



Resultados 3T20

Novembro 2020



Disclaimer

O material que se 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.







Considerações Iniciais

cogna
EDUCAÇÃO

Análise da performance do 9M20

- **Crescimento de EBITDA recorrente no 9M20** em todas as empresas do grupo, exceto em graduação
- **Geração de caixa operacional pós capex de R\$183 milhões** no 3T20, representando **80% de conversão sobre o EBITDA recorrente**
- Manutenção da **sólida posição de caixa** (R\$5,3 bilhões ao final do 3T20) e perfil de dívida alongado

Empresa	9M20 - Variação Anual (%)			Comentários
	Receita Líquida	EBITDA	Mg. EBITDA	
Kroton	-27%	-73%		Último ano com grande impacto de formaturas de alunos FIES Captação e retenção de alunos fortemente impactadas pela COVID-19 Reforço substancial da PCLD em função da COVID-19
Platos	12%	13%		Crescimento de Receita, EBITDA e Margem EBITDA, como resultado do foco no negócio da pós-graduação e no produto digital
Saber	-7%	11%		Receita em queda, mas com expressivo crescimento de EBITDA e Margem EBITDA, em função do processo de integração e captura de eficiências operacionais
Vasta ⁽¹⁾	8%	18%		Crescimento de Receita e EBITDA, refletindo o alto potencial de crescimento e recorrência do negócio
Cogna	-17%	-57%		Impactos em Cogna são provenientes da graduação, especialmente do ensino presencial

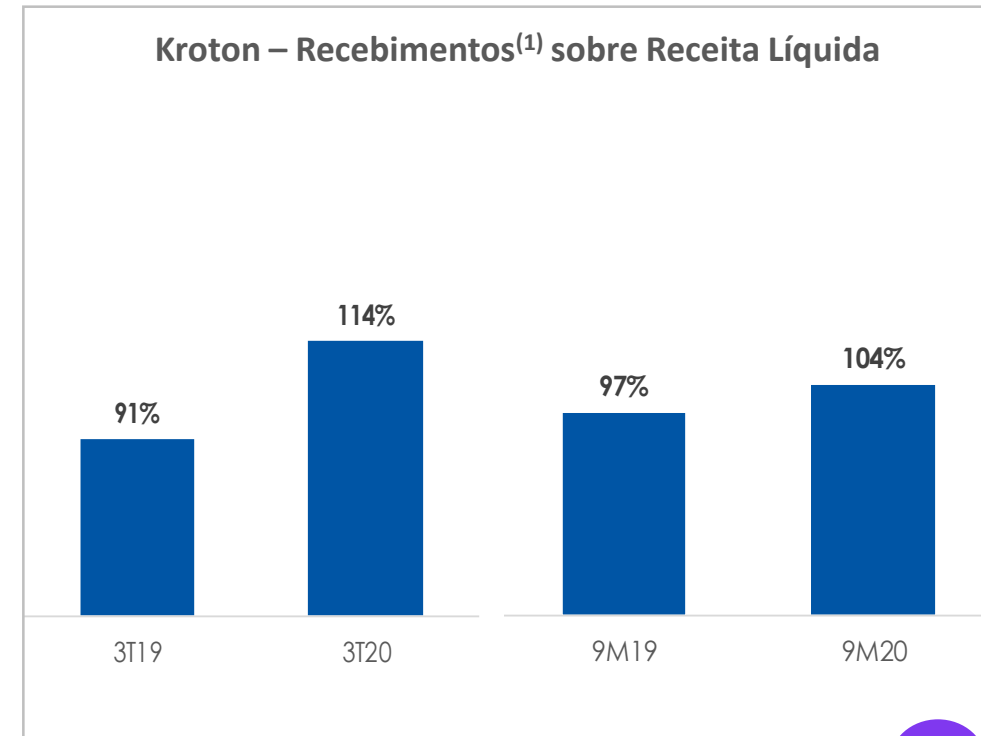
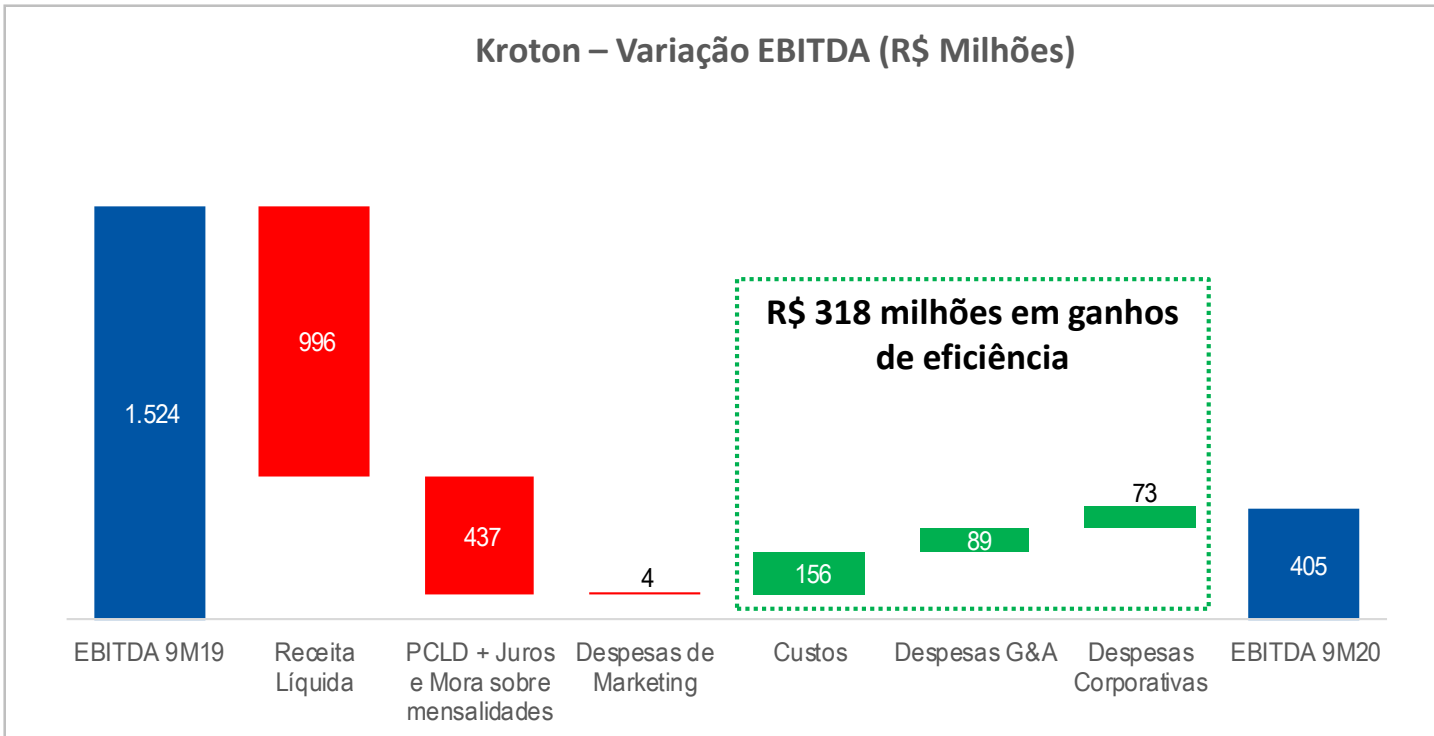
Observações:

Análise realizada considerando o EBITDA Recorrente de 2019 e 2020. Para a Vasta, foi utilizada versão pró-forma.



Kroton – Análise da performance 9M20

- Resultados 9M20 impactados por **queda de receita** e **maior provisionamento**, em função de formaturas FIES e efeito Covid-19
- **Ganhos de eficiência e economias de R\$ 318 milhões** em custos, despesas G&A e despesas corporativas
- Receita, apesar de menor, é mais sólida e mais geradora de caixa. Relação entre **recebimentos e receita aumentou 23 p.p. no 3T20 e 7 p.p. nos 9M20**
- **Ticket médio presencial** do aluno pagante em tendência de **recuperação: +9%** na variação anual



(1) Antes do repasse aos parceiros.



Kroton – Resultados da Captação 2S20

- **Captação caiu apenas 2%** na comparação com o 2S19, com a retomada no **crescimento no ensino digital (+32%)** sendo compensada por queda relevante na captação presencial
- Motivos da queda de captação presencial:
 - **Queda na demanda por ensino presencial**, devido aos impactos da Covid-19
 - **Práticas comerciais mais sustentáveis** e que geram mais caixa, como a exclusão da oferta de parcelamento temporário (PMT) 100%
 - Disciplina de preço: **Ticket médio de captação** do aluno presencial pagante **creceu 6%**
- Devido à **hibridização**, acreditamos que a análise por nível de conteúdo presencial oferece uma fotografia mais acurada do nosso processo de captação, e portanto priorizaremos esta análise nos próximos trimestres:
 - Alta presencialidade (presencial + digital *premium*): **-38% ou -30% excluindo FIES e PEP**
 - Baixa presencialidade (100% on-line e semi): **+25%**
- **Alta na taxa de evasão no ensino presencial** refletindo a deterioração na capacidade de pagamento dos alunos, face à manutenção da postura mais conservadora da Companhia na renovação de alunos em situação de inadimplência e perfil de alto risco. **No ensino digital, a taxa de evasão caiu 0,5 p.p.**

Kroton – Captação 2S20

Captação	3T20	3T19	% AH
Alta Presencialidade⁽¹⁾	48.280	77.814	-38,0%
Presencial	25.853	66.205	-61,0%
Digital Premium	22.427	11.609	93,2%
Baixa Presencialidade⁽²⁾	130.701	104.439	25,1%
Total	178.981	182.253	-1,8%

