



# Resultados 2T20

Agosto 2020



# Disclaimer

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

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

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

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



# Considerações Iniciais

**cogna**  
EDUCAÇÃO

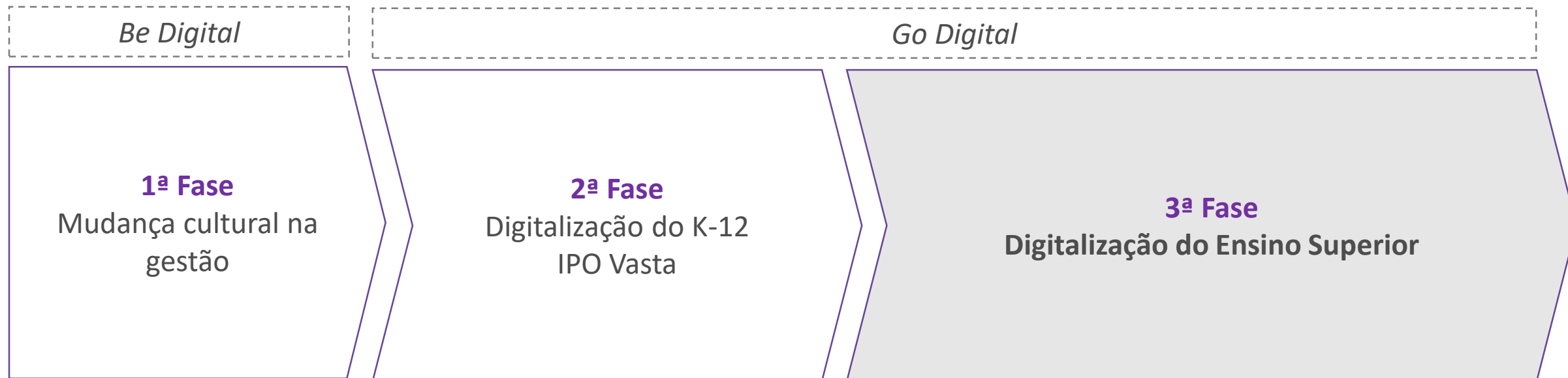


# Overview da performance do 2T20

- **Crescimento de EBITDA recorrente no 1S20** em todas as empresas do grupo, exceto em graduação
- **Geração de caixa operacional** pós capex de R\$145 milhões no 2T20
- Manutenção da **sólida posição de caixa** (R\$3,7 bilhões ao final do 2T20, antes dos recursos do IPO da Vasta) e perfil de dívida alongado

Empresa	1S20 - Variação Anual (%)			Comentários
	Receita Líquida	EBITDA	Mg. EBITDA	
Kroton	-25%	-43%	↓	Último ano com grande impacto de formaturas de alunos FIES Captação e retenção de alunos fortemente impactadas pela COVID-19 Reforço substancial da PCLD em função da COVID-19
Platos	12%	23%	↑	Crescimento de Receita, EBITDA e Margem EBITDA, mesmo em meio à pandemia
Saber	-2%	35%	↑	Receita estável, mas com expressivo crescimento de EBITDA e Margem EBITDA, mesmo em meio à pandemia
Vasta	9%	10%	↑	Crescimento de Receita e EBITDA, mesmo em meio à pandemia
Cogna	-19%	-33%	↓	Impactos em Cognia são provenientes da graduação, especialmente do ensino presencial

Observações:  
Análise realizada considerando o EBITDA Recorrente de 2019 e 2020, nas versões pró-forma de Kroton, Vasta e Outros Negócios em 2019 e 2020.



## Fase 1: Mudança cultural

- Novo mindset
- Integração tecnologia e negócios
- Entrada em novos segmentos (K-12: Aquisição Somos)

## Fase 2: Digitalização do K12

- Conceito de Plataforma e atuação em B2B no segmento K12
- Criação da *Platform as a Service* Vasta
- Listagem Nasdaq (22,3x EBITDA 2021 ou 6,8x Sales 2021)

## Fase 3: Digitalização do Ensino Superior

- **Segregação da graduação entre Presencial e Digital**, por terem desafios e oportunidades bastante distintas
- Criação da “**Plataforma Digital de Ensino Superior**”:  
Empresa com altas margens e geração de caixa, *asset light*, com amplo potencial de crescimento
- Criação da “**Kroton Presencial**”:  
Reestruturação e *resizing* da Kroton Presencial, com migração para portfólio *premium*. Empresa mais rentável e geradora de caixa



## Plataforma Digital

### Serviços oferecidos:

- ✓ **B2C: Graduação EAD**
- ✓ **B2B2C: Graduação EAD e Pós graduação EAD**
- ✓ **B2B: Serviços de Conteúdo e Serviços Digitais**
- Os serviços oferecidos pela Plataforma Digital de Ensino Superior estão aumentando sua participação na RL do ensino superior, passando de aproximadamente 26% em 2019 para 32% no 1S20

