

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.



Mensagem da Administração

- ✓ **Crescimento do EBITDA Recorrente (+13,1%) e Margem (+2,7p.p.) no trimestre**, mostram a capacidade da Companhia em seguir ganhando eficiência;
- ✓ **Receita Líquida de Cognia segue crescendo** apesar da sazonalidade de Saber;
- ✓ Kroton atingiu **1,2 milhão de alunos** na base final;
- ✓ Vasta apresentou um crescimento de 32,5% nas Receitas de Subscrição no trimestre, atingindo **85,3% do ACV do ciclo 2024**;
- ✓ Operações de **Liability Management**, com o objetivo de otimizar a estrutura e custo de endividamento da Companhia.

RECEITA LÍQUIDA

R\$ 1.441,8 MM

+4,0% vs 2T23

EBITDA RECORRENTE

R\$ 481,6 MM

+13,1% vs 2T23

ALAVANCAGEM

1,79x

Em linha com 1T24

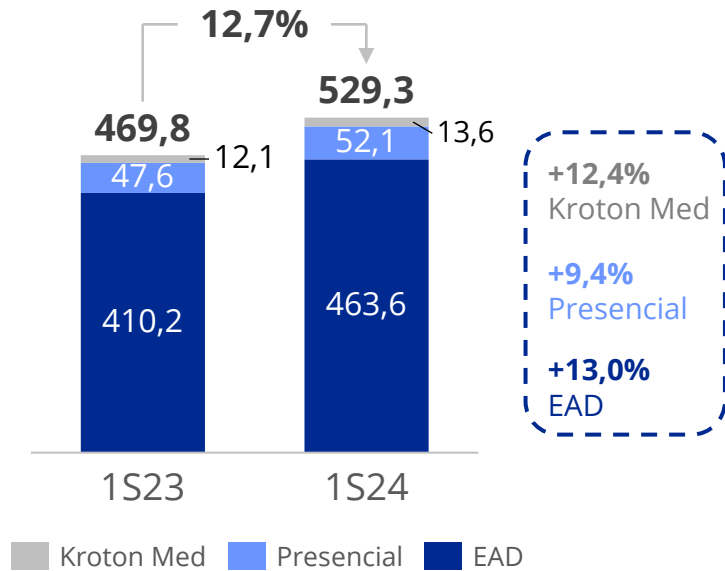


kroton 

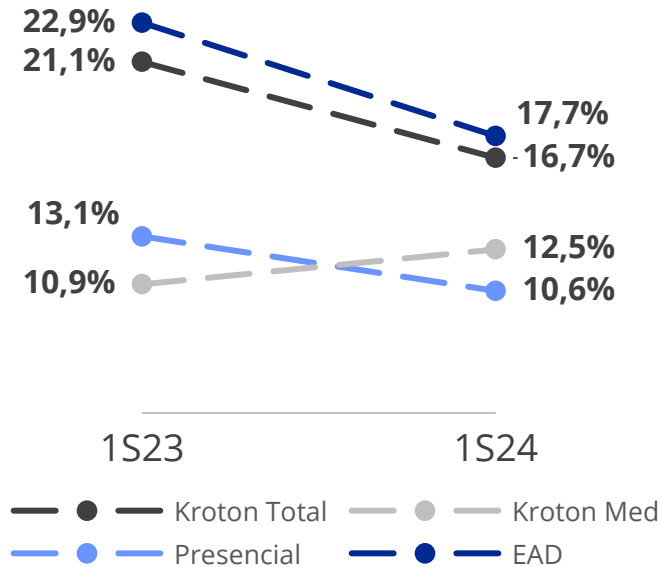


Desempenho Operacional

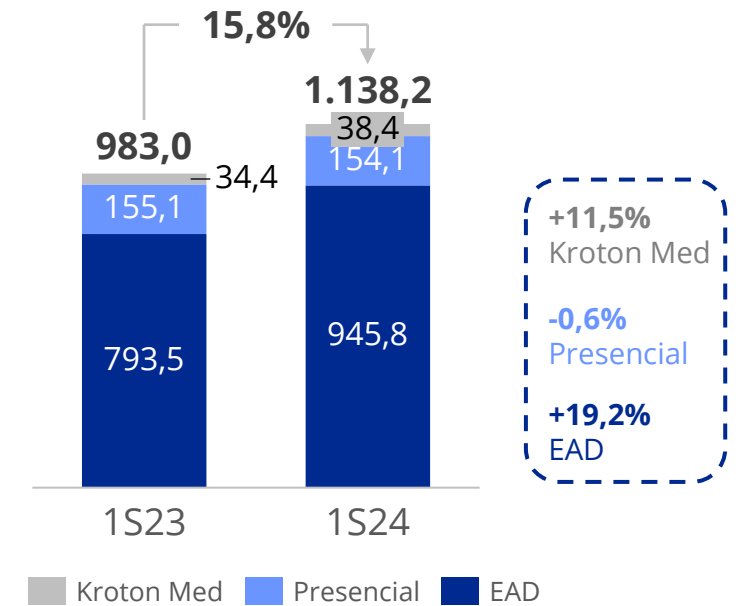
Captação (Mil)



Taxa de Evasão Semestral



Base Final de Alunos (Mil)



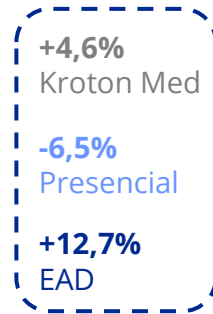
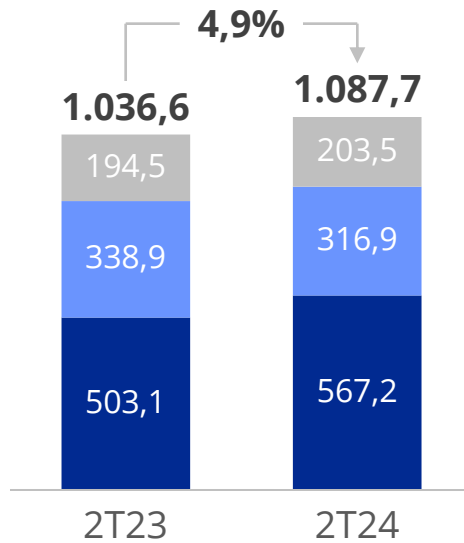
- ✓ Crescimento de captação em todas as modalidades;
- ✓ Força da rede de distribuição e modelo comercial & marketing;
- ✓ Volume com qualidade.

- ✓ Queda na taxa de evasão no presencial e EAD, apesar das fortes captações e concentração de EAD;
- ✓ Qualidade de captação, melhoria de processos e centralidade no cliente tem aumentado o engajamento da base de alunos.

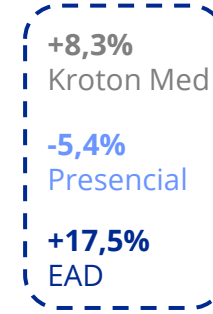
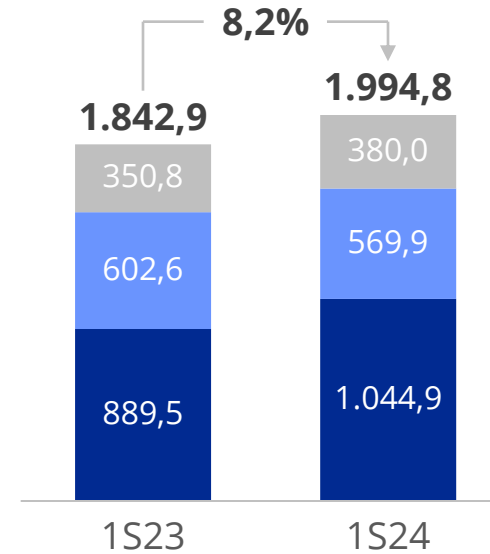
- ✓ 11º trimestre consecutivo e crescimento na base de alunos
- ✓ Crescimento de duplo dígito na base de alunos no semestre;
- ✓ Graduação e Pós-graduação somadas atingem 1,2 milhão de alunos.

Receita Líquida

Trimestre (R\$ milhões)



Semestre (R\$ milhões)



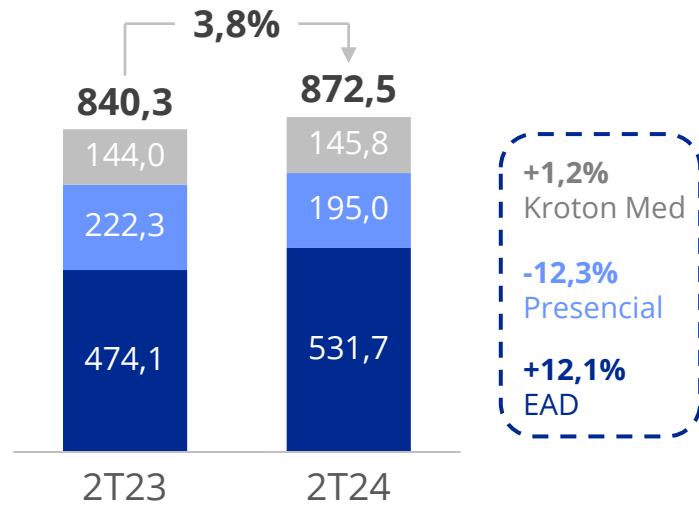
■ Kroton Med ■ Presencial ■ EAD

- ✓ Forte crescimento na base de alunos mais que compensou a queda do ticket médio em função da maior concentração do EAD no mix de alunos;
- ✓ Crescimento de receita concentrado nas modalidades Kroton Med e EAD, conforme estratégia da Companhia.

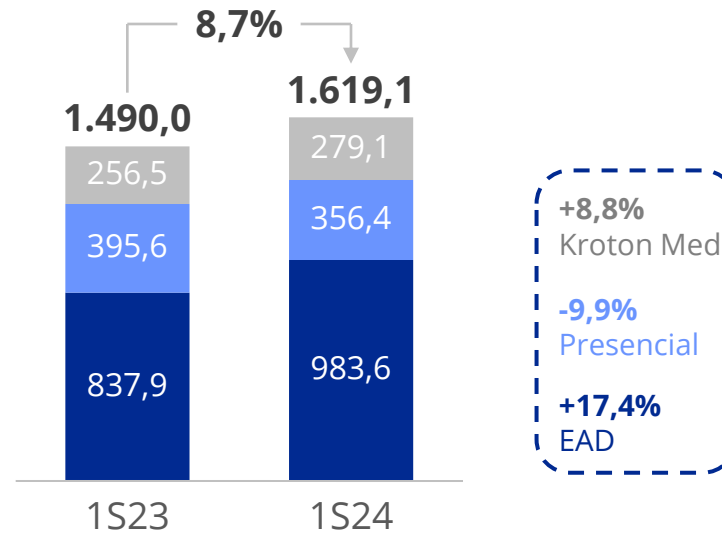
- ✓ Aumento de duplo dígito na Receita Líquida de EAD no trimestre (+12,7%) e no acumulado do semestre (+17,5%);
- ✓ No semestre a Receita Líquida de Kroton Med cresce 8,3%;
- ✓ No Acumulado, o crescimento da Receita Líquida de Kroton cresceu 8,2%.

Desempenho Financeiro

Lucro Bruto - Trimestre (R\$ milhões)



Lucro Bruto - Semestre (R\$ milhões)



■ Kroton Med ■ Presencial ■ EAD

Margem Bruta

+0,3p.p. vs 1S23 Kroton Total

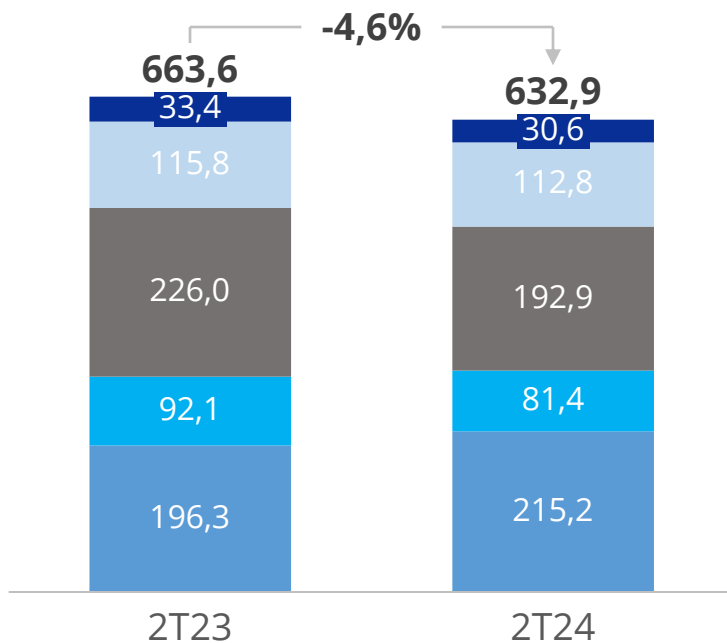
+0,3p.p. vs 1S23 Kroton Med

-3,1p.p. vs 1S23 Presencial

-0,1p.p. vs 1S23 EAD

- ✓ Crescimento de 3,8% no Lucro Bruto do trimestre, inferior aos 8,7% do semestre em função da concentração de despesas de volta as aulas 2T24;
- ✓ Destaque para o crescimento de Lucro Bruto da modalidade EAD;
- ✓ No semestre Kroton segue ganhando margem bruta, em função de um maior mix de EAD e de melhoria de margem em Kroton Med.

Custos e Despesas¹ (R\$ milhões)

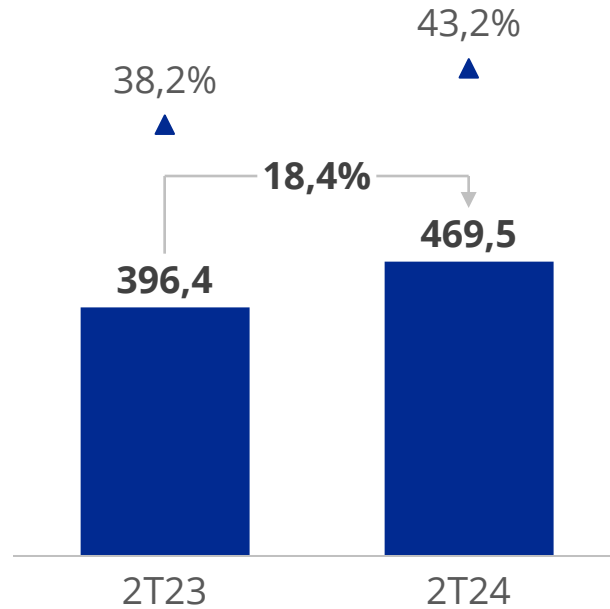


% ROL	2T23	2T24	Δ
Despesas Corporativas	3,2%	2,8%	-0,4p.p.
PCLD	11,2%	10,4%	-0,8p.p.
Despesas Operacionais	21,8%	17,7%	-4,1p.p.
Desp. Marketing e Vendas	8,9%	7,5%	-1,4p.p.
Custos Diretos	18,9%	19,8%	+0,9p.p.

