

RESULTADOS

1T26



ANOS **50** MUITAS
HISTÓRIAS.
MUITOS
FUTUROS.

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.

Cogna 60 anos

Há 60 anos, cinco professores fundaram o Pitágoras em uma sala em Belo Horizonte. Hoje, essa iniciativa **evoluiu para a Cogna** que conecta milhões de brasileiros e **impulsiona pessoas e organizações a construírem uma melhor versão de si**

Integração e nova estrutura

Integramos com sucesso as operações de Vasta e Saber em uma única operação: **Educação Básica**

E, refletindo as atualizações regulatórias do MEC, passamos a segmentar os indicadores de **Kroton** em: **Presencial, Semipresencial** e **EAD**

Receita Líquida

R\$ 2,1 Bi

+31,9% vs. 1T25 ↗

Lucro Líquido

R\$ 141,4 MM

+48,7% vs. 1T25 ↗

Dívida Líquida

R\$ 30,4 MM

de redução em relação
ao 1T25 ↘

EBITDA Recorrente

R\$ 679,6 MM

+22,2% vs. 1T25 ↗

Geração de Caixa após Capex

R\$ 318,1 MM

+27,1% vs. 1T25 ↗

Alavancagem

1,13x

vs. 1,28x no 1T25 ↘

Margem EBITDA Recorrente

31,7%

-2,5 p.p. vs. 1T25 ↘

Geração de Caixa Livre

R\$ 252,5 MM

+68,7% vs. 1T25 ↗

Dividendos

R\$ 119,5 MM

Pagos em 13 de
fevereiro de 2026 ↗

EDUCAÇÃO BÁSICA


VASTA + **SABER** 
EDUCAÇÃO

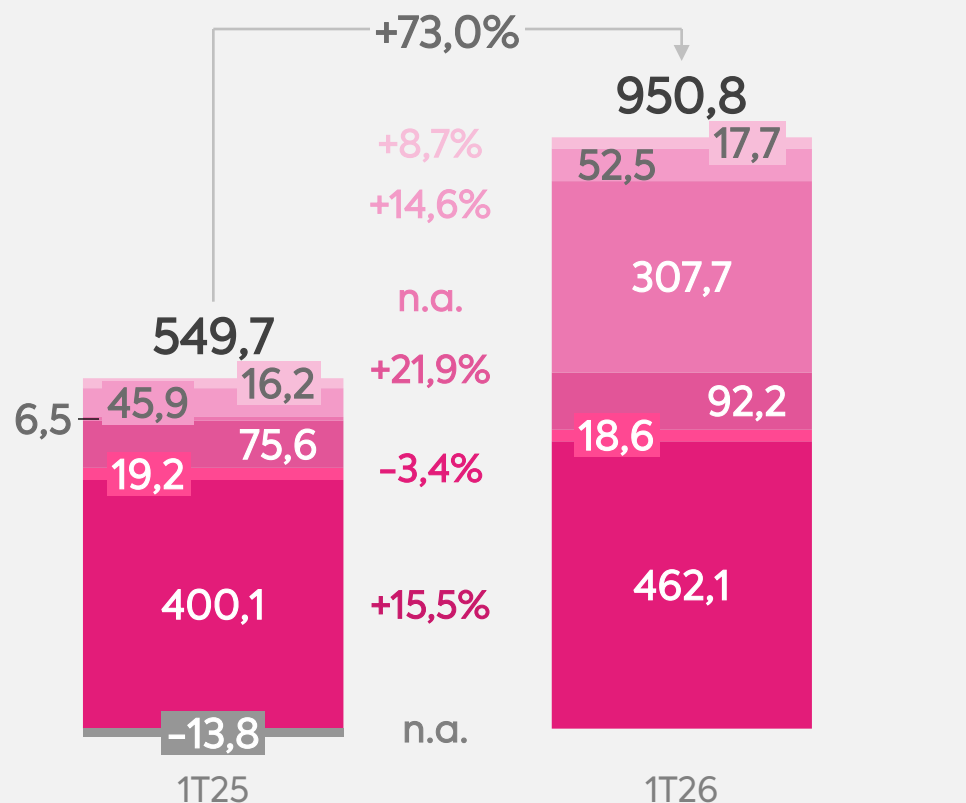


Receita Líquida

Crescimento expressivo impulsionado principalmente por PNLD e Subscrição. Além do desempenho das avenidas de crescimento B2G e Idiomas + Start Anglo

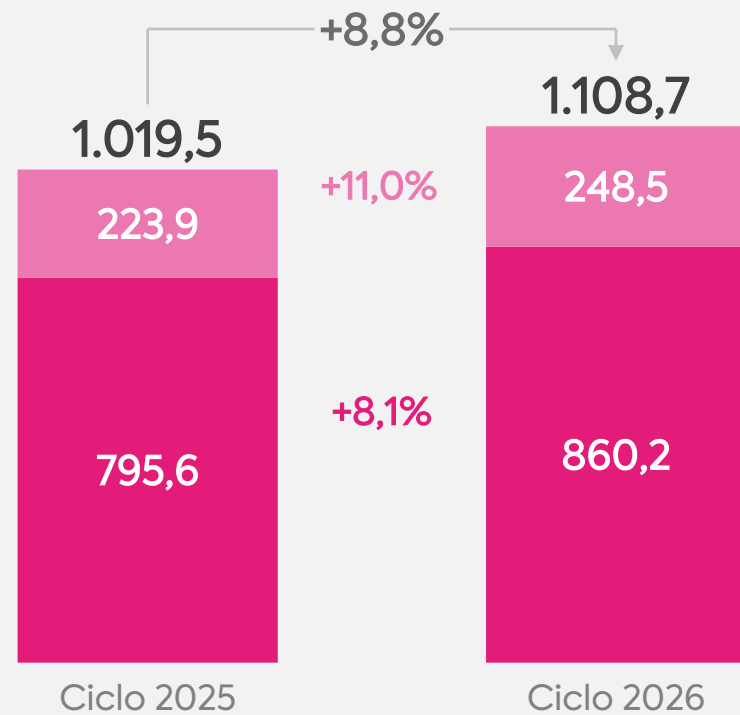
Receita Líquida

(R\$ milhões)



ACV – Ciclo

(R\$ milhões)



■ Outros
 ■ PNLD
 ■ Não-Subscrição
 ■ Eliminação
■ Idiomas + Start Anglo
 ■ B2G
 ■ Subscrição

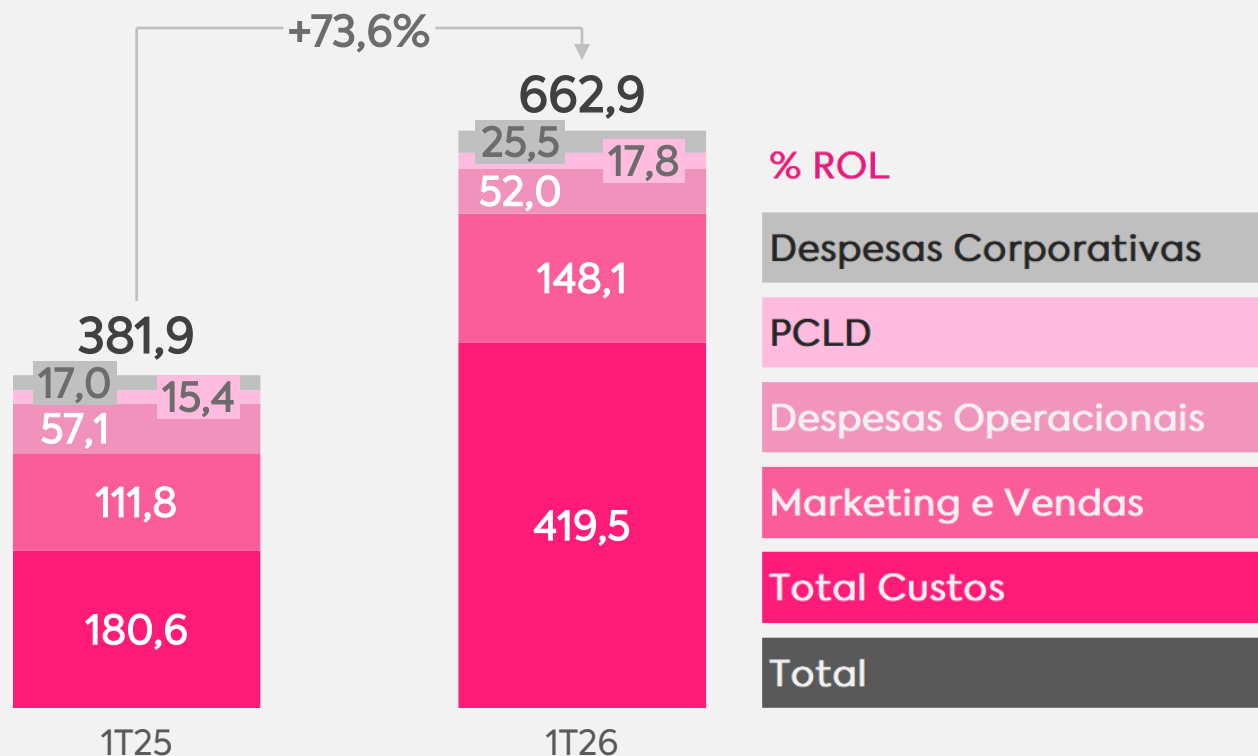
■ Soluções Complementares
 ■ Conteúdo Core



Custos e Despesas¹

Aumento dos Custos e Despesas com melhora na Despesas Operacionais e Despesas com Marketing e Vendas impulsionado pela PNLD e eficiência operacional. E, aumento no Total de Custos em razão ao reconhecimento da Receita PNLD que impactou o CPV

(R\$ milhões)



