

Belo Horizonte, 8 de maio de 2025, **Cogna Educação S.A. (B3: COGN3)** – “Cogna” ou “Companhia” anuncia hoje os resultados do primeiro trimestre de 2025 (1T25). As demonstrações financeiras da Companhia são apresentadas com base nos números consolidados, em reais, conforme a Legislação Societária Brasileira e as práticas contábeis adotadas no Brasil (BRGAAP), já em conformidade com as normas internacionais de contabilidade (IFRS), exceto quando indicado de outra forma.

DESTAQUES FINANCEIROS

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T25	1T24	% AH
Receita Líquida	1.627.628	1.538.514	5,8%
EBITDA Recorrente ¹	556.011	495.480	12,2%
Margem EBITDA Recorrente	34,2%	32,2%	2,0 p.p.
EBITDA	547.520	477.590	14,6%
Margem EBITDA	33,6%	31,0%	2,6 p.p.
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	154.383	50.504	205,7%
Margem Líquida Ajustada	9,5%	3,3%	6,2 p.p.
Lucro (Prejuízo) Líquido	95.109	(8.512)	-1217,4%
Margem Líquida	5,8%	-0,6%	6,4 p.p.
Geração de Caixa Operacional (GCO) após Capex	250.306	210.229	19,1%
GCO após Capex/EBITDA Recorrente	45,0%	42,4%	2,6 p.p.
Geração de Caixa Livre	149.611	9.433	1486,1%

¹ EBITDA Recorrente considera os juros e mora no resultado e exclui as despesas não Recorrentes e reversões de contingências Balanço de Abertura

Receita Líquida: No primeiro trimestre de 2025 a **Receita Líquida** atingiu R\$1.627,6 milhões, aumento de 5,8% em comparação com 1T24.

EBITDA Recorrente: Crescimento de duplo dígito no **EBITDA Recorrente** do 1T25 em 12,2%, atingindo R\$556,0 milhões.

Margem EBITDA Recorrente: No trimestre, a **margem EBITDA Recorrente** cresceu 2,0 p.p e alcançou 34,2%.

Lucro Líquido: No 1T25 o **Lucro Líquido** foi de R\$95,1 milhões, crescimento de R\$103,6 milhões versus o prejuízo de R\$8,5 milhões no 1T24.

Geração de Caixa Operacional (GCO): No trimestre, a **Geração de Caixa Operacional (GCO) após Capex** foi de R\$250,3 milhões, crescimento de 19,1% comparado ao 1T24.

Geração de Caixa Livre: No trimestre, a **Geração de Caixa Livre após Capex e Serviço da Dívida** foi positivo em R\$149,6 milhões, versus R\$9,4 milhões em 1T24.

Dívida Líquida/EBITDA: A **dívida líquida** da Companhia **reduziu R\$462,5 milhões** em relação ao 1T24 e R\$66,3 milhões vs 4T24, mesmo com a execução de R\$59,8 milhões dos programas de recompra. Com isso, a dívida líquida atingiu **R\$2.814,2 milhões** no trimestre.

Alavancagem: A alavancagem da Companhia atingiu **1,28x no 1T25 vs 1,79x no 1T24**.

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

Data: 09 de maio | 11:00 Brasília | [Clique aqui](#) para acessar a conferência com tradução simultânea para inglês

1T25 MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Empresa de Serviços Educacionais

No início de abril realizamos nosso Cogna Day. Este evento representou um marco importante, onde tivemos a oportunidade de apresentar de forma abrangente a significativa evolução do trabalho que desenvolvemos ao longo dos últimos quatro anos.

Durante a apresentação, enfatizamos a consolidação de nossas iniciativas estratégicas e os avanços concretos que alcançamos em diversas áreas. Demonstramos como a integração e a sinergia entre os nossos diferentes negócios têm se fortalecido, com a visão de sermos uma “empresa de serviços educacionais” com um leque diversificado de capacidades. Essa perspectiva nos permite não apenas otimizar e expandir nosso core business, mas também identificar e criar novos negócios e, consequentemente, gerar novas fontes de receita de forma sustentável.

Os resultados do primeiro trimestre deste ano são um indicativo claro de que estamos no caminho certo para concretizar nossas ambições de crescimento. Os números refletem o esforço contínuo de nossas equipes e a eficiência das estratégias implementadas.

Pilares Estratégicos

Crescimento: Receita de Kroton, mais que compensou a sazonalidade de Vasta e Saber

Em Kroton, a Receita Líquida cresceu duplo dígito mais uma vez, alcançando 18,8%. Esse resultado foi possível dada a capacidade contínua da Companhia em empilhar safras crescentes de Receita de captação e de melhorara rematrícula, em função do maior engajamento acadêmico e qualidade financeira da base de alunos. Excluindo o ajuste da linha de descontos para alunos inativos, que foi alocada na PCLD a partir do 4T25, o crescimento da Receita Líquida no 1T25 foi de 14,5%.

Em Vasta, a Receita Líquida de subscrição cresceu 12,0%, compensando parcialmente a sazonalidade da venda de soluções educacionais para Governos (B2G), que no 1T25 foi de R\$5,2 milhões. Com isso, a Receita Líquida Total de Vasta foi de R\$430,4 milhões no trimestre, uma redução de 6,6%. Excluindo a linha de B2G que ainda é um negócio em maturação, o segmento B2B de Escolas (Core) cresceu 8,6% no trimestre. No acumulado do ciclo 2025, a Receita Líquida Total atingiu R\$1.129,3 milhões, um crescimento de 11,3%.

Em Saber, a Receita Líquida proveniente das vendas de Soluções Acerta Brasil cresceu 46,5%, que compensou parcialmente o fato do calendário comercial do Programa Nacional do Livro didático (PNLD) não contemplar a modalidade de Nova Compra em 2024, que impactou o volume de vendas no 1T25. Com isso, a Receita Líquida de Saber foi 31,0% menor no 1T25 vs 1T24, em linha com as expectativas da Companhia

Eficiência: seguimos no trabalho contínuo para ganho de eficiência e crescimento na Geração de Caixa Livre

O EBITDA Recorrente da Cogna cresceu 12,2% atingindo R\$556,0 milhões, impulsionado pelo forte crescimento do EBITDA Recorrente de Kroton e Saber. Em Kroton, crescimento é reflexo do maior ensalamento dos cursos presenciais e híbridos, trazendo ganho de escala, melhor eficiência nas despesas operacionais, além da redução das despesas com vendas e marketing no trimestre, impactaram o EBITDA Recorrente positivamente em 36,2%, com expansão de 4,4p.p. na Margem.

Em Saber, a margem EBITDA Recorrente foi de 36,5%, crescimento de 11,8p.p., com expansão de margem bruta e redução das despesas com Vendas e Marketing, dado a ausência de um programa de compra em 2024, que afeta a receita do 1T25.

Em Vasta, o EBITDA Recorrente totalizou R\$ 117,1 milhões, uma redução de 26,8% em comparação aos R\$160,0 milhões do 1T24, impactado principalmente por uma menor receita líquida e maiores despesas com marketing. No ciclo de 2025, o EBITDA Recorrente atingiu R\$ 417,4 milhões, representando um aumento de 5,8% em relação ao ano anterior, com uma margem de 37,0%, em comparação com 38,9% no ciclo de vendas de 2024.

A Geração de Caixa Operacional após Capex (GCO) em Cognia foi de R\$250,3 milhões no 1T25, um aumento de 19,1% em comparação ao 1T24, impacto positivo do crescimento na receita de Kroton com melhor conversão de caixa. Com o resultado das nossas operações de liability management e maior geração de caixa, reduzimos 49,9% de pagamento de juros em relação ao mesmo período de 2024. Com isso, destacamos uma sólida expansão da Geração de Caixa Livre, atingindo R\$149,6 milhões no 1T25, um crescimento de mais de 16x vs 1T24.

Experiência: foco em entregar a melhor experiência para os nossos alunos

A priorização da experiência do aluno se concretiza na jornada dos novos estudantes de cursos 100% online da Cognia, que desde a captação 24.2 já desfrutam do novo Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA) e vivenciam a integração completa dos novos sistemas de gestão acadêmica, administrativa e financeira. Essa transformação digital remodelou integralmente a experiência de aprendizagem e toda a interação administrativa e financeira, demonstrando um investimento significativo na qualidade da jornada do aluno. Durante o primeiro semestre do novo AVA, observamos um engajamento 8% maior dos alunos nos novos sistemas vs o ano anterior, o que nos levou a uma melhora na taxa de matrícula.

Essa dedicação à experiência do aluno, foi reconhecida com a conquista do Prêmio ClienteSA na categoria Ouro. A avaliação, baseada em rigorosos critérios do ICXI, atesta a maturidade da Cognia em seus processos e práticas voltadas para a satisfação do cliente, evidenciada pelo preenchimento do extenso checklist, pela criteriosa auditoria independente e, finalmente, pela premiação do Score de Maturidade.

Ações de Gente Cultura & Comunicação: Progresso com Propósito

No primeiro trimestre, a Cognia avançou na valorização e desenvolvimento de pessoas, consolidando uma abordagem inovadora para gestão de desempenho. O lançamento do Avance, um novo modelo focado no desenvolvimento contínuo, que busca integrar avaliação de competências essenciais, metas e feedbacks recorrentes, promovendo relações de confiança entre líderes, equipes e clientes internos. Além de medir resultados, o Avance considera como as entregas são feitas, alinhando performance à cultura organizacional e impulsionando conversas que fomentam o crescimento coletivo.

Dentro dessa estratégia, foi realizada a Campanha de Feedback, com treinamentos e materiais para incentivar a prática de retorno contínuo e construtivo, essencial para a cultura de alta performance. Além disso, iniciou-se o Programa Inspiração – Escola de Liderança Cognia, com módulos presenciais, virtuais e online voltados para coordenadores, gerentes e diretores, abordando cultura, negócios e impacto da liderança. Essas iniciativas demonstram o compromisso da empresa em construir uma cultura organizacional forte, conectada e preparada para o futuro.

Inovação: consistência na jornada de inovação

No 1T25, seguimos impulsionando nossa jornada de inovação com consistência e foco nos pilares estratégicos de Corporate Venture Building (CVB) e *Open Innovation*, consolidando iniciativas que fortalecem nosso core business e ampliam novas oportunidades de crescimento:

- Corporate Venture Building (CVB): permanecemos com o objetivo de testar e escalar novas oportunidades de negócio, alinhadas a visão estratégica da companhia. A tese de cursos livres não regulados finalizou seu MVP e entra em GROWTH a partir de Maio/25 com aumento significativo de portfólio e expansão geográfica - reforçando nossa visão de ampliar a oferta educacional com alto potencial de empregabilidade. Dentre outras frentes, a tese

que combina bem-estar e eficiência em gestão atingiu mais de +1.000 pessoas na fase de teste e segue agora para MVP buscando validar seu modelo de negócio para escala.

- Open Innovation: Nossa estratégia de conexão com startups e parceiros segue acelerada, e neste trimestre mapeamos mais de 114 startups com atuação em áreas da Cognia – o objetivo em 2025 será ampliar significativamente esta conexão trazendo inovação de forma ágil às “*must win battles*” estratégicas.

Na Plataforma educacional (Plural) da Somos, seguimos com as atualizações na frente de IA, com o lançamento do Planejamento Educacional Individualizado (PEI), que será disponibilizado para as escolas no ciclo de 2026, onde a IA será responsável por gerar recomendações pedagógicas personalizadas e ajudar professores e escolas nas práticas inclusivas. A Plural IA, segue focada nos conceitos de inclusão, diversidade e equidade de formação contínua no ensino básico, mantendo a criação de um ambiente educacional acolhedor e equitativo.

No ensino superior, o EDU IA continua sua expansão entregando ensino de precisão e personalizado. Novos MVP's foram implantados em alguns cursos do 100% online para criação de planos de estudo e feedback de provas, com grandes ganhos acadêmicos nas turmas testadas, além de provas diagnósticas para disponibilização de conteúdo preparatório do ensino médio totalmente personalizado.

ESG: Resultados que refletem nosso compromisso com a educação, sustentabilidade e impacto positivo...

A Cognia iniciou 2025 com marcos importantes que refletem seu compromisso com a sustentabilidade, inclusão e transformação por meio da educação. No campo da sustentabilidade, a empresa manteve sua nota B no CDP, reforçando sua gestão climática e a mitigação de impactos ambientais. Além disso, foi reconhecida como "Industry Mover" no Sustainability Yearbook 2025, pela S&P Global, e segue como integrante do índice ISE B3, que destaca organizações com elevados padrões de governança ambiental e social no Brasil.

No setor educacional, a Cognia deu início à 27ª edição do Prêmio Educador Nota 10, evidenciando a valorização de práticas pedagógicas inovadoras, com um aumento de 12% no número de inscritos em relação ao ano anterior. A adesão ao movimento Mulher 360 também foi destaque, fortalecendo iniciativas de equidade de gênero e diversidade na cultura corporativa. Essas realizações reiteram a missão da Cognia em construir um futuro mais sustentável e justo, impulsionando o progresso social e educacional.

KROTON | DESEMPENHO OPERACIONAL

Base e Movimentação de Alunos: Graduação

	Total			Presencial			Kroton Med			EAD		
	1T25	1T24	% AH	1T25	1T24	% AH	1T25	1T24	% AH	1T25	1T24	% AH
Base inicial	1.054.730	954.133	10,5%	141.735	140.038	1,2%	37.154	33.461	11,0%	875.841	780.634	12,2%
Formaturas	(117.507)	(117.713)	(0,2%)	(15.959)	(19.852)	(19,6%)	(3.060)	(3.182)	(3,8%)	(98.488)	(94.679)	4,0%
Captação	425.947	419.619	1,5%	46.289	45.115	2,6%	11.831	10.980	7,8%	367.827	363.524	1,2%
Evasão e Não Renovação	(165.687)	(150.346)	10,2%	(13.628)	(12.387)	10,0%	(4.982)	(4.355)	14,4%	(147.077)	(133.604)	10,1%
Base final	1.197.483	1.105.693	8,3%	158.437	152.914	3,6%	40.943	36.904	10,9%	998.103	915.875	9,0%

À primeira vista, o volume de captação de novos alunos cresceu 1,5%, esse dado inclui a captação de alunos PROUNI, que não geram receita, mas que tiveram um menor número de matrículas no ciclo 1T25, quando comparado a 1T24, sem prejuízo ao atendimento dos critérios do programa. Excluindo os calouros PROUNI, portanto, contemplando apenas os novos alunos que geram receita efetiva, a captação total cresceu 6,5% no 1T25, sendo 9,9% no Presencial, 12,5% na Kroton Med e 6,0% no EAD. Esse mix mais concentrado em alunos de alta presencialidade, gerou também um aumento de ticket médio de calouros, resultando em um crescimento na Receita de Captação de 23,0% no trimestre.

A base total de alunos apresentou o 15º trimestre consecutivo de crescimento, com um aumento de 8,3% no 1T25 vs 1T24. Este desempenho reflete o compromisso contínuo da companhia em otimizar o mix de captação e aprimorar a experiência do aluno.

Ticket Médio¹

	Total			Presencial			Kroton MED			EAD		
	1T25	1T24	% AH	1T25	1T24	% AH	1T25	1T24	% AH	1T25	1T24	% AH
Ticket Médio	355	351	1,1%	805	758	6,2%	1.754	1.948	(10,0%)	238	232	2,6%

O ticket médio total da base de alunos teve expansão de 1,1% versus o 1T24. No Presencial, tivemos um crescimento de 6,2% e no EAD +2,6%, resultado do repasse mais significativo da inflação para os veteranos e da maior captação de cursos com um *Lifetime Value* (LTV) elevado. O ticket médio de medicina cresceu 11,0%, entretanto a Kroton Med é composta pelas unidades que tem medicina, EAD e Presencial, nessas unidades tivemos um maior volume de captação de alunos EAD que impactou o ticket médio da Kroton Med.

Base e Movimentação de Alunos: Pós - Graduação

	Pós - Graduação		
	1T25	1T24	% AH
Base inicial	80.023	71.510	11,9%
Formaturas	(32.886)	(32.093)	2,5%
Captação	45.893	44.914	2,2%
Evasão	(2.244)	(1.645)	36,4%
Base final	90.786	82.686	9,8%

A base de alunos de pós-graduação cresceu 9,8% no primeiro trimestre de 2025 em comparação com o mesmo período de 2024.

1 Base de alunos utilizada para cálculo de ticket médio desconsidera alunos Prouni, uma vez que têm bolsa integral; Receita do Presencial, Kroton Med e EAD exclui: repasse aos polos parceiros, ajustes a valor presente e descontos compulsórios e de renegociação. O ticket médio apresentado é a divisão entre a receita líquida do período e quantidade de alunos de cada categoria

KROTON | DESEMPENHO FINANCEIRO

<i>Kroton - Valores em R\$ ('000)</i>	1T25	1T24	% AH
Receita Bruta	1.455.654	1.319.556	10,3%
Presencial	506.600	481.584	5,2%
Kroton MED	251.427	236.337	6,4%
EAD	697.627	601.635	16,0%
Deduções da Receita Bruta	(377.791)	(412.433)	-8,4%
Presencial	(195.528)	(228.640)	-14,5%
Kroton MED	(53.528)	(59.850)	-10,6%
EAD	(128.735)	(123.943)	3,9%
Receita Líquida	1.077.863	907.124	18,8%
Presencial	311.072	252.945	23,0%
Kroton MED	197.899	176.487	12,1%
EAD	568.892	477.692	19,1%
Total de Custos	(174.290)	(160.470)	8,6%
Presencial	(100.307)	(91.576)	9,5%
Kroton MED	(47.723)	(43.123)	10,7%
EAD	(26.260)	(25.771)	1,9%
Lucro Bruto	903.573	746.653	21,0%
<i>Margem Bruta %</i>	83,8%	82,3%	1,5 p.p.
Presencial	210.765	161.368	30,6%
<i>Margem Bruta %</i>	67,8%	63,8%	4,0 p.p.
Kroton MED	150.176	133.364	12,6%
<i>Margem Bruta %</i>	75,9%	75,6%	0,3 p.p.
EAD	542.632	451.921	20,1%
<i>Margem Bruta %</i>	95,4%	94,6%	0,8 p.p.

A Receita Líquida da Kroton Consolidada no 1T25 cresceu 18,8% em comparação com o 1T24, atingindo R\$1.077,9 milhões, com crescimento de duplo dígito em todas as modalidades, em razão de: (i) aumento da Receita de Captação de 23,0%; (ii) maior participação do programa Pague Fácil/Programa de Matrícula Tardia (PMT) de 4,1p.p no crescimento da receita, após captação mais desafiadora durante os meses de outubro a dezembro de 2024; (iii) crescimento de 8,3% na base de alunos, que impactou positivamente a Receita da rematrícula em 10,0%; e; (iv) alteração na alocação dos descontos para alunos inativos na Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD).

Conforme explicado na divulgação do 4T24, alteramos a alocação de descontos para alunos inativos que até o 3T24 reduzia a Receita Líquida, passaram a ser registrados como PCLD no 4T24. Essa mudança de alocação não gera impacto no EBITDA da Companhia, porém reflete com maior clareza o crescimento real da receita e permite com que o time de cobrança negocie de forma mais eficiente com os alunos inativos que já estão 100% provisionados. Para efeito de bases comparáveis, no 1T24, registramos um volume de aproximadamente R\$34,1 milhões que impactaram a Receita negativamente, excluindo esse impacto, a Receita Líquida de Kroton cresceu 14,6% no 1T25 vs 1T24.

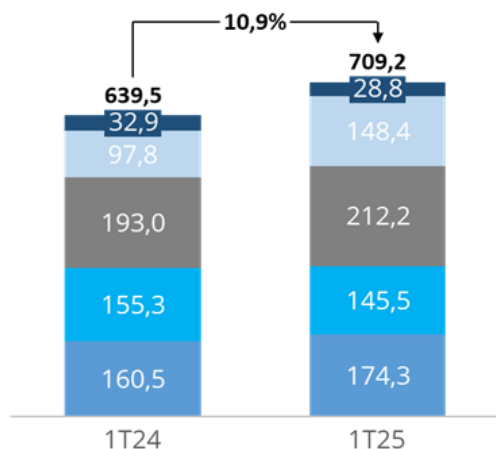
O Lucro Bruto atingiu R\$903,6 milhões no 1T25, um aumento de 21,0% versus 1T24, esse crescimento é reflexo do maior ensalamento dos cursos presenciais e híbridos, trazendo ganho de escala nessas modalidades, além do crescimento constante da Kroton Med, resultando na expansão da margem bruta consolidada em Kroton de 1,5p.p versus 1T24.

KROTON | DRE CONSOLIDADA

Kroton - Valores em R\$ ('000)	1T25	1T24	% AH
Receita Bruta	1.455.654	1.319.556	10,3%
Deduções da Receita Bruta	(377.791)	(412.433)	-8,4%
Receita Líquida	1.077.863	907.124	18,8%
Total de Custos	(174.290)	(160.470)	8,6%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(1.661)	(988)	68,1%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(172.629)	(159.482)	8,2%
Lucro Bruto	903.573	746.653	21,0%
Margem Bruta	83,8%	82,3%	1,5 p.p.
Despesas Operacionais	(212.223)	(192.975)	10,0%
Pessoal	(88.983)	(88.690)	0,3%
Gerais e Administrativas	(123.240)	(104.285)	18,2%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(148.366)	(97.846)	51,6%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	21.102	20.252	4,2%
Despesas com Vendas e Marketing	(145.465)	(155.291)	-6,3%
Resultado Operacional	418.621	320.793	30,5%
Margem Operacional	38,8%	35,4%	3,5 p.p.
Despesas Corporativas	(28.817)	(32.926)	-12,5%
EBITDA Recorrente	389.803	287.867	35,4%
Margem EBITDA Recorrente	36,2%	31,7%	4,4 p.p.
(-) Itens Não Recorrentes	(7.256)	(8.568)	-15,3%
EBITDA	382.548	279.299	37,0%
Margem EBITDA	35,5%	30,8%	4,7 p.p.

No 1T25, o EBITDA Recorrente de Kroton cresceu 35,4%, atingindo R\$389,8 milhões, com uma expansão de 4,4p.p. na margem EBITDA que atingiu 36,2% no período. Essa expansão é resultado do: (i) crescimento da margem bruta explicada anteriormente; (ii) ganho de eficiência nas despesas operacionais; (iii) redução das despesas com vendas e marketing no trimestre, dado a estratégia adotada ao longo desse ciclo após a maior adesão do programa PMT/Pague Fácil nos meses de janeiro e fevereiro, que impulsionou a captação do trimestre; e (iv) deslocamento temporal nas despesas corporativas para o 2T25.

Custos e Despesas¹ (R\$ milhões)



% ROL	1T24	1T25	Δ
Despesas Corporativas	3,6%	2,7%	-0,9p.p.
PCLD	10,8%	13,8%	+3,0p.p.
Despesas Operacionais	21,3%	19,7%	-1,6p.p.
Desp. Vendas e Marketing	17,1%	13,5%	-3,6p.p.
Custos Diretos	17,7%	16,2%	-1,5p.p.
Total	70,5%	65,8%	-4,7p.p.

