



Resultados 2T25

07 de agosto de 2025



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

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

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

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

Receita Líquida
R\$ 1.664,6MM

+15,5% vs 2T24

Acumulado
R\$ 3.292,2MM
+10,5% vs 1S24

EBITDA
Recorrente
R\$ 551,7MM

+14,5% vs 2T24

Acumulado
R\$ 1.107,7MM
+13,4% vs 1S24

Margem EBITDA
Recorrente
+ 33,1%
mantendo linearidade vs. 2T24

Acumulado
0,8 p.p vs. 1S24

Lucro Líquido
R\$ 118,8MM
+R\$127,1MM vs prejuízo 2T24

Acumulado
R\$ 213,9MM
Margem líquida +7,1 p.p vs. 1S24

Geração Caixa
Operacional (GCO)
após CAPEX
R\$ 296,6MM

+206,1%vs 2T24

Acumulado
R\$ 546,9MM
+78,1% vs 1S24

Geração Caixa Livre
(GCL)
R\$ 134,1MM

+228,2% vs 2T24

Acumulado
R\$283,8MM
+398,1% vs 1S24

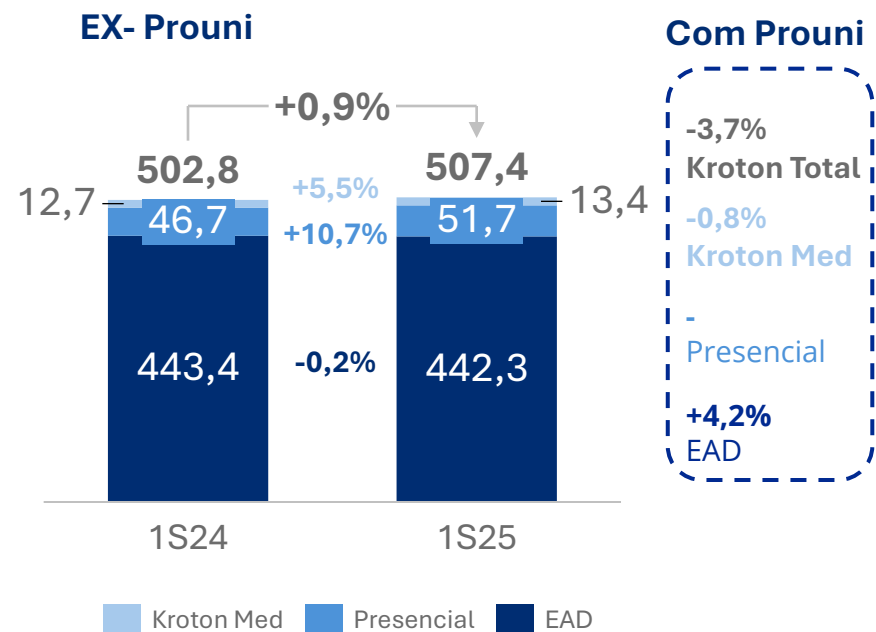
Dívida Líquida/EBITDA
R\$ 526,3MM
Redução em relação a 2T24

Redução de
Alavancagem
1,22x
vs. 1,79x 2T24

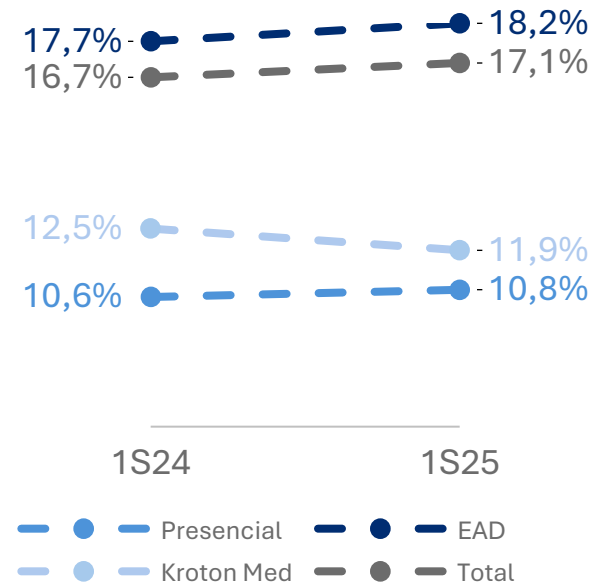
kroton



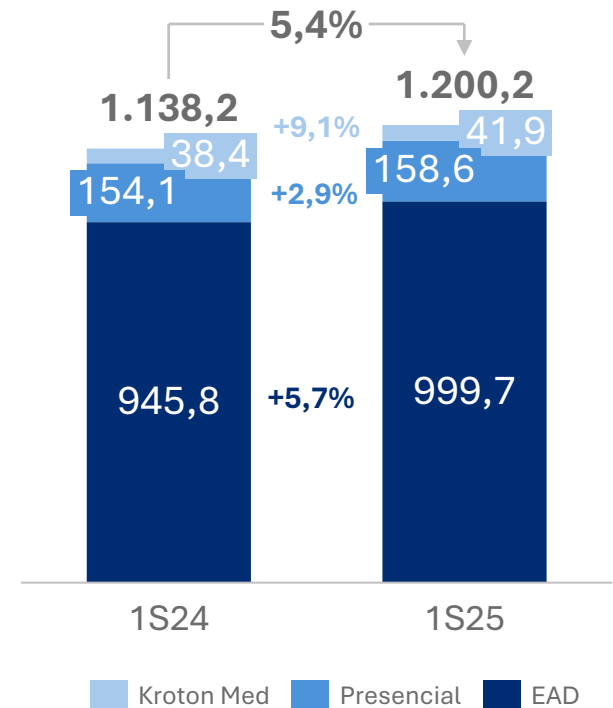
Captação (Mil)



Taxa de Evasão Semestral

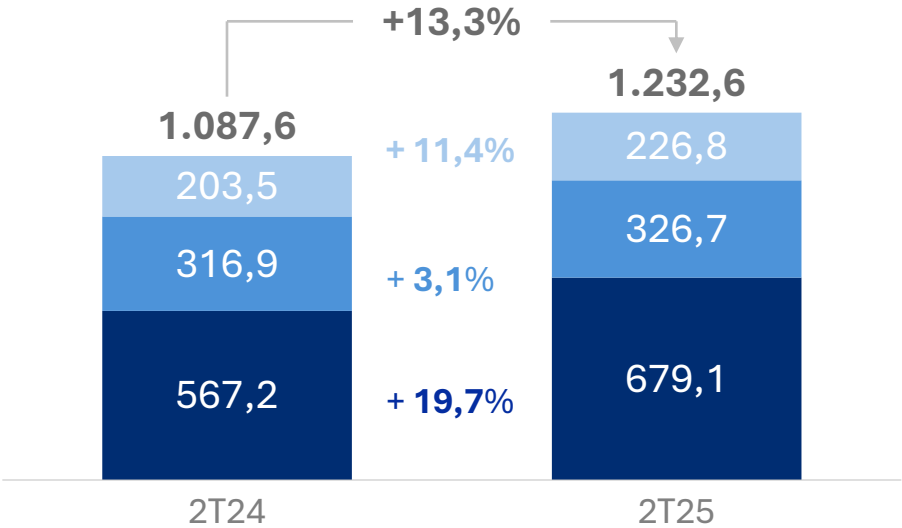


Base Final de Alunos (Mil)

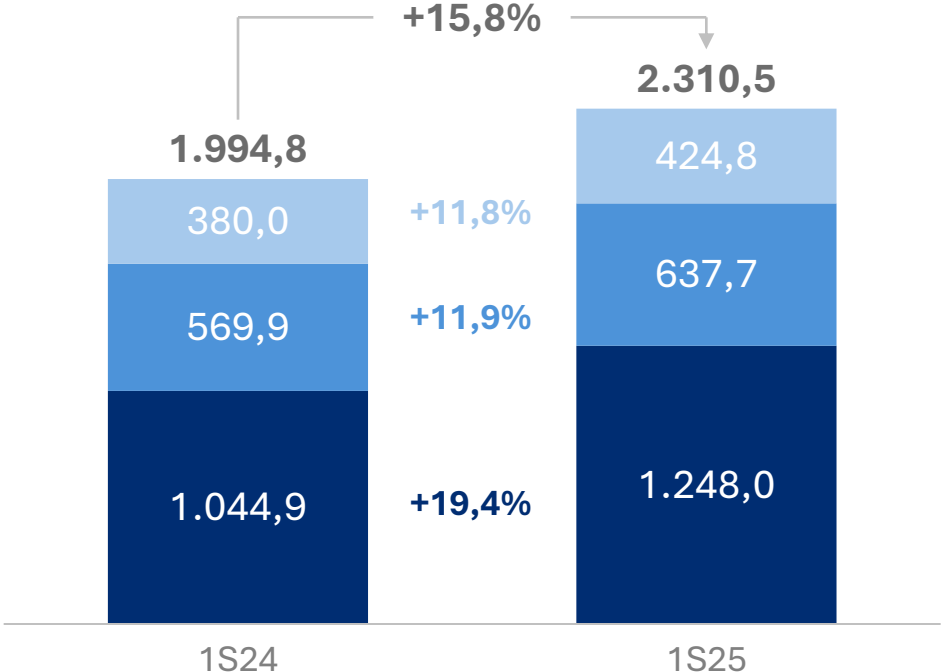


- Volume de captação cresceu 0,9% versus 1S24, excluindo alunos PROUNI, no Presencial cresceu 10,7%, Kroton Med 5,5% e no EAD -0,2%;
- A evasão de Kroton Consolidada cresceu 0,4p.p., com melhora em Kroton Med e aumento no Presencial e EAD dado maiores safras de Captação nos ciclos anteriores;
- A base final de alunos foi de 1,2 milhões de alunos no semestre, crescimento de 5,4% vs 1S24, se considerarmos apenas os alunos que impactam a Receita Líquida, o crescimento foi de 7,0%;
- A Receita Líquida de Captação cresceu 17,0% no semestre.

Trimestre (R\$ milhões)



Semestre (R\$ milhões)

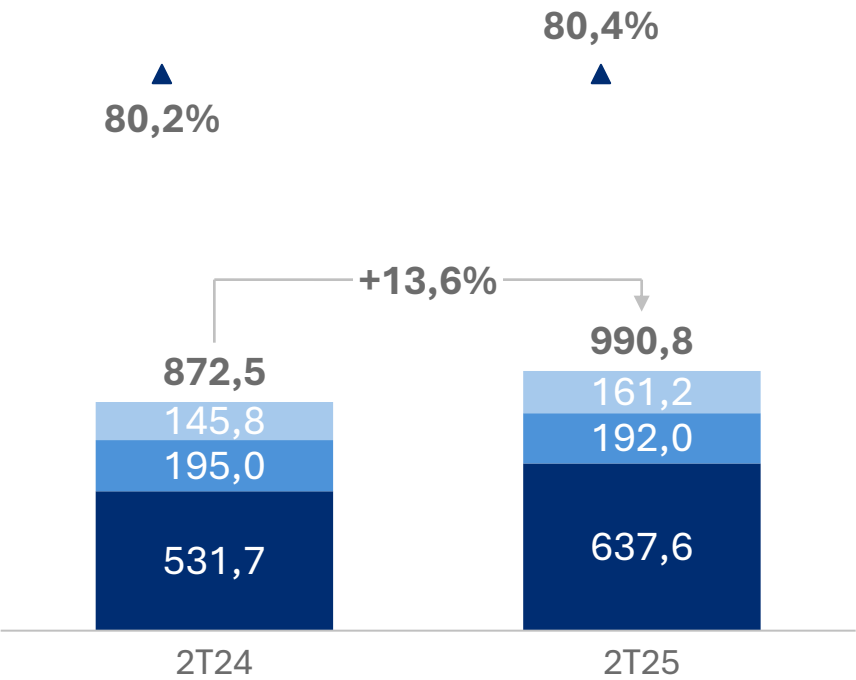


Kroton Med Presencial EAD

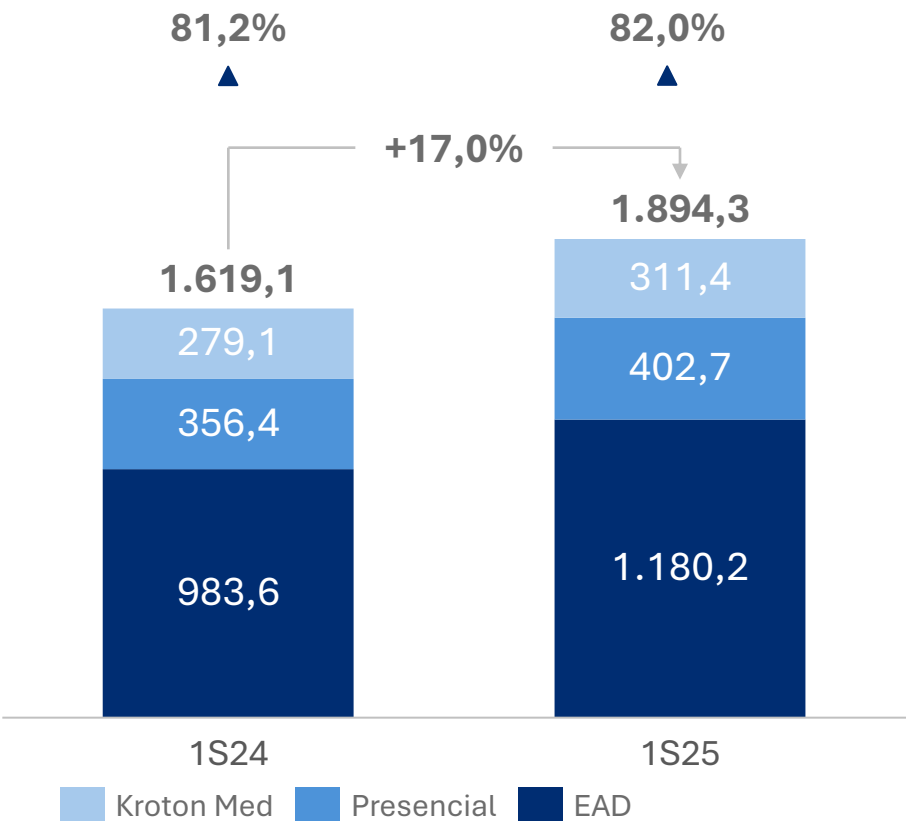
- Crescimento de duplo dígito na Receita Líquida de Kroton no trimestre e no acumulado do ano, mesmo excluindo as movimentações dos descontos de renegociação com alunos inativos da Receita para a PCLD, iniciado em 4T24;
- O ticket médio total da base de alunos teve expansão de 6,6% versus o 1S24, sendo +0,9% no Presencial e +12,2% no EAD, resultado de repasses mais significativos de inflação para os veteranos e da maior captação de cursos com um *Lifetime Value* (LTV) elevado;
- A Receita Líquida de Captação cresceu 17,0% no semestre.

Lucro Bruto e Margem Bruta

Trimestre (R\$ milhões)



Semestre (R\$ milhões)



Margem Bruta Semestral

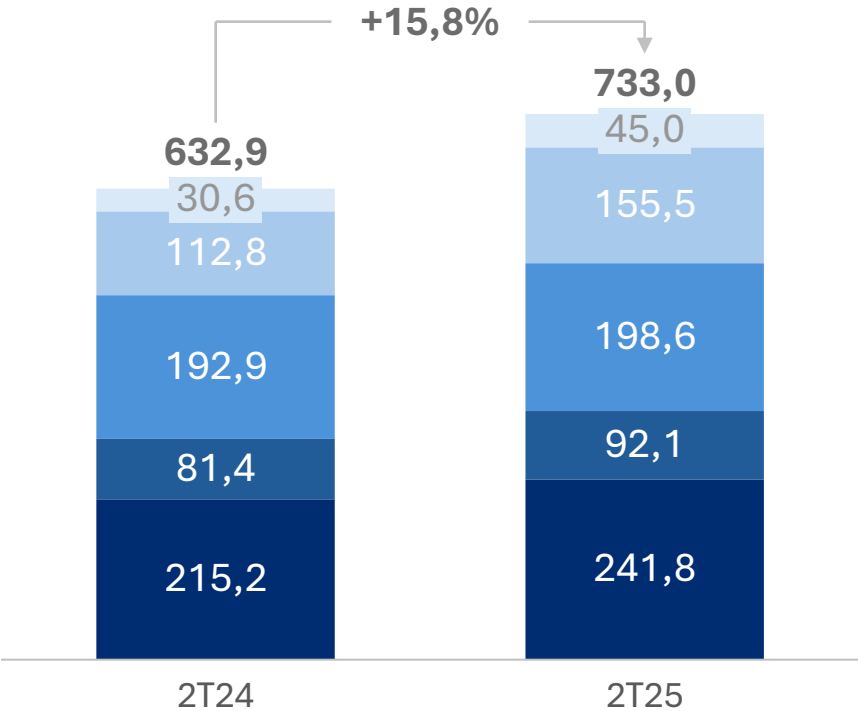
- 0.1p.p vs 1S24 Kroton Med

+ 0,6p.p vs 1S24 Presencial

+ 0.4p.p vs 1S24 EAD

- Aumento de 13,6% no Lucro Bruto do trimestre e de 17,0% no acumulado do ano;
- No semestre, a expansão da Margem Bruta foi de 0,8p.p., reflexo do maior ensalamento dos cursos híbridos e presenciais no período, trazendo ganho de escala nas modalidades Presencial e EAD.

Custos e Despesas¹ – Trimestral (R\$ milhões)



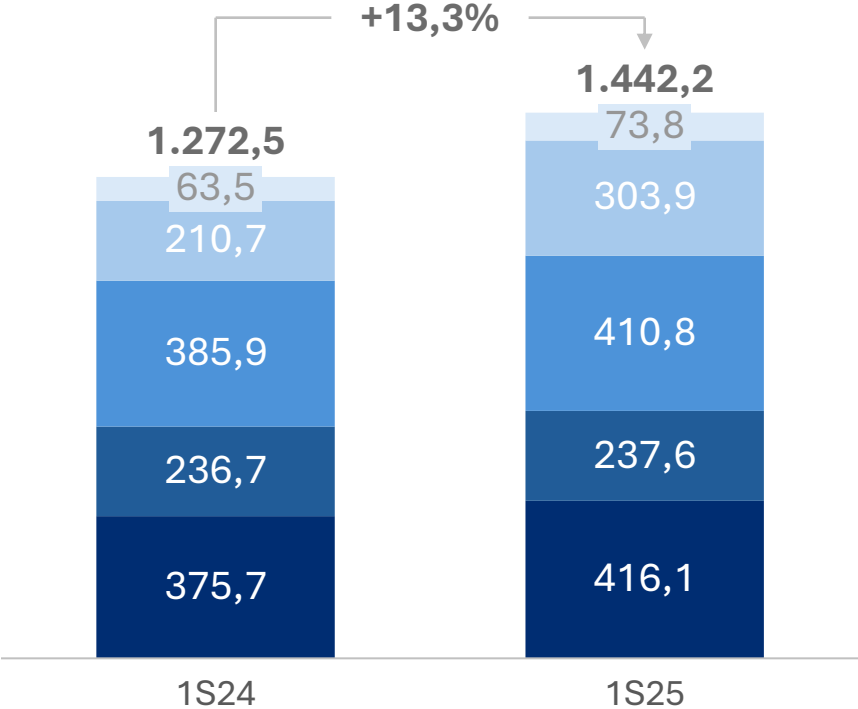
% ROL	2T24	2T25	Δ
Despesas Corporativas	2,8%	3,6%	+ 0,8 p.p
PCLD	10,4%	12,6%	+ 2,2 p.p
Despesas Operacionais	17,7%	16,1%	- 1,6 p.p
Marketing e Vendas	7,5%	7,5%	n.a
Total Custos	19,8%	19,6%	- 0,2 p.p
Total	58,2%	59,4%	+ 1,2 p.p

Custos e Despesas no 2T25 somaram R\$ 733,0 milhões, um aumento de 15,8% vs. 2T24:

- Aumento de 0,8 p.p. nas Despesas Corporativas, em razão à atualização de encargos sociais e previdenciários gerada pelo programa de incentivo de longo prazo;
- Aumento da razão entre PCLD/ROL de 10,4% para 12,6%, devido a alteração na alocação dos descontos para alunos inativos;
- Redução de 1,6 p.p nas Despesas Operacionais, impacto na linha de Despesas com pessoal, (i) a realocação de algumas equipes de Kroton para o corporativo e realocação de alguns funcionários em projetos de tecnologia de consolidação de ERP acadêmico.

