

Resultados 1T21

Mai 2021






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.





Iniciando 2021 em uma nova trajetória de criação de valor

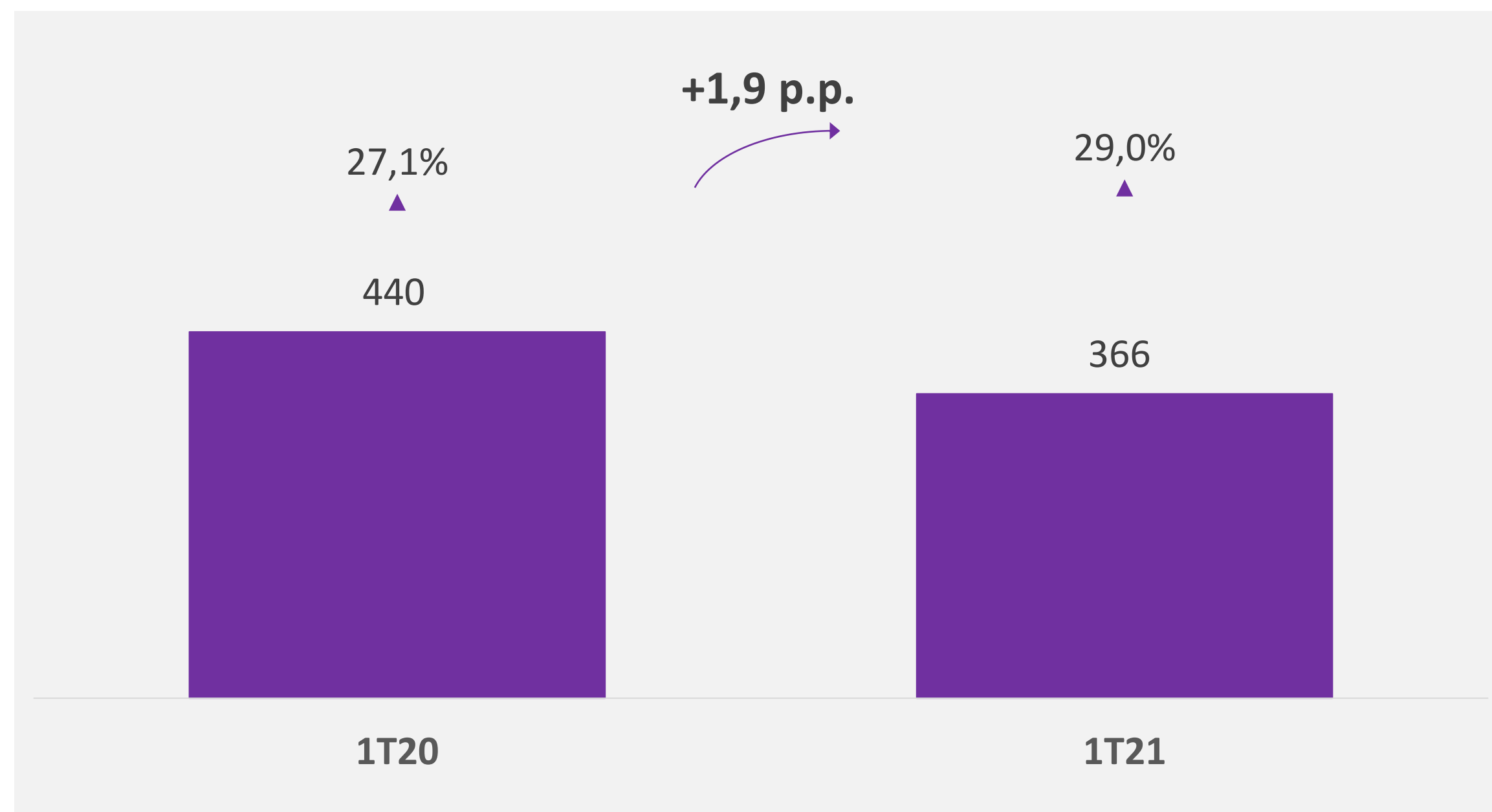
- O processo de reestruturação da Kroton mostrou seus primeiros resultados, com 9,3 p.p. de expansão de margem EBITDA recorrente, mesmo com queda de receita
- O prazo médio de recebimento (PMR) dos alunos pagantes da Kroton encerrou o trimestre em 67 dias, 7 dias a menos que no 4T20, consolidando-se como um dos menores da indústria. A redução reflete a redução da inadimplência e demonstra que o aperfeiçoamento no provisionamento do contas a receber efetuado em 2020 está adequado ao nível de arrecadação da Companhia
- Os segmentos mais digitais da Kroton cresceram volume e receita de captação a taxas robustas, com receita crescendo 15% no segmento Híbrido (Semipresencial e EAD Premium) e 43% no segmento Digital (100% on-line)
- A geração de caixa operacional pós capex (GCO) foi positiva em R\$ 170 milhões, ou R\$ 62 milhões se ajustada pela antecipação de recebíveis de cartão de crédito, frente a um consumo de R\$ 147 milhões no 1T20
- O processo de renegociação dos *covenants* das debêntures foi concluído com sucesso, e a Companhia continua com sólida posição de caixa (R\$ 3,9 bilhões), com uma dívida líquida de R\$2,9 bilhões e prazo médio de 25 meses

Aumentar a rentabilidade de forma consistente, priorizando segmentos e modelos de negócio *asset light*, com maior potencial de crescimento e maior ROIC

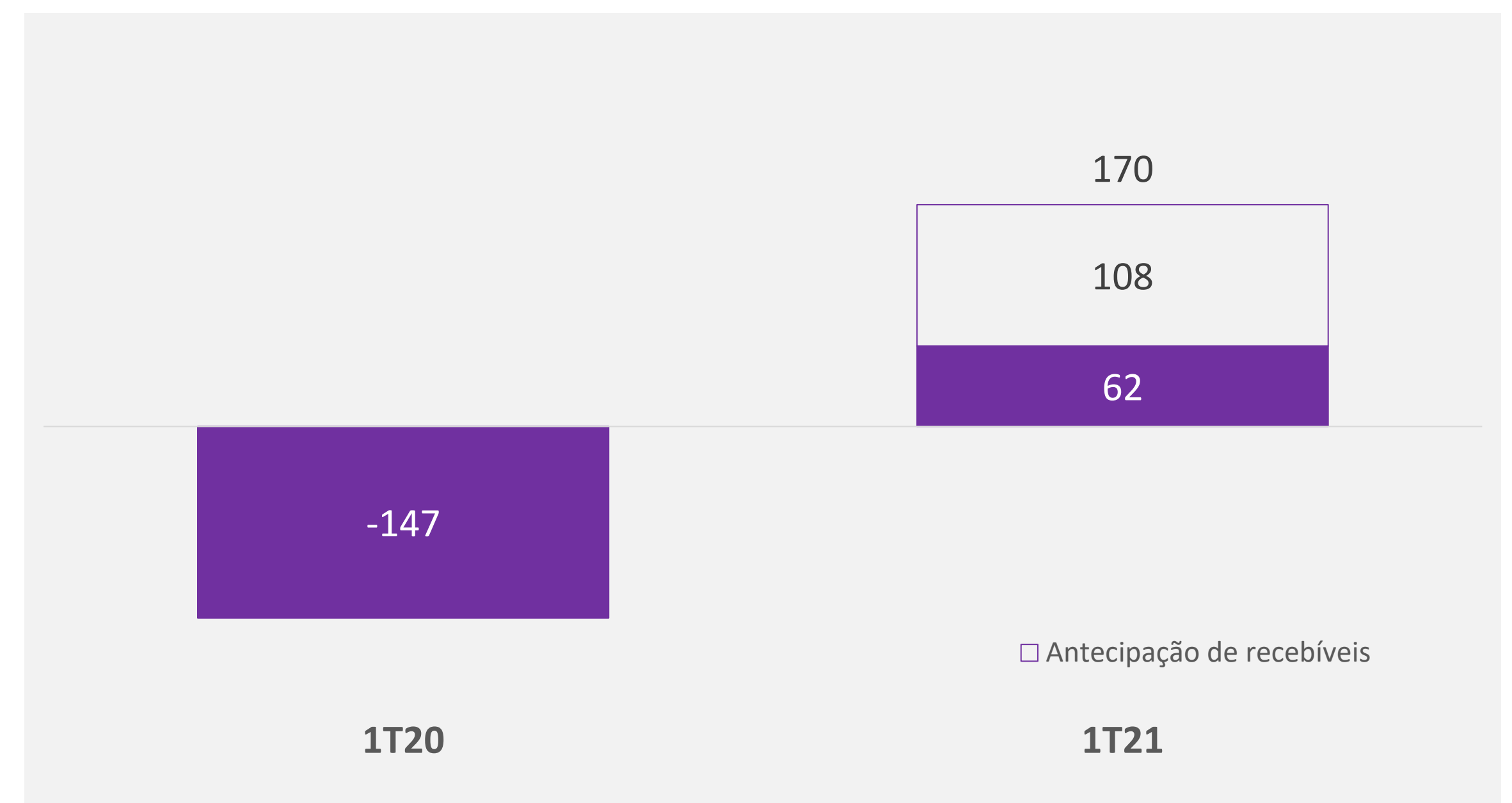
Geração de Caixa Operacional positiva no 1T21

- Geração de Caixa Operacional pós-Capex (GCO) foi positiva em R\$ 170 milhões, mesmo com a redução de EBITDA. Se ajustada pela antecipação de recebíveis de cartão de crédito, o GCO seria de R\$ 62 milhões, ainda substancialmente superior ao consumo de R\$ 147 milhões registrado no 1T20

EBITDA Recorrente (R\$ milhões) e Margem EBITDA



GCO pós-Capex (R\$ milhões)

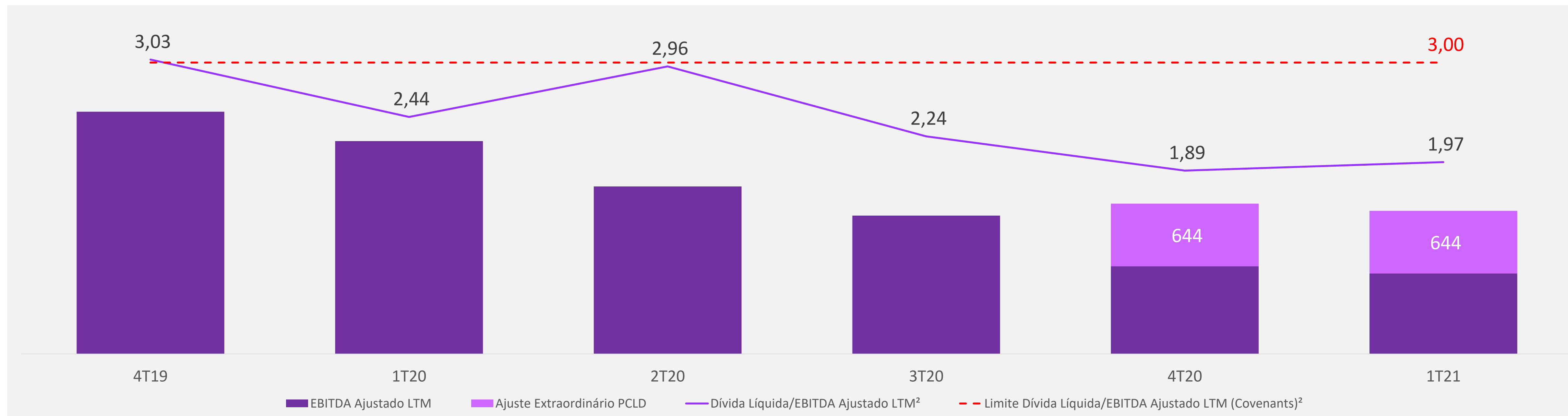


GCO segue crescendo apesar da queda do EBITDA; nos próximos trimestres, será favorecida pela recuperação dos resultados operacionais

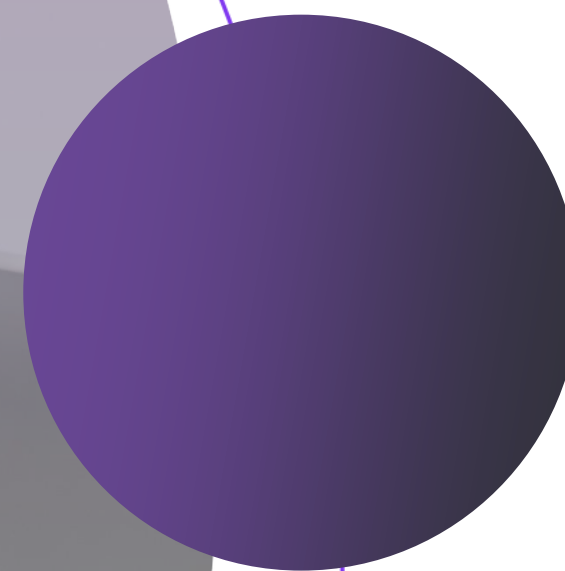
Alavancagem sob controle e perto de um ponto de inflexão

- A renegociação dos *covenants* das debêntures foi concluída com sucesso. Em 5 de maio, a Cogna obteve *waiver* que incluiu no cálculo do EBITDA ajustado dos últimos 12 meses, o ajuste extraordinário dos R\$ 644 milhões de PCLD que foram efetuados ao longo de 2020 (R\$ 229 milhões no 2T20 e R\$ 415 milhões no 4T20), no período do 4T20 até o 3T21.
- Com isso, a relação dívida líquida/EBITDA ajustado foi de 1,97x no 1T21 e 1,89x no 4T20 ambas abaixo do limite de 3x

