

2T23

Apresentação de Resultados



IBRX100 B3
ITAG B3
IGC B3

[B]³ BRASIL
BOLSA
BALCÃO

Great
Place
To
Work®

SUSTAINALYTICS
a Morningstar company
RATED

Finep
INOVAÇÃO E PESQUISA

FitchRatings
S&P Global



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



Receita Líquida atingiu R\$1.842,9 milhões no 1º semestre de 2023, **crescimento de 13,1%** vs ano passado;

Crescimento de 9,3% no ticket médio no Presencial, em linha com estratégia de focar em cursos de alto *lifetime-value*;

Alavancagem operacional em expansão resultando em um **aumento de 3,0 p.p. na margem bruta do trimestre**, com maior participação dos cursos digitais na receita;

EBITDA Recorrente atingiu R\$689,9 milhões no semestre, **crescimento de 15,1% vs 1S22**;

Relação de PCLD sobre Receita Líquida segue reduzindo, totalizando **11,2%** da ROL no período;

Aumento da despesa de marketing para **consolidação da marca Anhanguera Educacional (AEDU)**;

KrotonMed cresce Receita Líquida em 27,7% e EBITDA Recorrente +50,0% no 2T23.



Receita Líquida cresce 21,7% no Ciclo 2023 vs. 2022 e **representa 82,3% do *guidance* de ACV** de R\$ 1.230 milhões, alinhado com a expectativa;

Alto crescimento de Receita de Subscrição no Ciclo 2023, que aumentou 18,5% ou 22,4% quando excluído PAR em relação ao mesmo período do ano anterior;

EBITDA Recorrente cresceu 21,9%, no comparativo entre ciclos e alcançou R\$354,9 milhões;

Nova linha de negócio em Vasta: B2G, vendas de soluções de educacionais para os Governos Estaduais e Municipais, com **receita de R\$40,5 milhões no trimestre**.



Resultado do 2T23 da Cognia representa **o nono trimestre consecutivo de forte crescimento de EBITDA Recorrente** e forte rentabilidade;

Receita Líquida cresce 20,0% no 2T23 e 16,5% no 1S23, motivado por crescimento nas três unidades de negócios;

EBITDA Recorrente cresce 20,0% no trimestre e atingiu **R\$878,4 milhões no semestre**, crescendo 16,1%;

GCO pós CAPEX aumenta 51,9% no 2T23 e atinge R\$170,9 milhões com **aumento de 8,4p.p.** de conversão de EBITDA Recorrente em Caixa;

Lucro Líquido Ajustado do 2T23 totalizou R\$11,0 milhões, 130,0% superior ao do 2T22, no acumulado do ano o Lucro Líquido Ajustado somou **R\$128,7 milhões**.

Lucro Líquido Contábil foi positivo em R\$7,1 milhões no semestre, consequência dos fortes resultados apresentados.

Alavancagem reduz para 1,98x, atingindo o menor nível de alavancagem desde o 4T20, com dívida líquida estável.

Primeira debenture ESG do setor de Educação, com viés Social dívida foi de R\$500 milhões a CDI + 1,90%, finalizada em agosto/23 com o prazo de 24 meses.

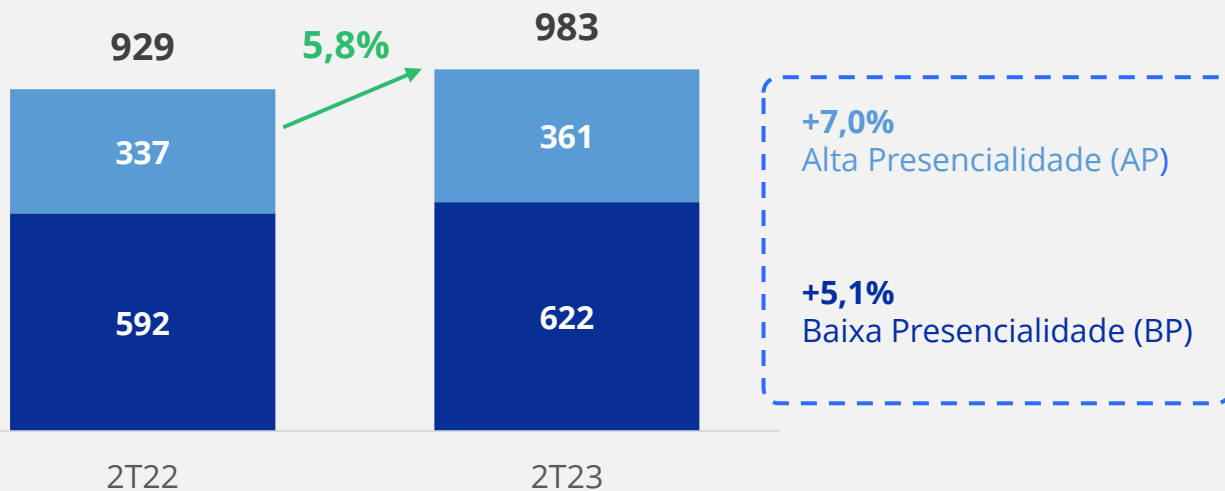
Kroton

Ensino Superior

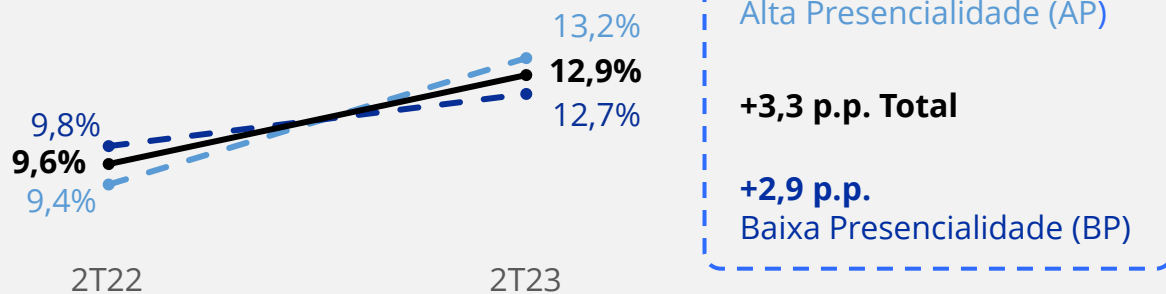


Base de alunos e Evasão

Número de alunos Graduação (#Mil)



Evasão Graduação (% da base)



Base de alunos de graduação Kroton segue crescendo, alcançando o 8º trimestre consecutivo de evolução;

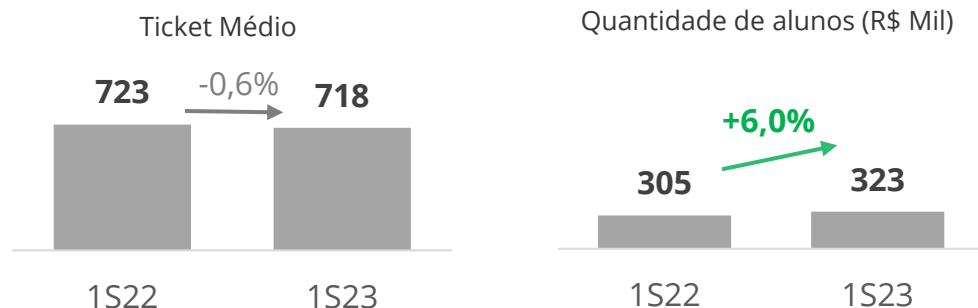
O crescimento da captação nos últimos ciclos gerou uma pressão na evasão, que teve um aumento de 3,3 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior.