Kroton – Taxa de Evasão 3T20

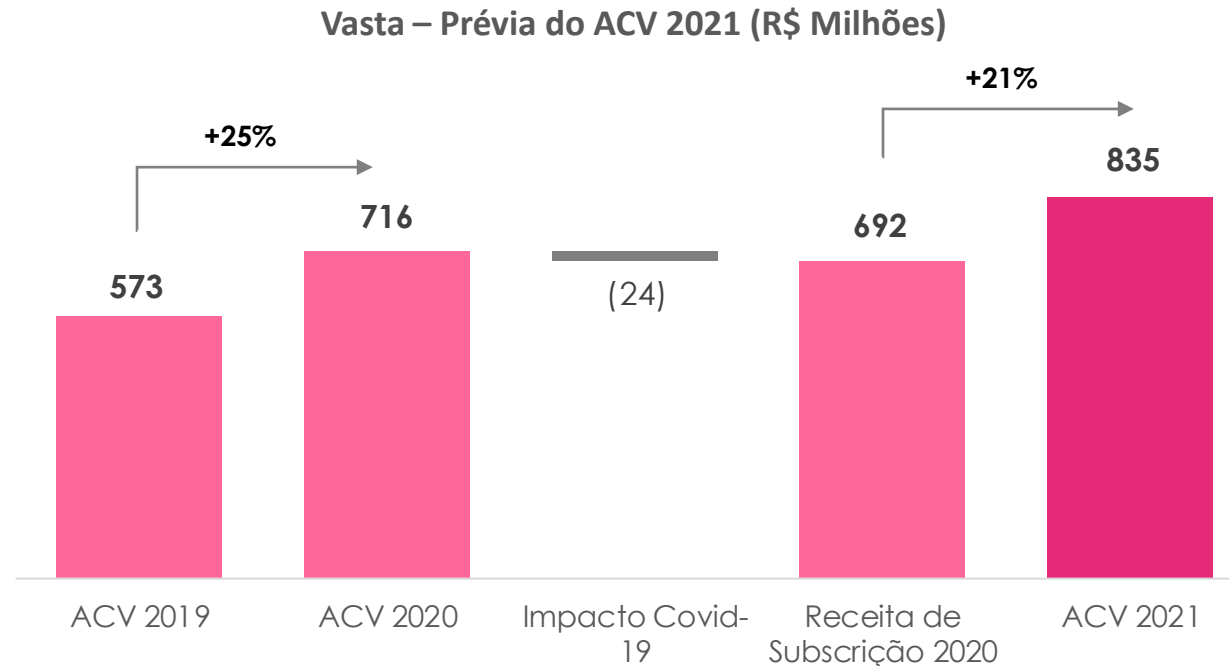
Taxa de Evasão	3Q20	3Q19	% Chg.
On-site	19,5%	13,7%	5,8
Digital	16,1%	16,6%	(0,5)

(1) Cursos presenciais e Digital Premium. (2) Cursos digitais 100% on-line e semi-presencial.



Vasta – Forte Crescimento de ACV

- **Receita de subscrição de R\$ 692 milhões no ciclo comercial 2020 (4T19-3T20)**, apenas 3% inferior ao *guidance* de valor de contrato anual (ACV) divulgado no início do ano
- Até a presente data, a Vasta já fechou um total de **R\$ 835 milhões em contratos para o ano letivo de 2021 (ACV 2021)**, o que representa um **crescimento de 21% frente à receita de subscrição** registrada no ciclo comercial de 2020, e 17% sobre o ACV 2020. Processo de construção do ACV vai até início de janeiro, o que **pode aumentar ainda mais o valor do ACV 2021**



Crescimento de 21% no ACV 2021 sobre a receita de subscrição do ciclo comercial 2020

(1) Até 12 de novembro.

Resultados Operacionais

cogna
EDUCAÇÃO

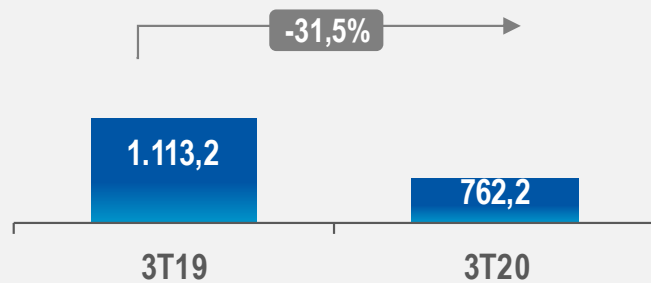


Resultados Kroton e Platos

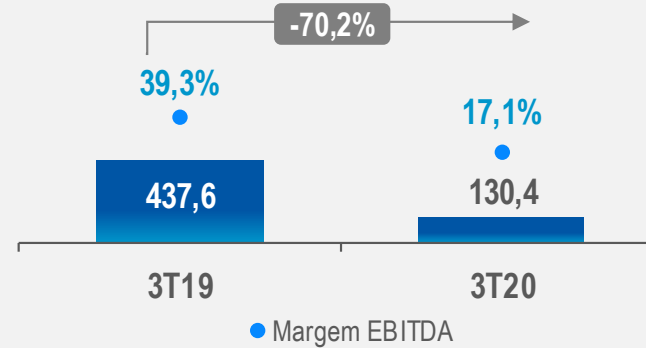
R\$ milhões

Kroton

Receita Líquida



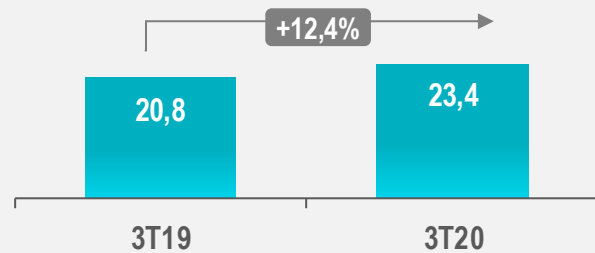
EBITDA Recorrente¹



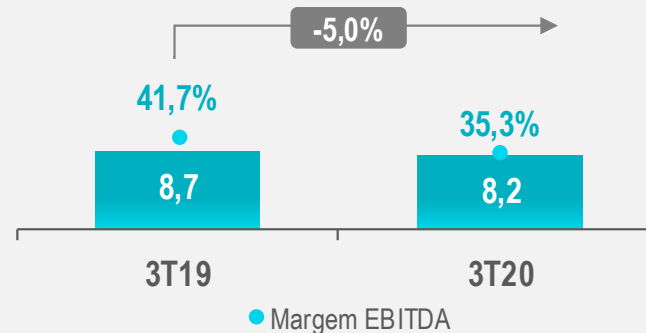
- Receita impactada pela **redução na base de alunos** e menor **ticket médio**, parcialmente compensada pela **alta na base de alunos digitais**.
- EBITDA pressionado pela queda de receita e **maior nível de PCLD**, parcialmente compensado pelas **medidas de redução de custos**.

