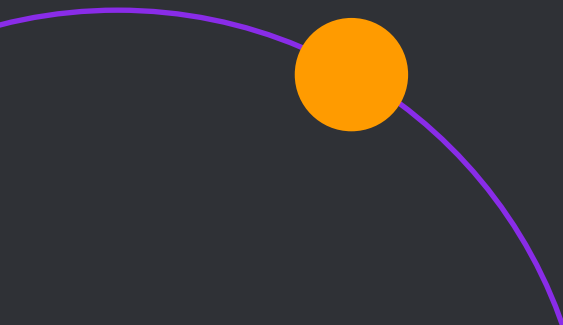


RESULTADOS

3T25



07 de novembro de 2025

O material que segue é uma apresentação de informações gerais da Cognia Educação S.A (“Cognia”). 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 Cognia 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 Cognia acredite que as expectativas e premissas contidas nas declarações e informações prospectivas sejam razoáveis e baseadas em dados atualmente disponíveis à sua administração, a Cognia não pode garantir resultados ou acontecimentos futuros. A Cognia isenta-se expressamente do dever de atualizar qualquer uma das declarações e informações prospectivas..

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

Mensagem da Administração



Receita Líquida

R\$ 1.523,4MM

+18,9% vs. 3T24

Acumulado

R\$ 4.815,6MM

+13,0% vs 9M24

EBITDA Recorrente

R\$ 422,7MM

+9,8% vs. 3T24

Acumulado

R\$ 1.530,4MM

+12,4% vs 9M24

Margem EBITDA Recorrente

27,7%

-2,3 p.p. vs. 3T24

Acumulado

31,8%

-0,2 p.p. vs 9M24

Lucro Líquido

R\$ 191,6MM

vs. Prejuízo de R\$ 29,1 MM
no 3T24

Acumulado

R\$ 405,5MM

vs. prejuízo de R\$ 46,0 no 9M24

Geração de Caixa Operacional (GCO) após Capex

R\$ 392,5MM

-1,9% vs. 3T24

Acumulado

R\$ 939,5MM

+32,8% vs 9M24

Geração de Caixa Livre (GCL)

R\$ 300,1MM

+3,1% vs. 3T24

Acumulado

R\$ 583,9MM

+197,9% vs 9M24

Dívida Líquida/EBITDA

R\$ 474,0MM

Redução
em relação ao 3T24

Alavancagem

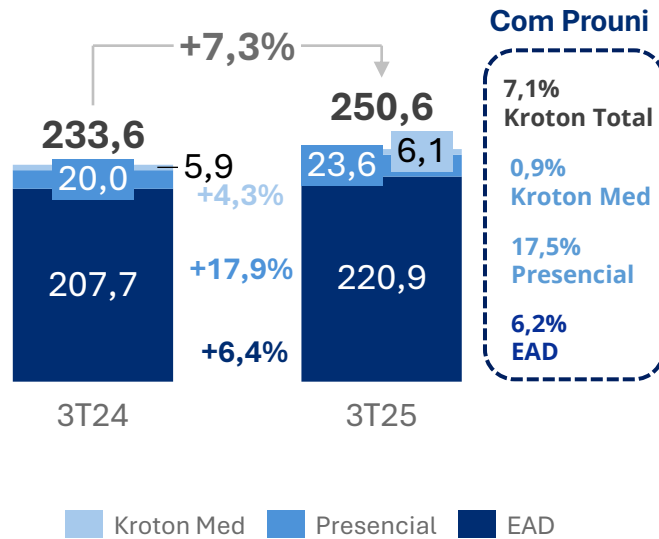
1,11x

vs. 1,58x 3T24

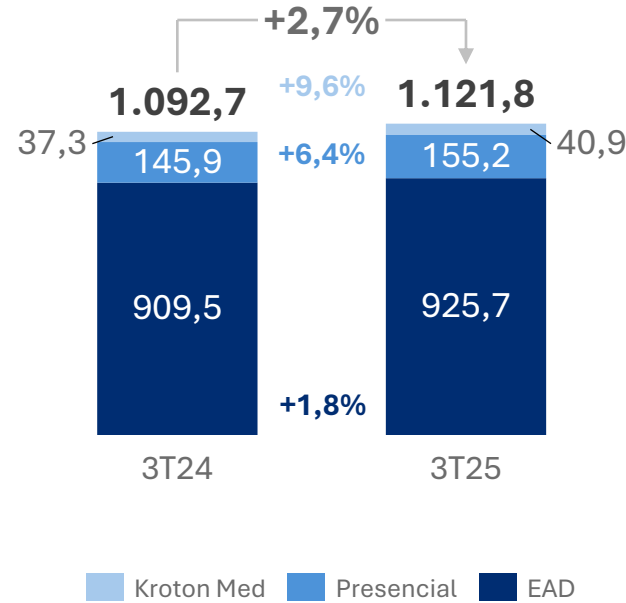
kroton 



Captação (Mil) Ex-PROUNI



Base final de alunos (Mil)



Ticket Médio

+11,7 p.p. vs 3T24 Kroton Total

+5,9 p.p. vs 3T24 Kroton Med

+8,7 p.p. vs 3T24 Presencial

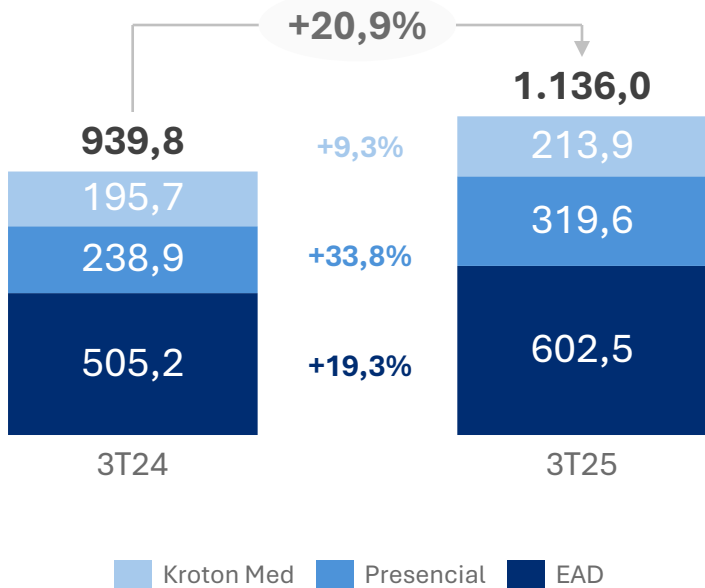
+14,0 p.p. vs 3T24 EAD

- Captação do 3T25 aumentou 7,3% vs. 3T24;
- Crescimento de 41,0% na Receita Líquida de Captação, dado mix de curso com maior LTV, impulsionado pela mudança na regulação.

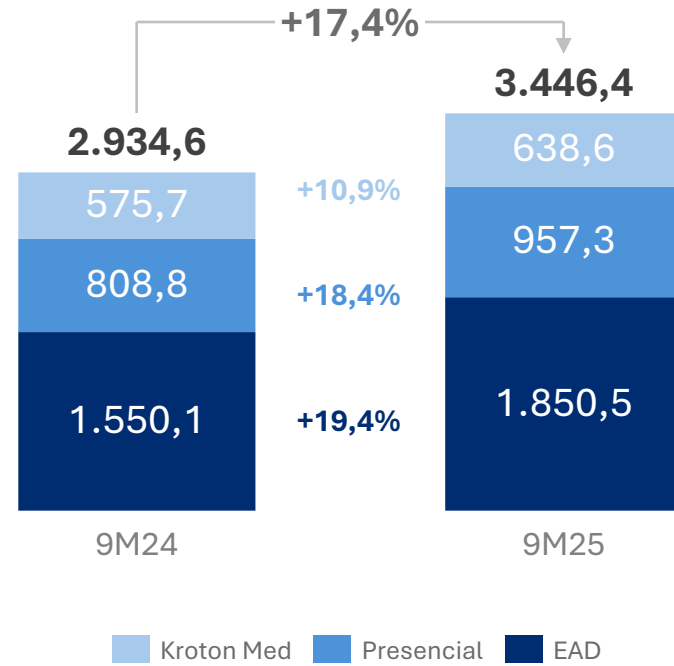
- 17º trimestre consecutivo de crescimento na base de alunos;
- Crescimento da base de alunos de 2,7%;
- Desconsiderando os alunos do PROUNI o crescimento na base de alunos foi de 4,0% com crescimento em todos os segmentos.

- Crescimento de 11,7% em comparação ao 3T24;
- Crescimento em todas as modalidades;
- Resultado da maior captação de cursos na área da saúde com LTV elevado.

Trimestre (R\$ milhões)



Acumulado (R\$ milhões)

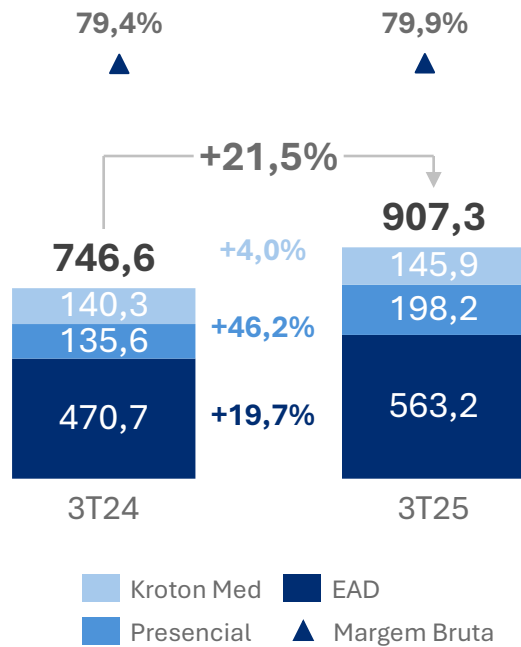


- Receita Líquida cresceu 20,9% vs. 3T24, atingindo R\$ 1.136,0 milhões;
- Crescimento em todas as modalidades, sendo duplo dígito no presencial e no EAD;
- Aumento impulsionado pelo aumento na captação e mix de maior LTV;
- Incentivo a oferta de "Pague Fácil". Oferta para 100% dos calouros como alternativa a redução de preços.

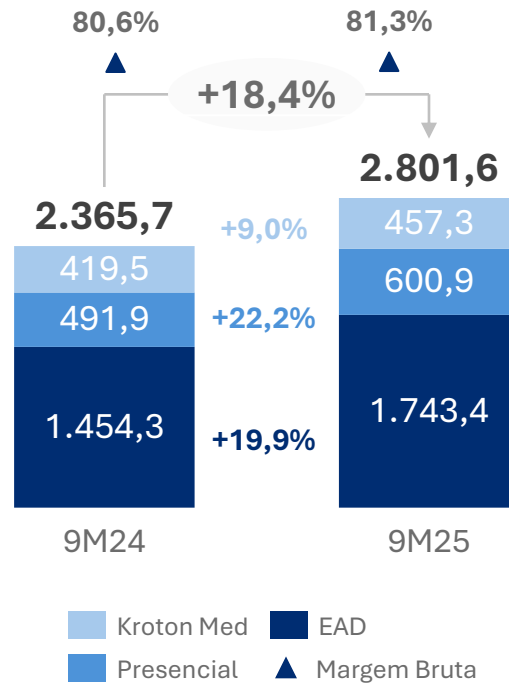
- No acumulado, a Receita Líquida foi de R\$ 3.446,4 milhões com crescimento de 17,4%;
- Mesmo excluindo os efeitos dos descontos realocados, a Receita Líquida cresceu 13,9%.

Lucro Bruto e Margem Bruta

Trimestre (R\$ milhões)



Acumulado (R\$ milhões)



Margem Bruta

+0,7 p.p. vs 9M24 Kroton Total

-1,3 p.p. vs 9M24 Kroton Med

+2,0 p.p. vs 9M24 Presencial

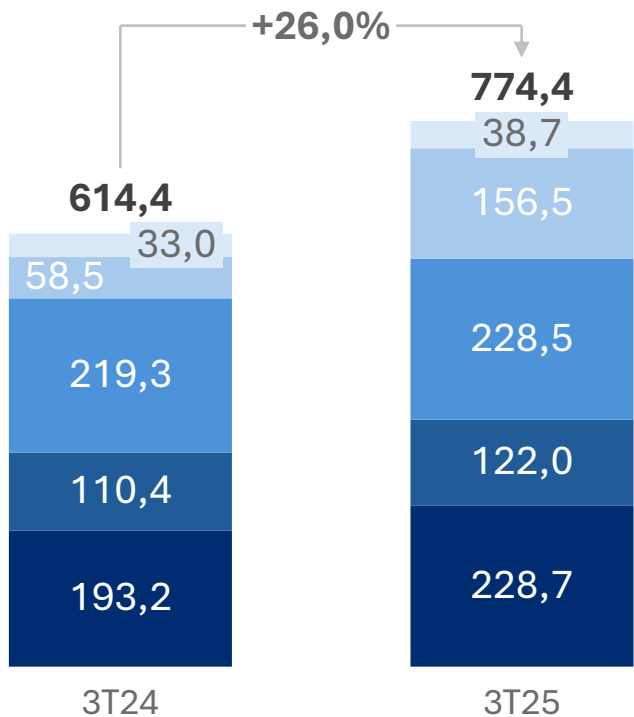
+0,4 p.p. vs 9M24 EAD

- Aumento de duplo dígito no Lucro Bruto de 21,5% no trimestre;
- Impacto das safras de captação com maior LTV e crescimento de receita.

- No acumulado, o Lucro Bruto atingiu R\$ 2.801,6 milhões;
- Crescimento de duplo dígito de 18,4%.

- Crescimento na Margem Bruta total é reflexo do aumento da Receita Líquida e expansão na margem de presencial e EAD;
- Redução na margem de Kroton Med devido a maior custo com professores pela maturação dos novos cursos.

Custos e Despesas¹ – Trimestral (R\$ milhões)



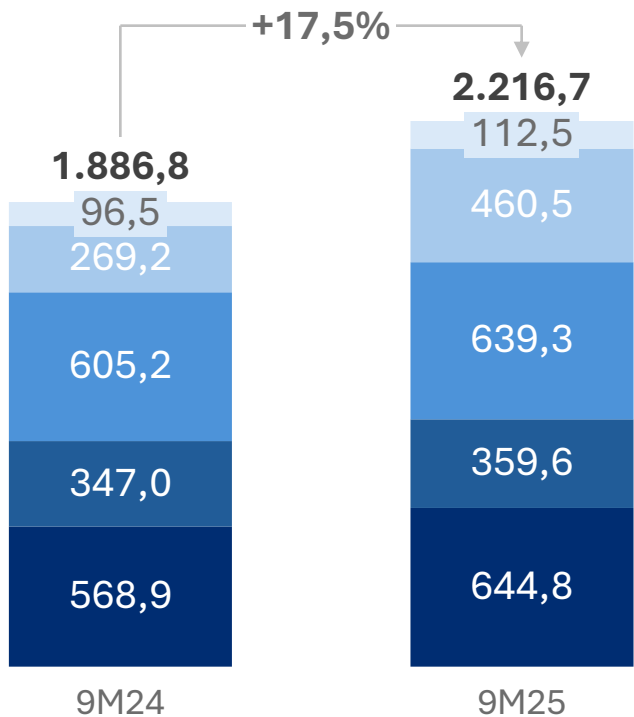
% ROL

	3T24	3T25	Δ
Despesas Corporativas	3.5%	3.4%	-0.1 p.p
PCLD	6.2%	13.8%	+7.6 p.p
Despesas Operacionais	23.3%	20.1%	-3.2 p.p
Marketing e Vendas	11.7%	10.7%	-1.0 p.p
Total Custos	20.6%	20.1%	-0.4 p.p
Total	65.3%	68.1%	+2.8 p.p

- Os Custos e Despesas no 3T25 somaram R\$ 774,4 milhões, um aumento de 26,0% versus 3T24;
- Aumento da razão entre PCLD/ROL, devido a maior provisão por crescimento do "Pague Fácil". Excluindo o ajuste da linha de descontos para alunos inativos, alocados na PCLD a partir do 4T24, o aumento da PCDL/ROL versus 3T24 foi de 10,1% para 13,8%;
- Redução de 3,2 p.p. nas Despesas Operacionais, em razão da realocação de algumas equipes de Kroton para o corporativo, impulsionadas por mudanças organizacionais e sinergias com foco em otimizar processos, centralizar funções e melhorar a eficiência e ganhos de eficiência com processos, sistemas e automação;
- Redução de 1,0 p.p. nas Despesas com Vendas e Marketing, devido a ganhos de eficiência no 3T25.

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

Custos e Despesas¹ – Acumulado (R\$ milhões)



% ROL	9M24	9M25	Δ
Despesas Corporativas	3,3%	3,3%	n.a
PCLD	9,2%	13,4%	+4,2 p.p
Despesas Operacionais	20,6%	18,5%	-2,1 p.p
Marketing e Vendas	11,8%	10,4%	-1,4 p.p
Total Custos	19,4%	18,7%	-0,7 p.p
Total	64,3%	64,3%	n.a

- Os Custos e Despesas no acumulado do ano 2025 somaram R\$ 2.216,7 milhões, um aumento de 17,5% versus 9M24;
- Aumento da razão entre PCLD/ROL de 9,2% para 13,4%, devido a maior provisão por crescimento do "Pague Fácil". Excluindo o ajuste da linha de descontos para alunos inativos, alocados na PCLD a partir do 4T24, o aumento da PCDL/ROL versus 9M24 foi de 12,1% para 13,4%;
- Redução de 2,1 p.p. nas Despesas Operacionais, em razão da realocação de algumas equipes de Kroton para o corporativo, impulsionadas por mudanças organizacionais e sinergias com foco em otimizar processos, centralizar funções e melhorar a eficiência e ganhos de eficiência com processos, sistemas e automação;
- Redução de 1,4 p.p. nas Despesas com Vendas e Marketing, dado estratégia adotada ao longo do período.

