

1T23

Apresentação de Resultados



IBRX100 B3
ITAG B3
IGC B3



Disclaimer

O material que segue é uma apresentação de informações gerais da Cogna Educação S.A ("Cogna"). 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 Cogna 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 Cogna acredite que as expectativas e premissas contidas nas declarações e informações prospectivas sejam razoáveis e baseadas em dados atualmente disponíveis à sua administração, a Cogna não pode garantir resultados ou acontecimentos futuros. A Cogna 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.



Mensagem do CEO



Excelência em todos os indicadores. Melhor trimestre de resultados dos últimos 4 anos;

Terceiro trimestre consecutivo de crescimento de dois dígitos de Receita Líquida (+14,9%);

Oitavo trimestre consecutivo de crescimento de EBITDA Recorrente (+23,3%) e expansão de 2,5 p.p. em Margem EBITDA Recorrente;

Base total de alunos cresceu 9,7%, superando 1,2 milhões alunos;

Captação cresce 4,2% em volume, apresentando aumento de ticket calouros em todos os segmentos¹. Pós-graduação cresce 27,3% volume na captação;

Taxa de evasão segue reduzindo, -1,1 p.p., apesar do crescimento de base de alunos;

PCLD reduzindo para 11,3 % da Receita Líquida;

KrotonMed cresce Receita Líquida (+35,7%) e EBITDA Recorrente (+62,2%).



Receita Líquida cresce 16,6% no Ciclo 2023 vs. 2022 e representa 65% do *guidance* de ACV de R\$ 1.230 milhões, alinhado com a expectativa;

Receita de Subscrição cresceu 17,7% ou 21,8% quando excluído PAR;

Segundo resultados divulgados no início do ano de 2023, as marcas de Vasta mantiveram a liderança no número de aprovações nos vestibulares das melhores universidades do Brasil;

EBITDA Recorrente cresce 12,2%, no comparativo entre ciclos e alcança R\$ 323,4 milhões;

No trimestre, EBITDA Recorrente reduz 5,3% devido ao aumento de custo de papel e gráfica e maior concentração de Receita Líquida do ciclo comercial no 4T22.



Mais um trimestre de forte crescimento de receita e resultado operacional;

Receita Líquida cresce 13,0% no 1T23, motivado por crescimento nas três unidades de negócios;

EBITDA Recorrente cresce 12,6% e representa o 8º trimestre consecutivo de crescimento deste indicador;

GCO pós CAPEX cresce 27,4% e atinge R\$ 227,0 milhões com aumento de 5,8p.p. de conversão de EBITDA Recorrente;

Alavancagem reduz para 2,03x, nível seguro com aumento de EBITDA Ajustado LTM e redução de Dívida Líquida vs. 4T22;

Lucro Líquido ajustado do 1T23 totalizou R\$ 117,7 milhões, 112,9% superior ao do 1T22.

Recompra de mais de R\$ 1 bilhão de dívida com vencimento em Ago/2023, com ganho financeiro de aproximadamente R\$ 10 milhões. Ações de *liability management* e boa performance operacional oferecem segurança para o horizonte de liquidez.

¹ Estabilidade no ticket da submodalidade 100% online

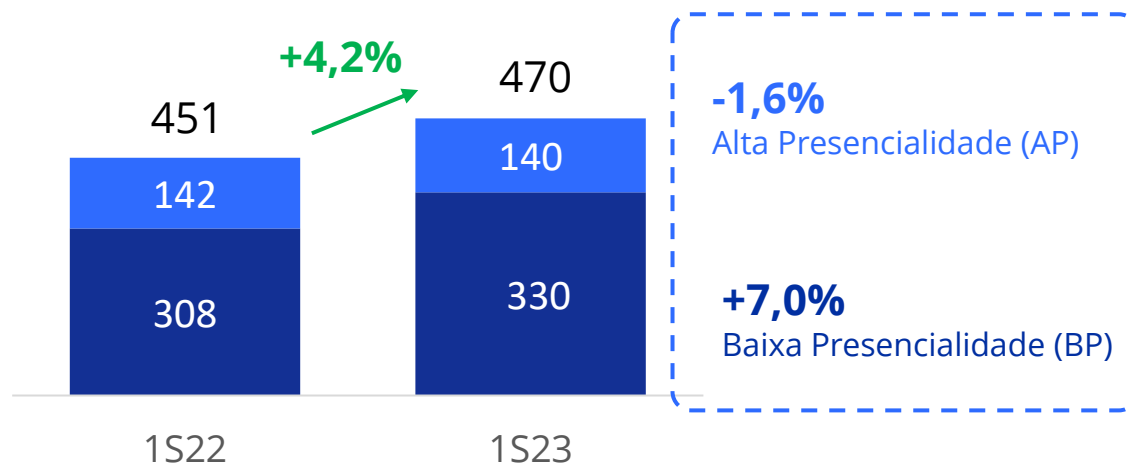
Kroton

Ensino Superior

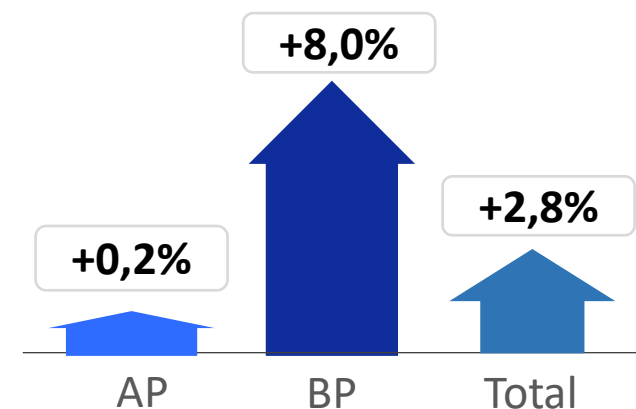


Ciclo de Captação

Volume de alunos captados (mil)



Receita do ciclo de Captação
(Variação vs. 1S22)

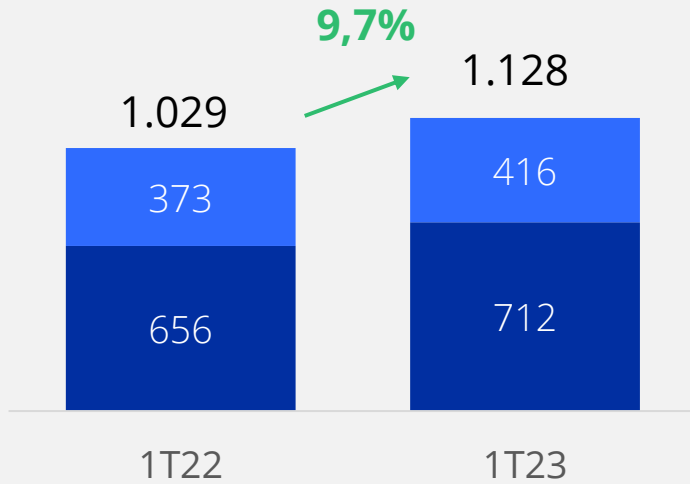


Modalidade	Volume de alunos	Receita	Ticket Calouros
Alta Presencialidade (AP)	-1,6%	+0,2%	↑
Baixa Presencialidade (BP)	+7,0%	+8,0%	↑
Total	+4,2%	+2,8%	