% ROL

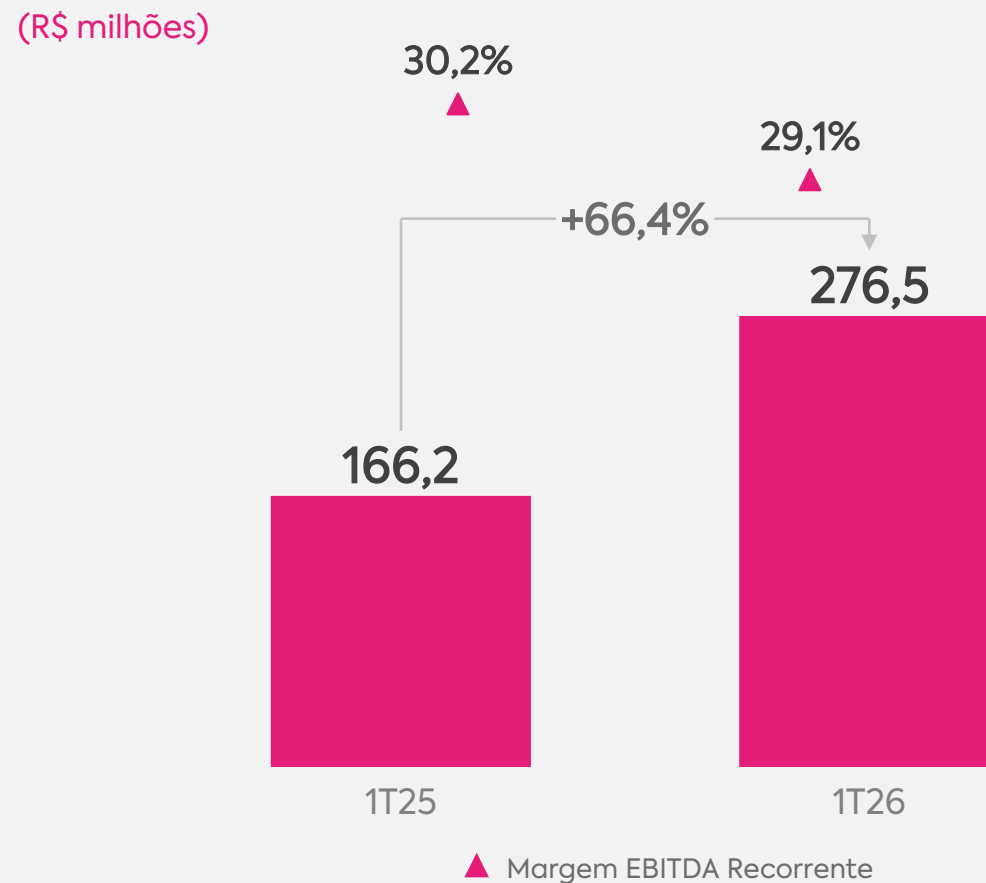
	1T25	1T26	Δ
Despesas Corporativas	3,1%	2,7%	-0,4 p.p
PCLD	2,8%	1,9%	-0,9 p.p
Despesas Operacionais	10,4%	5,5%	-4,9 p.p
Marketing e Vendas	20,3%	15,6%	-4,7 p.p
Total Custos	32,9%	44,1%	+11,2 p.p
Total	69,5%	69,8%	+0,3 p.p

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



EBITDA Recorrente e Margem EBITDA

Aumento expressivo de duplo dígito no EBITDA Recorrente com impacto na Margem EBITDA. Impacto das margens é efeito do custo de produção no PNLD. Movimento é um efeito sazonal, seguimos capturando ganhos de produtividade nas demais verticais de Educação Básica, mitigando parcialmente os impactos da maior exposição ao PNLD



EDUCAÇÃO SUPERIOR

kroton 



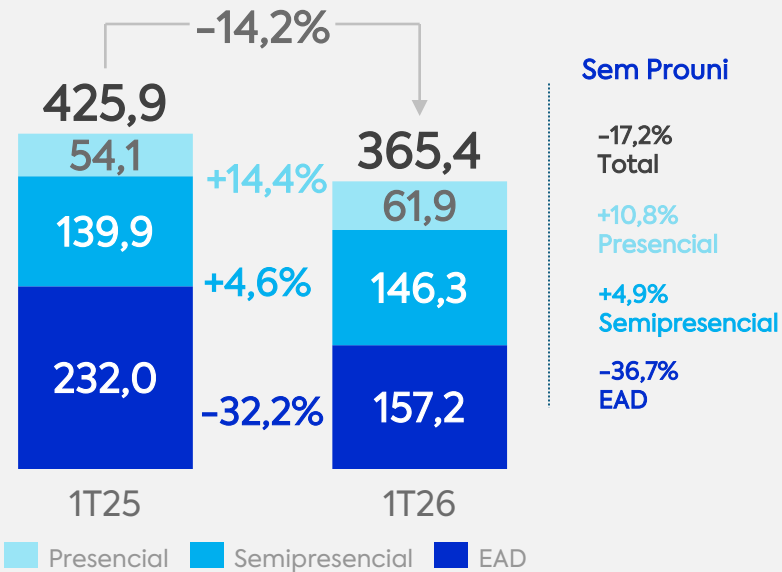
Desempenho Operacional

Mesmo com a queda na base total devido ao EAD, o crescimento do presencial e semipresencial elevou o ticket médio

Captação

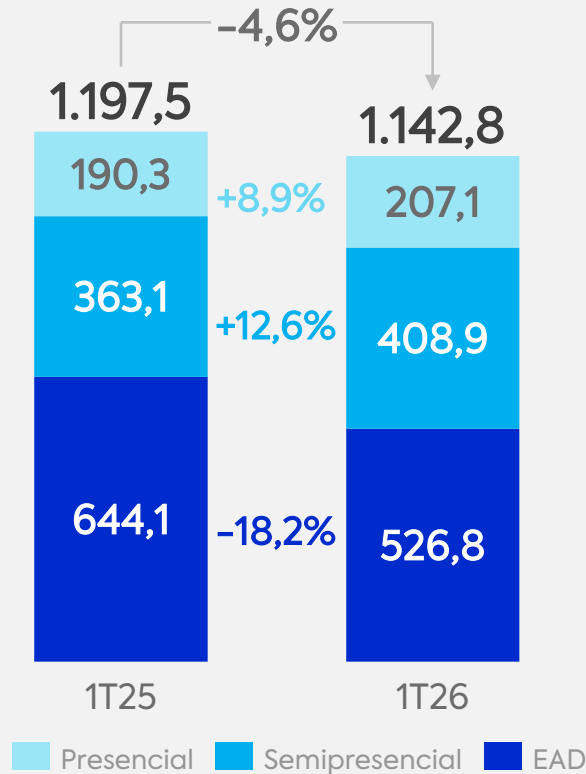
(Mil)

Crescimento de 3,7% na Receita de Captação



Base de alunos

(Mil)



Ticket Médio

+19,4% vs. 1T25 Ensino Superior Total

+6,7% vs. 1T25 Presencial

+4,4% vs. 1T25 Semipresencial

+24,1% vs. 1T25 EAD

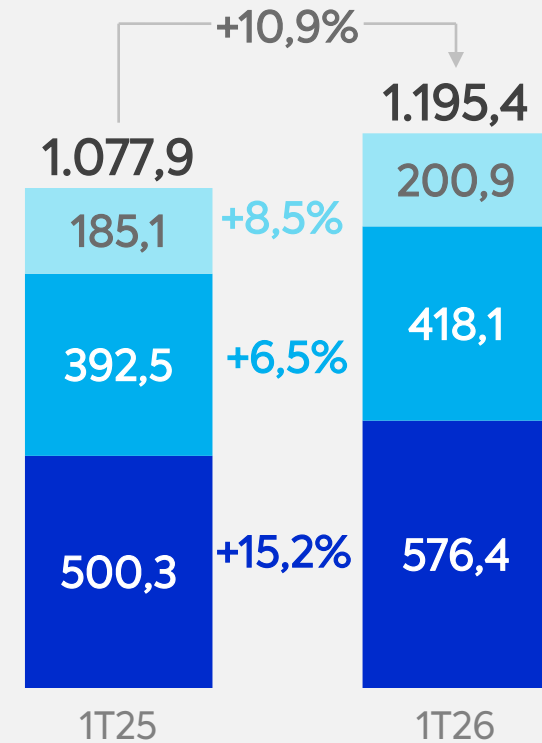


Desempenho Financeiro

Crescimento de Receita e Lucro Bruto em todas as modalidades, com destaque para o presencial

Receita Líquida

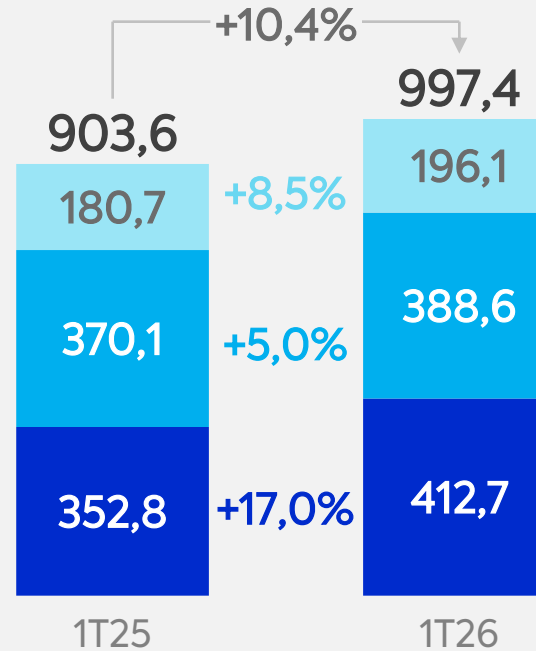
(R\$ Milhões)



EAD Semipresencial Presencial

Lucro Bruto

(R\$ Milhões)



EAD Semipresencial Presencial

Margem Bruta

-0,4% vs. 1T25 Ensino Superior Total

+1,1% vs. 1T25 Presencial

-1,3% vs. 1T25 Semipresencial

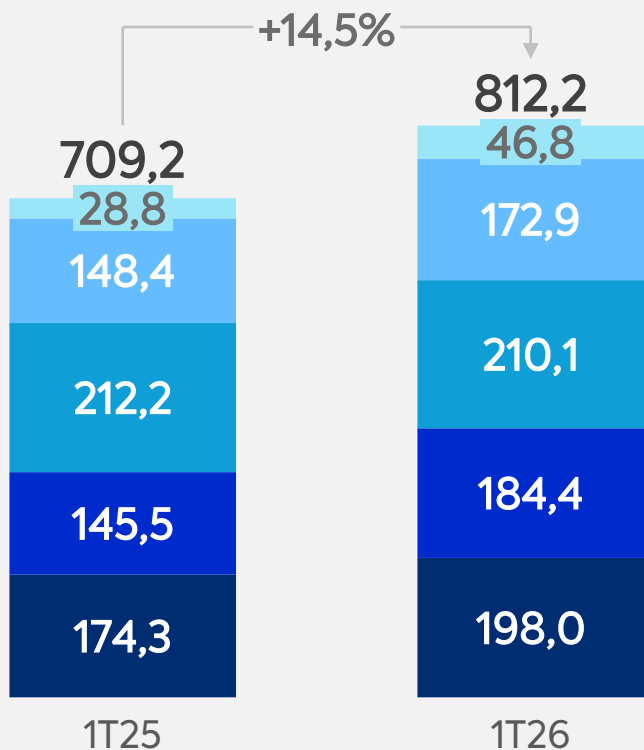
0,0% vs. 1T25 EAD



Custos e Despesas¹

Aumento de 14,5% nos total de Custos e Despesas com aumento nas Despesas Corporativas, resultado do descolamento em despesas com tecnologia; Na razão entre PCLD/ROL e Despesas com Marketing e Vendas tendo em vistas as mudanças regulatórias e cenário competitivo