1 - O total de custos e despesas não considera a linha de Juros e Mora e Equivalência Patrimonial

Custos e Despesas¹ – Semestral (R\$ milhões)



% ROL	1S24	1S25	Δ
Despesas Corporativas	3,2%	3,2%	n.a
PCLD	10,6%	13,2%	+ 2,6 p.p
Despesas Operacionais	19,3%	17,8%	- 1,5 p.p
Marketing e Vendas	11,9%	10,3%	- 1,6 p.p
Total Custos	18,8%	18,0%	- 0,8 p.p
Total	63,8%	62,5%	- 1,3 p.p

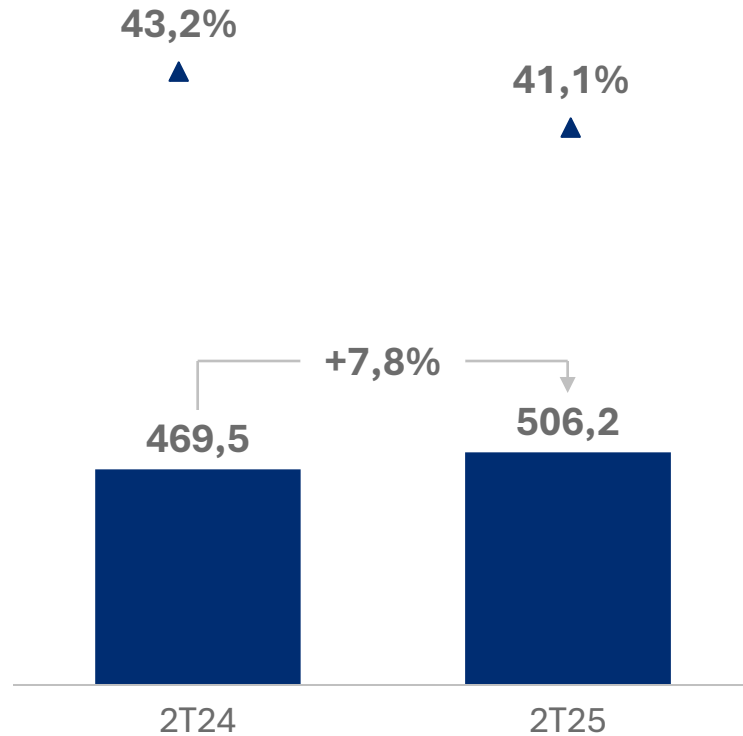
Custos e Despesas no 1S25 somaram R\$ 1.442,2 milhões, um aumento de 13,3% vs. 1S24, com ganho de produtividade de 1,3 p.p como percentual da receita:

- Aumento da razão entre PCLD/ROL de 10,6% para 13,2%, devido a alteração na alocação dos descontos para alunos inativos;
- Redução de 1,5 p.p nas Despesas Operacionais, resultado das realocações explicadas no trimestre e ganhos de eficiência;
- Redução de 1,6 p.p nas Despesas Marketing e Vendas, dado estratégia adotada ao longo do semestre, sem necessidade de investimentos adicionais.

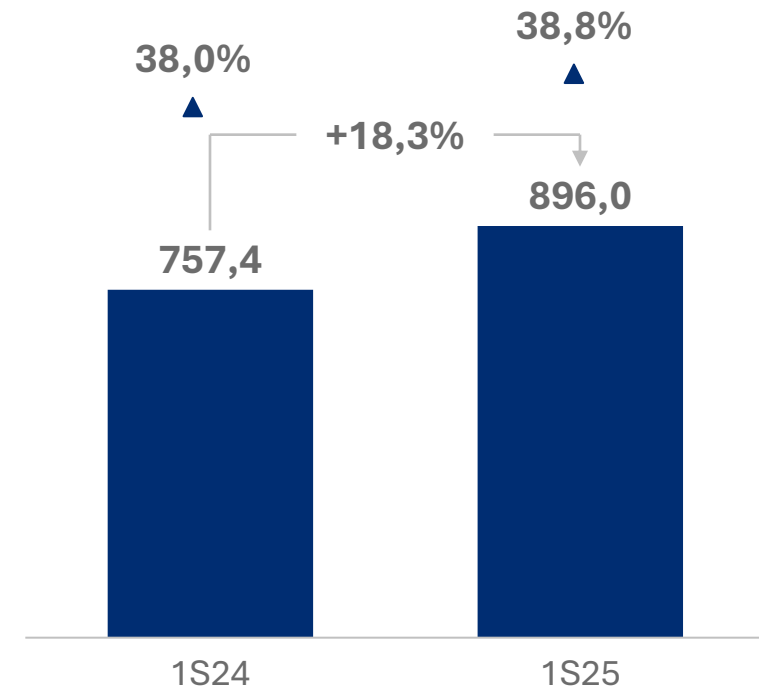
1 - O total de custos e despesas não considera a linha de Juros e Mora e Equivalência Patrimonial

EBITDA Recorrente e Margem EBITDA

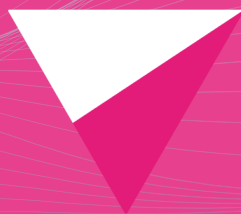
Trimestre (R\$ milhões)



Semestre (R\$ milhões)



- No trimestre, Kroton apresentou um crescimento de 7,8% no EBTIDA Recorrente, porém uma retração de 2,1p.p. na Margem EBITDA, refletindo uma base comparativa mais desafiadora no segundo trimestre de 2024, dado as reversões de R\$ 35 milhões do Sistema S;
- No acumulado do semestre, o EBITDA Recorrente atingiu R\$ 896,0 milhões, representando um aumento de duplo dígito de 18,3%, com expansão de margem de 0,8p.p no período.

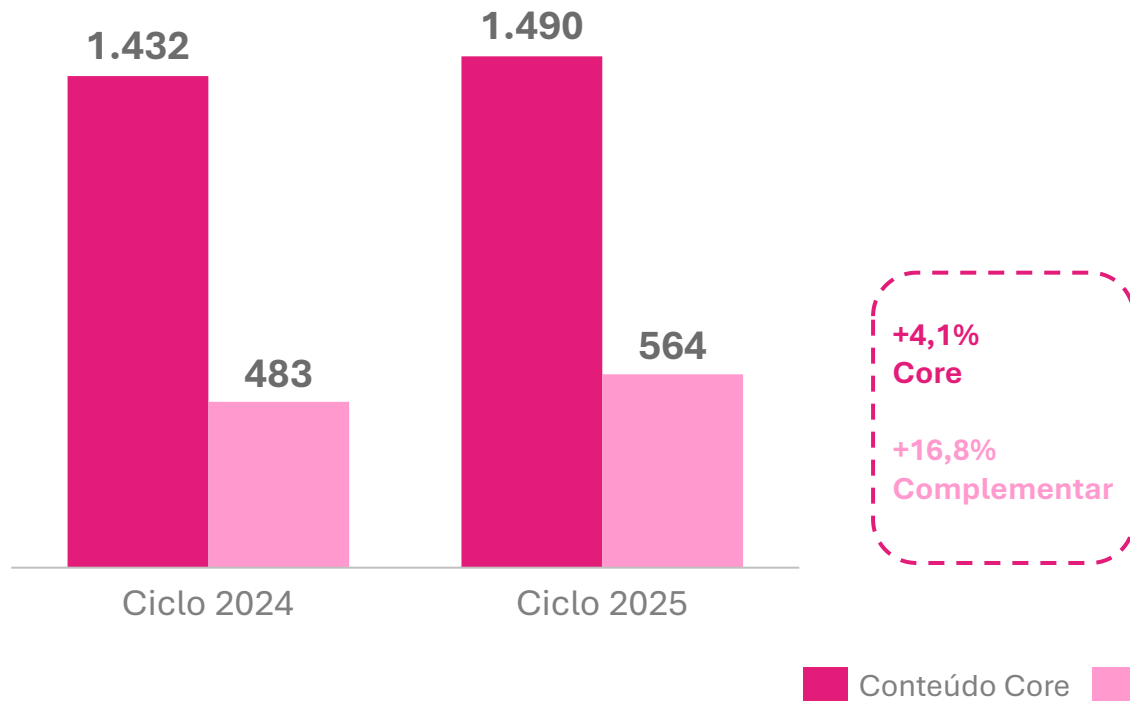


VASTA
EDUCAÇÃO

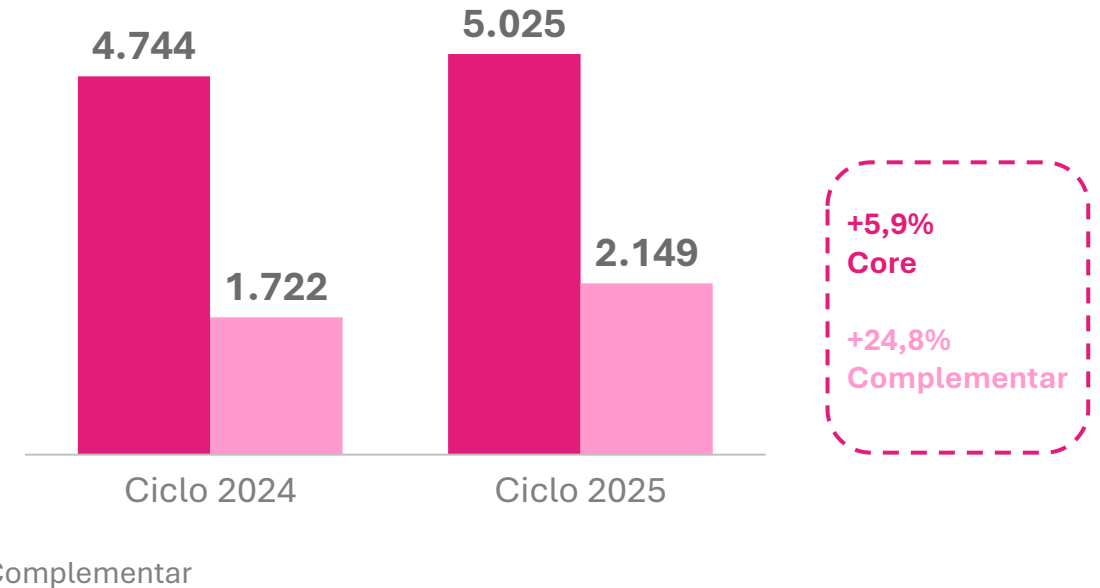


Desempenho operacional

Alunado (em milhões de alunos)



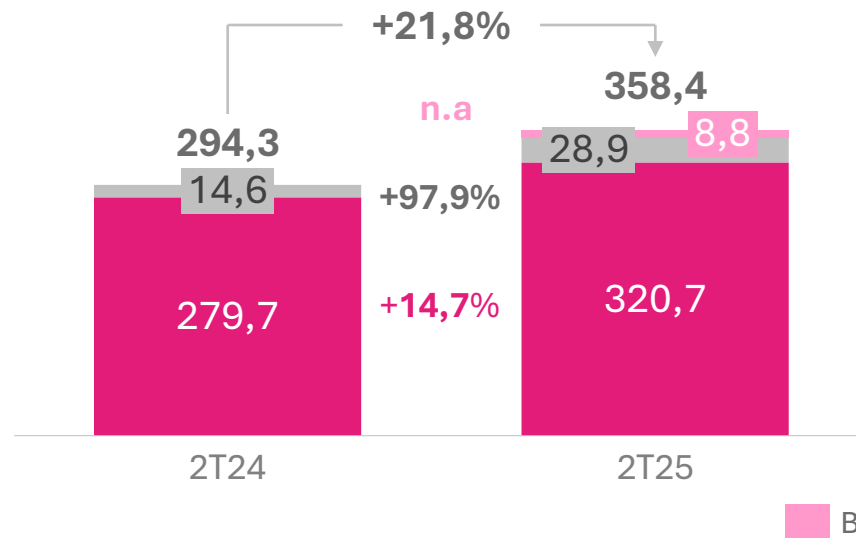
Escolas parceiras (em número de escolas)



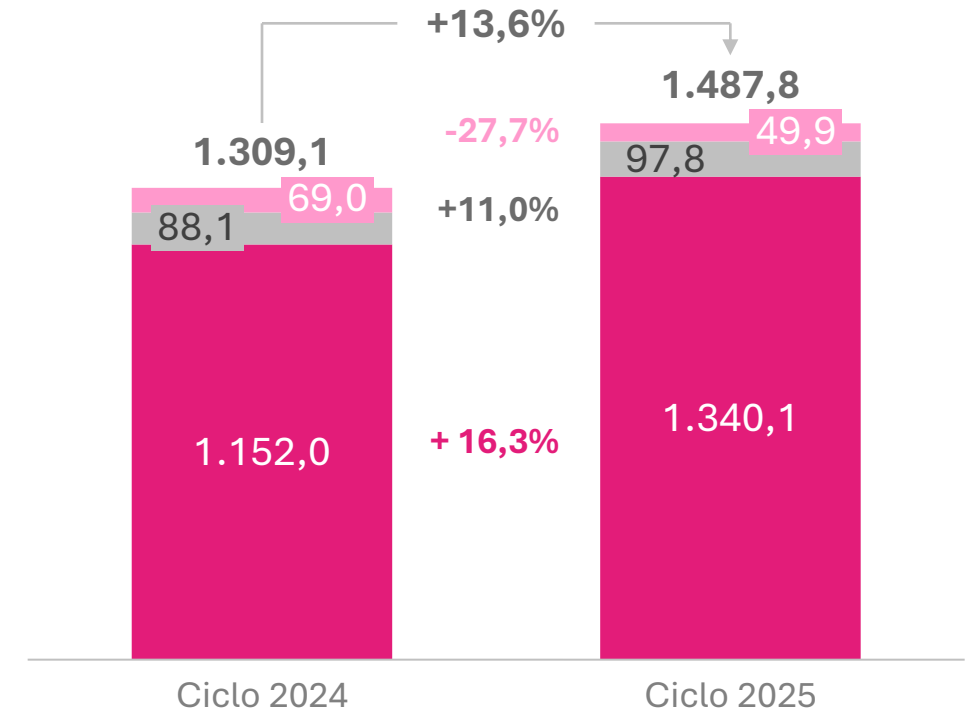
- O crescimento do alunado e número de escolas está alinhado à estratégia de focar na melhoria de sua base de clientes em 2025 por meio de melhor mix de escolas e crescimento em sistemas de ensino premium;
- Start-Anglo está com 7 unidades em operação, 50 contratos assinados, incluindo 2 *flagships*, aumento de 30 contratos vs. Ciclo de 2024.

Receita Líquida

Trimestre (R\$ milhões)

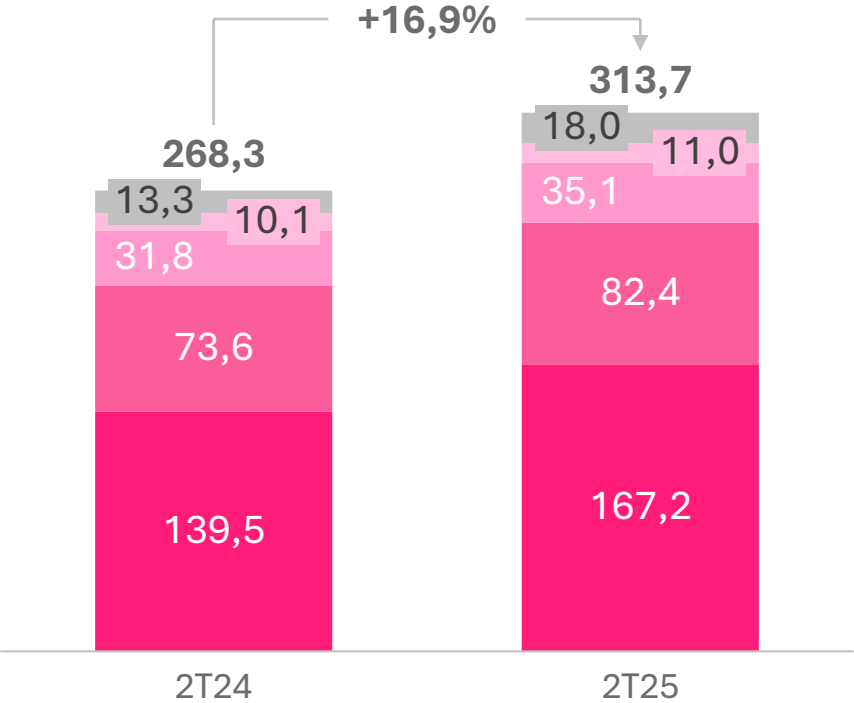


Ciclo (R\$ milhões)



- Crescimento da Receita Líquida no 2T25 foi de 21,8% impulsionado por:
 - (i) aceleração na conversão do ACV em receita;
 - (ii) aumento da receita de Não-Subscrição de 97,9% no trimestre, devido a maior volume de matricula em Start-Anglo e no curso pré-universitário e descasamento temporal no reconhecimento de receita entre o 1º e o 2º trimestre de 2025 e;
 - (iii) pelos resultados obtidos no segmento B2G;
- No ciclo comercial, a Receita Líquida totalizou R\$ 1.487,8 milhões, um aumento de 13,6%, com Receita de Subscrição crescendo 16,3%, sendo 14,9% no Conteúdo Core e 23,9% em Soluções Complementares.

Custos e Despesas¹ - Trimestral (R\$ milhões)

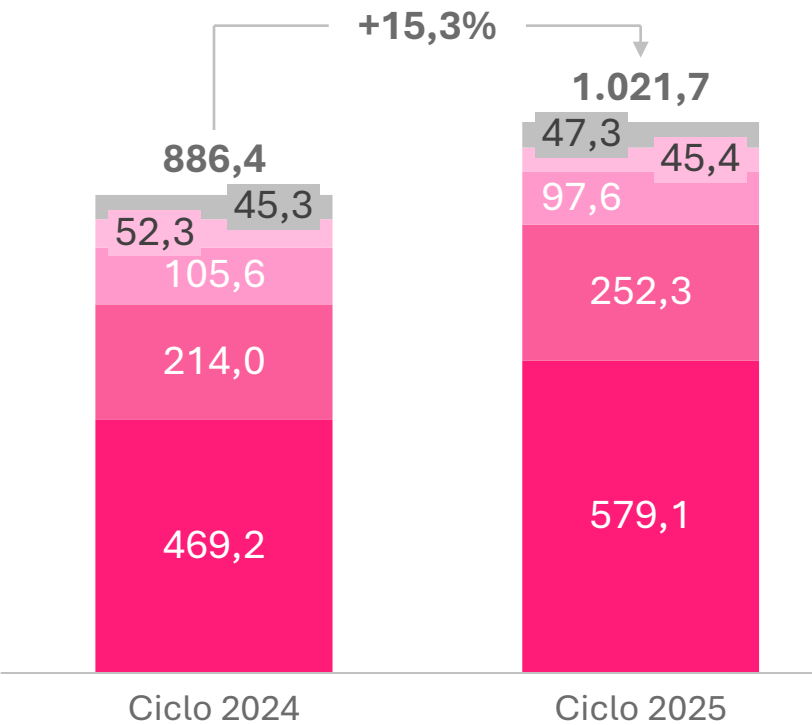


% ROL	2T24	2T25	Δ
Despesas Corporativas	4,5%	5,0%	+0,5 p.p
PCLD	3,4%	3,1%	-0,3 p.p
Despesas Operacionais	10,8%	9,8%	-1,0 p.p
Marketing e Vendas	25,0%	23,0%	-2,0 p.p
Total Custos	47,4%	46,6%	-0,8 p.p
Total	91,1%	87,5%	-3,6 p.p

- Os Custos e Despesas no 2T25 totalizaram R\$ 313,7 milhões, aumento de 16,9%, com uma diluição no percentual sobre a receita de 3,6 p.p:
 - (i) Aumento de 0,5 p.p nas Despesas Corporativas, em razão à atualização de encargos sociais e previdenciários gerada pelo aumento do preço das ações do programa de incentivo de longo prazo dos executivos e funcionários;
 - (ii) Melhora de 1,0 p.p. nas Despesas operacionais, impulsionada por eficiência operacional e otimização da força de trabalho, além de maior disciplina orçamentária;
 - (iii) Melhora de 2,0 p.p nas Despesas com Vendas e Marketing, decorrente de gastos de marketing para o novo de contratos 2025/2026 que foram concentrados no trimestre anterior.

1 - O total de custos e despesas não considera a linha de Juros e Mora e Equivalência Patrimonial

Custos e Despesas¹ - Ciclo (R\$ milhões)



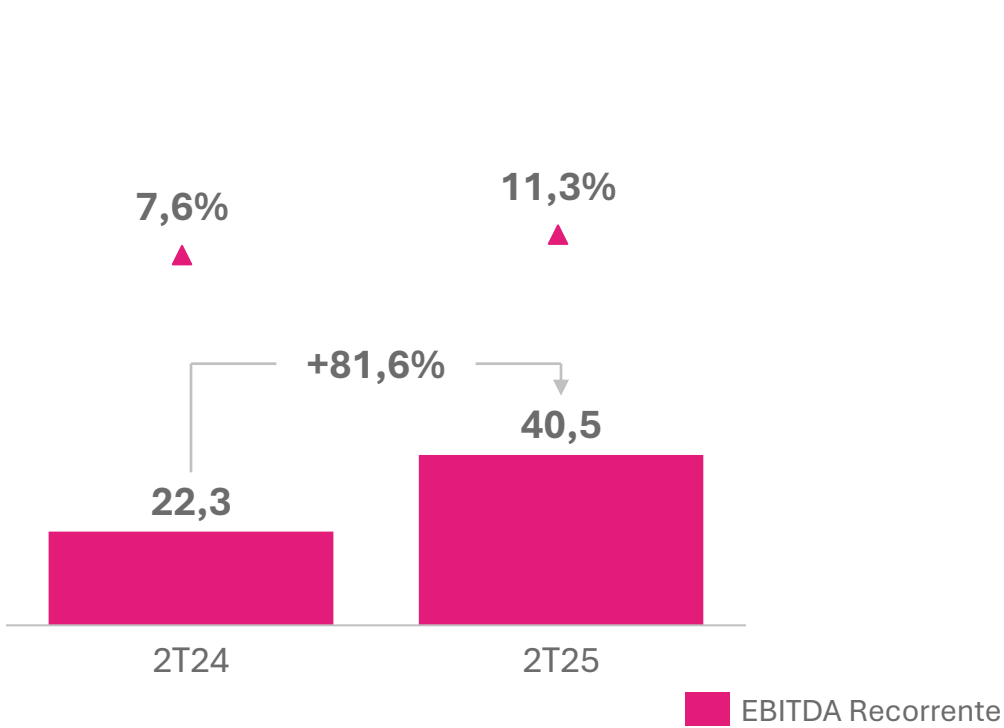
% ROL	Ciclo 2024	Ciclo 2025	Δ
Despesas Corporativas	3,5%	3,2%	-0,3 p.p
PCLD	4,0%	3,1%	-0,9 p.p
Despesas Operacionais	8,1%	6,6%	-1,5 p.p
Marketing e Vendas	16,3%	17,0%	+0,7 p.p
Total Custos	35,8%	38,9%	+3,1 p.p
Total	67,7%	68,8%	+1,1 p.p

- Os Custos e Despesas no Ciclo 2025 totalizaram R\$ 1.021,7 milhões, aumento de 15,3%, com aumento de sobre a receita de 1,1 p.p., com os principais impactos:
 - Melhora de 1,5 p.p. nas Despesas Operacionais, devido a otimização de processos, automação e sistemas. Além de maior eficiência orçamentaria;
 - Melhora de 0,9 p.p. na PCLD mesmo considerando um cenário de crédito mais restritivo;
 - Aumento de 3,1 p.p. no total de custos, decorrente de efeito sazonal no custo de produção atrelado ao mix de produtos e serviços entregues no período.

