

# 2T22

## Apresentação de Resultados



# Disclaimer

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

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

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

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



# Mensagem do CEO



Mais um trimestre que reforça que estamos cada vez mais próximo do *turning point* de receita;

Finalizamos 1S22 com +12,5% de crescimento na base de alunos total;

Kroton segue entregando: i) aumento de captação de alunos, ii) redução de CAC, iii) redução de inadimplência e iv) redução de evasão;

Aumento de rentabilidade, com crescimento de margem EBITDA Recorrente de 2.9p.p. no 1S22, mesmo com pressão de receita e custos;

Kroton Med corresponde às expectativas para o trimestre e reforça confiança na tese;

A Kroton avança nas iniciativas de Experiência, focada em proporcionar uma jornada *Contactless & Frictionless*.



Crescimento de Receita Líquida de **34,5% no trimestre**;

Vasta avança para atingir o **ACV de R\$1,0 bilhão**, suportado pelo **crescimento do número de escolas parcerias**, além do aumento da penetração de **soluções complementares na base de clientes**;

Crescimento e a **melhora na qualidade da receita**, via mais subscrição na educação básica;

Conclusão de mais uma etapa importante para se tornar a mais completa plataforma de educação básica do país: **investimento na Educbank**;

**ESG:** Lançamos o 1º Relatório de Sustentabilidade da Vasta;



A **geração de valor** de longo prazo segue sendo entregue pelo **5º trimestre consecutivo**

Crescimento de margem EBITDA Recorrente, impulsionadas por Kroton e Vasta e de **GCO (+47,6%, atingindo R\$ 291 milhões)**

**Alavancagem** em patamar **saudável** e estável de 2,09x, com distância confortável dos *covenants*;

**ESG:** Lançamos o Programa, Somos Afro, Inventário de Gases de Efeito Estufa (GEE).

Neste trimestre recebemos o selo **“Great Place to Work”**,

Lançamos o **Hubble**, o hub de inovação da Cogna, **uma “fábrica” de startups como ferramenta de fomento a inovação**

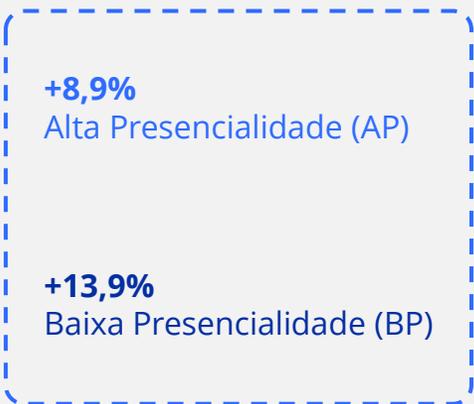
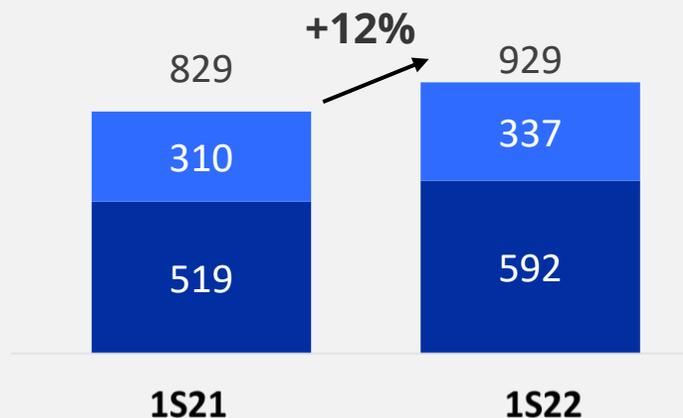


# Kroton

Ensino Superior

# Base de alunos e Evasão

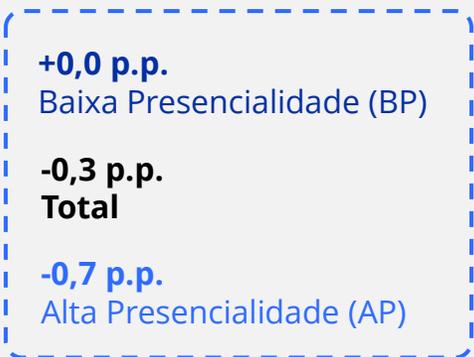
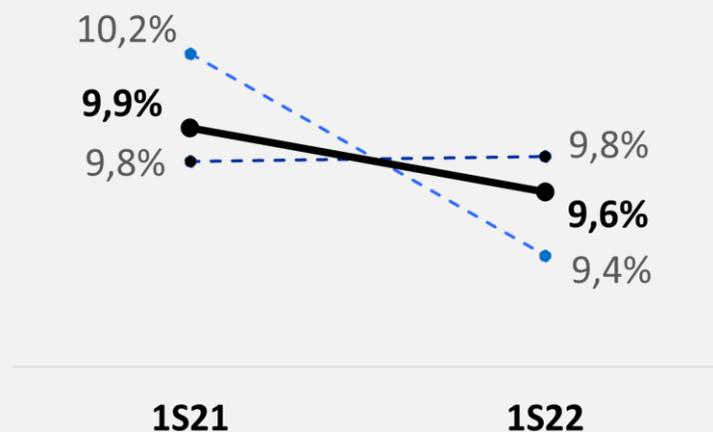
## Número de alunos Graduação (#Mil)



**Kroton segue sua jornada de crescimento** de alunos nos dois seguimentos, com maior concentração em **Baixa Presencialidade**, em linha com estratégia de **escalabilidade e rentabilidade**;

A **expansão de mais de 1.000 polos** em 2021, tem influência positiva neste movimento acelerado e deve ter **impacto crescente com a maturação** desses polos nos próximos semestres;

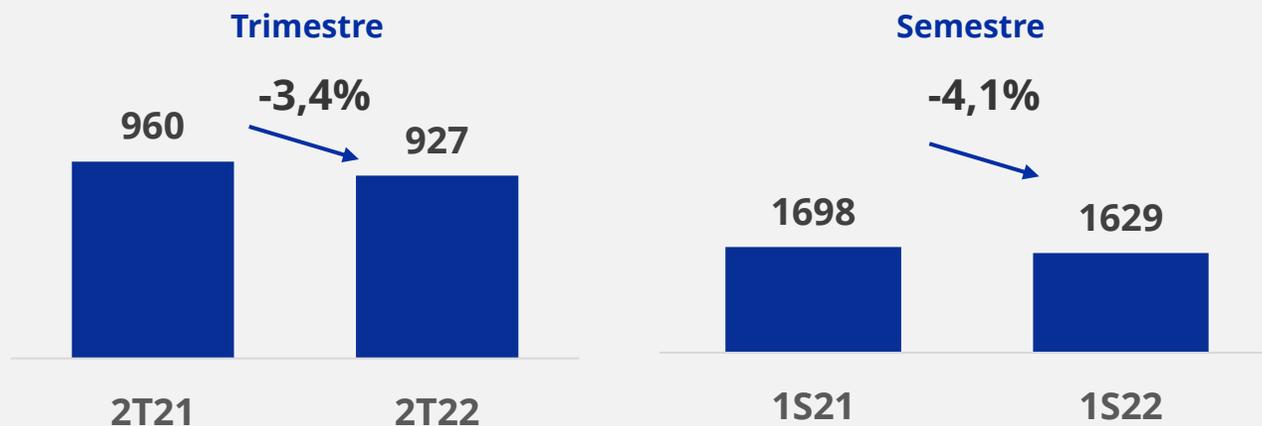
## Evasão Graduação (% da base)



