

KROTON DAY 2015

SGK

MATURIDADE DO
SISTEMA DE GESTÃO

+1 MILHÃO

Alunos no Ensino Superior

+245 MIL

Em escolas Associadas de Educação Básica

128

Unidades de Ensino Presencial em 84 municípios

726

Polos de Ensino a Distância (EAD) em + de 540 municípios

+34 MIL

Colaboradores

97%

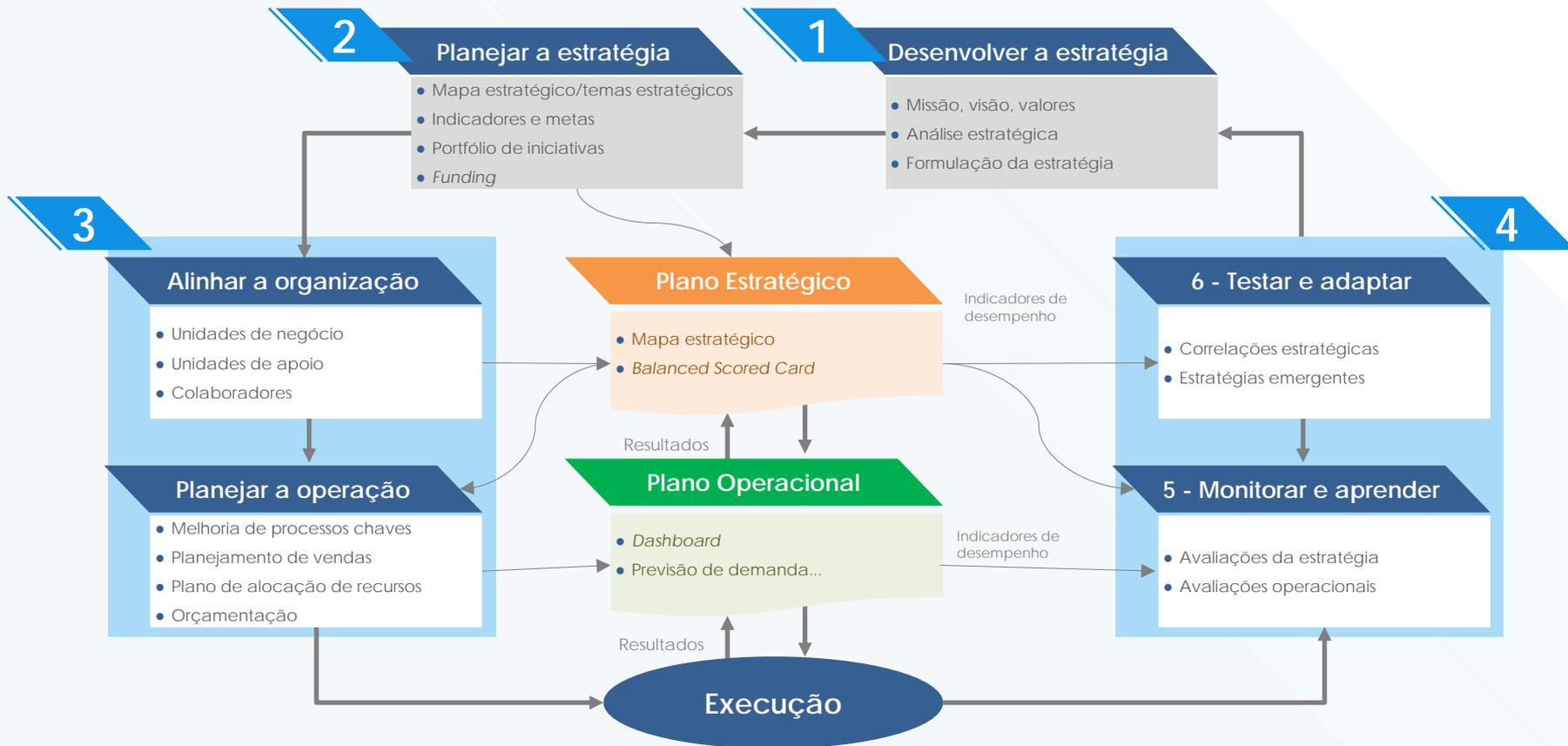
De conceitos IGC satisfatórios

Desafios

Gestão de sistema educacional em escala

Complexidade de gestão pela capilaridade geográfica





1

Desenvolver a estratégia

Missão

Visão

Valores

Diretrizes Estratégicas

Competências Organizacionais

2

Planejar a estratégia

Mapa Estratégico

Portfólio de Projetos

Comitês Estratégicos da Companhia

3

Alinhar a organização e planejar a operação

Budget

Gestão de Processos

4

Monitorar, aprender e adaptar

Comitês de Projetos

Gestão da Rotina (Radar)

Dashboards e Indicadores



1

Desenvolver a estratégia

Missão

Visão

Valores

Diretrizes Estratégicas

Competências Organizacionais

2

Planejar a estratégia

Mapa Estratégico

Portfólio De Projetos

Comitês Estratégicos Da Companhia

3

Alinhar a organização e planejar a operação

Budget

Gestão De Processos

4

Monitorar, aprender e adaptar

Comitês De Projetos

Gestão Da Rotina (Radar)

Dashboards E Indicadores

Gerar valor no longo prazo

FINANÇAS	Aumentar a Geração de Caixa	Aumentar o Resultado dos Negócios (receitas, EBITDA e LL)	Utilizar financiamento ao aluno como suporte ao crescimento	Maximizar retorno sobre investimento
CLIENTES E PARCEIROS	Aumentar a base de alunos nas Unidades de Negócio por meio da captação, gestão da permanência e expansão de canais	Garantir rede de parceiros e polos operacionalmente estável, engajada, crescente, maximizando a geração de valor e garantir a disseminação da cultura	Garantir a geração de receitas não subsidiadas através de negócios atuais, novos negócios e parcerias	Ampliar a percepção de Valor das Marcas pelos alunos e pelo mercado
PRODUTOS E SERVIÇOS	Garantir Modelo Acadêmico para atender o portfólio de produtos adequado à qualificação para a empregabilidade	Aprimorar o portfólio em todos os canais, por meio da oferta de produtos e serviços diferenciados, escaláveis e de qualidade	Garantir a evolução do modelo pedagógico a fim de ser referência no sistema de ensino básico	Usar inovação nos produtos e serviços gerando diferenciais competitivos
PROCESSOS	Garantir processos de Governança adequados ágeis e colaborativo	Garantir processos integrados, estáveis, escaláveis que resultem em eficiência operacional e satisfação do cliente e parceiros	Melhorar índices regulatórios (IGC, CPC, ENADE, CI e CC)	
COMPETÊNCIAS	Disseminar a Cultura Kroton para todos os colaboradores e parceiros	Ter Corpo Docente e Tutores qualificados e engajados para a entrega efetiva do Modelo Acadêmico	Estabelecer a Gestão Estratégica de Capital Humano, por Competências e Meritocrática	
INFORMAÇÃO E TECNOLOGIA	Garantir a estabilidade e disponibilidade das soluções tecnológicas	Consolidar plataformas integradas, flexíveis com funcionalidades adequadas aos Modelos de Negócios	Gerar, gerenciar e utilizar de forma eficiente as informações internas e de mercado	