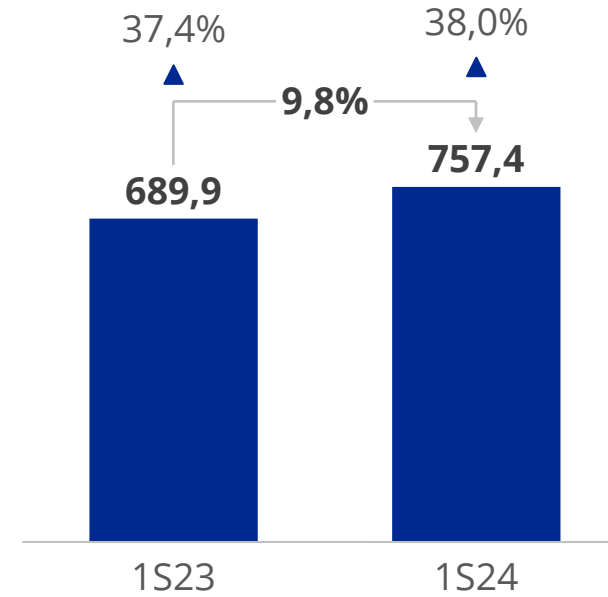
- ✓ Ganho de 0,4p.p em Despesas Corporativas em função da diluição de custos fixos dado o crescimento da Receita;
- ✓ Despesas Operacionais com ganho de eficiência em função de melhorias em processos e sistemas, com redução de 4,1p.p.;
- ✓ PCLD menor em 0,8p.p., reflete a atenção em relação a qualidade da base de alunos com consequente redução de 5 dias no prazo médio de recebimento;
- ✓ Redução nas Despesas de Marketing e Vendas, em R\$10 milhões vs 2T23, representando 1,4p.p de ganho, conforme estratégia de maior concentração de marketing nos trimestres ímpares;
- ✓ Custos totais com pequeno aumento no segundo trimestre em função de um volta as aulas com uma base de alunos 15,8% maior.

EBITDA Recorrente e Margem EBITDA

Trimestre (R\$ milhões)



Semestre (R\$ milhões)



▲ Margem EBITDA Recorrente

- ✓ Ganho de eficiência em diversas linhas de Custos e Despesas, impulsionou o EBITDA Recorrente em 18,4% e margem EBITDA em 5,0p.p no trimestre;
- ✓ No semestre, o EBITDA Recorrente cresceu 9,8% ou 2X o crescimento da receita (+4,9%), demonstrando a capacidade da Kroton em gerar eficiência;

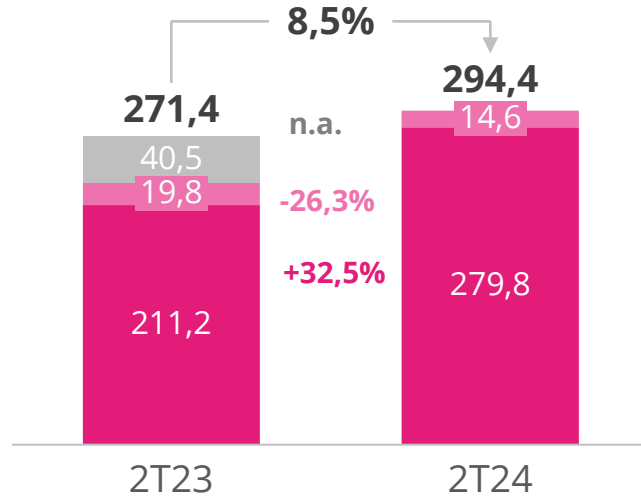


VASTA
EDUCAÇÃO

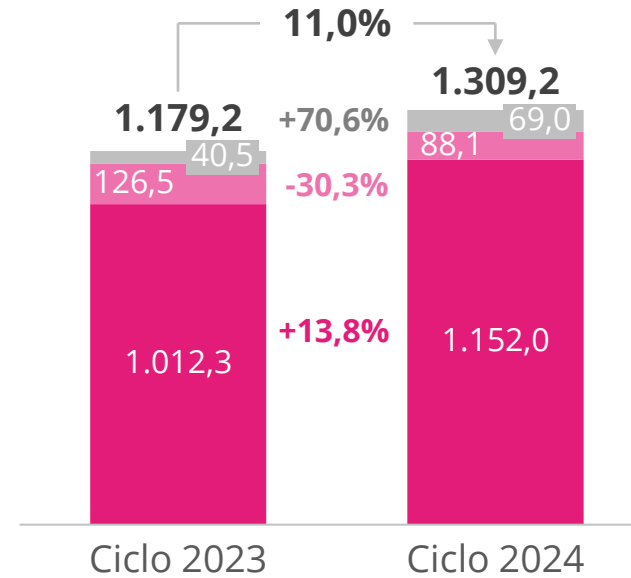


Receita Líquida

Trimestre (R\$ milhões)



Ciclo (R\$ milhões)

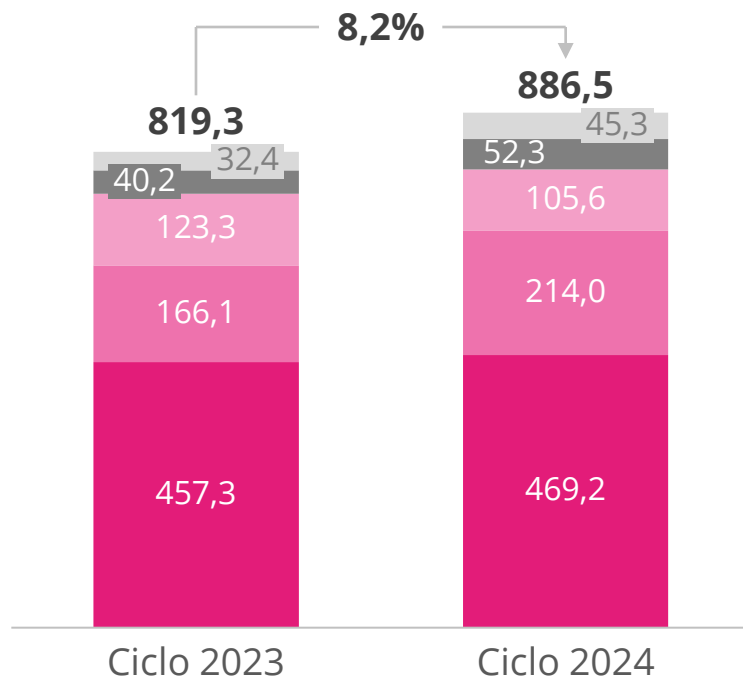


■ B2G ■ Não - Subscrição ■ Subscrição

- ✓ Crescimento de 11,0% na Receita Líquida no ciclo, impulsionada pelo aumento de produtos de subscrição e B2G;
- ✓ Subscrição cresce 13,8% no ciclo e 32,5% no 2T24, em produtos core premium e complementares;
- ✓ Atingimento de 85,3% do *guidance* de ACV do ciclo 2024;
- ✓ B2G cresce 70,6% no ciclo, demonstrando o potencial dessa nova linha de produto. Como o faturamento de 2024 foi concentrado no 1T24, o crescimento da Receita Total do 2T24 foi de 8,5%.

Custos e Despesas¹

Acumulado do Ciclo (R\$ milhões)

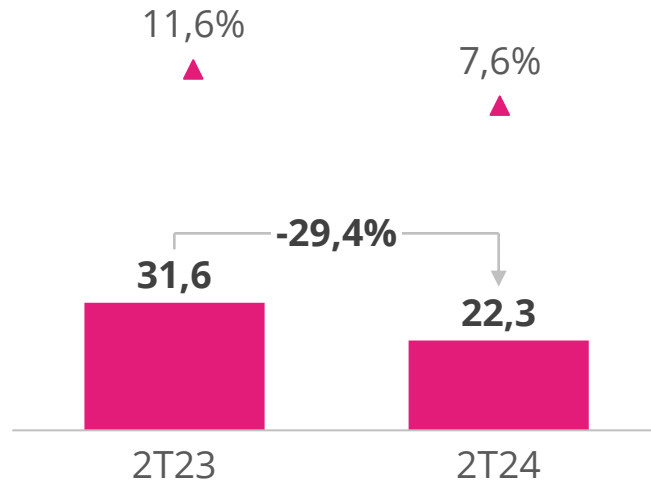


% ROL	Ciclo 23	Ciclo 24	Δ
Despesas Corporativas	2,7%	3,5%	+0,8p.p.
PCLD	3,4%	4,0%	+0,6p.p.
Despesas Operacionais	10,5%	8,1%	-2,4p.p.
Desp. Marketing e Vendas	14,1%	16,3%	+2,2p.p.
Custos Diretos	38,8%	35,8%	-3,0p.p.

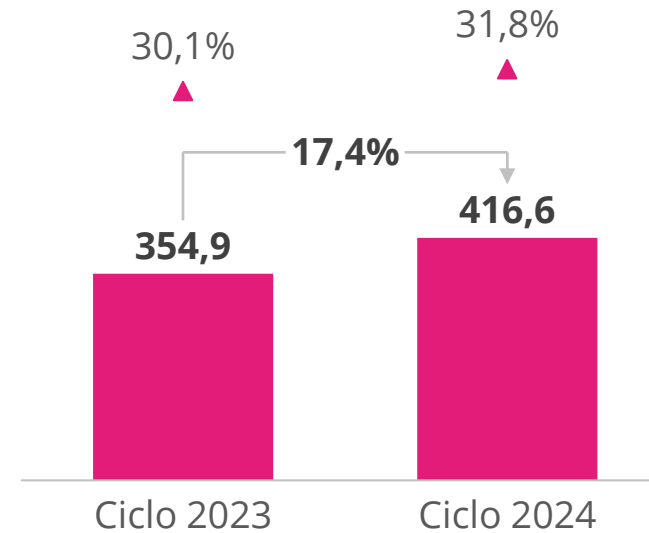
- ✓ Melhora de 2,4p.p. nas Despesas Operacionais, devido à melhoria de processos, sistemas e estrutura organizacional;
- ✓ Aumento nas Despesas com Marketing e Vendas em 2,2p.p. em razão da estratégia de expansão de marca e aumento de penetração em mercados premium;
- ✓ PCLD com aumento de 0,6p.p, com impacto da reversão realizada no ciclo 2023 referente ao contas a receber;
- ✓ Custos diretos reduziram 3,0p.p. devido a melhoria do mix de produtos e redução do impacto dos custos de papel e gráfica.

EBITDA Recorrente e Margem EBITDA

Trimestre (R\$ milhões)



Ciclo (R\$ milhões)



▲ Margem EBITDA Recorrente

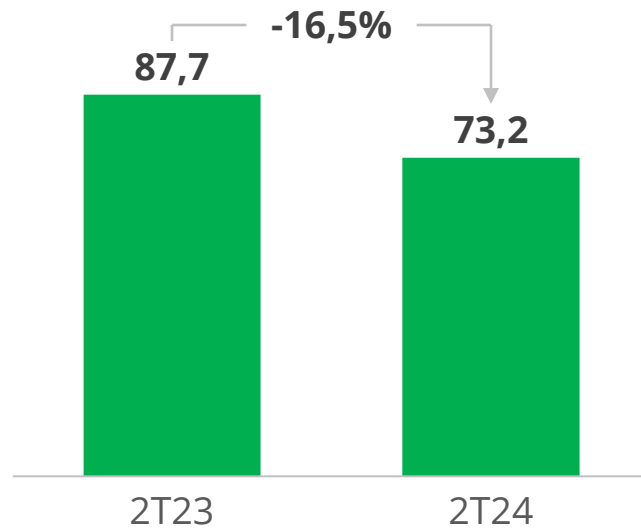
- ✓ Ganhos de eficiência operacional no ciclo, com redução de custos e mix de vendas subscrição, resultaram em um crescimento de 17,4% no EBITDA Recorrente, além da expansão de 1,7p.p. na Margem EBITDA do ciclo 2024;
- ✓ No trimestre, a redução de 29,4% reflete o maior despesas comerciais com vistas ao ACV do ciclo 2025;
- ✓ 10 novos contratos da franquia Start Anglo, somando 30 no total.



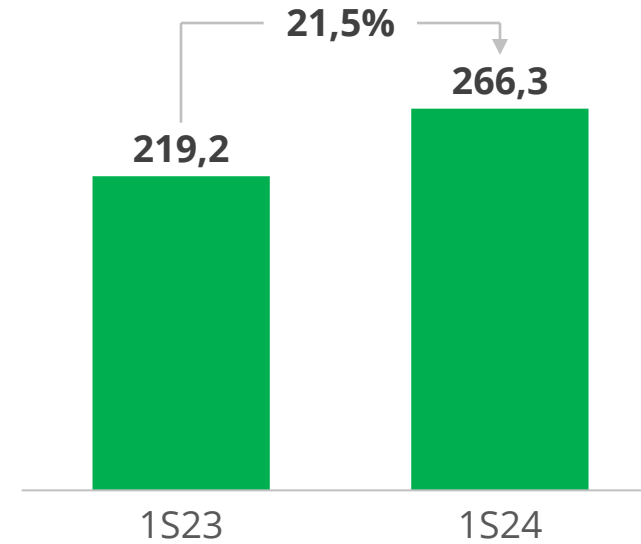
SABER 

Receita Líquida

Trimestre (R\$ milhões)



Semestre (R\$ milhões)

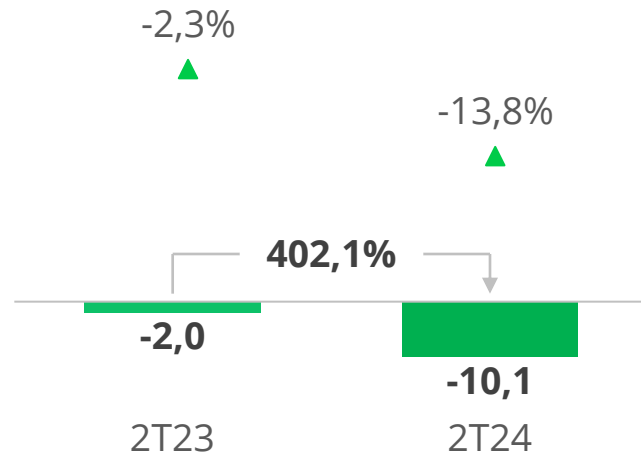


- ✓ Redução da Receita Líquida no trimestre em função da venda da unidade de negócios de livros de ensino superior (SETS), ex-venda de SETs a Receita Líquida reduziria 11,8%. Mercado de baixas margens e com redução de tamanho;
- ✓ O resultado no trimestre foi atenuado pela melhora do desempenho de Soluções Educacionais no mercado público.