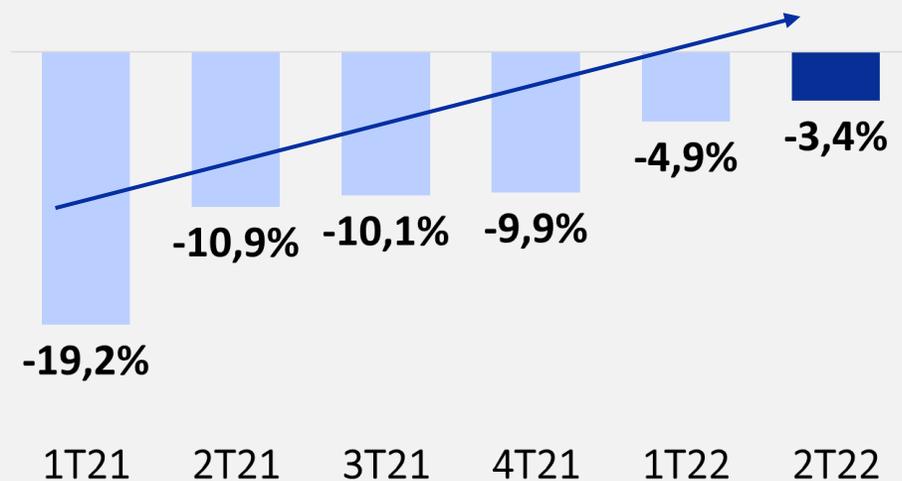
**Evasão Kroton reduz 0,3pp** no trimestre. Movimento de melhora ocorre apesar de base com menor *aging* pelo crescimento de dois dígitos nos últimos ciclos de captação de alunos.

# Receita Líquida

## Receita Líquida (R\$ milhões)



## Evolução de Receita Líquida (%)



O resultado receita líquida 3,4% menor em 2T22 versus 2T21 **segue tendência consistente de redução de variação de receita ano contra ano pelo 5º trimestre consecutivo.**

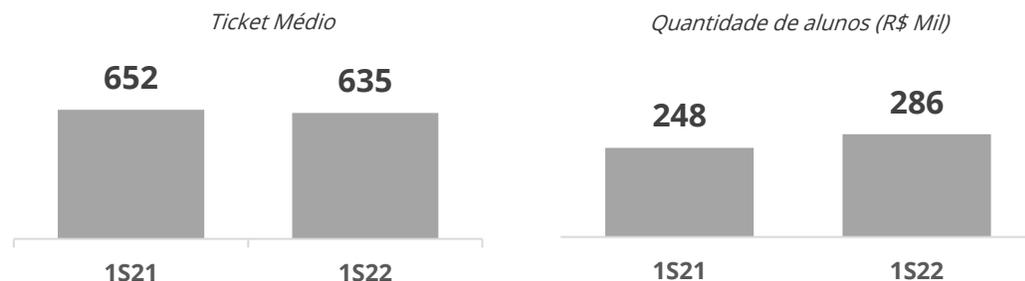
Kroton deverá apresentar saldo de receita líquida positivo no próximo trimestre, aproximando o resultado **de 2022 ao de 2021 e com crescimento previsto para 2023.**

# Ticket Médio (TM)

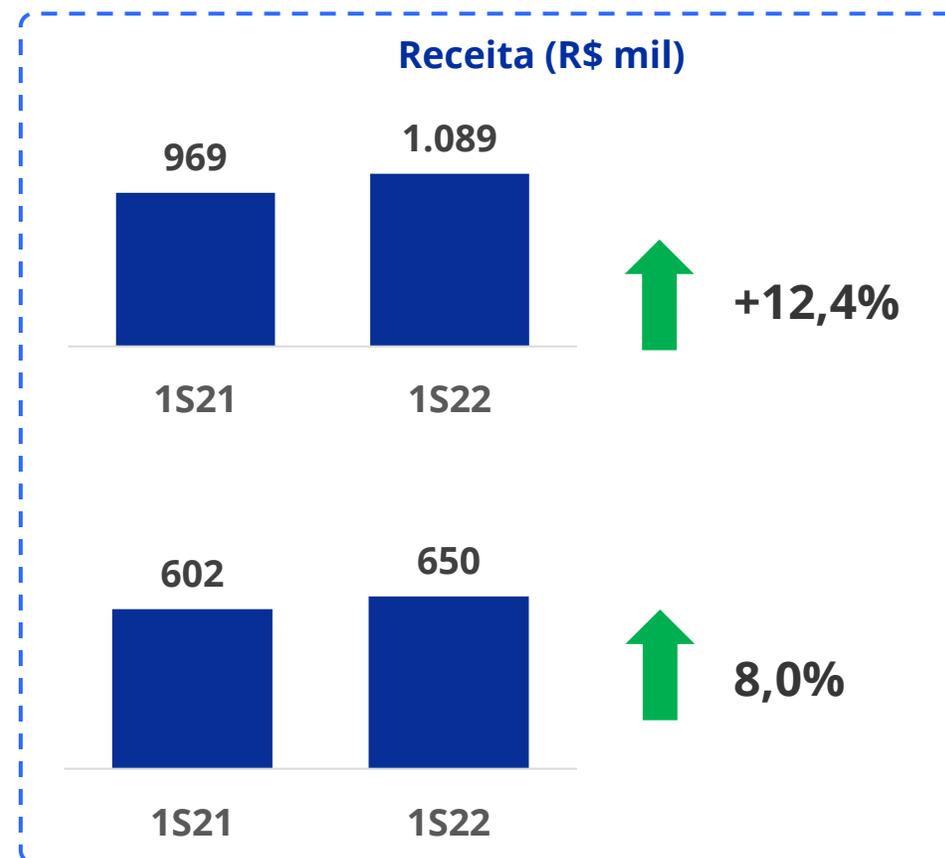
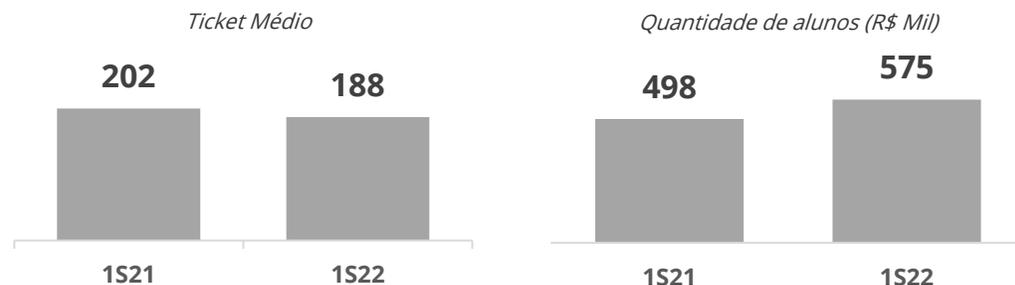
A Kroton acredita que diante de um mercado altamente competitivo, com ofertas e descontos reduzindo os tickets de calouros, a **estratégia mais adequada é a de maximizar a receita** e de **aproveitar o baixo custo variável oferecido pela digitalização** dos cursos e pela **escala da nossa operação**.

