

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

- ✓ **Receita Líquida de Cognia em linha** com o 3T23:
 - ✓ **Receita Líquida de Kroton cresce +13,3%** devido ao aumento de receita da safra de captação, melhores taxas de rematrícula, resultado de maior engajamento e qualidade da base de alunos;
 - ✓ **Atingimento do *guidance* de ACV de Vasta**, com crescimento de 12,5% na receita de Subscrição no ciclo;
 - ✓ Impacto sazonal em Saber;

- ✓ **Crescimento do EBITDA Recorrente (+25,9%) e Margem (+6,0p.p.)**, décimo quarto trimestre consecutivo de aumento de geração de valor;

- ✓ **Geração de Caixa Operacional após Capex de R\$400,1 milhões**, +57,0% vs 3T23;

- ✓ **Fluxo de Caixa Livre positivo em R\$191,6 milhões no 3T24;**

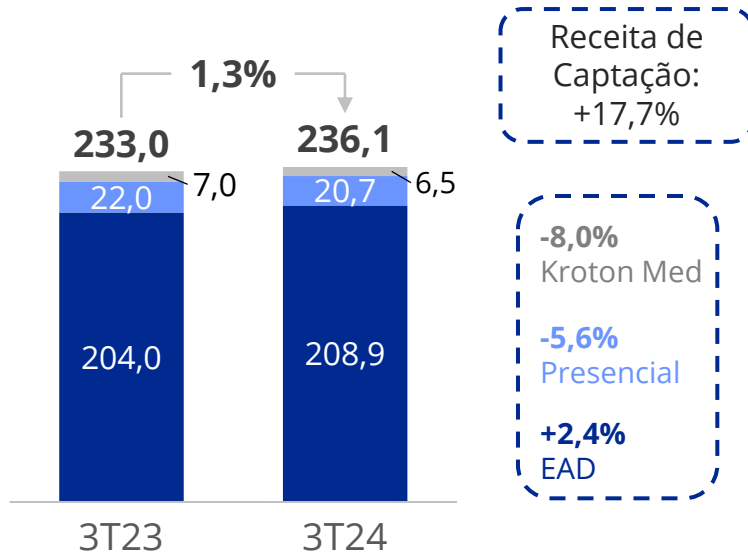
- ✓ **Redução de R\$257,5 milhões na Dívida Líquida** vs. 3T23, resultado positivo pela Geração de Caixa (+57,0%), resultando em um fluxo de caixa livre positivo em R\$191,6 milhões no trimestre.



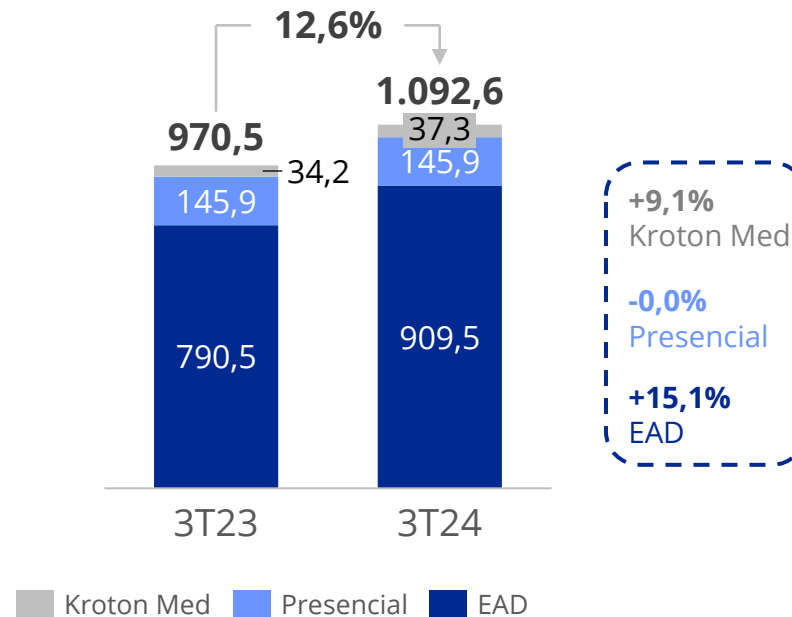
kroton 



Captação (Mil)



Base Final de Alunos (Mil)



Ticket Médio

0,0p.p. vs 3T23 Kroton Total

+10,4p.p. vs 3T23 Kroton Med

+5,8p.p. vs 3T23 Presencial

-3,0p.p. vs 3T23 EAD

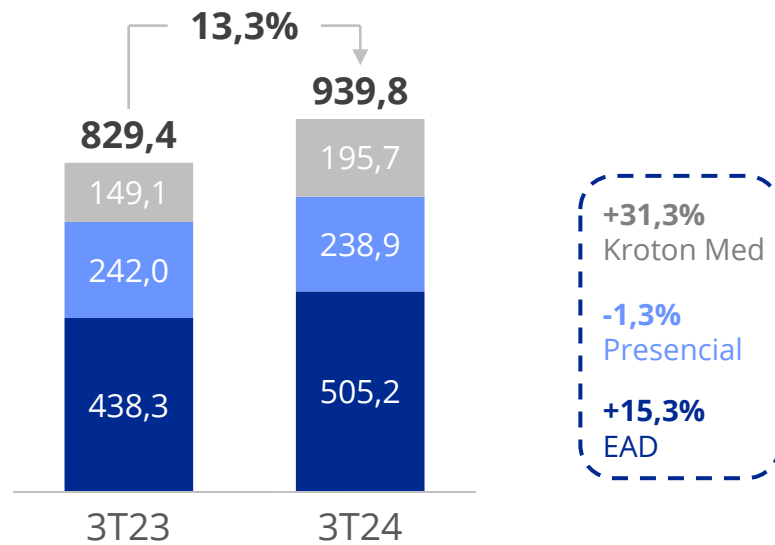
- ✓ Mesmo com cenário desafiador, captação apresentou crescimento (+1,3%);
- ✓ Receita de Captação cresce 17,7%, influenciado por um maior percentual de calouros de alto LTV em Presencial e EAD (cursos híbridos);
- ✓ Melhor mix de cursos, dado melhor formação de turmas no 1S24, beneficiou o crescimento do 3T24.

- ✓ Base de alunos com crescimento de duplo dígito (+12,6%);
- ✓ Em Kroton Med, tivemos aprovação de mais 60 novas vagas em São Luís, ampliando a oferta de cursos na área da saúde.

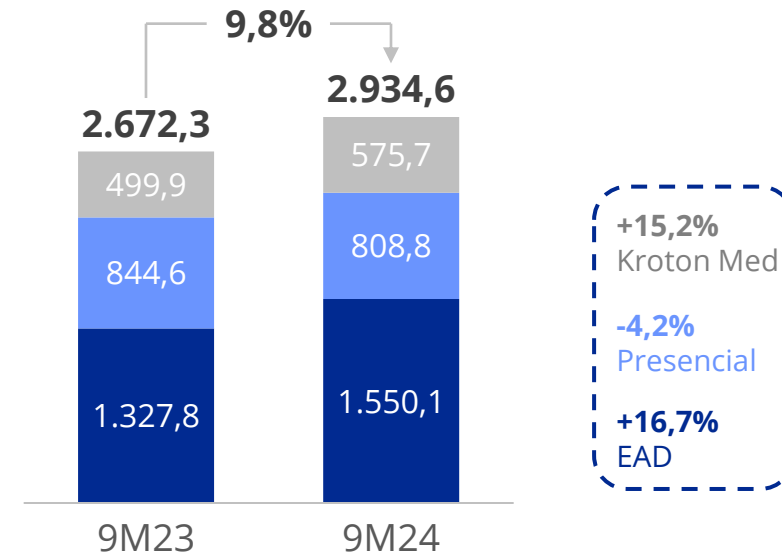
- ✓ Crescimento de duplo dígito no ticket médio de Kroton Med devido a repasse acima da inflação e captação com melhor LTV;
- ✓ Melhor taxa de evasão de calouros, puxaram o ticket médio do EAD para baixo.

Receita Líquida

Trimestre (R\$ milhões)



Acumulado (R\$ milhões)



■ Kroton Med ■ Presencial ■ EAD

- ✓ Aumento de duplo dígito na Receita Líquida de Kroton no trimestre (+13,3%);
- ✓ Crescimentos nas últimas safras de captação mais que compensou a estabilidade no ticket médio;
- ✓ Crescimento de receita concentrado nas modalidades Kroton Med e EAD, conforme estratégia da Companhia.

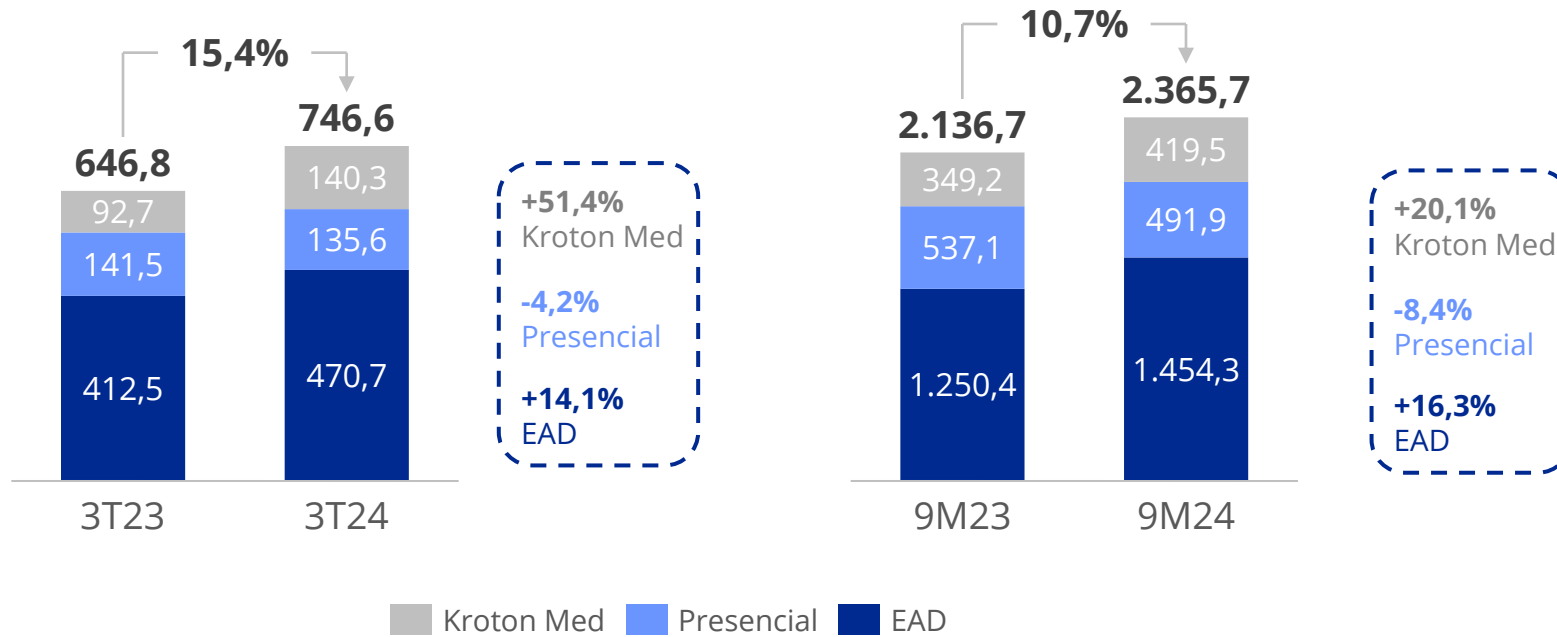
- ✓ Aumento de duplo dígito na Receita Líquida de EAD (+16,7%) e na de Kroton Med (+15,2%) acumulado;
- ✓ No acumulado, o crescimento da Receita Líquida de Kroton foi de 9,8%;
- ✓ Melhores safras de captação e repasse de preço aos veteranos.

Desempenho Financeiro

Lucro Bruto - Trimestre (R\$ milhões)

Lucro Bruto - Acumulado (R\$ milhões)

Margem Bruta



+1,5p.p. vs 3T23 Kroton Total

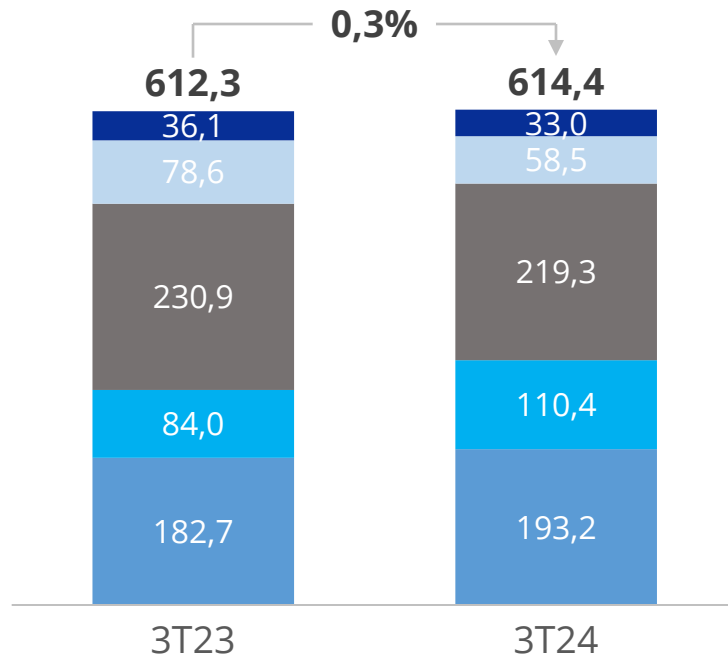
+9,5p.p. vs 3T23 Kroton Med

-1,7p.p. vs 3T23 Presencial

-0,9p.p. vs 3T23 EAD

- ✓ Crescimento de duplo dígito (+15,4%) no Lucro Bruto do trimestre, devido a maior participação da receita de cursos EAD e medicina;
- ✓ Destaque para o crescimento de Lucro Bruto da Kroton Med no trimestre (+51,4%) e no acumulado (+20,1%);
- ✓ Expansão 1,5 p.p. de Margem Bruta, impulsionada por Kroton Med e maior participação de EAD no mix.