Modalidade	Submodalidade	Volume de alunos	Receita	Ticket Calouros
Alta Presencialidade (AP)	Presencial	-15,7%	-5,5%	↑
	EAD Premium	+10,6%	+15,6%	↑
Baixa Presencialidade (BP)	Semipresencial	+10,7%	+15,1%	↑
	100% Online	+6,0%	+5,7%	=
Total		+4,2%	+2,8%	

Base de alunos e Evasão

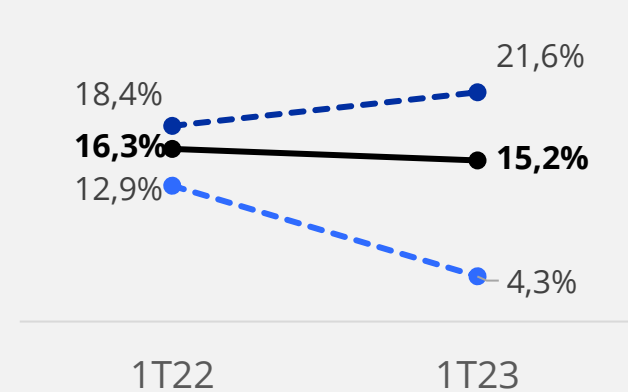
Número de alunos Graduação (#Mil)



+11,6%
Alta Presencialidade (AP)

+8,6%
Baixa Presencialidade (BP)

Evasão Graduação (% da base)



+3,2 p.p.
Baixa Presencialidade (BP)

-1,1 p.p. Total

-8,6 p.p.
Alta Presencialidade (AP)

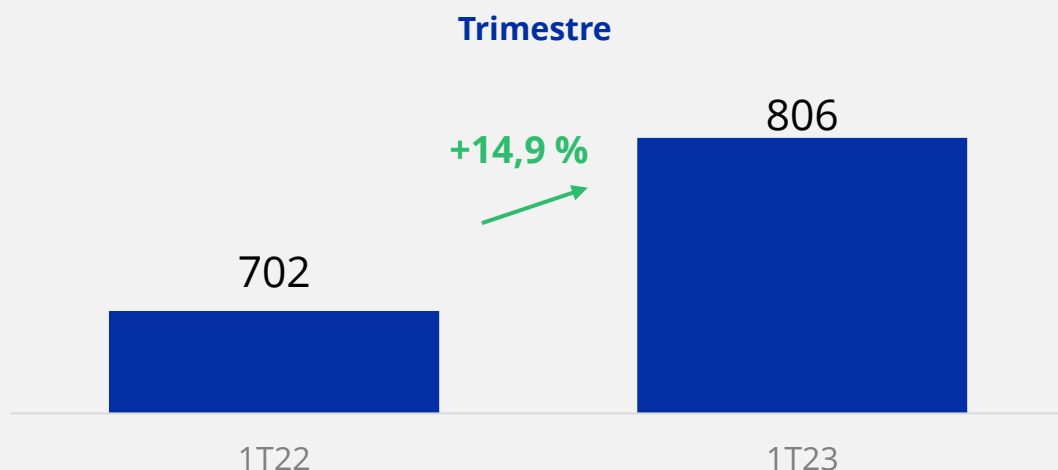
Base de alunos de graduação Kroton segue crescendo pelo 7º trimestre consecutivo YoY, em patamar superior à 1 milhão de alunos;

- i. Aumento no volume da captação nos quatro últimos ciclos, sustentado por novos polos, cursos e canais de captação;
- ii. Redução da taxa de evasão total, apesar de maior proporção de calouros na base;

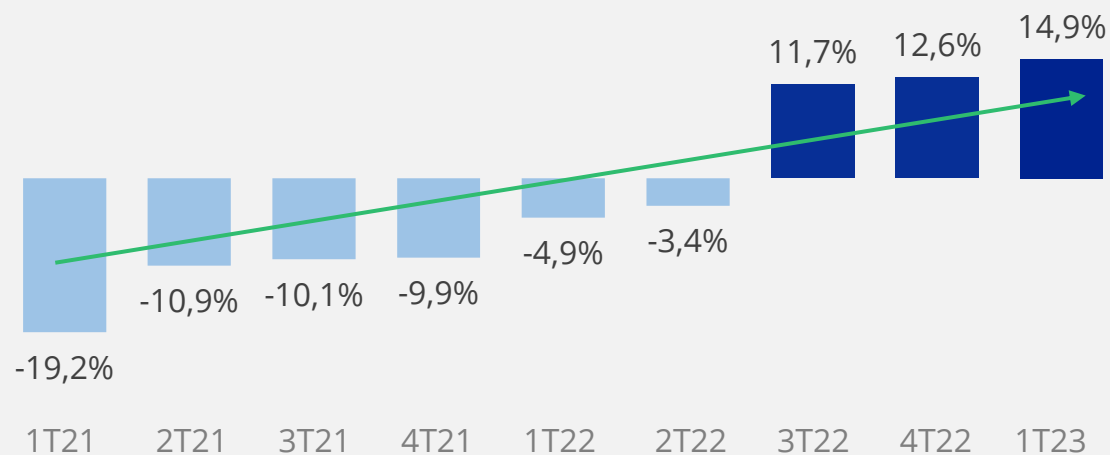
Crescimento da base de alunos sustenta aumento de receita pelo 3º trimestre consecutivo.

Receita Líquida

Receita Líquida (R\$ milhões)



Evolução de Receita Líquida (%)



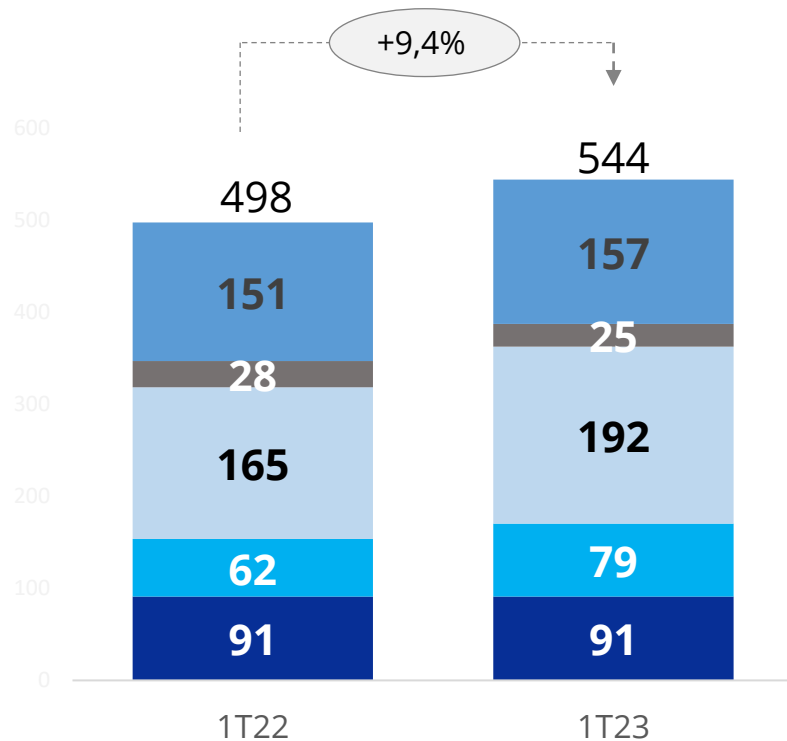
Receita Líquida de Kroton cresceu 14,9% no 1T23 em comparação ao 1T22:

- i. Empilhamento de safras crescentes de captação e rematrícula;
- ii. Maior eficiência de descontos de renegociação;

O 3º trimestre consecutivo de crescimento de dois dígitos e reforça tendência de melhora em resultado vista ao longo dos últimos 8 trimestres.