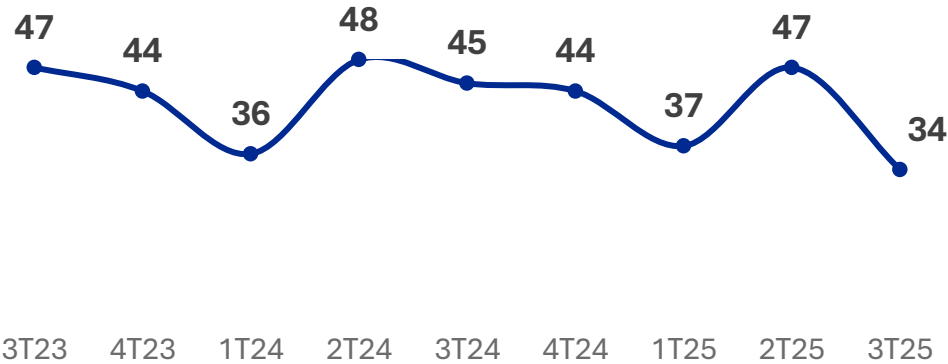
1 - O total de custos e despesas não considera a linha de Juros e Mora e Equivalência Patrimonial

Ajuste PCLD

	3T24	Reclassificação Desconto	3T24 Pro - Forma	3T25	% AH 3T25 x 3T24 Pro - Forma
Receita Líquida	939.842	40.473	980.315	1.135.959	15,9%
PCLD	(58.520)	(40.473)	(98.993)	(156.524)	58,1%
% PCLD/ROL	-6,2%		-10,1%	-13,8%	-3,7 p.p.

	9M24	Reclassificação Desconto	9M24 Pro - Forma	9M25	% AH 9M25 x 9M24 Pro - Forma
Receita Líquida	2.934.624	98.034	3.032.659	3.446.415	13,6%
PCLD	(269.186)	(98.034)	(367.221)	(460.455)	25,4%
% PCLD/ROL	-9,2%		-12,1%	-13,4%	-1,3 p.p.

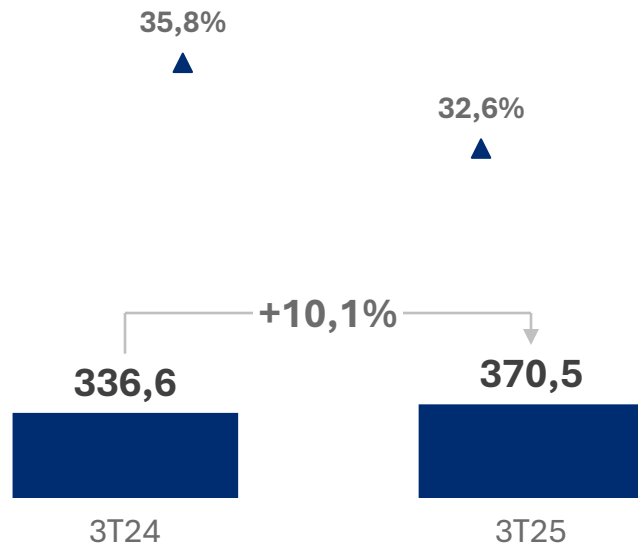
Prazo Médio de Recebimento (Pagantes)



- Alteramos a alocação de descontos para alunos inativos que, até o 3T24, reduzia a Receita Líquida, passaram a ser registrados como PCLD no 4T24;
- A mudança não gera impacto no EBITDA Recorrente, porém reflete com maior clareza o crescimento real da receita e permite cobrança mais eficiente com os alunos inativos, 100% provisionados;
- No 3T24, registramos aproximadamente R\$ 40,5 milhões que impactaram a receita negativamente. Excluindo esse impacto, a Receita Líquida de Kroton cresceu 15,9% no 3T25 vs. 3T24 e o aumento da PCLD/ROL vs. 3T24 de 10,1% para 13,8%;
- No acumulado do ano, os descontos realocados somaram aproximadamente R\$ 98,0 milhões. Excluindo esse impacto, a Receita Líquida do ano cresceu 13,6% e o aumento da PCLD/ROL vs. 9M24 de -12,1% para -13,4%;
- O Prazo Médio de Recebimento (PMR) dos alunos pagantes teve redução de 8 dias versus 3T24 (34 versus 45 dias).

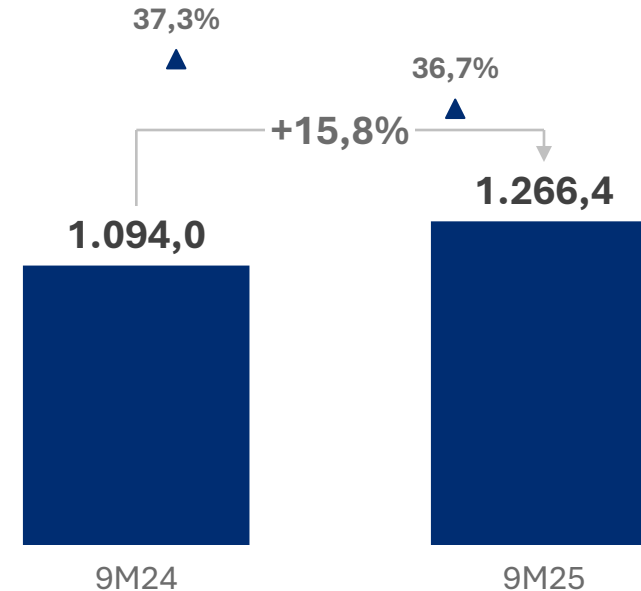
EBITDA Recorrente e Margem EBITDA

Trimestre (R\$ milhões)



▲ Margem EBITDA Recorrente

Acumulado (R\$ milhões)



▲ Margem EBITDA Recorrente

- Aumento de 10,1% no EBITDA Recorrente com retração na margem EBITDA de 3,2 p.p.
- Margem EBITDA impactada por estratégia de parcelamento ("Pague Fácil"), considerando o cenário regulatório e aumento na competitividade, consideramos mais eficiente aumentar seu nível de financiamento com efeito pontual na PCLD nesse trimestre.

- No acumulado, o EBITDA Recorrente aumentou 15,8% com pressão na margem de 0,6 p.p.

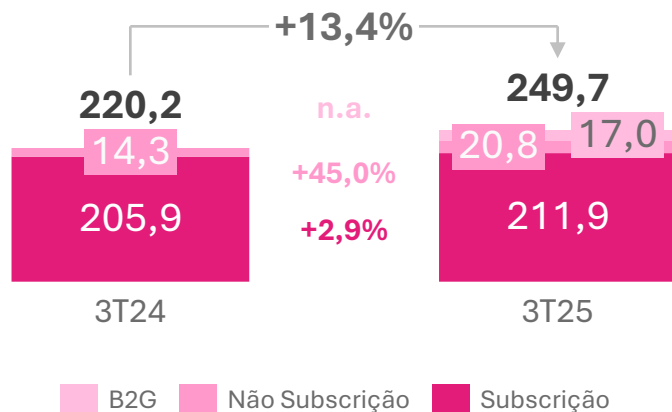


VASTA

EDUCAÇÃO

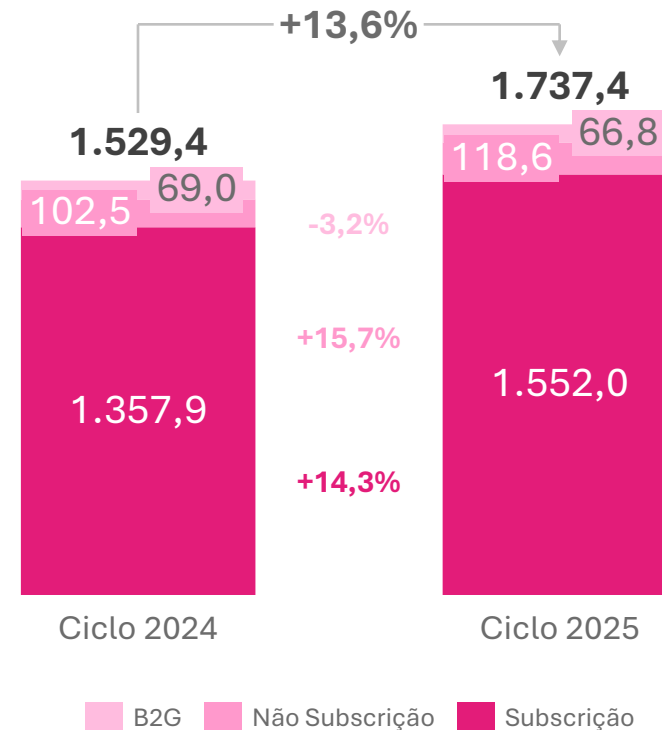
Receita Líquida

Trimestre (R\$ milhões)



- Receita Líquida cresceu 13,4% vs. 3T24, atingindo R\$ 249,7 milhões;
- Crescimento em todas as linhas, principalmente devido a novos contratos de B2G, conversão de ACV em receita, com aumento de 63,4% em soluções complementares, e crescimento da receita de Não-Subscrição de 45,0%.

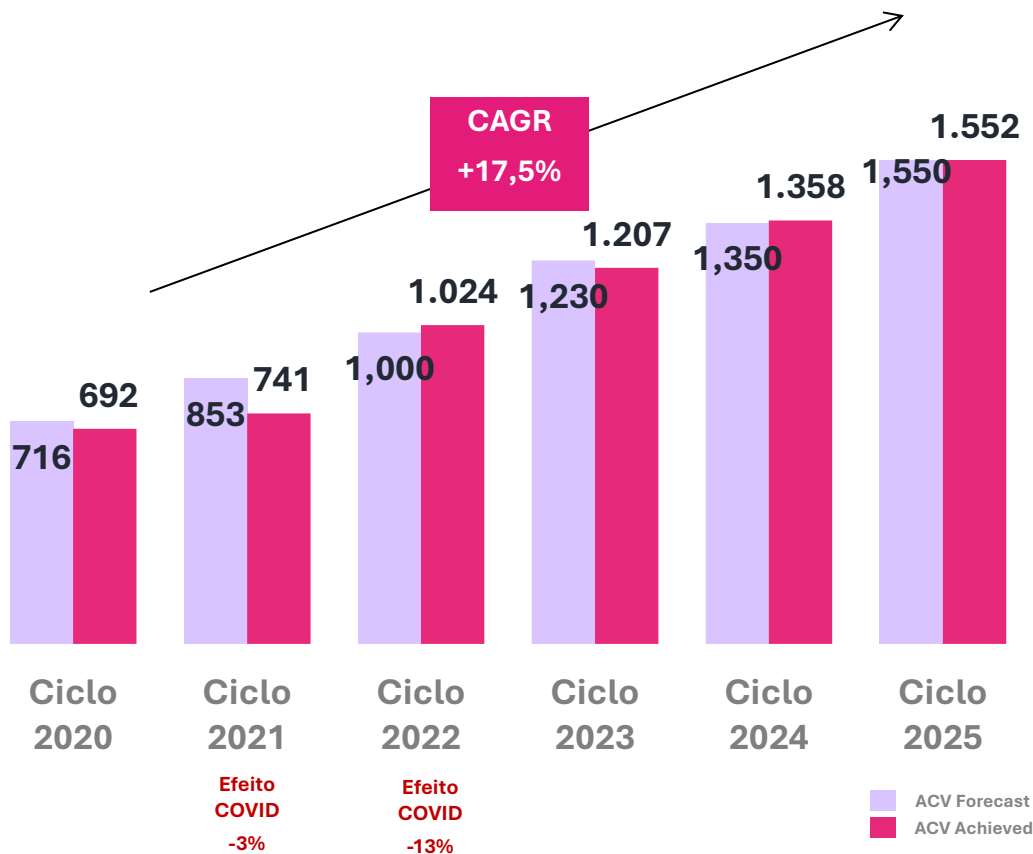
Ciclo (R\$ milhões)



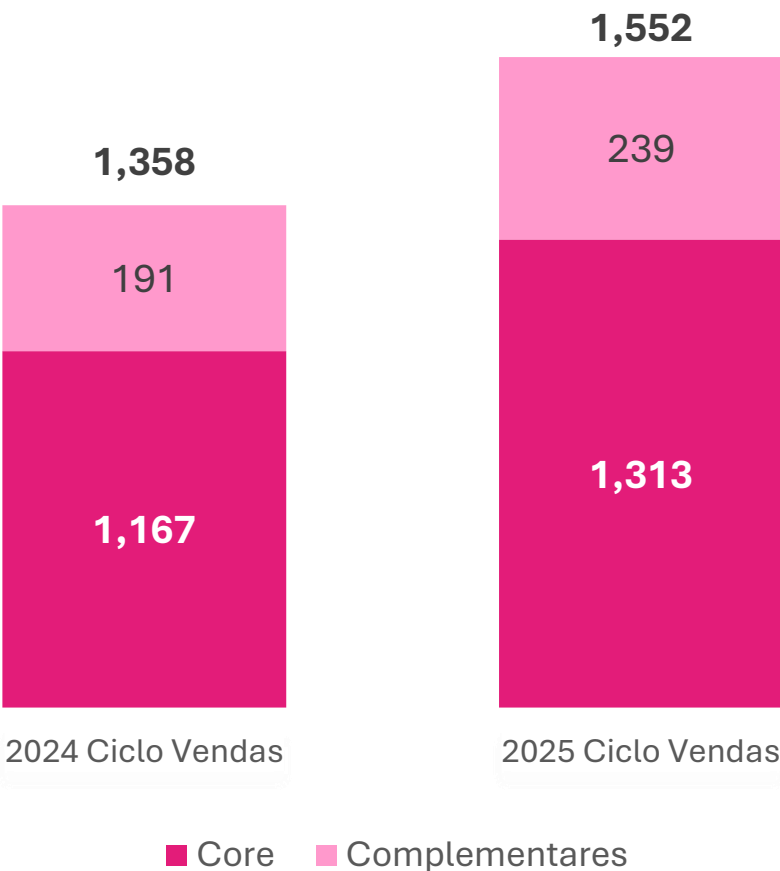
- Crescimento de +13,6% de Receita Líquida no acumulado do ciclo;
- Encerrando o ciclo comercial de Vasta com crescimento de 14,3% do ACV vs. 2024, impulsionado por aumento de 12,5% no Conteúdo Core e 25,3% em Soluções Complementares;
- A Receita de Não-Subscrição aumentou 15,7%, apoiada pelo maior número de matrículas nas escolas *flagship* da Start-Anglo e no curso de pré-vestibular Anglo.

ACV 2025 cresce 14,3% vs. 2024

Valor Anual Contratado (R\$ milhões)



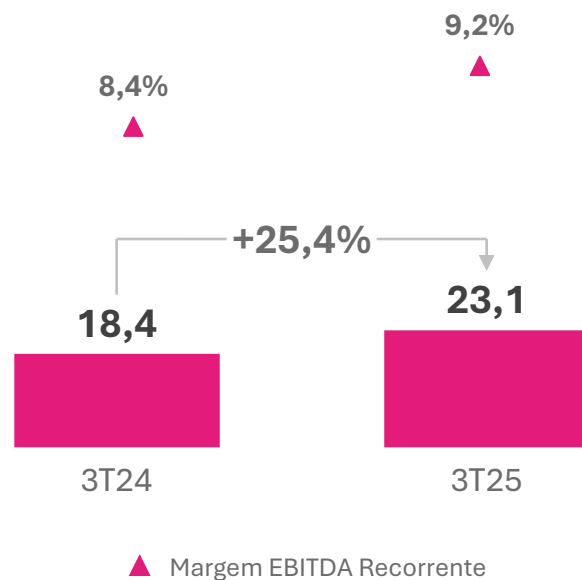
ACV Breakdown (R\$ milhões)



Destaques:
Marcas Premium e Soluções Complementares

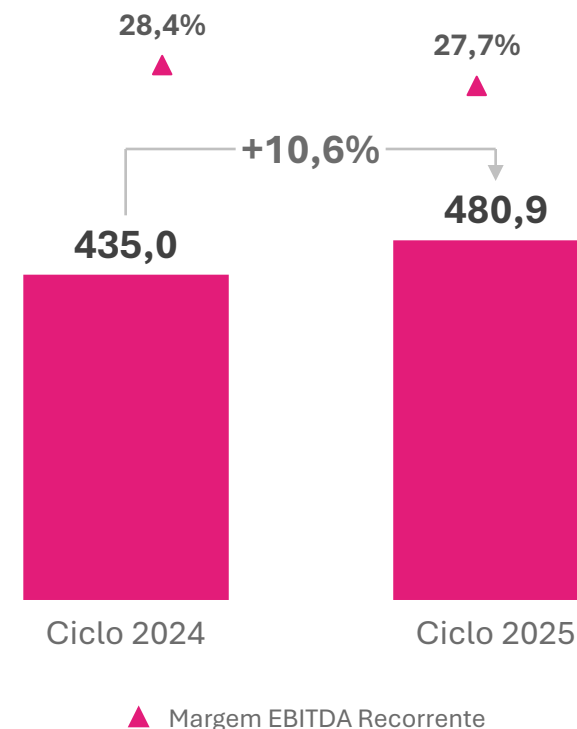
EBITDA Recorrente e Margem EBITDA

Trimestre (R\$ milhões)



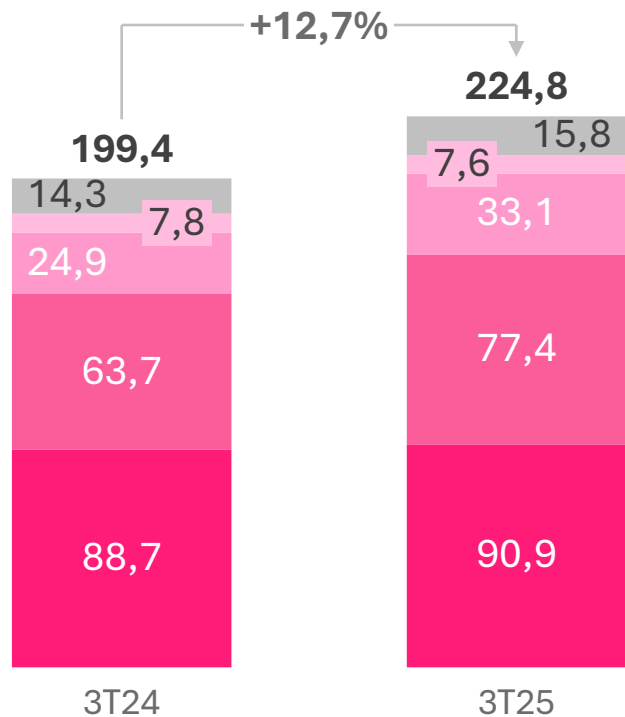
- Aumento de 25,4% no EBITDA Recorrente, impulsionado pelo crescimento em todas as linhas de negócio;
- Expansão de Margem EBITDA de 0,8 p.p. vs. 3T24.