1

Desenvolver A
Estratégia

Missão

Visão

Valores

Diretrizes Estratégicas

Competências Organizacionais

2

Planejar A
Estratégia

Mapa Estratégico

Portfólio de Projetos

Comitês Estratégicos Da Companhia

3

Alinhar A
Organização E
Planejar A
Operação

Budget

Gestão De Processos

4

Monitorar,
Aprender E
Adaptar

Comitês De Projetos

Gestão Da Rotina
(Radar)

Dashboards E Indicadores



VP	Total Projetos	%Realizado
Diretoria Suplementar	52	77%
VP Acad. Graduação	31	73%
VP Administrativa	70	54%
VP Finanças (CFO)	133	58%
VP Grad. EAD e Polos	34	71%
VP Grad. Pres. e Campus	21	77%
VP Marketing e Vendas	27	64%
VP Negócios e Inovação	33	85%
Consolidado	401	66%

66% DAS ATIVIDADES
PREVISTAS NOS PROJETOS
ESTÃO CONCLUÍDAS

R\$ 168 MM DE GASTOS
(OPEX + CAPEX) NOS PROJETOS





VP Acadêmica
Graduação

VP Graduação
EAD e Polos

VP Graduação
Presencial e Campus

Diretorias
Suplementares

VP Finanças

VP Negócios e
Inovação

VP Marketing e
Vendas

VP Administrativa

Alterações

Reuniões de Trabalho por VP

- **Reunião de trabalho** com a participação do VP, todos os gerentes de projetos e equipe PPMO (preparação comitê projetos com presidência)
- **Objetivo:** Dar visibilidade ao VP e permiti-lo acompanhar os projetos de forma mais criteriosa e analítica
- **Quantidade de Reuniões:** 72 reuniões/ano (216 horas)

Comitê Críticos com Presidência

- **Comitê** com Presidente, VP e gerentes dos projetos selecionados
- **Objetivo:** Reportar status geral dos projetos de cada VP e apresentar de forma executiva 10 projetos da VP com índice de atenção elevado
- **Quantidade de Reuniões:** 81 reuniões/ano (122 horas)

1

Desenvolver a estratégia

Missão

Visão

Valores

Diretrizes Estratégicas

Competências Organizacionais

2

Planejar a estratégia

Mapa Estratégico

Portfólio De Projetos

Comitês Estratégicos da Companhia

3

Alinhar a organização e planejar a operação

Budget

Gestão De Processos

4

Monitorar, aprender e adaptar

Comitês De Projetos

Gestão Da Rotina (Radar)

Dashboards E Indicadores

13 Comitês Estratégicos da Companhia



Capex e Expansão

BI

Comunicação
ao Mercado

Orçamento

Captação

Inovação

Pricing

Produtos e Expansão

Abertura de Turma

Acadêmico

Contingência

Permanência

Produtos de
Financiamento e Bolsas

18 Grupos de
indicadores
(mais de 50
indicadores)

Reuniões
periódicas

11
Participantes
em média

8 Áreas
envolvidas em
média

Objetivo: subsidiar o processo decisório estratégico da empresa de forma compartilhada



1

Desenvolver A
Estratégia

Missão

Visão

Valores

Diretrizes Estratégicas

Competências Organizacionais

2

Planejar A
Estratégia

Mapa Estratégico

Portfólio De Projetos

Comitês Estratégicos Da Companhia

3

Alinhar A
Organização E
Planejar A
Operação

Budget

Gestão de Processos

4

Monitorar,
Aprender E
Adaptar

Comitês De Projetos

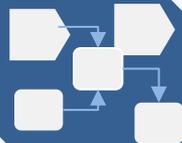
Gestão da Rotina
(Radar)

Dashboards e Indicadores



Composição da metodologia de processos

Book de Processo



Cadeia de Valor

Mapeamento de Processos

Indicadores de Processos

Radar

Programa Lean Six Sigma



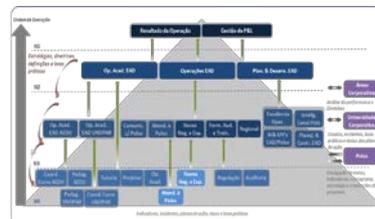
Operação mais organizada e controlada: aumento da satisfação dos Alunos!



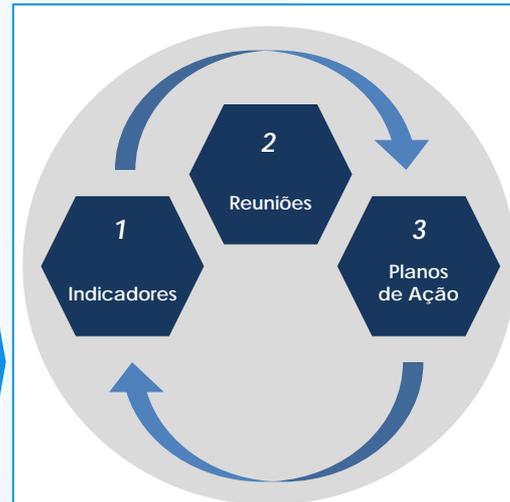
8 Books concluídos



Processos Padronizados



Rituais de Reuniões



Melhoria Contínua
através do monitoramento
de metas e indicadores

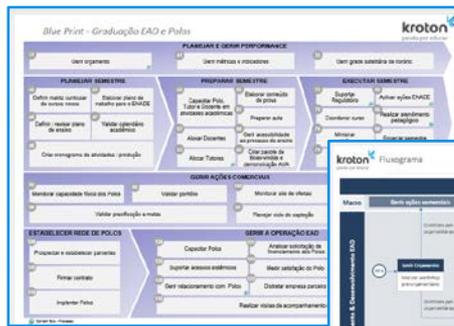


Processo

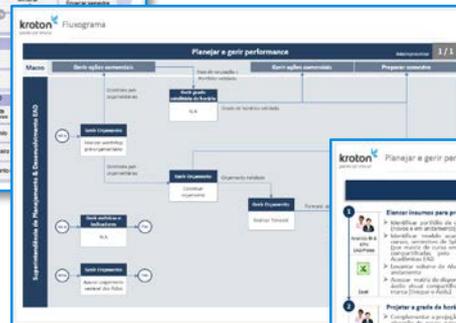
Definindo Papéis e Responsabilidades

A cada **Book** de Processo são gerados e desenhados processos em uma visão **TO BE** de 1 ano

