

**Belo Horizonte, 11 de março de 2026, Cognia Educação S.A. (B3: COGN3)** – “Cognia” ou “Companhia” anuncia hoje os resultados do quarto trimestre de 2025 (4T25) e do exercício findo em 31 de dezembro de 2025. 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)	4T25	4T24	% AH	2025	2024	% AH
Receita Líquida	2.201.066	2.160.563	1,9%	7.016.663	6.422.449	9,3%
EBITDA Recorrente <sup>1</sup>	769.109	812.349	-5,3%	2.299.463	2.174.443	5,7%
<i>Margem EBITDA Recorrente</i>	34,9%	37,6%	-2,7 p.p.	32,8%	33,9%	-1,1 p.p.
EBITDA	742.202	1.003.538	-26,0%	2.249.221	2.312.742	-2,7%
<i>Margem EBITDA</i>	33,7%	46,4%	-12,7 p.p.	32,1%	36,0%	-3,9 p.p.
Lucro Líquido Ajustado	279.380	985.102	-71,6%	862.714	1.118.872	-22,9%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	12,7%	45,6%	-32,9 p.p.	12,3%	17,4%	-5,1 p.p.
Lucro Líquido	220.006	925.829	-76,2%	625.519	879.871	-28,9%
<i>Margem Líquida</i>	10,0%	42,9%	-32,9 p.p.	8,9%	13,7%	-4,8 p.p.
Lucro Líquido/ação	0,34	0,47	-27,3%	0,34	0,47	-27,3%
Geração de Caixa Operacional (GCO) após Capex	335.315	337.336	-0,6%	1.274.791	1.044.563	22,0%
<i>GCO após Capex/EBITDA Recorrente</i>	43,6%	41,5%	2,1 p.p.	55,4%	48,0%	7,4 p.p.
Geração de Caixa Livre	132.334	199.351	-33,6%	716.209	395.379	81,1%

<sup>1</sup> 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 quarto trimestre de 2025 a **Receita Líquida atingiu R\$ 2.201,1 milhões, aumento de 1,9% em comparação com 4T24**. No ano de 2025, o crescimento foi de 9,3%, totalizando R\$ 7.016,7 milhões;

**EBITDA Recorrente:** O EBITDA foi de **R\$ 769,1 milhões no quarto trimestre**. No acumulado, EBITDA Recorrente atingiu R\$ 2.299,5 milhões com crescimento de 5,7% em relação ao ano de 2024;

**Margem EBITDA Recorrente:** No trimestre, **a margem EBITDA Recorrente alcançou 34,9%**, pressão de 2,7 p.p. versus 4T24. No acumulado, a margem alcançou 32,8% versus 33,9% em comparação com 2024;

**Lucro Líquido:** No 4T25 o **Lucro Líquido foi de R\$ 220,0 milhões**, versus **R\$ 925,8 milhões** no 4T24. No acumulado do ano o lucro líquido atingiu R\$ 625,5 milhões, versus R\$ 879,9 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\$ 335,3 milhões. No acumulado do ano, a GCO foi de R\$ 1.274,8 milhões, crescimento de 22,0% versus mesmo período do ano anterior. Atingimos a maior geração de caixa operacional desde 2017.

**Geração de Caixa Livre:** No trimestre, a **Geração de Caixa Livre foi positiva em R\$ 132,3 milhões**, versus R\$ 199,4 milhões no 4T24. No acumulado do ano, a Geração de Caixa Livre totalizou R\$ 716,2 milhões, **crescimento de 81,1% versus mesmo período do ano anterior**;

**Dívida Líquida/EBITDA:** **A dívida líquida** da Companhia apresentou uma **redução de R\$ 44,9 milhões** em comparação ao 4T24. Esse desempenho foi acompanhado por importantes alocações de capital: o pagamento de R\$ 120,8 milhões em dividendos em abril de 2025, o Programa de BuyBack totalizando R\$ 59,8 milhões e o desembolso de R\$ 421,7 milhões na *Tender Offer* da Vasta em dezembro. Com esses movimentos, **a dívida líquida encerrou o trimestre em R\$ 2,8 bilhões**;

**Alavancagem:** A alavancagem da Companhia atingiu **1,21x no 4T25 versus 1,35x no 4T24**.

## TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

Data: 12 de março | 11:00 Brasília | [Clique Aqui](#) para acessar a conferência com tradução simultânea para inglês

## 4T25 MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

*Seguimos transformando nossos ativos na maior plataforma de serviços educacionais do Brasil impulsionando Lucro Líquido e a Geração de Caixa Livre*

Divulgamos hoje os resultados do 4T25 e do ano de 2025, que demonstram desempenho sólido, mesmo diante de mudanças regulatórias, adversidades no cenário macroeconômico e efeitos sazonais que impactaram os períodos.

À primeira vista os resultados do 4T25 de Cognia podem gerar surpresa, no entanto, com alguns esclarecimentos sobre os efeitos sazonais que impactaram a Receita Líquida e o EBITDA Recorrente de Saber e de Kroton, fica claro que ambas as unidades de negócio, e por consequência a Cognia, seguem suas trajetórias positivas de crescimento de resultados.

Na Saber havia a expectativa de reconhecimento de receita no 4T25, relacionada ao Programa Nacional do Livro Didático (PNLD). Entretanto, o programa que em 2025 contemplava a compra de livros do Novo Ensino Médio teve a maior parte de seu cronograma de faturamento postergado pelo Governo Federal para o 1T26. Esse deslocamento impactou negativamente as Receitas Líquidas tanto de Saber quanto de Cognia em aproximadamente R\$ 166,6 milhões, e o EBITDA Recorrente em aproximadamente R\$ 52,3 milhões no 4T25.

Já na Kroton é importante lembrar que no 4T24 fizemos uma reversão de Provisão de Contingências no valor de R\$ 35 milhões, conforme divulgado no release daquele trimestre. Tal reversão no 4T24 gera um efeito pontual negativo na comparação ano contra ano. Ao neutralizar essa reversão, a Kroton passa a apresentar crescimento em EBITDA Recorrente de 3,2% no 4T25 ao invés de redução de 7,9% e consequentemente impulsionando o EBITDA Recorrente de Cognia no 4T25.

Desconsiderando os efeitos em Saber e em Kroton descritos acima, teríamos um crescimento de EBITDA Recorrente em Cognia de aproximadamente 5,7% no 4T25 e não mais um decréscimo de 5,3%. Da mesma forma, os resultados de Cognia no ano de 2025, teriam um crescimento de duplo dígito tanto em Receita Líquida, quanto em EBITDA Recorrente em Cognia.

O Lucro Líquido de Cognia do ano de 2024 foi de R\$ 879,9 milhões e conforme divulgado anteriormente, tivemos reversões de contingências, devido a processos de Imposto de Renda sobre o ágio no montante de R\$ 806,8 milhões. Ao neutralizar esse impacto, o Lucro Líquido da Cognia em 2024 foi de R\$ 73,1 milhões. Ao comparar com o Lucro Líquido de 2025 de R\$ 625,5 milhões, obtivemos um crescimento de R\$ 552,4 milhões.

A Geração de Caixa Livre (GCL) foi um dos principais destaques do resultado de 2025. A Companhia segue com o foco na geração de caixa livre, encerrando o ano de 2025 com R\$ 716,2 milhões, comparado a R\$ 395,4 milhões em 2024, o que representa um aumento de 81,1%. Esse crescimento demonstra nosso compromisso em relação à capacidade de Geração de Caixa da Companhia.