Dívida Líquida/EBITDA Ajustado últimos 12 meses

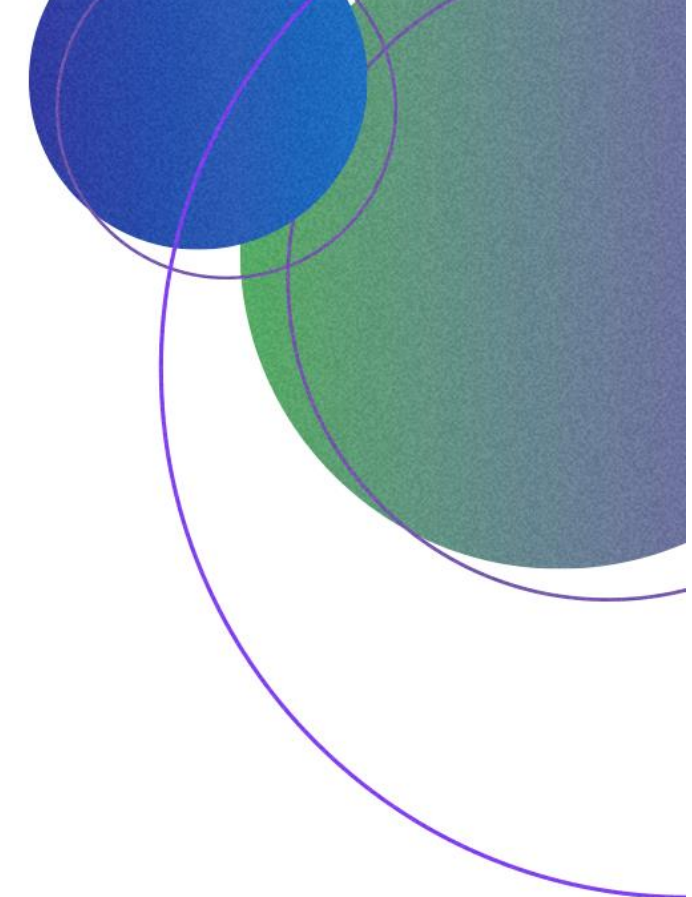


Conforto para alcançar um ponto de inflexão em nossa alavancagem durante o ano de 2021, a partir do qual a trajetória será declinante



Kroton

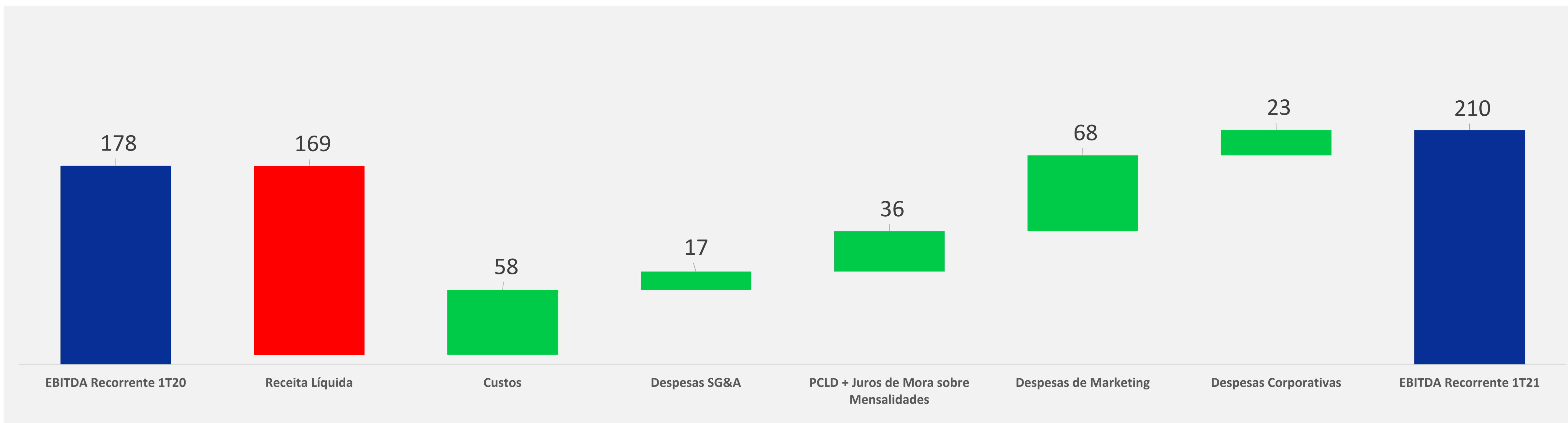
Mar 2021



A Reestruturação da Kroton - Deixando 2020 para trás

- Resultados do 1T21 deixam claro que recolocamos a Kroton em uma trajetória de rentabilidade e redução de inadimplência
- Mesmo com queda de receita, EBITDA recorrente cresceu 18% no 1T21, com expansão de 9,3 p.p. na margem

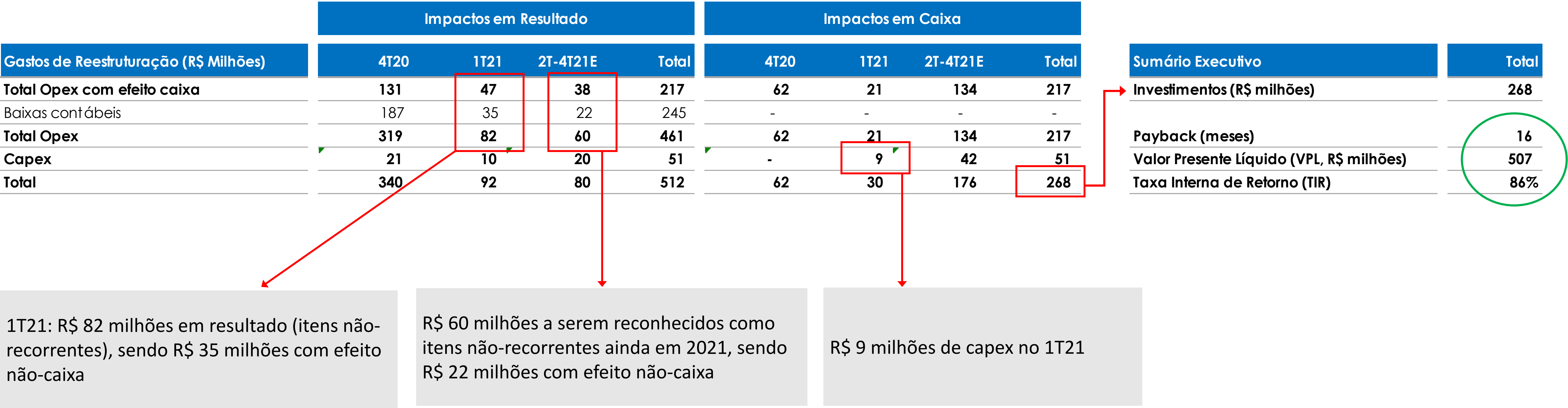
Kroton – Variação no EBITDA Recorrente, 1T20 (R\$ milhões)



Kroton no caminho para entregar crescimento de EBITDA em 2021, mesmo com os desafios ainda impostos pela pandemia

A Reestruturação da Kroton – Prestando contas

- Despesas não-recorrentes de R\$ 82 milhões incorridas no 1T21, sendo R\$ 35 milhões em baixas contábeis sem efeito caixa
- Volume de despesas de reestruturação segue em linha com o que foi anunciado no 4T20



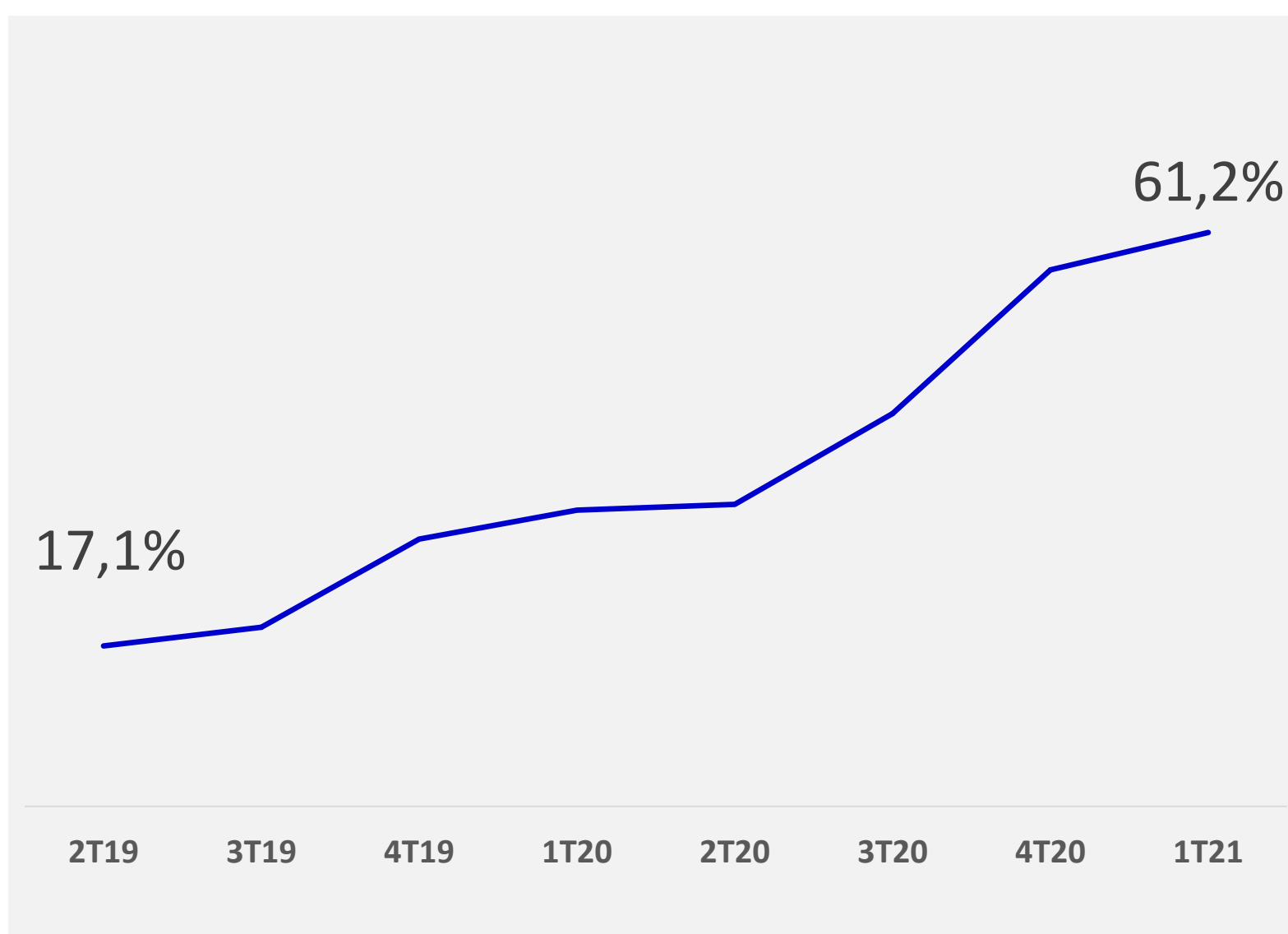
Resultados operacionais da Kroton no 1T21 são evidência clara do potencial de criação de valor do projeto

¹ Capex compreende melhorias nas unidades remanescentes para migração dos alunos

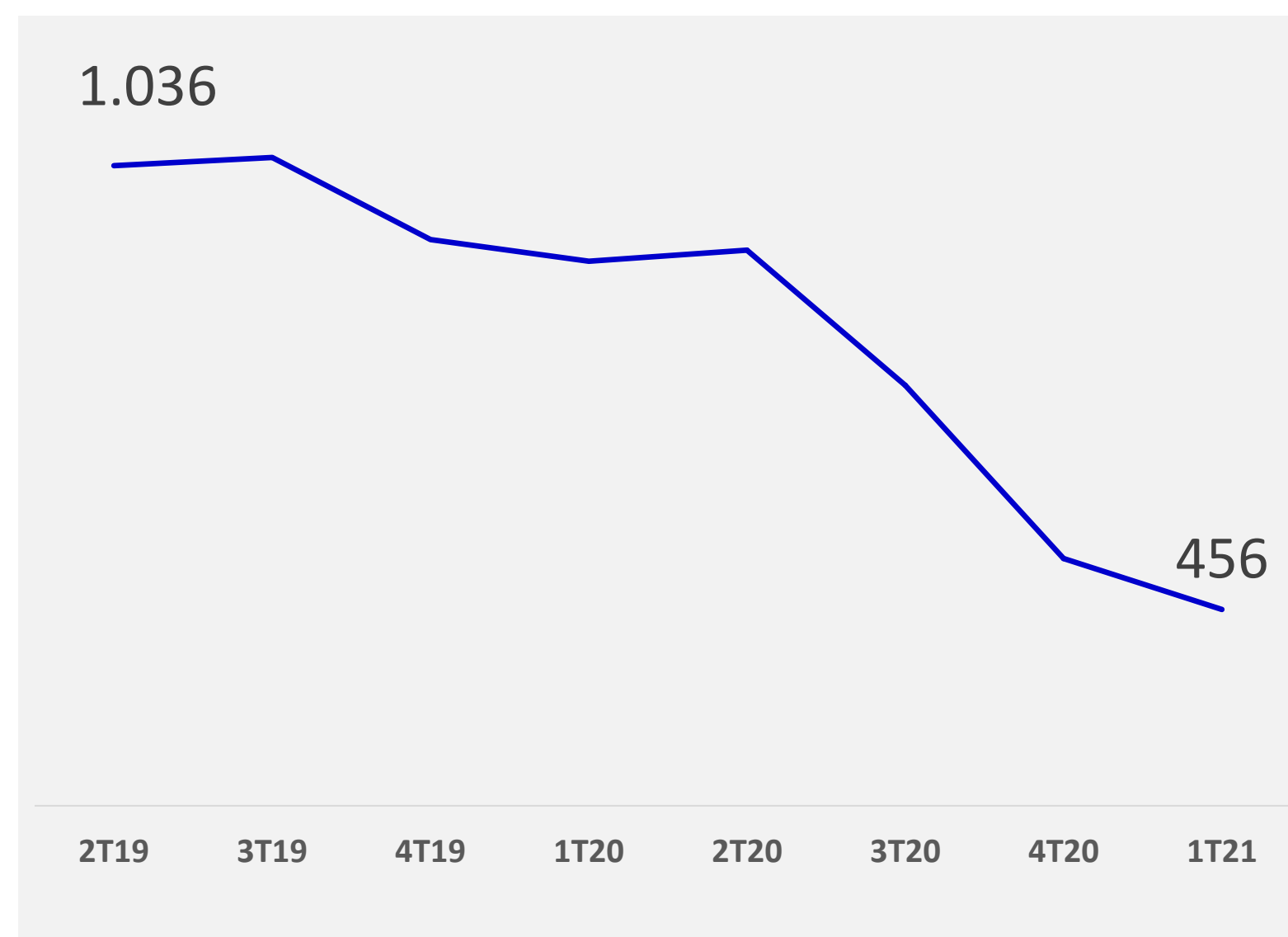
Kroton – Contas a Receber

- Prazo médio de recebimento (PMR) dos alunos pagantes de 67 dias no 1T21, 7 dias a menos que no 4T20, consolidando-se como um dos menores da indústria
- Redução reflete a redução da inadimplência e demonstra que o aperfeiçoamento no provisionamento do contas a receber efetuado em 2020 está adequado ao nível de arrecadação da Companhia
- PCLD do aluno pagante sobre a receita líquida de 13,1%, redução de 2,9 p.p. vs. 1T20

