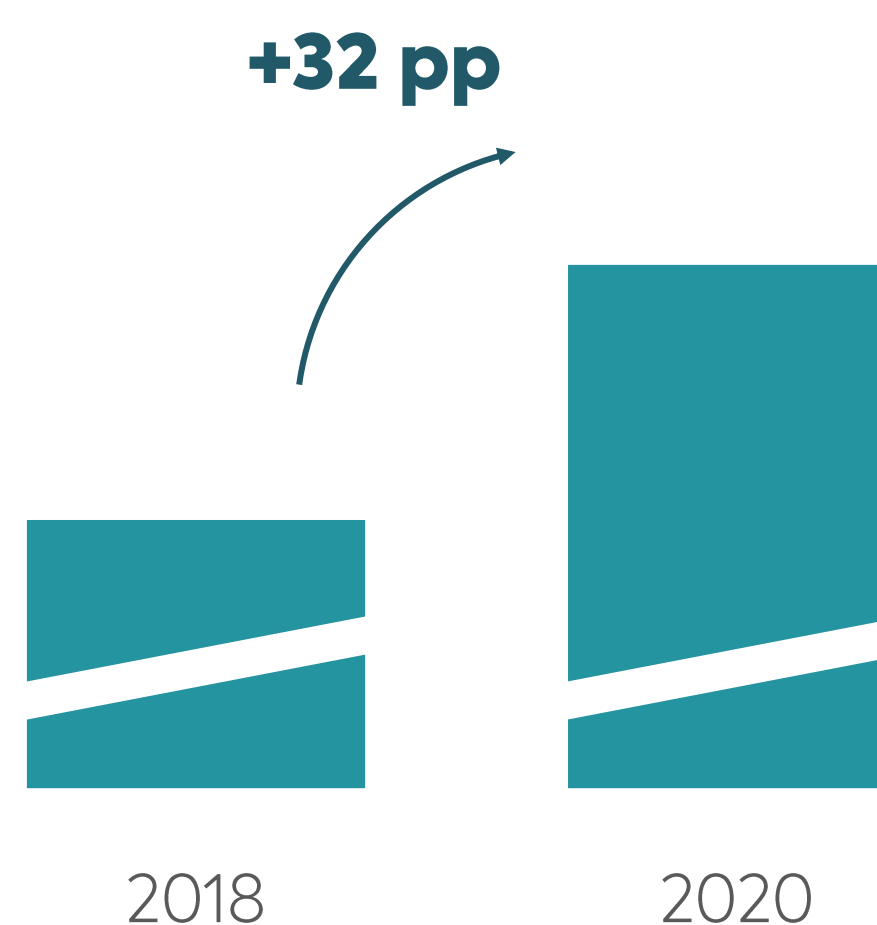
Crescimentos expressivos nos principais indicadores para o cliente Kroton

Gross Merchandise Value (Pós Digital, R\$M)



