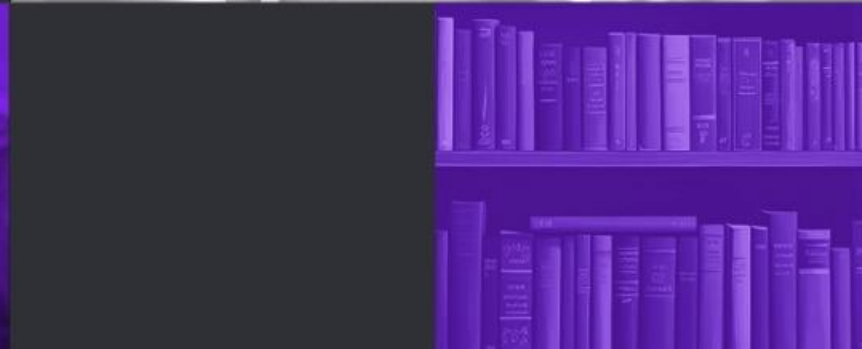
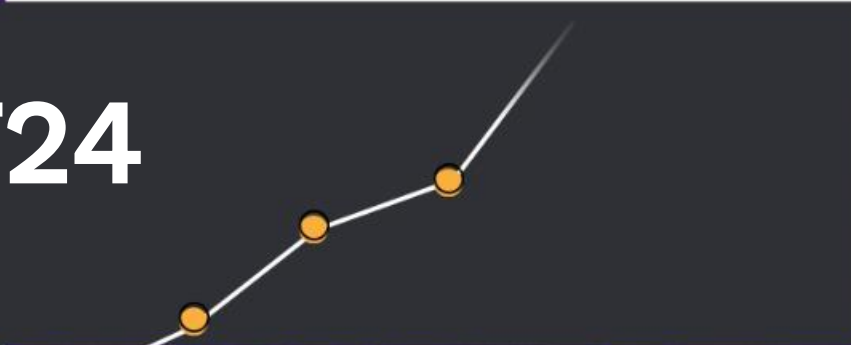




Resultados 4T24

13 de março de 2025



Disclaimer

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.

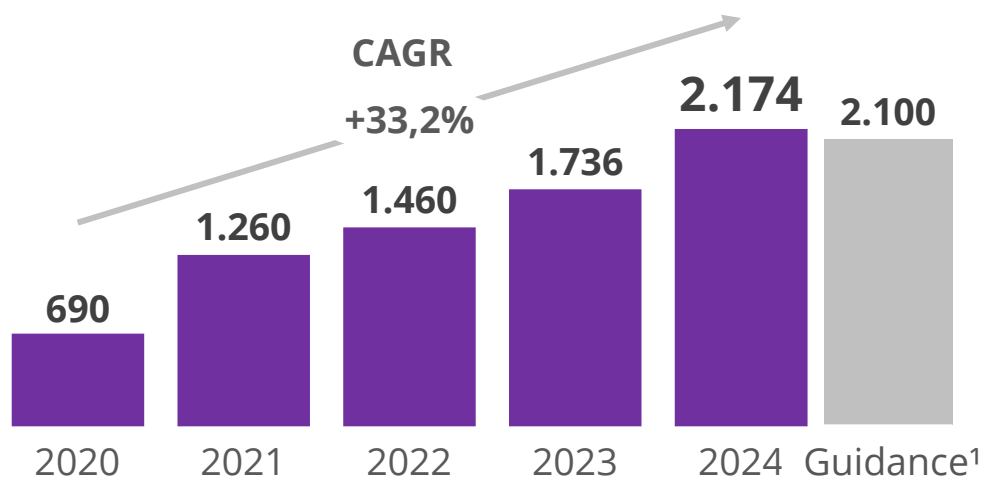


Atingimento do *Guidance* de EBITDA Recorrente e GCO após Capex para 2024

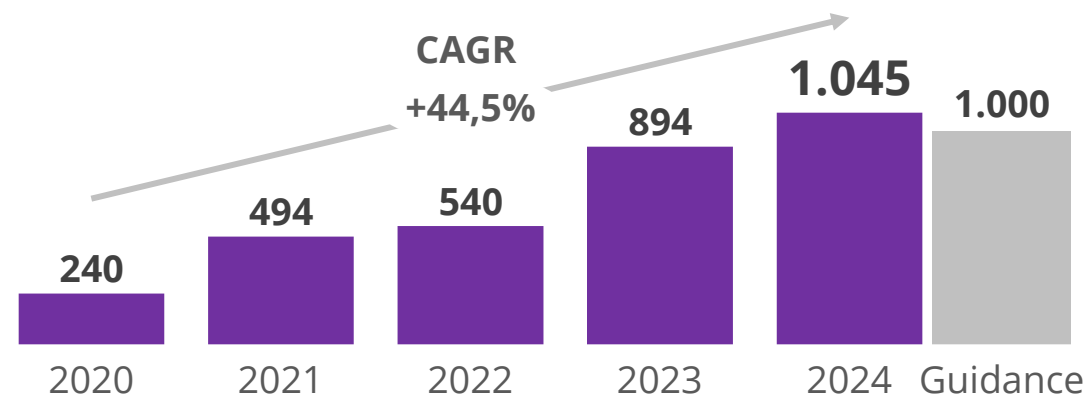
R\$ 2,17 Bilhões
Atingindo o *range* do *Guidance*

R\$ 1,05 Bilhão
Superando o *Guidance*

 **EBITDA Recorrente** (R\$ milhões)



 **GCO após Capex** (R\$ milhões)



1 – Intervalo do *guidance* de EBITDA Recorrente: entre R\$2,1 bilhões e R\$2,4 bilhões

Mensagem da Administração

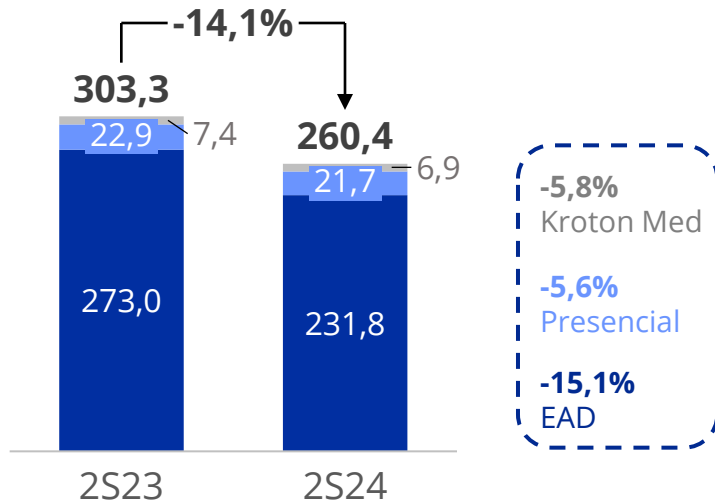
- ✓ Receita Líquida de Cogna **crescendo duplo dígito no 4T24 +13,2%** e +8,9% em 2024;
- ✓ **Crescimento do EBITDA Recorrente de Cogna de +47,2% e com forte expansão de Margem +8.7p.p.**, décimo quinto trimestre consecutivo de aumento de geração de valor;
- ✓ **Saber superou o *guidance* de EBITDA Recorrente**, atingindo R\$257,8 milhões;
- ✓ **Geração de Caixa Operacional após Capex de R\$337,3 milhões** (+40,1%) e **Geração de Caixa Livre de R\$199,4 milhões** (+34,6%) vs. 4T23;
- ✓ No ano de 2024 o Lucro Líquido foi de R\$879,9 milhões, com esse resultado, **a Companhia volta a distribuir dividendos**;
- ✓ A alavancagem da Companhia atingiu 1,35x no 4T24, **menor nível desde o 4T18, com redução de Dívida Líquida de R\$ 397,1 milhões**.



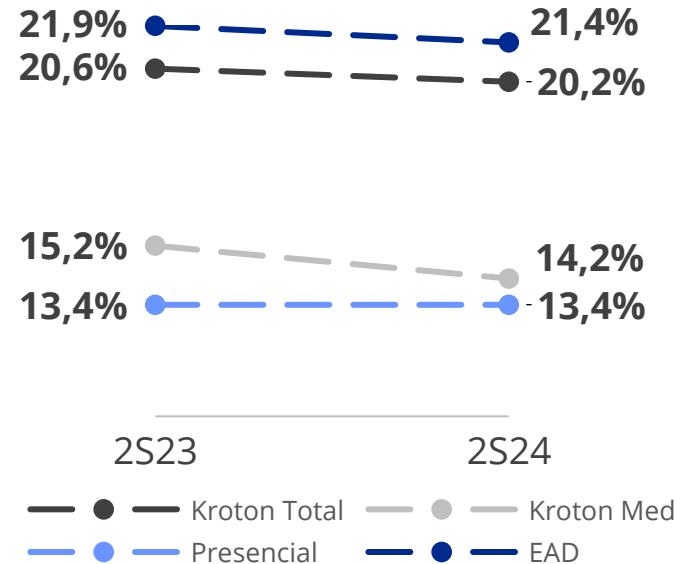
kroton 

Desempenho Operacional

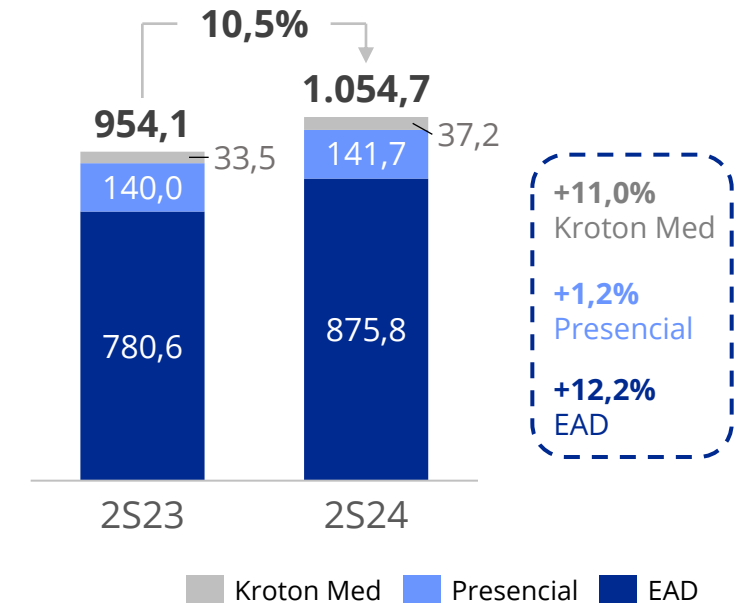
Captação (Mil)



Taxa de Evasão Semestral



Base Final de Alunos (Mil)



✓ No 2S24 tivemos desafios na captação:

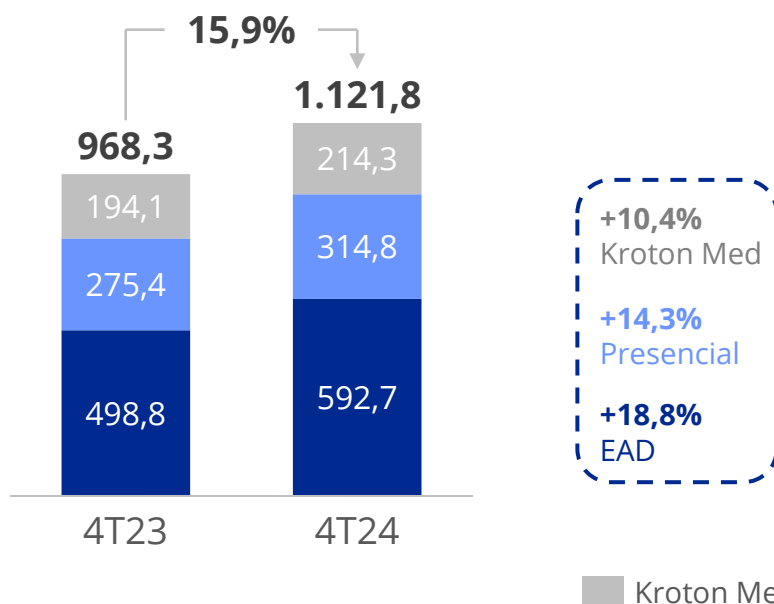
- menor captação de alunos do Prouni, visto que já havíamos superado o mínimo necessário para o POEB;
- diminuição intencional das ações de recuperação de alunos evadidos, devido ao alto custo e baixo retorno;
- ciclo de captação geral mais desafiador.

✓ Qualidade de captação, melhoria de processos e centralidade no cliente tem aumentado o engajamento da base de alunos.

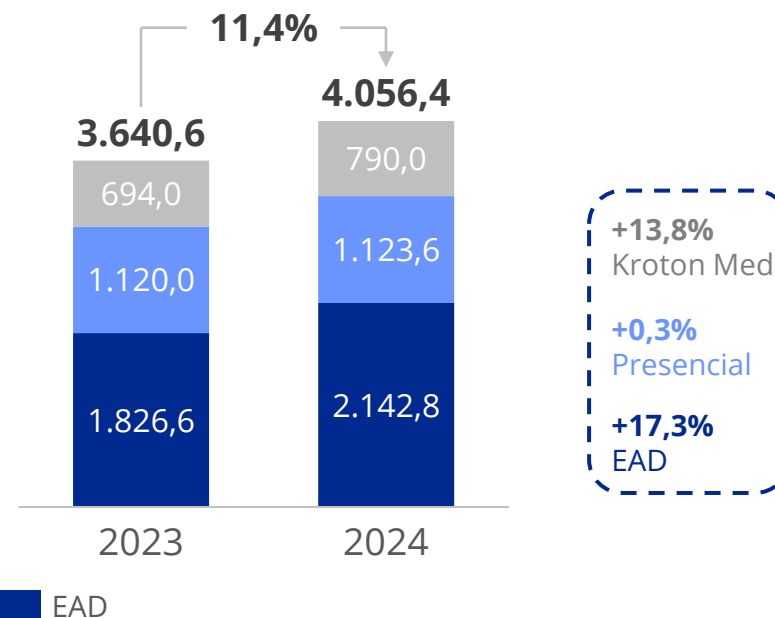
✓ Base de alunos com crescimento de duplo dígito (+10,5%);

✓ Mantendo base com mais de 1,0 milhão de alunos, mesmo com um cenário macroeconômico desafiador.

Trimestre (R\$ milhões)



Acumulado (R\$ milhões)



✓ Aumento de duplo dígito na Receita Líquida de Kroton no trimestre (+15,9%);

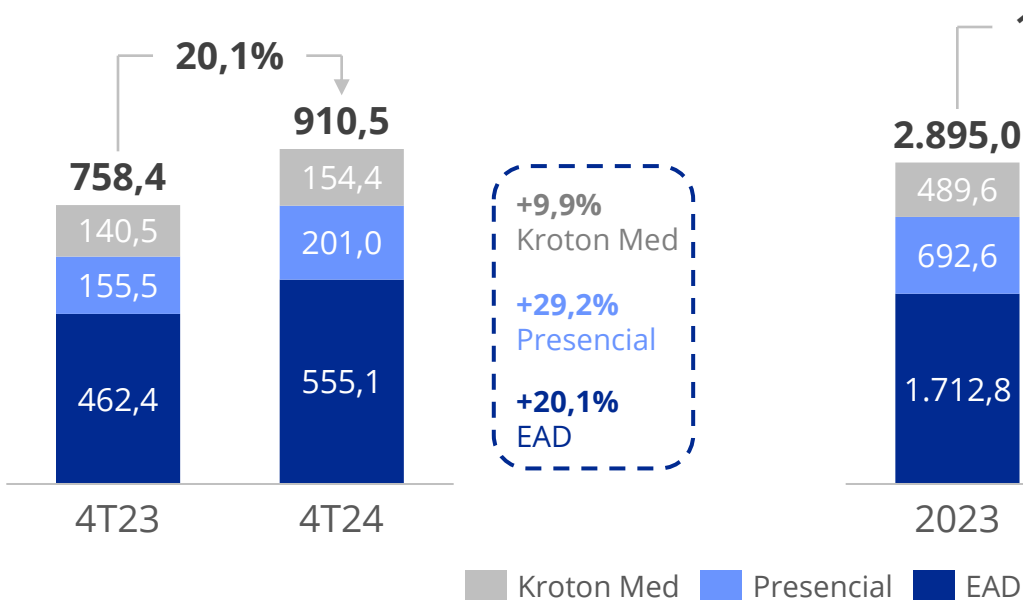
✓ Crescimento em todas as linhas devido a:

- aumento dos volumes nas últimas safras de captação;
- melhora na rematrícula;
- repasso a veteranos;
- alteração de descontos para alunos inativos.

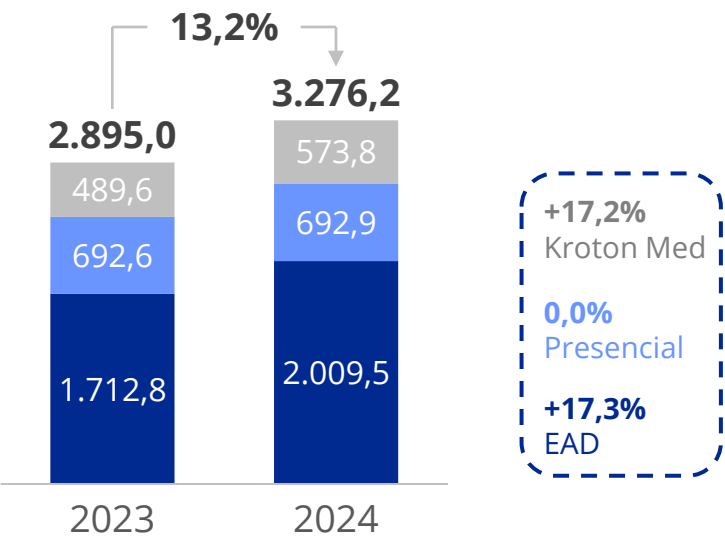
✓ No acumulado, o crescimento da Receita Líquida de Kroton foi de 11,4%.

