

Belo Horizonte, 6 de novembro de 2025, **Cogna Educação S.A. (B3: COGN3)** – “Cogna” ou “Companhia” anuncia hoje os resultados do terceiro trimestre de 2025 (3T25). 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)	3T25	3T24	% AH	9M25	9M24	% AH
Receita Líquida	1.523.369	1.281.608	18,9%	4.815.597	4.261.885	13,0%
EBITDA Recorrente ¹	422.682	384.986	9,8%	1.530.354	1.362.094	12,4%
Margem EBITDA Recorrente	27,7%	30,0%	-2,3 p.p.	31,8%	32,0%	-0,2 p.p.
EBITDA	431.690	377.491	14,4%	1.507.018	1.309.204	15,1%
Margem EBITDA	28,3%	29,5%	-1,2 p.p.	31,3%	30,7%	0,6 p.p.
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	250.879	32.811	664,6%	583.334	133.769	336,1%
Margem Líquida Ajustada	16,5%	2,6%	13,9 p.p.	12,1%	3,1%	9,0 p.p.
Lucro (Prejuízo) Líquido	191.605	(29.122)	757,9%	405.513	(45.957)	982,4%
Margem Líquida	12,6%	-2,3%	14,9 p.p.	8,4%	-1,1%	9,5 p.p.
Geração de Caixa Operacional (GCO) após Capex	392.542	400.082	-1,9%	939.476	707.227	32,8%
GCO após Capex/EBITDA Recorrente	92,9%	103,9%	-11,0 p.p.	61,4%	51,9%	9,5 p.p.
Geração de Caixa Livre	300.124	291.212	3,1%	583.875	196.029	197,9%

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 terceiro trimestre de 2025 a **Receita Líquida atingiu R\$ 1.523,4 milhões, aumento de 18,9% em comparação com 3T24**. No acumulado, o crescimento foi de 13,0%, totalizando R\$ 4.815,6 milhões;

EBITDA Recorrente: **Crescimento de 9,8%, atingindo R\$ 422,7 milhões no trimestre**. No acumulado, EBITDA Recorrente atingiu R\$ 1.530,4 milhões com crescimento de duplo dígito de 12,4%;

Margem EBITDA Recorrente: No trimestre, **a margem EBITDA Recorrente alcançou 27,7%**, pressão de 2,3 p.p. versus 3T24. No acumulado, a margem alcançou 31,8% versus 32,0% em comparação com 2024;

Lucro Líquido: No 3T25 o **Lucro Líquido foi de R\$ 191,6 milhões**, versus **Prejuízo Líquido de R\$ 29,1 milhões** no 3T24. No acumulado do ano o lucro líquido atingiu R\$ 405,5 milhões, versus Prejuízo Líquido de R\$ 46,0 milhões no mesmo período de 2024;

Geração de Caixa Operacional após Capex (GCO): No trimestre, a **Geração de Caixa Operacional (GCO) após Capex** foi de R\$ 392,5 milhões. No acumulado do ano, a GCO foi de R\$ 939,5 milhões, crescimento de 32,8% versus mesmo período do ano anterior;

Geração de Caixa Livre: No trimestre, a **Geração de Caixa Livre foi positiva em R\$ 300,1 milhões, versus R\$ 291,2 milhões no 3T24**. No acumulado do ano, a Geração de Caixa Livre totalizou R\$ 583,9 milhões, crescimento de 197,9% versus mesmo período do ano anterior;

Dívida Líquida/EBITDA: **A dívida líquida** da Companhia **reduziu R\$ 474,0 milhões** em relação ao 3T24, em razão do constante crescimento da geração de caixa e das ações de *Liability Management* realizadas durante 2024 e 2025. Com isso, a dívida líquida atingiu **R\$ 2,6 bilhões** no trimestre;

Alavancagem: A alavancagem da Companhia atingiu **1,11x no 3T25 versus 1,58x no 3T24**, a menor alavancagem da Companhia nos últimos 28 trimestres.

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

Data: 7 de novembro | 11:00 Brasília | [Clique Aqui](#) para acessar a conferência com tradução simultânea para inglês

3T25 MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Seguimos crescendo de maneira estruturada e sustentável. Mais um trimestre positivo, com geração de caixa livre acumulada em 9M superior ao ano inteiro de 2024

O 3T25 foi o 18º trimestre consecutivo de crescimento de EBITDA Recorrente, com crescimento de duplo dígito de receita e geração de caixa livre.

Os resultados, entregues no 3T25 e no acumulado do ano, reafirmam o nosso compromisso em continuar a transformação e gerar muito valor após a entrega do *guidance* de 2024. Seguimos nos posicionando como uma “empresa de serviços educacionais”, evoluindo a qualidade de nossos ativos, marcas, além da excelência de um modelo operacional cada vez mais coeso, diverso, estruturado e maduro. Com isso, esses fatores corroboram para que a Companhia esteja bem-preparada para receber as mudanças regulatórias.

A qualidade e consistência das entregas deste ano continuam gerando valor, permitindo novas alocações estratégicas de capital. Destacamos a aquisição da Faculdade de Medicina de Dourados (FMD), anunciada em 8 de agosto de 2025, com 60 vagas de medicina autorizadas pelo MEC, totalizando R\$ 54,4 milhões (R\$ 906,0 mil por vaga). Além disso, a Tender Offer da Vasta, anunciada em 15 de setembro de 2025, está sendo realizada a um preço de US\$ 5,00 por ação, abrangendo até 15.970.992 ações ordinárias classe A, totalizando até US\$ 79.854.960,00. A oferta foi postergada até 9 de dezembro devido ao shutdown nos Estados Unidos, que limita as operações da Securities and Exchange Commission (SEC) e impossibilita a conclusão da oferta.

Iniciamos o 4T25 com a expectativa de um novo ciclo comercial da Vasta, crescimento contínuo da Kroton e evolução dos resultados de Saber, impulsionados pelos faturamentos do programa de compra do PNLD, tradicionalmente contratados no último trimestre do ano. Em 2025, o PNLD incluiu a compra de livros para o Ensino Médio e a recompra para os segmentos de Educação Fundamental I e II. A Saber, através de sua produção de materiais didáticos e atuação comercial, obteve um significativo aumento de *market share* de 8,0 p.p., alcançando 30,0% no Ensino Médio. Este crescimento posiciona a Saber, que inclui as editoras Ática, Scipione e Saraiva, como a segunda maior casa editorial neste segmento do PNLD. A expansão deverá refletir em aumento de receita nos próximos trimestres e anos, evidenciando o foco em resultados, a diversidade do portfólio de soluções educacionais e a qualidade do editorial da companhia. Dessa forma, continuamos a entrega consistente de resultados da Cognia.

Reafirmamos nosso compromisso com a excelência educacional e com a inovação, com a certeza de que podemos ser uma empresa cada vez melhor sempre, oferecendo educação de qualidade a milhões de brasileiros, e serviços educacionais de excelência para escolas, parceiros e governos.

Pilares Estratégicos

Crescimento: mais um trimestre de Receita com crescimento de duplo dígito

No 3T25, a Receita Líquida da Cogna contou com crescimento no consolidado de 18,9%, alcançando R\$ 1.523,4 milhões quando comparado com o mesmo período de 2024, reflexo do crescimento de Receita nas três unidades de negócios. No acumulado do ano a Receita Líquida foi de R\$ 4.815,6 milhões um aumento de 13,0% versus acumulado do ano.

Em Kroton, o crescimento da Receita Líquida manteve-se em dois dígitos, atingindo 20,9% no 3T25 e 17,4% no acumulado dos nove meses de 2025, mesmo com um mercado mais competitivo em razão do Novo Marco Regulatório. O desempenho foi impulsionado pelo volume crescente da base de alunos e ticket médio no período, consequência da capacidade contínua da Companhia em empilhar safras crescentes de Receita de captação e melhora da rematrícula. Excluindo o ajuste da linha de descontos para alunos inativos, alocados na PCLD a partir do 4T24, o crescimento da Receita Líquida no 3T25 foi de 15,9%. No acumulado do ano, atingiu R\$ 3.446,4 milhões, crescimento de 13,6% versus 9M24.

Em Vasta, a Receita Líquida totalizou R\$ 249,6 milhões, um aumento de 13,4% em comparação com o 3T24, principalmente devido a novos contratos de B2G, conversão de ACV em receita, com aumento de 63,4% em soluções complementares, e crescimento da receita de Não-Subscrição de 45,0%. No ciclo de vendas de 2025, a Receita Líquida da Vasta totalizou R\$ 1.737,4 milhões, representando um aumento de 13,6% em comparação com o ciclo de vendas de 2024, encerrando o ciclo com um crescimento do ACV de 14,3%.

Em Saber, a Receita Líquida atingiu R\$ 145,8 milhões, crescimento de 9,4% versus 3T24. Esse crescimento é resultado da maior venda de Outros Serviços de 37,6%, impulsionado pelas performances dos produtos do Acerta Brasil, e o aumento de 17,0% na linha de idiomas. No acumulado, a Receita Líquida de Saber reduziu 9,2% em relação ao mesmo período do ano anterior, impactado principalmente pela redução de 36,6% na Receita Líquida do PNLD, que segue em linha com as expectativas da Companhia, dado que o calendário comercial de 2024 não contemplou a modalidade de Nova Compra e a venda das operações de livros de ensino superior e técnicos (SETS). Desconsiderando as operações de livros de ensino superior e técnicos (SETS), a Receita Líquida acumulada do ano fica em linha versus 2024.

Eficiência: gestão eficiente com Geração de Caixa Livre e Lucro Líquido crescente

No terceiro trimestre de 2025, o EBITDA Recorrente consolidado da Cogna apresentou crescimento de 9,8%, totalizando R\$ 422,7 milhões e Margem EBITDA de 27,7%, impulsionado pelo desempenho sólido das três unidades de negócios. No acumulado do ano, o EBITDA Recorrente cresceu 12,4% atingindo R\$ 1.530,4 milhões, Margem EBITDA em linha.

Em Kroton, o crescimento foi sustentado por uma estratégia eficiente de captação e rematrícula, resultando no 17º trimestre consecutivo de expansão da base de alunos. O resultado evidencia o compromisso contínuo da Companhia com a otimização do mix de cursos, mantendo ticket médio mesmo em um momento de incerteza regulatória, além de constante melhoria da jornada acadêmica, elevando o EBITDA Recorrente de Kroton para R\$ 370,5 milhões, com redução de margem de 3,2 p.p. versus 3T24. Essa redução é atribuída, principalmente, a uma estratégia de manutenção do ticket médio da captação, porém sendo mais competitivo via estratégia de parcelamento de matrícula (Pague fácil) tendo em vista o cenário de mudança regulatória e um aumento do nível de competição e

redução de preços por parte dos competidores, ao invés de optar por uma redução nos valores das mensalidades para o aluno, o que diminuiria o ticket médio futuro, enxergamos como uma estratégia mais eficiente aumentar a oferta de parcelamento das primeiras mensalidades. Tal parcelamento tem um efeito pontual na PCLD desse trimestre, pois a taxa de provisionamento para as mensalidades com Pague Fácil é superior ao de uma mensalidade regular do aluno. No acumulado do ano, o EBITDA Recorrente de Kroton foi de R\$ 1.266,4 milhões, crescimento de 15,8% e leve redução da Margem EBITDA.

Por sua vez, Vasta registrou EBITDA Recorrente de R\$ 23,1 milhões, representando aumento de 25,4% em relação ao 3T24, impulsionado pelo crescimento em todas as linhas de negócio. No acumulado do Ciclo 2025, além do aumento da Receita Líquida, tivemos ganhos de eficiência operacional e melhora na PCLD, o que gerou crescimento do EBITDA Recorrente em 10,6% versus Ciclo de 2024, somando R\$ 481,0 milhões.

O EBITDA Recorrente de Saber apresentou queda de 8,2% no 3T25, totalizando R\$ 27,5 milhões, com retração de 3,6 p.p. na Margem EBITDA, dado os impactos já mencionados do PNLD. No acumulado, o EBITDA recorrente apresentou crescimento de 16,4% e expansão de margem de 4,7 p.p. impulsionado pelo mix de receita.

No 4T24 retomamos a geração de Lucro Líquido na Cognia, continuamos entregando Lucro Líquido crescente no 3T25 que atingiu R\$ 191,6 milhões e R\$ 405,5 milhões no acumulado do ano, refletindo o foco da Companhia em eficiência operacional e controle de custos.

A Geração de Caixa Operacional após Capex (GCO) foi de R\$ 392,5 milhões, em linha versus 3T24. No acumulado, o aumento foi de R\$ 232,2 milhões (+32,9%) versus o mesmo período de 2024.

Além de reduzir a dívida líquida utilizando a geração de caixa, a Companhia implementou diversas iniciativas de *Liability Management* ao longo de 2025, com o objetivo de reduzir o custo médio da dívida e alongar seus prazos de vencimento. Com isso, no acumulado do ano pagamos R\$ 155,6 milhões a menos de juros versus o mesmo período de 2024.

Na Geração de Caixa Livre apresentamos um resultado positivo de R\$ 300,1 milhões, versus R\$ 291,2 milhões no 3T24, resultado positivo em função da nossa forte geração de caixa e estratégias executadas de *Liability Management*. Durante os anos de 2024 e 2025, a companhia seguiu a estratégia de alongamento dos passivos financeiros, estendendo os vencimentos com redução dos spreads das dívidas. Em 2025, seguimos focados no crescimento constante de geração de caixa livre, com isso, o acumulado do ano foi de R\$ 583,9 milhões, (+197,9% versus 9M24), superando a geração de caixa livre do ano de 2024 em 47,7%.

Experiência: o aprimoramento contínuo da experiência do aluno permanece como pilar central de nossa estratégia

No terceiro trimestre, registramos um avanço de 2,0 p.p. no NPS na comparação entre o 3T25 e 3T24. O destaque mais significativo é o crescimento na modalidade Presencial, com 6,0 p.p. de melhoria no acumulado do ano.

O novo Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA) também apresenta desempenho consistente no engajamento dos alunos e no CSAT, que já superou os indicadores de satisfação do sistema legado em atributos chave como qualidade do curso, videoaula e custo-benefício.

Essa excelência foi reconhecida com mais quatro importantes premiações de *Customer Experience* – CX, ao longo do terceiro trimestre:

- Prêmio Cliente SA com o case: Cognia I.A além da automação: revelando *feedbacks* e humanizando decisões estratégicas;
- *Experience Awards*: com a Anhanguera recebendo a certificação na modalidade EAD;
- Prêmio CONAREC: COGNA foi eleita Campeã de CX no segmento de educação;
- XXV PrêmioABT com o case: Estratégia de Autosserviço: Retenção Digital.

O maior engajamento da base de alunos se reflete no maior aproveitamento acadêmico nas primeiras disciplinas do semestre 2025.2, que já apresenta um crescimento de 9,8 p.p. na proporção de alunos aprovados nas provas de agosto e setembro versus 2024.2. Esse indicador reforça que estamos no caminho certo, com foco em inovação, na experiência e aprendizagem dos nossos alunos.

Ações de Gente, Cultura e Comunicação: progresso com Propósito

Nesse trimestre, consolidamos iniciativas de desenvolvimento profissional e valorização dos nossos talentos. Um dos destaques foi o lançamento da página “Carreira em Movimento” que reúne programas, conteúdos e oportunidades para apoiar a jornada dos colaboradores. Além disso, finalizamos a etapa de *Check in* do Avance, nossa gestão de desempenho, com 70,0% de *feedbacks* formalizados entre líderes e liderados, reforçando o foco no desenvolvimento contínuo das nossas pessoas e avançamos no mapeamento de sucessores.

Como parte da estratégia de desenvolvimento e da responsabilidade com a equidade racial, iniciamos o programa Potência Negra, voltado ao crescimento de profissionais negros. Nele, além de programa de capacitação focado em temas socioemocionais (empoderamento, comunicação, autoconhecimento, entre outros), lideranças que são referência na companhia atuam como mentores, conduzindo talentos em suas jornadas de evolução profissional. Esse compromisso também se amplia por meio de parcerias que potencializam o nosso impacto, como a parceria com o MOVER, por meio dele, oferecemos 10 mil bolsas gratuitas na Anhanguera para pessoas pretas e pardas por ano, somando 30 mil bolsas ao final de 3 anos, com cursos voltados ao desenvolvimento profissional.

Nosso empenho em proporcionar uma experiência e um ambiente de trabalho cada vez melhores foi reconhecido com importantes conquistas: Cognia e SOMOS estrearam no ranking GPTW, na 12ª e 66ª posições, respectivamente;

A Cognia alcançou a 15ª colocação no ranking Employers For Youth; 1º lugar no prêmio Glassdoor de empresas “Best Analytics Adoption” e foi destaque entre as três empresas que mais pontuaram no Prêmio EXAME Melhores em Gestão de Pessoas 2025, na categoria acima de 20.000 funcionários.

Esses avanços refletem o nosso comprometimento com uma cultura de desenvolvimento, inclusão e excelência.

Inovação: acelerando o sucesso da estratégia de longo prazo da Cognia

No 3T25, o Cognia Labs avançou como um importante parceiro das áreas de negócio e vem atuando como um acelerador, contribuindo para canalizar esforços e recursos em ações que favorecem o sucesso da estratégia de longo prazo.

O veículo de *Corporate Venture Building* (CVB) está orientado na tração de novos negócios adjacentes, suportados por capacidades maduras do core (como produto, canal, experiência/operação e tecnologia) e na criação de novos negócios transformacionais, criando e/ou se conectando com capacidades externas que ainda não possuímos.

Para o veículo de *Open Innovation*, habilitamos uma inovação com potencial transformador na nossa estratégia de conexão com startups e parceiros, o RADAR INOVAÇÃO COGNA. Esta solução conta com uma base de mais de 3 milhões de *startups*, que parametrizada personaliza uma curadoria "*real time*" para cada item estratégico da companhia.

Nosso objetivo é tornar os movimentos do ecossistema externo (*startups* com soluções inovadoras e disruptivas) visível da forma mais ágil e personalizada para os negócios – este recurso habilitará a médio prazo uma força motriz na criação de novos negócios com as melhores soluções do mercado.

ESG: avanços que transformam a sociedade e fortalecem nossos compromissos...

Durante o terceiro trimestre, a Cogna consolidou importantes reconhecimentos que reforçam sua liderança no setor educacional e seu compromisso com excelência operacional, transparência e bem-estar dos colaboradores.

A Cogna realizou o V Fórum Educação & ESG, promovendo debates sobre sustentabilidade e políticas públicas, e a Semana de Educação e ESG, democratizando o acesso ao conhecimento sobre sustentabilidade.

A Companhia também foi reconhecida no ranking Valor 1000, entre as 100 Melhores Empresas em Satisfação do Cliente pelo Instituto MESC, e recebeu prêmios como Melhor Departamento Jurídico no setor de Educação e destaque na comunicação institucional, como uma das Melhores Empresas que se Comunicam com Jornalistas. Essas conquistas refletem o propósito de impulsionar as pessoas a construírem uma melhor versão de si.

KROTON | DESEMPENHO OPERACIONAL

Base e Movimentação de Alunos: Graduação

	Total			Presencial			Kroton Med			EAD		
	3T25	3T24	% AH	3T25	3T24	% AH	3T25	3T24	% AH	3T25	3T24	% AH
Base inicial	1.200.243	1.138.217	5,4%	158.548	154.091	2,9%	41.991	38.362	9,5%	999.704	945.764	5,7%
Formaturas	(96.479)	(77.778)	24,0%	(8.747)	(12.113)	(27,8%)	(1.891)	(2.017)	(6,2%)	(85.841)	(63.648)	34,9%
Captação	252.815	236.105	7,1%	24.367	20.745	17,5%	6.519	6.458	0,9%	221.929	208.902	6,2%
Evasão e Não Renovação	(234.759)	(203.895)	15,1%	(18.911)	(16.864)	12,1%	(5.760)	(5.498)	4,8%	(210.088)	(181.533)	15,7%
Base final	1.121.820	1.092.649	2,7%	155.257	145.859	6,4%	40.859	37.305	9,5%	925.704	909.485	1,8%

Conforme a tabela acima, que inclui os alunos PROUNI, a captação do 3T25 cresceu 7,1% versus 3T24. Desconsiderando os alunos PROUNI, ou seja, contemplando apenas os calouros que geram receita, a captação total cresceu 7,3% versus 2024, sendo um crescimento de 17,9% no Presencial, 4,3% em Kroton Med e 6,4% no EAD.

Além do crescimento dos volumes de captação, o mix de alunos na modalidade presencial veio mais concentrado em cursos de maior *Lifetime Value* (LTV) e o mix de EAD mais concentrado em cursos semipresenciais, principalmente em cursos da área de saúde. Dado esse mix, o ticket médio teve um crescimento importante, gerando um crescimento de 41% na receita dessa safra de captação (3T25) versus o mesmo trimestre de 2024.

Com esse crescimento de captação e nosso compromisso contínuo em aprimorar a experiência do aluno, a base de alunos total cresceu 2,7% no terceiro trimestre de 2025, excluindo os alunos PROUNI esse crescimento foi de 4,0%, apresentando crescimento em todos os segmentos. Esse foi o 17º trimestre consecutivo de crescimento de base de alunos.

Ticket Médio¹

	Total			Presencial			Kroton MED			EAD		
	3T25	3T24	% AH	3T25	3T24	% AH	3T25	3T24	% AH	3T25	3T24	% AH
Ticket Médio	400	358	11,7%	841	773	8,7%	2.052	1.937	5,9%	269	236	14,0%

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

O ticket médio total da base de alunos cresceu 11,7% versus o 3T24. Com crescimento em todas as modalidades, 8,7% de crescimento no Presencial, 5,9% na Kroton Med e 14,0% no EAD, resultado da maior captação de cursos na área da saúde e com um LTV elevado.

Base e Movimentação de Alunos: Pós – Graduação

	Pós-Graduação		
	3T25	3T24	% AH
Base Inicial	81.604	85.005	-4,0%
Formaturas	(32.095)	(28.015)	14,6%
Captação	37.082	34.043	8,9%
Evasão	(3.219)	(2.401)	34,1%
Base Final	83.372	88.632	-5,9%

No terceiro trimestre de 2025, o volume de captação de alunos teve crescimento de 8,9% versus o terceiro trimestre de 2024. Entretanto, devido ao aumento no número de formaturas e evasão, a base de alunos total apresentou redução de 5,9% em comparação ao mesmo período de 2024.

KROTON | DESEMPENHO FINANCEIRO

Kroton - Valores em R\$ ('000)	3T25	3T24	% AH	9M25	9M24	% AH
Receita Bruta	1.518.116	1.381.761	9,9%	4.618.901	4.231.740	9,1%
Presencial	533.576	468.823	13,8%	1.585.091	1.502.250	5,5%
Kroton MED	277.003	258.753	7,1%	817.529	757.114	8,0%
EAD	707.537	654.185	8,2%	2.216.281	1.972.376	12,4%
Deduções da Receita Bruta	(382.157)	(441.920)	-13,5%	(1.172.486)	(1.297.115)	-9,6%
Presencial	(213.980)	(229.881)	-6,9%	(627.761)	(693.450)	-9,5%
Kroton MED	(63.137)	(63.014)	0,2%	(178.928)	(181.373)	-1,3%
EAD	(105.040)	(149.025)	-29,5%	(365.797)	(422.292)	-13,4%
Receita Líquida	1.135.959	939.842	20,9%	3.446.415	2.934.624	17,4%
Presencial	319.596	238.943	33,8%	957.330	808.800	18,4%
Kroton MED	213.866	195.739	9,3%	638.601	575.741	10,9%
EAD	602.497	505.160	19,3%	1.850.484	1.550.084	19,4%
Total de Custos	(228.663)	(193.225)	18,3%	(644.780)	(568.904)	13,3%
Presencial	(121.405)	(103.379)	17,4%	(356.400)	(316.859)	12,5%
Kroton MED	(67.963)	(55.416)	22,6%	(181.301)	(156.288)	16,0%
EAD	(39.295)	(34.430)	14,1%	(107.079)	(95.757)	11,8%
Lucro Bruto	907.296	746.617	21,5%	2.801.635	2.365.720	18,4%
Margem Bruta %	79,9%	79,4%	0,5 p.p.	81,3%	80,6%	0,7 p.p.
Presencial	198.191	135.564	46,2%	600.930	491.941	22,2%
Margem Bruta %	62,0%	56,7%	5,3 p.p.	62,8%	60,8%	2,0 p.p.
Kroton MED	145.903	140.323	4,0%	457.300	419.452	9,0%
Margem Bruta %	68,2%	71,7%	-3,5 p.p.	71,6%	72,9%	-1,3 p.p.
EAD	563.202	470.730	19,6%	1.743.405	1.454.327	19,9%
Margem Bruta %	93,5%	93,2%	0,3 p.p.	94,2%	93,8%	0,4 p.p.

A Receita Líquida da Kroton Consolidada no 3T25 cresceu 20,9% versus 3T24, atingindo R\$ 1.136,0 milhões, com crescimento em todas as modalidades, sendo duplo dígito no presencial e EAD, em razão do aumento na captação e mix de maior LTV. A Companhia, estrategicamente, incentivou a oferta de cursos pelo Pague Fácil com o objetivo de manter o ticket médio ao longo do período de vida do aluno. No acumulado do ano, a Receita Líquida atingiu R\$ 3.446,4 milhões, apresentando crescimento de 17,4% versus 9M24.

Conforme explicado nas divulgações anteriores, 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 Recorrente 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 efeitos de bases comparáveis, no 3T24, registramos aproximadamente R\$ 40,5 milhões que impactaram a receita negativamente, excluindo esse impacto, a Receita Líquida de Kroton cresceu 15,9% no 3T25 versus 3T24. No acumulado do ano, os descontos realocados somaram aproximadamente R\$ 98,0 milhões, excluindo esse impacto, a Receita Líquida do ano cresceu 13,6%.

Para maior transparência e facilidade na análise dos nossos resultados, apresentamos abaixo uma tabela comparativa do crescimento da Receita Líquida, em valores ajustados:

	3T24	Reclassificação Desconto	3T24 Pro - Forma	3T25	% AH 3T25 x 3T24 Pro - Forma		9M24	Reclassificação Desconto	9M24 Pro - Forma	9M25	% AH 9M25 x 9M24 Pro - Forma
Receita Líquida	939.842	40.473	980.315	1.135.959	15,9%		2.934.624	98.034	3.032.659	3.446.415	13,6%

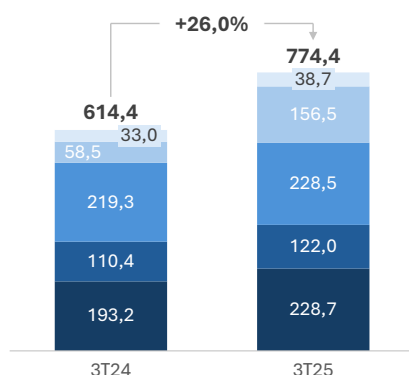
O Lucro Bruto atingiu R\$ 907,3 milhões no 3T25, um aumento de 21,5% versus 3T24. Com crescimento de duplo dígito também no acumulado do ano, somando R\$ 2.801,6 milhões ou um crescimento de 18,4%. Esses crescimentos são reflexo da Receita e expansão na margem dos cursos na modalidade presencial e EAD, dado as safras de captação focadas em cursos de maior LTV, que mais que compensaram a redução da margem bruta de Kroton Med devido um maior custo com professores no trimestre, resultando no ganho na margem bruta consolidada em Kroton de 0,5 p.p. versus 3T24. No acumulado do ano, a Kroton apresentou um ganho de 0,7 p.p. versus 9M24 na Margem Bruta.

KROTON | DRE CONSOLIDADA

Kroton - Valores em R\$ ('000)	3T25	3T24	% AH	9M25	9M24	% AH
Receita Bruta	1.518.116	1.381.761	9,9%	4.618.901	4.231.740	9,1%
Deduções da Receita Bruta	(382.157)	(441.920)	-13,5%	(1.172.486)	(1.297.115)	-9,6%
Receita Líquida	1.135.959	939.842	20,9%	3.446.415	2.934.624	17,4%
Total de Custos	(228.663)	(193.225)	18,3%	(644.780)	(568.904)	13,3%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(1.681)	(2.273)	-26,0%	(5.298)	(5.530)	-4,2%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(226.982)	(190.952)	18,9%	(639.482)	(563.374)	13,5%
Lucro Bruto	907.296	746.617	21,5%	2.801.635	2.365.720	18,4%
Margem Bruta	79,9%	79,4%	0,5 p.p.	81,3%	80,6%	0,7 p.p.
Despesas Operacionais	(228.484)	(219.303)	4,2%	(639.289)	(605.225)	5,6%
Pessoal	(92.309)	(98.330)	-6,1%	(269.536)	(287.696)	-6,3%
Gerais e Administrativas	(136.175)	(120.973)	12,6%	(369.753)	(317.528)	16,4%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(156.524)	(58.520)	167,5%	(460.455)	(269.186)	71,1%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	8.854	11.227	-21,1%	36.570	46.229	-20,9%
Despesas com Vendas e Marketing	(121.962)	(110.372)	10,5%	(359.550)	(347.050)	3,6%
Resultado Operacional	409.180	369.649	10,7%	1.378.911	1.190.488	15,8%
Margem Operacional	36,0%	39,3%	-3,3 p.p.	40,0%	40,6%	-0,6 p.p.
Despesas Corporativas	(38.702)	(33.022)	17,2%	(112.469)	(96.505)	16,5%
EBITDA Recorrente	370.478	336.628	10,1%	1.266.442	1.093.983	15,8%
Margem EBITDA Recorrente	32,6%	35,8%	-3,2 p.p.	36,7%	37,3%	-0,6 p.p.
(+) Reversões de Contingências de BA	-	27	-100,0%	-	27	-100,0%
(-) Itens Não Recorrentes	(3.887)	(7.374)	-47,3%	(33.721)	(39.886)	-15,5%
EBITDA	366.591	329.282	11,3%	1.232.721	1.054.124	16,9%
Margem EBITDA	32,3%	35,0%	-2,7 p.p.	35,8%	35,9%	-0,1 p.p.

No 3T25, o EBITDA Recorrente da Kroton atingiu R\$ 370,5 milhões, representando um crescimento de 10,1% e uma retração na margem de 3.2 p.p. versus 3T24. Essa redução é atribuída, principalmente, a uma estratégia da companhia em ofertar os cursos mantendo o ticket médio da captação e sendo mais competitivo via estratégia de parcelamento de mensalidades (Pague Fácil). Tendo em vista o cenário de mudança regulatória e um aumento do nível de competição, ao invés de optar por uma redução no preço final do aluno, enxergamos como uma estratégia mais eficiente aumentar o seu nível de parcelamento, gerando um efeito pontual na PCLD desse trimestre, dado o maior provisionamento versus a mensalidade regular de um aluno pagante. No acumulado do ano, atingimos um EBITDA Recorrente de R\$ 1.266,4 milhões, crescimento de 15,8% e pressão na margem de 0,6 p.p. versus o mesmo período do ano anterior.

Custos e Despesas¹ (R\$ milhões)



% ROL	3T24	3T25	Δ
Despesas Corporativas	3,5%	3,4%	-0,1 p.p.
PCLD	6,2%	13,8%	+7,6 p.p.
Despesas Operacionais	23,3%	20,1%	-3,2 p.p.
Marketing e Vendas	11,7%	10,7%	-1,0 p.p.
Total Custos	20,6%	20,1%	-0,5 p.p.
Total	65,3%	68,1%	+2,8 p.p.