Custos e Despesas

Custos e Despesas¹ - Trimestre (R\$ milhões)



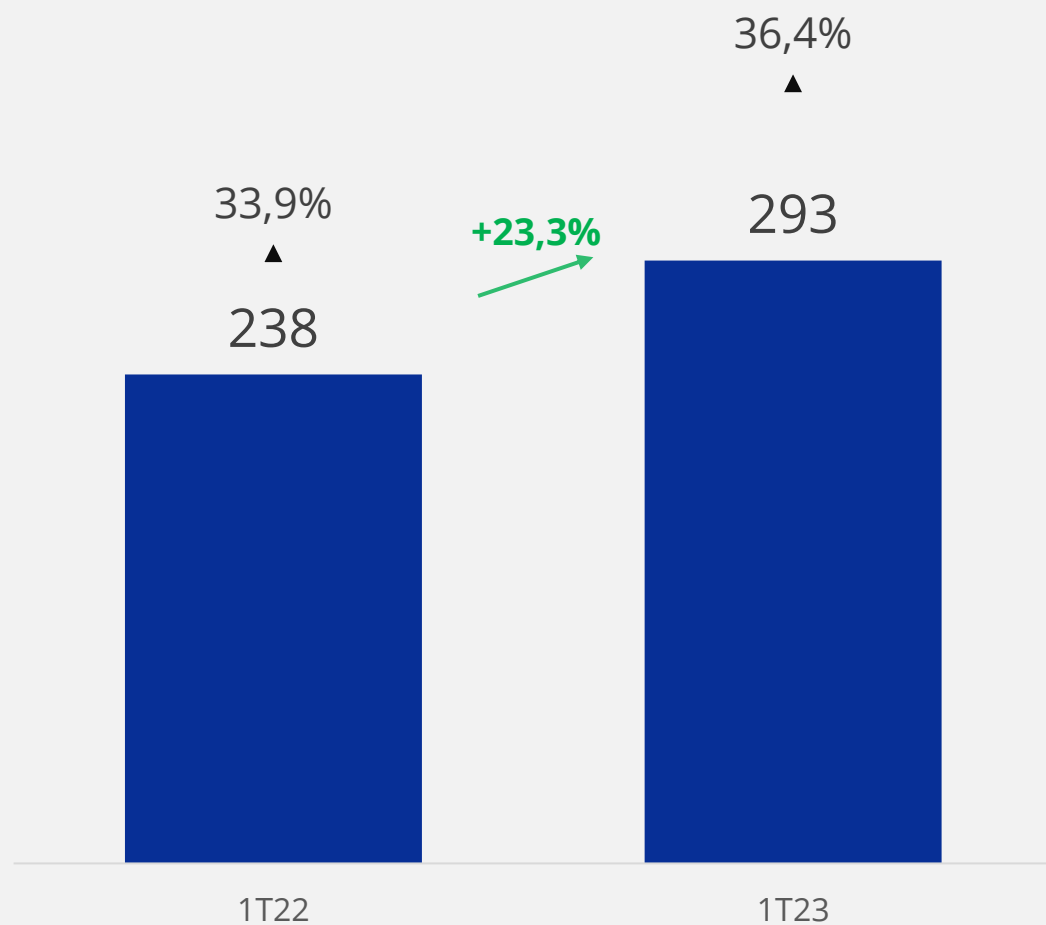
% ROL	1T22	1T23	Δ
Total Custos	21,5%	19,4%	- 2,1pp
Despesas Corp.	4,0%	3,1%	- 0,9pp
Despesas Op.	23,5%	23,8%	+ 0,3pp
Desp. Mkt e Vendas	8,9%	9,8%	+0,9pp
PCLD	13,0%	11,3%	-1,7pp

Maior participação de receita de cursos digitais, cursos de medicina e contínua melhora da qualidade de recebíveis permitem **melhora de 2,0 p.p. na margem bruta e 2,5 p.p. na margem EBITDA Recorrente do 1T23 vs. 1T22.**

1 - O total de custos e despesas não considera a linha de Juros e Mora.

EBITDA Recorrente

EBITDA Recorrente e Margem EBITDA - Trimestre
(R\$ milhões)

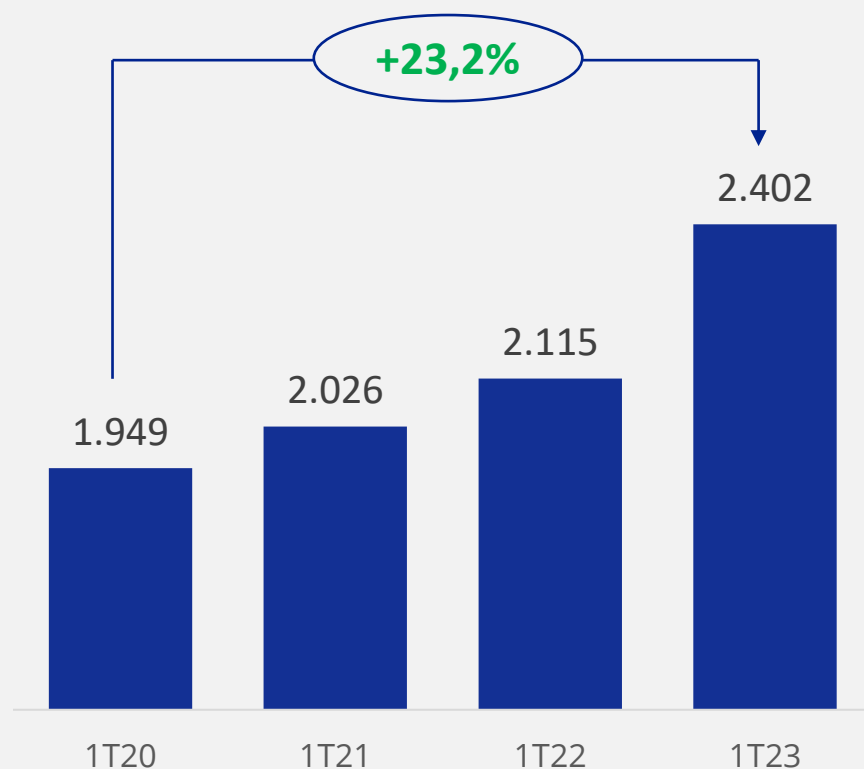


EBITDA Recorrente cresceu 23,3% no 1T23, impulsionado pelo ganho de 2,5 p.p. de margem e crescimento de 14,9% da Receita Líquida;

