

RODRIGO GALINDO

DISCLAIMER

O material que se segue é uma apresentação de informações gerais da Companhia. Tratam-se de informações resumidas sem intenção de serem completas, que não devem ser consideradas por investidores potenciais como recomendação. Esta apresentação é estritamente confidencial e não pode ser divulgada a nenhuma outra pessoa. Não fazemos nenhuma declaração nem damos nenhuma garantia quanto à correção, adequação ou abrangência das informações aqui apresentadas, que não devem ser usadas como base para decisões de investimento.

Esta apresentação contém declarações e informações prospectivas nos termos da Cláusula 27A da Securities Act of 1933 e Cláusula 21E do Securities Exchange Act of 1934. Tais declarações e informações prospectivas são unicamente previsões e não garantias do desempenho futuro. Advertimos os investidores de que as referidas declarações e informações prospectivas estão e estarão, conforme o caso, sujeitas a riscos, incertezas e fatores relativos às operações e aos ambientes de negócios da Companhia e suas controladas, em virtude dos quais os resultados reais de tais sociedades podem diferir de maneira relevante de resultados futuros expressos ou implícitos nas declarações e informações prospectivas.

Embora a Companhia acredite que as expectativas e premissas contidas nas declarações e informações prospectivas sejam razoáveis e baseadas em dados atualmente disponíveis à sua administração, a Companhia não pode garantir resultados ou acontecimentos futuros. A Companhia isenta-se expressamente do dever de atualizar qualquer uma das declarações e informações prospectivas.

Esta apresentação não constitui oferta, convite ou solicitação de oferta de subscrição ou compra de quaisquer valores mobiliários. Esta apresentação e seu conteúdo não constituem a base de um contrato ou compromisso de qualquer espécie.


NOSSAS
ESCOLHAS
ESTRATÉGICAS
DIZEM MUITO
SOBRE NÓS
kroton
Day '19

2010

FOCO EM EFICIÊNCIA E QUALIDADE

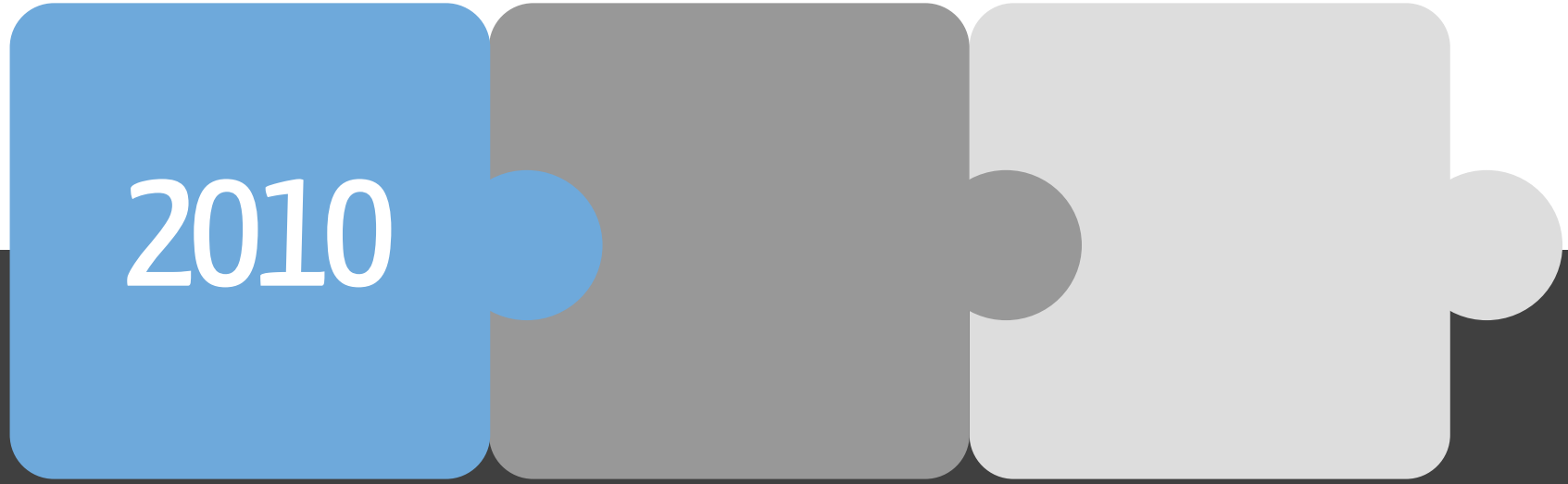
Sizeable and accretive deal. A very efficient platform for Kroton to leverage on... IUNI will bring strong academic and administrative expertise

Itaú

Acquisition of IUNI could prove accretive from day one. Operating efficiency warrants high multiple

Morgan Stanley

AQUISIÇÃO IUNI



FOCO EM EFICIÊNCIA E QUALIDADE

AQUISIÇÃO IUNI

2010

FOCO EM EFICIÊNCIA E QUALIDADE

2011

DIGITALIZAÇÃO DO ENSINO

Unopar... marked Kroton's entry in the fast-growing, highly-profitable distance learning segment through a well-established

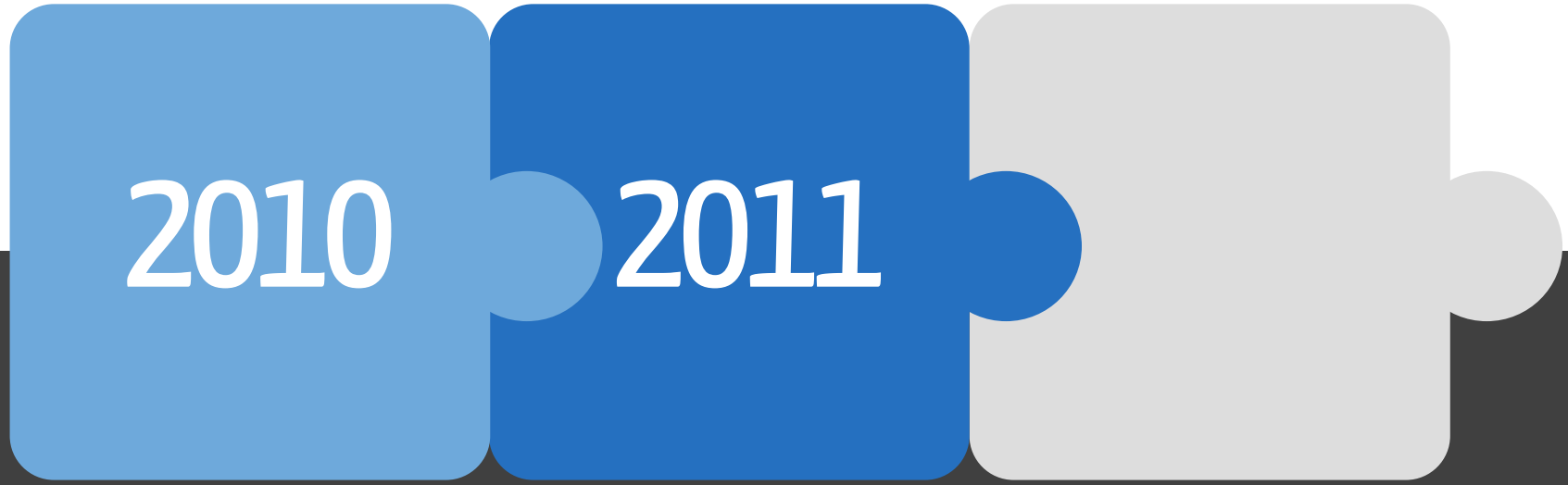
J.Safra

Unopar: Transformational Step into Distance Learning.

Morgan Stanley

AQUISIÇÃO IUNI

AQUISIÇÃO UNOPAR



FOCO EM EFICIÊNCIA E QUALIDADE

DIGITALIZAÇÃO DO ENSINO

AQUISIÇÃO IUNI

AQUISIÇÃO UNOPAR



FOCO EM EFICIÊNCIA E QUALIDADE

DIGITALIZAÇÃO DO ENSINO

ESCALA COMO ALAVANCA DE VALOR

Deal rationale: higher efficiency and scalability. We expect not only material cost and revenues synergies, but also a steep turn-around in the Anhanguera operations.

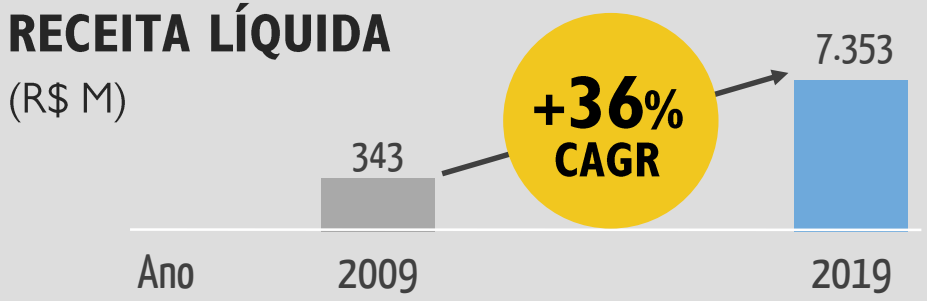
UBS

We see this development as positive, given synergy potential on an increased scale, especially in distance learning and in higher liquidity

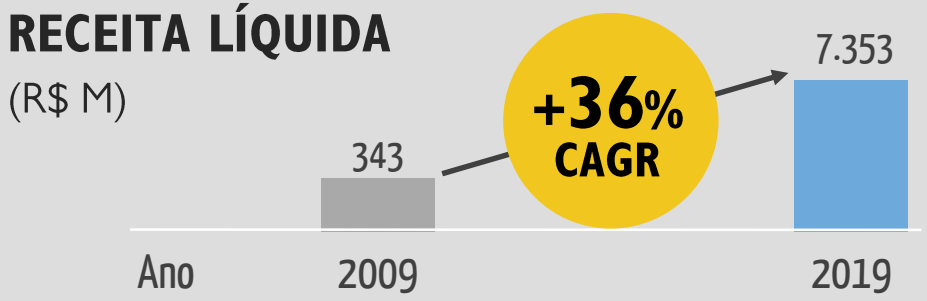
J.P.Morgan

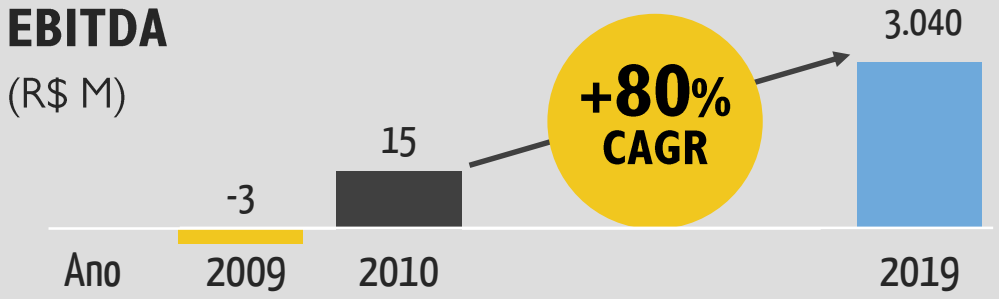


COMO RESULTADO, OBTIVEMOS UM CAGR DE 36% EM RECEITA LÍQUIDA,



COMO RESULTADO, OBTIVEMOS UM CAGR DE 36% EM RECEITA LÍQUIDA, 80% EM EBITDA,

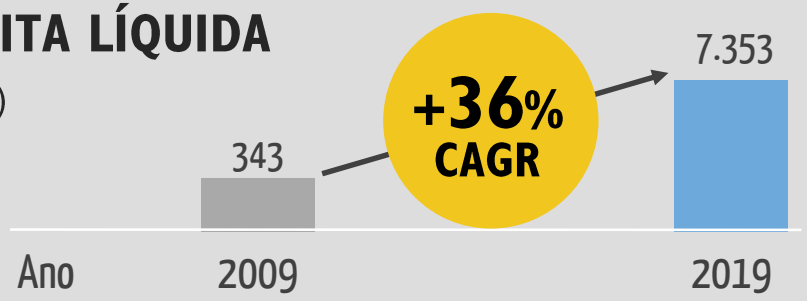




COMO RESULTADO, OBTIVEMOS UM CAGR DE 36% EM RECEITA LÍQUIDA, 80% EM EBITDA, TSR DE 520% (10,5X MAIOR QUE BENCHMARK)

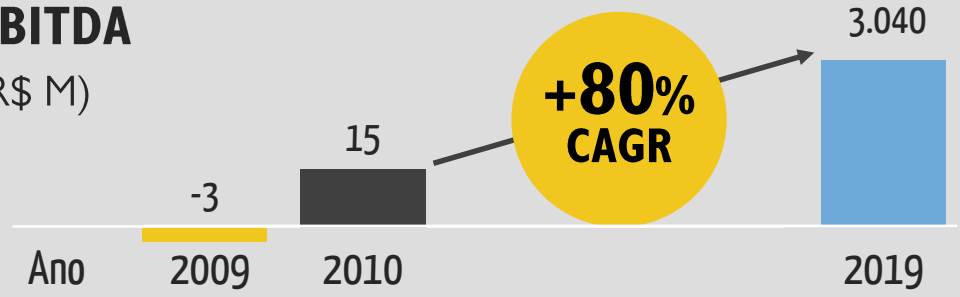
RECEITA LÍQUIDA

(R$ M)

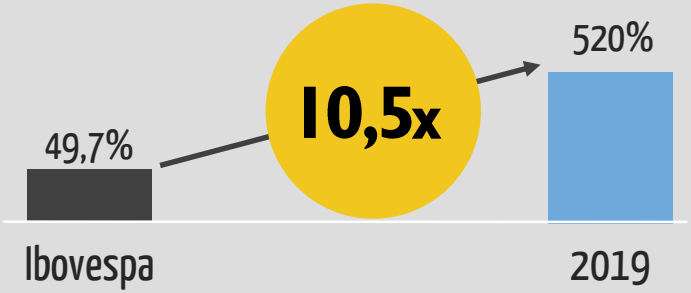


EBITDA

(R$ M)



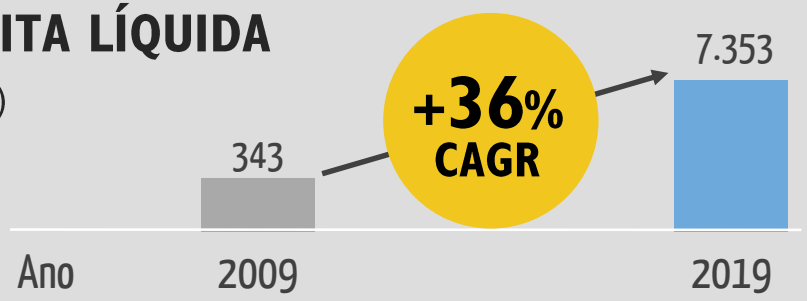
TOTAL SHAREHOLDER RETURN



COMO RESULTADO, OBTIVEMOS UM CAGR DE 36% EM RECEITA LÍQUIDA, 80% EM EBITDA, TSR DE 520% (10,5X MAIOR QUE BENCHMARK) E 35 p.p. DE AUMENTO NO IGC

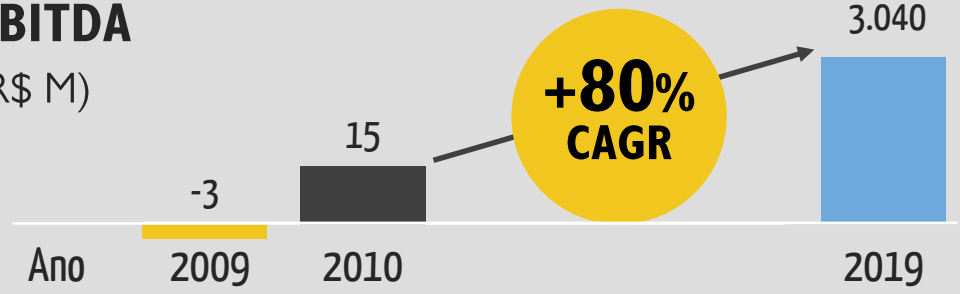
RECEITA LÍQUIDA

(R$ M)