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

Os Custos e Despesas no 3T25 somaram R\$ 774,4 milhões, um aumento de 26,0% versus 3T24, com os principais impactos:

- (i) Aumento da razão entre PCLD/ROL de -6,2% para -13,8%, devido a maior provisão por crescimento estratégia da receita no Pague Fácil. Excluindo o ajuste da linha de descontos para alunos inativos, alocados na PCLD a partir do 4T24, o aumento da PCLD/ROL versus 3T24 foi de -10,1% para -13,8%;
- (ii) Redução de 3,2 p.p. nas Despesas Operacionais, impacto da redução na linha de Despesas com pessoal, motivado por um conjunto de fatores: a) a realocação de algumas equipes de Kroton para o corporativo, impulsionadas por mudanças organizacionais com foco em otimizar processos, centralizar funções e melhorar a eficiência; b) realocação de alguns colaboradores em projetos de tecnologia de consolidação de ERP acadêmico para o CAPEX; c) ganhos de eficiência com processos, sistemas e automação;
- (iii) Redução de 1,0 p.p. nas Despesas com Vendas e Marketing, devido a economia pontual na captação do 3T25.



Os Custos e Despesas no acumulado do ano 2025 somaram R\$ 2.216,7 milhões, um aumento de 17,5% versus 9M24, com os principais impactos:

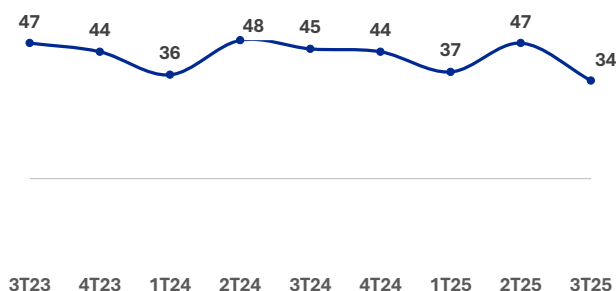
- (i) Aumento da razão entre PCLD/ROL de -9,2% para -13,4%, devido a maior provisão por crescimento estratégia da receita no Pague Fácil. Excluindo o ajuste da linha de descontos para alunos inativos, alocados na PCLD a partir do 4T24, o aumento da PCDL/ROL versus 9M24 foi de -12,1% para -13,4%;
- (ii) Redução de 2,1 p.p. nas Despesas Operacionais, impacto da redução na linha de Despesas com pessoal, motivado por um conjunto de fatores: a) a realocação de algumas equipes de Kroton para o corporativo, impulsionadas por mudanças organizacionais com foco em otimizar processos, centralizar funções e melhorar a eficiência; b) realocação de alguns colaboradores em projetos de tecnologia de consolidação de ERP acadêmico para o CAPEX; c) ganhos de eficiência com processos, sistemas e automação;
- (iii) Redução de 1,4 p.p. nas Despesas com Vendas e Marketing, dado estratégia adotada ao longo do semestre, sem necessidade de investimentos adicionais.

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

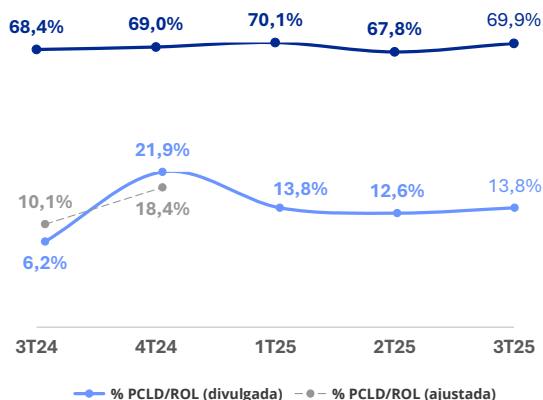
	3T24	Reclassificação Desconto	3T24 Pro - Forma	3T25	% AH 3T25 x 3T24 Pro - Forma		9M24	Reclassificação Desconto	9M24 Pro - Forma	9M25	% AH 9M25 x 9M24 Pro - Forma
Receita Líquida	939.842	40.473	980.315	1.135.959	15,9%		2.934.624	98.034	3.032.659	3.446.415	13,6%
PCLD	(58.520)	(40.473)	(98.993)	(156.524)	58,1%		(269.186)	(98.034)	(367.221)	(460.455)	25,4%
% PCLD/ROL	-6,2%		-10,1%	-13,8%	-3,7 p.p.		-9,2%		-12,1%	-13,4%	-1,3 p.p.

O Prazo Médio de Recebimento (PMR) dos alunos pagantes teve redução versus 3T24 (34 versus 45 dias). Neste mesmo intervalo, o índice de cobertura de alunos Kroton aumentou para 69,9%. 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).

Encerramos no 3T25 o ciclo comercial de 2025 da Vasta, com um crescimento de ACV de 14,3% versus 2024. 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 forneceu soluções de conteúdo core para aproximadamente 1,5 milhões de alunos e soluções complementares para mais de 563 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. Até o momento temos 6 escolas em funcionamento, incluindo nossas 2 principais unidades, com mais de 1.000 alunos, já assinamos mais de 50 contratos de franquia (representa 30 novos clientes apenas neste ciclo de vendas) e no próximo ano lançaremos 8 novas unidades operacionais. O desempenho reforça o valor estratégico da Start-Anglo e sinaliza seu potencial para se tornar uma avenida de crescimento significativa no futuro. Em pouco tempo, a Start-Anglo passou de conceito para realidade. Além disso, estamos trabalhando ativamente para converter nosso pipeline robusto - atualmente com mais de 290 potenciais clientes - em novos acordos para a Start-Anglo.

Receita Líquida

Vasta - Valores em R\$ ('000)	3T25	3T24	% AH	Ciclo 2025	Ciclo 2024	% AH
Receita Líquida	249.602	220.193	13,4%	1.737.423	1.529.370	13,6%
Subscrição	211.881	205.874	2,9%	1.552.036	1.357.880	14,3%
Conteúdo Core	201.079	199.262	0,9%	1.313.004	1.167.082	12,5%
Soluções Complementares	10.802	6.612	63,4%	239.032	190.798	25,3%
Não - Subscrição	20.768	14.319	45,0%	118.555	102.459	15,7%
B2G	16.953	-	n.a.	66.832	69.031	-3,2%

No 3T25, a receita líquida da Vasta totalizou R\$ 249,6 milhões, um aumento de 13,4% em comparação com o 3T24. Esse aumento veio principalmente do B2G, que alcançou R\$ 17,0 milhões no trimestre e, um crescimento de 45,0% na receita de Não-Subscrição, principalmente associada às escolas bilíngues Start-Anglo.

No ciclo de vendas de 2025, a Receita Líquida da Vasta totalizou R\$ 1.737,4 milhões, representando um aumento de 13,6% em comparação com o ciclo de vendas de 2024. A Receita de Subscrição cresceu 14,3%, principalmente impulsionada pela conversão de ACV em receita, a receita de Não-Subscrição aumentou 15,7%, sustentada pelo maior número de matrículas nas escolas principais Start-Anglo e no curso pré-universitário Anglo.

VASTA | DESEMPENHO FINANCEIRO

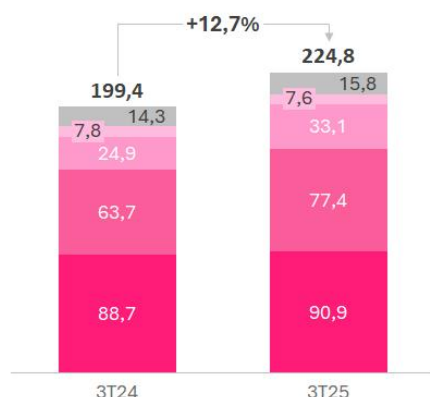
Vasta - Valores em R\$ ('000)	3T25	3T24	% AH	Ciclo 2025	Ciclo 2024	% AH
Receita Bruta	294.749	262.339	12,4%	1.841.957	1.677.816	9,8%
Deduções da Receita Bruta	(45.147)	(42.146)	7,1%	(104.534)	(148.446)	-29,6%
Receita Líquida	249.602	220.193	13,4%	1.737.423	1.529.370	13,6%
Total de Custos	(90.917)	(88.695)	2,5%	(670.034)	(557.923)	20,1%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(66.150)	(61.701)	7,2%	(537.777)	(439.614)	22,3%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(24.767)	(26.994)	-8,2%	(132.257)	(118.309)	11,8%
Lucro Bruto	158.685	131.498	20,7%	1.067.389	971.447	9,9%
Margem Bruta	63,6%	59,7%	3,9 p.p.	61,4%	63,5%	-2,1 p.p.
Despesas Operacionais	(33.118)	(24.888)	33,1%	(130.765)	(130.494)	0,2%
Pessoal	(18.060)	(15.753)	14,6%	(80.254)	(81.283)	-1,3%
Gerais e Administrativas	(15.058)	(9.135)	64,8%	(50.511)	(49.211)	2,6%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(7.646)	(7.845)	-2,5%	(53.032)	(60.193)	-11,9%
(+) Equivalência Patrimonial	(1.625)	(2.392)	-32,1%	(9.880)	(8.474)	16,6%
Despesas com Vendas e Marketing	(77.390)	(63.651)	21,6%	(329.653)	(277.618)	18,7%
Resultado Operacional	38.906	32.722	18,9%	544.059	494.668	10,0%
Margem Operacional	15,6%	14,9%	0,7 p.p.	31,3%	32,3%	-1,0 p.p.
Despesas Corporativas	(15.841)	(14.326)	10,6%	(63.110)	(59.634)	5,8%
EBITDA Recorrente	23.065	18.396	25,4%	480.949	435.034	10,6%
Margem EBITDA Recorrente	9,2%	8,4%	0,8 p.p.	27,7%	28,4%	-0,7 p.p.
(+) Reversões de Contingências de BA	125	780	-84,0%	102.931	1.250	8134,5%
(-) Itens Não Recorrentes	1.331	(2.339)	-156,9%	(22.016)	(15.035)	46,4%
EBITDA	24.521	16.838	45,6%	561.864	421.249	33,4%
Margem EBITDA	9,8%	7,6%	2,2 p.p.	32,3%	27,5%	4,8 p.p.

No 3T25, a margem bruta da Vasta apresentou expansão de 3,9 p.p. em comparação ao mesmo período do ano anterior, reflexo do melhor mix de Receita Líquida. No acumulado do ciclo, houve uma redução de Margem Bruta de 2,1 p.p. devido um mix diferente de produtos nos períodos.

O EBITDA Recorrente no 3T25 totalizou R\$ 23,1 milhões, um aumento de 25,4% em comparação aos R\$ 18,4 milhões do 3T24, impulsionado pelo crescimento em todas as linhas de negócio.

No ciclo, o EBITDA Recorrente alcançou R\$ 480,9 milhões, representando um aumento de 10,6% em comparação com o ciclo de vendas de 2024. O aumento no EBITDA Recorrente foi principalmente impulsionado por ganhos em eficiência operacional e melhoria na PCLD, em conjunto com o aumento da Receita Líquida. A Margem EBITDA foi de 27,7% versus 28,4% no mesmo período do ano anterior devido ao mix diferente de vendas, investimentos em diversas iniciativas para oferecer melhores serviços e ao aumento das despesas comerciais, impulsionadas pela expansão dos negócios e investimentos em marketing.

Custos e Despesas¹ (R\$ milhões)



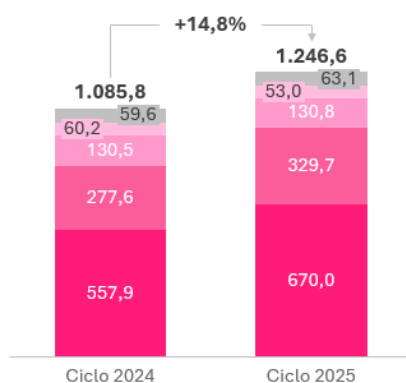
% ROL	3T24	3T25	Δ
Despesas Corporativas	6,5%	6,3%	-0,2 p.p
PCLD	3,6%	3,1%	-0,5 p.p
Despesas Operacionais	11,3%	13,3%	+2,0 p.p
Marketing e Vendas	28,9%	31,0%	+2,1 p.p
Total Custos	40,3%	36,4%	-3,9 p.p
Total	90,6%	90,1%	-0,5 p.p

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

Os Custos e Despesas no terceiro trimestre de 2025 totalizaram R\$ 224,8 milhões, aumento de 12,7%, porém com uma diluição no percentual sobre a receita de -0,5 p.p., com os principais impactos:

- (i) Melhora de 3,9 p.p. no total de custos por efeito do mix de vendas e eficiências operacionais na folha de pagamento;
- (ii) Aumento de 2,1 p.p. nas Despesas de Marketing e Vendas, devido a gastos de marketing para o novo ciclo comercial de 2026;
- (iii) Aumento de 2,0 p.p. nas Despesas Operacionais, em razão à atualização de encargos sociais e previdenciários gerada pelo aumento do preço das ações de Vasta do programa de incentivo de longo prazo dos executivos e funcionários.

Custos e Despesas¹ (R\$ milhões)



% ROL	Ciclo 2024	Ciclo 2025	Δ
Despesas Corporativas	3,9%	3,6%	-0,3 p.p
PCLD	3,9%	3,1%	-0,8 p.p
Despesas Operacionais	8,5%	7,5%	-1,0 p.p
Marketing e Vendas	18,2%	19,0%	+0,8 p.p
Total Custos	36,5%	38,6%	+2,1 p.p
Total	71,0%	71,8%	+0,8 p.p

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

Os Custos e Despesas no Ciclo 2025 totalizaram R\$ 1.246,6 milhões, aumento de 14,8%, com aumento sobre a receita de 0,8 p.p., com os principais impactos:

- (i) Melhora de 0,8 p.p. na PCLD mesmo considerando um cenário de crédito mais restritivo;
- (ii) Melhora de 1,0 p.p. nas Despesas Operacionais, devido a otimização de processos, automação e sistemas. Além de maior eficiência orçamentaria;
- (iii) Aumento de 2,1 p.p. no total de custos, decorrente de um mix diferente de produtos e serviços entregues no período.

SABER | DESEMPENHO OPERACIONAL

Base de Alunos

Base de Alunos	3T25	3T24	% AH	2T25	% AH
Unidades Red Balloon e Escolas Parceiras	121	128	-5,5%	121	-
Alunos Red Balloon e de Escolas Parceiras	39.158	34.675	12,9%	38.731	1,1%

O número de unidades Red Balloon apresentou uma retração de 5,5% quando comparado com o mesmo período de 2024. A base de alunos apresentou um crescimento de 12,9%, dado maior participação de escolas parceiras no período.

Programa Nacional do Livro Didático (PNLD)

PNLD	3T25	3T21	% AH
Market Share - Ensino Médio	30,0%	22,0%	8,0 p.p.

No ano de 2025, o Programa Nacional do Livro Didático (PNLD) contemplou a compra dos livros do Ensino Médio e a recompra dos segmentos de Educação Fundamental I e Educação Fundamental II.

O programa do PNLD acontece através de um edital público para a aprovação das obras pelo Governo Federal, através de uma banca examinadora independente, que após aprovadas, são encaminhadas para a seleção das escolas que adotam o programa.

Todo o trabalho realizado pela Saber na produção de materiais didático e atuação comercial junto as escolas, resultou em um ganho importante de *market share* de 8,0 p.p. na compra dos livros do Ensino Médio, atingindo 30,0%, tornando a Saber em um dos maiores conglomerado de editoras (Ática, Scipione e Saraiva) no segmento. Esta expansão poderá ser observada nos próximos trimestres com aumento da receita oriundas do PNLD, tanto na compra quanto na recompra do material didático nos próximos anos. Esse ganho de *market share* demonstra o foco em resultado da companhia e o benefício de ter uma companhia diversa, gerando um ganho relevante no ano de 2025, mas também ao longo dos próximos 3 anos de recompra.

Receita Líquida

Saber - Valores em R\$ ('000)	3T25	3T24	% AH	9M25	9M24	% AH
Receita Líquida	145.794	133.216	9,4%	362.871	399.552	-9,2%
Receita Líquida - PNLD	89.546	90.302	-0,8%	118.288	186.490	-36,6%
Livros vendidos – Ensino Superior	-	-	-	-	31.646	-
Receita Líquida - Idiomas	15.899	13.594	17,0%	69.535	66.436	4,7%
Receita Líquida - Outros Serviços	40.349	29.320	37,6%	175.048	114.980	52,2%

No 3T25, a Receita Líquida de Saber alcançou R\$ 145,8 milhões, representando um crescimento de 9,4% em relação ao mesmo período de 2024. Esse desempenho foi impulsionado principalmente pelo crescimento de 37,6% na linha de Outros Serviços, composta por Soluções Educacionais que incluem Voomp e os produtos do Acerta Brasil, e o aumento de 17,0% na linha de Idiomas.

No acumulado, a Receita Líquida de Saber reduziu -9,2% em relação ao mesmo período do ano anterior, impactado principalmente pela redução de 36,6% na Receita Líquida do PNLD, que segue em linha com as expectativas da Companhia, dado que o calendário comercial de 2024 não contemplou a modalidade de Nova Compra e a venda das operações de livros de ensino superior e técnicos (SETS). Desconsiderando as operações de livros de ensino superior e técnicos (SETS), a Receita Líquida acumulada do ano fica em linha versus 2024.

SABER | DESEMPENHO FINANCEIRO

Saber - Valores em R\$ ('000)	3T25	3T24	% AH	9M25	9M24	% AH
Receita Bruta	153.065	139.223	9,9%	390.583	427.679	-8,7%
Deduções da Receita Bruta	(7.271)	(6.007)	21,0%	(27.712)	(28.127)	-1,5%
Receita Líquida	145.794	133.216	9,4%	362.871	399.552	-9,2%
Total de Custos	(71.720)	(64.194)	11,7%	(150.673)	(209.979)	-28,2%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(60.309)	(57.064)	5,7%	(121.181)	(183.276)	-33,9%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(11.411)	(7.129)	60,1%	(29.492)	(26.704)	10,4%
Lucro Bruto	74.074	69.023	7,3%	212.198	189.573	11,9%
Margem Bruta	50,8%	51,8%	-1,0 p.p.	58,5%	47,4%	11,1 p.p.
Despesas Operacionais	(20.354)	(19.197)	6,0%	(57.300)	(57.841)	-0,9%
Pessoal	(12.991)	(10.396)	25,0%	(39.158)	(36.688)	6,7%
Gerais e Administrativas	(7.363)	(8.801)	-16,3%	(18.142)	(21.153)	-14,2%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	1.531	(2.739)	-155,9%	(2.290)	(2.326)	-1,5%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	17	-	n.a.	40	-	n.a.
(+) Equivalência Patrimonial	-	-	n.a.	-	588	n.a.
Despesas com Vendas e Marketing	(20.778)	(9.741)	113,3%	(53.902)	(40.945)	31,6%
Resultado Operacional	34.490	37.346	-7,6%	98.746	89.049	10,9%
Margem Operacional	23,7%	28,0%	-4,3 p.p.	27,2%	22,3%	4,9 p.p.
Despesas Corporativas	(6.977)	(7.384)	-5,5%	(20.223)	(21.597)	-6,4%
EBITDA Recorrente	27.513	29.963	-8,2%	78.523	67.452	16,4%
Margem EBITDA Recorrente	18,9%	22,5%	-3,6 p.p.	21,6%	16,9%	4,7 p.p.
(+) Reversões de Contingências de BA	11.587	2.400	n.a.	11.587	13.328	n.a.
(-) Itens Não Recorrentes	(149)	(990)	-84,9%	(1.390)	(21.585)	-93,6%
EBITDA	38.951	31.372	24,2%	88.720	59.194	49,9%
Margem EBITDA	26,7%	23,5%	3,2 p.p.	24,4%	14,8%	9,6 p.p.

A Margem Bruta de Saber atingiu 50,8% com redução de 1,0 p.p., impactada pela produção de novos produtos editoriais e pelas despesas com divulgação (marketing e comercial) relacionadas à compra do programa de Ensino médio do PNLD para o próximo ano, conforme antecipado em trimestres anteriores. No acumulado do ano, a Margem Bruta apresentou expansão de 11,1 p.p., impulsionada pela redução na linha de custos, decorrente da ausência de novas compras do PNLD, alinhado com o calendário do programa.

No 3T25, o EBITDA Recorrente de Saber apresentou redução de 8,2%, totalizando R\$ 27,5 milhões, com retração de -3,6 p.p. na Margem EBITDA, dado os impactos já mencionados do PNLD. No acumulado, o EBITDA Recorrente apresentou crescimento de 16,4% e expansão de margem de 4,7 p.p. impulsionado pelo mix de receita.

RESULTADO CONSOLIDADO COGNA

ABERTURA POR EMPRESA (TRIMESTRE)

	Kroton	Vasta	Saber	Eliminação entre BU's	Cogna Consolidado	
Valores em R\$ ('000)	3T25	3T25	3T25	3T25	3T25	% AV
Receita Bruta	1.518.116	294.749	153.065	(7.988)	1.957.942	128,5%
Deduções da Receita Bruta	(382.157)	(45.147)	(7.271)	1	(434.574)	-28,5%
Receita Líquida	1.135.959	249.602	145.794	(7.987)	1.523.369	100,0%
Custos (CPV/CSP)	(228.663)	(90.917)	(71.720)	9.612	(381.688)	-25,1%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(1.681)	(66.150)	(60.309)	9.612	(118.529)	-7,8%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(226.982)	(24.767)	(11.411)	-	(263.159)	-17,3%
Lucro Bruto	907.296	158.685	74.074	1.625	1.141.680	74,9%
Despesas Operacionais	(228.484)	(33.118)	(20.354)	-	(281.955)	-18,5%
Despesas de Pessoal	(92.309)	(18.060)	(12.991)	-	(123.359)	-8,1%
Despesas Gerais e Administrativas	(136.175)	(15.058)	(7.363)	-	(158.596)	-10,4%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(156.524)	(7.646)	1.531	-	(162.639)	-10,7%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	8.854	-	17	-	8.871	0,6%
(+) Equivalência Patrimonial	-	(1.625)	-	-	(1.625)	-0,1%
Despesas com Vendas e Marketing	(121.962)	(77.390)	(20.778)	-	(220.130)	-14,5%
Resultado Operacional	409.180	38.906	34.490	1.625	484.202	31,8%
Despesas Corporativas	(38.702)	(15.841)	(6.977)	-	(61.520)	-4,0%
EBITDA Recorrente	370.478	23.065	27.513	1.625	422.682	27,7%
(+) Reversões de Contingências de BA	-	125	11.587	-	11.713	0,8%
(-) Itens Não Recorrentes	(3.887)	1.331	(149)	-	(2.705)	-0,2%
EBITDA	366.591	24.521	38.951	1.625	431.690	28,3%
Depreciação e Amortização	-	-	-	-	(224.450)	-14,7%
Resultado Financeiro	-	-	-	-	(195.038)	-12,8%
Imposto de Renda e Contribuição Social	-	-	-	-	165.755	10,9%
Participação de Minoritários	-	-	-	-	13.648	0,9%
Lucro (Prejuízo) Líquido	-	-	-	-	191.605	12,6%
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	-	-	-	-	59.274	3,9%
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	-	-	-	-	250.879	16,5%

ABERTURA POR EMPRESA (ACUMULADO)

	Kroton	Vasta	Saber	Eliminação entre BU's	Cogna Consolidado	
Valores em R\$ ('000)	9M25	9M25	9M25	9M25	9M25	% AV
Receita Bruta	4.618.901	1.134.049	390.583	(32.185)	6.111.348	126,9%
Deduções da Receita Bruta	(1.172.486)	(95.555)	(27.712)	1	(1.295.751)	-26,9%
Receita Líquida	3.446.415	1.038.494	362.871	(32.184)	4.815.597	100,0%
Custos (CPV/CSP)	(644.780)	(410.470)	(150.673)	36.929	(1.168.995)	-24,3%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(5.298)	(319.951)	(121.181)	36.929	(409.501)	-8,5%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(639.482)	(90.519)	(29.492)	-	(759.494)	-15,8%
Lucro Bruto	2.801.635	628.024	212.198	4.745	3.646.602	75,7%
Despesas Operacionais	(639.289)	(105.451)	(57.300)	-	(802.040)	-16,7%
Despesas de Pessoal	(269.536)	(59.041)	(39.158)	-	(367.735)	-7,6%
Despesas Gerais e Administrativas	(369.753)	(46.410)	(18.142)	-	(434.305)	-9,0%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(460.455)	(31.229)	(2.290)	-	(493.974)	-10,3%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	36.570	-	40	-	36.610	0,8%
(+) Equivalência Patrimonial	-	(7.597)	-	-	(7.597)	-0,2%
Despesas com Vendas e Marketing	(359.550)	(257.472)	(53.902)	-	(670.923)	-13,9%
Resultado Operacional	1.378.911	226.275	98.746	4.745	1.708.678	35,5%
Despesas Corporativas	(112.469)	(45.632)	(20.223)	-	(178.324)	-3,7%
EBITDA Recorrente	1.266.442	180.643	78.523	4.745	1.530.354	31,8%
(+) Reversões de Contingências de BA	-	376	11.587	-	11.963	0,2%
(-) Itens Não Recorrentes	(33.721)	(187)	(1.390)	-	(35.299)	-0,7%
EBITDA	1.232.721	180.832	88.720	4.745	1.507.018	31,3%
Depreciação e Amortização	-	-	-	-	(670.192)	-13,9%
Resultado Financeiro	-	-	-	-	(592.309)	-12,3%
Imposto de Renda e Contribuição Social	-	-	-	-	133.585	2,8%
Participação de Minoritários	-	-	-	-	27.411	0,6%
Lucro (Prejuízo) Líquido	-	-	-	-	405.513	8,4%
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	-	-	-	-	177.821	3,7%
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	-	-	-	-	583.334	12,1%

RESULTADO 3T25 | CONSOLIDADO

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	3T25	3T24	% AH	9M25	9M24	% AH
Receita Bruta	1.957.942	1.771.669	10,5%	6.111.348	5.708.810	7,1%
Deduções da Receita Bruta	(434.574)	(490.061)	-11,3%	(1.295.751)	(1.446.925)	-10,4%
Receita Líquida	1.523.369	1.281.608	18,9%	4.815.597	4.261.885	13,0%
Total de Custos	(381.688)	(334.470)	14,1%	(1.168.995)	(1.110.625)	5,3%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(118.529)	(109.394)	8,4%	(409.501)	(444.201)	-7,8%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(263.159)	(225.076)	16,9%	(759.494)	(666.424)	14,0%
Lucro Bruto	1.141.680	947.137	20,5%	3.646.602	3.151.261	15,7%
Margem Bruta	74,9%	73,9%	1,0 p.p.	75,7%	73,9%	1,8 p.p.
Despesas Operacionais	(281.955)	(263.388)	7,0%	(802.040)	(765.875)	4,7%
Pessoal	(123.359)	(124.479)	-0,9%	(367.735)	(386.526)	-4,9%
Gerais e Administrativas	(158.596)	(138.909)	14,2%	(434.305)	(379.349)	14,5%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(162.639)	(69.104)	135,4%	(493.974)	(302.711)	63,2%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	8.871	11.227	-21,0%	36.610	46.229	-20,8%
Equivalência Patrimonial	(1.625)	(2.392)	-32,1%	(7.597)	(8.235)	-7,7%
Despesas com Vendas e Marketing	(220.130)	(183.764)	19,8%	(670.923)	(598.485)	12,1%
Resultado Operacional	484.202	439.717	10,1%	1.708.678	1.522.184	12,3%
Margem Operacional	31,8%	34,3%	-2,5 p.p.	35,5%	35,7%	-0,2 p.p.
Despesas Corporativas	(61.520)	(54.731)	12,4%	(178.324)	(160.090)	11,4%
EBITDA Recorrente	422.682	384.986	9,8%	1.530.354	1.362.094	12,4%
Margem EBITDA Recorrente	27,7%	30,0%	-2,3 p.p.	31,8%	32,0%	-0,2 p.p.
(+) Reversões de Contingências de BA	11.713	3.207	265,2%	11.963	14.481	-17,4%
(-) Itens não recorrentes	(2.705)	(10.703)	-74,7%	(35.299)	(67.371)	-47,6%
EBITDA	431.690	377.491	14,4%	1.507.018	1.309.204	15,1%
Margem EBITDA	28,3%	29,5%	-1,2 p.p.	31,3%	30,7%	0,6 p.p.
Depreciação e Amortização	(224.450)	(229.303)	-2,1%	(670.192)	(676.854)	-1,0%
Resultado Financeiro	(195.038)	(224.344)	-13,1%	(592.309)	(753.712)	-21,4%
IR / CS do Exercício	9.377	(12.588)	-174,5%	(3.292)	(26.088)	-87,4%
IR / CS Diferidos	156.378	41.881	273,4%	136.877	73.288	86,8%
Participação de Minoritários	13.648	17.741	-23,1%	27.411	28.205	-2,8%
Lucro (Prejuízo) Líquido	191.605	(29.122)	757,9%	405.513	(45.957)	982,4%
Margem Líquida	12,6%	-2,3%	14,9 p.p.	8,4%	-1,1%	9,5 p.p.
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	59.274	61.932	-4,3%	177.821	179.727	-1,1%
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	250.879	32.811	664,6%	583.334	133.769	336,1%
Margem Líquida Ajustada	16,5%	2,6%	13,9 p.p.	12,1%	3,1%	9,0 p.p.

No 3T25, a Receita Líquida da Cognia contou com crescimento no consolidado de 18,9%, alcançando R\$ 1.523,4 milhões quando comparado com o mesmo período de 2024, reflexo do crescimento de Receita nas três unidades de negócios. No acumulado do ano a Receita Líquida foi de R\$ 4.815,6 milhões um aumento de 13,0%.

O EBITDA Recorrente cresceu 9,8% no trimestre e alcançou R\$ 422,7 milhões, com uma margem EBITDA Recorrente de 27,7%, redução de 2,3 p.p. em relação ao 3T24, reflexo da estratégia de Kroton na captação do Pague fácil, com o objetivo de manter o ticket médio, com impacto pontual na PCLD. No acumulado do ano, o EBITDA Recorrente cresceu 12,4%, atingindo R\$ 1.530,4 milhões com margem em linha.

Despesas Corporativas

<i>Consolidado - Valores em R\$ ('000)</i>	3T25	3T24	% AH	9M25	9M24	% AH
Despesas Corporativas	(61.520)	(54.731)	12,4%	(178.324)	(160.090)	11,4%
Despesas com Pessoal	(40.372)	(36.291)	11,2%	(122.995)	(108.084)	13,8%
Despesas Gerais e Administrativas	(21.148)	(18.440)	14,7%	(55.329)	(52.006)	6,4%
<i>Análise Vertical - % da Receita Líquida</i>	3T25	3T24	% AH	9M25	9M24	% AH
Despesas Corporativas	-4,0%	-4,3%	0,3 p.p.	-3,7%	-3,8%	0,1 p.p.
Despesas com Pessoal	-2,7%	-2,8%	0,1 p.p.	-2,6%	-2,5%	-0,1 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-1,4%	-1,4%	0,0 p.p.	-1,1%	-1,2%	0,1 p.p.

No trimestre, observamos o aumento de 12,4% na linha de Despesas Corporativas em comparação ao 3T24:

- (i) Despesas com Pessoal: em razão da atualização de encargos sociais e previdenciários gerada pelo aumento do preço das ações do programa de incentivo de longo prazo dos executivos e funcionários;
- (ii) Despesas Gerais e Administrativas: deslocamento temporal de despesas com assessorias e consultorias, impulsionadas pelas mudanças organizacionais com foco em otimizar processos e centralizar funções.

No acumulado do ano, as Despesas Corporativas cresceram 11,4%, em razão da maior Despesa com Pessoal explicada acima.