Ticket Médio (TM)

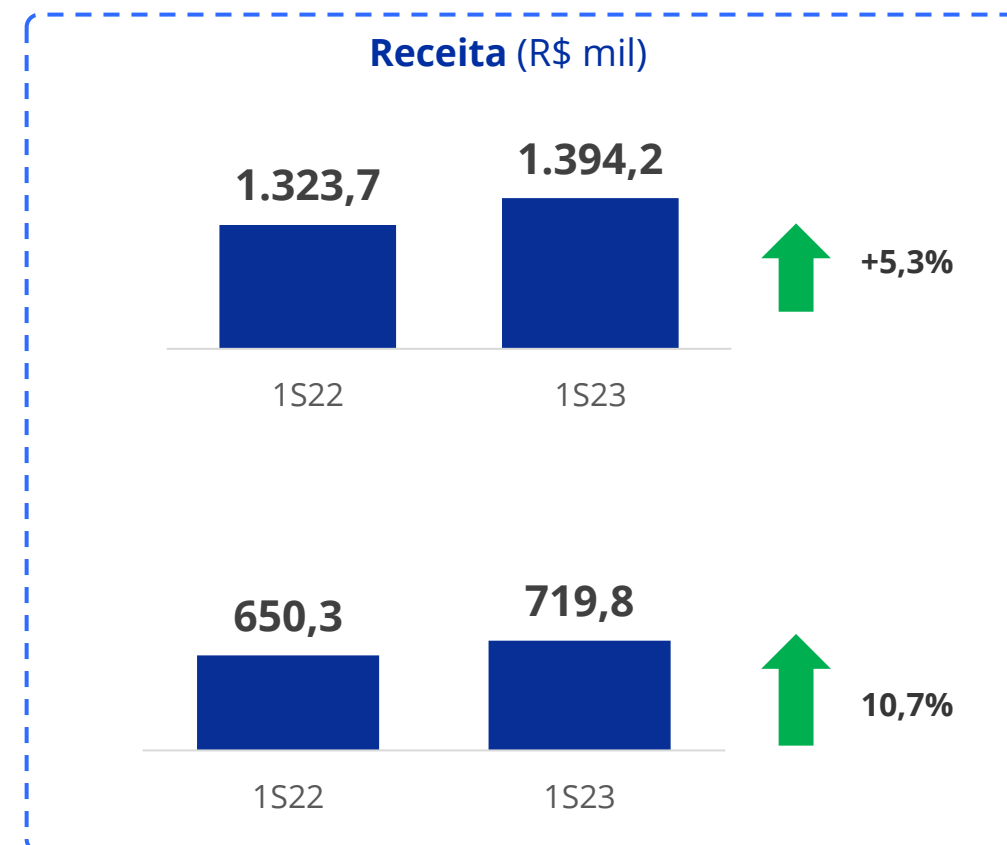
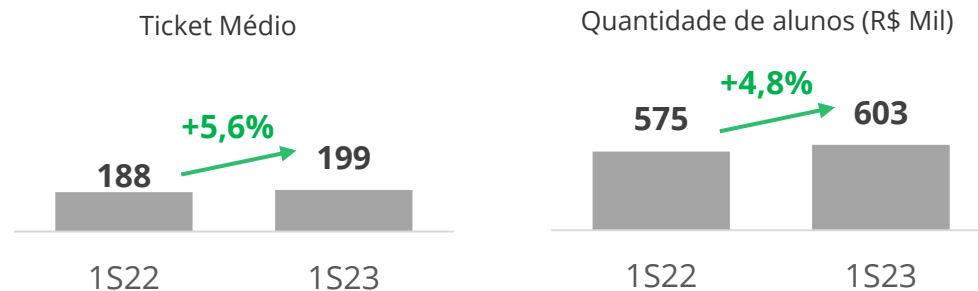
Estratégia de maximizar receita aproveitando o baixo custo variável oferecido pela digitalização dos cursos e pela escala da nossa operação.

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{Ticket (P)} \\ \hline \text{Calouros} \\ \hline \end{array} \times \begin{array}{|c|} \hline \text{Quantidade (Q)}^1 \uparrow \uparrow \\ \hline \text{Calouros} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{Receita}^2 \text{ (R)} \uparrow \\ \hline \end{array} - \begin{array}{|c|} \hline \text{Custo Variável} \\ \text{(digitalização)} \downarrow \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{Rentabilidade} \uparrow \\ \hline \end{array}$$

Alta Presencialidade



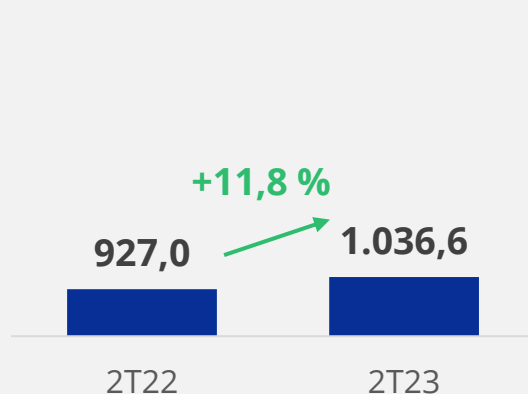
Baixa Presencialidade



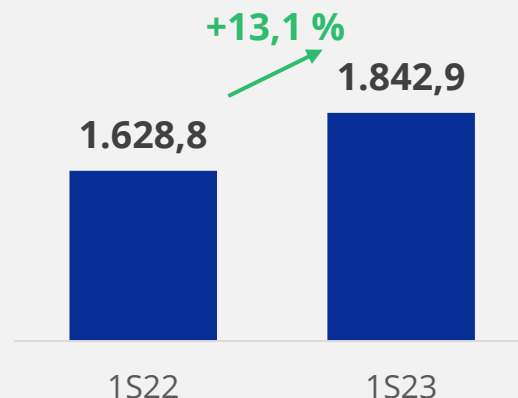
Receita Líquida

Receita Líquida (R\$ milhões)

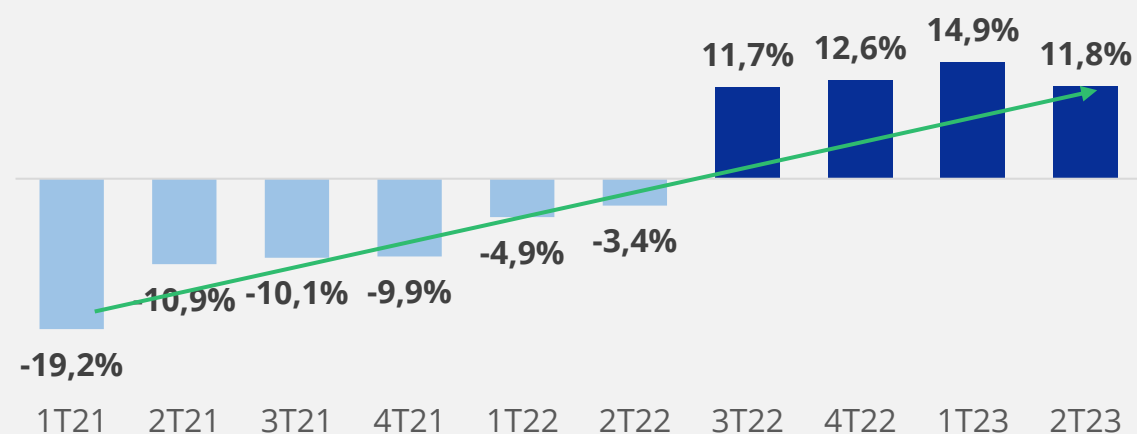
Trimestre



Semestre



Evolução de Receita Líquida (%)



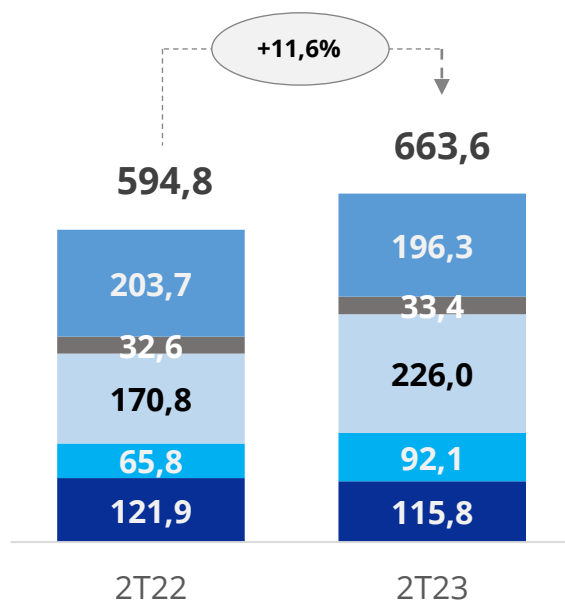
Receita Líquida de Kroton cresceu 11,8% no 2T23 em comparação ao 2T22. No semestre a Receita Líquida atinge R\$ 1.842,9 milhões, com um crescimento de 13,1% versus 1S22;

Quarto trimestre consecutivo de crescimento de receita de dois dígitos e reforça tendência de melhora em resultado vista ao longo dos últimos 9 trimestres;

Este aumento é reflexo do efeito composto de safras crescentes de captação, e deve continuar gerando uma pressão positiva na Receita Líquida para os próximos trimestres.