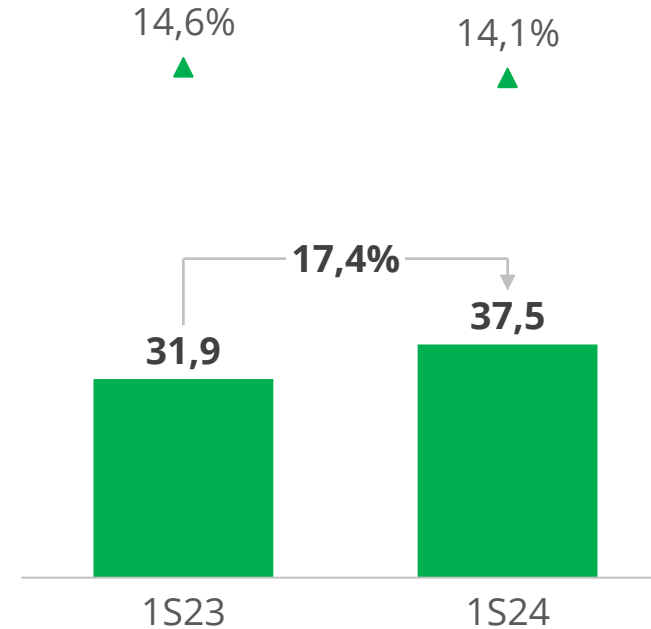
- ✓ Crescimento de 83% na receita de Soluções Educacionais, dado a amplitude no portfólio e aceleração nos resultados;
- ✓ Compra do Objeto II do PNLD de ensino fundamental I, que ocorreu no primeiro trimestre de 2024.

EBITDA Recorrente e Margem EBITDA

Trimestre (R\$ milhões)



Semestre (R\$ milhões)



▲ Margem EBITDA Recorrente

✓ Queda na performance do negócio SETS quando comparado ao ano anterior.

✓ Impacto das reversões realizadas nas Despesas Operacionais do 2T23.

✓ Crescimento nas vendas de Soluções Educacionais e da unidade de Idiomas, contribuindo para o resultado de EBITDA.

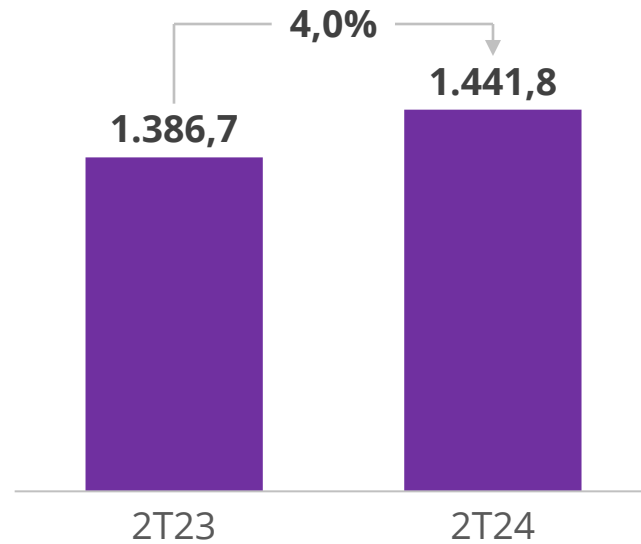


cogna
EDUCAÇÃO

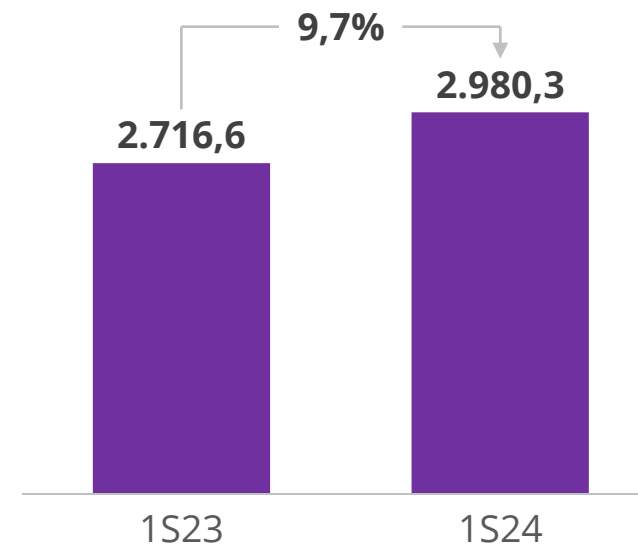


Receita Líquida

Trimestre (R\$ milhões)



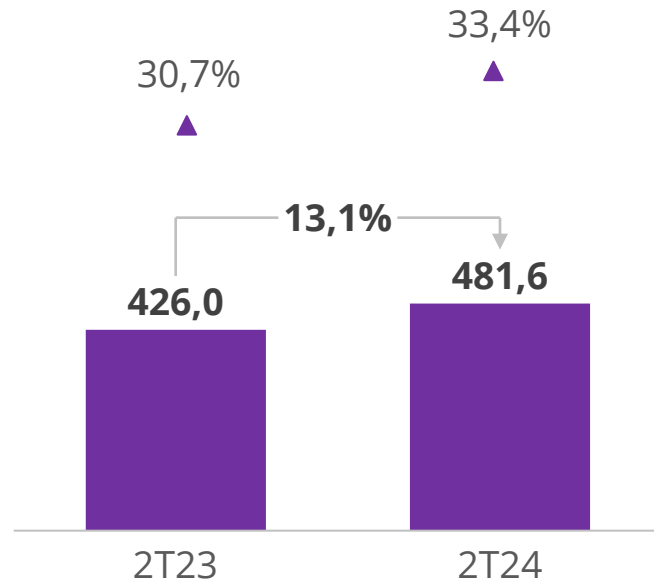
Semestre (R\$ milhões)



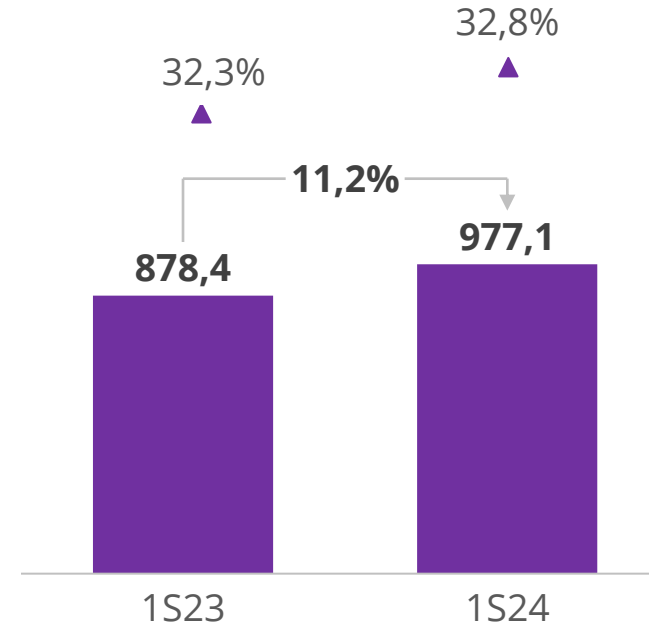
- ✓ No 2T24, aumento de 4,0% na Receita Líquida Consolidada da Cogna, impulsionado por Kroton e Vasta, apenas da sazonalidade de Saber. Esse crescimento mostra a importância da diversificação do nosso portfólio;
- ✓ No acumulado do ano, tivemos crescimento nas 3 unidades de negócio Kroton (+8,2%), Vasta (+12,0%) e Saber (+21,5%), alcançando uma Receita Líquida de R\$3,0 bilhões.

EBITDA Recorrente e Margem EBITDA

Trimestre (R\$ milhões)



Semestre (R\$ milhões)

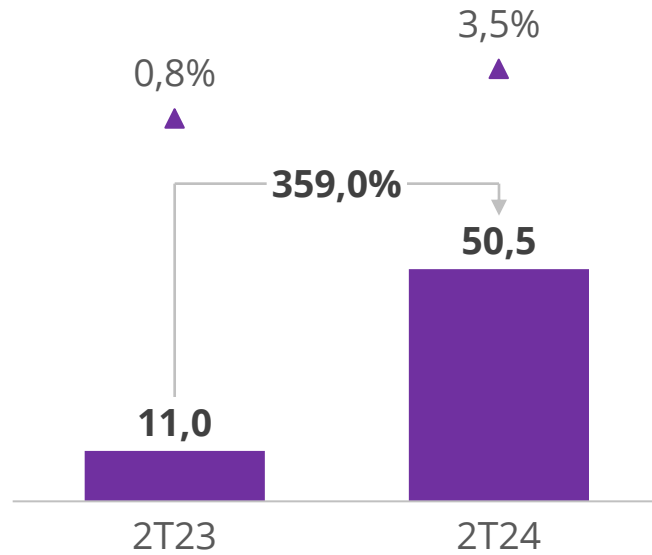


▲ Margem EBITDA Recorrente

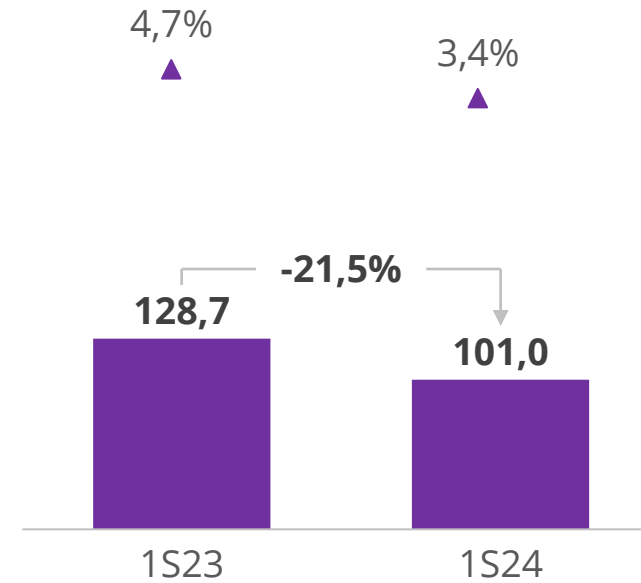
- ✓ Crescimento de duplo dígito no trimestre e no semestre;
- ✓ O EBITDA Recorrente cresce ao ritmo de aproximadamente 3x o crescimento da Receita Líquida tanto no trimestre quanto no semestre.
- ✓ Ganho de Margem EBITDA de 2,7 p.p. no trimestre e de 0,5p.p. no semestre, demonstrando a capacidade da Companhia em seguir ganhando rentabilidade.

Lucro Líquido Ajustado

Trimestre (R\$ milhões)



Semestre (R\$ milhões)

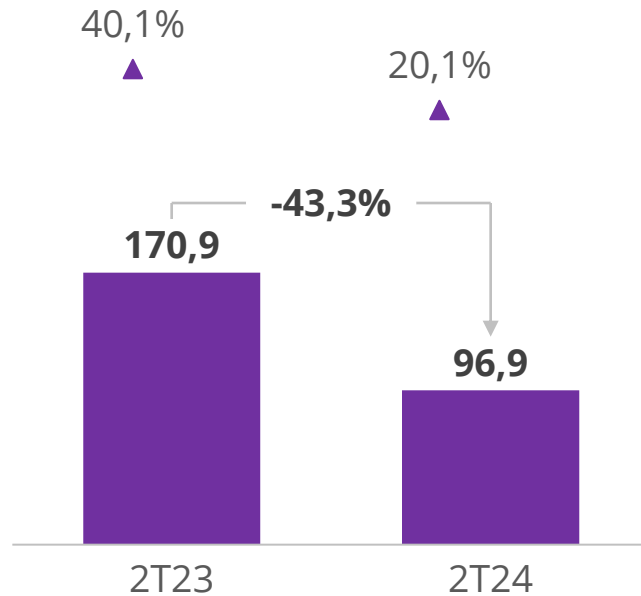


▲ Margem Líquida Ajustada

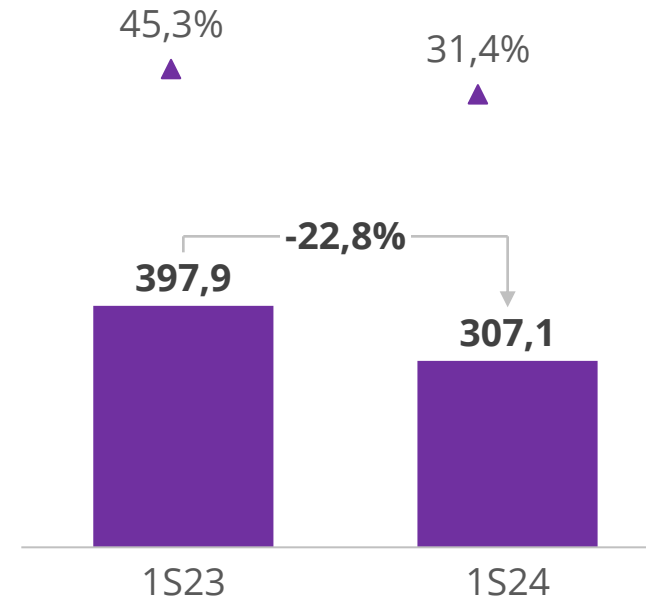
- ✓ Lucro Líquido Ajustado foi R\$ 50,5 milhões no trimestre, com destaque para:
 - ✓ Aumento de 11,6% no Resultado Operacional;
 - ✓ Redução de Itens Não Recorrentes.
- ✓ No acumulado do ano, o Lucro Líquido Ajustado atingiu R\$101,0 milhões.