Segue visão dos resultados desconsiderando as movimentações acima:

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	4T25	4T24	% AH	2025	2024	% AH
Receita Líquida	2.367.666	2.111.707	12,1%	7.183.263	6.471.628	11,0%
EBITDA Recorrente <sup>1</sup>	821.409	777.349	5,7%	2.351.763	2.139.443	9,9%
Margem EBITDA Recorrente	34,7%	36,8%	-2,1 p.p.	32,7%	33,1%	-0,4 p.p.
Lucro Líquido	220.006	119.029	84,8%	625.519	73.071	756,0%
Margem Líquida	9,3%	5,6%	3,7 p.p.	8,7%	1,1%	7,6 p.p.

A qualidade e consistência das entregas deste ano continuam gerando valor ao acionista, permitindo novas alocações estratégicas de capital. Destacamos:

- (i) Pagamento de dividendos, dia 28 de abril de 2025 a Companhia realizou a distribuição de dividendos obrigatórios de 25,0% do lucro líquido, no valor de R\$ 120,8 milhões;
- (ii) 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);
- (iii) *Tender Offer* da Vasta, anunciada em 15 de setembro de 2025, realizada a um preço de US\$ 5,00 por ação, totalizando R\$ 421,7 milhões (US\$ 79,9 milhões), foi concluída dia 12 de dezembro. O pedido de deslistagem foi aprovado pela SEC e o último dia de negociação das ações foi 29 de janeiro de 2026, a Companhia está aguardando as orientações da SEC dos próximos passos e divulgaremos oportunamente.

Adicionalmente, o Conselho da Administração aprovou no dia 18 de dezembro de 2025, a distribuição de dividendos intermediários de R\$ 120,0 milhões, apurados com base no saldo de lucros acumulados no presente exercício social e em balanço com data-base de 30 de setembro de 2025, sem retenção de Imposto de Renda na fonte. Os dividendos intermediários foram pagos no dia 13 de fevereiro de 2026. Na mesma data, o Conselho da Administração aprovou a distribuição de dividendos intermediários aos acionistas, no montante de R\$ 88,1 milhões, apurados com base no saldo da reserva de lucros a realizar e em balanço com data-base de 31 de dezembro de 2024. Essa parcela dos dividendos será paga no dia 20 de dezembro de 2028, podendo ser total ou parcialmente antecipado mediante deliberação da Administração da Companhia.

## Pilares Estratégicos

### Crescimento: modelo contínuo de ambidestria

A Companhia, após a execução bem-sucedida de seu turnaround, mantém o foco na geração de crescimento sustentável de duplo dígito, sustentado por uma estratégia de ambidestria. Nesse modelo, os negócios *core* — como Ensino Superior, Educação Básica e crescimento contínuo no *Market Share* do PNLD — seguem apresentando crescimento consistente.

Paralelamente, a Companhia acelera a expansão de novas avenidas de crescimento. Entre eles, destacam-se o B2G, que apresentou um crescimento de 9x em Receita Líquida nos últimos 4 anos, partindo de R\$ 40 milhões em 2021 e atingindo R\$ 360 milhões em 2025. Nossa rede de franquias bilingue Start Anglo que já conta com 61 contratos assinados e 13 escolas em funcionamento. Nossa plataforma de suporte para infoprodutores Voomp, assim como nossa operação de OPM que já atende instituições renomadas como Mackenzie, ESPM e Instituto Mauá, segue crescendo a taxas aceleradas. Esses novos negócios complementam e reforçam a estratégia de diversificação e geração de valor no longo prazo.

### Eficiência: gestão eficiente com Geração de Caixa Livre

A Geração de Caixa Operacional após Capex (GCO) foi de R\$ 335,3 milhões, em linha versus 4T24. No acumulado do ano atingiu R\$ 1.274,8 milhões, um aumento de R\$ 230,2 milhões 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. Fechamos o ano de 2025 com o custo médio da dívida a CDI + 1,32%, e pagamos R\$ 90,6 milhões a menos de juros versus o ano de 2024.

A Geração de Caixa Livre (GCL) foi um dos principais destaques do resultado de 2025. A Companhia segue com o foco na geração de caixa livre, encerrando o ano de 2025 com R\$ 716,2 milhões, comparado a R\$ 395,4 milhões em 2024, o que representa um aumento de 81,1%. Esse forte resultado reforça nosso compromisso em relação à capacidade de Geração de Caixa da Companhia. No 4T25, avançamos com as operações de *Liability Management*, realizamos a 15ª emissão de debêntures da Cogna Educação, no valor de R\$ 1.000,0 milhões com o custo de CDI + 0,64% e prazo de 3 anos. Esses recursos captados foram destinados para o pré-pagamento da 1ª (primeira) série da 11ª emissão no montante de R\$ 91,5 milhões, custo de CDI + 1,55% e o pré-pagamento da 1ª (primeira) série da 12ª emissão no montante de R\$ 607,0 milhões com custo de CDI + 1,35%. Com estas operações, no 4T25, o custo médio ponderado da companhia foi de CDI + 1,32% e o *duration* foi de 33 meses, contra um custo médio de CDI + 1,65% e *duration* de 28 meses no 4T24.

A Dívida Líquida atingiu R\$ 2,8 bilhões, redução de R\$ 44,9 milhões em comparação ao 4T24, motivado principalmente pela geração de caixa. A redução da dívida ocorreu mesmo diante de importantes alocações de capital no ano, como o pagamento de R\$ 120,8 milhões em dividendos em abril de 2025, o Programa de *BuyBack* de R\$ 59,8 milhões e o desembolso de R\$ 421,7 milhões referente à *Tender Offer* da Vasta em dezembro de 2025.

### **Experiência: Encerramos 2025 com a convicção de que a experiência do aluno segue sendo um diferencial estratégico**

O aprimoramento contínuo da experiência do aluno manteve-se como um pilar central de nossa estratégia e foi decisivo para os resultados alcançados ao longo de 2025. No quarto trimestre, registramos um avanço de 8% no NPS, quando comparamos com o mesmo período de 2024, reforçando as ações consistentes de evolução da experiência do nosso aluno.

No consolidado de 2025, os indicadores de recomendação e satisfação apresentaram resultados sólidos e sustentáveis, com destaque para a modalidade Presencial, que encerrou o ano com crescimento de 23%, refletindo avanços relevantes na jornada acadêmica, na qualidade dos serviços e na percepção de valor pelos estudantes.

A maturidade da estratégia de Experiência do Aluno também foi reconhecida pelo mercado ao longo do ano. No último trimestre, fomos contemplados com mais duas importantes premiações, totalizando 11 prêmios em Customer Experience – CX em 2025. Abaixo as premiações do 4T25:

- (i) Empresas que mais respeitam o Consumidor - Líder em respeito ao consumidor no segmento INSTITUIÇÃO DE ENSINO;
- (ii) The Customer Summit Awards - Case: Experiência na ponta do Lápis, vivenciando a primeira semana de aula na pele do aluno;
- (iii) O programa Experiência na Ponta do Lápis, realizado desde 2023, envolve colaboradores das mais diversas áreas corporativas que vivenciam, de forma imersiva, a rotina dos estudantes nas unidades de graduação em todo o país. Atuando como “alunos ocultos” durante a primeira semana de aula, os participantes acompanham aulas e interagem com estudantes para identificar oportunidades de melhoria na jornada acadêmica. Ao longo dos últimos anos, o programa já contou com a participação de mais de 300 colaboradores, de diferentes níveis hierárquicos, fortalecendo uma cultura organizacional genuinamente centrada no aluno.

Encerramos 2025 com a convicção de que a experiência do aluno segue como um diferencial estratégico, sustentada por uma agenda contínua de inovação, escuta ativa e excelência.

