

4T22

Apresentação de Resultados



IBRX100 B3
ITAG B3
IGC B3

[B]³ BRASIL
BOLSA
BALCÃO

Great
Place
To
Work®

SUSTAINALYTICS
a Morningstar company
RATED



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 cresce 12,6% no 4T22, segundo trimestre consecutivo de crescimento de dois dígitos, reforça tendência consistente de melhora. **No ano cresce 3,6% e antecipa em um ano resultado esperado para 2023;**

Despesas de Marketing e PCLD seguem ganhando eficiência;

EBITDA Recorrente cresce 9,6% no ano, com ganho de 1,6 p.p. de margem;

Evasão estável (-0,2 p.p.), apesar de aumento da participação de calouros, permite **crescimento de 11,5% da base de graduação;**

Kroton Med supera ambos os guidances para 2022: Receita Líquida e EBITDA Recorrente.



Receita Líquida cresce 33,4% no ano e 26,8% no 4T22, o que reforça **confiança no atingimento do guidance** de ACV para o ciclo de 2023 (R\$ 1.230 milhões);

Receita Líquida de Subscrição representa 88% do total de Receita do 4T22, com destaque para **Soluções Complementares, que cresce 60,9% no 4T22;**

Crescimento Sustentado por: i) expansão de soluções complementares, ii) migração para produtos de subscrição e iii) up-sell de sistemas de ensino;

EBITDA Recorrente cresce 113% no ano e 27,0% no 4T22.



Resultado confirma 2022 como o ano de inflexão dos resultados de Cognia e suas principais unidades de negócio, com crescimento de receita, EBITDA, margem EBITDA e Geração de caixa. **Reestruturações concluídas!**

Crescimento de 6,6% na Receita Líquida no acumulado de 2022, com contínua melhora de qualidade;

EBITDA Recorrente cresce 15,8% no ano, com ganho de 2,3 p.p. de margem;

GCO cresce 9,4% no ano e alcança R\$ 540 milhões, apesar da redução de EBITDA e Caixa da Saber;

Alavancagem estável com horizonte de liquidez seguro, refletem solidez operacional e sucesso da execução do *Liability Management*, que continuará a ser foco em 2023.

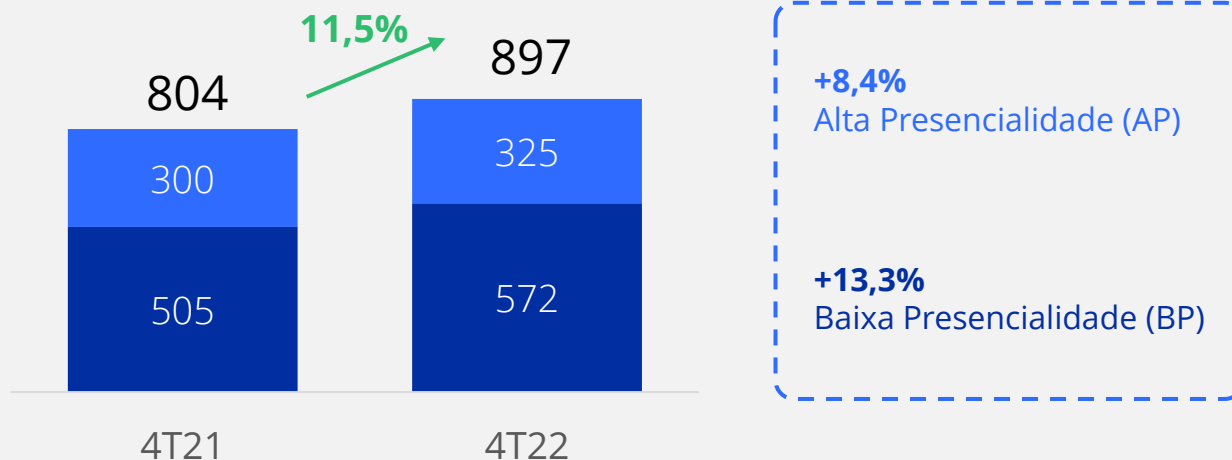
Kroton

Ensino Superior

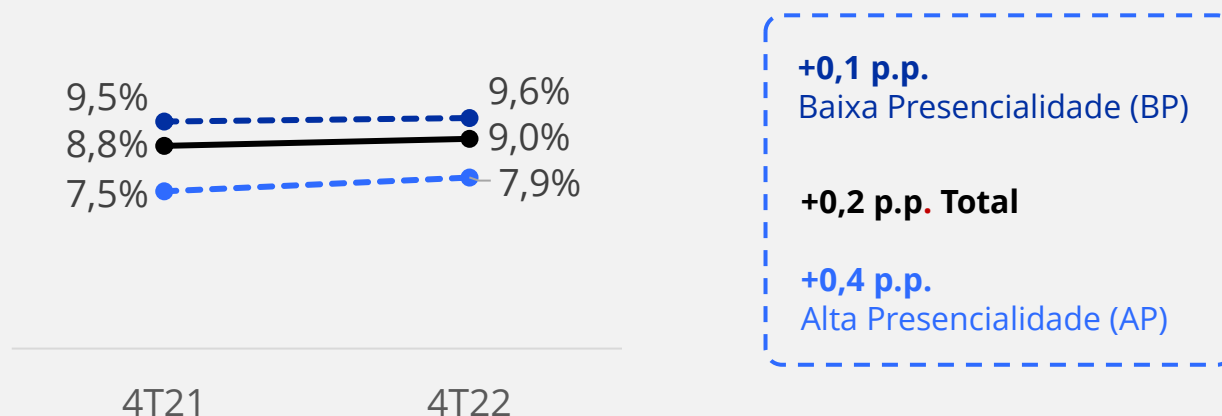


Base de alunos e Evasão

Número de alunos Graduação (#Mil)



Evasão Graduação (% da base)



Base de alunos de graduação Kroton segue crescendo, alcançando o 3º trimestre consecutivo de evolução

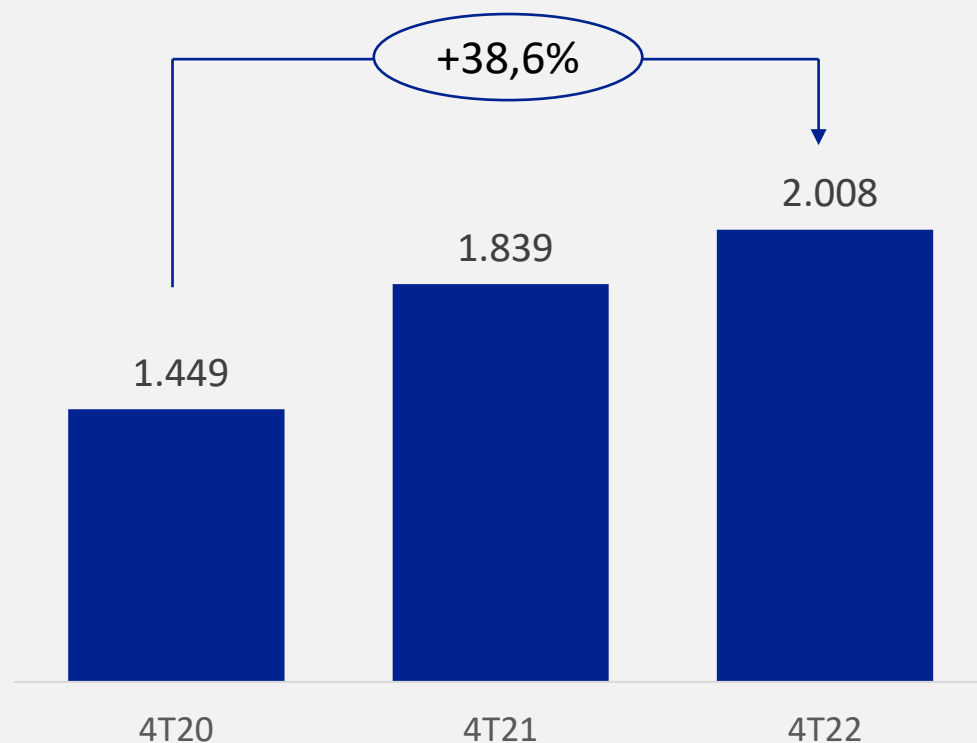
Crescimento de base de alunos é motivado por:

- i) aumento de dois dígitos no volume da captação nos três últimos ciclos, sustentado por novos polos, cursos e canais de captação;
- ii) Manutenção de uma taxa de evasão constante, mesmo com mais quantidade de calouros na base

Aumento de Produtividade por Campus

Produtividade por Campus Kroton

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



Racionalização de Campi, iniciada em 2020, possibilitou **aumento de 38,6% do número de alunos AP/ Campus Kroton**¹;

Elevada taxa de **sucesso na migração de alunos de unidades próprias para unidades parceiras**;

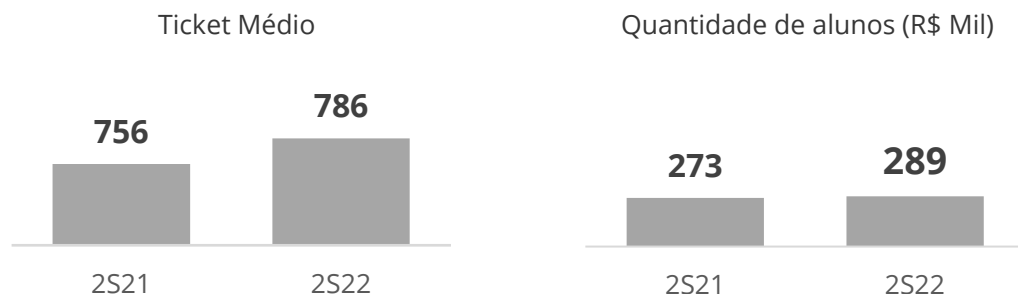
Racionalização acompanhada de **redução de despesa com aluguéis Kroton entre 2020 e 2022**, apesar de 52,9% de IGP-M no período².

Ticket Médio (TM)

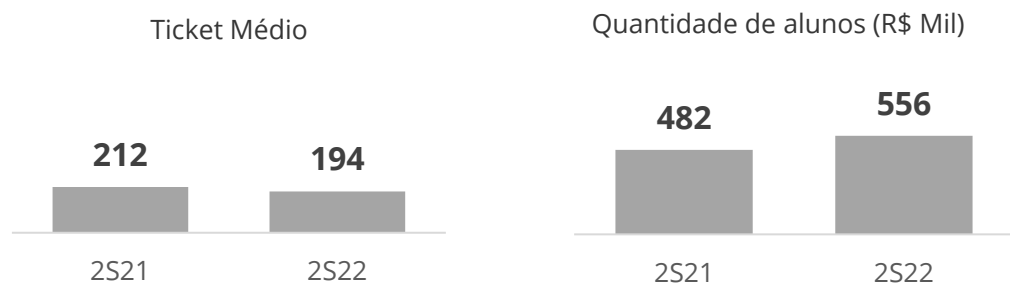
Estratégia de maximizar receita aproveitando o baixo custo variável oferecido pela digitalização dos cursos e pela escala da nossa operação.

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

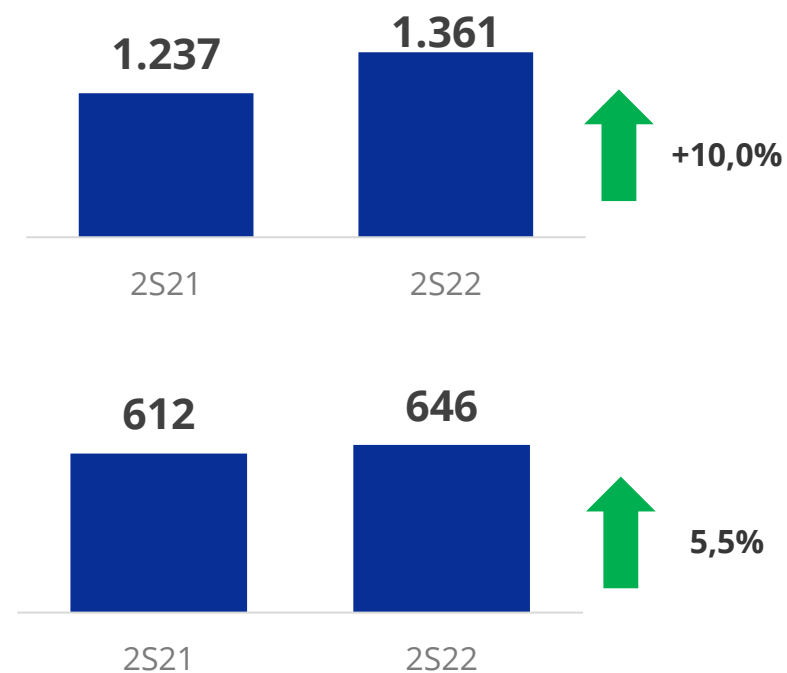
Alta Presencialidade



Baixa Presencialidade

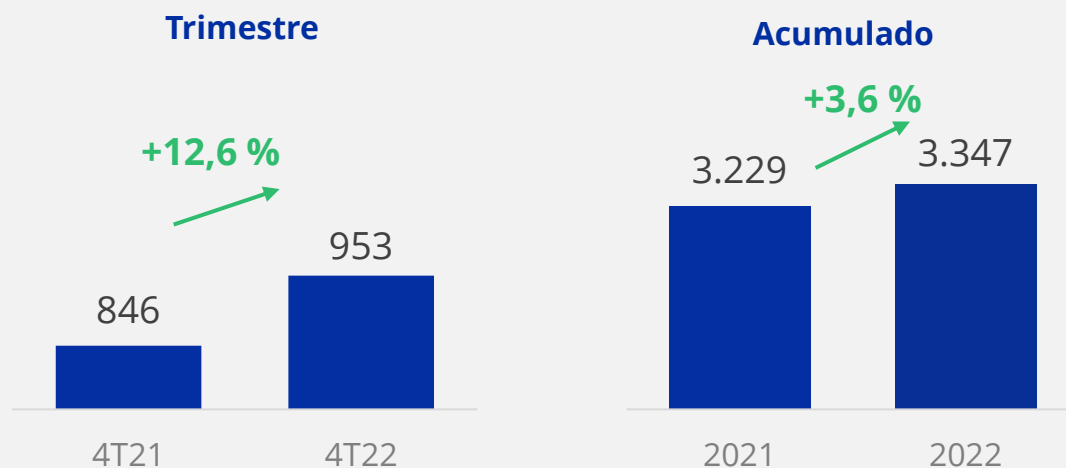


Receita (R\$ mil)

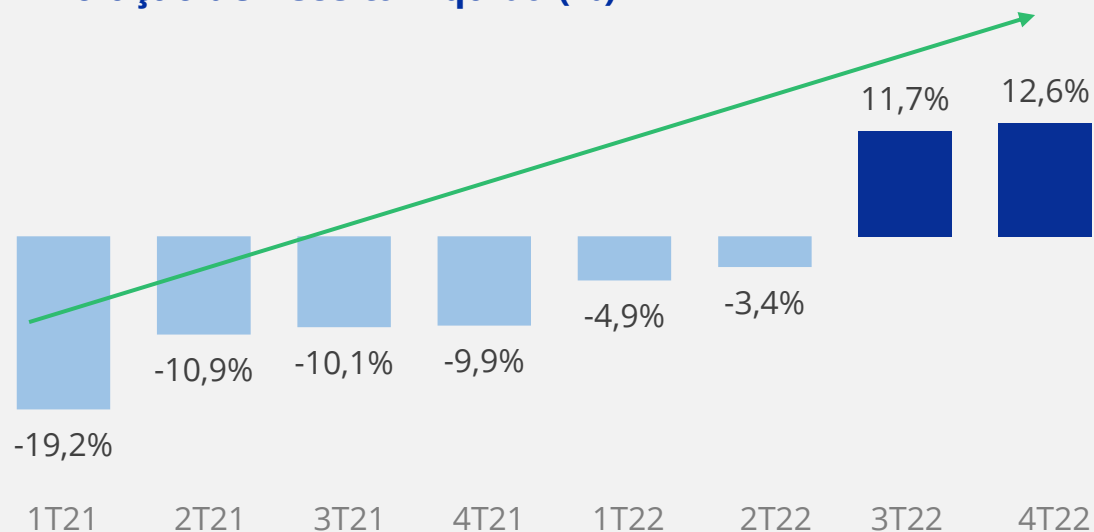


Receita Líquida

Receita Líquida (R\$ milhões)



