

Belo Horizonte, 12 de maio de 2022, Cogna Educação S.A. (B3: COGN3) – “Cogna” ou “Companhia” anuncia hoje os resultados referentes ao primeiro trimestre de 2022 (1T22). As informações financeiras da Companhia são apresentadas com base nos números consolidados, em reais, conforme a Legislação Societária Brasileira e as práticas contábeis adotadas no Brasil (BRGAAP), já em conformidade com as normas internacionais de contabilidade (IFRS), exceto quando indicado de outra forma.

DESTAQUES FINANCEIROS

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T22	1T21	% AH	4T21	% AH
Receita Líquida	1.176.648	1.105.481	6,4%	1.497.579	-21,4%
EBITDA Recorrente ¹	401.628	324.066	23,9%	417.315	-3,8%
Margem EBITDA Recorrente	34,1%	29,3%	4,8 p.p.	27,9%	6,3 p.p.
EBITDA	428.576	336.995	27,2%	390.084	9,9%
Margem EBITDA	36,4%	30,5%	5,9 p.p.	26,0%	10,4 p.p.
Lucro ajustado (Prejuízo)	55.292	34.837	58,7%	(65.574)	-184,3%
Margem Líquida Ajustada	4,7%	3,2%	1,5 p.p.	-4,4%	9,1 p.p.
Geração de Caixa Operacional (GCO) após Capex ³	178.266	169.590	5,1%	104.100	71,2%
GCO após Capex/EBITDA Recorrente	44,4%	52,3%	-7,9 p.p.	24,9%	19,4 p.p.

¹ EBITDA Recorrente considera os juros e mora no resultado e exclui as despesas não recorrentes, e reversões de contingências BA, resultado desconsidera as operações de escolas Saber que foram vendidas; ² Lucro líquido ajustado pela amortização de intangível, mais valia de estoque, reconhecimento de perda no valor recuperável de ativos e baixa do ativo diferido. ³ GCO considera CAPEX orgânico e investimentos com M&A e Expansão, e inclui operações de escolas.

- Receita Líquida:** Aumento da receita líquida em 6,4% (+ R\$71 milhões), refletindo resultado positivo de Vasta que supera em R\$99,7 milhões a receita líquida do 1T21 em função do excelente ciclo comercial performedo pela empresa em 2021 e na retomada financeira das escolas privadas K-12.
- EBITDA Recorrente:** Crescimento de 23,9% (+R\$77,6 milhões) acompanhado de ampliação de margem em 480bps. Resultado reflete o direcionamento estratégico *asset light* que fomenta maior qualidade de receita e margem de contribuição na Kroton. Vale destacar a redução expressiva das linhas não recorrente, impulsionando o EBITDA em 27,2% (+ R\$ 91,6 milhões) e ganho de 590 bps na margem no comparativo entre 1T22 e 1T21.
- Lucro líquido ajustado:** Alcança patamar positivo e relevante de R\$ 55,3 milhões, valor é 58,7% maior que o de 1T21 (+R\$ 20,4 milhões). Resultado positivo ocorre apesar de aumento de R\$159 milhões em custo de dívidas motivado por aumentos da taxa Selic entre 1T21 e 1T22 (2,5% vs. 12,75%).
- Geração de caixa operacional pós capex (GCO):** Consistência na geração positiva posiciona Cogna como destaque perante o setor. 1T22 alcança R\$ 178,3 milhões de GCO e representa crescimento de R\$ 116,7 milhões vs. 1T21 divulgado, expurgado antecipações de cartão de crédito ocorridas à época.
- Dívida líquida/EBITDA 12M:** Cogna encerra o 1T22 com a relação da dívida líquida/EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses em 2,15x. Valor é saudável e levemente inferior ao valor apresentado de 2,16x no 4T21.

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

Data: 13 de maio | 11:00 Brasília, 10:00 Nova Iorque | Telefones: (11) 3181-8565, (11) 4210-1803 | Senha: Cogna

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

A TRAJETÓRIA DE GERAÇÃO DE VALOR: CRESCIMENTO DE RECEITA

Há um ano, no release do 1T21, apresentamos o início de uma nova trajetória de criação de valor para a Cogna. Naquele momento afirmamos ao mercado que a cada trimestre demonstraríamos com resultados, que a companhia retomaria sua rentabilidade e sua trajetória de geração de valor. Após a reestruturação de Kroton em 2020 e apesar dos desafios enfrentados na operação de educação básica (Vasta), impactado pela segunda onda do Covid-19, entregamos em 2021 um forte resultado, apresentando um crescimento de aproximadamente 100% de EBITDA Recorrente e mais que o dobro de Geração de Caixa Operacional.

Os bons resultados apresentados ao longo de 2021 comprovaram que a Companhia obteve sucesso no *turnaround* e se readequou para os desafios do mundo pós-Covid-19, focando na hibridização do ensino, com uma estrutura mais leve e ágil. A rentabilidade havia sido reencontrada, faltava a segunda etapa do processo de geração de valor: a retomada do crescimento de receita. O 1T22 marca o início dessa segunda etapa, onde buscaremos rentabilidade com crescimento, ainda que o contexto econômico brasileiro nos imponha uma série de desafios.

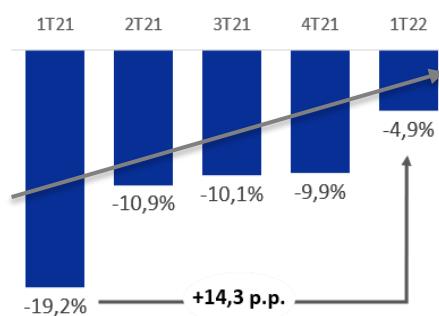
Nós estamos confiantes que fizemos as escolhas corretas no passado, com visão de longo prazo. No primeiro trimestre de 2022 apresentamos um resultado que demonstra que as ações realizadas geraram eficiências recorrentes para a operação, aumentando a rentabilidade das nossas principais operações (Kroton e Vasta) e iniciando o crescimento de receita da Cogna.

KROTON

Cada vez mais próxima do *turning point* de receita

Os resultados do 1T22 de Kroton mostram que apesar da redução, já esperada, de receita e da pressão de aumento de custos advindos do aumento da inflação e de retomada da presencialidade nas unidades próprias, a operação de ensino superior segue melhorando margens operacionais e entregando uma forte geração de caixa.

Evolução de ROL (%)



As reduções de receita seguem perdendo velocidade a cada trimestre: no 1T21 foi de -19,2%, no 4T21 já estávamos em -9,9%, finalizando o ano em -12,2% e no 1T22 atingiu -4,9%. Isso demonstra que a receita de Kroton está avançando em direção ao um *turning point* previsto para 2023. E o que nos dá mais confiança de que esse ponto de inflexão está se aproximando são: i) a nova safra de captação 22.1 de calouros (+21,9% de crescimento de volume de alunos /+6,3%

de crescimento de receitas) e ii) a redução das taxas de evasão da base de veteranos, pois trazem a segurança de que seguimos fazendo um trabalho consistente e que nos levará ao crescimento.

Ciclo de Captação confirma demanda por cursos híbridos e a consistência de execução ciclo após ciclo

Ao longo dos dois últimos anos observamos uma redução na receita de Kroton, principalmente em razão da mudança na nossa base de alunos, que migrou do presencial para o híbrido - um modelo mais flexível, alinhado com as demandas do aluno atual, com tickets menores, porém com maior rentabilidade e melhor alavancagem operacional.

A Kroton foi a pioneira no ensino a distância e a intensificação na estratégia de expandir os cursos EAD e o alcance nacional através dos polos parceiros se mostrou muito frutífera ao longo dos últimos anos. A prova disto é que observamos um crescimento na captação dos modelos híbridos e 100% online por quatro ciclos de captação consecutivos. Assim como observado nos ciclos anteriores, buscamos apresentar crescimentos consistentes na receita do ciclo de captação, isto é, aumento do volume captado, sem abrir mão de aumento de receita.

Sucesso em Captação e Rematrícula coloca a Kroton novamente no patamar de 1 milhão de alunos

Essa contínua evolução na captação e os bons resultados de rematrícula no ciclo, motivado por melhora no contexto pandêmico, investimentos no aprimoramento da jornada do aluno e realização da maior expansão de polos EAD do Brasil, trouxeram a Kroton novamente a um marco simbólico de mais de um milhão de alunos matriculados no primeiro semestre de 2022. Motivo de grande orgulho para a instituição, que fortalece o nosso compromisso em ser a melhor experiência educacional, transformando conhecimento e oportunidades em sucesso para todos os nossos stakeholders.

Aumento de rentabilidade mesmo com pressão de receita e custos

A mudança de *footprint* da Kroton mencionada acima, com a redução das unidades próprias de 176 para 124, e com o aumento dos polos parceiros de 1.544 para 2.517 no horizonte dos últimos 12 meses além de potencializar a expansão da marca em regiões inexploradas, ainda trouxe uma eficiência perene em custos e despesas. Apesar da inflação IPCA de 11,3% no acumulado 12 meses ao final do 1T22, observamos um novo patamar para as linhas de custo de pessoal, com a maturação de 40% do EAD em cursos presenciais, além de um investimento mais eficiente em marketing digital, consolidando a Kroton como um dos menores CACs do setor. Seguimos perseverando na busca de melhorias operacionais entre elas a gestão do nosso contas a receber que, apesar de uma deterioração considerável no ambiente macroeconômico, seguiu apresentando melhora em razão da constante redução da inadimplência, que impactam positivamente as linhas de adimplência e de PCLD da Kroton, que chegou ao menor percentual de PCLD/Receita (13%).

Há um ano (Release 1T21), apresentávamos que os resultados operacionais da Kroton recolocariam a operação em uma trajetória de rentabilidade, hoje chegamos ao 5º trimestre seguido de crescimento de margem EBITDA Recorrente. O reflexo da mudança de mix de modalidade de alunos mencionado previamente e as ações que geram melhorias operacionais impactaram positivamente a margem do trimestre, que apresentou uma expansão de 420bps, chegando a 33,9%, sendo EBITDA Recorrente no trimestre de R\$238 milhões.

Kroton Med corresponde às expectativas para o trimestre e reforça confiança na tese da vertical

Por fim, em linha com o nosso compromisso estabelecido no Cogna Day 2021, estamos trazendo uma maior abertura sobre uma das nossas principais avenidas de crescimento: o ensino médico. Ao longo do nosso Investor Day, apresentamos um *guidance* de KrotonMed para o ano de 2022 de uma receita líquida R\$482 milhões e um EBITDA

Recorrente de R\$224 milhões (~75% do EBITDA Recorrente relativo a cursos de graduação em medicina) encerrando o ano de 2022 com 636 vagas de medicina.

Ao longo dos últimos meses, as perspectivas seguiram positivas para a KrotonMed, tendo aprovado em dezembro de 2021, o início das atividades do curso de medicina na Faculdade de Ciências da Saúde Pitágoras de Codó (MA) e, em fevereiro de 2022, a aprovação para a Faculdade Pitágoras de Bacabal (MA). Com isso, chegamos a um total de 556 vagas (87,4% do previsto para o ano), distribuídas em 6 unidades ao redor do Brasil e temos a expectativa de atingir a meta apresentada no Cogna Day de 636 até dezembro.



¹ Vagas de medicina solicitadas ao MEC, com aprovações projetadas para o ciclo de 2022.2, em linha com a expectativa do guidance

VASTA

Guidance de R\$ 370 milhões de receita para o trimestre foi atingido

Na divulgação de resultados do 4T21 apresentamos *guidance* de receita operacional líquida R\$370 milhões para o primeiro trimestre de 2022. Encerramos o 1T22 com uma receita de R\$381 milhões, atingindo o *guidance*, principalmente, pela performance da receita de subscrição, que foi R\$14 milhões superior ao projetado. O desempenho da receita de subscrição acima do esperado reforça a confiança na conversão do Valor Anual de Contrato (ACV) de 2022 em receita e evidencia a retomada dos alunos às escolas.

Total de 68,1% do ACV de 2022 reconhecido no primeiro semestre do ciclo de 2022

A receita líquida dos produtos de subscrição atingiu R\$334 milhões no 1T22, sendo 36,9% superior ao 1T21, alinhado à estratégia da Companhia em priorizar o modelo de subscrição, que se mostra muito mais resiliente quando comparado à não-subscrição. No primeiro semestre do ciclo de 2022 (4T21 – 3T22), a receita de subscrição alcançou R\$681 milhões, crescimento de 29,1% frente ao ciclo anterior e totalizando um reconhecimento de 68,1% do ACV de 2022 (de R\$ 1 bilhão). Para o 2T22, esperamos um reconhecimento de ACV entre 16 à 18%.

O ano de 2022 também é o ano de retomada de rentabilidade de Vasta

Apesar dos efeitos adversos do Covid-19, que atingiram severamente o ciclo de 2021 refletindo em resultado aquém do esperado, ainda neste ciclo, Vasta tomou iniciativas importantes para escrever uma história diferente em 2022. Aliado aos esforços para construção de um ciclo comercial de 2022 robusto, que resultou num crescimento importante de 35% de ACV frente à receita de subscrição reconhecida em 2021, a Vasta readequou

sua estrutura de custos e despesas, principalmente na linha de pessoal, com o intuito de potencializar os ganhos de eficiência já previstos com o crescimento de receita projetado. Estes efeitos combinados geram o dobro de EBITDA Recorrente, com aumento de Margem de 12,4 p.p. no trimestre.

Vasta mantém liderança em aprovações nas melhores universidades brasileiras

De acordo com os resultados divulgados no início de 2022, as marcas de Vasta mantiveram liderança em número de aprovações nos exames de admissão das melhores universidades do Brasil (de acordo com o *The Higher Education ranking*). Destaque para o desempenho das nossas marcas premium em cursos de Medicina, carreira mais competitiva do país. A nossa principal marca (Anglo) expandiu a sua liderança em admissões em Medicina na Universidade de São Paulo (USP), com um aumento de 64% comparado à 2021. O desempenho nas melhores universidades do Brasil está entre os principais atributos considerados pelas escolas.

Vasta emite seu primeiro relatório de sustentabilidade

Reforçando seu compromisso com os mais altos padrões de ESG, a Vasta publicou, no dia 28 de abril, seu primeiro relatório de sustentabilidade. O relatório segue as diretrizes da *Global Reporting Initiative* (GRI), além de incorporar indicadores do *Sustainability Accounting Standards Board* (SASB) e recomendações do *World Economic Forum* (WEF) na publicação Métricas Capitalismo Stakeholder.

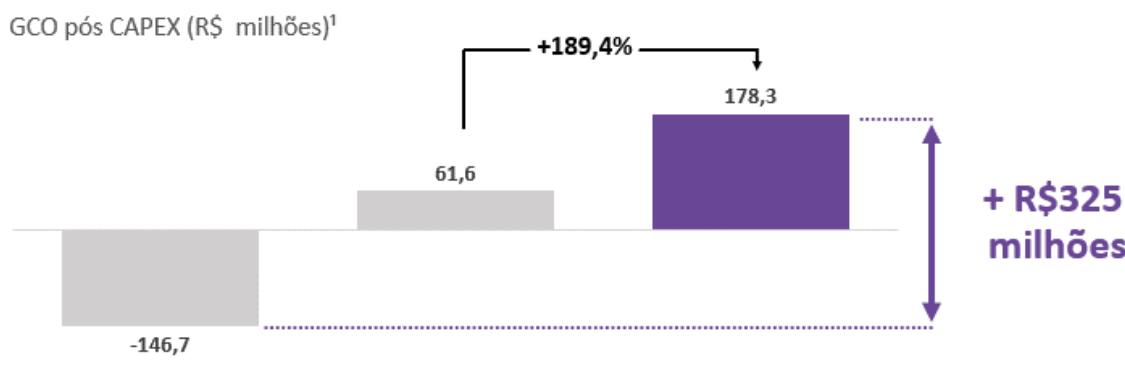
COGNA

Cogna confirma rentabilidade estrutural e volta a crescimento de receita

Após dois longos anos de *turnaround* em suas principais operações: Kroton em 2020 e Vasta em 2021, o primeiro trimestre de 2022 marca o início de uma nova trajetória para Cogna, que volta a patamares de rentabilidade pré-Covid e retoma o crescimento de receita no ano de 2022. Com foco em otimizar as operações, sem perder de vista a potencialização do aumento de receita, iniciamos o ano de 2022 atingindo margens acima de 30% tanto em Vasta (35%) quanto em Kroton (34%). Além de uma forte rentabilidade nas principais operações da Cogna, apresentamos resultados consistentes em duas das principais avenidas de crescimento, em linha com os *guidances* de receita de Vasta e de receita e EBITDA Recorrente para Kroton Med.

Sólida geração de caixa operacional confirma a qualidade de execução

O foco da companhia em melhorar a rentabilidade pode ser visto nas margens elevadas e no crescimento de EBITDA Recorrente ao longo do período. Reiteramos que crescimento do EBITDA Recorrente é importante, mas ele deve vir acompanhado por uma sólida geração de caixa. Com isso, uma das mensagens mais relevantes desta divulgação de resultados é que a geração de caixa do 1T22 teve crescimento de R\$117 milhões quando comparado ao mesmo período do ano de 2021, que por sua vez já tinha apresentado um crescimento de R\$208 milhões comparado 2020.



¹ GCO pós CAPEX 1T21 expurgado antecipações de cartão de crédito conforme divulgado no release do 1T21

GCO tem crescimento, além de expressivo, consistente, sendo 1T22 o nono trimestre consecutivo com resultado positivo

Este é o nono trimestre consecutivo de GCO positivo, o resultado acumulado dessa trajetória positiva e crescente ultrapassa a marca de R\$ 1,0 bilhão e suporta iniciativas relevantes de rentabilização de caixa e redução de despesas financeiras.

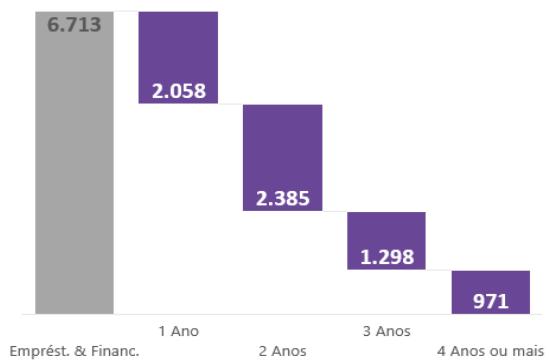
Recompra de Ações é viável por consistência em GCO e é justificada por confiança de valor negociado abaixo do justo

Com a alta geração de caixa apresentada e a confiança que o valor da ação de Cogna está abaixo do valor justo, lançamos ao longo do primeiro trimestre de 2022 um plano de recompra de ações no valor total de R\$250 milhões, o qual teve início no mesmo trimestre, respeitando a política interna que determinou que a recompra poderá acontecer às terças e quintas-feiras.

A gestão de caixa eficiente utiliza parte dos recursos para diminuir a dívida bruta, recomprando R\$347 milhões abaixo do par

Em relação à gestão de caixa, destacamos que a Cogna mantém sólida posição de liquidez, com R\$ 3,8 bilhões de caixa ao final do 1T22. Porém, com o contínuo aumento da taxa de juros ao longo dos últimos meses, a Companhia tem como diretriz reduzir a dívida bruta ao longo do ano de 2022 e planeja fazer isso de duas maneiras: (i) recomprando dívidas que estiverem negociando abaixo do par e (ii) utilizando o caixa para amortizar as dívidas de curto prazo. A Cogna teve êxito no primeiro item, recomprando um montante de R\$100 milhões no trimestre e mais R\$247 milhões até a data da divulgação deste *release*, reduzindo a dívida bruta e gerando um ganho na despesa financeira de aproximadamente R\$13 milhões.

Cronograma de Amortização da Dívida (R\$ mm)



Alavancagem segue em patamar saudável, mesmo com recompra de ações

Os resultados apresentados nos últimos trimestres, em conjunto com a evolução do GCO mencionada acima, foram fundamentais para manutenção do nosso índice de alavancagem em 2,15x, sem oferecer risco para os covenants financeiros. Reforçamos que a expectativa da companhia é de manter o indicador abaixo de 2,5x ao longo do ano de 2022 mesmo executando integralmente o plano de recompra de ações.

Além da retomada dos core businesses, seguimos criando opциonalidade para o longo prazo

Olhando para longo prazo, entendemos que o setor educacional segue evoluindo em direção a modelos cada vez mais digitais e para se beneficiar desta tendência, em linha com o movimento de transformação digital e com a estratégia de investir em negócios *asset light*, a Cogna deu um passo importante na sua Plataforma B2C e lançou a Voomp, marca que consolidará os cinco *businesses* da plataforma: *marketplace* educacional (1), plataforma de infoprodutores (2) e afiliados (3), *fintech* (4) e a vertical de empregabilidade e renda (5). Como mencionamos no Cogna Day, o *marketplace* Voomp é um portal de vendas de conteúdos de aprendizagem e foi colocado em MVP ao final do 1T22, trazendo sortimento 1P e 3P, e conveniência aos clientes compradores que buscam, em um único

lugar, as melhores e mais aderentes ofertas. Além disso, lançaremos o MVP do Voomp Bank, nossa *fintech*, que terá conta digital e soluções financeiras para participantes do ecossistema Voomp & Cogna.

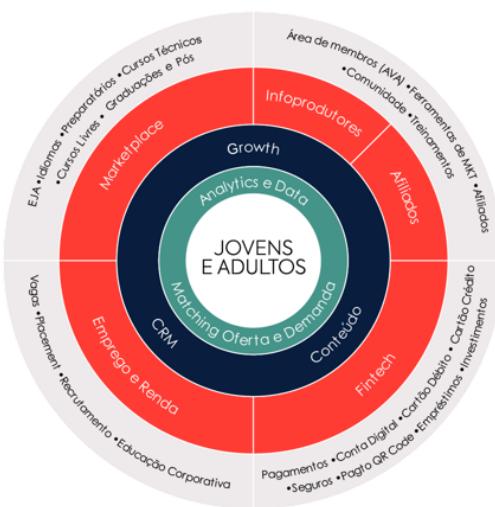


MARKETPLACE

"Vitrine" para venda de cursos proprietários das empresas da Cogna e de terceiros

EMPREGO E RENDA

Soluções de empregabilidade e renda para atender alunos e empresas



INFOPRODUTORES

Solução que permite a hospedagem e venda de conteúdos de infoprodutores

AFILIADOS

Solução que permite afiliados vender conteúdos de 3^{os}



FINTECH

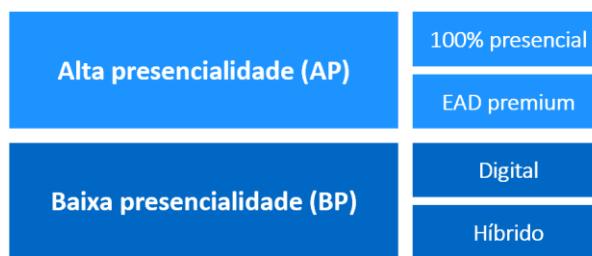
Conta Digital e serviços financeiros para participantes do ecossistema Cogna

RESULTADO DAS UNIDADES DE NEGÓCIO

KROTON | DESEMPENHO OPERACIONAL

Readequando a visão gerencial para o novo mercado

Conforme divulgado no release 4T21, a empresa passa a segmentar os alunos Kroton entre alta e baixa presencialidade, adequando-se à realidade praticada no mercado. Alta Presencialidade é composto por 100% presencial e EAD premium. Baixa Presencialidade é composto por 100% Digital e Semipresencial.

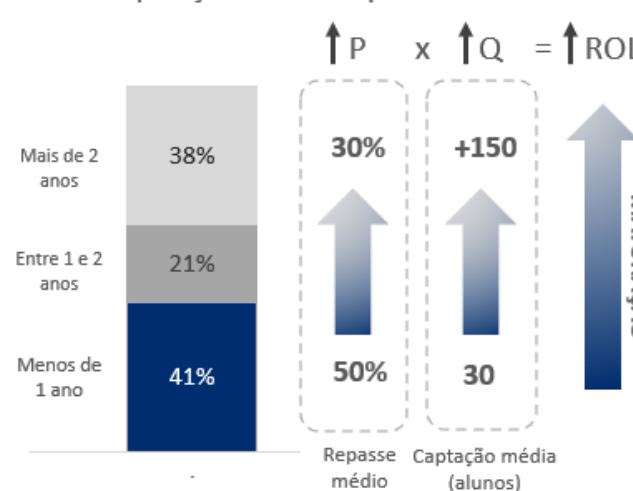


Captação (Graduação)

A captação de alunos do 1S22 foi 21,9% superior ao volume de captação do 1S21, mesmo com uma redução de 22% nas despesas de marketing e vendas, alcançando uma redução do CAC em 34,2% que atesta a capacidade da Kroton de entregar consistentes ganhos de eficiência. Os dois segmentos tiveram aumento na captação: AP com +13,5% e BP com +26,0%. Além da eficácia de vendas e marketing, o resultado positivo também foi motivado pela realização da maior expansão de polos EAD do Brasil, com aumento de 63% do número de polos parceiros ao longo de 2021 (+1.000). Esperamos que haja continuidade no crescimento de captação na medida que: (i) os polos recém-abertos maturarem suas operações, vagas e influência regional e; (ii) novos polos são abertos ao longo de 2022. O volume de receita captado cresce 6,3%, sustentado por crescimento de 22,1% em BP e 0,1% em AP. A maturação dos polos também suporta maior crescimento de volume de receita em BP uma vez que há redução progressiva da linha redutora de repasses.

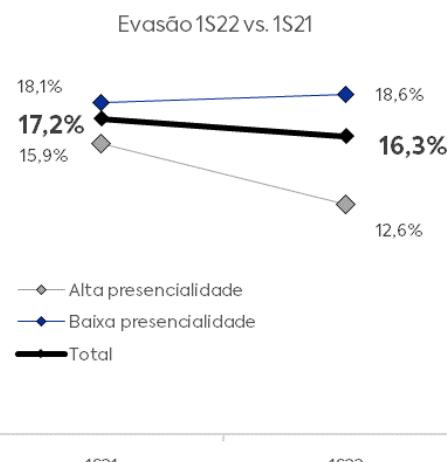
	Receita	Volume
Alta presencialidade	+ 13,50 %	+0,10%
Baixa Presencialidade	+26,00 %	+22,10%
Total	+21,90 %	+6,30%

Composição de Polos por Maturidade



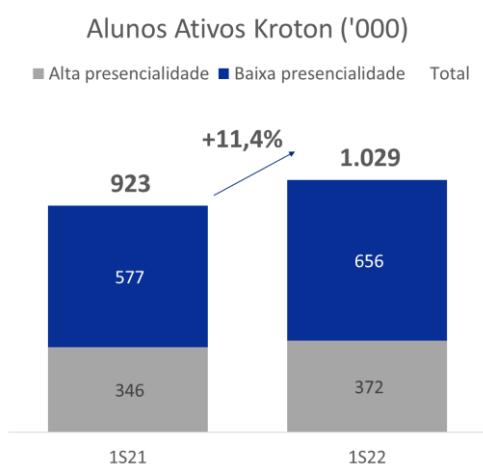
Retenção

O 1S22 apresentou redução de 0,9 p.p. no percentual de evasão. Variação favorável foi motivada pela melhora expressiva de 3,3 p.p. nos segmentos de alta presencialidade. A redução da evasão do segmento de alta presencialidade é justificada por: (i) investimentos que buscam melhorar a jornada acadêmica e administrativa dos alunos; (ii) redução da inadimplência e; (iii) redução das restrições de circulação impostas pelo Covid-19. As taxas de evasão deverão ser beneficiadas com a manutenção deste cenário de normalidade de circulação e devem contribuir para a retomada contínua do número de alunos.



Base de Alunos

Base consolidada de alunos ao final do trimestre cresce 11,4% (+105,5 mil alunos) e faz Kroton superar o marco de 1.000.000 de alunos ativos na graduação. Crescimento é resultante da melhora na captação e evasão, conforme abordado nos parágrafos acima. Para maiores aperturas de movimentação de base consulte o Anexo 7.



Base de Alunos	1T22	1T21	% AH
Alta presencialidade	371.191	345.163	7,5%
Pagantes	318.507	283.033	12,5%
Prouni	33.627	27.934	20,4%
FIES	6.124	10.577	-42,1%
PEP	12.932	23.619	-45,2%
Baixa presencialidade	657.353	577.790	13,8%
Pagantes	639.832	555.743	15,1%
Prouni	17.521	22.047	-20,5%
Total Graduação	1.028.544	922.953	11,4%
Pós Graduação	60.162	50.016	20,3%
Total	1.088.706	972.969	11,9%

1 Valores consideram alunos Prouni de rematrícula e captação no ciclo

Movimentação Total	Graduação			Pós-Graduação		
	1T22	1T21	% AH	1T22	1T21	% AH
Base inicial	804.166	770.066	4,4%	56.400	48.099	17,3%
Formaturas	-114.071	-87.403	30,5%	-23.981	-14.358	67,0%
Evasão	-112.260	-117.655	-4,6%	-875	-1.039	-15,8%
Taxa de evasão	-16%	-17%	97%	-3%	-3%	0,4 p.p.
Rematrículas	577.835	565.008	2,3%	31.544	32.702	-3,5%
Captação	433.632	355.599	21,9%	28.618	17.314	65,3%
Prouni	17.077	2.346	627,9%	0	0	n.a.
Base final	1.028.544	922.953	11,4%	60.162	50.016	20,3%

Ticket Médio

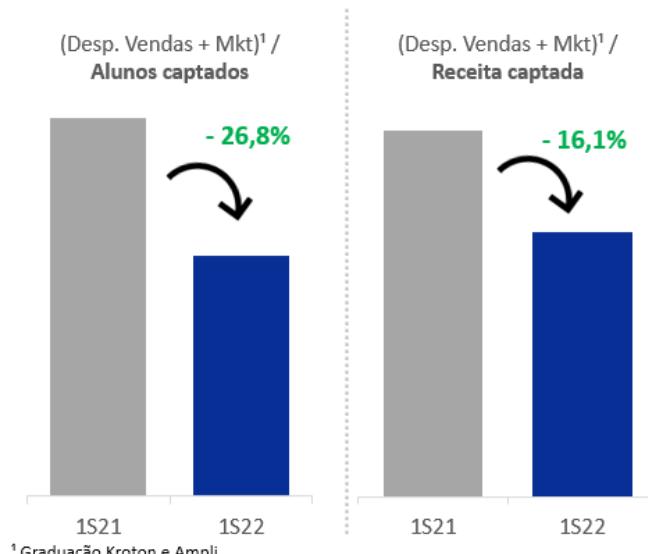
Conforme divulgado no release 4T21, a empresa apenas divulgará ticket médio em trimestres pares com análise semestral, que reflete com mais propriedade as tendências de ticket médio global.