### **Ações de Gente, Cultura e Comunicação: um ano com avanços em liderança, diversidade e reconhecimento**

Em 2025, nossa liderança cresceu para 601 executivos, aumentando 11% em relação ao ano anterior. Esse crescimento reflete a diversidade em nossa equipe: 47% mulheres, 23% pessoas negras e 1,5% pessoas com deficiência. Esses números são fruto de uma agenda robusta de inclusão e aceleração de talentos.

Impulsionamos cada colaborador a assumir seu desenvolvimento, com o programa Valoriza, que assegurou o preenchimento de 16% das vagas e 26% da liderança com talentos internos, aumentando em 4 pontos percentuais a mobilidade interna.

O programa “Avance” tornou-se nossa nova gestão de desempenho, avaliando mais de 16 mil colaboradores e estabelecendo mapas de potencial para 100% dos líderes.

Alcançamos um recorde de 80 no eNPS e entramos no ranking Great Place to Work (GPTW) como a 12ª melhor empresa para trabalhar no Brasil, destacando-nos como a melhor na área de educação. Ficamos em posições de destaque em rankings temáticos da GPTW, como 12º lugar para negros e 29º para mulheres. Recebemos diversas premiações, incluindo Melhores em Gestão de Pessoas (Exame) e o Selo de Igualdade Racial da Prefeitura de São Paulo, reafirmando nosso compromisso com a inclusão.

Apoiamos iniciativas coletivas que fortalecem nossa agenda de diversidade e impacto social, como o Movimento Mulher 360 e o Fórum de Empresas e Direitos LGBTQIAP+. Essas conquistas refletem nossa contribuição para um mercado e uma sociedade mais justos e plurais.

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

No 4T25, o Cognia Labs consolidou-se como parceiro estratégico das áreas de negócio, atuando como acelerador da estratégia de longo prazo por meio do *Corporate Venture Building* (CVB) e de *Open Innovation*. O CVB avançou tanto na tração de negócios adjacentes — com destaque para os Cursos Livres Profissionalizantes, uma iniciativa voltada à ampliação do acesso à educação em um número crescente de profissões, por meio de uma oferta ágil, prática e alinhada às demandas do mercado. O +Cuidados é uma iniciativa que integra saúde mental, bem-estar e eficiência em gestão em um modelo escalável e de alto impacto, já são mais de 8,5 mil atendimentos realizados, com NPS 90, refletindo excelência na experiência e na entrega de valor. A criação da plataforma B2G Insights, desenvolvida internamente, integra dados públicos para oferecer uma visão completa do mercado educacional nos 5.570 municípios e nas 27 UFs. Criada em menos de 4 meses, processa cerca de 300 milhões de linhas e +10 TB de dados, utilizando IA e agentes (RAG) para analisar contratos e editais. A solução combina NLP, aprendizado supervisionado e LLMs com busca contextual para identificar categorias, padrões de gasto e oportunidades de portfólio.

Em *Open Innovation*, o lançamento do Radar Inovação Cognia fortaleceu a conexão com o ecossistema externo ao oferecer curadoria personalizada em tempo real a partir de uma base de milhões de startups.

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

Durante o quarto trimestre de 2025, a Cogna consolidou importantes reconhecimentos que reforçam nossa liderança no setor educacional e nosso compromisso com excelência operacional, inovação tecnológica, diversidade e sustentabilidade. Essas conquistas refletem o propósito que nos move: impulsionar as pessoas a construírem uma melhor versão de si.

Entre os prêmios recebidos estão: Prêmio Educador Nota 10, Prêmio Escolas Pelo Clima, Top de Marcas Sustentável, 30% Club Awards, Anuário Época Negócios 360°, Prêmio EXAME Maiores e Melhores, Troféu Transparência ANEFAC, Excelência em Inovação Tecnológica, Executivo de TI do Ano do IT Forum, Ranking 100 Open Startups, The Customer Summit Awards e Growth Makers Club Awards. Esses reconhecimentos destacam a Cogna como uma empresa inovadora, comprometida com a sustentabilidade, diversidade, inclusão e excelência na educação.

Pela primeira vez, fomos reconhecidos com a distinção de Top 1% Global, sendo a única empresa brasileira neste seleto grupo do Global Sustainability Yearbook 2026, da S&P Global. No setor de Serviços Diversificados ao Consumidor, apenas quatro empresas no mundo fazem parte do Anuário de 2026. Entre elas, obtivemos a maior pontuação do setor e fomos reconhecidos como Top 1%, reforçando nossa liderança e a consistência da nossa estratégia ESG, bem como na condução de planos de melhoria junto das áreas técnicas.

## KROTON | DESEMPENHO OPERACIONAL

### Base e Movimentação de Alunos: Graduação

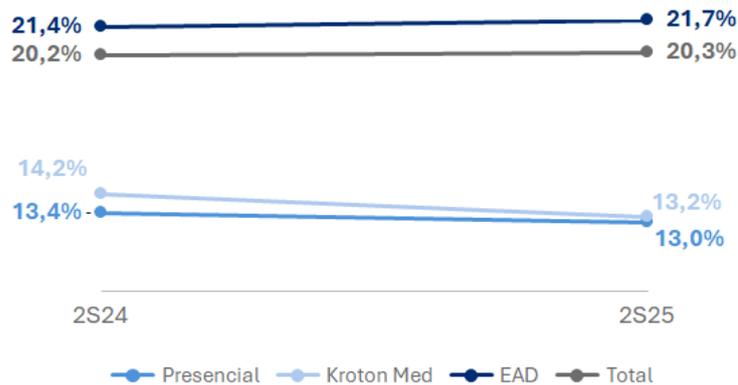
	Total			Presencial			Kroton Med			EAD		
	2S25	2S24	% AH	2S25	2S24	% AH	2S25	2S24	% AH	2S25	2S24	% AH
Base inicial	1.200.243	1.138.217	5,4%	158.548	154.091	2,9%	41.991	38.362	9,5%	999.704	945.764	5,7%
Formaturas	(96.479)	(77.778)	24,0%	(8.747)	(12.113)	(27,8%)	(1.891)	(2.017)	(6,2%)	(85.841)	(63.648)	34,9%
Captação	269.618	260.466	3,5%	25.068	21.683	15,6%	6.744	6.945	(2,9%)	237.806	231.838	2,6%
Evasão e Não Renovação	(279.101)	(266.175)	4,9%	(22.675)	(21.926)	3,4%	(6.163)	(6.136)	0,4%	(250.263)	(238.113)	5,1%
Base final	1.094.281	1.054.730	3,7%	152.194	141.735	7,4%	40.681	37.154	9,5%	901.406	875.841	2,9%

No segundo semestre de 2025, a captação cresceu 3,5% versus 2S24, considerando os alunos do PROUNI. Desconsiderando os alunos PROUNI, ou seja, contemplando apenas os calouros que geram receita, a captação total cresceu 3,7% no semestre versus 2024, sendo um crescimento de 16,2% no Presencial, 0,4% em Kroton Med e 2,7% no EAD.

Houve um aumento de 24,0% no total de formandos, com destaque para a modalidade EAD, que cresceu 34,9%. O crescimento no EAD deve-se à forte captação no 2S22 (+21% vs. 2S21) dado a predominância de cursos de 6 semestres, o número de formando cresceu nesse semestre. Por outro lado, o presencial registrou redução de 27,8% nas formaturas, esse movimento é explicado pela concentração de cursos mais longos (8 e 10 semestres) e pelo impacto severo da Covid no 2S20, quando a captação presencial reduziu 61,0% em relação a 2S19.