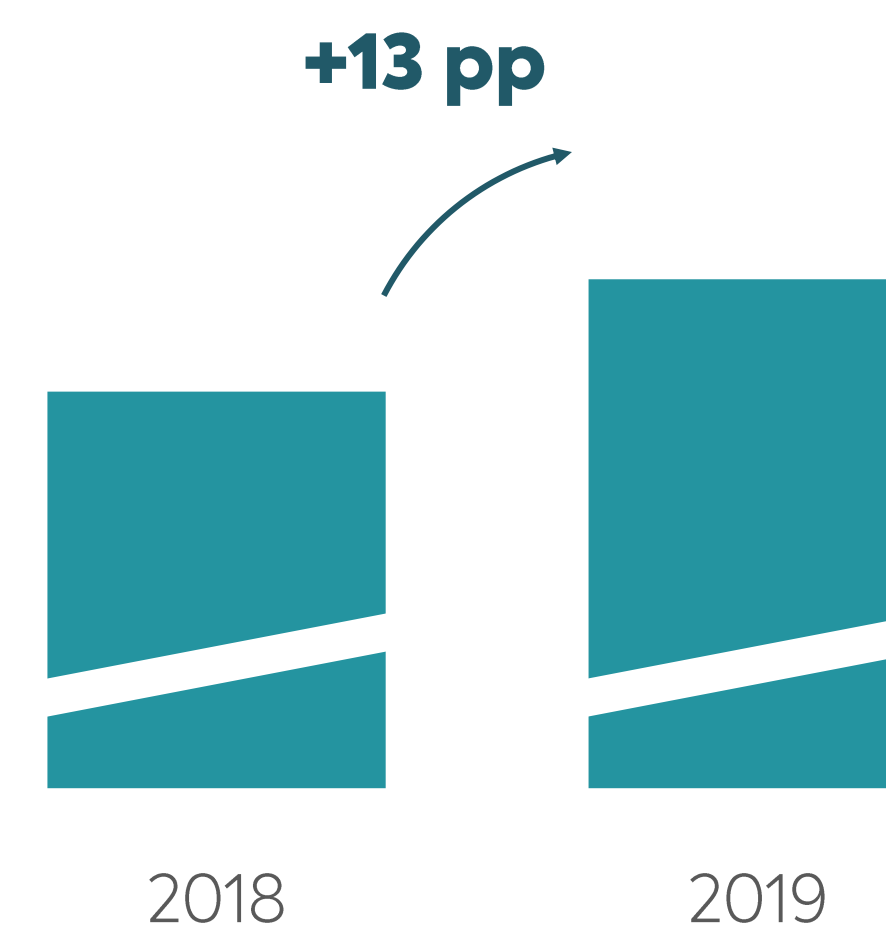
TAKE RATE¹	60%	60%
CAPTAÇÃO	34k	61k

NPS² Aluno (Pós Digital, %)



- Nova plataforma (Cosmos)
- Material didático mais engajante
- Melhora no atendimento ao aluno

Satisfação polos e campi (Pós Digital, %)



- Tutoria mais participativa
- Melhor suporte comercial e de marketing aos parceiros

Parceria firmada com 3 clientes externos com marcas de grande potencial na região de atuação



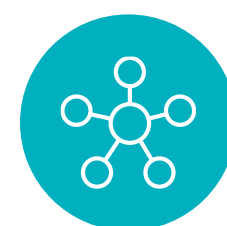
3 CONTRATOS ASSINADOS (10 ANOS)