Blue Print



Fluxo de Processos



Fluxo das Atividades



Mapeamento de Processos

Todo **Book** de Processo é revisado a cada ano, gerando novas versões **TO BE**

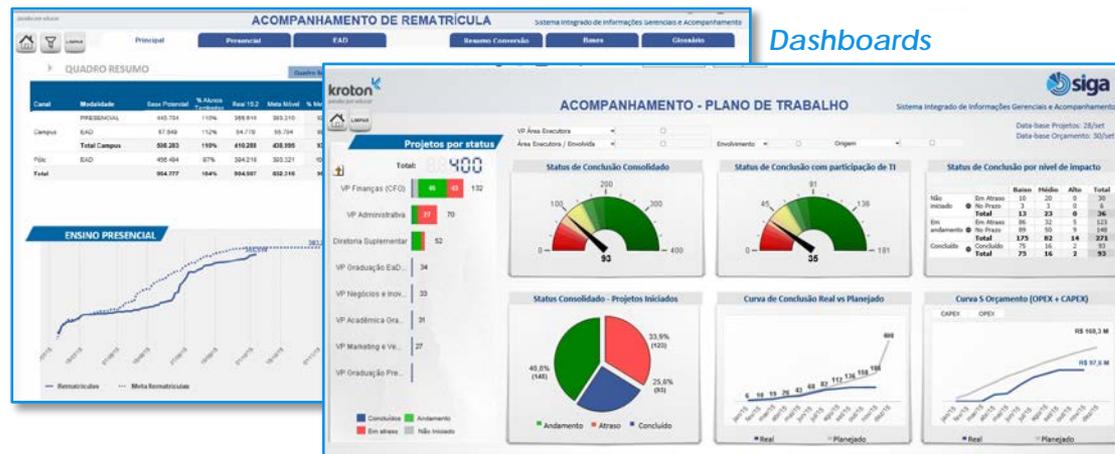


Indicadores

Viabilizar a gestão dos processos



Dashboards



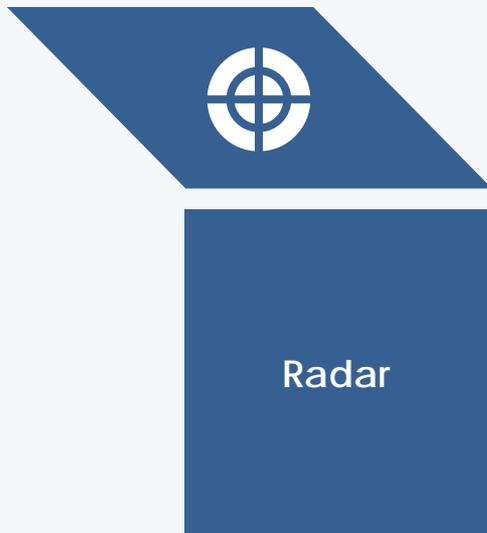
Indicadores
Processos

58 Módulos Ativos

676 Atualizações diárias.



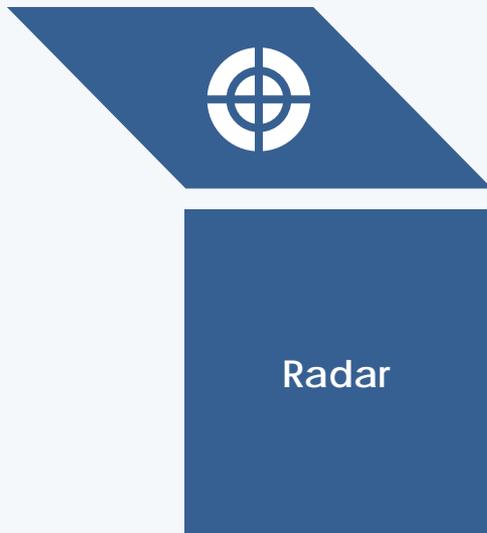
955 usuários no último mês



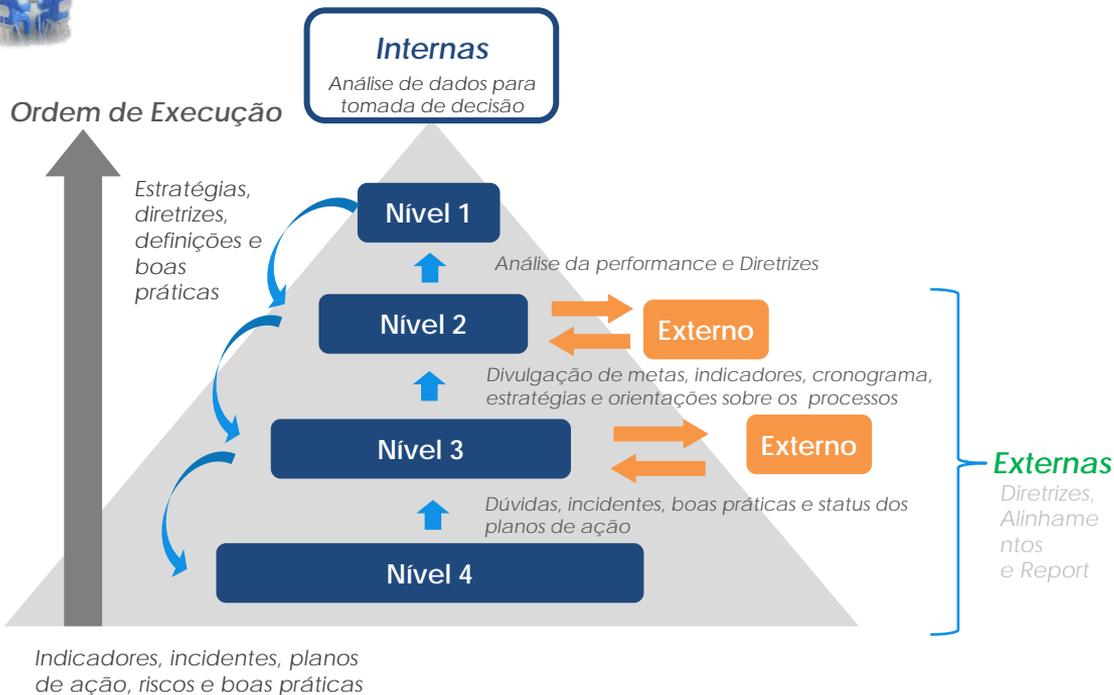
Estrutura

O Radar é composto por três pilares: Indicadores, Reuniões e Planos de Ação

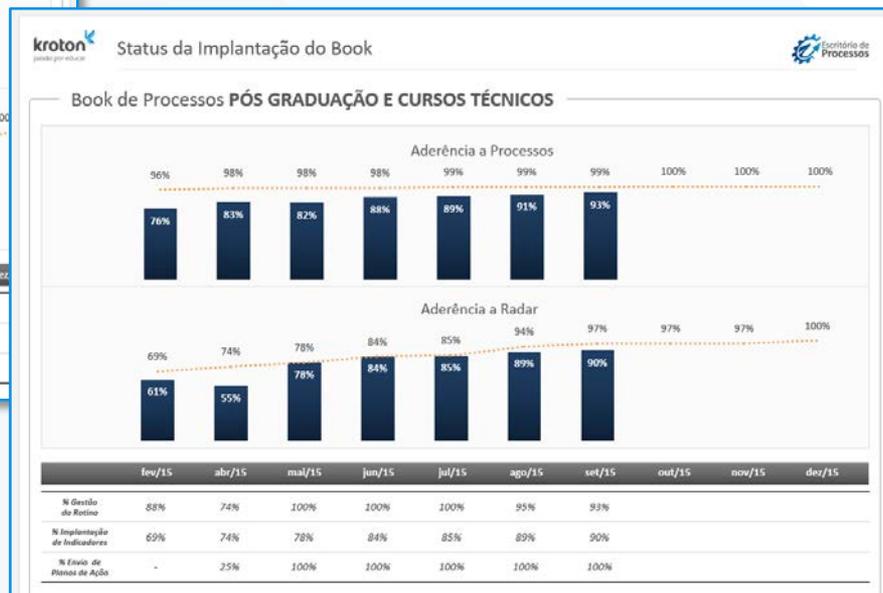
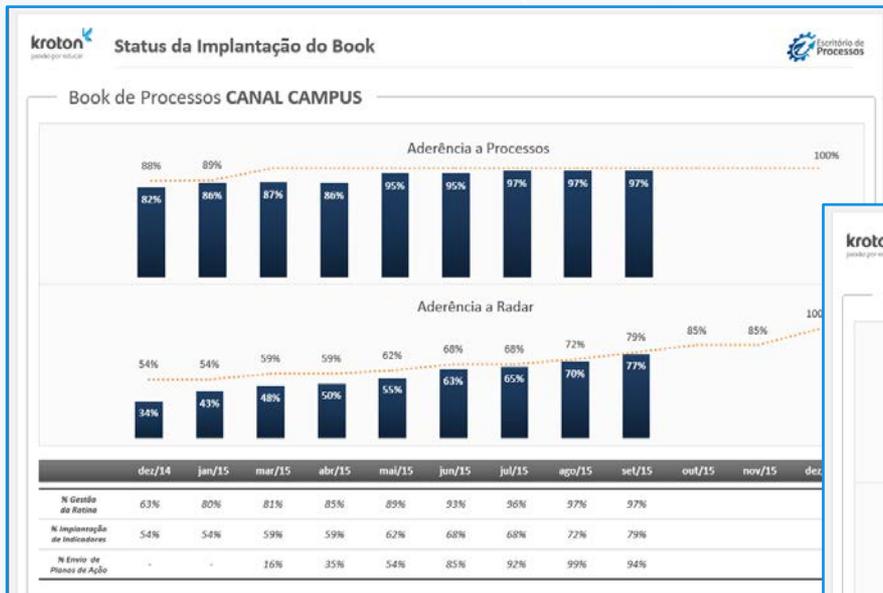




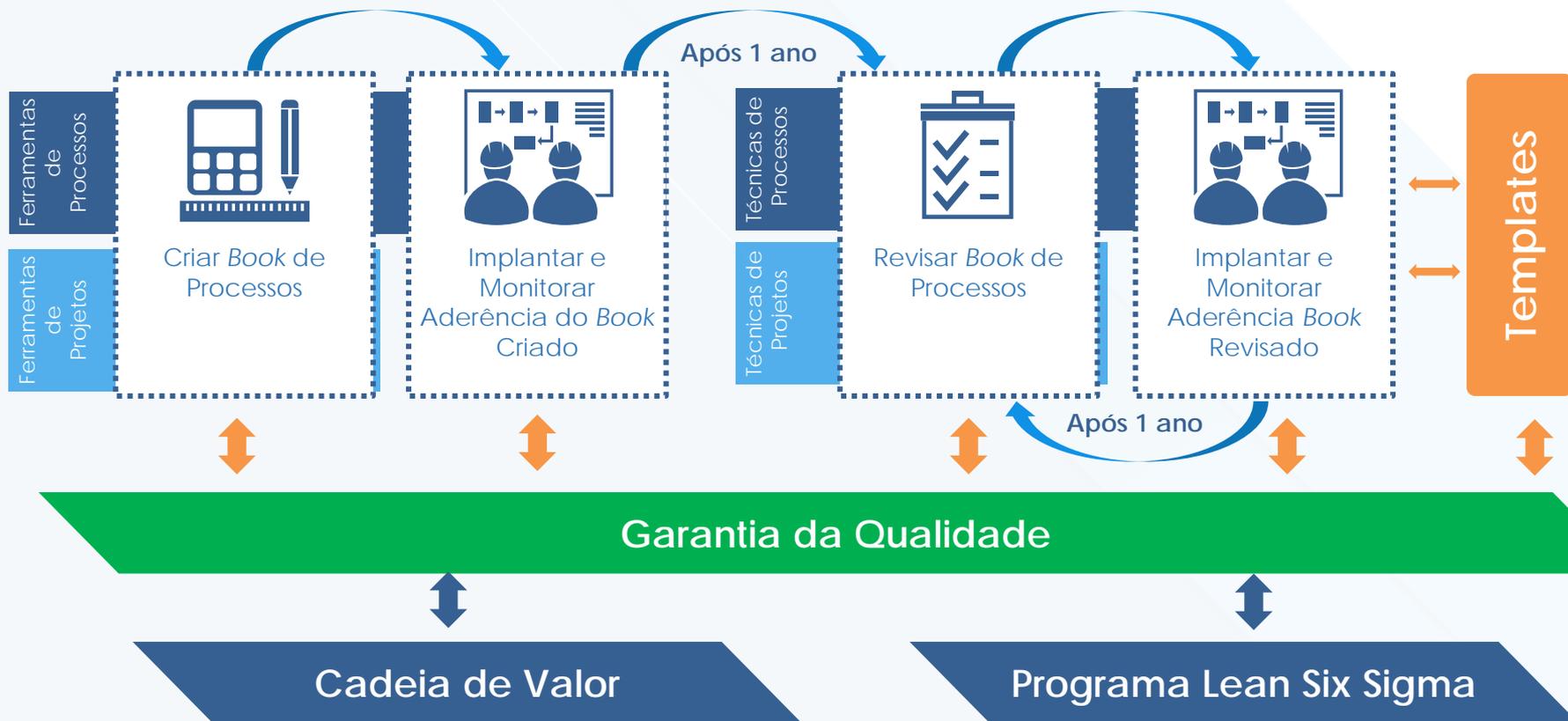
Fluxo de Reuniões e Informações



Objetivo: Mensurar a aplicabilidade dos processos e Radar, e por fim, garantir **eficiência** do processo To Be



Mensalmente todos os processos e rituais de reuniões são mensurados, gerando o resultado de Aderência



	Books	Colaboradores	Processos
	Implantados	Colaboradores envolvidos na Aderência	# processos mapeados
	Diretoria Infraestrutura	5	70
	Canal Campus	840	136
	Diretoria Pós Graduação	4	84
	Diretoria RH	6	116
	Diretoria Suprimentos	3	33
	Fechamento Contábil	-	50
	Graduação EAD e LFG	20	114
	TOTAL	878	603

CAPACIDADE DE ADAPTAÇÃO

- Um modelo de Gestão como o SGK permite o crescimento com eficiência e também garante que consigamos nos adaptar a novos cenários com agilidade
- 2015 foi um excelente teste do nosso modelo de gestão e da capacidade da companhia em se readaptar