Custos e Despesas¹ (R\$ milhões)



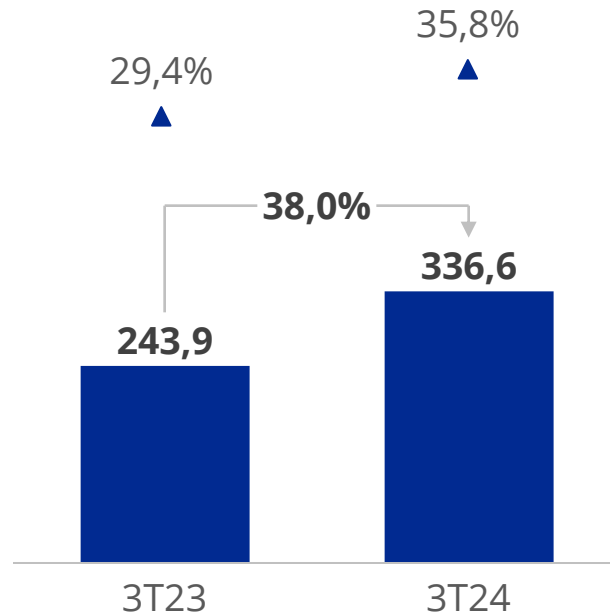
% ROL	3T23	3T24	Δ
Despesas Corporativas	4,3%	3,5%	-0,8p.p.
PCLD	9,5%	6,2%	-3,3p.p.
Despesas Operacionais	27,8%	23,3%	-4,5p.p.
Desp. Marketing e Vendas	10,1%	11,7%	+1,6p.p.
Custos Diretos	22,0%	20,6%	-1,4p.p.

- ✓ Redução de 0,8p.p na de Despesas Corporativas e de 4,5p.p nas Despesas Operacionais, dado ganhos de eficiência com processos, sistemas e automação;
- ✓ Redução da razão entre PCLD e ROL de 9,5% para 6,2%, devido a uma reversão de provisão de aproximadamente R\$50 milhões, dado a maior qualidade no perfil de crédito dos nossos alunos e melhoria de processo e sistemas e efeito sazonal da matrícula;
- ✓ Aumento de 1,6p.p nas Despesas Marketing e Vendas seguiram nossa estratégia de antecipar a captação dos alunos para o início do período letivo.

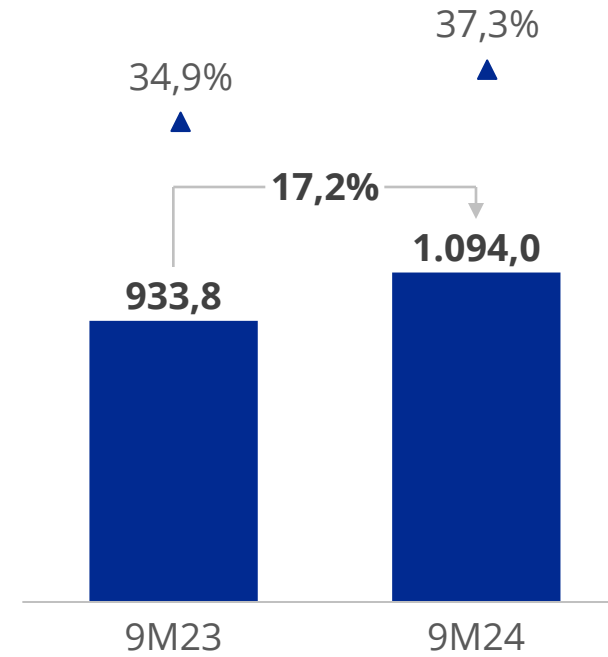
1 - O total de custos e despesas não considera a linha de Juros e Mora.

EBITDA Recorrente e Margem EBITDA

Trimestre (R\$ milhões)



Acumulado (R\$ milhões)



▲ Margem EBITDA Recorrente

- ✓ Aumento expressivo de 38,0% no EBITDA Recorrente com expansão de 6,4p.p devido a:
 - i. Crescimento de Receita Líquida de 13,3%;
 - ii. Ganho de eficiência nas Despesas Operacionais e nas Despesas Corporativas;
 - iii. Redução na PCLD em razão da melhora da inadimplência na matrícula que permitiu reversão de aproximadamente de R\$50 milhões.
- ✓ No acumulado, o EBITDA Recorrente atingiu R\$1.094 milhões com um aumento de 17,2% em comparação ao mesmo período do ano anterior.

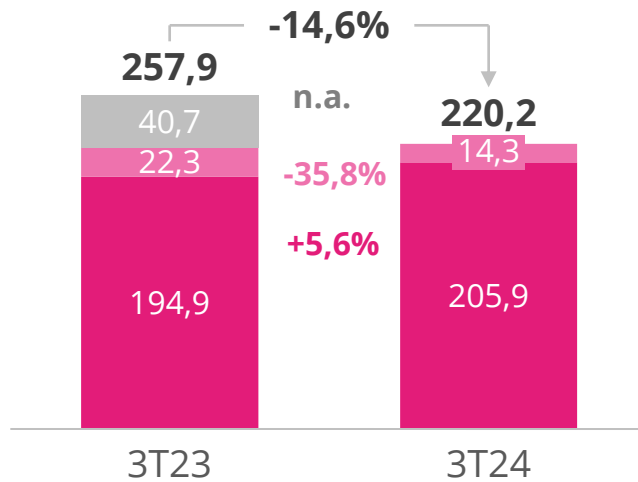


VASTA
EDUCAÇÃO

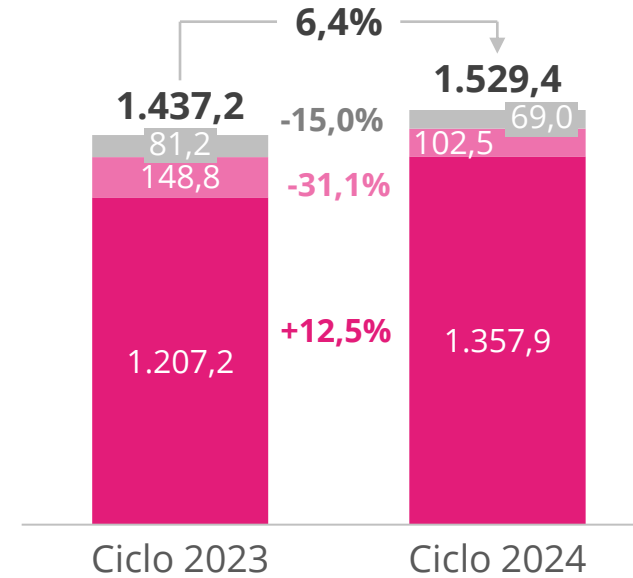


Receita Líquida

Trimestre (R\$ milhões)



Ciclo (R\$ milhões)

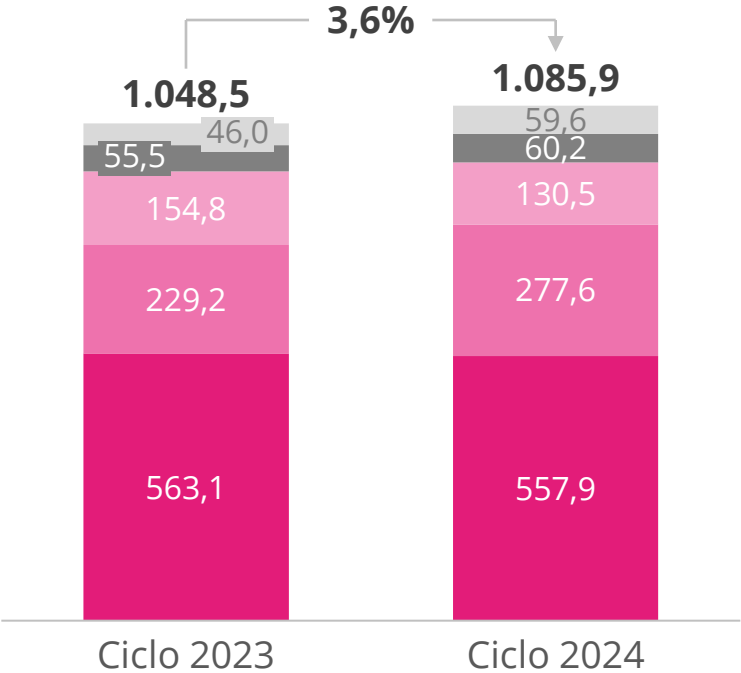


■ B2G ■ Não - Subscrição ■ Subscrição

- ✓ Atingimento de 100,6% do *guidance* de ACV do ciclo 2024 que era de 12% de crescimento;
- ✓ Crescimento de 6,4% na Receita Líquida no ciclo, impulsionada pelo aumento de produtos de subscrição;
- ✓ Subscrição cresce 12,5% no ciclo e 5,6% no 3T24, em produtos core premium e complementares;
- ✓ Redução de -14,6% na Receita Líquida no 3T24 devido à ausência de receita de vendas para o governo (B2G) no trimestre.

Custos e Despesas¹

Acumulado do Ciclo (R\$ milhões)



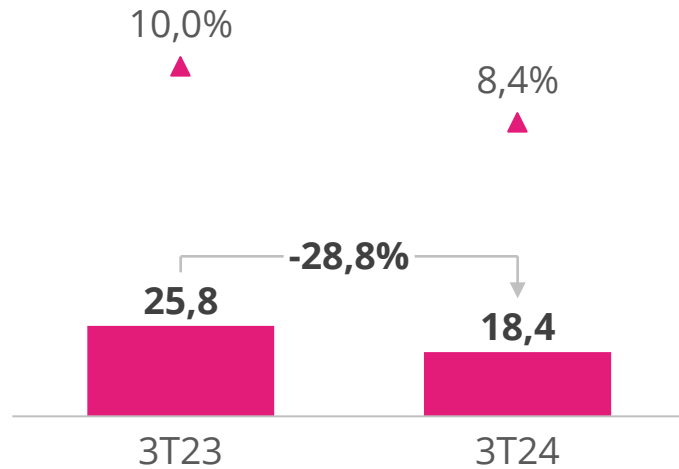
% ROL	Ciclo 23	Ciclo 24	Δ
Despesas Corporativas	3,2%	3,9%	+0,7p.p.
PCLD	3,9%	3,9%	-
Despesas Operacionais	10,8%	8,5%	-2,3p.p.
Desp. Marketing e Vendas	15,9%	18,2%	+2,3p.p.
Custos Diretos	39,2%	36,5%	-2,7p.p.

- ✓ Melhora de 2,3p.p. nas Despesas Operacionais, devido melhoria de processos, sistemas e automação;
- ✓ Redução de 2,7p.p nos Custos Diretos, devido a melhor mix e redução de custos de papel e gráfica;
- ✓ Aumento nas Despesas com Marketing e Vendas em 2,3p.p. para impulsionar o crescimento do ACV para o próximo ciclo.

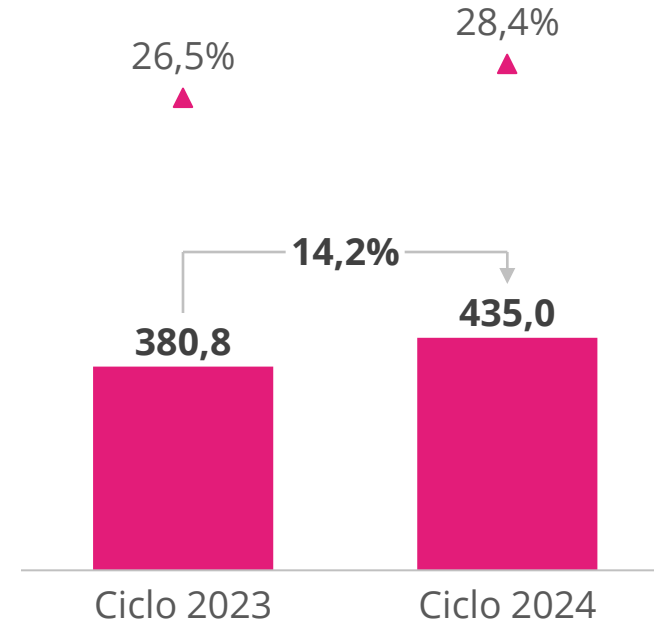
1 - O total de custos e despesas não considera a linha de Juros e Mora e Equivalência Patrimonial

EBITDA Recorrente e Margem EBITDA

Trimestre (R\$ milhões)



Ciclo (R\$ milhões)



▲ Margem EBITDA Recorrente

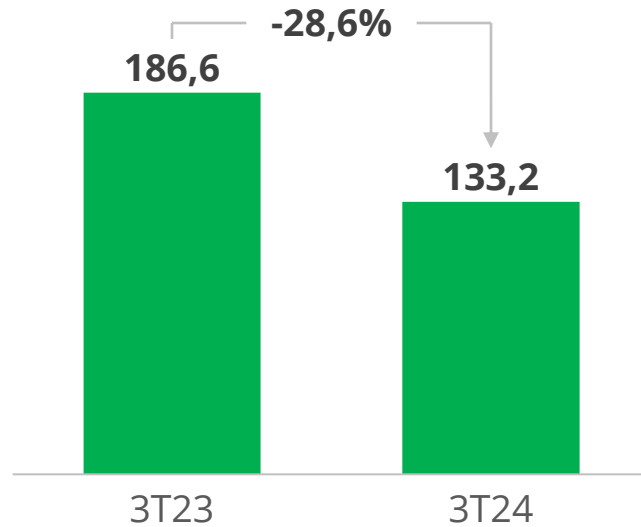
- ✓ Ganhos de eficiência operacional no ciclo, com redução de custos de papel e gráfica e mix de vendas subscrição, resultaram em um crescimento de 14,2% no EBITDA Recorrente, além da expansão de 1,9p.p. na Margem EBITDA do ciclo 2024;
- ✓ No trimestre, a redução de 28,8% em razão da ausência de receita de vendas para o governo (B2G) no trimestre;
- ✓ 34 contratos da franquia Start Anglo e reinauguração do complexo Liceu Pasteur em São Paulo, com início das operações previsto para 2025.



