



Resultados 4T20

Mar 2021



Disclaimer

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

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

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

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



2020: Um ano difícil, mas preparamos a companhia para a próxima trajetória de geração de valor

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



- Reestruturação completa da operação Campus concluída no 4T20
- Estrutura física e administrativa ajustada ao novo ciclo de crescimento
- Conclusão dos ajustes do Contas a Receber (Pagante, PEP e PMT). Balanço leve para o novo ciclo de crescimento de rentabilidade
- Ensino Digital crescendo organicamente
- Espaço para crescimento em Medicina



- Empresa crescendo organicamente, com business de subscrição já representando mais de 80% da receita em 2021
- Aquisições para completar oferta da Plataforma
- Aquisição Sistema de Ensino Eleva, com contrato de fornecimento por, no mínimo, 10 anos



- Venda das escolas para Eleva
- Recebimento de parte do pagamento em ações do Eleva (no caso de IPO)
- A transação realizada permite continuarmos experimentando crescimento e gerando valor com a consolidação do mercado B2C de educação básica, sem necessidade de alocação de capital.

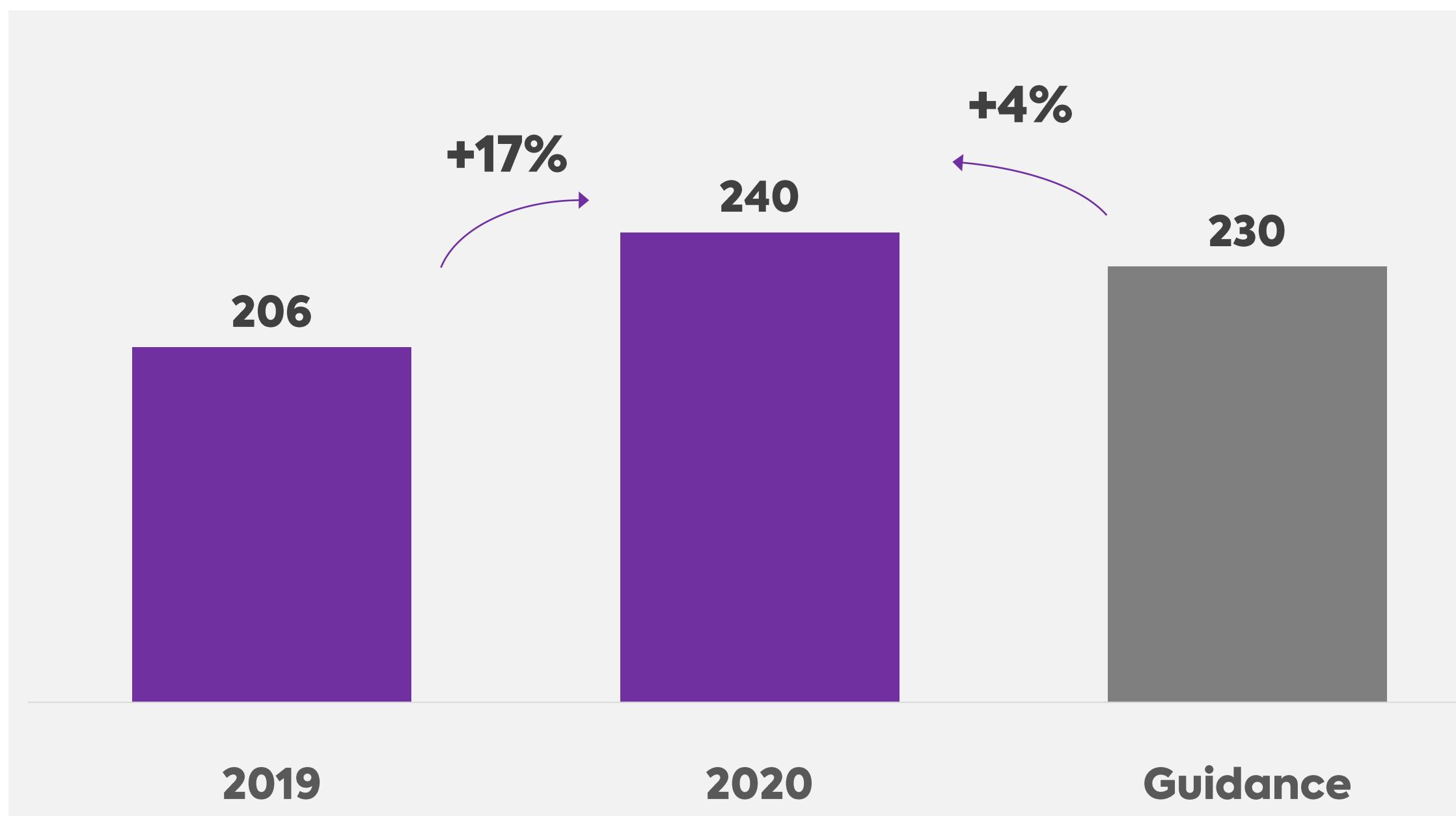


- Crescimento orgânico relevante
- Início do OPM com clientes externos

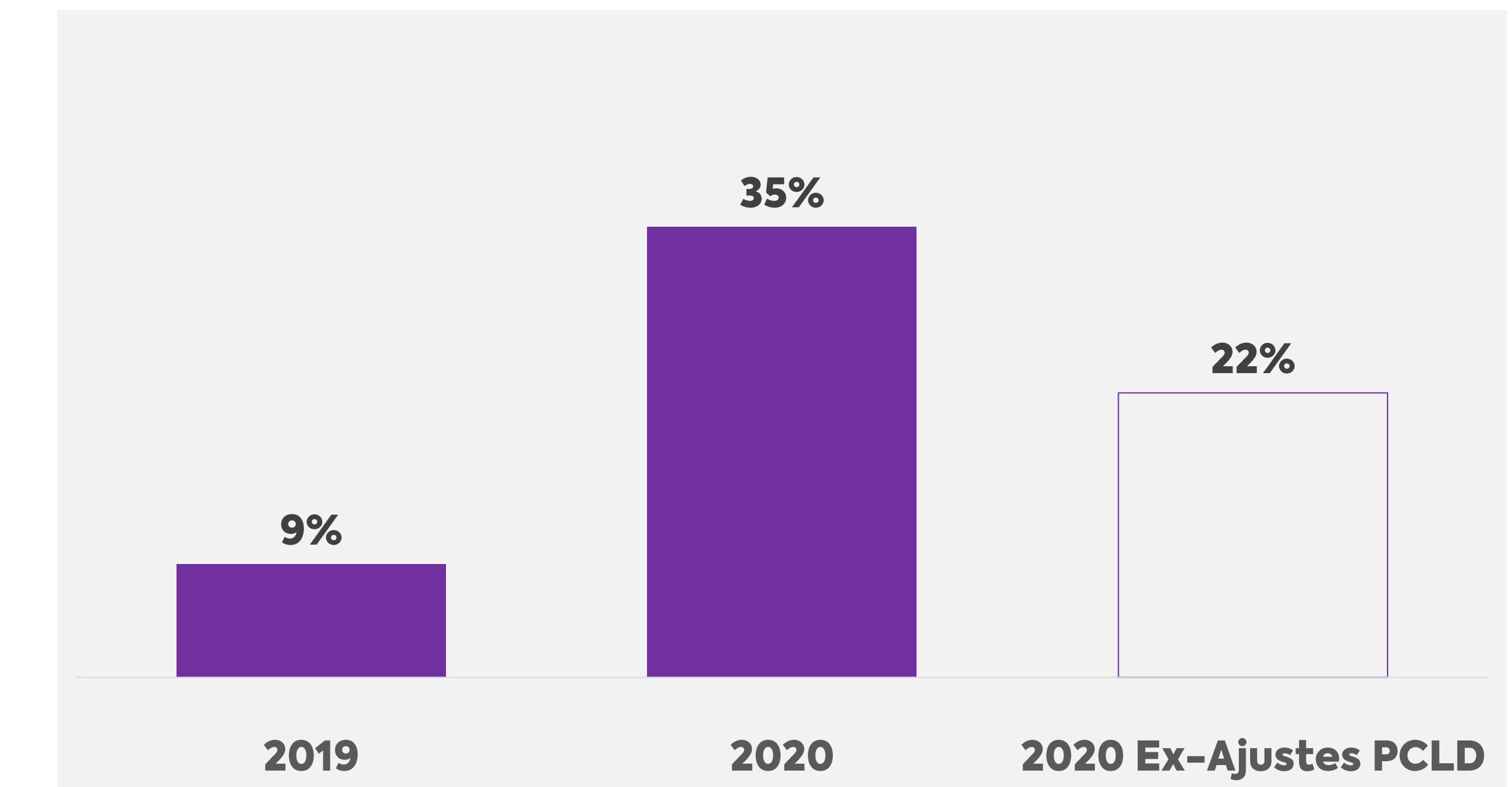
Cogna – Geração de Caixa Operacional

Apesar dos impactos em receita e EBITDA, entregamos crescimento de 17% em Geração Operacional de Caixa pós-Capex (GCO) em 2020

GCO pós-Capex (R\$ milhões) – 4T20



Conversão de Caixa² – 2020

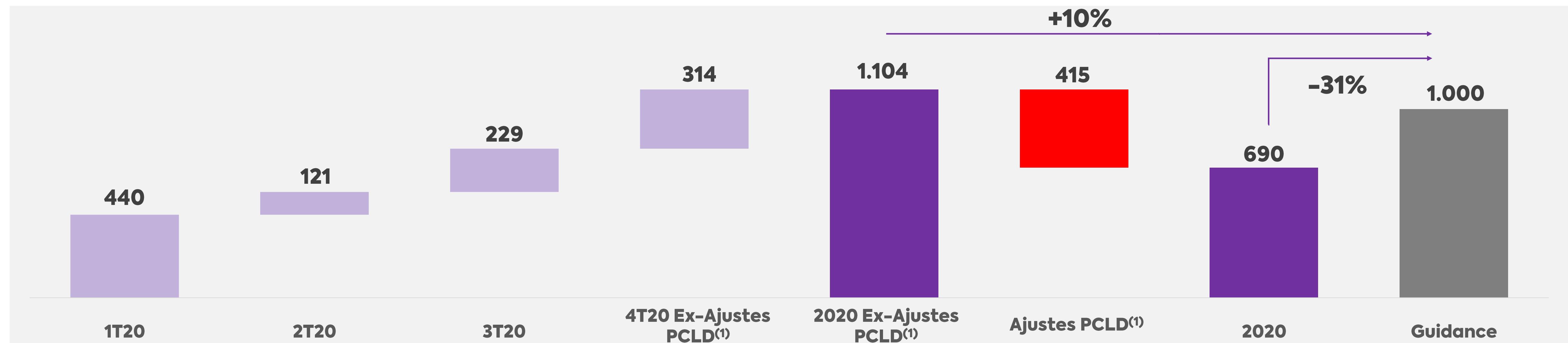


¹ Geração Operacional de Caixa após Capex e Investimentos em Expansão (GCO) ² Geração Operacional de Caixa após Capex e Investimentos em Expansão (GCO) sobre EBITDA Recorrente

Cogna – Guidance 2020 e Alavancagem

- EBITDA Recorrente de R\$ 690 milhões, impactado por ajuste extraordinário da PCLD no valor de R\$ 415 milhões.
- **Excluído o complemento de PCLD** realizado no 4T20 (efeito não-caixa), **EBITDA recorrente supera em 10% o guidance**
- Em função do ajuste extraordinário da PCLD, **dívida líquida/EBITDA ajustado** dos últimos 12 meses atingiu **3,23x**, acima do teto de 3x estabelecido pelo regulamento das debêntures. **Embora não caracterize quebra de covenants**, iniciaremos negociações com os debenturistas para renegociação de determinados critérios relativos aos covenants.
- **Excluindo o complemento de PCLD** o indicador fica **abaixo de 3x**, sem previsão de superação desse limite

EBITDA Recorrente vs. Guidance (R\$ milhões) – 2020



Sólida posição de caixa de R\$4,6 bilhões ao final de dezembro e capacidade de geração de caixa inalterada

¹ Complemento PCLD 4T20 (R\$ 415 milhões). O EBITDA do 2T20 (R\$ 121 milhões) já considera redução de R\$ 229 milhões de ajuste extraordinário de PCLD e foi mantido dessa forma para tornar o EBITDA da tabela comparável com o guidance. No ano de 2020 os ajustes extraordinários relacionados a complemento de PCLD totalizaram R\$ 644 milhões (R\$ 229 milhões + R\$ 415 milhões)