Itens Não Recorrentes

<i>Valores em R\$ ('000)</i>	3T25	3T24	% AH	9M25	9M24	% AH
Rescisões	(6.015)	(9.074)	-33,7%	(26.818)	(42.861)	-37,4%
M&A e Expansão	(568)	(3.108)	-81,7%	(2.895)	(28.654)	-89,9%
Venda/Baixa Imobilizado	3.878	1.691	129,3%	7.390	4.357	69,6%
Reestruturação	0	(212)	-100,0%	(12.976)	(212)	6020,7%
Total de não recorrentes	(2.705)	(10.703)	-74,7%	(35.299)	(67.371)	-47,6%

Os itens não recorrentes apresentaram uma redução de 74,7% no 3T25 em comparação com o 3T24. Essa redução foi impulsionada principalmente pela diminuição nas despesas com rescisões trabalhistas, um resultado direto das sinergias de equipes internas, esse impacto positivo mais do que compensou o aumento nos custos de Reestruturação relacionados ao portfólio de Kroton, visando a redução de despesas com aluguéis em nossas unidades. No acumulado do ano, os itens não recorrentes demonstraram uma redução de 47,6%.

Resultado Financeiro

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	3T25	3T24	% AH	9M25	9M24	% AH
(+) Receita Financeira	67.264	56.133	19,8%	189.213	170.642	10,9%
Juros sobre Aplicações Financeiras	35.915	21.984	63,4%	107.147	95.193	12,6%
Ganho com instrumentos financeiros derivativos	2.273	5.351	-57,5%	35.875	10.205	251,5%
Reversão de Contingências	25.040	371	6.649,3%	25.040	10.059	148,9%
Outros	4.036	28.427	-85,8%	21.151	55.185	-61,7%
(-) Despesa Financeira	(262.302)	(280.477)	-6,5%	(781.522)	(924.354)	-15,5%
Despesas Bancárias	(4.588)	(5.773)	-20,5%	(15.981)	(13.859)	15,3%
Juros de Arrendamento	(71.170)	(74.254)	-4,2%	(216.530)	(219.805)	-1,5%
Juros sobre Empréstimos	(125.738)	(130.157)	-3,4%	(387.791)	(447.447)	-13,3%
Juros sobre risco sacado	(19.335)	(17.518)	10,4%	(56.229)	(58.852)	-4,5%
Juros sobre Obrigações das Aquisições	(2.716)	(1.432)	89,7%	(6.659)	(6.518)	2,2%
Perda com instrumentos financeiros derivativos	(20.863)	(11.800)	76,8%	(32.094)	(69.614)	-53,9%
Atualização de Contingências	(6.935)	(31.075)	-77,7%	(31.315)	(77.039)	-59,4%
Outros	(10.957)	(8.467)	29,4%	(34.923)	(31.220)	11,9%
Resultado Financeiro¹	(195.038)	(224.344)	-13,1%	(592.309)	(753.712)	-21,4%

A linha de Receita Financeira cresceu 19,8% versus 3T24, impacto positivo do aumento nos juros sobre aplicações financeiras em R\$ 13,9 milhões, em razão da alta da SELIC entre os períodos. Além disso, tivemos reversão de contingências tributárias relacionadas a discussões de aproveitamento da despesa financeira no montante de R\$ 25,0 milhões.

A linha de Despesa Financeira teve uma redução de R\$ 18,2 milhões ou 6,5% versus o 3T24, tendo como destaque a linha de atualização de contingências, que reduziu R\$ 24,1 milhões ou 77,7% entre os trimestres em razão das reversões de contingências realizadas no período. Tivemos a redução de R\$ 4,4 milhões ou 3,4% na linha de Juros sobre Empréstimos, em função das ações de *Liability Management* desenvolvidas entre os anos. Ainda comparando os dois trimestres, houve piora na perda com instrumentos financeiros, referente aos *Swaps* no valor de R\$ 9,1 milhões. Com isso, o Resultado Financeiro melhora 13,1% versus 3T24 e 21,4% versus acumulado do ano 2024.

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\$ 18,6 milhões neste trimestre versus -R\$ 6,4 milhões no 3T24. 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 + 1,52%. Ressaltamos que a Companhia não utiliza de instrumentos financeiros derivativos para fins especulativos.

Capex e Investimentos em Expansão

Valores em R\$ (milhões)	3T25	3T24	%AH	9M25	9M24	%AH
Capex Recorrente	84.255	64.846	29,9%	286.690	207.227	38,3%
%Receita Líquida	5,5%	5,1%	0,4 p.p.	6,0%	4,9%	1,1 p.p.
Infraestrutura	20.038	16.793	19,3%	87.778	59.483	47,6%
Produção de Conteúdo	27.520	19.622	40,3%	60.322	64.416	-6,4%
Tecnologia	36.697	28.432	29,1%	138.590	83.328	66,3%
Investimento em Expansão	25.631	19.481	31,6%	60.055	73.551	-18,3%
Capex Total	109.886	84.328	30,3%	346.745	280.778	23,5%
%Receita Líquida	7,2%	6,6%	0,6 p.p.	7,2%	6,6%	0,6 p.p.

O Capex Total do 3T25 atingiu R\$ 109,9 milhões, aumento de 30,3% versus o 3T24, este movimento é baseado em: (i) crescimento de 29,1% em Tecnologia, motivado pelo investimento de realocação de algumas equipes de Kroton em projetos de tecnologia de consolidação de ERP acadêmico, implementação do ERP SAP em Vasta, impulsionadas por mudanças organizacionais com foco em otimizar processos, centralizar funções e melhorar a eficiência, visando a implementação de um sistema único na Companhia; (ii) investimentos em Infraestrutura, com maturação de cursos e migração de unidades; (iii) crescimento de 31,6% no investimento em Expansão por conta das benfeitorias feitas na unidade UNIFRON, recente aquisição da Faculdade de Medicina de Dourados, reforçando nosso compromisso em expandir a atuação no setor oferecendo formação de alta qualidade na área da saúde.

Geração de Caixa

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	3T25	3T24	% AH	9M25	9M24	%AH
Lucro Líquido (Prejuízo) antes de IR	12.203	(76.157)	-116,0%	244.517	(121.362)	-301,5%
Depreciação e Amortização	228.663	233.465	-2,1%	682.681	688.907	-0,9%
Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa (PCLD)	162.639	69.103	135,4%	493.974	302.279	63,4%
Outros	186.896	288.156	-35,1%	683.990	860.700	-20,5%
(+) Ajustes ao Lucro líquido (Prejuízo) antes de IR	578.198	590.724	-2,1%	1.860.645	1.851.886	0,5%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(1.924)	(1.046)	83,9%	(19.435)	(15.303)	27,0%
(Aumento) Redução em Contas a Receber ex-FIES	88.870	153.367	-42,1%	(266.245)	(51.571)	416,3%
(Aumento) Redução em Contas a Receber FIES	-	(14.221)	-100,0%	38.183	(28.136)	-235,7%
Outros	(174.919)	(168.257)	4,0%	(571.444)	(647.509)	-11,7%
(+) Variações no Capital de Giro	(86.049)	(29.111)	195,6%	(799.506)	(727.216)	9,9%
Geração de Caixa Operacional antes de Capex	502.428	484.410	3,7%	1.286.221	988.005	30,2%
(+) Capex e Investimentos em Expansão	(109.886)	(84.327)	30,3%	(346.745)	(280.777)	23,5%
Geração de Caixa Operacional após Capex	392.542	400.082	-1,9%	939.476	707.228	32,8%
(+) Pagamento do Juros	(92.418)	(108.870)	-15,1%	(355.601)	(511.199)	-30,4%
Geração de Caixa Livre	300.124	291.212	3,1%	583.875	196.029	197,9%
Atividades de M&A	(22.703)	26.453	-185,8%	(129.646)	55.015	-335,7%
(+) Fluxo Investimento	(22.703)	26.453	-185,8%	(129.646)	55.015	-335,7%
Captação	538.900	200.000	169,5%	577.801	1.323.755	-56,4%
Amortização do Principal	(503.520)	(301.684)	66,9%	(1.010.560)	(2.176.694)	-53,6%
Pagamento de dividendos aos acionistas	(519)	-	0,0%	(120.297)	-	n.a
Aquisições Ações	-	-	n.a	(59.814)	(29.011)	106,2%
Outros	20.473	(24.399)	-183,9%	(8.202)	(34.110)	-76,0%
(+) Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos	55.334	(126.083)	-143,9%	(621.072)	(916.060)	-32,2%
Fluxo de Caixa Líquido	332.755	191.582	73,7%	(166.843)	(665.017)	-74,9%

A Geração de Caixa Operacional após Capex (GCO) foi de R\$ 392,5 milhões, versus R\$ 400,1 milhões no 3T24. Reforçando que nesse período do ano passado, tivemos restituição de créditos tributários pela Receita Federal totalizando R\$115,9 milhões, para efeito de análise e comparação, sem o efeito da restituição de créditos tributários, crescemos R\$ 108,4 milhões na geração de caixa. No acumulado, o aumento foi de R\$ 232,2 milhões (32,8%) versus 9M24.

A Companhia implementou diversas iniciativas de *Liability Management* ao longo de 2024 e 2025, com o objetivo de reduzir o custo médio da dívida e alongar seus prazos de vencimento. Com isso, pagamos R\$ 16,5 milhões a menos de juros versus o 3T24 e R\$ 155,6 milhões a menos no acumulado do ano.

Com a nossa forte geração de caixa e operações de *Liability Management*, destacamos mais um trimestre de sólida expansão da Geração de Caixa Livre, atingimos R\$ 300,1 milhões no 3T25, um aumento de R\$ 8,9 milhões versus 3T24. No acumulado, atingimos R\$ 583,9 milhões (197,9% versus 9M24), e superamos o exercício de 2024 em 47,7%.

Lucro (Prejuízo) Líquido

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	3T25	3T24	% AH	9M25	9M24	% AH
Resultado Operacional	484.202	439.717	10,1%	1.708.678	1.522.184	12,3%
(+) Despesas Corporativas	(61.520)	(54.731)	12,4%	(178.324)	(160.090)	11,4%
(+) Reversões de Contingências de BA	11.713	3.207	265,2%	11.963	14.481	-17,4%
(+) Itens Não Recorrentes	(2.705)	(10.703)	-74,7%	(35.299)	(67.371)	-47,6%
(+) Depreciação e Amortização	(224.450)	(229.303)	-2,1%	(670.192)	(676.854)	-1,0%
(+) Resultado Financeiro ¹	(195.038)	(224.344)	-13,1%	(592.309)	(753.712)	-21,4%
(+) IR / CS do Exercício	9.377	(12.588)	-174,5%	(3.292)	(26.088)	-87,4%
(+) IR / CS Diferidos	156.378	41.881	273,4%	136.877	73.288	86,8%
(+) Participação de Minoritários	13.648	17.741	-23,1%	27.411	28.205	-2,8%
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	59.274	61.932	-4,3%	177.821	179.727	-1,1%
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	250.879	32.811	664,6%	583.334	133.769	336,1%
Margem Líquida Ajustada	16,5%	2,6%	13,9 p.p.	12,1%	3,1%	9,0 p.p.
(-) Amortização do Intangível (Aquisições)	(59.274)	(61.932)	-4,3%	(177.821)	(179.727)	-1,1%
Lucro (Prejuízo) Líquido	191.605	(29.122)	757,9%	405.513	(45.957)	982,4%
Margem Líquida	12,6%	-2,3%	14,9 p.p.	8,4%	-1,1%	9,5 p.p.

¹ Não considera juros e mora sobre mensalidades.

No 3T25 o Lucro Líquido alcançou R\$ 191,6 milhões, contra Prejuízo do 3T24, resultado dos principais impactos:

- (i) Crescimento de 10,1% do Resultado Operacional gerando um impacto positivo de R\$ 44,5 milhões no trimestre;
- (ii) Redução de 13,1% no Resultado Financeiro devido as ações de *Liability Management* realizado nos últimos anos, resultando em um aumento de R\$ 29,3 versus 3T24;
- (iii) Reversão de contingências tributárias que impactou positivamente a linha de Reversão de Contingências de Balanço de Abertura em R\$ 11,6 milhões;
- (iv) Reflexo positivo do valor de R\$ 126,3 milhões do reconhecimento de IR diferido ativo sobre diferenças temporárias de ágios e contingências da empresa controlada Saber, incorporada pelas também controladas Editora Ática e Red Balloon, cujos benefícios de sinergias operacionais e redução de tributos serão capturados em 2025 e nos próximos exercícios.

Para efeito de análise e comparação, excluindo o reconhecimento de IR diferido e a Reversão de Contingência, o Lucro Líquido no 3T25 foi de R\$ 13,5 milhões versus Prejuízo de R\$ 29,1 milhões no 3T24.

No acumulado do ano, o Lucro Líquido atingiu R\$ 405,5 milhões, versus o Prejuízo de R\$ 46,0 milhões do mesmo período de 2024. Para efeito de análise e comparação, o crescimento do Lucro Líquido, excluindo o reconhecimento de IR diferido e a Reversão de Contingência, atingiu R\$ 227,2 milhões, versus um Prejuízo de R\$ 46,0 milhões do mesmo período de 2024.

Endividamento

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	3T25	3T24	% AH	2T25	% AH
Total de Disponibilidades [a]	1.277.042	1.126.271	13,4%	944.287	35,2%
Caixa	12.543	9.920	26,4%	11.683	7,4%
Equivalentes de Caixa	1.264.499	1.116.351	13,3%	932.604	35,6%
Total de Empréstimos, Financiamentos e Obrigações [b]	3.853.232	4.176.431	-7,7%	3.741.477	3,0%
Empréstimos e Financiamentos	3.630.776	4.007.184	-9,4%	3.550.782	2,3%
Curto Prazo	254.282	665.151	-61,8%	713.404	-64,4%
Longo Prazo	3.376.494	3.342.033	1,0%	2.837.378	19,0%
Instrumentos Financeiros Derivativos	106.473	58.845	80,9%	88.372	20,5%
Outras Obrigações de Curto e Longo Prazos ¹	115.983	110.402	5,1%	102.323	13,3%
Dívida Líquida [a-b]	(2.576.191)	(3.050.160)	-15,5%	(2.797.190)	-7,9%

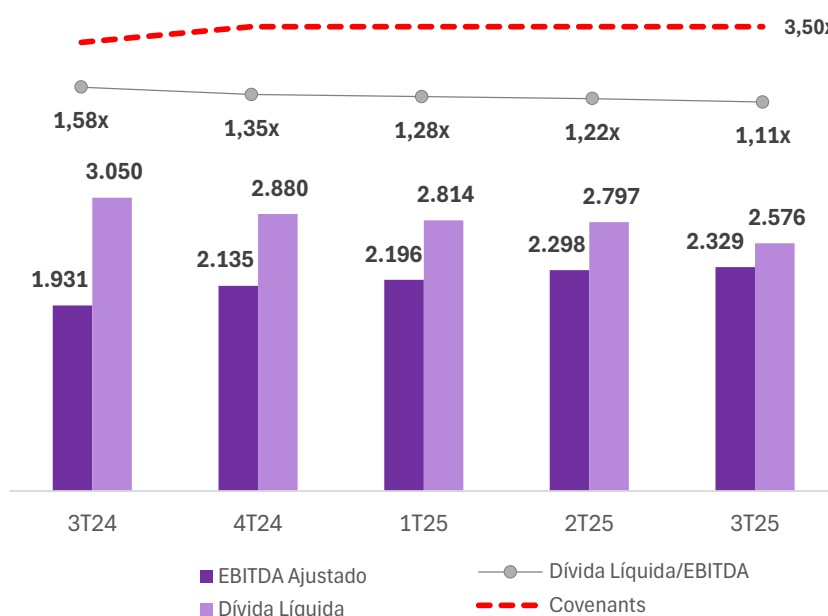
¹ Considera todas as obrigações de curto e longo prazos relacionadas ao pagamento de aquisições

A dívida líquida reduziu R\$ 474,0 milhões ou 15,5% no 3T25 em relação ao 3T24, passando de R\$ 3.050,2 milhões para R\$ 2.576,2 milhões em razão da redução da dívida bruta, decorrente das ações de *Liability Management* com pré-pagamento de dívidas. Ao final do 3T25, o total de Caixa e Equivalentes de Caixa somou R\$ 1.277,0 milhões, valor acima em 13,4% em comparação ao 3T24. Além disso, foi pré-paga a dívida COGN19 (CDI + 2,15%) no valor de R\$ 500,0 milhões ao longo do trimestre. No 3T25, o custo médio ponderado da companhia foi de CDI + 1,52% e o *duration* foi de 32 meses, contra um custo médio de CDI + 1,63% e *duration* de 28 meses no 2T25.

A Companhia atingiu, ao final do 3T25, uma alavancagem (Dívida Líquida/EBITDA Ajustado) de 1,11x contra 1,58x no 3T24. A companhia manteve sua tendência de desalavancagem, 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, pelo crescimento do EBITDA Recorrente.

Redução de Dívida Líquida no Trimestre

Dívida Líquida / EBITDA Ajustado LTM



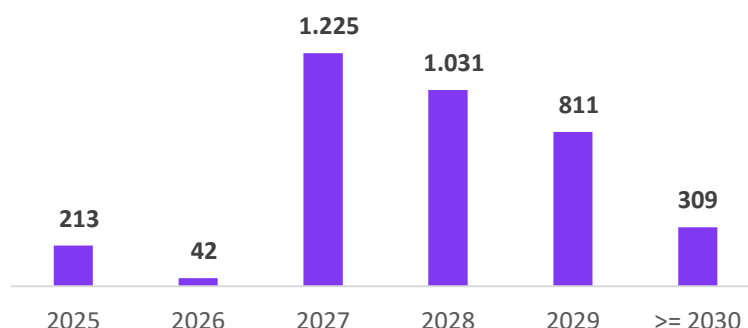
1 - EBITDA Ajustado considera, em adição ao EBITDA, os itens não-recorrentes e a soma do saldo entre provisões e reversões de contingência sem efeito caixa.

A alavancagem é apurada conforme regulamento das debêntures da empresa, no qual: (i) Dívida Líquida considera a soma de empréstimos e financiamentos e contas a pagar de aquisições, subtraída da posição de caixa e equivalentes de caixa e; (ii) 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.

Valores em R\$ ('000)	3T25
EBITDA	2.510.555
(+) Itens Não Recorrentes	90.557
(+) Provisões/Reversões de Contingências	(271.939)
EBITDA Ajustado	2.329.173
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	(3.737.249)
Contas a Pagar de Aquisições	(115.983)
Caixa e Equivalentes de Caixa	1.277.041
Dívida Líquida	(2.576.191)
Dívida Líquida/EBITDA Ajustado	1,11
Arrendamento Total (Balanço)	2.881.486
Obrigações Aluguel	1.798.245
Renovatórias de Aluguel	1.083.241

O próximo vencimento principal de debênture será em maio de 2027 no valor de R\$ 607,0 milhões referente a COGNA2.

Cronograma de Amortização¹, Empréstimos e Financiamentos (R\$ milhões)



1 – O cronograma não considera os saldos de instrumento Financeiros Derivativos.

No dia 26 de junho 2025 anunciamos a assinatura de um contrato de empréstimo com a *International Finance Corporation* (“IFC”), para financiar a transformação digital das atividades de graduação e da pós-graduação da Kroton, vertical de ensino superior da companhia, nos próximos três anos. A integralização ocorreu no dia 10 de setembro de 2025. O volume total do empréstimo foi US\$ 100,0 milhões, que liquidada em reais totalizou R\$ 545,8 milhões, com um prazo de 6 anos e um custo CDI + 1,44%.

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 3T25, as ações da Companhia foram negociadas em 100% dos pregões, totalizando um volume negociado de R\$ 5,3 bilhões, resultando em um volume médio diário negociado de R\$ 86,8 milhões. Atualmente, as ações da Cognia são acompanhadas por 12 diferentes corretoras (Research) locais e internacionais. Cognia fechou setembro de 2025 com um valor de mercado de R\$ 6,3 bilhões.

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 de Ações	%
Tesouraria	62.435.142	3,33%
Free Float	1.814.171.068	96,67%
Total	1.876.606.210	100,00%

*posição em 30/09/2025

Ratings

Em setembro de 2025 a Standard & Poor's (S&P) elevou a perspectiva de estável para positiva, com isso a Cognia passou a ser avaliada com brAA+ com perspectiva positiva pela S&P e AA+(bra) com perspectiva positiva pela Fitch Ratings.

ANEXO 1 – BALANÇO PATRIMONIAL SOCIETÁRIO

Ativo (R\$ mil)	3T25	% AV	2T25	% AV	3T24	% AV
Circulante	4.332.421	18,2%	4.264.420	18,0%	4.221.237	17,7%
Caixa e Bancos	12.543	0,1%	11.683	0,0%	9.920	0,0%
Aplicações Financeiras	7.578	0,0%	49.851	0,2%	57.538	0,2%
Títulos e Valores Mobiliários	1.256.921	5,3%	882.753	3,7%	1.058.813	4,4%
Contas a Receber	2.078.082	8,7%	2.378.969	10,1%	2.044.752	8,6%
Estoques	544.446	2,3%	487.878	2,1%	523.756	2,2%
Adiantamentos	97.073	0,4%	111.130	0,5%	99.677	0,4%
Tributos a Recuperar	73.751	0,3%	67.290	0,3%	64.600	0,3%
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	125.705	0,5%	118.667	0,5%	162.891	0,7%
Contas a receber na venda de controladas	3.080	0,0%	3.985	0,0%	15.149	0,1%
Outros créditos	133.242	0,6%	152.214	0,6%	184.141	0,8%
Não Circulante	19.498.107	81,8%	19.385.000	82,0%	19.645.761	82,3%
Realizável a Longo Prazo	1.263.607	5,3%	1.063.760	4,5%	1.069.767	4,5%
Títulos e Valores Mobiliários	42.616	0,2%	41.080	0,2%	49.493	0,2%
Contas a Receber	176.755	0,7%	122.776	0,5%	122.537	0,5%
Instrumentos Financeiros Derivativos	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Tributos a Recuperar	19.772	0,1%	17.695	0,1%	56.356	0,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social a Recuperar	77.171	0,3%	77.903	0,3%	36.757	0,2%
Contas a receber na venda de controladas	2.072	0,0%	1.998	0,0%	3.869	0,0%
Demais Contas a Receber	96.527	0,4%	97.649	0,4%	39.907	0,2%
Garantia para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	65.825	0,3%	63.373	0,3%	18.920	0,1%
Depósitos Judiciais	48.189	0,2%	51.331	0,2%	45.424	0,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	734.680	3,1%	589.955	2,5%	696.504	2,9%
Investimentos	43.690	0,2%	45.613	0,2%	54.764	0,2%
Demais Investimentos	3.608	0,0%	1.608	0,0%	9.879	0,0%
Imobilizado	3.502.652	14,7%	3.600.951	15,2%	3.709.054	15,5%
Intangível	14.684.550	61,6%	14.673.068	62,0%	14.802.297	62,0%
Total do Ativo	23.830.528	100,0%	23.649.420	100,0%	23.866.998	100,0%
Passivo e Patrimônio Líquido						
Circulante	2.393.902	10,0%	2.782.377	11,8%	2.617.636	11,0%
Fornecedores	630.267	2,6%	568.138	2,4%	579.711	2,4%
Fornecedores risco sacado	490.219	2,1%	487.256	2,1%	509.155	2,1%
Empréstimos e Financiamentos	60.148	0,3%	54.875	0,2%	14.683	0,1%
Debêntures	194.133	0,8%	658.529	2,8%	650.468	2,7%
Arrendamento mercantil	213.194	0,9%	196.411	0,8%	175.343	0,7%
Salários e Encargos Sociais	425.012	1,8%	410.799	1,7%	402.759	1,7%
Imposto de Renda e Contribuição Social a pagar	39.959	0,2%	31.935	0,1%	17.934	0,1%
Tributos a Pagar	67.419	0,3%	64.101	0,3%	51.793	0,2%
Adiantamentos de Clientes	158.498	0,7%	208.454	0,9%	123.621	0,5%
Dividendos a pagar	525	0,0%	525	0,0%	0	0,0%
Contas a Pagar - Aquisições	85.903	0,4%	73.312	0,3%	66.736	0,3%
Demais Contas a Pagar	28.625	0,1%	28.042	0,1%	25.433	0,1%
Não Circulante	7.550.827	31,7%	7.165.361	30,3%	8.624.212	36,1%
Empréstimos e Financiamentos	597.148	2,5%	60.453	0,3%	71.234	0,3%
Debêntures	2.779.346	11,7%	2.776.925	11,7%	3.270.799	13,7%
Arrendamento mercantil	2.536.372	10,6%	2.636.440	11,1%	2.706.143	11,3%
Fornecedores	64.014	0,3%	64.036	0,3%	0	0,0%
Instrumentos Financeiros Derivativos	106.473	0,4%	88.372	0,4%	58.845	0,2%
Provisão para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	773.634	3,2%	829.077	3,5%	609.105	2,6%
Passivos assumidos na combinação de negócio	16.321	0,1%	16.528	0,1%	1.006.440	4,2%
Contas a Pagar - Aquisições	30.079	0,1%	29.011	0,1%	43.666	0,2%
Tributos Diferidos	614.755	2,6%	626.407	2,6%	788.754	3,3%
Demais Contas a Pagar	32.685	0,1%	38.112	0,2%	69.226	0,3%
Patrimônio Líquido	13.885.799	58,3%	13.701.682	57,9%	12.625.150	52,9%
Total do Passivo e do Patrimônio Líquido	23.830.528	100,0%	23.649.420	100,0%	23.866.998	100,0%

ANEXO 2 – DEMONSTRATIVO DO RESULTADO SOCIETÁRIO TRIMESTRAL

	3T25	% AV	3T24	% AV	3T25/3T24	2T25	% AV	3T25/2T25
	(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)							
Receita Bruta	1.957.943	128,5%	1.771.681	138,2%	10,5%	2.112.040	126,9%	-7,3%
Kroton	1.518.115	99,7%	1.381.761	107,8%	9,9%	1.645.131	98,8%	-7,7%
Saber	145.079	9,5%	127.580	10,0%	13,7%	85.964	5,2%	68,8%
Vasta	294.749	19,3%	262.340	20,5%	12,4%	380.945	22,9%	-22,6%
Deduções da Receita Bruta	(434.574)	-28,5%	(490.073)	-38,2%	-11,3%	(447.440)	-26,9%	-2,9%
Kroton	(382.155)	-25,1%	(441.920)	-34,5%	-13,5%	(412.539)	-24,8%	-7,4%
Saber	(7.272)	-0,4%	(6.006)	-0,5%	21,1%	(12.456)	-0,7%	-41,6%
Vasta	(45.147)	-3,0%	(42.147)	-3,3%	7,1%	(22.445)	-1,3%	101,1%
Receita Líquida	1.523.369	100,0%	1.281.608	100,0%	18,9%	1.664.600	100,0%	-8,5%
Kroton	1.135.960	74,6%	939.841	73,3%	20,9%	1.232.592	74,0%	-7,8%
Saber	137.807	9,0%	121.574	9,5%	13,4%	73.508	4,4%	87,5%
Vasta	249.602	16,4%	220.193	17,2%	13,4%	358.500	21,5%	-30,4%
Custo dos Produtos e Serviços	(475.670)	-31,2%	(428.123)	-33,4%	11,1%	(523.535)	-31,5%	-9,1%
Custo dos Produtos Vendidos	(48.100)	-3,2%	(55.699)	-4,3%	-13,6%	(66.828)	-4,0%	-28,0%
Custo dos Serviços Prestados	(427.570)	-28,1%	(372.424)	-29,1%	14,8%	(456.707)	-27,4%	-6,4%
Lucro Bruto	1.047.699	68,8%	853.485	66,6%	22,8%	1.141.065	68,5%	-8,2%
Despesas Operacionais	(849.330)	-55,8%	(716.526)	-55,9%	18,5%	(841.009)	-50,5%	1,0%
Despesas com Vendas	(220.130)	-14,5%	(183.764)	-14,3%	19,8%	(193.536)	-11,6%	13,7%
Despesas Gerais e Administrativas	(468.491)	-30,8%	(461.423)	-36,0%	1,5%	(471.828)	-28,3%	-0,7%
Provisão para perda esperada	(162.639)	-10,7%	(69.103)	-5,4%	135,4%	(167.522)	-10,1%	-2,9%
Outras receitas operacionais	2.886	0,2%	608	0,0%	374,7%	1.610	0,1%	79,3%
Outras despesas operacionais	967	0,1%	(153)	0,0%	-732,0%	(5.084)	-0,3%	-119,0%
Equivalência patrimonial	(1.923)	-0,1%	(2.691)	-0,2%	-28,5%	(4.649)	-0,3%	-58,6%
Lucro antes do Resultado Financeiro e dos impostos	198.369	13,0%	136.959	10,7%	44,8%	300.056	18,0%	-33,9%
Resultado Financeiro	(186.166)	-12,2%	(213.116)	-16,6%	-12,6%	(191.977)	-11,5%	-3,0%
Receitas Financeiras	76.135	5,0%	67.360	5,3%	13,0%	76.211	4,6%	-0,1%
Despesas Financeiras	(262.301)	-17,2%	(280.476)	-21,9%	-6,5%	(268.188)	-16,1%	-2,2%
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	12.203	0,8%	(76.157)	-5,9%	-116,0%	108.079	6,5%	-88,7%
Imposto de Renda e Contribuição Social	165.754	10,9%	29.294	2,3%	465,8%	(2.182)	-0,1%	-7696,4%
Corrente	9.377	0,6%	7.309	0,6%	28,3%	13.304	0,8%	-29,5%
Diferido	156.377	10,3%	21.985	1,7%	611,3%	(15.486)	-0,9%	-1109,8%
Lucro antes das operações descontinuadas	177.957	11,7%	(46.863)	-3,7%	-479,7%	105.897	6,4%	68,0%
Resultado das operações descontinuadas	-	0,0%	-	0,0%	0,0%	-	0,0%	n.a
Lucro do período	177.957	11,7%	(46.863)	-3,7%	-479,7%	105.897	6,4%	68,0%
Participação de Controladores	191.605	12,6%	(29.122)	-2,3%	-757,9%	118.799	7,1%	61,3%
Participação de não Controladores	(13.648)	-0,9%	(17.741)	-1,4%	-23,1%	(12.902)	-0,8%	5,8%