KROTON | DESEMPENHO FINANCIERO

Kroton - Valores em R\$ ('000)	1T22	1T21	% AH	4T21	% AH
Receita Bruta	1.037.490	1.047.509	-1,0%	1.201.061	-13,6%
Deduções da Receita Bruta	(335.694)	(309.536)	8,5%	(354.908)	-5,4%
Receita Líquida	701.796	737.972	-4,9%	846.153	-17,1%
Total de Custos	(150.685)	(140.111)	7,5%	(201.629)	-25,3%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(1.697)	(844)	101,0%	(1.523)	11,4%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(148.988)	(139.267)	7,0%	(200.106)	-25,5%
Lucro Bruto	551.111	597.861	-7,8%	644.524	-14,5%
Margem Bruta	78,5%	81,0%	-2,5 p.p.	76,2%	2,4 p.p.
Despesas Operacionais	(165.026)	(146.469)	12,7%	(254.156)	-35,1%
Pessoal	(70.400)	(72.761)	-3,2%	(110.889)	-36,5%
Gerais e Administrativas	(94.626)	(73.708)	28,4%	(143.266)	-34,0%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(91.239)	(158.894)	-42,6%	(52.097)	75,1%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	33.796	38.800	-12,9%	38.760	-12,8%
(+) Equivalência Patrimonial	-	-	n.a.	-	n.a.
Despesas com Vendas e Marketing	(62.351)	(79.977)	-22,0%	(148.457)	-58,0%
Resultado Operacional	266.291	251.321	6,0%	228.576	16,5%
Margem Operacional	37,9%	34,1%	3,9 p.p.	27,0%	10,9 p.p.
Despesas Corporativas	(28.245)	(32.369)	-12,7%	(37.994)	-25,7%
EBITDA Recorrente	238.045	218.953	8,7%	190.582	24,9%
Margem EBITDA Recorrente	33,9%	29,7%	4,2 p.p.	22,5%	11,4 p.p.
(-) Itens Não Recorrentes	(16.758)	(95.806)	-82,5%	(57.147)	-70,7%
EBITDA	221.287	123.146	79,7%	133.435	65,8%
Margem EBITDA	31,5%	16,7%	14,8 p.p.	15,8%	15,8 p.p.

A contínua redução da intensidade da redução de receita ao longo dos últimos trimestres, (em 1T21 foi de -19,2% YoY, no 4T21 já estava em -12,2% YoY) levou a uma redução de 4,9% na receita do 1T22. Apesar dessa diminuição de receita, a Kroton começa 2022 com um crescimento de 8,7% de EBITDA Recorrente, alcançando R\$ 238 milhões no trimestre e tem sua margem ampliada em 4,2 p.p., atingindo 33,9%. Há expectativa da margem terminar o ano abaixo de 33,9%, porém ela deve ser superior a FY21.

O resultado positivo em EBITDA Recorrente é motivado principalmente pela redução de 22% nas despesas de vendas e marketing (CAC) e pela redução da inadimplência líquida que impacta positivamente o PCLD em 42,6%.



A redução das linhas de CAC, apesar do notório crescimento da captação do semestre, reflete: (i) o sucesso na migração do marketing e vendas para mídias sociais e digitais com maior personalização de conteúdo e público-alvo e; (ii) o menor custo de aquisição atrelado a migração do mix de alunos para menor presencialidade. A empresa apresenta melhora relevante nos dois indicadores de custo de captação do ciclo; (i) despesas de marketing e vendas sobre o número de alunos captados e; (ii) despesas de marketing e vendas sobre a receita captada. Ambos tiveram redução de dois dígitos, de 26,8% e 16,1%, respectivamente.

O PCLD segue colhendo os frutos do progresso consistente da empresa em otimizar sua régua de cobranças e adotar políticas de pagamento de menor risco com adaptação do PMT e extinção do PEP, com base de alunos nestes programas minguando a cada semestre por formaturas e evasões.

PMR Kroton (Pagantes - #dias)



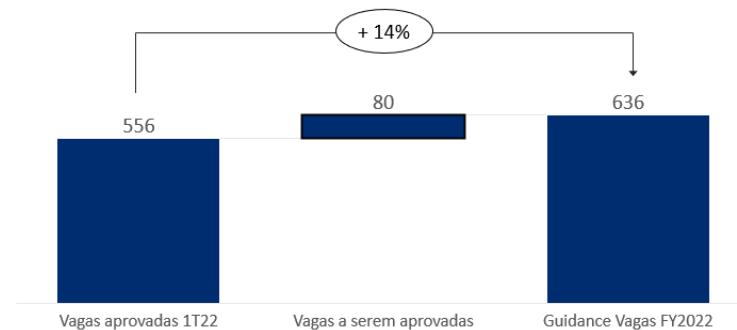
Vale destacar a redução de 82,5% nas despesas não recorrentes, impulsionando crescimento de 80% no EBITDA para R\$221 milhões.

KROTONMED | DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO

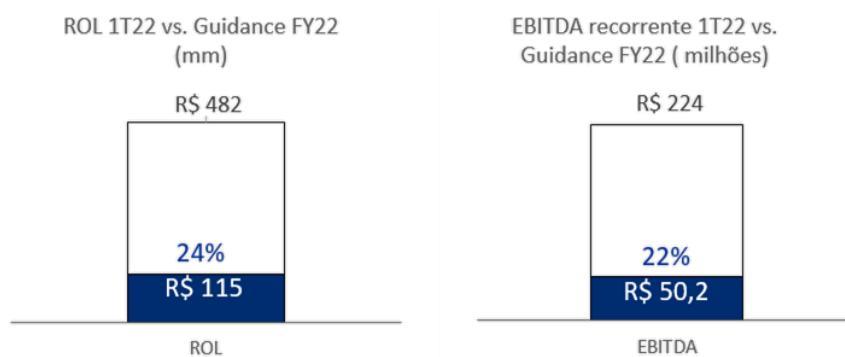
O ensino médico é uma das alavancas de crescimento da Cogna, aliada ao ensino híbrido/digital e business de plataforma. Com o objetivo de possibilitar maior visibilidade ao mercado sobre este *business*, durante o Cogna Day 2021, anunciamos o *carve-out* societário de KrotonMed e, a partir do 1T22, começamos a reportar indicadores financeiros e operacionais da vertical de medicina de Kroton.

Atualmente, a KrotonMed é composta por 7 instituições de ensino superior (IES), sendo elas: UNIC (Cuiabá), UNIDERP (Campo Grande), UNIME (Lauro de Freitas), Pitágoras Eunápolis, Pitágoras Codó, Pitágoras Bacabal e Pitágoras Ponta Porã. Além dos cursos de medicina, em operação em 6 IES (com exceção de Ponta Porã), também são oferecidos outros cursos relacionados à área de saúde, tais como enfermagem e odontologia.

Encerramos o 1T22 com 556 vagas de graduação de medicina. Além dos assentos já aprovados e em operação, foram solicitadas ao MEC 80 vagas adicionais, com aprovações projetadas para os próximos trimestres e em linha com o *guidance* de encerrarmos o ano com 636 vagas de medicina.



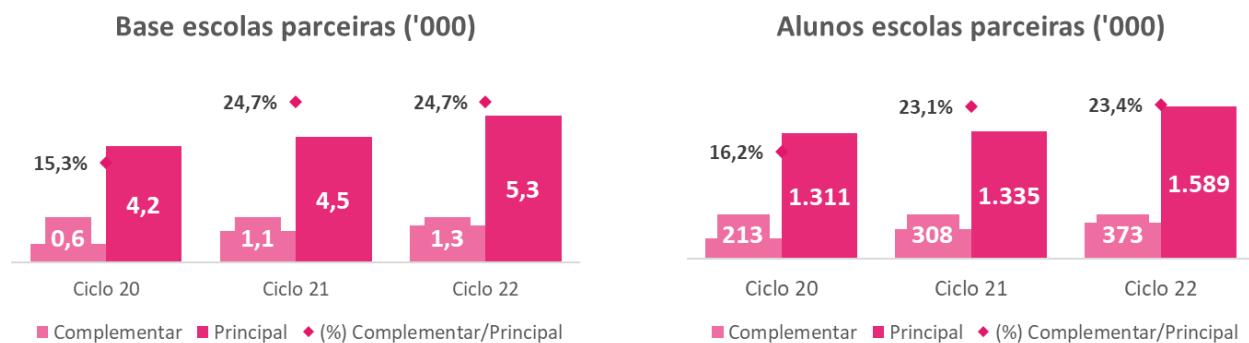
Ao final do primeiro trimestre de 2022, a receita líquida de KrotonMed totalizou R\$ 115 milhões, com EBITDA Recorrente de R\$ 50,2 milhões. Estes valores representam menos de 25% (24% e 22%) do resultado esperado para o ano, pois os resultados de ROL e EBITDA não são lineares entre os trimestres. A aprovação das 80 vagas de medicina remanescentes impactará positivamente o segundo semestre do ano e, portanto, mantemos expectativas de alcançar o *guidance* de receita líquida de R\$ 484 milhões e EBITDA Recorrente de R\$ 224 milhões para o ano fiscal de 2022.



VASTA | DESEMPENHO OPERACIONAL

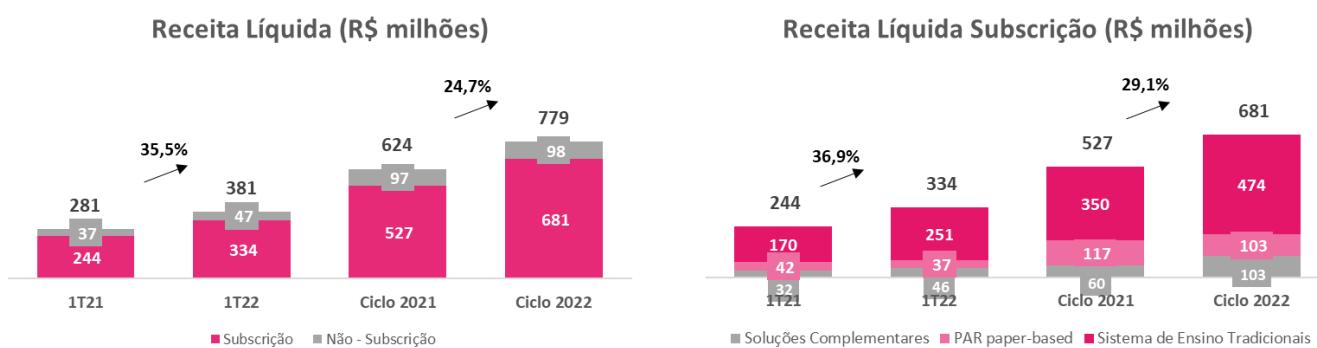
O ciclo comercial da Vasta inicia-se no quarto trimestre, período no qual são feitas as primeiras entregas de conteúdo aos alunos de escolas parceiras para o ano seguinte, e encerra-se no terceiro trimestre do ano seguinte. Por este motivo, as análises de desempenho da Vasta, sempre que possível, serão realizadas considerando-se o Ciclo Comercial acumulado, neste caso compreendido pelo 4T21 e 1T22 (Ciclo 2022), comparado com o acumulado de 4T20 e 1T21 (Ciclo 2021).

Base de Alunos – Modelos de Subscrição



O ciclo de 2022, comparado à ciclos anteriores, apresenta forte crescimento tanto em conteúdo principal quanto em soluções complementares. No conteúdo principal, Vasta adicionou 766 novas escolas à sua plataforma em comparação ao ciclo 2021, ultrapassando a marca de 1,5 milhões de alunos utilizando o sistema de ensino. Em relação a soluções complementares, 187 novas escolas foram adicionadas à base de parceiras, crescimento de 30,0% de alunos frente ao ciclo do ano imediatamente anterior.

Receita Líquida



O resultado da receita operacional líquida no segundo trimestre do ciclo comercial de 2022 (4T21 – 1T22) reforça a tendência de crescimento na receita líquida, principalmente pela conversão do ACV (R\$ 1 bilhão) em receita. No 1T22 a receita líquida superou o mesmo trimestre do ano anterior em 35,5%, atingindo R\$ 381 milhões e atingindo o guidance apresentado em março, durante a divulgação do 4T21, de R\$ 370 milhões.

Produtos de subscrição (que englobam todas as soluções educacionais com receita recorrente) cresceram 36,9% no trimestre. Cabe destacar que a performance de sistema de ensino tradicional superou o 1T21 em 48,1%, não só pelo reconhecimento de receita de ACV, mas também pela maior participação dos novos selos (Eleva e Mackenzie). Soluções complementares registraram alta de 42,5%, evidenciando o potencial de cross-selling oferecido no core

business. A redução observada em PAR, produto de subscrição baseado em livros, está em linha com a estratégia da companhia de migração para sistema de ensino ou plataforma digital.

O resultado acumulado do Ciclo 2022 reforça a tendência de maior participação de produtos de subscrição na cesta de receitas da companhia, que atingiu R\$ 681 milhões (68,1% do ACV) e passou a representar 87,4% do total da receita líquida frente 84,4% no mesmo período do ano anterior. Assim, Vasta está se consolidando como um negócio eminentemente de subscrição.

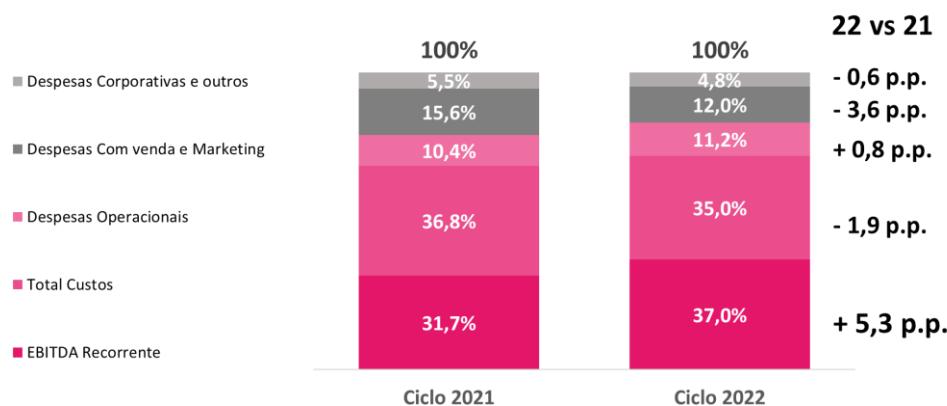
VASTA | DESEMPENHO FINANCEIRO

Vasta - Valores em R\$ ('000)	1T22	1T21	% AH	Ciclo 2022	Ciclo 2021	% AH
Receita Bruta	433.822	316.213	37,2%	861.599	706.322	22,0%
Deduções da Receita Bruta	(53.240)	(35.381)	50,5%	(82.759)	(81.975)	1,0%
Receita Líquida	380.581	280.832	35,5%	778.840	624.347	24,7%
Total de Custos	(136.354)	(114.102)	19,5%	(272.273)	(230.071)	18,3%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(108.263)	(87.906)	23,2%	(221.350)	(178.421)	24,1%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(28.090)	(26.196)	7,2%	(50.923)	(51.650)	-1,4%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(24.212)	(21.904)	10,5%	(45.052)	(42.460)	6,1%
Outros	(3.879)	(4.292)	-9,6%	(5.871)	(9.190)	-36,1%
Lucro Bruto	244.227	166.730	46,5%	506.567	394.276	28,5%
Margem Bruta	64,2%	59,4%	4,8 p.p.	65,0%	63,2%	1,9 p.p.
Despesas Operacionais	(47.180)	(43.760)	7,8%	(87.249)	(64.909)	34,4%
Pessoal	(22.395)	(17.872)	25,3%	(48.865)	(34.517)	41,6%
Gerais e Administrativas	(24.785)	(25.888)	-4,3%	(38.384)	(30.392)	26,3%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(8.870)	(2.609)	240,0%	(19.598)	(14.920)	31,3%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	-	-	n.a.	37	-	n.a.
(+) Equivalência Patrimonial	-	-	n.a.	-	-	n.a.
Despesas com Vendas e Marketing	(47.933)	(49.400)	-3,0%	(93.333)	(97.463)	-4,2%
Resultado Operacional	140.245	70.961	97,6%	306.424	216.983	41,2%
Margem Operacional	36,9%	25,3%	11,6 p.p.	39,3%	34,8%	4,6 p.p.
Despesas Corporativas	(8.287)	(8.684)	-4,6%	(18.208)	(19.298)	-5,6%
EBITDA Recorrente	131.958	62.277	111,9%	288.216	197.685	45,8%
Margem EBITDA Recorrente	34,7%	22,2%	12,5 p.p.	37,0%	31,7%	5,3 p.p.
(+) Reversões de Contingências de BA	4.230	828	410,8%	5.143	6.709	-23,3%
(-) Itens Não Recorrentes	(2.542)	(6.749)	-62,3%	(14.583)	(75.799)	-80,8%
(-) Impairment	-	-	n.a.	-	-	n.a.
EBITDA	133.646	56.356	137,1%	278.776	128.595	116,8%
Margem EBITDA	35,1%	20,1%	15,0 p.p.	35,8%	20,6%	15,2 p.p.

O forte resultado de Vasta evidencia o sucesso das medidas implementadas, e reforça que 2022 é o ano de retomada de rentabilidade da companhia. Medidas importantes foram tomadas em custos e despesas, tais como readequação do quadro de pessoal, potencializando o resultado com a captura de ganhos de escala já previstos, em função do crescimento de 35% no ACV frente à receita reconhecida no ciclo 2021.

Conforme apresentado no gráfico abaixo, o total de custos passou a representar 35,0% da receita líquida frente a 36,8% no ciclo do ano anterior. Destaque também para despesas com marketing e vendas, que decresceram 3,6 p.p. em representatividade da receita na comparação anual, influenciados por uma menor incidência destas despesas no primeiro trimestre em comparação à anos anteriores. Estes efeitos combinados geraram um crescimento de EBITDA Recorrente de 45,8%, com ganho de 5,3 p.p. no primeiro semestre do ciclo de 2022.

(%) Receita Operacional Líquida



Após um 2021 desafiador, devido ao impacto da segunda onda do Covid, estamos confiantes que o ciclo de 2022 marca um novo capítulo da história da companhia e traz a Vasta de volta para a rota de crescimento.

PCLD e Contas a Receber

Vasta - Valores em R\$ (000)	1T22	1T21	%AH	4T21	%AH
Contas a Receber Bruto	583.329	516.988	12,8%	551.000	5,9%
Saldo de PCLD	(52.383)	(30.986)	69,1%	(46.500)	12,7%
Índice de Cobertura	9,0%	6,0%	49,8%	8,4%	6,4%
Contas a Receber Líquido	530.947	486.002	9,2%	504.500	5,2%
PMR	183	207	-24 dias	192	-9 dias

Nota: Desconsidera saldo de cartão de crédito.

No período de pandemia, a Vasta renegociou prazos de recebimento com escolas parceiras. Isso gerou um envelhecimento da carteira de recebíveis e consequentemente maior necessidade de provisionamento, afetando os resultados operacionais. O provisionamento mais conservador levou a uma redução no prazo médio de recebimento que, no 1T22, reduziu 24 dias frente ao 1T21, apesar do aumento do Contas a Receber Bruto em função do crescimento de receita.

SABER | DESEMPENHO OPERACIONAL

Após a venda das operações das escolas Saber para o grupo Eleva, transação alinhada com a estratégia da companhia em priorizar ativos asset light, no 1T22, as soluções PNLD & B2G, Sets e Voomp ("outros negócios" conforme categorização anterior) passam a compor o resultado de Saber.

Base de Alunos

Base de Alunos	1T22	1T21	% AH	4T21	% AH
Unidades Red Balloon/Franquias	119	117	1,7%	115	3,5%
Alunos Red Balloon/Franquias	24.850	21.052	18,0%	22.352	11,2%

A base de alunos cresceu 18% na comparação anual, principalmente em função da maior captação, redução das restrições de isolamento social e reabertura da economia.

Receita Líquida

Saber - Valores em R\$ ('000)	1T22	1T21	% AH	4T21	% AH
Receita Líquida	100.584	102.104	-1,5%	261.623	-61,6%
Receita Líquida - PNLD	31.082	37.233	-16,5%	211.235	-85,3%
Livros vendidos - Ensino Superior	29.175	27.487	6,1%	17.023	71,4%
Receita Líquida - Idiomas	27.318	21.472	27,2%	8.365	226,6%
Receita Líquida - Outros Serviços	13.009	15.912	-18,2%	24.999	-48,0%

Apesar do crescimento na receita de idiomas (Red Balloon) de 27,2% frente ao mesmo período do ano anterior devido ao aumento da base de alunos, Saber apresentou redução de receita de 1,5% frente ao 1T21 por PNLD (Programa Nacional do Livro Didático) apresentar menor reconhecimento de receita versus o ano anterior, devido à sazonalidade do calendário comercial, pela diferente composição dos programas em cada ano.

SABER | DESEMPENHO FINANCEIRO

Saber - Valores em R\$ ('000)	1T22	1T21	% AH	4T21	% AH
Receita Bruta	106.072	107.517	-1,3%	284.191	-62,7%
Deduções da Receita Bruta	(5.488)	(5.412)	1,4%	(22.568)	-75,7%
Receita Líquida	100.584	102.104	-1,5%	261.623	-61,6%
Total de Custos	(36.345)	(37.144)	-2,2%	(151.288)	-76,0%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(31.704)	(32.293)	-1,8%	(143.835)	-78,0%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(4.641)	(4.852)	-4,3%	(7.453)	-37,7%
Lucro Bruto	64.239	64.960	-1,1%	110.335	-41,8%
Margem Bruta	63,9%	63,6%	0,2 p.p.	42,2%	21,7 p.p.
Despesas Operacionais	(12.776)	(6.167)	107,2%	(10.562)	21,0%
Pessoal	(9.128)	(4.217)	116,5%	(9.643)	-5,3%
Gerais e Administrativas	(3.648)	(1.950)	87,1%	(919)	296,8%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(1.259)	(948)	32,8%	(855)	47,3%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	10	3	259,9%	10	-3,8%
(+) Equivalência Patrimonial	574	210	173,5%	258	122,3%
Despesas com Vendas e Marketing	(13.202)	(9.688)	36,3%	(18.171)	-27,3%
Resultado Operacional	37.585	48.369	-22,3%	81.016	-53,6%
Margem Operacional	37,4%	47,4%	-10,0 p.p.	31,0%	6,4 p.p.
Despesas Corporativas	(5.960)	(5.533)	7,7%	(10.540)	-43,5%
EBITDA Recorrente	31.625	42.836	-26,2%	70.475	-55,1%
Margem EBITDA Recorrente	31,4%	42,0%	-10,5 p.p.	26,9%	4,5 p.p.
(+) Reversões de Contingências de BA	43.082	115.269	-62,6%	44.825	-3,9%
(-) Itens Não Recorrentes	(1.064)	(613)	73,7%	(3.781)	-71,9%
EBITDA	73.643	157.493	-53,2%	111.520	-34,0%
Margem EBITDA	73,2%	154,2%	-81,0 p.p.	42,6%	30,6 p.p.

EBITDA Recorrente de Saber reduziu 26,2% devido, principalmente à sazonalidade do ciclo comercial de PNLD de 2022. Segundo Edital, 2022 é o ano de compra do segmento de Ensino Fundamental I que, apesar de ser o maior programa e com alto índices de recompra, os custos e despesas tem maior concentração no ano de compra (quando é determinado as escolas que usarão o nosso material), principalmente com custos editoriais e despesas de marketing, enquanto a receita é faturada ao longo dos quatro anos do ciclo (sendo o primeiro ano de compra e os demais de recompra, conforme demanda das escolas).

PCLD e Contas a Receber

Saber - Valores em R\$ (000)	1T22	1T21	%AH	4T21	%AH
Contas a Receber Bruto	108.808	76.513	42,2%	97.651	11,4%
Saldo de PCLD	(30.499)	(27.756)	9,9%	(29.343)	3,9%
Índice de Cobertura	28,0%	36,3%	-22,7%	30,0%	-6,7%
Contas a Receber Líquido	78.309	48.757	60,6%	68.308	14,6%
PMR	46	35	11 dias	41	5 dias

Nota: Contas a Receber desconsidera saldo de cartão de crédito.

O contas a receber bruto apresentou um crescimento frente ao 1T21 de 42,2%, com aumento de 11 dias no prazo médio de recebimento devido ao timing de recebimento do PNLD que teve concentração ao final do trimestre, com previsão de recebimento no 2T22.

RESULTADO CONSOLIDADO COGNA

RESULTADO 1T22 | ABERTURA POR EMPRESA

	Kroton	Vasta	Saber	Eliminação entre BU's	Cogna Consolidado	
Valores em R\$ ('000)	1T22	1T22	1T22	1T22	1T22	% AV
Receita Bruta	1.037.490	433.822	106.072	(6.314)	1.571.070	133,5%
Deduções da Receita Bruta	(335.694)	(53.240)	(5.488)	-	(394.422)	-33,5%
Impostos	(23.943)	(2.935)	(1.944)	-	(28.822)	-2,4%
ProUni	(168.639)	-	-	-	(168.639)	-14,3%
Devoluções	-	(48.197)	(2.651)	-	(50.848)	-4,3%
Descontos Totais	(143.112)	(2.108)	(893)	-	(146.113)	-12,4%
Receita Líquida	701.796	380.581	100.584	(6.314)	1.176.648	100,0%
Custos (CPV/CSP)	(150.685)	(136.354)	(36.345)	6.314	(317.070)	-26,9%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(1.697)	(108.263)	(31.704)	6.314	(135.351)	-11,5%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(148.988)	(28.090)	(4.641)	-	(181.720)	-15,4%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(132.082)	(24.212)	(3.989)	-	(160.283)	-13,6%
Outros	(16.906)	(3.879)	(652)	-	(21.437)	-1,8%
Lucro Bruto	551.111	244.227	64.239	-	859.578	73,1%
Despesas Operacionais	(165.026)	(47.180)	(12.776)	0	(224.982)	-19,1%
Despesas de Pessoal, Gerais e Administrativas	(165.026)	(47.180)	(12.776)	0	(224.982)	-19,1%
Despesas de Pessoal	(70.400)	(22.395)	(9.128)	0	(101.923)	-8,7%
Despesas Gerais e Administrativas	(94.626)	(24.785)	(3.648)	0	(123.059)	-10,5%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(91.239)	(8.870)	(1.259)	-	(101.368)	-8,6%
(+ Juros e Mora sobre Mensalidades	33.796	-	10	-	33.806	2,9%
(+ Equivalência Patrimonial	-	-	574	-	574	0,0%
Despesas com Vendas e Marketing	(62.351)	(47.933)	(13.202)	-	(123.486)	-10,5%
Resultado Operacional	266.291	140.245	37.585	0	444.121	37,7%
Despesas Corporativas	(28.245)	(8.287)	(5.960)	0	(42.493)	-3,6%
EBITDA Recorrente	238.045	131.958	31.625	0	401.628	34,1%
(+ Reversões de Contingências de BA	-	4.230	43.082	-	47.312	4,0%
(- Itens Não Recorrentes	(16.758)	(2.542)	(1.064)	(0)	(20.364)	-1,7%
(- Impairment	-	-	-	-	-	-
EBITDA	221.287	133.646	73.643	0	428.576	36,4%
Depreciação e Amortização					(234.997)	-20,0%
Resultado Financeiro					(224.926)	-19,1%
Imposto de Renda e Contribuição Social					22.757	1,9%
Participação de Minoritários					(4.519)	-0,4%
Lucro líquido (Prejuízo)					(13.107)	-1,1%
(+ Amortização do Intangível (Aquisições)					68.400	5,8%
Lucro ajustado (Prejuízo)					55.292	4,7%

RESULTADO 1T22 | CONSOLIDADO

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T22	1T21	% AH	4T21	% AH
Receita Bruta	1.571.070	1.455.811	7,9%	1.904.573	-17,5%
Deduções da Receita Bruta	(394.422)	(350.330)	12,6%	(406.994)	-3,1%
Impostos	(28.822)	(28.296)	1,9%	(32.886)	-12,4%
ProUni	(168.639)	(175.564)	-3,9%	(178.722)	-5,6%
Devoluções	(50.848)	(33.898)	50,0%	(36.433)	39,6%
Descontos Totais	(146.113)	(112.571)	29,8%	(158.953)	-8,1%
Receita Líquida	1.176.648	1.105.481	6,4%	1.497.579	-21,4%
Total de Custos	(317.071)	(275.930)	14,9%	(480.380)	-34,0%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(135.351)	(105.616)	28,2%	(249.988)	-45,9%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(181.720)	(170.314)	6,7%	(230.392)	-21,1%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(160.283)	(147.223)	8,9%	(188.609)	-15,0%
Outros	(21.438)	(23.092)	-7,2%	(41.783)	-48,7%
Lucro Bruto	859.578	829.550	3,6%	1.017.199	-15,5%
Margem Bruta	73,1%	75,0%	-2,0 p.p.	67,9%	5,1 p.p.
Despesas Operacionais	(224.982)	(196.396)	14,6%	(304.787)	-26,2%
Pessoal	(101.923)	(94.850)	7,5%	(147.002)	-30,7%
Gerais e Administrativas	(123.059)	(101.547)	21,2%	(157.785)	-22,0%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(101.368)	(162.451)	-37,6%	(63.679)	59,2%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	33.806	38.803	-12,9%	38.807	-12,9%
Equivalência Patrimonial	574	210	173,5%	258	122,3%
Despesas com Vendas e Marketing	(123.486)	(139.065)	-11,2%	(212.027)	-41,8%
Resultado Operacional	444.121	370.651	19,8%	475.771	-6,7%
Margem Operacional	37,7%	33,5%	4,2 p.p.	31,8%	6,0 p.p.
Despesas Corporativas	(42.493)	(46.585)	-8,8%	(58.456)	-27,3%
EBITDA Recorrente	401.628	324.066	23,9%	417.315	-3,8%
Margem EBITDA Recorrente	34,1%	29,3%	4,8 p.p.	27,9%	6,3 p.p.
(+) Reversões de Contingências de BA	47.312	116.097	-59,2%	45.738	3,4%
(-) Itens não recorrentes	(20.364)	(103.168)	-80,3%	(72.969)	-72,1%
(-) Impairment	-	-	n.a.	-	n.a.
EBITDA	428.576	336.995	27,2%	390.084	9,9%
Margem EBITDA	36,4%	30,5%	5,9 p.p.	26,0%	10,4 p.p.
Depreciação e Amortização	(234.997)	(235.148)	-0,1%	(260.578)	-9,8%
Resultado Financeiro	(224.926)	(138.178)	62,8%	(225.630)	-0,3%
IR / CS do Exercício	10.976	(18.928)	-158,0%	4.865	125,6%
IR / CS Diferidos	11.781	21.176	-44,4%	(53.960)	-121,8%
Participação de Minoritários	(4.519)	197	-2390,9%	(5.318)	-15,0%
Lucro Líquido (Prejuízo)	(13.107)	(33.885)	-61,3%	(150.537)	-91,3%
Margem Líquida	-1,1%	-3,1%	2,0 p.p.	-10,1%	8,9 p.p.
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	68.400	68.274	0,2%	84.963	-19,5%
(+) Mais Valia de Estoque	-	448	-100,0%	-	n.a.
(+) Impairment sobre Ágio	-	-	n.a.	-	n.a.
(+) Baixa de IR diferido	-	-	n.a.	-	n.a.
(+) Operação de Venda da Transação de Escolas	-	-	n.a.	-	n.a.
Lucro ajustado (Prejuízo)	55.292	34.837	58,7%	(65.574)	-184,3%
Margem Líquida Ajustada	4,7%	3,2%	1,5 p.p.	-4,4%	9,1 p.p.