Evolução de Receita Líquida (%)

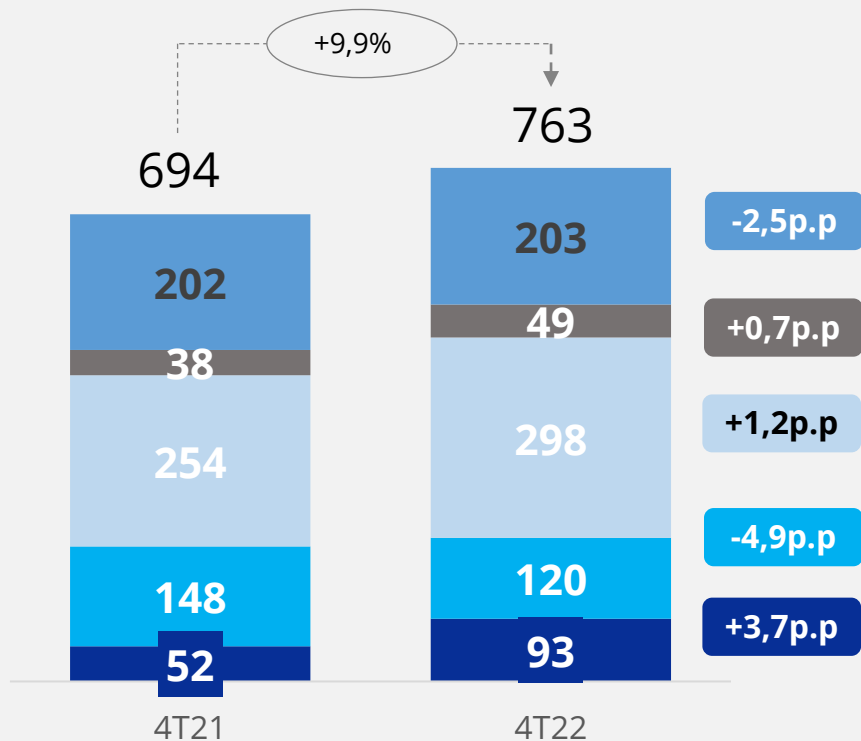


Receita Líquida de Kroton cresceu 12,6% no 4T22 em comparação ao 4T21. Este é o 2º trimestre consecutivo de crescimento de dois dígitos e **reforça tendência de melhora** em resultado vista ao longo dos últimos 7 trimestres;

Com o resultado do trimestre, **Receita Líquida acumulada do ano é positiva em 3,6%** em comparação a 2021. Receita Líquida do 2S22 mais que compensa o déficit de ROL no 1S22.

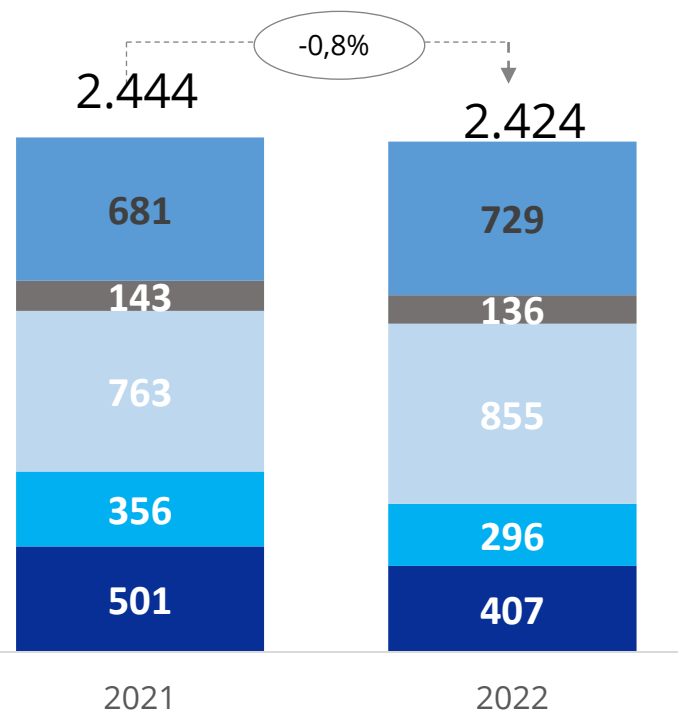
Custos e Despesas

Custos e Despesas¹ - Trimestre (R\$ milhões)



Maior participação de EAD em Kroton, mais do que compensa a retomada de custos, provisoriamente reduzidos em 2021 dada a pandemia, apresentando uma melhora de 2,5 p.p. na margem bruta do 4T22.

Custos e Despesas¹ - Ano (R\$ milhões)



	% ROL	2021	2022	Δ
Total de Custos		21,1%	21,8%	+0,7pp
Despesa corporativa		4,4%	4,1%	-0,3pp
Despesas Operacionais		23,6%	25,5%	+1,9pp
Despesas com Vendas e Marketing		11,0%	8,9%	-2,2pp
PCLD		15,5%	12,2%	-3,3pp

Custos Estáveis apesar da pressão inflacionaria, dado a maior participação de Cursos EAD;

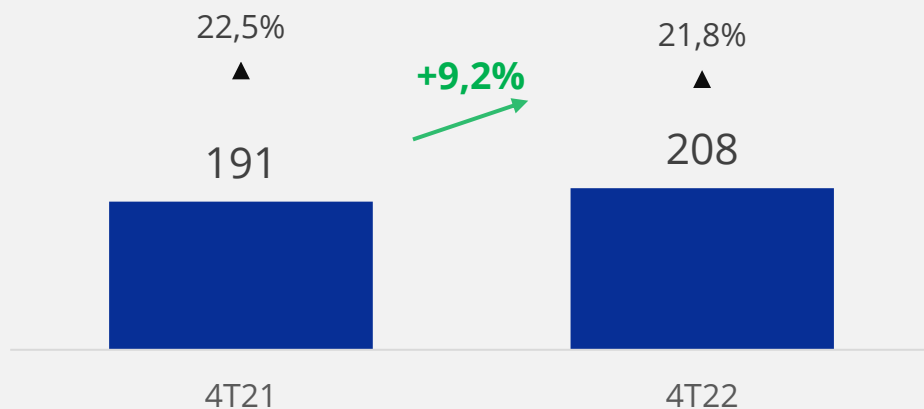
Redução de Despesas Corporativas, de Marketing e PCLD por ganho de eficiência;

Aumento de Despesas Operacionais pelo retorno das atividades presenciais nos campi pós pandemia.

EBTIDA Recorrente

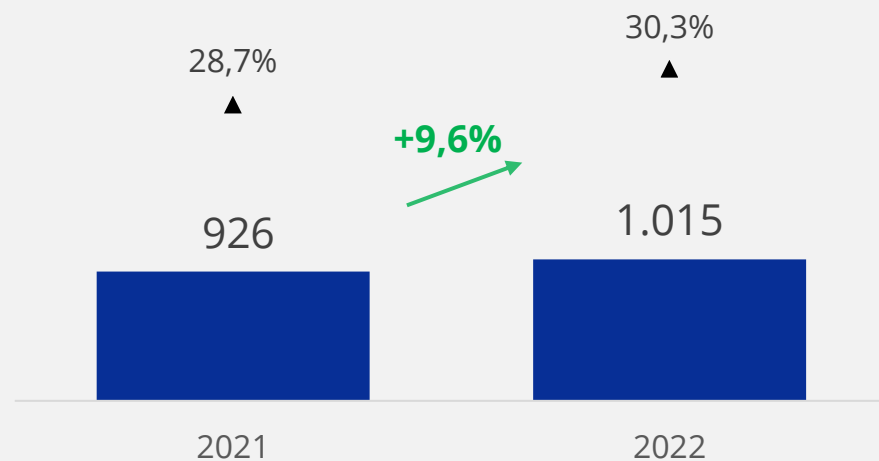
EBTIDA Recorrente e Margem EBITDA – Trimestre

(R\$ milhões)



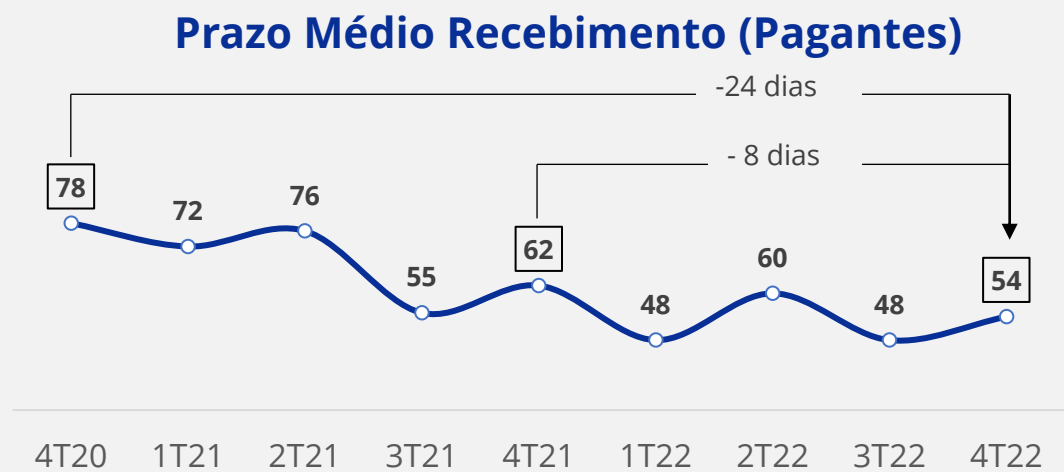
EBTIDA Recorrente e Margem EBITDA – Ano

(R\$ milhões)



EBITDA Recorrente cresce 9,6% no acumulado do ano, impulsionado pelo ganho de 1,6 p.p. de margem e expansão de Receita Líquida;

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



Redução de 8 dias no Prazo Médio de Recebimento no 4T22 versus 4T21, reflete melhor perfil de aluno e adoção de políticas mais rígidas na renegociação;



Estabilidade do Índice de Cobertura em patamar saudável.

Financeiro



R\$ 554,5 milhões

Receita Líquida no 2022



Finalizamos o ano com **115% do Guidance para o ano** (R\$ 482 milhões).



R\$ 228,1 milhões

EBTIDA Recorrente em 2022



Valor representa **102% do Guidance para o ano** de R\$ 224 milhões.

Operacional



580 vagas de medicina

Ativas no ao final de 2022

Kroton Med acumula 580 vagas de graduação de Medicina ativas no ano de 2022.

Atingimento do *guidance* reflete evolução operacional : (i) atingimento das metas de captação e rematrícula; (ii) redução de judicializações e; (iii) implementação de sinergias operacionais

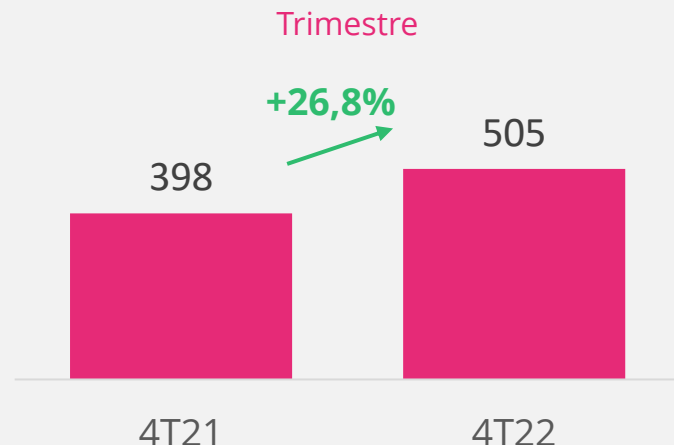


Vasta

Ensino Básico

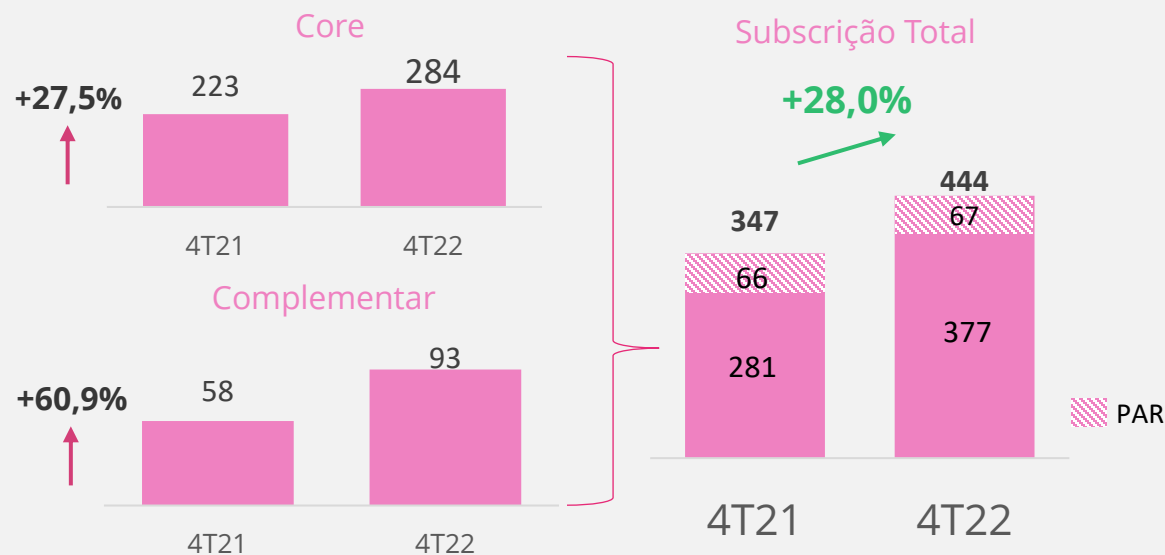
Receita Líquida

Receita Líquida (R\$ mil)



Receita Líquida do 4T22 é 26,8% superior ao 4T21, com aumento da participação de subscrição, e atinge R\$ 505,0 milhões;

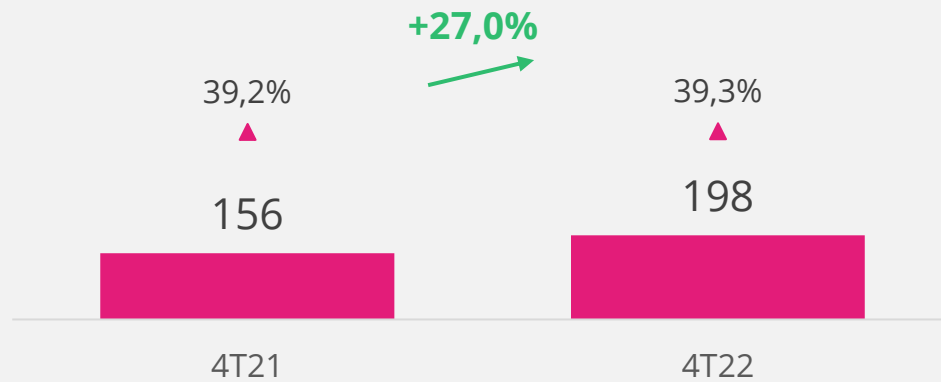
Receita dos produtos de Subscrição (R\$ milhões)



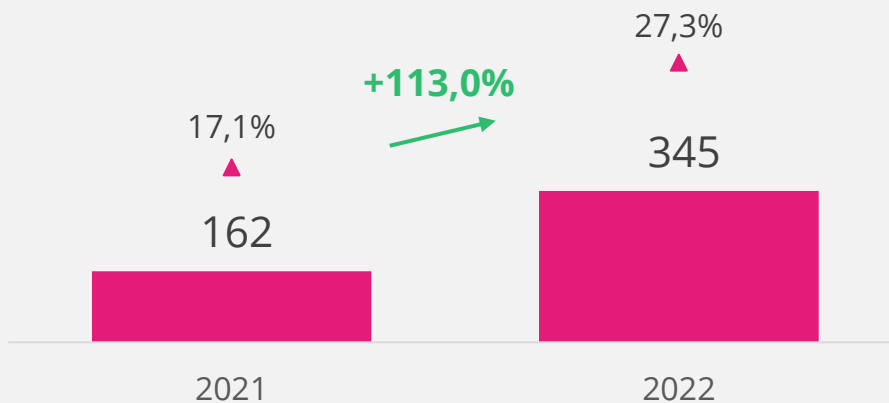
Receita de soluções complementares cresce 60,9% no 4T22 em comparação a 4T21, e aumenta participação na receita.