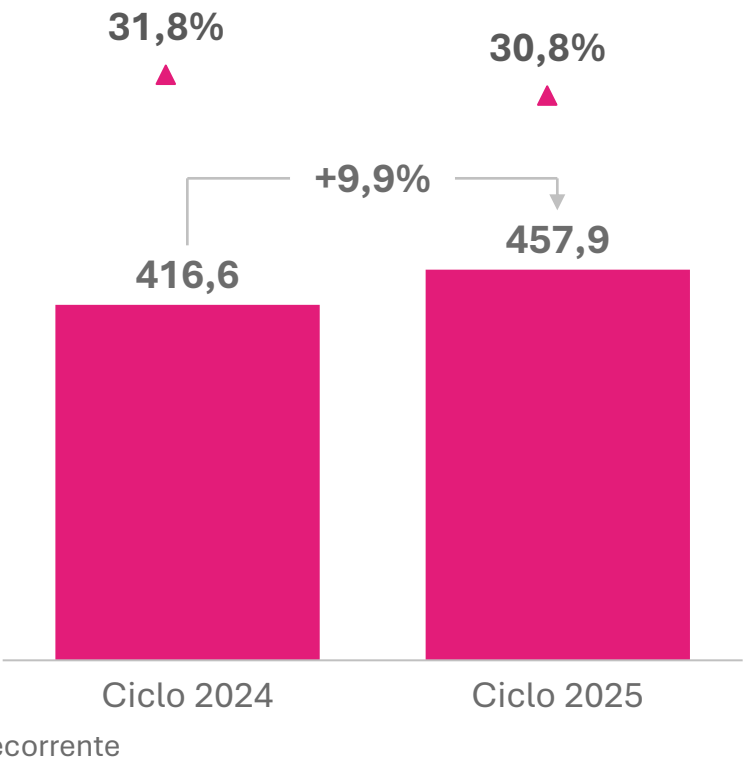
1 - O total de custos e despesas não considera a linha de Juros e Mora e Equivalência Patrimonial

EBITDA Recorrente e Margem EBITDA

Trimestre (R\$ milhões)



Ciclo (R\$ milhões)

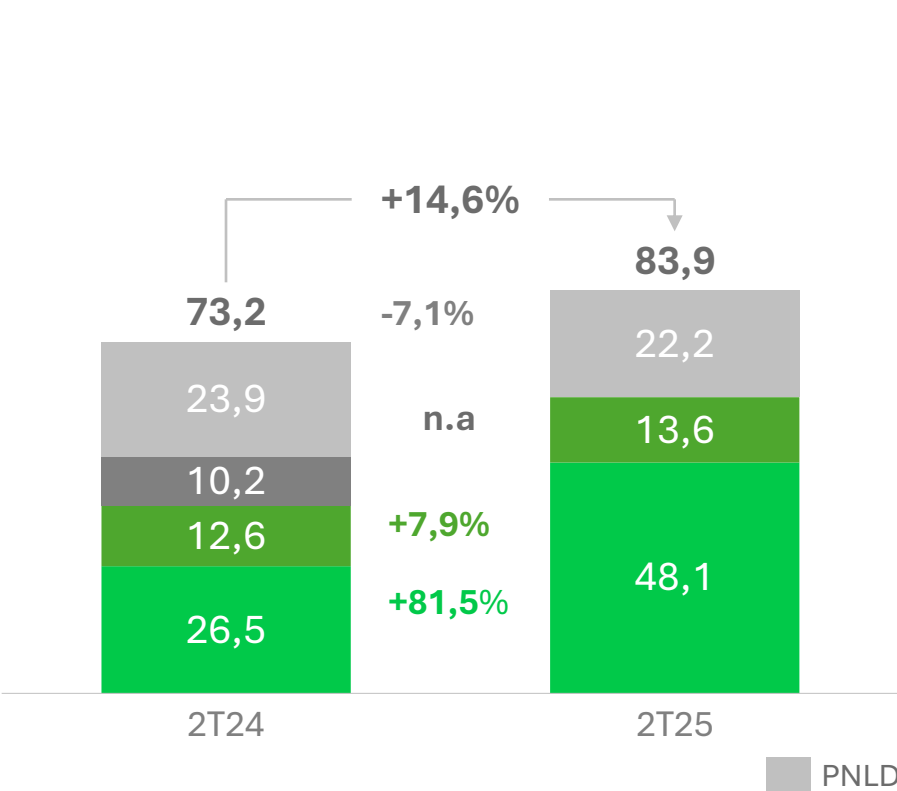


- No 2T25, o EBITDA Recorrente teve aumento de 81,6%, atingindo R\$ 40,5 milhões no 2T25 com aumento de margem EBITDA de 3,7 p.p.
- No ciclo, o EBITDA Recorrente cresceu 9,9%, atingido R\$ 457,9 milhões; impulsionado por ganhos de eficiência operacional e por um mix de vendas favorecido pelo crescimento do Conteúdo Core, compensando a menor receita líquida no segmento B2G no ciclo de 2025.

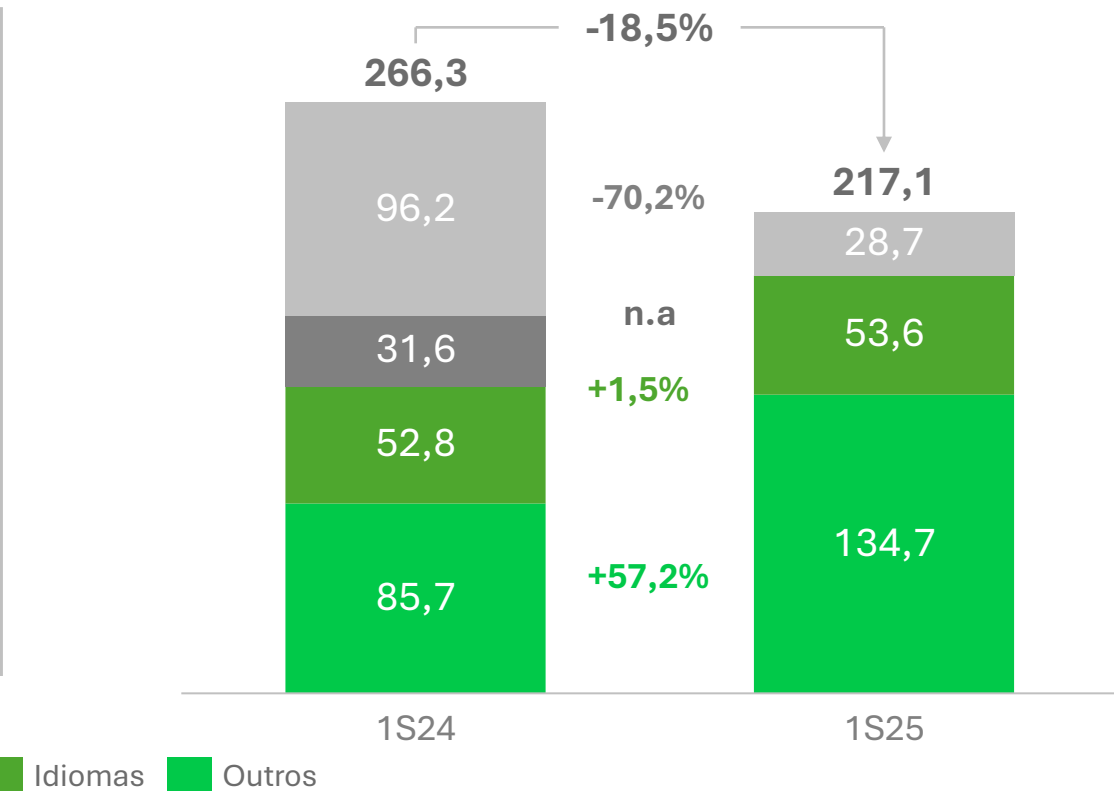
SABER



Trimestre (R\$ milhões)



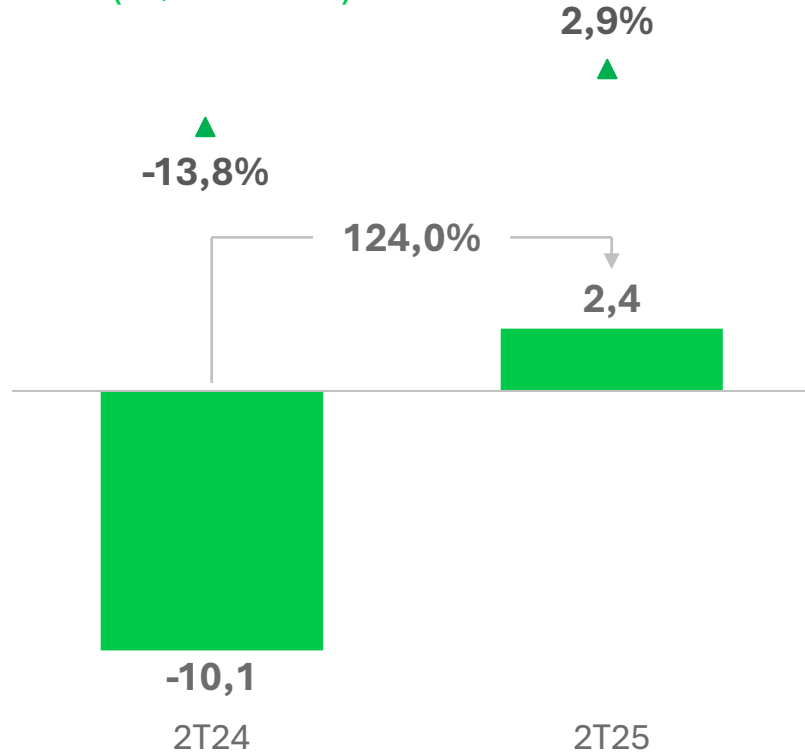
Semestre (R\$ milhões)



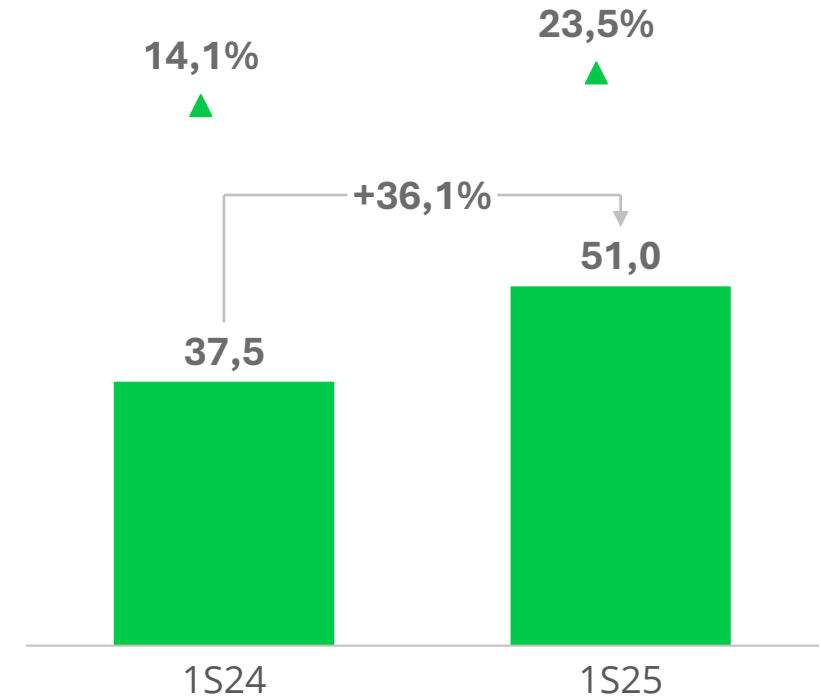
- Aumento de 14,6% na Receita Líquida do 2T25, totalizando R\$ 83,9 milhões, impulsionado pelo crescimento de 81,5% na linha de outros serviços vs. 2T24, que inclui os negócios de Soluções para o governo;
- No acumulado do semestre, a receita reduziu 18,5% dado calendário comercial de 2024 do PNLD que não contemplou a modalidade de Nova Compra e a venda das operações de livros de ensino superior e técnicos (SETS).

EBITDA Recorrente e Margem EBITDA

Trimestre (R\$ milhões)



Semestre (R\$ milhões)



■ EBITDA Recorrente ▲ Margem EBITDA Recorrente

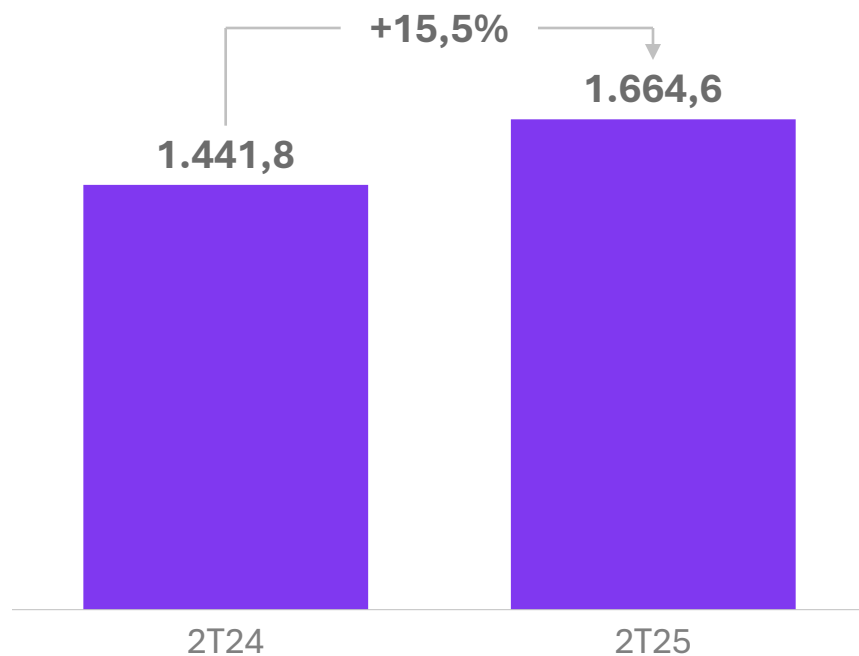
- EBITDA Recorrente cresceu 124,0% no 2T25, com expansão de Margem, resultado da expansão de Margem devido à redução na linha de custos, em razão da ausência de novas compras do PNLD no ciclo de 2024
- No semestre, o EBITDA cresceu 36,1% e margem EBITDA cresceu 9,4 p.p., impulsionada pelo mix de Receita.

cogna
EDUCAÇÃO

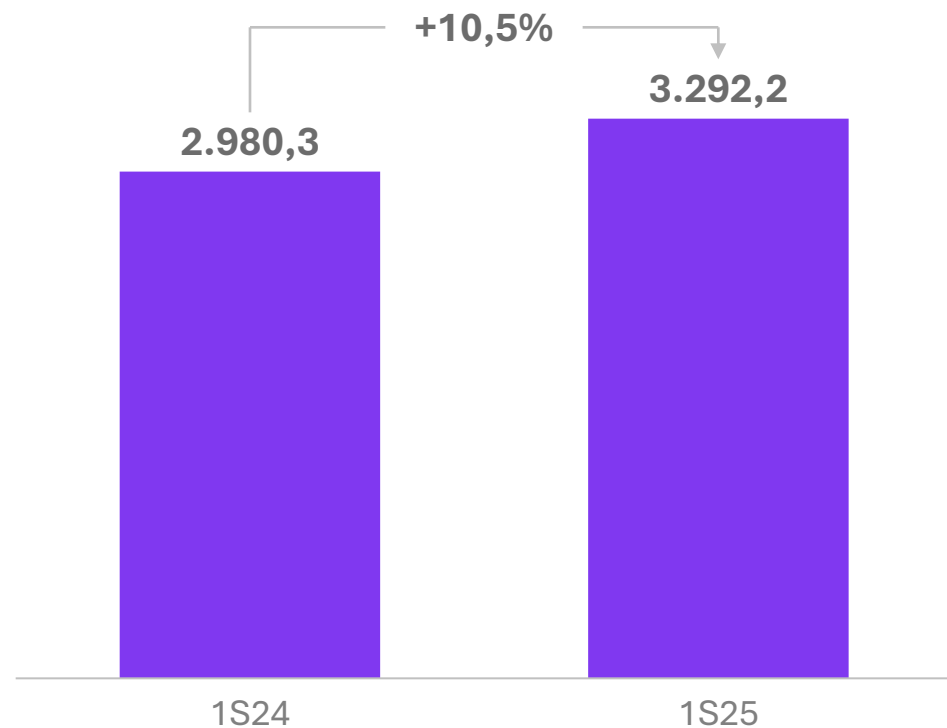


Receita Líquida

Trimestre (R\$ milhões)



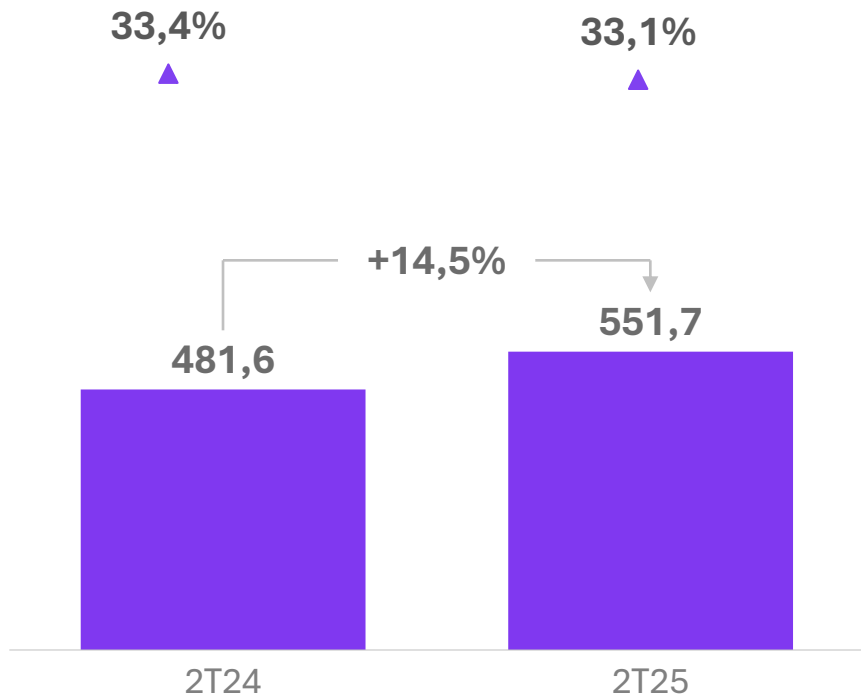
Semestre (R\$ milhões)



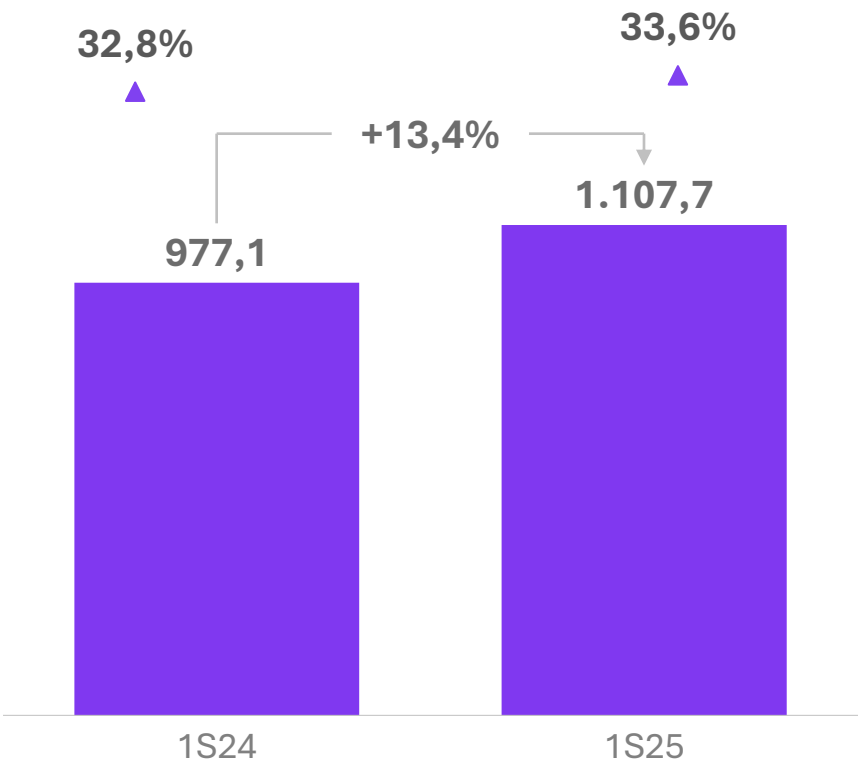
- Crescimento na Receita Líquida no consolidado foi de 15,5% alcançando R\$ 1.664,6, reflexo do crescimento nas três unidades de negócios.
- No acumulado do semestre a Receita Líquida alcançou R\$ 3.292,2 milhões um aumento de 10,5%.