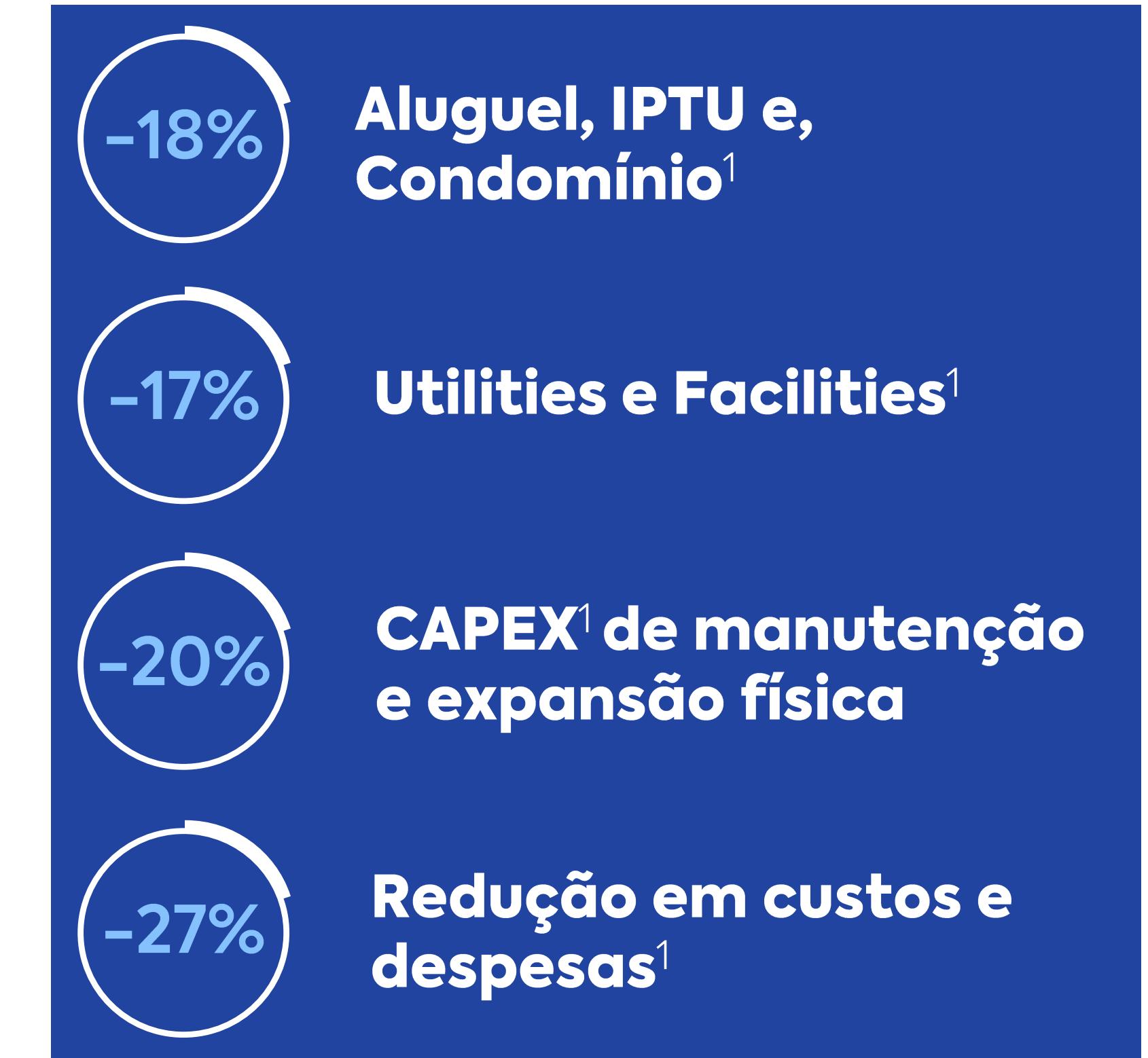
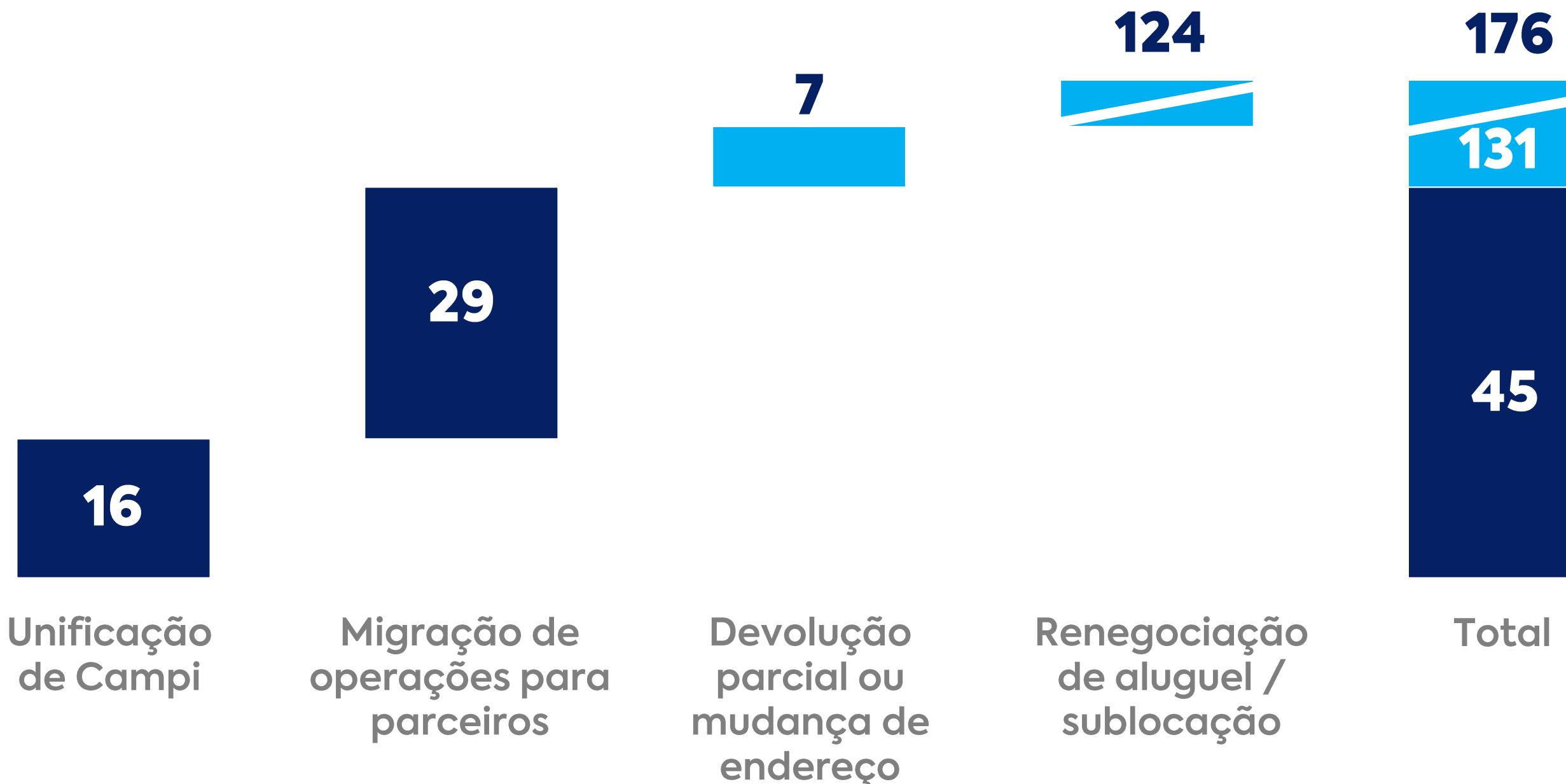
Kroton

Mar 2021

A Reestruturação da Kroton – Movimentos e Impactos

Kroton fez a maior reestruturação de sua história, diminuindo significativamente os custos de expansão mas **mantendo o atendimento em 100% dos municípios**

45 Unidades movimentadas



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

A Reestruturação da Kroton – VPL e TIR do Turnaround

Como em todos os processos desta natureza, reestruturação implica em alto volume de gastos não-recorrentes.

Mais de 45% dos gastos são ajustes contábeis com natureza não-caixa

| Gastos de Reestruturação (R\$ Milhões) | Impactos em Resultado | | | Impactos em Caixa | | | Sumário Executivo | Total |
|--|-----------------------|------------|------------|-------------------|------------|------------|-------------------|---|
| | 4T20 | 2021E | Total | 4T20 | 2021E | Total | | |
| Multas | | | 100 | | | 100 | | |
| Rescisões | | | 39 | | | 39 | | |
| Recomposição de investimentos | | | 61 | | | 61 | | |
| Outros | | | 15 | | | 15 | | |
| Total Opex com efeito caixa | 131 | 85 | 217 | 62 | 155 | 217 | | |
| Baixas contábeis | 187 | 58 | 245 | - | - | - | | |
| Total Opex | 319 | 143 | 461 | 62 | 155 | 217 | | |
| Capex¹ | 21 | 30 | 51 | - | 51 | 51 | | |
| Total | 340 | 173 | 512 | 62 | 206 | 268 | | |
| | | | | | | | | Investimentos (R\$ milhões) 268 |
| | | | | | | | | Payback (meses) 16 |
| | | | | | | | | Valor Presente Líquido (VPL, R\$ milhões) 507 |
| | | | | | | | | Taxa Interna de Retorno (TIR) 86% |

4T20: R\$ 319 milhões em resultado (itens não-recorrentes), sendo R\$ 187 milhões com efeito não-caixa

2021: R\$143 milhões em resultado (itens não-recorrentes), sendo R\$ 58 milhões com efeito não-caixa

R\$51 milhões de capex

Benefício anual gerado pelo projeto: R\$ 155 milhões (base 2021)

Gastos são justificados pelo alto potencial de retorno: VPL de R\$ 507 milhões e TIR de 86%

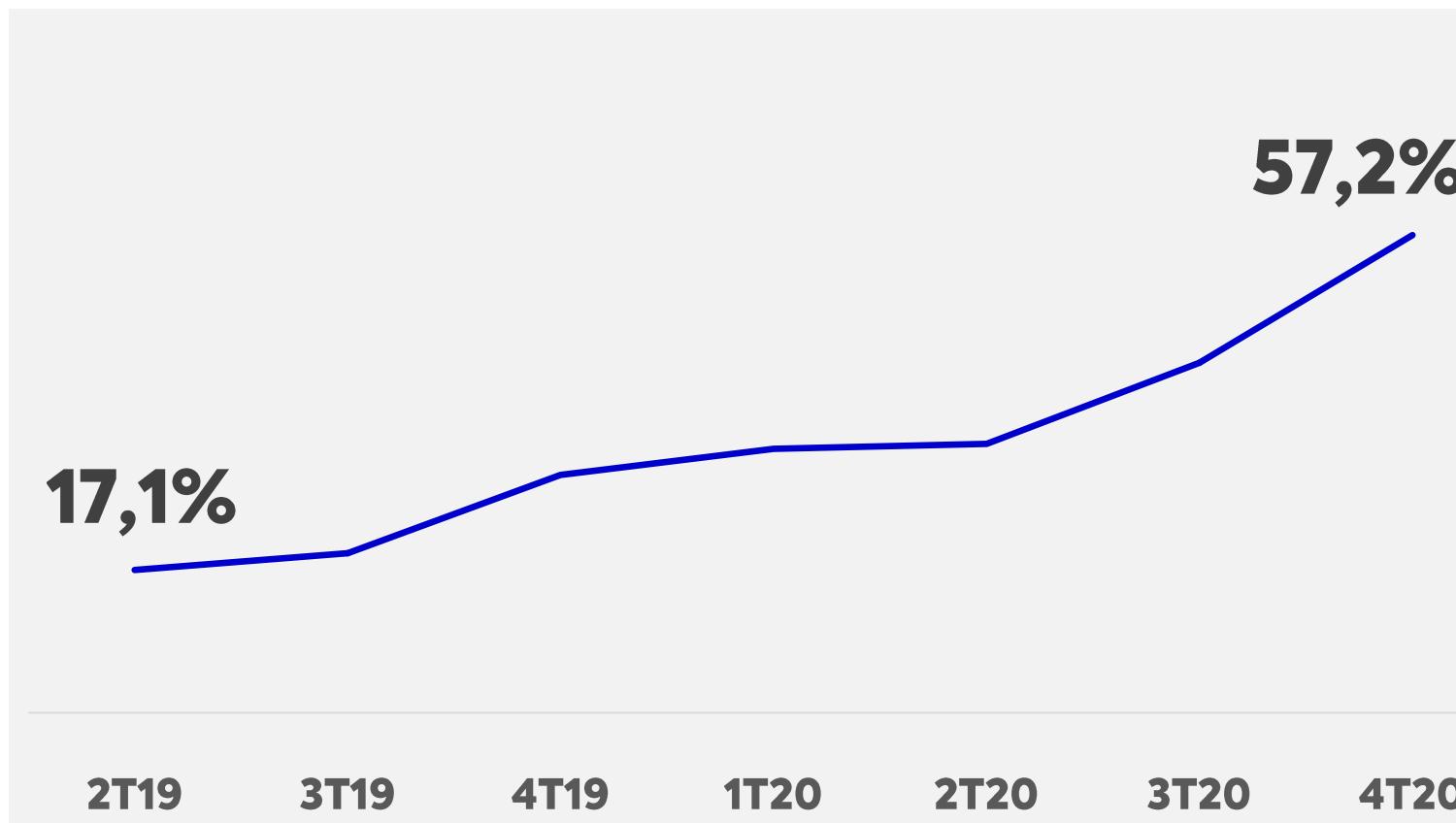
¹Capex compreende melhorias nas unidades remanescentes para migração dos alunos

Kroton – Contas a Receber

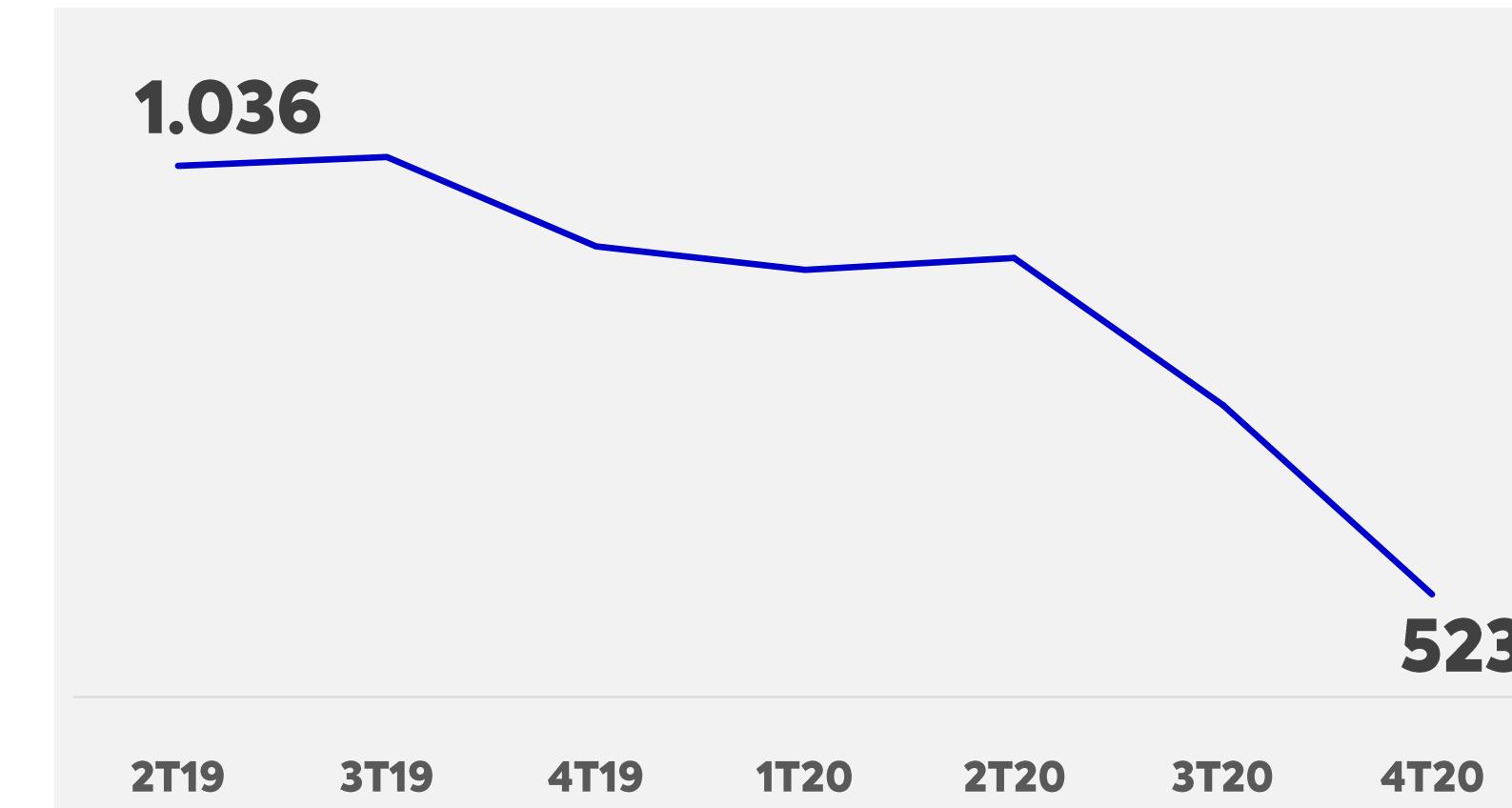
No 4T20, efetuamos ajustes no provisionamento que trouxeram o contas a receber da Kroton para outro patamar...

