

Belo Horizonte, 11 de maio de 2023, *Cogna Educação S.A. (B3: COGN3)* – “Cogna” ou “Companhia” anuncia hoje os resultados referentes ao primeiro trimestre de 2023 (1T23). As informações financeiras da Companhia são apresentadas com base nos números consolidados, em reais, conforme a Legislação Societária Brasileira e as práticas contábeis adotadas no Brasil (BRGAAP), já em conformidade com as normas internacionais de contabilidade (IFRS), exceto quando indicado de outra forma.

## DESTAQUES FINANCEIROS

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T23	1T22	% AH	4T22	% AH
Receita Líquida	1.329.876	1.176.648	13,0%	1.695.961	-21,6%
EBITDA Recorrente <sup>1</sup>	452.414	401.628	12,6%	471.525	-4,1%
Margem EBITDA Recorrente	34,0%	34,1%	-0,1 p.p.	27,8%	6,2 p.p.
Lucro ajustado (Prejuízo)	117.699	55.292	112,9%	76.154	54,6%
Margem Líquida Ajustada	8,9%	4,7%	4,2 p.p.	4,5%	4,4 p.p.
Geração de Caixa Operacional (GCO) após Capex <sup>3</sup>	227.025	178.266	27,4%	63.012	260,3%
GCO após Capex/EBITDA Recorrente	50,2%	44,4%	5,8 p.p.	13,4%	36,8 p.p.

<sup>1</sup> EBITDA Recorrente considera os juros e mora no resultado e exclui as despesas não Recorrentes e reversões de contingências BA; <sup>2</sup> Lucro líquido Ajustado pela amortização de intangível, mais valia de estoque, reconhecimento de perda no valor recuperável de ativos e baixa do ativo diferido.

**Receita Líquida:** No trimestre, Receita Líquida atinge R\$1.329,9 milhões (+13,0% versus 1T22), o 5º trimestre consecutivo de crescimento de Receita Líquida da companhia, reforçando trajetória de crescimento em 2023;

**EBITDA Recorrente:** No 1T23 o EBITDA Recorrente cresce 12,6% e atinge R\$ 452,4 milhões, o oitavo trimestre consecutivo de aumento de geração de valor da companhia;

**Margem EBITDA Recorrente:** No trimestre, a margem EBITDA Recorrente se mantém estável (-0,1 p.p.) e alcança 34,0%;

**Geração de Caixa Operacional (GCO) após Capex:** A GCO do 1T23 cresce 27,4% versus 1T22, totalizando R\$ 227,0 milhões no trimestre. Este crescimento é consequência da estratégia *asset light*, com aumento de conversão de EBITDA Recorrente em Caixa (+5,8 p.p.) e crescimento de EBITDA Recorrente, entre os trimestres;

**Dívida Líquida/EBITDA 12M:** *Cogna* encerra o 1T23 com a relação da Dívida Líquida/EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses em 2,03x, com dívida líquida estável. A companhia não precisará captar ou reperfilar dívida no ano de 2023 e reforça a confiança em redução da alavancagem ao longo do ano.

## TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

Data: 12 de maio | 11:00 Brasília | Telefones: (11) 4090-1621, (11) 3181-8565 | Senha: *Cogna*

## 1T23 MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO



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 segmentos<sup>1</sup>. 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%).

<sup>1</sup> Estabilidade no ticket da submodalidade 100% online

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.

**Forte aumento de receita e oitavo trimestre consecutivo de crescimento de resultado operacional (EBITDA Recorrente), mesmo em contexto econômico e competitivo desafiador: A evolução e consistência de resultados refletem a solidez da estratégia, a capacidade de execução e reforçam as perspectivas positivas para o ano.**

O resultado do primeiro trimestre de 2023 da Cognia representa o oitavo trimestre consecutivo de forte crescimento de EBITDA Recorrente e forte rentabilidade (Margem EBITDA Recorrente) da companhia e demonstra a capacidade de geração de valor através de estratégias claras e executadas com disciplina há quase 3 anos. Adicionalmente, conforme expectativa compartilhada em releases anteriores, iniciamos o ano de 2023 com crescimento de Receita Líquida em todas as três unidades de negócios: Kroton, Vasta e Saber. Os resultados seguem em ascensão e a companhia renova as expectativas que o nosso ano de 2023 será marcado pela combinação de rentabilidade e expansão de receita.

Pelo terceiro trimestre consecutivo, Kroton apresenta crescimento de Receita Líquida de dois dígitos (+14,9%), apesar de cenário macroeconômico desafiador. Resultado reflete o crescimento de 9,7% da base de alunos de graduação, alcançando 1,128 milhões de alunos, através de: (i) safras crescentes de receita e volume de captação; (ii) repasse de inflação para veteranos e; (iii) aumento da satisfação dos alunos com redução na taxa de evasão. A captação do 1S23 apresentou crescimento de ticket médio de calouros e reforça o bom posicionamento da companhia perante o setor. A margem EBITDA Recorrente e o EBITDA Recorrente Kroton crescem no trimestre, motivados pelo contínuo aumento de qualidade da receita, ampliação de margem bruta devido à alavancagem operacional do ensino digital e o crescimento da operação de medicina.

Em Vasta, apresentamos mais um trimestre positivo com expansão de receita de subscrição em produtos *core* e em soluções complementares e com isso alcançou os *guidances* de reconhecimento de ACV e Receita Líquida divulgados no 4T22 para o 1T23. Conforme comentado no release do 4T22, a Margem EBITDA Recorrente de Vasta para o ano de 2023 será pressionada por: (i) aumento em investimento em Marketing e Vendas para reforçar

crescimento de ACV para o ciclo comercial de 2024 e; (ii) reajuste represado e pontual de papel e custo de gráfica. Estes fatores não impactam a perspectiva de expansão de margem da Vasta em sua maturidade.

O Programa Nacional de Livro e Material Didático (PNLD), o negócio de maior representatividade em Saber, entra em seu ciclo de crescimento no ano de 2023, após os resultados de 2022, devido a maior número de alunos (versus 2022) atendidos pelo calendário comercial do ano, que considera os segmentos escolares do ensino fundamental 1 (recompra integral) e 2 versus apenas o ensino fundamental 1 no ano de 2022. Este crescimento terá maior impacto positivo em Saber no 2S23. Com isto, Saber se juntará as outras duas unidades de negócio em crescimento, Kroton e Vasta, para impulsionar o resultado consolidado da Cognia no ano de 2023.

Com consciência e foco para além dos resultados financeiros da companhia, apresentamos entregas relevantes nos pilares ESG, Inovação e Gente, em linha com nossa visão da importância de conciliar bons resultados financeiros com respeito e responsabilidade social e cultivar motivação dos nossos talentos para ampliar os resultados em nossas operações *core* e em teses de inovação.

### Crescimento: aumento de receita em todas as unidades de negócio com destaque para a forte evolução em Kroton e Saber

Kroton alcança o terceiro trimestre consecutivo de crescimento de dois dígitos em Receita Líquida (+14,9%) amplia o histórico para 8 trimestres de melhora neste indicador. Conforme mensagem compartilhada pela empresa nos últimos anos, a capacidade de empilhar safras crescentes de Receita de captação e a estabilidade de evasão culmina em um efeito composto positivo na Receita Líquida. Estes resultados são fruto da estratégia implementada em 2020 com foco em: (i) capilaridade de oferta de cursos híbridos e digitais, devido à expansão e maturidade de polos e novos cursos; (ii) estratégia comercial caracterizada por eficácia da mídia online, estabilidade de tickets nominais de captação e novos canais de venda e; (iii) a concentração de oferta de cursos de alto *Lifetime Value* ("LTV") no segmento de cursos presenciais.

Em Vasta, o crescimento de 16,6% na Receita Líquida acumulada do ciclo comercial de 2023, evidencia a capacidade de crescimento da companhia e reforça o atingimento do *guidance* nos dois primeiros trimestres do ciclo comercial.

Saber retoma trajetória de crescimento, com aumento de 30,8% de Receita Líquida no 1T23, motivado pelos vários negócios que compõem a unidade de negócio (Red Balloon, PNLD e Outros Serviços), sendo o PNLD o maior vetor de crescimento de Receita Líquida.

### Eficiência: crescimento de EBITDA Recorrente e conversão em caixa permite desalavancagem da companhia

O EBITDA Recorrente da Cognia cresceu 12,6% ou R\$50,8 milhões, impulsionado pelo forte crescimento do EBITDA Recorrente de Kroton, que aumentou 23,3% no primeiro trimestre de 2023

Em Kroton, o aumento de 2,5 p.p. em margem EBITDA Recorrente no 1T23 foi possível principalmente por: (i) alavancagem operacional de cursos digitais; (ii) contínua melhoria da qualidade da Receita, com redução da inadimplência e, conseqüentemente, menores níveis de PCLD em relação a Receita Líquida; (iii) boa gestão de ticket médio com crescimento nominal na captação e repasse IPCA na matrícula e; (iv) expansão em cursos de maior LTV no segmento Presencial. Além disso, conforme mencionado no release 4T22, a racionalização de campi (menos

12 campi vs 1T22), permitirá forte crescimento de geração de caixa, com redução de Capex, despesas recorrentes e gasto com aluguéis, apesar desse último não ter impacto em EBITDA, em função do IFRS16.

Em Vasta, apesar de ganhos de eficiência e alavancagem operacional do negócio, o reajuste nos custos de papel e gráfica e o provisionamento de 100% do contas a receber de uma varejista em recuperação judicial (R\$ 15,0 milhões) fizeram a margem EBITDA reduzir no resultado acumulado do ciclo 2023 vs. 2022.

A Geração de Caixa Operacional pós-CAPEX (GCO) cresceu 27,4% em 1T23 e alcançou R\$ 227,0 milhões. Essa evolução demonstra a força dos crescimentos de geração de caixa de Kroton, Vasta e Saber. O forte resultado no primeiro trimestre de 2023 reforça nosso otimismo em relação à capacidade de geração de caixa ao longo do ano e o nosso compromisso com o *guidance* de GCO para 2024.

O crescimento consistente da geração de caixa operacional dos últimos anos tem permitido a Cogna direcionar esse capital para redução de despesas financeiras, através de ações de *liability management*. No 1T23, foi recomprado R\$ 1,0 bilhão abaixo do par, conforme compartilhado no release 4T22. Em abril de 2023, foi captado o financiamento incentivado de R\$ 85 milhões com a FINEP, voltado para projetos de tecnologia com custo médio de aproximadamente 63% do CDI. As ações de *liability management*, somadas a crescente geração de caixa e EBITDA, permitiram a redução da alavancagem da companhia, de 2,15x para 2,03x entre o 1T22 e o 1T23, com diminuição de 31,2% da dívida bruta e obrigações.

#### Experiência: obsessão pela experiência (NPS) dos nossos alunos

Aprimorar a jornada do nosso aluno é uma busca constante em cada uma de nossas ações. Para essa evolução é preciso ouvir, identificar oportunidades e agir com base no feedback dos nossos alunos. Iniciamos 2023 com o melhor desempenho do NPS para o mês de janeiro. No primeiro trimestre, os resultados foram superiores ao ano anterior. Seguimos na direção da nossa prioridade estratégica que é proporcionar uma experiência incrível aos nossos alunos.

A melhora consistente das taxas de evasão e da permanência dos nossos alunos, ciclo após ciclo, é uma das consequências planejadas a partir desse foco no aprimoramento da experiência do aluno em todas as interações e jornadas em nossas instituições. Neste 1T23 estamos colhendo mais uma vez frutos desses investimentos com melhoras na performance de evasão em diversas frentes de negócio, especialmente em cursos de alta presencialidade, onde o crescimento do engajamento acadêmico e financeiro dos alunos foi maior em relação ao mesmo período do ano passado.

#### Gente e Cultura: foco em atração, desenvolvimento e retenção dos nossos talentos.

Continuamos acreditando que um time diverso, talentoso e alinhado do ponto de vista de estratégia e cultura é fundamental para seguir transformando nossa organização. Para continuar a atrair os melhores talentos precisamos ser admirados como marca empregadora e entregar aos nossos colaboradores um contexto engajante e motivador. Por isso, neste trimestre: (i) implementamos o programa de benefícios flexíveis da empresa, o *Beneflex*, no qual os nossos colaboradores conseguem escolher de forma autônoma e flexível seus benefícios e; (ii) realizamos o projeto EVP (*employee value proposition*), com foco em fortalecimento da Cogna como marca empregadora.

Como resultado de diversas ações tomadas ao longo dos últimos anos, neste trimestre recebemos o selo "GPTW Mulher", sendo reconhecidos pela "Great Place to Work" como uma das 30 melhores empresa do Brasil para as

mulheres trabalharem. Essa conquista nos enche de orgulho e mostra que estamos trilhando o caminho certo e alinhado ao nosso compromisso de buscar a equidade de gênero.

### Inovação: Cogna segue sendo uma referência em inovação no Brasil e a principal empresa do mercado de Educação

Nesse 1T23 vários de nossos times viajaram o mundo em eventos como SXSW, South Summit, Web Summit, Bett UK e em reuniões de trabalho nos *headquarters* de parceiros como AWS e Microsoft para buscar insights e soluções para nossos desafios e para levar experiência e produtos de alta qualidade para nossos alunos e clientes. Muito está sendo feito nas frentes de inovação, tecnologia e inteligência artificial e que no futuro nos posicionarão como uma organização capaz de apoiar as pessoas ao longo de toda a sua jornada educacional e profissional.

Estamos atentos ao feedback e tendências do segmento de educação ao mesmo tempo que novos produtos e soluções estão sendo incubadas e desenvolvidas na Cogna sob os preceitos da ambidestria corporativa, conciliando os ativos e expertise do core business ao desejo de apoiar e acelerar teses inovadoras.

### ESG: novos reconhecimentos nacionais, internacionais e liderança inquestionável no setor

A Cogna segue sendo a organização educacional mais engajada e reconhecida por parceiros e certificadoras internacionais de ESG, mantendo sua liderança e pioneirismo no setor. O primeiro trimestre marcou mais uma série de conquistas: i) a inclusão da Companhia no Yearbook 2023 do CSA (*Corporate Sustainability Assessment*) da S&P - documento que traz as empresas que foram referência no ranking - protagonizando a categoria *industry mover* global do setor de serviços diversificados ii) a inclusão no Índice de Gênero da Bloomberg (Bloomberg Gender Index - GEI) iii) conquista do selo GPTW Mulher. Tais méritos reforçam nosso comprometimento com o desenvolvimento sustentável e reiteram que estamos no caminho certo em nossa estratégia de ESG.

## KROTON | DESEMPENHO OPERACIONAL

### Captação (Graduação):

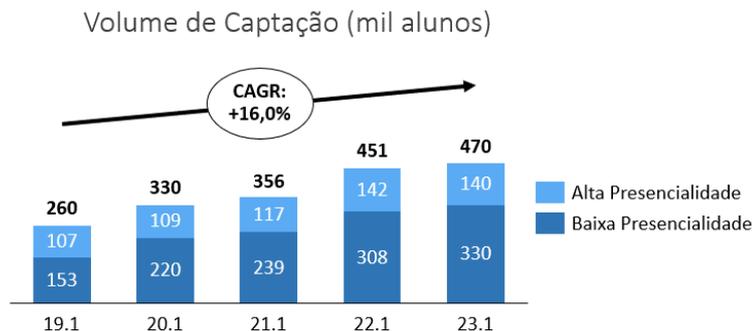
O ciclo de captação 1S23 de Kroton apresentou crescimento de receita, ticket médio e volume em comparação ao ciclo de 1S22, evidenciando bom posicionamento da companhia e capacidade de se manter em trajetória de crescimento, com o empilhamento de safras de receita crescente, apesar dos cenários macroeconômico e competitivo desafiadores.

