

# 1T23

## Apresentação de Resultados



IBRX100 B3  
ITAG B3  
IGC B3

[B]<sup>3</sup> BRASIL  
BOLSA  
BALCÃO

Great  
Place  
To  
Work®

SUSTAINALYTICS  
a Morningstar company  
RATED

Finep  
INOVAÇÃO E PESQUISA



# 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



Excelência em todos os indicadores. Melhor trimestre de resultados dos últimos 4 anos;

Terceiro trimestre consecutivo de crescimento de dois dígitos de Receita Líquida (+14,9%);

Oitavo trimestre consecutivo de crescimento de EBITDA Recorrente (+23,3%) e expansão de 2,5 p.p. em Margem EBITDA Recorrente;

Base total de alunos cresceu 9,7%, superando 1,2 milhões alunos;

Captação cresce 4,2% em volume, apresentando aumento de ticket calouros em todos os segmentos<sup>1</sup>. Pós-graduação cresce 27,3% volume na captação;

Taxa de evasão segue reduzindo, -1,1 p.p., apesar do crescimento de base de alunos;

PCLD reduzindo para 11,3 % da Receita Líquida;

KrotonMed cresce Receita Líquida (+35,7%) e EBITDA Recorrente (+62,2%).



Receita Líquida cresce 16,6% no Ciclo 2023 vs. 2022 e representa 65% do *guidance* de ACV de R\$ 1.230 milhões, alinhado com a expectativa;

Receita de Subscrição cresceu 17,7% ou 21,8% quando excluído PAR;

Segundo resultados divulgados no início do ano de 2023, as marcas de Vasta mantiveram a liderança no número de aprovações nos vestibulares das melhores universidades do Brasil;

EBITDA Recorrente cresce 12,2%, no comparativo entre ciclos e alcança R\$ 323,4 milhões;

No trimestre, EBITDA Recorrente reduz 5,3% devido ao aumento de custo de papel e gráfica e maior concentração de Receita Líquida do ciclo comercial no 4T22.



Mais um trimestre de forte crescimento de receita e resultado operacional;

Receita Líquida cresce 13,0% no 1T23, motivado por crescimento nas três unidades de negócios;

EBITDA Recorrente cresce 12,6% e representa o 8º trimestre consecutivo de crescimento deste indicador;

GCO pós CAPEX cresce 27,4% e atinge R\$ 227,0 milhões com aumento de 5,8p.p. de conversão de EBITDA Recorrente;

Alavancagem reduz para 2,03x, nível seguro com aumento de EBITDA Ajustado LTM e redução de Dívida Líquida vs. 4T22;

Lucro Líquido ajustado do 1T23 totalizou R\$ 117,7 milhões, 112,9% superior ao do 1T22.

Recompra de mais de R\$ 1 bilhão de dívida com vencimento em Ago/2023, com ganho financeiro de aproximadamente R\$ 10 milhões. Ações de *liability management* e boa performance operacional oferecem segurança para o horizonte de liquidez.

<sup>1</sup> Estabilidade no ticket da submodalidade 100% online

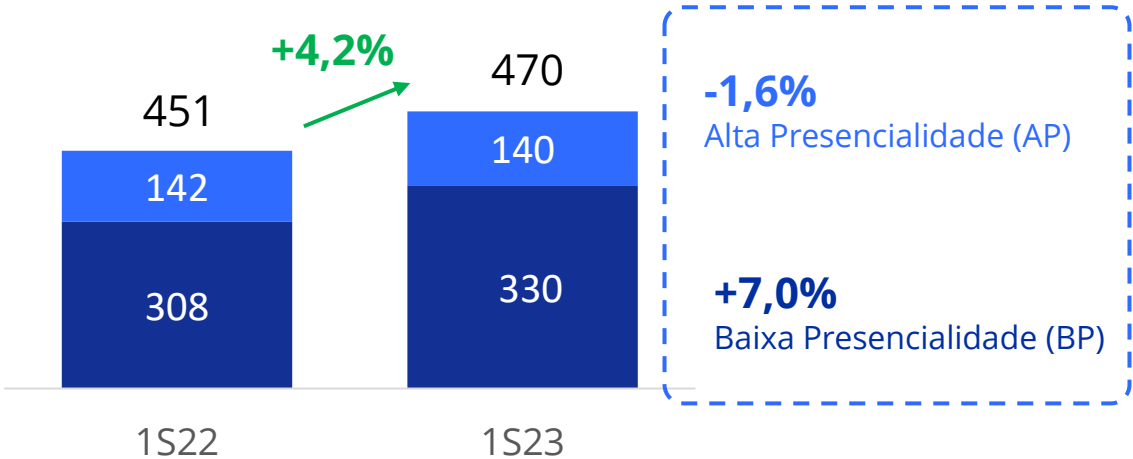
# Kroton

## Ensino Superior

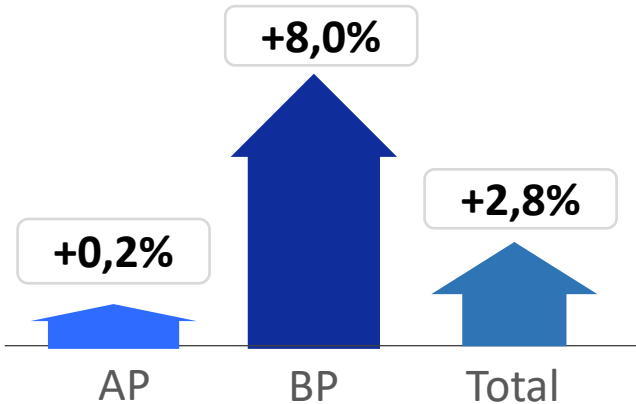


# Ciclo de Captação

Volume de alunos captados (mil)



Receita do ciclo de Captação  
(Variação vs. 1S22)

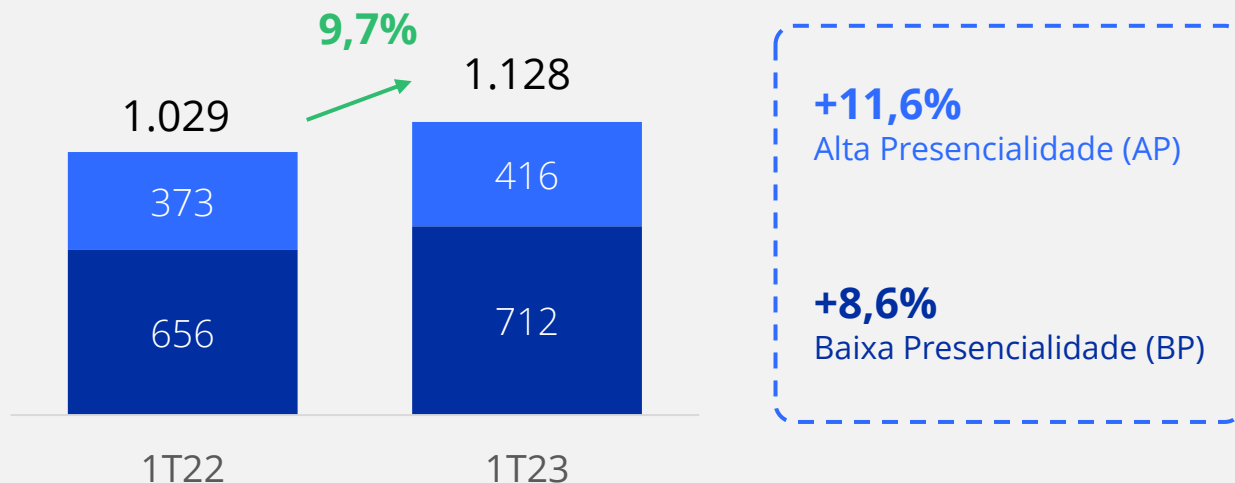


| Modalidade                 | Volume de alunos | Receita | Ticket Calouros |
|----------------------------|------------------|---------|-----------------|
| Alta Presencialidade (AP)  | -1,6%            | +0,2%   | ↑               |
| Baixa Presencialidade (BP) | +7,0%            | +8,0%   | ↑               |
| Total                      | +4,2%            | +2,8%   |                 |

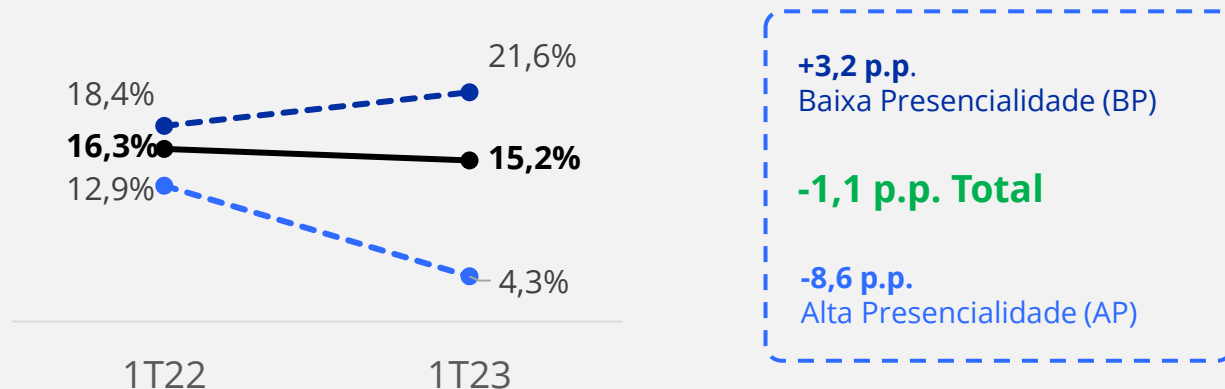
| Modalidade                 | Submodalidade  | Volume de alunos | Receita | Ticket Calouros |
|----------------------------|----------------|------------------|---------|-----------------|
| Alta Presencialidade (AP)  | Presencial     | -15,7%           | -5,5%   | ↑               |
|                            | EAD Premium    | +10,6%           | +15,6%  | ↑               |
| Baixa Presencialidade (BP) | Semipresencial | +10,7%           | +15,1%  | ↑               |
|                            | 100% Online    | +6,0%            | +5,7%   | =               |
| Total                      |                | +4,2%            | +2,8%   |                 |

# Base de alunos e Evasão

## Número de alunos Graduação (#Mil)



## Evasão Graduação (% da base)



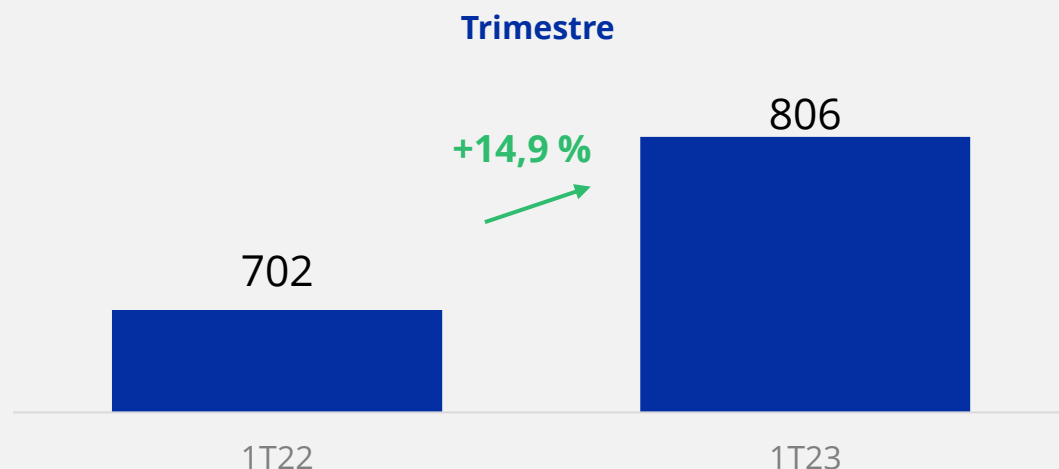
Base de alunos de graduação Kroton segue crescendo pelo 7º trimestre consecutivo YoY, em patamar superior à 1 milhão de alunos;

- i. Aumento no volume da captação nos quatro últimos ciclos, sustentado por novos polos, cursos e canais de captação;
- ii. Redução da taxa de evasão total, apesar de maior proporção de calouros na base;

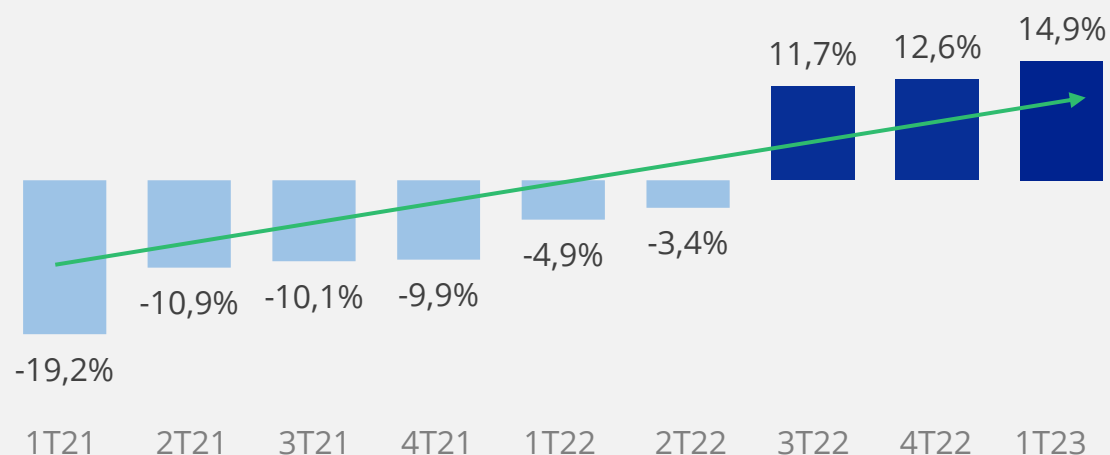
Crescimento da base de alunos sustenta aumento de receita pelo 3º trimestre consecutivo.