| Bloco | Descrição | Impacto (R\$ Milhões) | Cobertura ² | PMR (Dias) |
|----------------|---|--------------------------|------------------------|---------------|
| Pagante | Implementação de novo modelo de provisionamento, baseado em atributos do perfil do aluno Maior conservadorismo na estimativa de recuperação de créditos baixados há mais de 360 dias | 185 | 57% | 74 |
| PMT | Revisão das premissas de provisionamento, com aumento de cobertura | 152 | 78% | 401 |
| PEP | Nova revisão das premissas de provisionamento, com aumento de cobertura | 77 | 63% | 664 |
| Total | | 415 | | |

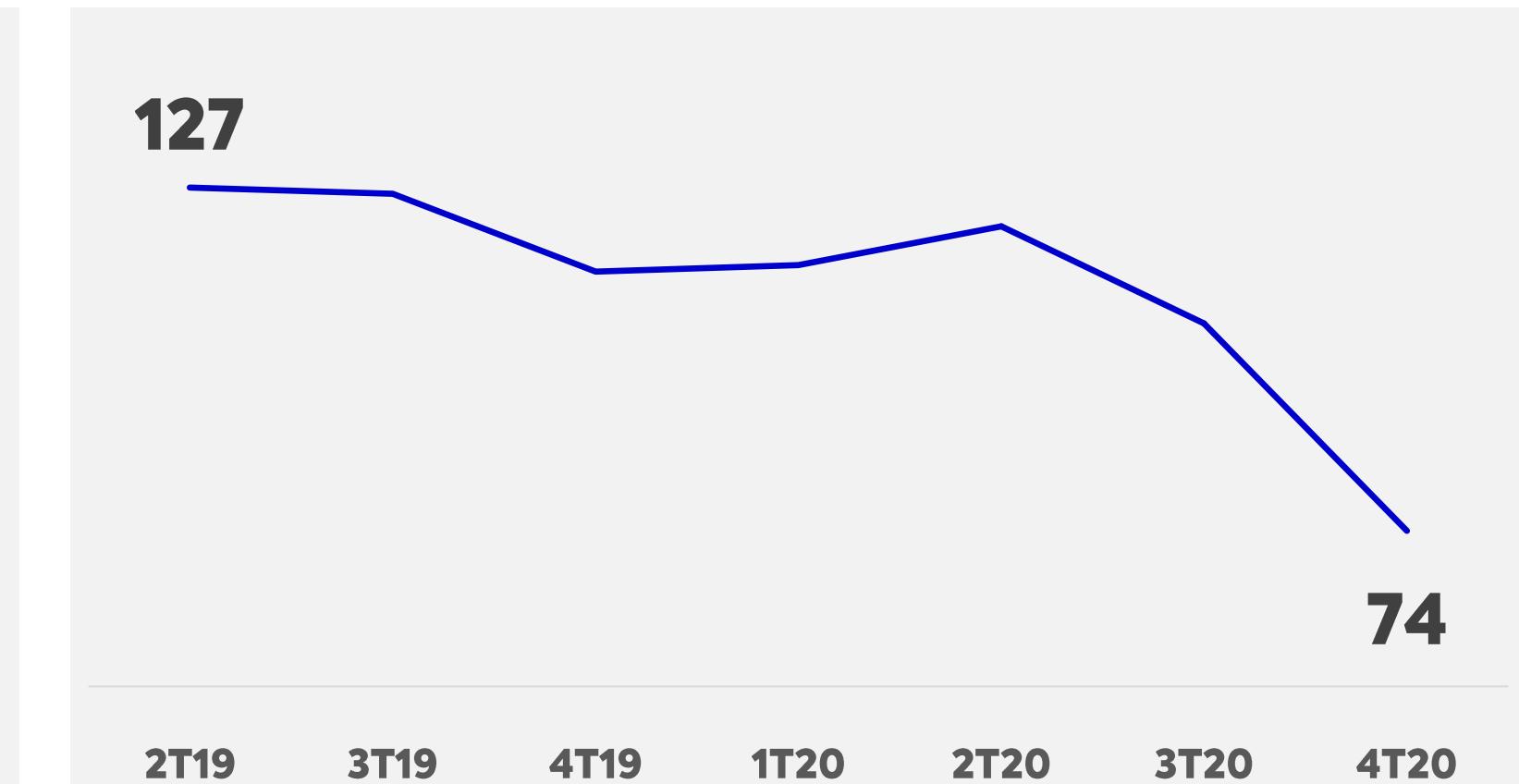
Índice de Cobertura^{1,2}



Contas a Receber¹ (R\$ milhões)



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



Concluímos no 4T20 um ciclo de ajustes que envolveu todos os blocos do contas a receber da Companhia

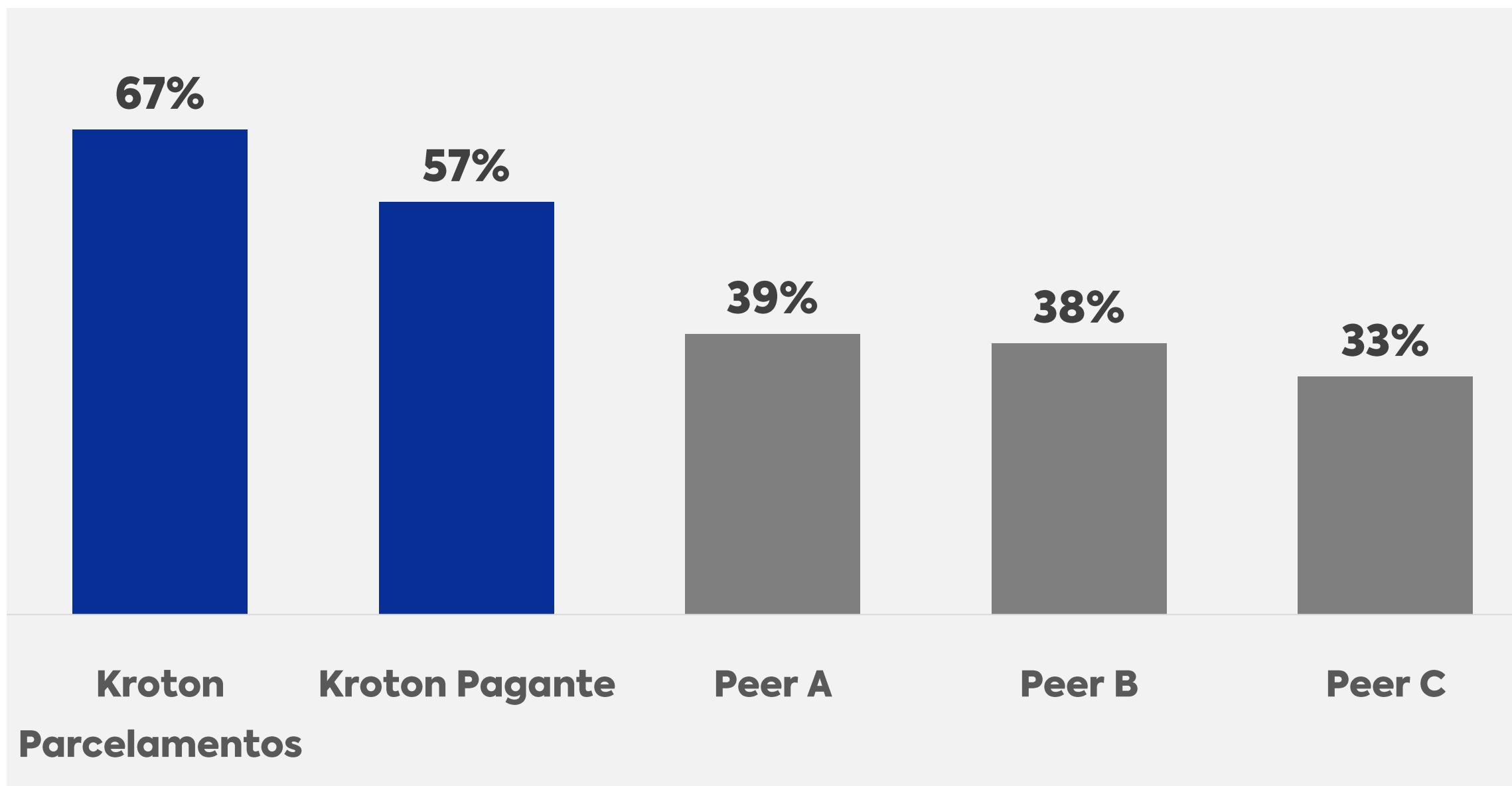
¹ Somente alunos pagantes. ² Saldo de PCLD/Contas a Receber Bruto. ³ Saldo de Contas a Receber Líquido sobre Receita Líquida dos últimos 12 meses

Kroton – Contas a Receber

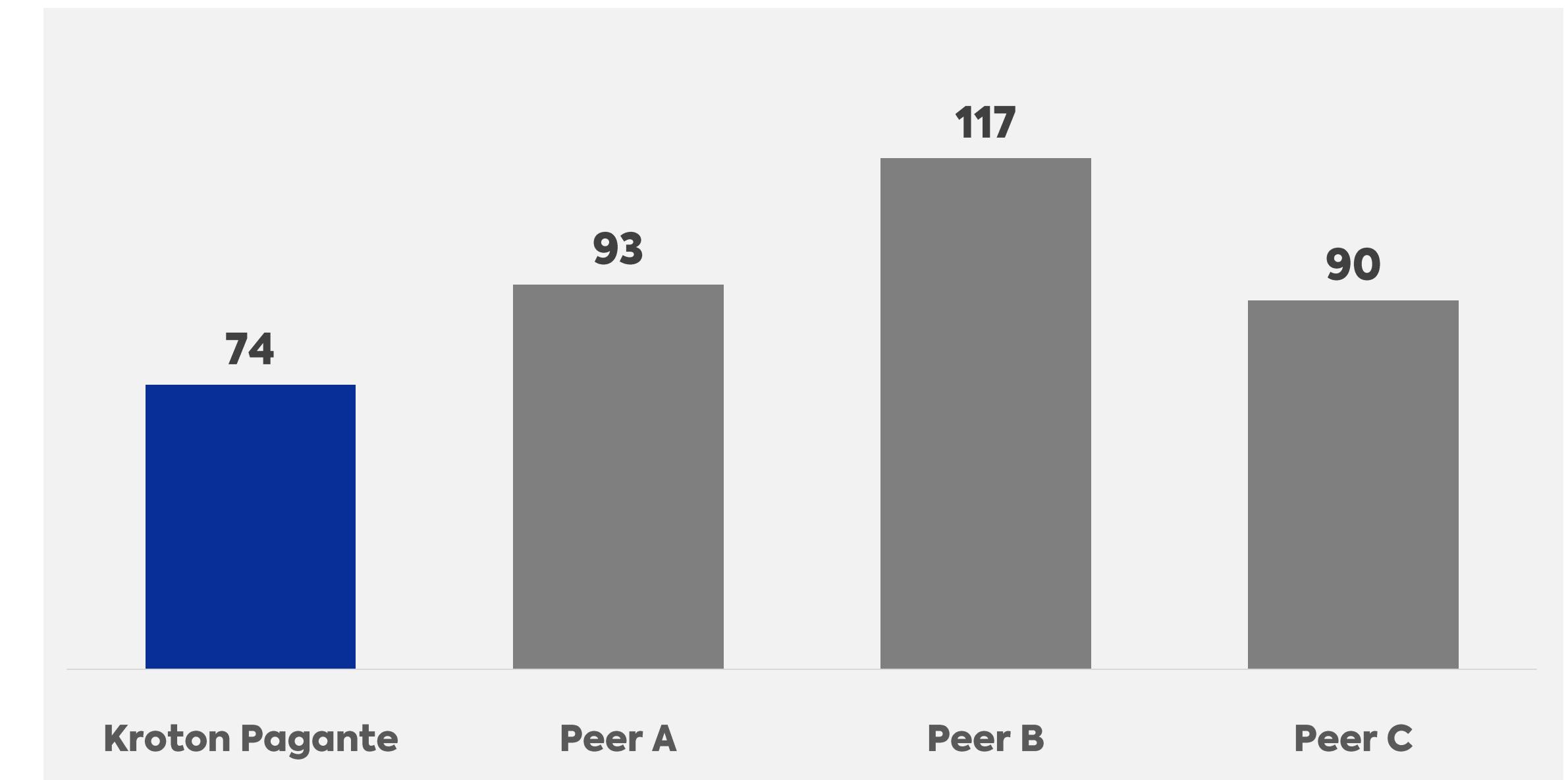
...que colocam o contas a receber de alunos pagantes da Kroton em **um dos níveis mais seguros da indústria**:

- **Índice de cobertura de 57%**, o maior entre os pares selecionados
- **Prazo médio de recebimento (PMR) de 74 dias**, o menor entre os pares selecionados