ANEXO 3 – DEMONSTRATIVO DO RESULTADO SOCIETÁRIO ACUMULADO

	9M25	% AV	9M24	% AV	9M25/9M24
	(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)				
Receita Bruta	6.111.349	126,8%	5.670.050	134,0%	7,8%
Kroton	4.618.900	95,9%	4.231.739	100,0%	9,1%
Saber	358.400	7,4%	341.356	8,1%	5,0%
Vasta	1.134.049	23,5%	1.096.955	25,9%	3,4%
Deduções da Receita Bruta	(1.295.752)	-26,8%	(1.440.020)	-34,0%	-10,0%
Kroton	(1.172.484)	-24,3%	(1.297.115)	-30,7%	-9,6%
Saber	(27.713)	-0,5%	(21.211)	-0,5%	30,7%
Vasta	(95.555)	-2,0%	(121.694)	-2,9%	-21,5%
Receita Líquida	4.815.597	100,0%	4.230.030	100,0%	13,8%
Kroton	3.446.416	71,6%	2.934.624	69,4%	17,4%
Saber	330.687	6,8%	320.145	7,6%	3,3%
Vasta	1.038.494	21,6%	975.261	23,1%	6,5%
Custo dos Produtos e Serviços	(1.442.535)	-30,0%	(1.366.776)	-32,3%	5,5%
Custo dos Produtos Vendidos	(183.284)	-3,8%	(216.497)	-5,1%	-15,3%
Custo dos Serviços Prestados	(1.259.251)	-26,2%	(1.150.279)	-27,2%	9,5%
Lucro Bruto	3.373.062	70,0%	2.863.254	67,7%	17,8%
Despesas Operacionais	(2.572.847)	-53,4%	(2.275.433)	-53,8%	13,1%
Despesas com Vendas	(670.924)	-13,9%	(594.063)	-14,0%	12,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(1.401.435)	-29,0%	(1.374.481)	-32,5%	2,0%
Provisão para perda esperada	(493.974)	-10,3%	(302.279)	-7,1%	63,4%
Outras receitas operacionais	6.123	0,1%	10.128	0,2%	-39,5%
Outras despesas operacionais	(4.144)	-0,1%	(5.019)	-0,1%	-17,4%
Equivalência patrimonial	(8.493)	-0,2%	(9.719)	-0,2%	-12,6%
Lucro antes do Resultado Financeiro e dos impostos	800.215	16,6%	587.821	13,9%	36,1%
Resultado Financeiro	(555.698)	-11,5%	(710.125)	-16,8%	-21,7%
Receitas Financeiras	225.823	4,7%	213.874	5,1%	5,6%
Despesas Financeiras	(781.521)	-16,2%	(923.999)	-21,8%	-15,4%
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	244.517	5,1%	(122.304)	-2,9%	-299,9%
Imposto de Renda e Contribuição Social	133.585	2,8%	51.431	1,2%	159,7%
Corrente	(3.292)	-0,1%	(4.637)	-0,1%	-29,0%
Diferido	136.877	2,9%	56.068	1,3%	144,1%
Lucro antes das operações descontinuadas	378.102	7,9%	(70.873)	-1,7%	-633,5%
Resultado das operações descontinuadas	-	0,0%	(3.290)	-0,1%	-100,0%
Lucro do exercício	378.102	7,9%	(74.163)	-1,8%	-609,8%
Participação de Controladores	405.513	8,4%	(45.957)	-1,1%	-982,4%
Participação de não Controladores	(27.411)	-0,6%	(28.206)	-0,7%	-2,8%

ANEXO 4 – FLUXO DE CAIXA

R\$ mil	3T25	3T24	2T25
Lucro Líquido antes de IR	12.203	(76.157)	108.079
Ajustes ao Lucro líquido antes de IR	578.198	590.724	647.216
Depreciação e Amortização	228.663	233.465	225.014
Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa (PCLD)	162.639	69.103	167.522
Ajuste a valor presente do contas a receber	(4.169)	(1.982)	(8.083)
Provisão para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	(2.549)	15.852	8.961
Encargos Financeiros	173.400	180.885	257.631
Outorga de Opções de Ações	6.160	5.115	2.266
Encargos financeiros arrendamento mercantil	(3.275)	74.254	-
Ajuste de preço em contas a pagar por aquisição	(1.183)	(268)	1.183
Resultado na Venda ou Baixa de Ativos Não Circulantes	(2.001)	5.160	(6)
Resultado de Equivalência Patrimonial	1.923	2.691	4.649
Resultado em operações com derivativos	18.590	6.449	(11.921)
Variações no Capital de Giro	(86.049)	(29.111)	(346.385)
(Aumento) Redução em Contas a Receber (ex-FIES)	94.082	153.367	(177.917)
(Aumento) Redução em Contas a Receber FIES	(5.212)	(14.221)	42.506
(Aumento) Redução dos Estoques	(62.453)	(56.222)	(42.359)
(Aumento) Redução em Adiantamentos	14.057	(1.676)	(12.509)
(Aumento) Redução em Tributos a Recuperar	(4.385)	101.028	(4.893)
(Aumento) Redução em Depósitos Judiciais	3.142	1.478	(958)
(Aumento) Redução nos Demais Ativos	(1.422)	(3.464)	12.647
(Aumento) Redução em Fornecedores	64.450	(57.635)	(14.267)
Pagamento de arrendamento mercantil	(53.042)	(46.591)	(54.448)
Juros de arrendamento mercantil pago	(67.912)	(71.467)	(65.322)
Aumento (Redução) em Obrigações Sociais e Trabalhistas	12.978	35.831	(31.022)
Aumento (Redução) em Obrigações Fiscais	(2.819)	(4.652)	22.198
Aumento (Redução) em Adiantamento de Clientes	(50.005)	(38.479)	33.225
Pagamento de provisão para perdas tributárias, trabalhistas e cíveis	(22.032)	(24.990)	(19.869)
Aumento (Redução) nos Demais Passivos	(5.476)	(1.418)	(33.397)
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(1.924)	(1.046)	(4.329)
Capex	(84.255)	(64.846)	(86.970)
Adições de Imobilizado	(20.039)	(16.793)	(19.147)
Adições no Intangível	(64.216)	(48.053)	(67.823)
Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais Pós-Capex	418.173	419.564	317.611
Capex Projetos Especiais	(25.631)	(19.481)	(20.983)
Construções	(25.631)	(19.481)	(20.983)
Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais Pós-Capex Total	392.542	400.082	296.628
(+) Atividades de M&A	(18.548)	31.429	3.416
Aquisições de Investimentos	(1.504)	-	-
Recebimento pela venda de controladas	1.020	16.321	2.238
Recebimento de valores na venda de imóveis	-	15.108	1.178
Pagamento por aquisição de empresas	(18.064)	-	-
(+) Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos	(41.239)	(239.929)	(777.462)
Alienções (Aquisições) de Ações em Tesouraria	-	(37)	-
Juros pagos em operações com derivativos	(489)	(280)	(303)
Custos de repactuação das debêntures	-	(3.951)	-
Emissão Debêntures	-	200.000	-
Captação de empréstimos e financiamentos	538.900	-	38.901
Pagamentos de Debentures, Empréstimos e Financiamentos	(503.520)	(301.684)	(503.520)
Juros de Empréstimos e Debêntures Pagos	(91.929)	(108.590)	(162.185)
Resgate (Aplicação) de Títulos e Valores Mobiliários	20.473	(20.411)	(28.540)
Parcelas pagas na aquisição de empresas	(4.155)	(4.976)	(2.037)
Pagamento de dividendos aos acionistas	(519)	-	(119.778)
(=) Geração de Caixa Não Operacional	(59.787)	(208.500)	(774.046)
Geração de Caixa Total	332.755	191.582	(477.418)
Aumento (Redução) Líquido de Caixa e Equivalentes de Caixa			
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período	944.287	934.689	1.421.705
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Período	1.277.042	1.126.271	944.287
Aumento (Redução) Líquido de Caixa e Equivalentes de Caixa	332.755	191.582	(477.418)

ANEXO 5 - RECONCILIAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA ACUMULADO

R\$ mil	Fluxo de Caixa (Societário) 9M25	Leasing	Juros	Caixa	IR sobre Mutuo e Resultado Financeiro	Livro Digital	Outros	Fluxo de Caixa (Gerencial) 9M25
Lucro antes de IR/CSLL	244.517							244.517
Ajustes para conciliação	1.748.983				111.662			1.860.645
Variação no capital de giro	(418.808)	(360.479)				(20.219)	-	(799.506)
IR/CSLL pagos	(19.435)							(19.435)
Juros arrendamento mercantil	(204.457)	204.457						-
Juros empréstimos e debêntures	(354.464)		354.464					-
Juros pagos em operações com derivativos	(1.137)		1.137					-
Fluxo de caixa das operações	995.199	(156.022)	355.601	-	111.662	(20.219)	-	1.286.221
Títulos e valores mobiliários	83.769			(83.769)				-
Imobilizado	(95.224)						7.446	(87.778)
Intangível	(271.740)					20.219	52.609	(198.912)
Aquisições de Investimentos	(1.504)							(1.504)
Pagamentos por aquisições	(18.064)							(18.064)
Recebimento pela venda de controladas	6.759							6.759
Recebimento de valores na venda de imóveis	3.460							3.460
Adiantamento em garantia na venda de controladas								
Capex projetos especiais	-						(60.055)	(60.055)
Fluxo de caixa dos investimentos	(292.544)	-	-	(83.769)	-	20.219	-	(356.094)
Ações em tesouraria	(59.814)							(59.814)
Captação de empréstimos e financiamentos	577.801							577.801
Pagamentos direito de uso	(156.022)	156.022						-
Pagamento empréstimos, financiamentos e debentures	(1.010.560)							(1.010.560)
Parcelas pagas em aquisição de empresas	(8.607)							(8.607)
Títulos e valores mobiliários	-			103.460	(111.662)		-	(8.202)
Pagamento de dividendos aos acionistas	(120.297)							(120.297)
Juros pagos em operações com derivativos	-		(1.137)					(1.137)
Pagamento de juros	-		(354.464)					(354.464)
Fluxo de caixa dos financiamentos	(777.499)	156.022	(355.601)	103.460	(111.662)	-	-	(985.280)
Variação no caixa	(74.844)	-	-	19.691	-	-	-	(55.153)

ANEXO 6 – RECONCILIAÇÃO DO DEMONSTRATIVO DO RESULTADO TRIMESTRAL

	Ajustes não contábeis							
	DRE Societária 3T25	Juros sobre Mensalidades	Depreciação e Amortização	Itens Não Recorrentes/ Ganho de Capital	Reclassificações entre Custos e Despesas	Reversões de BA	Eliminação entre BU´s / Cogna	DRE Gerencial 3T25
	(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)							
Receita Bruta	1.957.943	-	-	-	-	-	-	1.957.943
Kroton	1.518.115							1.518.115
Saber	145.079						7.988	153.067
Vasta	294.749	-	-	-	-	-		294.749
Eliminação entre BU's Cogna	-						(7.988)	(7.988)
Deduções da Receita Bruta	(434.574)	-	-	-	-	-	-	(434.574)
Kroton	(382.155)	-	-	-	-	-	-	(382.155)
Saber	(7.272)							(7.272)
Vasta	(45.147)							(45.147)
Receita Líquida	1.523.369	-	-	-	-	-	-	1.523.369
Kroton	1.135.960	-	-	-	-	-	-	1.135.960
Saber	137.807	-	-	-	-	-	7.988	145.795
Vasta	249.602	-	-	-	-	-	-	249.602
Eliminação entre BU's Cogna	-	-	-	-	-	-	(7.988)	(7.988)
Custo dos Produtos e Serviços	(475.670)	-	127.241	-	(33.260)	-	-	(381.689)
Custo dos Produtos Vendidos	(48.100)	-	-	-	(70.429)			(118.529)
Custo dos Serviços Prestados	(427.570)	-	127.241		37.169			(263.160)
Lucro Bruto	1.047.699	-	127.241	-	(33.260)	-	-	1.141.680
Despesas Operacionais	(849.330)	-	97.209	2.705	33.260	(11.713)	-	(727.869)
Despesas com Vendas	(220.130)	-	-	-				(220.130)
Despesas Gerais e Administrativas	(468.491)	-	96.911	2.705	221.992	(11.713)		(158.596)
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	(162.639)	-	-	-				(162.639)
Despesas com Pessoal	-	-	-	-	(123.359)			(123.359)
Despesas Corporativas	-	-	-		(61.520)			(61.520)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	3.853	-	-	-	(3.853)			-
Equivalência patrimonial	(1.923)	-	298	-				(1.625)
Lucro Operacional antes do Resultado Financeiro	198.369	-	224.450	2.705	-	(11.713)	-	413.811
Juros sobre Atraso de Mensalidade	-	8.871	-	-				8.871
(-) Reversões de Contingência de BA	-					11.713		11.713
(-) Itens não recorrentes	-	-	-	(2.705)				(2.705)
EBITDA	198.369	8.871	224.450	-	-	-	-	431.690
Depreciação e Amortização	-	-	(224.450)	-	-			(224.450)
Resultado Financeiro	(186.166)	(8.871)	-	-	-	-	-	(195.037)
Receitas Financeiras	76.135	(8.871)	-	-				67.264
Despesas Financeiras	(262.301)	-	-	-				(262.301)
Lucro Operacional	12.203	-	-	-	-	-	-	12.203
Imposto de Renda e Contribuição Social	165.754	-	-	-	-	-	-	165.754
Do Exercício	9.377	-	-	-				9.377
Diferido	156.377	-	-	-				156.377
Participação de Minoritários	(13.648)							(13.648)
Lucro Líquido (Prejuízo) atribuído aos Acionistas Controladores	191.605	-	-	-	-	-	-	191.605

ANEXO 7 – RECONCILIAÇÃO DO DEMONSTRATIVO DO RESULTADO ACUMULADO

	DRE Societária 9M25	Juros sobre Mensalidades	Depreciação e Amortização	Itens Não Recorrentes/ Ganho de	Ajustes não contábeis Reclassificações entre Custos e Despesas	Reversões de BA	Eliminação entre BU's / Cogna	DRE Gerencial 9M25
(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)								
Receita Bruta	6.111.349	-	-	-	-	-	-	6.111.349
Kroton	4.618.900							4.618.900
Saber	358.400						32.185	390.585
Vasta	1.134.049	-	-	-	-	-		1.134.049
Eliminação entre BU's Cognia	-						(32.185)	(32.185)
Deduções da Receita Bruta	(1.295.752)	-	-	-	-	-	-	(1.295.752)
Kroton	(1.172.484)	-	-	-	-	-	-	(1.172.484)
Saber	(27.713)						-	(27.713)
Vasta	(95.555)							(95.555)
Receita Líquida	4.815.597	-	-	-	-	-	-	4.815.597
Kroton	3.446.416	-	-	-	-	-	-	3.446.416
Saber	330.687	-	-	-	-	-	32.185	362.872
Vasta	1.038.494	-	-	-	-	-	-	1.038.494
Eliminação entre BU's Cognia	-	-	-	-	-	-	(32.185)	(32.185)
Custo dos Produtos e Serviços	(1.442.535)	-	376.510	-	(102.970)	-	-	(1.168.995)
Custo dos Produtos Vendidos	(183.284)	-	-	-	(226.217)			(409.501)
Custo dos Serviços Prestados	(1.259.251)	-	376.510		123.247			(759.494)
Lucro Bruto	3.373.062	-	376.510	-	(102.970)	-	-	3.646.602
Despesas Operacionais	(2.572.847)	-	293.682	35.299	102.970	(11.963)	-	(2.152.859)
Despesas com Vendas	(670.924)	-	-	-				(670.924)
Despesas Gerais e Administrativas	(1.401.435)	-	292.786	35.299	651.008	(11.963)		(434.305)
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	(493.974)	-	-	-				(493.974)
Despesas com Pessoal		-	-	-	(367.735)			(367.735)
Despesas Corporativas		-	-		(178.324)			(178.324)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	1.979	-	-	-	(1.979)			-
Equivalência patrimonial	(8.493)	-	896	-				(7.597)
Lucro Operacional antes do Resultado Financeiro	800.215	-	670.192	35.299	-	(11.963)	-	1.493.743
Juros sobre Atraso de Mensalidade	-	36.610	-	-				36.610
(-) Reversões de Contingência de BA	-					11.963		11.963
(-) Itens não recorrentes	-	-	-	(35.299)				(35.299)
EBITDA	800.215	36.610	670.192	-	-	-	-	1.507.017
Depreciação e Amortização	-	-	(670.192)	-	-			(670.192)
Resultado Financeiro	(555.698)	(36.610)	-	-	-	-	-	(592.308)
Receitas Financeiras	225.823	(36.610)	-	-				189.213
Despesas Financeiras	(781.521)	-	-	-				(781.521)
Lucro Operacional	244.517	-	-	-	-	-	-	244.517
Imposto de Renda e Contribuição Social	133.585	-	-	-	-	-	-	133.585
Do Exercício	(3.292)	-	-	-				(3.292)
Diferido	136.877	-	-	-				136.877
Participação de Minoritários	(27.411)							(27.411)
Lucro Líquido (Prejuízo) atribuído aos Acionistas Controladores	405.513	-	-	-	-	-	-	405.513

ANEXO 8 – ÍNDICE DE COBERTURA E CONTAS A RECEBER

<i>Contas a Receber Bruto - Valores em R\$ (000)</i>	3T25	3T24	%AH	2T25	%AH
Cogna	5.774.785	5.581.910	3,5%	5.977.228	-3,4%
Cartão de Crédito	40.886	5.320	668,5%	72.858	-43,9%
Kroton	4.870.010	4.822.872	1,0%	4.950.522	-1,6%
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	3.773.254	3.685.329	2,4%	3.758.959	0,4%
PEP	2.495.819	2.619.514	-4,7%	2.527.936	-1,3%
PMT	1.277.436	1.065.815	19,9%	1.231.023	3,8%
Kroton ex-Parcelamento Privado	1.096.755	1.137.543	-3,6%	1.191.563	-8,0%
Pagante	758.339	867.072	-12,5%	869.007	-12,7%
FIES (Parcelamento Público)	338.416	270.471	25,1%	322.556	4,9%
Saber	286.856	191.356	49,9%	212.074	35,3%
Vasta	577.033	562.362	2,6%	741.774	-22,2%
Cogna ex-Parcelamento Privado e Cartão de Crédito	1.960.644	1.891.261	3,7%	2.145.410	-8,6%

<i>Contas a Receber Líquido - Valores em R\$ (000)</i>	3T25	3T24	%AH	2T25	%AH
Cogna	2.254.837	2.167.289	4,0%	2.501.745	-9,9%
Cartão de Crédito	40.886	5.320	668,5%	72.858	-43,9%
Kroton	1.466.162	1.523.677	-3,8%	1.592.995	-8,0%
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	1.056.557	1.080.173	-2,2%	1.063.818	-0,7%
PEP	678.868	795.538	-14,7%	702.799	-3,4%
PMT	377.689	284.636	32,7%	361.019	4,6%
Kroton ex-Parcelamento Privado	409.605	443.504	-7,6%	529.177	-22,6%
Pagante	347.585	404.531	-14,1%	461.945	-24,8%
FIES (Parcelamento Público)	62.020	38.972	59,1%	67.232	-7,8%
Saber	254.791	166.144	53,4%	181.146	40,7%
Vasta	492.998	472.148	4,4%	654.746	-24,7%
Cogna ex-Parcelamento Privado e Cartão de Crédito	1.157.394	1.081.796	7,0%	1.365.069	-15,2%

<i>Índice de Cobertura</i>	3T25	3T24	%AH	2T25	%AH
Cogna	61,0%	61,2%	-0,2 p.p.	58,1%	2,9 p.p.
Cartão de Crédito	0,0%	0,0%	n/a	0,0%	n/a
Kroton	69,9%	68,4%	1,5 p.p.	67,8%	2,1 p.p.
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	72,0%	70,7%	1,3 p.p.	71,7%	0,3 p.p.
Kroton ex-Parcelamento Privado	62,7%	61,0%	1,7 p.p.	55,6%	7,1 p.p.
Pagante	54,2%	53,3%	0,9 p.p.	46,8%	7,4 p.p.
FIES (Parcelamento Público)	81,7%	85,6%	-3,9 p.p.	79,2%	2,5 p.p.
Saber	11,2%	13,2%	-2,0 p.p.	14,6%	-3,4 p.p.
Vasta	14,6%	16,0%	-1,4 p.p.	11,7%	2,9 p.p.
Cogna ex-Parcelamento Privado e Cartão de Crédito	41,0%	42,8%	-1,8 p.p.	36,4%	4,6 p.p.

<i>Prazo Médio de Recebimento (em dias)</i>	3T25	3T24	Var. (dias)	2T25	Var. (dias)
Cogna	117	127	- 10	134	- 17
Kroton	115	141	- 26	131	- 16
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	668	1.043	- 375	733	- 65
PEP	6.336	2.963	3.373	4.952	1.384
PMT	256	371	- 115	276	- 20
Kroton ex-Parcelamento Privado	37	45	- 8	49	- 12
Pagante	34	45	- 11	47	- 13
FIES (Parcelamento Público)	71	52	19	80	- 9
Saber	142	82	60	102	40
Vasta	102	111	- 9	138	- 36
Cogna ex-Parcelamento Privado e Cartão de Crédito	65	67	- 2	79	- 14

ANEXO 9 – ESG | AMBIENTAL, SOCIAL E GOVERNANÇA

A Cogna encerra o semestre com conquistas significativas que reforçam nosso compromisso com a construção de um futuro mais sustentável, inclusivo e transformador por meio da educação. Os avanços alcançados neste período refletem nossa dedicação em gerar valor para a sociedade, nossos colaboradores, parceiros e demais públicos de relacionamento.

Ranking Nacional Great Place to Work 2025

Pela primeira vez, a Cogna e a SOMOS Educação ingressaram no ranking Great Place to Work Brasil 2025, uma das mais prestigiadas certificações de clima organizacional do país. A Cogna Educação conquistou a 12ª posição entre as melhores empresas com mais de 10 mil colaboradores, enquanto a SOMOS Sistemas de Ensino alcançou o 66º lugar na categoria de empresas com até 9.999 colaboradores.

Este marco representa a consolidação de uma jornada consistente de investimentos em cultura organizacional, evidenciada pelos quatro anos consecutivos de certificação GPTW. O reconhecimento, baseado em metodologia que avalia a percepção de mais de 26 mil colaboradores sobre práticas de gestão, desenvolvimento profissional e ambiente de trabalho, validando nossa estratégia de gestão de pessoas. A conquista reforça que escuta ativa, oportunidades reais de crescimento e respeito à diversidade são pilares fundamentais para atração e retenção de talentos, elementos essenciais para a sustentabilidade do negócio.

V Fórum Educação & ESG

Realizamos a quinta edição do Fórum Educação & ESG, evento que consolida nosso compromisso com o letramento em sustentabilidade para todos os nossos stakeholders. O fórum reuniu especialistas de diversas áreas - incluindo direitos humanos, sustentabilidade corporativa, inovação tecnológica e mercado de trabalho - para debater temas estratégicos como políticas públicas para o desenvolvimento sustentável, impactos da transição verde no mundo do trabalho e o papel das novas tecnologias em uma transição justa para o meio ambiente. A gravação do evento está disponível em: <http://esg.cogna.com.br/v-forum-educacao-esg-cogna/>.

Complementando a iniciativa, realizamos a Semana de Educação e ESG, transmitindo aulas sobre o tema para alunos de nossas universidades, democratizando o acesso ao conhecimento sobre sustentabilidade e ampliando o alcance do debate.

Reconhecimentos e Premiações

Durante o terceiro trimestre, consolidamos importantes reconhecimentos que reforçam nossa liderança no setor educacional e a excelência operacional em múltiplas dimensões estratégicas. No prestigiado ranking Valor 1000, figuramos entre as principais companhias do setor de educação, alcançando a 213ª posição na lista geral das mil maiores empresas do Brasil. O levantamento, promovido pelo jornal Valor Econômico em parceria com a Fundação Getúlio Vargas (FGV) e Serasa Experian, avalia as mil maiores empresas do país com base em seu desempenho financeiro.

Pelo segundo ano consecutivo, figuramos entre as 100 Melhores Empresas em Satisfação do Cliente segundo o Instituto MESC, reconhecimento resultado de pesquisa multi-auditada que exige índice de satisfação superior a 80%, demonstrando a consistência de nosso compromisso com a experiência de alunos e parceiros.

Fomos reconhecidos como Melhor Departamento Jurídico no setor de Educação pela 6ª edição do Finance & Law Summit and Awards (FILASA), premiação organizada pela Leaders League baseada em votação nacional entre advogados e júri especializado, destacando nossa excelência em governança corporativa.

Recebemos também destaque na categoria Educação da pesquisa Empresas que Melhor se Comunicam com Jornalistas, evidenciando a solidez de nossa estratégia de comunicação institucional e reputação corporativa. Essas conquistas consolidam nossa posição de liderança no mercado nacional e validam a robustez de nossa estratégia de crescimento sustentável e geração de valor.

Essas conquistas refletem o propósito que nos move: impulsionar as pessoas a construírem uma melhor versão de si.

AMBIENTAL

Captação de água								
ODS	GRI	Indicador	Unid.	3T25	3T24	% AH	2T25	% AH
6	303-3	Captação total de água	m ³	90.983,0	87.231,1	4,3%	98.078,0	-7,2%
		Águas subterrâneas	%	28,9%	33,1%	-4,2 p.p.	33,2%	-4,3 p.p.
		Abastecimento municipal	%	71,1%	66,9%	4,2 p.p.	66,8%	4,3 p.p.

Destaques e observações:

- No trimestre, o consumo de água totalizou 90.983 m³, representando um aumento de 4,3% em relação ao 3T2024 em que houve o crescimento da base de alunos ano contra ano;
- Na comparação com o 2T2025, houve redução de 7,2% em linha com a sazonalidade do calendário acadêmico e o retorno da operação à capacidade plena devido ao período de férias em julho, com menor presencialidade nas unidades.

Consumo interno de energia								
ODS	GRI	Indicador	Unid.	3T25	3T24	% AH	2T25	% AH
12 e 13	302-1	Total de energia consumida	GJ	38.450,2	38.507,8	-0,1%	41.440,3	-7,2%
		Percentual de energia de fontes renováveis	%	90,7%	87,2%	3,4 p.p.	0,9	1,2 p.p.

Destaques e observações:

- No trimestre, o consumo de energia manteve-se estável em relação ao 3T2024. Já em relação ao percentual de energias renováveis, houve o aumento de 3,4 p.p. impulsionado pela migração de unidades para o mercado livre de energia;
- Na comparação com o 2T2025, houve redução de 7,2% devido a condições climáticas mais amenas, com menor demanda por climatização, especialmente na região Sudeste;
- Contamos com 90,7% de energia proveniente de fontes renováveis, em alinhamento com nossa meta dos Compromissos Cognia por um Mundo Melhor de "Ter 90,7% de energia consumida na rede proveniente de fontes renováveis até 2025".

SOCIAL

ODS	GRI	Indicador	Unid.	3T2025	3T2024	% AH	2T2025	% AH
5	405-1	C-level - Feminino	%	27,0%	23,0%	4 p.p.	27,0%	0 p.p.
		C-level - Masculino	%	73,0%	77,0%	-4 p.p.	73,0%	0 p.p.
		Total - C-level	nº	11,0	13,0	-15,4%	11,0	0,0%
		Liderança - Feminino (≥ gerência)	%	52,0%	46,0%	6 p.p.	46,0%	6 p.p.
		Liderança - Masculino (≥ gerência)	%	48,0%	54,0%	-6 p.p.	54,0%	-6 p.p.
		Total - Liderança (≥ gerência)	nº	614,0	573,0	7,2%	593,0	3,5%
		Corpo acadêmico - Feminino	%	57,0%	57,0%	0 p.p.	57,0%	0 p.p.
		Corpo acadêmico - Masculino	%	43,0%	43,0%	0 p.p.	43,0%	0 p.p.
		Total - Corpo acadêmico	nº	10.989,0	10.049,0	9,4%	9.884,0	11,2%
		Coordenação e Administrativo - Feminino	%	70,0%	70,0%	0 p.p.	70,0%	0 p.p.
		Coordenação e Administrativo - Masculino	%	30,0%	30,0%	0 p.p.	30,0%	0 p.p.
		Total - Coordenação e Administrativo	nº	16.868,0	14.010,0	20,4%	15.304,0	10,2%
		Total - Feminino	%	65,0%	64,0%	1 p.p.	64,0%	1 p.p.
		Total - Masculino	%	35,0%	36,0%	-1 p.p.	36,0%	-1 p.p.
		Total - Colaboradores	nº	28.482,0	24.645,0	15,6%	25.792,0	10,4%

[1] Gerência, gerência sênior e cargos de liderança sem reporte direto ao CEO (diretorias regionais, diretorias de unidades e vice-presidências).

[2] Coordenação de cursos, professores e tutores.

[3] Coordenação corporativa, especialistas, auxiliares, assistentes e analistas.

Destaques e observações:

- No trimestre, o total de colaboradores apresentou crescimento de 11% na categoria "Corpo Acadêmico" e 10% em "Coordenação e Administrativo", impulsionado pela sazonalidade do negócio educacional. O início do semestre letivo demandou maior contratação de professores e monitores de estágio (classificados como administrativo devido às características contratuais). Aumentos pontuais em outras áreas, como Vendas, também refletem o ciclo natural de captação de alunos;
- Lançamos o programa Potência Negra, iniciativa de seis meses dedicada ao desenvolvimento de 40 Analistas Seniores e Especialistas negros, fortalecendo nosso pipeline de talentos diversos em posições estratégicas;
- Em parceria com o Movimento pela Equidade Racial (MOVER), disponibilizamos 10 mil bolsas gratuitas na Anhanguera para pessoas pretas e pardas em 12 cursos livres de desenvolvimento profissional, ampliando nosso impacto social além das fronteiras corporativas;
- Promovemos também ações de conscientização sobre inclusão de pessoas com deficiência, reforçando que diversidade e inclusão são pilares estratégicos de nossa atuação e fundamentais para o cumprimento de nosso propósito de impulsionar as pessoas a construírem uma melhor versão de si;
- A Cognia ingressou pela primeira vez no ranking nacional do Great Place to Work Brasil 2025, conquistando a 12ª posição entre as melhores empresas do país com mais de 10 mil colaboradores. A empresa possui certificação GPTW consecutiva há 4 anos.

Impacto Social					
ODS	GRI	Indicador	Unid.	1S2025	1S2024
4 e 10	103-2 103-3 203-1 413-1	Projetos sociais	nº	726,0	821,0
		Pessoas beneficiadas	nº	94.365,0	913.119,0
		Alunos e docentes envolvidos	nº	14.489,0	28.616,0
		Voluntariado acadêmico	h	73.947,0	127.445,0
		Voluntariado corporativo	h	3.099,0	1.644,0

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, Programa de aceleração para alunos provindos de escolas públicas mantido pelo Instituto SOMOS. Nossos colaboradores participam como entrevistadores durante o processo seletivo e acompanham toda a trajetória formativa dos alunos, na função de mentores. Este ano, adicionalmente, realizamos também encontros sobre carreiras.
- No trimestre também aconteceram as seguintes ações de voluntariado corporativo: Seja a Voz de uma História em Biblioteca Comunitária da ONG SP Leituras, Junho Vermelho com doação de sangue e Concurso de Redação Depen pela Fundação Pitágoras.

Saúde e Segurança								
ODS	GRI	Indicador	Unid.	3T2025	3T2024	% AH	2T2025	% AH
3	403-5 403-9	Unidades cobertas pelo Programa de Gerenciamento de Risco (PGR)	%	100,0%	100,0%	0 p.p.	100,0%	0 p.p.
		Colaboradores treinados ^{1*}	nº	832,0	3.172,0	-73,8%	4.378,0	-81,0%
		Média de horas de treinamento sobre saúde e segurança por participante ^{2*}	h	9,3	3,1	199,6%	3,2	191,1%
		Acidentes com e sem afastamento	nº	12,0	19,0	-36,8%	11,0	9,1%
		Taxa de frequência de acidentes ³	taxa	1,1	2,0	-45,1%	1,1	-2,8%
		Acidentes com consequência grave ⁴	nº	0,0	0,0	0,0%	0,0	0,0%
		Taxa de acidentes com consequência grave ⁵	taxa	0,0	0,0	0,0%	0,0	0,0%
		Acidentes de comunicação obrigatória	nº	8,0	9,0	-11,1%	5,0	60,0%
		Taxa de acidentes de comunicação obrigatória	taxa	0,7	0,9	-18,7%	0,8	-10,7%
		Óbitos decorrentes de acidentes de trabalho	nº	0,0	0,0	0,0%	0,0	0,0%
		Taxa de óbitos	taxa	0,0	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:

- Devido ao processo de migração de dados da plataforma de treinamentos online, os dados desta modalidade não puderam ser contabilizados no presente trimestre. Consequentemente, foram considerados apenas os treinamentos presenciais para composição dos indicadores de saúde e segurança. Por este motivo, o indicador "Média de horas de treinamento sobre saúde e segurança por participante" apresentou valor superior à série histórica devido à característica de carga horária mais elevada dos treinamentos presenciais. Já o indicador "Colaboradores treinados" registrou redução por refletir exclusivamente a participação em treinamentos presenciais;
- Lançamos a Brigada Emocional, iniciativa inovadora voltada ao bem-estar e à saúde mental dos colaboradores. O programa capacita voluntários para identificar e acolher sinais de desconforto emocional no ambiente de trabalho, desenvolvendo técnicas de escuta ativa e estratégias de suporte imediato. Os brigadistas atuam como pontos focais para apoio inicial em casos de estresse, ansiedade e outras condições emocionais, além de promover e engajar o tema saúde mental na companhia. A iniciativa demonstra nosso compromisso com a promoção da saúde mental como prioridade estratégica na gestão de pessoas e na construção de um ambiente corporativo mais acolhedor e solidário;
- Realizamos a Mega SIPAT (Semana Interna de Prevenção de Acidentes de Trabalho) em formato online, com engajamento de aproximadamente 3.000 colaboradores e mais de 71 mil atividades realizadas na plataforma sobre temas de saúde, segurança e compliance;
- Outras ações relevantes no período incluíram o lançamento do treinamento sobre saúde mental para líderes na Universidade Corporativa, com participação de 370 gestores no Workshop de Liderança. Destaque também para o Dia Único em Setembro, que promoveu o curso de Saúde Mental e Bem-Estar para todos os colaboradores.

