



# Resultados 1T20

Maio 2020



# Disclaimer

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

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

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

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



# Considerações Iniciais

**cogna**  
EDUCAÇÃO



# Plano de Reação ao COVID-19

Iniciativas estruturadas em **sete pilares**:



# Captação 1S20: Crescimento de 8%, puxado por EAD

## Captação por Modalidade

	1T20	1T19	% AH
Presencial	87.300	112.967	-22,7%
EAD	254.578	202.626	25,6%
Total	341.878	315.593	8,3%

- Captação total cresceu **8%**, mesmo com **impactos da COVID-19**;
- **Mudança no mix** da base de alunos
- Companhia na trajetória de **recuperação de market share** EAD, refletindo os esforços de **transformação digital** dos últimos anos
- Fechamento das unidades impactou **final de ciclo**, com **perda de volume**, mas impacto em receita sensivelmente mais baixo, com pouco impacto na geração de caixa
- Safra Presencial de 2020.1 **mais sadia**, com tendência de **maior geração de caixa e menor evasão**

## Captação por Canal

	1T20	1T19	% AH
Unidades Próprias (Campi)	162.924	143.547	13,5%
Unidades de Terceiros (Polos)	178.954	172.046	4,0%
Total	341.878	315.593	8,3%

- **Unidades próprias** com **alto crescimento** (+13,5%), com crescimento do **EAD** mais que **compensando** a queda do **Presencial**
- **Unidades de terceiros** com crescimento **moderado** (+4%), em função da **dinâmica comercial** dos polos
- Crescimento acelerado do EAD nas unidades próprias reforça a **relevância** desse **canal de distribuição** e continua trazendo **grandes oportunidades**
- Números indicam **fortalecimento de produtos híbridos**, tendência que deve ser **acelerada** no novo contexto **pós pandemia**

Base de alunos estável no 1T20, com retomada do crescimento no EAD compensada pela queda do Presencial

Base EAD supera 600 mil alunos

# Garantir a continuidade dos serviços educacionais sem prejuízo aos alunos

Acompanhamento de indicadores de **cobertura** das plataformas digitais e **engajamento** e **satisfação** dos alunos

## ENSINO SUPERIOR

## EDUCAÇÃO BÁSICA

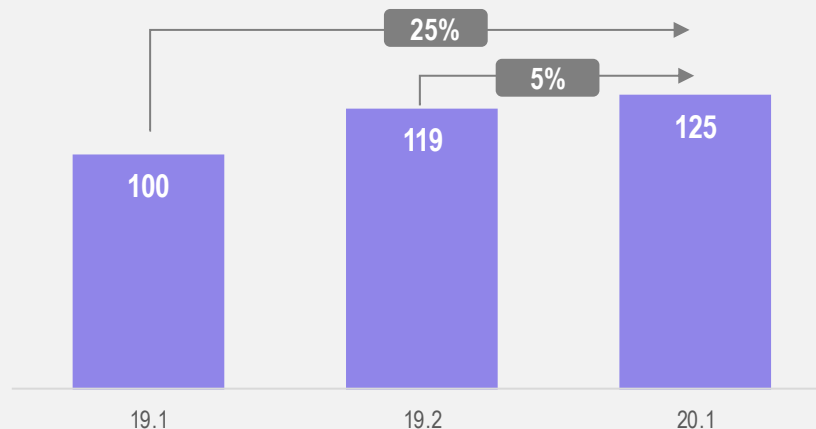
### Cobertura

100% dos alunos do presencial com acesso ao AVA

- 100% dos alunos Saber e Vasta embarcados
- 1 em cada 5 brasileiros da educação básica privada brasileira usa e 1 a cada 4 se descontado o infantil

### Engajamento

Média de pontos em atividades realizadas até semana 13



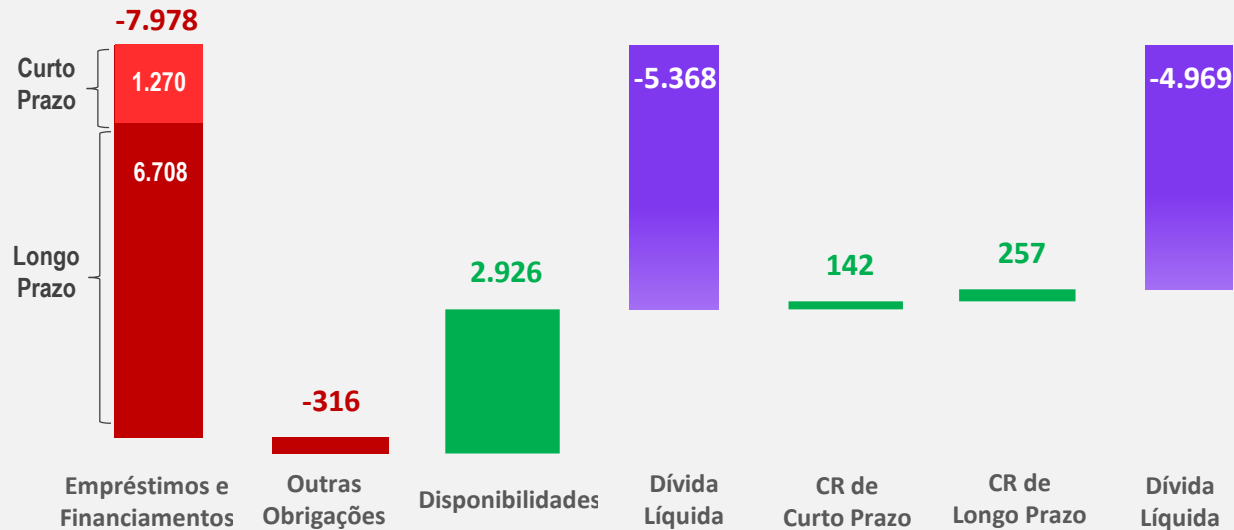
- Estamos próximos ao número de 1 milhão de aulas ao vivo desde o fechamento das escolas, com média diária de 23.000 aulas e aumentando todo dia.
- 1,4 bilhão de atividades feitas pelos alunos, com média superior a 1100 atividades por aluno