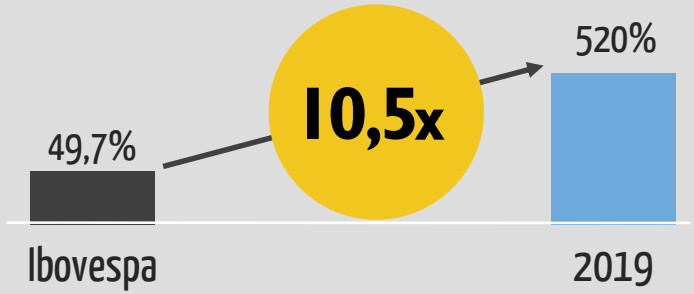


EBITDA

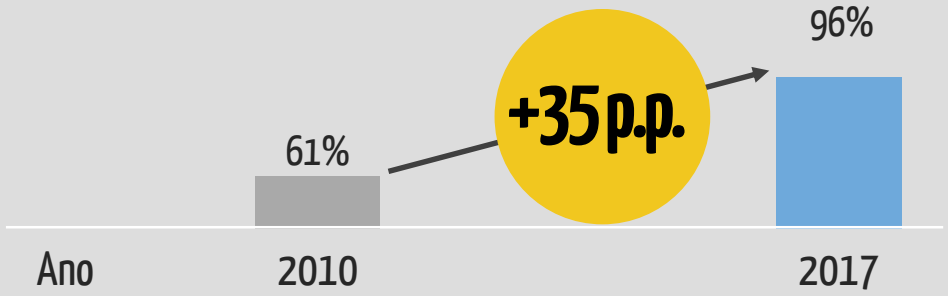
(R$ M)

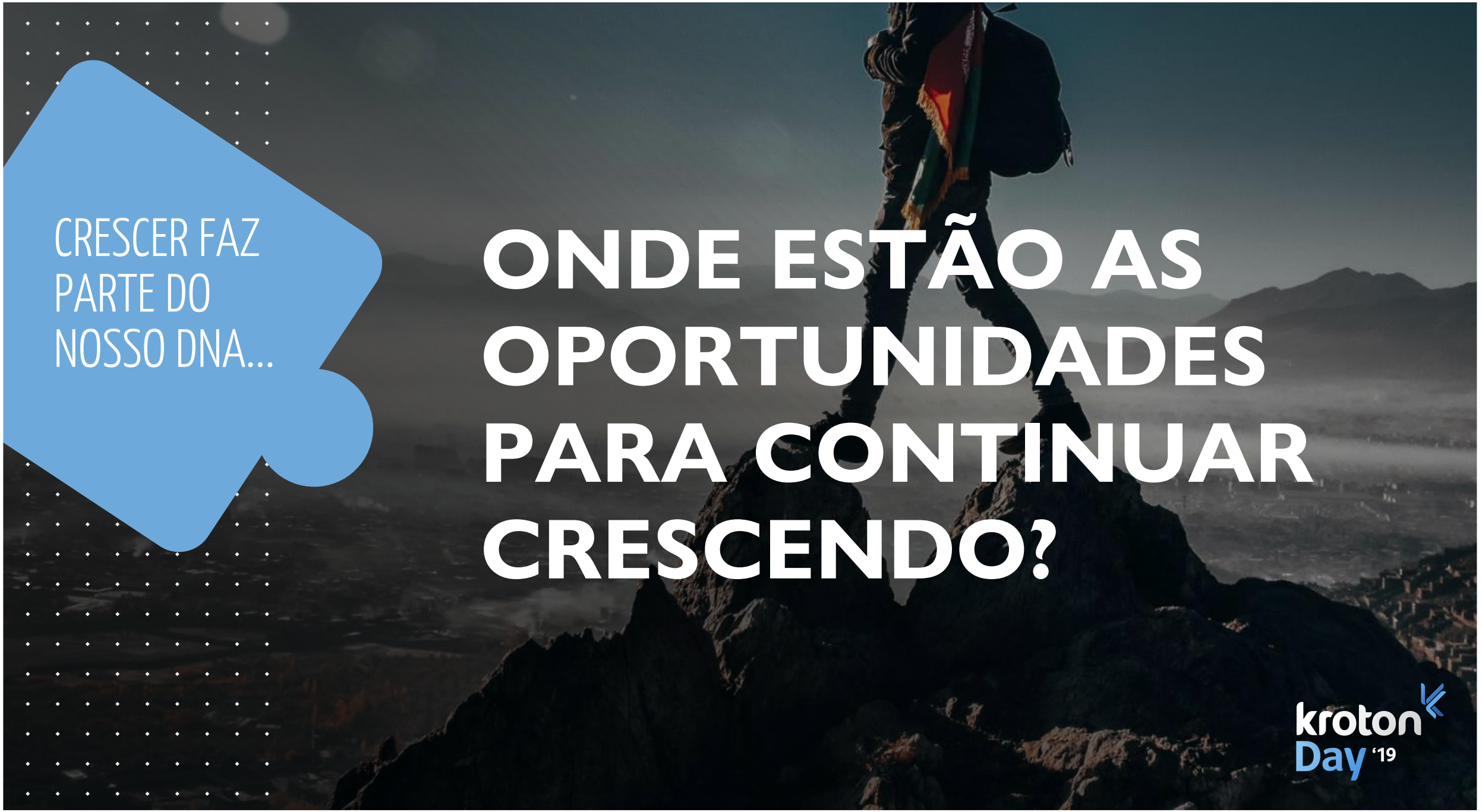


TOTAL SHAREHOLDER RETURN

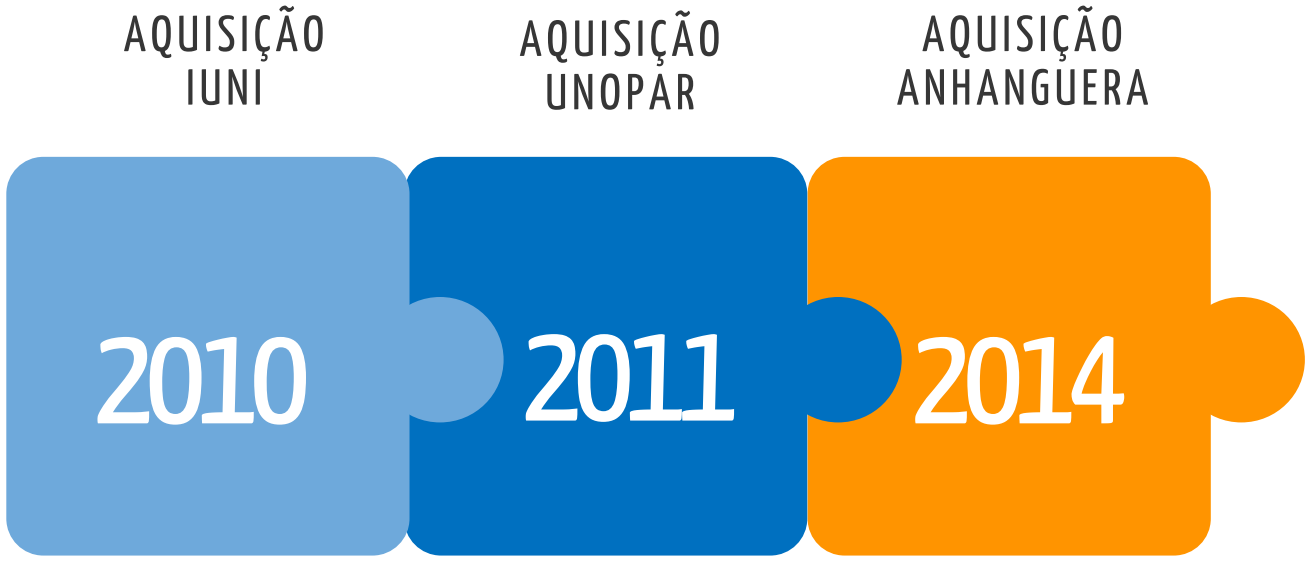


IGC SATISFATÓRIO



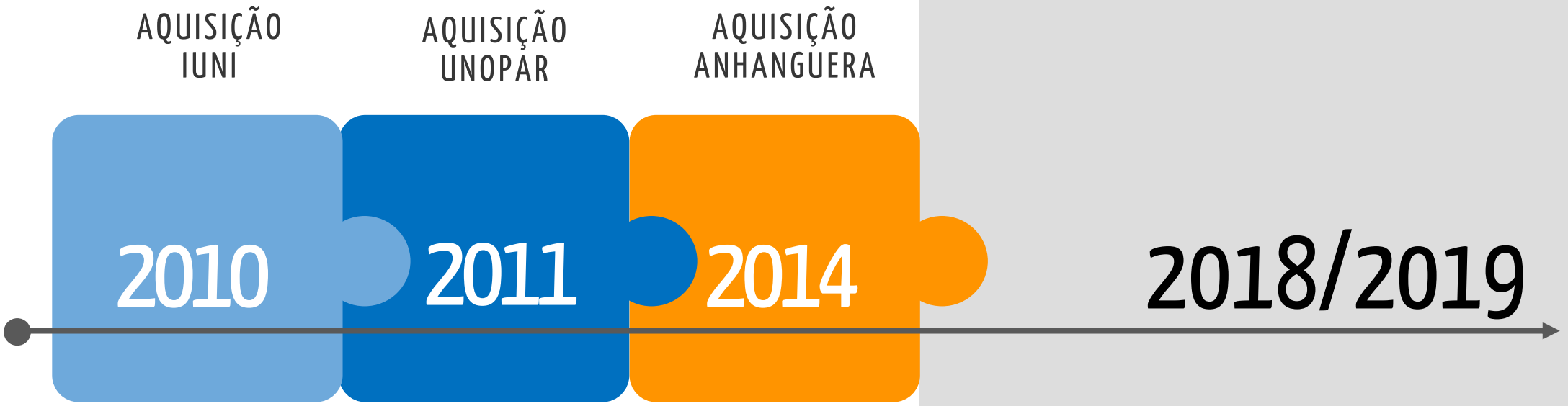

CRESCER FAZ PARTE DO NOSSO DNA...
ONDE ESTÃO AS OPORTUNIDADES PARA CONTINUAR CRESCENDO?
kroton Day '19

NOVAMENTE PERCEBEMOS GRANDES VETORES QUE SERÃO FUNDAMENTAIS PARA A GERAÇÃO DE VALOR



FOCO EM EFICIÊNCIA E QUALIDADE + **DIGITALIZAÇÃO DO ENSINO** + **ESCALA COMO ALAVANCA DE VALOR**

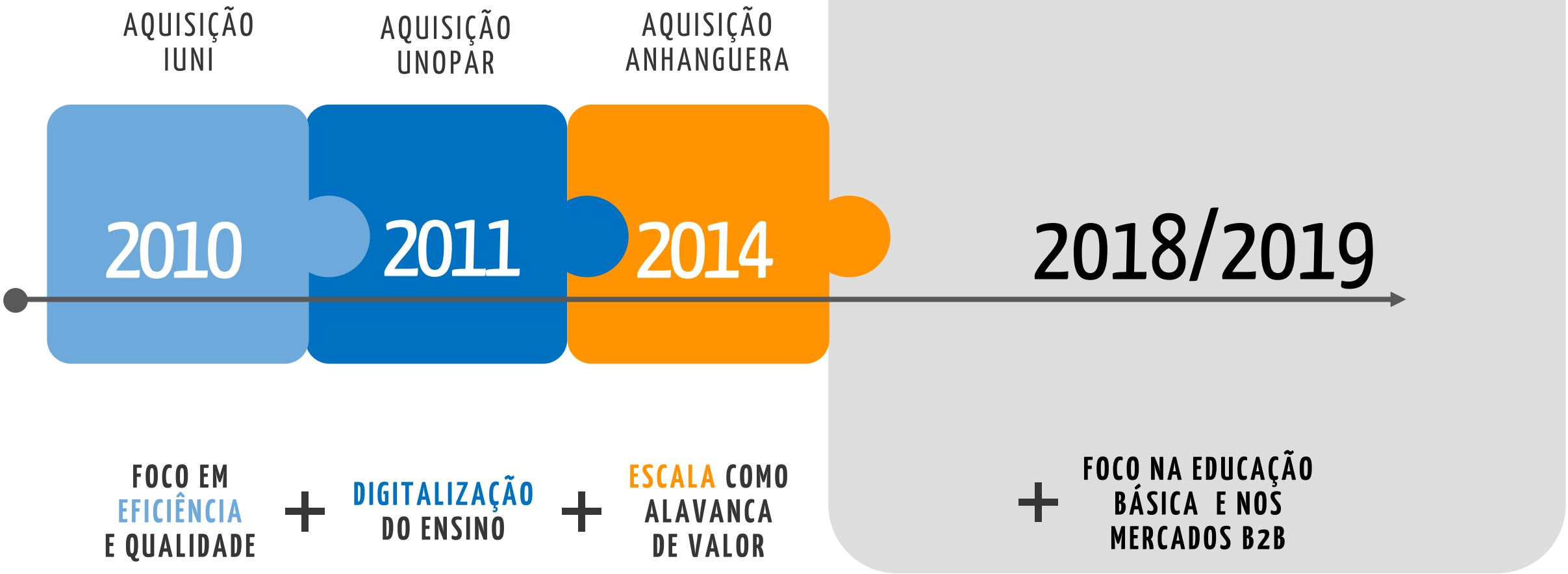
NOVAMENTE PERCEBEMOS GRANDES VETORES QUE SERÃO FUNDAMENTAIS PARA A GERAÇÃO DE VALOR



TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

FOCO EM EFICIÊNCIA E QUALIDADE + **DIGITALIZAÇÃO DO ENSINO** + **ESCALA COMO ALAVANCA DE VALOR**

NOVAMENTE PERCEBEMOS GRANDES VETORES QUE SERÃO FUNDAMENTAIS PARA A GERAÇÃO DE VALOR



NOVAMENTE PERCEBEMOS GRANDES VETORES QUE SERÃO FUNDAMENTAIS PARA A GERAÇÃO DE VALOR

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

AQUISIÇÃO IUNI

AQUISIÇÃO UNOPAR

AQUISIÇÃO ANHANGUERA

AQUISIÇÃO SOMOS

SOMOS EDUCAÇÃO

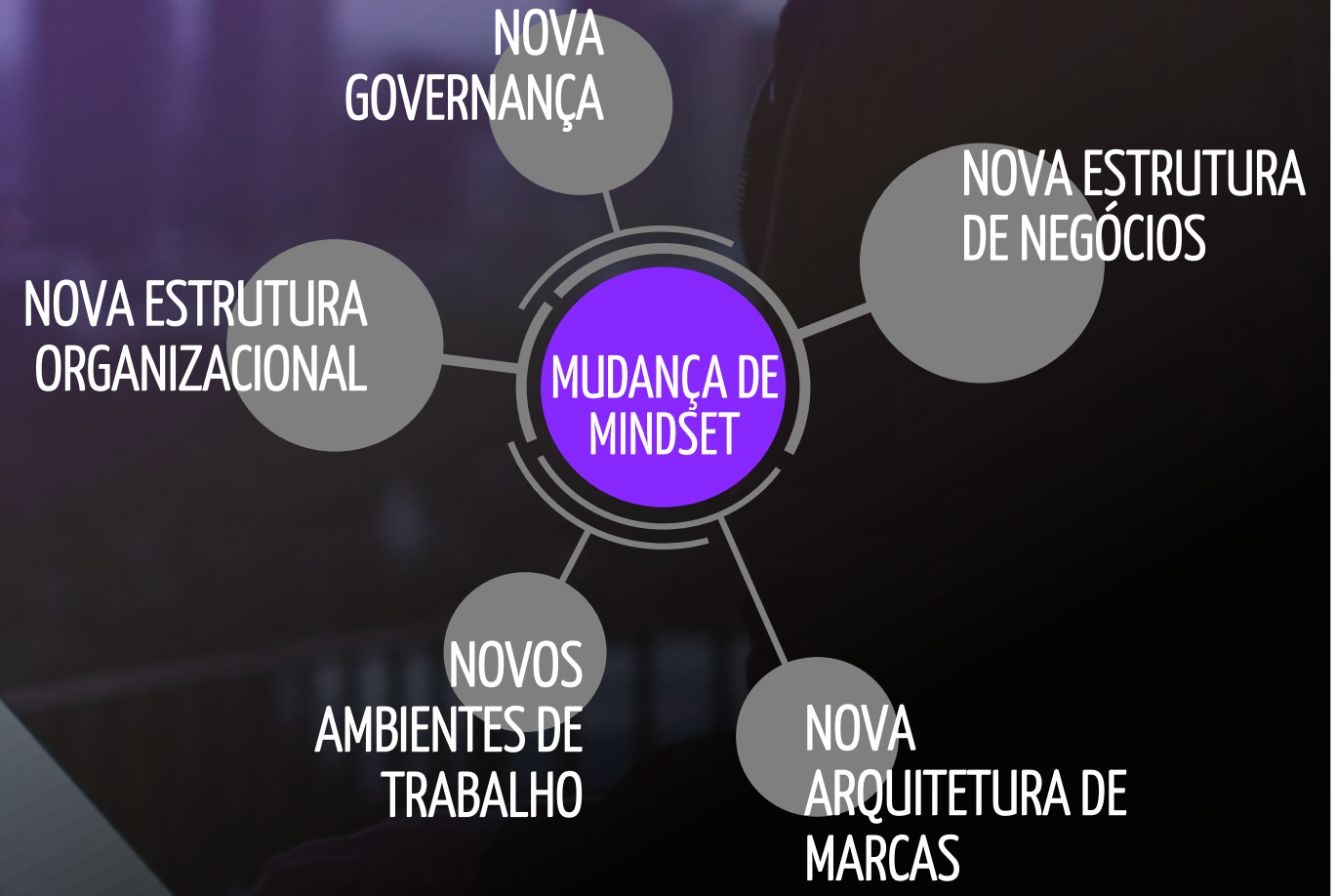
NOVOS MODELOS DE NEGÓCIO B2B

B2C – Educação Básica
B2B – Ensino Superior
B2B – Educação Básica

2010 — 2011 — 2014 — 2018/2019

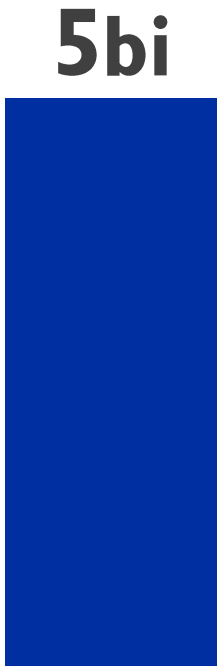
FOCO EM EFICIÊNCIA E QUALIDADE + DIGITALIZAÇÃO DO ENSINO + ESCALA COMO ALAVANCA DE VALOR + FOCO NA EDUCAÇÃO BÁSICA E NOS MERCADOS B2B

UMA MUDANÇA DISRUPTIVA



MAS QUE MERCADO POTENCIAL PODEMOS ACESSAR?