EBITDA Recorrente e Margem EBITDA

Trimestre (R\$ milhões)



Semestre (R\$ milhões)

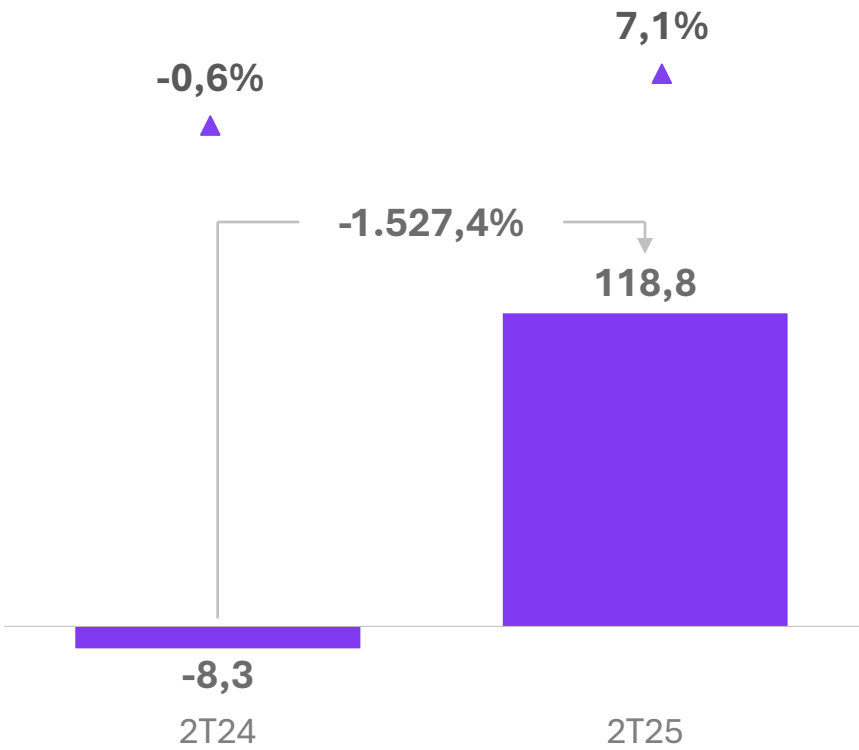


▲ Margem EBITDA Recorrente

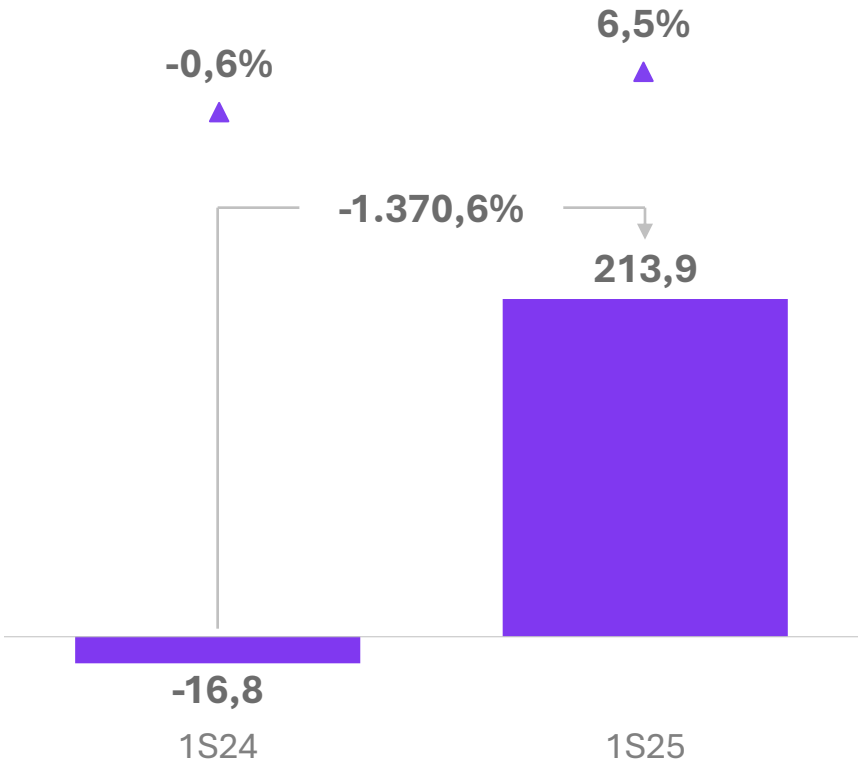
- EBITDA Recorrente cresceu 14,5% no trimestre e alcançou R\$ 551,7 milhões, com margem EBITDA de 33,1%, em relação ao 2T24, reflexo do ganho de eficiência em Vasta e Saber que compensaram parcialmente a pressão de margem de Kroton dado a reversão de contingências no ano de 2024;
- No acumulado do ano o EBITDA Recorrente e Margem são positivos em 13,4% e 0.8p.p. respectivamente, resultado do ganho de eficiência de Kroton e Saber.

Lucro Líquido e Margem Líquida

Trimestre (R\$ milhões)



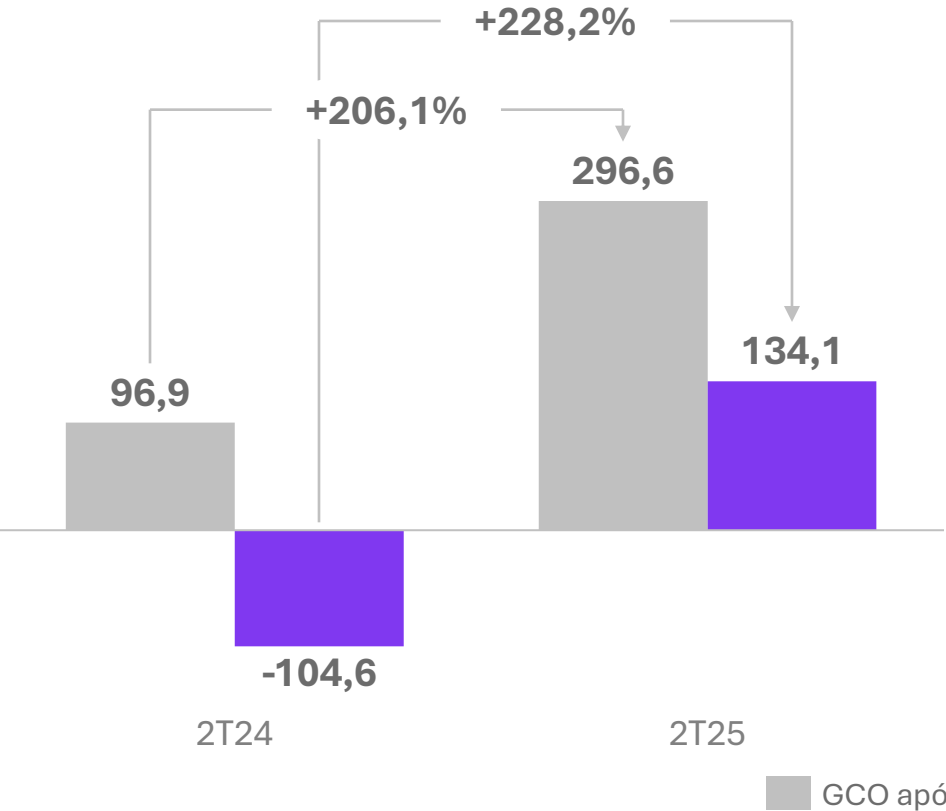
Semestre (R\$ milhões)



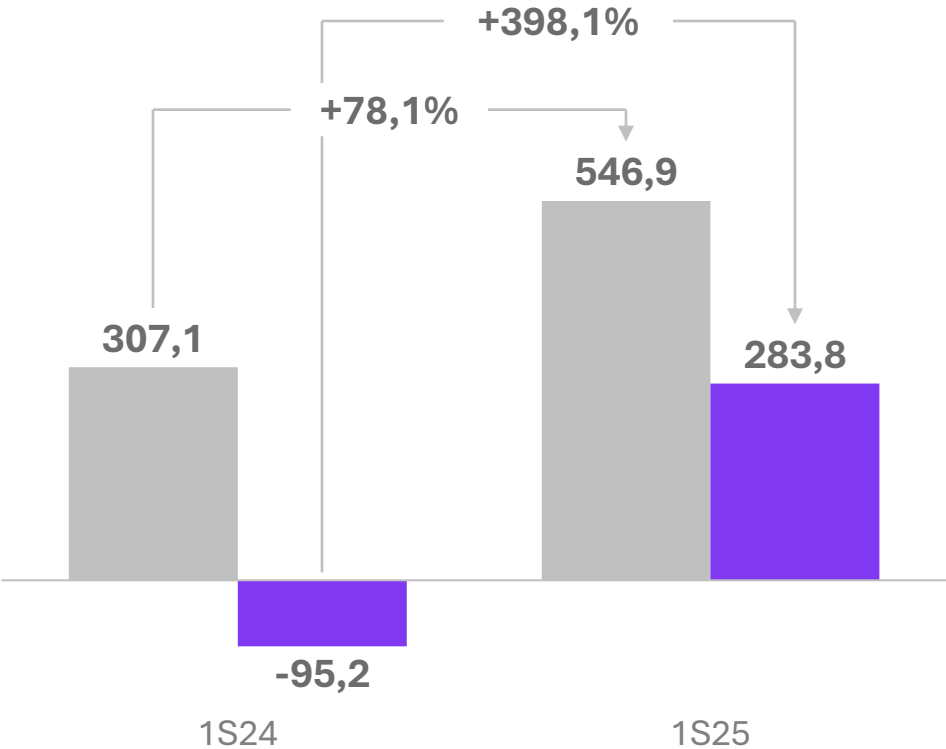
▲ Margem Líquida

- Lucro Líquido alcançou R\$ 118,8 milhões versus prejuízo no 2T24. Reflexo da melhora do Resultado Operacional que cresceu 17,0%, e da redução de 30,0% no Resultado Financeiro devido as ações de *Liability Management* realizado nos últimos anos.
- No acumulado do semestre, o Lucro Líquido foi de R\$ 213,9 milhões com Margem Líquida de 6,5%.

Trimestre (R\$ milhões)

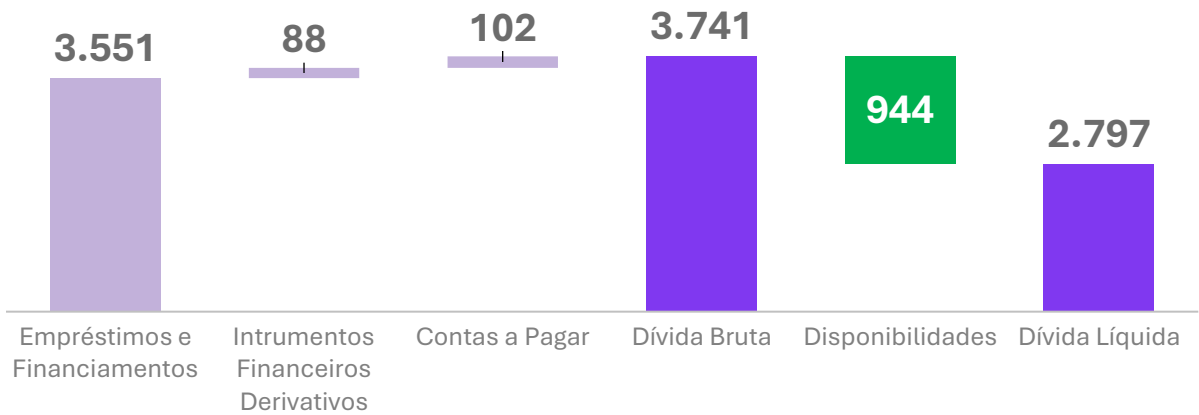


Semestre (R\$ milhões)

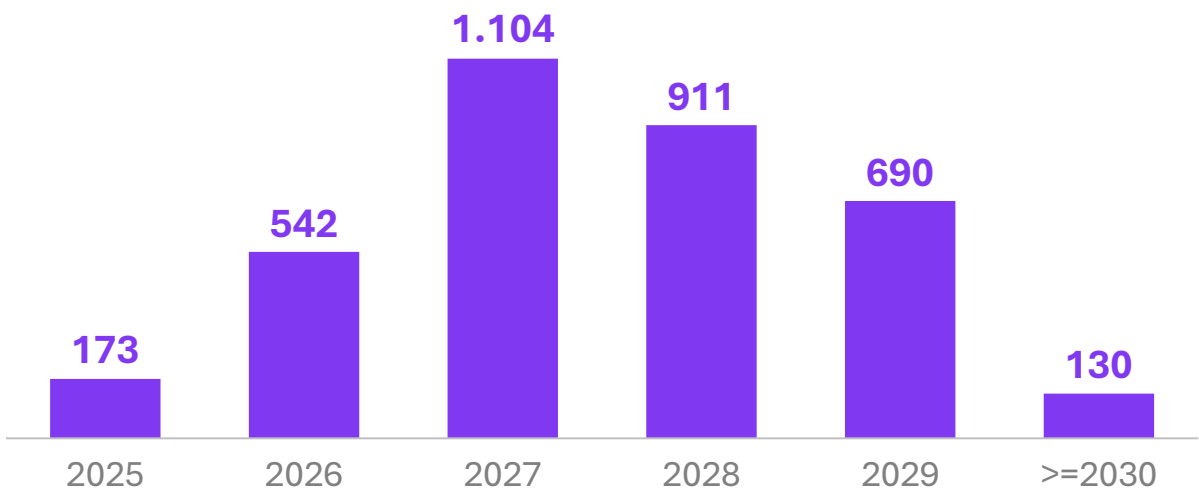


- Geração de Caixa Operacional após Capex (GCO) foi de R\$ 296,6 milhões no trimestre, um aumento de R\$199,7 milhões em relação ao mesmo período de 2024. No semestre o aumento foi de R\$ 239,8 milhões.
- Geração de Caixa Livre atingiu R\$ 134,1 milhões no 2T25 e no acumulado do semestre foi de R\$ 283,8 milhões, em razão das ações de *liability management* realizadas ao longo de 2024.

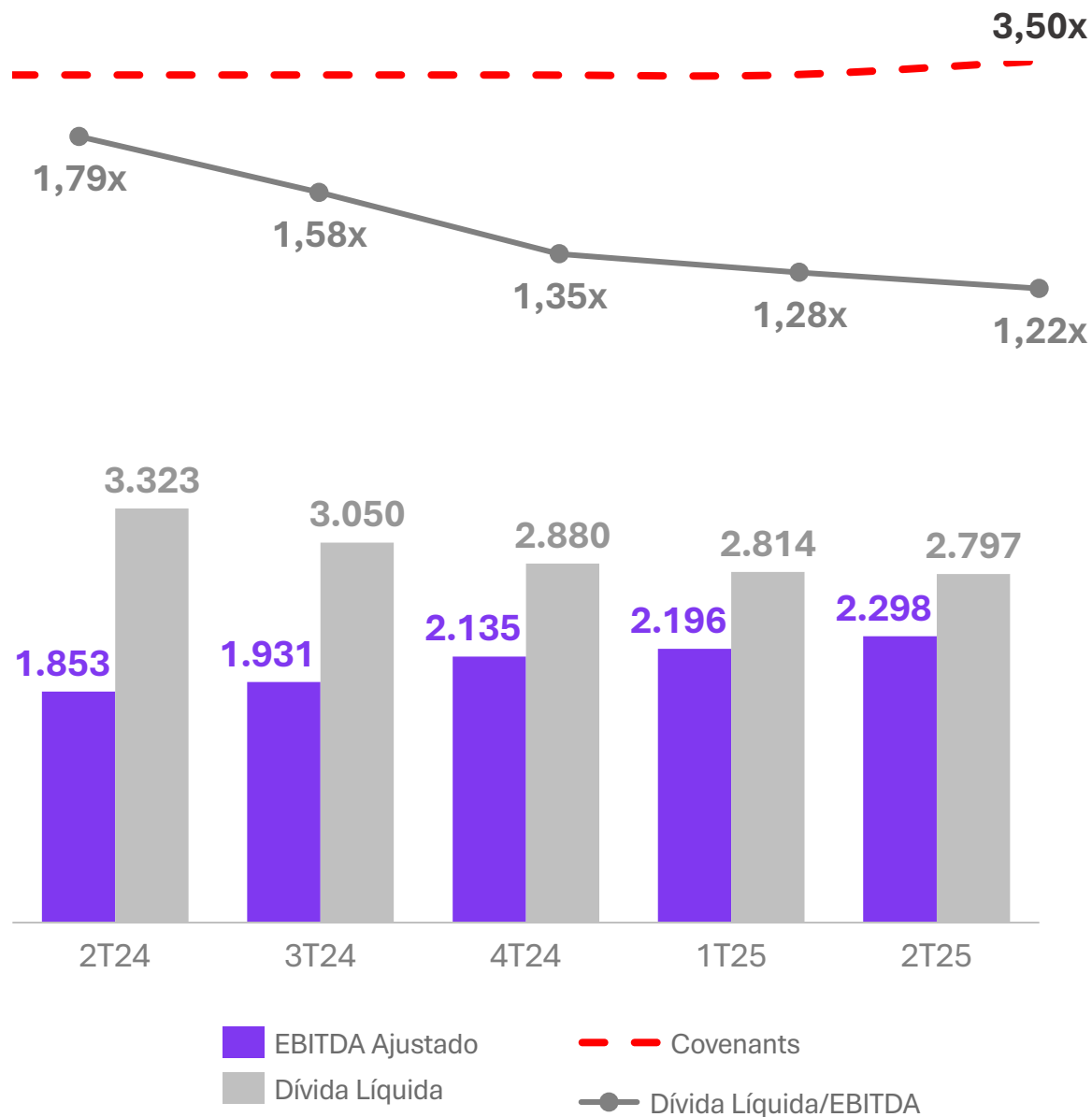
Composição da Dívida Líquida (R\$ milhões)



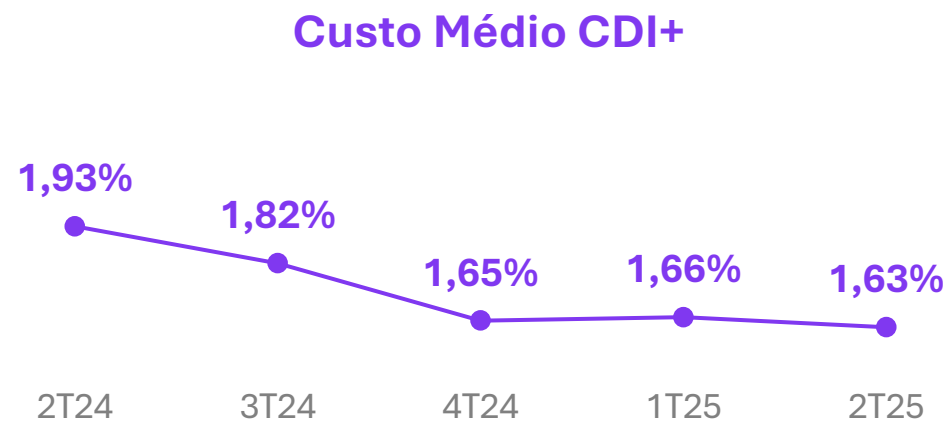
Cronograma de Amortização de Empréstimos e Financiamentos (R\$ milhões)



- Ao final do 2T25, o total de Caixa e Equivalentes de Caixa somaram R\$ 944 milhões, devido as ações de *Liability Management* com pré-pagamento de dívidas;
- Próximo vencimento de principal será em janeiro de 2026 no valor de R\$ 500 milhões referente a COGN19;
- Foram pré-pagas as dívidas COGNA0 e COGNB0 (CDI + 1,90%) no valor de R\$ 500 milhões ao longo do trimestre;
- No final de junho anunciamos a assinatura de um contrato de empréstimo com a *International Finance Corporation* (“IFC”), para financiar a transformação digital das atividades de graduação e pós-graduação da Kroton nos próximos três anos.



- Ao final do 2T25, o indicador de alavancagem atingiu o nível de 1,22x. A companhia manteve sua tendência de desalavancagem, proporcionado pela Geração de Caixa e ações de *Liability Management*.
- Dívida líquida reduziu R\$526 milhões ou 15,8% no 2T25 em relação ao 2T24, mesmo com o pagamento de dividendos realizado em maio de 2025 no montante de R\$ 120 milhões;



Seguimos o ano focados em nossos Pilares Estratégicos...



Crescimento

Receita com crescimento de duplo dígito nas 3 unidades de negócio no 2T25. Novo Marco Regulatório para o Ensino Superior, estabelece parâmetros mais claros para as modalidades de ensino.



Experiência

Continuidade dos nossos avanços baseados na experiência do aluno, conquistamos dois prêmios no período, Prêmio MESC 2025 (Melhores Empresas em Satisfação do Cliente) e o Prêmio SMART CUSTOMER 2025: CASE VENCEDOR: Cogna.IA além da automação: revolucionando feedbacks e humanizando decisões estratégicas.



Eficiência

Kroton, o crescimento foi sustentado por uma estratégia eficiente de captação e rematrícula; Crescimento de Vasta reflete o aumento de ACV e o desempenho das vendas de B2G; Saber desempenho decorre da redução significativa de custos e crescimento contínuo de vendas Acerta Brasil.



Gente e Cultura

Cogna e a SOMOS foram certificadas como um Excelente Lugar para Trabalhar, segundo a metodologia do Great Place to Work (GPTW). Além disso, a Cogna foi reconhecida entre as Melhores Empresas para Trabalhar™ – Diversidade 2024/25, nas categorias Mulher e Étnico-Racial



Inovação

No 2T25, avançamos com disciplina e consistência em nossa agenda de inovação, totalmente integrada à estratégia de longo prazo da Cogna. As frentes de Corporate Venture Building (CVB) e Open Innovation seguem estruturadas e orientadas pelas prioridades estratégicas da companhia.



