

Belo Horizonte, 12 de maio de 2022, Cogna Educação S.A. (B3: COGN3) – “Cogna” ou “Companhia” anuncia hoje os resultados referentes ao primeiro trimestre de 2022 (1T22). 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)	1T22	1T21	% AH	4T21	% AH
Receita Líquida	1.176.648	1.105.481	6,4%	1.497.579	-21,4%
EBITDA Recorrente <sup>1</sup>	401.628	324.066	23,9%	417.315	-3,8%
Margem EBITDA Recorrente	34,1%	29,3%	4,8 p.p.	27,9%	6,3 p.p.
EBITDA	428.576	336.995	27,2%	390.084	9,9%
Margem EBITDA	36,4%	30,5%	5,9 p.p.	26,0%	10,4 p.p.
Lucro ajustado (Prejuízo)	55.292	34.837	58,7%	(65.574)	-184,3%
Margem Líquida Ajustada	4,7%	3,2%	1,5 p.p.	-4,4%	9,1 p.p.
Geração de Caixa Operacional (GCO) após Capex <sup>3</sup>	178.266	169.590	5,1%	104.100	71,2%
GCO após Capex/EBITDA Recorrente	44,4%	52,3%	-7,9 p.p.	24,9%	19,4 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, resultado desconsidera as operações de escolas Saber que foram vendidas; <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. <sup>3</sup> GCO considera CAPEX orgânico e investimentos com M&A e Expansão, e inclui operações de escolas.

- **Receita líquida:** Aumento da receita líquida em 6,4% (+ R\$71 milhões), refletindo resultado positivo de Vasta que supera em R\$99,7 milhões a receita líquida do 1T21 em função do excelente ciclo comercial performado pela empresa em 2021 e na retomada financeira das escolas privadas K-12.
- **EBITDA Recorrente:** Crescimento de 23,9% (+R\$77,6 milhões) acompanhado de ampliação de margem em 480bps. Resultado reflete o direcionamento estratégico *asset light* que fomenta maior qualidade de receita e margem de contribuição na Kroton. Vale destacar a redução expressiva das linhas não recorrente, impulsionando o EBITDA em 27,2% (+ R\$ 91,6 milhões) e ganho de 590 bps na margem no comparativo entre 1T22 e 1T21.
- **Lucro líquido ajustado:** Alcança patamar positivo e relevante de R\$ 55,3 milhões, valor é 58,7% maior que o de 1T21 (+R\$ 20,4 milhões). Resultado positivo ocorre apesar de aumento de R\$159 milhões em custo de dívidas motivado por aumentos da taxa Selic entre 1T21 e 1T22 (2,5% vs. 12,75%).
- **Geração de caixa operacional pós capex (GCO):** Consistência na geração positiva posiciona Cogna como destaque perante o setor. 1T22 alcança R\$ 178,3 milhões de GCO e representa crescimento de R\$ 116,7 milhões vs. 1T21 divulgado, expurgado antecipações de cartão de crédito ocorridas à época.
- **Dívida líquida/EBITDA 12M:** Cogna encerra o 1T22 com a relação da dívida líquida/EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses em 2,15x. Valor é saudável e levemente inferior ao valor apresentado de 2,16x no 4T21.

## TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

Data: 13 de maio | 11:00 Brasília, 10:00 Nova Iorque | Telefones: (11) 3181-8565, (11) 4210-1803 | Senha: Cogna

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

### A TRAJETÓRIA DE GERAÇÃO DE VALOR: CRESCIMENTO DE RECEITA

Há um ano, no release do 1T21, apresentamos o início de uma nova trajetória de criação de valor para a Cogna. Naquele momento afirmamos ao mercado que a cada trimestre demonstraríamos com resultados, que a companhia retomaria sua rentabilidade e sua trajetória de geração de valor. Após a reestruturação de Kroton em 2020 e apesar dos desafios enfrentados na operação de educação básica (Vasta), impactado pela segunda onda do Covid-19, entregamos em 2021 um forte resultado, apresentando um crescimento de aproximadamente 100% de EBITDA Recorrente e mais que o dobro de Geração de Caixa Operacional.

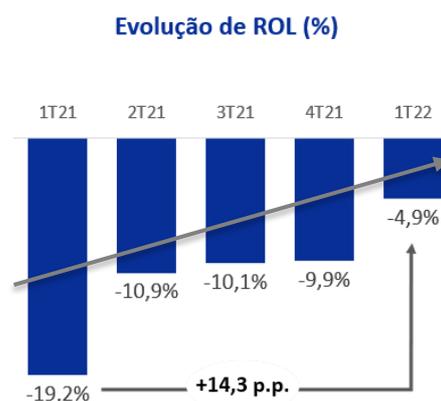
Os bons resultados apresentados ao longo de 2021 comprovaram que a Companhia obteve sucesso no *turnaround* e se readequou para os desafios do mundo pós-Covid-19, focando na hibridização do ensino, com uma estrutura mais leve e ágil. **A rentabilidade havia sido reencontrada, faltava a segunda etapa do processo de geração de valor: a retomada do crescimento de receita.** O 1T22 marca o início dessa segunda etapa, onde buscaremos rentabilidade com crescimento, ainda que o contexto econômico brasileiro nos imponha uma série de desafios.

Nós estamos confiantes que fizemos as escolhas corretas no passado, com visão de longo prazo. No primeiro trimestre de 2022 apresentamos um resultado que demonstra que as ações realizadas geraram eficiências recorrentes para a operação, aumentando a rentabilidade das nossas principais operações (Kroton e Vasta) e iniciando o crescimento de receita da Cogna.

### KROTON

#### Cada vez mais próxima do *turning point* de receita

Os resultados do 1T22 de Kroton mostram que apesar da redução, já esperada, de receita e da pressão de aumento de custos advindos do aumento da inflação e de retomada da presencialidade nas unidades próprias, a operação de ensino superior segue melhorando margens operacionais e entregando uma forte geração de caixa.



As reduções de receita seguem perdendo velocidade a cada trimestre: no 1T21 foi de -19,2%, no 4T21 já estávamos em -9,9%, finalizando o ano em -12,2% e no 1T22 atingiu -4,9%. Isso demonstra que a receita de Kroton está avançando em direção ao um *turning point* previsto para 2023. E o que nos dá mais confiança de que esse ponto de inflexão está se aproximando são: i) a nova safra de captação 22.1 de calouros (+21,9% de crescimento de volume de alunos / +6,3%

de crescimento de receitas) e ii) a redução das taxas de evasão da base de veteranos, pois trazem a segurança de que seguimos fazendo um trabalho consistente e que nos levará ao crescimento.

### **Ciclo de Captação confirma demanda por cursos híbridos e a consistência de execução ciclo após ciclo**

Ao longo dos dois últimos anos observamos uma redução na receita de Kroton, principalmente em razão da mudança na nossa base de alunos, que migrou do presencial para o híbrido - um modelo mais flexível, alinhado com as demandas do aluno atual, com tickets menores, porém com maior rentabilidade e melhor alavancagem operacional.

A Kroton foi a pioneira no ensino a distância e a intensificação na estratégia de expandir os cursos EAD e o alcance nacional através dos polos parceiros se mostrou muito frutífera ao longo dos últimos anos. A prova disto é que observamos um crescimento na captação dos modelos híbridos e 100% online por quatro ciclos de captação consecutivos. Assim como observado nos ciclos anteriores, buscamos apresentar crescimentos consistentes na receita do ciclo de captação, isto é, aumento do volume captado, sem abrir mão de aumento de receita.

### **Sucesso em Captação e Rematrícula coloca a Kroton novamente no patamar de 1 milhão de alunos**

Essa contínua evolução na captação e os bons resultados de rematrícula no ciclo, motivado por melhora no contexto pandêmico, investimentos no aprimoramento da jornada do aluno e realização da maior expansão de polos EAD do Brasil, trouxeram a Kroton novamente a um marco simbólico de mais de um milhão de alunos matriculados no primeiro semestre de 2022. Motivo de grande orgulho para a instituição, que fortalece o nosso compromisso em ser a melhor experiência educacional, transformando conhecimento e oportunidades em sucesso para todos os nossos stakeholders.

### **Aumento de rentabilidade mesmo com pressão de receita e custos**

A mudança de *footprint* da Kroton mencionada acima, com a redução das unidades próprias de 176 para 124, e com o aumento dos polos parceiros de 1.544 para 2.517 no horizonte dos últimos 12 meses além de potencializar a expansão da marca em regiões inexploradas, ainda trouxe uma eficiência perene em custos e despesas. Apesar da inflação IPCA de 11,3% no acumulado 12 meses ao final do 1T22, observamos um novo patamar para as linhas de custo de pessoal, com a maturação de 40% do EAD em cursos presenciais, além de um investimento mais eficiente em marketing digital, consolidando a Kroton como um dos menores CACs do setor. Seguimos perseverando na busca de melhorias operacionais entre elas a gestão do nosso contas a receber que, apesar de uma deterioração considerável no ambiente macroeconômico, seguiu apresentando melhora em razão da constante redução da inadimplência, que impactam positivamente as linhas de adimplência e de PCLD da Kroton, que chegou ao menor percentual de PCLD/Receita (13%).

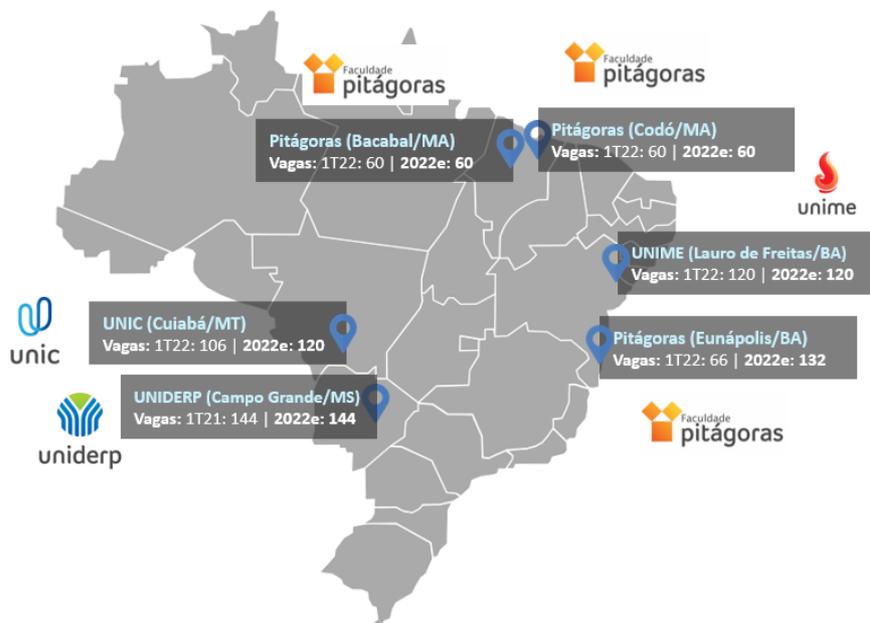
Há um ano (Release 1T21), apresentávamos que os resultados operacionais da Kroton recolocariam a operação em uma trajetória de rentabilidade, hoje chegamos ao 5º trimestre seguido de crescimento de margem EBITDA Recorrente. O reflexo da mudança de mix de modalidade de alunos mencionado previamente e as ações que geram melhorias operacionais impactaram positivamente a margem do trimestre, que apresentou uma expansão de 420bps, chegando a 33,9%, sendo EBITDA Recorrente no trimestre de R\$238 milhões.

### **Kroton Med corresponde às expectativas para o trimestre e reforça confiança na tese da vertical**

Por fim, em linha com o nosso compromisso estabelecido no Cognia Day 2021, estamos trazendo uma maior abertura sobre uma das nossas principais avenidas de crescimento: o ensino médico. Ao longo do nosso Investor Day, apresentamos um *guidance* de KrotonMed para o ano de 2022 de uma receita líquida R\$482 milhões e um EBITDA

Recorrente de R\$224 milhões (~75% do EBITDA Recorrente relativo a cursos de graduação em medicina) encerrando o ano de 2022 com 636 vagas de medicina.

Ao longo dos últimos meses, as perspectivas seguiram positivas para a KrotonMed, tendo aprovado em dezembro de 2021, o início das atividades do curso de medicina na Faculdade de Ciências da Saúde Pitágoras de Codó (MA) e, em fevereiro de 2022, a aprovação para a Faculdade Pitágoras de Bacabal (MA). Com isso, chegamos a um total de 556 vagas (87,4% do previsto para o ano), distribuídas em 6 unidades ao redor do Brasil e temos a expectativa de atingir a meta apresentada no Cogna Day de 636 até dezembro.



<sup>1</sup> Vagas de medicina solicitadas ao MEC, com aprovações projetadas para o ciclo de 2022.2, em linha com a expectativa do *guidance*

## VASTA

### Guidance de R\$ 370 milhões de receita para o trimestre foi atingido

Na divulgação de resultados do 4T21 apresentamos *guidance* de receita operacional líquida R\$370 milhões para o primeiro trimestre de 2022. Encerramos o 1T22 com uma receita de R\$381 milhões, atingindo o *guidance*, principalmente, pela performance da receita de subscrição, que foi R\$14 milhões superior ao projetado. O desempenho da receita de subscrição acima do esperado reforça a confiança na conversão do Valor Anual de Contrato (ACV) de 2022 em receita e evidencia a retomada dos alunos às escolas.

### Total de 68,1% do ACV de 2022 reconhecido no primeiro semestre do ciclo de 2022

A receita líquida dos produtos de subscrição atingiu R\$334 milhões no 1T22, sendo 36,9% superior ao 1T21, alinhado à estratégia da Companhia em priorizar o modelo de subscrição, que se mostra muito mais resiliente quando comparado à não-subscrição. No primeiro semestre do ciclo de 2022 (4T21 – 3T22), a receita de subscrição alcançou R\$681 milhões, crescimento de 29,1% frente ao ciclo anterior e totalizando um reconhecimento de 68,1% do ACV de 2022 (de R\$ 1 bilhão). Para o 2T22, esperamos um reconhecimento de ACV entre 16 à 18%.

### O ano de 2022 também é o ano de retomada de rentabilidade de Vasta

Apesar dos efeitos adversos do Covid-19, que atingiram severamente o ciclo de 2021 refletindo em resultado aquém do esperado, ainda neste ciclo, Vasta tomou iniciativas importantes para escrever uma história diferente em 2022. Aliado aos esforços para construção de um ciclo comercial de 2022 robusto, que resultou num crescimento importante de 35% de ACV frente à receita de subscrição reconhecida em 2021, a Vasta readequou

sua estrutura de custos e despesas, principalmente na linha de pessoal, com o intuito de potencializar os ganhos de eficiência já previstos com o crescimento de receita projetado. Estes efeitos combinados geram o dobro de EBITDA Recorrente, com aumento de Margem de 12,4 p.p. no trimestre.

**Vasta mantém liderança em aprovações nas melhores universidades brasileiras**

De acordo com os resultados divulgados no início de 2022, as marcas de Vasta mantiveram liderança em número de aprovações nos exames de admissão das melhores universidades do Brasil (de acordo com o *The Higher Education* ranking). Destaque para o desempenho das nossas marcas premium em cursos de Medicina, carreira mais competitiva do país. A nossa principal marca (Anglo) expandiu a sua liderança em admissões em Medicina na Universidade de São Paulo (USP), com um aumento de 64% comparado à 2021. O desempenho nas melhores universidades do Brasil está entre os principais atributos considerados pelas escolas.

**Vasta emite seu primeiro relatório de sustentabilidade**

Reforçando seu compromisso com os mais altos padrões de ESG, a Vasta publicou, no dia 28 de abril, seu primeiro relatório de sustentabilidade. O relatório segue as diretrizes da *Global Reporting Initiative* (GRI), além de incorporar indicadores do *Sustainability Accounting Standards Board* (SASB) e recomendações do *World Economic Forum* (WEF) na publicação Métricas Capitalismo Stakeholder.

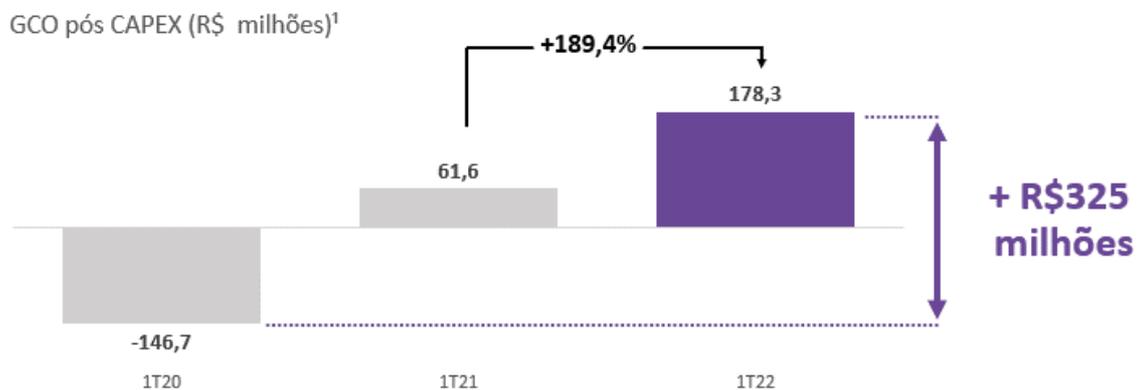
**COGNA**

**Cogna confirma rentabilidade estrutural e volta a crescimento de receita**

Após dois longos anos de *turnaround* em suas principais operações: Kroton em 2020 e Vasta em 2021, o primeiro trimestre de 2022 marca o início de uma nova trajetória para Cognia, que volta a patamares de rentabilidade pré-Covid e retoma o crescimento de receita no ano de 2022. Com foco em otimizar as operações, sem perder de vista a potencialização do aumento de receita, iniciamos o ano de 2022 atingindo margens acima de 30% tanto em Vasta (35%) quanto em Kroton (34%). Além de uma forte rentabilidade nas principais operações da Cognia, apresentamos resultados consistentes em duas das principais avenidas de crescimento, em linha com os *guidances* de receita de Vasta e de receita e EBITDA Recorrente para Kroton Med.