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

Os Custos e Despesas no 1T25 somaram R\$ 709,2 milhões, um aumento de 10,9% vs 1T24, porém com uma diluição no percentual sobre a receita de 4,7p.p, com os principais impactos:

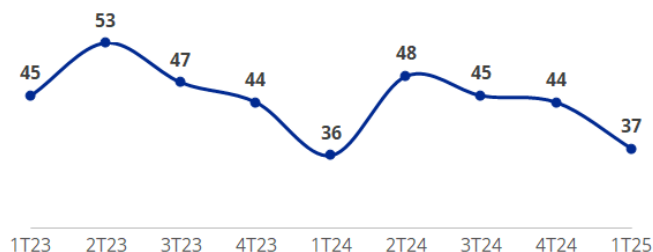
- (i) Redução de 0,9p.p nas Despesas Corporativas, parte dessa redução veio de ganhos de eficiência com processos, sistemas e automação e parte por deslocamento temporal das despesas;
- (ii) Aumento da razão entre PCLD e ROL de 10,8% para 13,8%, devido a alteração na alocação dos descontos para alunos inativos, que a partir do 4T24 que passaram a ser alocados nessa linha, normalizando o efeito no 1T24, esse indicador ficou em linha;
- (iii) Redução de 1,6p.p nas Despesas Operacionais, resultado do ganho de eficiência nas despesas com pessoal;
- (iv) Redução de 3,6p.p nas Despesas com Vendas e Marketing, esse impacto ocorreu após a maior adesão do programa PMT/Pague Fácil nos meses de janeiro e fevereiro, que impulsionou a captação do trimestre, não sendo necessário o maior investimento em marketing no período.

Para maior transparência e facilidade na análise dos nossos resultados, apresentamos abaixo uma tabela comparativa do crescimento da receita e da Provisão para Devedores Duvidosos (PDD) / Receita Líquida (ROL), em valores ajustados:

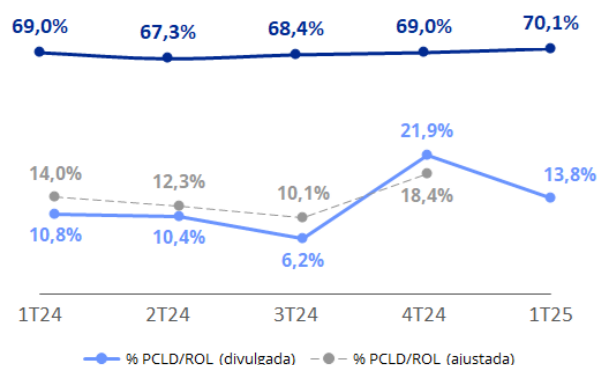
Kroton Consolidada	1T24	Reclassificação Desconto	Kroton Proforma 1T24	Kroton 1T25	AH 1T25 x 1T24 Proforma
Receita Líquida	907.124	(34.085)	941.209	1.077.863	14,5%
PCLD	(97.846)	(34.085)	(131.931)	(148.366)	12,5%
% PCLD / ROL	10,8%		14,0%	13,8%	-0,3 p.p.

O Prazo Médio de Recebimento (PMR) dos alunos pagantes teve queda na variação versus 4T24 (37 vs. 44 dias) e manteve-se estável na comparação entre 1T25 versus 1T24. Neste mesmo intervalo o índice de cobertura de alunos Kroton teve um aumento para 70,1%. Para melhor base de comparação, incluímos uma linha da PCLD/ROL histórica, considerando o ajuste de alunos inativos.

Prazo Médio de Recebimento (Pagantes)



Índice de Cobertura Conta a Receber (Total) e PCLD/ROL



VASTA | DESEMPENHO OPERACIONAL

O ciclo comercial da Vasta inicia-se no quarto trimestre, período no qual são feitas as primeiras entregas de conteúdo aos alunos de escolas parceiras para o ano seguinte, e encerra-se no terceiro trimestre do ano seguinte. Por este motivo, as análises de desempenho da Vasta, sempre que possível, serão realizadas considerando-se o Ciclo Comercial total, neste caso compreendido pelo 4T24 até 3T25 (Ciclo 2025), comparado com o acumulado de 4T23 até 3T24 (Ciclo 2024).

O 1T25 é o segundo trimestre do ciclo comercial de 2025 para a Vasta. Com isso, atualizamos o número de escolas parceiras e alunos matriculados para o ciclo 2025, já incluindo as devoluções contratuais solicitadas pelos clientes dentro do ciclo normal de negócios.

	2025	2024	% AH
Escolas Parceiras			
Conteúdo Core	5.025	4.744	5,9%
Soluções Complementares	2.149	1.722	24,8%
Alunado			
Conteúdo Core	1.489.698	1.432.289	4,0%
Soluções Complementares	563.525	483.132	16,6%

No ciclo de vendas de 2025, a Vasta irá fornecer soluções de conteúdo core para aproximadamente 1,5 milhões de alunos e soluções complementares para mais de 560 mil alunos. O crescimento do alunado e número de escolas está alinhado à estratégia da empresa de focar na melhoria de sua base de clientes em 2025 por meio de melhor mix de escolas e crescimento em sistemas de ensino premium (Anglo, PH, Amplia e Fibonacci), marcas com maior ticket médio, menor inadimplência, maior adoção de soluções complementares e relacionamentos de longo prazo.

A Escola bilingue Start-Anglo continua seu crescimento acelerado, com mais de 40 contratos já assinados, expandimos nossa presença em mais de 14 estados brasileiros e para o ano escolar de 2025, teremos 7 escolas em operação. Além disso, temos mais de 350 *prospects* no *pipeline* e com boas perspectivas de fechamento de novos contratos.

Receita Líquida

Vasta - Valores em R\$ ('000)	1T25	1T24	% AH	Ciclo 2025	Ciclo 2024	% AH
Receita Líquida	430.392	460.716	-6,6%	1.129.321	1.014.825	11,3%
Subscrição	400.132	357.386	12,0%	1.019.444	872.246	16,9%
Conteúdo Core	352.613	308.291	14,4%	795.552	692.003	15,0%
Soluções Complementares	47.519	49.095	-3,2%	223.892	180.243	24,2%
Não - Subscrição	25.045	34.299	-27,0%	68.827	73.548	-6,4%
B2G	5.215	69.031	-92,4%	41.050	69.031	-40,5%

No primeiro trimestre de 2025, a Receita Líquida de Subscrição cresceu 12,0% atingindo R\$400,1 milhões, impulsionado pelo desempenho do Conteúdo Core, que teve um aumento de 14,4% no trimestre, esse crescimento compensou parcialmente a redução de 27,0% da Receita com Não-Subscrição e a sazonalidade das vendas para o governo (B2G), que no 1T24 foi de R\$69,0 milhões e no 1T25 foi de R\$5,2 milhões. Com isso, a Receita Líquida de Vasta alcançou R\$430,4 milhões, apresentando redução de 6,6% versus ao primeiro trimestre de 2024. A receita de soluções complementares teve uma redução de 3,2% no trimestre em razão de um maior faturamento ocorrido no 4T24 e à melhoria dos processos operacionais, com isso, as escolas conseguiram antecipar os pedidos e receber seus produtos antecipadamente no ciclo. Excluindo a linha de B2G que ainda é um negócio em maturação, o segmento B2B de Escolas (Core) cresceu 8,6% no trimestre.

No ciclo 2025, a Receita Líquida da Vasta totalizou R\$1.129,3 milhões, representando um aumento de 11,3% em comparação com mesmo período do ano anterior. A Receita de Subscrição cresceu 16,9% no ciclo 2025, com destaque às soluções complementares, que apresentou no ciclo comercial um crescimento de 24,2%.

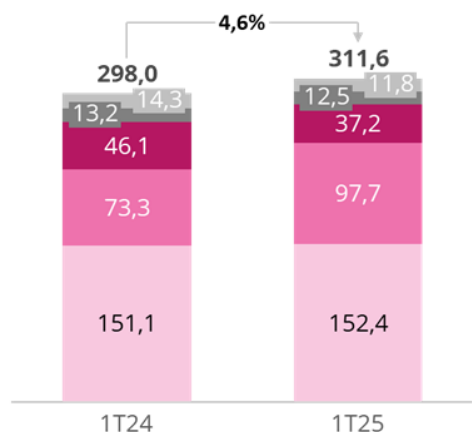
VASTA | DESEMPENHO FINANCEIRO

Vasta - Valores em R\$ ('000)	1T25	1T24	% AH	Ciclo 2025	Ciclo 2024	% AH
Receita Bruta	458.355	492.971	-7,0%	1.166.263	1.073.831	8,6%
Deduções da Receita Bruta	(27.963)	(32.254)	-13,3%	(36.942)	(59.005)	-37,4%
Receita Líquida	430.392	460.716	-6,6%	1.129.321	1.014.826	11,3%
Total de Custos	(152.403)	(151.055)	0,9%	(411.968)	(329.685)	25,0%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(120.846)	(123.465)	-2,1%	(338.673)	(265.677)	27,5%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(31.556)	(27.590)	14,4%	(73.295)	(64.008)	14,5%
Lucro Bruto	277.990	309.661	-10,2%	717.353	685.141	4,7%
Margem Bruta	64,6%	67,2%	-2,6 p.p.	63,5%	67,5%	-4,0 p.p.
Despesas Operacionais	(37.235)	(46.087)	-19,2%	(62.547)	(73.772)	-15,2%
Pessoal	(22.273)	(24.215)	-8,0%	(43.485)	(43.356)	0,3%
Gerais e Administrativas	(14.962)	(21.872)	-31,6%	(19.062)	(30.416)	-37,3%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(12.546)	(13.205)	-5,0%	(34.349)	(42.199)	-18,6%
(+) Equivalência Patrimonial	(1.622)	(2.761)	-41,3%	(3.905)	(2.412)	61,9%
Despesas com Vendas e Marketing	(97.699)	(73.260)	33,4%	(169.880)	(140.388)	21,0%
Resultado Operacional	128.888	174.348	-26,1%	446.672	426.370	4,8%
Margem Operacional	29,9%	37,8%	-7,9 p.p.	39,6%	42,0%	-2,5 p.p.
Despesas Corporativas	(11.769)	(14.347)	-18,0%	(29.247)	(31.993)	-8,6%
EBITDA Recorrente	117.119	160.002	-26,8%	417.427	394.377	5,8%
Margem EBITDA Recorrente	27,2%	34,7%	-7,5 p.p.	37,0%	38,9%	-1,9 p.p.
(+) Reversões de Contingências de BA	125	220	-43,2%	102.681	345	29662,6%
(-) Itens Não Recorrentes	(822)	(1.696)	-51,5%	(22.651)	(10.831)	109,1%
EBITDA	116.422	158.525	-26,6%	497.457	383.891	29,6%
Margem EBITDA	27,1%	34,4%	-7,4 p.p.	44,0%	37,8%	6,2 p.p.

No 1T25, a Margem Bruta da Vasta apresentou uma redução de 2,6 pontos percentuais. Essa redução ocorreu em razão de uma menor receita no período e da diferença no mix de produtos entre o 1T25 e 1T24. No acumulado do ciclo, a redução da Margem Bruta foi de 4,0p.p.

No 1T25, o EBITDA Recorrente totalizou R\$ 117,1 milhões, uma redução de 26,8% em relação aos R\$160,0 milhões do 1T24, impactado principalmente por uma menor Receita Líquida e maiores despesas com marketing. No ciclo de 2025, o EBITDA Recorrente atingiu R\$ 417,4 milhões, representando um aumento de 5,8% em relação ao ano anterior, impulsionado pelo crescimento da Receita Líquida, ganhos de eficiência operacional e redução nas despesas operacionais e na Provisão para créditos de liquidação duvidosa (PCLD), esses aumentos foram parcialmente compensados pelo aumento das despesas com marketing, que impactou a Margem EBITDA Recorrente em uma redução de 1,9p.p.

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. Vendas e Marketing	15,9%	22,7%	+6,8p.p
Custos Diretos	32,8%	35,4%	+2,6p.p
Total	64,7%	72,4%	+7,7p.p

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

Os Custos e Despesas no primeiro trimestre de 2025 totalizaram R\$311,6 milhões, um aumento de 4,6% em comparação com o mesmo período do ano anterior, com os principais impactos:

- (i) Melhora de 0,4p.p nas Despesas Corporativas e de 1,3p.p. nas Despesas Operacionais, devido à otimização de processos, sistemas e automação;
- (ii) Aumento de 6,8p.p nas Despesas com Vendas e Marketing, relacionada a um incremento sazonal dos gastos de marketing para suportar o crescimento do novo ciclo de contratos 2025/2026;
- (iii) Aumento de 2,6p.p. nos Custos Diretos, decorrente de efeito sazonal no custo de produção atrelado ao mix de produtos e faturamento realizado no período.

SABER | DESEMPENHO OPERACIONAL

Receita Líquida

Saber - Valores em R\$ ('000)	1T25	1T24	% AH
Receita Líquida	133.175	193.132	-31,0%
Receita Líquida - PNLD (i)	6.493	72.287	-91,0%
Livros vendidos – Ensino Superior (ii)	-	21.504	-
Receita Líquida - Idiomas	40.060	40.208	-0,4%
Receita Líquida - Outros Serviços (iii)	86.622	59.133	46,5%

No 1T25, a Receita Líquida de Saber atingiu R\$133,2 milhões e redução de 31,0% quando comparado com o 1T24, em linha com as expectativas da Companhia, principalmente por:

- (i) Redução na Receita Líquida do PNLD: conforme mencionado anteriormente, o calendário comercial de 2024 não contemplou a modalidade de Nova Compra, que impactou o volume de vendas no 1T25. Para o segundo semestre de 2025, temos a expectativa de retomada no crescimento com a Compra do Programa do Ensino Médio;
- (ii) Venda das operações de livros de ensino superior e técnicos (SETS); e;
- (iii) Crescimento de 46,5% na linha de outros, que somam os resultados de Voomp e produtos do Acerta Brasil (vendas governamentais), que são as novas avenidas de crescimento da Companhia.

Base de Alunos

Base de Alunos	1T25	1T24	% AH	4T24	% AH
Unidades Red Balloon e Escolas Parceiras	121	124	-2,4%	128	-5,5%
Alunos Red Balloon e de Escolas Parceiras	38.662	30.973	24,8%	34.675	11,5%

O número de unidades Red Balloon apresentou uma retração de 2,4% quando comparado com o mesmo período de 2024. A base de alunos apresentou um crescimento de 24,8%, dado maior participação de escolas parceiras no período.

SABER | DESEMPENHO FINANCEIRO

Saber - Valores em R\$ ('000)	1T25	1T24	% AH
Receita Bruta	141.160	199.180	-29,1%
Deduções da Receita Bruta	(7.985)	(6.048)	32,0%
Receita Líquida	133.175	193.132	-31,0%
Total de Custos	(42.522)	(102.005)	-58,3%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(33.617)	(89.709)	-62,5%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(8.905)	(12.297)	-27,6%
Lucro Bruto	90.653	91.126	-0,5%
Margem Bruta	68,1%	47,2%	20,9 p.p.
Despesas Operacionais	(19.901)	(21.757)	-8,5%
Pessoal	(13.757)	(14.769)	-6,9%
Gerais e Administrativas	(6.144)	(6.988)	-12,1%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(2.900)	1.353	-314,3%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	13	-	n.a.
(+) Equivalência Patrimonial	-	498	-100,0%
Despesas com Vendas e Marketing	(14.093)	(16.238)	-13,2%
Resultado Operacional	53.771	54.983	-2,2%
Margem Operacional	40,4%	28,5%	11,9 p.p.
Despesas Corporativas	(5.191)	(7.372)	-29,6%
EBITDA Recorrente	48.580	47.612	2,0%
Margem EBITDA Recorrente	36,5%	24,7%	11,8 p.p.
(+) Reversões de Contingências de BA	-	10.355	-100,0%
(-) Itens Não Recorrentes	(538)	(18.201)	-97,0%
EBITDA	48.042	39.766	20,8%
Margem EBITDA	36,1%	20,6%	15,5 p.p.

No 1T25, ocorreu uma redução na linha de custos em razão da ausência de novas compras do PNLD, que mencionamos ao longo do ano anterior, e ao diferente mix de receita no primeiro trimestre. Com isso, a Margem Bruta de Saber cresceu 20,9 p.p. no 1T25, atingido 68,1%.

A margem EBITDA Recorrente no 1T25 foi de 36,5%, crescimento de 11,8p.p. quando comparado ao mesmo período no ano anterior, resultado da redução das despesas e mudança no mix da Receita.

O ano de 2025 será um ano de compra do PNLD para os anos do Ensino Médio, portanto esperamos retornar aos patamares de custos, devido a elaboração de produtos editoriais e de despesas de divulgação (marketing e comercial) e de resultado, a depender do *market share* que iremos atingir no novo programa.

RESULTADO CONSOLIDADO COGNA

ABERTURA POR EMPRESA (TRIMESTRE)

	Kroton	Vasta	Saber	Eliminação entre BU's	Cogna Consolidado	
Valores em R\$ ('000)	1T25	1T25	1T25	1T25	1T25	% AV
Receita Bruta	1.455.654	458.355	141.160	(13.803)	2.041.365	125,4%
Deduções da Receita Bruta	(377.791)	(27.963)	(7.985)	-	(413.738)	-25,4%
Receita Líquida	1.077.863	430.392	133.175	(13.803)	1.627.628	100,0%
Custos (CPV/CSP)	(174.290)	(152.403)	(42.522)	14.311	(354.903)	-21,8%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(1.661)	(120.846)	(33.617)	14.311	(141.813)	-8,7%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(172.629)	(31.556)	(8.905)	-	(213.090)	-13,1%
Lucro Bruto	903.573	277.990	90.653	508	1.272.725	78,2%
Despesas Operacionais	(212.223)	(37.235)	(19.901)	-	(269.359)	-16,5%
Despesas de Pessoal	(88.983)	(22.273)	(13.757)	-	(125.013)	-7,7%
Despesas Gerais e Administrativas	(123.240)	(14.962)	(6.144)	-	(144.346)	-8,9%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(148.366)	(12.546)	(2.900)	-	(163.813)	-10,1%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	21.102	-	13	-	21.115	1,3%
(+) Equivalência Patrimonial	-	(1.622)	-	-	(1.622)	-0,1%
Despesas com Vendas e Marketing	(145.465)	(97.699)	(14.093)	-	(257.258)	-15,8%
Resultado Operacional	418.621	128.888	53.771	508	601.788	37,0%
Despesas Corporativas	(28.817)	(11.769)	(5.191)	-	(45.777)	-2,8%
EBITDA Recorrente	389.803	117.119	48.580	508	556.011	34,2%
(+) Reversões de Contingências de BA	-	125	-	-	125	0,0%
(-) Itens Não Recorrentes	(7.256)	(822)	(538)	-	(8.616)	-0,5%
EBITDA	382.548	116.422	48.042	508	547.520	33,6%
Depreciação e Amortização	-	-	-	-	(224.614)	-13,8%
Resultado Financeiro	-	-	-	-	(198.671)	-12,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social	-	-	-	-	(29.987)	-1,8%
Participação de Minoritários	-	-	-	-	861	0,1%
Lucro (Prejuízo) Líquido	-	-	-	-	95.109	5,8%
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	-	-	-	-	59.274	3,6%
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	-	-	-	-	154.383	9,5%

RESULTADO 1T25 | CONSOLIDADO

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T25	1T24	% AH
Receita Bruta	2.041.365	1.989.249	2,6%
Deduções da Receita Bruta	(413.738)	(450.735)	-8,2%
Receita Líquida	1.627.628	1.538.514	5,8%
Total de Custos	(354.903)	(391.074)	-9,2%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(141.813)	(197.251)	-28,1%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(213.090)	(193.823)	9,9%
Lucro Bruto	1.272.725	1.147.440	10,9%
Margem Bruta	78,2%	74,6%	3,6 p.p.
Despesas Operacionais	(269.359)	(260.818)	3,3%
Pessoal	(125.013)	(127.674)	-2,1%
Gerais e Administrativas	(144.346)	(133.144)	8,4%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(163.813)	(109.698)	49,3%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	21.115	20.252	4,3%
Equivalência Patrimonial	(1.622)	(2.263)	-28,3%
Despesas com Vendas e Marketing	(257.258)	(244.789)	5,1%
Resultado Operacional	601.788	550.125	9,4%
Margem Operacional	37,0%	35,8%	1,2 p.p.
Despesas Corporativas	(45.777)	(54.644)	-16,2%
EBITDA Recorrente	556.011	495.480	12,2%
Margem EBITDA Recorrente	34,2%	32,2%	2,0 p.p.
(+) Reversões de Contingências de BA	125	10.575	-98,8%
(-) Itens não recorrentes	(8.616)	(28.465)	-69,7%
EBITDA	547.520	477.590	14,6%
Margem EBITDA	33,6%	31,0%	2,6 p.p.
Depreciação e Amortização	(224.614)	(225.227)	-0,3%
Resultado Financeiro	(198.671)	(245.542)	-19,1%
IR / CS do Exercício	(25.973)	(12.128)	114,2%
IR / CS Diferidos	(4.014)	1.664	-341,2%
Participação de Minoritários	861	(4.870)	-117,7%
Lucro (Prejuízo) Líquido	95.109	(8.512)	-1217,4%
Margem Líquida	5,8%	-0,6%	6,4 p.p.
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	59.274	59.017	0,4%
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	154.383	50.504	205,7%
Margem Líquida Ajustada	9,5%	3,3%	6,2 p.p.

No 1T25, a Receita Líquida da Cognia contou com crescimento de 5,8% alcançando R\$1.627,6 quando comparado com o 1T24, o resultado é consequência do crescimento expressivo em Kroton.

O EBITDA Recorrente cresceu 12,2% no trimestre e alcançou R\$556,0 milhões, com uma margem EBITDA Recorrente de 34,2%, expansão de 2,0p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior, reflexo do ganho de eficiência, principalmente em Kroton e Saber.

A despesa de Imposto de Renda do Exercício apresentou crescimento neste trimestre, em razão de no 1T24 ter tido reversão de contingências, o que não ocorreu no 1T25.

Despesas Corporativas

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T25	1T24	% AH
Despesas Corporativas	(45.777)	(54.644)	-16,2%
Despesas com Pessoal	(38.177)	(36.411)	4,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(7.600)	(18.233)	-58,3%

Análise Vertical - % da Receita Líquida	1T25	1T24	% AH
Despesas Corporativas	-2,8%	-3,6%	0,8 p.p.
Despesas com Pessoal	-2,3%	-2,4%	0,1 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-0,5%	-1,2%	0,7 p.p.

No trimestre tivemos uma redução de 16,2% em comparação ao 1T24, essa movimentação é resultado do deslocamento temporal de algumas despesas com tecnologia que aconteceram no primeiro trimestre em 2024 e devem ocorrer no segundo trimestre em 2025, e também, pelo ganho de eficiência nas Despesas com Pessoal no trimestre.

Itens Não Recorrentes

Valores em R\$ ('000)	1T25	1T24	% AH
Rescisões	(6.612)	(8.805)	-24,9%
M&A e Expansão	(3.948)	(22.742)	-82,6%
Venda/Baixa Imobilizado	1.944	3.082	-36,9%
Total de não recorrentes	(8.616)	(28.465)	-69,7%

O valor referente aos Itens Não Recorrentes apresentou uma redução de 69,7% no comparativo com o 1T24, explicado principalmente pela linha de "M&A e Expansão", que teve um impacto *one-off* de aproximadamente R\$16,0 milhões referentes a transação com o Grupo Eleva, onde 4 escolas possuíam *earn-out* no período da negociação e uma delas foi materializada no 1T24.

Resultado Financeiro

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T25	1T24	% AH
(+) Receita Financeira	52.361	67.310	-22,2%
Juros sobre Aplicações Financeiras	32.389	44.933	-27,9%
Ganho com instrumentos financeiros derivativos	16.141	310	5.106,8%
Reversão de Contingências	-	9.688	-100,0%
Outros	3.831	12.379	-69,1%
(-) Despesa Financeira	(251.032)	(312.852)	-19,8%
Despesas Bancárias	(5.158)	(4.434)	16,3%
Juros de Arrendamento	(72.830)	(73.183)	-0,5%
Juros sobre Empréstimos	(126.591)	(162.733)	-22,2%
Juros sobre risco sacado	(15.890)	(21.224)	-25,1%
Juros sobre Obrigações das Aquisições	(4.270)	(3.254)	31,2%
Perda com instrumentos financeiros derivativos	(5.691)	(14.092)	-59,6%
Atualização de Contingências	(12.141)	(25.669)	-52,7%
Outros	(8.461)	(8.263)	2,4%
Resultado Financeiro¹	(198.671)	(245.542)	-19,1%

¹ Não considera juros e mora sobre mensalidades.