A receita de captação do 1S23 cresceu 2,8% em comparação ao 1S22, sendo este o 4º ciclo consecutivo de crescimento de receita, oferecendo continuidade do efeito composto positivo na receita da companhia. Este resultado reflete o crescimento de safra nas modalidades “100% Online” (+5,7%), “EAD premium” (+15,6%) e Semipresencial (+15,1%), que mais que compensam a redução da safra de receita do Presencial (-5,5%), que diminuiu devido à estratégia de restrição de oferta desta modalidade para cursos de maior LTV.

O ticket médio de captação do 1S23 foi superior ao do 1S22 nas duas modalidades: Alta Presencialidade e Baixa Presencialidade, uma vez que as variações de receita captada foram superiores às variações de volume de alunos captados. Também houve crescimento de ticket médio entre submodalidades, com variações de receita com performance superiores às de volume, com exceção do 100% online, que se manteve estável pela maior competitividade.

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

Em relação ao volume de captação, Kroton realizou o 4º ciclo consecutivo de crescimento, com CAGR de 16% entre 1S19 e 1S23, atingindo o volume de 470 mil alunos captados no ciclo. Este crescimento é concentrado na modalidade Baixa Presencialidade, conforme estratégia da companhia de aumentar participação de receita de cursos digitais visando absorver os ganhos com alavancagem operacional e atendendo às mudanças de perfil de consumo do mercado.



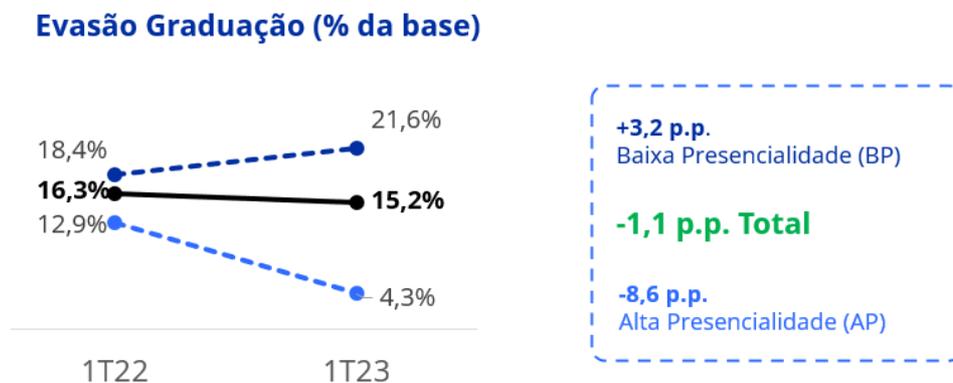
O volume de captação em Baixa Presencialidade cresceu 7,0% entre o 1S23 e 1S22. Este crescimento é composto por: (i) crescimento de 10,7% do volume de alunos captados no subsegmento Semipresencial e; (ii) crescimento de 6,0% em 100% online.

O volume de captação em Alta Presencialidade reduziu 1,6% entre o 1S23 e 1S22. O volume de captação da submodalidade presencial reduziu 15,7%. Essa redução é consequência da estratégia de racionalização de oferta da submodalidade presencial, com foco em cursos de maior *Life Time Value*, e da estratégia *asset light*, com redução do número de campi (-12 unidades entre 1S23 e 1S22). O volume da submodalidade semipresencial cresceu 10,6% no ciclo de captação 1S23 vs. 1S22.

Há um ano, no release do 1T22, avisamos que traríamos por apenas 1 ano a visão de variação de volume e receita aberta nas modalidades Presencial, EAD premium, 100% online e Semipresencial. Este prazo avisado terminaria neste trimestre. Acolhemos os feedbacks de investidores e sellside que desejam ter o histórico maior de performance nestas modalidades e, por isto, decidimos por estender o recorte de variação de volume e receita.

### Retenção (Graduação):

A taxa de evasão da Kroton apresentou redução de 1,1 p.p. no 1T23 em comparação ao 1T22, apesar: (i) da implementação de políticas de matrículas mais rígidas para alunos com mensalidades em aberto e; (ii) do aumento da participação de calouros na base de alunos derivado das safras de volume crescentes.



Em Alta Presencialidade, houve redução da evasão em 8,6 p.p. no comparativo entre o 1T23 e o 1T22. Este resultado reflete: (i) maior participação de medicina e cursos de maior LTV; (ii) retorno da presencialidade; (iii) implementação de projetos para melhora de experiência do aluno e; (iv) extensão do prazo do período de renovação de matrículas.

Em Baixa Presencialidade, houve aumento da evasão de 3,2p.p., esperado por forte crescimento de calouro nessa modalidade

## Base e Movimentação de Alunos (Graduação):

	Graduação								
	Total			Alta Presencialidade (AP)			Baixa Presencialidade (BP)		
	1T23	1T22	% AH	1T23	1T22	% AH	1T23	1T22	% AH
Base inicial	896.495	804.145	11,5%	324.786	299.630	8,4%	571.709	504.515	13,3%
Formaturas	(120.008)	(114.049)	5,2%	(36.721)	(35.536)	3,3%	(83.287)	(78.513)	6,1%
Evasão	(117.948)	(112.260)	5,1%	(12.311)	(34.014)	-63,8%	(105.637)	(78.247)	35,0%
<b>Taxa de evasão</b>	<b>15,2%</b>	<b>16,3%</b>	<b>-1,1pp</b>	<b>4,3%</b>	<b>12,9%</b>	<b>-8,6pp</b>	<b>21,6%</b>	<b>18,4%</b>	<b>3,3pp</b>
Rematrículas	658.539	577.836	14,0%	275.754	230.080	19,9%	382.785	347.755	10,1%
Captação	469.832	450.709	4,2%	140.053	142.380	-1,6%	329.779	308.329	7,0%
<b>Base final</b>	<b>1.128.371</b>	<b>1.028.544</b>	<b>9,7%</b>	<b>415.807</b>	<b>372.460</b>	<b>11,6%</b>	<b>712.564</b>	<b>656.084</b>	<b>8,6%</b>

Kroton apresentou crescimento de 9,7% na base de alunos total versus 1T22. Este crescimento representa 100 mil alunos a mais que ao final do 1T22, alcançando o total de 1,128 milhões alunos em graduação Kroton. O crescimento é justificado pela combinação de volumes crescentes nas últimas 4 safras de captação e pela redução na taxa de evasão apesar da adoção de políticas de negociação mais rígidas para a rematrícula para aumentar qualidade de receita da companhia. Em Alta Presencialidade, a base de alunos cresceu 11,6%, alcançando 416 mil alunos versus 372 mil ao final do 1T22. Em Baixa Presencialidade, a base de alunos cresceu 8,6%, alcançando 713 mil alunos versus 656 mil ao final do 1T22. O foco da companhia em ampliar a base de alunos sem renunciar à qualidade de receita permitiu o crescimento de Receita Líquida de dois dígitos em Kroton pelos últimos 3 trimestres.

## Base e Movimentação de Alunos (Pós-graduação):

	Pós-Graduação		
	Total		
	1T23	1T22	% AH
Base inicial	67.405	56.400	19,5%
Formaturas	(30.419)	(23.981)	26,8%
Evasão	(1.110)	(875)	26,9%
<b>Taxa de evasão</b>	<b>3,0%</b>	<b>2,7%</b>	<b>0,3pp</b>
Rematrículas	35.876	31.544	13,7%
Captação	36.437	28.618	27,3%
<b>Base final</b>	<b>72.313</b>	<b>60.162</b>	<b>20,2%</b>

A base de alunos de Pós-Graduação Kroton também apresentou crescimento, finalizando o 1T23 com 20,2% mais alunos matriculados ou 12,2 mil a mais de alunos, em comparação ao final do 1T22. Este resultado reflete ciclos crescentes de captação, com crescimento de 27,3% no 1S23 em comparação ao 1S22, e estabilidade da evasão entre os períodos (+0,3 p.p.).

## KROTON | DESEMPENHO FINANCEIRO

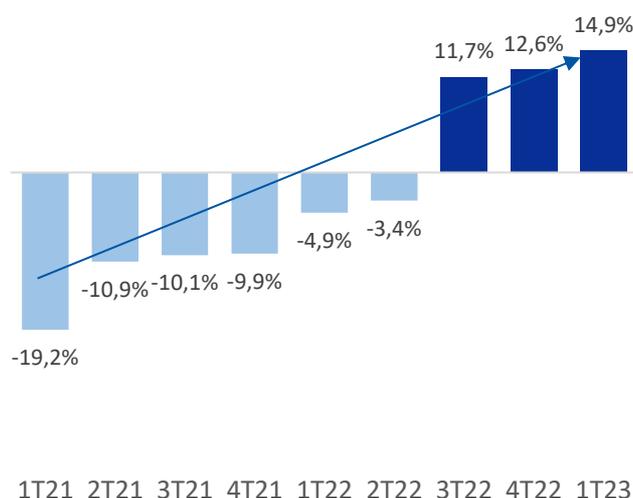
<i>Kroton - Valores em R\$ ('000)</i>	1T23	1T22	% AH
<b>Receita Bruta</b>	<b>1.146.119</b>	<b>1.037.490</b>	<b>10,5%</b>
Deduções da Receita Bruta	(339.867)	(335.694)	1,2%
<b>Receita Líquida</b>	<b>806.252</b>	<b>701.796</b>	<b>14,9%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(156.617)</b>	<b>(150.685)</b>	<b>3,9%</b>
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(1.197)	(1.697)	-29,5%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(155.420)	(148.988)	4,3%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>649.636</b>	<b>551.111</b>	<b>17,9%</b>
<i>Margem Bruta</i>	80,6%	78,5%	2,0 p.p.
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(191.992)</b>	<b>(165.026)</b>	<b>16,3%</b>
Pessoal	(89.444)	(70.400)	27,1%
Gerais e Administrativas	(102.549)	(94.626)	8,4%
<b>Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)</b>	<b>(91.298)</b>	<b>(91.239)</b>	<b>0,1%</b>
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	31.307	33.796	-7,4%
<b>Despesas com Vendas e Marketing</b>	<b>(79.200)</b>	<b>(62.351)</b>	<b>27,0%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>318.453</b>	<b>266.291</b>	<b>19,6%</b>
<i>Margem Operacional</i>	39,5%	37,9%	1,6 p.p.
<b>Despesas Corporativas</b>	<b>(24.965)</b>	<b>(28.245)</b>	<b>-11,6%</b>
<b>EBITDA Recorrente</b>	<b>293.488</b>	<b>238.045</b>	<b>23,3%</b>
<i>Margem EBITDA Recorrente</i>	36,4%	33,9%	2,5 p.p.
(+) Reversões de Contingências de BA	9	-	n.a.
(-) Itens Não Recorrentes	(10.784)	(16.758)	-35,6%
<b>EBITDA</b>	<b>282.713</b>	<b>221.287</b>	<b>27,8%</b>
<i>Margem EBITDA</i>	35,1%	31,5%	3,5 p.p.

A Receita Líquida da Kroton cresceu 14,9% no 1T23 versus 1T22, alcançando R\$ 806,3 milhões, representando o terceiro trimestre consecutivo com crescimento de dois dígitos de Receita Líquida. Conforme mencionado nos últimos release, este aumento reflete o efeito composto de safras crescentes que deverá continuar gerando pressão positiva na Receita Líquida da empresa para os próximos trimestres.

O lucro bruto cresceu 17,9% no 1T23 versus 1T22, alcançando R\$ 649,6 milhões. Este resultado é a combinação de crescimento de Receita Líquida, conforme mencionado acima, e a ampliação de 2,0 p.p. na margem bruta entre os trimestres. A margem bruta deverá continuar em trajetória de expansão devido à alavancagem operacional em Kroton que passa a ter aumento da participação da Receita proveniente de cursos digitais na Receita Líquida.

O EBITDA Recorrente do 1T23 cresceu em 23,3% no trimestre, alcançando R\$ 293,5 milhões, com ampliação de 2,5p.p. de margem (36,4% versus 33,9%), motivado pela expansão do lucro bruto e pela redução da razão PCLD/ROL (11,3%

### Evolução da Receita (YOY)



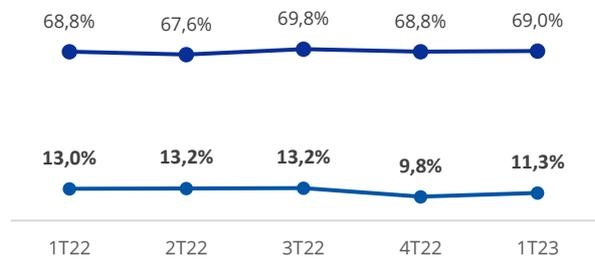
vs. 13,0%). Conforme mencionado ao longo do ano de 2022, devido à elevada razão *Life time Value/Client Acquisition Cost* (LTV/CAC), a linha de despesas de Vendas e Marketing de Kroton deve apresentar crescimento no ano de 2023.

A linha de Provisões para Créditos de Liquidação Duvidosa ("PCLD") do 1T23 ficou estável (+0,1%) vs. 1T22 apesar do crescimento de 14,9% na Receita Líquida (ROL) entre os trimestres, resultando em redução da razão entre PCLD e ROL de 13,0% para 11,3%. Neste mesmo intervalo o índice de cobertura de alunos Kroton cresceu de 68,8% para 69,0%. Conforme mencionado em relatórios trimestrais anteriores, a redução da razão PCLD/ROL e o crescimento do índice de cobertura é possível devido a uma combinação de fatores positivos: (i) redução de 3 dias no Prazo Médio de Recebimento (PMR) dos alunos pagantes versus 1T22 (48 vs. 45 dias); (ii) contínua redução da participação do PEP<sup>1</sup> na Receita (4,4% em 1T23 versus 7,5% em 1T22)<sup>2</sup>; (iii) alterações no formato do PMT<sup>3</sup> executadas no 2S21 cujas mensalidades anteriores à matrícula passaram a ser faturadas e pagas ao longo do curso e não mais após a graduação. O gráfico abaixo evidencia o índice de cobertura da Kroton, considerando todos os produtos, inclusive PMT e PEP, os percentuais de PCLD em relação à Receita e o Prazo Médio de Recebimento dos alunos Pagantes de cada trimestre.

**Prazo Médio Recebimento (Pagantes)**



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



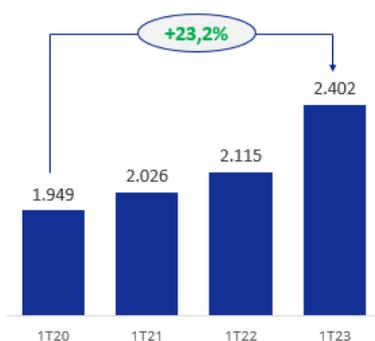
<sup>1</sup> Programa de empréstimo privado: permitia que alunos pagassem suas mensalidades apenas após a formatura, ou metade do valor ao longo do curso e a outra metade após formado. Deixou de ser ofertado no primeiro ciclo de 2021, visando melhora na qualidade dos recebíveis da empresa. Atualmente Kroton tem alunos ativos no programa, esses alunos já haviam aderido antes da suspensão da oferta do mesmo

<sup>2</sup> Participação do PEP na receita antes de repasse aos polos parceiros, ajustes a valor presente e descontos compulsórios e de renegociação

<sup>3</sup> Programa de matrícula tardia: programa permite que alunos que se matriculam posteriormente ao primeiro mês de aula possam parcelar a(s) mensalidade(s) anteriores a sua matrícula.