Despesas Corporativas

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T22	1T21	% AH	4T21	% AH
Despesas Corporativas	(42.493)	(46.585)	-8,8%	(58.456)	-27,3%
Despesas com Pessoal	(31.204)	(27.990)	11,5%	(38.332)	-18,6%
Despesas Gerais e Administrativas	(11.289)	(18.595)	-39,3%	(20.124)	-43,9%
Análise Vertical - % da Receita Líquida	1T22	1T21	% AH	4T21	% AH
Despesas Corporativas	-3,6%	-4,2%	0,6 p.p.	-3,9%	0,3 p.p.
Despesas com Pessoal	-2,7%	-2,5%	-0,1 p.p.	-2,6%	-0,1 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-1,0%	-1,7%	0,7 p.p.	-1,3%	0,4 p.p.

As despesas corporativas reduziram em 8,8% na comparação com o mesmo período do ano anterior, mesmo com o aumento de inflação de 11,3% (IPCA acumulado até março 2022) ao longo do mesmo período. Com esse resultado, fortalecemos a mensagem que grande parte dos esforços realizados em 2020 e 2021 para acomodar à redução de receitas tem caráter permanente.

Itens Não Recorrentes

Valores em R\$ ('000)	1T22	1T21	% AH	4T21	% AH
Rescisões	(7.035)	(11.787)	-40,3%	(24.442)	-71,2%
M&A e Expansão	(7.373)	(11.108)	-33,6%	(17.043)	-56,7%
Venda/Baixa Imobilizado		1.759	-100,0%	8	-100,0%
Subtotal antes de Impairment	(14.408)	(21.136)	-31,8%	(41.478)	-65,3%
Impairment do Ágio	0	395	-100,0%	0	n.a.
Reestruturação Kroton	(5.955)	(82.427)	-92,8%	(31.483)	-81,1%
Ganho de Capital - Venda Controladas	-		n.a.	(8)	-100,0%
Total de não recorrentes	(20.364)	(103.168)	-80,3%	(72.969)	-72,1%

Seguindo com o nosso compromisso de reduzir o montante da linha de Itens Não Recorrente, apresentamos uma redução expressiva de 80,3% comparado ao mesmo período do ano anterior, totalizando R\$20,4 milhões no 1T22. A melhora nessa linha está associada principalmente a redução de gastos com a reestruturação de Kroton que iniciamos em 2020, além de uma redução de 40,3% na linha de rescisões, reflexo da otimização dos times feitas ao longo do *turnaround*.

Resultado Financeiro

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T22	1T21	% AH	4T21	% AH
(+) Receita Financeira	116.760	22.670	415,0%	55.674	109,7%
Juros sobre Aplicações Financeiras	83.006	19.323	329,6%	40.017	107,4%
Outros	33.754	3.347	908,5%	15.657	115,6%
(-) Despesa Financeira	(341.686)	(160.848)	112,4%	(281.304)	21,5%
Despesas Bancárias	(5.863)	(5.707)	2,7%	(5.926)	-1,1%
Juros de Arrendamento	(77.711)	(76.128)	2,1%	(77.980)	-0,3%
Juros sobre Empréstimos	(191.461)	(59.096)	224,0%	(140.008)	36,7%
Juros e Mora Fiscal e Comercial	(16.379)	593	-2.862,1%	(10.054)	62,9%
Juros sobre Obrigações das Aquisições	(9.684)	(3.512)	175,7%	(6.155)	57,3%
Atualização de Contingências	(29.792)	(11.956)	149,2%	(25.604)	16,4%
Outros	(10.795)	(5.042)	114,1%	(15.578)	-30,7%
Resultado Financeiro¹	(224.926)	(138.178)	62,8%	(225.630)	-0,3%

¹ Não considera juros e mora sobre mensalidades.

Ao longo dos últimos 12 meses, tivemos um aumento expressivo na taxa de juros, finalizando o trimestre em 12,75% (1T21 2,75%), que teve impacto relevante em diversas linhas do resultado financeiro. A diligente gestão de caixa da companhia fez com que apresentássemos uma melhora na rentabilidade e consequentemente uma receita 107% maior no 1T22 versus o 4T21, mesmo com um caixa médio em linha com o último trimestre.

O resultado financeiro líquido foi negativo em R\$ 225 milhões, 63% abaixo em relação ao 1T21. A piora é reflexo do aumento da Selic, sendo o spread médio mantido entre 1T21 e 1T22 (CDI + 1,78%).

Lucro Líquido

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T22	1T21	% AH	4T21	% AH
Resultado Operacional	444.121	370.651	19,8%	475.771	-6,7%
(+) Despesas Corporativas	(42.493)	(46.585)	-8,8%	(58.456)	-27,3%
(+) Reversões de Contingências de BA	47.312	116.097	-59,2%	45.738	3,4%
(+) Itens Não Recorrentes	(20.364)	(103.168)	-80,3%	(72.969)	-72,1%
(+) Impairment sobre Ágio	-	-	n.a.	-	n.a.
(+) Depreciação e Amortização	(234.997)	(235.148)	-0,1%	(260.578)	-9,8%
(+) Resultado Financeiro ¹	(224.926)	(138.178)	62,8%	(225.630)	-0,3%
(+) IR / CS do Exercício	10.976	(18.928)	-158,0%	4.865	125,6%
(+) IR / CS Diferidos	11.781	21.176	-44,4%	(53.960)	-121,8%
(+) Participação de Minoritários	(4.519)	197	-2390,9%	(5.318)	-15,0%
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	68.400	68.274	0,2%	84.963	-19,5%
(+) Mais Valia de Estoque	-	448	-100,0%	-	n.a.
(+) Impairment sobre Ágio	-	-	n.a.	-	n.a.
(+) Baixa de IR diferido	-	-	n.a.	-	n.a.
(+) Operação de Venda da Transação de Escolas	-	-	n.a.	-	n.a.
Lucro ajustado (Prejuízo)	55.292	34.837	58,7%	(65.574)	-184,3%
Margem Líquida Ajustada	4,7%	3,2%	1,5 p.p.	-4,4%	9,1 p.p.
(-) Amortização do Intangível (Aquisições)	(68.400)	(68.274)	0,2%	(84.963)	-19,5%
(-) Mais Valia de Estoque	-	(448)	-100,0%	-	n.a.
(-) Impairment sobre Ágio	-	-	n.a.	-	n.a.
(-) Baixa de IR diferido	-	-	n.a.	-	n.a.
(+) Operação de Venda da Transação de Escolas	-	-	n.a.	-	n.a.
Lucro líquido (Prejuízo)	(13.107)	(33.885)	-61,3%	(150.537)	-91,3%
Margem Líquida	-1,1%	-3,1%	2,0 p.p.	-10,1%	8,9 p.p.

¹ Não considera juros e mora sobre mensalidades.

As melhorias operacionais que aconteceram no primeiro trimestre foram primordiais para reverter a sequência de prejuízos apresentados nos últimos trimestres. O lucro líquido ajustado pela amortização do intangível, mais valia de estoques e *impairment* (todos efeitos não-caixa) foi de R\$55,3 milhões, apresentando um aumento de 58,7% em relação ao mesmo período do ano anterior. O efeito do aumento em despesas financeiras líquidas, impactadas pela alta taxa de juros, foram compensados pelo menor volume de despesas não-recorrentes.

Por fim, temos um prejuízo de R\$13,1 milhões no período, um valor R\$20,8 milhões melhor que o prejuízo apresentado no mesmo período de 2021.

Endividamento Líquido

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T22	1T21	% AH	4T21	% AH
Total de Disponibilidades	3,847,680	3,862,270	-0.4%	3,510,931	9.6%
Caixa	13,188	15,263	-13.6%	12,902	2.2%
Equivalentes de Caixa	3,834,492	3,847,007	-0.3%	3,498,029	9.6%
Total de Empréstimos e Financiamentos	6,712,762	6,500,230	3.3%	6,241,136	7.6%
Curto Prazo	2,058,319	1,326,576	55.2%	1,996,891	3.1%
Longo Prazo	4,654,443	5,173,654	-10.0%	4,244,245	9.7%
Disponibilidade (Dívida) Líquida ¹	(2,865,082)	(2,637,960)	8.6%	(2,730,205)	4.9%
Outras Obrigações de Curto e Longo Prazos ²	296,543	280,373	5.8%	263,229	12.7%
(1) Disponibilidade (Dívida) Líquida ²	(3,161,625)	(2,918,333)	8.3%	(2,993,434)	5.6%
Contas a Receber de Curto Prazo ³	76,657	-	n.a.	76,292	0.5%
Venda Uniasselvi	69,431	-	n.a.	67,386	3.0%
Venda Demais Controladas	7,226	-	n.a.	8,906	-18.9%
Contas a Receber de Longo Prazo ³	149,250	66,093	125.8%	133,138	12.1%
Venda Uniasselvi	-	60,878	-100.0%	-	n.a.
Venda Demais Controladas	149,250	5,215	2761.7%	133,138	12.1%
(2) Outras Contas a receber ³	225,907	66,093	241.8%	209,430	7.9%
(1)+(2) Disponibilidade (Dívida) Líquida "Pro Forma"	(2,935,718)	(2,852,240)	2.9%	(2,784,004)	5.4%

¹ Disponibilidade considerando apenas as obrigações bancárias.

² Considera todas as obrigações de curto e longo prazos relacionadas ao pagamento de parcelamentos tributários e às aquisições, inclusive ao montante a ser pago em 6 anos, referente à aquisição da Uniasselvi, além das debêntures levantadas pela Companhia.

³ Considera os recebimentos de curto prazo referentes ao pagamento de uma parcela das alienações da Uniasselvi, FAIR e FAC/FAMAT e os de longo prazo relacionados às demais parcelas da Uniasselvi, FAIR e FAC/FAMAT a serem recebidos entre 2020 e 2022 ajustados por AVP (excluindo os valores de *earn-out*).

Com o novo patamar de taxa de juros e visando reduzir a pressão do carregamento da dívida, a administração tem sido vocal em reafirmar que a estratégia da companhia é de reduzir a dívida bruta da Cogna ao longo dos próximos anos. Em linha com essa diretriz e caso as condições de mercado não se alterem drasticamente, duas frentes serão executadas ao longo do ano:

1. Dívidas vencendo em 2022: a Cogna usará o caixa da companhia, de R\$ 3,8 bilhões, para amortizar as dívidas que vencem ao longo do ano no montante de R\$2,1 bilhões.
2. Pré-pagamento das Dívidas: a Companhia avaliará o pré-pagamento de dívidas que estejam negociando abaixo do valor de face. Essa ação deve acontecer oportunisticamente.

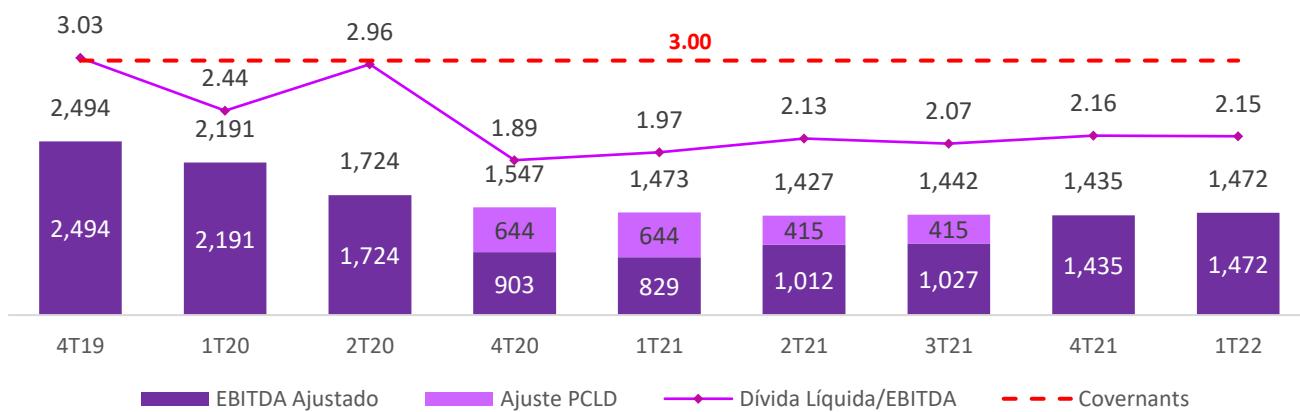
A companhia recomprou R\$100 milhões em dívidas até o final do 1T22 e mais R\$ 247 milhões entre abril e 12/05/22. Essas recompras geraram um ganho de R\$13 milhões referente ao spread entre a taxa efetiva da recompra e a taxa do papel.

Importante reforçar que a recompra de dívida tem um impacto marginalmente positivo na alavancagem futura da companhia, pois apesar de não ter impacto em dívida líquida, o carregamento positivo faz com que a companhia consuma

menos caixa com despesa financeira. No longo prazo, uma despesa financeira menor aumenta a posição de caixa, melhorando a dívida líquida.

Ao final do trimestre, o total entre caixa e aplicações financeiras somou R\$ 3,8 bilhões, nível 4,8% inferior ao fechamento de 2021. Apresentamos uma leve redução da dívida líquida comparado com o 4T21, refletindo principalmente pagamento de juros de debêntures no valor de R\$245 milhões, e, a recompra de debêntures no mercado secundário mencionado acima, reduzindo a dívida bruta da Companhia.

Como resultado do pagamento de juros e recompra de debentures, a Companhia encerrou o 1T22 com uma dívida bruta de R\$ 7,0 bilhões, com prazo médio de 25 meses e com 71,9% do total em vencimentos superiores a 1 ano, além de um custo médio de CDI + 1,78% em linha com o do final do 1T21



Com os resultados apresentados e a forte geração de caixa, a relação da dívida líquida/EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses iniciou o ano de 2022 com uma alavancagem de 2,15x, em patamares saudáveis e levemente inferior ao valor apresentado de 2,16x no 4T21. De acordo com o regulamento das debêntures, a dívida líquida considera a soma de empréstimos e financiamentos e contas a pagar de aquisições, subtraída da posição de caixa e equivalentes de caixa. Já o EBITDA Ajustado considera, em adição ao EBITDA, os itens não-recorrentes e a soma do saldo entre provisões e reversões de contingência sem efeito caixa. Para o 1T22, o cálculo é demonstrado na tabela abaixo:

Valores em R\$ ('000)	1T22
EBITDA	1.359.485
(+) Itens Não Recorrentes	189.035
(+) Provisões/Reversões de Contingências	(76.067)
EBITDA Ajustado	1.472.453
Debêntures	6.712.761
Contas a Pagar de Aquisições	296.543
Caixa e Equivalentes de Caixa	(3.837.813)
Dívida Líquida	3.171.491
Dívida Líquida/EBITDA Ajustado	2,15

EBITDA acumulado 12 meses

Capex e Investimentos em Expansão

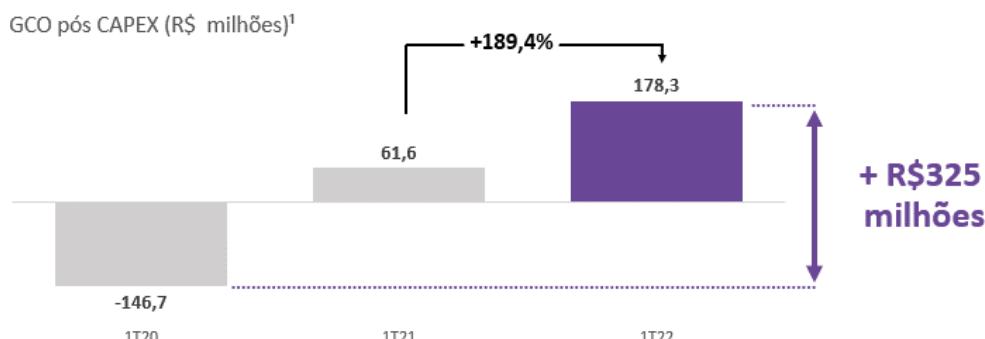
Valores em R\$ (milhões)	1T22	% AV	1T21	% AV	% AH
Equipamentos de informática e biblioteca	1,7	2%	7,0	7%	-76,1%
Desenvolvimento de Conteúdos e Sistemas e Licenças de Software	42,7	41%	35,6	36%	20,1%
Equipamentos de laboratórios e similares	2,0	2%	2,1	2%	-3,2%
Ampliações - obras e benfeitorias	5,2	5%	6,9	7%	-25,4%
CAPEX	51,6	49%	51,6	53%	0%
%Receita Líquida	4,3%	-	4,7%	-	-0,4 p.p.
Investimento em Expansão	53,6	51%	46,0	47%	16,5%
CAPEX e investimento em expansão	105,2	100%	97,6	100%	7,8%
%Receita Líquida	8,9%	-	8,8%	-	0,1 p.p.

Crescimento de 7,8% em CAPEX principalmente pelo aumento em investimento em expansão, em linha com a estratégia da companhia, pela compra de *Chromebook* para o Learning Book, solução inovadora da Vasta para a evolução do processo de aprender e ensinar. O Learning Book visa conectar, por meio da Plataforma Plurall (ferramenta mais utilizada pelas escolas no Brasil) e de um *Chromebook as a service*, alunos e professores de forma apropriada e segura. Apesar do aumento observado no trimestre, quando comparado ao percentual sobre a receita líquida, se mantém estável frente ao mesmo período do ano anterior.

Geração de Caixa

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T22	1T21	% AH	4T21	% AH
Lucro Líquido antes de IR	(31,347)	(62,370)	-49.7%	123,212	-125.4%
(+) Ajustes ao Lucro Líquido antes de IR	631,054	488,274	29.2%	259,209	143.5%
Depreciação e Amortização	236,051	235,674	0.2%	259,849	-9.2%
Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa (PCLD)	101,368	162,453	-37.6%	64,646	56.8%
Outros	293,635	90,147	225.7%	(65,286)	-549.8%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(19,314)	(9,566)	101.9%	(18,350)	5.3%
(+) Variações no Capital de Giro	(296,945)	(149,181)	99.1%	(117,674)	152.3%
(Aumento) Redução em Contas a Receber ex-FIES	(30,408)	(41,730)	-27.1%	(321,729)	-90.5%
(Aumento) Redução em Contas a Receber FIES	(54,773)	36,636	-249.5%	(28,961)	89.1%
Outros	(211,764)	(144,087)	47.0%	233,016	-190.9%
Geração de Caixa Operacional antes de Capex	283,448	267,157	6.1%	246,397	15.0%
(+) Capex e Investimentos em Expansão	(105,182)	(97,567)	7.8%	(142,297)	-26.1%
(+) Capex	(51,593)	(51,559)	0.1%	(86,042)	-40.0%
(+) Investimentos em Expansão	(53,589)	(46,008)	16.5%	(56,255)	-4.7%
Geração de Caixa Operacional apóis Capex	178,266	169,590	5.1%	104,100	71.2%
(+) Atividades de M&A	(6,946)	(73,830)	-90.6%	(9,596)	-27.6%
(+) Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos	(360,176)	(797,312)	-54.8%	435,052	-182.8%
Fluxo de Caixa Livre	(188,856)	(701,552)	-73.1%	529,556	-135.7%

A geração de caixa operacional antes do capex foi positiva em R\$283 milhões, novamente favorecida pela maior arrecadação em Kroton (em que pese a redução de receitas), a um melhor comportamento de adimplênci. Este resultado, somado à redução do CAPEX, levou a uma geração de caixa operacional pós CAPEX (GCO) de R\$178 milhões no primeiro trimestre do ano. Excluindo a antecipação de recebíveis de cartão de crédito feito no primeiro trimestre de 2021, o GCO do 1T22 teve crescimento de R\$117 milhões quando comparado ao mesmo período do ano de 2021, que por sua vez já tinha apresentado um crescimento de R\$208 milhões.



¹ GCO pós CAPEX 1T21 expurgado antecipações de cartão de crédito conforme divulgado no release do 1T21

Já o fluxo de caixa livre foi negativo em R\$188,9 milhões no trimestre, refletindo principalmente o pagamento de juros das debêntures e a operação de recompra de debêntures no mercado secundário que a Cia realizou no trimestre no montante de R\$100 milhões. Adicionalmente, iniciamos o programa de recompra de ações, impactando também o fluxo de caixa livre. Ainda assim, o resultado deste trimestre foi superior em R\$ 512,7 milhões comparado ao mesmo período do 1T21.

O GCO pós-capex de R\$178,3 milhões representa uma conversão de EBITDA não recorrente to cash de 41,6%, superior em 17,9 p.p. em relação ao GCO pós-capex do 1T21 pró forma, excluindo os efeitos de antecipação mencionados acima

ESG | ENVIRONMENTAL, SOCIAL, AND GOVERNANCE POLICY

Nesse primeiro trimestre os planos de ação para viabilização das metas elencadas no “Compromissos Cogna por um Mundo Melhor” já estão em execução e em constante avaliação, seguindo as metodologias internas baseadas no conceito ágil, com a definição de OKR's e metas SMART. Confira abaixo os principais destaques de ESG do 1º trimestre de 2022:

- Lançamento do Relatório de Sustentabilidade Cogna. A publicação, que cobre o período de 1º de janeiro a 31 de dezembro de 2021, adota, pela sétima vez consecutiva, as Normas da Global Reporting Initiative (GRI). O relatório recorre, ainda, às diretrizes do Sustainability Accounting Standards Board (SASB) para indicadores do setor de educação. Buscando alinhamento com as melhores práticas, também adotamos orientações do IBC Stakeholder, Capitalism Metrics (Métricas para Capitalismo de Stakeholders em tradução livre) e do World Economic Forum (WEF). As demonstrações contábeis seguem a norma do International Financial Reporting Standards (IFRS).
 - 136 indicadores GRI e SASB reportados no Relatório de Sustentabilidade 2021, um aumento de 11 indicadores em referência ao ano anterior;
- Lançamento da Websérie ESG, dedicada a contar a trajetória da Companhia na definição dos Compromissos Cogna por um Mundo Melhor, disponível na seção de notícias do site de ESG: <https://www.esgcogna.com.br/noticias/>;
- Início do processo de mapeamento e monitoramento do Inventário de Gases de Efeito Estufa (GEE);
- Adesão ao Pacto Empresarial pela Integridade e Contra Corrupção;
- Publicação do Código de Conduta revisado e atualizado com as melhores práticas ESG, em atenção aos Direitos Humanos e práticas de integridade e combate à corrupção.
- Lançamento da Cabine de Telemedicina nos escritórios corporativos, em benefício a saúde e bem-estar dos nossos colaboradores disponibilizamos acesso gratuito a profissionais de saúde em diferentes especialidades através de consultas virtuais;
- Lançamento do PRIDE - Programa Interno de Destaques da Cogna, que visa reconhecer de talentos da Companhia que são referências em temas relevantes para a nossa cultura;
- Lançamento do Programa de Mindfullness, em atenção à saúde mental dos nossos colaboradores disponibilizamos agendas semanais com sessões de meditação, yoga e práticas de respiração consciente;
- Lançamento do Programa Dicas de Impacto, rodas de conversa realizada em formato de lives para discutir os temas socioambientais, destacando projetos realizados institucionalmente em alinhamento aos 17 Objetivos do Desenvolvimento Sustentável;
- Letramento em diversidade e gênero e lançamento de 5 episódios dedicados a ESG no Podcast Cogna Talk:
 - #45 Visibilidade trans: um papo sobre lutas e oportunidades
 - #46 Lugar de mulher é onde ela quiser - inclusive na Ciência
 - #48 Mulheres na tecnologia
 - #49 Machismo estrutural e masculinidade tóxica
 - #51 ESG na Cogna: resultados operacionais e impacto social
- Inclusão do nome social em mais de 90% dos sistemas internos da Companhia e mapeamento de 80% dos colaboradores na autodeclaração de raça.

PRINCIPAIS INDICADORES

Em linha com os temas identificados no processo de materialidade, apresentamos trimestralmente os indicadores mais relevantes para a Cogna, informações consolidadas podem ser encontradas na íntegra em nossos Relatórios de Sustentabilidade na página: www.esgcogna.com.br.

AMBIENTAL

ODS	GRI	Água retirada por fonte (m³) - Cogna	Unidade	1º TRIMESTRE		2º TRIMESTRE		3º TRIMESTRE		4º TRIMESTRE		
				1T2022	1T2021	1T2020	2T2021	2T2020	3T2021	3T2020	4T2021	4T2020
3, 11 e 12	303-3	Águas subterrâneas	m³	81.451	25.379	24.131	24.774	23.307	37.160	60.718	57.901	57.874
		Abastecimento municipal	m³	55.199	74.764	74.883	74.958	75.414	69.712	67.094	68.185	83.124
		Total	m³	136.650	100.143	99.014	99.732	98.721	107.627	127.812	126.152	140.998
12 e 13	302-1	Consumo interno de energia - Cogna	Unidade	1T2022	1T2021	1T2020	2T2021	2T2020	3T2021	3T2020	4T2021	4T2020
		Total de energia consumida	GJ	38.111	32.782	33.074	32.066	32.022	31.615	26.208	32.750	32.106
		Percentual de energia de fontes renováveis ³	%	89%	85%	86%	86%	84%	83%	82%	88%	82%

ÁGUA¹

Implementação do Projeto de QR Code para melhoria do registro da leitura dos hidrômetros, com isto, o monitoramento de vazamentos será mais rápido.

Implementação de envio de e-mails/comunicados e alertas em massa para todos os usuários do sistema com conteúdo sobre economia de água e energia elétrica. Estas ações contemplam informações de conscientização para a temática de sustentabilidade.

ENERGIA²

Retorno das atividades presenciais de modo integral impacta o consumo de energia, aumentando-o. Também é observada queda de consumo em razão do projeto Campus do Futuro.

No fim de 2021, a Kroton assinou contrato para instalação de placas solares nas unidades de Jaú (SP) e Eunápolis (SP), como projeto-piloto. A instalação está em fase de homologação energia e vai ampliar ainda mais nosso índice de energia renovável.

¹ Os cálculos dos consumos foram obtidos nas faturas correspondentes das Cias de abastecimento. Os campus da Kroton estão localizados em regiões metropolitanas "centros urbanos" e o período seco considerado prevê o regime pluviométrico utilizado na geração de energia elétrica "hidroelétricas". O período seco considera a escassez hídrica em todos os Estados Brasileiros nos meses de maio a novembro.

² A Energia adquirida no ambiente do Mercado Livre é 100% incentivada, provinda de fontes alternativas e por isso são consideradas como origem renovável.

SOCIAL

ODS	GRI	Diversidade no quadro de colaboradores	Unidade	1T2022	1T2021	1T2020	2T2021	2T2020	3T2021	3T2020	4T2021	4T2020
5 405-1	103-2, 103-3, 203-1 e 413-1	C-level - Feminino	% de pessoas	25%	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
		C-level - Masculino	% de pessoas	75%	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
		Total - C-level	nº de pessoas	8	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
		Alta liderança - Feminino	% de pessoas	ND	9%	8%	9%	7%	8%	0%	8%	0%
		Alta liderança - Masculino	% de pessoas	ND	91%	92%	91%	93%	92%	100%	92%	100%
		Total - Alta liderança	nº de pessoas	ND	11	13	11	14	12	15	12	15
		Liderança - Feminino (acima de gerência)	% de pessoas	44%	45%	44%	47%	43%	47%	44%	46%	44%
		Liderança - Masculino (acima de gerência)	% de pessoas	56%	55%	56%	53%	57%	53%	56%	54%	56%
		Total - Liderança (acima de gerência)	nº de pessoas	619	659	723	678	723	703	700	662	659
		Coordenadores, professores e tutores - Feminino	% de pessoas	55%	57%	55%	57%	55%	57%	56%	57%	57%
		Coordenadores, professores e tutores - Masculino	% de pessoas	45%	43%	45%	43%	45%	43%	44%	43%	43%
		Total - Coordenadores, professores e tutores	nº de pessoas	9.435	11.466	13.977	10.836	13.732	11.406	12.861	10.995	11.889
		Administrativo - Feminino	% de pessoas	67%	65%	62%	66%	63%	67%	64%	68%	64%
		Administrativo - Masculino	% de pessoas	33%	35%	38%	34%	37%	33%	36%	32%	36%
		Total - Administrativo	nº de pessoas	11.885	12.075	13.826	13.266	13.540	13.905	13.159	11.685	10.246
		Total - Feminino	% de pessoas	61%	61%	58%	61%	58%	62%	59%	62%	60%
		Total - Masculino	% de pessoas	39%	39%	42%	39%	42%	38%	41%	38%	40%
		Total - Colaboradores	nº de pessoas	21.947	24.211	28.539	24.791	28.009	26.026	26.735	23.354	22.809
ODS	GRI	Impacto econômico indireto*	Unidade	2T2021		2T2020		4T2021		4T2020		
4 e 10	103-2, 103-3, 203-1 e 413-1	Projetos Sociais	nº	229		160		485		544		
		Pessoas beneficiadas	nº	37.650		48.899		135.383		174.000		
		Alunos e docentes envolvidos	nº	11.073		19.092		22.813		53.000		
		Voluntariado acadêmico	horas	2.115		5.248		24.538		32.000		
		Voluntariado corporativo	horas	1.100		1.170		4.562		5.150		
ODS	GRI	Saúde e segurança	Unidade	1T2022	1T2021	1T2020	2T2021	2T2020	3T2021	3T2020	4T2021	4T2020
3	403-5, 403-9, 403-10	% de unidades cobertas pelo Programa de Prevenção de Riscos Ambientais (PPRA)	%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
		Total de colaboradores treinados em saúde e segurança	nº de pessoas	3.213	2.539	2.555	2.796	2.791	2.327	5.668	4.526	2.423
		Total de horas de treinamento sobre saúde e segurança	nº	5.002,00	7.771,20	15.381,80	15.118,64	3.818,00	17.030,25	5.671	10.883,00	21.597
		Média de horas de treinamento sobre saúde e segurança por participante	nº	1,6	3,06	6,00	5,41	1,37	2,52	2,56	4,49	4,77
		Total de horas de treinamentos presenciais de brigada de incêndio	nº	412	350	476	539	0	894	5	539	1080
		Média de horas de treinamentos presenciais de brigada de incêndio por participante	nº	12,48	17,5	12,2	13,8	0,0	15	16	13,47	12,7
		Taxa de óbitos - Colaboradores	taxa	0,00	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
		Taxa de frequência de acidentes	taxa	1,16	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
		Taxa de acidentes com consequência grave	taxa	0,00	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
		Taxa de acidentes de trabalho de comunicação obrigatória	taxa	0,87	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
		Taxa de óbitos - Terceiros	taxa	0,00	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
		Taxa de frequência de acidentes - Terceiros	taxa	0,68	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND

Totalizamos 21.947 colaboradores em Cogna. A variação em relação ao resultado do 4T2021, de 22.354, ocorre por conta dos colaboradores que migraram para a Eleva com a venda das escolas da Saber. Na composição dos cargos,

há uma predominância de mulheres até o nível de coordenação e, na liderança (gerência e acima), o índice de participação feminina é de 44%. Nossa meta é chegar ao fim de 2022 com 46% de mulheres na liderança e 50% até 2025.³

GOVERNANÇA

ODS	GRI	Diversidade no Conselho de Administração	Unidade	1T2022	1T2021	1T2020	2T2021	2T2020	3T2021	3T2020	4T2021	4T2020
5	405-1	Feminino	% de pessoas	33%	17%	14%	29%	14%	29%	14%	33%	17%
		Masculino	% de pessoas	67%	83%	86%	71%	86%	71%	86%	67%	83%
		Total	nº de pessoas	6	6	7	7	7	7	7	6	6
ODS	GRI	Comportamento ético	Unidade	1T2022	1T2021	1T2020	2T2021	2T2020	3T2021	3T2020	4T2021	4T2020
8 e 16	205-1, 205-2 e 205-3	Colaboradores treinados sobre políticas e procedimentos anticorrupção	% de pessoas	100%	100%	60%	100%	60%	100%	60%	100%	100%
		Operações submetidas a avaliação de riscos relacionados à corrupção	% de operações	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
		Número de casos confirmados de corrupção	nº de casos	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ODS	GRI	Conformidade	Unidade	1T2022	1T2021	1T2020	2T2021	2T2020	3T2021	3T2020	4T2021	4T2020
16	307-1 e 419-1	Multas por não conformidade socioeconômica	R\$ (mil)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		Sanções não financeiras por não conformidade socioeconômica	% de sanções	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		Multas por não conformidade ambiental	R\$ (mil)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		Sanções não financeiras por não conformidade ambiental	% de sanções	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Não registramos multas ou sanções significativas nos aspectos econômicos e sociais, ressalvados o curso normal dos negócios. A Cogna vem atuando fortemente na frente preventiva trabalhista, tendo mapeado as principais causas de contingências e traçado planos robustos de ação para gerenciar esse risco com revisões e ajustes em procedimentos.