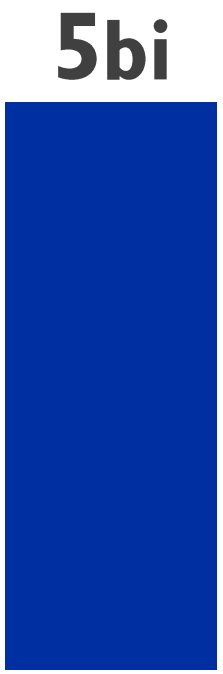
NÓS SOMOS HOJE O MAIOR PLAYER DO MERCADO DE ENSINO SUPERIOR NO BRASIL, COM UMA RECEITA LÍQUIDA TOTAL NO SEGMENTO DE R$ 5 bi



B2C

ENSINO SUPERIOR
GRADUAÇÃO

NÓS SOMOS HOJE O MAIOR PLAYER DO MERCADO DE ENSINO SUPERIOR NO BRASIL, COM UMA RECEITA LÍQUIDA TOTAL NO SEGMENTO DE R$ 5 bi



B2C

ENSINO SUPERIOR
GRADUAÇÃO

Altas margens e geração de caixa, com perspectiva de incremento no *conversion Ebitda/Cash*



176
UNIDADES

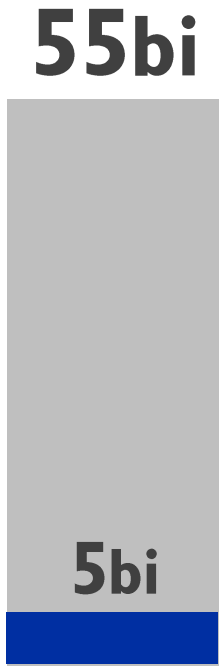
1.410
POLOS

PRESENTE EM
TODO O BRASIL

846K
ALUNOS

96%
das instituições com o IGC satisfatório

MAS AINDA HÁ UMA GRANDE OPORTUNIDADE DE CONSOLIDAÇÃO NO MERCADO, QUE AINDA É MUITO PULVERIZADO E OS 5 MAIORES NÃO SOMAM 40% DE MARKET SHARE TOTAL

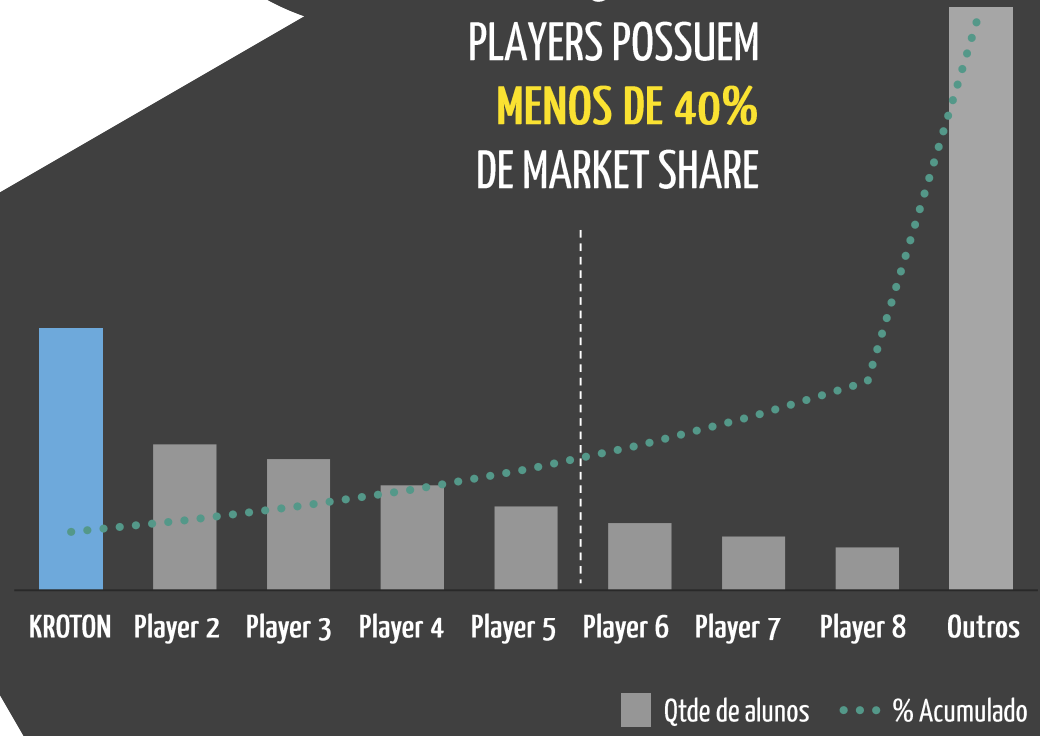


B2C

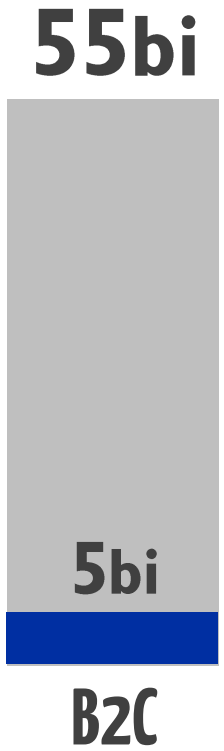
ENSINO SUPERIOR
GRADUAÇÃO

PENETRAÇÃO **9,1%**

OS 5 MAIORES PLAYERS POSSUEM **MENOS DE 40%** DE MARKET SHARE



A KROTON POSSUI APENAS 9,1% DO VALOR TOTAL DESSE MERCADO, SIGNIFICATIVAMENTE MENOR QUE LÍDERES DE OUTRAS INDÚSTRIAS



B2C

ENSINO SUPERIOR
GRADUAÇÃO

PENETRAÇÃO **9,1%**

AVIAÇÃO

Player 1	39%
Player 2	38%

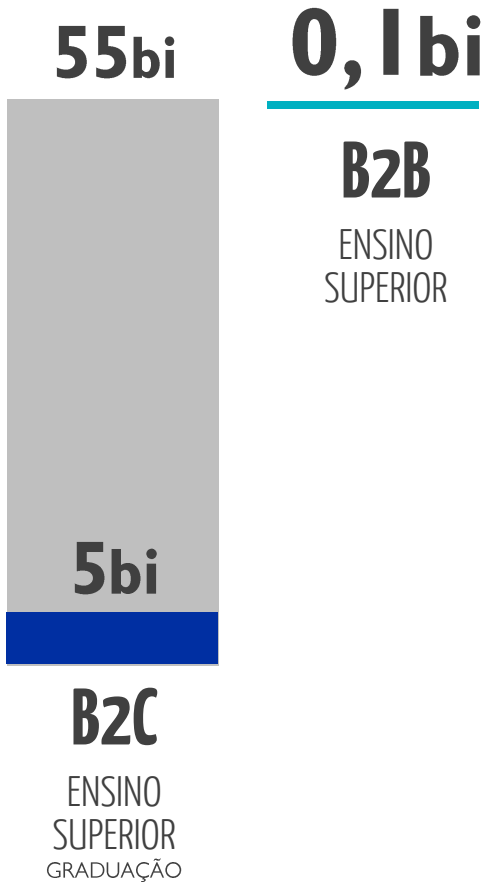
TELEFONIA CELULAR

Player 1	32%
Player 2	25%
Player 3	24%

VAREJO

Player 1	32%
Player 2	29%

EM 2017 ESTRUTURAMOS A 1ª FASE DA NOSSA EDSERV PLATFORM DE ENSINO SUPERIOR, PRIORIZANDO SERVIÇOS DE PÓS-GRADUAÇÃO PARA AS 176 UNIDADES DA KROTON, COM CRESCIMENTO SUPERIOR A 25% a.a.



B2C

ENSINO SUPERIOR
GRADUAÇÃO

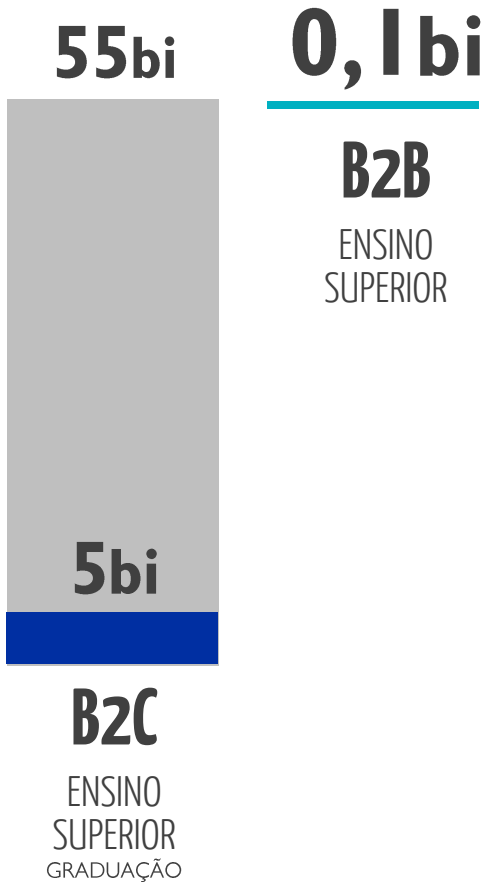
0,1bi

B2B

ENSINO SUPERIOR

PENETRAÇÃO **9,1%**

EM 2017 ESTRUTURAMOS A 1ª FASE DA NOSSA EDSERV PLATFORM DE ENSINO SUPERIOR, PRIORIZANDO SERVIÇOS DE PÓS-GRADUAÇÃO PARA AS 176 UNIDADES DA KROTON, COM CRESCIMENTO SUPERIOR A 25% a.a.



0,1 bi

B2B

ENSINO SUPERIOR

B2C

ENSINO SUPERIOR
GRADUAÇÃO

PENETRAÇÃO **9,1%**

EDSERV PLATFORM

ENSINO SUPERIOR

1ª FASE

Pós-Graduação
176 Unidades e 1210 Polos Kroton (42k alunos)

Graduação
~40 clientes externos (~ 20k alunos)

CRESCIMENTO

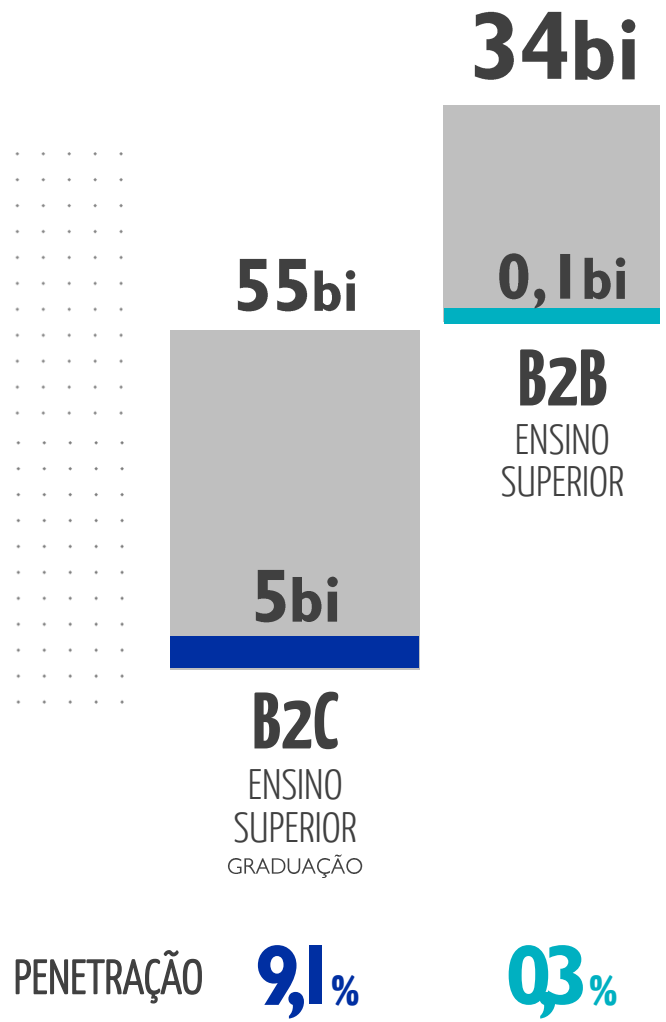
+ 25% a.a.

