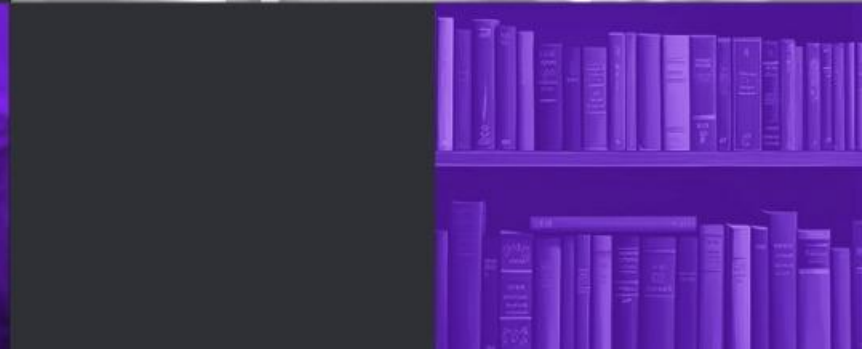
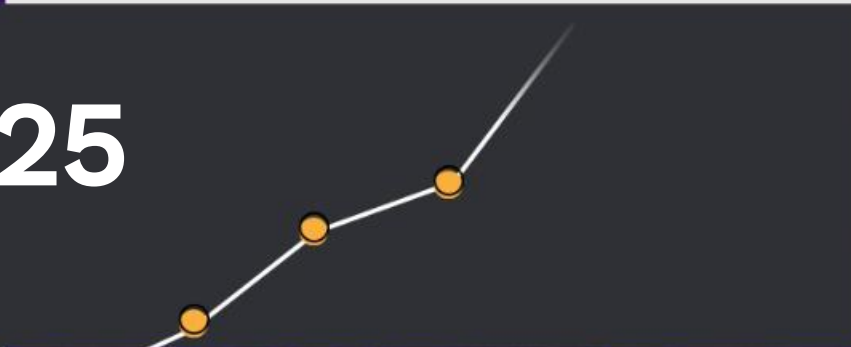




Resultados 1T25

09 de maio 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.



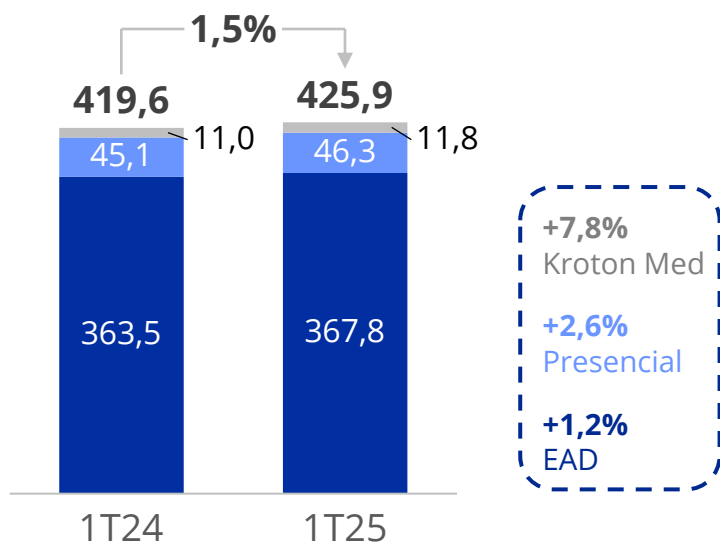
Mensagem da Administração

- ✓ **Receita Líquida atingiu R\$1.627,6 milhões, aumento de 5,8%** em comparação com 1T24;
- ✓ **Crescimento duplo dígito do EBITDA Recorrente, com expansão de Margem em +2.0p.p.**, reflexo do ganho de eficiência de Kroton e Saber. O 1T25 foi o 16º trimestre consecutivo de crescimento de EBITDA;
- ✓ **Lucro Líquido foi de R\$95,1 milhões, crescimento de R\$103,6 milhões** versus prejuízo do 1T24;
- ✓ **Geração de Caixa Operacional após Capex de R\$250,3 milhões**, crescimento **de +19,1%**;
- ✓ **Geração de Caixa Livre de R\$149,6 milhões, 16x maior do que o valor do** 1T24;
- ✓ **Redução da Dívida Líquida em R\$66,0 milhões** no trimestre, mesmo com recompra \$60,0 milhões em ações;
- ✓ **Redução contínua da alavancagem**, que no 1T25 atingiu 1,28x vs 1,79x no 1T24;
- ✓ **Pagamento de dividendos** no montante de R\$120,8 milhões aprovados em Assembleia Geral Ordinária.

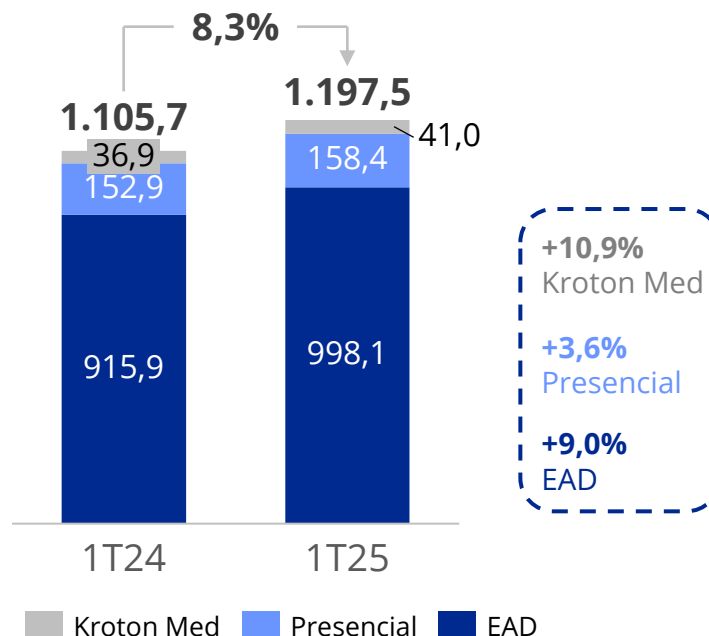


kroton 

Captação (Mil)



Base Final de Alunos (Mil)



Ticket Médio

-10,0p.p vs 1T24 Kroton Med

+6,2p.p vs 1T24 Presencial

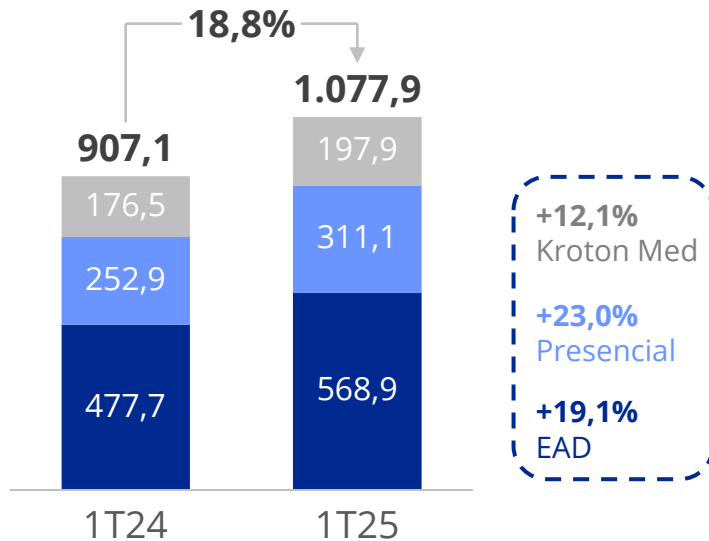
+2,6p.p% vs 1T24 EAD

- ✓ Volume de captação cresceu 6,5%, excluindo alunos PROUNI, que não geram receita.
- ✓ A captação de Presencial cresceu 9,9%, de Kroton Med 12,5% e do EAD 6,0%.
- ✓ **Receita de Captação cresceu 23,0% vs. 1T24, em função de um mix mais concentrado em alta presencialidade.**

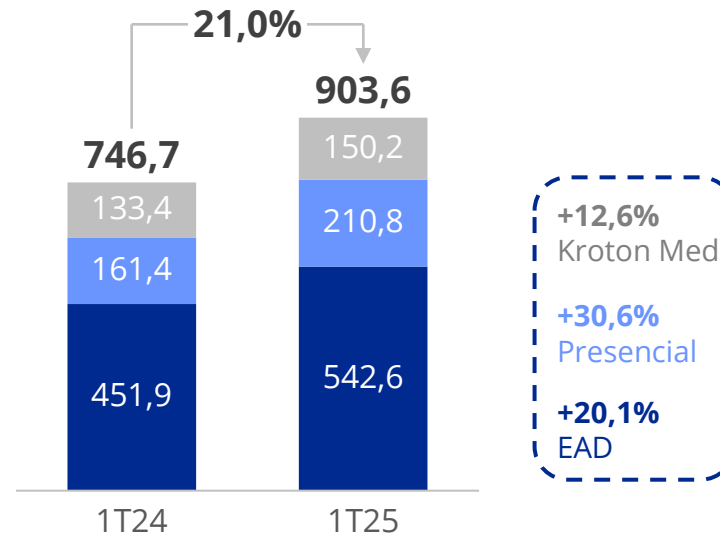
- ✓ 15º trimestre consecutivo de crescimento na base total de alunos, resultando no aumento de 8,3%;
- ✓ Compromisso contínuo em otimizar o mix de captação e aprimorar a experiência do aluno.

- ✓ Crescimento no ticket médio do Presencial (+6,2%) e EAD (+2,6%), devido a:
 - i. Repasse da inflação para veteranos;
 - ii. Maior captação em cursos de alto LTV
- ✓ Redução no ticket médio da Kroton Med, em razão do mix com maior presença de cursos EAD.

Receita Líquida (R\$ milhões)



Lucro Bruto (R\$ milhões)



■ Kroton Med ■ Presencial ■ EAD

Margem Bruta

+0,3p.p vs 1T24 Kroton Med

+4,0p.p vs 1T24 Presencial

+0,8p.p% vs 1T24 EAD

✓ Aumento de duplo dígito na Receita Líquida de Kroton no trimestre (+18,8%);

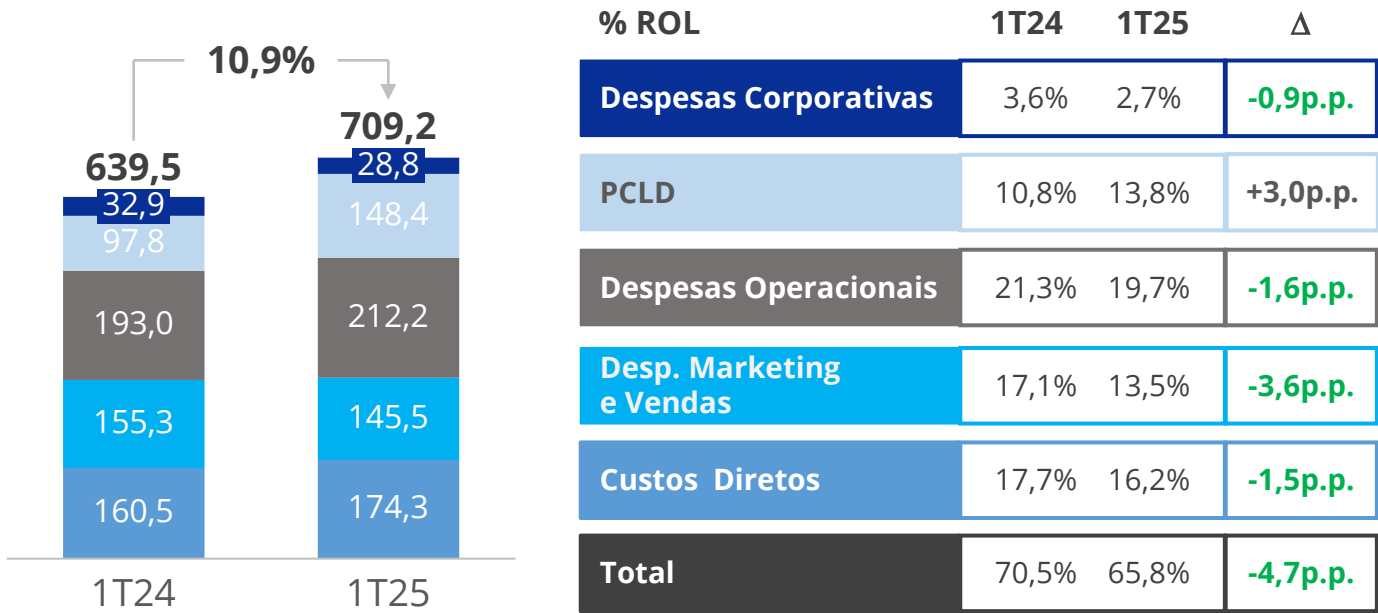
- i. Aumento da Receita de Captação de 23,0%;
- ii. Aumento de 10% na receita de rematrícula em função do crescimento da base de alunos e de repasse da inflação.
- iii. Movimentação dos descontos de renegociação com alunos inativos da Receita para a PCLD, iniciado em 4T24.