(R\$ milhões)



% ROL

Despesas Corporativas
PCLD
Despesas Operacionais
Marketing e Vendas
Total Custos
Total

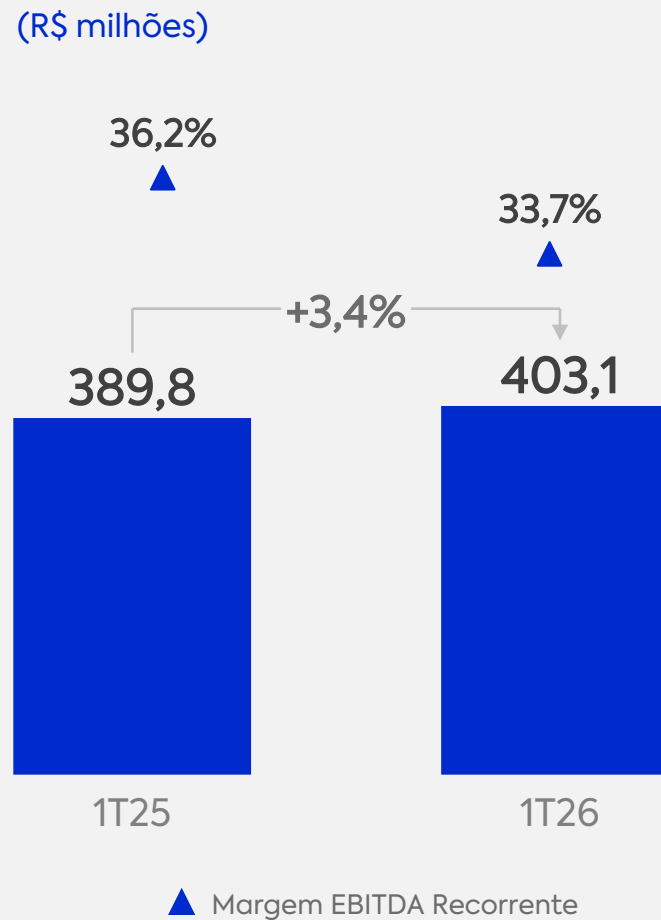
	1T25	1T26	Δ
Despesas Corporativas	2,7%	3,9%	+1,2 p.p
PCLD	13,8%	14,5%	+0,7 p.p
Despesas Operacionais	19,7%	17,6%	-2,1 p.p
Marketing e Vendas	13,5%	15,4%	+1,9 p.p
Total Custos	16,2%	16,6%	+0,4 p.p
Total	65,9%	68,0%	+2,1 p.p

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



EBITDA Recorrente e Margem EBITDA

Crescimento de EBITDA Recorrente com pressão na margem



cogna
EDUCAÇÃO

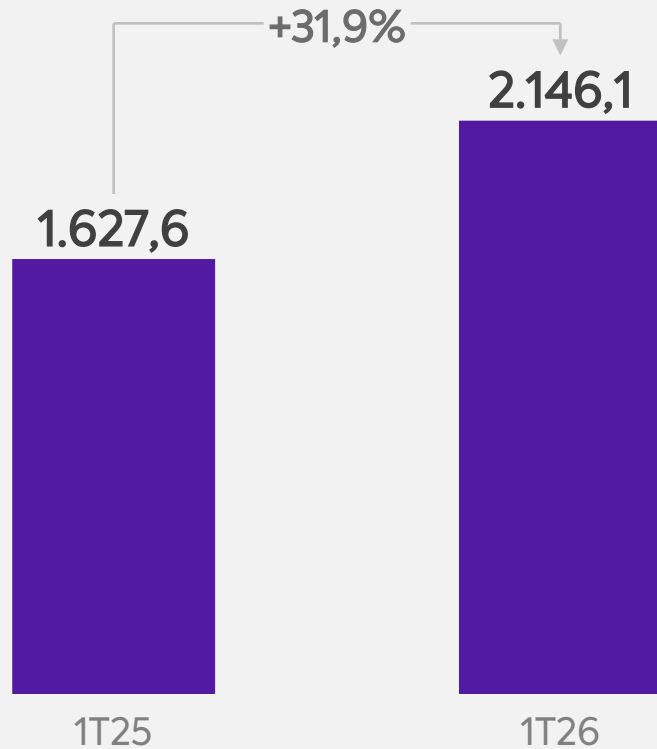


Desempenho Financeiro

Crescimento de duplo dígito sustentável e positivo nas duas unidades de negócio. Impulsionado pelo segmento presencial na Educação Superior e pelo PNLD em Educação Básica

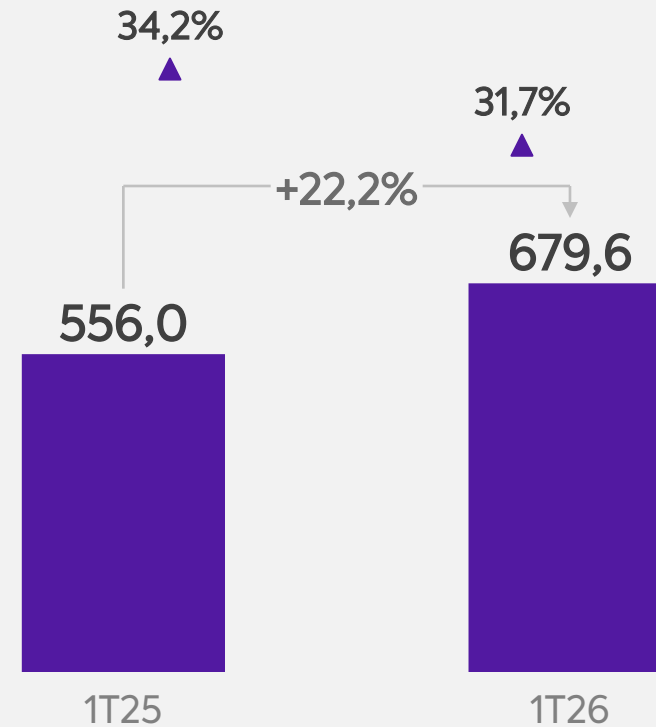
Receita Líquida

(R\$ milhões)



EBITDA Recorrente

(R\$ milhões)



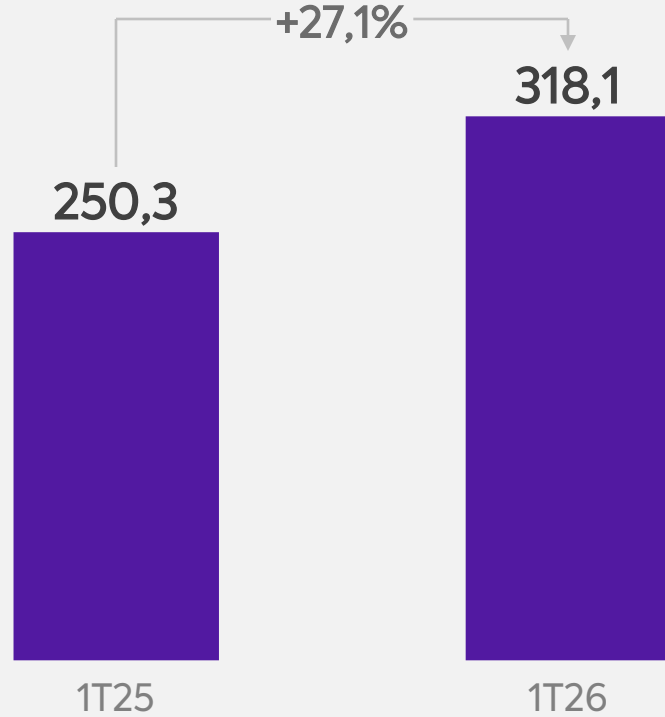
▲ Margem EBITDA Recorrente

Geração de Caixa

Impacto positivo por maiores entradas operacionais nas unidades de negócio, com foco no PNLD e B2G. Além de menor pagamento de juros, resultando no aumento de GCL

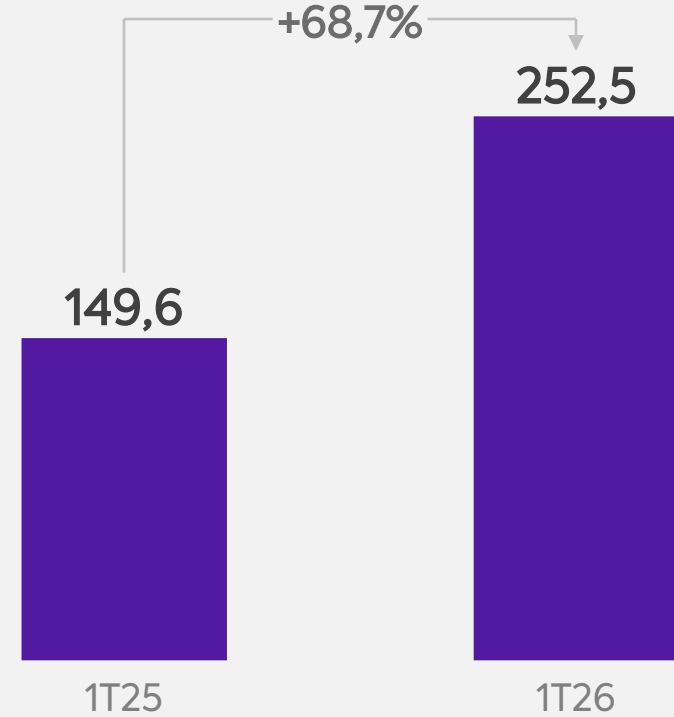
GCO

(R\$ milhões)



GCL

(R\$ milhões)