✓ Crescimento de duplo dígito na Receita Líquida de EAD (+17,3%) e na de Kroton Med (+13,8%) no acumulado do ano;

Lucro Bruto - Trimestre (R\$ milhões)



Lucro Bruto - Acumulado (R\$ milhões)



Margem Bruta - Trimestre

+2,8p.p. vs 4T23 Kroton Total

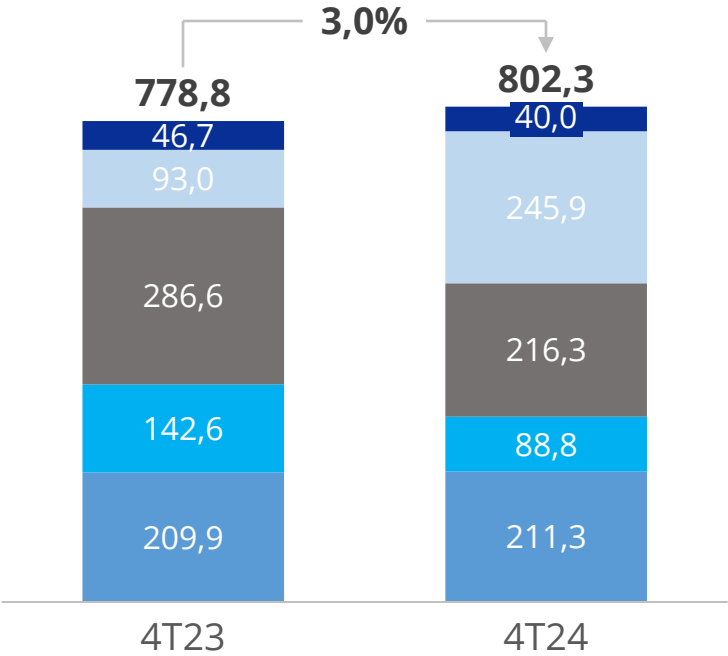
-0,3p.p. vs 4T23 Kroton Med

+7,4p.p. vs 4T23 Presencial

+1,0p.p. vs 4T23 EAD

- ✓ Aumento de +20,1% no Lucro Bruto do trimestre, devido a maior participação da receita de cursos EAD e do ganho de eficiência na formação de turmas com maior número de alunos nos cursos presenciais;
- ✓ Expansão de 1,2p.p. de Margem Bruta no acumulado do ano, resultando em um Lucro Bruto de R\$3.276,2 milhões.

Custos e Despesas¹ - Trimestral (R\$ milhões)

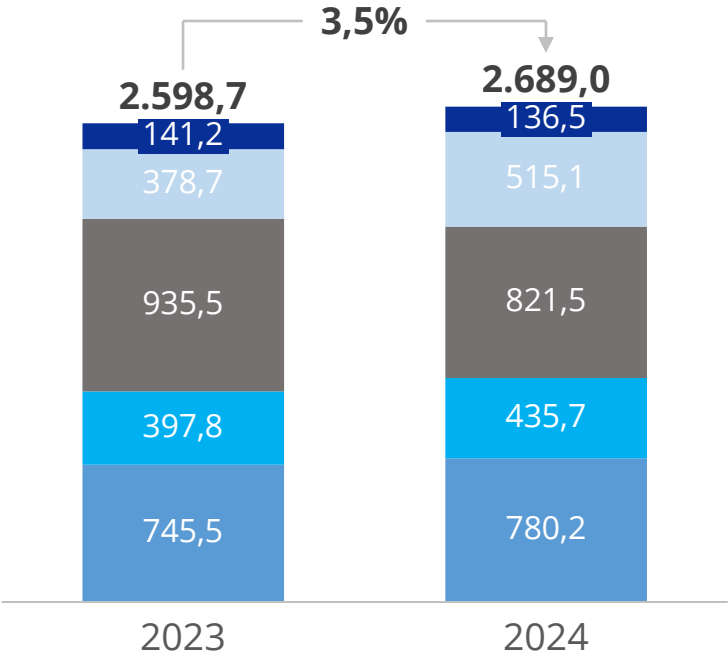


% ROL	4T23	4T24	Δ
Despesas Corporativas	4,8%	3,6%	-1,2p.p.
PCLD	9,6%	21,9%	+12,3p.p.
Despesas Operacionais	29,6%	19,3%	-10,3p.p.
Desp. Marketing e Vendas	14,7%	7,9%	-6,8p.p.
Custos Diretos	21,7%	18,8%	-2,9p.p.

- ✓ Redução de 1,2p.p nas Despesas Corporativas, em razão dos ganhos de eficiência com processos, sistemas e automação;
- ✓ Redução de 10,3p.p nas Despesas Operacionais, dado da reversão de contingências de R\$35,0 milhões de processos tributários no 4T24, registrados em 2022 nessa mesma linha;
- ✓ Aumento da razão entre PCLD e ROL de 9,6% para 21,9%, devido a alteração na alocação dos descontos para alunos inativos, que no 4T24 passaram a ser alocados nessa linha, pontualmente nesse trimestre alocamos os descontos aplicados nos últimos seis meses, além da volta da provisão revertida no 3T24, excluindo esse efeito, a PCLD/ROL seria de 9,9%;
- ✓ Redução de 6,8p.p nas Despesas Marketing e Vendas seguindo nossa estratégia de concentrar o investimento em marketing em trimestres ímpares.

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

Custos e Despesas¹ - Ano (R\$ milhões)



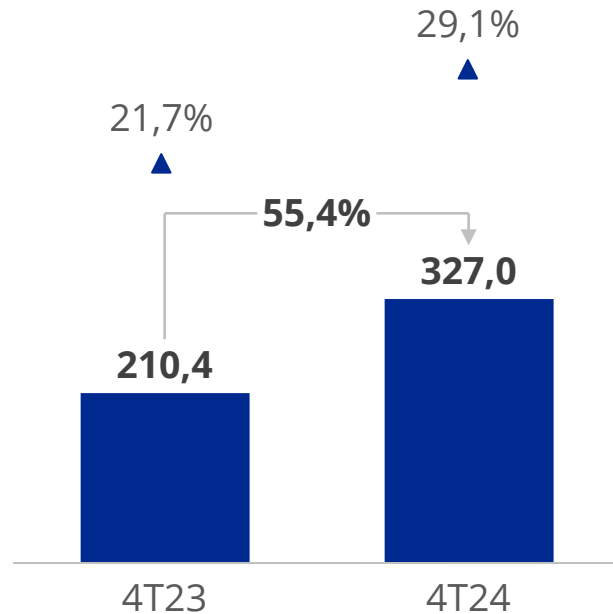
% ROL	2023	2024	
Despesas Corporativas	3,9%	3,4%	-0,5p.p.
PCLD	10,4%	12,7%	+2,3p.p.
Despesas Operacionais	25,7%	20,3%	-5,4p.p.
Desp. Marketing e Vendas	10,9%	10,7%	-0,2p.p.
Custos Diretos	20,5%	19,2%	-1,3p.p.

- ✓ Redução de 0,5p.p nas Despesas Corporativas e de 5,4p.p nas Despesas Operacionais , em razão dos ganhos de eficiência com processos, sistemas e automação;
- ✓ Aumento da PCLD/ROL de 10,4% para 12,7%, devido a alteração na alocação dos descontos para alunos inativos, que no 4T24 passaram a ser alocados nessa linha, pontualmente nesse trimestre alocamos os descontos aplicados nos últimos seis meses;

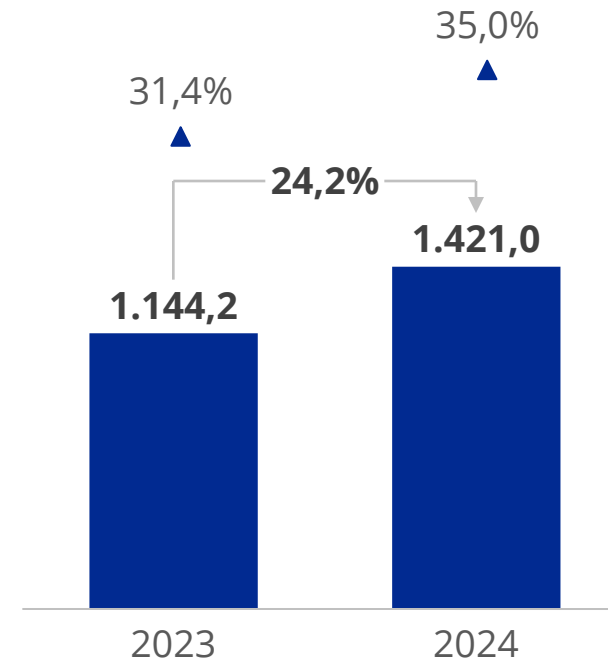
1 - O total de custos e despesas não considera a linha de Juros e Mora.

EBITDA Recorrente e Margem EBITDA

Trimestre (R\$ milhões)



Acumulado (R\$ milhões)



▲ Margem EBITDA Recorrente

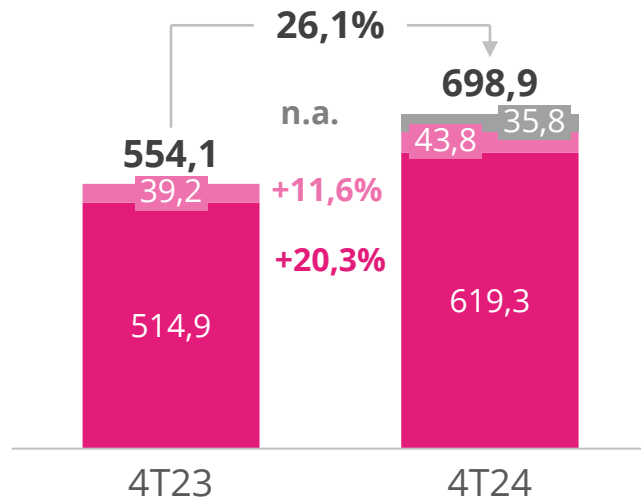
- ✓ Aumento expressivo de 55,4% no EBITDA Recorrente no 4T24 com expansão na margem EBITDA de 7,4p.p., atingindo 29,1%;
- ✓ No acumulado, o EBITDA Recorrente atingiu R\$1.421,0 milhões com um aumento de 24,2% em comparação ao ano anterior, impulsionado por:
 - i. crescimento na margem bruta;
 - ii. redução nas despesas gerais e administrativas em razão da reversão de contingências de R\$35,0 milhões de processos tributários no 4T24, como mencionado anteriormente;
 - iii. redução das despesas com vendas e marketing em aproximadamente R\$50 milhões;
 - iv. ganho de eficiência nas despesas corporativas.



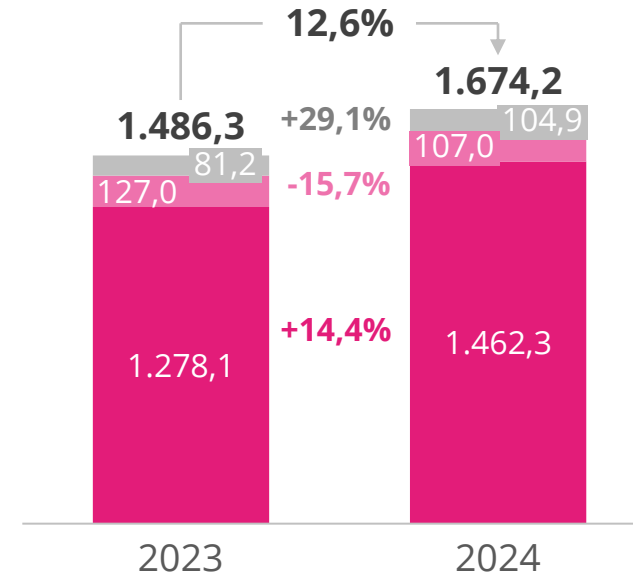
VASTA
EDUCAÇÃO

Receita Líquida

Trimestre (R\$ milhões)



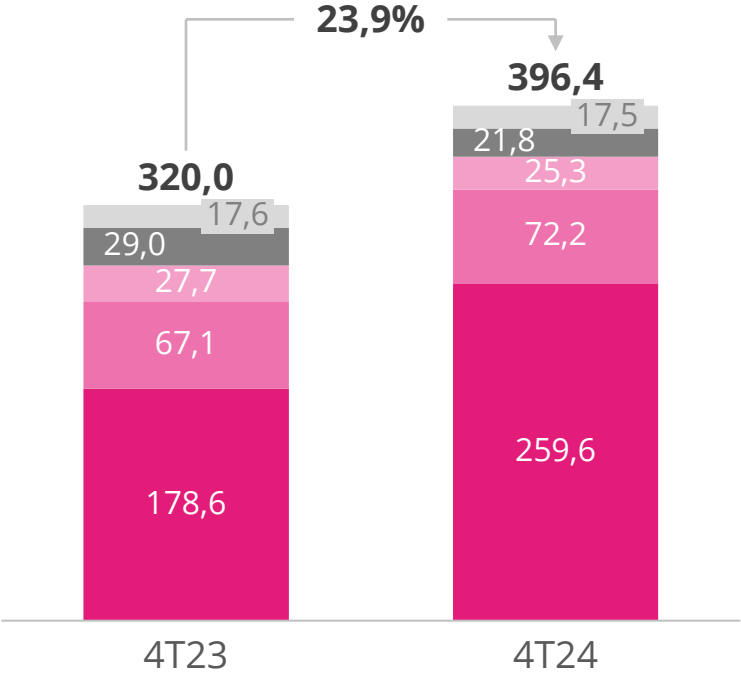
Acumulado (R\$ milhões)



■ B2G ■ Não - Subscrição ■ Subscrição

- ✓ Subscrição cresce 20,3% no trimestre e 14,4% no acumulado do ano, impulsionado pelo desempenho do Conteúdo Core e maior contribuição das Soluções Complementares;
- ✓ Receita Líquida de Vasta totalizou R\$1.674,2 milhões, representando aumento de 12,6% vs. 2023;
- ✓ Aumento de 29,1% no B2G em 2024, como resultado da performance dos contratos assinados ao longo do período.

Custos e Despesas¹ - Trimestral

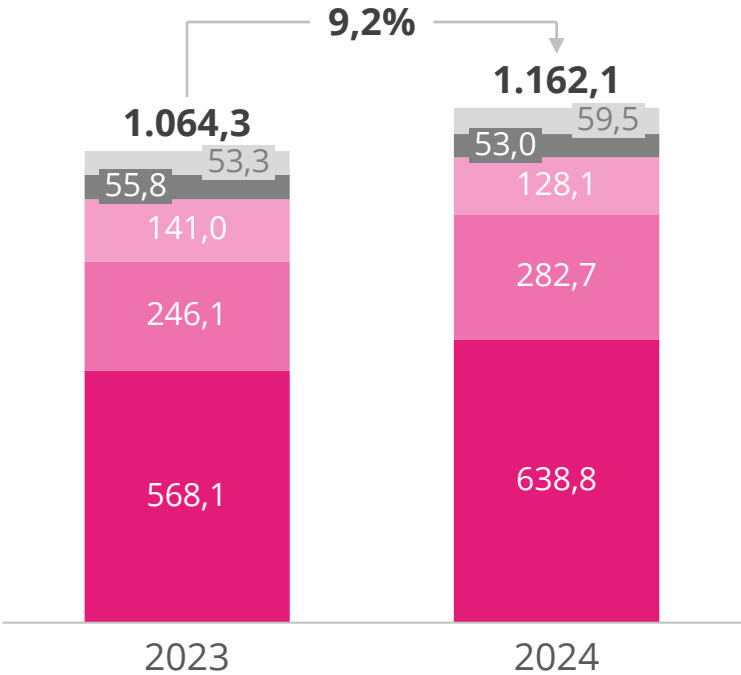


% ROL	4T23	4T24	Δ
Despesas Corporativas	3,2%	2,5%	-0,7p.p.
PCLD	5,2%	3,1%	-2,1p.p.
Despesas Operacionais	5,0%	3,6%	-1,4p.p.
Desp. Marketing e Vendas	12,1%	10,3%	-1,8p.p.
Custos Diretos	32,2%	37,1%	+4,9p.p.

- ✓ Melhora de 2,1p.p. na PCLD, mesmo considerando um cenário de crédito mais restritivo;
- ✓ Melhora de 1,4p.p. nas Despesas Operacionais, devido à otimização de processos, sistemas e automação;
- ✓ Aumento de 4,9p.p. nos Custos Diretos, decorrente de efeito sazonal no custo de produção atrelado ao mix de produtos e serviços entregues no período.