✓ Aumento de 21% no Lucro Bruto vs. 1T24;

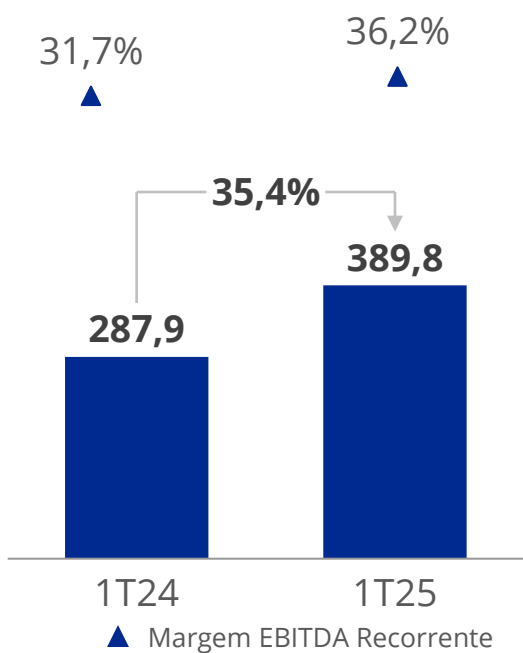
✓ Expansão de 1,5p.p. na margem bruta é reflexo de:

- i. Alavancagem operacional do EAD
- ii. Maior ensalamento em cursos presenciais e híbridos, trazendo ganho de escala nessas modalidades;
- iii. Crescimento constante de Kroton Med.

Custos e Despesas¹ (R\$ milhões)



EBITDA Recorrente (R\$ milhões)



- ✓ Os Custos e Despesas no 1T25 cresceram 10,9% vs 1T24, porém com ganho de produtividade de 4,7p.p., como percentual da receita:
 - ✓ Redução de 1,5p.p. em Custos Diretos por alavancagem operacional no EAD e ganho de eficiencia de ensalamento no Presencial
 - ✓ Redução de 1,6p.p nas Despesas Operacionais, resultado do ganho de eficiência nas despesas com pessoal;
 - ✓ Redução de 3,6p.p nas Despesas Marketing e Vendas, em função do aumento de demanda em janeiro e fevereiro, impulsionando a captação do trimestre sem necessidade de investimentos adicionais
 - ✓ Aumento da razão entre PCLD e ROL, devido a alteração na alocação dos descontos de renegociação de alunos inativos a partir do 4T24;
- ✓ Crescimento de duplo dígito no EBITDA Recorrente (+35,4%) e crescimento da margem bruta (+4,7p.p.)

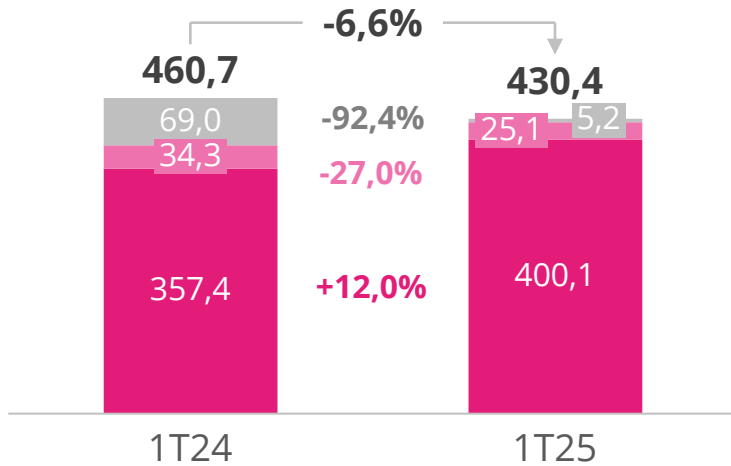
1 - O total de custos e despesas não considera a linha de Juros e Mora.



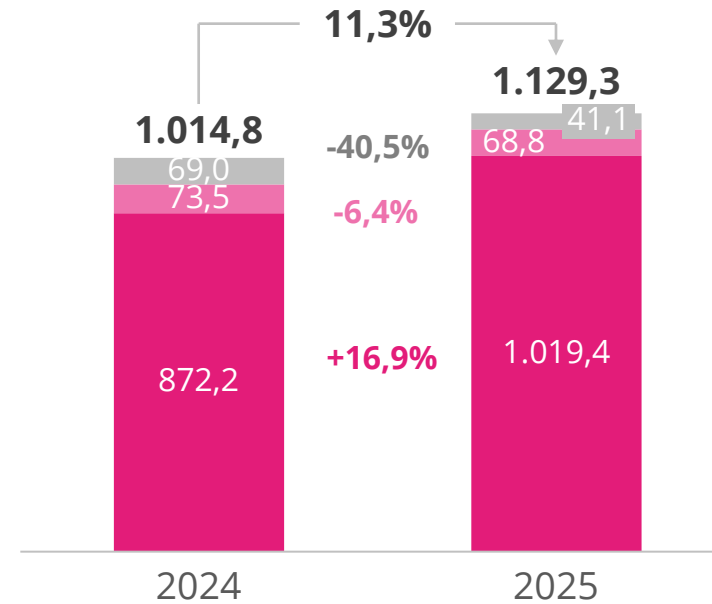

VASTA
EDUCAÇÃO

Receita Líquida

Trimestre (R\$ milhões)



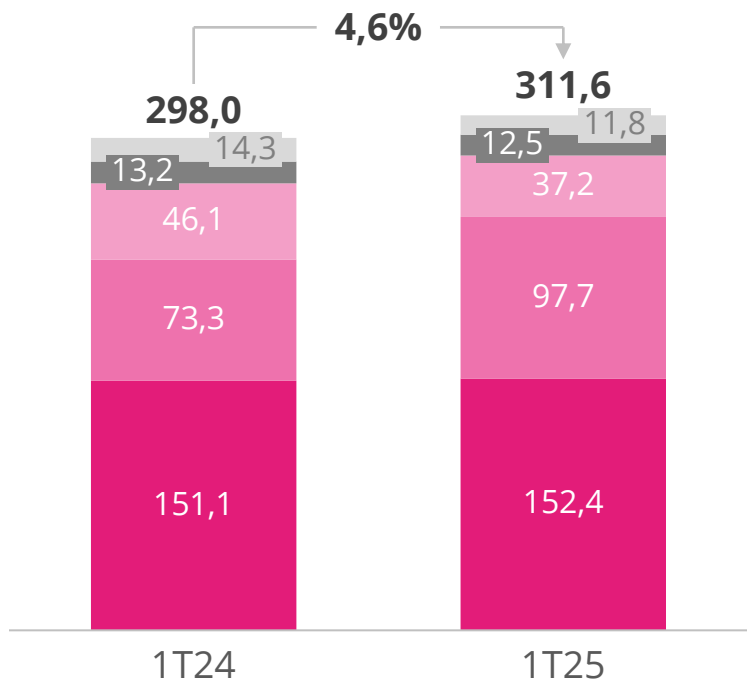
Ciclo (R\$ milhões)



■ B2G ■ Não - Subscrição ■ Subscrição

- ✓ Redução na Receita Líquida de -6,6% em consequência da sazonalidade do B2G;
- ✓ Crescimento de 12,0% na receita de subscrição, impulsionada pelo aumento da receita do conteúdo “Core” +14,4%;
- ✓ No ciclo de 2025, a Receita Líquida aumentou 11,3%, impulsionada, principalmente, pela Receita de Subscrição +16,9%.

Custos e Despesas¹ (R\$ milhões)



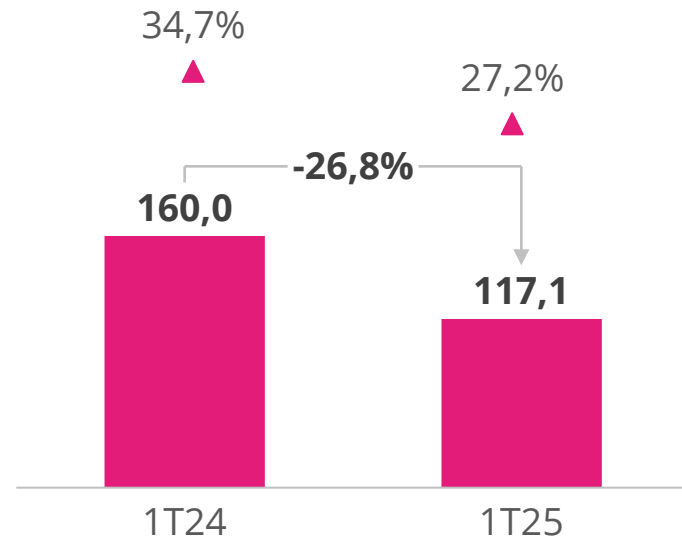
% ROL	1T24	1T25	Δ
Despesas Corporativas	3,1%	2,7%	-0,4p.p.
PCLD	2,9%	2,9%	n/a
Despesas Operacionais	10,0%	8,7%	-1,3p.p.
Desp. Marketing e Vendas	15,9%	22,7%	+6,8p.p.
Custos Diretos	32,8%	35,4%	+2,6p.p.
Total	64,7%	72,4%	+7,7p.p.

- ✓ Melhora de 0,4p.p nas Despesas Corporativas e de 1,3p.p. nas Despesas Operacionais, devido à otimização de processos, sistemas e automação;
- ✓ Aumento de 2,6p.p. nos Custos Diretos, em relação à receita, decorrente de efeito sazonal no custo de produção atrelado ao mix de produtos e serviços entregues no período;
- ✓ Aumento de 6,8p.p. nas despesas de vendas e marketing relacionada a um incremento sazonal dos gastos de marketing para suportar o crescimento do novo ciclo de contratos 2025/2026;

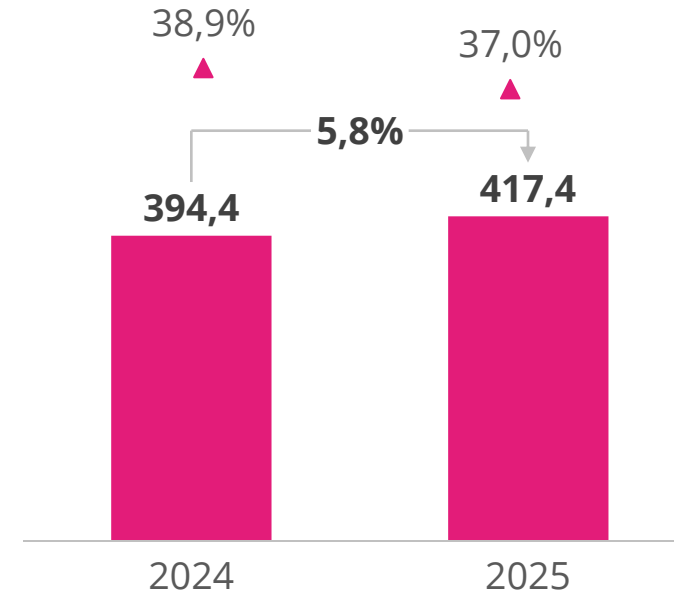
1 - O total de custos e despesas não considera a linha de Juros e Mora e Equivalência Patrimonial

EBITDA Recorrente e Margem EBITDA

Trimestre (R\$ milhões)



Ciclo (R\$ milhões)



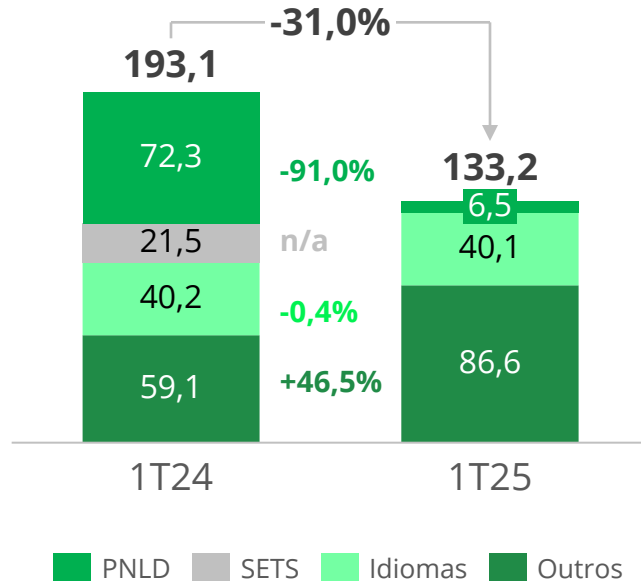
▲ Margem EBITDA Recorrente

- ✓ Margem bruta diminuiu 2,6p.p. no trimestre em razão de uma menor receita e diferente mix de vendas;
- ✓ EBITDA Recorrente teve retração de 26,8%, atingindo R\$117,1 milhões, com margem EBITDA Recorrente de 27,2% no 1T25, devido a uma menor margem bruta no período e ao maior gasto de marketing;
- ✓ EBITDA Recorrente cresceu 5,8% no ciclo de 2025.