A linha de Receita Financeira foi impactada positivamente pelo ganho com derivativos de R\$ 15,8 milhões entre os trimestres. Em contrapartida, houve redução da linha de receita financeira, em razão da prescrição de processos tributários, que ocorreu no 1T24 no valor de R\$9,7 milhões e menor saldo de caixa no período por ações de Liability Management, afetando a linha de juros sobre aplicações em R\$12,5 milhões.

A linha de Despesa Financeira teve uma redução de 19,8% entre 1T25 e 1T24, tendo como destaque positivo a redução de Juros sobre Empréstimos em função das ações de Liability Management realizadas pela companhia ao longo de 2024, impactando o 1T25, no montante de R\$36,1 milhões. Além disso, a linha de atualização de contingências teve redução de 52,7% entre os trimestres, por conta das reversões de contingências do 4T24, impactando o saldo de atualização monetária do 1T25.

Tanto na Receita quanto na Despesa Financeira, a linha de Ganho e Perda com instrumentos financeiros derivativos foi impactada pela marcação a valor justo dos instrumentos financeiros derivativos tendo efeito direto no resultado financeiro. O resultado dos instrumentos financeiros totalizou R\$10,5 milhões neste trimestre versus -R\$13,8 milhões no 1T24, conforme a Nota Explicativa 6.2 das Demonstrações Financeiras da Companhia. Destacamos que o objetivo do hedge é proteger o resultado operacional e reduzir a volatilidade. Com essa estratégia, toda a nossa dívida bruta (exceto M&A) está atrelada ao CDI, o que alinha os ativos e passivos, resultando em um custo de dívida de CDI+1,66%. Ressaltamos que a Companhia não utiliza de instrumentos financeiros derivativos para fins especulativos.

Capex e Investimentos em Expansão

Valores em R\$ (milhões)	1T25	1T24	%AH
Capex Recorrente	115.465	70.425	64,0%
%Receita Líquida	7,1%	4,6%	2,5 p.p.
Infraestrutura	48.592	24.437	98,8%
Produção de Conteúdo	14.199	19.640	-27,7%
Tecnologia	52.674	26.348	99,9%
Investimento em Expansão	13.441	29.715	-54,8%
Capex Total	128.906	100.140	28,7%
%Receita Líquida	7,9%	6,5%	1,4 p.p.

O Capex Total do 1T25 atingiu R\$128,9 milhões, aumento de 28,7% versus o 1T24, esse movimento é explicado por maior investimento em Infraestrutura, dado maturação de cursos e migração de unidades, e em Tecnologia, devido a aceleração nos times ágeis para a implementação de um sistema único, que foram levemente compensados por uma menor Produção de Conteúdo no período.

Geração de Caixa

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T25	1T24	% AH
Lucro Líquido (Prejuízo) antes de IR	124.235	6.821	1721,4%
Depreciação e Amortização	229.004	229.229	-0,1%
Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa (PCLD)	163.813	109.493	49,6%
Outros	242.414	285.789	-15,2%
(+) Ajustes ao Lucro líquido (Prejuízo) antes de IR	635.231	624.511	1,7%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(13.182)	(11.692)	12,7%
(Aumento) Redução em Contas a Receber ex-FIES	(177.198)	(110.678)	60,1%
(Aumento) Redução em Contas a Receber FIES	(4.323)	(21.675)	-80,1%
Outros	(185.551)	(176.918)	4,9%
(+) Variações no Capital de Giro	(367.072)	(309.271)	18,7%
Geração de Caixa Operacional antes de Capex	379.212	310.369	22,2%
(+) Capex e Investimentos em Expansão	(128.906)	(100.140)	28,7%
Geração de Caixa Operacional após Capex	250.306	210.229	19,1%
(+) Pagamento do Juros	(100.695)	(200.796)	-49,9%
Geração de Caixa Livre	149.611	9.433	1486,1%
Aquisições Ações	(59.814)	(22.535)	165,4%
Atividades de M&A	3.368	(30.298)	-111,1%
(+) Fluxo Investimento	(56.446)	(52.833)	6,8%
Captação	-	23.755	-100,0%
Amortização do Principal	(3.520)	-	0,0%
Outros	(135)	8.856	-101,5%
(+) Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos	(3.655)	32.611	-111,2%
Fluxo de Caixa Líquido	89.510	(10.789)	-929,6%

A Geração de Caixa Operacional após Capex (GCO) foi de R\$250,3 milhões no 1T25, um aumento de 19,1% em comparação ao 1T24, impacto positivo do crescimento na receita de Kroton com melhor conversão de caixa.

Com o resultado das nossas operações de *liability management* e maior geração de caixa, reduzimos 49,9% de pagamento de juros em relação ao mesmo período de 2024. Com isso, destacamos uma sólida expansão da Geração de Caixa Livre, atingindo R\$149,6 milhões no 1T25, um aumento de 1.486,1% vs 1T24.

Ao longo de 2024, a Companhia implementou diversas iniciativas de Liability Management com o objetivo de reduzir o custo médio da dívida e alongar seus prazos de vencimento. Além desses benefícios, as operações realizadas contribuíram para a linearização do cronograma de pagamento de juros ao longo do ano, suavizando os desembolsos financeiros entre os trimestres.

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 negativo de -R\$10,8 milhões no 1T24 para R\$89,5 milhões no 1T25, um crescimento de R\$100,3M.

Lucro (Prejuízo) Líquido

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T25	1T24	% AH
Resultado Operacional	601.788	550.125	9,4%
(+) Despesas Corporativas	(45.777)	(54.644)	-16,2%
(+) Reversões de Contingências de BA	125	10.575	-98,8%
(+) Itens Não Recorrentes	(8.616)	(28.465)	-69,7%
(+) Depreciação e Amortização	(224.614)	(225.227)	-0,3%
(+) Resultado Financeiro ¹	(198.671)	(245.542)	-19,1%
(+) IR / CS do Exercício	(25.973)	(12.128)	114,2%
(+) IR / CS Diferidos	(4.014)	1.664	-341,2%
(+) Participação de Minoritários	861	(4.870)	-117,7%
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	59.274	59.017	0,4%
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	154.383	50.504	205,7%
Margem Líquida Ajustada	9,5%	3,3%	6,2 p.p.
(-) Amortização do Intangível (Aquisições)	(59.274)	(59.017)	0,4%
Lucro (Prejuízo) Líquido	95.109	(8.512)	-1.217,4%
Margem Líquida	5,8%	-0,6%	6,4 p.p.

¹ Não considera juros e mora sobre mensalidades.

No 1T25 o Lucro Líquido alcançou R\$ 95,1 milhões, revertendo o prejuízo do 1T24. Reflexo da melhora do Resultado Operacional que cresceu 9,4%, alcançando R\$601,8 milhões, refletindo o foco da companhia em eficiência e controle de custos, evidenciado pela redução de 16,2% nas Despesas Corporativas e pela redução de 19,1% no Resultado Financeiro.

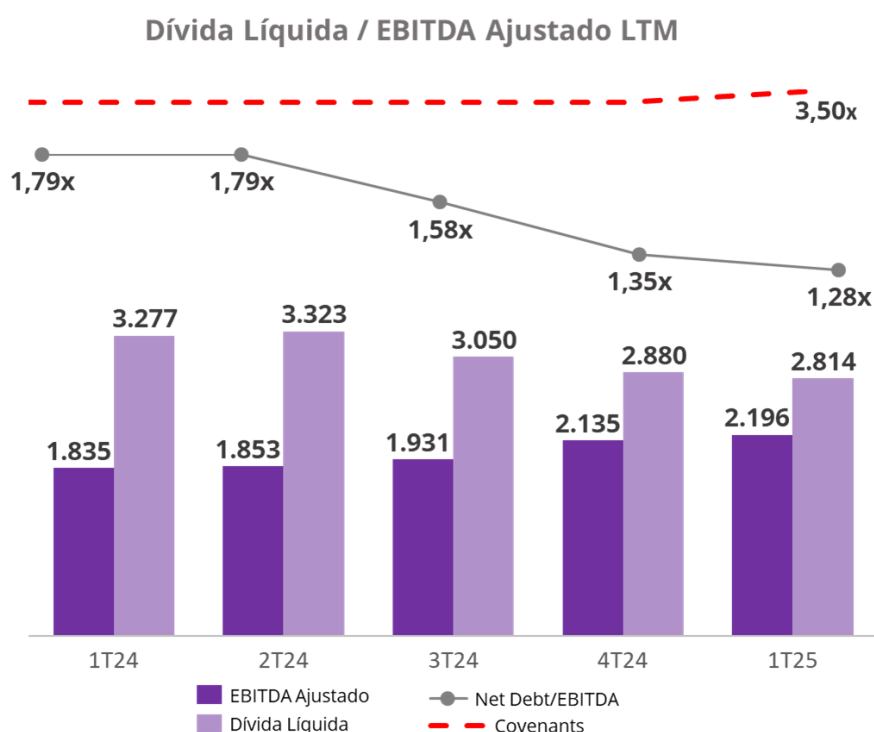
Endividamento

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T25	1T24	% AH
Total de Disponibilidades [a]	1.421.705	1.782.499	-20,2%
Caixa	4.452	18.306	-75,7%
Equivalentes de Caixa	1.417.253	1.764.193	-19,7%
Total de Empréstimos, Financiamentos e Obrigações [b]	4.235.874	5.059.178	-16,3%
Empréstimos e Financiamentos	4.031.774	4.925.220	-18,1%
Curto Prazo	1.193.341	1.420.606	-16,0%
Longo Prazo	2.838.433	3.504.614	-19,0%
Instrumentos Financeiros Derivativos	100.596	9.562	952,0%
Outras Obrigações de Curto e Longo Prazos ¹	103.504	124.396	-16,8%
Dívida Líquida [a-b]	(2.814.169)	(3.276.679)	-14,1%

¹ Considera todas as obrigações de curto e longo prazos relacionadas ao pagamento de aquisições.

A dívida líquida reduziu R\$462,5 milhões ou 14,1% no 1T25 em relação ao 1T24, passando de R\$3.276,7 milhões para R\$2.814,2 milhões. Ao final do 1T25, o total de Caixa e Equivalentes de Caixa somou R\$1.421,7 milhões, valor abaixo em 20,2% em comparação ao 1T24 devido principalmente à destinação de caixa para o pré-pagamento de dívidas objeto do *Liability Management*, que reduziu a dívida bruta de R\$5.059,2 para R\$4.235,9 ou 16,3%. 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, contra um custo médio de CDI + 1,65% e *duration* de 28 meses no 4T24.

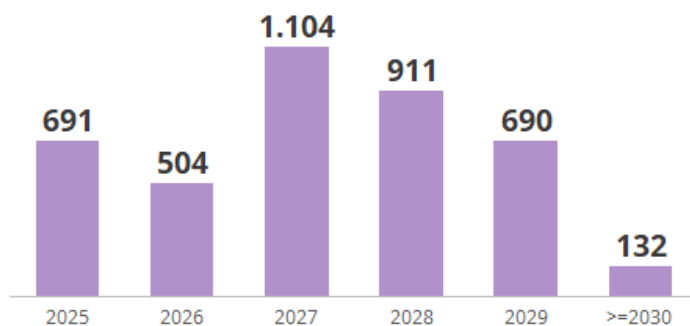
A Companhia atingiu, ao final do 1T25, uma alavancagem (Dívida Líquida/EBITDA Ajustado) de 1,28x contra 1,79x no 1T24. A companhia manteve sua tendência de desalavancagem acelerada, sendo essa a menor alavancagem desde o 4T18. A desalavancagem é proporcionada tanto pela Geração de Caixa da companhia, destinada para o pré-pagamento de dívidas, quanto pelo EBITDA Ajustado.



¹ - EBITDA Ajustado considera, em adição ao EBITDA, os itens não-recorrentes e a soma do saldo entre provisões e reversões de contingência sem efeito caixa.

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.

**Cronograma de Amortização, Empréstimos e
Financiamento**
(R\$ milhões)



MERCADO DE CAPITAIS E EVENTOS SUBSEQUENTES

Desempenho das Ações

As ações da Cognia (COGN3) integram diversos índices, com destaque para o Ibovespa B3 BR+, IBOV, Índice de Ações com Governança Corporativa Diferenciada (IGC), o Índice de Ações com *Tag Along* Diferenciado (ITAG), o Índice de Consumo (ICON), Índices de Sustentabilidade da B3: ISE, ICO2 e IGPTW e MSCI Brazil.

No 1T25, as ações da Companhia foram negociadas em 100% dos pregões, totalizando um volume negociado de R\$4,2 bilhões, resultando em um volume médio diário negociado de R\$70,1 milhões. Atualmente, as ações da Cognia são acompanhadas por 13 diferentes corretoras (*Research*) locais e internacionais. Cognia fechou março de 2025 com um valor de mercado de R\$3,9 bilhões.

Em janeiro de 2025, anunciamos o encerramento de um programa de recompra de aproximadamente 44 milhões de ações e comunicamos um novo programa de aproximadamente 144 milhões de ações. O programa segue em execução e até o momento 25 milhões de ações foram recompradas.

Composição Acionária

O capital social da Cognia é constituído por 1.876.606.210 ações ordinárias e está distribuído da seguinte forma:

Composição Acionária Cognia*	Quantidade Ações	%
Tesouraria	68.323.076	3,64%
Free Float	1.808.283.134	96,36%
Total	1.876.606.210	100,00%

Ratings

A Cognia é avaliada atualmente como brAA+ pela *Standard & Poor's* e AA+(bra) pela *Fitch Rating*.

ANEXO 1 – BALANÇO PATRIMONIAL SOCIETÁRIO

Ativo (R\$ mil)	1T25	% AV	4T24	% AV	1T24	% AV
Circulante	4.711.693	19,5%	4.691.359	19,4%	4.846.312	19,3%
Caixa e Bancos	4.452	0,0%	11.905	0,0%	18.306	0,1%
Aplicações Financeiras	10.449	0,0%	83.060	0,3%	398.495	1,6%
Títulos e Valores Mobiliários	1.406.804	5,8%	1.237.230	5,1%	1.365.698	5,5%
Contas a Receber	2.400.099	9,9%	2.420.665	10,0%	2.082.925	8,3%
Estoques	451.254	1,9%	429.461	1,8%	455.314	1,8%
Adiantamentos	98.621	0,4%	105.007	0,4%	98.132	0,4%
Tributos a Recuperar	93.350	0,4%	75.116	0,3%	77.768	0,3%
Imposto de renda e contribuição social a recupera	77.326	0,3%	142.726	0,6%	120.097	0,5%
Contas a receber na venda de controladas	6.099	0,0%	9.481	0,0%	35.646	0,1%
Outros créditos	163.239	0,7%	176.708	0,7%	193.931	0,8%
Não Circulante	19.492.247	80,5%	19.509.041	80,6%	20.206.434	80,7%
Realizável a Longo Prazo	1.093.111	4,5%	1.032.492	4,3%	1.419.185	5,7%
Títulos e Valores Mobiliários	40.105	0,2%	38.929	0,2%	47.306	0,2%
Contas a Receber	125.674	0,5%	92.690	0,4%	327.278	1,3%
Instrumentos Financeiros Derivativos	0	0,0%	0	0,0%	6.708	0,0%
Tributos a Recuperar	0	0,0%	5.449	0,0%	61.923	0,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social a Recupe	101.657	0,4%	104.636	0,4%	217.495	0,9%
Contas a receber na venda de controladas	1.934	0,0%	1.877	0,0%	3.676	0,0%
Demais Contas a Receber	100.449	0,4%	35.575	0,1%	51.300	0,2%
Garantia para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cív	63.708	0,3%	55.745	0,2%	16.980	0,1%
Depósitos Judiciais	50.373	0,2%	46.890	0,2%	49.844	0,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	609.211	2,5%	650.701	2,7%	636.675	2,5%
Investimentos	50.262	0,2%	52.183	0,2%	63.573	0,3%
Demais Investimentos	1.608	0,0%	1.608	0,0%	9.879	0,0%
Imobilizado	3.641.337	15,0%	3.676.028	15,2%	3.766.760	15,0%
Intangível	14.705.929	60,8%	14.746.730	60,9%	14.947.037	59,7%
Total do Ativo	24.203.940	100,0%	24.200.400	100,0%	25.052.746	100,0%
Passivo e Patrimônio Líquido						
Circulante	3.407.861	14,1%	2.945.050	12,2%	3.634.152	14,5%
Fornecedores	597.640	2,5%	674.006	2,8%	662.365	2,6%
Fornecedores risco sacado	472.021	2,0%	471.906	1,9%	568.064	2,3%
Empréstimos e Financiamentos	15.582	0,1%	15.270	0,1%	7.333	0,0%
Debêntures	1.177.759	4,9%	644.939	2,7%	1.413.273	5,6%
Arrendamento mercantil	190.506	0,8%	184.267	0,8%	158.885	0,6%
Salários e Encargos Sociais	441.821	1,8%	390.640	1,6%	427.274	1,7%
Imposto de Renda e Contribuição Social a pagar	19.882	0,1%	55.590	0,2%	50.551	0,2%
Tributos a Pagar	67.260	0,3%	55.040	0,2%	76.948	0,3%
Adiantamentos de Clientes	175.229	0,7%	181.707	0,8%	163.268	0,7%
Dividendos a pagar	120.822	0,5%	120.822	0,5%	0	0,0%
Contas a Pagar - Aquisições	72.171	0,3%	68.371	0,3%	76.570	0,3%
Demais Contas a Pagar	57.168	0,2%	82.492	0,3%	29.621	0,1%
Não Circulante	7.202.560	29,8%	7.710.215	31,9%	8.728.919	34,8%
Empréstimos e Financiamentos	63.929	0,3%	67.418	0,3%	78.209	0,3%
Debêntures	2.774.504	11,5%	3.272.020	13,5%	3.426.405	13,7%
Arrendamento mercantil	2.651.512	11,0%	2.689.298	11,1%	2.695.126	10,8%
Fornecedores	64.036	0,3%	0	0,0%	0	0,0%
Instrumentos Financeiros Derivativos	100.596	0,4%	111.391	0,5%	16.270	0,1%
Provisão para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíve	828.081	3,4%	810.138	3,3%	631.558	2,5%
Passivos assumidos na combinação de negócio	16.528	0,1%	16.317	0,1%	984.640	3,9%
Contas a Pagar - Aquisições	31.333	0,1%	33.278	0,1%	47.826	0,2%
Tributos Diferidos	630.177	2,6%	667.942	2,8%	774.299	3,1%
Demais Contas a Pagar	41.864	0,2%	42.413	0,2%	74.586	0,3%
Patrimônio Líquido	13.593.519	56,2%	13.545.135	56,0%	12.689.675	50,7%
Total do Passivo e do Patrimônio Líquido	24.203.940	100,0%	24.200.400	100,0%	25.052.746	100,0%

ANEXO 2 – DEMONSTRATIVO DO RESULTADO SOCIETÁRIO TRIMESTRAL

	1T25	% AV	1T24	% AV	1T25/1T24
	(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)				
Receita Bruta	2.041.366	125,4%	1.965.326	129,6%	3,9%
Kroton	1.455.654	89,4%	1.319.555	87,0%	10,3%
Saber	127.357	7,8%	152.800	10,1%	-16,7%
Vasta	458.355	28,2%	492.971	32,5%	-7,0%
Deduções da Receita Bruta	(413.738)	-25,4%	(448.505)	-29,6%	-7,8%
Kroton	(377.790)	-23,2%	(412.432)	-27,2%	-8,4%
Saber	(7.985)	-0,5%	(3.818)	-0,3%	109,1%
Vasta	(27.963)	-1,7%	(32.255)	-2,1%	-13,3%
Receita Líquida	1.627.628	100,0%	1.516.821	100,0%	7,3%
Kroton	1.077.864	66,2%	907.123	59,8%	18,8%
Saber	119.372	7,3%	148.982	9,8%	-19,9%
Vasta	430.392	26,4%	460.716	30,4%	-6,6%
Custo dos Produtos e Serviços	(443.330)	-27,2%	(472.355)	-31,1%	-6,1%
Custo dos Produtos Vendidos	(68.356)	-4,2%	(119.127)	-7,9%	-42,6%
Custo dos Serviços Prestados	(374.974)	-23,0%	(353.228)	-23,3%	6,2%
Lucro Bruto	1.184.298	72,8%	1.044.466	68,9%	13,4%
Despesas Operacionais	(882.508)	-54,2%	(813.926)	-53,7%	8,4%
Despesas com Vendas	(257.258)	-15,8%	(242.078)	-16,0%	6,3%
Despesas Gerais e Administrativas	(461.116)	-28,3%	(464.367)	-30,6%	-0,7%
Provisão para perda esperada	(163.813)	-10,1%	(109.493)	-7,2%	49,6%
Perda por redução ao valor recuperável dos ativos	-	0,0%	-	0,0%	0,0%
Outras receitas operacionais	1.627	0,1%	7.523	0,5%	-78,4%
Outras despesas operacionais	(27)	0,0%	(2.451)	-0,2%	-98,9%
Equivalência patrimonial	(1.921)	-0,1%	(3.060)	-0,2%	-37,2%
Lucro antes do Resultado Financeiro e dos impostos	301.790	18,5%	230.540	15,2%	30,9%
Resultado Financeiro	(177.555)	-10,9%	(226.516)	-14,9%	-21,6%
Receitas Financeiras	73.477	4,5%	85.895	5,7%	-14,5%
Despesas Financeiras	(251.032)	-15,4%	(312.411)	-20,6%	-19,6%
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	124.235	7,6%	4.024	0,3%	2987,1%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(29.987)	-1,8%	(8.896)	-0,6%	237,1%
Corrente	(25.973)	-1,6%	(11.488)	-0,8%	126,1%
Diferido	(4.014)	-0,2%	2.592	0,2%	-254,9%