2ª FASE

Oferta de serviços de Pós-graduação para clientes externos

Ampliação de serviços de Graduação

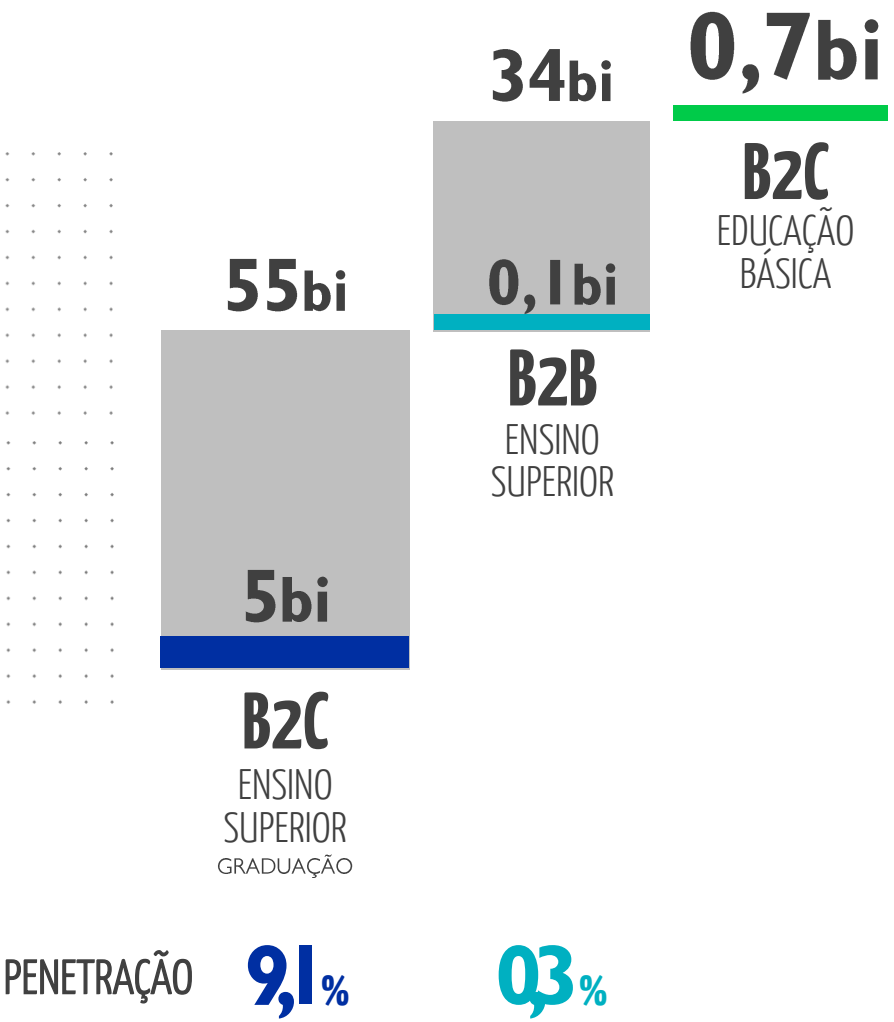
E O POTENCIAL DE CRESCIMENTO É IMENSO, COM BAIXA PENETRAÇÃO E BAIXO NÍVEL DE COMPETIÇÃO



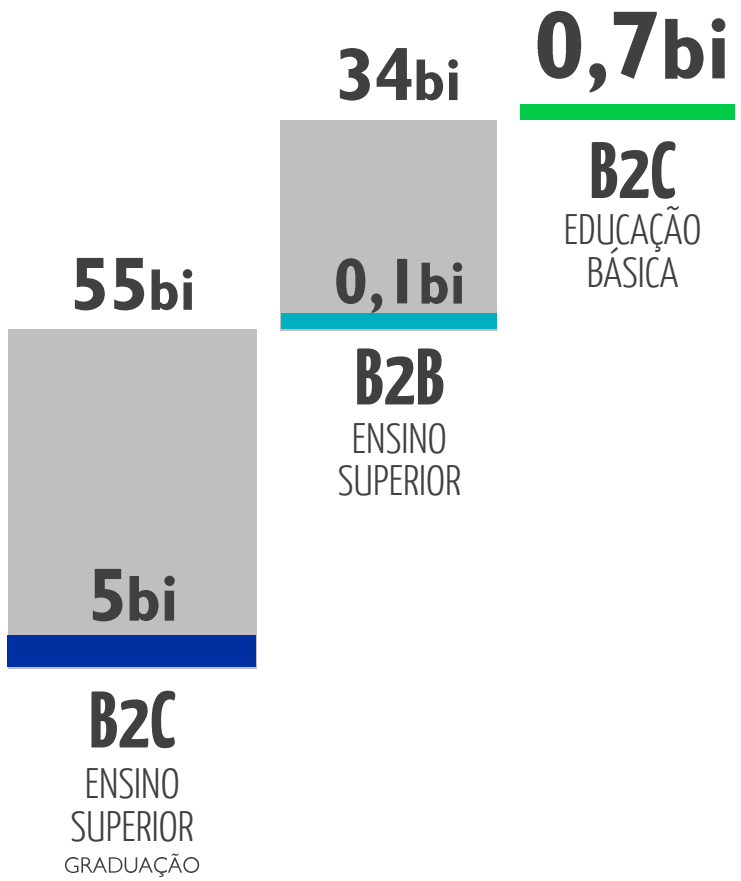
NOVAS FONTES DE RECEITA



NOSSO PROJETO DE ATUAÇÃO NA EDUCAÇÃO BÁSICA B2C FOI FORTALECIDO COM A AQUISIÇÃO DA SOMOS. TEMOS HOJE UMA RECEITA DE 0,7bi EM ESCOLAS K-12



NOSSO PROJETO DE ATUAÇÃO NA EDUCAÇÃO BÁSICA B2C FOI FORTALECIDO COM A AQUISIÇÃO DA SOMOS. TEMOS HOJE UMA RECEITA DE 0,7bi EM ESCOLAS K-12



PENETRAÇÃO **9,1%** **0,3%**

MERCADO

ALTA FRAGMENTAÇÃO

BAIXO NÍVEL DE PROFISSIONALIZAÇÃO

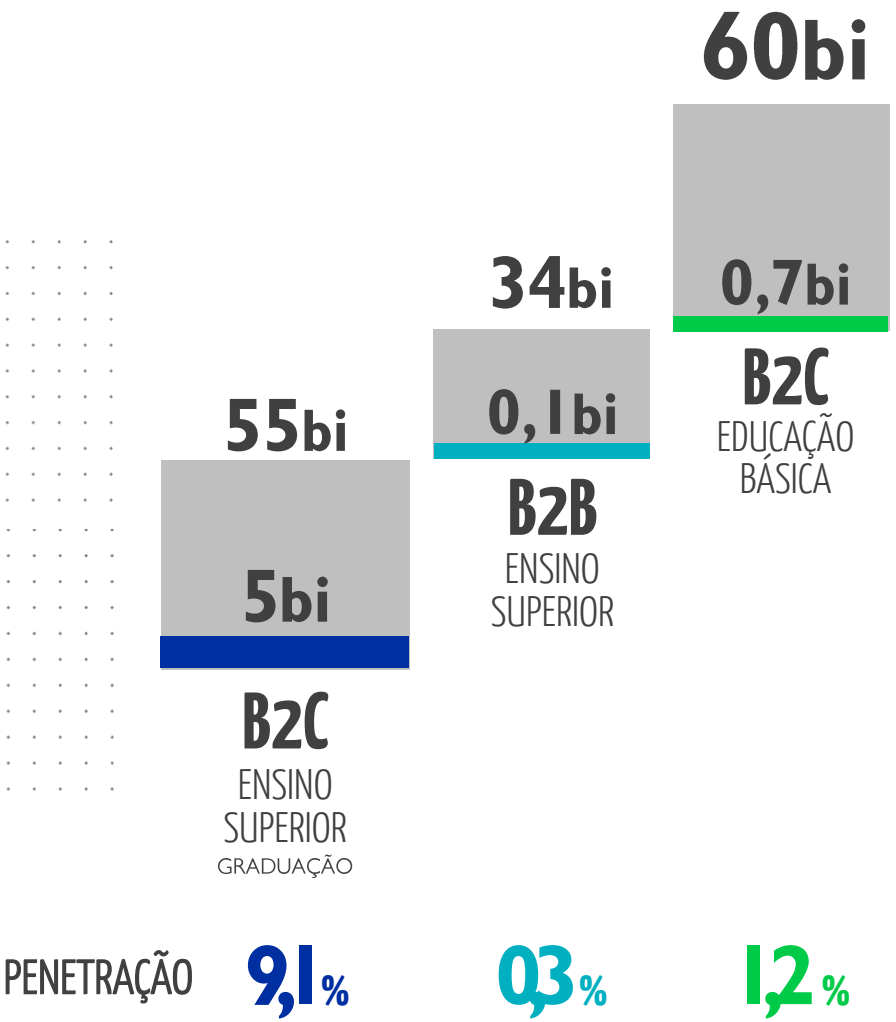
OPORTUNIDADES DE EFICIÊNCIA

NEGÓCIO

54 **UNIDADES PRÓPRIAS** em 14 estados

MARCAS RECONHECIDAS
e referência nos locais em que atuam

MAS SABEMOS QUE O POTENCIAL DESTE MERCADO É IMENSO E QUE AINDA TEMOS MUITO A CRESCER, ATRAVÉS DO AUMENTO DE EFICIÊNCIA DE NOSSA OPERAÇÃO E CONSOLIDAÇÃO DO MERCADO

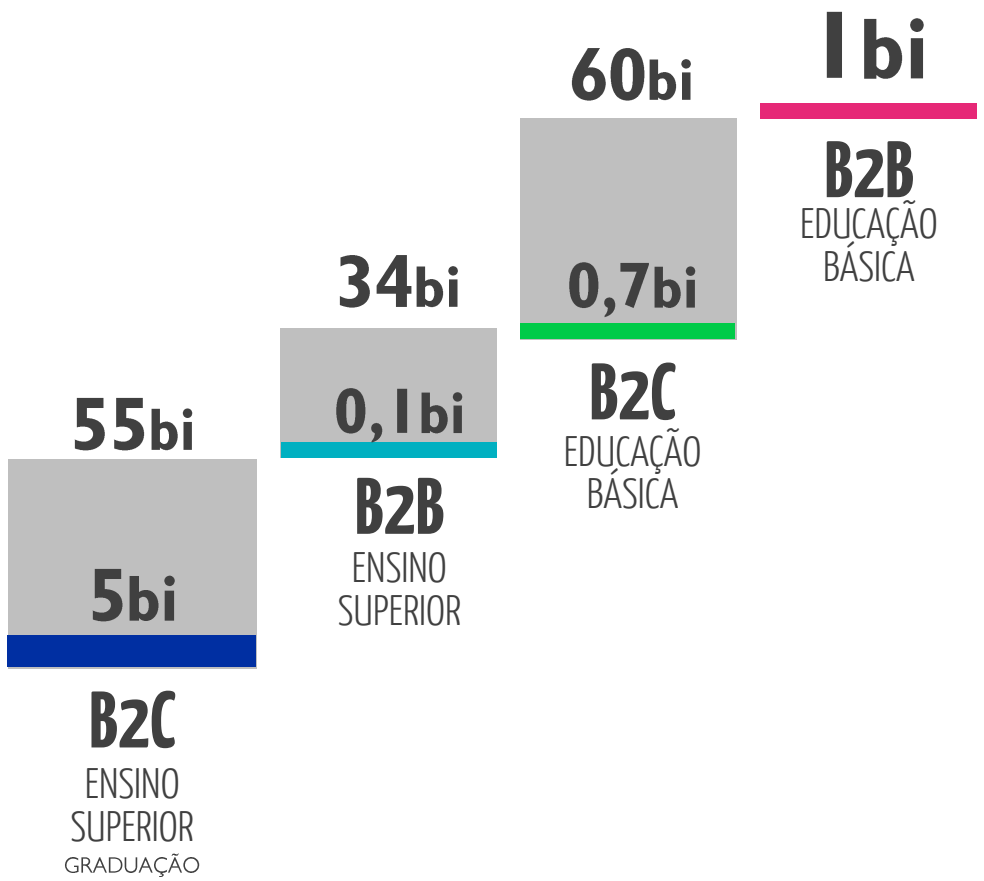


ALTA FRAGMENTAÇÃO

5 MAIORES PLAYERS

Possuem
em torno de 10%
do market share

A AQUISIÇÃO DA SOMOS MARCA TAMBÉM O MOMENTO EM QUE PASSAMOS A SER LÍDERES NO SEGMENTO DE B2B DE EDUCAÇÃO BÁSICA, COM **R$ 1 bi** DE RECEITA



INFORMAÇÕES GERAIS SOBRE O NEGÓCIO

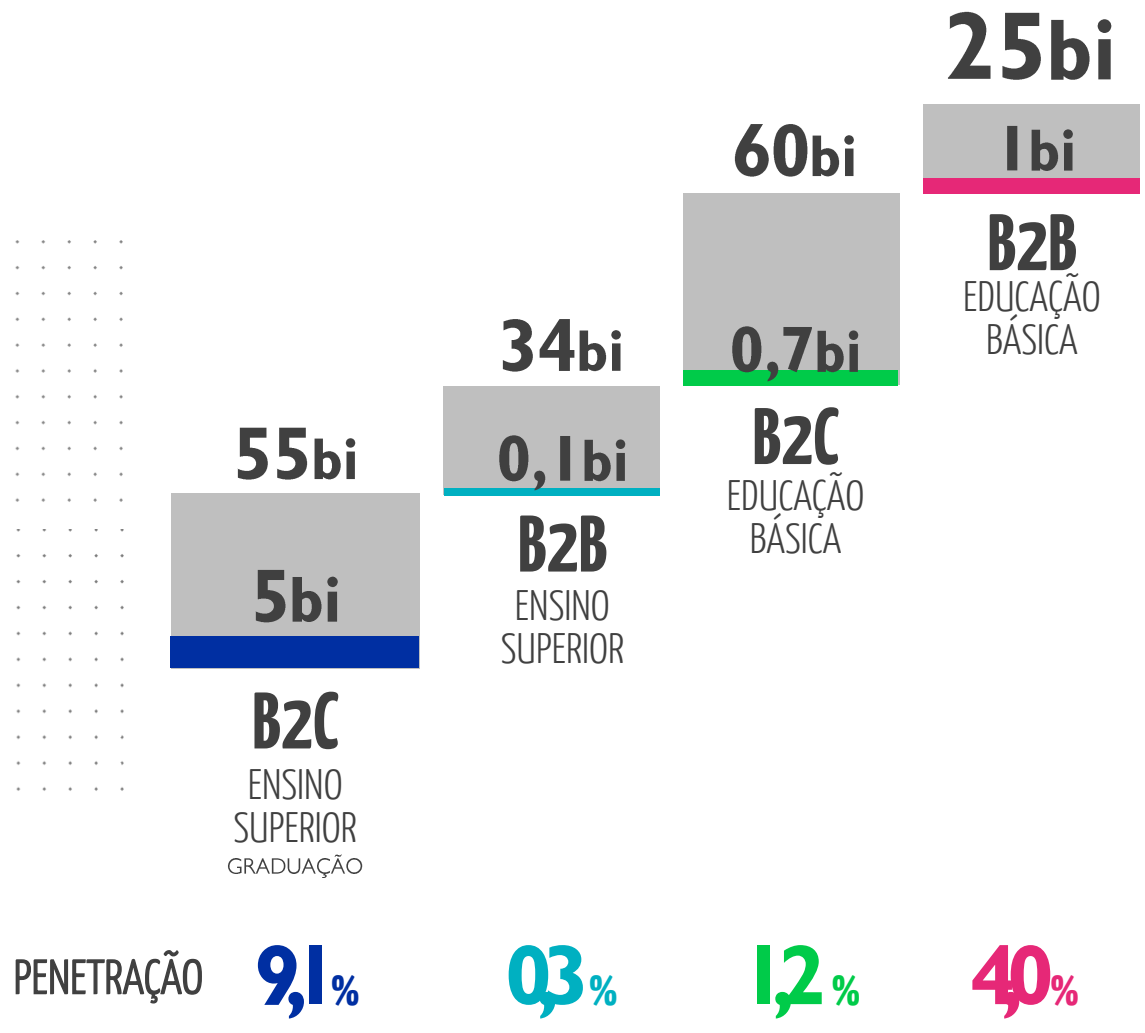
~ 4.000
escolas de Educação Básica como clientes

MARCAS MAIS CONHECIDAS E PREFERIDAS DO MERCADO
(Anglo, Pitágoras, pH...)