**Sólida geração de caixa operacional confirma a qualidade de execução**

O foco da companhia em melhorar a rentabilidade pode ser visto nas margens elevadas e no crescimento de EBITDA Recorrente ao longo do período. Reiteramos que crescimento do EBITDA Recorrente é importante, mas ele deve vir acompanhado por uma sólida geração de caixa. Com isso, uma das mensagens mais relevantes desta divulgação de resultados é que a geração de caixa do 1T22 teve crescimento de R\$117 milhões quando comparado ao mesmo período do ano de 2021, que por sua vez já tinha apresentado um crescimento de R\$208 milhões comparado 2020.



<sup>1</sup> GCO pós CAPEX 1T21 expurgado antecipações de cartão de crédito conforme divulgado no release do 1T21

**GCO tem crescimento, além de expressivo, consistente, sendo 1T22 o nono trimestre consecutivo com resultado positivo**

Este é o nono trimestre consecutivo de GCO positivo, o resultado acumulado dessa trajetória positiva e crescente ultrapassa a marca de R\$ 1,0 bilhão e suporta iniciativas relevantes de rentabilização de caixa e redução de despesas financeiras.

**Recompra de Ações é viável por consistência em GCO e é justificada por confiança de valor negociado abaixo do justo**

Com a alta geração de caixa apresentada e a confiança que o valor da ação de Cognia está abaixo do valor justo, lançamos ao longo do primeiro trimestre de 2022 um plano de recompra de ações no valor total de R\$250 milhões, o qual teve início no mesmo trimestre, respeitando a política interna que determinou que a recompra poderá acontecer às terças e quintas-feiras.

**A gestão de caixa eficiente utiliza parte dos recursos para diminuir a dívida bruta, recomprando R\$347 milhões abaixo do par**

Em relação à gestão de caixa, destacamos que a Cognia mantém sólida posição de liquidez, com R\$ 3,8 bilhões de caixa ao final do 1T22. Porém, com o contínuo aumento da taxa de juros ao longo dos últimos meses, a Companhia tem como diretriz reduzir a dívida bruta ao longo do ano de 2022 e planeja fazer isso de duas maneiras: (i) recomprando dívidas que estiverem negociando abaixo do par e (ii) utilizando o caixa para amortizar as dívidas de curto prazo. A Cognia teve êxito no primeiro item, recomprando um montante de R\$100 milhões no trimestre e mais R\$247 milhões até a data da divulgação deste *release*, reduzindo a dívida bruta e gerando um ganho na despesa financeira de aproximadamente R\$13 milhões.

**Cronograma de Amortização da Dívida (R\$ mm)**



**Alavancagem segue em patamar saudável, mesmo com recompra de ações**

Os resultados apresentados nos últimos trimestres, em conjunto com a evolução do GCO mencionada acima, foram fundamentais para manutenção do nosso índice de alavancagem em 2,15x, sem oferecer risco para os *covenants* financeiros. Reforçamos que a expectativa da companhia é de manter o indicador abaixo de 2,5x ao longo do ano de 2022 mesmo executando integralmente o plano de recompra de ações.

**Além da retomada dos core businesses, seguimos criando opcionalidade para o longo prazo**

Olhando para longo prazo, entendemos que o setor educacional segue evoluindo em direção a modelos cada vez mais digitais e para se beneficiar desta tendência, em linha com o movimento de transformação digital e com a estratégia de investir em negócios *asset light*, a Cognia deu um passo importante na sua Plataforma B2C e lançou a Voomp, marca que consolidará os cinco *businesses* da plataforma: *marketplace* educacional (1), plataforma de infoprodutores (2) e afiliados (3), *fintech* (4) e a vertical de empregabilidade e renda (5). Como mencionamos no Cognia Day, o *marketplace* Voomp é um portal de vendas de conteúdos de aprendizagem e foi colocado em MVP ao final do 1T22, trazendo sortimento 1P e 3P, e conveniência aos clientes compradores que buscam, em um único

lugar, as melhores e mais aderentes ofertas. Além disso, lançaremos o MVP do Voomp Bank, nossa *fintech*, que terá conta digital e soluções financeiras para participantes do ecossistema Voomp & Cogna.

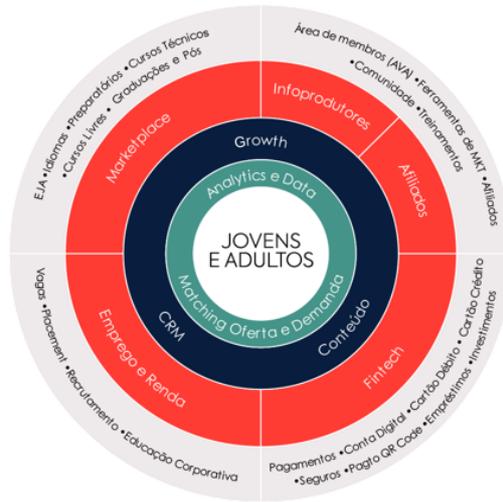


**MARKETPLACE**

"Vitrine" para venda de cursos proprietários das empresas da Cogna e de terceiros

**EMPREGO E RENDA**

Soluções de empregabilidade e renda para atender alunos e empresas



**INFOPRODUTORES**

Solução que permite a hospedagem e venda de conteúdos de infoprodutores

**AFILIADOS**

Solução que permite afiliados vender conteúdos de 3<sup>os</sup>



**FINTECH**

Conta Digital e serviços financeiros para participantes do ecossistema Cogna

## RESULTADO DAS UNIDADES DE NEGÓCIO

### KROTON | DESEMPENHO OPERACIONAL

#### Readequando a visão gerencial para o novo mercado

Conforme divulgado no release 4T21, a empresa passa a segmentar os alunos Kroton entre alta e baixa presencialidade, adequando-se à realidade praticada no mercado. Alta Presencialidade é composto por 100% presencial e EAD premium. Baixa Presencialidade é composto por 100% Digital e Semipresencial.

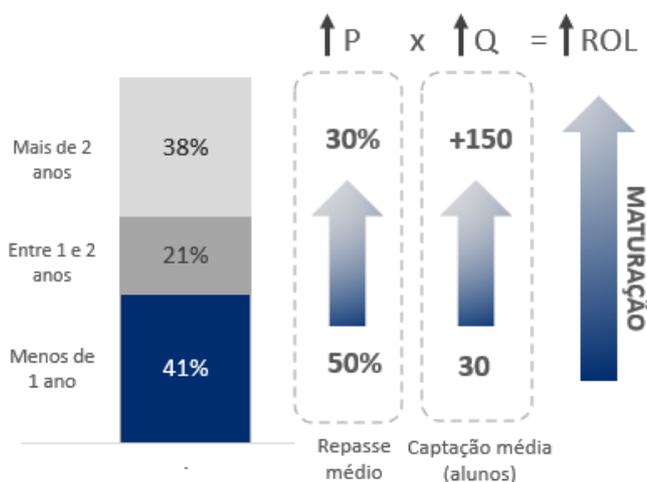


#### Captação (Graduação)

A captação de alunos do 1S22 foi 21,9% superior ao volume de captação do 1S21, mesmo com uma redução de 22% nas despesas de marketing e vendas, alcançando uma redução do CAC em 34,2% que atesta a capacidade da Kroton de entregar consistentes ganhos de eficiência. Os dois segmentos tiveram aumento na captação: AP com +13,5% e BP com +26,0%. Além da eficácia de vendas e marketing, o resultado positivo também foi motivado pela realização da maior expansão de polos EAD do Brasil, com aumento de 63% do número de polos parceiros ao longo de 2021 (+1.000). Esperamos que haja continuidade no crescimento de captação na medida que: (i) os polos recém-abertos madurem suas operações, vagas e influência regional e; (ii) novos polos são abertos ao longo de 2022. O volume de receita captado cresce 6,3%, sustentado por crescimento de 22,1% em BP e 0,1% em AP. A maturação dos polos também suporta maior crescimento de volume de receita em BP uma vez que há redução progressiva da linha redutora de repasses.

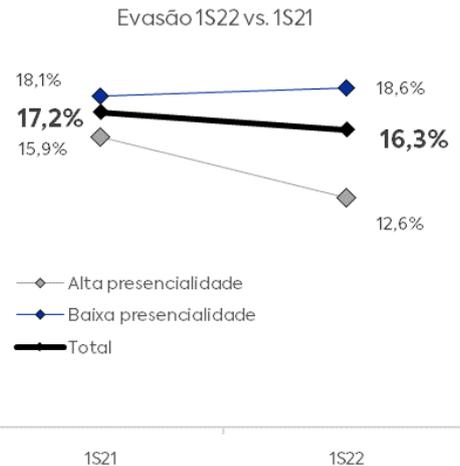
	Volume	Receita
<b>Alta presencialidade</b>	<b>+ 13,50 %</b>	<b>+0,10%</b>
<b>Baixa Presencialidade</b>	<b>+26,00 %</b>	<b>+22,10%</b>
<b>Total</b>	<b>+21,90 %</b>	<b>+6,30%</b>

#### Composição de Polos por Maturidade



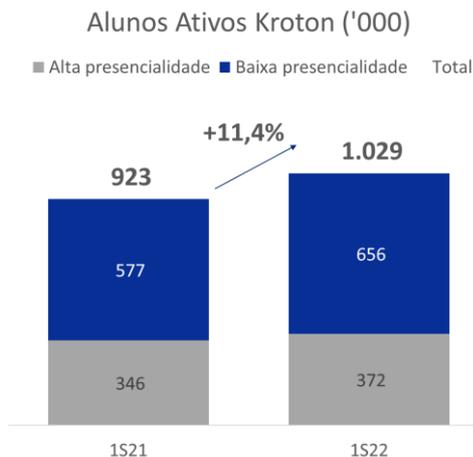
## Retenção

O 1S22 apresentou redução de 0,9 p.p. no percentual de evasão. Variação favorável foi motivada pela melhora expressiva de 3,3 p.p. nos segmentos de alta presencialidade. A redução da evasão do segmento de alta presencialidade é justificada por: (i) investimentos que buscam melhorar a jornada acadêmica e administrativa dos alunos; (ii) redução da inadimplência e; (iii) redução das restrições de circulação impostas pelo Covid-19. As taxas de evasão deverão ser beneficiadas com a manutenção deste cenário de normalidade de circulação e devem contribuir para a retomada contínua do número de alunos.



## Base de Alunos

Base consolidada de alunos ao final do trimestre cresce 11,4% (+105,5 mil alunos) e faz Kroton superar o marco de 1.000.000 de alunos ativos na graduação. Crescimento é resultante da melhora na captação e evasão, conforme abordado nos parágrafos acima. Para maiores aperturas de movimentação de base consulte o Anexo 7.



Base de Alunos	1T22	1T21	% AH
<b>Alta presencialidade</b>	<b>371.191</b>	<b>345.163</b>	<b>7,5%</b>
Pagantes	318.507	283.033	12,5%
Prouni	33.627	27.934	20,4%
FIES	6.124	10.577	-42,1%
PEP	12.932	23.619	-45,2%
<b>Baixa presencialidade</b>	<b>657.353</b>	<b>577.790</b>	<b>13,8%</b>
Pagantes	639.832	555.743	15,1%
Prouni	17.521	22.047	-20,5%
<b>Total Graduação</b>	<b>1.028.544</b>	<b>922.953</b>	<b>11,4%</b>
Pós Graduação	60.162	50.016	20,3%
<b>Total</b>	<b>1.088.706</b>	<b>972.969</b>	<b>11,9%</b>

<sup>1</sup> Valores consideram alunos Prouni de rematrícula e captação no ciclo

Movimentação Total	Graduação			Pós-Graduação		
	1T22	1T21	% AH	1T22	1T21	% AH
<b>Base inicial</b>	<b>804.166</b>	<b>770.066</b>	<b>4,4%</b>	<b>56.400</b>	<b>48.099</b>	<b>17,3%</b>
Formaturas	-114.071	-87.403	30,5%	-23.981	-14.358	67,0%
Evasão	-112.260	-117.655	-4,6%	-875	-1.039	-15,8%
<b>Taxa de evasão</b>	<b>-16%</b>	<b>-17%</b>	<b>97%</b>	<b>-3%</b>	<b>-3%</b>	<b>0,4 p.p.</b>
Rematrículas	577.835	565.008	2,3%	31.544	32.702	-3,5%
<b>Captação</b>	<b>433.632</b>	<b>355.599</b>	<b>21,9%</b>	<b>28.618</b>	<b>17.314</b>	<b>65,3%</b>
Prouni	17.077	2.346	627,9%	0	0	n.a.
<b>Base final</b>	<b>1.028.544</b>	<b>922.953</b>	<b>11,4%</b>	<b>60.162</b>	<b>50.016</b>	<b>20,3%</b>

## Ticket Médio

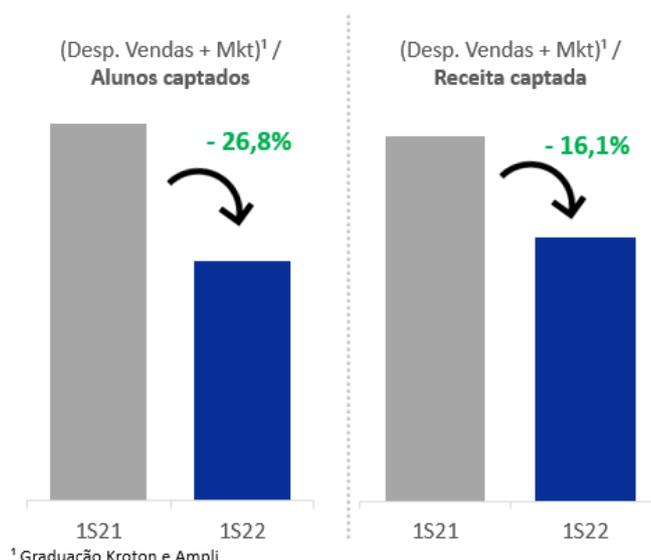
Conforme divulgado no release 4T21, a empresa apenas divulgará ticket médio em trimestres pares com análise semestral, que reflete com mais propriedade as tendências de ticket médio global.

## KROTON | DESEMPENHO FINANCEIRO

Kroton - Valores em R\$ ('000)	1T22	1T21	% AH	4T21	% AH
<b>Receita Bruta</b>	<b>1.037.490</b>	<b>1.047.509</b>	<b>-1,0%</b>	<b>1.201.061</b>	<b>-13,6%</b>
Deduções da Receita Bruta	(335.694)	(309.536)	8,5%	(354.908)	-5,4%
<b>Receita Líquida</b>	<b>701.796</b>	<b>737.972</b>	<b>-4,9%</b>	<b>846.153</b>	<b>-17,1%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(150.685)</b>	<b>(140.111)</b>	<b>7,5%</b>	<b>(201.629)</b>	<b>-25,3%</b>
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(1.697)	(844)	101,0%	(1.523)	11,4%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(148.988)	(139.267)	7,0%	(200.106)	-25,5%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>551.111</b>	<b>597.861</b>	<b>-7,8%</b>	<b>644.524</b>	<b>-14,5%</b>
Margem Bruta	78,5%	81,0%	-2,5 p.p.	76,2%	2,4 p.p.
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(165.026)</b>	<b>(146.469)</b>	<b>12,7%</b>	<b>(254.156)</b>	<b>-35,1%</b>
Pessoal	(70.400)	(72.761)	-3,2%	(110.889)	-36,5%
Gerais e Administrativas	(94.626)	(73.708)	28,4%	(143.266)	-34,0%
<b>Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)</b>	<b>(91.239)</b>	<b>(158.894)</b>	<b>-42,6%</b>	<b>(52.097)</b>	<b>75,1%</b>
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	33.796	38.800	-12,9%	38.760	-12,8%
(+) Equivalência Patrimonial	-	-	n.a.	-	n.a.
<b>Despesas com Vendas e Marketing</b>	<b>(62.351)</b>	<b>(79.977)</b>	<b>-22,0%</b>	<b>(148.457)</b>	<b>-58,0%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>266.291</b>	<b>251.321</b>	<b>6,0%</b>	<b>228.576</b>	<b>16,5%</b>
Margem Operacional	37,9%	34,1%	3,9 p.p.	27,0%	10,9 p.p.
<b>Despesas Corporativas</b>	<b>(28.245)</b>	<b>(32.369)</b>	<b>-12,7%</b>	<b>(37.994)</b>	<b>-25,7%</b>
<b>EBITDA Recorrente</b>	<b>238.045</b>	<b>218.953</b>	<b>8,7%</b>	<b>190.582</b>	<b>24,9%</b>
Margem EBITDA Recorrente	33,9%	29,7%	4,2 p.p.	22,5%	11,4 p.p.
(-) Itens Não Recorrentes	(16.758)	(95.806)	-82,5%	(57.147)	-70,7%
<b>EBITDA</b>	<b>221.287</b>	<b>123.146</b>	<b>79,7%</b>	<b>133.435</b>	<b>65,8%</b>
Margem EBITDA	31,5%	16,7%	14,8 p.p.	15,8%	15,8 p.p.

A contínua redução da intensidade da redução de receita ao longo dos últimos trimestres, (em 1T21 foi de -19,2% YoY, no 4T21 já estava em -12,2% YoY) levou a uma redução de 4,9% na receita do 1T22. Apesar dessa diminuição de receita, a Kroton começa 2022 com um crescimento de 8,7% de EBITDA Recorrente, alcançando R\$ 238 milhões no trimestre e tem sua margem ampliada em 4,2 p.p., atingindo 33,9%. Há expectativa da margem terminar o ano abaixo de 33,9%, porém ela deve ser superior a FY21.