Ciclo (R\$ milhões)



- EBITDA Recorrente alcançou R\$ 480,9 milhões, aumento de 10,6% vs. ciclo de 2024;
- Aumento impulsionado por ganhos de eficiência operacional, melhor PCLD e aumento da Receita Líquida;
- Retração na margem EBITDA de -0,7 p.p. devido a redução da margem bruta e despesas comerciais.

Custos e Despesas¹ - Trimestral (R\$ milhões)

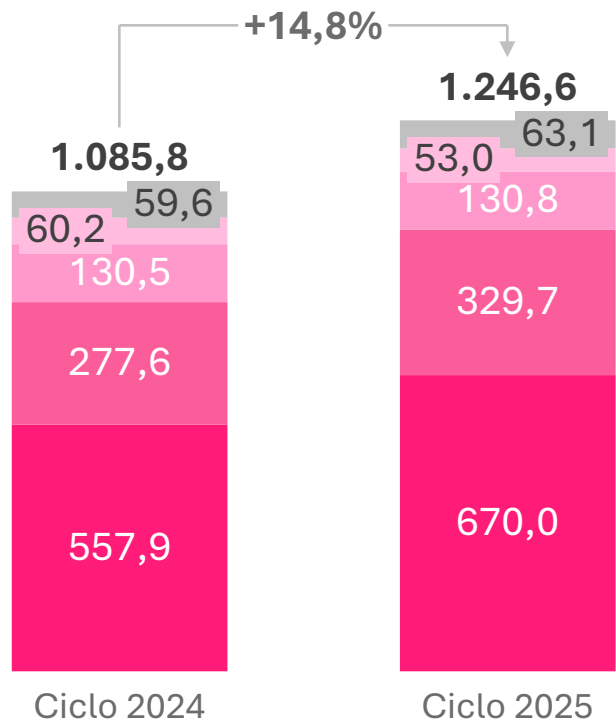


% ROL	3T24	3T25	Δ
Despesas Corporativas	6,5%	6,3%	-0,2 p.p
PCLD	3,6%	3,1%	-0,5 p.p
Despesas Operacionais	11,3%	13,3%	+2,0 p.p
Marketing e Vendas	28,9%	31,0%	+2,1 p.p
Total Custos	40,3%	36,4%	-3,9 p.p
Total	90,6%	90,1%	-0,5 p.p

- Os Custos e Despesas do 3T25 totalizaram R\$ 224,8 milhões, aumento de 12,7% com uma diluição no percentual sobre a receita de -0,5 p.p.;
- Aumento de 2,0 p.p. nas Despesas Operacionais, em razão à atualização de encargos sociais e previdenciários gerada pelo aumento do preço das ações de Vasta do programa de incentivo de longo prazo dos executivos e funcionários;
- Aumento de 2,1 p.p. nas Despesas de Marketing e Vendas, devido a gastos de marketing para o novo ciclo de contrato de 2026;
- Melhora de 3,9 p.p. no total de custos por efeito do mix de vendas e eficiência na folha de pagamento;

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

Custos e Despesas¹ - Ciclo (R\$ milhões)

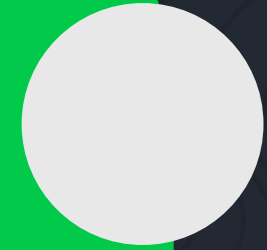


% ROL	Ciclo 2024	Ciclo 2025	Δ
Despesas Corporativas	3,9%	3,6%	-0,3 p.p
PCLD	3,9%	3,1%	-0,8 p.p
Despesas Operacionais	8,5%	7,5%	-1,0 p.p
Marketing e Vendas	18,2%	19,0%	+0,8 p.p
Total Custos	36,5%	38,6%	+2,1 p.p
Total	71,0%	71,8%	+0,8 p.p

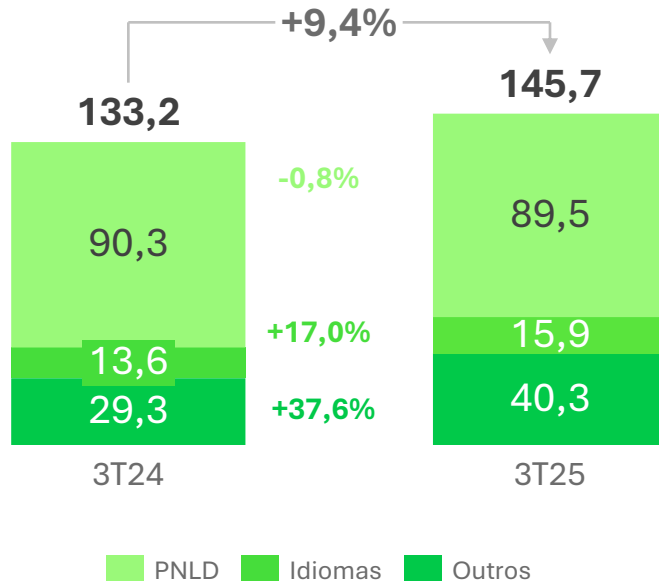
- Os Custos e Despesas no Ciclo 2025 totalizaram R\$ 1.246,6 milhões, aumento de 14,8%, com aumento sobre a receita de 0,8 p.p.;
- Melhora de 0,8 p.p. na PCLD mesmo considerando um cenário de crédito mais restritivo;
- Melhora de 1,0 p.p. nas Despesas Operacionais, devido a otimização de processos, automação e sistemas. Além de maior eficiência orçamentaria;
- Aumento de 2,1 p.p. no total de custos, decorrente de um mix diferente 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

SABER

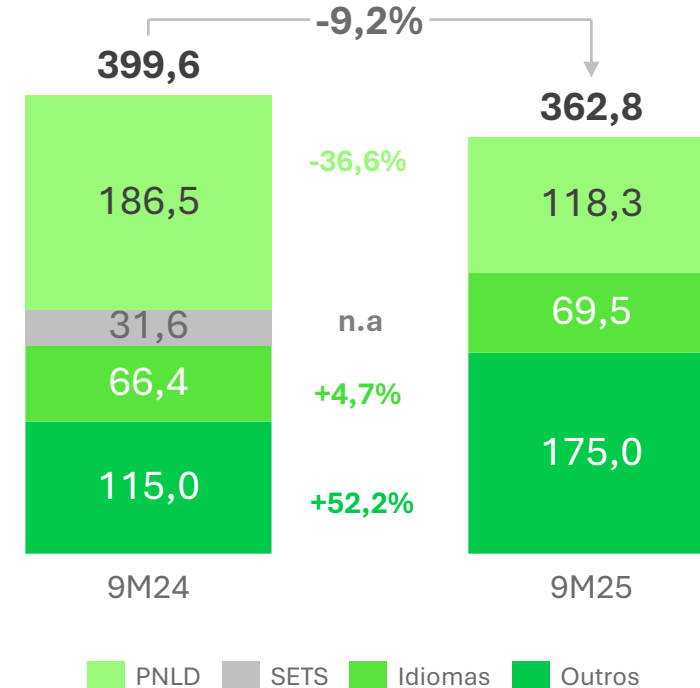


Trimestre (R\$ milhões)



- Receita Líquida cresceu 9,4% vs. 3T24, atingindo R\$ 145,7 milhões;
- Desempenho impulsionado principalmente pelo crescimento de 37,6% na linha de outros serviço (Acerta Brasil e Voomp) e idiomas +17,0%;
- Ganho de 8 p.p. de *market share* no PNLD para as compras dos livros do Ensino Médio. *Market share* poderá ser observado com aumento da receita oriundas do PNLD, tanto na compra quanto na recompra do material didático nos próximos anos.

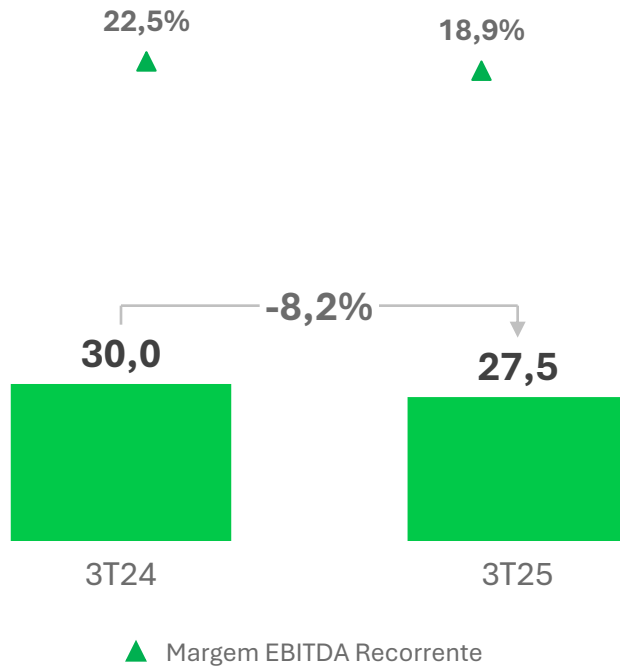
Acumulado (R\$ milhões)



- Redução de 9,2% na Receita Líquida do acumulado do ano vs. 9M24;
- Reflexo da redução de 36,6% da Receita Líquida do PNLD, em linha com expectativas da companhia e calendário do programa;
- Impacto da venda de SETS (operações de livros de ensino superior e técnicos). Desconsiderando SETS, a Receita Líquida acumulada do ano fica em linha versus 2024.

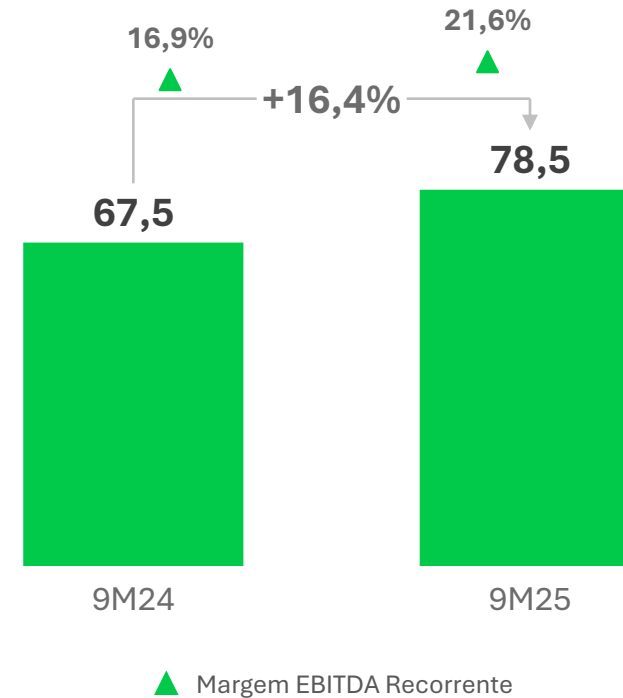
EBITDA Recorrente e Margem EBITDA

Trimestre (R\$ milhões)



- EBITDA Recorrente apresentou redução de 8,2% com retração de 3,6 p.p. na margem, impacto da produção de novos produtos editoriais e pelas despesas com divulgação (marketing e comercial) relacionadas à compra do programa de Ensino médio do PNLD para o próximo ano.

Acumulado (R\$ milhões)

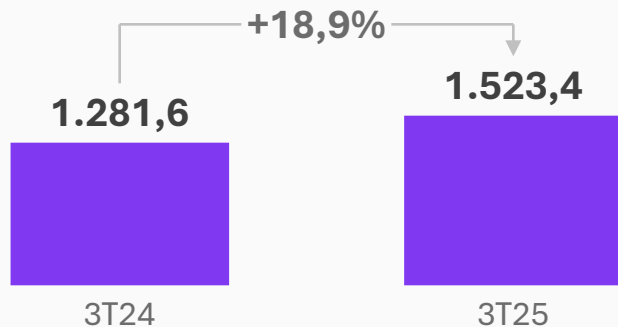


- No acumulado, o EBITDA Recorrente apresentou crescimento de 16,4% e expansão de margem de 4,7 p.p. impulsionado pelo mix de Receita Líquida.

cogna
EDUCAÇÃO

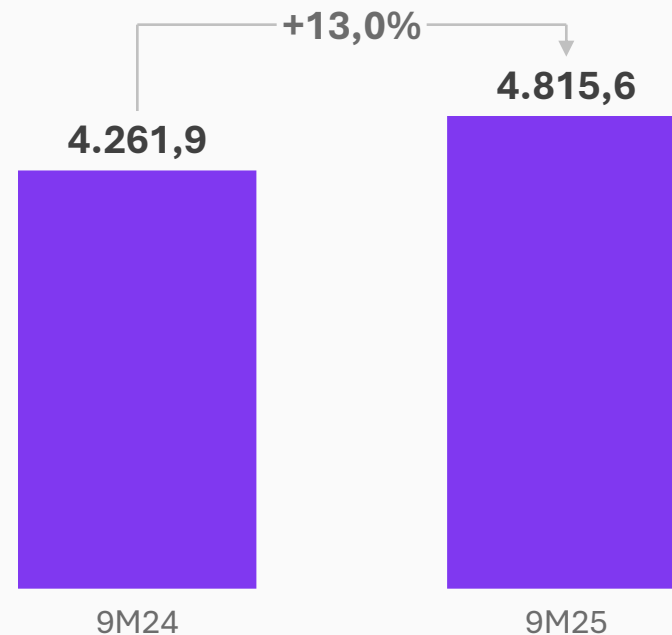


Trimestre (R\$ milhões)



- Crescimento na Receita Líquida no consolidado foi de +18,9% alcançando R\$ 1.523,4, reflexo do crescimento nas três unidades de negócios.

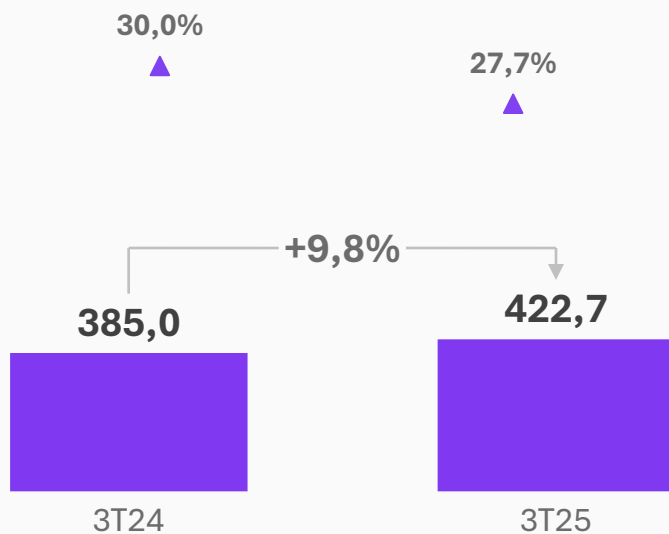
Acumulado (R\$ milhões)



- No acumulado do ano, a Receita Líquida alcançou R\$ 4.815,6 milhões, aumento de +13,0%.

EBITDA Recorrente e Margem EBITDA

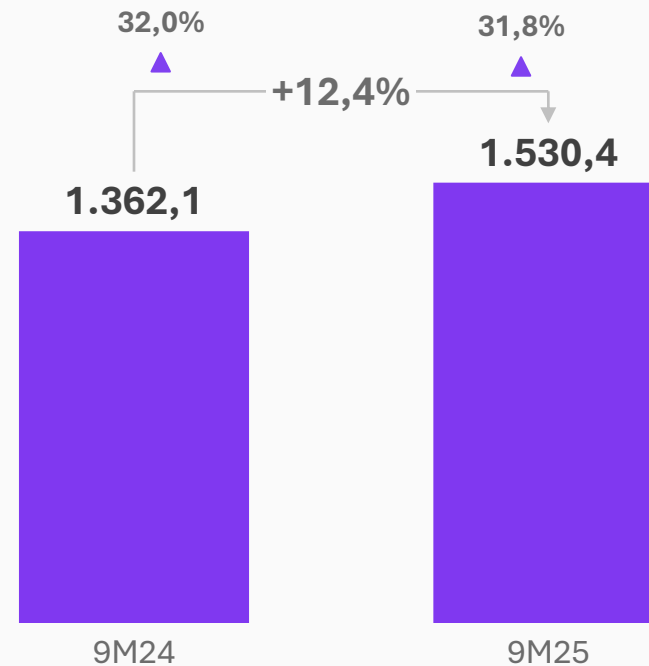
Trimestre (R\$ milhões)



▲ Margem EBITDA Recorrente

- Crescimento no EBITDA Recorrente consolidado foi de 9,8% alcançando R\$ 422,7 milhões, reflexo da estratégia de Kroton na captação do "Pague Fácil", com o objetivo de manter o ticket médio, com impacto pontual na PCLD.

Acumulado (R\$ milhões)

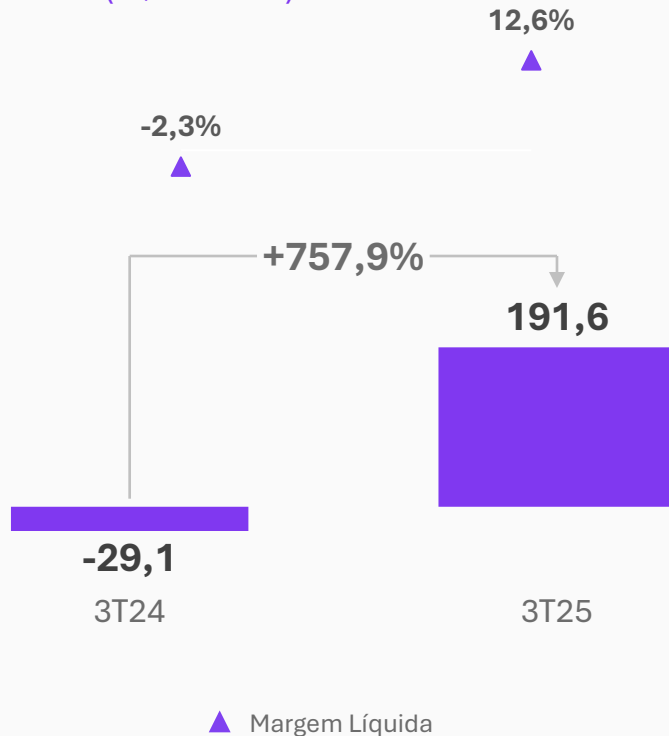


▲ Margem EBITDA Recorrente

- No acumulado do ano, o EBITDA Recorrente alcançou R\$ 1.530,4 milhões, aumento de +12,4%.