Índice de Cobertura^{1,2}



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

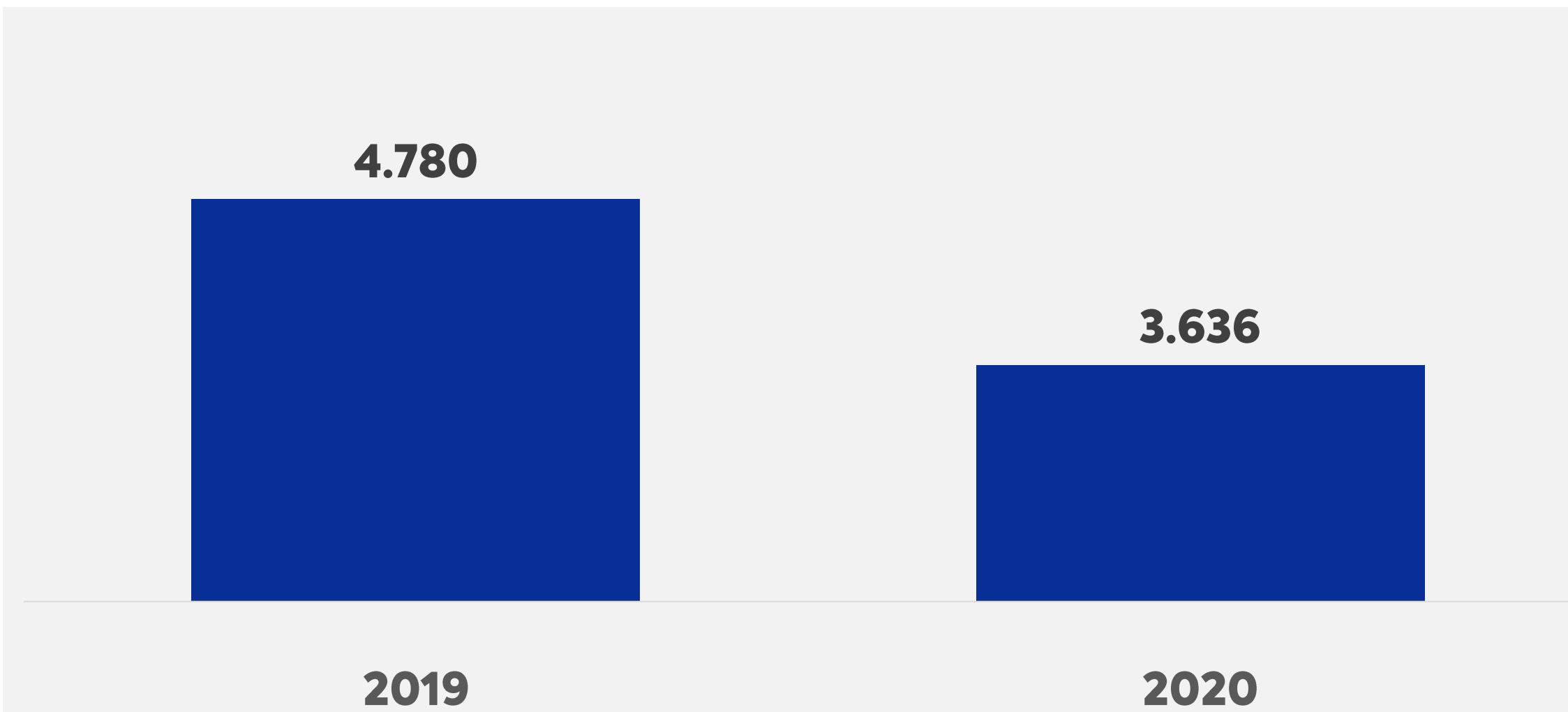


O provisionamento do contas a receber da Kroton atingiu um dos níveis mais seguros da indústria em termos de cobertura e prazo médio de recebimento

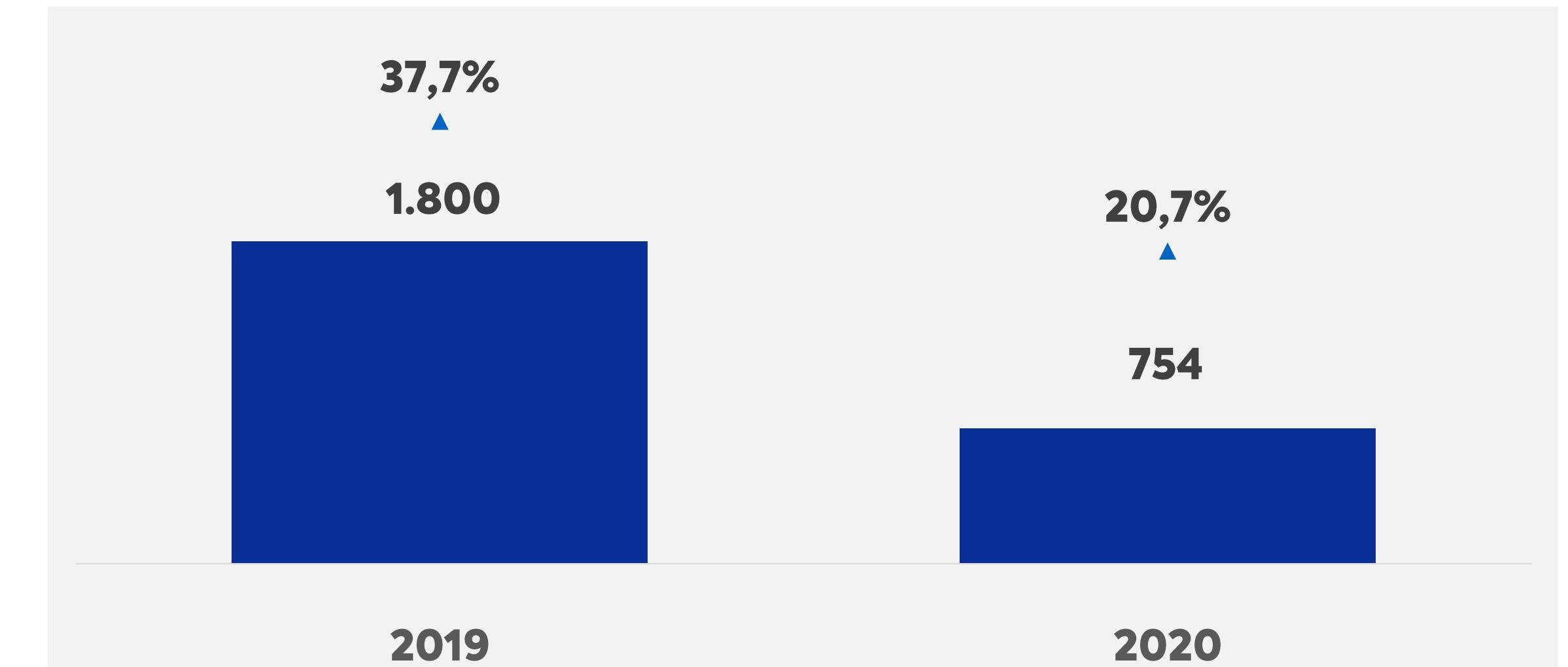
Kroton – Resultados Operacionais

- Queda relevante de receita: redução significativa de base FIES e efeitos da pandemia no presencial
- Digital crescendo 18% em volume de alunos
- EBITDA com queda acentuada, decorrente da queda de receita e do maior provisionamento

Receita Líquida (R\$ milhões)



EBITDA Recorrente (R\$ milhões) e Margem EBITDA



Ajustes: R\$ 644 milhões de lançamentos extraordinários de PCLD realizados em 2020:

- R\$ 229 milhões no 2T20 (PEP/PMT)
- R\$ 415 milhões no 4T20 (R\$ 185 milhões pagante; R\$ 152 milhões PMT e R\$ 77 milhões PEP)

Balanço mais leve para iniciar novo ciclo de crescimento

Queda de receita levou à queda de rentabilidade e estimulou turnaround que já foi concluído no 4T20

O QUE FOI 2020?

- Queda de receita (formaturas FIES + efeito pandemia) levou a uma importante queda de rentabilidade. Para reverter o quadro, Kroton passou por um **profundo turnaround, já concluído**
- Em paralelo fizemos um **completo ajuste no contas a receber**, que colocou a companhia em outro patamar
- **Ensino digital crescendo organicamente:** base +18%, captação +28%
- Aumento relevante na satisfação de alunos e parceiros do ensino digital: NPS alunos +17 p.p., NPS parceiros +19 p.p.

QUAIS AS PERSPECTIVAS PARA 2021?

- Captação presencial com cenário desafiador em função das medidas de distanciamento social
- Captação digital em tendência de **crescimento**, em linha com a tendência de digitalização do ensino superior
- Crescimento acelerado de polos, passando de 1.255 em 2019 para **mais de 2.000 no final de 2021**
- **EAD Premium ganhando relevância:** +20% no número de polos ofertantes e crescimento substancial na captação 2021.1
- Rematrícula de alunos veteranos ocorre **marginalmente acima do esperado**
- Tendência de recuperação de rentabilidade no campus (efeito da reestruturação e do ajuste no contas a receber)
- Oportunidades de crescimento em Medicina

Em 2020 a Kroton reestruturou sua operação e seu contas a receber para retomar a rentabilidade em 2021



Vasta

Mar 2021

Aquisição Eleva: Uma transação altamente geradora de valor

Operação avaliada de forma independente pela Vasta e **aprovada por comitê independente**

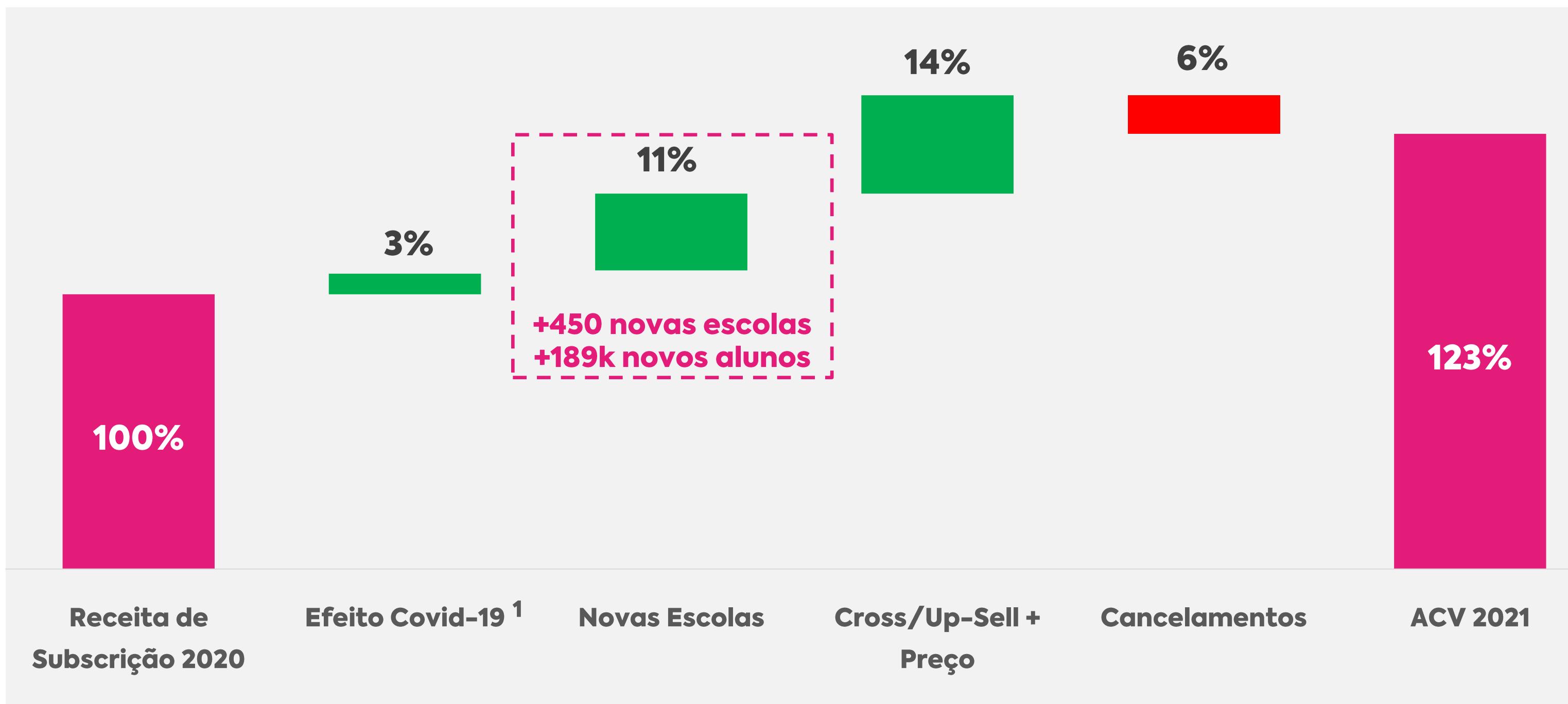


¹Em 19/2/2020, baseado no consenso das estimativas dos analistas sell-side. ²A serem capturadas em até 3 anos.