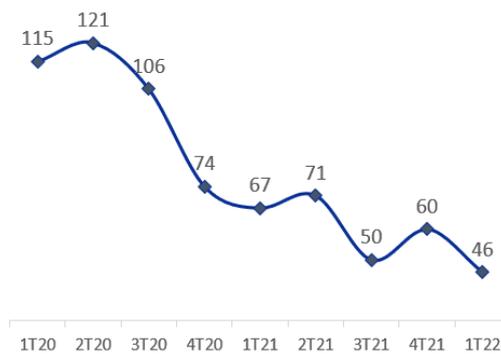
O resultado positivo em EBITDA Recorrente é motivado principalmente pela redução de 22% nas despesas de vendas e marketing (CAC) e pela redução da inadimplência líquida que impacta positivamente o PCLD em 42,6%.



A redução das linhas de CAC, apesar do notório crescimento da captação do semestre, reflete: (i) o sucesso na migração do marketing e vendas para mídias sociais e digitais com maior personalização de conteúdo e público-alvo e; (ii) o menor custo de aquisição atrelado a migração do mix de alunos para menor presencialidade. A empresa apresenta melhora relevante nos dois indicadores de custo de captação do ciclo; (i) despesas de marketing e vendas sobre o número de alunos captados e; (ii) despesas de marketing e vendas sobre a receita captada. Ambos tiveram redução de dois dígitos, de 26,8% e 16,1%, respectivamente.

O PCLD segue colhendo os frutos do progresso consistente da empresa em otimizar sua régua de cobranças e adotar políticas de pagamento de menor risco com adaptação do PMT e extinção do PEP, com base de alunos nestes programas mingando a cada semestre por formaturas e evasões.

PMR Kroton (Pagantes - #dias)



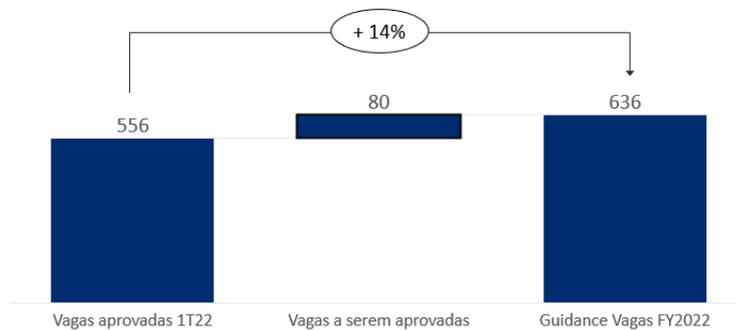
Vale destacar a redução de 82,5% nas despesas não recorrentes, impulsionando crescimento de 80% no EBITDA para R\$221 milhões.

## KROTONMED | DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO

O ensino médico é uma das alavancas de crescimento da Cognia, aliada ao ensino híbrido/digital e business de plataforma. Com o objetivo de possibilitar maior visibilidade ao mercado sobre este *business*, durante o Cognia Day 2021, anunciamos o *carve-out* societário de KrotonMed e, a partir do 1T22, começamos a reportar indicadores financeiros e operacionais da vertical de medicina de Kroton.

Atualmente, a KrotonMed é composta por 7 instituições de ensino superior (IES), sendo elas: UNIC (Cuiabá), UNIDERP (Campo Grande), UNIME (Lauro de Freitas), Pitágoras Eunápolis, Pitágoras Codó, Pitágoras Bacabal e Pitágoras Ponta Porã. Além dos cursos de medicina, em operação em 6 IES (com exceção de Ponta Porã), também são oferecidos outros cursos relacionados a área de saúde, tais como enfermagem e odontologia.

Encerramos o 1T22 com 556 vagas de graduação de medicina. Além dos assentos já aprovados e em operação, foram solicitadas ao MEC 80 vagas adicionais, com aprovações projetadas para os próximos trimestres e em linha com o *guidance* de encerrarmos o ano com 636 vagas de medicina.



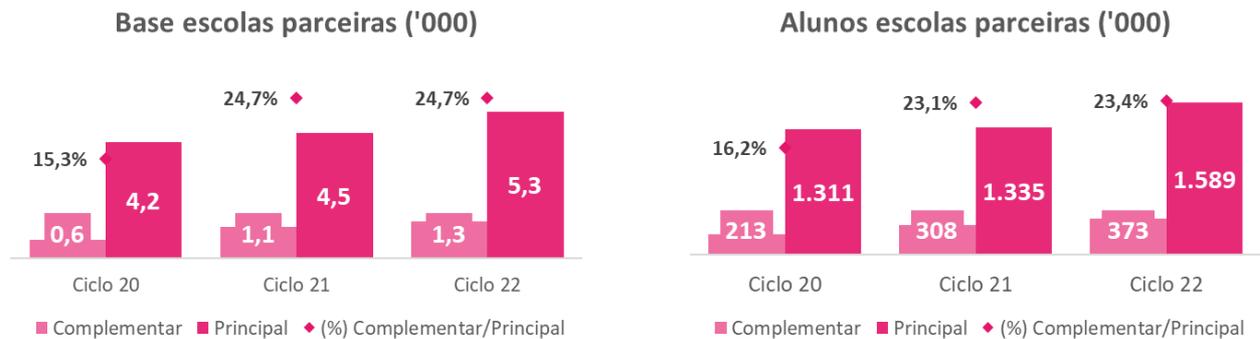
Ao final do primeiro trimestre de 2022, a receita líquida de KrotonMed totalizou R\$ 115 milhões, com EBITDA Recorrente de R\$ 50,2 milhões. Estes valores representam menos de 25% (24% e 22%) do resultado esperado para o ano, pois os resultados de ROL e EBITDA não são lineares entre os trimestres. A aprovação das 80 vagas de medicina remanescentes impactará positivamente o segundo semestre do ano e, portanto, mantemos expectativas de alcançar o *guidance* de receita líquida de R\$ 484 milhões e EBITDA Recorrente de R\$ 224 milhões para o ano fiscal de 2022.



## VASTA | DESEMPENHO OPERACIONAL

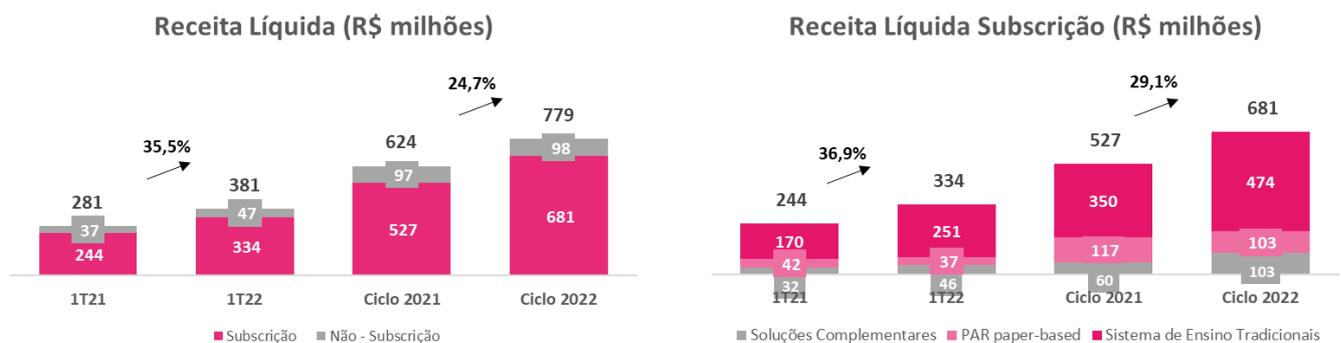
O ciclo comercial da Vasta inicia-se no quarto trimestre, período no qual são feitas as primeiras entregas de conteúdo aos alunos de escolas parceiras para o ano seguinte, e encerra-se no terceiro trimestre do ano seguinte. Por este motivo, as análises de desempenho da Vasta, sempre que possível, serão realizadas considerando-se o Ciclo Comercial acumulado, neste caso compreendido pelo 4T21 e 1T22 (Ciclo 2022), comparado com o acumulado de 4T20 e 1T21 (Ciclo 2021).

### Base de Alunos – Modelos de Subscrição



O ciclo de 2022, comparado à ciclos anteriores, apresenta forte crescimento tanto em conteúdo principal quanto em soluções complementares. No conteúdo principal, Vasta adicionou 766 novas escolas à sua plataforma em comparação ao ciclo 2021, ultrapassando a marca de 1,5 milhões de alunos utilizando o sistema de ensino. Em relação a soluções complementares, 187 novas escolas foram adicionadas a base de parceiras, crescimento de 30,0% de alunos frente ao ciclo do ano imediatamente anterior.

### Receita Líquida



O resultado da receita operacional líquida no segundo trimestre do ciclo comercial de 2022 (4T21 – 1T22) reforça a tendência de crescimento na receita líquida, principalmente pela conversão do ACV (R\$ 1 bilhão) em receita. No 1T22 a receita líquida superou o mesmo trimestre do ano anterior em 35,5%, atingindo R\$ 381 milhões e atingindo o *guidance* apresentado em março, durante a divulgação do 4T21, de R\$ 370 milhões.

Produtos de subscrição (que englobam todas as soluções educacionais com receita recorrente) cresceram 36,9% no trimestre. Cabe destacar que a performance de sistema de ensino tradicional superou o 1T21 em 48,1%, não só pelo reconhecimento de receita de ACV, mas também pela maior participação dos novos selos (Eleva e Mackenzie). Soluções complementares registraram alta de 42,5%, evidenciando o potencial de *cross-selling* oferecido no *core*

business. A redução observada em PAR, produto de subscrição baseado em livros, está em linha com a estratégia da companhia de migração para sistema de ensino ou plataforma digital.

O resultado acumulado do Ciclo 2022 reforça a tendência de maior participação de produtos de subscrição na cesta de receitas da companhia, que atingiu R\$ 681 milhões (68,1% do ACV) e passou a representar 87,4% do total da receita líquida frente 84,4% no mesmo período do ano anterior. Assim, Vasta está se consolidando como um negócio eminentemente de subscrição.

## VASTA | DESEMPENHO FINANCEIRO

Vasta - Valores em R\$ ('000)	1T22	1T21	% AH	Ciclo 2022	Ciclo 2021	% AH
<b>Receita Bruta</b>	<b>433.822</b>	<b>316.213</b>	<b>37,2%</b>	<b>861.599</b>	<b>706.322</b>	<b>22,0%</b>
Deduções da Receita Bruta	(53.240)	(35.381)	50,5%	(82.759)	(81.975)	1,0%
<b>Receita Líquida</b>	<b>380.581</b>	<b>280.832</b>	<b>35,5%</b>	<b>778.840</b>	<b>624.347</b>	<b>24,7%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(136.354)</b>	<b>(114.102)</b>	<b>19,5%</b>	<b>(272.273)</b>	<b>(230.071)</b>	<b>18,3%</b>
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(108.263)	(87.906)	23,2%	(221.350)	(178.421)	24,1%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(28.090)	(26.196)	7,2%	(50.923)	(51.650)	-1,4%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(24.212)	(21.904)	10,5%	(45.052)	(42.460)	6,1%
Outros	(3.879)	(4.292)	-9,6%	(5.871)	(9.190)	-36,1%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>244.227</b>	<b>166.730</b>	<b>46,5%</b>	<b>506.567</b>	<b>394.276</b>	<b>28,5%</b>
Margem Bruta	64,2%	59,4%	4,8 p.p.	65,0%	63,2%	1,9 p.p.
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(47.180)</b>	<b>(43.760)</b>	<b>7,8%</b>	<b>(87.249)</b>	<b>(64.909)</b>	<b>34,4%</b>
Pessoal	(22.395)	(17.872)	25,3%	(48.865)	(34.517)	41,6%
Gerais e Administrativas	(24.785)	(25.888)	-4,3%	(38.384)	(30.392)	26,3%
<b>Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)</b>	<b>(8.870)</b>	<b>(2.609)</b>	<b>240,0%</b>	<b>(19.598)</b>	<b>(14.920)</b>	<b>31,3%</b>
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	-	-	n.a.	37	-	n.a.
(+) Equivalência Patrimonial	-	-	n.a.	-	-	n.a.
<b>Despesas com Vendas e Marketing</b>	<b>(47.933)</b>	<b>(49.400)</b>	<b>-3,0%</b>	<b>(93.333)</b>	<b>(97.463)</b>	<b>-4,2%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>140.245</b>	<b>70.961</b>	<b>97,6%</b>	<b>306.424</b>	<b>216.983</b>	<b>41,2%</b>
Margem Operacional	36,9%	25,3%	11,6 p.p.	39,3%	34,8%	4,6 p.p.
<b>Despesas Corporativas</b>	<b>(8.287)</b>	<b>(8.684)</b>	<b>-4,6%</b>	<b>(18.208)</b>	<b>(19.298)</b>	<b>-5,6%</b>
<b>EBITDA Recorrente</b>	<b>131.958</b>	<b>62.277</b>	<b>111,9%</b>	<b>288.216</b>	<b>197.685</b>	<b>45,8%</b>
Margem EBITDA Recorrente	34,7%	22,2%	12,5 p.p.	37,0%	31,7%	5,3 p.p.
(+) Reversões de Contingências de BA	4.230	828	410,8%	5.143	6.709	-23,3%
(-) Itens Não Recorrentes	(2.542)	(6.749)	-62,3%	(14.583)	(75.799)	-80,8%
(-) Impairment	-	-	n.a.	-	-	n.a.
<b>EBITDA</b>	<b>133.646</b>	<b>56.356</b>	<b>137,1%</b>	<b>278.776</b>	<b>128.595</b>	<b>116,8%</b>
Margem EBITDA	35,1%	20,1%	15,0 p.p.	35,8%	20,6%	15,2 p.p.

O forte resultado de Vasta evidencia o sucesso das medidas implementadas, e reforça que 2022 é o ano de retomada de rentabilidade da companhia. Medidas importantes foram tomadas em custos e despesas, tais como readequação do quadro de pessoal, potencializando o resultado com a captura de ganhos de escala já previstos, em função do crescimento de 35% no ACV frente à receita reconhecida no ciclo 2021.

Conforme apresentado no gráfico abaixo, o total de custos passou a representar 35,0% da receita líquida frente a 36,8% no ciclo do ano anterior. Destaque também para despesas com marketing e vendas, que decresceram 3,6 p.p. em representatividade da receita na comparação anual, influenciados por uma menor incidência destas despesas no primeiro trimestre em comparação à anos anteriores. Estes efeitos combinados geraram um crescimento de EBITDA Recorrente de 45,8%, com ganho de 5,3 p.p. no primeiro semestre do ciclo de 2022.

## (%) Receita Operacional Líquida



Após um 2021 desafiador, devido ao impacto da segunda onda do Covid, estamos confiantes que o ciclo de 2022 marca um novo capítulo da história da companhia e traz a Vasta de volta para a rota de crescimento.

### PCLD e Contas a Receber

Vasta - Valores em R\$ (000)	1T22	1T21	%AH	4T21	%AH
Contas a Receber Bruto	583.329	516.988	12,8%	551.000	5,9%
Saldo de PCLD	(52.383)	(30.986)	69,1%	(46.500)	12,7%
Índice de Cobertura	9,0%	6,0%	49,8%	8,4%	6,4%
Contas a Receber Líquido	530.947	486.002	9,2%	504.500	5,2%
PMR	183	207	-24 dias	192	-9 dias

*Nota: Desconsidera saldo de cartão de crédito.*

No período de pandemia, a Vasta renegociou prazos de recebimento com escolas parceiras. Isso gerou um envelhecimento da carteira de recebíveis e consequentemente maior necessidade de provisionamento, afetando os resultados operacionais. O provisionamento mais conservador levou a uma redução no prazo médio de recebimento que, no 1T22, reduziu 24 dias frente ao 1T21, apesar do aumento do Contas a Receber Bruto em função do crescimento de receita.

## SABER | DESEMPENHO OPERACIONAL

Após a venda das operações das escolas Saber para o grupo Eleva, transação alinhada com a estratégia da companhia em priorizar ativos asset light, no 1T22, as soluções PNLD & B2G, Sets e Voomp ("outros negócios" conforme categorização anterior) passam a compor o resultado de Saber.

### Base de Alunos

Base de Alunos	1T22	1T21	% AH	4T21	% AH
Unidades Red Balloon/Franquias	119	117	1,7%	115	3,5%
Alunos Red Balloon/Franquias	24.850	21.052	18,0%	22.352	11,2%

A base de alunos cresceu 18% na comparação anual, principalmente em função da maior captação, redução das restrições de isolamento social e reabertura da economia.

### Receita Líquida

Saber - Valores em R\$ ('000)	1T22	1T21	% AH	4T21	% AH
<b>Receita Líquida</b>	<b>100.584</b>	<b>102.104</b>	<b>-1,5%</b>	<b>261.623</b>	<b>-61,6%</b>
Receita Líquida - PNLD	31.082	37.233	-16,5%	211.235	-85,3%
Livros vendidos – Ensino Superior	29.175	27.487	6,1%	17.023	71,4%
Receita Líquida - Idiomas	27.318	21.472	27,2%	8.365	226,6%
Receita Líquida - Outros Serviços	13.009	15.912	-18,2%	24.999	-48,0%

Apesar do crescimento na receita de idiomas (Red Balloon) de 27,2% frente ao mesmo período do ano anterior devido ao aumento da base de alunos, Saber apresentou redução de receita de 1,5% frente ao 1T21 por PNLD (Programa Nacional do Livro Didático) apresentar menor reconhecimento de receita versus o ano anterior, devido à sazonalidade do calendário comercial, pela diferente composição dos programas em cada ano.