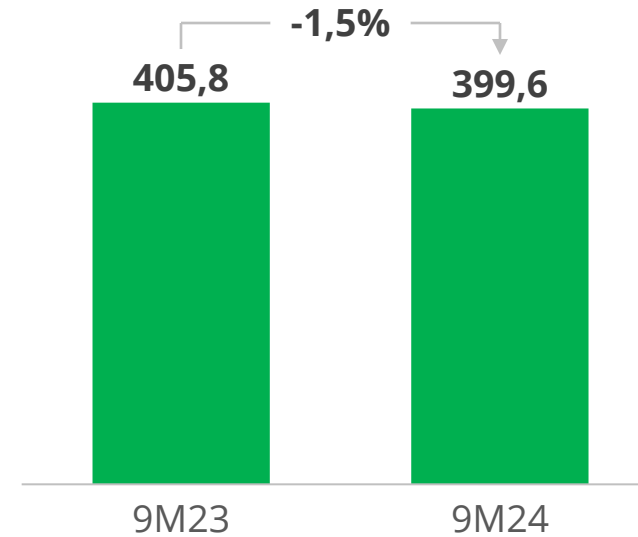
SABER 

Receita Líquida

Trimestre (R\$ milhões)



Acumulado (R\$ milhões)



✓ Redução da Receita Líquida no trimestre em função de:

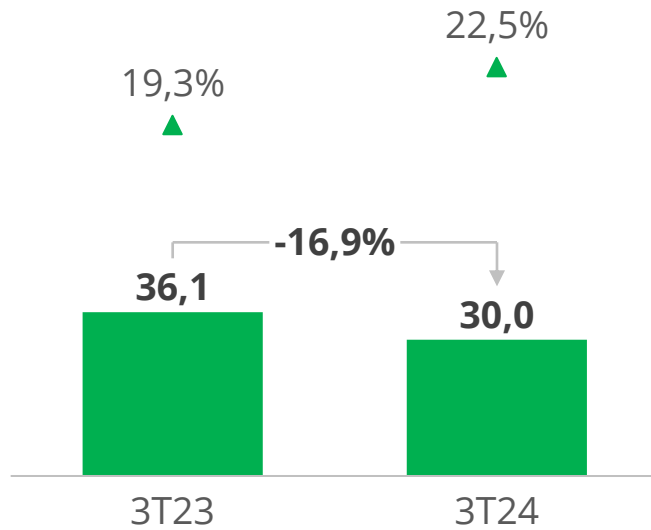
- i. Redução de receita do PNLD: (a) calendário comercial não contempla compras; e (b) atraso nas recompras de PNLD.
- ii. Venda da unidade de negócios de livros de ensino superior (SETS), excluindo as operações de SETS, a Receita acumulada aumentou 7,3%.

✓ Aumento no trimestre de R\$24,0 milhões em vendas do programa Acerta Brasil, que avalia e potencializa a aprendizagem e a progressão dos estudantes das escolas públicas.

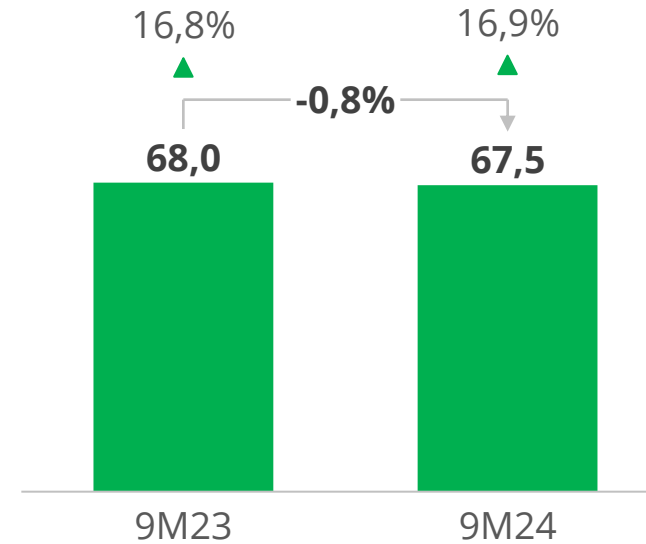
✓ Crescimento de 24,4% na Receita Líquida de Idiomas.

EBITDA Recorrente e Margem EBITDA

Trimestre (R\$ milhões)



Acumulado (R\$ milhões)



▲ Margem EBITDA Recorrente

- ✓ Redução no EBITDA Recorrente no trimestre devido ao ano de recompras do PNLD;
- ✓ Crescimento de 9,2 p.p na margem bruta devido a menor custo com divulgação do PNLD como amostras e fretes para entrega do material.

- ✓ No acumulado, o EBITDA ficou em linha com o ano anterior;
- ✓ Crescimento de Lucro Bruto de 8,5% e expansão de margem de 4,4 p.p no acumulado do ano.

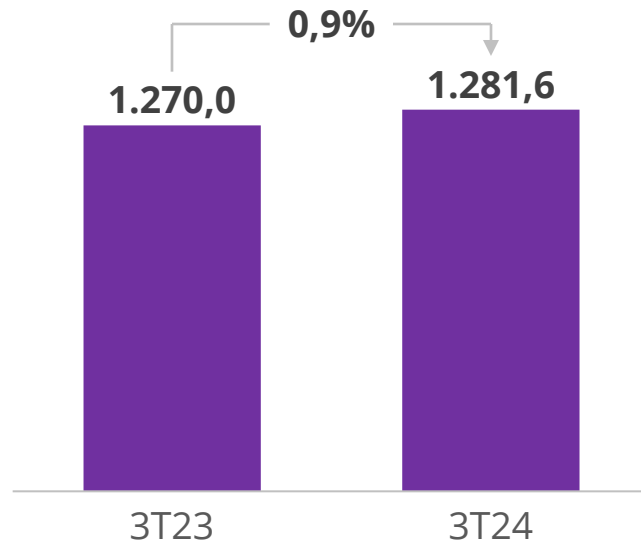


cogna
EDUCAÇÃO

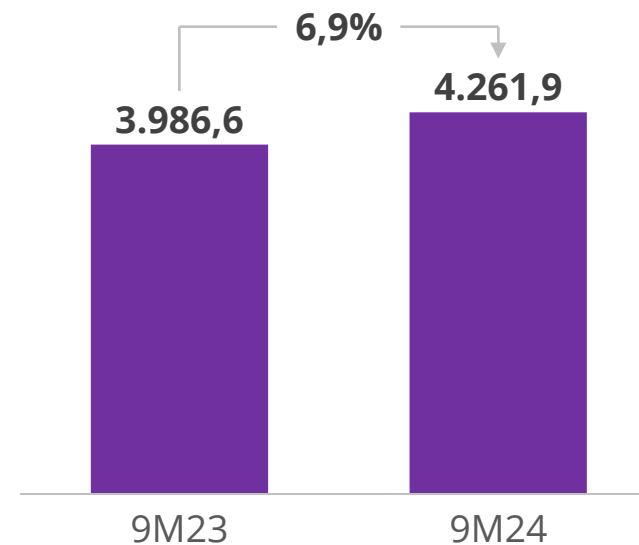


Receita Líquida

Trimestre (R\$ milhões)



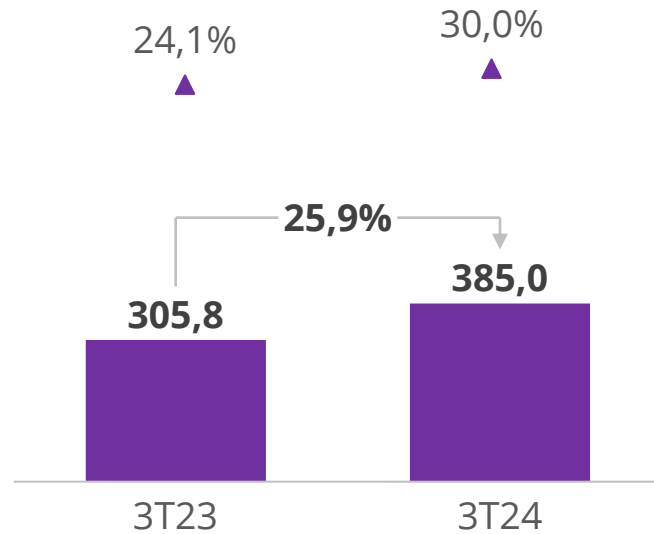
Acumulado (R\$ milhões)



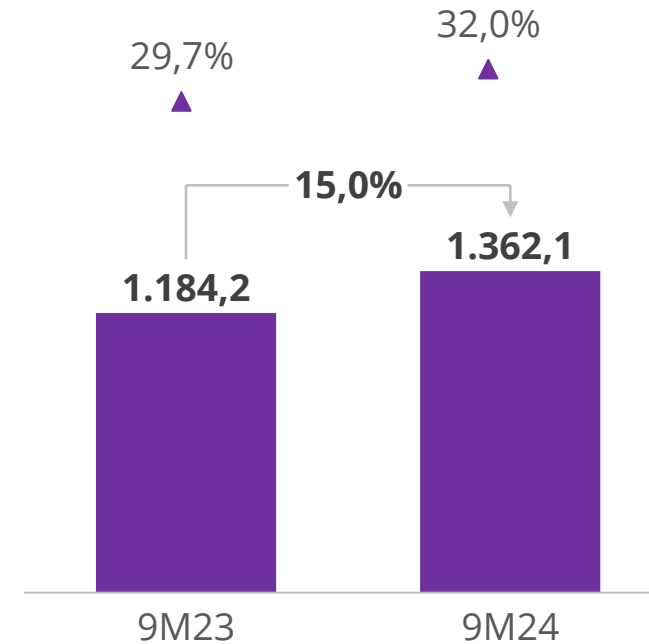
- ✓ No 3T24, a Receita Líquida Consolidada da Cogna cresceu 0,9% em linha com o trimestre passado, principalmente em razão do desempenho de Kroton;
- ✓ No acumulado do ano, a Receita Líquida alcançou R\$4,2 bilhões, impulsionada pelo crescimento de Kroton (+9,8%) e Vasta (+4,6%), que compensam o resultado de Saber, destacando a importância de ter um portfólio diversificado.

EBITDA Recorrente e Margem EBITDA

Trimestre (R\$ milhões)



Acumulado (R\$ milhões)

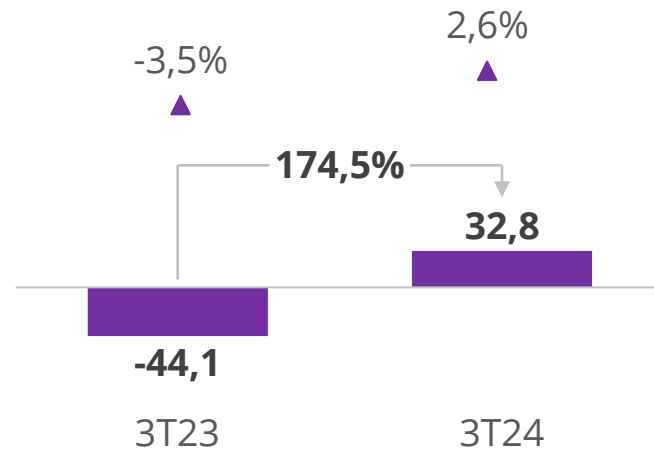


▲ Margem EBITDA Recorrente

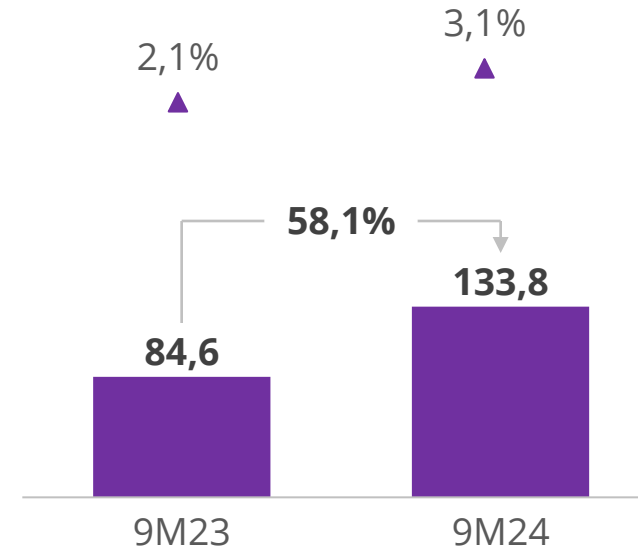
- ✓ Crescimento de duplo dígito tanto no trimestre quanto no acumulado do ano, evidenciando o comprometimento com a geração de valor da Companhia;
- ✓ Ganho de Margem EBITDA de 6,0p.p. no trimestre e 2,3p.p. no acumulado do ano, reflexo do ganho de eficiência em Kroton e Saber;
- ✓ Aumento de EBITDA e expansão de margem no acumulado é resultado de ganhos de eficiência alcançados por mudanças no modelo operacional, aprimoramento de processos e novas tecnologias implementadas no período.

Lucro Líquido (Prejuízo) Ajustado

Trimestre (R\$ milhões)



Acumulado (R\$ milhões)

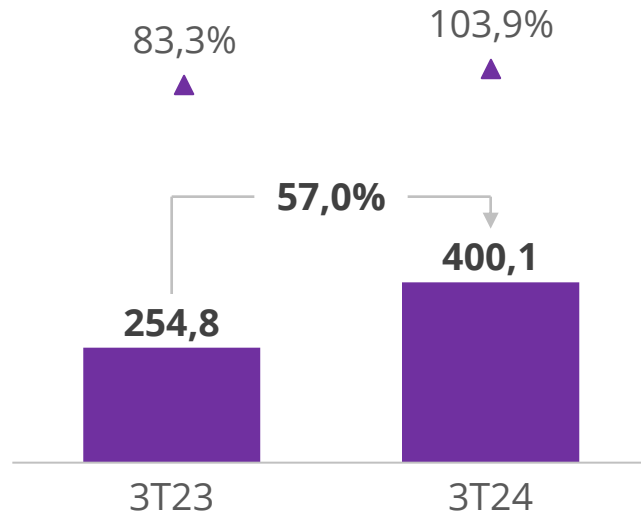


▲ Margem Líquida Ajustada

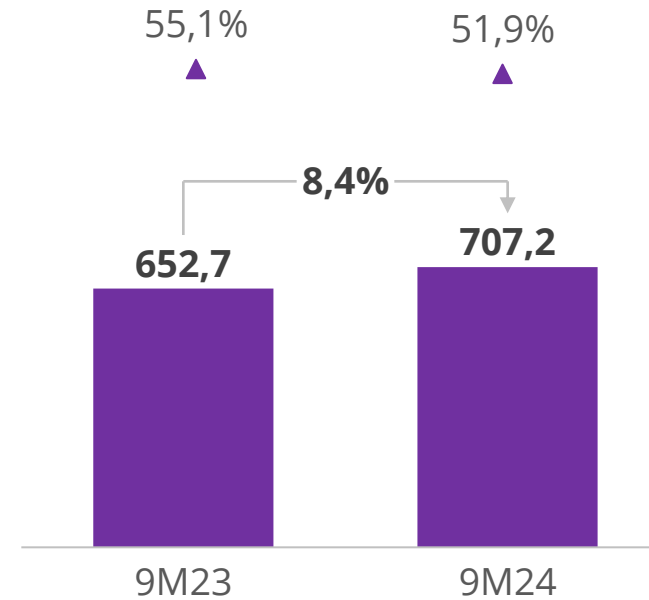
- ✓ Lucro Líquido Ajustado foi R\$ 32,8 milhões no trimestre, com destaque para:
 - ✓ Aumento de 21,8% no Resultado Operacional;
 - ✓ Redução nos Itens Não Recorrentes (-24,4%) e no Resultado Financeiro (-16,3%).
- ✓ No acumulado do ano, o Lucro Líquido Ajustado atingiu R\$133,8 milhões.

