

RESULTADOS

4T25

12 de março de 2026

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.

Geração de Caixa Operacional (GCO) após Capex

R\$ 1.274,8 MM

+22,0% vs. 2024

Trimestre

R\$ 335,3 MM

-0,6% vs 4T24

Geração de Caixa Livre (GCL)

R\$ 716,2 MM

+81,1% vs. 2024

Trimestre

R\$ 132,3 MM

-33,6% vs 4T24

Dívida Líquida

R\$ 44,9 MM

Redução
em relação ao 4T24

Alavancagem

1,21x

vs. 1,35x 4T24

Receita Líquida

R\$ 7.016,7 MM

+9,3%. vs. 2024

Trimestre

R\$ 2.201,1 MM

+1,9% vs 4T24

EBITDA Recorrente

R\$ 2.299,5 MM

+5,7% vs. 2024

Trimestre

R\$ 769,1 MM

-5,3% vs 4T24

Margem EBITDA Recorrente

32,8%

-1,1 p.p. vs. 2024

Trimestre

34,9%

-2,7 p.p. vs 4T24

Lucro Líquido

R\$ 625,5 MM

-28,9 p.p. vs. 2024

Trimestre

R\$ 220,0 MM

-76,2 p.p. vs 4T24

Receita Líquida Proforma

R\$ 7.183,3 MM

+11,0%. vs. 2024

Trimestre

R\$ 2.367,7 MM

+12,1% vs 4T24

EBITDA Recorrente Proforma

R\$ 2.351,8 MM

+9,9% vs. 2024

Trimestre

R\$ 821,4 MM

+5,7% vs 4T24

Margem EBITDA Recorrente Proforma

32,7%

-0,4 p.p. vs. 2024

Trimestre

34,7%

-2,1 p.p. vs 4T24

Lucro Líquido Proforma

R\$ 625,5 MM

+756,0 p.p. vs. 2024

Trimestre

R\$ 220,0 MM

+84,8 p.p. vs 4T24

Redução de Despesa Financeira

Pagamento Antecipado de dívidas

Retorno ao acionista

Recompra de ações
Pagamento de dividendos

Acelerar Estratégia de Crescimento

M&As Estratégicos

Ações de Retorno ao Acionista

Distribuição de dividendos

R\$ 120,8 milhões

- Pagos em abril de 2025

R\$ 120,0 milhões

- Pagos em fevereiro de 2026

Bonificação de ações

Programa de *BuyBack*

- Programa de recompra no ano de 2025 totalizando R\$ 58,9 milhões;

Tender Offer de Vasta

- Anunciada em 15 de setembro de 2025;
- Preço de US\$ 5,00 por ação;
- Totalizando R\$ 421,7 milhões.

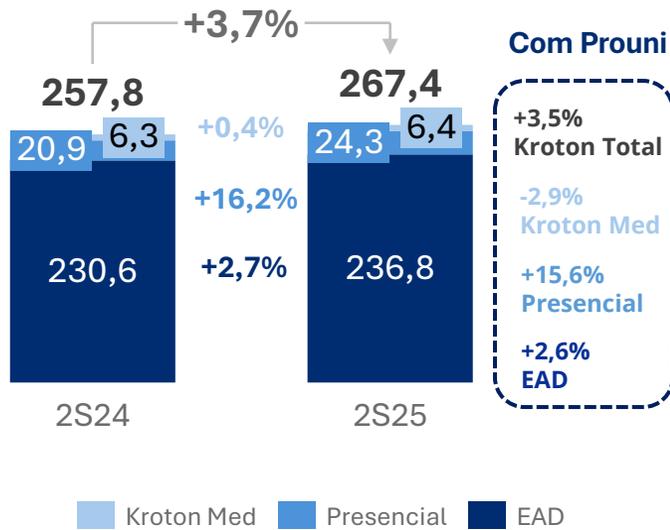
Aquisição FMD

- Anunciada em 8 de agosto de 2025 ;
- Totalizando R\$ 54,4 milhões;
- R\$ 906,0 mil por vaga;
- 60 vagas de medicina autorizadas pelo MEC.

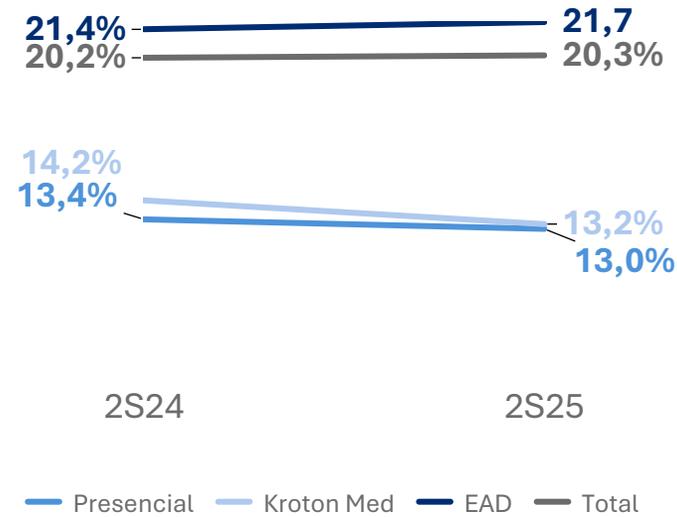
kroton 



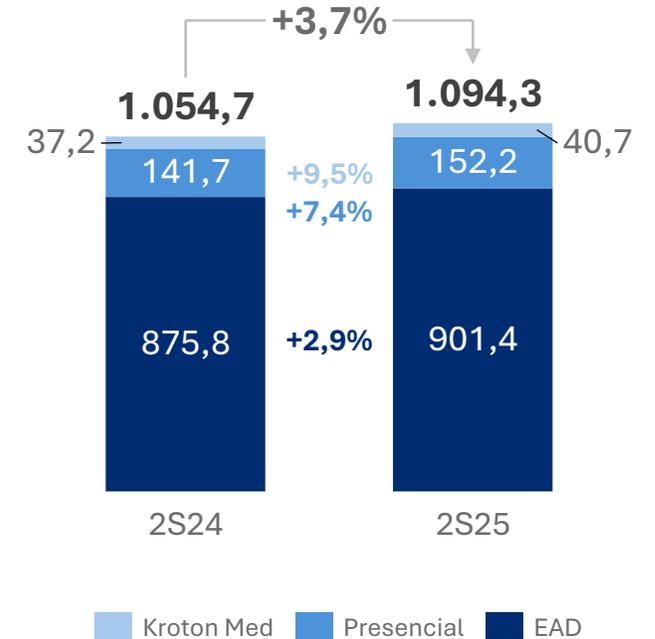
Captação (Mil) Ex-PROUNI



Taxa de evasão semestral



Base final de alunos (Mil)



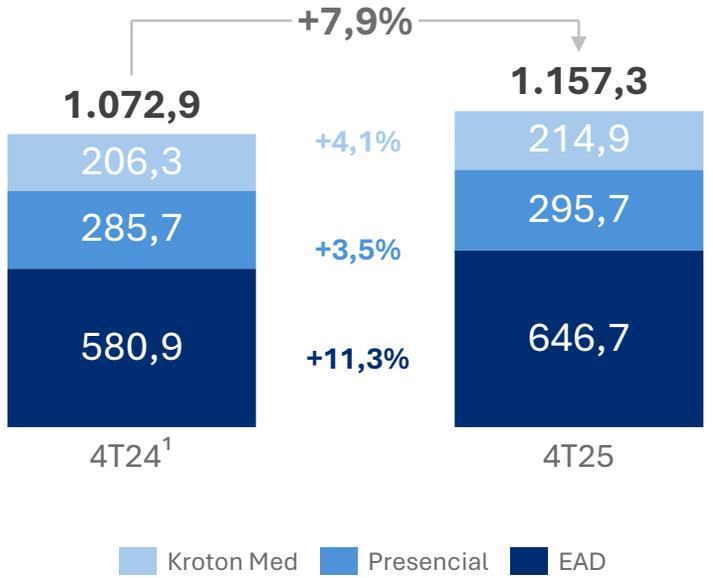
- Captação do 2S25 aumentou 3,5% vs. 2S24;
- Ex-Prouni, a captação total cresceu 3,7%, com destaque no segmento presencial que cresceu 16,2%.

- Apesar do crescimento na captação, a evasão média permanece estável, com presencial e Kroton Med compensando o ligeiro aumento do EAD.

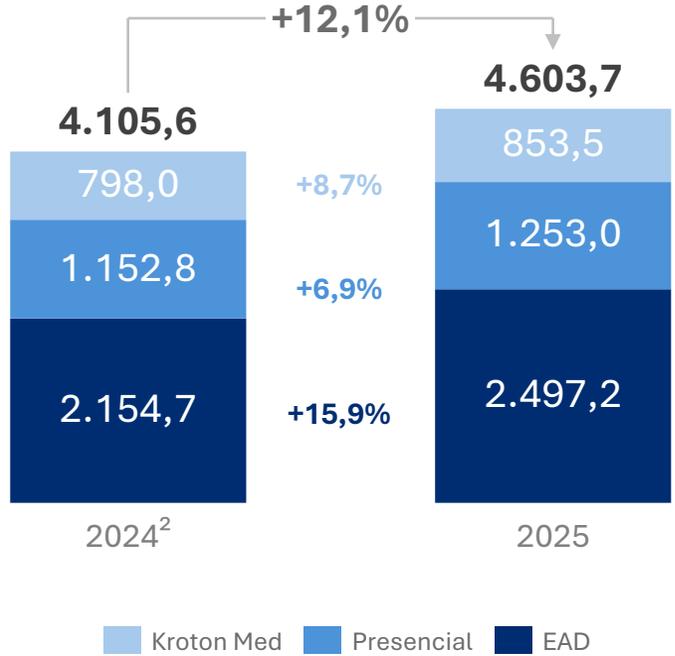
- 18º trimestre consecutivo de crescimento na base de alunos;
- Crescimento da base de alunos de 3,7%;
- Desconsiderando os alunos do PROUNI o crescimento na base de alunos foi de 4,9% com crescimento em todos os segmentos.

Receita Líquida – Análise Proforma

Trimestre (R\$ milhões)



Acumulado (R\$ milhões)



- A Receita Líquida cresceu 7,9% vs. 4T25, atingindo R\$ 1.157,3 milhões;
- Crescimento de 11,3% no EAD, devido ao aumento na captação e mix de maior LTV;
- Crescimento de 7,0% no ticket total em comparação ao 2S24, impulsionado pelo EAD (+10,8%), com cursos de maior LTV.

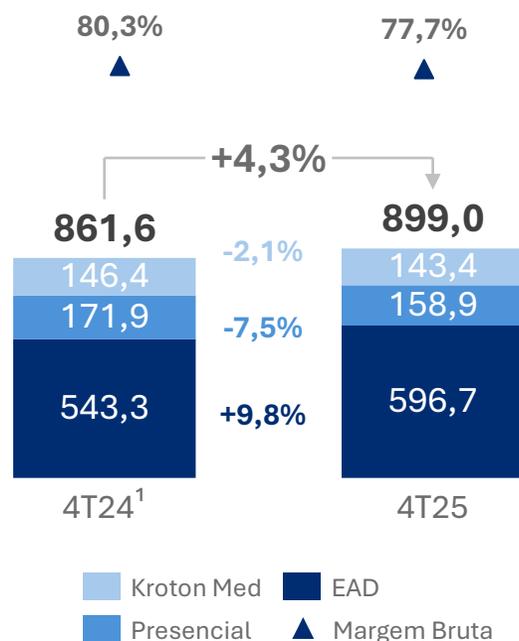
- A Receita Líquida cresceu 12,1%, atingindo R\$ 4.603,7 milhões. Esse resultado é reflexo do aumento na base de alunos pagantes em todas as modalidades, através do aumento do ticket médio.

1 – Exclui o efeito ajustado no 4T24 referente aos meses de junho a setembro de 2024, que foi de aproximadamente R\$ 48,9 milhões que impactaram a receita do 4T24

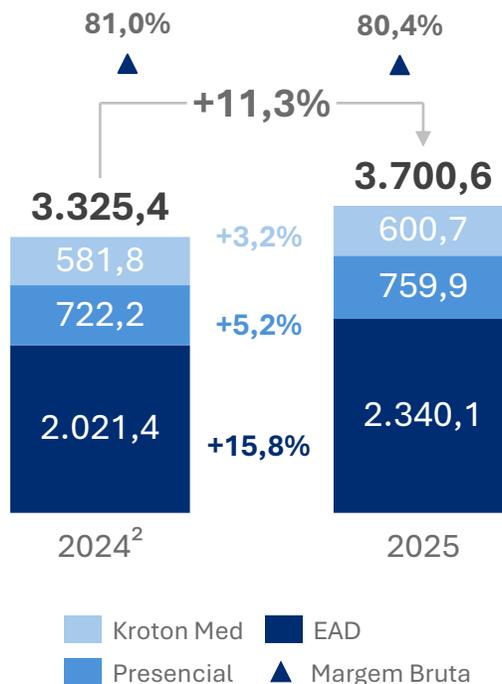
2 - Exclui o efeito ajustado em 2024 referente aos meses de junho a setembro de 2024, que foi de aproximadamente R\$ 49,2 milhões referente aos descontos de janeiro a maio que não foram reclassificados

Lucro Bruto e Margem Bruta – Análise Proforma

Trimestre (R\$ milhões)



Acumulado (R\$ milhões)



Margem Bruta²

-0,6 p.p. vs 2024 Kroton Total

-2,5 p.p. vs 2024 Kroton Med

-2,0 p.p. vs 2024 Presencial

-0,1 p.p. vs 2024 EAD

- O Lucro Bruto atingiu R\$ 899,0 milhões, crescimento de 4,3% vs. 4T24 na análise proforma.

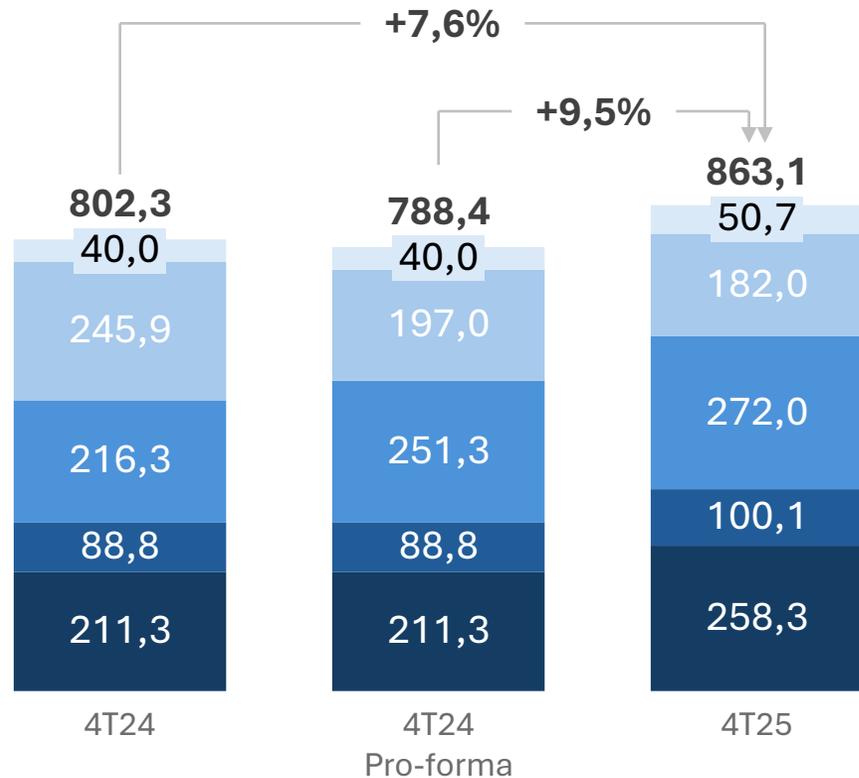
- Lucro Bruto atingiu R\$ 3.700,6 milhões no acumulado do ano;
- Crescimento de duplo-dígito vs. 2024 (+11,3%).

- Pressão na Margem Bruta de 2,6 p.p. no 4T24 e 0,6 p.p. no acumulado do ano;
- Devido a: (i) maturação das faculdade de medicina e vestibular FMD; (ii) Aumento de custos com preceptoría e docentes horistas para acompanhamento de estágios; (iii) mudanças no perfil do aluno captado no 3T25, com maior crescimento em cursos presenciais.

1 – Exclui o efeito ajustado no 4T24 referente aos meses de junho a setembro de 2024, que foi de aproximadamente R\$ 48,9 milhões que impactaram a receita do 4T24

2 - Exclui o efeito ajustado em 2024 referente aos meses de junho a setembro de 2024, que foi de aproximadamente R\$ 49,2 milhões referente aos descontos de janeiro a maio que não foram reclassificados

Custos e Despesas¹ – Trimestre (R\$ milhões)



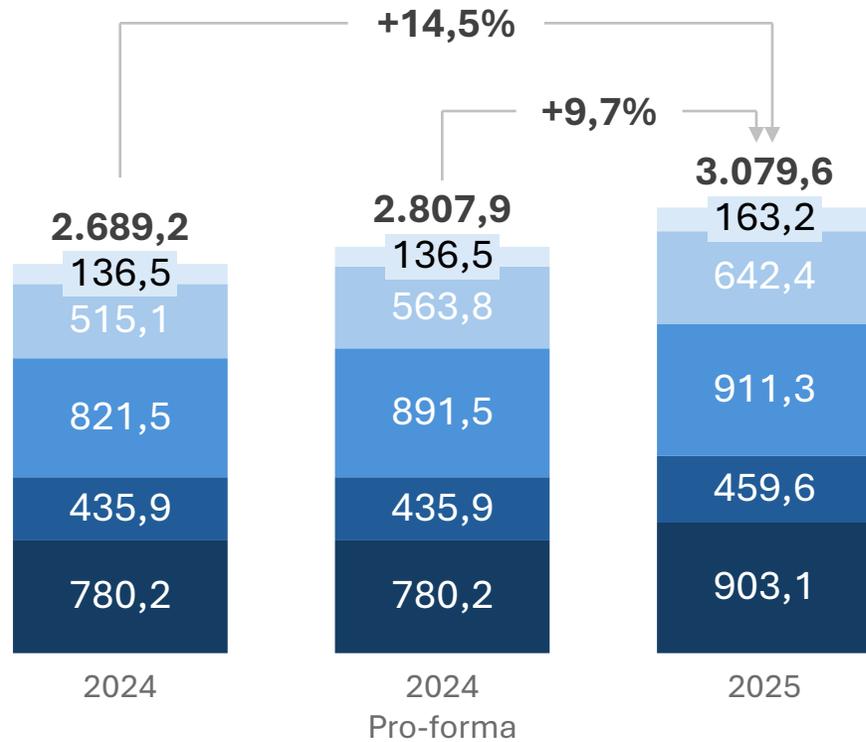
% ROL	4T24	4T24 Pro-forma	4T25	Δ	Δ Pro-forma
Despesas Corporativas	3,6%	3,7%	4,4%	+0,8 p.p	+0,7 p.p
PCLD	21,9%	18,5%	15,7%	-6,2 p.p	-2,8 p.p
Despesas Operacionais	19,3%	23,4%	23,5%	+4,2 p.p	+0,1 p.p
Marketing e Vendas	7,9%	8,3%	8,7%	+0,8 p.p	+0,4 p.p
Total Custos	18,8%	19,7%	22,3%	+3,5 p.p	+2,6 p.p
Total	71,5%	73,6%	74,6%	+3,1 p.p	+1,0 p.p

R\$ milhões	4T24	4T24 Pro-forma	4T25
Receita Líquida	1.121,8	1.072,9	1.157,3

- Os Custos e Despesas no 4T25 somaram R\$ 863,1 milhões, um aumento de 9,5% versus 4T24;
- Redução da razão entre PCLD/ROL de 18,5% para 15,7%, resultado da melhoria na qualidade do perfil de crédito dos nossos alunos, aliado à otimização dos processos e sistemas;
- Aumento de 0,4 p.p. nas Despesas com Vendas e Marketing, impacto do deslocamento de despesas entre trimestres;
- Aumento de 2,6 p.p. no Total de Custos, impactado por maior custos com preceptoría e docentes horistas.

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	2024	2024 Pro-forma	2025	Δ	Δ Pro-forma
Despesas Corporativas	3,4%	3,3%	3,5%	+0,1 p.p	+0,2 p.p
PCLD	12,7%	13,7%	14,0%	+1,3 p.p	+0,3 p.p
Despesas Operacionais	20,3%	21,7%	19,8%	-0,5 p.p	-1,9 p.p
Marketing e Vendas	10,7%	10,6%	10,0%	-0,7 p.p	-0,6 p.p
Total Custos	19,2%	19,0%	19,6%	+0,4 p.p	+0,6 p.p
Total	66,3%	68,3%	66,9%	+0,6 p.p	-1,4 p.p

R\$ milhões	2024	2024 Pro-forma	2025
Receita Líquida	4.056,4	4.105,6	4.603,7

- Os Custos e Despesas no acumulado do ano 2025 somaram R\$ 3.079,6 milhões, um aumento de 9,7% versus 2024;
- Aumento da razão entre PCLD/ROL de 13,7% para 14,0%, devido a maior provisão por crescimento estratégia da receita no Pague Fácil;
- Redução de 1,9 p.p. nas Despesas Operacionais, impacto da redução na linha de Despesas com pessoal, motivado por um conjunto de fatores: ganhos de eficiência com processos, sistemas e automação;
- Redução de 0,6 p.p. nas Despesas com Vendas e Marketing, dado estratégia adotada ao longo do ano, sem necessidade de investimentos adicionais.