## SABER | DESEMPENHO FINANCEIRO

Saber - Valores em R\$ ('000)	1T22	1T21	% AH	4T21	% AH
<b>Receita Bruta</b>	<b>106.072</b>	<b>107.517</b>	<b>-1,3%</b>	<b>284.191</b>	<b>-62,7%</b>
Deduções da Receita Bruta	(5.488)	(5.412)	1,4%	(22.568)	-75,7%
<b>Receita Líquida</b>	<b>100.584</b>	<b>102.104</b>	<b>-1,5%</b>	<b>261.623</b>	<b>-61,6%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(36.345)</b>	<b>(37.144)</b>	<b>-2,2%</b>	<b>(151.288)</b>	<b>-76,0%</b>
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(31.704)	(32.293)	-1,8%	(143.835)	-78,0%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(4.641)	(4.852)	-4,3%	(7.453)	-37,7%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>64.239</b>	<b>64.960</b>	<b>-1,1%</b>	<b>110.335</b>	<b>-41,8%</b>
Margem Bruta	63,9%	63,6%	0,2 p.p.	42,2%	21,7 p.p.
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(12.776)</b>	<b>(6.167)</b>	<b>107,2%</b>	<b>(10.562)</b>	<b>21,0%</b>
Pessoal	(9.128)	(4.217)	116,5%	(9.643)	-5,3%
Gerais e Administrativas	(3.648)	(1.950)	87,1%	(919)	296,8%
<b>Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)</b>	<b>(1.259)</b>	<b>(948)</b>	<b>32,8%</b>	<b>(855)</b>	<b>47,3%</b>
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	10	3	259,9%	10	-3,8%
(+) Equivalência Patrimonial	574	210	173,5%	258	122,3%
<b>Despesas com Vendas e Marketing</b>	<b>(13.202)</b>	<b>(9.688)</b>	<b>36,3%</b>	<b>(18.171)</b>	<b>-27,3%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>37.585</b>	<b>48.369</b>	<b>-22,3%</b>	<b>81.016</b>	<b>-53,6%</b>
Margem Operacional	37,4%	47,4%	-10,0 p.p.	31,0%	6,4 p.p.
<b>Despesas Corporativas</b>	<b>(5.960)</b>	<b>(5.533)</b>	<b>7,7%</b>	<b>(10.540)</b>	<b>-43,5%</b>
<b>EBITDA Recorrente</b>	<b>31.625</b>	<b>42.836</b>	<b>-26,2%</b>	<b>70.475</b>	<b>-55,1%</b>
Margem EBITDA Recorrente	31,4%	42,0%	-10,5 p.p.	26,9%	4,5 p.p.
(+) Reversões de Contingências de BA	43.082	115.269	-62,6%	44.825	-3,9%
(-) Itens Não Recorrentes	(1.064)	(613)	73,7%	(3.781)	-71,9%
<b>EBITDA</b>	<b>73.643</b>	<b>157.493</b>	<b>-53,2%</b>	<b>111.520</b>	<b>-34,0%</b>
Margem EBITDA	73,2%	154,2%	-81,0 p.p.	42,6%	30,6 p.p.

EBITDA Recorrente de Saber reduziu 26,2% devido, principalmente à sazonalidade do ciclo comercial de PNLD de 2022. Segundo Edital, 2022 é o ano de compra do segmento de Ensino Fundamental I que, apesar de ser o maior programa e com alto índices de recompra, os custos e despesas tem maior concentração no ano de compra (quando é determinado as escolas que usarão o nosso material), principalmente com custos editoriais e despesas de marketing, enquanto a receita é faturada ao longo dos quatro anos do ciclo (sendo o primeiro ano de compra e os demais de recompra, conforme demanda das escolas).

## PCLD e Contas a Receber

<b>Saber - Valores em R\$ (000)</b>	<b>1T22</b>	<b>1T21</b>	<b>%AH</b>	<b>4T21</b>	<b>%AH</b>
Contas a Receber Bruto	108.808	76.513	42,2%	97.651	11,4%
Saldo de PCLD	(30.499)	(27.756)	9,9%	(29.343)	3,9%
Índice de Cobertura	28,0%	36,3%	-22,7%	30,0%	-6,7%
Contas a Receber Líquido	78.309	48.757	60,6%	68.308	14,6%
PMR	46	35	11 dias	41	5 dias

Nota: Contas a Receber desconsidera saldo de cartão de crédito.

O contas a receber bruto apresentou um crescimento frente ao 1T21 de 42,2%, com aumento de 11 dias no prazo médio de recebimento devido ao timing de recebimento do PNLD que teve concentração ao final do trimestre, com previsão de recebimento no 2T22.

## RESULTADO CONSOLIDADO COGNA

### RESULTADO 1T22 | ABERTURA POR EMPRESA

Valores em R\$ ('000)	Kroton	Vasta	Saber	Eliminação entre BU's	Cogna Consolidado	
	1T22	1T22	1T22	1T22	1T22	% AV
<b>Receita Bruta</b>	<b>1.037.490</b>	<b>433.822</b>	<b>106.072</b>	<b>(6.314)</b>	<b>1.571.070</b>	<b>133,5%</b>
Deduções da Receita Bruta	(335.694)	(53.240)	(5.488)	-	(394.422)	-33,5%
Impostos	(23.943)	(2.935)	(1.944)	-	(28.822)	-2,4%
ProUni	(168.639)	-	-	-	(168.639)	-14,3%
Devoluções	-	(48.197)	(2.651)	-	(50.848)	-4,3%
Descontos Totais	(143.112)	(2.108)	(893)	-	(146.113)	-12,4%
<b>Receita Líquida</b>	<b>701.796</b>	<b>380.581</b>	<b>100.584</b>	<b>(6.314)</b>	<b>1.176.648</b>	<b>100,0%</b>
<b>Custos (CPV/CSP)</b>	<b>(150.685)</b>	<b>(136.354)</b>	<b>(36.345)</b>	<b>6.314</b>	<b>(317.070)</b>	<b>-26,9%</b>
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(1.697)	(108.263)	(31.704)	6.314	(135.351)	-11,5%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(148.988)	(28.090)	(4.641)	-	(181.720)	-15,4%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(132.082)	(24.212)	(3.989)	-	(160.283)	-13,6%
Outros	(16.906)	(3.879)	(652)	-	(21.437)	-1,8%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>551.111</b>	<b>244.227</b>	<b>64.239</b>	<b>-</b>	<b>859.578</b>	<b>73,1%</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(165.026)</b>	<b>(47.180)</b>	<b>(12.776)</b>	<b>0</b>	<b>(224.982)</b>	<b>-19,1%</b>
Despesas de Pessoal, Gerais e Administrativas	(165.026)	(47.180)	(12.776)	0	(224.982)	-19,1%
Despesas de Pessoal	(70.400)	(22.395)	(9.128)	0	(101.923)	-8,7%
Despesas Gerais e Administrativas	(94.626)	(24.785)	(3.648)	0	(123.059)	-10,5%
<b>Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)</b>	<b>(91.239)</b>	<b>(8.870)</b>	<b>(1.259)</b>	<b>-</b>	<b>(101.368)</b>	<b>-8,6%</b>
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	33.796	-	10	-	33.806	2,9%
(+) Equivalência Patrimonial	-	-	574	-	574	0,0%
<b>Despesas com Vendas e Marketing</b>	<b>(62.351)</b>	<b>(47.933)</b>	<b>(13.202)</b>	<b>-</b>	<b>(123.486)</b>	<b>-10,5%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>266.291</b>	<b>140.245</b>	<b>37.585</b>	<b>0</b>	<b>444.121</b>	<b>37,7%</b>
<b>Despesas Corporativas</b>	<b>(28.245)</b>	<b>(8.287)</b>	<b>(5.960)</b>	<b>0</b>	<b>(42.493)</b>	<b>-3,6%</b>
<b>EBITDA Recorrente</b>	<b>238.045</b>	<b>131.958</b>	<b>31.625</b>	<b>0</b>	<b>401.628</b>	<b>34,1%</b>
(+) Reversões de Contingências de BA	-	4.230	43.082	-	47.312	4,0%
(-) Itens Não Recorrentes	(16.758)	(2.542)	(1.064)	(0)	(20.364)	-1,7%
(-) Impairment	-	-	-	-	-	-
<b>EBITDA</b>	<b>221.287</b>	<b>133.646</b>	<b>73.643</b>	<b>0</b>	<b>428.576</b>	<b>36,4%</b>
Depreciação e Amortização	-	-	-	-	(234.997)	-20,0%
Resultado Financeiro	-	-	-	-	(224.926)	-19,1%
Imposto de Renda e Contribuição Social	-	-	-	-	22.757	1,9%
Participação de Minoritários	-	-	-	-	(4.519)	-0,4%
<b>Lucro Líquido (Prejuízo)</b>					<b>(13.107)</b>	<b>-1,1%</b>
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)					68.400	5,8%
<b>Lucro ajustado (Prejuízo)</b>					<b>55.292</b>	<b>4,7%</b>

## RESULTADO 1T22 | CONSOLIDADO

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T22	1T21	% AH	4T21	% AH
<b>Receita Bruta</b>	<b>1.571.070</b>	<b>1.455.811</b>	<b>7,9%</b>	<b>1.904.573</b>	<b>-17,5%</b>
Deduções da Receita Bruta	(394.422)	(350.330)	12,6%	(406.994)	-3,1%
Impostos	(28.822)	(28.296)	1,9%	(32.886)	-12,4%
ProUni	(168.639)	(175.564)	-3,9%	(178.722)	-5,6%
Devoluções	(50.848)	(33.898)	50,0%	(36.433)	39,6%
Descontos Totais	(146.113)	(112.571)	29,8%	(158.953)	-8,1%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.176.648</b>	<b>1.105.481</b>	<b>6,4%</b>	<b>1.497.579</b>	<b>-21,4%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(317.071)</b>	<b>(275.930)</b>	<b>14,9%</b>	<b>(480.380)</b>	<b>-34,0%</b>
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(135.351)	(105.616)	28,2%	(249.988)	-45,9%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(181.720)	(170.314)	6,7%	(230.392)	-21,1%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(160.283)	(147.223)	8,9%	(188.609)	-15,0%
Outros	(21.438)	(23.092)	-7,2%	(41.783)	-48,7%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>859.578</b>	<b>829.550</b>	<b>3,6%</b>	<b>1.017.199</b>	<b>-15,5%</b>
Margem Bruta	73,1%	75,0%	-2,0 p.p.	67,9%	5,1 p.p.
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(224.982)</b>	<b>(196.396)</b>	<b>14,6%</b>	<b>(304.787)</b>	<b>-26,2%</b>
Pessoal	(101.923)	(94.850)	7,5%	(147.002)	-30,7%
Gerais e Administrativas	(123.059)	(101.547)	21,2%	(157.785)	-22,0%
<b>Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)</b>	<b>(101.368)</b>	<b>(162.451)</b>	<b>-37,6%</b>	<b>(63.679)</b>	<b>59,2%</b>
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	33.806	38.803	-12,9%	38.807	-12,9%
Equivalência Patrimonial	574	210	173,5%	258	122,3%
Despesas com Vendas e Marketing	(123.486)	(139.065)	-11,2%	(212.027)	-41,8%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>444.121</b>	<b>370.651</b>	<b>19,8%</b>	<b>475.771</b>	<b>-6,7%</b>
Margem Operacional	37,7%	33,5%	4,2 p.p.	31,8%	6,0 p.p.
Despesas Corporativas	(42.493)	(46.585)	-8,8%	(58.456)	-27,3%
<b>EBITDA Recorrente</b>	<b>401.628</b>	<b>324.066</b>	<b>23,9%</b>	<b>417.315</b>	<b>-3,8%</b>
Margem EBITDA Recorrente	34,1%	29,3%	4,8 p.p.	27,9%	6,3 p.p.
(+) Reversões de Contingências de BA	47.312	116.097	-59,2%	45.738	3,4%
(-) Itens não recorrentes	(20.364)	(103.168)	-80,3%	(72.969)	-72,1%
(-) Impairment	-	-	n.a.	-	n.a.
<b>EBITDA</b>	<b>428.576</b>	<b>336.995</b>	<b>27,2%</b>	<b>390.084</b>	<b>9,9%</b>
Margem EBITDA	36,4%	30,5%	5,9 p.p.	26,0%	10,4 p.p.
Depreciação e Amortização	(234.997)	(235.148)	-0,1%	(260.578)	-9,8%
Resultado Financeiro	(224.926)	(138.178)	62,8%	(225.630)	-0,3%
IR / CS do Exercício	10.976	(18.928)	-158,0%	4.865	125,6%
IR / CS Diferidos	11.781	21.176	-44,4%	(53.960)	-121,8%
Participação de Minoritários	(4.519)	197	-2390,9%	(5.318)	-15,0%
<b>Lucro líquido (Prejuízo)</b>	<b>(13.107)</b>	<b>(33.885)</b>	<b>-61,3%</b>	<b>(150.537)</b>	<b>-91,3%</b>
Margem Líquida	-1,1%	-3,1%	2,0 p.p.	-10,1%	8,9 p.p.
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	68.400	68.274	0,2%	84.963	-19,5%
(+) Mais Valia de Estoque	-	448	-100,0%	-	n.a.
(+) Impairment sobre Ágio	-	-	n.a.	-	n.a.
(+) Baixa de IR diferido	-	-	n.a.	-	n.a.
(+) Operação de Venda da Transação de Escolas	-	-	n.a.	-	n.a.
<b>Lucro ajustado (Prejuízo)</b>	<b>55.292</b>	<b>34.837</b>	<b>58,7%</b>	<b>(65.574)</b>	<b>-184,3%</b>
Margem Líquida Ajustada	4,7%	3,2%	1,5 p.p.	-4,4%	9,1 p.p.

**Despesas Corporativas**

<b>Consolidado - Valores em R\$ ('000)</b>	<b>1T22</b>	<b>1T21</b>	<b>% AH</b>	<b>4T21</b>	<b>% AH</b>
Despesas Corporativas	(42.493)	(46.585)	-8,8%	(58.456)	-27,3%
Despesas com Pessoal	(31.204)	(27.990)	11,5%	(38.332)	-18,6%
Despesas Gerais e Administrativas	(11.289)	(18.595)	-39,3%	(20.124)	-43,9%

<b>Análise Vertical - % da Receita Líquida</b>	<b>1T22</b>	<b>1T21</b>	<b>% AH</b>	<b>4T21</b>	<b>% AH</b>
Despesas Corporativas	-3,6%	-4,2%	0,6 p.p.	-3,9%	0,3 p.p.
Despesas com Pessoal	-2,7%	-2,5%	-0,1 p.p.	-2,6%	-0,1 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-1,0%	-1,7%	0,7 p.p.	-1,3%	0,4 p.p.

As despesas corporativas reduziram em 8,8% na comparação com o mesmo período do ano anterior, mesmo com o aumento de inflação de 11,3% (IPCA acumulado até março 2022) ao longo do mesmo período. Com esse resultado, fortalecemos a mensagem que grande parte dos esforços realizados em 2020 e 2021 para acomodar à redução de receitas tem caráter permanente.

**Itens Não Recorrentes**

<b>Valores em R\$ ('000)</b>	<b>1T22</b>	<b>1T21</b>	<b>% AH</b>	<b>4T21</b>	<b>% AH</b>
Rescisões	(7.035)	(11.787)	-40,3%	(24.442)	-71,2%
M&A e Expansão	(7.373)	(11.108)	-33,6%	(17.043)	-56,7%
Venda/Baixa Imobilizado		1.759	-100,0%	8	-100,0%
<b>Subtotal antes de Impairment</b>	<b>(14.408)</b>	<b>(21.136)</b>	<b>-31,8%</b>	<b>(41.478)</b>	<b>-65,3%</b>
Impairment do Ágio	0	395	-100,0%	0	n.a.
Reestruturação Kroton	(5.955)	(82.427)	-92,8%	(31.483)	-81,1%
Ganho de Capital - Venda Controladas		-	n.a.	(8)	-100,0%
<b>Total de não recorrentes</b>	<b>(20.364)</b>	<b>(103.168)</b>	<b>-80,3%</b>	<b>(72.969)</b>	<b>-72,1%</b>

Seguindo com o nosso compromisso de reduzir o montante da linha de Itens Não Recorrente, apresentamos uma redução expressiva de 80,3% comparado ao mesmo período do ano anterior, totalizando R\$20,4 milhões no 1T22. A melhora nessa linha está associada principalmente a redução de gastos com a reestruturação de Kroton que iniciamos em 2020, além de uma redução de 40,3% na linha de rescisões, reflexo da otimização dos times feitas ao longo do *turnaround*.

## Resultado Financeiro

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T22	1T21	% AH	4T21	% AH
(+) Receita Financeira	116.760	22.670	415,0%	55.674	109,7%
Juros sobre Aplicações Financeiras	83.006	19.323	329,6%	40.017	107,4%
Outros	33.754	3.347	908,5%	15.657	115,6%
(-) Despesa Financeira	(341.686)	(160.848)	112,4%	(281.304)	21,5%
Despesas Bancárias	(5.863)	(5.707)	2,7%	(5.926)	-1,1%
Juros de Arrendamento	(77.711)	(76.128)	2,1%	(77.980)	-0,3%
Juros sobre Empréstimos	(191.461)	(59.096)	224,0%	(140.008)	36,7%
Juros e Mora Fiscal e Comercial	(16.379)	593	-2.862,1%	(10.054)	62,9%
Juros sobre Obrigações das Aquisições	(9.684)	(3.512)	175,7%	(6.155)	57,3%
Atualização de Contingências	(29.792)	(11.956)	149,2%	(25.604)	16,4%
Outros	(10.795)	(5.042)	114,1%	(15.578)	-30,7%
<b>Resultado Financeiro<sup>1</sup></b>	<b>(224.926)</b>	<b>(138.178)</b>	<b>62,8%</b>	<b>(225.630)</b>	<b>-0,3%</b>

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

Ao longo dos últimos 12 meses, tivemos um aumento expressivo na taxa de juros, finalizando o trimestre em 12,75% (1T21 2,75%), que teve impacto relevante em diversas linhas do resultado financeiro. A diligente gestão de caixa da companhia fez com que apresentássemos uma melhora na rentabilidade e conseqüentemente uma receita 107% maior no 1T22 versus o 4T21, mesmo com um caixa médio em linha com o último trimestre.

