cogna EDUCAÇÃO

Resultados → 2T26

60 ANOS MUITAS HISTÓRIAS. MUITOS FUTUROS.

EMPRESA PRÓ ÉTICA 2025 2026

13 de agosto de 2026

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.

Destaques financeiros

2T26

Receita Líquida
R$ 1.960,7 M
+17,8% vs. 2T25

GCO após Capex
R$ 394,9 M
+33,1% vs. 2T25

EBITDA Recorrente
R$ 589,4 M
+6,8% vs. 2T25
Pressão de 3,0 p.p. na margem EBITDA

Geração de Caixa Livre
R$ 251,9 M
+87,8% vs. 2T25

Lucro Líquido
R$ 148,9 M
+25,3% vs. 2T25

Redução de Dívida Líquida
R$ 21,8 M
Alavancagem: 1,10x

Lucro Líquido Ajustado
R$ 210,2 M
+18,1% vs. 2T25

1S26

Receita Líquida
R$ 4.106,9 M
+24,7% vs. 1S25

GCO após Capex
R$ 713,0 M
+30,4% vs. 1S25

EBITDA Recorrente
R$ 1.269,0 M
+14,6% vs. 1S25
Pressão de 2,7 p.p. na margem EBITDA

Geração de Caixa Livre
R$ 504,3 M
+77,7% vs. 1S25

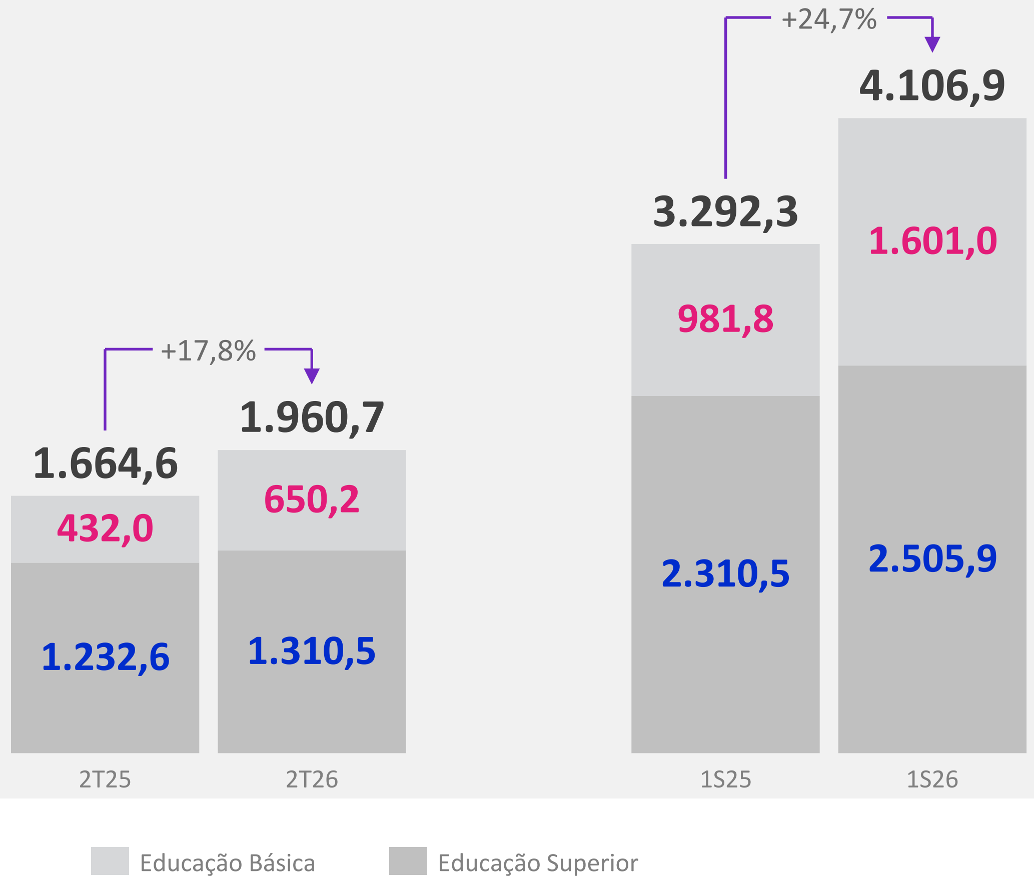
Lucro Líquido
R$ 290,3 M
+35,7% vs. 1S25

Lucro Líquido Ajustado
R$ 411,0 M
+23,6% vs. 1S25

A diversidade do nosso negócio sustenta crescimento no 1º semestre

Receita Líquida | Cogna

(R$ milhões)



Educação Básica

+50,5% vs. 2T25

+63,1% vs. 1S25

Educação Superior

+6,3% vs. 2T25

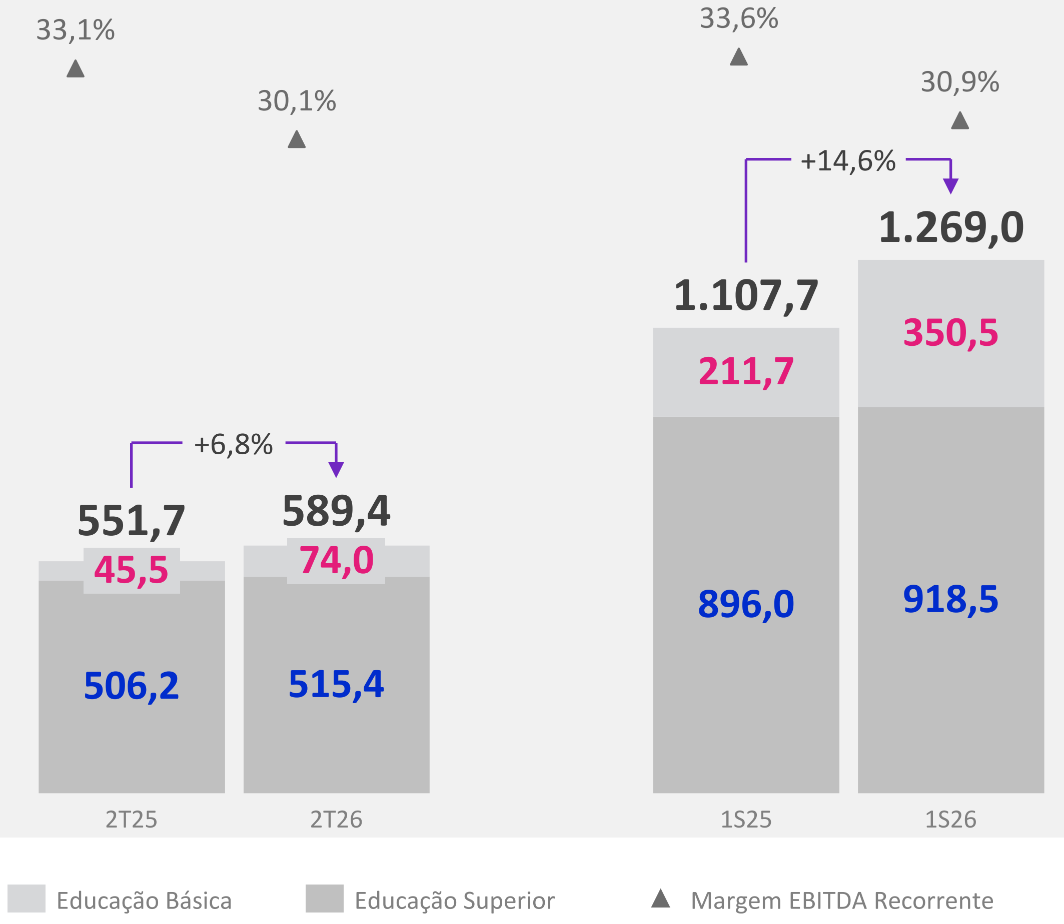
+8,5% vs. 1S25

cogna EDUCAÇÃO

Crescimento de EBITDA Recorrente nas duas Unidades de Negócio

EBITDA Recorrente e Margem EBITDA | Cogna

(R$ milhões)



Educação Básica

+62,7% vs. 2T25
Com expansão de 0,9 p.p. na Margem EBITDA

+65,6% vs. 1S25
Com expansão de 0,3 p.p. de Margem EBITDA

Educação Superior

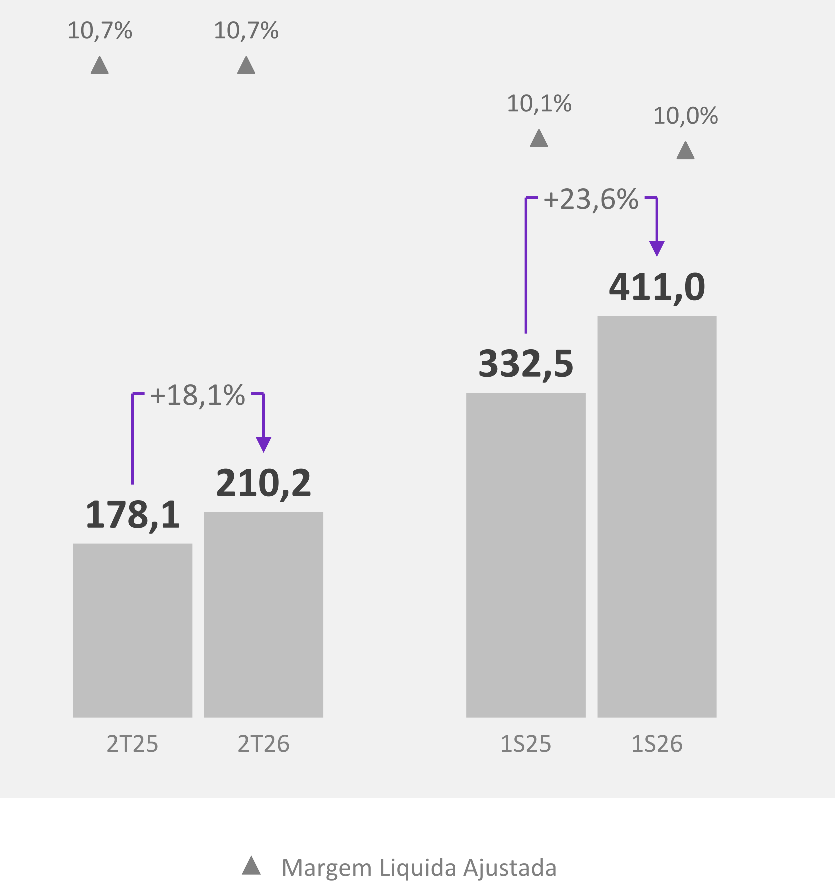
+1,8% vs. 2T25
Com pressão de 1,8 p.p. na Margem EBITDA

+2,5% vs. 1S25
Com pressão de 2,1 p.p. na Margem EBITDA

O Lucro Líquido e a Geração de Caixa Livre permanecem entre os principais indicadores da Companhia

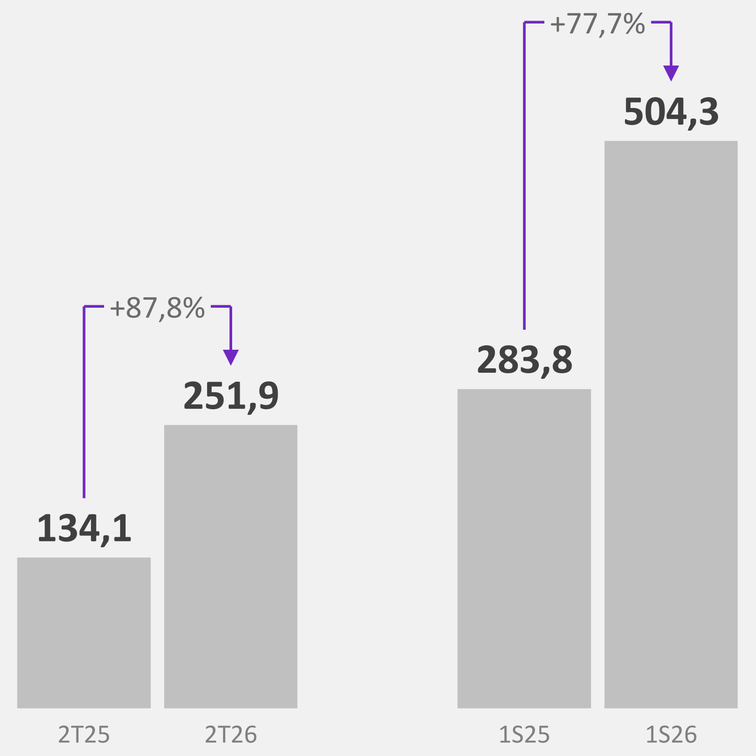
Lucro Líquido Ajustado e Margem Líquida Ajustada

(R$ milhões)

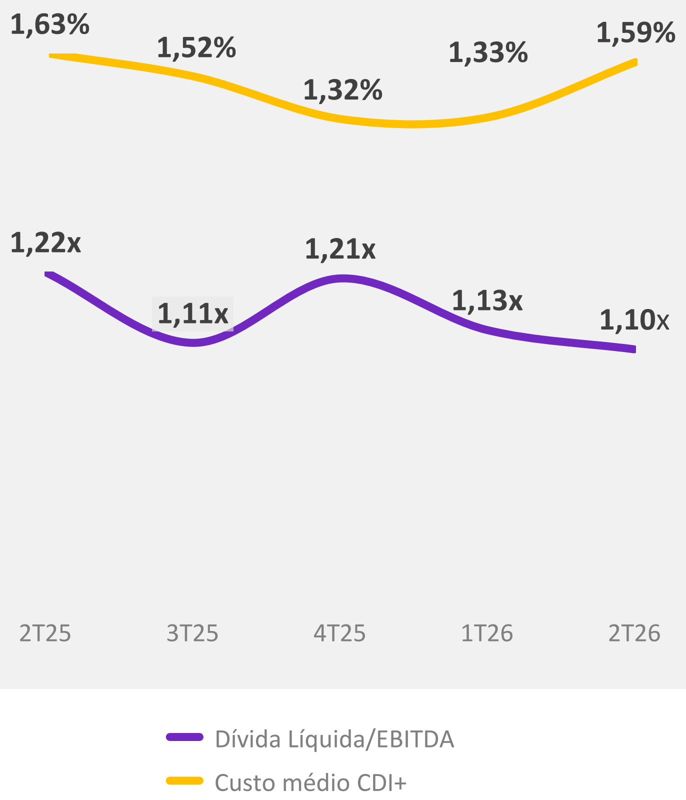


GCL

(R$ milhões)