Com o crescimento na captação e nosso compromisso contínuo em aprimorar a experiência do aluno, a base de alunos total cresceu 3,7% no quarto trimestre de 2025, excluindo os alunos PROUNI esse crescimento foi de 4,9%, apresentando crescimento em todos os segmentos. Esse foi o 18º trimestre consecutivo de crescimento de base de alunos.

### Taxa de Evasão Semestral



Apesar do crescimento nas captações, a evasão média permanece praticamente estável, com presencial e Kroton Med compensando o ligeiro aumento do EAD.

## Ticket Médio<sup>1</sup>

	Total			Presencial			Kroton Med			EAD		
	2S25	2S24	% AH	2S25	2S24	% AH	2S25	2S24	% AH	2S25	2S24	% AH
Ticket Médio	415	388	7,0%	809	823	(1,7%)	1.927	1.972	(2,3%)	290	262	10,8%

<sup>1</sup> 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 7,0% no semestre versus o 2S24. Impulsionado pelo crescimento de 10,8% no EAD, resultado da maior captação de cursos na área da saúde e com um LTV elevado. Na Kroton Med, tivemos uma redução de 2,3% no ticket médio, em razão da maior representatividade de cursos EAD no mix. O Ticket Médio do presencial teve queda de 1,7%, em função do forte crescimento da captação nessa modalidade nos últimos ciclos e aumento de participação de cursos com LTV menor no mix.

Além do crescimento dos volumes de captação, o mix de alunos na modalidade EAD veio mais concentrado em cursos semipresenciais, principalmente em cursos da área de saúde. Dado esse mix, o ticket médio teve um crescimento importante.

## Base e Movimentação de Alunos: Pós – Graduação

	Pós - Graduação		
	2S25	2S24	% AH
<b>Base inicial</b>	<b>83.372</b>	<b>88.288</b>	<b>-5,6%</b>
<i>Formaturas</i>	(29.540)	(36.994)	-20,1%
<b>Captação</b>	<b>25.601</b>	<b>29.823</b>	<b>-14,2%</b>
<i>Evasão</i>	(2.582)	(1.919)	34,5%
<b>Base final</b>	<b>76.851</b>	<b>79.198</b>	<b>-3,0%</b>

No segundo semestre de 2025, o volume de captação de alunos reduziu 14,2% versus o quarto trimestre de 2024. Com isso, a base de alunos total apresentou redução de 3,0% em comparação ao mesmo período de 2024.

## KROTON | DESEMPENHO FINANCEIRO

<i>Kroton - Valores em R\$ ('000)</i>	4T25	4T24	% AH	2025	2024	% AH
<b>Receita Bruta</b>	<b>1.553.324</b>	<b>1.414.121</b>	<b>9,8%</b>	<b>6.172.225</b>	<b>5.645.861</b>	<b>9,3%</b>
Presencial	497.628	483.719	2,9%	2.082.720	1.985.969	4,9%
Kroton MED	273.594	262.139	4,4%	1.091.123	1.019.253	7,1%
EAD	782.102	668.262	17,0%	2.998.382	2.640.639	13,5%
<b>Deduções da Receita Bruta</b>	<b>(396.023)</b>	<b>(292.345)</b>	<b>35,5%</b>	<b>(1.568.509)</b>	<b>(1.589.460)</b>	<b>-1,3%</b>
Presencial	(201.910)	(168.971)	19,5%	(829.671)	(862.422)	-3,8%
Kroton MED	(58.734)	(47.860)	22,7%	(237.662)	(229.233)	3,7%
EAD	(135.379)	(75.514)	79,3%	(501.176)	(497.806)	0,7%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.157.301</b>	<b>1.121.776</b>	<b>3,2%</b>	<b>4.603.716</b>	<b>4.056.400</b>	<b>13,5%</b>
Presencial	295.718	314.747	-6,0%	1.253.049	1.123.548	11,5%
Kroton MED	214.860	214.279	0,3%	853.461	790.020	8,0%
EAD	646.723	592.748	9,1%	2.497.206	2.142.833	16,5%
<b>Total de Custos</b>	<b>(258.317)</b>	<b>(211.304)</b>	<b>22,2%</b>	<b>(903.097)</b>	<b>(780.209)</b>	<b>15,8%</b>
Presencial	(136.782)	(113.774)	20,2%	(493.182)	(430.634)	14,5%
Kroton MED	(71.509)	(59.921)	19,3%	(252.810)	(216.209)	16,9%
EAD	(50.026)	(37.609)	33,0%	(157.105)	(133.366)	17,8%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>898.984</b>	<b>910.471</b>	<b>-1,3%</b>	<b>3.700.619</b>	<b>3.276.191</b>	<b>13,0%</b>
<i>Margem Bruta %</i>	77,7%	81,2%	-3,5 p.p.	80,4%	80,8%	-0,4 p.p.
Presencial	158.936	200.973	-20,9%	759.867	692.914	9,7%
<i>Margem Bruta %</i>	53,7%	63,9%	-10,2 p.p.	60,6%	61,7%	-1,1 p.p.
Kroton MED	143.351	154.358	-7,1%	600.651	573.811	4,7%
<i>Margem Bruta %</i>	66,7%	72,0%	-5,3 p.p.	70,4%	72,6%	-2,2 p.p.
EAD	596.697	555.139	7,5%	2.340.101	2.009.467	16,5%
<i>Margem Bruta %</i>	92,3%	93,7%	-1,4 p.p.	93,7%	93,8%	-0,1 p.p.

A Receita Líquida da Kroton Consolidada no 4T25 cresceu 3,2% versus 4T24, atingindo R\$ 1.157,3 milhões. No acumulado do ano, a Receita Líquida atingiu R\$ 4.603,7 milhões, apresentando crescimento de 13,5% em relação ao mesmo período de 2024, esse resultado é reflexo do aumento na base de alunos pagantes em todas as modalidades, através do aumento do ticket médio.

No 4T25, o Lucro Bruto atingiu R\$ 899,0 milhões, uma redução de 1,3% versus 4T24 e uma Margem Bruta de 77,7%, o que representa uma retração de 3,5 p.p. em relação ao 4T24. No acumulado do ano o Lucro Bruto da Kroton foi de R\$ 3.700,6 milhões, um crescimento de 13,0%, com uma Margem Bruta de 80,4% versus 80,8% registrados em 2024.

## KROTON | DESEMPENHO FINANCEIRO PROFORMA

Conforme explicado nas divulgações de releases anteriores, alteramos a alocação de descontos para alunos inativos que reduzia, até o 3T24, a Receita Líquida, e 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, precisamos excluir o efeito ajustado no 4T24 referente aos meses de junho a setembro de 2024, que foi de aproximadamente R\$ 48,9 milhões que impactaram a receita do 4T24 positivamente. Excluindo esse efeito, a Receita Líquida de Kroton cresceu 7,9% no 4T25 versus 4T24. No acumulado do ano de 2024, apuramos aproximadamente R\$ 49,2 milhões referente aos descontos de janeiro a maio que não foram reclassificados, excluindo esse impacto, a Receita Líquida do ano cresceu 12,1% em relação ao ano de 2024.