O resultado financeiro líquido foi negativo em R\$ 225 milhões, 63% abaixo em relação ao 1T21. A piora é reflexo do aumento da Selic, sendo o spread médio mantido entre 1T21 e 1T22 (CDI + 1,78%).

## Lucro Líquido

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T22	1T21	% AH	4T21	% AH
<b>Resultado Operacional</b>	<b>444.121</b>	<b>370.651</b>	<b>19,8%</b>	<b>475.771</b>	<b>-6,7%</b>
(+) Despesas Corporativas	(42.493)	(46.585)	-8,8%	(58.456)	-27,3%
(+) Reversões de Contingências de BA	47.312	116.097	-59,2%	45.738	3,4%
(+) Itens Não Recorrentes	(20.364)	(103.168)	-80,3%	(72.969)	-72,1%
(+) Impairment sobre Ágio	-	-	n.a.	-	n.a.
(+) Depreciação e Amortização	(234.997)	(235.148)	-0,1%	(260.578)	-9,8%
(+) Resultado Financeiro <sup>1</sup>	(224.926)	(138.178)	62,8%	(225.630)	-0,3%
(+) IR / CS do Exercício	10.976	(18.928)	-158,0%	4.865	125,6%
(+) IR / CS Diferidos	11.781	21.176	-44,4%	(53.960)	-121,8%
(+) Participação de Minoritários	(4.519)	197	-2390,9%	(5.318)	-15,0%
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	68.400	68.274	0,2%	84.963	-19,5%
(+) Mais Valia de Estoque	-	448	-100,0%	-	n.a.
(+) Impairment sobre Ágio	-	-	n.a.	-	n.a.
(+) Baixa de IR diferido	-	-	n.a.	-	n.a.
(+) Operação de Venda da Transação de Escolas	-	-	n.a.	-	n.a.
<b>Lucro ajustado (Prejuízo)</b>	<b>55.292</b>	<b>34.837</b>	<b>58,7%</b>	<b>(65.574)</b>	<b>-184,3%</b>
Margem Líquida Ajustada	4,7%	3,2%	1,5 p.p.	-4,4%	9,1 p.p.
(-) Amortização do Intangível (Aquisições)	(68.400)	(68.274)	0,2%	(84.963)	-19,5%
(-) Mais Valia de Estoque	-	(448)	-100,0%	-	n.a.
(-) Impairment sobre Ágio	-	-	n.a.	-	n.a.
(-) Baixa de IR diferido	-	-	n.a.	-	n.a.
(+) Operação de Venda da Transação de Escolas	-	-	n.a.	-	n.a.
<b>Lucro líquido (Prejuízo)</b>	<b>(13.107)</b>	<b>(33.885)</b>	<b>-61,3%</b>	<b>(150.537)</b>	<b>-91,3%</b>
Margem Líquida	-1,1%	-3,1%	2,0 p.p.	-10,1%	8,9 p.p.

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

As melhoras operacionais que aconteceram no primeiro trimestre foram primordiais para reverter a sequência de prejuízos apresentados nos últimos trimestres. O lucro líquido ajustado pela amortização do intangível, mais valia de estoques e *impairment* (todos efeitos não-caixa) foi de R\$55,3 milhões, apresentando um aumento de 58,7% em relação ao mesmo período do ano anterior. O efeito do aumento em despesas financeiras líquidas, impactadas pela alta taxa de juros, foram compensados pelo menor volume de despesas não-recorrentes.

Por fim, temos um prejuízo de R\$13,1 milhões no período, um valor R\$20,8 milhões melhor que o prejuízo apresentado no mesmo período de 2021.

## Endividamento Líquido

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T22	1T21	% AH	4T21	% AH
Total de Disponibilidades	3,847,680	3,862,270	-0.4%	3,510,931	9.6%
Caixa	13,188	15,263	-13.6%	12,902	2.2%
Equivalentes de Caixa	3,834,492	3,847,007	-0.3%	3,498,029	9.6%
Total de Empréstimos e Financiamentos	6,712,762	6,500,230	3.3%	6,241,136	7.6%
Curto Prazo	2,058,319	1,326,576	55.2%	1,996,891	3.1%
Longo Prazo	4,654,443	5,173,654	-10.0%	4,244,245	9.7%
<b>Disponibilidade (Dívida) Líquida <sup>1</sup></b>	<b>(2,865,082)</b>	<b>(2,637,960)</b>	<b>8.6%</b>	<b>(2,730,205)</b>	<b>4.9%</b>
Outras Obrigações de Curto e Longo Prazos <sup>2</sup>	296,543	280,373	5.8%	263,229	12.7%
<b>(1) Disponibilidade (Dívida) Líquida <sup>2</sup></b>	<b>(3,161,625)</b>	<b>(2,918,333)</b>	<b>8.3%</b>	<b>(2,993,434)</b>	<b>5.6%</b>
<b>Contas a Receber de Curto Prazo <sup>3</sup></b>	<b>76,657</b>	<b>-</b>	<b>n.a.</b>	<b>76,292</b>	<b>0.5%</b>
Venda Uniasselvi	69,431	-	n.a.	67,386	3.0%
Venda Demais Controladas	7,226	-	n.a.	8,906	-18.9%
<b>Contas a Receber de Longo Prazo <sup>3</sup></b>	<b>149,250</b>	<b>66,093</b>	<b>125.8%</b>	<b>133,138</b>	<b>12.1%</b>
Venda Uniasselvi	-	60,878	-100.0%	-	n.a.
Venda Demais Controladas	149,250	5,215	2761.7%	133,138	12.1%
<b>(2) Outras Contas a receber <sup>3</sup></b>	<b>225,907</b>	<b>66,093</b>	<b>241.8%</b>	<b>209,430</b>	<b>7.9%</b>
<b>(1)+(2) Disponibilidade (Dívida) Líquida "Pro Forma"</b>	<b>(2,935,718)</b>	<b>(2,852,240)</b>	<b>2.9%</b>	<b>(2,784,004)</b>	<b>5.4%</b>

<sup>1</sup> Disponibilidade considerando apenas as obrigações bancárias.

<sup>2</sup> Considera todas as obrigações de curto e longo prazos relacionadas ao pagamento de parcelamentos tributários e às aquisições, inclusive ao montante a ser pago em 6 anos, referente à aquisição da Uniasselvi, além das debêntures levantadas pela Companhia.

<sup>3</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 às demais parcelas da Uniasselvi, FAIR e FAC/FAMAT a serem recebidos entre 2020 e 2022 ajustados por AVP (excluindo os valores de *earn-out*).

Com o novo patamar de taxa de juros e visando reduzir a pressão do carregamento da dívida, a administração tem sido vocal em reafirmar que a estratégia da companhia é de reduzir a dívida bruta da Cognia ao longo dos próximos anos. Em linha com essa diretriz e caso as condições de mercado não se alterem drasticamente, duas frentes serão executadas ao longo do ano:

1. Dívidas vencendo em 2022: a Cognia usará o caixa da companhia, de R\$ 3,8 bilhões, para amortizar as dívidas que vencem ao longo do ano no montante de R\$2,1 bilhões.
2. Pré-pagamento das Dívidas: a Companhia avaliará o pré-pagamento de dívidas que estejam negociando abaixo do valor de face. Essa ação deve acontecer oportunisticamente.

A companhia recomprou R\$100 milhões em dívidas até o final do 1T22 e mais R\$ 247 milhões entre abril e 12/05/22. Essas recompras geram um ganho de R\$13 milhões referente ao spread entre a taxa efetiva da recompra e a taxa do papel.

Importante reforçar que a recompra de dívida tem um impacto marginalmente positivo na alavancagem futura da companhia, pois apesar de não ter impacto em dívida líquida, o carregamento positivo faz com que a companhia consuma

menos caixa com despesa financeira. No longo prazo, uma despesa financeira menor aumenta a posição de caixa, melhorando a dívida líquida.

Ao final do trimestre, o total entre caixa e aplicações financeiras somou R\$ 3,8 bilhões, nível 4,8% inferior ao fechamento de 2021. Apresentamos uma leve redução do caixa comparado com o 4T21, refletindo principalmente pagamento de juros de debêntures no valor de R\$245 milhões, e, a recompra de debêntures no mercado secundário mencionado acima, reduzindo a dívida bruta da Companhia.

Como resultado do pagamento de juros e recompra de debentures, a Companhia encerrou o 1T22 com uma dívida bruta de R\$ 7,0 bilhões, com prazo médio de 25 meses e com 71,9% do total em vencimentos superiores a 1 ano, além de um custo médio de CDI + 1,78% em linha com o do final do 1T21



Com os resultados apresentados e a forte geração de caixa, a relação da dívida líquida/EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses iniciou o ano de 2022 com uma alavancagem de 2,15x, em patamares saudáveis e levemente inferior ao valor apresentado de 2,16x no 4T21. De acordo com o regulamento das debêntures, a dívida líquida considera a soma de empréstimos e financiamentos e contas a pagar de aquisições, subtraída da posição de caixa e equivalentes de caixa. Já o 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. Para o 1T22, o cálculo é demonstrado na tabela abaixo:

Valores em R\$ ('000)	1T22
EBITDA	1.359.485
(+) Itens Não Recorrentes	189.035
(+) Provisões/Reversões de Contingências	(76.067)
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>1.472.453</b>
Debêntures	6.712.761
Contas a Pagar de Aquisições	296.543
Caixa e Equivalentes de Caixa	(3.837.813)
<b>Dívida Líquida</b>	<b>3.171.491</b>
<b>Dívida Líquida/EBITDA Ajustado</b>	<b>2,15</b>

EBITDA acumulado 12 meses

## Capex e Investimentos em Expansão

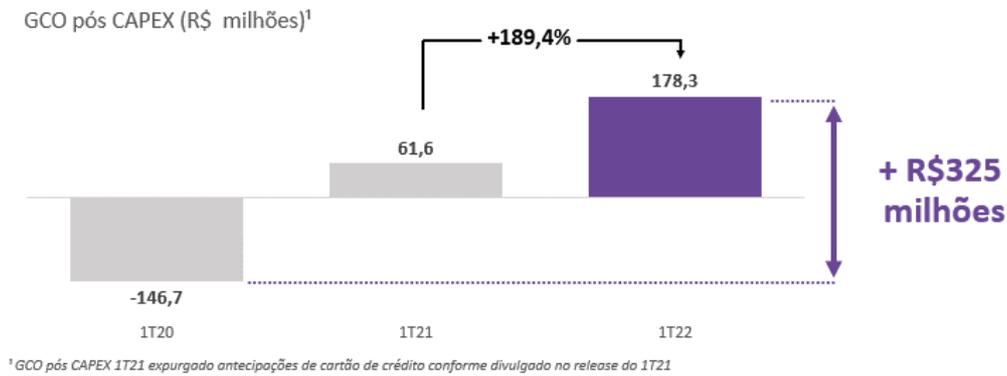
Valores em R\$ (milhões)	1T22	% AV	1T21	% AV	% AH
Equipamentos de informática e biblioteca	1,7	2%	7,0	7%	-76,1%
Desenvolvimento de Conteúdos e Sistemas e Licenças de Software	42,7	41%	35,6	36%	20,1%
Equipamentos de laboratórios e similares	2,0	2%	2,1	2%	-3,2%
Ampliações - obras e benfeitorias	5,2	5%	6,9	7%	-25,4%
<b>CAPEX</b>	<b>51,6</b>	<b>49%</b>	<b>51,6</b>	<b>53%</b>	<b>0%</b>
%Receita Líquida	4,3%	-	4,7%	-	-0,4 p.p.
Investimento em Expansão	53,6	51%	46,0	47%	16,5%
<b>CAPEX e investimento em expansão</b>	<b>105,2</b>	<b>100%</b>	<b>97,6</b>	<b>100%</b>	<b>7,8%</b>
%Receita Líquida	8,9%	-	8,8%	-	0,1 p.p.

Crescimento de 7,8% em CAPEX principalmente pelo aumento em investimento em expansão, em linha com a estratégia da companhia, pela compra de *Chromebook* para o Learning Book, solução inovadora da Vasta para a evolução do processo de aprender e ensinar. O Learning Book visa conectar, por meio da Plataforma Plurall (ferramenta mais utilizada pelas escolas no Brasil) e de um *Chromebook as a service*, alunos e professores de forma apropriada e segura. Apesar do aumento observado no trimestre, quando comparado ao percentual sobre a receita líquida, se mantém estável frente ao mesmo período do ano anterior.

## Geração de Caixa

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T22	1T21	% AH	4T21	% AH
<b>Lucro Líquido antes de IR</b>	<b>(31,347)</b>	<b>(62,370)</b>	<b>-49.7%</b>	<b>123,212</b>	<b>-125.4%</b>
(+) Ajustes ao Lucro líquido antes de IR	631,054	488,274	29.2%	259,209	143.5%
Depreciação e Amortização	236,051	235,674	0.2%	259,849	-9.2%
Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa (PCLD)	101,368	162,453	-37.6%	64,646	56.8%
Outros	293,635	90,147	225.7%	(65,286)	-549.8%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(19,314)	(9,566)	101.9%	(18,350)	5.3%
(+) Variações no Capital de Giro	(296,945)	(149,181)	99.1%	(117,674)	152.3%
(Aumento) Redução em Contas a Receber ex-FIES	(30,408)	(41,730)	-27.1%	(321,729)	-90.5%
(Aumento) Redução em Contas a Receber FIES	(54,773)	36,636	-249.5%	(28,961)	89.1%
Outros	(211,764)	(144,087)	47.0%	233,016	-190.9%
<b>Geração de Caixa Operacional antes de Capex</b>	<b>283,448</b>	<b>267,157</b>	<b>6.1%</b>	<b>246,397</b>	<b>15.0%</b>
(+) Capex e Investimentos em Expansão	(105,182)	(97,567)	7.8%	(142,297)	-26.1%
(+) Capex	(51,593)	(51,559)	0.1%	(86,042)	-40.0%
(+) Investimentos em Expansão	(53,589)	(46,008)	16.5%	(56,255)	-4.7%
<b>Geração de Caixa Operacional após Capex</b>	<b>178,266</b>	<b>169,590</b>	<b>5.1%</b>	<b>104,100</b>	<b>71.2%</b>
(+) Atividades de M&A	(6,946)	(73,830)	-90.6%	(9,596)	-27.6%
(+) Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos	(360,176)	(797,312)	-54.8%	435,052	-182.8%
<b>Fluxo de Caixa Livre</b>	<b>(188,856)</b>	<b>(701,552)</b>	<b>-73.1%</b>	<b>529,556</b>	<b>-135.7%</b>

A geração de caixa operacional antes do capex foi positiva em R\$283 milhões, novamente favorecida pela maior arrecadação em Kroton (em que pese a redução de receitas), a um melhor comportamento de adimplência. Este resultado, somado à redução do CAPEX, levou a uma geração de caixa operacional pós CAPEX (GCO) de R\$178 milhões no primeiro trimestre do ano. Excluindo a antecipação de recebíveis de cartão de crédito feito no primeiro trimestre de 2021, o GCO do 1T22 teve crescimento de R\$117 milhões quando comparado ao mesmo período do ano de 2021, que por sua vez já tinha apresentado um crescimento de R\$208 milhões.



Já o fluxo de caixa livre foi negativo em R\$188,9 milhões no trimestre, refletindo principalmente o pagamento de juros das debêntures e a operação de recompra de debêntures no mercado secundário que a Cia realizou no trimestre no montante de R\$100 milhões. Adicionalmente, iniciamos o programa de recompra de ações, impactando também o fluxo de caixa livre. Ainda assim, o resultado deste trimestre foi superior em R\$ 512,7 milhões comparado ao mesmo período do 1T21.

O GCO pós-capex de R\$178,3 milhões representa uma conversão de EBITDA não recorrente to cash de 41,6%, superior em 17,9 p.p. em relação ao GCO pós-capex do 1T21 pró forma, excluindo os efeitos de antecipação mencionados acima

## ESG | ENVIRONMENTAL, SOCIAL, AND GOVERNANCE POLICY

Nesse primeiro trimestre os planos de ação para viabilização das metas elencadas no “Compromissos Cogna por um Mundo Melhor” já estão em execução e em constante avaliação, seguindo as metodologias internas baseadas no conceito ágil, com a definição de OKR’s e metas SMART. Confira abaixo os principais destaques de ESG do 1º trimestre de 2022:

- Lançamento do Relatório de Sustentabilidade Cogna. A publicação, que cobre o período de 1º de janeiro a 31 de dezembro de 2021, adota, pela sétima vez consecutiva, as Normas da Global Reporting Initiative (GRI). O relatório recorre, ainda, às diretrizes do Sustainability Accounting Standards Board (SASB) para indicadores do setor de educação. Buscando alinhamento com as melhores práticas, também adotamos orientações do IBC Stakeholder, Capitalism Metrics (Métricas para Capitalismo de Stakeholders em tradução livre) e do World Economic Forum (WEF). As demonstrações contábeis seguem a norma do International Financial Reporting Standards (IFRS).
  - 136 indicadores GRI e SASB reportados no Relatório de Sustentabilidade 2021, um aumento de 11 indicadores em referência ao ano anterior;
- Lançamento da Websérie ESG, dedicada a contar a trajetória da Companhia na definição dos Compromissos Cogna por um Mundo Melhor, disponível na seção de notícias do site de ESG: <https://www.esgcogna.com.br/noticias/>;
- Início do processo de mapeamento e monitoramento do Inventário de Gases de Efeito Estufa (GEE);
- Adesão ao Pacto Empresarial pela Integridade e Contra Corrupção;
- Publicação do Código de Conduta revisado e atualizado com as melhores práticas ESG, em atenção aos Direitos Humanos e práticas de integridade e combate à corrupção.
- Lançamento da Cabine de Telemedicina nos escritórios corporativos, em benefício a saúde e bem-estar dos nossos colaboradores disponibilizamos acesso gratuito a profissionais de saúde em diferentes especialidades através de consultas virtuais;
- Lançamento do PRIDE - Programa Interno de Destaques da Cogna, que visa reconhecer de talentos da Companhia que são referências em temas relevantes para a nossa cultura;
- Lançamento do Programa de Mindfulness, em atenção à saúde mental dos nossos colaboradores disponibilizamos agendas semanais com sessões de meditação, yoga e práticas de respiração consciente;
- Lançamento do Programa Dicas de Impacto, rodas de conversa realizada em formato de lives para discutir os temas socioambientais, destacando projetos realizados institucionalmente em alinhamento aos 17 Objetivos do Desenvolvimento Sustentável;
- Letramento em diversidade e gênero e lançamento de 5 episódios dedicados a ESG no Podcast Cogna Talk:
  - #45 Visibilidade trans: um papo sobre lutas e oportunidades
  - #46 Lugar de mulher é onde ela quiser - inclusive na Ciência
  - #48 Mulheres na tecnologia
  - #49 Machismo estrutural e masculinidade tóxica
  - #51 ESG na Cogna: resultados operacionais e impacto social
- Inclusão do nome social em mais de 90% dos sistemas internos da Companhia e mapeamento de 80% dos colaboradores na autodeclaração de raça.