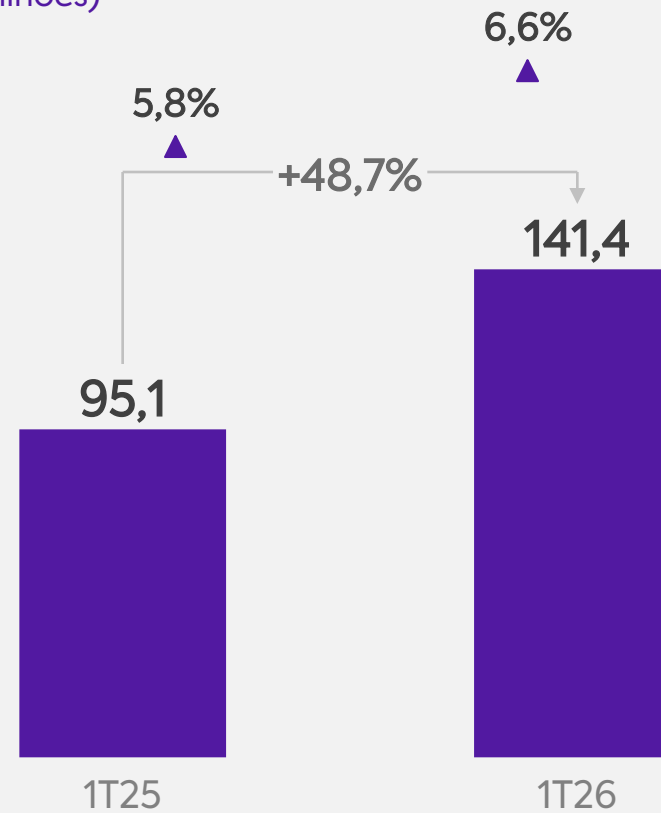


Lucro Líquido e Margem Líquida

Resultado de do crescimento de 25,0% no Resultado Operacional

Lucro Líquido

(R\$ milhões)

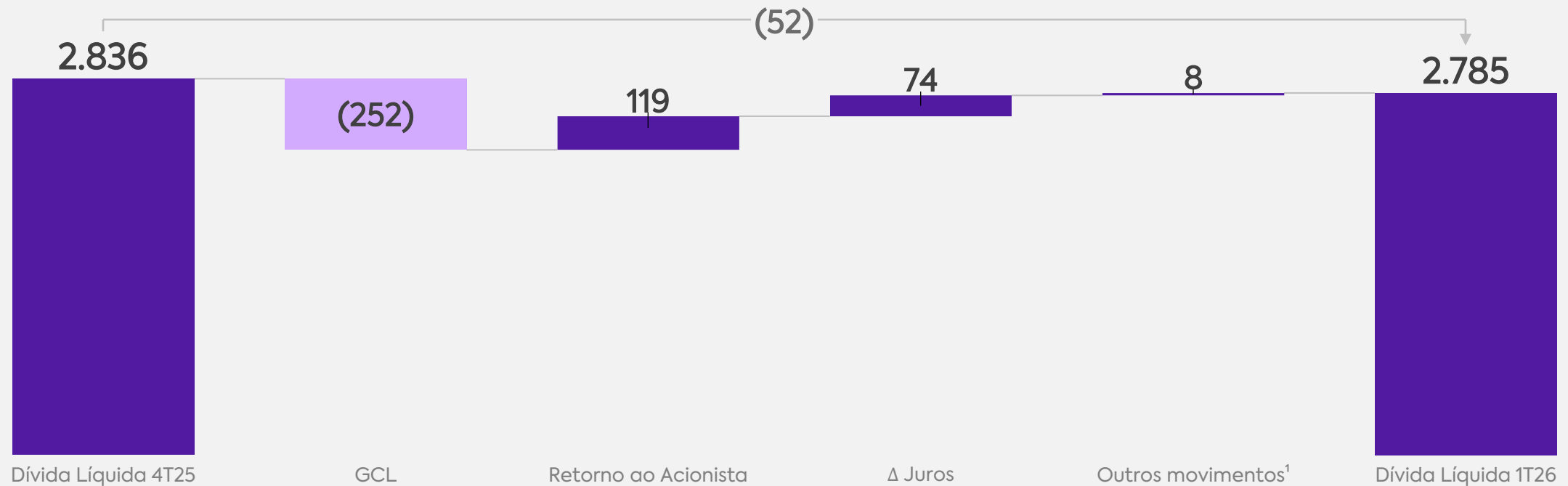


▲ Margem Líquida

Dívida Líquida

Redução de dívida líquida em razão da dívida bruta, decorrente das ações de *liability management*.
Adicionalmente, em fevereiro a companhia distribuiu R\$ 119,5 milhões em dividendos

(R\$ milhões)



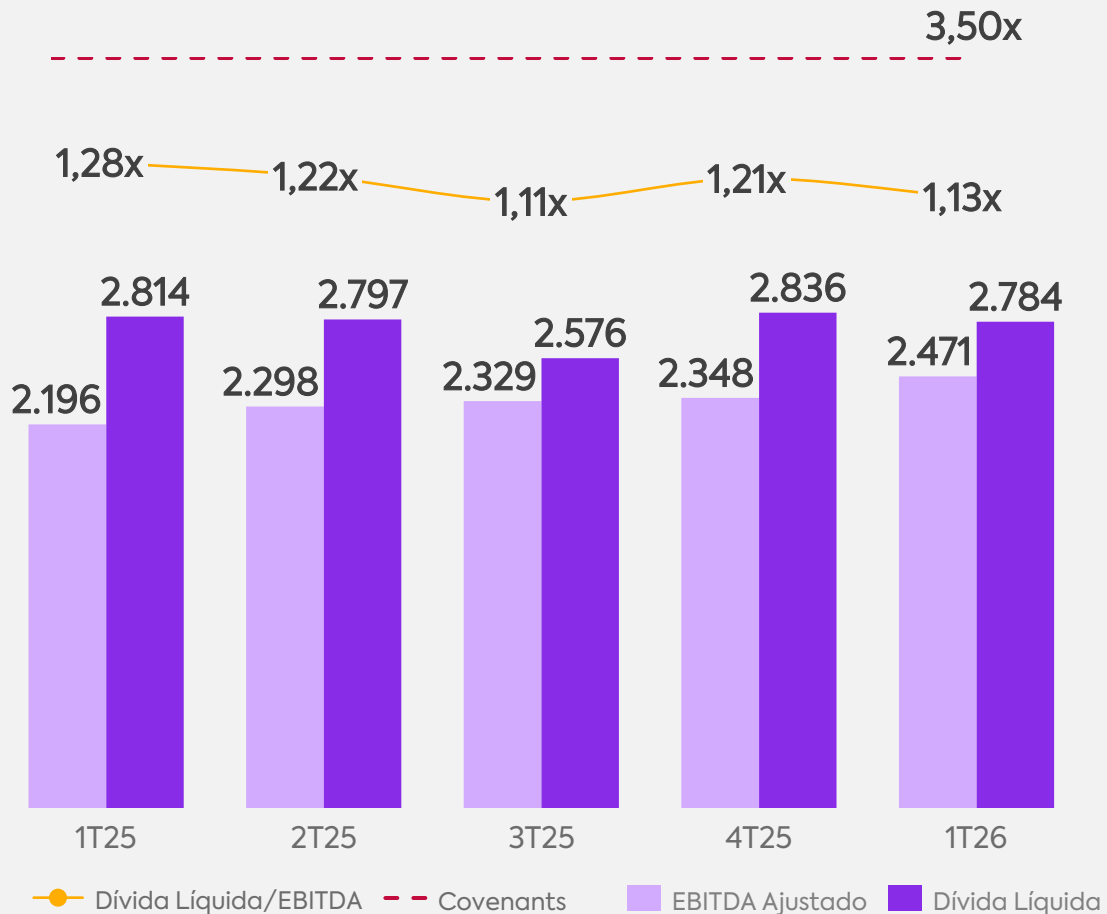
1 - Rentabilidade de caixa, Despesas financeiras, impostos pagos, etc.



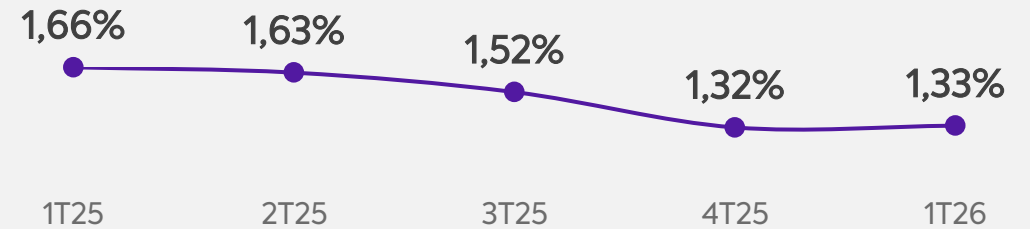
Endividamento

Redução da alavancagem com menor Dívida Líquida e maior EBITDA ajustado; pré-pagamento reduziu o custo médio vs. 1T25; próximo vencimento de principal debênture em jul/27, no valor de R\$ 67 milhões

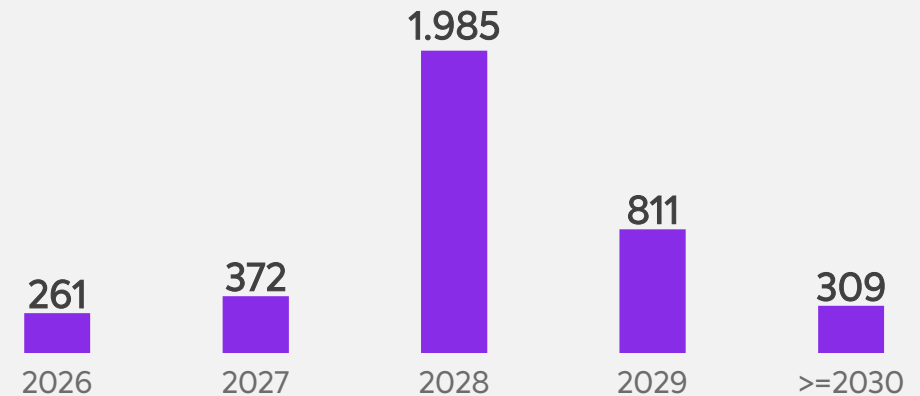
Dívida Líquida/EBITDA
(R\$ milhões)



Custo médio CDI +



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





Alocação de capital

Redução de Despesas Financeiras

Pagamento antecipado de dívidas

Retorno ao Acionista

Recompra de ações
Pagamento de dividendos

Acelerar Estratégia de Crescimento

M&As estratégicos

Ações de retorno aos acionistas

2025

Liability Management

R\$ 500,0 M
9ª Emissão de debêntures

R\$ 500,0 M
10ª Emissão de debêntures

R\$ 91,5 M
11ª Emissão de debêntures

R\$ 607,0 M
12ª Emissão de debêntures

Totalizando R\$ 1,7 Bi

2026

Liability Management

R\$ 200,0 M
13ª Emissão de debêntures

2025

Bonificação
187,6 M de ações
Atribuídas aos acionistas

Recompra de ações
R\$ 58,9 M
Finalizado em janeiro de 2026

Dividendos
R\$ 120,0 M
Pagos em abril de 2025

R\$ 88,1 M
Anunciado em dezembro de 2025.
pagamento em 20 de dezembro de 2028

2026

Dividendos
R\$ 119,5 M
Pagos em fevereiro de 2026

R\$ 28,5 M
Aprovados em AGO em abril de 2026

2025

Tender Offer de Vasta
R\$ 421,7 M
Anunciado em 15 de setembro de 2025
Preço de US\$ 5,00 por ação

Aquisição FMD
R\$ 54,4 M
Anunciado em 8 de agosto de 2025
R\$ 906 mil por vagas
60 vagas autorizadas pelo MEC

Mensagens Finais

- **Ambidestria comprovada:** evolução consistente do core business combinada à expansão de novas frentes, com destaque para o crescimento de B2G e lançamento de novos produtos nos últimos anos;
- **Foco no cliente:** avanço na experiência dos alunos e das escolas com a transformação das jornadas;
- **Cultura como alavanca estratégica:** mais de 60 sócios engajados com a cultura da Companhia, fortalecendo a execução da estratégia de longo prazo;
- **Transformação de ativos:** consolidação contínua da maior plataforma de serviços educacionais do Brasil;
- **Geração de valor:** trajetória consistente de crescimento do Lucro Líquido e expansão da Geração de Caixa Livre.

cogna
EDUCAÇÃO

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

60
ANOS

**MUITAS
HISTÓRIAS.**
MUITOS
FUTUROS.



RESULTS

1Q26



ANOS **50** MUITAS HISTÓRIAS.
MUITOS FUTUROS.