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

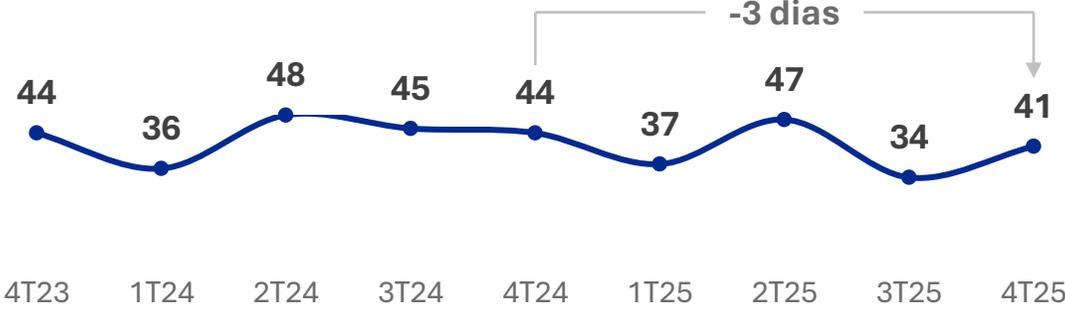
Ajuste PCLD (Proforma Kroton) e PMR

Ajuste PCLD

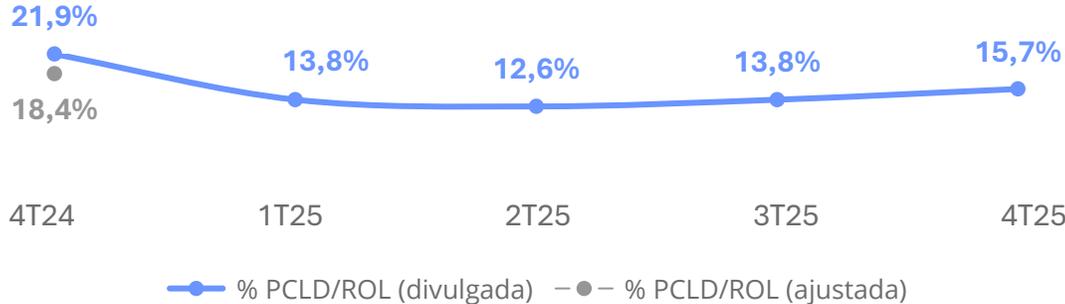
	4T24	Reclassificação Desconto	4T24 Pro - Forma	4T25	% AH 4T25 x 4T24 Pro - Forma
Receita Líquida	1.121.776	(48.856)	1.072.920	1.157.301	7,9%
PCLD	(245.882)	48.856	(197.026)	(181.991)	-7,6%
% PCLD/ROL	-21,9%		-18,4%	-15,7%	2,6 p.p.

	2024	Reclassificação Desconto	2024 Pro - Forma	2025	% AH 2025 x 2024 Pro - Forma
Receita Líquida	4.056.400	49.179	4.105.579	4.603.716	12,1%
PCLD	(515.069)	(49.179)	(564.247)	(642.447)	13,9%
% PCLD/ROL	-12,7%		-13,7%	-14,0%	-0,2 p.p.

Prazo Médio de Recebimento (Pagantes)

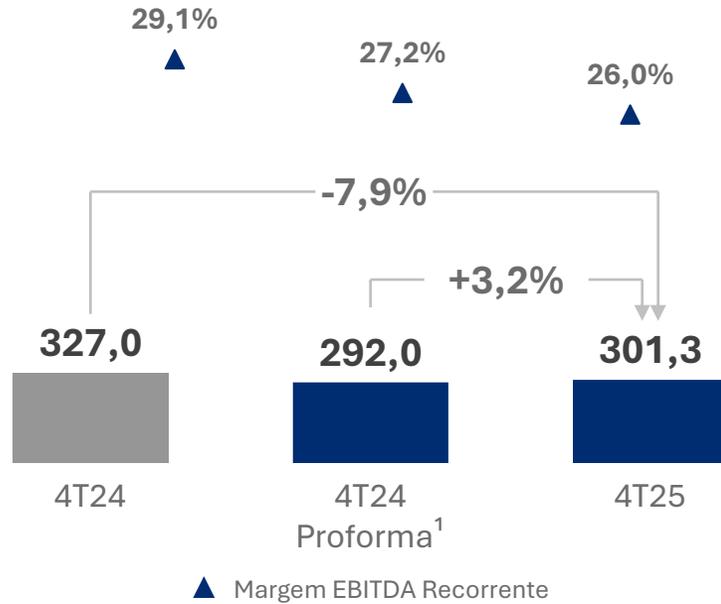


PCLD/ROL

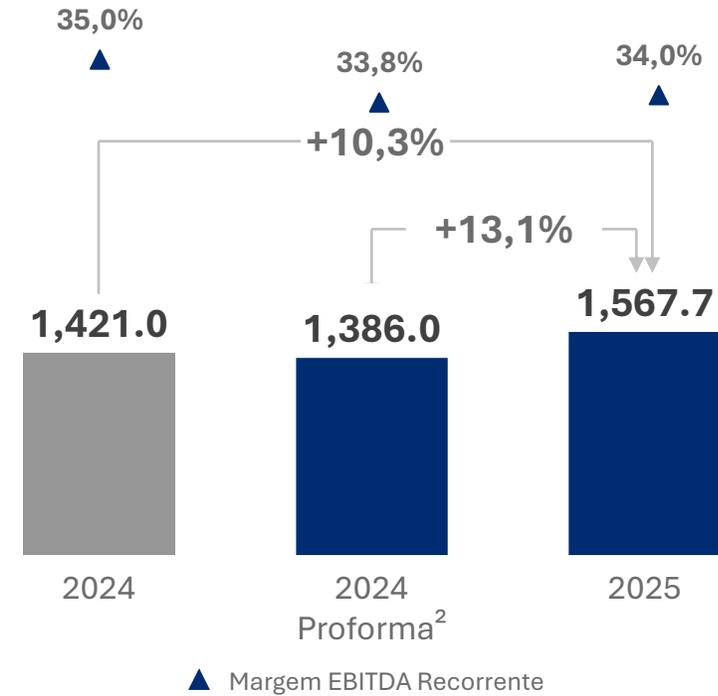


- Alteramos a alocação de descontos para alunos inativos que, até o 3T24, reduzia a Receita Líquida, passaram a ser registrados como PCLD no 4T24;
- A mudança não gera impacto no EBITDA Recorrente, porém reflete com maior clareza o crescimento real da receita e permite cobrança mais eficiente com os alunos inativos, 100% provisionados;
- O Prazo Médio de Recebimento (PMR) dos alunos pagantes teve redução de 3 dias versus 4T24 (41 versus 44 dias).

Trimestre (R\$ milhões)



Acumulado (R\$ milhões)



- Aumento de 3,2% no EBITDA Recorrente com retração na margem EBITDA de 1.2 p.p, impactado por:
 - Redução na Margem Bruta, explicada anteriormente;
 - Redução da razão entre a PCLD/ROL;
 - Aumento nas Despesas com Marketing e Vendas;
 - Crescimento das Despesas Corporativas.

- No acumulado, o EBITDA Recorrente aumentou 13,1% vs. o mesmo período do ano anterior;
- Margem EBITDA Recorrente estável vs. acumulado de 2024.

1 – Desconsidera a Reversão de Contingência no valor de R\$ 35,0 milhões.

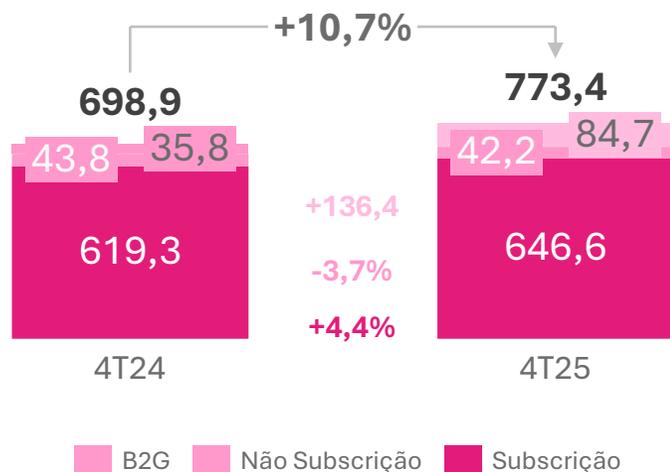


VASTA

EDUCAÇÃO

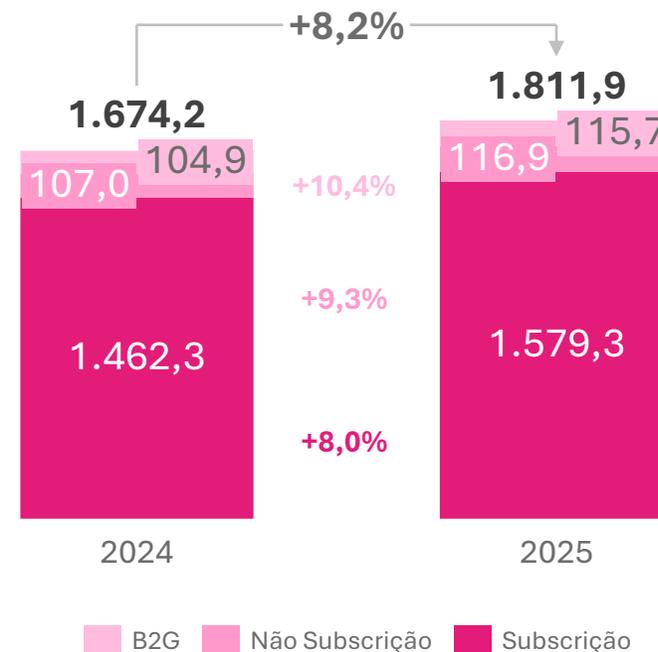
Receita Líquida

Trimestre (R\$ milhões)



- Receita Líquida cresceu 10,7% vs. 4T24, atingindo R\$ 773,4 milhões;
- Crescimento impulsionado pela linha de B2G que atingiu R\$ 84,7 milhões (versus R\$ 35,8 milhões no 4T24);
- Desempenho do Conteúdo Core (+7,6%), elevou a linha de Subscrição em 4,4%.

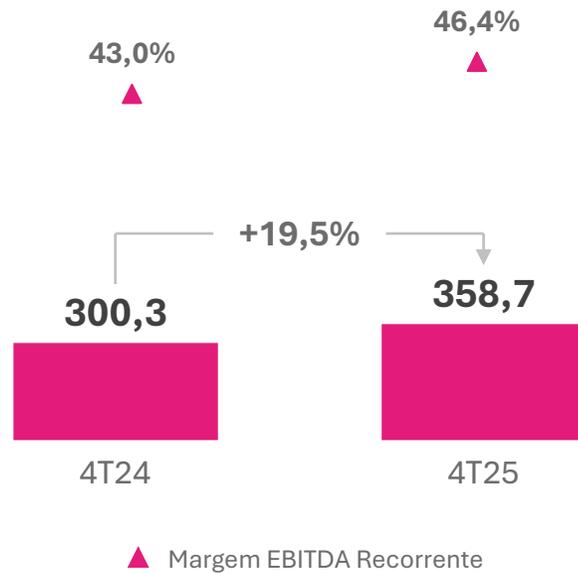
Acumulado (R\$ milhões)



- Crescimento de 8,2% na Receita Líquida de Vasta, totalizando R\$ 1.811,9 milhões;
- Receita de Subscrição avançou 8,0% em função da performance positiva do Conteúdo Core que cresceu 9,8%;
- A Receita de não Subscrição cresceu 9,3%, impulsionada pelo maior volume de matrículas na Start-Anglo e no curso pré-vestibular.

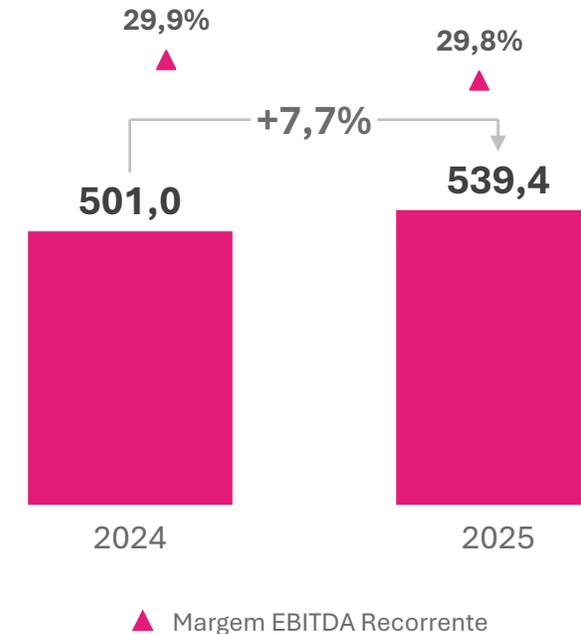
EBITDA Recorrente e Margem EBITDA

Trimestre (R\$ milhões)



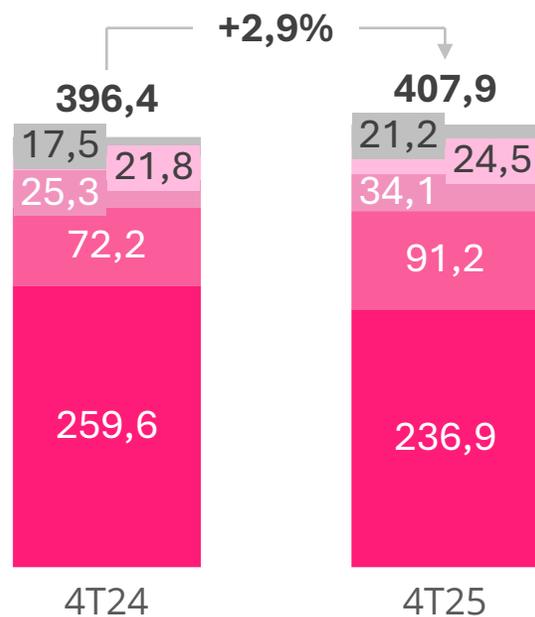
- Aumento de 19,5% no EBITDA Recorrente e expansão de Margem EBITDA de 3,4 p.p vs. 4T25;
- Resultados são reflexos maior conversão de ACV no período, receitas obtidas no segmento B2G, a otimização de custos e a um mix de receita mais favorável.

Acumulado (R\$ milhões)



- EBITDA Recorrente alcançou R\$ 539,4 milhões, aumento de 7,7% vs. 2024;
- Resultado impulsionado pelo aumento de Receita Líquida e eficiência operacional.

Custos e Despesas¹ - Trimestral (R\$ milhões)



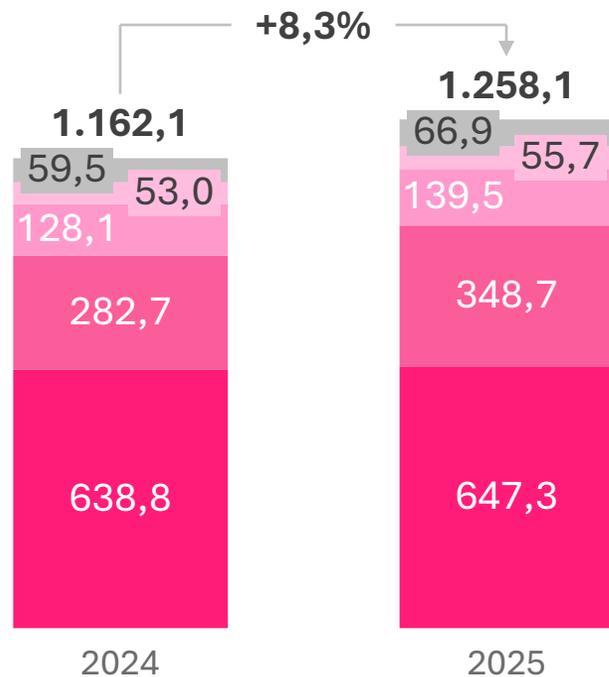
% ROL

Despesas Corporativas
PCLD
Despesas Operacionais
Marketing e Vendas
Total Custos
Total

	4T24	4T25	Δ
Despesas Corporativas	2,5%	2,7%	+0,2 p.p
PCLD	3,1%	3,2%	+0,1 p.p
Despesas Operacionais	3,6%	4,4%	+0,8 p.p
Marketing e Vendas	10,3%	11,8%	+1,5 p.p
Total Custos	37,1%	30,6%	-6,5 p.p
Total	56,6%	52,7%	-3,9 p.p

- Os Custos e Despesas no 4T25 totalizaram R\$ 407,9 milhões, aumento de 2,9%. No percentual sobre a Receita reduziu 3,9 p.p. vs 4T24;
- Aumento de 0,8 p.p. nas Despesas Operacionais, decorrente de investimentos pontuais em tecnologia para o fortalecimento de nossa plataforma digital, além de gastos com assessorias e consultorias voltadas à otimização operacional;
- Aumento de 1,5 p.p. nas Despesas de Marketing e Vendas, em função dos investimentos em marketing para o novo ciclo comercial de 2026;
- Melhora de 6,5 p.p. no total de custos, impulsionada por um melhor mix de vendas e pela otimização dos custos de entrega.

Custos e Despesas¹ - Acumulado (R\$ milhões)



% ROL

Despesas Corporativas
PCLD
Despesas Operacionais
Marketing e Vendas
Total Custos
Total

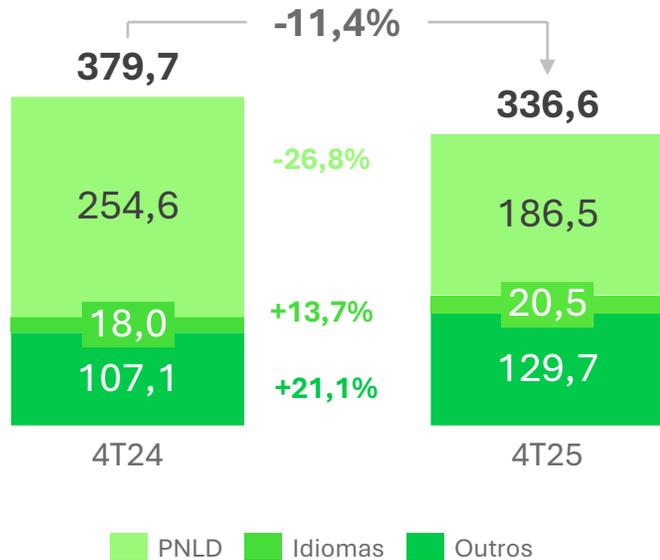
	2024	2025	Δ
Despesas Corporativas	3,6%	3,7%	+0,1 p.p
PCLD	3,2%	3,1%	-0,1 p.p
Despesas Operacionais	7,7%	7,7%	n.a
Marketing e Vendas	16,9%	19,2%	+2,3 p.p
Total Custos	38,1%	35,7%	-2,4 p.p
Total	69,5%	69,4%	-0,1 p.p

- Os Custos e Despesas consolidado de 2025 totalizaram R\$ 1.258,1 milhões, aumento de 8,3%;
- Aumento de 2,3 p.p. nas Despesas de Marketing e Vendas, em função dos investimentos no novo ciclo comercial;
- Melhora de 2,4 p.p. no Total de Custos, decorrente de um mix de vendas mais favorável e da otimização dos custos de entrega, conforme citado anteriormente;
- O total das despesas no percentual sobre a Receita se manteve em linha com o ano de 2025.