## 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).

## AMBIENTAL

ODS	GRI	Água retirada por fonte (m³) - Cognia	Unidade	1º TRIMESTRE		2º TRIMESTRE		3º TRIMESTRE		4º TRIMESTRE		
				1T2022	1T2021	1T2020	2T2021	2T2020	3T2021	3T2020	4T2021	4T2020
3, 11 e 12	303-3	<b>Águas subterrâneas</b>	m³	81.451	25.379	24.131	24.774	23.307	37.160	60.718	57.901	57.874
		<b>Abastecimento municipal</b>	m³	55.199	74.764	74.883	74.958	75.414	69.712	67.094	68.185	83.124
		<b>Total</b>	m³	136.650	100.143	99.014	99.732	98.721	107.627	127.812	126.152	140.998
ODS	GRI	Consumo interno de energia - Cognia	Unidade	1T2022	1T2021	1T2020	2T2021	2T2020	3T2021	3T2020	4T2021	4T2020
12 e 13	302-1	<b>Total de energia consumida</b>	GJ	38.111	32.782	33.074	32.066	32.022	31.615	26.208	32.750	32.106
		<b>Percentual de energia de fontes renováveis<sup>3</sup></b>	%	89%	85%	86%	86%	84%	83%	82%	88%	82%

### ÁGUA<sup>1</sup>

Implementação do Projeto de QR Code para melhoria do registro da leitura dos hidrômetros, com isto, o monitoramento de vazamentos será mais rápido.

Implementação de o envio de e-mails/comunicados e alertas em massa para todos os usuários do sistema com conteúdo sobre economia de água e energia elétrica. Estas ações contemplam informações de conscientização para a temática de sustentabilidade.

### ENERGIA<sup>2</sup>

Retorno das atividades presenciais de modo integral impacta o consumo de energia, aumentando-o. Também é observada queda de consumo em razão do projeto Campus do Futuro.

No fim de 2021, a Kroton assinou contrato para instalação de placas solares nas unidades de Jaú (SP) e Eunápolis (SP), como projeto-piloto. A instalação está em fase de homologação energia e vai ampliar ainda mais nosso índice de energia renovável.

<sup>1</sup> Os cálculos dos consumos foram obtidos nas faturas correspondentes das Cias de abastecimento. Os campus da Kroton estão localizados em regiões metropolitanas "centros urbanos" e o período seco considerado prevê o regime pluviométrico utilizado na geração de energia elétrica "hidroelétricas". O período seco considera a escassez hídrica em todos os Estados Brasileiros nos meses de maio a novembro.

<sup>2</sup> A Energia adquirida no ambiente do Mercado Livre é 100% incentivada, provinda de fontes alternativas e por isso são consideradas como origem renovável.

## SOCIAL

ODS	GRI	Diversidade no quadro de colaboradores	Unidade	1T2022	1T2021	1T2020	2T2021	2T2020	3T2021	3T2020	4T2021	4T2020		
5	405-1	C-level - Feminino	% de pessoas	25%	ND									
		C-level - Masculino	% de pessoas	75%	ND									
		<b>Total - C-level</b>	nº de pessoas	8	ND									
		Alta liderança - Feminino	% de pessoas	ND	9%	8%	9%	7%	8%	0%	8%	0%	0%	
		Alta liderança - Masculino	% de pessoas	ND	91%	92%	91%	93%	92%	100%	92%	100%	100%	
		<b>Total - Alta liderança</b>	nº de pessoas	<b>ND</b>	<b>11</b>	<b>13</b>	<b>11</b>	<b>14</b>	<b>12</b>	<b>15</b>	<b>12</b>	<b>15</b>	<b>15</b>	
		Liderança - Feminino (acima de gerência)	% de pessoas	44%	45%	44%	47%	43%	47%	44%	46%	44%	44%	
		Liderança - Masculino (acima de gerência)	% de pessoas	56%	55%	56%	53%	57%	53%	56%	54%	56%	56%	
		<b>Total - Liderança (acima de gerência)</b>	nº de pessoas	<b>619</b>	<b>659</b>	<b>723</b>	<b>678</b>	<b>723</b>	<b>703</b>	<b>700</b>	<b>662</b>	<b>659</b>	<b>659</b>	
		Coordenadores, professores e tutores - Feminino	% de pessoas	55%	57%	55%	57%	55%	57%	56%	57%	57%	57%	
		Coordenadores, professores e tutores - Masculino	% de pessoas	45%	43%	45%	43%	45%	43%	44%	43%	43%	43%	
		<b>Total - Coordenadores, professores e tutores</b>	nº de pessoas	<b>9.435</b>	<b>11.466</b>	<b>13.977</b>	<b>10.836</b>	<b>13.732</b>	<b>11.406</b>	<b>12.861</b>	<b>10.995</b>	<b>11.889</b>	<b>11.889</b>	
		Administrativo - Feminino	% de pessoas	67%	65%	62%	66%	63%	67%	64%	68%	64%	64%	
		Administrativo - Masculino	% de pessoas	33%	35%	38%	34%	37%	33%	36%	32%	36%	36%	
		<b>Total - Administrativo</b>	nº de pessoas	<b>11.885</b>	<b>12.075</b>	<b>13.826</b>	<b>13.266</b>	<b>13.540</b>	<b>13.905</b>	<b>13.159</b>	<b>11.685</b>	<b>10.246</b>	<b>10.246</b>	
		Total - Feminino	% de pessoas	61%	61%	58%	61%	58%	62%	59%	62%	60%	60%	
Total - Masculino	% de pessoas	39%	39%	42%	39%	42%	38%	41%	38%	40%	40%			
<b>Total - Colaboradores</b>	nº de pessoas	<b>21.947</b>	<b>24.211</b>	<b>28.539</b>	<b>24.791</b>	<b>28.009</b>	<b>26.026</b>	<b>26.735</b>	<b>23.354</b>	<b>22.809</b>	<b>22.809</b>			
ODS	GRI	Impacto econômico indireto*	Unidade	2T2021	2T2020	4T2021	4T2020							
4 e 10	103-2, 103-3, 203-1 e 413-1	<b>Projetos Sociais</b>	nº	229	160	485	544							
		<b>Pessoas beneficiadas</b>	nº	37.650	48.899	135.383	174.000							
		<b>Alunos e docentes envolvidos</b>	nº	11.073	19.092	22.813	53.000							
		<b>Voluntariado acadêmico</b>	horas	2.115	5.248	24.538	32.000							
		<b>Voluntariado corporativo</b>	horas	1.100	1.170	4.562	5.150							
ODS	GRI	Saúde e segurança	Unidade	1T2022	1T2021	1T2020	2T2021	2T2020	3T2021	3T2020	4T2021	4T2020		
3	403-5, 403-9, 403-10	<b>% de unidades cobertas pelo Programa de Prevenção de Riscos Ambientais (PPRA)</b>	%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%		
		<b>Total de colaboradores treinados em saúde e segurança</b>	nº de pessoas	3.213	2.539	2.555	2.796	2.791	2.327	5.668	4.526	2.423	2.423	
		<b>Total de horas de treinamento sobre saúde e segurança</b>	nº	5.002,00	7.771,20	15.381,80	15.118,64	3.818,00	17.030,25	5.671	10.883,00	21.597	21.597	
		<b>Média de horas de treinamento sobre saúde e segurança por participante</b>	nº	1,6	3,06	6,00	5,41	1,37	2,52	2,56	4,49	4,77	4,77	
		<b>Total de horas de treinamentos presenciais de brigada de incêndio</b>	nº	412	350	476	539	0	894	5	539	1080	1080	
		<b>Média de horas de treinamentos presenciais de brigada de incêndio por participante</b>	nº	12,48	17,5	12,2	13,8	0,0	15	16	13,47	12,7	12,7	
		<b>Taxa de óbitos - Colaboradores</b>	taxa	0,00	ND	ND								
		<b>Taxa de frequência de acidentes</b>	taxa	1,16	ND	ND								
		<b>Taxa de acidentes com consequência grave</b>	taxa	0,00	ND	ND								
		<b>Taxa de acidentes de comunicação obrigatória</b>	taxa	0,87	ND	ND								
		<b>Taxa de óbitos - Terceiros</b>	taxa	0,00	ND	ND								
		<b>Taxa de frequência de acidentes - Terceiros</b>	taxa	0,68	ND	ND								

Totalizamos 21.947 colaboradores em Cognia. A variação em relação ao resultado do 4T2021, de 22.354, ocorre por conta dos colaboradores que migraram para a Eleva com a venda das escolas da Saber. Na composição dos cargos,

há uma predominância de mulheres até o nível de coordenação e, na liderança (gerência e acima), o índice de participação feminina é de 44%. Nossa meta é chegar ao fim de 2022 com 46% de mulheres na liderança e 50% até 2025.<sup>3</sup>

## GOVERNANÇA

ODS	GRI	Diversidade no Conselho de Administração	Unidade	1T2022	1T2021	1T2020	2T2021	2T2020	3T2021	3T2020	4T2021	4T2020
5	405-1	<b>Feminino</b>	% de pessoas	33%	17%	14%	29%	14%	29%	14%	33%	17%
		<b>Masculino</b>	% de pessoas	67%	83%	86%	71%	86%	71%	86%	67%	83%
		<b>Total</b>	nº de pessoas	6	6	7	7	7	7	7	6	6
ODS	GRI	Comportamento ético	Unidade	1T2022	1T2021	1T2020	2T2021	2T2020	3T2021	3T2020	4T2021	4T2020
8 e 16	205-1, 205-2 e 205-3	<b>Colaboradores treinados sobre políticas e procedimentos anticorrupção</b>	% de pessoas	100%	100%	60%	100%	60%	100%	60%	100%	100%
		<b>Operações submetidas a avaliação de riscos relacionados à corrupção</b>	% de operações	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
		<b>Número de casos confirmados de corrupção</b>	nº de casos	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ODS	GRI	Conformidade	Unidade	1T2022	1T2021	1T2020	2T2021	2T2020	3T2021	3T2020	4T2021	4T2020
16	307-1 e 419-1	<b>Multas por não conformidade socioeconômica</b>	R\$ (mil)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		<b>Sanções não financeiras por não conformidade socioeconômica</b>	% de sanções	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		<b>Multas por não conformidade ambiental</b>	R\$ (mil)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		<b>Sanções não financeiras por não conformidade ambiental</b>	% de sanções	0	0	0	0	0	0	0	0	0

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 Empresa considera processos que não tragam prejuízos à imagem da Cia e paralisação das operações, ou que possuam valores envolvidos significativos.

<sup>3</sup> A partir do 4T21 houve mudança na forma de reporte, de modo a desconsiderar aprendizes e estagiários do quadro de total de colaboradores. No 1T2022 esse total correspondia a 196 pessoas. Os dados de impacto econômico indireto têm reporte semestral, respeitando o cronograma dos projetos.

## MERCADO DE CAPITAIS E EVENTOS SUBSEQUENTES

### COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

Na Reunião de Conselho, realizada em fevereiro de 2022, foi aprovado plano de recompra de ações que tem como objetivo: (i) gerar valor para os acionistas através da administração eficiente da estrutura de capital da Companhia; (ii) maximizar o retorno dos acionistas, tendo em vista que, na visão da Companhia, o valor atual de suas ações não reflete o real valor dos seus ativos combinado com a perspectiva de rentabilidade e geração de resultados futuros; (iii) honrar compromissos da Companhia em programas de remuneração baseado em ações; (iv) utilizar as ações da Companhia para quitação de parcela de preço em operações societárias; (v) manutenção em tesouraria; ou (vi) alienação pública ou privada, conforme regulamentação aplicável.

A companhia poderá adquirir até 102.880.658 ações ordinárias, nominativas, escriturais e sem valor nominal, representativas de 5,482% das ações em circulação no mercado negociadas na B3 durante o prazo de 12 meses, iniciando-se em 11 de fevereiro de 2022 e encerrando se em 10 de fevereiro de 2023. Como política, a companhia determinou que a recompra das ações poderá acontecer as terças e quintas-feiras. A Diretoria da Companhia definirá a oportunidade e a quantidade de ações a serem efetivamente adquiridas, observados os limites e o prazo de validade estabelecidos pelo Conselho de Administração e legislação aplicável.

Ao longo do 1T22, respeitando os dias que poderia operar e as regras da política de recompra, foram recompradas 3,40 milhões de ações. A companhia reforça a sua intenção de recomprar o montante total do plano até fevereiro de 2023 e seguirá divulgando mensalmente o montante de ações recompradas através da Instrução CVM 358.

O capital social da Cognia é constituído por 1.876.606.210 ações ordinárias e está distribuído da seguinte forma:

<b>Composição Acionária Cognia*</b>	<b>Quantidade</b>	<b>%</b>
Tesouraria	6.171.008	0,33%
Free Float	1.870.435.202	99,67%
<b>Total</b>	<b>1.876.606.210</b>	<b>100,00%</b>

\* Posição em 31/03/2022.

### DESEMPENHO DAS AÇÕES

As ações da Cognia (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.

No 1T22, as ações da Companhia foram negociadas em 100% dos pregões, totalizando um volume negociado de [R\$ 5,04 bilhões], resultando em um volume médio diário negociado de R\$81,3 milhões. Atualmente, as ações da Cognia são acompanhadas por 16 diferentes corretoras (*research*) locais e internacionais. Em 31 de março de 2022, o valor de mercado da Cognia era de R\$ 5,3 bilhões.

No primeiro trimestre de 2022, as ações da Cognia tiveram um aumento de 15,0%, enquanto o Ibovespa teve uma alta de 14,5%. No mesmo período, o ITAG apresentou aumento de 15,8%, enquanto que o IGC caiu 8,65% e o ICON subiu 8,66%.

<b>Performance ação Cognia (R\$)</b>	<b>1T22</b>	<b>1T21</b>
Volume médio diário de negociações (mm)	81,3	224,6
Máxima	3,00	4,92
Mínima	1,98	3,42
Média	2,33	4,26
Preço de início	2,49	4,68
Preço de fechamento	2,86	3,99
Variação no período (R\$ por ação)	+14,9%	-14,7%

## RATINGS

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

## DIVIDENDOS

Em razão do prejuízo verificado no período e das circunstâncias impostas pela Covid-19, não será efetuado a distribuição de dividendos neste trimestre.