Platos

Receita Líquida



EBITDA Recorrente¹



- Alta de receita refletindo o aumento da **captação de alunos digitais**.
- Queda de EBITDA em função dos maiores gastos com **marketing** e correção na alocação das **despesas corporativas**. No ano, **EBITDA sobe 13%**.

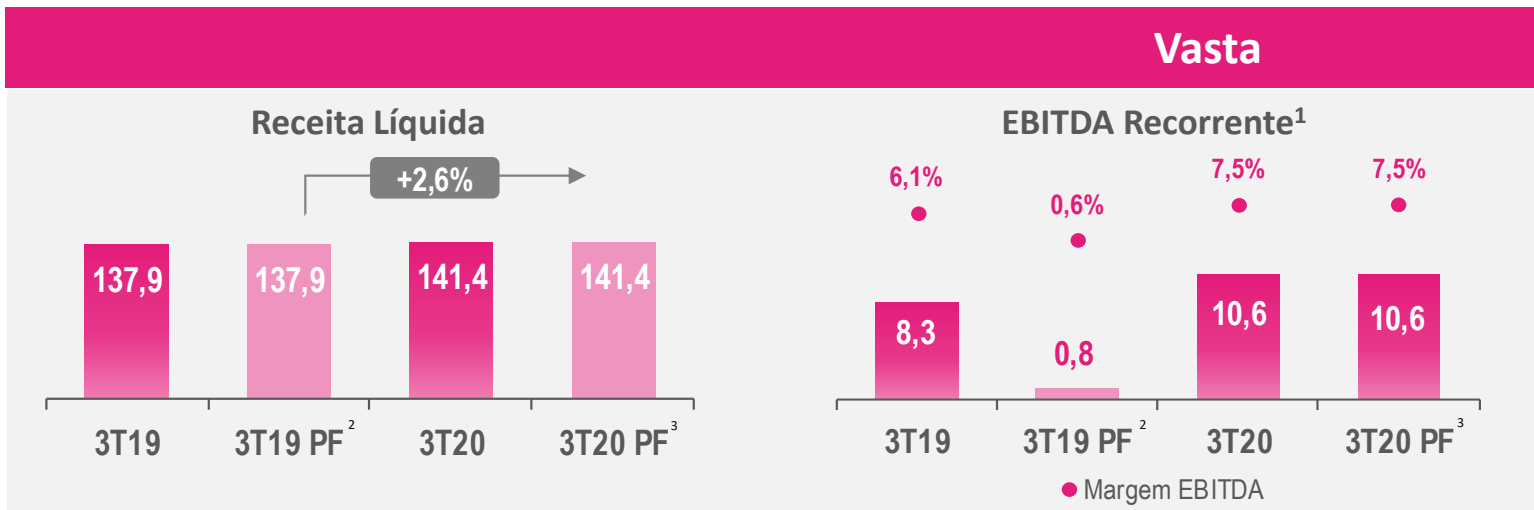
¹ EBITDA considera receitas financeiras operacionais (RFOP) e desconsidera itens não recorrentes



Resultados Vasta e Saber

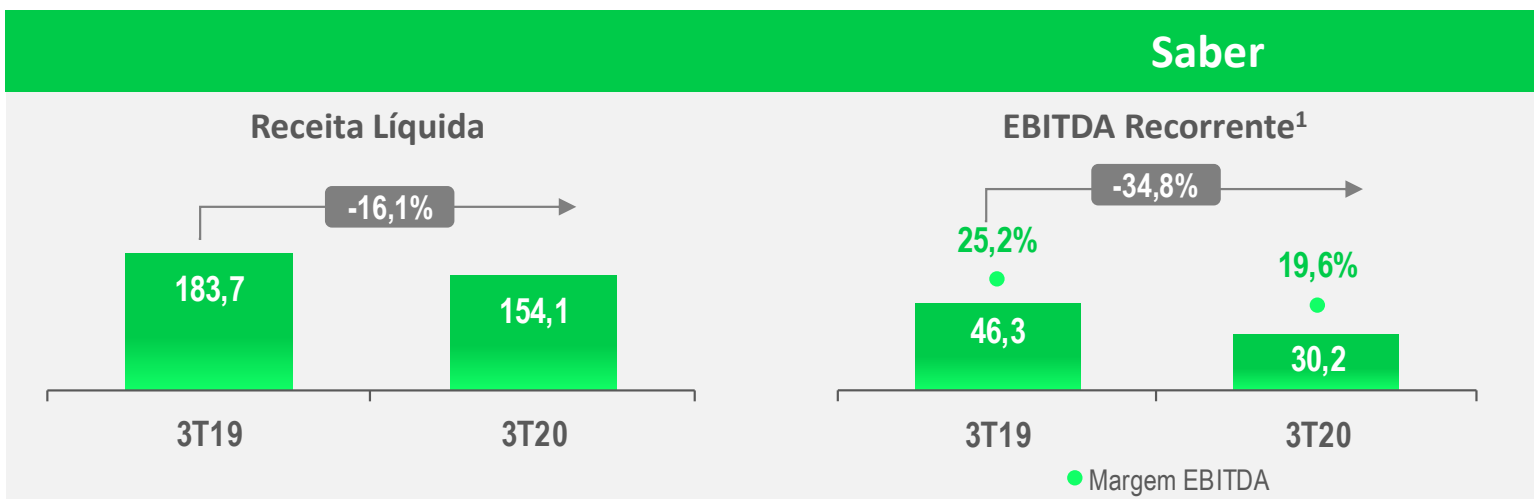
R\$ milhões

Vasta



- **Crescimento de receita** puxado pela recuperação das vendas não-subscrição com a retomada das atividades
- **Receita de subscrição 8% menor**, devido à antecipação no reconhecimento de receitas no ciclo ACV 2020
- **EBITDA tem melhora substancial** por **menores despesas operacionais e PCLD**
- No ano (visão proforma), **receita líquida e EBITDA crescem 8% e 18%**, respectivamente