$$\begin{matrix} \text{Ticket (P)} \\ \text{Calouros} \end{matrix} \downarrow \times \begin{matrix} \text{Quantidade (Q)} \\ \text{Calouros} \end{matrix} \uparrow\uparrow = \begin{matrix} \text{Receita (R)} \\ \uparrow \end{matrix} - \begin{matrix} \text{Custo Variável} \\ \text{(digitalização)} \end{matrix} \downarrow = \begin{matrix} \text{Rentabilidade} \\ \uparrow \end{matrix}$$

## Alta Presencialidade Pagante

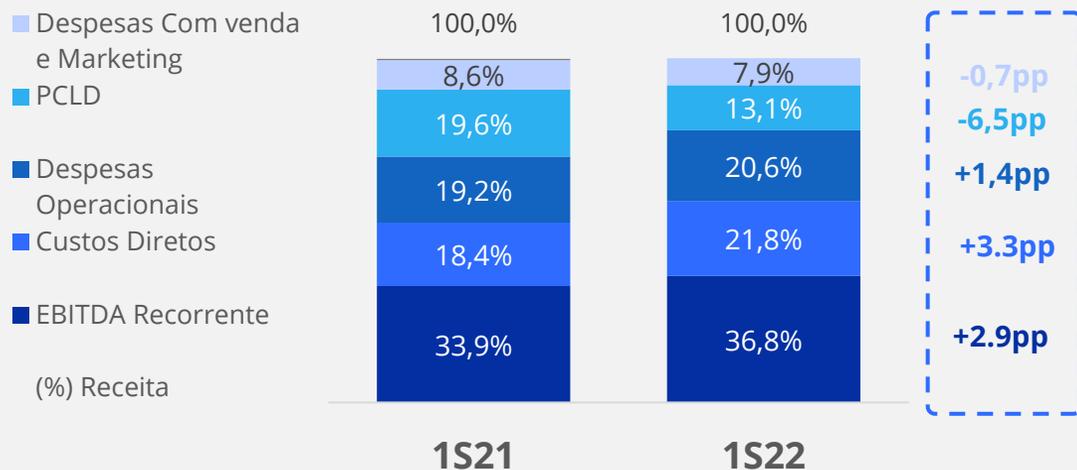


## Baixa Presencialidade



# EBTIDA Recorrente

## Custos e Despesas como percentuais da Receita Líquida

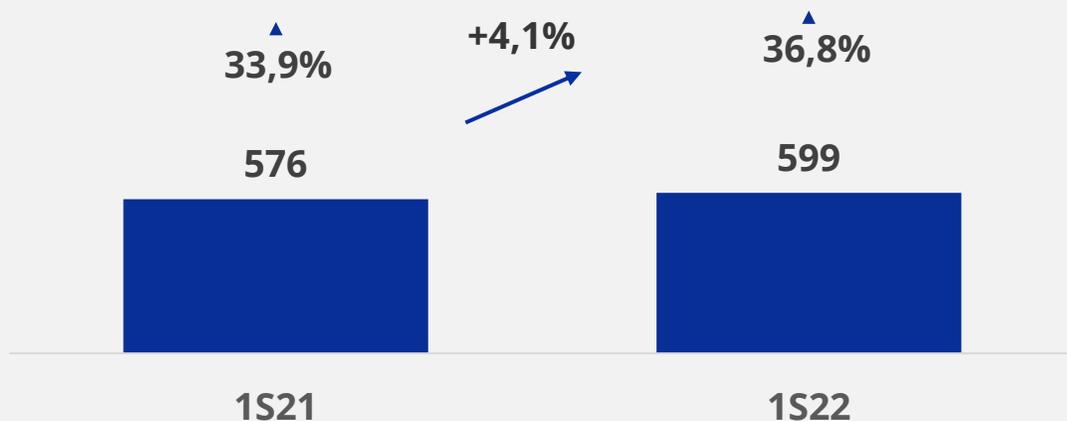


**Crescimento EBITDA Recorrente ocorre apesar de aumento nos custos totais**, decorrentes da base comparativa reduzida pontualmente pelas medidas de isolamento à época.

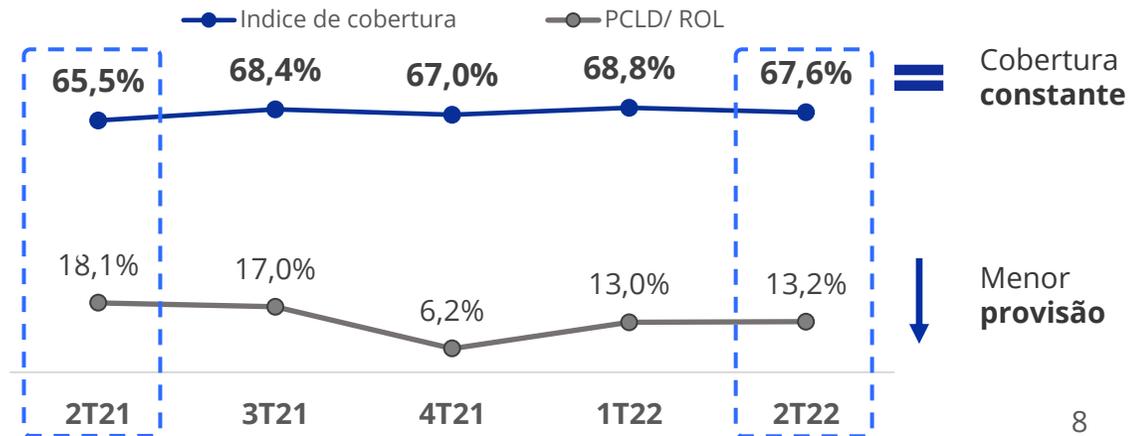
**EBITDA Recorrente cresce 4,1%** no semestre, impulsionado pelo ganho de 2,9pp de margem.