UNIVERSIDADES COM CREDENCIAMENTO EAD E CADA UMA COM MAIS DE **50 ANOS DE TRADIÇÃO**



BASE DE +40 MIL ALUNOS NA GRADUAÇÃO

PERFIL DOS ALUNOS CONCENTRADO NA **CLASSE B**



ATUAÇÃO EM 3 ESTADOS DISTINTOS

MARCAS FORTES REGIONALMENTE E PRESENTES EM **11 CIDADES DIFERENTES**



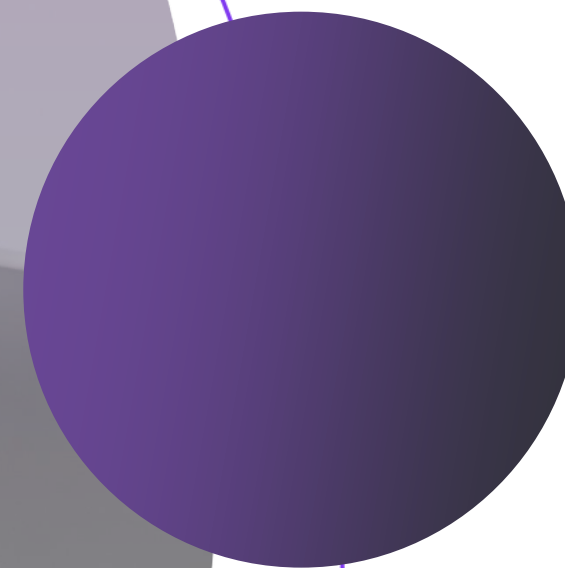
POPULAÇÃO TOTAL

MERCADO COM **+4 MILHÕES DE HABITANTES¹** CONCENTRADOS NAS REGIÕES DE ATUAÇÃO

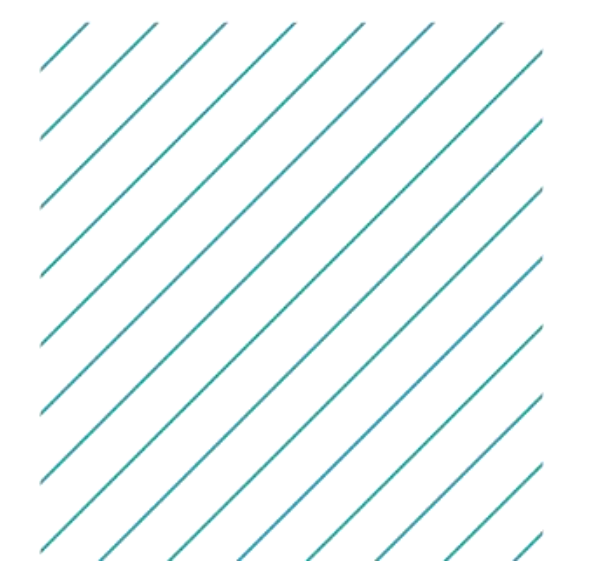
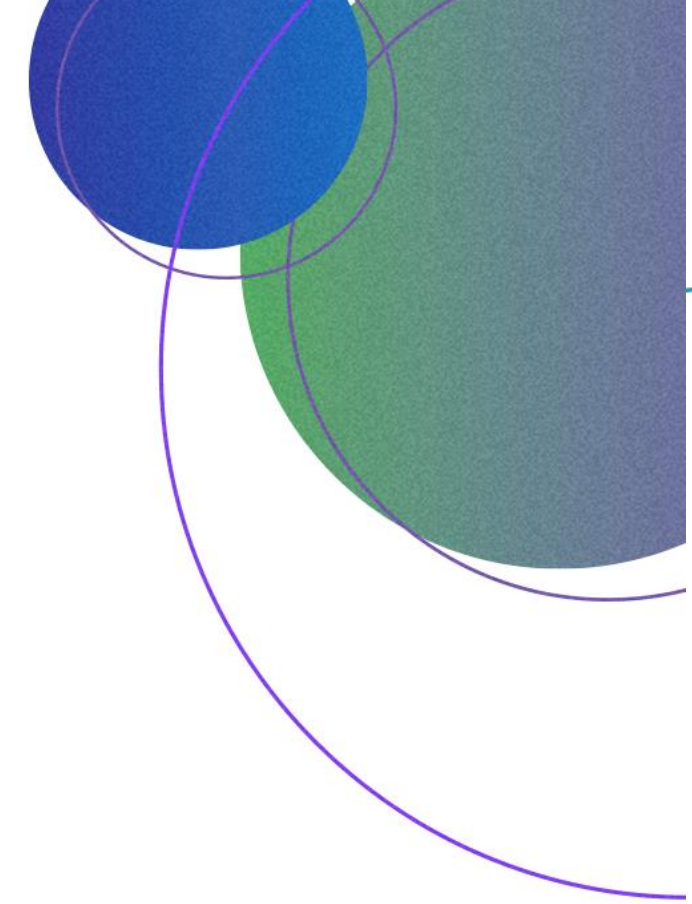