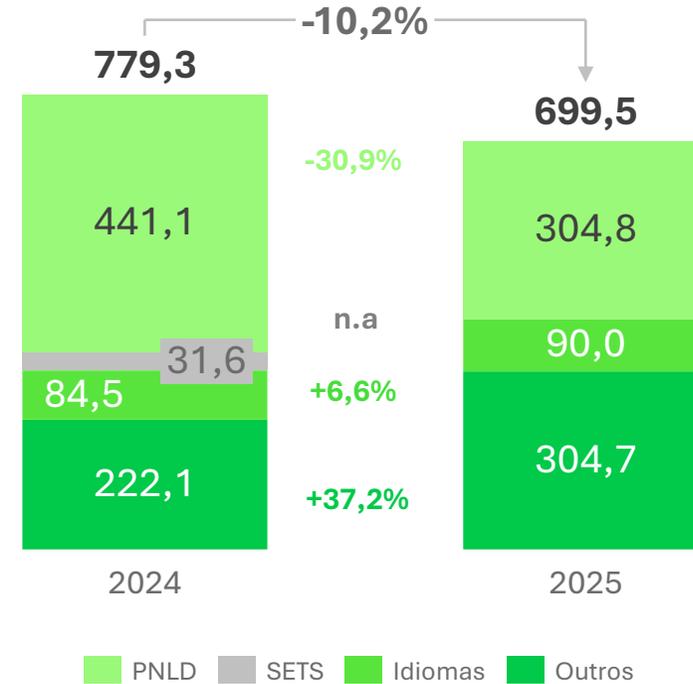
SABER



Trimestre (R\$ milhões)



Acumulado (R\$ milhões)

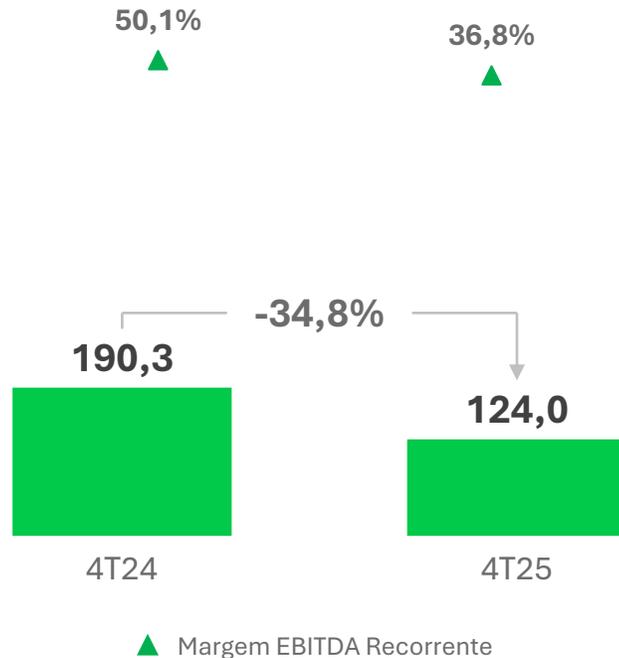


- Redução de 11,4% na Receita Líquida total de Saber;
- Impacto pontual pelo adiamento do cronograma do PNLD pelo Governo Federal para o 1º semestre de 2026;
- Crescimento de 13,7% na Receita Líquida de Idiomas e aumento de 21,1% na linha de Outros Serviços, que incluem Voomp e os produtos do Acerta Brasil, reforçando a estratégia de crescimento de produtos para o governo.

- Retração de 10,2% na Receita Líquida no acumulado do ano;
- Efeito do deslocamento do cronograma do PNLD para o início de 2026 e vendas das operações de livros de ensino superior e técnicos (SETS);
- Aumento relevante de 37,2% na linha de Outros Serviços, demonstrando o crescimento de novos produtos para governo;
- Até fevereiro de 2026, registramos R\$ 166,6 milhões em Receita Líquida do PNLD.

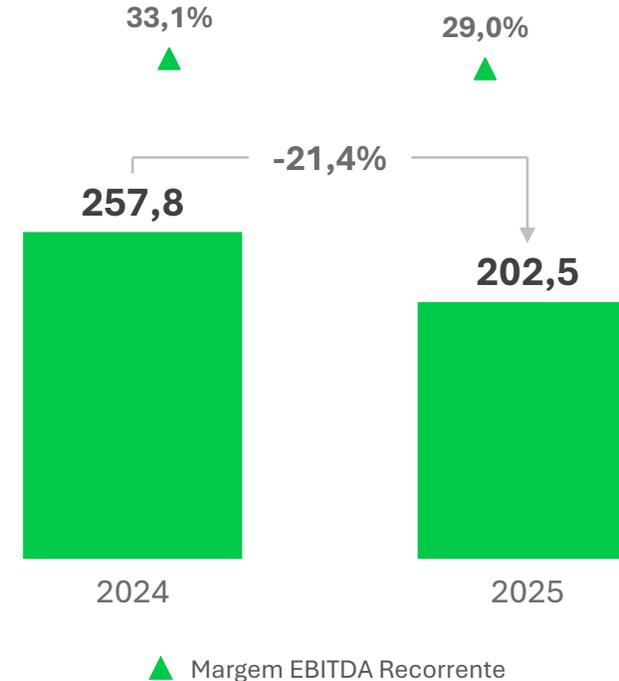
EBITDA Recorrente e Margem EBITDA

Trimestre (R\$ milhões)

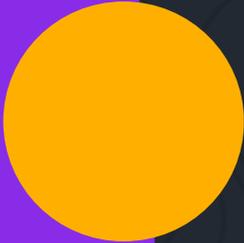


- EBITDA Recorrente de Saber totalizou R\$ 124,0 milhões no 4T25;
- Redução de 34,8% e pressão de 13,3 p.p. na margem em relação ao 4T24.

Acumulado (R\$ milhões)

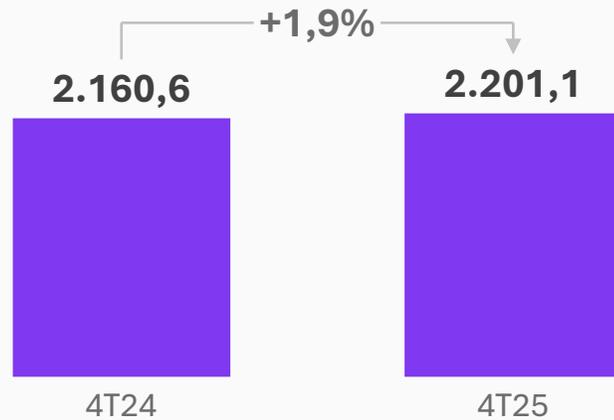


- No acumulado, o EBITDA Recorrente retraiu 21,4%, com redução de 4,1 p.p. na margem;
- Esse desempenho é reflexo da modalidade de compras de livros do Ensino Médio no PNLD, tivemos maiores investimentos em divulgação e produção de materiais didáticos;
- O deslocamento da Receita Líquida possui efeito direto no EBITDA e Caixa.

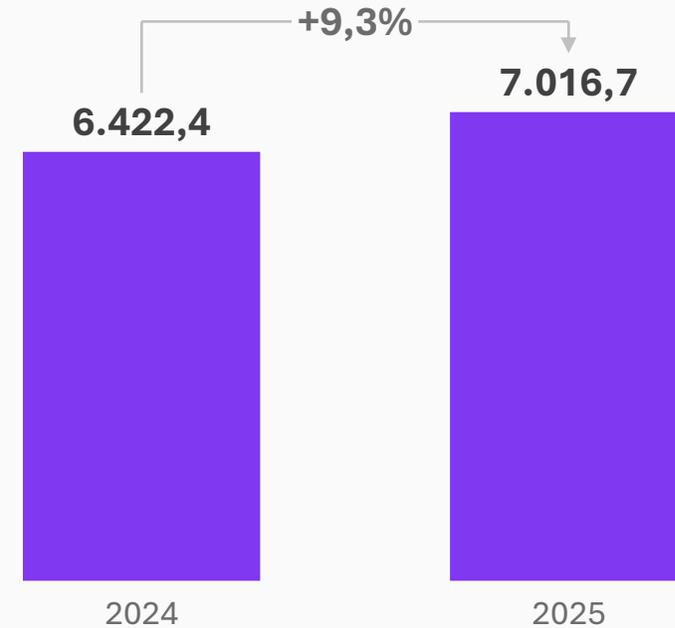


cognia
EDUCAÇÃO

Trimestre (R\$ milhões)



Acumulado (R\$ milhões)



- Receita Líquida no Consolidado atingiu R\$ 2.201,1 milhões;
- Crescimento de 1,9% vs. 4T24;
- Mesmo impactada pelo adiamento do PNLD, a Receita atingiu o maior nível histórico da Companhia entre trimestres.

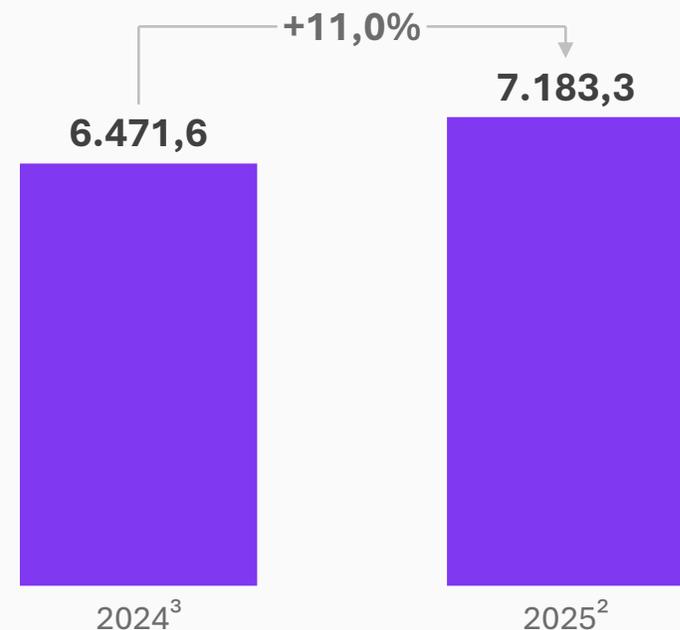
- No acumulado do ano, a Receita Líquida alcançou R\$ 7.016,7 milhões;
- Aumento de 9,3% em comparação ao mesmo período do ano anterior;
- Próximo ao patamar histórico de 2019 (R\$ 7.027,2 milhões).

Trimestre (R\$ milhões)



- Receita Líquida no Consolidado atingiu R\$ 2.367,7 milhões;
- Crescimento de 12,1% vs. 4T24.

Acumulado (R\$ milhões)



- No acumulado do ano, a Receita Líquida alcançou R\$ 7.183,3 milhões;
- Aumento de 11,0% em comparação ao mesmo período do ano anterior;
- Próximo ao patamar histórico de 2019 (R\$ 7.027,2 milhões).

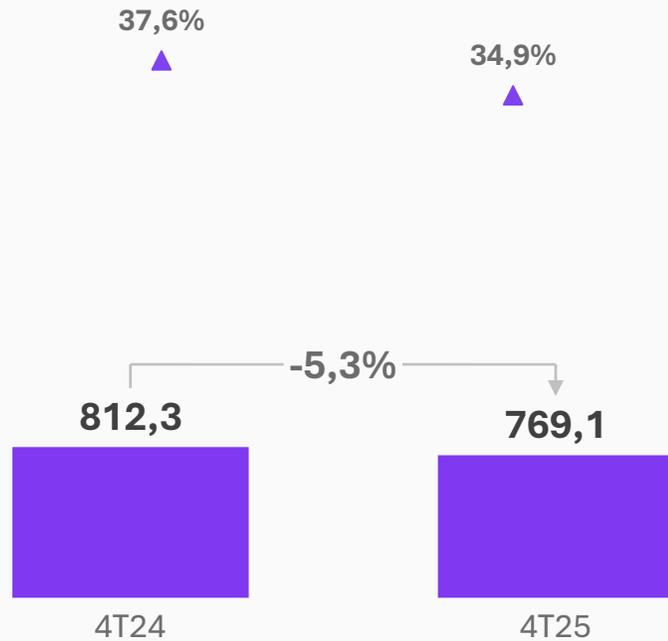
1 - Considera o ajuste na reclassificação dos descontos de Kroton no valor de -R\$48,9 milhões;

2 - Considera a Receita de PNLD de R\$ 166,6 milhões;

3 - Considera o ajuste na reclassificação dos descontos de Kroton no valor de R\$49,2 milhões.

EBITDA Recorrente e Margem EBITDA

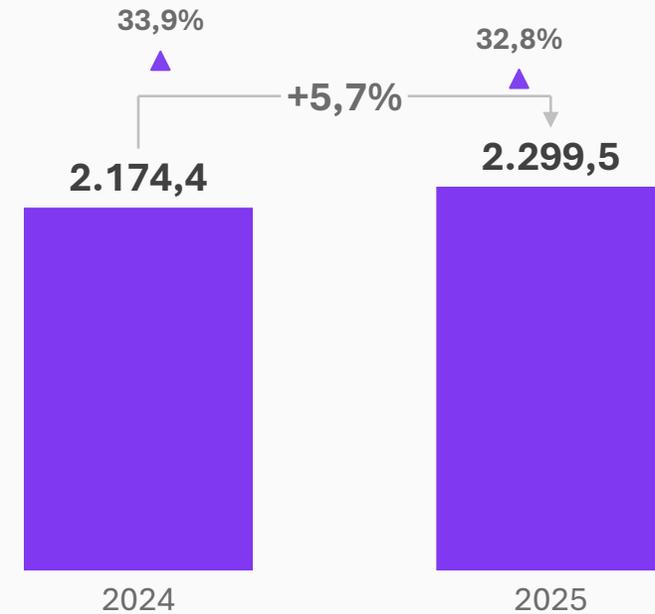
Trimestre (R\$ milhões)



▲ Margem EBITDA Recorrente

- O EBITDA Recorrente atingiu R\$ 769,1 milhões, representando uma redução de 5,3%;
- Retração na margem de 2,7 p.p. vs 4T24;
- Impacto pelas movimentações de Kroton e Saber.

Acumulado (R\$ milhões)

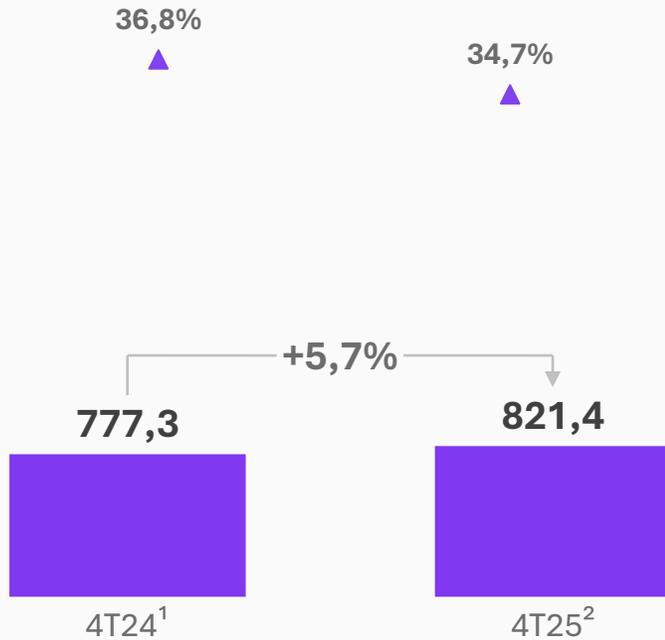


▲ Margem EBITDA Recorrente

- No acumulado do ano, o EBITDA Recorrente atingiu R\$ 2.299,5 milhões, crescimento de 5,7%;
- Pressão na margem de 1,1 p.p. vs. 2025, dado pressão na Margem de Saber.

EBITDA Recorrente e Margem EBITDA - Proforma

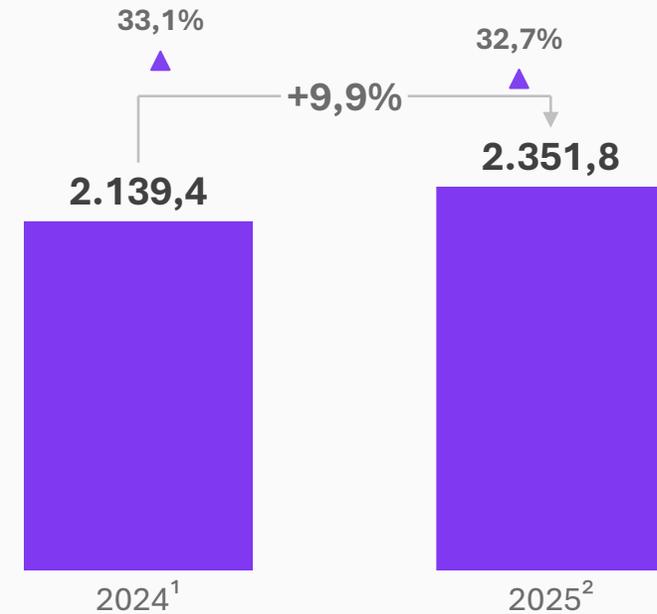
Trimestre (R\$ milhões)



▲ Margem EBITDA Recorrente

- O EBITDA Recorrente atingiu R\$ 821,4 milhões, representando um aumento de 5,7%;
- Retração na margem de 2.1 p.p. vs 4T24;

Acumulado (R\$ milhões)



▲ Margem EBITDA Recorrente

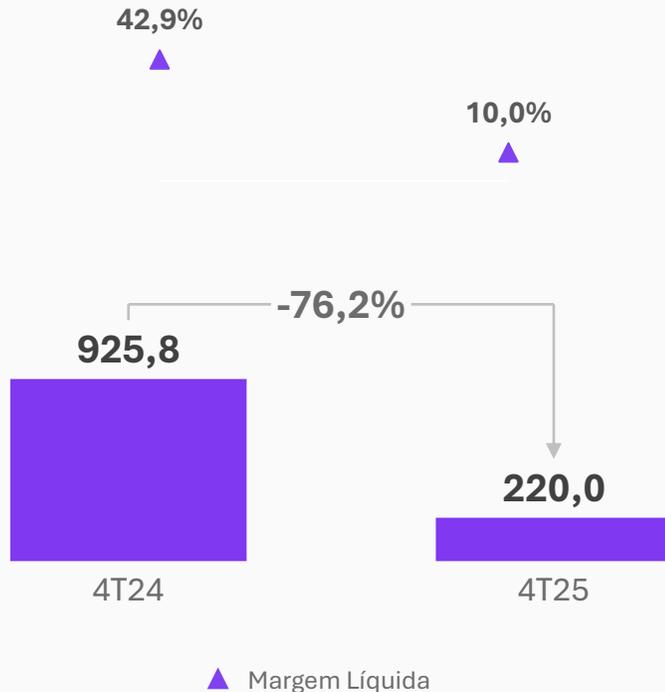
- No acumulado do ano, o EBITDA Recorrente atingiu R\$ 2.351,8 milhões, crescimento de 9,9%;
- Pressão na margem de 0,4 p.p. vs. 2025, dado pressão na Margem de Saber.

1 - Considera o EBITDA de PNLD de R\$ 52,3 milhões;

2 - Desconsidera a Reversão de Contingência de R\$ 35,0 milhões.