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

Custos e Despesas¹ - Ano (R\$ milhões)



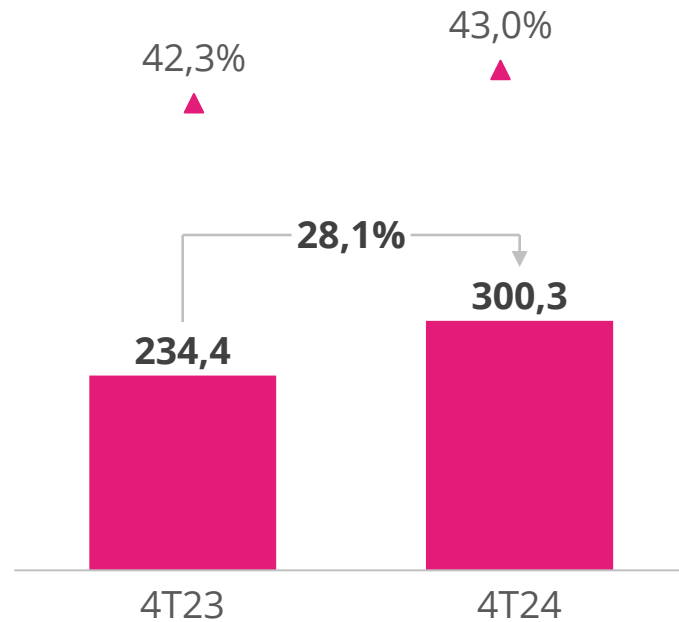
% ROL	2023	2024	Δ
Despesas Corporativas	3,6%	3,6%	-
PCLD	3,8%	3,2%	-0,6p.p.
Despesas Operacionais	9,5%	7,7%	-1,8p.p.
Desp. Marketing e Vendas	16,6%	16,9%	+0,3p.p
Custos Diretos	38,2%	38,1%	-0,1p.p

- ✓ Melhora de 0,6p.p. na PCLD, mesmo considerando um cenário de crédito mais restritivo;
- ✓ Melhora de 1,8p.p. nas Despesas Operacionais, devido à otimização de processos, sistemas e automação.

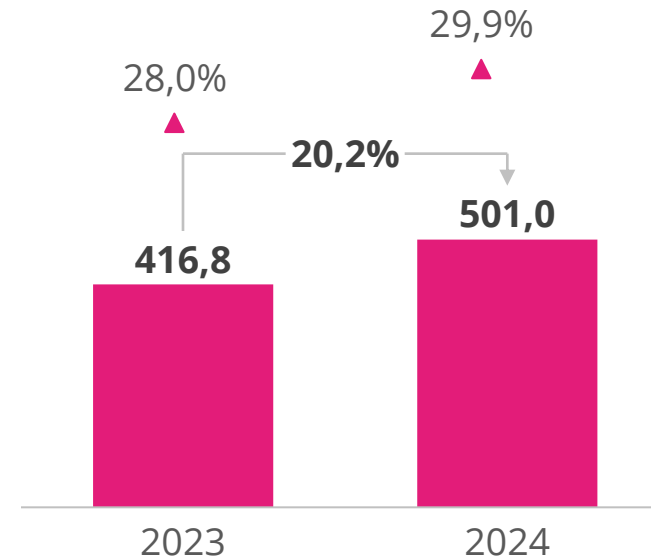
1 - O total de custos e despesas não considera a linha de Juros e Mora e Equivalência Patrimonial

EBITDA Recorrente e Margem EBITDA

Trimestre (R\$ milhões)



Acumulado (R\$ milhões)



▲ Margem EBITDA Recorrente

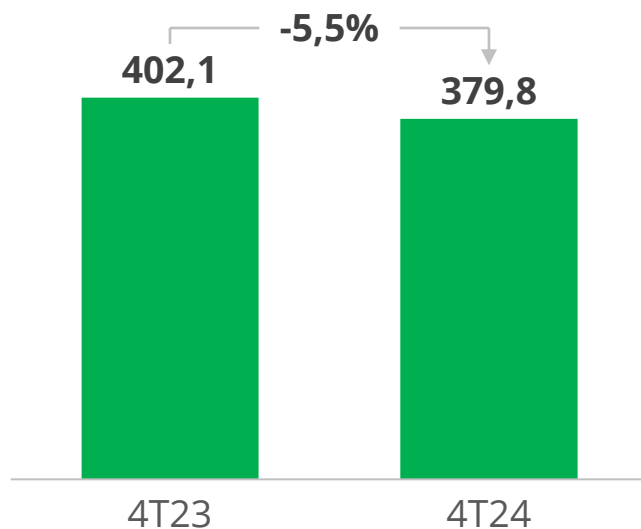
- ✓ Crescimento de 28,1% no EBITDA Recorrente impulsionado por ganhos de eficiência operacional e mix de vendas devido ao crescimento dos produtos de Subscrição;
- ✓ Margem EBITDA Recorrente crescendo 0,7p.p em comparação ao 4T23;
- ✓ EBITDA Recorrente cresceu duplo dígito +20,2% no acumulado do ano, evidenciando o crescimento sólido dos negócios de Vasta.



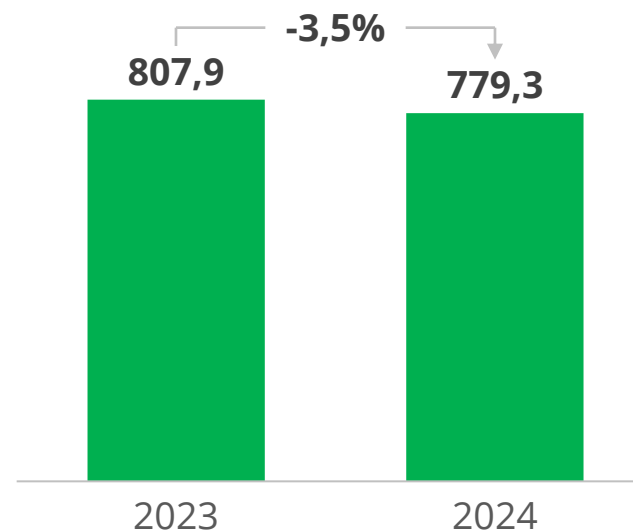
SABER 

Receita Líquida

Trimestre (R\$ milhões)



Acumulado (R\$ milhões)



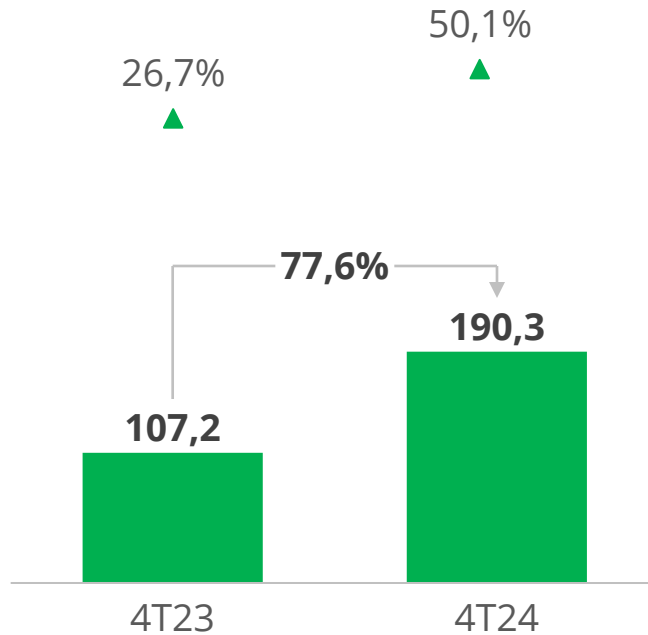
✓ Redução da Receita Líquida no trimestre e no acumulado do ano em função de:

- i. redução na Receita Líquida do PNLD, pois o calendário comercial contempla apenas Recompras;
- ii. venda das operações de livros de ensino superior (SETS).

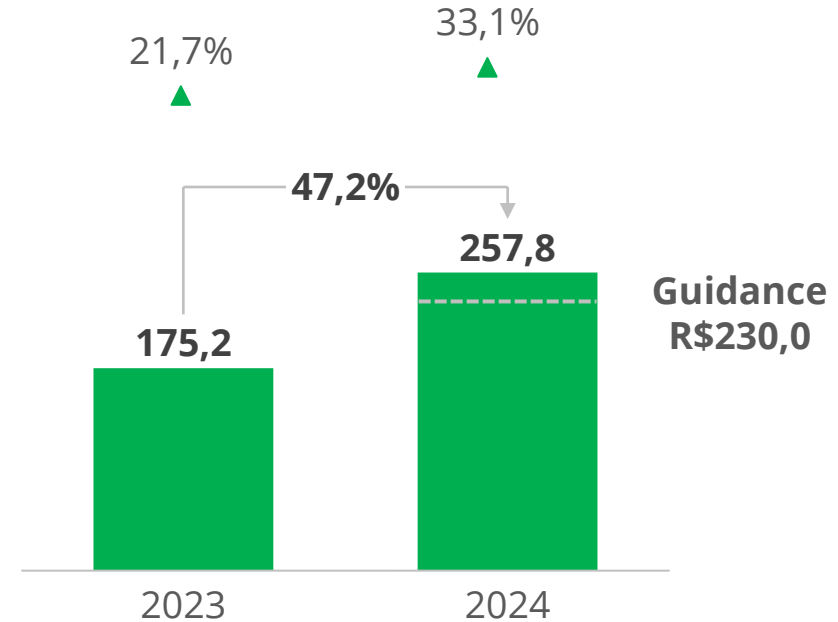
✓ Crescimento da Receita Líquida de Idiomas (+75,4%) e Outros Serviços (+92,2%) no 4T24, compensam parcialmente queda citada acima.

EBITDA Recorrente e Margem EBITDA

Trimestre (R\$ milhões)



Acumulado (R\$ milhões)



▲ Margem EBITDA Recorrente

- ✓ Saber superando *guidance* de EBITDA Recorrente, atingindo R\$257,8 milhões;
- ✓ Redução no EBITDA Recorrente no trimestre devido ao ano de recompras do PNLD;
- ✓ A Margem EBITDA Recorrente foi de 50,1% no 4T24, expansão de 23,5p.p vs. 4T23.

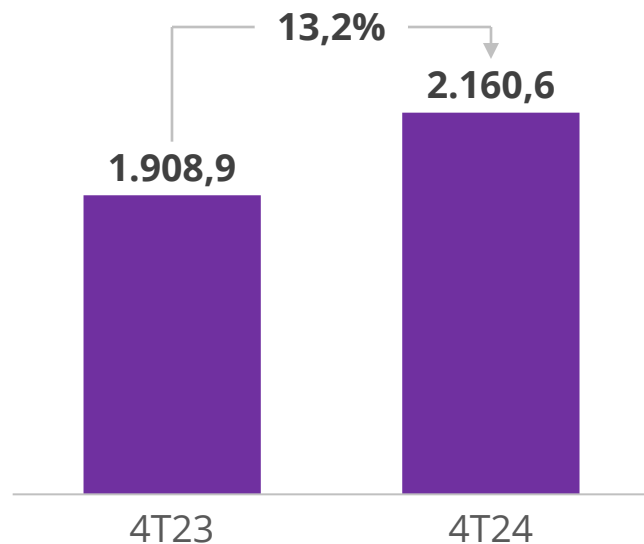
- ✓ Crescimento de 47,2% de EBITDA Recorrente no acumulado do ano;
- ✓ Expansão de Margem EBITDA de 11,4p.p vs. 2023.



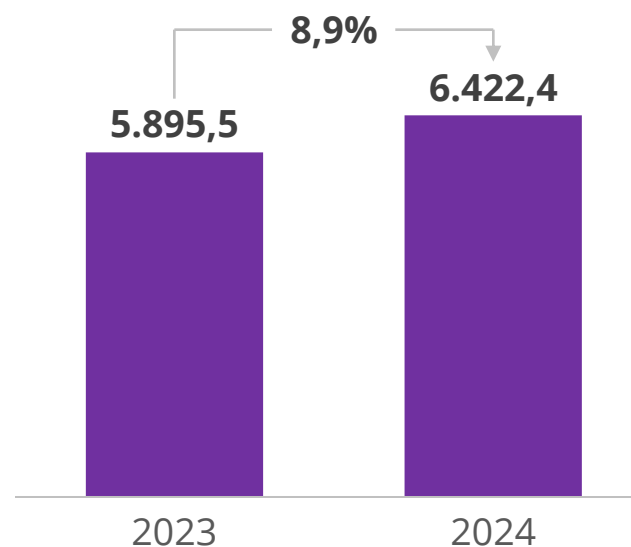
cogna
EDUCAÇÃO

Receita Líquida

Trimestre (R\$ milhões)



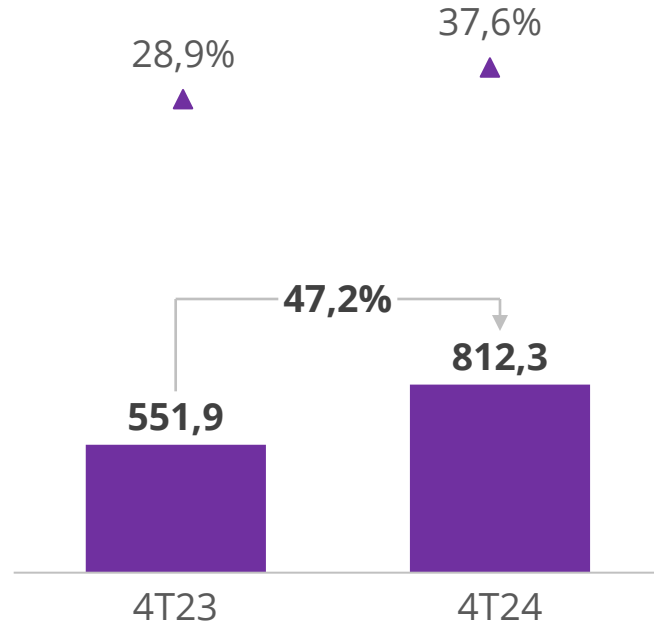
Acumulado (R\$ milhões)



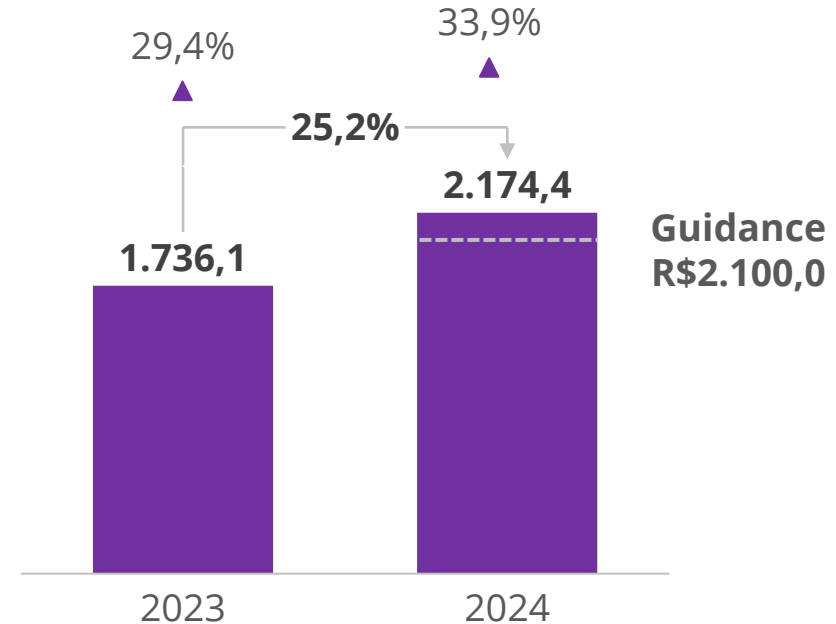
- ✓ No 4T24, a Receita Líquida Consolidada da Cogna cresceu 13,2%, alcançando R\$2.160,6 milhões, consequência do crescimento da receita em todas as unidades de negócios;
- ✓ No acumulado do ano, a Receita Líquida alcançou R\$6,4 bilhões, impulsionada pelo crescimento de Kroton (+11,4%) e Vasta (+12,6%), que compensam o resultado de Saber, destacando a importância de ter um portfólio diversificado.