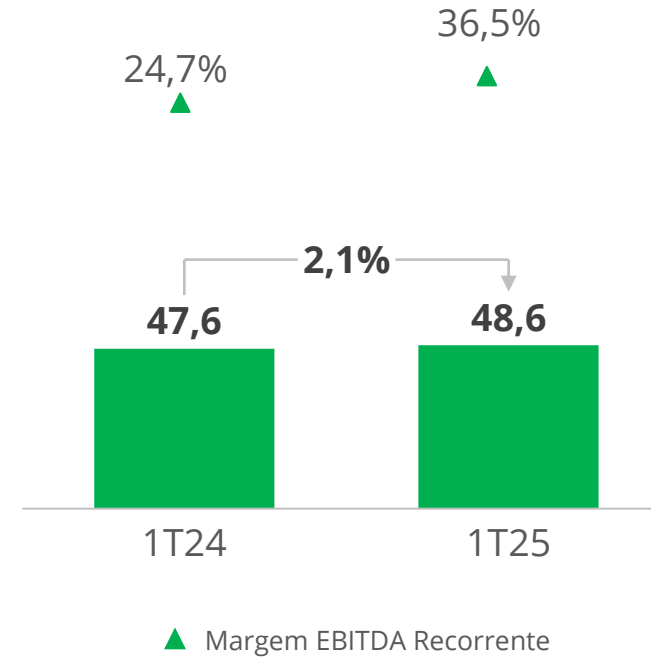


SABER 

Receita Líquida (R\$ milhões)



EBITDA Recorrente e Margem EBITDA (R\$ milhões)



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

- i. redução na Receita Líquida do PNLD, dado calendário comercial que não contemplou a venda em 2024 e que impactou o resultado do 1T25;
- ii. venda das operações de livros de ensino superior (SETS);

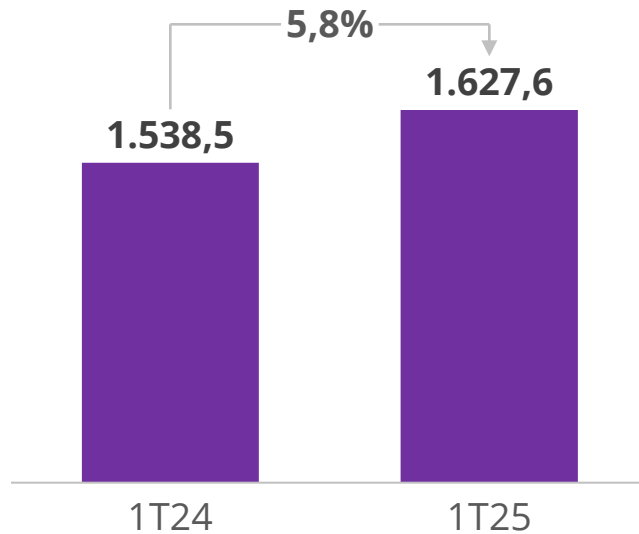
✓ Crescimento da Receita Líquida das novas avenidas de crescimento, Voomp e Produtos Acerta Brasil que somados cresceram 46,5%;

✓ Margem EBITDA Recorrente, aumentou 11,8.p.p., atingindo 36,5%, resultado da redução das despesas com Vendas e Marketing e do ganho de eficiência das despesas operacionais.

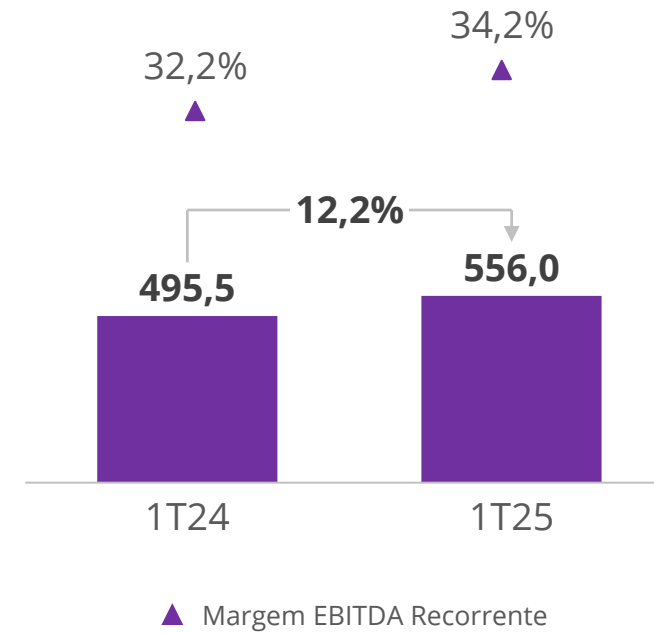


cogna
EDUCAÇÃO

Receita Líquida (R\$ milhões)



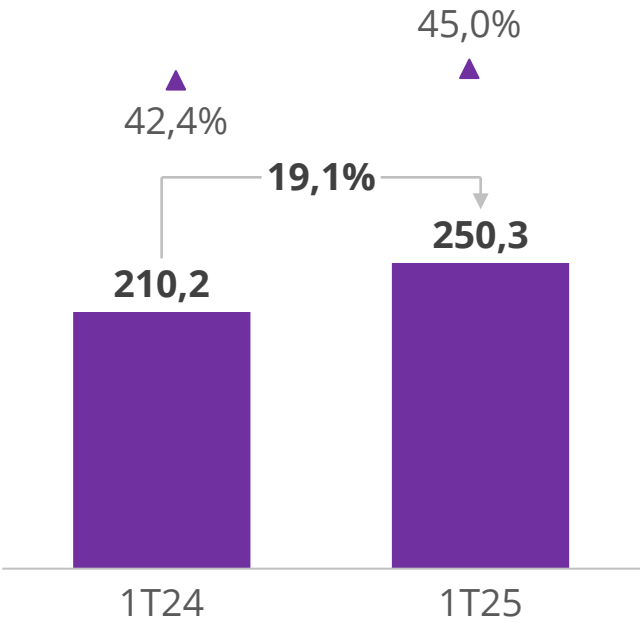
EBITDA Recorrente e Margem EBITDA (R\$ milhões)



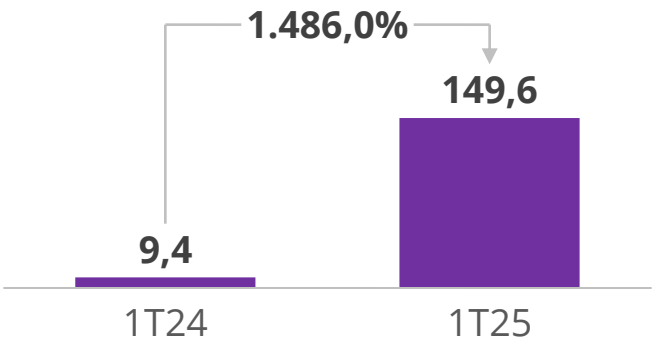
- ✓ No 1T25, a Receita Líquida Consolidada da Cogna cresceu 5,8%, alcançando R\$1.627,6 milhões, consequência do crescimento da receita de Kroton;
- ✓ O EBITDA Recorrente cresceu 12,2%, alcançando R\$556,0 milhões e com uma margem EBITDA Recorrente de 34,2%, expansão de 2,0p.p., reflexo do ganho de eficiência trabalhado pela companhia.

Geração de Caixa Operacional (GCO)

Após CAPEX (R\$ milhões)



Caixa Livre¹ (R\$ milhões)



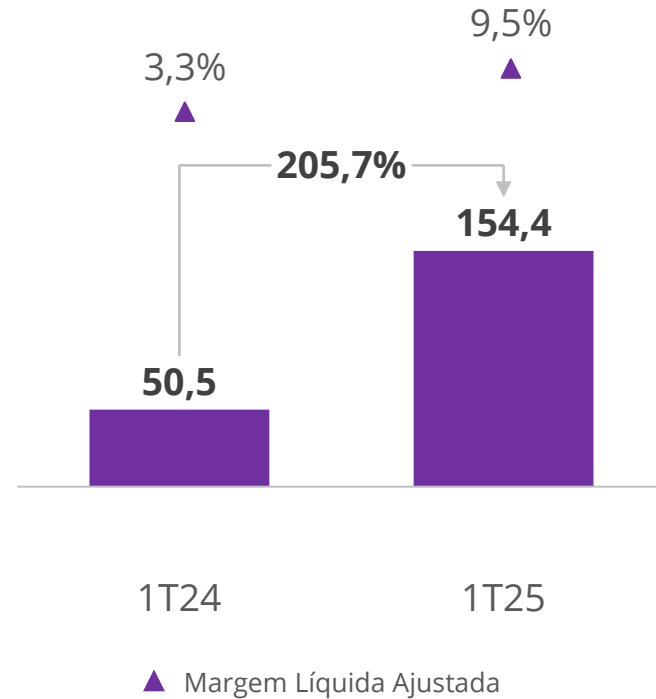
▲ Conversão EBITDA Recorrente em Caixa Operacional após Capex

- ✓ Crescimento de 19,1% na GCO após Capex vs. 1T24, em função do crescimento do EBITDA de Kroton e Saber e na melhora na conversão de caixa das 3 unidades de negócio;
- ✓ No 1T25, a Geração de Caixa Livre atingiu R\$149,6 milhões, 16x maior que o resultado do 1T24, em razão das ações de *liability management* realizadas ao longo de 2024 e maior geração de caixa.