### Oportunidades:

- ✓ Crescimento acelerado graduação digital:
  - Crescimento orgânico de polos atuais, acelerado pela migração de portfólio do presencial para o digital
  - Maturação de polos recém implementados (crescimento contratado)
  - Crescimento expressivo da quantidade de novos polos
- ✓ Fortalecer o conceito de *Platform as a Service*, oferecendo soluções completas de graduação ou pós graduação digital para IES terceiras, apoiando-as nos seus processos de transformação digital (conceito Vasta de entrega de soluções)

**Empresa com altas margens, alta geração de caixa, *asset light* e com forte perspectiva de crescimento**



## Kroton Presencial

### Serviços oferecidos:

- ✓ **Graduação presencial**
- ✓ **Graduação EAD, atuando como polo**
- Os serviços oferecidos pela Kroton Presencial estão diminuindo sua participação na RL do ensino superior, e representaram aproximadamente 74% em 2019, reduzindo para 68% no 1S20.

### Oportunidades:

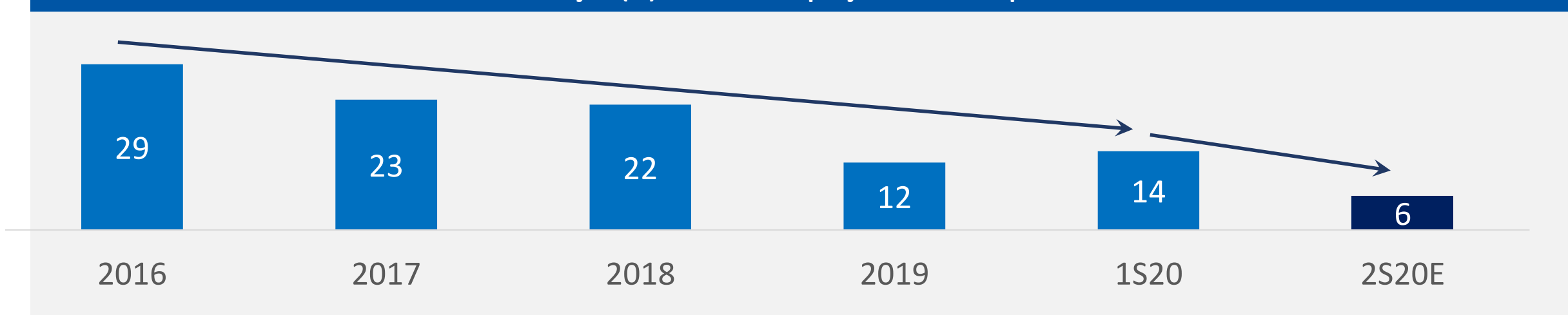
- ✓ Amplo projeto de reestruturação dos campi presenciais com renegociação, reestruturação e unificação de unidades
- ✓ Oferta de graduação digital por meio da Plataforma Digital, recebendo *revenue share* como polo
- ✓ Reposicionamento de portfólio no presencial (cursos *premium*)
- ✓ Potencial aquisição de IES presenciais com cursos nobres (Medicina)

**Empresa com portfolio premium, mais rentável e geradora de caixa**



# PEP cumpriu papel importante e se encerra em 2020

Penetração (%) do PEP na captação do ensino presencial



- **PEP teve papel importante** para suportar a transição **para uma nova fase sem FIES** no presencial, servindo como alternativa acessível ao aluno de menor capacidade de pagamento
- Com a evolução da dinâmica de mercado e dos processos comerciais o **PEP se tornou menos relevante** e sua contribuição tende a **6% da captação presencial** no 2S20
- Hoje temos portfólio digital para praticamente todos os cursos e a pandemia minimizou resistência ao produto. **Oferecer o curso digital ao invés do PEP é melhor para o aluno** (cabe no bolso) e mesmo com menor ticket é **melhor para a IES** (mais margem, mais geração de caixa, menos contas a receber)
- Diante desse cenário, o **PEP não será mais ofertado nos processos de captação a partir de 2021**. Os alunos hoje beneficiados pelo programa seguirão tendo a oferta do produto até sua formatura

# IPO Vasta concluído com sucesso

- Listagem de **24,9%** da **Vasta** na **NASDAQ**, arrecadando **US\$ 405 milhões**, o maior IPO de uma empresa brasileira de educação já realizado
- **Precificação de US\$ 19,00, acima da faixa indicativa** de US\$ 15,50 a US\$ 17,50
- Demanda forte, **15x superior ao volume ofertado**, com 280 ordens
- Combinação única de **elevado crescimento com recorrência de receita, altas margens e geração de caixa**
- **Plataforma completa** de produtos e serviços, posicionada para suportar a transformação digital da escola brasileira