### Satisfação

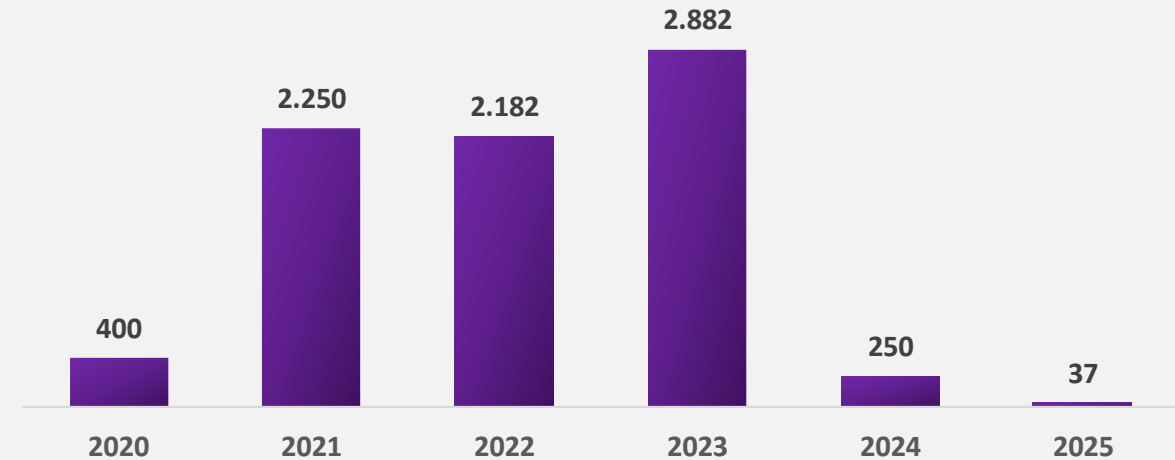
- **Avaliação de qualidade do conteúdo:**
  - Nota média: 9,39 (escala até 10)
- **Avaliação de qualidade da aula ministrada:**
  - Nota média: 4,78 (escala até 5)

- **Top 1 app de educação fechado** (Apple store e Google Play)
- **NPS de 75%**

## Sólida posição de caixa e nível de alavancagem



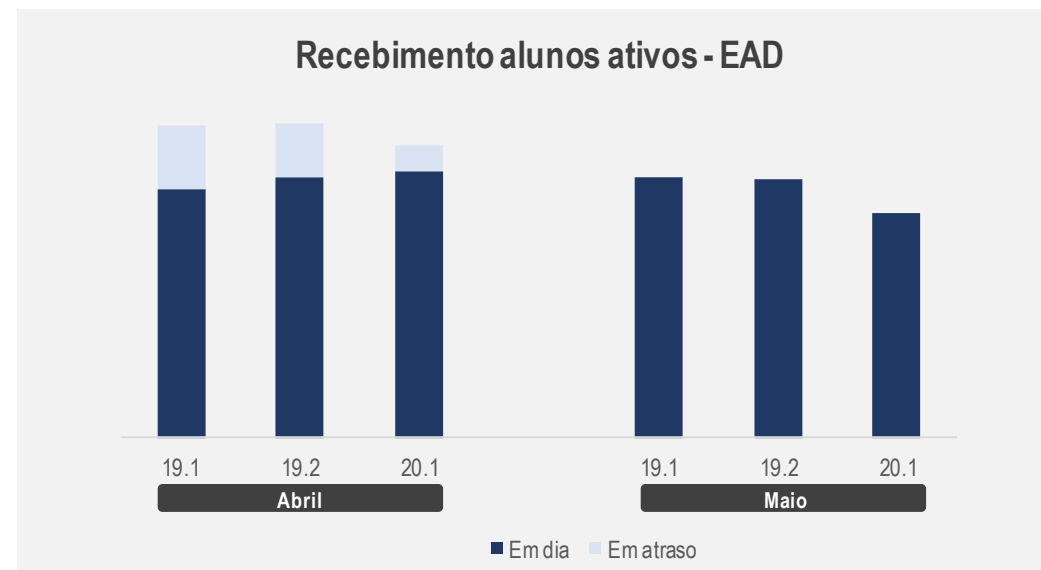
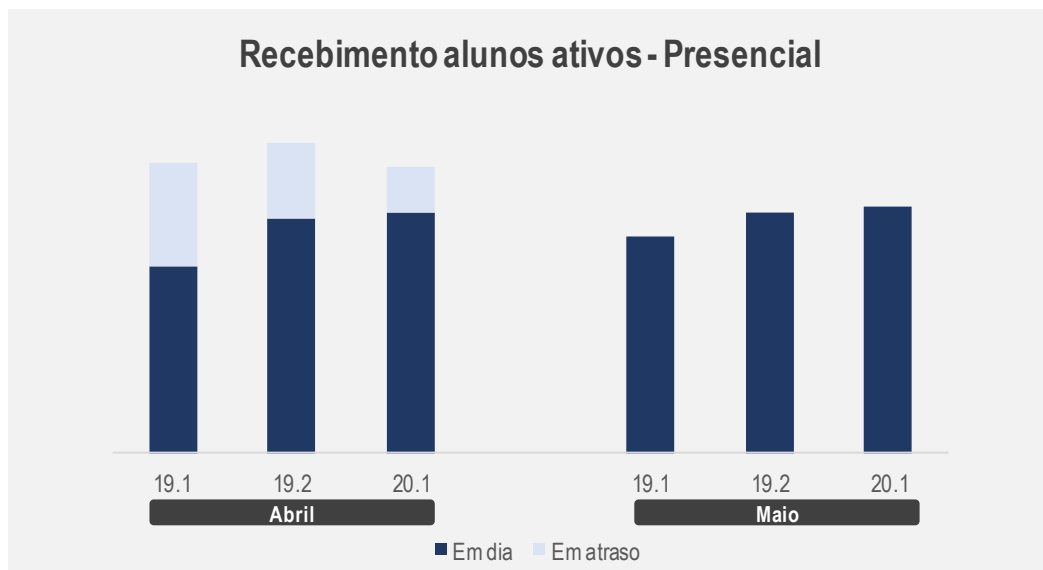
## Cronograma de amortização de dívida alongado