Aumento de Produtividade por Campus

Produtividade por Campus Kroton

Nº de alunos Alta Presencialidade (AP) por Campus (#)

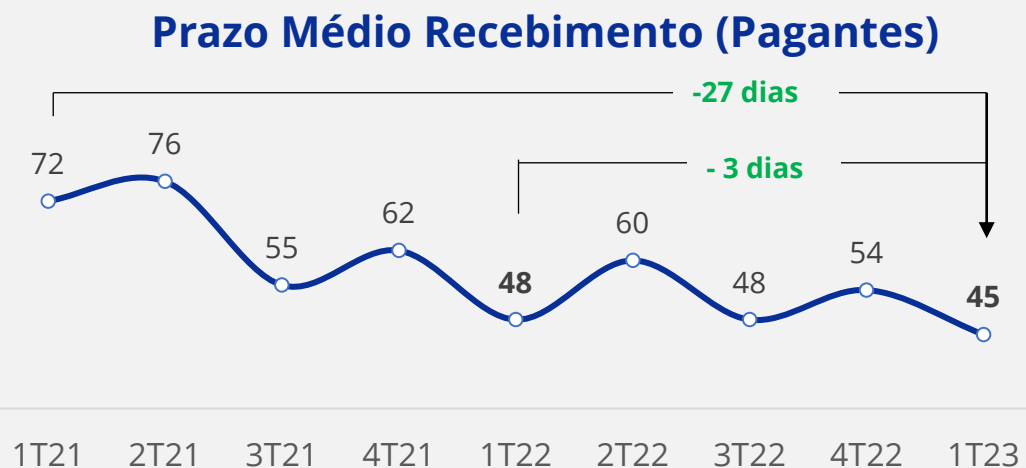


Racionalização de Campi, iniciada em 2020, possibilitou **aumento de 23,2%** do número de alunos AP/ Campus Kroton;

Elevada taxa de sucesso na migração de alunos de unidades próprias para unidades parceiras;

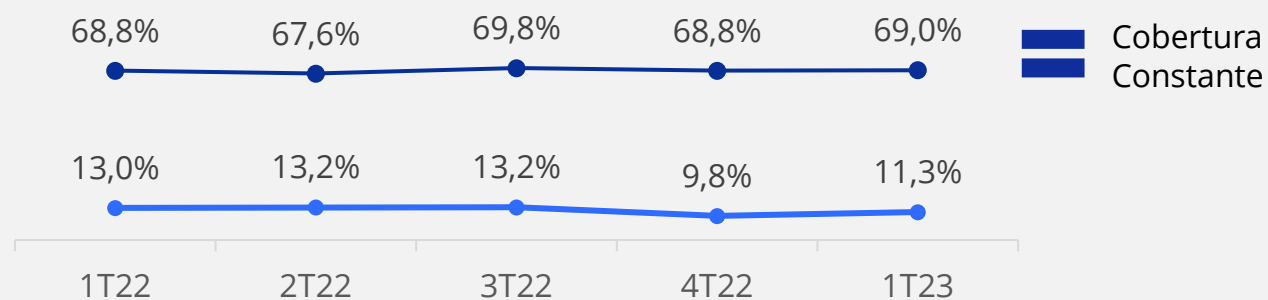
Racionalização acompanhada de **redução de despesa com aluguéis Kroton entre 2020 e 2022**, apesar de 53,3% de IGP-M no período².

Prazo Médio de Recebimento (PMR) e Índice de Cobertura (IC)



Redução de 3 dias no Prazo Médio de Recebimento no 1T23 versus 1T22 reflete melhor perfil médio de aluno com adoção de políticas mais rígidas na renegociação;

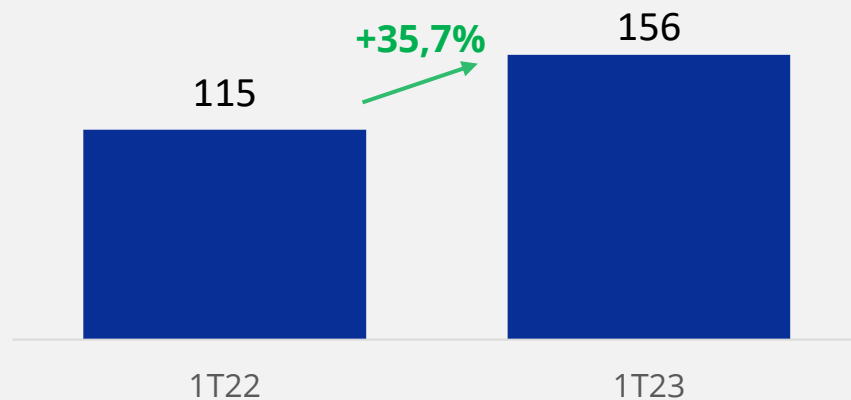
Índice de Cobertura Contas a Receber (Total) e PCLD/ROL



Estabilidade do Índice de Cobertura em patamar saudável e redução da razão de PCLD/ROL.

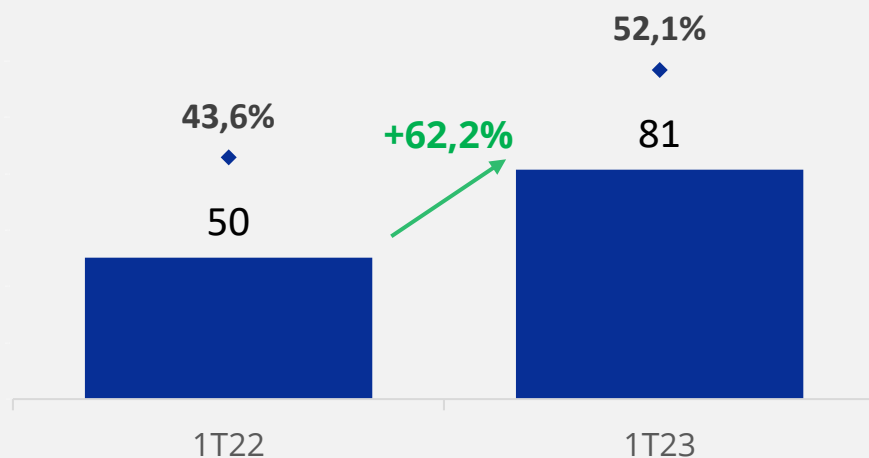
Receita Líquida - Trimestre

(R\$ milhões)



EBTIDA Recorrente e Margem EBITDA - Trimestre

(R\$ milhões)



Crescimento de 35,7% em Receita Líquida e de 8,5 p.p em Margem EBITDA Recorrente fazem EBITDA Recorrente crescer 62,2% no 1T23

Estes bons resultados refletem:

- **Melhoria Operacional:**

- Redução de descontos comerciais de renegociação na matrícula;
- Maturação de vagas de Medicina;
- Repasse de Inflação para Calouros (Medicina) e Veteranos (Medicina e demais cursos).

- **Efeito *One-Off*:**

- Reconhecimento de Receita Líquida no 1T23 de contratos tardios de FIES do 4T22.