Geração de Caixa Operacional (GCO) Após Capex

Trimestre (R\$ milhões)



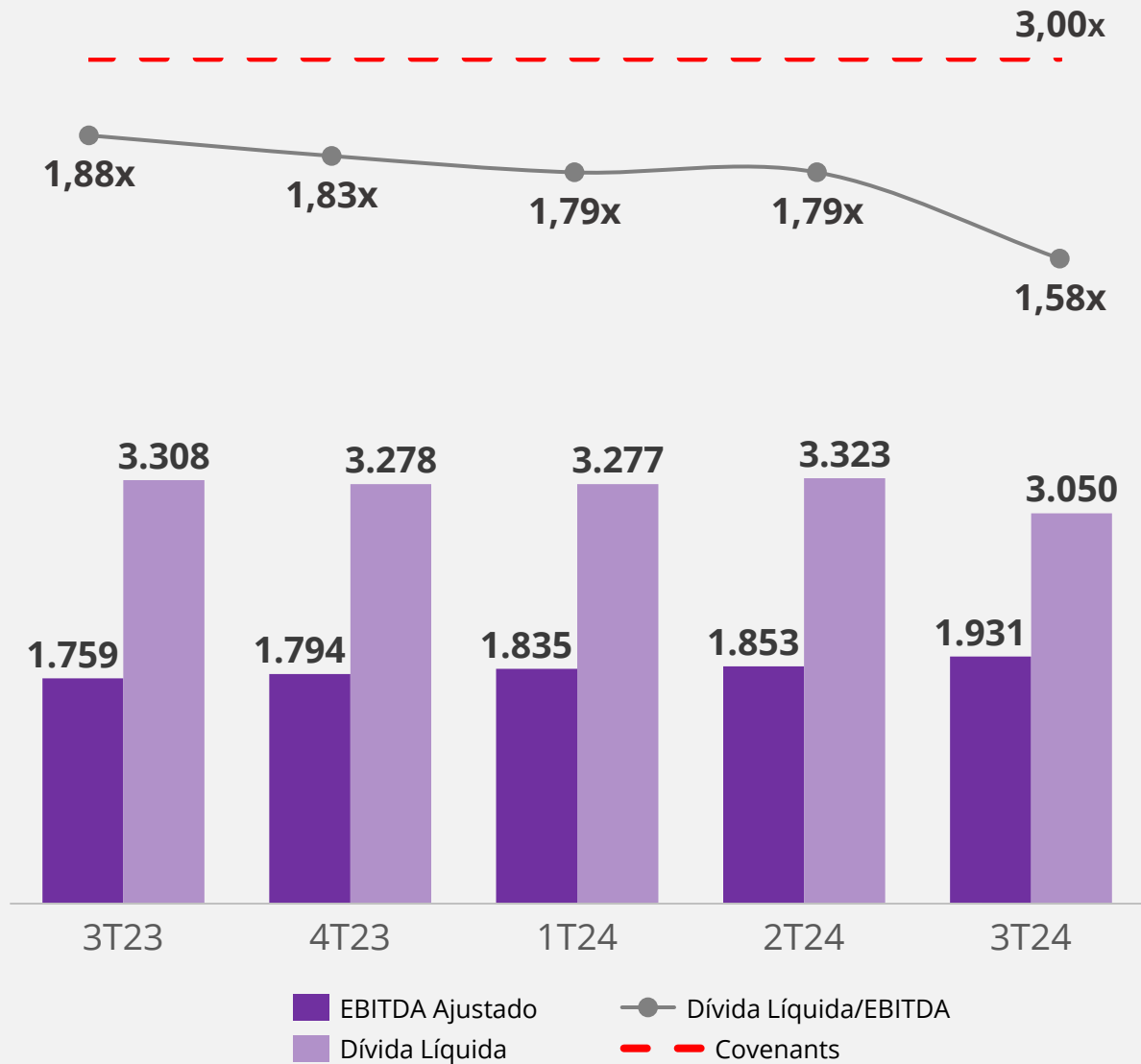
Acumulado (R\$ milhões)



▲ Conversão EBITDA Recorrente em Caixa Operacional após Capex

- ✓ No trimestre a GCO foi de R\$400 milhões, aumento de 57,0% em comparação ao 3T23, em função de:
 - (i) crescimento de receita em Kroton com melhor conversão de caixa
 - (ii) compensação de impostos retidos no capital de giro
- ✓ Nos 9M24, a GCO após Capex atingiu R\$707,2 milhões, avançando o resultado em direção ao cumprimento do *guidance*

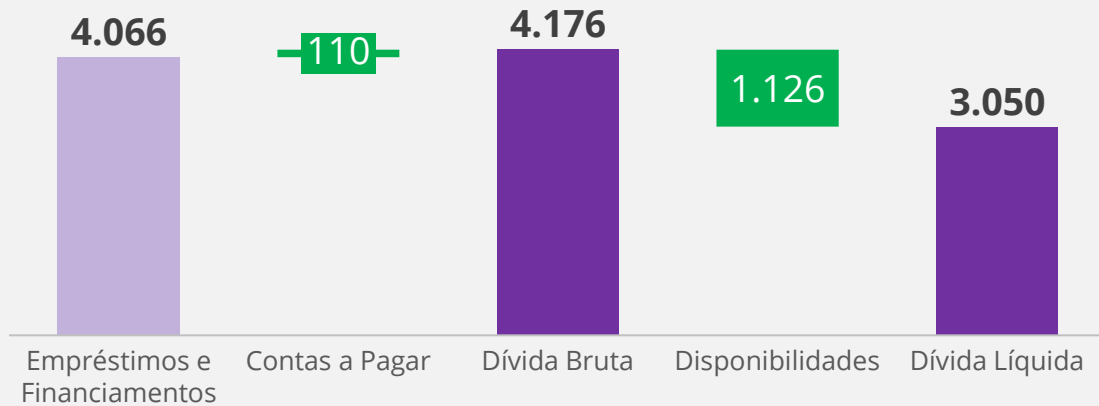
Alavancagem e Endividamento



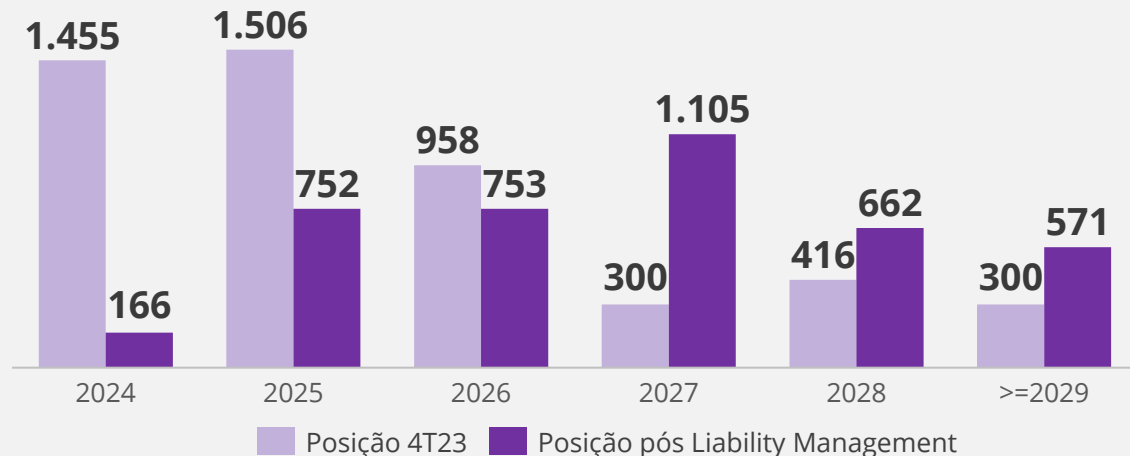
- ✓ Ao final do 3T24, o indicador de alavancagem **atingiu o nível de 1,58x, menor nível de alavancagem em 22 trimestres**, desde o 4T18.
- ✓ No 3T24, a companhia avançou com as operações de *liability management* finalizando a 13ª emissão de debêntures no montante de R\$ 200,0 milhões e custo de CDI + 1,35%. Os recursos foram utilizados para a oferta pública de aquisição e para o resgate antecipado das debêntures da 2ª série da 7ª emissão da Cogna Educação S.A., com principal de R\$291,7 Milhões e custo de CDI + 2,95%, reduzindo nossa dívida bruta para R\$4.176,4 milhões.
- ✓ Com estas operações, o custo médio ponderado da companhia foi de CDI + 1,82% e o *duration* foi de 28 meses.

Posição de Caixa e Endividamento

Composição da Dívida Líquida (R\$ milhões)



Cronograma de Amortização¹ (R\$ milhões)



- ✓ **A Dívida Líquida da Companhia reduziu R\$257,5 milhões ou 7,8% no 3T24** em relação ao ano anterior, impulsionada pela geração de caixa no período, que foi destinada para o pré-pagamento das debêntures no 2T24;
- ✓ Ao final do 3T24, o total de caixa e equivalente de caixa somou R\$1.126,3 milhões, valor abaixo em 13,1% em comparação ao 3T23 devido a utilização de caixa para as ações de *Liability Management*;
- ✓ O cronograma de amortização da companhia demonstra os efeitos das operações de *Liability Management* realizadas ao longo de 2024, com a redução do custo médio ponderado de sua estrutura de capital e também prologando os vencimentos.

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

Continuamos 2024 focados em nossos Pilares Estratégicos...



Crescimento

Safras de calouros com Receita crescente ano após ano, melhoria de evasão em Kroton, melhoria de produtos de subscrição e B2G em Vasta e sazonalidade positiva de PNLD no 4T24 em Saber



Experiência

Evolução na experiência de alunos e clientes, com aumento no NPS de graduação e em Vasta. Premiados 22ª edição do estudo “Empresas que Mais Respeitam o Consumidor 2024”, 9º prêmio de Experiência com Cliente em 2024



Eficiência

Mudanças de modelo operacional, evolução em processos de sistemas, além e implementação de novas tecnologias incluindo IA, gerando ganho de eficiência e resultando no crescimento de EBITDA recorrente de duplo dígito



Gente e Cultura

Cultura de “dono”, colaboração, entrega de resultados e *customer centricity*, seguem sendo direcionadores para nosso time. Além de nova iniciativa voltada para o desenvolvimento das competências de liderança



Inovação

Mantendo a consistência na nossa jornada de inovação, com o foco nos pilares de CVB e *Open Innovation*, IA testando e criando fontes de receita e buscando eficiência ao core através da conexão com o ecossistema de inovação



ESG

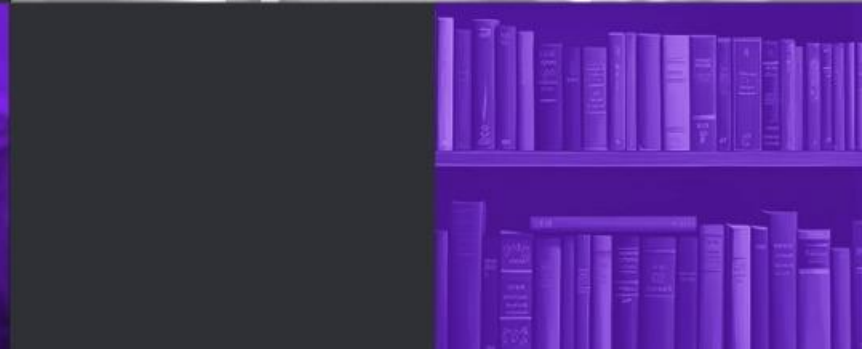
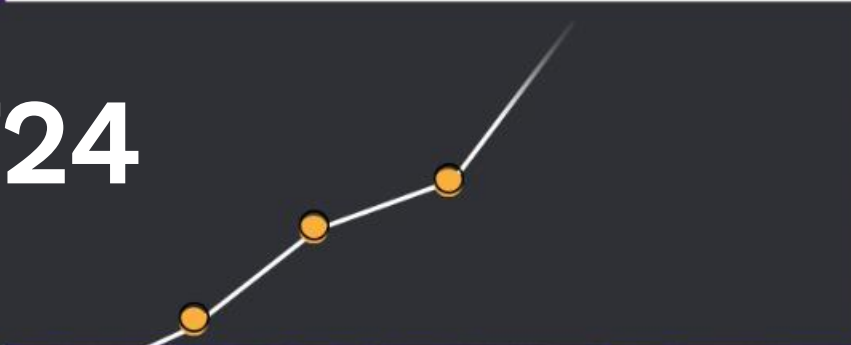
Reconhecida como a maior empresa de educação pela Exame nos Melhores e Maiores 2024. Além de estar entre as empresas do IBrX 100 que possuem 30% ou mais de mulheres no Conselho de Administração

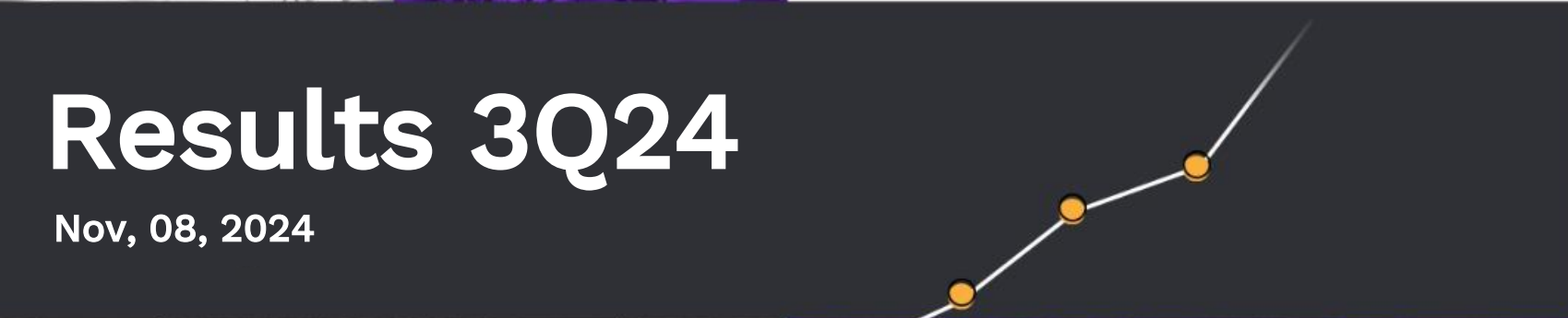
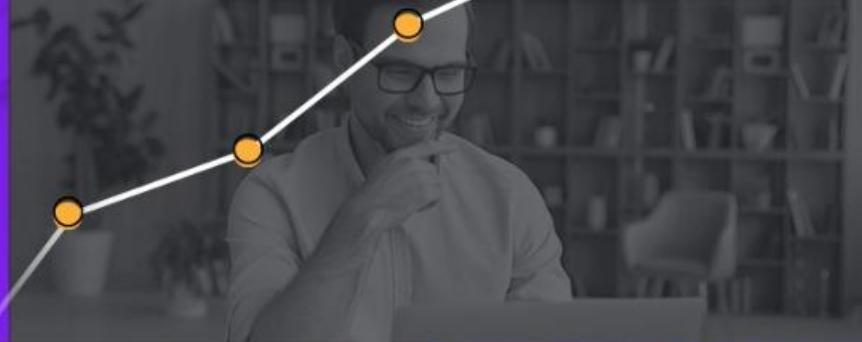
...com foco da entrega do *Guidance*.