**PCLD tem redução de 6,5pp** em relação à receita de 1S22 versus 1S21, ao mesmo tempo em que o índice de cobertura de Kroton **crece 2,1pp**. Essa combinação de resultado é possível pela expressiva **melhora no contas a receber** da Kroton.

## EBTIDA Recorrente e Margem EBITDA (R\$ milhões)



## Índice de cobertura e razão de PCLD sobre Receita Líquida



# Contas a Receber (CR) e Prazo médio de recebimento (PMR)

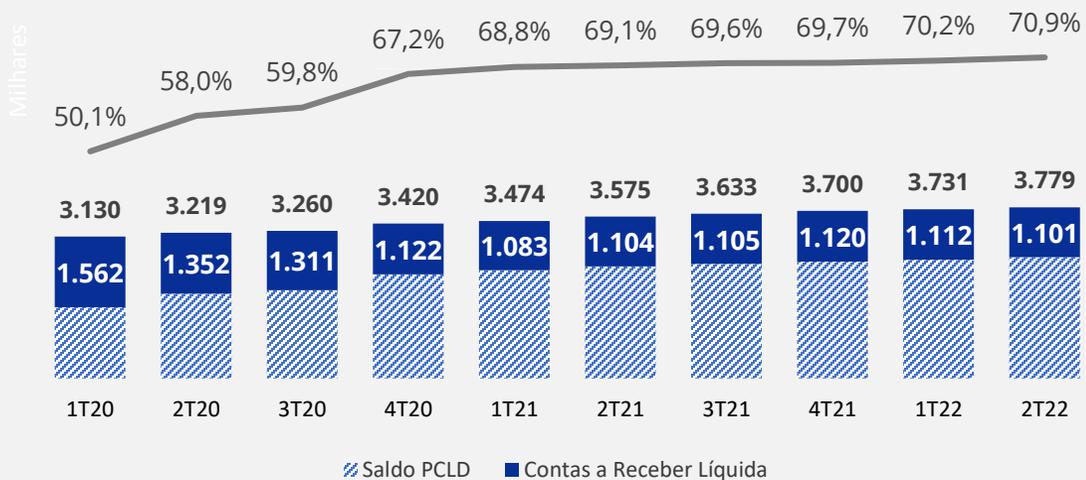
## CAR e Índice de Cobertura Kroton (Total)



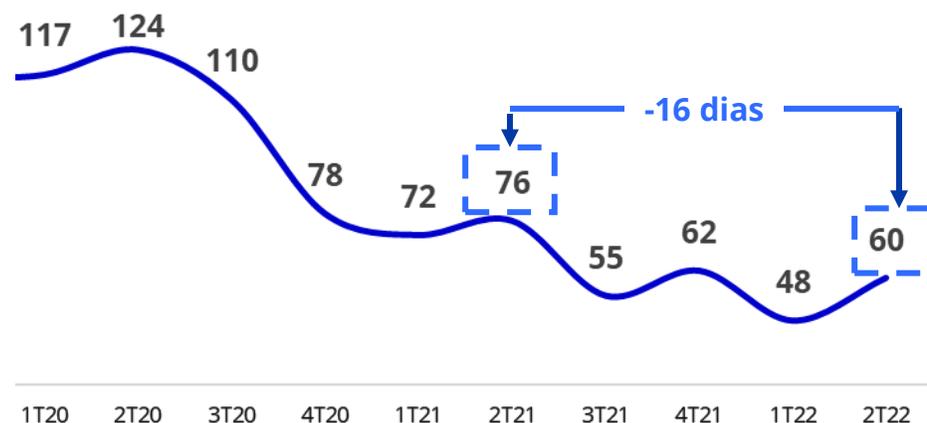
## CAR e Índice de Cobertura Kroton (Pagante)



## CAR e Índice de Cobertura Kroton (PEP e PMT)



## Prazo Médio de Recebimento (Pagante)



## Financeiro



### R\$ 267 milhões

Receita Líquida no 1S22

Com crescimento de 32,3% versus 1T22, finalizamos o 1S22 com **55,5% do *guidance* para o ano (R\$ 482 milhões)**.



### R\$ 121 milhões

EBTIDA Recorrente no 1S22

Valor representa **53,8% do *guidance* para o ano** de R\$ 224 milhões.

## Operacional



### 556 vagas de medicina

Ativas no 1S22

Kroton Med acumula 556 vagas de graduação de medicina ativas no ano de 2022.

Com os resultados acumulados de 2022, **reafirmamos a confiança no *guidance* divulgado** durante o Cogna Day 2021.



# Vasta

Ensino Básico

# Destaques Operacionais



Encerramos no 2T22 com crescimento na base de estudantes em conteúdo principal, Vasta atingiu **1,5 milhões de estudantes em 5,4 mil escolas parceiras** no ciclo 2022.



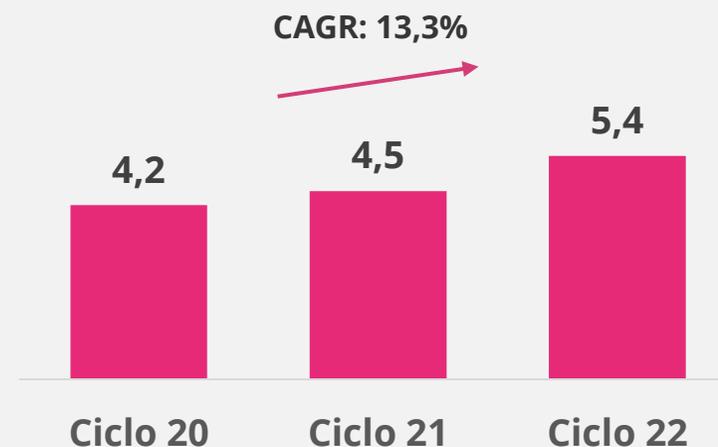
Em soluções complementares, adição de **187 novas escolas, com acréscimo de 92 mil alunos** acessando ao menos uma solução complementar.