GOVERNANÇA

Diversidade no Conselho de Administração (gênero)								
ODS	GRI	Indicador	Unid.	3T25	3T24	% AH	2T25	% AH
5	405-1	Membros	nº	6,0	6,0	0,0%	6,0	0,0%
		Mulheres	%	33,0%	33,0%	0 p.p.	33,0%	0 p.p.

Destaques e observações:

- Em agosto/2025, houve mudança na composição do Conselho com a saída do conselheiro Luiz Alves e a posse do conselheiro Eduardo Mestieri;
- 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.	3T25	3T24	% AH	2T25	% AH
16	2-25	Casos registrados no Canal Confidencial	nº	319,0	104,0	206,7%	865,0	-63,1%
10	406-1	Queixas sobre discriminação recebidas no Canal Confidencial	nº	15,0	11,0	36,4%	14,0	7,1%
		Casos confirmados de discriminação	nº	0	1,0	100,0%	0,0	100,0%
5	405-1	Colaboradores treinados sobre políticas e procedimentos anticorrupção	%	100,0%	100,0%	0 p.p.	100,0%	0 p.p.

		Operações submetidas a avaliação de risco relacionados à corrupção	%	100,0%	100,0%	0 p.p.	100,0%	0 p.p.
		Casos confirmados de corrupção	nº	0	0	0,0%	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:

- Continuamos expandindo a divulgação do canal confidencial com o objetivo de alcançar um público mais amplo, inclusive em locais onde antes não havia essa comunicação, além de disponibilizar o link do canal diretamente no portal do aluno. Essa ampliação de acesso e visibilidade tem contribuído para o aumento no número de casos registrados, refletindo maior conscientização e confiança no uso do canal.

Conformidade								
ODS	GRI	Indicador	Unid.	3T25	3T24	% AH	2T25	% AH
16	307-1 419-1	Multas por não conformidade socioeconômica	R\$ mil	0	0,0	0,0%	0,0	0,0%
		Sanções não financeiras por não conformidade socioeconômica	nº	0	0,0	0,0%	0,0	0,0%
		Multas por não conformidade ambiental	R\$ mil	0	0,0	0,0%	0,0	0,0%
		Sanções não financeiras por não conformidade ambiental	nº	0	0,0	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.	3T25	3T24	% AH	2T25	% AH
16	418-1	Número de queixas externas comprovadas pela organização	nº	48,0	108,0	-55,6%	40,0	20,0%
		Número de queixas recebidas de agências reguladoras ou órgãos oficiais similares	nº	0,0	0,0	0,0%	0,0	0,0%
		Número de casos identificados de vazamento, furto ou perda de dados de clientes	nº	0,0	0,0	0,0%	0,0	0,0%

Destaques e observações:

- Em setembro de 2025, houve uma mudança de fornecedor responsável pela plataforma de atendimento aos titulares. A alteração visa aprimorar os controles de segurança e rastreabilidade das solicitações, bem como eficiência no tratamento dos direitos dos titulares, garantindo um formulário com maior aderência às informações necessárias para atendimento das obrigações da LGPD.

Belo Horizonte, November 6, 2025, Cognia Educação S.A. (B3: COGN3) – “Cogna” or “Company” announces today its results for the third quarter of 2025 (3Q25). The Company’s financial statements are presented based on consolidated figures, in Brazilian reais, in accordance with Brazilian Corporate Law and accounting practices adopted in Brazil (BRGAAP), already in compliance with International Financial Reporting Standards (IFRS), except where otherwise indicated.

FINANCIAL HIGHLIGHTS

Values in R\$ ('000)	3Q25	3Q24	Chg.%	9M25	9M24	Chg.%
Net Revenue	1,523,369	1,281,608	18.9%	4,815,597	4,261,885	13.0%
Recurring EBITDA ¹	422,682	384,986	9.8%	1,530,354	1,362,094	12.4%
Recurring EBITDA Margin	27.7%	30.0%	-2.3 p.p.	31.8%	32.0%	-0.2 p.p.
EBITDA	431,690	377,491	14.4%	1,507,018	1,309,204	15.1%
EBITDA Margin	28.3%	29.5%	-1.2 p.p.	31.3%	30.7%	0.6 p.p.
Adjusted Net Profit (Loss)	250,879	32,811	664.6%	583,334	133,769	336.1%
Adjusted Net Margin	16.5%	2.6%	13.9 p.p.	12.1%	3.1%	9.0 p.p.
Net Profit (Loss)	191,605	(29,122)	757.9%	405,513	(45,957)	982.4%
Net Margin	12.6%	-2.3%	14.9 p.p.	8.4%	-1.1%	9.5 p.p.
Operating Cash Generation (OCG) after Capex	392,542	400,082	-1.9%	939,476	707,227	32.8%
OCG after Capex/Recurring EBITDA	92.9%	103.9%	-11.0 p.p.	61.4%	51.9%	9.5 p.p.
Free Cash Flow Generation	300,124	291,212	3.1%	583,875	196,029	197.9%

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

Net Revenue: In the third quarter of 2025, **Net Revenue reached R\$ 1,523.4 million, an increase of 18.9% compared to 3Q24.** Year-to-date, growth was 13.0%, totaling R\$ 4,815.6 million;

Recurring EBITDA: **Growth of 9.8%, reaching R\$ 422.7 million in the quarter.** Year-to-date, recurring EBITDA reached R\$ 1,530.4 million, with double-digit growth of 12.4%;

Recurring EBITDA Margin: In the quarter, **the Recurring EBITDA margin reached 27.7%,** down 2.3 p.p. versus 3Q24. Year-to-date, the margin reached 31.8% versus 32.0% in comparison with 2024;

Net Income: In 3Q25, **Net Income was R\$ 191.6 million,** compared to **a net loss of R\$ 29.1 million** in 3Q24. Year-to-date, net income reached R\$ 405.5 million, compared to a net loss of R\$ 46.0 million in the same period of 2024;

Operational Cash Generation after Capex (OCG): In the quarter, **Operational Cash Generation (OCG) after Capex** was R\$ 392.5 million. Year-to-date, OCG was R\$ 939.5 million, up 32.8% compared to the same period last year;

Free Cash Flow: In the quarter, **Free Cash Flow was positive at R\$ 300.1 million, compared to R\$ 291.2 million in 3Q24.** Year-to-date, Free Cash Flow totaled R\$ 583.9 million, an increase of 197.9% compared to the same period last year;

Net Debt/EBITDA: The Company's **net debt decreased by R\$ 474.0 million** compared to 3Q24, due to the constant growth in cash generation and the Liability Management actions carried out during 2024 and 2025. As a result, net debt reached **R\$ 2.6 billion** in the quarter;

Leverage: The Company's Leverage reached **1.11x in Q325 versus 1.58x in Q324,** the lowest Leverage in the last 28 quarters.

RESULTS CONFERENCE CALL

Date: November 7 | 11:00 a.m. Brasília time | [Click here](#) to access the conference with simultaneous translation into English

3Q25 MANAGEMENT MESSAGE

We continue to grow in a structured and sustainable manner. Another positive quarter, with accumulated 9M free cash flow higher than the full year of 2024.

3Q25 was the 18th consecutive quarter of recurring EBITDA growth, with double-digit growth in revenue and free cash flow generation.

The results delivered in 3Q25 and year-to-date reaffirm our commitment to continuing the transformation and generating significant value after delivering on our 2024 guidance. We continue to position ourselves as an "educational services company," maintaining the quality of our assets and brands, in addition to the excellence of an increasingly cohesive, diverse, structured, and mature operating model. These factors contribute to the Company being well-prepared to receive regulatory changes.

The quality and consistency of this year's deliverables continue to generate value, enabling new strategic capital allocations. We highlight the acquisition of the Faculdade de Medicina de Dourados (FMD), announced on August 8, 2025, with 60 medical program seats authorized by the Ministry of Education (MEC), totaling R\$ 54.4 million (R\$ 906,000 per seat). in addition to Vasta's Tender Offer, announced on September 15, 2025. The offer is being made at a price of US\$ 5.00 per share, covering up to 15,970,992 class A common shares, totaling up to US\$ 79,854,960.00. We postponed the offer until December 9 due to the shutdown in the United States, which limits the operations of the Securities and Exchange Commission (SEC) and makes it impossible to complete the offer.

We began Q4 2025 with the expectation of a new commercial cycle for Vasta, continued growth for Kroton, and improved results for Saber, driven by revenues from the NBTP purchase program, which are traditionally contracted in the last quarter of the year. In 2025, the NBTP included the purchase of books for high school and buyback for elementary and middle school segments. Saber, through its production of teaching materials and commercial activities, achieved a significant increase in *market share* of 8.0 p.p., reaching 30.0% in high school. This growth positions Saber — which includes the publishers Ática, Scipione, and Saraiva — as the second-largest publishing house in this NTBP segment. The expansion should be reflected in increased revenue in the coming quarters and years, highlighting the company's focus on results and diversity. In this way, we continue to deliver consistent results for Cogna.

We reaffirm our commitment to educational excellence, to our innovation, and to our journey to become an ever-better company, offering quality education to millions of Brazilians, and high-quality educational services for schools, partners, and governments.

Strategic Pillars

Growth: Another quarter of double-digit revenue growth

In 3Q25, Cognia's net revenue grew by 18.9% on a consolidated basis, reaching R\$ 1,523.4 million compared to the same period in 2024, reflecting revenue growth in all three business units. Year-to-date, net revenue was R\$ 4,815.6 million, an increase of 13.0% compared to the same period last year.

At Kroton, Net Revenue growth remained in double digits, reaching 20.9% in 3Q25 and 17.4% in the nine months of 2025, even with a more competitive market due to the New Regulatory Framework. Performance was driven by the growing volume of the student base and average ticket in the period, a consequence of the Company's continued ability to stack growing harvests of revenue from Intake and improved re-enrolment. Excluding the adjustment to the discount line for inactive students, allocated to PDA as of 4Q24, Net Revenue growth in 3Q25 was 15.9%. Year-to-date, it reached R\$ 3,446.4 million, a 13.6% increase compared to 9M24.

At Vasta, Net Revenue totaled R\$ 249.6 million, an increase of 13.4% compared to 3Q24, mainly due to a new B2G contract, conversion of ACV into revenue, with a 63.4% increase in complementary solutions, and 45.0% growth in Non-Subscription revenue. In the 2025 sales cycle, Vasta's Net Revenue totaled R\$ 1,737.4 million, representing an increase of 13.6% compared to the 2024 sales cycle, ending the cycle with ACV growth of 14.3%.

At Saber, Net Revenue reached R\$ 145.8 million, a 9.4% increase compared to 3Q24. This growth is the result of a 37.6% increase in sales of Other Services, driven by the performance of Acerta Brasil products, and a 17.0% increase in the language line. Year-to-date, Saber's Net Revenue decreased 9.2% compared to the same period last year, mainly impacted by a 36.6% reduction in NBTP Net Revenue, which is in line with the Company's expectations, given that the 2024 commercial calendar did not include the New Purchase modality and the sale of higher education and technical book operations (SETS). Disregarding the higher education and technical book operations (SETS), the year-to-date Net Revenue remains in line with 2024.

Efficiency: efficient management with Free Cash Flow Generation and growing Net Income

In the third quarter of 2025, Cognia's consolidated recurring EBITDA grew 9.8%, totaling R\$ 422.7 million, with an EBITDA margin of 27.7%, driven by the solid performance of the three business units. Year-to-date, Recurring EBITDA grew 12.4% to R\$ 1,530.4 million, with EBITDA margin in line.

At Kroton, growth was sustained by an efficient Intake and re-enrolment strategy, resulting in the 17th consecutive quarter of expansion in the student base. The result highlights the Company's ongoing commitment to optimizing its course mix, maintaining average ticket prices even in a time of regulatory uncertainty, and constantly improving the academic journey, raising Kroton's Recurring EBITDA to R\$ 370.5 million, with a margin reduction of 3.2 p.p. versus 3Q24. This reduction is mainly attributed to the company's strategy of offering courses while maintaining the average ticket of Intake and being more competitive through an enrollment payment strategy (Pague Fácil), given the scenario of regulatory change and increased competition. Rather than opting for a reduction in the final price for students, we see it as a more efficient strategy to increase their level of financing. This installment plan has a one-time effect on PDA for this quarter, given the higher provisioning versus paying students. For the year-to-date, Kroton's recurring EBITDA was R\$ 1,266.4 million, a 15.8% increase and a reduction in EBITDA margin.

In turn, Vasta recorded recurring EBITDA of R\$ 23.1 million, representing an increase of 25.4% compared to 3Q24, driven by growth in all business lines. In the 2025 Cycle, in addition to the increase in Net Revenue, we had gains in operational efficiency and improvement in PDA, which generated growth in Recurring EBITDA of 10.6% versus the 2024 Cycle, totaling R\$ 481.0 million.

Saber's Recurring EBITDA fell 8.2% in 3Q25, totaling R\$ 27.5 million, with a 3.6 p.p. decline in EBITDA Margin, given the aforementioned impacts of the NTBP. In the year-to-date, Recurring EBITDA grew 16.4% and EBITDA Margin expanded 4.7 p.p. driven by the revenue mix.

In 4Q24, we resumed the generation of Net Income at Cognia, continuing to deliver growing Net Income in 3Q25, which reached R\$ 191.6 million and R\$ 405.5 million in the year-to-date, reflecting the Company's focus on operational efficiency and cost control.

Operational Cash Generation after Capex (OCG) was R\$ 392.5 million, in line with 3Q24. Year-to-date, the increase was R\$ 232.2 million (+32.9%) compared to the same period in 2024. The Company implemented several Liability Management initiatives throughout 2024, with the aim of reducing the average cost of debt and extending its maturit dates. As a result, in the year-to-date, we paid R\$ 155.6 million less in interest compared to the same period in 2024.

In Free Cash Flow Generation, we presented a positive result of R\$ 300.1 million, versus R\$ 291.2 million in 3Q24, a positive result of our strong cash generation and Liability Management strategies executed. During 2024 and 2025, the company followed a rescheduling strategy for its financial liabilities, rescheduling maturit and reducing debt spreads. In 2025, we remained focused on the steady growth of free cash flow generation, with the year-to-date total reaching R\$ 583.9 million (+197.9% versus 9M24), exceeding the free cash flow generation for 2024 by 47.7%.

Experience: The continuous improvement of the student experience remains a central pillar of our strategy

In the third quarter, we recorded a 2.0 p.p. increase in NPS when comparing 3Q25 to 3Q24. The most significant highlight is the growth in the On-Site modality, with a 6,0 p.p. improvement in the year-to-date.

The new Virtual Learning Environment (AVA) also shows consistent performance in student engagement and NPS, which has already surpassed the satisfaction indicators of the legacy system in key attributes such as course quality, video lessons, and cost-benefit.

This excellence was recognized with four more important *Customer Experience* (CX) awards during the third quarter:

- Cliente SA Award with the case study: Cognia I.A beyond automation: revealing *feedback* and humanizing strategic decisions;

Experience Awards: with Anhanguera receiving certification in the DL category;

- CONAREC Award: COGNA was elected CX Champion in the education segment;

- XXV ABT Award with the case study: Self-Service Strategy: Digital Retention.

The greater engagement of the student body is reflected in higher academic performance in the first courses of the 2025.2 semester, which already shows a 9.8 percentage point increase in the proportion of students who passed the August and September exams compared to 2024.2 This indicator reinforces that we are on the right track, focusing on innovation, experience, and learning for our students.

People, Culture, and Communication Actions: Progress with Purpose

This quarter, we consolidated initiatives for professional development and valuing our talent. One of the highlights was the launch of the "Career in Motion" page, which brings together programs, content, and opportunities to support our employees' journey. In addition, we completed the Check-in stage of Avance, our performance management program, with 70.0% of feedback formalized between leaders and subordinates, reinforcing our focus on the continuous development of our people and advancing in the mapping of successors.

As part of our development strategy and commitment to racial equity, we launched the Potência Negra (Black Power) program, aimed at the growth of black professionals. In addition to a training program focused on social-emotional topics (empowerment, communication, self-knowledge, among others), leaders who are role models in the company act as mentors, guiding talents in their professional development journeys. This commitment is also expanded through partnerships that enhance our impact, such as the partnership with MOVER, through which we offer 10,000 free scholarships at Anhanguera for black and brown people per year, totaling 30,000 scholarships at the end of 3 years, with courses focused on professional development.

Our commitment to providing an increasingly better experience and work environment has been recognized with important achievements: Cogna and SOMOS debuted in the GPTW ranking, in 12th and 66th place, respectively; Cogna ranked 15th in the Employers For Youth ranking; 1st place in the Glassdoor award for "Best Analytics Adoption" companies and was highlighted among the three companies with the highest scores in the EXAME Best in People Management 2025 Award, in the category of over 20,000 employees.

These advances reflect our commitment to a culture of development, inclusion, and excellence.

Innovation: accelerating the success of Cogna's long-term strategy

In 3Q25, Cogna Labs advanced as an important partner to the business areas and has been acting as an accelerator, helping to channel efforts and resources into actions that favor the success of the long-term strategy.

The *Corporate Venture Building* (CVB) vehicle is focused on driving new adjacent businesses, supported by mature core capabilities (such as product, channel, experience/operation, and technology) and on creating new transformational businesses, creating and/or connecting with external capabilities that we do not yet possess.

For the *Open Innovation* vehicle, we have enabled innovation with transformative potential in our strategy of connecting with startups and partners, RADAR INOVAÇÃO COGNA. This solution has a base of more than 3 million *startups*, which is parameterized to customize a "*real-time*" curation for each MWB of the company.

Our goal is to make the movements of the external ecosystem (*startups* with innovative and disruptive solutions) visible in the most agile and personalized way for businesses – this resource will enable, in the medium term, a driving force in the creation of new businesses with the best solutions on the market.

ESG: Advances that transform society and strengthen our commitments...

During the third quarter, Cognia consolidated important recognitions that reinforce its leadership in the education sector and its commitment to operational excellence, transparency, and employee well-being.

Cogna held the 5th Education & ESG Forum, promoting debates on sustainability and public policies, and Education and ESG Week, democratizing access to knowledge about sustainability.

The Company was also recognized in the Valor 1000 ranking, among the 100 Best Companies in Customer Satisfaction by the MESC Institute and received awards such as Best Legal Department in the Education sector and recognition in institutional communication, as one of the Best Companies that Communicate with Journalists. These achievements reflect the purpose of empowering people to build a better version of themselves.

KROTON | OPERATING PERFORMANCE

Student Base and Movement: Undergraduate

	Total			On-Site			Kroton Med			DL		
	3Q25	3Q24	Chg.%	3Q25	3Q24	Chg.%	3Q25	3Q24	Chg.%	3Q25	3Q24	Chg.%
Initial Base	1,200,243	1,138,217	5.4%	158,548	154,091	2.9%	41,991	38,362	9.5%	999,704	945,764	5.7%
Graduations	(96,479)	(77,778)	24.0%	(8,747)	(12,113)	(27.8%)	(1,891)	(2,017)	(6.2%)	(85,841)	(63,648)	34.9%
Intake	252,815	236,105	7.1%	24,367	20,745	17.5%	6,519	6,458	0.9%	221,929	208,902	6.2%
Dropout and Non-Renewal	(234,759)	(203,895)	15.1%	(18,911)	(16,864)	12.1%	(5,760)	(5,498)	4.8%	(210,088)	(181,533)	15.7%
Final Base	1,121,820	1,092,649	2.7%	155,257	145,859	6.4%	40,859	37,305	9.5%	925,704	909,485	1.8%

As shown in the table above, which includes PROUNI students, 3Q25 intake grew 7.1% versus 3Q24. Excluding PROUNI students, considering only revenue-generating freshmen, total intake grew 7.3% versus 2024, with growth of 17.9% in on-site, 4.3% in Kroton Med, and 6.4% in DL.

In addition to the increase in intake volumes, the student mix in on-campus programs became more concentrated in courses with higher Lifetime Value (LTV), while the DL mix became more concentrated in hybrid courses, mainly in healthcare programs. Given this mix, the average ticket grew significantly, resulting in a 41% revenue increase for this intake cycle (3Q25) compared with the same quarter of 2024.

With this growth in Intake and our ongoing commitment to improving the student experience, the total student base grew 2.7% in the third quarter of 2025. Excluding PROUNI students, this growth was 4.0%, with growth in all segments. This was the 17th consecutive quarter of student base growth.

Average Price¹

	Total			On-Site			Kroton Med			DL		
	3Q25	3Q24	Chg.%	3Q25	3Q24	Chg.%	3Q25	3Q24	Chg.%	3Q25	3Q24	Chg.%
Average Ticket	400	358	11.7%	841	773	8.7%	2,052	1,937	5.9%	269	236	14.0%

¹ The student base used to calculate the average ticket does not include Prouni students, as they have full scholarships; Revenue from On-Site, 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 net revenue for the period and the number of students in each category.

The total average ticket for the student base grew 11.7% compared to 3Q24. With growth in all modalities, 8.7% growth in On-Site, 5.9% in Kroton Med, and 14.0% in DL, as a result of increased Intake of health courses with high LTV.

Student Base and Movement: Graduate

	Graduate		
	3Q25	3Q24	Chg.%
Initial Base	81,604	85,005	-4.0%
Graduations	(32,095)	(28,015)	14.6%
Intake	37,082	34,043	8.9%
Dropout	(3,219)	(2,401)	34.1%
Final Base	83,372	88,632	-5.9%

In the third quarter of 2025, student Intake grew by 8.9% compared to the third quarter of 2024. However, due to an increase in the number of Graduates and dropouts, the total student base decreased by 5.9% compared to the same period in 2024.

KROTON | Financial performance

Kroton - Values in R\$ ('000)	3Q25	3Q24	Chg.%	9M25	9M24	Chg.%
Gross Revenue	1,518,116	1,381,761	9.9%	4,618,901	4,231,740	9.1%
On-Site	533,576	468,823	13.8%	1,585,091	1,502,250	5.5%
Kroton MED	277,003	258,753	7.1%	817,529	757,114	8.0%
EAD	707,537	654,185	8.2%	2,216,281	1,972,376	12.4%
Gross Revenue Deductions	(382,157)	(441,920)	-13.5%	(1,172,486)	(1,297,115)	-9.6%
On-Site	(213,980)	(229,881)	-6.9%	(627,761)	(693,450)	-9.5%
Kroton MED	(63,137)	(63,014)	0.2%	(178,928)	(181,373)	-1.3%
EAD	(105,040)	(149,025)	-29.5%	(365,797)	(422,292)	-13.4%
Net Revenue	1,135,959	939,842	20.9%	3,446,415	2,934,624	17.4%
On-Site	319,596	238,943	33.8%	957,330	808,800	18.4%
Kroton MED	213,866	195,739	9.3%	638,601	575,741	10.9%
EAD	602,497	505,160	19.3%	1,850,484	1,550,084	19.4%
Total of Costs	(228,663)	(193,225)	18.3%	(644,780)	(568,904)	13.3%
On-Site	(121,405)	(103,379)	17.4%	(356,400)	(316,859)	12.5%
Kroton MED	(67,963)	(55,416)	22.6%	(181,301)	(156,288)	16.0%
EAD	(39,295)	(34,430)	14.1%	(107,079)	(95,757)	11.8%
Gross Income	907,296	746,617	21.5%	2,801,635	2,365,720	18.4%
Gross Margin %	79.9%	79.4%	0.4 p.p.	81.3%	80.6%	0.7 p.p.
On-Site	198,191	135,564	46.2%	600,930	491,941	22.2%
Gross Margin %	62.0%	56.7%	5.3 p.p.	62.8%	60.8%	1.9 p.p.
Kroton MED	145,903	140,323	4.0%	457,300	419,452	9.0%
Gross Margin %	68.2%	71.7%	-3.5 p.p.	71.6%	72.9%	-1.2 p.p.
EAD	563,202	470,730	19.6%	1,743,405	1,454,327	19.9%
Gross Margin %	93.5%	93.2%	0.3 p.p.	94.2%	93.8%	0.4 p.p.

Kroton's Consolidated Net Revenue in 3Q25 grew 20.9% compared to 3Q24, reaching R\$ 1,136.0 million, with growth in all modalities, double digits in On-Site and DL, due to the increase in Intake and a higher LTV mix. The Company strategically encouraged the offering of courses through “Pague Fácil” to maintain the average ticket throughout the student’s lifecycle. Year-to-date, Net Revenue reached R\$ 3.446,4 million, representing growth of 17,4% compared to 9M24.

As explained in previous disclosures, we changed the allocation of discounts for inactive students, which until 3Q24 reduced Net Revenue, to be recorded as PDA in 4Q24. This change in allocation has no impact on the Company's Recurring EBITDA, but it more clearly reflects actual revenue growth and allows the Charges team to negotiate more efficiently with inactive students who are already 100% provisioned.

For comparable purposes, in 3Q24, we recorded approximately R\$ 40.5 million that negatively impacted revenue. Excluding this impact, Kroton's Net Revenue grew 15.9% in 3Q25 versus 3Q24. Year-to-date, reallocated discounts totaled approximately R\$ 98.0 million. Excluding this impact, Net Revenue for the year grew 13.6% .

For greater transparency and ease in analyzing our results, we present below a comparative table of Net Revenue growth, in adjusted values:

	3Q24	Discount Reclassification	3Q24 Proforma	3Q25	% Chg 3Q25 x 3Q24 Proforma	9M24	Discount Reclassification	9M24 Proforma	9M25	% Chg 9M25 x 9M24 Proforma
Net Revenue	939,842	40,473	980,315	1,135,959	15.9%	2,934,624	98,034	3,032,659	3,446,415	13.6%

Gross profit reached R\$ 907.3 million in 3Q25, an increase of 21.5% compared to 3Q24. Double-digit growth was also seen in the year-to-date, totaling R\$ 2,801.6 million, or an increase of 18.4%. This growth reflects revenue and margin

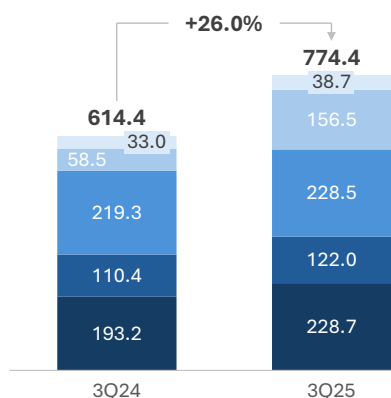
expansion in On-Site and DL courses, given the Intake focus on courses with higher LTV, which more than offset the reduction in Kroton Med's gross margin due to higher teacher costs in the quarter, resulting in a 0.5 p.p. gain in Kroton's consolidated gross margin compared to 3Q24. Year-to-date, Kroton posted a 0.7 p.p. gain in Gross Margin compared to 9M24.

KROTON | CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

Kroton - Values in R\$ ('000)	3Q25	3Q24	Chg.%	9M25	9M24	Chg.%
Gross Revenue	1,518,116	1,381,761	9.9%	4,618,901	4,231,740	9.1%
Gross Revenue Deductions	(382,157)	(441,920)	-13.5%	(1,172,486)	(1,297,115)	-9.6%
Net Revenue	1,135,959	939,842	20.9%	3,446,415	2,934,624	17.4%
Total of Costs	(228,663)	(193,225)	18.3%	(644,780)	(568,904)	13.3%
Cost of Goods	(1,681)	(2,273)	-26.0%	(5,298)	(5,530)	-4.2%
Cost of Services	(226,982)	(190,952)	18.9%	(639,482)	(563,374)	13.5%
Gross Income	907,296	746,617	21.5%	2,801,635	2,365,720	18.4%
Gross Margin	79.9%	79.4%	0.5 p.p.	81.3%	80.6%	0.7 p.p.
Total Operating Expenses	(228,484)	(219,303)	4.2%	(639,289)	(605,225)	5.6%
Personnel Expenses	(92,309)	(98,330)	-6.1%	(269,536)	(287,696)	-6.3%
General and Administrative Expenses	(136,175)	(120,973)	12.6%	(369,753)	(317,528)	16.4%
Provision for Doubtful Account - PDA	(156,524)	(58,520)	167.5%	(460,455)	(269,186)	71.1%
(+) Interest and Penalties on Tuition	8,854	11,227	-21.1%	36,570	46,229	-20.9%
Selling and Marketing Expenses	(121,962)	(110,372)	10.5%	(359,550)	(347,050)	3.6%
Operating Result	409,180	369,649	10.7%	1,378,911	1,190,488	15.8%
Operating Margin	36.0%	39.3%	-3.3 p.p.	40.0%	40.6%	-0.6 p.p.
Corporate Expenses	(38,702)	(33,022)	17.2%	(112,469)	(96,505)	16.5%
Recurring EBITDA	370,478	336,628	10.1%	1,266,442	1,093,983	15.8%
Adjusted EBITDA Margin	32.6%	35.8%	-3.2 p.p.	36.7%	37.3%	-0.6 p.p.
(-) Non-Recurring Items	(3,887)	(7,374)	-47.3%	(33,721)	(39,886)	-15.5%
EBITDA	366,591	329,282	11.3%	1,232,721	1,054,124	16.9%
EBITDA Margin	32.3%	35.0%	-2.7 p.p.	35.8%	35.9%	-0.1 p.p.

In 3Q25, Kroton's recurring EBITDA reached R\$ 370.5 million, representing growth of 10.1% and a margin decline of 3.2 p.p. versus 3Q24. This reduction is mainly attributed to the company's strategy of offering courses while maintaining the average ticket price of Intake and being more competitive through its financing strategy (Pague Fácil). In view of the regulatory changes and increased competition, rather than opting to reduce the final price for students, we believe that a more efficient strategy is to increase the installment level. This financing has a one-off effect on PDA this quarter, given the higher provisioning versus paying students. Year-to-date, we achieved Recurring EBITDA of R\$ 1,266.4 million, a 15.8% increase and pressure on the margin of 0.6 p.p. versus the same period last year.