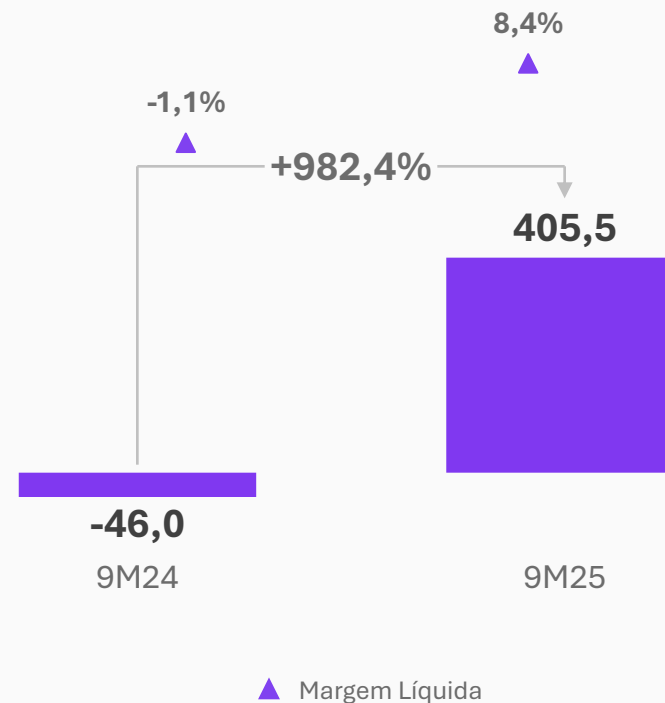
Lucro Líquido e Margem Líquida

Trimestre (R\$ milhões)



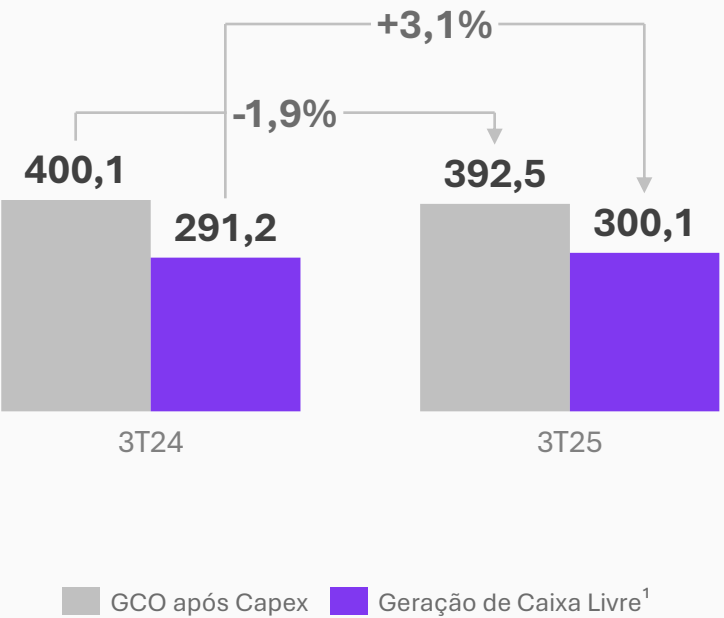
- No 3T25, O Lucro Líquido alcançou R\$ 191,6 milhões vs. prejuízo no 3T24, resultado dos impactos:
 - (i) Crescimento de 10,1% do Resultado Operacional;
 - (ii) Redução de 13,1% no Resultado Financeiro;
 - (iii) Reflexo positivo do valor de R\$ 126,3 milhões do reconhecimento de IR diferido.

Acumulado (R\$ milhões)

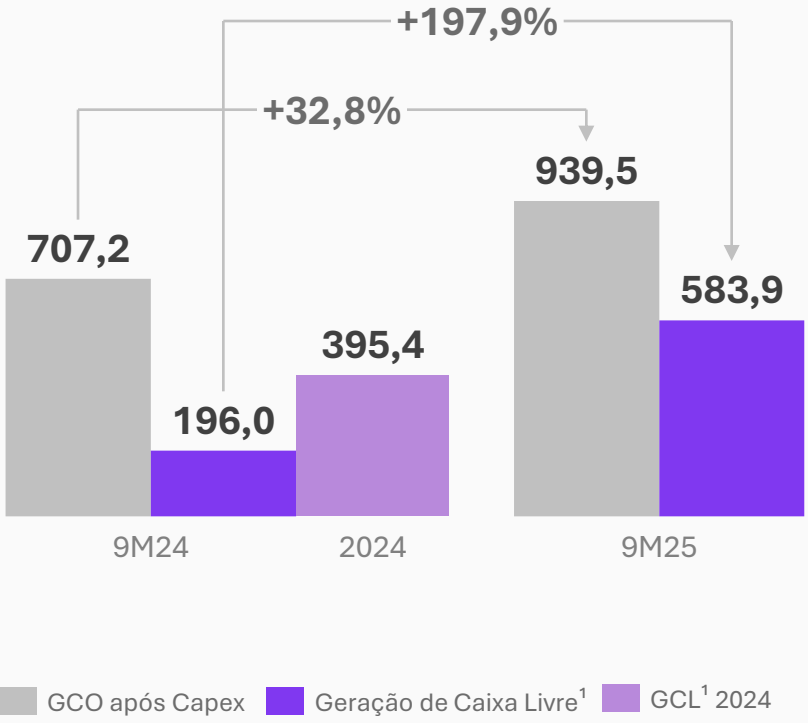


- No acumulado do ano, o Lucro Líquido atingiu R\$ 405,5 milhões, versus o Prejuízo de R\$ 46,0 milhões do mesmo período de 2024;
- O crescimento do Lucro Líquido, excluindo o reconhecimento de IR diferido e a Reversão de Contingência, atinge R\$ 227,2 milhões.

Trimestre (R\$ milhões)



Acumulado (R\$ milhões)

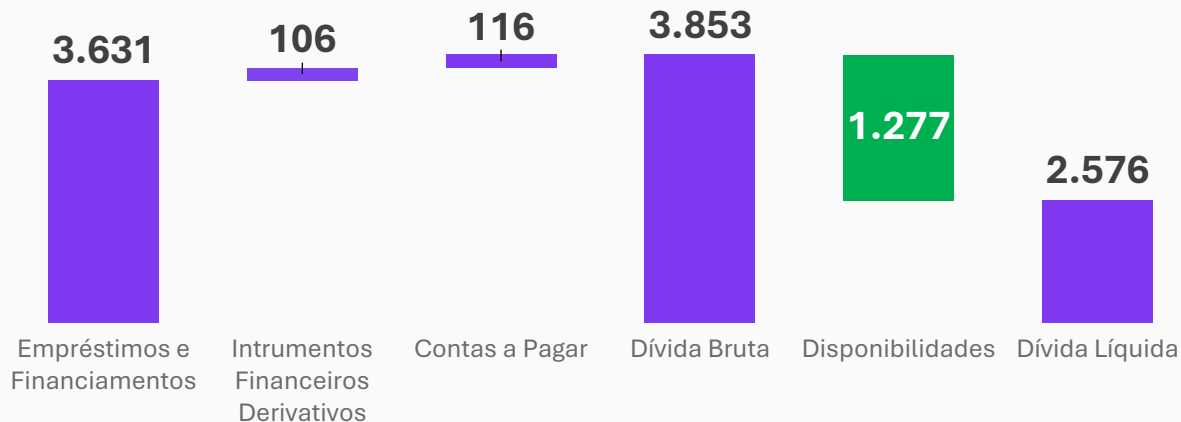


- A GCO foi de R\$ 392,5 milhões, R\$ 7,6 milhões inferior vs. 3T24;
- No 3T24, houve a restituição de créditos tributários pela Receita Federal totalizando R\$115,9 milhões, excluindo esse efeito, a geração de caixa aumentou R\$ 108,4 milhões;
- Expansão da Geração de Caixa Livre de R\$ 8,9 milhões, atingindo R\$ 300,1 milhões no 3T25.

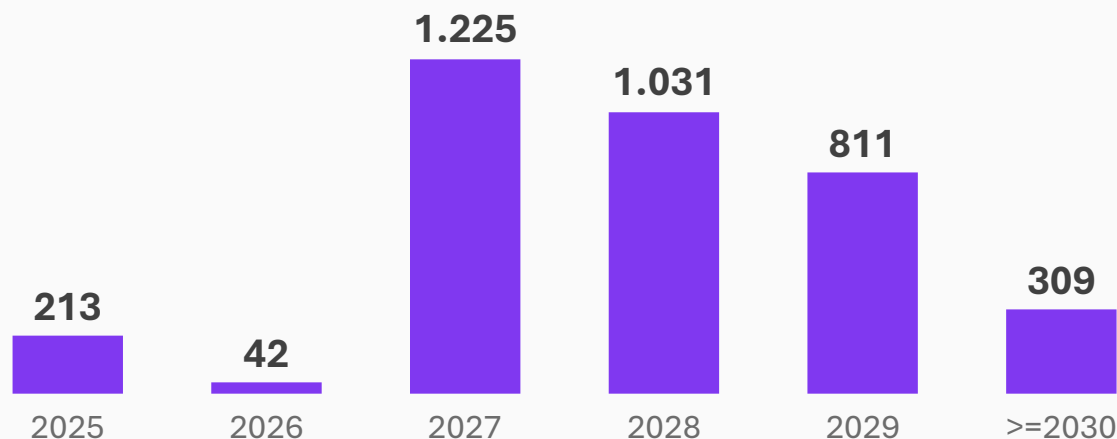
- No acumulado, o aumento foi na GCO foi de R\$ 232,2 milhões (+32,8% vs. 9M24);
- No acumulado, a Geração de Caixa Livre foi de R\$ 583,9 milhões (+197,9% vs. 9M24);
- A Geração de Caixa Livre nos 9M25 superou em 47,7% o total registrado em todo o exercício de 2024, que atingiu R\$ 395,4 milhões.

1 – Geração de Caixa após Capex e pagamento de juros

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



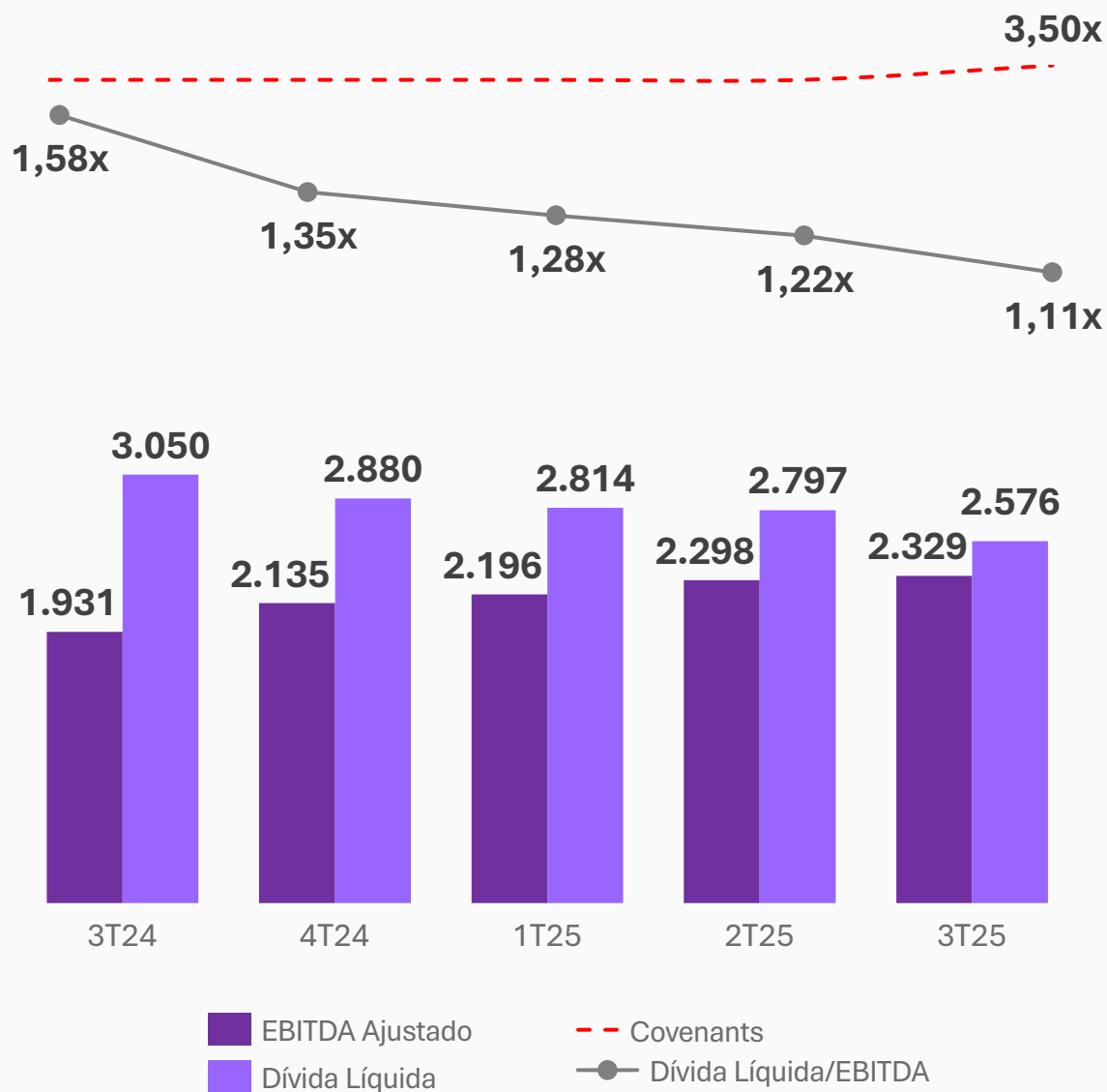
Cronograma de Amortização de Empréstimos e Financiamentos¹ (R\$ milhões)



- Ao final do 3T25, o total de Caixa e Equivalentes de Caixa somaram R\$ 1.277,0 milhões, 13,4% acima vs. 3T24;
- O próximo vencimento de principal de debênture será em maio de 2027 no valor de R\$ 607 milhões referente a COGN2;
- No final de junho anunciamos a assinatura de um contrato de empréstimo com a *International Finance Corporation* (“IFC”). A integralização ocorreu no dia 10 de setembro de 2025 com o volume total de US\$ 100,0 milhões, que liquidada em reais totalizou R\$ 545,8 milhões, com um prazo de 6 anos e um custo CDI + 1,44%;
- Durante o trimestre, foi pré-paga a dívida COGN19 (CDI + 2,15%) no valor de R\$ 500,0 milhões.

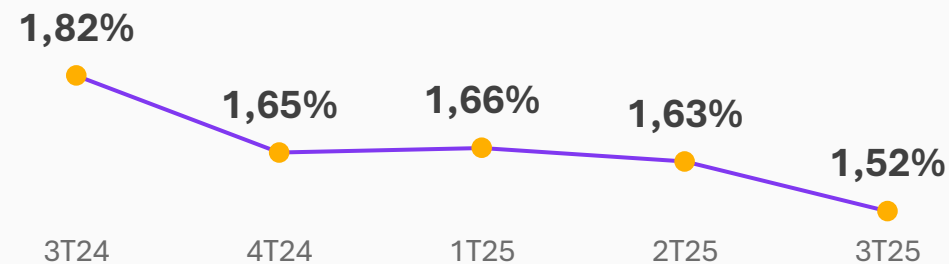
¹ - O cronograma não considera os saldos de instrumento Financeiros Derivativos.

Alavancagem e Endividamento



- Ao final do 3T25, o indicador de alavancagem atingiu o nível de 1,11x, menor nível desde o 4T18;
- A companhia manteve sua tendência de desalavancagem, pela Geração de Caixa da companhia, destinada para o pré-pagamento de dívidas, quanto a redução de custos e despesas;
- A dívida líquida reduziu R\$ 474,0 milhões ou 15,5% no 3T25 em relação ao 3T24 e redução de R\$ 221 milhões em relação ao 2T25, decorrente das ações de *Liability Management*.

Custo Médio CDI+



Seguimos o ano focados em nossos Pilares Estratégicos...



Crescimento

Receita crescendo duplo-dígito em Kroton e Vasta, mesmo com cenário macro desafiador, mercado competitivo e novo Marco Regulatório no Ensino Superior. Desempenho impulsionado pelo aumento da base de alunos e ticket médio no Ensino Superior e crescimento de ACV em Escolas, tanto em sistemas de ensino Core, quanto em Complementares.



Eficiência

Em Kroton houve aumento de margem bruta, assim como ganhos de eficiência como % da Receita Líquida em diversas linhas de despesas (marketing, corporativas e operacionais). Em Vasta ganhos de eficiência operacional e melhora na PCLD, gerando crescimento do EBITDA Recorrente e Margem EBITDA. Melhorias de processo, sistemas e automação são principais fatores.



Experiência

Melhoria contínua em NPS de alunos e escolas devido a melhorias nas jornadas dos clientes. No 3T25 essa excelência foi reconhecida com mais quatro importantes premiações de Customer Experience – CX.



Gente e Cultura

Cogna consolidou iniciativas voltadas ao desenvolvimento profissional dos colaboradores e junto com SOMOS estrearam no ranking GPTW, na 12ª e 66ª posições, respectivamente. A Cognia alcançou a 15ª colocação no ranking Employers For Youth e 1º lugar no prêmio Glassdoor de empresas “Best Analytics Adoption”.



Inovação

Cogna Labs avançou como um importante parceiro das áreas de negócio e vem atuando como um acelerador, contribuindo para canalizar esforços e recursos em ações que favorecem o sucesso da estratégia de longo prazo. As frentes de Corporate Venture Building (CVB) e Open Innovation seguem estruturadas e orientadas pelas prioridades estratégicas da companhia.



ESG

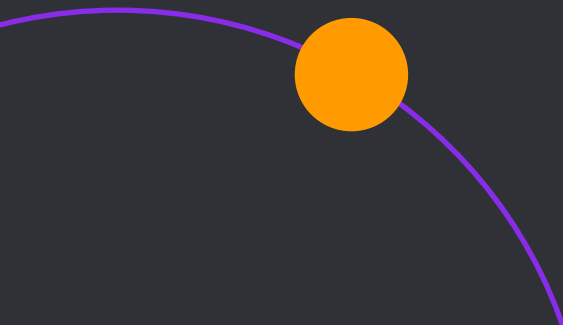
A Cognia realizou o V Fórum Educação & ESG, promovendo debates sobre sustentabilidade e políticas públicas. A Companhia também foi reconhecida no “Ranking Valor 1000”, além das “100 Melhores Empresas em Satisfação do Cliente” pelo Instituto MESC, e recebeu prêmio como “Melhor Departamento Jurídico no setor de Educação”.



ri.cogna.com.br
dri@cogna.com.br

RESULTS

3Q25



November, 07, 2025

The material that follows is a presentation of general information about Cogna Educação S.A. (“Cogna”). The information herein is not intended to be extensive, and it should not be considered by potential investors as a recommendation. This presentation is strictly confidential and may not be disclosed to any other person. We make no representations or warranties as to the correctness, adequacy, or completeness of this information, and it should not be relied upon for investment decisions.