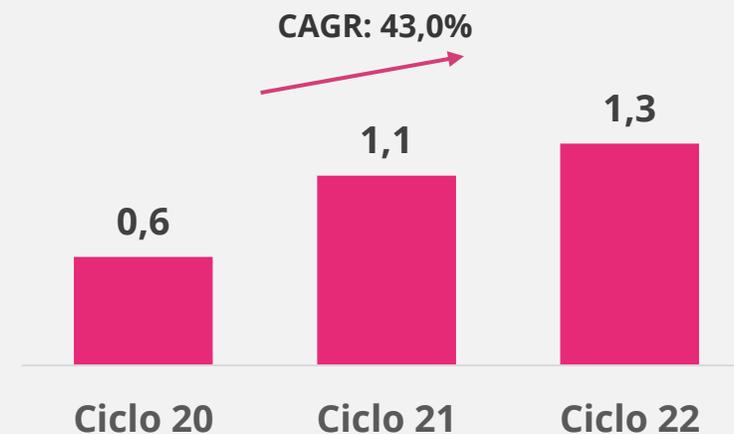
Conclusão de mais uma etapa importante para se tornar a mais **completa plataforma de educação básica** do país: **investimento na Educbank.**

O **investimento na Educbank** está alinhada com o direcionamento estratégico de Vasta em se tornar a companhia que atende as escolas, com diversas soluções não só de conteúdo pedagógico, mas também de **apoio a gestão escolar.**

## Escolas conteúdo principal ('000)

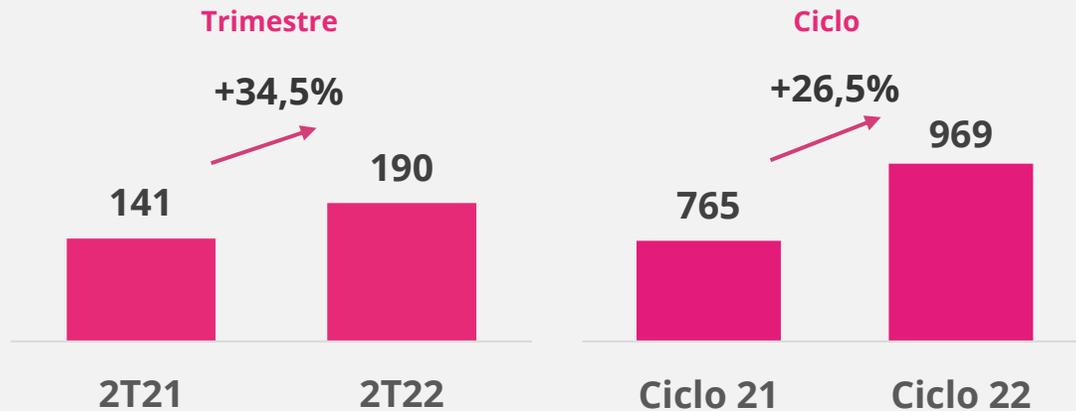


## Escolas parceiras soluções complementares ('000)



# Destaque Financeiro: Receita Líquida

## Receita Líquida (R\$ mil)



## Receita dos produtos de subscrição (R\$ milhões) - ciclo



Crescimento de **34,5% de Receita Líquida no trimestre;**

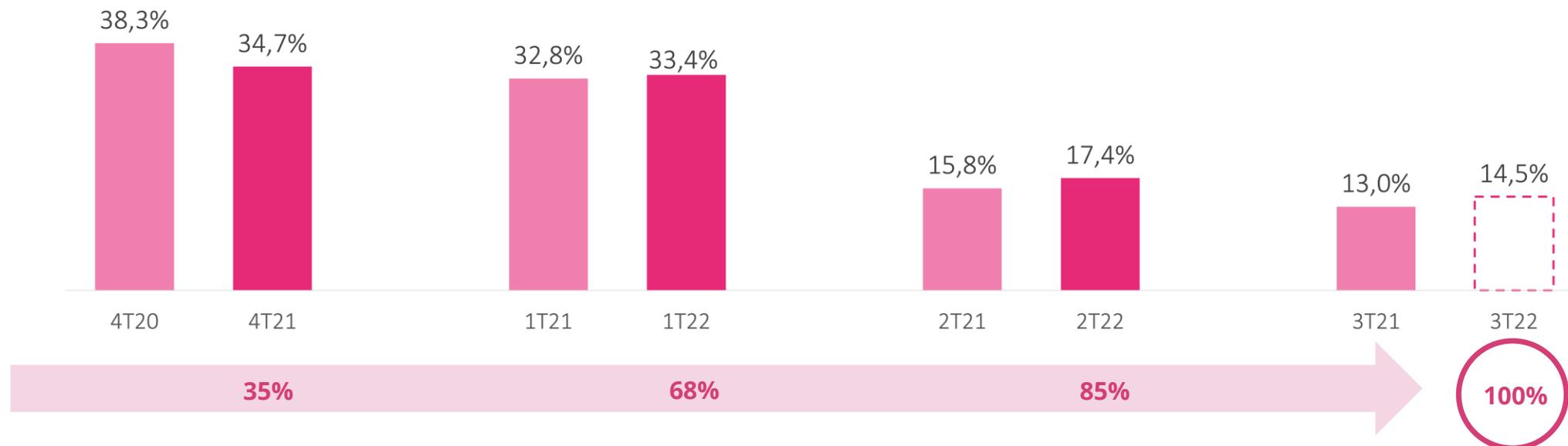
O resultado da Receita Líquida reforça o potencial de conversão ACV. Até o segundo trimestre de 2022, **+85% do ACV de 2022 foi convertido em receita;**

**Projetamos reconhecimento de 100% do ACV 2022,** com destaque para a performance de soluções complementares, que já superaram o ACV 2022.