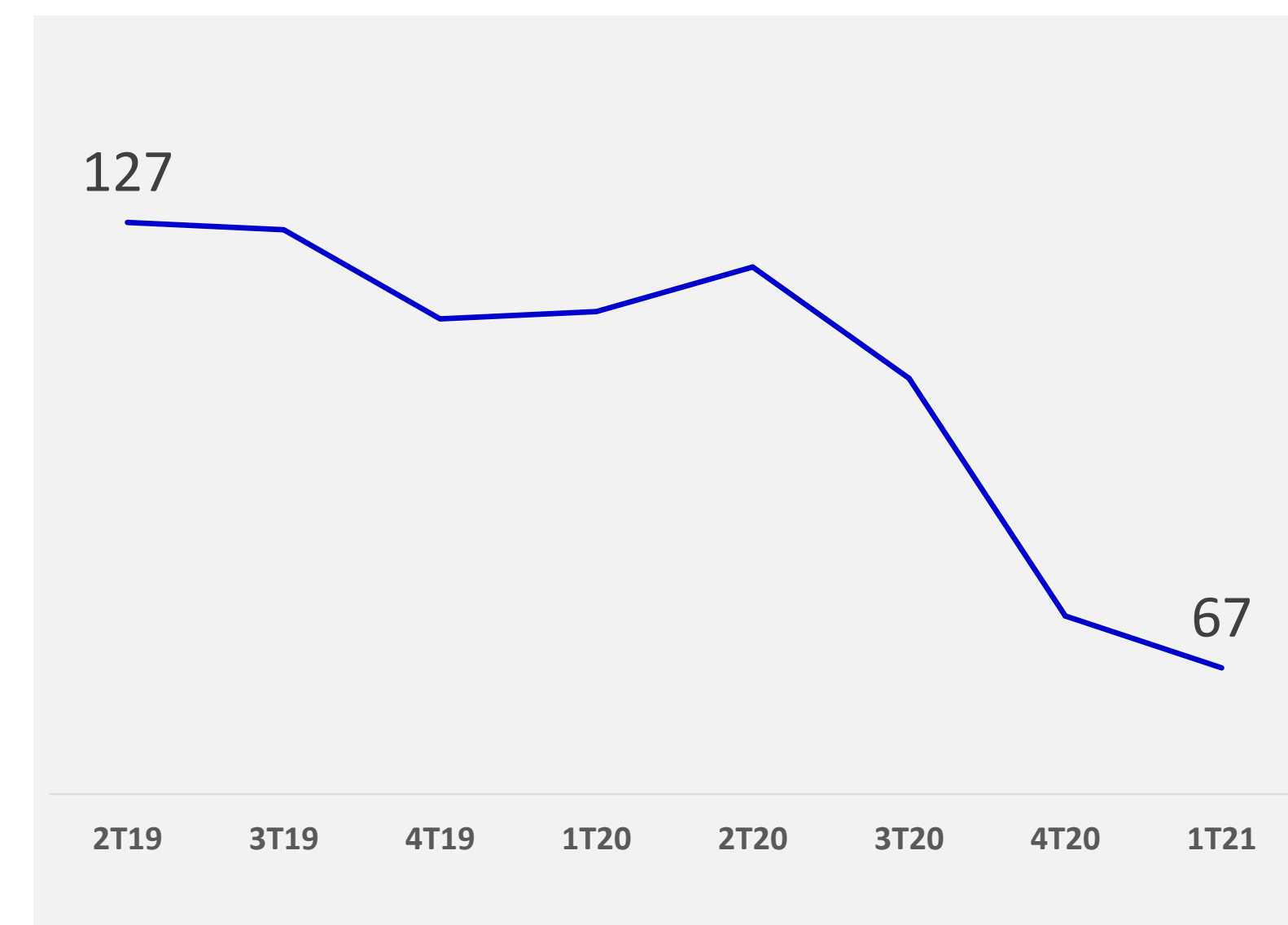
Índice de Cobertura^{1,2}



Contas a Receber¹ (R\$ milhões)



Prazo Médio de Recebimento^{1,3} (PMR)

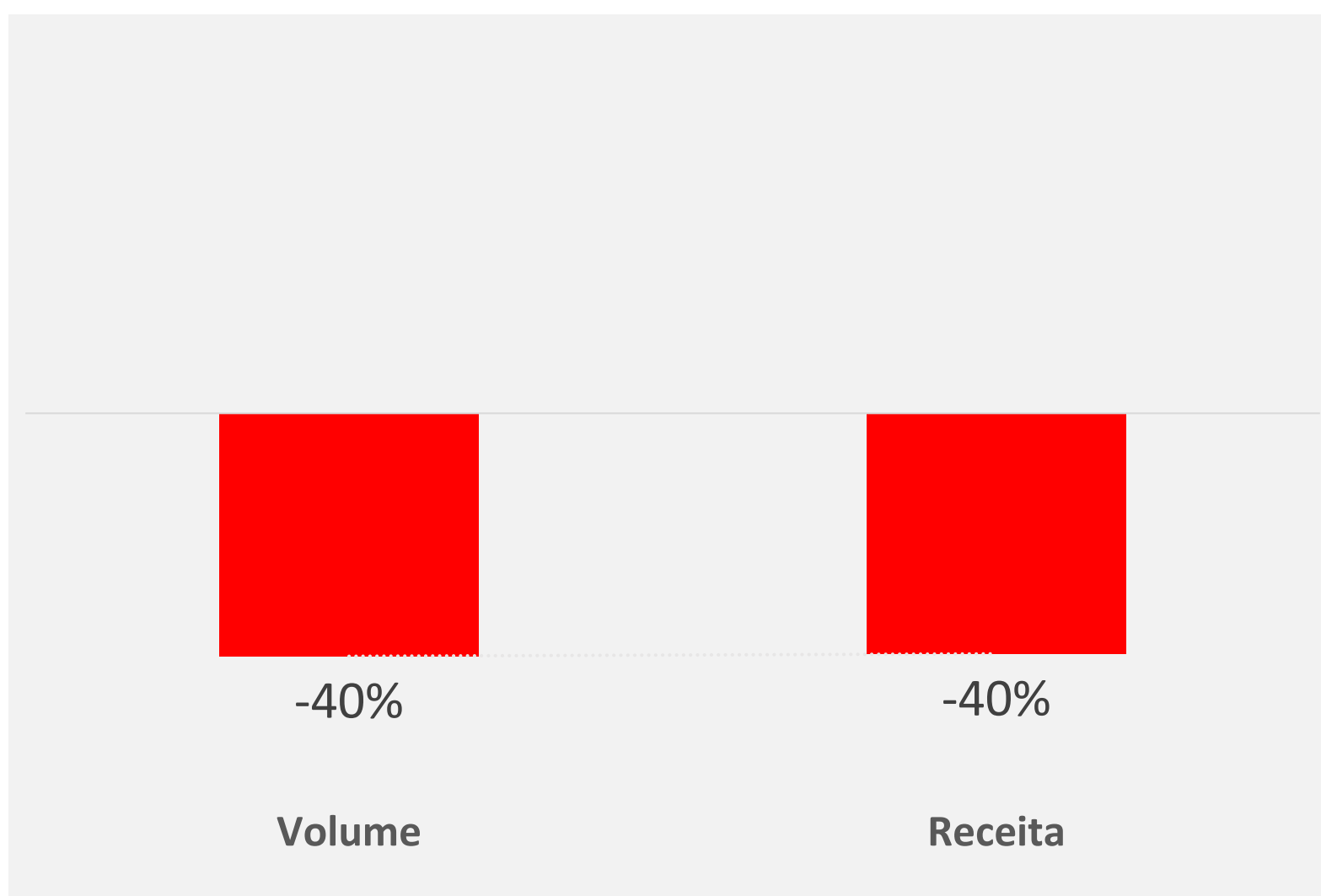


Comportamento da PCLD e do Contas a Receber da Kroton demonstra que o critério de provisionamento está adequado ao nível de arrecadação da Companhia

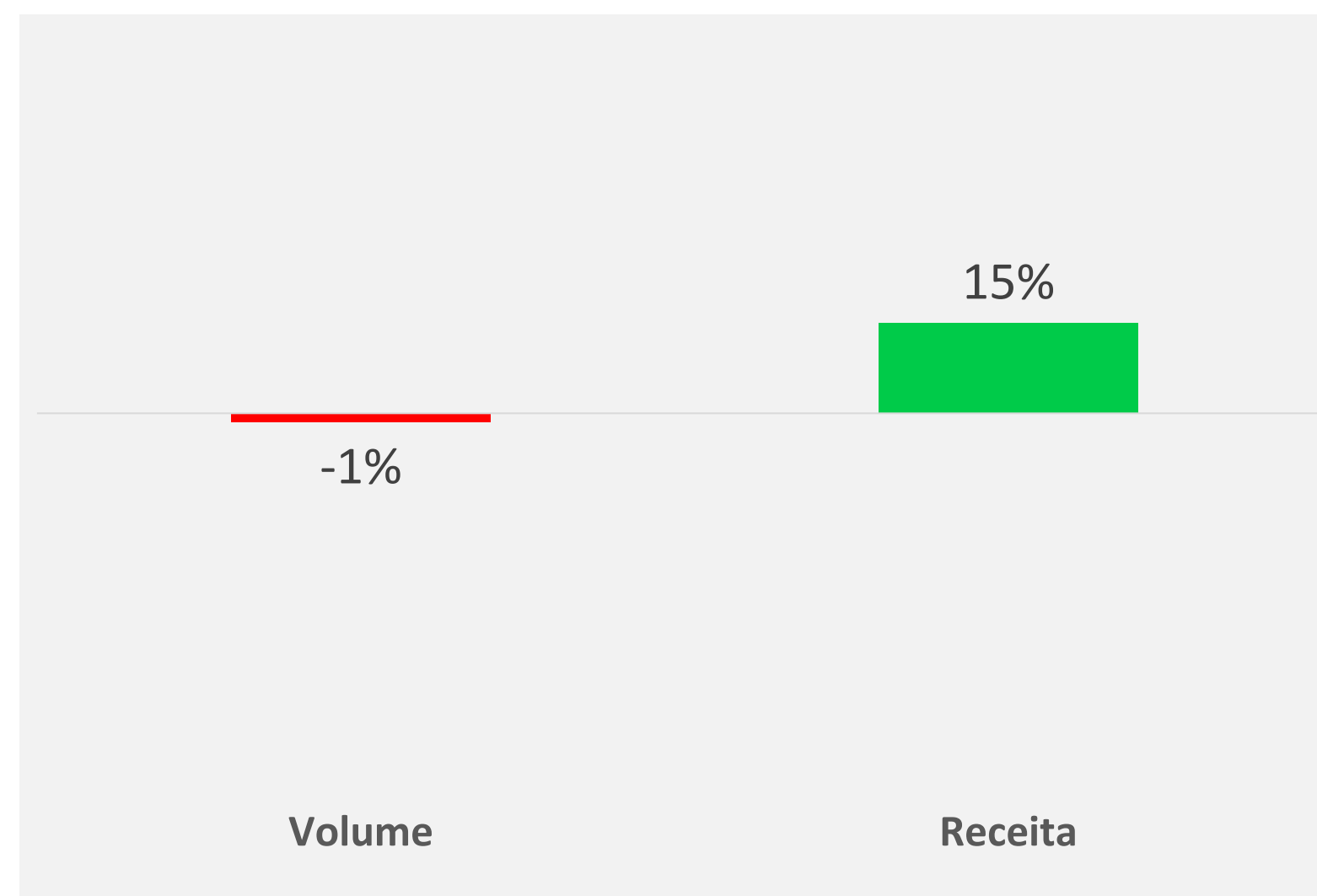
Captação 2021.1

- Captação total¹ do primeiro semestre 2021.1 cresceu 5% em volume de alunos
- Destaque para o segmento Digital (100% Digital) que cresceu 42% em volume e 43% em receita
- Segmento híbrido (Semipresencial e EAD Premium) teve crescimento de 15% em receita, impulsionada principalmente pelo EAD premium, cuja receita cresceu 65%
- Captação presencial mais uma vez afetada pelo efeito da pandemia, mas com *ticket* estável