Costs and Expenses¹ (R\$ million)

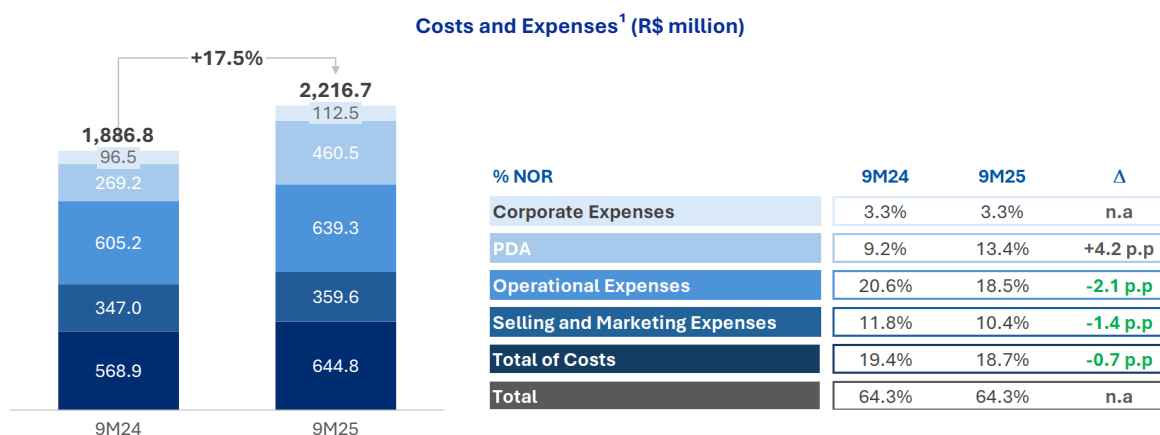


% NOR	3Q24	3Q25	Δ
Corporate Expenses	3.5%	3.4%	-0.1 p.p
PDA	6.2%	13.8%	+7.6 p.p
Operational Expenses	23.3%	20.1%	-3.2 p.p
Selling and Marketing Expenses	11.7%	10.7%	-1.0 p.p
Total Costs	20.6%	20.1%	-0.4 p.p
Total	65.3%	68.1%	+2.8 p.p

¹ Total costs and expenses do not include Interest and interest for late payment.

Costs and expenses in 3Q25 totaled R\$774.4 million, an increase of 26.0% compared to 3Q24, with the main impacts being:

- (i) Increase in the PDA/NOR ratio from -6.2% to -13.8% , due to higher provisions for strategic revenue growth at Pague Fácil. Excluding the adjustment to the line item for discounts for inactive students, allocated to PDA starting in 4Q24, the increase in PDA/NOR versus 3Q24 was from -10.1% to -13.8%;
- (ii) 3.2 p.p. reduction in Operating Expenses, impact of the reduction in Personnel Expenses, driven by a set of factors: a) the relocation of some Kroton teams to the corporate face value, driven by organizational changes focused on optimizing processes, centralizing functions, and improving efficiency; b) the relocation of some employees to academic ERP consolidation technology projects for CAPEX; c) efficiency gains with processes, systems, and automation;
- (iii) A 1.0 p.p. reduction in Selling and Marketing Expenses, due to one-off savings in Intake in 3Q25.



¹ Total costs and expenses do not include Interest and interest for late payment.

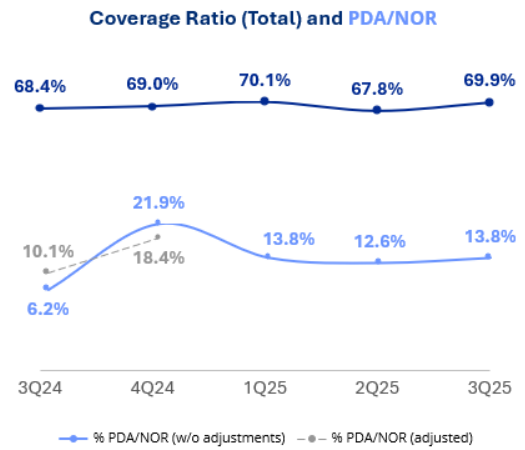
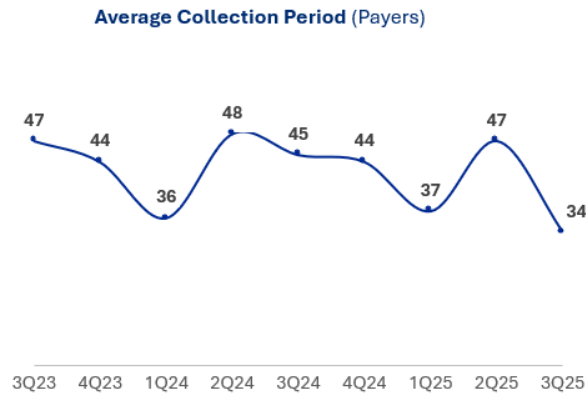
Costs and Expenses for the year-to-date in 2025 totaled R\$ 2,216.7 million, an increase of 17.5% versus 9M24, with the main impacts being:

- (i) Increase in the PDA/NOR ratio from -9.2% to -13.4% , due to higher provisions for strategic revenue growth at “Pague Fácil”. Excluding the adjustment to the line of discounts for inactive students, allocated to PDA from 4Q24 face value, the increase in PCDL/NOR versus 9M24 was from -12.1% to -13.4% ;
- (ii) 2.1 p.p. reduction in Operating Expenses, impact of the reduction in Personnel Expenses, driven by a set of factors: a) the relocation of some Kroton teams to the corporate face value, driven by organizational changes focused on optimizing processes, centralizing functions, and improving efficiency; b) the relocation of some employees to academic ERP consolidation technology projects for CAPEX; c) efficiency gains with processes, systems, and automation;
- (iii) A 1.4 p.p. reduction in Selling and Marketing Expenses, given the strategy adopted throughout the semester, without the need for additional investments.

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

	3Q24	Discount Reclassification	3Q24 Proforma	3Q25	% Chg 3Q25 x 3Q24 Proforma	9M24	Discount Reclassification	9M24 Proforma	9M25	% Chg 9M25 x 9M24 Proforma
Net Revenue	939,842	40,473	980,315	1,135,959	15.9%	2,934,624	98,034	3,032,659	3,446,415	13.6%
PDA	(58,520)	(40,473)	(98,993)	(156,524)	58.1%	(269,186)	(98,034)	(367,221)	(460,455)	25.4%
% PDA/NOR	-6.2%		-10.1%	-13.8%	-3.7 p.p.	-9.2%		-12.1%	-13.4%	-1.3 p.p.

The Average Collection Period (ACP) for paying students decreased slightly compared to 3Q24 (34 versus 45 days). During this same period, Kroton's student coverage ratio increased to 69.9%. For a better basis of comparison, we have included a line showing historical PDA/NOR, considering the adjustment for inactive students.



VASTA | Operating Performance

Vasta's business cycle begins in the fourth quarter, when the first content deliveries are made to students at partner schools for the following year, and ends in the third quarter of the following year. For this reason, Vasta's performance analyses will, whenever possible, be carried out considering the total Business Cycle, in this case comprising Q424 to Q325 (Cycle 2025), compared to the accumulated results from Q423 to Q324 (Cycle 2024).

We closed the 2025 business cycle for Vasta in 3Q25, with ACV growth of 14.3% compared to 2024. As a result, we updated the number of partner schools and students enrolled for the 2025 cycle, already including contractual returns requested by customers within the normal 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 provided core content solutions to approximately 1.5 million students and complementary solutions to more than 563,000 students. The growth in student enrollment and number of schools is in line with the company's strategy to focus on improving its customer base in 2025 through a better mix of schools and growth in premium education systems (Anglo, PH, Amplia, and Fibonacci), brands with higher average ticket prices, lower nonpayment rates, greater adoption of complementary solutions, and long-term relationships.

The bilingual Start-Anglo School continues its accelerated growth. We currently have six schools in operation, including our two main units with more than 1,000 students. We have already signed more than 50 franchise agreements (representing 30 new clients in this sales cycle alone), and next year we will launch eight new operational units. The performance reinforces Start-Anglo's strategic value and highlights its potential to become a significant growth avenue in the future. In a short period of time, Start-Anglo has moved from concept to reality. In addition, we are actively working to convert our robust pipeline — currently with more than 290 potential clients — into new agreements for Start-Anglo.

Net Revenue

Vasta - Values in R\$ ('000)	3Q25	3Q24	Chg.%	Cycle 2025	Cycle 2024	Chg.%
Net Revenue	249,602	220,193	13.4%	1,737,423	1,529,370	13.6%
Subscription	211,881	205,874	2.9%	1,552,036	1,357,880	14.3%
Core Content	201,079	199,262	0.9%	1,313,004	1,167,082	12.5%
Complementary Solutions	10,802	6,612	63.4%	239,032	190,798	25.3%
No - Subscription	20,768	14,319	45.0%	118,555	102,459	15.7%
B2G	16,953	-	n.a.	66,832	69,031	-3.2%

In 3Q25, Vasta's net revenue totaled R\$ 249.6 million, an increase of 13.4% compared with 3Q24. This growth was driven primarily by B2G, which reached R\$ 17.0 million in the quarter, and by an 45.0% increase in Non-Subscription revenue, mainly associated with the Start-Anglo bilingual schools.

In the 2025 sales cycle, Vasta's net revenue totaled R\$ 1,737.4 million, representing an increase of 13.6% compared to the 2024 sales cycle. Subscription Revenue grew 14.3%, mainly driven by ACV conversion into revenue, Non-Subscription Revenue increased by 15.7% , supported by revenues from Start-Anglo's *flagship* programs and Anglo da Bela Cintra's college entrance exam prep course.

VASTA | Financial PERFORMANCE

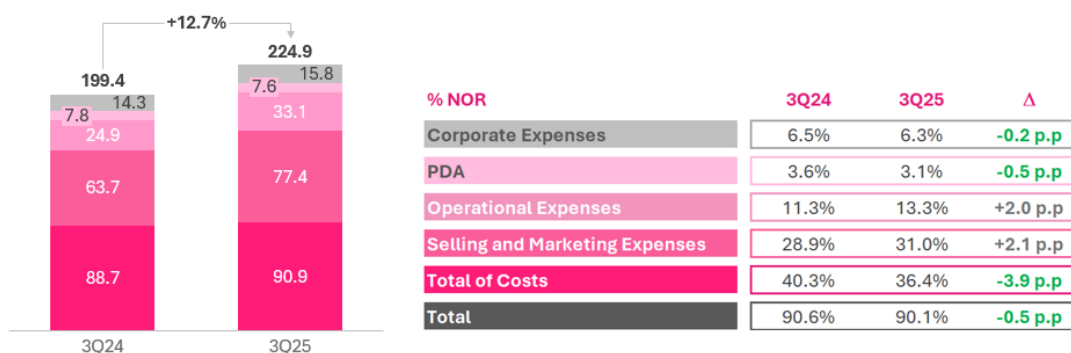
Vasta - Values in R\$ ('000)	3Q25	3Q24	Chg.%	Cycle 2025	Cycle 2024	Chg.%
Gross Revenue	294,749	262,339	12.4%	1,841,957	1,677,816	9.8%
Gross Revenue Deductions	(45,147)	(42,146)	7.1%	(104,534)	(148,446)	-29.6%
Net Revenue	249,602	220,193	13.4%	1,737,423	1,529,370	13.6%
Total of Costs	(90,917)	(88,695)	2.5%	(670,034)	(557,923)	20.1%
Cost of Goods	(66,150)	(61,701)	7.2%	(537,777)	(439,614)	22.3%
Cost of Services	(24,767)	(26,994)	-8.2%	(132,257)	(118,309)	11.8%
Gross Income	158,685	131,498	20.7%	1,067,389	971,447	9.9%
Gross Margin	63.6%	59.7%	3.9 p.p.	61.4%	63.5%	-2.1 p.p.
Total Operating Expenses	(33,118)	(24,888)	33.1%	(130,765)	(130,494)	0.2%
Personnel Expenses	(18,060)	(15,753)	14.6%	(80,254)	(81,283)	-1.3%
General and Administrative Expenses	(15,058)	(9,135)	64.8%	(50,511)	(49,211)	2.6%
Provision for Doubtful Account - PDA	(7,646)	(7,845)	-2.5%	(53,032)	(60,193)	-11.9%
(+) Equity	(1,625)	(2,392)	-32.1%	(9,880)	(8,474)	16.6%
Selling and Marketing Expenses	(77,390)	(63,651)	21.6%	(329,653)	(277,618)	18.7%
Operating Result	38,906	32,722	18.9%	544,059	494,668	10.0%
Operating Margin	15.6%	14.9%	0.7 p.p.	31.3%	32.3%	-1.0 p.p.
Corporate Expenses	(15,841)	(14,326)	10.6%	(63,110)	(59,634)	5.8%
Recurring EBITDA	23,065	18,396	25.4%	480,949	435,034	10.6%
Adjusted EBITDA Margin	9.2%	8.4%	0.8 p.p.	27.7%	28.4%	-0.7 p.p.
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	125	780	-84.0%	102,931	1,250	8134.5%
(-) Non-Recurring Items	1,331	(2,339)	-156.9%	(22,016)	(15,035)	46.4%
EBITDA	24,521	16,838	45.6%	561,864	421,249	33.4%
EBITDA Margin	9.8%	7.6%	2.2 p.p.	32.3%	27.5%	4.8 p.p.

In 3Q25, Vasta's gross margin expanded by 3.9 p.p. compared to the same period last year, reflecting the improved Net Revenue mix. In the accumulated cycle, there was a 2.1 p.p. reduction in Gross Margin due to a different product mix in the periods.

Recurring EBITDA in 3Q25 totaled R\$ 23.1 million, an increase of 25.4% compared to R\$ 18.4 million in 3Q24, driven by growth in all business lines.

In the cycle, Recurring EBITDA reached R\$ 480.9 million, representing an increase of 10.6% compared to the 2024 sales cycle. The increase in Recurring EBITDA was mainly driven by gains in operating efficiency and improvement in PDA, together with the increase in Net Revenue. The EBITDA Margin was 27.7% versus 28.4% in the same period of the previous year due to a change in the sales mix, investments in various initiatives to offer better services, and increased commercial expenses, driven by business expansion and investments in marketing.

Costs and Expenses¹ (R\$ million)



¹ Total costs and expenses do not include Interest and interest for late payment and Equity Method.

Costs and Expenses in the third quarter of 2025 totaled R\$ 224.8 million, an increase of 12.7%, but with a dilution in the percentage of revenue of -0.5 p.p., with the main impacts being:

- (i) A 3.9 p.p. improvement in total costs due to the sales mix and operational efficiencies and payroll;
- (ii) A 2.1 p.p. increase in Marketing and Sales Expenses, due to marketing expenses for the new 2026 contract cycle;
- (iii) A 2.0 p.p. increase in Operating Expenses, due to the adjustment of social security and pension Charges generated by the increase in the price of Vasta shares in the long-term incentive program for executives and employees.

Costs and Expenses¹ (R\$ million)



¹ Total costs and expenses do not include Interest and interest for late payment and Equity Equivalence.

Costs and expenses in the 2025 cycle totaled R\$ 1,246.6 million, an increase of 14.8%, with an increase in revenue of 0.8 p.p., with the main impacts:

- (i) A 0.8 p.p. improvement in PDA, even considering a more restrictive credit scenario;
- (ii) A 1.0 p.p. improvement in Operating Expenses, due to process optimization, automation, and systems. In addition to greater budgetary efficiency;
- (iii) A 2.1 p.p. increase in total costs, resulting from a different mix of products and services delivered during the period.

SABER | OPERATING PERFORMANCE

Student Base

<i>Student Base</i>	3Q25	3Q24	% Y/Y	2Q25	% Q/Q
Red Balloon Schools and Franchisees	121	128	-5.5%	121	-
Red Balloon Students	39,158	34,675	12.9%	38,731	1.1%

The number of Red Balloon units decreased by 5.5% compared to the same period in 2024. The student base grew by 12.9%, due to greater participation by partner schools during the period.

National Textbook Program (NBTP)

<i>NBTP</i>	3Q25	3Q24	Chg. %
Market Share - High School	30.00%	22.00%	8.0 p.p.

In 2025, the National Book Program (NBTP) covered the purchase of high school textbooks and the buyback of elementary and middle school textbooks.

The NBTP program is carried out through a public call for bids for the approval of works by the Federal Government, through an independent examination board. Once approved, the works are forwarded for selection by the schools that adopt the program.

All the work carried out by Saber in the production of teaching materials and commercial activities with schools resulted in a significant gain in *market share* of 8.0 p.p. in the purchase of high school textbooks, reaching 30.0%, making Saber one of the largest publishing conglomerates (Ática, Scipione, and Saraiva) in the segment. This expansion can be observed in the coming quarters with an increase in revenue from NBTP, both in the purchase and buyback of teaching materials in the coming years. This gain in *market share* demonstrates the company's focus on results and the benefit of having a diverse company, generating a significant gain in 2025, but also over the next three years of buybacks.

Net Revenue

<i>Saber Revenues - Values in R\$ ('000)</i>	3Q25	3Q24	Chg.%	9M25	9M24	Chg.%
Net Revenue	145,794	133,216	9.4%	362,871	399,552	-9.2%
Net Revenue from NBTP	89,546	90,302	-0.8%	118,288	186,490	-36.6%
Books Sold - Postsecondary	-	-	-	-	31,646	-
Net Revenue - Languages	15,899	13,594	17.0%	69,535	66,436	4.7%
Net Revenue - Other Services	40,349	29,320	37.6%	175,048	114,980	52.2%

In 3Q25, Saber's Net Revenue reached R\$ 145.8 million, representing a 9.4% growth compared to the same period in 2024. This performance was mainly driven by 37.6% growth in Other Services, comprising Educational Solutions, which include Voomp and Acerta Brasil products, and a 17.0% increase in Languages.

Year-to-date, Saber's Net Revenue fell by 9.2% compared to the same period in the previous year, mainly impacted by a 36.6% reduction in NBTP Net Revenue, which is in line with the Company's expectations, given that the 2024 commercial calendar did not include the New Purchase modality and the sale of higher education and technical book

operations (SETS). Disregarding the higher education and technical book operations (SETS), the year-to-date Net Revenue remains in line with 2024.

SABER | FINANCIAL PERFORMANCE

<i>Saber - Values in R\$ ('000)</i>	3Q25	3Q24	Chg.%	9M25	9M24	Chg.%
Gross Revenue	153,065	139,223	9.9%	390,583	427,679	-8.7%
Gross Revenue Deductions	(7,271)	(6,007)	21.0%	(27,712)	(28,127)	-1.5%
Net Revenue	145,794	133,216	9.4%	362,871	399,552	-9.2%
Total of Costs	(71,720)	(64,194)	11.7%	(150,673)	(209,979)	-28.2%
Cost of Goods	(60,309)	(57,064)	5.7%	(121,181)	(183,276)	-33.9%
Cost of Services	(11,411)	(7,129)	60.1%	(29,492)	(26,704)	10.4%
Gross Income	74,074	69,023	7.3%	212,198	189,573	11.9%
<i>Gross Margin</i>	50.8%	51.8%	-1.0 p.p.	58.5%	47.4%	11.1 p.p.
Total Operating Expenses	(20,354)	(19,197)	6.0%	(57,300)	(57,841)	-0.9%
Personnel Expenses	(12,991)	(10,396)	25.0%	(39,158)	(36,688)	6.7%
General and Administrative Expenses	(7,363)	(8,801)	-16.3%	(18,142)	(21,153)	-14.2%
Provision for Doubtful Account - PDA	1,531	(2,739)	-155.9%	(2,290)	(2,326)	-1.5%
(+) Interest and Penalties on Tuition	17	-	n.a.	40	-	n.a.
(+) Equity	-	-	n.a.	-	588	n.a.
Selling and Marketing Expenses	(20,778)	(9,741)	113.3%	(53,902)	(40,945)	31.6%
Operating Result	34,490	37,346	-7.6%	98,746	89,049	10.9%
<i>Operating Margin</i>	23.7%	28.0%	-4.3 p.p.	27.2%	22.3%	4.9 p.p.
Corporate Expenses	(6,977)	(7,384)	-5.5%	(20,223)	(21,597)	-6.4%
Recurring EBITDA	27,513	29,963	-8.2%	78,523	67,452	16.4%
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	18.9%	22.5%	-3.6 p.p.	21.6%	16.9%	4.7 p.p.
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	11,587	2,400	n.a.	11,587	13,328	n.a.
(-) Non-Recurring Items	(149)	(990)	-84.9%	(1,390)	(21,585)	-93.6%
EBITDA	38,951	31,372	24.2%	88,720	59,194	49.9%
<i>EBITDA Margin</i>	26.7%	23.5%	3.2 p.p.	24.4%	14.8%	9.6 p.p.

Saber's Gross Margin reached 50.8%, down 1.0 p.p., impacted by the production of new editorial products and advertising expenses (marketing and commercial) related to the purchase of the NBTP high school program for next year, as anticipated in previous quarters. Year-to-date, the Gross Margin expanded by 11.1 p.p., driven by a reduction in costs resulting from the absence of new NBTP purchases, in line with the program's calendar.

In 3Q25, Saber's Recurring EBITDA decreased by 8.2%, totaling R\$ 27.5 million, with a 3.6 p.p. decline in EBITDA Margin, given the aforementioned impacts of the PNLD. Year-to-date, Recurring EBITDA grew 16.4% and margin expanded 4.7 p.p., driven by the revenue mix.

CONSOLIDATED RESULTS COGNA

OPENING BY COMPANY (QUARTER)

	Kroton	Vasta	Saber	BU's Elimination	Cogna Consolidated	
Values in R\$ ('000)	3Q25	3Q25	3Q25	3Q25	3Q25	% Net Rev.
Gross Revenue	1,518,116	294,749	153,065	(7,988)	1,957,942	128.5%
Gross Revenue Deductions	(382,157)	(45,147)	(7,271)	1	(434,574)	-28.5%
Net Revenue	1,135,959	249,602	145,794	(7,987)	1,523,369	100.0%
Costs (COGS)	(228,663)	(90,917)	(71,720)	9,612	(381,688)	-25.1%
Cost of Goods	(1,681)	(66,150)	(60,309)	9,612	(118,529)	-7.8%
Cost of Services	(226,982)	(24,767)	(11,411)	-	(263,159)	-17.3%
Gross Income	907,296	158,685	74,074	1,625	1,141,680	74.9%
Operating Expenses	(228,484)	(33,118)	(20,354)	-	(281,955)	-18.5%
Personnel Expenses	(92,309)	(18,060)	(12,991)	-	(123,359)	-8.1%
General and Administrative Expenses	(136,175)	(15,058)	(7,363)	-	(158,596)	-10.4%
Provision for Doubtful Accounts - PDA	(156,524)	(7,646)	1,531	-	(162,639)	-10.7%
(+) Interest and Penalties on Tuition	8,854	-	17	-	8,871	0.6%
(+) Equity Income from Subsidiaries	-	(1,625)	-	-	(1,625)	-0.1%
Sales and Marketing Expenses	(121,962)	(77,390)	(20,778)	-	(220,130)	-14.5%
Operating Result	409,180	38,906	34,490	1,625	484,202	31.8%
Corporate Expenses	(38,702)	(15,841)	(6,977)	-	(61,520)	-4.0%
Recurring EBITDA	370,478	23,065	27,513	1,625	422,682	27.7%
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	-	125	11,587	-	11,713	0.8%
(-) Nonrecurring Items	(3,887)	1,331	(149)	-	(2,705)	-0.2%
EBITDA	366,591	24,521	38,951	1,625	431,690	28.3%
Depreciation and Amortization	-	-	-	-	(224,450)	-14.7%
Financial Result	-	-	-	-	(195,038)	-12.8%
Income and Social Contribution Tax	-	-	-	-	165,755	10.9%
Minority Interest	-	-	-	-	13,648	0.9%
Net Profit (Loss)	-	-	-	-	191,605	12.6%
(+) Intangible Amortization (Acquisitions)	-	-	-	-	59,274	3.9%
Adjusted Profit (Loss)	-	-	-	-	250,879	16.5%

OPENING BY COMPANY (ACCUMULATED)

	Kroton	Vasta	Saber	BU's Elimination	Cogna Consolidated	
Values in R\$ ('000)	9M25	9M25	9M25	9M25	9M25	% Net Rev.
Gross Revenue	4,618,901	1,134,049	390,583	(32,185)	6,111,348	126.9%
Gross Revenue Deductions	(1,172,486)	(95,555)	(27,712)	1	(1,295,751)	-26.9%
Net Revenue	3,446,415	1,038,494	362,871	(32,184)	4,815,597	100.0%
Costs (COGS)	(644,780)	(410,470)	(150,673)	36,929	(1,168,995)	-24.3%
Cost of Goods	(5,298)	(319,951)	(121,181)	36,929	(409,501)	-8.5%
Cost of Services	(639,482)	(90,519)	(29,492)	-	(759,494)	-15.8%
Gross Income	2,801,635	628,024	212,198	4,745	3,646,602	75.7%
Operating Expenses	(639,289)	(105,451)	(57,300)	-	(802,040)	-16.7%
Personnel Expenses	(269,536)	(59,041)	(39,158)	-	(367,735)	-7.6%
General and Administrative Expenses	(369,753)	(46,410)	(18,142)	-	(434,305)	-9.0%
Provision for Doubtful Accounts - PDA	(460,455)	(31,229)	(2,290)	-	(493,974)	-10.3%
(+) Interest and Penalties on Tuition	36,570	-	40	-	36,610	0.8%
(+) Equity Income from Subsidiaries	-	(7,597)	-	-	(7,597)	-0.2%
Sales and Marketing Expenses	(359,550)	(257,472)	(53,902)	-	(670,923)	-13.9%
Operating Result	1,378,911	226,275	98,746	4,745	1,708,678	35.5%
Corporate Expenses	(112,469)	(45,632)	(20,223)	-	(178,324)	-3.7%
Recurring EBITDA	1,266,442	180,643	78,523	4,745	1,530,354	31.8%
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	-	376	11,587	-	11,963	0.2%
(-) Nonrecurring Items	(33,721)	(187)	(1,390)	-	(35,299)	-0.7%
EBITDA	1,232,721	180,832	88,720	4,745	1,507,018	31.3%
Depreciation and Amortization	-	-	-	-	(670,192)	-13.9%
Financial Result	-	-	-	-	(592,309)	-12.3%
Income and Social Contribution Tax	-	-	-	-	133,585	2.8%
Minority Interest	-	-	-	-	27,411	0.6%
Net Profit (Loss)	-	-	-	-	405,513	8.4%
(+) Intangible Amortization (Acquisitions)	-	-	-	-	177,821	3.7%
Adjusted Profit (Loss)	-	-	-	-	583,334	12.1%

3Q25 RESULTS | CONSOLIDATED

Consolidated - Values in R\$ ('000)	3Q25	3Q24	Chg.%	9M25	9M24	Chg.%
Gross Revenue	1,957,942	1,771,669	10.5%	6,111,348	5,708,810	7.1%
Gross Revenue Deductions	(434,574)	(490,061)	-11.3%	(1,295,751)	(1,446,925)	-10.4%
Net Revenue	1,523,369	1,281,608	18.9%	4,815,597	4,261,885	13.0%
Total of Costs	(381,688)	(334,470)	14.1%	(1,168,995)	(1,110,625)	5.3%
Cost of Goods	(118,529)	(109,394)	8.4%	(409,501)	(444,201)	-7.8%
Cost of Services	(263,159)	(225,076)	16.9%	(759,494)	(666,424)	14.0%
Gross Income	1,141,680	947,137	20.5%	3,646,602	3,151,261	15.7%
Gross Margin	74.9%	73.9%	1.0 p.p.	75.7%	73.9%	1.8 p.p.
Total Operating Expenses	(281,955)	(263,388)	7.0%	(802,040)	(765,875)	4.7%
Personnel Expenses	(123,359)	(124,479)	-0.9%	(367,735)	(386,526)	-4.9%
General and Administrative Expenses	(158,596)	(138,909)	14.2%	(434,305)	(379,349)	14.5%
Provision for Doubtful Account - PDA	(162,639)	(69,104)	135.4%	(493,974)	(302,711)	63.2%
(+) Interest and Penalties on Tuition	8,871	11,227	-21.0%	36,610	46,229	-20.8%
Equity	(1,625)	(2,392)	-32.1%	(7,597)	(8,235)	-7.7%
Selling and Marketing Expenses	(220,130)	(183,764)	19.8%	(670,923)	(598,485)	12.1%
Operating Result	484,202	439,717	10.1%	1,708,678	1,522,184	12.3%
Operating Margin	31.8%	34.3%	-2.5 p.p.	35.5%	35.7%	-0.2 p.p.
Corporate Expenses	(61,520)	(54,731)	12.4%	(178,324)	(160,090)	11.4%
Recurring EBITDA	422,682	384,986	9.8%	1,530,354	1,362,094	12.4%
Recurring EBITDA Margin	27.7%	30.0%	-2.3 p.p.	31.8%	32.0%	-0.2 p.p.
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	11,713	3,207	265.2%	11,963	14,481	-17.4%
(-) Non-Recurring Items	(2,705)	(10,703)	-74.7%	(35,299)	(67,371)	-47.6%
EBITDA	431,690	377,491	14.4%	1,507,018	1,309,204	15.1%
EBITDA Margin	28.3%	29.5%	-1.2 p.p.	31.3%	30.7%	0.6 p.p.
Depreciation and Amortization	(224,450)	(229,303)	-2.1%	(670,192)	(676,854)	-1.0%
Financial Result	(195,038)	(224,344)	-13.1%	(592,309)	(753,712)	-21.4%
Income Tax / Social Contribution	9,377	(12,588)	-174.5%	(3,292)	(26,088)	-87.4%
Deferred Income Tax / Social Contribution	156,378	41,881	273.4%	136,877	73,288	86.8%
Minority Interest	13,648	17,741	-23.1%	27,411	28,205	-2.8%
Net Profit (Loss)	191,605	(29,122)	757.9%	405,513	(45,957)	982.4%
Net Margin	12.6%	-2.3%	14.9 p.p.	8.4%	-1.1%	9.5 p.p.
(+) Intangible Amortization (Acquisitions)	59,274	61,932	-4.3%	177,821	179,727	-1.1%
Adjusted Profit (Loss)	250,879	32,811	664.6%	583,334	133,769	336.1%
Adjusted Net Margin	16.5%	2.6%	13.9 p.p.	12.1%	3.1%	9.0 p.p.

In 3Q25, Cognia's Net Revenue grew by 18.9% on a consolidated basis, reaching R\$ 1,523.4 million when compared to the same period in 2024, reflecting revenue growth in all three business units. Year-to-date, Net Revenue was R\$ 4,815.6 million, an increase of 13.0%.

Recurring EBITDA grew 9.8% in the quarter and reached R\$ 422.7 million, with a recurring EBITDA margin of 27.7%, a reduction of 2.3 p.p. compared to 3Q24, reflecting Kroton's intake strategy of "Pague Fácil" customers, with the aim of maintaining the average ticket, with a one-off impact on PDA. Year-to-date, recurring EBITDA grew 12.4%, reaching R\$ 1,530.4 million with a margin in line with expectations.

Corporate Expenses

<i>Consolidated - Values in R\$ ('000)</i>	3Q25	3Q24	Chg.%	9M25	9M24	Chg.%
Corporate Expenses	(61,520)	(54,731)	12.4%	(178,324)	(160,090)	11.4%
Personnel Expenses	(40,372)	(36,291)	11.2%	(122,995)	(108,084)	13.8%
General and Administrative Expenses	(21,148)	(18,440)	14.7%	(55,329)	(52,006)	6.4%
<i>% of Net Revenue</i>	3Q25	3Q24	Chg.%	9M25	9M24	Chg.%
Corporate Expenses	-4.0%	-4.3%	0.3 p.p.	-3.7%	-3.8%	0.1 p.p.
Personnel Expenses	-2.7%	-2.8%	0.1 p.p.	-2.6%	-2.5%	-0.1 p.p.
General and Administrative Expenses	-1.4%	-1.4%	0.0 p.p.	-1.1%	-1.2%	0.1 p.p.