# Resultados Operacionais

**cogna**  
EDUCAÇÃO

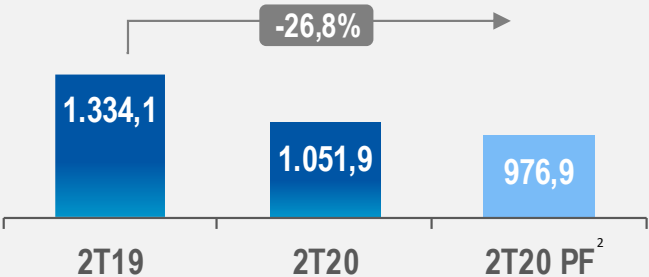


# Resultados Kroton e Platos

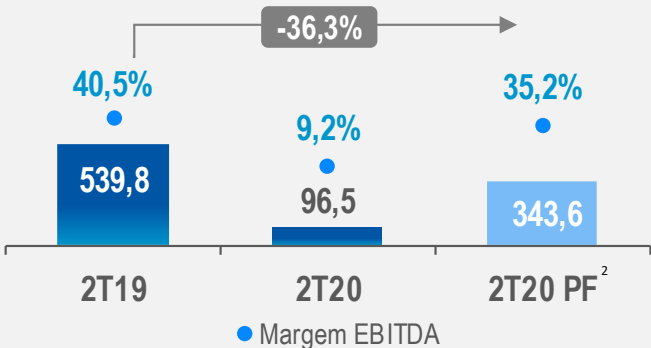
R\$ milhões

## Kroton

### Receita Líquida



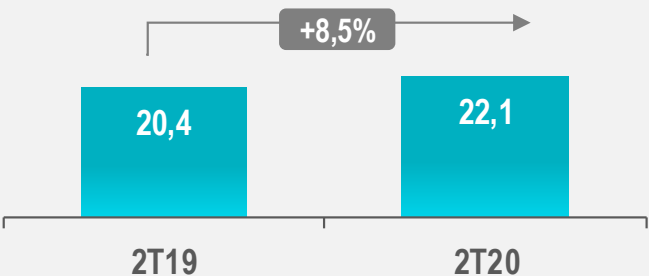
### EBITDA Recorrente<sup>1</sup>



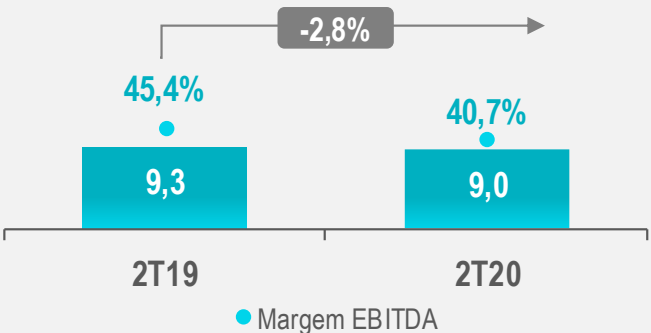
- Receita impactada pela **redução na base de alunos** e menor **ticket presencial**, parcialmente compensada pela **alta na base de alunos digitais**.
- EBITDA pressionado pelo **maior nível de PCLD**, parcialmente compensado pelas **medidas de redução de custos**.

## Platos

### Receita Líquida



### EBITDA Recorrente<sup>1</sup>



- Alta de receita refletindo o aumento do **ticket médio e captação de alunos digitais**.
- EBITDA **em linha**, com margem impactada pela **sazonalidade de despesas**. No semestre, **EBITDA sobe 23%** com **ganho de margem de 4 p.p.**

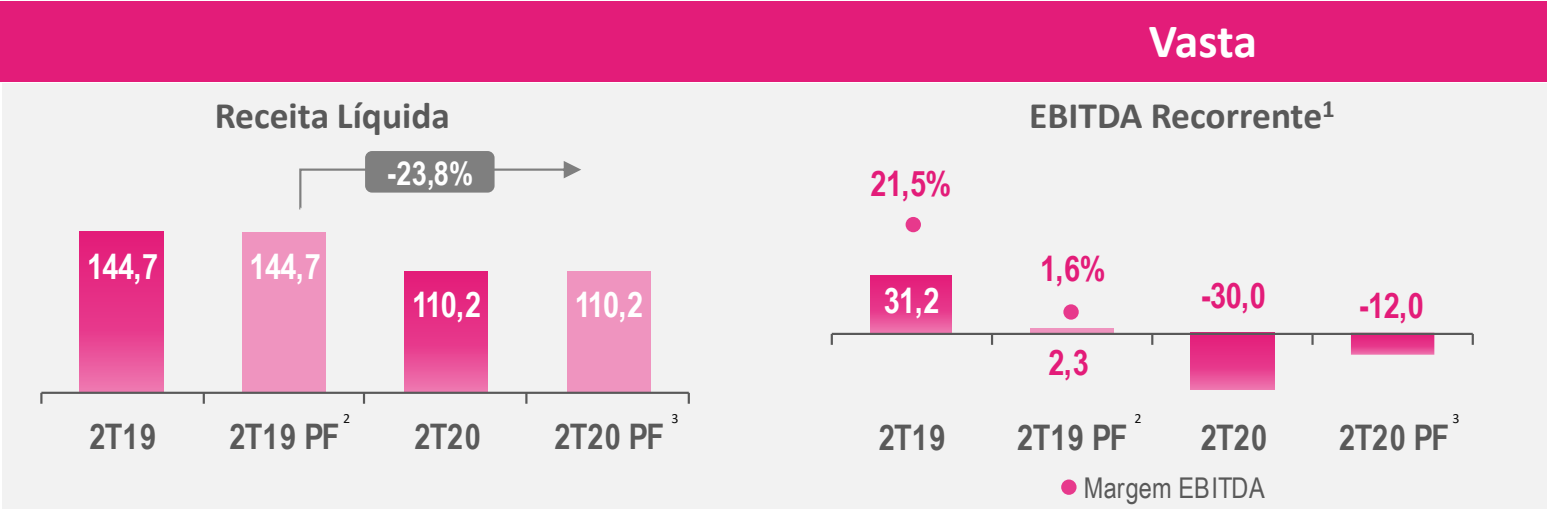
<sup>1</sup> EBITDA considera receitas financeiras operacionais (RFOP) e desconsidera itens não recorrentes