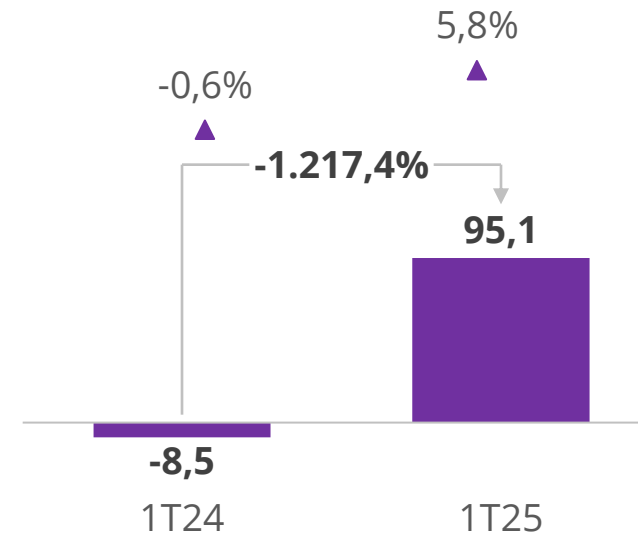
1 – Geração de Caixa após Capex e pagamento de juros

Lucro Líquido (Prejuízo) Ajustado

Lucro Líquido e Margem Líquida Ajustada (R\$ milhões)

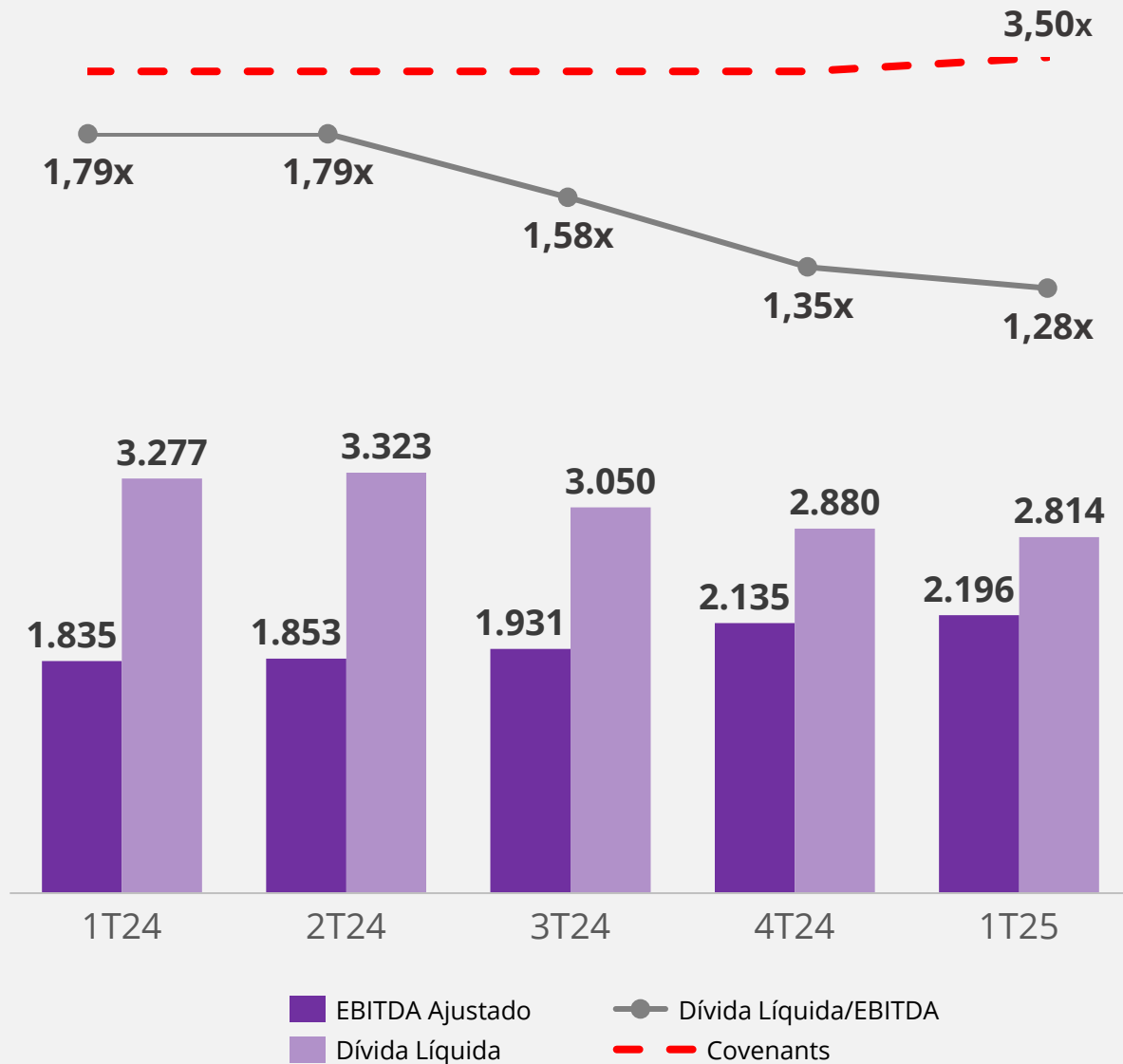


Lucro Líquido (Prejuízo) e Margem Líquida (R\$ milhões)



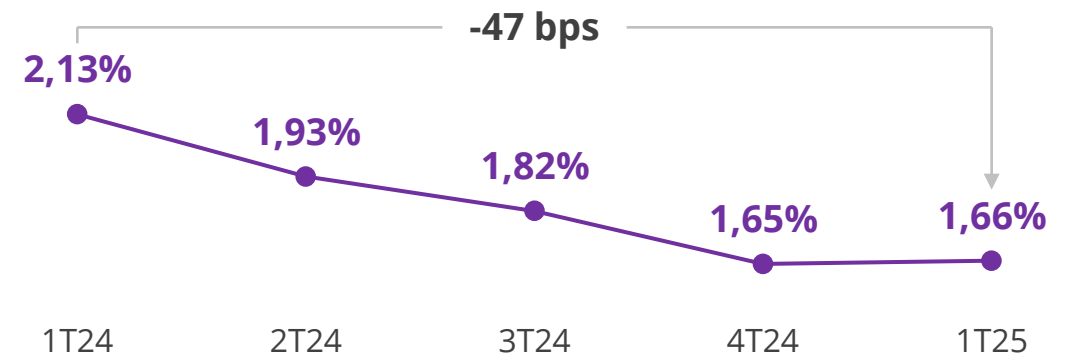
- ✓ Lucro Líquido atingiu R\$95,1 milhões no 1T25, reflexo da melhora operacional e do resultado financeiro no período;
- ✓ A Companhia aprovou na Assembleia Geral Ordinária, em 28 de abril, a distribuição e o pagamento de dividendos no montante total de R\$120,8 milhões.

Alavancagem e Endividamento



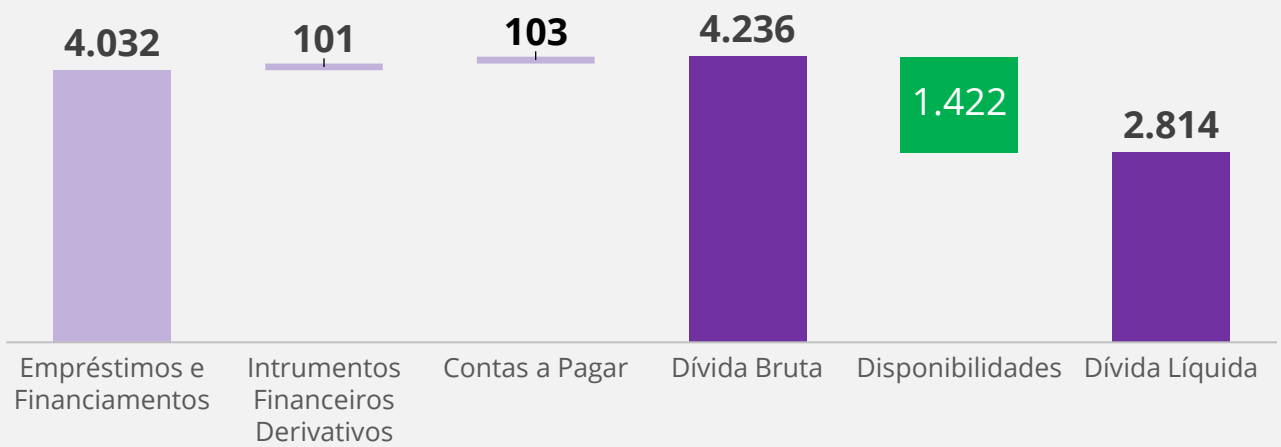
- ✓ Ao final do 1T25, o indicador de alavancagem **atingiu o nível de 1,28x**. A companhia manteve sua **tendência de desalavancagem acelerada**, sendo essa a menor alavancagem desde o 4T18;
- ✓ A Companhia não efetuou novas captações e não realizou pré-pagamentos ao longo do trimestre;
- ✓ No 1T25, o custo médio ponderado da companhia foi de CDI + 1,66% e o *duration* foi de 27 meses.

Custo Médio CDI+

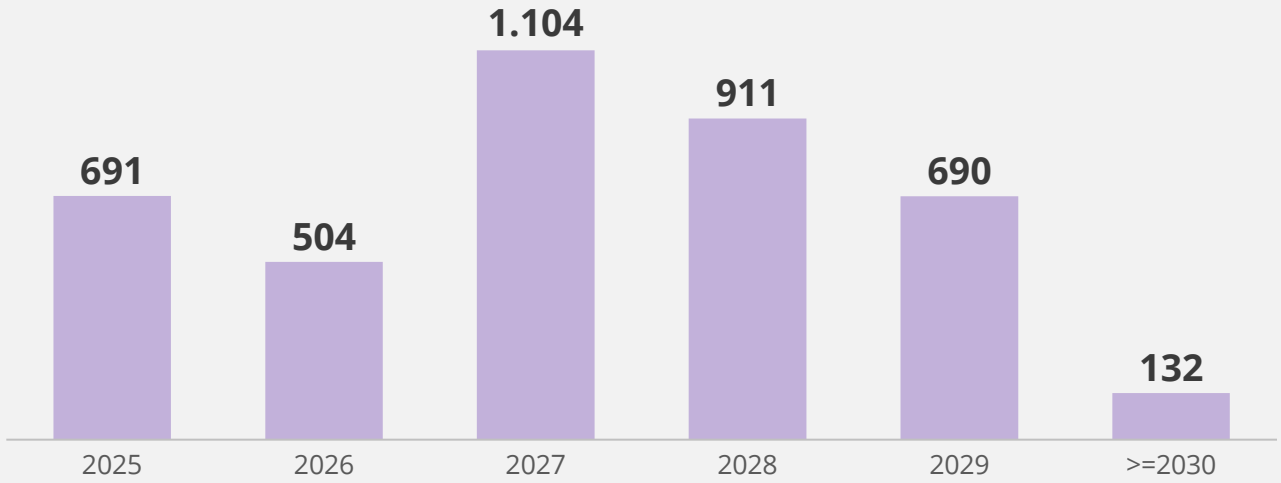


Posição de Caixa e Endividamento

Composição da Dívida Líquida
(R\$ milhões)



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



- ✓ **A dívida líquida reduziu R\$463 milhões ou 14,1% no 1T25** em relação ao 1T24, passando de R\$3.276 milhões para R\$2.814 milhões.
- ✓ Ao final do 1T25, o total de Caixa e Equivalentes de Caixa somaram R\$1.422 milhões, valor abaixo em 20,2% em comparação ao 1T24, devido as ações de *Liability Management*, que reduziram em 16,3% a dívida bruta;
- ✓ O próximo vencimento de principal será em agosto de 2025, com valor de 500 milhões referente às séries COGNA0 e COGNB0, seguido pelo vencimento da COGN19 em janeiro de 2026 também no valor de R\$ 500 milhões.
- ✓ Ao longo do 1T25, a companhia finalizou o 1º Programa de Recompra de Ações e iniciou o 2º Programa de Recompra. Até o momento, foram recompradas 25 milhões de ações, impacto de R\$ 59,8 milhões no fluxo de caixa líquido. O fluxo de caixa líquido saiu de um patamar de -R\$10,8 milhões no 1T24 para R\$89,5 milhões no 1T25, um crescimento de R\$100,3M.

Começamos 2025 focados em nossos Pilares Estratégicos...



Crescimento

Ótimo ciclo de verão em Kroton traz convicção de mais um ano de crescimento de receita. Sazonalidade de receitas de Vasta e Saber devem se estabilizar ao longo do ano.



Experiência

Evoluções constantes no ambiente virtual de aprendizagem (AVA) de Kroton, seguirão melhorando as experiências acadêmicas e administrativas dos alunos impactando positivamente as taxas de matrícula. Conquista do Prêmio Cliente SA na categoria Ouro.



Eficiência

Perspectiva de ganhos de eficiência futuros gerados por: ganho de escala, melhorias de processos, sistemas e automações. Eficiências operacionais e *liability management* seguirão impactando diretamente a Geração de Caixa Livre.



Gente e Cultura

Cogna inova em gestão de desempenho com o programa Avance, Campanha de Feedback e treinamento de lideranças focando em cultura forte e mentalidade de crescimento.