The forward-looking statements and information herein comply with Section 27A of the Securities Act of 1933, and Section 21E of the Securities Exchange Act of 1934. The forward-looking statements and information include only predictions, and there is no guarantee as to the future performance. Investors are advised that the forward-looking statements and information are and will be, as applicable, subject to risks, uncertainties and factors relating to the transactions and business environments of Cogna and its subsidiaries, which could cause actual results to differ materially from future express or implicit results in the forward-looking statements and information.

While Cogna believes that the expectations and assumptions in the forward-looking statements and information are reasonable and based on existing data available to its management, Cogna cannot guarantee future results or events. Cogna expressly claims that it is under no obligation to update the forward-looking statements and information.

This presentation is not an offer or invitation to purchase nor a solicitation of an offer to buy any securities. This presentation is not the basis of an agreement or commitment whatsoever.

Message from Management



Net Revenue

R\$ 1,523.4 MM

+18.9% vs. 3Q24

Year-to-date

R\$ 4,815.6 MM

+13.0% vs 9M24

Recurring EBITDA

R\$ 422.7 MM

+9.8% vs. 3Q24

Year-to-date

R\$ 1,530.4 MM

+12.4% vs 9M24

Recurring EBITDA Margin

27.7%

-2.3 p.p. vs. 3Q24

Year-to-date

31.8%

-0.2 p.p. vs 9M24

Net Income

R\$ 191.6 MM

vs. Loss R\$ 29.1 MM
in 3Q24

Year-to-date

R\$ 405.5 MM

vs. Loss R\$ 46.0 MM in 9M24

Operating Cash Generation after Capex (OGC)

R\$ 392.5 MM

-1.9% vs. 3Q24

Year-to-date

R\$ 939.5 MM

+32.8% vs 9M24

Free Cash Flow (FCF)

R\$ 300.1 MM

+3.1% vs. 3Q24

Year-to-date

R\$ 583.9 MM

+197.9% vs 9M24

Net Debt/EBITDA

R\$ 474.0 MM

Reduction
compared to 3Q24

Leverage Reduction

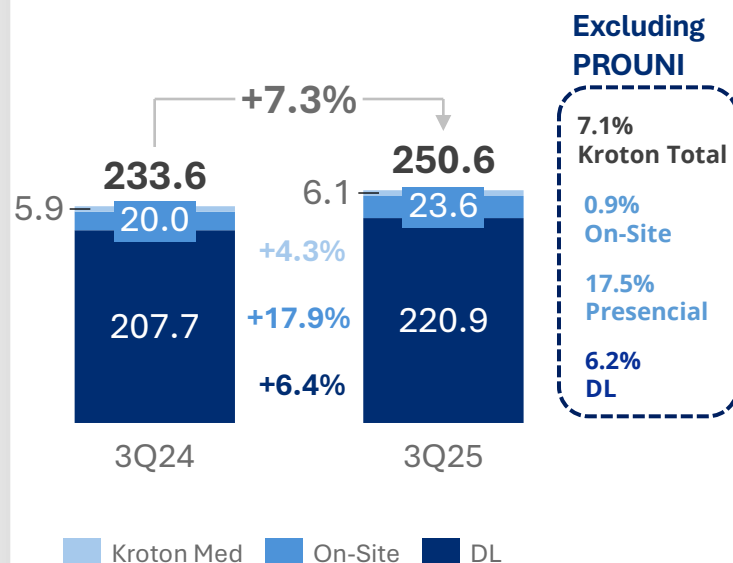
1.11x

vs. 1.58x in 3Q24



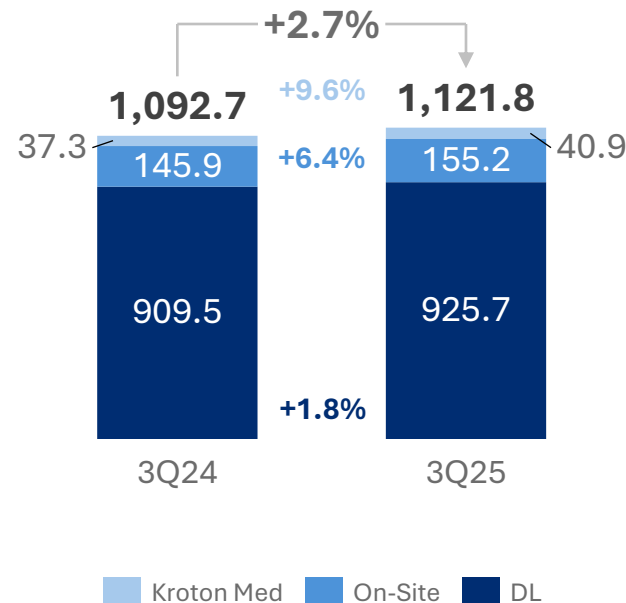
Operational Performance

Students Intake (Thousand)



- Intake for 3Q25 increased by 7.3% compared to 3Q24;
- Intake Net Revenue grew by 41.0%, due to the mix of courses with higher LTV, driven by the change in regulation.

Final Student Base (Thousand)



- 17th consecutive quarter of growth in the student base;
- 2.7% growth in the student base;
- Excluding PROUNI students, the growth in the student base was 4.0%, with growth across all segments.

Average Ticket

+11.7 p.p. vs 3Q24 Kroton Total

+5.9 p.p. vs 3Q24 Kroton Med

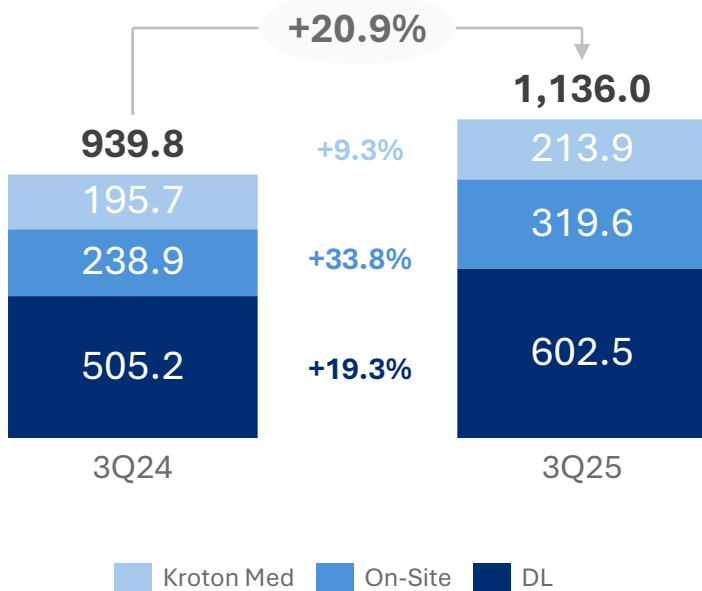
+8.7 p.p. vs 3Q24 On-Site

+14.0 p.p. vs 3Q24 DL

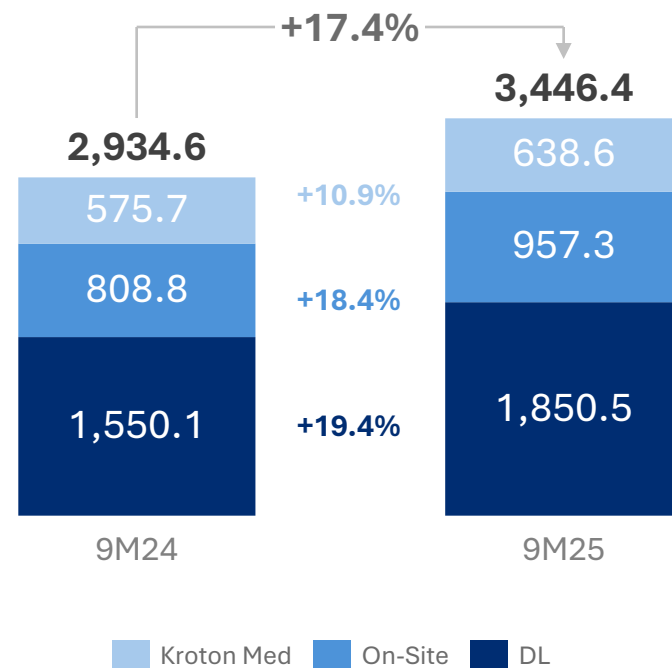
- Growth of 11.7% compared to 3Q24;
- Growth across all modalities;
- Resulting from increased enrollment in healthcare courses with high LTV.

Net Revenue

Quarter (R\$ million)



Accumulated (R\$ million)

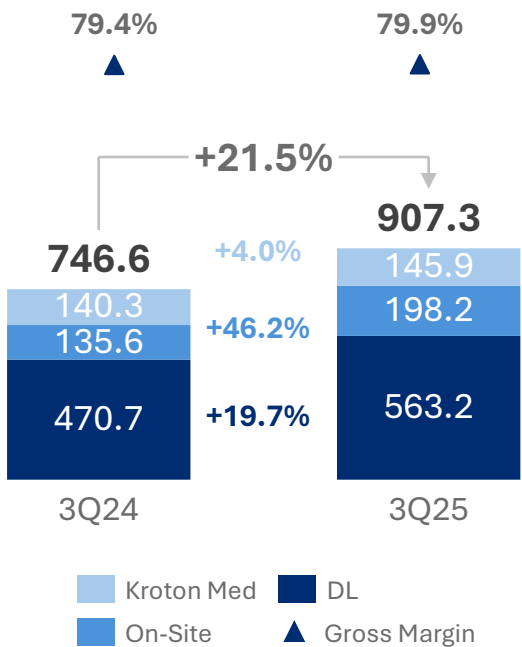


- Net Revenue grew 20.9% vs. 3Q24, reaching R\$ 1,136.0 million;
- Growth in all modalities, with double-digit increases in both On-Site and DL;
- Increase driven by higher intake and a mix with higher LTV;
- Incentive to offer the Pague Fácil financing program, extended to 100% of students as an alternative to price reductions.

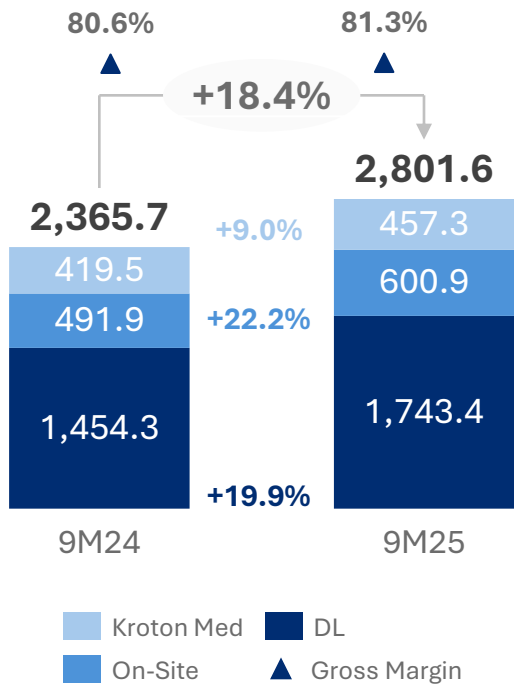
- Year to date, Net Revenue totaled R\$ 3,446.4 million, growing +17.4%;
- Even excluding the effects of the reallocated discounts, Net Revenue still grew +13.9%.

Gross Profit and Gross Margin

Quarter (R\$ million)



Accumulated (R\$ million)



Gross Margin

+0.7 p.p. vs 9M24 Kroton Total

-1.3 p.p. vs 9M24 Kroton Med

+2.0 p.p. vs 9M24 On-Site

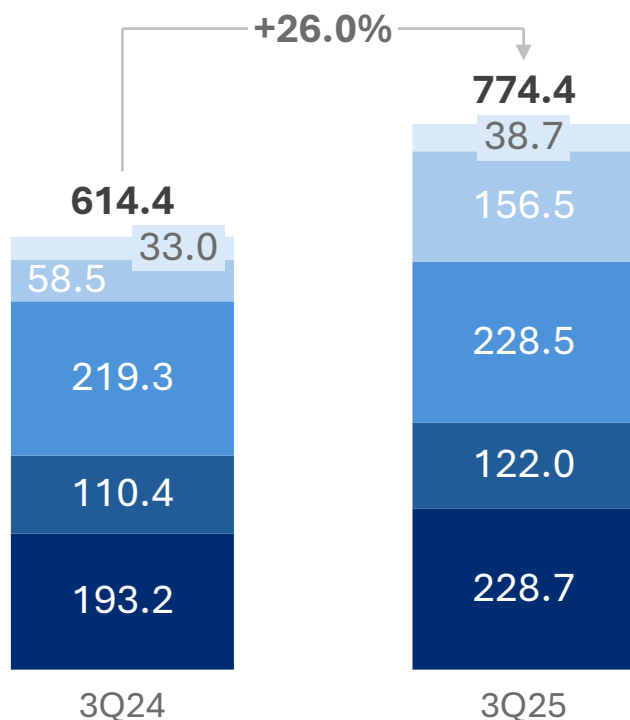
+0.4 p.p. vs 9M24 DL

- Double-digit increase in Gross Profit of +21.5% in the quarter;
- Impact of intake cycles with higher LTV and revenue growth.

- Accumulated Gross Profit reached R\$ 2,801.6 million;
- Double-digit growth of +18.4%.

- Total Gross Margin growth reflects the increase in Net Revenue and expansion in On-Site and DL margins;
- Margin reduction at Kroton Med due to higher costs with teachers as a result of the maturation of the new courses.

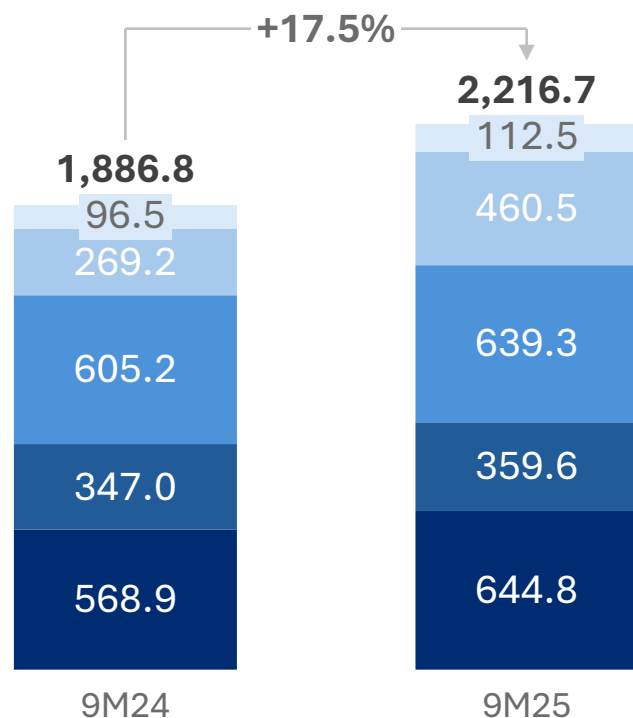
Costs and Expenses¹ - Quarter (R\$ million)



% NOR	3Q24	3Q25	Δ
Corporate Expenses	3.5%	3.4%	-0.1 p.p
PDA	6.2%	13.8%	+7.6 p.p
Operational Expenses	23.3%	20.1%	-3.2 p.p
Selling and Marketing Expenses	11.7%	10.7%	-1.0 p.p
Total Costs	20.6%	20.1%	-0.4 p.p
Total	65.3%	68.1%	+2.8 p.p

- Costs and Expenses in 3Q25 totaled R\$ 774.4 million, an increase of 26.0% compared to 3Q24;
- Increase in the ratio of PDA/NOR, due to higher provisions driven by the revenue growth in “Pague Fácil”. Excluding the adjustment of the inactive student discount line allocated to PDA starting from 4Q24, the increase in PDA/NOR versus 3Q24 went from 10.1% to 13.8%;
- Reduction of 3.2 p.p. in Operational Expenses, due to: a) the reallocation of some Kroton teams to the corporate office, driven by organizational changes focused on optimizing processes, centralizing functions, and improving efficiency gains through processes, systems, and automation;
- Reduction of 1.0 p.p. in Selling and Marketing Expenses, due to efficiency gains in 3Q25.

Costs and Expenses¹ - Accumulated (R\$ million)



% NOR

Corporate Expenses

PDA

Operational Expenses

Selling and Marketing Expenses

Total of Costs

Total

9M24

9M25

Δ

Corporate Expenses	3.3%	3.3%	n.a
PDA	9.2%	13.4%	+4.2 p.p
Operational Expenses	20.6%	18.5%	-2.1 p.p
Selling and Marketing Expenses	11.8%	10.4%	-1.4 p.p
Total of Costs	19.4%	18.7%	-0.7 p.p
Total	64.3%	64.3%	n.a

- Costs and expenses in 9M25 totaled R\$ 2,216.7 million, an increase of 17.5% compared to 9M24;
- Increase in the ratio of PDA/NOR, due to higher provisions driven by the revenue growth strategy in “Pague Fácil”. Excluding the adjustment of the inactive student discount line allocated to PDA starting from 4Q24, the increase in PDA/NOR vs. 9M24 went from 12.1% to 13.4%;
- Reduction of 2.1 p.p. in Operational Expenses, due to: a) the reallocation of some Kroton teams to the corporate office, driven by organizational changes and synergies focused on optimizing processes, centralizing functions, and improving efficiency and efficiency gains with processes, systems, and automation;
- Reduction of 1.4 p.p. in Selling and Marketing Expenses, given the strategy adopted throughout the period.