ESG

Cogna reafirmou a participação na Carteira 2025/2026 do Índice de Sustentabilidade Empresarial - ISE B3, pelo 3º ano consecutivo. Apresentamos os resultados de 2024 com o Relato Integrado assegurado independentemente pela KPMG. O documento evidencia os avanços significativos em nossa jornada sustentável.



Q&A



Results 2Q25

August 07, 2025



The following material is a presentation of general information about Cogna Educação S.A (“Cogna”). This information is summarized and does not purport to be complete and should not be considered by potential investors as a recommendation. This presentation is strictly confidential and may not be disclosed to any other person. We make no representations or warranties as to the accuracy, adequacy or completeness of the information presented herein, which should not be used as a basis for investment decisions.

This presentation contains forward-looking statements and information within the meaning of Section 27A of the Securities Act of 1933 and Section 21E of the Securities Exchange Act of 1934. Such forward-looking statements and information are only predictions and are not guarantees of future performance. We caution investors that such forward-looking statements and information are and will be, as the case may be, subject to risks, uncertainties and factors relating to the operations and business environments of Cogna and its subsidiaries, as a result of which the actual results of such companies may differ materially from future results expressed or implied by the forward-looking statements and information.

Although Cogna believes that the expectations and assumptions contained in the forward-looking statements and information are reasonable and based on data currently available to its management, Cogna cannot guarantee future results or events. Cogna expressly disclaims any duty to update any of the forward-looking statements and information.

This presentation does not constitute an offer, invitation or solicitation of an offer to subscribe for or purchase any securities. This presentation and its contents do not form the basis of a contract or commitment of any kind.

Message from Management

Net Revenue
R\$ 1,664.6MM

+15.5% vs 2Q24

YTD
R\$ 3,292.2MM
+10.5% vs 1H24

Recurring EBITDA
R\$ 551.7MM

+14.5% vs 2Q24

YTD
R\$ 1,107.7MM
+13.4% vs 1H24

Recurring EBITDA
Margin

+ 33.1%

Linearity vs 2Q24

YTD
0.8 p.p vs 1H24

Net Income
R\$ 118.8MM

+R\$127.1MM vs loss 2Q24

YTD
R\$ 213.9MM
Net Margin 7.1 p.p vs 1H24

Operating Cash
Generation after
Capex (OGC)
R\$ 296.6MM

+206.1% vs 2Q24

YTD
R\$ 546.9MM
+78.1% vs 1H24

Free Cash Flow
(FCF)
R\$ 134.1MM

+228.2% vs 2Q24

YTD
R\$283.8MM
+398.1% vs 1H24

Net Debt/EBITDA
R\$ 526.3MM

Reduction in relation to 2Q24

Leverage
Reduction
1.22x

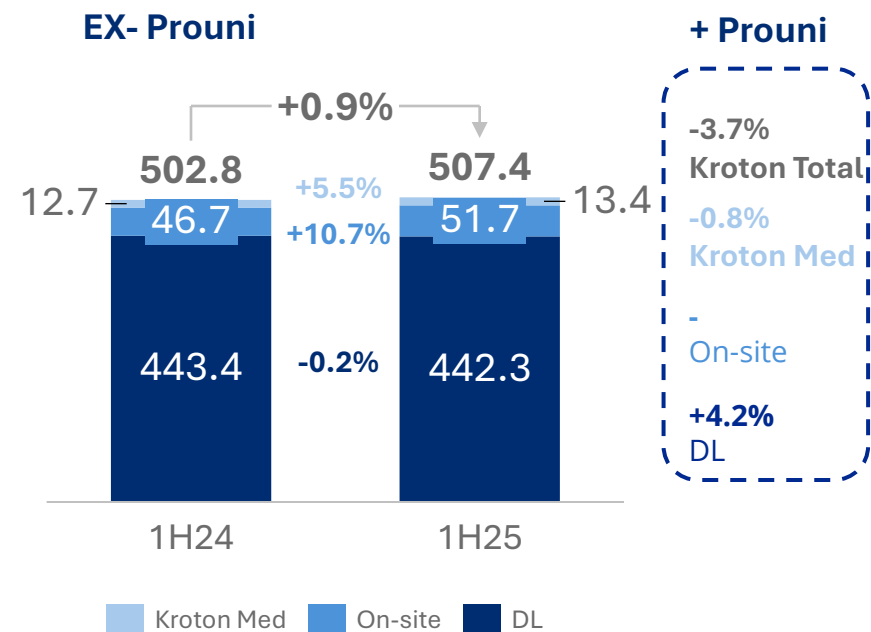
vs 1.79x 2Q24

kroton

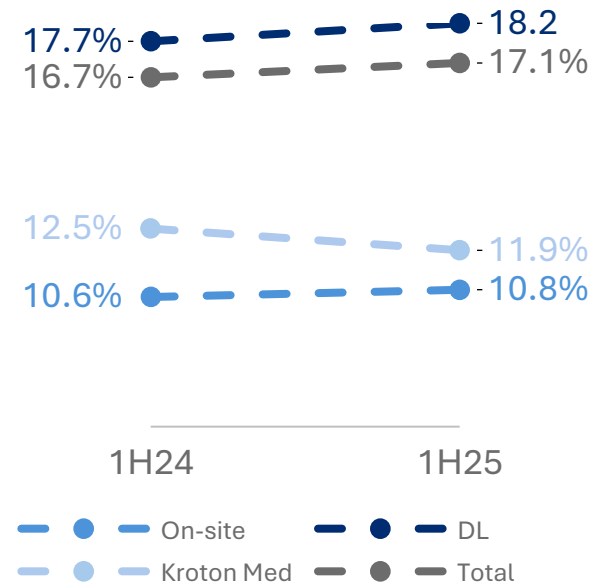


kroton

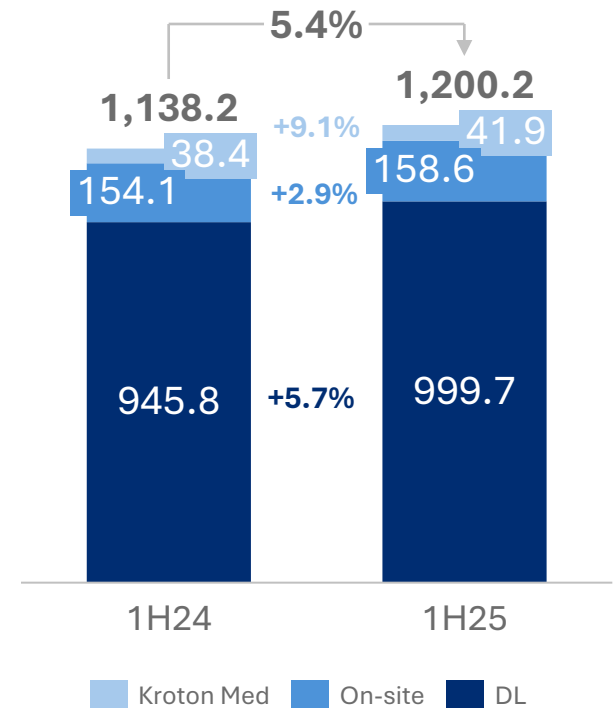
Students Intake (thousand)



Semiannual Dropout Rate



Final Student Base (thousand)

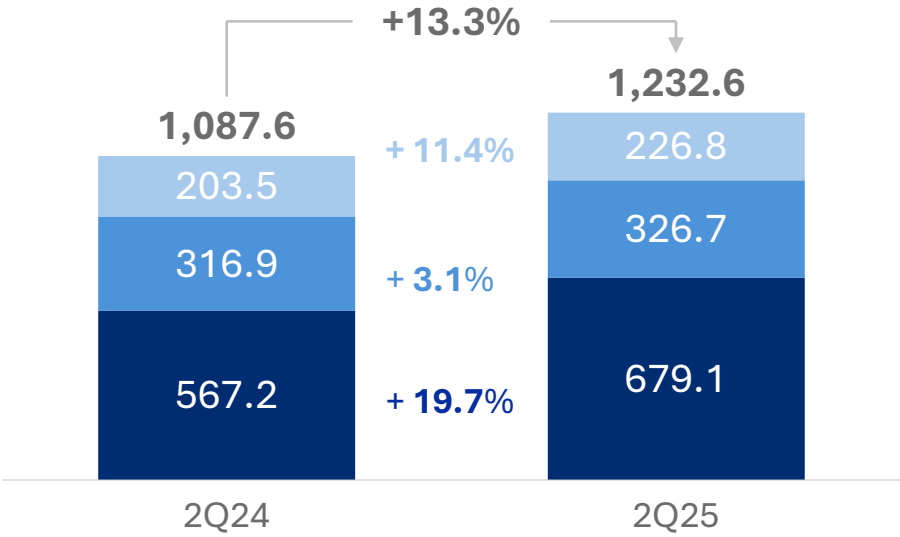


- Intake volume grew by 0.9% compared to 1H24; excluding PROUNI students, it increased by 10.7% in On-site, 5.5% in Kroton Med, and decreased by 0.2% in DL courses;
- Dropout rates for Kroton Consolidated rose by 0.4 p.p., with improvements in Kroton Med and increases in On-site and DL due to higher intake cohorts in previous cycles;
- The final student base reached 1.2 million in the semester, a growth of 5.4% versus 1H24. Considering only students who impact Net Revenue, the growth was 7.0%.
- Intake Net Revenue grew 17.0% in the semester.

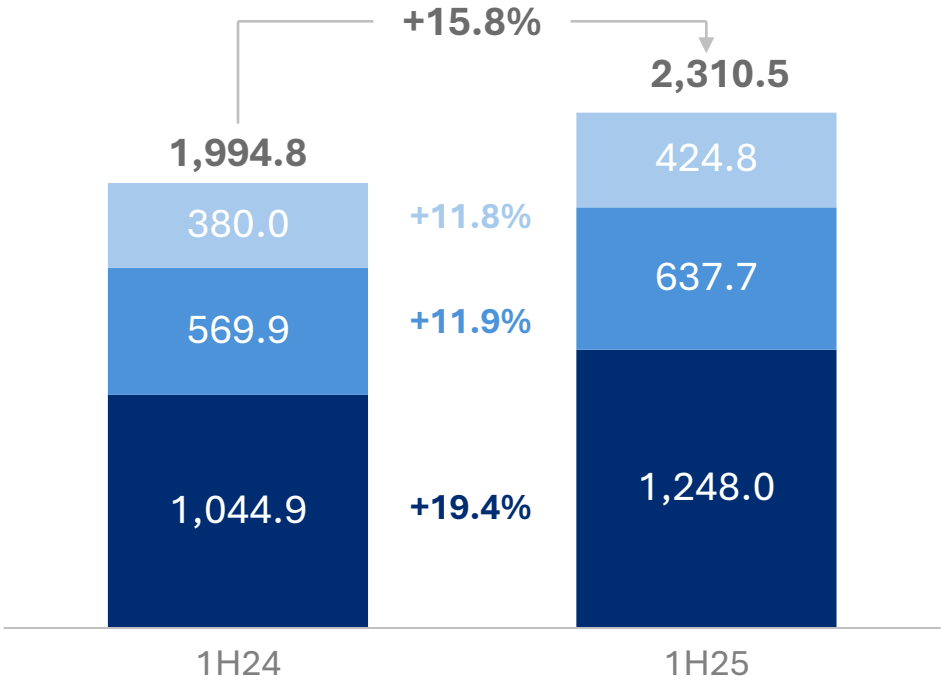
Net Revenue



Quarter (R\$ million)



Semester (R\$ million)

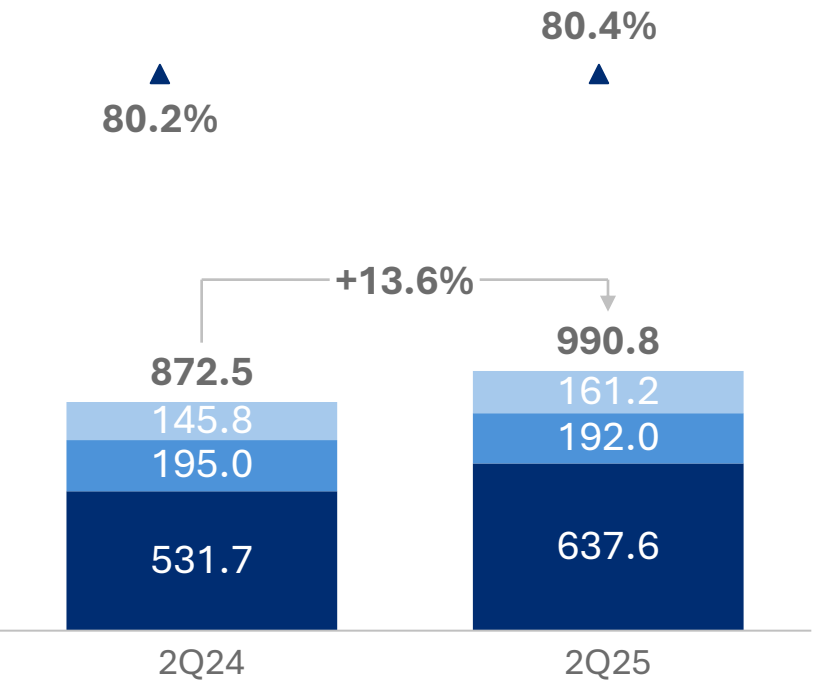


Kroton Med On-site DL

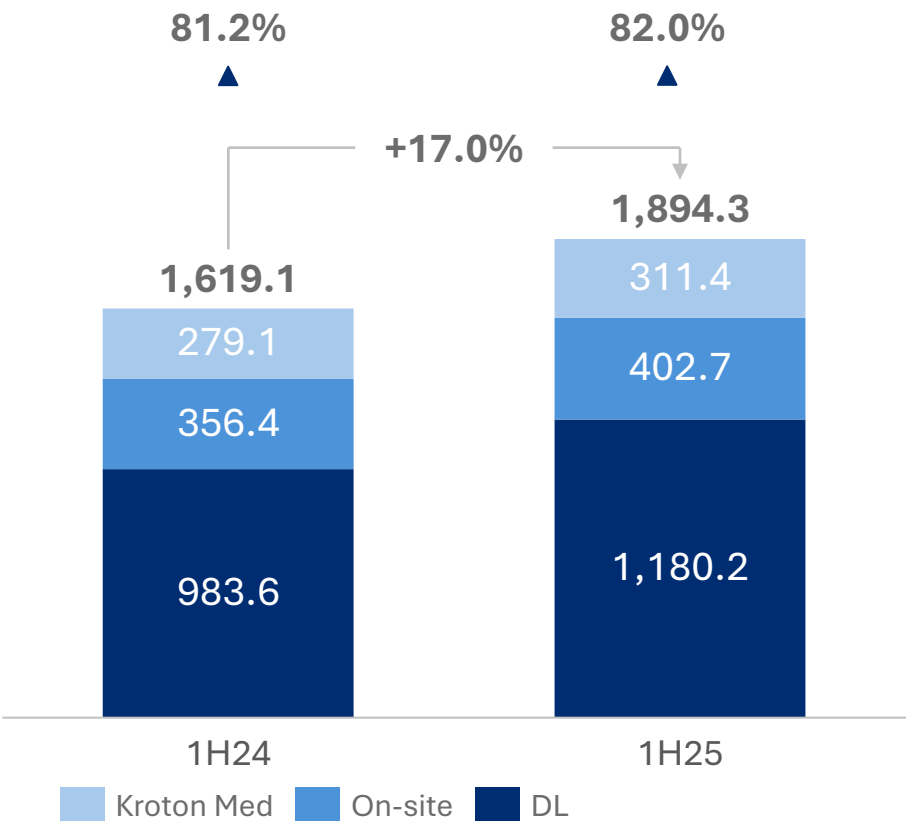
- Double-digit growth in Kroton’s Net Revenue for the quarter and year-to-date, even when excluding the reclassification of renegotiation discounts with inactive students from Revenue to Provision for Doubtful Accounts (PCLD), initiated in 4Q24;
- The average ticket of the student base expanded by 6.6% versus 1H24, with 0.9% growth in On-Campus and 12.2% in Distance Learning (EAD), driven by more significant inflation adjustments for returning students and higher enrollment in programs with elevated Lifetime Value (LTV);

Gross Profit and Gross Margin

Quarter (R\$ million)



Semester (R\$ million)

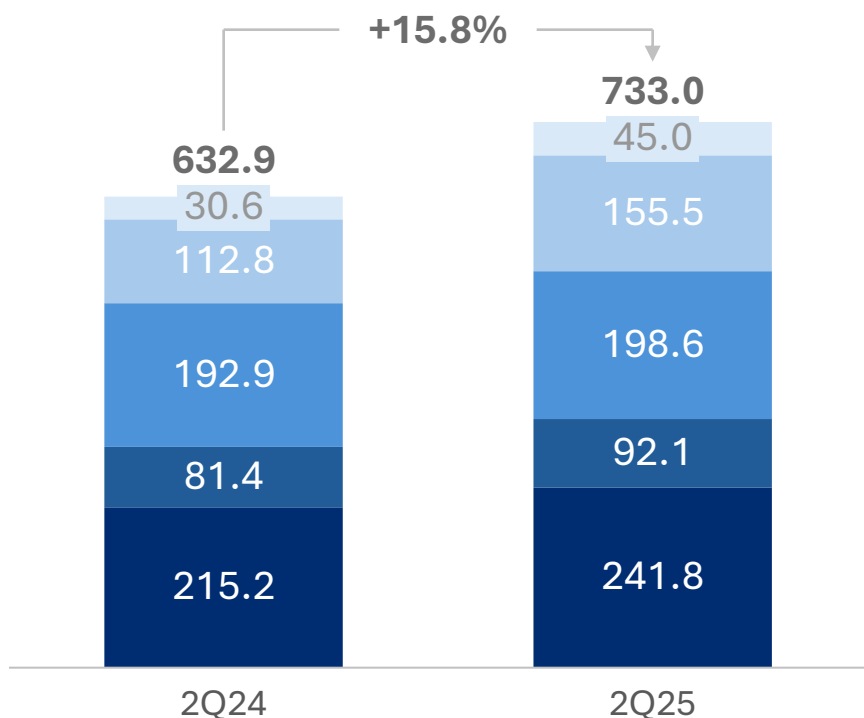


Gross Margin YTD



- An increase of 13.6% in Gross Profit for the quarter and 17.0% year-to-date.
- In the semester, Gross Margin expanded by 0.8 percentage points, reflecting higher classroom occupancy in hybrid and on-campus courses during the period, generating scale gains in both On-Campus and Distance Learning (EAD) modalities.

Costs and Expenses¹ – Quarter (R\$ million)

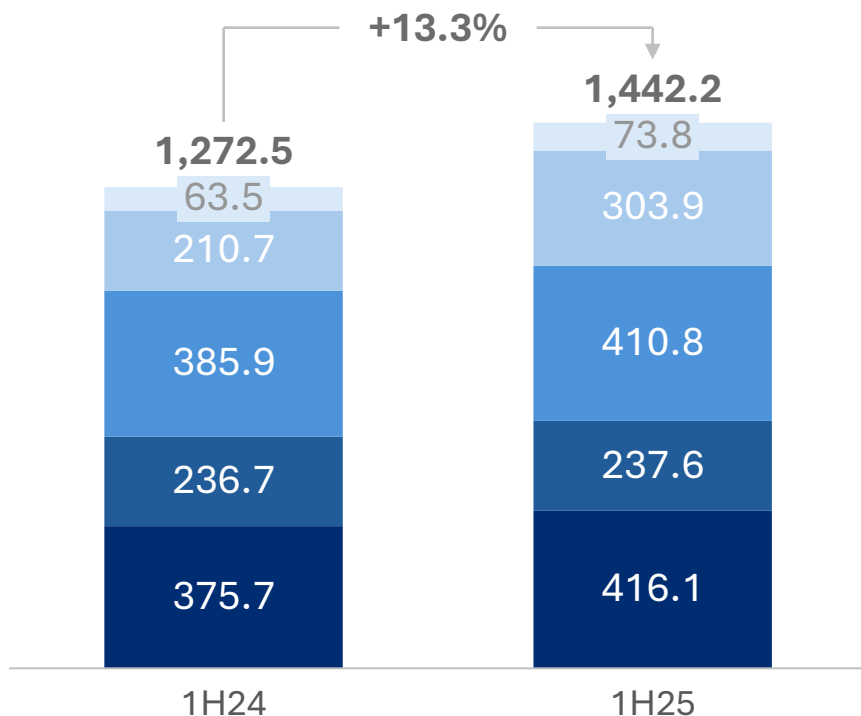


% NOR	1Q24	1Q25	Δ
Corporate Expenses	2.8%	3.6%	+ 0.8 p.p
PDA	10.4%	12.6%	+ 2.2p.p
Operational Loss	17.7%	16.1%	- 1.6p.p
Selling and Marketing Expenses	7.5%	7.5%	n.a
Total of Costs	19.8%	19.6%	- 0.2p.p
Total	58.2%	59.4%	+ 1.2p.p

Costs and Expenses in 2Q25 totaled R\$733.0 million, representing an increase of 15.8% compared to 2Q24:

- A 0.8 p.p. increase in Corporate Expenses, due to the update of social and pension charges resulting from the long-term incentive program;
- An increase in the PDA/Net Revenue ratio from 10.4% to 12.6%, resulting from changes in the allocation of discounts granted to inactive students;
- A 1.6 p.p. reduction in Operating Expenses, driven by personnel expense adjustments, including (i) the reallocation of certain Kroton teams to corporate functions, and (ii) the reassignment of employees to academic ERP consolidation technology projects.