Nossos principais desafios foram:

Criar produtos de crédito para minimizar o impacto das mudanças no FIES

Reestruturar a companhia para o novo cenário

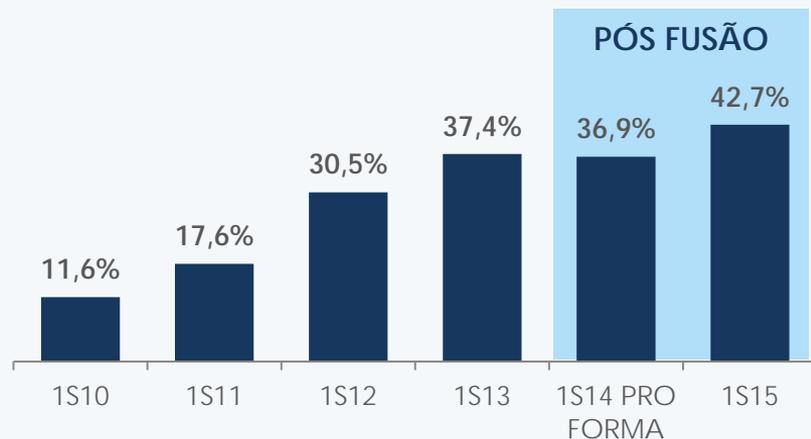
Não colocar em risco qualidade de ensino e **projetos** de crescimento de Longo Prazo

Manter o time motivado e garantir as entregas de curto prazo

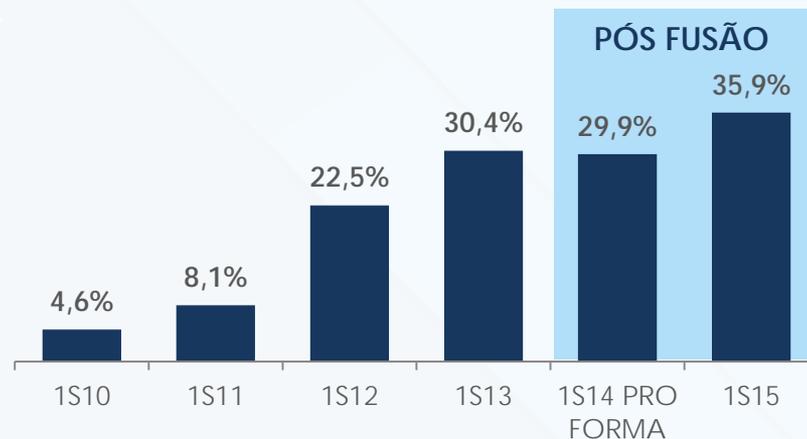


- Os resultados mostram que a Companhia conseguiu mitigar e em alguns casos neutralizar o efeito das mudanças regulatórias e da deterioração do cenário macroeconômico com um aumento brutal de eficiência
- Desempenho Financeiro extremamente sólido e consistente