Saber



- Queda na **receita e EBITDA** decorrente dos **impactos da Covid-19** (evasão nos anos iniciais/descontos judiciais), além do lançamento de descontos financeiros de trimestres anteriores
- No ano, **EBITDA cresce 11%**, com **expansão de 4,7 p.p. na margem**

¹ EBITDA considera receitas financeiras operacionais (RFOP) e desconsidera impacto da Mais Valia de Estoques (não caixa) e itens não recorrentes

² Resultado proforma, considerando a classificação dos gastos editoriais em custo dos produtos vendidos, exclusão de créditos de PIS/COFINS e estorno de provisionamento para remuneração variável

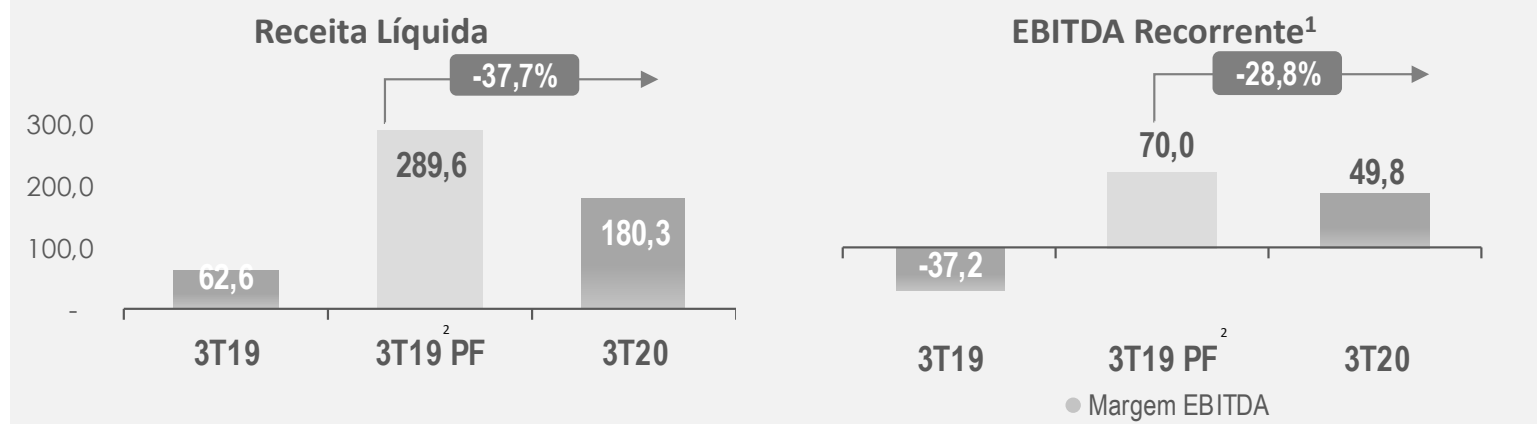
³ Resultado proforma, excluindo os impactos da Covid-19 na PCLD, despesas relacionadas à INSS de anos anteriores e ajuste de estoques



Resultados Outros e Cogna

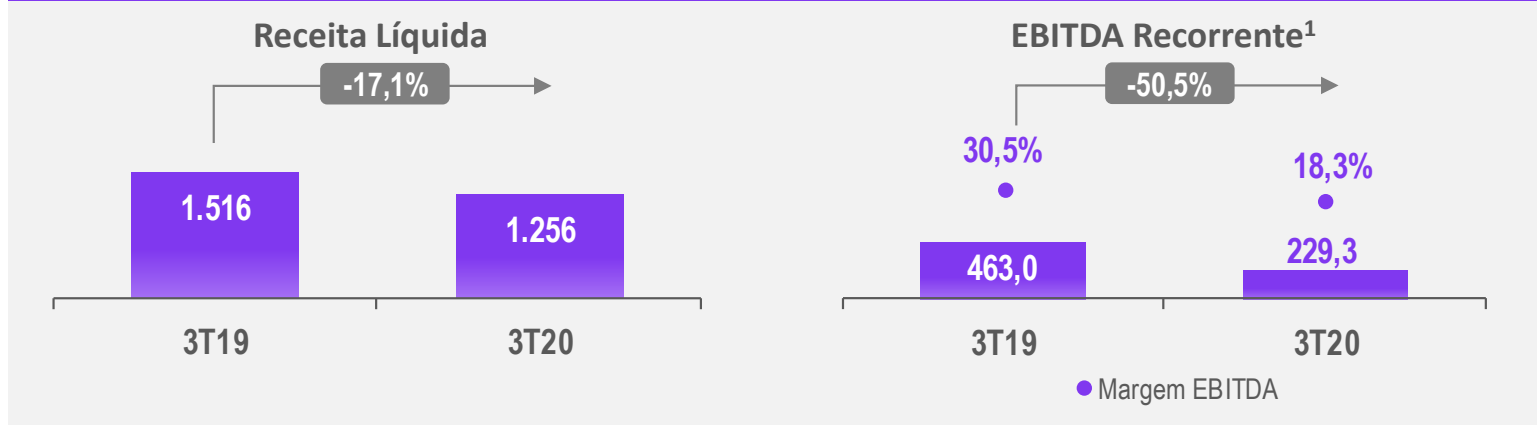
R\$ milhões

Outros



- Receita e EBITDA favorecidos pelas vendas para o PNL 2021.
- Queda na visão proforma reflete o maior volume de vendas do PNL 2020.