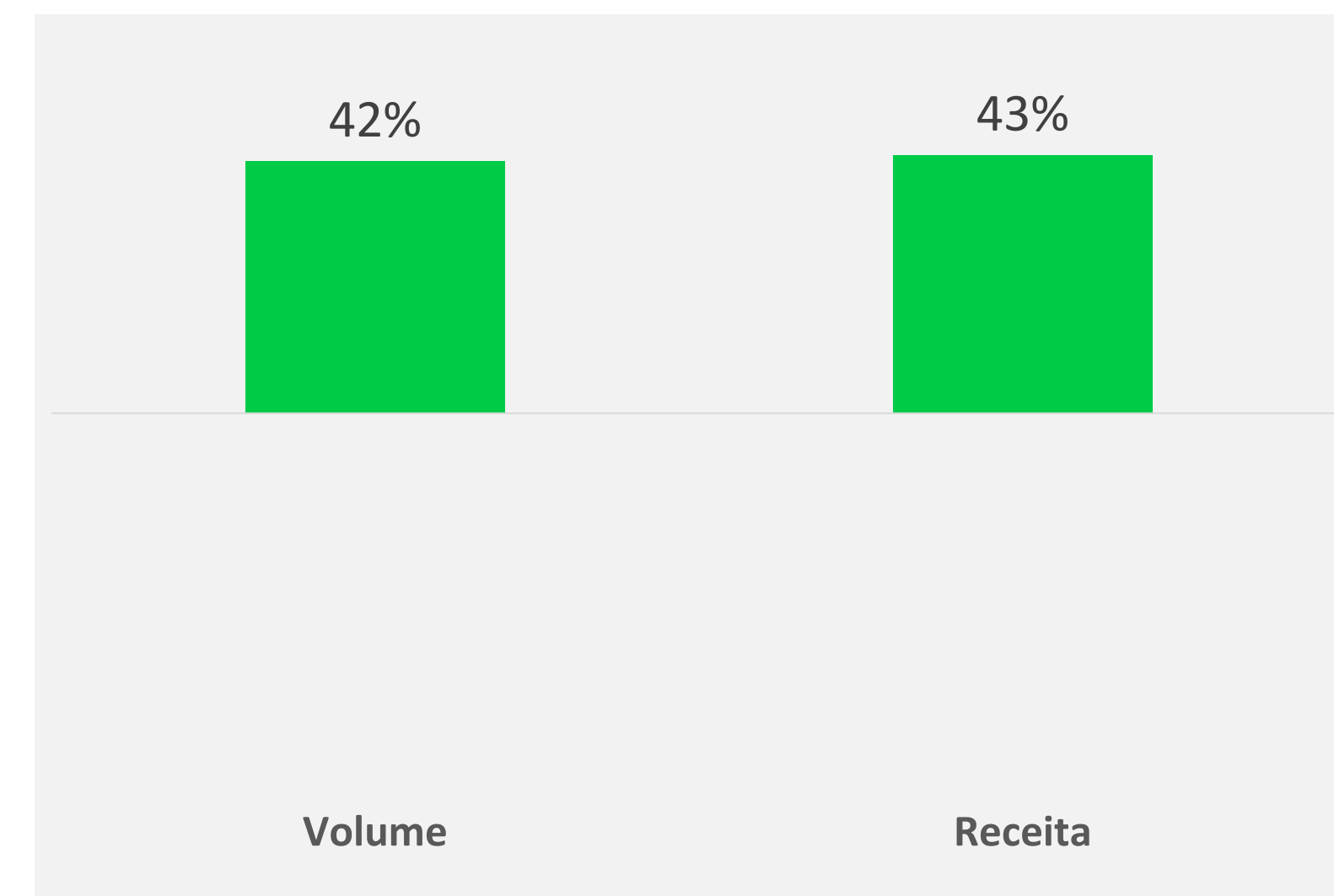
Presencial¹



Híbrido^{1,2}



Digital^{1,3}



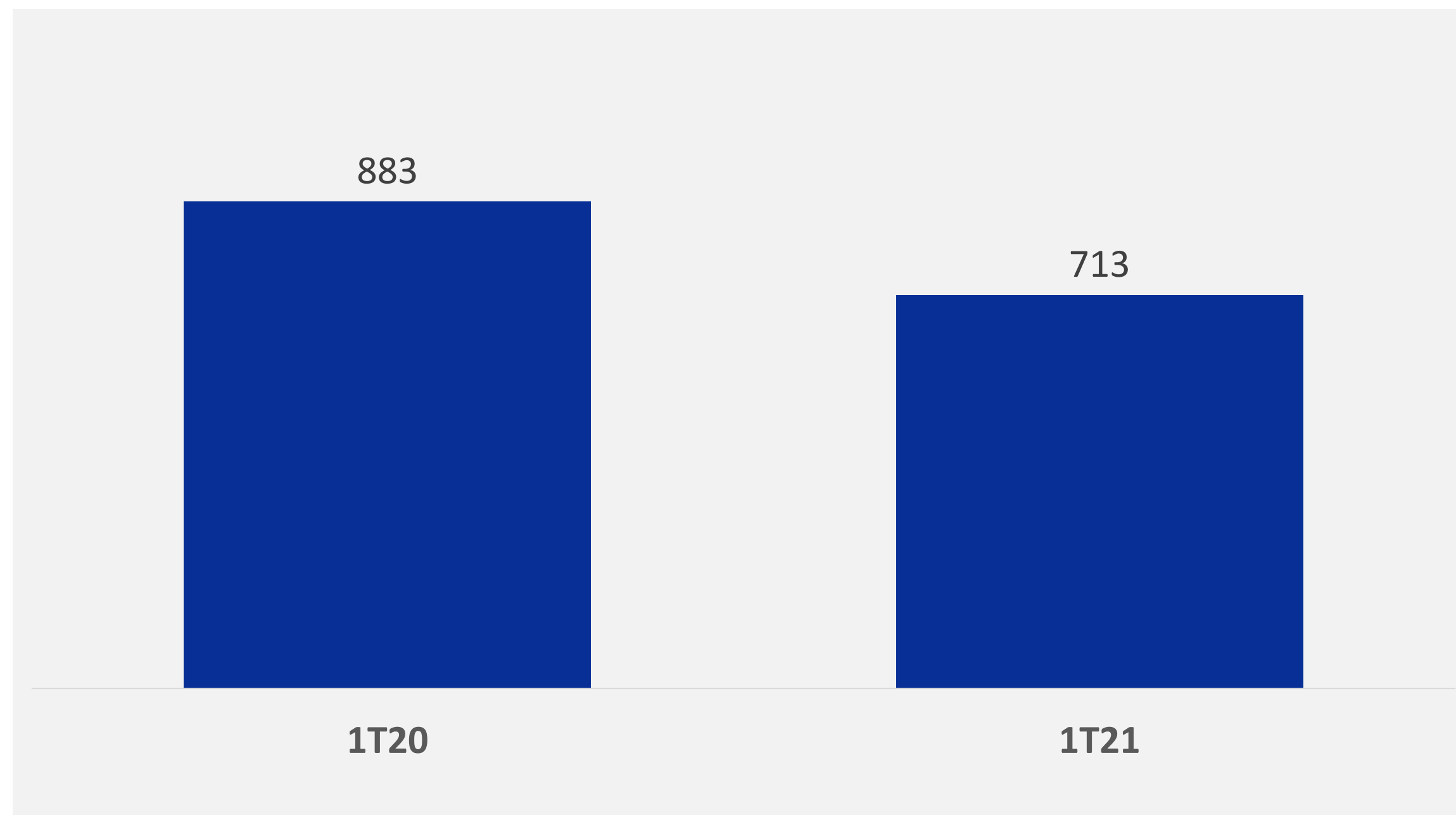
Kroton cresce forte nos segmentos digital e híbrido, em linha com a crescente hibridização do ensino superior



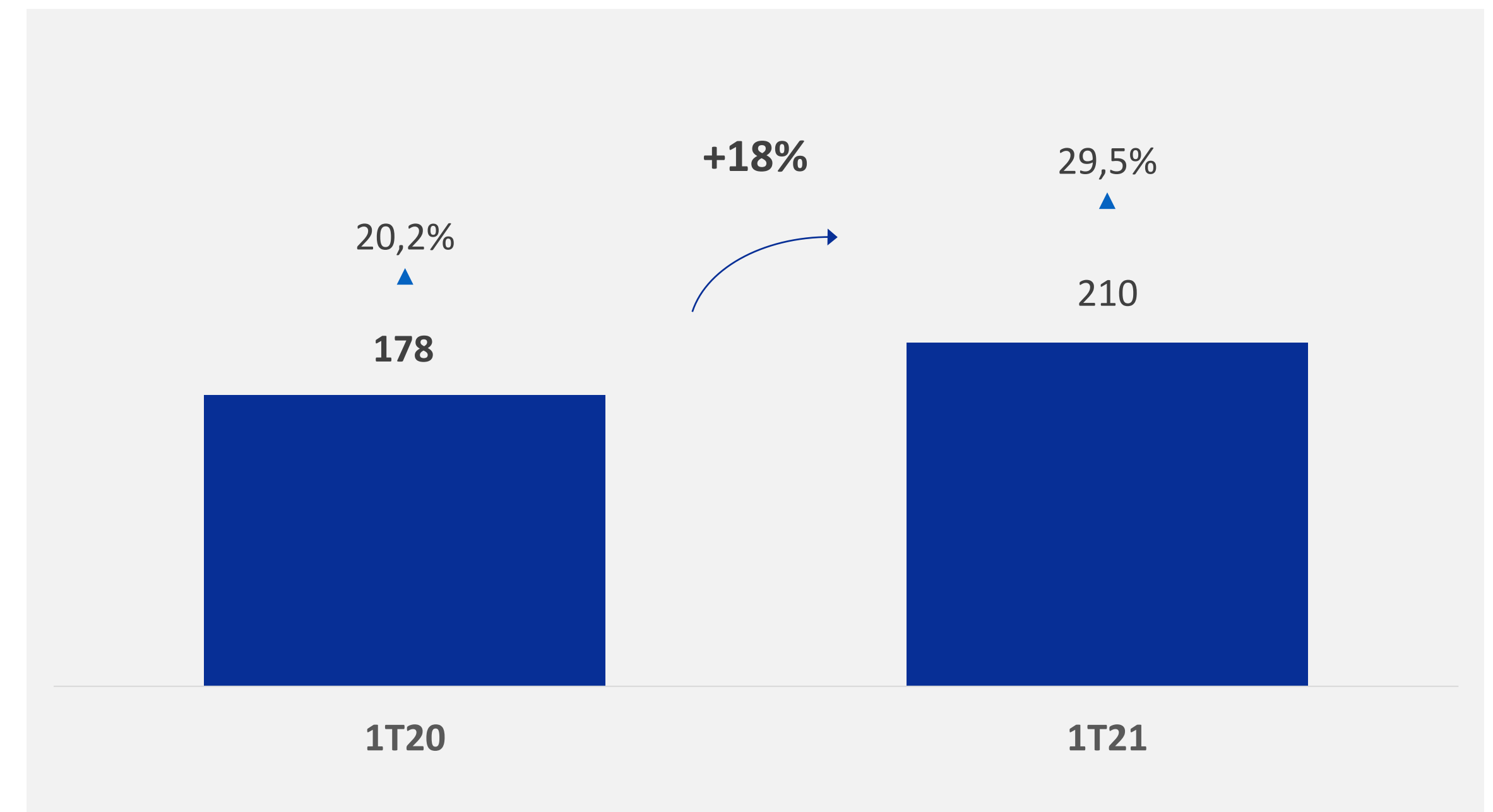
Kroton – Resultados Operacionais

- Queda de receita devido aos efeitos da pandemia no ensino presencial e redução da base FIES
- **Crescimento de 18% de EBITDA recorrente**, em função das menores despesas de ocupação (oriundas da reestruturação), das economias de custo com o novo modelo acadêmico, e das menores despesas com PCLD e marketing. As despesas de aluguel (abaixo do EBITDA) declinaram 20%, levando o EBITDA recorrente ex-IFRS-16 a crescer 91%

Receita Líquida (R\$ milhões)



EBITDA Recorrente (R\$ milhões) e Margem EBITDA



Kroton crescendo forte no digital, de volta à trajetória de rentabilidade crescente e com o balanço leve