EBITDA Recorrente

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



EBTIDA Recorrente e Margem EBITDA - Ano (R\$ milhões)

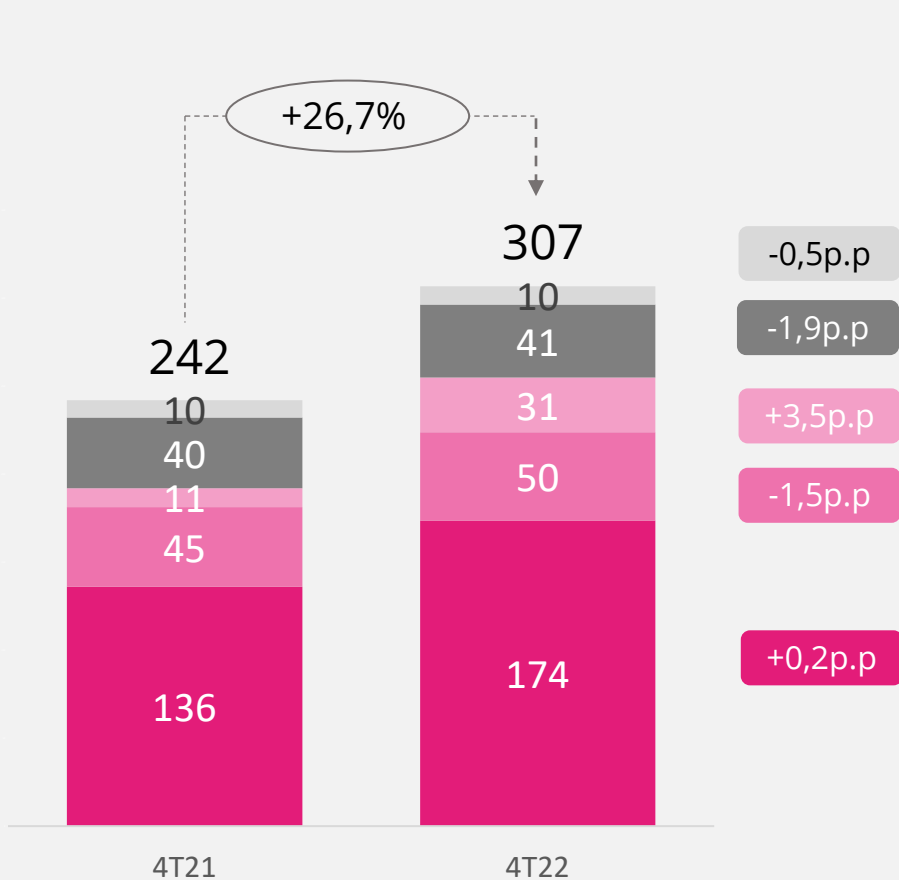


EBITDA Recorrente do 4T22 cresce 27,0%, motivado pelo aumento de Receita Líquida (+26,8%);

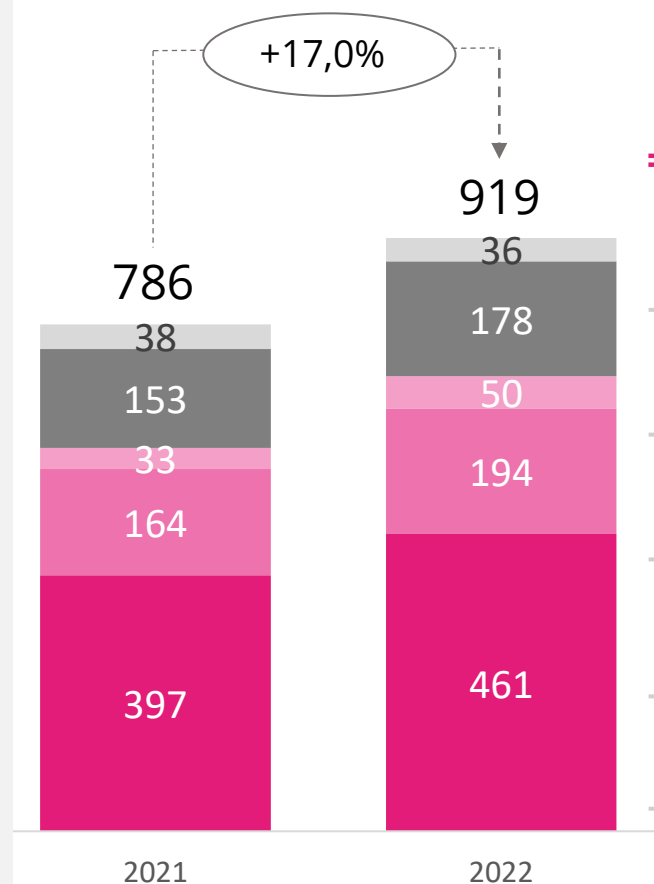
No ano, crescimento de EBITDA Recorrente é de 113,0%, com margem 10,2 p.p. maior que 2021.

Custos e Despesas

Aumento de PCLD/ ROL no 4T22 vs. 4T21 devido à **provisão de 100% do CR de empresas de varejo em recuperação judicial** (R\$15,0 milhões);



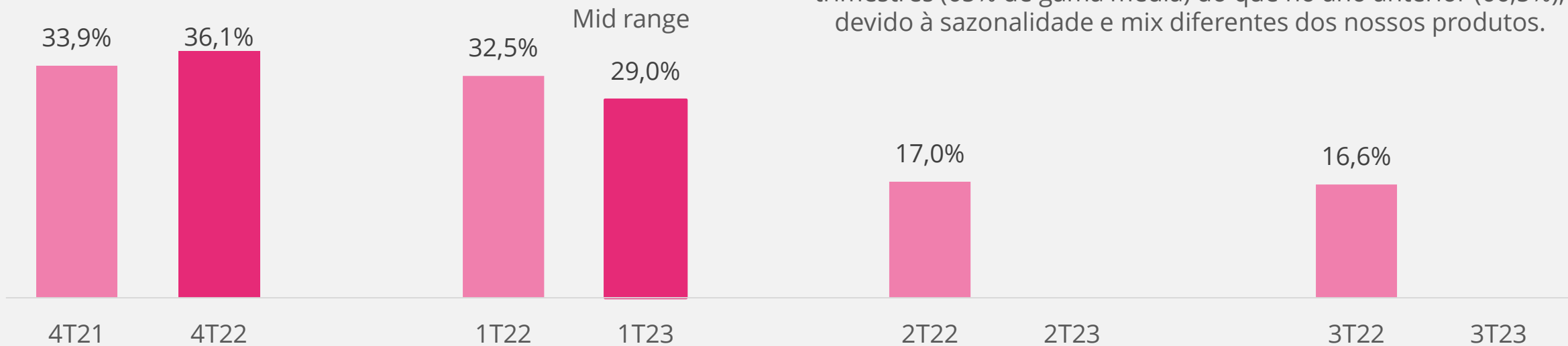
No ano, **redução de 5,5 p.p. da participação de custos na Receita Líquida** reflete a migração para soluções **core premium e complementares**



% ROL	2021	2022	Δ
Despesa corporativa	4,0%	2,9%	-1,2pp
Despesas Operacionais	16,2%	14,1%	+2,1pp
PCLD + Juro e Mora	3,5%	4,0%	+0,5pp
Despesas com Vendas e Marketing	17,4%	15,3%	-2,0pp
Total de Custos	41,9%	36,4%	-5,5pp

Guidance de Receita Líquida 1T23

Reconhecimento de ACV



Receita Líquida (R\$ milhões)	4T21	4T22	% Y/Y	1T22	1T23 ¹	% Y/Y	2T22	2T23	% Y/Y	3T22	3T23	% Y/Y
Subscrição (ACV)	347	444	+28%	334	350-360	(+7% +8%)	174			170		
Não Subscrição	51	61	+20%	47	45-55	(-4% +18%)	16			19		
Total	398	505	+27%	381	395-415	(+6% +9%)	190			189		

1 – Guidance feito pela Administração de Vasta

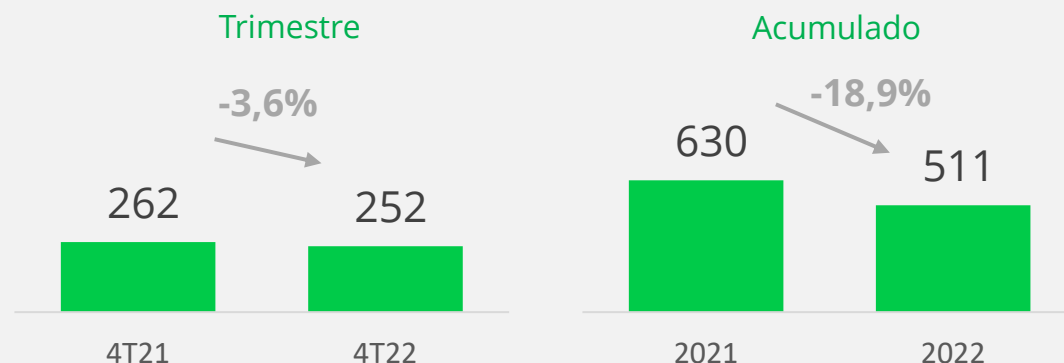
Saber

PNLD, Red Balloon, SETs
e Outros negócios

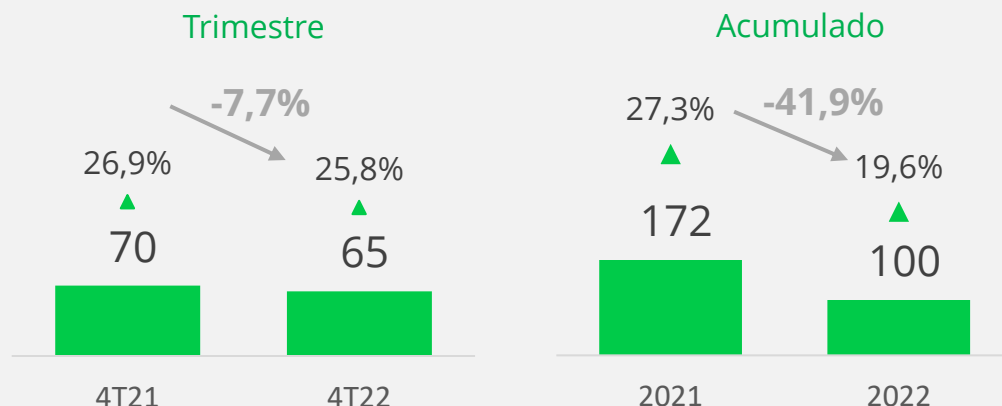


Destaques Financeiros

(%) Receita Líquida (R\$ milhões)



EBTIDA Recorrente e Margem EBTIDA (R\$ milhões)



O **EBITDA Recorrente** da Saber reduziu 41,9% no ano devido principalmente à **sazonalidade do ciclo comercial do PNLD**, em linha com variação histórica:

- Em 2022, negociamos o segmento escolar com menor volume que o negociado em 2021;
- Para 2023, em decorrência de calendário mais favorável, com compra de segmentos de maior volume e ticket, a Receita Líquida de PNLD terá crescimento;

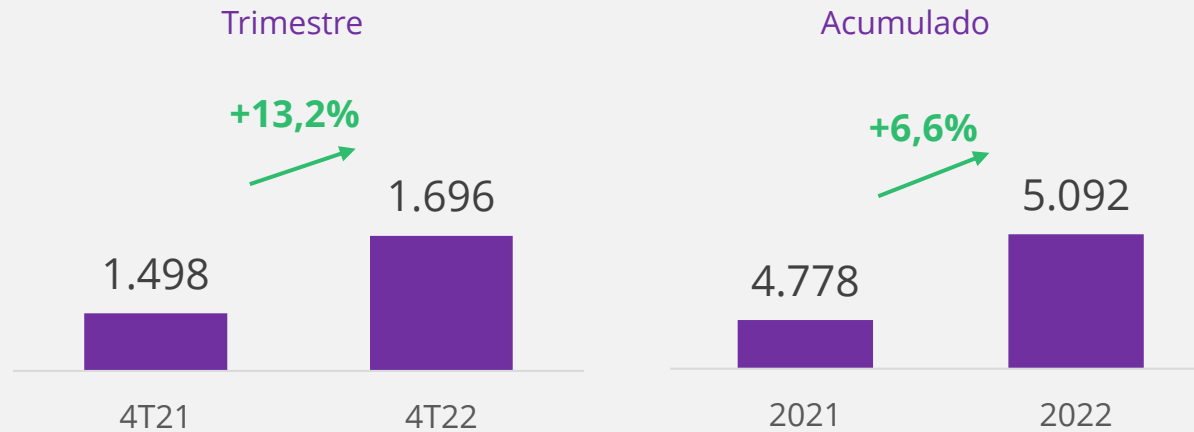
As outras unidades de negócio da Saber, que não têm sazonalidade entre anos, **cresceram Receita Líquida conjuntamente 30%** no acumulado do ano (Red Balloon, Outros Serviços e Sets).