- Encerramos o trimestre com **R\$ 3 bilhões em caixa**
- Contratamos mais **R\$ 500 milhões** de dívida, com **vencimento em 3 anos**, a um custo de CDI + 2,95%, com **possibilidade de pré-pagamento antecipado**
- Próxima amortização relevante de dívida somente em **agosto/2021**



# Recebimento de mensalidades de alunos ativos em abril e maio com impacto reduzido



- Recebimentos em dia **praticamente não impactados**
- Recebimentos em atraso com **impacto baixo**

- Recebimentos em dia e em atraso com **impacto baixo**

Mesmo sem grandes impactos em abril e maio, optamos por aumentar em 7 p.p a PCLD para nos anteciparmos a possível aumento da inadimplência nos próximos meses



# Implementar medidas de reestruturação emergencial buscando ao máximo a preservação de empregos

Impacto das medidas sentido parcialmente a partir do 2T20

## Custos e despesas com Folha de Pagamento

- **Antecipação** de férias, **congelamento** de vagas e aumentos salariais
- Aplicação de medidas de **flexibilização temporária** das leis de trabalho, conforme permitido pela MP 936
  - **Redução de 25%** na jornada de trabalho e salário, por até 3 meses, de **90% do quadro administrativo**, com **recomposição** para quem ganha até **R\$3 mil**
  - **Suspensão** de contrato por 60 dias para **5%** do quadro administrativo
  - Cargos de **gerência** com **redução da remuneração anual** (salário + bônus). Diretoria executiva com redução entre **27% e 38%** da remuneração atual

## Outros Pacotes de Custos e Despesas

- **Revisões dos demais custos e despesas:** Aluguel, Terceiros e Utilidades, Tecnologia, Marketing, Viagens e Outros, **sem prejudicar qualidade das operações**

## CAPEX e Investimentos em Expansão

- **Redução** de **investimentos orgânicos** e de **expansão**
- Investimentos no projeto de **Transformação Digital** foram **preservados**, pois esse é um grande **diferencial da Companhia**, ainda mais relevante no **novo normal pós pandemia**

## Dividendos

- Administração decidiu pelo **não pagamento de dividendos intercalares** em 2020 e avaliará o tema novamente no início de 2021 para apresentar proposta à AGOE

**Medidas de reestruturação emergencial permitem que mesmo no cenário de estresse desenhado pela Companhia:**





- Não haverá consumo de caixa operacional
- Covenants da dívida serão atendidos

# Resultados Operacionais

**cogna**  
EDUCAÇÃO

# Um Novo Release

- O novo release permite a **análise de performance das 4 empresas que compõem a Cogna**
- Objetivo é permitir um melhor entendimento dos desafios e oportunidades em cada vertical de negócios

Empresa	Segmento	Atividade
	Ensino Superior	Ensino superior graduação (Unidades próprias e polos parceiros de Ensino superior)
	Ensino Superior	Plataforma de serviços educacionais para o ensino superior
	Ensino Básico	Escolas próprias de educação básica e contratos de gestão de escolas
	Ensino Básico	Plataforma integrada de soluções educacionais para escolas de educação básica
Outros Negócios	Educação em Geral	PNLD, SETS, LFG (cursos livres e preparatórios) e demais serviços

**Maior disclosure** na apresentação dos resultados:

- **Resultados operacionais** individuais de cada empresa, **líquidos de reversões de contingências** de balanço de abertura
- **Abertura detalhada do contas a receber**, em especial da operação de graduação (Kroton)
- **Diagnóstico** da situação do contas e receber e do provisionamento do **PEP**