Inovação

Mantendo a consistência na nossa jornada de inovação, com o foco nos pilares de CVB e *Open Innovation*. EDU IA continua sua expansão entregando ensino personalizado e Plurall IA criando um ambiente educacional equitativo.



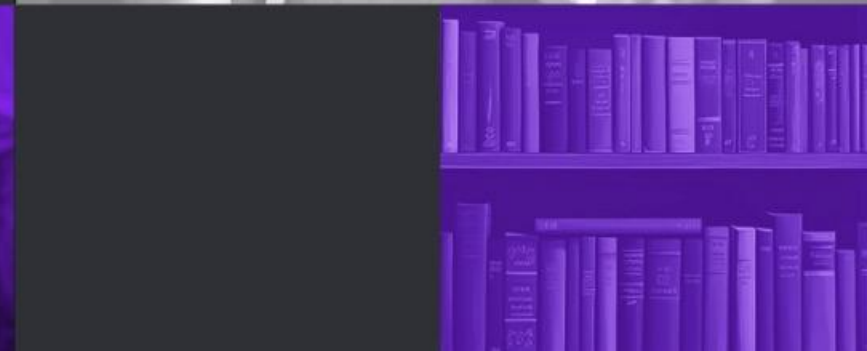
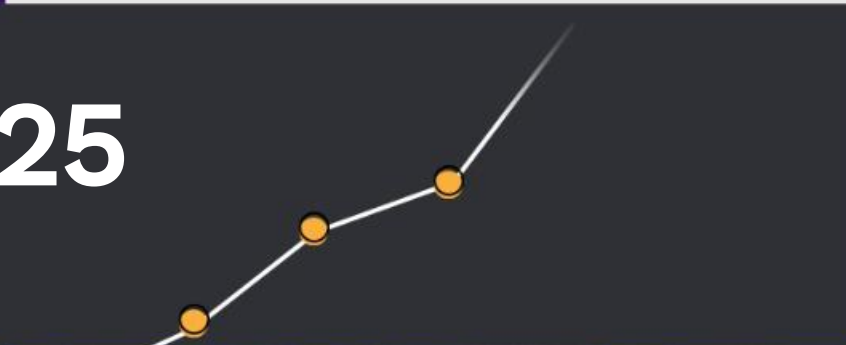
ESG

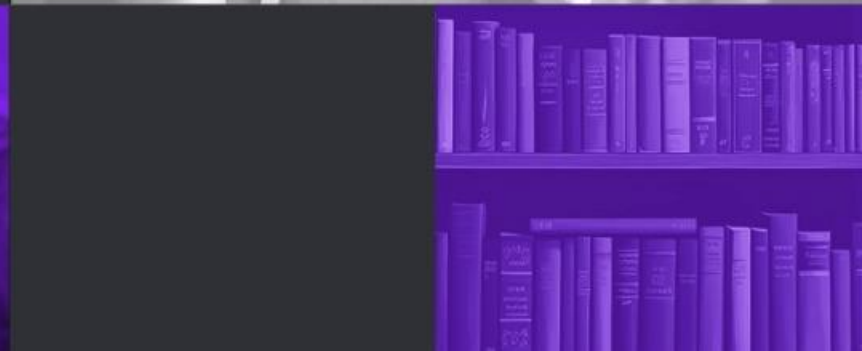
Cogna manteve B no CDP, reconhecimento como "Industry Mover" no Sustainability Yearbook 2025". Além, do início à 27ª edição do Prêmio Educador Nota 10 , com um aumento no número de inscritos.



Resultados 1T25

09 de maio de 2025





Disclaimer

The following material is a presentation of general information about Cogna Educação S.A ("Cogna"). This information is summarized and does not purport to be complete and 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 accuracy, adequacy or completeness of the information presented herein, which should not be used as a basis for investment decisions.

This presentation contains forward-looking statements and information within the meaning of Section 27A of the Securities Act of 1933 and Section 21E of the Securities Exchange Act of 1934. Such forward-looking statements and information are only predictions and are not guarantees of future performance. We caution investors that such forward-looking statements and information are and will be, as the case may be, subject to risks, uncertainties and factors relating to the operations and business environments of Cogna and its subsidiaries, as a result of which the actual results of such companies may differ materially from future results expressed or implied by the forward-looking statements and information..

Although Cogna believes that the expectations and assumptions contained in the forward-looking statements and information are reasonable and based on data currently available to its management, Cogna cannot guarantee future results or events. Cogna expressly disclaims any duty to update any of the forward-looking statements and information.

This presentation does not constitute an offer, invitation or solicitation of an offer to subscribe for or purchase any securities. This presentation and its contents do not form the basis of a contract or commitment of any kind.



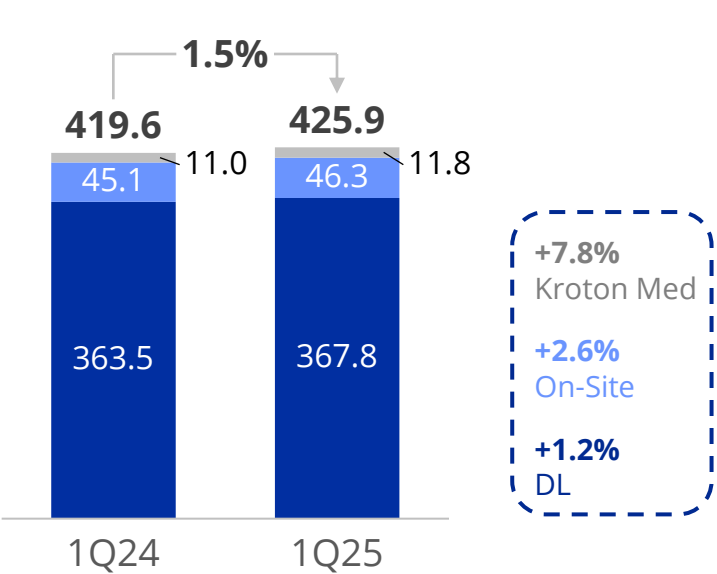
Message from Management

- ✓ Net Revenue **reached R\$1,627.6 million, grow of 5,8%** when compared with 1Q24;
- ✓ **Double-digit growth in Cogna's Recurring EBITDA with Margin expansion +2.0p.p.**, reflecting the efficiency gains of Kroton and Saber. 1Q25 was the 16th consecutive quarter of EBITDA growth;
- ✓ **Net Income was R\$95.1 million, growth of R\$103.6 million** vs loss in 1Q24;
- ✓ **Operating Cash Generation after Capex of R\$250.3 million**, growth of +20%;
- ✓ **Free Cash Flow of R\$149.6 million, 16x higher than the 1Q24 value;**
- ✓ **Net Debt Reduction of R\$66.0 million** in the quarter, even with R\$60.0 million in share buybacks;
- ✓ **Continuous leverage reduction**, reaching 1.28x in 1Q25 vs 1.79x in 1Q24;
- ✓ **Payment of dividends** in the amount of R\$ 120.8 million approved at the Annual General Meeting.

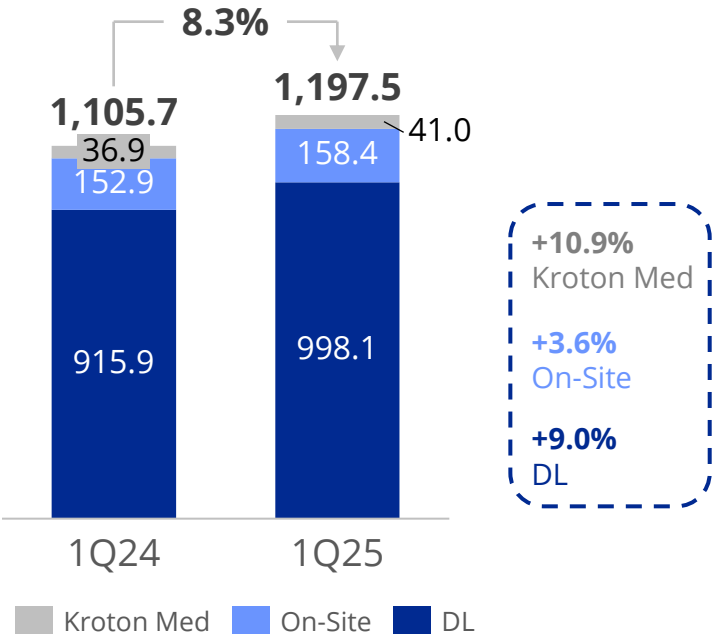


kroton 

Student Intake (thousand)



Final Student Base (thousand)



Average Ticket

-10.0p.p vs 1Q24 Kroton Med

+6.2p.p vs 1Q24 On-Site

+2.6p.p% vs 1Q24 DL

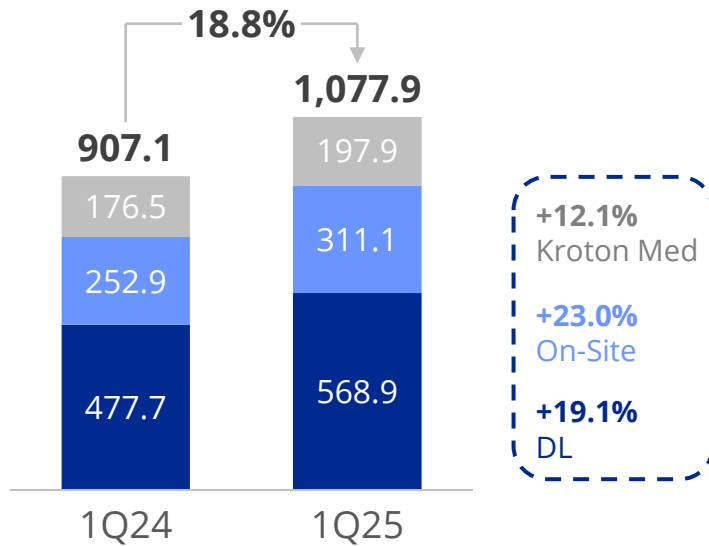
- ✓ Intake volume grew 6.5%, excluding PROUNI students, who do not generate revenue;
- ✓ Intake grew 9.9% in on-site, 12.5% in Kroton Med and 6.0% in DL;
- ✓ **Student Intake revenue grew 23.0% vs. 1Q24, due to a mix more concentrated in high attendance.**

- ✓ 15th consecutive quarter of growth in the total student base, resulting in an increase of 8.3%;
- ✓ Continuous commitment to optimizing the intake mix and improving the student experience.

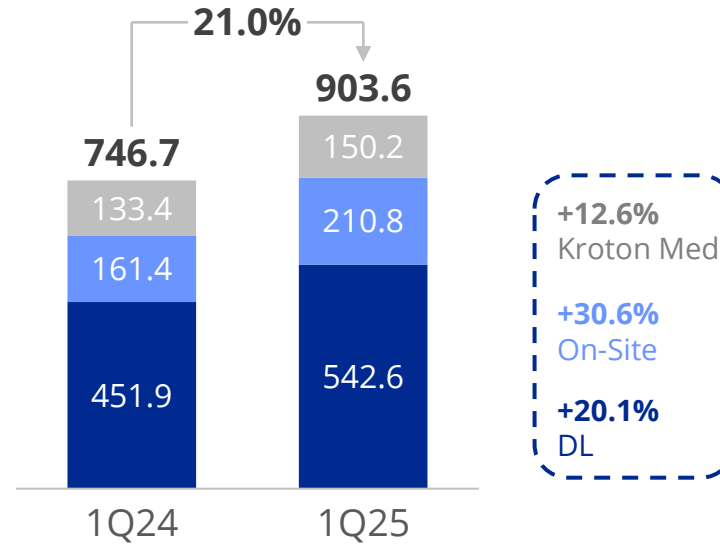
- ✓ Growth in the average ticket for on-site (+6.2%) and DL (+2.6%), due to:
 - ✓ i. more significant inflation pass-through;
 - ✓ ii. greater capture of courses with high LTV;
- ✓ Reduction in Kroton Med's average ticket, due to the greater presence of DL courses in the mix.