No ciclo 2022, a receita com produtos de subscrição representou **88,2%** da cesta de receita da companhia

## ACV 2022: Receita de subscrição gradualmente converge para 100% do AVC

Reconhecimento ACV<sup>(1)</sup>

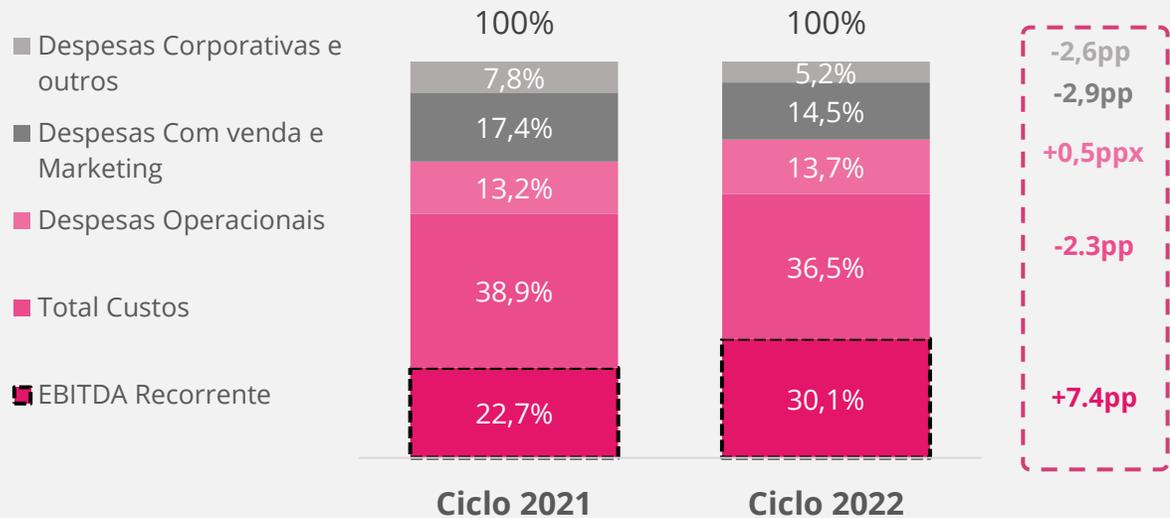


Receita Líquida	4T20	4T21	% Y/Y	1T21	1T22	% Y/Y	2T21	2T22	% Y/Y	3T21	3T22
Subscrição (ACV)	284	347	+22%	243	334	+37%	117	<b>174</b>	49%	96	
Não Subscrição	60	51	-14%	37	47	+25%	24	16	-33%	31	
<b>Total</b>	<b>344</b>	<b>398</b>	<b>+16%</b>	<b>281</b>	<b>381</b>	<b>+36%</b>	<b>141</b>	<b>190</b>	<b>+35%</b>	<b>127</b>	

<sup>(1)</sup> Considera o ciclo de 2021 (4T20 ao 3T21).

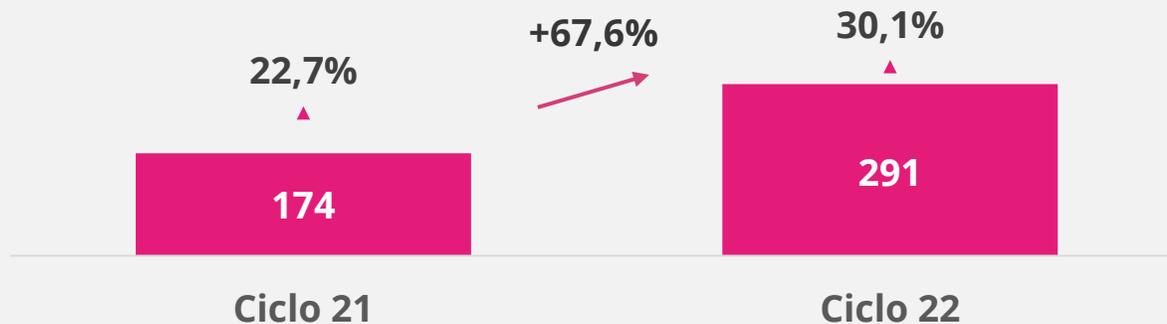
# Destaque financeiro: EBITDA Recorrente

## (%) Receita Líquida



No ciclo 2022 houve **menor incidência de custos frente a Receita Líquida**, que passou a representar **36,5% da Receita Líquida** frente a 38,9% no ciclo do ano anterior. Destaque também para **despesas com vendas e marketing, que decresceram 2,9 p.p.** em representatividade da receita na comparação frente ao ciclo 2021;

## EBTIDA Recorrente e Margem EBTIDA (R\$ milhões)



O forte resultado da Receita Líquida em conjunto ao ganho de escala e das medidas adotadas para redução de custos e despesas **impulsionam o crescimento de EBITDA Recorrente em 67,6%**, com ganho de 7,4 p.p. de margem EBITDA Recorrente.

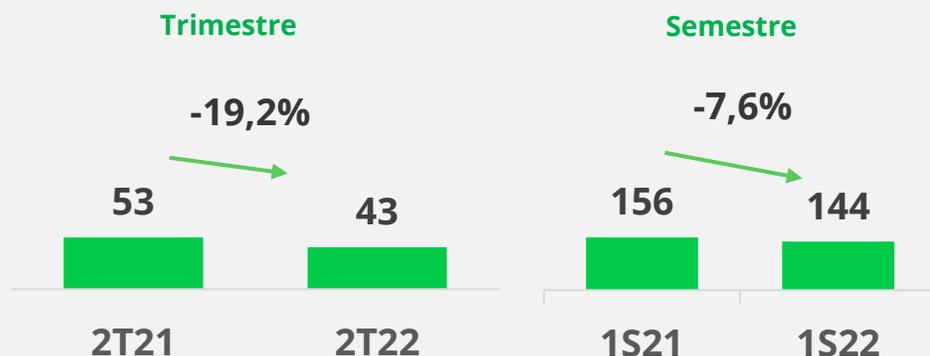
# Saber

PNLD, Red Balloon, SETs  
e Outros negócios

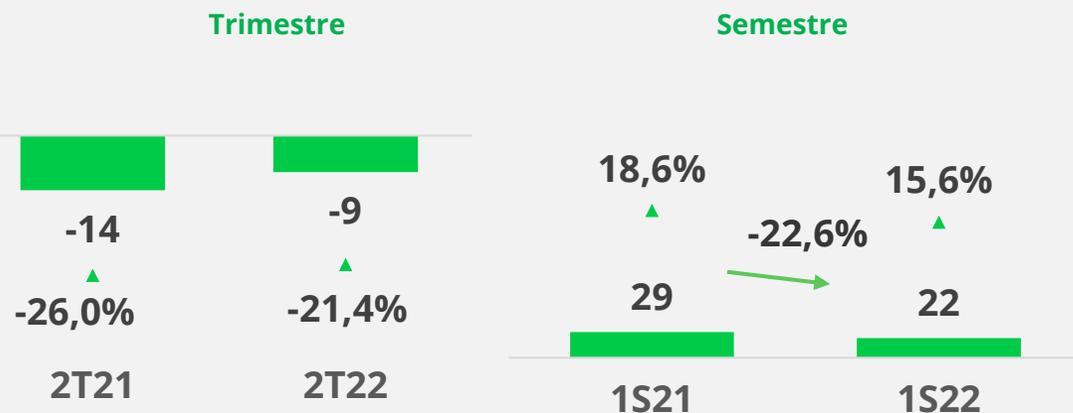


# Destques Financeiros

## (%) Receita Líquida (R\$ milhões)



## EBTIDA Recorrente e Margem EBTIDA (R\$ milhões)



Saber apresentou redução de receita no trimestre, majoritariamente devido à **sazonalidade da vertical PNLD (Programa Nacional do Livro Didático)**;

O EBITDA Recorrente também é impactado pela **sazonalidade do calendário comercial de PNLD**. Este é o ano de **prospecção do maior segmento escolar: Fundamental I**. Portanto, neste ano não é faturada a receita deste segmento mas há despesas de esforço de venda.