Cogna



- Queda de receita e EBITDA, refletindo impactos da Covid-19, principalmente na vertical Kroton e em especial na graduação presencial.
- No ano, receita líquida teve redução de 17%, com uma queda de 51% no EBITDA recorrente.

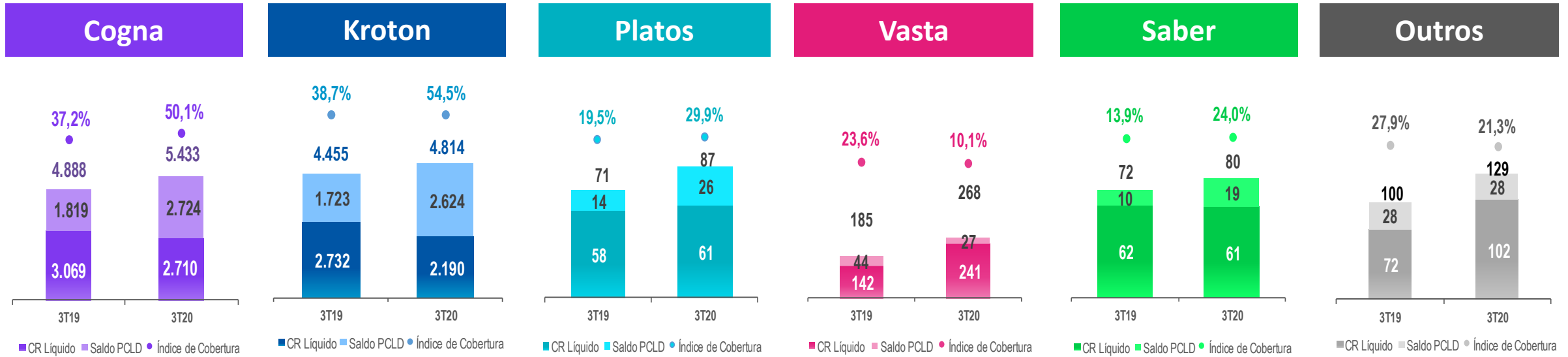
¹ EBITDA considera receitas financeiras operacionais (RFOP) e desconsidera itens não recorrentes
² Resultado proforma, considerando a ocorrência do resultado do PNL de 2020 sem atrasos e a classificação dos gastos editoriais em custo dos produtos vendidos

Performance Financeira

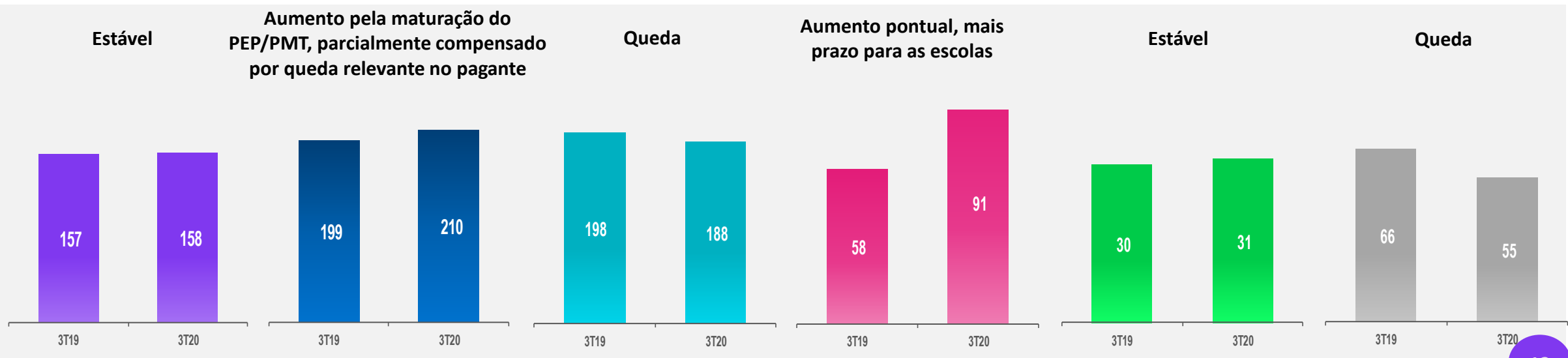
cogna
EDUCAÇÃO

Contas a receber, Cobertura e PMR melhoraram consideravelmente

CR e PCLD
(R\$ milhões)



Prazo Médio Recebimento
(Dias)