In the quarter, we observed a 12.4% increase in Corporate Expenses compared to 3Q24:

- (i) Personnel Expenses: due to the adjustment of social security and pension Charges generated by the increase in the share price of the long-term incentive program for executives and employees;
- (ii) General and Administrative Expenses: temporary shift in expenses with advisory and consulting services, driven by organizational changes focused on optimizing processes and centralizing functions.

Year-to-date, Corporate Expenses grew 11.4% due to higher Personnel Expenses, as explained above.

Non-Recurring Items

<i>Values in R\$ ('000)</i>	3Q25	3Q24	Chg.%	9M25	9M24	Chg.%
Severance	(6,015)	(9,074)	-33.7%	(26,818)	(42,861)	-37.4%
M&A and expansion	(568)	(3,108)	-81.7%	(2,895)	(28,654)	-89.9%
Sale/Write-off of Fixed Assets	3,878	1,691	129.3%	7,390	4,357	69.6%
Restructuring	0	(212)	-100.0%	(12,976)	(212)	6020.7%
Total Nonrecurring	(2,705)	(10,703)	-74.7%	(35,299)	(67,371)	-47.6%

Non-recurring items decreased by 74.7% in 3Q25 compared to 3Q24. This reduction was mainly driven by lower expenses with labor settlements, a direct result of internal team synergies. This positive impact more than offset the increase in Restructuring costs related to Kroton's portfolio, aimed at reducing rental expenses at our units. Year-to-date, non-recurring items decreased by 47.6%.

Financial Results

Consolidated - Values in R\$ ('000)	3Q25	3Q24	Chg.%	9M25	9M24	Chg.%
(+) Financial Revenues	67,264	56,133	19.8%	189,213	170,642	10.9%
Interest on Financial Investment	35,915	21,984	63.4%	107,147	95,193	12.6%
Earnings from derivative financial instruments	2,273	5,351	-57.5%	35,875	10,205	251.5%
Reversals of Contingencies	25,040	371	6,649.3%	25,040	10,059	148.9%
Others	4,036	28,427	-85.8%	21,151	55,185	-61.7%
(-) Financial Expenses	(262,302)	(280,477)	-6.5%	(781,522)	(924,354)	-15.5%
Banks Expenses	(4,588)	(5,773)	-20.5%	(15,981)	(13,859)	15.3%
Interest on Leasing	(71,170)	(74,254)	-4.2%	(216,530)	(219,805)	-1.5%
Interest on Loans	(125,738)	(130,157)	-3.4%	(387,791)	(447,447)	-13.3%
Interest forfeit	(19,335)	(17,518)	10.4%	(56,229)	(58,852)	-4.5%
Interest and Tax on Late Payment	-	-	n.a.	-	-	n.a.
Interest on Loans for Acquisitions	(2,716)	(1,432)	89.7%	(6,659)	(6,518)	2.2%
Loss with derivative financial instruments	(20,863)	(11,800)	76.8%	(32,094)	(69,614)	-53.9%
Restatement of Contingencies	(6,935)	(31,075)	-77.7%	(31,315)	(77,039)	-59.4%
Others	(10,957)	(8,467)	29.4%	(34,923)	(31,220)	11.9%
Financial Result	(195,038)	(224,344)	-13.1%	(592,309)	(753,712)	-21.4%

Financial income grew 19.8% compared to 3Q24, a positive impact of the increase in interest on financial investments of R\$ 13.9 million, due to the rise in the SELIC rate between the periods. In addition, we had a reversal of tax contingencies related to discussions on the use of financial expenses in the amount of R\$ 25.0 million.

The Financial Expense line decreased by R\$ 18.2 million or 6.5% compared to 3Q24, with the highlight being the contingency update line, which decreased by R\$ 24.1 million or 77.7% between quarters due to the reversals of contingencies carried out in the period. We had a reduction of R\$ 4.4 million, or 3.4%, in the Interest on Loans line, due to the Liability Management actions developed between the years. Still comparing the two quarters, there was a worsening in losses on financial instruments, referring to Swaps in the amount of R\$ 9.1 million. As a result, Financial Income improved 13.1% compared to 3Q24 and 21.4% compared to the year-to-date for 2024.

In both Revenue and Financial Expenses, the line-item Gains and Losses on Derivative Financial Instruments was impacted by the fair value measurement of derivative financial instruments, which had a direct effect on the financial result. The result of financial instruments totaled -R\$ 18.6 million in this quarter versus -R\$ 6.4 million in 3Q24. We emphasize that the objective of the hedge is to protect operating results and reduce volatility. With this strategy, all of our gross debt (except M&A) is linked to the Interbank Deposit Certificate, which aligns assets and liabilities, resulting in a debt cost of Interbank Deposit Certificate + 1.52%. We emphasize that the Company does not use derivative financial instruments for speculative purposes.

Capex and Expansion Investments

Values in R\$ ('000)	3Q25	3Q24	Chg.%	9M25	9M24	Chg.%
Recurring Capex	84,255	64,846	29.9%	286,690	207,227	38.3%
% Net Revenue	5.5%	5.1%	0.4 p.p.	6.0%	4.9%	1.1 p.p.
Infrastructure	20,038	16,793	19.3%	87,778	59,483	47.6%
Content Production	27,520	19,622	40.3%	60,322	64,416	-6.4%
Technology	36,697	28,432	29.1%	138,590	83,328	66.3%
Investment in Expansion	25,631	19,481	31.6%	60,055	73,551	-18.3%
Total Capex	109,886	84,328	30.3%	346,745	280,778	23.5%
% Net Revenue	7.2%	6.6%	0.6 p.p.	7.2%	6.6%	0.6 p.p.

Total Capex for 3Q25 reached R\$ 109.9 million, an increase of 30.3% compared to 3Q24. This movement is based on: (i) 29.1% growth in Technology, driven by the investment in the relocation of some Kroton teams to academic ERP consolidation technology projects and the implementation of SAP ERP in Vasta, driven by organizational changes focused on optimizing processes, centralizing functions, and improving efficiency, with a view to implementing a single system across the Company; (ii) investments in Infrastructure, with the maturation of courses and migration of units; (iii) 31.6% growth in investment in Expansion due to improvements made at the UNIFRON unit, the recent acquisition of the Dourados Medical School, reinforcing our commitment to expanding our operations in the sector by offering high-quality training in the health area.

Cash Generation

Consolidated - Values in R\$ ('000)	3Q25	3Q24	Chg.%	9M25	9M24	Chg.%
Net Income before Income Interest	12,203	(76,157)	-116.0%	244,517	(121,362)	-301.5%
Depreciation and Amortization	228,663	233,465	-2.1%	682,681	688,907	-0.9%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	162,639	69,103	135.4%	493,974	302,279	63.4%
Others	186,896	288,156	-35.1%	683,990	860,700	-20.5%
(+) Net Income adjustments before Income Interest	578,198	590,724	-2.1%	1,860,645	1,851,886	0.5%
(+) Income Tax and Social Contribution	(1,924)	(1,046)	83.9%	(19,435)	(15,303)	27.0%
(Increase) Reduction in Accounts Receivable ex-FIES	88,870	153,367	-42.1%	(266,245)	(51,571)	416.3%
(Increase) Reduction in Accounts Receivable FIES	-	(14,221)	-100.0%	38,183	(28,136)	-235.7%
Others	(174,919)	(168,257)	4.0%	(571,444)	(647,509)	-11.7%
(+) Changes in Working Capital	(86,049)	(29,111)	195.6%	(799,506)	(727,216)	9.9%
Operating Cash Generation before Capex	502,428	484,410	3.7%	1,286,221	988,005	30.2%
Capex and Investments in Expansion	(109,886)	(84,327)	30.3%	(346,745)	(280,777)	23.5%
Operating Cash Generation after Capex	392,542	400,082	-1.9%	939,476	707,228	32.8%
(+) Interest Payment	(92,418)	(108,870)	-15.1%	(355,601)	(511,199)	-30.4%
Free Cash Flow Generation	300,124	291,212	3.1%	583,875	196,029	197.9%
M&A Activities	(22,703)	26,453	-185.8%	(129,646)	55,015	-335.7%
(+) Investment Flow	(22,703)	26,453	-185.8%	(129,646)	55,015	-335.7%
Funding	538,900	200,000	169.5%	577,801	1,323,755	-56.4%
Amortization of Principal	(503,520)	(301,684)	66.9%	(1,010,560)	(2,176,694)	-53.6%
Payment of dividends to shareholders	(519)	-	0.0%	(120,297)	-	n.a
Share Acquisition	-	-	n.a	(59,814)	(29,011)	106.2%
Others	20,473	(24,399)	-183.9%	(8,202)	(34,110)	-76.0%
(+) Cash Flow from Financing Activities	55,334	(126,083)	-143.9%	(621,072)	(916,060)	-32.2%
Net Cash Flow	332,755	191,582	73.7%	(166,843)	(665,017)	-74.9%

Operational Cash Generation after Capex (OCG) was R\$ 392.5 million, compared to R\$ 400.1 million in 3Q24. It should be noted that in this period last year, we received tax refunds from the Federal Revenue Service totaling R\$ 115.9 million. For analysis and comparison purposes, excluding the effect of tax refunds, we grew R\$ 108.4 million in cash generation. In the year to date, the increase was R\$ 232.2 million (32.9%) versus 9M24.

The Company implemented several Liability Management initiatives throughout 2024 and 2025, with the objective of reducing the average cost of debt and extending its maturit dates. As a result, we paid R\$ 16.5 million less in interest versus 3Q24 and R\$ 155.4 million less in the year-to-date.

With our strong cash generation and Liability Management operations, we highlight another quarter of solid expansion in Free Cash Flow Generation, reaching R\$ 300.1 million in 3Q25, an increase of R\$ 8.9 million compared to 3Q24. Year-to-date, we reached R\$ 583.9 million (197.9% versus 9M24), exceeding the 2024 fiscal year by 47.7%.

Net Income (Loss)

Consolidated - Values in R\$ ('000)	3Q25	3Q24	Chg.%	9M25	9M24	Chg.%
Operating Result	484,202	439,717	10.1%	1,708,678	1,522,184	12.3%
(+) Corporate Expenses	(61,520)	(54,731)	12.4%	(178,324)	(160,090)	11.4%
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	11,713	3,207	265.2%	11,963	14,481	-17.4%
(+) Nonrecurring Items	(2,705)	(10,703)	-74.7%	(35,299)	(67,371)	-47.6%
(+) Depreciation and Amortization ex-Intangible	(224,450)	(229,303)	-2.1%	(670,192)	(676,854)	-1.0%
(+) Financial Result ¹	(195,038)	(224,344)	-13.1%	(592,309)	(753,712)	-21.4%
(+) Income Tax / Social Contribution	9,377	(12,588)	-174.5%	(3,292)	(26,088)	-87.4%
(+) Deferred Income Tax / Social Contribution	156,378	41,881	273.4%	136,877	73,288	86.8%
(+) Participation of Minority	13,648	17,741	-23.1%	27,411	28,205	-2.8%
(+) Intangible Amortization (Acquisitions)	59,274	61,932	-4.3%	177,821	179,727	-1.1%
Net Profit (Loss)	250,879	32,811	664.6%	583,334	133,769	336.1%
Adjusted Net Margin	16.5%	2.6%	13.9 p.p.	12.1%	3.1%	9.0 p.p.
(-) Intangible Amortization (Acquisitions)	(59,274)	(61,932)	-4.3%	(177,821)	(179,727)	-1.1%
Adjusted Profit (Loss)	191,605	(29,122)	757.9%	405,513	(45,957)	982.4%
Net Margin	12.6%	-2.3%	14.9 p.p.	8.4%	-1.1%	9.5 p.p.

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

In 3Q25, Net Income reached R\$ 191.6 million, compared to a Loss in 3Q24, as a result of the following main impacts:

- (i) 10.1% growth in Operating Income, generating a positive impact of R\$ 44.5 million in the quarter;
- (ii) A 13.1% reduction in Financial Income due to Liability Management actions carried out in recent years, resulting in an improvement of R\$ 29.3 million compared to 3Q24;
- (iii) Reversal of tax contingencies which had a positive impact on the Opening Balance Sheet Contingency Reversal line of R\$ 11.6 million;
- (iv) Positive impact of R\$ 126.3 million from the recognition of deferred income tax assets on temporary differences in goodwill and contingencies of the subsidiary Saber, incorporated by the also subsidiary Editora Ática and Red Balloon, whose benefits from operational synergies and tax reductions will be captured in 2025 and in the coming years;

For analysis and comparison purposes, excluding the recognition of deferred income tax and the Contingency Reversal, Net Income in 3Q25 was R\$ 13.5 million versus a Loss of R\$ 29.1 million in 3Q24.

Year-to-date, Net Income reached R\$ 405.5 million, versus a Loss of R\$ 46.0 million in the same period of 2024. For analysis and comparison purposes, net income growth, excluding the recognition of deferred income tax and the Contingency Reversal, reached R\$ 227.2 million, compared to a loss of R\$ 46.0 million in the same period of 2024.

Indebtedness

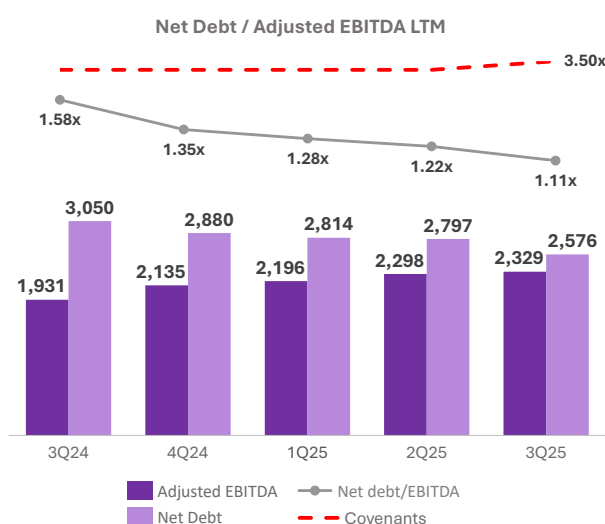
Consolidated - Values in R\$ ('000)	3Q25	3Q24	Chg.%	2Q25	Chg.%
Cash and Cash Equivalents	1,277,042	1,126,271	13.4%	944,287	35.2%
Cash	12,543	9,920	26.4%	11,683	7.4%
Cash Equivalents	1,264,499	1,116,351	13.3%	932,604	35.6%
Loans and Financing	3,853,232	4,176,431	-7.7%	3,741,477	3.0%
Loans and Financing	3,630,776	4,007,184	-9.4%	3,550,782	2.3%
Short-term Debt	254,282	665,151	-61.8%	713,404	-64.4%
Long-term Debt	3,376,494	3,342,033	1.0%	2,837,378	19.0%
Derivative financial instruments	106,473	58,845	80.9%	88,372	20.5%
Other Short and Long Term Debt ²	115,983	110,402	5.1%	102,323	13.3%
Net Cash (Debt)	(2,576,191)	(3,050,160)	-15.5%	(2,797,190)	-7.9%

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

Net debt decreased by R\$ 474.0 million or 15.5% in 3Q25 compared to 3Q24, from R\$ 3,050.2 million to R\$ 2,576.2 million due to the reduction in gross debt resulting from Liability Management actions with debt prepayment. At the end of 3Q25, total cash and cash equivalents amounted to R\$ 1,277.0 million, up 13.4% compared to 3Q24. In addition, the COGN19 debt (Interbank Deposit Certificate + 2.15%) in the amount of R\$ 500.0 million was prepaid during the quarter. In 3Q25, the company's weighted average cost was Interbank Deposit Certificate + 1.52% and the *duration* was 32 months, compared to an average cost of Interbank Deposit Certificate + 1.63% and a *duration* of 28 months in 2Q25.

At the end of 3Q25, the Company achieved Leverage (Net Debt/Adjusted EBITDA) of 1.11x, compared to 1.58x in 3Q24. The company maintained its deleveraging trend, with this being the lowest Leverage since 4Q18. Deleveraging is provided both by the company's cash generation, which is used to prepay debts, and by the growth in recurring EBITDA.

Net Debt Reduction in the Quarter



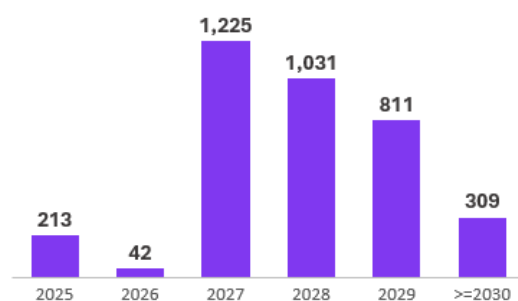
1 - Adjusted EBITDA considers, in addition to EBITDA, non-recurring items and the sum of the balance between provisions and reversals of contingencies with no cash effect.

Leverage is calculated in accordance with the company's debenture regulations, in which: (i) Net Debt considers the sum of loans and financing and accounts payable from acquisitions, subtracted from cash and cash equivalents; and (ii) 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.

Values in R\$ ('000)	3Q25
EBITDA	2,510,555
Non-recurring Items	90,557
Provisions for/Reversals of Contingencies	(271,939)
Adjusted EBITDA	2,329,173
Loans, Financing and Debentures	(3,737,249)
Commitments Payable	(115,983)
Cash and Cash Equivalents	1,277,041
Net Debt	(2,576,191)
Net Debt/Recurring EBITDA	1.11
Total Lease (balance sheet)	2,881,486
Rental Obligations	1,798,245
Renovations	1,083,241

The next maturity of debenture principal will be in May 2027 in the amount of R\$ 607.0 million related to COGNA2.

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



1 – The schedule does not consider the balances of derivative financial instruments.

On June 26, 2025, we announced the signing of a loan agreement with the International Finance Corporation (“IFC”) to finance the digital transformation of Kroton’s Undergraduate and Graduate activities, the company’s higher education vertical, over the next three years. The payment was made on September 10, 2025. The total loan amount was US\$ 100.0 million, which, when settled in Brazilian reais, totaled R\$ 545.8 million, with a term of 6 years and a cost of Interbank Deposit Certificate + 1.44%.

CAPITAL MARKETS AND SUBSEQUENT EVENTS

Stock Performance

Cogna (COGN3) shares are included in several indices, notably the Ibovespa B3 BR+, IBOV, Differentiated Corporate Governance Stock Index (IGC), Differentiated Tag Along Share Index (ITAG), consumption Index (ICON), and B3 Sustainability Indices: ISE, ICO2, and IGPTW, and MSCI Brazil.

In Q3 2025, the Company's shares were traded in 100% of trading sessions, totaling a trading volume of R\$ 5.3 billion, resulting in an average daily trading volume of R\$ 86.8 million. Currently, Cognia's shares are monitored by 12 different local and international brokers (Research). Cognia closed in September 2025 with a market value of R\$ 6.3 billion.

Shareholder Composition

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

Cogna's Share Capital*	Quantity	%
Treasury	62,435,142	3.33%
Free Float	1,814,171,068	96.67%
Total	1,876,606,210	100.00%

*position in 09/30/2025

Ratings

In September 2025, Standard & Poor's (S&P) raised its outlook from stable to positive, with Cognia now rated brAA+ with a positive outlook by S&P and AA+(bra) with a positive outlook by Fitch Ratings.

APPENDIX 1 – COMPANY BALANCE SHEET

Assets	3Q25	% AV	2Q25	% AV	3Q24	% AV
Current Assets	4,332,421	18.2%	4,264,420	18.0%	4,221,237	17.7%
Cash and cash equivalents	12,543	0.1%	11,683	0.0%	9,920	0.0%
Financial Investments	7,578	0.0%	49,851	0.2%	57,538	0.2%
Securities	1,256,921	5.3%	882,753	3.7%	1,058,813	4.4%
Accounts Receivable	2,078,082	8.7%	2,378,969	10.1%	2,044,752	8.6%
Inventories	544,446	2.3%	487,878	2.1%	523,756	2.2%
Prepayments	97,073	0.4%	111,130	0.5%	99,677	0.4%
Recoverable Taxes	73,751	0.3%	67,290	0.3%	64,600	0.3%
Income tax and social contribution to be recovered	125,705	0.5%	118,667	0.5%	162,891	0.7%
Deferred Taxes	3,080	0.0%	3,985	0.0%	15,149	0.1%
Other Accounts Receivable	133,242	0.6%	152,214	0.6%	184,141	0.8%
Non current Assets	19,498,107	81.8%	19,385,000	82.0%	19,645,761	82.3%
Long Term Assets	1,263,607	5.3%	1,063,760	4.5%	1,069,767	4.5%
Securities	42,616	0.2%	41,080	0.2%	49,493	0.2%
Accounts Receivables	176,755	0.7%	122,776	0.5%	122,537	0.5%
Derivative financial instruments	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Taxes to Recover	19,772	0.1%	17,695	0.1%	56,356	0.2%
Income tax and social contribution to be recovered	77,171	0.3%	77,903	0.3%	36,757	0.2%
Accounts receivable on sale of subsidiaries	2,072	0.0%	1,998	0.0%	3,869	0.0%
Other	96,527	0.4%	97,649	0.4%	39,907	0.2%
Guarantee for social security, labor and civil provisions	65,825	0.3%	63,373	0.3%	18,920	0.1%
Judicial Deposits	48,189	0.2%	51,331	0.2%	45,424	0.2%
Deferred Taxes	734,680	3.1%	589,955	2.5%	696,504	2.9%
Investments	43,690	0.2%	45,613	0.2%	54,764	0.2%
Other Investments	3,608	0.0%	1,608	0.0%	9,879	0.0%
Fixed Assets	3,502,652	14.7%	3,600,951	15.2%	3,709,054	15.5%
Intangible	14,684,550	61.6%	14,673,068	62.0%	14,802,297	62.0%
Total Assets	23,830,528	100.0%	23,649,420	100.0%	23,866,998	100.0%
Liabilities and Equity						
Current Liabilities	2,393,902	10.0%	2,782,377	11.8%	2,617,636	11.0%
Suppliers	630,267	2.6%	568,138	2.4%	579,711	2.4%
Suppliers drawn risk	490,219	2.1%	487,256	2.1%	509,155	2.1%
Loans and Financing	60,148	0.3%	54,875	0.2%	14,683	0.1%
Debenture	194,133	0.8%	658,529	2.8%	650,468	2.7%
Lease	213,194	0.9%	196,411	0.8%	175,343	0.7%
Social security and labor liabilities	425,012	1.8%	410,799	1.7%	402,759	1.7%
Income Tax and Social Contribution	39,959	0.2%	31,935	0.1%	17,934	0.1%
Taxes and Contribution	67,419	0.3%	64,101	0.3%	51,793	0.2%
Advances from Clients	158,498	0.7%	208,454	0.9%	123,621	0.5%
Dividends payable	525	0.0%	525	0.0%	0	0.0%
Accounts Payable - Acquisitions	85,903	0.4%	73,312	0.3%	66,736	0.3%
Other Accounts Payable	28,625	0.1%	28,042	0.1%	25,433	0.1%
Non current Liabilities	7,550,827	31.7%	7,165,361	30.3%	8,624,212	36.1%
Loans and Financing	597,148	2.5%	60,453	0.3%	71,234	0.3%
Debenture	2,779,346	11.7%	2,776,925	11.7%	3,270,799	13.7%
Finance lease payable	2,536,372	10.6%	2,636,440	11.1%	2,706,143	11.3%
Suppliers	64,014	0.3%	64,036	0.3%	0	0.0%
Derivative financial instruments	106,473	0.4%	88,372	0.4%	58,845	0.2%
Provision for Tax, Labor and Civil Lawsuit Losses	773,634	3.2%	829,077	3.5%	609,105	2.6%
Liabilities assumed in the business combination	16,321	0.1%	16,528	0.1%	1,006,440	4.2%
Accounts Payable - Acquisitions	30,079	0.1%	29,011	0.1%	43,666	0.2%
Deferred Taxes	614,755	2.6%	626,407	2.6%	788,754	3.3%
Other Accounts Payable	32,685	0.1%	38,112	0.2%	69,226	0.3%
Consolidated Equity	13,885,799	58.3%	13,701,682	57.9%	12,625,150	52.9%
Total Liabilities and Equity	23,830,528	100.0%	23,649,420	100.0%	23,866,998	100.0%

APPENDIX 2 – QUARTERLY COMPANY INCOME STATEMENT

	3Q25 Results (Accounting)	Interest and Penalties on Tuition	Depreciation/ Amortization	Non-accounting adjustments		Opening balance Reversals	B.U. Elimination	3Q25 Results (Release)
				Non-recurring Items/ Capital Gain	Reclassification between Costs and expenses			
				(In thousand reais, except otherwise indicated)				
Gross Revenue	1,957,943	-	-	-	-	-	-	1,957,943
Kroton	1,518,115	-	-	-	-	-	-	1,518,115
Saber	145,079	-	-	-	-	-	7,988	153,067
Vasta	294,749	-	-	-	-	-	-	294,749
Elimination BU's / Cogna	-	-	-	-	-	-	(7,988)	(7,988)
Deductions from Gross Revenue	(434,574)	-	-	-	-	-	-	(434,574)
Kroton	(382,155)	-	-	-	-	-	-	(382,155)
Saber	(7,272)	-	-	-	-	-	-	(7,272)
Vasta	(45,147)	-	-	-	-	-	-	(45,147)
Net Revenue	1,523,369	-	-	-	-	-	-	1,523,369
Kroton	1,135,960	-	-	-	-	-	-	1,135,960
Saber	137,807	-	-	-	-	-	7,988	145,795
Vasta	249,602	-	-	-	-	-	-	249,602
Elimination BU's / Cogna	-	-	-	-	-	-	(7,988)	(7,988)
Costs of Goods/Services	(475,670)	-	127,241	-	(33,260)	-	-	(381,689)
Cost of Goods Sold	(48,100)	-	-	-	(70,429)	-	-	(118,529)
Cost of Services Rendered	(427,570)	-	127,241	-	37,169	-	-	(263,160)
Gross Income	1,047,699	-	127,241	-	(33,260)	-	-	1,141,680
Operating Expenses	(849,330)	-	97,209	2,705	33,260	(11,713)	-	(727,869)
Selling Expenses	(220,130)	-	-	-	-	-	-	(220,130)
General and Administrative Expenses	(468,491)	-	96,911	2,705	221,992	(11,713)	-	(158,596)
Provision for Doubtful Accounts	(162,639)	-	-	-	-	-	-	(162,639)
Personnel Expenses	-	-	-	-	(123,359)	-	-	(123,359)
Corporate Expenses	-	-	-	-	(61,520)	-	-	(61,520)
Other Operating Income (Expenses)	3,853	-	-	-	(3,853)	-	-	-
Equity	(1,923)	-	298	-	-	-	-	(1,625)
Income before Financial Result	198,369	-	224,450	2,705	-	(11,713)	-	413,811
Interest and Penalties on Tuition	-	8,871	-	-	-	-	-	8,871
(-) Nonrecurring itens	-	-	-	(2,705)	-	-	-	(2,705)
EBITDA	198,369	8,871	224,450	-	-	-	-	431,690
Depreciation and Amortization	-	-	(224,450)	-	-	-	-	(224,450)
Financial Result	(186,166)	(8,871)	-	-	-	-	-	(195,037)
Financial Revenues	76,135	(8,871)	-	-	-	-	-	67,264
Financial Expenses	(262,301)	-	-	-	-	-	-	(262,301)
Income from Operations (Loss)	12,203	-	-	-	-	-	-	12,203
Income and Social Contribution Tax	165,754	-	-	-	-	-	-	165,754
Current	9,377	-	-	-	-	-	-	9,377
Deferred	156,377	-	-	-	-	-	-	156,377
Participation of Minority Shareholders	(13,648)	-	-	-	-	-	-	(13,648)
Net Income (Loss) attributable to Controlling Shareholders	191,605	-	-	-	-	-	-	191,605

APPENDIX 3 – STATEMENT OF ACCUMULATED COMPANY RESULTS

	9M25	% Net Rev.	9M24	% Net Rev.	9M25/9M24
	(In thousand reais, except otherwise indicated)				
Gross Revenue	6,111,349	126.8%	5,670,050	134.0%	7.8%
Kroton	4,618,900	95.9%	4,231,739	100.0%	9.1%
Saber	358,400	7.4%	341,356	8.1%	5.0%
Vasta	1,134,049	23.5%	1,096,955	25.9%	3.4%
Deductions from Gross Revenue	(1,295,752)	-26.8%	(1,440,020)	-34.0%	-10.0%
Kroton	(1,172,484)	-24.3%	(1,297,115)	-30.7%	-9.6%
Saber	(27,713)	-0.5%	(21,211)	-0.5%	30.7%
Vasta	(95,555)	-2.0%	(121,694)	-2.9%	-21.5%
Net Revenue	4,815,597	100.0%	4,230,030	100.0%	13.8%
Kroton	3,446,416	71.6%	2,934,624	69.4%	17.4%
Saber	330,687	6.8%	320,145	7.6%	3.3%
Vasta	1,038,494	21.6%	975,261	23.1%	6.5%
Costs of Goods/Services	(1,442,535)	-30.0%	(1,366,776)	-32.3%	5.5%
Cost of Goods Sold	(183,284)	-3.8%	(216,497)	-5.1%	-15.3%
Cost of Services Rendered	(1,259,251)	-26.2%	(1,150,279)	-27.2%	9.5%
Gross Income	3,373,062	70.0%	2,863,254	67.7%	17.8%
Operating Expenses	(2,572,847)	-53.4%	(2,275,433)	-53.8%	13.1%
Selling Expenses	(670,924)	-13.9%	(594,063)	-14.0%	12.9%
General and Administrative Expenses	(1,401,435)	-29.0%	(1,374,481)	-32.5%	2.0%
Expected loss provision	(493,974)	-10.3%	(302,279)	-7.1%	63.4%
Other Operating Income	6,123	0.1%	10,128	0.2%	-39.5%
Other Operating Expenses	(4,144)	-0.1%	(5,019)	-0.1%	-17.4%
Equity in the results of investees	(8,493)	-0.2%	(9,719)	-0.2%	-12.6%
Income before Financial Result and Taxes	800,215	16.6%	587,821	13.9%	36.1%
Financial Result	(555,698)	-11.5%	(710,125)	-16.8%	-21.7%
Financial Expenses	225,823	4.7%	213,874	5.1%	5.6%
Financial Revenues	(781,521)	-16.2%	(923,999)	-21.8%	-15.4%
Income from Operations	244,517	5.1%	(122,304)	-2.9%	-299.9%
Income and Social Contribution Tax	133,585	2.8%	51,431	1.2%	159.7%
Current	(3,292)	-0.1%	(4,637)	-0.1%	-29.0%
Deferred	136,877	2.9%	56,068	1.3%	144.1%
Net Income before Discontinued Operations	378,102	7.9%	(70,873)	-1.7%	-633.5%
Discontinued Operations	-	0.0%	(3,290)	-0.1%	-100.0%
Net Income	378,102	7.9%	(74,163)	-1.8%	-609.8%
Controlling interests	405,513	8.4%	(45,957)	-1.1%	-982.4%
Non-controlling interests	(27,411)	-0.6%	(28,206)	-0.7%	-2.8%