LÍDER NACIONAL
no mercado de *core content*

Excelentes resultados no **ENEM**

PORÉM, O POTENCIAL DESTE MERCADO É GIGANTE E NOSSA ATUAÇÃO COMO PLATAFORMA SERÁ O GRANDE ACELERADOR DO NOSSO CRESCIMENTO



K-12 PLATFORM
EDUCAÇÃO BÁSICA

- SUBSCRIPTION MODEL
- TECHNOLOGY BASED
- RECURRENT REVENUE
- HIGHLY SCALABLE
- ASSET LIGHT
- HIGH POTENTIAL GROWTH

K-12
PLATFORM
EDUCAÇÃO BÁSICA

POTENCIAL TOTAL DE MERCADO DE 25bi



a ser capturado nas plataformas de
Content & Edtech e Digital Services

K-12 PLATFORM

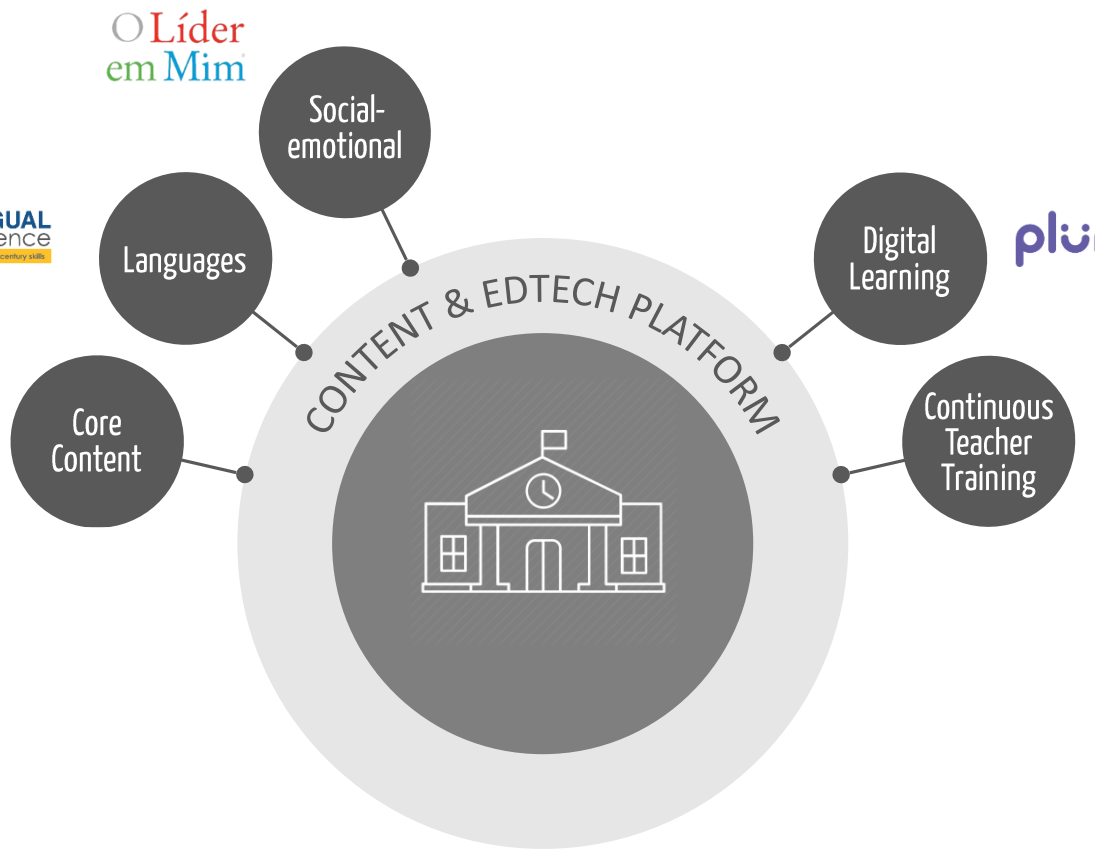
EDUCAÇÃO BÁSICA



POTENCIAL TOTAL DE MERCADO DE 25bi

K-12 PLATFORM

EDUCAÇÃO BÁSICA

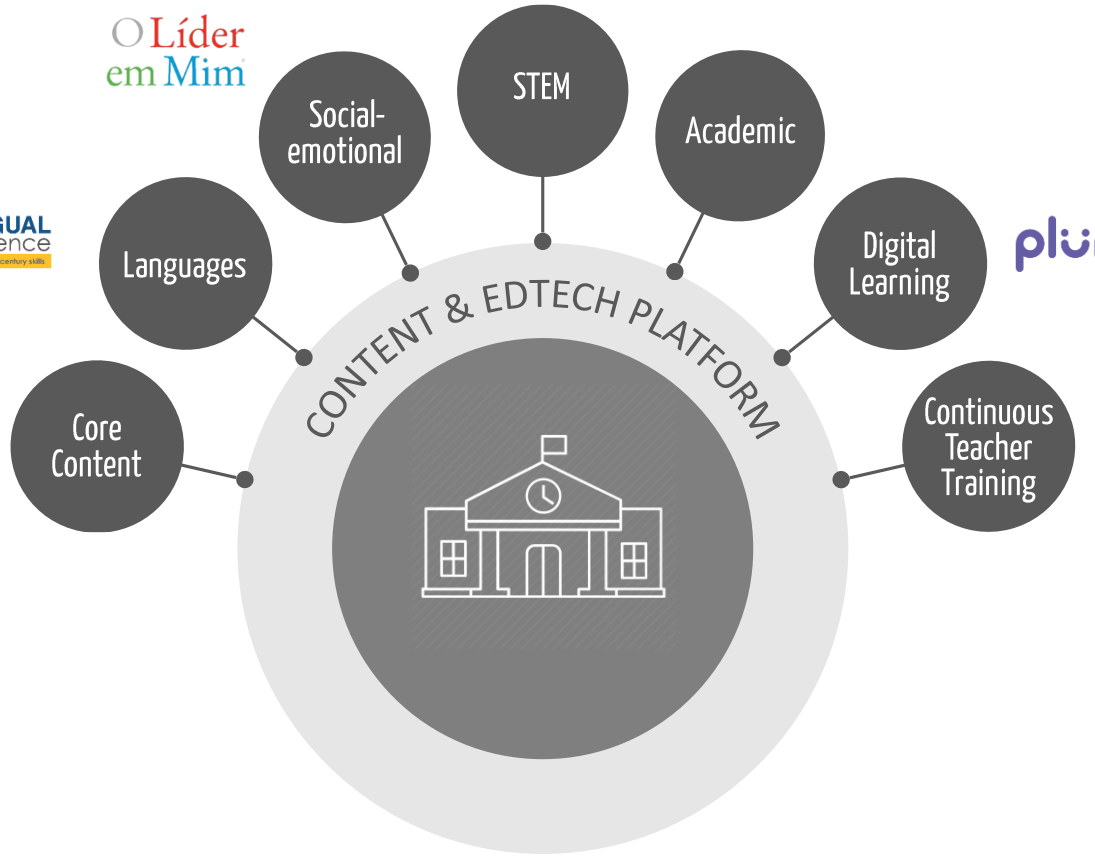


ENGLISH STARS · BILINGUAL experience · plurall · plurall maestro · biblioteca par · anglo · pitágoras · Sistema de Ensino pH · MaXi · Rede Cristã de Educação · ÉTICO · par plataforma educacional · PROFS Programa de Formação Somos