# Receita Líquida

## Receita Líquida (R\$ milhões)



## Evolução de Receita Líquida (%)



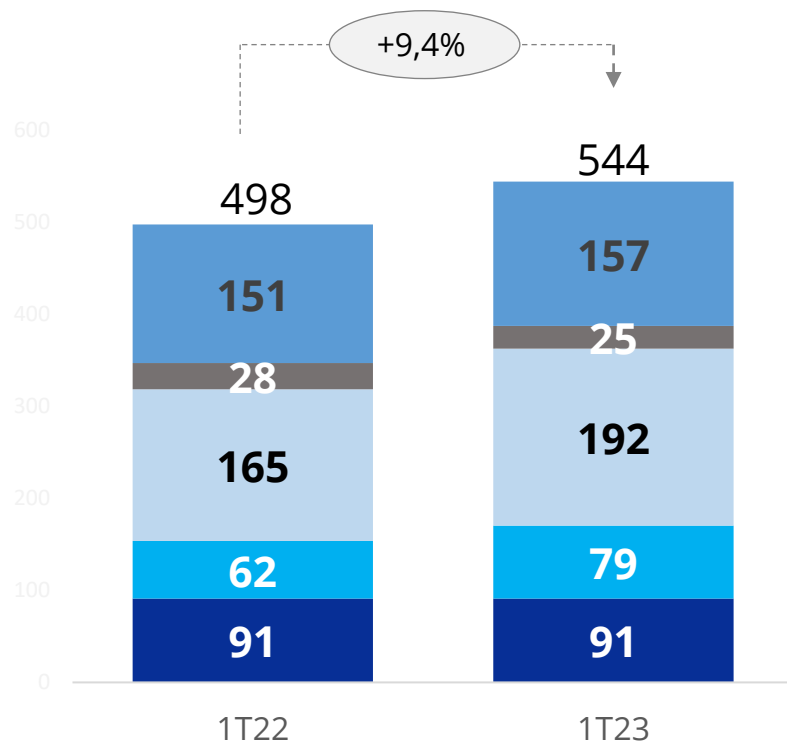
Receita Líquida de Kroton cresceu 14,9% no 1T23 em comparação ao 1T22:

- i. Empilhamento de **safras crescentes** de captação e rematrícula;
- ii. **Maior eficiência** de descontos de renegociação;

O **3º trimestre consecutivo** de crescimento de dois dígitos e **reforça tendência de melhora** em resultado vista ao longo dos últimos 8 trimestres.

# Custos e Despesas

Custos e Despesas<sup>1</sup> - Trimestre (R\$ milhões)

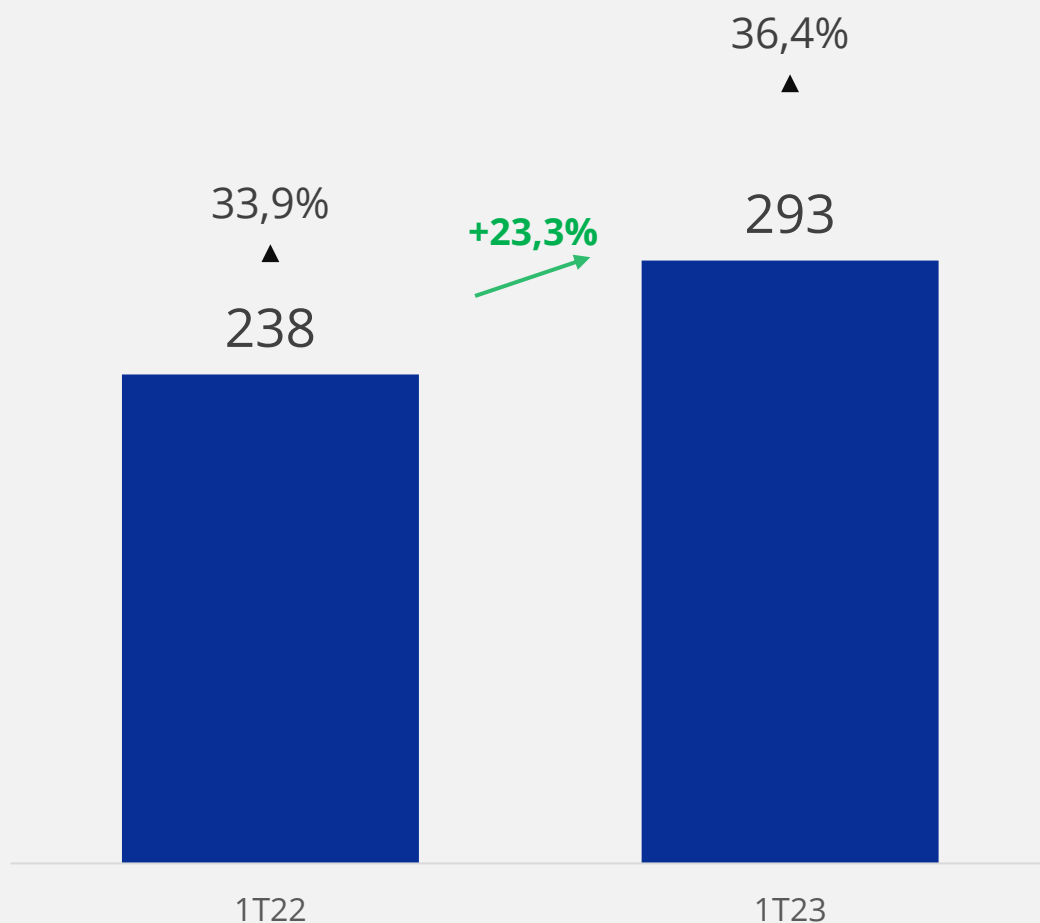


| % ROL                     | 1T22  | 1T23  | Δ       |
|---------------------------|-------|-------|---------|
| <b>Total Custos</b>       | 21,5% | 19,4% | - 2,1pp |
| <b>Despesas Corp.</b>     | 4,0%  | 3,1%  | - 0,9pp |
| <b>Despesas Op.</b>       | 23,5% | 23,8% | + 0,3pp |
| <b>Desp. Mkt e Vendas</b> | 8,9%  | 9,8%  | +0,9pp  |
| <b>PCLD</b>               | 13,0% | 11,3% | -1,7pp  |

Maior participação de receita de cursos digitais, cursos de medicina e contínua melhora da qualidade de recebíveis permitem **melhora de 2,0 p.p. na margem bruta e 2,5 p.p. na margem EBITDA Recorrente do 1T23 vs. 1T22.**

# EBITDA Recorrente

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

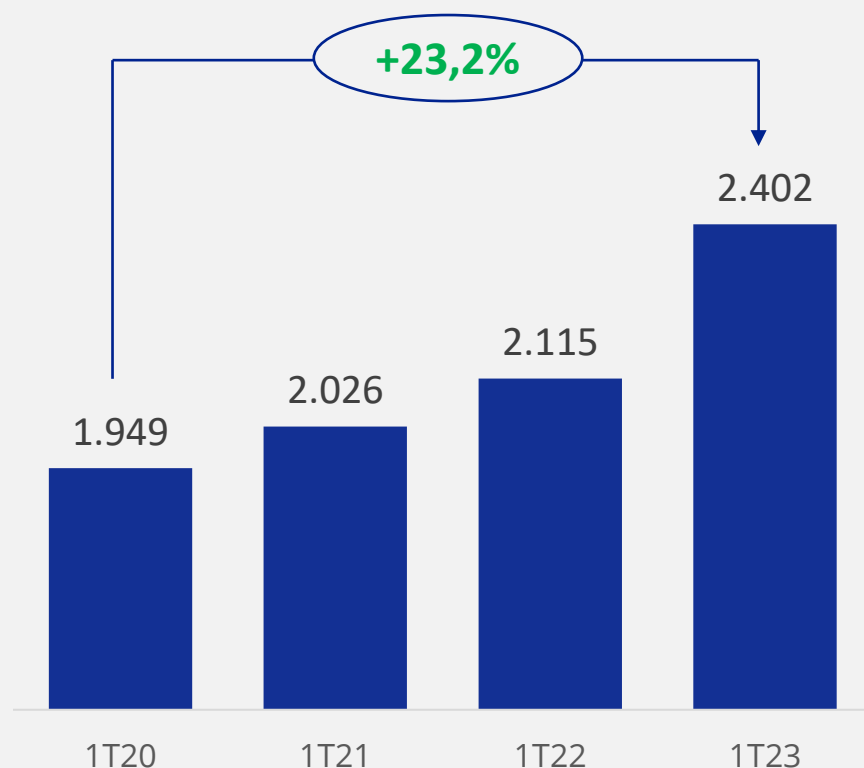


EBITDA Recorrente cresceu 23,3% no 1T23, impulsionado pelo **ganho de 2,5 p.p. de margem** e crescimento de 14,9% da Receita Líquida;

# Aumento de Produtividade por Campus

## Produtividade por Campus Kroton

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

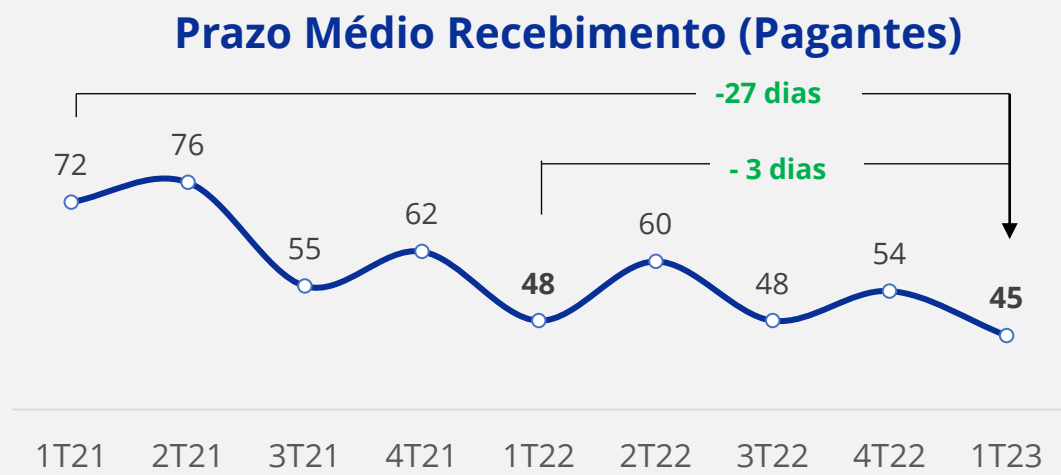


Racionalização de Campi, iniciada em 2020, possibilitou **aumento de 23,2%** do número de alunos AP/ Campus Kroton;

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 53,3% de IGP-M no período<sup>2</sup>.

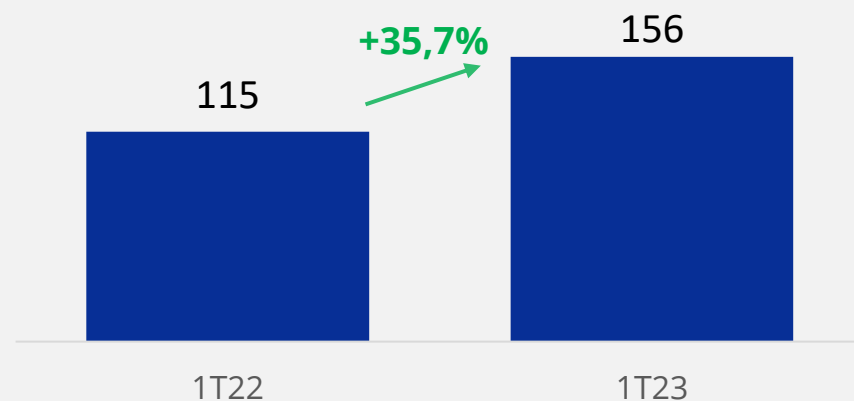
# Prazo Médio de Recebimento (PMR) e Índice de Cobertura (IC)



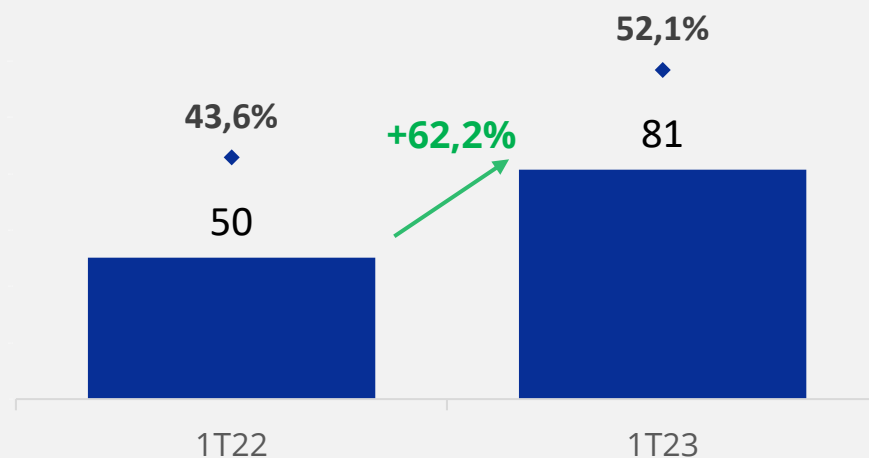
Redução de 3 dias no Prazo Médio de Recebimento no 1T23 versus 1T22 reflete melhor perfil médio de aluno com adoção de políticas mais rígidas na renegociação;

Estabilidade do Índice de Cobertura em patamar saudável e redução da razão de PCLD/ROL.

## Receita Líquida – Trimestre (R\$ milhões)



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



Crescimento de 35,7% em Receita Líquida e de 8,5 p.p em Margem EBITDA Recorrente fazem EBITDA Recorrente crescer 62,2% no 1T23

Estes bons resultados refletem:

- **Melhoria Operacional:**

- Redução de descontos comerciais de renegociação na matrícula;
- Maturação de vagas de Medicina;
- Repasse de Inflação para Calouros (Medicina) e Veteranos (Medicina e demais cursos).

- **Efeito *One-Off*:**

- Reconhecimento de Receita Líquida no 1T23 de contratos tardios de FIES do 4T22.