Resultados 3T24

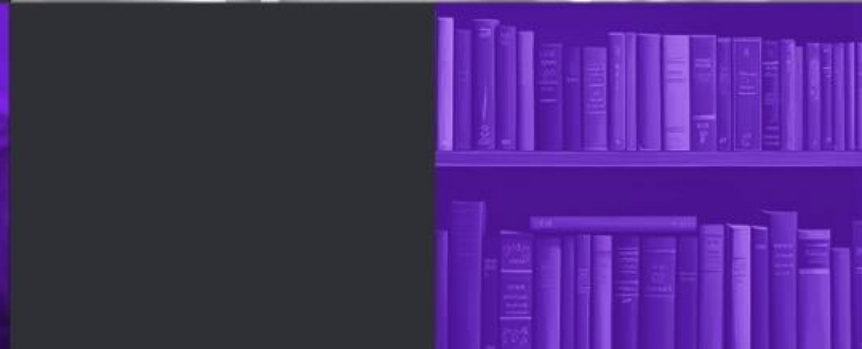
08 de novembro de 2024





Results 3Q24

Nov, 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

- ✓ **Cogna's Net revenue in line** with 3Q23:
 - ✓ **Kroton's Net revenue grows +13.3%** due to increase in revenue from the intake cycle, better re-enrollment rates, result of higher engagement and quality of the student base;
 - ✓ **Achievement of Vasta's ACV guidance**, with 12.5% growth in Subscription revenue in the cycle;
 - ✓ Seasonal impact of Vasta and Saber;

- ✓ **Growth in Recurring EBITDA (+25.9%) and Margin (+6.0p.p.)**, fourteenth consecutive quarter of increased value generation;

- ✓ **Cash Generation after Capex of R\$ 400.1 million**, +57.0% vs 3Q23;

- ✓ **Positive Free Cash Flow of R\$ 191.6 million in 3Q24;**

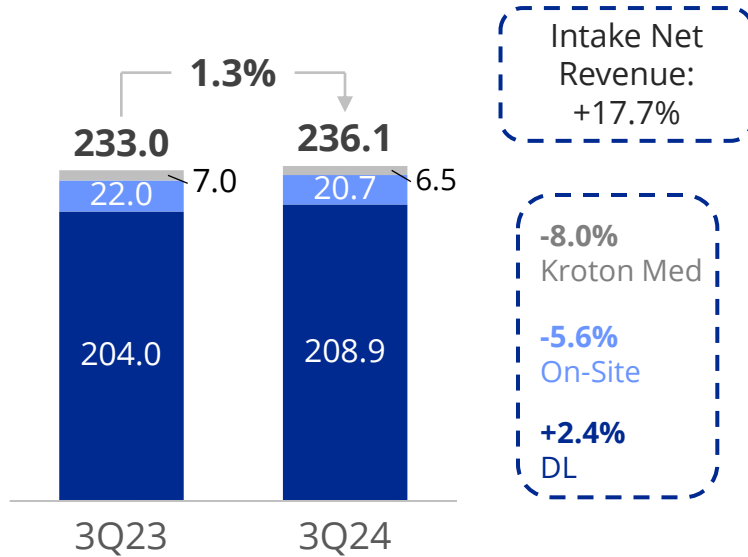
- ✓ **Reduction of R\$257.5 million in Net Debt** vs. 3Q23, a positive result from Cash Generation (+57.0%), resulting in a positive free cash flow of R\$191.6 million in the quarter.



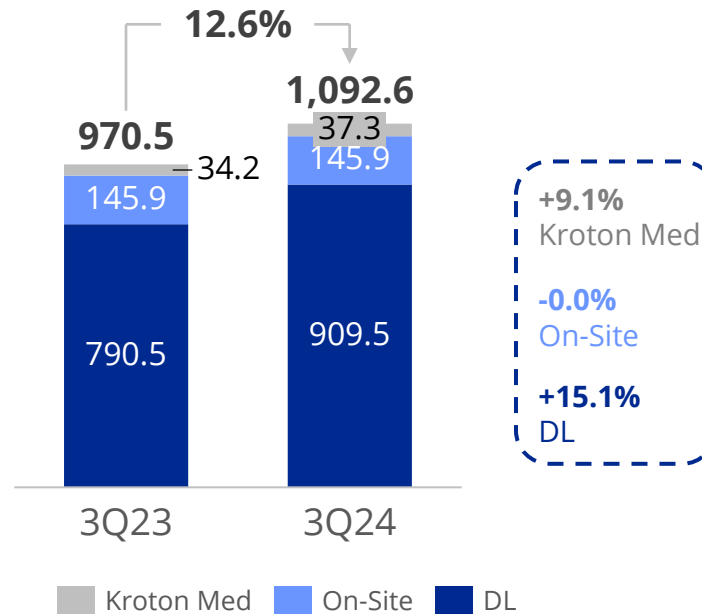
kroton 



Student Intake (thousand)



Final Student Base (thousand)



Average Ticket

0.0p.p. vs 3Q23 Kroton Total

+10.4p.p. vs 3Q23 Kroton Med

+5.8p.p. vs 3Q23 On-Site

-3.0p.p. vs 3Q23 DL

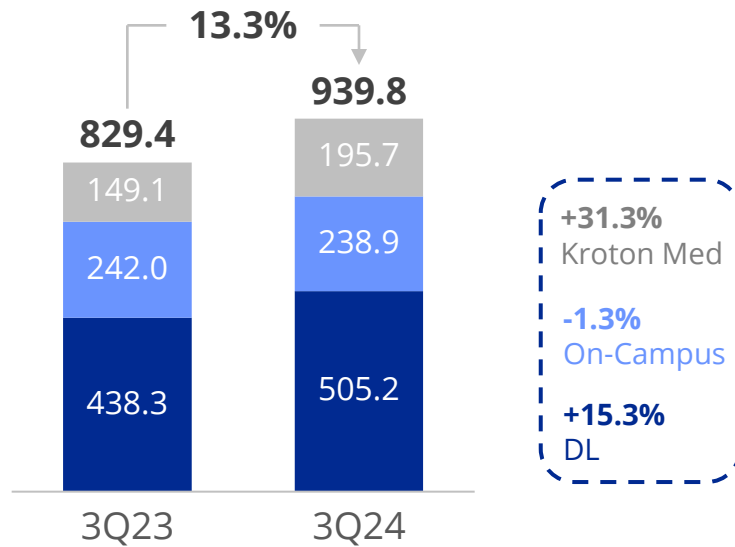
- ✓ Despite a challenging scenario, intake grew (+1.3%);
- ✓ Growth in revenue from intake of 17.7%, Influenced by a higher percentage of high LTV freshmen in on-site and DL (hybrid courses);
- ✓ Better course mix due to improved class formation in 1H24, benefited growth in 3Q24.

- ✓ Student base with double-digit growth (+12.6%);
- ✓ In Kroton Med, we received approval for over 60 new seats in São Luís, expanding the offering of health courses;

- ✓ Double-digit growth in the average ticket of Kroton Med due to increases above inflation and intake with better LTV;
- ✓ Better freshman dropout rate pulled the average ticket of DL down.

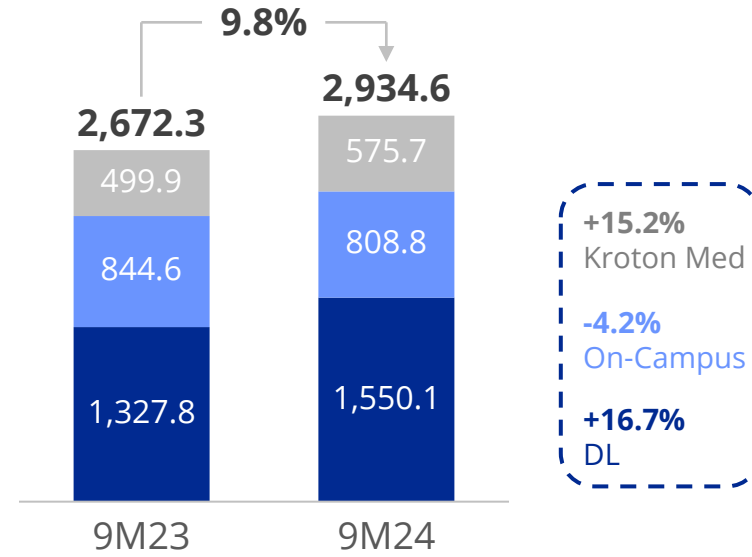
Net Revenue

Quarter (R\$ million)



+31.3%
Kroton Med
-1.3%
On-Campus
+15.3%
DL

Accumulated (R\$ million)



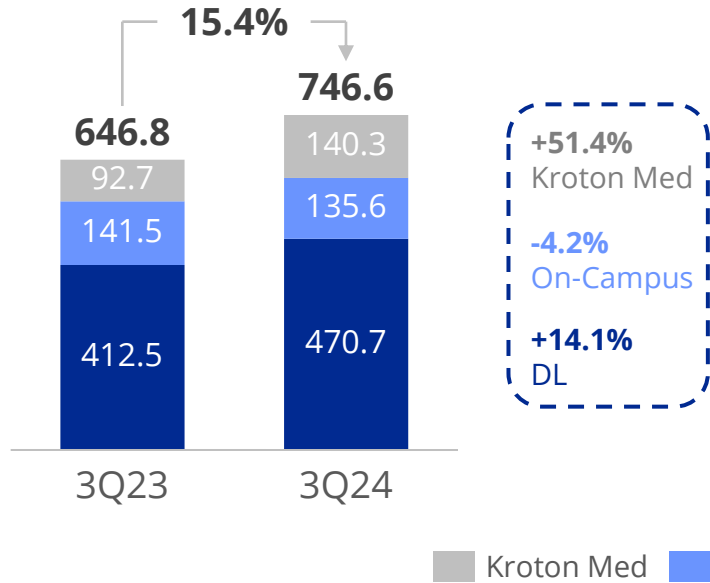
+15.2%
Kroton Med
-4.2%
On-Campus
+16.7%
DL

■ Kroton Med ■ On-Campus ■ DL

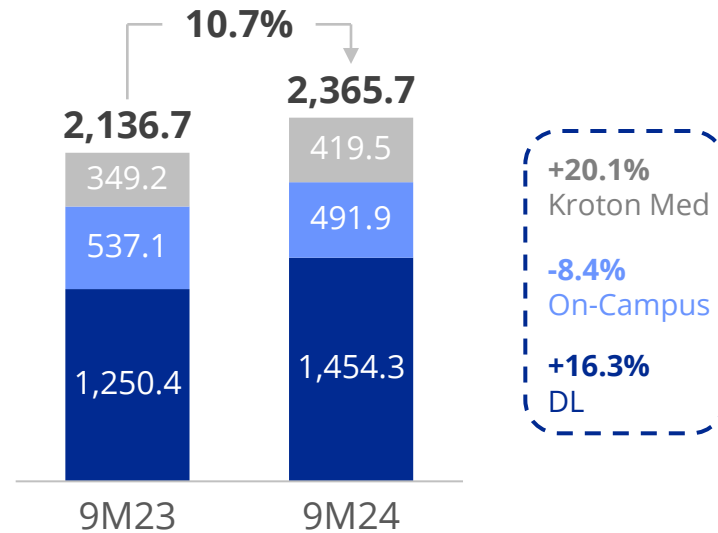
- ✓ Double-digit increase in the quarterly Net Revenue of Kroton (+13.3%);
- ✓ Increases in recent intake cycle more than offset the stability in the average ticket;
- ✓ Revenue growth was concentrated in the Kroton Med and DL modalities, in line with the company's strategy.

- ✓ Double-digit increase in the Net Revenue of DL (+16.7%) and Kroton Med (+15.2%) year-to-date;
- ✓ Year-to-date, Kroton's Net Revenue grew by 9.8%;
- ✓ Better intake cycle and price adjustment for veteran students.