Geração de Caixa Operacional (GCO) Após Capex

Trimestre (R\$ milhões)



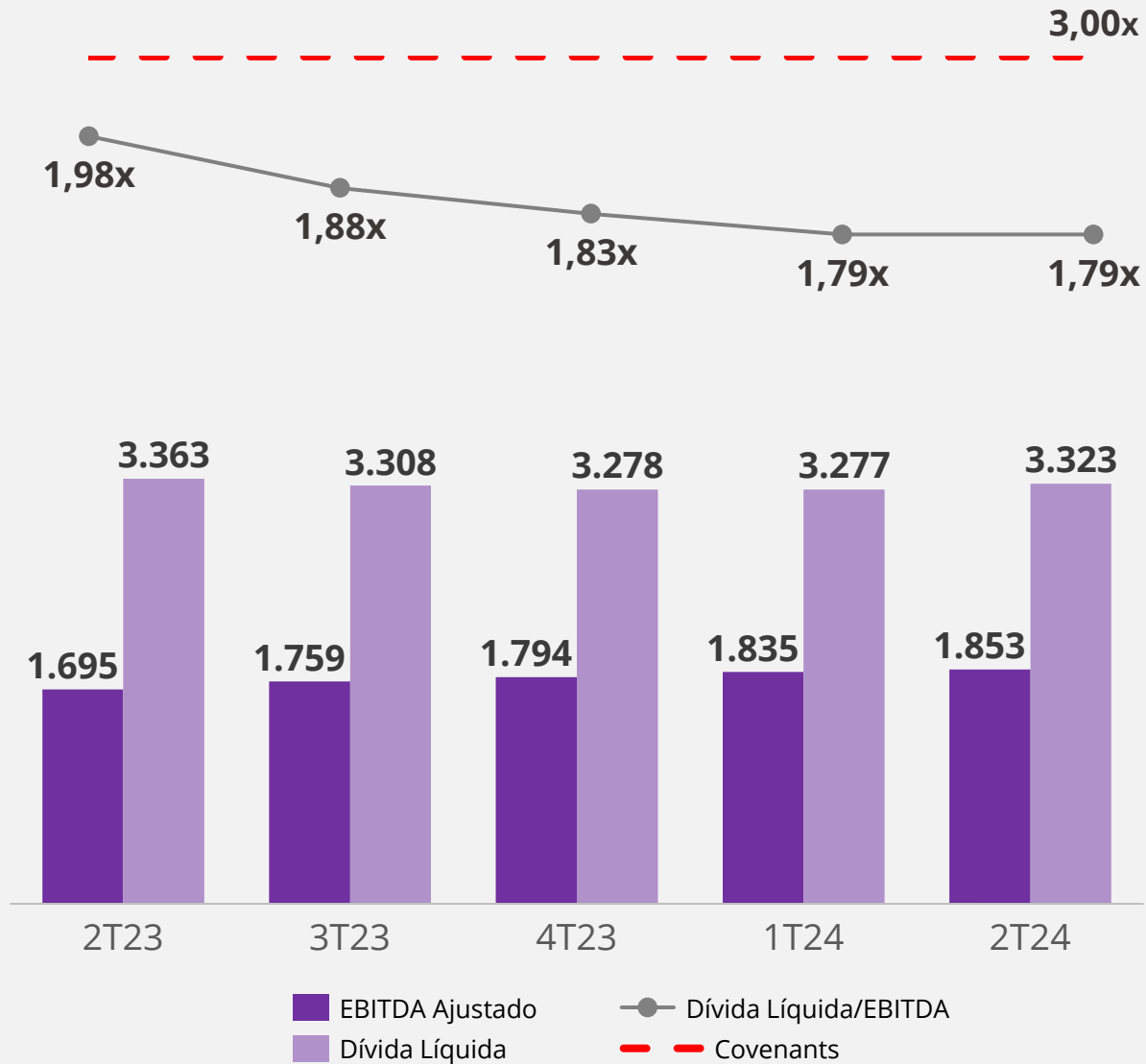
Semestre (R\$ milhões)



▲ Conversão EBITDA Recorrente em Caixa Operacional Pós Capex

- ✓ No trimestre o GCO foi de R\$96,9 milhões , redução de -43,3% em comparação ao 2T23, em função do maior pagamento de fornecedores de R\$83,9 milhões, um efeito temporal no capital de giro e da sinergia de times internos com vistas a ganho de eficiência de R\$12,9 milhões nos Itens Não Recorrentes;
- ✓ Entramos no 2º semestre de 2024 confiantes de que a sazonalidade da segunda metade do ano trarão os crescimentos necessários de resultado operacional e de caixa para atingirmos o *guidance* do ano.

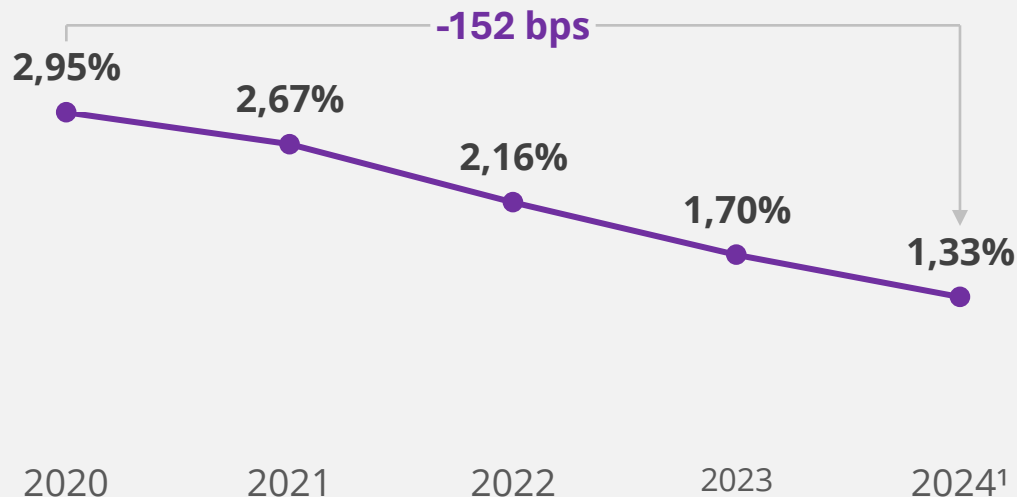
Alavancagem e Endividamento



- ✓ Ao final do 2T24, o indicador de alavancagem **atingiu o nível de 1,79x, em linha com o 1T24.**
- ✓ A Cogna realizou a 12ª emissão de debêntures, adicionando R\$1.100,0 milhões a CDI + 1,44% na base da dívida bruta. Utilizando os recursos desta emissão e caixa próprio, a Companhia fez 5 operações de pré-pagamento, **retirando um total de 1.774,2 milhões a um custo médio ponderado de CDI + 2,36% da dívida bruta.**

Case Study – Liability Management

Custo Médio CDI+ Novas Dívidas



Resultado das operações

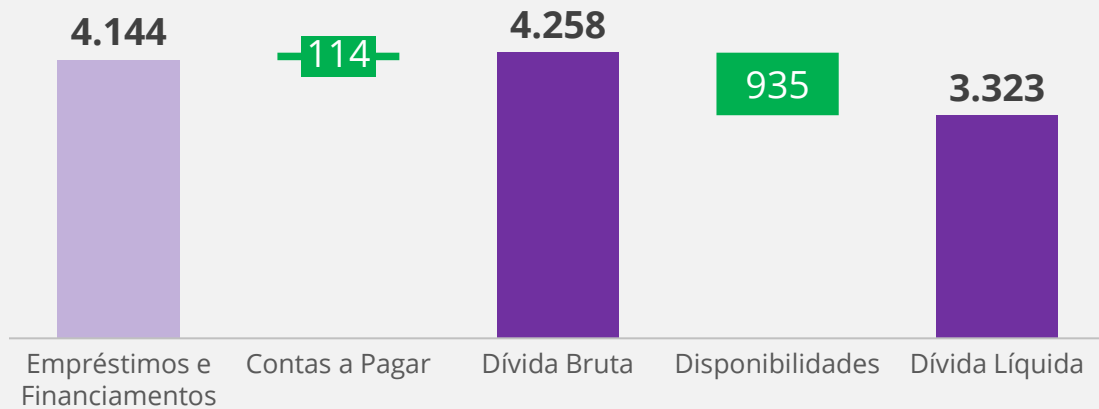
Ticker	Saldo Principal (R\$'mil)	Spread CDI+ (a.a.)	Duration (meses)
Saíram	1.846.558	2,41%	10
Entraram	1.300.000	1,44%	43
Total	(546.558)	(0,97%)	33

- ✓ A Companhia avançou com as operações de *Liability Management* com o **objetivo de otimizar a estrutura e custo de endividamento da Cogna;**
- ✓ Utilizamos os recursos das emissões de 2020 até 2024 majoritariamente para resgatar debêntures e para **o reforço do capital de giro;**
- ✓ Estas operações proporcionaram a **redução do custo médio ponderado da companhia** e a reversão da tendência de alta dos *spreads*, que resultavam do vencimento de dívidas captadas antes de 2020 e que possuíam menor spread.

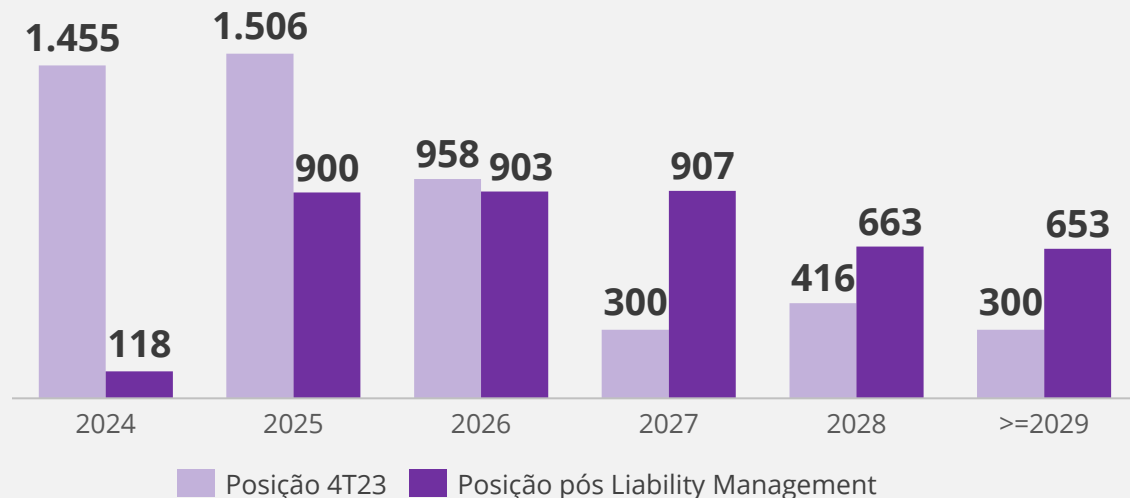
1- Considera a captação da FINEP, com custo aproximado de 60% do CDI.

Posição de Caixa e Endividamento

Composição da Dívida Líquida (R\$ milhões)



Cronograma de Amortização (R\$ milhões)

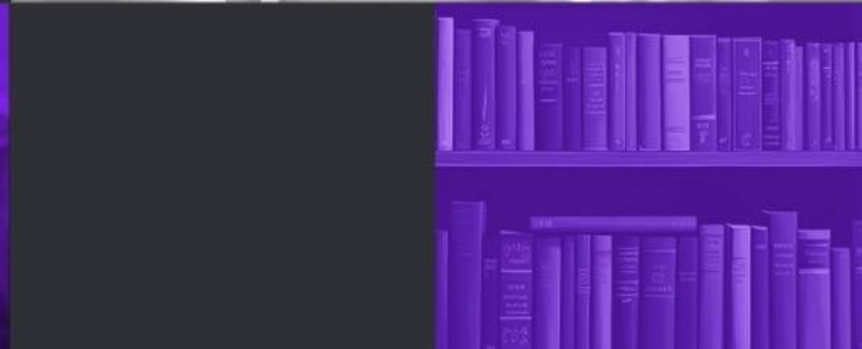
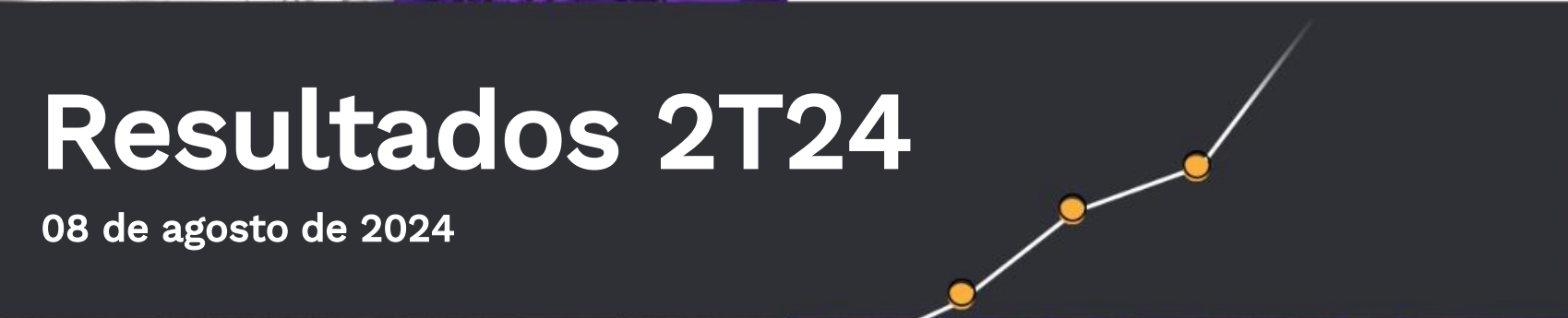
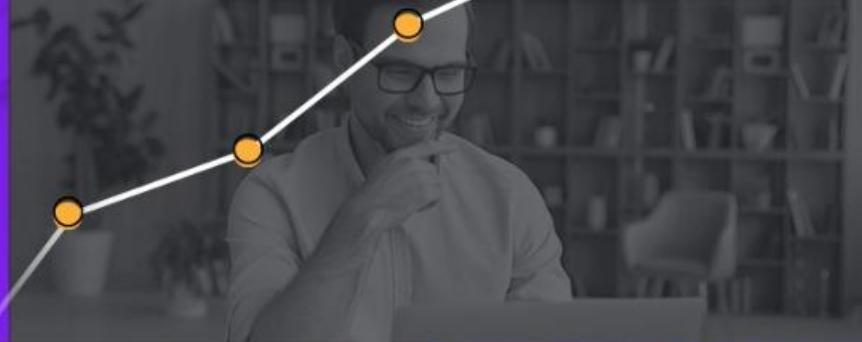


