

Resultados 1T22

Maio 2022





Disclaimer

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

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

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

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

Mensagem do CEO



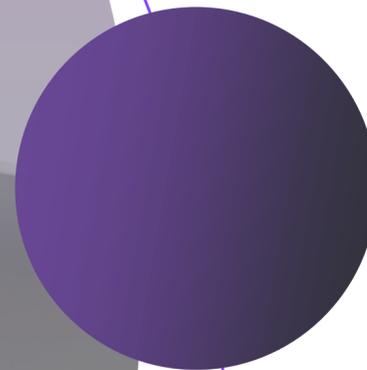
- A cada trimestre mais próximo do **turning point de receita**;
- Ciclo de captação confirma **demanda por cursos híbridos** e consistência de execução ciclo após ciclo;
- Sucesso na captação e rematrícula coloca Kroton novamente no patamar de **1 milhão de alunos**;
- **Aumento de rentabilidade** mesmo com pressão de receita e custos;
- **Kroton Med corresponde às expectativas** para o trimestre e reforça confiança na tese.



- **Guidance de R\$370 milhões** de receita para o trimestre foi **atingido**;
- **Mais de 2/3 do ACV** de 2022 **reconhecido no primeiro semestre** do ciclo comercial de 2022;
- Restruturação de custos, escalabilidade do negócio e bom ciclo comercial **ampliam rentabilidade do ano**;
- Emissão do primeiro **relatório de sustentabilidade**.

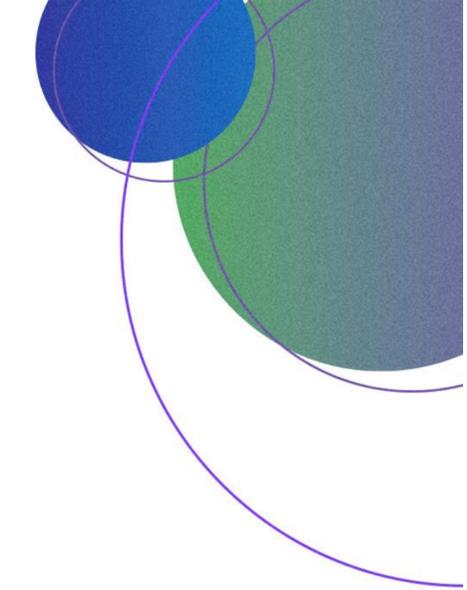


- Trajetória de geração de valor: alcançamos o **crescimento de receita** e ele se juntou ao **crescimento de rentabilidade** já estabelecido;
- Empresa se torna **referencia em GCO**: consistência de resultados positivos e crescentes;
- **Recompra de ações** é viável por consistência em GCO e **justificada por confiança de valor negociado abaixo do justo**;
- **Alavancagem** em patamar **saudável** e estável, com distância confortável dos *covenants*;
- Além de retomada dos *core businesses*, seguimos criando **opcionais para o longo prazo**.



Kroton

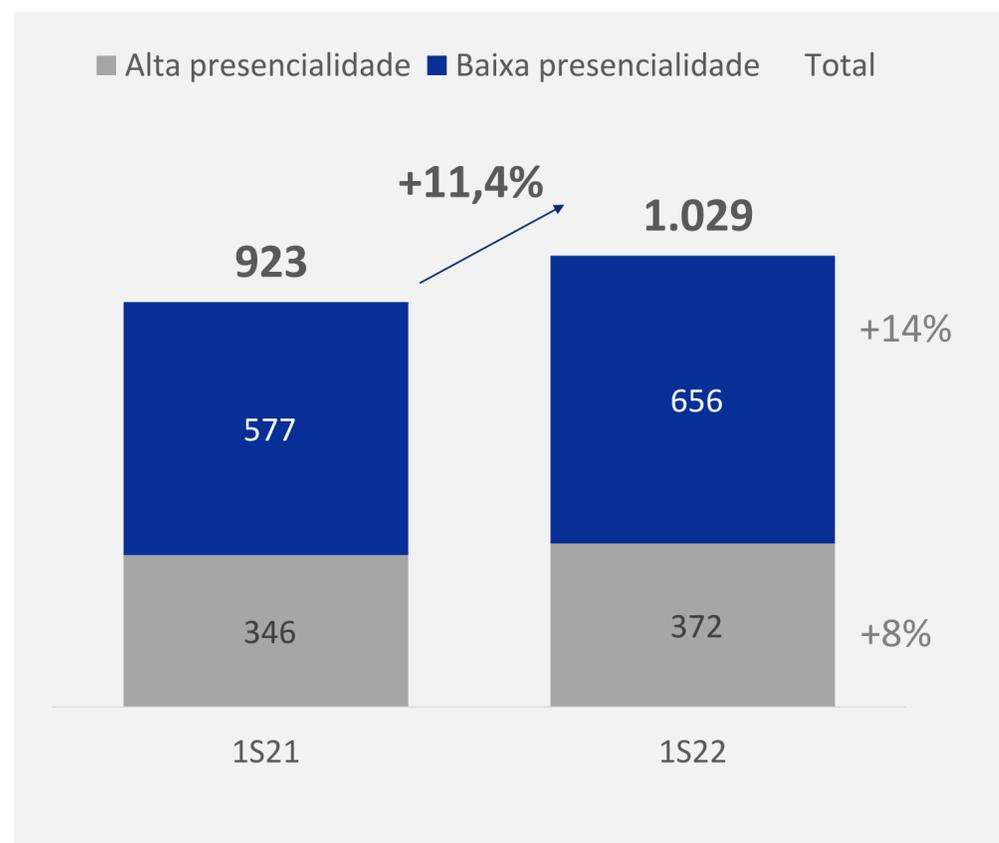
Maio 2022



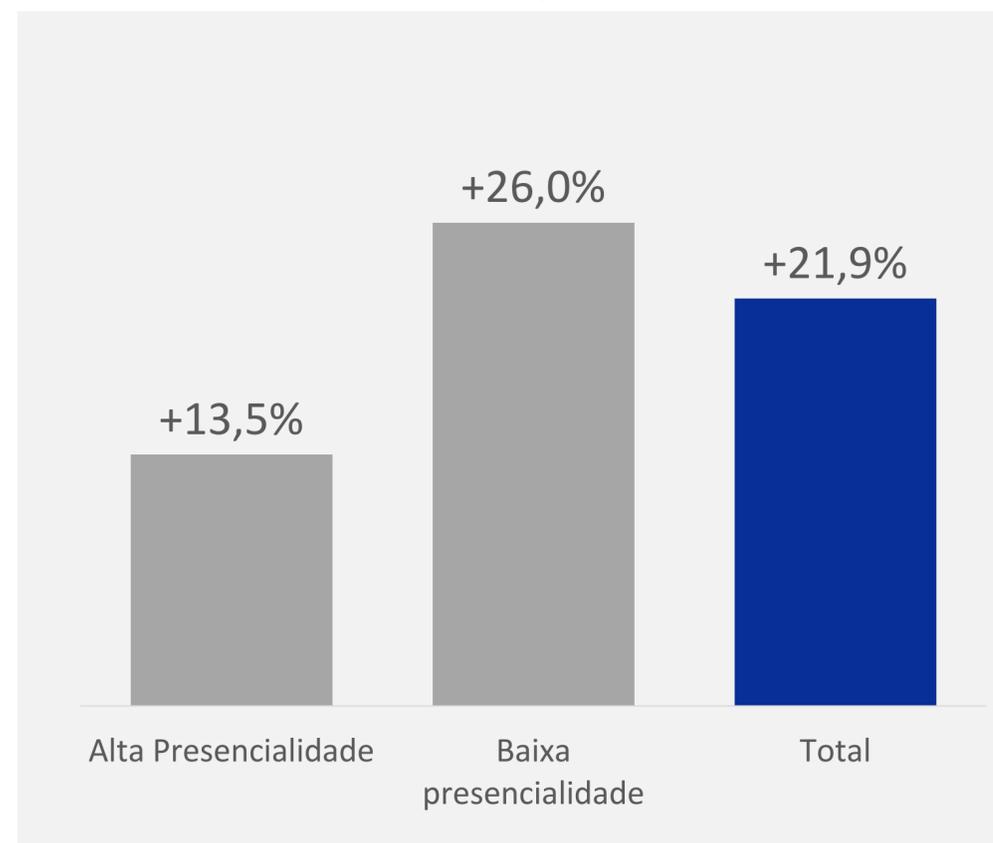
Kroton – Captação, Evasão e Base Ativa

- **Base de alunos Kroton ultrapassa marca de 1 milhão de alunos, crescendo 11,4%** com 105,5 mil alunos a mais
- **Melhora na captação e redução da evasão** são responsáveis por crescimento de base:
 - **Captação cresce 21,9%:** (i) Alta Presencialidade (AP) com retomada forte por afrouxamento nas restrições Covid; (ii) Baixa Presencialidade (BP) impulsionado por mais de 1.000 novos polos;
 - **Evasão global reduz 0,9p.p.** devido à melhora expressiva de 3,3p.p. em AP e investimentos na jornada do aluno. Evasão de BP estável/marginalmente pior dado alto volume em ciclos de captação anteriores.

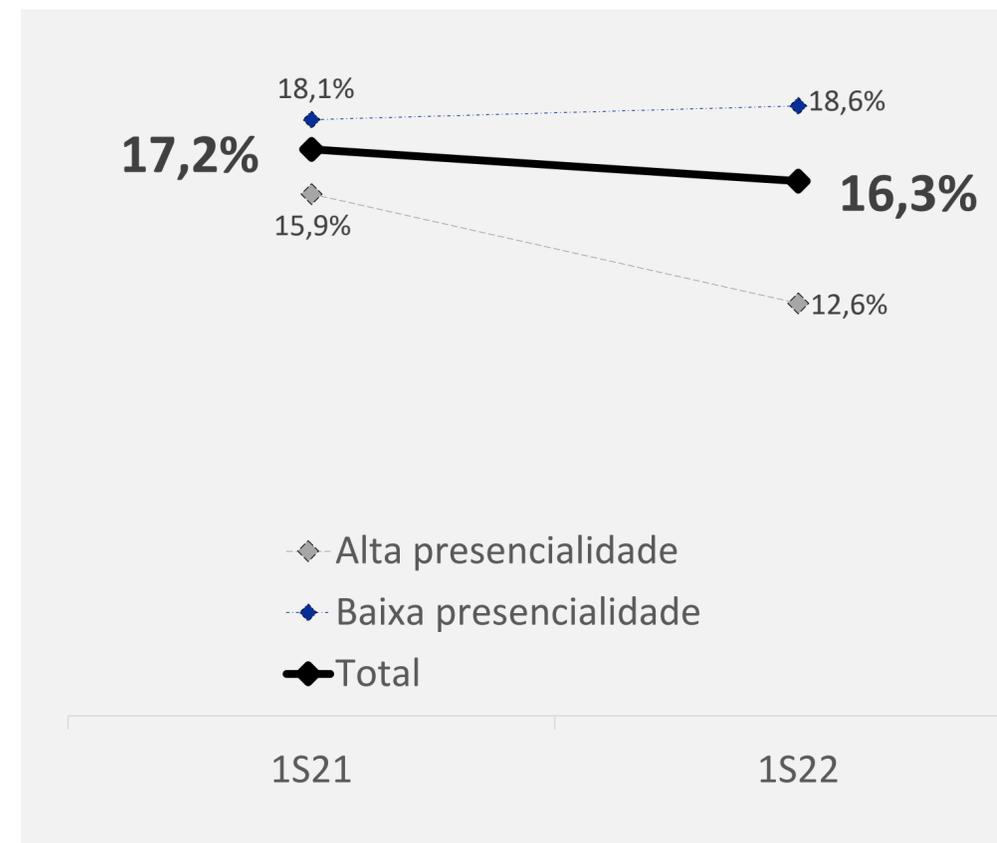
Alunos Ativos Kroton ('000)



Δ Volume Captação 1S22 vs. 1S21



Evasão 1S22 vs. 1S21

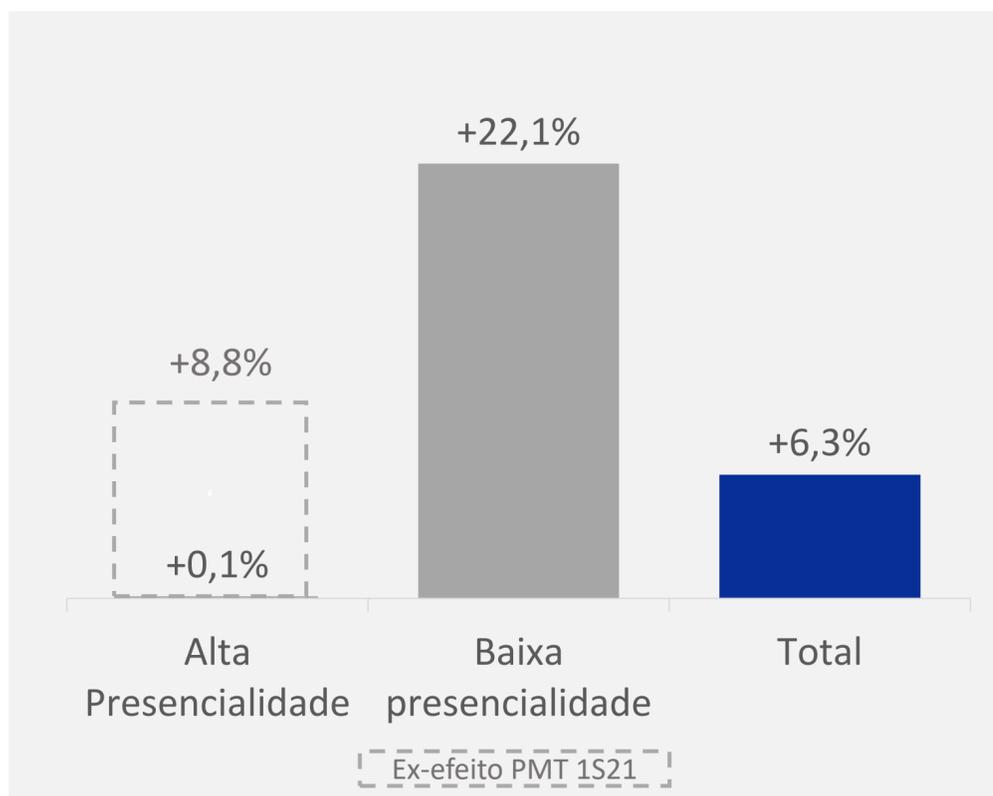


Base de alunos Kroton cresce 11,4% por aumento em Captação e redução de Evasão nos canais de alta e baixa presencialidade.