No exercício, não houve registros de multas ou sanções administrativas e judiciais pelo descumprimento de leis e/ou regulamentos ambientais. O critério de relevância da Empresa considera processos que não tragam prejuízos à imagem da Cia e paralisação das operações, ou que possuam valores envolvidos significativos.

³ A partir do 4T21 houve mudança na forma de reporte, de modo a desconsiderar aprendizes e estagiários do quadro de total de colaboradores. No 1T2022 esse total correspondia a 196 pessoas. Os dados de impacto econômico indireto têm reporte semestral, respeitando o cronograma dos projetos.

MERCADO DE CAPITAIS E EVENTOS SUBSEQUENTES

COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

Na Reunião de Conselho, realizada em fevereiro de 2022, foi aprovado plano de recompra de ações que tem como objetivo: (i) gerar valor para os acionistas através da administração eficiente da estrutura de capital da Companhia; (ii) maximizar o retorno dos acionistas, tendo em vista que, na visão da Companhia, o valor atual de suas ações não reflete o real valor dos seus ativos combinado com a perspectiva de rentabilidade e geração de resultados futuros; (iii) honrar compromissos da Companhia em programas de remuneração baseado em ações; (iv) utilizar as ações da Companhia para quitação de parcela de preço em operações societárias; (v) manutenção em tesouraria; ou (vi) alienação pública ou privada, conforme regulamentação aplicável.

A companhia poderá adquirir até 102.880.658 ações ordinárias, nominativas, escriturais e sem valor nominal, representativas de 5,482% das ações em circulação no mercado negociadas na B3 durante o prazo de 12 meses, iniciando-se em 11 de fevereiro de 2022 e encerrando se em 10 de fevereiro de 2023. Como política, a companhia determinou que a recompra das ações poderá acontecer as terças e quintas-feiras. A Diretoria da Companhia definirá a oportunidade e a quantidade de ações a serem efetivamente adquiridas, observados os limites e o prazo de validade estabelecidos pelo Conselho de Administração e legislação aplicável.

Ao longo do 1T22, respeitando os dias que poderia operar e as regras da política de recompra, foram recompradas 3,40 milhões de ações. A companhia reforça a sua intenção de recomprar o montante total do plano até fevereiro de 2023 e seguirá divulgando mensalmente o montante de ações recompradas através da Instrução CVM 358.

O capital social da Cogna é constituído por 1.876.606.210 ações ordinárias e está distribuído da seguinte forma:

Composição Acionária Cogna*	Quantidade	%
Tesouraria	6.171.008	0,33%
Free Float	1.870.435.202	99,67%
Total	1.876.606.210	100,00%

* Posição em 31/03/2022.

DESEMPENHO DAS AÇÕES

As ações da Cogna (COGN3) integram diversos índices, com destaque para o Ibovespa, o Índice de Governança Corporativa Diferenciada (IGC), o Índice de Ações com *Tag Along* Diferenciado (ITAG), o Índice de Consumo (ICON) e MSCI Brazil.

No 1T22, as ações da Companhia foram negociadas em 100% dos pregões, totalizando um volume negociado de [R\$ 5,04 bilhões], resultando em um volume médio diário negociado de R\$81,3 milhões. Atualmente, as ações da Cogna são acompanhadas por 16 diferentes corretoras (*research*) locais e internacionais. Em 31 de março de 2022, o valor de mercado da Cogna era de R\$ 5,3 bilhões.

No primeiro trimestre de 2022, as ações da Cogna tiveram um aumento de 15,0%, enquanto o Ibovespa teve uma alta de 14,5%. No mesmo período, o ITAG apresentou aumento de 15,8%, enquanto que o IGC caiu 8,65% e o ICON subiu 8,66%.

Performance ação Cogna (R\$)	1T22	1T21
Volume médio diário de negociações (mm)	81,3	224,6
Máxima	3,00	4,92
Mínima	1,98	3,42
Média	2,33	4,26
Preço de início	2,49	4,68
Preço de fechamento	2,86	3,99
Variação no período (R\$ por ação)	+14,9%	-14,7%

RATINGS

A Cogna é avaliada atualmente como brAA+ pela Standard & Poor's e AA+(bra) pela Fitch Rating.

DIVIDENDOS

Em razão do prejuízo verificado no período e das circunstâncias impostas pela Covid-19, não será efetuado a distribuição de dividendos neste trimestre.

SOBRE A COGNA EDUCAÇÃO

A Cogna Educação é uma das maiores organizações educacionais privadas do mundo. Em atuação há mais de 55 anos, a Companhia está presente em todos os estados do Brasil e nos mais diferentes segmentos da educação, com uma plataforma completa de serviços e conteúdos oferecidos em diferentes modelos de negócios. Ao final do 1T22, a Cogna contava com 1.029 mil alunos de Graduação Presencial e Digital na vertical Kroton e 60,1 mil alunos de Pós-Graduação na vertical Platos, atendidos por meio de 124 unidades próprias de Ensino Superior e 2.517 polos credenciados de Ensino Digital. Na Educação Básica, a Vasta encerrou o trimestre com 1,6 milhão de alunos atendidos por aproximadamente 5,4 mil escolas associadas utilizando as soluções de conteúdos core e complementar.

ANEXO 1 – BALANÇO PATRIMONIAL SOCIETÁRIO

Ativo	1T22	% AV	4T21	% AV	1T21	% AV
Circulante	6.934.237	24,4%	6.967.942	24,4%	6.014.035	20,2%
Caixa e Bancos	13.188	0,0%	30.724	0,1%	12.947	0,0%
Aplicações Financeiras	1.501.643	5,3%	1.570.744	5,5%	1.472.291	4,9%
Títulos e Valores Mobiliários	2.322.982	8,2%	2.425.201	8,5%	1.994.992	6,7%
Contas a Receber	2.054.470	7,2%	2.025.689	7,1%	1.729.599	5,8%
Estoques	362.252	1,3%	366.280	1,3%	392.080	1,3%
Adiantamentos	131.623	0,5%	124.467	0,4%	42.177	0,1%
Tributos a Recuperar	73.542	0,3%	79.815	0,3%	255.451	0,9%
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	165.580	0,6%	134.043	0,5%	0,0%	0,0%
Contas a receber na venda de controladas	200.686	0,7%	76.292	0,3%	631	0,0%
Demais Contas a Receber	108.271	0,4%	134.687	0,5%	113.867	0,4%
Não Circulante	21.524.840	75,6%	21.544.911	75,6%	21.404.831	71,8%
Ativo mantido para venda	0	0,0%	0	0,0%	2.383.041	8,0%
Títulos e Valores Mobiliários	9.867	0,0%	14.237	0,0%	13.537	0,0%
Contas a Receber	210.719	0,7%	251.587	0,9%	446.191	1,5%
Contas a receber na venda de controladas	25.221	0,1%	133.138	0,5%	72.953	0,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	950.958	3,3%	904.160	3,2%	814.722	2,7%
Depósitos Judiciais	57.253	0,2%	57.013	0,2%	61.380	0,2%
Tributos a Recuperar	230.397	0,8%	207.884	0,7%	137.445	0,5%
Garantia para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	150.800	0,5%	154.805	0,5%	162.516	0,5%
Demais Contas a Receber	60.572	0,2%	43.671	0,2%	79.317	0,3%
Partes relacionadas	0	0,0%	0	0,0%	288.388	1,0%
Investimentos	1.331	0,0%	1.211	0,0%	1.263	0,0%
Imobilizado	4.292.851	15,1%	4.201.251	14,7%	4.330.360	14,5%
Intangível	15.534.871	54,6%	15.575.954	54,6%	14.996.759	50,3%
Total do Ativo	28.459.077	100,0%	28.512.853	100,0%	29.801.907	100,0%
Passivo e Patrimônio Líquido						
Circulante	4.095.550	14,4%	4.087.999	14,3%	2.984.240	10,0%
Fornecedores	585.305	2,1%	654.064	2,3%	505.673	1,7%
Fornecedores risco sacado	302.710	1,1%	310.157	1,1%	287.174	1,0%
Empréstimos e Financiamentos	234	0,0%	237	0,0%	296	0,0%
Debêntures	2.058.085	7,2%	2.120.340	7,4%	1.326.180	4,4%
Arrendamento mercantil	162.369	0,6%	137.922	0,5%	124.177	0,4%
Salários e Encargos Sociais	426.420	1,5%	387.082	1,4%	308.861	1,0%
Imposto de Renda e Contribuição Social a pagar	31.163	0,1%	28.488	0,1%	23.958	0,1%
Tributos a Pagar	144.483	0,5%	107.335	0,4%	99.721	0,3%
Adiantamentos de Clientes	177.567	0,6%	176.130	0,6%	179.875	0,6%
Impostos e Contribuições Parcelados	7.253	0,0%	7.846	0,0%	11.781	0,0%
Contas a Pagar - Aquisições	158.712	0,6%	117.554	0,4%	93.565	0,3%
Demais Contas a Pagar	41.249	0,1%	40.844	0,1%	22.979	0,1%
Passivo mantido para venda	0	0,0%	0	0,0%	1.470.408	4,9%
Não Circulante	10.599.896	37,2%	10.654.190	37,4%	11.143.358	37,4%
Empréstimos e Financiamentos	610	0,0%	651	0,0%	776	0,0%
Debêntures	4.653.833	16,4%	4.745.154	16,6%	5.172.878	17,4%
Arrendamento mercantil	2.972.338	10,4%	2.889.449	10,1%	2.943.256	9,9%
Provisão para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	573.924	2,0%	568.130	2,0%	425.556	1,4%
Passivos assumidos na combinação de negócio	1.436.597	5,0%	1.510.445	5,3%	1.922.717	6,5%
Impostos e Contribuições Parcelados	4.567	0,0%	4.567	0,0%	7.805	0,0%
Contas a Pagar - Aquisições	137.831	0,5%	144.990	0,5%	141.564	0,5%
Tributos Diferidos	703.875	2,5%	669.258	2,3%	451.336	1,5%
Demais Contas a Pagar	116.321	0,4%	121.546	0,4%	77.470	0,3%
Patrimônio Líquido	13.763.631	48,4%	13.770.664	48,3%	14.203.901	47,7%
Total do Passivo e do Patrimônio Líquido	28.459.077	100,0%	28.512.853	100,0%	29.801.907	100,0%

ANEXO 2 – DEMONSTRATIVO DO RESULTADO SOCIETÁRIO TRIMESTRAL

	1T22	% AV	1T21	% AV (Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)	1T22/1T21	4T21	% AV	% AV/4T21
Receita Bruta	1.571.070	133,5%	1.455.812	131,7%	7,9%	1.904.573	127,2%	-17,5%
Kroton	1.037.490	88,2%	1.047.509	94,8%	-1,0%	1.201.061	80,2%	-13,6%
Saber	99.759	8,5%	92.090	8,3%	8,3%	275.735	18,4%	-63,8%
Vasta	433.821	36,9%	316.213	28,6%	37,2%	427.777	28,6%	1,4%
Deduções da Receita Bruta	(394.422)	-33,5%	(350.331)	-31,7%	12,6%	(406.994)	-27,2%	-3,1%
Kroton	(335.694)	-28,5%	(309.537)	-28,0%	8,5%	(354.907)	-23,7%	-5,4%
Saber	(5.488)	-0,5%	(5.413)	-0,5%	1,4%	(22.569)	-1,5%	-75,7%
Vasta	(53.240)	-4,5%	(35.381)	-3,2%	50,5%	(29.518)	-2,0%	80,4%
Receita Líquida	1.176.648	100,0%	1.105.481	100,0%	6,4%	1.497.579	100,0%	-21,4%
Kroton	701.796	59,6%	737.972	66,8%	-4,9%	846.154	56,5%	-17,1%
Saber	94.271	8,0%	86.677	7,8%	8,8%	253.166	16,9%	-62,8%
Vasta	380.581	32,3%	280.832	25,4%	35,5%	398.259	26,6%	-4,4%
Custo dos Produtos e Serviços	(431.602)	-36,7%	(401.336)	-36,3%	7,5%	(621.199)	-41,5%	-30,5%
Custo dos Produtos Vendidos	(94.309)	-8,0%	(73.888)	-6,7%	27,6%	(241.474)	-16,1%	-60,9%
Custo dos Serviços Prestados	(337.293)	-28,7%	(327.448)	-29,6%	3,0%	(379.725)	-25,4%	-11,2%
Lucro Bruto	745.046	63,3%	704.145	63,7%	5,8%	876.380	58,5%	-15,0%
Despesas Operacionais	(585.272)	-49,7%	(655.904)	-59,3%	-10,8%	(775.263)	-51,8%	-24,5%
Despesas com Vendas	(123.515)	-10,5%	(139.076)	-12,6%	-11,2%	(211.746)	-14,1%	-41,7%
Despesas Gerais e Administrativas	(362.287)	-30,8%	(327.582)	-29,6%	10,6%	(503.431)	-33,6%	-28,0%
Provisão para perda esperada	(101.368)	-8,6%	(162.451)	-14,7%	-37,6%	(63.696)	-4,3%	59,1%
Perda por redução do valor recuperável dos ativos	-	0,0%	-	0,0%	0,0%	0	0,0%	-100,0%
Outras receitas operacionais	2.096	0,2%	-	0,0%	#DIV/0!	36.444	2,4%	-94,2%
Outras despesas operacionais	(772)		(27.006)			(33.092)		
Equivalência patrimonial	574	0,0%	210	0,0%	173,3%	258	0,0%	122,5%
Lucro antes do Resultado Financeiro e dos impostos	159.774	13,6%	48.241	4,4%	231,2%	101.117	6,8%	58,0%
Resultado Financeiro	(191.121)	-16,2%	(110.611)	-10,0%	72,8%	(155.336)	-10,4%	23,0%
Despesas Financeiras	(341.686)	-29,0%	(172.084)	-15,6%	98,6%	(247.431)	-16,5%	38,1%
Receitas Financeiras	150.565	12,8%	61.473	5,6%	144,9%	92.095	6,1%	63,5%
Prejuízo antes do imposto de renda e contribuição social	(31.347)	-2,7%	(62.370)	-5,6%	-49,7%	(54.219)	-3,6%	-42,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social	22.757	1,9%	2.054	0,2%	1007,9%	(49.095)	-3,3%	-146,4%
Corrente	10.976	0,9%	(18.928)	-1,7%	-158,0%	4.864	0,3%	125,7%
Diferido	11.781	1,0%	20.982	1,9%	-43,9%	(53.959)	-3,6%	-121,8%
Participação de Minoritários	-	0,0%	-	0,0%	0,0%	-	0,0%	0,0%
Prejuízo antes das operações descontinuadas	(8.590)	-0,7%	(60.316)	-5,5%	-85,8%	(103.314)	-6,9%	-91,7%
Resultado das operações descontinuadas	-	0,0%	(30.856)	-2,8%	-100,0%	173.647	11,6%	-100,0%
Prejuízo do exercício	(8.590)	-0,7%	(91.172)	-8,2%	-90,6%	70.333	4,7%	-112,2%
Participação de Controladores	(13.107)	-1,1%	(90.975)	-8,2%	-85,6%	65.015	4,3%	-120,2%
Participação de não Controladores	4.518	0,4%	(197)	0,0%	-2393,4%	5.318	0,4%	-15,0%

ANEXO 3 – FLUXO DE CAIXA

R\$ mil	1T22	1T21	4T21
Lucro Líquido antes de IR	(31.347)	(62.370)	123.212
Ajustes ao Lucro líquido antes de IR			
Depreciação e Amortização	236.051	235.674	259.849
Custos Editoriais	15.644	23.651	39.351
Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa (PCLD)	101.368	162.453	64.646
Ajuste a valor presente do contas a receber	(3.904)	(13.061)	3.757
Provisão para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	(23.941)	(81.929)	(107.730)
Reversão de provisão para conta Escrow	-	-	-
Provisão (Reversão) para Perdas nos Estoques	1.031	6.206	11.616
Encargos Financeiros	227.413	83.947	160.480
Outorga de Opções de Ações	7.696	9.444	(22.586)
Encargos financeiros arrendamento mercantil	76.544	76.128	77.980
Resultado na Venda ou Baixa de Ativos Não Circulantes	(6.274)	16.407	2.539
Perda por redução ao valor recuperável de ativos	-	-	(200.121)
Resultado de Equivalência Patrimonial	(574)	210	(258)
Resultado das operações descontinuadas	-	(30.856)	(30.314)
Variações no Capital de Giro	(296.945)	(149.181)	(117.674)
(Aumento) Redução em Contas a Receber (ex-FIES)	(30.408)	(41.730)	(321.729)
(Aumento) Redução em Contas a Receber FIES	(54.773)	36.636	(28.961)
(Aumento) Redução dos Estoques	(13.700)	(55.980)	(1.142)
(Aumento) Redução em Adiantamentos	(7.156)	21.135	(43.442)
(Aumento) Redução em Tributos a Recuperar	(28.458)	29.240	11.017
(Aumento) Redução em Depósitos Judiciais	(451)	12.675	1.523
(Aumento) Redução nos Demais Ativos	6.337	4.189	(25.542)
(Aumento) Redução em Fornecedores	(76.604)	9.081	319.814
Pagamento de arrendamento mercantil	(30.397)	(28.675)	(40.736)
Juros de arrendamento mercantil pago	(74.215)	(71.839)	(77.615)
Aumento (Redução) em Obrigações Sociais e Trabalhistas	39.276	(5.057)	(30.742)
Aumento (Redução) em Obrigações Fiscais	13.116	(37.016)	114.693
Aumento (Redução) em Adiantamento de Clientes	1.437	(15.323)	2.846
(Redução) em Impostos e Contribuições Parcelados	(92)	(305)	(8.756)
(Redução) em Provisão para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	(33.613)	(30.807)	(55.568)
Aumento (Redução) nos Demais Passivos	(7.244)	24.595	66.666
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(19.314)	(9.566)	(18.350)
Capex	(51.593)	(51.559)	(86.042)
Adições de Imobilizado	(8.855)	(15.951)	(43.071)
Adições no Intangível	(42.738)	(35.608)	(42.971)
Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais Pós-Capex	231.855	215.598	160.355
Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais pós Capex Recorrente (ex- FIES)			
Capex Projetos Especiais	(53.589)	(46.008)	(56.255)
Compras de Imóveis	-	-	-
Construções	(53.589)	(46.008)	(56.255)
Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais Pós-Capex Total	178.266	169.590	104.100
(+) Atividades de M&A	(6.946)	(73.830)	(9.596)
Aquisições de Investimentos	-	-	-
Recebimento de garantia "escrow" de ex-proprietários	-	-	-
Recebimento pela venda de controladas	-	-	183.094
Pagamento por aquisição de empresas	(8.854)	(38.124)	(159.954)
Custos e despesas de M&A	1.908	(35.706)	(32.736)
Aquisições de Imóveis	-	-	-
(+) Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos	(360.176)	(797.312)	435.052
Alienações (Aquisições) de Ações em Tesouraria	-	-	3.580
Aumento de Capital Líquido dos Custos de Emissão	(7.063)	-	-
Recebimento na oferta de ações da controlada	-	-	-
Participação de não controladores	924	465	(10.656)
Custos de repactuação das debêntures	-	-	(5.454)
Emissão Debêntures	-	-	500.000
Recompra Debêntures	(100.001)	-	-
Pagamentos de Debentures, Empréstimos e Financiamentos	(42)	(694.134)	5
Juros de Empréstimos e Debêntures Pagos	(246.043)	(86.043)	(25.217)
Resgate (Aplicação) de Títulos e Valores Mobiliários	4.370	1.489	(27.206)
Parcelas pagas na aquisição de empresas	(12.321)	(19.089)	-
(=) Geração de Caixa Não Operacional	(367.122)	(871.142)	425.456
Geração de Caixa Total	(188.856)	(701.552)	529.556
Aumento (Redução) Líquido de Caixa e Equivalentes de Caixa			
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período	4.026.669	4.181.781	3.497.113
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Período	3.837.813	3.480.230	4.026.669
Aumento (Redução) Líquido de Caixa e Equivalentes de Caixa	(188.856)	(701.552)	529.556

ANEXO 4 – RECONCILIAÇÃO DO DEMONSTRATIVO DO RESULTADO TRIMESTRAL

	DRE Contábil 1T22	Juros sobre Mensalidades	Depreciação e Amortização	Amortização de Intangível (Aquisições)	Itens Não Recorrentes/ Ganho de Capital	Ajustes não contábeis	Reclassificações entre Custos e Despesas	Reversões de BA	Eliminação entre BU's / Cogna	DRE Release 1T22
(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)										
Receita Bruta	1.571.070	-	-	-	-	-	-	-	-	1.571.070
Krton	1.037.490	-	-	-	-	-	-	-	-	1.037.490
Platos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saber	99.758	-	-	-	-	-	-	-	6.314	106.072
Vasta	433.822	-	-	-	-	-	-	-	-	433.822
Outros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Eliminação entre BU's Cogna	-	-	-	-	-	-	-	-	(6.314)	(6.314)
Deduções da Receita Bruta	(394.422)	-	-	-	-	-	-	-	-	(394.422)
Krton	(335.694)	-	-	-	-	-	-	-	-	(335.694)
Platos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saber	(5.488)	-	-	-	-	-	-	-	-	(5.488)
Vasta	(53.240)	-	-	-	-	-	-	-	-	(53.240)
Outros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Eliminação entre BU's Cogna	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Receita Líquida	1.176.648	-	-	-	-	-	-	-	-	1.176.648
Krton	701.796	-	-	-	-	-	-	-	-	701.796
Platos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saber	94.270	-	-	-	-	-	-	-	6.314	100.584
Vasta	380.582	-	-	-	-	-	-	-	-	380.582
Outros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Eliminação entre BU's Cogna	-	-	-	-	-	-	-	-	(6.314)	(6.314)
Custo dos Produtos e Serviços	(431.538)	-	122.326	-	19.837	(27.695)	-	-	-	(317.070)
Custo dos Produtos Vendidos	(94.309)	-	-	-	-	(41.042)	-	-	-	(135.351)
Custo dos Serviços Prestados	(337.229)	-	122.326	-	19.837	13.346	-	-	-	(181.720)
Lucro Bruto	745.110	-	122.326	-	19.837	(27.695)	-	-	-	859.578
Despesas Operacionais / RFOP	(585.336)	-	44.271	68.400	527	27.695	(47.312)	-	-	(491.755)
Despesas com Vendas	(123.488)	-	-	-	-	-	2	-	-	(123.486)
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(101.368)	-	-	-	-	-	-	-	-	(101.368)
Despesas com Pessoal	-	-	-	-	-	-	(101.923)	-	-	(101.923)
Despesas Gerais e Administrativas	(362.378)	-	44.271	68.400	-	173.960	(47.312)	-	-	(123.059)
Outras Receitas [Despesas] Operacionais	1.324	-	-	-	527	(1.861)	-	-	-	-
Despesas Corporativas	-	-	-	-	-	(42.493)	-	-	-	(42.493)
Perda por redução ao valor recuperável dos ativos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Equivaleência patrimonial	574	-	-	-	-	-	-	-	-	574
Lucro Operacional antes do Resultado Financeiro	159.774	-	166.597	68.400	20.364	(0)	(47.312)	-	-	347.823
Juros sobre Atraso de Mensalidade	-	33.806	-	-	-	-	-	-	-	33.806
(-) Reversões de Contingência de BA	-	-	-	-	-	-	47.312	-	-	47.312
(-) Itens não recorrentes	-	-	-	-	-	(20.364)	-	-	-	(20.364)
(-) Impairment	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
EBITDA	159.774	33.804	166.597	68.400	-	(0)	-	-	-	428.576
Depreciação e Amortização	-	-	(166.597)	(68.400)	-	-	-	-	-	(234.997)
Resultado Financeiro	(191.121)	(33.804)	-	-	-	2	-	-	-	(224.926)
Despesas Financeiras	(341.686)	-	-	-	-	-	(30.460)	-	-	(372.147)
Receitas Financeiras	150.565	(33.804)	-	-	-	-	30.462	-	-	147.221
Lucro Operacional	(31.347)	-	-	-	-	2	-	-	-	(31.346)
Imposto de Renda e Contribuição Social	22.757	-	-	-	-	-	-	-	-	22.757
Do Exercício	10.976	-	-	-	-	-	-	-	-	10.976
Diferido	11.781	-	-	-	-	-	-	-	-	11.781
Participação de Minoritários	(4.518)	-	-	-	-	-	(1)	-	-	(4.519)
Lucro líquido (prejuízo) do exercício	(13.108)	-	-	-	-	-	1	-	-	(13.107)

ANEXO 5 – PCLD E CONTAS A RECEBER

Kroton - Valores em R\$ ('000)	1T22	1T21	% AH	4T21	% AH
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(91.239)	(158.894)	-42,6%	(52.097)	75,1%
PCLD / Receita Líquida Ensino Superior ¹	-13,0%	-21,5%	8,5 p.p.	-6,2%	-6,8 p.p.
PCLD Pagante	(30.271)	(71.952)	-57,9%	(879)	3343,2%
PCLD Pagante/ Rec. Líq. Ens. Superior Pagante ¹	-5,6%	-14,1%	8,5 p.p.	-0,1%	-5,4 p.p.
PCLD FIES - Parte Financiada	(289)	(508)	-43,1%	(887)	-67,4%
PCLD FIES / Receita Líquida Ensino Superior FIES ¹	-0,9%	-1,0%	0,1 p.p.	-0,9%	0,0 p.p.
PCLD PEP - Parte Parcelada	(32.121)	(50.493)	-36,4%	(43.564)	-26,3%
PCLD PEP / Receita Líquida Ensino Superior PEP ¹	-61,0%	-59,0%	-2,0 p.p.	-61,0%	-0,0 p.p.
PCLD PMT - Parte Parcelada	(28.557)	(35.941)	-20,5%	(6.766)	322,1%
PCLD PMT / Receita Líquida Ensino Superior PMT ¹	-63,2%	-65,0%	1,8 p.p.	-63,2%	0,0 p.p.

Nota: Contas a Receber desconsidera saldo de cartão de crédito.

Índice de cobertura: Quando comparamos aos dados do 1T21, o índice de cobertura de alunos pagantes aumentou 6,9 p.p. e atingiu 68,2%, mantendo-se como um dos maiores do segmento de educação. Já a PCLD dos produtos de parcelamento manteve-se com índices de cobertura mais elevados (66,1% PEP e 82,0% PMT). Para o produto PMT, é provisionado 100% do saldo de títulos vencidos dos alunos evadidos, e o remanescente da provisão para perda equivale a 55% do saldo a vencer para os alunos ativos e formados. De forma análoga, para o produto PEP, a representatividade do saldo em relação às contas a receber a vencer é de 17% e 100% para os valores de alunos evadidos e vencidos. Estes valores representam a melhor expectativa da companhia para as perdas relacionadas a esses produtos e, embora estes percentuais possam variar de um trimestre para outro, não temos elementos que indiquem para os próximos trimestres a necessidade de provisão significativamente superior ao patamar provisionado atualmente e todos os indicadores apontam para a saúde e robustez do contas a receber.

Índice de Cobertura	1T22	1T21	%AH	4T21	%AH
Kroton	68,9%	67,4%	1,5 p.p.	67,2%	1,7 p.p.
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	70,2%	68,8%	1,4 p.p.	69,7%	0,5 p.p.
PEP	66,1%	64,8%	1,3 p.p.	65,7%	0,4 p.p.
PMT	82,0%	80,4%	1,7 p.p.	81,3%	0,7 p.p.
Kroton ex-Parcelamento Privado	64,6%	63,6%	1,0 p.p.	59,6%	5,0 p.p.
Pagante	65,4%	61,3%	4,1 p.p.	59,9%	5,5 p.p.
FIES (Parcelamento Público)	61,3%	80,4%	-19,1 p.p.	58,3%	3,0 p.p.

Nota: Desconsidera saldo de cartão de crédito.

Prazo médio de recebimento: O prazo médio de recebimento (PMR) do aluno pagante atingiu 46 dias, redução de 21 dias frente ao 1T21. Importante ressaltar que o prazo médio de recebimento dos produtos de parcelamento privado não é uma métrica aconselhável para avaliar estes produtos já que a receita segue uma tendência de queda com o fim do PEP e a redução da oferta de PMT enquanto o recebimento majoritariamente ocorre apenas após a formatura do aluno, atingido 1.159 dias e 523 dias respectivamente.