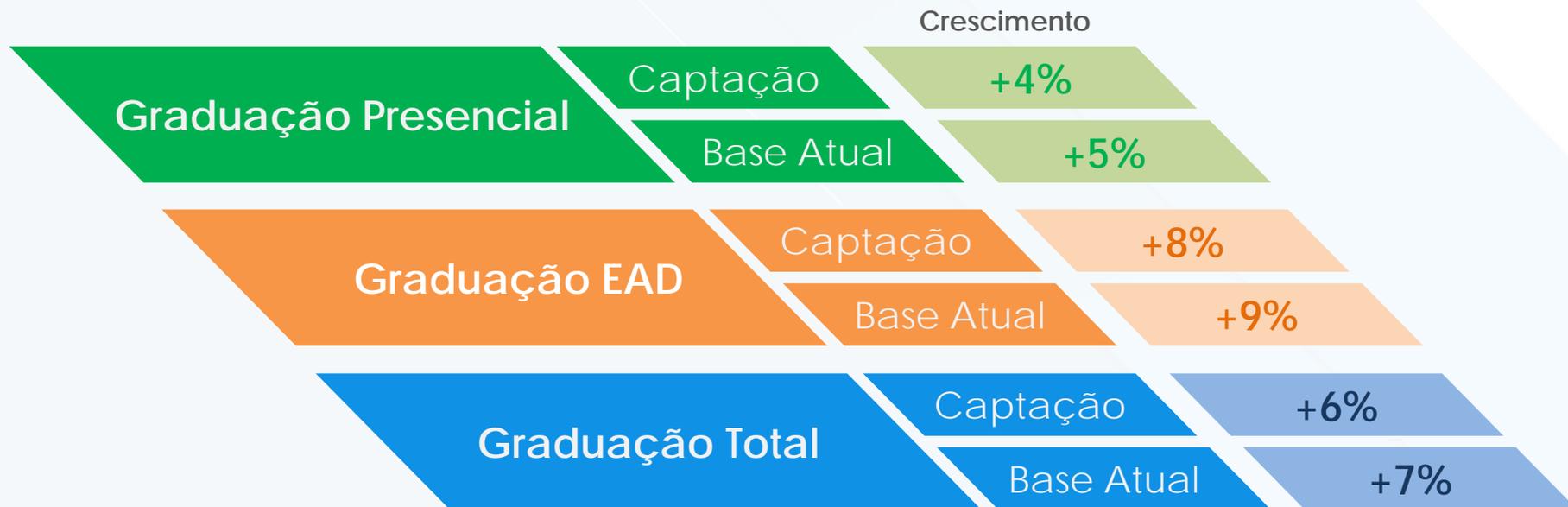
Margem Ebitda | % RL



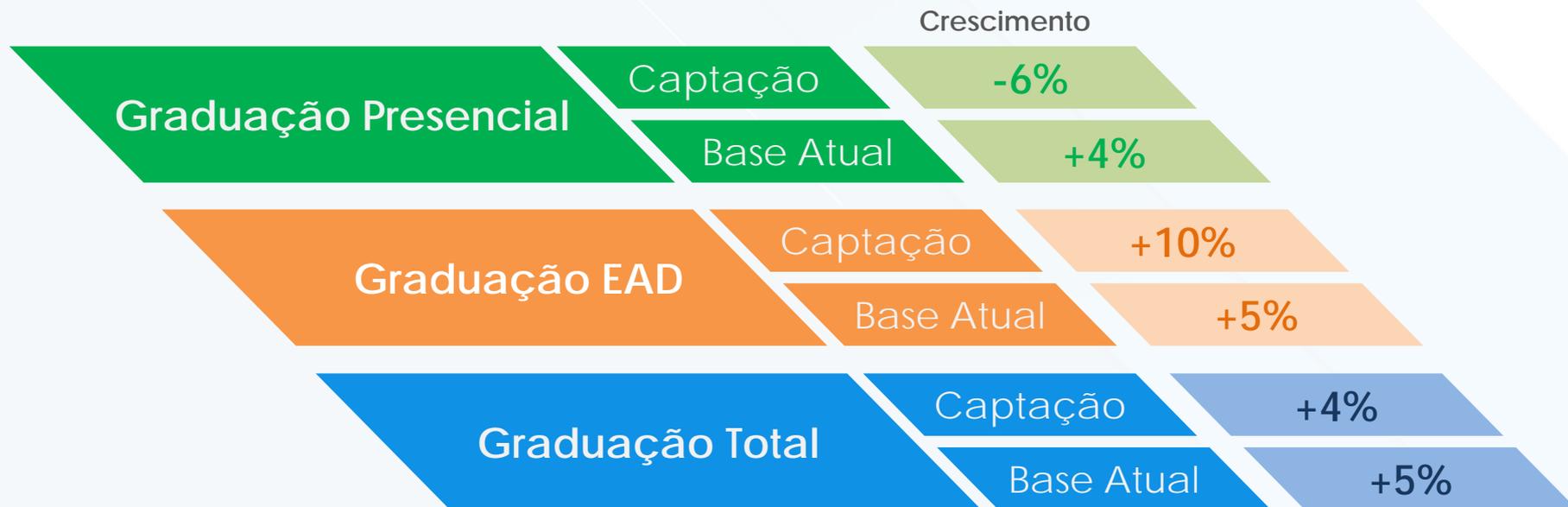
Margem Líquida | % RL



Base de Alunos de Graduação 1S15



Base de Alunos de Graduação 2S15



GUIDANCE SERÁ ATINGIDO, COM PROVÁVEL *UPSIDE*

- EBITDA R\$ 1.931 M
- Lucro Líquido R\$ 1.443 M

PROJETOS DE CRESCIMENTO DE LONGO PRAZO FORAM MANTIDOS

- Novos cursos em Unidades atuais
- *Greenfields*
- Novos Polos EAD

Todos os **401 Projetos** da companhia **mantidos**

Definição clara de **Projetos Estratégicos para 2016**, com priorização dos projetos de eficiência operacional



OS DESAFIOS
CONTINUAM
EM 2016

EFICIÊNCIA

Seriado Flexível
(KLS 2.0 + Pesquisa Operacional)

Strategic Sourcing

Novo Modelo Comercial EAD AEDU



INOVAÇÃO

Conecta

KLS 2.0

Programa DGA



CRESCIMENTO

Greenfields

Permanência

Novos Polos EAD

Financiamento ao aluno (PEP / FEP)



Mapa Estratégico alinhado aos desafios

Gerar valor no longo prazo

FINANÇAS	Aumentar a Geração de Caixa	Aumentar o Resultado dos Negócios (receitas, EBITDA e LL)	Utilizar financiamento ao aluno como suporte ao crescimento	Maximizar retorno sobre investimento
CLIENTES E PARCEIROS	Aumentar a base de alunos nas Unidades de Negócio por meio da captação, gestão da permanência e expansão de canais	Garantir rede de parceiros e polos operacionalmente estável, engajada, crescente, maximizando a geração de valor e garantir a disseminação da cultura	Garantir a geração de receitas não subsidiadas através de negócios atuais, novos negócios e parcerias	Ampliar a percepção de Valor das Marcas pelos alunos e pelo mercado
PRODUTOS E SERVIÇOS	Garantir Modelo Acadêmico para atender o portfólio de produtos adequado à qualificação para a empregabilidade	Aprimorar o portfólio em todos os canais, por meio da oferta de produtos e serviços diferenciados, escaláveis e de qualidade	Garantir a evolução do modelo pedagógico a fim de ser referência no sistema de ensino básico	Usar inovação nos produtos e serviços gerando diferenciais competitivos
PROCESSOS	Garantir processos de Governança adequados ágeis e colaborativo	Garantir processos integrados, estáveis, escaláveis que resultem em eficiência operacional e satisfação do cliente e parceiros	Melhorar índices regulatórios (IGC, CPC, ENADE, CI e CC)	
COMPETÊNCIAS	Disseminar a Cultura Kroton para todos os colaboradores e parceiros	Ter Corpo Docente e Tutores qualificados e engajados para a entrega efetiva do Modelo Acadêmico	Estabelecer a Gestão Estratégica de Capital Humano, por Competências e Meritocrática	
INFORMAÇÃO E TECNOLOGIA	Garantir a estabilidade e disponibilidade das soluções tecnológicas	Consolidar plataformas integradas, flexíveis com funcionalidades adequadas aos Modelos de Negócios	Gerar, gerenciar e utilizar de forma eficiente as informações internas e de mercado	

Seriado Flexível / Pesquisa Operacional



Gerar valor no longo prazo

	Gerar valor no longo prazo			
FINANÇAS	Aumentar a Geração de Caixa	Aumentar o Resultado dos Negócios (receitas, EBITDA e LL)	Utilizar financiamento ao aluno como suporte ao crescimento	Maximizar retorno sobre investimento
CLIENTES E PARCEIROS	Aumentar a base de alunos nas Unidades de Negócio por meio da captação, gestão da permanência e expansão de canais	Garantir rede de parceiros e polos operacionalmente estável, engajada, crescente, maximizando a geração de valor e garantir a disseminação da cultura	Garantir a geração de receitas não subsidiadas através de negócios atuais, novos negócios e parcerias	Ampliar a percepção de Valor das Marcas pelos alunos e pelo mercado
PRODUTOS E SERVIÇOS	Garantir Modelo Acadêmico para atender o portfólio de produtos adequado à qualificação para a empregabilidade	Aprimorar o portfólio em todos os canais, por meio da oferta de produtos e serviços diferenciados, escaláveis e de qualidade	Garantir a evolução do modelo pedagógico a fim de ser referência no sistema de ensino básico	Usar inovação nos produtos e serviços gerando diferenciais competitivos
PROCESSOS	Garantir processos de Governança adequados ágeis e colaborativo	Garantir processos integrados, estáveis, escaláveis que resultem em eficiência operacional e satisfação do cliente e parceiros	Melhorar índices regulatórios (IGC, CPC, ENADE, CI e CC)	
COMPETÊNCIAS	Disseminar a Cultura Kroton para todos os colaboradores e parceiros	Ter Corpo Docente e Tutores qualificados e engajados para a entrega efetiva do Modelo Acadêmico	Estabelecer a Gestão Estratégica de Capital Humano, por Competências e Meritocrática	
INFORMAÇÃO E TECNOLOGIA	Garantir a estabilidade e disponibilidade das soluções tecnológicas	Consolidar plataformas integradas, flexíveis com funcionalidades adequadas aos Modelos de Negócios	Gerar, gerenciar e utilizar de forma eficiente as informações internas e de mercado	