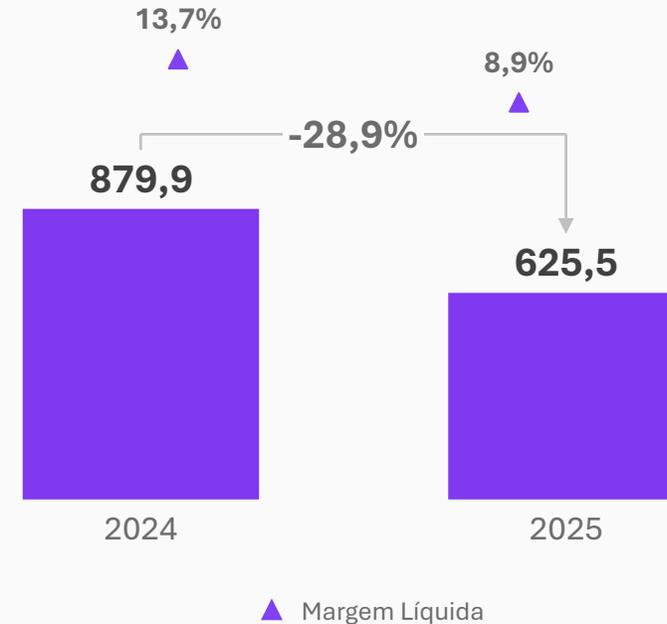
Lucro Líquido e Margem Líquida

Trimestre (R\$ milhões)



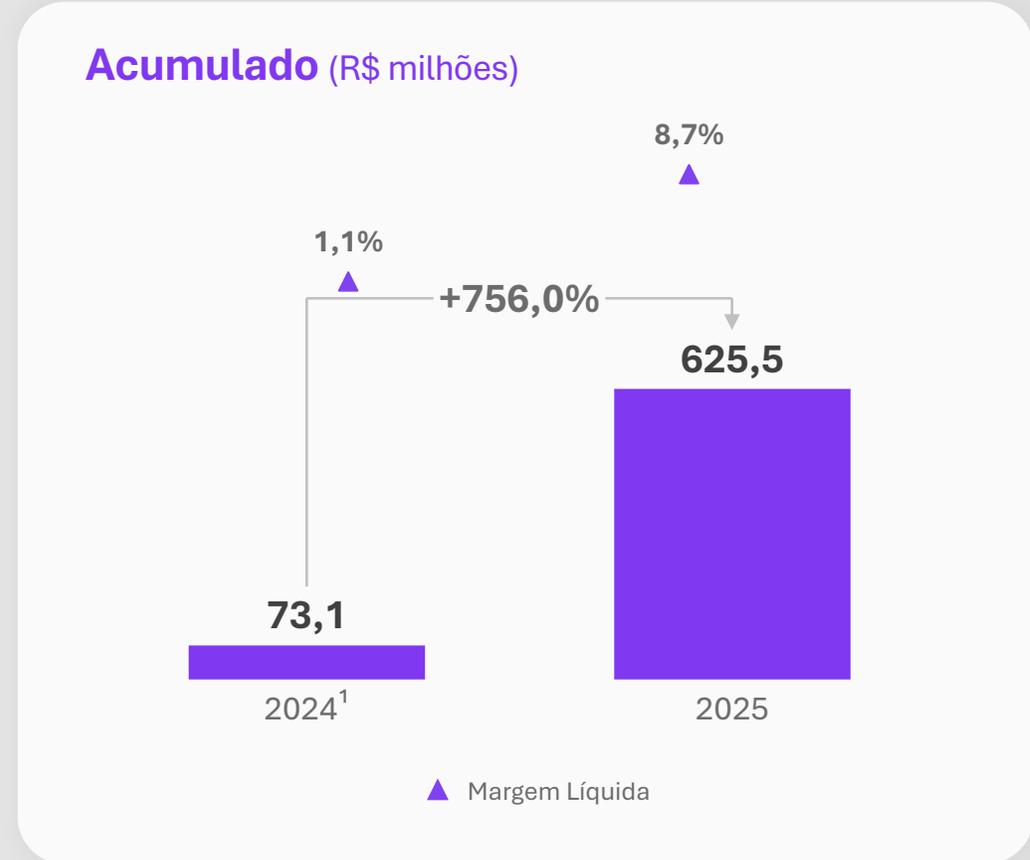
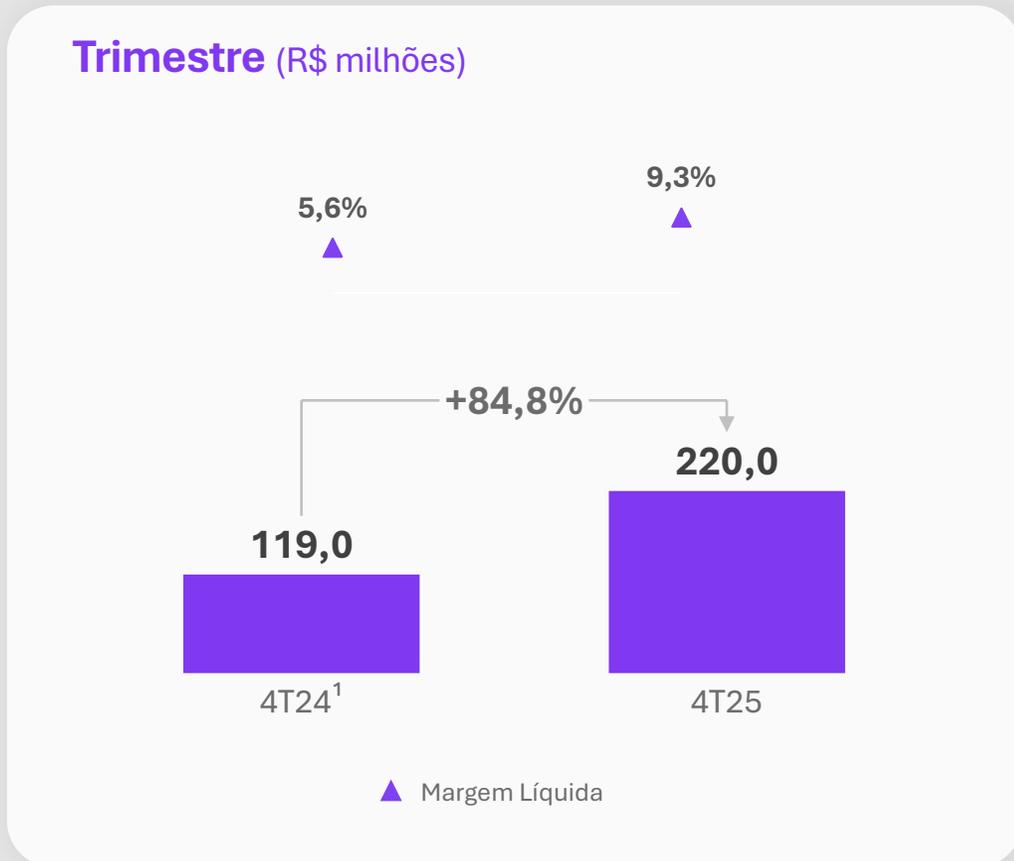
- No 4T25, o Lucro Líquido alcançou R\$ 220,0 milhões em comparação a R\$ 925,8 milhões no 4T24;
- No 4T24, houveram reversões de contingências e reconhecimento de IR diferido que somaram um montante de R\$ 806,8 milhões;
- Excluindo esses efeitos, o Lucro Líquido no 4T25 cresceu 84,9%.

Acumulado (R\$ milhões)



- No acumulado do ano, o Lucro Líquido atingiu R\$ 625,5 milhões vs. 2024;
- Em 18 de dezembro de 2025, o Conselho de Administração aprovou a distribuição de R\$ 120,0 milhões em dividendos, referentes aos 9M25.

Lucro Líquido e Margem Líquida - Proforma

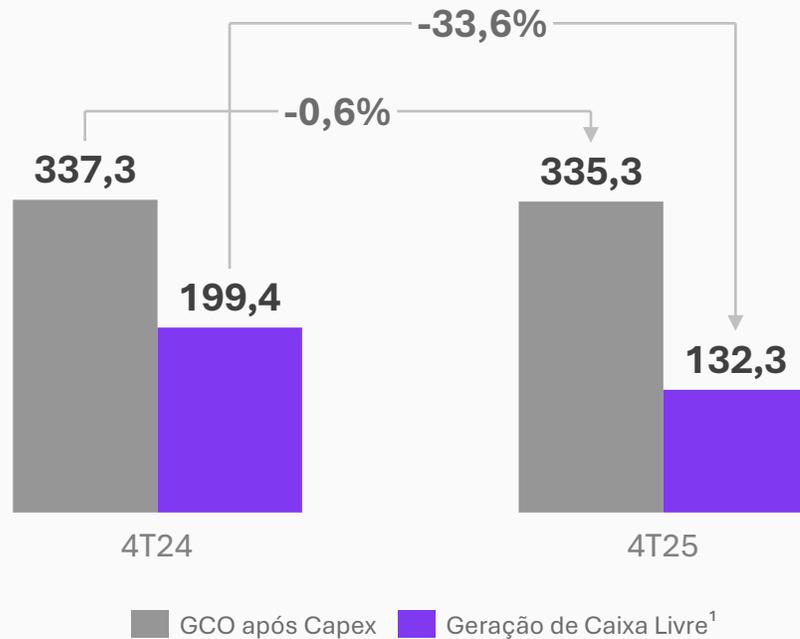


- No 4T25, o Lucro Líquido alcançou R\$ 220,0 milhões em comparação a R\$ 119,0 milhões no 4T24;
- No 4T24, houveram reversões de contingências e reconhecimento de IR diferido que somaram um montante de R\$ 806,8 milhões;
- Excluindo esses efeitos, o Lucro Líquido no 4T25 cresceu 84,8%.

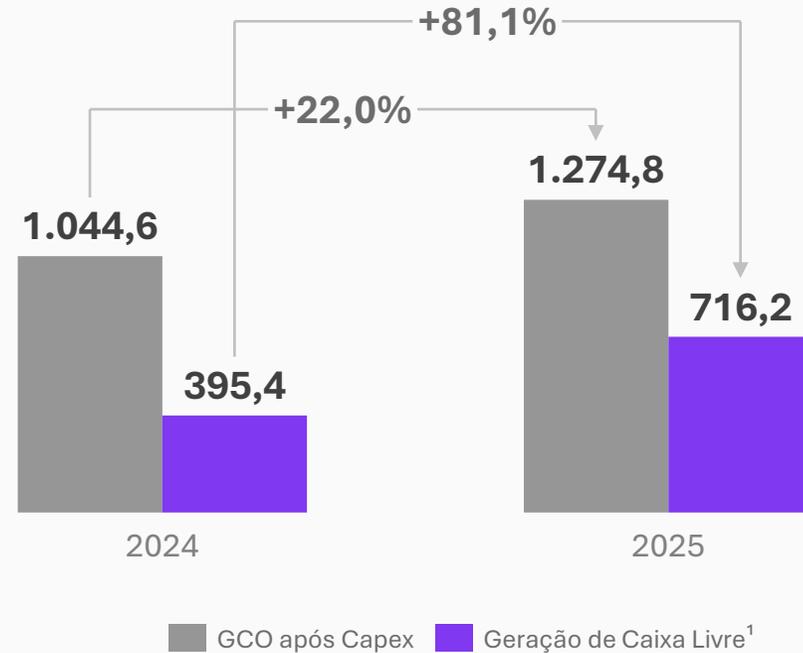
- No acumulado do ano, o Lucro Líquido atingiu R\$ 625,5 milhões vs. 2024;
- Comparando a R\$ 73,1 milhões em 2024, desconsiderando os efeitos não recorrentes de IR diferido e reversão de contingências registrados no 4T24;
- Em 18 de dezembro de 2025, o Conselho de Administração aprovou a distribuição de R\$ 120,0 milhões em dividendos, referentes aos 9M25.

1 – Desconsidera os efeitos do IR diferido e a Reversão de Contingência de R\$ 806,8 milhões.

Trimestre (R\$ milhões)



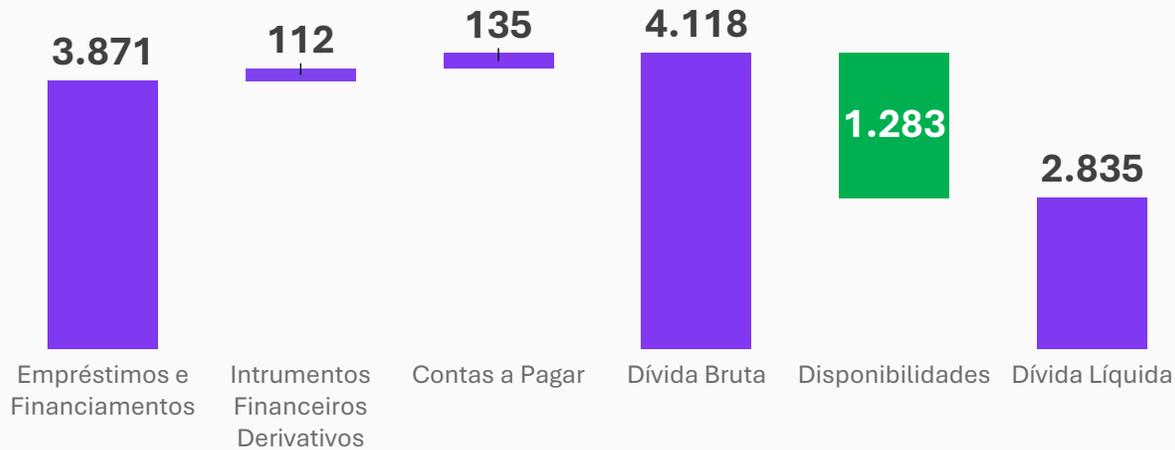
Acumulado (R\$ milhões)



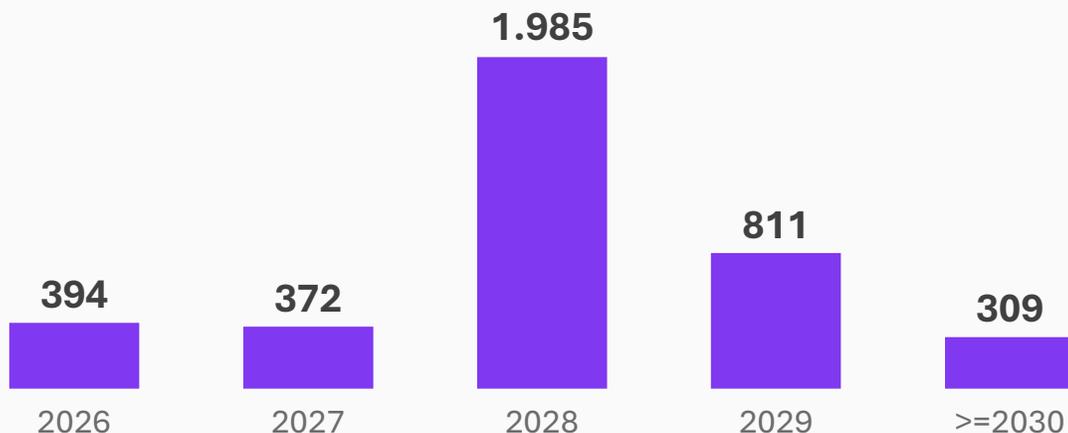
- A GCO foi de R\$ 335,3 milhões, em linha vs. 4T24;
- GCL atingiu R\$ 132,3 milhões vs. R\$ 199,4 milhões no 4T24;
- Efeito do descasamento do recebimento do PNLN pelo Governo.

- Crescimento de 22,0% no acumulado do ano, atingindo R\$ 1.274,8 milhões;
- Resultado é reflexo do crescimento na receita de Kroton com melhor conversão de caixa;
- Aumento relevante de 81,1% no GCL vs. 2024, impactado pela GCO e redução do custo médio da dívida que resulta em menor pagamento de juros.

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



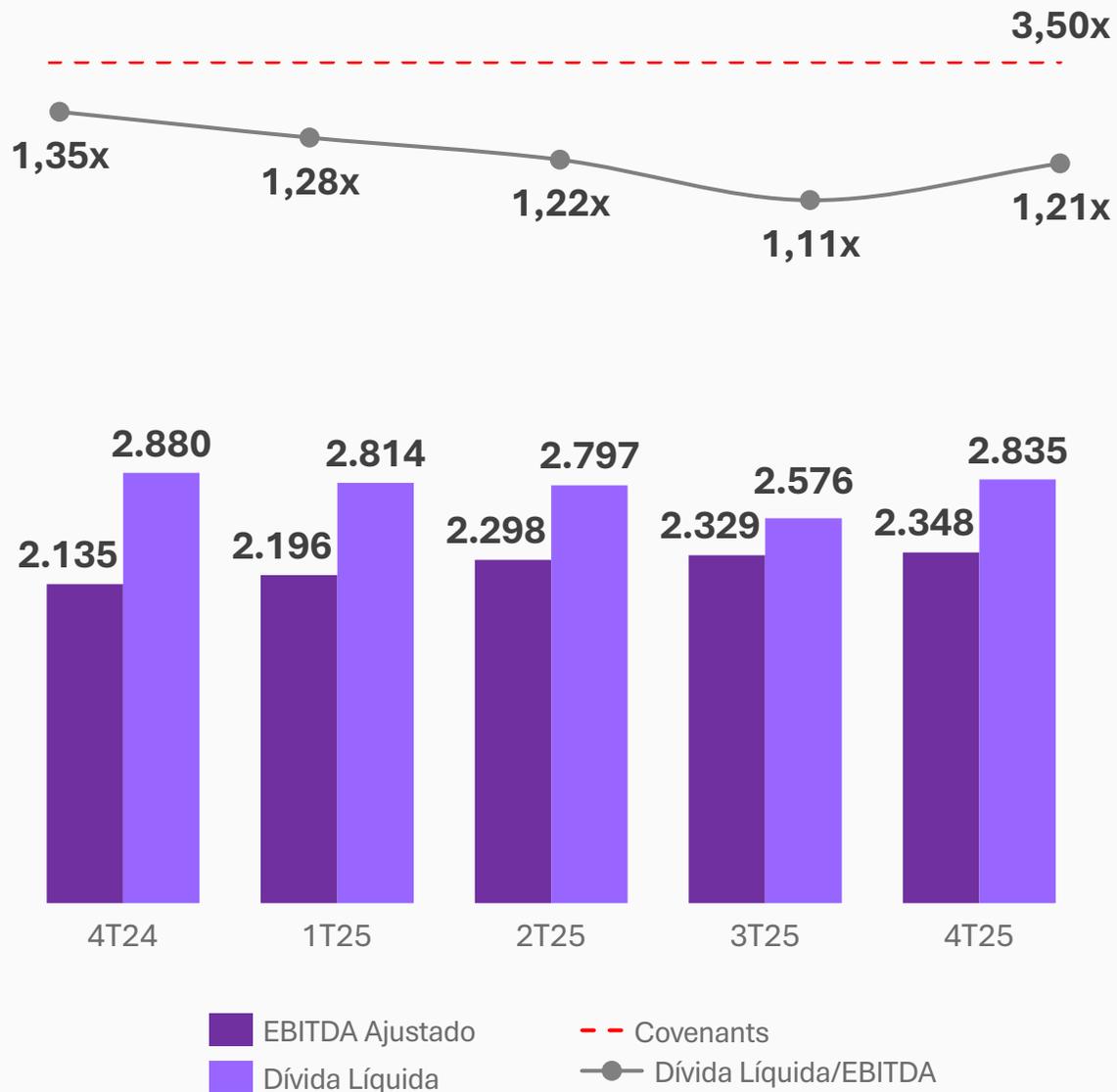
Cronograma de Amortização de Empréstimos e Financiamentos¹ (R\$ milhões)



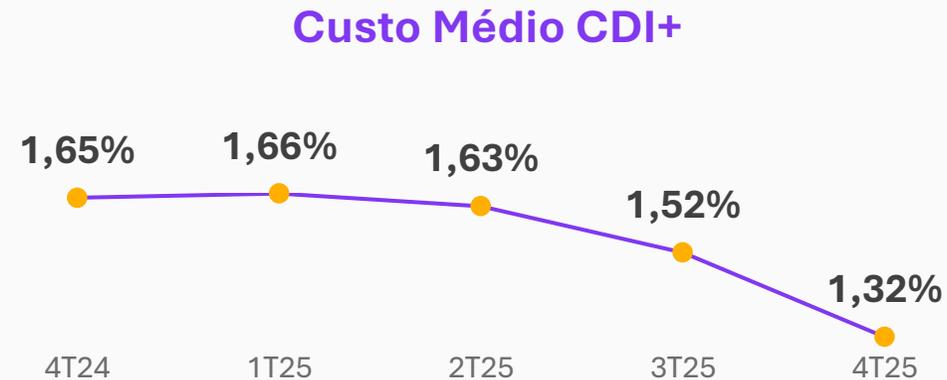
- Ao final do 4T25, o total de Caixa e Equivalentes de Caixa somaram R\$ 1.283 milhões, -3,7% vs. 4T24;
- A Companhia não possui amortização relevante para os próximos 2 anos;
- No 4T25, a companhia avançou com as operações de *Liability Management*, realizamos a 15ª emissão de debêntures da Cogna Educação, no valor de R\$ 1.000,0 milhões com o custo de CDI + 0,64% e prazo de 3 anos;
- Os recursos captados por meio da 15ª Emissão de Debêntures foram destinados para o pré-pagamento da 1ª série da 11ª emissão no montante de R\$ 91,5 milhões, custo de CDI + 1,55% e o pré-pagamento da 1ª série da 12ª emissão no montante de R\$ 607,0 milhões com custo de CDI + 1,35%.

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

Alavancagem e Endividamento



- Ao final do 4T25, o indicador de alavancagem atingiu o nível de 1,21x;
- Em dezembro de 2025, realizamos a aquisição das ações em circulação da Vasta, que ocasionou no aumento da alavancagem em relação ao 3T25. Sem o efeito da aquisição, a alavancagem seria 1,03x;
- A dívida líquida reduziu R\$ 44,9 milhões ou 1,6% no 4T25 em relação ao 4T24;
- No 4T25, o custo médio ponderado da companhia foi de CDI + 1,32% e o *duration* foi de 33 meses.



Finalizamos 2025 focados em nossas Pilares Estratégicos.



Crescimento

Após a execução bem-sucedida de seu turnaround, mantemos o foco na geração de crescimento sustentável de duplo dígito, sustentado pela estratégia de ambidestria. Os negócios core seguem apresentando crescimento consistente.



Eficiência

Do ponto de vista operacional seguimos focados em melhorar processos e evoluir sistemas, acelerando a implementação de IA. Ações de *Liability Management* seguirão ao longo do ano.



Experiência

Experiência do aluno segue sendo um diferencial estratégico e decisivo para os resultados. Os indicadores de recomendação e satisfação apresentam resultados sólidos e sustentáveis com destaque para o segmento presencial, refletindo avanços relevantes na jornada acadêmica, na qualidade dos serviços e na percepção de valor pelos estudantes.



Gente e Cultura

Novo modelo gestão de desempenho, recorde no eNPS e entrada no ranking Great Place to Work (GPTW) como a 12ª melhor empresa para trabalhar no Brasil, destacando-nos como a melhor na área de educação incluindo Melhores em Gestão de Pessoas (Exame) e o Selo de Igualdade Racial da Prefeitura de São Paulo, reafirmando nosso compromisso com a inclusão.



Inovação

Cogna Labs se consolidou como um importante parceiro das áreas de negócio e vem atuando como um acelerador, da estratégia a longo prazo por meio de Corporate Venture Building (CVB) e Open Innovation seguem estruturadas e orientadas pelas prioridades estratégicas da companhia.



ESG

Ganho de diversos prêmios que destacam a Cognia como uma empresa inovadora, comprometida com a sustentabilidade, diversidade, inclusão e Cognia reconhecida com a distinção de Top 1% Global, sendo a única empresa brasileira neste seleto grupo do Global Sustainability Yearbook 2026, da S&P Global.



cogna
EDUCAÇÃO

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



RESULTS

4Q25

March, 12, 2026

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.