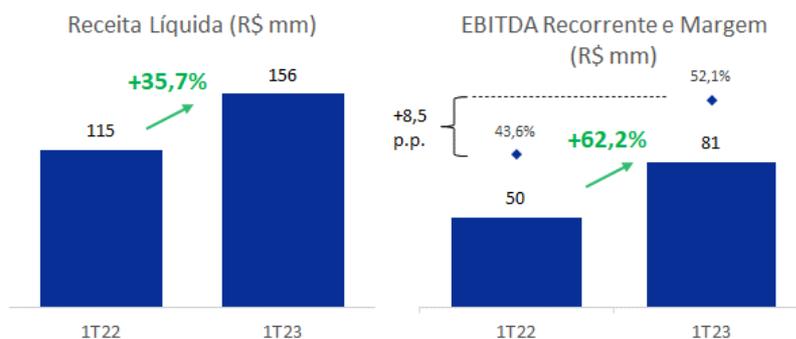
A racionalização de campi, iniciada em 2020, concomitante a adoção da estratégia *asset light*, viabilizou ganhos de eficiência para a Kroton. Entre 1T20 e 1T23, através do fechamento de 36% dos campi (176 para 112 unidades) e do sucesso operacional em migrar elevada parcela de alunos de unidades fechadas para demais unidades da Kroton, foi possível obter um aumento de 23,2% no número de alunos de Alta Presencialidade (AP) por campus<sup>4</sup>. Essa racionalização permite que Kroton reduza suas despesas com aluguéis entre 1T20 e 1T23, apesar da incidência de mais de 50% de IGP-M<sup>5</sup> neste período.

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



## KROTON MED | DESEMPENHO FINANCEIRO

Kroton Med, após superar o *guidance* de Receita Líquida (R\$ 554,5 milhões vs. R\$ 482,0 milhões) e EBITDA Recorrente (R\$ 228,1 milhões vs. R\$ 224,0 milhões) no ano de 2022, apresenta crescimentos nestes dois indicadores no 1T23 vs. 1T22. No resultado comparativo entre o 1T23 e 1T22, a Receita Líquida de Kroton Med cresceu 35,7% e o EBITDA Recorrente cresceu 62,2%, alcançando R\$ 156,3 milhões e R\$ 81,4 milhões, respectivamente.

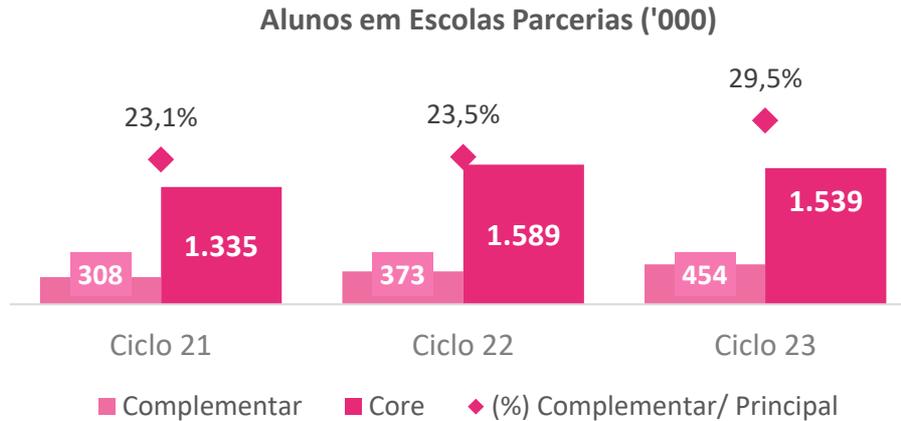


Estes bons resultados são reflexos de um conjunto de medidas que acarretaram a melhoria operacional de Kroton Med, como a redução dos descontos comerciais aplicados na captação do 1T22, a maturação de vagas de Medicina e o repasse de inflação para calouros (curso de Medicina), e para veteranos (Medicina e demais cursos de saúde da Kroton Med). Além disto, o resultado deste trimestre conta com um efeito *one-off*: o reconhecimento tardio de receita líquida, oriundo de contratos do FIES do 4T22, impactando positivamente a Receita Líquida e o EBITDA Recorrente do 1T23.

<sup>4</sup> Aluno AP matriculados em Campi, não considera alunos em polos parceiros  
<sup>5</sup> Consulta feita <https://www3.bcb.gov.br/> em 08/05/2023

## VASTA | DESEMPENHO OPERACIONAL

O 1T23 é o segundo trimestre do ciclo comercial de 2023 para a Vasta. Os resultados deste trimestre reforçam a plena continuidade de crescimento dessa unidade de negócio.



O ciclo de 2023 apresentou crescimento de 21,7% no número de alunos que adotam soluções complementares da Vasta, alcançando 453 mil. Este crescimento é motivado pela maior penetração de escolas parcerias que adotam uma ou mais soluções. O número de alunos em soluções *core* manteve relativa estabilidade (-2,0%) entre os ciclos comerciais de 2022 e 2023, alinhado com a estratégia da companhia em focar em melhora da base de clientes pela melhor composição de escolas e soluções de ensino premium (Anglo, PH e Fibonacci), com maiores tickets, menor inadimplência e relacionamentos mais longos.

### Receita Líquida

Vasta - Valores em R\$ ('000)	1T23	1T22	% AH	Ciclo 2023	Ciclo 2022	% AH
<b>Receita Líquida</b>	<b>402.838</b>	<b>380.581</b>	<b>5,8%</b>	<b>907.856</b>	<b>778.840</b>	<b>16,6%</b>
Subscrição	357.213	333.781	7,0%	801.163	680.624	17,7%
Subscrição ex - PAR	325.853	296.713	9,8%	703.229	577.597	21,8%
Sistemas de Ensinos Tradicionais	269.680	251.150	7,4%	554.144	474.301	16,8%
Soluções Complementares	56.173	45.563	23,3%	149.084	103.296	44,3%
PAR	31.360	37.067	-15,4%	97.934	103.027	-4,9%
Não - Subscrição	45.624	46.801	-2,5%	106.693	98.217	8,6%

No 1T23 a Receita Líquida cresceu 5,8% comparado ao 1T22 e atingiu R\$ 402,8 milhões. No comparativo de resultados acumulados entre os ciclos de 2023 e 2022, a Receita Líquida cresceu 16,6%, atingindo R\$ 907,9 milhões. Deste montante, 88,2% ou R\$ 801,2 milhões são referentes a Receita Líquida de subscrição, com contínua ampliação da participação desta modalidade de Receita, que oferece maior rentabilidade, previsibilidade e fidelização. A Receita Líquida de Soluções Complementares cresceu 44,3% entre os ciclos 2023 e 2022, com aumento de 3,1 p.p. na participação na Receita Líquida de Vasta. As soluções complementares são vetores importantes para a Vasta devido: (i) ao ritmo de expansão; (ii) eficiência comercial pela venda cruzada para escolas parcerias; (iii) amplo espaço de penetração e; (iv) possibilidade de venda de mais de uma solução complementar por escola parceira.

## VASTA | DESEMPENHO FINANCEIRO

<i>Vasta - Valores em R\$ ('000)</i>	<b>1T23</b>	<b>1T22</b>	<b>% AH</b>	<b>Ciclo 2023</b>	<b>Ciclo 2022</b>	<b>% AH</b>
<b>Receita Bruta</b>	<b>460.541</b>	<b>433.822</b>	<b>6,2%</b>	<b>993.184</b>	<b>861.599</b>	<b>15,3%</b>
Deduções da Receita Bruta	(57.704)	(53.240)	8,4%	(85.328)	(82.759)	3,1%
<b>Receita Líquida</b>	<b>402.838</b>	<b>380.581</b>	<b>5,8%</b>	<b>907.856</b>	<b>778.840</b>	<b>16,6%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(160.288)</b>	<b>(136.354)</b>	<b>17,6%</b>	<b>(333.824)</b>	<b>(272.273)</b>	<b>22,6%</b>
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(134.963)	(108.263)	24,7%	(275.045)	(221.350)	24,3%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(25.325)	(28.090)	-9,8%	(58.779)	(50.923)	15,4%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>242.550</b>	<b>244.227</b>	<b>-0,7%</b>	<b>574.032</b>	<b>506.567</b>	<b>13,3%</b>
<i>Margem Bruta</i>	60,2%	64,2%	-4,0 p.p.	63,2%	65,0%	-1,8 p.p.
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(46.168)</b>	<b>(47.180)</b>	<b>-2,1%</b>	<b>(87.626)</b>	<b>(87.249)</b>	<b>0,4%</b>
Pessoal	(23.567)	(22.395)	5,2%	(40.998)	(48.865)	-16,1%
Gerais e Administrativas	(22.602)	(24.785)	-8,8%	(46.628)	(38.384)	21,5%
<b>Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)</b>	<b>(10.381)</b>	<b>(8.870)</b>	<b>17,0%</b>	<b>(39.153)</b>	<b>(19.598)</b>	<b>99,8%</b>
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	-	-	n.a.	-	37	-100,0%
(+) Equivalência Patrimonial	(528)	-	n.a.	(2.890)	-	n.a.
<b>Despesas com Vendas e Marketing</b>	<b>(51.061)</b>	<b>(47.933)</b>	<b>6,5%</b>	<b>(101.267)</b>	<b>(93.333)</b>	<b>8,5%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>134.411</b>	<b>140.245</b>	<b>-4,2%</b>	<b>343.097</b>	<b>306.424</b>	<b>12,0%</b>
<i>Margem Operacional</i>	33,4%	36,9%	-3,5 p.p.	37,8%	39,3%	-1,6 p.p.
<b>Despesas Corporativas</b>	<b>(9.431)</b>	<b>(8.287)</b>	<b>13,8%</b>	<b>(19.715)</b>	<b>(18.208)</b>	<b>8,3%</b>
<b>EBITDA Recorrente</b>	<b>124.980</b>	<b>131.958</b>	<b>-5,3%</b>	<b>323.382</b>	<b>288.216</b>	<b>12,2%</b>
<i>Margem EBITDA Recorrente</i>	31,0%	34,7%	-3,6 p.p.	35,6%	37,0%	-1,4 p.p.
(+) Reversões de Contingências de BA	3.423	4.230	-19,1%	8.787	5.143	70,9%
(-) Itens Não Recorrentes	(123)	(2.542)	-95,2%	(4.133)	(14.583)	-71,7%
<b>EBITDA</b>	<b>128.280</b>	<b>133.646</b>	<b>-4,0%</b>	<b>328.036</b>	<b>278.776</b>	<b>17,7%</b>
<i>Margem EBITDA</i>	31,8%	35,1%	-3,3 p.p.	36,1%	35,8%	0,3 p.p.

Conforme divulgado no Release 4T22, houve um efeito sazonal, com maior concentração de reconhecimento de ACV no primeiro trimestre do ciclo (4T22) de forma a reduzir o reconhecimento de ACV no segundo trimestre do ciclo (1T23).

O resultado EBITDA Recorrente de Vasta reduziu 5,3% no comparativo entre o 1T23 e o 1T22 e alcançou R\$ 125,0 milhões. No comparativo dos resultados acumulados entre os ciclos 2023 e 2022, o EBITDA Recorrente cresceu 12,2%, alcançando R\$ 323,4 milhões. A margem EBITDA Recorrente do resultado acumulado do ciclo 2023 reduziu 1,4 p.p. versus o ciclo 2022 devido aos fatores mencionados no release 4T22: (i) crescimento de PCLD com o provisionamento de 100% do contas a receber de empresas de varejo em recuperação judicial no montante de R\$ 15,0 milhões; e; (ii) reajustes represados dos custos de impressão e papel.

## SABER | DESEMPENHO OPERACIONAL

### Base de Alunos

<b>Base de Alunos</b>	<b>1T23</b>	<b>1T22</b>	<b>% AH</b>	<b>4T22</b>	<b>% AH</b>
Unidades Red Balloon/Franquias	115	119	-3,4%	121	-5,0%
Alunos Red Balloon/Franquias	28.652	24.850	15,3%	25.824	11,0%

O número de alunos da rede Red Balloon cresceu 15,3% no 1T23, comparado ao mesmo trimestre do ano anterior mesmo com o número de unidades Red Balloon tendo reduzido em 3,4% (4 unidades) entre o 1T23 e o 1T22, principalmente pelo fechamento de operações dentro de escolas parcerias que foram adquiridas pela Eleva em 2021.

### Receita Líquida

<b>Saber - Valores em R\$ ('000)</b>	<b>1T23</b>	<b>1T22</b>	<b>% AH</b>
<b>Receita Líquida</b>	<b>131.537</b>	<b>100.584</b>	<b>30,8%</b>
Receita Líquida - PNLD	46.518	31.082	49,7%
Receita Líquida - Idiomas	34.150	27.318	25,0%
Receita Líquida - Outros Serviços	25.006	13.009	92,2%

No comparativo entre trimestres, a Receita Líquida de Saber cresceu 30,8%, alcançando R\$ 131,5 milhões. Este crescimento é motivado pelos resultados positivos no Programa Nacional de Livro e Material Didático – PNLD (+49,7%), Idiomas/Red Balloon (+25,0%) e Outros Serviços (+92,2%). Conforme mencionado nos últimos releases de resultado da companhia, o calendário comercial do PNLD em 2023 contempla um segmento maior (recompra do ensino fundamental 1 e compra do fundamental 2) que o segmento do calendário do ano de 2022 (compra do ensino fundamental 1). Com isto, Saber deverá apresentar crescimento expressivo em 2023 em comparação a 2022.

**SABER | DESEMPENHO FINANCEIRO**

<i>Saber - Valores em R\$ ('000)</i>	<b>1T23</b>	<b>1T22</b>	<b>% AH</b>
<b>Receita Bruta</b>	<b>139.403</b>	<b>106.072</b>	<b>31,4%</b>
Deduções da Receita Bruta	(7.866)	(5.488)	43,3%
<b>Receita Líquida</b>	<b>131.537</b>	<b>100.584</b>	<b>30,8%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(59.790)</b>	<b>(36.345)</b>	<b>64,5%</b>
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(52.172)	(31.704)	64,6%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(7.618)	(4.641)	64,1%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>71.747</b>	<b>64.239</b>	<b>11,7%</b>
Margem Bruta	54,5%	63,9%	-9,3 p.p.
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(21.979)</b>	<b>(12.776)</b>	<b>72,0%</b>
Pessoal	(16.025)	(9.128)	75,6%
Gerais e Administrativas	(5.954)	(3.648)	63,2%
<b>Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)</b>	<b>(1.287)</b>	<b>(1.259)</b>	<b>2,2%</b>
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	0	10	-95,2%
(+) Equivalência Patrimonial	580	574	1,1%
<b>Despesas com Vendas e Marketing</b>	<b>(11.399)</b>	<b>(13.202)</b>	<b>-13,7%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>37.662</b>	<b>37.585</b>	<b>0,2%</b>
Margem Operacional	28,6%	37,4%	-8,7 p.p.
<b>Despesas Corporativas</b>	<b>(3.716)</b>	<b>(5.960)</b>	<b>-37,7%</b>
<b>EBITDA Recorrente</b>	<b>33.947</b>	<b>31.625</b>	<b>7,3%</b>
Margem EBITDA Recorrente	25,8%	31,4%	-5,6 p.p.
(+) Reversões de Contingências de BA	72.723	43.082	68,8%
(-) Itens Não Recorrentes	(585)	(1.064)	-45,0%
(-) Impairment	-	-	n.a.
<b>EBITDA</b>	<b>106.085</b>	<b>73.643</b>	<b>44,1%</b>
Margem EBITDA	80,7%	73,2%	7,4 p.p.

O EBITDA Recorrente da Saber cresceu 7,3% no 1T23 versus 1T22 devido à combinação de crescimento de resultados em todas as verticais de Saber, principalmente pelo PNLD (Programa Nacional do Livro e Material Didático), conforme mencionado anteriormente. A Margem Bruta reduziu 9,3 p.p. devido, principalmente, à aumento de custos com papel e impressão e por mix de receita mais concentrado em produtos de menores margens (PNLD).