Abaixo, apresentamos duas tabelas comparativa do crescimento da Receita Líquida e Lucro Bruto, em valores ajustados:

	4T24	Reclassificação Desconto	4T24 Pro - Forma	4T25	% AH 4T25 x 4T24 Pro - Forma	2024	Reclassificação Desconto	2024 Pro - Forma	2025	% AH 2025 x 2024 Pro - Forma
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.121.776</b>	<b>(48.856)</b>	<b>1.072.920</b>	<b>1.157.301</b>	<b>7,9%</b>	<b>4.056.400</b>	<b>49.179</b>	<b>4.105.579</b>	<b>4.603.716</b>	<b>12,1%</b>

<i>Kroton - Valores em R\$ ('000)</i>	4T25	4T24 Proforma	% AH	2025	2024 Proforma	% AH
<b>Receita Bruta</b>	<b>1.553.324</b>	<b>1.414.121</b>	<b>9,8%</b>	<b>6.172.225</b>	<b>5.645.861</b>	<b>9,3%</b>
Presencial	497.628	483.719	2,9%	2.082.720	1.985.969	4,9%
Kroton MED	273.594	262.139	4,4%	1.091.123	1.019.253	7,1%
EAD	782.102	668.262	17,0%	2.998.382	2.640.639	13,5%
<b>Deduções da Receita Bruta</b>	<b>(396.023)</b>	<b>(341.201)</b>	<b>16,1%</b>	<b>(1.568.509)</b>	<b>(1.540.282)</b>	<b>1,8%</b>
Presencial	(201.910)	(198.058)	1,9%	(829.671)	(833.142)	-0,4%
Kroton MED	(58.734)	(55.795)	5,3%	(237.662)	(221.246)	7,4%
EAD	(135.379)	(87.348)	55,0%	(501.176)	(485.894)	3,1%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.157.301</b>	<b>1.072.920</b>	<b>7,9%</b>	<b>4.603.716</b>	<b>4.105.579</b>	<b>12,1%</b>
Presencial	295.718	285.662	3,5%	1.253.049	1.152.827	8,7%
Kroton MED	214.860	206.344	4,1%	853.461	798.007	6,9%
EAD	646.723	580.914	11,3%	2.497.206	2.154.745	15,9%
<b>Total de Custos</b>	<b>(258.317)</b>	<b>(211.304)</b>	<b>22,2%</b>	<b>(903.097)</b>	<b>(780.209)</b>	<b>15,8%</b>
Presencial	(136.782)	(113.774)	20,2%	(493.182)	(430.634)	14,5%
Kroton MED	(71.509)	(59.921)	19,3%	(252.810)	(216.209)	16,9%
EAD	(50.026)	(37.609)	33,0%	(157.105)	(133.366)	17,8%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>898.984</b>	<b>861.616</b>	<b>4,3%</b>	<b>3.700.619</b>	<b>3.325.370</b>	<b>11,3%</b>
<i>Margem Bruta %</i>	77,7%	80,3%	-2,6 p.p.	80,4%	81,0%	-0,6 p.p.
Presencial	158.936	171.888	-7,5%	759.867	722.193	5,2%
<i>Margem Bruta %</i>	53,7%	60,2%	-6,5 p.p.	60,6%	62,6%	-2,0 p.p.
Kroton MED	143.351	146.423	-2,1%	600.651	581.798	3,2%
<i>Margem Bruta %</i>	66,7%	71,0%	-4,3 p.p.	70,4%	72,9%	-2,5 p.p.
EAD	596.697	543.305	9,8%	2.340.101	2.021.379	15,8%
<i>Margem Bruta %</i>	92,3%	93,5%	-1,2 p.p.	93,7%	93,8%	-0,1 p.p.

## KROTON | DRE CONSOLIDADA

<i>Kroton - Valores em R\$ ('000)</i>	4T25	4T24	% AH	2025	2024	% AH
<b>Receita Bruta</b>	<b>1.553.324</b>	<b>1.414.121</b>	<b>9,8%</b>	<b>6.172.225</b>	<b>5.645.861</b>	<b>9,3%</b>
Deduções da Receita Bruta	(396.023)	(292.345)	35,5%	(1.568.509)	(1.589.460)	-1,3%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.157.301</b>	<b>1.121.776</b>	<b>3,2%</b>	<b>4.603.716</b>	<b>4.056.400</b>	<b>13,5%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(258.317)</b>	<b>(211.304)</b>	<b>22,2%</b>	<b>(903.097)</b>	<b>(780.209)</b>	<b>15,8%</b>
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(1.073)	(388)	176,5%	(6.371)	(5.918)	7,7%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(257.244)	(210.917)	22,0%	(896.726)	(774.291)	15,8%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>898.984</b>	<b>910.471</b>	<b>-1,3%</b>	<b>3.700.619</b>	<b>3.276.191</b>	<b>13,0%</b>
<i>Margem Bruta</i>	77,7%	81,2%	-3,5 p.p.	80,4%	80,8%	-0,4 p.p.
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(272.042)</b>	<b>(216.279)</b>	<b>25,8%</b>	<b>(911.331)</b>	<b>(821.503)</b>	<b>10,9%</b>
Pessoal	(108.467)	(105.276)	3,0%	(378.003)	(392.972)	-3,8%
Gerais e Administrativas	(163.575)	(111.003)	47,4%	(533.328)	(428.531)	24,5%
<b>Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)</b>	<b>(181.991)</b>	<b>(245.882)</b>	<b>-26,0%</b>	<b>(642.447)</b>	<b>(515.069)</b>	<b>24,7%</b>
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	7.140	7.456	-4,2%	43.710	53.685	-18,6%
<b>Despesas com Vendas e Marketing</b>	<b>(100.069)</b>	<b>(88.818)</b>	<b>12,7%</b>	<b>(459.619)</b>	<b>(435.868)</b>	<b>5,4%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>352.022</b>	<b>366.948</b>	<b>-4,1%</b>	<b>1.730.932</b>	<b>1.557.437</b>	<b>11,1%</b>
<i>Margem Operacional</i>	30,4%	32,7%	-2,3 p.p.	37,6%	38,4%	-0,8 p.p.
<b>Despesas Corporativas</b>	<b>(50.735)</b>	<b>(39.967)</b>	<b>26,9%</b>	<b>(163.204)</b>	<b>(136.472)</b>	<b>19,6%</b>
<b>EBITDA Recorrente</b>	<b>301.287</b>	<b>326.981</b>	<b>-7,9%</b>	<b>1.567.728</b>	<b>1.420.964</b>	<b>10,3%</b>
<i>Margem EBITDA Recorrente</i>	26,0%	29,1%	-3,1 p.p.	34,1%	35,0%	-0,9 p.p.
(+) Reversões de Contingências de BA	-	(29.565)	-100,0%	-	(29.538)	-100,0%
(-) Itens Não Recorrentes	(18.374)	(30.791)	-40,3%	(52.096)	(70.677)	-26,3%
<b>EBITDA</b>	<b>282.913</b>	<b>266.625</b>	<b>6,1%</b>	<b>1.515.632</b>	<b>1.320.750</b>	<b>14,8%</b>
<i>Margem EBITDA</i>	24,4%	23,8%	0,6 p.p.	32,9%	32,6%	0,3 p.p.

No 4T25, o EBITDA Recorrente da Kroton atingiu R\$ 301,3 milhões, representando uma redução de 7,9% e uma retração na margem de 3.1 p.p. versus 4T24. No fechamento do ano, atingimos um EBITDA Recorrente de R\$ 1.567,7 milhões, crescimento de 10,3% e pressão na margem de 0,9 p.p. versus o mesmo período do ano anterior.

## KROTON | DRE CONSOLIDADA PROFORMA

Em função das movimentações registradas ao longo de 2024, a comparação e leitura dos resultados do 4T25 e do ano de 2025 podem exigir uma análise adicional. Para apoiar essa avaliação, apresentamos as tabelas abaixo com os números em base normalizada, onde realizamos os ajustes dos descontos mencionados ao longo de 2025 e Reversão de Contingências de R\$ 35 milhões que impactou o resultado do 4T24.