Alavancagem e Custo médio da Dívida



cogna EDUCAÇÃO

Alocação de Capital

Redução de Despesas Financeiras → Retorno ao acionista → Acelerar estratégia de crescimento

Pagamento antecipado de dívidas

Recompra de ações
Pagamento de dividendos

M&As estratégicos

Ações de retorno ao acionista

Risco Sacado e Redução de Dívida

No 2T26, iniciamos a estratégia de utilização de caixa próprio nas operações de Risco Sacado, totalizando **R$ 36,7 milhões** no período

Redução de **R$ 21,8 milhões** na Dívida Líquida

Pagamento de dividendos

R$ 28,5 milhões distribuídos

Aprovados na AGOE de abril de 2026

Referente ao exercício social de 2025

Aquisição Educbank

R$ 46,3 milhões

Somos adquiriu 47% do capital social da Educbank

Q&A

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

cogna EDUCAÇÃO

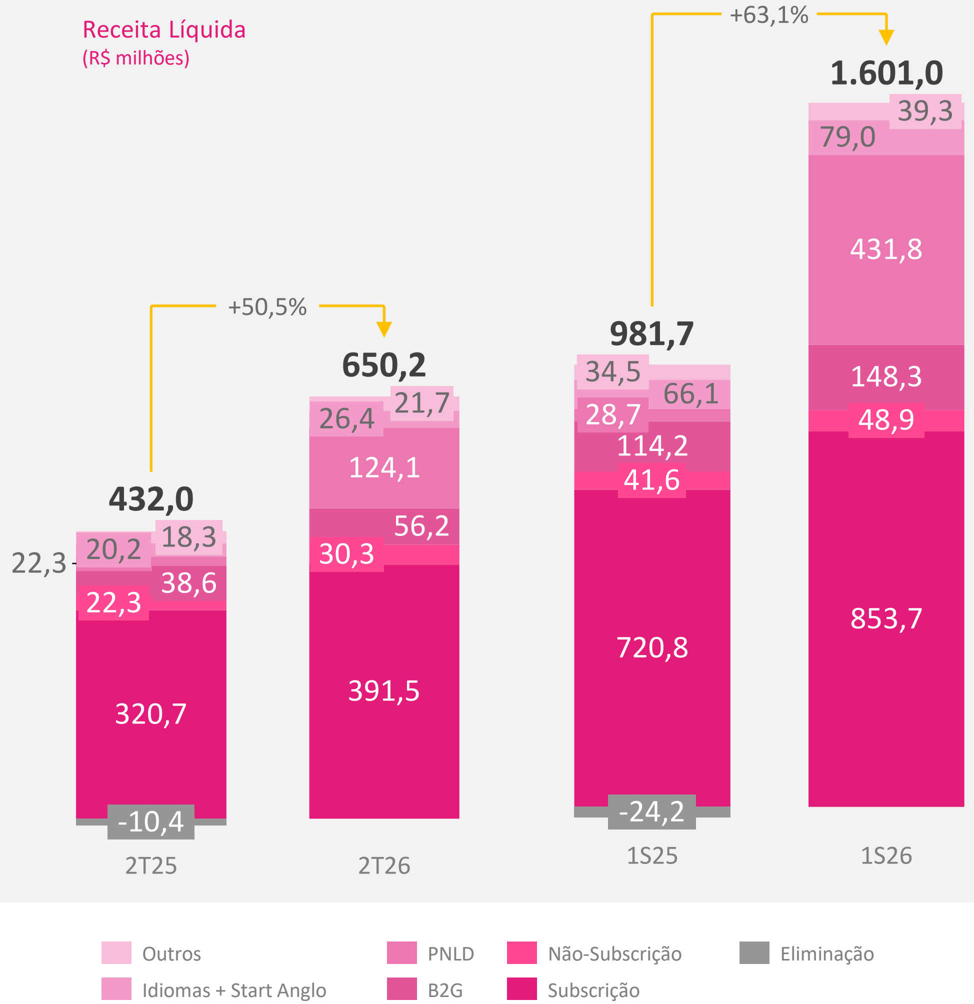
Anexo

EDUCAÇÃO BÁSICA

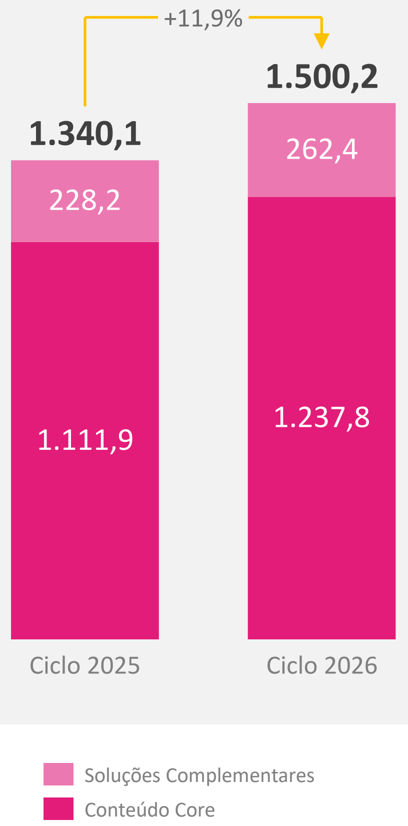
Desempenho Financeiro

Desempenho financeiro é reflexo, principalmente, do deslocamento do PNLD. Além de melhor conversão de ACV e Soluções complementares.

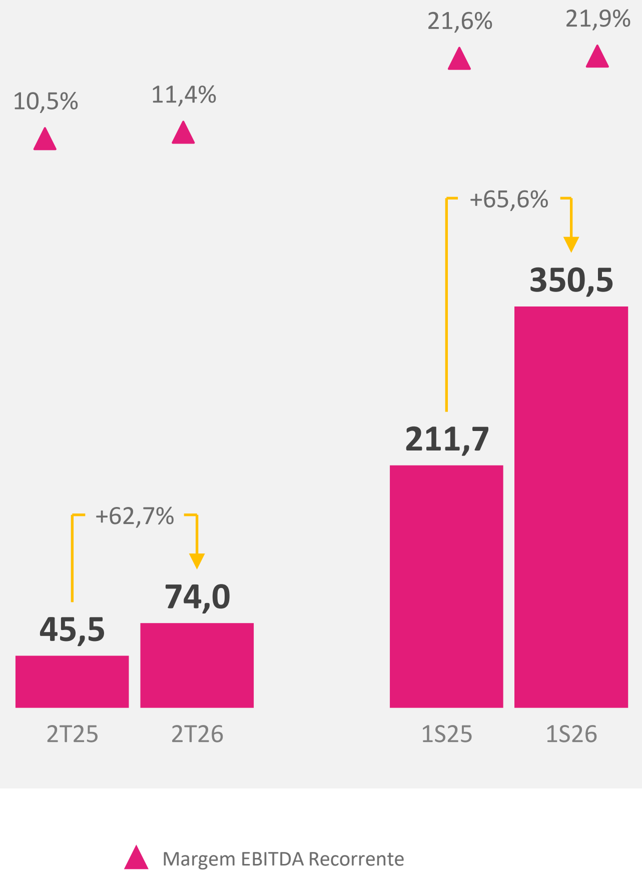
Receita Líquida
(R$ milhões)



ACV – Ciclo
(R$ milhões)



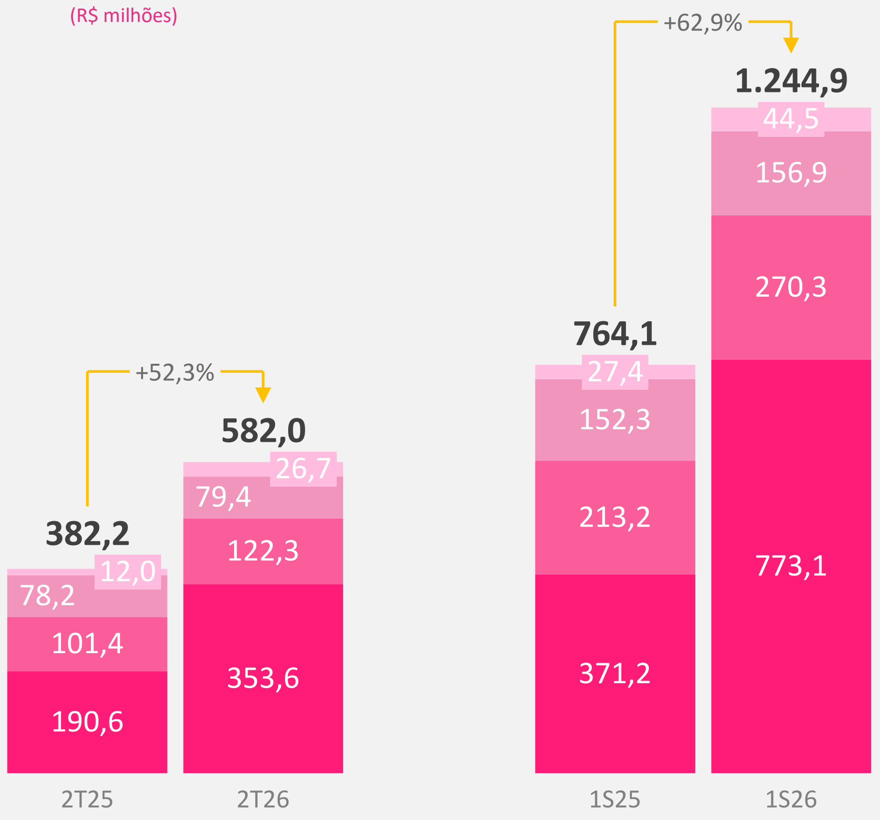
EBITDA Recorrente e margem EBITDA
(R$ milhões)



cogna EDUCAÇÃO

Custos e Despesas[1]

Destaque para Despesas operacionais, refletindo otimização em G&A devido a menor serviços de terceiros e aluguéis. A linha de marketing e vendas foi beneficiada por menor custos com royalties.



% ROL	2T25	2T26	Δ 2T25 vs. 2T26	1S25	1S26	Δ 1S25 vs. 1S26
PCLD	2,8%	4,1%	+1,3 p.p	2,8%	2,8%	0,0 p.p
Despesas Operacionais	18,1%	12,2%	-5,9 p.p	15,5%	9,8%	-5,7 p.p
Marketing e Vendas	23,5%	18,8%	-4,7 p.p	21,7%	16,9%	-4,8 p.p
Total Custos	44,1%	54,4%	+10,3 p.p	37,8%	48,3%	+10,5 p.p
Total	88,5%	89,5%	+1,0 p.p	77,8%	77,8%	0,0 p.p

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

Anexo

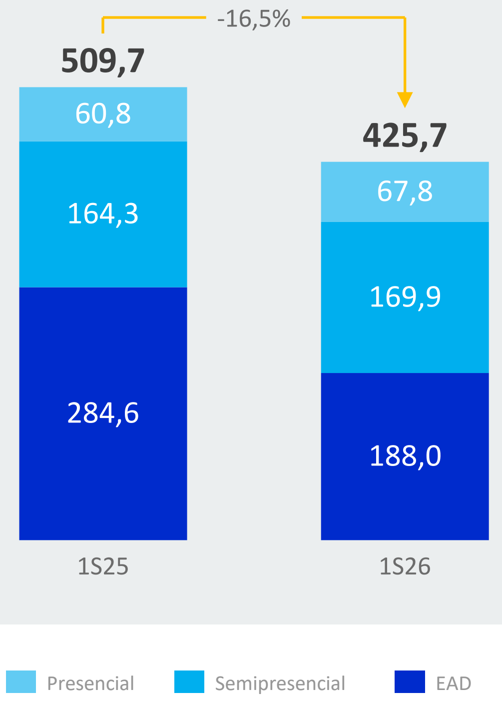
EDUCAÇÃO SUPERIOR

cogna EDUCAÇÃO

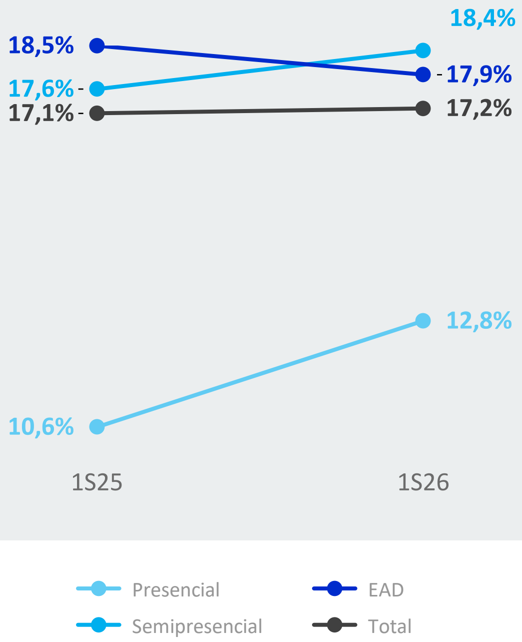
Desempenho Operacional

O Novo Marco Regulatório impactou o segmento EAD. Entretanto, Presencial e Semipresencial crescem em captação e base de alunos.
A evasão está relacionada a forte captação do 2S25, movimento natural de níveis mais elevados de evasão na primeira rematrícula.
Aprovação e credenciamento de 113 polos de enfermagem, com retomada na captação do 3T26.