POTENCIAL TOTAL DE MERCADO DE 25bi

K-12 PLATFORM

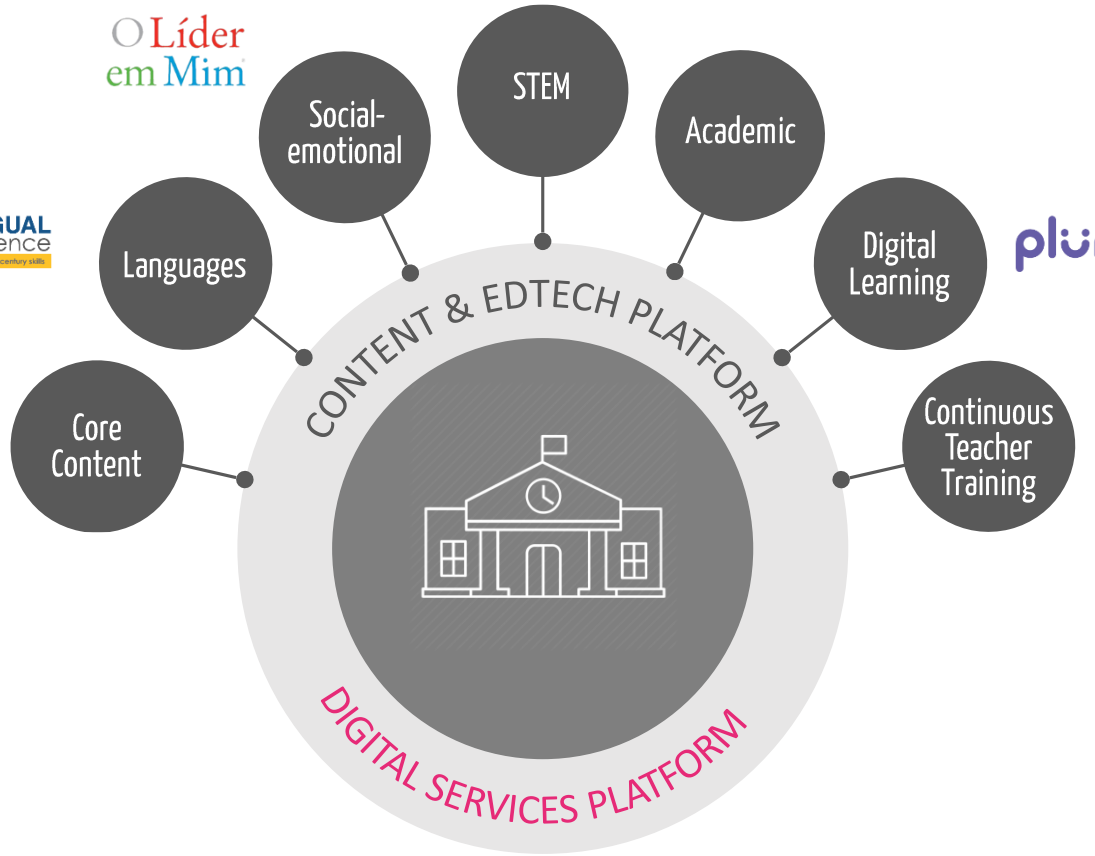
EDUCAÇÃO BÁSICA



POTENCIAL TOTAL DE MERCADO DE 25bi

K-12 PLATFORM

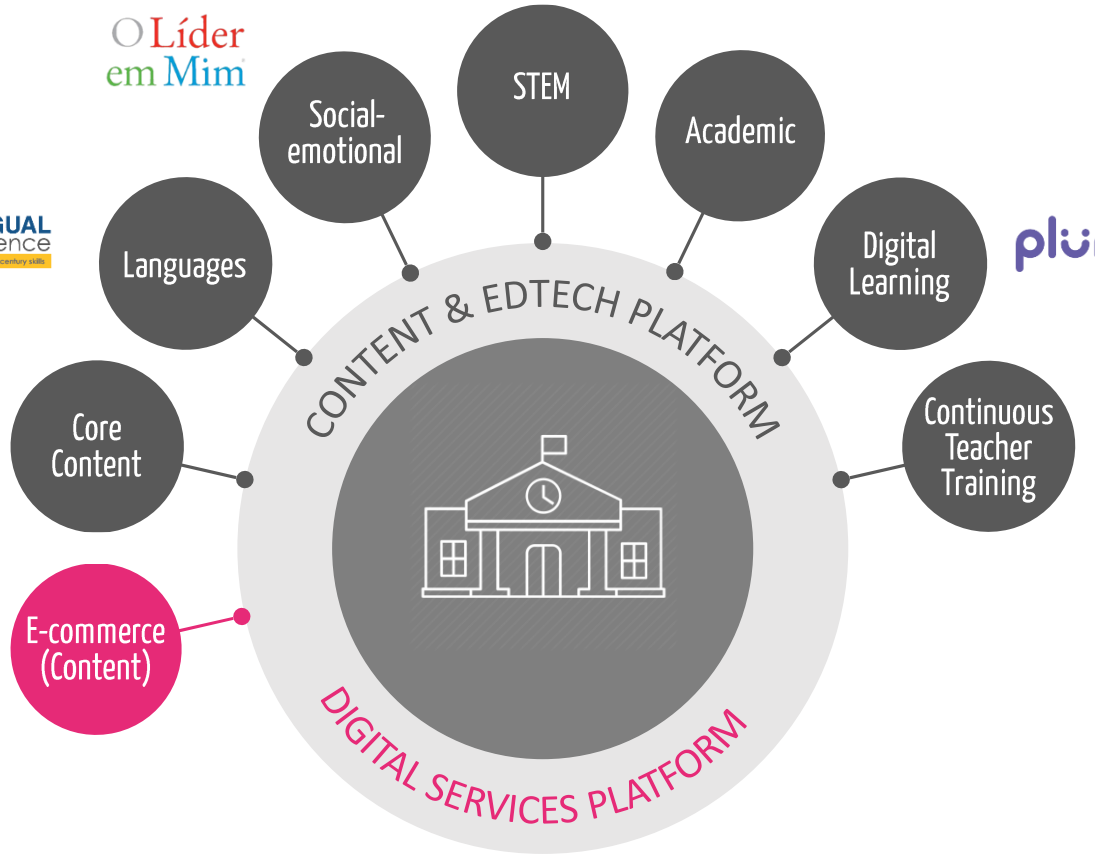
EDUCAÇÃO BÁSICA



POTENCIAL TOTAL DE MERCADO DE 25bi

K-12 PLATFORM

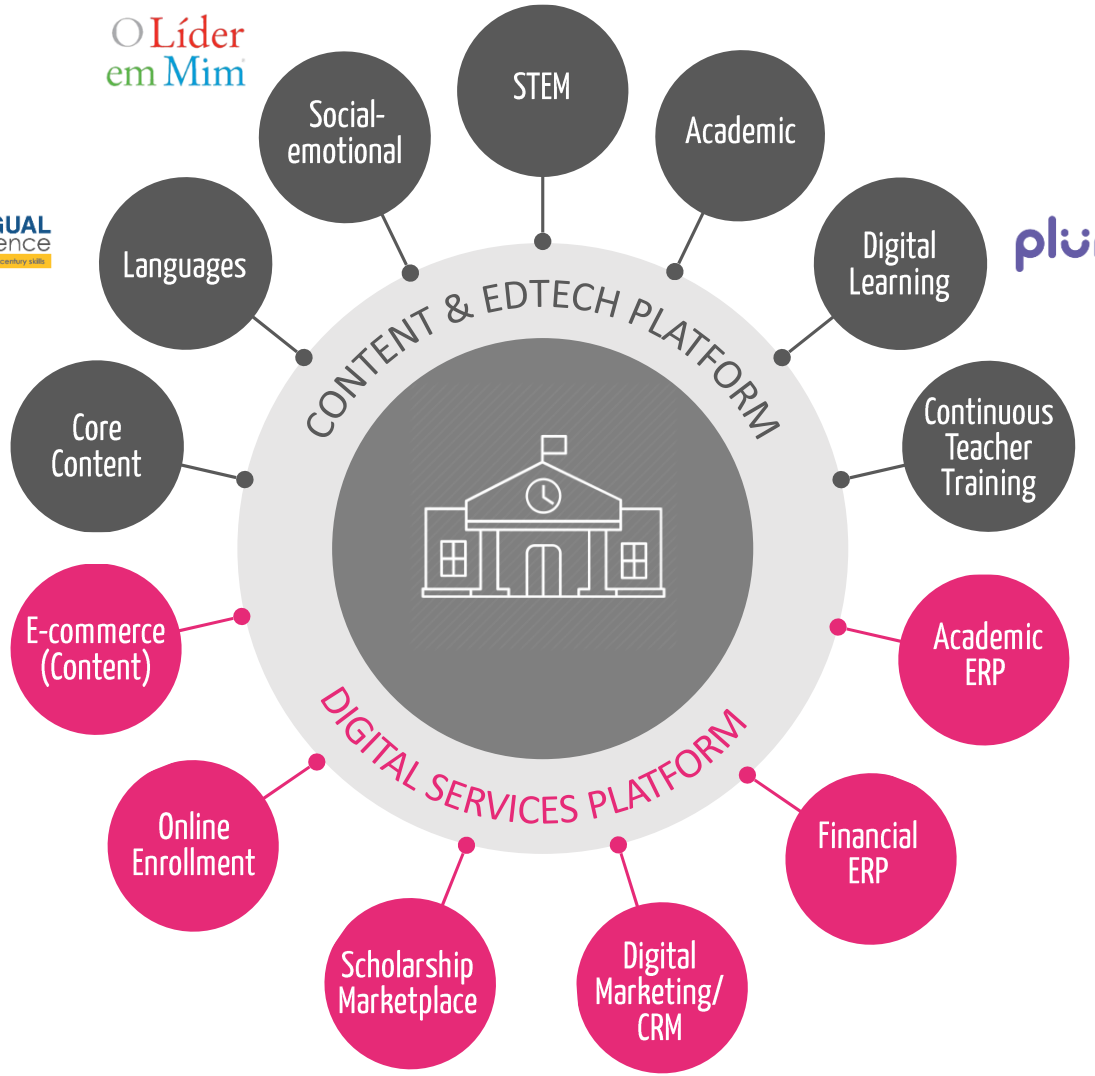
EDUCAÇÃO BÁSICA



POTENCIAL TOTAL DE MERCADO DE 25bi

K-12 PLATFORM

EDUCAÇÃO BÁSICA



POTENCIAL TOTAL DE MERCADO DE 25bi

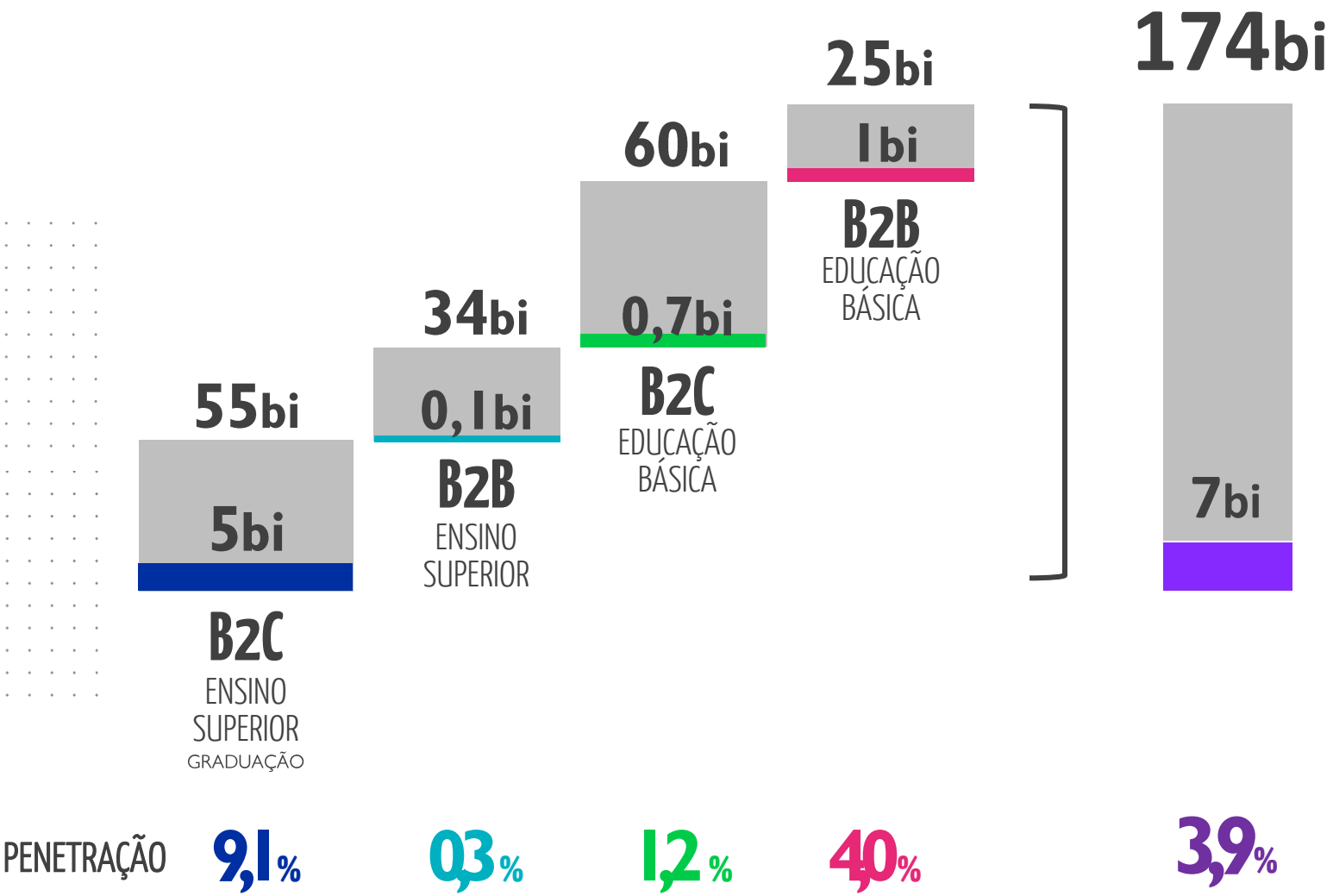
MERCADO POTENCIAL DE 25 BI, A SER CAPTURADO NAS PLATAFORMAS DE CONTENT & EDTECH E DIGITAL SERVICES

PLATFORM AS A SERVICE (SUBSCRIPTION MODEL)

	CONTENT AND EDTECH PLATFORM				DIGITAL SERVICES PLATFORM				
	CORE CONTENT SOLUTIONS	COMPLEMENTARY CONTENT SOLUTIONS (LANGUAGE, SOCIAL-EMOTIONAL, STEM, ACADEMIC)	DIGITAL LEARNING ENVIRONMENT	CONTINUOUS TEACHER TRAINING	E-COMMERCE (CONTENT AND PEDAGOGIC PRODUCTS)	STUDENTS ACQUISITION SOLUTIONS (ONLINE ENROLLMENT, SCHOLARSHIP MARKETPLACE, DIGITAL MARKETING AND CRM)	ERP (FINANCE MODULE, ACADEMIC MODULE)	TOTAL B2B K-12
CURRENT BRANDS PORTFOLIO	pitágoras, par plataforma educacional, Rede Cristã de Educação, Sistema de Ensino PH, ÉTICO, Sistema MaXi de Ensino, anglo	ENGLISH STARS, BILINGUAL experience, O Líder em Mim	plurall maestro, plurall, biblioteca par	PROFS Programa de Formação Somos	livrofácil			
TAM (R$ BN) TOTAL ADDRESSABLE MARKET	6,0	6,4	-	-	12,9			25,2
PENETRATION (% SCHOOLS)	33%	1% | 5%			4%			

% Penetration = alunos com solução *subscription* SOMOS/ Total de alunos em escolas que utilizam pelo menos 1 solução de *core content*

NOVOS SEGMENTOS E NOVOS MODELOS DE NEGÓCIO PERMITEM ACESSAR UM MERCADO POTENCIAL DE **R$ 174 bi**



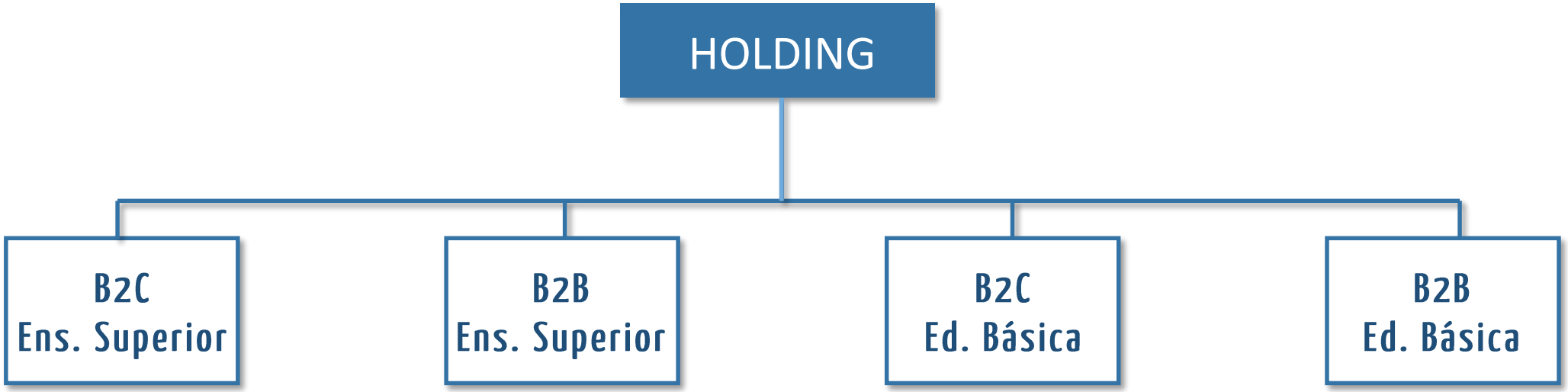
174 bi

de mercado total
de Educação no Brasil

...E COM O NOVO MINDSET, UMA NOVA ESTRUTURA...

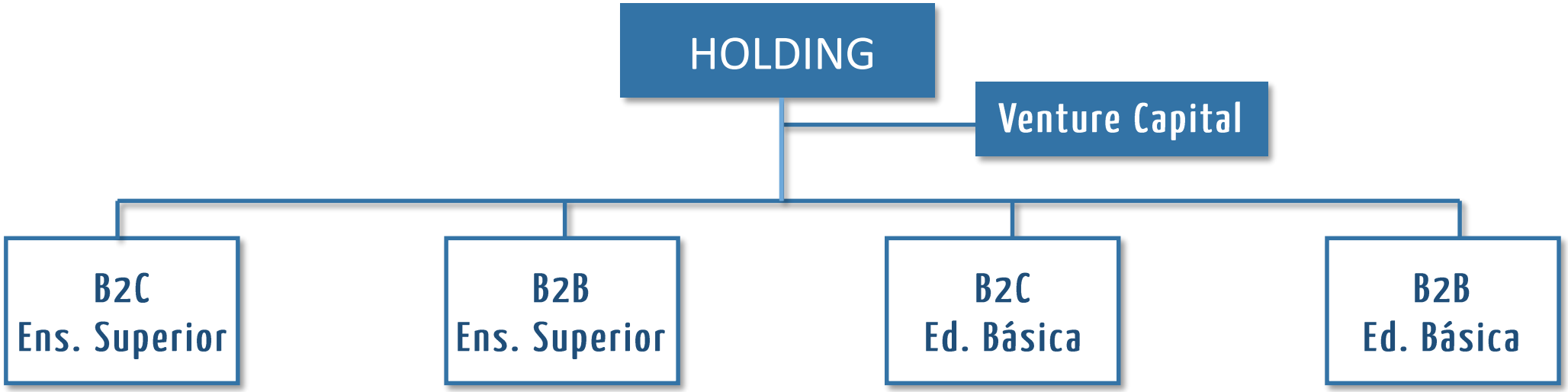


NOSSA NOVA ESTRUTURA DE NEGÓCIOS É AGORA UMA "COLLECTION OF COMPANIES"



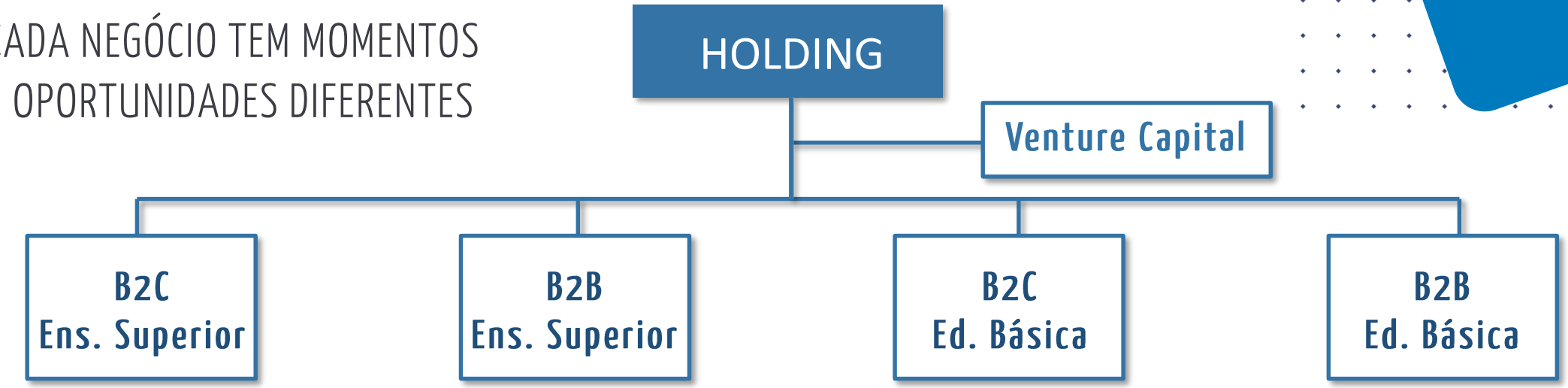
OBS: visão gerencial, não necessariamente refletida na estrutura societária

ALÉM DOS 4 NEGÓCIOS QUE ATUARÃO EM TODO MERCADO DE EDUCAÇÃO, IMPLANTAREMOS EM 2020 UM **VENTURE CAPITAL** PARA EXPLORAR CRESCIMENTO, INOVAÇÃO, EFICIÊNCIA E POTENCIAIS DISRUPÇÕES NESSE MERCADO



OBS: visão gerencial, não necessariamente refletida na estrutura societária

CADA NEGÓCIO TEM MOMENTOS E OPORTUNIDADES DIFERENTES



	B2C Ens. Superior	B2B Ens. Superior	B2C Ed. Básica	B2B Ed. Básica
Market Size (R$ bi)	55	34	60	25
% Penetração	9,1%	0,3%	1,2%	4,0%
	Cash Flow	High Growth	Operational Excellence	High Growth

B2B EB considera TAM

O QUE TEMOS NA COLLECTION?

Diferentes Modelos
para diferentes públicos, portes e maturidade

Tecnologia
como driver

Holding como suporte garantindo **eficiência** que é o DNA da Kroton

Flexibilidade, agilidade **identidade propria** em cada negócio

E PARA REPRESENTAR NOVAS IDENTIDADES, **UMA NOVA ARQUITETURA DE MARCAS**



A MARCA KROTON CONSOLIDOU-SE DESDE 2007 COMO LÍDER NO MERCADO B2C DE ENSINO SUPERIOR, QUE É SEU TERRITÓRIO DE POTÊNCIA

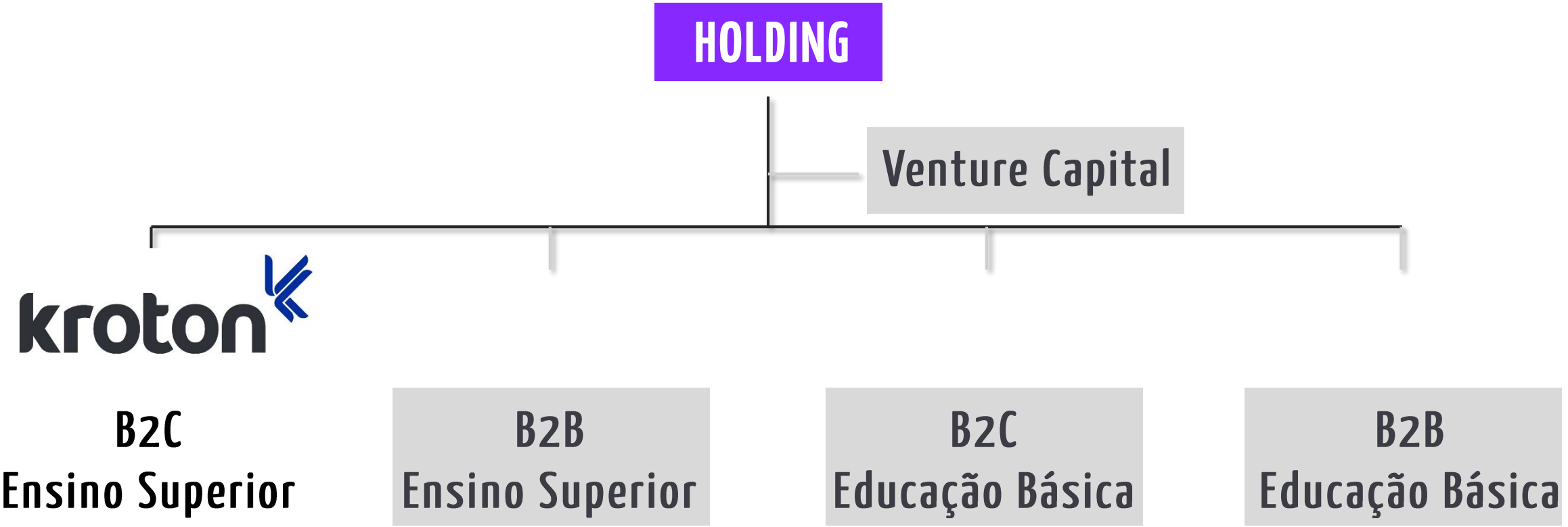
kroton

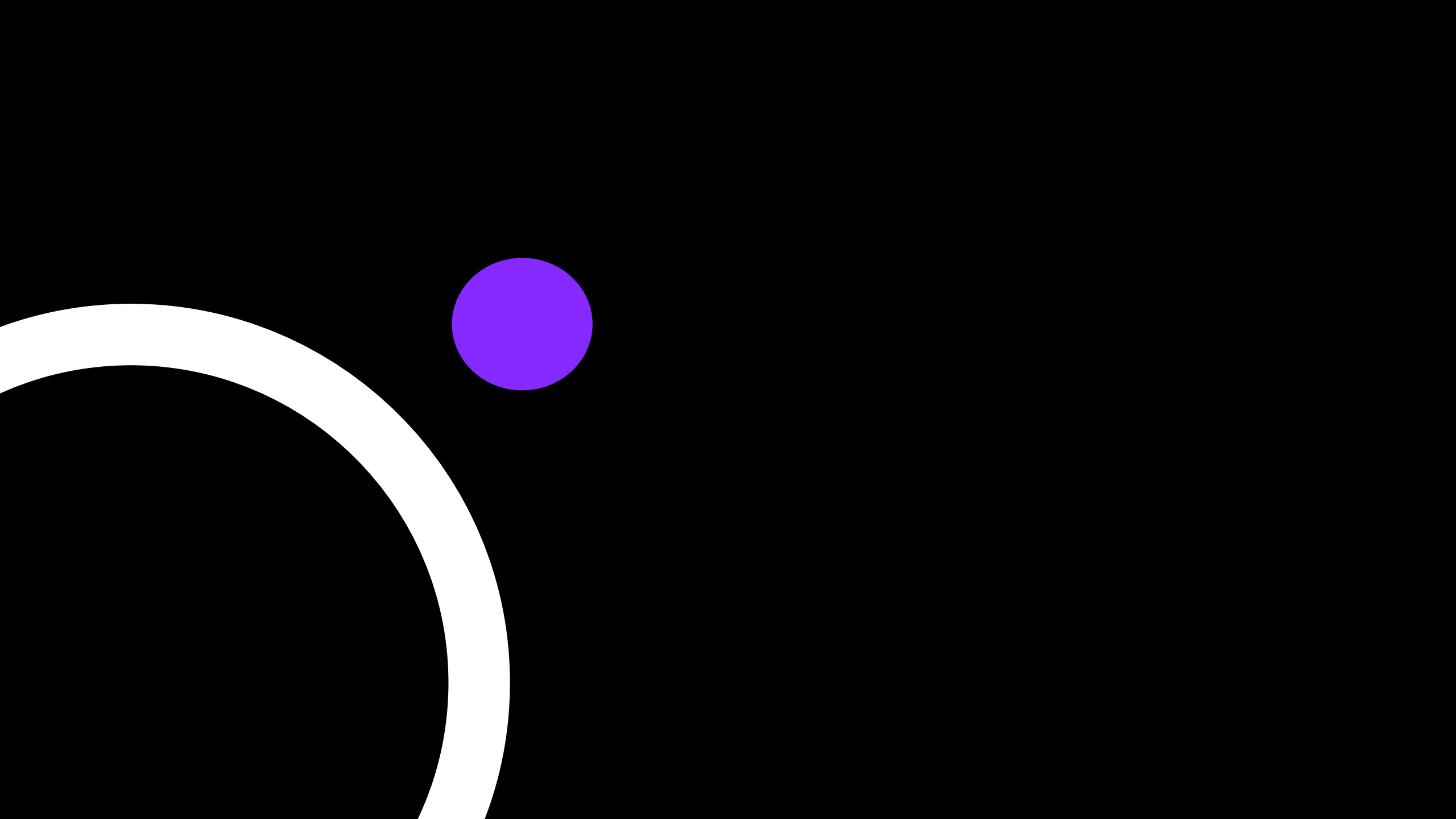
ELA CONTINUA COM SUA TRAJETÓRIA DE SUCESSO NO ENSINO SUPERIOR...