Gerar valor no longo prazo

	Gerar valor no longo prazo			
FINANÇAS	Aumentar a Geração de Caixa	Aumentar o Resultado dos Negócios (receitas, EBITDA e LL)	Utilizar financiamento ao aluno como suporte ao crescimento	Maximizar retorno sobre investimento
CLIENTES E PARCEIROS	Aumentar a base de alunos nas Unidades de Negócio por meio da captação, gestão da permanência e expansão de canais	Garantir rede de parceiros e polos operacionalmente estável, engajada, crescente, maximizando a geração de valor e garantir a disseminação da cultura	Garantir a geração de receitas não subsidiadas através de negócios atuais, novos negócios e parcerias	Ampliar a percepção de Valor das Marcas pelos alunos e pelo mercado
PRODUTOS E SERVIÇOS	Garantir Modelo Acadêmico para atender o portfólio de produtos adequado à qualificação para a empregabilidade	Aprimorar o portfólio em todos os canais, por meio da oferta de produtos e serviços diferenciados, escaláveis e de qualidade	Garantir a evolução do modelo pedagógico a fim de ser referência no sistema de ensino básico	Usar inovação nos produtos e serviços gerando diferenciais competitivos
PROCESSOS	Garantir processos de Governança adequados ágeis e colaborativo	Garantir processos integrados, estáveis, escaláveis que resultem em eficiência operacional e satisfação do cliente e parceiros	Melhorar índices regulatórios (IGC, CPC, ENADE, CI e CC)	
COMPETÊNCIAS	Disseminar a Cultura Kroton para todos os colaboradores e parceiros	Ter Corpo Docente e Tutores qualificados e engajados para a entrega efetiva do Modelo Acadêmico	Estabelecer a Gestão Estratégica de Capital Humano, por Competências e Meritocrática	
INFORMAÇÃO E TECNOLOGIA	Garantir a estabilidade e disponibilidade das soluções tecnológicas	Consolidar plataformas integradas, flexíveis com funcionalidades adequadas aos Modelos de Negócios	Gerar, gerenciar e utilizar de forma eficiente as informações internas e de mercado	



Gerar valor no longo prazo

FINANÇAS	Aumentar a Geração de Caixa	Aumentar o Resultado dos Negócios (receitas, EBITDA e LL)	Utilizar financiamento ao aluno como suporte ao crescimento	Maximizar retorno sobre investimento
CLIENTES E PARCEIROS	Aumentar a base de alunos nas Unidades de Negócio por meio da captação, gestão da permanência e expansão de canais	Garantir rede de parceiros e polos operacionalmente estável, engajada, crescente, maximizando a geração de valor e garantir a disseminação da cultura	Garantir a geração de receitas não subsidiadas através de negócios atuais, novos negócios e parcerias	Ampliar a percepção de Valor das Marcas pelos alunos e pelo mercado
PRODUTOS E SERVIÇOS	Garantir Modelo Acadêmico para atender o portfólio de produtos adequado à qualificação para a empregabilidade	Aprimorar o portfólio em todos os canais, por meio da oferta de produtos e serviços diferenciados, escaláveis e de qualidade	Garantir a evolução do modelo pedagógico a fim de ser referência no sistema de ensino básico	Usar inovação nos produtos e serviços gerando diferenciais competitivos
PROCESSOS	Garantir processos de Governança adequados ágeis e colaborativo	Garantir processos integrados, estáveis, escaláveis que resultem em eficiência operacional e satisfação do cliente e parceiros	Melhorar índices regulatórios (IGC, CPC, ENADE, CI e CC)	
COMPETÊNCIAS	Disseminar a Cultura Kroton para todos os colaboradores e parceiros	Ter Corpo Docente e Tutores qualificados e engajados para a entrega efetiva do Modelo Acadêmico	Estabelecer a Gestão Estratégica de Capital Humano, por Competências e Meritocrática	
INFORMAÇÃO E TECNOLOGIA	Garantir a estabilidade e disponibilidade das soluções tecnológicas	Consolidar plataformas integradas, flexíveis com funcionalidades adequadas aos Modelos de Negócios	Gerar, gerenciar e utilizar de forma eficiente as informações internas e de mercado	



Gerar valor no longo prazo

FINANÇAS	Aumentar a Geração de Caixa	Aumentar o Resultado dos Negócios (receitas, EBITDA e LL)	Utilizar financiamento ao aluno como suporte ao crescimento	Maximizar retorno sobre investimento
CLIENTES E PARCEIROS	Aumentar a base de alunos nas Unidades de Negócio por meio da captação, gestão da permanência e expansão de canais	Garantir rede de parceiros e polos operacionalmente estável, engajada, crescente, maximizando a geração de valor e garantir a disseminação da cultura	Garantir a geração de receitas não subsidiadas através de negócios atuais, novos negócios e parcerias	Ampliar a percepção de Valor das Marcas pelos alunos e pelo mercado
PRODUTOS E SERVIÇOS	Garantir Modelo Acadêmico para atender o portfólio de produtos adequado à qualificação para a empregabilidade	Aprimorar o portfólio em todos os canais, por meio da oferta de produtos e serviços diferenciados, escaláveis e de qualidade	Garantir a evolução do modelo pedagógico a fim de ser referência no sistema de ensino básico	Usar inovação nos produtos e serviços gerando diferenciais competitivos
PROCESSOS	Garantir processos de Governança adequados ágeis e colaborativo	Garantir processos integrados, estáveis, escaláveis que resultem em eficiência operacional e satisfação do cliente e parceiros	Melhorar índices regulatórios (IGC, CPC, ENADE, CI e CC)	
COMPETÊNCIAS	Disseminar a Cultura Kroton para todos os colaboradores e parceiros	Ter Corpo Docente e Tutores qualificados e engajados para a entrega efetiva do Modelo Acadêmico	Estabelecer a Gestão Estratégica de Capital Humano, por Competências e Meritocrática	
INFORMAÇÃO E TECNOLOGIA	Garantir a estabilidade e disponibilidade das soluções tecnológicas	Consolidar plataformas integradas, flexíveis com funcionalidades adequadas aos Modelos de Negócios	Gerar, gerenciar e utilizar de forma eficiente as informações internas e de mercado	

Greenfields e Novos Polos EAD



Gerar valor no longo prazo

	Gerar valor no longo prazo			
FINANÇAS	Aumentar a Geração de Caixa	Aumentar o Resultado dos Negócios (receitas, EBITDA e LL)	Utilizar financiamento ao aluno como suporte ao crescimento	Maximizar retorno sobre investimento
CLIENTES E PARCEIROS	Aumentar a base de alunos nas Unidades de Negócio por meio da captação, gestão da permanência e expansão de canais	Garantir rede de parceiros e polos operacionalmente estável, engajada, crescente, maximizando a geração de valor e garantir a disseminação da cultura	Garantir a geração de receitas não subsidiadas através de negócios atuais, novos negócios e parcerias	Ampliar a percepção de Valor das Marcas pelos alunos e pelo mercado
PRODUTOS E SERVIÇOS	Garantir Modelo Acadêmico para atender o portfólio de produtos adequado à qualificação para a empregabilidade	Aprimorar o portfólio em todos os canais, por meio da oferta de produtos e serviços diferenciados, escaláveis e de qualidade	Garantir a evolução do modelo pedagógico a fim de ser referência no sistema de ensino básico	Usar inovação nos produtos e serviços gerando diferenciais competitivos
PROCESSOS	Garantir processos de Governança adequados ágeis e colaborativo	Garantir processos integrados, estáveis, escaláveis que resultem em eficiência operacional e satisfação do cliente e parceiros	Melhorar índices regulatórios (IGC, CPC, ENADE, CI e CC)	
COMPETÊNCIAS	Disseminar a Cultura Kroton para todos os colaboradores e parceiros	Ter Corpo Docente e Tutores qualificados e engajados para a entrega efetiva do Modelo Acadêmico	Estabelecer a Gestão Estratégica de Capital Humano, por Competências e Meritocrática	
INFORMAÇÃO E TECNOLOGIA	Garantir a estabilidade e disponibilidade das soluções tecnológicas	Consolidar plataformas integradas, flexíveis com funcionalidades adequadas aos Modelos de Negócios	Gerar, gerenciar e utilizar de forma eficiente as informações internas e de mercado	