<sup>2</sup> Resultado proforma, excluindo a receita diferida de R\$75 milhões, referente aos atrasos no aditamento de alunos FIES e na curva de rematrículas de alunos pagantes, bem como impactos relacionados à Covid-19 na PCLD

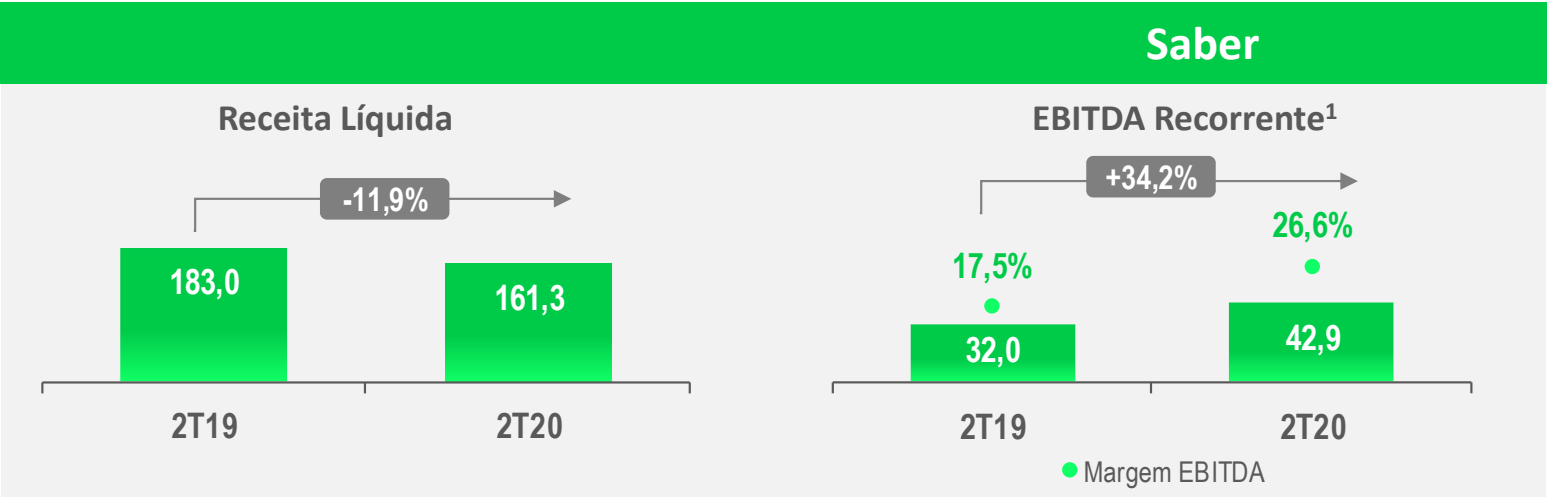


# Resultados Vasta e Saber

R\$ milhões



- Redução na receita refletindo **sazonalidade de faturamento** e **impactos Covid-19**. No semestre, **receita cresce 9%**.
- EBITDA impactado pelo aumento nas despesas com *marketing*. No 1S20, **EBITDA proforma cresce 10%**.



- Queda na receita decorrente dos **impactos da Covid-19** e da **não renovação de 2 contratos**, além de **estorno de receita** conforme antecipado no 1T20.
- **Aumento no EBITDA e margem** em função do **turnaround da operação**.