ANEXO 3 – FLUXO DE CAIXA

R\$ mil	1T25	1T24	4T24
Lucro Líquido antes de IR	124.235	6.821	785.134
Ajustes ao Lucro líquido antes de IR	635.231	624.511	203.107
Depreciação e Amortização	229.004	229.229	237.466
Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa (PCLD)	163.813	109.493	273.333
Ajuste a valor presente do contas a receber	5.290	4.033	(8.201)
Provisão para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	14.309	3.062	(295.972)
Encargos Financeiros	4.216	171.587	(76.009)
Outorga de Opções de Ações	7.952	9.574	5.604
Encargos financeiros arrendamento mercantil	219.805	73.183	-
Provisão para ajuste de preço por aquisição	-	16.016	-
Resultado na Venda ou Baixa de Ativos Não Circulantes	(629)	(8.010)	3.419
Perda por redução ao valor recuperável de ativos	-	-	8.271
Resultado de Equivalência Patrimonial	1.921	2.562	2.581
Resultado em operações com derivativos	(10.450)	13.782	52.615
Variações no Capital de Giro	(367.072)	(309.271)	(533.977)
(Aumento) Redução em Contas a Receber (ex-FIES)	(177.198)	(110.678)	(601.275)
(Aumento) Redução em Contas a Receber FIES	(4.323)	(21.675)	(9.923)
(Aumento) Redução dos Estoques	(30.392)	25.032	91.297
(Aumento) Redução em Adiantamentos	6.386	8.135	(5.330)
(Aumento) Redução em Tributos a Recuperar	68.776	26.688	2.562
(Aumento) Redução em Depósitos Judiciais	(3.483)	1.672	(1.466)
(Aumento) Redução nos Demais Ativos	(53.687)	(58.086)	5.397
(Aumento) Redução em Fornecedores	(12.215)	(49.324)	57.046
Pagamento de arrendamento mercantil	(48.532)	(39.908)	(46.411)
Juros de arrendamento mercantil pago	(71.223)	(71.590)	(78.331)
Aumento (Redução) em Obrigações Sociais e Trabalhistas	51.181	21.188	(12.119)
Aumento (Redução) em Obrigações Fiscais	(49.750)	(11.017)	3.653
Aumento (Redução) em Adiantamento de Clientes	(6.478)	1.849	58.086
Pagamento de provisão para perdas tributárias, trabalhistas e cíveis	(16.259)	(22.823)	(21.411)
Aumento (Redução) nos Demais Passivos	(19.875)	(8.734)	24.248
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(13.182)	(11.692)	(9.885)
Capex	(115.465)	(70.425)	(87.344)
Adições de Imobilizado	(48.592)	(24.437)	(23.323)
Adições no Intangível	(66.873)	(45.988)	(64.021)
Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais Pós-Capex	263.747	239.944	357.036
Capex Projetos Especiais	(13.441)	(29.715)	(19.700)
Construções	(13.441)	(29.715)	(19.700)
Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais Pós-Capex Total	250.306	210.229	337.336
(+) Atividades de M&A	5.783	1.016	14.298
Recebimento pela venda de controladas	3.501	-	7.930
Recebimento de valores na venda de imóveis	2.282	150	6.368
Caixa cedido em operação descontinuada	-	866	-
(+) Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos	(166.579)	(222.034)	(145.710)
Alienações (Aquisições) de Ações em Tesouraria	(59.814)	(22.535)	(24.593)
Juros pagos em operações com derivativos	(345)	(4.978)	(69)
Custos de repactuação das debêntures	-	-	(3.366)
Emissão Debêntures	-	-	500.000
Captação de empréstimos e financiamentos	-	23.755	-
Pagamentos de Debentures, Empréstimos e Financiamentos	(3.520)	-	(503.519)
Juros de Empréstimos e Debêntures Pagos	(100.350)	(195.818)	(137.916)
Resgate (Aplicação) de Títulos e Valores Mobiliários	(135)	8.856	34.846
Parcelas pagas na aquisição de empresas	(2.415)	(31.314)	(11.093)
(=) Geração de Caixa Não Operacional	(160.796)	(221.018)	(131.412)
Geração de Caixa Total	89.510	(10.789)	205.924
Aumento (Redução) Líquido de Caixa e Equivalentes de Caixa			
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período	1.332.195	1.791.288	1.126.271
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Período	1.421.705	1.780.499	1.332.195
Aumento (Redução) Líquido de Caixa e Equivalentes de Caixa	89.510	(10.789)	205.924

ANEXO 4 - RECONCILIAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA

R\$ mil	Fluxo de Caixa (Societário) 1T25	Leasing	Juros	Caixa	IR sobre Mutuo e Resultado Financeiro	Livro Digital	Outros	Fluxo de Caixa (Gerencial) 1T25
Lucro antes de IR/CSLL	124.235							124.235
Ajustes para conciliação	603.883				31.348			635.231
Variação no capital de giro	(238.718)	(119.755)				(8.599)	-	(367.072)
IR/CSLL pagos	(13.182)							(13.182)
Juros arrendamento mercantil	(71.223)	71.223						-
Juros empréstimos e debêntures	(100.350)		100.350					-
Juros pagos em operações com derivativos	(345)		345					-
Fluxo de caixa das operações	304.300	(48.532)	100.695	-	31.348	(8.599)	-	379.212
Títulos e valores mobiliários	(138.361)			138.361				-
Imobilizado	(49.083)						491	(48.592)
Intangível	(88.422)					8.599	12.950	(66.873)
Recebimento pela venda de controladas	3.501							3.501
Recebimento de valores na venda de Imóveis	2.282							2.282
Capex projetos especiais	-						(13.441)	(13.441)
Fluxo de caixa dos investimentos	(270.083)	-	-	138.361	-	8.599	-	(123.123)
Ações em tesouraria	(59.814)							(59.814)
Captação de empréstimos e financiamentos	-							-
Custos de repactuação das debêntures	-							-
Emissão Debentures	-							-
Pagamentos direito de uso	(48.532)	48.532						-
Pagamento empréstimos, financiamentos e deb	(3.520)							(3.520)
Parcelas pagas em aquisição de empresas	(2.415)							(2.415)
Títulos e valores mobiliários	-			31.213	(31.348)		-	(135)
Juros pagos em operações com derivativos	-		(345)					(345)
Pagamento de juros	-		(100.350)					(100.350)
Fluxo de caixa dos financiamentos	(114.281)	48.532	(100.695)	31.213	(31.348)	-	-	(166.579)
Variação no caixa	(80.064)	-	-	169.574	-	-	-	89.510

ANEXO 5 – RECONCILIAÇÃO DO DEMONSTRATIVO DO RESULTADO TRIMESTRAL

	DRE Societária 1T25	Juros sobre Mensalidades	Depreciação e Amortização	Ajustes não contábeis Itens Não Recorrentes/ Ganho de Capital	Reclassificações entre Custos e Despesas	Reversões de BA	Eliminação entre BU's / Cogna	DRE Gerencial 1T25
(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)								
Receita Bruta	2.041.366	-	-	-	-	-	-	2.041.366
Kraton	1.455.654							1.455.654
Saber	127.357						13.803	141.160
Vasta	458.355	-	-	-	-	-		458.355
Eliminação entre BU's Cognia	-						(13.803)	(13.803)
Deduções da Receita Bruta	(413.738)	-	-	-	-	-	-	(413.738)
Kraton	(377.790)	-	-	-	-	-	-	(377.790)
Saber	(7.985)							(7.985)
Vasta	(27.963)							(27.963)
Receita Líquida	1.627.628	-	-	-	-	-	-	1.627.628
Kraton	1.077.864	-	-	-	-	-	-	1.077.864
Saber	119.372	-	-	-	-	-	13.803	133.175
Vasta	430.392	-	-	-	-	-	-	430.392
Eliminação entre BU's Cognia	-	-	-	-	-	-	(13.803)	(13.803)
Custo dos Produtos e Serviços	(443.330)	-	125.322	-	(36.896)	-	-	(354.904)
Custo dos Produtos Vendidos	(68.356)	-	-	-	(73.457)			(141.813)
Custo dos Serviços Prestados	(374.974)	-	125.322		36.561			(213.091)
Lucro Bruto	1.184.298	-	125.322	-	(36.896)	-	-	1.272.724
Despesas Operacionais	(882.508)	-	99.292	8.616	36.896	(125)	-	(737.829)
Despesas com Vendas	(257.258)	-	-	-				(257.258)
Despesas Gerais e Administrativas	(461.116)	-	98.993	8.616	209.286	(125)		(144.346)
Provisão para perda esperada	(163.813)	-	-	-				(163.813)
Perda por redução ao valor recuperável dos ativos	-			-				-
Despesas com Pessoal	-	-	-	-	(125.013)			(125.013)
Despesas Corporativas	-	-	-	-	(45.777)			(45.777)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	1.600	-	-	-	(1.600)			-
Equivalência patrimonial	(1.921)	-	299	-				(1.622)
Lucro Operacional antes do Resultado Financeiro	301.790	-	224.614	8.616	-	(125)	-	534.895
Juros sobre Atraso de Mensalidade	-	21.115	-	-				21.115
(-) Reversões de Contingência de BA	-					125		125
(-) Itens não recorrentes	-	-	-	(8.616)				(8.616)
(-) Impairment	-	-	-	-	-	-	-	-
EBITDA	301.790	21.115	224.614	-	-	-	-	547.519
Depreciação e Amortização	-	-	(224.614)	-	-			(224.614)
Resultado Financeiro	(177.555)	(21.115)	-	-	-	-	-	(198.670)
Receitas Financeiras	73.477	(21.115)	-	-				52.362
Despesas Financeiras	(251.032)	-	-	-				(251.032)
Lucro Operacional	124.235	-	-	-	-	-	-	124.235
Imposto de Renda e Contribuição Social	(29.987)	-	-	-	-	-	-	(29.987)
Do Exercício	(25.973)	-	-	-				(25.973)
Diferido	(4.014)	-	-	-				(4.014)
Participação de Minoritários	(861)							(861)
Lucro Líquido (Prejuízo) atribuído aos Acionistas Controladores	95.109	-	-	-	-	-	-	95.109

ANEXO 6 – ÍNDICE DE COBERTURA E CONTAS A RECEBER

<i>Contas a Receber Bruto - Valores em R\$ (000)</i>	1T25	1T24	%AH
Cogna	6.049.077	5.842.036	3,5%
Cartão de Crédito	114.756	12.783	797,7%
Kroton	4.854.141	4.829.820	0,5%
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	3.744.249	3.728.795	0,4%
PEP	2.565.617	2.707.148	-5,2%
PMT	1.178.632	1.021.647	15,4%
Kroton ex-Parcelamento Privado	1.109.892	1.101.025	0,8%
Pagante	822.267	861.097	-4,5%
FIES (Parcelamento Público)	287.625	239.927	19,9%
Saber	245.711	136.613	79,9%
Vasta	834.469	862.820	-3,3%
Cogna ex-Parcelamento Privado e Cartão de Crédito	2.190.072	2.100.458	4,3%

<i>Contas a Receber Líquido - Valores em R\$ (000)</i>	1T25	1T24	%AH
Cogna	2.525.772	2.409.611	4,8%
Cartão de Crédito	114.756	12.783	797,7%
Kroton	1.449.911	1.498.907	-3,3%
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	1.063.800	1.140.755	-6,7%
PEP	719.195	904.675	-20,5%
PMT	344.606	236.080	46,0%
Kroton ex-Parcelamento Privado	386.111	358.152	7,8%
Pagante	361.384	312.719	15,6%
FIES (Parcelamento Público)	24.727	45.433	-45,6%
Saber	214.226	128.591	66,6%
Vasta	746.879	769.331	-2,9%
Cogna ex-Parcelamento Privado e Cartão de Crédito	1.347.216	1.256.073	7,3%

<i>Índice de Cobertura</i>	1T25	1T24	%AH
Cogna	58,2%	58,8%	-0,6 p.p.
Cartão de Crédito	0,0%	0,0%	n/a
Kroton	70,1%	69,0%	1,1 p.p.
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	71,6%	69,4%	2,2 p.p.
Kroton ex-Parcelamento Privado	65,2%	67,5%	-2,3 p.p.
Pagante	56,1%	63,7%	-7,6 p.p.
FIES (Parcelamento Público)	91,4%	81,1%	10,3 p.p.
Saber	12,8%	5,9%	6,9 p.p.
Vasta	10,5%	10,8%	-0,3 p.p.
Cogna ex-Parcelamento Privado e Cartão de Crédito	38,5%	40,2%	-1,7 p.p.

<i>Prazo Médio de Recebimento (em dias)</i>	1T25	1T24	Var. (dias)
Cogna	140	142	- 2
Kroton	123	144	- 21
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	803	1.207	- 404
PEP	3.750	2.623	1.127
PMT	304	393	- 89
Kroton ex-Parcelamento Privado	37	38	- 1
Pagante	37	36	1
FIES (Parcelamento Público)	32	72	- 40
Saber	124	57	67
Vasta	163	179	- 16
Cogna ex-Parcelamento Privado e Cartão de Crédito	81	79	2

ANEXO 7 – ESG | AMBIENTAL, SOCIAL E GOVERNANÇA

A Cognia iniciou 2025 com conquistas significativas que reforçam nosso compromisso com a construção de um futuro mais sustentável, inclusivo e transformador por meio da educação. Mais do que números, os avanços alcançados neste primeiro trimestre refletem nossa dedicação em gerar valor para a sociedade, nossos colaboradores, parceiros e demais públicos de relacionamento.

Na agenda de sustentabilidade, obtivemos um importante reconhecimento ao manter a nota B no CDP (Carbon Disclosure Project), uma das principais plataformas globais de avaliação de desempenho ambiental. Essa nota reforça a transparência e o comprometimento da Cognia com a gestão climática e com a mitigação dos impactos ambientais ao longo da nossa cadeia de valor. Continuamos avançando em nossos compromissos ESG com base em metas claras e ações estruturadas, alinhadas às melhores práticas internacionais.

Outro destaque foi o reconhecimento da Cognia como "Industry Mover" no Sustainability Yearbook 2025, publicação anual da S&P Global que avalia mais de 7 mil empresas em todo o mundo. Ser considerada a empresa com o maior avanço em práticas de sustentabilidade em nosso setor é motivo de orgulho e resultado direto do trabalho coletivo que desenvolvemos para integrar a sustentabilidade à estratégia e cultura da companhia.

Reforçando ainda mais esse compromisso, seguimos como integrante da carteira do ISE B3 (Índice de Sustentabilidade Empresarial), que reúne empresas com os mais altos padrões em práticas ambientais, sociais e de governança no mercado brasileiro. A presença da Cognia no ISE é um importante selo de credibilidade, que reconhece nosso esforço contínuo em liderar com responsabilidade e contribuir ativamente para um futuro mais equilibrado e consciente.

No campo educacional, demos início à 27ª edição do Prêmio Educador Nota 10, promovido pelo Instituto SOMOS. Considerado o maior e mais relevante prêmio da educação básica brasileira, a iniciativa reconhece e valoriza professores e gestores escolares que desenvolvem práticas pedagógicas inovadoras e de alto impacto. A abertura das inscrições foi marcada por um crescimento expressivo: registramos um aumento de 12% no número de educadores inscritos em relação ao mesmo período do ano anterior, o que reforça a credibilidade e o alcance da premiação no cenário educacional brasileiro.

Outra importante conquista do trimestre é que a Cognia agora faz parte do movimento Mulher 360, uma iniciativa que busca promover a equidade de gênero e empoderar mulheres em todas as esferas da sociedade. Essa adesão reforça nosso compromisso com a diversidade e inclusão, além de fortalecer nossa cultura organizacional, que valoriza o protagonismo feminino no ambiente corporativo. Ao integrar essa rede, temos a oportunidade de aprender e compartilhar boas práticas, contribuindo para a construção de um futuro mais justo e igualitário para as mulheres no Brasil.

Essas conquistas refletem o propósito que nos move, impulsionar as pessoas a construírem uma melhor versão de si. Seguimos firmes na jornada de construir um país mais justo, sustentável e com mais oportunidades para todos — investindo em inovação, valorizando os educadores e liderando com responsabilidade.

AMBIENTAL

Captação de água								
ODS	GRI	Indicador	Unid.	1T25	1T24	% AH	4T24	% AH
6	303-3	Captação total de água	m³	73.081	91.976	-21%	92.674	-21%
		Águas subterrâneas	%	35%	35%	-0,26 p.p	33%	2,04 p.p
		Abastecimento municipal	%	65%	65%	0,26 p.p	67%	2,04 p.p

Destaques e observações:

- Os dados de 2024 foram ajustados como parte do processo anual de reparametrização, uma vez que algumas faturas podem não estar disponíveis no momento do fechamento dos dados.
- No 1º trimestre de 2025, observamos uma redução de 21% no consumo de água em comparação ao mesmo período de 2024. Esse resultado é atribuído principalmente à implementação do projeto de Eficiência Hídrica, iniciado em 2024, nas 22 IES com maior consumo de água da companhia. O projeto visa promover a economia de 23% no consumo de água nessas unidades, e os resultados já são evidentes.
- Adicionalmente, tivemos a integração da nova unidade, Start Anglo Liceu, cujo consumo passou a ser contabilizado. Além disso, a unidade Anglo Tamandaré foi desativada e alugada para terceiros na primeira quinzena de janeiro de 2025..;

Consumo interno de energia								
ODS	GRI	Indicador	Unid.	1T25	1T24	% AH	4T24	% AH
12 e 13	302-1	Total de energia consumida	GJ	42.062	41.622	1%	49.088	-14%
		Energia de fontes renováveis¹	%	91%	86%	4.46 p.p	89%	1.57 p.p

Destaques e observações:

- Os dados de 2024 foram ajustados como parte do processo anual de reparametrização, uma vez que algumas faturas podem não estar disponíveis no momento do fechamento dos dados.
- Adicionalmente, tivemos a integração da nova unidade, Start Anglo Liceu, cujo consumo passou a ser contabilizado. Além disso, a unidade Anglo Tamandaré foi desativada e alugada para terceiros na primeira quinzena de janeiro de 2025. É importante destacar também que os dados da unidade Anglo Paulista passaram a ser considerados este ano, após a correção de um erro de medição por parte da concessionária de energia local;

SOCIAL

Diversidade no quadro de colaboradores por categoria funcional								
ODS	GRI	Indicador	Unid.	1T25	1T24	% AH	4T24	% AH
5	405-1	C-level – Feminino	%	27%	17%	6 p.p	23%	-0,08 p.p
		C-level – Masculino	%	73%	83%	-6 p.p	77%	0,08 p.p
		C-level - total	nº	11	12	8%	13	0%

	Liderança (≥ gerente) – Feminino	%	46%	46%	0 p.p	46%	-0,06 p.p
	Total - Liderança (≥ gerente) – Masculino	%	54%	54%	0 p.p	54%	0,06 p.p
	Liderança (≥ gerente) ² - total	nº	570	613	-8%	573	-1%
	Corpo acadêmico – Feminino	%	57%	55%	2 p.p	57%	0,03 p.p
	Corpo acadêmico – Masculino	%	43%	45%	-2 p.p	43%	-0,03 p.p
	Corpo acadêmico ³ - total	nº	10.080	8.729	8%	10.049	-6%
	Administrativo/Operacional – Feminino	%	70%	69%	1 p.p	70%	0,47 p.p
	Administrativo/Operacional – Masculino	%	30%	31%	-1 p.p	30%	-0,47 p.p
	Administrativo/Operacional ⁴ - total	nº	14.828	14.199	0%	14.010	1%
	Colaboradores – Feminino	%	64%	63%	1 p.p	64%	0,15 p.p
	Colaboradores – Masculino	%	36%	37%	-1 p.p	36%	-0,15 p.p
	Colaboradores - total	nº	25.489	23.553	3%	24.645	-2%

Destaques e observações:

- Dando continuidade às nossas ações de Diversidade e Inclusão, reafirmamos nosso compromisso com a promoção da inclusão e o reconhecimento das múltiplas identidades que compõem tanto a nossa sociedade quanto a Cognia. No Dia Nacional da Visibilidade Trans e Travesti, aproveitamos a oportunidade para reforçar nosso compromisso com a inclusão da comunidade trans e travesti, combatendo a discriminação e promovendo a igualdade de direitos. Ao longo da semana, destacamos a importância dessa data por meio de publicações em nossa rede social interna, com o objetivo de inspirar e mobilizar a todos para um ambiente mais justo e respeitoso.
- Em março, celebramos o Dia Internacional da Mulher, uma ocasião histórica que nos convida a refletir sobre a importância de atuarmos não apenas por um mercado de trabalho diverso, mas por uma sociedade plural e equânime. Durante esse período, destacamos as #MulheresqueImpulsionam e reconhecemos o talento, a dedicação e as conquistas de nossas colaboradoras, que são essenciais para o sucesso e crescimento da Cognia. Essas ações são fundamentais para fortalecer nosso compromisso com um ambiente de trabalho mais inclusivo e respeitoso.
- Outra importante conquista do trimestre é que a Cognia agora faz parte do movimento Mulher 360, que promove a equidade de gênero e o empoderamento feminino. Essa adesão reforça nosso compromisso com a diversidade e inclusão, além de fortalecer nossa cultura organizacional. Ao integrar a rede, contribuímos para um futuro mais justo e igualitário para as mulheres no Brasil..

Impacto social*					
ODS	GRI	Indicador	Unid.	2S2024	1S2025
4, 10		Projetos sociais	nº	1.679	n.a

*Indicadores apresentados de forma progressiva, ou seja, referem-se ao total acumulado desde o início do ano, por isso não apresentamos as variações relativas aos períodos anteriores.

	103-2, 103-3, 203-1, 413-1	Pessoas beneficiadas	nº	1.310.216	n.a
		Alunos e docentes envolvidos	nº	56.358	n.a
		Voluntariado acadêmico	Horas	209.531	n.a
		Voluntariado corporativo	Horas	2.337	n.a

Destaques e observações:

- Mantemos, desde 2017, nosso Sistema de Gestão de Projetos Sociais, que possibilita o acompanhamento, aperfeiçoamento e transparência dos projetos sociais realizados pelas nossas Instituições de Ensino Superior, bem como o compartilhamento de boas práticas na nossa rede.
- Estimulamos a realização de projetos sociais que atendam a comunidades localizadas no entorno de nossos campi por meio do service learning, educação experiencial para que alunos se envolvam em atividades que atendam as necessidades humanas e comunitárias, junto a oportunidades de reflexão destinadas a alcançar os resultados desejados de aprendizagem.
- Mantemos um Programa de Voluntariado Corporativo ancorado no Somos Futuro, que possibilita alunos provindos de escolas públicas a cursarem o Ensino Médio em uma das instituições de ensino parceiras. Nossos colaboradores participam como entrevistadores durante o processo seletivo e acompanham toda a trajetória formativa dos alunos, na função de mentores..

Saúde e Segurança								
ODS	GRI	Indicador	Unid.	1T25	1T24	% AH	4T24	% AH
3	403-5, 403-9	Unidades cobertas pelo Programa de Gerenciamento de Risco (PGR)	%	100%	100%	0 p.p	100%	0 p.p
		Colaboradores treinados ¹	nº de pessoas	1.574	3.705	-58%	3.172	-9,4%
		Média de horas de treinamento sobre saúde e segurança por participante ²	nº horas	3,4	1,5	123%	3,1	32,2%
		Acidentes com e sem afastamento	nº	12	8	50%	19	-15,8%
		Taxa de frequência de acidentes ³	taxa	1,2	0,8	51%	2,0	-57,8%
		Acidentes com consequência grave ⁴	nº	0	0	0%	0	0%
		Taxa de acidentes com consequência grave ⁵	taxa	0,0	0,0	0%	0,0	0%
		Acidentes de comunicação obrigatória	nº	9	5	80%	9	-78%
		Taxa de acidentes de comunicação obrigatória	taxa	0,9	0,5	82%	0,9	-78%

		Óbitos decorrentes de acidentes de trabalho	nº	0	0	0%	0	0%
		Taxa de óbitos	taxa	0,0	0,0	0%	0,0	0%

1 Desde 2021, o indicador contabiliza todos os colaboradores que passaram por treinamento no período, não somente os admitidos.

2 Total de horas de treinamento/colaboradores treinados.

3 Total de acidentes (com e sem afastamento) / Total de horas-homem trabalhadas (HHT) x 1.000.000. Inclui também lesões leves, atendidas no local de trabalho.

4 Acidentes que geram lesão ou limitação das capacidades do trabalhador por período acima de seis meses. Não inclui óbitos.

5 Acidente de trabalho gera lesão ou limitação das capacidades do trabalhador por período acima de seis meses. Não inclui óbitos. A taxa segue a fórmula: Total de ocorrências X 1.000.000 / Total de horas-homem trabalhadas (HHT).

Destaques e observações:

- No período, os principais acidentes de colaboradores foram cortes e perfurações em dedos e mãos, ocorridos em áreas de circulação e laboratórios. Foram realizadas inspeções nos locais de trabalho para identificar situações de risco e implementar planos preventivos.
- A redução no número de colaboradores treinados no 1º trimestre de 2025 se deve ao fato de que nossos treinamentos seguem um ciclo de reciclagem a cada dois anos. Ou seja, muitos colaboradores já participaram das capacitações em períodos anteriores, o que naturalmente diminui a demanda por novos treinamentos neste momento..