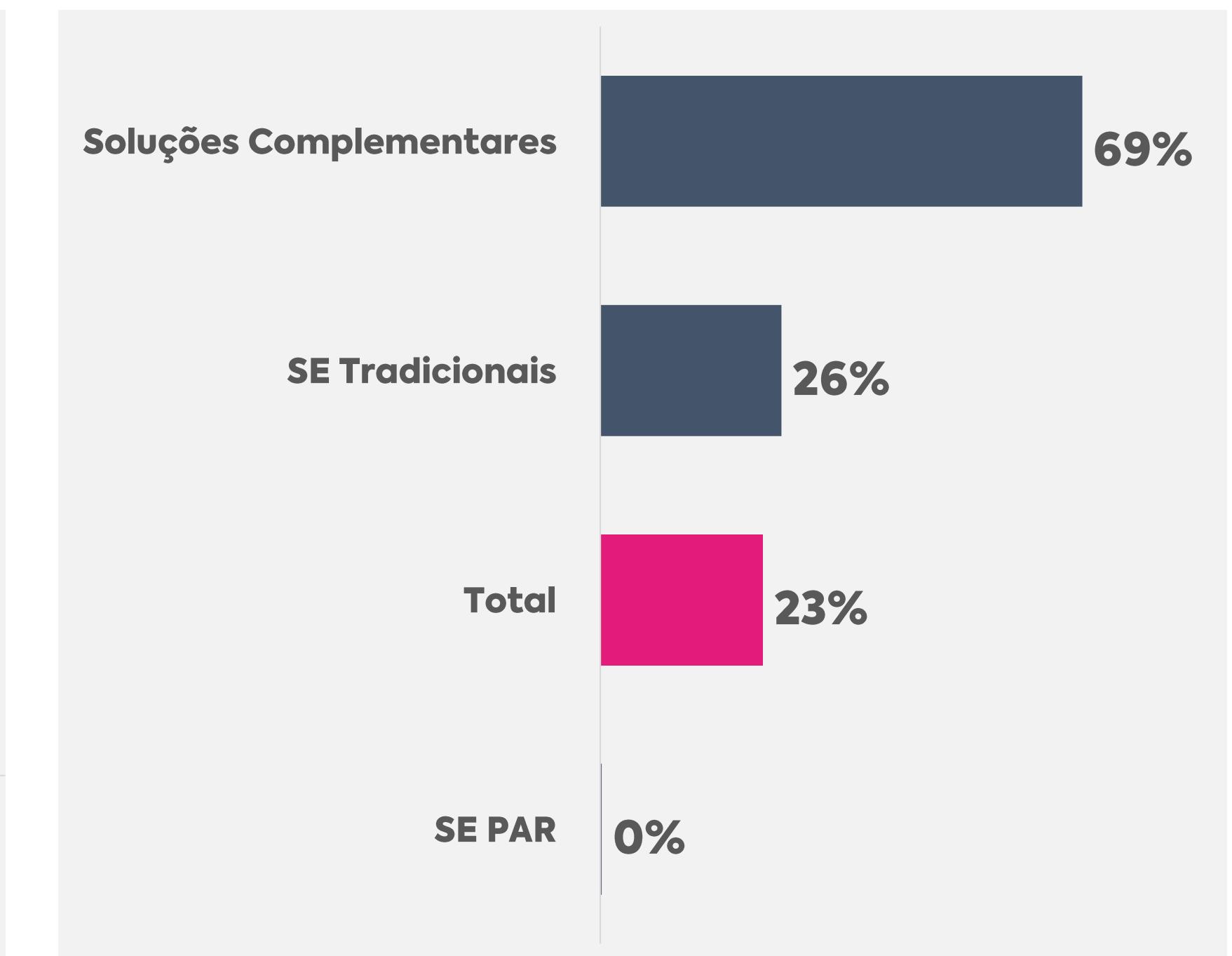
Vasta – Crescimento Orgânico de 23% no ACV 2021

- **Valor de Contrato Anual (ACV) de R\$ 853 milhões** para o ano comercial 2021, **23% superior** à receita de subscrição reconhecida no ciclo comercial 2020
- Crescimento puxado por **novas escolas (+189k novos alunos)** e **cross/up-sell**; em termos de produto, **sistemas de ensino tradicionais (SE)** e **soluções complementares** lideraram o crescimento

Crescimento ACV 2021 por Componente¹



Crescimento ACV 2021 por Produto¹



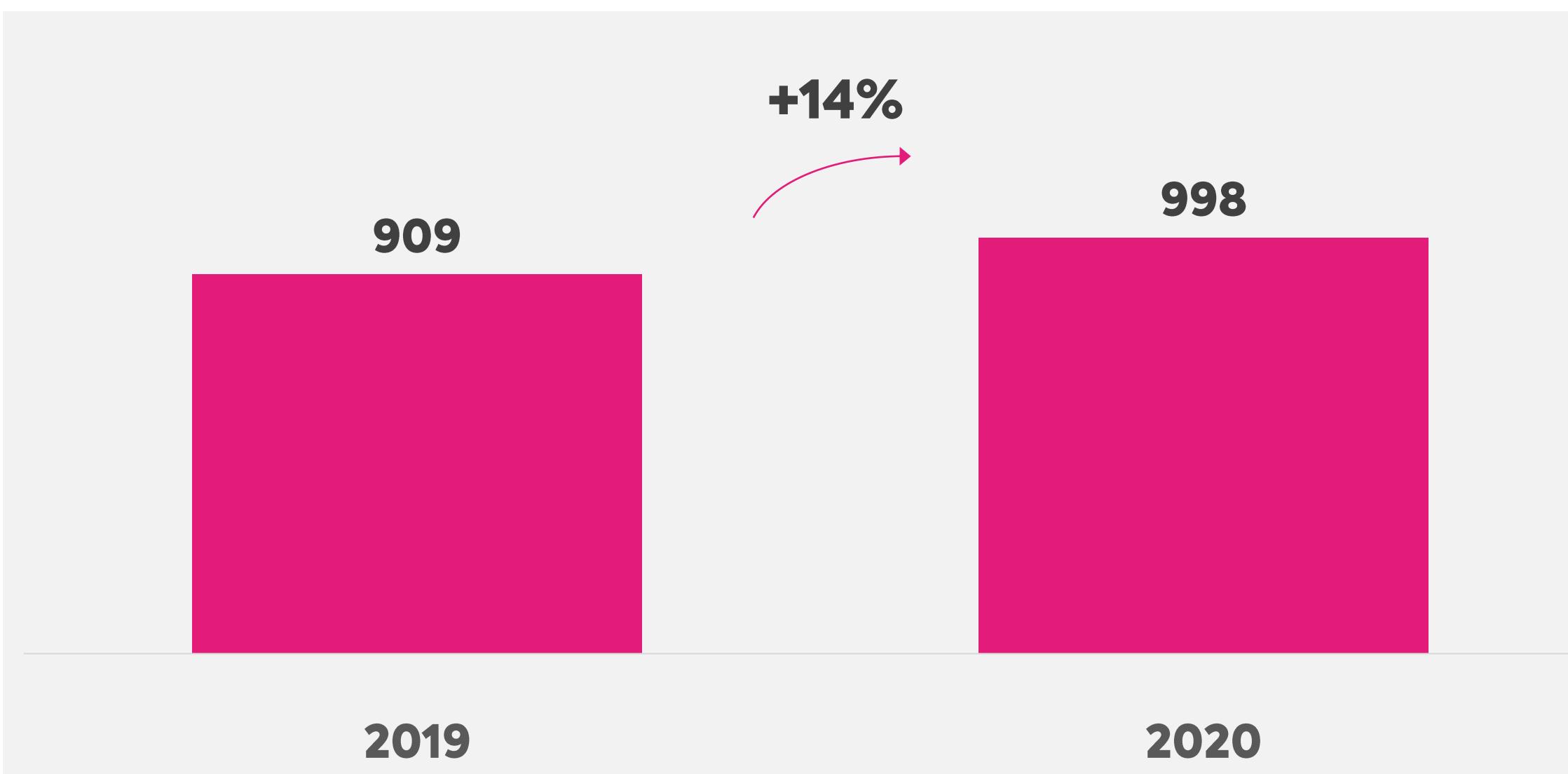
**Segundo ano consecutivo de forte crescimento orgânico de ACV
Sistemas de Ensino Tradicionais e Soluções Complementares ganhando relevância**

¹ Percentual do ACV 2020 que não foi reconhecido como receita de subscrição em função da pandemia.

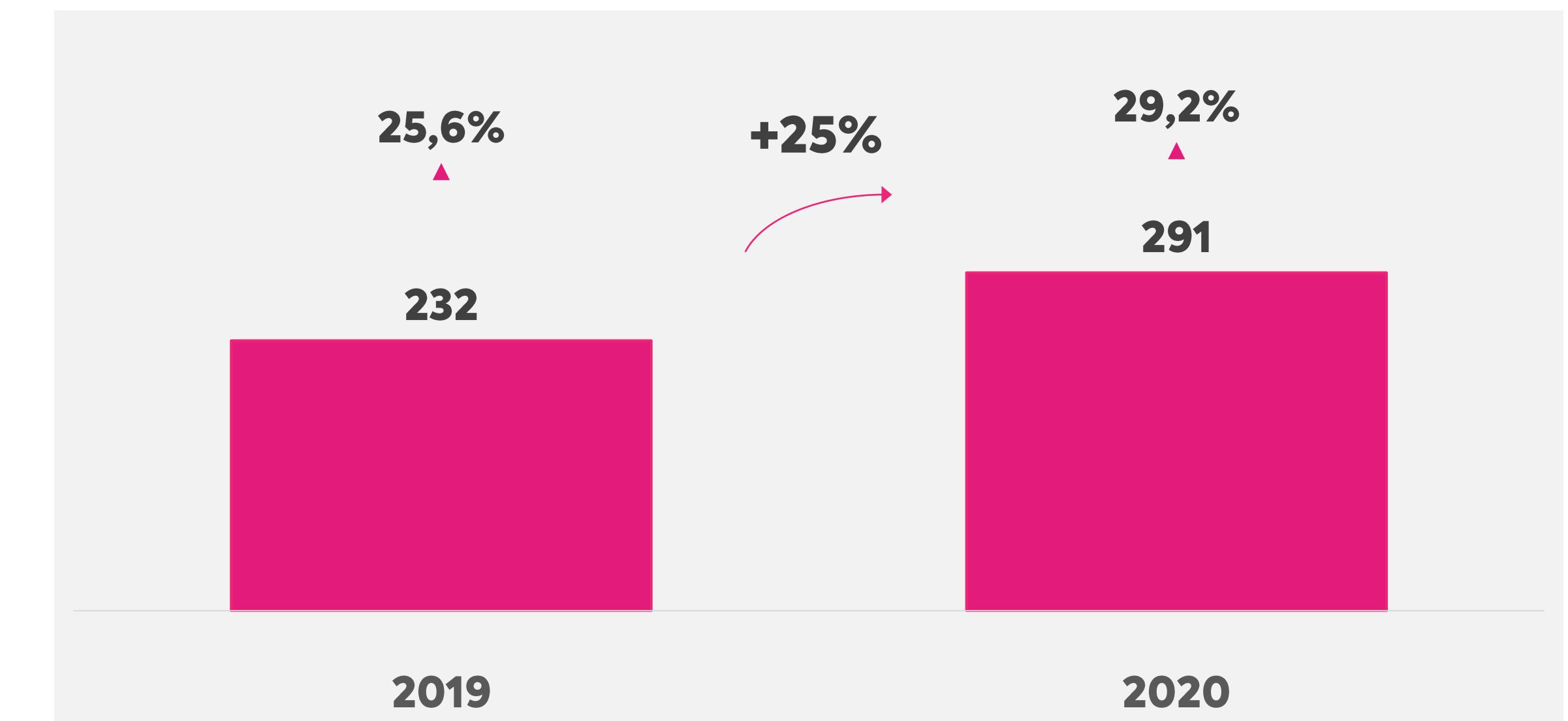
Vasta – Resultados Operacionais

- Crescimento orgânico de duplo-dígiito na receita líquida, impulsionado pelos sucessivos aumentos de ACV
- Ganhos de eficiência combinados à diluição de custos e despesas fixas levam à expansão de margem

Receita Líquida (R\$ milhões)



EBITDA Recorrente (R\$ milhões) e Margem EBITDA



Ajustes: Exclusão dos créditos tributários que favoreceram os resultados de 2019 e eliminação das despesas extraordinárias no 2T20.

Vasta segue sua trajetória de crescimento, que será complementada pela aquisição da Plataforma Eleva em 2021

Resumo Vasta



O QUE FOI 2020?

- Crescimento orgânico de receita, derivado principalmente pelo business de subscrição, que já representa mais de 75% do total
- Aquisições de startups para aumentar a oferta de serviços da Plataforma Vasta
- Implementação da Plurall Store, ofertando serviços B2B2C e aumentando o Total Addressable Market da Vasta
- Aquisição da Plataforma Eleva, um dos maiores e mais respeitados Sistemas de Ensino do país
- Assinatura de contrato de longo prazo (mínimo 10 anos) para oferta de sistemas de ensino para todas as escolas Eleva (atuais, oriundas da Saber, a serem adquiridas ou a serem inauguradas)

QUAIS AS PERSPECTIVAS PARA 2021?

- ACV robusto e de longa duração (média superior a 3,5 anos) é o principal driver de crescimento da empresa
- Pandemia gera desafio para captura de receita (em relação ao ACV) e quebra de receita será superior a 2020. Efeitos são mais fortes nos negócios associados à livros didáticos, incluindo o PAR (sistema de ensino baseado em livros didáticos)
- Mesmo com esses impactos, negócio de subscrição terá crescimento de receita, representando mais que 80% da receita líquida; sistemas de ensino tradicionais representarão mais de 70% da receita líquida
- Pipeline de M&A robusto e novas aquisições estão em análise

Em 2021 mais de 80% da receita da Vasta será do business de subscrição, que continua com forte crescimento orgânico. Aquisições em análise.