Financial Performance

Net Revenue (R\$ million)



Gross Profit (R\$ million)



■ Kroton Med ■ On-Site ■ DL

Gross Margin

+0.3p.p vs 1Q24 Kroton Med

+4.0p.p vs 1Q24 On-Site

+0.8p.p vs 1Q24 DL

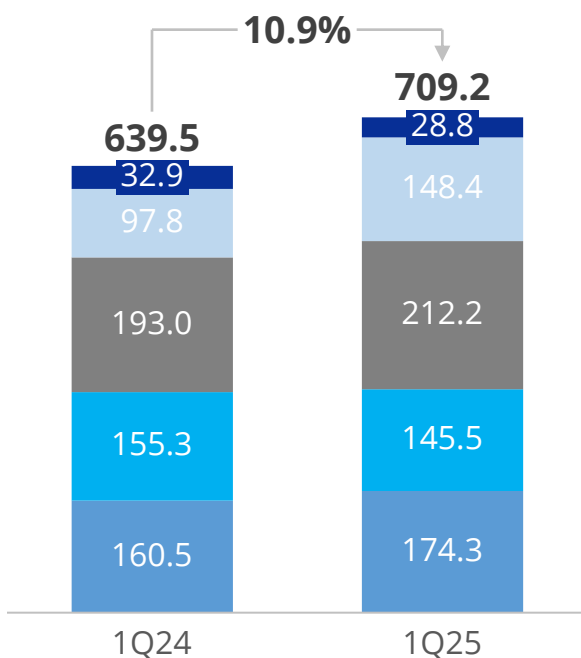
✓ Double-digit increase in Kroton's Net Revenue in the quarter (+18.8%);

- i. 23.0% increase in Intake Revenue;
- ii. increase of 10% in re-enrollment revenue due to student base growth and inflation pass-through;
- iii. Movement of renegotiation discounts with inactive students from Revenue to the Allowance for Doubtful Accounts (PCLD), initiated in 4Q24.

✓ 21.0% increase in Gross Profit vs. 1Q24;

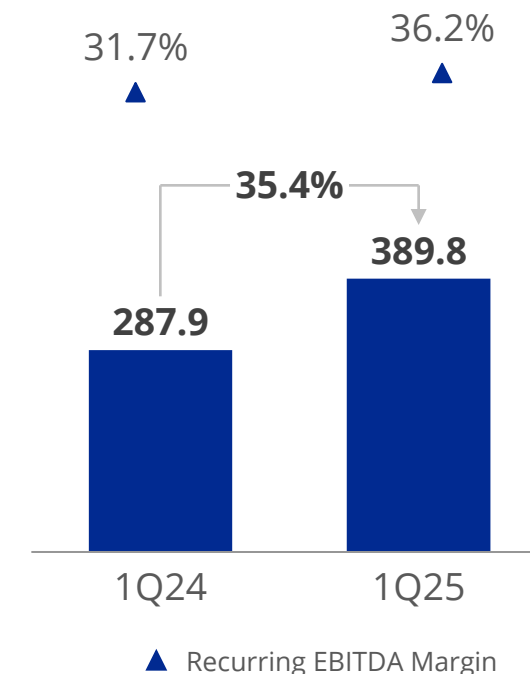
- ✓ 1.5p.p. gross margin expansion reflected the following factors:
 - i. DL operational leverage;
 - ii. greater classrooms allocation for on-site and hybrid courses, bringing gains in scale in these modalities;
 - iii. constant growth of Kroton Med.

Costs and Expenses¹ (R\$ million)



% NOR	1Q24	1Q25	Δ
Corporate Expenses	3.6%	2.7%	-0.9p.p.
PDA	10.8%	13.8%	+3.0p.p.
Operating Expenses	21.3%	19.7%	-1.6p.p.
Marketing and Sales Expenses	17.1%	13.5%	-3.6p.p.
Direct Costs	17.7%	16.2%	-1.5p.p.
Total	70.5%	65.8%	-4.7p.p.

Recurring EBITDA (R\$ million)



✓ Costs and Expenses in 1Q25 grew 10.9% vs. 1Q24, however with a productivity gain of 4.7 p.p., in the percentage over revenue:

- ✓ Reduction of 1.5p.p. in Direct Costs due to operational leverage in DL and classroom allocation efficiency gains in on-site;
- ✓ A 1.6p.p. reduction in Operating Expenses, resulting from efficiency gains in personnel expenses;
- ✓ A 3.6p.p. reduction in Marketing and Sales Expenses, due to increase in demand in January and February, boosting the quarter's intake with no necessity to additional investments;
- ✓ Increase in the PDA/NOR ratio, due to a change in the allocation of discounts for inactive students, starting in 4Q24.

✓ Double-digit growth in Recurring EBITDA (+35.4%) and growth in gross margin (+4.7p.p.).

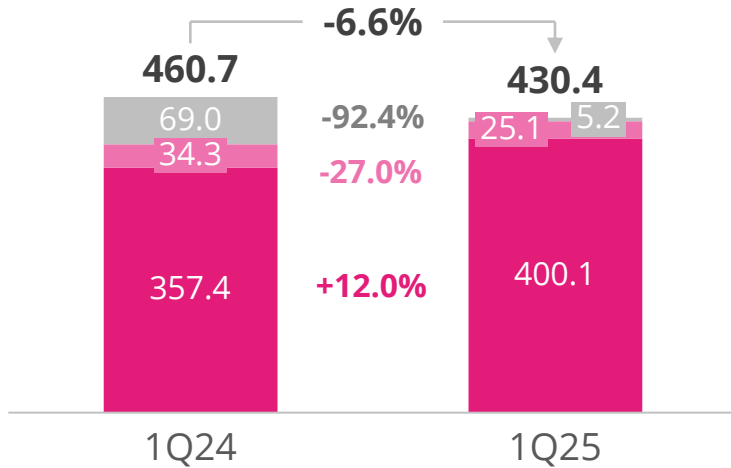
1- The total costs and expenses do not include the line for Interest and Penalties.



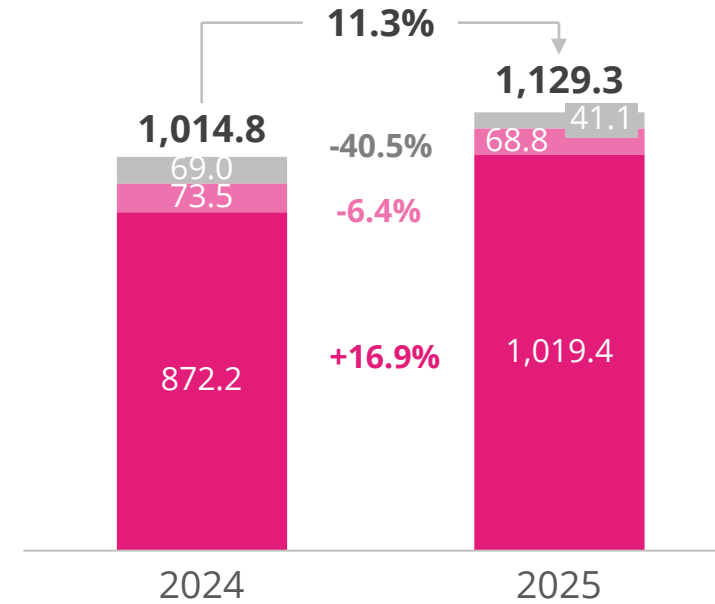

VASTA
EDUCAÇÃO

Net Revenue

Quarter (R\$ million)



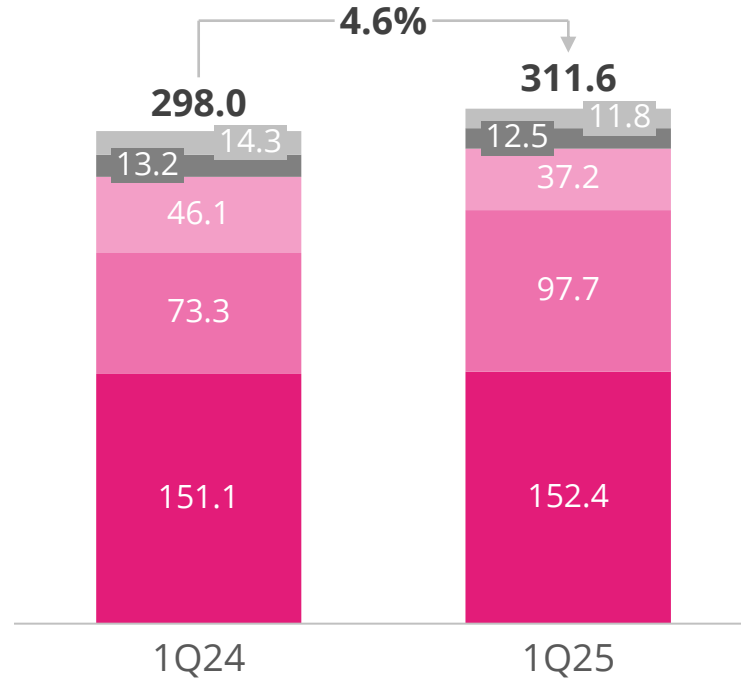
Cycle (R\$ million)



■ B2G ■ No-Subscription ■ Subscription

- ✓ Reduction in Net Revenue of -6.6% as a result of B2G seasonality;
- ✓ 12.0% growth in Subscription revenue, driven by the increase in revenue from “Core” content +14.4%;
- ✓ In the 2025 cycle, Net Revenue increased by 11.3%, mainly driven by Subscription revenue +16.9%.

Costs and Expenses¹ (R\$ million)



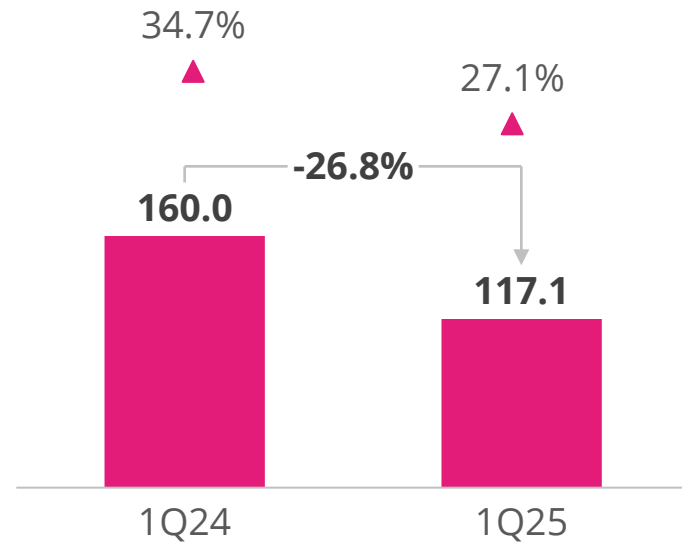
% NOR	1Q24	1Q25	Δ
Corporate Expenses	3,1%	2,7%	-0,4p.p
PDA	2,9%	2,9%	n/a
Operating Expenses	10,0%	8,7%	-1,3p.p
Marketing and Sales Expenses	15,9%	22,7%	+6,8p.p
Direct Costs	32,8%	35,4%	+2,6p.p.
Total	64,7%	72,4%	+7,7p.p.

- ✓ Improvement of 0.4p.p. in Corporate Expenses and 1.3p.p. in Operational Expenses, due to the optimization of processes, systems, and automation;
- ✓ Increase of 2.6p.p. in Direct Costs, as a percentage of revenue, resulting from a seasonal effect in production costs linked to the mix of products and services delivered in the period;
- ✓ Increase of 6.8p.p. in marketing and sales expenses related to a seasonal increase in marketing spending to support the growth of the new 2025/2026 cycle.

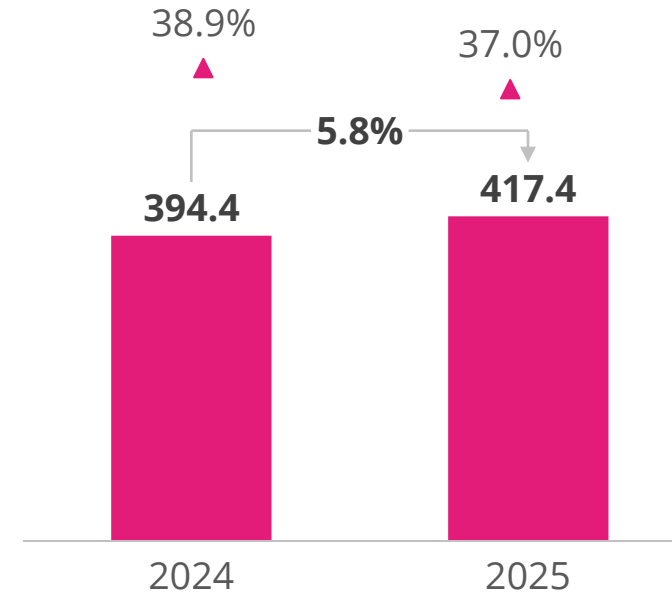
1 - Total costs and expenses do not consider the Interest and Arrears and Equity Equivalence lines.