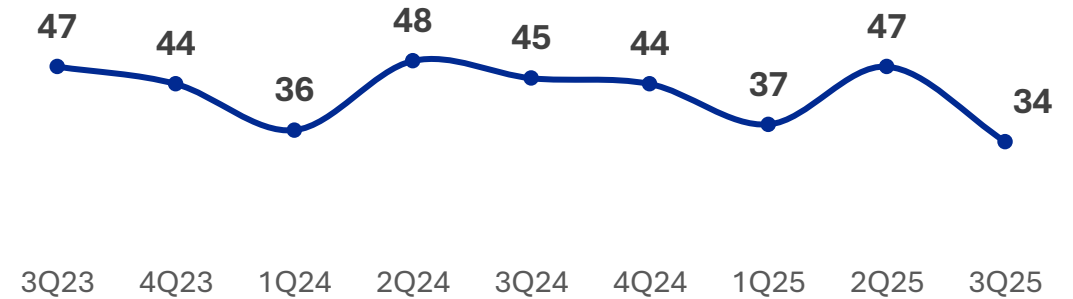
PDA Adjustment (Kroton Proforma) and ACP

Ajuste PCLD

	3Q24	Discount Reclassification	3Q24 Proforma	3Q25	% Chg 3Q25 x 3Q24 Proforma
Net Revenue	939,842	40,473	980,315	1,135,959	15.9%
PDA	(58,520)	(40,473)	(98,993)	(156,524)	58.1%
% PDA/NOR	-6.2%		-10.1%	-13.8%	-3.7 p.p.

	9M24	Discount Reclassification	9M24 Proforma	9M25	% Chg 9M25 x 9M24 Proforma
Net Revenue	2,934,624	98,034	3,032,659	3,446,415	13.6%
PDA	(269,186)	(98,034)	(367,221)	(460,455)	25.4%
% PDA/NOR	-9.2%		-12.1%	-13.4%	-1.3 p.p.

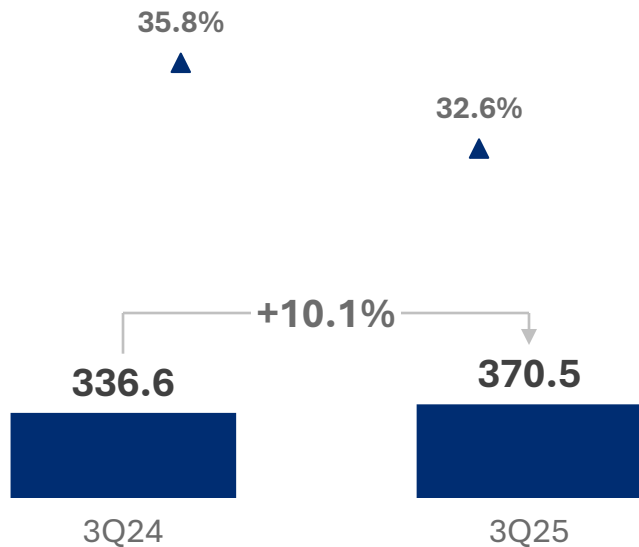
Average Collection Period (Payers)



- We changed the allocation of discounts for inactive students, which until 3Q24 reduced Net Revenue, to be recorded as PDA starting in 4Q24;
- The change does not generate an impact on Recurring EBITDA; however, it more clearly reflects the company's real revenue growth and enables more efficient billing of inactive students, 100% provisioned;
- In 3Q24, we recorded approximately R\$ 40,5 million that negatively impacted revenue. Excluding this effect, Kroton's Net Revenue grew 15.9% in 3Q25 vs. 3Q24, and the PDA/NOR ratio increased from -10.1% to -13.8% compared to 3Q24;
- Year to date, the reallocated discounts totaled approximately R\$ 98.0 million. Excluding this effect, Net Revenue for the period grew 13.6%, and the PDA/NOR ratio increased from -12,1% to -13,4% compared to 9M24;
- The Average Collection Period (ACP) for paying students decreased by 8 days compared to 3Q24 (34 versus 45 days).

Recurring EBITDA and Margin EBITDA

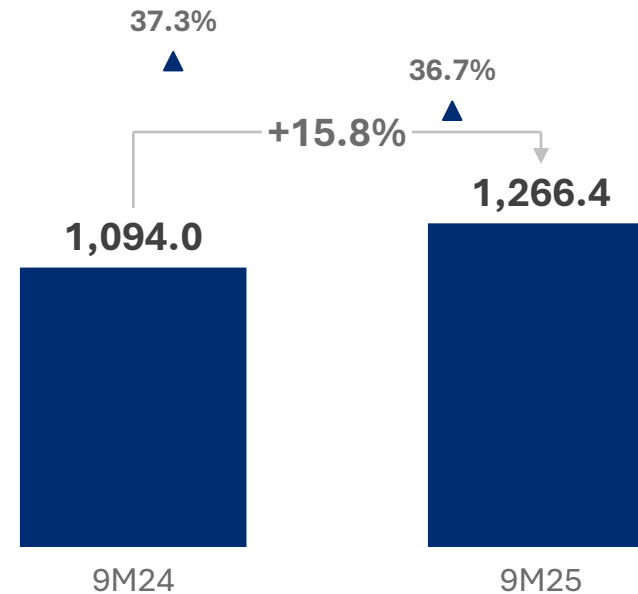
Quarter (R\$ million)



▲ Recurring EBITDA Margin

- A 10.1% increase in Recurring EBITDA, with a 3.2 p.p. contraction in EBITDA margin;
- The EBITDA margin was impacted by the installment plan strategy Pague Fácil. Considering the regulatory environment and the increase in competitiveness, we deemed it more efficient to raise the financing level, resulting in a one-off effect on PDA in this quarter.

Accumulated (R\$ million)



▲ Recurring EBITDA Margin

- Year to date, Recurring EBITDA increased 15.8%, with a margin contraction of 0.6 p.p.

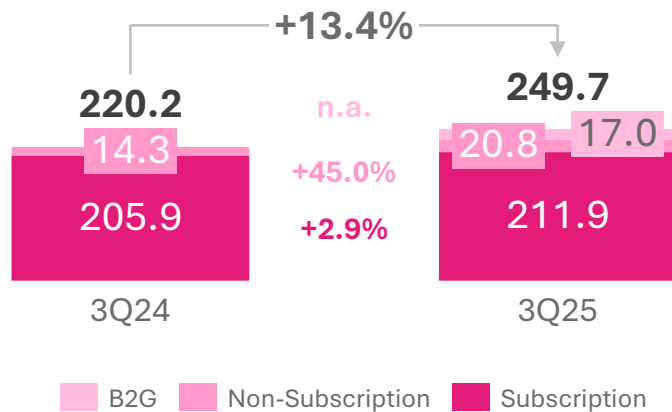


VASTA

EDUCAÇÃO

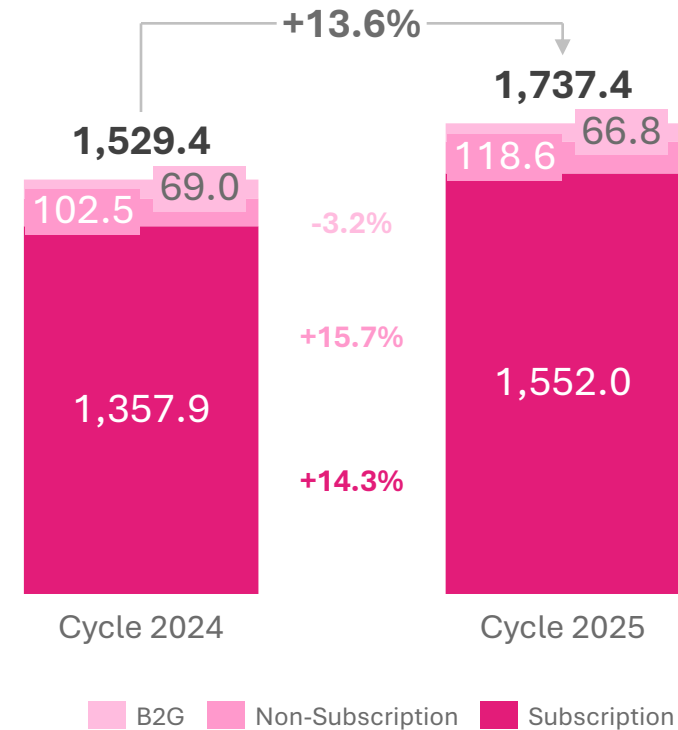
Net Revenue

Quarter (R\$ million)



- Net Revenue grew 13.4% vs. 3Q24, reaching R\$ 249.7 million;
- Growth was observed across all lines, mainly driven by new B2G contracts, conversion of ACV into revenue, a 63,4% increase in complementary solutions, and a 45.0% increase in Non-Subscription revenue;
- Vasta closes the 2025 sales cycle with 14.3% ACV growth.

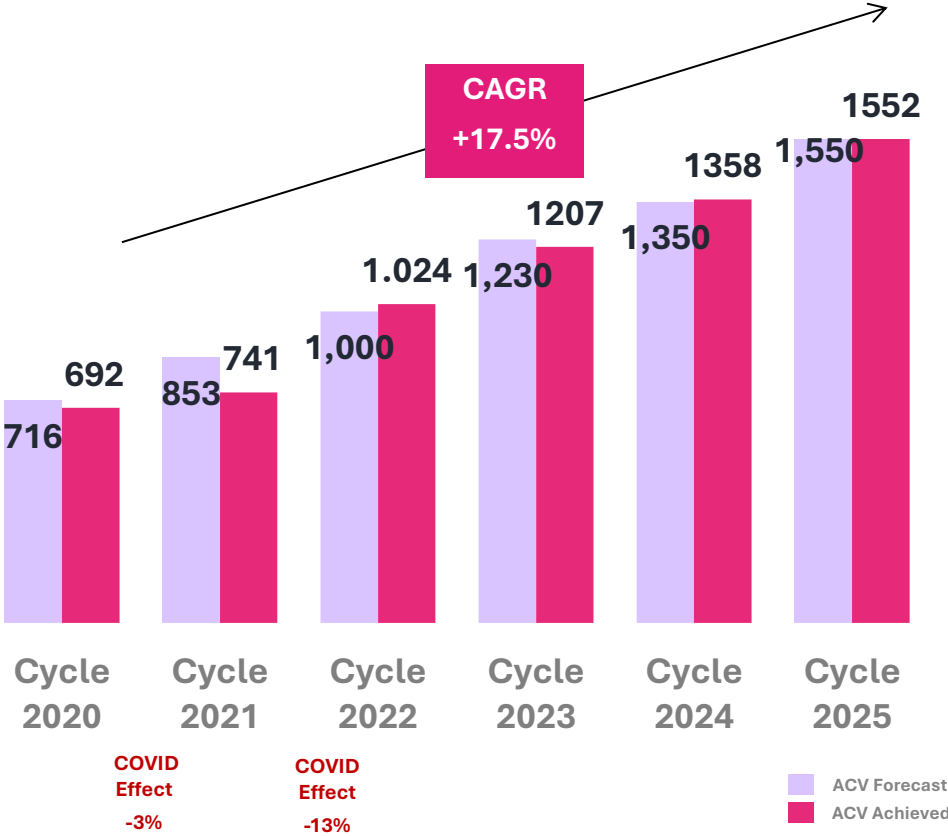
Cycle (R\$ million)



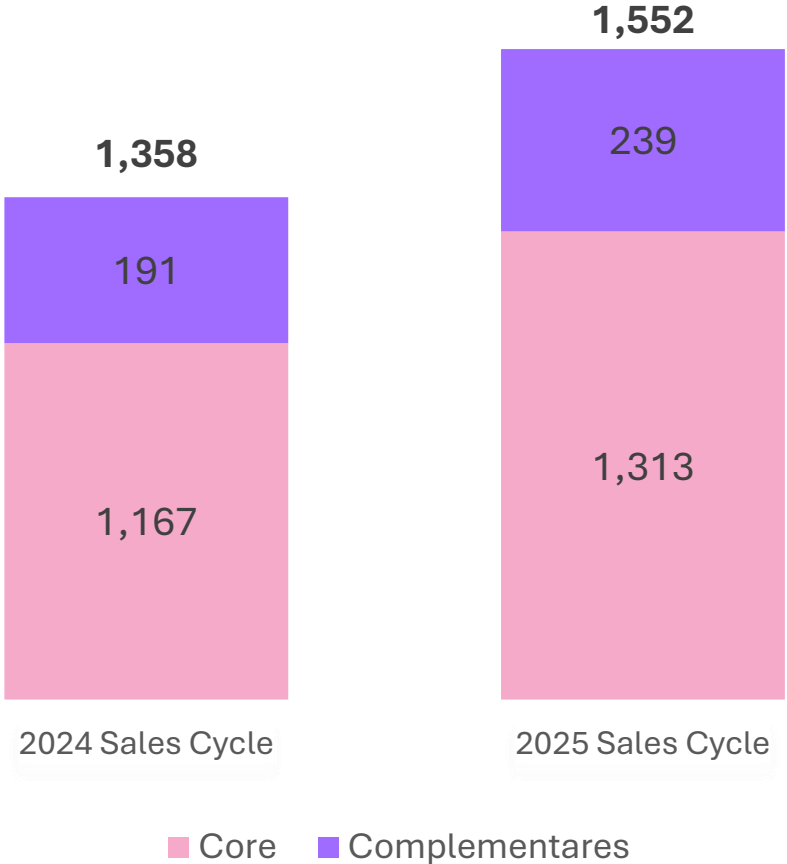
- Net Revenue grew +13.6% in the 2025 cycle;
- Closing Vasta's commercial cycle with ACV growth of +14.3% vs. 2024, driven by a 12.5% increase in Core Content and 25.3% growth in Complementary Solutions;
- Non-Subscription Revenue increased 15.7%, supported by higher enrollment in Start-Anglo flagship schools and the Anglo pre-university course.

ACV 2025 grows 14.3% vs. 2024

Annual Contract Value (R\$ million)



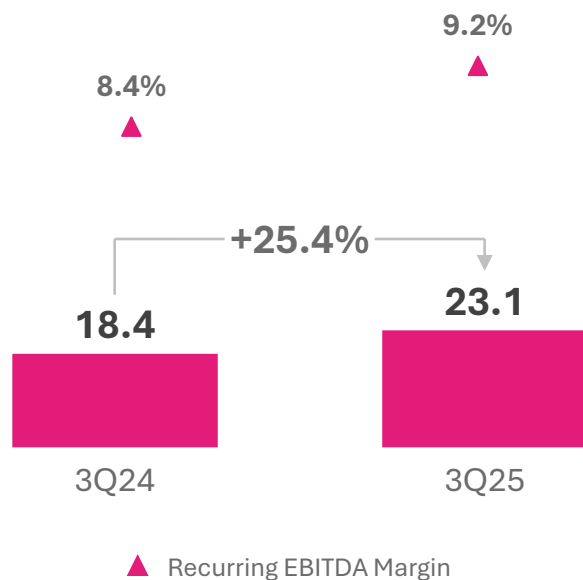
ACV Breakdown (R\$ million)



Highlights:
Premium Brands and Complementary Solutions

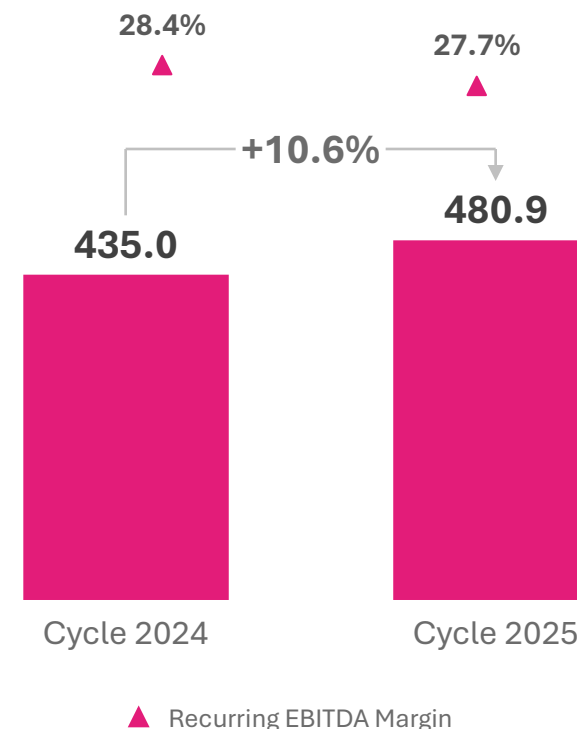
Recurring EBITDA and Margin EBITDA

Quarter (R\$ million)



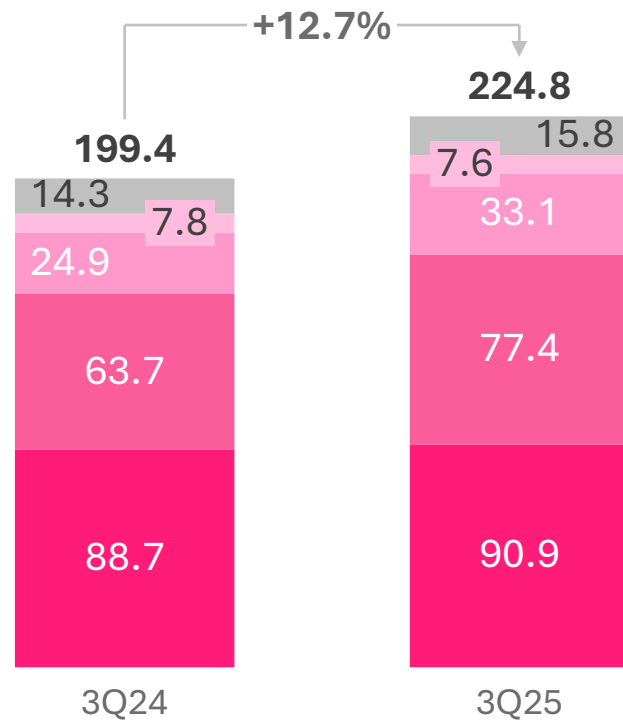
- Recurring EBITDA increased by 25.4%, driven by growth across all business lines;
- EBITDA margin expanded by 0.8 p.p. vs. 3Q24.

Cycle (R\$ million)



- Recurring EBITDA reached R\$ 480.9 million, up 10.6% vs. the 2024 cycle;
- The increase was supported by operational efficiency gains, improved PDA, and higher Net Revenue;
- EBITDA margin contracted by 0.7 p.p. due to lower gross margin and higher commercial expenses.