Custos e Despesas

Custos e Despesas¹ - Trimestre (R\$ milhões)



% ROL	2T22	2T23	Δ
Total Custos	22,0%	18,9%	- 3,1pp
Despesas Corp.	3,5%	3,2%	- 0,3pp
Despesas Op.	18,4%	21,8%	+ 3,4pp
Desp. Mkt e Vendas	7,1%	8,9%	+1,8pp
PCLD	13,2%	11,2%	-2,0pp
Total de C&D	64,2%	64,0%	-0,2pp

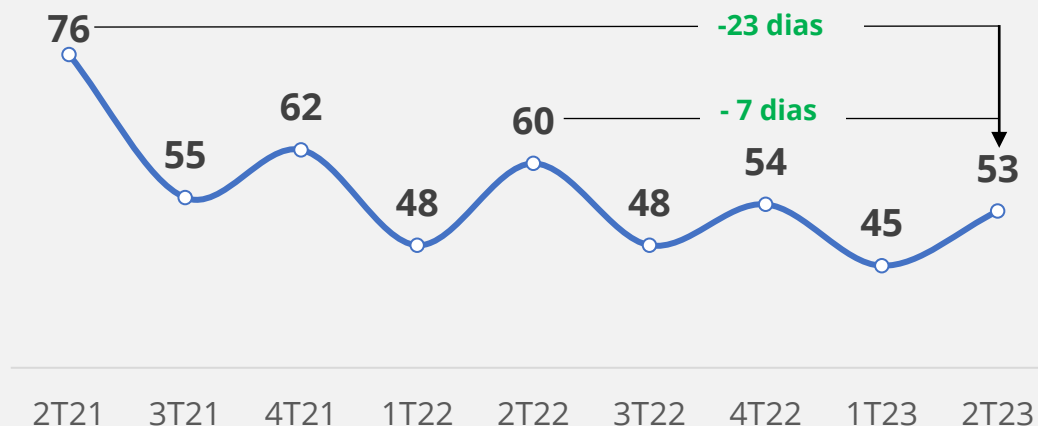
No 2T23 houve menor incidência de custos frente a Receita Líquida, que passou a representar 64,2% da Receita Líquida frente a 64,0% no trimestre anterior do ano anterior. Destaque também para:

- Alavancagem Operacional de cursos com alta digitalização **permitiu ganho de Margem Bruta**;
- PCLD segue melhorando**, demonstrando qualidade da Receita;
- Despesas Operacionais crescem pelo impacto do dissídio neste trimestre;
- Despesas de Marketing e Vendas cresce em função do projeto de **consolidação de marcas sob a Marca Anhanguera Educacional**;
- Margem EBITDA segue em linha tanto no trimestre quanto no semestre**.

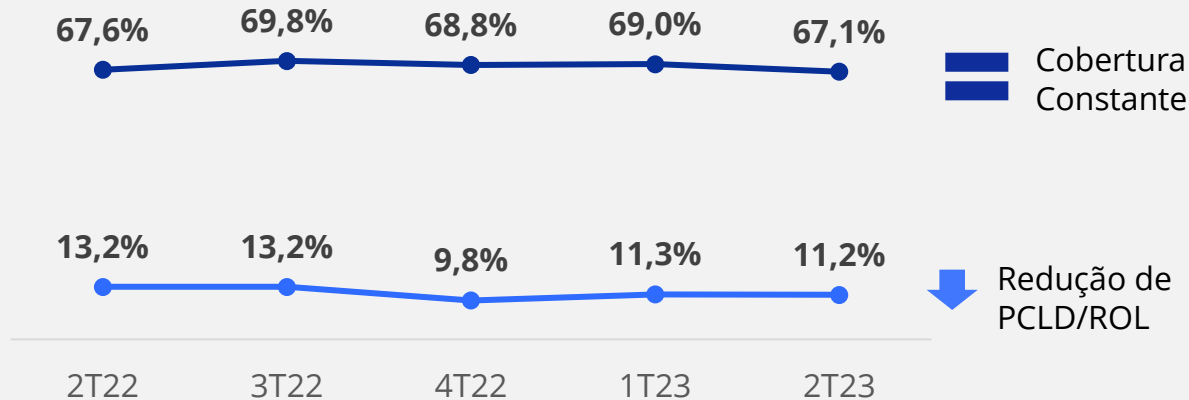
1 - O total de custos e despesas não considera a linha de Juros e Mora.

Prazo Médio de Recebimento (PMR) e Índice de Cobertura (IC)

Prazo Médio Recebimento (Pagantes)



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

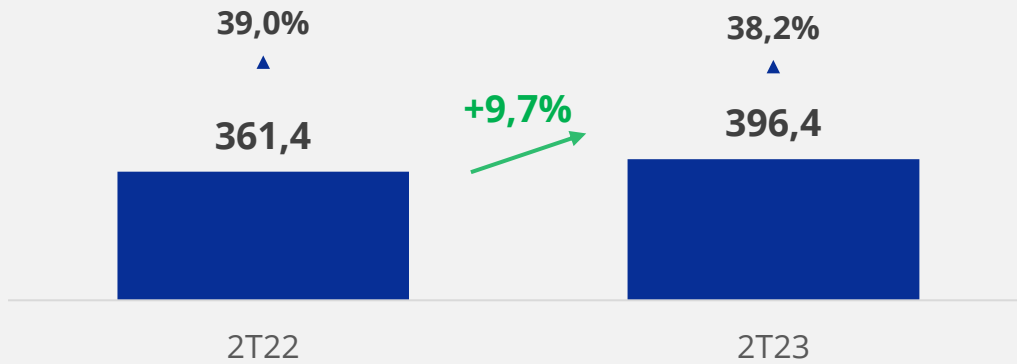


Redução de 7 dias no Prazo Médio de Recebimento no 2T23 versus 2T22 reflete a continua melhora no perfil de aluno e adoção de políticas mais rígidas na renegociação;

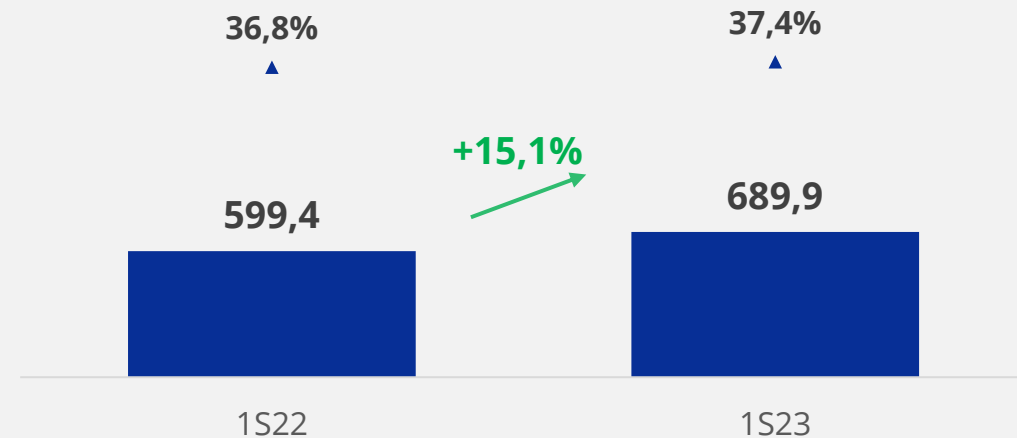
Estabilidade do Índice de Cobertura em patamar saudável e redução da razão de PCLD/ROL, demonstrando a assertividade na estratégia de captação de alunos e a capacidade de pagamento.