Operating Cash Generation after Capex (OGC)

R\$ 1,274.8 MM

+22.0% vs. 2024

Quarter

R\$ 335.3 MM

-0.6% vs 4Q24

Free Cash Flow (FCF)

R\$ 716.2 MM

+81.1% vs. 2024

Quarter

R\$ 132.3 MM

-33.6% vs 4Q24

Net Debt

R\$ 44.9 MM

Reduction
compared to 4Q24

Leverage Reduction

1.21x

vs. 1.35x 4Q24

Message from Management

Net Revenue

R\$ 7,016.7 MM

+9.3%. vs. 2024

Quarter

R\$ 2,201.0 MM

+1.9% vs 4Q24

Recurring EBITDA

R\$ 2,299.5 MM

+5.7% vs. 2024

Quarter

R\$ 769,1 MM

-5.3% vs 4Q24

Recurring EBITDA Margin

32.8%

-1.1 p.p. vs. 2024

Quarter

34.9%

-2.7 p.p. vs 4Q24

Net Income

R\$ 625.5 MM

-28.9 p.p. vs. 2024

Quarter

R\$ 220.0 MM

-76.2 p.p. vs 4Q24

Net Revenue Proforma

R\$ 7,183.3 MM

+11.0%. vs. 2024

Quarter

R\$ 2,367.7 MM

+12.1% vs 4Q24

Recurring EBITDA Proforma

R\$ 2,351.8 MM

+9.9% vs. 2024

Quarter

R\$ 821.4 MM

+5.7% vs 4Q24

Recurring EBITDA Margin Proforma

32.7%

-0.4 p.p. vs. 2024

Quarter

34.7%

-2.1 p.p. vs 4Q24

Net Income Proforma

R\$ 625.5 MM

+756.0 p.p. vs. 2024

Quarter

R\$ 220.0 MM

+84.8 p.p. vs 4Q24

Financial Expenses Reduction

Pre Payment of Debts

Return to Shareholder

Repurchase of Shares
Payments of Dividends

Boost Growth Strategy

Strategic M&As

Shareholder return actions

Payments of Dividends

R\$ 120.8 millions

- Payments made in April 2025

R\$ 120.0 millions

- Payments made in February 2026

Share Bonus

Share Buyback Program

- Share Buyback Program in 2025 totaling R\$ 58.9 million.

Vasta Tender Offer

- Announced on September 15, 2025;
- US\$ 5.00 price per share;
- Totaling R\$ 421.7 million.

FMD Acquisition

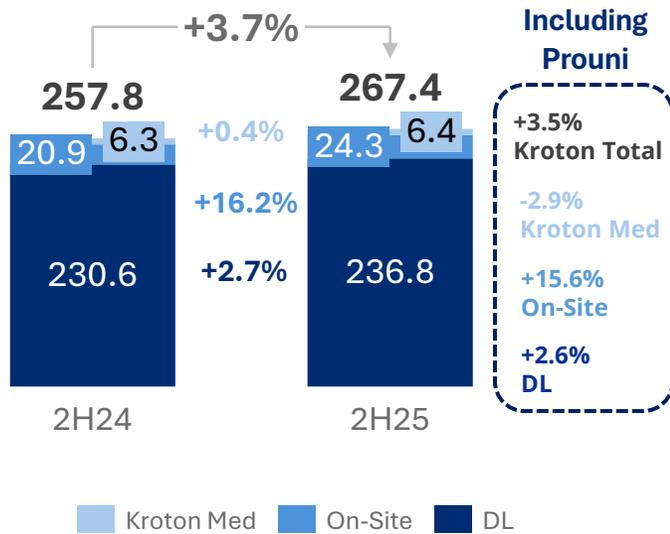
- Announced on August 8, 2025 ;
- Totaling R\$ 54.4 million;
- R\$ 906.0 thousand per seat;
- 60 seats authorized by the Ministry of Education

kroton 

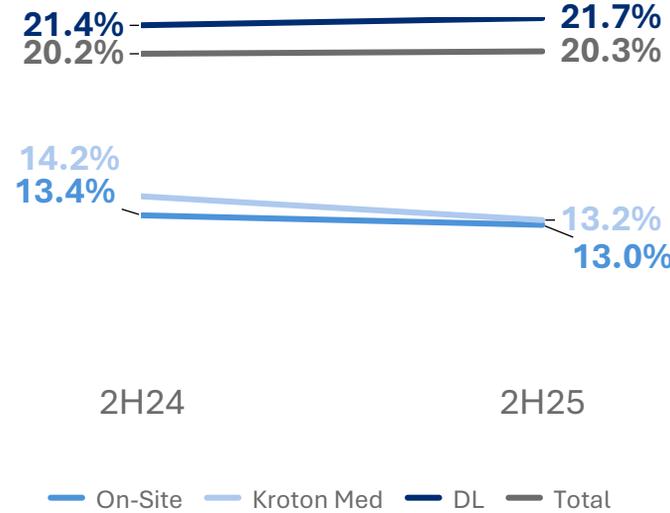


Students Intake (Thousand)

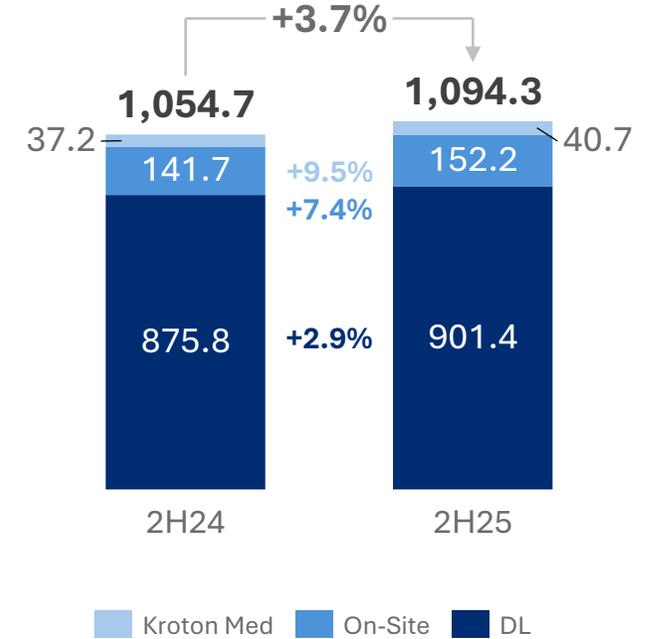
Ex-PROUNI



Semester Dropout Rate



Final Student Base (Thousand)



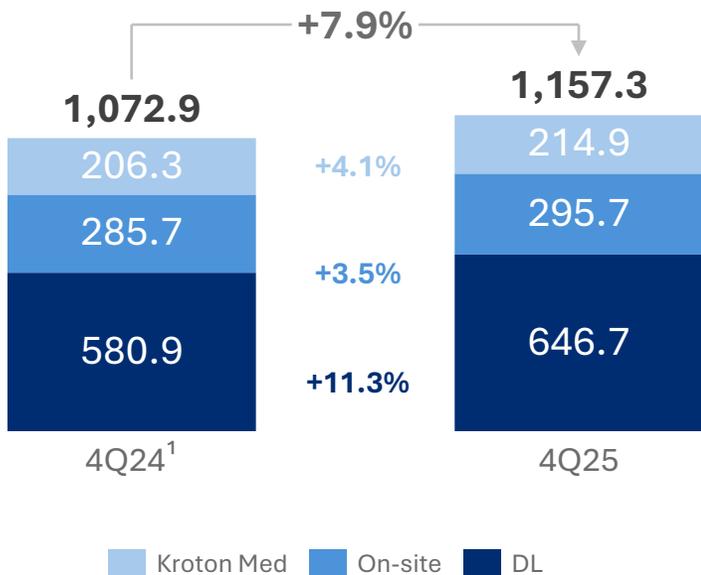
- Intake in 2H25 increased 3.5% vs. 2H24;
- Ex-PROUNI, total intake increased by 3.7%, with highlights in the on-site segment, which grew by 16.2%.

- Despite the growth in intakes, the average dropout rate remained stable, with on-site and Kroton Med offsetting the slight increase in DL.

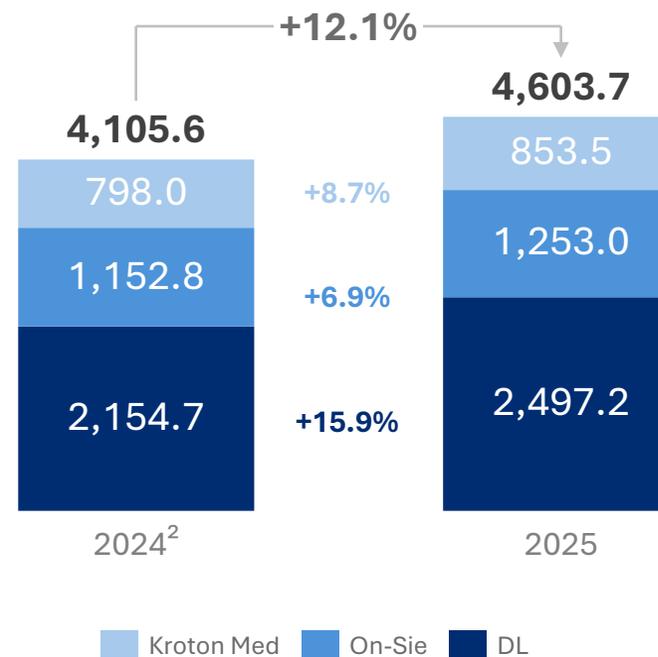
- 18th consecutive quarter of growth in the student base;
- Student base increased by 3.7%;
- Excluding PROUNI students, the student base grew 4.9%, with growth across all segments.

Net Revenue - Proforma analysis

Quarter (R\$ million)



Accumulated (R\$ million)



- Net Revenue grew 7.9% vs. 4Q25, reaching R\$1,157.3 million;
- DL revenue grew 11.3%, driven by higher intake and a higher LTV mix;
- Total ticket increased 7.0% compared to 2H24, driven by DL (+10.8%), with higher LTV programs;

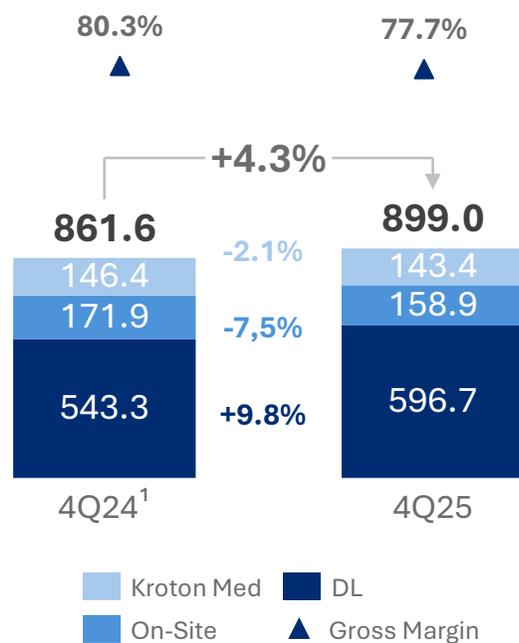
- Net Revenue increased 12.1%, reaching R\$ 4,603.7 million. This result reflects the increase in the paying student base across all modalities, through a higher average ticket;

1 – Excludes the adjusted effect in 4Q24 related to the months from June to September 2024, amounting to approximately R\$ 48.9 million, which impacted 4Q24 revenue.

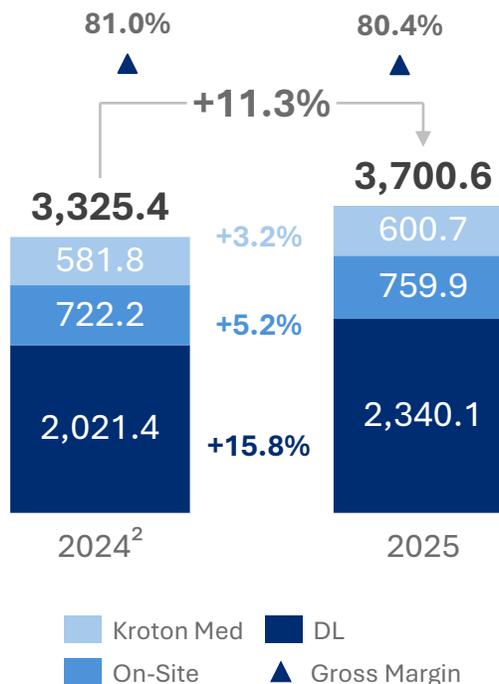
2 – Excludes the adjusted effect in 2024 related to the months from June to September 2024, totaling approximately R\$ 49.2 million, referring to discounts from January to May that were not reclassified.

Gross Profit and Gross Margin - Proforma analysis

Quarter (R\$ million)



Accumulated (R\$ million)



Gross Margin²

-0.6 p.p. vs 2024 Kroton Total

-2.5 p.p. vs 2024 Kroton Med

-2.0 p.p. vs 2024 On-site

-0.1 p.p. vs 2024 DL

- Gross Profit reached R\$ 899.0 million, representing 4.3 % growth vs. 4Q24 on a proforma analysis;
- Excluding these effects, Gross Profit decreased by 1.3%;

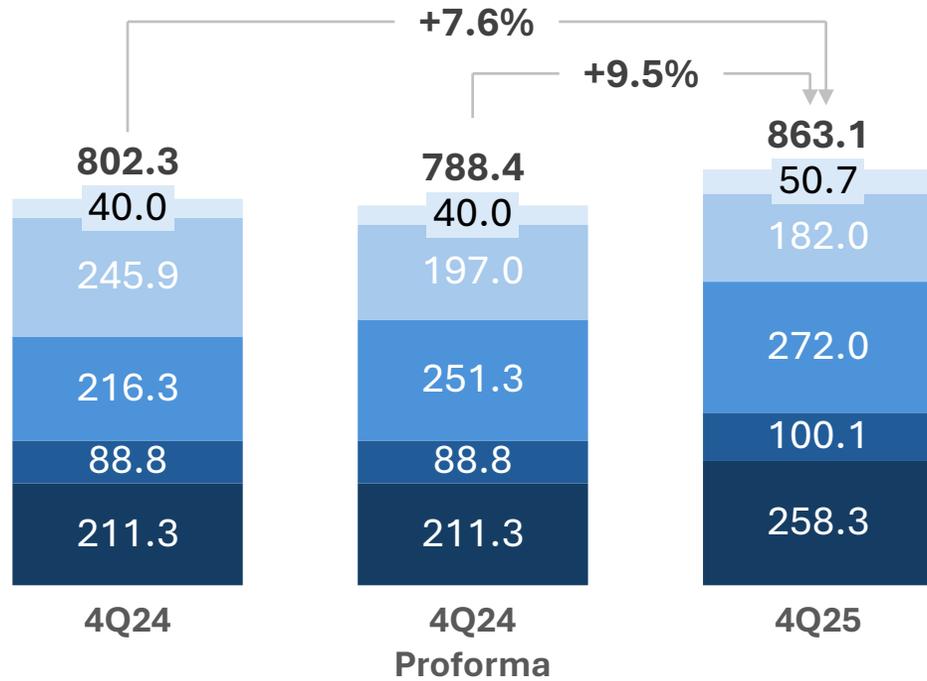
- Gross Profit reached R\$ 3,700.6 million year-to-date;
- Double-digit growth vs. 2024 (+11.3%).

- Pressure in gross margin of 2,6 p.p. in 4Q25 and 0.6 p.p. year-to-date;
- Due to: **(i)** the maturation of the medical schools and the FMD entrance exam; **(ii)** higher costs with preceptors and hourly lecturers to support internship supervision; and **(iii)** changes in the profile of students enrolled in 3Q25, with stronger growth in on-site programs.

¹ – Excludes the adjusted effect in 4Q24 related to the months from June to September 2024, amounting to approximately R\$ 48.9 million, which impacted 4Q24 revenue.

² – Excludes the adjusted effect in 2024 related to the months from June to September 2024, totaling approximately R\$ 49.2 million, referring to discounts from January to May that were not reclassified.

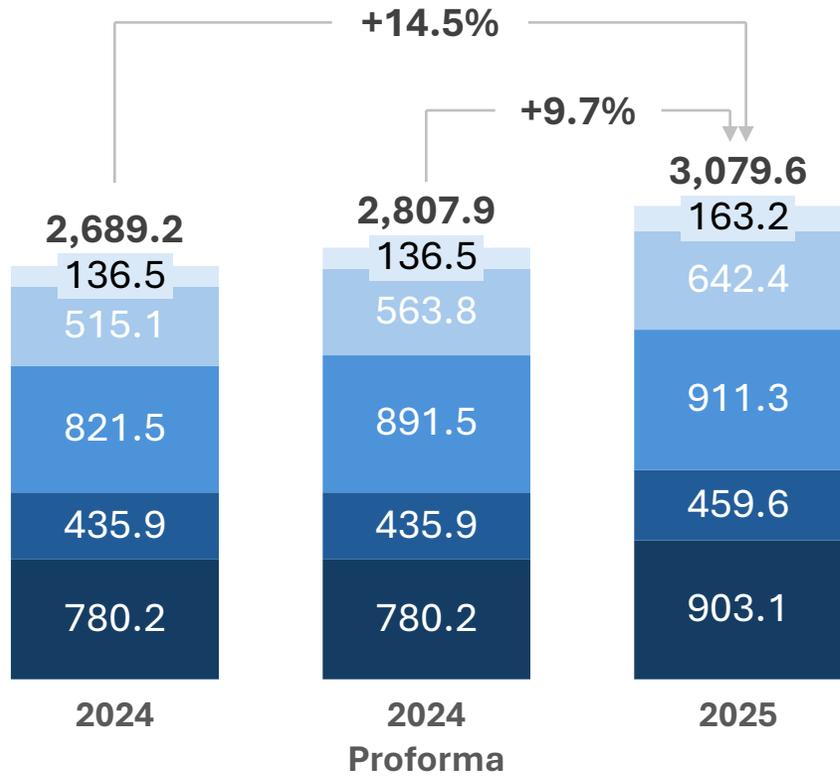
Costs and Expenses¹ - Quarter (R\$ million)



	4Q24	4Q24 Proforma	4Q25	Δ	Δ Proforma
% NOR					
Corporate Expenses	3.6%	3.7%	4.4%	+0.8 p.p	+0.7 p.p
PDA	21.9%	18.5%	15.7%	-6.2 p.p	-2.8 p.p
Operational Loss	19.3%	23.4%	23.5%	+4.2 p.p	+0.1 p.p
Selling and Marketing Expenses	7.9%	8.3%	8.7%	+0.8 p.p	+0.4 p.p
Total Costs	18.8%	19.7%	22.3%	+3.5 p.p	+2.6 p.p
Total	71.5%	73.6%	74.6%	+3.1 p.p	+1.0 p.p
R\$ million					
Net Revenue	1,121.8	1,072.9	1,157.3		

- Costs and Expenses in 4Q25 totaled R\$ 863.1 million, an increase of 9.5% vs. 4Q24;
- The PDA/NOR ratio decreased from 18.5% to 15.7%, reflecting improvements in the credit quality profile of our students, combined with the optimization of processes and systems;
- Selling and Marketing Expenses increased by 0.4 p.p., reflecting the timing shift of expenses between quarters;
- Total Costs increased by 2.6 p.p., driven by higher costs with preceptors and hourly lecturers.

Costs and Expenses¹ - Accumulated (R\$ million)



% NOR	2024	2024 Proforma	2025	Δ	Δ Proforma
Corporate Expenses	3.4%	3.3%	3.5%	+0.1 p.p	+0.2 p.p
PDA	12.7%	13.7%	14.0%	+1.3 p.p	+0.3 p.p
Operational Loss	20.3%	21.7%	19.8%	-0.5 p.p	-1.9 p.p
Selling and Marketing Expenses	10.7%	10.6%	10.0%	-0.7 p.p	-0.6 p.p
Total of Costs	19.2%	19.0%	19.6%	+0.4 p.p	+0.6 p.p
Total	66.3%	68.3%	66.9%	+0.6 p.p	-1.4 p.p

R\$ million	2024	2024 Proforma	2025
Net Revenue	4,056.4	4,105.6	4,603.7

- Costs and Expenses in year-to-date totaled R\$ 3,079.6 million, an increase of 9.7% vs. 2024;
- The PDA/ROL ratio increased from 13.7% to 14.0%, due to higher provisions driven by the strategic revenue growth of Pague Fácil;
- Operating Expenses decreased by 1.9 p.p., mainly driven by lower personnel expenses, reflecting a combination of factors, including efficiency gains from improvements in processes, systems, and automation;
- Selling and Marketing Expenses decreased by 0.6 p.p., reflecting the strategy adopted throughout the year, with no need for additional investments.