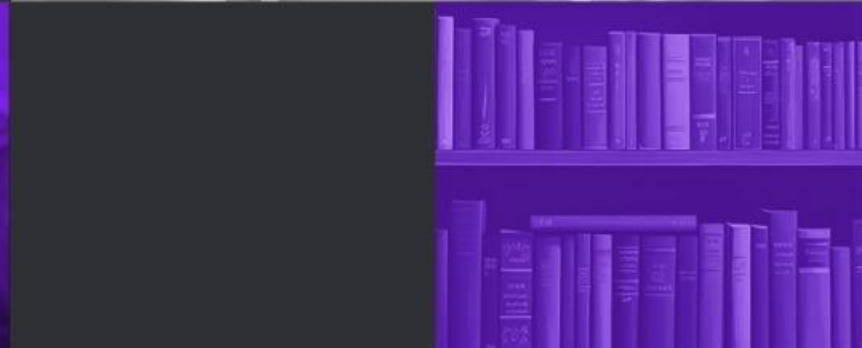
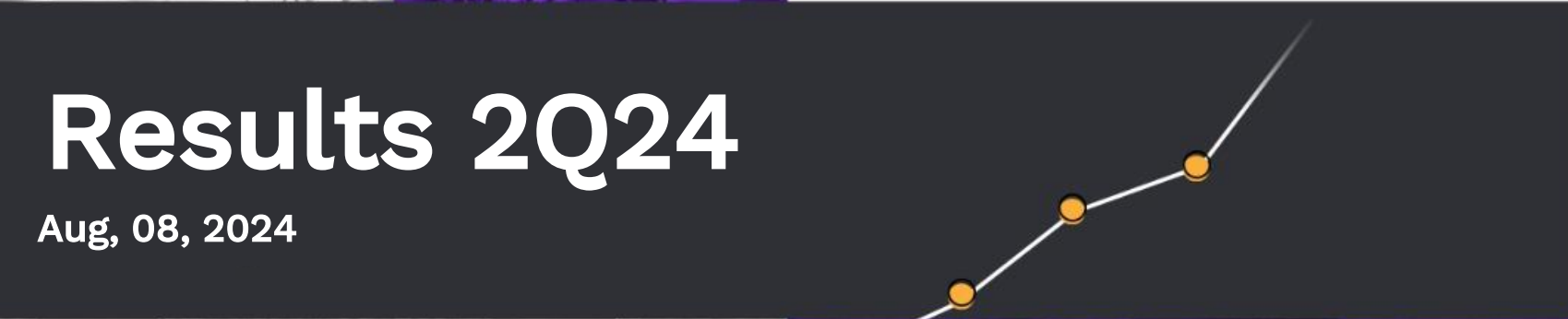
- ✓ **A Dívida Líquida da Companhia reduziu 1,2% no 2T24** em relação ao ano anterior, devido a, principalmente, redução do pagamento de juros e atividades de M&A;
- ✓ Ao final do 2T24, o total de caixa e equivalente de caixa somou R\$935,0 milhões, valor abaixo em 41,4% em comparação ao 2T23 devido a utilização de caixa para o pré-pagamento de dívidas.
- ✓ Ao longo de 2024, otimizamos a concentração das torres de maturidade da Companhia, **diminuindo o saldo de principal vencendo em até 1 ano de 1.455 milhões no 1T24 para R\$118 milhões**, restando apenas os vencimentos dos juros acumulados e reduzindo substancialmente nosso risco de refinanciamento no curto prazo.

Continuamos 2024 focados em nossos Pilares Estratégicos...

	Crescimento	Safras crescentes de calouros e melhoria da evasão de veteranos em Kroton, expansão na Subscrição e B2G em Vasta e sazonalidade positiva de PNLD no 2S24 em Saber
	Experiência	Evolução constante na experiência dos alunos e clientes, com aumento no NPS de graduação, pós e escolas. Menor <i>churn</i> em todas as linhas. Prêmio “Melhor Empresa de Educação em Satisfação dos Clientes” para a MESC-Google
	Eficiência	Investimentos constantes em inovação, otimização de processos, convergências de sistemas, digitalização e uso de inteligência artificial, seguirão gerando ganhos de eficiência
	Gente e Cultura	Cultura de “dono”, colaboração, entrega de resultados e <i>customer centricity</i> , segue sendo um <i>direcionador para o nosso time</i> . Pelo terceiro ano consecutivo, fomos reconhecidos com o selo <i>Great Place to Work</i>
	Inovação	Reconhecida como a empresa mais inovadora no Setor de Educação pelo prêmio VALOR INOVAÇÃO BRASIL 2024. Uma das 30 empresas mais inovadoras do país
	ESG	Divulgação do Relato Integrado, assegurado por uma auditoria externa. Esse relatório fortalece a transparência, sustentabilidade e a governança corporativa, alinhando-se às melhores práticas globais

...com foco da entrega do *Guidance*.





Results 2Q24

Aug, 08, 2024

Disclaimer

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

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

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

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



Message from Management

- ✓ **Growth in Recurring EBITDA (+13.1%) and Margin (+2.7p.p.) in the quarter** demonstrates the company's ability to continue gaining efficiency;
- ✓ **Cogna's Net Revenue continues to grow** despite the seasonality of Saber;
- ✓ Kroton's Final base reached **1.2 million**;
- ✓ Vasta presented a 32.5% increase in Subscription Revenue in the quarter, reaching 85.3% of the ACV guidance for the 2024 cycle;
- ✓ Several **Liability Management operations, to optimize the Company's debt structure and cost**;

NET REVENUE

R\$ 1,441.8 MM

+4.0% vs 2Q23

RECURRING EBITDA

R\$ 481.6 MM

+13.1% vs 2Q23

NET DEBT/EBITDA

1.79x

In line 1Q24

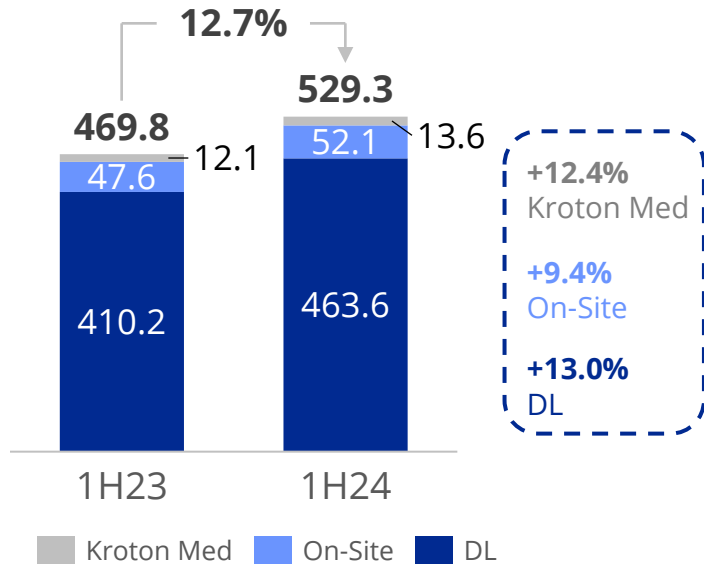


kroton 

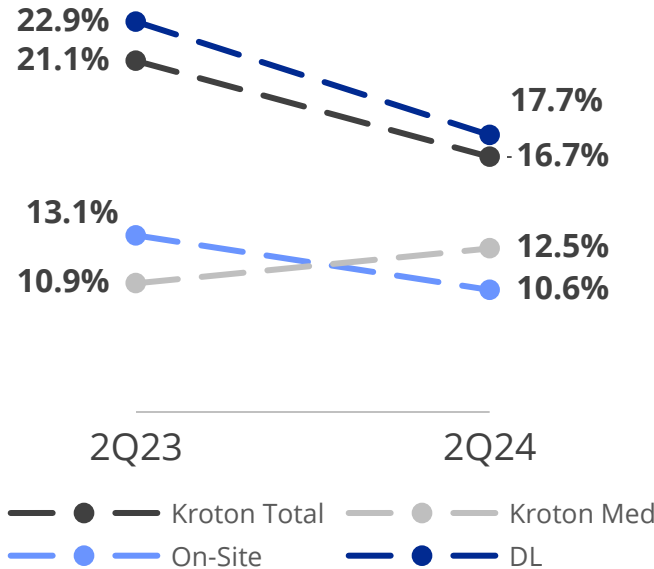


Operational Performance

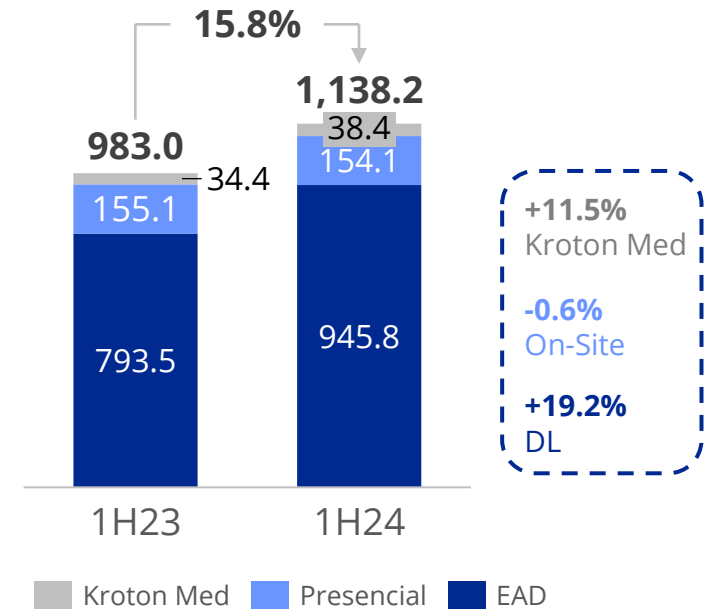
Student Intake (thousand)



Final Student Base (Thousands)



Semester Dropout Rate

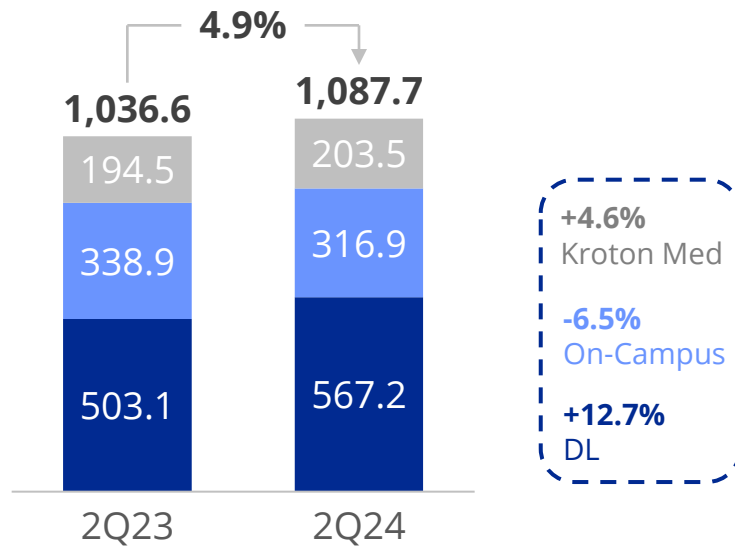


- ✓ Growth in intake in all modalities ;
- ✓ Strength of distribution network and commercial & marketing model;
- ✓ Volume with quality.

- ✓ Decrease in dropout rates in both On-Site and DL, despite Strong recruitment and focus on DL;
- ✓ Quality of recruitment, process improvement, and customer focus have increased student engagement.

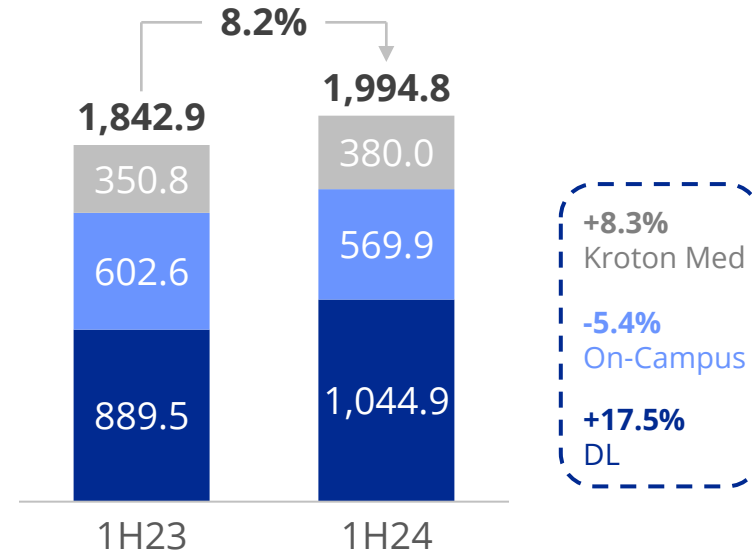
- ✓ 11th consecutive quarter of growth in the student base;
- ✓ Double-digit growth in the student base for the semester;
- ✓ Undergraduate and graduate programs combined reach 1.2 million students.

Quarter (R\$ million)



+4.6% Kroton Med
-6.5% On-Campus
+12.7% DL

Semester (R\$ million)



+8.3% Kroton Med
-5.4% On-Campus
+17.5% DL

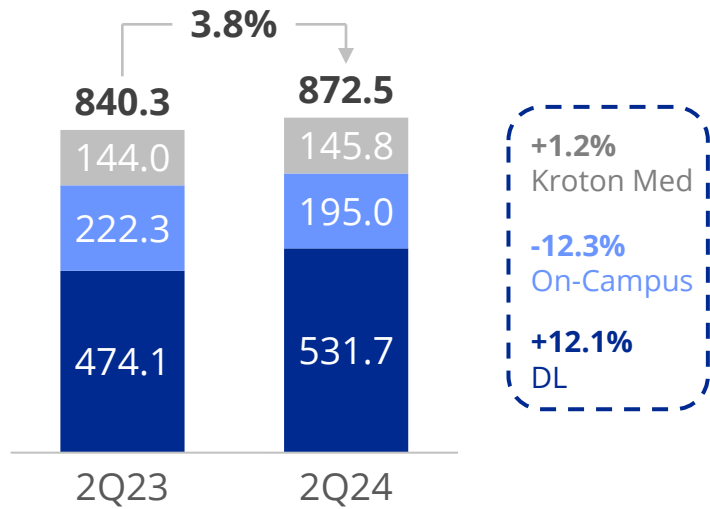
■ Kroton Med ■ On-Campus ■ DL

- ✓ Strong growth in the student base more than offset the decline in average ticket price due to the increase concentration of DL in the student mix;
- ✓ Revenue growth concentrated in Kroton Med and DL segments, in line with the Company's strategy.

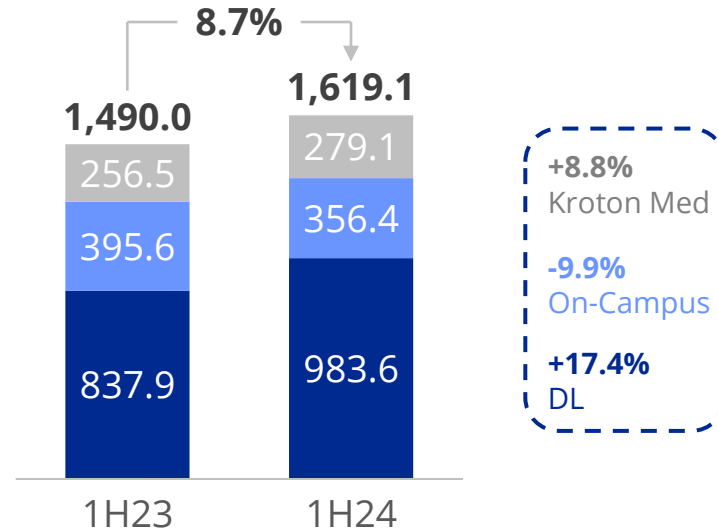
- ✓ Double-digit increase in net revenue from online education for the quarter (+12.7%) and for the semester (+17.5%);
- ✓ For the semester, net revenue from Kroton Med increased by 8.3%;
- ✓ The accumulated results, revenue growth was 8.2%.