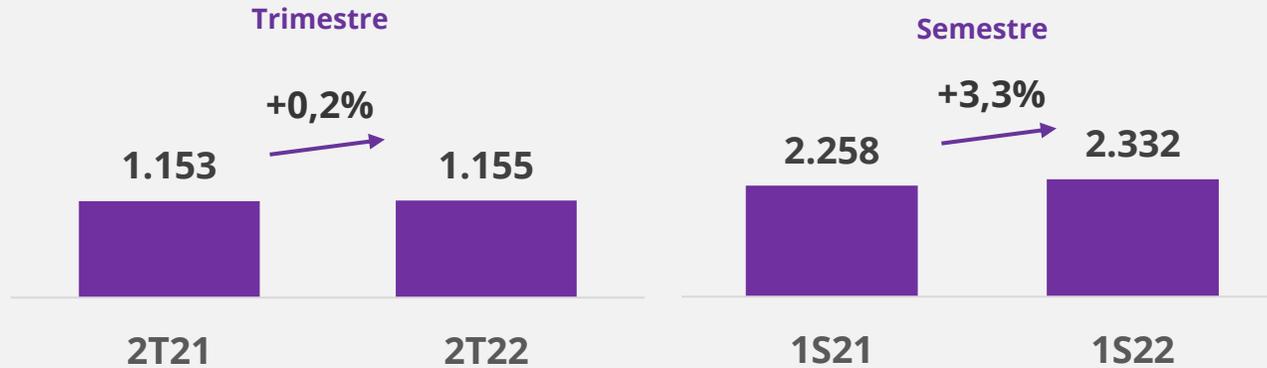
# Cogna

Holding

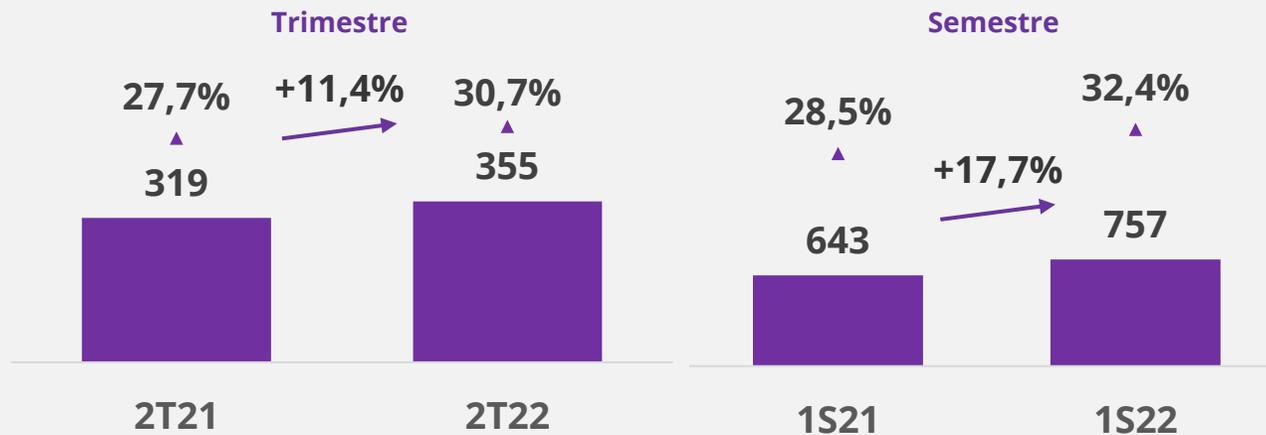


# Receita Líquida e EBITDA Recorrente

(%) Receita Líquida (R\$ milhões)



EBITDA Recorrente e Margem EBITDA (R\$ milhões)



Finalizamos o primeiro semestre de 2022 com ainda mais clareza que as ações **realizadas ao longo dos dois últimos anos geraram eficiências recorrentes nas principais operações** (Kroton e Vasta) da companhia, iniciando o **crescimento de 3,3% de receita líquida**.

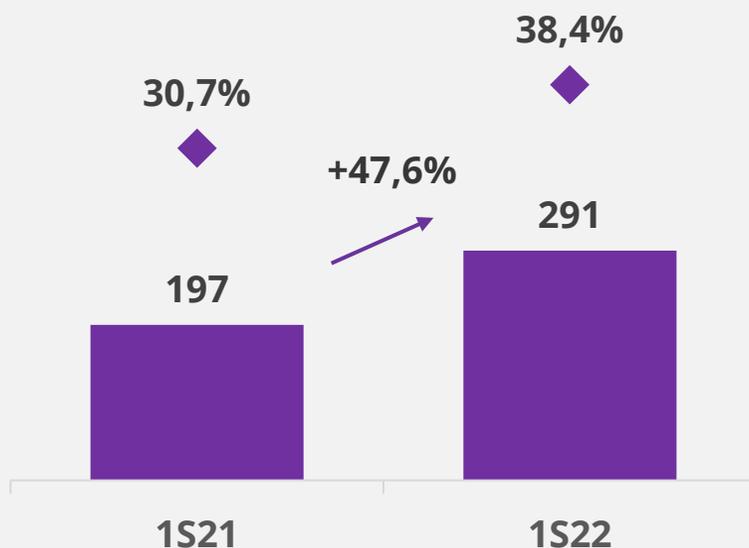
Apesar do contexto econômico desafiador, Cognia finalizou o período com uma **melhora de EBITDA Recorrente e margem** em relação ao mesmo período do ano anterior.