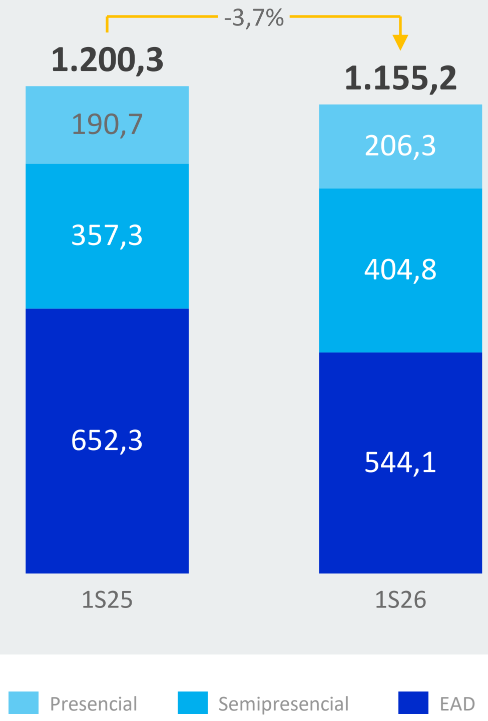
Captação
(mil)



Taxa de evasão



Base de Alunos
(mil)



Ticket Médio

+10,9% vs. 2T25
Educação Superior Total

+3,8% vs. 2T25
Presencial

+1,6% vs. 2T25
Semipresencial

+12,1% vs. 2T25
EAD

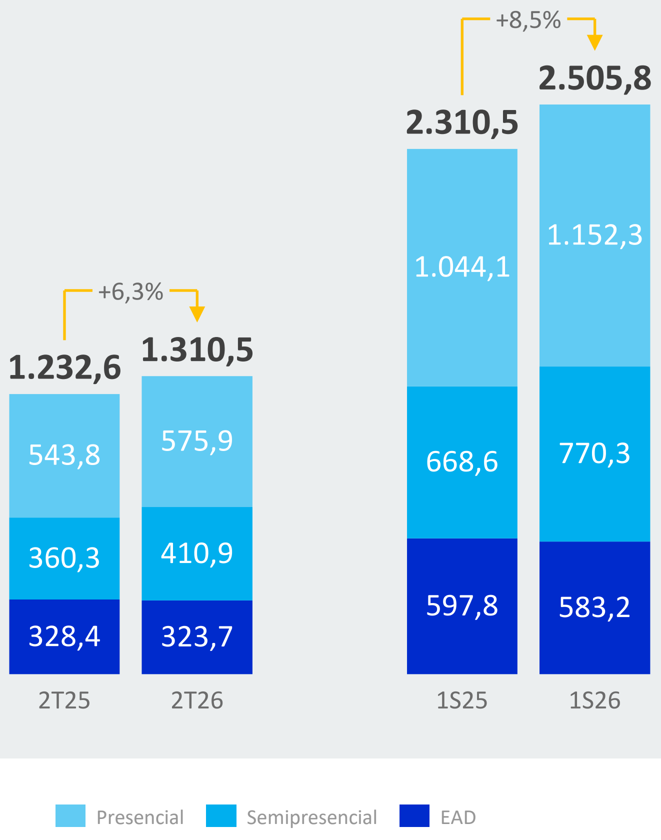
Migração de cursos com tickets mais baixo para o semi

cogna EDUCAÇÃO

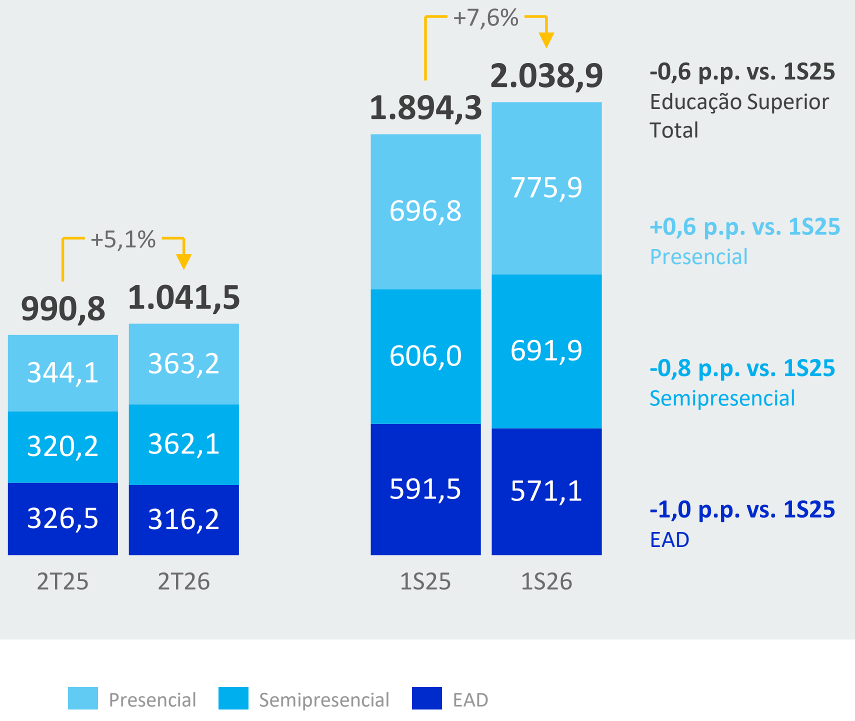
Desempenho Financeiro

Crescimento sustentado por presencial e semipresencial; impacto na margem bruta devido a base de alunos EAD. Aumento de EBITDA moderado.

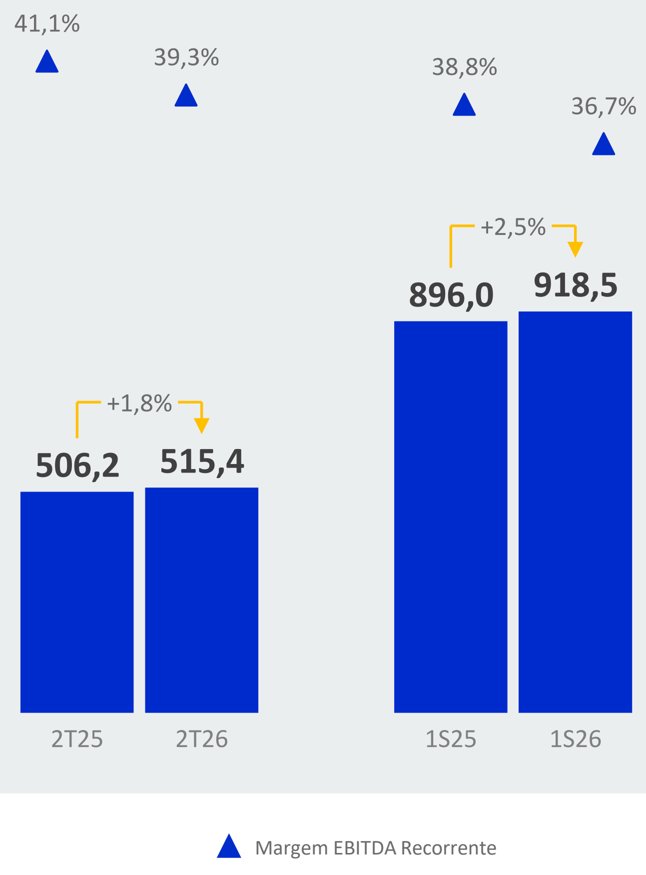
Receita Líquida
(mil)



Lucro Bruto e Margem Bruta
(R$ milhões)



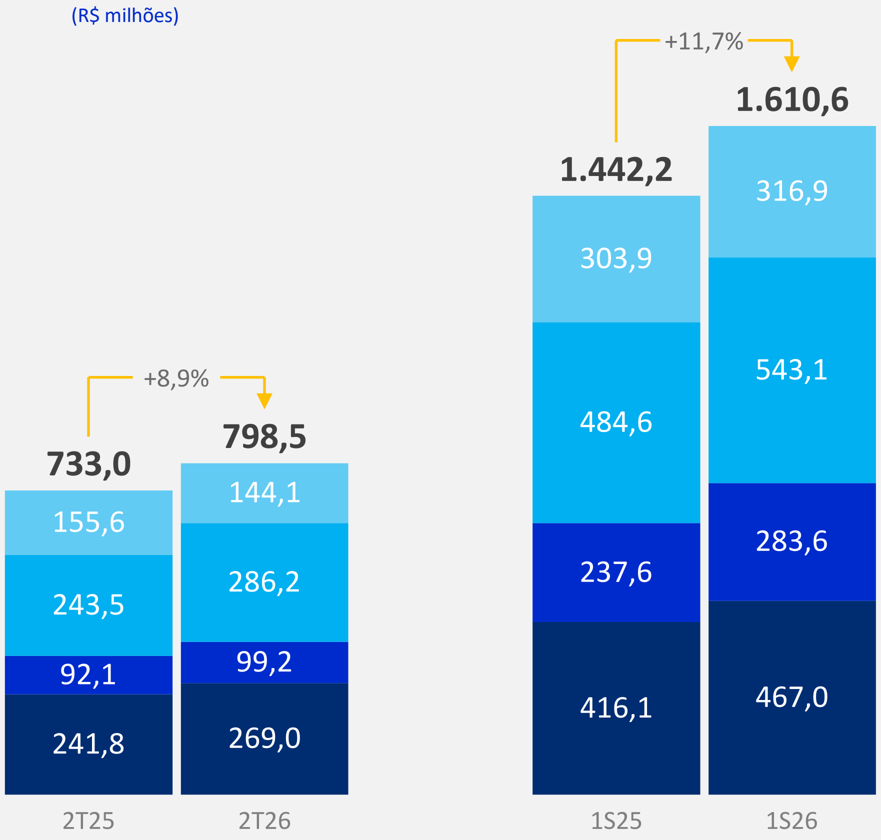
EBITDA Recorrente e margem EBITDA
(R$ milhões)



cogna EDUCAÇÃO

Custos e Despesas[1]

Melhora na PCLD refletindo menor captação com Pague Fácil; Maiores investimentos com Marketing concentrados no trimestre anterior e despesas operacionais devido a linha de G&A impactada por utilidades e sistemas em razão de maior presencialidade



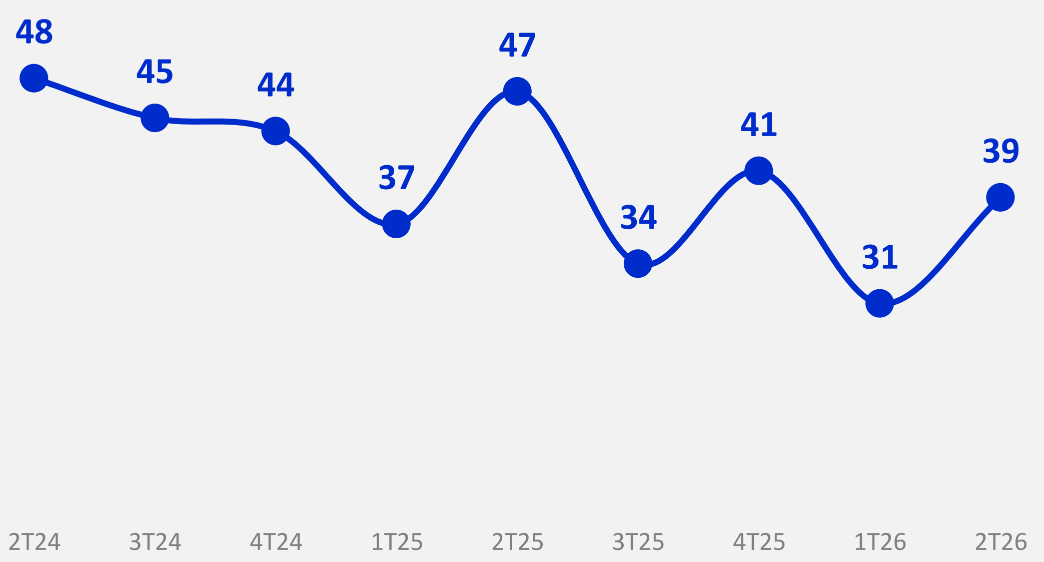
% ROL	2T25	2T26	Δ 2T25 vs. 2T26	1S25	1S26	Δ 1S25 vs. 1S26
PCLD	12,6%	11,0%	-1,6 p.p	13,2%	12,6%	-0,6 p.p
Despesas Operacionais	19,8%	21,8%	+2,0 p.p	21,0%	21,7%	+0,7 p.p
Marketing e Vendas	7,5%	7,6%	+0,1 p.p	10,3%	11,3%	+1,0 p.p
Total Custos	19,6%	20,5%	+0,9 p.p	18,0%	18,6%	+0,6 p.p
Total	59,5%	60,9%	+1,4 p.p	62,5%	64,2%	+1,7 p.p

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

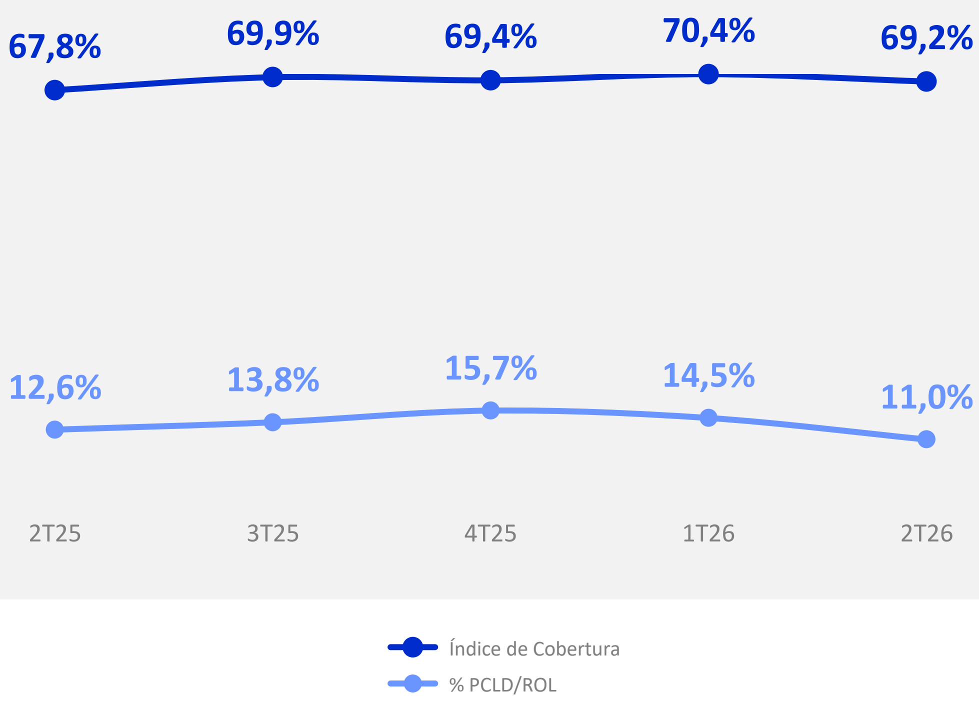
PMR e Índice de Cobertura

O Prazo Médio de Recebimento (PMR) dos alunos pagantes reduziu versus 2T25 (47 dias versus 39 dias). Neste mesmo intervalo, o índice de cobertura de alunos foi 69,2%.