<sup>1</sup> EBITDA considera receitas financeiras operacionais (RFOP) e desconsidera impacto da Mais Valia de Estoques (não caixa) e itens não recorrentes  
<sup>2</sup> Resultado proforma, considerando a classificação dos gastos editoriais em custo dos produtos vendidos, exclusão de créditos de PIS/COFINS e estorno de provisionamento para remuneração variável  
<sup>3</sup> Resultado proforma, desconsiderando os impactos relacionados à Covid-19 na PCLD, despesas de INSS referentes a exercícios anteriores e ajuste de estoques

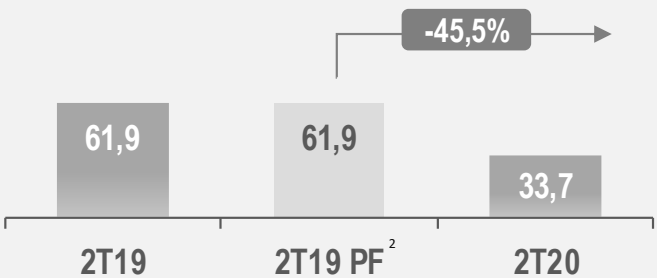


# Resultados Outros e Cogna

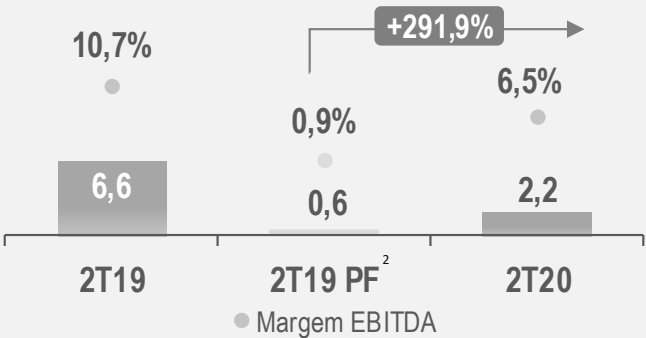
R\$ milhões

## Outros

### Receita Líquida



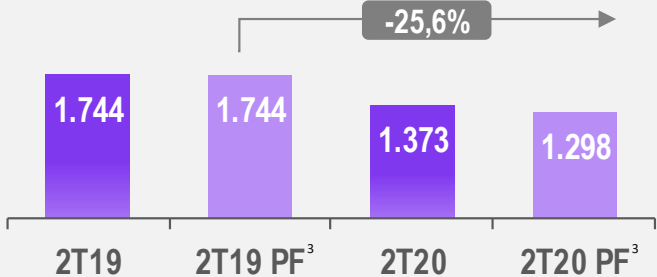
### EBITDA Recorrente¹



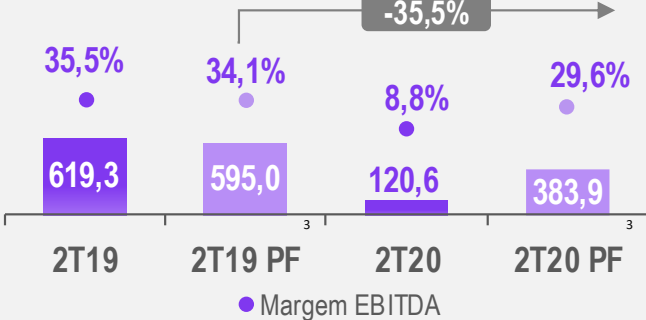
- Queda de receita e EBITDA em função da sazonalidade do PNLD, prejudicando a comparação trimestral.

## Cogna

### Receita Líquida



### EBITDA Recorrente¹



- Queda de receita e EBITDA, refletindo impactos da Covid-19, principalmente na vertical Kroton e em especial na graduação presencial.
- No semestre, receita líquida teve redução de 19%, com uma queda de 33% no EBITDA recorrente.

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

² Resultado proforma, considerando a classificação dos gastos editoriais em custo dos produtos vendidos