QUALIDADE DE ENSINO

QUALIDADE DE **ENSINO RECONHECIDA**



Saber

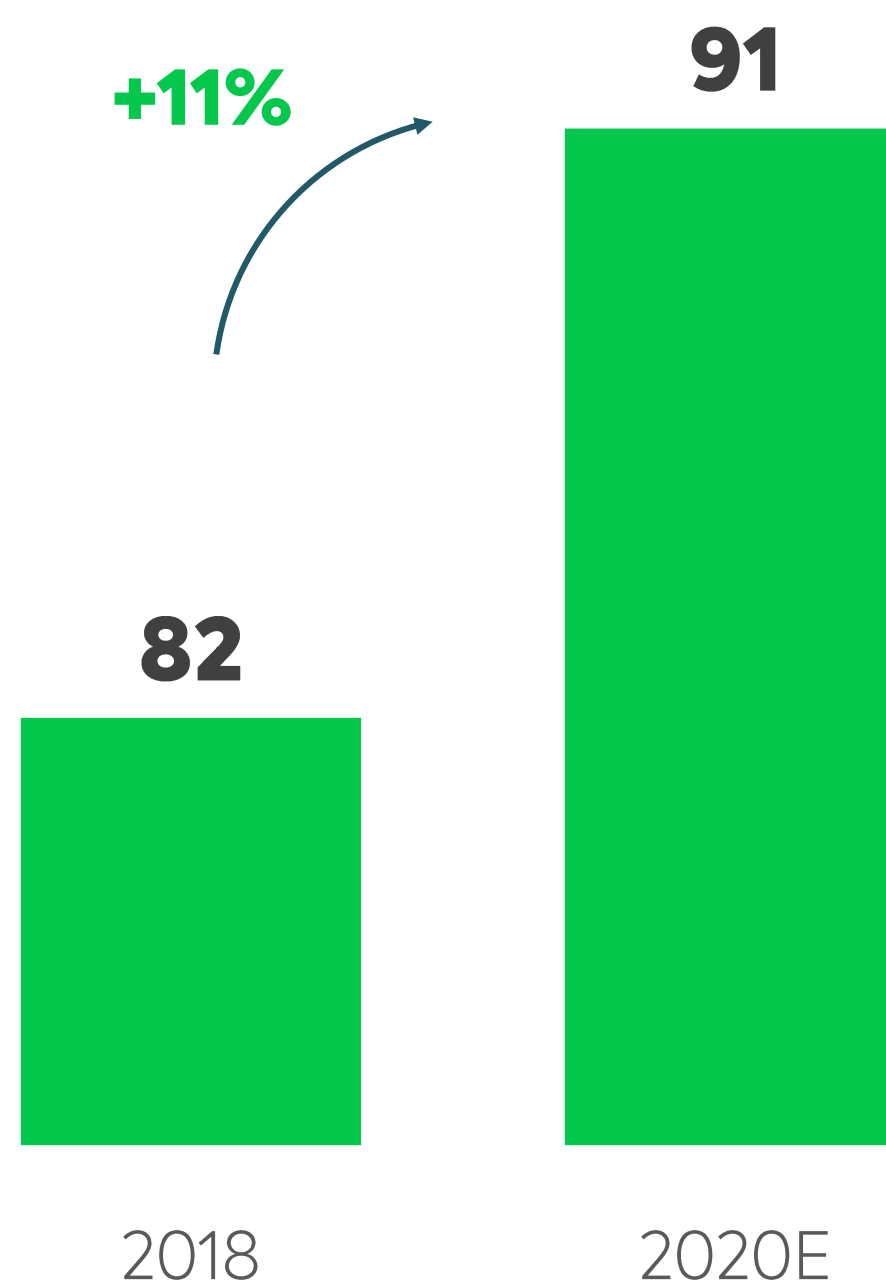


Saber

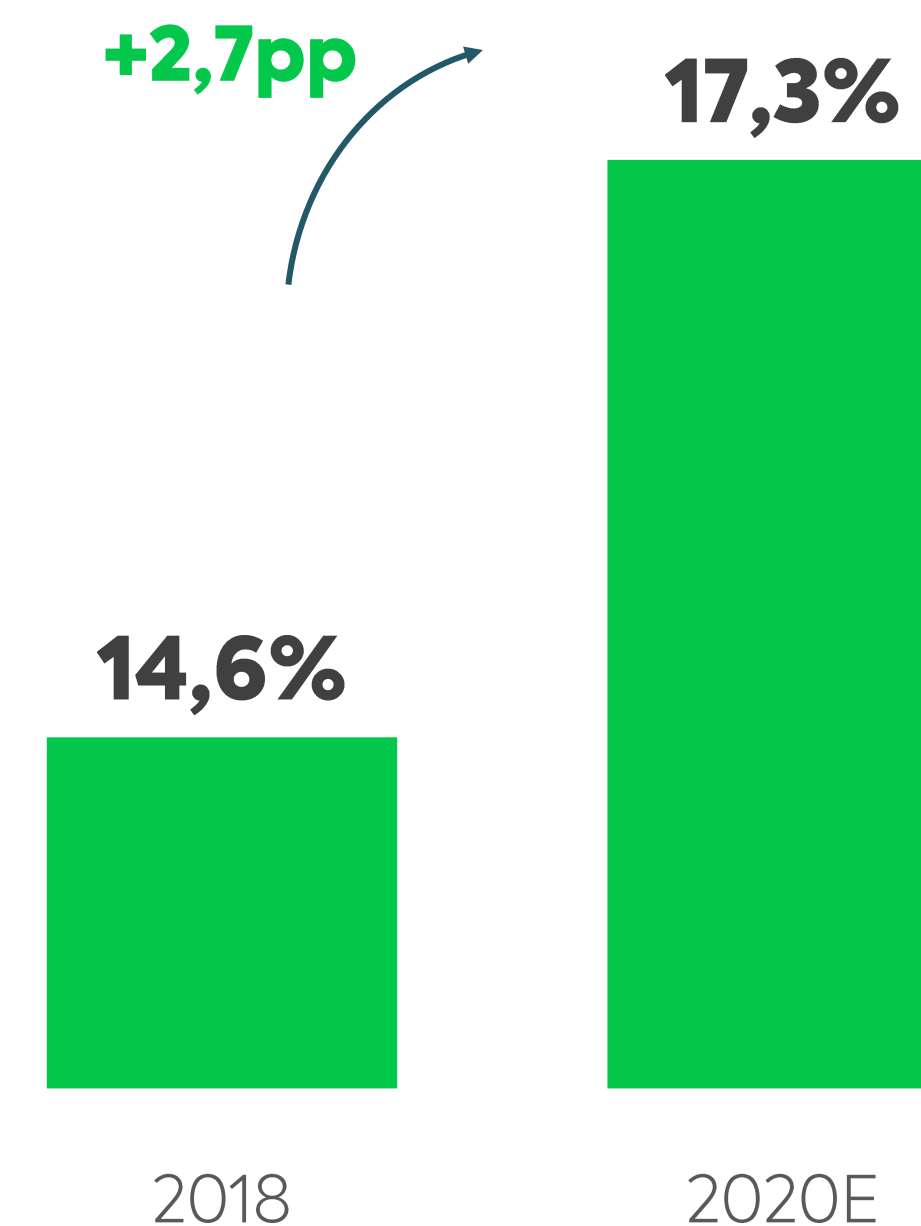
- **2018–2020:** integração dos ativos adquiridos, captura de eficiências e preparação da plataforma para a consolidação do ensino básico. **Margem EBITDA expandiu 4,7 p.p. nos 9M20**, apesar dos efeitos da pandemia
- **2021 em diante:** continuação da captura de **ganhos de eficiência** e busca de **alternativas estratégicas** para iniciar movimento de **consolidação**