## RESULTADO CONSOLIDADO COGNA

### RESULTADO 1T23 | ABERTURA POR EMPRESA (TRIMESTRE)

Valores em R\$ ('000)	Kronon	Vasta	Saber	Eliminação entre BU's	Cogna Consolidado	
	1T23	1T23	1T23	1T23	1T23	% AV
<b>Receita Bruta</b>	<b>1.146.119</b>	<b>460.541</b>	<b>139.403</b>	<b>(10.751)</b>	<b>1.735.312</b>	<b>130,5%</b>
Deduções da Receita Bruta	(339.867)	(57.704)	(7.866)	-	(405.436)	-30,5%
Impostos	(27.091)	(1.850)	(1.897)	-	(30.838)	-2,3%
ProUni	(191.715)	-	-	-	(191.715)	-14,4%
Devoluções	-	(63.432)	(4.618)	-	(68.049)	-5,1%
Descontos Totais	(121.061)	7.578	(1.351)	-	(114.834)	-8,6%
<b>Receita Líquida</b>	<b>806.252</b>	<b>402.838</b>	<b>131.537</b>	<b>(10.751)</b>	<b>1.329.876</b>	<b>100,0%</b>
<b>Custos (CPV/CSP)</b>	<b>(156.617)</b>	<b>(160.288)</b>	<b>(59.790)</b>	<b>10.751</b>	<b>(365.944)</b>	<b>-27,5%</b>
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(1.197)	(134.963)	(52.172)	10.751	(177.581)	-13,4%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(155.420)	(25.325)	(7.618)	-	(188.363)	-14,2%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(136.284)	(20.754)	(5.415)	-	(162.453)	-12,2%
Outros	(19.136)	(4.571)	(2.203)	-	(25.910)	-1,9%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>649.636</b>	<b>242.550</b>	<b>71.747</b>	<b>-</b>	<b>963.932</b>	<b>72,5%</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(191.992)</b>	<b>(46.168)</b>	<b>(21.979)</b>	<b>-</b>	<b>(260.140)</b>	<b>-19,6%</b>
Despesas de Pessoal, Gerais e Administrativas	(191.992)	(46.168)	(21.979)	-	(260.140)	-19,6%
Despesas de Pessoal	(89.444)	(23.567)	(16.025)	-	(129.036)	-9,7%
Despesas Gerais e Administrativas	(102.549)	(22.602)	(5.954)	-	(131.105)	-9,9%
<b>Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)</b>	<b>(91.298)</b>	<b>(10.381)</b>	<b>(1.287)</b>	<b>-</b>	<b>(102.966)</b>	<b>-7,7%</b>
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	31.307	-	0	-	31.308	2,4%
(+) Equivalência Patrimonial	-	(528)	580	-	53	0,0%
<b>Despesas com Vendas e Marketing</b>	<b>(79.200)</b>	<b>(51.061)</b>	<b>(11.399)</b>	<b>-</b>	<b>(141.660)</b>	<b>-10,7%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>318.453</b>	<b>134.411</b>	<b>37.662</b>	<b>-</b>	<b>490.526</b>	<b>36,9%</b>
<b>Despesas Corporativas</b>	<b>(24.965)</b>	<b>(9.431)</b>	<b>(3.716)</b>	<b>(0)</b>	<b>(38.112)</b>	<b>-2,9%</b>
<b>EBITDA Recorrente</b>	<b>293.488</b>	<b>124.980</b>	<b>33.947</b>	<b>(0)</b>	<b>452.414</b>	<b>34,0%</b>
(+) Reversões de Contingências de BA	9	3.423	72.723	-	76.155	5,7%
(-) Itens Não Recorrentes	(10.784)	(123)	(585)	0	(11.492)	(0)
(-) Impairment	-	-	-	-	-	0,0%
<b>EBITDA</b>	<b>282.713</b>	<b>128.280</b>	<b>106.085</b>	<b>(0)</b>	<b>517.077</b>	<b>38,9%</b>
Depreciação e Amortização					(226.041)	-17,0%
Resultado Financeiro					(237.907)	-17,9%
Imposto de Renda e Contribuição Social					786	0,1%
Participação de Minoritários					470	0,0%
<b>Lucro líquido (Prejuízo)</b>					<b>54.386</b>	<b>4,1%</b>
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)					63.313	4,8%
<b>Lucro ajustado (Prejuízo)</b>					<b>117.699</b>	<b>8,9%</b>

**RESULTADO 1T23 | CONSOLIDADO**

<b>Consolidado - Valores em R\$ ('000)</b>	<b>1T23</b>	<b>1T22</b>	<b>% AH</b>
<b>Receita Bruta</b>	<b>1.735.312</b>	<b>1.571.070</b>	<b>10,5%</b>
Deduções da Receita Bruta	(405.436)	(394.422)	2,8%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.329.876</b>	<b>1.176.648</b>	<b>13,0%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(365.944)</b>	<b>(317.071)</b>	<b>15,4%</b>
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(177.581)	(135.351)	31,2%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(188.363)	(181.720)	3,7%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>963.932</b>	<b>859.578</b>	<b>12,1%</b>
<i>Margem Bruta</i>	72,5%	73,1%	-0,6 p.p.
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(260.140)</b>	<b>(224.982)</b>	<b>15,6%</b>
Pessoal	(129.036)	(101.923)	26,6%
Gerais e Administrativas	(131.105)	(123.059)	6,5%
<b>Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)</b>	<b>(102.966)</b>	<b>(101.368)</b>	<b>1,6%</b>
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	31.308	33.806	-7,4%
Equivalência Patrimonial	53	574	-90,8%
Despesas com Vendas e Marketing	(141.660)	(123.486)	14,7%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>490.526</b>	<b>444.121</b>	<b>10,4%</b>
<i>Margem Operacional</i>	36,9%	37,7%	-0,9 p.p.
<b>Despesas Corporativas</b>	<b>(38.112)</b>	<b>(42.493)</b>	<b>-10,3%</b>
<b>EBITDA Recorrente</b>	<b>452.414</b>	<b>401.628</b>	<b>12,6%</b>
<i>Margem EBITDA Recorrente</i>	34,0%	34,1%	-0,1 p.p.
(+) Reversões de Contingências de BA	76.155	47.312	61,0%
(-) Itens não recorrentes	(11.492)	(20.364)	-43,6%
(-) Impairment	-	-	n.a.
<b>EBITDA</b>	<b>517.077</b>	<b>428.576</b>	<b>20,6%</b>
<i>Margem EBITDA</i>	38,9%	36,4%	2,5 p.p.
Depreciação e Amortização	(226.041)	(234.997)	-3,8%
Resultado Financeiro	(237.907)	(224.926)	5,8%
IR / CS do Exercício	16.670	10.976	51,9%
IR / CS Diferidos	(15.884)	11.781	-234,8%
Participação de Minoritários	470	(4.519)	-110,4%
<b>Lucro líquido (Prejuízo)</b>	<b>54.386</b>	<b>(13.107)</b>	<b>-514,9%</b>
<i>Margem Líquida</i>	4,1%	-1,1%	5,2 p.p.
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	63.313	68.400	-7,4%
<b>Lucro ajustado (Prejuízo)</b>	<b>117.699</b>	<b>55.292</b>	<b>112,9%</b>
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	8,9%	4,7%	4,2 p.p.

No 1º trimestre de 2023, a Receita Líquida da Cognia cresceu 13,0% comparado ao mesmo trimestre do ano anterior, alcançando R\$ 1.329,9 milhões. Tais resultados positivos são consequência do crescimento de receita nas três unidades de negócio da Cognia: Kroton, Vasta e Saber. O EBITDA Recorrente da Cognia cresceu 12,6% no trimestre e alcançou R\$ 452,4 milhões.

## Despesas Corporativas

<b>Consolidado - Valores em R\$ ('000)</b>	<b>1T23</b>	<b>1T22</b>	<b>% AH</b>
Despesas Corporativas	(38.112)	(42.493)	-10,3%
Despesas com Pessoal	(30.488)	(31.204)	-2,3%
Despesas Gerais e Administrativas	(7.624)	(11.289)	-32,5%

<b>Análise Vertical - % da Receita Líquida</b>	<b>1T23</b>	<b>1T22</b>	<b>% AH</b>
Despesas Corporativas	-2,9%	-3,6%	0,7 p.p.
Despesas com Pessoal	-2,3%	-2,7%	0,4 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-0,6%	-1,0%	0,4 p.p.

As despesas corporativas tiveram uma redução de 10,3% no 1T23 em comparação ao 1T22. Esta redução combinada ao aumento de receita em Cognia no período implicou uma redução da representatividade das despesas corporativas em relação à Receita Líquida em 0,7 p.p., atingindo 2,9%. Esta redução em despesas corporativas se deu principalmente pela centralização de contratos de fornecedores em Kroton ligados principalmente à TI e serviços de atendimento ao aluno, reduzindo despesas com pessoal. Este movimento trouxe para a Cognia: (i) maior poder de barganha, (ii) melhor gestão de contratos e (iii) melhor alocação de despesas. Para o ano de 2023, seguiremos a diretriz de ganho de eficiência em contratos com fornecedores utilizando a escala da empresa.

## Itens Não Recorrentes

<b>Valores em R\$ ('000)</b>	<b>1T23</b>	<b>1T22</b>	<b>% AH</b>
Rescisões	(7.082)	(7.035)	0,7%
M&A e Expansão	(6.976)	(7.369)	-5,3%
Venda/Baixa Imobilizado	2.846	0	n.a.
Reestruturação Kroton	(280)	(5.960)	-95,3%
<b>Total de não recorrentes</b>	<b>(11.492)</b>	<b>(20.364)</b>	<b>-43,6%</b>

O valor referente a despesas não recorrentes apresentou uma redução de 43,6% vs. 1T22, justificado principalmente pela redução de R\$ 5,74 milhões na linha de "Reestruturação Kroton". A razão dos itens não Recorrentes pela Receita Líquida atinge o valor de 0,9%, uma redução de 0,9 p.p vs 1T22.

## Resultado Financeiro

<b>Consolidado - Valores em R\$ ('000)</b>	<b>1T23</b>	<b>1T22</b>	<b>% AH</b>
(+) Receita Financeira	74.357	103.461	-28,1%
Juros sobre Aplicações Financeiras	51.918	83.006	-37,5%
Outros	22.439	20.455	9,7%
(-) Despesa Financeira	(312.264)	(328.387)	-4,9%
Despesas Bancárias	(7.632)	(5.863)	30,2%
Juros de Arrendamento	(76.625)	(76.544)	0,1%
Juros sobre Empréstimos	(194.914)	(192.466)	1,3%
Juros sobre risco sacado	(13.039)	(7.332)	77,8%
Juros sobre Obrigações das Aquisições	(5.505)	(3.959)	39,1%
Outros	(14.549)	(42.223)	-65,5%
<b>Resultado Financeiro<sup>1</sup></b>	<b>(237.907)</b>	<b>(224.926)</b>	<b>5,8%</b>

<sup>1</sup> Não considera juros e mora sobre mensalidades.

A linha de Receita Financeira teve uma redução de 28,1% devido à uma menor disponibilidade de caixa e equivalentes (R\$ 1,5 bilhão) versus o 1T22 (R\$ 3,8 bilhões).

A linha de Despesas Financeiras reduziu no 1T23 em comparação ao 1T22 (-4,9%), apesar do aumento da taxa de juros básica (Selic) entre os trimestres. Tal redução em despesas financeiras está principalmente associada à redução de 31,1% da dívida bruta da empresa entre o 1T23 e o 1T22, em linha com a estratégia de *liability management*, descrita em maiores detalhes nos próximos parágrafos. Por fim, o resultado financeiro apresentou uma redução de 5,8% em comparação com o 1T22.

Conforme divulgado como evento subsequente no Release de Resultados do 4T22, ao longo do 1T23: (i) foram recomprados R\$ 1.042 milhões de debêntures negociadas abaixo do par que venceriam em agosto de 2023, antecipando a liquidação, reduzindo o carregamento e gerando um ganho financeiro de R\$ 10,2 milhões no ano para a companhia e; (ii) foram captados R\$ 500 milhões à taxa de CDI + 2,15% a.a. com vencimento em 36 meses a partir da data de contratação, equacionando as amortizações até o segundo semestre de 2024. Adicionalmente, ao longo em abril de 2023, foi concluída a captação de um financiamento incentivado no montante de R\$ 85 milhões com a FINEP, voltado para projetos de tecnologia com custo médio de aproximadamente 63% do CDI.

Essas medidas de *liability management* realizadas em 1T23 se somam às medidas realizadas ao longo de 2022: (i) recompra de R\$ 377 milhões em dívidas negociadas abaixo do par no mercado secundário com impacto positivo estimado em R\$ 15 milhões; (ii) emissão de R\$ 500 milhões em CRI em três séries (5, 7 e 10 anos) com custo de carregamento abaixo da última dívida captada pela companhia e um prazo médio de 88 meses; (iii) rolagem de R\$ 500 milhões da COGN16 em 28 meses e redução de spread em 80 bps.

Com essas medidas, somado à robusta geração de caixa operacional prevista para o ano, a empresa consegue cumprir com as amortizações e encargos do ano sem necessidade de novas captações ou alongamentos.

## Endividamento

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T23	1T22	% AH	4T22	% AH
<b>Total de Disponibilidades [a]</b>	<b>1.503.545</b>	<b>3.847.680</b>	<b>-60,9%</b>	<b>2.128.833</b>	<b>-29,4%</b>
Caixa	154.309	13.188	1070,1%	21.392	621,3%
Equivalentes de Caixa	1.349.236	3.834.492	-64,8%	2.107.441	-36,0%
<b>Total de Empréstimos, Financiamentos e Obrigações [b]</b>	<b>4.820.320</b>	<b>7.009.305</b>	<b>-31,2%</b>	<b>5.461.677</b>	<b>-11,7%</b>
Empréstimos e Financiamentos	<b>4.615.463</b>	<b>6.712.762</b>	<b>-31,2%</b>	<b>5.209.248</b>	<b>-11,4%</b>
Curto Prazo	969.143	2.058.319	-52,9%	2.038.312	-52,5%
Longo Prazo	3.646.320	4.654.443	-21,7%	3.170.936	15,0%
Outras Obrigações de Curto e Longo Prazos <sup>1</sup>	<b>204.857</b>	<b>296.543</b>	<b>-30,9%</b>	<b>252.429</b>	<b>-18,8%</b>
<b>Disponibilidade (Dívida) Líquida [a-b]</b>	<b>(3.316.775)</b>	<b>(3.161.625)</b>	<b>4,9%</b>	<b>(3.332.844)</b>	<b>-0,5%</b>
<b>Outras Contas a receber <sup>2</sup> [c]</b>	<b>29.469</b>	<b>225.907</b>	<b>-87,0%</b>	<b>28.499</b>	<b>3,4%</b>
Contas a Receber de Curto Prazo	12.590	200.686	-93,7%	12.190	3,3%
Venda Uniasselvi	-	69.431	-100,0%	-	n.a.
Venda Demais Controladas	12.590	131.255	-90,4%	12.190	3,3%
Contas a Receber de Longo Prazo	16.879	25.221	-33,1%	16.309	3,5%
Venda Demais Controladas	16.879	25.221	-33,1%	16.309	3,5%
<b>Disponibilidade (Dívida) Líquida "Pro Forma" [a-b+c]</b>	<b>(3.287.306)</b>	<b>(2.935.718)</b>	<b>12,0%</b>	<b>(3.304.345)</b>	<b>-0,5%</b>

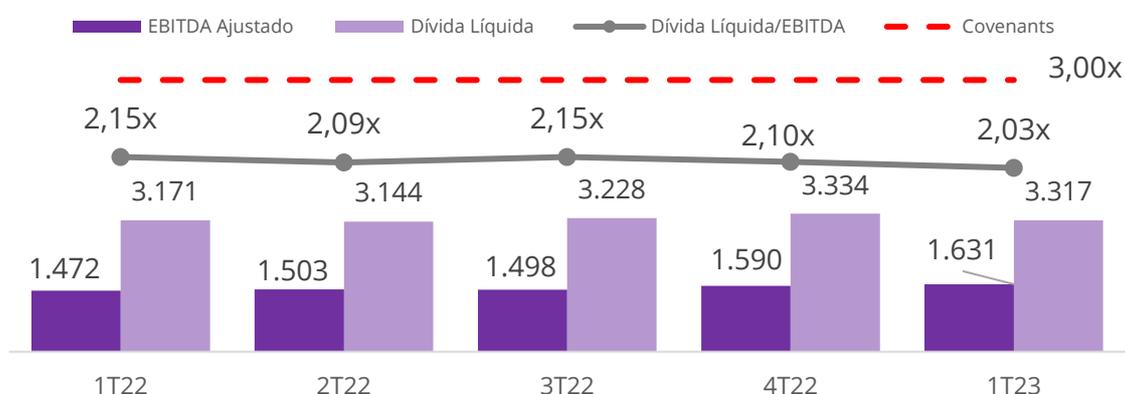
<sup>1</sup> Considera todas as obrigações de curto e longo prazos relacionadas ao pagamento de aquisições, inclusive ao montante a ser pago em 6 anos, referente à aquisição da Uniasselvi, além das debêntures levantadas pela Companhia. <sup>2</sup> Considera os recebimentos de curto prazo referentes ao pagamento de uma parcela das alienações da Uniasselvi, FAIR e FAC/FAMAT e os de longo prazo relacionados à venda de escolas.