Vasta

Ensino Básico

Receita Líquida

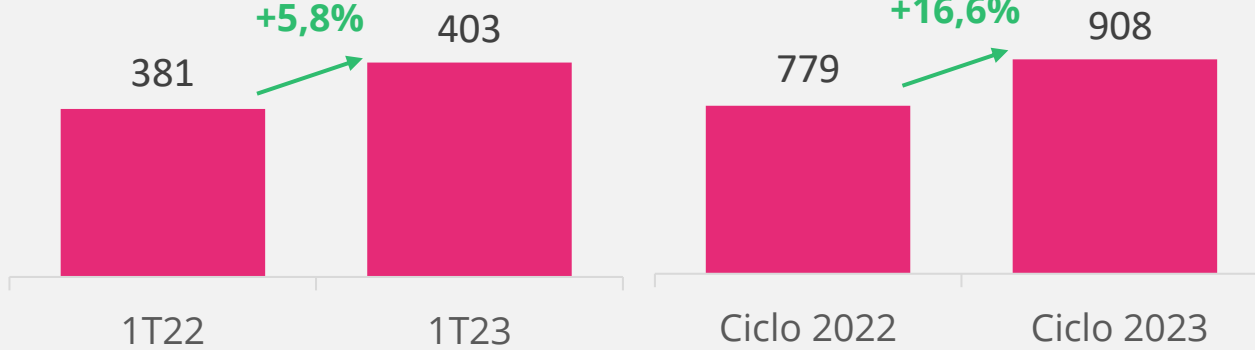
Receita Líquida (R\$ mil)

Trimestre

+5,8%

Acumulado Ciclo

+16,6%



Receita Líquida cresceu 16,6% no acumulado do Ciclo 2023 vs. 2022 e atinge R\$ 908 milhões;

No trimestre, Receita Líquida é 5,8% superior ao 1T22;

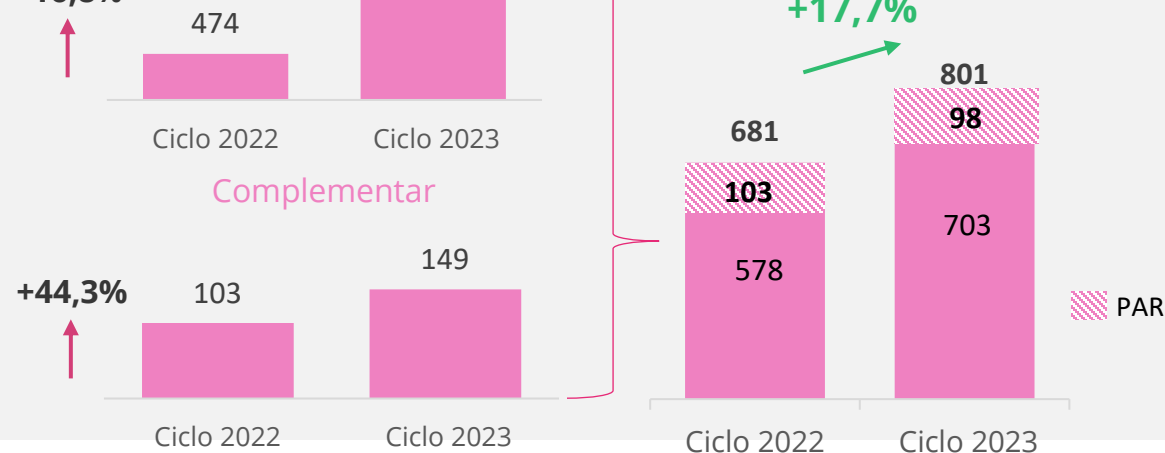
Receita dos produtos de Subscrição (R\$ milhões)

Core

Subscrição Total

+16,8%

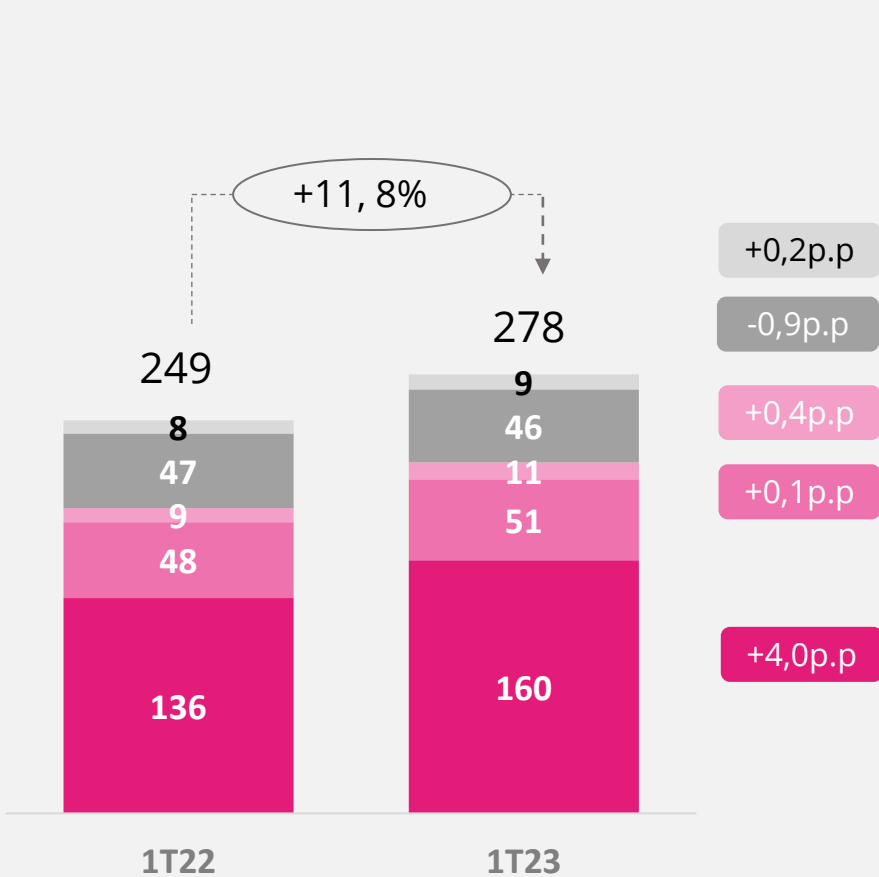
+17,7%



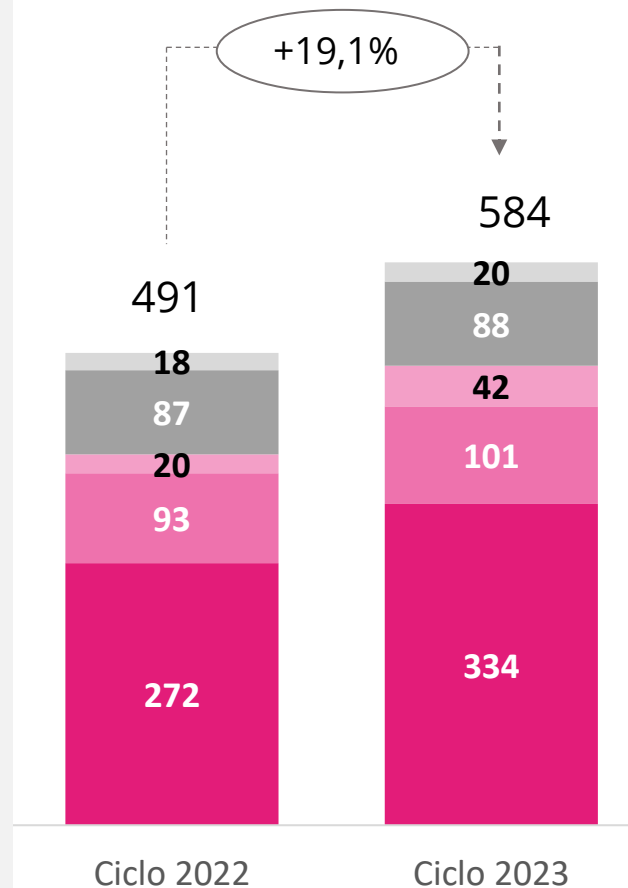
Aumento da participação de subscrição totalizando 88,2% da Receita Líquida total.