EBITDA Recorrente e Margem EBITDA

Trimestre (R\$ milhões)



Acumulado (R\$ milhões)

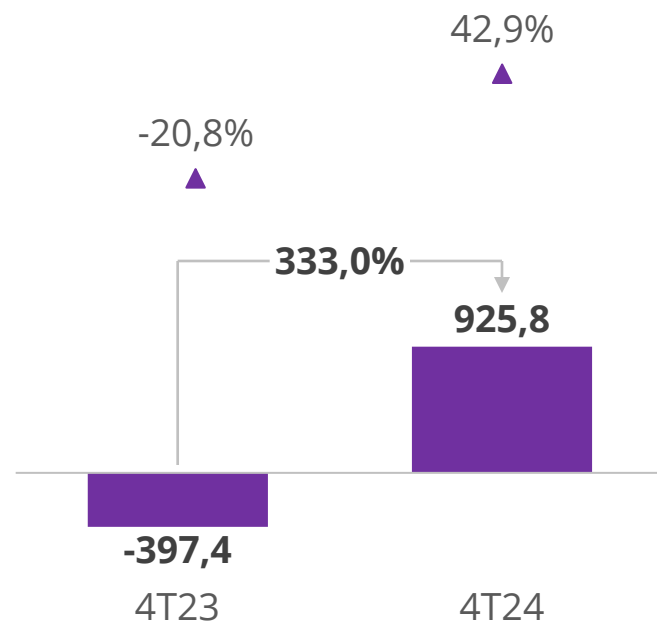


▲ Margem EBITDA Recorrente

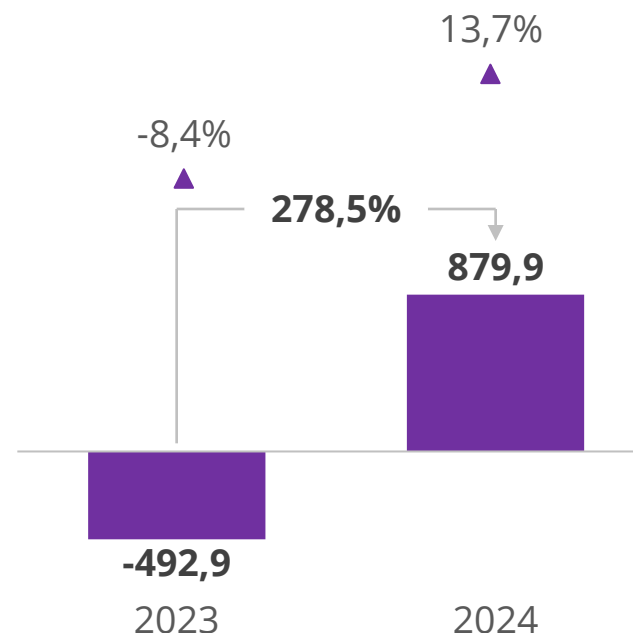
- ✓ Crescimento de duplo dígito tanto no trimestre quanto no acumulado do ano, evidenciando o comprometimento com a geração de valor da Companhia;
- ✓ Ganho de Margem EBITDA de 8,7p.p. no trimestre e 4,4p.p no acumulado do ano, reflexo do ganho de eficiência em Kroton, Vasta e Saber;
- ✓ No acumulado do ano, o EBITDA Recorrente da Cogna atingiu R\$2.174,4 milhões, atingindo o range do guidance de R\$2.100 – R\$2.400 milhões, com crescimento de 25,2%.

Lucro Líquido (Prejuízo)

Trimestre (R\$ milhões)



Acumulado (R\$ milhões)

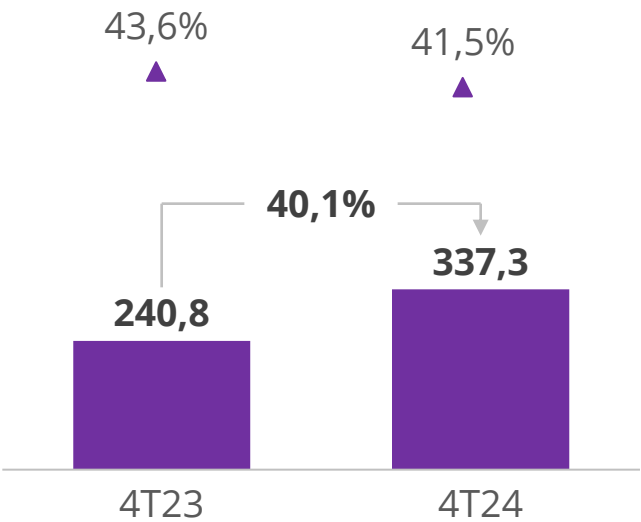


▲ Margem Líquida

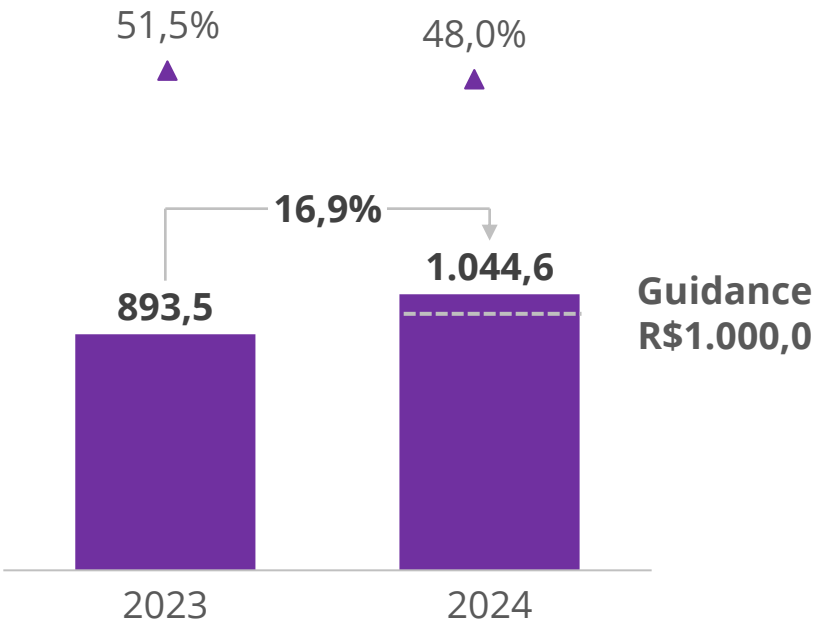
- ✓ No acumulado do ano, o Lucro Líquido atingiu R\$879,9 milhões, devido a:
 - i. otimização da Receita Líquida;
 - ii. forte Geração de Caixa;
 - iii. crescimento de EBITDA Recorrente;
 - iv. efeito das reversões de contingências.
- ✓ A finalização do processo de *turnaround* trouxe a retomada da rentabilidade para a Companhia, que nos permite gerar retornos positivos aos acionistas por meio do pagamento de dividendos;
- ✓ A Companhia volta a pagar dividendos no ano de 2025.

Geração de Caixa Operacional (GCO) Após Capex

Trimestre (R\$ milhões)



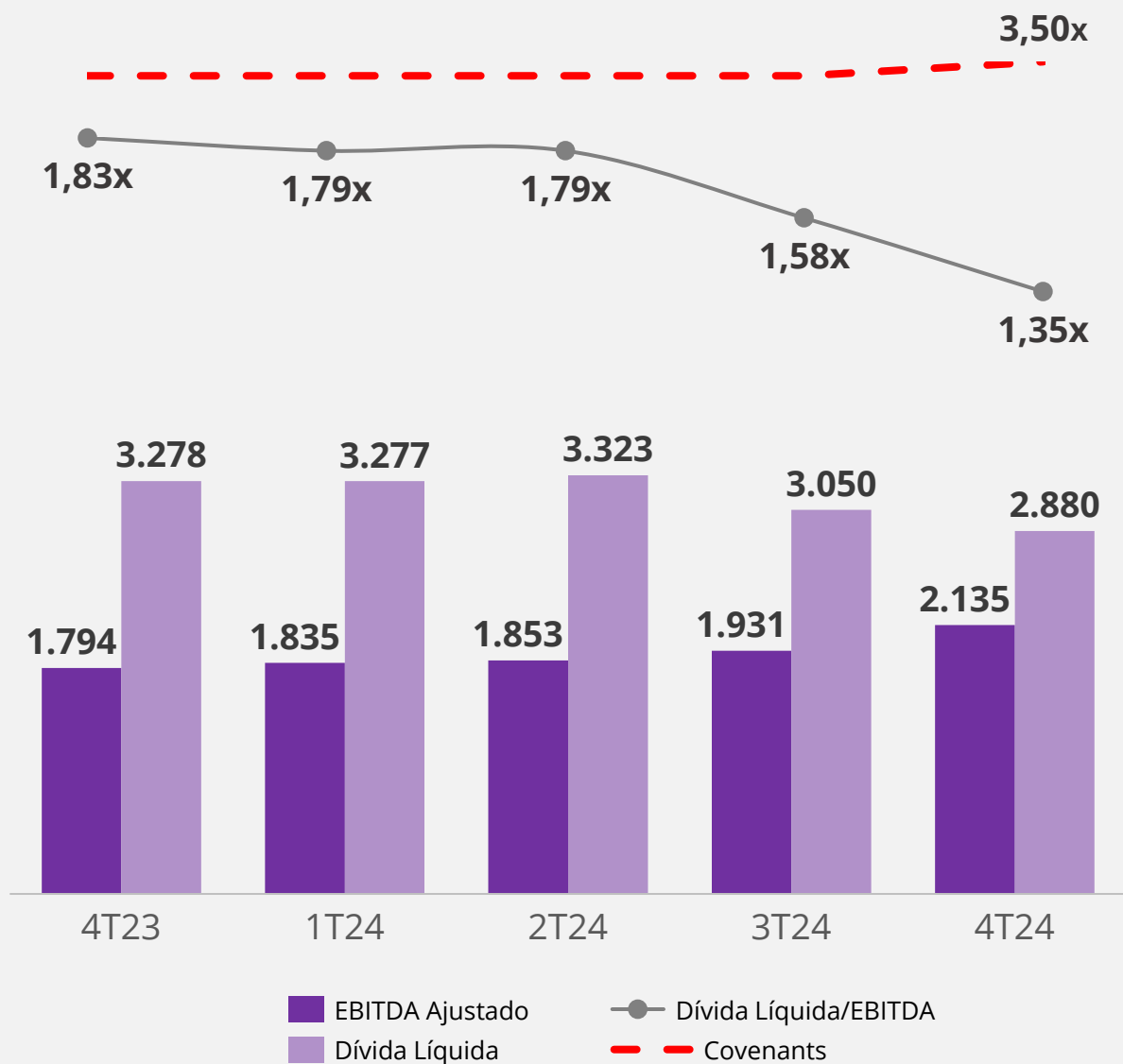
Acumulado (R\$ milhões)



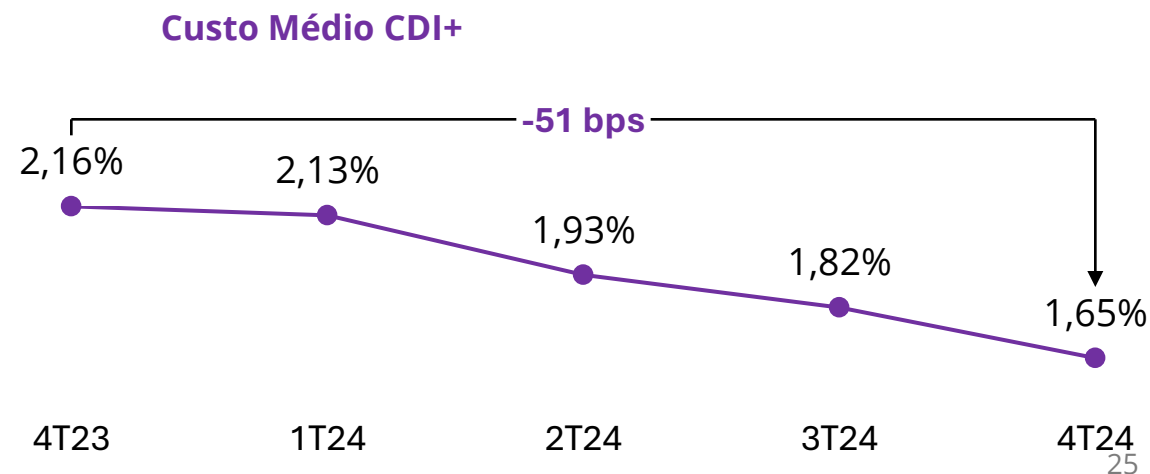
▲ Conversão EBITDA Recorrente em Caixa Operacional após Capex

- ✓ No 4º trimestre a GCO foi de R\$337,3 milhões, aumento de 40,1% em comparação ao 4T23, em função de:
 - i. crescimento de receita em Kroton e Vasta com melhor conversão de caixa;
 - ii. recebimento do PNLD.
- ✓ No acumulado de 2024, a GCO após Capex atingiu R\$1.044,6 milhões, confirmando o compromisso da Companhia com o *guidance*;
- ✓ A Geração de Caixa Livre após Capex e Serviço da Dívida no quarto trimestre foi de R\$199,4 milhões e no ano de 2024, foi de R\$395,4 milhões.

Alavancagem e Endividamento

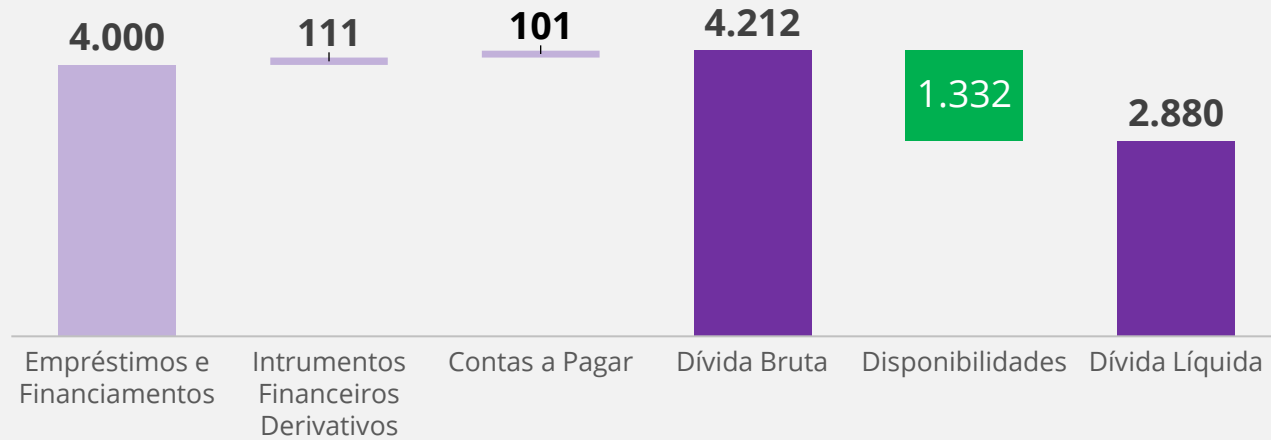


- ✓ Ao final do 4T24, o indicador de alavancagem **atingiu o nível de 1,35x, menor nível de alavancagem,** desde o 4T18.
- ✓ No 4T24, a companhia avançou com as operações de Liability Management, finalizando a 14ª emissão de debêntures no montante de R\$ 500 milhões, custo de CDI + 1,60% e prazo de 5 anos. Os recursos foram utilizados para o resgate antecipado das debêntures da 6ª emissão, com principal de R\$500 milhões e custo de CDI + 2,95%.
- ✓ Com estas operações, o custo médio ponderado da companhia foi de CDI + 1,65% e o *duration* foi de 28 meses.

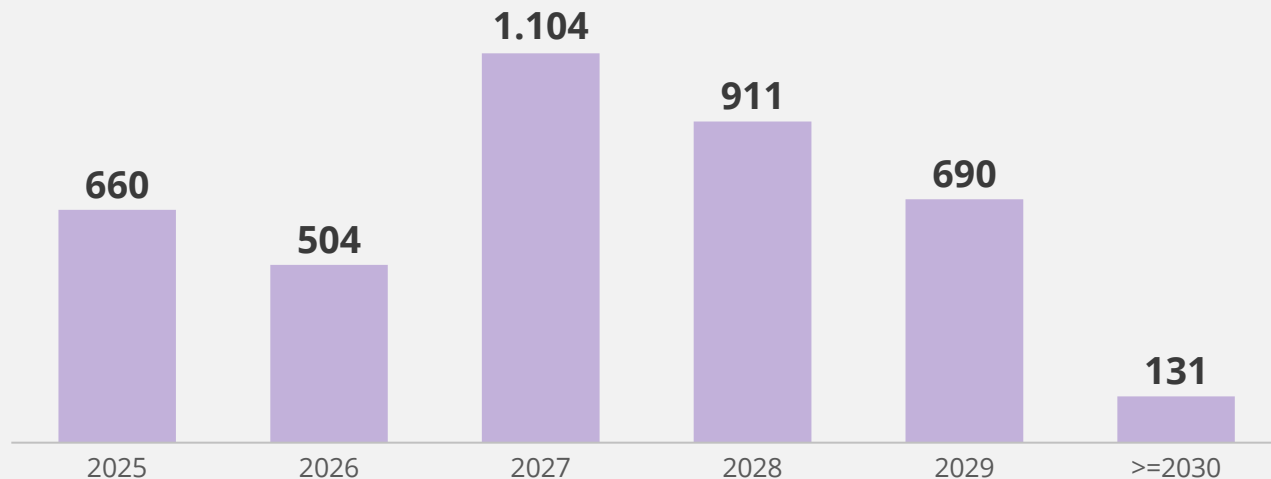


Posição de Caixa e Endividamento

Composição da Dívida Líquida (R\$ milhões)



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



1-O cronograma não considera os saldos de Instrumentos Financeiro Derivativos

- ✓ **A dívida líquida reduziu R\$397 milhões ou 12,1% no 4T24 em relação ao 4T23**, passando de R\$3.278 milhões para R\$2.880 milhões, principalmente pela geração de caixa da companhia no exercício;
- ✓ Ao final do 4T24, o total de Caixa e Equivalentes de Caixa somaram R\$1.332 milhões, valor abaixo em 25,7% em comparação ao 4T23, devido as ações de *Liability Management*, que reduziram em 16,8% a dívida bruta;
- ✓ O próximo vencimento de principal será em agosto de 2025, no montante de 500 milhões referente às séries COGNA0 e COGNB0, seguido pelo vencimento da COGN19 em janeiro de 2026;
- ✓ Em Janeiro de 2025, anunciamos o encerramento de um programa de recompra de aproximadamente 44 milhões de ações e comunicamos um novo programa de aproximadamente 144 milhões de ações.

Finalizamos 2024 com foco em nossos Pilares Estratégicos...



Crescimento

Duplo dígito de crescimento nas Receitas de Kroton e Vasta compensaram a sazonalidade de Saber. Com melhores indicadores de rematrícula, crescimento nas vendas de subscrição, novas vendas de B2G em Vasta e Saber.