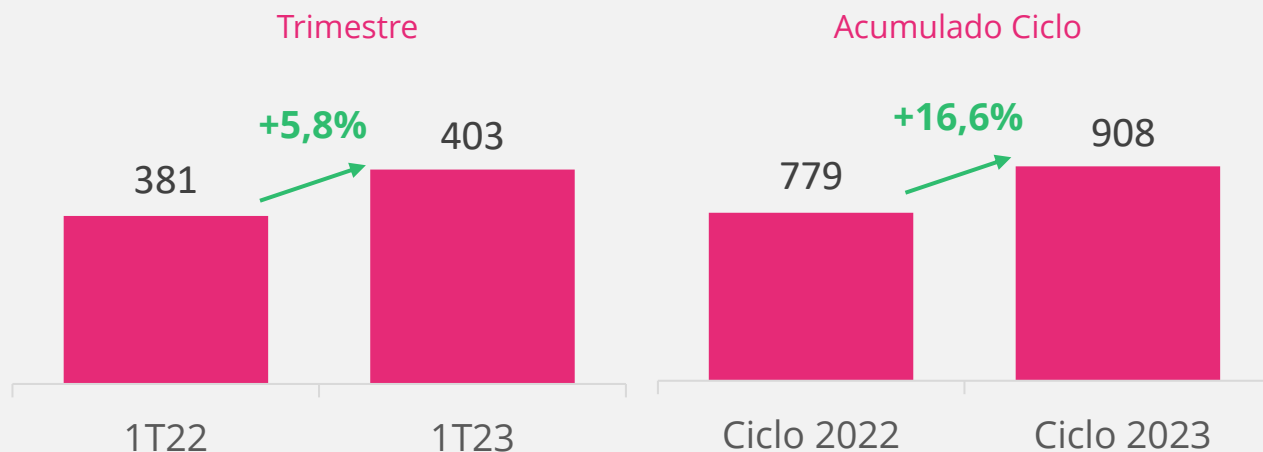


# Vasta

## Ensino Básico

# Receita Líquida

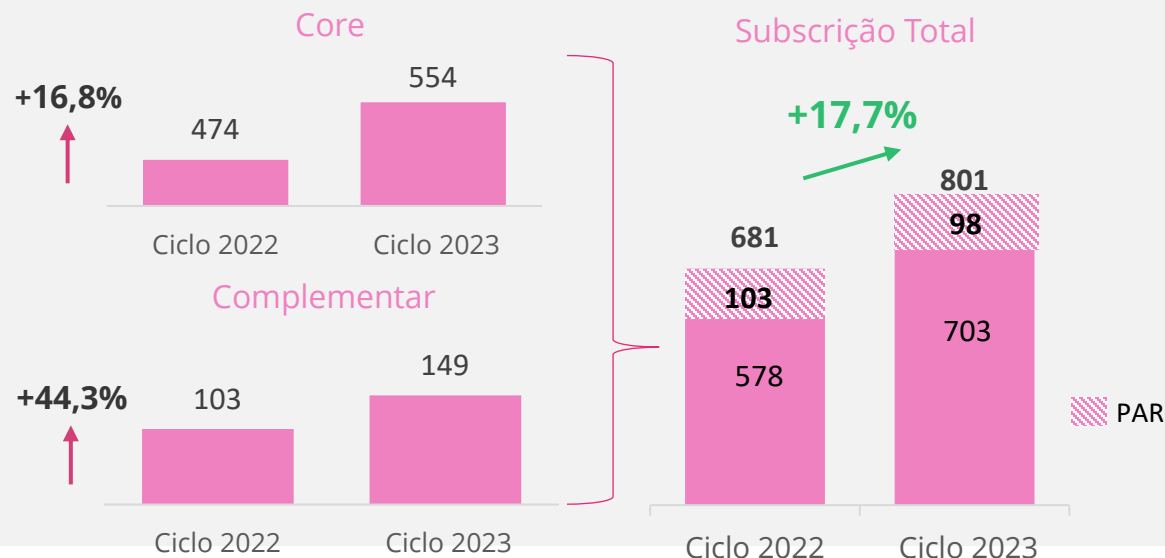
## Receita Líquida (R\$ mil)



Receita Líquida cresceu 16,6% no acumulado do Ciclo 2023 vs. 2022 e atinge R\$ 908 milhões;

No trimestre, Receita Líquida é 5,8% superior ao 1T22;

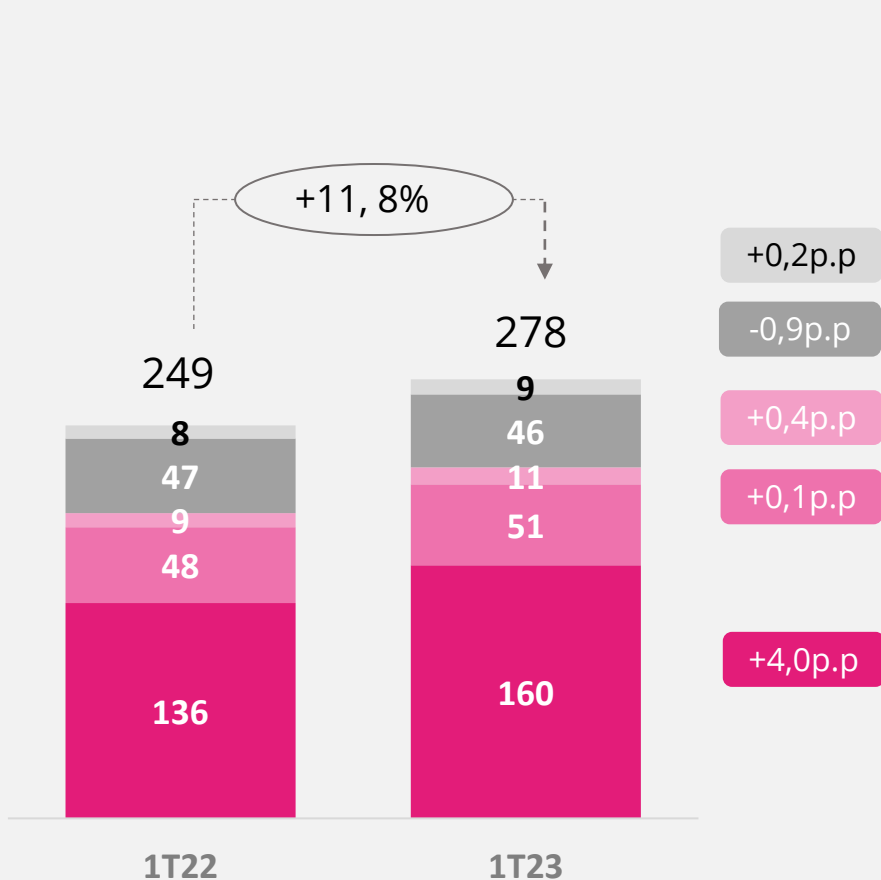
## Receita dos produtos de Subscrição (R\$ milhões)



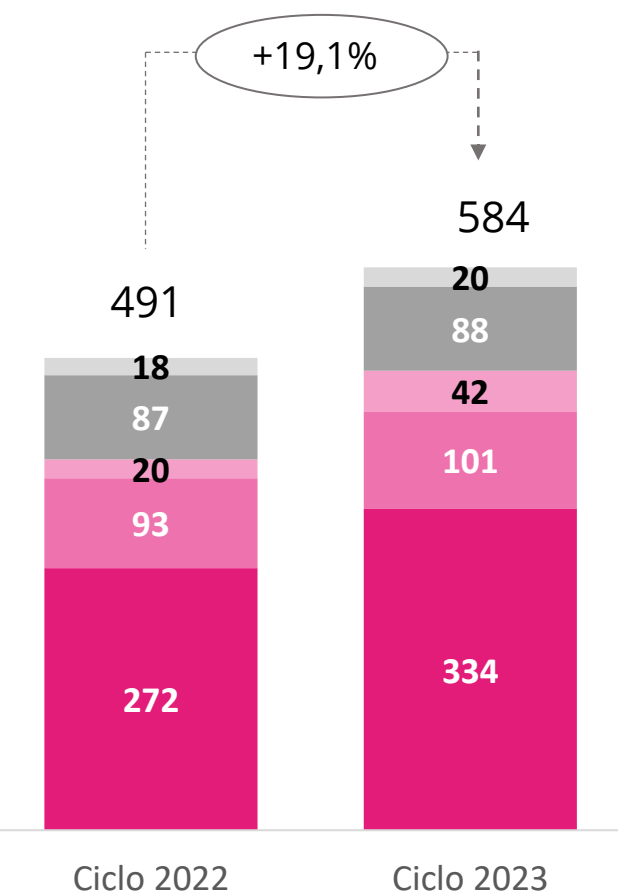
Aumento da participação de subscrição totalizando 88,2% da Receita Líquida total.

## Custos e Despesas

Aumento de custos no 1T23 vs. 1T22 devido ao aumento de custo de papel e gráfica;



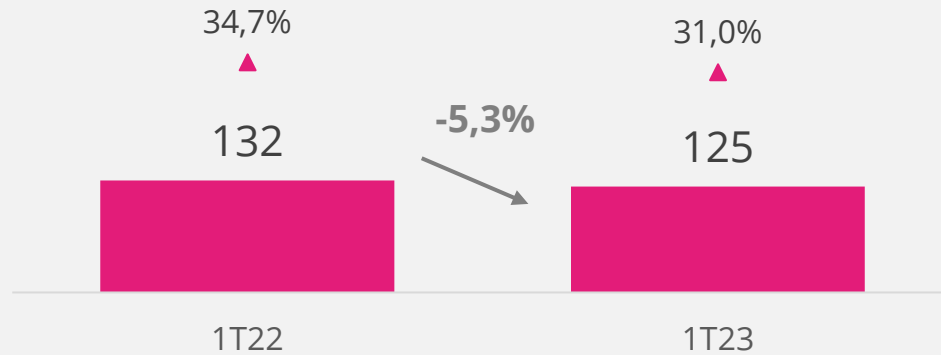
No comparativo entre ciclos, o provisionamento de 100% do Contas a Receber de varejista em Recuperação Judicial e o aumento de custo de papel e gráfica, impactaram a margem no ano, **sem reduzir expectativa de margens para o negócio na estabilidade**. Demais custos e despesas tiveram melhora em relação a ROL.



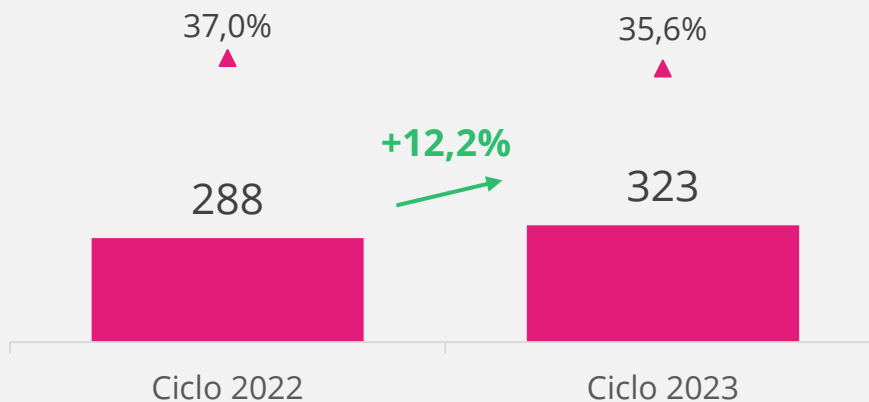
| % ROL                                  | Ciclo 2022 | Ciclo 2023 | Δ             |
|----------------------------------------|------------|------------|---------------|
| <b>Despesas Corp.</b>                  | 2,3%       | 2,2%       | <b>-0,1pp</b> |
| <b>Despesas Op.</b>                    | 11,2%      | 9,7%       | <b>-1,5pp</b> |
| <b>PCLD + Equivalência Patrimonial</b> | 2,5%       | 4,6%       | <b>+2,1pp</b> |
| <b>Desp. Mkt e Vendas</b>              | 12,0%      | 11,2%      | <b>-0,8pp</b> |
| <b>Total de Custos</b>                 | 35,0%      | 36,8%      | <b>+1,8pp</b> |

## EBITDA Recorrente

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



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



EBITDA Recorrente do 1T23 reduz 5,3%, motivado pelo reajuste de preços do papel e gráfica;

No comparativo entre Ciclos, o EBITDA Recorrente cresceu 12,2% e alcança R\$ 323,4 milhões.

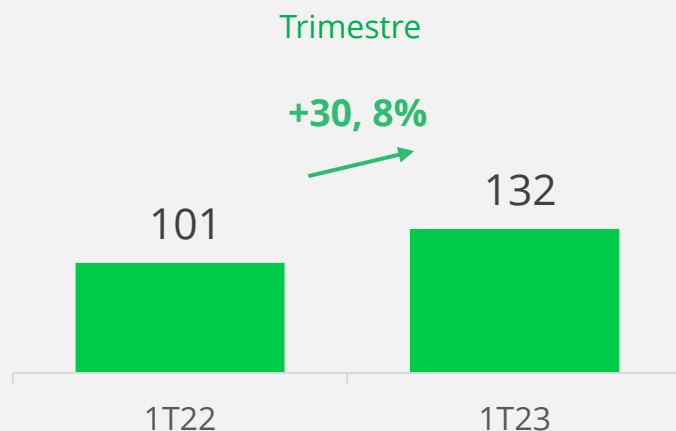
# Saber

PNLD, Red Balloon, SETs  
e Outros negócios

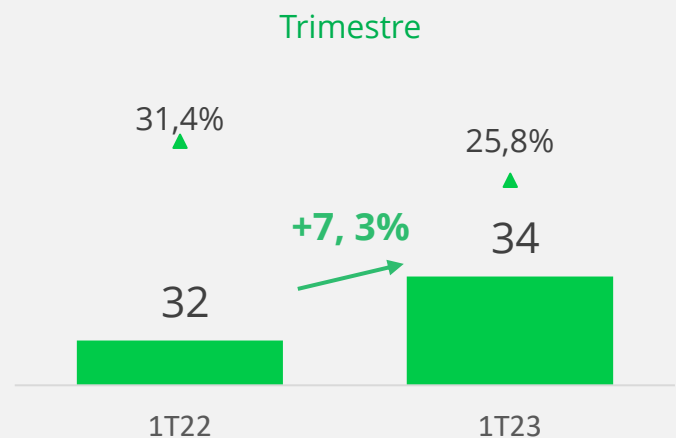


# Destaques Financeiros

## Receita Líquida (R\$ milhões)



## EBITDA Recorrente e Margem EBITDA (R\$ milhões)



A **Receita Líquida de Saber** cresceu **30,8%** no 1T23 devido à boa performance de todas as operações de Saber e ao maior ciclo de compras de PNLD;

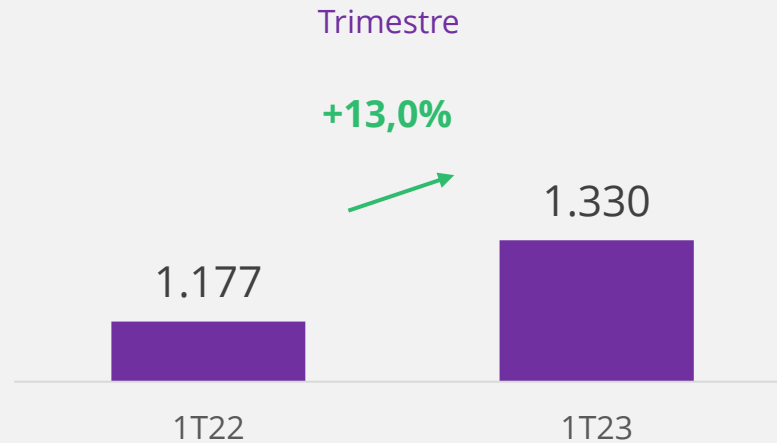
O **EBITDA Recorrente** da Saber **cresceu 7,3%** no 1T23, devido ao aumento de Receita Líquida, que mais que compensou redução de Margem EBITDA Recorrente por aumento de preço de papel e gráfica.