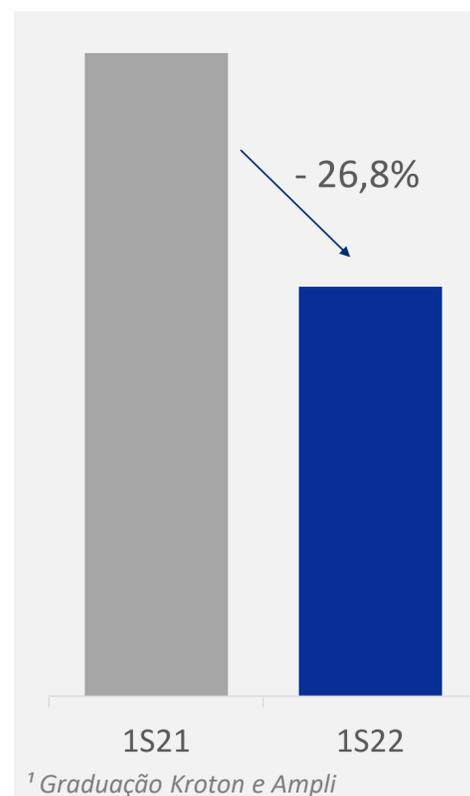
Kroton – Receita Captada, CAC e Polos

- **Receita captada cresce 6,3%** no 1S22, com ênfase em crescimento de 22,1% na receita captada em baixa presencialidade
- Mudança de mix em direção a maior digitalização ocorre em AP e BP e permite aumento de margens
- **Custo de aquisição por aluno e razão custos de aquisição de receita reduzem em 26,8% e 16,1%**, respectivamente e sustentam maior eficiência e atratividade da operação
- **Receita captada deve crescer ainda mais com maturidade dos polos**
 - 38% dos polos atuais tem menos de 1 ano de operação por conta do crescimento de +1.000 polos em 2021
 - Maturidade de polos deve gerar mais receita captada por: (i) aumento de captação de aluno por polo e; (ii) redução na linha de repasses médio

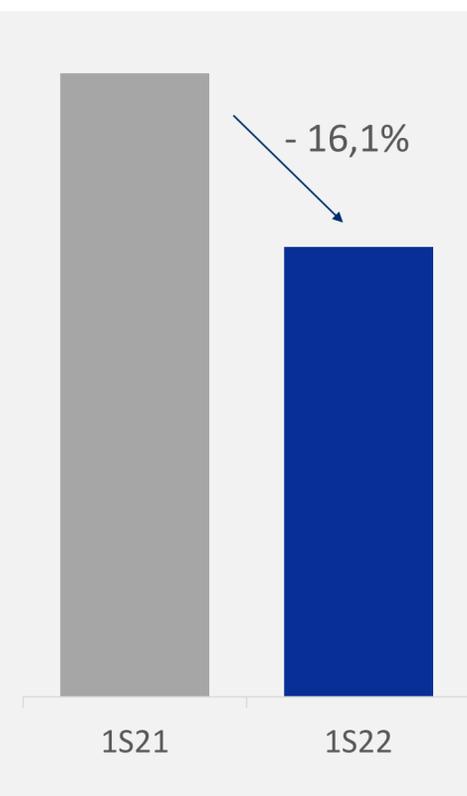
Δ Receita Captada 1S22 vs. 1S21



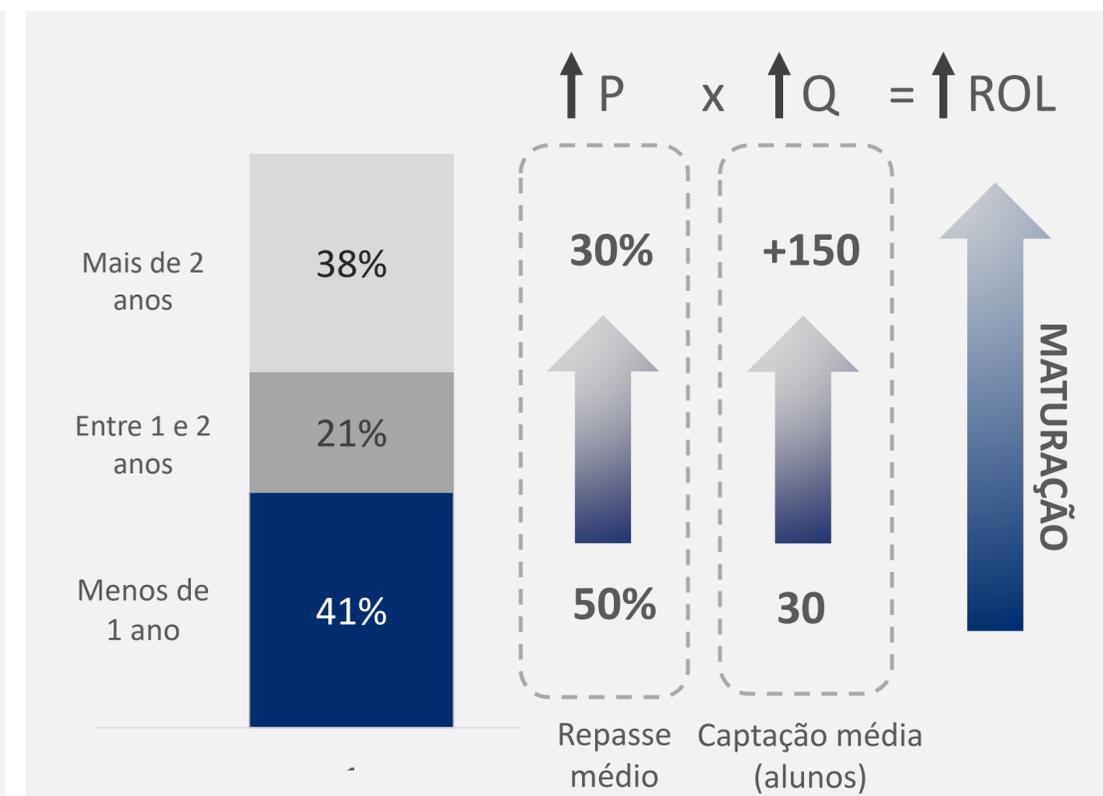
(Desp. Vendas + Mkt)¹ / Alunos captados



(Desp. Vendas + Mkt)¹ / Receita captada



Composição de Polos por Maturidade



Kroton passa a colher frutos dos movimentos estratégicos de expansão de polos e digitalização de base de alunos e marketing

Kroton – Visão Release 2021: Volume e Receita

Categoria	Volume	Receita	Receita ex-PMT	Categoria		Volume	Receita	Receita ex-PMT
Alta presencialidade (AP)	+13,5%	+0,1%	+8,8%	Presencial	Presencial	+9,4%	+0,1%	+9,7%
				EAD premium				
Baixa presencialidade (BP)	+26,0%	+22,1%	-	100% Online	Digital	+24,0%	+16,1%	-
				Semi-presencial				
Total	+21,9%	+6,3%	+12,9%	Total		+21,9%	+6,3%	+12,9%

- Em 2021, aperfeiçoamos o modelo do programa de matrícula tardia (“PMT”) para os alunos presenciais;
- Analisando o volume de receita em bases comparáveis, excluindo o efeito do PMT do 1º Semestre de 2021, apresentaríamos um aumento de receita de Alta Presencialidade de 8,8% e de Presencial de 9,7%;
- O PMT passou a oferecer um parcelamento do ticket líquido ao longo do período letivo e não mais o valor bruto ao final do curso, reduzindo pontualmente a receita e aumentando a inadimplência e conversão de caixa de forma perene.

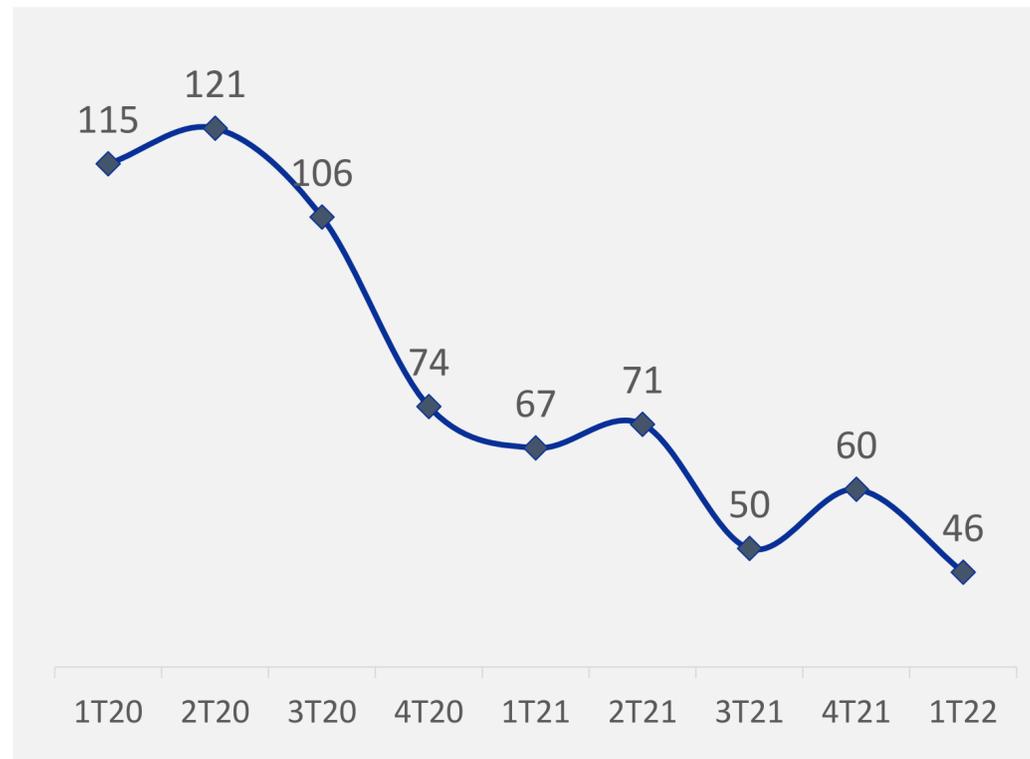
A companhia reforça seu compromisso com a geração de caixa operacional (GCO)

Kroton – Qualidade dos Recebíveis (graduação)

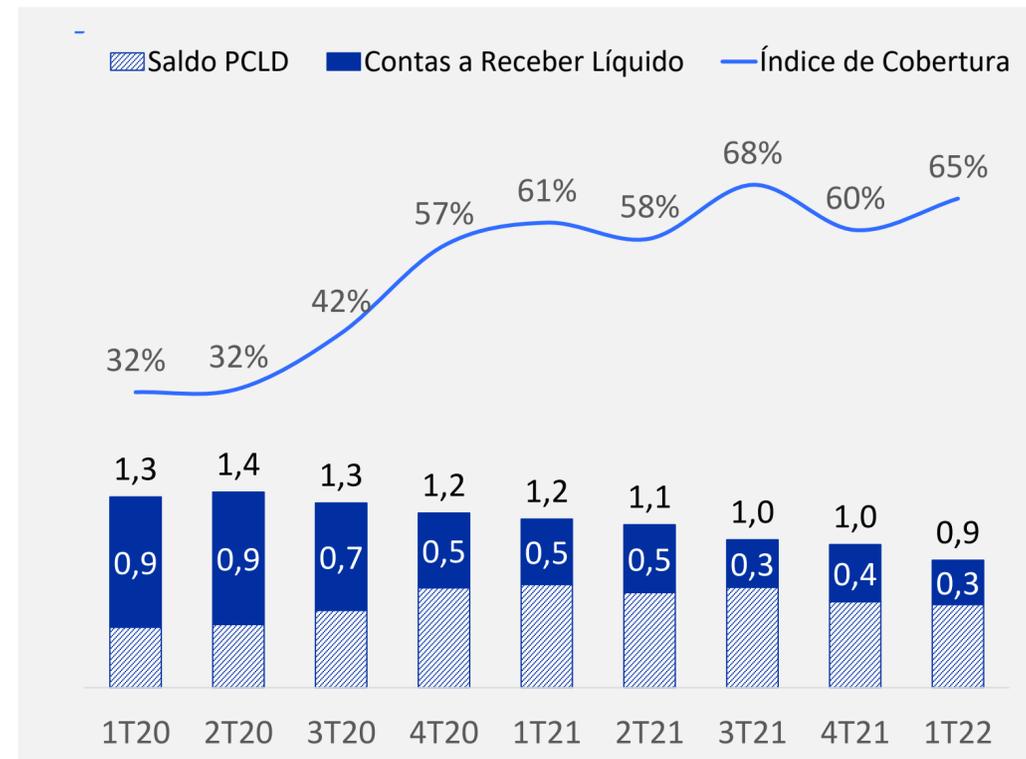
Trimestres consecutivos com resultados que apontam **melhoria da qualidade dos contas a receber** da Kroton e atestam eficácia das decisões tomadas com esse fim:

- Kroton alcança em 1T22 o **menor prazo médio de recebimento de pagantes**: 46 dias;
- Valor representa uma **redução de 14 dias e 21 dias vs 4T21 e 1T21**, respectivamente;
- CAR Pagante (bruto e líquido) segue reduzindo constantemente ao longo dos últimos trimestres;
- **Índice de cobertura da Kroton** se mantém em níveis saudáveis (60-70%).