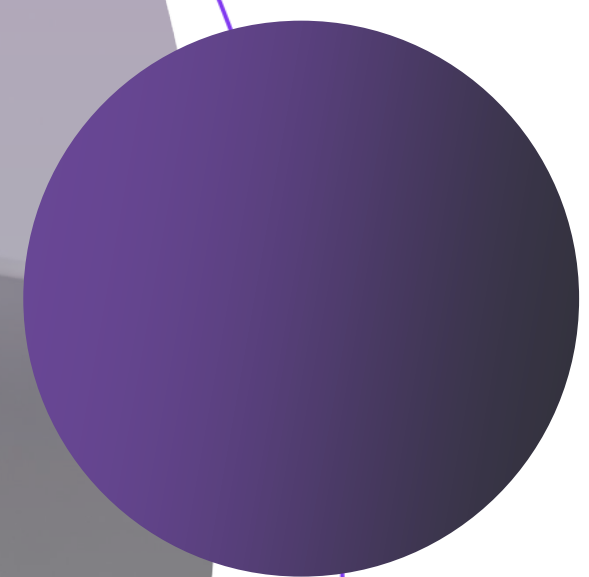
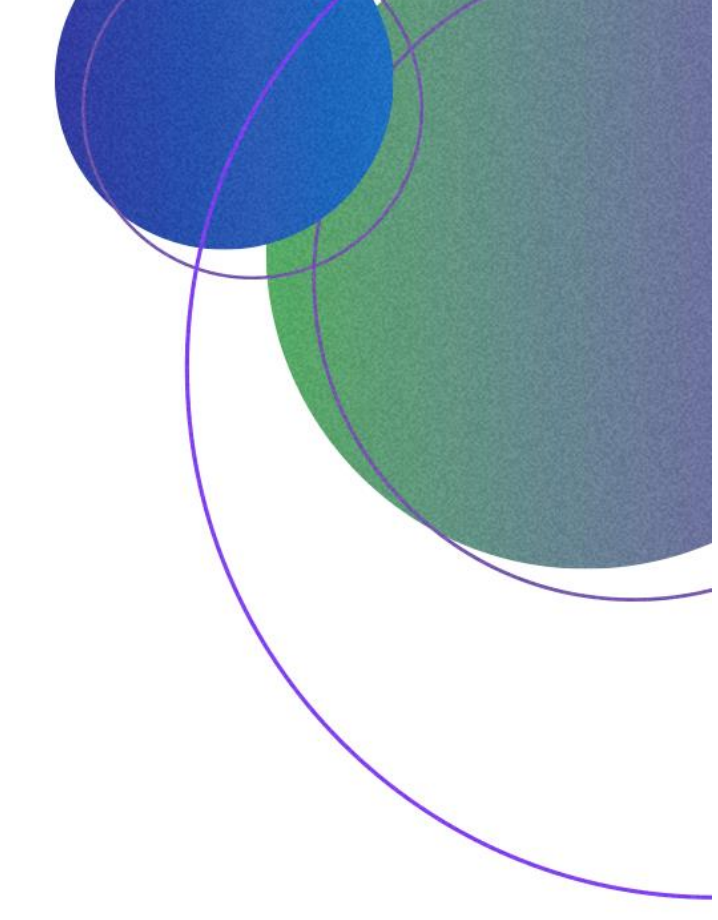


EBITDA Ex-IFRS 16 (R\$ MM) – 9M20 vs. 9M19

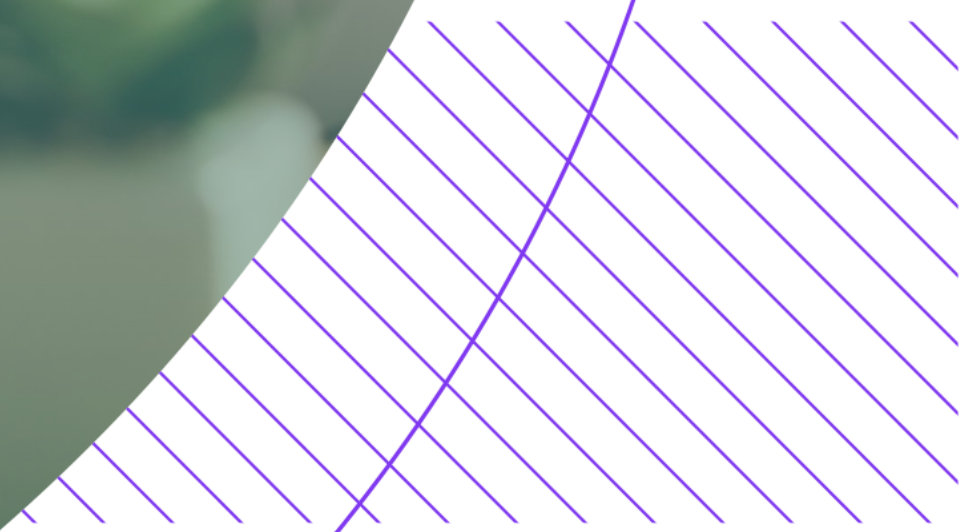


Margem EBITDA Ex-IFRS 16 – 9M20 vs. 9M19





Plataforma B2C



Plataforma nasce relevante: alto volume de clientes engajados,
com alta recorrência e alto valor transacionado