Prazo Médio de Recebimento (pagantes)



Índice de Cobertura de Contas a Receber e PCLD/ROL



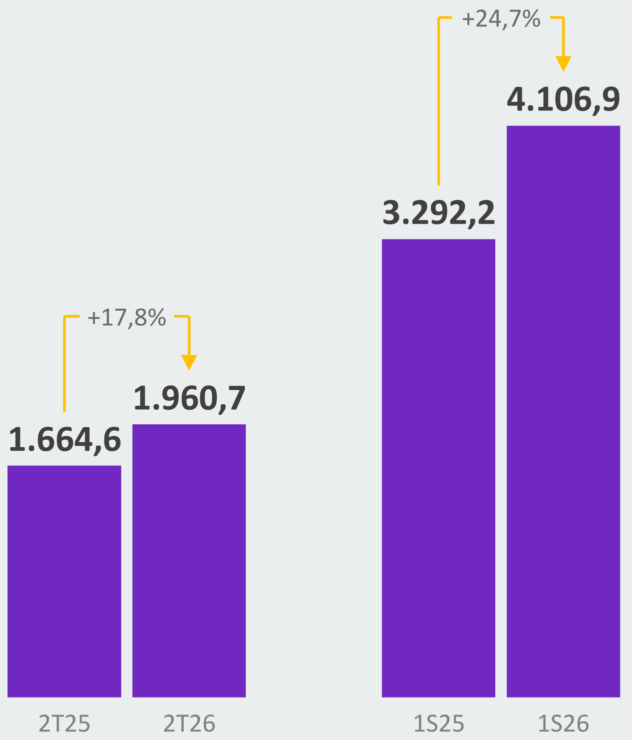
Anexo

COGNA CONSOLIDADO

Desempenho Financeiro

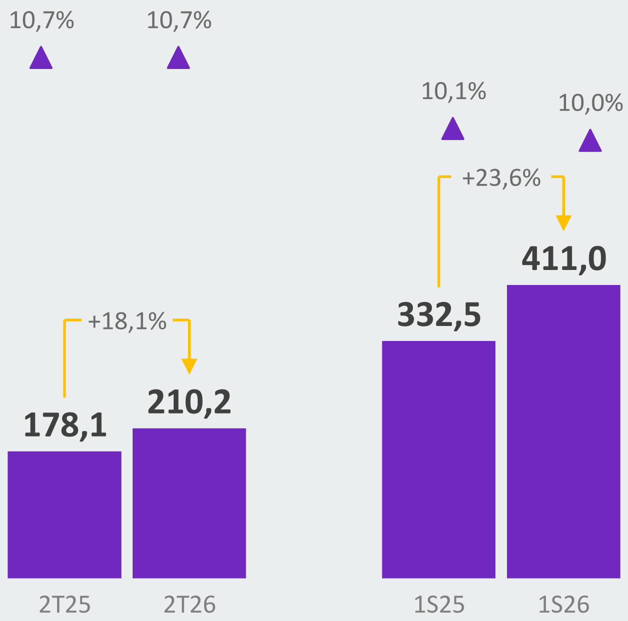
Crescimento de duplo-digito na Receita Líquida impulsionada, principalmente, por Educação Básica, enquanto margem EBITDA é impactada pela maior presencialidade na Educação Superior.

Receita Líquida
(R$ milhões)



EBITDA Recorrente e margem EBITDA
(R$ milhões)

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



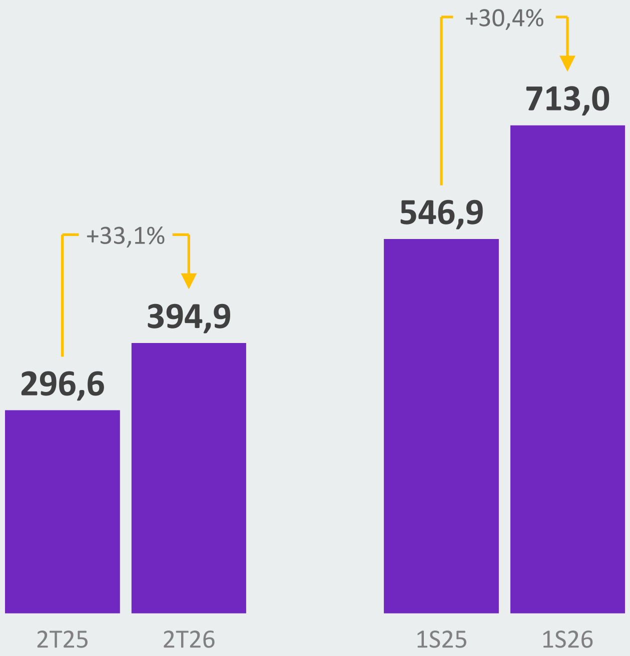
▲ Margem EBITDA Recorrente

▲ Margem Liquida Ajustada

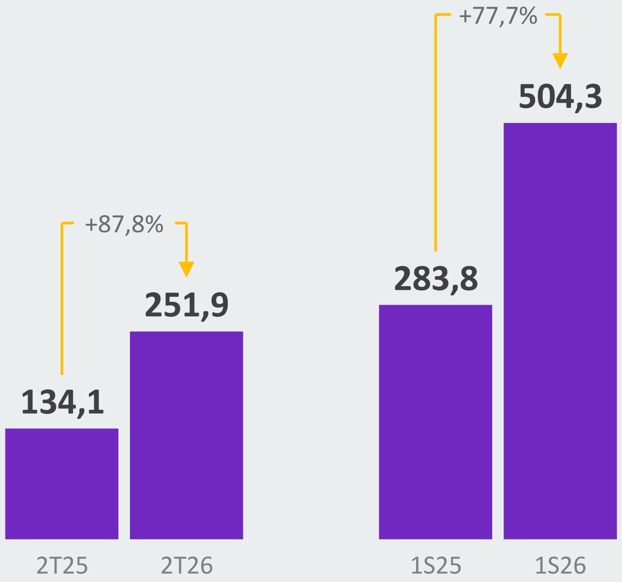
Desempenho Financeiro

Geração de caixa impactada positivamente por maiores entradas operacionais nas duas BUs, com foco no PNLD, B2G e B2B de Educação Básica.

GCO após Capex
(R$ milhões)

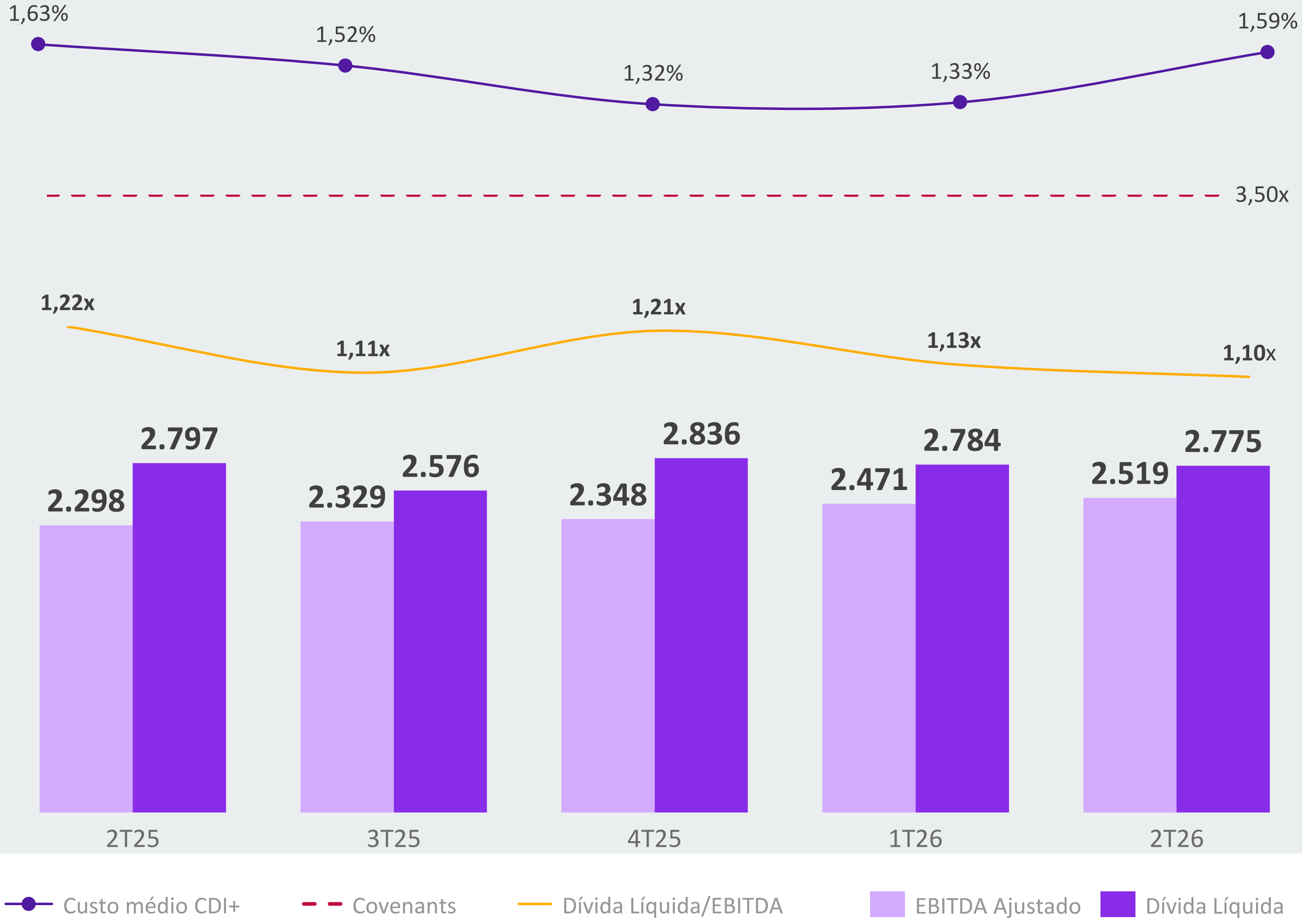


GCL
(R$ milhões)



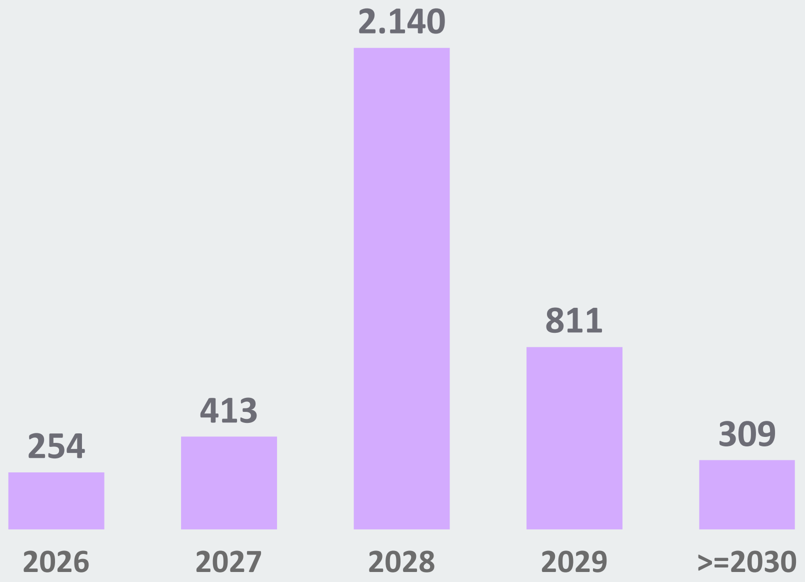
Endividamento

Custo médio atingiu CDI+ 1,59% no trimestre com *duration* de 29 meses e alavancagem de 1,10x. Além de pagamento de dividendos de R$ 28,5 milhões. Desconsiderando a aquisição da Educbank a alavancagem teria atingido 1,02x



Cronograma de Amortização[1], Empréstimos e Financiamento

(R$ milhões)



cogna
EDUCAÇÃO

Results → 2Q26

60 ANOS
MUITAS HISTÓRIAS. MUITOS FUTUROS.

EMPRESA PRÓ ÉTICA 2025 2026

August 13, 2026

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.

cogna EDUCAÇÃO

Financial Highlights

2Q26

Net Revenue
R$ 1,960.7 M
+17.8% vs. 2Q25

OCG after Capex
R$ 394.9 M
+33.1% vs. 2Q25

Recurring EBITDA
R$ 589.4 M
+6.8% vs. 2Q25
EBITDA Margin contraction of 3.0 p.p.