Prazo Médio de Recebimento (em dias)	1T22	1T21	%AH	4T21	%AH
Kroton	176	164	12 días	187	-11 días
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	974	656	318 días	889	85 días
PEP	1159	684	475 días	1047	112 días
PMT	523	534	-11 días	494	29 días
Kroton ex-Parcelamento Privado	53	62	1 días	67	-14 días
Pagante	46	67	-21 días	60	-14 días
FIES (Parcelamento Público)	125	30	95 días	131	-6 días

ANEXO 6 – RECONCILIAÇÃO DOS DEMONSTRATIVOS DO RESULTADO TRIMESTRAL DA VASTA

	Vasta 1T22 Visão SEC	Diferenças de alocações entre linhas da DRE	Depreciação e Amortização	Reversões de BA	Vasta 1T22 Visão Realase
	Ajustes não contábeis				
Receita Bruta	433.822	-	-	-	433.822
Deduções da Receita Bruta	(53.240)	-	-	-	(53.240)
Receita Líquida	380.581	-	-	-	380.581
Custo dos Produtos e Serviços	(129.237)	(7.117)	-	-	(136.354)
Lucro Bruto	251.344	(7.117)	-	-	244.227
Despesas Operacionais / RFOP	(181.983)	9.659	64.285	(4.230)	(112.269)
Despesas com Vendas	(47.933)	-	-	-	(47.933)
Provisão p/ Créd. de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(8.870)	-	-	-	(8.870)
Despesas com Pessoal	-	(22.395)	-	-	(22.395)
Despesas Gerais e Administrativas	(126.114)	41.274	64.285	(4.230)	(24.785)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	933	(933)	-	-	0
Despesas Corporativas	-	(8.287)	-	-	(8.287)
Lucro Operacional antes do Res. Financeiro	69.361	2.542	64.285	(4.230)	131.958
Juros sobre Atraso de Mensalidade	-	-	-	-	-
EBITDA Recorrente	69.361	2.542	64.285	(4.230)	131.958
(+) Reversões de Contingência de BA	-	-	-	4.230	4.230
EBITDA Recorrente (incluindo reversões de BA)¹	69.361	2.542	64.285	-	136.188
(-) Itens não recorrentes	-	(2.542)	-	-	(2.542)
EBITDA	69.361	-	64.285	-	133.646
Depreciação e Amortização	-	-	(64.285)	-	(64.285)
Resultado Financeiro	(42.693)	-	-	-	(42.693)
Despesas Financeiras	(57.963)	-	-	-	(57.963)
Receitas Financeiras	15.269	-	-	-	15.269
Lucro (Prejuízo) Operacional	26.668	-	-	-	26.668
Imposto de Renda e Contribuição Social	(6.478)	-	-	-	(6.478)
Do Exercício	(5.524)	-	-	-	(5.524)
Diferido	(954)	-	-	-	(954)
Participação de Minoritários	-	-	-	-	-
Lucro Líquido (Prejuízo) atribuído aos Acionistas Controladores	20.190	-	-	-	20.190

ANEXO 7 – MOVIMENTAÇÃO BASE DE ALUNOS

Movimentação Total	Graduação			Pós-Graduação		
	1T22	1T21	% AH	1T22	1T21	% AH
Base inicial	804.166	770.066	4,4%	56.400	48.099	17,3%
Formaturas	-114.071	-87.403	30,5%	-23.981	-14.358	67,0%
Evasão	-112.260	-117.655	-4,6%	-875	-1.039	-15,8%
Taxa de evasão	-16%	-17%	97%	-3%	-3%	0,4 p.p.
Rematriculas	577.835	565.008	2,3%	31.544	32.702	-3,5%
Captação	433.632	355.599	21,9%	28.618	17.314	65,3%
Prouni	17.077	2.346	627,9%	0	0	n.a.
Base final	1.028.544	922.953	11,4%	60.162	50.016	20,3%

Movimentação AP	Graduação			Pós-Graduação		
	1T22	1T21	% AH	1T22	1T21	\$ AH
Base inicial	297.590	296.767	0,3%	609	3.782	-83,9%
Formaturas	-34.484	-24.491	40,8%	-149	-1.450	-89,7%
Evasão	-33.025	-43.230	-23,6%	-32	-61	-47,5%
Taxa de evasão	-13%	-16%	333%	-7%	-3%	-4,3 p.p.
Rematriculas	230.080	229.046	0,5%	428	2.271	-81,2%
Captação	131.434	115.801	13,5%	215	0	n.a.
Prouni	10.946	1.279	755,8%	0	0	n.a.
Base final	372.460	346.126	7,6%	643	2.271	-71,7%

Movimentação BP	Graduação			Pós-Graduação		
	1T22	1T21	% AH	1T22	1T21	\$ AH
Base inicial	506.576	473.299	7,0%	55.791	44.317	25,9%
Formaturas	-79.587	-62.912	26,5%	-23.832	-12.908	84,6%
Evasão	-79.234	-74.426	6,5%	-843	-978	-13,8%
Taxa de evasão	-19%	-18%	-42%	-3%	-3%	0,5 p.p.
Rematriculas	347.755	335.961	3,5%	31.116	30.431	2,3%
Captação	302.198	239.798	26,0%	28.403	17.314	64,0%
Prouni	6.131	1.067	474,6%	0	0	n.a.
Base final	656.084	576.827	13,7%	59.519	47.745	24,7%

ANEXO 8 – Conciliação de Resultados Societários com Escolas

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T22	1T21	% AH	4T21	% AH
Receita Líquida	1.176.648	1.262.384	-6,8%	1.550.368	-24,1%
EBITDA Recorrente ¹	401.628	365.814	9,8%	423.939	-5,3%
Margem EBITDA Recorrente	34,1%	29,0%	5,2 p.p.	27,3%	6,8 p.p.
Lucro ajustado (Prejuízo)	55.292	6.495	751,3%	(74.945)	-173,8%
Margem Líquida Ajustada	4,7%	0,5%	4,2 p.p.	-4,8%	9,5 p.p.

ANEXO 9 – Conciliação de Resultados Societários Ex Escolas

Belo Horizonte, May 12, 2022, Cogna Educação S.A. (B3: COGN3) – “Cogna” or “Company” herein states the results for the first quarter of 2022 (Q1 202222). The financial information of the Company is presented based on the consolidated figures, in Brazilian reais, in accordance with Brazilian Corporate Law and the accounting practices adopted in Brazil (BRGAAP), in compliance with international accounting standards (IFRS), except when otherwise stated.

FINANCIAL HIGHLIGHTS

Values in R\$ ('000)	1Q22	1Q21	Chg.%	4Q21	Chg.%
Net Revenue	1,176,648	1,105,481	6.4%	1,497,579	-21.4%
Recurring EBITDA ¹	401,628	324,066	23.9%	417,315	-3.8%
Recurring EBITDA Margin	34.1%	29.3%	4.8 p.p.	27.9%	6.3 p.p.
Adjusted Profit (Loss) ²	55,292	34,837	58.7%	(65,574)	-184.3%
Adjusted Net Margin	4.7%	3.2%	1.5 p.p.	-4.4%	9.1 p.p.
Operating Cash Generation (OCG) after Capex ³	178,266	169,590	5.1%	104,100	71.2%
OCG after Capex/Recurring EBITDA	44.4%	52.3%	-7.9 p.p.	24.9%	19.4 p.p.

¹ EBITDA includes interest and interest in arrears in profit or loss and excludes the impacts from inventory appreciation, result disregards the operations of Saber schools that were sold; ²

Net profit adjusted by the amortization of intangible assets, inventory appreciation, recognition of impairment of assets and derecognition of deferred assets. ³ Considers organic capex and investments in M&A and Expansion and includes school operations.

- **Net revenue:** Net revenue has increased by 6.4% (+ R\$71 million), reflecting the positive effect on Vasta. Net revenue in Vasta exceeded R\$ 99.7 million in 1Q21 because of a great commercial cycle in 2021 as well as of the financial recovery of the private K-12 schools.
- **Recurring EBITDA:** It has increased by 23.9% (+R\$77.6 million) followed by the increased mark-up of 480bps. This is a result of the asset-light strategy followed by the company which fosters greater quality in revenue and contribution margin in Kroton. We must highlight the significant decrease in non-recurring accounts, boosting EBITDA by 27.2% (+ R\$ 91.6 million) and an increased mark-up of 590 bps comparing 1Q22 with 1Q21.
- **Adjusted net profit:** positive and relevant, amounting to R\$ 55.3 million and soaring 58.7% as compared to 1Q21 (+R\$ 20.4 million), despite R\$159 million in costs with debts resulting from the increases in the Selic rate during the period comprised between 1Q21 and 1Q22 (2.5% against. 12.75%).
- **Post-capex operating cash flow generation (GCO):** Consistency in positive generation positions Cogna as an industry highlight. In 1Q22 Cogna achieved R\$ 178.3 million of GCO which represents a R\$ 116.7 million growth compared to the reported for 1Q21, excluding credit card prepayments that occurred at the time.
- **Net debt/EBITDA 12M:** At the end of 1Q22 Cogna's ratio of the net debt to recurring EBITDA in the last 12 months reached 2.15x. This figure is healthy and is slightly below the amount 2,16x reached in Q4 2021.

CONFERENCE CALL ON THE RESULTS

Date: May 13th | 11 a.m. Brasília, 10 a.m. New York | Dial-in: 55 11 3181-8565, 55 11 4210-1803 | code: Cogna

MESSAGE FROM MANAGEMENT

THE TRAJECTORY OF VALUE CREATION: GROWTH OF REVENUE

A year ago, in the release of the 1Q21 we introduced the beginning of a new path to foster value to Cogna. Back then we stated to the Market that at each quarter our results would show that the Company would recover its profitability and its path to foster value. After Kroton's restructuring process in 2020 and despite the challenges faced in the basic education operation (Vasta), which was impacted by the Coronavirus second wave, we delivered strong results in 2021, showing a growth of approximately 100% of Recurring EBITDA and more than double operating cash flow generation.

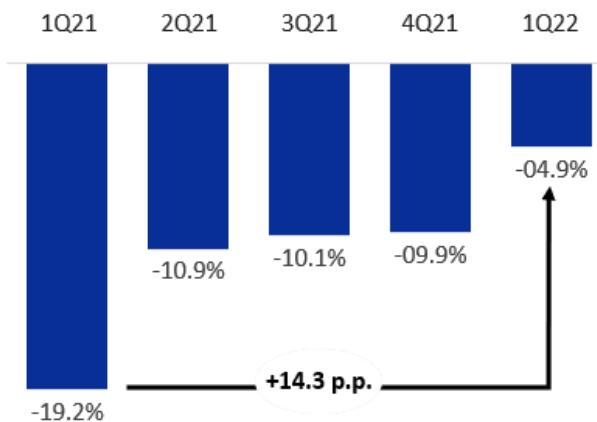
The good results presented in the course of 2021 proved that the Company has been successful in the *turnaround* and has adjusted to the challenges of the world after COVID-19, focusing on blended learning, with a lighter and more agile structure. **We had found our way back to profitability. We were missing only the second stage of the process to foster value, the way back to increase revenue.** 1Q22 marks the beginning of that second stage, where we will search for profitability alongside growth, even if we are faced with a series of challenges in the Brazilian economic scenario.

We are confident that we have made the right choices in the past, with long-term vision. In the first quarter of 2022 we released a result showing that the actions we took led to recurring efficiencies in the operation, increasing the profitability of our main operations (Kroton and Vasta) and starting to increase Cogna's revenue.

KROTON

GETTING CLOSER TO THE TURNING POINT OF REVENUE

Kroton's 1Q22 results show that despite decreased revenue, which was expected, the pressing increase in costs derived from growing inflation, and the return to on-campus in the own business units, the higher education operation continues to improve its operating margins and to deliver a strong cash flow generation.



Revenue decrease continues to dwindle at each quarter: in 1Q21 it was -19.2%, in 4Q21 it was -9.9%, at the end of the year it was -12.2% and it reached -4.9% in Q1 2022. These data show that Kroton's revenue is moving forward towards a turning point anticipated for 2023. The following is what makes us more confident that this turning point is coming:

i) 22.1 students' intake period with growth of +21.9% in the number of students and +6.3% in revenue and ii) decreased senior students dropout rates. These results reinforce that we are doing a consistent job which will lead us to growth.

The Enrollment cycle confirms the demand for hybrid courses and the consistency in its operation cycle after cycle:

Over the course of the last two years, we noticed that Kroton's revenue decreased, mostly as a result of a change in our student base, which shifted from on-campus to hybrid – a more flexible style, aligned with the demands of our current students, with lower average ticket, but better profitability and operating leverage.

Kroton was a pioneer company in distance learning education. Strengthening the strategy to take distance learning on a national basis through partner hubs has proved fruitful over the course of the past years. Proof of that is that we have observed that the enrollment in blended learning and fully digital learning has grown for the past four consecutive enrollment cycles. Therefore, just as in the previous cycles, we try to have consistent growth in revenues in the enrollment cycle, that is, to increase the number of students enrolled while not reducing average tickets.

Successful Enrollment and Renewal cycles take Kroton back to the level of 1 million students:

The achievement of continual evolution in enrollment as well as the good results in renewal of enrollments in the cycle, driven by the improvement in the pandemic context, investments in the student's journey and the largest expansion of DL centers in Brazil, led Kroton to once again hit the milestone of one million students enrolled in the first quarter of 2022. The company takes great pride in this achievement, which strengthens the commitment to provide the best educational experience to students, transforming knowledge and opportunities into success to all stakeholders.

Increase in profitability despite revenue and cost pressure:

Kroton's aforementioned change of footprint, the reduction in the number of owned units from 176 to 124, and the increase in partner schools from 1,544 to 2,517 in the past 12 months, have led the brand to expand in areas never explored before and have brought a perennial efficiency in costs and expenses. Despite IPCA of 11.3% in the last 12-month, we observed a new level for personnel cost account, with the maturation of 40% of distance learning in on-campus courses, in addition to a more efficient investment in digital marketing, consolidating Kroton as one of the lowest CACs in the sector. We continue to persevere in the search for operational improvements, among them, our accounts receivable management, despite the deterioration in the macroeconomic scenario, continued showing improvements due to the constant reduction in bad debts, which positively impacts Kroton's timely payments and PDA, which reached the lowest percentage of PDA/revenue (13%).

Last year we released the information that Kroton's operating results would lead the company's operation to be profitable again. Today we come to the 5th quarter in a row with recurring EBITDA margin growth. The result of change in the sales mix previously mentioned and the actions which led to operating improvements have impacted the margin of the quarter in a positive way, expanding by 420bps, coming to 33.9%, And a recurring EBITDA of R\$ 238 million in the quarter.

Kroton Med matches expectations for the quarter and reinforces the business unit's thesis:

Finally, regarding our commitment made on Cogna Day 2021, we would like to bring more openness about one of our main growth drivers: medical education. During our Investor Day, we presented guidance information for 2022 net sales in the amount of R\$482 million and a recurring EBITDA of R\$224 million (~75% of EBITDA related to medicine undergraduate courses), with 636 vacancies for the course in medicine at the end of 2022.

In the last months, the perspectives for KrotonMed have been positive, as in December 2021 it approved the course in medicine to become operational at the Faculdade de Ciências da Saúde Pitágoras de Codó (MA) and in February 2022, it approved the course to start at Faculdade Pitágoras de Bacabal (MA). Consequently, we reach a total amount of 556 vacancies (87.4% of what had been estimated for the year), distributed in 6 units throughout Brazil. We expect to meet the goal set on Cogna Day of 636 vacancies by December.



VASTA

Company meets its R\$ 370 million Guidance of Revenues for the quarter

During the disclosure of the earnings for Q4 2021 the company provided *guidance* information on the net operating revenue for the first quarter of 2022, an estimate of R\$370 million. At the end of 1Q22 our earnings amounted to R\$381 million, consequently the company *guidance* information had been met, mainly due to the performance of subscription revenue which amounted R\$14 million higher than planned. Higher than expected underwriting revenue performance reinforces confidence in the conversion of the 2022 Annual Contract Value (ACV) into revenue and highlights the return of students to schools.

Total of 68% of the 2022 ACV recognized in the first half of the 2022 cycle

Net revenue from subscription products amounted to R\$334 million in 1Q22, 36.9% higher than in 1Q21, in line with the Company's strategy to prioritize the subscription model, which proves to be more resilient when compared to non-subscription. In the first semester of the 2022 cycle (4Q21 – Q32022), subscription revenue amounted to R\$681 million, which represents an increase of 29.1% as compared to the previous cycle, totaling a recognition of 68.1% of the 2022 ACV (of R\$ 1 billion). For 2Q22, we expect ACV recognition to range between 16% and 18%, reiterating our belief that in 2022 we will be able to collect 100% of the ACV.

2022 is also the year for VASTA to recover its profitability

Despite the adverse effects of Covid-19, which severely affected the 2021 cycle leading to results below the estimate, Vasta showed initiative dealing with that situation then, to write a different story in 2022. Combined with the efforts to build a robust commercial cycle in 2022, which resulted in a significant growth of 35% of ACV compared to subscription revenue recorded in 2021, Vasta readjusted the structure of costs and expenses, mostly relating to personnel, in order to leverage the efficiency gains already expected with the projected revenue growth. These combined effects doubled the Recurring EBITDA, with gains of 12.4 p.p. in margin in the quarter.

Vasta maintains leadership in approvals at the best Brazilian Universities

According to the results released at the beginning of 2022, the Vasta brands maintain the number of approvals in the exams of the best universities in Brazil (according to the Higher Education ranking). Highlight for the

performance of our premium brands in Medicine courses, the most competitive career in the country. The flagship brand (Anglo) has expanded its lead in medical admissions at the University of São Paulo (USP), with a 64% increase compared to 2021. Performance at the best universities in Brazil is among the top attributes considered by schools while choosing their partners.

Vasta issues its first sustainability report:

Reinforcing its commitment to the highest ESG standards, Vasta published on April 28 its first sustainability report. The report follows the guidelines of the Global Reporting Initiative (GRI), and incorporates indicators of the Sustainability Accounting Standards Board (SASB) and recommendations set on the Stakeholder Capitalism Metrics of the World Economic Forum (WEF).

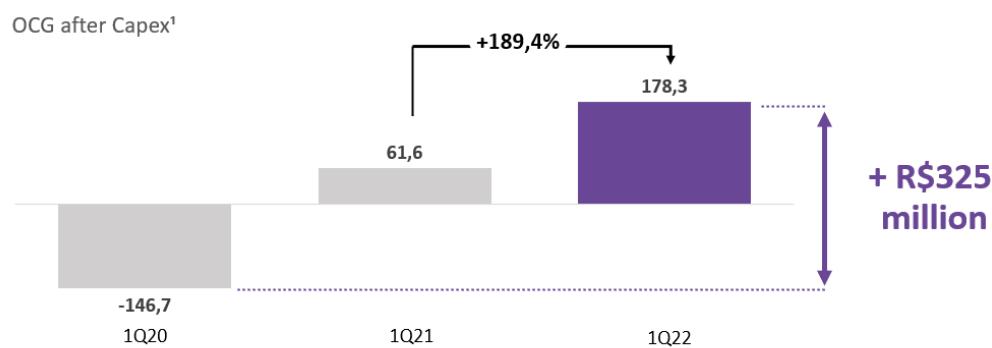
COGNA

Cogna reaffirms profitability and bounces back to revenue growth:

After experiencing two long years of turnaround in its main operations: Kroton in 2020 and Vasta in 2021, the first quarter of 2022 sets the beginning of a new path for Cogna, which recovers profitability to pre pandemic levels and recovers income growth in 2022. Efforts are focused on optimizing operations, having a clear sense of enhancing revenue growth. We started 2022 reaching margins 30% higher, both at Vasta (35%) as well as at Kroton (34%). In addition to increased profitability in the main Cogna operations, we present optimistic results relating to two of the main growth drivers for the future, aligned with Vasta guidances for revenue and with KrotonMed guidances for revenue and recurring EBITDA.

Solid operating cash flow confirms the quality of execution:

The company focus on improving profitability becomes evident by looking at soaring margins and growing recurring EBITDA for the period. We repeat that growing recurring EBITDA is important, but it must be followed by strong cash-flow generation. Therefore, one of the most important statements in this release is that cash-flow generation increased more than R\$116,7 million as compared to the same period in 2021, which in turn had already grown by R\$208 million as compared to 2020.



Beyond expressive, OGC grows consistently, being 1Q22 the ninth consecutive quarter with positive results

This is the ninth consecutive quarter of positive OGC, the accumulated result of this growth trajectory exceeds the mark of R\$ 1.0 billion and supports important initiatives of profiteering and reduction of financial expenses.

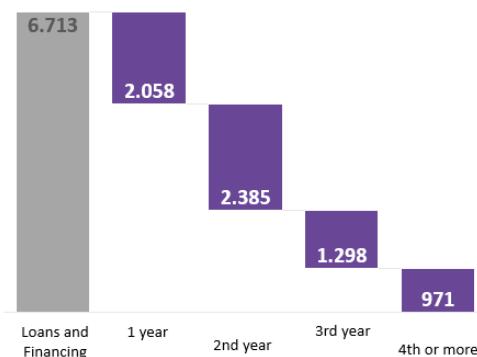
Repurchase of Shares is feasible due to consistent OCG and justified by the trust that the price is less than the fair value

Due to the increased cash flow generation and belief that the value of Cogna's shares are below fair value, we have launched a plan to repurchase shares in the total amount of R\$250 milion, during the first quarter, complying with the internal policy determining that repurchase can take place on Tuesdays and Thursdays.

Efficient cash management uses part of the sources to reduce gross debt, repurchasing 347 million bellow face value

Concerning cash management, we stress that Cogna keeps a solid liquidity position, with R\$ 3,8 billion cash at the end of 1Q22. However, due to increasing interest rates in the last months, it is Company policy to decrease gross debt during the year 2022, which the Company plans to do by: (i) repurchasing debts which are trading below par value and (ii) using cash to redeem short-term debts. Cogna has been successful doing the first part of the plan, buying back R\$100 million in the quarter and more R\$ 247 million between the end of march and may 12th, reducing gross debt and generating a gain of approximately R\$13,0 million in financial expenses.

Amortization Schedule (R\$ mm)



Leverage follows a healthy level, despite repurchase of shares and debts.

The results presented in the last quarters, combined with the aforementioned evolution of OCG have been essential to keep our leverage rate at 2.15x, which does not pose risks to the financial covenants. We stress that the Company expects to keep that rate below 2.5x throughout 2022, despite fully executing the stock buyback.

In addition to the resumption of the core business, we continue to create optionality for the long term

When we glance at the long-term, we understand that the educational services sector continues to evolve towards a more digital learning environment and in order to benefit from the trend, embracing the digital transformation movement, and following the strategy to invest in "*asset light*" businesses, Cogna took an important step regarding its B2C Platform and launched Voomp, a brand which will consolidate the five *businesses* in the platform: an educational *marketplace* (1), an info product creators (2) and affiliated (3) platform, a *fintech* (4) vertical of employability and income (5). As mentioned on Cogna Day, the Voomp *marketplace* is a portal to sell learning content and it has been placed in MVP at the end of the 1Q22, providing clients with an assortment 1P and 3P of the best deals and convenience in a sole place. Furthermore, we will launch the MVP of Voomp Bank, our fintech, that will bring digital account and financial solutions to those participating in the Voomp & Cogna ecosystem.

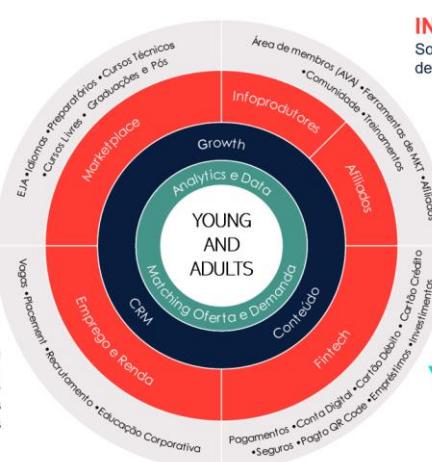


MARKETPLACE

"Showcase" for selling owned and third-party courses

EMPLOYMENT AND INCOME

Employability and income solutions available to students and companies



INFOPRODUCERS

Solution that allows all infoproducers to develop, sell and distribute their content

AFFILIATES

Solution that allows affiliates to sell their content to others



FINTECH

Digital account and financial services to the platform environment and Cogna's stakeholders

RESULTS PER BUSINESS UNIT

KROTON | OPERATING PERFORMANCE

Readjusting management vision for the new market

As disclosed in the release of the 4Q21, the company started to separate Kroton students according to their high or low on-site attendance, adapting to the reality practiced in the market. A high on-site attendance (HOA) includes "100% On-campus" and "DL Premium". Low on-site attendance (LOA) includes "100% Digital" and "hybrid".

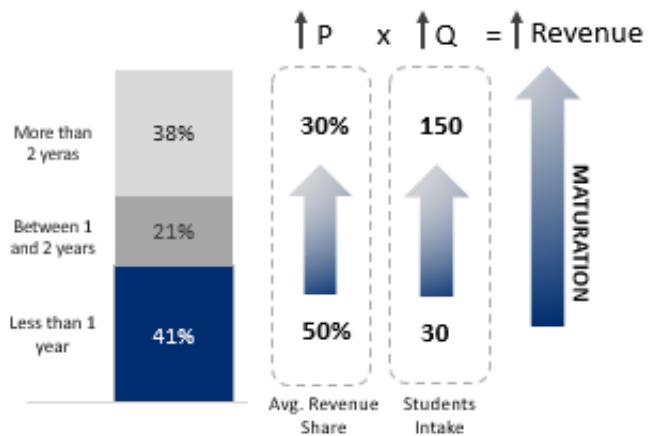


Student intake

In the first semester of 2022 the intake of students grew 21,9% as compared to the first semester of last year, even though marketing and sales decreased their expenses by 22% reaching a 34.2% decrease in CAC, which proves Kroton's ability to deliver consistent gains of efficiency. Both segments, HOA and LOA had increased intake of students, +13,5% for HOA and +26,0% for LOA. In addition to the marketing and sales efficacy, positive results were also driven by the great expansion of Distance Learning Units in Brazil, which increased 65,6% in number of partner hubs during 2021 (+1,000). The company expects the intake of students and revenue to continue growing because a great proportion (41%) of the distance learning units are still to mature their operations and seats, which leads to lower revenue share and higher students intake per unit. Revenue increased 6.3%, supported by the 22.1% growth in BP and 0.1% in AP. The maturation of the hubs also supports higher volume growth in BP revenue since there is a progressive reduction in the carry-over reduction line.

High on-site attendance	
Volume +13,50%	Revenue +0,10%
Low on-site attendance	
Volume +26,00%	Revenue +22,10%
Total	
Volume +21,90%	Revenue +6,30%

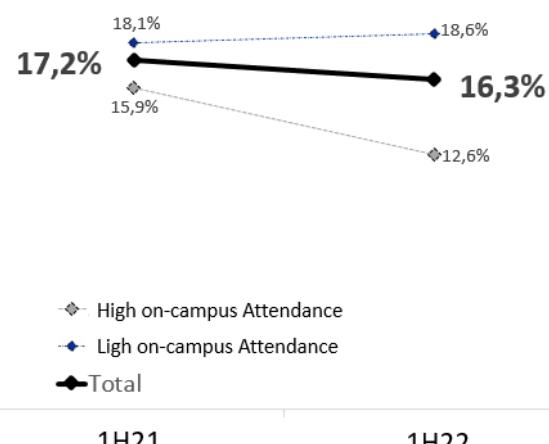
Distance Learning Units By Years of Operation



Student Retention

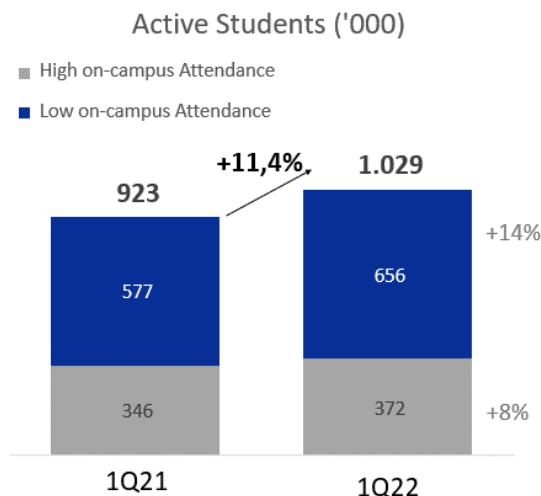
The dropout rate decreased by 0.9pp. This favorable change results from the significant improvement of 3.3 p.p in high attendance segments. The decrease in the dropout rate in the high attendance segment can be explained by: (i) investments to improve the academic and administrative journey of students; (ii) decrease in default and; (iii) the fact that people were able to come and go as restrictions once imposed on their right to travel because of the coronavirus outbreak had been lifted. Dropout rates should benefit from this scenario of people being able to come and go and should contribute to the continuous recovery in the number of students.

Students Dropout Rate



Student Base

Consolidated student base grew 11.4% (+105.5 thousand students) at the end of the quarter and made Kroton surpass the milestone of 1,000,000 undergraduate students enrolled. These growth results are based on the improvements in the intake of students and student dropout, as mentioned in the previous paragraphs. For more openings and base Evolution, see Appendix 7.



Student Base	1Q22	1Q22	% Y/Y
HOA	371.191	345.163	7,5%
Out-of-pocket	318.507	283.033	12,5%
Prouni	33.627	27.934	20,4%
FIES	6.124	10.577	-42,1%
PEP	12.932	23.619	-45,2%
LOA	657.353	577.790	13,8%
Out-of-pocket	639.832	555.743	15,1%
Prouni	17.521	22.047	-20,5%
Total Undergraduate	1.028.544	922.953	11,4%
Total Graduate	60.162	50.016	20,3%
Alta presencialidade	643	2.271	-71,7%
Baixa presencialidade	59.519	47.745	24,7%
Total Students	1.088.706	972.969	11,9%

Change in Base	Undergraduate			Graduate		
	1Q22	1Q22	% Y/Y	1T22	1T21	\$ AH
Initial Base	804.166	770.066	4,4%	56.400	48.099	17,3%
Graduations	-114.071	-87.403	30,5%	-23.981	-14.358	67,0%
Dropouts	-112.260	-117.655	-4,6%	-875	-1.039	-15,8%
Dropout rate	-16%	-17%	97%	-3%	-3%	0,4 p.p.
Re-enrollments	577.835	565.008	2,3%	31.544	32.702	-3,5%
Intake	433.632	355.599	21,9%	28.618	17.314	65,3%
Prouni	17.077	2.346	627,9%	0	0	n.a.
Final Base	1.028.544	922.953	11,4%	60.162	50.016	20,3%

Average Ticket

As disclosed in the release of Q4 2021, the company will only disclose the average ticket in even semesters including an analysis for the semester, which will reflect the trends in the global average ticket far better.