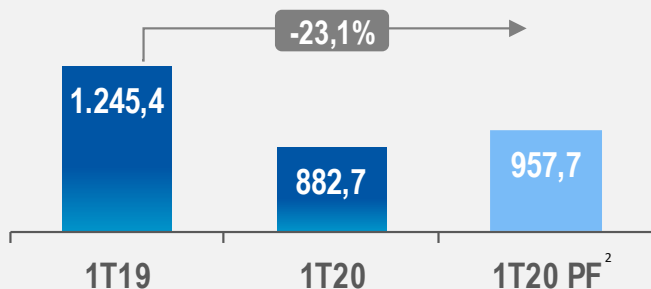


# Resultados Kroton e Platos

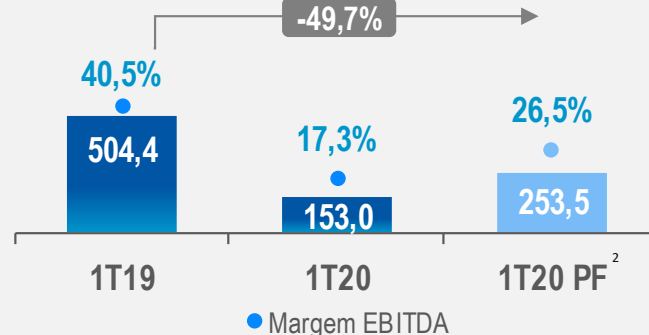
R\$ milhões

## Kroton

### Receita Líquida



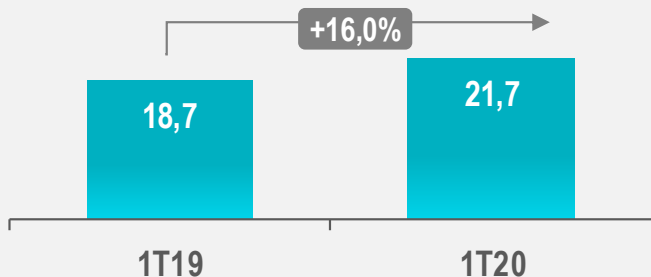
### EBITDA<sup>1</sup>



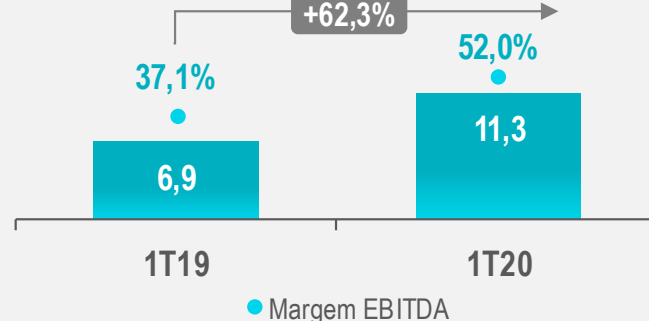
- Queda na receita decorrente de **redução da base de FIES e impactos da COVID-19**
- EBITDA impactado pela queda de receita. **Custos do semestre já contratados** antes dos impactos da pandemia

## Platos

### Receita Líquida



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



- Crescimento de 16% na receita devido ao aumento do **ticket médio**, com **expressivo aumento de margem**
- Crescimento de 62% no EBITDA por **ganhos de eficiência**

<sup>1</sup> EBITDA considera receitas financeiras operacionais (RFOP)

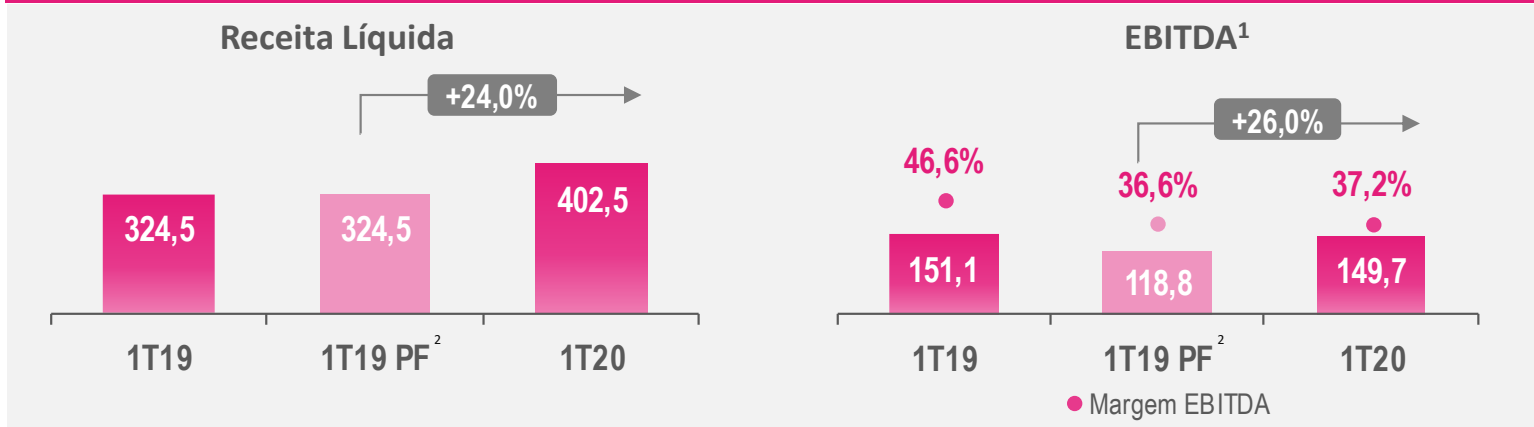
<sup>2</sup> Resultado proforma, incluindo a receita diferida de R\$75 milhões, referente aos atrasos no aditamento de alunos FIES e na curva de rematrículas de alunos pagantes, e excluindo o complemento de PCLD pagante referente aos impactos COVID-19