Experiência

Kroton conquistou 10 importantes prêmios de experiência do mercado, reforçando nosso compromisso em proporcionar uma experiência incrível. Temos o reconhecimento e a confiança de nossos alunos.



Eficiência

Ganho de eficiência em todas as unidades de negócio por meio de mudanças no modelo operacional, processos e sistemas, além de novas tecnologias, permitindo atingir o *guidance* de EBITDA Recorrente e a Geração de Caixa.



Gente e Cultura

Resultado da Pesquisa de Engajamento anual, reforça o compromisso com a valorização e experiência do colaborador e com a construção de um ambiente de trabalho cada vez mais inclusivo e produtivo



Inovação

Mantendo a consistência na nossa jornada de inovação, com o foco nos pilares de CVB e *Open Innovation*. Seguiremos em 2025 impulsionando novas iniciativas que unem tecnologia, eficiência e impacto para nossos alunos e clientes.



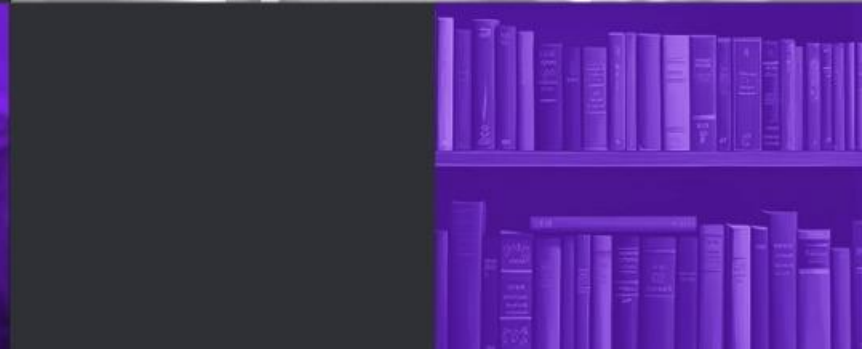
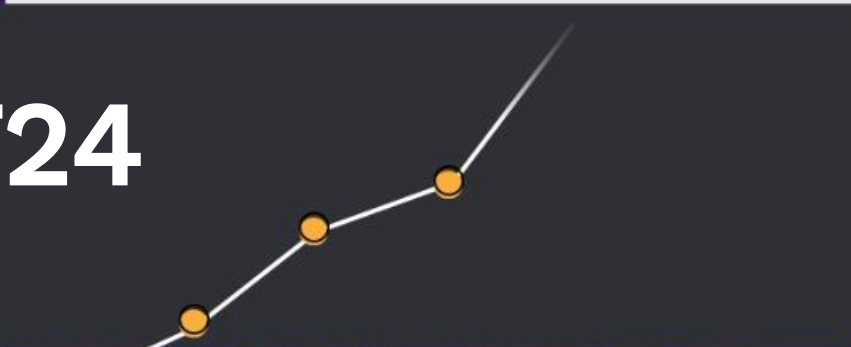
ESG

Celebrando a 26ª edição do Prêmio Educador Nota 10, iniciativa que reafirma nosso compromisso com a valorização da educação de qualidade e dos educadores. Além da realização do IV Fórum de Educação & ESG



Resultados 4T24

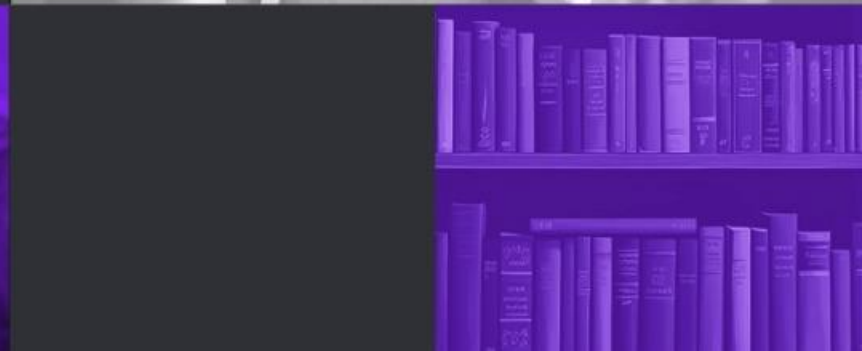
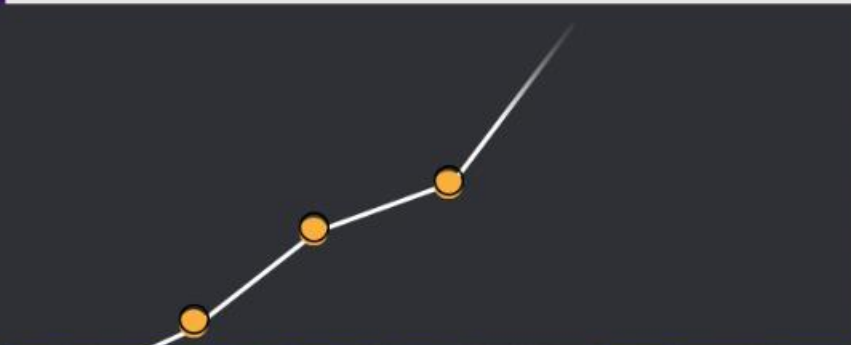
13 de março de 2025





Results 4Q24

March 13, 2025



Disclaimer

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.



Achievement of the Recurring EBITDA and OCG after Capex guidance for 2024

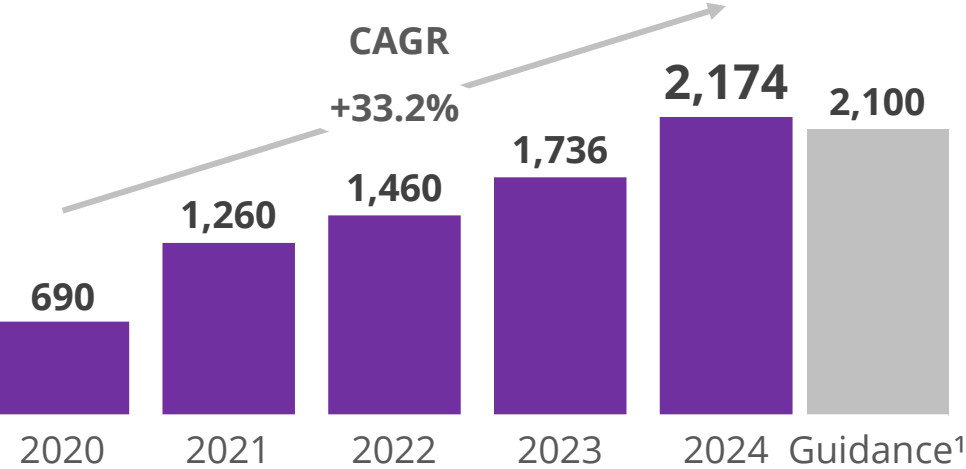
R\$ 2.17 Billion

Reaching the guidance range

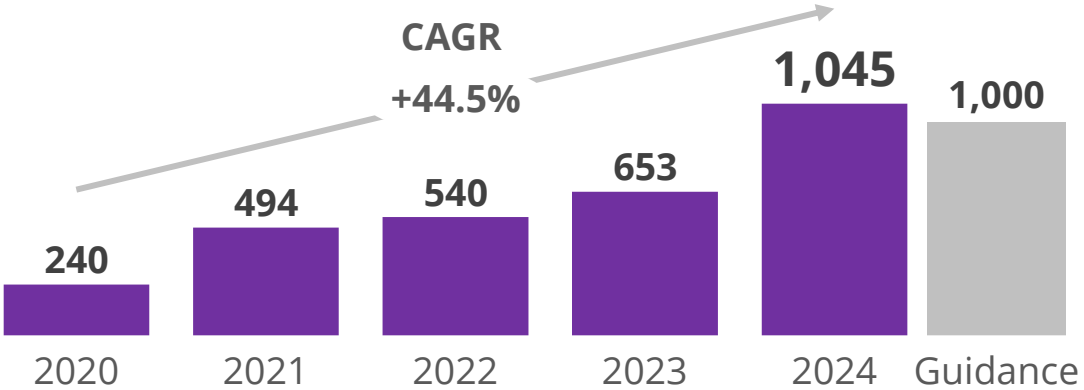
R\$ 1.05 Billion

Exceeding the guidance

Recurring EBITDA (R\$ million)



OCG after Capex (R\$ million)



1- Guidance range for Recurring EBITDA: between R\$ 2.1 billion and R\$2.4 billion.

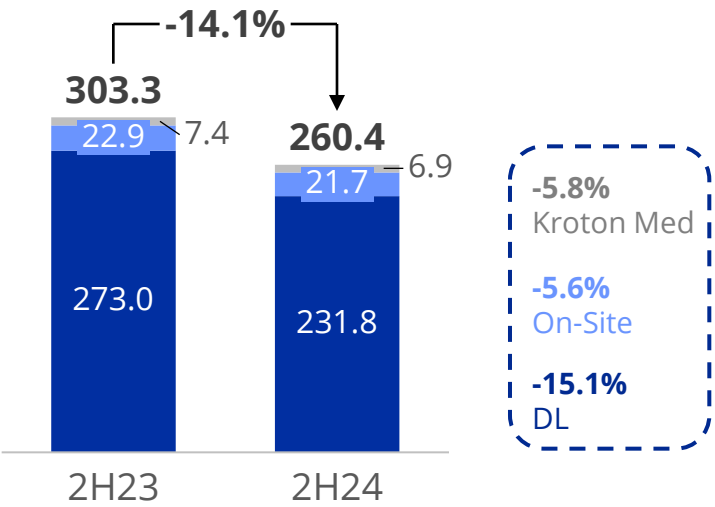
Message from Management

- ✓ Net Revenue of Cognia **growing double digits in 4Q24 +13.2%** and +8.9% in 2024;
- ✓ **Growth in Recurring EBITDA of +47.2% with strong margin expansion +8.7p.p.**, the fifteenth consecutive quarter of value generation increase;
- ✓ **Saber exceeded the Recurring EBITDA guidance**, reaching R\$257.8 million;
- ✓ **Cash Generation after Capex of R\$337.3 million** (+40.1%) and **Free Cash Flow of R\$199.4 million** (+34.6%) vs. 4Q23;
- ✓ In the year 2024, Net Income was R\$879.9 million. With this result, **the Company resumes dividend distribution**;
- ✓ The Company's leverage reached 1.35x in 4Q24, **the lowest level since 4Q18 with a reduction in Net Debt of R\$397.1 million.**

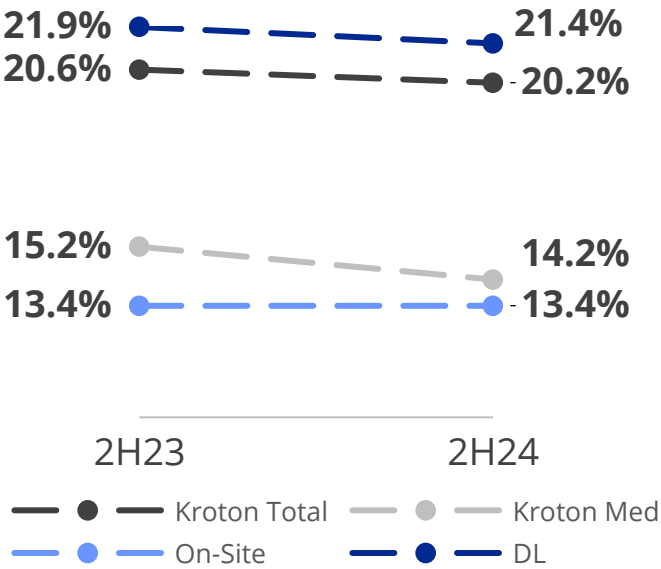


kroton 

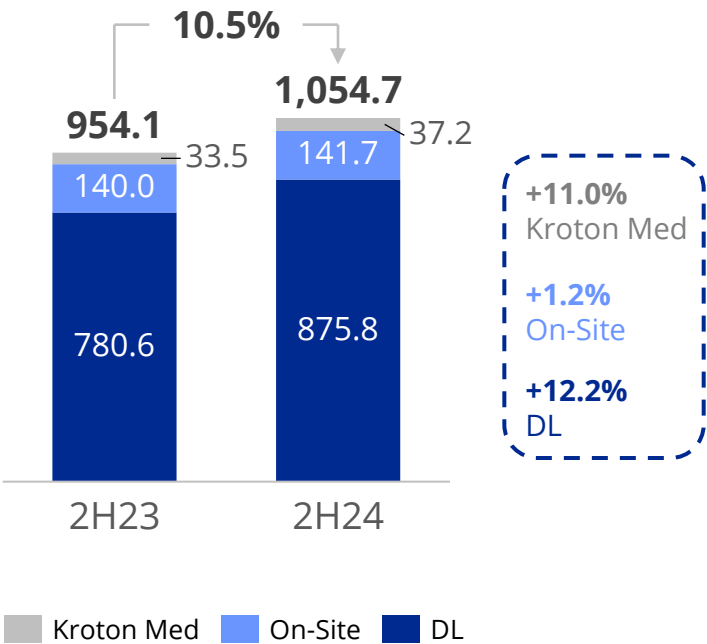
Student Intake (thousand)



Semester Dropout Rate



Final Student Base (thousand)



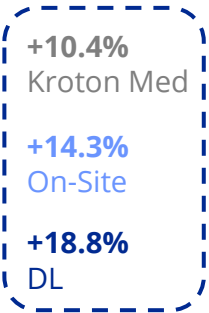
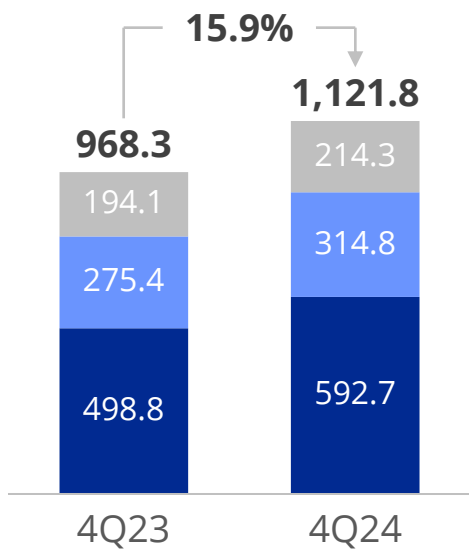
✓ In 2H24, we faced challenges in intake:

- i. lower intake of Prouni students, as we had already exceeded the minimum required for POEB;
- ii. intentional decrease in actions to recover dropouts, due to high cost and low return;
- iii. more challenging general intake cycle.

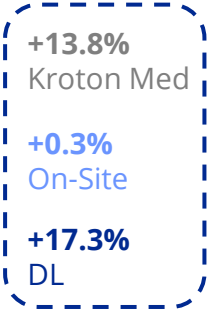
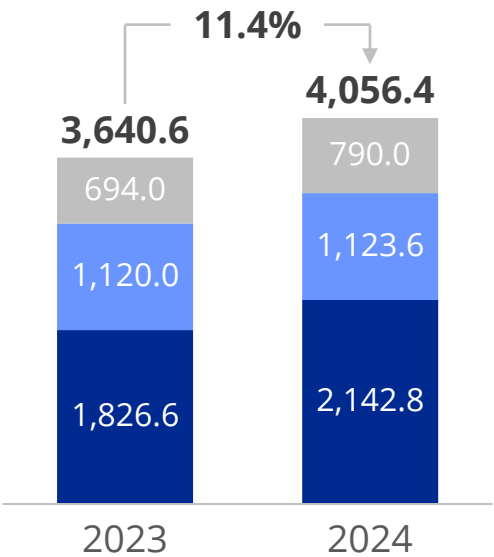
✓ Quality of intake, process improvement, and customer centricity have increased student engagement.

- ✓ Student base with double-digit growth (+10.5%);
- ✓ Maintaining a student base of over 1.0 million, even in a more challenging macroeconomic scenario.

Quarter (R\$ million)



Accumulated (R\$ million)



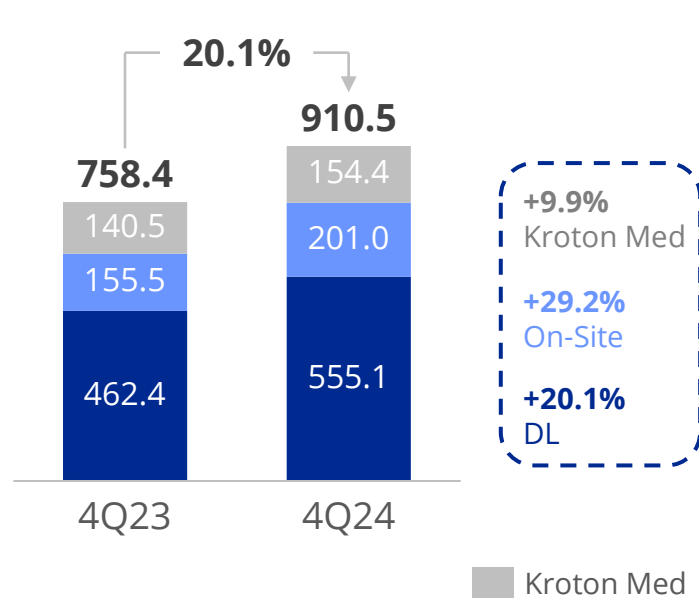
Kroton Med On-Site DL

- ✓ Double-digit increase in the quarterly Net Revenue of Kroton (+15.9%);
- ✓ Growth across all lines due to:
 - i. increase in volumes in the latest intake cycles;
 - ii. improvement in re-enrollment;
 - iii. price adjustment for veteran students;
 - iv. adjustment of discounts for inactive students.