Custos e Despesas

Aumento de custos no 1T23 vs. 1T22 devido ao aumento de custo de papel e gráfica;



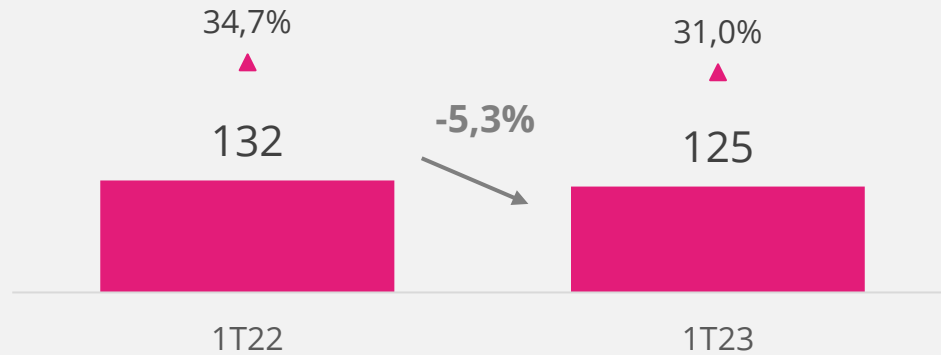
No comparativo entre ciclos, o provisionamento de 100% do Contas a Receber de varejista em Recuperação Judicial e o aumento de custo de papel e gráfica, impactaram a margem no ano, **sem reduzir expectativa de margens para o negócio na estabilidade**. Demais custos e despesas tiveram melhora em relação a ROL.



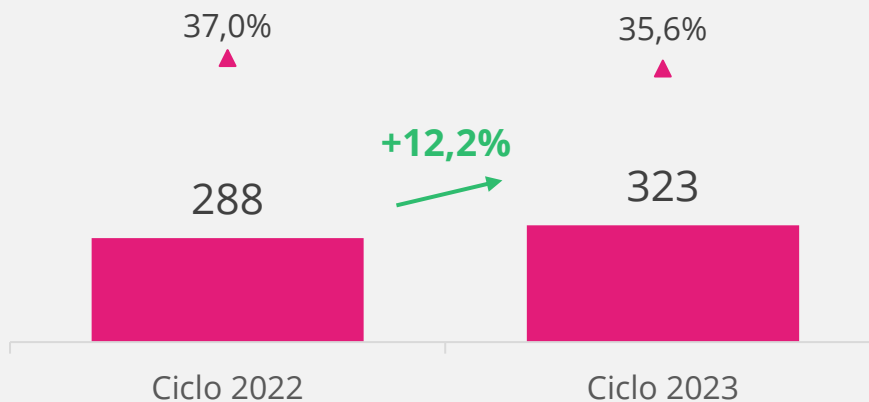
% ROL	Ciclo 2022	Ciclo 2023	Δ
Despesas Corp.	2,3%	2,2%	-0,1pp
Despesas Op.	11,2%	9,7%	-1,5pp
PCLD + Equivalência Patrimonial	2,5%	4,6%	+2,1pp
Desp. Mkt e Vendas	12,0%	11,2%	-0,8pp
Total de Custos	35,0%	36,8%	+1,8pp

EBITDA Recorrente

EBTIDA Recorrente e Margem EBITDA - Trimestre (R\$ milhões)



EBTIDA Recorrente e Margem EBITDA - Ciclo (R\$ milhões)



EBITDA Recorrente do 1T23 reduz 5,3%, motivado pelo reajuste de preços do papel e gráfica;

No comparativo entre Ciclos, o EBITDA Recorrente cresceu 12,2% e alcança R\$ 323,4 milhões.

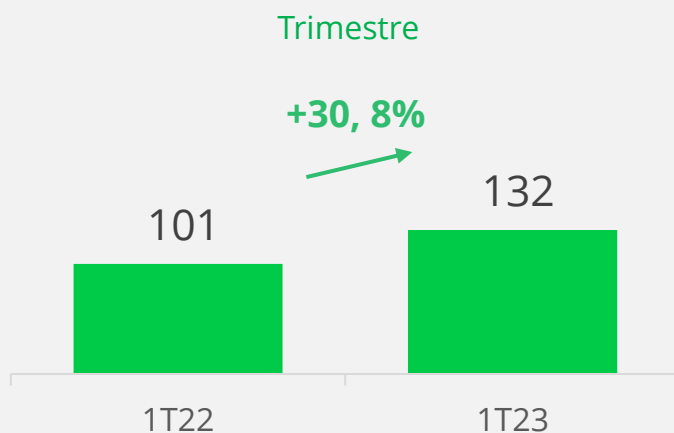
Saber

PNLD, Red Balloon, SETs
e Outros negócios

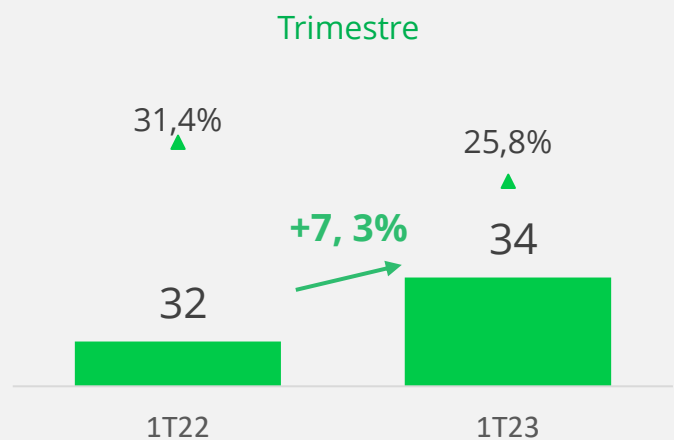


Destaque Financeiros

Receita Líquida (R\$ milhões)



EBITDA Recorrente e Margem EBITDA (R\$ milhões)



A **Receita Líquida de Saber** cresceu **30,8%** no 1T23 devido à boa performance de todas as operações de Saber e ao maior ciclo de compras de PNLD;

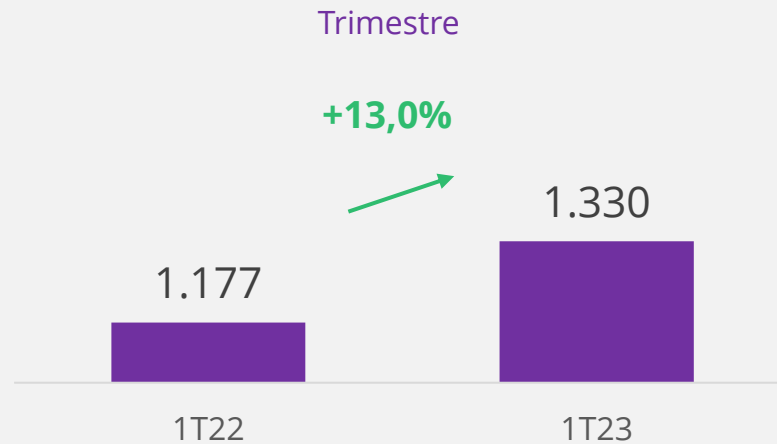
O **EBITDA Recorrente** da Saber **cresceu 7,3%** no 1T23, devido ao aumento de Receita Líquida, que mais que compensou redução de Margem EBITDA Recorrente por aumento de preço de papel e gráfica.