# Resultados Vasta e Saber

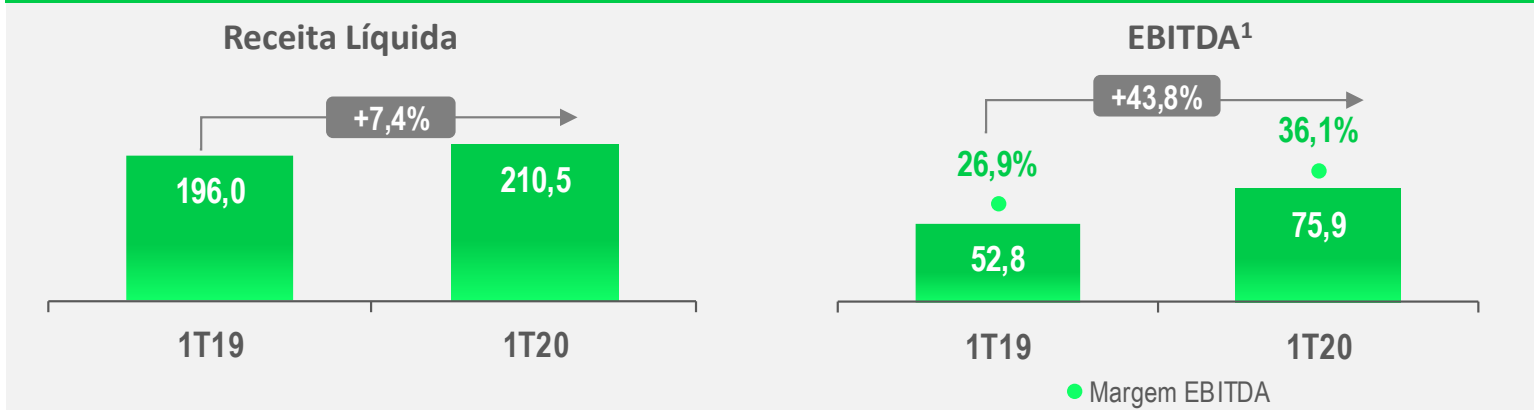
R\$ milhões

## Vasta



- Crescimento de 24% na receita impulsionado pelo crescimento de **25% no ACV**
- Crescimento de 26% no EBITDA, com **ganho de 60 bps de margem**

## Saber



- Crescimento de 7% na receita devido à **redução de descontos**
- Crescimento de 44% no EBITDA, refletindo o **turnaround da operação**, com aumento **expressivo de margem**

<sup>1</sup> EBITDA considera receitas financeiras operacionais (RFOP) e desconsidera impacto da Mais Valia de Estoques (não caixa)

<sup>2</sup> Resultado proforma, considerando a classificação dos gastos editoriais em custo dos produtos vendidos e a exclusão dos créditos de PIS/COFINS que diminuiriam as despesas gerais e administrativas do 1T19

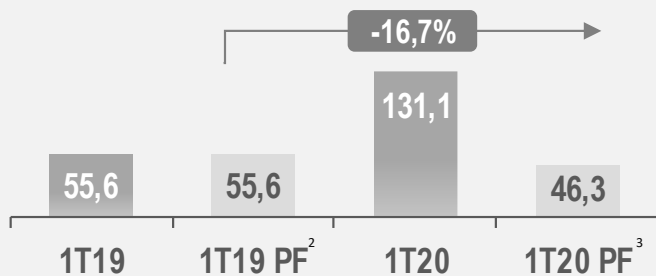


# Resultados Outros e Cogna

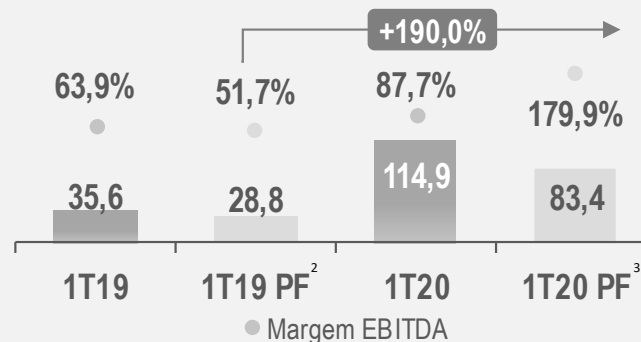
R\$ milhões

## Outros

### Receita Líquida



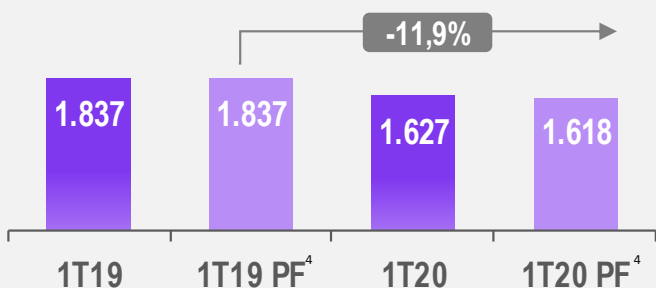
### EBITDA<sup>1</sup>



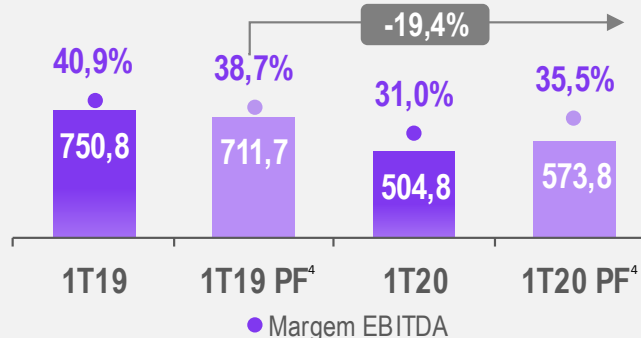
- **Comparação** entre segmentos **não é adequada**, em função da **sazonalidade** dos negócios, especialmente PNLD