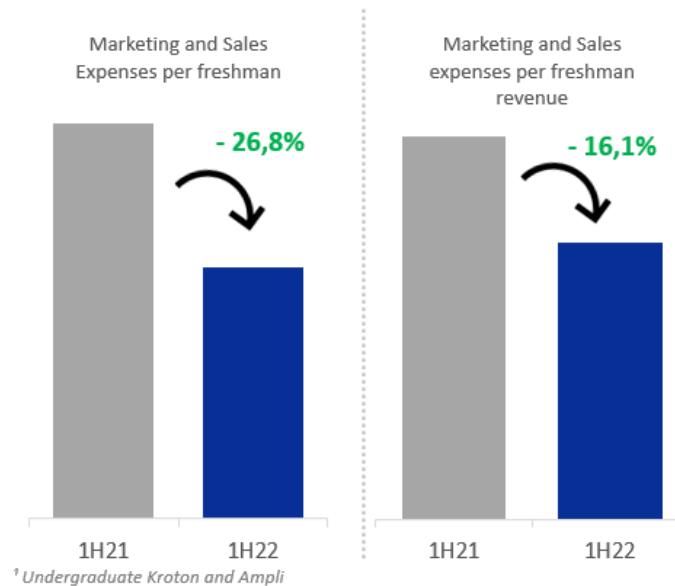
KROTON | FINANCIAL RESULTS

Kroton - Values in R\$ ('000)	1Q22	1Q21	Chg.%	4Q21	Chg.%
Gross Revenue	1,037,490	1,047,509	-1.0%	1,201,061	-13.6%
Gross Revenue Deductions	(335,694)	(309,536)	8.5%	(354,908)	-5.4%
Net Revenue	701,796	737,972	-4.9%	846,153	-17.1%
Total of Costs	(150,685)	(140,111)	7.5%	(201,629)	-25.3%
Cost of Goods	(1,697)	(844)	101.0%	(1,523)	11.4%
Cost of Services	(148,988)	(139,267)	7.0%	(200,106)	-25.5%
Faculty, Other Personnel and Third-Party Services	(132,082)	(120,937)	9.2%	(160,935)	-17.9%
Other	(16,906)	(18,330)	-7.8%	(39,171)	-56.8%
Gross Income	551,111	597,861	-7.8%	644,524	-14.5%
Gross Margin	78.5%	81.0%	-2.5 p.p.	76.2%	2.4 p.p.
Total Operating Expenses	(165,026)	(146,469)	12.7%	(254,156)	-35.1%
Personnel Expenses	(70,400)	(72,761)	-3.2%	(110,889)	-36.5%
General and Administrative Expenses	(94,626)	(73,708)	28.4%	(143,266)	-34.0%
Provision for Doubtful Account - PDA	(91,239)	(158,894)	-42.6%	(52,097)	75.1%
(+) Interest and Penalties on Tuition	33,796	38,800	-12.9%	38,760	-12.8%
(+) Equity	-	-	n.a.	-	n.a.
Selling and Marketing Expenses	(62,351)	(79,977)	-22.0%	(148,457)	-58.0%
Operating Result	266,291	251,321	6.0%	228,576	16.5%
Operating Margin	37.9%	34.1%	3.9 p.p.	27.0%	10.9 p.p.
Corporate Expenses	(28,245)	(32,369)	-12.7%	(37,994)	-25.7%
Recurring EBITDA	238,045	218,953	8.7%	190,582	24.9%
Recurring EBITDA Margin	33.9%	29.7%	4.2 p.p.	22.5%	11.4 p.p.
(-) Non-Recurring Items	(16,758)	(95,806)	-82.5%	(57,147)	-70.7%
EBITDA	221,287	123,146	79.7%	133,435	65.8%
EBITDA Margin	31.5%	16.7%	14.8 p.p.	15.8%	15.8 p.p.

The continuous reduction of YoY revenue decline intensity over the last quarters, (in 1Q21 -19.2% YoY, in Q4 2021 -12.2% YoY) lead to a -4.9% decrease in revenue for 1Q22. Despite decreased revenue Kroton starts 2022 with an 8.7% growth in recurring EBITDA, amounting to R\$ 238 million in the quarter and has its margin increased in 420bps to 33.9%. There is an estimate that the margin will be lower than 33.9% at the end of the year, however it should be higher than FY21.

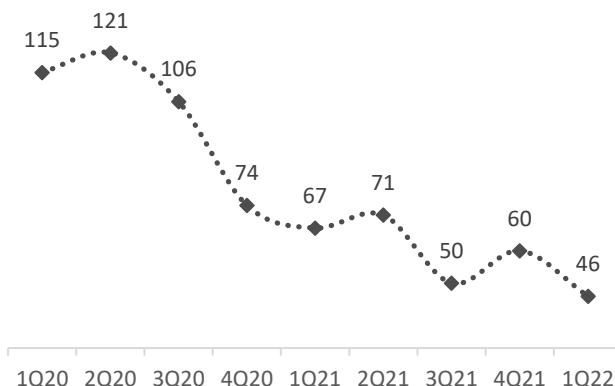
The positive recurring EBITDA results derive mainly from a 22% decrease in marketing and sales expenses (CAC) and a 42.6% decrease in PDA.

The CAC reduction, despite evident growth in student intake in the semester, reflect: (i) the successful strategy to migrate marketing campaigns and sales to digital and social media with more personalized content and target audience; (ii) the lower acquisition cost tied to student's mix migration to low on-site attendance. The company showed significant improvements on both indicators of student acquisition costs: (i) per freshman in the commercial cycle; and; (ii) marketing and sales expenses per freshman revenue. Both had a double-digit reduction of 26.8% and 16.1%, respectively.



PDA continues to benefit from the continuous progress of the company in optimizing its debt collection rule, which also benefit the average receipt term, and adopting policies for less risky payments adjusting the PMT and extinguishing PEP, and the student's base in these programs are decreasing at each quarter as students graduate or dropout.

Avg. Receipt term (PMR) - # days



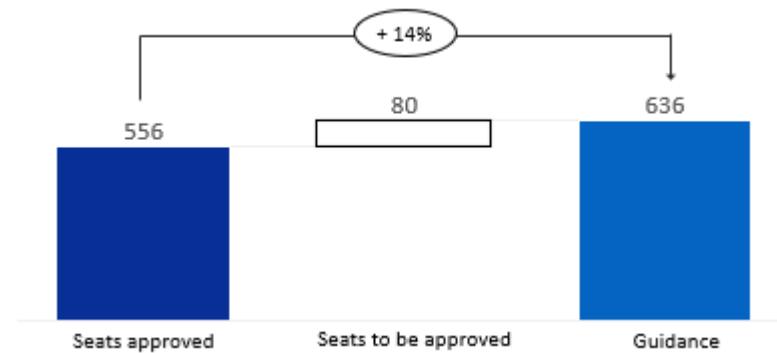
It is worth mentioning that non-recurring debts have decreased by 82.5%, boosting the 80 % growth in final EBITDA to R\$221 million.

KROTONMED | OPERATING AND FINANCIAL RESULTS

Medical education is one of Cogna's growth levers, combined with hybrid education and the business of the platform. To provide the market with a better view of this medical businesses, during Cogna Day 2021, we announced the KrotonMed corporate *carve-out* and, since 1Q22, we started to report the operating and financial data of Kroton's medical business unit.

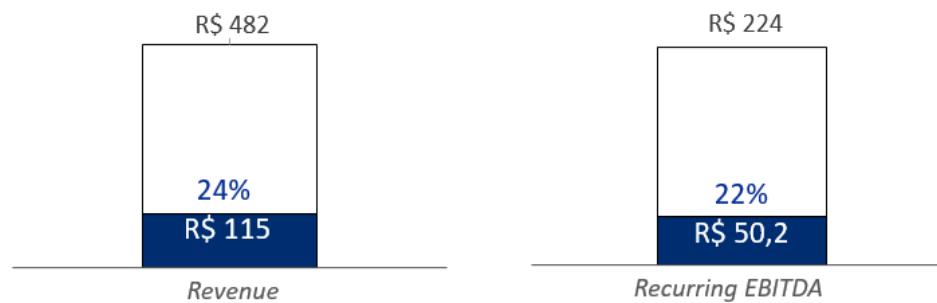
Currently KrotonMed comprises 7 higher education institutions (IES) which are: UNIC (Cuiabá), UNIDERP (Campo Grande), UNIME (Lauro de Freitas), Pitágoras Eunápolis, Pitágoras Codó, Pitágoras Bacabal and Pitágoras Ponta Porã. In addition to the Medical School undergraduate courses operating in 6 IES (except in Ponta Porã), these institutions offer other degrees in healthcare, such as nursing and dental medicine.

By the end of 1Q22 we had 556 vacancies in medicine. In addition to the approved and currently operating seats we requested 80 additional seats to the Ministry of Education, and their approval is expected for the next quarter complying with the *guidance* to end the year with 636 seats in medicine.



At the end of the first quarter of 2022, KrotonMed's net revenue amounted to R\$ 115 million, with recurring EBITDA totaling R\$ 50,2 million. These values are less than 25% (24% and 22%) of the expected results for the year, due to seasonality of revenue and Recurring EBITDA. The approval of the 80 vacancies will positively impact the second half of the year and, therefore, we maintain our expectation to achieve R\$ 484 million of revenue and R\$ 224 Recurring EBITDA for 2022 fiscal year.

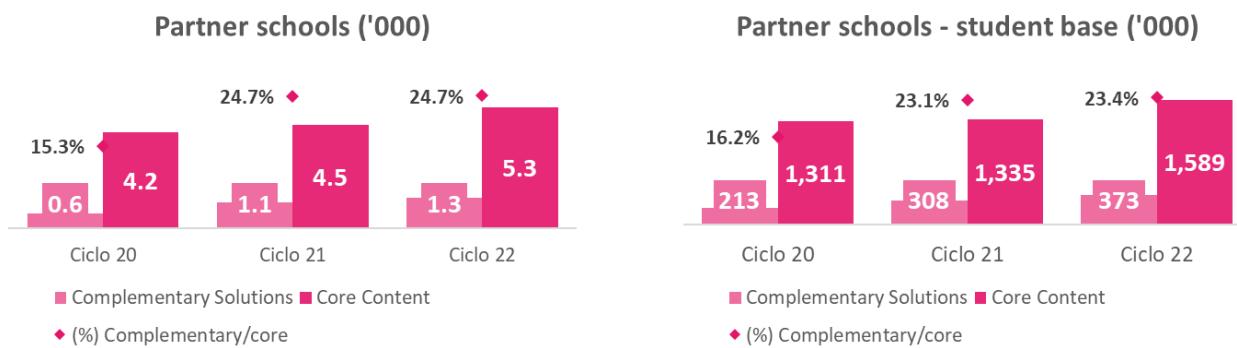
Revenue 1Q22 vs. Guidance FY22 (BRL mm) Recurring EBITDA vs. Guidance FY22 (BRL mm)



VASTA | OPERATING PERFORMANCE

Vasta's operating cycle begins in the fourth quarter, which is when the first deliveries of content will be made to students of partner schools for the following year, and they end in the third quarter of the next year. For that reason, the analysis on Vasta's performance, whenever possible, will be carried out considering the accumulated commercial cycle, which means the period comprised between the 4Q21 and 1Q22 (Cycle 2022), compared with the accumulated of 4Q20 and 1Q21 (Cycle 2021).

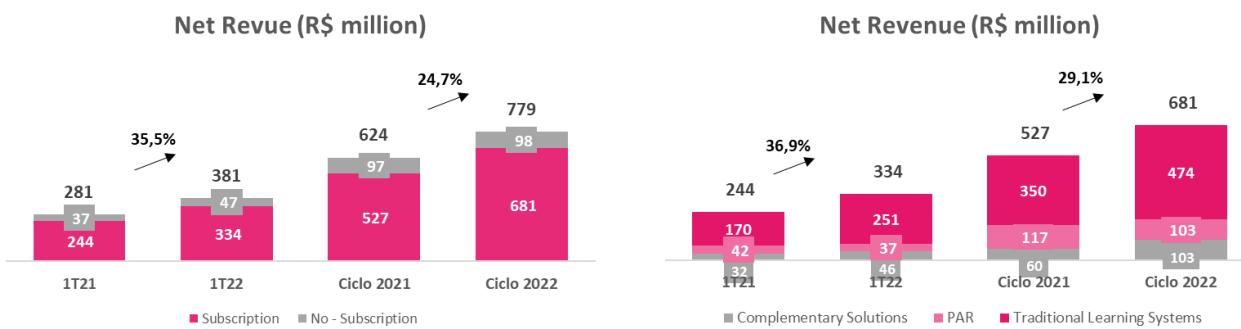
Student Base – Subscription Models



(1) 4T de um ano até o 3T do ano seguinte.

As compared to previous cycles, the 2022 cycle shows strong growth both in the core content as well as in complementary solutions. Concerning the core content, Vasta added 766 new schools to its platform compared to the 2021 cycle, with over 1.6 million students using the learning system. Regarding complementary solutions, 187 new schools were added to the base of the partner schools, representing 30% more students as compared to the cycle of the immediate previous year.

Net Revenue



The net operating revenue in the third quarter of the 2022 commercial cycle (4Q21 –3Q22) confirms the growth trend in revenue, mainly because of the conversion of the Annual Contract Value (ACV) amounting to R\$ 1 billion in revenue. In 1Q22 net revenue exceeded by 35.5% the value of the same quarter in the prior year, amounting to R\$ 381 million, higher than R\$370 million, value proposed in the guidance in March during the release of the information of 4Q21.

Subscription products (comprising all learning solutions with recurring revenue) grew by 36.8% in the quarter. We point that the performance of the traditional learning system was higher by 48.0% compared to Q1 2021 because ACV revenue was recorded and there was an increased participation of the new labels (Eleva e Mackenzie). Complementary solutions increased by 42.5%, confirming the cross-selling potential that the core business offers. The decrease in PAR,

a subscription product based on books, is in accordance with company strategy to migrate to learning system or digital platform.

Accumulated revenue in the 2022 Cycle confirms the trend towards greater participation of subscription products in the company's income basket. Accumulated revenue amounted to R\$ 681 million (68.1% of ACV) and represents 87.4% of total net revenue, compared to 84.4% in the same period of the prior year. Consequently, Vasta is becoming well-established as an essentially subscription business.

For 2Q22, we expect ACV recognition to range between 16% and 18%, reiterating our belief that in 2022 we will be able to collect 100% of the ACV

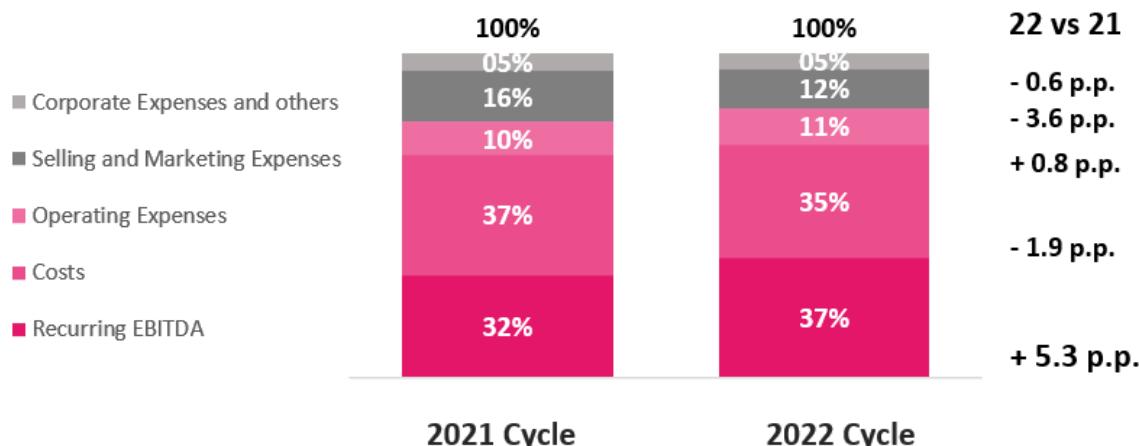
VASTA | FINANCIAL RESULTS

Vasta - Values in R\$ ('000)	1Q22	1Q21	Chg.%	Cycle 2022	Cycle 2021	Chg.%
Gross Revenue	433,822	316,213	37.2%	861,599	706,322	22.0%
Gross Revenue Deductions	(53,240)	(35,381)	50.5%	(82,759)	(81,975)	1.0%
Tax	(2,935)	(1,596)	83.9%	(5,351)	(3,109)	72.1%
Returns	(48,197)	(31,356)	53.7%	(67,945)	(74,916)	-9.3%
Total Discounts	(2,108)	(2,430)	-13.2%	(9,462)	(3,949)	139.6%
Net Revenue	380,581	280,832	35.5%	778,840	624,347	24.7%
Total of Costs	(136,354)	(114,102)	19.5%	(272,273)	(230,071)	18.3%
Cost of Goods	(108,263)	(87,906)	23.2%	(221,350)	(178,421)	24.1%
Cost of Services	(28,090)	(26,196)	7.2%	(50,923)	(51,650)	-1.4%
Faculty, Other Personnel and Third-Party Services	(24,212)	(21,904)	10.5%	(45,052)	(42,460)	6.1%
Other	(3,879)	(4,292)	-9.6%	(5,871)	(9,190)	-36.1%
Gross Income	244,227	166,730	46.5%	506,567	394,276	28.5%
Gross Margin	64.2%	59.4%	4.8 p.p.	65.0%	63.2%	1.9 p.p.
Total Operating Expenses	(47,180)	(43,760)	7.8%	(87,249)	(64,909)	34.4%
Personnel Expenses	(22,395)	(17,872)	25.3%	(48,865)	(34,517)	41.6%
General and Administrative Expenses	(24,785)	(25,888)	-4.3%	(38,384)	(30,392)	26.3%
Provision for Doubtful Account - PDA	(8,870)	(2,609)	240.0%	(19,598)	(14,920)	31.3%
(+) Interest and Penalties on Tuition	-	-	n.a.	37	-	n.a.
(+) Equity	-	-	n.a.	-	-	n.a.
Selling and Marketing Expenses	(47,933)	(49,400)	-3.0%	(93,333)	(97,463)	-4.2%
Operating Result	140,245	70,961	97.6%	306,424	216,983	41.2%
Operating Margin	36.9%	25.3%	11.6 p.p.	39.3%	34.8%	4.6 p.p.
Corporate Expenses	(8,287)	(8,684)	-4.6%	(18,208)	(19,298)	-5.6%
Recurring EBITDA	131,958	62,277	111.9%	288,216	197,685	45.8%
Recurring EBITDA Margin	34.7%	22.2%	12.5 p.p.	37.0%	31.7%	5.3 p.p.
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	4,230	828	410.8%	5,143	6,709	-23.3%
(-) Non-Recurring Items	(2,542)	(6,749)	-62.3%	(14,583)	(75,799)	-80.8%
EBITDA	133,646	56,356	137.1%	278,776	128,595	116.8%
EBITDA Margin	35.1%	20.1%	15.0 p.p.	35.8%	20.6%	15.2 p.p.

Vasta's strong results confirmed the successful measures the company took and reinforced the view that 2022 is the year for the company to recover profitability. The company took important measures towards costs and expenses by changing staff, optimizing results by achieving estimated economies of scale, because of the 35% increase in ACV compared to the revenue recorded for the 2021 cycle.

According to the chart below, total costs now represent 35% of net revenue compared to 36.8% in the previous cycle. The highlight also goes to marketing and sales expenses, which decreased in 3.6 p.p. its participation in the revenue in the year-on-year comparison, influenced by a lower incidence of these expenses in the first quarter in comparison to previous years. These combined effects have generated a 45.8% increase in recurring EBITDA with a gain of 5.3 p.p. in the first semester of the 2022 cycle.

(%) Net Operating Revenue



After a challenging 2021, due to the impact of the Coronavirus second wave, we are confident that the 2022 cycle is the beginning of a new chapter in the history of the company and puts Vasta back on track in an upward trend.

PDA and Accounts Receivable

Vasta - Values in R\$ (000)	1Q22	1Q21	Chg.%	4Q21	Chg.%
Gross Accounts Receivable	583,329	516,988	12.8%	551,000	5.9%
PDA Balance	(52,383)	(30,986)	69.1%	(46,500)	12.7%
Coverage Ratio	9.0%	6.0%	49.8%	8.4%	6.4%
Net Accounts Receivable	530,947	486,002	9.2%	504,500	5.2%
Average Accounts Receivable Term (days)	183	207	-24 days	192	-9 days

Nota: Desconsidera saldo de cartão de crédito.

During the pandemic, Vasta renegotiated payment deadlines with partner schools, which led to the aging of receivables and consequently greater need for provisioning, which affected operating results. The more conservative provisioning led to a decrease in the average collection period which decreased by 24 days in Q1 2022, as compared to Q1 2021, despite the increase in Gross accounts receivable resulting from increased revenue.

SABER | OPERATING PERFORMANCE

After the sale of the Saber school's operations to Eleva, aligned with our strategy to prioritize asset light assets, in 1Q22, the PNLD & BDG, Sets and Voomp (previously "Other Business"), become Saber.

Student Base

Student Base	1T22	1T21	% AH	4T21	% AH
Units (Red Balloon/ franchise)	119	117	1.7%	115	3.5%
Student base (Red Balloon/franchise)	24,850	21,052	18.0%	22,352	11.2%

Student base has increased 18% YoY, mainly due to a greater intake of students, reduced social distancing restrictions and economic reopening.

Net Revenue

Saber Revenues - Values in R\$ ('000)	1Q22	1Q21	Chg.%	4Q21	Chg.%
Net Revenue	100,584	102,104	-1.5%	261,623	-61.6%
Net Revenue from PNLD	31,082	37,233	-16.5%	211,235	-85.3%
Books Sold - Postsecondary	29,175	27,487	6.1%	17,023	71.4%
Net Revenue - Languages	27,318	21,472	27.2%	8,365	226.6%
Net Revenue - Other Services	13,009	15,912	-18.2%	24,999	-48.0%

Despite a 27.2% increase in the revenue from Language School (Red Balloon) compared to the same period of the previous year resulting from an increase in their student base, Saber recorded a 1.5% decrease in revenue comparing to the 1Q21 as the National Textbook Program (PNLD) presented less revenue compared to the previous year, due to the seasonality of their business calendar, due to different composition of the programmes each year.

SABER | FINANCIAL RESULTS

Saber Revenues - Values in R\$ ('000)	1Q22	1Q21	Chg.%	4Q21	Chg.%
Gross Revenue	106,072	107,517	-1.3%	284,191	-62.7%
Gross Revenue Deductions	(5,488)	(5,412)	1.4%	(22,568)	-75.7%
Net Revenue	100,584	102,104	-1.5%	261,623	-61.6%
Total of Costs	(36,345)	(37,144)	-2.2%	(151,288)	-76.0%
Cost of Goods	(31,704)	(32,293)	-1.8%	(143,835)	-78.0%
Cost of Services	(4,641)	(4,852)	-4.3%	(7,453)	-37.7%
Faculty, Other Personnel and Third-Party Services	(3,989)	(4,382)	-9.0%	(6,833)	-41.6%
Other	(652)	(470)	38.9%	(620)	5.2%
Gross Income	64,239	64,960	-1.1%	110,335	-41.8%
Gross Margin	63.9%	63.6%	0.2 p.p.	42.2%	21.7 p.p.
Total Operating Expenses	(12,776)	(6,167)	107.2%	(10,562)	21.0%
Personnel Expenses	(9,128)	(4,217)	116.5%	(9,643)	-5.3%
General and Administrative Expenses	(3,648)	(1,950)	87.1%	(919)	296.8%
Provision for Doubtful Account - PDA	(1,259)	(948)	32.8%	(855)	47.3%
(+) Interest and Penalties on Tuition	10	3	259.9%	10	-3.8%
(+) Equity	574	210	173.5%	258	122.3%
Selling and Marketing Expenses	(13,202)	(9,688)	36.3%	(18,171)	-27.3%
Operating Result	37,585	48,369	-22.3%	81,016	-53.6%
Operating Margin	37.4%	47.4%	-10.0 p.p.	31.0%	6.4 p.p.
Corporate Expenses	(5,960)	(5,533)	7.7%	(10,540)	-43.5%
Adjusted EBITDA	31,625	42,836	-26.2%	70,475	-55.1%
Adjusted EBITDA Margin	31.4%	42.0%	-10.5 p.p.	26.9%	4.5 p.p.
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	43,082	115,269	-62.6%	44,825	-3.9%
(-) Non-Recurring Items	(1,064)	(613)	73.7%	(3,781)	-71.9%
EBITDA	73,643	157,493	-53.2%	111,520	-34.0%
EBITDA Margin	73.2%	154.2%	-81.0 p.p.	42.6%	30.6 p.p.

Saber Adjusted EBITDA decreased by 26,2% mostly because of: (i) the decrease in net revenue, as aforementioned; (ii) a mismatch of the reversal of the provision related to the commercial team's commission for the 2021 performance; (iii) an increase in marketing and sales expenses.

PDA and Accounts Receivable

Saber - Values in R\$ (000)	1Q22	1Q21	Chg.%	4Q21	Chg.%
Gross Accounts Receivable	108,808	76,513	42.2%	97,651	11.4%
PDA Balance	(30,499)	(27,756)	9.9%	(29,343)	3.9%
Coverage Ratio	28.0%	36.3%	-22.7%	30.0%	-6.7%
Net Accounts Receivable	78,309	48,757	60.6%	68,308	14.6%
Average Accounts Receivable Term (days)	46	35	11 days	41	5 days

Note: accounts receivable disclaimer credit card.

Gross accounts receivable increased by 42.2% compared to Q1 2021, with an increase of 11 days in the average period to receive payment due to the timing of the PDA receipt which happened mostly at the end of the quarter, with an estimate for receipt in Q2 2022.

COGNA CONSOLIDATED RESULTS

1Q22 RESULTS | PER COMPANY

	Kroton	Vasta	Saber	BU's Elimination	Cogna Consolidated
	1Q22	1Q22	1Q22	1Q22	1Q22
Values in R\$ ('000)					
Gross Revenue	1.037.490	433.822	106.072	(6.314)	1.571.070
Gross Revenue Deductions	(335.694)	(53.240)	(5.488)	-	(394.422)
Tax	(23.943)	(2.935)	(1.944)	-	(28.822)
ProUni	(168.639)	-	-	-	(168.639)
Returns	-	(48.197)	(2.651)	-	(50.848)
Total Discounts	(143.112)	(2.108)	(893)	-	(146.113)
Net Revenue	701.796	380.581	100.584	(6.314)	1.176.648
Costs (COGS)	(150.685)	(136.354)	(36.345)	6.314	(317.070)
Cost of Goods	(1.697)	(108.263)	(31.704)	6.314	(135.351)
Cost of Services	(148.988)	(28.090)	(4.641)	-	(181.720)
Faculty, Other Personnel and Third-Party Services	(132.082)	(24.212)	(3.989)	-	(160.283)
Other	(16.906)	(3.879)	(652)	-	(21.437)
Gross Income	551.111	244.227	64.239	-	859.578
Operating Expenses	(165.026)	(47.180)	(12.776)	0	(224.982)
Personnel, General and Administrative Expenses	(165.026)	(47.180)	(12.776)	0	(224.982)
Personnel Expenses	(70.400)	(22.395)	(9.128)	0	(101.923)
General and Administrative Expenses	(94.626)	(24.785)	(3.648)	0	(123.059)
Provision for Doubtful Accounts - PDA	(91.239)	(8.870)	(1.259)	-	(101.368)
(+) Interest and Penalties on Tuition	33.796	-	10	-	33.806
(+) Equity Income from Subsidiaries	-	-	574	-	574
Sales and Marketing Expenses	(62.351)	(47.933)	(13.202)	-	(123.486)
Operating Result	266.291	140.245	37.585	0	444.121
Corporate Expenses	(28.245)	(8.287)	(5.960)	0	(42.493)
Recurring EBITDA	238.045	131.958	31.625	0	401.628
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	-	4.230	43.082	-	47.312
(-) Nonrecurring Items	(16.758)	(2.542)	(1.064)	(0)	(20.364)
(-) Impairment	-	-	-	-	-
EBITDA	221.287	133.646	73.643	0	428.576
Depreciation and Amortization					(234.997)
Financial Result					(224.926)
Income and Social Contribution Tax					22.757
Minority Interest					(4.519)
Net Profit (Loss)					(13.107)
(+) Intangible Amortization (Acquisitions)					68.400
(+) Inventory surplus value					-
(+) Impairment on goodwill					-
(+) Write-off of deferred income tax					-
(+) Operation sell school's transaction					-
Adjusted Profit (Loss)					55.292

Q1 2022 COGNA RESULTS | CONSOLIDATED RESULTS

Consolidated - Values in R\$ ('000)	1Q22	1Q21	Chg.%	4Q21	Chg.%
Gross Revenue	1.571.070	1.455.811	7,9%	1.904.573	-17,5%
Gross Revenue Deductions	(394.422)	(350.330)	12,6%	(406.994)	-3,1%
Tax	(28.822)	(28.296)	1,9%	(32.886)	-12,4%
ProUni	(168.639)	(175.564)	-3,9%	(178.722)	-5,6%
Returns	(50.848)	(33.898)	50,0%	(36.433)	39,6%
Total Discounts	(146.113)	(112.571)	29,8%	(158.953)	-8,1%
Net Revenue	1.176.648	1.105.481	6,4%	1.497.579	-21,4%
Total of Costs	(317.071)	(275.930)	14,9%	(480.380)	-34,0%
Cost of Goods	(135.351)	(105.616)	28,2%	(249.988)	-45,9%
Cost of Services	(181.720)	(170.314)	6,7%	(230.392)	-21,1%
Faculty, Other Personnel and Third-Party Services	(160.283)	(147.223)	8,9%	(188.609)	-15,0%
Other	(21.438)	(23.092)	-7,2%	(41.783)	-48,7%
Gross Income	859.578	829.550	3,6%	1.017.199	-15,5%
Gross Margin	73,1%	75,0%	-2,0 p.p.	67,9%	5,1 p.p.
Total Operating Expenses	(224.982)	(196.396)	14,6%	(304.787)	-26,2%
Personnel Expenses	(101.923)	(94.850)	7,5%	(147.002)	-30,7%
General and Administrative Expenses	(123.059)	(101.547)	21,2%	(157.785)	-22,0%
Provision for Doubtful Account - PDA	(101.368)	(162.451)	-37,6%	(63.679)	59,2%
(+) Interest and Penalties on Tuition	33.806	38.803	-12,9%	38.807	-12,9%
Equity	574	210	173,5%	258	122,3%
Selling and Marketing Expenses	(123.486)	(139.065)	-11,2%	(212.027)	-41,8%
Operating Result	444.121	370.651	19,8%	475.771	-6,7%
Operating Margin	37,7%	33,5%	4,2 p.p.	31,8%	6,0 p.p.
Corporate Expenses	(42.493)	(46.585)	-8,8%	(58.456)	-27,3%
Recurring EBITDA	401.628	324.066	23,9%	417.315	-3,8%
Recurring EBITDA Margin	34,1%	29,3%	4,8 p.p.	27,9%	6,3 p.p.
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	47.312	116.097	-59,2%	45.738	3,4%
(-) Non-Recurring Items	(20.364)	(103.168)	-80,3%	(72.969)	-72,1%
(-) Impairment	-	-	n.a.	-	n.a.
EBITDA	428.576	336.995	27,2%	390.084	9,9%
EBITDA Margin	36,4%	30,5%	5,9 p.p.	26,0%	10,4 p.p.
Depreciation and Amortization	(234.997)	(235.148)	-0,1%	(260.578)	-9,8%
Financial Result	(224.926)	(138.178)	62,8%	(225.630)	-0,3%
Income Tax / Social Contribution	10.976	(18.928)	-158,0%	4.865	125,6%
Deferred Income Tax / Social Contribution	11.781	21.176	-44,4%	(53.960)	-121,8%
Minority Interest	(4.519)	197	-2390,9%	(5.318)	-15,0%
Net Profit (Loss)	(13.107)	(33.885)	-61,3%	(150.537)	-91,3%
Net Margin	-1,1%	-3,1%	2,0 p.p.	-10,1%	8,9 p.p.
(+) Intangible Amortization (Acquisitions)	68.400	68.274	0,2%	84.963	-19,5%
(+) inventory surplus value	-	448	-100,0%	-	n.a.
(+) Impairment on goodwill	-	-	n.a.	-	n.a.
(+) Write-off of deferred income tax	-	-	n.a.	-	n.a.
(+) Operation sell school's transaction	-	-	n.a.	-	n.a.
Adjusted Profit (Loss)	55.292	34.837	58,7%	(65.574)	-184,3%
Adjusted Net Margin	4,7%	3,2%	1,5 p.p.	-4,4%	9,1 p.p.