Recurring EBITDA e EBITDA Margin

Quater (R\$ million)



Cycle (R\$ million)



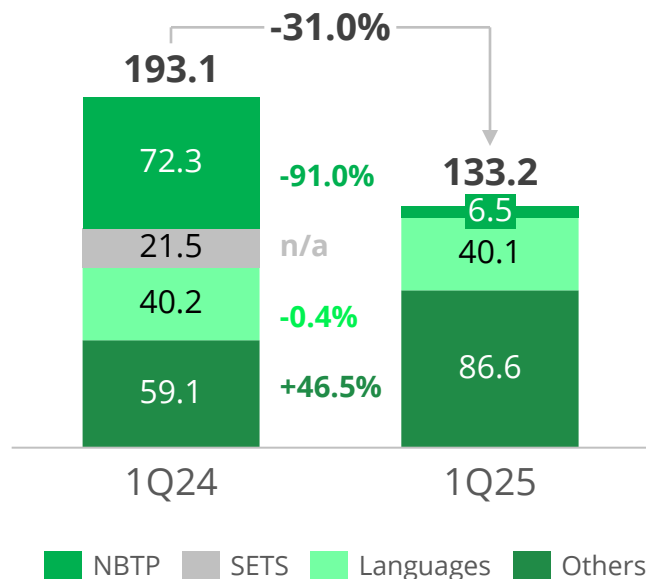
▲ Recurring EBITDA Margin

- ✓ Gross margin decreased by 2.6p.p. in the quarter due to a different sales mix in the quarter;
- ✓ Recurring EBITDA had a contraction of 26.8%, reaching R\$117.1 million, with a Recurring EBITDA margin of 27.2% in 1Q25, due to a lower gross margin in the period and higher marketing spending;
- ✓ Recurring EBITDA grew by 5.8% in the 2025 cycle.

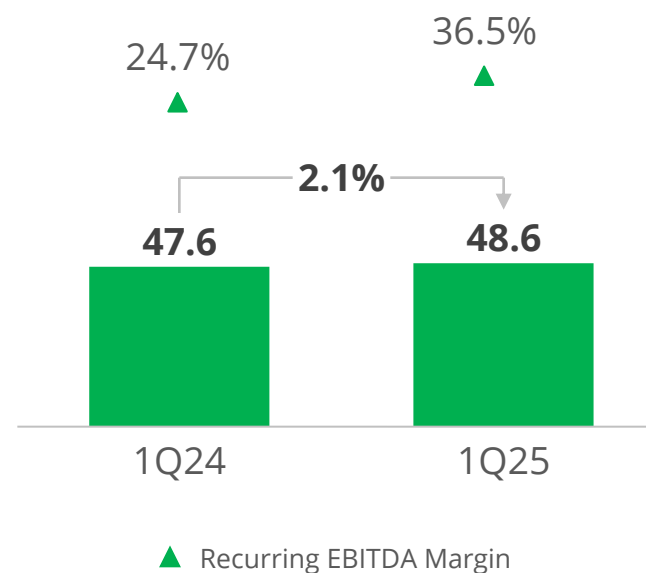


SABER 

Net Revenue (R\$ million)



Recurring EBITDA e EBITDA Margin (R\$ million)



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

- reduction in PNLD Net Revenue, given the commercial calendar that did not include sales in 2024 and which impacted the 1Q25 result;
- sale of higher education textbook operations (SETS).

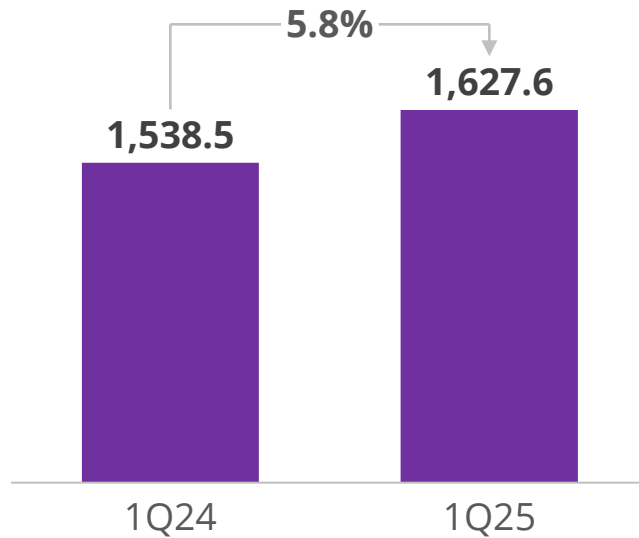
✓ Growth in Net Revenue from new growth avenues, Voomp and Acerta Brasil Products, which together grew 46.5%;

✓ Recurring EBITDA margin increased by 11.8 pp to 36.5%, as a result of reduced sales and marketing expenses and improved efficiency in operating expenses.

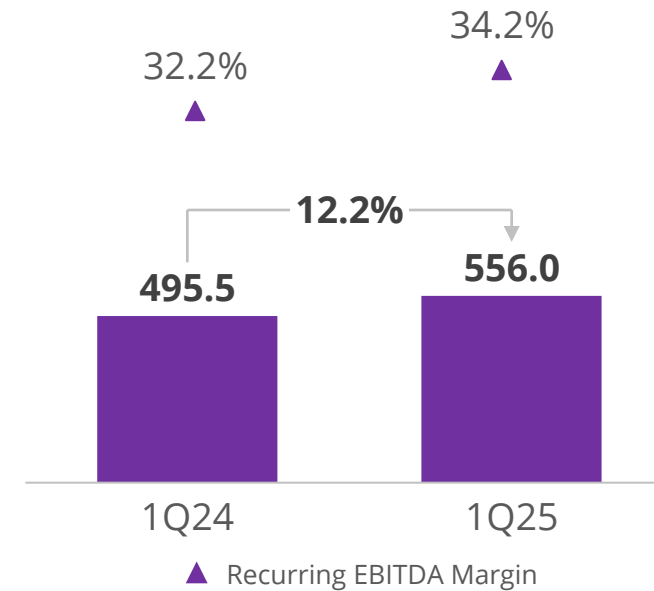


cogna
EDUCAÇÃO

Net Revenue (R\$ million)



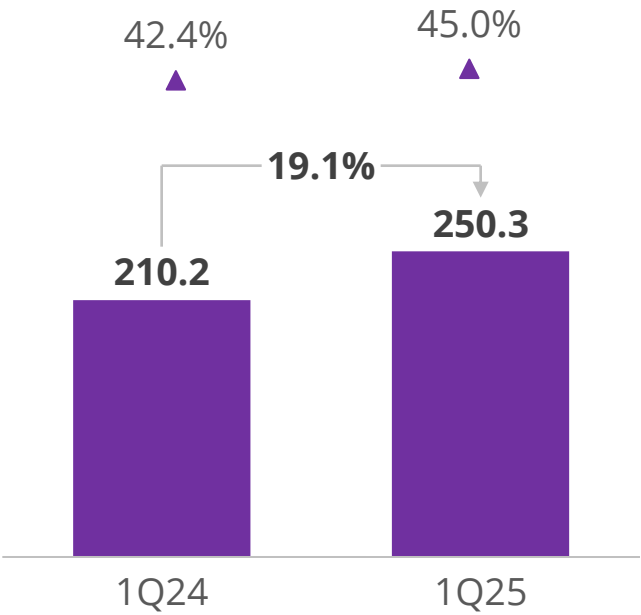
Recurring EBITDA e EBITDA Margin (R\$ million)



- ✓ In 1Q25, Cogna's Consolidated Net Revenue grew 5.8%, reaching R\$1,627.6 million, as a result of growth in Kroton's revenue.;
- ✓ Recurring EBITDA grew 12.2%, reaching R\$556.0 million and Recurring EBITDA margin of 34.2%, an expansion of 2.0p.p., reflecting the efficiency gains worked on by the company.

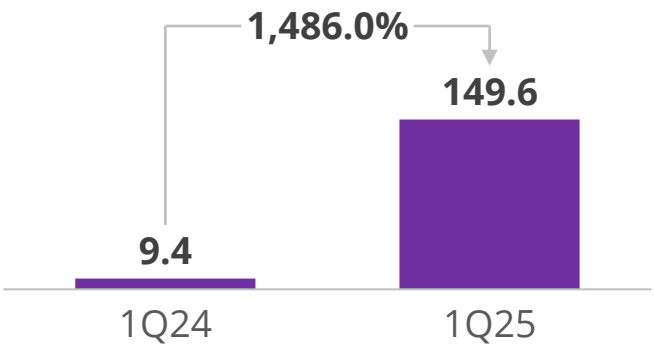
Operating Cash Generation (OCG)

After Capex (R\$ million)



▲ Conversion of Recurring EBITDA into OCG

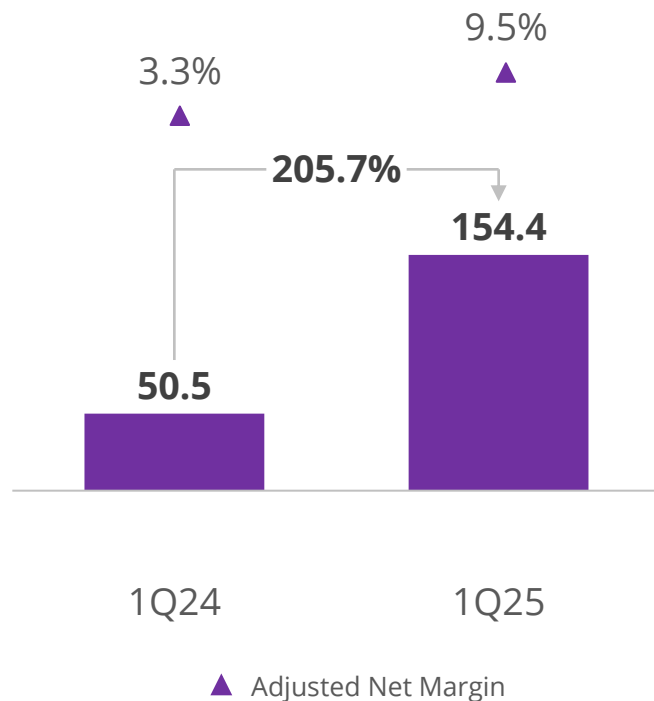
Free Cash Flow¹ (R\$ million)



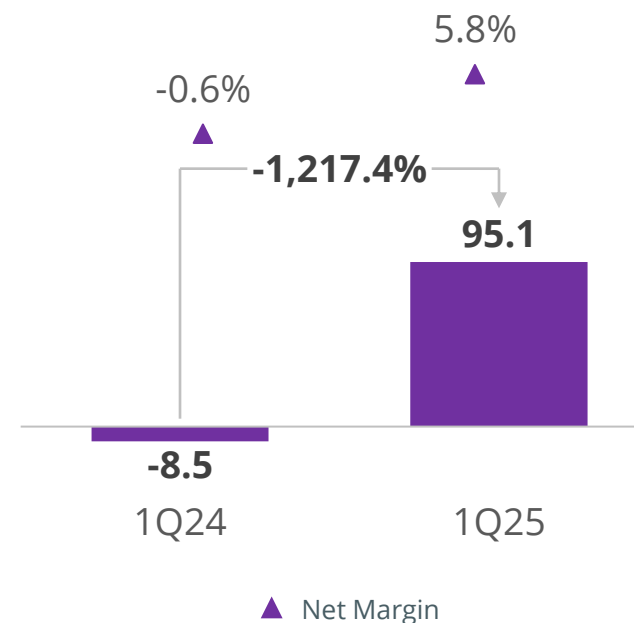
- ✓ 19.1% growth in GCO after Capex vs. 1Q24, due to the growth in EBITDA of Kroton and Saber and the improvement in cash conversion of the three business units;
- ✓ In 1Q25, Free Cash Flow Generation reached R\$149.6 million, 16x higher than the result of 1Q24, due to the liability management actions realized throughout 2024 and greater cash generation.