Gerar valor no longo prazo

FINANÇAS	Aumentar a Geração de Caixa	Aumentar o Resultado dos Negócios (receitas, EBITDA e LL)	Utilizar financiamento ao aluno como suporte ao crescimento	Maximizar retorno sobre investimento
CLIENTES E PARCEIROS	Aumentar a base de alunos nas Unidades de Negócio por meio da captação, gestão da permanência e expansão de canais	Garantir rede de parceiros e polos operacionalmente estável, engajada, crescente, maximizando a geração de valor e garantir a disseminação da cultura	Garantir a geração de receitas não subsidiadas através de negócios atuais, novos negócios e parcerias	Ampliar a percepção de Valor das Marcas pelos alunos e pelo mercado
PRODUTOS E SERVIÇOS	Garantir Modelo Acadêmico para atender o portfólio de produtos adequado à qualificação para a empregabilidade	Aprimorar o portfólio em todos os canais, por meio da oferta de produtos e serviços diferenciados, escaláveis e de qualidade	Garantir a evolução do modelo pedagógico a fim de ser referência no sistema de ensino básico	Usar inovação nos produtos e serviços gerando diferenciais competitivos
PROCESSOS	Garantir processos de Governança adequados ágeis e colaborativo	Garantir processos integrados, estáveis, escaláveis que resultem em eficiência operacional e satisfação do cliente e parceiros	Melhorar índices regulatórios (IGC, CPC, ENADE, CI e CC)	
COMPETÊNCIAS	Disseminar a Cultura Kroton para todos os colaboradores e parceiros	Ter Corpo Docente e Tutores qualificados e engajados para a entrega efetiva do Modelo Acadêmico	Estabelecer a Gestão Estratégica de Capital Humano, por Competências e Meritocrática	
INFORMAÇÃO E TECNOLOGIA	Garantir a estabilidade e disponibilidade das soluções tecnológicas	Consolidar plataformas integradas, flexíveis com funcionalidades adequadas aos Modelos de Negócios	Gerar, gerenciar e utilizar de forma eficiente as informações internas e de mercado	

Financiamento ao aluno (PEP / FEP)



Gerar valor no longo prazo

FINANÇAS	Aumentar a Geração de Caixa	Aumentar o Resultado dos Negócios (receitas, EBITDA e LL)	Utilizar financiamento ao aluno como suporte ao crescimento	Maximizar retorno sobre investimento
CLIENTES E PARCEIROS	Aumentar a base de alunos nas Unidades de Negócio por meio da captação, gestão da permanência e expansão de canais	Garantir rede de parceiros e polos operacionalmente estável, engajada, crescente, maximizando a geração de valor e garantir a disseminação da cultura	Garantir a geração de receitas não subsidiadas através de negócios atuais, novos negócios e parcerias	Ampliar a percepção de Valor das Marcas pelos alunos e pelo mercado
PRODUTOS E SERVIÇOS	Garantir Modelo Acadêmico para atender o portfólio de produtos adequado à qualificação para a empregabilidade	Aprimorar o portfólio em todos os canais, por meio da oferta de produtos e serviços diferenciados, escaláveis e de qualidade	Garantir a evolução do modelo pedagógico a fim de ser referência no sistema de ensino básico	Usar inovação nos produtos e serviços gerando diferenciais competitivos
PROCESSOS	Garantir processos de Governança adequados ágeis e colaborativo	Garantir processos integrados, estáveis, escaláveis que resultem em eficiência operacional e satisfação do cliente e parceiros	Melhorar índices regulatórios (IGC, CPC, ENADE, CI e CC)	
COMPETÊNCIAS	Disseminar a Cultura Kroton para todos os colaboradores e parceiros	Ter Corpo Docente e Tutores qualificados e engajados para a entrega efetiva do Modelo Acadêmico	Estabelecer a Gestão Estratégica de Capital Humano, por Competências e Meritocrática	
INFORMAÇÃO E TECNOLOGIA	Garantir a estabilidade e disponibilidade das soluções tecnológicas	Consolidar plataformas integradas, flexíveis com funcionalidades adequadas aos Modelos de Negócios	Gerar, gerenciar e utilizar de forma eficiente as informações internas e de mercado	



Mapa Estratégico alinhado aos desafios



Gerar valor no longo prazo

	Gerar valor no longo prazo			
FINANÇAS	Aumentar a Geração de Caixa	Aumentar o Resultado dos Negócios (receitas, EBITDA e LL)	Utilizar financiamento ao aluno como suporte ao crescimento	Maximizar retorno sobre investimento
CLIENTES E PARCEIROS	Aumentar a base de alunos nas Unidades de Negócio por meio da captação, gestão da permanência e expansão de canais	Garantir rede de parceiros e polos operacionalmente estável, engajada, crescente, maximizando a geração de valor e garantir a disseminação da cultura	Garantir a geração de receitas não subsidiadas através de negócios atuais, novos negócios e parcerias	Ampliar a percepção de Valor das Marcas pelos alunos e pelo mercado
PRODUTOS E SERVIÇOS	Garantir Modelo Acadêmico para atender o portfólio de produtos adequado à qualificação para a empregabilidade	Aprimorar o portfólio em todos os canais, por meio da oferta de produtos e serviços diferenciados, escaláveis e de qualidade	Garantir a evolução do modelo pedagógico a fim de ser referência no sistema de ensino básico	Usar inovação nos produtos e serviços gerando diferenciais competitivos
PROCESSOS	Garantir processos de Governança adequados ágeis e colaborativo	Garantir processos integrados, estáveis, escaláveis que resultem em eficiência operacional e satisfação do cliente e parceiros	Melhorar índices regulatórios (IGC, CPC, ENADE, CI e CC)	
COMPETÊNCIAS	Disseminar a Cultura Kroton para todos os colaboradores e parceiros	Ter Corpo Docente e Tutores qualificados e engajados para a entrega efetiva do Modelo Acadêmico	Estabelecer a Gestão Estratégica de Capital Humano, por Competências e Meritocrática	
INFORMAÇÃO E TECNOLOGIA	Garantir a estabilidade e disponibilidade das soluções tecnológicas	Consolidar plataformas integradas, flexíveis com funcionalidades adequadas aos Modelos de Negócios	Gerar, gerenciar e utilizar de forma eficiente as informações internas e de mercado	