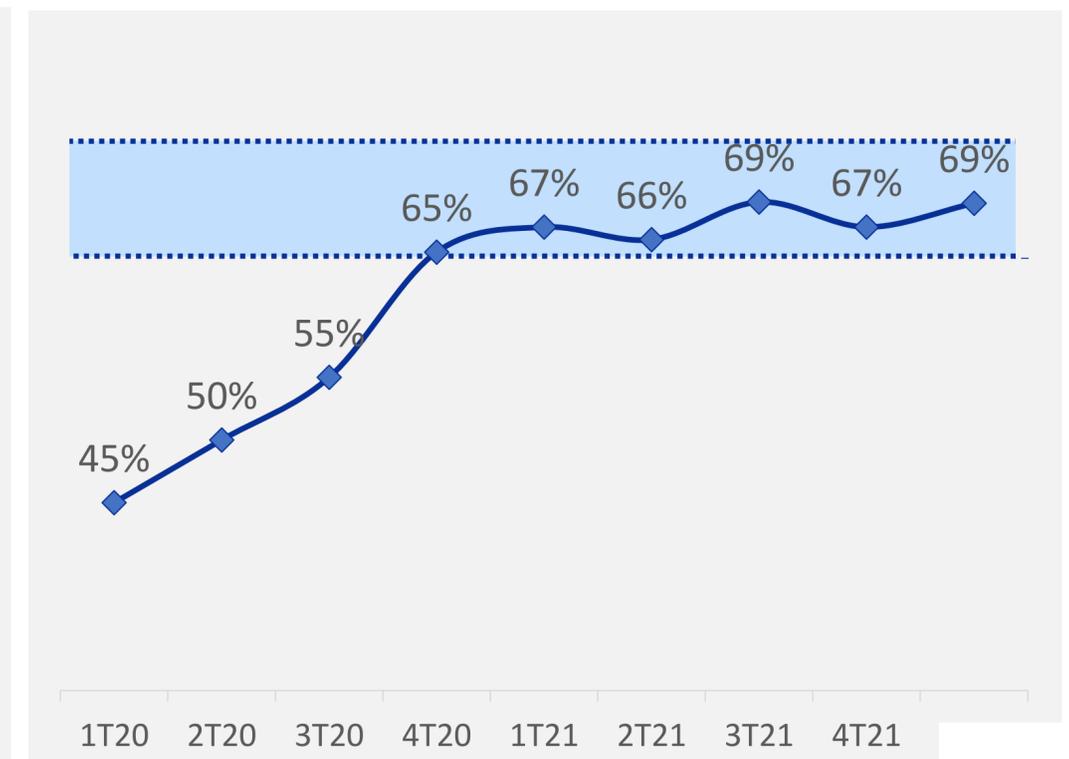
PMR Kroton (Pagantes - # dias)



CAR (Pagantes - R\$ milhões)



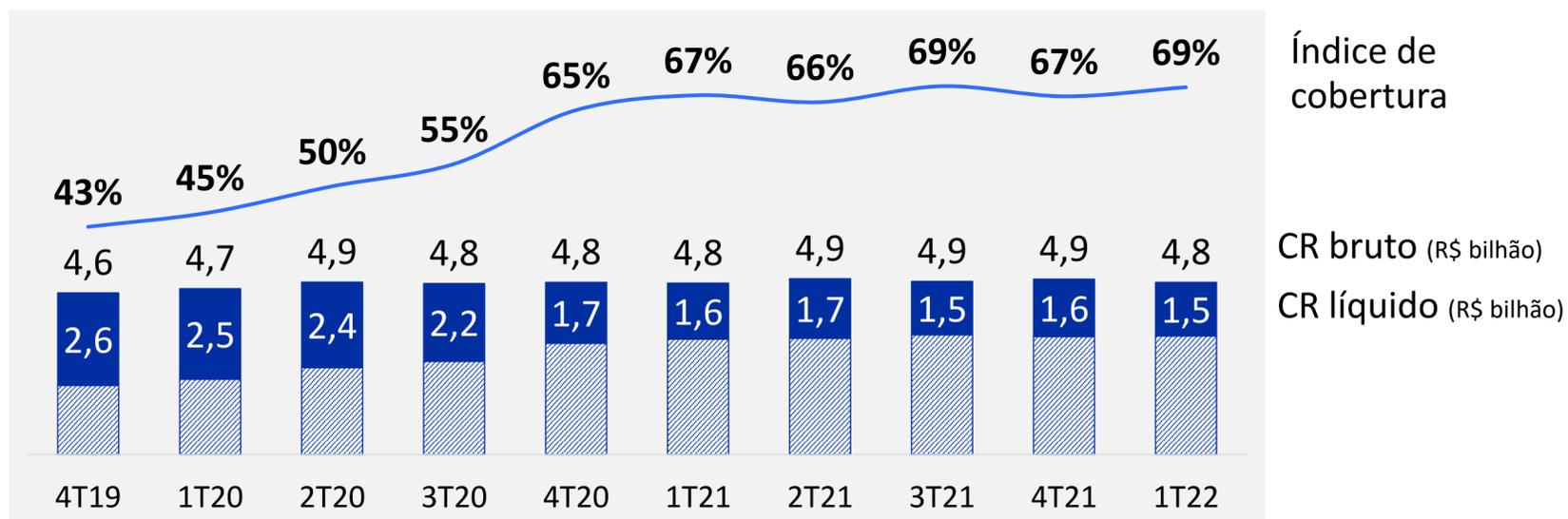
Índice de cobertura



Kroton segue consistente no compromisso com a saúde financeira dos recebíveis: (i) provisionamento adequado do PCLD; (ii) aperfeiçoamento constante das práticas de cobrança e; (iii) crescente qualidade de base por redução de PMT e PEP

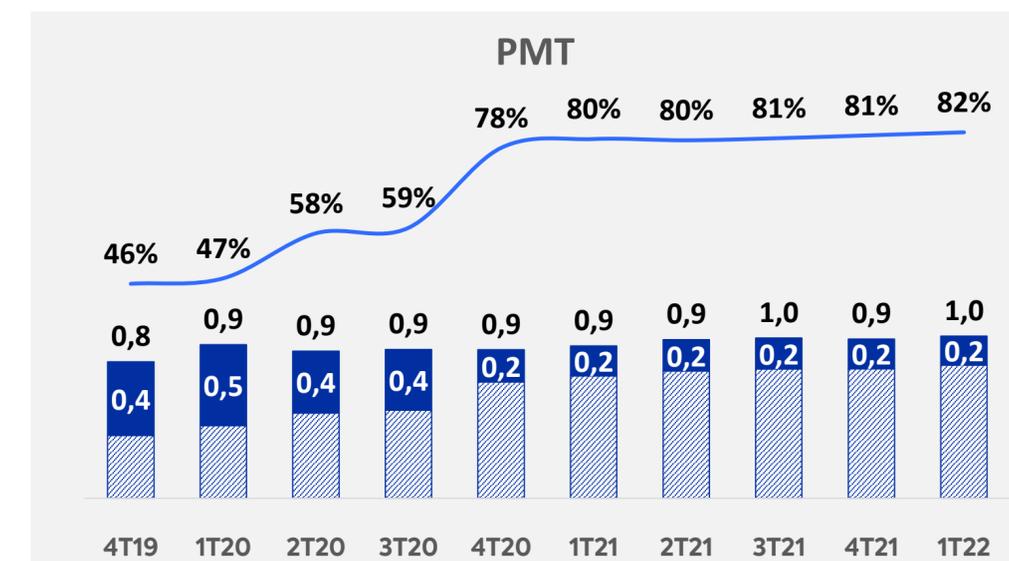
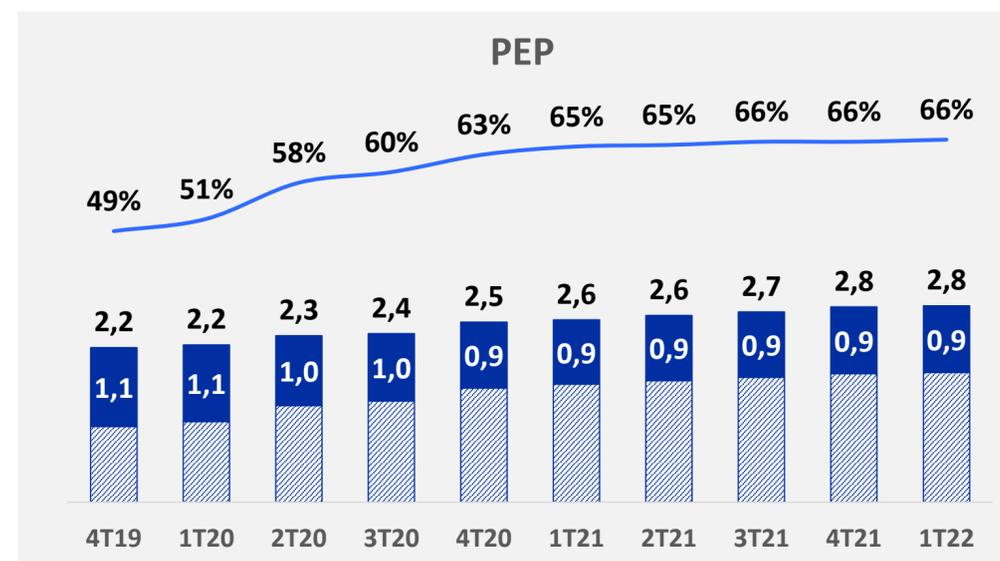
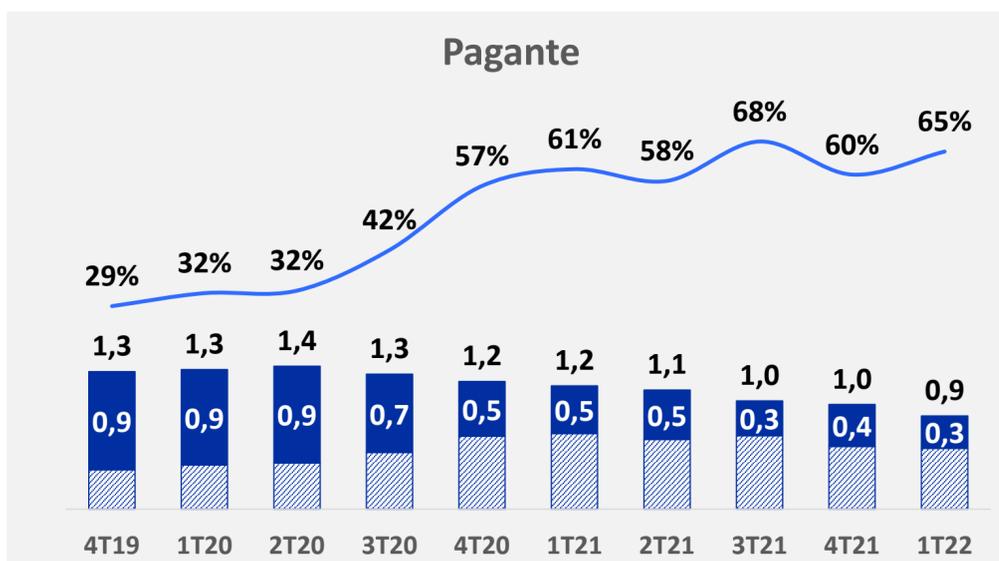
Kroton – Gestão de capital de giro e Contas a Receber (graduação)

Índice de Cobertura, CR Bruto e CR Líquido



- **Alteramos o modelo de provisionamento no último trimestre de 2020.** Modelo preditivo aperfeiçoado em conjunto com consultoria internacional com acuracidade de 88%. Não ocorreu qualquer mudança de critério no modelo em 2021 e 2022;
- **Desconto de pontualidade** melhorando drasticamente a adimplência e caixa, gerando efeito positivo na PCLD;
- **Reflexo da descontinuidade do PEP para novos alunos;**
- **Mudança do modelo PMT:** pagamento ao longo da vida do curso vs. após final do curso melhora qualidade do CR e expectativa de caixa.

Abertura contas a receber: Pagante¹, PEP e PMT



¹Não inclui FIES

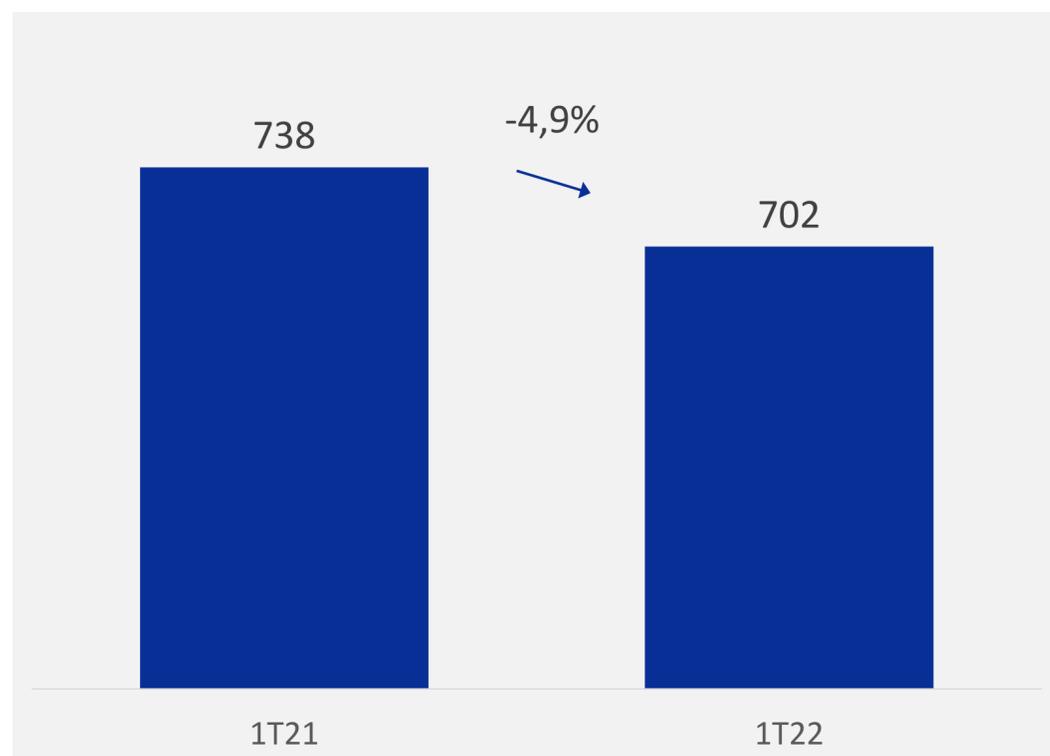
Saldo PCLD Contas a Receber Líquido Índice de Cobertura

Ações de gestão do capital de giro e adimplência crescente garantem um Contas a Receber sólido, com alta taxa de cobertura