Costs and Expenses¹ – Semester (R\$ million)



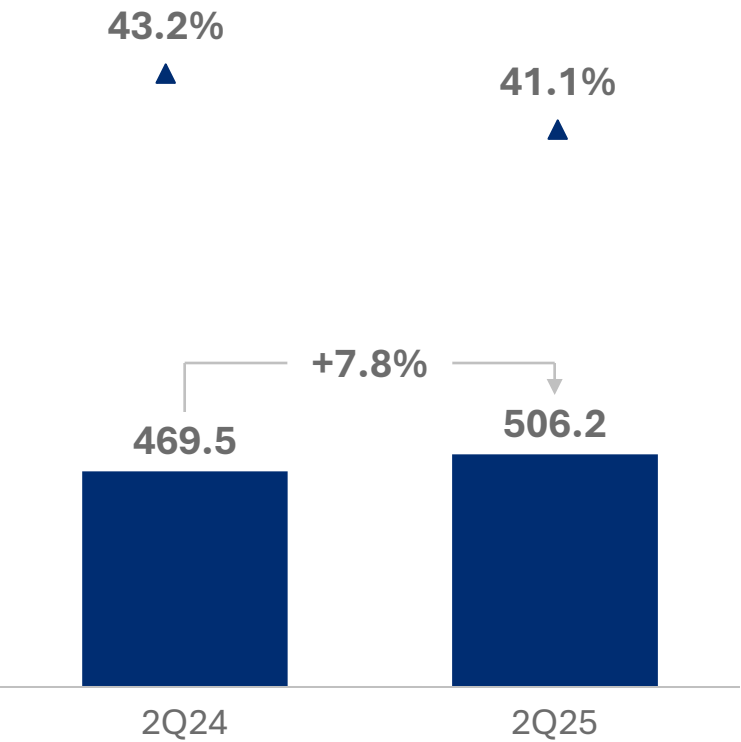
% NOR	1H24	1H25	Δ
Corporate Expenses	3.2%	3.2%	n.a
PDA	10.6%	13.2%	+ 2.6 p.p
Operational Loss	19.3%	17.8%	- 1.5 p.p
Selling and Marketing Expenses	11.9%	10.3%	- 1.6 p.p
Total of Costs	18.8%	18.0%	- 0.8 p.p
Total	63.8%	62.5%	- 1,3 p.p

Costs and Expenses in 1H25 totaled R\$1,442.2 million, an increase of 13.3% compared to 1H24, with a productivity gain of 1.3 p.p. as a percentage of revenue:

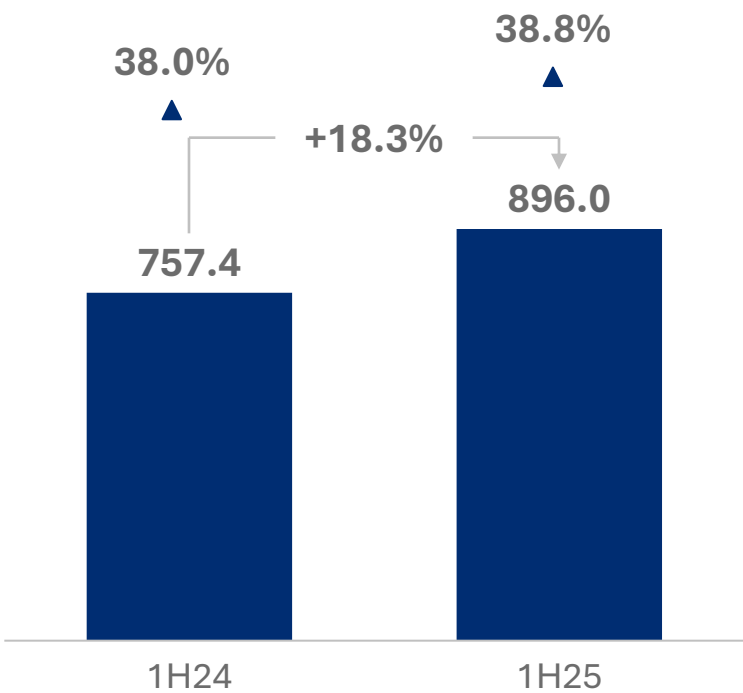
- Increase in the PCLD/Net Revenue ratio from 10.6% to 13.2%, due to changes in the allocation of discounts granted to inactive students;
- Reduction of 1.6 p.p. in Operating Expenses, resulting from reallocations explained in the quarter and efficiency gains;;
- Reduction of 1.6 p.p. in Marketing and Sales Expenses, driven by the strategy adopted throughout the semester, without the need for additional investments.

Recurring EBITDA and EBITDA Margin

Quarter (R\$ million)



Semester (R\$ million)



- In the quarter, Kroton reported a 7.8% growth in Recurring EBITDA, but a 2.1 p.p. contraction in EBITDA Margin, reflecting a more challenging comparative base in Q2 2024 due to the reversal of R\$35 million from the “Sistema S.”
- For the semester, Recurring EBITDA reached R\$896.0 million, representing a double-digit increase of 18.3%, with a margin expansion of 0.8 p.p. over the period.

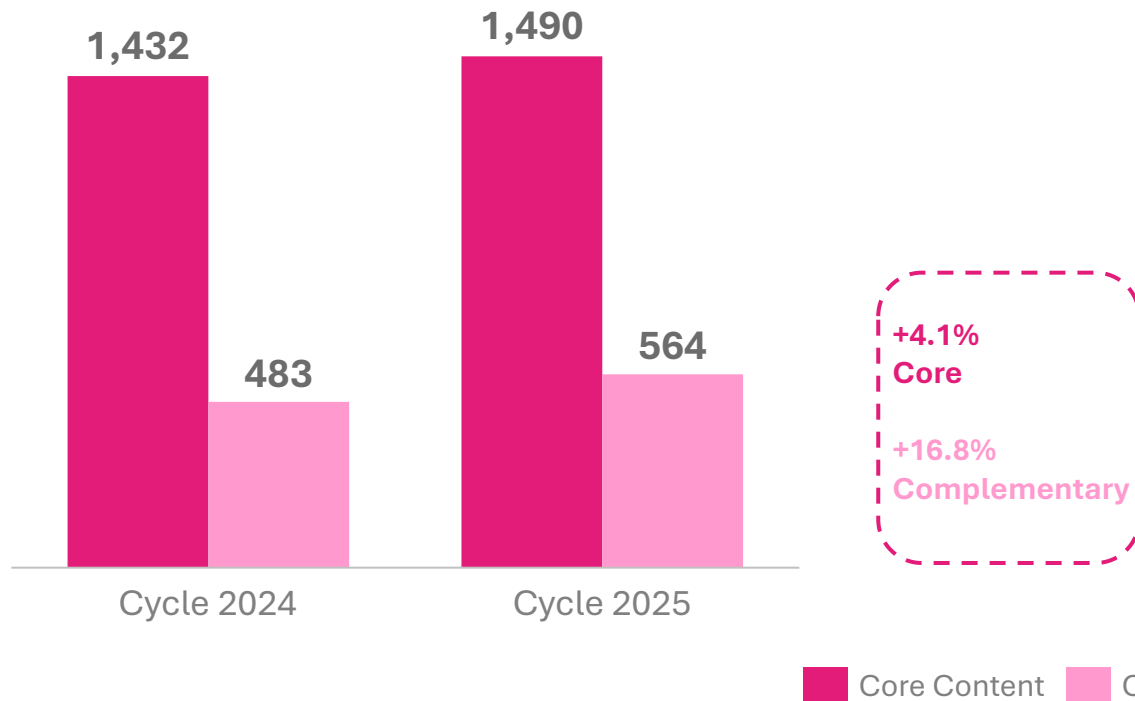


VASTA
EDUCAÇÃO

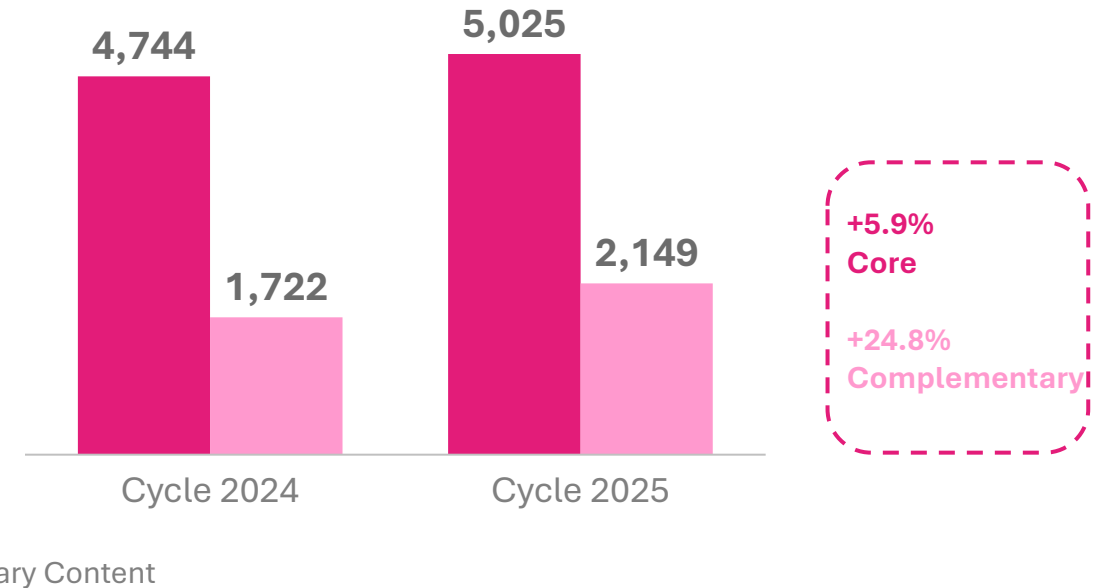


Operational Performance

Student body (in millions of students)



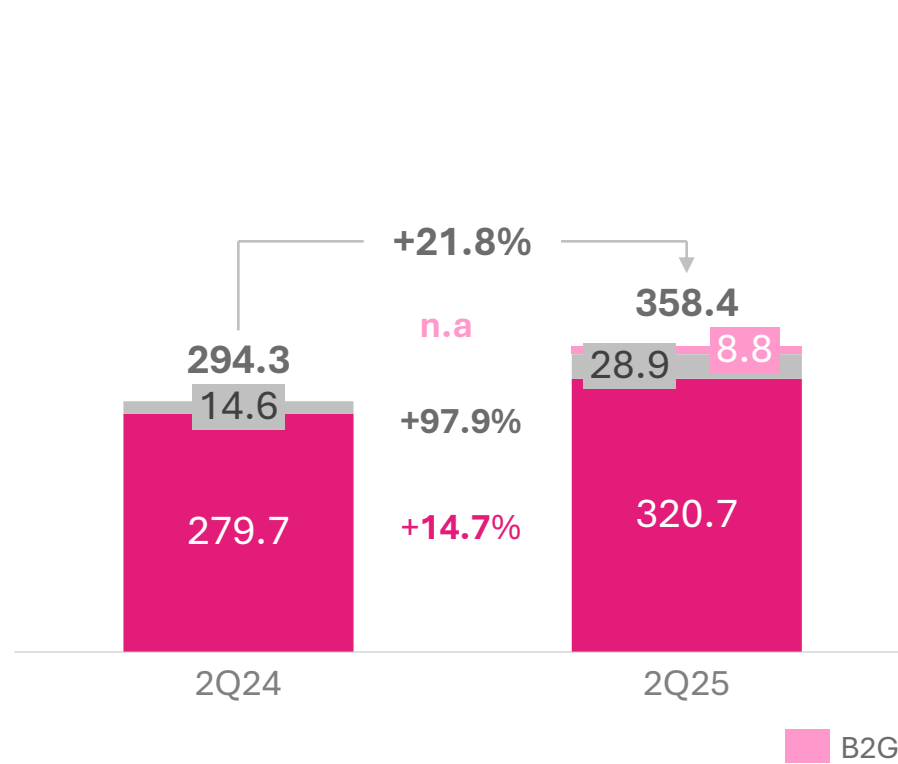
Partner schools (in number of schools)



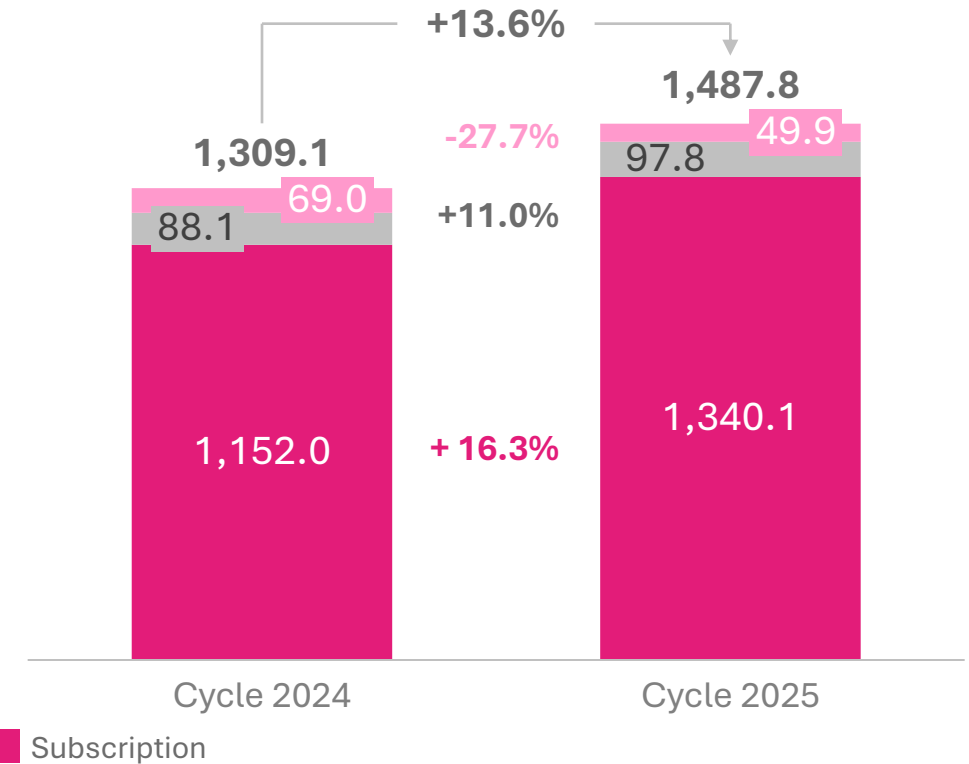
- The growth in the number of students and schools is aligned with the strategy of focusing on improving its customer base in 2025 through a better mix of schools and expansion in premium education systems.;
- Start-Anglo has 7 units in operation, 50 signed contracts—an increase of 30 contracts compared to the 2024 cycle—and 2 flagship schools.

Net Revenue

Quarter (R\$ million)

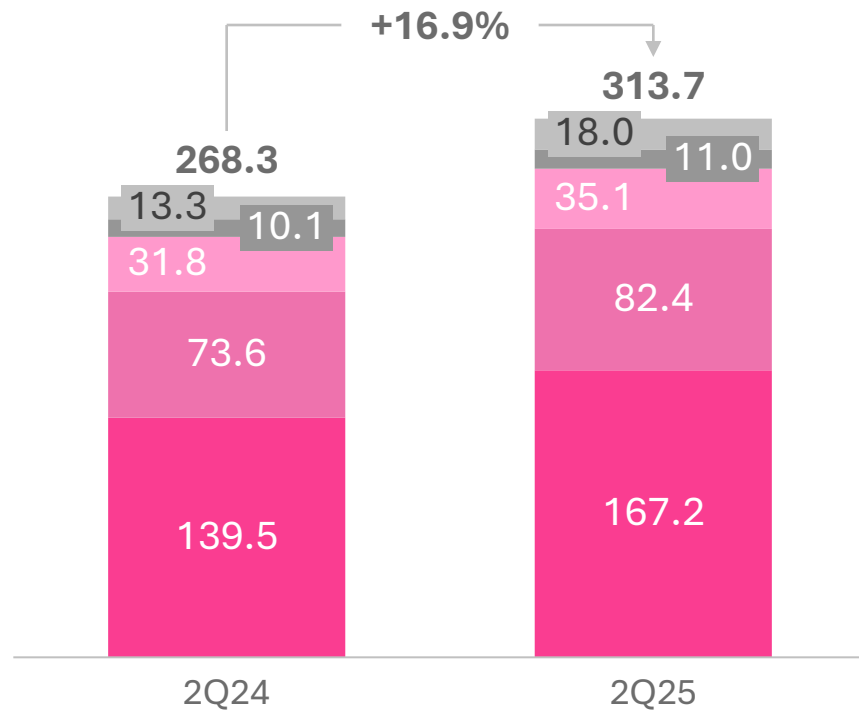


Cycle (R\$ million)



- Net Revenue growth in 2Q25 reached 21.8%, driven by:
 - (i) acceleration in the conversion of ACV into revenue;
 - (ii) a 97.9% increase in Non-Subscription revenue during the quarter, due to a timing mismatch in revenue recognition between the first and second quarters of 2025;
 - (iii) results achieved in the B2G segment;
- In the commercial cycle, Net Revenue totaled R\$ 1,487.8 million, an increase of 13.6%, with Subscription Revenue growing 16.3%, including a 14.9% rise in Core Content and 23.9% in Complementary Solutions.

Costs and Expenses¹ - Quarter (R\$ million)

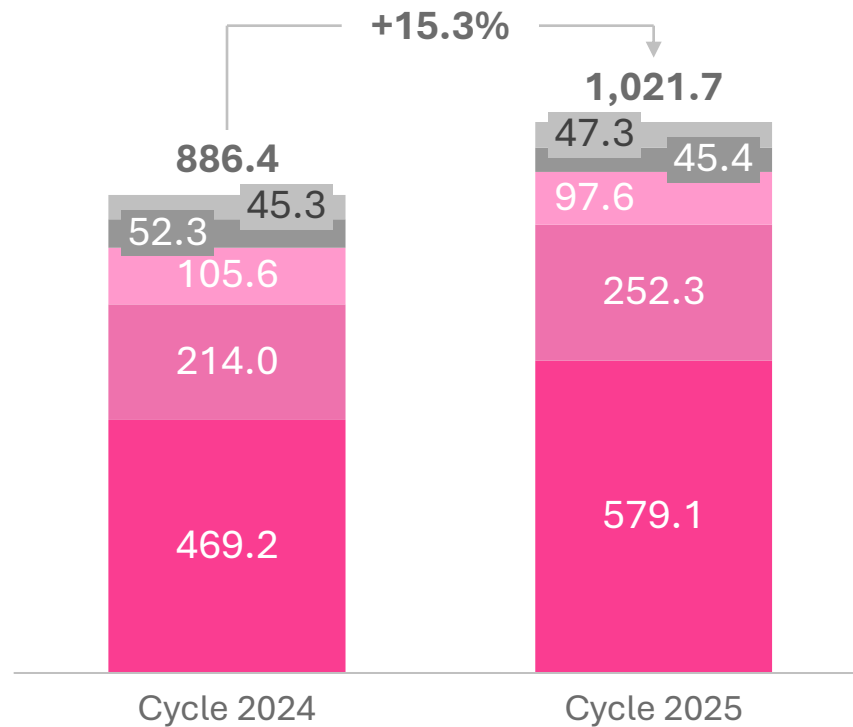


% NOR	2Q24	2Q25	Δ
Corporate Expenses	4.5%	5.0%	+0,5 p.p
PDA	3.4%	3.1%	-0.3 p.p
Operational Loss	10.8%	9.8%	-1.0 p.p
Selling and Marketing Expenses	25.0%	23.0%	-2.0 p.p
Total of Costs	47.4%	46.6%	-0.8 p.p
Total	91.1%	87.5%	-3.6 p.p

Costs and Expenses in 2Q25 totaled R\$ 313.7 million, a 16.9% increase, with a 3.6 p.p. dilution in the percentage over revenue:

- (i) A 0.5 p.p. increase in Corporate Expenses, driven by the update of social and pension charges due to the rise in share prices from the long-term incentive plan for executives and employees;
- (ii) A 1.0 p.p. improvement in Operating Expenses, resulting from operational efficiency, workforce optimization, and stronger budgetary discipline;
- (iii) A 2.0 p.p. improvement in Sales and Marketing Expenses, due to marketing spend related to the new 2025/2026 contracts, which was concentrated in the previous quarter.