## SOBRE A COGNA EDUCAÇÃO

A Cognia 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 1T22, a Cognia contava com 1.029 mil alunos de Graduação Presencial e Digital na vertical Kroton e 60,1 mil alunos de Pós-Graduação na vertical Platos, atendidos por meio de 124 unidades próprias de Ensino Superior e 2.517 polos credenciados de Ensino Digital. Na Educação Básica, a Vasta encerrou o trimestre com 1,6 milhão 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>1T22</b>	<b>% AV</b>	<b>4T21</b>	<b>% AV</b>	<b>1T21</b>	<b>% AV</b>
<b>Circulante</b>	<b>6.934.237</b>	<b>24,4%</b>	<b>6.967.942</b>	<b>24,4%</b>	<b>6.014.035</b>	<b>20,2%</b>
Caixa e Bancos	13.188	0,0%	30.724	0,1%	12.947	0,0%
Aplicações Financeiras	1.501.643	5,3%	1.570.744	5,5%	1.472.291	4,9%
Títulos e Valores Mobiliários	2.322.982	8,2%	2.425.201	8,5%	1.994.992	6,7%
Contas a Receber	2.054.470	7,2%	2.025.689	7,1%	1.729.599	5,8%
Estoques	362.252	1,3%	366.280	1,3%	392.080	1,3%
Adiantamentos	131.623	0,5%	124.467	0,4%	42.177	0,1%
Tributos a Recuperar	73.542	0,3%	79.815	0,3%	255.451	0,9%
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	165.580	0,6%	134.043	0,5%		0,0%
Contas a receber na venda de controladas	200.686	0,7%	76.292	0,3%	631	0,0%
Demais Contas a Receber	108.271	0,4%	134.687	0,5%	113.867	0,4%
<b>Não Circulante</b>	<b>21.524.840</b>	<b>75,6%</b>	<b>21.544.911</b>	<b>75,6%</b>	<b>21.404.831</b>	<b>71,8%</b>
<b>Ativo mantido para venda</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>	<b>2.383.041</b>	<b>8,0%</b>
Títulos e Valores Mobiliários	9.867	0,0%	14.237	0,0%	13.537	0,0%
Contas a Receber	210.719	0,7%	251.587	0,9%	446.191	1,5%
Contas a receber na venda de controladas	25.221	0,1%	133.138	0,5%	72.953	0,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	950.958	3,3%	904.160	3,2%	814.722	2,7%
Depósitos Judiciais	57.253	0,2%	57.013	0,2%	61.380	0,2%
Tributos a Recuperar	230.397	0,8%	207.884	0,7%	137.445	0,5%
Garantia para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	150.800	0,5%	154.805	0,5%	162.516	0,5%
Demais Contas a Receber	60.572	0,2%	43.671	0,2%	79.317	0,3%
Partes relacionadas	0	0,0%	0	0,0%	288.388	1,0%
Investimentos	1.331	0,0%	1.211	0,0%	1.263	0,0%
Imobilizado	4.292.851	15,1%	4.201.251	14,7%	4.330.360	14,5%
Intangível	15.534.871	54,6%	15.575.954	54,6%	14.996.759	50,3%
<b>Total do Ativo</b>	<b>28.459.077</b>	<b>100,0%</b>	<b>28.512.853</b>	<b>100,0%</b>	<b>29.801.907</b>	<b>100,0%</b>
<b>Passivo e Patrimônio Líquido</b>						
<b>Circulante</b>	<b>4.095.550</b>	<b>14,4%</b>	<b>4.087.999</b>	<b>14,3%</b>	<b>2.984.240</b>	<b>10,0%</b>
Fornecedores	585.305	2,1%	654.064	2,3%	505.673	1,7%
Fornecedores risco sacado	302.710	1,1%	310.157	1,1%	287.174	1,0%
Empréstimos e Financiamentos	234	0,0%	237	0,0%	296	0,0%
Debêntures	2.058.085	7,2%	2.120.340	7,4%	1.326.180	4,4%
Arrendamento mercantil	162.369	0,6%	137.922	0,5%	124.177	0,4%
Salários e Encargos Sociais	426.420	1,5%	387.082	1,4%	308.861	1,0%
Imposto de Renda e Contribuição Social a pagar	31.163	0,1%	28.488	0,1%	23.958	0,1%
Tributos a Pagar	144.483	0,5%	107.335	0,4%	99.721	0,3%
Adiantamentos de Clientes	177.567	0,6%	176.130	0,6%	179.875	0,6%
Impostos e Contribuições Parcelados	7.253	0,0%	7.846	0,0%	11.781	0,0%
Contas a Pagar - Aquisições	158.712	0,6%	117.554	0,4%	93.565	0,3%
Demais Contas a Pagar	41.249	0,1%	40.844	0,1%	22.979	0,1%
<b>Passivo mantido para venda</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>	<b>1.470.408</b>	<b>4,9%</b>
<b>Não Circulante</b>	<b>10.599.896</b>	<b>37,2%</b>	<b>10.654.190</b>	<b>37,4%</b>	<b>11.143.358</b>	<b>37,4%</b>
Empréstimos e Financiamentos	610	0,0%	651	0,0%	776	0,0%
Debêntures	4.653.833	16,4%	4.745.154	16,6%	5.172.878	17,4%
Arrendamento mercantil	2.972.338	10,4%	2.889.449	10,1%	2.943.256	9,9%
Provisão para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	573.924	2,0%	568.130	2,0%	425.556	1,4%
Passivos assumidos na combinação de negócio	1.436.597	5,0%	1.510.445	5,3%	1.922.717	6,5%
Impostos e Contribuições Parcelados	4.567	0,0%	4.567	0,0%	7.805	0,0%
Contas a Pagar - Aquisições	137.831	0,5%	144.990	0,5%	141.564	0,5%
Tributos Diferidos	703.875	2,5%	669.258	2,3%	451.336	1,5%
Demais Contas a Pagar	116.321	0,4%	121.546	0,4%	77.470	0,3%
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>13.763.631</b>	<b>48,4%</b>	<b>13.770.664</b>	<b>48,3%</b>	<b>14.203.901</b>	<b>47,7%</b>
<b>Total do Passivo e do Patrimônio Líquido</b>	<b>28.459.077</b>	<b>100,0%</b>	<b>28.512.853</b>	<b>100,0%</b>	<b>29.801.907</b>	<b>100,0%</b>

## ANEXO 2 – DEMONSTRATIVO DO RESULTADO SOCIETÁRIO TRIMESTRAL

	1T22	% AV	1T21	% AV	1T22/1T21	4T21	% AV	% AV/4T21
	(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)							
<b>Receita Bruta</b>	<b>1.571.070</b>	<b>133,5%</b>	<b>1.455.812</b>	<b>131,7%</b>	<b>7,9%</b>	<b>1.904.573</b>	<b>127,2%</b>	<b>-17,5%</b>
Kroton	1.037.490	88,2%	1.047.509	94,8%	-1,0%	1.201.061	80,2%	-13,6%
Saber	99.759	8,5%	92.090	8,3%	8,3%	275.735	18,4%	-63,8%
Vasta	433.821	36,9%	316.213	28,6%	37,2%	427.777	28,6%	1,4%
<b>Deduções da Receita Bruta</b>	<b>(394.422)</b>	<b>-33,5%</b>	<b>(350.331)</b>	<b>-31,7%</b>	<b>12,6%</b>	<b>(406.994)</b>	<b>-27,2%</b>	<b>-3,1%</b>
Kroton	(335.694)	-28,5%	(309.537)	-28,0%	8,5%	(354.907)	-23,7%	-5,4%
Saber	(5.488)	-0,5%	(5.413)	-0,5%	1,4%	(22.569)	-1,5%	-75,7%
Vasta	(53.240)	-4,5%	(35.381)	-3,2%	50,5%	(29.518)	-2,0%	80,4%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.176.648</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.105.481</b>	<b>100,0%</b>	<b>6,4%</b>	<b>1.497.579</b>	<b>100,0%</b>	<b>-21,4%</b>
Kroton	701.796	59,6%	737.972	66,8%	-4,9%	846.154	56,5%	-17,1%
Saber	94.271	8,0%	86.677	7,8%	8,8%	253.166	16,9%	-62,8%
Vasta	380.581	32,3%	280.832	25,4%	35,5%	398.259	26,6%	-4,4%
<b>Custo dos Produtos e Serviços</b>	<b>(431.602)</b>	<b>-36,7%</b>	<b>(401.336)</b>	<b>-36,3%</b>	<b>7,5%</b>	<b>(621.199)</b>	<b>-41,5%</b>	<b>-30,5%</b>
Custo dos Produtos Vendidos	(94.309)	-8,0%	(73.888)	-6,7%	27,6%	(241.474)	-16,1%	-60,9%
Custo dos Serviços Prestados	(337.293)	-28,7%	(327.448)	-29,6%	3,0%	(379.725)	-25,4%	-11,2%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>745.046</b>	<b>63,3%</b>	<b>704.145</b>	<b>63,7%</b>	<b>5,8%</b>	<b>876.380</b>	<b>58,5%</b>	<b>-15,0%</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(585.272)</b>	<b>-49,7%</b>	<b>(655.904)</b>	<b>-59,3%</b>	<b>-10,8%</b>	<b>(775.263)</b>	<b>-51,8%</b>	<b>-24,5%</b>
Despesas com Vendas	(123.515)	-10,5%	(139.076)	-12,6%	-11,2%	(211.746)	-14,1%	-41,7%
Despesas Gerais e Administrativas	(362.287)	-30,8%	(327.582)	-29,6%	10,6%	(503.431)	-33,6%	-28,0%
Provisão para perda esperada	(101.368)	-8,6%	(162.451)	-14,7%	-37,6%	(63.696)	-4,3%	59,1%
Perda por redução ao valor recuperável dos ativos	-	0,0%	-	0,0%	0,0%	0	0,0%	-100,0%
Outras receitas operacionais	2.096	0,2%	-	0,0%	#DIV/0!	36.444	2,4%	-94,2%
Outras despesas operacionais	(772)		(27.006)			(33.092)		
Equivalência patrimonial	574	0,0%	210	0,0%	173,3%	258	0,0%	122,5%
<b>Lucro antes do Resultado Financeiro e dos impostos</b>	<b>159.774</b>	<b>13,6%</b>	<b>48.241</b>	<b>4,4%</b>	<b>231,2%</b>	<b>101.117</b>	<b>6,8%</b>	<b>58,0%</b>
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(191.121)</b>	<b>-16,2%</b>	<b>(110.611)</b>	<b>-10,0%</b>	<b>72,8%</b>	<b>(155.336)</b>	<b>-10,4%</b>	<b>23,0%</b>
Despesas Financeiras	(341.686)	-29,0%	(172.084)	-15,6%	98,6%	(247.431)	-16,5%	38,1%
Receitas Financeiras	150.565	12,8%	61.473	5,6%	144,9%	92.095	6,1%	63,5%
<b>Prejuízo antes do imposto de renda e contribuição social</b>	<b>(31.347)</b>	<b>-2,7%</b>	<b>(62.370)</b>	<b>-5,6%</b>	<b>-49,7%</b>	<b>(54.219)</b>	<b>-3,6%</b>	<b>-42,2%</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social	22.757	1,9%	2.054	0,2%	1007,9%	(49.095)	-3,3%	-146,4%
Corrente	10.976	0,9%	(18.928)	-1,7%	-158,0%	4.864	0,3%	125,7%
Diferido	11.781	1,0%	20.982	1,9%	-43,9%	(53.959)	-3,6%	-121,8%
Participação de Minoritários	-	0,0%	-	0,0%	0,0%	-	0,0%	0,0%
<b>Prejuízo antes das operações descontinuadas</b>	<b>(8.590)</b>	<b>-0,7%</b>	<b>(60.316)</b>	<b>-5,5%</b>	<b>-85,8%</b>	<b>(103.314)</b>	<b>-6,9%</b>	<b>-91,7%</b>
Resultado das operações descontinuadas	-	0,0%	(30.856)	-2,8%	-100,0%	173.647	11,6%	-100,0%
<b>Prejuízo do exercício</b>	<b>(8.590)</b>	<b>-0,7%</b>	<b>(91.172)</b>	<b>-8,2%</b>	<b>-90,6%</b>	<b>70.333</b>	<b>4,7%</b>	<b>-112,2%</b>
<b>Participação de Controladores</b>	<b>(13.107)</b>	<b>-1,1%</b>	<b>(90.975)</b>	<b>-8,2%</b>	<b>-85,6%</b>	<b>65.015</b>	<b>4,3%</b>	<b>-120,2%</b>
<b>Participação de não Controladores</b>	<b>4.518</b>	<b>0,4%</b>	<b>(197)</b>	<b>0,0%</b>	<b>-2393,4%</b>	<b>5.318</b>	<b>0,4%</b>	<b>-15,0%</b>

**ANEXO 3 – FLUXO DE CAIXA**

R\$ mil	1T22	1T21	4T21
<b>Lucro Líquido antes de IR</b>	<b>(31.347)</b>	<b>(62.370)</b>	<b>123.212</b>
Ajustes ao Lucro Líquido antes de IR			
Depreciação e Amortização	236.051	235.674	259.849
Custos Editoriais	15.644	23.651	39.351
Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa (PCLD)	101.368	162.453	64.646
Ajuste a valor presente do contas a receber	(3.904)	(13.061)	3.757
Provisão para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	(23.941)	(81.929)	(107.730)
Reversão de provisão para conta Escrow	-	-	-
Provisão (Reversão) para Perdas nos Estoques	1.031	6.206	11.616
Encargos Financeiros	227.413	83.947	160.480
Outorga de Opções de Ações	7.696	9.444	(22.586)
Encargos financeiros arrendamento mercantil	76.544	76.128	77.980
Resultado na Venda ou Baixa de Ativos Não Circulantes	(6.274)	16.407	2.539
Perda por redução ao valor recuperável de ativos	-	-	(200.121)
Resultado de Equivalência Patrimonial	(574)	210	(258)
Resultado das operações descontinuadas	-	(30.856)	(30.314)
<b>Variações no Capital de Giro</b>	<b>(296.945)</b>	<b>(149.181)</b>	<b>(117.674)</b>
(Aumento) Redução em Contas a Receber (ex-FIES)	(30.408)	(41.730)	(321.729)
(Aumento) Redução em Contas a Receber FIES	(54.773)	36.636	(28.961)
(Aumento) Redução dos Estoques	(13.700)	(55.980)	(1.142)
(Aumento) Redução em Adiantamentos	(7.156)	21.135	(43.442)
(Aumento) Redução em Tributos a Recuperar	(28.458)	29.240	11.017
(Aumento) Redução em Depósitos Judiciais	(451)	12.675	1.523
(Aumento) Redução nos Demais Ativos	6.337	4.189	(25.542)
(Aumento) Redução em Fornecedores	(76.604)	9.081	319.814
Pagamento de arrendamento mercantil	(30.397)	(28.675)	(40.736)
Juros de arrendamento mercantil pago	(74.215)	(71.839)	(77.615)
Aumento (Redução) em Obrigações Sociais e Trabalhistas	39.276	(5.057)	(30.742)
Aumento (Redução) em Obrigações Fiscais	13.116	(37.016)	114.693
Aumento (Redução) em Adiantamento de Clientes	1.437	(15.323)	2.846
(Redução) em Impostos e Contribuições Parcelados	(92)	(305)	(8.756)
(Redução) em Provisão para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	(33.613)	(30.807)	(55.568)
Aumento (Redução) nos Demais Passivos	(7.244)	24.595	66.666
<b>Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos</b>	<b>(19.314)</b>	<b>(9.566)</b>	<b>(18.350)</b>
<b>Capex</b>	<b>(51.593)</b>	<b>(51.559)</b>	<b>(86.042)</b>
Adições de Imobilizado	(8.855)	(15.951)	(43.071)
Adições no Intangível	(42.738)	(35.608)	(42.971)
<b>Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais Pós-Capex</b>	<b>231.855</b>	<b>215.598</b>	<b>160.355</b>
<b>Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais pós Capex Recorrente (ex- FIES)</b>			
<b>Capex Projetos Especiais</b>	<b>(53.589)</b>	<b>(46.008)</b>	<b>(56.255)</b>
Compras de Imóveis	-	-	-
Construções	(53.589)	(46.008)	(56.255)
<b>Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais Pós-Capex Total</b>	<b>178.266</b>	<b>169.590</b>	<b>104.100</b>
<b>(+) Atividades de M&amp;A</b>	<b>(6.946)</b>	<b>(73.830)</b>	<b>(9.596)</b>
Aquisições de Investimentos	-	-	-
Recebimento de garantia "escrow" de ex-proprietários	-	-	-
Recebimento pela venda de controladas	-	-	183.094
Pagamento por aquisição de empresas	(8.854)	(38.124)	(159.954)
Custos e despesas de M&A	1.908	(35.706)	(32.736)
Aquisições de Imóveis	-	-	-
<b>(+) Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos</b>	<b>(360.176)</b>	<b>(797.312)</b>	<b>435.052</b>
Alienações (Aquisições) de Ações em Tesouraria	-	-	3.580
Aumento de Capital Líquido dos Custos de Emissão	(7.063)	-	-
Recebimento na oferta de ações da controlada	-	-	-
Participação de não controladores	924	465	(10.656)
Custos de repactuação das debêntures	-	-	(5.454)
Emissão Debêntures	-	-	500.000
Recompra Debêntures	(100.001)	-	-
Pagamentos de Debentures, Empréstimos e Financiamentos	(42)	(694.134)	5
Juros de Empréstimos e Debêntures Pagos	(246.043)	(86.043)	(25.217)
Resgate (Aplicação) de Títulos e Valores Mobiliários	4.370	1.489	(27.206)
Parcelas pagas na aquisição de empresas	(12.321)	(19.089)	-
<b>(=) Geração de Caixa Não Operacional</b>	<b>(367.122)</b>	<b>(871.142)</b>	<b>425.456</b>
<b>Geração de Caixa Total</b>	<b>(188.856)</b>	<b>(701.552)</b>	<b>529.556</b>
<b>Aumento (Redução) Líquido de Caixa e Equivalentes de Caixa</b>			
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período	4.026.669	4.181.781	3.497.113
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Período	3.837.813	3.480.230	4.026.669
<b>Aumento (Redução) Líquido de Caixa e Equivalentes de Caixa</b>	<b>(188.856)</b>	<b>(701.552)</b>	<b>529.556</b>