kroton

B2C
Ensino Superior

.... E TEMOS UMA NOVA MARCA PARA REPRESENTAR ESSA NOVA ERA DA ORGANIZAÇÃO





cogna
EDUCAÇÃO

cogna

EDUCAÇÃO

cogna EDUCAÇÃO

Venture Capital

kroton

B2C
Ensino Superior

B2B
Ensino Superior

B2C
Educação Básica

B2B
Educação Básica


NUMA ÉPOCA TÃO
LONGÍNQUA E IMPROVÁVEL



OS GREGOS ABRIRAM OS HORIZONTES


MULTIPLICARAM
O CONHECIMENTO


FIZERAM ECOAR
SEU ALCANCE

EDIFICARAM AS BASES DA EDUCAÇÃO


TORNARAM A SABEDORIA
AMPLA

E SEGUEM NOS INSPIRANDO


PLATOS
EDSERV PLATFORM

cogna EDUCAÇÃO

Venture Capital

kroton

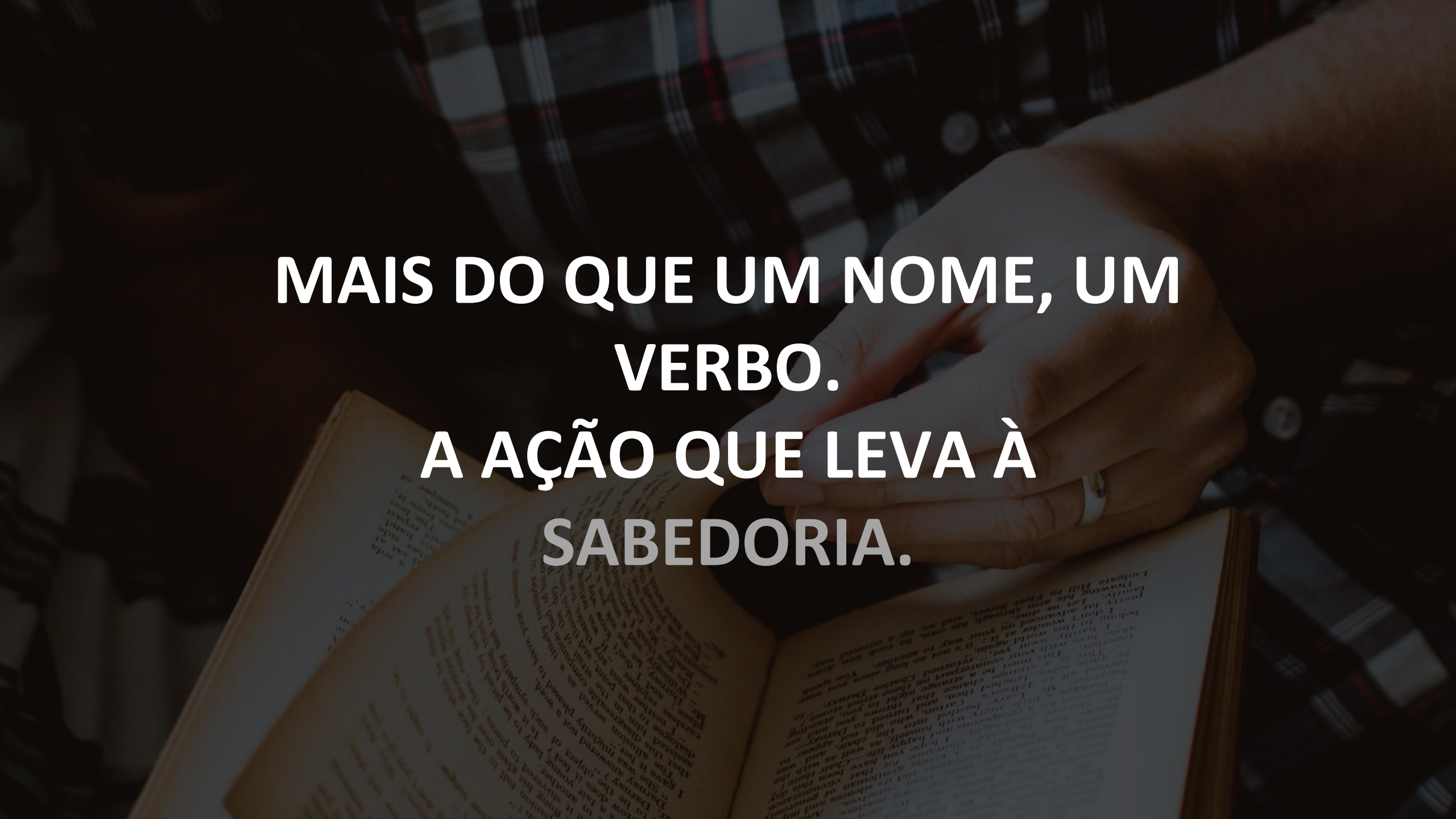
PLATOS

B2C
Ensino Superior

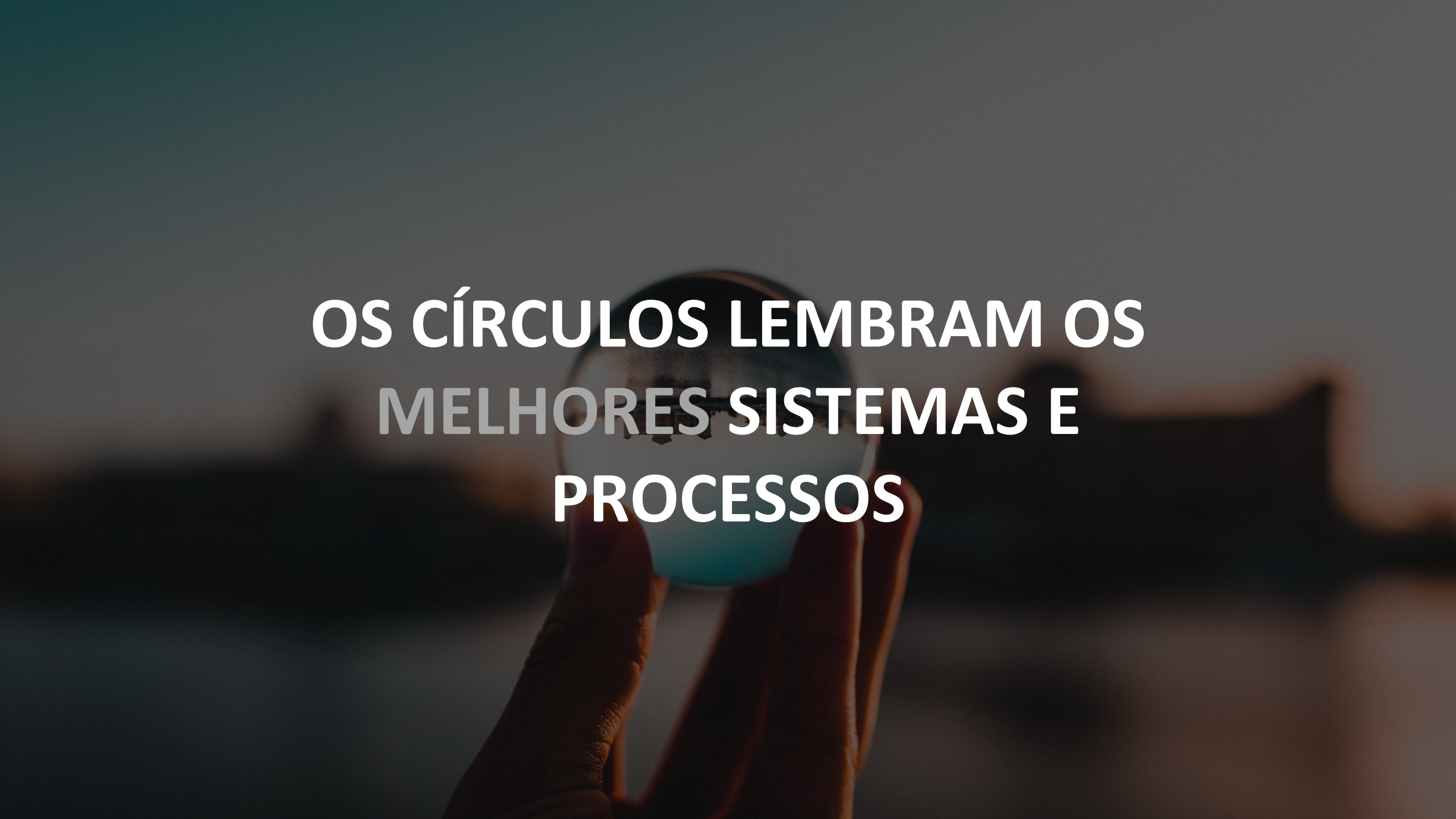
B2B
Ensino Superior

B2C
Educação Básica

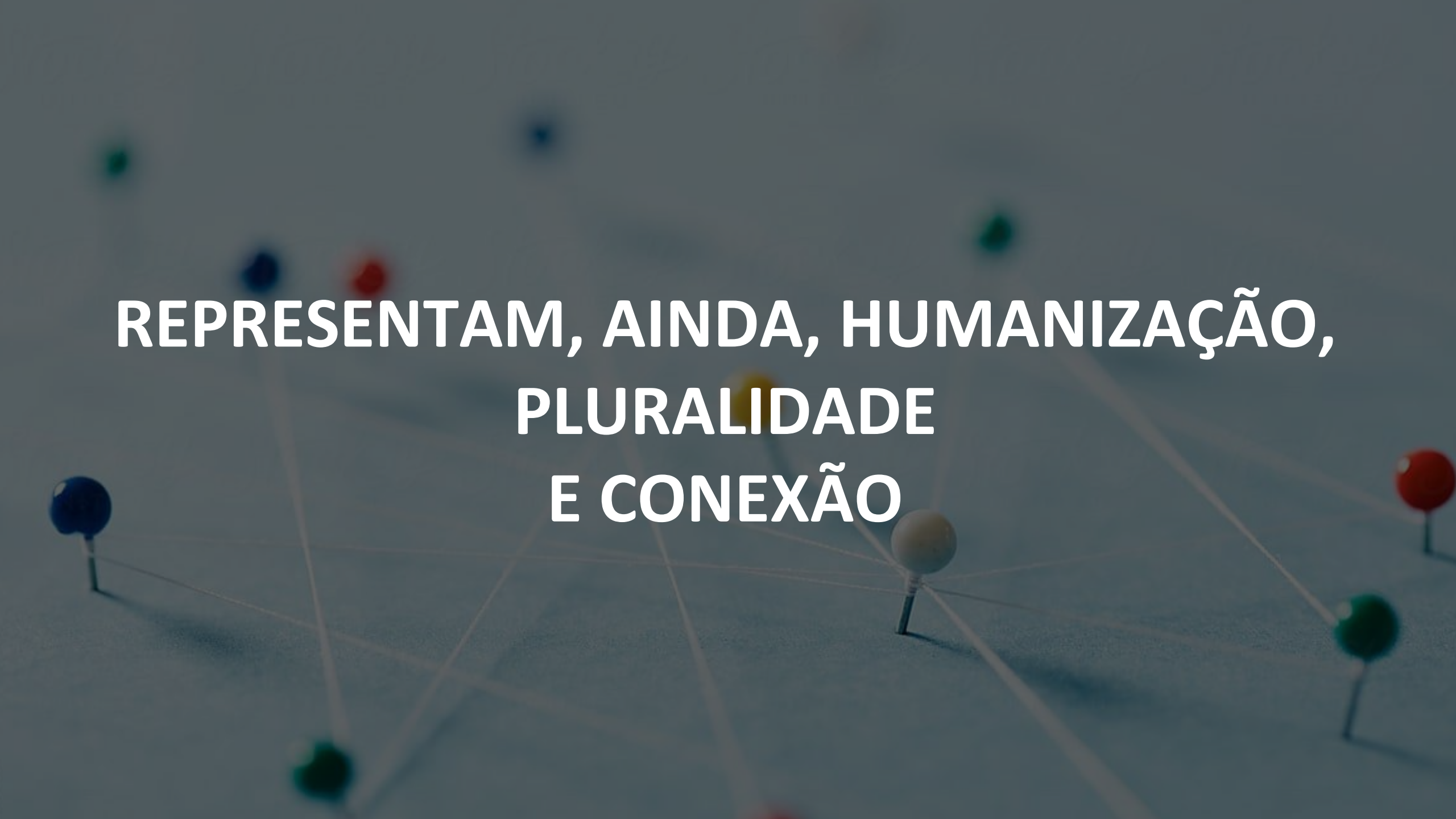
B2B
Educação Básica


MAIS DO QUE UM NOME, UM VERBO.
A AÇÃO QUE LEVA À SABEDORIA.

SIMPLES, DIRETO, HUMANO.
IMENSAMENTE FORTE E SIMBÓLICO



OS CÍRCULOS LEMBRAM OS MELHORES SISTEMAS E PROCESSOS


REPRESENTAM, AINDA, HUMANIZAÇÃO,
PLURALIDADE
E CONEXÃO


CONHECIMENTO É,
AFINAL DE CONTAS, TROCA.