Costs and Expenses¹ - Quarter (R\$ million)



% NOR

Corporate Expenses

PDA

Operational Expenses

Selling and Marketing Expenses

Total of Costs

Total

3Q24

3Q25

Δ

6.5%

6.3%

-0.2 p.p

3.6%

3.1%

-0.5 p.p

11.3%

13.3%

+2.0 p.p

28.9%

31.0%

+2.1 p.p

40.3%

36.4%

-3.9 p.p

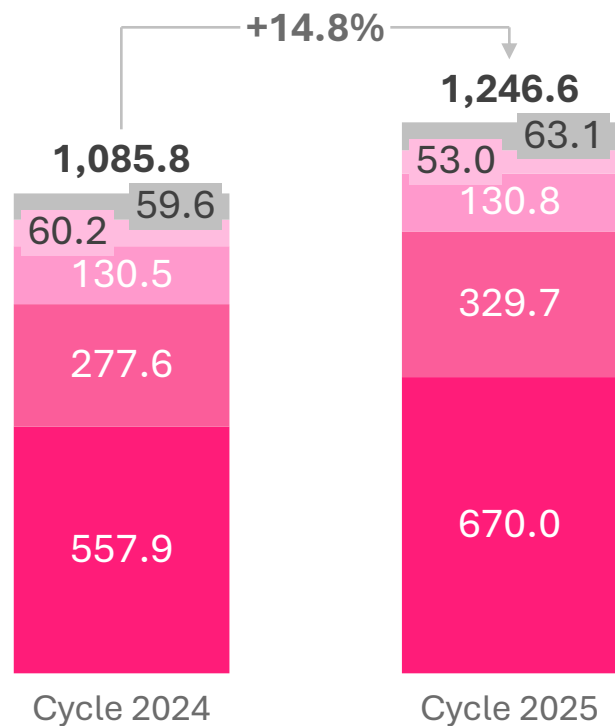
90.6%

90.1%

-0.5 p.p

- Costs and Expenses in 3Q25 totaled R\$ 224,8 million, an increase of 12.7%, with a dilution of -0.5 p.p. as a percentage of revenue;
- Operational Expenses increased by 2.0 p.p., due to the update of social and payroll charges resulting from the rise in Vasta's stock price under the long-term incentive program for executives and employees;
- Selling and Marketing Expenses increased by 2.1 p.p., due to marketing spending for the new 2026 contract cycle;
- Total costs improved by 3.9 p.p., driven by the sales mix effect and payroll efficiency.

Costs and Expenses¹ - Cycle (R\$ million)



% NOR

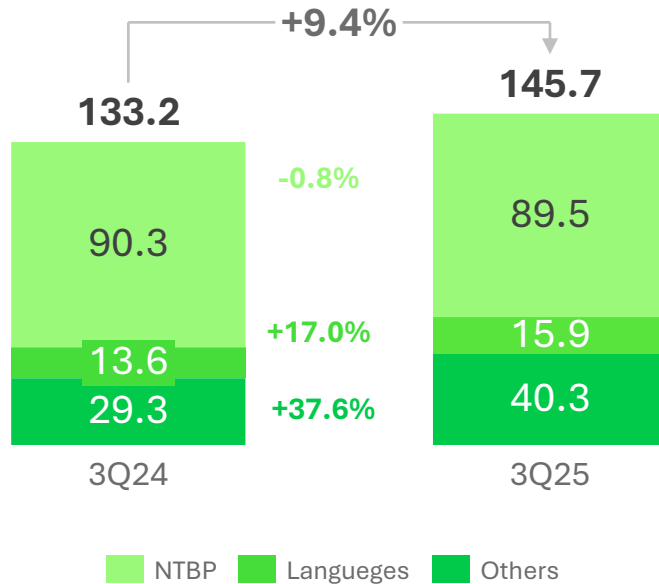
	Cycle 2024	Cycle 2025	Δ
Corporate Expenses	3.9%	3.6%	-0.3 p.p
PDA	3.9%	3.1%	-0.8 p.p
Operational Expenses	8.5%	7.5%	-1.0 p.p
Selling and Marketing Expenses	18.2%	19.0%	+0.8 p.p
Total of Costs	36.5%	38.6%	+2.1 p.p
Total	71.0%	71.8%	+0.8 p.p

- Costs and Expenses in the 2025 cycle totaled R\$ 1,246.6 million, an increase of 14.8%, with a 0.8 p.p. increase as a percentage of revenue;
- PDA improved by 0.8 p.p., even under a more restrictive credit scenario;
- Operational Expenses improved by 1.0 p.p., driven by process optimization, automation, and systems, as well as greater budgetary efficiency;
- Total costs increased by 2.1 p.p., due to a seasonal effect on production costs linked to the mix of products and services delivered during the period.

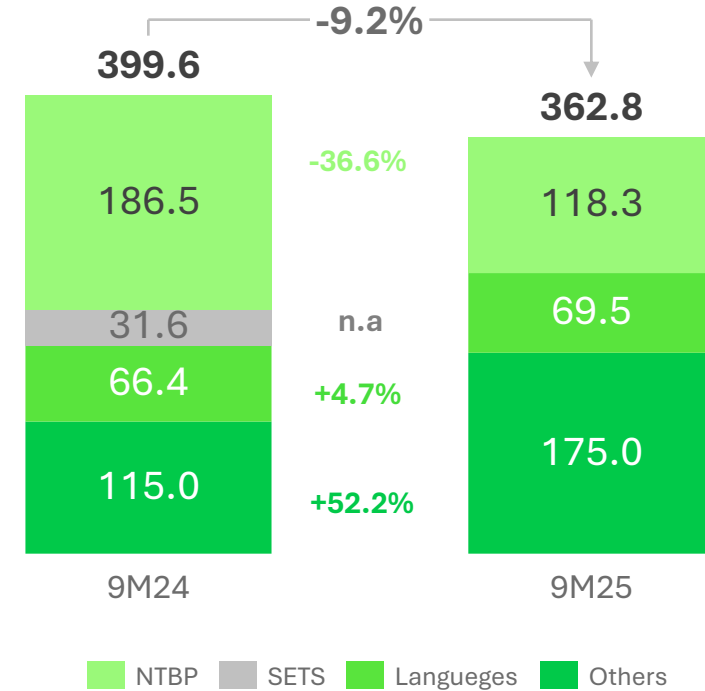
SABER



Quarter (R\$ million)



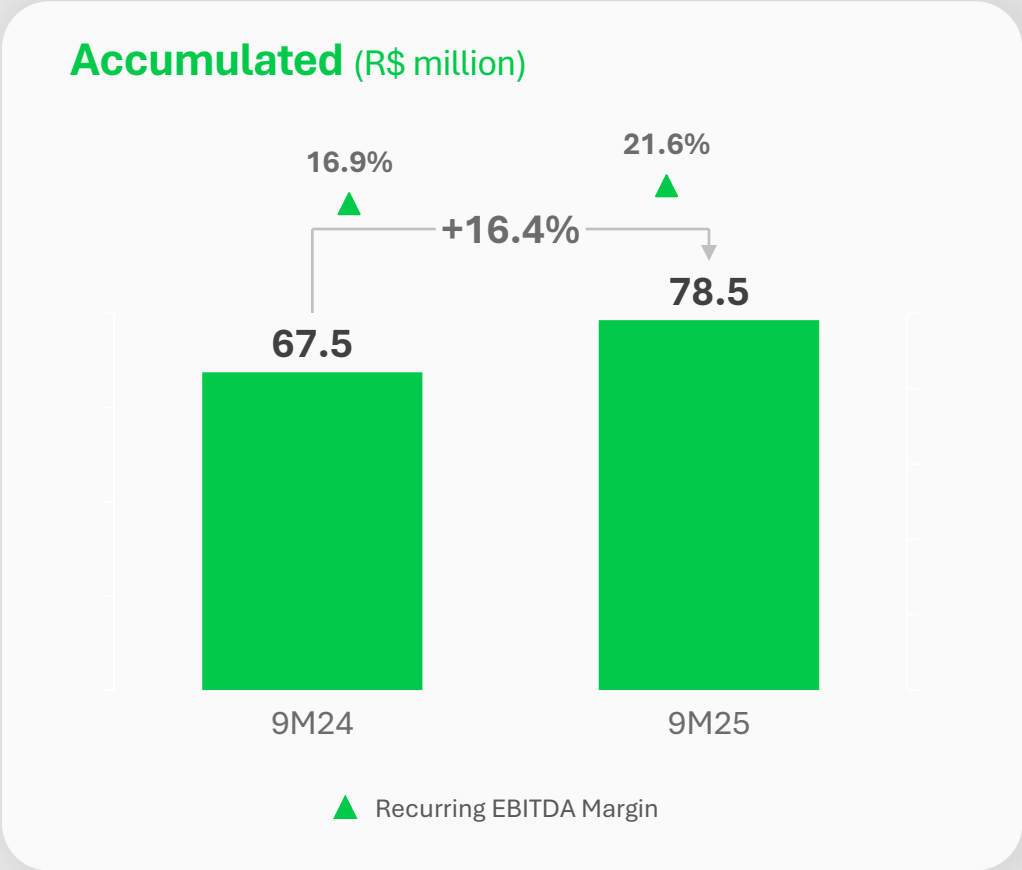
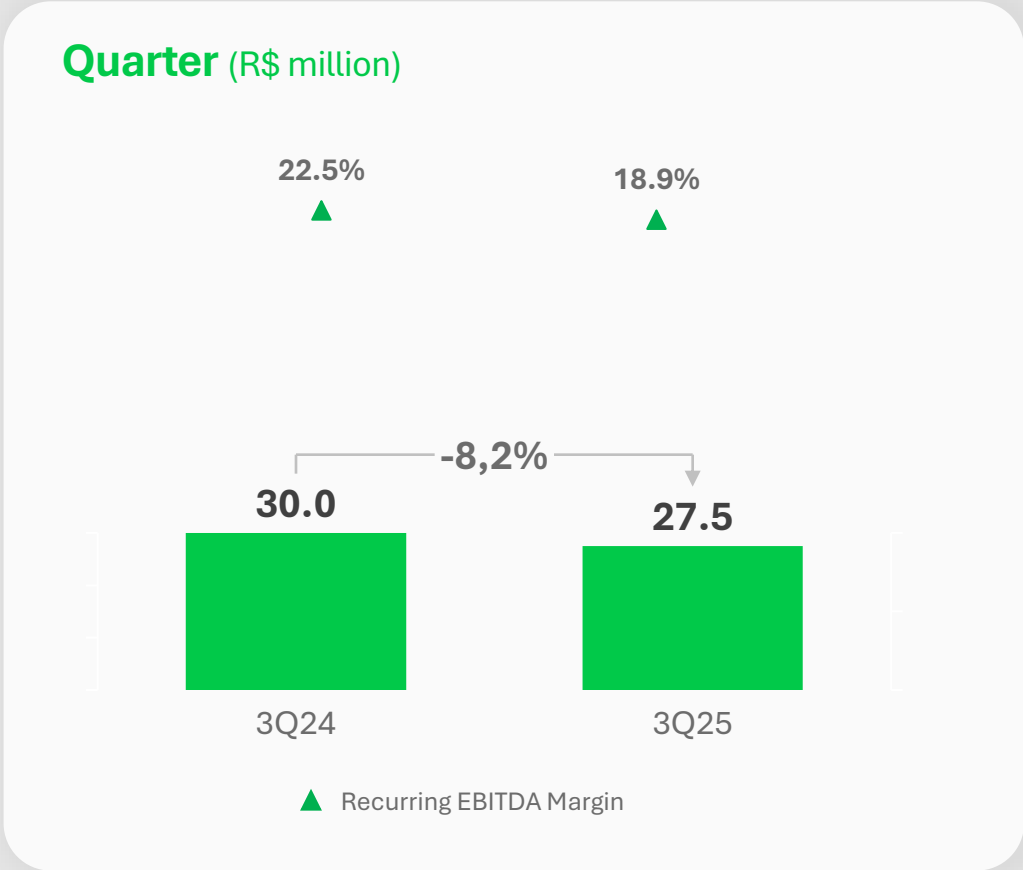
Accumulated (R\$ million)



- Net Revenue grew 9.4% vs. 3Q24, reaching R\$ 145.7 million;
- Performance was mainly driven by 37.6% growth in the Other Services line (Acerta Brasil and Voomp) and +17.0% in Languages;
- Gain of 8.0 p.p. in market share in NTBP for High School textbook purchases. Market share growth is expected to be reflected in increased revenue from NTBP, both from purchases and repurchases of educational materials in the coming years.

- Net Revenue declined 9,2% year-to-date vs. 9M24;
- This reflects a 36.6% decrease in NTBP Net Revenue, in line with the company's expectations and the program calendar;
- Impact from the sale of SETS. Excluding SETS, year-to-date Net Revenue is in line with 2024.

Recurring EBITDA and Margin EBITDA

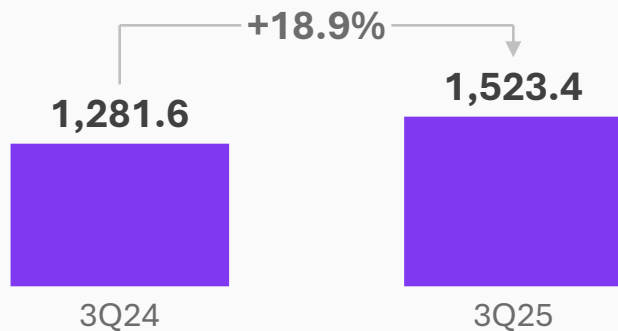


- Recurring EBITDA fell by 8.2% with a decline of 3.6 p.p. in the margin, impacted by the production of new publishing products and advertising expenses (marketing and commercial) related to the purchase of the NTBP high school program for next year.
- Year-to-date, recurring EBITDA grew 16.4% and margins expanded 4.7 p.p., driven by the mix of net revenue.

cogna
EDUCAÇÃO

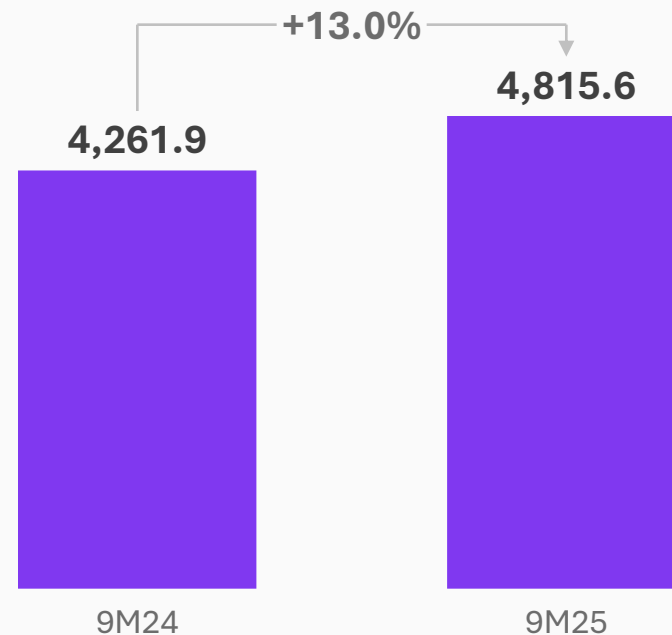


Quarter (R\$ million)



- Consolidated Net Revenue grew +18.9%, reaching R\$ 1,523.4 million, driven by growth across all three business units.

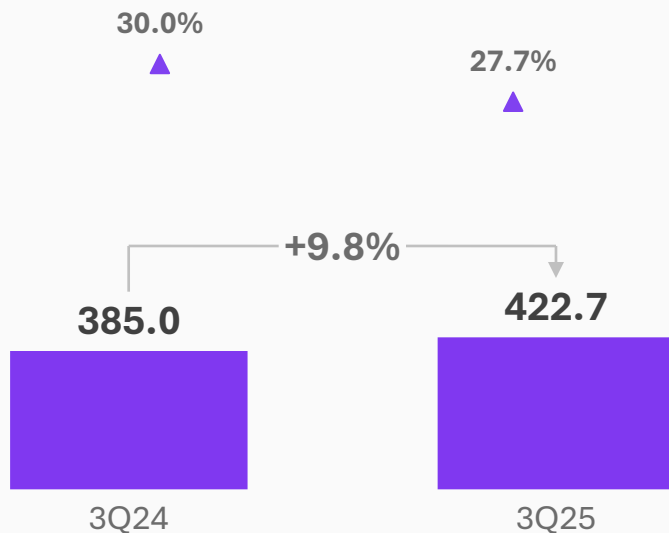
Accumulated (R\$ million)



- Year-to-date, Net Revenue reached R\$ 4,815.6 million, an increase of +13.0%.

Recurring EBITDA and Margin EBITDA

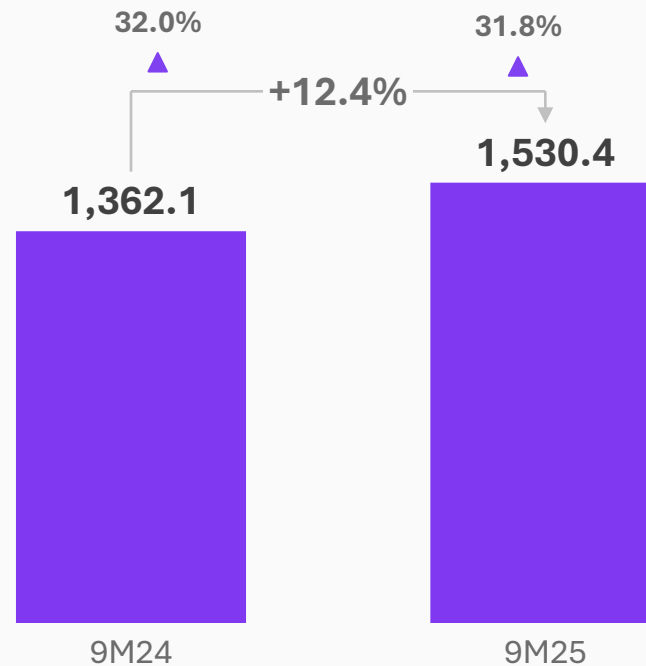
Quarter (R\$ million)



▲ Recurring EBITDA Margin

- Consolidated Recurring EBITDA grew 9.8%, reaching R\$ 422.7 million, reflecting Kroton's "Pague Fácil" strategy aimed at maintaining the average ticket, with a one-off impact on PDA.