## ANEXO 4 – RECONCILIAÇÃO DO DEMONSTRATIVO DO RESULTADO TRIMESTRAL

	DRE Contábil 1T22	Juros sobre Mensalidades	Depreciação e Amortização	Amortização de Intangível (Aquisições)	Ajustes não contábeis Itens Não Recorrentes/ Ganho de Capital	Reclassificações entre Custos e Despesas	Reversões de BA	Eliminação entre BU's / Cogna	DRE Release 1T22
(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)									
<b>Receita Bruta</b>	<b>1.571.070</b>	-	-	-	-	-	-	-	<b>1.571.070</b>
Krafton	1.037.490	-	-	-	-	-	-	-	1.037.490
Plafos	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saber	99.758	-	-	-	-	-	-	6.314	106.072
Vasta	433.822	-	-	-	-	-	-	-	433.822
Outros	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Eliminação entre BU's Cogna	-	-	-	-	-	-	-	(6.314)	(6.314)
<b>Deduções da Receita Bruta</b>	<b>(394.422)</b>	-	-	-	-	-	-	-	<b>(394.422)</b>
Krafton	(335.694)	-	-	-	-	-	-	-	(335.694)
Plafos	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saber	(5.488)	-	-	-	-	-	-	-	(5.488)
Vasta	(53.240)	-	-	-	-	-	-	-	(53.240)
Outros	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Eliminação entre BU's Cogna	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.176.648</b>	-	-	-	-	-	-	-	<b>1.176.648</b>
Krafton	701.796	-	-	-	-	-	-	-	701.796
Plafos	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saber	94.270	-	-	-	-	-	-	6.314	100.584
Vasta	380.582	-	-	-	-	-	-	-	380.582
Outros	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Eliminação entre BU's Cogna	-	-	-	-	-	-	-	(6.314)	(6.314)
<b>Custo dos Produtos e Serviços</b>	<b>(431.638)</b>	-	<b>122.326</b>	-	<b>19.837</b>	<b>(27.695)</b>	-	-	<b>(317.070)</b>
Custo dos Produtos Vendidos	(94.309)	-	-	-	-	(41.042)	-	-	(135.351)
Custo dos Serviços Prestados	(337.229)	-	122.326	-	19.837	13.346	-	-	(181.720)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>745.110</b>	-	<b>122.326</b>	-	<b>19.837</b>	<b>(27.695)</b>	-	-	<b>859.578</b>
<b>Despesas Operacionais / RFOP</b>	<b>(585.336)</b>	-	<b>44.271</b>	<b>68.400</b>	<b>527</b>	<b>27.695</b>	<b>(47.312)</b>	-	<b>(491.755)</b>
Despesas com Vendas	(123.488)	-	-	-	-	2	-	-	(123.486)
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(101.368)	-	-	-	-	-	-	-	(101.368)
Despesas com Pessoal	-	-	-	-	-	(101.923)	-	-	(101.923)
Despesas Gerais e Administrativas	(362.378)	-	44.271	68.400	-	173.960	(47.312)	-	(123.059)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	1.324	-	-	-	527	(1.851)	-	-	-
Despesas Corporativas	-	-	-	-	-	(42.493)	-	-	(42.493)
Perda por redução ao valor recuperável dos ativos	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Equivalência patrimonial	574	-	-	-	-	-	-	-	574
<b>Lucro Operacional antes do Resultado Financeiro</b>	<b>159.774</b>	-	<b>166.597</b>	<b>68.400</b>	<b>20.364</b>	<b>(0)</b>	<b>(47.312)</b>	-	<b>367.823</b>
Juros sobre Atraso de Mensalidade	-	33.806	-	-	-	-	-	-	33.806
(-) Reversões de Contingência de BA	-	-	-	-	-	-	47.312	-	47.312
(-) Itens não recorrentes	-	-	-	-	(20.364)	-	-	-	(20.364)
(-) Impairment	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>EBITDA</b>	<b>159.774</b>	<b>33.806</b>	<b>166.597</b>	<b>68.400</b>	-	<b>(0)</b>	-	-	<b>428.574</b>
Depreciação e Amortização	-	-	(166.597)	(68.400)	-	-	-	-	(234.997)
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(191.121)</b>	<b>(33.806)</b>	-	-	-	<b>2</b>	-	-	<b>(224.926)</b>
Despesas Financeiras	(341.686)	-	-	-	-	(30.460)	-	-	(372.147)
Receitas Financeiras	150.565	(33.806)	-	-	-	30.462	-	-	147.221
<b>Lucro Operacional</b>	<b>(31.347)</b>	-	-	-	-	<b>2</b>	-	-	<b>(31.346)</b>
<b>Imposto de Renda e Contribuição Social</b>	<b>22.757</b>	-	-	-	-	-	-	-	<b>22.757</b>
Do Exercício	10.976	-	-	-	-	-	-	-	10.976
Diferido	11.781	-	-	-	-	-	-	-	11.781
Participação de Minoritários	(4.518)	-	-	-	-	(1)	-	-	(4.519)
<b>Lucro líquido (prejuízo) do exercício</b>	<b>(13.108)</b>	-	-	-	-	<b>1</b>	-	-	<b>(13.107)</b>

## ANEXO 5 – PCLD E CONTAS A RECEBER

<b>Kroton - Valores em R\$ ('000)</b>	<b>1T22</b>	<b>1T21</b>	<b>% AH</b>	<b>4T21</b>	<b>% AH</b>
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(91.239)	(158.894)	-42,6%	(52.097)	75,1%
PCLD / Receita Líquida Ensino Superior <sup>1</sup>	-13,0%	-21,5%	8,5 p.p	-6,2%	-6,8 p.p.
PCLD Pagante	(30.271)	(71.952)	-57,9%	(879)	3343,2%
PCLD Pagante/ Rec. Líq. Ens. Superior Pagante <sup>1</sup>	-5,6%	-14,1%	8,5 p.p	-0,1%	-5,4 p.p.
PCLD FIES - Parte Financiada	(289)	(508)	-43,1%	(887)	-67,4%
PCLD FIES / Receita Líquida Ensino Superior FIES <sup>1</sup>	-0,9%	-1,0%	0,1 p.p	-0,9%	0,0 p.p.
PCLD PEP - Parte Parcelada	(32.121)	(50.493)	-36,4%	(43.564)	-26,3%
PCLD PEP / Receita Líquida Ensino Superior PEP <sup>1</sup>	-61,0%	-59,0%	-2,0 p.p.	-61,0%	-0,0 p.p.
PCLD PMT - Parte Parcelada	(28.557)	(35.941)	-20,5%	(6.766)	322,1%
PCLD PMT / Receita Líquida Ensino Superior PMT <sup>1</sup>	-63,2%	-65,0%	1,8 p.p	-63,2%	0,0 p.p.

Nota: Contas a Receber desconsidera saldo de cartão de crédito.

**Índice de cobertura:** Quando comparamos aos dados do 1T21, o índice de cobertura de alunos pagantes aumentou 4,1 p.p. e atingiu 65,4%, mantendo-se como um dos maiores do segmento de educação. Já a PCLD dos produtos de parcelamento manteve-se com índices de cobertura mais elevados (66,1% PEP e 82,0% PMT). Para o produto PMT, é provisionado 100% do saldo de títulos vencidos dos alunos evadidos, e o remanescente da provisão para perda equivale a 55% do saldo a vencer para os alunos ativos e formados. De forma análoga, para o produto PEP, a representatividade do saldo em relação às contas a receber a vencer é de 17% e 100% para os valores de alunos evadidos e vencidos. Estes valores representam a melhor expectativa da companhia para as perdas relacionadas a esses produtos e, embora estes percentuais possam variar de um trimestre para outro, não temos elementos que indiquem para os próximos trimestres a necessidade de provisão significativamente superior ao patamar provisionado atualmente e todos os indicadores apontam para a saúde e robustez do contas a receber.

<b>Índice de Cobertura</b>	<b>1T22</b>	<b>1T21</b>	<b>%AH</b>	<b>4T21</b>	<b>%AH</b>
Kroton	68,9%	67,4%	1,5 p.p	67,2%	1,7 p.p
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	70,2%	68,8%	1,4 p.p	69,7%	0,5 p.p
PEP	66,1%	64,8%	1,3 p.p	65,7%	0,4 p.p
PMT	82,0%	80,4%	1,7 p.p	81,3%	0,7 p.p
Kroton ex-Parcelamento Privado	64,6%	63,6%	1,0 p.p	59,6%	5,0 p.p
Pagante	65,4%	61,3%	4,1 p.p	59,9%	5,5 p.p
FIES (Parcelamento Público)	61,3%	80,4%	-19,1 p.p.	58,3%	3,0 p.p

Nota: Desconsidera saldo de cartão de crédito.

**Prazo médio de recebimento:** O prazo médio de recebimento (PMR) do aluno pagante atingiu 46 dias, redução de 21 dias frente ao 1T21. Importante ressaltar que o prazo médio de recebimento dos produtos de parcelamento privado não é uma métrica aconselhável para avaliar estes produtos já que a receita segue uma tendência de queda com o fim do PEP e a redução da oferta de PMT enquanto o recebimento majoritariamente ocorre apenas após a formatura do aluno, atingido 1.159 dias e 523 dias respectivamente.

<b>Prazo Médio de Recebimento (em dias)</b>	<b>1T22</b>	<b>1T21</b>	<b>%AH</b>	<b>4T21</b>	<b>%AH</b>
Kroton	176	164	12 dias	187	-11 dias
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	974	656	318 dias	889	85 dias
PEP	1159	684	475 dias	1047	112 dias
PMT	523	534	-11 dias	494	29 dias
Kroton ex-Parcelamento Privado	53	62	1 dias	67	-14 dias
Pagante	46	67	-21 dias	60	-14 dias
FIES (Parcelamento Público)	125	30	95 dias	131	-6 dias

## ANEXO 6 – RECONCILIAÇÃO DOS DEMONSTRATIVOS DO RESULTADO TRIMESTRAL DA VASTA

	Ajustes não contábeis				Vasta 1T22 Visão Realase
	Vasta 1T22 Visão SEC	Diferenças de alocações entre linhas da DRE	Depreciação e Amortização	Reversões de BA	
<b>Receita Bruta</b>	<b>433.822</b>	-	-	-	<b>433.822</b>
<b>Deduções da Receita Bruta</b>	<b>(53.240)</b>	-	-	-	<b>(53.240)</b>
<b>Receita Líquida</b>	<b>380.581</b>	-	-	-	<b>380.581</b>
<b>Custo dos Produtos e Serviços</b>	<b>(129.237)</b>	<b>(7.117)</b>	-	-	<b>(136.354)</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>251.344</b>	<b>(7.117)</b>	-	-	<b>244.227</b>
<b>Despesas Operacionais / RFOP</b>	<b>(181.983)</b>	<b>9.659</b>	<b>64.285</b>	<b>(4.230)</b>	<b>(112.269)</b>
Despesas com Vendas	(47.933)	-	-	-	(47.933)
Provisão p/ Créd. de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(8.870)	-	-	-	(8.870)
Despesas com Pessoal	-	(22.395)	-	-	(22.395)
Despesas Gerais e Administrativas	(126.114)	41.274	64.285	(4.230)	(24.785)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	933	(933)	-	-	0
Despesas Corporativas	-	(8.287)	-	-	(8.287)
<b>Lucro Operacional antes do Res. Financeiro</b>	<b>69.361</b>	<b>2.542</b>	<b>64.285</b>	<b>(4.230)</b>	<b>131.958</b>
Juros sobre Atraso de Mensalidade	-	-	-	-	-
<b>EBITDA Recorrente</b>	<b>69.361</b>	<b>2.542</b>	<b>64.285</b>	<b>(4.230)</b>	<b>131.958</b>
(+) Reversões de Contingência de BA	-	-	-	4.230	4.230
<b>EBITDA Recorrente (incluindo reversões de BA)<sup>1</sup></b>	<b>69.361</b>	<b>2.542</b>	<b>64.285</b>	-	<b>136.188</b>
(-) Itens não recorrentes	-	(2.542)	-	-	(2.542)
<b>EBITDA</b>	<b>69.361</b>	-	<b>64.285</b>	-	<b>133.646</b>
Depreciação e Amortização	-	-	(64.285)	-	(64.285)
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(42.693)</b>	-	-	-	<b>(42.693)</b>
Despesas Financeiras	(57.963)	-	-	-	(57.963)
Receitas Financeiras	15.269	-	-	-	15.269
<b>Lucro (Prejuízo) Operacional</b>	<b>26.668</b>	-	-	-	<b>26.668</b>
<b>Imposto de Renda e Contribuição Social</b>	<b>(6.478)</b>	-	-	-	<b>(6.478)</b>
Do Exercício	(5.524)	-	-	-	(5.524)
Diferido	(954)	-	-	-	(954)
Participação de Minoritários	-	-	-	-	-
<b>Lucro Líquido (Prejuízo) atribuído aos Acionistas Controladores</b>	<b>20.190</b>	-	-	-	<b>20.190</b>

## ANEXO 7 – MOVIMENTAÇÃO BASE DE ALUNOS

<i>Movimentação Total</i>	Graduação			Pós-Graduação		
	1T22	1T21	% AH	1T22	1T21	% AH
<b>Base inicial</b>	<b>804.166</b>	<b>770.066</b>	<b>4,4%</b>	<b>56.400</b>	<b>48.099</b>	<b>17,3%</b>
Formaturas	-114.071	-87.403	30,5%	-23.981	-14.358	67,0%
Evasão	-112.260	-117.655	-4,6%	-875	-1.039	-15,8%
<b>Taxa de evasão</b>	<b>-16%</b>	<b>-17%</b>	<b>97%</b>	<b>-3%</b>	<b>-3%</b>	<b>0,4 p.p.</b>
Rematriculadas	577.835	565.008	2,3%	31.544	32.702	-3,5%
<b>Captação</b>	<b>433.632</b>	<b>355.599</b>	<b>21,9%</b>	<b>28.618</b>	<b>17.314</b>	<b>65,3%</b>
Prouni	17.077	2.346	627,9%	0	0	n.a.
<b>Base final</b>	<b>1.028.544</b>	<b>922.953</b>	<b>11,4%</b>	<b>60.162</b>	<b>50.016</b>	<b>20,3%</b>

<i>Movimentação AP</i>	Graduação			Pós-Graduação		
	1T22	1T21	% AH	1T22	1T21	% AH
<b>Base inicial</b>	<b>297.590</b>	<b>296.767</b>	<b>0,3%</b>	<b>609</b>	<b>3.782</b>	<b>-83,9%</b>
Formaturas	-34.484	-24.491	40,8%	-149	-1.450	-89,7%
Evasão	-33.025	-43.230	-23,6%	-32	-61	-47,5%
<b>Taxa de evasão</b>	<b>-13%</b>	<b>-16%</b>	<b>333%</b>	<b>-7%</b>	<b>-3%</b>	<b>-4,3 p.p.</b>
Rematriculadas	230.080	229.046	0,5%	428	2.271	-81,2%
<b>Captação</b>	<b>131.434</b>	<b>115.801</b>	<b>13,5%</b>	<b>215</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>
Prouni	10.946	1.279	755,8%	0	0	n.a.
<b>Base final</b>	<b>372.460</b>	<b>346.126</b>	<b>7,6%</b>	<b>643</b>	<b>2.271</b>	<b>-71,7%</b>

<i>Movimentação BP</i>	Graduação			Pós-Graduação		
	1T22	1T21	% AH	1T22	1T21	% AH
<b>Base inicial</b>	<b>506.576</b>	<b>473.299</b>	<b>7,0%</b>	<b>55.791</b>	<b>44.317</b>	<b>25,9%</b>
Formaturas	-79.587	-62.912	26,5%	-23.832	-12.908	84,6%
Evasão	-79.234	-74.426	6,5%	-843	-978	-13,8%
<b>Taxa de evasão</b>	<b>-19%</b>	<b>-18%</b>	<b>-42%</b>	<b>-3%</b>	<b>-3%</b>	<b>0,5 p.p.</b>
Rematriculadas	347.755	335.961	3,5%	31.116	30.431	2,3%
<b>Captação</b>	<b>302.198</b>	<b>239.798</b>	<b>26,0%</b>	<b>28.403</b>	<b>17.314</b>	<b>64,0%</b>
Prouni	6.131	1.067	474,6%	0	0	n.a.
<b>Base final</b>	<b>656.084</b>	<b>576.827</b>	<b>13,7%</b>	<b>59.519</b>	<b>47.745</b>	<b>24,7%</b>

ANEXO 8 – Conciliação de Resultados Societários com Escolas

<i>Consolidado - Valores em R\$ ('000)</i>	1T22	1T21	% AH	4T21	% AH
Receita Líquida	1.176.648	1.262.384	-6,8%	1.550.368	-24,1%
EBITDA Recorrente <sup>1</sup>	401.628	365.814	9,8%	423.939	-5,3%
<i>Margem EBITDA Recorrente</i>	34,1%	29,0%	5,2 p.p.	27,3%	6,8 p.p.
Lucro ajustado (Prejuízo)	55.292	6.495	751,3%	(74.945)	-173,8%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	4,7%	0,5%	4,2 p.p.	-4,8%	9,5 p.p.

## ANEXO 9 – Conciliação de Resultados Societários Ex Escolas

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T21			2T21			3T21			4T21			FY21			
	Cogna	Escolas	Cogna Ex-Escolas	Cogna	Escolas	Cogna Ex-Escolas	Cogna	Escolas	Cogna Ex-Escolas	Cogna	Escolas	Cogna Ex-Escolas	Cogna	Escolas	Cogna Ex-Escolas	
Receita Bruta	1.652.620	196.810	1.455.811	1.768.864	189.870	1.578.993	1.583.937	195.026	1.388.911	1.969.999	65.426	1.904.573	6.975.421	647.132	6.328.289	
<b>EBITDA Recorrente</b>	<b>365.814</b>	<b>41.748</b>	<b>324.066</b>	<b>329.517</b>	<b>10.786</b>	<b>318.730</b>	<b>235.387</b>	<b>35.022</b>	<b>200.365</b>	<b>423.939</b>	<b>6.624</b>	<b>417.315</b>	<b>1.354.656</b>	<b>94.180</b>	<b>1.260.476</b>	
Margem EBITDA Recorrente	29,0%	26,6%	29,3%	25,3%	7,3%	27,7%	20,1%	24,0%	19,6%	27,3%	12,5%	27,9%	25,6%	18,7%	26,4%	
<b>EBITDA</b>	<b>351.874</b>	<b>14.879</b>	<b>336.995</b>	<b>292.216</b>	<b>9.356</b>	<b>282.860</b>	<b>60.089</b>	<b>(141.915)</b>	<b>202.004</b>	<b>578.162</b>	<b>188.078</b>	<b>390.084</b>	<b>1.282.341</b>	<b>70.398</b>	<b>1.211.943</b>	
Margem EBITDA	27,9%	9,5%	30,5%	22,5%	6,3%	24,5%	5,1%	-97,1%	19,8%	37,3%	356,3%	26,0%	24,3%	14,0%	25,4%	
<b>Lucro líquido (Prejuízo)</b>	<b>(90.975)</b>	<b>(57.090)</b>	<b>(33.885)</b>	<b>(92.942)</b>	<b>(52.316)</b>	<b>(40.626)</b>	<b>(370.223)</b>	<b>(218.225)</b>	<b>(151.997)</b>	<b>65.016</b>	<b>215.553</b>	<b>(150.537)</b>	<b>(489.124)</b>	<b>(112.078)</b>	<b>(377.046)</b>	
Margem Líquida	-7,2%	-36,4%	-3,1%	-7,1%	-35,3%	-3,5%	-31,7%	-149,3%	-14,9%	4,2%	408,3%	-10,1%	-9,3%	-22,2%	-7,9%	
Resultados de Escolas em demais empresas do grupo:																
(+) Reversões de Contingências de BA															33.700	33.700
Atualização de contingência															14.181	14.181
Outros Custos e Despesas															12.735	12.735
<b>Total Operações Descontinuadas</b>															<b>(51.462)</b>	<b>(316.430)</b>