EBTIDA Recorrente

EBTIDA Recorrente e Margem EBITDA – Trimestre (R\$ milhões)



EBTIDA Recorrente e Margem EBITDA – Semestre (R\$ milhões)



▲ Margem EBITDA Recorrente

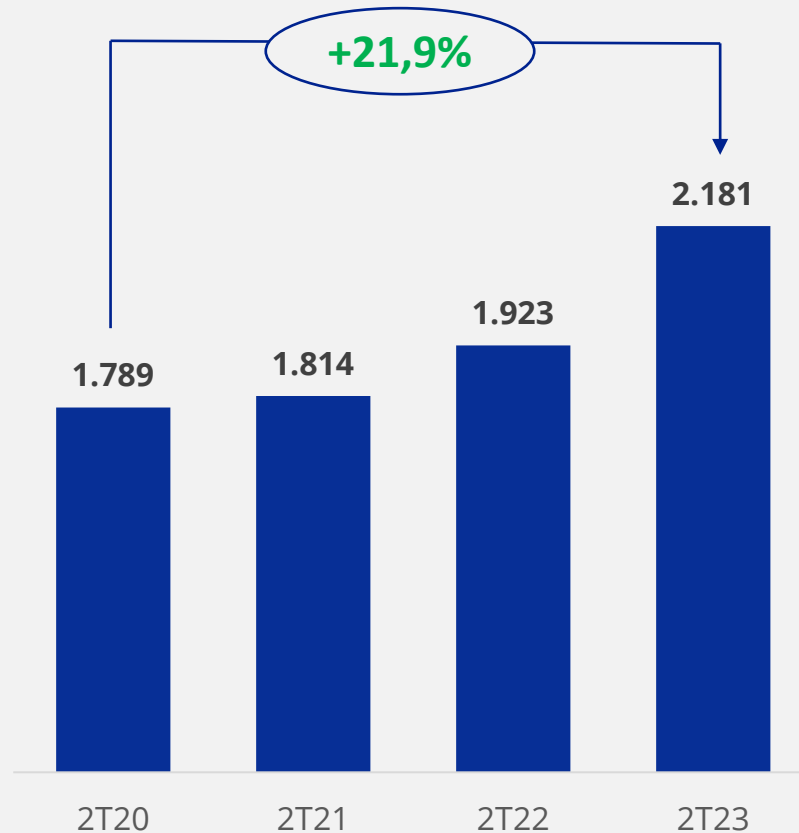
EBITDA Recorrente do 2T23 atingiu R\$396,4 milhões, um aumento de 9,7%. Já no semestre, o EBITDA Recorrente cresceu 15,1%. As Margens EBITDA tanto no trimestre quanto no semestre se mantiveram em linha com o ano anterior, devido:

- Melhora de 3.0 p.p. na Margem Bruta devido a alavancagem operacional no trimestre;
- Melhora na PCLD, demonstrando assertividade na estratégia de captação dos alunos e a capacidade de pagamento dos mesmos;
- Maiores gastos com Despesas Operacionais, devido principalmente ao dissídio em linha com a inflação do período e do Novo Programa de Remuneração dos Executivos (ILP);
- Maior investimento em Marketing e Vendas, já previstos e mencionados em Releases anteriores para aumentar a captação e fortalecer a marca nacional Anhanguera.

Aumento de Produtividade por Campus

Produtividade por Campus Kroton

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



Encerramos o 2T23 com 112 campi, o processo de racionalização iniciado em 2020, não impediu aumento de 21,9% do número de alunos AP/Campus Kroton;

Sucesso Operacional em migrar elevada parcela dos alunos de unidades próprias para unidades parceiras;

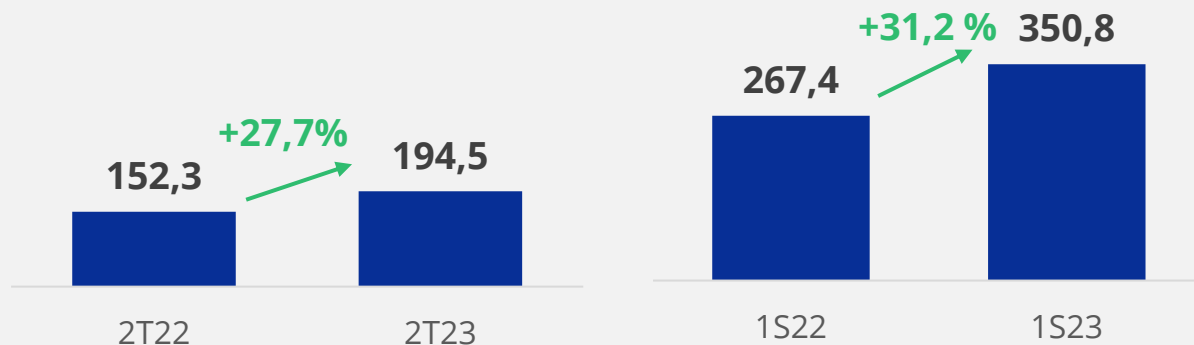
Esta racionalização permite que a Kroton reduza sua despesas com aluguéis, apesar da incidência de mais de 46% de IGP-M no período¹.

KrotonMed

Receita Líquida (R\$ milhões)

Trimestre

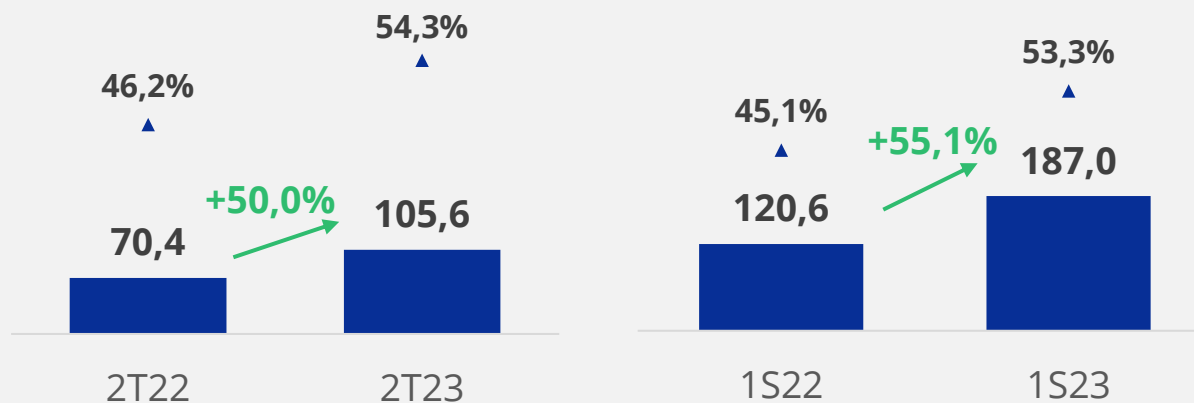
Semestre



EBITDA Recorrente e Margem EBITDA (R\$ milhões)

Trimestre

Semestre



▲ Margem EBITDA Recorrente

Crescimento de 27,7% em Receita Líquida contribuem para um EBITDA Recorrente 50,0% superior no 2T23.

O reflexo de bons resultados são fruto das melhorias implantadas tais como:

- (i) Maturação de vagas de Medicina, principalmente em Bacabal, Eunápolis e Codó;
- (ii) Aumento de Ticket Calouro acima da inflação para unidades em maturação;
- (iii) Repasse de Inflação para Calouros (Medicina) e Veteranos (Medicina e demais cursos);
- (iv) Melhorias operacionais;

No Semestre apresentamos um crescimento de EBITDA Recorrente de 55,1% em relação ao mesmo período do ano anterior.



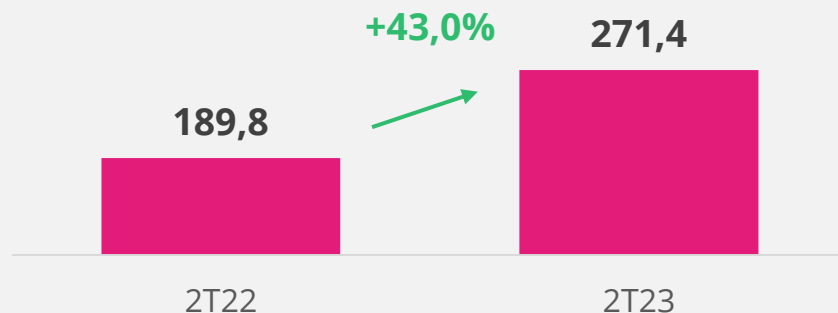
Vasta

Ensino Básico

Receita Líquida

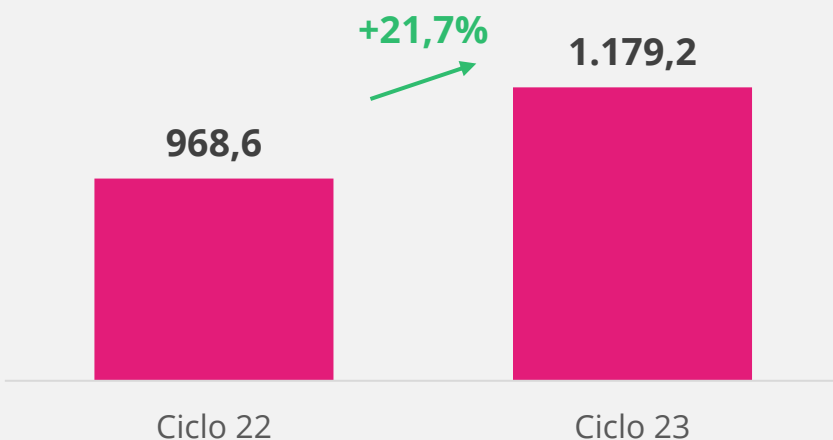
Receita Líquida – Trimestre

(R\$ milhões)