³ Resultado proforma, considerando os efeitos descritos nos segmentos

# Performance Financeira

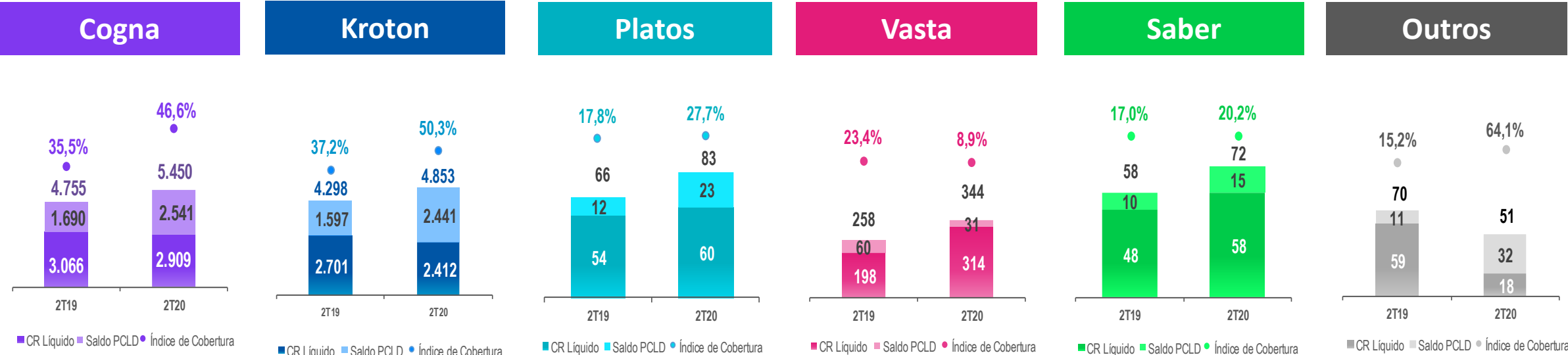
**cogna**  
EDUCAÇÃO



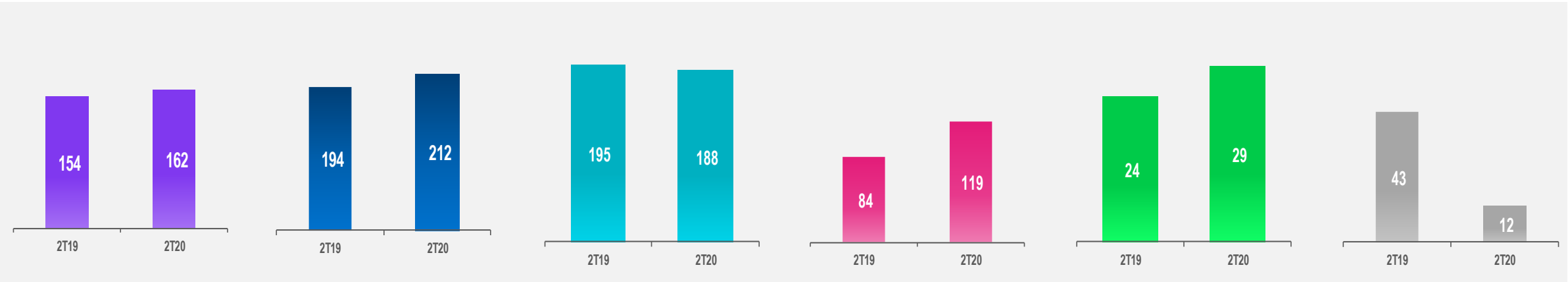


# Contas a Receber, Índice de Cobertura e PMR

CR e PCLD  
(R\$ milhões)



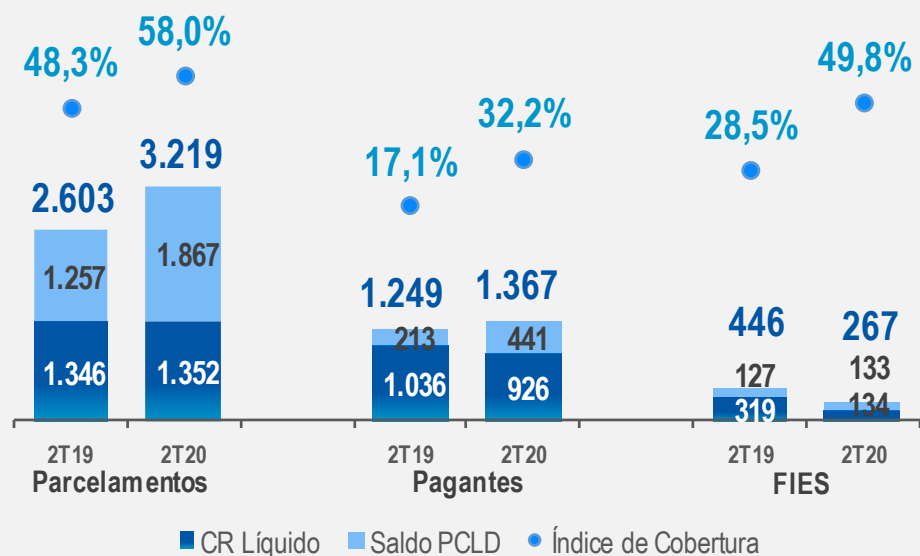
Prazo Médio Recebimento  
(Dias)



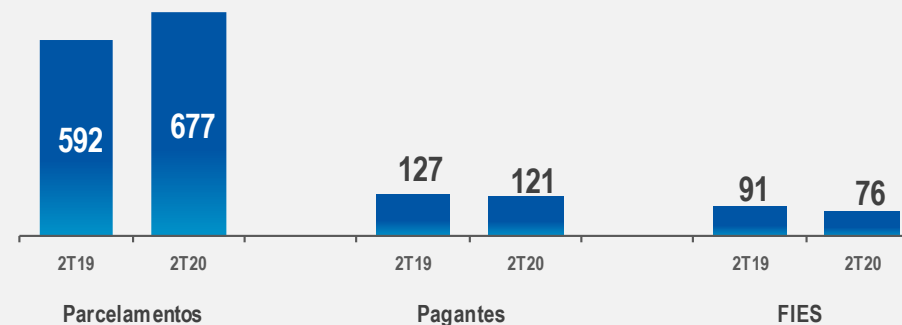
# Contas a Receber, Índice de Cobertura e PMR