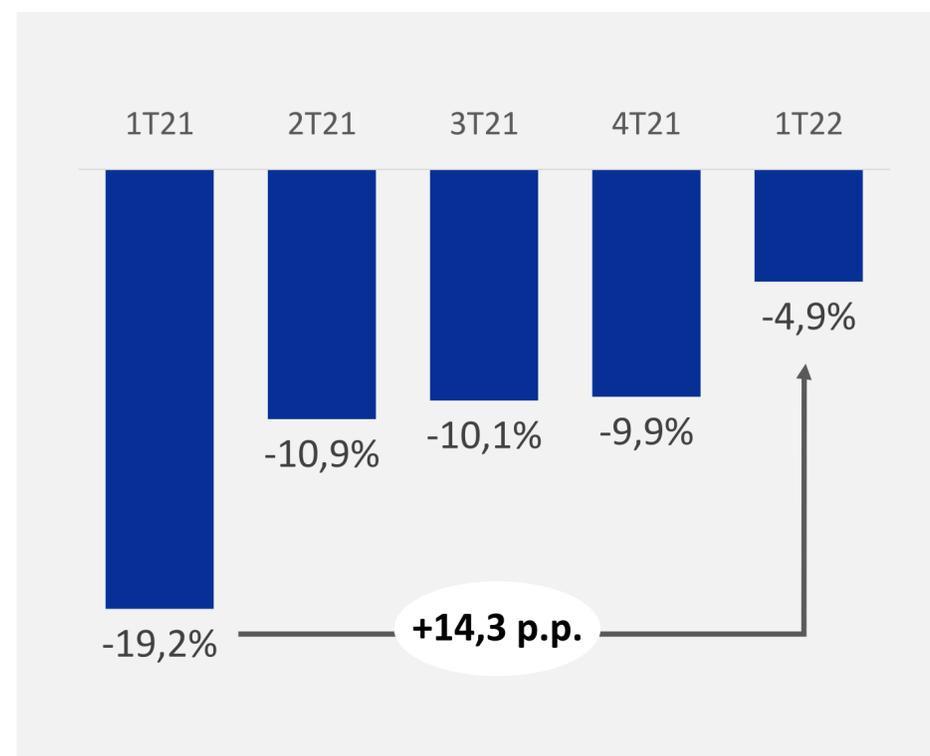
Kroton – ROL e EBITDA

- Retomada de ROL pelo 5º trimestre consecutivo aponta para **volta do crescimento em breve**;
- EBITDA recorrente alcança R\$238 milhões (+8,7% vs 1T21), Margem amplia 420 bps e mais que compensa redução de 4,9% na ROL;
- Resultado é reflexo do direcionamento estratégico da empresa: (A) foco em **verticais e produtos com maiores margens** de contribuição e escalabilidade *asset light*; (B) **CAC digital** com maior eficiência via personalização de campanha e público e; (C) **melhora contínua de contas a receber** via melhora do mix de produtos, abandono do PEP, revisão do PMT e otimização de régua de cobrança;
- Redução de **82,5%** (Δ de R\$ 79 milhões) de despesas não recorrentes, principalmente por redução de gastos com reestruturação iniciada em 2021.

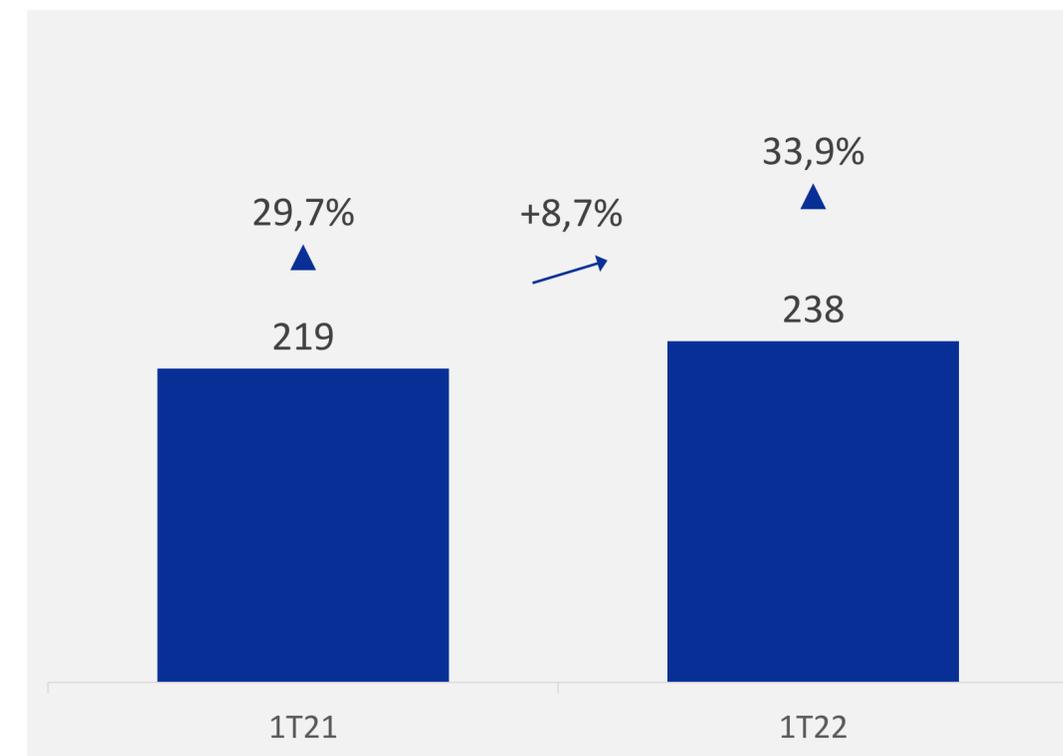
Receita Líquida (R\$ mm)



Evolução de ROL (%)

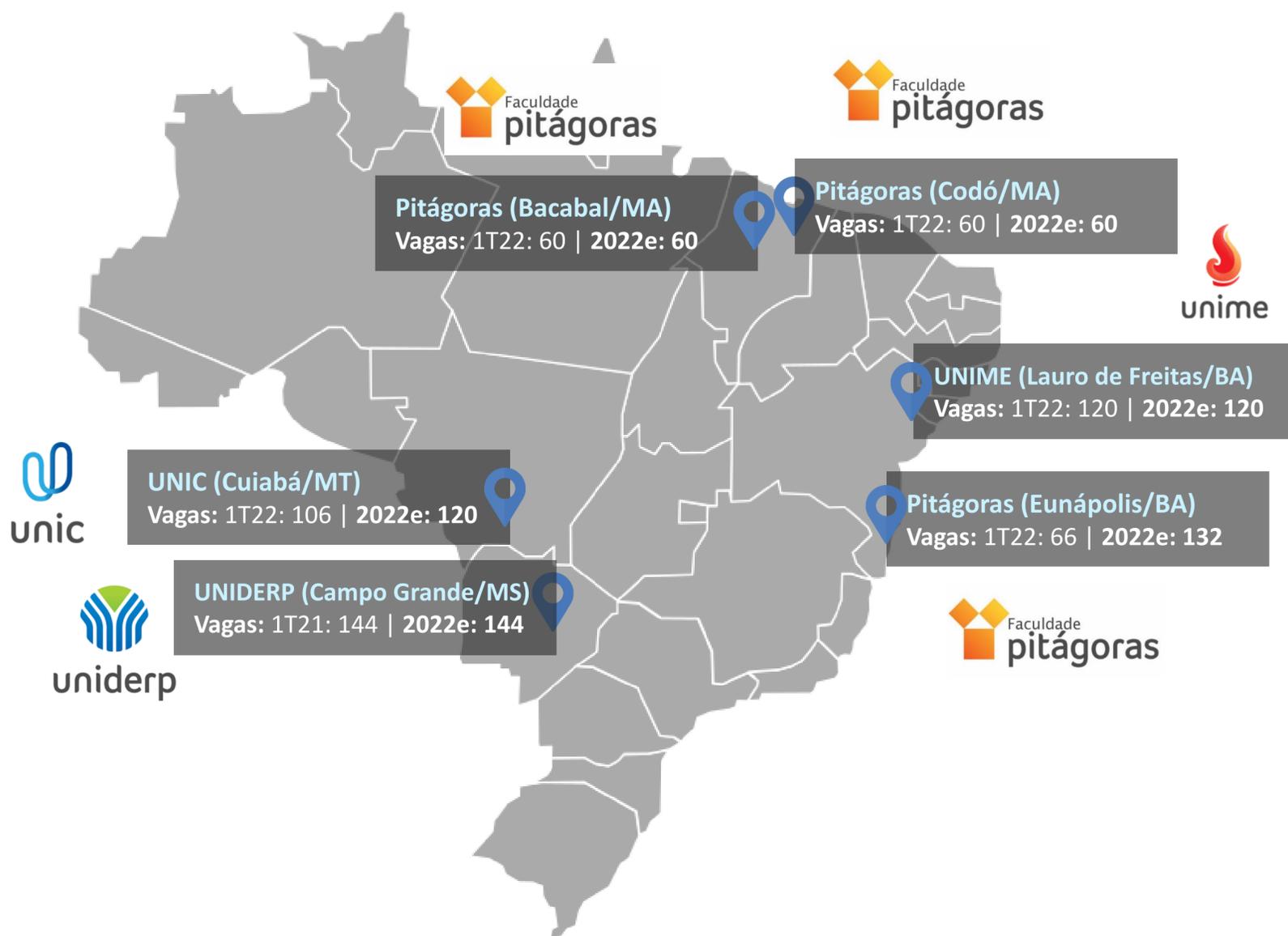


EBITDA Recorrente (R\$ mm) e Margem

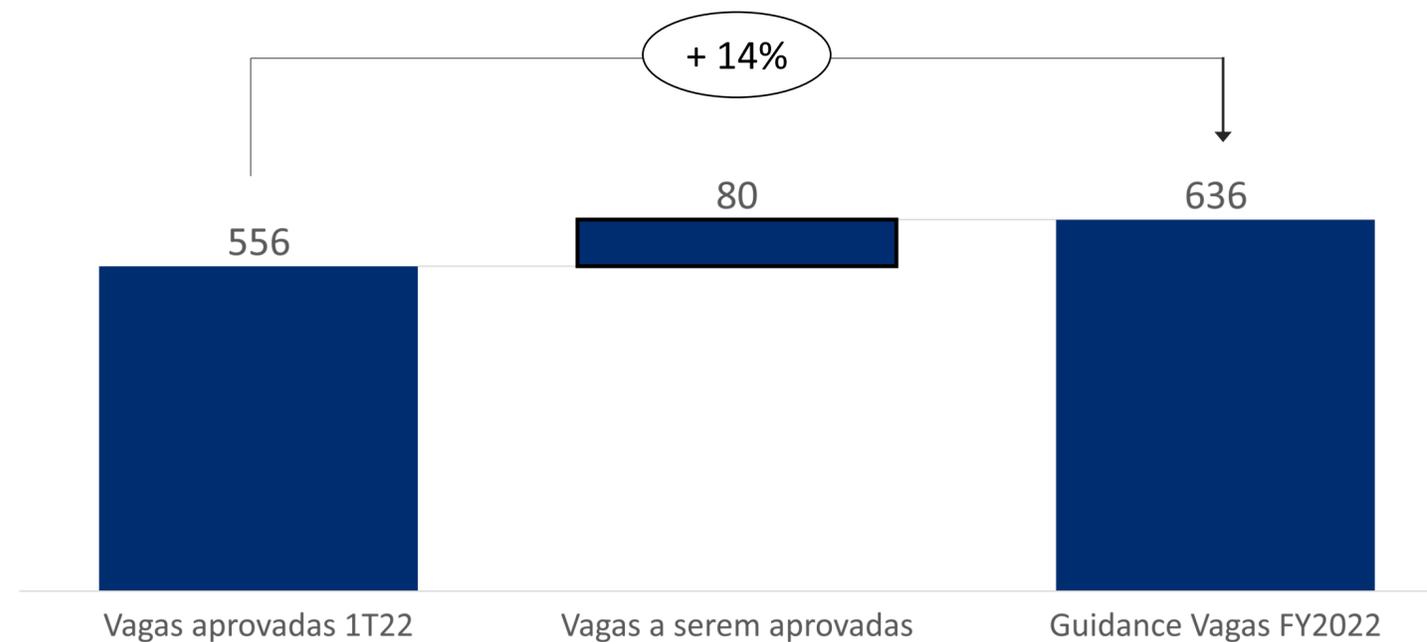


Digitalização do mix de alunos, eficiências de CAC e da operação e aumento da inadimplência geram crescimento de 8,7% de EBITDA recorrente com ganho de 420bps em margem

Kroton Med – Highlights

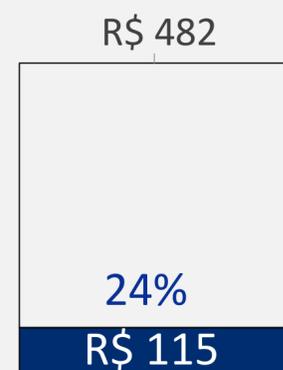


¹ Vagas de medicina solicitadas ao MEC, com aprovações projetadas para o ciclo de 2022.2, em linha com a expectativa do *guidance*

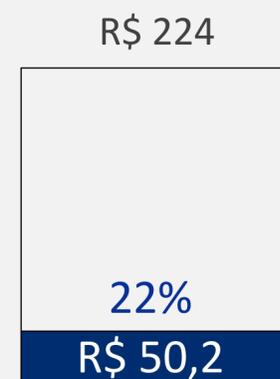


1T22

ROL 1T22 vs. Guidance FY22 (mm)



EBITDA recorrente 1T22 vs. Guidance FY22 (milhões)