# Cogna



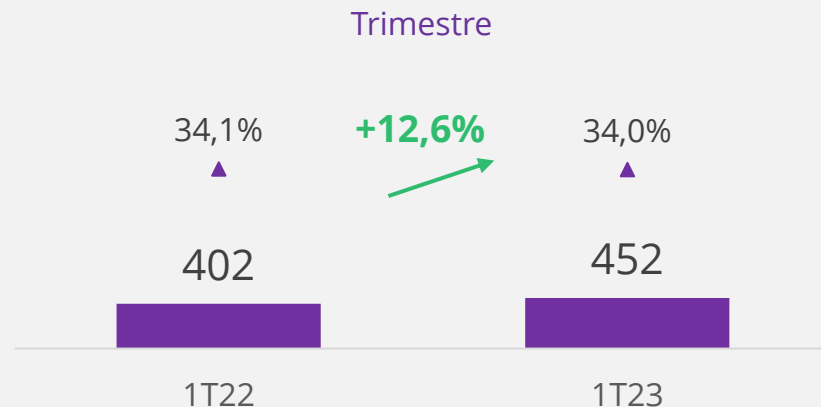
# Receita Líquida e EBITDA Recorrente

(%) Receita Líquida (R\$ milhões)



Crescimento de 13,0% em Receita Líquida do 1T23, motivado por crescimento nas três unidades de negócio;

EBITDA Recorrente e Margem EBITDA (R\$ milhões)



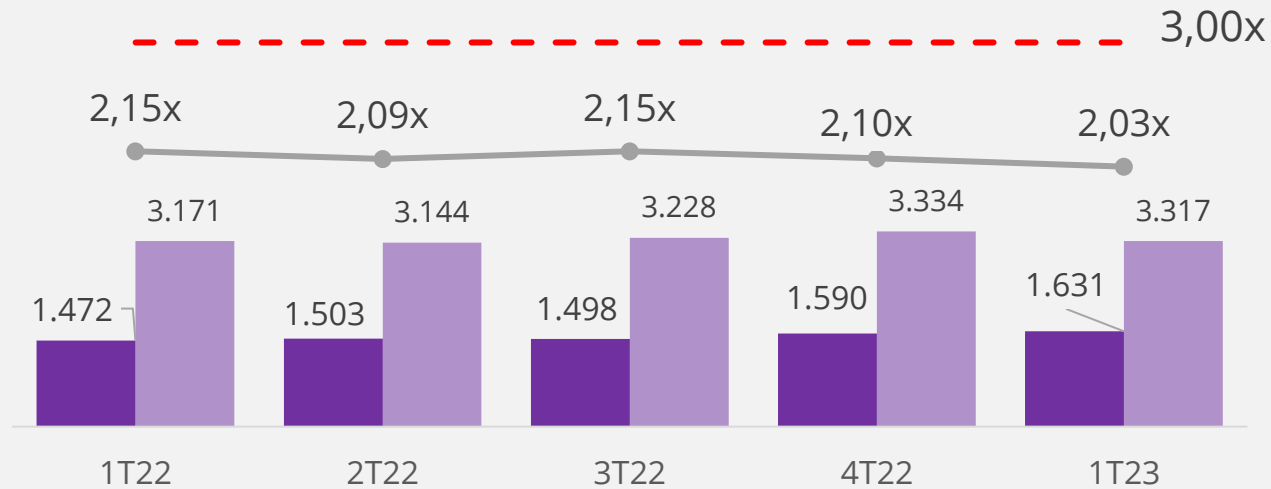
Crescimento de 12,6% em EBITDA Recorrente em 1T23 representa o oitavo trimestre consecutivo de crescimento de EBITDA Recorrente em Cognia.

# Alavancagem e Endividamento

## Alavancagem

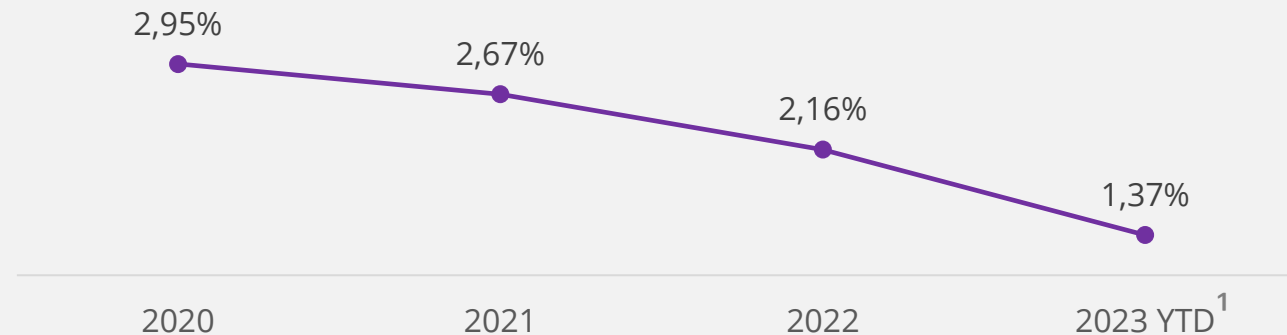
(Dívida Líquida/ EBITDA ajustado)

■ EBITDA Ajustado ■ Dívida Líquida  
● Dívida Líquida/EBITDA - - Covenants



## Custo médio de novas Captações

(Spread sobre CDI a.a.)



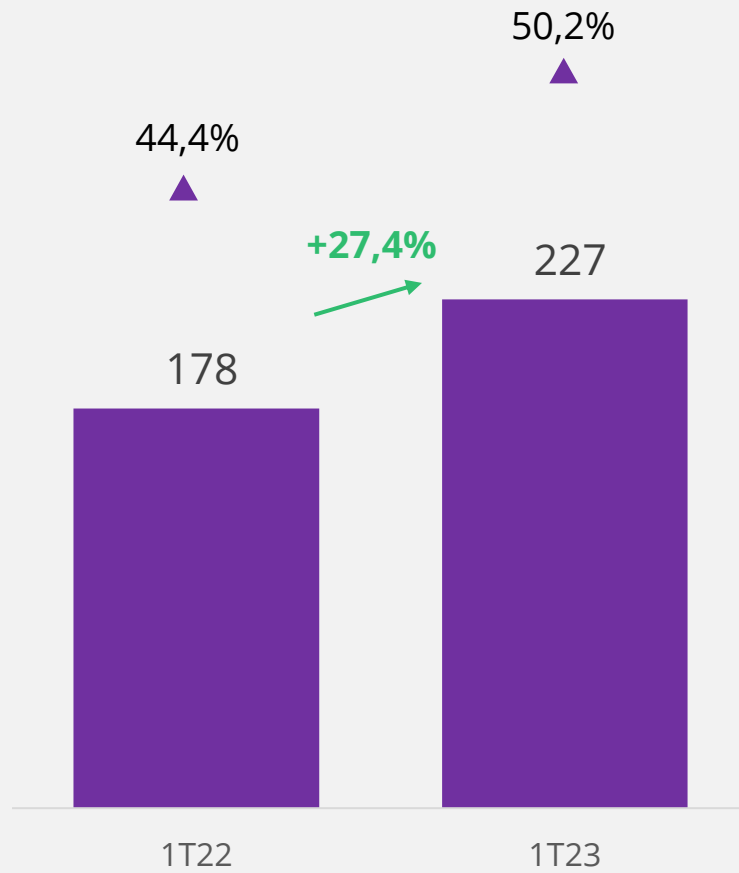
Alavancagem reduziu para 2,03x, com distância saudável do *covenant* de 3,00x, com consistente crescimento de EBITDA Ajustado e com redução de Dívida Líquida no 1T23;

Redução de 0,5% na Dívida Líquida em comparação ao 4T22 e mais um trimestre com Redução na Dívida Bruta, com variação de -31,2% vs. 1T22;

Cogna tem reduzido o custo médio de novas captações desde 2020, apesar do cenário de credito desafiador.

## Geração de caixa operacional (GCO) após Capex

Trimestre (R\$ milhões)



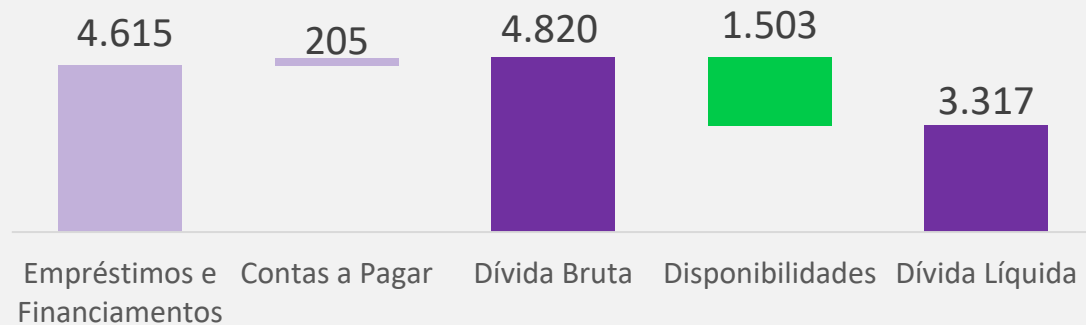
A Geração de Caixa Operacional pós CAPEX (GCO) cresceu 27,4% no 1T23, alcançando R\$ 227,0 milhões;

Conversão de EBITDA Recorrente em GCO alcançou 50,2% em 1T23, um crescimento de 5,8 p.p. comparado ao 1T22;

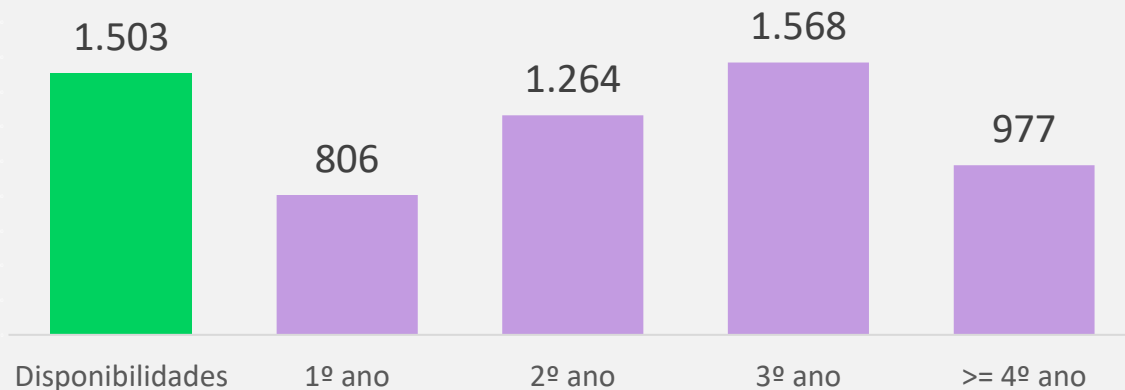
Crescimento reflete alavancagem operacional e ganho de qualidade de Receita em Kroton e ciclo de compras maior em Saber.

# Posição de Caixa e Endividamento

## Composição da Dívida Líquida (R\$ milhões)



## Cronograma de Amortização (R\$ milhões)



Ações relevantes de *liability management* no 1T23:

1. Captação de R\$ 500 milhões a CDI + 2,15% e prazo de 36 meses;
2. Recompra de R\$ 1.042 milhões de debentures negociadas abaixo do par que venceriam em Ago/23 (ganho de ~R\$10,2 milhões);

Captação de R\$ 85 milhões de financiamento incentivado FINEP à um custo de 63% do CDI<sup>1</sup> em abril/2023;

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 1T23 foi de -R\$ 625,3 milhões, devido principalmente pela antecipação do pagamento da dívida no montante de R\$1,0 bilhão no trimestre, que culminou em uma redução de Dívida Bruta, de R\$ 2,2 bilhões entre o 1T22 e o 1T23.

# Considerações Finais



O 4º ciclo consecutivo de safra crescente de receita e volume, somado à evasão estável, permite crescimento alunado e receita



Alavancagem operacional e melhora na qualidade de Receita mais que compensam aumento de gastos em marketing e geram **aumento de margem EBITDA Recorrente**



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



**Receita Líquida segue trajetória de crescimento**, alcançando *guidance* de ACV para o 4T22 e 1T23



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 13,0% 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/>

# 1Q23

## Presentation of Results



IBRX100 B3  
ITAG B3  
IGC B3

[B]<sup>3</sup> BRASIL  
BOLSA  
BALCÃO

Great  
Place  
To  
Work®

SUSTAINALYTICS  
a Morningstar company  
RATED

Finep  
INOVAÇÃO E PESQUISA



# 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



Excellence in all indicators. Best quarter of results in the last 4 years;

Third consecutive quarter of double-digit growth in Net Revenue (+14.9%);

Eighth consecutive quarter of Recurring EBITDA growth (+23.3%) and 2.5 p.p. expansion in Recurring EBITDA Margin;

Total student base grew 9.7%, surpassing 1.2 million students;

Intake Cycle grows 4.2% in volume, with an increase in freshman tickets in all segments<sup>1</sup>. Graduate enrollment grows 27.3% in volume;

Dropout keeps reducing, -1.1 p.p., despite the growth in the student base;

ADA decreasing to 11.3% of Net Revenue;

KrotonMed grows Net Revenue (+35.7%) and Recurrent EBITDA (+62.2%).