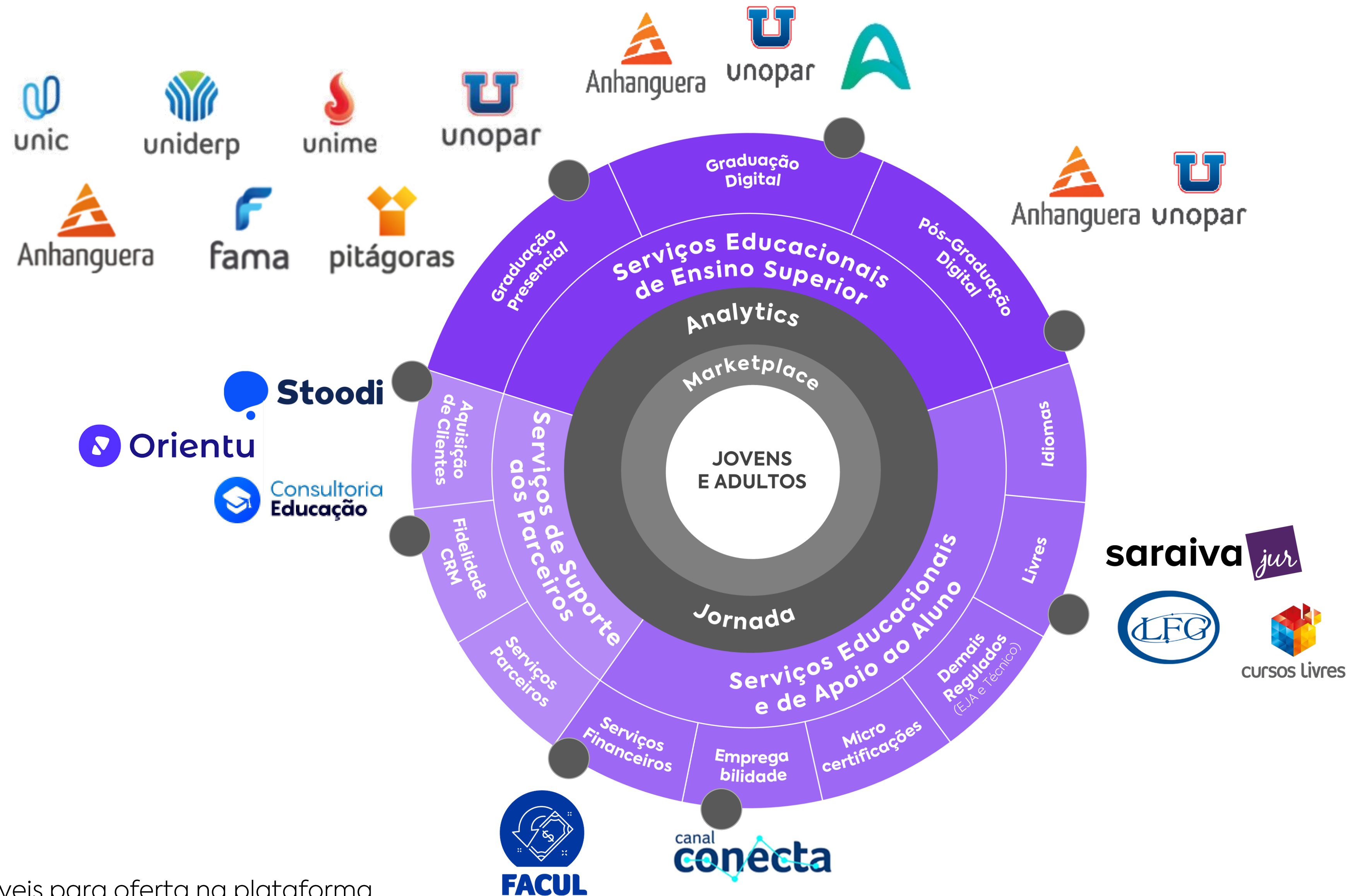




Potencial para se tornar a principal plataforma especializada em educação no Brasil

Plataforma nasce com diversos serviços ofertados por **16 sellers** 1P e 3P

- Ensino regulado
- Ensino não-regulado
- Serviços adjacentes



● Serviços já disponíveis para oferta na plataforma



Obrigado!

RI Cogna

Bruno Giardino

Pedro Souza

Guilherme Guirao

[**dri@cogna.com.br**](mailto:dri@cogna.com.br)