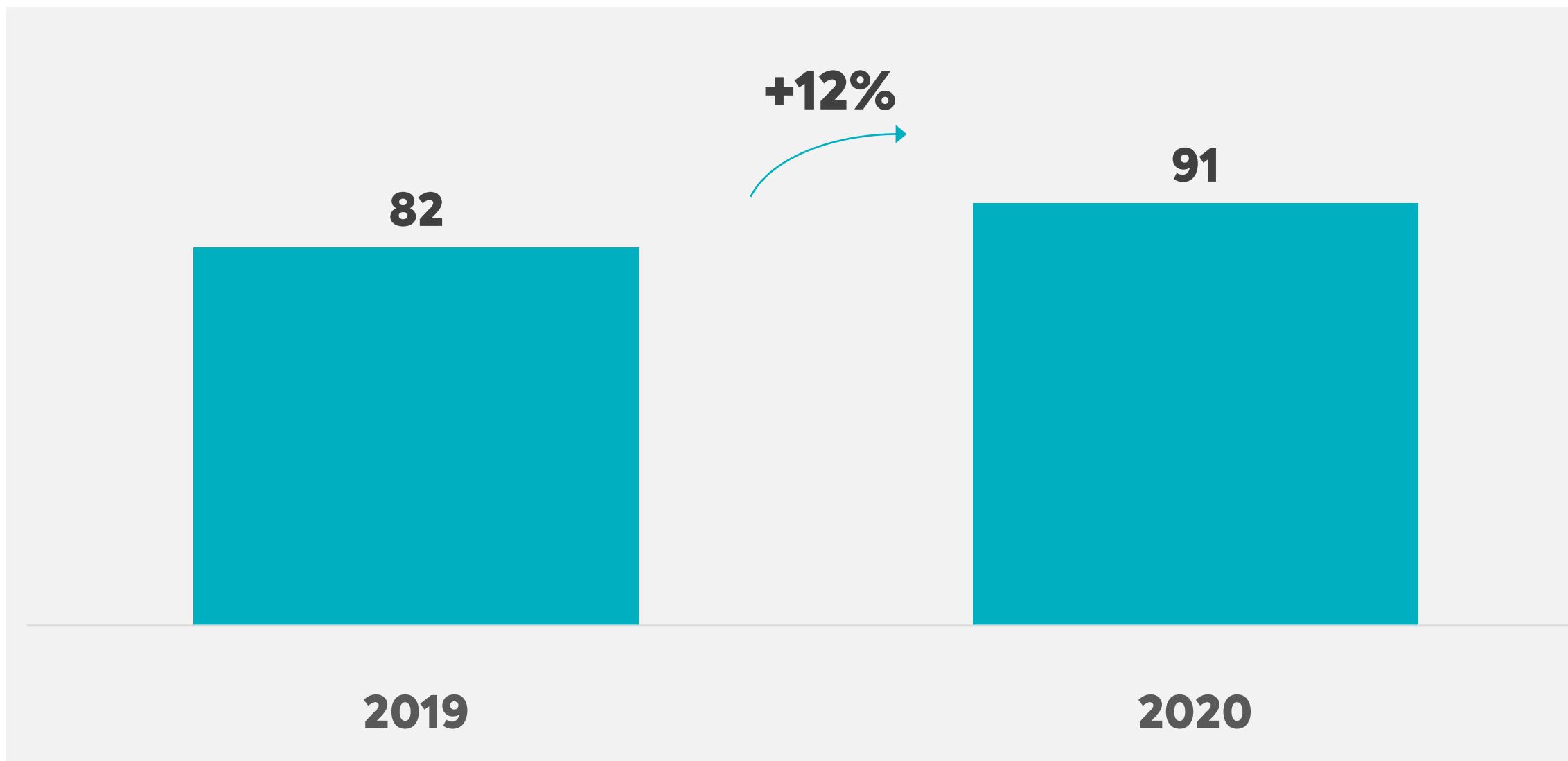
Platos

Mar 2021

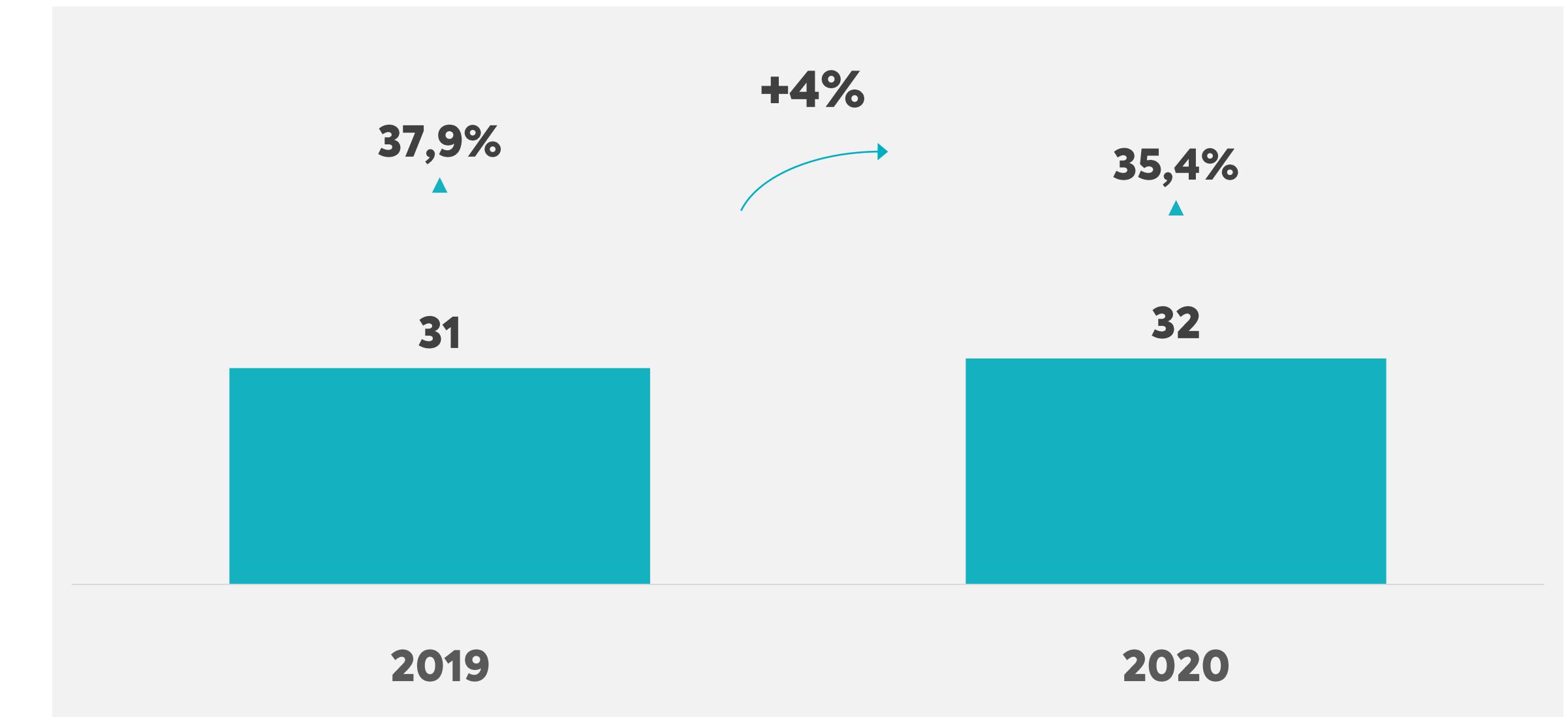
Platos – Resultados Operacionais

- **Receita líquida** segue **crescendo** em função da **expansão da captação** de alunos de pós-graduação **digital** (+35% a/a)
- **Estabilização** da expansão de **margem EBITDA** – em patamar elevado – apesar do **maior investimento** em vendas e marketing e maior necessidade de provisionamento

Receita Líquida (R\$ milhões)



EBITDA Recorrente (R\$ milhões) e Margem EBITDA



Ajustes: Reclassificação dos anos de 2019 e 2020 de acordo com o novo nível de provisionamento

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

O QUE FOI 2020?

- **OPM Cliente Kroton**
 - **Crescimento de Receita e EBITDA** apesar dos efeitos da pandemia
 - **Captação do produto digital cresceu 35%**, refletindo o acerto na decisão de focar na modalidade
 - Contínuo **aumento na satisfação** (i) do **aluno** com **+33 p.p. no NPS** (vs. 2018) e (ii) dos **polos parceiros** com **NPS 68**
- **OPM Outras IES:** assinatura dos **3 primeiros contratos** com universidades de grande potencial em suas áreas de atuação

QUAIS AS PERSPECTIVAS PARA 2021?

- **OPM cliente Kroton**
 - **Captação** de alunos na pós-graduação – **foco no digital – segue em crescimento**
 - **Expansão do portfólio digital** de cursos de pós-graduação e **contínuo aumento** dos **níveis de satisfação**
- **OPM Outras IES:** business começa a **gerar receita** e novos **contratos em prospecção**

Crescimento orgânico em 2020 e 2021 e business OPM clientes externos em operação



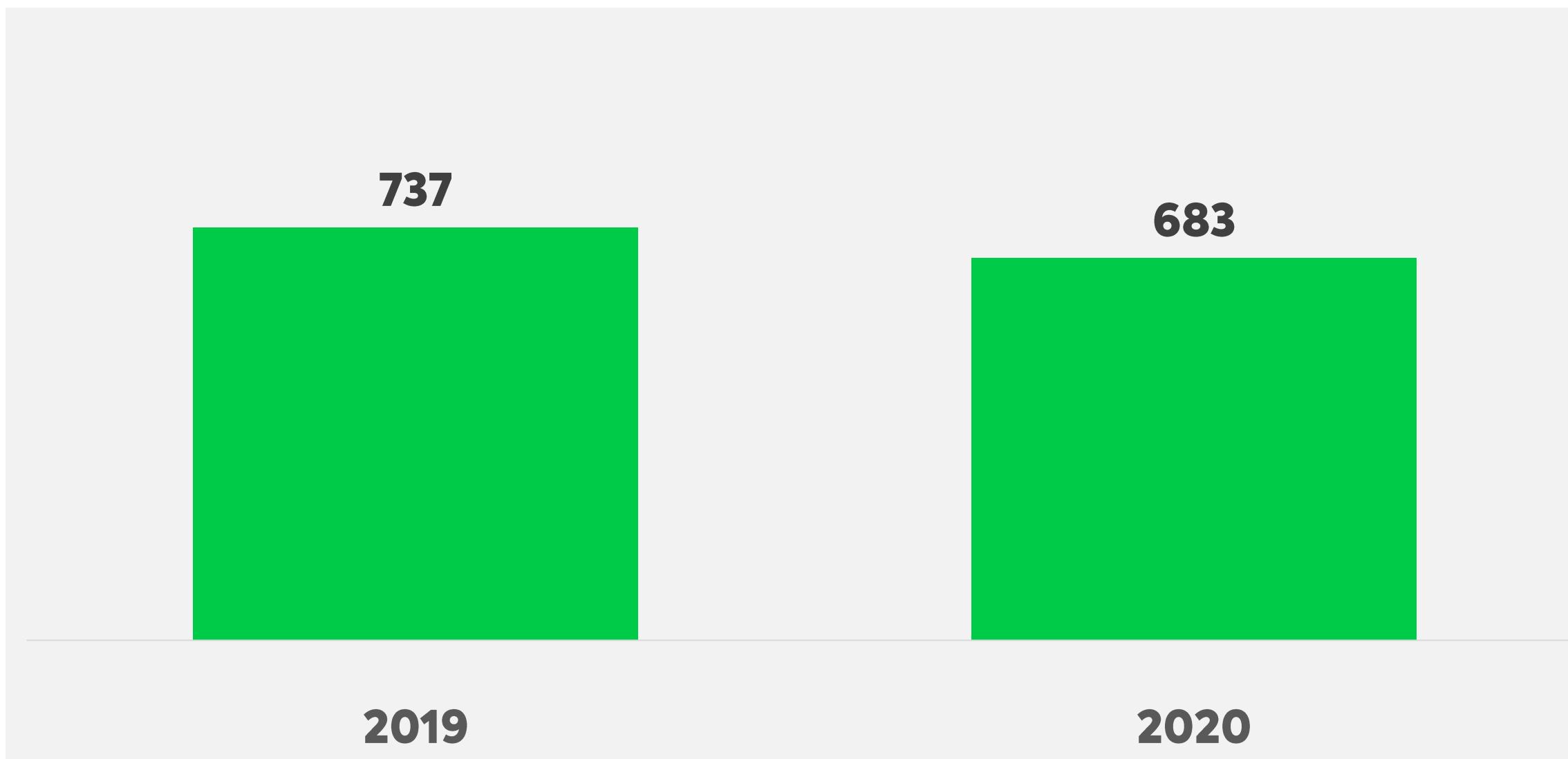
Saber

Mar 2021

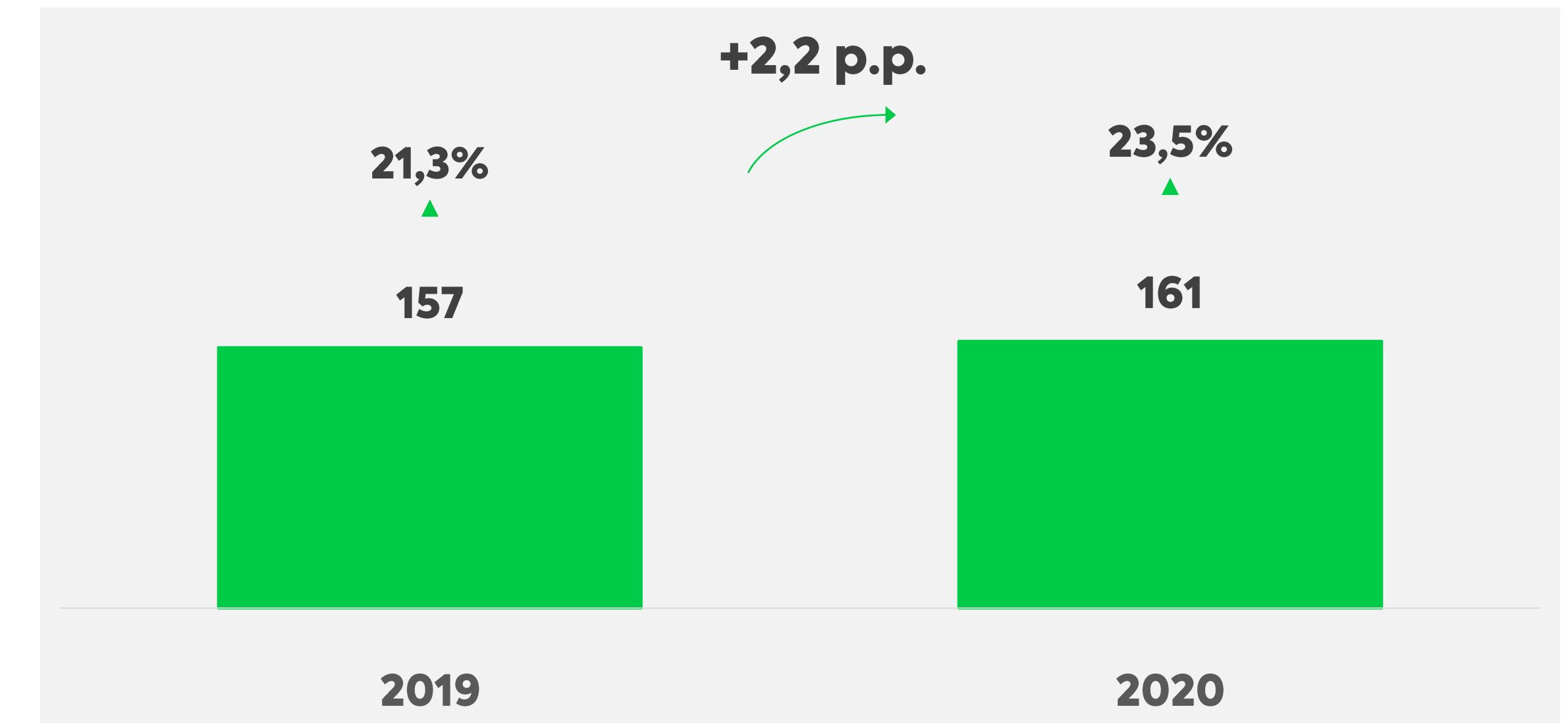
Saber | Resultados Operacionais

- Receita líquida sofreu efeitos da pandemia, com evasão de alunos dos anos iniciais e descontos compulsórios (que compensaram os reajustes de mensalidade)
- Apesar da queda de receita, houve expansão de margem EBITDA em 2020 em função dos ganhos de eficiência na operação

Receita Líquida (R\$ milhões)



EBITDA Recorrente (R\$ milhões) e Margem EBITDA



Ajustes: Reversão de contingências no 3T19 de R\$ 10,7 milhões (efeito positivo)

Mesmo com queda de receita em função da pandemia, a Saber expandiu margem EBITDA em 2,2 pontos percentuais.