Financial Performance

Gross Profit - Quarter (R\$ million)



Gross Profit - Semester (R\$ million)



Gross Margin (R\$ million)

+0.3p.p. vs 1H23 Kroton Total

+0.3p.p. vs 1H23 Kroton Med

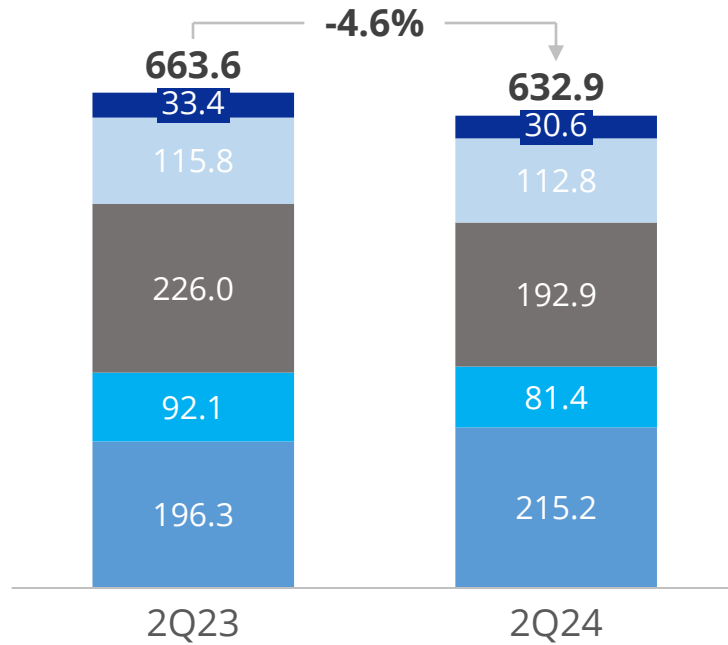
-3.1p.p. vs 1H23 On-Site

-0.1p.p. vs 1H23 DL

■ Kroton Med ■ On-Campus ■ DL

- ✓ 3.8% increase in Gross Profit for the quarter, compared to 8.7% for the semester, due to the concentration of back-to-school expenses in 2Q24;
- ✓ Notable growth in Gross Profit for the DL;
- ✓ For the semester, Kroton continues to gain Gross Margin, due to a higher mix DL and improved margins in Kroton Med.

Costs and Expenses¹ - Quarter (R\$ million)

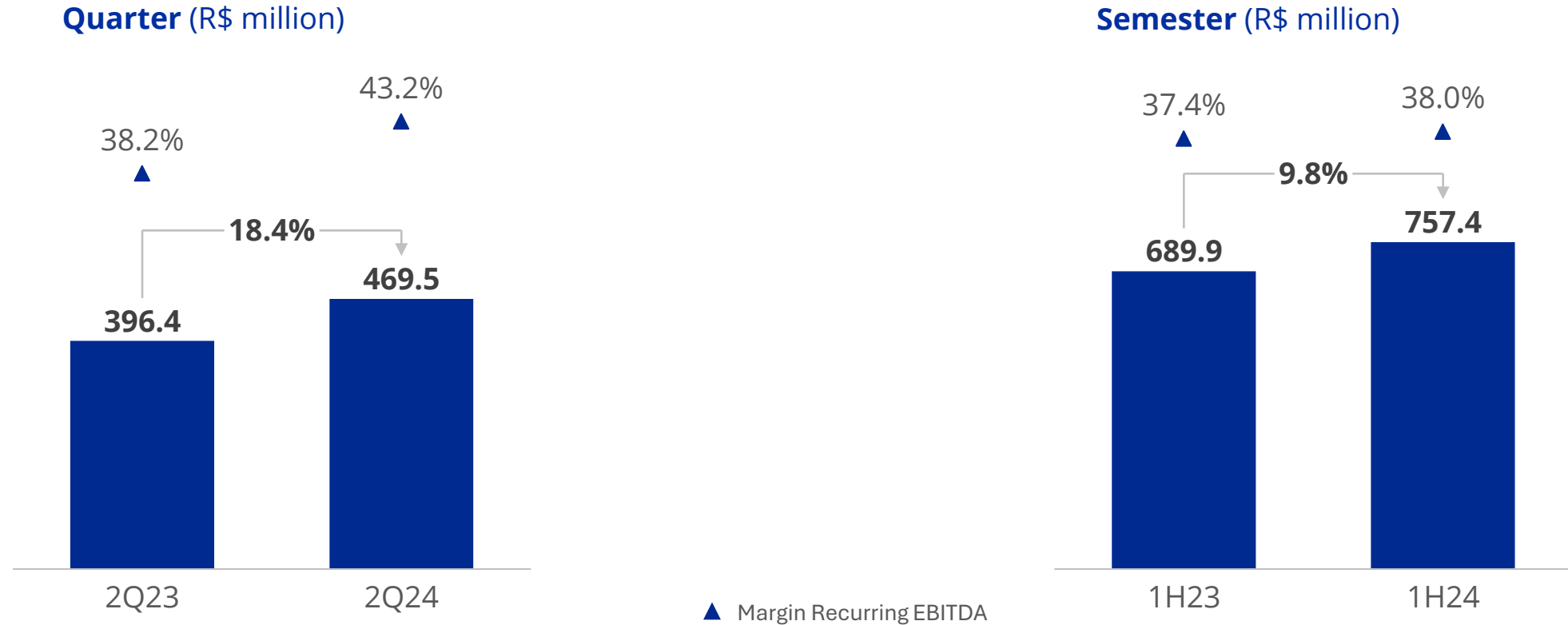


% NOR	2Q23	2Q24	Δ
Corporate Expenses	3.2%	2.8%	-0.4p.p.
PDA	11.2%	10.4%	-0.8p.p.
Operating Expenses	21.8%	17.7%	-4.1p.p.
Selling and Marketing Expenses	8.9%	7.5%	-1.4p.p.
Direct Costs	18.9%	19.8%	+0.9p.p.

- ✓ A gain of 0.4p.p. in Corporate Expenses due to the dilution of fixed costs given the revenue growth;
- ✓ Operational Expenses with efficiency gains due to improvement in processes and systems, with a reduction of 4.1p.p.;
- ✓ PDA decreased by 0.8p.p., reflecting attention to the quality of the student base with a consequent reduction of 5 days in the average collection period;
- ✓ Reduction in Marketing and Sales Expenses by R\$10 million compared to 2Q23, representing a 1.4 p.p. gain, following the strategy of higher marketing concentration in odd-numbered quarters;
- ✓ Total costs with a slight increase in the second quarter due to a back-to-school period with a student base 15.8% larger.

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

Recurring EBITDA and Margin EBITDA



- ✓ Efficiency gains across various Cost and Expenses lines boosted Recurring EBITDA by 18.4% and EBITDA margin by 5.0p.p. in the quarter;
- ✓ For the semester, Recurring EBITDA grew by 9.8%, or 2x the revenue growth (+4.9%), demonstrating Kroton's ability to generate efficiency.

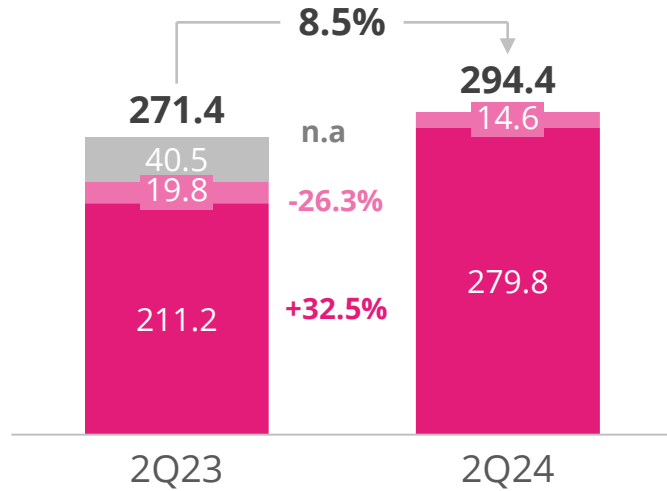


VASTA
EDUCAÇÃO

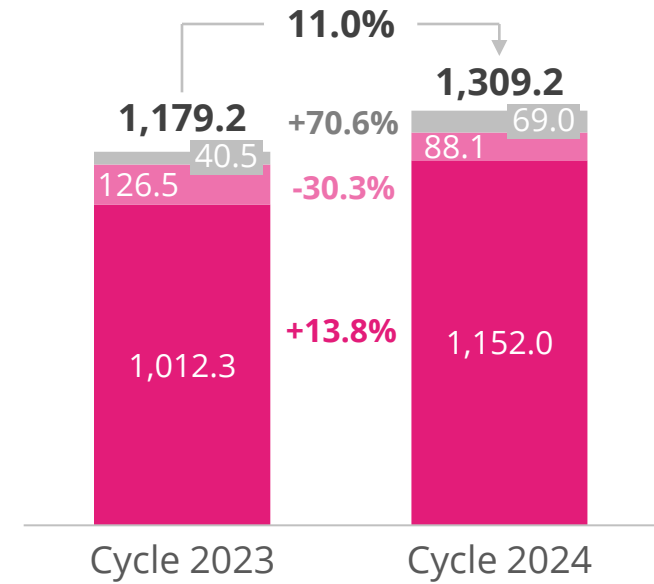


Net Revenue

Quarter (R\$ million)



Cycle (R\$ million)

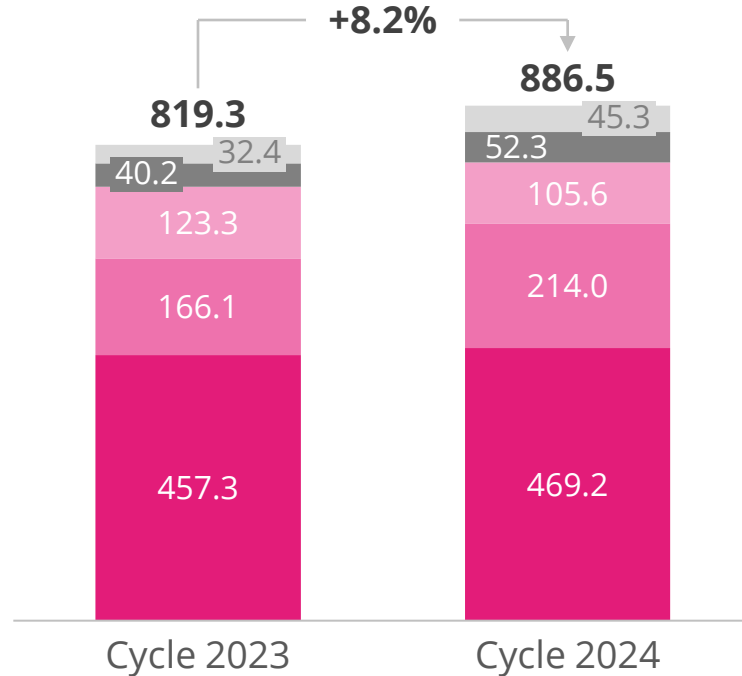


B2G
 No - Subscription
 Subscription

- ✓ 11.0% growth in Net Revenue in the cycle, driven by the increase in subscription products and B2G;
- ✓ Subscription grew 13.8% in the cycle and 32.5% in 2Q24, in core premium and complementary products;
- ✓ Achieving 85.3% of the 2024 cycle ACV guidance.
- ✓ B2G grows 70.6% in the cycle, demonstrating the potential of this new product line. As the revenue for 2024 was concentrated in the 1Q24, the growth of Total Revenue in the 2Q24 was 8.5%.

Costs and Expenses ¹

Cycle Accumulated (R\$ million)

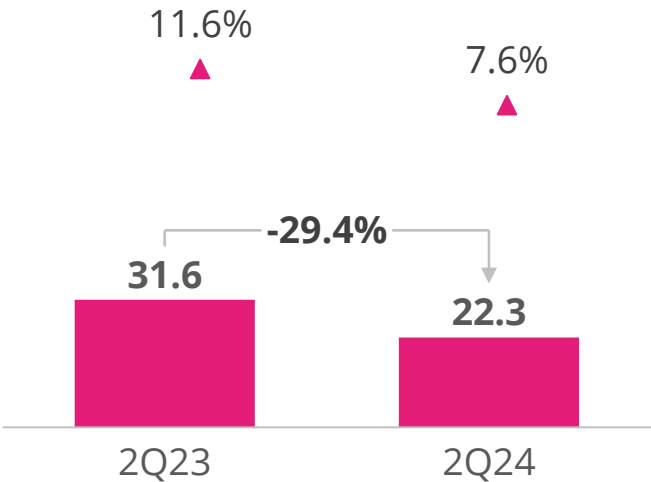


% NOR	Cycle 23	Cycle 24	Δ
Corporate Expenses	2.7%	3.5%	+0.8p.p.
PDA	3.4%	4.0%	+0.6p.p.
Operational Expenses	10.5%	8.1%	-2.4p.p.
Selling and Marketing Expenses	14.1%	16.3%	+2.2p.p.
Direct Costs	38.8%	35.8%	-3.0p.p.