Accumulated (R\$ million)

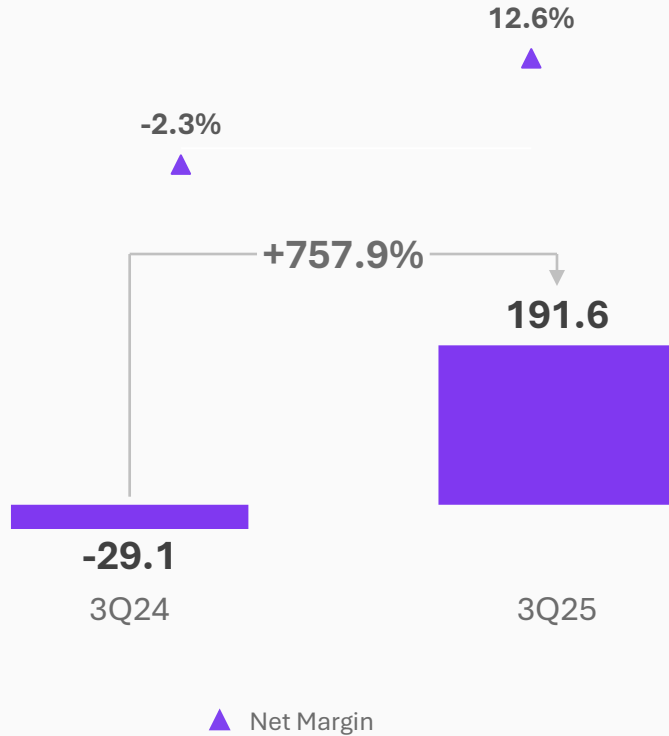


▲ Recurring EBITDA Margin

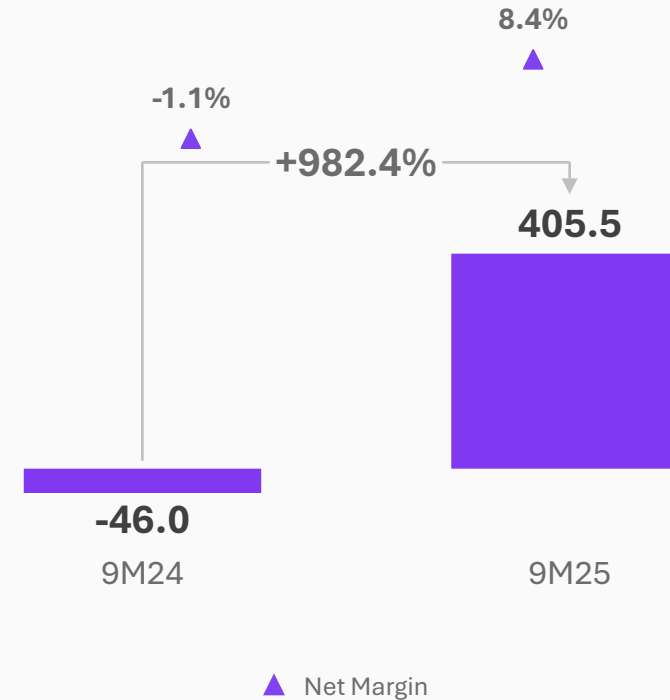
- Year-to-date, Recurring EBITDA reached R\$ 1,530.4 million, an increase of +12.4%.

Net Profit and Net Margin

Quarter (R\$ million)



Accumulated (R\$ million)

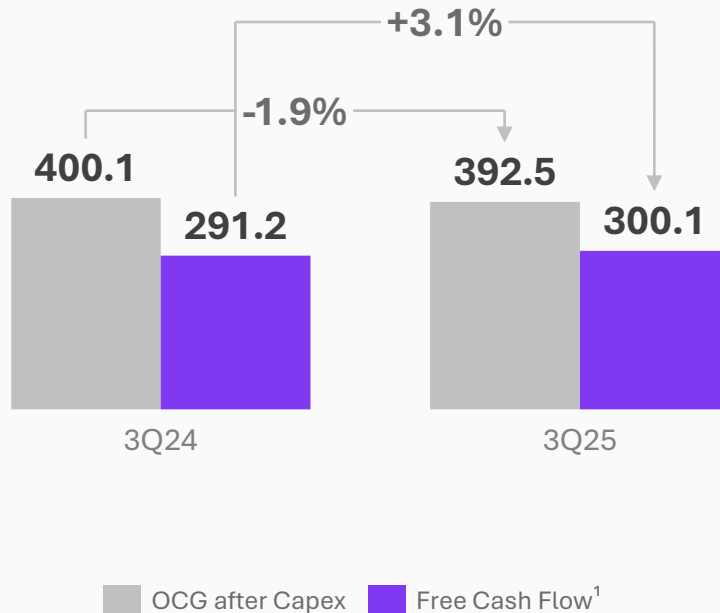


- In 3Q25, Net Income reached R\$ 191.6 million vs. a loss in 3Q24, reflecting the following impacts:
 - (i) 10.1% growth in Operating Income;
 - (ii) 13.1% reduction in Financial Expenses;
 - (iii) Positive effect of R\$ 126.3 million from deferred income tax recognition.

- Year-to-date, Net Income reached R\$ 405.5 million, vs. a loss of R\$ 46.0 million in the same period of 2024;
- Net Income growth, excluding deferred income tax recognition and contingency reversal, reached R\$ 227.2 million.

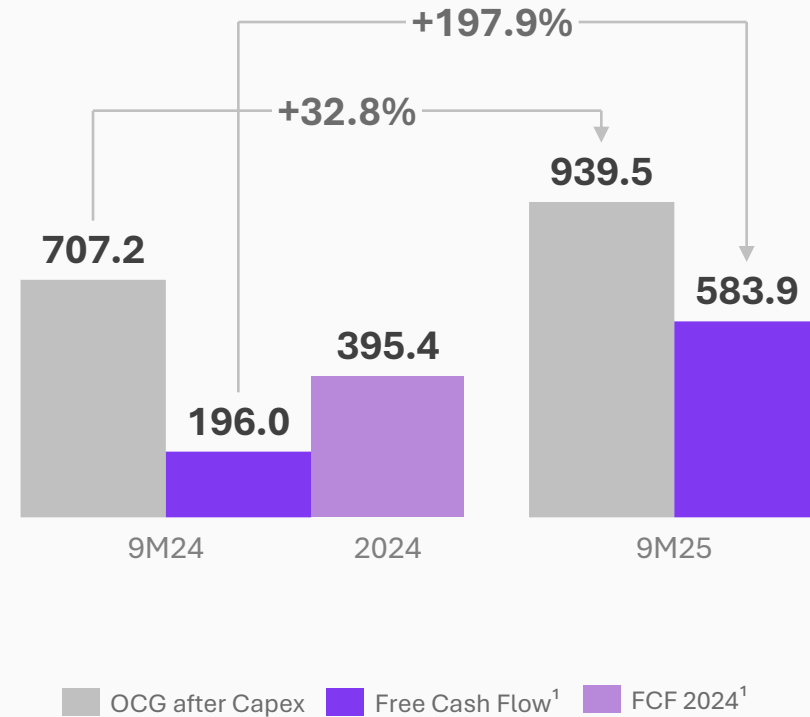
Cash Generation

Quarter (R\$ million)



- OCG was R\$ 392.5 million, R\$ 7.6 million lower vs. 3Q24;
- In 3Q24, there was a tax credit refund from the Federal Revenue Service totaling R\$ 115.9 million; excluding this effect, cash generation increased by R\$ 108.4 million;
- Free Cash Flow expanded by R\$ 8.9 million, reaching R\$ 300.1 million in 3Q25.

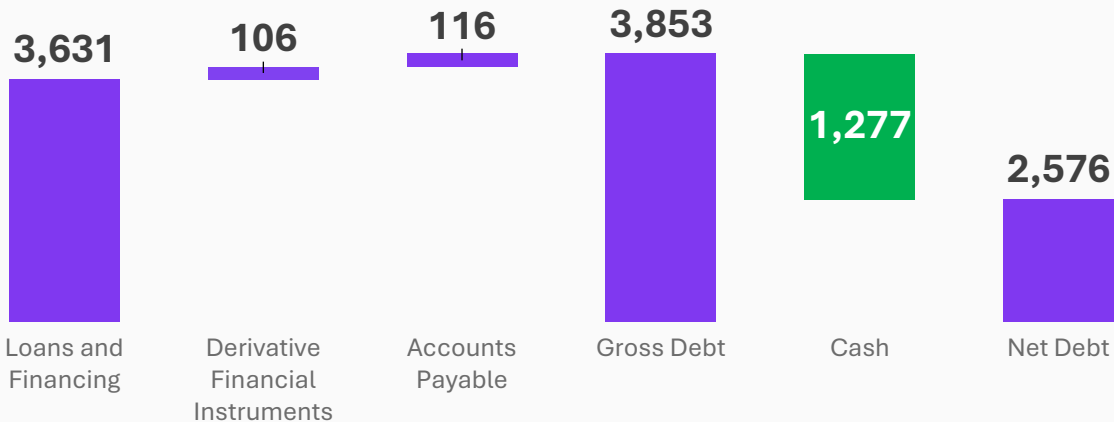
Accumulated (R\$ million)



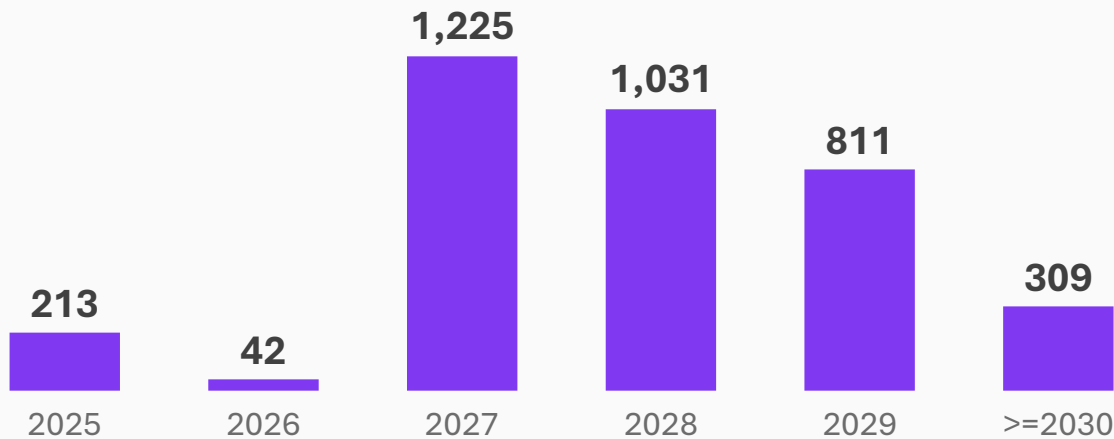
- Year-to-date, GCO increased by R\$ 232.2 million (+32.8% vs. 9M24);
- Year-to-date, Free Cash Flow was R\$ 583.9 million (+197.9% vs. 9M24);
- Free Cash Flow in 9M25 exceeded the total recorded for the full year 2024 by 47.7%, which amounted to R\$ 395.4 million.

Cash Position and Indebtedness

Breakdown of Net Debt (R\$ million)



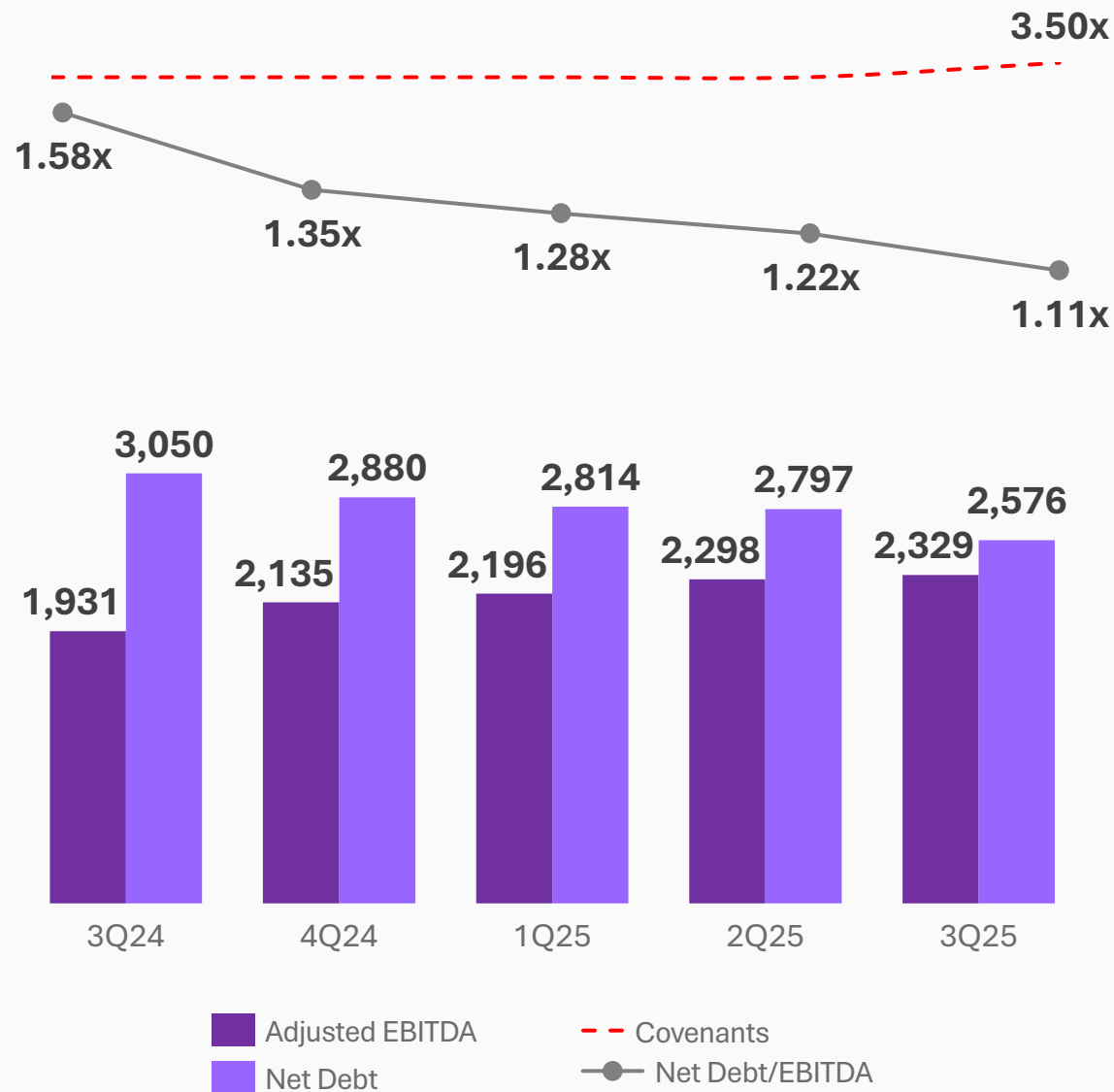
Loan and Financing Amortization Schedule¹ (R\$ million)



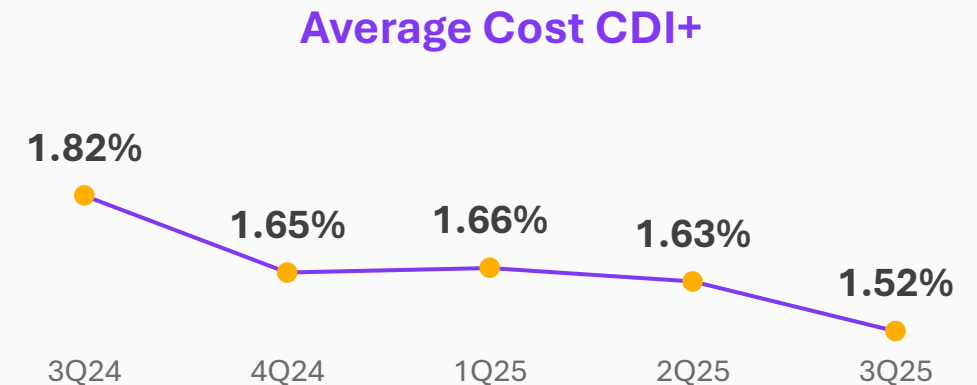
- At the end of 3Q25, total Cash and Cash Equivalents amounted to R\$ 1,277.0 million, 13.4% higher vs. 3Q24;
- The next maturit of debenture principal will be in May 2027 in the amount of R\$ 607.0 million related to COGNA2;
- At the end of June, we announced the signing of a loan agreement with the International Finance Corporation (“IFC”). The disbursement occurred on September 10, 2025, with a total amount of US\$ 100,0 million, which, when converted to reais, totaled R\$ 545.8 million, with a 6-year term and a cost of CDI + 1.44%;
- During the quarter, the COGN19 debt (CDI + 2.15%) was prepaid in the amount of R\$ 500.0 million.

1- The schedule does not consider the balances of derivative financial instruments.

Leverage and Indebtedness



- At the end of 3Q25, the leverage ratio reached 1.11x, the lowest level since 4Q18;
- The company maintained its deleveraging trend, driven by cash generation used for debt prepayment, as well as cost and expense reduction;
- Net debt decreased by R\$ 474,0 million, or 15.5%, in 3Q25 compared to 3Q24, and by R\$ 221,0 million compared to 2Q25, as a result of Liability Management actions.



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



Growth

Revenue showed double-digit growth in Kroton and Vasta, even in a more competitive market due to the New Regulatory Framework. Performance was driven by a growing student base and average ticket in higher education and growth in ACV in schools, both in core and complementary education systems.



Efficiency

For Kroton, there was an increase in gross margin, as well as efficiency gains as a percentage of net revenue in marketing, corporate and operating expense lines. At Vasta, there were gains in operating efficiency and improvement in PCLD, generating growth in EBITDA and EBITDA margin. Process, systems, and automation improvements are the main factors.



Experience

We continued to advance our student experience, with a 5% increase in NPS. This excellence was recognized with four additional major Customer Experience (CX) awards during the third quarter.



People and Culture

Cogna consolidated initiatives focused on professional development and, together with SOMOS, debuted in the GPTW ranking at 12th and 66th positions, respectively. Cogna also reached 15th place in the Employers For Youth ranking and 1st place in Glassdoor's "Best Analytics Adoption" award.



Innovation

Cogna Labs has advanced as an important partner to the business areas, acting as an accelerator by channeling efforts and resources into initiatives that support the company's long-term strategy. The Corporate Venture Building (CVB) and Open Innovation fronts remain structured and guided by the company's strategic priorities.



ESG

Cogna held the V Education & ESG Forum, promoting discussions on sustainability and public policies. The company was also recognized in the Valor 1000 ranking, listed among the 100 Best Companies in Customer Satisfaction by the MESC Institute, and received awards such as Best Legal Department in the Education sector.



ri.cogna.com.br
dri@cogna.com.br