O QUE FOI 2020?

- Queda de receita em função da pandemia, especialmente na educação infantil e nos anos iniciais do ensino fundamental
- **Expansão de 2,2 pontos percentuais na margem EBITDA**, mesmo com queda de receita
- **NPS pós paralisação recuperou 9 pontos em escolas e 12,6 no Red Balloon.**
- Inadimplência controlada em 5,4%
- **Transação com Eleva**

QUAIS AS PERSPECTIVAS PARA 2021?

- Captação de alunos para 2021 impactada pela pandemia (anos iniciais)
- Rematrícula caminhando conforme o esperado
- Conclusão Transação com Eleva

A venda das Escolas Saber com recebimento de parte do preço em ações do Eleva permite à Cogna continuar gerando valor com a consolidação do mercado B2C de Educação Básica, sem necessidade de alocação de capital

A photograph of a young woman with curly hair, wearing a yellow button-down shirt. She is smiling and looking towards the camera. She is sitting at a desk, working on a laptop and writing in a notebook with a teal pen. The background shows a brick wall and some office equipment.

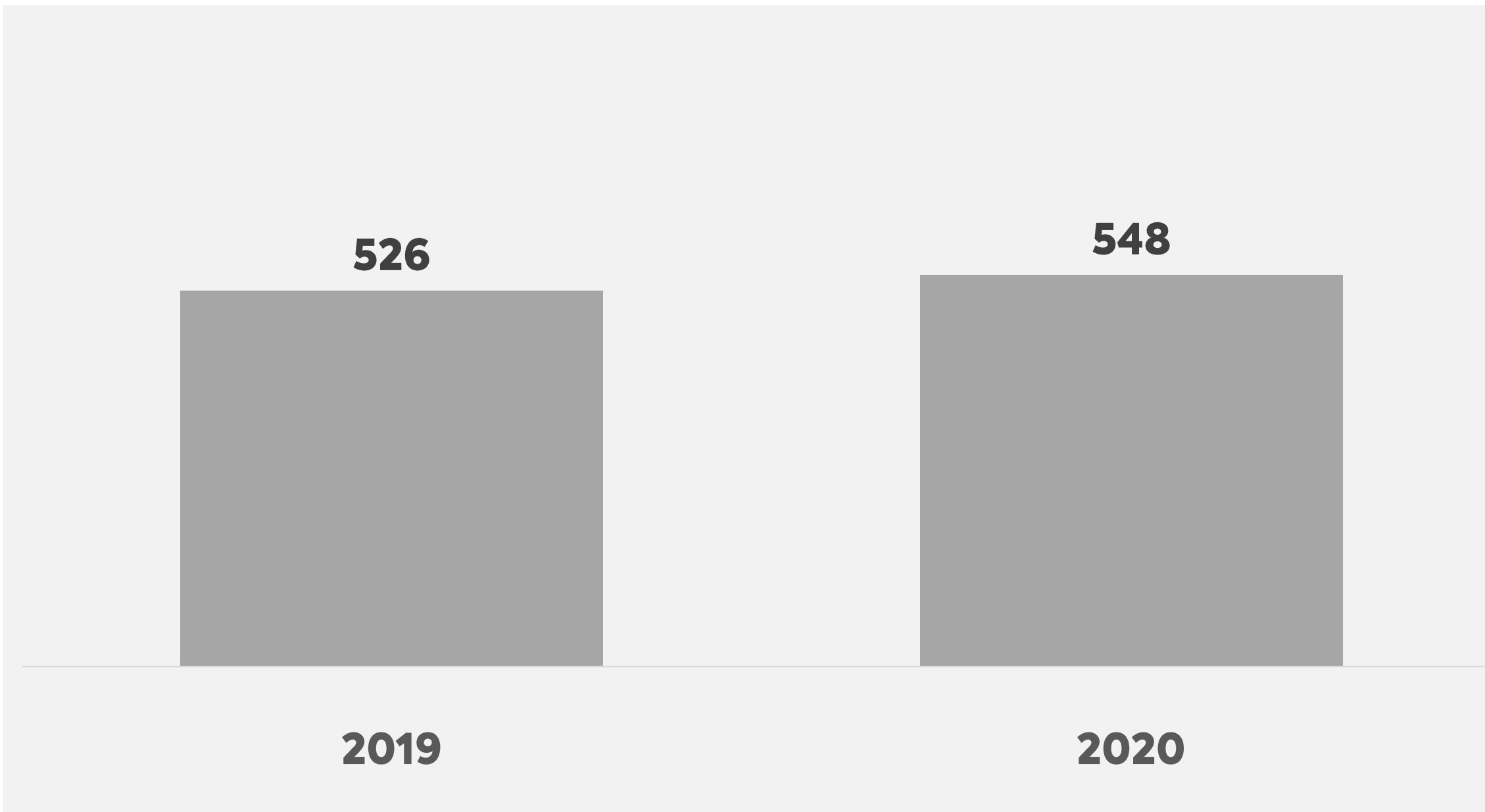
Outros Negócios

Mar 2021

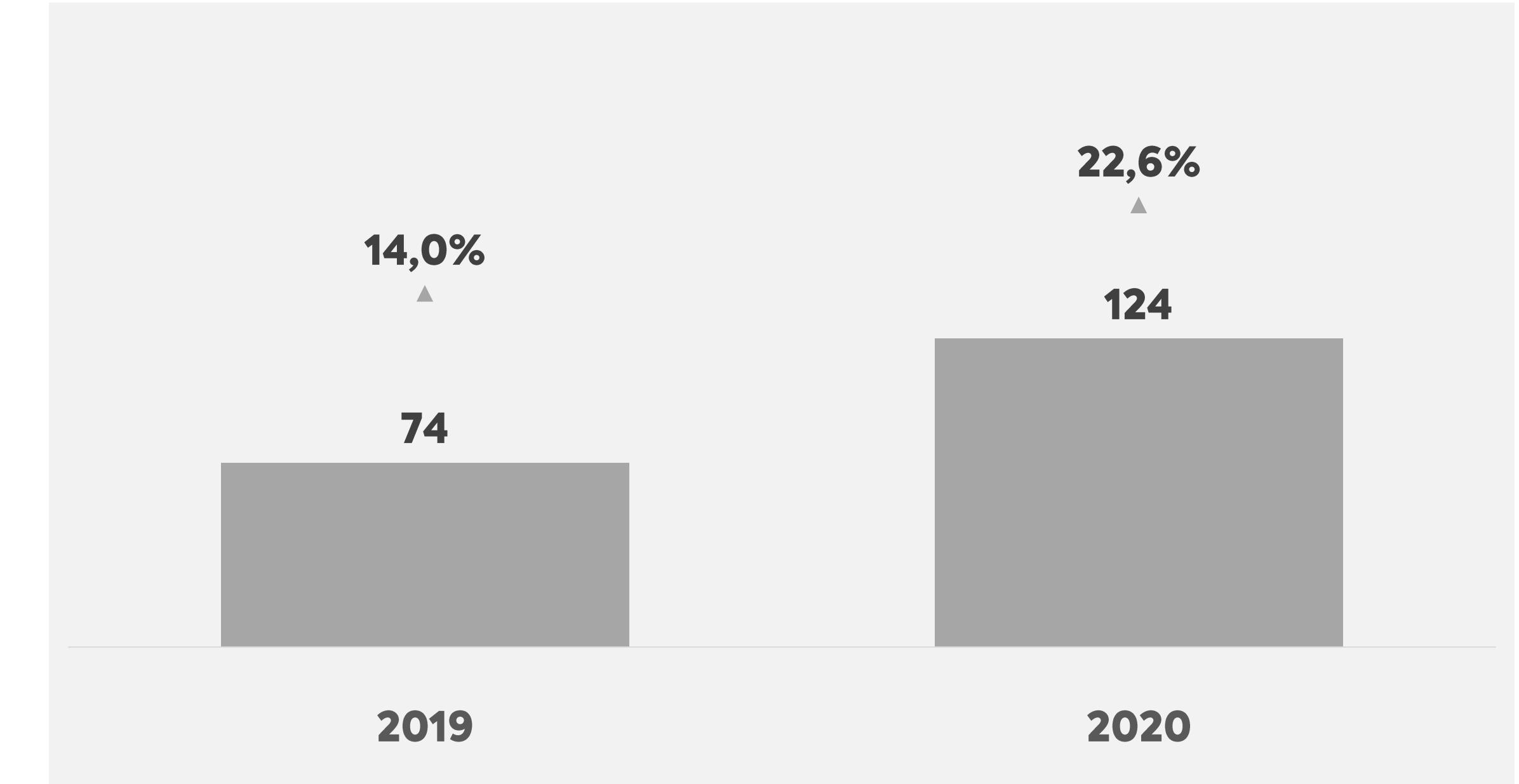
Outros Negócios – Resultados Operacionais

- Em 2020, receita líquida cresceu 4%. Redução de escopo do PNLD 2021 foi compensado pelo ganho de participação das nossas editoras e pelo reconhecimento, no 1T20, de R\$ 85 milhões de vendas do PNLD 2020

Receita Líquida (R\$ milhões)



EBITDA Recorrente (R\$ milhões) e Margem EBITDA



Obtivemos ganho de share no PNLD 2021, que considerou somente a recompra do Ensino Fundamental I e II. A nova escolha para o Ensino Médio, que compreende grande volume, foi postergada para 2021-22