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.

Cogna: 60 Years

Sixty years ago, five teachers founded Pitágoras in a single classroom in Belo Horizonte. **Today, this initiative has evolved into Cogna**, which connects millions of Brazilians and empowers people and organizations **to build their best versions.**

Integration and new structure

We have successfully integrated the operations of Vasta and Saber into a single unit: **Basic Education.**

Reflecting the regulatory updates from the Ministry of Education (MEC), we have begun segmenting Kroton's indicators into: **On-site, Hybrid, and Distance Learning (DL).**

Net Revenue

R\$ 2,1 Bn

+31.9% vs. 1Q25 ↗

Net Income

R\$ 141.4 MM

+48.7% vs. 1Q25 ↗

Net Debt

R\$ 30.4 MM

Reduction compared
to 1Q25 ↘

Recurring EBITDA

R\$ 679.6 MM

+22.2% vs. 1Q25 ↗

Operating Cash Generation after Capex

R\$ 318.1 MM

+27.1% vs. 1Q25 ↗

Leverage

1.13x

vs. 1.28x 1Q25 ↘

Recurring EBITDA Margin

31.7%

-2.5 p.p. vs. 1Q25 ↘

Free Cash Flow

R\$ 252.5 MM

+68.7% vs. 1Q25 ↗

Dividends

R\$ 119,5 MM

Paid on February 13,
2026 ↗

BASIC EDUCATION


VASTA + **SABER** 
EDUCAÇÃO

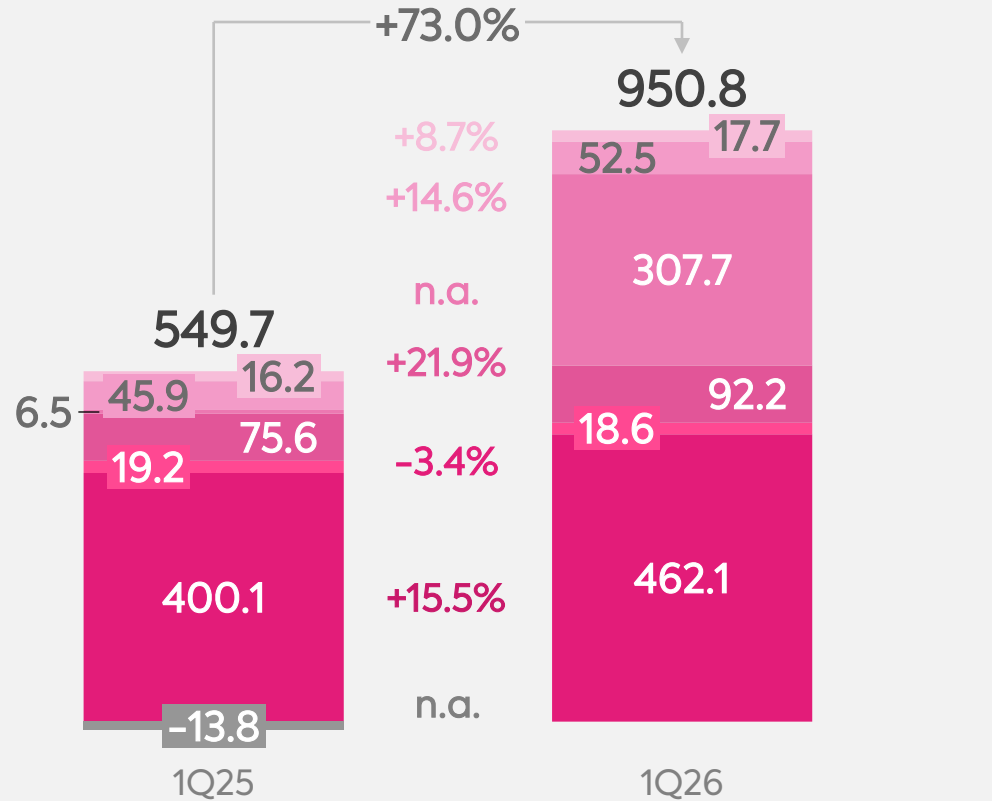


Net Revenue

Strong growth primarily driven by NBTP and Subscription. Also supported by the performance of growth avenues B2G and Languages + Start Anglo

Net Revenue

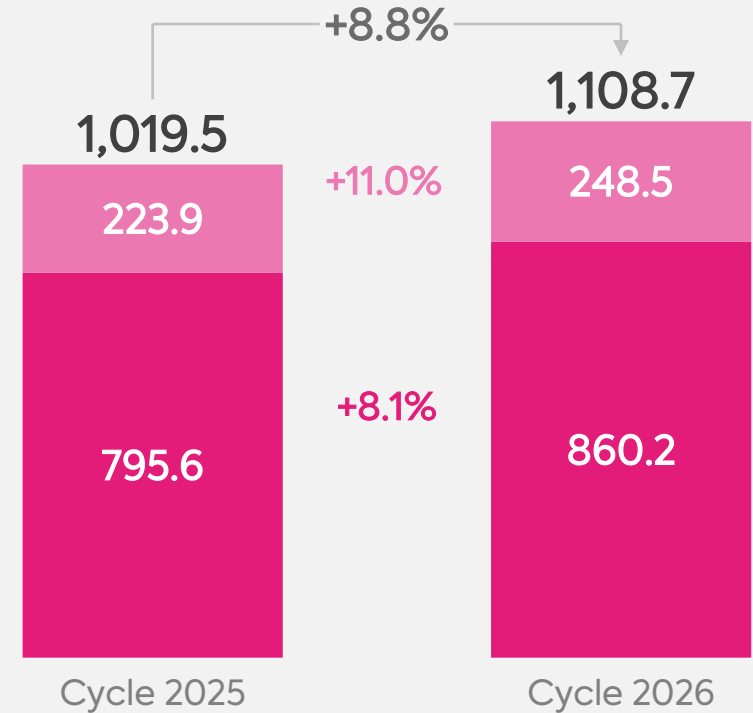
(R\$ million)



- Others
- NBTP
- No-Subscription
- Eliminations
- Languages + Start Anglo
- B2G
- Subscription

ACV – Cycle

(R\$ million)



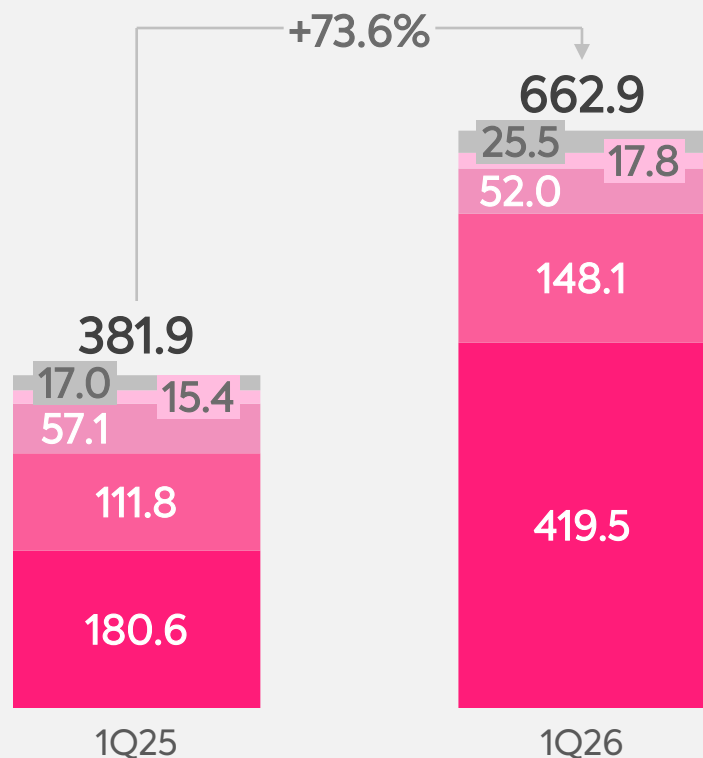
- Complementary Solutions
- Core Content



Costs and Expenses¹

Increase in Costs and Expenses, with improvements in Operational Expenses and Selling and Marketing expenses, driven by NBTP and operational efficiency. Total Costs increased due to the recognition of NBTP revenues, impacting COGS

(R\$ million)



% NOR

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

	1Q25	1Q26	Δ
Corporate Expenses	3.1%	2.7%	-0.4 p.p
PDA	2.8%	1.9%	-0.9 p.p
Operational Expenses	10.4%	5.5%	-4.9 p.p
Selling and Marketing Expenses	20.3%	15.6%	-4.7 p.p
Total Costs	32.9%	44.1%	+11.2 p.p
Total	69.5%	69.8%	+0.3 p.p