Cogna



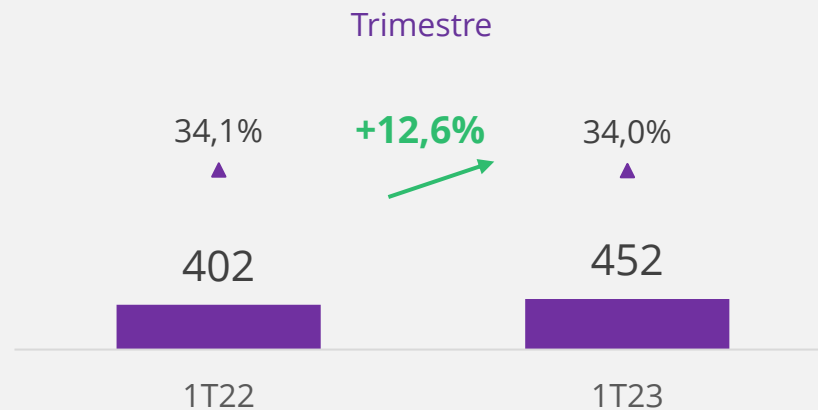
Receita Líquida e EBITDA Recorrente

(%) Receita Líquida (R\$ milhões)



Crescimento de 13,0% em Receita Líquida do 1T23, motivado por crescimento nas três unidades de negócio;

EBITDA Recorrente e Margem EBITDA (R\$ milhões)



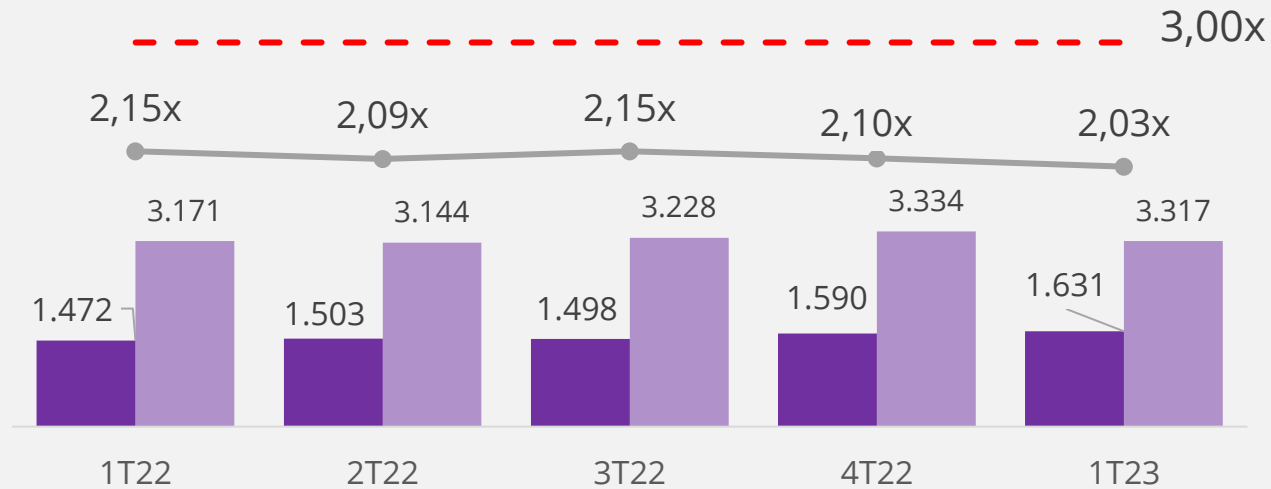
Crescimento de 12,6% em EBITDA Recorrente em 1T23 representa o oitavo trimestre consecutivo de crescimento de EBITDA Recorrente em Cognia.

Alavancagem e Endividamento

Alavancagem

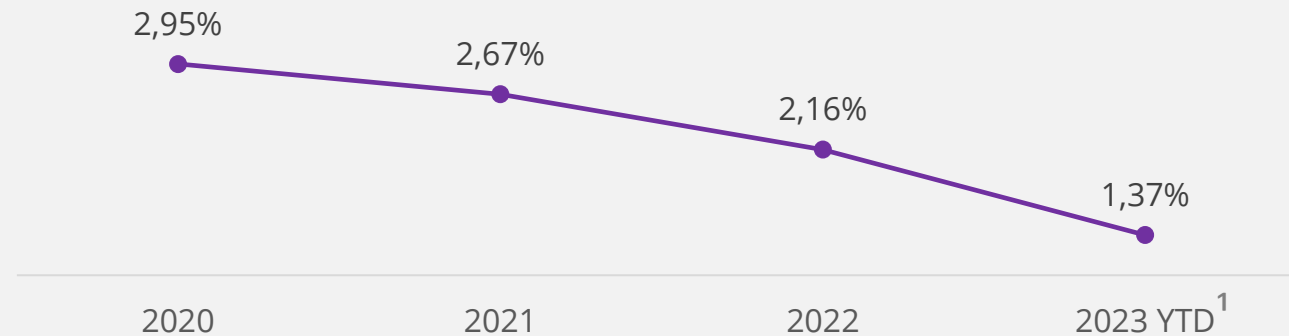
(Dívida Líquida/ EBITDA ajustado)

■ EBITDA Ajustado ■ Dívida Líquida
● Dívida Líquida/EBITDA - - - Covenants



Custo médio de novas Captações

(Spread sobre CDI a.a.)