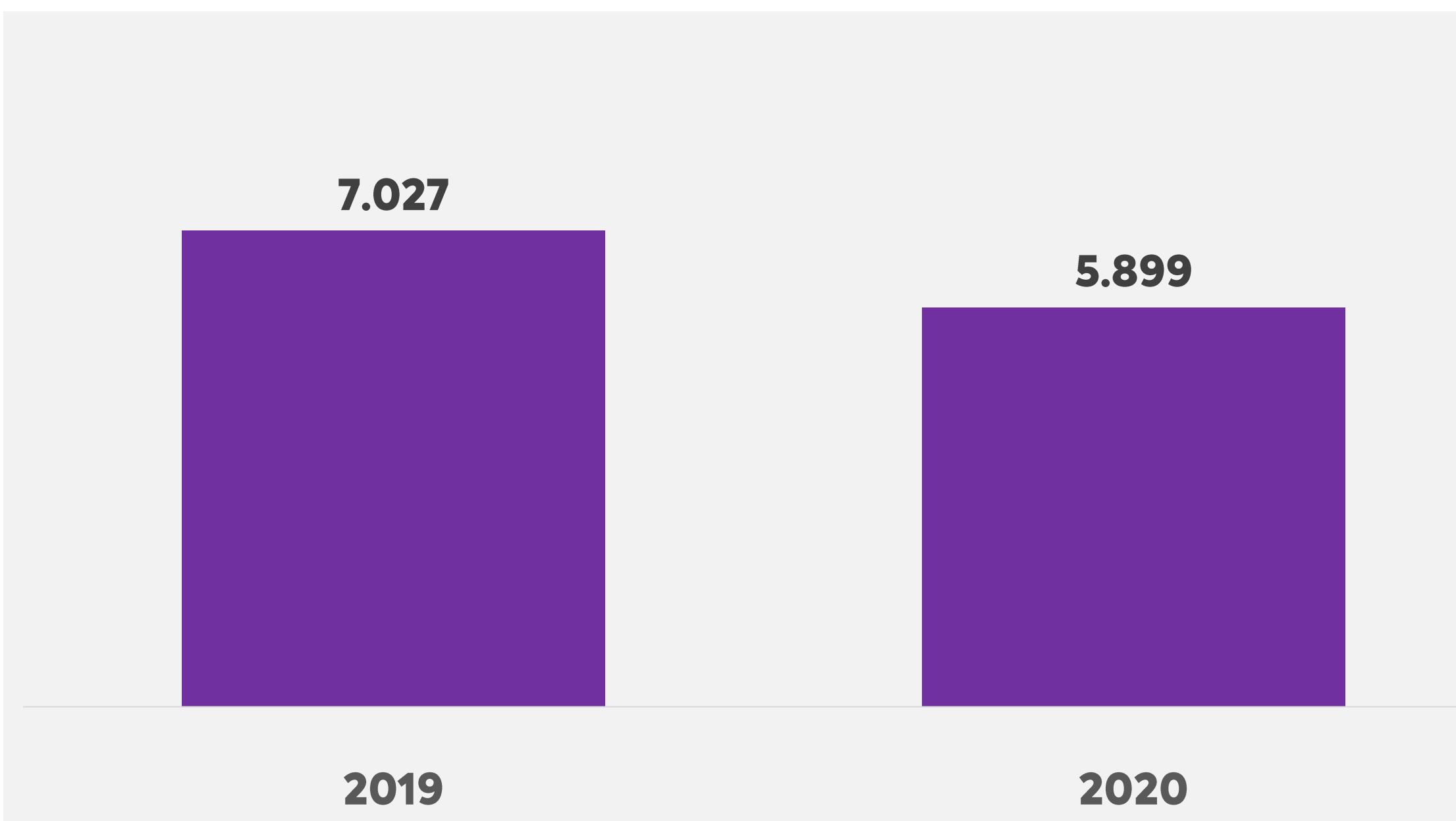
Cogna

Mar 2021

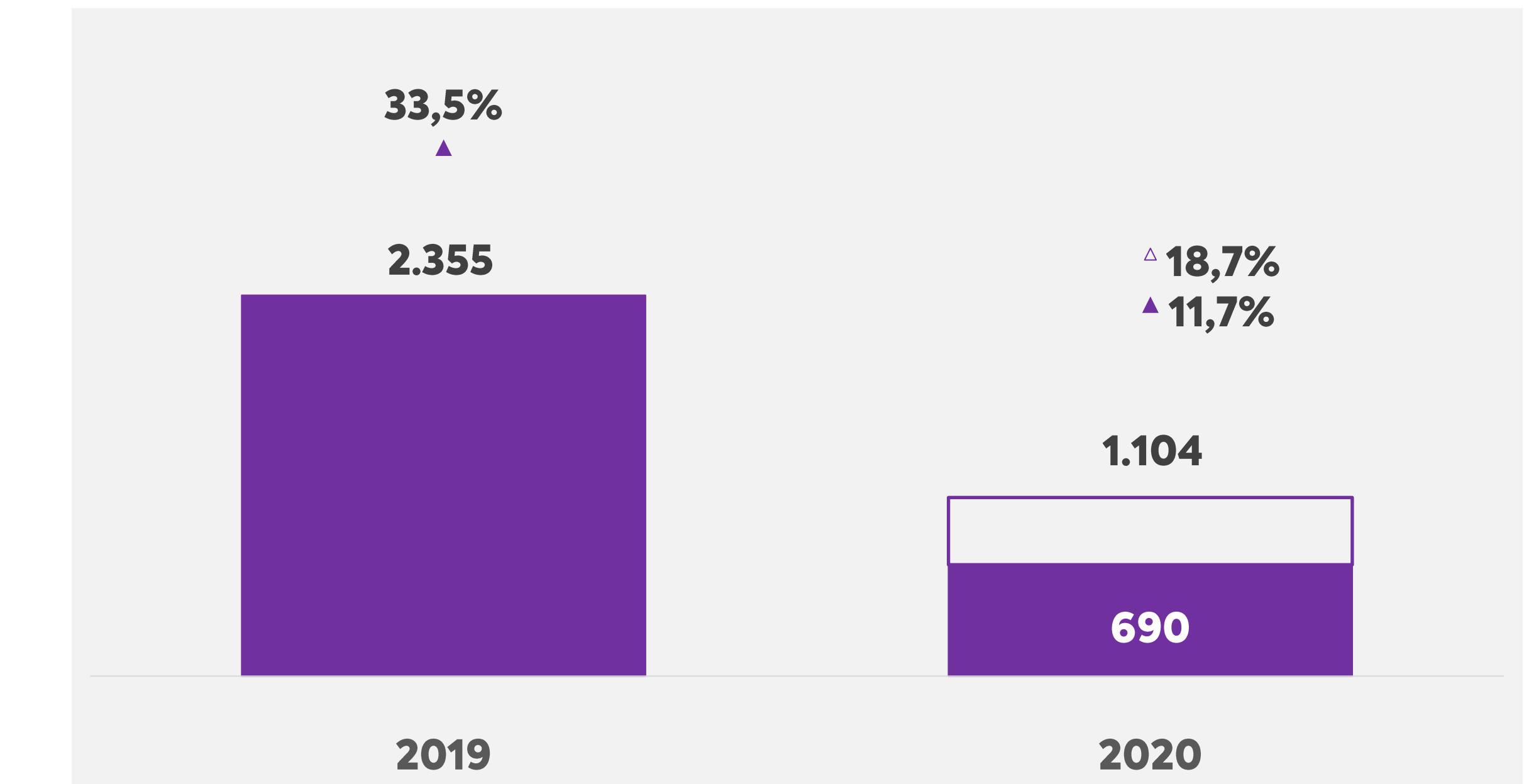
Cogna – Resultados Operacionais

- Receita líquida impactada pela queda na receita de ensino superior e pela menor receita de PNLD, parcialmente compensada pelo crescimento de Vasta
- Os efeitos mencionados acima, somados à maior necessidade de provisionamento, foram os principais ofensores ao EBITDA recorrente

Receita Líquida (R\$ milhões)



EBITDA Recorrente (R\$ milhões) e Margem EBITDA



O lançamento extraordinário de PCLD de R\$ 229 milhões realizado no 2T20 não foi ajustado no cálculo do EBITDA de 2020 para tornar o número comparável com o guidance. No ano de 2020 os ajustes extraordinários totalizaram R\$ 644 milhões (R\$ 229 milhões no 2T20 + R\$ 415 milhões no 4T20)

Cogna – Lucro Líquido

- Resultado líquido afetado por uma série de eventos extraordinários, sem efeito caixa, no valor de R\$ 5,4 bilhões
- Ao excluir efeitos extraordinários e/ou sem efeito caixa de 2020, a **Cogna teria reportado lucro líquido de R\$ 55 milhões**

Lucro Líquido Ajustado (R\$ milhões)

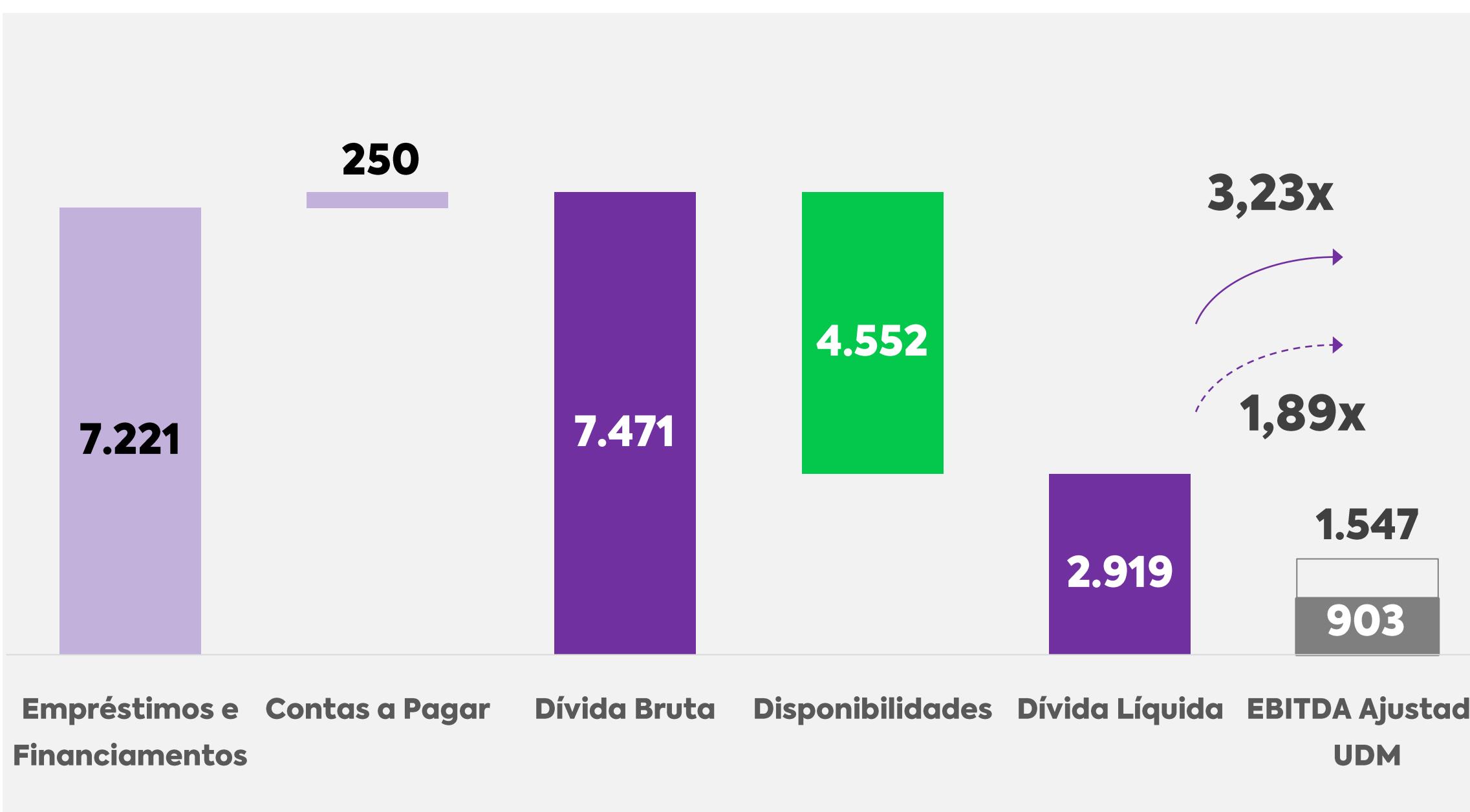


**Resultado líquido influenciado por eventos extraordinários e sem efeito caixa.
Desconsiderando esses efeitos, Lucro Líquido de R\$ 55 milhões em 2020.**

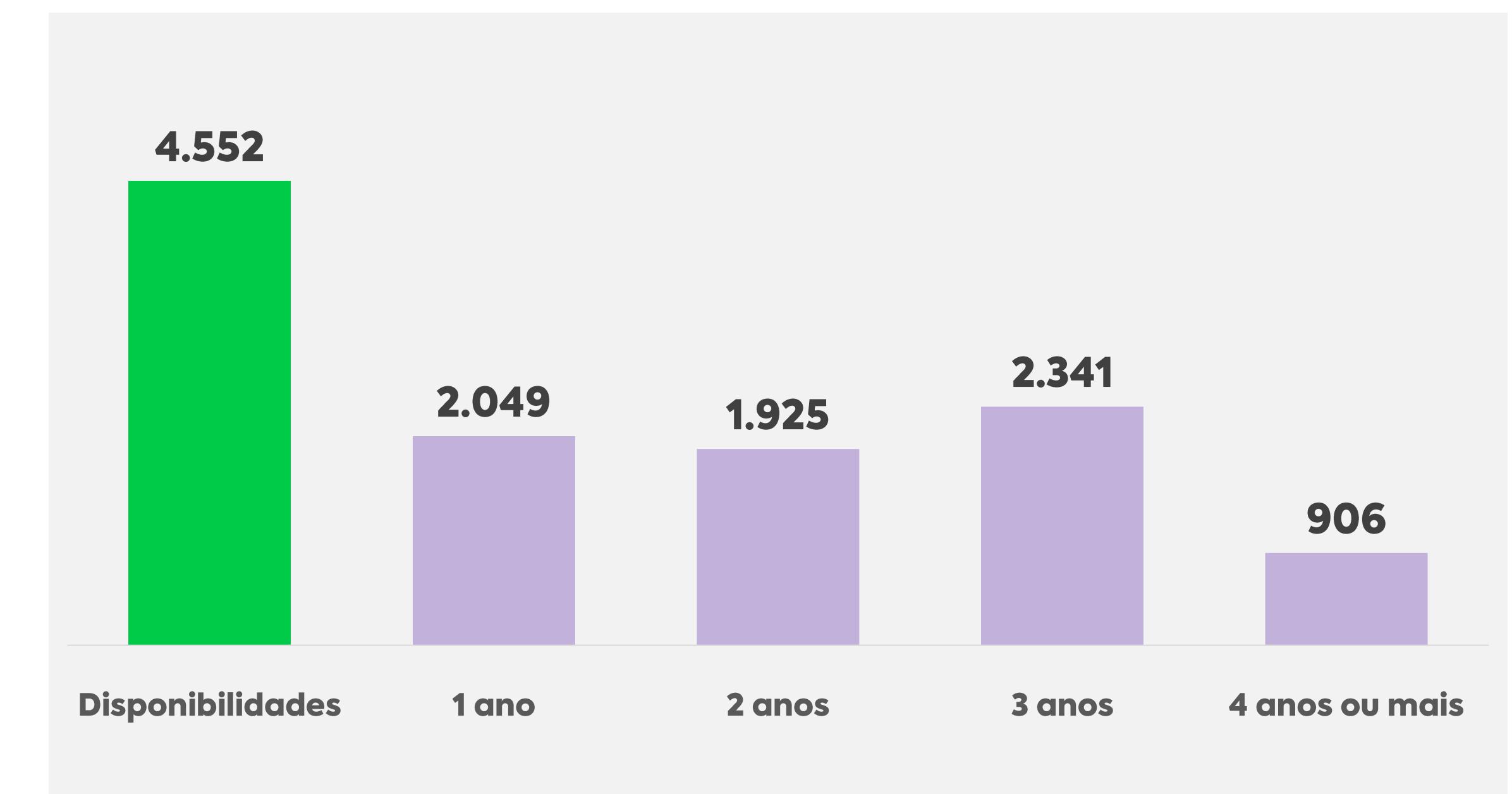
Cogna | Endividamento

- Dívida líquida de R\$ 2,9 bilhões ao final de dezembro, 3,23x o EBITDA ajustado dos últimos doze meses.
- **Excluindo complementos da PCLD realizados em 2020** no total de R\$ 644 milhões (sendo R\$ 229 milhões no 2T20 e R\$ 415 milhões no 4T20), o indicador teria sido de **1,89x**
- Sólida posição de caixa de R\$ 4,6 bilhões e perfil de dívida alongado

Dívida Líquida e EBITDA Ajustado¹ (R\$ milhões)



Cronograma de Amortização da Dívida² (R\$ milhões)



**Alavancagem acima de 3,0x em função, exclusivamente, de ajustes não-caixa
Capacidade de geração de caixa inalterada. Caixa de R\$ 4,6 bilhões em dezembro 2020**

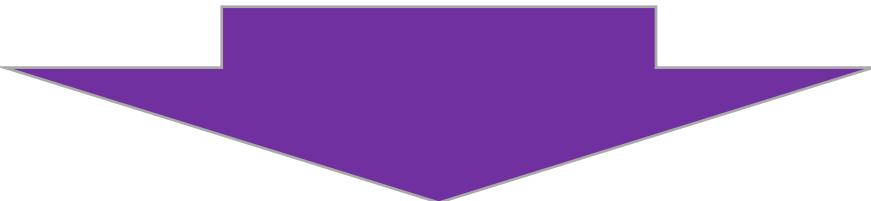
Perspectivas Cogna

Em 2020 a Kroton reestruturou sua operação e seu contas a receber para retomar a rentabilidade em 2021

Em 2021 mais de 80% da receita da Vasta advém do business de subscrição, que continua com forte crescimento orgânico. Aquisições em análise

A venda das Escolas Saber com recebimento de parte do preço em ações do Eleva permite à Cogna continuar gerando valor com a consolidação do mercado B2C de Educação Básica, sem necessidade de alocação de capital

Crescimento orgânico em 2020 e 2021 e business OPM clientes externos 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