	4T24	Reclassificação Desconto	4T24 Pro - Forma	4T25	% AH 4T25 x 4T24 Pro - Forma	2024	Reclassificação Desconto	2024 Pro - Forma	2025	% AH 2025 x 2024 Pro - Forma
Receita Líquida	1.121.776	(48.856)	1.072.920	1.157.301	7,9%	4.056.400	49.179	4.105.579	4.603.716	12,1%
PCLD	(245.882)	48.856	(197.026)	(181.991)	-7,6%	(515.069)	(49.179)	(564.247)	(642.447)	13,9%
% PCLD/ROL	-21,9%		-18,4%	-15,7%	2,6 p.p.	-12,7%		-13,7%	-14,0%	-0,2 p.p.

Kroton - Valores em R\$ ('000)	4T25	4T24 Proforma	% AH	2025	2024 Proforma	% AH
<b>Receita Bruta</b>	<b>1.553.324</b>	<b>1.414.121</b>	<b>9,8%</b>	<b>6.172.225</b>	<b>5.645.860</b>	<b>9,3%</b>
Deduções da Receita Bruta	(396.023)	(341.201)	-1,4%	(1.568.509)	(1.083.849)	44,7%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.157.301</b>	<b>1.072.920</b>	<b>7,9%</b>	<b>4.603.716</b>	<b>4.105.101</b>	<b>12,1%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(258.317)</b>	<b>(211.304)</b>	<b>22,2%</b>	<b>(903.097)</b>	<b>(780.209)</b>	<b>15,8%</b>
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(1.073)	(388)	176,5%	(6.371)	(5.919)	7,6%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(257.244)	(210.917)	22,0%	(896.726)	(774.291)	15,8%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>898.984</b>	<b>861.616</b>	<b>4,3%</b>	<b>3.700.619</b>	<b>3.324.892</b>	<b>11,3%</b>
Margem Bruta	77,7%	80,3%	-2,6 p.p.	80,4%	81,0%	-0,6 p.p.
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(272.042)</b>	<b>(251.279)</b>	<b>8,3%</b>	<b>(911.331)</b>	<b>(856.504)</b>	<b>6,4%</b>
Pessoal	(108.467)	(105.276)	3,0%	(378.003)	(392.973)	-3,8%
Gerais e Administrativas	(163.575)	(146.003)	12,0%	(533.328)	(463.531)	15,1%
<b>Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)</b>	<b>(181.991)</b>	<b>(197.026)</b>	<b>-7,6%</b>	<b>(642.447)</b>	<b>(563.770)</b>	<b>14,0%</b>
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	7.140	7.456	-4,2%	43.710	53.685	-18,6%
<b>Despesas com Vendas e Marketing</b>	<b>(100.069)</b>	<b>(88.818)</b>	<b>12,7%</b>	<b>(459.619)</b>	<b>(435.867)</b>	<b>5,4%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>352.022</b>	<b>331.949</b>	<b>6,0%</b>	<b>1.730.932</b>	<b>1.522.436</b>	<b>13,7%</b>
Margem Operacional	30,4%	30,9%	-0,5 p.p.	37,6%	37,1%	0,5 p.p.
<b>Despesas Corporativas</b>	<b>(50.735)</b>	<b>(39.967)</b>	<b>26,9%</b>	<b>(163.204)</b>	<b>(136.473)</b>	<b>19,6%</b>
<b>EBITDA Recorrente</b>	<b>301.287</b>	<b>291.982</b>	<b>3,2%</b>	<b>1.567.728</b>	<b>1.385.963</b>	<b>13,1%</b>
Margem EBITDA Recorrente	26,0%	27,2%	-1,2 p.p.	34,1%	33,8%	0,3 p.p.
(+) Reversões de Contingências de BA	-	(29.565)	-	-	(29.538)	-
(-) Itens Não Recorrentes	(18.374)	(30.791)	-	(52.096)	(70.677)	-26,3%
<b>EBITDA</b>	<b>282.913</b>	<b>266.625</b>	<b>6,1%</b>	<b>1.515.632</b>	<b>1.320.750</b>	<b>14,8%</b>
Margem EBITDA	24,4%	23,8%	0,6 p.p.	32,9%	32,2%	0,7 p.p.

Nessa visão, a Receita Líquida de Kroton cresceu 7,9% no 4T25 versus 4T24. No acumulado do ano de 2024, apuramos aproximadamente R\$ 49,2 milhões referente aos descontos de janeiro a maio que não foram reclassificados, excluindo esse impacto, a Receita Líquida do ano cresceu 12,1% em relação ao ano de 2024.

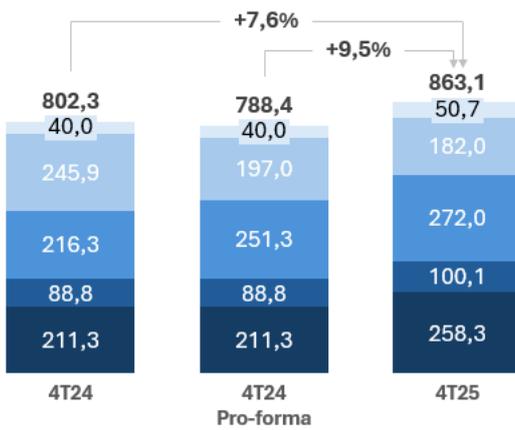
Nessa análise, o EBITDA Recorrente cresceu 3,2% no 4T25 com uma pressão na Margem de 1,2 p.p., essa redução é explicada por:

- (i) Pressão na Margem Bruta:
  - o Maturação das 4 faculdades de Medicina, somadas ao impacto da nova unidade adquirida de Dourados;
  - o Aumento de custos com preceptoría e docentes horistas para acompanhamento de estágios, especialmente na área da saúde dado maturação dos cursos; e
  - o Maior crescimento na captação do 3T25 em cursos presenciais, com consequente aumento de custos docente no 4T25.

- (ii) Redução da razão entre PCLD/ROL de -18,5% para -15,7%, resultado da melhoria na qualidade do perfil de crédito dos nossos alunos, aliado à otimização dos processos e sistemas;
- (iii) Aumento nas Despesas com Vendas e Marketing, impacto do deslocamento de despesas entre trimestres;
- (iv) Crescimento das Despesas Corporativas, em razão da atualização de encargos sociais e previdenciários gerada pelo aumento do preço unitário das ações do programa de incentivo de longo prazo (ILP) dos executivos e funcionários e maior investimento em Tecnologia no trimestre

No ano de 2025, EBITDA Recorrente cresceu 13,1% com margem estável vs o ano de 2024.