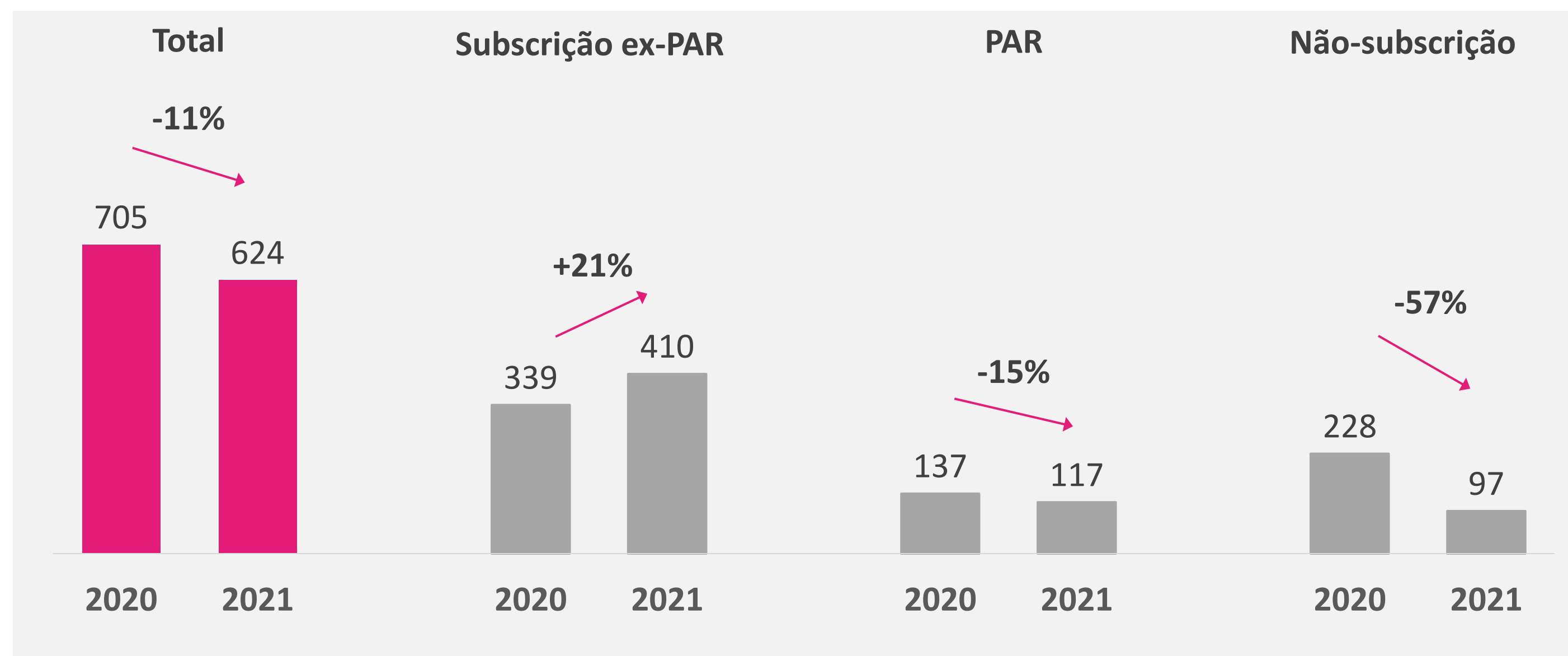
Vasta

Mar 2021

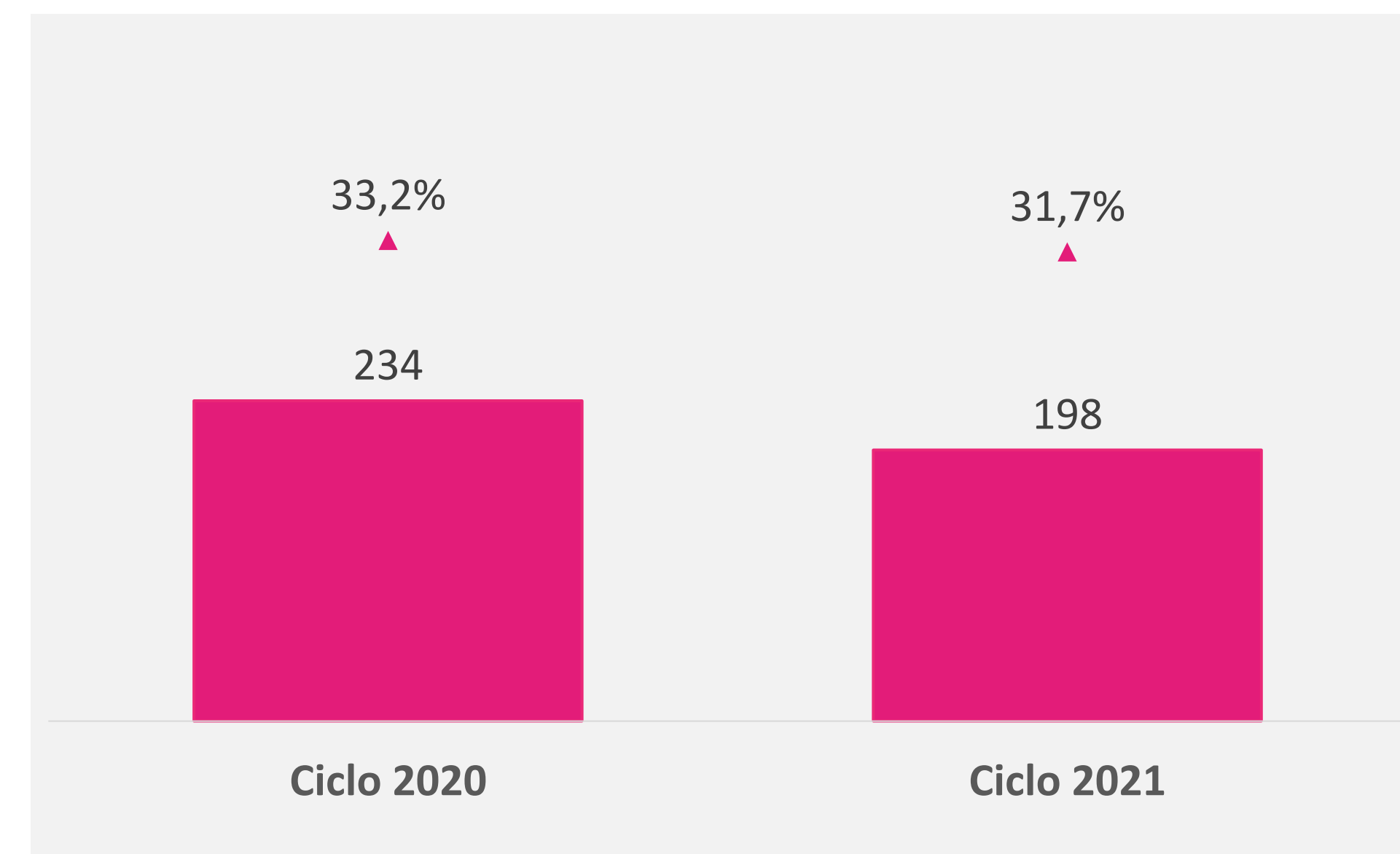
Vasta – Resultados Operacionais

- Receita de subscrição cresceu 11% no ano comercial 2021 (4T20 + 1T21), com destaque para subscrição ex-PAR (sistemas de ensino tradicional e soluções complementares), que cresceu 21%
- PAR e negócio de não-subscrição mais impactados pela reutilização de livros didáticos, levando à redução na receita total

Receita Líquida (R\$ milhões) – Ciclo Comercial 4T + 1T



EBITDA Ajustado (R\$ milhões) e Margem EBITDA



Apesar da queda de receita, o negócio de subscrição continua crescendo e aumentando sua participação no total da receita (>85%)



Platos

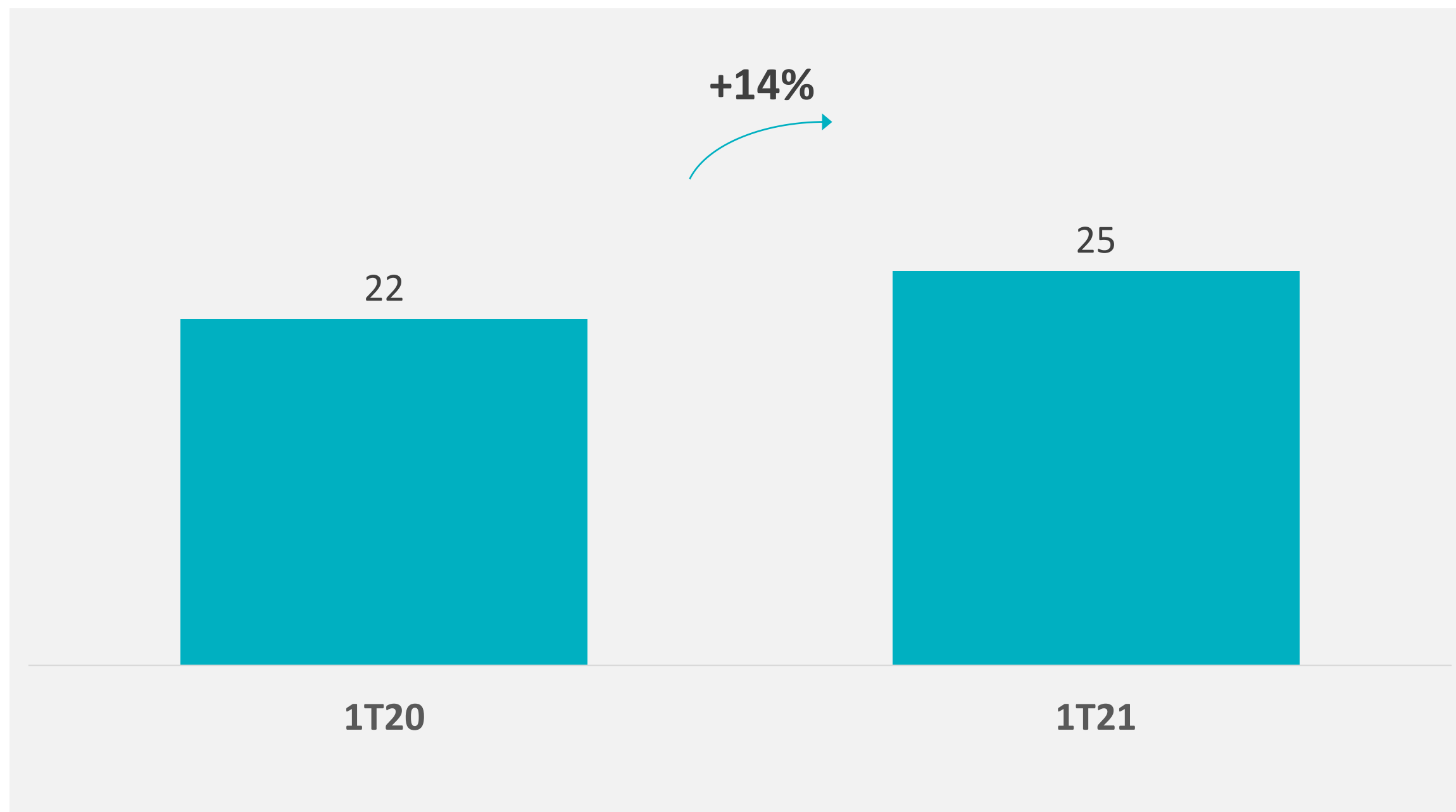
Mar 2021



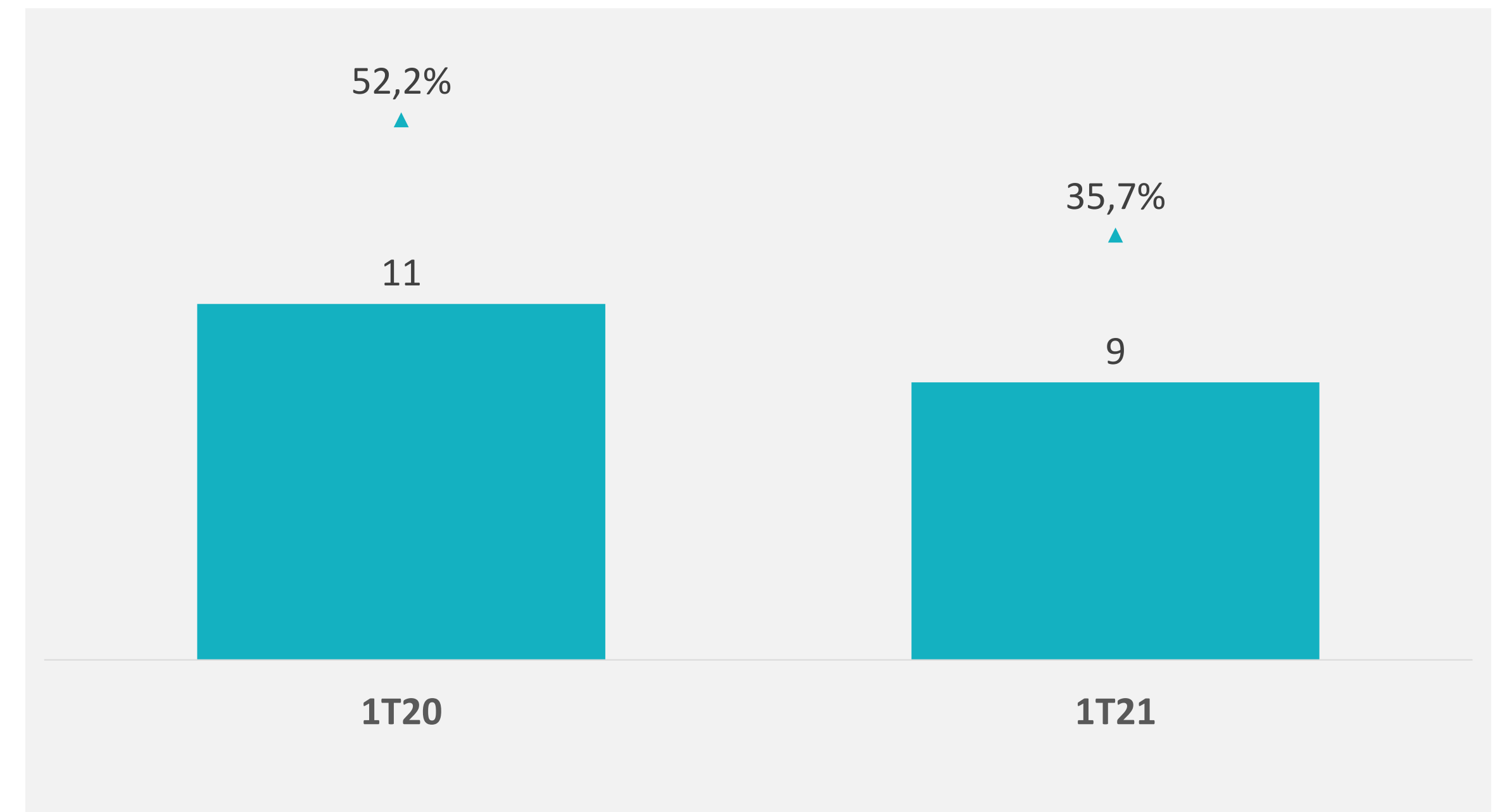
Platos – Resultados Operacionais

- Receita líquida da pós graduação digital cresceu 28% no período, e 14% no consolidado refletindo a estratégia de foco no produto digital
- Margem EBITDA recorrente segue em patamar elevado, apesar do nível mais conservador de provisionamento (afetando a PCLD), e do maior investimento em marketing e de estrutura associados à prestação de serviços a clientes externos (OPM)

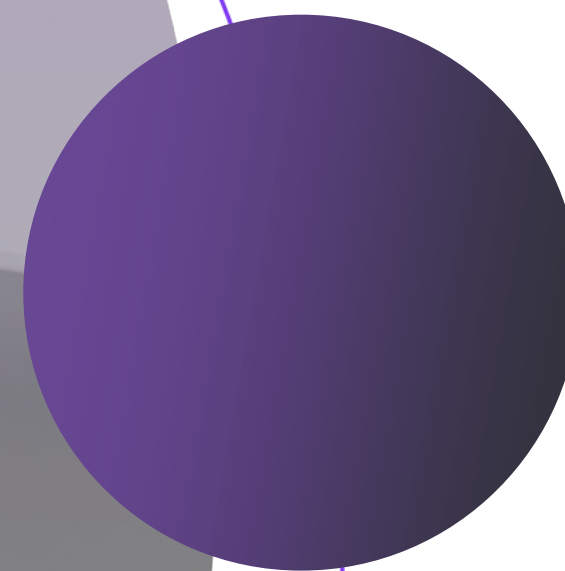
Receita Líquida (R\$ milhões)