Net Revenue grows 16.6% in Cycle 2023 vs. 2022 and represents 65% of ACV guidance of R\$1,230 million, in line with expectations;

Subscription Revenue grew 17.7% or 21.8% when excluding PAR;

According to results released in early 2023, Vasta brands-maintained leadership in the number of approvals in vestibular exams of the best universities in Brazil;

Recurrent EBITDA grows 12.2% compared to the previous year, reaching R\$ 323.4 million;

In the quarter, Recurrent EBITDA decreases 5.3% due to the increase in the cost of paper and printing and higher concentration of Net Revenue of the business cycle in 4Q22.



Another quarter of strong growth in revenue and operating income;

Net Revenue grows 13.0% in 1Q23, driven by growth in all three BU's;

Recurrent EBITDA grows 12.6%, accounting for the 8th consecutive quarter of growth in this indicator;

OCG post CAPEX grows 27.4% and reaches R\$ 227 million, accounting for an increase of 5.8pp in the Recurring EBITDA conversion;

Leverage decreases to 2.03x, safe level with LTM Adjusted EBITDA increase and Net Debt reduction vs. 4Q22;

Adjusted Net Income for 1Q23 totaled R\$117.7 million, 112.9% higher than 1Q22.

Buyback more than R\$ 1 billion of debt, maturing in August 2023, with a financial gain of approximately R\$ 10 million; Liability management actions, good operating performance offer security for the liquidity horizon;

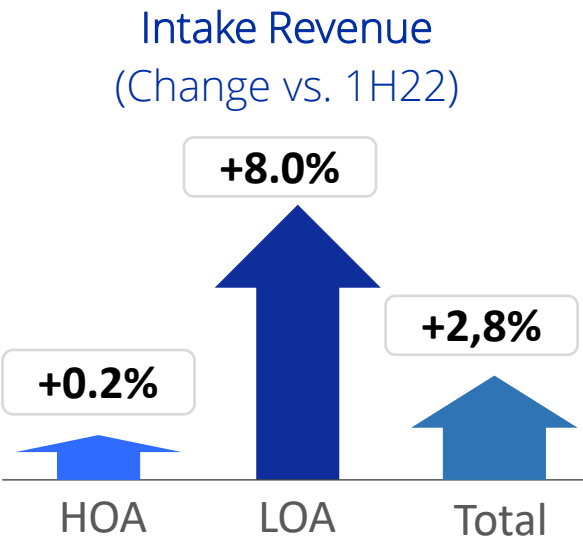
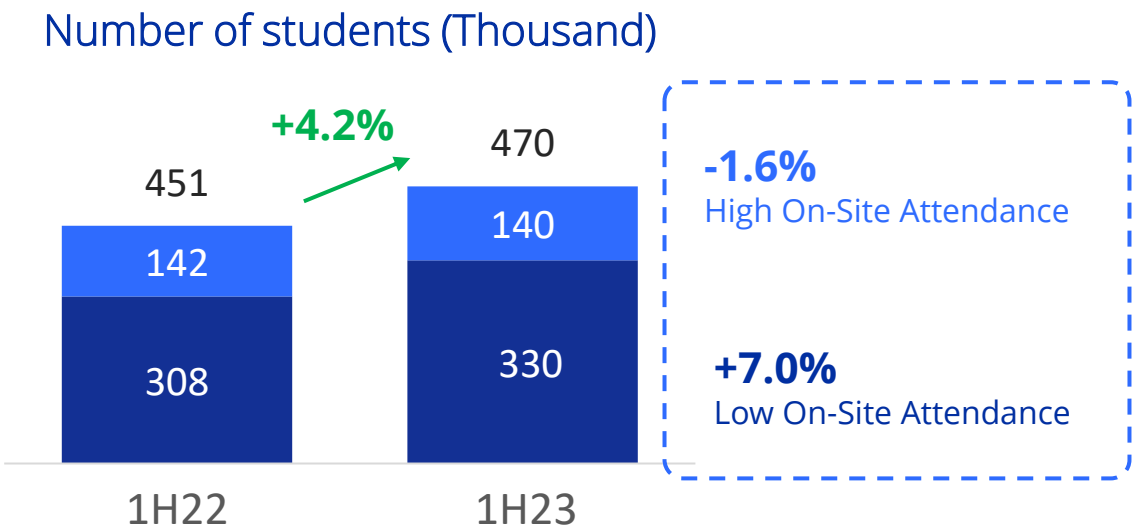
<sup>1</sup> Stability on 100% online submodality ticket

# Kroton

## Higher Education



# Intake Cycle

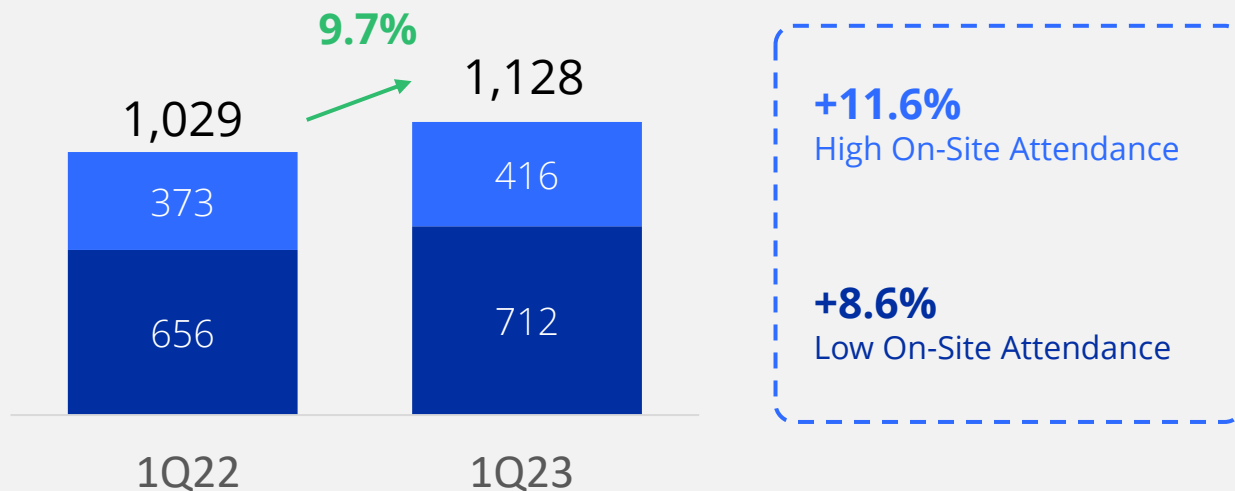


| Category                      | Volume | Revenue | Freshman Ticket |
|-------------------------------|--------|---------|-----------------|
| High On-Site Attendance (HOA) | -1.6%  | +0.2%   | ↑               |
| Low On-Site Attendance (LOA)  | +7.0%  | +8.0%   | ↑               |
| Total                         | +4.2%  | +2.8%   |                 |

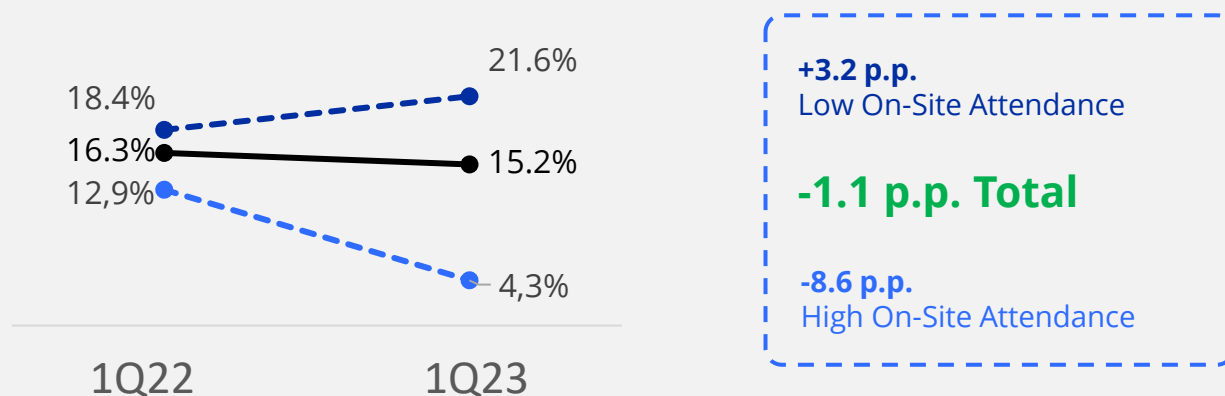
| Category                      |             | Volume | Receita | Freshman Ticket |
|-------------------------------|-------------|--------|---------|-----------------|
| High On-Site Attendance (HOA) | Presencial  | -15.7% | -5.5%   | ↑               |
|                               | Premium DL  | +10.6% | +15,6%  | ↑               |
| Low On-Site Attendance (LOA)  | Hybrid      | +10.7% | +15.1%  | ↑               |
|                               | 100% Online | +6.0%  | +5.7%   | =               |
| Total                         |             | +4.2%  | +2.8%   |                 |

# Student base and Dropout

Number of undergraduate students (No. in Thousands)



Undergraduate Dropout (% of base)



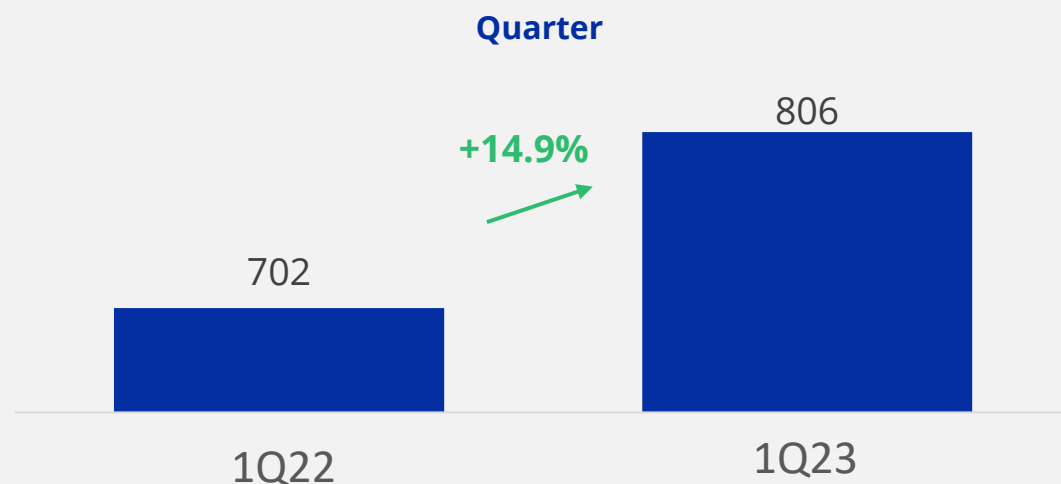
Kroton undergraduate student base continues to grow for the 7<sup>th</sup> consecutive quarter YoY, reaching a level above 1 million students:

- Increase in the intake volume in the last four cycles, supported by new DL hubs, courses and intake channels;
- Decrease in the total dropout rate, despite a higher proportion of freshmen in the student base;

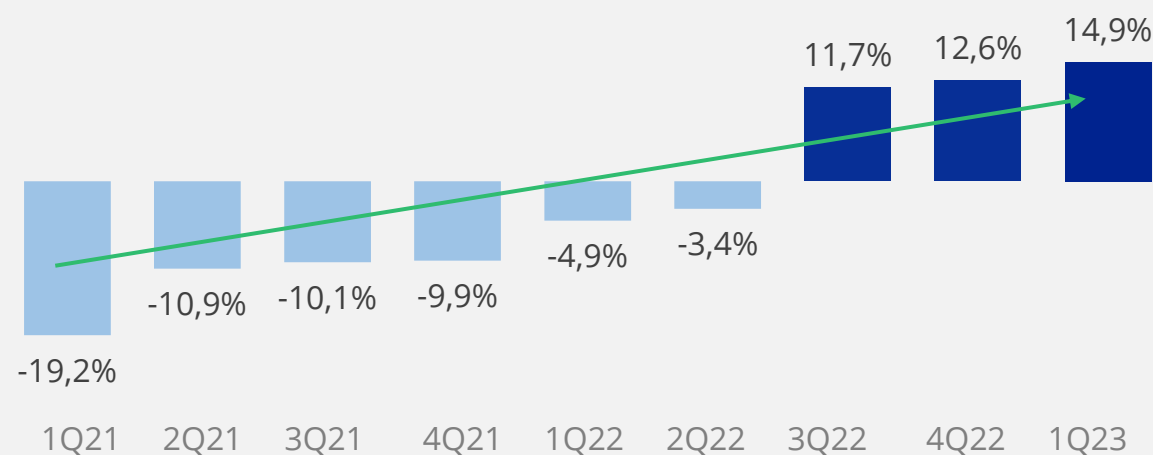
Student base growth sustains revenue growth for the 3rd consecutive quarter

# Net Revenue

Net Revenue (R\$ million)



Evolution of Net Revenue (%)



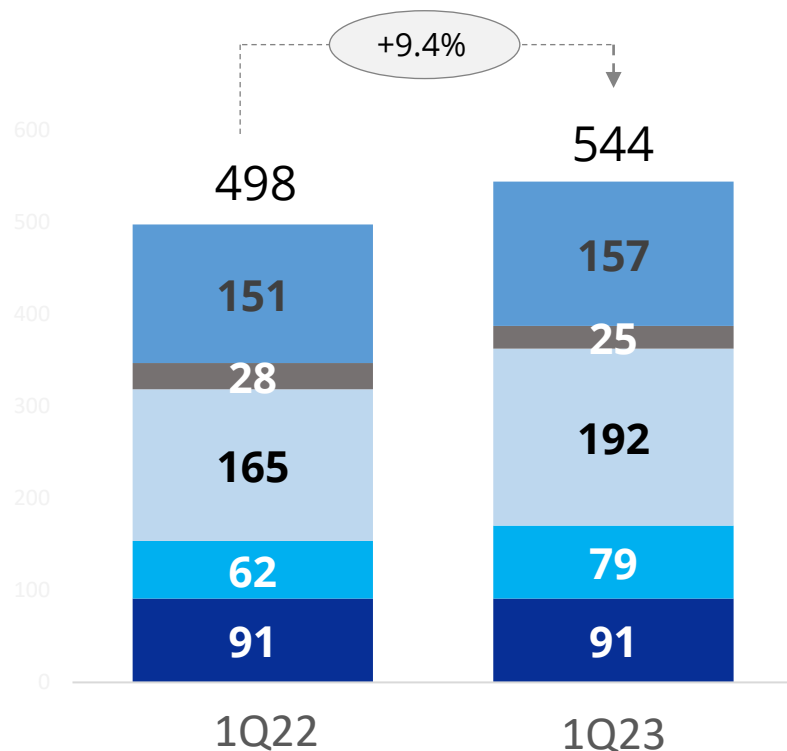
Kroton's Net Revenue grew 14.9% in 1Q23 over 1Q22:

- i. Compound effect of Growing intake and re-enrollment cohorts
- ii. Greater efficiency of discounts

3rd consecutive quarter of double-digit growth, reinforcing the improvement trend in the result recorded over the last 8 quarters;

# Costs and Expenses

Costs and Expenses<sup>1</sup> - Quarter (R\$ million)

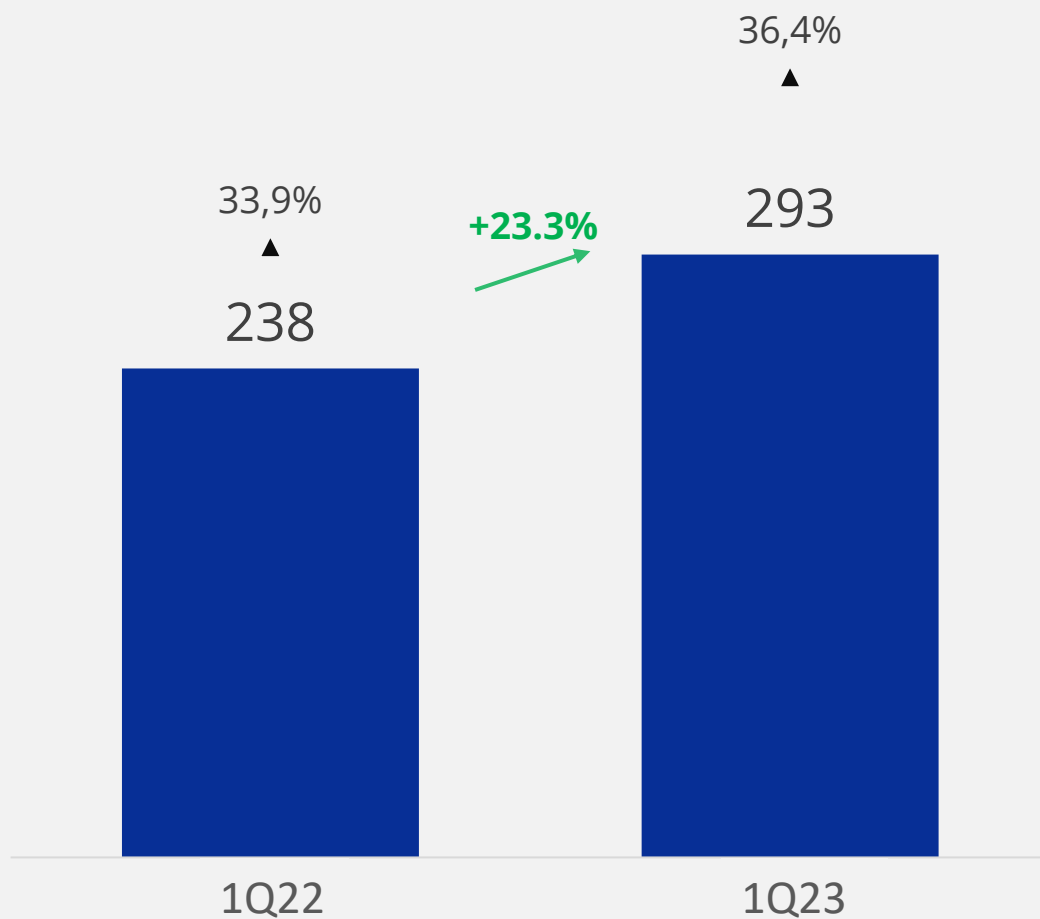


| NOR %                          | 1Q22  | 1Q23  | Δ         |
|--------------------------------|-------|-------|-----------|
| Total costs                    | 21.5% | 19.4% | - 2,1pp   |
| Corporate expenses             | 4.0%  | 3.1%  | - 0,9pp   |
| Operating expenses             | 23.5% | 23.8% | + 0,3pp   |
| Selling and marketing expenses | 8.9%  | 9.8%  | +0.9 p.p. |
| PDA                            | 13.0% | 11.3% | -1,7pp    |

Higher revenue composition from digital courses and ongoing improvement in the quality of receivables allows for an **improvement of 2.0 p.p. in gross margin and 2.5 p.p. in Recurrent EBITDA margin in 1Q23 versus 1Q22.**

# Recurring EBITDA

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

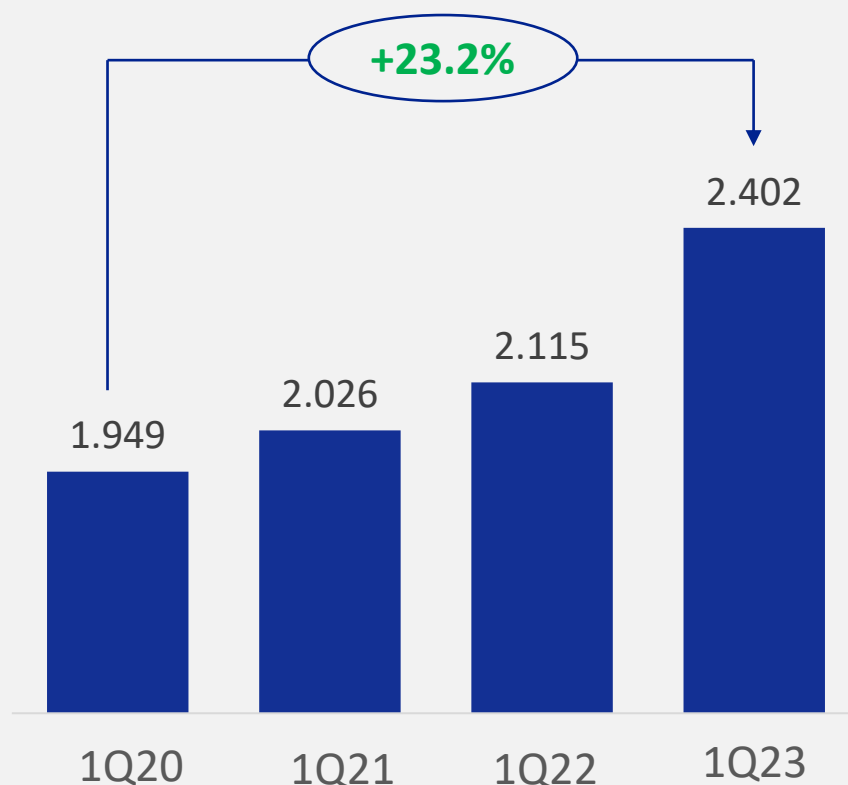


Recurring EBITDA grew 23.3% in 1Q23, driven by the 2.5 p.p. margin gain and 14.9% growth in Net Revenue;

# Productivity Increase by Campuses

## Productivity by Kroton Campus

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

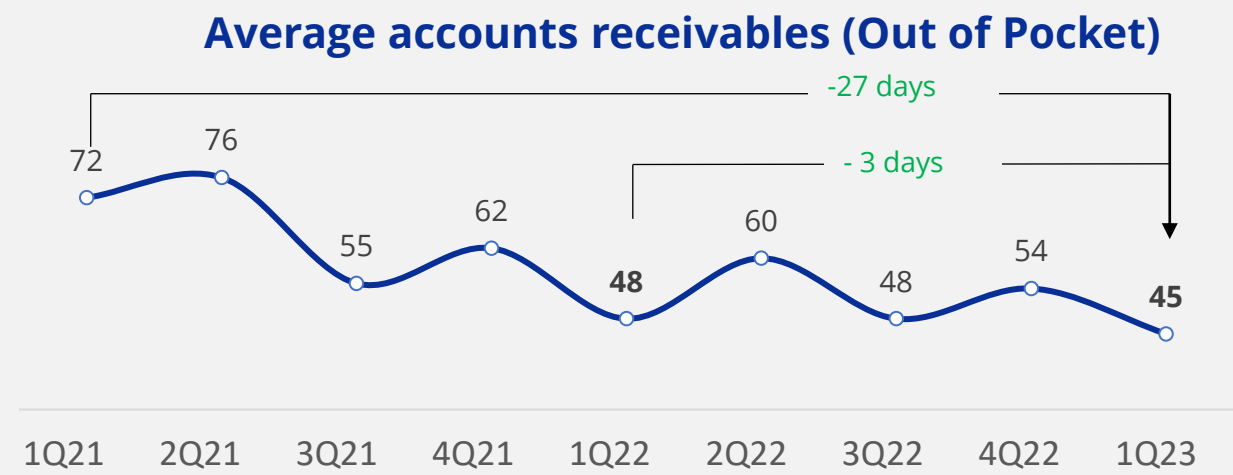


Rationalization of Campi, started in 2020, enabling a **23.2% increase in the number of HOA/Kroton Campus students**<sup>1</sup>;

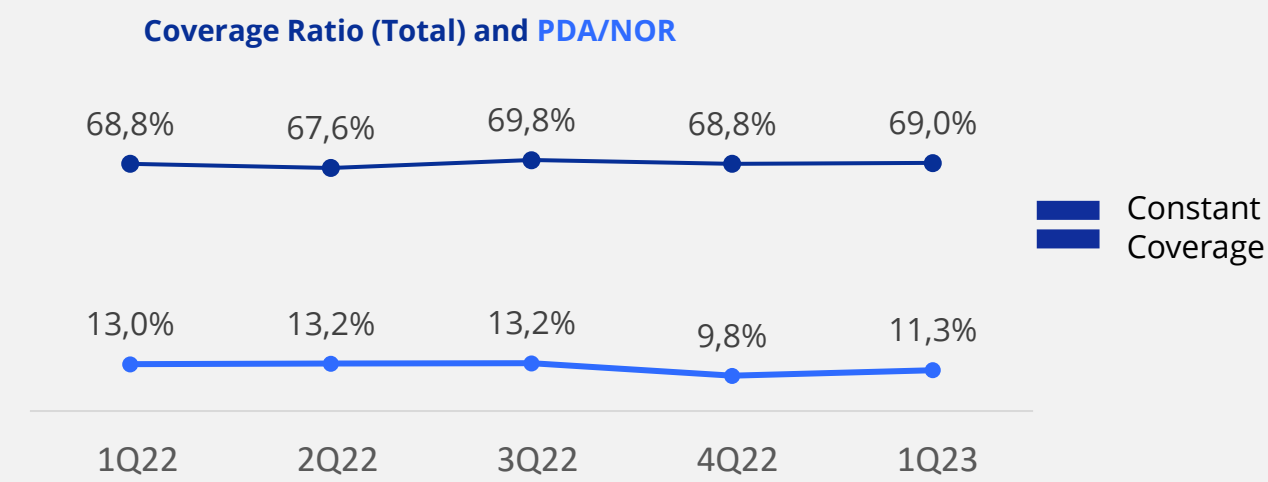
High success rate in the migration of **students** from closed campuses to other Kroton campuses;

Rationalization accompanied by a **Kroton rental expenses reduction between 2020 and 2022, despite 53.3% of IGP-M in the period**<sup>2</sup>.

# Average Collection Period (ACP) and Coverage Ratio (CR)

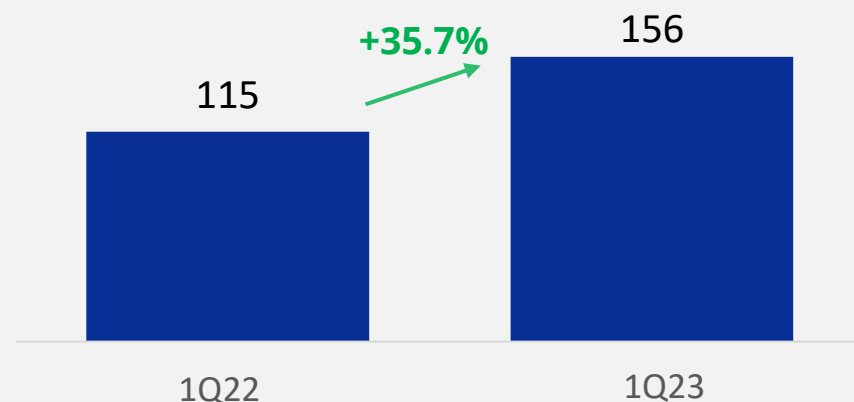


Reduction of 3 days in the Average Collection Period (ACP) comparing 1Q23 to 1Q22, reflecting better average student profile and adoption of stricter policies in the renegotiation process;

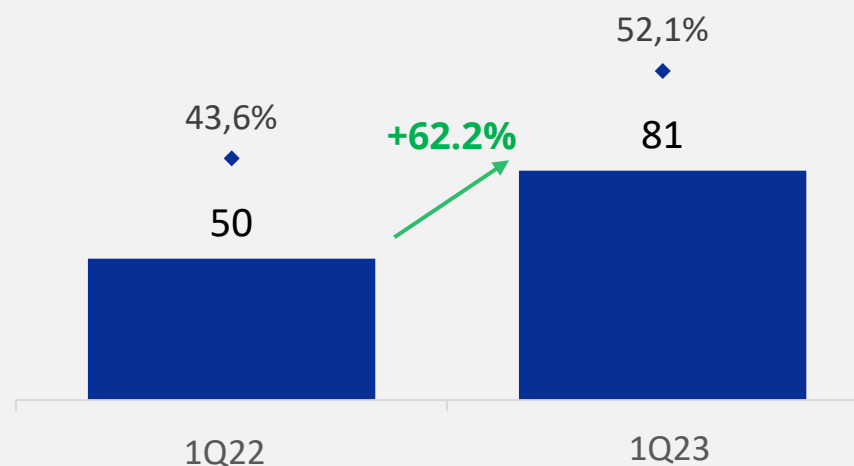


Coverage Ratio (CR) Stability at a healthy level and reduction of PDA/NOR

## Net Revenue - Quarter (R\$ million)



## Recurring EBITDA and EBITDA Margin - Quarter (R\$ million)



Growth of 35.7% in Net Revenue and 8.5 p.p. in Recurring EBITDA Margin make Recurring EBITDA grow 62.2% in 1Q23

These good results reflect:

- **Operating improvement:**

- Decrease in commercial discounts;
- Maturation of medicine course vacancies;
- Transfer of Inflation to Freshmen (Medicine) and Senior Students (Medicine and other healthcare courses).