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

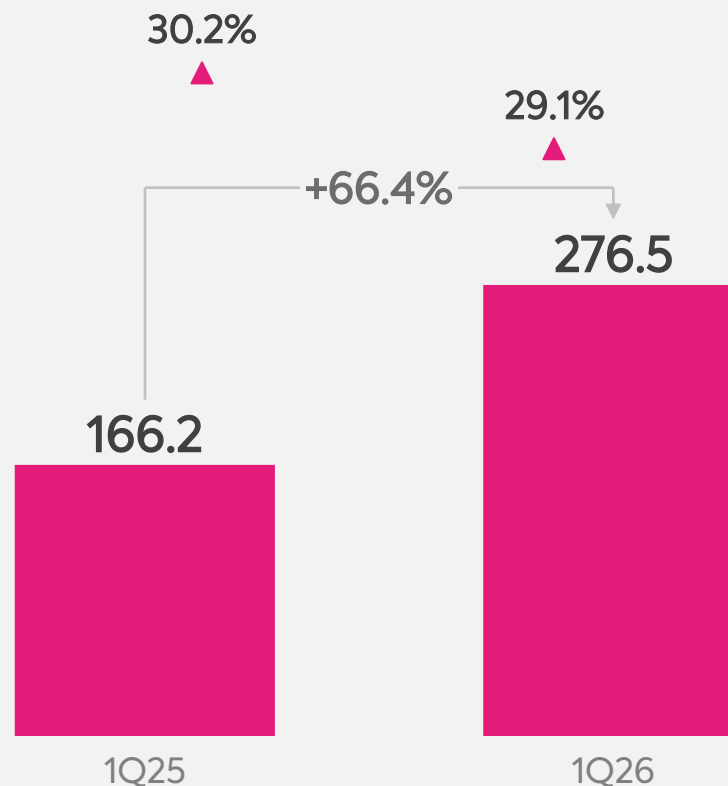


Recurring EBITDA and EBITDA Margin

Strong double-digit growth in Recurring EBITDA, with an impact on EBITDA margin. Margin performance reflects NBTP production costs. This is a seasonal effect, and we continue to capture productivity gains across other Basic Education segments, partially offsetting the higher exposure to NBTP

Recurring EBITDA

(R\$ million)



▲ Recurring EBITDA Margin

HIGHER EDUCATION

kroton 

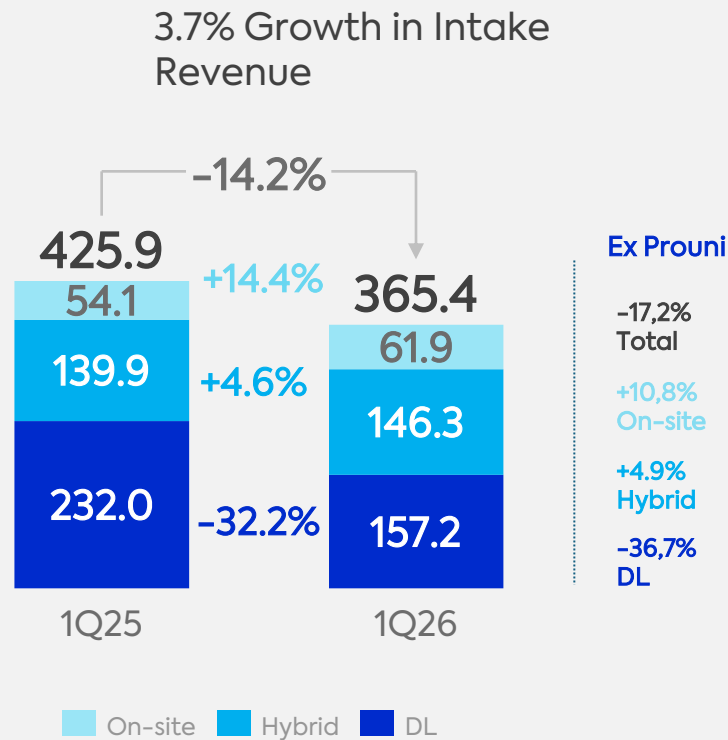


Operational Performance

Despite the decline in the total base due to Distance Learning (DL), growth in On-site and Hybrid formats increased the average ticket

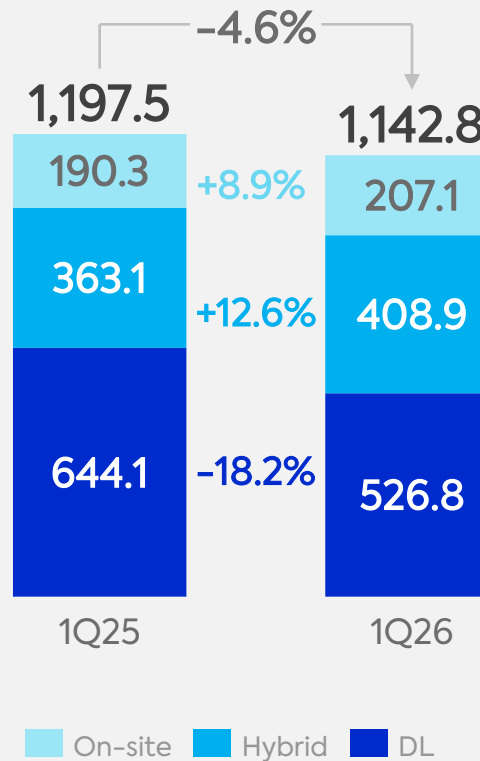
Students Intake

(Thousand)



Final Student Intake

(Thousand)



Average Ticket

+19.4% vs. 1Q25 Total Higher Education

+6.7% vs. 1Q25 On-site

+4.4% vs. 1Q25 Hybrid

+24.1% vs. 1Q25 DL

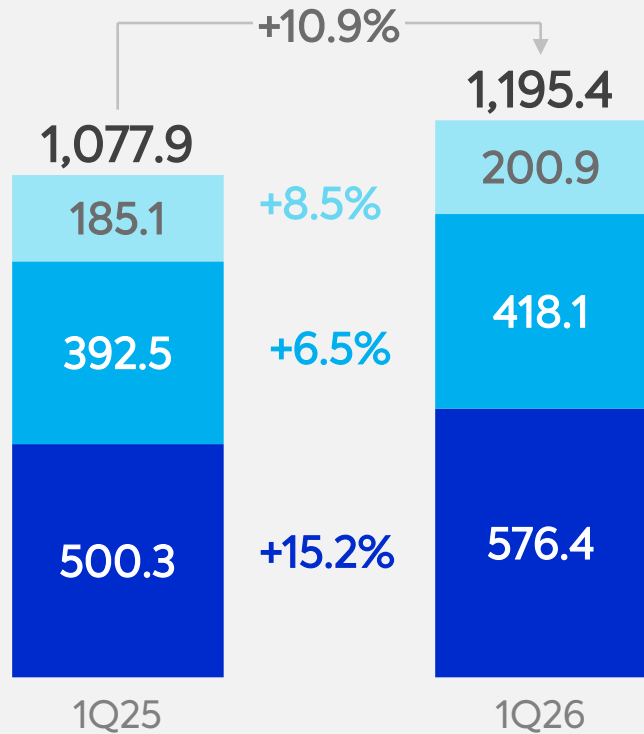


Financial Performance

Net Revenue and Gross Profit growth across all modalities, with emphasis on On-site

Net Revenue

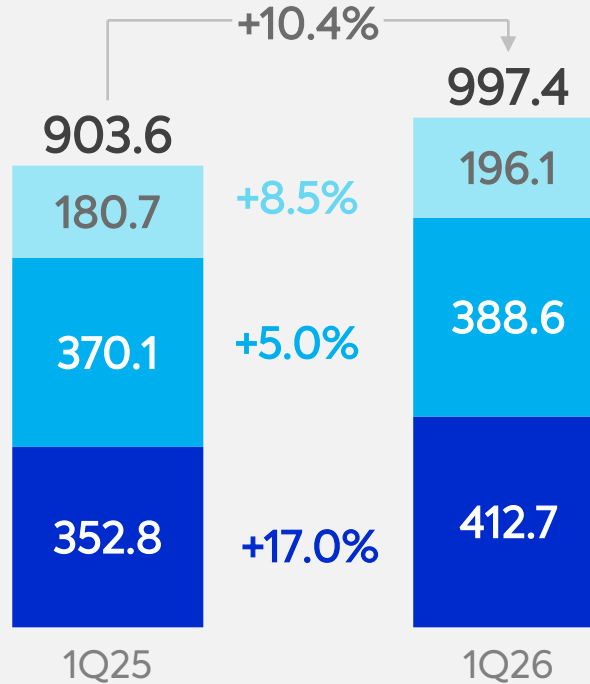
(R\$ million)



DL Hybrid On-site

Gross Profit

(R\$ million)



DL Hybrid On-site

Gross Margin

-0.4 p.p. vs. 1Q25 Total Higher Education

+1.1 p.p. vs. 1Q25 On-site

-1.3 p.p. vs. 1Q25 Hybrid

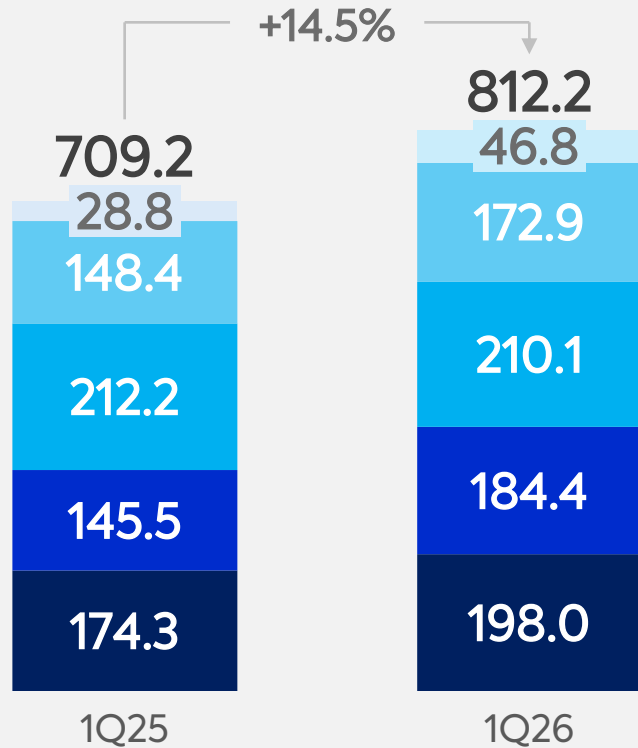
0.0 p.p. vs. 1Q25 DL



Costs and Expenses¹

A 14.5% increase in Total Costs and Expenses, driven by higher Corporate Expenses, mainly due to increased technology spending; as well as higher PDA/NOR and Selling & Marketing Expenses, reflecting regulatory changes and a more competitive environment

(R\$ million)