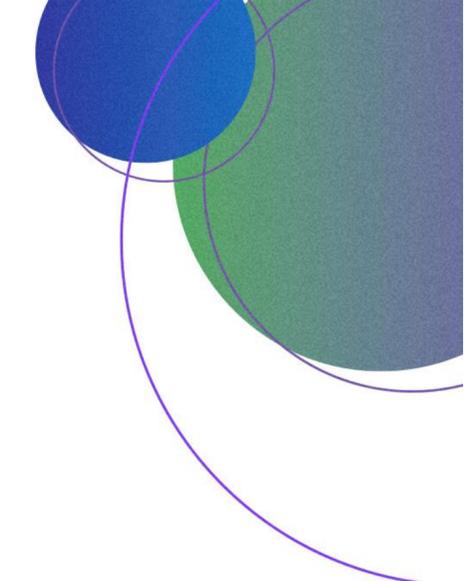


Ensino médico se mantém como uma das alavancas de crescimento da companhia e, com entrega de ROL e EBITDA do 1T21 somado às 80 vagas a serem aprovadas, reforçamos o compromisso com o *guidance* apresentado no Cogna Day 2021



Vasta

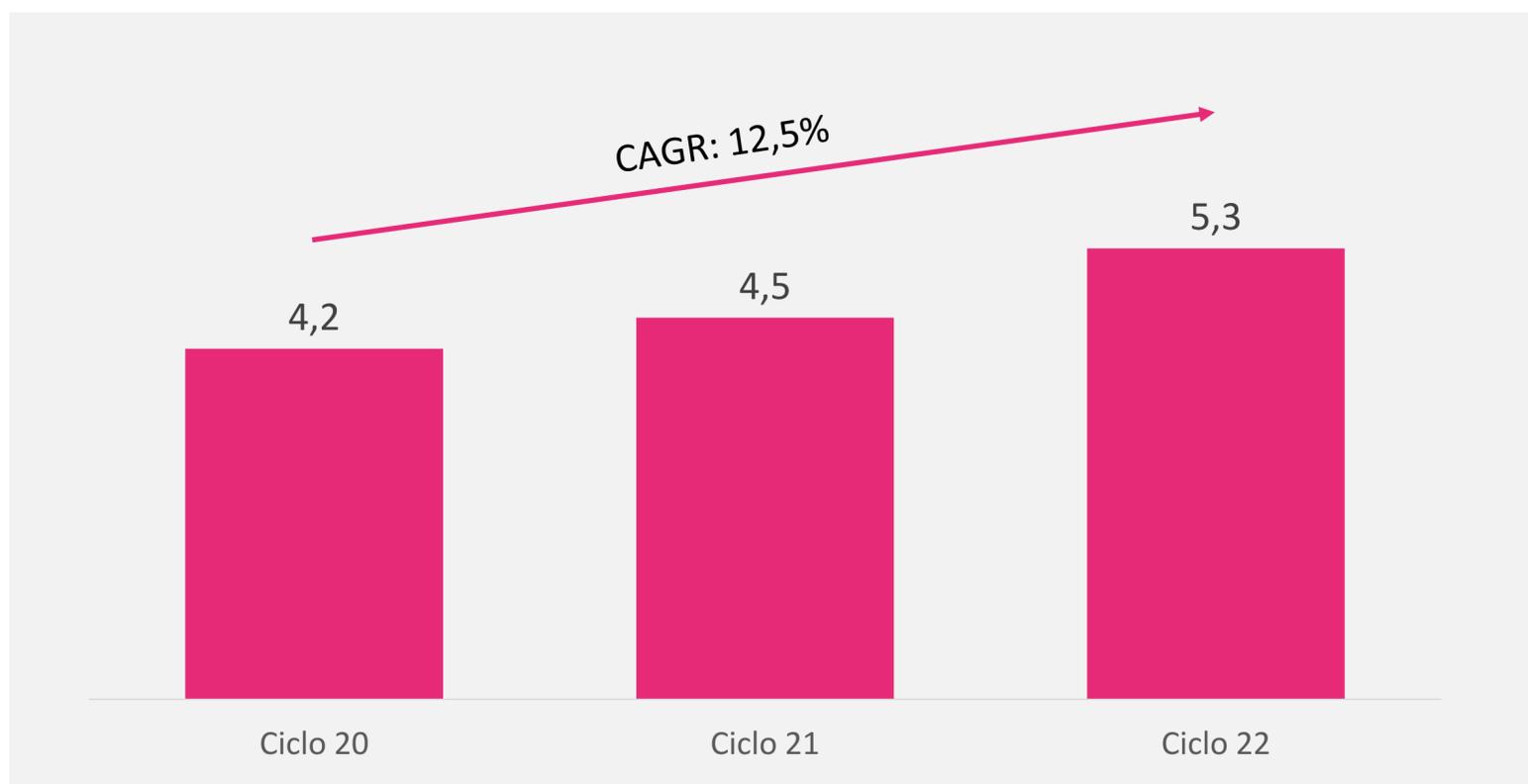
Maio 2022



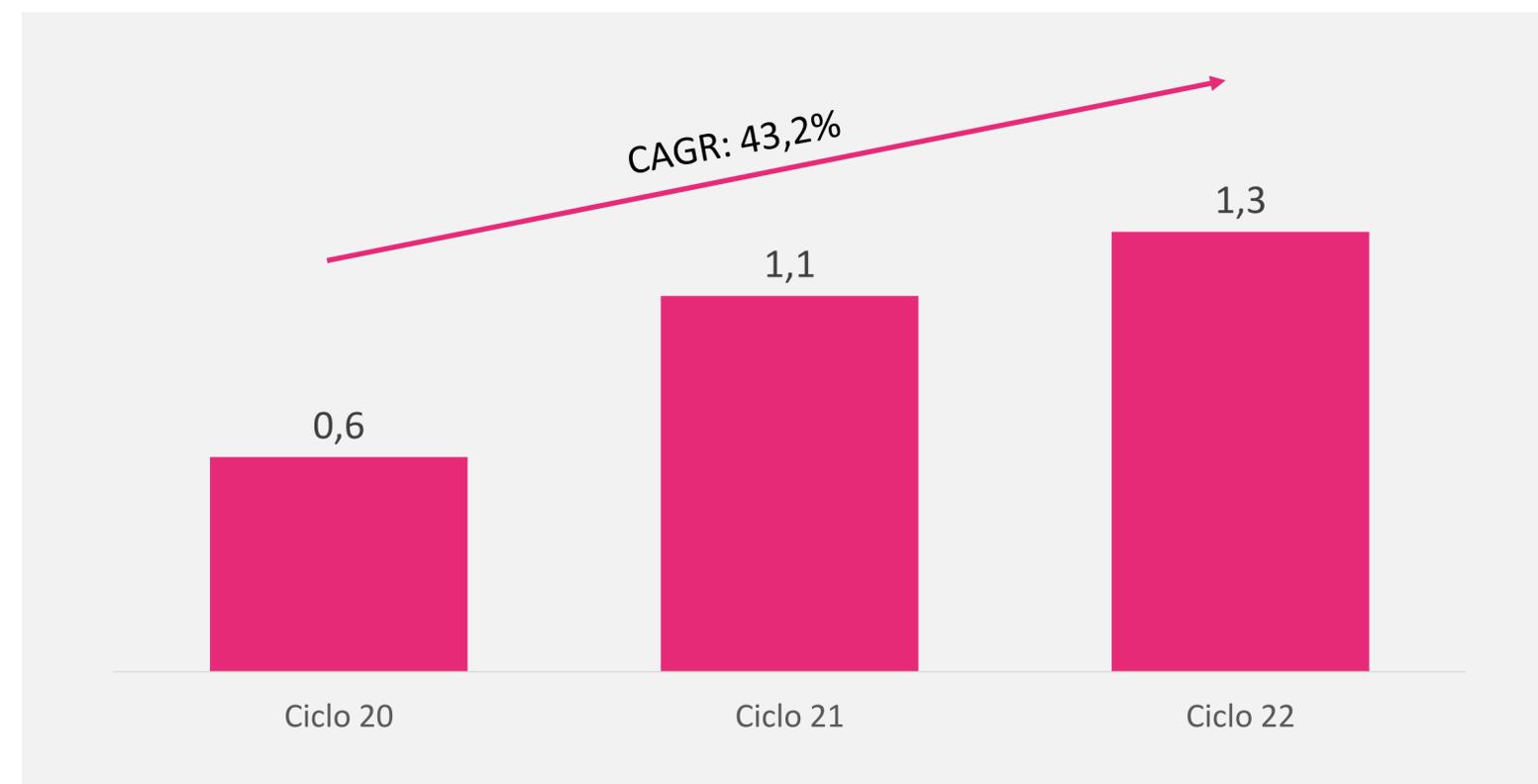
Vasta – Operacional

- **Vasta adicionou 766 novas escolas à sua plataforma** na comparação frente ao ciclo de 2021, ultrapassando a marca de 1,6 milhões de alunos utilizando o sistema de ensino;
- Crescimento de **187 novas escolas na base de soluções complementares**, crescendo em base de alunos 30% frente ao ciclo imediatamente anterior. Este crescimento reforça o potencial de *cross-selling* oferecido no *core business*;
- A **base de escolas parceiras de Vasta possibilita crescimento orgânico**, uma vez que a base de alunos K-12 seja normalizada.

Escolas parceiras conteúdo principal ('000)



Escolas parceiras soluções complementares ('000)

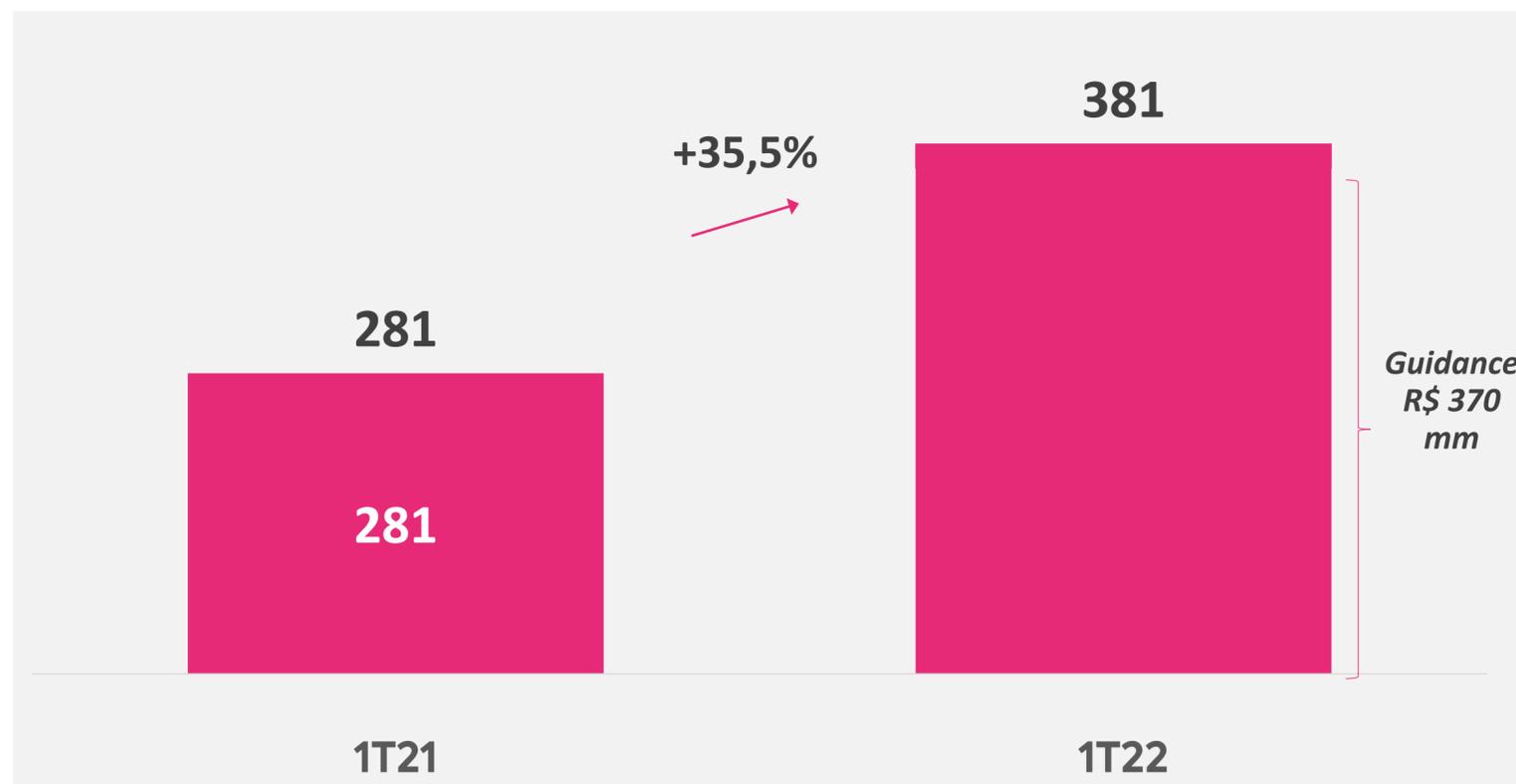


Ciclo 22 com forte crescimento na base de escolas parceiras, tanto em conteúdo principal como soluções complementares