## Cogna

### Receita Líquida



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



- Queda de 12% na receita e 19% no EBITDA, com redução de 3,3pp de margem
- Resultados da Cogna **impactados** pela queda de receita e EBITDA de **Kroton**, mitigados pela **melhora de performance e de receita e EBITDA** em **Platos, Saber e Vasta**

<sup>1</sup> EBITDA considera receitas financeiras operacionais (RFOP) e desconsidera impacto da Mais Valia de Estoques (não caixa)

<sup>2</sup> Resultado proforma, considerando a classificação dos gastos editoriais em custo dos produtos vendidos

<sup>3</sup> Resultado proforma, desconsiderando as receitas e despesas de PNLD que normalmente costumam ocorrer no 3T e 4T

<sup>4</sup> Resultado proforma, considerando os efeitos descritos nos segmentos

# Performance Financeira

**cogna**  
EDUCAÇÃO





# Contas a Receber, Índice de Cobertura e PMR

## Cogna

## Kroton

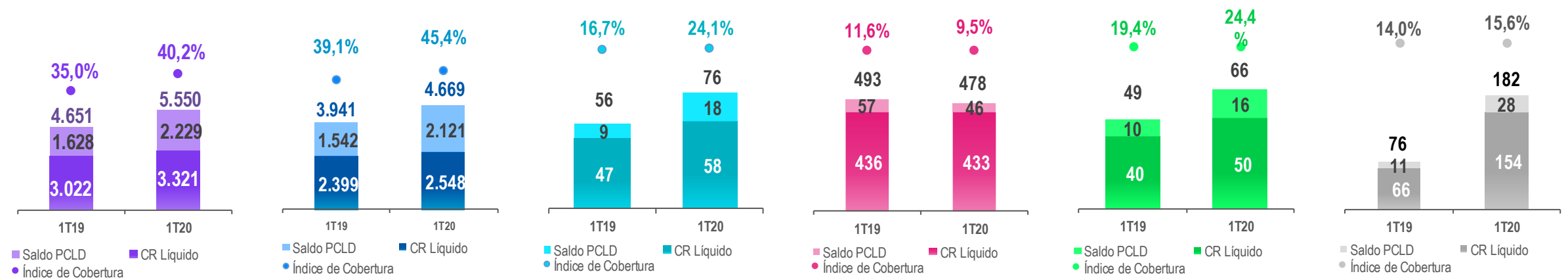
## Platos

## Vasta

## Saber

## Outros

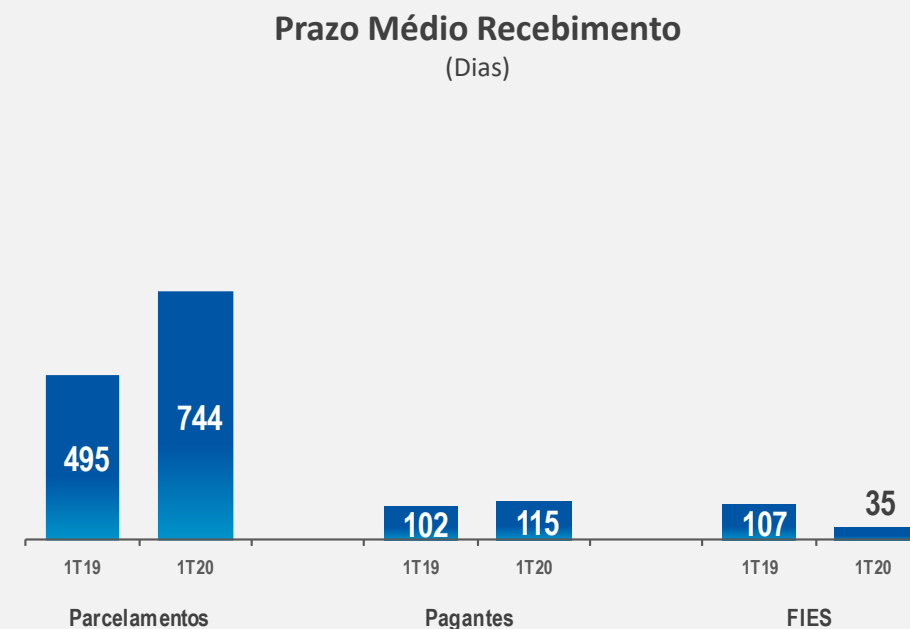
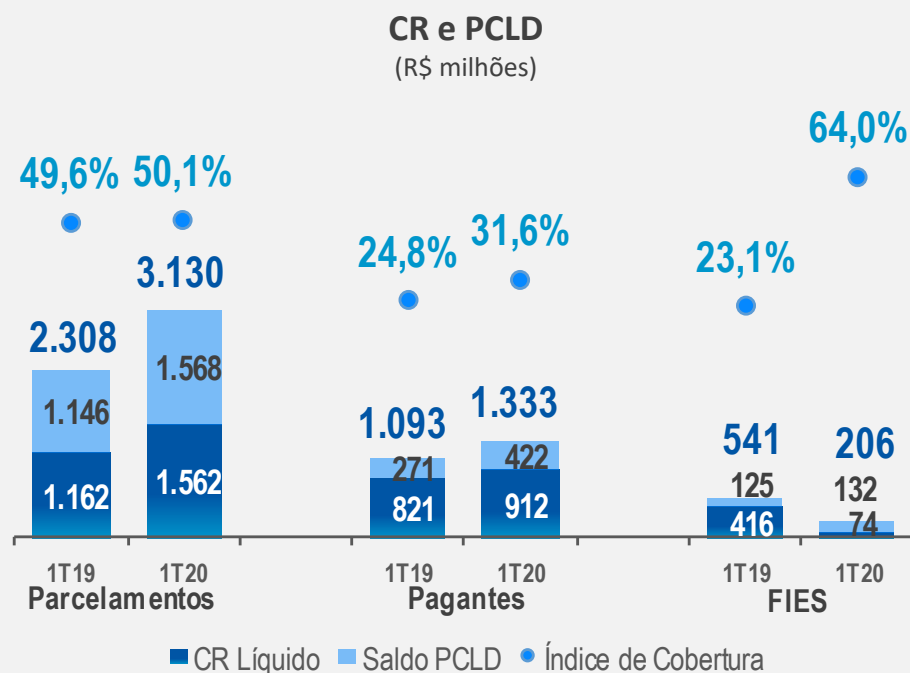
CR e PCLD  
(R\$ milhões)