1 - Total costs and expenses do not consider the Interest and Arrears and Equity Equivalence lines

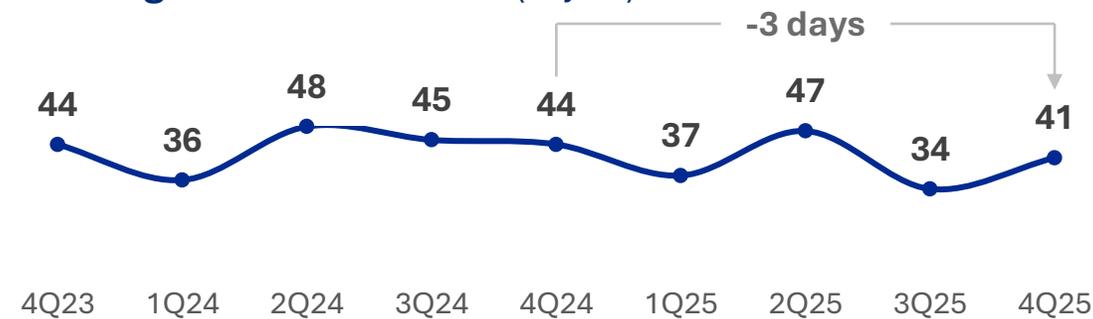
PDA Adjustment (Kroton Proforma) and ACP

PDA Adjustment

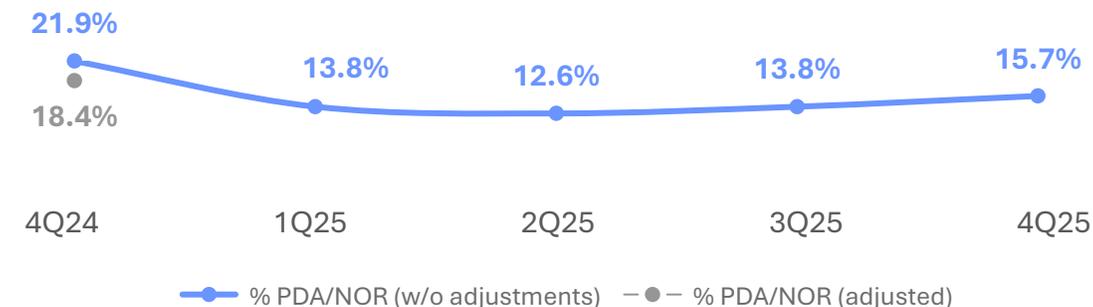
	4Q24	Discount Reclassification	4Q24 Proforma	4Q25	% Chg 4Q25 x 4Q24 Proforma
Net Revenue	1,121,776	(48,856)	1,072,920	1,157,301	7.9%
PDA	(245,882)	48,856	(197,026)	(181,991)	-7.6%
% PDA/NOR	-21.9%		-18.4%	-15.7%	2.6 p.p.

	2024	Discount Reclassification	2024 Proforma	2025	% Chg 2025 x 2024 Proforma
Net Revenue	4,056,400	49,179	4,105,579	4,603,716	12.1%
PDA	(515,069)	(49,179)	(564,247)	(642,447)	13.9%
% PDA/NOR	-12.7%		-13.7%	-14.0%	-0.2 p.p.

Average Collection Period (Payers)



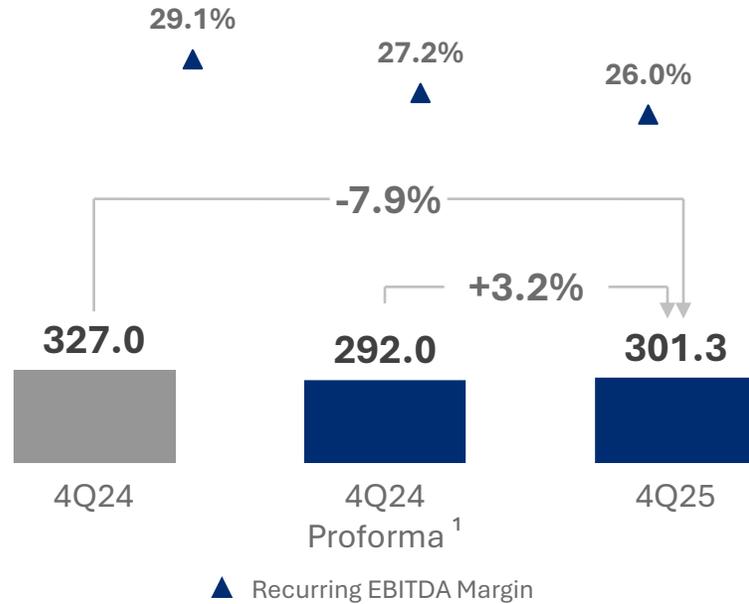
PDA/NOR



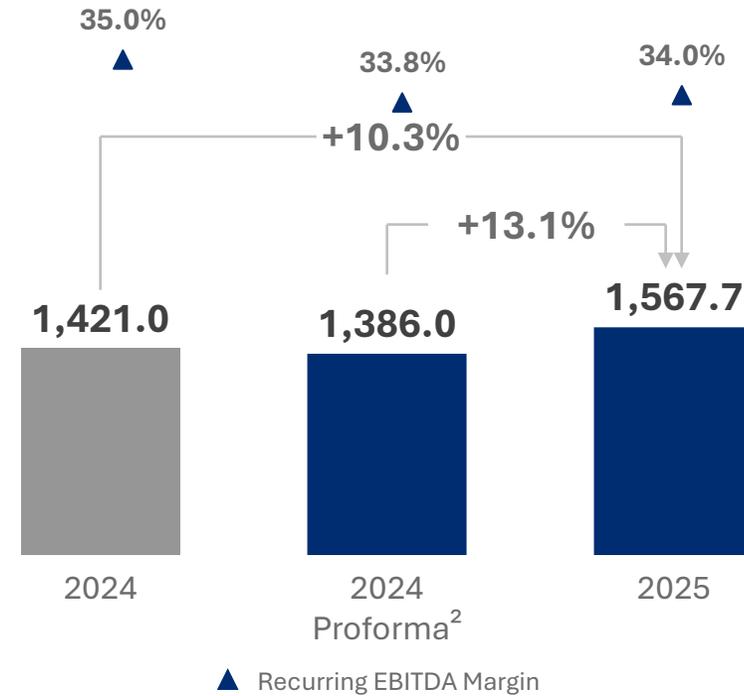
- We changed the allocation of discounts for inactive students which, until 3Q24, were recorded as a reduction of Net Revenue and, as of 4Q24, began to be recorded as PDA;
- This change has no impact on Recurring EBITDA, but more clearly reflects the real growth in revenue and allows for more efficient collection from inactive students, which are 100% provisioned;
- The Average Collection Period (ACP) for paying students decreased by 3 days vs. 4Q24 (41 vs. 44 days).

Recurring EBITDA and EBITDA Margin - Proforma analysis

Quarter (R\$ million)



Accumulated (R\$ million)



- Recurring EBITDA increased by 3.2%, with an EBITDA margin contraction of 1.2 p.p., impacted by:
 - The reduction in Gross Margin, as previously explained;
 - The decrease in the PCLD/Net Revenue ratio;
 - Higher Sales and Marketing Expenses;
 - Growth in Corporate Expenses.

- On a year-to-date, Recurring EBITDA increased 13.1% vs. the same period of the previous year;
- Recurring EBITDA margin remaining stable vs. 2024.

1 – Excludes the adjusted effect in 4Q24 related to the months from June to September 2024, amounting to approximately R\$ 48.9 million, which impacted 4Q24 revenue.

2 – Excludes the adjusted effect in 2024 related to the months from June to September 2024, totaling approximately R\$ 49.2 million, referring to discounts from January to May that were not reclassified.

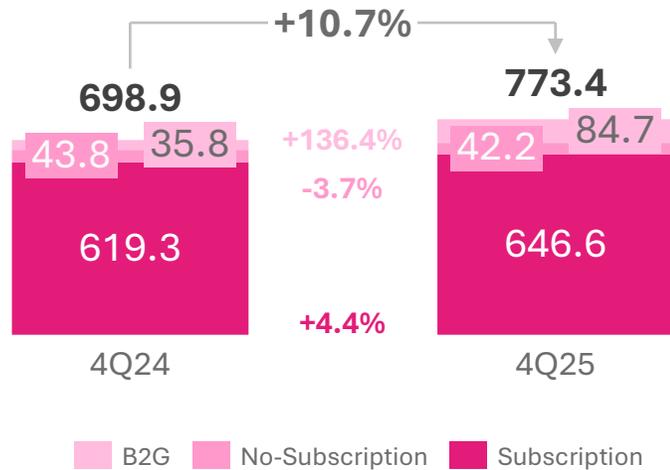


VASTA

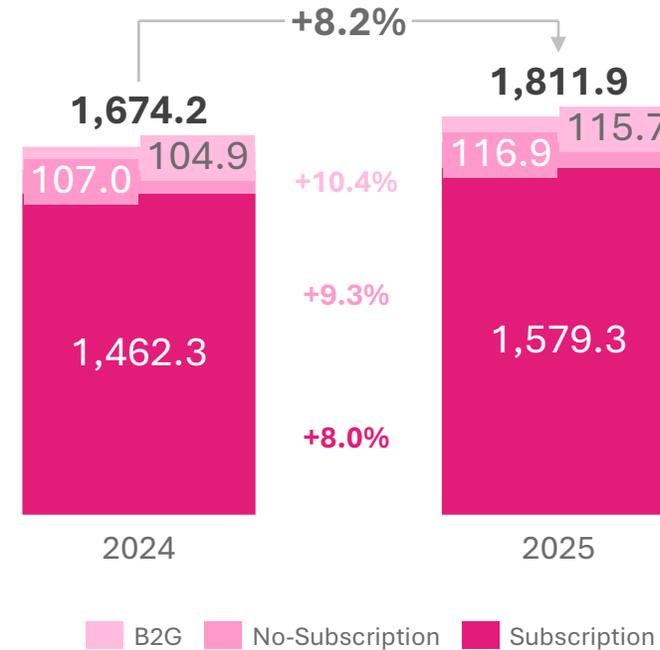
EDUCAÇÃO

Net Revenue

Quarter (R\$ million)



Accumulated (R\$ million)

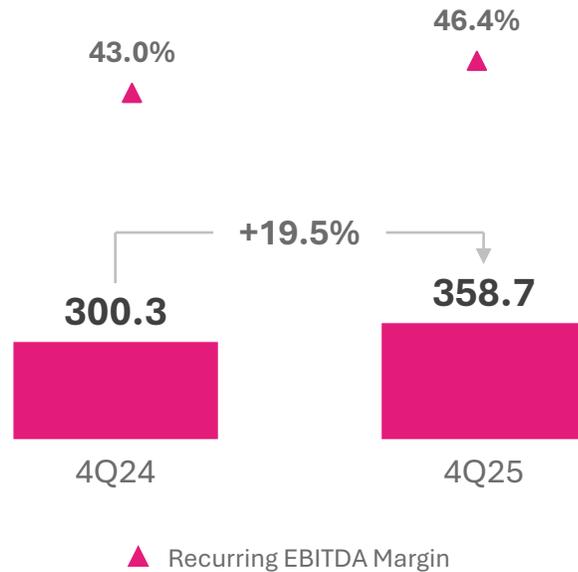


- Net Revenue grew 10.7% vs. 4Q24, reaching R\$ 773.4 million;
- Growth was driven by the B2G segment, which reached R\$ 84.7 million (vs. R\$ 35.8 million in 4Q24);
- The performance of Core Content (+7.6%) supported the Subscription revenue line, which increased 4.4%.

- Vasta's Net Revenue grew 8.2%, totaling R\$ 1,811.9 million;
- Subscription Revenue increased 8.0%, driven by the positive performance of Core Content, which grew 9.8%;
- No-Subscription Revenue increased 9.3%, driven by the higher volume of enrollments at Start-Anglo and in the pre-university course.

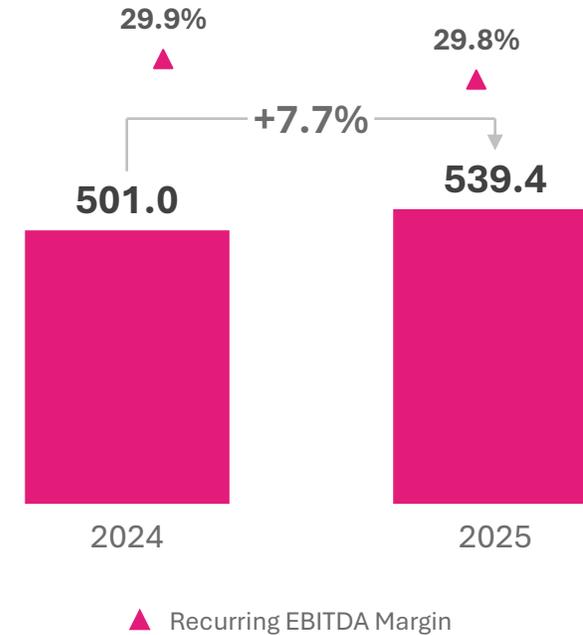
Recurring EBITDA and Margin EBITDA

Quarter (R\$ million)



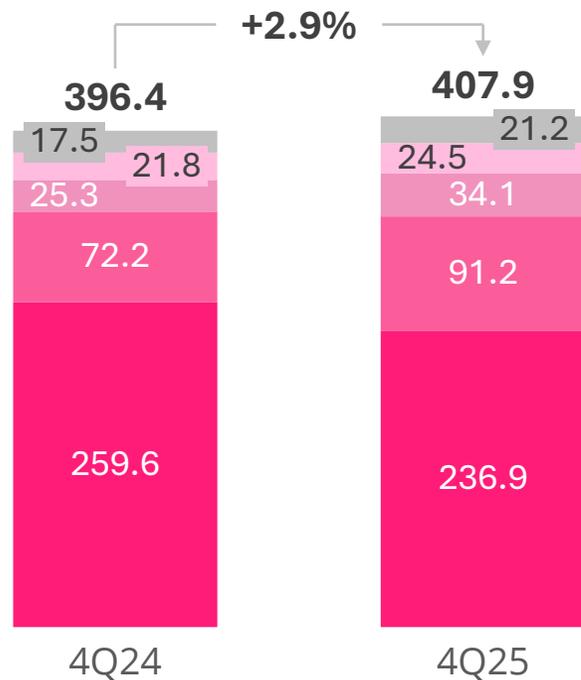
- Recurring EBITDA increased 19.5%, with an EBITDA margin expansion of 3.4 p.p. vs. 4Q25;
- These results reflect higher ACV conversion during the period, revenues from the B2G segment, cost optimization, and a more favorable revenue mix.

Accumulated (R\$ million)



- Recurring EBITDA reached R\$ 539.4 million, an increase of 7.7% vs. 2024;
- Driven by Net Revenue growth and operational efficiency.

Costs and Expenses¹ - Quarter (R\$ million)



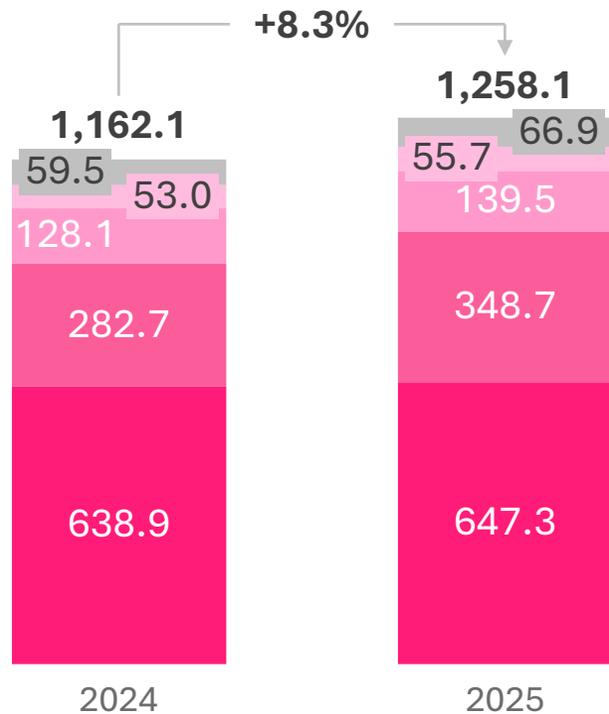
% NOR

Corporate Expenses
PDA
Operational Expenses
Selling and Marketing Expenses
Total of Costs
Total

	4Q24	4Q25	Δ
Corporate Expenses	2.5%	2.7%	+0.2 p.p
PDA	3.1%	3.2%	+0.1 p.p
Operational Expenses	3.6%	4.4%	+0.8 p.p
Selling and Marketing Expenses	10.3%	11.8%	+1.5 p.p
Total of Costs	37.1%	30.6%	-6.5 p.p
Total	56.6%	52.7%	-3.9 p.p

- Costs and Expenses in 4Q25 totaled R\$ 407.9 million, an increase of 2.9%. As a percentage of revenue, they decreased by 3.9 p.p. vs. 4Q24;
- Operating Expenses increased by 0.8 p.p., due to one-off investments in technology to strengthen our digital platform, in addition to expenses with advisory and consulting services focused on operational optimization;
- Selling and Marketing Expenses increased by 1.5 p.p., driven by marketing investments for the 2026 commercial cycle;
- Total costs improved by 6.5 p.p., driven by a better sales mix and the optimization of delivery costs.

Costs and Expenses¹ - Accumulated (R\$ million)



% NOR
Corporate Expenses
PDA
Operational Expenses
Selling and Marketing Expenses
Total Costs
Total

	2024	2025	Δ
Corporate Expenses	3.6%	3.7%	+0.1 p.p
PDA	3.2%	3.1%	-0.1 p.p
Operational Expenses	7.7%	7.7%	n.a
Selling and Marketing Expenses	16.9%	19.2%	+2.3 p.p
Total Costs	38.2%	35.7%	-2.5 p.p
Total	69.4%	69.4%	n.a

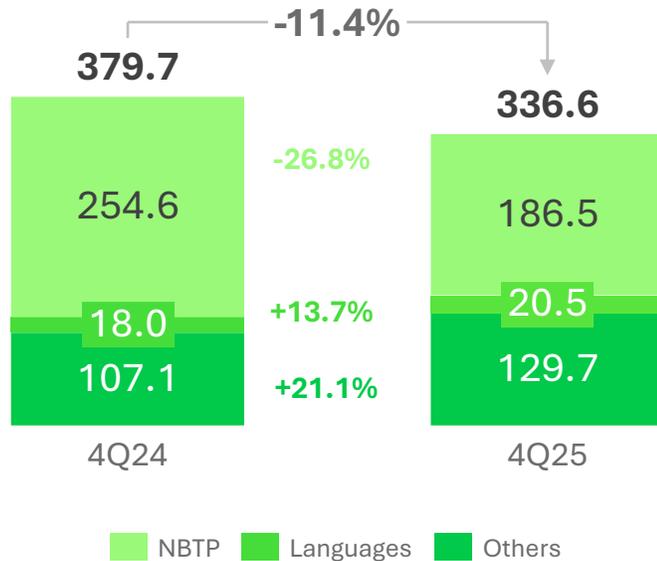
- Consolidated Costs and Expenses in 2025 totaled R\$ 1,258.1 million, an increase of 8.3%;
- An increase of 2.3 p.p. in Selling and Marketing Expenses, due to investments in the new commercial cycle;
- An improvement of 2.4 p.p. in Total Costs, driven by a more favorable sales mix and the optimization of delivery costs, as previously mentioned;
- Total expenses as a percentage of revenue remained in line with 2025.

1 - Total costs and expenses do not consider the Interest and Arrears and Equity Equivalence lines

SABER

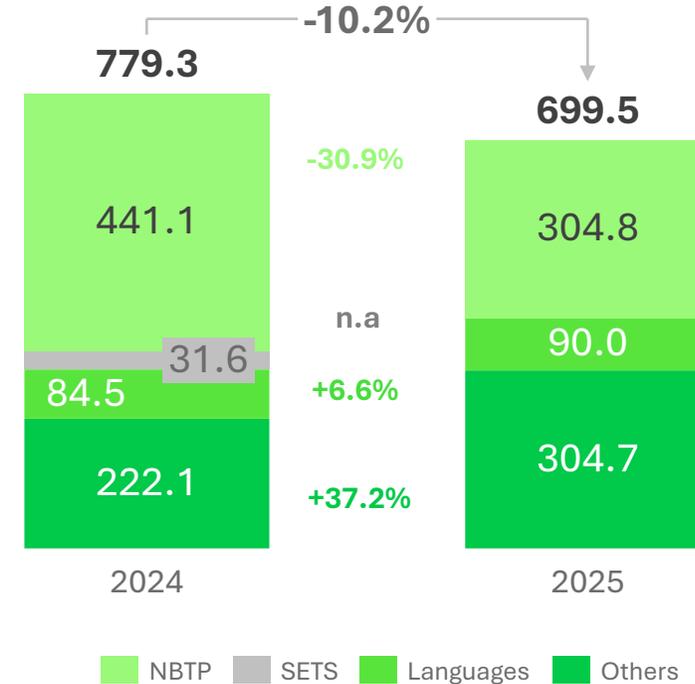


Quarter (R\$ million)



- Reduction of 11.4% in Saber’s total Net Revenue;
- One-off impact from the postponement of the NBTP schedule by the Federal Government to the first half of 2026;
- Growth of 13.7% in Language Net Revenue and an increase of 21.1% in the Other Services line, which includes Voomp and Acerta Brasil products, reinforcing the strategy of expanding products for the government segment.