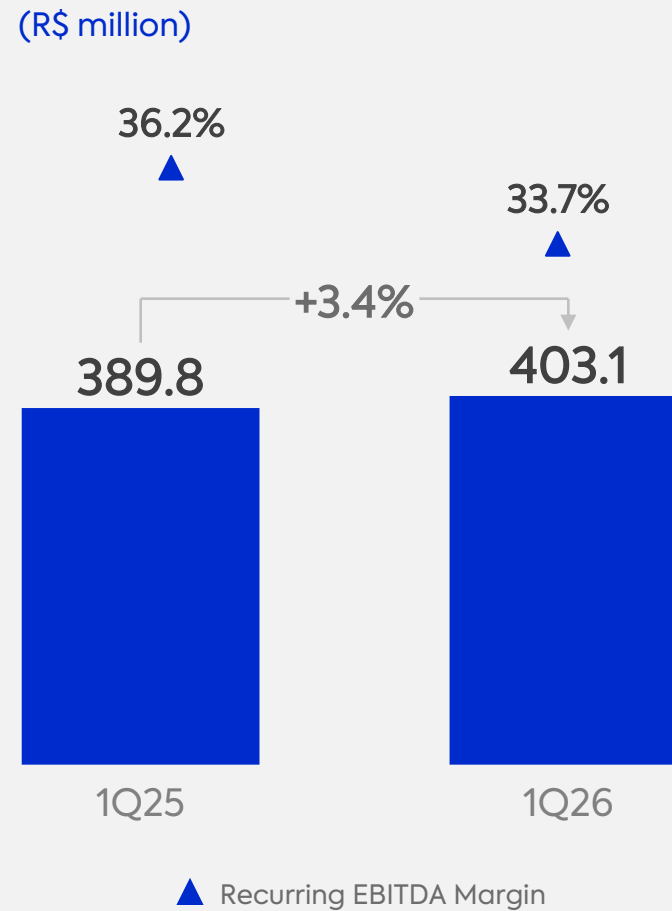
% NOR	1Q25	1Q26	Δ
Corporate Expenses	2.7%	3.9%	+1.2 p.p
PDA	13.8%	14.5%	+0.7 p.p
Operational Expenses	19.7%	17.6%	-2.1 p.p
Selling and Marketing Expenses	13.5%	15.4%	+1.9 p.p
Total Costs	16.2%	16.6%	+0.4 p.p
Total	65.9%	68.0%	+2.1 p.p

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



Recurring EBITDA and EBITDA Margin

Recurring EBITDA increased, with margin pressure





cogna
EDUCAÇÃO

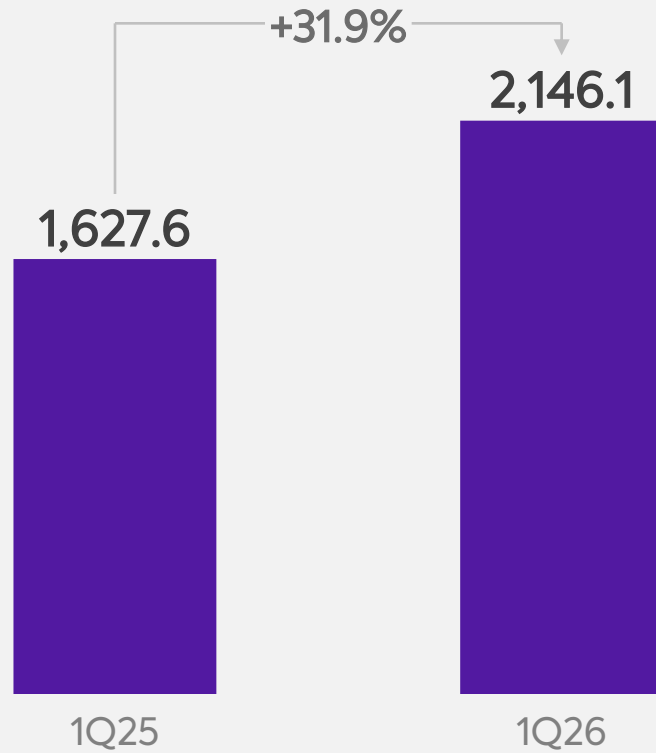


Financial Performance

Sustainable and positive double-digit growth across both business units, driven by the On-site segment in Higher Education and NBTP in Basic Education

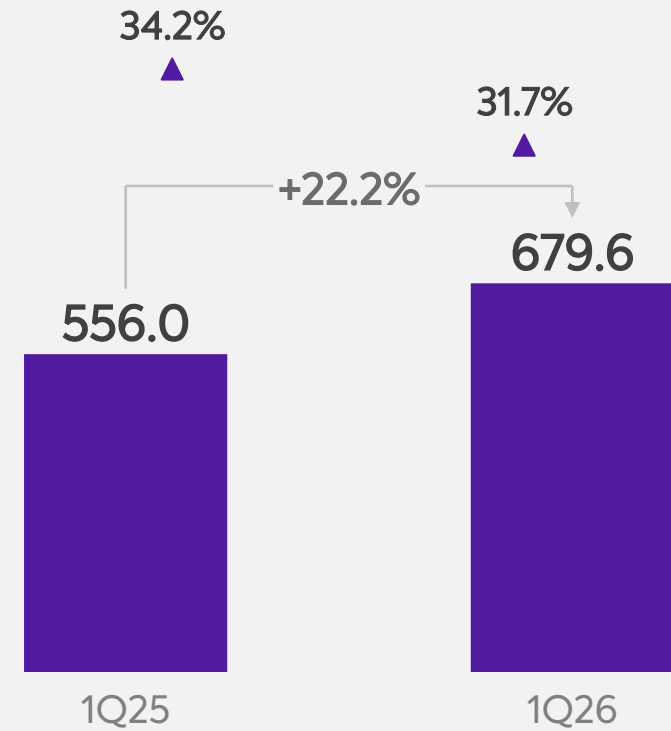
Net Revenue

(R\$ million)



Recurring EBITDA

(R\$ million)



▲ Recurring EBITDA Margin

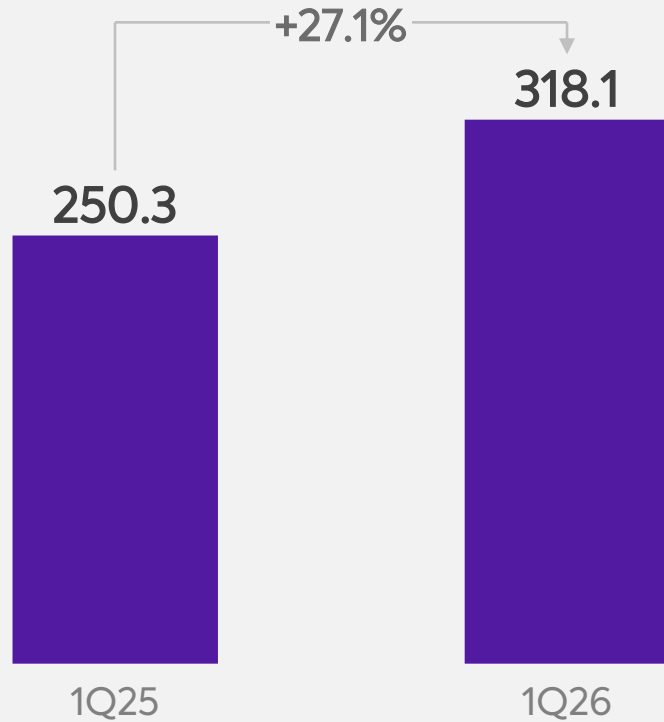


Cash Generation

Positive impact from higher operating inflows across business units, particularly NBTP and B2G. Additionally, lower interest payments contributed to the increase in FCF

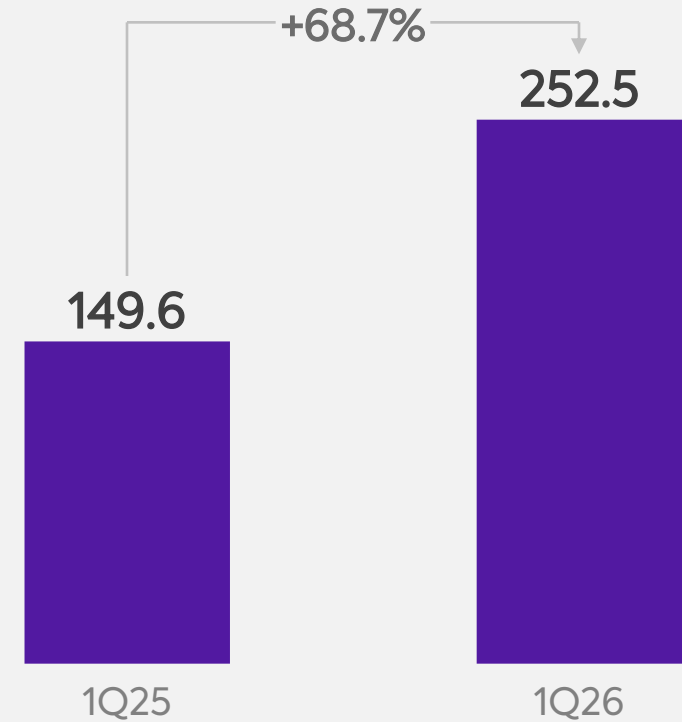
OCG

(R\$ million)



FCF

(R\$ million)



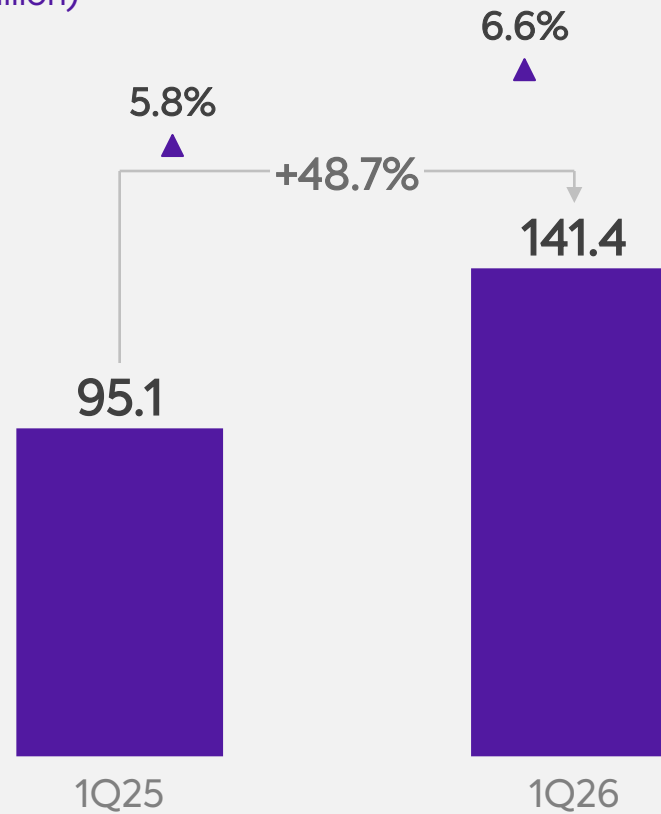


Net Income and Net Margin

Result of a 25.0% increase in Operating Income

Net Income

(R\$ million)