Cogna

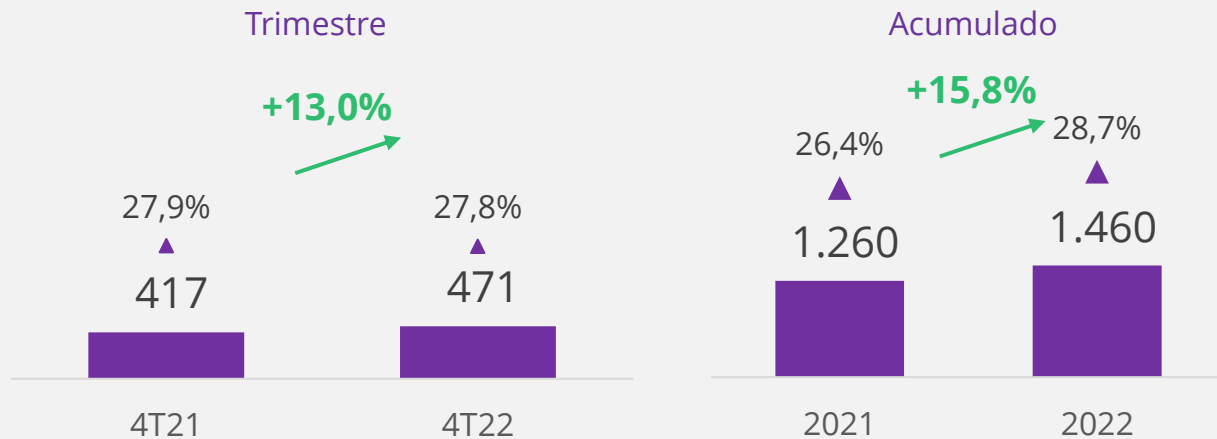


Receita Líquida e EBITDA Recorrente

(%) Receita Líquida (R\$ milhões)



EBITDA Recorrente e Margem EBITDA (R\$ milhões)



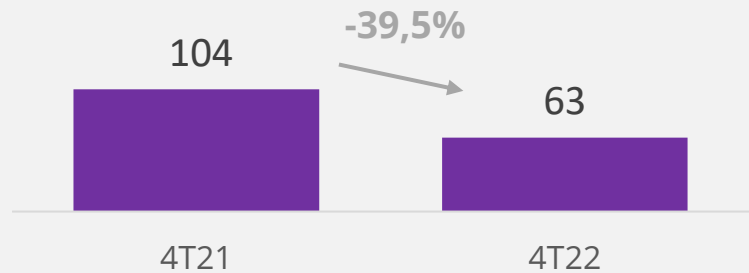
2022 foi o ano de inflexão de Receita Líquida, com crescimento de 6,6% em razão dos resultados em Kroton e Vasta, que mais que compensam o resultado em PNLD;

Crescimento de 13,0% de EBITDA Recorrente em 4T22 representa o sétimo trimestre consecutivo de crescimento de EBITDA recorrente em Cognia;

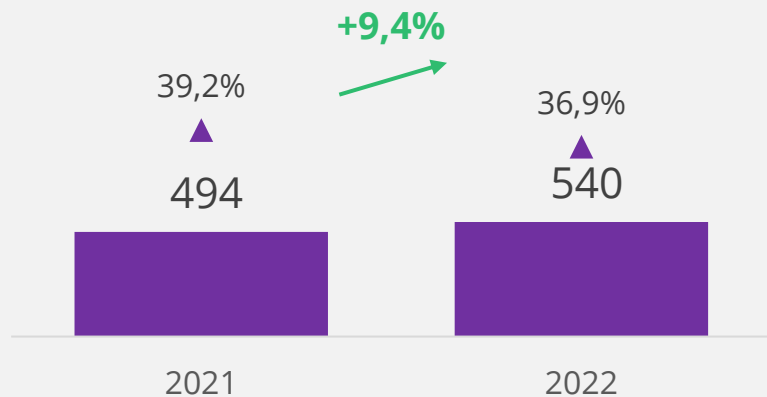
No acumulado do ano, alcançamos crescimento de R\$199,5 milhões (+15,8%) de EBITDA Recorrente, com expansão de 2,3 p.p. de margem.

Geração de caixa operacional (GCO) após Capex

Trimestre (R\$ milhões)



Acumulado ano (R\$ milhões)



▲ Conversão EBITDA Recorrente em caixa

A Geração de Caixa Operacional pós CAPEX (GCO) foi positiva em R\$ 540 milhões no acumulado do ano, com variação de +9,4% ou +R\$ 46,2 milhões vs. acumulado de 2021;

- i. Maior arrecadação em Kroton com melhor comportamento de adimplência e;
- ii. Crescimento de R\$183,0 milhões do EBITDA Recorrente de Vasta no comparativo acumulado entre anos;
- iii. Crescimento aconteceu apesar da redução de Receita em Saber e do pagamento tardio relacionado à venda do PNLD, que deveria ser considerado no caixa de 2022;

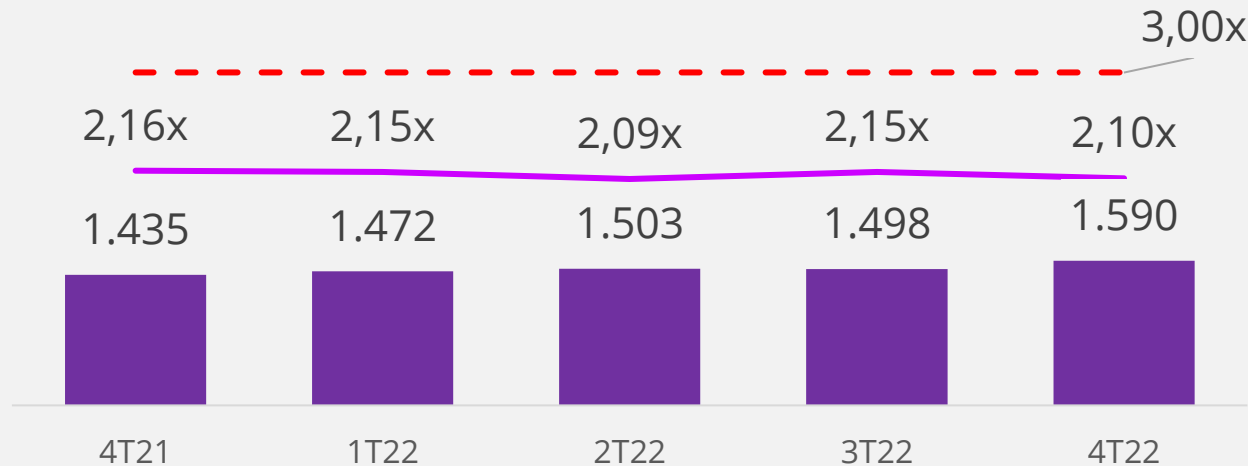
No 4T22, a GCO pós CAPEX foi 39,5% inferior ao 4T21, majoritariamente em função da postergação (para jan/2023) do recebimento do Governo Federal que era previsto para ser feito em dez/2022.

Alavancagem e Endividamento

Alavancagem

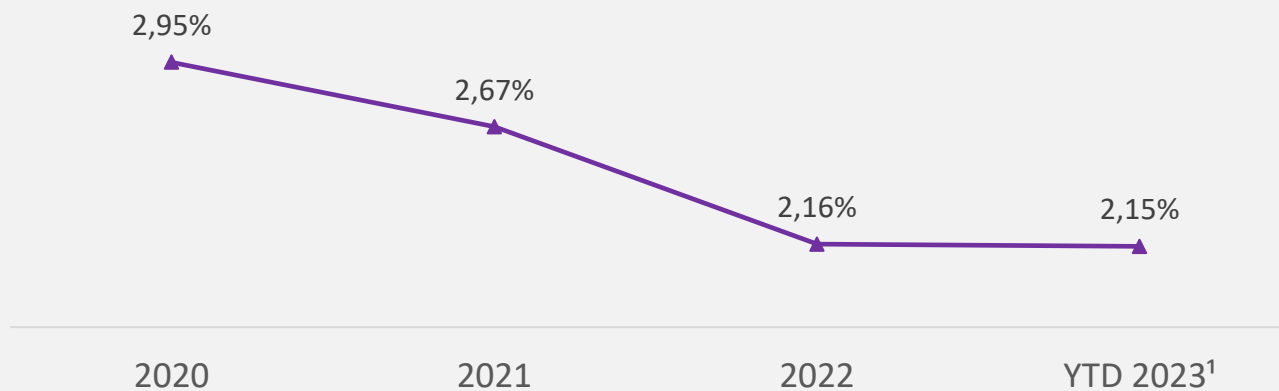
(Dívida Líquida/ EBITDA ajustado)

■ EBITDA Ajustado ■ Ajuste PCLD
— Dívida Líquida/EBITDA - - Covenants



Custo médio de novas Captações

(Spread sobre CDI a.a.)



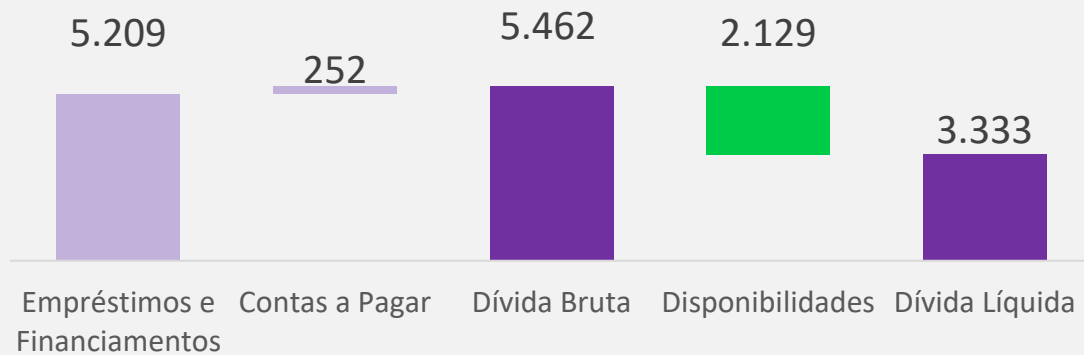
Alavancagem estável em 2,10x, com distância saudável do *covenant* de 3,00x;

Cogna tem reduzido o custo médio de novas captações desde 2020, como reflexo das ações de *Liability Management* e da conquista de credibilidade da empresa perante o mercado;

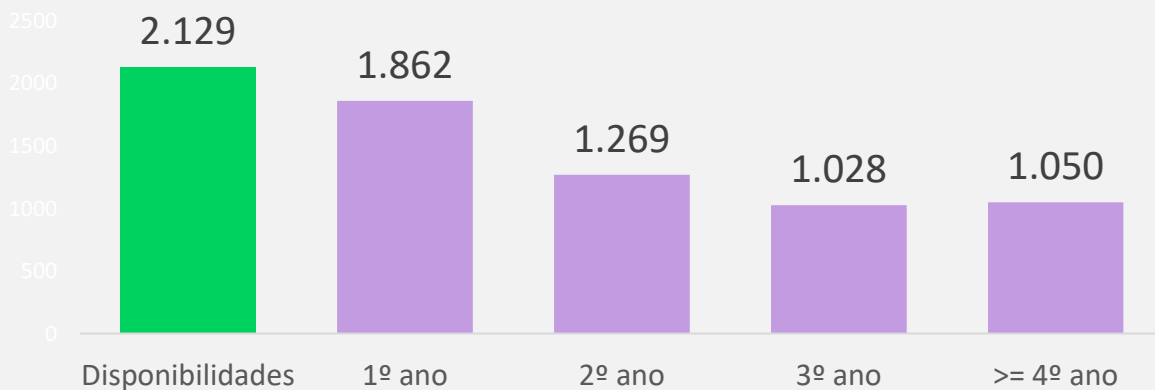
Agenda de *Liability Management* continuará sendo um dos grandes focos da empresa para 2023.

Posição de Caixa e Endividamento

Composição da Dívida Líquida
(R\$ milhões)



Cronograma de Amortização
(R\$ milhões)



Redução de 23,5% na Dívida Bruta em 4T22 versus 4T21

Ações relevantes de *liability management* no 4T22 (i e ii) e em 2023 (iii) focadas em **redução de despesas financeiras e alongamento de dívidas**:

- i) Captação de R\$ 500 milhões a CDI + 2,15% e prazo de 36 meses;
- ii) Alongamento de R\$ 500 milhões com redução de spread de 2,95% para 2,15%;
- iii) Recompra de R\$ 1.042 milhões de debentures negociadas abaixo do par que venceriam em Ago/23 (ganho de ~R\$10,2 milhões);

Ações tomadas, somadas à robusta geração prevista para o ano, **permitem cumprimento das amortizações e encargos sem necessidade de novas captações em 2023.**

ESG Pioneirismos: 1ª empresa brasileira de educação a lançar metas públicas

14 metas para acelerar a agenda ESG 2022-2025

COMPROMISSOS COGNA POR UM MUNDO MELHOR

E

Equilíbrio entre pessoas e natureza

7

7

Energia
Ter 90% da energia consumida na rede proveniente de fontes renováveis até 2025.

12

12

Educação Ambiental
Impactar 1,8 milhão de pessoas em conteúdos de educação ambiental até 2025.

13

13

Mudanças Climáticas
Mensurar o impacto das emissões de GEE na operação da Companhia, estipulando metas e compromissos para mitigação e compensação.

S

Educação, Diversidade e Direitos Humanos

3

3

Impacto Social
Beneficiar 5 milhões de pessoas através de atendimentos comunitários e projetos sociais das nossas unidades de ensino e parceiras até 2025.

5

5

Diversidade
Possuir equidade (50%) de cargos de liderança (≥ gerentes), ocupados por homens e mulheres até 2025.

10

10

Mantendo a favorabilidade do público LGBTQIA+ igual ou maior 93 na Pesquisa de Engajamento até 2025.
Capacitar 100% da liderança da Companhia nos conteúdos do programa de diversidade do Portal UK.

4

4

Beneficiando 150 mil professores educação pública com produtos e serviços educacionais até 2025.

10

10

Aumentando o número de posições ocupadas por pessoas negras (pretas e pardas) para 40% até 2025.
Aumentando o número de posições de liderança ocupadas por pessoas negras (pretas e pardas) para 40% até 2025.

3

3

Saúde e Segurança
Capacitar 100% dos colaboradores da companhia em Saúde e Segurança até 2022

8

8

Capacitando 150 mil pessoas em negócios e competências empreendedoras, em fomento ao empreendedorismo no país, até 2025

G

Governança e Integridade

16

16

Governança
Integrar metas ESG às políticas de remuneração variável de 100% da alta liderança até 2023.

10

10

Diversidade
Ter representatividade de ao menos 1/3 de mulheres, pessoas negras, LGBTQIA+ no Conselho de Administração até 2025.



Ações abrangentes, reconhecimento e liderança, nacional e internacional, nos principais ratings e índices

Frameworks ESG



Compromissos Voluntários



Selos e certificações



Ratings e índices



- **2º global** em Serviços ao Consumidor
- **1º lugar** Global em Educação
- **1º lugar** no Brasil em Educação



- **2º lugar** Global em Serviços ao Consumidor
- **1º lugar** no Brasil
- Vasta em **6º lugar** Global em Serviços ao Consumidor



- **Primeira e única empresa** de Educação a integrar a carteira do **Índice de Sustentabilidade Empresarial - ISEB3**



T E | **Mulheres**
V A | **na Liderança**

Considerações Finais



Perspectivas positivas para o ciclo 1S23 de captação e rematrícula trazem confiança no **crescimento de base de alunos e receita para 2023.**



kroton
Redução de 12 unidades próprias, ganho de produtividade, boa gestão de custos diretos, unificação de marcas nacionais e adimplência sustentam **margem EBITDA e GCO saudável.**



Foco do CAPEX em investimentos de tecnologia e transformação digital geram melhora de NPS e produtividade no médio prazo.



Entrega do combinado: **Guidance de R\$ 1,0 bilhão alcançado no ciclo 2022** renova confiança no potencial do segmento



EBITDA Recorrente cresce 113,0% em comparação ao ano anterior, com margem **10,2 p.p. maior que 2021.**



Crescimento de 26,8% na Receita Líquida do 4T22 reforça expectativa de atingimento do Guidance do ciclo de 2023 (R\$ 1.230 milhões)



O ano de 2022 marcou o final do ciclo de reestruturação, Retomada de crescimento de Receita, EBITDA e geração de caixa nas principais unidades de negócio



cogna
Crescimento de 15,8% em EBITDA Recorrente e 9,4% em GCO pós CAPEX, apesar da redução em Saber, permitem alavancagem estável (2,10x), apesar de alta de Selic



Confiança no crescimento da geração de caixa em 2023, além das conquistas relevantes de liability management equacionam horizonte de liquidez para o ano e reduzem despesas financeiras. Foco na agenda de LM para 2023



Contato RI:

dri@cogna.com.br

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

4Q22

Presentation of Results



IBRX100 B3
ITAG B3
IGC B3



Disclaimer

The material that follows is a presentation of general information about Cogna Educação S.A. ("Cogna"). The information herein is not intended to be extensive and it should not be considered by potential investors as a recommendation. This presentation is strictly confidential and may not be disclosed to any other person. We make no representations or warranties as to the correctness, adequacy, or completeness of this information, and it should not be relied upon for investment decisions.