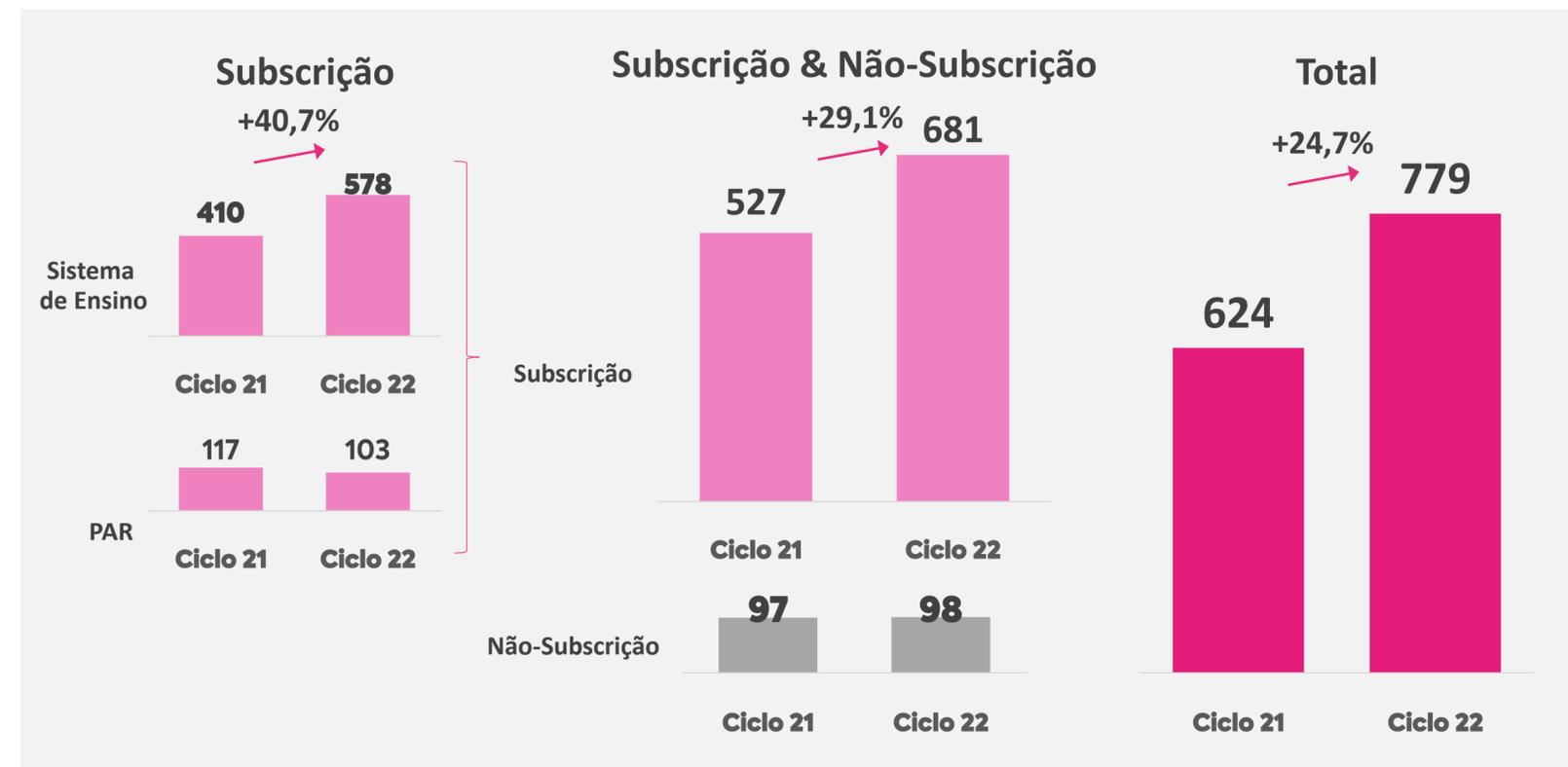
Vasta – Receita Líquida

- Crescimento de receita de 35,5% no trimestre, **atingindo o *guidance* de R\$ 370,0 milhões** apresentado na divulgação do 4T21;
- No ciclo 2022 (4T21 – 3T22), a **receita líquida atingiu R\$ 778,8 milhões**, sendo 24,7% superior na comparação anual;
- **A receita com produtos de subscrição alcançou R\$ 680,6 milhões**, sendo 29,1% superior ao ciclo anterior e totalizando um **reconhecimento de 68,0% do ACV 2022** (de R\$ 1 bilhão).

Receita Líquida (R\$ milhões) – 1T22



Receita Líquida (R\$ milhões) – Ciclo 2022

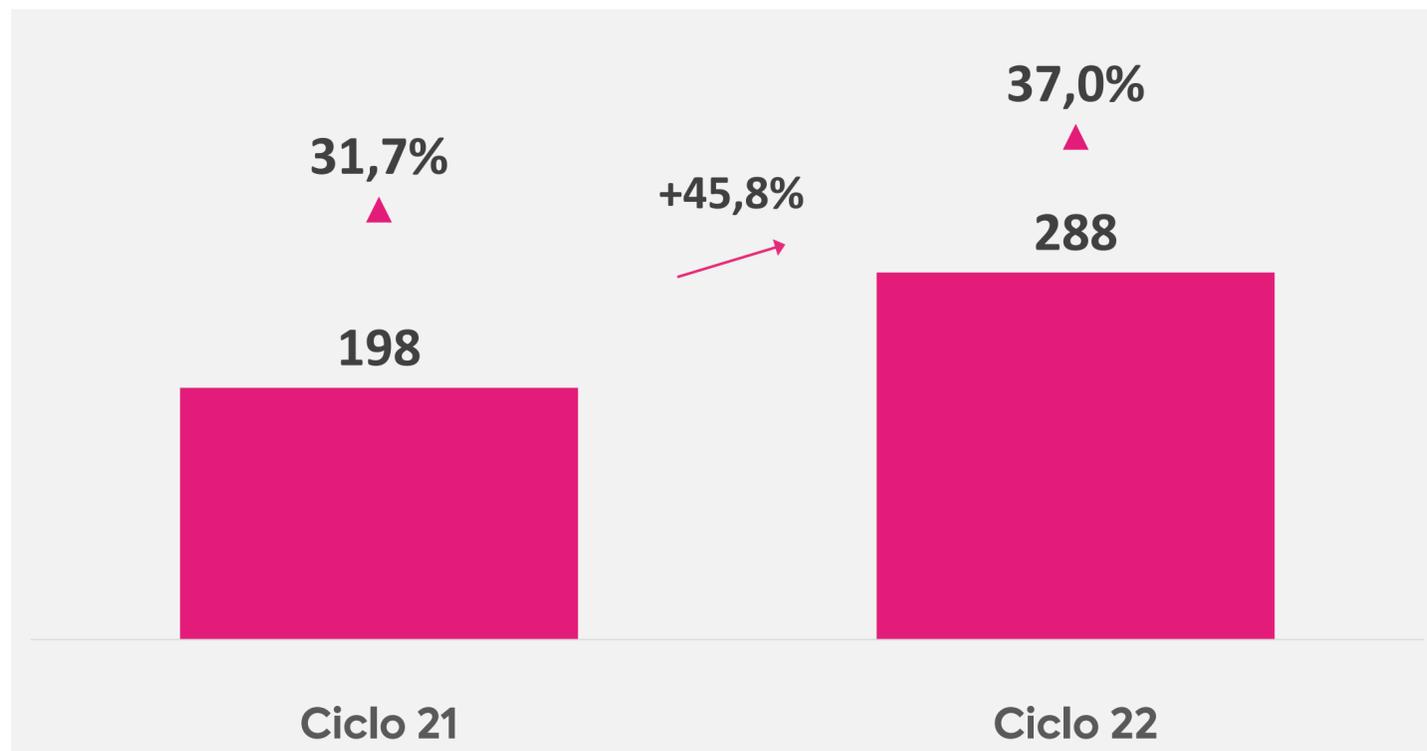


No ciclo 2022, a receita com produtos de subscrição representou 87,4% da cesta de receita da companhia. Assim, Vasta está se consolidando um negócio eminentemente de subscrição.

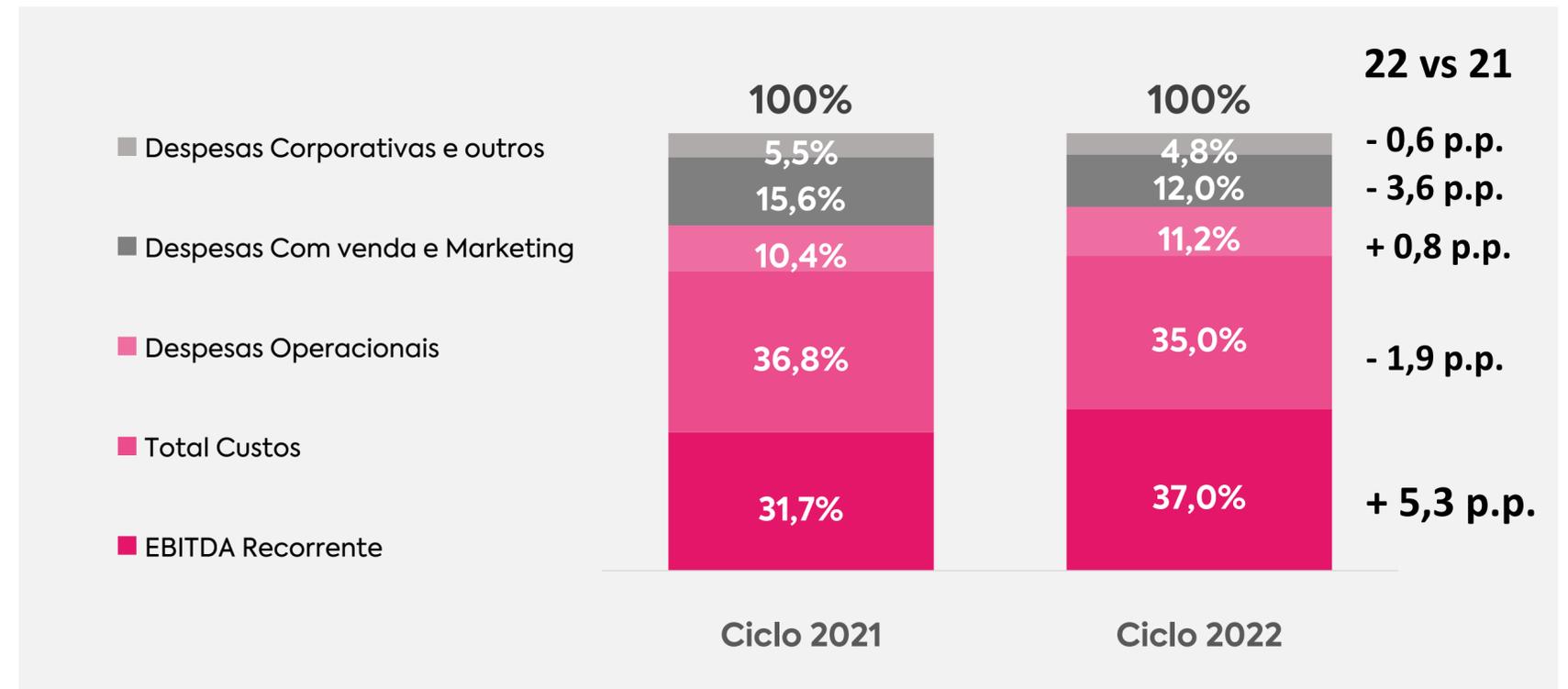
Vasta – EBITDA Recorrente

- EBITDA Recorrente acumulado no ciclo 2022 alcançou R\$ 288 milhões, sendo **45,8% superior ao ciclo anterior**;
- Medidas importantes foram tomadas em custos e despesas, tais como readequação do quadro de pessoal, com o intuito de **potencializar o resultado com a captura de ganhos de escala previsto** pelo crescimento de 35% no ACV;
- O crescimento de receita, alinhado as medidas implementadas, **geraram um ganho de Margem EBITDA Recorrente de 5,3 p.p.**, com destaque para a redução de 1,9 p.p. em custos e -3,6 p.p. em despesas com marketing.

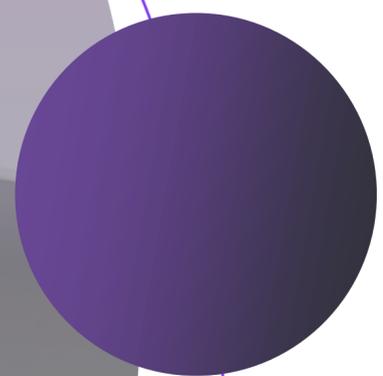
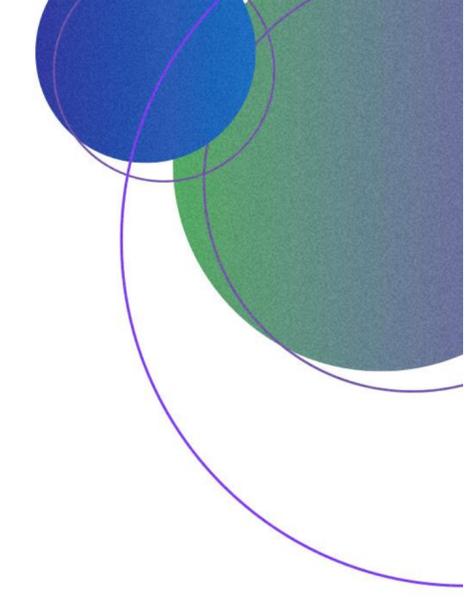
EBITDA Recorrente e Margem EBITDA (R\$ milhões)



(%) Receita Líquida



O forte resultado de Vasta evidencia que 2022 é o ano de retomada de rentabilidade da companhia