▲ Net Margin

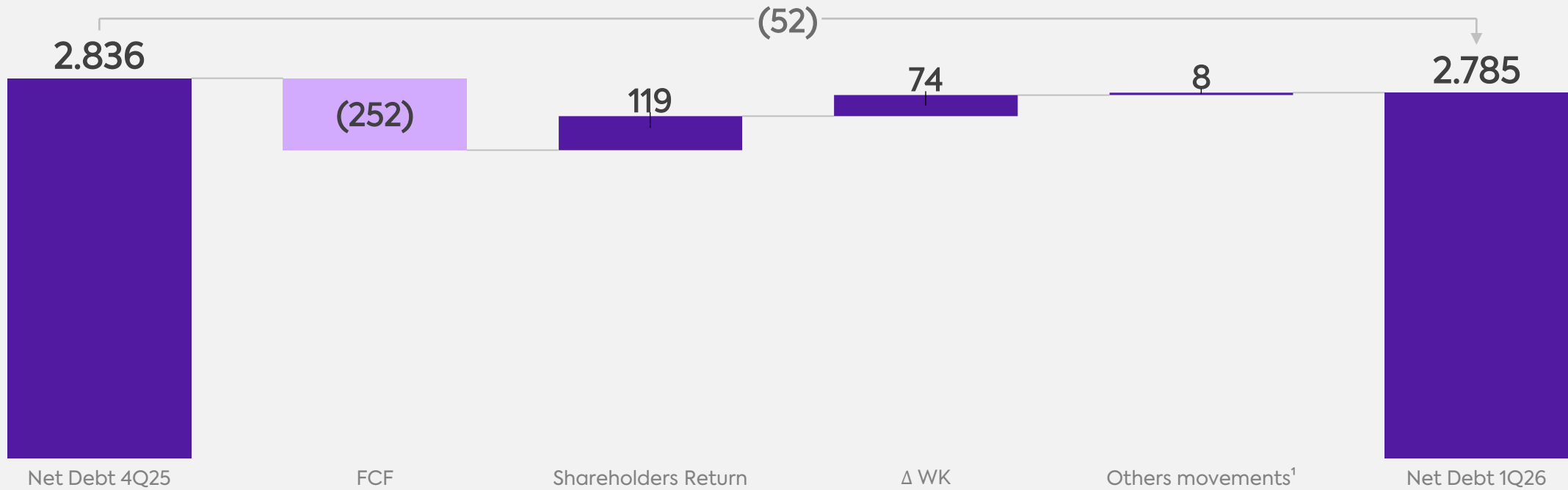


Net Debt

Reduction in Net Debt, driven by lower gross debt following liability management initiatives. Additionally, in February, the Company distributed R\$119.5 million in dividends

Net Debt Bridge

(R\$ million)

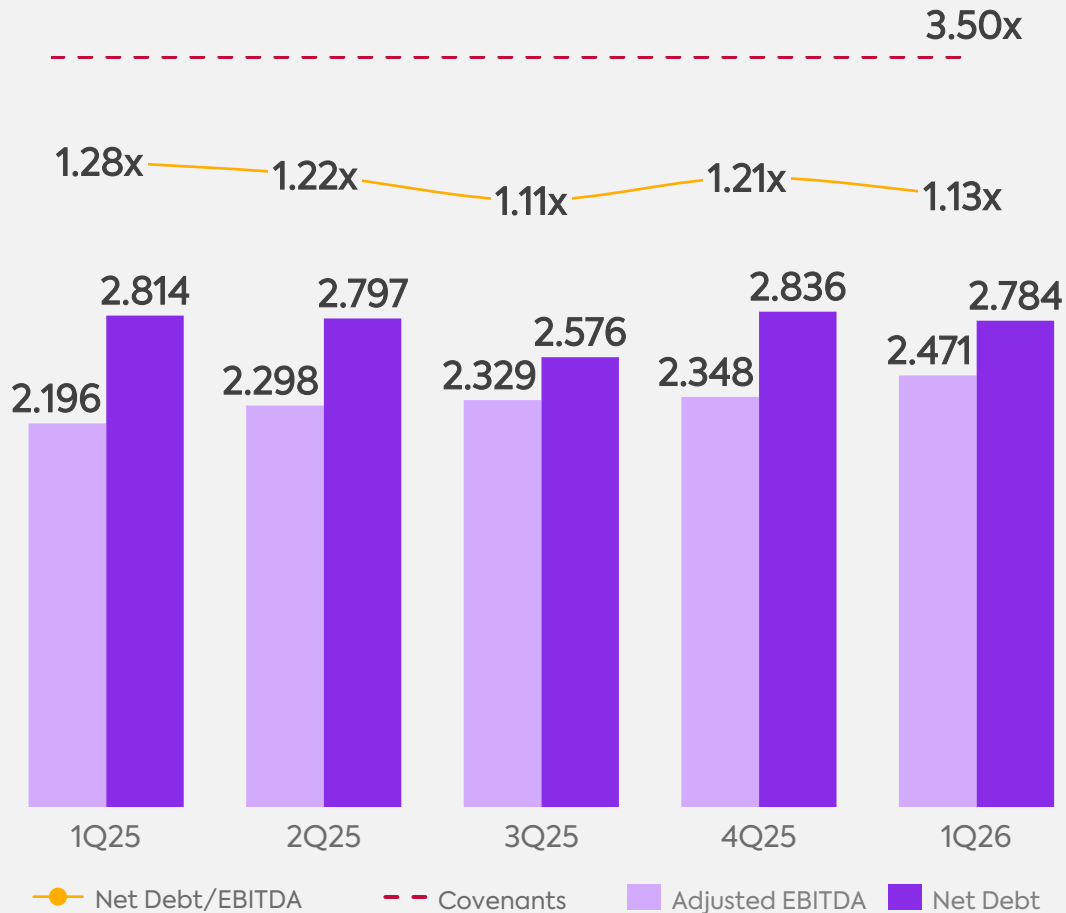


1 - Cash yield, financial expenses, taxes paid, etc.

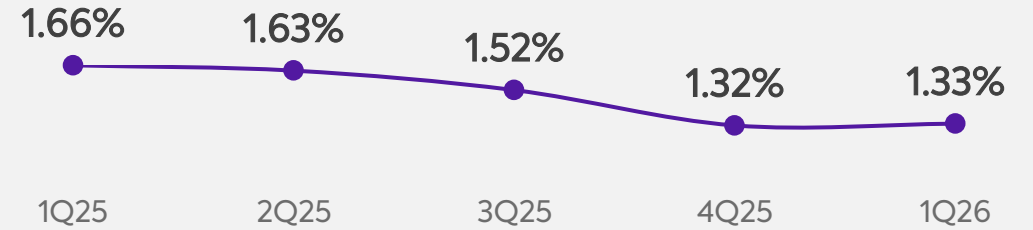
Indebtedness

Leverage reduction driven by lower Net Debt and higher Adjusted EBITDA; Debt prepayment reduced the average cost compared to 1Q25; Next debenture principal maturity in July 2027, totaling R\$67 million

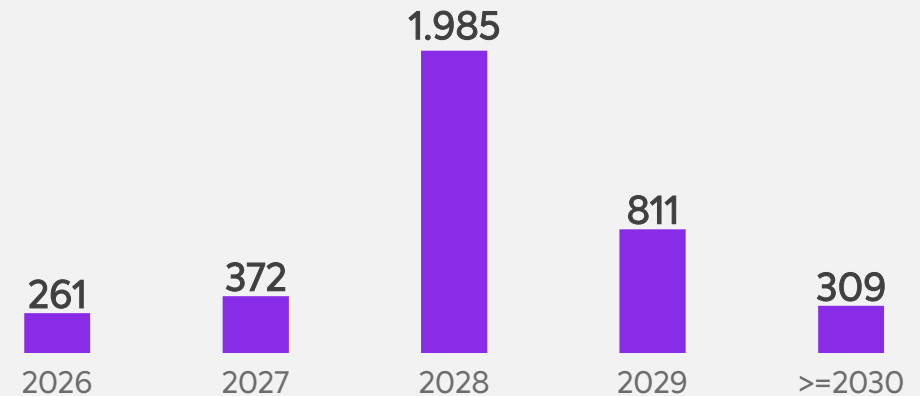
Net Debt / Adjusted EBITDA LTM
(R\$ million)



Average Cost CDI +



Amortization, Loans and Financing Schedule
(R\$ million)





Capital Allocation

Financial Expenses Reduction

Debt prepayment

Return to Shareholder

Repurchase of Shares
Payments of Dividends

Boost Growth Strategy

Strategic M&As

Shareholder return actions

2025

Liability Management

R\$ 500.0 M
9th Issuance of Debentures

R\$ 500.0 M
10th Issuance of Debentures

R\$ 91.5 M
11th Issuance of Debentures

R\$ 607.0 M
12th Issuance of Debentures

Totaling R\$ 1.7 Bn

2026

Liability Management

R\$ 200.0 M
13th Issuance of Debentures

2025

Share Bonus

187.6 M de ações
Attributed to shareholders

Buyback Program

R\$ 58.9 M
Completed in January 2026

Dividends

R\$ 120.0 M
Payments made in April 2025

R\$ 88.1 M
Announced in December 2025
Payments on December 20, 2028

2026

Dividends

R\$ 119.5 M
Payments made in February 2026

R\$ 28.5 M
Approved at the AGM in April 2026

2025

Vasta Tender Offer

R\$ 421.7 M
Announced in September 2025
US\$ 5,00 per share

FMD Acquisition

R\$ 54.4 M
Announced on August 8, 2025
R\$ 906 thousand per seat
60 seats authorized by the MEC

Closing remarks

- **Proven ambidexterity:** consistent evolution of the core business combined with the expansion of new growth fronts, with emphasis on B2G growth and the launch of new products in recent years;
- **Customer focus:** enhanced experience for students and schools through the transformation of customer journeys;
- **Culture as a strategic lever:** over 60 partners engaged with the Company's culture, strengthening the execution of its long-term strategy;
- **Asset transformation:** ongoing consolidation of Brazil's largest educational services platform;
- **Value creation:** consistent track record of Net Income growth and expansion of Free Cash Flow generation.

cogna
EDUCAÇÃO

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

60
ANOS

**MUITAS
HISTÓRIAS.
MUITOS
FUTUROS.**