**Custos e Despesas<sup>1</sup> (R\$ milhões) - Trimestre**



% ROL	4T24	4T24 Pro-forma	4T25	Δ	Δ Pro-forma
<b>Despesas Corporativas</b>	3,6%	3,7%	4,4%	+0,8 p.p	+0,7 p.p
<b>PCLD</b>	21,9%	18,5%	15,7%	-6,2 p.p	-2,8 p.p
<b>Despesas Operacionais</b>	19,3%	23,4%	23,5%	+4,2 p.p	+0,1 p.p
<b>Marketing e Vendas</b>	7,9%	8,3%	8,7%	+0,8 p.p	+0,4 p.p
<b>Total Custos</b>	18,8%	19,7%	22,3%	+3,5 p.p	+2,6 p.p
<b>Total</b>	71,5%	73,6%	74,6%	+3,1 p.p	+1,0 p.p

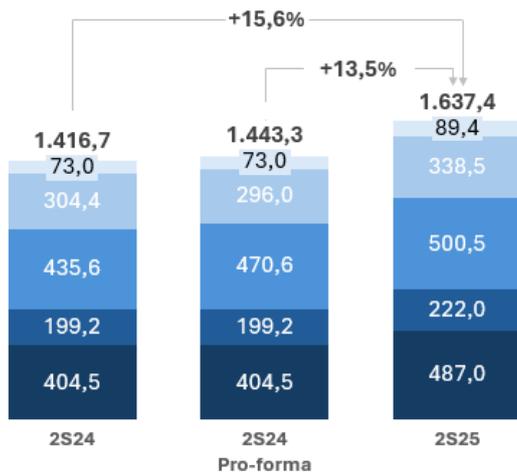
R\$ milhões	4T24	4T24 Pro-forma	4T25
<b>Receita Líquida</b>	1.121,8	1.072,9	1.157,3

<sup>1</sup> O total de custos e despesas não considera a linha de Juros e Mora.

Os Custos e Despesas no 4T25 somaram R\$ 863,1 milhões, um aumento de 9,5% versus 4T24, com os principais impactos:

- (i) Redução da razão entre PCLD/ROL de -18,5% para -15,7%, resultado da melhoria na qualidade do perfil de crédito dos nossos alunos, aliado à otimização dos processos e sistemas;
- (ii) Aumento de 0,4 p.p. nas Despesas com Vendas e Marketing, impacto do deslocamento de despesas entre trimestres;
- (iii) Aumento de 2,6 p.p. no Total de Custos, impactado por maior custos com preceptoria e docentes horistas.

**Custos e Despesas<sup>1</sup> (R\$ milhões) - Semestre**



% ROL	2S24	2S24 Pro-forma	2S25	Δ	Δ Pro-forma
Despesas Corporativas	3,5%	3,6%	3,9%	+0,4 p.p	+0,3 p.p
PCLD	14,8%	14,4%	14,8%	n.a	+0,4 p.p
Despesas Operacionais	21,1%	22,9%	21,8%	+0,7 p.p	-1,1 p.p
Marketing e Vendas	9,7%	9,7%	9,7%	n.a	n.a
<b>Total Custos</b>	<b>19,6%</b>	<b>19,7%</b>	<b>21,2%</b>	<b>+1,6 p.p</b>	<b>+1,5 p.p</b>
<b>Total</b>	<b>68,7%</b>	<b>70,3%</b>	<b>71,4%</b>	<b>+2,7 p.p</b>	<b>+1,1 p.p</b>

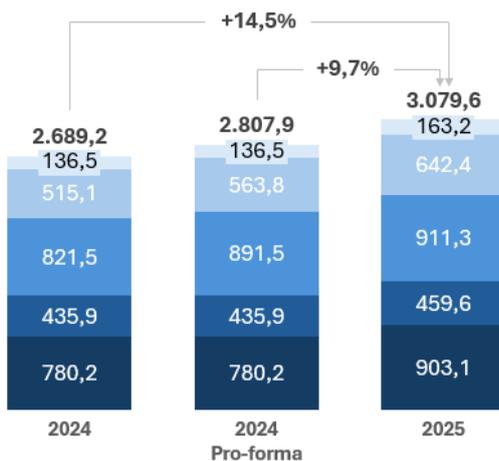
R\$ milhões			
Receita Líquida	2.061,6	2.053,2	2.293,3

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

Os Custos e Despesas no segundo semestre de 2025 somaram R\$ 1.637,4 milhões, um aumento de 13,5% versus o mesmo período do ano passado, com os principais impactos:

- (i) Aumento da razão entre PCLD/ROL de -14,4% para -14,8%, devido a maior provisão por crescimento estratégia da receita no Pague Fácil;
- (ii) Redução de 1,1 p.p. nas Despesas Operacionais, impactado pela linha de despesas com pessoal, motivado por mudanças organizacionais que geraram ganhos de eficiência em diversas frentes;
- (iii) Aumento de 1,5 p.p. no Total de Custos, impactado por maior custos com preceptoria e docentes horistas, conforme explicado acima.

**Custos e Despesas<sup>1</sup> - Acumulado (R\$ milhões)**



% ROL	2024	2024 Pro-forma	2025	Δ	Δ Pro-forma
Despesas Corporativas	3,4%	3,3%	3,5%	+0,1 p.p	+0,2 p.p
PCLD	12,7%	13,7%	14,0%	+1,3 p.p	+0,3 p.p
Despesas Operacionais	20,3%	21,7%	19,8%	-0,5 p.p	-1,9 p.p
Marketing e Vendas	10,7%	10,6%	10,0%	-0,7 p.p	-0,6 p.p
<b>Total Custos</b>	<b>19,2%</b>	<b>19,0%</b>	<b>19,6%</b>	<b>+0,4 p.p</b>	<b>+0,6 p.p</b>
<b>Total</b>	<b>66,3%</b>	<b>68,3%</b>	<b>66,9%</b>	<b>+0,6 p.p</b>	<b>-1,4 p.p</b>

R\$ milhões			
Receita Líquida	4.056,4	4.105,6	4.603,7

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

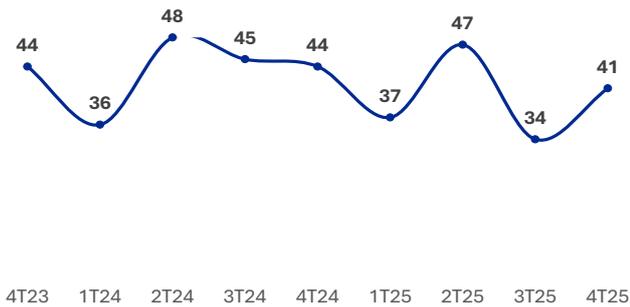
Os Custos e Despesas no acumulado do ano 2025 somaram R\$ 3.079,6 milhões, um aumento de 9,7% versus 2024, com os principais impactos:

- (i) Aumento da razão entre PCLD/ROL de -13,7% para -14,0%, devido a maior provisão por crescimento estratégia da receita no Pague Fácil;

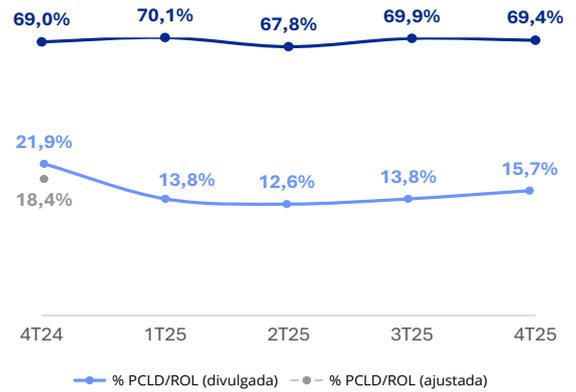
- (ii) Redução de 1,9 p.p. nas Despesas Operacionais, impacto da redução na linha de Despesas com pessoal, motivado por um conjunto de fatores: ganhos de eficiência com processos, sistemas e automação;
- (iii) Redução de 0,6 p.p. nas Despesas com Vendas e Marketing, dado estratégia adotada ao longo do ano, sem necessidade de investimentos adicionais.

O Prazo Médio de Recebimento (PMR) dos alunos pagantes teve redução versus 4T24 (41 versus 44 dias). Neste mesmo intervalo, o índice de cobertura de alunos Kroton foi 69,4%. 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 4T25 até 3T26 (Ciclo 2026), comparado com o acumulado de 4T24 até 3T25 (Ciclo 2025).