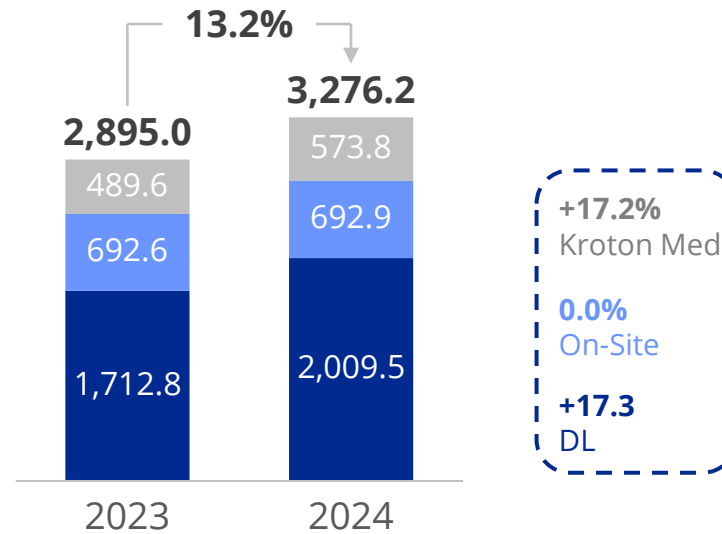
- ✓ Year-to-date, Kroton's Net Revenue grew by 11.4%;
- ✓ Double-digit increase in the Net Revenue of DL (+17.3%) and Kroton Med (+13.8%) year-to-date.

Financial Performance

Gross Profit - Quarter (R\$ million)



Gross Profit – Accumulated (R\$ million)



Gross Margin - Quarter

+2.8p.p. vs 4Q23 Kroton Total

-0.3p.p. vs 4Q23 Kroton Med

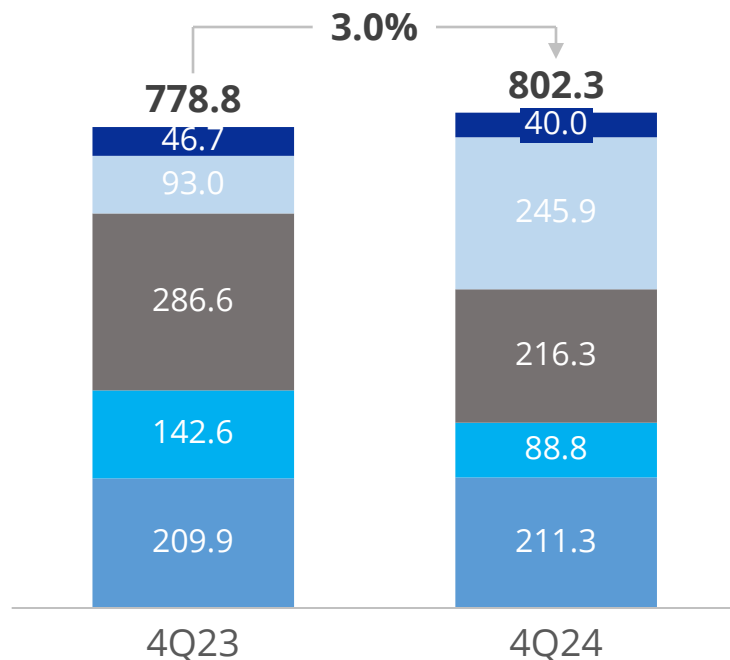
+7.4p.p. vs 4Q23 On-Site

+1.0p.p. vs 4Q23 DL

✓ +20.1% increase in quarterly Gross Profit, due to a higher share of DL course revenue and efficiency gains in forming classes with a larger number of students;

✓ +1.2p.p. expansion of Gross Margin year-to-date, resulting in a Gross Profit of R\$3,276.2 million.

Costs and Expenses (R\$ million)

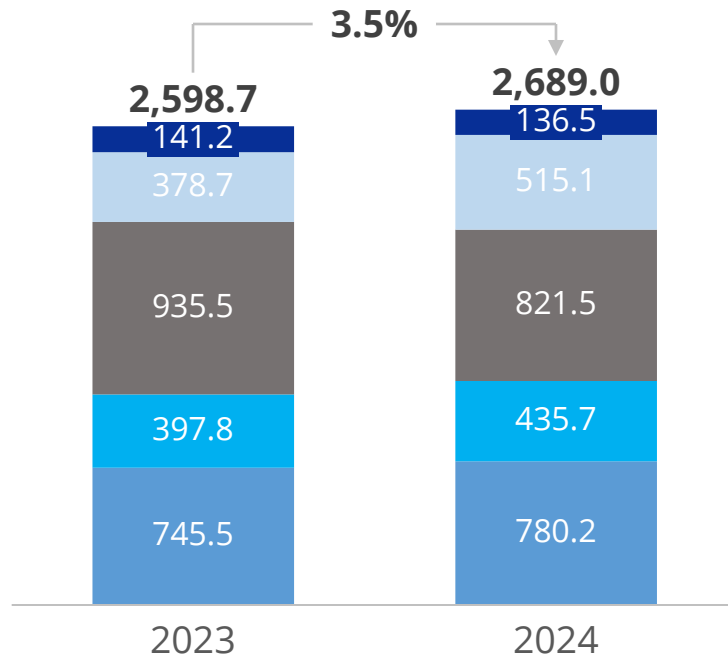


% NOR	4Q23	4Q24	Δ
Corporate Expenses	4.8%	3.6%	-1.2p.p.
PDA	9.6%	21.9%	+12.3p.p.
Operating Expenses	29.6%	19.3%	-10.3p.p.
Selling and Marketing Expenses	14.7%	7.9%	-6.8p.p.
Direct Costs	21.7%	18.8%	-2.9p.p.

- ✓ Reduction of 1.2 p.p. in Corporate Expenses, due to efficiency gains from processes, systems, and automation;
- ✓ Reduction of 10.3p.p.in Operating Expenses, due to the reversal of R\$35.0 million in contingencies related to tax lawsuits in 4Q24, recorded in 2022 under the same line;
- ✓ Increase in PDA/NOR from 9.6% to 21.9%, due to the change in the allocation of discounts for inactive students, which in 4Q24 started to be allocated in this line. Specifically in this quarter, we allocated the discounts applied in the last six months, in addition to the return of the provision reversed in 3Q24. Excluding these events, the PDA/NOR would be 9.9%;
- ✓ Reduction of 6.8p.p in Selling and Marketing Expenses, following our strategy of concentrating marketing investment in odd-numbered quarters.

1- The total costs and expenses do not included the line fpr Interest and Penalties.

Costs and Expenses – Year (R\$ million)

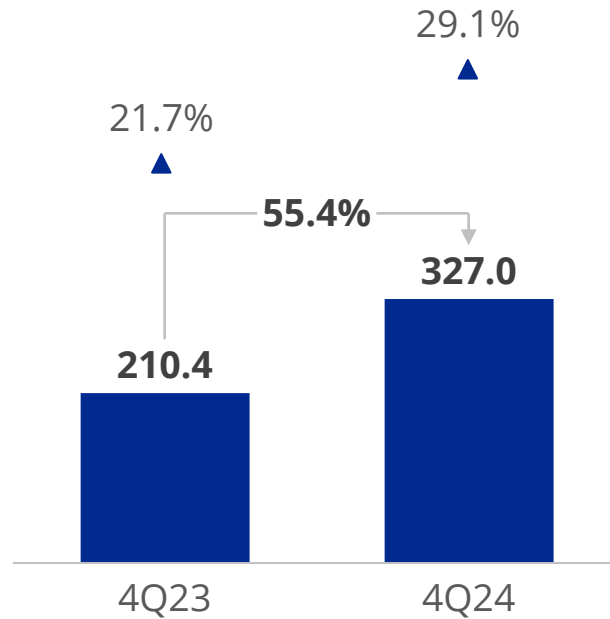


% NOR	2023	2024	Δ
Corporate Expenses	3.9%	3.4%	-0.5p.p.
PDA	10.4%	12.7%	+2.3p.p.
Operating Expenses	25.7%	20.3%	-5.4p.p.
Selling and Marketing Expenses	10.9%	10.7%	-0.2p.p.
Direct Costs	20.5%	19.2%	-1.3p.p.

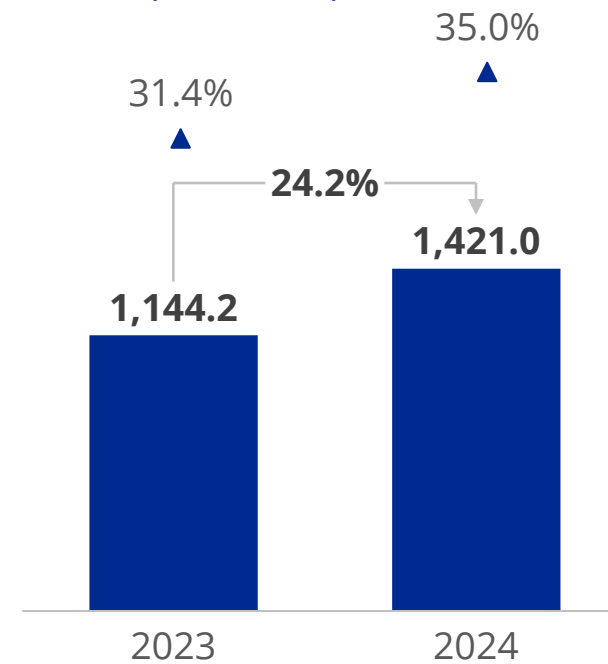
- ✓ Reduction of 0.5p.p in Corporate Expenses and 5.4p.p. in Operating Expenses, due to efficiency gains from processes, systems, and automation;
- ✓ Increase in PDA/NOR from 10.4% to 12.7%, due to the change in the allocation of discounts for inactive students, which in 4Q24 started to be allocated in this line. Specifically in this quarter, we allocated the discounts applied in the last six months.

Recurring EBITDA and Margin EBITDA

Quarter (R\$ million)



Accumulated (R\$ million)



▲ Recurring EBITDA Margin

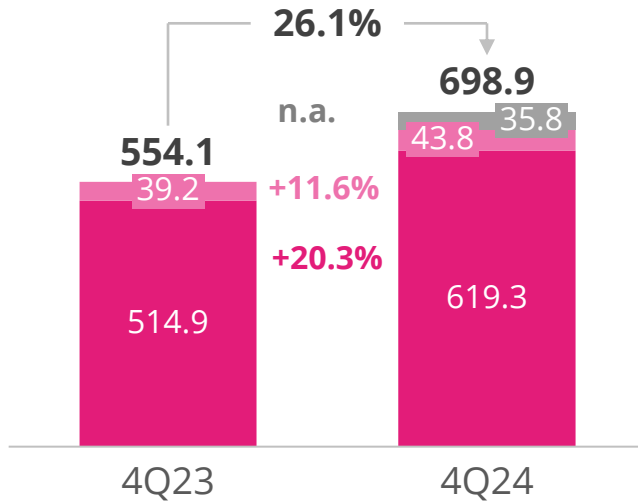
- ✓ Significant increase of 55.4% in Recurring EBITDA in 4Q24 with an expansion of 7.4p.p. in EBITDA margin, reaching 29.1%;
- ✓ Year-to-date Recurring EBITDA reached R\$1,421.0 million, representing a 24.2% increase compared to the previous year, driven by:
 - i. growth in gross margin;
 - ii. reduction in general and administrative expenses, , due to the reversal of R\$35.0 million in contingencies related to tax lawsuits in 4Q24, as mentioned earlier;
 - iii. reduction in sales and marketing expenses by approximately R\$50 million;
 - iv. efficiency gains in corporate expenses.



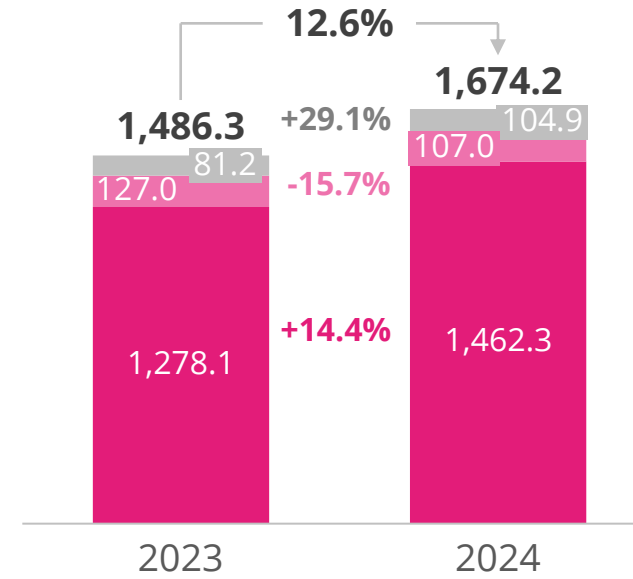

VASTA
EDUCAÇÃO

Net Revenue

Quarter (R\$ million)



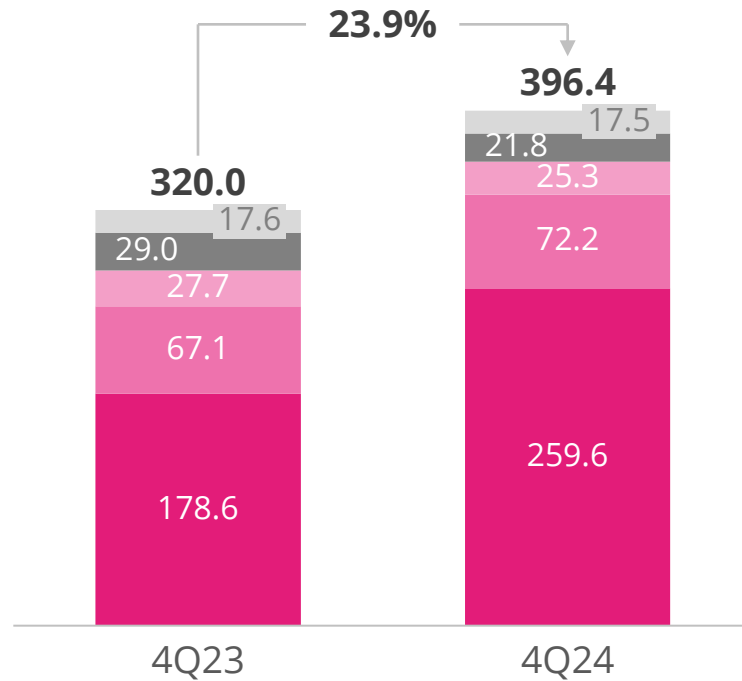
Accumulated (R\$ million)



■ B2G ■ No-Subscription ■ Subscription

- ✓ Subscription grows 20.3% in the quarter and 14.4% year-to-date, driven by the performance of Core Content and increased contribution from Complementary Solutions;
- ✓ Vasta's Net Revenue totaled R\$1,674 million, representing an increase of 12.6% vs. 2023;
- ✓ Increase of 29.1% in B2G in 2024, as a result of the performance of contracts signed throughout the period.

Costs and Expenses¹ (R\$ million)

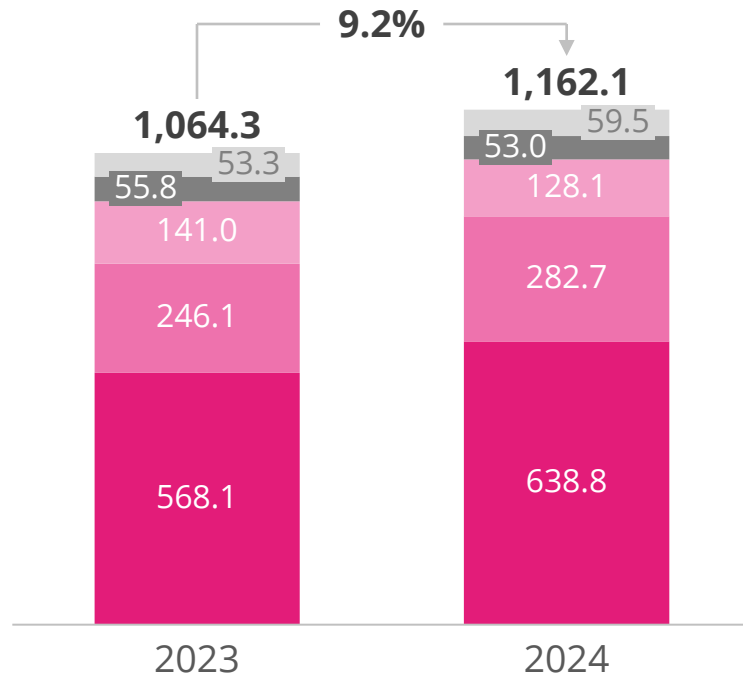


% NOR	4Q23	4Q24	Δ
Corporate Expenses	3.2%	3.9%	-0.7p.p.
PDA	5.2%	3.1%	-2.1p.p.
Operating Expenses	5.0%	3.6%	-1.4p.p.
Selling and Marketing Expenses	12.1%	10.3%	-1.8p.p.
Direct Costs	32.2%	37.1%	+4.9p.p.

- ✓ Improvement of 2.1p.p. in PDA, even considering a more restrictive credit scenario;
- ✓ Improvement of 1.4p.p. in Operating Expenses, due to process, system, and automation improvements;
- ✓ Increase of 4.9p.p. in Direct Costs, resulting from a seasonal effect in production costs linked to the mix of products and services delivered in the period.