GOVERNANÇA

Diversidade no Conselho de Administração (gênero)								
ODS	GRI	Indicador	Unid.	1T25	1T24	% AH	4T24	% AH
5	405-1	Membros	nº	6	5	20%	6	0%
		Mulheres	%	33%	40%	-7 p.p..	33%	0 p.p..

Destaques e observações:

- Em abril/24 foi realizada eleição para o Conselho, com Luiz Alves Paes de Barros passando a fazer parte do órgão.
- 50% das cadeiras do Conselho de Administração da Cognia são ocupadas por pessoas pertencentes a grupos minorizados, como mulheres, e LGBTQIAP+. Uma das metas do Compromissos Cognia por um Mundo Melhor é ter representatividade desses públicos em, pelo menos, 1/3 das posições até 2025. A meta foi atingida e superada em 2022.

Comportamento ético								
ODS	GRI	Indicador	Unid.	1T25	1T24	% AH	4T24	% AH
16	2-25	Casos registrados no Canal Confidencial	nº	478	170	181%	418	14%
10	406-1	Queixas sobre discriminação recebidas no Canal Confidencial	nº	12	12	0%	14	-14%
		Casos confirmados de discriminação	nº	0	2 ¹	100%	2	100%
5	405-1	Colaboradores treinados sobre políticas e procedimentos anticorrupção	%	100%	100%	0 p.p	100%	0 p.p
		Operações submetidas a avaliação de riscos relacionados à corrupção	%	100%	100%	0 p.p	100%	0 p.p
		Casos confirmados de corrupção	nº	0	0	0%	0	0%

¹10 denúncias em processo de investigação/apuração.

²8 denúncias em processo de investigação/apuração.

³4 denúncias em processo de investigação/apuração.

Destaques e observações:

- Expandimos a divulgação do canal confidencial com o objetivo de alcançar um público mais amplo, inclusive em locais onde antes não havia essa comunicação. Para isso, instalamos placas com QR Code nos escritórios corporativos, centros de distribuição e instituições de ensino, além de disponibilizar o link de acesso diretamente no portal do aluno. Essa ampliação de visibilidade e facilidade de acesso pode ter contribuído para o aumento no número de casos registrados neste trimestre, refletindo uma maior conscientização e confiança no uso do canal..

Conformidade								
ODS	GRI	Indicador	Unid.	1T25	1T24	% AH	4T24	% AH
16	307-1, 419-1	Multas por não conformidade socioeconômica	R\$ mil	0	0	0,0%	0	0,0%
		Sanções não financeiras por não conformidade socioeconômica	nº	0	0	0,0%	0	0,0%
		Multas por não conformidade ambiental	R\$ mil	0	0	0,0%	0	0,0%
		Sanções não financeiras por não conformidade ambiental	nº	0	0	0,0%	0	0,0%

Destaques e observações:

- Não registramos sanções ou multas significativas relacionadas a aspectos econômicos e sociais, ressalvado o curso normal dos negócios. A Cognia vem atuando fortemente na frente preventiva trabalhista, tendo mapeado as principais causas de contingências e traçado planos robustos de ação para gerenciar esse risco com revisões e ajustes em procedimentos.

Privacidade de dados de clientes								
ODS	GRI	Indicador	Unid.	1T25	1T24	% AH	4T24	% AH
16	418-1	Queixas externas comprovadas pela organização	nº	80	185	-57%	25	220%
		Queixas recebidas de agências reguladoras ou órgãos oficiais similares	nº	0	0	0%	0	0%
		Casos identificados de vazamento, furto ou perda de dados de clientes	nº	0	0	0%	0	0%

Destaques e observações:

- O aumento no número de reclamações no primeiro trimestre de 2025 pode ser atribuído ao período de captação de alunos, que resultou em um maior volume de solicitações e questionamentos sobre o tratamento de dados pessoais.
- Passamos a realizar a reclassificação das solicitações abertas pelos titulares de dados internamente no Portal de Privacidade. Dessa forma, é possível, após a análise do caso, identificar e classificar se a solicitação de fato se refere aos direitos dos titulares previstos na LGPD.

Belo Horizonte, May 8, 2025, Cogna Educação S.A. (B3: COGN3) – “Cogna” or the “Company” announces today the results for the first quarter of 2025 (1Q25). The Company’s financial information is presented on consolidated figures, in Brazilian reais, in accordance with Brazilian Corporate Law and accounting practices adopted in Brazil (BRGAAP) and in compliance with International Financial Reporting Standards (IFRS), unless otherwise stated.

FINANCIAL HIGHLIGHTS

Values in R\$ ('000)	1Q25	1Q24	Chg.%
Net Revenue	1,627,628	1,538,514	5.8%
Recurring EBITDA ¹	556,011	495,480	12.2%
Recurring EBITDA Margin	34.2%	32.2%	2.0 p.p.
EBITDA	547,520	477,590	14.6%
EBITDA Margin	33.6%	31.0%	2.6 p.p.
Adjusted Net Profit (Loss)	154,383	50,504	205.7%
Adjusted Net Margin	9.5%	3.3%	6.2 p.p.
Net Profit (Loss)	95,109	(8,512)	-1217.4%
Net Margin	5.8%	-0.6%	6.4 p.p.
Operating Cash Generation (OCG) after Capex	250,306	210,229	19.1%
OCG after Capex/Recurring EBITDA	45.0%	42.4%	2.6 p.p.
Free Cash Flow Generation	149,611	9,433	1486.1%

¹ Recurring EBITDA considers interest and interest for late payment in the result and excludes non-recurring expenses and reversals of contingencies Opening Balance Sheet.

Net Revenue: In the first quarter of 2025 the **Net Revenue reached R\$1,627.6 million, an increase of 5.8% compared to 1Q24.**

Recurring EBITDA: Double digit growth in **1Q25 Recurring EBITDA, 12.2%, reaching R\$556,0 million.**

Recurring EBITDA Margin: In the quarter, **the Recurring EBITDA margin grew by 2.0 p.p and reached 34.2%.**

Net profit: In 1Q25, **net profit was R\$95,1 million, an increase of R\$103,6 million** versus the loss of R\$8,5 million in 1Q24.

Operating Cash Generation (OCG): In the quarter, the **Operating Cash Generation (OCG) after Capex** was R\$250,3 million, growth of 19.1% compared to 1Q24.

Free Cash Generation: In the quarter, **Free Cash Generation after Capex and Debt Service was positive at R\$149,6 million, versus R\$9,4 million in 1Q24.**

Net Debt/EBITDA: Company’s **net debt decreased to R\$462,5 million** compared to 1Q24 and R\$66.3 million vs 4Q24, even with the execution of R\$59.8 million of buyback programs. As a result, net debt reached **R\$2,814.2 million** in the quarter.

Leverage: The Company’s leverage reached **1.28x in 1Q25 vs 1.79x in 1Q24.**

EARNINGS CALL

Date: May 9th | 11:00 (Brasilia time) | [Click here](#) to access the conference with simultaneous translation into English.

Message from Management – 1Q25

Educational Services Company

In early April, we held our Cogna Day, a milestone event where we had the opportunity to comprehensively showcase the significant progress of the work we have been developing over the past four years.

During the presentation, we emphasized the consolidation of our strategic initiatives and the concrete progress we have achieved in several areas. We demonstrated how the integration and synergy among our different businesses have been strengthened, with the vision of becoming an "educational services company" with a diverse range of capabilities. This perspective allows us not only to optimize and expand our core business but also to identify and create new businesses and, consequently, generate new sources of revenue in a sustainable manner.

The results of the first quarter of this year are a clear indication that we are on the right path to realizing our growth ambitions. The figures reflect the continuous efforts of our teams, and the effectiveness of the strategies implemented.

Strategic Pillars

Growth: Kroton revenue more than offset the seasonality of Vasta and Saber

At Kroton, Net Revenue achieved double-digit increase, rising by 18.8%. The result was possible because of our sustained ability to consistently build upon successive harvests of Intake Revenue, improved re-enrollment, reflecting greater academic engagement and financial quality of our student base. Excluding the adjustment of the discount line for inactive students, which was allocated to PDA starting from 4Q24, the Net Revenue growth in 1Q25 was 14.5%.

In Vasta, subscription Net Revenue grew 12.0%, which was partially offset by the seasonal impact of educational solutions sales to Governments (B2G), which in 1Q25 was R\$5.2 million. Consequently, Vasta's Total Net Revenue was R\$430.4 million in the quarter, a reduction of 6.6%. Excluding the B2G line, which is still a business in maturation, the B2B segment for Schools (Core) grew 8.6% in the quarter. In the accumulated total for the 2025 cycle, Total Net Revenue reached R\$1,129.3 million, an increase of 11.3%.

In Saber, Net Revenue from the sale of Acerta Brasil Solutions grew 46.5%, partially offsetting the fact that the commercial calendar of the National Textbook Program (NBTP) does not include the New Purchase modality in 2024, affecting sales volume in 1Q25. As a result, Saber's Net Revenue was 31.0% lower in 1Q25 vs 1Q24, in line with the Company's expectations.

Efficiency: we continue to work continuously to gain efficiency and growth in Free Cash Generation

Cogna's Recurring EBITDA grew 12.2% reaching R\$556.0 million, driven by robust increase in Recurring EBITDA at Kroton and Saber. At Kroton, the expansion reflects the increased of in-person and hybrid courses, resulting in operational efficiency and reduced sales and marketing expenses in the quarter, which positively impacted Recurring EBITDA by 36.2%, with a 4.4p.p. expansion in the Margin.

In Saber, the Recurring EBITDA margin was 36.5%, an increase of 11.8 p.p., with an expansion in gross margin and a reduction in Sales and Marketing expenses, given the absence of a purchasing program in 2024, which affects 1Q25 revenue.

In Vasta, Adjusted EBITDA totaled R\$117.1 million, a decrease of 26.8% compared to R\$160.0 million in 1Q24, impacted mainly by lower Net Revenue and higher marketing expenses. In 2025 cycle, Adjusted EBITDA reached R\$417.4 million, representing an increase of 5.8% compared to the previous year, with a margin of 37.0%, compared to 38.9% in the 2024 sales cycle.

Post-Capex Operating Cash Generation (OCG) at Cognia was R\$250.3 million in 1Q25, an increase of 19.1% compared to 1Q24, positively impacted by growth in Kroton's revenue with better cash conversion. With the result of our liability management operations and higher cash generation, we reduced interest payments by 49.9% compared to the same period in 2024. With this, we highlight a solid expansion of Free Cash Generation, reaching R\$149.6 million in 1Q25, an increase of more than 16x vs 1Q24.

Experience: focus on delivering the best experience for our students

Prioritizing the student experience is reflected in the journey of new students in Cognia's 100% online courses, who since intake 24.2 have been enjoying the new Virtual Learning Environment (VLE) and experiencing the complete integration of the new academic, administrative and financial management systems. This digital transformation has completely remodeled the learning experience and all administrative and financial interactions, demonstrating a significant investment in the quality of the student journey. During the first semester of the new VLE, student engagement within the system increased by 8% compared to the previous year, contributing to an improvement in re-enrollment rates.

This dedication to the student experience was recognized with the ClienteSA Award in the Gold category. The evaluation, based on rigorous ICXI criteria, attests to Cognia's maturity in its processes and practices focused on customer satisfaction, evidenced by the completion of the extensive checklist, the careful independent audit and, finally, the Maturity Score award.

People, Culture & Communication Initiatives: Purposeful Progress

In the first quarter, Cognia made progress in valuing and developing people, consolidating an innovative approach to performance management. The launch of *Avance*, a new model focused on continuous development, which seeks to integrate assessment of essential skills, goals and recurring feedback, promoting relationships of trust between leaders, teams and internal customers. In addition to measuring results, *Avance* considers how deliveries are made, aligning performance with organizational culture and driving conversations that foster collective growth.

As part of this strategy, the Feedback Campaign was carried out, with training and materials to encourage the practice of continuous and constructive feedback, which is essential for a high-performance culture. In addition, the Inspiration Program – Cognia Leadership School was launched, with on-site, virtual and online modules aimed at coordinators, managers and directors, addressing culture, business and the impact of leadership. These initiatives demonstrate the company's commitment to building a strong, connected and future-ready organizational culture.

Innovation: consistency in the innovation journey

In 1Q25, we continued to drive our innovative journey with consistency and focus on the strategic pillars of Corporate Venture Building (CVB) and *Open Innovation*, consolidating initiatives that strengthen our core business and expand new growth opportunities:

- Corporate Venture Building (CVB): We remain committed to exploring and scaling new business opportunities, fully aligned with the Company's strategic vision. The thesis of unregulated free courses has completed its MVP and is entering GROWTH Starting in May 2025, with a substantial portfolio expansion and broader geographical reach.
- reinforcing our vision of expanding the educational offering with high employability potential. Among other fronts, the thesis that combines well-being and management efficiency reached more than +1,000 people in the testing phase and is now moving on to MVP seeking to validate its business model for scale.

- **Open Innovation:** Our strategy for connecting with startups and partners continues to accelerate. This quarter, we mapped over 114 startups operating in areas aligned with Cognia's focus. In 2025, our goal is to significantly expand these connections, bringing agile innovation to support our strategic "must-win battles".

On our Educational Platform Plurall from Somos, we continue advancing our AI-driven initiatives with the launch of the Individualized Educational Planning (IEP), set to be made available to schools in the 2026 cycle. This cutting-edge AI solution will generate personalized pedagogical recommendations, supporting educators and institutions in implementing inclusive practices. Plurall AI remains steadfast in its commitment to fostering inclusion, diversity, and equity in continuous education within primary schooling, ensuring the development of a welcoming and equitable learning environment.

In higher education, EDU IA continues its expansion by delivering precise and personalized teaching. New MVPs were implemented in some 100% online courses for creating study plans and providing test feedback, with significant academic gains in the tested classes, in addition to diagnostic tests to provide fully personalized high school preparatory content.

ESG: Results that reflect our commitment to education, sustainability and positive impact...

Cogna began 2025 with important milestones that reflect its commitment to sustainability, inclusion and transformation through education. When it comes to sustainability, the company has kept its B rating in the CDP, strengthening its climate management and commitment to mitigating environmental impacts. The company has also been recognized as an "Industry Mover" in the 2025 Sustainability Yearbook by S&P Global. Furthermore, it remains part of the ISE B3 index, which highlights organizations that uphold high standards of environmental and social governance in Brazil.

In the education sector, Cognia launched the 27th edition of the *Educador Nota 10* Award (Top Educator Award), highlighting the appreciation of innovative pedagogical practices, with a 12% increase in the number of applicants compared to the previous year. The company's participation in the Mulher 360 movement was also highlighted, strengthening gender equity and diversity initiatives in the corporate culture. These achievements reiterate Cognia's mission to build a more sustainable and fair future, driving social and educational progress.

KROTON | OPERATING PERFORMANCE

Student Base and Movement: Undergraduate

	Total			On-Site			Kroton Med			DL		
	1Q25	1Q24	Chg.%	1Q25	1Q24	Chg.%	1Q25	1Q24	Chg.%	1Q25	1Q24	Chg.%
Initial Base	1,054,730	954,133	10.5%	141,735	140,038	1.2%	37,154	33,461	11.0%	875,841	780,634	12.2%
Graduations	(117,507)	(117,713)	(0.2%)	(15,959)	(19,852)	(19.6%)	(3,060)	(3,182)	(3.8%)	(98,488)	(94,679)	4.0%
Intake	425,947	419,619	1.5%	46,289	45,115	2.6%	11,831	10,980	7.8%	367,827	363,524	1.2%
Dropout and Non-Renewal	(165,687)	(150,346)	10.2%	(13,628)	(12,387)	10.0%	(4,982)	(4,355)	14.4%	(147,077)	(133,604)	10.1%
Final Base	1,197,483	1,105,693	8.3%	158,437	152,914	3.6%	40,943	36,904	10.9%	998,103	915,875	9.0%

At first glance, the intake volume grew by 1.5%. This figure includes the enrollment of PROUNI students, who do not generate revenue, but whose enrollment numbers were lower in the 1Q25 cycle when compared to 1Q24, without compromising compliance with the program's criteria. Excluding PROUNI freshmen, therefore considering only new students who generate effective revenue, total intake grew by 6.5% in 1Q25, with 9.9% in on-site, 12.5% in Kroton Med, and 6.0% in DL. This mix, concentrated in high-attendance students, also generated an increase in the average ticket for freshmen, resulting in a 23.0% growth in Intake Revenue for the quarter.

The total student base recorded its 15th consecutive quarter of growth, increasing by 8.3% in 1Q25 compared to 1Q24. This sustained performance underscores the company's ongoing commitment to optimizing the enrollment mix and enhancing the student experience.

Average ticket¹

	Total			On-Site			Kroton Med			DL		
	1Q25	1Q24	Chg.%	1Q25	1Q24	Chg.%	1Q25	1Q24	Chg.%	1Q25	1Q24	Chg.%
Average Ticket	355	351	1.1%	805	758	6.2%	1,754	1,948	(10.0%)	238	232	2.6%

The total average ticket of students increased by 1.1% compared to 1Q24. In the on-site segment, we had a growth of 6.2% and in the DL segment +2.6%, as a result of the more significant transfer of inflation to seniors and the greater intake of courses with a high Lifetime Value (LTV). The average ticket for medical courses increased by 11.0%. However, Kroton Med encompasses units offering medical programs, distance learning, and on-site courses. Within these units, a higher volume of student intake in DL programs influenced the overall average ticket for Kroton Med.

Student Base and Movement: Postgraduate

	Graduate		
	1Q25	1Q24	Chg.%
Initial Base	80,023	71,510	11.9%
Graduations	(32,886)	(32,093)	2.5%
Intake	45,893	44,914	2.2%
Dropout	(2,244)	(1,645)	36.4%
Final Base	90,786	82,686	9.8%

The postgraduate student base grew by 9.8% in the first quarter of 2025 compared to the same period in 2024.

¹ The student base used to calculate the average ticket does not consider Prouni students, since they have full scholarships; Revenue from In-Person, Kroton Med and DL excludes: transfers to partner hubs, adjustments to present value and compulsory and renegotiation discounts. The average ticket presented is the division between the Net Revenue of the period and the number of students in each category.

KROTON | FINANCIAL PERFORMANCE

<i>Kroton - Values in R\$ ('000)</i>	1Q25	1Q24	Chg. %
Gross Revenue	1,455,654	1,319,556	10.3%
On-Site	506,600	481,584	5.2%
Kroton MED	251,427	236,337	6.4%
EAD	697,627	601,635	16.0%
Gross Revenue Deductions	(377,791)	(412,433)	-8.4%
On-Site	(195,528)	(228,640)	-14.5%
Kroton MED	(53,528)	(59,850)	-10.6%
EAD	(128,735)	(123,943)	3.9%
Net Revenue	1,077,863	907,124	18.8%
On-Site	311,072	252,945	23.0%
Kroton MED	197,899	176,487	12.1%
EAD	568,892	477,692	19.1%
Total of Costs	(174,290)	(160,470)	8.6%
On-Site	(100,307)	(91,576)	9.5%
Kroton MED	(47,723)	(43,123)	10.7%
EAD	(26,260)	(25,771)	1.9%
Gross Income	903,573	746,653	21.0%
<i>Gross Margin %</i>	83.8%	82.3%	1.5 p.p.
On-Site	210,765	161,368	30.6%
<i>Gross Margin %</i>	67.8%	63.8%	4.0 p.p.
Kroton MED	150,176	133,364	12.6%
<i>Gross Margin %</i>	75.9%	75.6%	0.3 p.p.
EAD	542,632	451,921	20.1%
<i>Gross Margin %</i>	95.4%	94.6%	0.8 p.p.

Kroton's Consolidated Net Revenue in 1Q25 grew 18.8% compared to 1Q24, reaching R\$1,077.9 million, with double-digit growth in all modalities, due to: (i) an increase in Intake Revenue of 23.0%; (ii) a greater participation of the Pague Fácil/Late Enrollment Program (PMT) 4.1p.p impact on revenue growth following a more challenging intake period between October and December 2024; (iii) an 8.3% expansion in the student base, which positively influenced re-enrollment revenue by 10.0%; and (iv) a reassessment of discount allocations for inactive students within the Provision for Doubtful Accounts (PDA).

As explained in the 4Q24 disclosure, we changed the allocation of discounts for inactive students that until 3Q24 reduced Net Revenue, started to be recorded as PDA in 4Q24. This change in allocation does not impact the Company's EBITDA, however, it more clearly reflects the actual revenue growth and enables the collections team to negotiate more effectively with inactive students who are already fully provisioned. For comparable purposes, in 1Q24, we recorded a volume of approximately R\$34.1 million that negatively impacted Revenue. Excluding this impact, Kroton's Net Revenue grew 14.6% in 1Q25 vs. 1Q24.

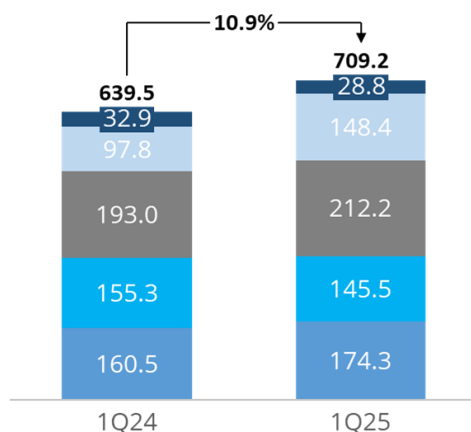
Gross Profit reached R\$903.6 million in 1Q25, an increase of 21.0% versus 1Q24. This growth reflects the greater use of on-site and hybrid courses, bringing gains in scale in these modalities, in addition to the constant growth of Kroton Med, resulting in an expansion of the consolidated gross margin at Kroton of 1.5p.p versus 1Q24.

KROTON | CONSOLIDATED P&L

Kroton - Values in R\$ ('000)	1Q25	1Q24	Chg.%
Gross Revenue	1,455,654	1,319,556	10.3%
Gross Revenue Deductions	(377,791)	(412,433)	-8.4%
Net Revenue	1,077,863	907,124	18.8%
Total of Costs	(174,290)	(160,470)	8.6%
Cost of Goods	(1,661)	(988)	68.1%
Cost of Services	(172,629)	(159,482)	8.2%
Gross Income	903,573	746,653	21.0%
Gross Margin	83.8%	82.3%	1.5 p.p.
Total Operating Expenses	(212,223)	(192,975)	10.0%
Personnel Expenses	(88,983)	(88,690)	0.3%
General and Administrative Expenses	(123,240)	(104,285)	18.2%
Provision for Doubtful Account - PDA	(148,366)	(97,846)	51.6%
(+) Interest and Penalties on Tuition	21,102	20,252	4.2%
Selling and Marketing Expenses	(145,465)	(155,291)	-6.3%
Operating Result	418,621	320,793	30.5%
Operating Margin	38.8%	35.4%	3.5 p.p.
Corporate Expenses	(28,817)	(32,926)	-12.5%
Recurring EBITDA	389,803	287,867	35.4%
Recurring EBITDA Margin	36.2%	31.7%	4.4 p.p.
(-) Non-Recurring Items	(7,256)	(8,568)	-15.3%
EBITDA	382,548	279,299	37.0%
EBITDA Margin	35.5%	30.8%	4.7 p.p.