Costs and Expenses¹ - Cycle (R\$ million)



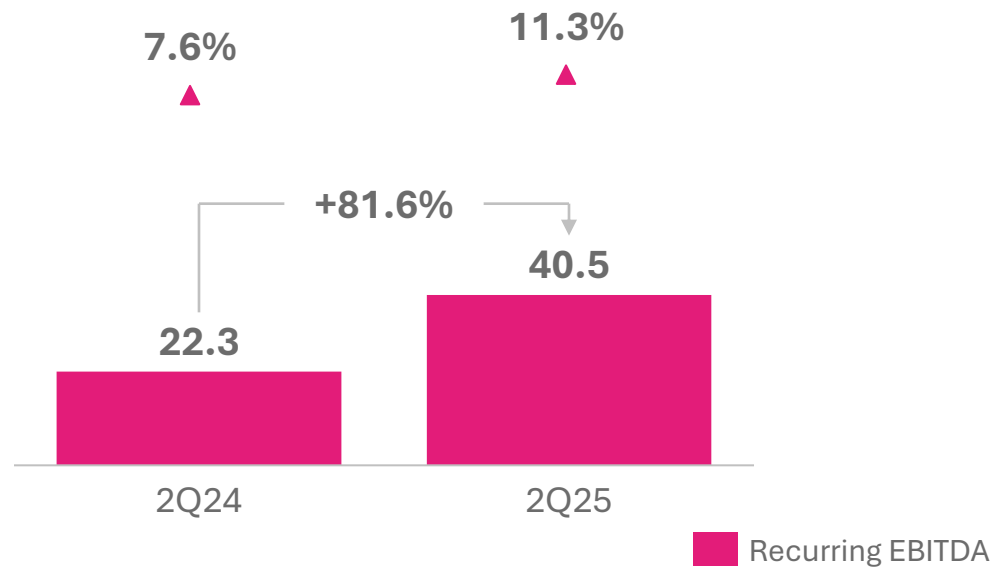
% NOR	Cycle 2024	Cycle 2025	Δ
Corporate Expenses	3.5%	3.2%	-0.3 p.p
PDA	4.0%	3.1%	-0.9 p.p
Operational Loss	8.1%	6.6%	-1.5 p.p
Selling and Marketing Expenses	16.3%	17.0%	+0.7 p.p
Total Costs	35.8%	38.9%	+3.1 p.p
Total	67.7%	68.8%	+1.1 p.p

Costs and Expenses in the 2025 Cycle totaled R\$ 1,021.7 million, a 15.3% increase, with a 1.0 p.p. increase over revenue. Key impacts include:

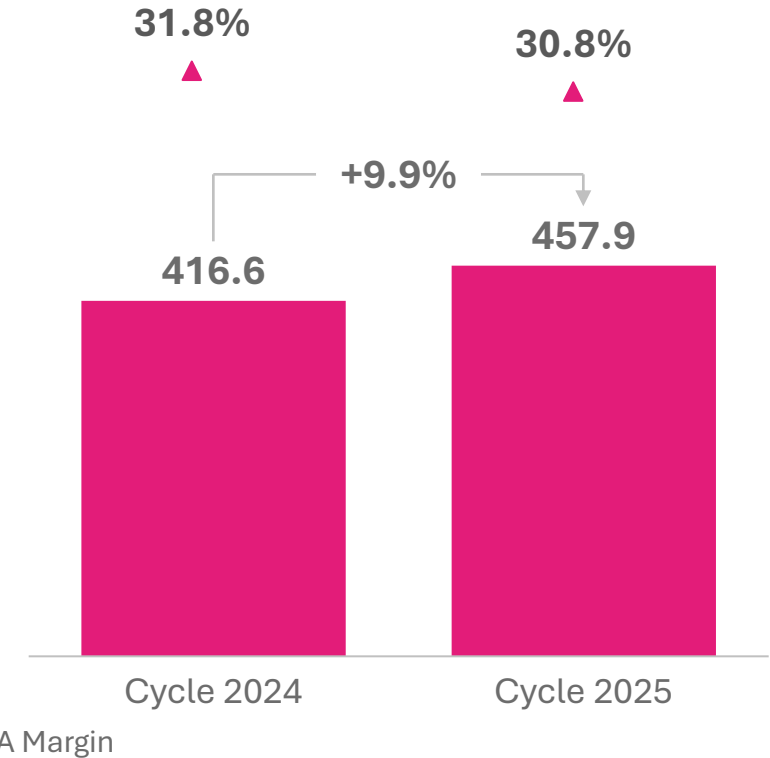
- (i) A 1.5 p.p. improvement in Operating Expenses, resulting from process optimization, automation, and system enhancements, along with greater budgetary efficiency;
- (ii) A 0.9 p.p. improvement in Expected Credit Losses (PDA), even under a more restrictive credit scenario;
- (iii) A 3.1 p.p. increase in overall costs, driven by seasonal effects in production costs linked to the mix of products and services delivered during the period.

Recurring EBITDA e EBITDA Margin

Quarter (R\$ million)



Cycle (R\$ million)

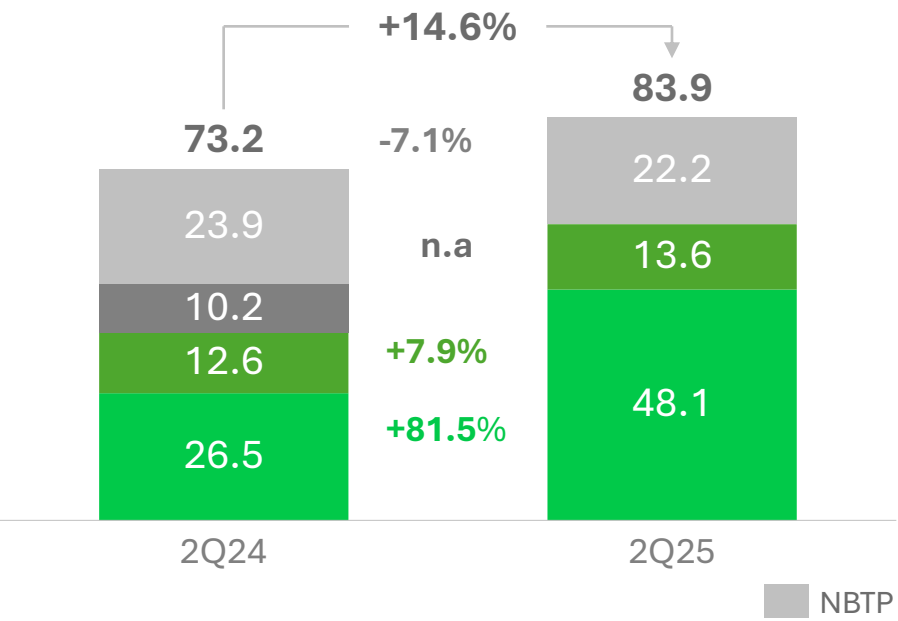


- In 2Q25, Recurring EBITDA increased by 81.6%, reaching R\$ 40.5 million, with an EBITDA margin expansion of 3.7 p.p.
- Over the cycle, Recurring EBITDA grew by 9.9%, reaching R\$ 457.9 million; driven by gains in operational efficiency and a favorable sales mix led by the growth of Core Content, offsetting the lower net revenue in the B2G segment during the 2025 cycle.

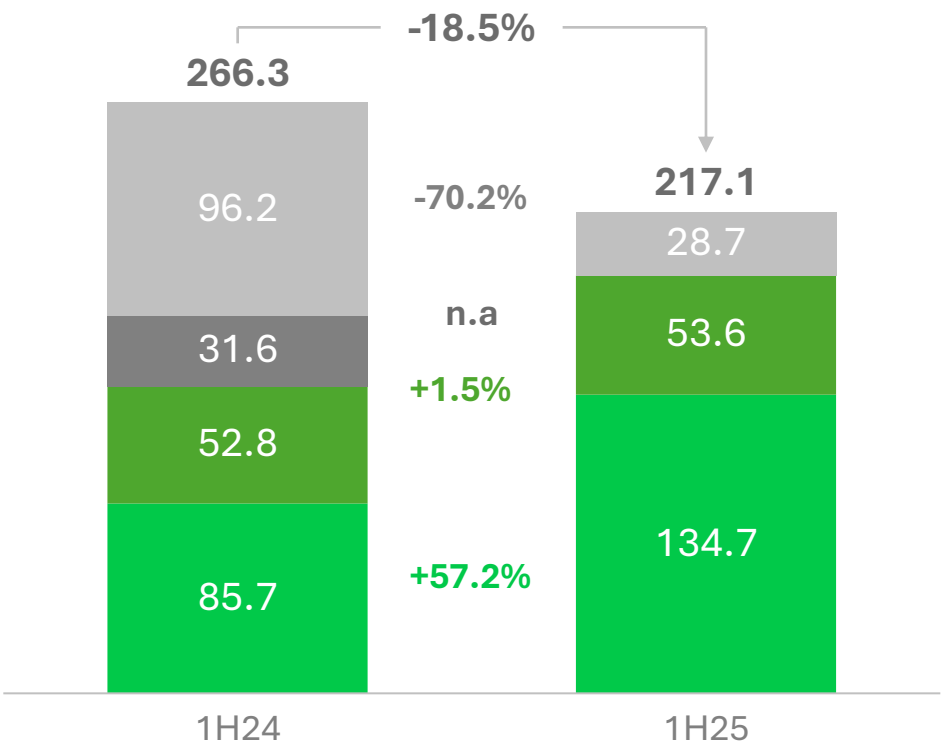
SABER



Quarter (R\$ million)



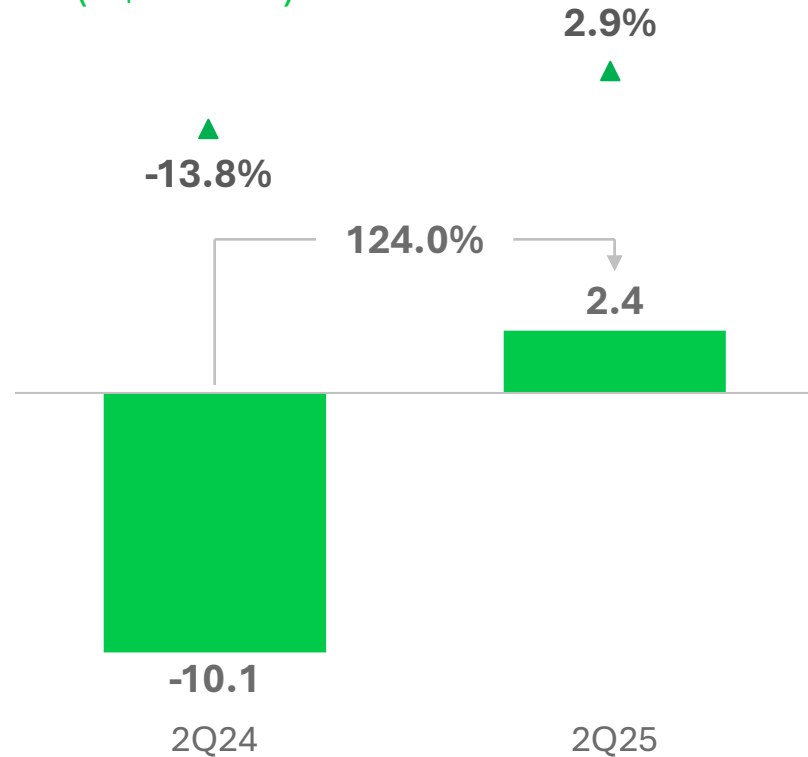
Semester (R\$ million)



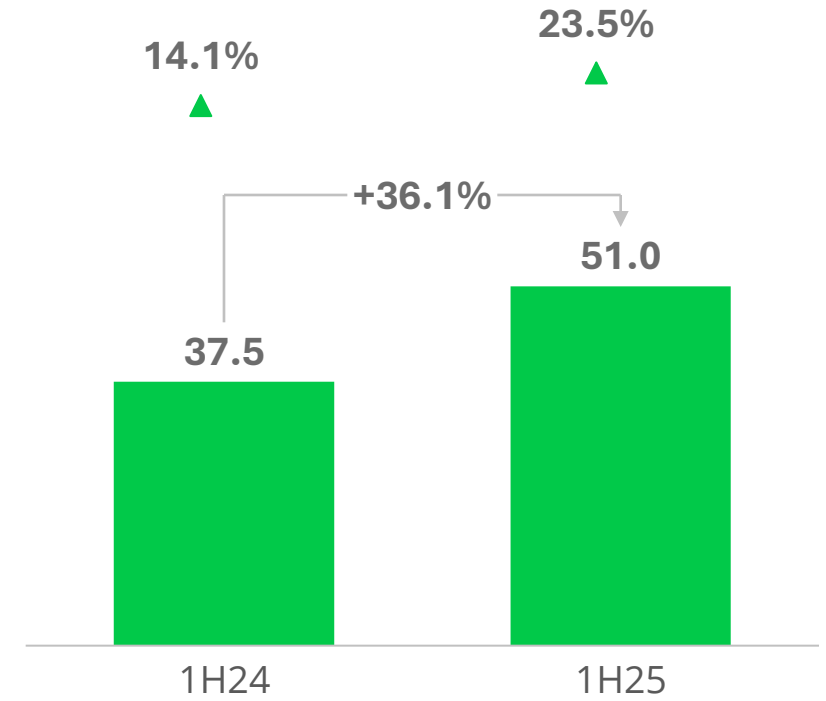
- Net Revenue for 2Q25 grew by 14.6%, totaling R\$ 83.9 million, driven by an 81.5% increase in the “other services” line compared to 2Q24, which includes Government Solutions business;
- For the semester whole, revenue decreased by 18.5% due to the 2024 NBTP commercial calendar, which did not include the “New Purchase” modality, as well as the sale of operations related to higher education and technical books (SETS).

Recurring EBITDA and EBITDA Margin

Quarter (R\$ million)



Semester (R\$ million)



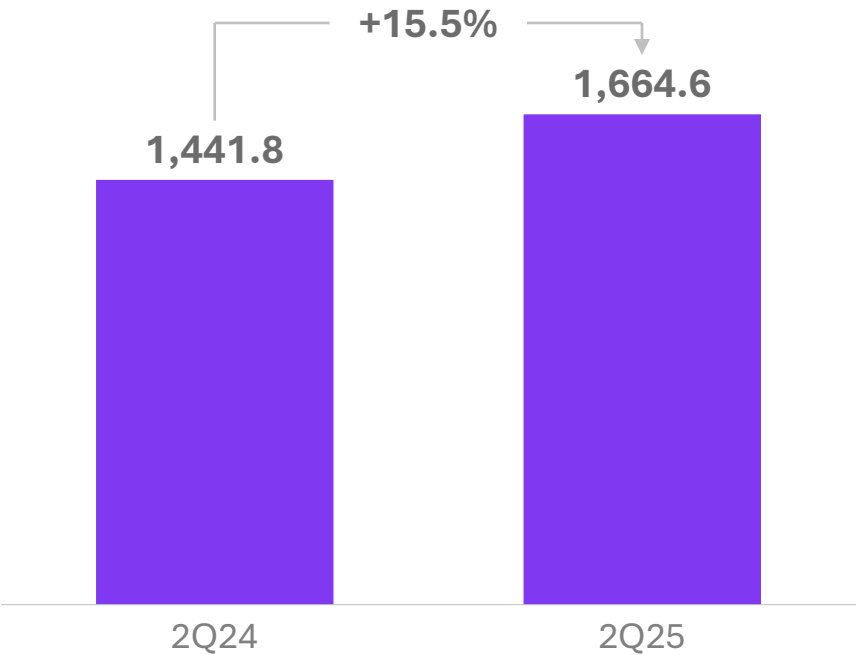
■ Recurring EBITDA ▲ Recurring EBITDA Margin

- Recurring EBITDA increased by 124.0% in 2Q25, with margin expansion resulting from cost reductions, due to the absence of new NBTP purchases in the 2024 cycle.
- For the semester, EBITDA grew by 36.1% and EBITDA margin expanded by 9.4 p.p., driven by the revenue mix.

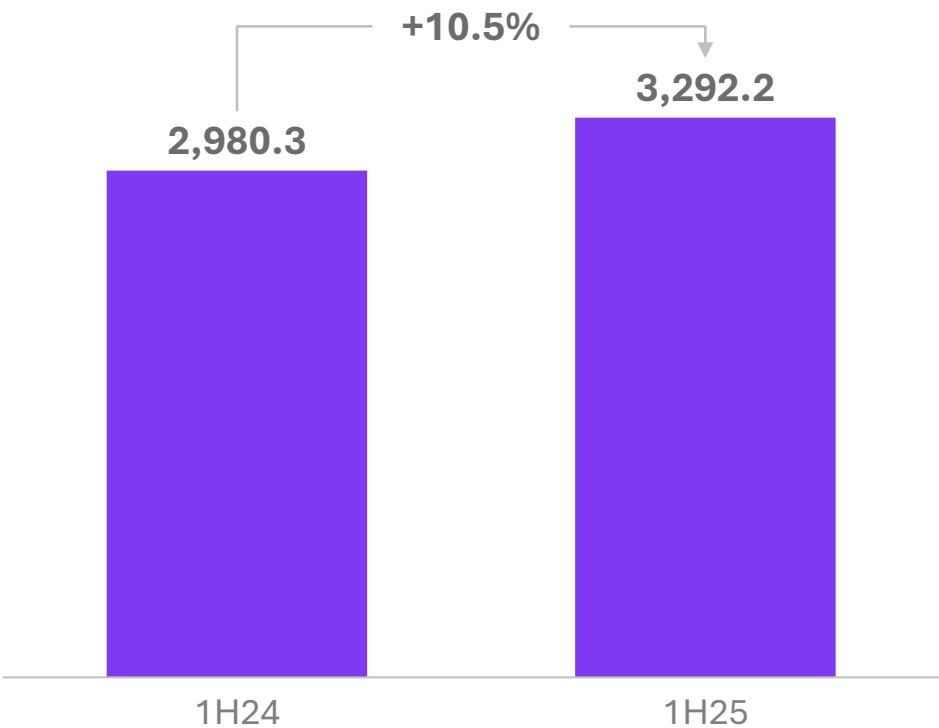
cogna
EDUCAÇÃO



Quarter (R\$ million)



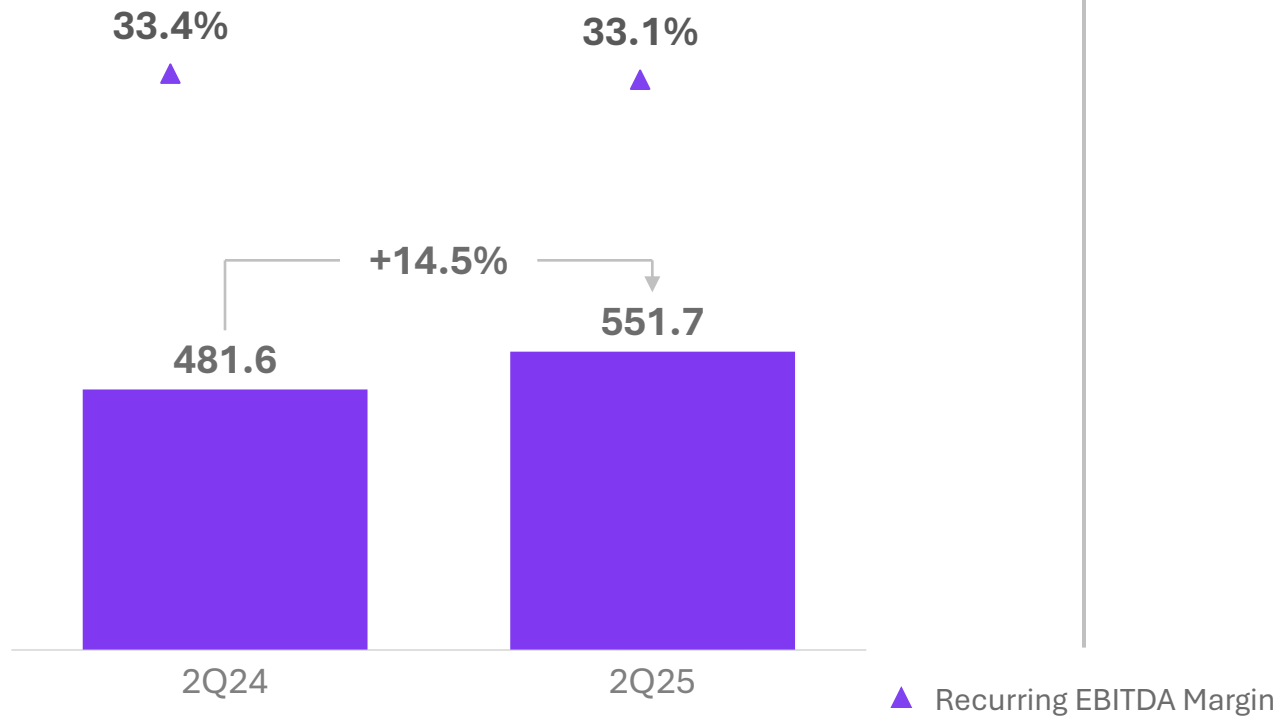
Semester (R\$ million)



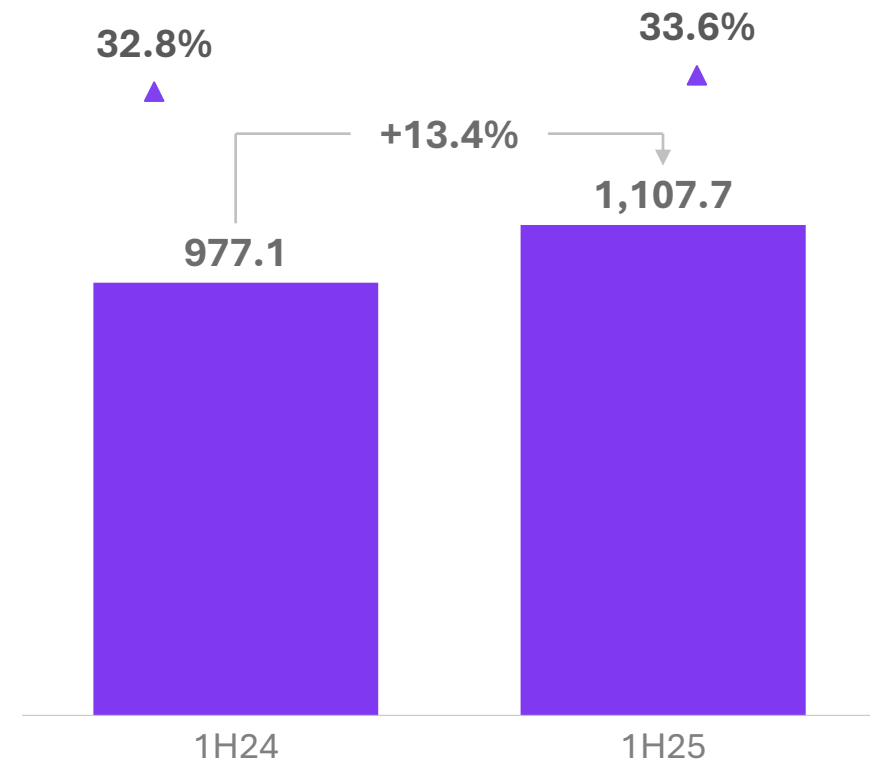
- Consolidated net revenue grew 15.5% to R\$1,664.6 million, reflecting growth in the three business units.
- For the first half of the year, net revenue reached R\$3,292.2 million, an increase of 10.5%..