Corporate Expenses

Consolidated - Values in R\$ ('000)	1Q22	1Q21	Chg.%	4Q21	Chg.%
Corporate Expenses	(42.493)	(46.585)	-8,8%	(58.456)	-27,3%
Personnel Expenses	(31.204)	(27.990)	11,5%	(38.332)	-18,6%
General and Administrative Expenses	(11.289)	(18.595)	-39,3%	(20.124)	-43,9%
% of Net Revenue	1Q22	1Q21	Chg.%	4Q21	Chg.%
Corporate Expenses	-3,6%	-4,2%	0,6 p.p.	-3,9%	0,3 p.p.
Personnel Expenses	-2,7%	-2,5%	-0,1 p.p.	-2,6%	-0,1 p.p.
General and Administrative Expenses	-1,0%	-1,7%	0,7 p.p.	-1,3%	0,4 p.p.

Corporate expenses declined by 8,8% as compared to the same period of the previous year, despite increased inflation of 11,3% (accumulated IPCA up to March 2022) for the same period. Because of that result, we strengthen the message that a significant part of the efforts made in 2020 and 2021 to accommodate a decrease in revenue were permanent.

Non-recurring Items

Values in R\$ ('000)	1Q22	1Q21	Chg.%	4Q21	Chg.%
Severance	(7.035)	(11.787)	-40,3%	(24.442)	-71,2%
M&A and expansion	(7.373)	(11.108)	-33,6%	(17.043)	-56,7%
Escrow write-off	0	0	n.a.	0	n.a.
Fixed assets write-off	0	1.759	-100,0%	8	-100,0%
Subtotal before Impairment	(14.408)	(21.136)	-31,8%	(41.478)	-65,3%
Impairment of goodwill	0	395	-100,0%	0	n.a.
Kroton restructuring	(5.955)	(82.427)	-92,8%	(31.483)	-81,1%
Capital Gain - Selling Leads	0	0	n.a.	(8)	-100,0%
Total Nonrecurring	(20.364)	(103.168)	-80,3%	(72.969)	-72,1%

Following our commitment to decrease the amount in the non-recurring items account, we present a considerable decrease of 80,3% as compared to the same period of the previous year, amounting to R\$20.4 million in the Q1 2022. This improvement is related to the decrease in Kroton's restructuring expenses, which began in 2020, and a 40,3% decrease in the terminations account, which results from the optimization of the teams carried out in the turnaround.

Financial Results

Consolidated - Values in R\$ ('000)	1Q22	1Q21	Chg.%	4Q21	Chg.%
(+) Financial Revenues	116.760	22.670	415,0%	55.674	109,7%
Interest on Financial Investment	83.006	19.323	329,6%	40.017	107,4%
Others	33.754	3.347	908,5%	15.657	115,6%
(-) Financial Expenses	(341.686)	(160.848)	112,4%	(281.304)	21,5%
Banks Expenses	(5.863)	(5.707)	2,7%	(5.926)	-1,1%
Interest on Leasing	(77.711)	(76.128)	2,1%	(77.980)	-0,3%
Interest on Loans	(191.461)	(59.096)	224,0%	(140.008)	36,7%
Interest and Tax on Late Payment	(9.459)	593	-1.695,0%	(10.054)	-5,9%
Interest on Loans for Acquisitions	(16.605)	(3.512)	372,8%	(6.155)	169,8%
Restatement of Contingencies	(29.792)	(11.956)	149,2%	(25.604)	16,4%
Others	(10.795)	(5.042)	114,1%	(15.578)	-30,7%
Financial Result¹	(224.926)	(138.178)	62,8%	(225.630)	-0,3%

¹ Does not consider interest and late fees.

In the past 12 months interest rate had a substantial rise and by the end of the quarter it was 12.75% (versus 2,75% at the end of 1Q21), which had an enormous impact on several accounts of the financial result. The company's diligent cash management team made us improve profitability and consequently there was a 107% higher revenue in Q1 2022 versus Q4 2021, despite the average cash flow in line with the last quarter.

Net financial results were negative by R\$ 225 million, 63% worse in relation to Q1 2021. That results from the deterioration of the basic interest rate, but the average spread didn't change between 1Q21 and 1Q22 (CDI + 1.78%).

Net Income

Consolidated - Values in R\$ ('000)	1Q22	1Q21	Chg.%	4Q21	Chg.%
Operating Result	444.121	370.651	19,8%	475.771	-6,7%
(+) Corporate Expenses	(42.493)	(46.595)	-8,8%	(58.456)	-27,3%
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	47.312	116.097	-59,2%	45.738	3,4%
(+) Nonrecurring Items	(20.364)	(103.168)	-80,3%	(72.969)	-72,1%
(+) Impairment on goodwill	-	-	n.a.	-	n.a.
(+) Depreciation and Amortization ex-Intangible	(234.997)	(235.148)	-0,1%	(260.578)	-9,8%
(+) Financial Result ¹	(224.926)	(138.178)	62,8%	(225.630)	-0,3%
(+) Income Tax / Social Contribution	10.976	(18.928)	-158,0%	4.865	125,6%
(+) Deferred Income Tax / Social Contribution	11.781	21.176	-44,4%	(53.960)	-121,8%
(+) Participation of Minority	(4.519)	197	-2390,9%	(5.318)	-15,0%
(+) Intangible Amortization (Acquisitions)	68.400	68.274	0,2%	84.963	-19,5%
(+) Inventory surplus value	-	448	-100,0%	-	n.a.
(+) Impairment on goodwill	-	-	n.a.	-	n.a.
(-) Write-off of deferred income tax	-	-	n.a.	-	n.a.
(+) Operação de Venda da Transação de Escolas	-	-	n.a.	-	n.a.
Net Profit (Loss)	55.292	34.837	58,7%	(65.574)	-184,3%
Adjusted Net Margin	4,7%	3,2%	1,5 p.p.	-4,4%	9,1 p.p.
(-) Intangible Amortization (Acquisitions)	(68.400)	(68.274)	0,2%	(84.963)	-19,5%
(-) Inventory surplus value	-	(448)	-100,0%	-	n.a.
(-) Impairment on goodwill	-	-	n.a.	-	n.a.
(-) Write-off of deferred income tax	-	-	n.a.	-	n.a.
(+) Operation sell school's transaction	-	-	n.a.	-	n.a.
Adjusted Profit (Loss)	(13.107)	(33.885)	-61,3%	(150.537)	-91,3%
Net Margin	-1,1%	-3,1%	2,0 p.p.	-10,1%	8,9 p.p.

¹ Does not consider interest and late fees.

The improvements in operations that happened in the first quarter of the term were essential to reverse a sequence of losses presented in the last quarters. Net income adjusted by the amortization of intangible assets, surplus value of inventories and *impairment* (all non-cash items) amounted to R\$55.3 million, showing a 58.7% increase as compared to the same period of the previous year. The effect of the increase in net financial expenses, impacted by the high interest rate, was offset by the lower volume of non-recurring expenses.

Finally, our loss amounts to R\$13.1 million in the period, an amount R\$20.8 million better than the loss presented in the same period of 2021.

Net Debt

Consolidated - Values in R\$ ('000)	1Q22	1Q21	Chg.%	4Q21	Chg.%
Cash and Cash Equivalents	3.847.680	3.862.270	-0,4%	4.040.906	-4,8%
Cash	13.188	15.263	-13,6%	30.724	-57,1%
Cash Equivalents	3.834.492	3.847.007	-0,3%	4.010.182	-4,4%
Loans and Financing	6.712.762	6.500.230	3,3%	6.866.382	-2,2%
Short-term Debt	2.058.319	1.326.576	55,2%	2.120.577	-2,9%
Long-term Debt	4.654.443	5.173.654	-10,0%	4.745.805	-1,9%
Net Cash (Debt) ¹	(2.865.082)	(2.637.960)	8,6%	(2.825.476)	1,4%
Other Short and Long Term Debt ²	308.363	280.373	10,0%	274.957	12,1%
(1) Net Cash (Debt)	(3.173.445)	(2.918.333)	8,7%	(3.100.433)	2,4%
Short Term Accounts Receivable ³	200.686	-	n.a.	91.642	119,0%
Uniasselvi Disposal	69.431	-	n.a.	67.386	3,0%
Disposal of Other Businesses	131.255	-	n.a.	24.256	441,1%
Long-Term Accounts Receivable ³	25.221	66.093	-61,8%	120.162	-79,0%
Uniasselvi Disposal	-	60.878	-100,0%	-	n.a.
Disposal of Other Businesses	25.221	5.215	383,6%	120.162	-79,0%
(2) Other Accounts Receivable ³	225.907	66.093	241,8%	211.803	6,7%
(1)+(2) Pro Forma Net Cash (Debt)	(2.947.538)	(2.852.240)	3,3%	(2.888.630)	2,0%

¹ Cash and cash equivalents considering only bank liabilities.

² Considers all short and long term obligations related to the payment of tax installments and acquisitions, including the amount payable in 6 years, referring to the acquisition of Uniasselvi, in addition to the debentures raised by the Company.

³ Considers the short-term receipts related to the payment of a portion of the Uniasselvi, FAIR and FAC/FAMAT divestitures and the long-term receipts related to the remaining Uniasselvi, FAIR and FAC/FAMAT installments to be received between 2020 and 2022 adjusted by AVP (excluding earn-out amounts).

With the interest rate at a new level and in order to reduce the pressure of the debt load, management has strongly expressed that the company strategy is to decrease Cogna's gross debt in the course of the coming years.. Complying with that guideline, should market conditions not change dramatically, two fronts will be executed throughout the year:

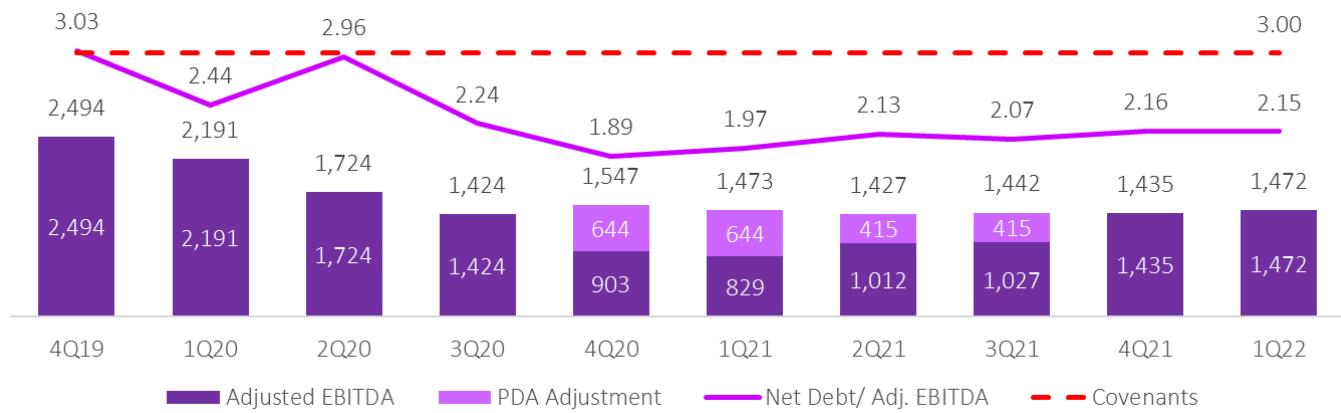
1. Debts maturing in 2022: Cogna will use company cash to repay the debts falling due during the year amounting to R\$2.3 billion.
2. Prepayment of Debts: Company will consider the prepayment of dets that are trading below face value. This action should happen in an opportunistic way, to avoid the prepayment of any fee.

By the end of the 1Q22, the Company had repurchased R\$100 million in debt, and R\$ 247 million from April to may 12th, making a total gain of R\$13,0 million referring to the spread between the effective repurchase rate and the paper rate.

We highlight that the repurchase of debt has a marginally positive impact on the company's future leverage, as despite not impacting the net debt, the positive debt load makes the company consume less cash with financial expenses. In the long-term, a lower financial expense increases the cash position, improving the net debt.

At the end of the quarter, the total amount of cash and financial investments was R\$ 3.8 billion, 4.8% lower than at the closing of 2021. We had a slight decrease in cash as compared to Q4 2021, reflecting mainly the payment of debenture interest in the amount of R\$245 million, and the repurchase of debentures in the secondary market as above mentioned, reducing the Company's gross debt.

Because of the payment of interest and repurchase of debentures, the Company ended the 1Q 2022 with a gross debt in the amount of R\$7.0 billion, with an average period of 25 months and 71.9% of the total in maturities over 1 year, and an average cost of CDI + 1.78% in line with the value at the end of 1Q21.



Due to the results presented and the strong cash flow generation, the ratio of net debt to recurring EBITDA for the past 12 months started 2022 with a leverage of 2.15x, at healthy levels and slightly below its value of 2.16x presented at the end of the Q4 2021. According to debentures regulations,

net debt considers cash and cash equivalents less the sum of loans, financing, and accounts payable for purchases. On the other hand, recurring EBITDA considers, added to the EBITDA, non-recurring items and the sum of the balance between provisions and reversals of contingencies without cash effect. The calculation for 1Q22 is as follows:

Values in R\$ ('000)	1Q22
EBITDA	1.359.485
Non-recurring Items	189.035
Provisions for/Reversals of Contingencies	(76.067)
Adjusted EBITDA	1.472.453
Debêntures	6.712.761
Commitments Payable	296.543
Cash and Cash Equivalents	(3.837.813)
Net Debt	3.171.491
Net Debt/Adjusted EBITDA	2,15

Capex and Investments in Expansion

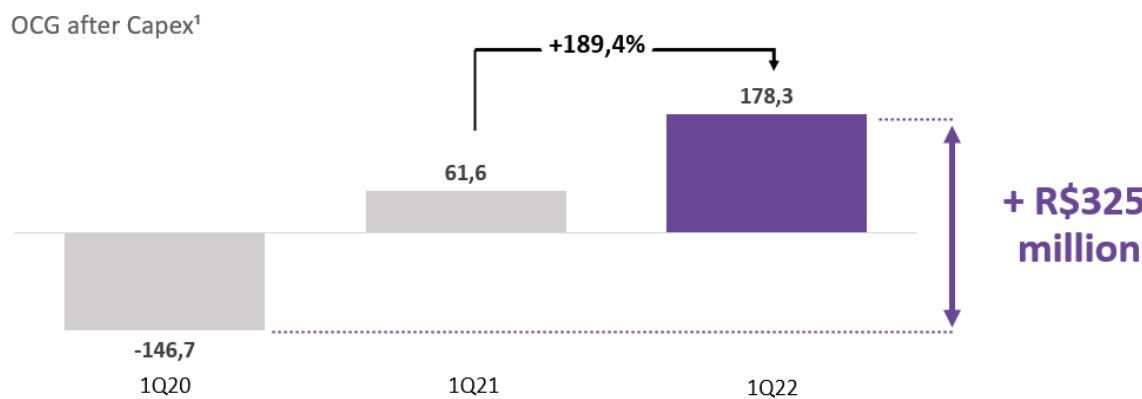
Values in R\$ (million)	1T22	% AV	1T21	% AV	% AH
Information technology and library equipment	1,7	2%	7,0	7%	-76,1%
Content and systems development and software licenses	42,7	41%	35,6	36%	20,1%
Laboratory and related equipment	2,0	2%	2,1	2%	-3,2%
Expansions	5,2	5%	6,9	7%	-25,4%
CAPEX	51,6	49%	51,6	53%	0%
% Net Revenue	4,3%	-	4,7%	-	-0,4 p.p.
Investment in expansion	53,6	51%	46,0	47%	16,5%
CAPEX e investment in expansion	105,2	100%	97,6	100%	7,8%
% Net Revenue	8,9%	-	8,8%	-	0,1 p.p.

Capex has grown by 7.8% mainly due to the increase in investments in expansion, following the company's strategy, by buying *Chromebook* for the Learning Book, a Vasta innovative solution for the evolution of the teaching and learning process. The goal of the Learning Book is to connect students and teachers appropriately and safely through Plurall (the most used platform by schools in Brazil) and a *Chromebook as a service*. Despite the increase that we can notice in the quarter, when compared to the percentage over net revenue, it is stable as compared to the same period in the last year.

Cash Flow Generation

Consolidated - Values in R\$ ('000)	1Q22	1Q21	Chg.%	2022	Chg.%
Net Income before Income Interest	(31.347)	(62.370)	-49,7%	123.212	-125,4%
(+) Net Income adjustments before Income Interest	631.054	488.274	29,2%	259.209	143,5%
Depreciation and Amortization	236.051	235.674	0,2%	259.849	-9,2%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	101.368	162.453	-37,6%	64.646	56,8%
Others	293.635	90.147	225,7%	(65.286)	-549,8%
(+) Income Tax and Social Contribution	(19.314)	(9.566)	101,9%	(18.350)	5,3%
(+) Changes in Working Capital	(296.945)	(149.181)	99,1%	(117.674)	152,3%
(Increase) Reduction in Accounts Receivable ex-FIES	(30.408)	(41.730)	-27,1%	(321.729)	-90,5%
(Increase) Reduction in Accounts Receivable FIES	(54.773)	36.636	-249,5%	(28.961)	89,1%
Others	(211.764)	(144.087)	47,0%	233.016	-190,9%
Operating Cash Generation before Capex	283.448	267.157	6,1%	246.397	15,0%
Capex and Investments in Expansion	(105.182)	(97.567)	7,8%	(142.297)	-26,1%
Operating Cash Generation after Capex	178.266	169.590	5,1%	104.100	71,2%
(+) M&A Activities	(6.946)	(73.830)	-90,6%	(9.596)	-27,6%
(+) Cash Flow from Financing Activities	(360.176)	(797.312)	-54,8%	435.052	-182,8%
Free Cash Flow	(188.856)	(701.552)	-73,1%	529.556	-135,7%

Operating cash generation before capex was positive at R\$283,4 million, again favored by higher revenues at Kroton (despite the reduction in revenues), to a better performance in compliance. This result and decreased CAPEX, led to post-Capex operating cash generation (GCO) in the amount of R\$178,3 million in the first quarter of the year. Excluding the prepayment of credit card receivables made in the first quarter of 2021, GCO for Q1 2022 increased by R\$116,7 million as compared to the same period of 2021, which in turn had already presented a growth of R\$208 million.



On the other hand, free cash flow was negative by R\$188,9 million in the quarter, mostly because of the payment of debenture interest and the operation carried out by the company to repurchase debentures in the secondary market

in the amount of R\$100 million. Furthermore, we have started a share buyback program, which also impacted the free cash flow. Despite these initiatives, 1Q 2022 free cash flow were R\$ 512.7 million above 1Q 2021.

OCG after capex in the amount of R\$178 million represents a conversion of non-recurring EBITDA to cash of 41.6%, up 17.9 p.p. from the pro forma 1Q21 post-capex OCG, excluding the anticipation effects mentioned above.

ESG - Environmental, Social and Governance

In this first quarter the action plans to achieve the goals set in the "Cogna Commitments for a Better World" document are already being carried out and constantly assessed, following internal methodologies based on the Agile methodology, with the definition of OKR's and SMART goals. Check below the main highlights of ESG in the first quarter of 2022:

- Releasing Cogna Sustainability Report. The publication covers the period comprised between January 1 to December 31, 2021 and complies with the Global Reporting Initiative Standards (GRI) for the seventh consecutive time. The report resorts to the Sustainability Accounting Standards Board (SASB) guidelines for education sector indexes. In order to comply with the best practices, we also comply with the following guidelines: IBC Stakeholder, Capitalism Metrics and The World Economic Forum (WEF). The financial statements comply with the International Financial Reporting Standards (IFRS).
 - 136 GRI and SASB indicators reported in the 2021 Sustainability Report, an increase of 11 indicators compared to last year.
- Launch of the ESG Webseries, which aim is to tell the story of the Company upon the definition of the Cogna Commitments for a Better World; and it is available in the news section of the ESG website: <https://www.esgcogna.com.br/noticias/>.
- Start of the process to map and monitor Greenhouse Gases Inventory (GEE).
- Adherence to the Business Pact for Integrity and Against Corruption.
- - Publication of the revised and updated Code of Conduct with ESG best practices, in attention to human rights and of integrity and anti-corruption practices.
- Launch of the Telemedicine Cabin in corporate offices, for the benefit of the health and well-being of our employees we provide free access to health professionals in different specialties through virtual appointments.
- Launch of PRIDE – Cogna Internal Programme to Value Employees, which purpose is to acknowledge talented employees in Company who are experts in topics that matter to our culture.
- Launch of the Mindfulness Program, in attention to the mental health of our employees we provide a weekly schedule with sessions of meditation, yoga and practices of conscious breathing.
- Launch of the Impact Tips Program, rounds of conversation held in a live format to discuss socio-environmental issues, highlighting projects carried out institutionally complying with the 17 Sustainable Development Goals.
- Diversity and Gender Literacy and the launch of 5 episodes dedicated to ESG on the Cogna Talk Podcast:
 - #45 Trans visibility: a chat about struggles and opportunities
 - #46 A woman's place is wherever she wants to be - including in Science
 - #48 Women in Technology
 - #49 Structural sexism and toxic masculinity
 - #51 ESG in Cogna: operational results and social impact
- Inclusion of preferred name in more than 90% of the Company's internal systems and mapping of 80% of the employers by self-declaration of race

MAIN INDICATORS

In line with the themes identified in the materiality process, we present quarterly the most relevant indicators for Cogna, consolidated information can be found in full in our Sustainability Reports on the page: www.esgcogna.com.br.

AMBIENTAL

ODS	GRI	Water withdrawn by source (m³) - Cogna	Unit	1º QUARTER		2º QUARTER		3º QUARTER		4º QUARTER		
				1Q2022	1Q2021	1Q2020	2Q2021	2Q2020	3Q2021	3Q2020	4Q2021	4Q2020
3, 11 e 12	303- 3	Underground water	m³	81,451	25,379	24,131	24,774	23,307	37,160	60,718	57,901	57,874
		Municipal Supply	m³	55,199	74,764	74,883	74,958	75,414	69,712	67,094	68,185	83,124
		Total	m³	136,650	100,143	99,014	99,732	98,721	107,627	127,812	126,152	140,998
ODS	GRI	Internal Consumption of energy – Cogna	Unit	1Q2022	1Q2021	1Q2020	2Q2021	2Q2020	3Q2021	3Q2020	4Q2021	4Q2020
12 e 13	302- 1	Total of energy consumption	GJ	38,111	32,782	33,074	32,066	32,022	31,615	26,208	32,750	32,106
		Percentual of energy from renewable sources ³	%	89%	85%	86%	86%	84%	83%	82%	88%	82%

WATER¹

Implementation of the Project of QR Code to improve the recording of the reading of hydrometers, with this, the monitoring of leaks will be faster.

Implementation of sending of emails/announcements and bulk alerts to all system users with about water saving and electrical energy content. These actions include information of awareness for the theme of sustainability.

ENERGY²

Return of on-campus activities of integral mode impacts consumption of energy, increasing it. It is also observed a fall of Consumption due to the Campus of the Future project.

At the end of 2021, Kroton signed a contract for the installation of solar panels in the Unit of Jaú (SP) and Eunápolis (SP), as a pilot project. The facility is in the phase of energy homologation and will further expand our renewable energy index.

¹ The calculations of the Consumptions were obtained in the corresponding invoices of the Companies of Supply. Kroton's campuses are located in metropolitan "urban centers" and the dry period considered provides for the rainfall regime used in the generation of electric energy "hydroelectric". The dry period considers water scarcity in all Brazilian states in the months from May to November.

² Energy acquired in the Free Market environment is 100% encouraged, coming from alternative sources and therefore are considered as renewable origin.

SOCIAL

ODS	GRI	Diversidade no quadro of Employers por categoria funcional	Units	1Q2022	1Q2021	1Q2020	2Q2021	2Q2020	3Q2021	3Q2020	4Q2021	4Q2020
5 405-1	405-1	C-level – Female	% of People	25%	ND							
		C-level – Male	% of People	75%	ND							
		Total - C-level	nº of People	8	ND							
		High Management - Female	% of People	ND	9%	8%	9%	7%	8%	0%	8%	0%
		High Management – Male	% of People	ND	91%	92%	91%	93%	92%	100%	92%	100%
		Total – High Management	nº of People	ND	11	13	11	14	12	15	12	15
		Leadership - Female(above manager)	% of People	44%	45%	44%	47%	43%	47%	44%	46%	44%
		Leadership – Male (above manager)	% of People	56%	55%	56%	53%	57%	53%	56%	54%	56%
		Total - Leadership (Above of gerência)	nº of People	619	659	723	678	723	703	700	662	659
		Coordinators, teachers and tutors - Female	% of People	55%	57%	55%	57%	55%	57%	56%	57%	57%
		Coordinators, teachers and tutors - Male	% of People	45%	43%	45%	43%	45%	43%	44%	43%	43%
		Total - Coordinators, teachers and tutors	nº of People	9,435	11,466	13,977	10,836	13,732	11,406	12,861	10,995	11,889
		Administrative - Female	% of People	67%	65%	62%	66%	63%	67%	64%	68%	64%
		Administrative - Male	% of People	33%	35%	38%	34%	37%	33%	36%	32%	36%
		Total - Administrative	nº of People	11,885	12,075	13,826	13,266	13,540	13,905	13,159	11,685	10,246
		Total - Female	% of People	61%	61%	58%	61%	58%	62%	59%	62%	60%
		Total - Male	% of People	39%	39%	42%	39%	42%	38%	41%	38%	40%
		Total - Employers	nº of People	21,947	24,211	28,539	24,791	28,009	26,026	26,735	23,354	22,809
ODS	GRI	Indirect Economical Impact*	Units	2Q2021	2Q2020			4Q2021			4Q2020	
4 e 10 103-2, 103-3, 203-1 e 413-1	103-2, 103-3, 203-1 e 413-1	Social Projects	nº	229	160			485			544	
		People that benefit	nº	37,650	48,899			135,383			174,000	
		Students and teachers involved	nº	11,073	19,092			22,813			53,000	
		Academic volunteering	horas	2,115	5,248			24,538			32,000	
		Corporate Volunteering	horas	1,100	1,170			4,562			5,150	
ODS	GRI	Health and Security	Units	1Q2022	1Q2021	1Q2020	2Q2021	2Q2020	3Q2021	3Q2020	4Q2021	4Q2020
3	403-5, 403-9, 403-10	% of Unit covered by the Program of Prevention of Environmental Risks (PPRA)	%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
		Total of Employers trained in Health and Security	nº of People	3,213	2,539	2,555	2,796	2,791	2,327	5,668	4,526	2,423
		Total of horas of Training About Health and Security	nº	5,002	7,771	15,381	15,118	3,818	17,030	5,671	10,883	21,597
		Avg. Hours of training About Health and security per participant	nº	1.6	3.06	6.00	5.41	1.37	2.52	2.56	4.49	4.77
		Total of presential hours of Trainings of fire brigade	nº	412	350	476	539	0	894	5	539	1080
		Avg of presential hours of Trainings of fire brigade per participant	nº	12.48	17.5	12.2	13.8	0.0	15	16	13.47	12.7
		Rate of death - Employers	Rate	0,00	ND							
		Rate of incident	Rate	1.16	ND							
		Rate of incident with grav consequencee	Rate	0,00	ND							
		Rate of incident with mandatory communication	Rate	0.87	ND							
		Rate of death – Others	Rate	0,00	ND							
		Rate of incident - Others	Rate	0.68	ND							

We totaled 21,947 Employers in Cogna. The variation in relation to the result of 4Q2021, of 22,354, occurs due to employers who migrated to Eleva with the sale of saber schools. In the composition of positions, there is a predominance of women up to the level of coordination and, in Leadership (management and above), the rate of female participation is of 44%. Our goal is to reach the end of 2022 with 46% of women in Leadership and 50% by 2025.³

GOVERNANÇA

ODS	GRI	Diversidade no Conselho de Administração	Unidade	1Q2022	1Q2021	1Q2020	2Q2021	2Q2020	3Q2021	3Q2020	4Q2021	4Q2020
		Female	% of People	33%	17%	14%	29%	14%	29%	14%	33%	17%
		Male	% of People	67%	83%	86%	71%	86%	71%	86%	67%	83%
	5 405-1	Total	nº of People	6	6	7	7	7	7	7	6	6
ODS		Comportamento ético	Unidade	1Q2022	1Q2021	1Q2020	2Q2021	2Q2020	3Q2021	3Q2020	4Q2021	4Q2020
		Employers trained About políticas e procedimentos anticorrupção	% of People	100%	100%	60%	100%	60%	100%	60%	100%	100%
8 e 16	205-1, 205-2 e 205-3	Operações submetidas a avaliação de riscos relacionados à corrupção	% of operações	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
		Number of Case confirmados of corrupção	nº of Case	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ODS	GRI	Conformidade	Unidade	1Q2022	1Q2021	1Q2020	2Q2021	2Q2020	3Q2021	3Q2020	4Q2021	4Q2020
	16 307-1 e 419-1	Multas por não conformidade socioeconômica	R\$ (mil)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		Sanções não financeiras por não conformidade socioeconômica	% of sanções	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		Multas por não conformidade ambiental	R\$ (mil)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		Sanções não financeiras por não conformidade ambiental	% of sanções	0	0	0	0	0	0	0	0	0

We do not record significant fines or penalties in economic and social aspects, with the normal course of business. Cogna has been acting strongly on the preventive labor front, having mapped the main causes of contingencies and outlined robust plans of action to manage this risk with revisions and adjustments in procedures.

³ From 4Q21 there was a change in the form of reporting, to disregard apprentices and trainees from the staff of total of employees. In 1Q2022 this total corresponded to 196 People. The data of indirect economic impact have half-yearly report, respecting the schedule of the projects.

CAPITAL MARKET AND SUBSEQUENT EVENTS

OWNERSHIP STRUCTURE

At the Board Meeting held in February 2022, a share buyback plan was approved that aims to: (i) generate value for shareholders through efficient management of the Company's capital structure; (ii) maximize shareholder return, given that, in the Company's view, the current value of its shares does not reflect the real value of its assets combined with the prospect of profitability and generation of future results; (iii) honor the Company's commitments in share-based compensation programs; (iv) use the Company's shares to settle price installments in corporate transactions; (v) maintenance in treasury; or (vi) public or private disposal, as per applicable regulations.

The company may acquire up to 102,880,658 common, nominative, registered, book-entry shares with no par value, representing 5.482% of the free float traded on B3 during a period of 12 months, starting on February 11, 2022 and ending on February 10, 2023. As a policy, the company has determined that share buy-backs can take place on Tuesdays and Thursdays. The Company's Executive Board will define the opportunity and the number of shares to be effectively acquired, observing the limits and validity period established by the Board of Directors and applicable legislation.

Over the course of 1Q22, respecting the days it could operate and the repurchase policy rules, 3.40 million shares were repurchased. The company reinforces its intention to repurchase the total amount planned by February 2023 and will continue to disclose the amount of shares repurchased on a monthly basis through CVM Instruction 358.

Cogna's capital consists of 1,876,606,210 common shares and is distributed as follows:

Composição Acionária Cogna*	Quantidade	%
Tesouraria	6.171.008	0,33%
Free Float	1.870.435.202	99,67%
Total	1.876.606.210	100,00%

* Posição em 31/03/2022.

PERFORMANCE OF THE SHARES

Cogna's shares (COGN3) are part of several indexes, including the Ibovespa, the Special Corporate Governance Index (IGC), the Special Tag Along Stock Index (ITAG), the Consumption Index (ICON) and MSCI Brazil.