Receita Líquida – Ciclo

(R\$ milhões)



No trimestre, **Receita Líquida é 43,0% superior** ao 2T22, totalizando **R\$271,4 milhões** devido a:

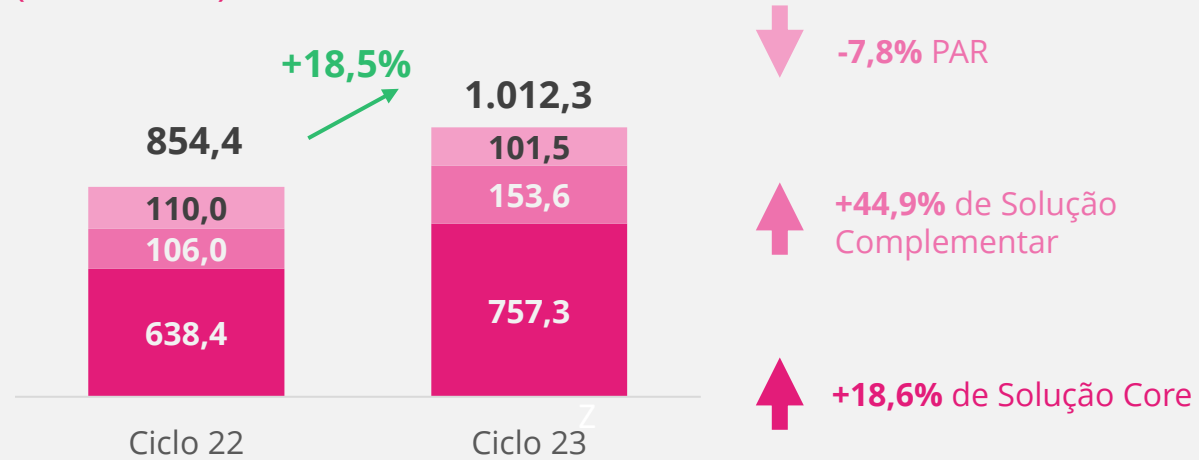
- (i) Melhora da performance comercial, com o crescimento da **soluções complementares em 65,2%**;
- (ii) Primeiro Contrato do **B2G**: venda de soluções educacionais para Governos Estaduais e Municipais

Receita Líquida cresceu 21,7% no acumulado do **Ciclo 2023 vs. 2022** e atinge R\$ 1.179,2 milhões;

Receita Líquida

Receita dos Produtos de Subscrição

(R\$ milhões)

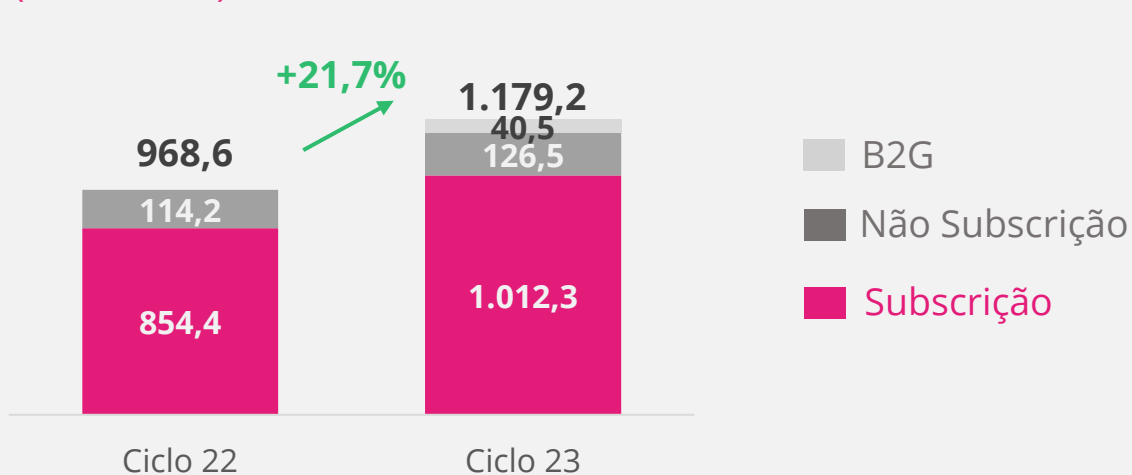


Receita de Subscrição cresceu 18,5% entre o Ciclo 2022 e 2023;

Participação de Subscrição totalizando 85,8% da Receita Líquida total, alcançando 82,3% do ACV para o Ciclo de 2023;

Receita Líquida por produtos

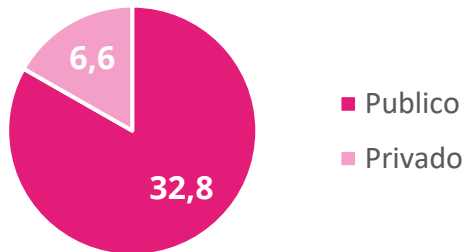
(R\$ milhões)



A Receita das Soluções Complementares cresceu 44,9% entre Ciclos 2023 e 2022, reforçando a importância deste vetor de crescimento.

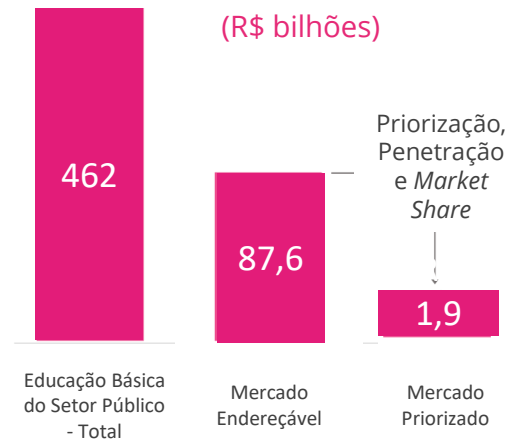
MERCADO TOTAL

A Educação Básica (K-12) no Brasil engloba cerca de 33 milhões de estudantes. O Setor Público detém 5x mais estudantes que no privado.



Tamanho de Mercado

(R\$ bilhões)



MERCADO PRIORIZADO

- Criação de uma Diretoria de Negócios
- Alvo em Estados e Grandes Cidades;
- Criação de um portfólio atrativo de produtos e serviços com foco em secretárias de educação;
- Participação em licitações públicas;

ESG

Social

- Foco em cidades que desejam reduzir a desigualdade e melhorar o resultado do IDEB (Índice de Desempenho da Educação Básica).

Governança

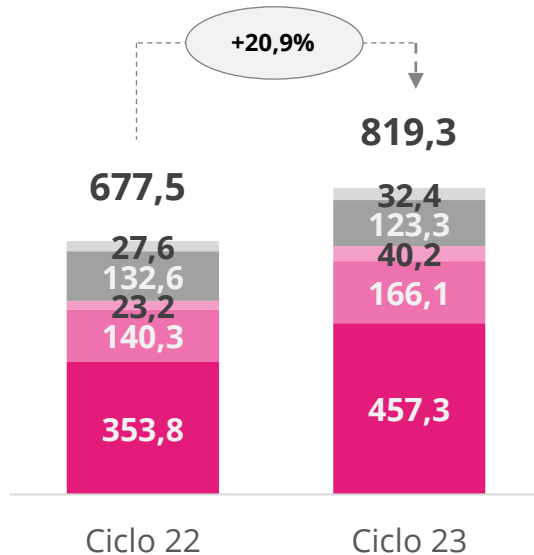
- Time de Compliance dedicado para:
 - (i) para realizar uma avaliação dos *stakeholders* envolvidos em licitações públicas;
 - (ii) para acompanhamento de informações trocadas e/ou interações com agentes públicos;
 - (iii) Auditoria do processo licitatório de acordo com as normas estabelecidas e legislação aplicável.