Saber

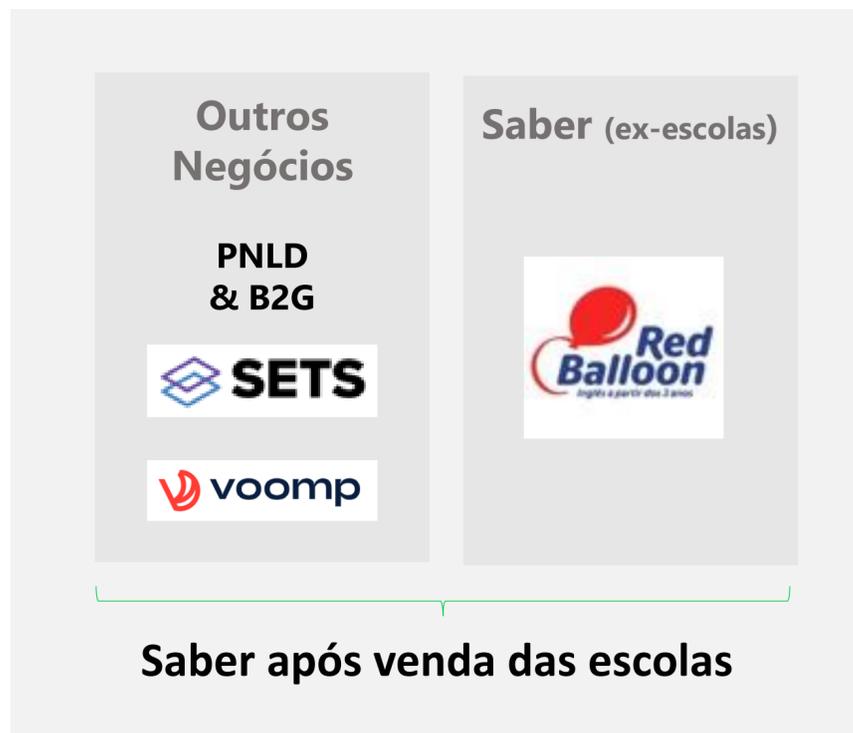
Maio 2022



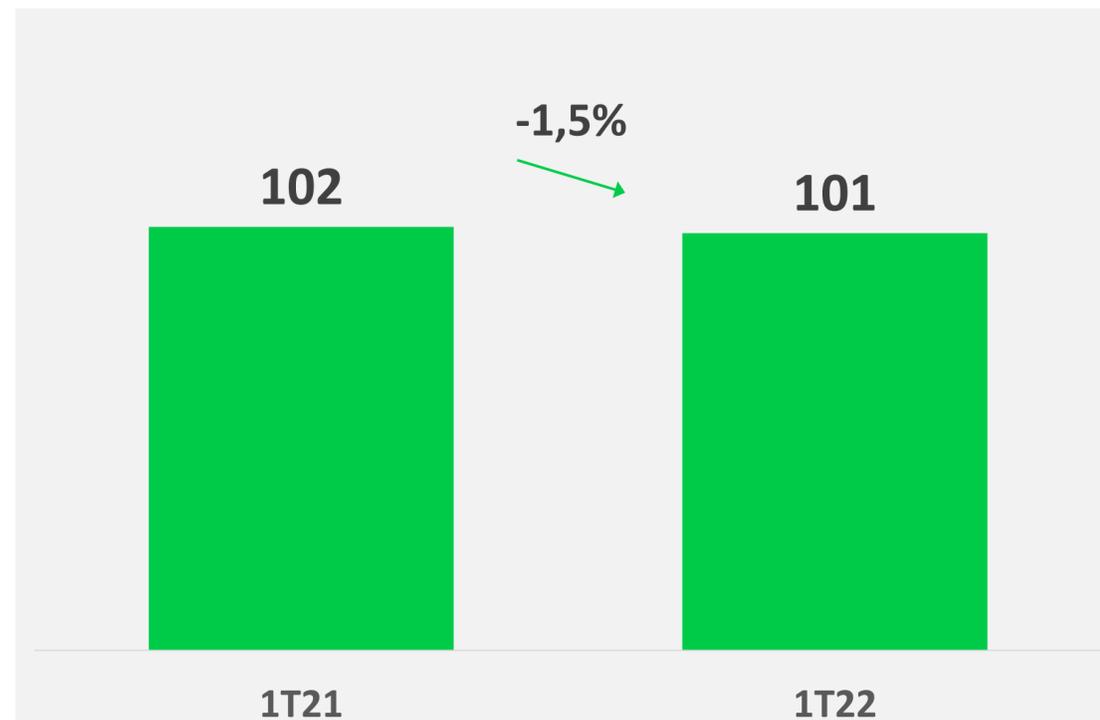
Saber – Resultados Operacionais

- 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, Voomp** (“outros negócios” conforme categorização anterior) **passam a compor o resultado de Saber**;
- **Receita líquida reduz 1,5%**, apesar do crescimento de receita de Red Balloon, contrapondo a redução de receita de PNLD, pela sazonalidade do calendário comercial;
- EBITDA Recorrente reduziu 26,2% devido, a composição do programa de PNLD do ano. 2022 é o ano de **compra do Ensino Fundamental I**. Apesar de ser o maior programa e com alto índice de recompra, **os custos e despesas tem maior concentração no ano de compra**, principalmente custos editoriais e despesas de marketing, **enquanto a receita é faturada ao longo dos quatro anos do ciclo** (conforme demanda das escolas).

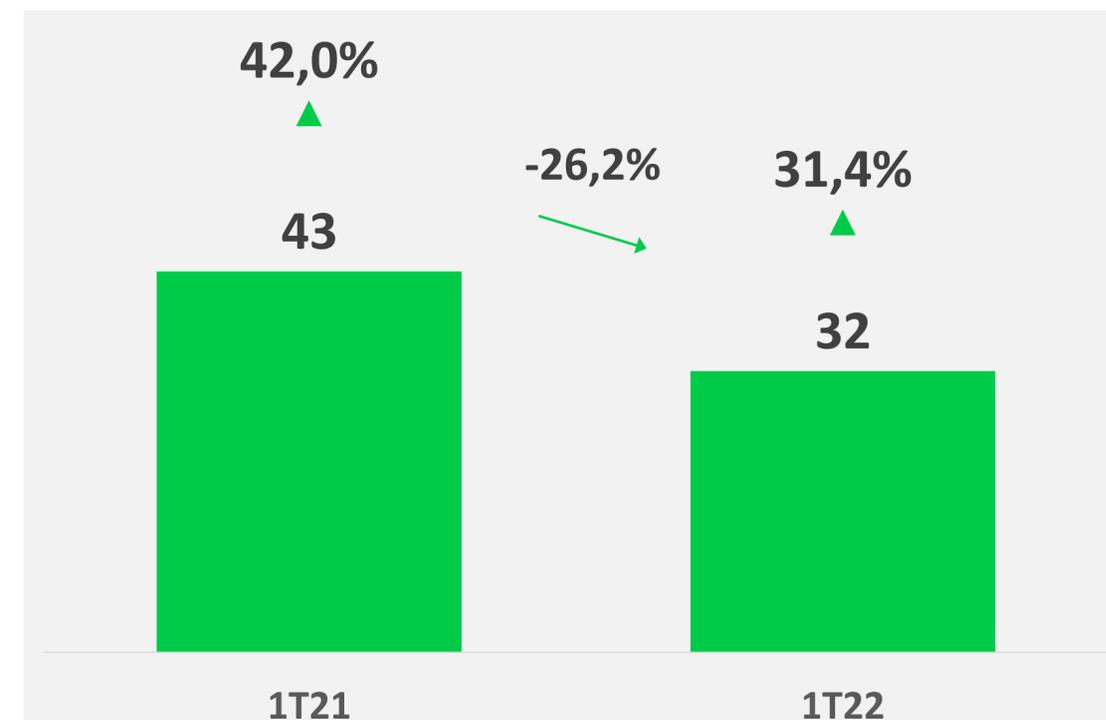
Novo portfólio Saber



Receita Líquida (R\$ milhões)



EBITDA Recorrente (R\$ milhões) e Margem

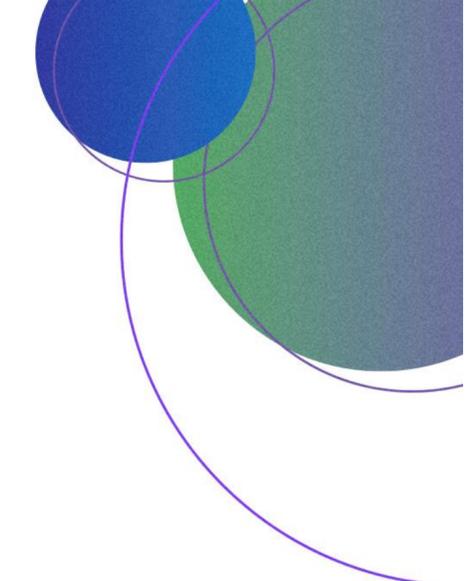


Base de alunos de Red Balloon cresce 18,0% no trimestre frente ao 1T21



Cogna

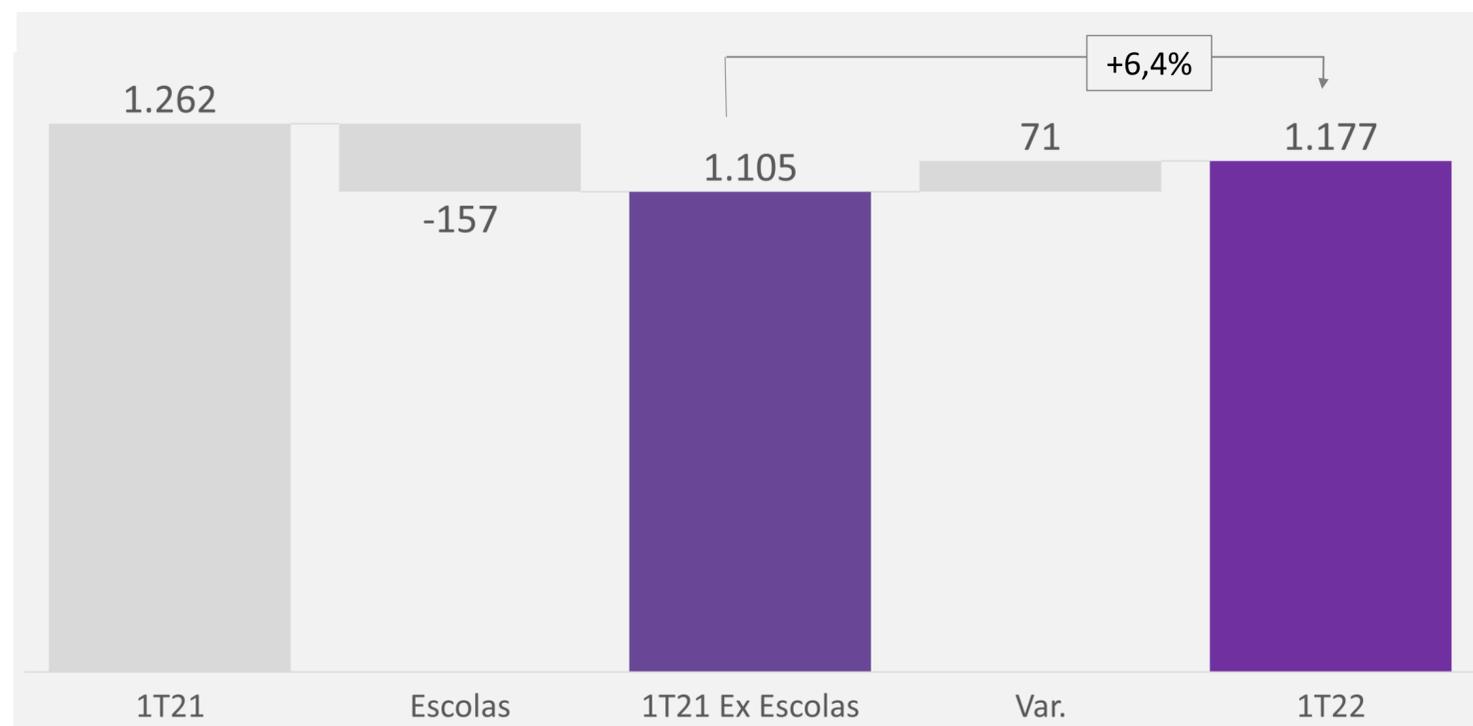
Maio 2021



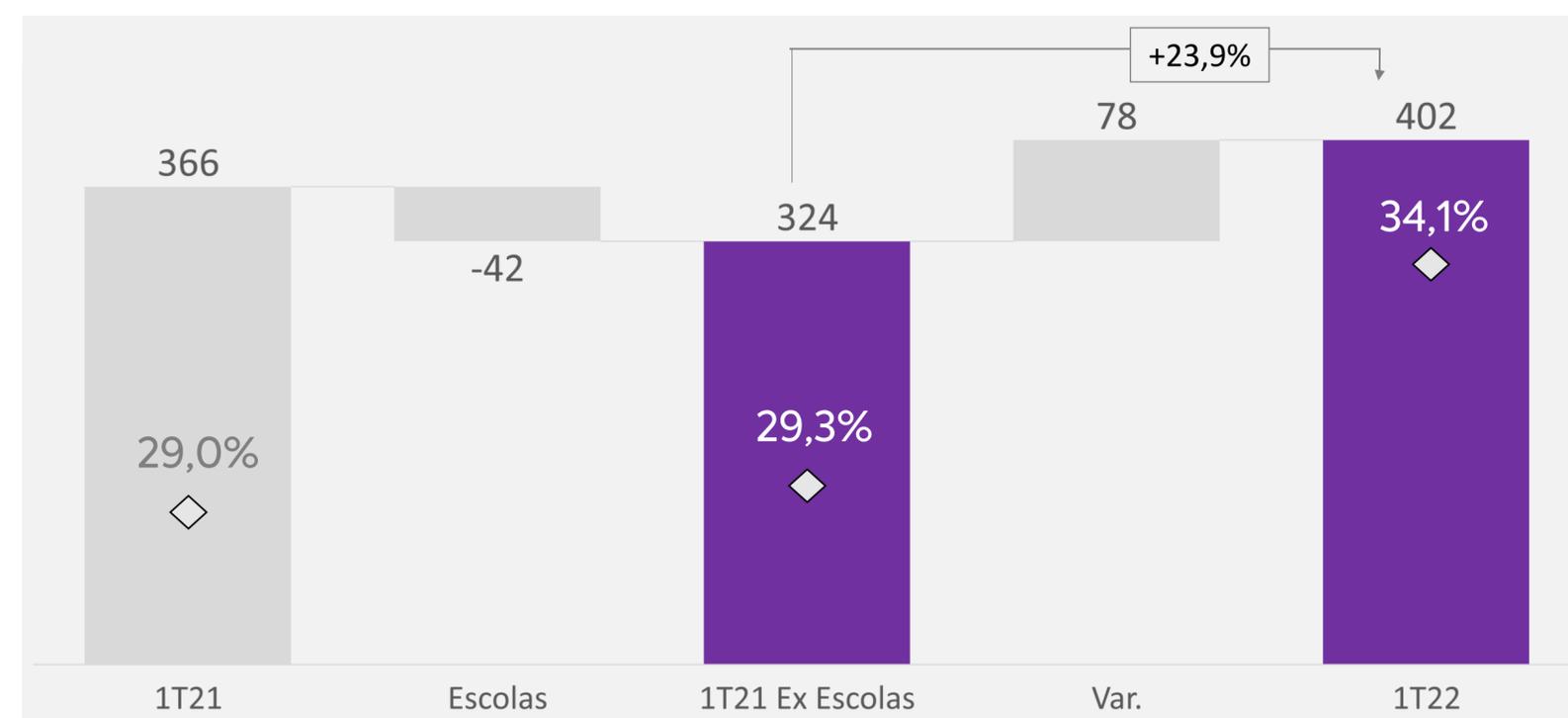
Cogna – Receita Líquida e EBITDA Recorrente

- A receita líquida¹ apresentou um crescimento de R\$71,2 milhões no trimestre, principalmente pela sólida performance de Vasta, que apresentou um alto crescimento (R\$99,7 milhões) versus o mesmo trimestre do ano anterior;
- 2021 foi o ponto de inflexão de Cognia e a retomada de crescimento de receita líquida¹ acontece em 2022;
- EBITDA Recorrente totalizou R\$401,6 milhões, um aumento de R\$35,8 milhões versus o número divulgado no 1T21 ou R\$77,6 milhões maior quando consideramos a venda da operação de escolas.