1- The total costs and expenses do not include the line for Interest and Penalties.

Costs and Expenses¹ - Year (R\$ million)



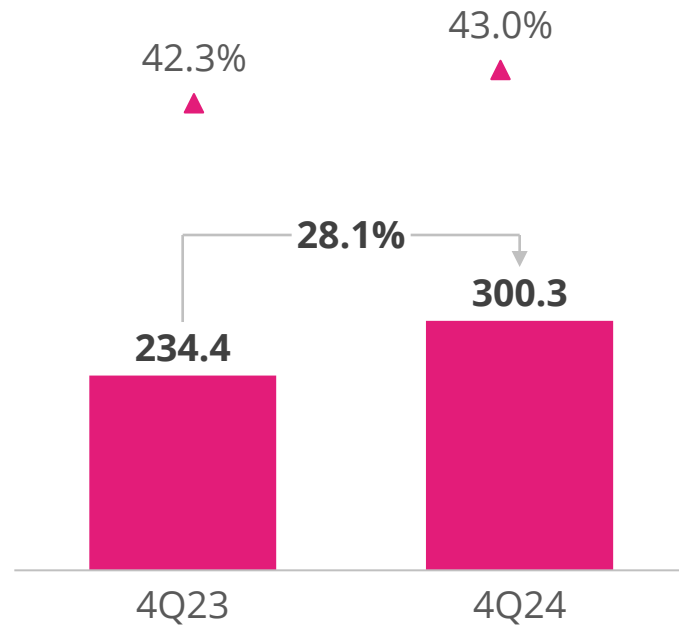
% NOR	4Q23	4Q24	Δ
Corporate Expenses	3.6%	3.6%	-
PDA	3.8%	3.2%	-0.6p.p.
Operating Expenses	9.5%	7.7%	-1.8p.p.
Selling and Marketing Expenses	16.6%	16.9%	+0.3p.p.
Direct Costs	38.2%	38.1%	-0.1p.p.

- ✓ Improvement of 0.6p.p. in PDA, even considering a more restrictive credit scenario;
- ✓ Improvement of 1.8p.p. in Operating Expenses, due to process, system, and automation optimization.

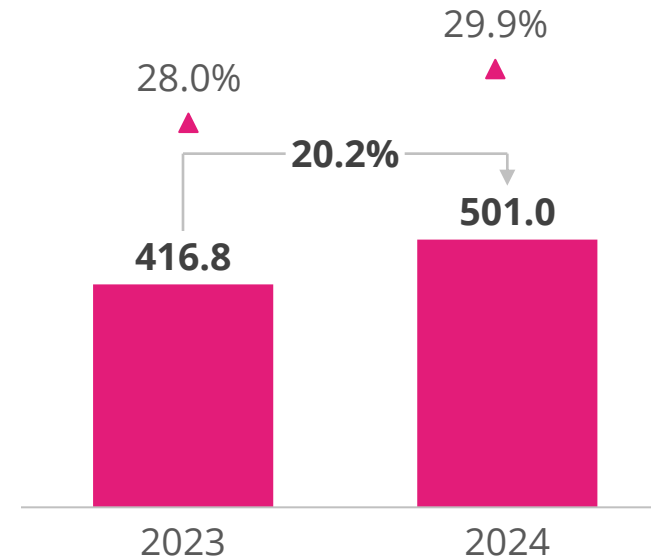
1- The total costs and expenses do not include the line for Interest and Penalties.

Recurring EBITDA e Margem EBITDA

Quarter (R\$ million)



Accumulated (R\$ million)



▲ Recurring EBITDA Margin

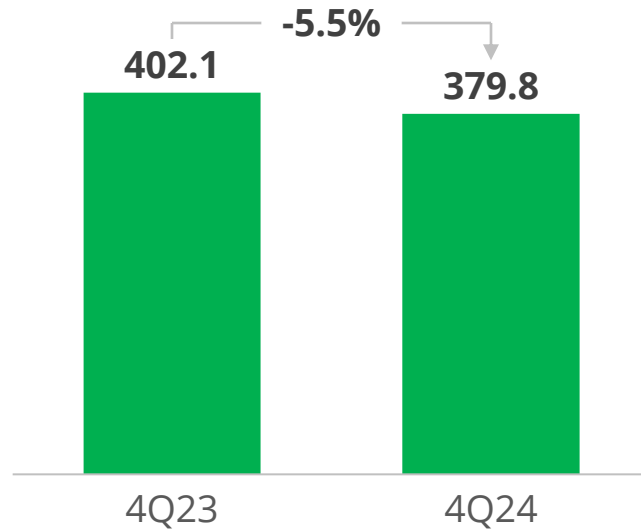
- ✓ 28.1% growth in Recurring EBITDA driven by operational efficiency gains and sales mix due to the growth of Subscription products;
- ✓ Recurring EBITDA Margin growing by 0.7p.p. compared to 4Q23;
- ✓ Recurring EBITDA grew double-digits (+20.2%) year-to-date, demonstrating the solid growth of Vasta's businesses.



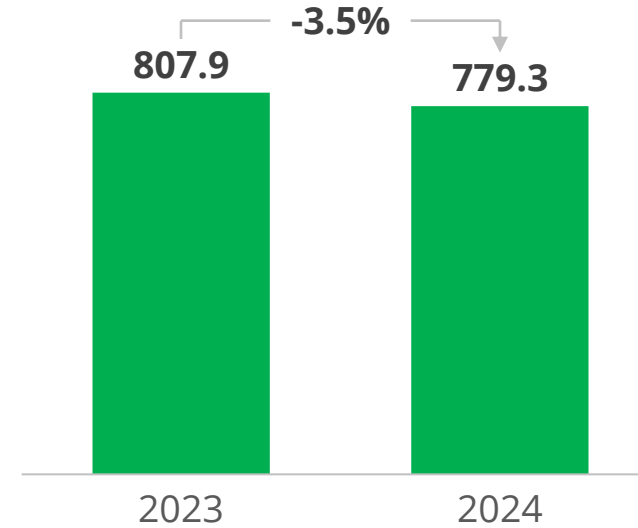
SABER 

Net Revenue

Quarter (R\$ million)



Accumulated (R\$ million)



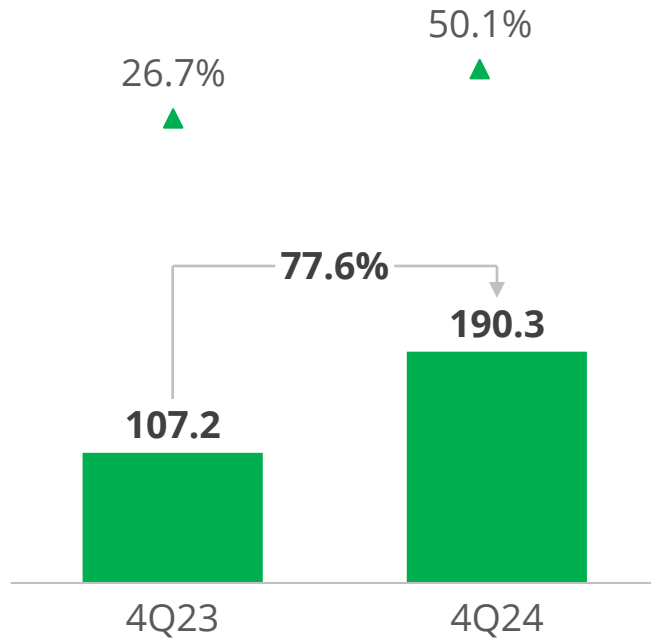
✓ Reduction in Net Revenue for the quarter and year-to-date due to:

- i. reduction in NBTP Net Revenue, as the commercial calendar includes only Repurchases;
- ii. sale of higher education book operations (SETS).

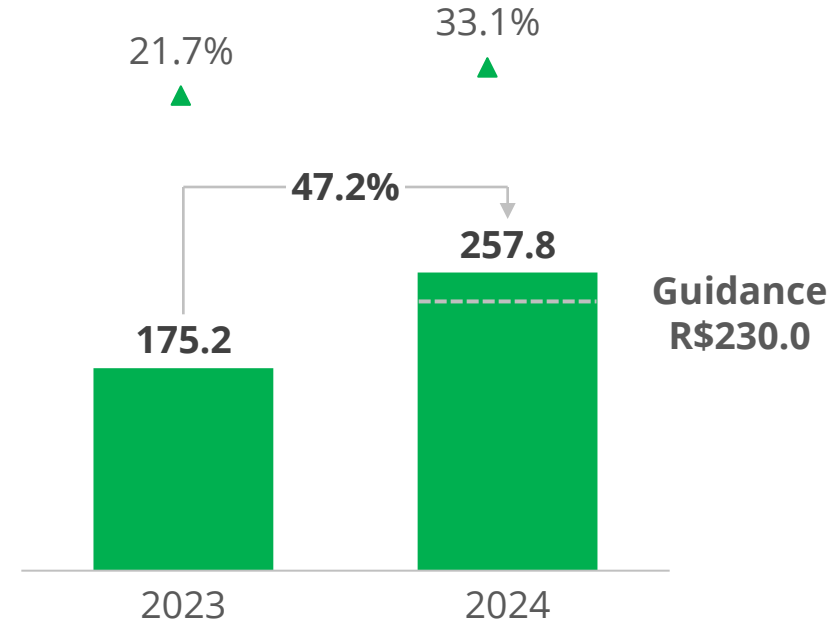
✓ Growth in Languages Net Revenue (+75.4%) and Other Services (+92.2%) in 4Q24 partially offsets the aforementioned decline.

Recurring EBITDA and EBITDA Margin

Quarter (R\$ million)



Accumulated (R\$ million)



▲ Recurring EBITDA Margin

- ✓ Saber exceeding Recurring EBITDA guidance, reaching R\$257.8 million;
- ✓ Reduction in Recurring EBITDA for the quarter due to the NBTP repurchase year;
- ✓ Recurring EBITDA Margin was 50.1% in 4Q24, an expansion of 23.5p.p vs. 4Q23;

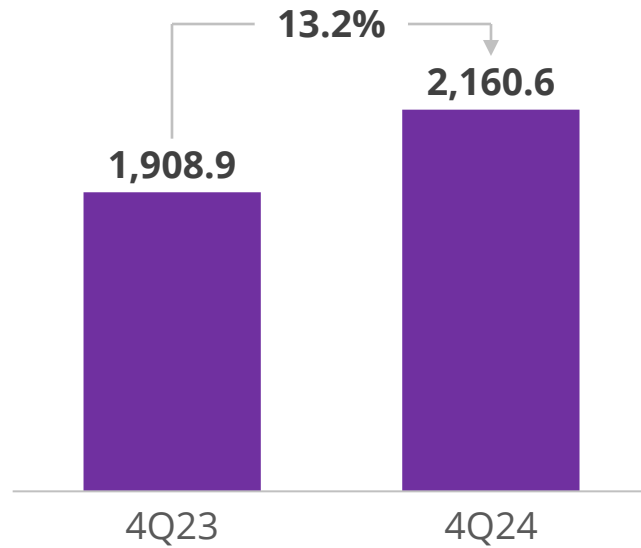
- ✓ 47.2% growth in Recurring EBITDA year-to-date;
- ✓ EBITDA Margin expansion of 11.4p.p. vs. 2023.



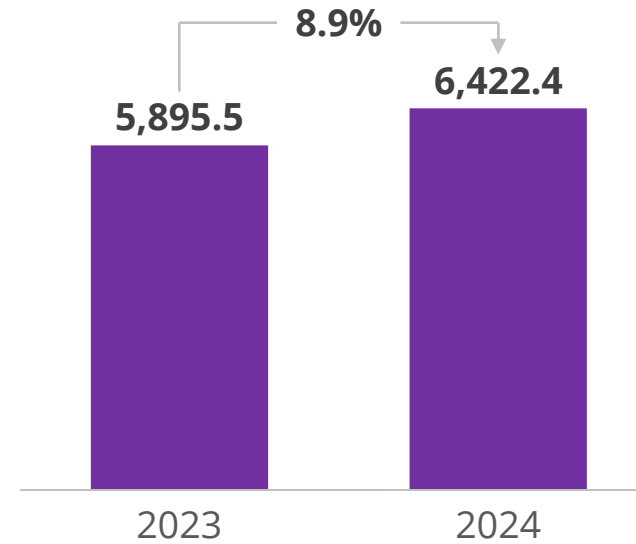
cogna
EDUCAÇÃO

Net Revenue

Quarter (R\$ million)



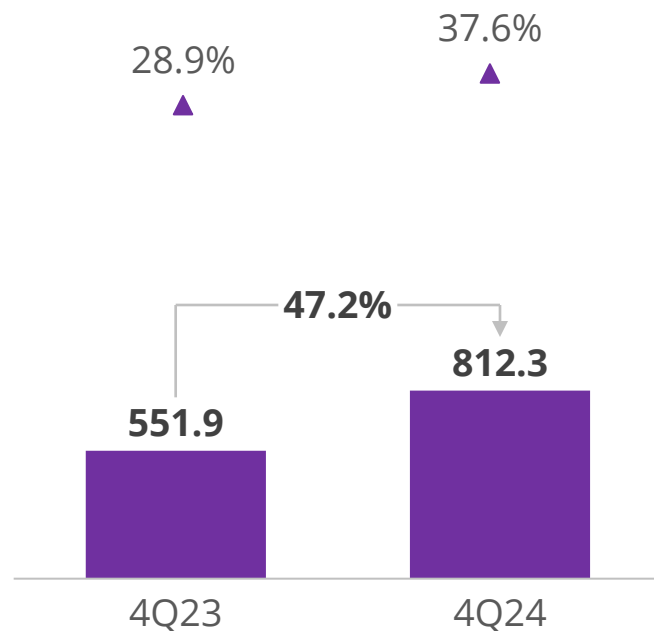
Accumulated (R\$ million)



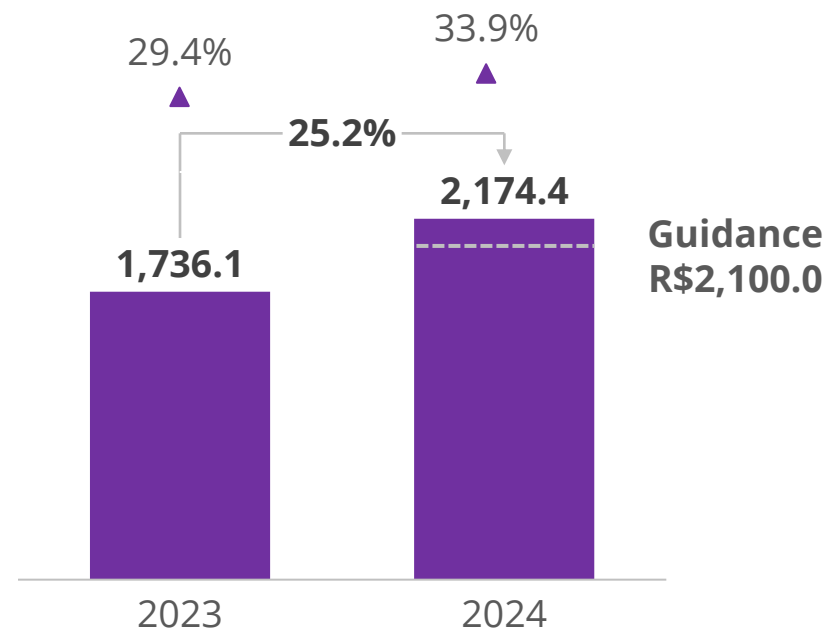
- ✓ In 4Q24, Cogna's Consolidated Net Revenue grew by 13.2%, reaching R\$2,160.6 million, as a result of revenue growth in all business units;
- ✓ Year-to-date, Net Revenue reached R\$6.4 billion, driven by growth in Kroton (+11.4%) and Vasta (+12.6%), which offset Saber's result, highlighting the importance of having a diversified portfolio.