In 1Q25, Kroton's Recurring EBITDA grew 35.4%, reaching R\$389.8 million, with a 4.4p.p. expansion in the EBITDA margin, which reached 36.2% in the period. This expansion is the result of: (i) the growth in gross margin explained above; (ii) efficiency gains in operating expenses; (iii) reduction in sales and marketing expenses in the quarter, given the strategy adopted throughout this cycle after the greater adoption of the PMT/Pague Fácil program in January and February, which boosted the quarter's intake; and (iv) temporal shift in corporate expenses to 2Q25.

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.
Selling and Marketing 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.

¹ Total costs and expenses do not consider the Interest and Late Payments line.

Costs and Expenses in 1Q25 totaled R\$709.2 million, an increase of 10.9% vs 1Q24, however with a dilution in the percentage of revenue of 4.7 p.p., with the main impacts:

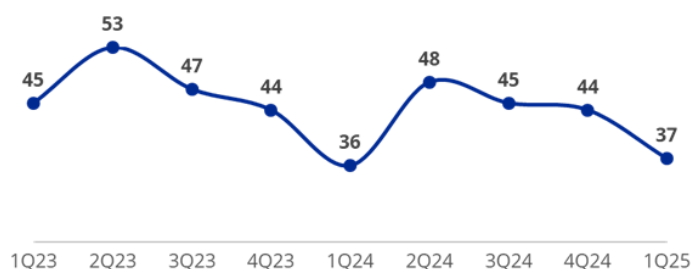
- (i) Reduction of 0.9p.p in Corporate Expenses, part of this reduction came from efficiency gains with processes, systems and automation and part from the temporal displacement of expenses;
- (ii) Increase in the ratio between PDA and NOR from 10.8% to 13.8%, due to the change in the allocation of inactive student's discounts, which as of 4Q24 began to be allocated in this line, normalizing the effect in 1Q24, this indicator remained in line;
- (iii) Reduction of 1.6p.p in Operating Expenses, resulting from efficiency gains in personnel expenses;
- (iv) Reduction of 3.6p.p in Marketing and Sales Expenses, this impact occurred after the greater adhesion of the PMT/Pague Fácil program in the months of January and February, which boosted the quarter's intake, not requiring a greater investment in marketing in the period.

For greater transparency and ease in analyzing our results, we present below a comparative table of revenue growth and Provision for Doubtful Accounts (PDA) / Net Revenue (NOR), in adjusted values:

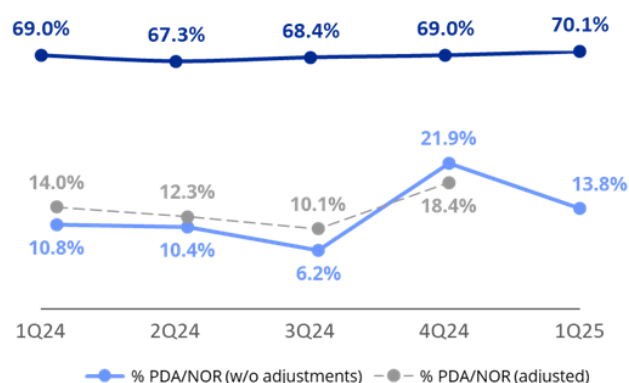
Consolidated Kroton	1Q24	Discount Reclassification	Kroton Proforma 1Q24	1Q24	AH 1Q25 x 1Q244 Proforma
Revenue Growth	907,124	(34,085)	941,209	1,077.863	14.5%
PDA	(97,846)	(34,085)	(131,931)	(148,366)	12.5%
% PDA / NOR	10.8%	-	14,0%	13.8%	-0.3p.p

The Average Payment Period (ACP) for paying students decreased in variation versus 4Q24 (36 vs. 44 days) and remained stable in the comparison between 1Q25 versus 1Q24. In this same period, the coverage ratio for Kroton students increased to 70.1%. For a better basis for comparison, we included a line of the historical PDA/NOR, considering the adjustment for inactive students.

Average Collection Period (Payers)



Coverage Ratio (Total) and PDA/NOR



VASTA | OPERATING PERFORMANCE

Vasta's business cycle begins in the fourth quarter, when the first content deliveries are made to students from partner schools for the following year, and ends in the third quarter of the following year. For this reason, whenever possible, Vasta's performance analyses will be carried out considering the total Business Cycle, in this case comprised of 4Q24 to 3Q25 (Cycle 2025), compared with the accumulated period from 4Q23 to 3Q24 (Cycle 2024).

1Q25 is the second quarter of Vasta's 2025 business cycle. With this, we update the number of partner schools and enroll students for the 2025 cycle, already including contractual returns requested by clients as part of the standard business cycle.

	2025	2024	Chg.%
Partner Schools			
Partner Schools - Core Content	5,025	4,744	5.9%
Partner Schools - Complementary Solutions	2,149	1,722	24.8%
Students			
Students - Core Content	1,489,698	1,432,289	4.0%
Students - Complementary Content	563,525	483,132	16.6%

In the 2025 sales cycle, Vasta will provide core content solutions to approximately 1.5 million students and complementary solutions to over 560,000 students. The growth in student intake and the number of schools is in line with the company's strategy to enhance its customer base in 2025. This approach is driven by an improved mix of institutions and expansion into premium education systems (Anglo, PH, Amplia, and Fibonacci), which are characterized by higher average tuition, lower delinquency rates, greater adoption of complementary solutions, and long-term relationships.

The Start-Anglo bilingual school continues its accelerated growth, with 40 contracts already signed, we have expanded our presence in more than 14 Brazilian states and by the 2025 school year, we will have 7 schools in operation. In addition, we have more than 350 prospects in the pipeline and good prospects for closing new contracts.

Net Revenue

Vasta - Values in R\$ ('000)	1Q25	1Q24	Chg.%	Cycle 2025	Cycle 2024	Chg.%
Net Revenue	430,392	460,716	-6.6%	1,129,321	1,014,825	11.3%
Subscription	400,132	357,386	12.0%	1,019,444	872,246	16.9%
Core Content	352,613	308,291	14.4%	795,552	692,003	15.0%
Complementary Solutions	47,519	49,095	-3.2%	223,892	180,243	24.2%
No - Subscription	25,045	34,299	-27.0%	68,827	73,548	-6.4%
B2G	5,215	69,031	-92.4%	41,050	69,031	-40.5%

In the first quarter of 2025, Subscription Net Revenue grew 12.0%, reaching R\$400.1 million, driven by the performance of Core Content, which had a 14.4% increase in the quarter. This growth partially offset the 27.0% reduction in Non-Subscription Revenue and the seasonality of sales to the government (B2G), which in 1Q24 was R\$69.0 million and in 1Q25 was R\$5.2 million. As a result, Vasta Net Revenue reached R\$430.4 million, showing a reduction of 6.6% versus the first quarter of 2024. Revenue from complementary solutions declined by 3.2% in the quarter, primarily due to higher invoicing in 4Q24 and improvements in operational processes. As a result, schools were able to place orders in advance and receive their products earlier within the cycle.

In the 2025 cycle, Vasta's Net Revenue totaled R\$1,129.3 million, representing an increase of 11.3% compared to the same period of the previous year. Subscription Revenue grew 16.9% in the 2025 cycle, with a highlight on complementary solutions, which recorded a 24.2% growth in the commercial cycle.

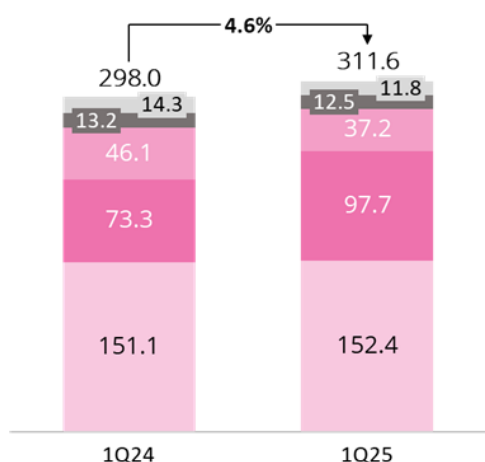
VASTA | FINANCIAL PERFORMANCE

Vasta - Values in R\$ ('000)	1Q25	1Q24	Chg.%	Cycle 2025	Cycle 2024	Chg.%
Gross Revenue	458,355	492,971	-7.0%	1,166,263	1,073,831	8.6%
Gross Revenue Deductions	(27,963)	(32,254)	-13.3%	(36,942)	(59,005)	-37.4%
Net Revenue	430,392	460,716	-6.6%	1,129,321	1,014,826	11.3%
Total of Costs	(152,403)	(151,055)	0.9%	(411,968)	(329,685)	25.0%
Cost of Goods	(120,846)	(123,465)	-2.1%	(338,673)	(265,677)	27.5%
Cost of Services	(31,556)	(27,590)	14.4%	(73,295)	(64,008)	14.5%
Gross Income	277,990	309,661	-10.2%	717,353	685,141	4.7%
Gross Margin	64.6%	67.2%	-2.6 p.p.	63.5%	67.5%	-4.0 p.p.
Total Operating Expenses	(37,235)	(46,087)	-19.2%	(62,547)	(73,772)	-15.2%
Personnel Expenses	(22,273)	(24,215)	-8.0%	(43,485)	(43,356)	0.3%
General and Administrative Expenses	(14,962)	(21,872)	-31.6%	(19,062)	(30,416)	-37.3%
Provision for Doubtful Account - PDA	(12,546)	(13,205)	-5.0%	(34,349)	(42,199)	-18.6%
(+) Equity	(1,622)	(2,761)	-41.3%	(3,905)	(2,412)	61.9%
Selling and Marketing Expenses	(97,699)	(73,260)	33.4%	(169,880)	(140,388)	21.0%
Operating Result	128,888	174,348	-26.1%	446,672	426,370	4.8%
Operating Margin	29.9%	37.8%	-7.9 p.p.	39.6%	42.0%	-2.5 p.p.
Corporate Expenses	(11,769)	(14,347)	-18.0%	(29,247)	(31,993)	-8.6%
Recurring EBITDA	117,119	160,002	-26.8%	417,427	394,377	5.8%
Recurring EBITDA Margin	27.2%	34.7%	-7.5 p.p.	37.0%	38.9%	-1.9 p.p.
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	125	220	-43.2%	102,681	345	29662.6%
(-) Non-Recurring Items	(822)	(1,696)	-51.5%	(22,651)	(10,831)	109.1%
EBITDA	116,422	158,525	-26.6%	497,457	383,891	29.6%
EBITDA Margin	27.1%	34.4%	-7.4 p.p.	44.0%	37.8%	6.2 p.p.

In 1Q25, Vasta's Gross Margin decreased by 2.6p.p. This reduction resulted from lower revenue during the period and variations in the product mix between 1Q25 and 1Q24. In the accumulated cycle, the reduction in Gross Margin was 4.0p.p.

In 1Q25, Adjusted EBITDA totaled R\$117.1 million, a 26.8% decrease compared to R\$160.0 million in 1Q24, mainly impacted by lower Net Revenue and higher marketing expenses. In the 2025 cycle, Adjusted EBITDA reached R\$417.4 million, representing a 5.8% increase compared to the previous year. This performance was driven by the growth in Net Revenue, operational efficiency gains, and a reduction in operating expenses and the Provision for Doubtful Accounts (PDA). However, these increases were partially offset by higher marketing expenses, which led to a 1.9p.p reduction in the Recurring EBITDA Margin.

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.
Selling and Marketing 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.

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

Costs and Expenses in the first quarter of 2025 totaled R\$311.6 million, an increase of 4.6% compared to the same period of the previous year, with the main impacts:

- (i) Improvement of 0.4p.p. in Corporate Expenses and 1.3p.p. in Operating Expenses, due to the optimization of processes, systems and automation;
- (ii) A 6.8 p.p. increase in Sales and Marketing Expenses, driven by a seasonal rise in marketing investments to support the expansion of the new 2025/2026 contract cycle;
- (iii) A 2.6 p.p. increase in Direct Costs, resulting from seasonal effects in production costs associated with the product mix and revenue generation during the period.

SABER | OPERATING PERFORMANCE

Net Revenue

<i>Saber Revenues - Values in R\$ ('000)</i>	1Q25	1Q24	Chg.%
Net Revenue	133,175	193,132	-31.0%
Net Revenue from NBTP (i)	6,493	72,287	-91.0%
Books Sold - Postsecondary (ii)	-	21,504	-
Net Revenue - Languages	40,060	40,208	-0.4%
Net Revenue - Other Services (iii)	86,622	59,133	46.5%

In 1Q25, Net Revenue from Saber reached R\$133.2 million and a reduction of 31.0% when compared to 1Q24, in line with the Company's expectations, mainly due to:

- (i) Reduction in Net Revenue from NBTP, as previously mentioned, the 2024 commercial calendar did not include the New Purchase modality, which impacted sales volume in 1Q25, for the second half of 2025, we expect a resumption in growth with the Purchase of the High School Program;
- (ii) Sale of higher education and technical textbook operations (SETS);
- (iii) Growth of 46.5% in the Company's new growth avenues, Voomp and sales of Acerta Brasil, specializing in government sales, represents a new avenue of growth for the Company, reinforcing its strategy to expand into high-potential markets.

Student Base

<i>Student Base</i>	1Q25	1Q24	% Y/Y
Red Balloon Schools and Franchisees	121	124	-2.4%
Red Balloon Students	38,662	30,973	24.8%

The number of Red Balloon units showed a 2.4% decrease when compared to the same period in 2024. The student base showed a growth of 24.8%, given the greater participation of partner schools in the period.

SABER | FINANCIAL PERFORMANCE

Saber - Values in R\$ ('000)	1Q25	1Q24	Chg.%
Gross Revenue	141,160	199,180	-29.1%
Gross Revenue Deductions	(7,985)	(6,048)	32.0%
Net Revenue	133,175	193,132	-31.0%
Total of Costs	(42,522)	(102,005)	-58.3%
Cost of Goods	(33,617)	(89,709)	-62.5%
Cost of Services	(8,905)	(12,297)	-27.6%
Gross Income	90,653	91,126	-0.5%
Gross Margin	68.1%	47.2%	20.9 p.p.
Total Operating Expenses	(19,901)	(21,757)	-8.5%
Personnel Expenses	(13,757)	(14,769)	-6.9%
General and Administrative Expenses	(6,144)	(6,988)	-12.1%
Provision for Doubtful Account - PDA	(2,900)	1,353	-314.3%
(+) Interest and Penalties on Tuition	13	-	n.a.
(+) Equity	-	498	-100.0%
Selling and Marketing Expenses	(14,093)	(16,238)	-13.2%
Operating Result	53,771	54,983	-2.2%
Operating Margin	40.4%	28.5%	11.9 p.p.
Corporate Expenses	(5,191)	(7,372)	-29.6%
Recurring EBITDA	48,580	47,612	2.0%
Recurring EBITDA Margin	36.5%	24.7%	11.8 p.p.
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	-	10,355	-100.0%
(-) Non-Recurring Items	(538)	(18,201)	-97.0%
EBITDA	48,042	39,766	20.8%
EBITDA Margin	36.1%	20.6%	15.5 p.p.

In 1Q25, there was a reduction in the cost line due to the absence of new purchases under the NBTP program, that we mentioned throughout the previous year, and the different revenue mix during the period. As a result, Saber's Gross Margin increased by 20.9p.p in 1Q25, reaching 68.1%.

The Recurring EBITDA margin in 1Q25 was 36.5%, an increase of 11.8 p.p. when compared to the same period in the previous year, as a result of the reduction in Sales and Marketing expenses and changes in the revenue mix.

The year 2025 will mark a PNLD purchasing cycle for high school levels. As a result, we anticipate a return to previous cost levels due to the development of editorial products and expenses related to promotional activities (marketing and commercial efforts). The financial outcome will also depend on the market share we achieve within the new program.

COGNA CONSOLIDATED RESULTS

BREAKDOWN BY COMPANY (QUARTER)

	Kroton	Vasta	Saber	BU's Elimination	Cogna Consolidated	
Values in R\$ ('000)	1Q25	1Q25	1Q25	1Q25	1Q25	% Net Rev.
Gross Revenue	1,455,654	458,355	141,160	(13,803)	2,041,365	125.4%
Gross Revenue Deductions	(377,791)	(27,963)	(7,985)	-	(413,738)	-25.4%
Net Revenue	1,077,863	430,392	133,175	(13,803)	1,627,628	100.0%
Costs (COGS)	(174,290)	(152,403)	(42,522)	14,311	(354,903)	-21.8%
Cost of Goods	(1,661)	(120,846)	(33,617)	14,311	(141,813)	-8.7%
Cost of Services	(172,629)	(31,556)	(8,905)	-	(213,090)	-13.1%
Gross Income	903,573	277,990	90,653	508	1,272,725	78.2%
Operating Expenses	(212,223)	(37,235)	(19,901)	-	(269,359)	-16.5%
Personnel Expenses	(88,983)	(22,273)	(13,757)	-	(125,013)	-7.7%
General and Administrative Expenses	(123,240)	(14,962)	(6,144)	-	(144,346)	-8.9%
Provision for Doubtful Accounts - PDA	(148,366)	(12,546)	(2,900)	-	(163,813)	-10.1%
(+) Interest and Penalties on Tuition	21,102	-	13	-	21,115	1.3%
(+) Equity Income from Subsidiaries	-	(1,622)	-	-	(1,622)	-0.1%
Sales and Marketing Expenses	(145,465)	(97,699)	(14,093)	-	(257,258)	-15.8%
Operating Result	418,621	128,888	53,771	508	601,788	37.0%
Corporate Expenses	(28,817)	(11,769)	(5,191)	-	(45,777)	-2.8%
Recurring EBITDA	389,803	117,119	48,580	508	556,011	34.2%
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	-	125	-	-	125	0.0%
(-) Nonrecurring Items	(7,256)	(822)	(538)	-	(8,616)	-0.5%
EBITDA	382,548	116,422	48,042	508	547,520	33.6%
Depreciation and Amortization	-	-	-	-	(224,614)	-13.8%
Financial Result	-	-	-	-	(198,671)	-12.2%
Income and Social Contribution Tax	-	-	-	-	(29,987)	-1.8%
Minority Interest	-	-	-	-	861	0.1%
Net Profit (Loss)	-	-	-	-	95,109	5.8%
(+) Intangible Amortization (Acquisitions)	-	-	-	-	59,274	3.6%
Adjusted Profit (Loss)	-	-	-	-	154,383	9.5%

1Q25 RESULTS | CONSOLIDATED

<i>Consolidated - Values in R\$ ('000)</i>	1Q25	1Q24	Chg.%
Gross Revenue	2,041,365	1,989,249	2.6%
Gross Revenue Deductions	(413,738)	(450,735)	-8.2%
Net Revenue	1,627,628	1,538,514	5.8%
Total of Costs	(354,903)	(391,074)	-9.2%
Cost of Goods	(141,813)	(197,251)	-28.1%
Cost of Services	(213,090)	(193,823)	9.9%
Gross Income	1,272,725	1,147,440	10.9%
Gross Margin	78.2%	74.6%	3.6 p.p.
Total Operating Expenses	(269,359)	(260,818)	3.3%
Personnel Expenses	(125,013)	(127,674)	-2.1%
General and Administrative Expenses	(144,346)	(133,144)	8.4%
Provision for Doubtful Account - PDA	(163,813)	(109,698)	49.3%
(+) Interest and Penalties on Tuition	21,115	20,252	4.3%
Equity	(1,622)	(2,263)	-28.3%
Selling and Marketing Expenses	(257,258)	(244,789)	5.1%
Operating Result	601,788	550,125	9.4%
Operating Margin	37.0%	35.8%	1.2 p.p.
Corporate Expenses	(45,777)	(54,644)	-16.2%
Recurring EBITDA	556,011	495,480	12.2%
Recurring EBITDA Margin	34.2%	32.2%	2.0 p.p.
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	125	10,575	-98.8%
(-) Non-Recurring Items	(8,616)	(28,465)	-69.7%
EBITDA	547,520	477,590	14.6%
EBITDA Margin	33.6%	31.0%	2.6 p.p.
Depreciation and Amortization	(224,614)	(225,227)	-0.3%
Financial Result	(198,671)	(245,542)	-19.1%
Income Tax / Social Contribution	(25,973)	(12,128)	114.2%
Deferred Income Tax / Social Contribution	(4,014)	1,664	-341.2%
Minority Interest	861	(4,870)	-117.7%
Net Profit (Loss)	95,109	(8,512)	-1217.4%
Net Margin	5.8%	-0.6%	6.4 p.p.
(+) Intangible Amortization (Acquisitions)	59,274	59,017	0.4%
Adjusted Profit (Loss)	154,383	50,504	205.7%
Adjusted Net Margin	9.5%	3.3%	6.2 p.p.

In 1Q25, Cognia's Net Revenue grew by 5.8%, reaching R\$1,627.6 million compared to 1Q24, a result that is a consequence of the significant growth in Kroton.

Recurring EBITDA grew by 12.2% in the quarter and reached R\$556.0 million, with a Recurring EBITDA margin of 34.2%, an increase of 2.0 p.p. compared to the same period of the previous year, reflecting the efficiency gains, mainly in Kroton and Saber.

Income Tax expense for the year grew in this quarter, due to the reversal of contingencies in 1Q24, which did not occur in 1Q25.

Corporate Expenses

Consolidated - Values in R\$ ('000)	1Q25	1Q24	Chg.%
Corporate Expenses	(45,777)	(54,644)	-16.2%
Personnel Expenses	(38,177)	(36,411)	4.9%
General and Administrative Expenses	(7,600)	(18,233)	-58.3%
% of Net Revenue	1Q25	1Q24	Chg.%
Corporate Expenses	-2.8%	-3.6%	0.8 p.p.
Personnel Expenses	-2.3%	-2.4%	0.1 p.p.
General and Administrative Expenses	-0.5%	-1.2%	0.7 p.p.

In the quarter we had a reduction of 16.2% compared to 1Q24, this variation is the result of the temporal displacement of some technology expenses that occurred in the first quarter in 2024 and should occur in the second quarter in 2025, and also, due to the gain in efficiency in Personnel Expenses in the quarter.

Non-Recurring Items

Values in R\$ ('000)	1Q25	1Q24	Chg.%
Severance	(6,612)	(8,805)	-24.9%
M&A and expansion	(3,948)	(22,742)	-82.6%
Sale/Write-off of Fixed Assets	1,944	3,082	-36.9%
Total Nonrecurring	(8,616)	(28,465)	-69.7%

The value related to Non-Recurring Items showed a reduction of 69.7% compared to 1Q24, mainly explained by the "M&A and Expansion" line, which had a one-off impact of approximately R\$16.0 million related to the transaction with Grupo Eleva, where 4 schools had earn-outs during the negotiation period and one of them had materialized in 1Q24.

Financial Result

Consolidated - Values in R\$ ('000)	1Q25	1Q24	Chg.%
(+) Financial Revenues	52,361	67,310	-22.2%
Interest on Financial Investment	32,389	44,933	-27.9%
Earnings from derivative financial instruments	16,141	310	5,106.8%
Reversals of Contingencies	-	9,688	-100.0%
Others	3,831	12,379	-69.1%
(-) Financial Expenses	(251,032)	(312,852)	-19.8%
Banks Expenses	(5,158)	(4,434)	16.3%
Interest on Leasing	(72,830)	(73,183)	-0.5%
Interest on Loans	(126,591)	(162,733)	-22.2%
Interest forfeit	(15,890)	(21,224)	-25.1%
Interest on Loans for Acquisitions	(4,270)	(3,254)	31.2%
Loss with derivative financial instruments	(5,691)	(14,092)	-59.6%
Restatement of Contingencies	(12,141)	(25,669)	-52.7%
Others	(8,461)	(8,263)	2.4%
Financial Result ¹	(198,671)	(245,542)	-19.1%

¹ Does not consider interest and interest for late payment on monthly payments.