Free Cash Flow
R$ 251.9 M
+87.8% vs. 2Q25

Net Income
R$ 148.9 M
+25.3% vs. 2Q25

Net Debt Reduction
R$ 21.8 M
Leverage: 1.10x

Adjusted Net Income
R$ 210.2 M
+18.1% vs. 2Q25

1H26

Net Revenue
R$ 4,106.9 M
+24.7% vs. 1H25

OCG after Capex
R$ 713.0 M
+30.4% vs. 1H25

Recurring EBITDA
R$ 1,269.0 M
+14.6% vs. 1H25
EBITDA Margin contraction of 2.7 p.p.

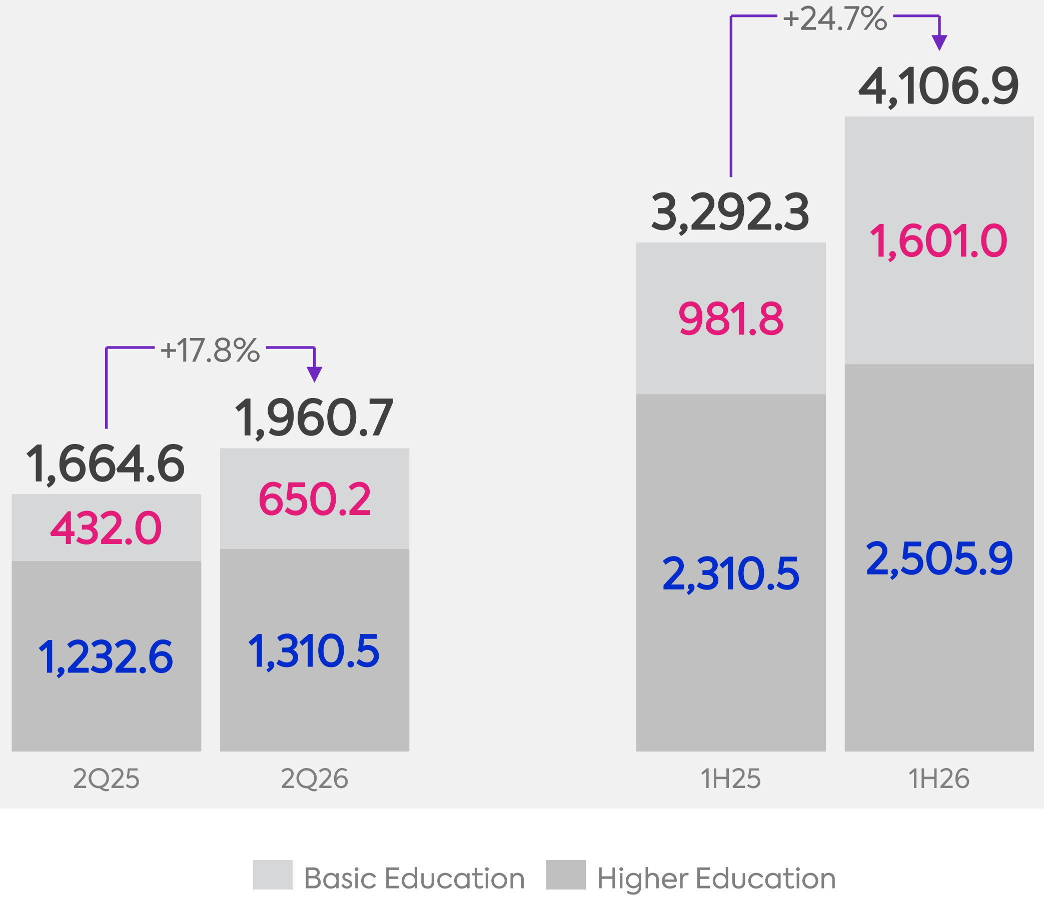
Free Cash Flow
R$ 504.3 M
+77.7% vs. 1H25

Net Income
R$ 290.3 M
+35.7% vs. 1H25

Adjusted Net Income
R$ 411.0 M
+23.6% vs. 1H25

The diversity of our business supports growth in 1H26

Net Revenue | Cogna
(R$ million)



Basic Education
+50.5% vs. 2Q25

+63.1% vs. 1H25

Higher Education
+6.3% vs. 2Q25

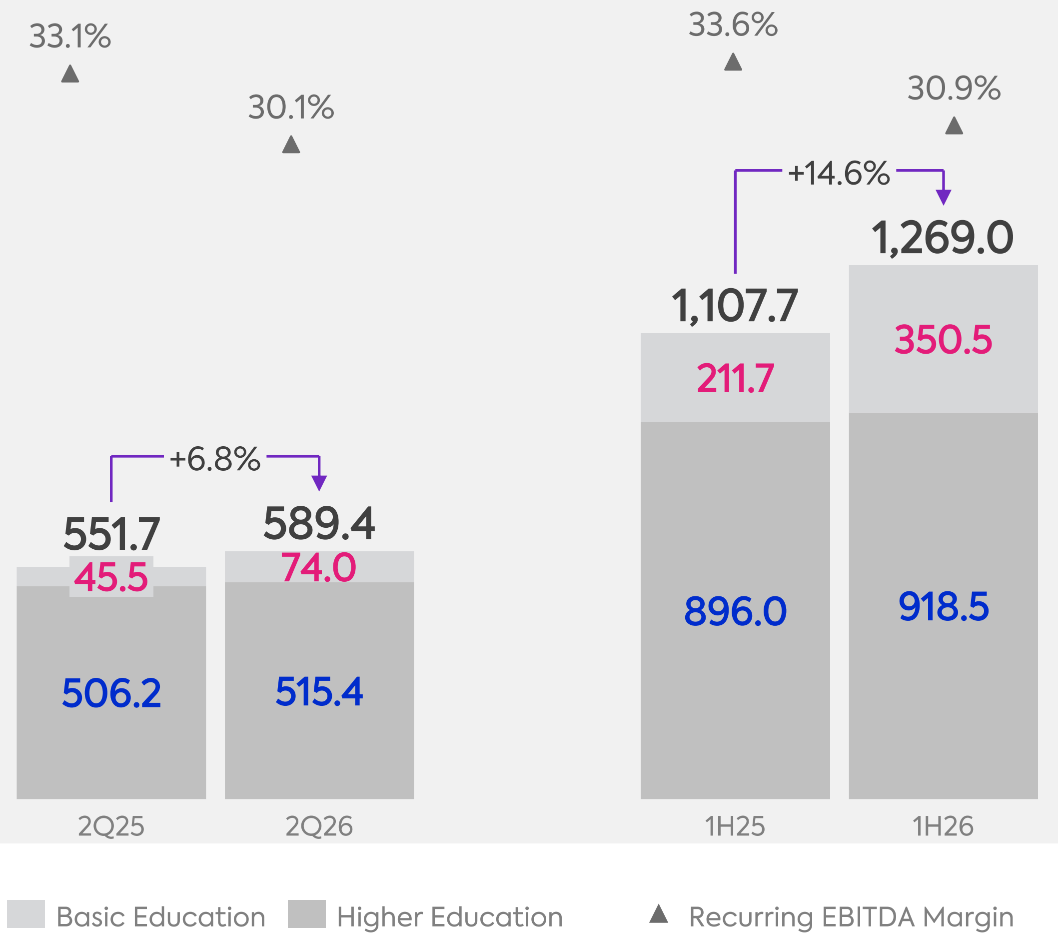
+8.5% vs. 1H25

cogna EDUCAÇÃO

Recurring EBITDA Growth across both Business Units

Recurring EBITDA and EBITDA Margin | Cogna

(R$ million)



Basic Education

+62.7% vs. 2Q25
EBITDA Margin expansion of 0.9 p.p.

+65.6% vs. 1H25
EBITDA Margin expansion of 0.3 p.p.

Higher Education

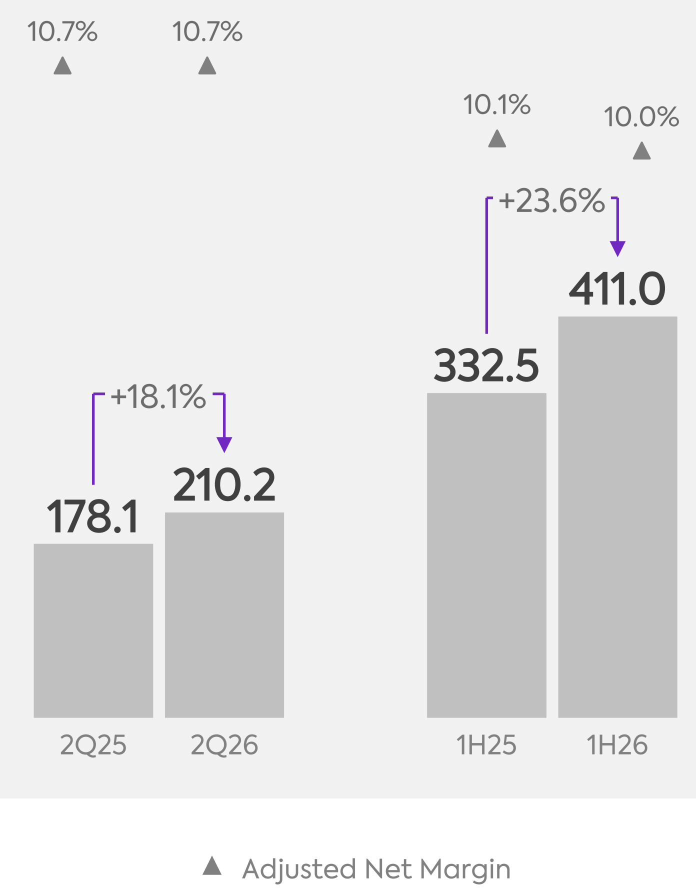
+1.8% vs. 2Q25
EBITDA Margin contraction of 1.8 p.p.

+2.5% vs. 1H25
EBITDA Margin contraction of 2.1 p.p.

Net Income and Free Cash Flow remain among the Company's key performance indicators

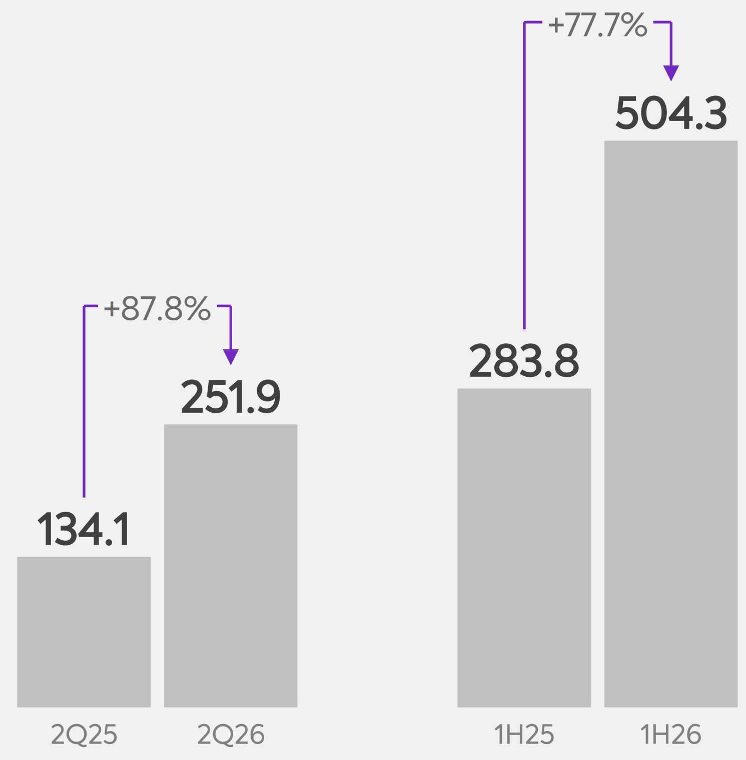
Adjusted Net Income and Adjusted Net Margin

(R$ million)

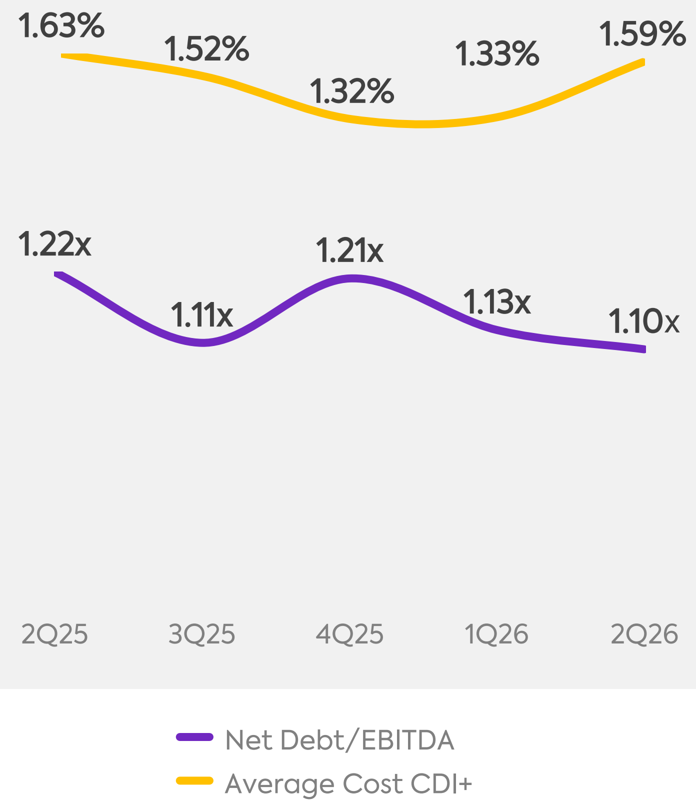


FCF

(R$ million)