Ao final do 1º trimestre de 2023, o total entre caixa e equivalente de caixa somou R\$ 1.503 milhões. Esse valor é 60,9% inferior ao auferido ao final do 1T22, devido ao pagamento de juros e amortizações das Debêntures da Cognia entre os trimestres e a recompra de R\$ 1.042 milhões da debênture com vencimento de agosto de 2023 que estavam sendo negociados no secundário abaixo do par. Estes pagamentos de juros e amortizações reduziram a Dívida Bruta da Cognia em 31,2% entre o 1T22 e 1T23, de R\$ 7.009 milhões para R\$ 4.820 milhões, respectivamente. A dívida líquida da empresa reduziu 0,5% no 1T23 em relação ao 4T22, de R\$ 3.333 milhões para R\$ 3.317 milhões.

O custo médio da dívida ao final do 1T23 foi de CDI + 2,26% vs. CDI + 1,89% ao final do 4T22. Esse aumento de custo médio ocorre apesar das ações bem-sucedidas de *liability management*, pois a recompra de R\$ 1.047 milhões realizada no 1T23 tinha custo médio de CDI + 1,00%. O prazo médio ponderado das dívidas (*duration*) ao final do 1T23 foi de 25 meses.

A companhia obteve, ao final do 1T23, uma alavancagem (Dívida Líquida/ EBITDA Ajustado) de 2,03x, e demonstra redução versus 4T22 (2,10x). Este nível de alavancagem oferece considerável margem de segurança para o *covenant* de 3,00x. Esse nível de alavancagem é obtido conforme regulamento das debêntures da empresa, no qual: (i) Dívida Líquida considera a soma de empréstimos e financiamentos e contas a pagar de aquisições, subtraída da posição de caixa e equivalentes de caixa e; (ii) EBITDA Ajustado considera, em adição ao EBITDA, os itens não-recorrentes e a soma do saldo entre provisões e reversões de contingência sem efeito caixa.

## Dívida Líquida/ EBITDA Ajustado LTM



Cálculo Covenants		12 Meses
<b>EBITDA</b>		<b>1.408.226</b>
Itens não recorrentes		326.765
Provisões/Reversões de Contingências		(103.543)
<b>EBITDA Ajustado</b>		<b>1.631.448</b>
<b>Dívida Líquida</b>		<b>3.316.775</b>
Debêntures e Empréstimos		4.615.463
Contas a Pagar Aquisições		204.857
Caixa e Equivalentes		(1.503.545)
<b>Alavancagem</b>		<b>2,03x</b>

## Lucro Líquido

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T23	1T22	% AH
<b>Resultado Operacional</b>	<b>490.526</b>	<b>444.121</b>	<b>10,4%</b>
(+) Despesas Corporativas	(38.112)	(42.493)	-10,3%
(+) Reversões de Contingências de BA	76.155	47.312	61,0%
(+) Itens Não Recorrentes	(11.492)	(20.364)	-43,6%
(+) Depreciação e Amortização	(226.041)	(234.997)	-3,8%
(+) Resultado Financeiro <sup>1</sup>	(237.907)	(224.926)	5,8%
(+) IR / CS do Exercício	16.670	10.976	51,9%
(+) IR / CS Diferidos	(15.884)	11.781	-234,8%
(+) Participação de Minoritários	470	(4.519)	-110,4%
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	63.313	68.400	-7,4%
<b>Lucro ajustado (Prejuízo)</b>	<b>117.699</b>	<b>55.292</b>	<b>112,9%</b>
Margem Líquida Ajustada	8,9%	4,7%	4,2 p.p.
(-) Amortização do Intangível (Aquisições)	(63.313)	(68.400)	-7,4%
<b>Lucro líquido (Prejuízo)</b>	<b>54.386</b>	<b>(13.107)</b>	<b>-514,9%</b>
Margem Líquida	4,1%	-1,1%	5,2 p.p.

<sup>1</sup> Não considera juros e mora sobre mensalidades.

O Lucro Líquido ajustado do primeiro trimestre de 2023 foi 112,9% superior ao do 1T22, alcançando R\$ 117,7 milhões. Esse expressivo crescimento entre trimestres é resultado da combinação de: (i) aumento de 10,4% em Resultado Operacional; (ii) redução de 10,3% em Despesas Corporativas e; (iii) redução de 43,6% em Itens Não Recorrentes. Com estes resultados, a margem líquida ajustada cresceu 4,2 p.p. entre o 1T22 e 1T23, de 4,7% para 8,9%.

## Capex e Investimentos em Expansão

Valores em R\$ (milhões)	1T23	1T22	%AV
Equipamentos de Informática e biblioteca	3.756	1.671	124,7%
Desenvolvimento de Conteúdos e Sistemas e Licenças de Software	62.749	42.738	46,8%
Móveis, equipamentos e utensílios	29	2.034	-98,6%
Ampliações - obras e benfeitorias	9.689	5.150	88,1%
Licença de operações	-	-	n/a
<b>Capex</b>	<b>76.222</b>	<b>51.594</b>	<b>47,7%</b>
%Receita Líquida	5,7%	4,4%	1,3 p.p.
Investimento em Expansão	15.860	53.589	-70,4%
<b>Capex e investimento em expansão</b>	<b>92.082</b>	<b>105.182</b>	<b>-12,5%</b>
%Receita Líquida	6,9%	8,9%	-2,0 p.p.

Houve redução de 12,5% em Capex e Investimentos em Expansão no comparativo entre 1T23 e 1T22, alinhado ao direcionamento estratégico da companhia de se tornar mais *asset light*, com redução no número de Campi Kroton. O novo direcionamento focado no digital aumenta a participação dos investimentos em “Equipamentos de informática e biblioteca” e “Desenvolvimento de Conteúdo e Sistemas e Licenças de Softwares”, que passaram de 42,2% para 72,2% do total de Capex e Investimento em Expansão entre o 1T22 e 1T23, respectivamente.

## Geração de Caixa

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T23	1T22	% AH
<b>Lucro Líquido (Prejuízo) antes de IR</b>	<b>53.130</b>	<b>(31.346)</b>	<b>-269,5%</b>
(+) Ajustes ao Lucro Líquido (Prejuízo) antes de IR	590.198	631.053	-6,5%
Depreciação e Amortização	226.041	236.051	-4,2%
Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa (PCLD)	102.966	101.368	1,6%
Outros	261.191	293.634	-11,0%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(5.245)	(19.314)	-72,8%
(+) Variações no Capital de Giro	(318.976)	(296.945)	7,4%
(Aumento) Redução em Contas a Receber ex-FIES	(181.372)	(30.408)	496,5%
(Aumento) Redução em Contas a Receber FIES	28.167	(54.773)	-151,4%
Outros	(165.771)	(211.764)	-21,7%
<b>Geração de Caixa Operacional antes de Capex</b>	<b>319.107</b>	<b>283.448</b>	<b>12,6%</b>
(+) Capex e Investimentos em Expansão	(92.082)	(105.182)	-12,5%
<b>Geração de Caixa Operacional após Capex</b>	<b>227.025</b>	<b>178.266</b>	<b>27,4%</b>
(+) Fluxo Investimento	<b>(65.026)</b>	<b>(26.330)</b>	147,0%
(+) Aquisições Ações	(15.467)	(7.063)	119,0%
(+) Atividades de M&A	(49.559)	(19.267)	157,2%
(+) Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos	(787.287)	(340.792)	131,0%
Captação	500.000	-	n.a
Amortização do Principal	(1.000.203)	(100.043)	899,8%
Pagamento do Juros	(275.423)	(246.043)	11,9%
Outros	(11.661)	5.294	-320,3%
<b>Fluxo de Caixa Livre</b>	<b>(625.288)</b>	<b>(188.856)</b>	<b>231,1%</b>

No primeiro trimestre de 2023, a Geração de Caixa Operacional antes do Capex foi positiva em R\$ 319,1 milhões e representa um crescimento de 12,6% em comparação 1T22. Para o mesmo período, a Geração de Caixa Operacional pós Capex (GCO) foi de R\$ 227,0 milhões, representando um crescimento de 27,4% em comparação a 1T22, em linha com as expectativas de crescimento compartilhada pela empresa no Investor Day de 2022.

O fluxo de caixa livre 1T23 foi negativo em R\$ 625,3 milhões, e representa um número R\$ 436,5 milhões inferior ao do 1T22. Essa diferença é justificada principalmente pelo volume de dívida amortizado no 1T23, com impacto direto na redução em 11,7%, ou R\$ 641,4 milhões, da dívida bruta no trimestre (1T23 vs. 4T22).

## ESG | AMBIENTAL, SOCIAL E GOVERNANÇA

A jornada ESG da Cognia segue sendo reconhecida pelos principais órgãos internacionais, consolidando sua liderança e pioneirismo dentro do segmento da educação nos aspectos ambientais, sociais e de governança.

Nesse primeiro trimestre, a Companhia foi incluída no **Yearbook 2023 do CSA (Corporate Sustainability Assessment) da S&P Global**. O documento é considerado referência para o mercado e reconhece as empresas que se destacam por suas práticas de sustentabilidade. Em 2023, foram avaliadas mais de 7,8 mil empresas de todo o mundo, que atuam em 61 setores, sendo 721 selecionadas para compor o material. Apenas 22 companhias do Brasil estão listadas no anuário. A Cognia foi destaque na categoria *industry mover* do setor de serviços diversificados.

Outro reconhecimento foi a inclusão no **Gender-Equality Index 2023** da Bloomberg, índice de referência global sobre gênero, divulgado anualmente. A iniciativa tem como objetivo medir o desempenho de empresas que se dedicam a reportar dados relacionados a partir de cinco pilares: liderança e pipeline de talentos, igualdade salarial e paridade salarial entre gêneros, cultura inclusiva, políticas antiassédio sexual e marca externa. Foi a primeira vez que Cognia participou da seleção da carteira, obtendo a pontuação de 76.35 de 100, o que garantiu à Companhia uma posição acima da média global do índice. Com isso, Cognia se tornou uma das 16 empresas brasileiras a compor o ranking global das mais bem avaliadas em transparência na divulgação de dados sobre equidade de gênero. Outro reconhecimento nessa agenda foi a conquista do selo **GPTW Mulher – Melhores Empresas para Mulheres Trabalharem no Brasil**. O selo é concedido às empresas que se destacam nas políticas em prol da equidade de gênero.

- DIVERSIDADE NO QUADRO DE COLABORADORES

Encerramos o 1º trimestre de 2023 contando com um total de 23.930 colaboradores.

Analisando o aspecto de diversidade de gênero, há predominância de mulheres até o nível de coordenação. Na liderança (cargos de gerência e acima), a participação feminina é de 46,2%. Um dos [Compromissos Cognia por um Mundo Melhor](#) é alcançar a equidade de gênero (50%) até o ano de 2025.

Com relação à diversidade racial, contávamos com 33,5% de pessoas negras (pretas e pardas) no total de colaboradores. Nos quadros de líderes (considerados coordenadores e acima), as pessoas negras ocupavam 28,1% das cadeiras. A meta dos Compromissos Cognia por um Mundo Melhor para ambos os indicadores (total geral de colaboradores e posições de liderança) é atingir 40% até 2025.

Ao longo do trimestre, avançamos nas ações previstas no roadmap 2023 para a jornada de diversidade e inclusão, com a divulgação do nosso Manifesto de diversidade e a revisão do descritivo de nossas vagas. Também divulgamos processos seletivos de vagas afirmativas e iniciamos a construção de um banco de talentos de diversidade (ambas as ações para mulheres, pessoas negras e Pessoas com deficiência).

Demos sequência ao nosso programa de trainee para mulheres negras, voltado para o desenvolvimento de talentos para que, ao final do programa, assumam cargos de gerência em áreas estratégicas da empresa. Também seguem atuando os estagiários selecionados pelo Somos Afro, o primeiro programa de estágio exclusivamente direcionado a pessoas negras da Somos Educação.

Mantivemos as atividades dos quatro grupos de afinidade (existentes desde 2021), nos eixos de: gênero (Divers@), etnias (CognAfro), LGBTQIAP+ (Cogna em Cores) e pessoas com deficiência (Incluir+). Os grupos atuam na realização de ações de sensibilização e letramento na Companhia.

O detalhamento dos principais indicadores de ESG está no Anexo 8 deste relatório.

## MERCADO DE CAPITAIS E EVENTOS SUBSEQUENTES

### COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

Em fevereiro de 2022 a companhia anunciou um plano de recompra de ações, com vigência até fevereiro de 2023 divulgando, mensalmente, o montante de ações recompradas por meio do formulário de Valores Mobiliários Negociados e Detidos (CVM 358). Respeitando os dias que poderia operar e as regras da política de recompra, foram recompradas 22,6 milhões de ações entre o início do plano de recompra até o dia 10 de fevereiro de 2023, quando se encerrou o programa.

Em decorrência do aumento de 4,0 p.p. na taxa de juros básica (Selic) desde o anúncio do plano de recompra (9,25% para 13,75%), alternativas de maior atratividade financeira surgiram e foram aproveitadas, conforme ações de *liability management* descritas em capítulos anteriores deste release.

Ao longo do 1T23, conforme plano de recompra e remuneração por ações vigente, a empresa aumentou o número de ações em tesouraria de 1,91 milhões em 4T22 para 8,77 milhões em 1T23.

Composição Acionária Cogna*	Quantidade	%
Tesouraria	8.769.398	0,10%
Free Float	1.867.836.812	99,9%
<b>Total</b>	<b>1.876.606.210</b>	<b>100%</b>

\* Posição em 31/03/2023.

### DESEMPENHO DAS AÇÕES

As ações da Cogna (COGN3) integram diversos índices, com destaque para o Ibovespa, o Índice de Governança Corporativa Diferenciada (IGC), o Índice de Ações com *Tag Along* Diferenciado (ITAG), o Índice de Consumo (ICON) e MSCI Brazil. Além de compor três novos Índices de Sustentabilidade da B3 em 2022: ISE, ICO2 e IGPTW.

No 1T23, as ações da Companhia foram negociadas em 100% dos pregões, totalizando um volume negociado de R\$ 3,9 bilhões, resultando em um volume médio diário negociado de R\$ 63,4 milhões, sendo a ação educacional de maior liquidez negociada na Ibovespa. Atualmente, as ações da Cogna são acompanhadas por 15 diferentes corretoras (Research) locais e internacionais. Cogna fechou março de 2023 com um valor de mercado de R\$ 3,5 bilhões.

No primeiro trimestre de 2023, a ação da Cogna desvalorizou 11,8%, enquanto o Ibovespa desvalorizou 7,2%, ITAG desvalorizou 6,8%, o IGC valorizou de 7,4% e o ICON desvalorizou 12,6% no mesmo período.