Gross Profit - Quarter (R\$ million)



Gross Profit - Accumulated (R\$ million)



Gross Margin

+1.5p.p. vs 3Q23 Kroton Total

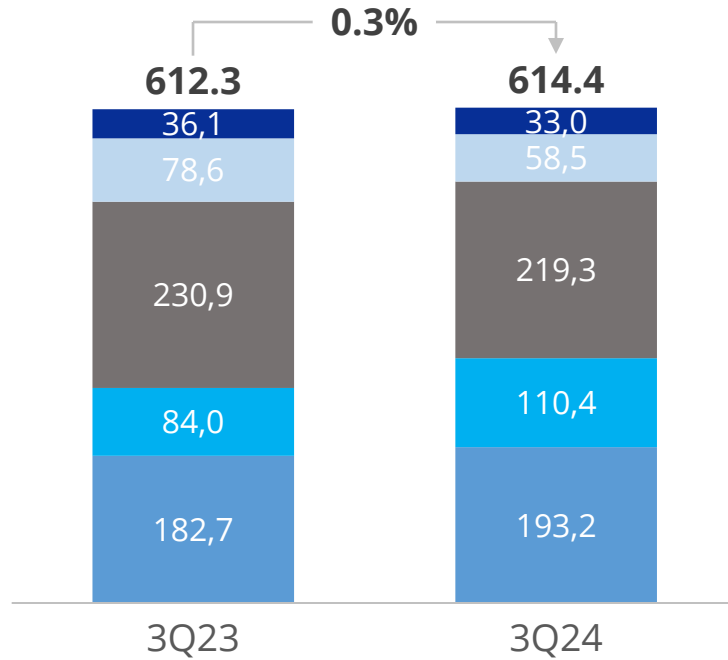
+9.5p.p. vs 3Q23 Kroton Med

-1.7p.p. vs 3Q23 On-Site

-0.9p.p. vs 3Q23 DL

- ✓ Double-digit growth (+15.4%) in Gross Profit for the quarter, driven by a higher share of revenue from DL and medical courses;
- ✓ Highlight for the growth of Gross Profit for Kroton Med in the quarter (+51.4%) and year-to-date (+20.1%);
- ✓ Gross Margin expanded by 1.5 p.p. driven by Kroton Med.

Costs and Expenses¹ - Quarter (R\$ million)



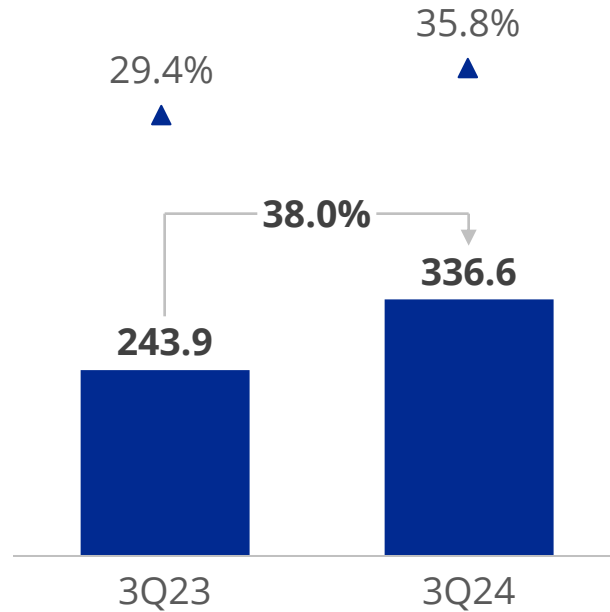
% NOR	3Q23	3Q24	Δ
Corporate Expenses	4.3%	3.5%	-0.8p.p.
PDA	9.5%	6.2%	-3.3p.p.
Operating Expenses	27.8%	23.3%	-4.5p.p.
Selling and Marketing Expenses	10.1%	11.7%	+1.6p.p.
Direct Costs	22.0%	20.6%	-1.4p.p.

- ✓ Reduction of 0.8 p.p in Corporate Expenses and 4.5 p.p in Operating Expenses, driven by efficiency gains through process, systems and automation;
- ✓ The PDA/NOR ratio decreased from 9.5% to 6.2% due to a reversal of approximately R\$50 million in provisions, driven by the higher quality of our students' credit profile, process enhancements, and seasonal enrollment effects;
- ✓ Selling and Marketing Expenses increased by 1.6 p.p, aligning with our strategy of accelerating student enrollment for the start of the academic year.

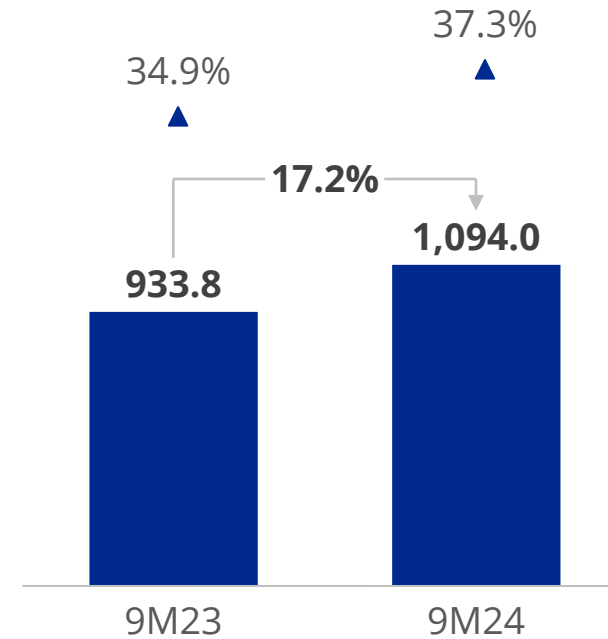
1- The total costs and expenses do not include the line for Interest and Penalties.

Recurring EBITDA and Margin EBITDA

Quarter (R\$ million)



Accumulated (R\$ million)



▲ Recurring EBITDA Margin

- ✓ Significant 38.0% increase in Recurring EBITDA with an expansion of 6.4 p.p. driven by:
 - i. Net revenue growth of 13.3%;
 - ii. Efficiency gains in Operating and Corporate Expenses;
 - iii. Reduction in PDA due to improved re-enrollment delinquency, allowing a reversal of approximately R\$50 million.

- ✓ Year-to-date, Recurring EBITDA reached R\$ 1,094 million, representing a 17.2% increase compared to the same period last year.

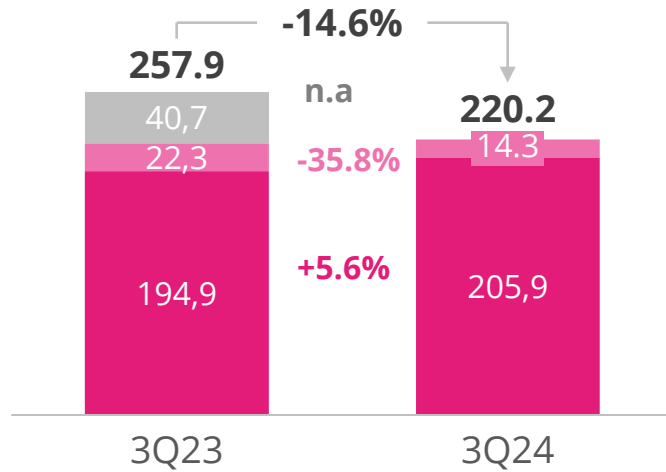


VASTA
EDUCAÇÃO

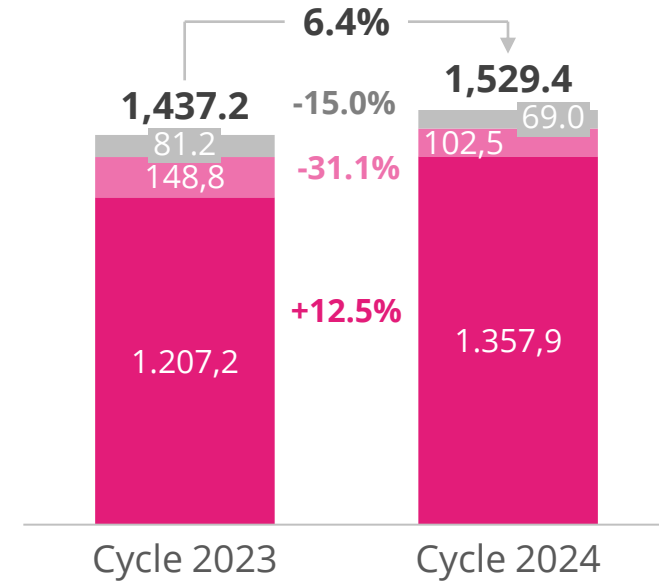


Net Revenue

Quarter (R\$ million)



Cycle (R\$ million)

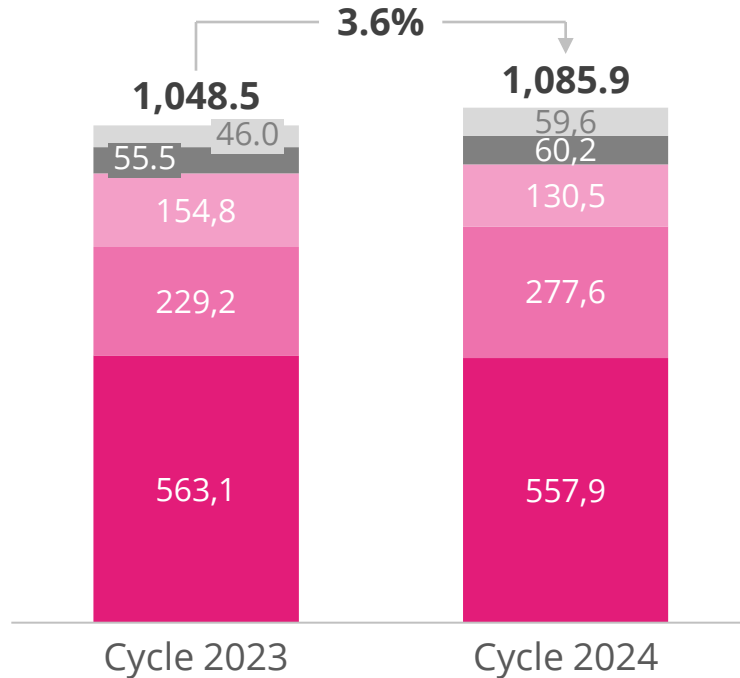


■ B2G ■ No - Subscription ■ Subscription

- ✓ Achievement of 100.6 % of the ACV guidance for the 2024 cycle, which was a 12% growth;
- ✓ Growth of 6.4% in Net Revenue for the cycle, driven by an increase in subscription products;
- ✓ Subscription growth of 12.5% in the cycle and 5.6% in 3Q24, in core premium and complementary products;
- ✓ Reduction of -14.6% in Net Revenue in 3Q24 due to the absence of revenue from Government Sales (B2G) during the quarter.

Costs and Expenses ¹

Cycle Accumulated (R\$ million)

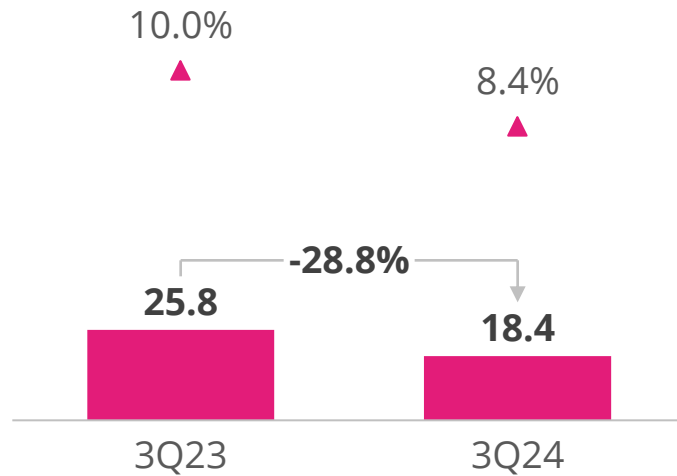


% NOR	Cycle 23	Cycle 24	Δ
Corporate Expenses	3.2%	3.9%	+0.7p.p.
PDA	3.9%	3.9%	-
Operating Expenses	10.8%	8.5%	-2.3p.p.
Selling and Marketing Expenses	15.9%	18.2%	+2.3p.p.
Direct Costs	39.2%	36.5%	-2.7p.p.

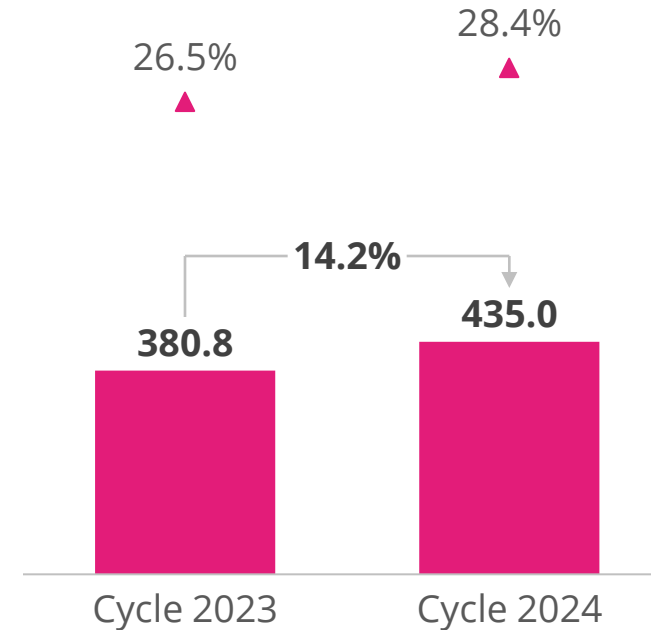
- ✓ Improvement of 2.3p.p in Operating Expenses, due to process improvement, systems and automation;
- ✓ Reduction of 2.7p.p in Direct Costs, due to a better mix and reduction in paper and printing costs;
- ✓ Increase in Selling and Marketing Expenses by 2.3p.p to drive ACV growth for the next cycle.

Recurring EBITDA and EBITDA Margin

Quarter (R\$ million)



Cycle (R\$ million)



▲ Recurring EBITDA Margin

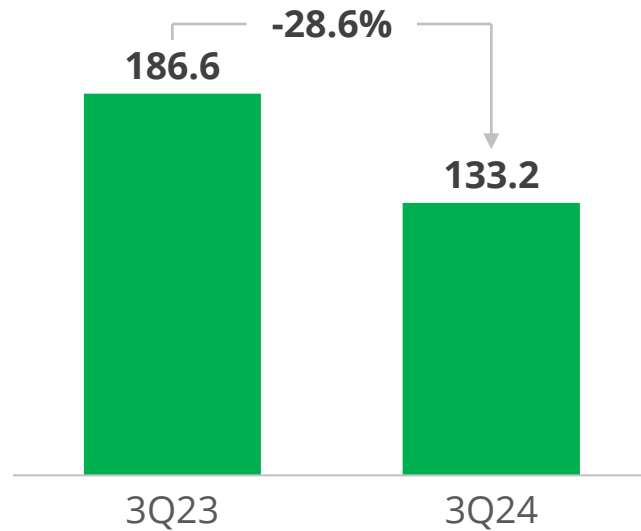
- ✓ Gains in operational efficiency in the cycle, with a reduction in paper and printing costs and a better subscription sales mix, resulted in a growth of 14.2% in Recurring EBITDA, in addition to the expansion of 1.9p.p in the EBITDA margin for the 2024 cycle;
- ✓ In the quarter, a reduction of 28.8% due to the absence of revenue from Government Sales (B2G) during the quarter;
- ✓ 34 contracts for the Star Anglo franchise and the reopening of the Liceu Pasteur complex in São Paulo, with operations expected to begin in 2025.