The forward-looking statements and information herein comply with Section 27A of the Securities Act of 1933, and Section 21E of the Securities Exchange Act of 1934. The forward-looking statements and information include only predictions, and there is no guarantee as to the future performance. Investors are advised that the forward-looking statements and information are and will be, as applicable, subject to risks, uncertainties and factors relating to the transactions and business environments of Cogna and its subsidiaries, which could cause actual results to differ materially from future express or implicit results in the forward-looking statements and information.

While Cogna believes that the expectations and assumptions in the forward-looking statements and information are reasonable and based on existing data available to its management, Cogna cannot guarantee future results or events. Cogna expressly claims that it is under no obligation to update the forward-looking statements and information.

This presentation is not an offer or invitation to purchase nor a solicitation of an offer to buy any securities. This presentation is not the basis of an agreement or commitment whatsoever.



Message from the CEO



Net Revenue Growth of 12.6% in 4Q22, the 2nd consecutive quarter of double-digit growth, reinforces a consistent trend of improvement. In the year, Net Revenue grows 3.6%, anticipating expected results for 2023

PDA and Marketing expenses continue to gain efficiency

Recurring EBITDA grows 9.6% in the year, with a gain of 1.6 p.p. margin;

Stable drop-out (-0.2p.p.) despite increased participation of freshmen, allows 11.5% growth in the student base;

Kroton Med achieves both guidances for 2022: Net Revenue and Recurring EBITDA.



Net Revenue grows 33.4% and 26.8% in 4Q22, which reinforces confidence in the ACV Guidance achievement for the 2023 cycle (R\$ 1,230 million);

Net Revenue from Subscription accounts for 88% of the total Net Revenue, pointing up complementary solutions growth of 60.9% in 4Q22;

Growth sustained by: i) expansion of complementary solutions, ii) migration to underwriting products and iii) up-sell of education systems;

Recurring EBITDA grows 113.% in the year and 27.0% in 4Q22.



Result confirms 2022 as the year of results inflection for Cogna and its main business units, with growth in revenue, EBITDA, EBITDA margin and cash generation. Restructurings completed!

Net Revenue Growth of 6.6% in 2022 year-to-date, with continuous quality improvements;

Recurring EBITDA grows 15.8% in the year, with a 2.3 p.p. margin gain;

OCG grows 9.4% in the year and reaches 540 million, despite EBITDA and Saber's Cash value decrease;

Stable leverage with a secure liquidity horizon reflect operational strength and successful execution of Liability Management, which will continue to be a focus in 2023;

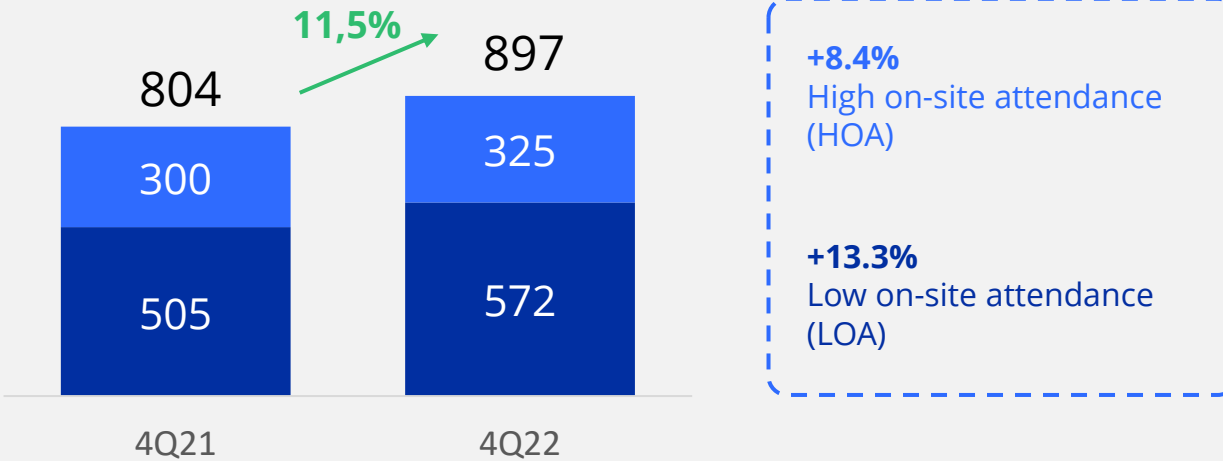
Kroton

Higher Education

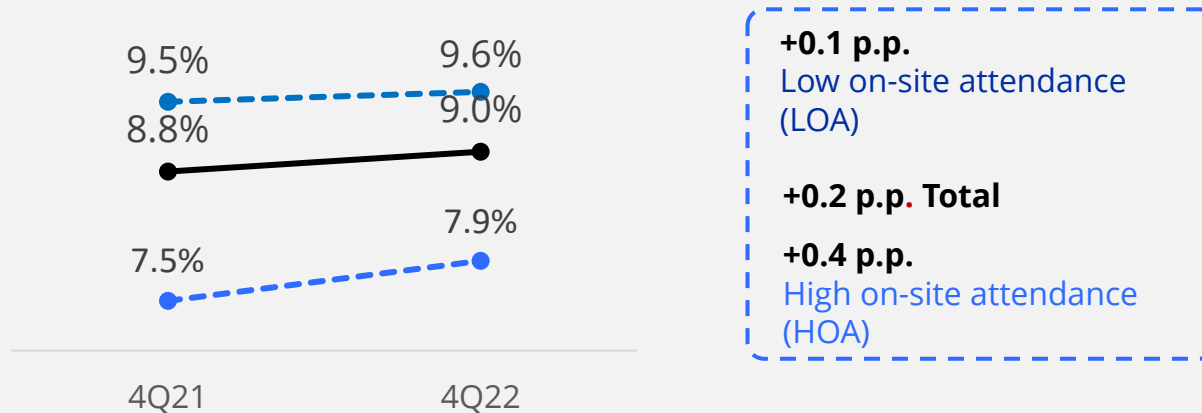


Student base and Dropout

Number of Undergraduate students (No. in Thousands)



Undergraduate Dropout (% of base)



Kroton undergraduate student base continue to grow reaching the 3rd consecutive quarter of expansion;

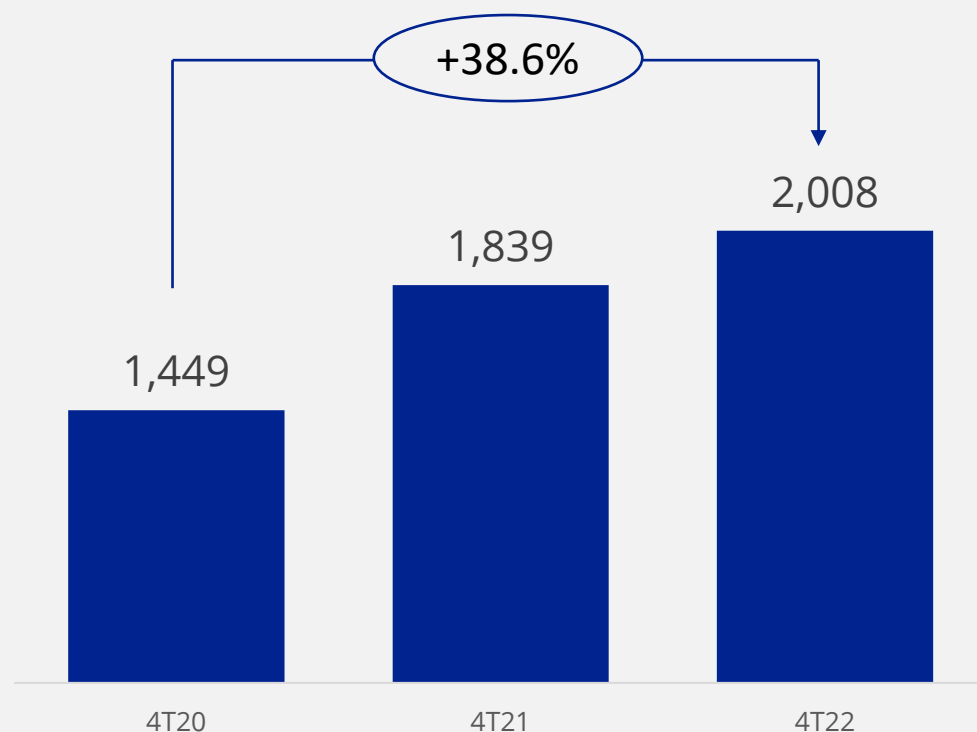
Student base growth is driven by:

- i) double-digit increase in the intake volume during the last three cycles, sustained by new DL Hubs, courses and new intake channels;
- ii) Maintenance of a stable churn rate, even with higher number of freshman in the student base

Productivity Increase by Campuses

Productivity by Kroton Campus

Number of students High Attendance (HOA) by Campus (#)



Rationalization of Campi, started in 2020, enabling a **38.6% increase in the number of HOA/Kroton Campus students**¹;

High success rate in the migration of **students** from closed campuses to other Kroton campuses;

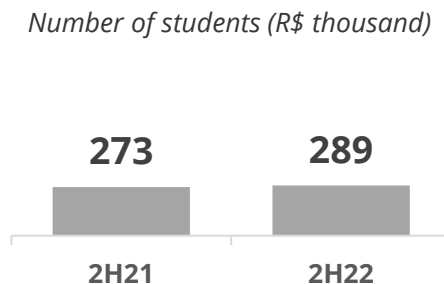
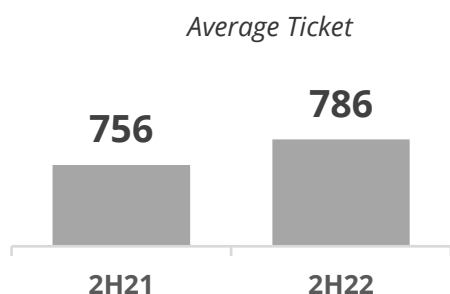
Rationalization accompanied by a **Kroton rental expenses reduction between 2020 and 2022, despite 52.9% of IGP-M in the period**².

Average Ticket (AT)

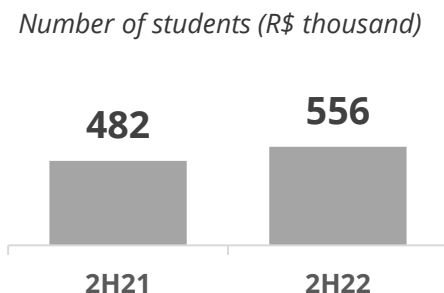
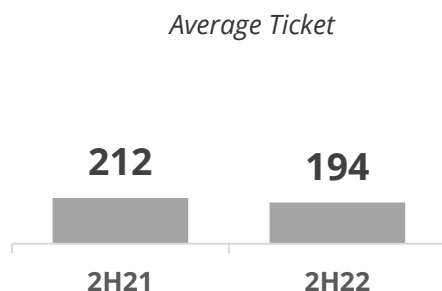
Strategy to maximize revenue by taking advantage of the low variable cost offered by digitalization of the courses and by the **scale of our operation**.

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{Ticket (P)} \\ \hline \text{Freshman} \\ \hline \end{array} \times \begin{array}{|c|} \hline \text{Quantity (Q)} \\ \hline \text{Freshman} \\ \hline \end{array} \uparrow\uparrow = \begin{array}{|c|} \hline \text{Revenue (R)} \\ \hline \uparrow \\ \hline \end{array} - \begin{array}{|c|} \hline \text{Variable Cost} \\ \hline \text{(digitalization)} \\ \hline \end{array} \downarrow = \begin{array}{|c|} \hline \text{Profitability} \\ \hline \uparrow \\ \hline \end{array}$$

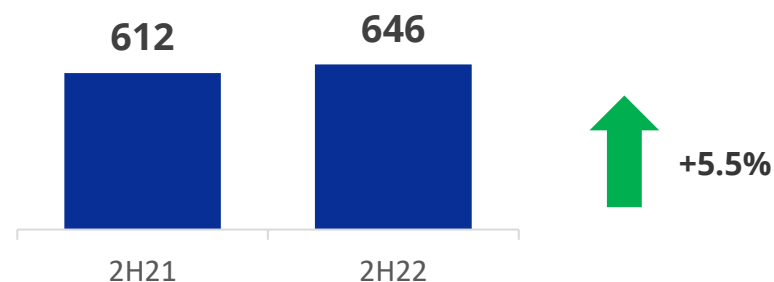
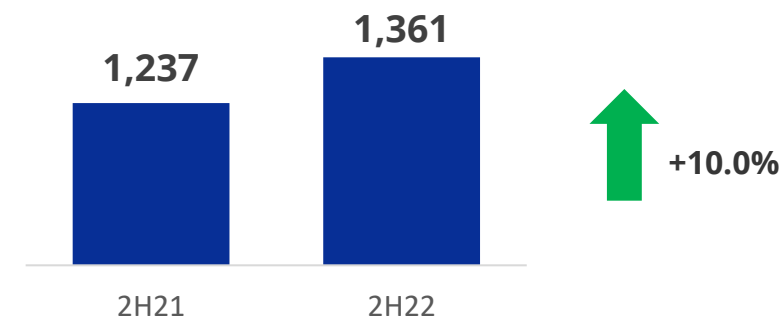
High Attendance



Low Attendance

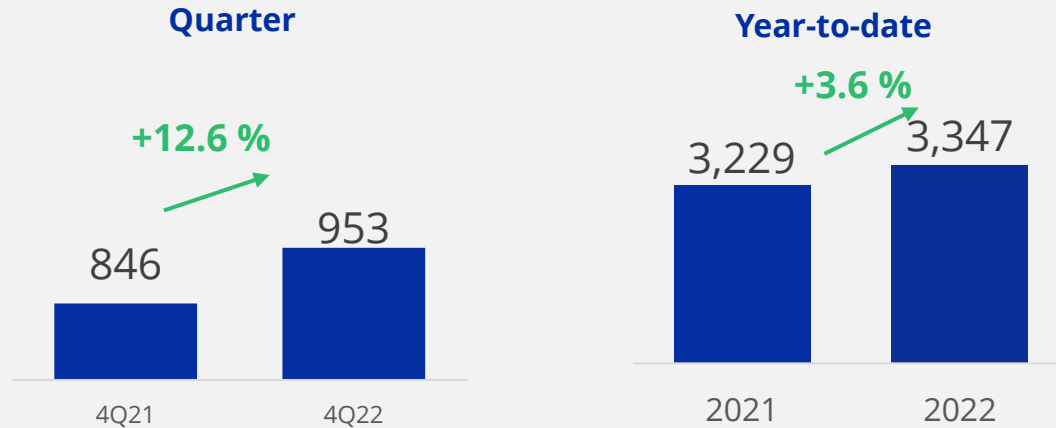


Revenue (R\$ thousand)

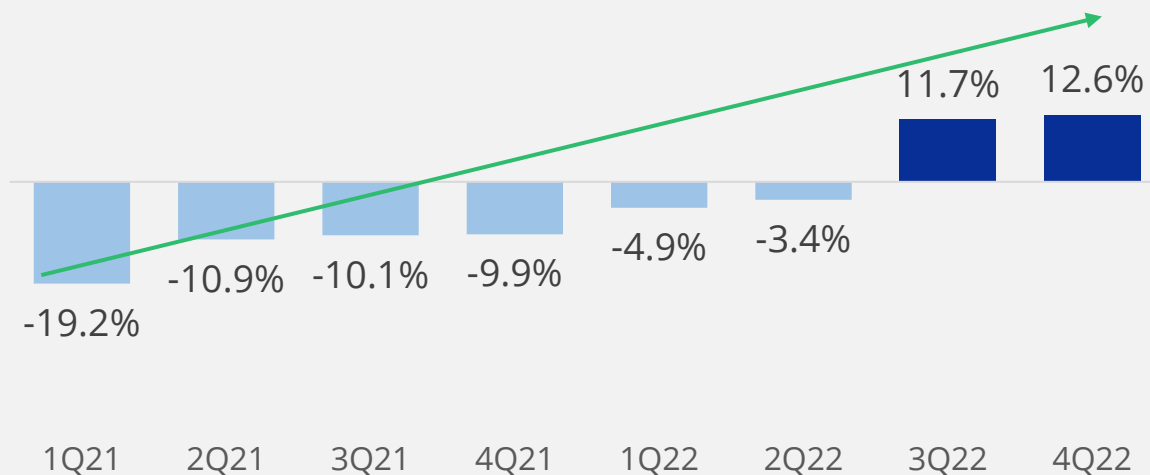


Net Revenue (NR)