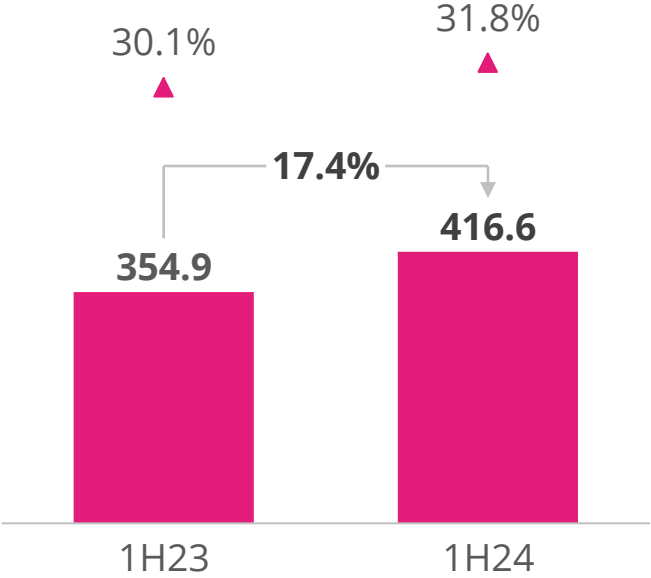
- ✓ Improvement of 2.4p.p. in Operating Expenses, due to process, system, and organizational structure improvements;
- ✓ Increase in Marketing and Sales Expenses by 2.2p.p. due to brand expansion strategy and increased penetration in premium markets;
- ✓ Increase of 0.6p.p. in PDA, impacted by the reversal made in the 2023 cycle related to accounts receivable;
- ✓ Direct costs improved by 3.0p.p. due to better product mix and reduced impact of paper and printing costs;

Recurring EBITDA and EBITDA Margin

Quarter (R\$ million)



Cycle (R\$ millions)

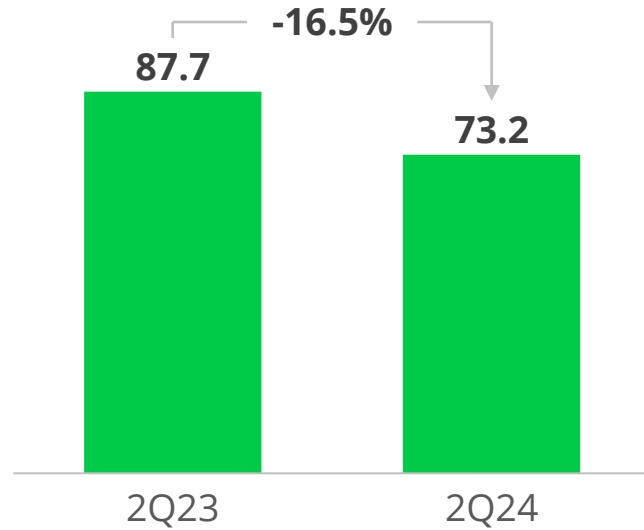


▲ EBITDA Recurring Margin

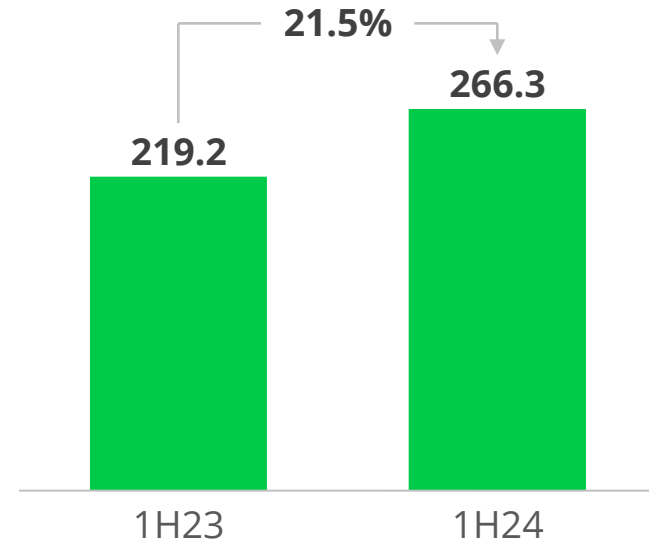
- ✓ Operational efficiency gains in the cycle, with cost reductions and a subscription sales mix, resulted in a 17.4% growth in Recurring EBITDA, along with a 1.7p.p. expansion in the EBITDA Margin for the 2024 cycle;
- ✓ In the quarter, the 29.4% reduction reflects higher commercial expenses aimed at the 2025 cycle ACV;
- ✓ 10 new contracts for the Start Anglo franchise, bringing the total to 30.

Net Revenue

Quarter (R\$ million)



Semester (R\$ million)

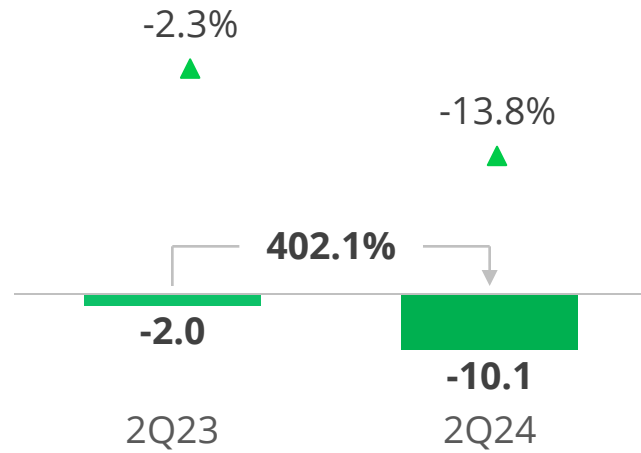


- ✓ Reduction in Net Revenue for the quarter due to the sale of the higher education book business unit (SETS). Excluding the sale of SETS, Net Revenue would have decreased by 11.8%. This is a low-margin market with a shrinking size;
- ✓ The result in the quarter was mitigated by the improved performance of Educational Solutions in the public market.

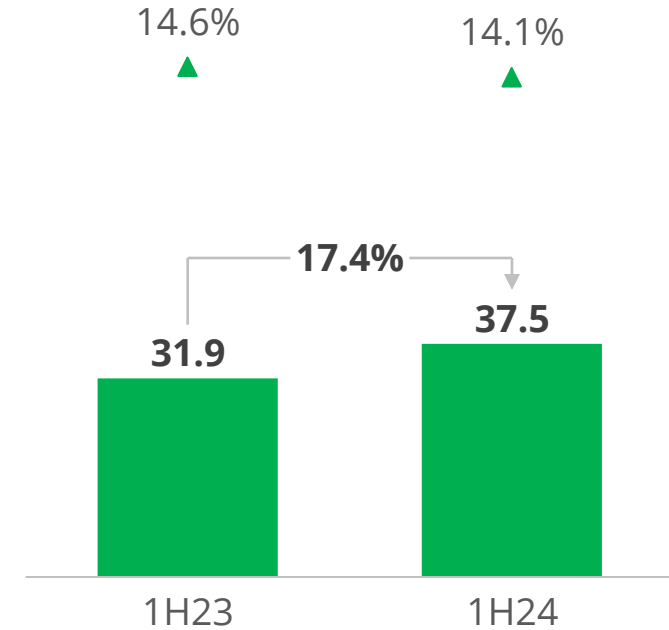
- ✓ 83% growth in revenue from Educational Solutions, due to the breadth of the portfolio and acceleration in results;
- ✓ Purchase of Object II from NBTP for primary education, which took place in the first quarter of 2024.

Recurring EBITDA and EBITDA Margin

Quarter (R\$ million)



Semester (R\$ million)



▲ EBITDA Recurring Margin

- ✓ Decrease in the performance of SETS business compared to the previous year;
- ✓ Impact of reversals made in Operating Expenses in 2Q23.

- ✓ Growth in sales of Educational Solutions and the Language unit, contributing to the EBITDA result.

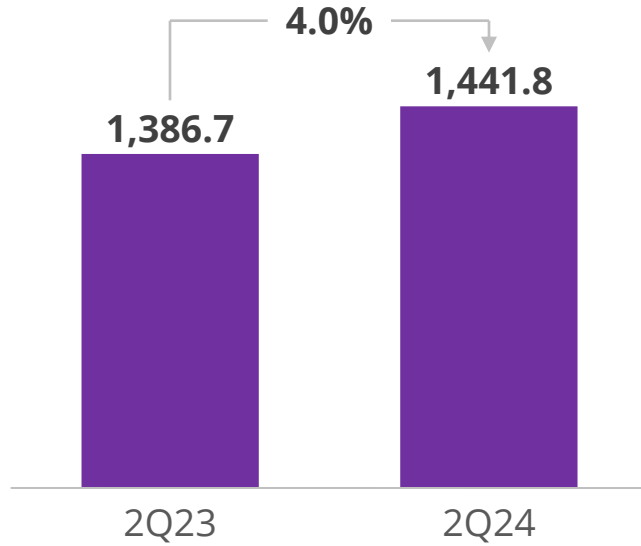


cogna
EDUCAÇÃO

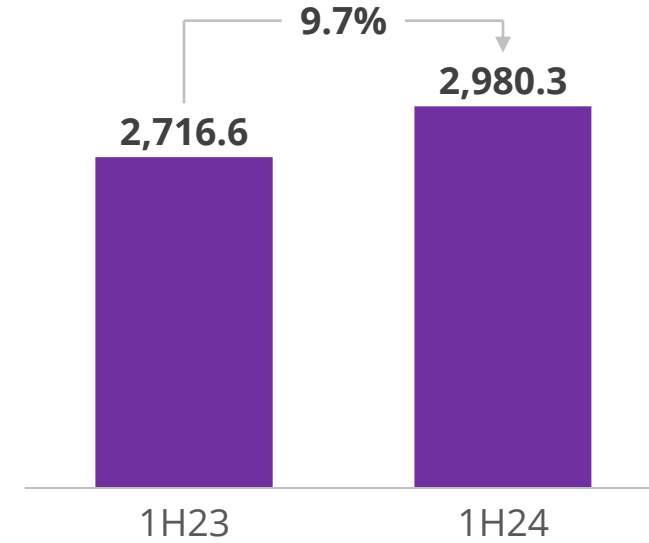


Net Revenue

Quarter (R\$ million)



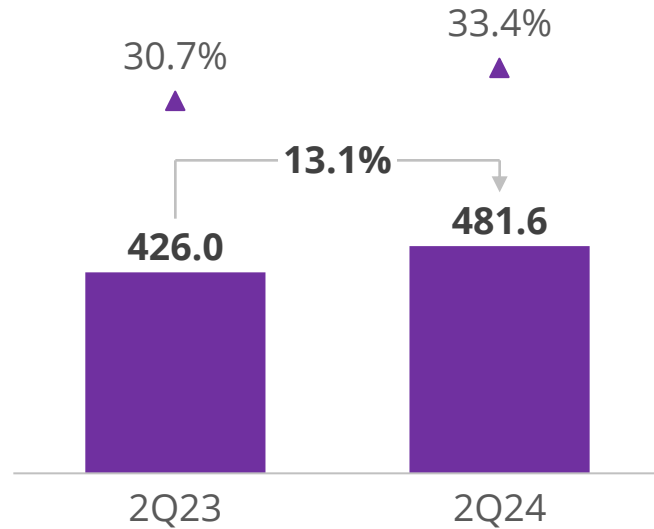
Semester (R\$ million)



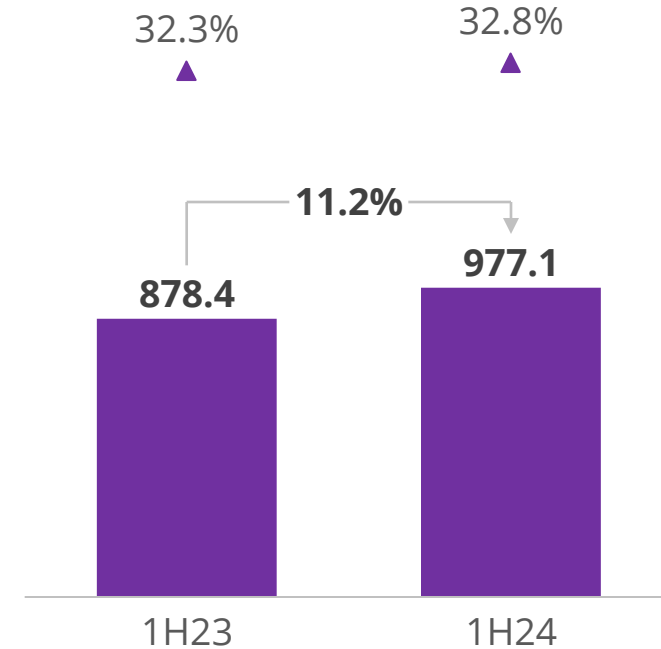
- ✓ In 2Q24, a 4.0% increase in Cogna's Consolidated Net Revenue, driven by Kroton and Vasta, despite Saber's seasonality. This growth demonstrates the importance of diversifying our portfolio;
- ✓ For the year-to-date, we had growth in all three business units: Kroton (+8.2%), Vasta (+12.0%), and Saber (+21.5%), reaching a Net Revenue of R\$3.0 billion.

Recurring EBITDA and EBITDA Margin

Quarter (R\$ million)



Semester (R\$ million)

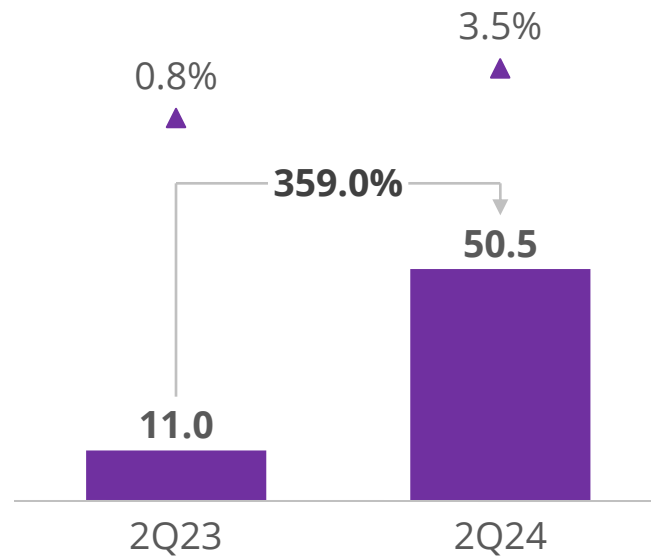


▲ Margem EBITDA Recorrente

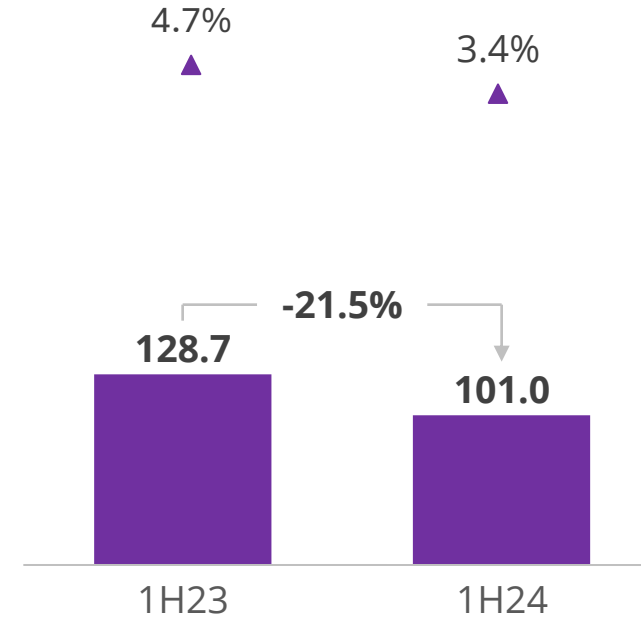
- ✓ Double-digit growth in the quarter and the semester;
- ✓ Recurring EBITDA grew at approximately 3x the rate of Net Revenue growth in both the quarter and the semester;
- ✓ EBITDA Margin gain of 2.7p.p. in the quarter and 0.5p.p. in the semester, demonstrating the Company's ability to continue increasing profitability.