PRIMEIROS RESULTADOS

- R\$ 40,5 Milhões de Receita Líquida
- +300 mil alunos serão beneficiados com uma educação de maior qualidade

Custos e Despesas

Custos e Despesas¹ - Acumulado do Ciclo (R\$ milhões)



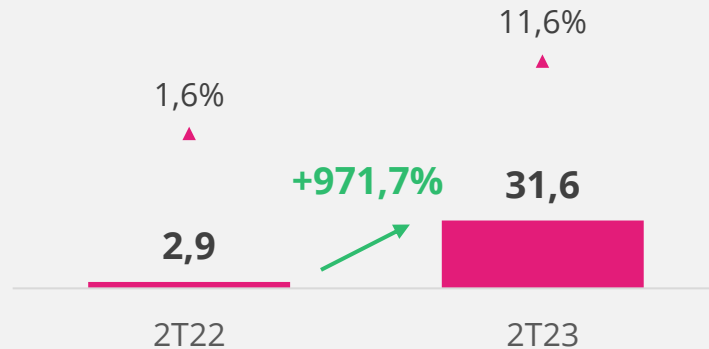
% ROL	Ciclo 2022	Ciclo 2023	Δ
Total Custos	36,5%	38,8%	+2,3p.p
Despesas Corp.	2,9%	2,7%	-0,2p.p
Despesas Op.	13,7%	10,5%	-3,2p.p
Desp. Mkt e Vendas	14,5%	14,1%	-0,4p.p
PCLD	2,4%	3,4%	+1,0p.p
Total de C&D	69,9%	69,5%	-0,4p.p

No Ciclo 2023 houve menor incidência de custos frente a Receita Líquida, que passou a representar 69,5% da Receita Líquida frente a 69,9% no ciclo do ano anterior. Destaque também para:

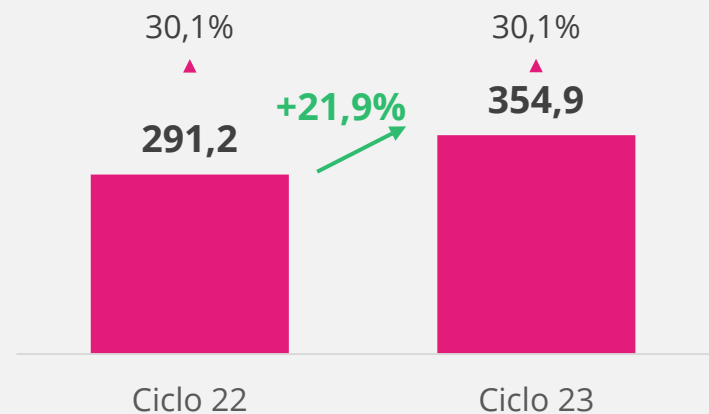
- Despesas Operacionais e Corporativas** decrescem, 3,2p.p e 0,2p.p, respectivamente devido a uma melhora no desempenho comercial impulsionado por eficiências operacionais e otimização do time;
- PCLD/ROL** que cresceu 1,0p.p, devido ao provisionamento do Contas a Receber de uma empresa de varejo em recuperação judicial;
- Margem Bruta** que ainda está pressionada pelo ao aumento dos custos de papéis e gráficas.

EBITDA Recorrente

EBTIDA Recorrente e Margem EBITDA – Trimestre (R\$ milhões)



EBTIDA Recorrente e Margem EBITDA – Acumulado Ciclo (R\$ milhões)



EBITDA Recorrente do 2T23 cresceu 971,7%, reflexo da boa performance dos produtos complementares e da nova avenida de crescimento de B2G;

No comparativo entre Ciclos, o EBITDA Recorrente cresceu 21,9% e alcança R\$354,9 milhões;

No Ciclo, apesar do aumento do custo do papel e do provisionamento adicional feito com a varejista, a margem EBITDA Recorrente se mantém em linha, em 30,1% demonstrando a eficiência da companhia.

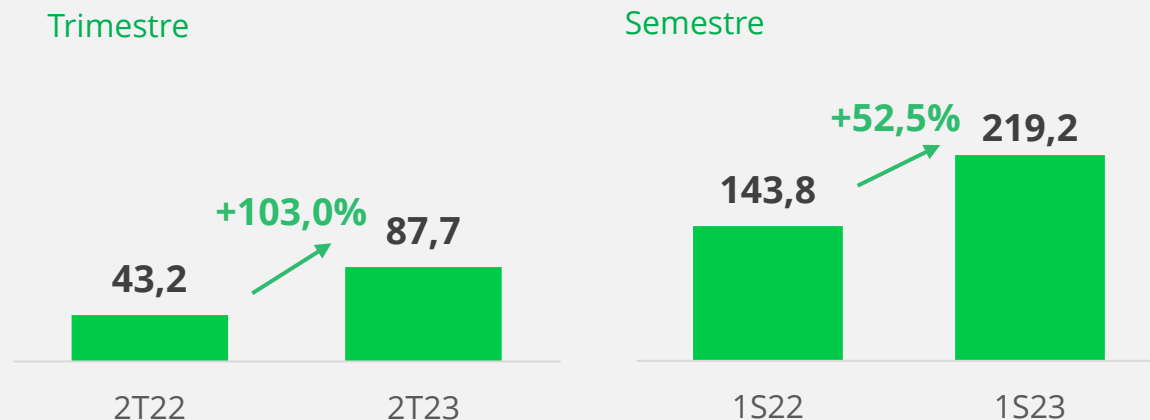
Saber

PNLD, *Red Balloon*, SETs
e Outros negócios

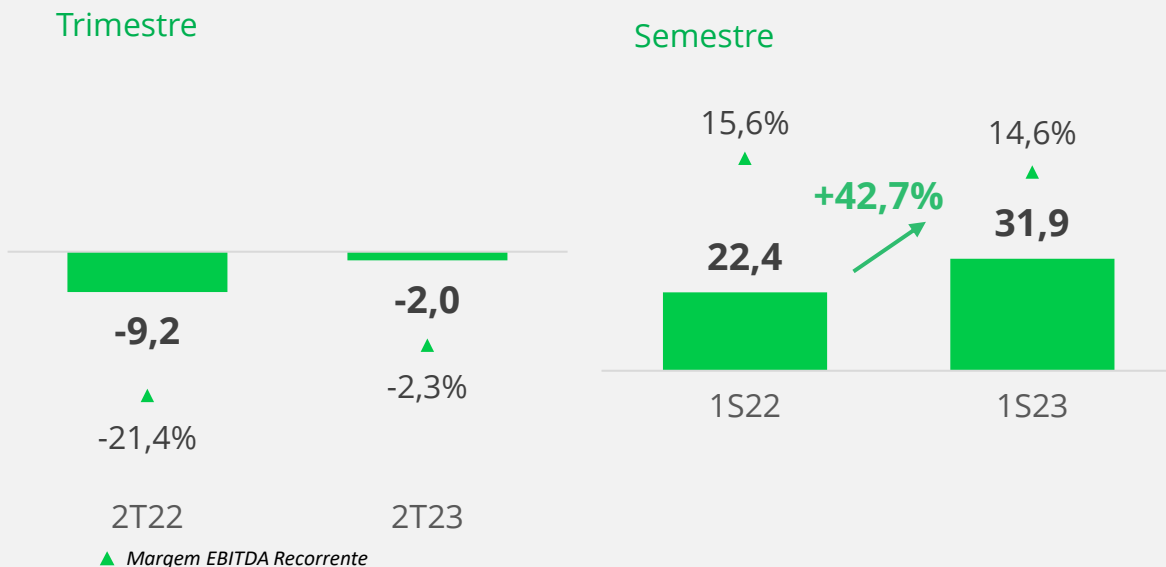


Destaques Financeiros

Receita Líquida (R\$ milhões)



EBITDA Recorrente e Margem EBITDA (R\$ milhões)



A Receita Líquida de Saber cresceu 103,0% no 2T23 devido à boa performance de todas as operações de Saber: PNLD, Idiomas e Outros Serviços.

O EBITDA Recorrente da Saber cresceu 42,7% no 1S23, devido ao aumento de Receita Líquida, que mais que compensou redução de Margem EBITDA Recorrente por aumento de preço de papel e gráfica. Apesar de negativo no trimestre, o resultado está acima da expectativa da Companhia dado o momento do ciclo de produção e venda/faturamento dos programas 2023 e 2024, reforçando a confiança que Saber terá um ano com expressivo aumento de EBITDA Recorrente.