Prazo Médio Recebimento  
(Dias)



## Kroton

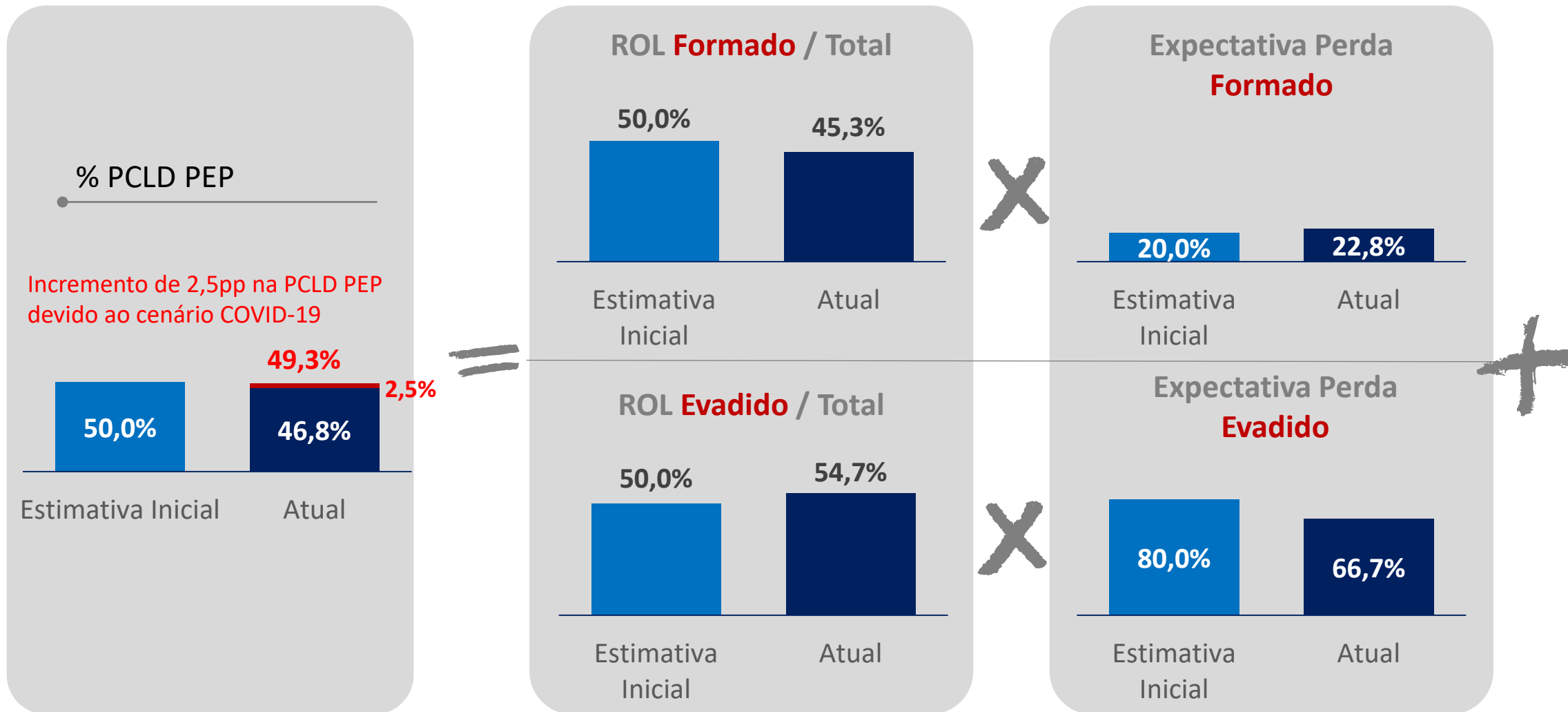


- PCLD de produtos de parcelamento **adequada** e em linha com **índice de cobertura**
- Aumento no índice de cobertura de pagantes, em linha com nosso **contas a receber** e **nível de incerteza** atual