Leverage and Average cost



cogna EDUCAÇÃO

Capital Allocation

Financial Expenses Reduction → Return to Shareholder → Boost Growth Strategy

Financial Expenses Reduction	Return to Shareholder	Boost Growth Strategy
Debt prepayment	Repurchase of Shares Payments of Dividends	Strategic M&As

Shareholder return actions

Drawn risk and Debt Reduction

In 2Q26, we initiated the strategy of using our own cash in Drawn risk transactions, totaling **R$ 36.7 million** during the period

R$ 21,8 million reduction in Net Debt

Dividend Payment

R$ 28.5 million distributed

Approved at the April 2026 Annual and Extraordinary General Meeting

Related to fiscal year 2025

Educbank Acquisition

R$ 46.3 million

Acquisition of a 47% equity interest

Somos now hold a 90% equity interest in Educbank

Q&A

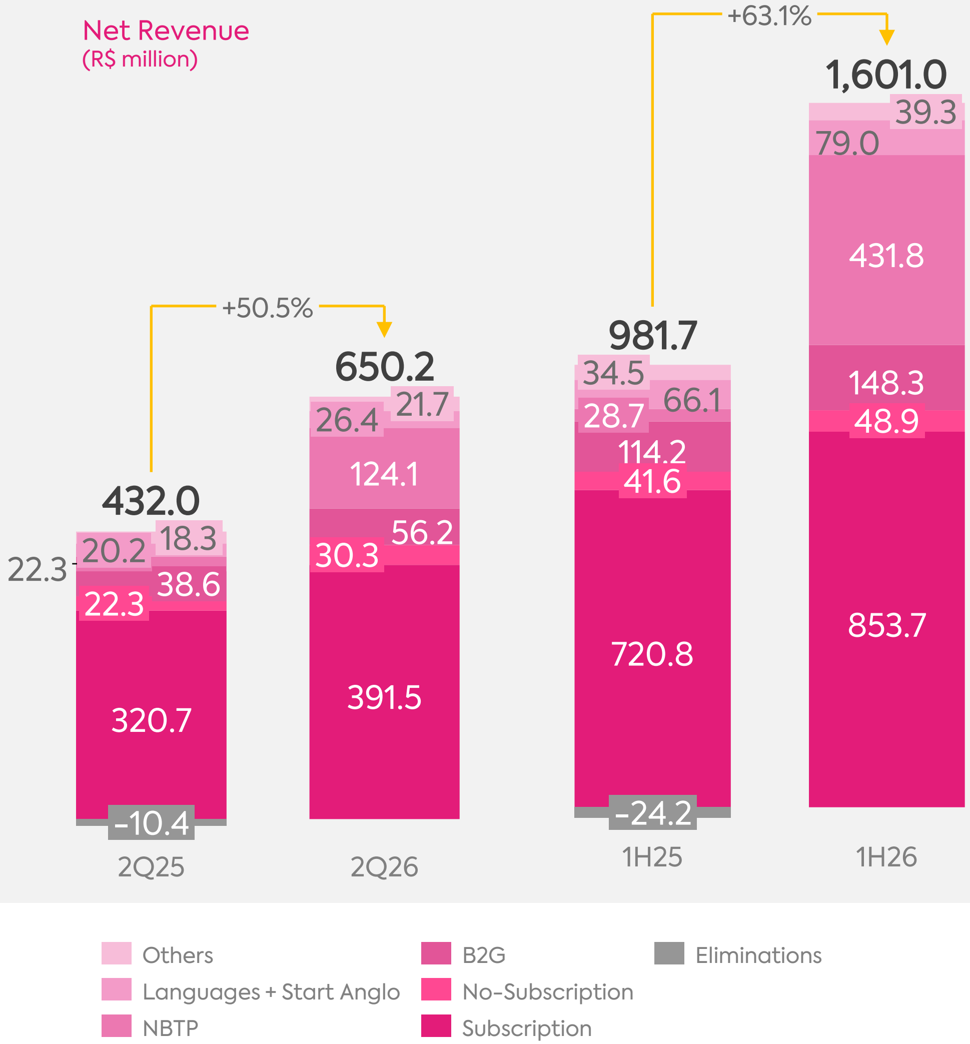
ri.cogna.com.br
dri@cogna.com.br

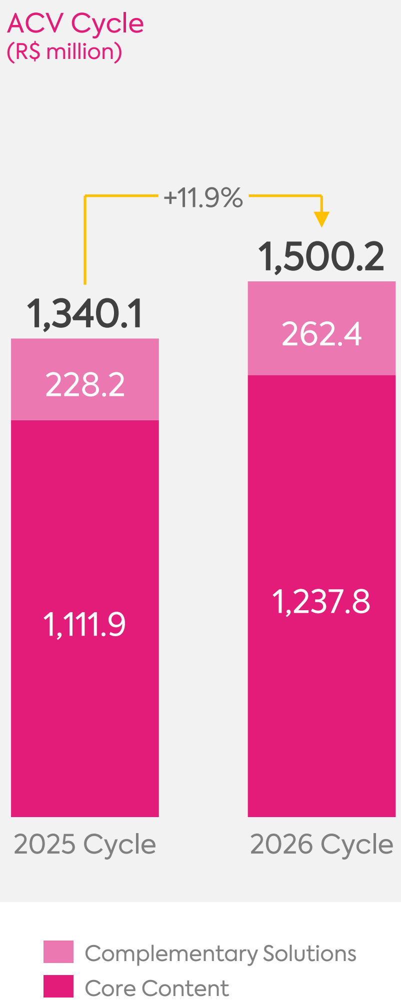
Appendix

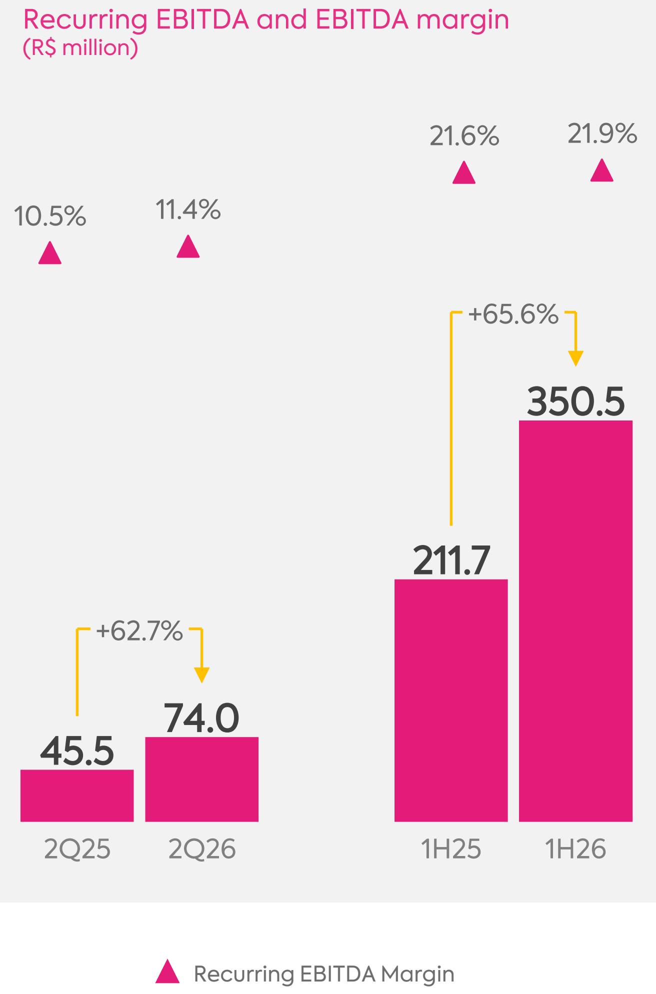
BASIC EDUCATION

Financial Performance

Financial performance was primarily impacted by the shift in the NBTP schedule, as well as better ACV conversion and growth in Complementary Solutions.

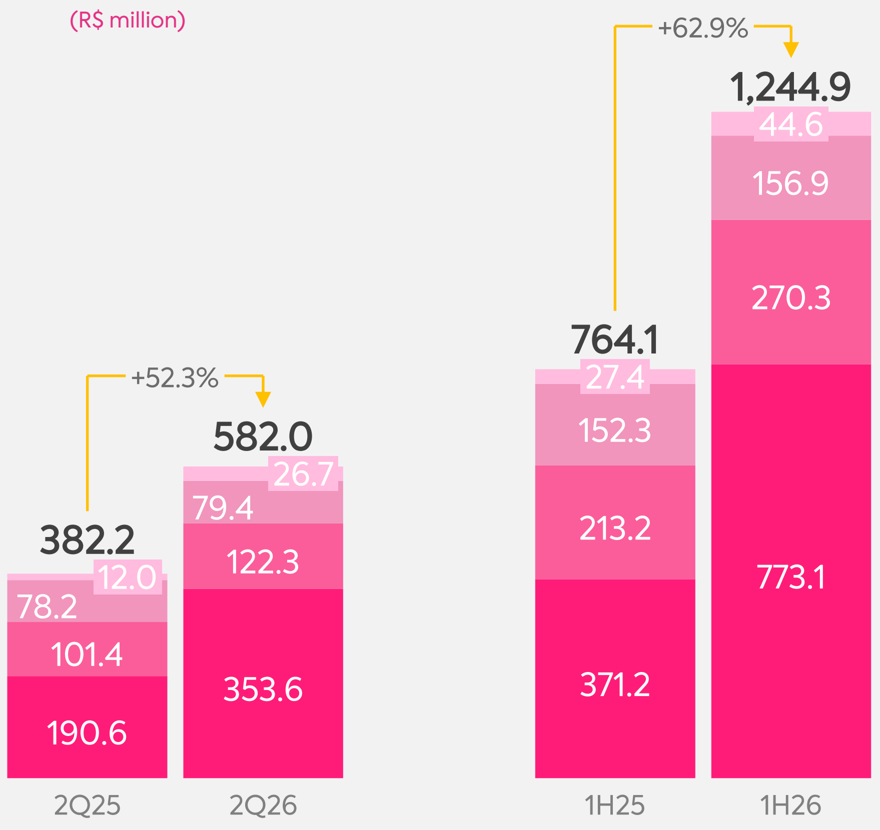






Costs and Expenses[1]

Operating expenses stood out, reflecting G&A optimization driven by lower third-party services and rental expenses. Marketing and sales expenses benefited from lower royalty costs.



% NOR	2Q25	2Q26	Δ 2Q25 vs. 2Q26	1H25	1H26	Δ 1H25 vs. 1H26
PDA	2.8%	4.1%	+1.3 p.p	2.8%	2.8%	0.0 p.p
Operational Expenses	18.1%	12.2%	-5.9 p.p	15.5%	9.8%	-5.7 p.p
Selling and Marketing	23.5%	18.8%	-4.7 p.p	21.7%	16.9%	-4.8 p.p
Total Costs	44.1%	54.4%	+10.3 p.p	37.8%	48.3%	+10.5 p.p
Total	88.5%	89.5%	+1.0 p.p	77.8%	77.8%	0.0 p.p

1 – Total costs and expenses exclude Interest and Late Payment Fees and Equity Income.

Appendix

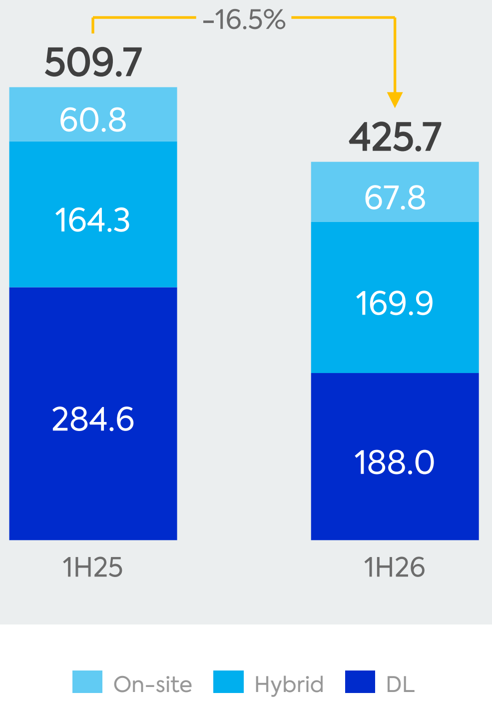
HIGHER EDUCATION

cogna EDUCAÇÃO

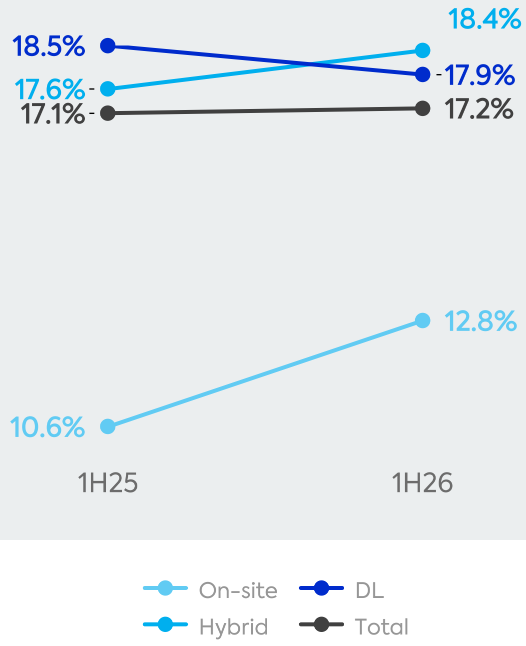
Operating Performance

The New Regulatory Framework impacted the DL segment. However, On-site and Hybrid learning continued to grow in both student intake and student base.
The higher dropout rate is related to the strong student intake in 2H25, reflecting the natural increase in dropout levels during students' first re-enrollment cycle.
Approval and accreditation of 113 Nursing hubs, enabling the resumption of student intake in 3Q26.