EBITDA Recorrente (R\$ milhões) e Margem EBITDA

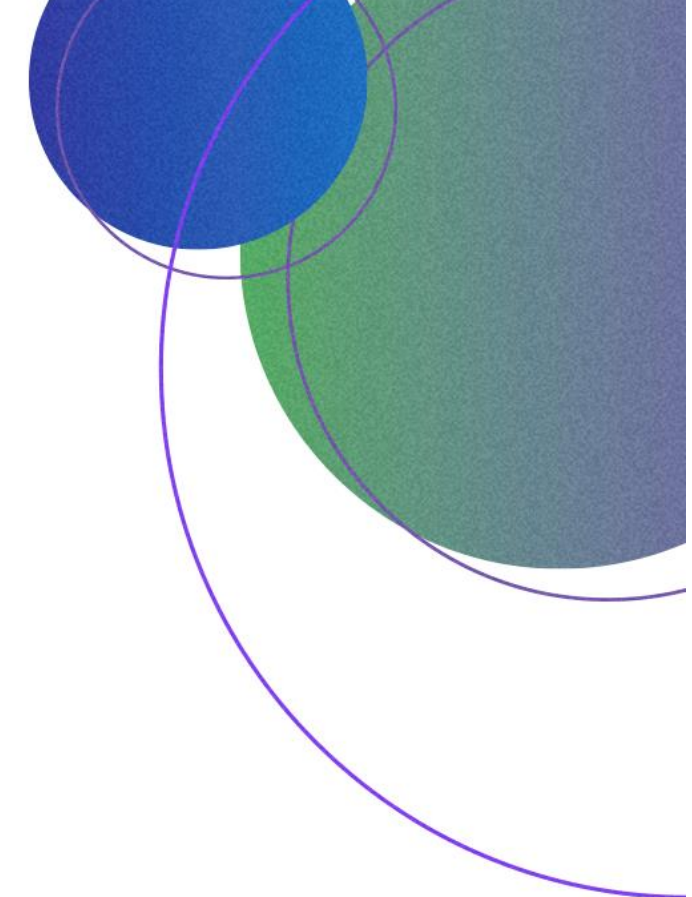


Platos segue crescendo de forma saudável e com rentabilidade elevada, apesar dos efeitos da pandemia



Saber

Mar 2021

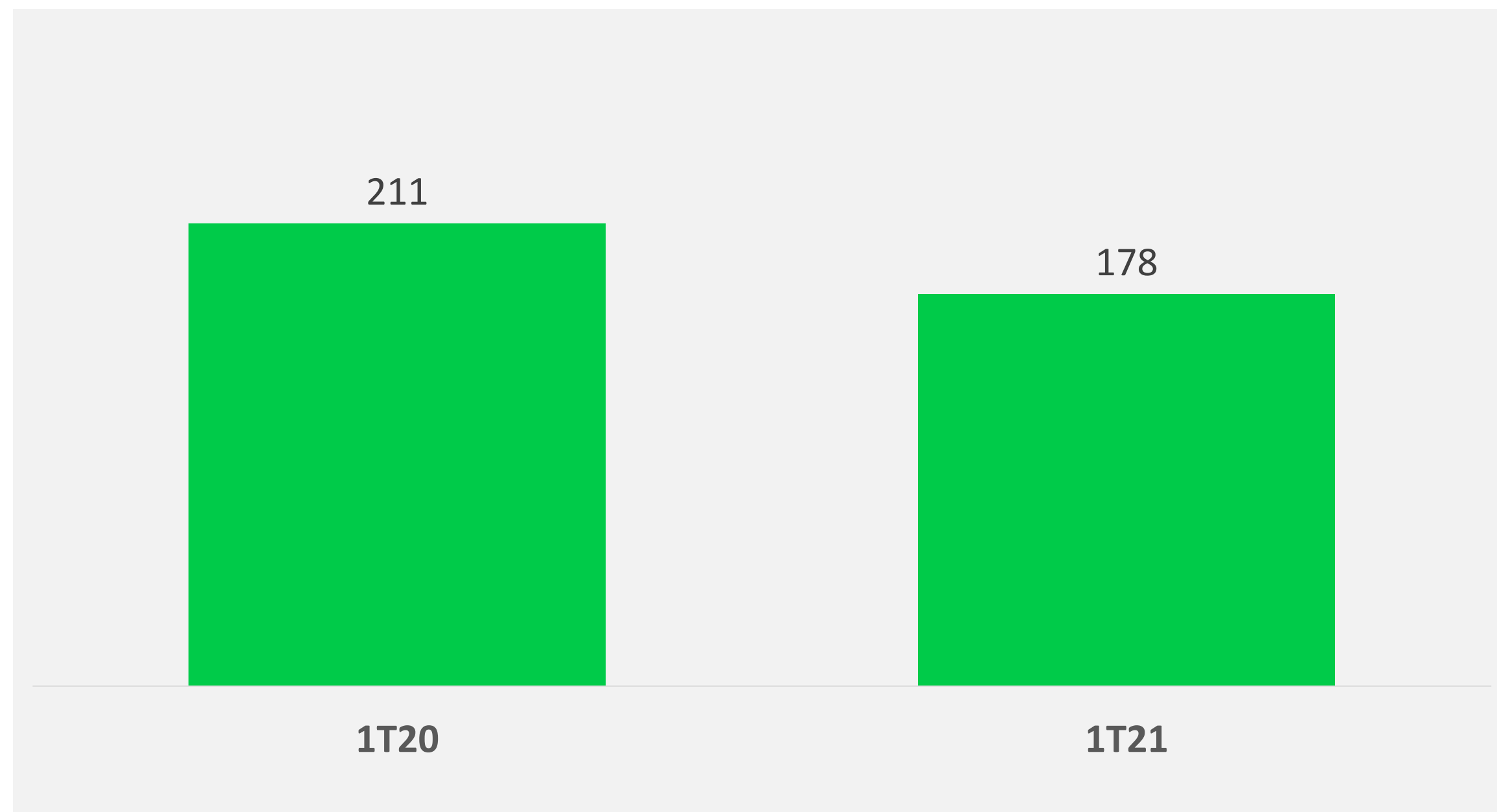




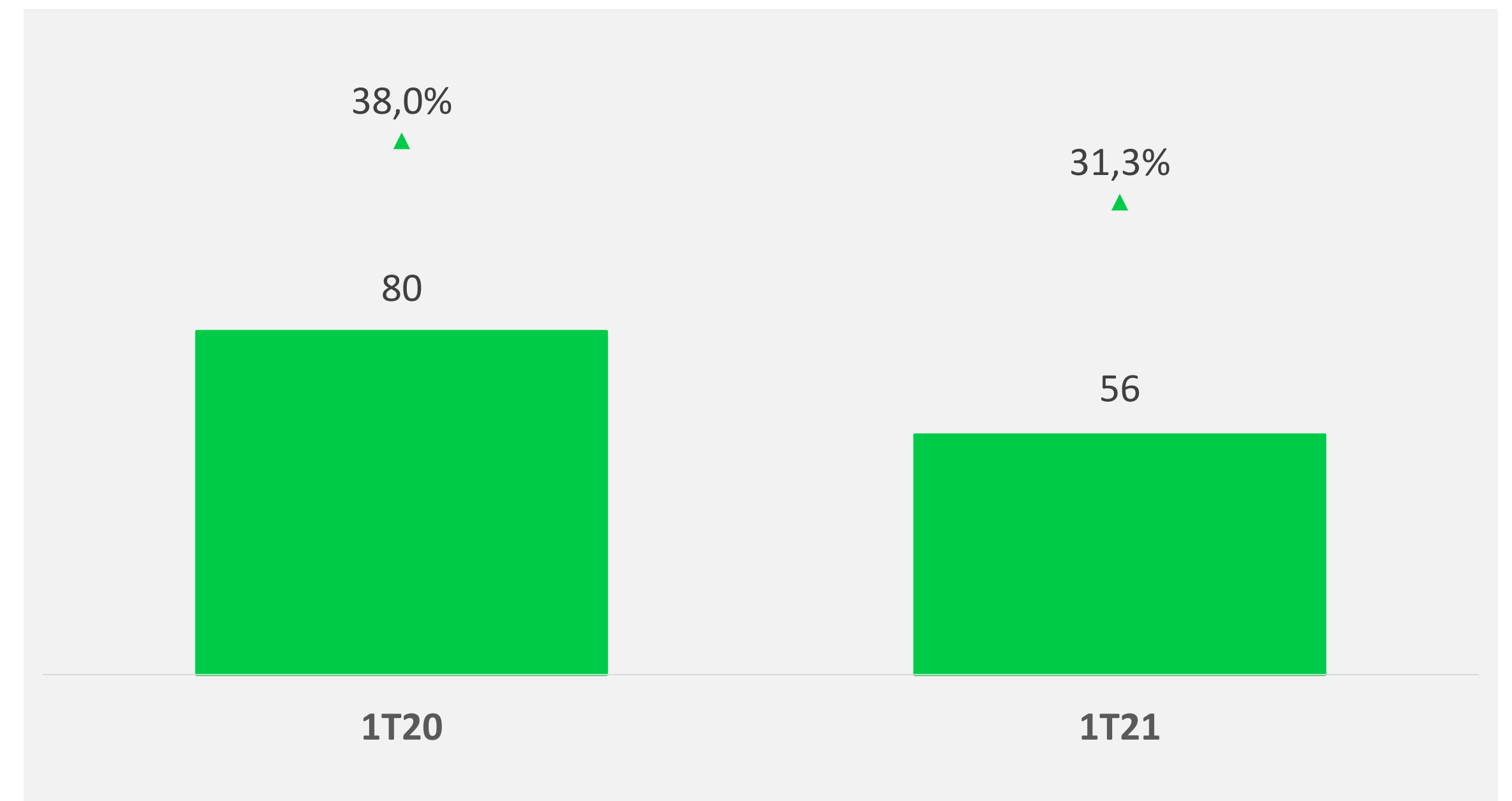
Saber | Resultados Operacionais

- Efeito pandemia continua sendo preponderante na receita da Saber: redução de base de alunos combinada com redução nas atividades de contraturno foram os principais ofensores do trimestre
- Compressão na margem EBITDA recorrente devido à redução de receita

Receita Líquida (R\$ milhões)



EBITDA Recorrente (R\$ milhões) e Margem EBITDA



Efeito da pandemia no ensino básico foi preponderante na redução dos resultados operacionais, ofuscando os ganhos de eficiência