- PMR parcelamentos seguindo **maturação dos produtos**
- PMR pagante mais alto, refletindo aumento ocorrido durante 2019, porém **estável em relação ao 4T19**



# Cobertura de PCLD – PEP

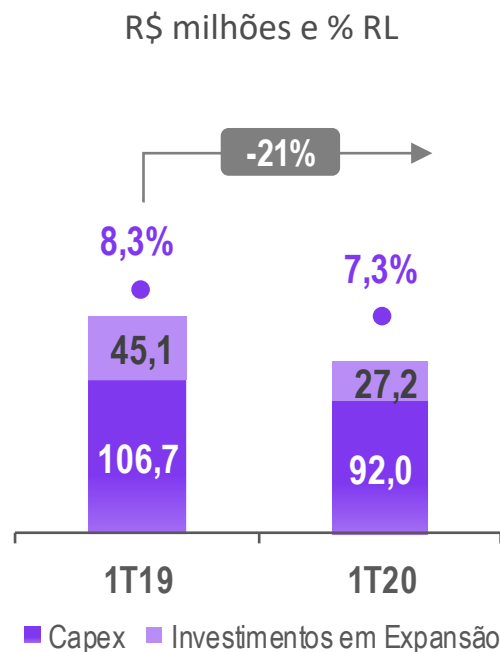


Provisionamento do PEP está adequado, mesmo considerando potencial piora devido aos efeitos do COVID-19



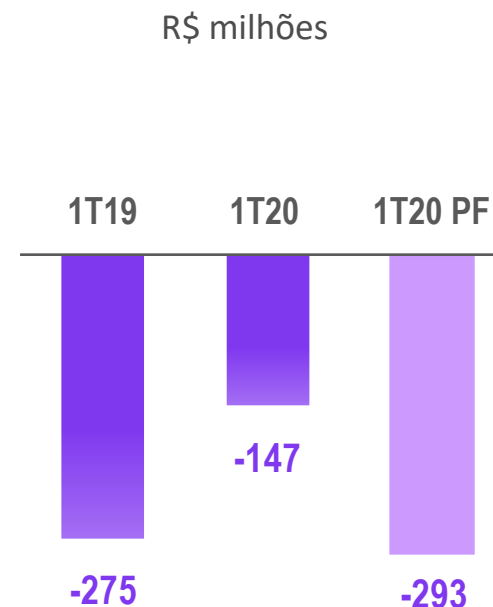
# Capex, Investimentos em Expansão e Geração de Caixa Operacional

## Capex e Investimentos em Expansão



No 1T20, o total de Capex e Investimentos em Expansão **7,3% da Receita Líquida**, 21% abaixo do 1T19, uma vez que a Companhia encerrou o seu projeto de abertura de novas unidades, cabendo agora apenas as expansões das unidades.

## GCO Pós Capex e Investimentos em Expansão



Sazonalmente, o primeiro trimestre é de consumo de caixa. No 1T20, o consumo foi **47% inferior** na comparação anual, beneficiado pelo **menor consumo de capital de giro** além do recebimento de montantes relacionados ao **PNLD 2020**.



# Considerações Finais

**cogna**  
EDUCAÇÃO

# Considerações Finais

## Captação Kroton 2S20

- Sistemas e times preparados para garantir a virada de semestre mesmo se quarentena persistir
- Captação de 2020.2 já iniciada de maneira digital (vestibular 100% online)
- Aceleração da migração para o híbrido suportado pela transformação digital

## Cenários 2020

- Não publicaremos *guidance* este ano, dado o elevado nível de incertezas
- Mesmo no cenário de estresse desenhado pela companhia, não está previsto consumo de caixa operacional (pós capex) e os covenants da dívida serão atendidos
- Ações emergenciais já aparentes no 2T20; medidas estruturais com impacto no 2S20

## Oportunidades

- Momento atual pode trazer oportunidades de M&A, que serão avaliadas e poderão ser concluídos após estabilização do cenário econômico
- Nessa fase inicial, posição de caixa de ~R\$3.5 (após dívida recém contratada) será preservado

## Vasta

- Resultados do 1T20 demonstram combinação única de marcas robustas, elevado crescimento (com opcionalidade de futuras aquisições), alta rentabilidade e geração de caixa
- ACV 2021: *Go to Market* já iniciado via ações comerciais digitais. Escola Digital Somos apoiando o processo de captação, com solução tecnológica sendo ofertada para escolas *prospects*. Estágio preliminar do processo, mas performance diária está acima de 2020
- Estamos preparados para uma eventual listagem<sup>(1)</sup> da Vasta nos EUA

<sup>1</sup> Conforme fatos relevantes divulgados em 2 de agosto de 2019 e 21 de novembro de 2019

**Bruno Giardino**  
bruno.giardino@kroton.com.br

**Pedro Gomes**  
pedro.gsouza@kroton.com.br

**Ana Troster**  
ana.mtroster@kroton.com.br

# Relações com Investidores

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