The Financial Revenue line was positively impacted by the gain on derivatives of R\$15.8 million between the quarters. On the other hand, there was a reduction in the financial revenue line, due to the prescription of tax proceedings, which occurred in 1Q24 in the amount of R\$9.7 million and a lower cash balance in the period due to Liability Management actions, affecting the interest on investments line by R\$12.5 million.

The Financial Expense line had a reduction of 19.8% between 1Q25 and 1Q24, with a positive highlight being the reduction in Interest on Loans due to the Liability Management actions carried out by the company throughout 2024, impacting 1Q25 in the amount of R\$36.1 million. In addition, the contingency update line had a reduction of 52.7% between the quarters, due to the reversals of contingencies in 4Q24, impacting the monetary update balance in 1Q25.

In both Revenue and Financial Expenses, the Gain and Loss on derivative financial instruments line was impacted by the fair value marking of derivative financial instruments, which had a direct effect on the financial result. The result of financial instruments totaled R\$10.5 million in this quarter versus -R\$13.8 million in 1Q24, as per Note 6.2 of the Company's Financial statements. We emphasize that the objective of the hedge is to protect the operating result and reduce volatility. With this strategy, all of our gross debt (except M&A) is linked to the interbank deposit certificate (CDI), which aligns assets and liabilities, resulting in a cost of debt of CDI+1.66%. We emphasize that the Company does not use derivative financial instruments for speculative purposes.

Capex and Expansion Investments

Values in R\$ ('000)	1Q25	1Q24	Chg.%
Recurring Capex	115,465	70,425	64.0%
% Net Revenue	7.1%	4.6%	2.5 p.p.
Infrastructure	48,592	24,437	98.8%
Content Production	14,199	19,640	-27.7%
Technology	52,674	26,348	99.9%
Investment in Expansion	13,441	29,715	-54.8%
Total Capex	128,906	100,140	28.7%
% Net Revenue	7.9%	6.5%	1.4 p.p.

Total Capex for 1Q25 reached R\$128.9 million, an increase of 28.7% versus 1Q24. This increase is explained by greater investment in Infrastructure given the maturation of courses and migration of units, an increase in Technology due to the acceleration in agile teams for the implementation of a single system, which was slightly offset by a lower production of content in the period.

Operating Cash Flow

Consolidated - Values in R\$ ('000)	1Q25	1Q24	Chg. %
Net Income before Income Interest	124,235	6,821	1721.4%
Depreciation and Amortization	229,004	229,229	-0.1%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	163,813	109,493	49.6%
Others	242,414	285,789	-15.2%
(+) Net Income adjustments before Income Interest	635,231	624,511	1.7%
(+) Income Tax and Social Contribution	(13,182)	(11,692)	12.7%
(Increase) Reduction in Accounts Receivable ex-FIES	(177,198)	(110,678)	60.1%
(Increase) Reduction in Accounts Receivable FIES	(4,323)	(21,675)	-80.1%
Others	(185,551)	(176,918)	4.9%
(+) Changes in Working Capital	(367,072)	(309,271)	18.7%
Operating Cash Generation before Capex	379,212	310,369	22.2%
Capex and Investments in Expansion	(128,906)	(100,140)	28.7%
Operating Cash Generation after Capex	250,306	210,229	19.1%
(+) Interest Payment	(100,695)	(200,796)	-49.9%
Free Cash Flow Generation	149,611	9,433	1486.1%
Share Acquisition	(59,814)	(22,535)	165.4%
M&A Activities	3,368	(30,298)	-111.1%
(+) Investment Flow	(56,446)	(52,833)	6.8%
Funding	-	23,755	-100.0%
Amortization of Principal	(3,520)	-	0.0%
Others	(135)	8,856	-101.5%
(+) Cash Flow from Financing Activities	(3,655)	32,611	-111.2%
Net Cash Flow	89,510	(10,789)	-929.6%

Post-Capex Operating Cash Generation (OCG) was R\$250.3 million in 1Q25, an increase of 19.1% compared to 1Q24, positively impacted by growth in Kroton's revenue with better cash conversion.

With the result of our liability management operations and higher cash generation, we reduced interest payments by 49.9% compared to the same period in 2024. With this, we highlight a solid expansion of Free Cash Generation, reaching R\$149.6 million in 1Q25, an increase of 1,486.1% vs. 1Q24.

Throughout 2024, the Company implemented several Liability Management initiatives with the objective of reducing the average cost of debt and extending its maturity terms. In addition to these benefits, the operations carried out contributed to the linearization of the interest payment schedule throughout the year, smoothing financial disbursements between quarters.

During 1Q25, the company completed the 1st Repurchase Program and started the 2nd Repurchase Program, to date, 25 million shares have been bought back, impacting R\$59.8 million on net cash flow. Net cash flow went from a negative level of -R\$10.8 million in 1Q24 to R\$89.5 million in 1Q25, an increase of R\$100.3 million.

Net Profit (Loss)

Consolidated - Values in R\$ ('000)	1Q25	1Q24	Chg.%
Operating Result	601,788	550,125	9.4%
(+) Corporate Expenses	(45,777)	(54,644)	-16.2%
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	125	10,575	-98.8%
(+) Nonrecurring Items	(8,616)	(28,465)	-69.7%
(+) Depreciation and Amortization ex-Intangible	(224,614)	(225,227)	-0.3%
(+) Financial Result ¹	(198,671)	(245,542)	-19.1%
(+) Income Tax / Social Contribution	(25,973)	(12,128)	114.2%
(+) Deferred Income Tax / Social Contribution	(4,014)	1,664	-341.2%
(+) Participation of Minority	861	(4,870)	-117.7%
(+) Intangible Amortization (Acquisitions)	59,274	59,017	0.4%
Net Profit (Loss)	154,383	50,504	205.7%
Adjusted Net Margin	9.5%	3.3%	6.2 p.p.
(-) Intangible Amortization (Acquisitions)	(59,274)	(59,017)	0.4%
Adjusted Profit (Loss)	95,109	(8,512)	-1,217.4%
Net Margin	5.8%	-0.6%	6.4 p.p.

¹ Does not consider interest and interest for late payment on monthly payments.

In 1Q25, Net Profit reached R\$95.1 million, reversing the loss of 1Q24. This reflects the improvement in Operating Result, which grew 9.4%, reaching R\$601.8 million, reflecting the company's focus on efficiency and cost control, evidenced by the 16.2% reduction in Corporate Expenses and the 19.1% reduction in Financial Result.

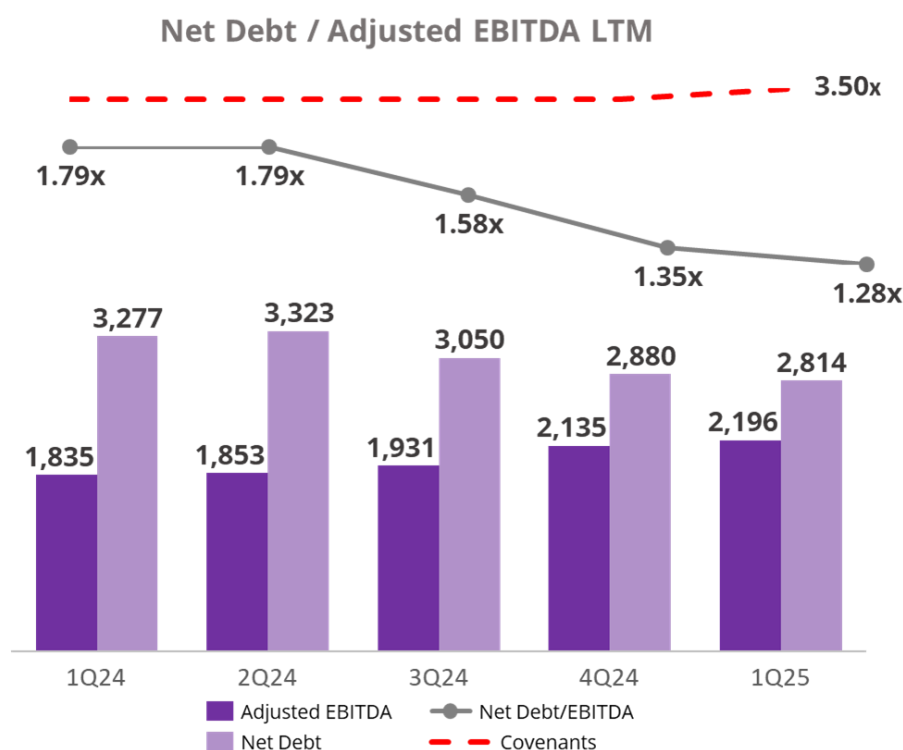
Debt Levels

Consolidated - Values in R\$ ('000)	1Q25	1Q24	Chg. %
Cash and Cash Equivalents	1,421,705	1,782,499	-20.2%
Cash	4,452	18,306	-75.7%
Cash Equivalents	1,417,253	1,764,193	-19.7%
Loans and Financing	4,235,874	5,059,178	-16.3%
Loans and Financing	4,031,774	4,925,220	-18.1%
Short-term Debt	1,193,341	1,420,606	-16.0%
Long-term Debt	2,838,433	3,504,614	-19.0%
Derivative financial instruments	100,596	9,562	952.0%
Other Short and Long Term Debt ¹	103,504	124,396	-16.8%
Net Cash (Debt)	(2,814,169)	(3,276,679)	-14.1%

¹ Considers all short-term and long-term obligations related to payment for acquisitions.

Net debt decreased by R\$462.5 million or 14.1% in 1Q25 compared to 1Q24, from R\$3,276.7 million to R\$2,814.2 million. At the end of 1Q25, total Cash and Cash Equivalents totaled R\$1,421.7 million, a 20.2% decrease compared to 1Q24, mainly due to the allocation of cash to prepay debts subject to Liability Management, which reduced gross debt from R\$5,059.2 to R\$4,235.9 or 16.3%. The Company did not raise new funds or make any prepayments during the quarter. In 1Q25, the company's weighted average cost was interbank deposit certificate (CDI)+1.66% and duration were 27 months, compared to an average cost of CDI+1.65% and duration of 28 months in 4Q24.

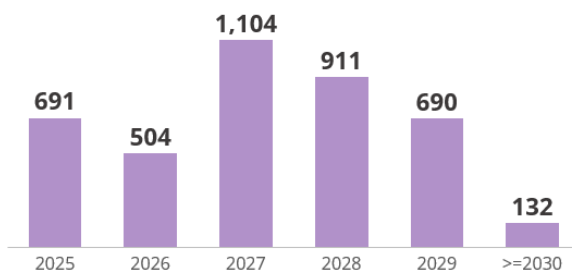
At the end of 1Q25, the Company reached a leverage (Net Debt/Adjusted EBITDA) of 1.28x, compared to 1.79x in 1Q24. The company maintained its accelerated deleverage trend, which is the lowest leverage since 4Q18. This deleveraging was driven both by the Company's cash generation, allocated to debt prepayments, and by the growth in Adjusted EBITDA.



¹ - Adjusted EBITDA considers, in addition to EBITDA, non-recurring items and the sum of the balance between provisions and reversals of contingencies with no cash effect.

The next principal maturity will be in August 2025, with a value of 500 million referring to the COGNA0 and COGNB0 series, followed by the COGN19 maturity in January 2026 also in the amount of R\$ 500 million.

**Amortization, Loans and Financing
Schedule¹
(R\$ million)**



1-The schedule does not consider the balances of Derivative Financial Instruments.

CAPITAL MARKETS AND SUBSEQUENT EVENTS

Stock Performance

Cogna's shares (COGN3) are included in several indexes, with emphasis on the Ibovespa B3 BR+, IBOV, Index of Shares with Differentiated Corporate Governance (IGC), the Differentiated Tag Along Share Index (ITAG), the Consumption Index (ICON), B3 Sustainability Indexes: ISE, ICO2 and IGPTW and MSCI Brazil.

In 1Q25, the Company's shares were traded in 100% of the trading sessions, totaling a trading volume of R\$4.2 billion, resulting in an average daily trading volume of R\$70.1 million. Currently, Cognia's shares are tracked by 13 different local and international brokers (Research). Cognia closed in March 2025 with a market value of R\$3.9 billion.

In January 2025, we announced the termination of a repurchase program of approximately 44 million shares and announced a new program of approximately 144 million shares. The program is still ongoing and to date 25 million shares have been repurchased.

Shareholding Composition

Cogna's share capital consists of 1,876,606,210 common shares and is distributed as follows:

Cogna's Share Capital	Quantity	%
Treasury	68,323,076	3.64%
Free Float	1,808,283,134	96.36%
Total	1,876,606,210	100.0%

Ratings

Cogna is currently rated brAA+ by Standard & Poor's and AA+(bra) by Fitch Rating.

ANNEX 1 – STATUTORY BALANCE SHEET

Assets	1Q25	% AV	4Q24	% AV	1Q24	% AV
Current Assets	4,711,693	19.5%	4,691,359	19.4%	4,846,312	19.3%
Cash and cash equivalents	4,452	0.0%	11,905	0.0%	18,306	0.1%
Financial Investments	10,449	0.0%	83,060	0.3%	398,495	1.6%
Securities	1,406,804	5.8%	1,237,230	5.1%	1,365,698	5.5%
Accounts Receivable	2,400,099	9.9%	2,420,665	10.0%	2,082,925	8.3%
Inventories	451,254	1.9%	429,461	1.8%	455,314	1.8%
Prepayments	98,621	0.4%	105,007	0.4%	98,132	0.4%
Recoverable Taxes	93,350	0.4%	75,116	0.3%	77,768	0.3%
Income tax and social contribution to be recovered	77,326	0.3%	142,726	0.6%	120,097	0.5%
Deferred Taxes	6,099	0.0%	9,481	0.0%	35,646	0.1%
Other Accounts Receivable	163,239	0.7%	176,708	0.7%	193,931	0.8%
Non current Assets	19,492,247	80.5%	19,509,041	80.6%	20,206,434	80.7%
Long Term Assets	1,093,111	4.5%	1,032,492	4.3%	1,419,185	5.7%
Securities	40,105	0.2%	38,929	0.2%	47,306	0.2%
Accounts Receivables	125,674	0.5%	92,690	0.4%	327,278	1.3%
Derivative financial instruments	0	0.0%	0	0.0%	6,708	0.0%
Taxes to Recover	0	0.0%	5,449	0.0%	61,923	0.2%
Income tax and social contribution to be recovered	101,657	0.4%	104,636	0.4%	217,495	0.9%
Accounts receivable on sale of subsidiaries	1,934	0.0%	1,877	0.0%	3,676	0.0%
Other	100,449	0.4%	35,575	0.1%	51,300	0.2%
Guarantee for social security, labor and civil provisic	63,708	0.3%	55,745	0.2%	16,980	0.1%
Judicial Deposits	50,373	0.2%	46,890	0.2%	49,844	0.2%
Deferred Taxes	609,211	2.5%	650,701	2.7%	636,675	2.5%
Investments	50,262	0.2%	52,183	0.2%	63,573	0.3%
Other Investments	1,608	0.0%	1,608	0.0%	9,879	0.0%
Fixed Assets	3,641,337	15.0%	3,676,028	15.2%	3,766,760	15.0%
Intangible	14,705,929	60.8%	14,746,730	60.9%	14,947,037	59.7%
Total Assets	24,203,940	100.0%	24,200,400	100.0%	25,052,746	100.0%
Liabilities and Equity						
Current Liabilities	3,407,861	14.1%	2,945,050	12.2%	3,634,152	14.5%
Suppliers	597,640	2.5%	674,006	2.8%	662,365	2.6%
Suppliers drawn risk	472,021	2.0%	471,906	1.9%	568,064	2.3%
Loans and Financing	15,582	0.1%	15,270	0.1%	7,333	0.0%
Debenture	1,177,759	4.9%	644,939	2.7%	1,413,273	5.6%
Lease	190,506	0.8%	184,267	0.8%	158,885	0.6%
Social security and labor liabilities	441,821	1.8%	390,640	1.6%	427,274	1.7%
Income Tax and Social Contribution	19,882	0.1%	55,590	0.2%	50,551	0.2%
Taxes and Contribution	67,260	0.3%	55,040	0.2%	76,948	0.3%
Advances from Clients	175,229	0.7%	181,707	0.8%	163,268	0.7%
Dividends payable	120,822	0.5%	120,822	0.5%	0	0.0%
Accounts Payable - Acquisitions	72,171	0.3%	68,371	0.3%	76,570	0.3%
Other Accounts Payable	57,168	0.2%	82,492	0.3%	29,621	0.1%
Non current Liabilities	7,202,560	29.8%	7,710,215	31.9%	8,728,919	34.8%
Loans and Financing	63,929	0.3%	67,418	0.3%	78,209	0.3%
Debenture	2,774,504	11.5%	3,272,020	13.5%	3,426,405	13.7%
Finance lease payable	2,651,512	11.0%	2,689,298	11.1%	2,695,126	10.8%
Suppliers	64,036	0.3%	0	0.0%	0	0.0%
Derivative financial instruments	100,596	0.4%	111,391	0.5%	16,270	0.1%
Provision for Tax, Labor and Civil Lawsuit Losses	828,081	3.4%	810,138	3.3%	631,558	2.5%
Liabilities assumed in the business combination	16,528	0.1%	16,317	0.1%	984,640	3.9%
Accounts Payable - Acquisitions	31,333	0.1%	33,278	0.1%	47,826	0.2%
Deferred Taxes	630,177	2.6%	667,942	2.8%	774,299	3.1%
Other Accounts Payable	41,864	0.2%	42,413	0.2%	74,586	0.3%
Consolidated Equity	13,593,519	56.2%	13,545,135	56.0%	12,689,675	50.7%
Total Liabilities and Equity	24,203,940	100.0%	24,200,400	100.0%	25,052,746	100.0%

ANNEX 2 – QUARTERLY CORPORATE INCOME STATEMENT

	1Q25	% Net Rev.	1Q24	% Net Rev.	1Q25/1Q24
	(In thousand reais, except otherwise indicated)				
Gross Revenue	2,041,366	125.4%	1,965,326	129.6%	3.9%
Kroton	1,455,654	89.4%	1,319,555	87.0%	10.3%
Saber	127,357	7.8%	152,800	10.1%	-16.7%
Vasta	458,355	28.2%	492,971	32.5%	-7.0%
Deductions from Gross Revenue	(413,738)	-25.4%	(448,505)	-29.6%	-7.8%
Kroton	(377,790)	-23.2%	(412,432)	-27.2%	-8.4%
Saber	(7,985)	-0.5%	(3,818)	-0.3%	109.1%
Vasta	(27,963)	-1.7%	(32,255)	-2.1%	-13.3%
Net Revenue	1,627,628	100.0%	1,516,821	100.0%	7.3%
Kroton	1,077,864	66.2%	907,123	59.8%	18.8%
Saber	119,372	7.3%	148,982	9.8%	-19.9%
Vasta	430,392	26.4%	460,716	30.4%	-6.6%
Costs of Goods/Services	(443,330)	-27.2%	(472,355)	-31.1%	-6.1%
Cost of Goods Sold	(68,356)	-4.2%	(119,127)	-7.9%	-42.6%
Cost of Services Rendered	(374,974)	-23.0%	(353,228)	-23.3%	6.2%
Gross Income	1,184,298	72.8%	1,044,466	68.9%	13.4%
Operating Expenses	(882,508)	-54.2%	(813,926)	-53.7%	8.4%
Selling Expenses	(257,258)	-15.8%	(242,078)	-16.0%	6.3%
General and Administrative Expenses	(461,116)	-28.3%	(464,367)	-30.6%	-0.7%
Expected loss provision	(163,813)	-10.1%	(109,493)	-7.2%	49.6%
Loss on impairment of assets	-	0.0%	-	0.0%	0.0%
Other Operating Income	1,627	0.1%	7,523	0.5%	n.a.
Other Operating Expenses	(27)	-0.0%	(2,451)	-0.2%	-98.9%
Equity in the results of investees	(1,921)	-0.1%	(3,060)	-0.2%	-37.2%
Income before Financial Result and Taxes	301,790	18.5%	230,540	15.2%	30.9%
Financial Result	(177,555)	-10.9%	(226,516)	-14.9%	-21.6%
Financial Expenses	(251,032)	4.5%	85,895	5.7%	-14.5%
Financial Revenues	73,477	-15.4%	(312,411)	-20.6%	-19.6%
Income from Operations	124,235	7.6%	4,024	0.3%	2,987.1%
Income and Social Contribution Tax	(29,987)	-1.8%	(8,896)	-0.6%	237.1%
Current	(25,973)	-1.6%	(11,488)	-0.8%	126.1%
Deferred	(4,014)	-0.2%	2,592	0.2%	-254.9%
Net Income before Discontinued Operations	94,248	5.8%	(4,872)	-0.3%	-2,034.6%
Discontinued Operations	-	0.0%	1,229	0.1%	-100.0%
Net Income	94,248	5.8%	(3,643)	-0.2%	-2,687.4%
Controlling interests	95,109	5.8%	(8,512)	-0.6%	-1,217.4%
Non-controlling interests	(861)	-0.1%	4,869	0.3%	-117.7%

ANNEX 3 – CASH FLOW

R\$ 000	1Q25	1Q24	4Q24
Net Income before Income Taxes	124,235	6,821	785,134
Net Income (Loss) Adjustments before Income Taxes	635,231	624,511	203,107
Depreciation and Amortization	229,004	229,229	237,466
Provision for Doubtful Accounts	163,813	109,493	273,333
Accounts Receivable - adjusted to present value	5,290	4,033	(8,201)
Provision for Tax, Labor and Civil Losses	14,309	3,062	(295,972)
Financial Charges	4,216	171,587	(76,009)
Grant of Stock Options	7,952	9,574	5,604
Finance lease	219,805	73,183	-
Provision for price adjustment by acquisition	-	16,016	-
Income from sale or disposal of assets and other investments	(629)	(8,010)	3,419
Result of Equity Restatement	1,921	2,562	2,581
Result on derivative operations	(10,450)	13,782	52,615
Changes in Working Capital	(367,072)	(309,271)	(533,977)
(Increase) Reduction in Accounts Receivable (ex-FIES)	(177,198)	(110,678)	(601,275)
(Increase) Reduction in Accounts Receivable FIES	(4,323)	(21,675)	(9,923)
(Increase) Reduction in Inventories	(30,392)	25,032	91,297
(Increase) Reduction in Advances	6,386	8,135	(5,330)
(Increase) Reduction in Recoverable Taxes	68,776	26,688	2,562
(Increase) Decrease in Escrow Deposits	(3,483)	1,672	(1,466)
Increase (Decrease) in Other Assets	(53,687)	(58,086)	5,397
Increase (Reduction) in Suppliers	(12,215)	(49,324)	57,046
Payment of lease	(48,532)	(39,908)	(46,411)
Leasing interest paid	(71,223)	(71,590)	(78,331)
Increase (Decrease) in Payroll and Related Taxes	51,181	21,188	(12,119)
Increase (Decrease) in Fiscal Obligations	(49,750)	(11,017)	3,653
Increase (Decrease) in Advances to Clients	(6,478)	1,849	58,086
(Decrease) In Provision for Tax, Labor and Civil Losses	(16,259)	(22,823)	(21,411)
Increase (Decrease) in Other Liabilities	(19,875)	(8,734)	24,248
Income Tax and Social Contribution	(13,182)	(11,692)	(9,885)
Capex	(115,465)	(70,425)	(87,344)
Additions to Fixed Assets	(48,592)	(24,437)	(23,323)
Additions to Intangible Assets	(66,873)	(45,988)	(64,021)
Cash Flow from Operating Activities after Capex - Recurring	263,747	239,944	357,036
Capex - Special Projects	(13,441)	(29,715)	(19,700)
Brownfields	(13,441)	(29,715)	(19,700)
Cash Flow from Operating Activities after total Capex	250,306	210,229	337,336
(+) M&A Activities	5,783	1,016	14,298
Receipt from the sale of subsidiaries	3,501	-	7,930
Receipt of amounts from the sale of properties	2,282	150	6,368
Cash provided in discontinued operation	-	866	-
(+) Cash Flow from Financing Activities	(166,579)	(222,034)	(145,710)
Disposals (Acquisitions) of Treasury Shares	(59,814)	(22,535)	(24,593)
Interest paid on derivative transactions	(345)	(4,978)	(69)
Costs of debenture emission	-	-	(3,366)
Debenture emission	-	-	500,000
Borrowing and financing	-	23,755	-
Payments of Borrowings and Financing and derivative	(3,520)	-	(503,519)
Interest Paid on Borrowings and Debentures	(100,350)	(195,818)	(137,916)
Redemption (Investment) of Securities	(135)	8,856	34,846
Installments paid on the acquisition of companies	(2,415)	(31,314)	(11,093)
(=) Cash Flow from Non-Operating Activities	(160,796)	(221,018)	(131,412)
Total Cash Generation	89,510	(10,789)	205,924
Net Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents			
Cash and Cash Equivalents at the Start of the Period	1,332,195	1,791,288	1,126,271
Cash and Cash Equivalents at the End of the Period	1,421,705	1,780,499	1,332,195
Net Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents	89,510	(10,789)	205,924