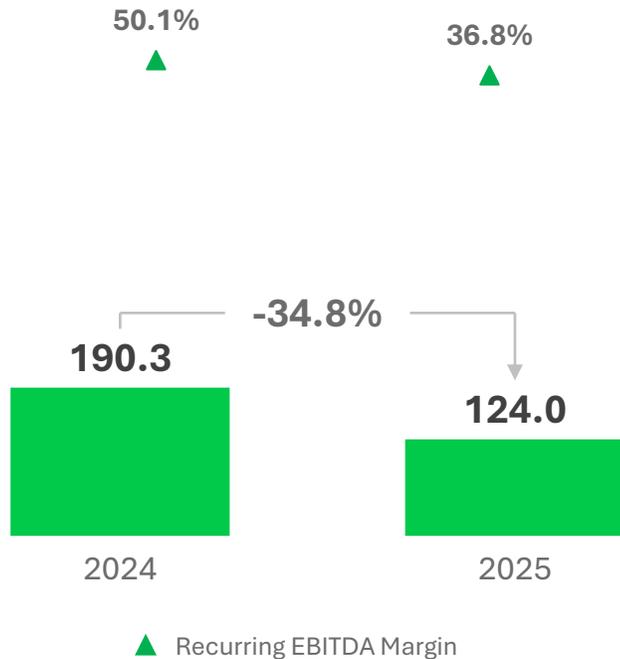
Accumulated (R\$ million)



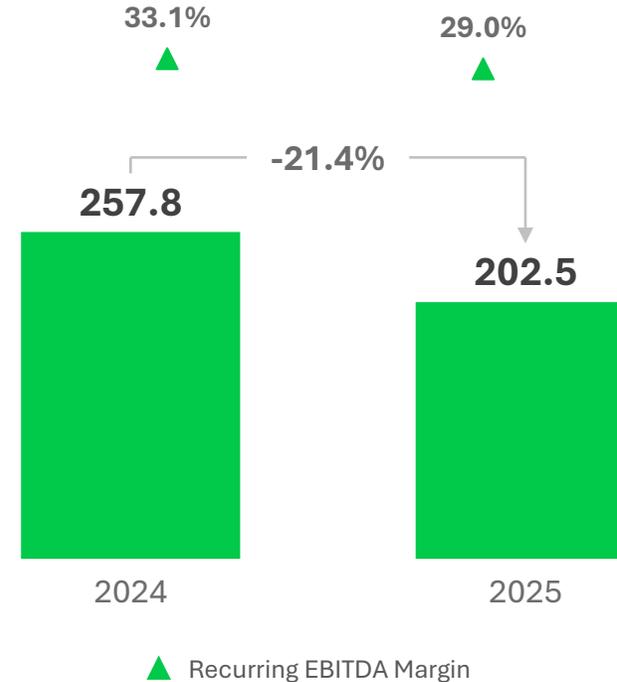
- Decline of 10.2% in Net Revenue on a year-to-date;
- Effect of the shift in the NBTP schedule to early 2026 and the sale of the higher education and technical books operations (SETS);
- Significant increase of 37.2% in the Other Services line, demonstrating the growth of new products for the government segment;
- As of February 2026, we recorded R\$ 166.6 million in NBTP Net Revenue.

Recurring EBITDA and EBITDA Margin

Quarter (R\$ million)

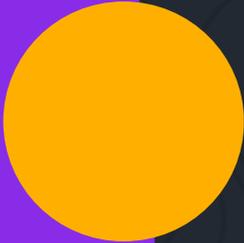


Accumulated (R\$ million)



- Saber's Recurring EBITDA totaled R\$ 124.0 million in 4Q25;
- Reduction of 34.8% and margin pressure of 13.3 p.p. vs. 4Q24.

- On a year-to-date basis, Recurring EBITDA declined 21.4%, with a margin reduction of 4.1 p.p;
- Performance reflects the high school book purchasing model under NBTP, which required higher investments in marketing and the production of educational materials;
- The shift in revenue recognition has a direct impact on EBITDA and cash flow.

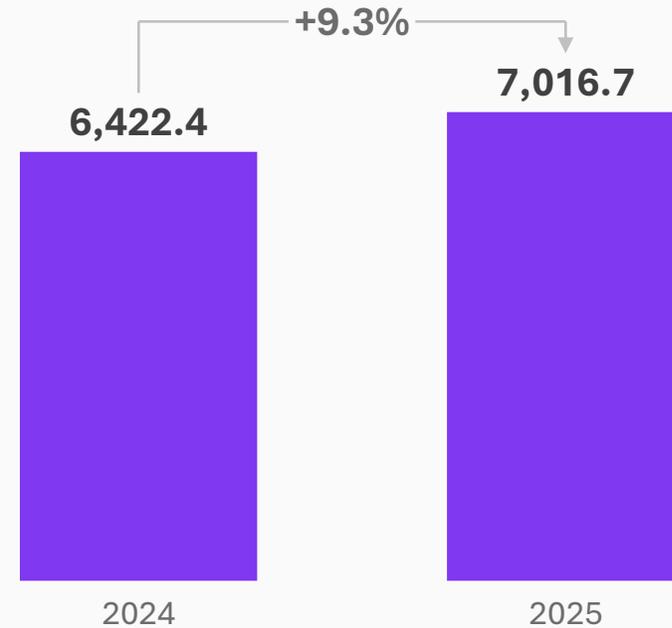


cognia
EDUCAÇÃO

Quarter (R\$ million)



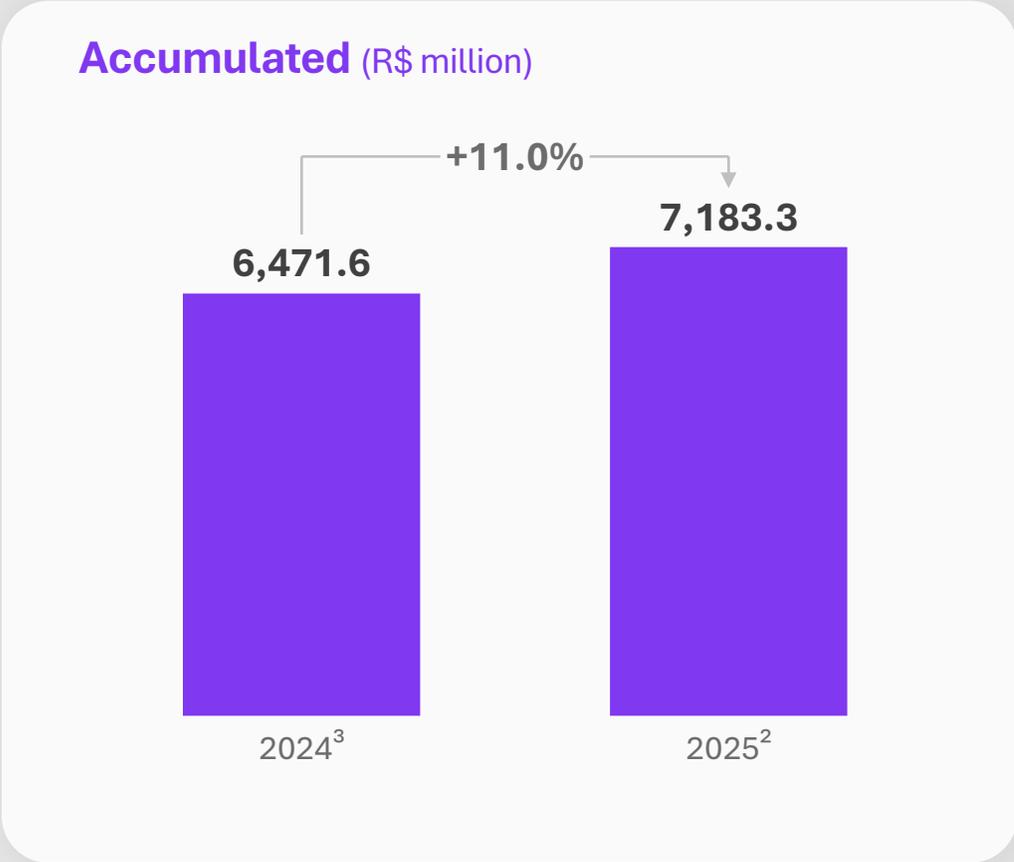
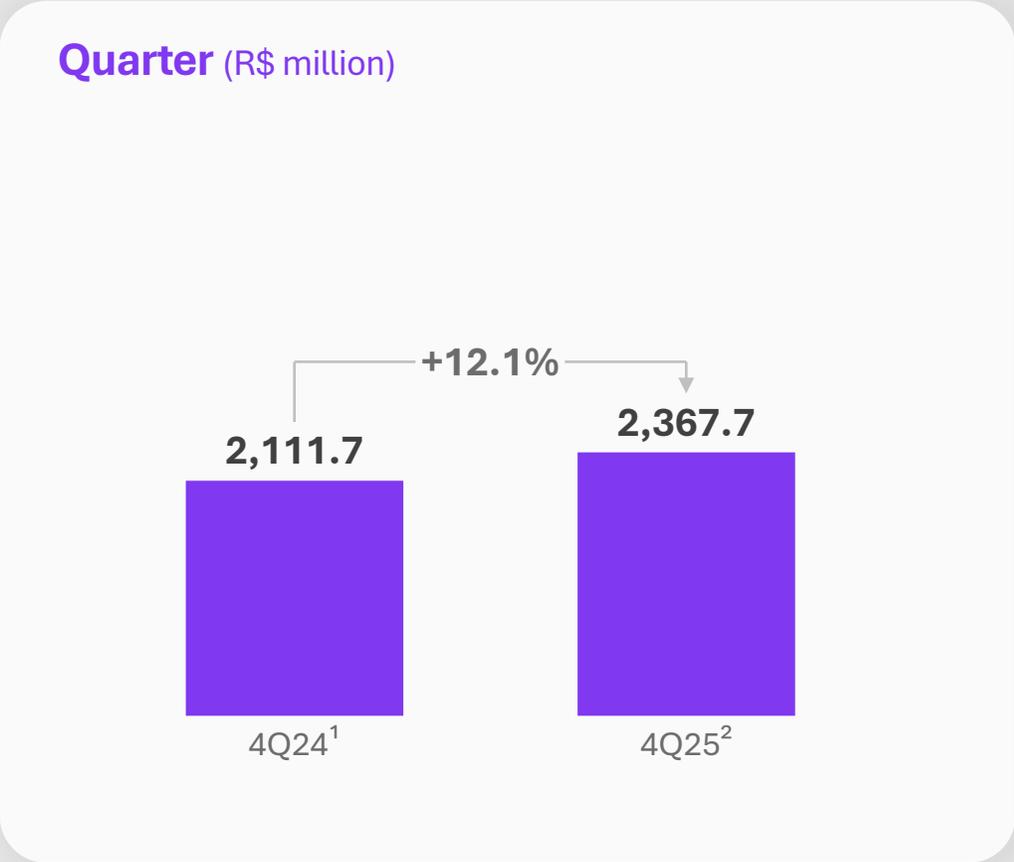
Accumulated (R\$ million)



- Consolidated Net Revenue reached R\$ 2,201.1 million;
- Growth of 1.9% vs. 4Q24;
- Even impacted by the postponement of NBTP, it reached the Company's highest historical level among quarters.

- On a year-to-date, Net Revenue reached R\$ 7,016.7 million;
- Increase of 9.3% compared to the same period of the previous year;
- Close to the historical level of 2019 (R\$ 7,027.2 million).

Net Revenue – Proforma analysis



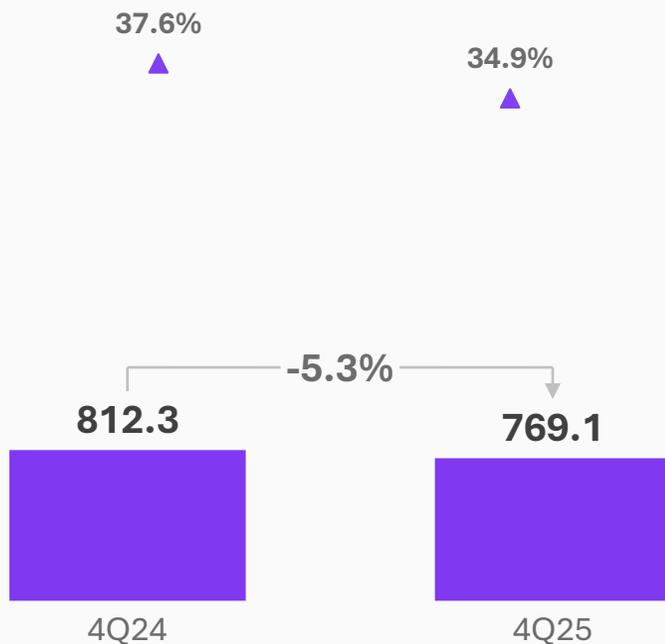
- Consolidated Net Revenue reached R\$ 2,367.7 million;
- Growth of 12.1% vs. 4Q24.

- On a year-to-date, Net Revenue reached R\$ 7,183.3 million;
- Increase of 11.0% compared to the same period of the previous year;
- Close to the historical level of 2019 (R\$ 7,027.2 million).

1 - Consider the adjustment in the reclassification of Kroton discounts in the amount of -R\$48.9 million;
2 - Consider the NBTP Revenue of R\$166.6 million;
3 - Consider the adjustment in the reclassification of Kroton discounts in the amount of R\$49.2 million.

Recurring EBITDA and Margin EBITDA

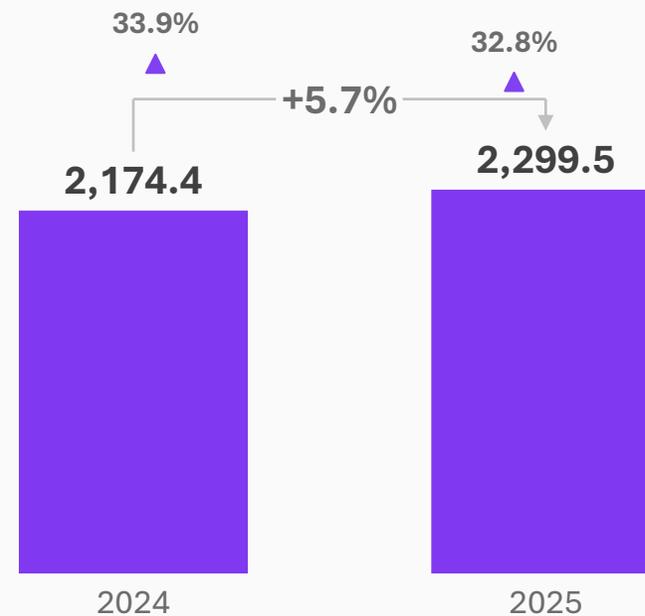
Quarter (R\$ million)



▲ Recurring EBITDA Margin

- Recurring EBITDA reached R\$ 769.1 million, representing a reduction of 5.3%;
- Margin contraction of 2.7 p.p. vs. 4Q24;
- Impact from the movements in Kroton and Saber.

Accumulated (R\$ million)

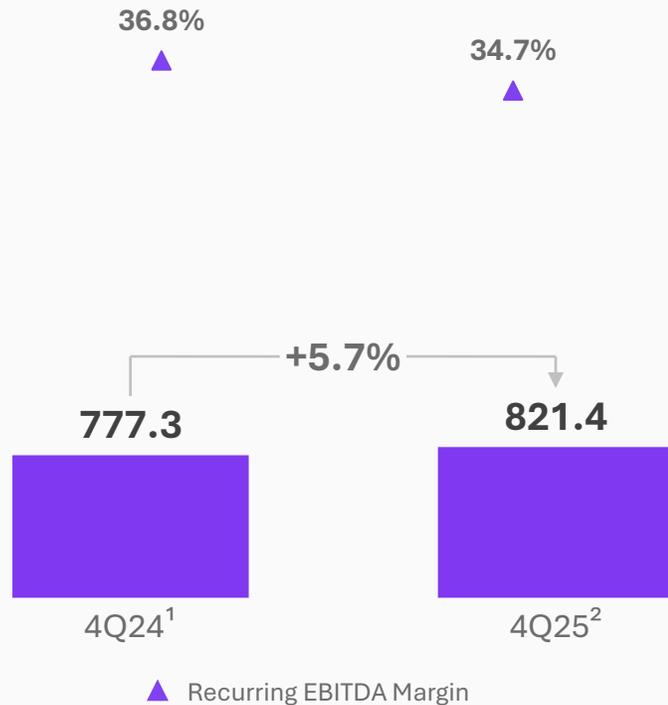


▲ Recurring EBITDA Margin

- On a year-to-date, Recurring EBITDA reached R\$ 2,299.5 million, a growth of 5.7%;
- Margin pressure of 1.1 p.p. vs. 2024, reflecting pressure on Saber's margin.

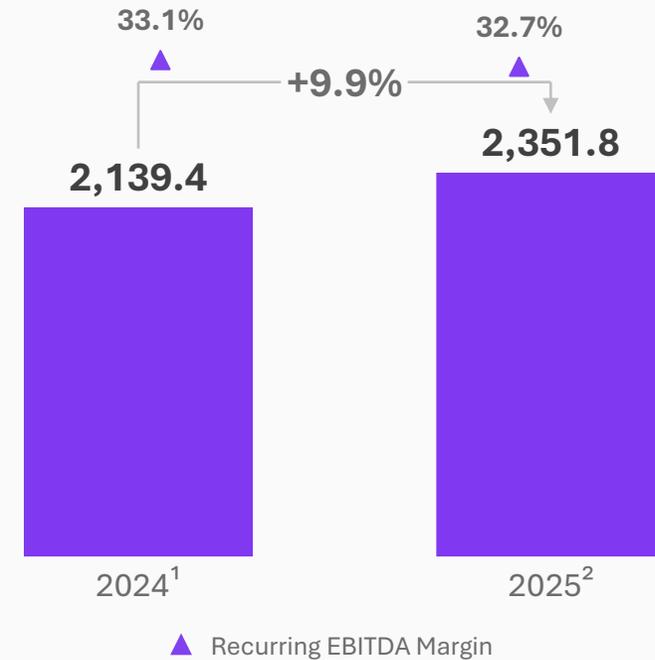
Recurring EBITDA and Margin EBITDA - Proforma analysis

Quarter (R\$ million)



- Recurring EBITDA reached R\$ 821.4 million, representing a reduction of 5.7%;
- Margin contraction of 2.1 p.p. vs. 4Q24.

Accumulated (R\$ million)



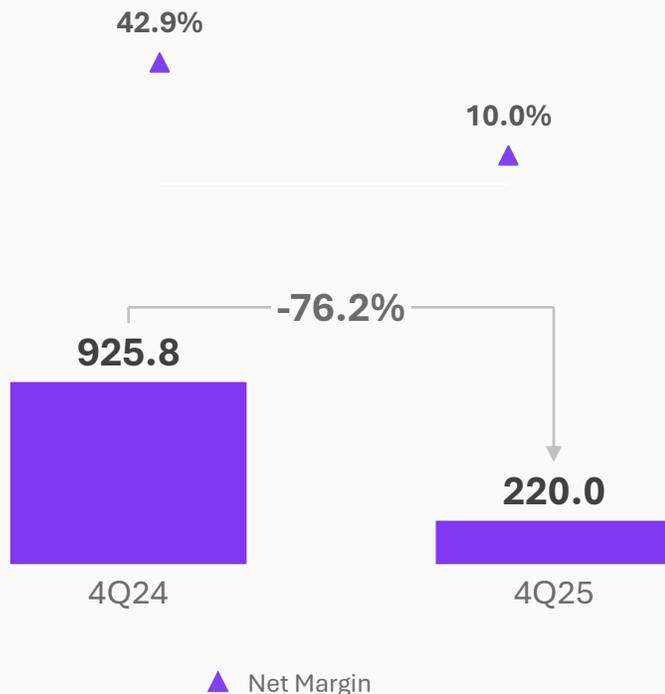
- On a year-to-date, Recurring EBITDA reached R\$ 2,351.8 million, a growth of 9.9%;
- Margin pressure of 0.4 p.p. vs. 2025, reflecting pressure on Saber's margin.

1 - Consider the NBTP EBITDA of R\$52.3 million;

2 - Disregard the Contingency Reversal of -R\$35.0 million.

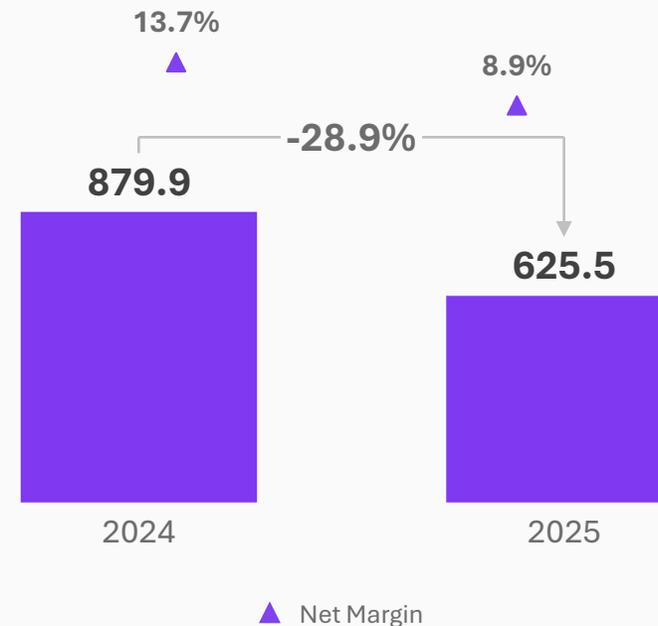
Net Profit and Net Margin

Quarter (R\$ million)



- In 4Q25, Net Income reached R\$ 220.0 million, compared to R\$ 925.8 million in 4Q24;
- In 4Q24, there were contingency reversals and the recognition of deferred income tax, totaling R\$ 806.8 million;
- Excluding these effects, Net Income in 4Q25 grew 84.9%.