Performance Ação Cogna (R\$)	1T23
Volume médio diário de negociações (mm)	63,3
Preço início	2,12
Máxima	2,40
Mínima	1,76
Média	2,12
Preço de fechamento	1,87
<b>Variação de preço no período</b>	<b>-11,8%</b>

## RATINGS

A Cogna é avaliada atualmente como brAA+ pela Standard & Poor's e AA+(bra) pela Fitch Rating.

## SOBRE A COGNA EDUCAÇÃO

A Cogna Educação é uma das maiores organizações educacionais privadas do mundo. Em atuação há mais de 55 anos, a Companhia está presente em todos os estados do Brasil e nos mais diferentes segmentos da educação, com uma plataforma completa de serviços e conteúdos oferecidos em diferentes modelos de negócios. Ao final do 1T23, a Cogna contava com 1.128 mil alunos de educação superior Presencial e Digital na vertical Kroton e mais de 70 mil alunos de Pós-Graduação na vertical Platos, atendidos por meio de 112 unidades próprias de Ensino Superior e mais de 3.000 polos credenciados de Ensino Digital. Na Educação Básica, a Vasta encerrou o trimestre com 2,0 milhões de alunos atendidos por aproximadamente 5,4 mil escolas associadas utilizando as soluções de conteúdos core e complementar.

## ANEXO 1 – BALANÇO PATRIMONIAL SOCIETÁRIO

<b>Ativo</b>	<b>1T23</b>	<b>% AV</b>	<b>4T22</b>	<b>% AV</b>
<b>Circulante</b>	<b>4.587.115</b>	<b>17,8%</b>	<b>5.059.727</b>	<b>19,2%</b>
Caixa e Bancos	154.309	0,6%	21.392	0,1%
Aplicações Financeiras	256.125	1,0%	100.380	0,4%
Títulos e Valores Mobiliários	1.093.111	4,2%	2.007.061	7,6%
Contas a Receber	2.101.674	8,1%	2.011.108	7,6%
Estoques	446.698	1,7%	426.322	1,6%
Adiantamentos	102.588	0,4%	93.278	0,4%
Instrumentos Financeiros Derivativos	0	0,0%	0	0,0%
Tributos a Recuperar	67.973	0,3%	53.442	0,2%
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	198.093	0,8%	205.231	0,8%
Contas a receber na venda de controladas	12.590	0,0%	12.190	0,0%
Outros créditos	153.954	0,6%	129.323	0,5%
<b>Não Circulante</b>	<b>21.238.575</b>	<b>82,2%</b>	<b>21.337.024</b>	<b>80,8%</b>
<b>Ativo mantido para venda</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>
<b>Realizável a Longo Prazo</b>	<b>1.984.931</b>	<b>7,7%</b>	<b>2.033.886</b>	<b>7,7%</b>
Títulos e Valores Mobiliários	42.503	0,2%	52.012	0,2%
Contas a Receber	244.934	0,9%	289.734	1,1%
Instrumentos Financeiros Derivativos	13.962	0,1%	4.978	0,0%
Tributos a Recuperar	82.687	0,3%	88.118	0,3%
Imposto de Renda e Contribuição Social a Recuperar	188.376	0,7%	175.751	0,7%
Contas a receber na venda de controladas	16.879	0,1%	16.309	0,1%
Demais Contas a Receber	32.923	0,1%	35.004	0,1%
Garantia para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	139.695	0,5%	144.920	0,5%
Depósitos Judiciais	53.539	0,2%	52.387	0,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	1.169.433	4,5%	1.174.673	4,5%
Adiantamentos	0	0,0%	0	0,0%
Investimentos	83.792	0,3%	92.010	0,3%
Demais Investimentos	8.271	0,0%	0	0,0%
Imobilizado	4.052.299	15,7%	4.058.943	15,4%
Intangível	15.109.282	58,5%	15.152.185	57,4%
Partes relacionadas		0,0%	0	0,0%
<b>Total do Ativo</b>	<b>25.825.690</b>	<b>100,0%</b>	<b>26.396.751</b>	<b>100,0%</b>
<b>Passivo e Patrimônio Líquido</b>				
<b>Circulante</b>	<b>3.083.950</b>	<b>11,9%</b>	<b>4.049.277</b>	<b>15,4%</b>
Fornecedores	613.831	2,4%	664.375	2,5%
Fornecedores risco sacado	374.465	1,4%	313.442	1,2%
Empréstimos e Financiamentos	0	0,0%	0	0,0%
Debêntures	969.143	3,8%	2.038.312	7,7%
Arrendamento mercantil	153.058	0,6%	146.503	0,6%
Salários e Encargos Sociais	449.405	1,7%	387.031	1,5%
Imposto de Renda e Contribuição Social a pagar	19.869	0,1%	22.536	0,1%
Tributos a Pagar	80.457	0,3%	96.514	0,4%
Adiantamentos de Clientes	249.218	1,0%	192.768	0,7%
Impostos e Contribuições Parcelados	0	0,0%	0	0,0%
Instrumentos Financeiros Derivativos	0	0,0%	0	0,0%
Contas a Pagar - Aquisições	144.115	0,6%	168.061	0,6%
Gastos com Emissão de Ações	0	0,0%	185.429	0,7%
Demais Contas a Pagar	30.389	0,1%	39.735	0,2%
<b>Passivo mantido para venda</b>		<b>0,0%</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>
<b>Não Circulante</b>	<b>9.452.586</b>	<b>36,6%</b>	<b>9.086.085</b>	<b>34,4%</b>
Fornecedores		0,0%		0,0%
Empréstimos e Financiamentos	0	0,0%	0	0,0%
Debêntures	3.652.939	14,1%	3.152.882	11,9%
Arrendamento mercantil	2.887.028	11,2%	2.866.626	10,9%
Instrumentos Financeiros Derivativos	7.343	0,0%	23.032	0,1%
Provisão para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	726.312	2,8%	720.653	2,7%
Passivos assumidos na combinação de negócio	1.099.846	4,3%	1.227.287	4,6%
Impostos e Contribuições Parcelados	0	0,0%	0	0,0%
Contas a Pagar - Aquisições	60.742	0,2%	84.368	0,3%
Tributos Diferidos	916.681	3,5%	907.160	3,4%
Demais Contas a Pagar	101.695	0,4%	104.077	0,4%
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>13.289.154</b>	<b>51,5%</b>	<b>13.241.388</b>	<b>50,2%</b>
<b>Total do Passivo e do Patrimônio Líquido</b>	<b>25.825.690</b>	<b>100,0%</b>	<b>26.396.751</b>	<b>100,0%</b>

## ANEXO 2 – DEMONSTRATIVO DO RESULTADO SOCIETÁRIO TRIMESTRAL

	1T23	% AV	1T22	% AV	1T23/1T22
	(Em milhares de reais, exceto se indicado de				
<b>Receita Bruta</b>	<b>1.735.312</b>	<b>130,5%</b>	<b>1.571.070</b>	<b>133,5%</b>	<b>10,5%</b>
Kroton	1.146.119	86,2%	1.037.490	88,2%	10,5%
Saber	128.652	9,7%	99.759	8,5%	29,0%
Vasta	460.541	34,6%	433.821	36,9%	6,2%
<b>Deduções da Receita Bruta</b>	<b>(405.437)</b>	<b>-30,5%</b>	<b>(394.422)</b>	<b>-33,5%</b>	<b>2,8%</b>
Kroton	(339.867)	-25,6%	(335.694)	-28,5%	1,2%
Saber	(7.866)	-0,6%	(5.488)	-0,5%	43,3%
Vasta	(57.704)	-4,3%	(53.240)	-4,5%	8,4%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.329.876</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.176.648</b>	<b>100,0%</b>	<b>13,0%</b>
Kroton	806.252	60,6%	701.796	59,6%	14,9%
Saber	120.786	9,1%	94.271	8,0%	28,1%
Vasta	402.838	30,3%	380.581	32,3%	Z
<b>Custo dos Produtos e Serviços</b>	<b>(487.761)</b>	<b>-36,7%</b>	<b>(431.602)</b>	<b>-36,7%</b>	<b>13,0%</b>
Custo dos Produtos Vendidos	(128.256)	-9,6%	(94.309)	-8,0%	36,0%
Custo dos Serviços Prestados	(359.505)	-27,0%	(337.293)	-28,7%	6,6%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>842.115</b>	<b>63,3%</b>	<b>745.046</b>	<b>63,3%</b>	<b>13,0%</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(582.386)</b>	<b>-43,8%</b>	<b>(585.272)</b>	<b>-49,7%</b>	<b>-0,5%</b>
Despesas com Vendas	(141.660)	-10,7%	(123.515)	-10,5%	14,7%
Despesas Gerais e Administrativas	(339.637)	-25,5%	(362.287)	-30,8%	-6,3%
Provisão para perda esperada	(102.966)	-7,7%	(101.368)	-8,6%	1,6%
Perda por redução ao valor recuperável dos ativos	-	0,0%	-	0,0%	0,0%
Outras receitas operacionais	2.112	0,2%	2.096	0,2%	n.a.
Outras despesas operacionais	(288)		(772)		
Equivalência patrimonial	53	0,0%	574	0,0%	-90,8%
<b>Lucro antes do Resultado Financeiro e dos impostos</b>	<b>259.729</b>	<b>19,5%</b>	<b>159.774</b>	<b>13,6%</b>	<b>62,6%</b>
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(206.599)</b>	<b>-15,5%</b>	<b>(191.121)</b>	<b>-16,2%</b>	<b>8,1%</b>
Receitas Financeiras	105.665	7,9%	150.565	12,8%	-29,8%
Despesas Financeiras	(312.264)	-23,5%	(341.686)	-29,0%	-8,6%
<b>Prejuízo antes do imposto de renda e contribuição social</b>	<b>53.130</b>	<b>4,0%</b>	<b>(31.347)</b>	<b>-2,7%</b>	<b>-269,5%</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social	786	0,1%	22.757	1,9%	-96,5%
Corrente	16.670	1,3%	10.976	0,9%	51,9%
Diferido	(15.884)	-1,2%	11.781	1,0%	-234,8%
<b>Prejuízo antes das operações descontinuadas</b>	<b>53.916</b>	<b>4,1%</b>	<b>(8.590)</b>	<b>-0,7%</b>	<b>-727,7%</b>
Resultado das operações descontinuadas	-	0,0%	-	0,0%	-
<b>Prejuízo do exercício</b>	<b>53.916</b>	<b>4,1%</b>	<b>(8.590)</b>	<b>-0,7%</b>	<b>-727,7%</b>
<b>Participação de Controladores</b>	<b>54.386</b>	<b>4,1%</b>	<b>(13.107)</b>	<b>-1,1%</b>	<b>-514,9%</b>
<b>Participação de não Controladores</b>	<b>(470)</b>	<b>0,0%</b>	<b>4.518</b>	<b>0,4%</b>	<b>-110,4%</b>

**ANEXO 3 – FLUXO DE CAIXA**

<b>R\$ mil</b>	<b>1T23</b>	<b>1T22</b>	<b>4T22</b>
<b>Lucro Líquido antes de IR</b>	<b>53.130</b>	<b>(31.346)</b>	<b>(191.745)</b>
Ajustes ao Lucro Líquido antes de IR			
Depreciação e Amortização	226.041	236.051	234.526
Custos Editoriais	27.226	15.644	57.338
Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa (PCLD)	102.966	101.368	122.587
Ajuste a valor presente do contas a receber	5.680	(3.904)	(11.291)
Provisão para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	(62.775)	(23.941)	(21.259)
Provisão (Reversão) para Perdas nos Estoques	1.648	1.031	4.003
Encargos Financeiros	211.715	227.413	236.405
Outorga de Opções de Ações	5.824	7.695	1.970
Encargos financeiros arrendamento mercantil	76.625	76.544	77.521
Resultado na Venda ou Baixa de Ativos Não Circulantes	2.868	(6.274)	2.386
Perda por redução ao valor recuperável de ativos	-	-	215.434
Resultado de Equivalência Patrimonial	(53)	(574)	1.589
Resultado em operações com derivativos	(7.567)	-	13.113
Resultado das operações descontinuadas	-	-	-
<b>Variações no Capital de Giro</b>	<b>(318.976)</b>	<b>(296.945)</b>	<b>(559.275)</b>
(Aumento) Redução em Contas a Receber (ex-FIES)	(181.372)	(30.408)	(517.025)
(Aumento) Redução em Contas a Receber FIES	28.167	(54.773)	37.444
(Aumento) Redução dos Estoques	(59.529)	(13.700)	(49.506)
(Aumento) Redução em Adiantamentos	(9.248)	(7.156)	26.004
(Aumento) Redução em Tributos a Recuperar	(9.215)	(28.458)	(49.698)
(Aumento) Redução em Depósitos Judiciais	(1.152)	(451)	1.588
(Aumento) Redução nos Demais Ativos	(21.294)	6.337	(3.525)
(Aumento) Redução em Fornecedores	9.467	(76.604)	149.089
Pagamento de arrendamento mercantil	(38.417)	(30.397)	(36.521)
Juros de arrendamento mercantil pago	(79.295)	(74.215)	(74.552)
Aumento (Redução) em Obrigações Sociais e Trabalhistas	61.897	39.276	(63.430)
Aumento (Redução) em Obrigações Fiscais	(30.551)	13.116	2.152
Aumento (Redução) em Adiantamento de Clientes	53.684	1.437	30.885
(Redução) em Impostos e Contribuições Parcelados	-	(92)	-
Pagamento de provisão para perdas tributárias, trabalhistas e cíveis	(23.115)	(33.613)	(15.765)
Aumento (Redução) nos Demais Passivos	(19.003)	(7.244)	3.585
<b>Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos</b>	<b>(5.245)</b>	<b>(19.314)</b>	<b>(3.235)</b>
<b>Capex</b>	<b>(76.222)</b>	<b>(51.593)</b>	<b>(78.877)</b>
Adições de Imobilizado	(13.473)	(8.855)	(21.597)
Adições no Intangível	(62.749)	(42.738)	(57.280)
<b>Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais Pós-Capex</b>	<b>242.885</b>	<b>231.855</b>	<b>101.190</b>
<b>Capex Projetos Especiais</b>	<b>(15.860)</b>	<b>(53.589)</b>	<b>(38.178)</b>
Construções	(15.860)	(53.589)	(38.178)
<b>Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais Pós-Capex Total</b>	<b>227.025</b>	<b>178.266</b>	<b>63.012</b>
<b>(+) Atividades de M&amp;A</b>	<b>(3.205)</b>	<b>(6.946)</b>	<b>92.200</b>
Recebimento pela venda de controladas	-	-	91.345
Pagamento por aquisição de empresas	(4.100)	(8.854)	-
Custos e despesas de M&A	895	1.908	(2.381)
Recebimento de dividendos de controladas	-	-	3.236
<b>(+) Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos</b>	<b>(849.108)</b>	<b>(360.176)</b>	<b>(212.100)</b>
Alienações (Aquisições) de Ações em Tesouraria	(15.467)	(7.063)	(2.401)
Juros pagos em operações com derivativos	(13.421)	-	-
Participação de não acionistas controladores	-	924	-
Recompra de debêntures	(996.518)	(100.001)	-
Custos de emissão das debentures	(4.301)	-	(3.358)
Emissão Debêntures	500.000	-	-
Pagamento de empréstimos e financiamentos, debentures e derivativos	(3.685)	(42)	(29.628)
Juros de Empréstimos e Debêntures Pagos	(262.002)	(246.043)	(84.502)
Resgate (Aplicação) de Títulos e Valores Mobiliários	(7.360)	4.370	(61.331)
Parcelas pagas na aquisição de empresas	(46.354)	(12.321)	(30.880)
<b>(=) Geração de Caixa Não Operacional</b>	<b>(852.313)</b>	<b>(367.122)</b>	<b>(119.900)</b>
<b>Geração de Caixa Total</b>	<b>(625.288)</b>	<b>(188.856)</b>	<b>(56.888)</b>
<b>Aumento (Redução) Líquido de Caixa e Equivalentes de Caixa</b>			
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período	2.128.833	4.026.669	2.185.721
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Período	1.503.545	3.837.813	2.128.833
<b>Aumento (Redução) Líquido de Caixa e Equivalentes de Caixa</b>	<b>(625.288)</b>	<b>(188.856)</b>	<b>(56.888)</b>