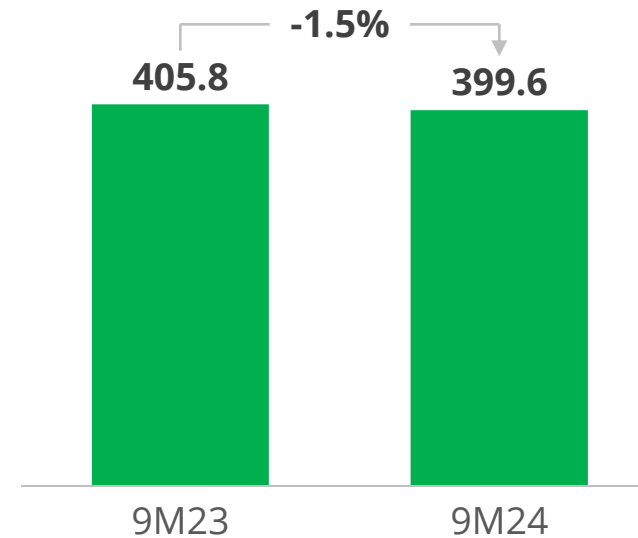
SABER 

Net Revenue

Quarter (R\$ million)



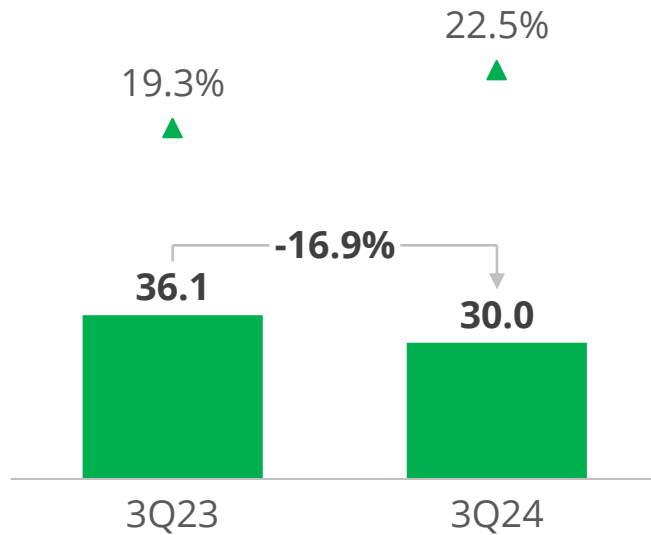
Accumulated (R\$ million)



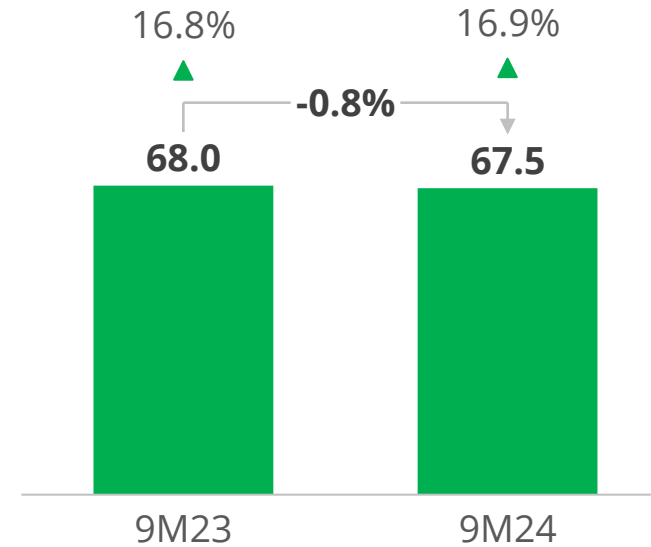
- ✓ Reduction in Net Revenue for the quarter due to:
 - i. Reduction in net revenue from NBTP: (a) Commercial calendar does not include purchases; and (b) delay in NBTP repurchases.
 - ii. Sale of the higher education book business unit (SETS). Excluding the sale of SETS, the accumulated Net Revenue increase by 7.3%.
- ✓ Increase of R\$24.0 million in sales from the Acerta Brasil program in the quarter, which evaluates and enhances the learning and progression of students in public schools.
- ✓ Growth of 24.4% in Net Revenue from Languages.

Recurring EBITDA and EBITDA Margin

Quarter (R\$ million)



Accumulated (R\$ million)



▲ Recurring EBITDA Margin

- ✓ Reduction in recurring EBITDA for the quarter due to a year of repurchases of NBTP;
- ✓ Growth of 9.2p.p in gross margin due to lower costs for promoting the NBTP, such as samples and freight for material delivery.

- ✓ In the accumulated, EBITDA was in line with the previous year;
- ✓ Growth in gross profit of 8.5% and expansion of margin by 4.4p.p for the year-to-date.

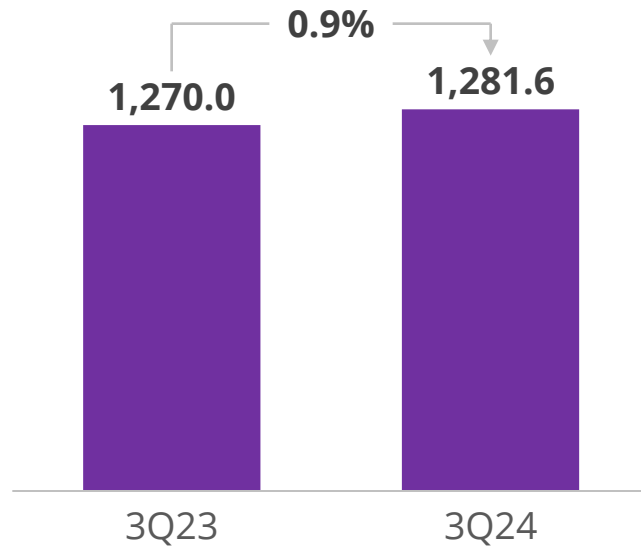


cogna
EDUCAÇÃO

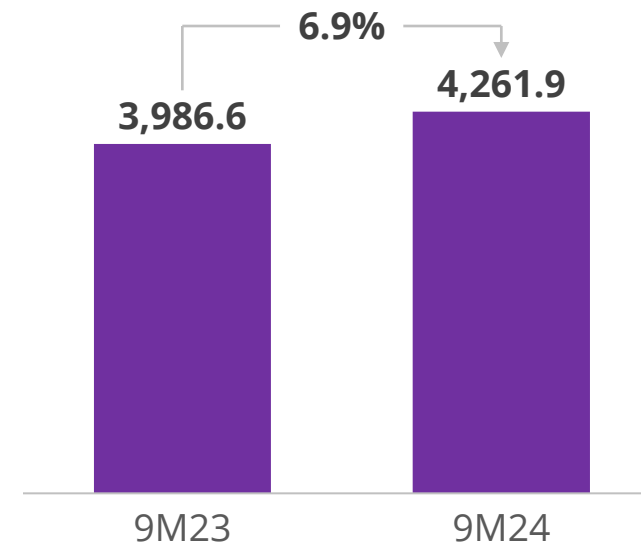


Net Revenue

Quarter (R\$ million)



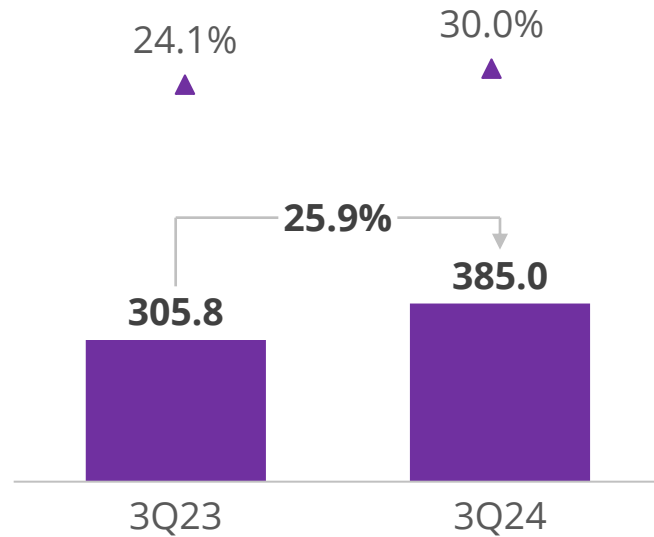
Accumulated (R\$ million)



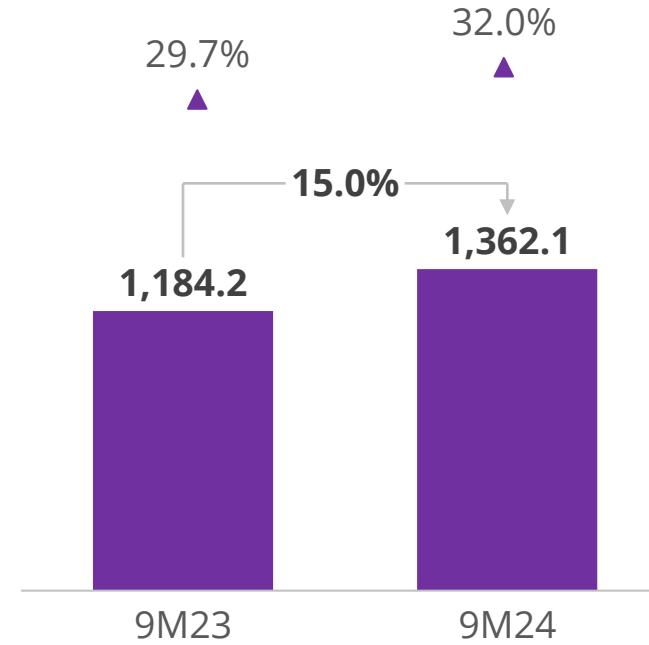
- ✓ In 3Q24, Cogna's Consolidated Net Revenue grew 0.9%, in line with the previous quarter, mainly driven by Kroton's performance;
- ✓ Year-to-date, Net Revenue reached R\$4.2 billions, driven by the growth of Kroton (+9.8%) and Vasta (+4.6%), which offset Saber's results, highlighting the importance of a diversified portfolio.

Recurring EBITDA and EBITDA Margin

Quarter (R\$ million)



Accumulated (R\$ million)

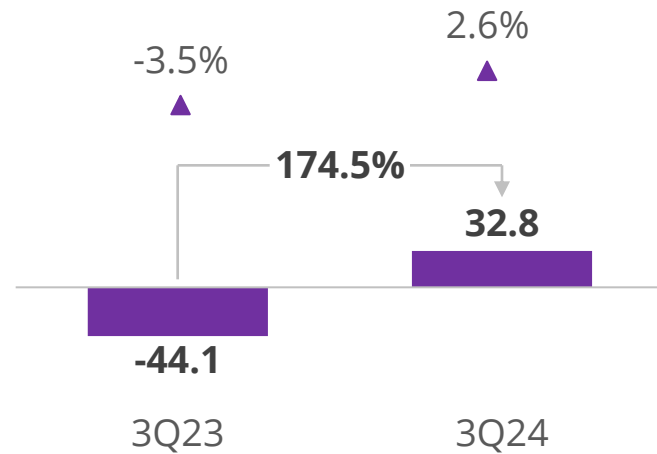


▲ Recurring EBITDA Margin

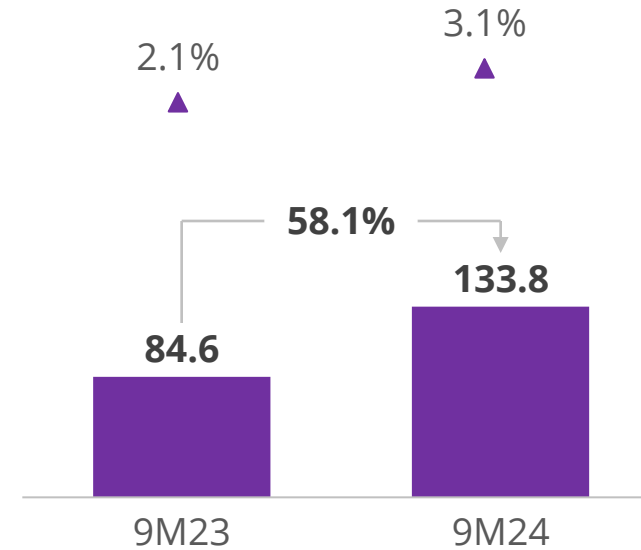
- ✓ Double-digit growth in both the quarter and year-to-date, demonstrating the Company's commitment to value creation;
- ✓ Margin gain of 6.0 p.p in the quarter and 2.3p.p in the year-to-date, reflecting the efficiency gains in Kroton and Saber;
- ✓ The increase in EBITDA and margin expansion year-to-date are the result of efficiency gains achieved through operational model changes, process improvements, and new technologies implemented during the period.