# Geração de caixa operacional (GCO) após Capex

Trimestre (R\$ milhões)



Semestre (R\$ milhões)



◆ Conversão EBITDA recorrente em caixa

Devido a antecipação dos cartões no 1T21, **a análise entre semestres é a mais adequada;**

Geração de caixa operacional (GCO) pós Capex de **R\$ 290,8 milhões** no semestre, favorecido pela maior arrecadação de **Kroton com melhor comportamento da adimplência e redução de Capex recorrente;**

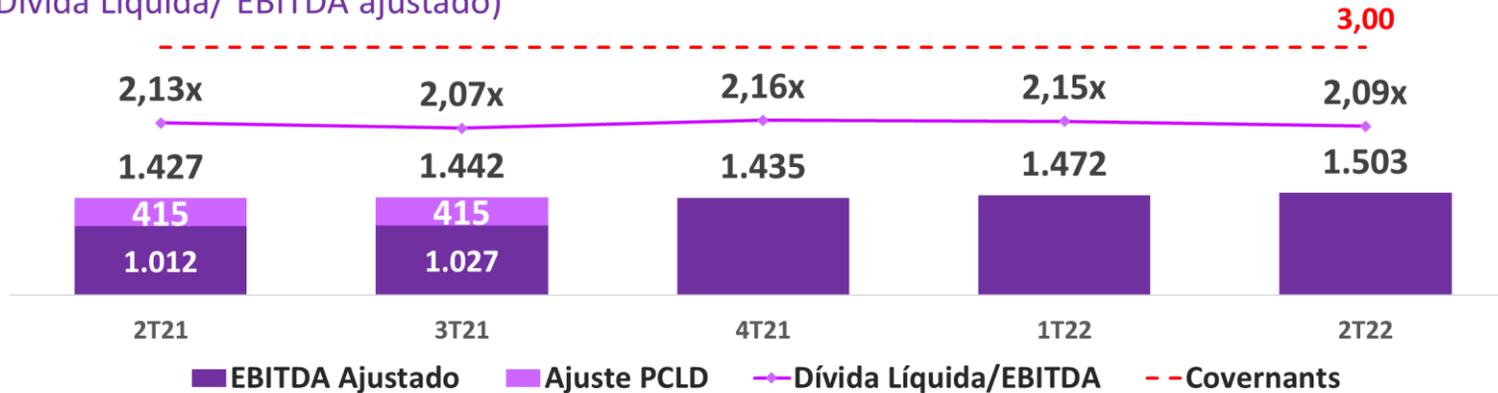
Resultado de GCO representa **crescimento de 47,6% versus 1S21, com variação positiva de R\$ 94 milhões.**

# Destques Financeiros:

## Posição de Caixa e Endividamento

### Alavancagem

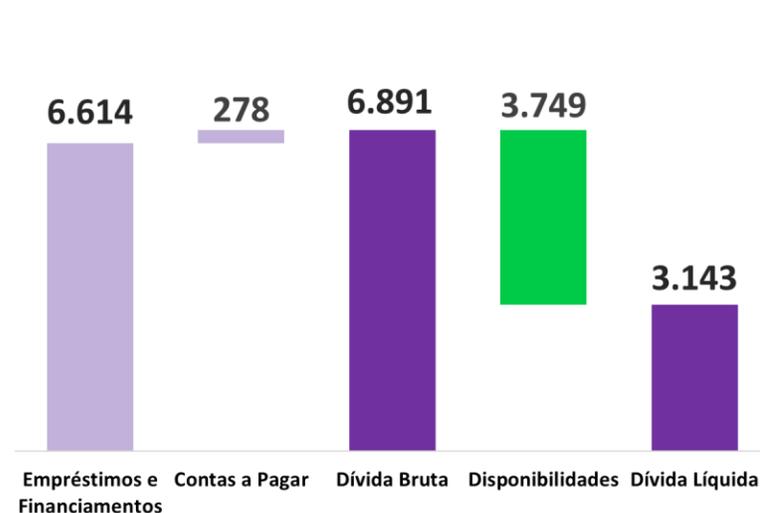
(Dívida Líquida/ EBITDA ajustado)



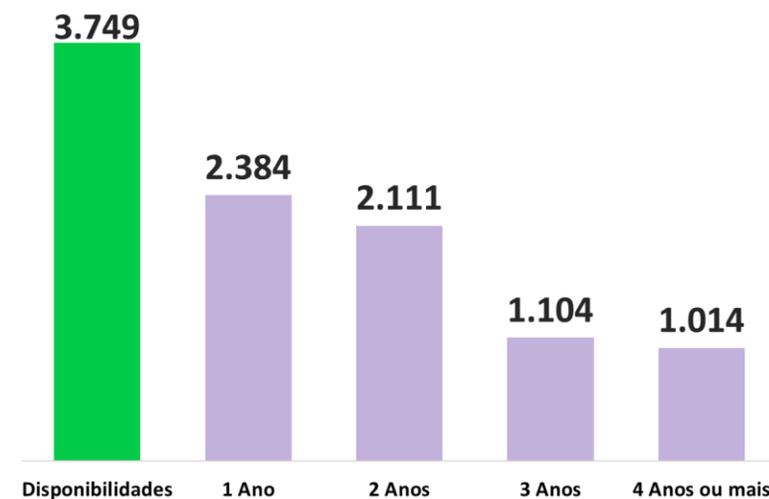
Manutenção do índice de alavancagem **abaixo do limite de covenants e com margem segura** (2,09x versus 3,00x);

Sólida posição de caixa (**R\$ 3,7 bilhões**) permite seguir com as ações de gestão de caixa projetadas para 2022;

### Composição da Dívida Líquida (R\$ milhões)



### Cronograma de amortização (R\$ milhões)



Semestre com importantes evoluções em *liability management* para **redução de despesas financeiras:**

- Recompra de **R\$ 347 milhões de dívidas** abaixo do par.
- Emissão de **R\$500 milhões com custo médio inferior** à última dívida captada em 2021 e com **prazo médio de 7,3 anos**.

# Considerações Finais



Expectativa de **crescimento de receita para o 2º semestre de 2022 ou 2023.**



**Redução da inadimplência** e foco na **geração de caixa.**



Crescimento de **EBITDA Recorrente em 4,1%** no 1S22, **com margem alcançando 36,8%**



**Crescimento de receita de 26,5% no ciclo 2022**, com **85% do ACV reconhecido** até o 2T22



**Retomada do setor e penetração acelerada** das soluções complementares favorecem **reconhecimento de 100% do ACV do ciclo 2022 e prospecção para 2023.**



**Aumento de EBITDA Recorrente e expansão de margem** de 7,4pp, via ganho de eficiência e transição para **mix mais rentável e previsível (subscrição).**



**Investimento Educbank** é mais uma ação que consolida Vasta como a **solução one-stop-shop para escolas do país.**



A companhia encerrou o primeiro semestre de 2022 com **crescimento de receita de 3,3%**



A Cogna se volta para a linha de despesas financeiras (**liability management**) para **aumento de geração de caixa operacional**



**Alavancagem em linha com** os últimos quatro trimestres.



**Contato RI:**

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

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