## ANEXO 4 - RECONCILIAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA (TRIMESTRE)

R\$ mil	Fluxo de Caixa (Societário) 1T23	Leasing	Juros	Caixa	M&A	Outros	Fluxo de Caixa (Release) 1T23
Lucro antes de IR/CSLL	53.130	-	-	-	-	-	53.130
Ajustes para conciliação	521.412	-	-	61.509	-	7.277	590.198
Variação no capital de giro	(201.264)	(117.712)	-	-	-	-	(318.976)
IR/CSLL pagos	(5.245)	-	-	-	-	-	(5.245)
Juros arrendamento mercantil	(79.295)	79.295	-	-	-	-	-
Juros empréstimos e debêntures	(262.002)	-	262.002	-	-	-	-
Juros pagos em operações com derivativos	(13.421)	-	13.421	-	-	-	-
<b>Fluxo de caixa das operações</b>	<b>13.315</b>	<b>(38.417)</b>	<b>275.423</b>	<b>61.509</b>	<b>-</b>	<b>7.277</b>	<b>319.107</b>
Títulos e valores mobiliários	975.377	-	-	(975.377)	-	-	-
Imobilizado	(22.835)	-	-	-	-	9.361	(13.474)
Intangível	(69.248)	-	-	-	-	6.499	(62.749)
Caixa combinação negócio	895	-	-	-	(895)	-	-
Pagamentos por aquisições	(4.100)	-	-	-	-	-	(4.100)
Recebimento de valores cedidos em caixa	-	-	-	-	-	-	-
Recebimento pela venda de controladas	-	-	-	-	-	-	-
Custos e despesas de M&A	-	-	-	-	895	-	895
Capex projetos especiais	-	-	-	-	-	(15.860)	(15.860)
<b>Fluxo de caixa dos investimentos</b>	<b>880.089</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(975.377)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(95.287)</b>
Ações em tesouraria	(15.467)	-	-	-	-	-	(15.467)
Recebimento na oferta de ações de controlada	-	-	-	-	-	-	-
Participação de não acionistas controladores	-	-	-	-	-	-	-
Recuperação de debêntures	(996.518)	-	-	-	-	-	(996.518)
Emissão Debentures	500.000	-	-	-	-	-	500.000
Captação Empréstimos	-	-	-	-	-	-	-
Pagamentos direito de uso	(38.417)	38.417	-	-	-	-	-
Pagamento empréstimos, financiamentos e debentures	(3.685)	-	-	-	-	-	(3.685)
Parcelas pagas em aquisição de empresas	(46.354)	-	-	-	-	-	(46.354)
Títulos e valores mobiliários	975.377	-	-	(975.377)	-	-	(975.377)
Pagamento de juros	-	-	(262.002)	-	-	-	(262.002)
<b>Fluxo de caixa dos financiamentos</b>	<b>(604.742)</b>	<b>38.417</b>	<b>(275.423)</b>	<b>(83)</b>	<b>-</b>	<b>(7.277)</b>	<b>(849.108)</b>
<b>Variação no caixa</b>	<b>288.662</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(913.951)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(625.288)</b>

## ANEXO 5 – RECONCILIAÇÃO DO DEMONSTRATIVO DO RESULTADO TRIMESTRAL

	DRE Contábil 1T23	Juros sobre Mensalidades	Depreciação e Amortização	Amortização de Intangível (Aquisições)	Ajustes não contábeis			Eliminação entre BU's / Cogna	DRE Release 1T23
					Itens Não Recorrentes/ Ganho de Capital	Reclassificações entre Custos e Despesas	Reversões de BA		
(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)									
<b>Receita Bruta</b>	<b>1.735.312</b>	-	-	-	-	-	-	-	<b>1.735.312</b>
Kroton	1.146.119	-	-	-	-	-	-	-	1.146.119
Platos	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saber	128.652	-	-	-	-	-	10.751	-	139.403
Vasta	460.541	-	-	-	-	-	-	-	460.541
Outros	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Eliminação entre BU's Cogna	-	-	-	-	-	-	(10.751)	-	(10.751)
<b>Deduções da Receita Bruta</b>	<b>(405.436)</b>	-	-	-	-	-	-	-	<b>(405.436)</b>
Kroton	(339.867)	-	-	-	-	-	-	-	(339.867)
Platos	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saber	(7.866)	-	-	-	-	-	-	-	(7.866)
Vasta	(57.704)	-	-	-	-	-	-	-	(57.704)
Outros	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Eliminação entre BU's Cogna	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.329.876</b>	-	-	-	-	-	-	-	<b>1.329.876</b>
Kroton	806.252	-	-	-	-	-	-	-	806.252
Platos	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saber	120.756	-	-	-	-	-	10.751	-	131.537
Vasta	402.838	-	-	-	-	-	-	-	402.837
Outros	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Eliminação entre BU's Cogna	-	-	-	-	-	-	(10.751)	-	(10.751)
<b>Custo dos Produtos e Serviços</b>	<b>(487.761)</b>	-	<b>121.817</b>	-	<b>13.315</b>	<b>(13.315)</b>	-	-	<b>(365.944)</b>
Custo dos Produtos Vendidos	(128.256)	-	-	-	-	(49.325)	-	-	(177.581)
Custo dos Serviços Prestados	(359.505)	-	121.817	-	13.315	36.010	-	-	(188.363)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>842.115</b>	-	<b>121.817</b>	-	<b>13.315</b>	<b>(13.315)</b>	-	-	<b>965.932</b>
<b>Despesas Operacionais / RFOP</b>	<b>(582.386)</b>	-	<b>40.911</b>	<b>63.313</b>	<b>(1.823)</b>	<b>13.315</b>	<b>(76.155)</b>	-	<b>(542.825)</b>
Despesas com Vendas	(141.660)	-	-	-	-	0	-	-	(141.660)
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(102.966)	-	-	-	-	1	-	-	(102.965)
Despesas com Pessoal	-	-	-	-	-	(126.808)	-	-	(126.808)
Despesas Gerais e Administrativas	(339.637)	-	40.911	63.313	-	178.235	(76.155)	-	(133.332)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	1.824	-	-	-	(1.823)	(1)	-	-	-
Despesas Corporativas	-	-	-	-	-	(38.112)	-	-	(38.112)
Perda por redução ao valor recuperável dos ativos	-	-	-	-	-	0	-	-	-
Equivalência patrimonial	53	-	-	-	-	(0)	-	-	53
<b>Lucro Operacional antes do Resultado Financeiro</b>	<b>259.729</b>	-	<b>162.728</b>	<b>63.313</b>	<b>11.492</b>	<b>(0)</b>	<b>(76.155)</b>	-	<b>421.107</b>
Juros sobre Atraso de Mensalidade	-	31.308	-	-	-	-	-	-	31.308
(-) Reversões de Contingência de BA	-	-	-	-	-	-	76.155	-	76.155
(-) Itens não recorrentes	-	-	-	-	(11.492)	-	-	-	(11.492)
(-) Impairment	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>EBITDA</b>	<b>259.729</b>	<b>31.308</b>	<b>162.728</b>	<b>63.313</b>	-	<b>(0)</b>	-	-	<b>517.077</b>
Depreciação e Amortização	-	-	(162.728)	(63.313)	-	-	-	-	(226.041)
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(206.599)</b>	<b>(31.308)</b>	-	-	-	-	-	-	<b>(237.907)</b>
Despesas Financeiras	(312.264)	-	-	-	-	(49.109)	-	-	(361.373)
Receitas Financeiras	105.665	(31.308)	-	-	-	49.109	-	-	123.466
<b>Lucro Operacional</b>	<b>53.129</b>	-	-	-	-	<b>(0)</b>	-	-	<b>53.129</b>
<b>Imposto de Renda e Contribuição Social</b>	<b>786</b>	-	-	-	-	-	-	-	<b>786</b>
Do Exercício	16.670	-	-	-	-	-	-	-	16.670
Diferido	(15.884)	-	-	-	-	-	-	-	(15.884)
Participação de Minoritários	470	-	-	-	-	-	-	-	470
<b>Lucro líquido (prejuízo) do exercício</b>	<b>54.386</b>	-	-	-	-	<b>(0)</b>	-	-	<b>54.386</b>

**ANEXO 6 – PCLD**

<b>Valores em R\$ ('000)</b>	<b>1T23</b>	<b>1T22</b>	<b>% AH</b>
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(102.966)	(101.368)	1,6%
PCLD Kroton	(63.859)	(74.927)	-14,8%
PCLD Kroton ex-FIES, PEP e PMT	(19.735)	(14.659)	34,6%
PCLD EAD	(27.438)	(16.312)	68,2%
PCLD Outros	(1.287)	(1.259)	2,2%
PCLD Vasta	(10.381)	(8.870)	17,0%
PCLD FIES	(308)	(289)	6,7%
PCLD PMT Presencial	(22.000)	(27.857)	-21,0%
PCLD PEP	(21.816)	(32.121)	-32,1%
PCLD EAD ex-PMT	(27.366)	(15.612)	75,3%
PCLD EAD PMT	(72)	(700)	-89,7%

**ANÁLISE VERTICAL**

<b>Análise Vertical (% da Receita Líquida)</b>	<b>1T23</b>	<b>1T22</b>	<b>% AH</b>
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	-7,7%	-7,6%	-0,1 p.p.
PCLD ES / Receita Líquida Ensino Superior Presencial (RLES)	-15,5%	-19,2%	3,7 p.p.
PCLD ES ex-FIES & PEP / RLES ex-FIES & PEP	-6,4%	-5,1%	-1,3 p.p.
PCLD ES FIES / RLES FIES	-0,9%	-0,9%	0,0 p.p.
PCLD ES PEP / RLES PEP	-61,0%	-61,0%	0,0 p.p.
PCLD ES PMT / RLES PMT	-63,2%	-63,2%	0,0 p.p.
PCLD EAD / Receita Líquida EAD	-7,0%	-5,3%	-1,7 p.p.
PCLD Outros/ RL Outros	-1,0%	-1,3%	0,3 p.p.
PCLD Vasta/ RL Vasta	-2,6%	-2,3%	-0,2 p.p.
PCLD EAD ex-PMT/ Receita Líquida EAD ex-PMT	-7,7%	-5,6%	-2,1 p.p.
PCLD EAD PMT/ Receita Líquida EAD PMT	0,0%	-0,2%	0,2 p.p.

<b>Kroton - Valores em R\$ ('000)</b>	<b>1T23</b>	<b>1T22</b>	<b>% AH</b>
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(91.298)	(91.239)	0,1%
PCLD / Receita Líquida Ensino Superior <sup>1</sup>	-11,3%	-13,0%	1,7 p.p.
PCLD Pagante	(47.101)	(30.271)	55,6%
PCLD Pagante/ Rec. Líq. Ens. Superior Pagante <sup>1</sup>	-7,1%	-5,6%	-1,5 p.p.
PCLD FIES - Parte Financiada	(308)	(289)	6,7%
PCLD FIES / Receita Líquida Ensino Superior FIES <sup>1</sup>	-0,9%	-0,9%	0,0 p.p.
PCLD PEP - Parte Parcelada	(21.816)	(32.121)	-32,1%
PCLD PEP / Receita Líquida Ensino Superior PEP <sup>1</sup>	-61,0%	-61,0%	-0,0 p.p.
PCLD PMT - Parte Parcelada	(22.072)	(28.557)	-22,7%
PCLD PMT / Receita Líquida Ensino Superior PMT <sup>1</sup>	-63,4%	-63,2%	-0,2 p.p.

<b>Vasta - Valores em R\$ ('000)</b>	<b>1T23</b>	<b>1T22</b>	<b>% AH</b>
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(10.381)	(8.870)	17,0%
PCLD Vasta/ Receita Líquida Vasta	-2,6%	-2,3%	-0,2 p.p.

<b>Outros - Valores em R\$ ('000)</b>	<b>1T23</b>	<b>1T22</b>	<b>% AH</b>
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(1.287)	(1.259)	2,2%
PCLD Outros/ Receita Líquida Outros	-1,0%	-1,3%	0,3 p.p.

## ANEXO 7 – ÍNDICE DE COBERTURA E CONTAS A RECEBER

Contas a Receber Bruto - Valores em R\$ (000)	1T23	1T22	%AH	4T22	%AH
<b>Cogna</b>	<b>5.787.205</b>	<b>5.725.595</b>	<b>1,1%</b>	<b>5.717.727</b>	<b>1,2%</b>
Cartão de Crédito	36.825	121.118	-69,6%	16.000	130,2%
Kroton	4.865.598	4.912.340	-1,0%	4.856.446	0,2%
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	3.772.129	3.731.485	1,1%	3.729.991	1,1%
PEP	2.821.415	2.767.657	1,9%	2.807.628	0,5%
PMT	950.714	963.828	-1,4%	922.363	3,1%
Kroton ex-Parcelamento Privado	1.093.469	1.180.855	-7,4%	1.126.454	-2,9%
Pagante	875.860	957.888	-8,6%	937.322	-6,6%
FIES (Parcelamento Público)	217.609	222.967	-2,4%	189.133	15,1%
Saber	108.504	108.808	-0,3%	136.864	-20,7%
Vasta	776.278	583.329	33,1%	708.418	9,6%
<b>Cogna ex-Parcelamento Privado e Cartão de Crédito</b>	<b>1.978.251</b>	<b>1.872.992</b>	<b>5,6%</b>	<b>1.971.736</b>	<b>0,3%</b>

Contas a Receber Líquido - Valores em R\$ (000)	1T23	1T22	%AH	4T22	%AH
<b>Cogna</b>	<b>2.346.608</b>	<b>2.265.188</b>	<b>3,6%</b>	<b>2.300.841</b>	<b>2,0%</b>
Cartão de Crédito	36.825	121.118	-69,6%	16.000	130,2%
Kroton	1.506.687	1.534.815	-1,8%	1.517.129	-0,7%
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	1.051.444	1.111.680	-5,4%	1.040.110	1,1%
PEP	918.541	938.571	-2,1%	918.646	0,0%
PMT	132.903	173.109	-23,2%	121.465	9,4%
Kroton ex-Parcelamento Privado	455.242	423.135	7,6%	477.018	-4,6%
Pagante	375.960	336.897	11,6%	425.903	-11,7%
FIES (Parcelamento Público)	79.283	86.238	-8,1%	51.115	55,1%
Saber	99.071	78.309	26,5%	128.776	-23,1%
Vasta	704.025	530.947	32,6%	638.937	10,2%
<b>Cogna ex-Parcelamento Privado e Cartão de Crédito</b>	<b>1.258.339</b>	<b>1.032.390</b>	<b>21,9%</b>	<b>1.244.731</b>	<b>1,1%</b>

Índice de Cobertura	1T23	1T22	%AH	4T22	%AH
<b>Cogna</b>	<b>59,5%</b>	<b>60,4%</b>	<b>-0,9 p.p.</b>	<b>59,8%</b>	<b>-0,3 p.p.</b>
Cartão de Crédito	0,0%	0,0%	n/a	0,0%	n/a
Kroton	69,0%	68,8%	0,2 p.p.	68,8%	0,2 p.p.
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	72,1%	70,2%	1,9 p.p.	72,1%	0,0 p.p.
Kroton ex-Parcelamento Privado	58,4%	64,2%	-5,8 p.p.	57,7%	0,7 p.p.
Pagante	57,1%	64,8%	-7,7 p.p.	54,6%	2,5 p.p.
FIES (Parcelamento Público)	63,6%	61,3%	2,3 p.p.	73,0%	-9,4 p.p.
Saber	8,7%	28,0%	n/a	5,9%	n/a
Vasta	9,3%	9,0%	0,3 p.p.	9,8%	-0,5 p.p.
<b>Cogna ex-Parcelamento Privado e Cartão de Crédito</b>	<b>36,4%</b>	<b>44,9%</b>	<b>-8,5 p.p.</b>	<b>36,9%</b>	<b>-0,5 p.p.</b>