In Q1 2022, the Company's shares were traded in 100% of the trading sessions, totaling a trading volume of [R\$5.04 billion], resulting in an average daily traded volume of R\$81.3 million. Currently, Cogna's shares are tracked by 16 different local and international brokerage (research) firms. On March 31, 2022, Cogna's market value was R\$5.3 billion.

In the first quarter of 2022, Cogna's shares had an increase of 15.0%, while Ibovespa had a rise of 14.5%. In the same period, the ITAG showed an increase of 15.8%, whereas the IGC fell 8.65% and the ICON rose 8.66%.

Performance ação Cogna (R\$)	1T22	1T21
Volume médio diário de negociações (mm)	81,3	224,6
Máxima	3,00	4,92
Mínima	1,98	3,42
Média	2,33	4,26
Preço de início	2,49	4,68
Preço de fechamento	2,86	3,99
Variação no período (R\$ por ação)	+14,9%	-14,7%

RATINGS

Cogna is currently rated brAA+ by Standard & Poor's and AA+(bra) by Fitch Rating.

DIVIDENDS

Due to the loss reported in the period and the circumstances imposed by Covid-19, no dividends will be distributed this quarter.

ABOUT COGNA EDUCATION

Cogna Education is one of the largest private educational organizations in the world. Operating for over 55 years, the Company has a nationwide presence in all Brazilian states in a wide array of educational segments and a complete platform of services and content delivered under different business models. At the end of the Q1 2022, Cogna had [1,028 thousand] on-campus and digital undergraduate students enrolled at Kroton business unit and [60.1 thousand] graduate students enrolled at the Platos business unit, served through [124] its own Higher Education institutions and [2,517] accredited hubs of Digital Education. Concerning K-12 education, at the end of the quarter Vasta had [1.5 million] students served by approximately [5.4] thousand associated schools using the core and supplementary content solutions.

APPENDIX 1 – CORPORATE BALANCE SHEET

Assets	1Q22	% AV	4Q21	% AV	1Q21	% AV
Current Assets	6.934.237	24,4%	6.967.942	24,4%	6.014.035	20,2%
Cash and cash equivalents	13.188	0,0%	30.724	0,1%	12.947	0,0%
Financial Investments	1.501.643	5,3%	1.570.744	5,5%	1.472.291	4,9%
Securities	2.322.982	8,2%	2.425.201	8,5%	1.994.992	6,7%
Accounts Receivable	2.054.470	7,2%	2.025.689	7,1%	1.729.599	5,8%
Inventories	362.252	1,3%	366.280	1,3%	392.080	1,3%
Prepayments	131.623	0,5%	124.467	0,4%	42.177	0,1%
Recoverable Taxes	73.542	0,3%	79.815	0,3%	255.451	0,9%
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	165.580	0,6%	134.043	0,5%	0	0,0%
Deferred Taxes	200.686	0,7%	76.292	0,3%	631	0,0%
Other Accounts Receivable	108.271	0,4%	134.687	0,5%	113.867	0,4%
Non current Assets	21.524.840	75,6%	21.544.911	75,6%	21.404.831	71,8%
Asset held for sale	0	0,0%	0	0,0%	2.383.041	8,0%
Securities	9.867	0,0%	14.237	0,0%	13.537	0,0%
Accounts Receivables	210.719	0,7%	251.587	0,9%	446.191	1,5%
Accounts receivable on sale of subsidiaries	25.221	0,1%	133.138	0,5%	72.953	0,2%
Deferred Taxes	950.958	3,3%	904.160	3,2%	814.722	2,7%
Judicial Deposits	57.253	0,2%	57.013	0,2%	61.380	0,2%
Taxes to Recover	230.397	0,8%	207.884	0,7%	137.445	0,5%
Guarantee for social security, labor and civil provisions	150.800	0,5%	154.805	0,5%	162.516	0,5%
Other	60.572	0,2%	43.671	0,2%	79.317	0,3%
Related Parties	0	0,0%	0	0,0%	288.388	1,0%
Investments	1.331	0,0%	1.211	0,0%	1.263	0,0%
Fixed Assets	4.292.851	15,1%	4.201.251	14,7%	4.330.360	14,5%
Intangible	15.534.871	54,6%	15.575.954	54,6%	14.996.759	50,3%
Total Assets	28.459.077	100,0%	28.512.853	100,0%	29.801.907	100,0%
Liabilities and Equity						
Current Liabilities	4.095.550	14,4%	4.087.999	14,3%	2.984.240	10,0%
Suppliers	585.305	2,1%	654.064	2,3%	505.673	1,7%
Suppliers drawn risk	302.710	1,1%	310.157	1,1%	287.174	1,0%
Loans and Financing	234	0,0%	237	0,0%	296	0,0%
Debenture	2.058.085	7,2%	2.120.340	7,4%	1.326.180	4,4%
Lease	162.369	0,6%	137.922	0,5%	124.177	0,4%
Social security and labor liabilities	426.420	1,5%	387.082	1,4%	308.861	1,0%
Income Tax and Social Contribution	31.163	0,1%	28.488	0,1%	23.958	0,1%
Taxes and Contribution	144.483	0,5%	107.335	0,4%	99.721	0,3%
Advances from Clients	177.567	0,6%	176.130	0,6%	179.875	0,6%
Tax and Contribution Payment Installments	7.253	0,0%	7.846	0,0%	11.781	0,0%
Accounts Payable - Acquisitions	158.712	0,6%	117.554	0,4%	93.565	0,3%
Other	41.249	0,1%	40.844	0,1%	22.979	0,1%
Liabilities Held for Sale	0	0,0%	0	0,0%	1.470.408	4,9%
Non current Liabilities	10.599.896	37,2%	10.654.190	37,4%	11.143.358	37,4%
Loans and Financing	610	0,0%	651	0,0%	776	0,0%
Debenture	4.653.833	16,4%	4.745.154	16,6%	5.172.878	17,4%
Lease	2.972.338	10,4%	2.889.449	10,1%	2.943.256	9,9%
Provision for Tax, Labor and Civil Lawsuit Losses	573.924	2,0%	568.130	2,0%	425.556	1,4%
Liabilities assumed in the business combination	1.436.597	5,0%	1.510.445	5,3%	1.922.717	6,5%
Tax and Contribution Payment Installments	4.567	0,0%	4.567	0,0%	7.805	0,0%
Accounts Payable - Acquisitions	137.831	0,5%	144.990	0,5%	141.564	0,5%
Deferred Taxes	703.875	2,5%	669.258	2,3%	451.336	1,5%
Others	116.321	0,4%	121.546	0,4%	77.470	0,3%
Consolidated Equity	13.763.631	48,4%	13.770.664	48,3%	14.203.901	47,7%
Total Liabilities and Equity	28.459.077	100,0%	28.512.853	100,0%	29.801.907	100,0%

APPENDIX 2 – QUARTERLY CORPORATE STATEMENT OF INCOME

	1Q22	% Net Rev.	1Q21	% Net Rev.	1Q22/1Q21	4Q21	% Net Rev.	1Q22/4Q21
	(In thousand reais, except otherwise indicated)							
Gross Revenue	1.571.070	133,5%	1.455.812	131,7%	7,9%	1.904.573	127,2%	-17,5%
Kroton	1.037.490	88,2%	1.047.509	94,8%	-1,0%	1.201.061	80,2%	-13,6%
Saber	99.759	8,5%	92.090	8,3%	8,3%	275.735	18,4%	-63,8%
Vasta	433.821	36,9%	316.213	28,6%	37,2%	427.777	28,6%	1,4%
Deductions from Gross Revenue	(394.422)	-33,5%	(350.331)	-31,7%	12,6%	(406.994)	-27,2%	-3,1%
Kroton	(335.694)	-28,5%	(309.537)	-28,0%	8,5%	(354.907)	-23,7%	-5,4%
Saber	[5.488]	-0,5%	[5.413]	-0,5%	1,4%	[22.569]	-1,5%	-75,7%
Vasta	[53.240]	-4,5%	[35.381]	-3,2%	50,5%	(29.518)	-2,0%	80,4%
Net Revenue	1.176.648	100,0%	1.105.481	100,0%	6,4%	1.497.579	100,0%	-21,4%
Kroton	701.796	59,6%	737.972	66,8%	-4,9%	846.154	56,5%	-17,1%
Saber	94.271	8,0%	86.677	7,8%	8,8%	253.166	16,9%	-62,8%
Vasta	380.581	32,3%	280.832	25,4%	35,5%	398.259	26,6%	-4,4%
Costs of Goods/Services	(431.602)	-36,7%	(401.336)	-36,3%	7,5%	(621.199)	-41,5%	-30,5%
Cost of Goods Sold	(94.309)	-8,0%	(73.888)	-6,7%	27,6%	(241.474)	-16,1%	-60,9%
Cost of Services Rendered	(337.293)	-28,7%	(327.448)	-29,6%	3,0%	(379.725)	-25,4%	-11,2%
Gross Income	745.046	63,3%	704.145	63,7%	5,8%	876.380	58,5%	-15,0%
Operating Expenses	(585.272)	-49,7%	(655.904)	-59,3%	-10,8%	(775.263)	-51,8%	-24,5%
Selling Expenses	(123.515)	-10,5%	(139.076)	-12,6%	-11,2%	(211.746)	-14,1%	-41,7%
General and Administrative Expenses	(362.287)	-30,8%	(327.582)	-29,6%	10,6%	(503.431)	-33,6%	-28,0%
Expected loss provision	(101.348)	-8,6%	(162.451)	-14,7%	-37,6%	(63.696)	-4,3%	59,1%
Loss on Impairment of assets	-	0,0%	-	0,0%	0,0%	0	0,0%	-100,0%
Other Operating Income	2.096	0,2%	-	0,0%	#DIV/0!	36.444	2,4%	-94,2%
Other Operating Expenses	(772)	0,0%	(27.006)	0,0%	0,0%	(33.092)	0,0%	0,0%
Equity in the results of investees	574	0,0%	210	0,0%	173,3%	258	0,0%	122,5%
Income before Financial Result and Taxes	159.774	13,6%	48.241	4,4%	231,2%	101.117	6,8%	58,0%
Financial Result	(191.121)	-16,2%	(110.611)	-10,0%	72,8%	(155.336)	-10,4%	23,0%
Financial Expenses	(341.686)	-29,0%	(172.084)	-15,6%	98,6%	(247.431)	-16,5%	38,1%
Financial Revenues	150.565	12,8%	61.473	5,6%	144,9%	92.095	6,1%	63,5%
Income from Operations	(31.347)	-2,7%	(62.370)	-5,6%	-49,7%	(54.219)	-3,6%	-42,2%
Income and Social Contribution Tax	22.757	1,9%	2.054	0,2%	1.007,9%	(49.095)	-3,3%	-146,4%
Current	10.976	0,9%	(18.928)	-1,7%	-158,0%	4.864	0,3%	125,7%
Deferred	11.781	1,0%	20.982	1,9%	-43,9%	(53.959)	-3,6%	-121,8%
Net Income before Discontinued Operations	(8.590)	-0,7%	(60.316)	-5,5%	-85,8%	(103.314)	-6,9%	-91,7%
Discontinued Operations	-	0,0%	(30.856)	-2,8%	-100,0%	173.647	11,6%	-100,0%
Net Income	(8.590)	-0,7%	(91.172)	-8,2%	-90,6%	70.333	4,7%	-112,2%
Controlling interests	(13.107)	-1,1%	(90.975)	-8,2%	-85,6%	65.015	4,3%	-120,2%
Non-controlling interests	4.518	0,4%	(197)	-0,0%	-2.393,4%	5.318	0,4%	-15,0%

APPENDIX 3 – CASH FLOW

R\$ 000	1Q22	1Q21	4Q21
Net Income before Income Taxes	(31.347)	(62.370)	123.212
Net Income (Loss) Adjustments before Income Taxes			
Depreciation and Amortization	236.051	235.674	259.849
Editorial Costs	15.644	23.651	39.351
Provision for Doubtful Accounts	101.368	162.453	64.646
Accounts Receivable - adjusted to present value	(3.904)	(13.061)	3.757
Provision for Tax, Labor and Civil Losses	(23.941)	(81.929)	(107.730)
Provision (Reversal) for Inventories Losses	1.031	6.206	11.616
Financial Charges	227.413	83.947	160.480
Grant of Stock Options	7.696	9.444	(22.586)
Finance lease	76.544	76.128	77.980
Income from sale or disposal of assets and other investments	(6.274)	16.407	2.539
Loss on impairment of assets	-	-	(200.121)
Result of Equity Restatement	(574)	210	(258)
Result of Discontinued Operations	-	(30.856)	(30.314)
Changes in Working Capital	(296.945)	(149.181)	(117.674)
(Increase) Reduction in Accounts Receivable (ex-FIES)	(30.408)	(41.730)	(321.729)
(Increase) Reduction in Accounts Receivable FIES	(54.773)	36.636	(28.961)
(Increase) Reduction in Inventories	(13.700)	(55.980)	(1.142)
(Increase) Reduction in Advances	(7.156)	21.135	(43.442)
(Increase) Reduction in Recoverable Taxes	(28.458)	29.240	11.017
(Increase) Decrease in Escrow Deposits	(451)	12.675	1.523
Increase (Decrease) in Other Assets	6.337	4.189	(25.542)
Increase (Reduction) in Suppliers	(76.604)	9.081	319.814
Payment of lease	(30.397)	(28.675)	(40.736)
Leasing interest paid	(74.215)	(71.839)	(77.615)
Increase (Decrease) in Payroll and Related Taxes	39.276	(5.057)	(30.742)
Increase (Decrease) in Fiscal Obligations	13.116	(37.016)	114.693
Increase (Decrease) in Advances to Clients	1.437	(15.323)	2.846
(Decrease) in Taxes Installments	(92)	(305)	(8.756)
(Decrease) in Provision for Tax, Labor and Civil Losses	(33.613)	(30.807)	(55.568)
Increase (Decrease) in Other Liabilities	(7.244)	24.595	66.666
Income Tax and Social Contribution	(19.314)	(9.566)	(18.350)
Capex	(51.593)	(51.559)	(86.042)
Additions to Fixed Assets	(8.855)	(15.951)	(43.071)
Additions to Intangible Assets	(42.738)	(35.608)	(42.971)
Cash Flow from Operating Activities after Capex - Recurring	231.855	215.598	160.355
Capex - Special Projects	(53.589)	(46.008)	(56.255)
Brownfields	(53.589)	(46.008)	(56.255)
Cash Flow from Operating Activities after total Capex	178.266	169.590	104.100
(+) M&A Activities	(6.946)	(73.830)	(9.596)
Payment for acquisition of companies	(8.854)	(38.124)	(159.954)
M&A Costs and Expenses	1.908	(35.706)	(32.736)
(+) Cash Flow from Financing Activities	(360.176)	(797.312)	435.052
Sale (Acquisition) of Treasury Shares	-	-	3.580
Capital Increase, Net of Issuance Costs	(7.063)	-	-
Noncontrolling interests	924	465	(10.656)
Costs of CCB repactuation	-	-	(5.454)
Debenture emission	-	-	500.000
Repurchase Debenture	(100.001)	-	-
Payments of Borrowings and Financing	(42)	(694.134)	5
Interest Paid on Borrowings and Debentures	(246.043)	(86.043)	(25.217)
Redemption (Investment) of Securities	4.370	1.489	(27.206)
Installments paid on the acquisition of companies	(12.321)	(19.089)	-
(=) Cash Flow from Non-Operating Activities	(367.122)	(871.142)	425.456
Total Cash Generation	(188.856)	(701.552)	529.556
Net Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents			
Cash and Cash Equivalents at the Start of the Period	4.026.669	4.181.781	3.497.113
Cash and Cash Equivalents at the End of the Period	3.837.813	3.480.230	4.026.669
Net Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents	(188.856)	(701.552)	529.556

APPENDIX 4 – RECONCILIATION OF THE QUARTERLY RESULT STATEMENT

	1Q22 Results (Book)	Interest and Penalties on Tuition	Depreciation/ Amortization	Intangible Amortization (Acquisitions)	Non-recurring Items/ Capital Gain	Reclassification between Costs and expenses	Opening balance Reversals	B.U. Elimination	1Q22 Results (Release)
(In thousand reais, except otherwise indicated)									
Gross Revenue	1.571.070	-	-	-	-	-	-	-	1.571.070
Kroton	1.037.490	-	-	-	-	-	-	-	1.037.490
Platos	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saber	99.758	-	-	-	-	-	-	6.314	106.072
Vasta	433.822	-	-	-	-	-	-	-	433.822
Others	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Elimination BU's / Cogna	-	-	-	-	-	-	-	(6.314)	(6.314)
Deductions from Gross Revenue	(394.422)	-	-	-	-	-	-	-	(394.422)
Kroton	(335.694)	-	-	-	-	-	-	-	(335.694)
Platos	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saber	(5.488)	-	-	-	-	-	-	-	(5.488)
Vasta	(53.240)	-	-	-	-	-	-	-	(53.240)
Others	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Elimination BU's / Cogna	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Net Revenue	1.176.648	-	-	-	-	-	-	-	1.176.648
Kroton	701.796	-	-	-	-	-	-	-	701.796
Platos	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saber	94.270	-	-	-	-	-	-	6.314	100.584
Vasta	380.582	-	-	-	-	-	-	-	380.582
Others	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Elimination BU's / Cogna	-	-	-	-	-	-	-	(6.314)	(6.314)
Costs of Goods/Services	(431.538)	-	122.324	-	19.837	(27.695)	-	-	(317.070)
Cost of Goods Sold	(94.309)	-	-	-	-	(41.042)	-	-	(135.351)
Cost of Services Rendered	(337.229)	-	122.326	-	19.837	13.346	-	-	(161.720)
Gross Income	745.110	-	122.324	-	19.837	(27.695)	-	-	859.578
Operating Expenses	(585.336)	-	44.271	68.400	527	27.695	(47.312)	-	(491.755)
Selling Expenses	(123.486)	-	-	-	-	2	-	-	(123.486)
Provision for Doubtful Accounts	(101.368)	-	-	-	-	-	-	-	(101.368)
Personnel Expenses	-	-	-	-	-	(101.923)	-	-	(101.923)
General and Administrative Expenses	(362.378)	-	44.271	68.400	-	173.960	(47.312)	-	(123.059)
Other Operating Income (Expenses)	1.324	-	-	-	527	(1.851)	-	-	-
Corporate Expenses	-	-	-	-	-	(42.493)	-	-	(42.493)
Loss on Impairment of assets	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Equity	574	-	-	-	-	-	-	-	574
Income before Financial Result	159.774	-	166.597	68.400	20.344	(0)	(47.312)	-	367.823
Interest and Penalties on Tuition	-	33.806	-	-	-	-	-	-	33.806
(+) Opening Balance Reversal of Contingencies	-	-	-	-	-	-	47.312	-	47.312
(-) Nonrecurring items	-	-	-	-	(20.364)	-	-	-	(20.364)
(-) Impairment	-	-	-	-	-	-	-	-	-
EBITDA	159.774	33.806	166.597	68.400	-	(0)	-	-	428.576
Depreciation and Amortization	-	-	(166.597)	(68.400)	-	-	-	-	(234.997)
Financial Result	(191.121)	(33.806)	-	-	-	2	-	-	(224.926)
Financial Expenses	(341.656)	-	-	-	-	(30.460)	-	-	(372.147)
Financial Revenues	150.565	(33.806)	-	-	-	30.462	-	-	147.221
Income from Operations (Loss)	(31.347)	-	-	-	-	2	-	-	(31.346)
Income and Social Contribution Tax	22.757	-	-	-	-	-	-	-	22.757
Current	10.976	-	-	-	-	-	-	-	10.976
Deferred	11.781	-	-	-	-	-	-	-	11.781
Participation of Minority Shareholders	(4.518)	-	-	-	-	(1)	-	-	(4.519)
Net Income (Loss) Attributed to Controlling Shareholders	(13.108)	-	-	-	-	1	-	-	(13.107)

APPENDIX 5 – PDA AND ACCOUNTS RECEIVABLE

Kroton - Values in R\$ ('000)	1Q22	1Q21	Chg.%	4Q21	Chg.%
Provision for Doubtful Account - PDA	(91.239)	(158.894)	-42,6%	(52.097)	75,1%
PDA / Postsecondary Net Revenues ¹	-13,0%	-21,5%	8,5 p.p.	-6,2%	-6,8 p.p.
PDA Out-of-pocket	(30.271)	(71.952)	-57,9%	(879)	3343,2%
PDA Out-of-pocket / Postsecondary Net Revenues Out-of-pocket ¹	-5,6%	-14,1%	8,5 p.p.	-0,1%	-5,4 p.p.
PDA FIES - Financed Part	(289)	(508)	-43,1%	(887)	-67,4%
PDA FIES / Postsecondary Net Revenues FIES ¹	-0,9%	-1,0%	0,1 p.p.	-0,9%	0,0 p.p.
PDA PEP - Installment Part	(32.121)	(50.493)	-36,4%	(43.564)	-26,3%
PDA PEP / Postsecondary Net Revenues PEP ¹	-61,0%	-59,0%	-2,0 p.p.	-61,0%	-0,0 p.p.
PDA PMT - Installment Part	(28.557)	(35.941)	-20,5%	(6.766)	322,1%
PDA PMT / Postsecondary Net Revenues PMT ¹	-63,2%	-65,0%	1,8 p.p.	-63,2%	0,0 p.p.

Nota: Contas a Receber desconsidera saldo de cartão de crédito.

Coverage ratio: When compared to 1Q21, the coverage ratio of paying students increased 6.9 p.p. and reached 68.2%, remaining one of the highest in the education segment. The PDA of the installment products remained with higher coverage rates (66.1% PEP and 82.0% PMT). For the PMT product, 100% of the balance of overdue securities of students who drop out is provisioned, and the remainder of the provision for loss is equivalent to 55% of the balance due for active students and graduates. Similarly, for the PEP product, the representativeness of the balance in relation to the accounts receivable falling due is 17% and 100% for the amounts of evaded and overdue students. These values represent the company's best expectation for the losses related to these products and, although these percentages may vary from quarter to quarter, we do not have elements that indicate for the coming quarters the need for a provision significantly higher than the level currently provisioned and all indicators point to the health and robustness of the accounts receivable.

Coverage Ratio	1Q22	1Q21	Chg.%	4Q21	Chg.%
Kroton	68,9%	67,4%	1,5 p.p.	67,2%	1,7 p.p.
Private Installment Plan	70,2%	68,8%	1,4 p.p.	69,7%	0,5 p.p.
PEP	66,1%	64,8%	1,3 p.p.	65,7%	0,4 p.p.
PMT	82,0%	80,4%	1,7 p.p.	81,3%	0,7 p.p.
Kroton ex-Private Installment Plan	64,6%	63,6%	1,0 p.p.	59,6%	5,0 p.p.
Out-of-Pocket	65,4%	61,3%	4,1 p.p.	59,9%	5,5 p.p.
FIES (Public Financing)	61,3%	80,4%	-19,1 p.p.	58,3%	3,0 p.p.

Does not consider credit card prepayments

Average collection term: The average collection term (PMR) for out-of-pocket students reached 46 days, a reduction of 21 days compared to 1Q21. It is important to note that the average collection term for private installment products is not an advisable metric to evaluate these products since revenue follows a downward trend with the end of the PEP and the reduction in the PMT offer while collection mostly occurs only after the student's graduation, reaching 1,159 days and 523 days respectively.

Average Accounts Receivable Term (days)	1Q22	1Q21	Chg.%	4Q21	Chg.%
Kroton	176	164	12	187	-11
Private Installment Plan	974	656	318	889	85
PEP	1159	684	475	1047	112
PMT	523	534	-11	494	29
Kroton ex-Private Installment Plan	53	62	1	67	-14
Out-of-Pocket	46	67	-21	60	-14
FIES (Public Financing)	125	30	95	131	-6

APPENDIX 6 – VASTA RECONCILIATION OF THE QUARTERLY RESULT STATEMENT

	4Q21 Results (Book)	Differences in allocation among P&L lines	Amortization of Inventory Surplus Value	Opening Balance Reversals	Non-accounting adjustments	4Q21 Results (Release)
Gross Revenue	433.822	-	-	-	-	433.822
Deductions from Gross Revenue	(53.240)	-	-	-	-	(53.240)
Net Revenue	380.581	-	-	-	-	380.581
Costs of Goods/Services	(129.237)	(7.117)	-	-	-	(136.354)
Gross Income	251.344	(7.117)	-	-	-	244.227
Operating Expenses	(181.983)	9.659	64.285	(4.230)	-	(112.269)
Selling Expenses	(47.933)	-	-	-	-	(47.933)
Provision for Doubtful Accounts	(8.870)	-	-	-	-	(8.870)
Personnel Expenses	-	(22.395)	-	-	-	(22.395)
General and Administrative Expenses	(126.114)	41.274	64.285	(4.230)	-	(24.785)
Other Operating Income (Expenses)	933	(933)	-	-	-	0
Corporate Expenses	-	(8.287)	-	-	-	(8.287)
Income before Financial Result	69.361	2.542	64.285	(4.230)	-	131.958
Interest and Penalties on Tuition	-	-	-	-	-	-
(+) Opening Balance Reversal of Contingencies	-	-	-	-	4.230	4.230
(-) Nonrecurring items	-	(2.542)	-	-	-	(2.542)
EBITDA	69.361	-	64.285	-	-	133.646
Depreciation and Amortization	-	-	(64.285)	-	-	(64.285)
Financial Result	(42.693)	-	-	-	-	(42.693)
Financial Expenses	(57.963)	-	-	-	-	(57.963)
Financial Revenues	15.269	-	-	-	-	15.269
Income from Operations (Loss)	26.668	-	-	-	-	26.668
Income and Social Contribution Tax	(6.478)	-	-	-	-	(6.478)
Current	(5.524)	-	-	-	-	(5.524)
Deferred	(954)	-	-	-	-	(954)
Participation of Minority Shareholders	-	-	-	-	-	-
Net Income (Loss) Attributed to Controlling Shareholders	20.190	-	-	-	-	20.190

APPENDIX 7 – KROTON'S STUDENT BASE

Change in Base	Undergraduate			Graduate		
	1Q22	1Q22	% Y/Y	1T22	1T21	\$ AH
Initial Base	804.166	770.066	4,4%	56.400	48.099	17,3%
Graduations	-114.071	-87.403	30,5%	-23.981	-14.358	67,0%
Dropouts	-112.260	-117.655	-4,6%	-875	-1.039	-15,8%
Dropout rate	-16%	-17%	97%	-3%	-3%	0,4 p.p.
Re-enrollments	577.835	565.008	2,3%	31.544	32.702	-3,5%
Intake	433.632	355.599	21,9%	28.618	17.314	65,3%
Prouni	17.077	2.346	627,9%	0	0	n.a.
Final Base	1.028.544	922.953	11,4%	60.162	50.016	20,3%

Change in Base (HOA)	Graduação			Pós-Graduação		
	1Q22	1Q22	% Y/Y	1T22	1T21	\$ AH
Initial Base	297.590	296.767	0,3%	609	3.782	-83,9%
Graduations	-34.484	-24.491	40,8%	-149	-1.450	-89,7%
Dropouts	-33.025	-43.230	-23,6%	-32	-61	-47,5%
Dropout rate	-13%	-16%	333%	-7%	-3%	-4,3 p.p.
Re-enrollments	230.080	229.046	0,5%	428	2.271	-81,2%
Intake	131.434	115.801	13,5%	215	0	n.a.
Prouni	10.946	1.279	755,8%	0	0	n.a.
Final Base	372.460	346.126	7,6%	643	2.271	-71,7%

Change in Base (LOA)	Graduação			Pós-Graduação		
	1Q22	1Q22	% Y/Y	1T22	1T21	\$ AH
Initial Base	506.576	473.299	7,0%	55.791	44.317	25,9%
Graduations	-79.587	-62.912	26,5%	-23.832	-12.908	84,6%
Dropouts	-79.234	-74.426	6,5%	-843	-978	-13,8%
Dropout rate	-19%	-18%	-42%	-3%	-3%	0,5 p.p.
Re-enrollments	347.755	335.961	3,5%	31.116	30.431	2,3%
Intake	302.198	239.798	26,0%	28.403	17.314	64,0%
Prouni	6.131	1.067	474,6%	0	0	n.a.
Final Base	656.084	576.827	13,7%	59.519	47.745	24,7%

APPENDIX 8 – CONCILIATION OF THE RESULT STATEMENT WITH SCHOOLS SABER

Values in R\$ ('000)	1Q22	1Q21	% AH	4Q21	% AH
Net Revenue	1,176,648	1,262,384	-6.8%	1,550,368	-24.1%
Recurring EBITDA ¹	401,628	365,814	9.8%	423,939	-5.3%
Recurring EBITDA Margin	34.1%	29.0%	5.2 p.p.	27.3%	6.8 p.p.
Net Income	(13,107)	(90,975)	-85.6%	65,016	-120.2%
Net Margin	-1.1%	-7.2%	6.1 p.p.	4.2%	-5.3 p.p.
Operating Cash Generation (OCG) after Capex ³	178,266	169,590	5.1%	104,100	71.2%
OCG after Capex/Recurring EBITDA	44.4%	46.4%	-2.0 p.p.	24.6%	19.8 p.p.

APPENDIX 9 – RECONCILIATION OF THE QUARTERLY RESULT STATEMENT EX SCHOOLS

Consolidated - Values in R\$ ('000)	1Q21	Schools	1Q21 Ex Schools	2Q21	Schools	2Q21 Ex Schools	3Q21	Schools	3Q21 Ex Schools	4Q21	Schools	4Q21 Ex Schools	2021	Schools	2021 Ex Schools
Gross Revenue	1,652,620	196,810	1,455,811	1,768,864	189,870	1,578,993	1,583,937	195,026	1,388,911	1,969,999	65,426	1,904,573	6,975,421	647,132	6,328,289
Recurring EBITDA	365,814	41,748	324,066	329,517	10,786	318,730	235,387	35,022	200,365	423,939	6,624	417,315	#####	94,180	#####
Recurring EBITDA Margin	29.0%	26.6%	29.3%	25.3%	7.3%	27.7%	20.1%	24.0%	19.6%	27.3%	12.5%	27.9%	25.6%	18.7%	26.4%
EBITDA	351,874	14,879	336,995	292,216	9,356	282,860	60,089	(141,915)	202,004	578,162	188,078	390,084	1,282,341	70,398	1,211,943
EBITDA Margin	27.9%	9.5%	30.5%	22.5%	6.3%	24.5%	5.1%	-97.1%	19.8%	37.3%	356,3%	26.0%	24.3%	14.0%	25.4%
Net Profit (Loss)	(90,975)	(57,090)	(33,885)	(92,942)	(52,316)	(40,626)	(370,223)	(218,225)	(151,997)	65,016	215,553	(150,537)	(489,124)	(112,078)	(377,046)
Net Margin	-7.2%	-36.4%	-3.1%	-7.1%	-35.3%	-3.5%	-31.7%	-149.3%	-14.9%	4.2%	408,3%	-10.1%	-9.3%	-22.2%	-7.9%
Result of the "Escolas" segment in other group companies:															
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies														33,700	33,700
Atualização da contingência														14,181	14,181
Other Cost and Expenses														12,735	12,735
Result of Discontinued Operations														(51,462)	(316,430)