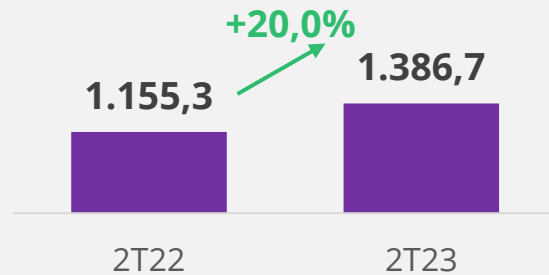
Cogna



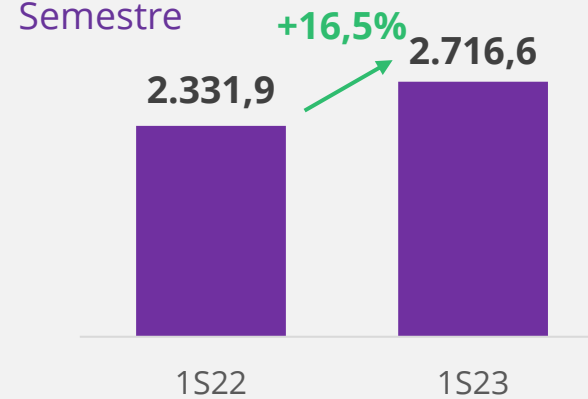
Receita Líquida e EBITDA Recorrente

Receita Líquida (R\$ milhões)

Trimestre



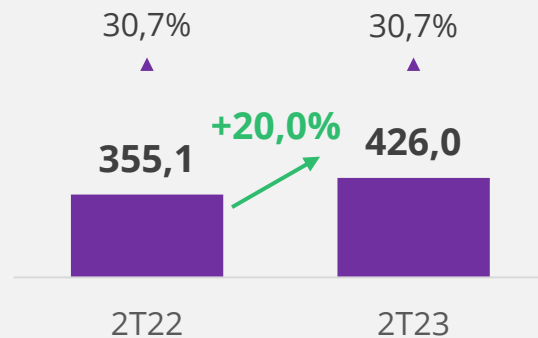
Semestre



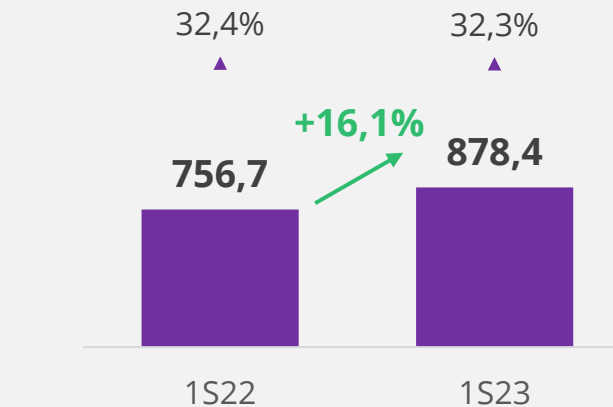
Crescimento de 20,0% em Receita Líquida do 2T23, motivado por crescimento nas três unidades de negócio;

EBITDA Recorrente e Margem EBITDA (R\$ milhões)

Trimestre



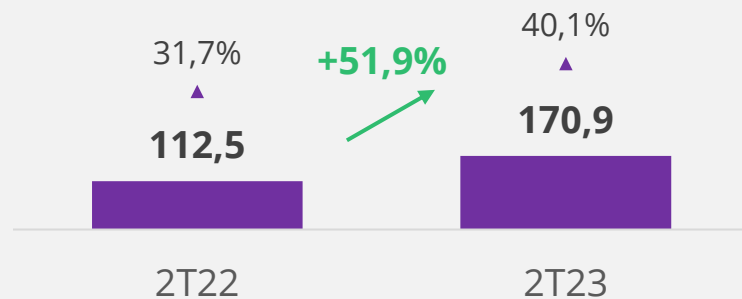
Semestre



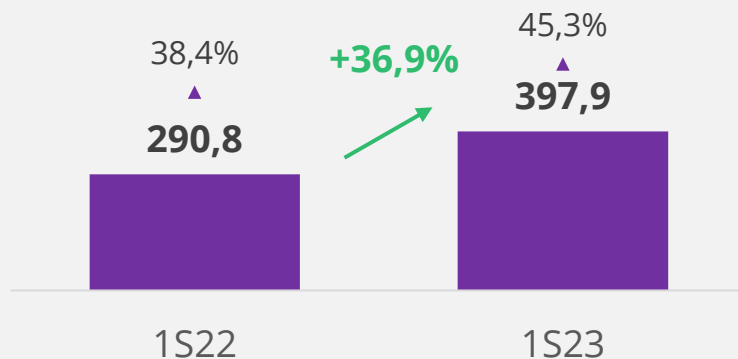
Crescimento de 20,0% em EBITDA Recorrente em 2T23 representa o 9º trimestre consecutivo de crescimento de EBITDA Recorrente em Cognia.

Geração de Caixa Operacional (GCO) após Capex

Trimestre (R\$ milhões)



Semestre (R\$ milhões)



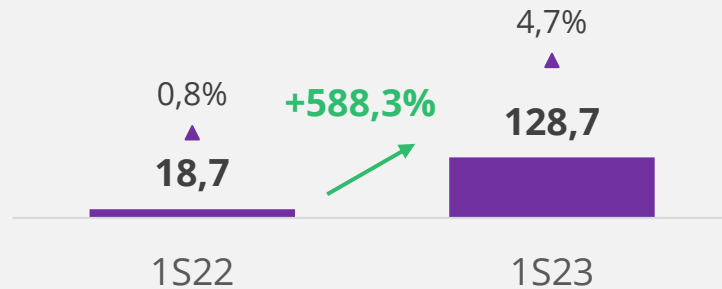
A Geração de Caixa Operacional pós CAPEX (GCO) cresceu 51,9% no 2T23, alcançando R\$ 170,9 milhões;

Conversão de EBITDA Recorrente em GCO alcançou 40,1% em 2T23, um crescimento de 8,4 p.p. comparado ao 2T22;

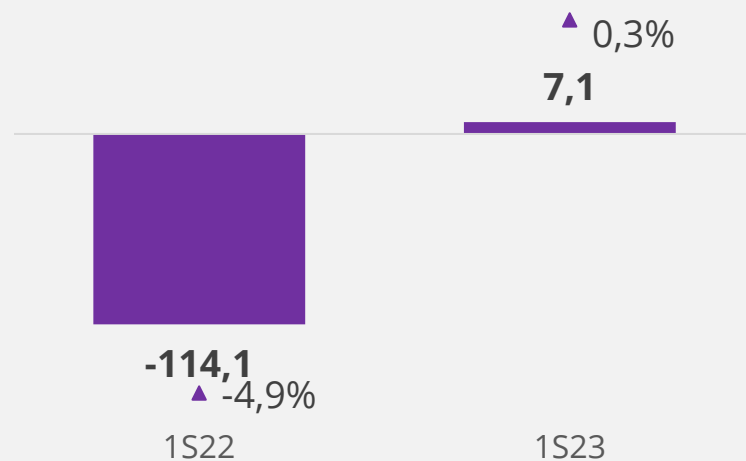
Este crescimento é fruto de melhora operacional nas três unidades, mas principalmente pela melhora na adimplência em Kroton.