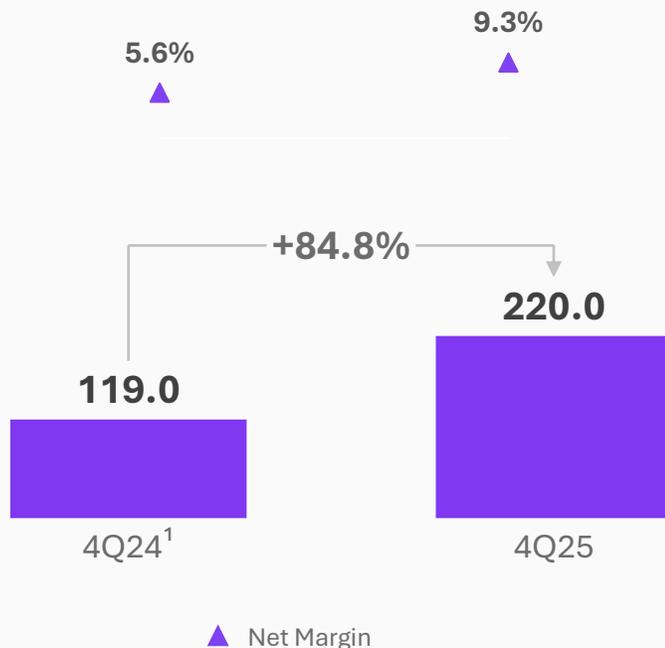
Accumulated (R\$ million)



- On a year-to-date basis, Net Income reached R\$ 625.5 million vs. 2024;
- On December 18, 2025, the Board of Directors approved the distribution of R\$ 120.0 million in dividends, referring to 9M25.

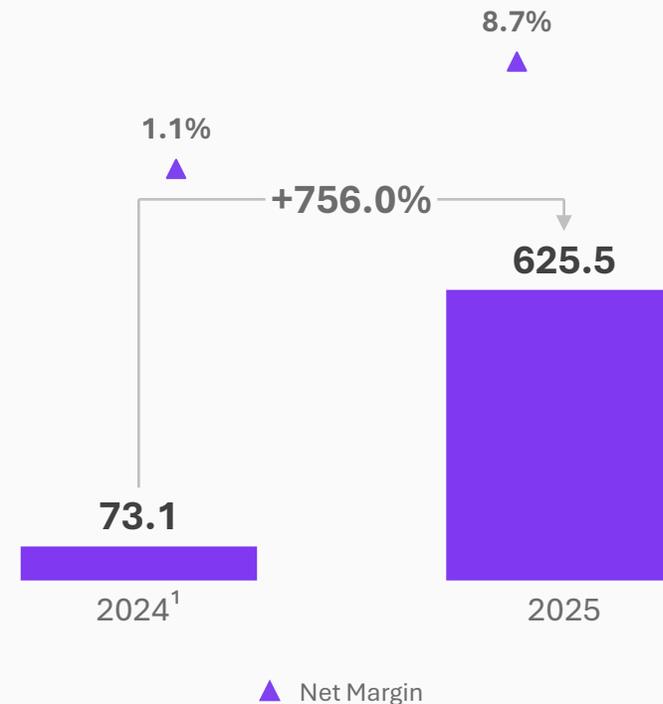
Net Profit and Net Margin - Proforma analysis

Quarter (R\$ million)



- In 4Q25, Net Income reached R\$ 220.0 million, compared to R\$ 119.0 million in 4Q24;
- In 4Q24, there were contingency reversals and the recognition of deferred income tax, totaling R\$ 806.8 million;
- Excluding these effects, Net Income in 4Q25 grew 84.8%.

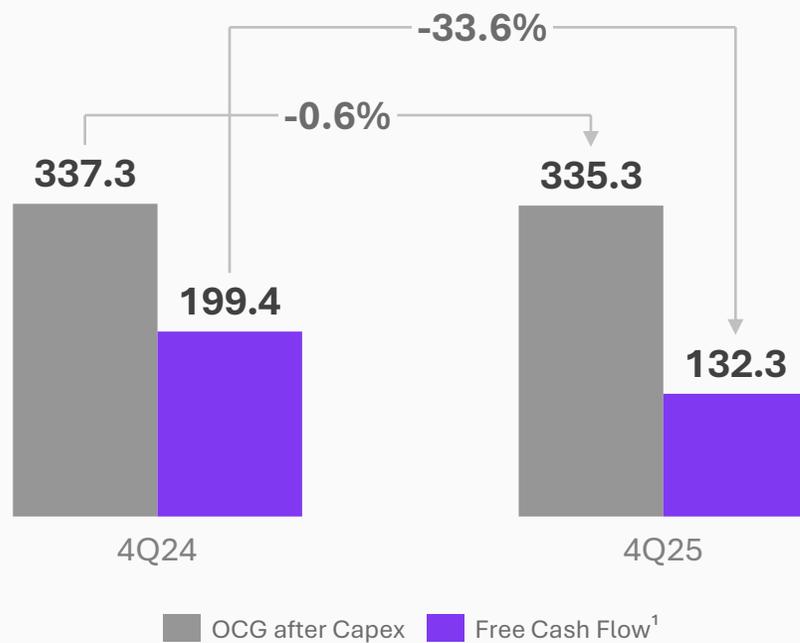
Accumulated (R\$ million)



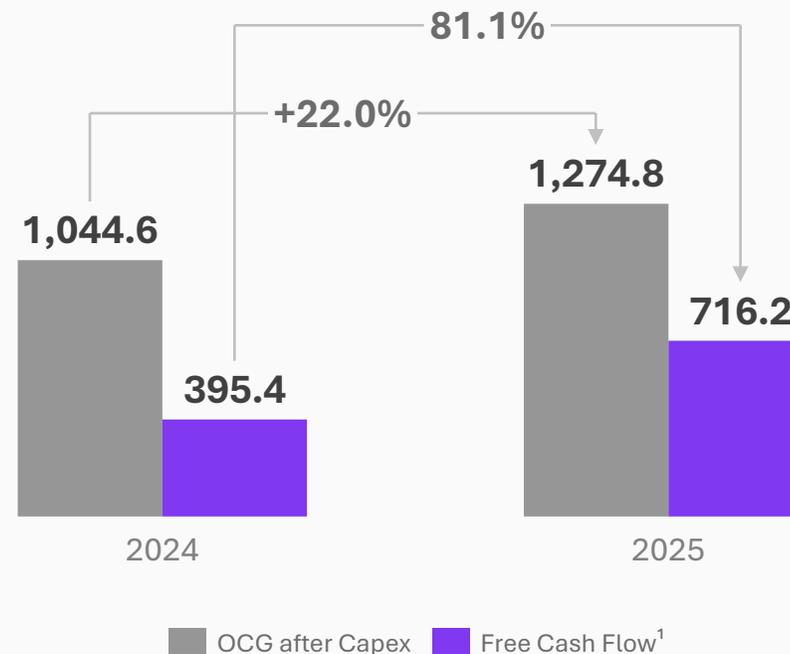
- On a year-to-date basis, Net Income reached R\$ 625.5 million vs. 2024;
- Compared to R\$ 73.1 million in 2024, excluding the non-recurring effects of deferred income tax and contingency reversals recorded in 4Q24;
- On December 18, 2025, the Board of Directors approved the distribution of R\$ 120.0 million in dividends, referring to 9M25.

¹ – Does not include deferred tax effects and the R\$ 806.8 million contingency reversal

Quarter (R\$ million)



Accumulated (R\$ million)

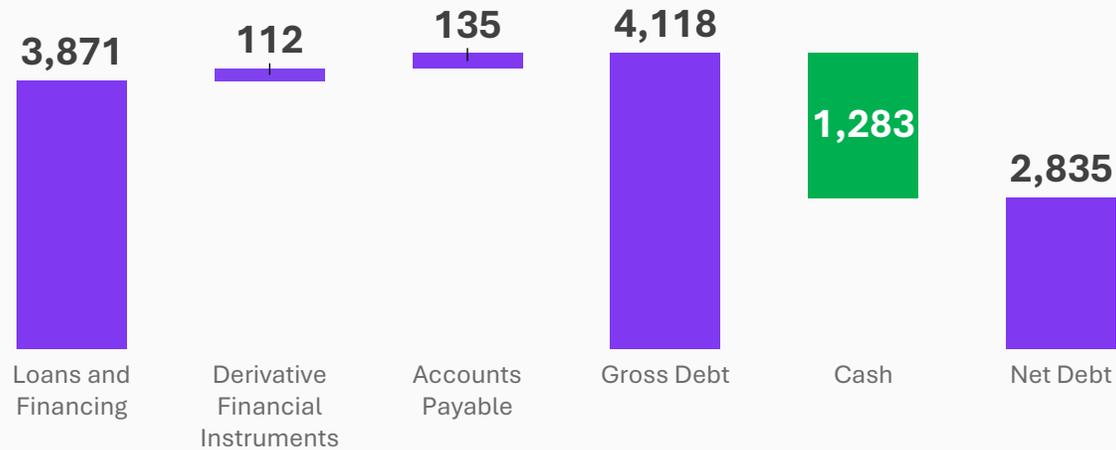


- Operating Cash Generation (OCG) was R\$ 335.3 million, in line with 4Q24;
- Free Cash Flow (FCF) reached R\$ 132.3 million vs. R\$ 199.4 million in 4Q24;
- Effect of the timing mismatch in NBTP payments from the Federal Government.

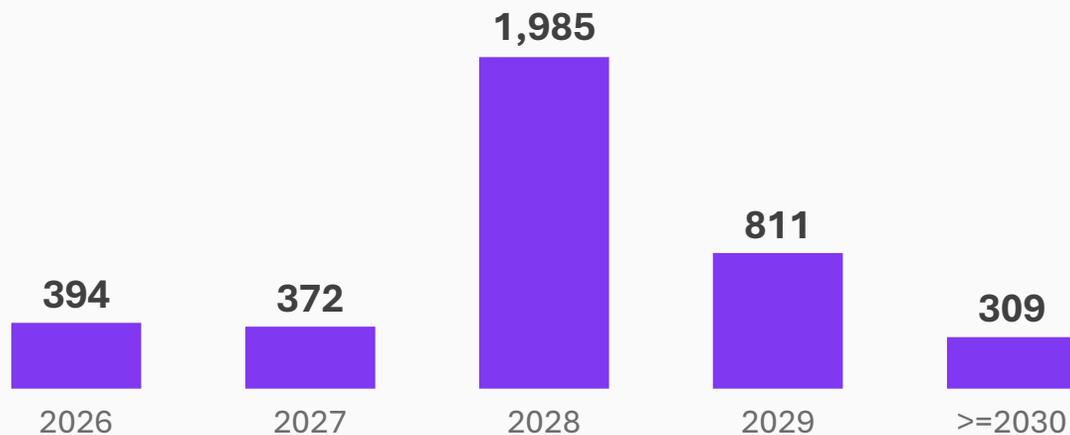
- Growth of 22.0% on year-to-date, reaching R\$ 1,274.8 million;
- Result reflects the revenue growth at Kroton with better cash conversion;
- Significant 81.1% increase in FCF vs. 2024, driven by OCG and the reduction in the average cost of debt, resulting in lower interest payments.

Cash Position and Indebtedness

Breakdown of Net Debt (R\$ million)



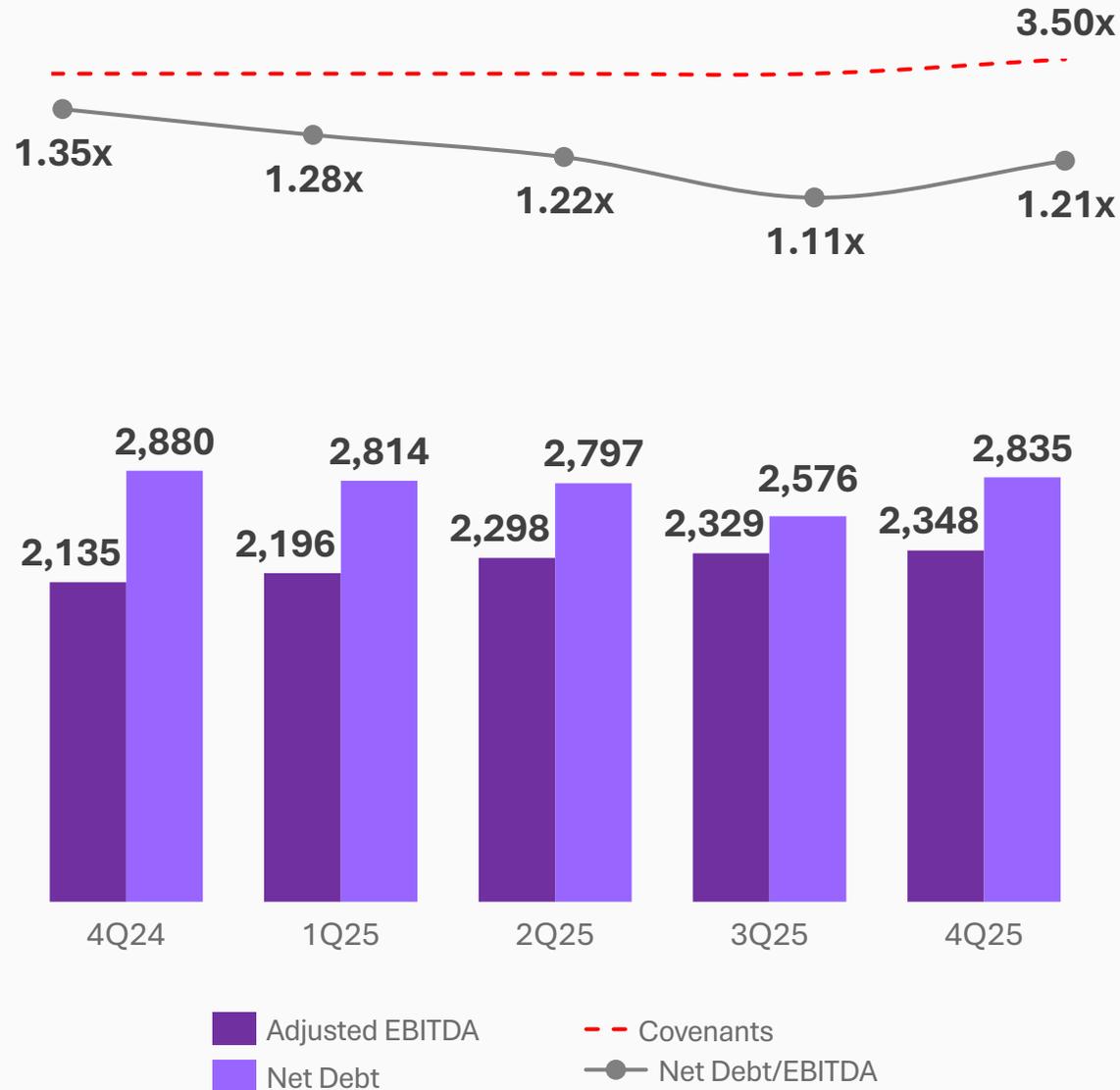
Loan and Financing Amortization Schedule¹ (R\$ million)



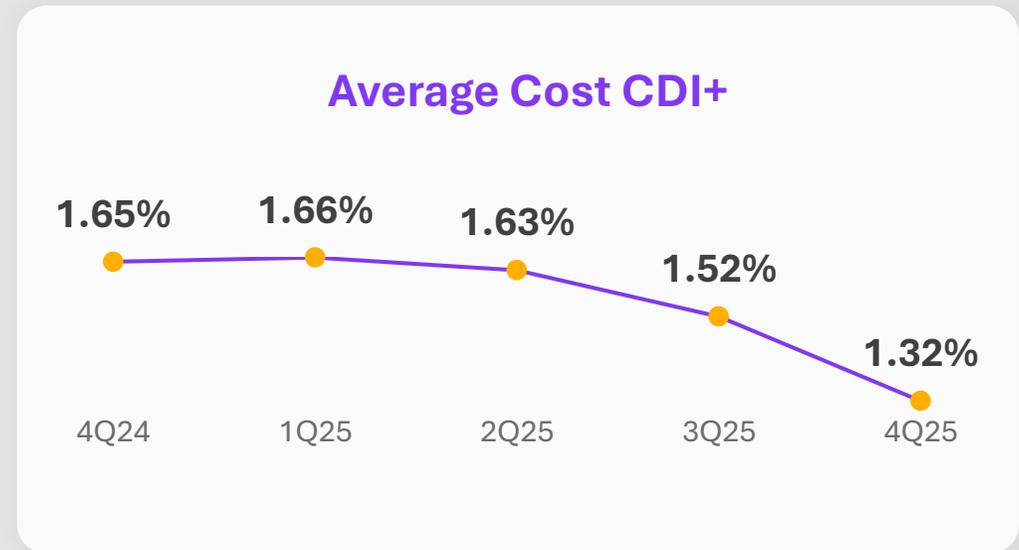
- At the end of 4Q25, total Cash and Cash Equivalents amounted to R\$ 1,283 million, -3.7% vs. 4Q24;
- The Company does not have significant amortizations over the next two years;
- In 4Q25, the Company advanced with its Liability Management operations, completing Cogna Educação's 15th debenture issuance, in the amount of R\$ 1,000.0 million, at a cost of CDI + 0.64% and a 3-year maturity;
- The funds raised through the 15th Debenture Issuance were used for the prepayment of the 1st tranche of the 11th issuance, in the amount of R\$ 91.5 million, at a cost of CDI + 1.55%, and for the prepayment of the 1st tranche of the 12th issuance, in the amount of R\$ 607.0 million, at a cost of CDI + 1.35%.

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

Leverage and Indebtedness



- At the end of 4Q25, the leverage ratio reached 1.21x;
- In December 2025, we completed the acquisition of the outstanding shares of Vasta, which resulted in an increase in leverage compared to 3Q25. Excluding the effect of this acquisition, leverage would have been 1.03x;
- Net debt decreased by R\$ 44,9 million, or 1.6%, in 4Q25 vs. 4Q24;
- In 4Q25, the Company's weighted average cost of debt was CDI + 1.32%, with a duration of 33 months.



We ended 2025 focused on our Strategic Pillars.



Growth

After the successful execution of its turnaround, we remain focused on delivering sustainable double-digit growth, supported by our ambidexterity strategy. Core businesses continue to show consistent growth.



Efficiency

From an operational point of view we remain focused on improving processes and evolving systems, accelerating AI implementation. Liability Management actions will continue throughout the year.



Experience

The student experience continues to be a key strategic differentiator and a decisive factor in the results. Recommendation and satisfaction indicators show solid and sustainable results, particularly in the on-campus segment, reflecting meaningful progress in the academic journey, service quality, and students' perception of value.



People and Culture

New performance management model, record eNPS, and ranked 12th best company to work for in Brazil by GPTW. We are the leader in the education sector, recognized for 'Best People Management' by Exame and awarded the São Paulo City Hall Racial Equality Seal, reaffirming our commitment to inclusion.



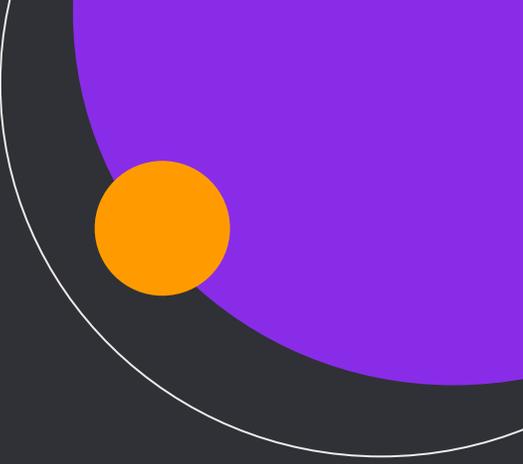
Innovation

Cogna Labs advanced as an important partner to the business units and has been acting as an accelerator, helping to channel efforts and resources toward initiatives that support the success of the Company's long-term strategy. The Corporate Venture Building (CVB) and Open Innovation initiatives remain structured and aligned with the Company's strategic priorities..



ESG

The Company also received several awards highlighting Cognia as an innovative organization committed to sustainability, diversity, and inclusion. Cognia was recognized with the Top 1% Global distinction, being the only Brazilian company in this select group of the Global Sustainability Yearbook 2026, by S&P Global.



cogna
EDUCAÇÃO

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