Outros Negócios

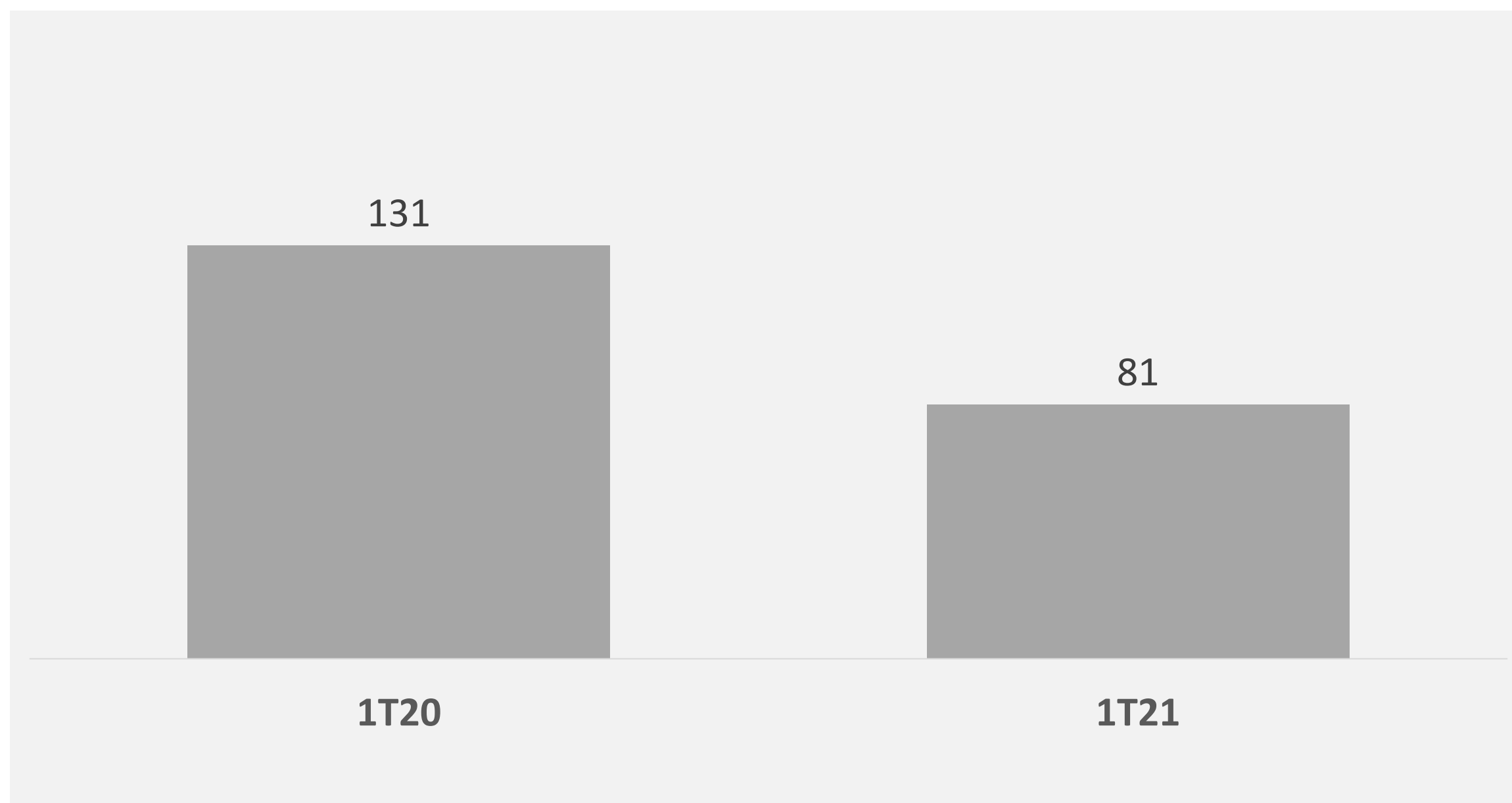
Mar 2021



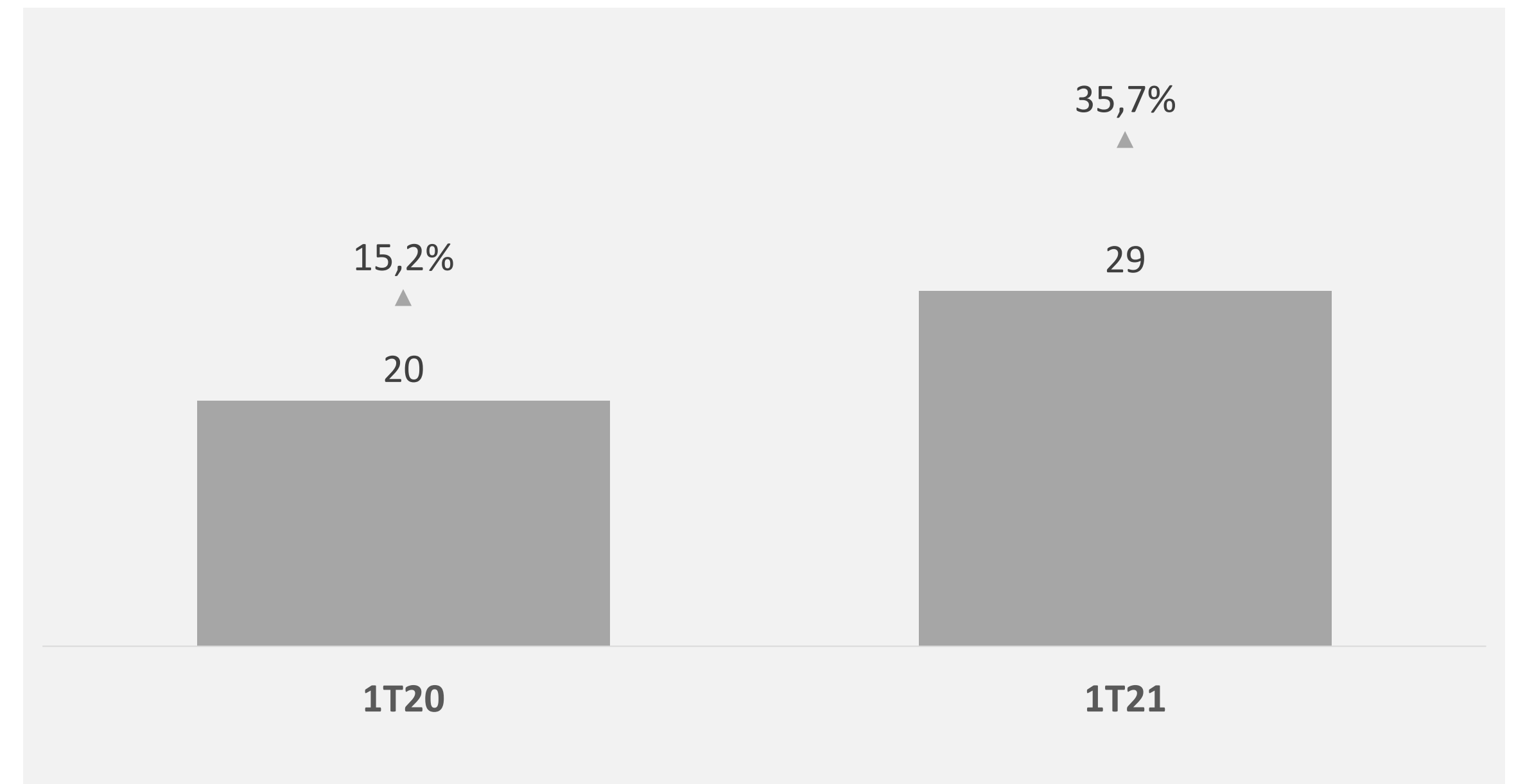
Outros Negócios – Resultados Operacionais

- Receita líquida impactada no 1T21 pela sazonalidade do Programa Nacional do Livro Didático (PNLD). Demais negócios contribuíram positivamente na composição da receita
- Rentabilidade foi favorecida pelo menor custo associado à venda de coleções para reposição com uso no ciclo 2021

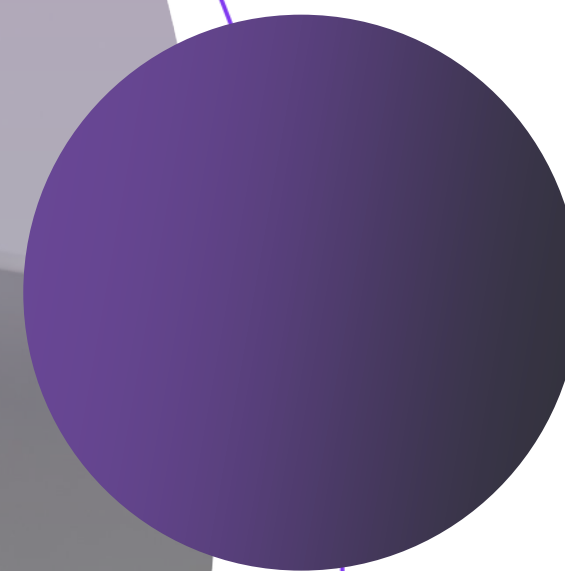
Receita Líquida (R\$ milhões)



EBITDA Recorrente (R\$ milhões) e Margem EBITDA

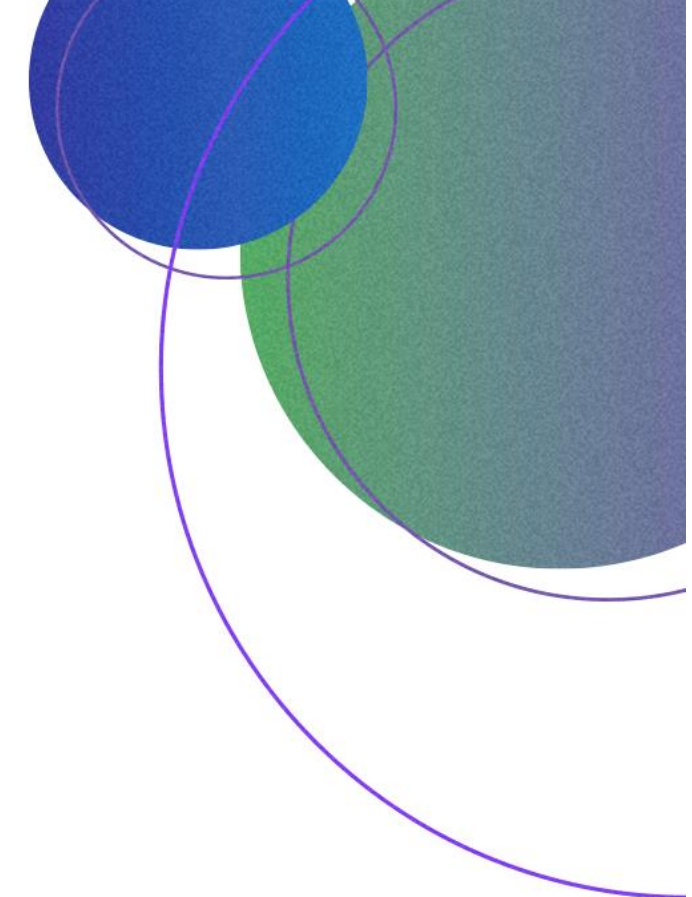


Obtivemos ganho de share na recompra das coleções Ensino Fundamental I do PNLD 2021. A nova escolha para o Ensino Médio, que compreende grande volume, foi postergada para 2021-22



Cogna

Mar 2021

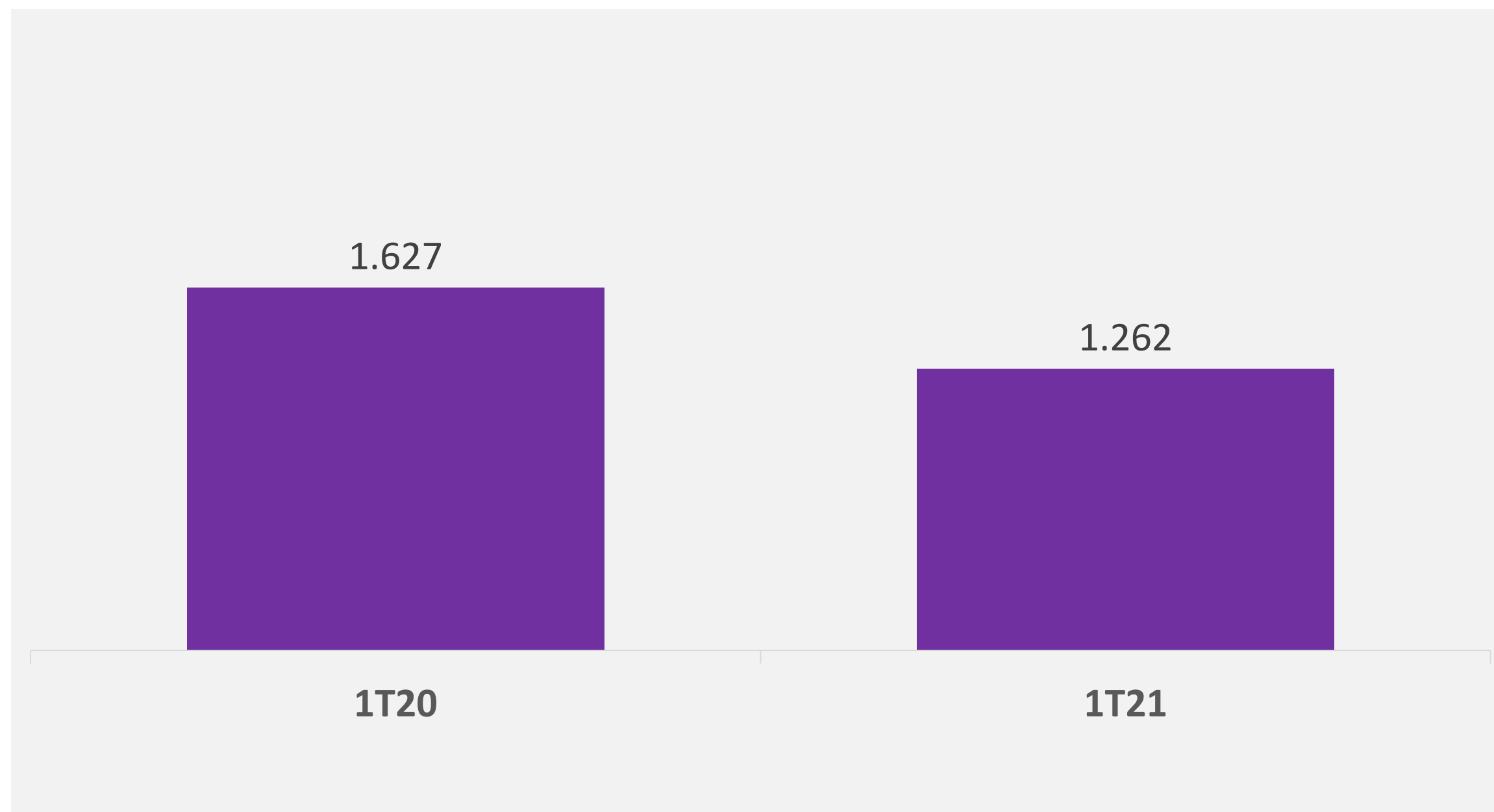




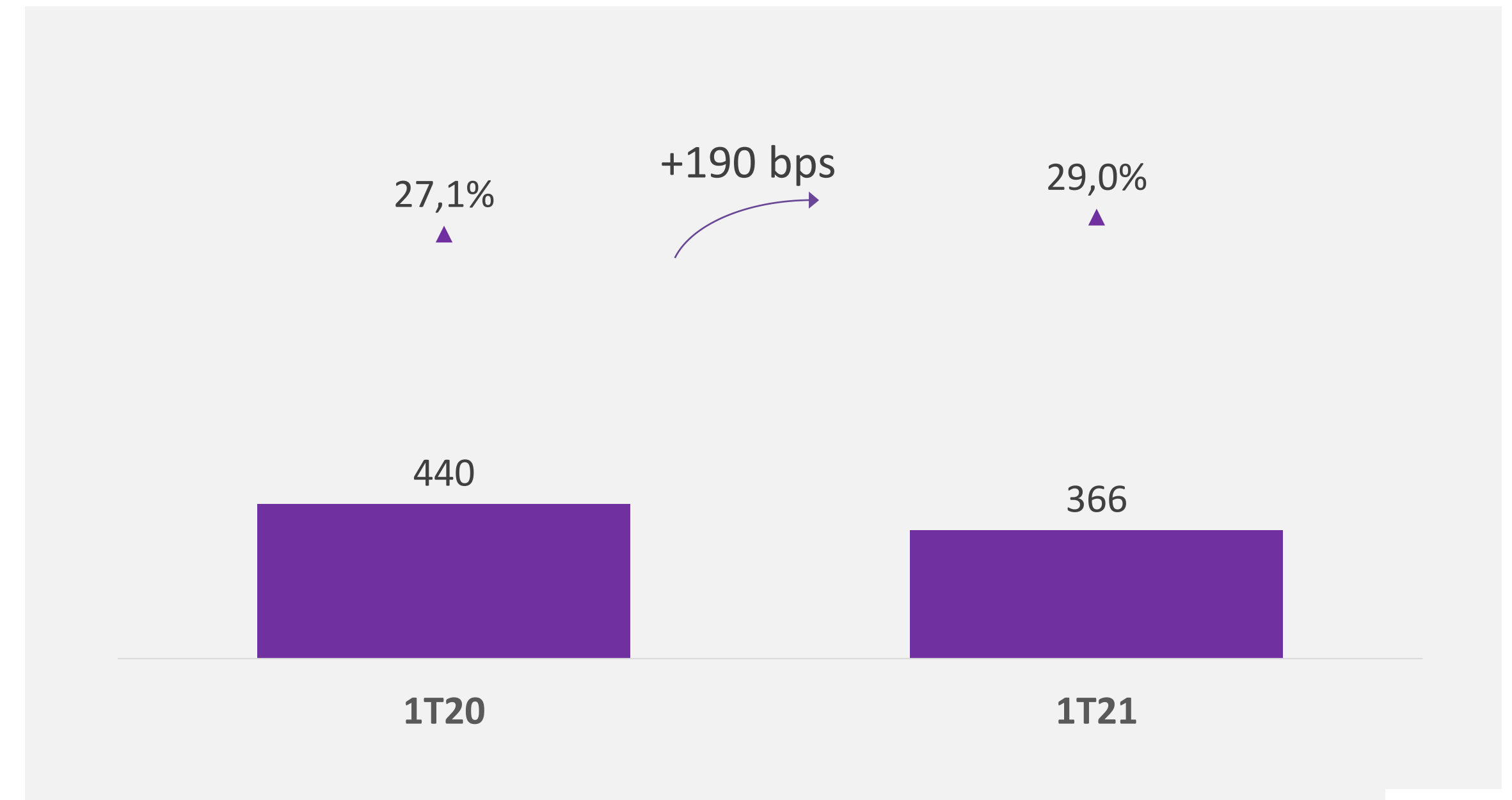
Cogna – Resultados Operacionais

- Receita líquida impactada pela queda na receita de ensino superior e de ensino básico em função da pandemia, pela sazonalidade na receita de PNLD, parcialmente compensada pelo crescimento de Platos
- Reestruturação da Kroton e melhor rentabilidade de Outros Negócios impulsionou expansão de 190 bps na margem EBITDA recorrente