Lucro Líquido

Lucro Líquido Ajustado e Margem Líquida Ajustada (R\$ milhões)



Lucro (Prejuízo) Líquido e Margem Líquida (R\$ milhões)



▲ Margem Líquida

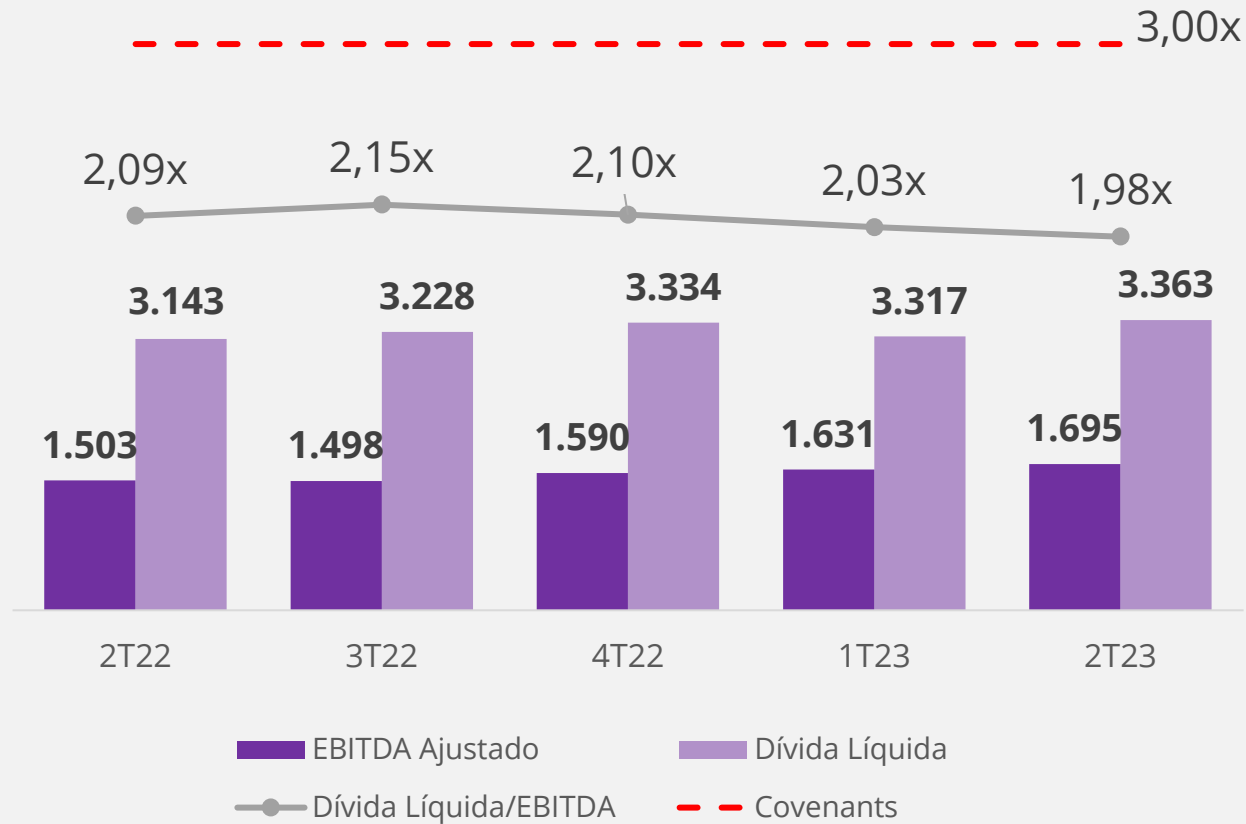
O Lucro Líquido Ajustado cresceu 588,3% no semestre alcançando R\$128,7 milhões, com uma melhora de 3,9 p.p na Margem Líquida Ajustada.

Este resultado é fruto da combinação de:

- (i) Aumento de 18,4% em Resultado Operacional;
- (ii) Aumento de 58,9% de Reversões de Contingências de BA e;
- (iii) Melhora de 5,1% do Resultado Financeiro.

O Lucro Líquido foi positivo em R\$7,1 milhões no semestre, em razão dos fortes resultados operacionais, que compensaram as amortizações do intangível.

Alavancagem e Endividamento

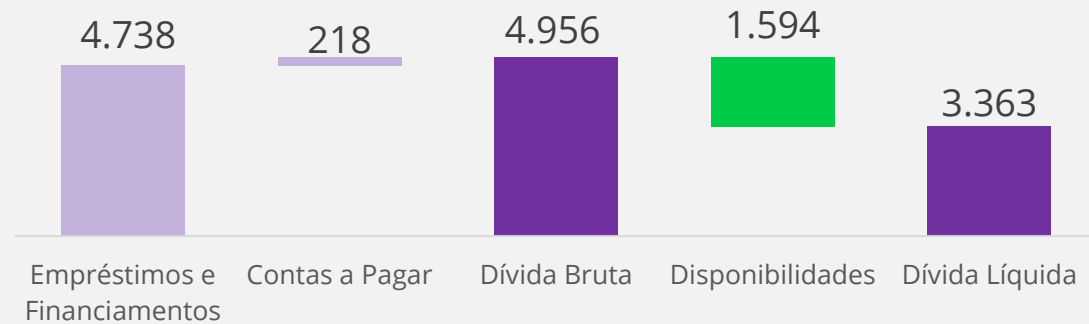


O indicador de alavancagem reduziu para 1,98x, atingindo o menor nível desde o 4T20, consequência do consistente crescimento de EBITDA e geração de caixa da Companhia;

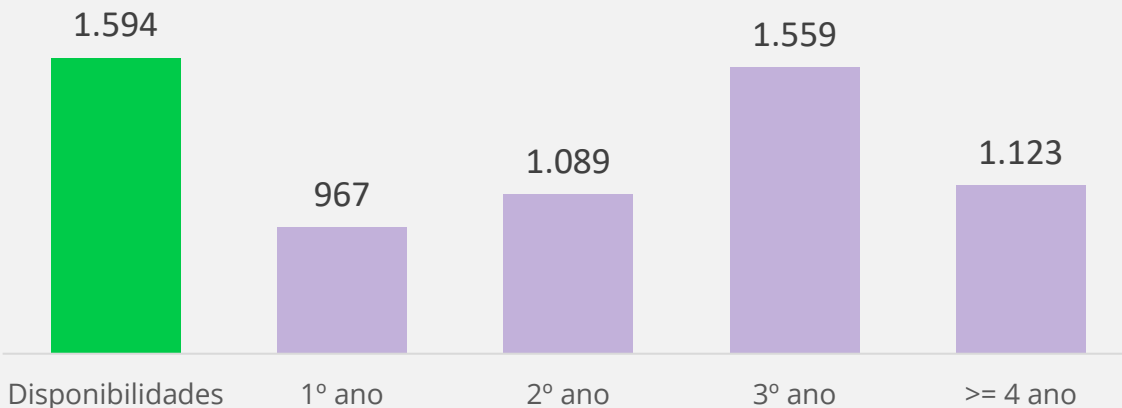
Dívida Líquida aumentou 1,4% em comparação ao 2T22, devido ao um *earn-out* de uma das aquisições de Vasta e o ajuste do preço do Grupo Eleva. Para fins informativos, excluindo os dois efeitos a Dívida Líquida teria reduzido alcançando R\$3.304,0 milhões

Posição de Caixa e Endividamento

Composição da Dívida Líquida (R\$ milhões)



Cronograma de Amortização (R\$ milhões)



Em abril de 2023, foi concluída a **captação de um financiamento incentivado no montante de R\$ 85,0 milhões com a FINEP**, voltado para projetos de inovação com **custo médio de aproximadamente 63% do CDI**;

Em Agosto 2023, seguindo a agenda de *liability management*, **A Cognia captou a primeira Debenture ESG do setor de educação, com viés Social no valor de R\$ 500 milhões a CDI + 1,90% e prazo de 24 meses**;

Estas ações, somadas à robusta geração do ano de 2023, permitem **cumprimento das amortizações e encargos sem necessidade de novas captação no ano**;

A GCL do 2T23 foi de R\$90,2 milhões, excluindo as captações e amortizações de principal, o fluxo de caixa livre no 2T23 foi de R\$38,9 milhões.

Considerações Finais



O 8º ciclo consecutivo de safra crescente de receita e volume, somado à evasão controlada, permite crescimento alunado e receita



Expansão da Margem Bruta demonstra alavancagem operacional e melhora da PCLD comprova assertividade na estratégia de captação dos alunos e capacidade de pagamento dos mesmos.



A racionalização de Campi conduzida de forma eficaz amplia eficiência e conversão de EBITDA Recorrente em GCO, reduzindo dispêndio com aluguel e Infraestrutura



Receita Líquida segue trajetória de crescimento, com novos segmentos de iniciando geração de valor para Companhia



Pressões de custo de papel e gráfica, provisionamento de varejista e maior despesas com vendas devem neutralizar alavancagem operacional e mix mais *premium* – sem reduzir expectativa de margens para o negócio na estabilidade



Receita Líquida cresce 20,0% em razão de boa performance nas três unidades de negócio



Combinação de crescimento de EBITDA Recorrente e conversão em caixa permitem maior GCO, redução de Dívida Líquida e redução de alavancagem



Boa performance operacional e ações de *Liability Management* oferecem segurança sobre o horizonte de liquidez e redução de alavancagem



Contato RI:

dri@cogna.com.br

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