Adjusted Net Profit

Quarter (R\$ million)



Accumulated (R\$ million)

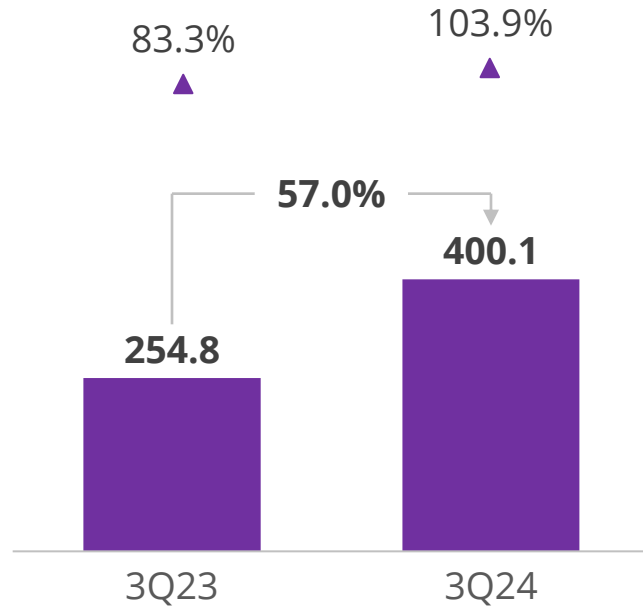


▲ Adjusted Net Margin

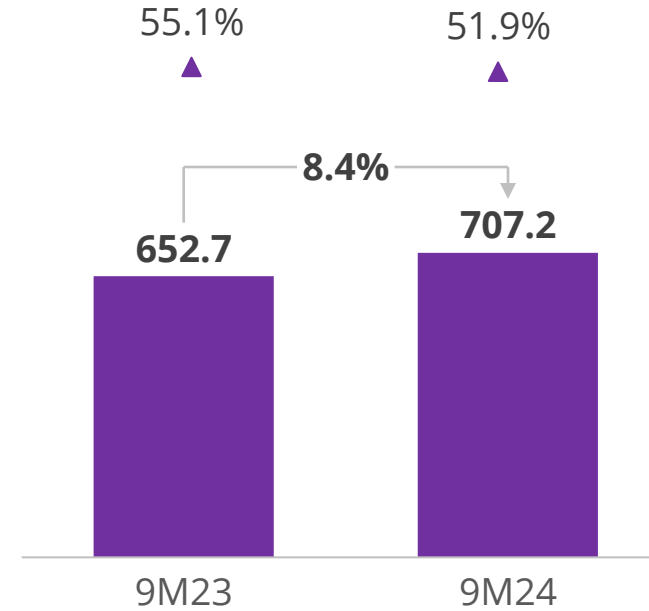
- ✓ Adjusted Net Income reached R\$32.8 million in the quarter, driven by:
 - ✓ An 21.8% increase in Operating Result;
 - ✓ A reduction in Non-Recurring Items (-24.4%) and Financial Result (-16.3%).
- ✓ In the Accumulated, Adjusted Net Income reached R\$133.8 million.

Operating Cash Generation (OCG)

Quarter (R\$ million)



Accumulated (R\$ million)

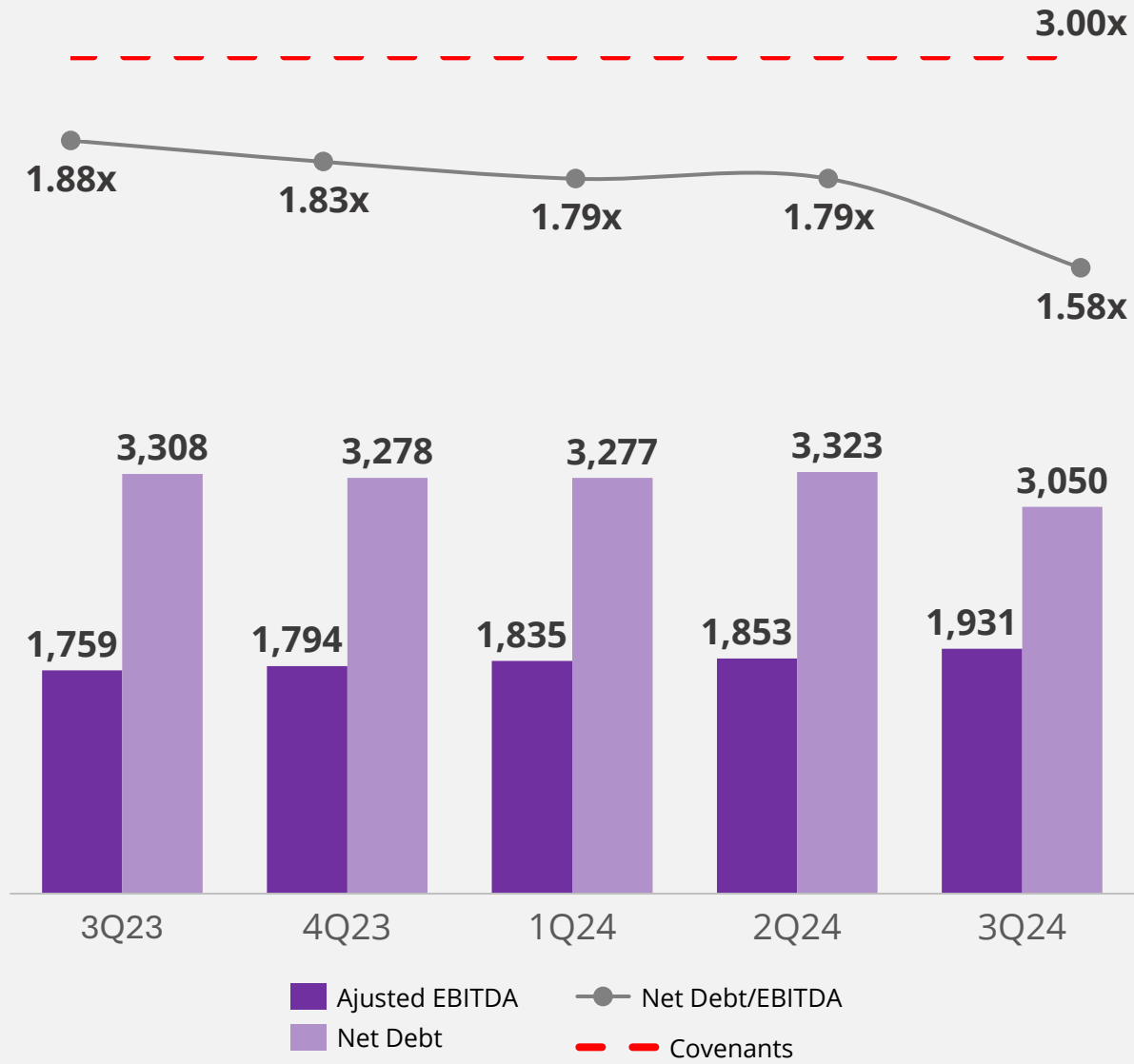


▲ Conversion of Recurring EBITDA into OCG

- ✓ In 3Q24, OCG reached R\$400 million, representing an 57.0% increase compared to 3Q23, driven by:
 - (i) revenue growth at Kroton with improved cash conversion
 - (ii) offsetting of taxes withheld in working capital

- ✓ In the 9M24, OCG after Capex reached R\$707.2 million, moving the result towards the guidance.

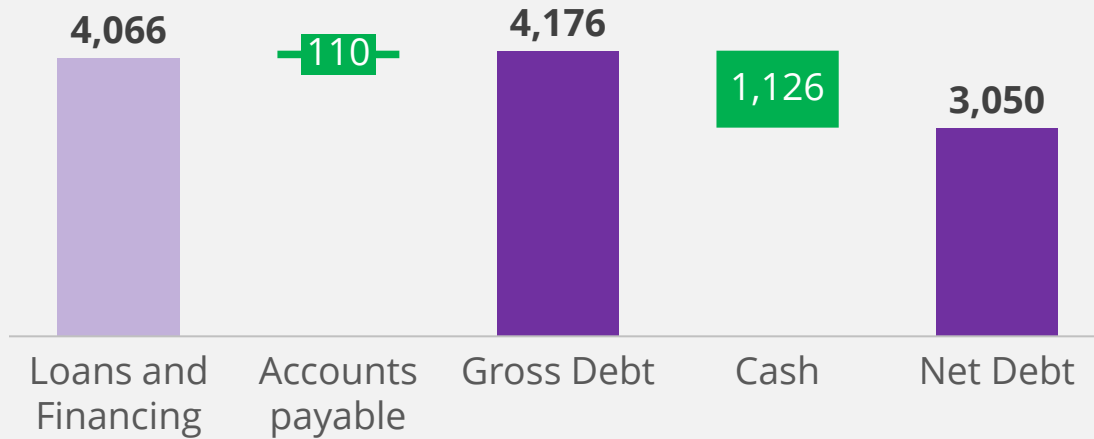
Leverage and Indebtedness



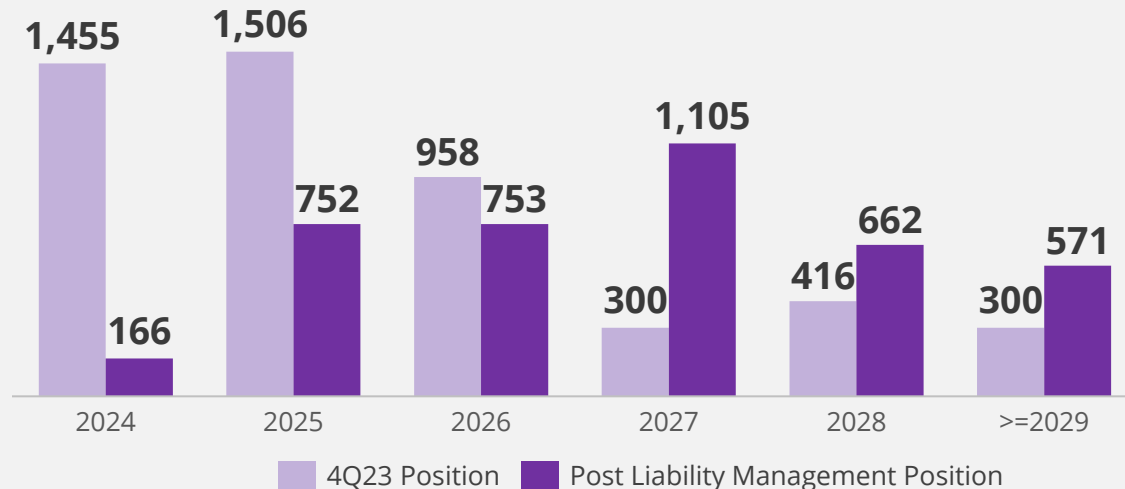
- ✓ At the end of 3Q24, the leverage ratio **reached 1.58x, the lowest level in 22 quarters since 4Q18;**
- ✓ In 3Q24, the company advanced its liability management operations, finalizing the 13th debenture issuance for an amount of R\$ 200.0 million at a cost of CDI + 1.35%. The proceeds were used for a tender offer and for the early redemption of the 2nd series of the 7th debenture issuance of Cogna Educação S.A., with a principal of R\$ 291.7 million and a cost of CDI + 2.95%, reducing our gross debt to R\$ 4,176.4 million;
- ✓ With these operations, the company's weighted average cost of capital was CDI + 1.82% and the duration was 28 months.

Cash Position and Indebtedness

Breakdown of Net Debt (R\$ million)









Amortization Schedule (R\$ million)

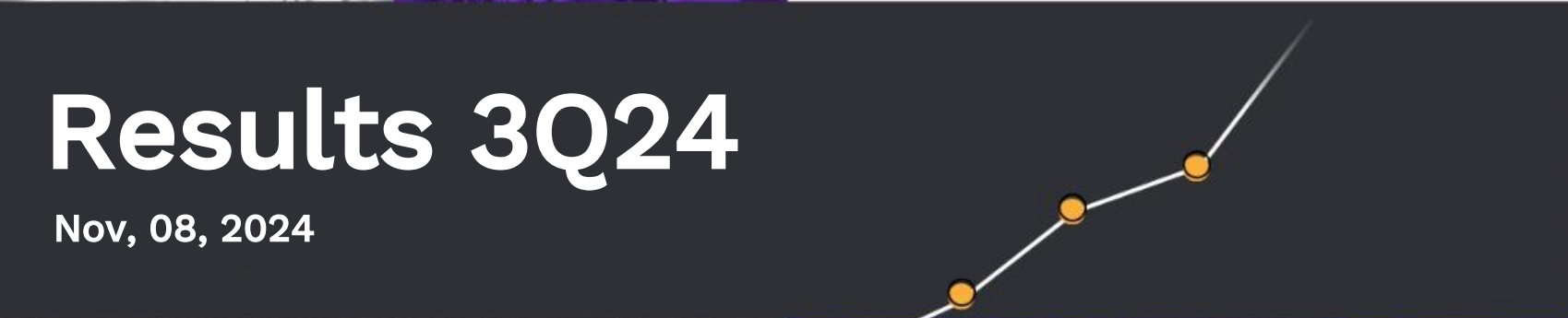
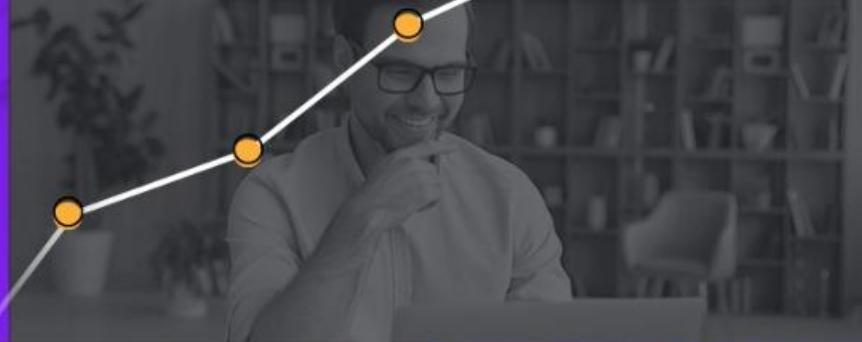


- ✓ **The Company's Net Debt decreased by R\$257.5 million or 7.8% in 3Q24** compared to the previous year, driven by cash generation during the period, which was used to prepay debentures in 2Q24;
- ✓ At the end of 3Q24, total cash and cash equivalents amounted to R\$1,126.3 million, 13.1% lower compared to 3Q23 due to the use of cash for Liability Management activities;
- ✓ The company's amortization schedule demonstrates the effects of Liability Management operations carried out throughout 2024, with a reduction in the weighted average cost of its capital structure and an extension of maturities.

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>Improvement in student and customer experience, with an increase in NPS for undergraduation and Vasta. Awarded in the 22nd edition of the "Companies that Most Respect the Consumer 2024", 9th Customer Experience Award in 2024.</p>
	Efficiency	<p>Operational model changes, system process modifications, and the implementation of new technologies have generated efficiency gains, resulting in double-digit recurring EBITDA growth.</p>
	People and Culture	<p>Ownership culture, collaboration, results delivery, and customer centricity continue to be key drivers for our team. In addition to a new initiative focused on developing leadership skills.</p>
	Innovation	<p>Maintaining consistency in our innovation journey, focusing on the pillars of CVB and Open Innovation, testing and creating new revenue streams, and driving core efficiency through connections with the innovation ecosystem.</p>
	ESG	<p>Recognized as the largest education company by Exame in the Best and Biggest 2024, highlighting our commitment to providing quality education at every stage of the educational journey.</p>

...with a focus on delivering Guidance.



Results 3Q24

Nov, 08, 2024