Net Revenue (R\$ million)



Evolution of Net Revenue (%)

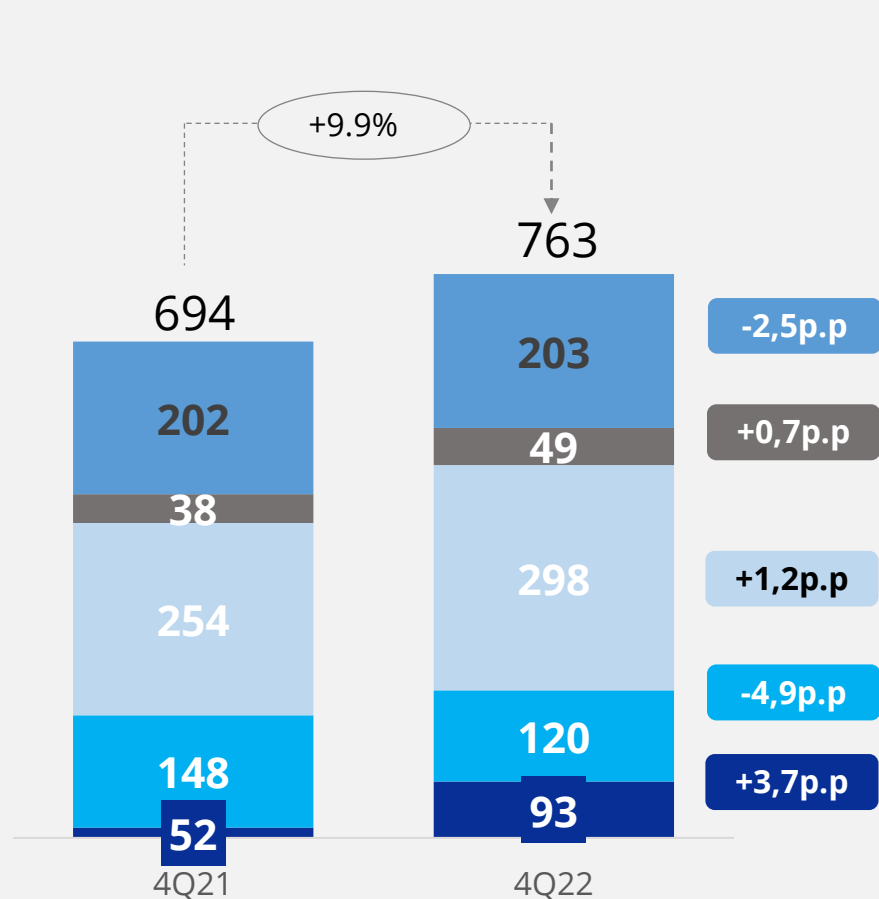


Kroton's Net Revenue grew **12.6%** in 4Q22 compared to 4Q21. This is the 2nd consecutive quarter of double-digit growth, **reinforcing the trend of improvement** seen for the last 7 quarters;

With its quarter results, **Year-to-date Net Revenue is positive at 3.6%** compared to 2021. 2H22 Net Revenue more than offsets NR deficit in 1H22.

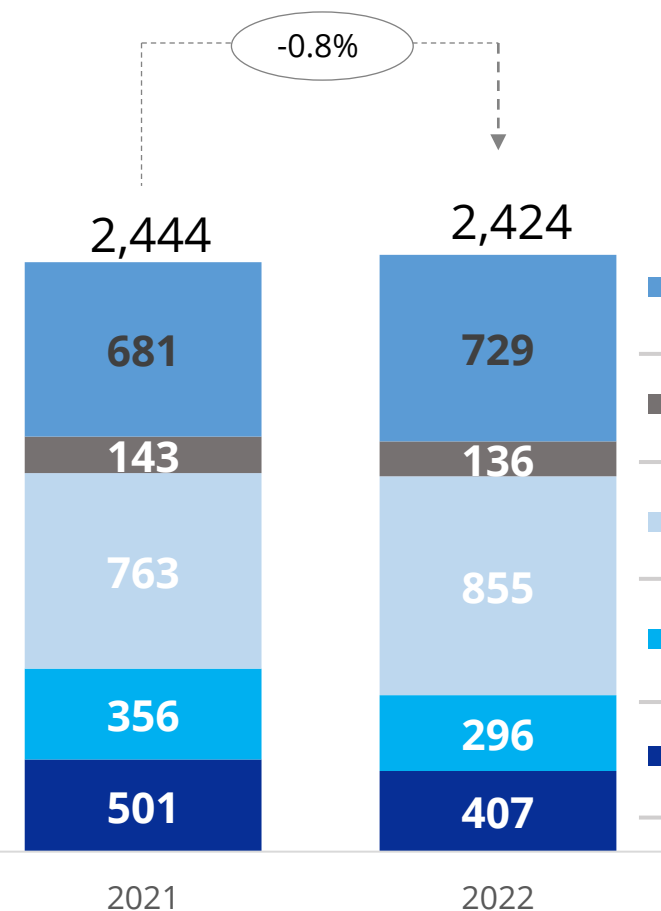
Costs and Expenses

Higher share of Kroton's DL segment, more than compensates for the resumption of costs, temporary reduced in 2021 given the pandemic, showing a 2.5 p.p. gross margin increase in 4Q22.



Sales and marketing expenses were reduced by 16.7% year-to-date, despite **increase in the captured volume**.

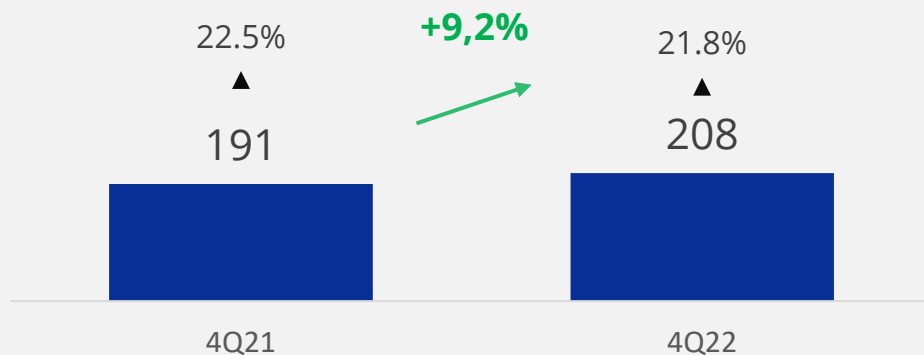
In the year, PDA + Interest and Penalties on Tuition, reduces from 11.2% of Net Revenue share to 9.4%, due to delinquency improvement;



	% Net Revenue	2021	2022	Δ
Total costs		21.1%	21.8%	+0.7pp
Corporate expenses		4.4%	4.1%	-0.3pp
Operational expenses		23.6%	25.5%	+1.9pp
Selling and Marketing expenses		11.0%	8.9%	-2.2pp
PDA		15.5%	12.2%	-3.3pp

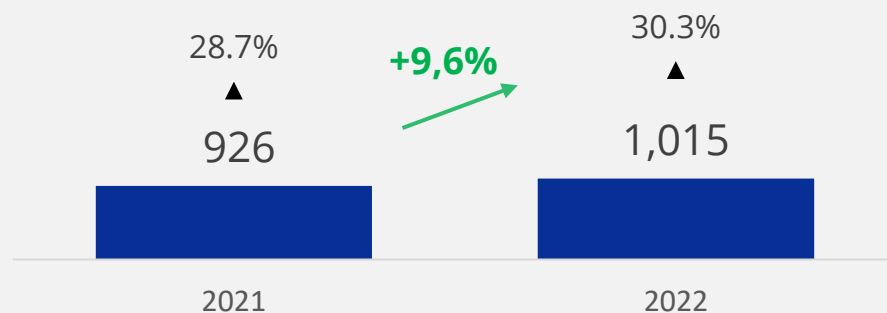
Recurring EBTIDA

Recurring EBTIDA and Quarter EBITDA Margin (R\$ million)

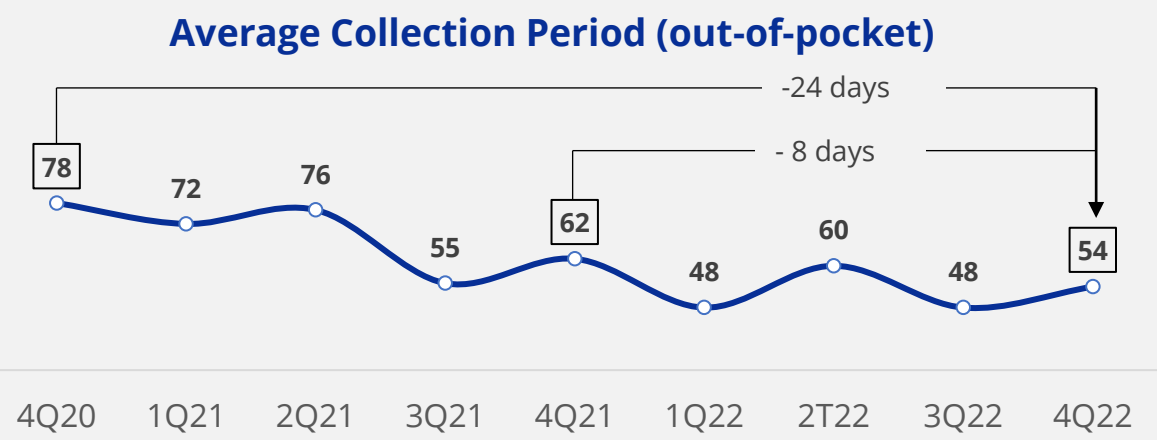


Recurring EBITDA grows 9.6% year-to-date, driven by margin gain of 1.6 p.p. and Net Revenue expansion

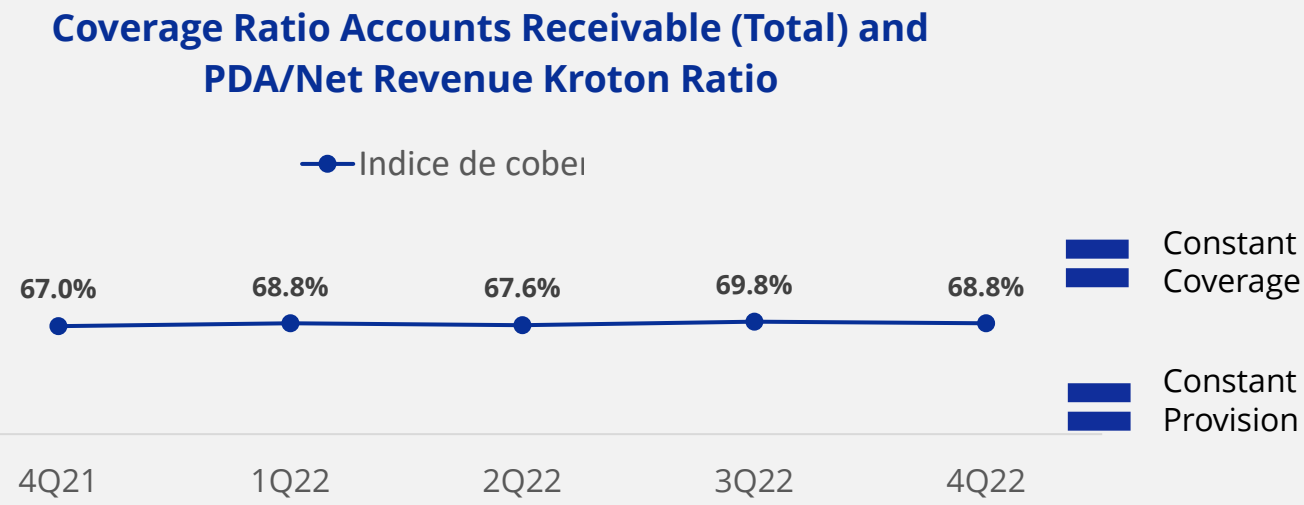
Recurring EBTIDA and EBITDA Margin for the year (R\$ million)



Accounts receivable (AR), Average Collection Period (ACP) and Coverage Ratio (CR)



Reduction of 8 days in the Average Collection Period (ACP) comparing 4Q22 to 4Q21, reflects better student profile and adoption of stricter policies in the renegotiation process.



Coverage Ratio (CR) Stability at a healthy level.

Financial



R\$ 554.5 million

Net Revenue 2022



We ended the year with **115% of the Guidance for the year** (R\$ 482 million).



R\$ 228.1 million

Recurring EBTIDA 2022



Value accounts for **102% of the Guidance for the year** of R\$ 224 million.

Operacional



580 medical seats

Active at the end of 2022

Kroton Med accumulates 580 active medical undergraduate seats in the year 2022.

Guidance achievement reflects operational evolution : (i) funding and re-enrollment goals achievement; (ii) judicializations and; (iii) implementation of operational synergies

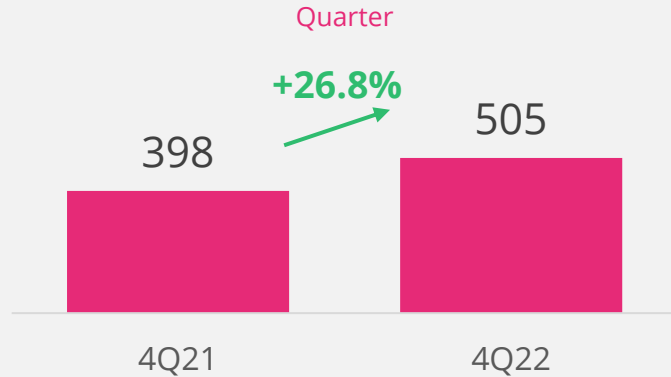


Vasta

K12

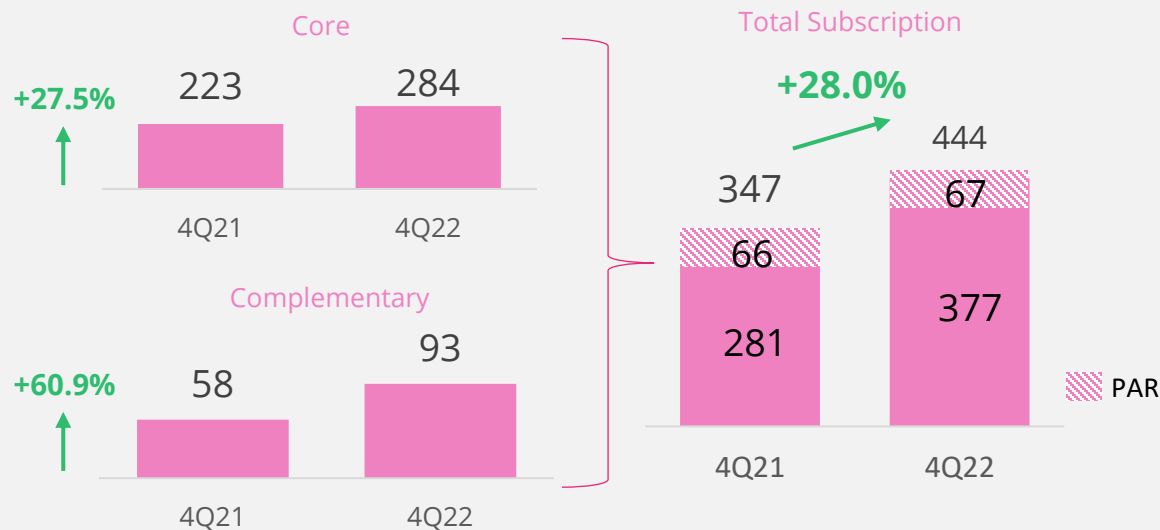
Net Revenue

Net Revenue (R\$ thousand)



Net Revenue in 4Q22 is 26.8% higher in 4Q21, with an increase in underwriting participation, reaching R\$ 505.0 million;

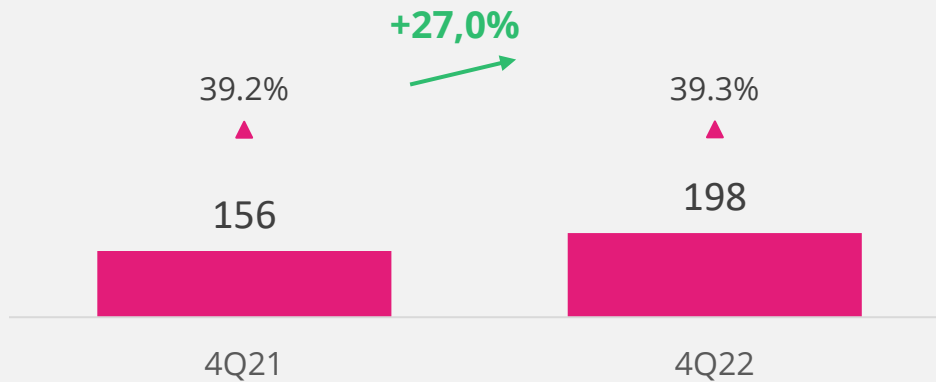
Revenue from Subscription products (R\$ million)



Revenue from complementary solutions grows 60.9% in 4Q22 compared to 4Q21, increasing revenue share.