- **One-Off Effect:**

- Recognition of Net Revenue in 1Q23 from late FIES contracts in 4Q22;



# Vasta

## K-12 Education

# Net Revenue

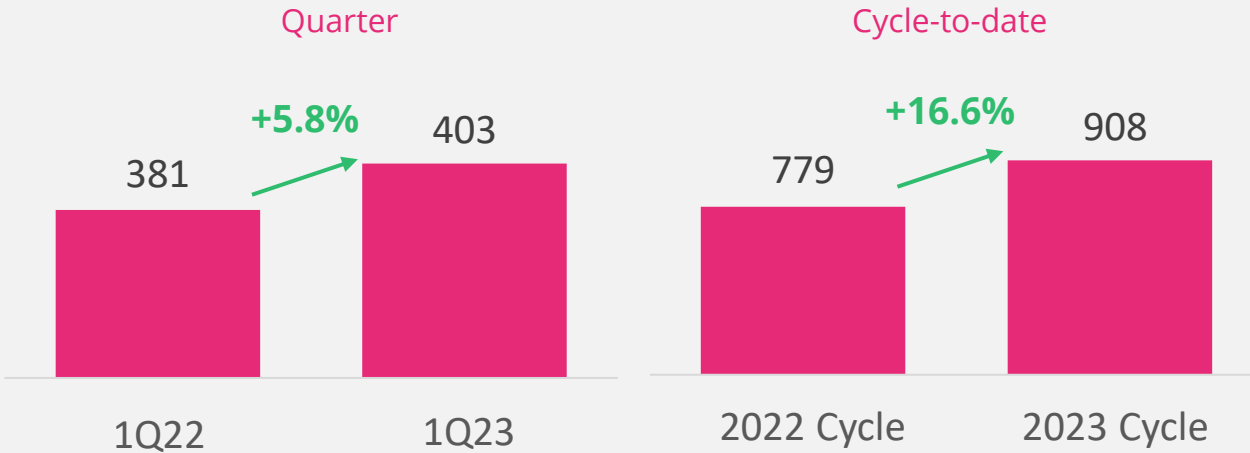
## Net Revenue (R\$ '000)

Quarter

+5.8%

Cycle-to-date

+16.6%



Net Revenue grew 16.6% in the 2023 Cycle versus 2022 and reached R\$ 908 million;

In the quarter, Net Revenue is 5.8% higher than 1Q22;

## Revenue from Subscription products (R\$ million)

Core

Total Subscription

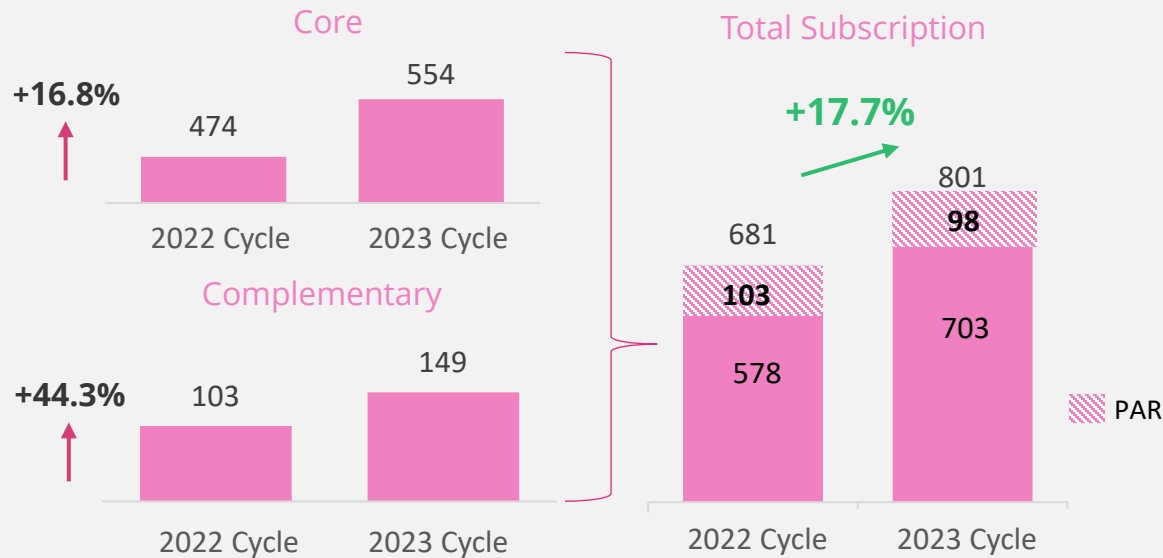
+16.8%

+17.7%

+44.3%

Complementary

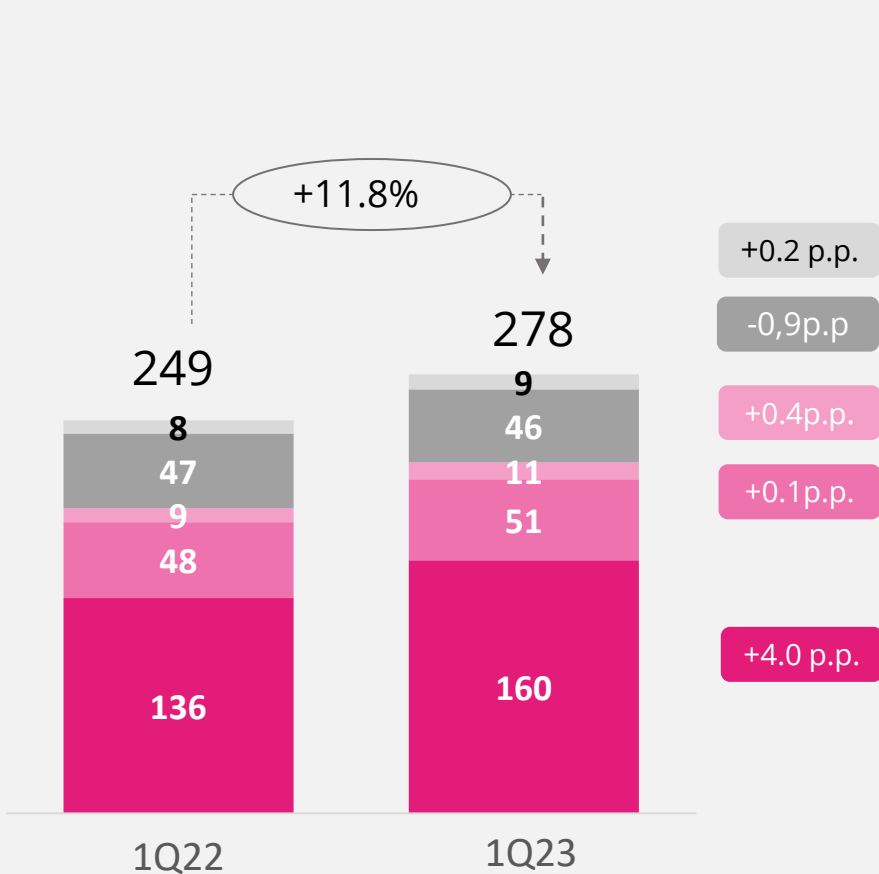
PAR



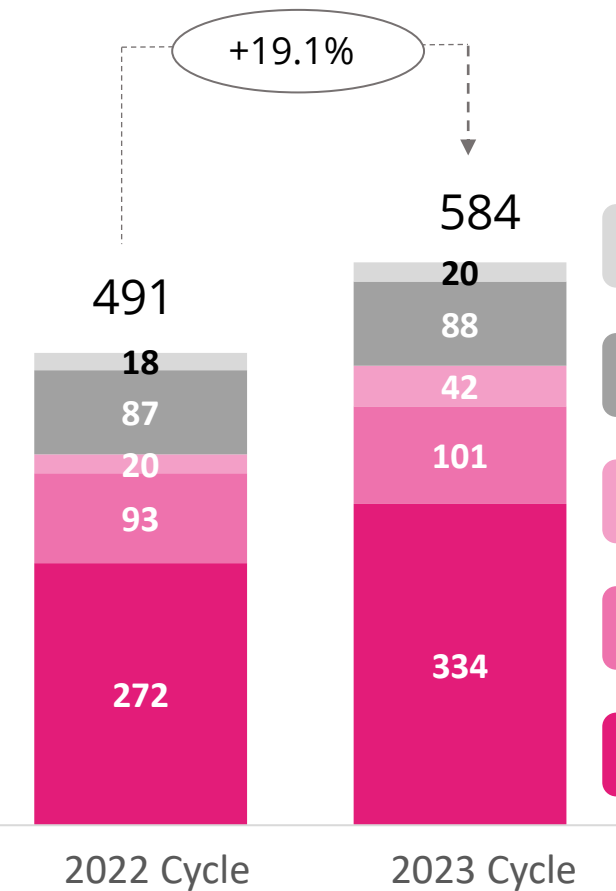
Increase in subscription participation, reaching 88.2% of total Net Revenue.

## Costs and Expenses

Cost increase in 1Q23 versus 1Q22 due to the increase in paper and printing costs;



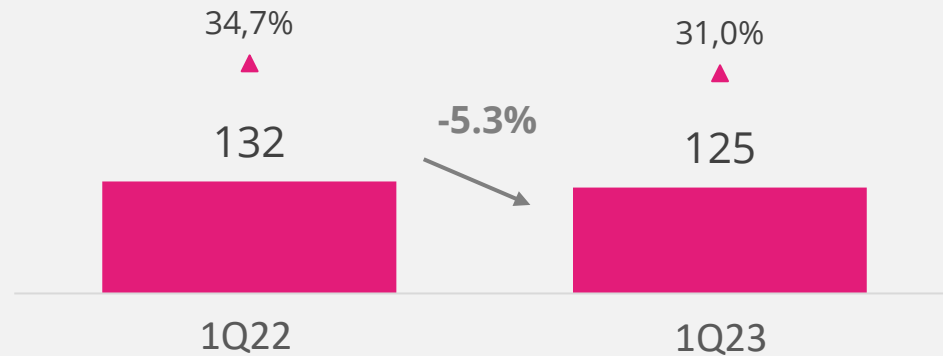
In the comparison between cycles, the provision of 100% of the AR of a retailer in Judicial Recovey and the increase in the cost of paper and printing, impacting the margin for the year, but **without reducing expected margins for the stable business**. Other costs had reduction of NOR participation.



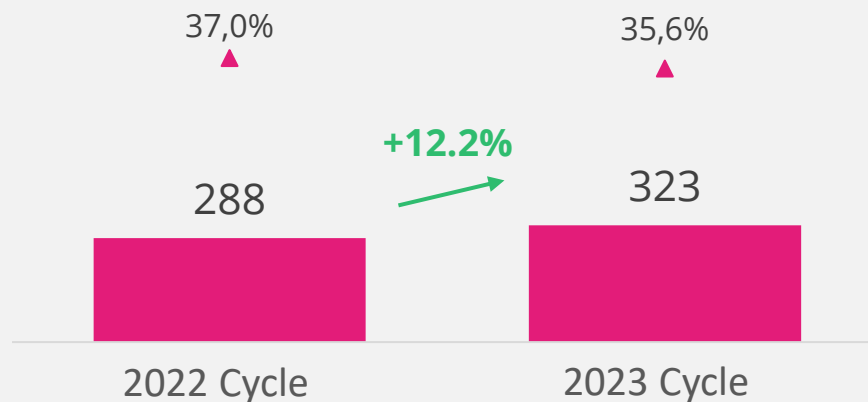
|                       | NOR % | 2022 Cycle | 2023 Cycle | Δ         |
|-----------------------|-------|------------|------------|-----------|
| Corporate Expenses    |       | 2.3%       | 2.2%       | -0,1pp    |
| Operational Expenses  |       | 11.2%      | 9.7%       | -1,5pp    |
| PDD + Equity          |       | 2.5%       | 4.6%       | +2.1 p.p. |
| Selling and Marketing |       | 12.0%      | 11.2%      | -0,8pp    |
| Total Costs           |       | 35.0%      | 36.8%      | +1.8 p.p. |

# Recurring EBITDA

## Recurring EBITDA and EBITDA Margin - Quarter (R\$ million)



## Recurring EBITDA and EBITDA Margin - Cycle (R\$ million)



1Q23 Recurring EBITDA decreases by 5.3%, driven by the price readjustment of paper and printing;

In the comparison between cycles, the Recurring EBITDA grew 12.2%, reaching R\$ 323.4 million.