Recurring EBITDA and EBITDA Margin

Quarter (R\$ million)



Accumulated (R\$ million)

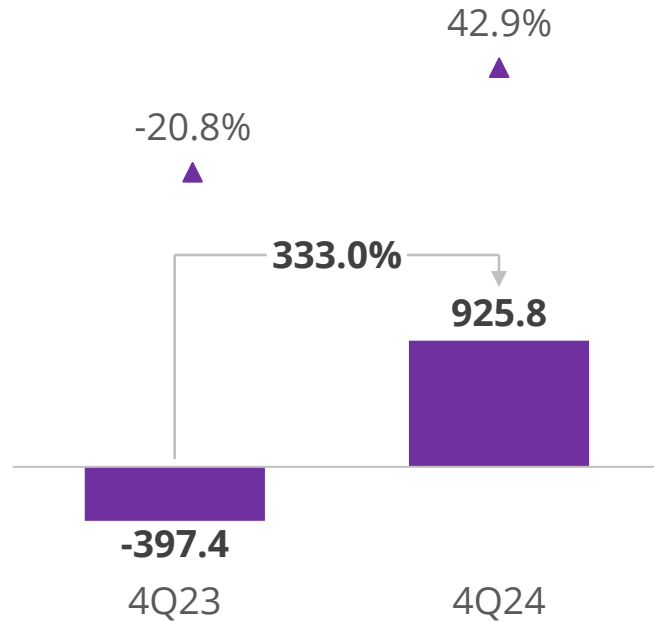


▲ Recurring EBITDA Margin

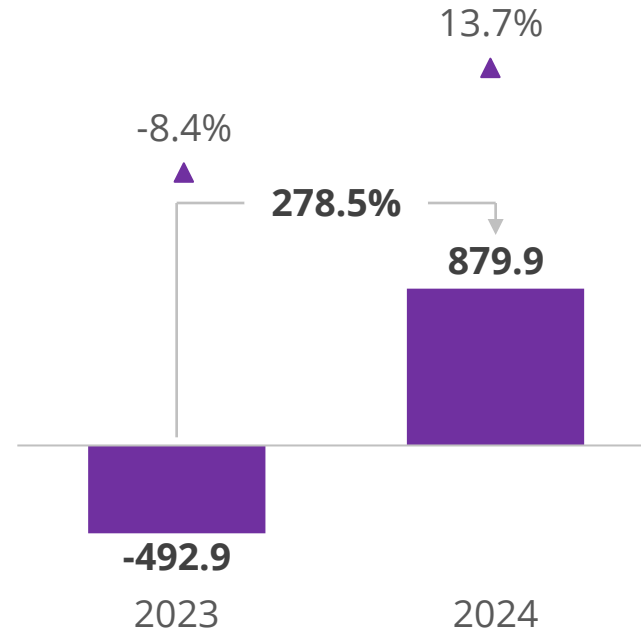
- ✓ Double-digit growth both in the quarter and year-to-date, demonstrating the Company's commitment to value generation;
- ✓ EBITDA Margin gain of 8.7p.p. in the quarter and 4.4p.p. year-to-date, reflecting efficiency gains in Kroton, Vasta, and Saber;
- ✓ Year-to-date, Cogna's Recurring EBITDA reached R\$2,174.4 million, reaching the guidance range of R\$2,100 – R\$2,400 million, with 25.2% growth.

Net Profit

Quarter (R\$ million)



Accumulated (R\$ million)

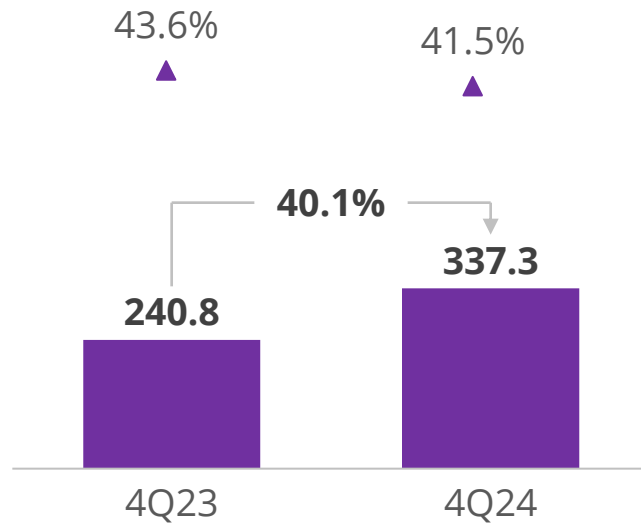


▲ Net Margin

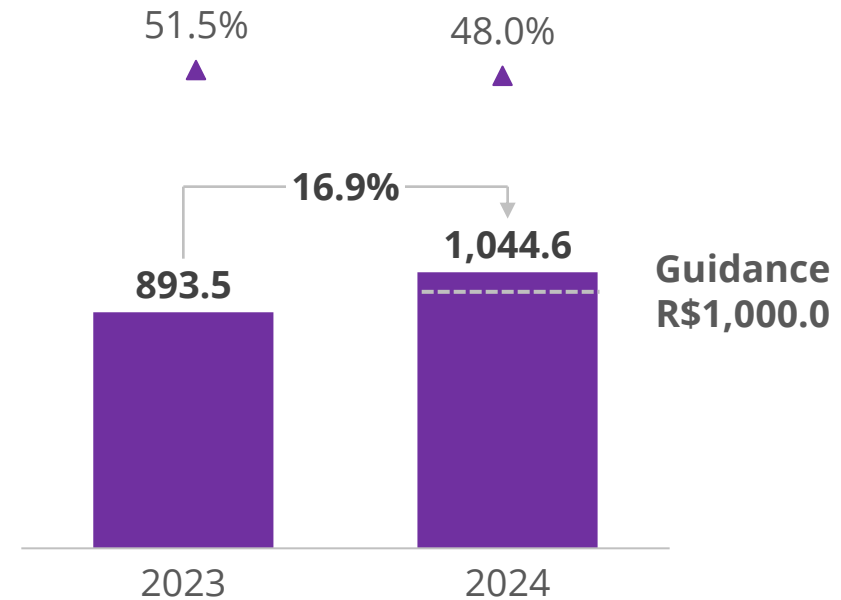
- ✓ Year-to-date, Net Income reached R\$879.9 million, due to:
 - i. net Revenue optimization;
 - ii. strong Cash Generation;
 - iii. recurring EBITDA growth;
 - iv. effect of contingency reversals.
- ✓ The completion of the turnaround process brought the resumption of profitability to the Company, allowing us to generate positive returns to shareholders through dividend payments;
- ✓ The Company resumes paying dividends in 2025.

Operating Cash Generation (OCG) after Capex

Quarter (R\$ million)



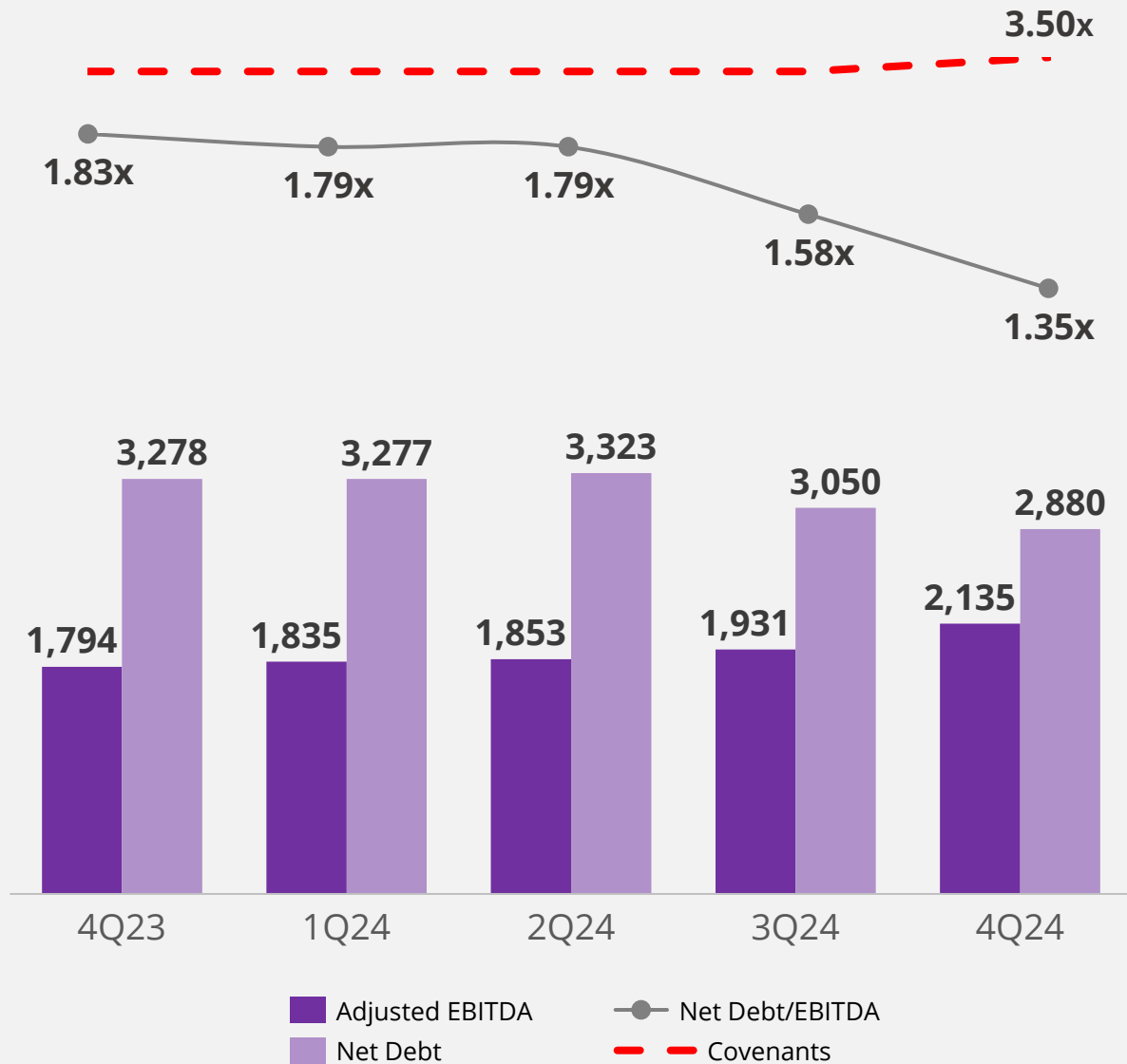
Accumulated (R\$ million)



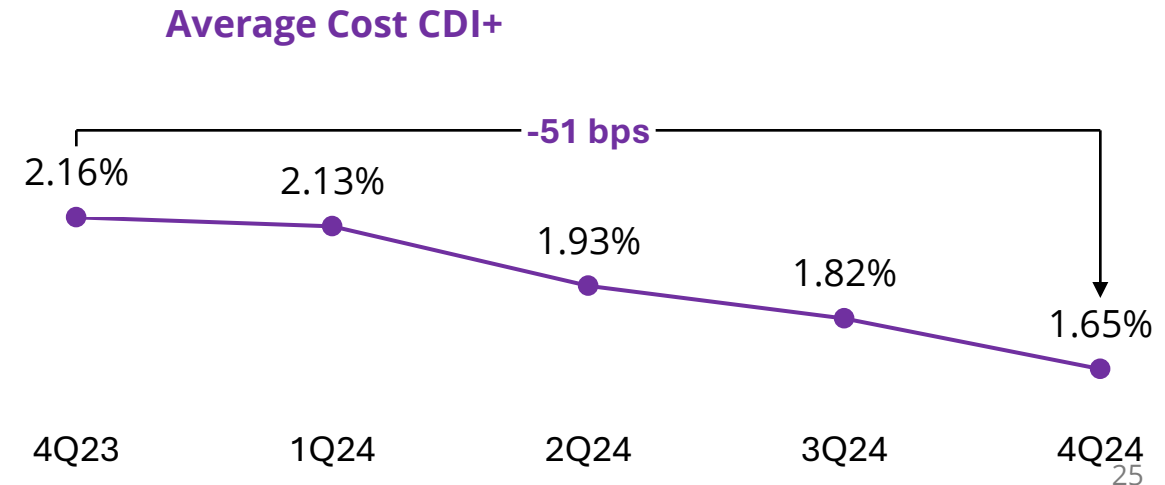
▲ Conversion of Recurring EBITDA into OCG

- ✓ In the 4th quarter, Operating Cash Generation (OCG) was R\$337.3 million, a 40.1% increase compared to 4Q23, due to:
 - i. revenue growth in Kroton and Vasta with better cash conversion;
 - ii. receipt of NBTP.
- ✓ In 2024, OCG after Capex reached R\$1,044.6 million, confirming the Company's commitment to guidance;
- ✓ Operating Cash Generation after Capex and Debt Service in the fourth quarter was R\$199.4 million. Year-to-date, it was R\$395.4 million..

Leverage and Indebtedness

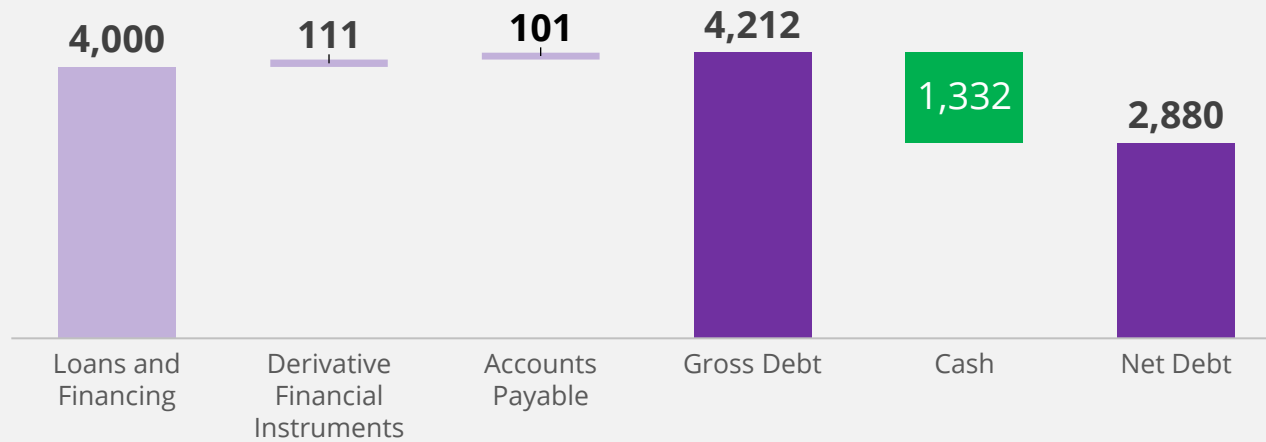


- ✓ At the end of 4Q24, the leverage indicator **reached a level of 1.35x, the lowest leverage level** since 4Q18.
- ✓ In 4Q24, the company advanced with Liability Management operations, finalizing the 14th debenture issuance in the amount of R\$500 million, at a cost of CDI + 1.60% and a term of 5 years. The proceeds were used for the early redemption of the 6th debenture issuance, with a principal of R\$500 million and a cost of CDI + 2.95%.
- ✓ With these operations, the company's weighted average cost was CDI + 1.65% and the duration was 28 months.

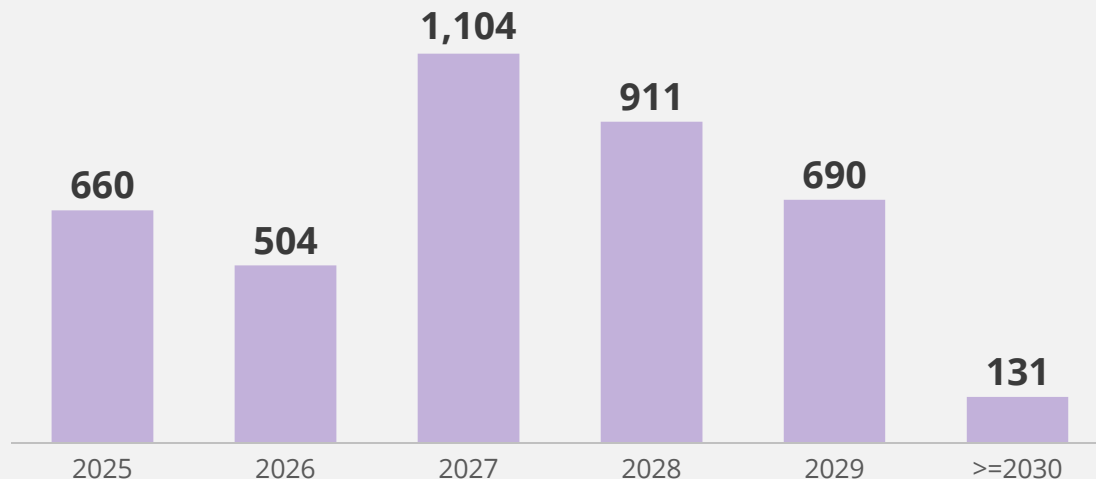


Cash Position and Indebtedness

Breakdown of Net Debt (R\$ million)



Loan and Financing Amortization Schedule (R\$ million)



1- The schedule does not consider derivative financial instrument balances.

- ✓ **Net debt reduced by R\$397 million or 12.1% in 4Q24 compared to 4Q23**, going from R\$3,278 million to R\$2,880 million, mainly due to the company's cash generation in the fiscal year.
- ✓ At the end of 4Q24, total Cash and Cash Equivalents amounted to R\$ 1,332 million, a 25.7% decrease compared to 4Q23, due to Liability Management actions, which reduced gross debt by 16.8%.
- ✓ The next principal maturity will be in August 2025, in the amount of 500 million referring to the COGNA0 and COGNB0 series, followed by the COGN19 maturity in January 2026;
- ✓ In January 2025, we announced the completion of a share buyback program of approximately 44 million shares and announced a new program of approximately 144 million shares.

We finished 2024 focused on our strategic pillars....



Growth

Continuous growth in enrollment revenue and improvement in re-enrollment at Kroton, increased sales to B2G, and growth in subscription revenue. At Saber, increased sales of Acerta Brasil Solutions.



Experience

Kroton won 10 major market experience awards, reinforcing our commitment to providing an incredible experience. We have the recognition and trust of our students.



Efficiency

Efficiency gains in all business units through changes in the operational model, processes, and systems, as well as new technologies, allowing us to achieve Recurring EBITDA and Cash Generation guidance.



People and Culture

Results of the annual Engagement Survey reinforce our commitment to valuing and enhancing employee experience and to building an increasingly inclusive and productive work environment.



Innovation

Maintaining consistency in our innovation journey, with a focus on the pillars of CVB and Open Innovation. We will continue in 2025 to drive new initiatives that unite technology, efficiency, and impact for our students and clients..



ESG

Celebrating the 26th edition of the Educator Nota 10 Award, an initiative that reaffirms our commitment to valuing quality education and educators. In addition to the IV Education & ESG Forum.



Results 4Q24

March 13, 2025