Receita Líquida (R\$ milhões)



EBITDA Recorrente (R\$ milhões) e Margem EBITDA

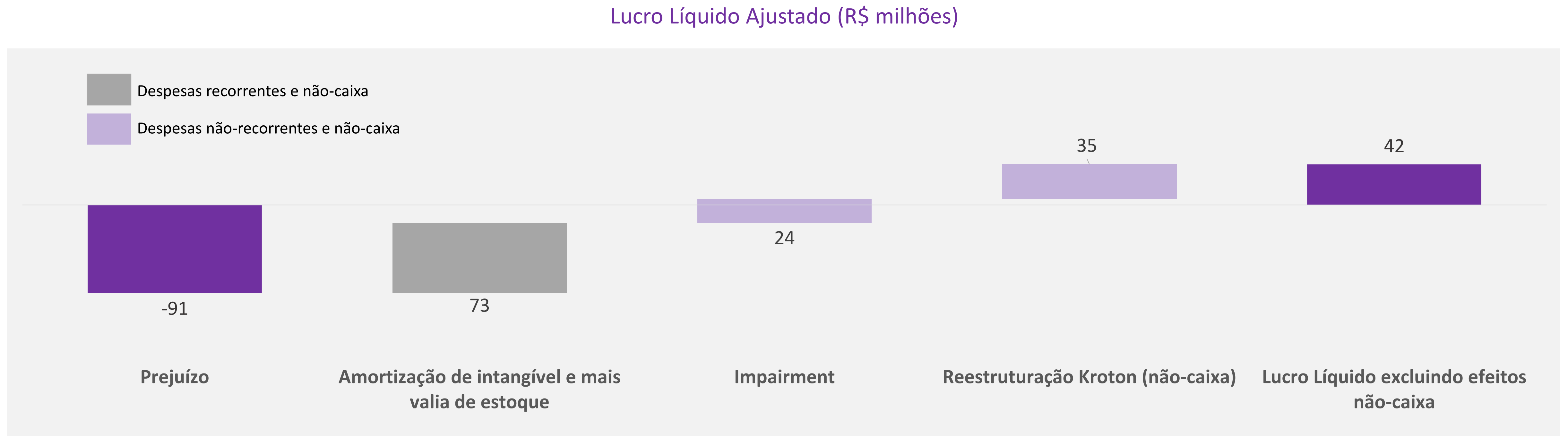


Resultados operacionais em trajetória de crescimento a partir do 2T21



Cogna – Lucro Líquido

- Resultado líquido excluindo efeitos não-caixa, lucro líquido teria sido de R\$ 42 milhões, redução de 11% na base anual



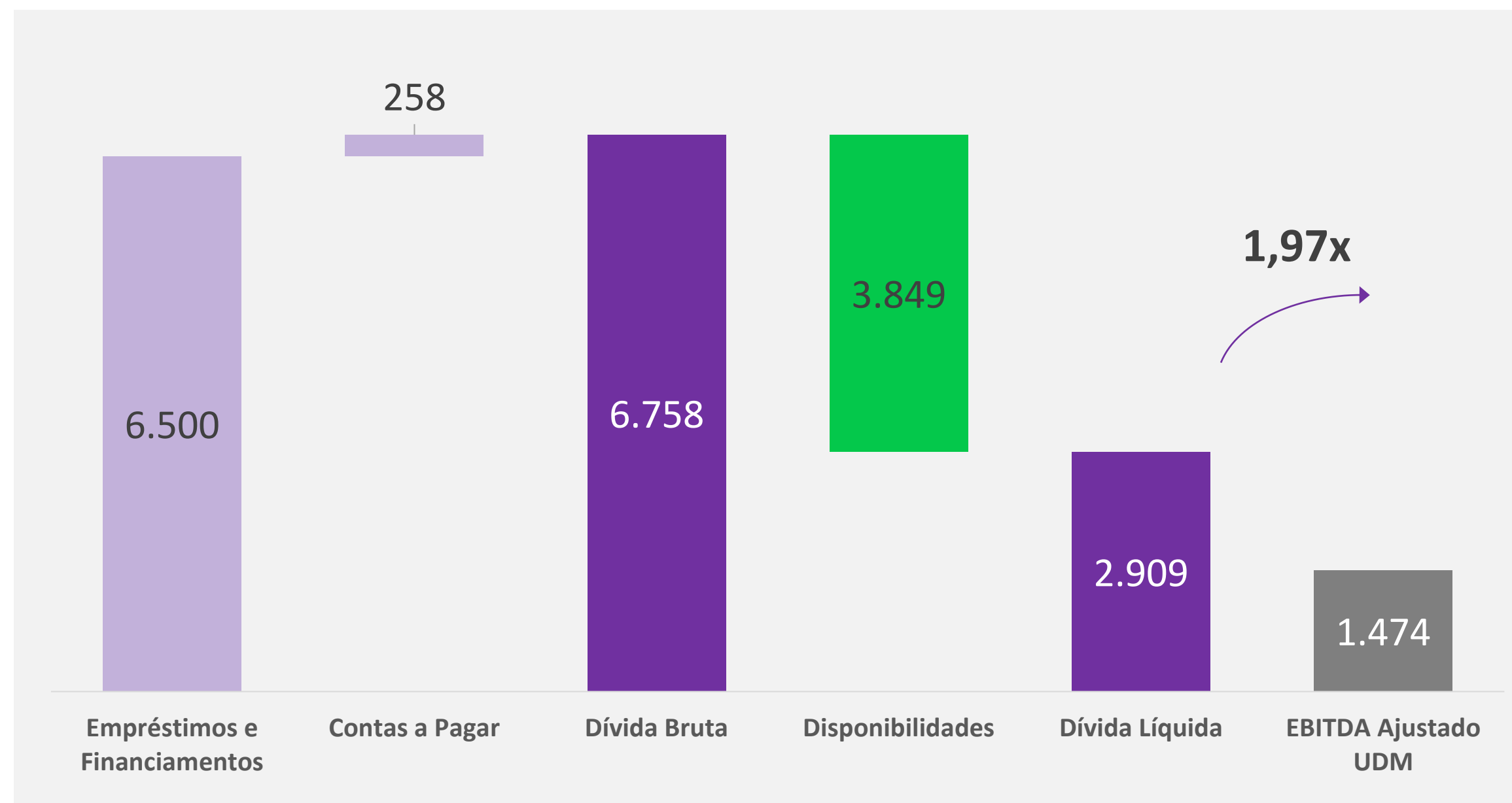
Lucro Líquido de R\$ 42 milhões no 1T21 desconsiderando efeitos não-caixa



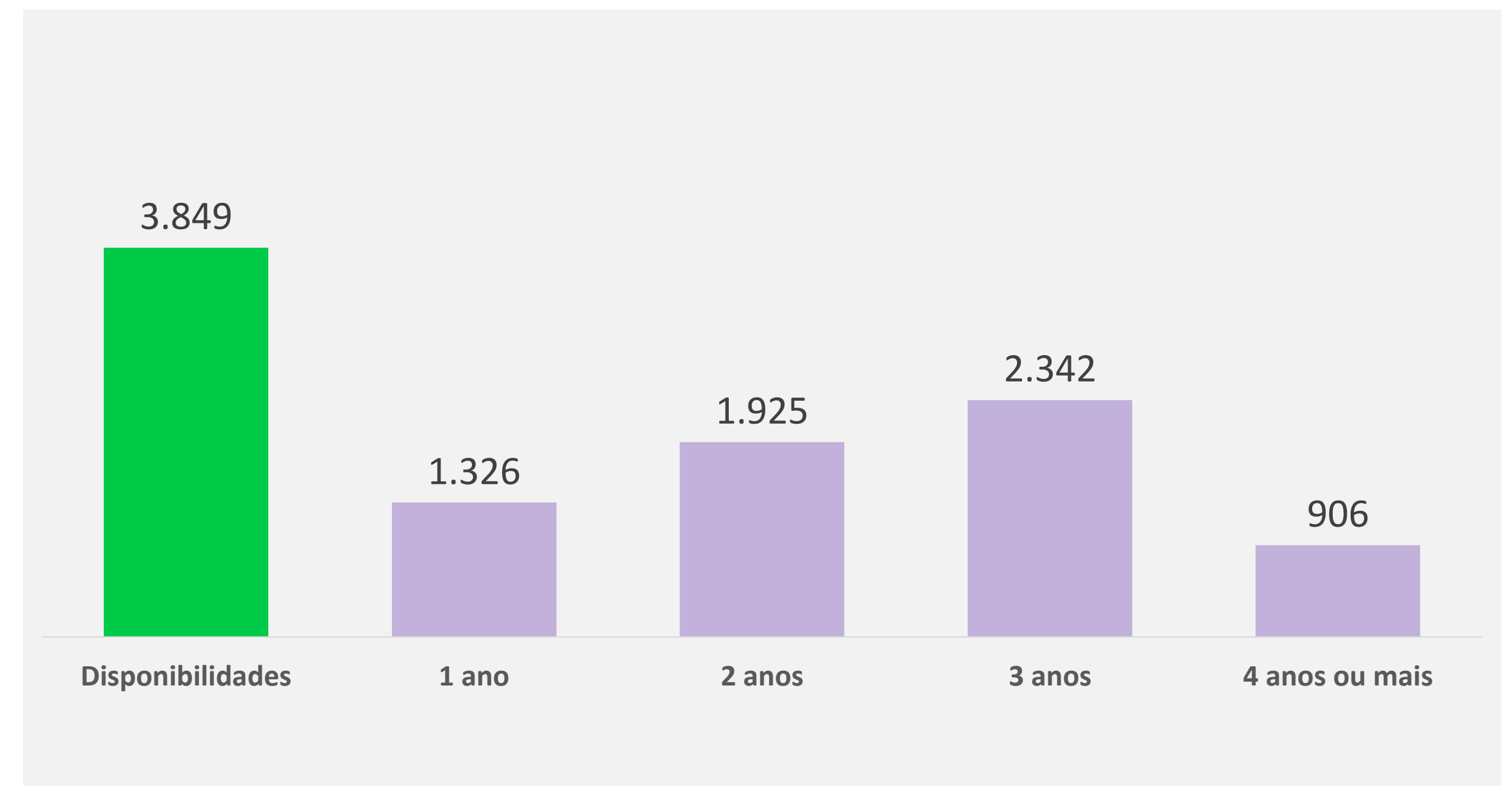
Cogna | Endividamento

- Sólida posição de caixa de R\$ 3,9 bilhões e perfil de dívida alongado
- Dívida líquida de R\$ 2,9 bilhões ao final de dezembro
- Dívida líquida/EBITDA ajustado de 1,97x, segundo o novo critério de EBITDA ajustado, que exclui os complementos extraordinários de PCLD realizados em 2020 (R\$ 644 milhões) do 4T20 ao 3T21

Dívida Líquida e EBITDA Ajustado¹ (R\$ milhões)



Cronograma de Amortização da Dívida² (R\$ milhões)



Alavancagem sob controle, e caminhando para um ponto de inflexão
Sólida posição de caixa e potencial de geração de caixa operacional preservado



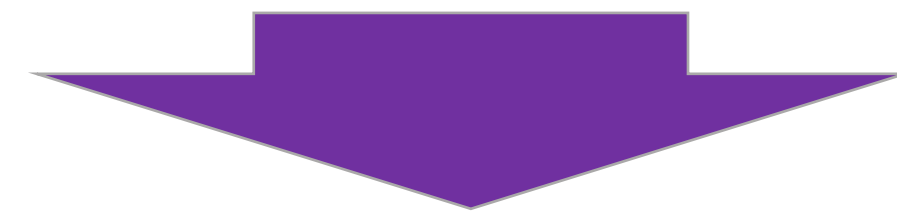
Perspectivas Cogna

Kroton crescendo forte no digital, de volta à trajetória de rentabilidade crescente e com o balanço leve

Crescimento orgânico do negócio de subscrição preservado, apesar dos efeitos da pandemia no volume de alunos matriculados nas escolas parceiras e na venda de livros didáticos. Planejamento da integração do Sistema de Ensino Eleva já iniciado, com todas as frentes funcionais em andamento

Efeitos da pandemia impactaram processo de matrículas e ocultaram ganhos de eficiência. Operação com Eleva permitirá a Cogna explorar crescimento deste negócio sem alocação de capital

Crescimento orgânico com rentabilidade elevada em 2021, serviço a clientes externos (OPM) em operação



Aumentar a rentabilidade de forma consistente, priorizando segmentos e modelos de negócio asset light, com maior potencial de crescimento e maior ROIC



Relações com Investidores

ri.cogna.com.br

dri@cogna.com.br