SABER

cogna EDUCAÇÃO

Venture Capital

kroton

B2C
Ensino Superior

PLATOS

B2B
Ensino Superior

SABER

B2C
Educação Básica

B2B
Educação Básica


DAQUILO QUE É AMPLO


MUITO AMPLO

DO QUE COBRE TUDO

E NÃO VÊ BARREIRAS


NEM MOTIVOS PARA PARAR


AMPLO, GRANDIOSO E SEM
BARREIRAS

COMO O CONHECIMENTO DEVE SER

VASTA

EDUCAÇÃO

cogna EDUCAÇÃO

Venture Capital

kroton

PLATOS

SABER

VASTA EDUCAÇÃO

SOMOS EDUCAÇÃO

B2C
Ensino Superior

B2B
Ensino Superior

B2C
Educação Básica

B2B
Educação Básica

OBS: visão gerencial, não necessariamente refletida na estrutura societária

cogna EDUCAÇÃO

Venture Capital

kroton

PLATOS

SABER

VASTA EDUCAÇÃO

SOMOS EDUCAÇÃO

B2C
Ensino Superior

B2B
Ensino Superior

B2C
Educação Básica

B2B
Educação Básica

OBS: visão gerencial, não necessariamente refletida na estrutura societária

cogna EDUCAÇÃO

Venture Capital











B2C
Ensino Superior

B2B
Ensino Superior

B2C
Educação Básica

B2B
Educação Básica

OBS: visão gerencial, não necessariamente refletida na estrutura societária

cogna VENTURES

TICKER
KROT3
KROTY

cogna EDUCAÇÃO

cogna VENTURES

kroton

PLATOS

SABER

VASTA EDUCAÇÃO

SOMOS EDUCAÇÃO

B2C
Ensino Superior

B2B
Ensino Superior

B2C
Educação Básica

B2B
Educação Básica

OBS: visão gerencial, não necessariamente refletida na estrutura societária

NOVO TICKER	
B3	COGN3
ADR	COGNY

A partir de 11 de outubro

cogna EDUCAÇÃO

cogna VENTURES

kroton

PLATOS

SABER

VASTA EDUCAÇÃO

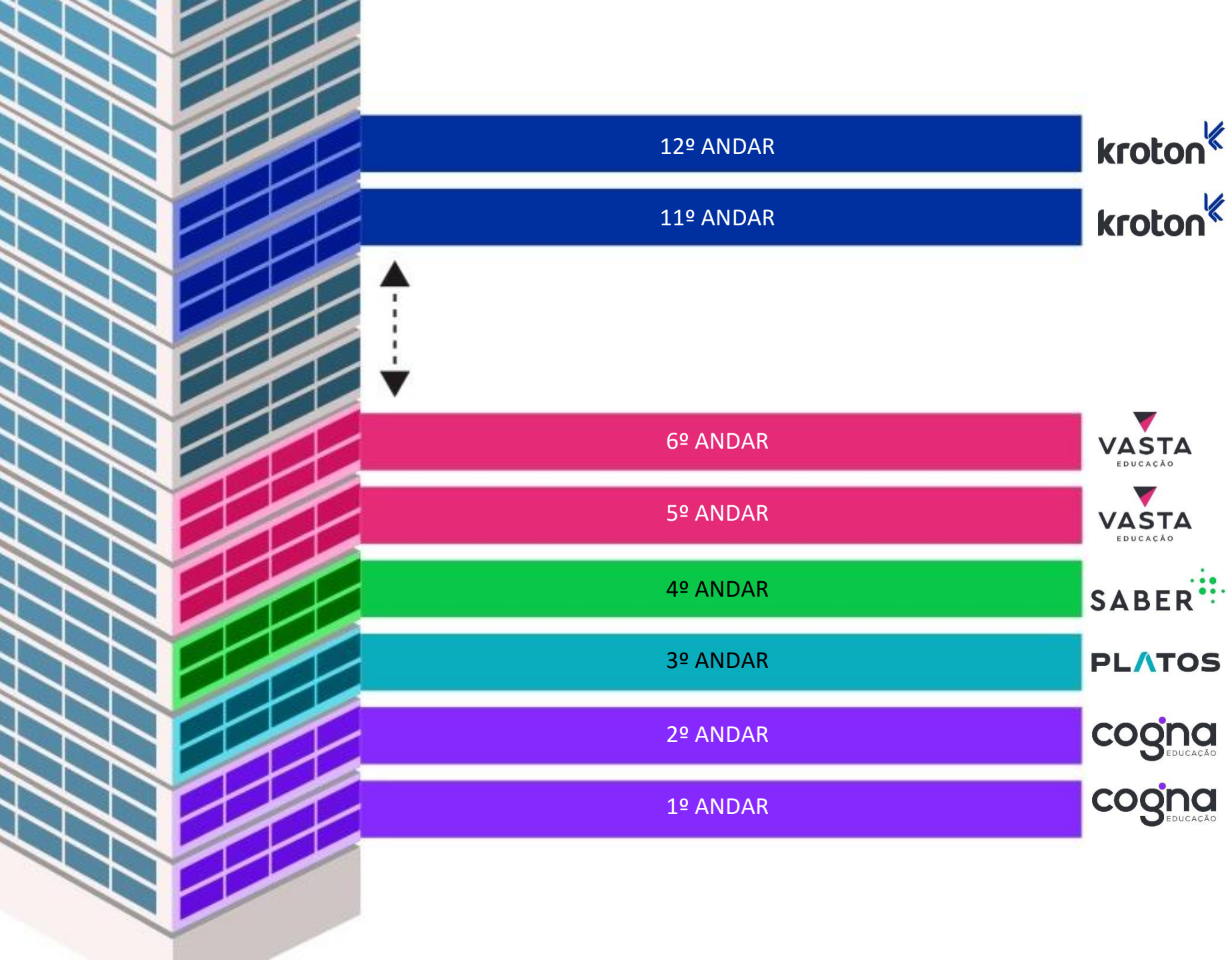
SOMOS EDUCAÇÃO

B2C Ensino Superior	B2B Ensino Superior	B2C Educação Básica	B2B Educação Básica

OBS: visão gerencial, não necessariamente refletida na estrutura societária

TODOS TRABALHANDO JUNTOS PARA O SUCESSO DOS NEGÓCIOS





kroton

kroton

VASTA EDUCAÇÃO

VASTA EDUCAÇÃO

SABER

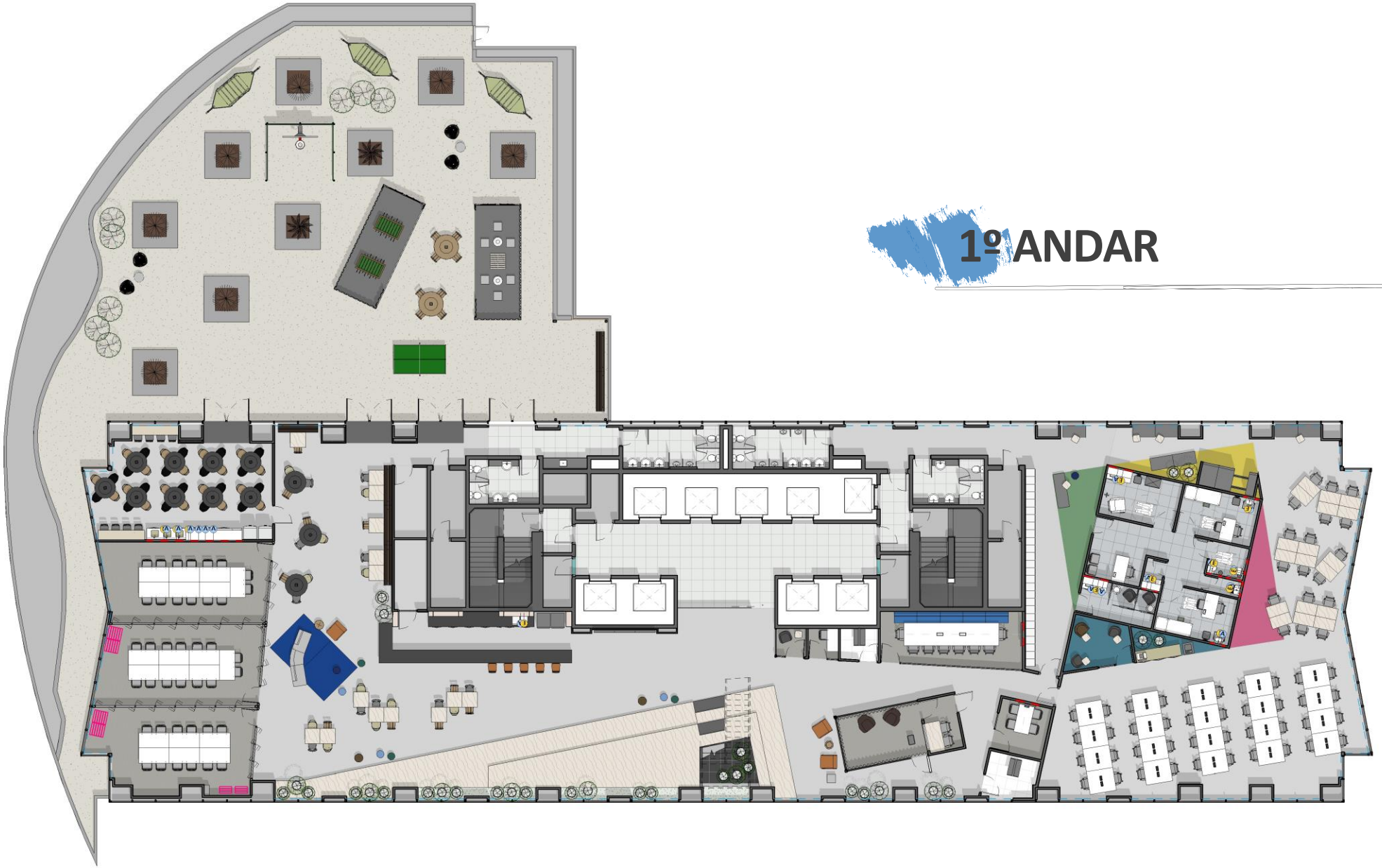
PLATOS

cogna EDUCAÇÃO

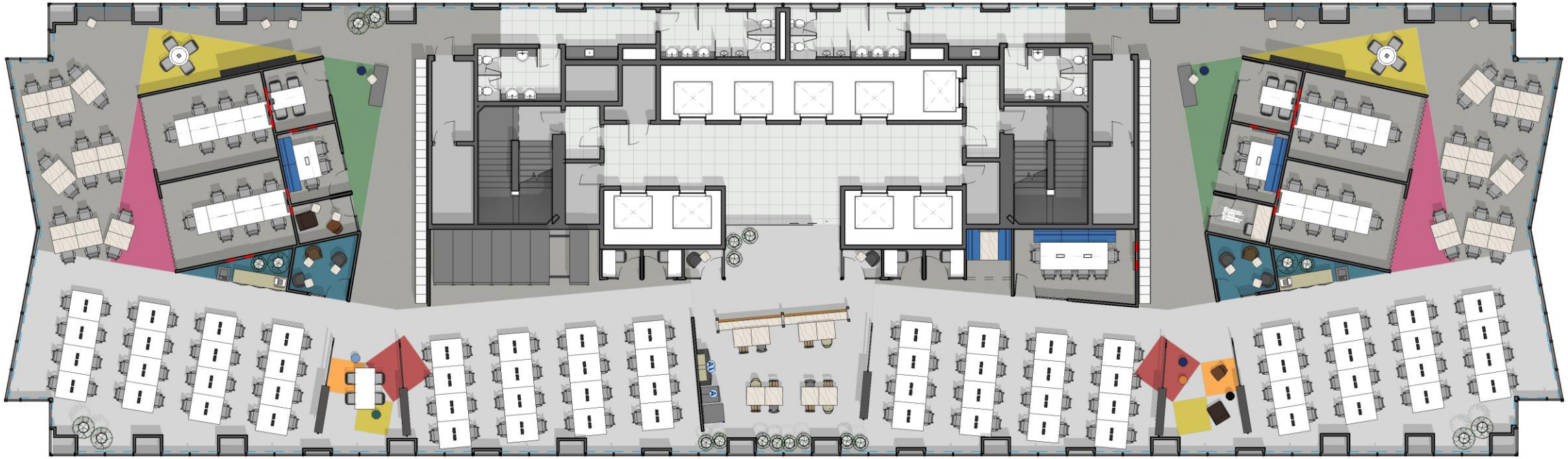
cogna EDUCAÇÃO

NOVO ESCRITÓRIO

1º ANDAR



3º ANDAR




BREAK




Copy Writing







UM TIME ALINHADO E UMA NOVA MANEIRA DE SE ORGANIZAR



LIDERANÇAS PREPARADAS PARA CADA DESAFIO



CEO - Rodrigo Galindo

cogna EDUCAÇÃO

kroton

PLATOS

SABER

VASTA EDUCAÇÃO

LIDERANÇAS PREPARADAS PARA CADA DESAFIO



CEO - Rodrigo Galindo

cogna EDUCAÇÃO

kroton

PLATOS

SABER

VASTA EDUCAÇÃO

LIDERANÇAS PREPARADAS PARA CADA DESAFIO



CEO - Rodrigo Galindo

cogna EDUCAÇÃO

kroton

PLATOS

SABER

VASTA EDUCAÇÃO



ROBERTO VALÉRIO

DIRETOR PRESIDENTE

B2C ENS. SUPERIOR

LIDERANÇAS PREPARADAS PARA CADA DESAFIO



CEO - Rodrigo Galindo

cogna EDUCAÇÃO

kroton

PLATOS

SABER

VASTA EDUCAÇÃO



ROBERTO VALÉRIO
DIRETOR PRESIDENTE
B2C ENS. SUPERIOR

LIDERANÇAS PREPARADAS PARA CADA DESAFIO



CEO - Rodrigo Galindo

cogna EDUCAÇÃO

kroton

PLATOS

SABER

VASTA EDUCAÇÃO



ROBERTO VALÉRIO
DIRETOR PRESIDENTE
B2C ENS. SUPERIOR



PAULO DE TARSO
DIRETOR PRESIDENTE
B2B ENS. SUPERIOR

LIDERANÇAS PREPARADAS PARA CADA DESAFIO



CEO - Rodrigo Galindo

cogna EDUCAÇÃO

kroton

PLATOS

SABER

VASTA EDUCAÇÃO



ROBERTO VALÉRIO
DIRETOR PRESIDENTE
B2C ENS. SUPERIOR



PAULO DE TARSO
DIRETOR PRESIDENTE
B2B ENS. SUPERIOR

LIDERANÇAS PREPARADAS PARA CADA DESAFIO



CEO - Rodrigo Galindo

cogna EDUCAÇÃO

kroton



ROBERTO VALÉRIO
DIRETOR PRESIDENTE
B2C ENS. SUPERIOR

PLATOS



PAULO DE TARSO
DIRETOR PRESIDENTE
B2B ENS. SUPERIOR

SABER



PAULO SERINO
DIRETOR PRESIDENTE
B2C ED. BÁSICA

VASTA EDUCAÇÃO

LIDERANÇAS PREPARADAS PARA CADA DESAFIO



CEO - Rodrigo Galindo

cogna EDUCAÇÃO

kroton



ROBERTO VALÉRIO
DIRETOR PRESIDENTE
B2C ENS. SUPERIOR

PLATOS



PAULO DE TARSO
DIRETOR PRESIDENTE
B2B ENS. SUPERIOR

SABER



PAULO SERINO
DIRETOR PRESIDENTE
B2C ED. BÁSICA

VASTA EDUCAÇÃO

LIDERANÇAS PREPARADAS PARA CADA DESAFIO



CEO - Rodrigo Galindo

cogna EDUCAÇÃO

kroton



ROBERTO VALÉRIO
DIRETOR PRESIDENTE
B2C ENS. SUPERIOR

PLATOS



PAULO DE TARSO
DIRETOR PRESIDENTE
B2B ENS. SUPERIOR

SABER



PAULO SERINO
DIRETOR PRESIDENTE
B2C ED. BÁSICA

VASTA EDUCAÇÃO



MARIO GHIO
DIRETOR PRESIDENTE
B2B ED. BÁSICA

FLEXIBILIDADE E AUTONOMIA EM CADA NEGÓCIO

SEM PERDER O DNA DE EFICIÊNCIA & EXCELÊNCIA OPERACIONAL DO GRUPO

LIDERANÇAS PREPARADAS PARA CADA DESAFIO



CEO - Rodrigo Galindo

cogna EDUCAÇÃO

kroton



ROBERTO VALÉRIO
DIRETOR PRESIDENTE
B2C ENS. SUPERIOR

PLATOS



PAULO DE TARSO
DIRETOR PRESIDENTE
B2B ENS. SUPERIOR

SABER



PAULO SERINO
DIRETOR PRESIDENTE
B2C ED. BÁSICA

VASTA EDUCAÇÃO



MARIO GHIO
DIRETOR PRESIDENTE
B2B ED. BÁSICA



cogna EDUCAÇÃO

CEO - Rodrigo Galindo



JAMIL MARQUES
VP FINANÇAS



JULIA GONÇALVES
VP PRODUTO, GESTÃO E EXPANSÃO



FABIO LACERDA
VP DE GENTE E OPERAÇÕES CORPORATIVAS



CARLOS SAFINI
VP DE TECNOLOGIA E TRANSFORMAÇÃO DIGITAL



LEONARDO LARA
DIRETORIA JURÍDICA



GISLAINE MORENO
DIRETORIA DE RELAÇÕES INSTITUCIONAIS



CARLOS LAZAR
HEAD COGNA VENTURES E DRI

kroton



ROBERTO VALÉRIO
DP - B2C ENS. SUPERIOR

PLATOS



PAULO DE TARSO
DP - B2B ENS. SUPERIOR

SABER



PAULO SERINO
DP - B2C ED. BÁSICA

VASTA EDUCAÇÃO



MARIO GHIO
DP - B2B ED. BÁSICA



VAMOS CONHECER CADA UM DOS NEGÓCIOS

cogna
EDUCAÇÃO