Adjusted Net Profit

Quarter (R\$ million)



Semester (R\$ million)



▲ Adjusted Net Margin

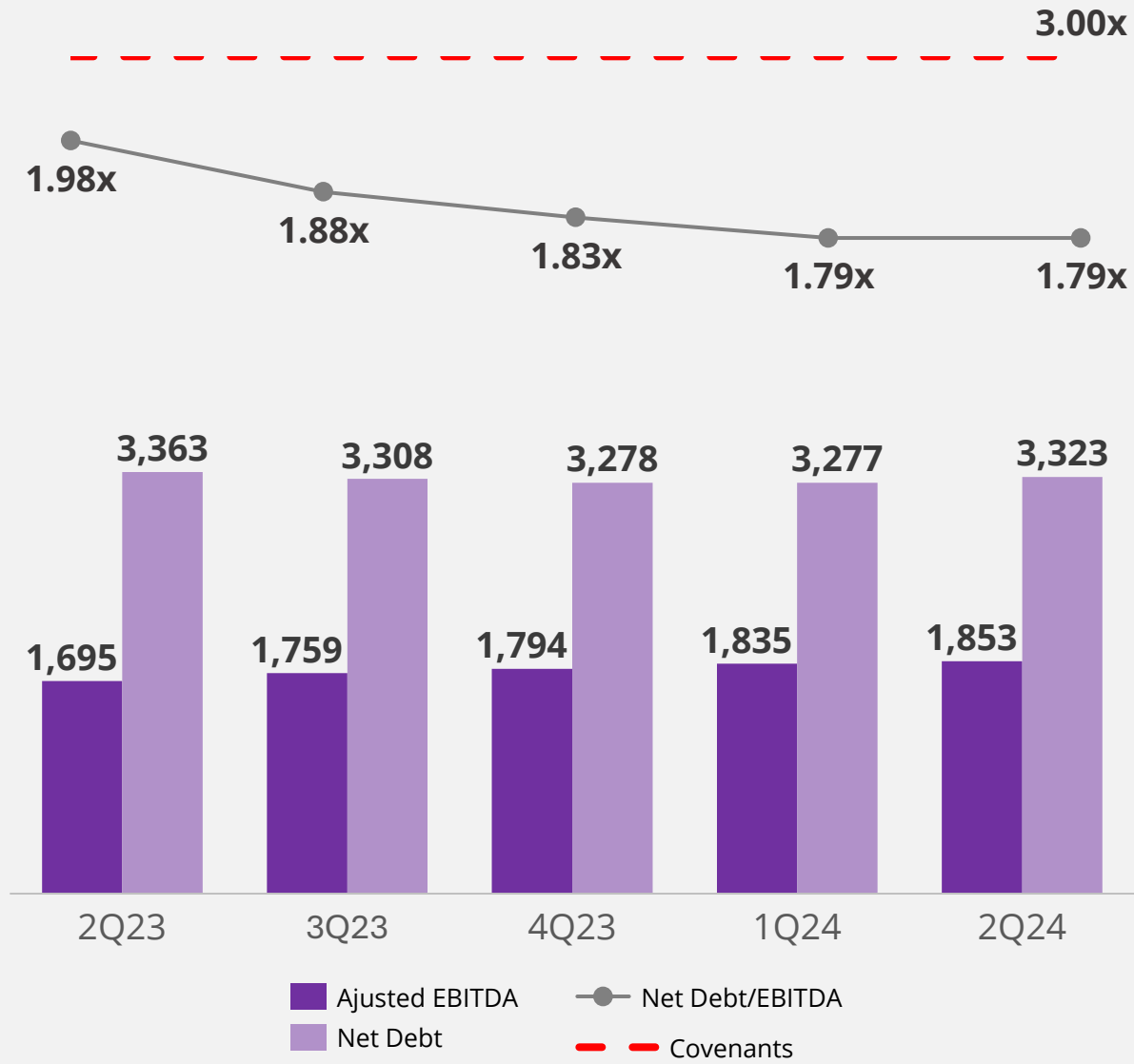
- ✓ Adjusted Net Profit was R\$50.5 million for the quarter, impacted by:
 - ✓ 11.6% increase in Operating Income;
 - ✓ Reduction in Non-Recurring Items.
- ✓ For the accumulated year, Adjusted Net Profit reached R\$101.0 million.

Operating Cash Generation (OCG)



- ✓ In the quarter, the GCO was R\$96.9 million, a reduction of 43.3% compared to 2Q23, due to higher payments to suppliers amounting to R\$83.9 million, a timing effect on working capital, and internal team synergy aimed at achieving efficiency gains of R\$12.9 million in Non-Recurring Items;
- ✓ We enter the second half of 2024 confident that the seasonality of the second half of the year will bring the necessary growth in operational and cash results to achieve the annual guidance.

Leverage and Indebtedness

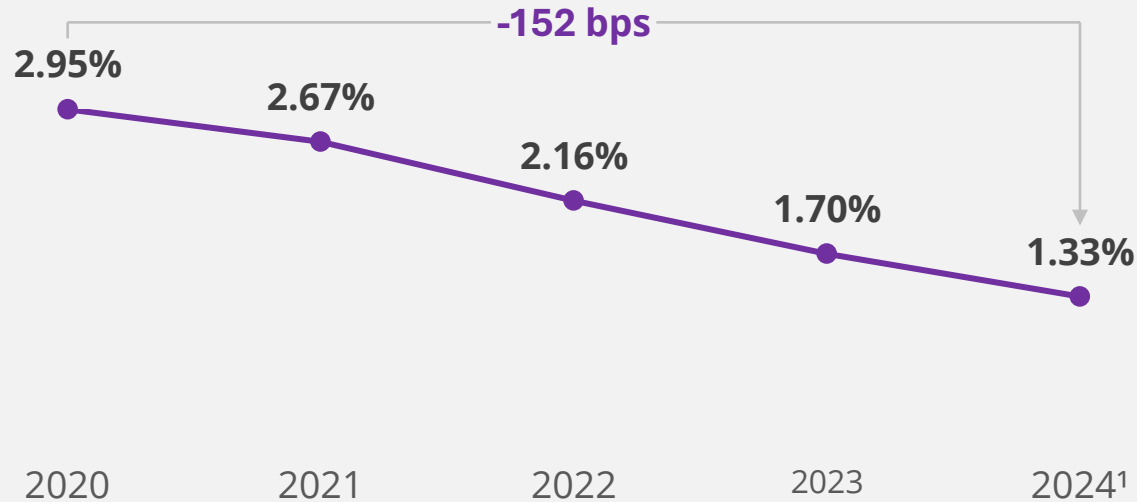


- ✓ At the end of 2Q24, the leverage ratio **reached 1.79x, in line with 1Q24;**

- ✓ Cogna completed its 12th debenture issuance, adding R\$1,100.0 million at CDI + 1.44% to the gross debt base. Using the proceeds from this issuance and its own cash, the Company carried out 5 prepayment operations, **repaying a total of R\$1,774.2 million at a weighted average cost of CDI + 2.36% of gross debt.**

Case Study – Liability Management

Average Cost + CDI New Debts



Result of operations

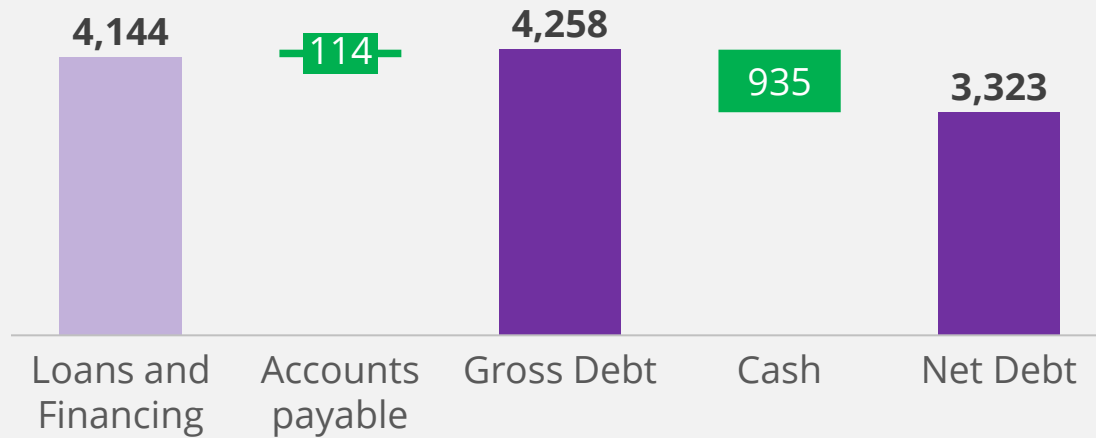
Ticker	Principal Balance (R\$'thousand)	Spread CDI+ (y.y.)	Duration (months)
Left	1,846,558	2.41%	10
Entered	1,300,000	1.44%	43
Total	(546,558)	(0.97%)	33

- ✓ The company advanced with its Liability Management operations with the **goal of optimizing the structure and cost of Cogn's debt;**
- ✓ We used the resources from the 2020 to 2024 issuances primarily to redeem debentures and to **strengthen working capital;**
- ✓ These operations led to a **reduction in the company's weighted average** cost of capital and reversed the upward trend in spreads, which had resulted from the maturity of debt incurred before 2020 that had lower spreads.

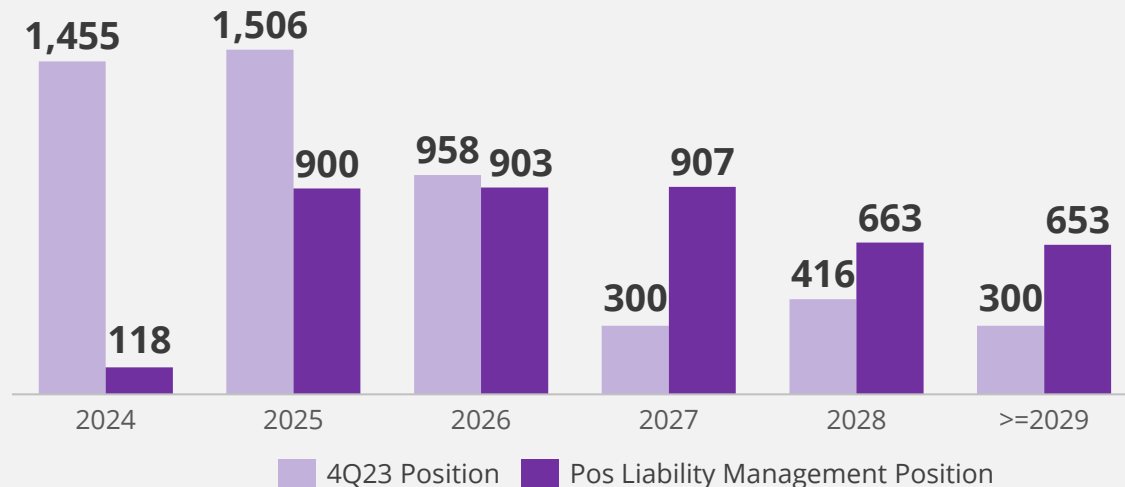
1- Consider the disbursement of the second tranche from FINEP made in the 1Q24.

Cash Position and Indebtedness

Breakdown of Net Debt (R\$ million)



Amortization Schedule (R\$ million)

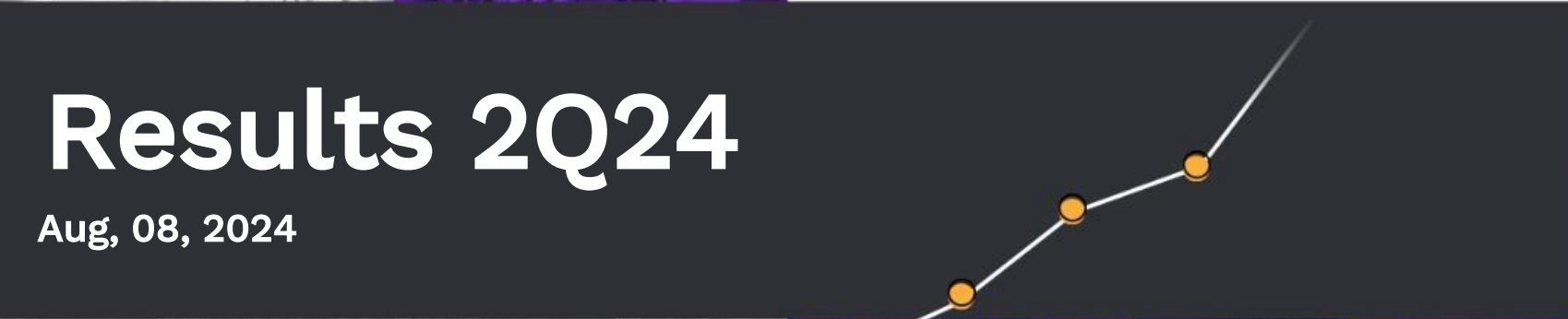


- ✓ **The Company's Net Debt decreased by 1.2% in 2Q24** compared to the previous year, primarily due to reduced interest payments and M&A activities.
- ✓ At the end of 2Q24, the total cash and cash equivalents amounted to R\$935.0 million, a 41.4% decrease compared to 2Q23 due to the use of cash for debt prepayment.
- ✓ Throughout 2024, we optimized the maturity profile of the company by **reducing the principal balance maturing within one year from R\$1,455 million in 1Q24 to R\$118 million**, leaving only accrued interest maturities and substantially reducing our short-term refinancing risk.

We continue in 2024 focused on our Strategic Pillars...

	Growth	<p>Increasing intake cycles of freshmen and improvement in veteran dropout rates at Kroton, expansion in Subscription and B2G at Vasta, and positive seasonality of NBTP in 2H24 at Saber.</p>
	Experience	<p>Constant improvement in student and customer experience, with an increase in NPS for undergraduate, postgraduate, and schools. Lower churn across all lines. Awarded 'Best Education Company in Customer Satisfaction' by MESC-Google</p>
	Efficiency	<p>Constant investments in innovation, process optimization, system convergence, digitalization, and the use of artificial intelligence will continue generating efficiency gains.</p>
	People and Culture	<p>Ownership culture, collaboration, results delivery, and customer centricity continue to be key drivers for our team. For the third consecutive year, we have been recognized with the Great Place to Work certification.</p>
	Innovation	<p>Recognized as the most innovative company in the Education Sector by the VALOR INOVAÇÃO BRASIL 2024 award. One of the 30 most innovative companies in the country.</p>
	ESG	<p>Disclosure of the Integrated Report, assured by an external audit. This report strengthens transparency, sustainability, and corporate governance, aligning with the best global practices.</p>

...with a focus on delivering Guidance.



Results 2Q24

Aug, 08, 2024