Recurring EBITDA

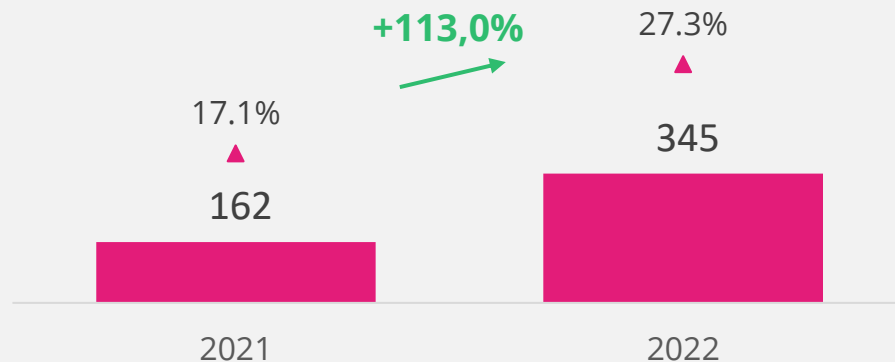
Recurring EBTIDA and Quarter EBITDA Margin (R\$ million)



4Q22 Recurring EBITDA grows 27.0%, driven by the increase in Net Revenue (+26.8%)

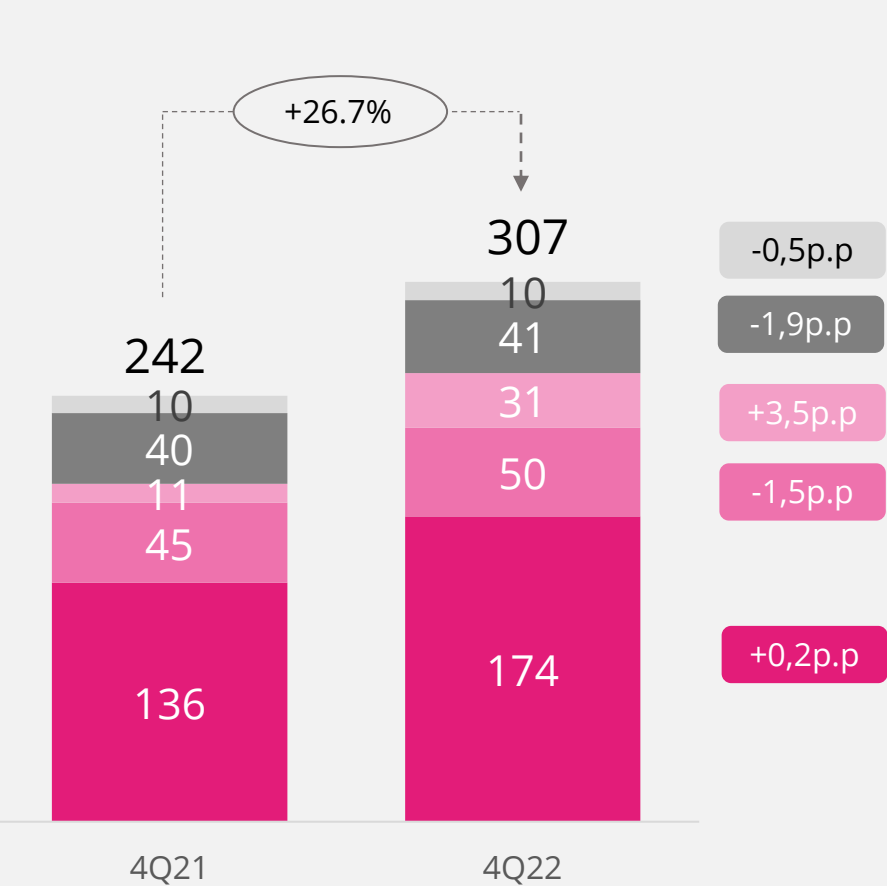
In the year, recurring EBITDA growth is 113.0%, with a 10.2 p.p. higher margin comparing to 2021

Recurring EBTIDA and EBITDA Margin for the year (R\$ million)

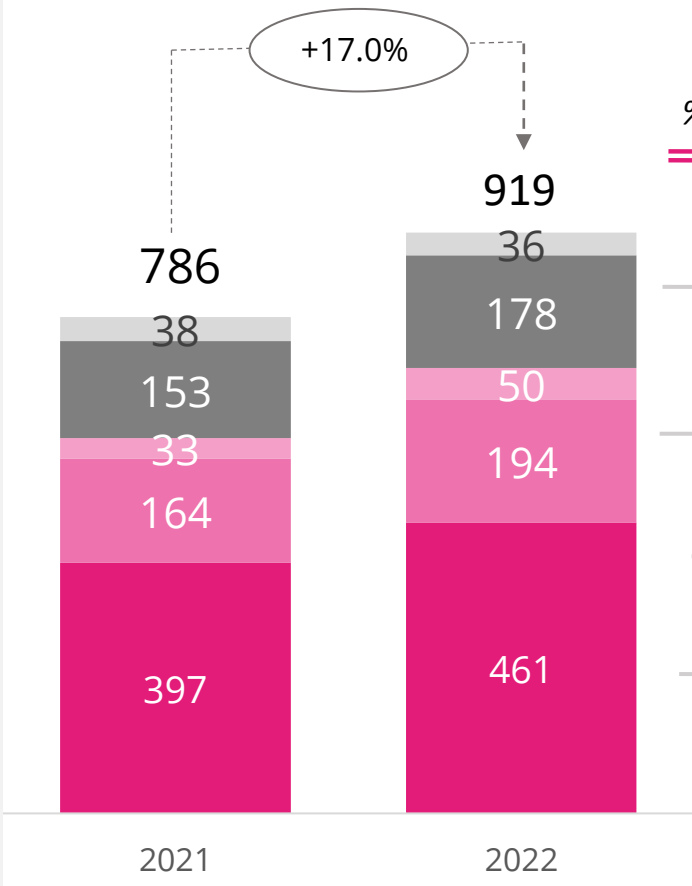


Costs and Expenses

PDA/NR Increase in 4Q22 vs. 4Q21 due to provision of 100% of the AR from retail companies in judicial reorganization (R\$15.0 million)



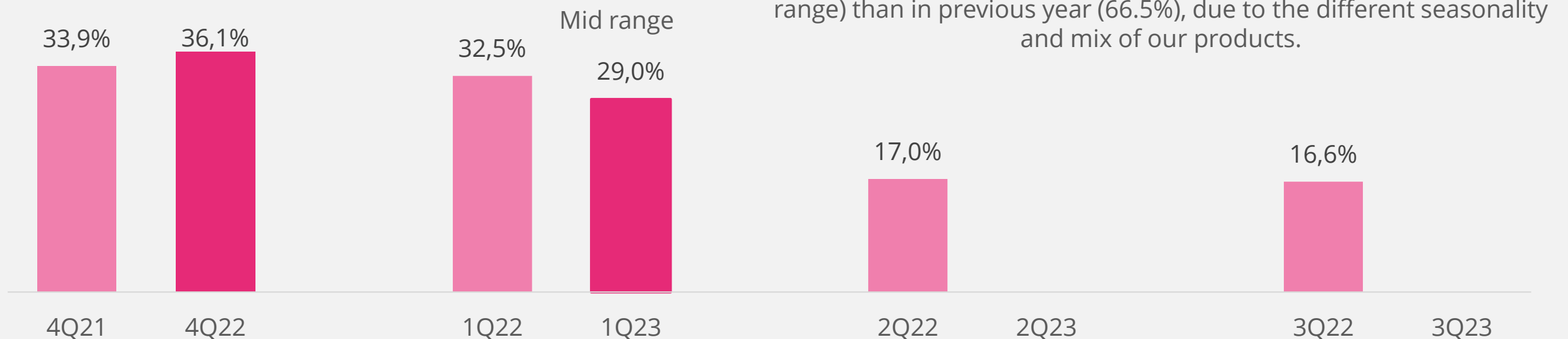
In the year, a reduction of 5.5 p.p. in the share of costs in Net Revenue a greater composition of premium and complementary solutions in the Net Revenue



% Net Revenue	2021	2022	Δ
Corporate Expenses	4.0%	2.9%	-1.2pp
Operational Expenses	16.2%	14.1%	+2.1pp
PDA + Interest and Penalties on Tuition	3.5%	4.0%	+0.5pp
Selling and Marketing Expenses	17.4%	15.3%	-2.0pp
Total Operating Expenses	41.9%	36.4%	-5.5pp

2023 ACV by Quarter

ACV Recognition



Net Revenue In R\$ (million)	4Q21	4Q22	% Y/Y	1Q22	1Q23 ¹	% Y/Y	2Q22	2Q23	% Y/Y	3Q22	3Q23	% Y/Y
Subscription (ACV)	347	444	+28%	334	350-360	(+7% +8%)	174			170		
Non-subscription	51	61	+20%	47	45-55	(-4% +18%)	16			19		
Total	398	505	+27%	381	395-415	(+6% +9%)	190			189		

(1) Management's guidance for the 1Q23.

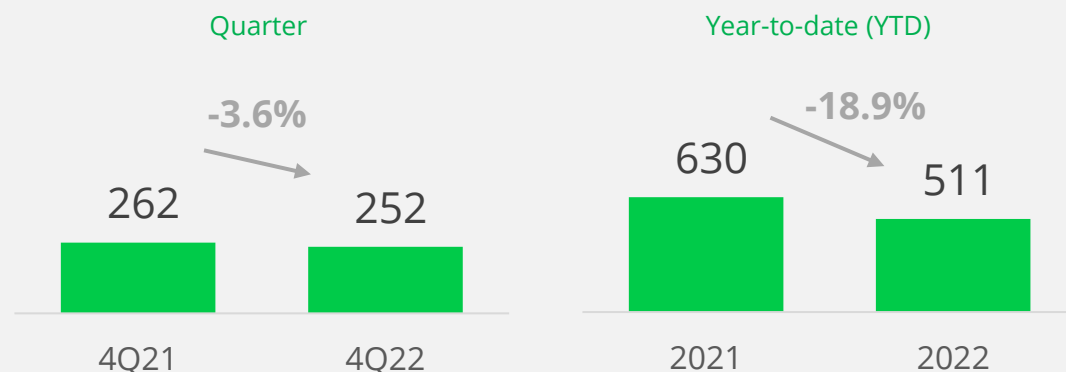
Saber

NBTP, Red Balloon, SETs
and Other Businesses

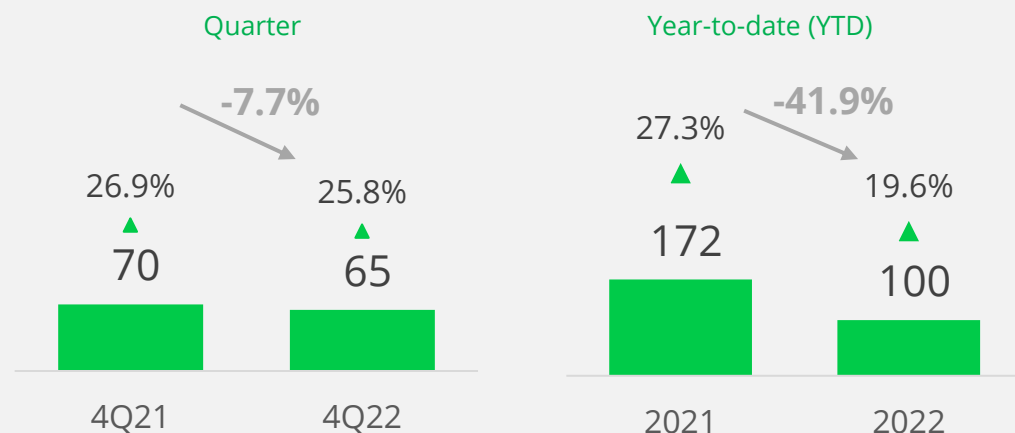


Financial Highlights

(%) Net Revenue (R\$ million)



Recurring EBITDA and EBITDA Margin (R\$ million)



Saber's **Recurring EBITDA** decreased 41.9% in the year mainly due to **NBTP's seasonality during the purchase cycle**, in line with historical variation:

- I. The 2022's NBTP purchase Cycle were composed by a smaller school segment than 2021's;
- II. In 2023, due to a more favorable purchase Cycle in terms of volume and ticket, Net Revenue related to NBTP shall Grow;

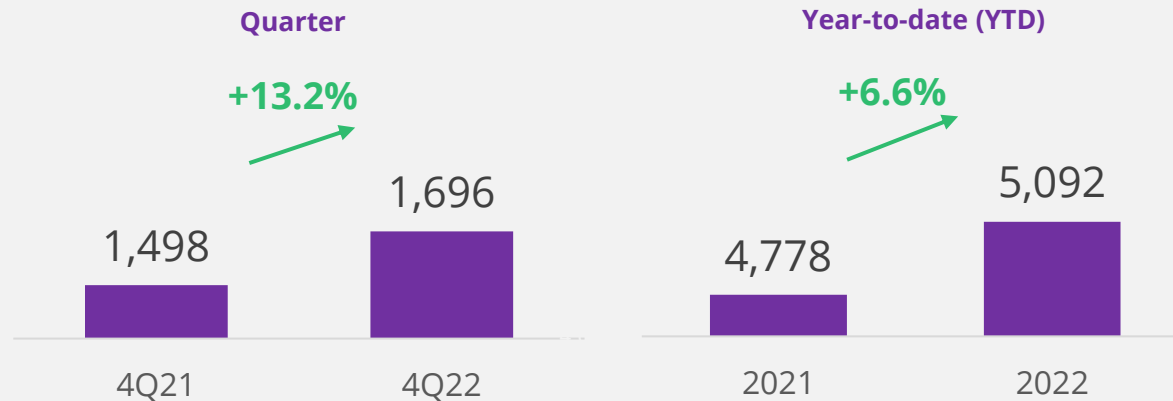
Saber's other business units, which do not have seasonality between years, **Net Revenue grew 30% simultaneously** year-to-date (Red Balloon, Other Services and Sets).