## Kroton

CR e PCLD  
(R\$ milhões)



Prazo Médio Recebimento  
(Dias)



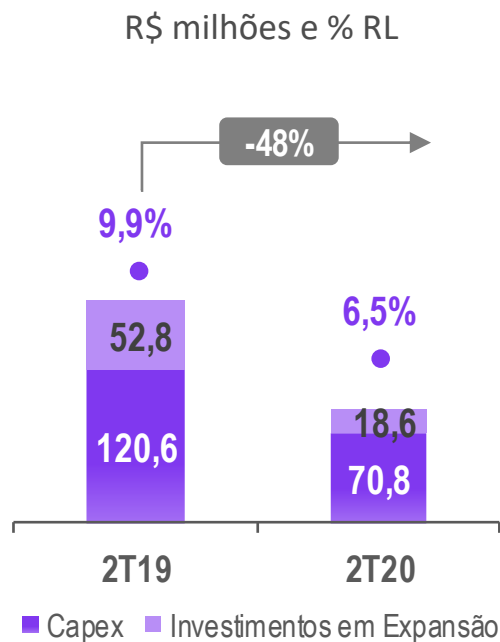
- Aumento na PCLD e **índice de cobertura** de produtos de parcelamento em função do **maior volume de atrasos** e **perspectiva de recuperação econômica gradual**
- Aumento no índice de cobertura de pagantes, seguindo o **nível de incerteza** atual

- Aumento no **PMR de produtos de parcelamentos** decorrente da **maturação dos produtos**
- **Redução de 6 dias** no PMR pagante, refletindo o **aumento no provisionamento**, conforme descrito ao lado



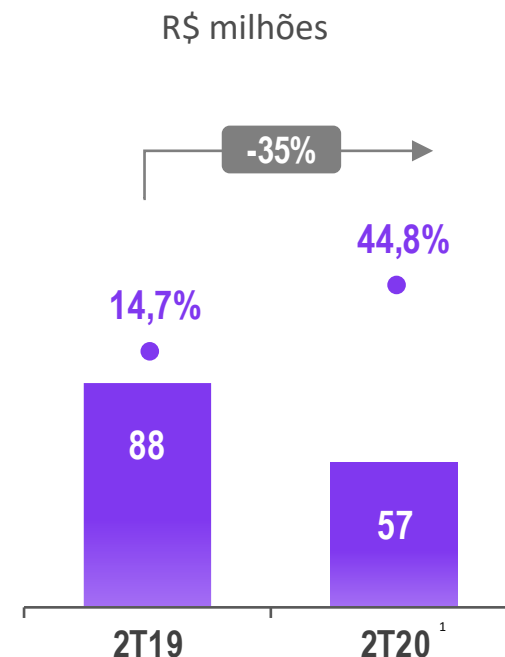
# Capex, Investimentos em Expansão e Geração de Caixa Operacional

## Capex e Investimentos em Expansão



No 2T20, a soma de Capex e Investimentos em Expansão atingiu **6,5% da Receita Líquida**, redução de 3,4 p.p. na comparação anual, **segundo a tendência** do primeiro trimestre, uma vez que a Companhia **encerrou o seu projeto de abertura de novas unidades**.

## GCO após Capex e Investimentos em Expansão



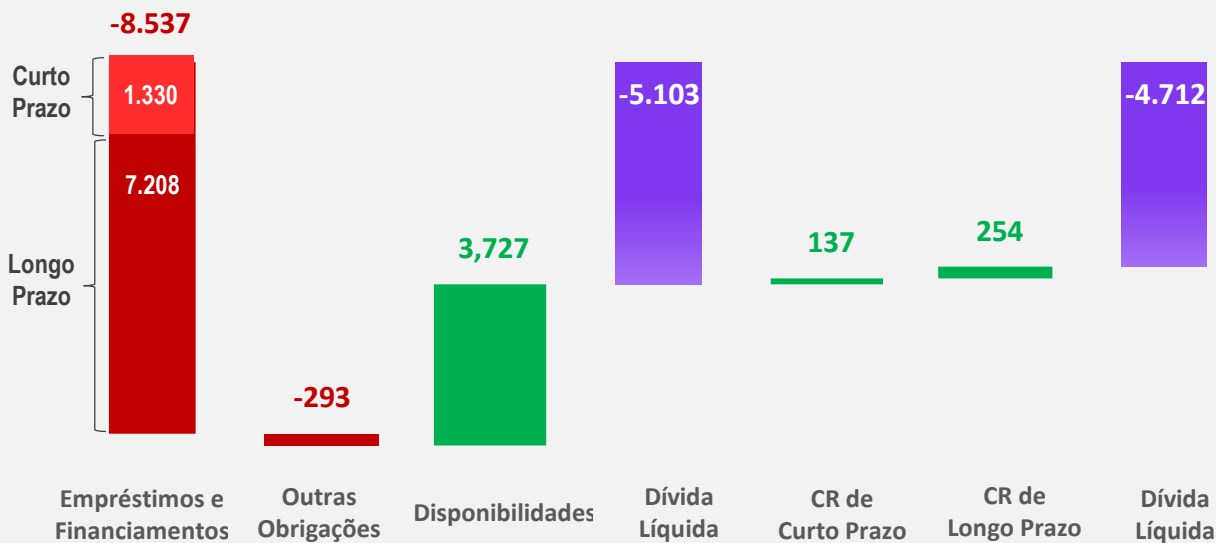
No 2T20, a geração de caixa após capex e investimentos em expansão foi de R\$57 milhões, um resultado bastante positivo considerando a relevante queda de EBITDA, refletindo o **menor consumo de capital de giro**.