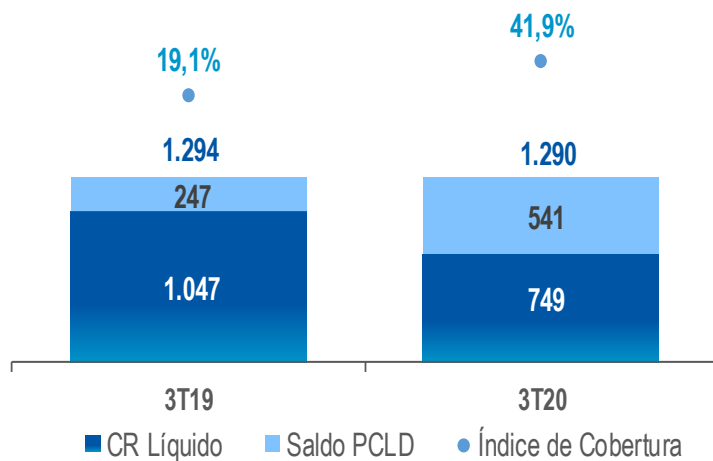


Kroton – Melhoria considerável no Contas a receber, Cobertura e PMR do aluno pagante

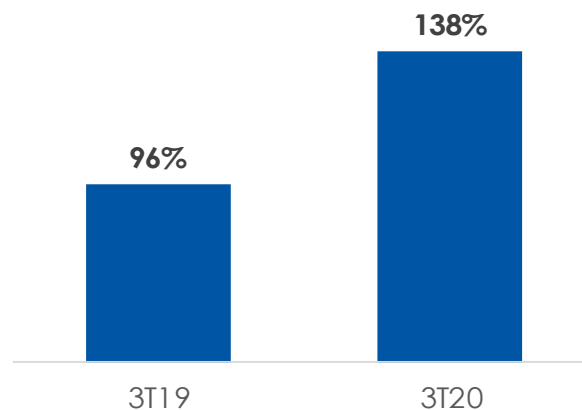
Em 12 meses, colocamos o contas a receber dos alunos pagantes da Kroton em um novo patamar:

- **Contas a receber líquido** caiu **28%** (de R\$ 1 bi para R\$ 0,7 bi), enquanto **índice de cobertura** subiu de 19% para **42%**
- **Recebimentos sobre receita líquida** cresceram de 96% para **138%**
- **PMR caiu** de 126 dias para **106 dias**

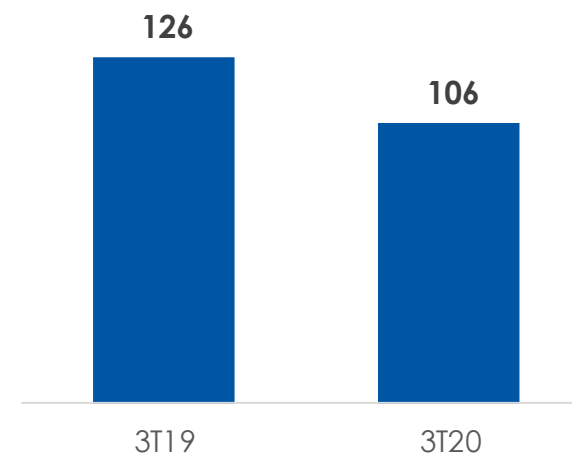
Contas a receber (R\$ Milhões) e Índice de Cobertura



Recebimentos⁽¹⁾ sobre Receita Líquida



PMR (dias)

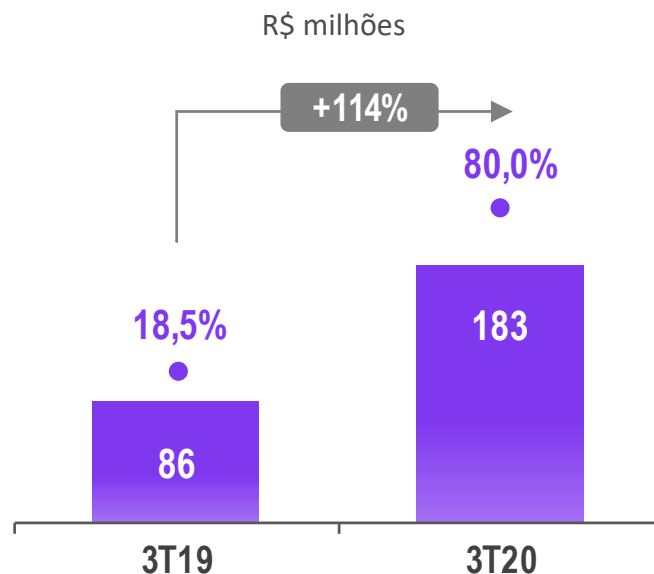


(1) Antes do repasse aos parceiros.