ANNEX 4 - CASH FLOW RECONCILIATION

R\$ 000	Cash Flow (Accounting) 1Q25	Leasing	Interest	Cash	Income tax on financial and mutual results	Digital Book	Others	Cash Flow (Release) 1Q25
Net Income before income taxes	124,235							124,235
Adjustments to net income	603,883				31,348			635,231
Change in operating assets and liabilities	(238,718)	(119,755)				(8,599)	-	(367,072)
Income taxes paid	(13,182)							(13,182)
Leasing interest paid	(71,223)	71,223						-
Interest paid on borrowings and debentures	(100,350)		100,350					-
Interest paid on operations with derivatives	(345)		345					-
Cash flow from operating activities	304,300	(48,532)	100,695	-	31,348	(8,599)	-	379,212
Redemption (Investment) of securities	(138,361)			138,361				-
Additions to fixed assets	(49,083)						491	(48,592)
Additions to intangible assets	(88,422)					8,599	12,950	(66,873)
Receipt for the sale of subsidiaries	3,501							3,501
Receipt of amounts from the sale of properties	2,282							2,282
Special projects capex	-						(13,441)	(13,441)
Cash flow from investing activities	(270,083)	-	-	138,361	-	8,599	-	(123,123)
Treasury shares	(59,814)							(59,814)
Borrowings and financing	-							-
Debentures renegotiation costs	-							-
Issuance of Debentures, net of issuance costs	-							-
Leasing principal payment	(48,532)	48,532						-
Payments of borrowings and financing	(3,520)							(3,520)
Installments paid on the acquisition of companies	(2,415)							(2,415)
Redemption (Investment) of securities	-			31,213	(31,348)		-	(135)
Interest paid on derivative transactions	-		(345)					(345)
Interest paid on borrowings and debentures	-		(100,350)					(100,350)
Cash flow from financing activities	(114,281)	48,532	(100,695)	31,213	(31,348)	-	-	(166,579)
Change in cash position	(80,064)	-	-	169,574	-	-	-	89,510

ANNEX 5 – RECONCILIATION OF QUARTERLY INCOME STATEMENT

	Non-accounting adjustments							
	1Q25 Results (Accounting)	Interest and Penalties on Tuition	Depreciation/ Amortization	Non-recurring Items/ Capital Gain	Reclassification between Costs and expenses	Opening balance Reversals	B.U. Elimination	1Q25 Results (Release)
	(In thousand reais, except otherwise indicated)							
Gross Revenue	2,041,366	-	-	-	-	-	-	2,041,366
Kroton	1,455,654	-	-	-	-	-	-	1,455,654
Saber	127,357	-	-	-	-	-	13,803	141,160
Vasta	458,355	-	-	-	-	-	-	458,355
Elimination BU's / Cogna	-	-	-	-	-	-	(13,803)	(13,803)
Deductions from Gross Revenue	(413,738)	-	-	-	-	-	-	(413,738)
Kroton	(377,790)	-	-	-	-	-	-	(377,790)
Saber	(7,985)	-	-	-	-	-	-	(7,985)
Vasta	(27,963)	-	-	-	-	-	-	(27,963)
Net Revenue	1,627,628	-	-	-	-	-	-	1,627,628
Kroton	1,077,864	-	-	-	-	-	-	1,077,864
Saber	119,372	-	-	-	-	-	13,803	133,175
Vasta	430,392	-	-	-	-	-	-	430,392
Elimination BU's / Cogna	-	-	-	-	-	-	(13,803)	(13,803)
Costs of Goods/Services	(443,330)	-	125,322	-	(36,896)	-	-	(354,904)
Cost of Goods Sold	(68,356)	-	-	-	(73,457)	-	-	(141,813)
Cost of Services Rendered	(374,974)	-	125,322	-	36,561	-	-	(213,091)
Gross Income	1,184,298	-	125,322	-	(36,896)	-	-	1,272,724
Operating Expenses	(882,508)	-	99,292	8,616	36,896	(125)	-	(737,829)
Selling Expenses	(257,258)	-	-	-	-	-	-	(257,258)
General and Administrative Expenses	(461,116)	-	98,993	8,616	209,286	(125)	-	(144,346)
Provision for Doubtful Accounts	(163,813)	-	-	-	-	-	-	(163,813)
Loss on Impairment of assets	-	-	-	-	0	-	-	-
Personnel Expenses	-	-	-	-	(125,013)	-	-	(125,013)
Corporate Expenses	-	-	-	-	(45,777)	-	-	(45,777)
Other Operating Income (Expenses)	1,600	-	-	-	(1,600)	-	-	-
Equity	(1,921)	-	299	-	-	-	-	(1,622)
Income before Financial Result	301,790	-	224,614	8,616	-	(125)	-	534,895
Interest and Penalties on Tuition	-	21,115	-	-	-	-	-	21,115
Adjusted EBITDA	220,321	-	163,546	28,203	0	(698)	-	481,629
(+) Opening Balance Reversal of Contingencies	-	-	-	-	-	125	-	125
EBITDA Ajustado (incluindo reversões de BA)¹	220,321	-	163,546	28,203	0	-	-	482,327
(-) Nonrecurring Items	-	-	-	(8,616)	-	-	-	(8,616)
(-) Impairment	-	-	-	-	-	-	-	-
EBITDA	301,790	21,115	224,614	-	-	-	-	547,519
Depreciation and Amortization	-	-	(224,614)	-	-	-	-	(224,614)
Financial Result	(177,555)	(21,115)	-	-	-	-	-	(198,670)
Financial Revenues	73,477	(21,115)	-	-	-	-	-	52,362
Financial Expenses	(251,032)	-	-	-	-	-	-	(251,032)
Income from Operations (Loss)	124,235	-	-	-	-	-	-	124,235
Income and Social Contribution Tax	(29,987)	-	-	-	-	-	-	(29,987)
Current	(25,973)	-	-	-	-	-	-	(25,973)
Deferred	(4,014)	-	-	-	-	-	-	(4,014)
Participation of Minority Shareholders	(861)	-	-	-	-	-	-	(861)
Net Income (Loss) attributable to Controlling Shareholders	95,109	-	-	-	-	-	-	95,109

ANNEX 6 – COVERAGE RATIO AND ACCOUNTS RECEIVABLE

<i>Gross Accounts Receivable - Values in R\$ (000)</i>	1Q25	1Q24	Chg.%
Cogna	6,049,077	5,842,036	3.5%
Credit Card	114,756	12,783	797.7%
Kroton	4,854,141	4,829,820	0.5%
Private Special Installment Plan (PEP/PMT)	3,744,249	3,728,795	0.4%
PEP	2,565,617	2,707,148	-5.2%
PMT	1,178,632	1,021,647	15.4%
Kroton ex-Installment payment products	1,109,892	1,101,025	0.8%
Out-of-Pocket	822,267	861,097	-4.5%
FIES (Public Financing)	287,625	239,927	19.9%
Saber	245,711	136,613	79.9%
Vasta	834,469	862,820	-3.3%
Cogna ex-Installment payment products and Credit Car	2,190,072	2,100,458	4.3%

<i>Net Accounts Receivable - Values in R\$ (000)</i>	1Q25	1Q24	Chg.%
Cogna	2,525,772	2,409,611	4.8%
Credit Card	114,756	12,783	797.7%
Kroton	1,449,911	1,498,907	-3.3%
Private Special Installment Plan (PEP/PMT)	1,063,800	1,140,755	-6.7%
PEP	719,195	904,675	-20.5%
PMT	344,606	236,080	46.0%
Kroton ex-Installment payment products	386,111	358,152	7.8%
Out-of-Pocket	361,384	312,719	15.6%
FIES (Public Financing)	24,727	45,433	-45.6%
Saber	214,226	128,591	66.6%
Vasta	746,879	769,331	-2.9%
Cogna ex-Installment payment products and Credit Car	1,347,216	1,256,073	7.3%

<i>Coverage Ratio</i>	1Q25	1Q24	Chg.%
Cogna	58.2%	58.8%	-0.6 p.p.
Credit Card	0.0%	0.0%	0.0%
Kroton	70.1%	69.0%	1.1 p.p
Private Special Installment Plan (PEP/PMT)	71.6%	69.4%	2.2 p.p
Kroton ex-Installment payment products	65.2%	67.5%	-2.3 p.p.
Out-of-Pocket	56.1%	63.7%	-7.6 p.p.
FIES (Public Financing)	91.4%	81.1%	10.3 p.p
Saber	12.8%	5.9%	6.9 p.p
Vasta	10.5%	10.8%	-0.3 p.p.
Cogna ex-Installment payment products and Credit Car	38.5%	40.2%	-1.7 p.p.

<i>Average Accounts Receivable Term (days)</i>	1Q25	1Q24	Chg.%
Cogna	140	142	- 2
Kroton	123	144	- 21
Private Special Installment Plan (PEP/PMT)	803	1,207	- 404
PEP	3,750	2,623	1,127
PMT	304	393	- 89
Kroton ex-Installment payment products	37	38	- 1
Out-of-Pocket	37	36	1
FIES (Public Financing)	32	72	- 40
Saber	124	57	67
Vasta	163	179	- 16
Cogna ex-Installment payment products and Credit Car	81	79	2

ANNEX 7 – ESG | ENVIRONMENTAL, SOCIAL AND GOVERNANCE

Cogna began 2025 with significant achievements that reinforce our commitment to building a more sustainable, inclusive and transformative future through education. More than just numbers, the advances achieved in this first quarter reflect our dedication to generating value for society, our employees, partners and other stakeholders.

In terms of sustainability, we received important recognition by maintaining our B rating from the CDP (Carbon Disclosure Project), one of the main global platforms for assessing environmental performance. This rating reinforces Cognia's transparency and commitment to climate management and mitigating environmental impacts throughout our value chain. We continue to advance our ESG commitments based on clear goals and structured actions, aligned with international best practices.

Another highlight was Cognia's recognition as an "Industry Mover" in the Sustainability Yearbook 2025, an annual publication by S&P Global that evaluates more than 7,000 companies worldwide. Being considered the company with the greatest progress in sustainability practices in our sector is a source of pride and a direct result of the collective work we have developed to integrate sustainability into the company's strategy and culture.

Further reinforcing this commitment, we continue to be a member of the ISE B3 portfolio (Corporate Sustainability Index), which brings together companies with the highest standards in environmental, social and governance practices in the Brazilian market. Cognia's presence in the ISE is an important seal of credibility, which recognizes our continuous effort to lead responsibly and actively contribute to a more balanced and conscious future.

In the educational field, we launched the 27th edition of the *Educador Nota 10* Award (Top Educator Award), promoted by the Instituto SOMOS. Considered the largest and most relevant award in Brazilian basic education, the initiative recognizes and recognizes teachers and school administrators who develop innovative and high-impact pedagogical practices. The opening of applications was marked by significant growth: we recorded a 12% increase in the number of registered educators compared to the same period last year, which reinforces the credibility and reach of the award in the Brazilian educational scenario.

Another important achievement of the quarter is that Cognia is now part of the *Mulher 360* movement, an initiative that seeks to promote gender equality and empower women in all spheres of society. This membership reinforces our commitment to diversity and inclusion, in addition to strengthening our organizational culture, which values female leadership in the corporate environment. By joining this network, we have the opportunity to learn and share good practices, contributing to the construction of a fairer and more equal future for women in Brazil.

These achievements reflect the purpose that drives us to encourage people to build a better version of themselves. We remain steadfast in the journey of building a fairer, more sustainable country with more opportunities for all — investing in innovation, valuing educators and leading responsibly.

ENVIRONMENTAL

Water Intake								
SDG	GRI	Indicator	Unit	1Q25	1Q24	% YoY	4Q24	% QoQ
6	303-3	Total water intake	m³	73,081	91,976	-21%	92,674	-21%
		Groundwater	%	35%	35%	-0.26 p.p	33%	2.04 p.p
		Municipal supply	%	65%	65%	0.26 p.p	67%	2.04 p.p

Highlights and observations:

- 2024 data have been adjusted as part of the annual reparameterization process, as some invoices may not be available at the time of data closure.
- In the first quarter of 2025, we observed a 21% reduction in water consumption compared to the same period in 2024. This result is mainly attributed to the implementation of the Water Efficiency project, which began in 2024, in the company's 22 HEIs with the highest water consumption. The project aims to promote 23% savings in water consumption in these units, and the results are already evident.
- Additionally, we had the integration of the new unit, Start Anglo Liceu, whose consumption began to be accounted for. In addition, the Anglo Tamandaré unit was deactivated and leased to third parties in the first half of January 2025;

Internal Energy Consumption								
SDG	GRI	Indicator	Unit	1Q25	1Q24	% YoY	4Q24	% QoQ
12 e 13	302-1	Total energy consumed	GJ	42.062	41.622	1%	49.088	-14%
		Energy from renewable sources ¹	%	91%	86%	4,46 p.p	89%	1,57 p.p

Highlights and observations:

- 2024 data have been adjusted as part of the annual reparameterization process, as some invoices may not be available at the time of data closure.
- Additionally, we had the integration of the new unit, Start Anglo Liceu, whose consumption began to be accounted for. In addition, the Anglo Tamandaré unit was deactivated and leased to third parties in the first half of January 2025. It is also important to highlight that the data from the Anglo Paulista unit began to be considered this year, after the correction of a measurement error by the local energy concessionaire.

SOCIAL

Workforce Diversity by Job Category								
SDG	GRI	Indicator	Unit	1Q25	1Q24	% YoY	4Q24	% QoQ
5	405-1	C-level – Female	%	27%	17%	6 p.p	23%	-0,08 p.p
		C-level – Male	%	73%	83%	-6 p.p	77%	0,08 p.p
		C-level - total	nº	11	12	8%	13	0%
		Leadership (≥ manager) – Female	%	46%	46%	0 p.p	46%	-0.06 pp
		Total - Leadership (≥ manager) – Male	%	54%	54%	0 p.p	54%	0.06 pp
		Leadership (≥ manager) ² - total	nº	570	613	-8%	573	-1%
		Academic staff – Female	%	57%	55%	2 p.p	57%	0.03 pp
		Academic staff – Male	%	43%	45%	-2 p.p	43%	-0.03 pp
		Academic staff ³ - total	nº	10,080	8.729	8%	10.049	-6%
		Administrative/Operational – Female	%	70%	69%	1 p.p	70%	0.47 pp
		Administrative/Operational – Male	%	30%	31%	-1 p.p	30%	-0.47 pp
		Administrative/Operational ⁴ - total	nº	14,828	14.,99	0%	14.010	1%
		Employees – Female	%	64%	63%	1 p.p	64%	0.15 pp
		Employees – Male	%	36%	37%	-1 p.p	36%	-0.15 p.p.
		Employees - total	nº	25,489	23,553	3%	24.645	-2%

Highlights and observations:

- Continuing our Diversity and Inclusion actions, we reaffirm our commitment to promoting inclusion and recognizing the multiple identities that make up both our society and Cognia. On National Trans and Transvestite Visibility Day, we took the opportunity to reinforce our commitment to the inclusion of the trans and transvestite community, combating discrimination and promoting equal rights. Throughout the week, we highlighted the importance of this date through posts on our internal social network, with the aim of inspiring and mobilizing everyone for a fairer and more respectful environment.
- In March, we celebrated International Women's Day, a historic occasion that invites us to reflect on the importance of working not only for a diverse labor market, but for a plural and equitable society. During this period, we highlight #WomenwhoDrive and recognize the talent, dedication and achievements of our employees, who are essential to Cognia's success and growth. These actions are fundamental to strengthening our commitment to a more inclusive and respectful work environment.
- Another important achievement of the quarter is that Cognia is now part of the Mulher 360 movement, which promotes gender equality and female empowerment. This membership reinforces our commitment to diversity and inclusion, in addition to strengthening our organizational culture. By joining the network,

* Indicators presented progressively, that is, they refer to the total accumulated since the beginning of the year, so we do not present variations relative to previous periods..

we contribute to a fairer and more equal future for women in Brazil.

Social Impact *					
SDG	GRI	Indicator	Unit	2H2024	1H2025
4, 10	103-2, 103-3, 203-1, 413-1	Social projects	no.	1.679	n.a
		People benefited	no.	1,310,216	n.a
		Students and faculties involved	no.	56,358	n.a
		Academic volunteering	Hours	209,531	n.a
		Corporate volunteering	Hours	2,337	n.a

Highlights and observations:

- Since 2017, we have maintained our Social Project Management System, which enables the monitoring, improvement and transparency of social projects carried out by our Higher Education Institutions, as well as the sharing of good practices in our network.
- We encourage the implementation of social projects that serve communities located around our campuses through service learning and experiential education so that students engage in activities that meet human and community needs, along with opportunities for reflection aimed at achieving desired learning outcomes..
- We maintain a Corporate Volunteer Program anchored in *Somos Futuro*, which enables students from public schools to attend high school at one of our partner educational institutions. Our employees participate as interviewers during the selection process and monitor the students' entire educational trajectory, acting as mentors.

Health and Safety								
SDG	GRI	Indicator	Unit	1Q25	1Q24	% YoY	4Q24	% QoQ
3	403-5, 403-9	Units covered by the Risk Management Program (PGR)	%	100%	100%	0 p.p	100%	0 p.p
		Trained employees ¹	no. of people	1,574	3,705	-58%	3.172	-9.4%
		Average hours of health and safety training per participant ²	no. hours	3.4	1.5	123%	3,1	32.2%
		Accidents with and without time off	no. rate	12	8	50%	19	-15.8%
		Accident frequency rate ³	no. rate	1.2	0.8	51%	2,0	-57.8%
		Accidents with severe consequences ⁴	no. rate	0	0	0%	0	0%
		Rate of accidents with severe consequences ⁵	no. rate	0.0	0.0	0%	0,0	0%

		Compulsory reporting accidents	no. of people	9	5	80%	9	-78%
		Accident rate from compulsory reporting	no. hours	0.9	0.5	82%	0,9	-78%
		Deaths resulting from work accidents	no. rate	0	0	0%	0	0%
		Death rate	no. rate	0.0	0.0	0%	0,0	0%

1 Since 2021, the indicator counts all employees who underwent training in the period, not just those hired.

2 Total training hours/employees trained.

3 Total accidents (with and without time off work) / Total work hours worked (HHT) x 1,000,000. Also includes minor injuries treated at the workplace.

4 Accidents that cause injury or limitation of the worker's capabilities for a period of more than six months. Does not include deaths.

5 Work accidents cause injuries or limitations to the worker's capabilities for a period of more than six months. Does not include deaths. The rate follows the formula: Total occurrences X 1,000,000 / Total work hours (HHT).

Highlights and observations:

- During the period, the main employee accidents were cuts and punctures to fingers and hands, which occurred in circulation areas and laboratories. Inspections were carried out at the workplace to identify risk situations and implement preventive plans.
- The reduction in the number of employees trained in the first quarter of 2025 is due to the fact that our training follows a refresher cycle every two years. In other words, many employees have already participated in training in previous periods, which naturally reduces the demand for new training at this time.

GOVERNANCE

Gender Diversity on the Board of Directors								
SDG	GRI	Indicator	Unit	1Q25	1Q24	% YoY	4Q24	% QoQ
5	405-1	Members	no.	6	5	20%	6	0%
		Women	%	33%	40%	-7 p.p..	33%	0 p.p..

Highlights and observations:

- In April/24, elections were held for the Council, with Luiz Alves Paes de Barros becoming a member of the body.
- 50% of the seats on Cogna's Board of Directors are occupied by people belonging to minority groups, such as women and LGBTQIAP+. One of the goals of Cogna Commitments for a Better World is to have representation from these groups in at least 1/3 of the positions by 2025. The goal was reached and exceeded in 2022.

Ethical Behavior								
SDG	GRI	Indicator	Unit	1Q25	1Q24	% YoY	4Q24	% QoQ
16	2-25	Cases registered in the Confidential Channel	no.	478	170	181%	418	14%
10	406-1	Complaints about discrimination received through the Confidential Channel	no.	12	12	0%	14	-14%
		Confirmed cases of discrimination	no.	0	21	100%	2	100%
5	405-1	Employees trained on anti-corruption policies and procedures	%	100%	100%	0 p.p	100%	0 p.p
		Operations subject to risk assessment related to corruption	%	100%	100%	0 p.p	100%	0 p.p

		Confirmed cases of corruption	no.	0	0	0%	0	0%
--	--	-------------------------------	-----	---	---	----	---	----

¹10 complaints under investigation/assessment

²8 complaints under investigation/assessment.

³4 complaints under investigation/assessment.

Highlights and observations:

- We expanded the confidential channel's visibility with the aim of reaching a wider audience, including in places where this communication did not previously exist. To this end, we installed QR Code signs in corporate offices, distribution centers and educational institutions, in addition to making the access link available directly on the student portal. This increased visibility and ease of access may have contributed to the increase in the number of cases registered this quarter, reflecting greater awareness and confidence in the use of the channel.

Compliance								
SDG	GRI	Indicator	Unit	1Q25	1Q24	% YoY	4Q24	% QoQ
16	307-1, 419-1	Fines for socioeconomic non-compliance	R\$ thousand	0	0	0.0%	0	0.0%
		Non-financial sanctions for socio-economic non-compliance	no.	0	0	0.0%	0	0.0%
		Fines for environmental non-compliance	R\$ thousand	0	0	0.0%	0	0.0%
		Non-financial sanctions for environmental non-compliance	no.	0	0	0.0%	0	0.0%

Highlights and observations:

- We have not recorded any significant sanctions or fines related to economic and social aspects, except in the normal course of business. Cognia has been working hard on the labor prevention front, having mapped the main causes of contingencies and drawn up robust action plans to manage this risk with reviews and adjustments in procedures.

Customer Data Privacy								
SDG	GRI	Indicator	Unit	1Q25	1Q24	% QoQ	4Q24	% QoQ
16	418-1	External complaints proven by the organization	nº	80	185	-57%	25	220%
		Complaints received from regulatory agencies or similar official bodies	nº	0	0	0%	0	0%
		Identified cases of leaks, theft or loss of customer data	nº	0	0	0%	0	0%

Highlights and observations:

- The increase in the number of complaints in the first quarter of 2025 can be attributed to the student intake period, which resulted in a greater volume of requests and questions about the processing of personal data.
- We have started to reclassify requests opened by data subjects internally on the Privacy Portal. This way, after analyzing the case, it is possible to identify and classify whether the request refers to the rights of data subjects provided for in the GDPL.