Recurring EBITDA e EBITDA Margin

Quarter (R\$ million)



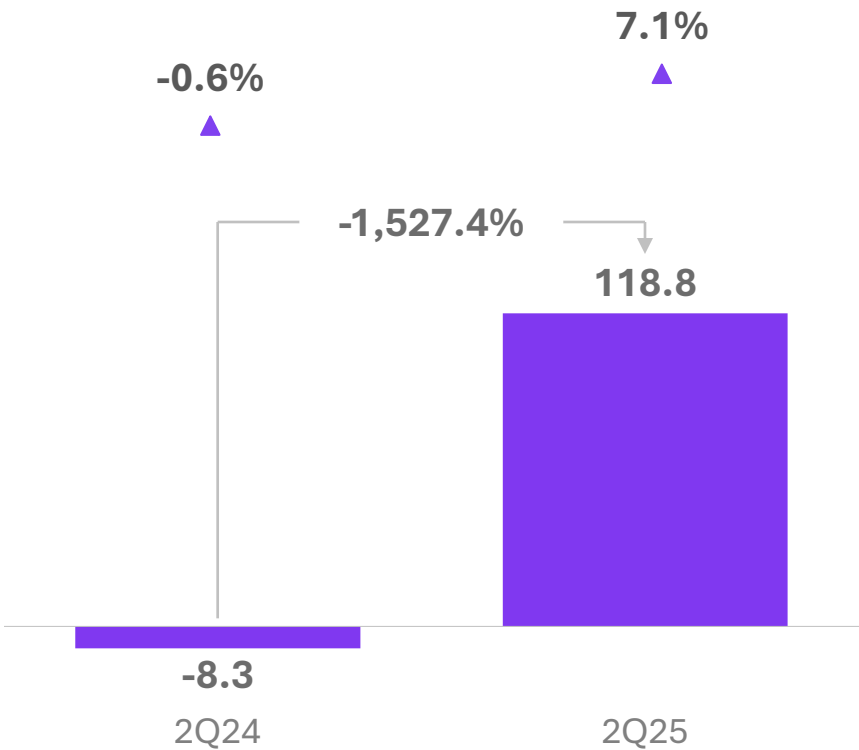
Semester (R\$ million)



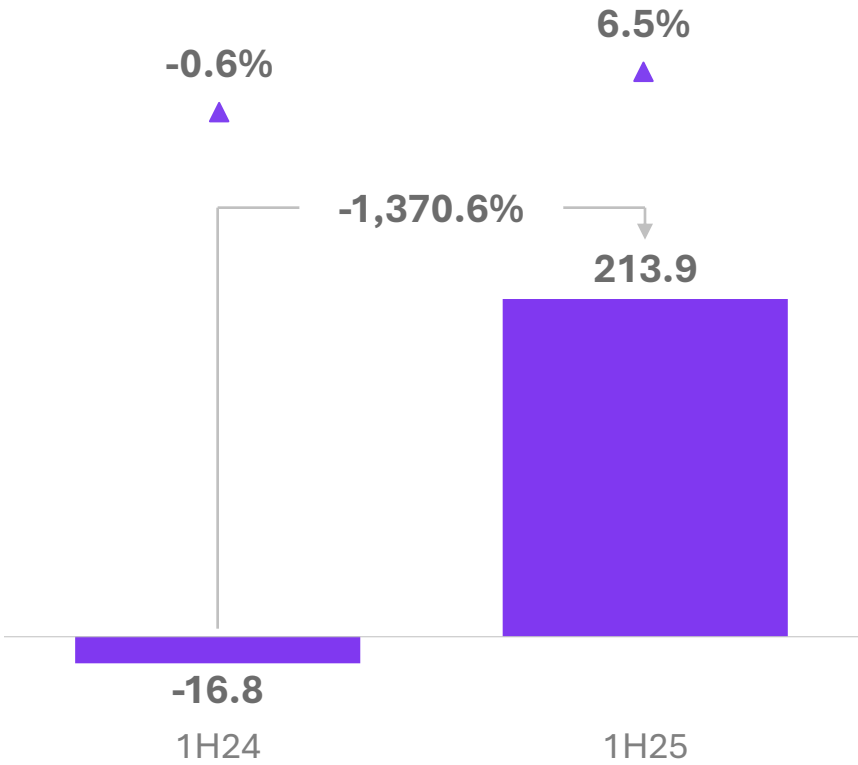
- Recurring EBITDA grew by 14.5% in the quarter, reaching R\$ 551.7 million, with an EBITDA margin of 33.1% compared to 2Q24, reflecting efficiency gains at Vasta and Saber, which partially offset Kroton's margin pressure resulting from the reversal of contingencies in 2024;
- YTD Recurring EBITDA and Margin are up 13.4% and 0.8 p.p., respectively, driven by efficiency improvements at Kroton and Saber.

Net Profit and Net Margin

Quarter (R\$ million)



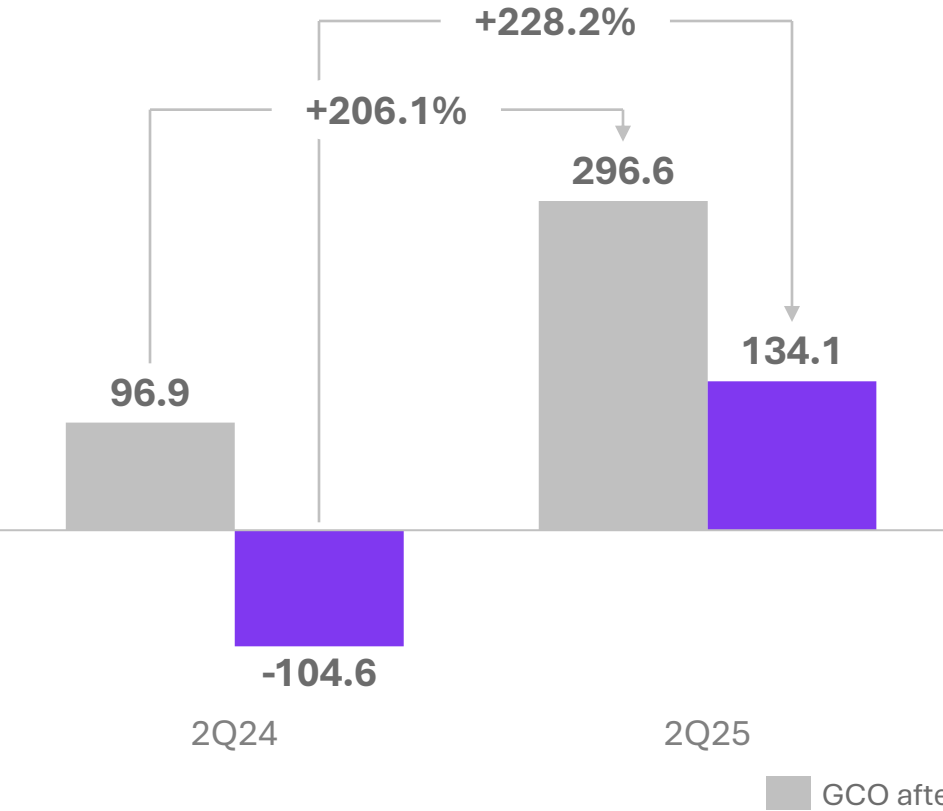
Semester (R\$ million)



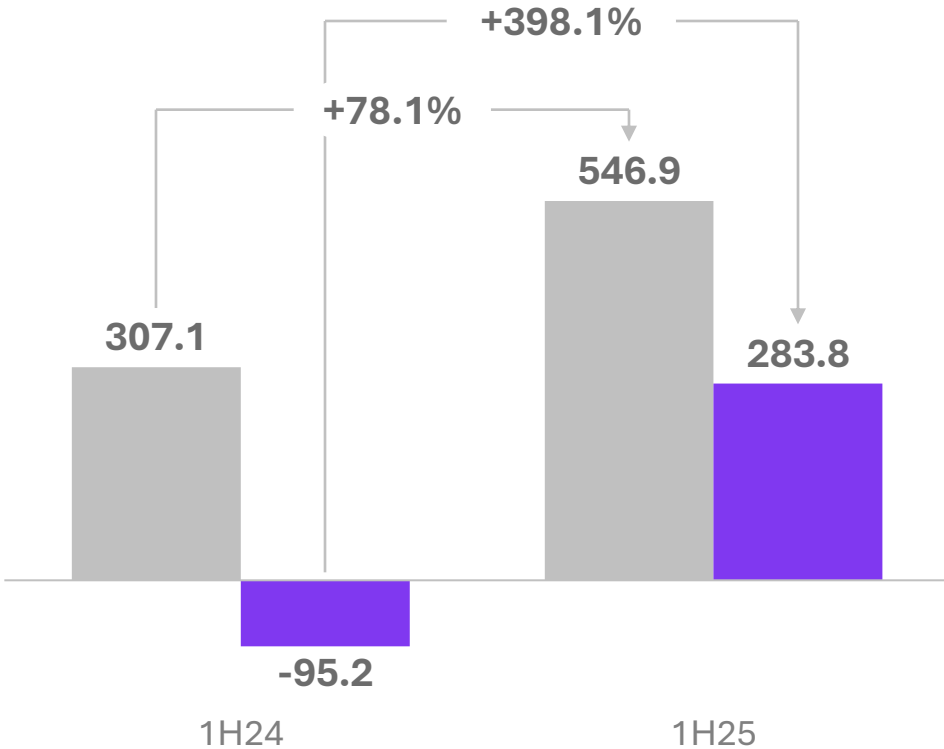
▲ Net Margin

- Net Income reached R\$ 118.8 million compared to a loss in 2Q24, reflecting a 17.0% improvement in Operating Income and a 30.0% reduction in Financial Expenses due to Liability Management initiatives carried out in recent years.
- In the first half of the year, Net Income totaled R\$ 213.9 million, with a Net Margin of 6.5%.

Quarter (R\$ million)



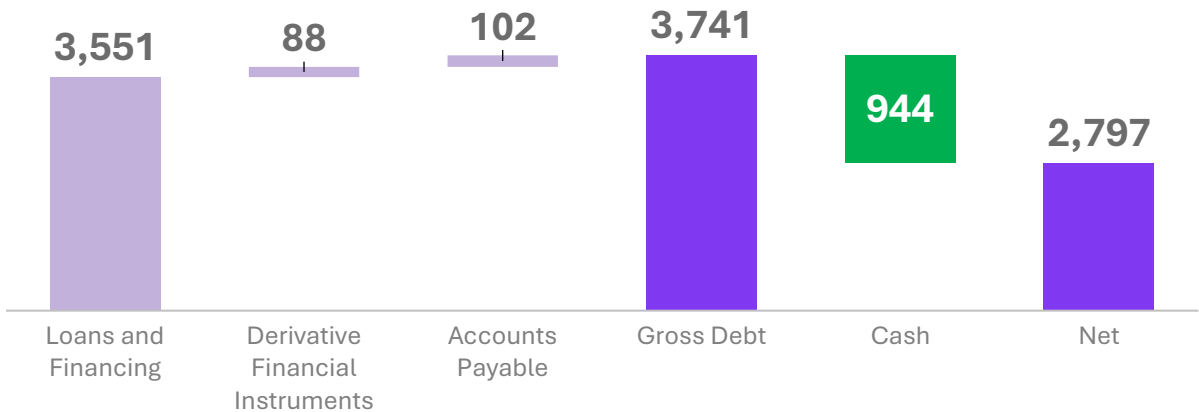
Semester (R\$ million)



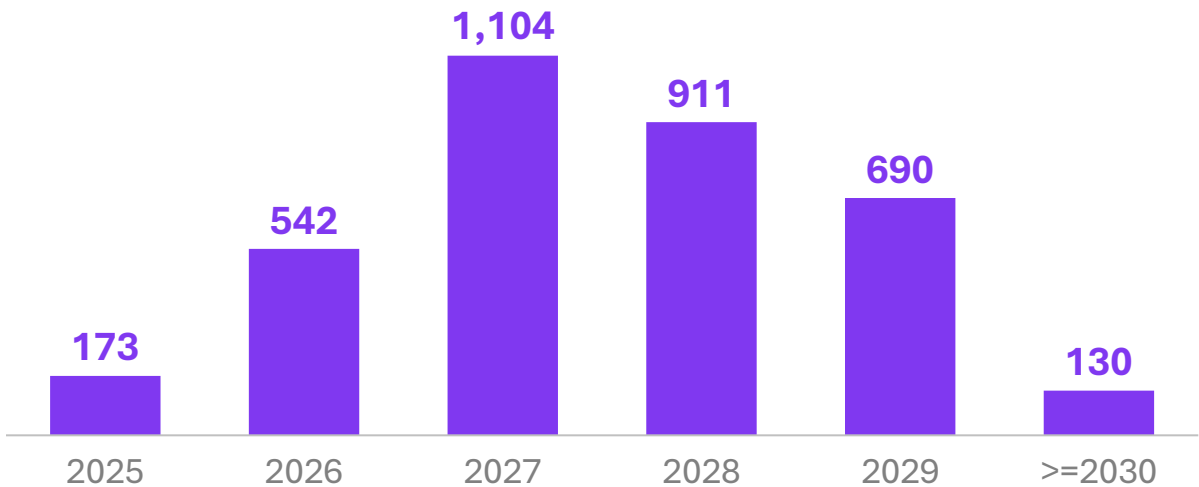
- Operating Cash Generation after Capex (OCG) was R\$296.6 million in the quarter, an increase of R\$199.7 million compared to the same period in 2024. For the semester, the increase was R\$239.8 million.
- Free Cash Flow reached R\$134.1 million in Q2 2025, and totaled R\$283.8 million for the semester, due to liability management actions carried out throughout 2024.

Cash Position and Indebtedness

Breakdown of Net Debt (R\$ million)

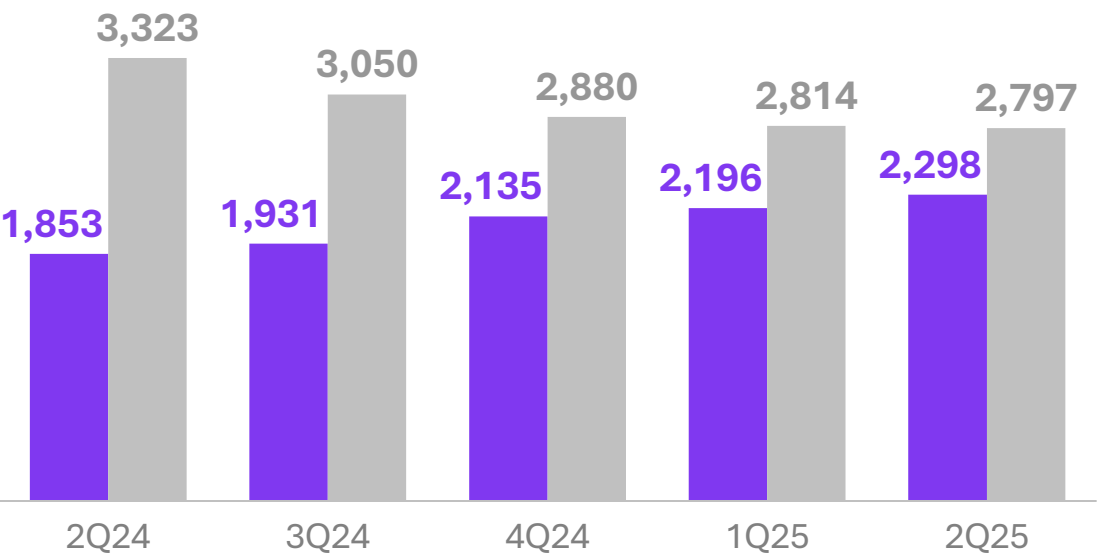
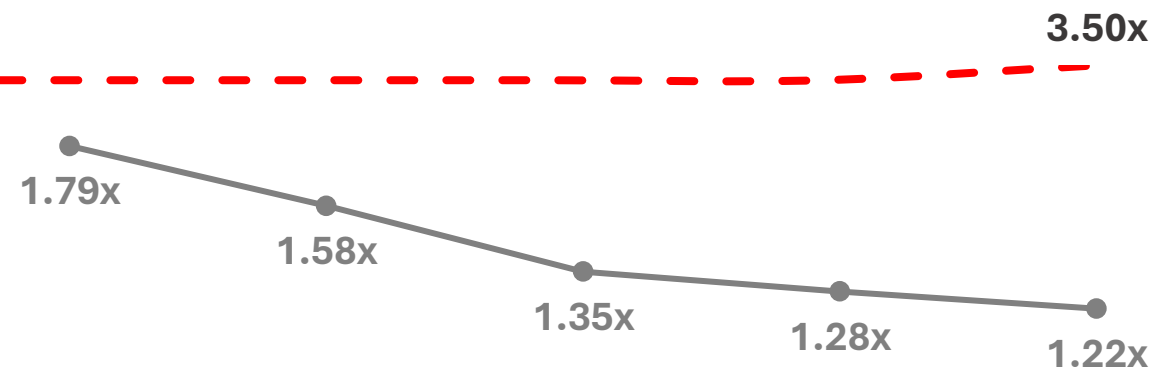


Loan and Financing Amortization Schedule (R\$ million)



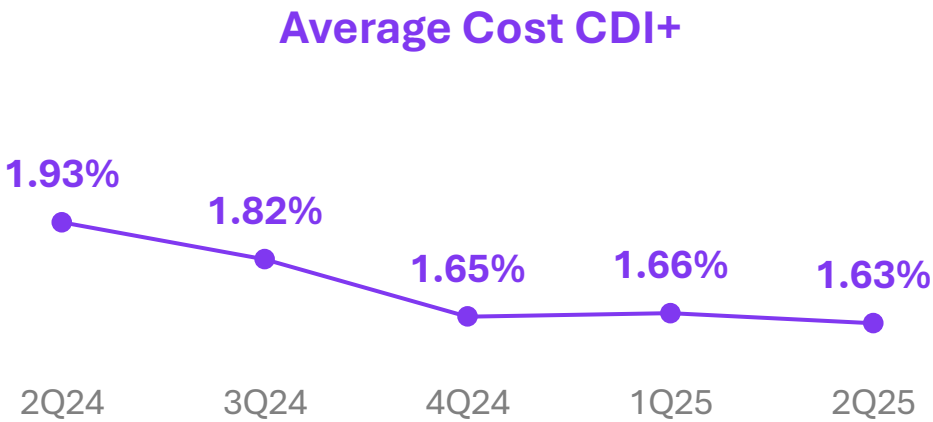
- At the end of 2Q25, Cash and Cash Equivalents totaled R\$ 944 million, driven by Liability Management initiatives involving debt prepayments;
- The next principal maturity is scheduled for January 2026, amounting to R\$ 500 million related to COGN19;
- Debts COGNA0 and COGNB0 (CDI + 1.90%) totaling R\$ 500 million were prepaid during the quarter;
- At the end of June, we announced the signing of a loan agreement with the International Finance Corporation (IFC) to fund the digital transformation of Kroton’s undergraduate and postgraduate programs over the next three years.

Leverage and Indebtedness



Adjusted EBITDA Covenants
Net Debt Net Debt/EBITDA

- At the end of 2Q25, the leverage ratio reached 1.22x. The company maintained its deleveraging trend, driven by Cash Generation and Liability Management initiatives.
- Net debt decreased by R\$ 526 million, or 15.8%, in 2Q25 compared to 2Q24, despite the dividend payment of R\$ 120 million made in May 2025.



We continue the year focused on our Strategic Pillars...



Growth

Revenue posted double-digit growth across all three business units in 2Q25. The new Regulatory Framework for Higher Education establishes clearer parameters for the different teaching modalities.



Experience

Continuing our progress driven by student experience, we were honored with two awards during the period: the 2025 MESC Award (Best Companies in Customer Satisfaction) and the 2025 SMART CUSTOMER Award — Winning Case: Cogna.IA Beyond Automation: Revolutionizing Feedback and Humanizing Strategic Decision-Making.



Efficiency

Kroton's growth was driven by an effective enrollment and re-enrollment strategy. Vasta's growth reflects the increase in ACV and strong performance in B2G sales. Saber's performance stems from significant cost reductions and the continued growth of Acerta Brasil sales.



People and Culture

Cogna and SOMOS were certified as a Great Place to Work, according to the Great Place to Work (GPTW) methodology. Additionally, Cogna was recognized among the Best Companies to Work For™ – Diversity 2024/25, in the Women and Ethnic-Racial categories.



Innovation

In 2Q25, we advanced with discipline and consistency in our innovation agenda, fully integrated into Cogna's long-term strategy. The Corporate Venture Building (CVB) and Open Innovation initiatives remain well-structured and guided by the company's strategic priorities.



ESG

Cogna reaffirmed its participation in the 2025/2026 Portfolio of the Corporate Sustainability Index (ISE B3) for the third consecutive year. We present our 2024 results with the Integrated Report independently assured by KPMG. This report highlights significant progress on our sustainability journey..

The background features a solid purple color with several thin, wavy, light blue lines that create a sense of movement and depth. In the center, the text 'Q&A' is displayed in a large, bold, yellow font.

Q&A