<sup>1</sup> Número proforma, excluindo o recebimento da conta escrow e valores relacionados ao PNLD, para fins de comparabilidade

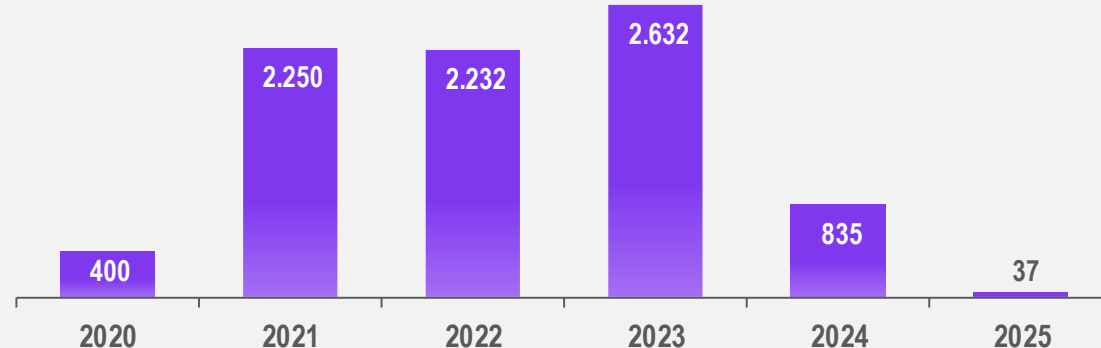


# Sólida posição de caixa e nível de alavancagem

Sólida posição de caixa e nível de alavancagem



Cronograma de amortização de dívida alongado



- Encerramos o trimestre com **R\$ 3,7 bilhões em caixa**, beneficiados pelo recebimento da conta escrow, liquidada em junho
- Números ainda não refletem a entrada dos recursos do **IPO de Vasta**
- Próxima amortização relevante de dívida somente em **agosto/2021**



# Considerações Finais

**cogna**  
EDUCAÇÃO





Kroton	<ul style="list-style-type: none"><li>• Processo de captação de 2020.2 ocorrendo em formato 100% digital. Amplificação das tendências observadas no 2020.1: maior pressão no ensino presencial e maior crescimento no ensino digital</li><li>• Rematrículas podem ser afetadas por políticas mais restritivas de renegociação</li><li>• Mais detalhes sobre o processo de transformação digital a serem anunciadas no próximo <b>Cogna Day</b></li></ul>
Platos	<ul style="list-style-type: none"><li>• Migração relevante para o digital, com crescimento de 23% na captação do 2T20</li><li>• Contratos com IES terceiras em fase avançada de negociação, para início em 2021</li></ul>
Saber	<ul style="list-style-type: none"><li>• Evasão pontual nos anos iniciais e nas atividades presenciais de contra-turno. Escola Digital garantindo continuidade das operações</li><li>• Processo de captura de sinergias e eficiências acontecendo conforme esperado</li></ul>
Vasta	<ul style="list-style-type: none"><li>• Evasão pontual nos anos iniciais, com perspectiva de retorno dos alunos quando os pais retornarem ao trabalho presencial, para composição do valor de contrato anual (ACV) de 2021</li><li>• Meta para o primeiro semestre do ACV 2021 superada, com Plurall se configurando cada vez mais como uma vantagem competitiva essencial</li><li>• IPO permite autonomia e recursos para a expansão orgânica e inorgânica da Companhia</li></ul>
Outros Negócios	<ul style="list-style-type: none"><li>• PNLD 2021 ocorrendo conforme o esperado</li></ul>

**Bruno Giardino**  
[bruno.giardino@kroton.com.br](mailto:bruno.giardino@kroton.com.br)

**Pedro Gomes**  
[pedro.gsouza@kroton.com.br](mailto:pedro.gsouza@kroton.com.br)

**Ana Troster**  
[ana.mtroster@kroton.com.br](mailto:ana.mtroster@kroton.com.br)

# Relações com Investidores

[ri.cogna.com.br](http://ri.cogna.com.br)