Receita Líquida - Valores em R\$ (000)	1T23	1T22	%AH	4T22	%AH
<b>Cogna</b>	<b>5.244.030</b>	<b>4.849.184</b>	<b>8,1%</b>	<b>5.091.204</b>	<b>3,0%</b>
Kroton	3.449.187	3.191.215	8,1%	3.344.687	3,1%
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	292.116	410.690	-28,9%	319.527	-8,6%
PEP	205.674	291.625	-29,5%	222.568	-7,6%
PMT	86.442	119.065	-27,4%	96.959	-10,8%
Kroton ex-Parcelamento Privado	3.157.071	2.780.525	13,5%	3.025.160	4,4%
Pagante	2.979.639	2.531.746	17,7%	2.851.234	4,5%
FIES (Parcelamento Público)	177.431	248.779	-28,7%	173.926	2,0%
Saber	508.822	611.020	-16,7%	482.747	5,4%
Vasta	1.286.022	1.046.948	22,8%	1.263.770	1,8%
<b>Cogna ex-Parcelamento Privado e Cartão de Crédito</b>	<b>4.951.914</b>	<b>4.438.494</b>	<b>11,6%</b>	<b>4.771.677</b>	<b>3,8%</b>

Prazo Médio de Recebimento (em dias)	1T23	1T22	Var. (dias)	4T22	Var. (dias)
<b>Cogna</b>	<b>161</b>	<b>168</b>	<b>- 7</b>	<b>163</b>	<b>- 2</b>
Kroton	157	173	- 16	163	- 6
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	1.296	974	322	1.172	124
PEP	1.608	1.159	449	1.486	122
PMT	553	523	30	451	102
Kroton ex-Parcelamento Privado	52	55	- 3	57	- 5
Pagante	45	48	- 3	54	- 9
FIES (Parcelamento Público)	161	125	36	106	55
Saber	70	46	24	96	- 26
Vasta	197	183	14	182	15
<b>Cogna ex-Parcelamento Privado e Cartão de Crédito</b>	<b>91</b>	<b>84</b>	<b>7</b>	<b>94</b>	<b>- 3</b>

## ANEXO 8 – INDICADORES ESG

### Principais indicadores:

Em linha com os temas identificados no processo de materialidade, apresentamos trimestralmente os indicadores mais relevantes para a Cognia, informações consolidadas podem ser encontradas na íntegra em nossos Relatórios de Sustentabilidade na página: [www.esgcogna.com.br](http://www.esgcogna.com.br).

Confira os principais destaques:

### AMBIENTAL

ODS	GRI	Água retirada por fonte <sup>6</sup> (m³)	Unidade	1T2023	1T2022	1T2021	2T2022	2T2021	3T2022	3T2021	4T2022	4T2021
3, 11, 12	303-3	Águas subterrâneas	m³	53.560	55.327	25.379	63.382	24.774	53.826	37.160	63.633	57.901
		Abastecimento municipal	m³	57.255	58.535	74.764	70.265	74.958	75.079	69.712	76.582	68.185
		<b>Total</b>	m³	<b>110.815</b>	<b>113.862</b>	<b>100.143</b>	<b>133.647</b>	<b>99.732</b>	<b>128.906</b>	<b>106.872</b>	<b>140.215</b>	<b>126.086</b>
ODS	GRI	Consumo interno de energia - Cognia	Unidade	1T2023	1T2022	1T2021	2T2022	2T2021	3T2022	3T2021	4T2022	4T2021
12, 13	302-1	Total de energia consumida	GJ	42.010	38.388	32.782	41.473	32.066	36.739	31.615	41.305	32.750
		Percentual de energia de fontes renováveis <sup>7</sup>	%	81%	87%	85%	85%	86%	86%	83%	87%	88%

### Destaques e observações:

- **ÁGUA**

O comportamento de consumo de água se manteve estável comparado ao primeiro trimestre de 2022.

Aumentamos o escopo da cobertura dos dados sobre o consumo de água. Com o levantamento de mais quatro localidades, passamos a contemplar todas as atuais unidades da Vasta na totalização.

Nas unidades de Kroton, que representam o maior percentual de consumo, contamos com sistema de monitoramento para identificar vazamentos, o que permite o acionamento da equipe de manutenção de forma ágil para solucionar eventuais problemas.

Como ação de educação e conscientização, demos continuidade ao envio de comunicação periódica aos colaboradores incentivando o uso consciente dos recursos hídricos.

- **ENERGIA**

O consumo de energia no primeiro trimestre de 2023 foi de 42.010 GJ, o que representa um aumento de 9,4% em relação ao primeiro trimestre de 2022 (consumo de 38.388 GJ). O incremento é explicado pelo fato de o retorno às aulas presenciais, em 2022, ter sido gradual devido à pandemia, o que não ocorreu em 2023, quando já tivemos 100% da retomada presencial no início do período letivo.

Aumentamos o escopo da cobertura dos dados sobre o consumo de energia. Com o levantamento de mais quatro localidades, passamos a contemplar todas as atuais unidades da Vasta no consolidado.

<sup>4</sup> Os totais dos consumos foram obtidos nas faturas correspondentes das companhias de abastecimento. Nossas unidades estão localizadas em regiões metropolitanas e centros urbanos. O período seco considerado é o previsto pelo regime pluviométrico utilizado na geração de energia elétrica por hidroelétricas. Realizamos a captação a partir da compra via companhias de saneamento ou de contratos com empresas para gestão de poços artesianos.

<sup>7</sup>A energia adquirida no ambiente de mercado livre é 100% incentivada, provinda de fontes alternativas e, por isso, considerada como origem renovável.

## SOCIAL

ODS	GRI	Diversidade no quadro de colaboradores por categoria funcional	Unidade	1T2023	1T2022	1T2021	2T2022	2T2021	3T2022	3T2021	4T2022	4T2021
5	405-1	C-level - Feminino	% de pessoas	25%	ND	ND	14%	ND	ND	14%	ND	ND
		C-level - Masculino	% de pessoas	75%	ND	ND	86%	ND	ND	86%	ND	ND
		Total - C-level4	nº de pessoas	8	ND	ND	14	ND	ND	14	ND	ND
		Liderança - Feminino (≥ gerência)	% de pessoas	44%	45%	44%	45%	47%	43%	46%	47%	44%
		Liderança - Masculino (≥ gerência)	% de pessoas	56%	55%	56%	55%	53%	57%	54%	53%	56%
		Total - Liderança (≥ gerência)	nº de pessoas	619	659	723	601	678	723	617	703	700
		Corpo acadêmico - Feminino	% de pessoas	55%	57%	55%	55%	57%	55%	55%	57%	56%
		Corpo acadêmico - Masculino	% de pessoas	45%	43%	45%	45%	43%	45%	45%	43%	44%
		Total - Corpo acadêmico	nº de pessoas	9.435	11.466	13.977	9.120	10.836	13.732	10.123	11.406	12.861
		Coordenação e Administrativo - Feminino	% de pessoas	67%	65%	62%	68%	66%	63%	69%	67%	64%
		Coordenação e Administrativo - Masculino	% de pessoas	33%	35%	38%	32%	34%	37%	31%	33%	36%
		Total - Coordenação e Administrativo8	nº de pessoas	11.885	12.075	13.826	12.148	13.266	13.540	13.447	13.905	13.159
		Total - Feminino	% de pessoas	61%	61%	58%	62%	61%	58%	62%	62%	59%
		Total - Masculino	% de pessoas	39%	39%	42%	38%	39%	42%	38%	38%	41%
ODS	GRI	Indicador <sup>8</sup>			PRIMEIRO SEMESTRE 2022	PRIMEIRO SEMESTRE 2021	SEGUNDO SEMESTRE 2022	SEGUNDO SEMESTRE 2021				
4, 10	103-2, 103-3, 203-1, 413-1	Projetos sociais (nº)			219	229	1056	485				
		Pessoas beneficiadas (nº)			56.524	37.650	233.096	135.383				
		Alunos e docentes envolvidos (nº)			8.309	11.073	36.765	22.813				
		Voluntariado acadêmico (horas)			12.400	2.115	111.375	24.538				
		Voluntariado corporativo (horas)			1.620	1.100	3.216	4.562				
ODS	GRI	Saúde e segurança	Unidade	1T2023	1T2022	1T2021	2T2022	2T2021	3T2022	3T2021	4T2022	4T2021
3	403-5, 403-9	% de unidades cobertas pelo Programa de Gerenciamento de Risco (PGR)	%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
		Total de colaboradores treinados em saúde e segurança <sup>9</sup>	nº de pessoas	2.279	3.213	2.539	3.209	2.796	8.322	2.327	4.943	4.526
		Total de horas de treinamento sobre saúde e segurança	nº	4.828	5.002	7.771	11.978	15.119	7.705	17.030	7.140	10.883
		Média de horas de treinamento sobre saúde e segurança por participante <sup>10</sup>	nº	2,11	1,6	3,1	4,1	5,4	2,29	2,5	1,44	4,5
		Total de horas de treinamentos presenciais de brigada de incêndio	nº	3.452	412	350	283	539	2.123	894	3.300	539
		Média de horas de treinamentos presenciais de brigada de incêndio por participante <sup>11</sup>	nº	14,1	12,5	17,5	13	13,8	13,52	15	11,58	13,5
		Colaboradores - Taxa de frequência de acidentes <sup>12</sup>	taxa	0,87	1,16	ND	1,81	ND	2,37	ND	2,68	ND
		Colaboradores - Taxa de acidentes com consequência grave <sup>13</sup>	taxa	0	0	ND	0	ND	0	ND	0	ND

8 Os dados referentes aos projetos sociais são consolidados por semestre.

9 Desde 2021, o indicador contabiliza todos os colaboradores que passaram por treinamento no período, não somente os admitidos.

10 Total de horas de treinamento / colaboradores treinados.

11 Total de horas de treinamento / colaboradores treinados.

12 Total de acidentes (com e sem afastamento) / Total de horas-homem trabalhadas (HHT) x 1.000.000.

13 de horas-homem trabalhadas (HHT). Acidente de trabalho gera lesão ou limitação das capacidades do trabalhador por período acima de seis meses. Não inclui óbitos. A taxa segue a fórmula: Total de ocorrências X 1.000.000 / Total

	<b>Colaboradores - Taxa de acidentes de comunicação obrigatória<sup>14</sup></b>	taxa	0,65	0,87	ND	1,33	ND	1,24	ND	0,56	ND
	<b>Colaboradores - Taxa de óbitos<sup>15</sup></b>	taxa	0	0	ND	0	ND	0	ND	0	ND

- SAÚDE E SEGURANÇA

Por meio do nosso Programa de Gerenciamento de Risco (PGR), monitoramos constantemente os potenciais perigos existentes nos locais de trabalho da Cognia. Entre os principais riscos estão: biológicos e químicos (relacionados à atividade educacionais da área de saúde, como clínicas e hospitais), físicos (associados às atividades de manutenção e facilities), ergonômicos (relacionados às atividades administrativas).

Buscamos mitigar os riscos em nossas atividades com a elaboração de mapas de risco e inspeções nos locais de trabalho, utilização de Ordem de Serviço de Segurança e a entrega de Equipamentos de Proteção Individual (EPI) para as situações aplicáveis. Também realizamos treinamentos voltados aos temas de segurança e saúde do trabalho. No primeiro trimestre de 2023, 2.279 colaboradores participaram das capacitações.

No primeiro trimestre de 2023, não tivemos o registro de doenças ocupacionais. Atuamos de forma preventiva e, assim, os casos de queixas são acompanhados e tratados antes de virarem doença profissional.

## GOVERNANÇA

ODS	GRI	Diversidade no Conselho de Administração	Unidade	1T2023	1T2022	1T2021	2T2022	2T2021	3T2022	3T2021	4T2022	4T2021
5	405-1	Feminino	% de pessoas	40%	33%	17%	40%	29%	40%	29%	40%	33%
		Masculino	% de pessoas	60%	67%	83%	60%	71%	60%	71%	60%	67%
		Total	nº de pessoas	5	6	6	5	7	5	7	5	6
ODS	GRI	Comportamento ético	Unidade	1T2022	1T2021	1T2020	2T2022	2T2021	2T2020	3T2022	3T2021	3T2020
8 e 16	205-1, 205-2, 205-3	Colaboradores treinados sobre políticas e procedimentos anticorrupção	% de pessoas	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
		Operações submetidas a avaliação de riscos relacionados à corrupção	% de operações	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
		Número de casos confirmados de corrupção	nº de casos	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ODS	GRI	Conformidade <sup>16</sup>	Unidade	1T2022	1T2021	1T2020	2T2022	2T2021	2T2020	3T2022	3T2021	3T2020
16	307-1, 419-1	Multas por não conformidade socioeconômica	R\$ (mil)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
		Sanções não financeiras por não conformidade socioeconômica	nº de sanções	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		Multas por não conformidade ambiental	R\$ (mil)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
		Sanções não financeiras por não conformidade ambiental	nº de sanções	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ODS	GRI	Privacidade de dados de clientes <sup>17</sup>	1T2023									
16	418-1	Queixas externas comprovadas pela organização (nº)	429									
		Queixas recebidas de agências reguladoras ou órgãos oficiais similares (nº)	0									
		Casos identificados de vazamento, furto ou perda de dados de clientes (nº)	0									

14 (Total de acidentes com afastamento + Total de óbitos)/HHT x 1.000.000..

15 Total de óbitos x 1.000.000 / HHT.

16 Considerados apenas os casos significativos, ou seja, processos que tragam prejuízos à imagem da Cognia e suas subsidiárias, que levem à paralisação das operações ou cujos valores envolvidos sejam significativos.

17 Indicadores mensurados a partir do primeiro trimestre de 2023.

- DIVERSIDADE NO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

60% das cadeiras do Conselho de Administração de Cognia são ocupadas por pessoas pertencentes a grupos minorizados, como mulheres, e LGBTQIAP+. Uma das metas do [Compromissos Cognia por um Mundo Melhor](#) era ter representatividade desses públicos em, pelo menos, 1/3 das posições até 2025. A meta foi atingida e superada já em 2022, quando houve a eleição para o novo Conselho, que tem mandato até agosto de 2024.

- CONFORMIDADE

Não registramos multas ou sanções significativas nos aspectos econômicos e sociais, ressalvados o curso normal dos negócios. A Cognia vem atuando fortemente na frente preventiva trabalhista, tendo mapeado as principais causas de contingências e traçado planos robustos de ação para gerenciar esse risco com revisões e ajustes em procedimentos.

No exercício, não houve registros de multas ou sanções administrativas e judiciais pelo descumprimento de leis e/ou regulamentos ambientais. O critério de relevância da Companhia considera processos que não tragam prejuízos à imagem da Cognia e subsidiárias e ou paralisação das operações, ou que possuam valores envolvidos significativos.

- PRIVACIDADE DE DADOS DE CLIENTES

Passamos, a partir desse primeiro trimestre de 2023, a divulgar nossos indicadores de privacidade de dados de clientes. No período, foram abertas 1.227 requisições em nosso [Portal de Privacidade](#), das quais 429 foram julgadas procedentes, ou seja, referentes a temas relacionados aos direitos do titular dos dados, previstos na Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais. No geral, as requisições envolvem correção, atualização e alteração de informações pessoais.