Cogna

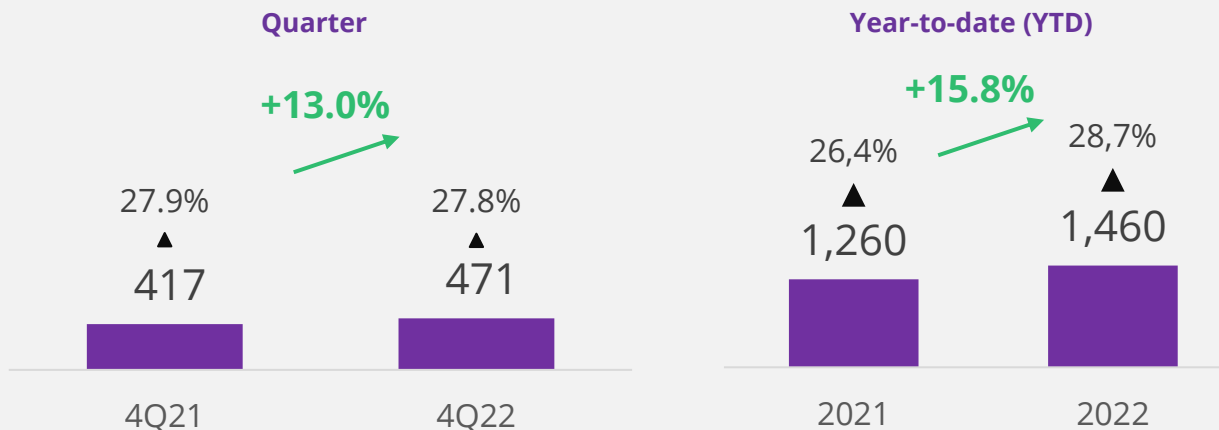


Net Revenue and Recurring EBITDA

(%) Net Revenue (R\$ million)



Recurring EBITDA and EBITDA Margin (R\$ million)

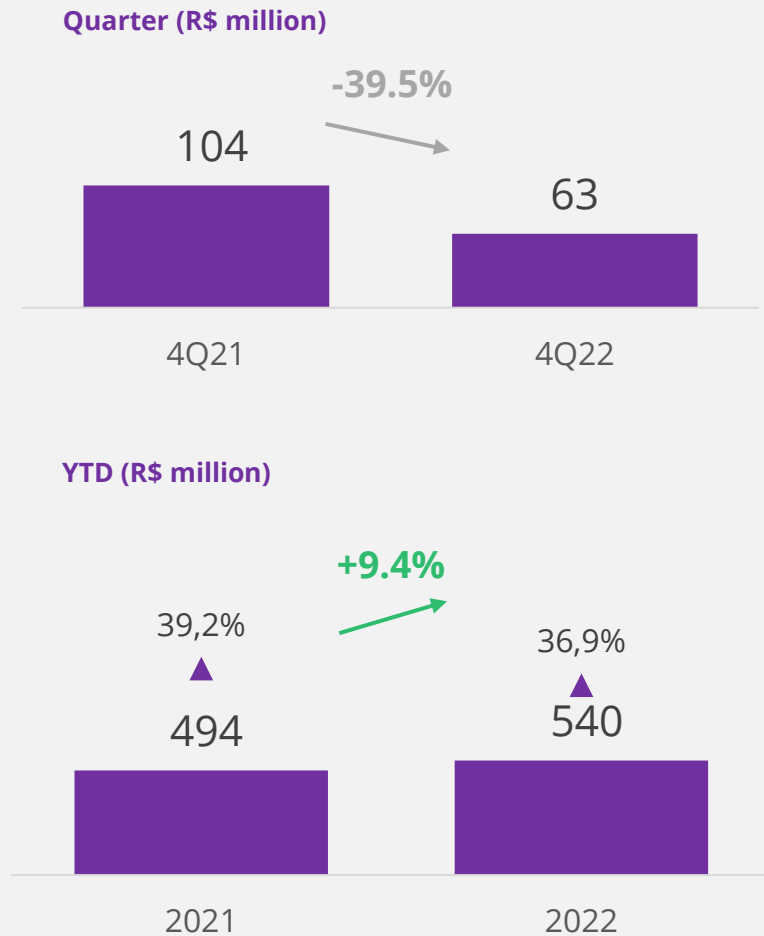


2022 was the year of inflection point regarding Net Revenue, with a growth 6.6%, due to Kroton and Vasta results that offset NBTP's result;

Recurring EBITDA growth of 13.0% in 4Q22 represents Cogna's seventh consecutive quarter of recurring EBITDA growth;

For the YTD period, we have achieved R\$199.5 million Recurring EBITDA growth (+15.8%), with 2.3 pp of margin expansion.

Operating cash generation (OCG) after Capex



▲ Conversion of Recurring EBITDA into cash

The Generation of Operational Cash post CAPEX (OCG) was positive representing R\$ 540 million in the year-to-date (YTD) period, with a +9.4% variation or +R\$ 46.2 million vs. 2021 YTD;

- i. Higher Cash Generation in Kroton with better delinquency behavior;
- ii. R\$183.0 million growth of Vasta's Recurring EBITDA in the YTD comparison between years;
- iii. Growth happened despite Saber's Revenue reduction and late payments related to the PNLD's sales, which should be considered in the 2022 cash register

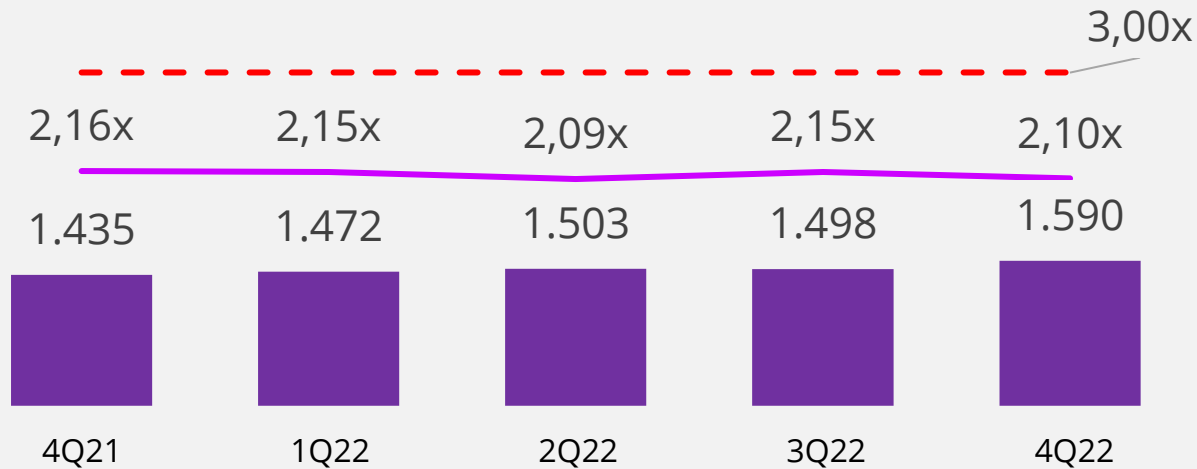
In 4Q22, the OCG post CAPEX was 39.5% lower than 4Q21, mainly due to the postponement (to Jan/2023) of the receipt from the Federal Government, that was expected to be made in Dec/2022

Leverage and Indebtedness

Leverage

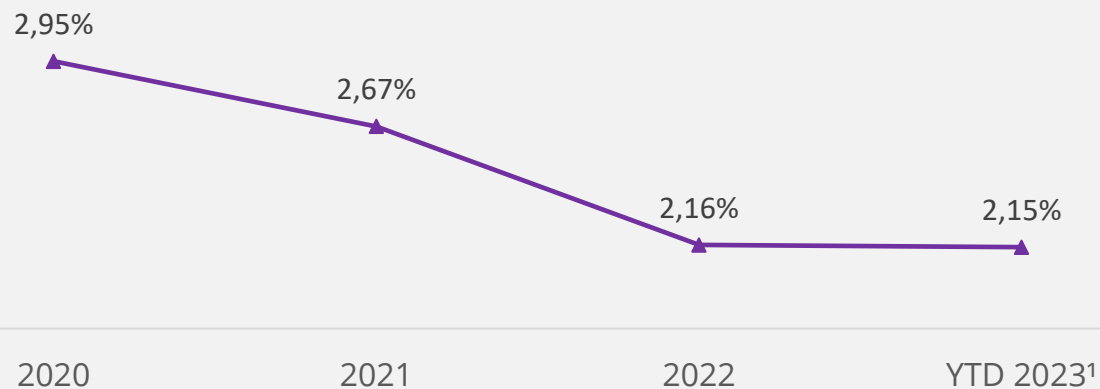
(Net Debt/Adjusted EBITDA)

Adjusted EBITDA Adjusted PDA
Net Debt/EBITDA Covenants



Average cost of new Funding

(Spread on CDI p.a.)

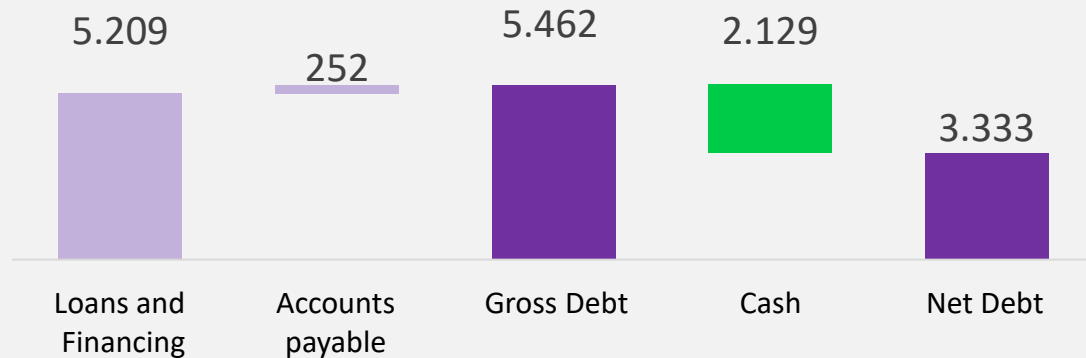


Stable leverage at 2.10x, with healthy covenant distance of 3.00x;

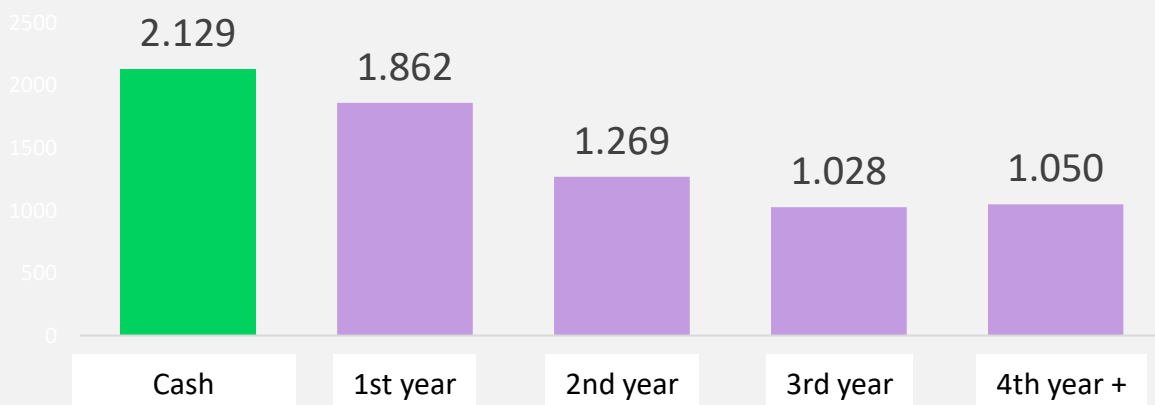
Cogna has been reducing the average cost of new fundings since 2020, as a reflection of liability management actions and company's credibility achievement towards the market.

Cash Position and Indebtedness

Composition of Net Debt
(R\$ million)



Amortization Schedule
(R\$ million)



23.5% reduction in 4Q22 gross debt versus 4Q21

Relevant liability management actions in 4Q22 and 2023 focused on **reduction of financial expenses and debts extension**:

- i) Raising of R\$ 500 million at CDI + 2.15% and 36 months term;
- ii) Extension of R\$ 500 million debt, with a spread reduction from 2.95% to 2.15%;
- iii) Debentures repurchase of R\$ 1,042 million traded below par, that would expire on Aug/23 (gain of ~R\$ 10.2 million);

Taken actions, added to the expected robust cash generation for the year **allow comply with amortizations and charges without the need for new funding in 2023.**

ESG Pioneers: 1st Brazilian education company to launch public goals

14 goals to accelerate the ESG agenda 2022-2025

COGNA'S COMMITMENTS FOR A BETTER WORLD



Balance between people and nature



Energy
Have 90% of the energy consumed on the grid come from renewable sources by 2025.



Environmental education
Impact 1.8 million people in environmental education content by 2025.



Climate Change
Measure the impact of GHG emissions on the Company's operation, stipulating goals and commitments for mitigation and compensation.



Education, Diversity and Human Rights



Social Impact
Benefit 5 million people through community services and social projects of our teaching units and partners by 2025.



Diversity
Have equality (50%) of leadership positions ($\geq$ managers), held by men and women by 2025.



Maintain LGBTQIA+ viewership at or above 93 in the Engagement Survey by 2025.

To train 100% of the Company's leadership in the contents of the diversity program of the UK Portal.



Benefit 150,000 public education teachers with educational products and services by 2025.



Increase the number of positions occupied by black people (black and brown) to 40% by 2025.

Increase the number of leadership positions held by black people (black and brown) to 40% by 2025.



Health and Safety
Train 100% of the company's employees in Health and Safety by 2022



Train 150 thousand people in business and entrepreneurial skills, in fostering entrepreneurship in the country, by 2025



Governance and Integrity



Governance
Integrate ESG targets into 100% senior leadership's variable compensation policies by 2023.



Diversity
Have representation of at least 1/3 of women, black people, LGBTQIA+ on the Board of Directors by 2025.

Global Achievement of the 2022 Goals



MORE PATHS AND ACHIEVEMENTS FOR US TO CELEBRATE CONFIDENT OF THE DELIVERY OF THE GOALS IN 2025!

■ 1H ■ 2H

Comprehensive actions, recognition and leadership, national and international, in the main ratings and indexes

Frameworks ESG



Stamps e Certifications



Ratings e Indexes

- 2nd global in Consumer Services
- 1st place Global em Educação
- 1st place in Brazil in Education

Voluntary Commitments



- 2nd lugar Global Consumer Services
- 1st lugar in Brazil
- Vasta in 6º place Global Consumer Services

- First and only company of Education to integrate the portfolio do Corporate Sustainability Index - ISEB3



Final Considerations



Positive prospects for the 1H23 cycle of intake and re-enrollment brings confidence in **student base and revenue growth for 2023.**



Reduction of 12 own units, productivity gain, good management of direct costs, unification of national brands and delinquency **support EBITDA margin and healthy OCG.**



CAPEX's focus on technology and digital transformation generate NPS improvement and productivity in the medium term.



Delivered agreement: **Guidance of R\$ 1.0 billion achieved in the 2022 cycle**, renewing segment's trustworthiness and resilience



Net Revenue Growth of 26.8% in 4Q22 reinforces the expectation of reaching Guidance for the 2023 cycle (R\$ 1,230 million)



Recurring EBITDA for the first quarter of 2023 cycle (4Q22) grows 27.0% compared to the equivalent quarter of 2022 cycle



The year of 2022 marked the end of the restructuring cycle and resumption of revenue growth, EBITDA and cash generation



Growth of 15.8% in Recurring EBITDA and 9.4% in OCG post CAPEX, allow stable leverage (2.10x), despite high Selic



Confidence in 2023 cash generation growth, besides relevant achievements of liability management that foresees liquidity for 2023 and also financial expenses reduction. Focus on LM agenda for 2023.



IR Contact :

dri@cogna.com.br

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