Net Profit (Loss) Adjusted

Adjusted Net Profit and Margin (R\$ million)

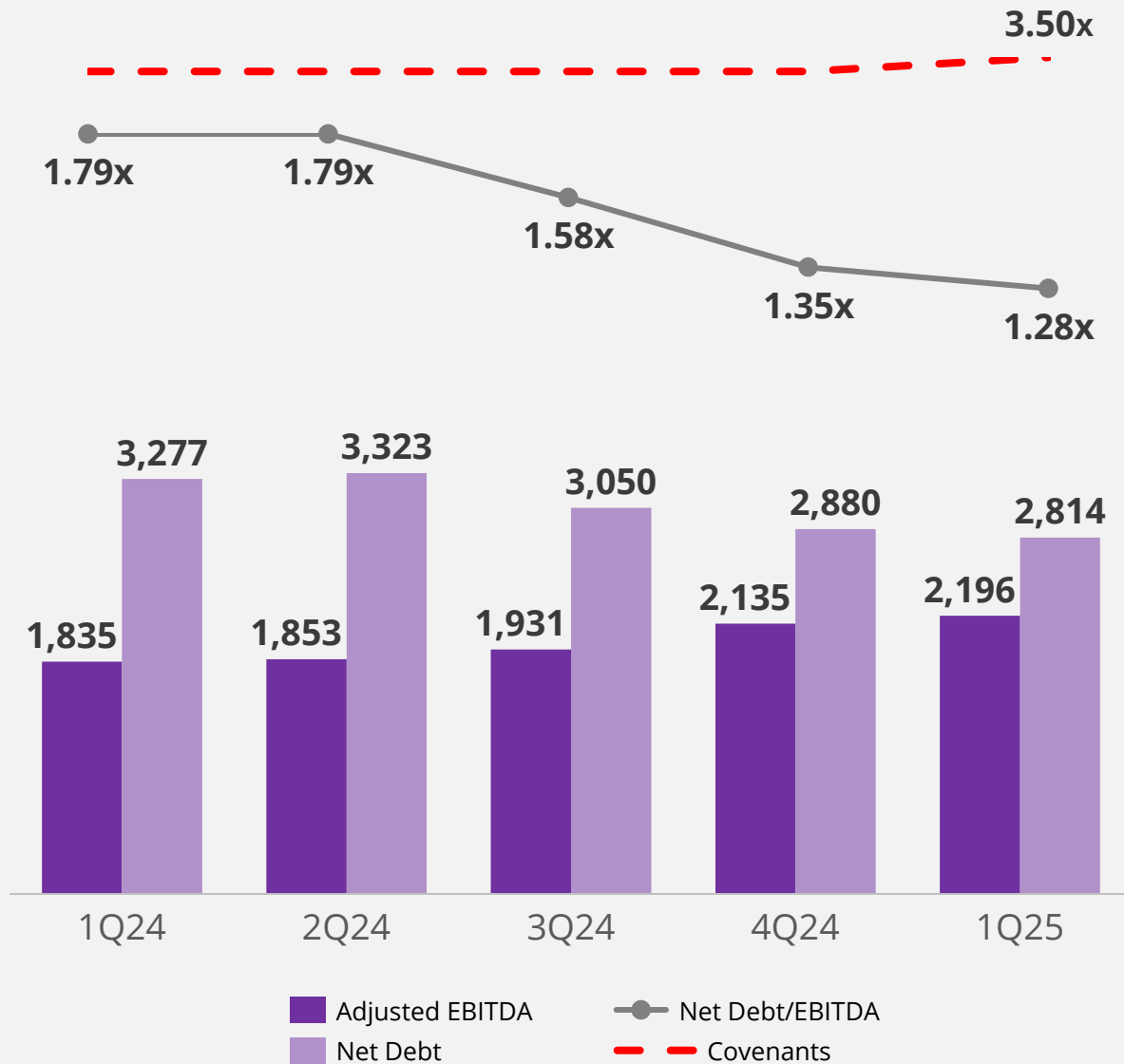


Net Profit (Loss) and Margin (R\$ million)



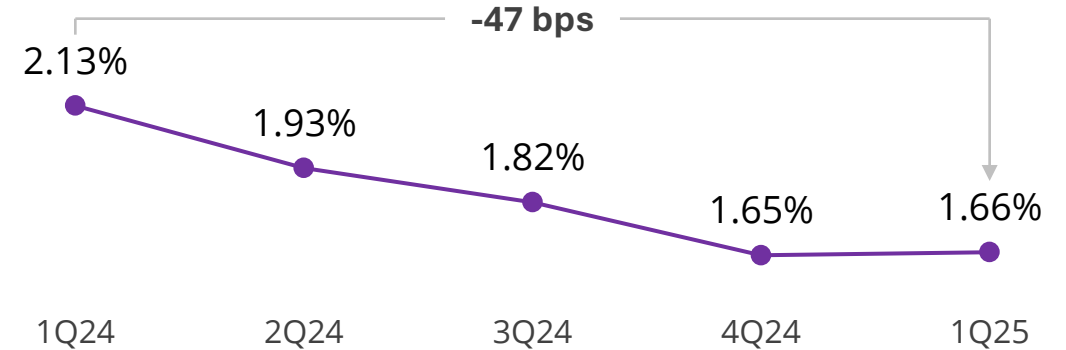
- ✓ Net Income reached R\$95.1 million in 1Q25, reflecting the operational improvement and financial result in the period;
- ✓ The Company approved at the Annual General Meeting on April 28, the distribution and payment of dividends totaling R\$120.8 million;

Leverage and Indebtedness



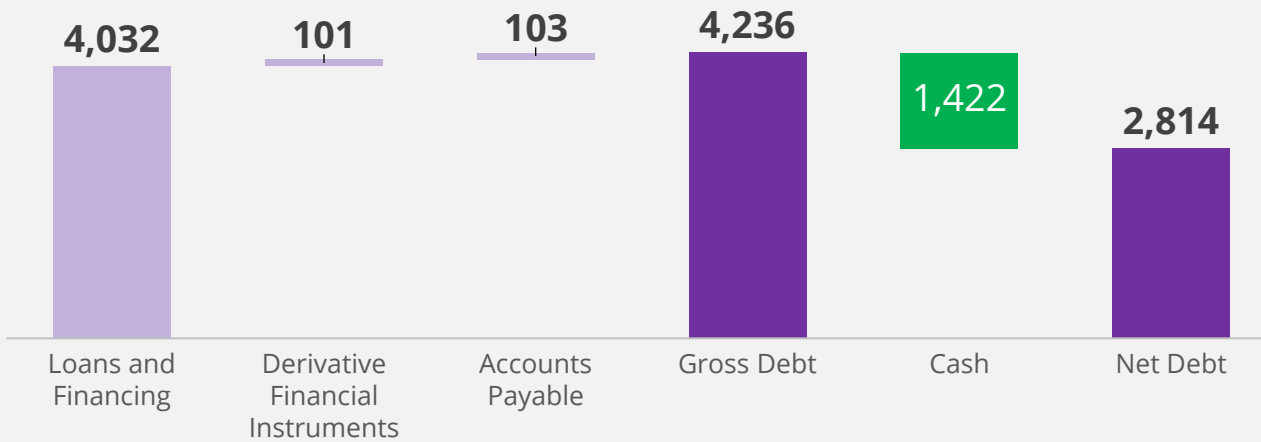
- ✓ At the end of 1Q25, the leverage indicator **reached 1.28x**. The company maintained its accelerated deleveraging trend, which is the lowest leverage since 4Q18;
- ✓ The Company did not raise new funds or make prepayments during the quarter;
- ✓ In 1Q25, the company's weighted average cost was CDI + 1.66% and the duration was 27 months.

Average Cost CDI+

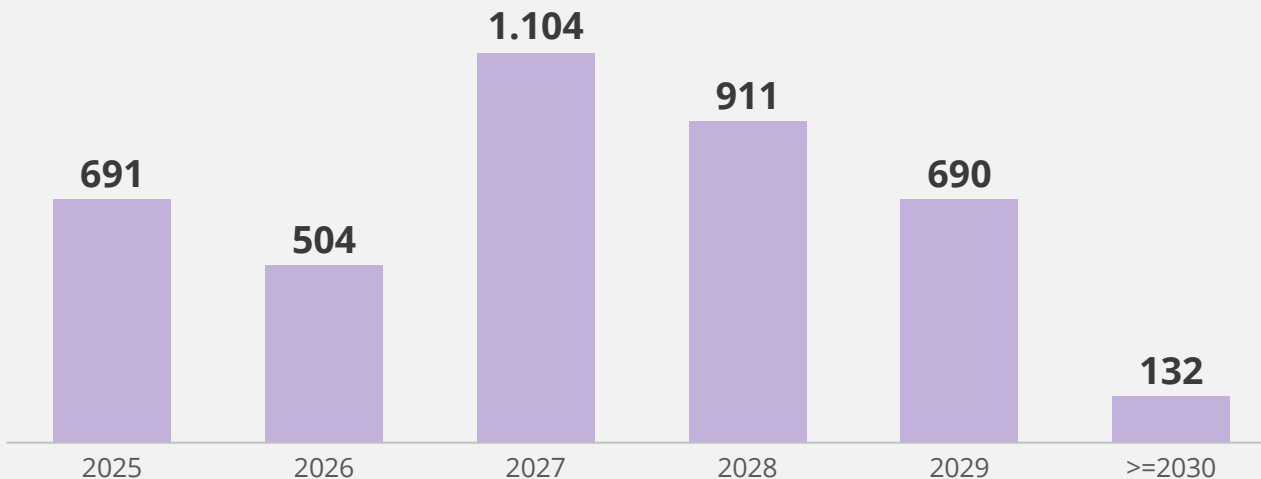


Cash Position and Indebtedness

Breakdown of Net Debt (R\$ million)



Loan and Financing Amortization Schedule (R\$ million)



- ✓ **Net debt reduced by R\$463 million or 14.1% in 1Q25** compared to 1Q24, going from R\$3,276 million to R\$2,814 million.
- ✓ At the end of 1Q25, total Cash and Cash Equivalents amounted to R\$1,422 million, down 20.2% compared to 1Q24, due to Liability Management actions, which reduced gross debt by 16.3%;
- ✓ The next principal maturity will be in August 2025, with an amount of 500 million referring to the COGNA0 and COGNB0 series, followed by the maturity of COGN19 in January 2026 also in the amount of R\$ 500 million;
- ✓ Throughout 1Q25, the Company concluded the 1st Buyback Program and initiated the 2nd Buyback Program. To date, 25 million shares have been repurchased, with an impact of R\$59.8 million on net cash flow. Net cash flow went from a level of -R\$10.8 million in 1Q24 to R\$89.5 million in 1Q25, a growth of R\$100.3 million.

We begin 2025 focused on our Strategic Pillars...



Growth

Great summer cycle at Kroton brings confidence in another year of revenue growth. Seasonality of Vasta and Saber revenues should stabilize throughout the year.



Experience

Constant evolutions in Kroton's virtual learning environment (AVA) will continue to improve the academic and administrative experiences of students, positively impacting re-enrollment rates. Achievement of the Cliente SA Award in the Gold category.



Efficiency

Prospect of future efficiency gains generated by economies of scale, process improvements, systems, and automation. Operational efficiencies and liability management will continue to directly impact Free Cash Flow.



People and Culture

Cogna innovates in performance management with the Avance program, Feedback Campaign, and leadership training focusing on a strong culture and growth mindset.



Innovation

Maintaining consistency in our innovation journey, with a focus on the pillars of CVB and Open Innovation, EDU IA continues its expansion by delivering personalized learning and Plurall IA creating an equitable educational environment



ESG

Cogna maintained a B in the CDP, recognition as an "Industry Mover" in the Sustainability Yearbook 2025. In addition to the start of the 27th edition of the Prêmio Educador Nota 10, with an increase in the number of applicants.