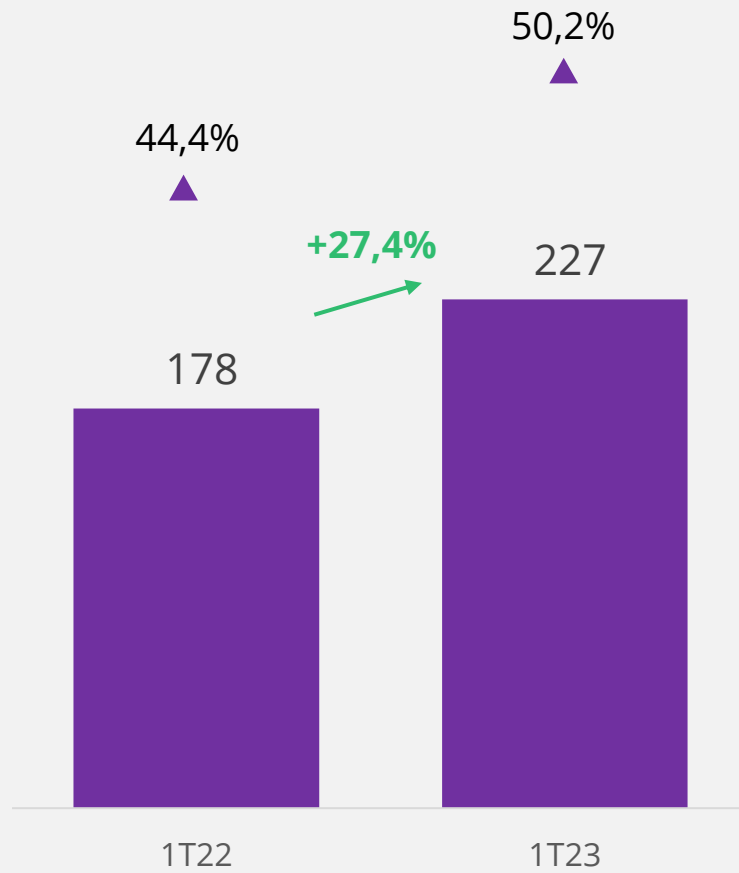
Alavancagem reduziu para 2,03x, com distância saudável do *covenant* de 3,00x, com consistente crescimento de EBITDA Ajustado e com redução de Dívida Líquida no 1T23;

Redução de 0,5% na Dívida Líquida em comparação ao 4T22 e mais um trimestre com Redução na Dívida Bruta, com variação de -31,2% vs. 1T22;

Cogna tem reduzido o custo médio de novas captações desde 2020, apesar do cenário de crédito desafiador.

Geração de caixa operacional (GCO) após Capex

Trimestre (R\$ milhões)



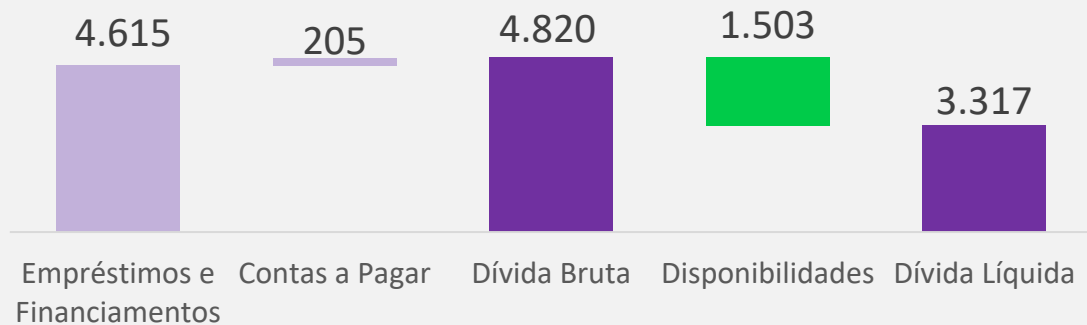
A Geração de Caixa Operacional pós CAPEX (GCO) cresceu 27,4% no 1T23, alcançando R\$ 227,0 milhões;

Conversão de EBITDA Recorrente em GCO alcançou 50,2% em 1T23, um crescimento de 5,8 p.p. comparado ao 1T22;

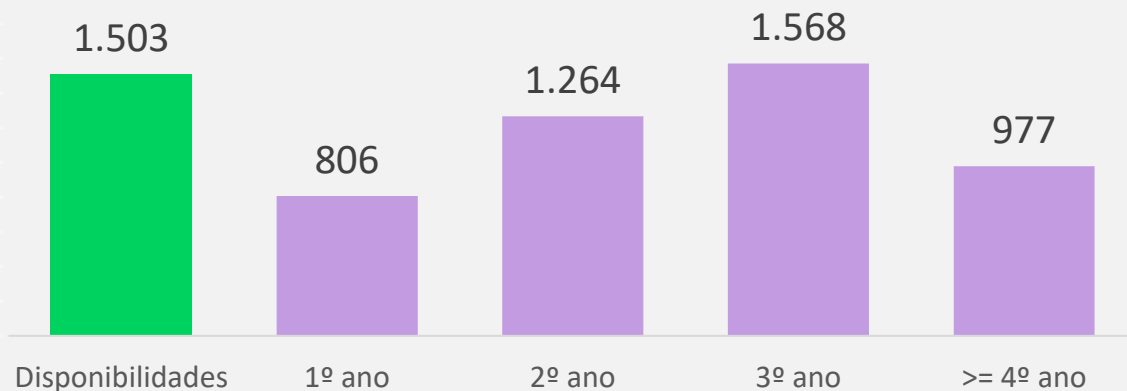
Crescimento reflete alavancagem operacional e ganho de qualidade de Receita em Kroton e ciclo de compras maior em Saber.

Posição de Caixa e Endividamento

Composição da Dívida Líquida (R\$ milhões)



Cronograma de Amortização (R\$ milhões)



Ações relevantes de *liability management* no 1T23:

1. Captação de R\$ 500 milhões a CDI + 2,15% e prazo de 36 meses;
2. Recompra de R\$ 1.042 milhões de debentures negociadas abaixo do par que venceriam em Ago/23 (ganho de ~R\$10,2 milhões);

Captação de R\$ 85 milhões de financiamento incentivado FINEP à um custo de 63% do CDI¹ em abril/2023;

Estas ações, somadas à robusta geração do ano de 2023, permitem **cumprimento das amortizações e encargos sem necessidade de novas captação no ano;**

A GCL do 1T23 foi de -R\$ 625,3 milhões, devido principalmente pela antecipação do pagamento da dívida no montante de R\$1,0 bilhão no trimestre, que culminou em uma redução de Dívida Bruta, de R\$ 2,2 bilhões entre o 1T22 e o 1T23.

Considerações Finais



O 4º ciclo consecutivo de safra crescente de receita e volume, somado à evasão estável, permite crescimento alunado e receita



Alavancagem operacional e melhora na qualidade de Receita mais que compensam aumento de gastos em marketing e geram aumento de margem EBITDA Recorrente



A racionalização de Campi conduzida de forma eficaz amplia eficiência e conversão de EBITDA Recorrente em GCO, reduzindo dispêndio com aluguel e Capex de Infraestrutura



Receita Líquida segue trajetória de crescimento, alcançando guidance de ACV para o 4T22 e 1T23



Pressões de custo de papel e gráfica, provisionamento de varejista e maior despesas com vendas devem neutralizar alavancagem operacional e mix mais premium – sem reduzir expectativa de margens para o negócio na estabilidade



Receita Líquida cresce 13,0% em razão de boa performance nas três unidades de negócio



Combinação de crescimento de EBITDA Recorrente e conversão em caixa permitem maior GCO, redução de Dívida Líquida e redução de alavancagem



Boa performance operacional e ações de Liability Management oferecem segurança sobre o horizonte de liquidez e redução de alavancagem



Contato RI:

dri@cogna.com.br

<https://ri.cogna.com.br/>