Receita Operacional Líquida (R\$ milhões)



EBITDA Recorrente (R\$ milhões)

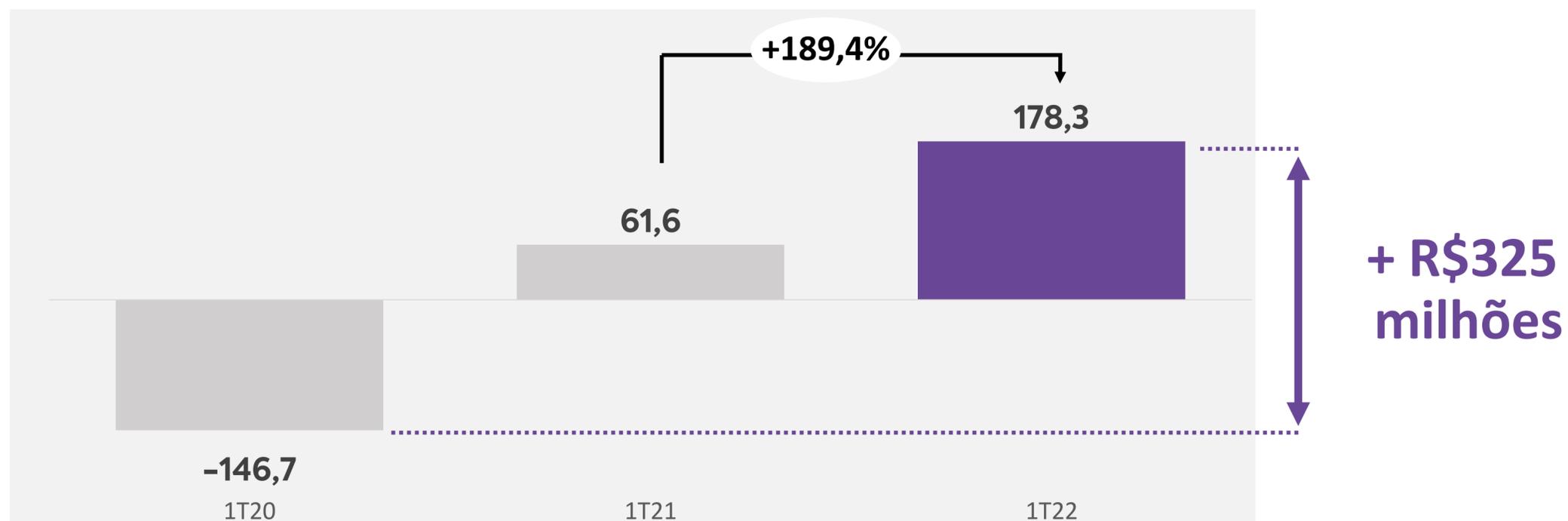


Forte crescimento de EBITDA Recorrente, superando o número de 2021 mesmo com a operação de escolas

Cogna – GCO após CAPEX

- **1T22 alcança R\$178,2 milhões de GCO** e representa **crescimento de R\$ 116,7 milhões** vs. GCO 1T21 divulgado¹. Mesmo quando consideramos a antecipação de cartões, o GCO foi maior em R\$8,7 milhões no período;
 - Consistência em GCO posiciona Cognia como **destaque perante o setor**;
 - Conversão de 44,4% de EBITDA recorrente em GCO (+254bps vs. 1T21¹);
- O **fluxo de caixa livre 1T22 é R\$512,7 milhões melhor que 1T21**. Resultado reflete: (A) o pagamento de juros das debêntures; (B) a operação de recompra de R\$ 100 milhões em debêntures no mercado secundário e; (C) início do programa de recompra de ações.

GCO pós CAPEX (R\$ milhões)¹



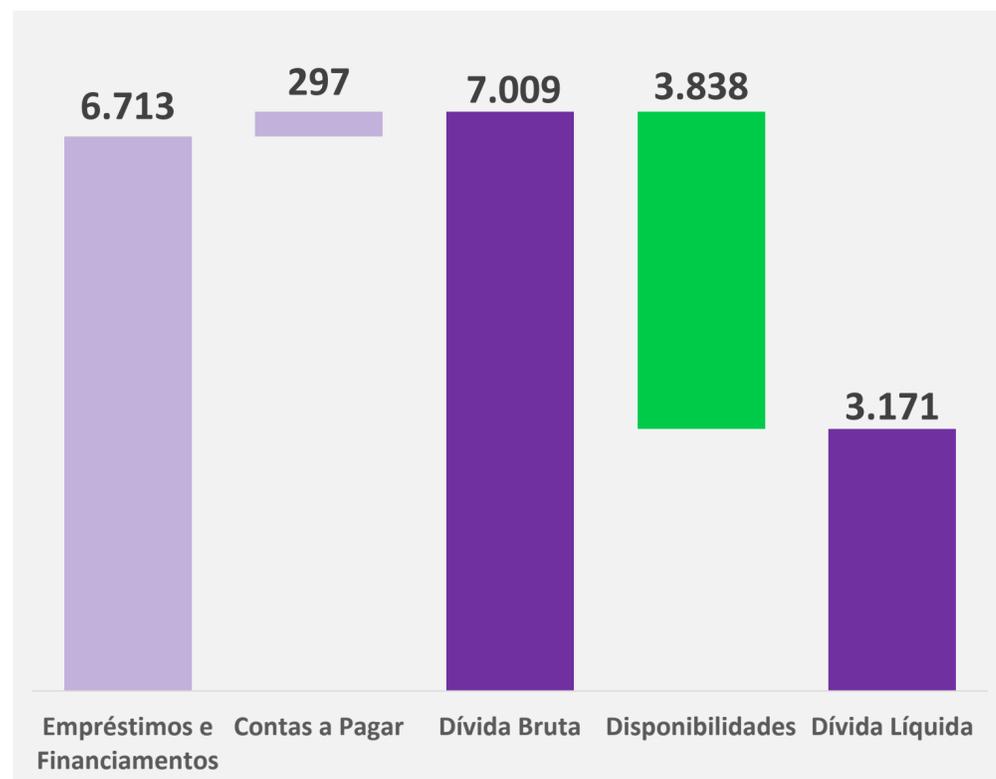
¹ GCO pós CAPEX 1T21 expurgado antecipações de cartão de crédito conforme divulgado no release do 1T21

GCO 1T22 alcança R\$ 178 milhões e representa crescimento de R\$ 117 milhões vs. 1T21. Mais um trimestre com GCO crescente e posiciona Cognia como destaque no setor como uma das maiores geradoras de caixa do setor.

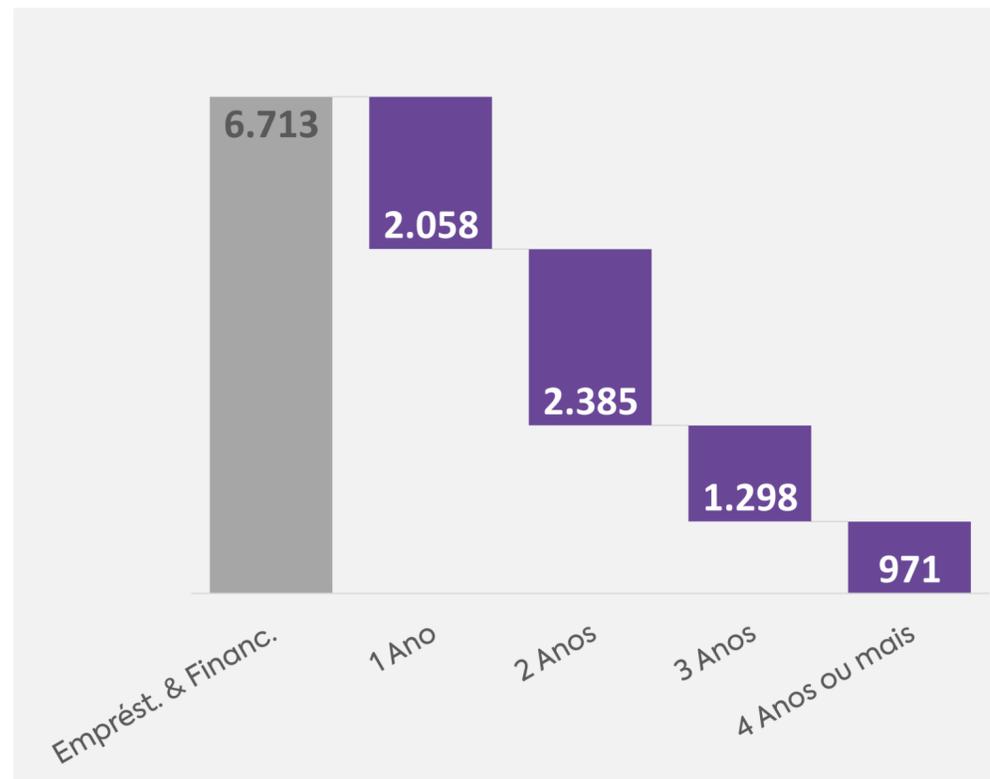
Cogna – Endividamento e Alavancagem

- Cognia conclui o 1T22 com a **relação da dívida líquida/EBITDA recorrente dos últimos 12 meses em 2,15x**, valor é saudável e levemente inferior ao valor apresentado de 2,16x no 4T21
- Solida posição de caixa, R\$3,8 bilhões, permite seguir com as ações de gestão de caixa projetadas para 2022;
- Companhia pretende reduzir a dívida bruta: (i) recomprando dívidas que estiverem negociando abaixo do par e (ii) utilizando o caixa para amortizar as dívidas de curto prazo. A Cia teve êxito no primeiro item, recomprando R\$347 milhões até 12/05/2022, sendo R\$ 100 milhões em 1T22.

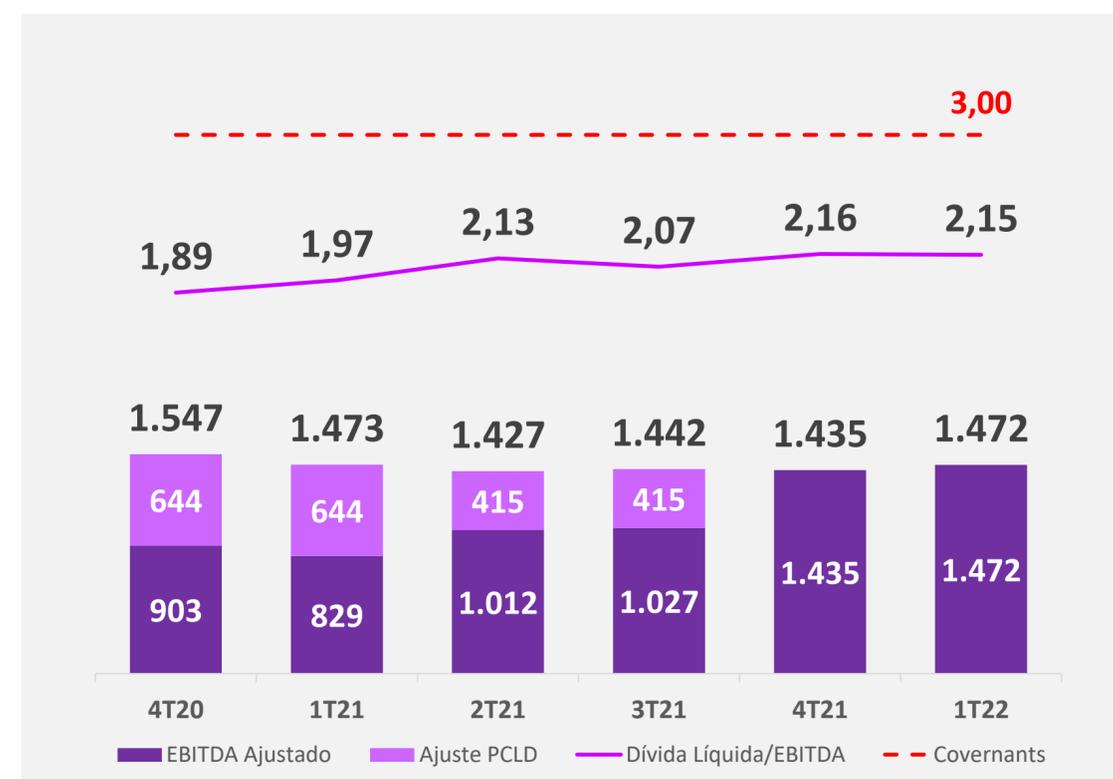
Posição de Dívida Bruta e Líquida (R\$ mm)



Cronograma de Amortização da Dívida¹ (R\$ mm)



Dívida Líquida/EBITDA Ajustado²



¹ Cronograma de amortização das debêntures. ² EBITDA ajustado conforme regulamento das debêntures.

Boa performance de GCO e sólida posição de disponibilidades gera menor pressão de caixa e espaço para reduzir dívida bruta. Alavancagem segue estável em níveis adequados.



Perspectivas



- Redução de receita em 2022 será compensada pela melhora operacional, gerando EBITDA Recorrente maior que o ano de 2021, refletindo a maior rentabilidade do ensino híbrido;
- KrotonMed atingindo *guidance* informado no Cogna Day;
- A partir de 2023 a companhia terá crescimento nas linhas de Receita e EBITDA Recorrente;
- Despesas não recorrentes se mantêm em patamares reduzidos.



- Conversão de ACV em receita e crescimento de receita acima do *guidance*;
- Operação mais leve, gerando um forte crescimento de EBITDA Recorrente;
- Melhora contínua na qualidade da receita, com subscrição ganhando cada vez maior parcela da receita total.



- Forte geração de caixa segue para os próximos anos
- Voomp caminhando conforme cronograma apresentado ao mercado no Cogna Day;
- Balanço sólido e alavancagem em patamares saudáveis;
- Programas de Recompra de Ação e Dívida sendo executados



Relações com Investidores

ri.cogna.com.br

dri@cogna.com.br