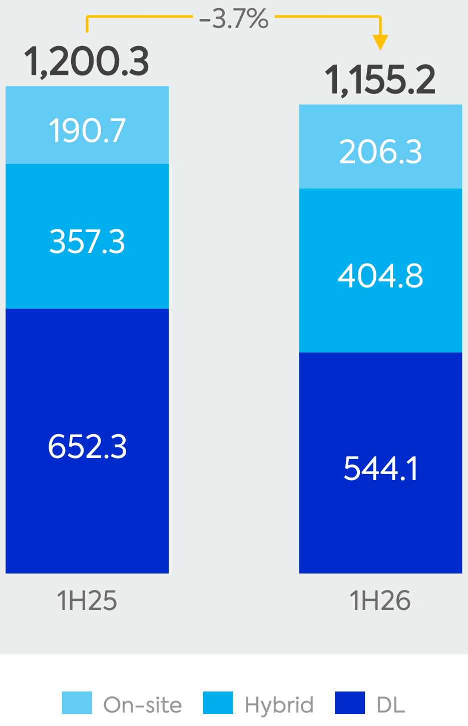
Intake
(thousand students)



Semester Dropout Rate



Students Base
(thousand students)



Average ticket

+10.9% vs. 2Q25
Total Higher Education

+3.8% vs. 2Q25
On-site

+1.6% vs. 2Q25
Hybrid

+12.1% vs. 2Q25
DL

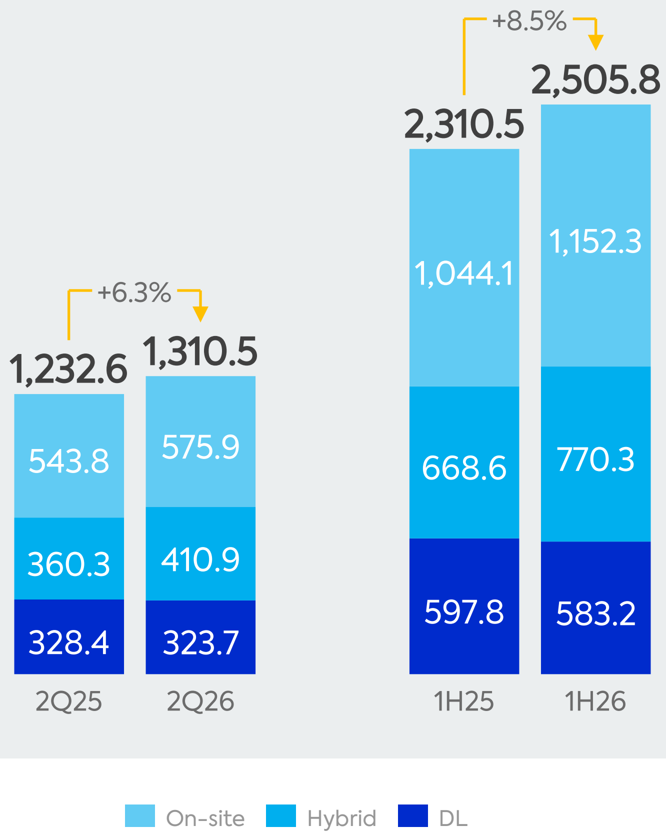
Migration of lower-ticket courses to the blended learning modality.

cogna EDUCAÇÃO

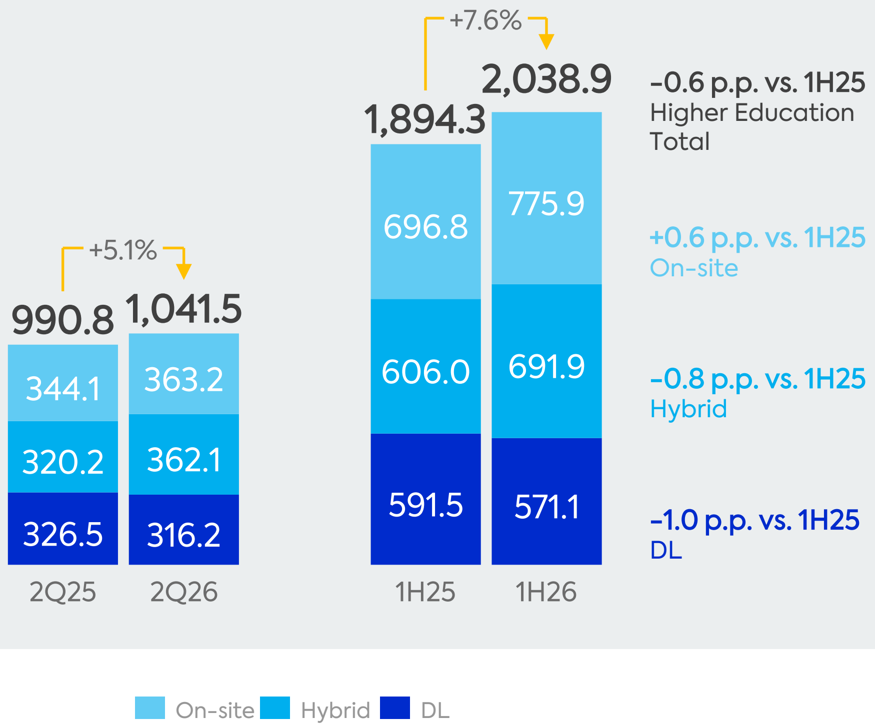
Financial Performance

Growth was supported by On-site and Hybrid learning, while gross margin was impacted by the student base in DL. EBITDA growth was moderate.

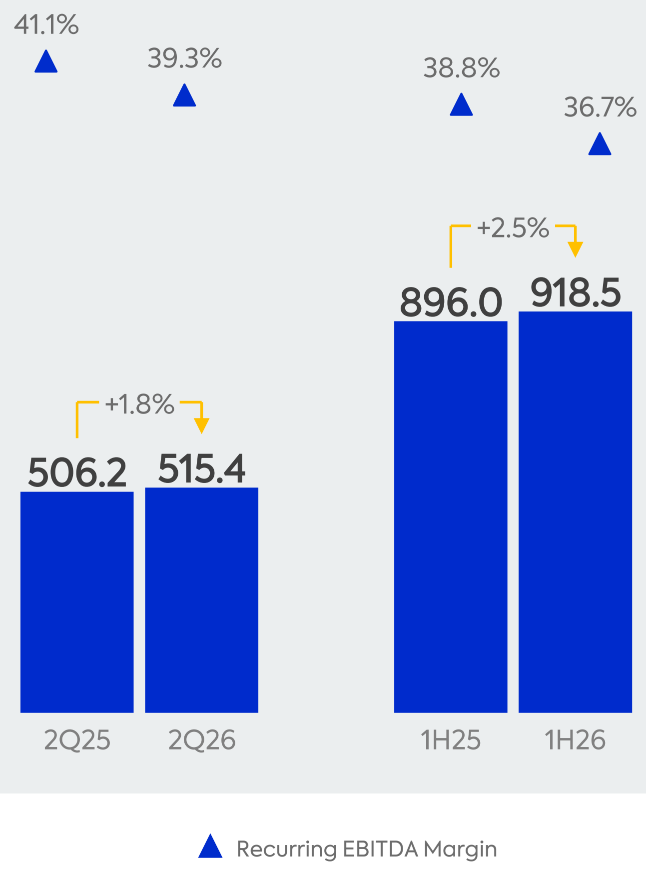
Net Revenue
(R$ million)



Gross Income and Gross Margin
(R$ million)



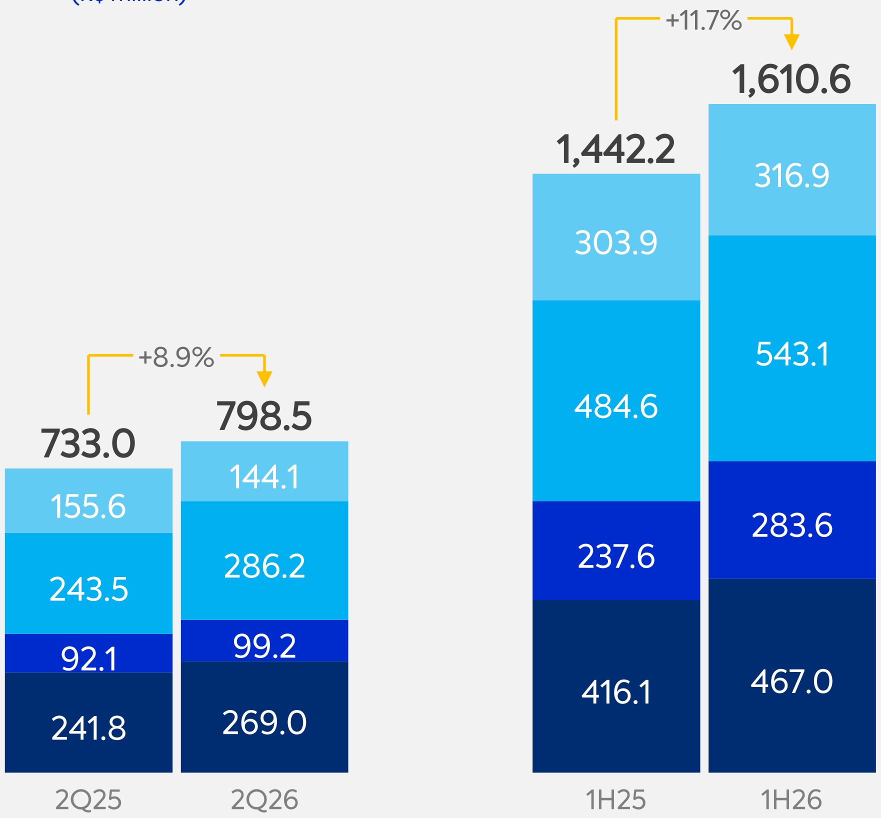
Recurring EBITDA and EBITDA margin
(R$ million)



Costs and Expenses[1]

Improvement in PDA reflected lower student intake through Pague Fácil. Higher Marketing investments were concentrated in the previous quarter, while operating expenses were impacted by higher G&A expenses related to utilities and systems, driven by greater On-site presence.

(R$ million)



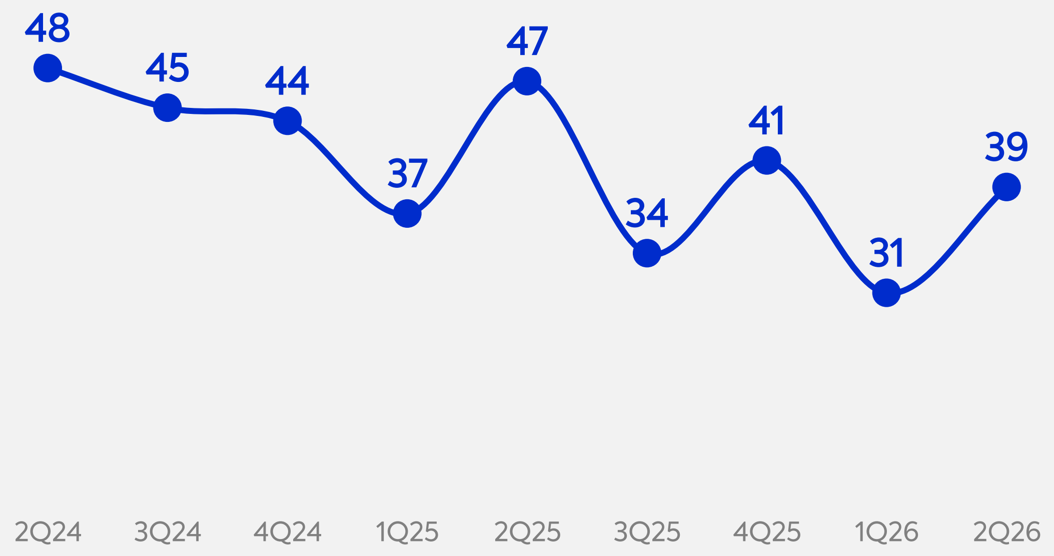
% NOR	2Q25	2Q26	Δ 2Q25 vs. 2Q26	1H25	1H26	Δ 1H25 vs. 1H26
PDA	12.6%	11.0%	-1.6 p.p	13.2%	12.6%	-0.6 p.p
Operational Expenses	19.8%	21.8%	+2.0 p.p	21.0%	21.7%	+0.7 p.p
Selling and Marketing	7.5%	7.6%	+0.1 p.p	10.3%	11.3%	+1.0 p.p
Total Costs	19.6%	20.5%	+0.9 p.p	18.0%	18.6%	+0.6 p.p
Total	59.5%	60.9%	+1.4 p.p	62.5%	64.2%	+1.7 p.p

1 – Total costs and expenses exclude Interest and Late Payment Fees and Equity Income.