APPENDIX 4 – CASH FLOW STATEMENT

R\$ 000	3Q25	3Q24	2Q25
Net Income before Income Taxes	12,203	(76,157)	108,079
Net Income (Loss) Adjustments before Income Taxes	578,198	590,724	647,216
Depreciation and Amortization	228,663	233,465	225,014
Provision for Doubtful Accounts	162,639	69,103	167,522
Accounts Receivable - adjusted to present value	(4,169)	(1,982)	(8,083)
Provision for Tax, Labor and Civil Losses	(2,549)	15,852	8,961
Financial Charges	173,400	180,885	257,631
Grant of Stock Options	6,160	5,115	2,266
Finance lease	(3,275)	74,254	-
Price adjustment on accounts payable for acquisition	(1,183)	(268)	1,183
Income from sale or disposal of assets and other investments	(2,001)	5,160	(6)
Result of Equity Restatement	1,923	2,691	4,649
Result on derivative operations	18,590	6,449	(11,921)
Changes in Working Capital	(86,049)	(29,111)	(346,385)
(Increase) Reduction in Accounts Receivable (ex-FIES)	94,082	153,367	(177,917)
(Increase) Reduction in Accounts Receivable FIES	(5,212)	(14,221)	42,506
(Increase) Reduction in Inventories	(62,453)	(56,222)	(42,359)
(Increase) Reduction in Advances	14,057	(1,676)	(12,509)
(Increase) Reduction in Recoverable Taxes	(4,385)	101,028	(4,893)
(Increase) Decrease in Escrow Deposits	3,142	1,478	(958)
Increase (Decrease) in Other Assets	(1,422)	(3,464)	12,647
Increase (Reduction) in Suppliers	64,450	(57,635)	(14,267)
Payment of lease	(53,042)	(46,591)	(54,448)
Leasing interest paid	(67,912)	(71,467)	(65,322)
Increase (Decrease) in Payroll and Related Taxes	12,978	35,831	(31,022)
Increase (Decrease) in Fiscal Obligations	(2,819)	(4,652)	22,198
Increase (Decrease) in Advances to Clients	(50,005)	(38,479)	33,225
(Decrease) in Provision for Tax, Labor and Civil Losses	(22,032)	(24,990)	(19,869)
Increase (Decrease) in Other Liabilities	(5,476)	(1,418)	(33,397)
Income Tax and Social Contribution	(1,924)	(1,046)	(4,329)
Capex	(84,255)	(64,846)	(86,970)
Additions to Fixed Assets	(20,039)	(16,793)	(19,147)
Additions to Intangible Assets	(64,216)	(48,053)	(67,823)
Cash Flow from Operating Activities after Capex - Recurring	418,173	419,564	317,611
Capex - Special Projects	(25,631)	(19,481)	(20,983)
Brownfields	(25,631)	(19,481)	(20,983)
Cash Flow from Operating Activities after total Capex	392,542	400,082	296,628
(+) M&A Activities	(18,548)	31,429	3,416
Investment acquisitions	(1,504)	-	-
Receipt from the sale of subsidiaries	1,020	16,321	2,238
Receipt of amounts from the sale of properties	-	15,108	1,178
Payment for company acquisition	(18,064)	-	-
(+) Cash Flow from Financing Activities	(41,239)	(239,929)	(777,462)
Disposals (Acquisitions) of Treasury Shares	-	(37)	-
Interest paid on derivative transactions	(489)	(280)	(303)
Costs of debenture emission	-	(3,951)	-
Debenture emission	-	200,000	-
Borrowing and financing	538,900	-	38,901
Payments of Borrowings and Financing and derivative	(503,520)	(301,684)	(503,520)
Interest Paid on Borrowings and Debentures	(91,929)	(108,590)	(162,185)
Redemption (Investment) of Securities	20,473	(20,411)	(28,540)
Installments paid on the acquisition of companies	(4,155)	(4,976)	(2,037)
Payment of dividends to shareholders	(519)	-	(119,778)
(=) Cash Flow from Non-Operating Activities	(59,787)	(208,500)	(774,046)
Total Cash Generation	332,755	191,582	(477,418)
Net Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents			
Cash and Cash Equivalents at the Start of the Period	944,287	934,689	1,421,705
Cash and Cash Equivalents at the End of the Period	1,277,042	1,126,271	944,287
Net Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents	332,755	191,582	(477,418)

APPENDIX 5 – RECONCILIATION OF ACCUMULATED CASH FLOW

RS\$ 000	Cash Flow (Accounting) 9M25	Leasing	Interest	Cash	Income tax on financial and mutual results	Digital Book	Others	Cash Flow (Release) 9M25
Net Income before income taxes	244,517							244,517
Adjustments to net income	1,748,983				111,662			1,860,645
Change in operating assets and liabilities	(418,808)	(360,479)				(20,219)	-	(799,506)
Income taxes paid	(19,435)							(19,435)
Leasing interest paid	(204,457)	204,457						-
Interest paid on borrowings and debentures	(354,464)		354,464					-
Interest paid on operations with derivatives	(1,137)		1,137					-
Cash flow from operating activities	995,199	(156,022)	355,601	-	111,662	(20,219)	-	1,286,221
Redemption (Investment) of securities	83,769			(83,769)				-
Additions to fixed assets	(95,224)						7,446	(87,778)
Additions to Intangible assets	(271,740)					20,219	52,609	(198,912)
Investment Acquisitions	(1,504)							(1,504)
Payment for acquisition of companies	(18,064)							(18,064)
Receipt for the sale of subsidiaries	6,759							6,759
Receipt of amounts from the sale of properties	3,460							3,460
Special projects capex	-						(60,055)	(60,055)
Cash flow from investing activities	(292,544)	-	-	(83,769)	-	20,219	-	(356,094)
Treasury shares	(59,814)							(59,814)
Borrowings and financing	577,801							577,801
Leasing principal payment	(156,022)	156,022						-
Payments of borrowings and financing	(1,010,560)							(1,010,560)
Installments paid on the acquisition of companies	(8,607)							(8,607)
Redemption (Investment) of securities	-			103,460	(111,662)		-	(8,202)
Payment of dividends to shareholders	(120,297)							(120,297)
Interest paid on derivative transactions	-		(1,137)					(1,137)
Interest paid on borrowings and debentures	-		(354,464)					(354,464)
Cash flow from financing activities	(777,499)	156,022	(355,601)	103,460	(111,662)	-	-	(985,280)
Change in cash position	(74,844)	-	-	19,691	-	-	-	(55,153)

APPENDIX 6 – RECONCILIATION OF QUARTERLY INCOME STATEMENT

	Non-accounting adjustments							
	3Q25 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	3Q25 Results (Release)
	(In thousand reais, except otherwise indicated)							
Gross Revenue	1,957,943	-	-	-	-	-	-	1,957,943
Kroton	1,518,115	-	-	-	-	-	-	1,518,115
Saber	145,079	-	-	-	-	-	7,988	153,067
Vasta	294,749	-	-	-	-	-	-	294,749
Elimination BU´s / Cogna	-	-	-	-	-	-	(7,988)	(7,988)
Deductions from Gross Revenue	(434,574)	-	-	-	-	-	-	(434,574)
Kroton	(382,155)	-	-	-	-	-	-	(382,155)
Saber	(7,272)	-	-	-	-	-	-	(7,272)
Vasta	(45,147)	-	-	-	-	-	-	(45,147)
Net Revenue	1,523,369	-	-	-	-	-	-	1,523,369
Kroton	1,135,960	-	-	-	-	-	-	1,135,960
Saber	137,807	-	-	-	-	-	7,988	145,795
Vasta	249,602	-	-	-	-	-	-	249,602
Elimination BU´s / Cogna	-	-	-	-	-	-	(7,988)	(7,988)
Costs of Goods/Services	(475,670)	-	127,241	-	(33,260)	-	-	(381,689)
Cost of Goods Sold	(48,100)	-	-	-	(70,429)	-	-	(118,529)
Cost of Services Rendered	(427,570)	-	127,241	-	37,169	-	-	(263,160)
Gross Income	1,047,699	-	127,241	-	(33,260)	-	-	1,141,680
Operating Expenses	(849,330)	-	97,209	2,705	33,260	(11,713)	-	(727,869)
Selling Expenses	(220,130)	-	-	-	-	-	-	(220,130)
General and Administrative Expenses	(468,491)	-	96,911	2,705	221,992	(11,713)	-	(158,596)
Provision for Doubtful Accounts	(162,639)	-	-	-	-	-	-	(162,639)
Personnel Expenses	-	-	-	-	(123,359)	-	-	(123,359)
Corporate Expenses	-	-	-	-	(61,520)	-	-	(61,520)
Other Operating Income (Expenses)	3,853	-	-	-	(3,853)	-	-	-
Equity	(1,923)	-	298	-	-	-	-	(1,625)
Income before Financial Result	198,369	-	224,450	2,705	-	(11,713)	-	413,811
Interest and Penalties on Tuition	-	8,871	-	-	-	-	-	8,871
(-) Nonrecurring Items	-	-	-	(2,705)	-	-	-	(2,705)
EBITDA	198,369	8,871	224,450	-	-	-	-	431,690
Depreciation and Amortization	-	-	(224,450)	-	-	-	-	(224,450)
Financial Result	(186,166)	(8,871)	-	-	-	-	-	(195,037)
Financial Revenues	76,135	(8,871)	-	-	-	-	-	67,264
Financial Expenses	(262,301)	-	-	-	-	-	-	(262,301)
Income from Operations (Loss)	12,203	-	-	-	-	-	-	12,203
Income and Social Contribution Tax	165,754	-	-	-	-	-	-	165,754
Current	9,377	-	-	-	-	-	-	9,377
Deferred	156,377	-	-	-	-	-	-	156,377
Participation of Minority Shareholders	(13,648)	-	-	-	-	-	-	(13,648)
Net Income (Loss) attributable to Controlling Shareholders	191,605	-	-	-	-	-	-	191,605

APPENDIX 7 – RECONCILIATION OF THE STATEMENT OF ACCUMULATED RESULTS

	9M25 Results (Accounting)	Interest and Penalties on Tuition	Depreciation/ Amortization	Non-accounting adjustments		Opening balance Reversals	B.U. Elimination	9M25 Results (Release)
				Non-recurring Items/ Capital Gain	Reclassification between Costs and expenses			
	(In thousand reais, except otherwise indicated)							
Gross Revenue	6,111,349	-	-	-	-	-	-	6,111,349
Kroton	4,618,900	-	-	-	-	-	-	4,618,900
Saber	358,400	-	-	-	-	-	32,185	390,585
Vasta	1,134,049	-	-	-	-	-	-	1,134,049
Elimination BU´s / Cogna	-	-	-	-	-	-	(32,185)	(32,185)
Deductions from Gross Revenue	(1,295,752)	-	-	-	-	-	-	(1,295,752)
Kroton	(1,172,484)	-	-	-	-	-	-	(1,172,484)
Saber	(27,713)	-	-	-	-	-	-	(27,713)
Vasta	(95,555)	-	-	-	-	-	-	(95,555)
Net Revenue	4,815,597	-	-	-	-	-	-	4,815,597
Kroton	3,446,416	-	-	-	-	-	-	3,446,416
Saber	330,687	-	-	-	-	-	32,185	362,872
Vasta	1,038,494	-	-	-	-	-	-	1,038,494
Elimination BU´s / Cogna	-	-	-	-	-	-	(32,185)	(32,185)
Costs of Goods/Services	(1,442,535)	-	376,510	-	(102,970)	-	-	(1,168,995)
Cost of Goods Sold	(183,284)	-	-	-	(226,217)	-	-	(409,501)
Cost of Services Rendered	(1,259,251)	-	376,510	-	123,247	-	-	(759,494)
Gross Income	3,373,062	-	376,510	-	(102,970)	-	-	3,646,602
Operating Expenses	(2,572,847)	-	293,682	35,299	102,970	(11,963)	-	(2,152,859)
Selling Expenses	(670,924)	-	-	-	-	-	-	(670,924)
General and Administrative Expenses	(1,401,435)	-	292,786	35,299	651,008	(11,963)	-	(434,305)
Provision for Doubtful Accounts	(493,974)	-	-	-	-	-	-	(493,974)
Personnel Expenses	-	-	-	-	(367,735)	-	-	(367,735)
Corporate Expenses	-	-	-	-	(178,324)	-	-	(178,324)
Other Operating Income (Expenses)	1,979	-	-	-	(1,979)	-	-	-
Equity	(8,493)	-	896	-	-	-	-	(7,597)
Income before Financial Result	800,215	-	670,192	35,299	-	(11,963)	-	1,493,743
Interest and Penalties on Tuition	-	36,610	-	-	-	-	-	36,610
(+) Opening Balance Reversal of Contingencies	-	-	-	-	-	11,963	-	11,963
(-) Nonrecurring items	-	-	-	(35,299)	-	-	-	(35,299)
EBITDA	800,215	36,610	670,192	-	-	-	-	1,507,017
Depreciation and Amortization	-	-	(670,192)	-	-	-	-	(670,192)
Financial Result	(555,698)	(36,610)	-	-	-	-	-	(592,308)
Financial Revenues	225,823	(36,610)	-	-	-	-	-	189,213
Financial Expenses	(781,521)	-	-	-	-	-	-	(781,521)
Income from Operations (Loss)	244,517	-	-	-	-	-	-	244,517
Income and Social Contribution Tax	133,585	-	-	-	-	-	-	133,585
Current	(3,292)	-	-	-	-	-	-	(3,292)
Deferred	136,877	-	-	-	-	-	-	136,877
Participation of Minority Shareholders	(27,411)	-	-	-	-	-	-	(27,411)
Net Income (Loss) attributable to Controlling Shareholders	405,513	-	-	-	-	-	-	405,513

APPENDIX 8 – COVERAGE RATIO AND ACCOUNTS RECEIVABLE

<i>Gross Accounts Receivable - Values in R\$ (000)</i>	3Q25	3Q24	Chg.%	2Q25	Chg.%
Cogna	5,774,785	5,581,910	3.5%	5,977,228	-3.4%
Credit Card	40,886	5,320	668.5%	72,858	-43.9%
Kroton	4,870,010	4,822,872	1.0%	4,950,522	-1.6%
Private Special Installment Plan (PEP/PMT)	3,773,254	3,685,329	2.4%	3,758,959	0.4%
PEP	2,495,819	2,619,514	-4.7%	2,527,936	-1.3%
PMT	1,277,436	1,065,815	19.9%	1,231,023	3.8%
Kroton ex-Installment payment products	1,096,755	1,137,543	-3.6%	1,191,563	-8.0%
Out-of-Pocket	758,339	867,072	-12.5%	869,007	-12.7%
FIES (Public Financing)	338,416	270,471	25.1%	322,556	4.9%
Saber	286,856	191,356	49.9%	212,074	35.3%
Vasta	577,033	562,362	2.6%	741,774	-22.2%
Cogna ex-Installment payment products and Credit Card	1,960,644	1,891,261	3.7%	2,145,410	-8.6%

<i>Net Accounts Receivable - Values in R\$ (000)</i>	3Q25	3Q24	Chg.%	2Q25	Chg.%
Cogna	2,254,837	2,167,289	4.0%	2,501,745	-9.9%
Credit Card	40,886	5,320	668.5%	72,858	-43.9%
Kroton	1,466,162	1,523,677	-3.8%	1,592,995	-8.0%
Private Special Installment Plan (PEP/PMT)	1,056,557	1,080,173	-2.2%	1,063,818	-0.7%
PEP	678,868	795,538	-14.7%	702,799	-3.4%
PMT	377,689	284,636	32.7%	361,019	4.6%
Kroton ex-Installment payment products	409,605	443,504	-7.6%	529,177	-22.6%
Out-of-Pocket	347,585	404,531	-14.1%	461,945	-24.8%
FIES (Public Financing)	62,020	38,972	59.1%	67,232	-7.8%
Saber	254,791	166,144	53.4%	181,146	40.7%
Vasta	492,998	472,148	4.4%	654,746	-24.7%
Cogna ex-Installment payment products and Credit Card	1,157,394	1,081,796	7.0%	1,365,069	-15.2%

<i>Coverage Ratio</i>	3Q25	3Q24	Chg.%	2Q25	Chg.%
Cogna	61.0%	61.2%	-0.2 p.p.	58.1%	2.9 p.p
Credit Card	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Kroton	69.9%	68.4%	1.5 p.p	67.8%	2.1 p.p
Private Special Installment Plan (PEP/PMT)	72.0%	70.7%	1.3 p.p	71.7%	0.3 p.p
Kroton ex-Installment payment products	62.7%	61.0%	1.7 p.p	55.6%	7.1 p.p
Out-of-Pocket	54.2%	53.3%	0.9 p.p	46.8%	7.4 p.p
FIES (Public Financing)	81.7%	85.6%	-3.9 p.p.	79.2%	2.5 p.p
Saber	11.2%	13.2%	-2.0 p.p.	14.6%	-3.4 p.p.
Vasta	14.6%	16.0%	-1.4 p.p.	11.7%	2.9 p.p
Cogna ex-Installment payment products and Credit Card	41.0%	42.8%	-1.8 p.p.	36.4%	4.6 p.p

<i>Average Accounts Receivable Term (days)</i>	3Q25	3Q24	Chg.%	2Q25	Chg.%
Cogna	117	127	- 10	134	- 17
Kroton	115	141	- 26	131	- 16
Private Special Installment Plan (PEP/PMT)	668	1,043	- 375	733	- 65
PEP	6,336	2,963	3,373	4,952	1,384
PMT	256	371	- 115	276	- 20
Kroton ex-Installment payment products	37	45	- 8	49	- 12
Out-of-Pocket	34	45	- 11	47	- 13
FIES (Public Financing)	71	52	19	80	- 9
Saber	142	82	60	102	40
Vasta	102	111	- 9	138	- 36
Cogna ex-Installment payment products and Credit Card	65	67	- 2	79	- 14

APPENDIX 9 – ESG | ENVIRONMENTAL, SOCIAL AND GOVERNANCE

Cogna closes the semester with significant achievements that reinforce our commitment to building a more sustainable, inclusive, and transformative future through education. The progress made during this period reflects our dedication to generating value for society, our employees, partners, and other stakeholders.

Great Place to Work 2025 National Ranking

For the first time, Cogna and SOMOS Educação entered the Great Place to Work Brazil 2025 ranking, one of the most prestigious organizational climate certifications in the country. Cogna Educação ranked 12th among the best companies with more than 10,000 employees, while SOMOS Sistemas de Ensino ranked 66th in the category of companies with up to 9,999 employees.

This milestone represents the consolidation of a consistent journey of investment in organizational culture, evidenced by four consecutive years of GPTW certification. The recognition, based on a methodology that assesses the perception of more than 26,000 employees on management practices, professional development, and work environment, validates our people management strategy. This achievement reinforces that active listening, real opportunities for growth, and respect for diversity are fundamental pillars for attracting and retaining talent, which are essential elements for business sustainability.

V Education & ESG Forum

We held the fifth edition of the Education & ESG Forum, an event that consolidates our commitment to sustainability literacy for all our stakeholders. The forum brought together experts from various fields—including human rights, corporate sustainability, technological innovation, and the labor market—to discuss strategic topics such as public policies for sustainable development, the impacts of the green transition on the world of work, and the role of new technologies in a just transition for the environment. A recording of the event is available at: <http://esg.Cogna.com.br/v-forum-educacao-esg-Cogna/>.

Complementing the initiative, we held Education and ESG Week, broadcasting classes on the topic to students at our universities, democratizing access to knowledge about sustainability and broadening the scope of the debate.

Recognitions and Awards

During the third quarter, we consolidated important recognitions that reinforce our leadership in the education sector and operational excellence in multiple strategic dimensions. In the prestigious Valor 1000 ranking, we were among the leading companies in the education sector, reaching 213th place in the overall list of the 1,000 largest companies in Brazil. The survey, conducted by the newspaper Valor Econômico in partnership with the Getúlio Vargas Foundation (FGV) and Serasa Experian, evaluates the 1,000 largest companies in the country based on their Financial performance.

For the second consecutive year, we were ranked among the 100 Best Companies in Customer Satisfaction according to the MESC Institute, recognition resulting from a multi-audited survey that requires a satisfaction index of over 80% , demonstrating the consistency of our commitment to the experience of students and partners.

We were recognized as the Best Legal Department in the Education sector by the 6th edition of the Finance & Law Summit and Awards (FILASA), an award organized by Leaders League based on a national vote among lawyers and a specialized jury, highlighting our excellence in corporate governance.

We were also highlighted in the Education category of the Companies that Best Communicate with Journalists survey, demonstrating the strength of our institutional communication strategy and corporate reputation. These achievements consolidate our leadership position in the domestic market and validate the robustness of our strategy for sustainable growth and value creation.

These achievements reflect the purpose that drives us: to empower people to build a better version of themselves.

ENVIRONMENTAL

Water Intake								
SDG	GRI	Indicator	Unit	3Q25	3Q24	% AH	2Q25	% AH
6	303-3	Total water Intake	m ³	90,983.0	87,231.1	4.3%	98,078.0	-7.2%
		Groundwater	%	28.9%	33.1%	-4.2 p.p.	33.2%	-4.3 p.p.
		Municipal supply	%	71.1%	66.9%	4.2 p.p.	66.8%	4.3 p.p.

Highlights and observations:

- In the quarter, water consumption totaled 90,983 m³, representing an increase of 4.3% compared to 3Q2024, when there was year-on-year growth in the student base;
- Compared to 2Q2025, there was a 7.2% reduction in line with the seasonality of the academic calendar and the return of operations to full capacity due to the July vacation period, with lower attendance at the units.

Internal energy consumption								
SDG	GRI	Indicator	Unit	3Q25	3Q24	% AH	2Q25	% AH
12 and 1313	302-1	Total energy consumed	GJ	38,450.2	38,507.8	-0.1%	41,440.3	-7.2%
		Percentage of energy from renewable sources	%	90.7%	87.2%	3.4 p.p.	0.9	1.2 p.p.

Highlights and observations:

- In the quarter, energy consumption remained stable compared to 3Q2024. In relation to the percentage of renewable energy, there was an increase of 3.4 p.p., driven by the migration of units to the free energy market;
- Compared to 2Q2025, there was a 7.2% reduction due to milder weather conditions, with lower demand for air conditioning, especially in the Southeast region;
- We rely on 90.7% of energy from renewable sources, in line with our Cognia Commitments for a Better World goal of "Having 90.7% of energy consumed in the grid come from renewable sources by 2025."

SOCIAL

SDG	GRI	Indicator	Unit	3Q2025	3Q2024	% AH	2Q2025	% AH
5	405-1	C-level - Female	%	27%	23.0%	4 p.p.	27.0%	0 p.p.
		C-level - Male	%	73.0%	77.0%	-4 p.p.	73.0%	0 p.p.
		Total - C-level	No.	11.0	13.0	-15.4%	11	0,0%
		Leadership - Female (≥ management)	%	52.0%	46.0%	6 p.p.	46.0%	6 p.p.
		Leadership - Male (≥ management)	%	48.0%	54.0%	-6 p.p.	54.0%	-6 p.p.
		Total - Leadership (≥ management)	No.	614.0	573.0	7.2%	593	3.5%
		Academic staff - Female	%	57.0%	57,0%	0 p.p.	57.0%	0 p.p.

	Academic staff - Male	%	43.0%	43.0%	0 p.p.	43.0%	0 p.p.
	Total - Academic staff	No.	10,989.0	10,049.0	9.4%	9,884.0	11.2%
	Coordination and Administration - Female	%	70.0%	70.0%	0 p.p.	70.0%	0 p.p.
	Coordination and Administration - Male	%	30.0%	30.0%	0 p.p.	30.0%	0 p.p.
	Total - Coordination and Administration	No.	16,868.0	14,010.0	20.4%	15,304	10.2%
	Total - Female	%	65.0%	64.0%	1 p.p.	64.0%	1 p.p.
	Total - Male	%	35.0%	36.0%	-1 p.p.	36.0%	-1 p.p.
	Total - Employees	No.	28,482.0	24,645.0	15.6%	25,792.0	10.4%

[1] Management, senior management, and leadership positions not reporting directly to the CEO (regional directors, unit directors, and vice presidents).

[2] Course coordination, teachers, and tutors.

[3] Corporate coordination, specialists, assistants, and analysts.

Highlights and observations:

- During the quarter, the total number of employees grew by 11% in the "Academic Staff" category and 10% in "Coordination and Administration," driven by the seasonality of the education business. The start of the academic semester required the hiring of more teachers and internship monitors (classified as administrative due to contractual characteristics). Specific increases in other areas, such as Sales, also reflect the natural cycle of student intake.
- We launched the Potência Negra (Black Power) program, a six-month initiative dedicated to the development of 40 black Senior Analysts and Specialists, strengthening our pipeline of diverse talent in strategic positions;
- In partnership with the Movement for Racial Equality (MOVER), we offered 10,000 free scholarships at Anhanguera for black and brown people in 12 free professional development courses, expanding our social impact beyond corporate boundaries;
- We also promote awareness campaigns on the inclusion of people with disabilities, reinforcing that diversity and inclusion are strategic pillars of our operations and fundamental to fulfilling our purpose of empowering people to build a better version of themselves.
- Cogna entered the Great Place to Work Brazil 2025 national ranking for the first time, ranking 12th among the best companies in the country with more than 10,000 employees. The company has been GPTW certified for four consecutive years.

Social Impact					
SDG	GRI	Indicator	Unit	1H2025	1H2024
4 and 10	103-2 103-3 203-1 413-1	Social projects	No.	726.0	821.0
		Beneficiaries	No.	94,365.0	913,119.0
		Students and faculty involved	No.	14,489.0	28,616
		Academic volunteering	h	73,947.0	127,445.0
		Corporate volunteering	h	3,099.0	1,644.0

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 best practices within our network.

- We encourage social projects that serve communities located in the vicinity of our campuses through service learning, experiential education that allows students to engage in activities that meet human and community needs, along with opportunities for reflection aimed at achieving the desired learning outcomes.
- We maintain a Corporate Volunteer Program anchored in Somos Futuro, an acceleration program for students from public schools maintained by the SOMOS Institute. Our employees participate as interviewers during the Selection Process and accompany the entire educational trajectory of the students, acting as mentors. This year, we also held career meetings.
- The following corporate volunteer activities also took place during the quarter: Be the Voice of a Story at the Community Library of the NGO SP Leituras, Red June with blood donation, and the Depen Essay Contest by the Pitágoras Foundation.

Health and Safety								
SDG	GRI	Indicator	Units	3Q2025	3Q2024	% AH	2Q2025	% AH
3	403-5 403-9	Units covered by the Risk Management Program (PGR)	%	100.0%	100.0%	0 p.p.	100.0%	0 p.p.
		Trained employees ^{1*}	No.	832.0	3,172.0	-73.8%	4,378	-81.0%
		Average hours of health and safety training per participant ^{2*}	h	9.3	3.1	199.6%	3.2	191.1%
		Accidents with and without time off work	No.	12.0	19.0	-36.8%	11.0	9.1%
		Accident frequency rate ³	rate	1.1	2.0	-45.1%	1.1	-2.8%
		Accidents with serious consequences ⁴	No.	0.0	0.0	0.0%	0.0	0.0%
		Serious accident rate ⁵	rate	0.0	0.0	0.0%	0.0	0.0%
		Accidents compulsory reporting	No.	8.0	9.0	-11.1%	5.0	60.0%
		Compulsory reporting accident rate	rate	0.7	0.9	-18.7%	0.8	-10.7%
		Deaths resulting from workplace accidents	No.	0.0	0.0	0.0%	0.0	0.0%
		Death rate	rate	0.0	0.0	0.0%	0.0	0.0%

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

2 Total training hours/employees trained.

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

4 Accidents that result in injury or limitation of the worker's abilities for a period exceeding six months. Does not include deaths.

5 Work accident causing injury or limitation of the worker's abilities for a period exceeding six months. Does not include deaths. The rate follows the formula: Total occurrences X 1,000,000 / Total man-hours worked (MHT).

Highlights and observations:

- Due to the data migration process from the online training platform, data for this modality could not be accounted for in the current quarter. Consequently, only On-Site training was considered for the composition of health and safety indicators. For this reason, the indicator "Average hours of health and safety training per participant" showed a higher value than the historical series due to the higher workload characteristic of On-Site training. The indicator "Employees trained," on the other hand, registered a reduction as it reflects only participation in On-Site training;
- We launched the Emotional Brigade, an innovative initiative focused on the well-being and mental health of employees. The program trains volunteers to identify and address signs of emotional distress in the workplace, developing active listening techniques and immediate support strategies. The brigade members

act as focal points for initial support in cases of stress, anxiety, and other emotional conditions, in addition to promoting and engaging with the topic of mental health in the company. The initiative demonstrates our commitment to promoting mental health as a strategic priority in people management and in building a more welcoming and supportive corporate environment.

- We held Mega SIPAT (Internal Workplace Accident Prevention Week) online, with the participation of approximately 3,000 employees and more than 71,000 activities carried out on the platform on topics related to health, safety, and compliance.
- Other relevant actions during the period included the launch of mental health training for leaders at the Corporate University, with 370 managers participating in the Leadership Workshop. Also noteworthy was the Single Day in September, which promoted the Mental Health and Well-being course for all employees.

GOVERNANCE

Diversity on the board of directors (gender)								
SDG	GRI	Indicator	Unit	3Q25	3Q24	% AH	2Q25	% AH
5	405-1	Members	No.	6.0	6.0	0.0%	6.0	0.0%
		Women	%	33.0%	33.0%	0 p.p.	33.0%	0 p.p.

Highlights and observations:

- In August 2025, there was a change in the composition of the Board with the departure of board member Luiz Alves and the appointment of board member Eduardo Mestieri;
- 50% of the seats on Cognia's board of directors are held by people belonging to minority groups, such as women and LGBTQIAP+. One of the goals of Cognia Commitments for a Better World is to have these groups represented in at least one-third of the positions by 2025. The goal was achieved and exceeded in 2022.

Ethical behavior								
SDG	GRI	Indicator	Unit	3Q25	3Q24	% AH	2Q25	% AH
16	2-25	Cases registered on the Confidential Channel	No.	319.0	104.0	206.7%	865.0	-63.1%
10	406-1	Complaints about discrimination received by the Confidential Channel	No.	15.0	11.0%	36.4%	14.0	7.1%
		Confirmed cases of discrimination	No.	0	1.0	100.0%	0.0	100.0%
5	405-1	Employees trained on anti-corruption policies and procedures	%	100.0%	100.0%	0 p.p.	100.0%	0 p.p.
		Transactions subject to corruption risk assessment	%	100.0%	100.0%	0 p.p.	100.0%	0 p.p.
		Confirmed cases of corruption	No.	0	0	0.0%	0.0	0.0%

¹10 complaints under investigation/assessment; ²8 complaints under investigation/assessment; ³4 complaints under investigation/assessment.

Highlights and observations:

- We continue to expand the dissemination of the confidential channel with the aim of reaching a wider audience, including in places where this communication did not previously exist, in addition to making the channel link available directly on the student portal. This expansion of access and visibility has contributed to an increase in the number of cases reported, reflecting greater awareness and confidence in the use of the channel.

Compliance								
SDG	GRI	Indicator	Unit	3Q25	3Q24	% AH	2Q25	% AH

16	307-1 419-1	Fines for socioeconomic non-compliance	R\$ thousa	0	0.0	0.0%	0.0	0.0%
		Non-financial sanctions for socioeconomic non-compliance	No.	0	0.0	0.0%	0.0	0.0%
		Fines for environmental non-compliance	R\$ thousa	0	0.0	0.0%	0.0	0.0%
		Non-financial penalties for environmental non-compliance	No.	0	0.0	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 for the normal course of business. Cognia has been working hard on the preventive labor front, mapping the main causes of contingencies and drawing up robust action plans to manage this risk with reviews and adjustments to procedures.

Customer data privacy								
SDG	GRI	Indicator	Unit	3Q25	3Q24	% AH	2Q25	% AH
16	418-1	Number of external complaints substantiated by the organization	No.	48.0	108.0	-55.6%	40	20.0%
		Number of complaints received from regulatory agencies or similar official bodies	No.	0.0	0.0	0.0%	0.0	0.0%
		Number of identified cases of leakage, theft or loss of customer data	No.	0.0	0.0	0.0%	0.0	0.0%

Highlights and observations:

- In September 2025, there was a change in the supplier responsible for the platform serving data subjects. The change aims to improve security controls and traceability of requests, as well as efficiency in handling data subjects' rights, ensuring a form that better adheres to the information required to comply with LGPD requirements.