Conversão de caixa de 80% no 3T20

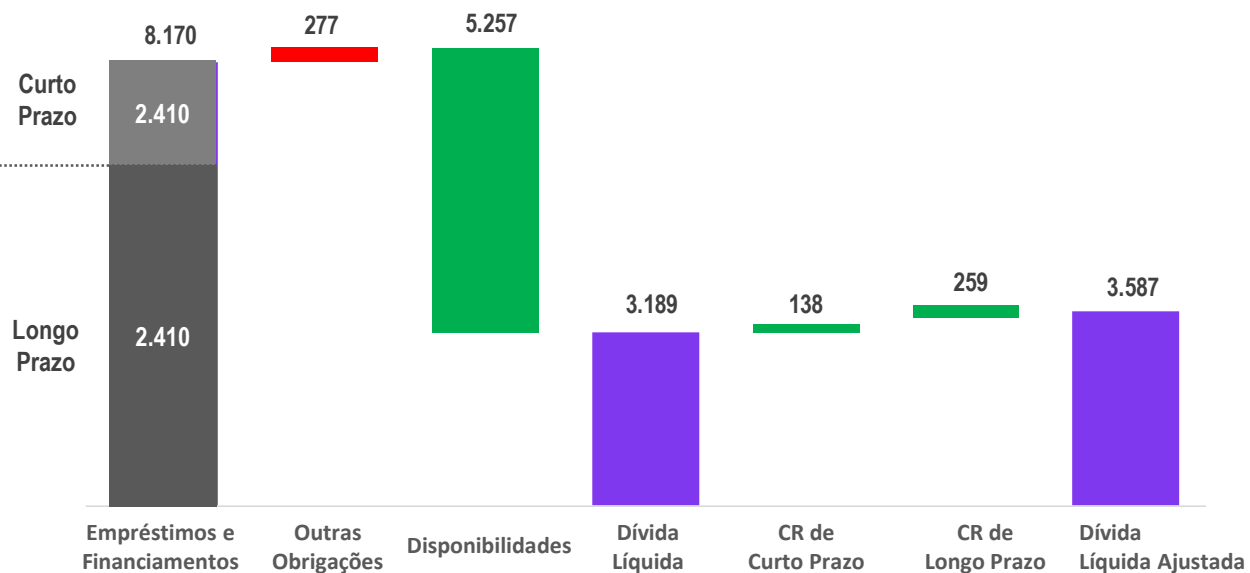
- Geração de caixa após capex e investimentos em expansão foi de **R\$183 milhões**, um aumento significativo em relação ao ano anterior, apesar da queda do resultado operacional.
- **Nos 9M20, esta linha totalizou R\$181 milhões**, frente a um consumo de R\$101 milhões no mesmo período do ano anterior – **em linha com o compromisso assumido de entregar GCO após capex positiva em 2020**
- **Conversão de caixa atingiu 80%**, frente a 18,5% no 3T19, refletindo o perfil mais saudável da carteira de recebíveis da Kroton

GCO após Capex e Investimentos em Expansão

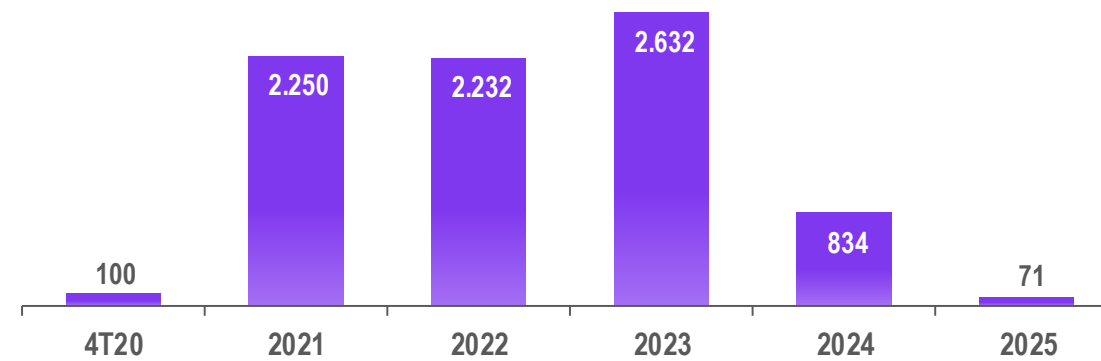


- Sólida posição de caixa: **R\$ 5,3 bilhões em caixa** ao final de setembro
- Alavancagem sob controle: **dívida líquida/EBITDA em 2,2x** ao final de setembro – **em linha com o compromisso assumido de não romper os covenants da dívida em 2020** – e **mantendo capacidade para futuros movimentos estratégicos das unidades de negócio**
- Cronograma de amortização não considera **resgate antecipado de debêntures (até R\$ 846 milhões)**, a ocorrer durante o **4T20**

Sólida posição de caixa e nível de alavancagem



Cronograma de amortização de dívida alongado





Considerações Finais

cogna
EDUCAÇÃO

Considerações Finais

Outros Negócios

- Contrato de R\$368 milhões assinado para PNLD 2021, referente à reposição de anos anteriores
- Escolha de livros para o ensino médio postergada para 2021. Saber teve aprovação de 100% nas obras inscritas para a escolha do Objeto I (Projetos Integradores e Projeto de Vida)

Platos

- Migração relevante para o digital, com crescimento de 56% na captação do 3T20
- Contratos com IES terceiras em fase avançada de negociação, para início em 2021

Saber

- Evasão decorrente da COVID-19 controlada e concentrada nos anos iniciais (educação infantil e primeiros anos do ensino fundamental). Processo de rematrícula para 2021 já se iniciou e os primeiros sinais são animadores
- Processo de captura de sinergias e eficiências acontecendo conforme esperado

Vasta

- Total de R\$ 835 milhões em contratos para o ano letivo de 2021 (ACV 2021), o que representa um crescimento de 21% face à receita de subscrição registrada no ciclo comercial de 2020
- Pipeline de M&A continua sólido e negociações estão em andamento. Conforme anunciado durante o processo de IPO, 50% dos recursos levantados estão disponíveis para aquisições

Kroton

- Projeto de reestruturação da Kroton presencial avançou de forma significativa durante o trimestre, e parte relevante da reestruturação será concluída antes do final do ano
- Mais detalhes sobre a reestruturação do presencial e o processo de transformação digital a serem anunciadas no próximo **Cogna Day**

Cogna Day: 14/12, às 14:00 – Evento Virtual (inscrições em breve)

Bruno Giardino
bruno.giardino@kroton.com.br

Pedro Gomes
pedro.gsouza@kroton.com.br

Relações com Investidores

ri.cogna.com.br