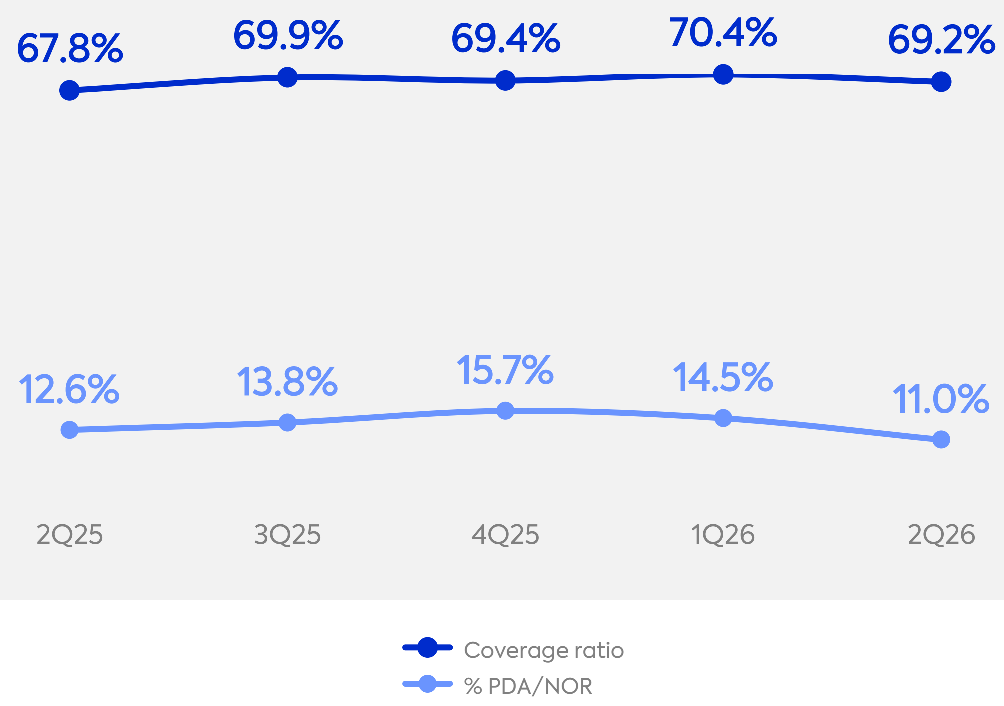
ACP and Coverage Ratio

Average Collection Period (ACP) for paying students decreased compared to 2Q25 (39 days versus 47 days). During the same period, the student coverage ratio was 69.2%.

Average Collection Period (payers)



Coverage Ratio (Total) and PDA/NOR



Appendix

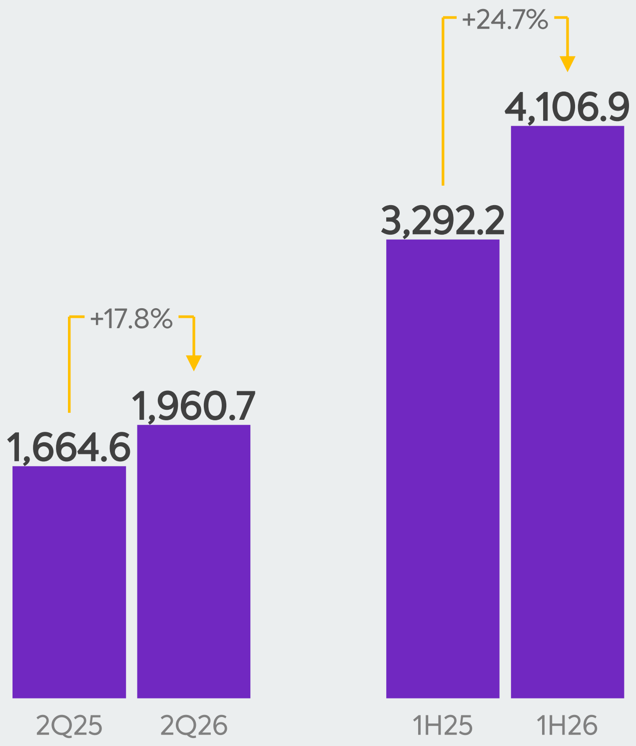
COGNA

cogna EDUCAÇÃO

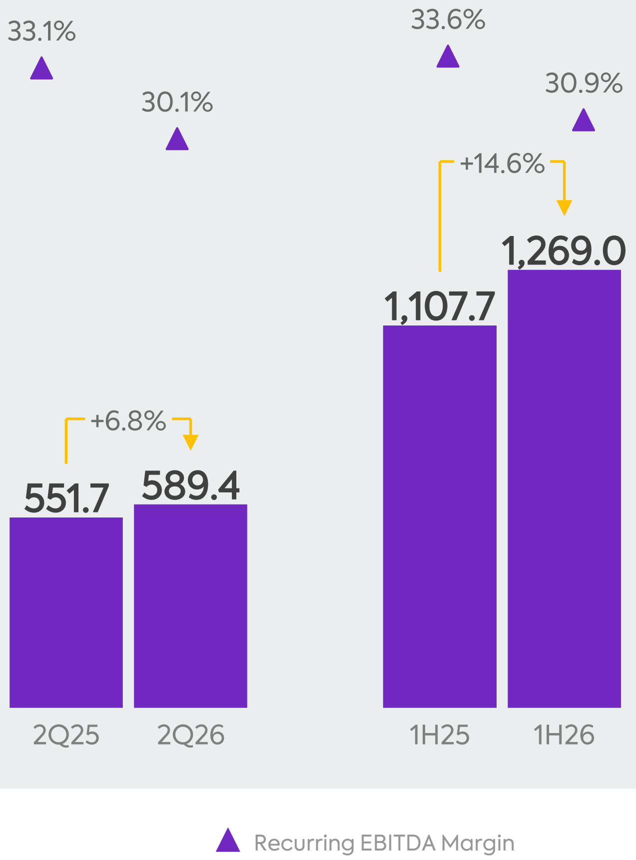
Financial Performance

Double-digit Net Revenue growth was primarily driven by Basic Education, while EBITDA margin was impacted by greater on-campus presence in Higher Education.

Net Revenue
(R$ million)



Recurring EBITDA and EBITDA margin
(R$ million)



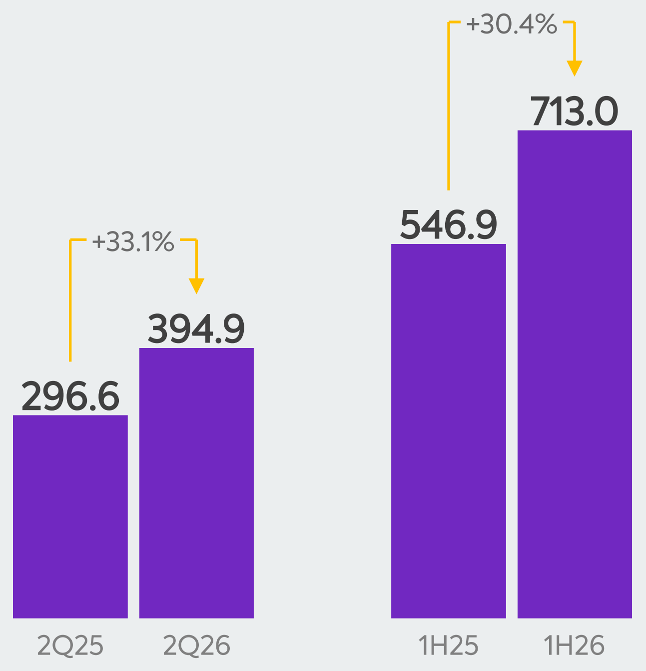
Adjusted Net Income and Adjusted Net margin
(R$ million)

cogna EDUCAÇÃO

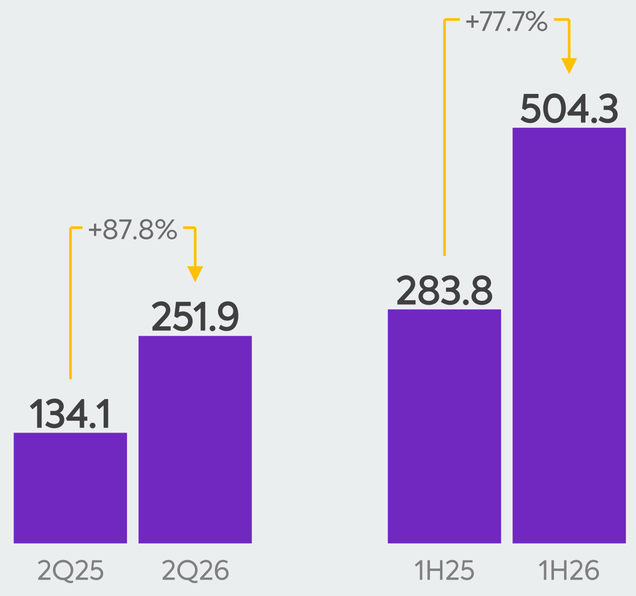
Desempenho Financeiro

Cash generation benefited from higher operating inflows in both BUs, particularly from PNLD, B2G, and B2B in Basic Education.

OCG after Capex
(R$ million)

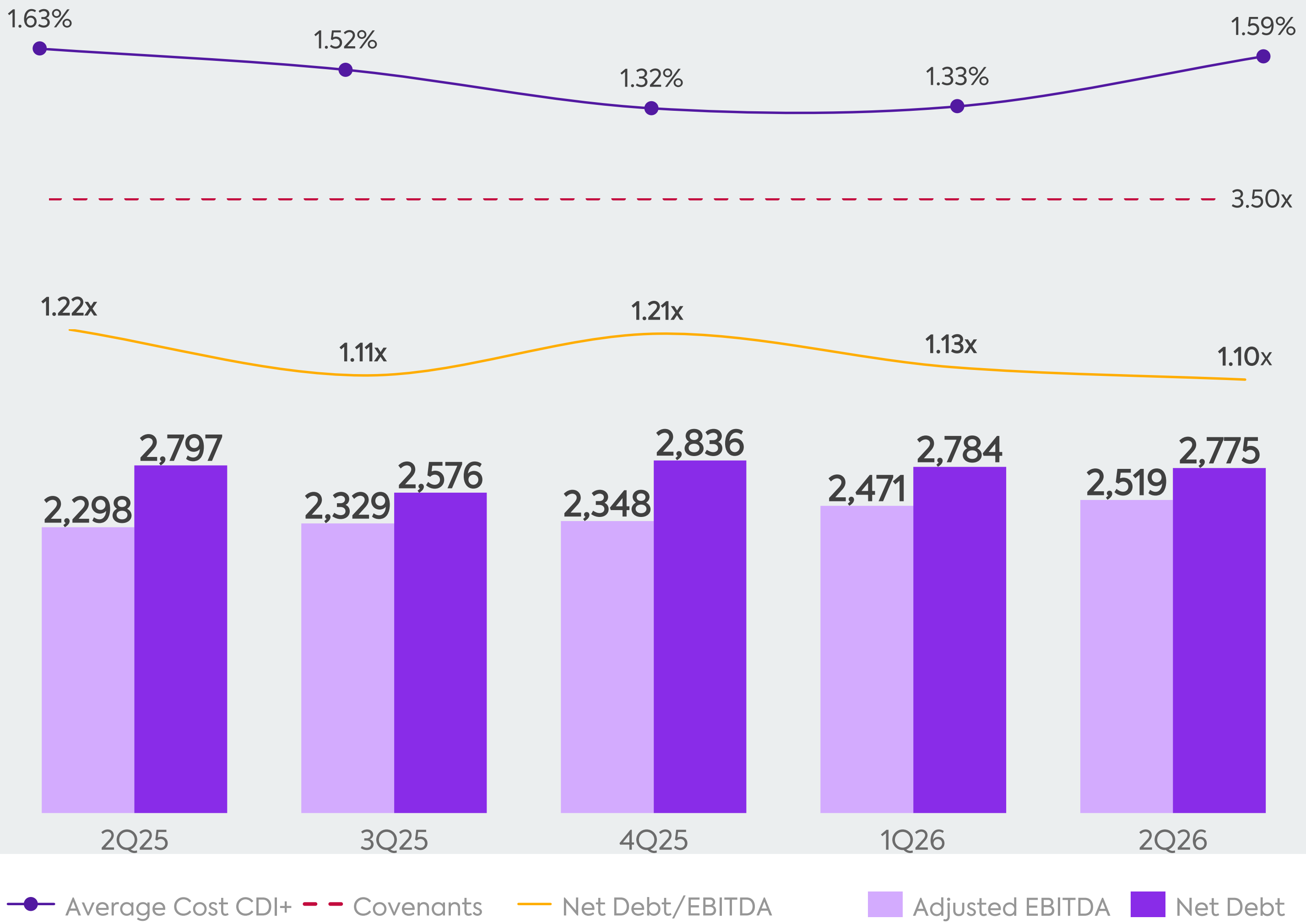


FCF
(R$ million)

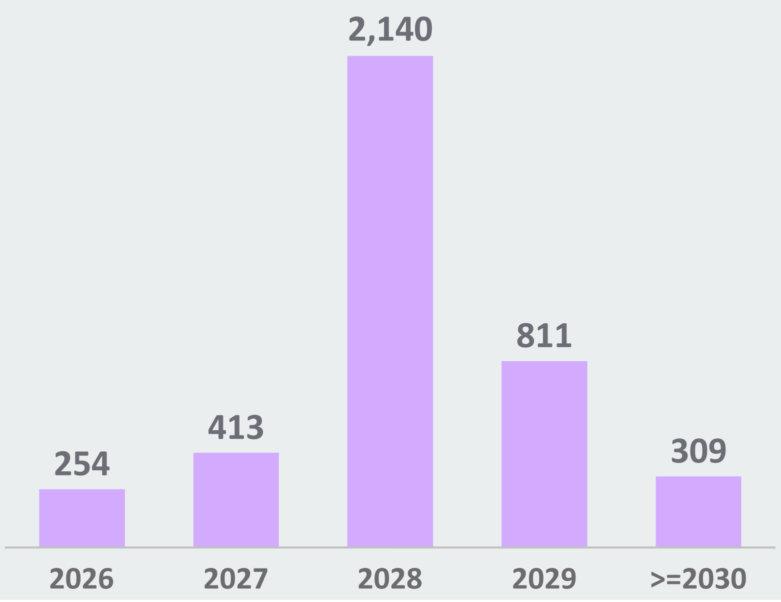


Indebtedness

Average cost of debt reached CDI +1.59% in the quarter, with a 29-month duration and 1.10x leverage. The Company also paid R$28.5 million in dividends. Excluding the acquisition of Educbank, leverage would have reached 1.02x.



Amortization, Loans and Financing Schedule[1]
(R$ million)



1 - The schedule does not include balances of derivative financial instruments.