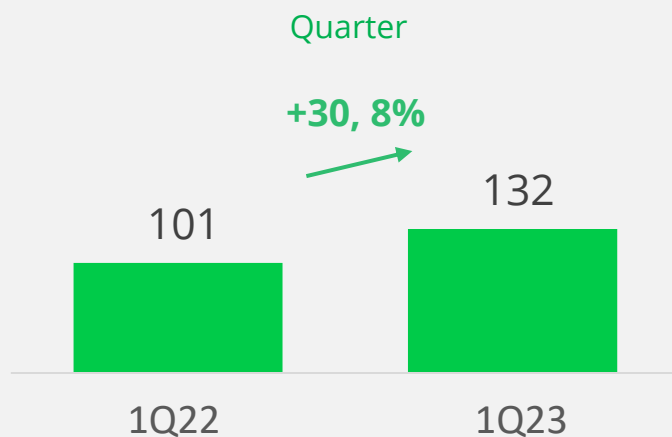
# Saber

NBTP, Red Balloon, SETs  
and Other Businesses



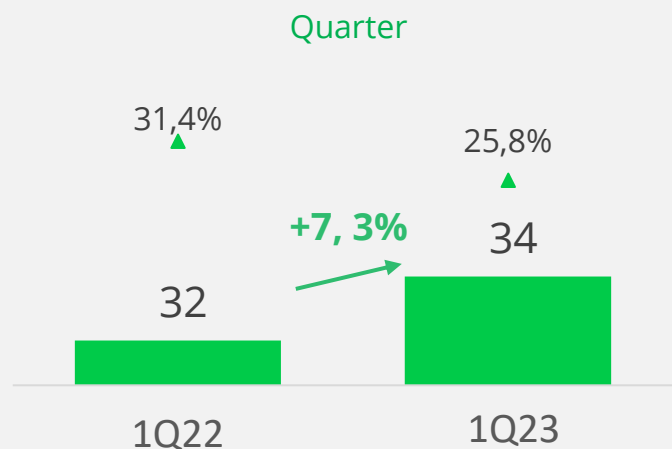
# Financial Highlights

## Net Revenue (R\$ million)



Saber's Net Revenue grew 30.8% in 1Q23, due to the good performance of all Saber operations and the longer NBTP purchasing cycle;

## Recurring EBITDA and EBITDA Margin (R\$ million)



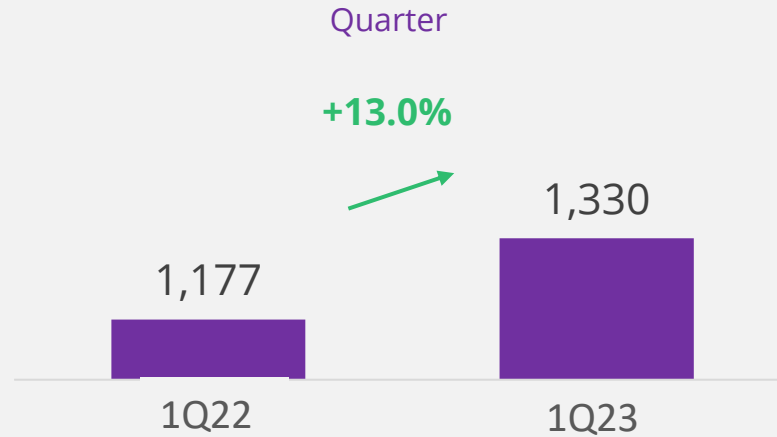
Saber's Recurring EBITDA grew 7.3% in 1Q23, due to the increase in Net Revenue, which more than offset the decrease in the Recurring EBITDA Margin due to price increase of paper and printing

# Cogna



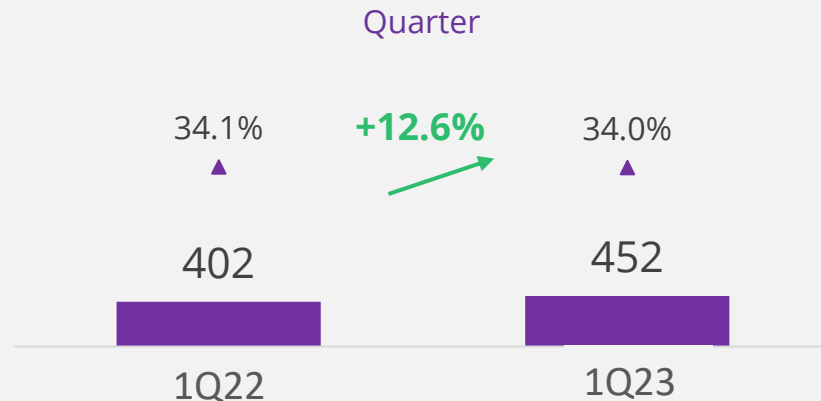
# Net Revenue and Recurring EBITDA

(%) Net Revenue (R\$ million)



Growth of 13.0% in Net Revenue in 1Q23, driven by growth in the 3 business units;

Recurring EBITDA and EBITDA Margin (R\$ million)



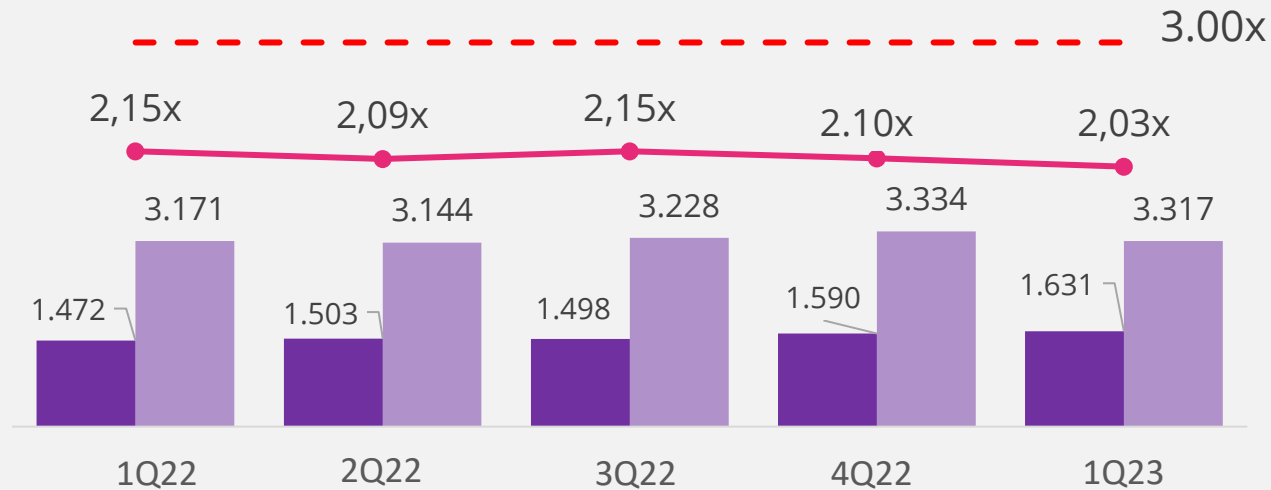
Growth of 12.6% in Recurring EBITDA in 1Q23 represents the eighth consecutive quarter of recurring EBITDA growth at Cognia;

# Leverage and Indebtedness

## Leverage

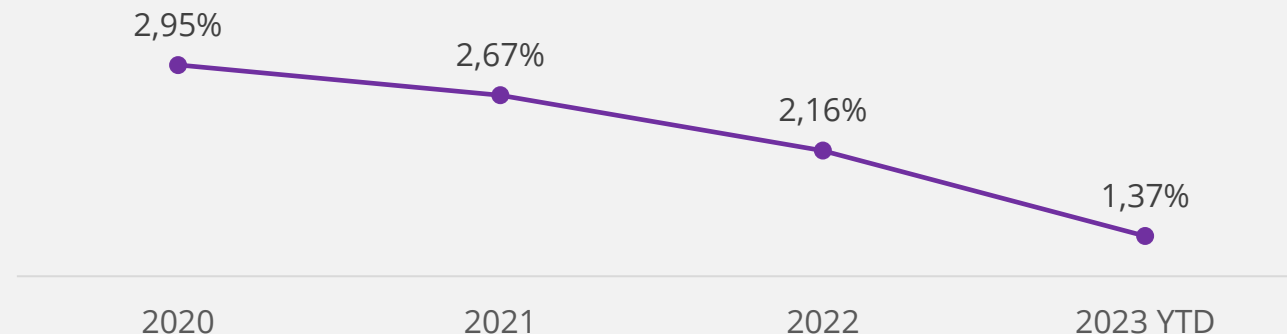
(Net debt/Adjusted EBITDA)

■ EBITDA Adj. ■ Net Debts  
● Net Debt/EBITDA Adj. ● Covenants



## Average cost of new intake

(Spread over CDI p.a.)



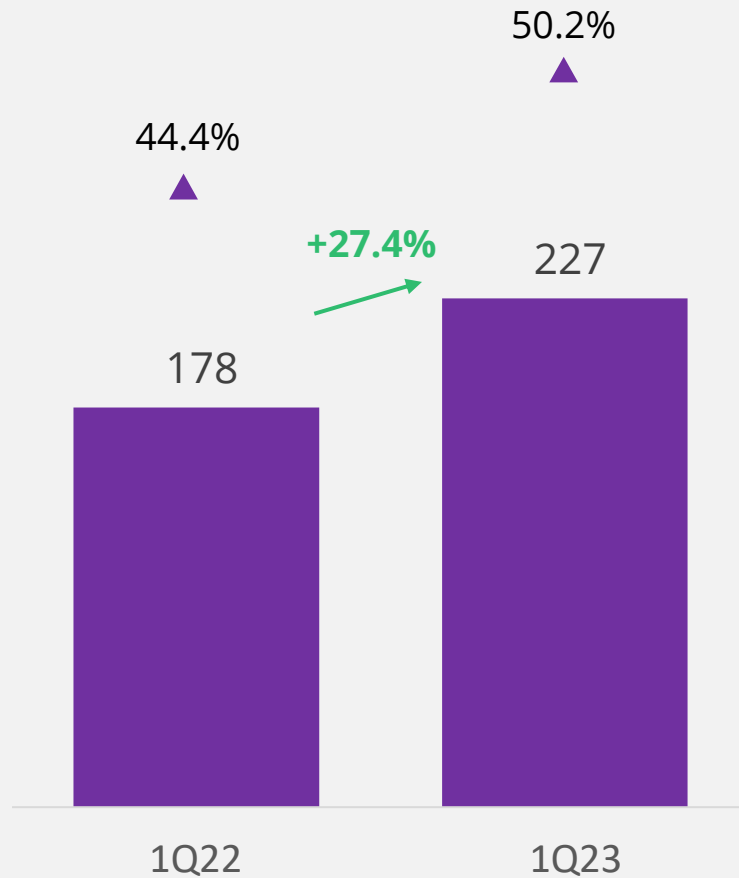
Leverage reduced to 2.03x, with healthy covenant distance to 3.00x, with consistent Adjusted EBITDA growth and net debt decrease in 1Q23;

0.5% reduction in Net Debt versus 4Q22 and another quarter with a reduction in Gross Debt, with a variation of -31.2% versus 1Q22;

Cogna has been reducing the average cost of new intake since 2020, despite the increase in the average corporate credit spread in 2022;

## Post-Capex Operating Cash Generation (OCG)

Quarter (R\$ million)



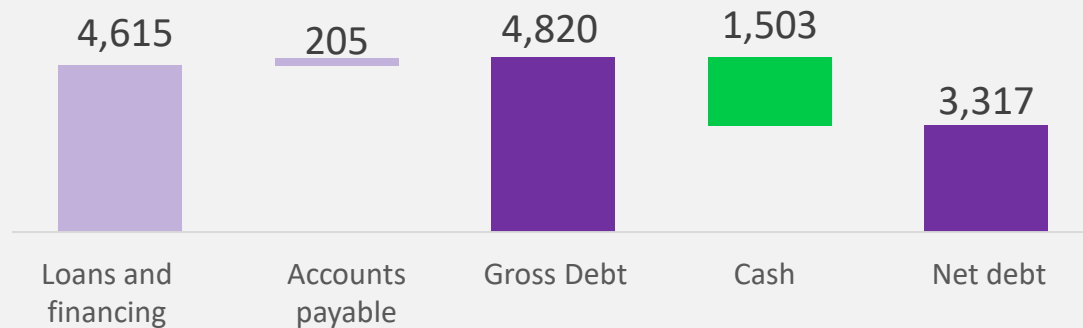
Post-Capex Operating Cash Generation (OCG) grew 27.4% in 1Q23, reaching R\$ 227.0 million;

The conversion of Recurring EBITDA into OCG is 50.2% in 1Q23, accounting for a growth of 5.8 p.p. versus 1Q22

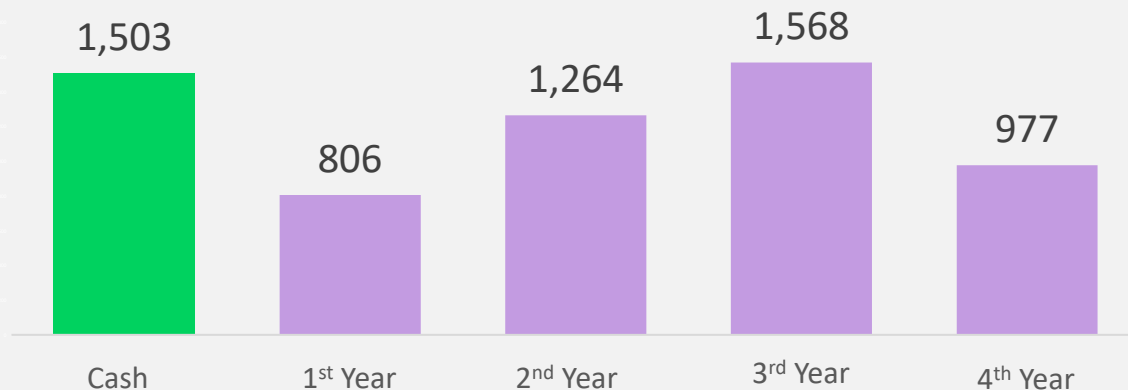
Growth reflects operating leverage and revenue quality gains at Kroton and a longer purchasing cycle at Saber

# Cash and Indebtedness Position

**Breakdown of net debt**  
(R\$ million)



**Amortization schedule**  
(R\$ million)



Relevant liability management actions in 1Q23:

1. Raising of R\$ 500 million at CDI + 2.15% and 36-months term;
2. Debentures repurchase of R\$ 1,042 million traded below par, that would expire on Aug/23 (gain of ~R\$ 10.2 million);

Raising of R\$ 85 million in FINEP incentive financing at an average cost of 63% of the CDI in April 2023;

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

The FCF in 1Q23 was -R\$ 625.3 million, mainly due to the anticipation of debt payment in the amount of R\$ 1.0 billion in the quarter, which culminated in a reduction in Gross Debt of R\$ 2.2 billion between 1Q22 and 1Q23.

# Final considerations



**The 4th consecutive cycle of growing revenue and volume**, together with stable dropout, allows for student and revenue growth



Operating leverage and improvement in the quality of Revenue more than offset the increase in marketing expenses and generate **an increase in the Recurring EBITDA Margin**



Rationalization of Campi conducted effectively, increasing **efficiency and conversion of Recurring EBITDA into OCG**, reducing expenses with rentals and Infrastructure Capex



**Net Revenue continues to grow**, reaching ACV Guidance for 1Q23 reaching ACV Guidance for the 4Q22 and 1Q23



Paper and printing cost pressures, provision for retailer and higher selling expenses should offset operating leverage and a more premium mix – **without reducing expected margins for the stable business**



**Net Revenue grows 13.0% due to good performance in the Holding Company's three business units**



The combination of Recurring EBITDA growth and cash conversion allow for **greater OCG, reduction of Net Debt and leverage**



Good operating performance and **Liability Management actions offer security over the liquidity horizon** and leverage reduction



**IR Contact:**

dri@cogna.com.br

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