O quarto trimestre de 2025 é o período em que as primeiras entregas de conteúdo para alunos e escolas parceiras relacionadas ao ACV de 2026 são realizadas.

	2026	2025	% AH
<b>Escolas Parceiras</b>			
Conteúdo Core	5.170	5.025	2,9%
Soluções Complementares	2.555	2.149	18,9%
<b>Alunado</b>			
Conteúdo Core	1.519.577	1.489.698	2,0%
Soluções Complementares	670.172	563.525	18,9%

No ciclo de vendas de 2026, a Vasta espera fornecer soluções de conteúdo core para aproximadamente 1,5 milhões de alunos e soluções complementares para mais de 670 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 2026 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 rede de escolas bilíngues Start-Anglo mantém sua trajetória de crescimento acelerado. Atualmente, a operação conta com 13 escolas em funcionamento, incluindo 2 unidades *flagship*, atendendo a uma base superior a 2 mil alunos. A expansão segue em ritmo consistente, com assinatura de 61 contratos de franquia e a inauguração de 7 novas unidades no ano de 2026. Com isso, reforçamos o desempenho da Start-Anglo com a posição de avenida de crescimento robusta e com elevado potencial de geração de valor.

### Receita Líquida

Vasta - Valores em R\$ ('000)	4T25	4T24	% AH	2025	2024	% AH
<b>Receita Líquida</b>	<b>773.446</b>	<b>698.929</b>	<b>10,7%</b>	<b>1.811.940</b>	<b>1.674.191</b>	<b>8,2%</b>
Subscrição	646.555	619.312	4,4%	1.579.280	1.462.333	8,0%
Conteúdo Core	476.636	442.939	7,6%	1.346.701	1.226.310	9,8%
Soluções Complementares	169.919	176.373	-3,7%	232.579	236.023	-1,5%
Não - Subscrição	42.163	43.782	-3,7%	116.936	106.993	9,3%
B2G	84.728	35.835	136,4%	115.724	104.866	10,4%

No 4T25, a Receita Líquida da Vasta totalizou R\$ 773,4 milhões, uma expansão de 10,7% em comparação ao mesmo período de 2024. Esse crescimento foi impulsionado pelo segmento de vendas para o governo (B2G), que atingiu R\$ 84,7 milhões (versus R\$ 35,8 milhões no 4T24), crescimento de 4,4% na Receita Líquida de Subscrição, reflexo do sólido desempenho do Conteúdo Core que aumentou 7,6%, explicado pela maior conversão de ACV em Receita Líquida, a Receita Líquida de Não-Subscrição retraiu 3,7% em razão a um descasamento temporal entre trimestres.

No acumulado do ano, a Receita Líquida de Vasta atingiu R\$ 1.811,9 milhões, representando crescimento de 8,2%, em comparação ao ano anterior. Esse resultado foi apoiado pela Receita de Subscrição que avançou 8,0%, em função da performance positiva do Conteúdo Core de crescimento em 9,8%. Adicionalmente, a Receita de Não-Subscrição cresceu 9,3%, impulsionada pelo volume de matrículas nas escolas Start-Anglo e no curso pré-vestibular Anglo. O segmento B2G também contribuiu para o período, com um aumento de 10,4%, o que reforça essa avenida de crescimento.

## VASTA | DESEMPENHO FINANCEIRO

Vasta - Valores em R\$ ('000)	4T25	4T24	% AH	2025	2024	% AH
<b>Receita Bruta</b>	<b>802.415</b>	<b>707.908</b>	<b>13,4%</b>	<b>1.936.464</b>	<b>1.804.863</b>	<b>7,3%</b>
Deduções da Receita Bruta	(28.969)	(8.979)	222,6%	(124.524)	(130.672)	-4,7%
<b>Receita Líquida</b>	<b>773.446</b>	<b>698.929</b>	<b>10,7%</b>	<b>1.811.940</b>	<b>1.674.191</b>	<b>8,2%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(236.873)</b>	<b>(259.565)</b>	<b>-8,7%</b>	<b>(647.343)</b>	<b>(638.858)</b>	<b>1,3%</b>
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(204.373)	(217.827)	-6,2%	(524.324)	(515.228)	1,8%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(32.500)	(41.739)	-22,1%	(123.019)	(123.630)	-0,5%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>536.573</b>	<b>439.364</b>	<b>22,1%</b>	<b>1.164.597</b>	<b>1.035.332</b>	<b>12,5%</b>
<i>Margem Bruta</i>	69,4%	62,9%	6,5 p.p.	64,3%	61,8%	2,5 p.p.
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(34.073)</b>	<b>(25.312)</b>	<b>34,6%</b>	<b>(139.524)</b>	<b>(128.120)</b>	<b>8,9%</b>
Pessoal	(19.014)	(21.212)	-10,4%	(78.055)	(83.353)	-6,4%
Gerais e Administrativas	(15.059)	(4.100)	267,3%	(61.469)	(44.767)	37,3%
<b>Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)</b>	<b>(24.473)</b>	<b>(21.803)</b>	<b>12,2%</b>	<b>(55.703)</b>	<b>(53.003)</b>	<b>5,1%</b>
(+) Equivalência Patrimonial	(6.828)	(2.283)	199,1%	(14.425)	(11.105)	29,9%
<b>Despesas com Vendas e Marketing</b>	<b>(91.241)</b>	<b>(72.181)</b>	<b>26,4%</b>	<b>(348.713)</b>	<b>(282.671)</b>	<b>23,4%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>379.958</b>	<b>317.785</b>	<b>19,6%</b>	<b>606.232</b>	<b>560.433</b>	<b>8,2%</b>
<i>Margem Operacional</i>	49,1%	45,5%	3,6 p.p.	33,5%	33,5%	0,0 p.p.
<b>Despesas Corporativas</b>	<b>(21.230)</b>	<b>(17.478)</b>	<b>21,5%</b>	<b>(66.862)</b>	<b>(59.465)</b>	<b>12,4%</b>
<b>EBITDA Recorrente</b>	<b>358.728</b>	<b>300.308</b>	<b>19,5%</b>	<b>539.370</b>	<b>500.968</b>	<b>7,7%</b>
<i>Margem EBITDA Recorrente</i>	46,4%	43,0%	3,4 p.p.	29,8%	29,9%	-0,1 p.p.
(+) Reversões de Contingências de BA	125	102.556	-99,9%	501	103.681	-99,5%
(-) Itens Não Recorrentes	(6.116)	(21.829)	-72,0%	(6.303)	(27.728)	-77,3%
<b>EBITDA</b>	<b>352.737</b>	<b>381.035</b>	<b>-7,4%</b>	<b>533.568</b>	<b>576.921</b>	<b>-7,5%</b>
<i>Margem EBITDA</i>	45,6%	54,5%	-8,9 p.p.	29,4%	34,5%	-5,1 p.p.

No 4T25, a Margem Bruta da Vasta expandiu 6,5 p.p. em relação ao 4T24, refletindo avanços em eficiência operacional, decorrentes de iniciativas de otimização de processos internos, maior disciplina na gestão de custos e melhorias no mix de receita. No acumulado do ano, a Margem Bruta apresentou expansão de 2,5 p.p., impulsionada principalmente pela evolução do mix de produtos e pelos ganhos operacionais capturados ao longo do período.

O EBITDA Recorrente no 4T25 totalizou R\$ 358,7 milhões, um aumento de 19,5% em comparação aos R\$ 300,3 milhões do 4T24 com expansão de 3,4 p.p. na Margem EBITDA Recorrente em comparação ao 4T25. Esse avanço reflete a maior conversão de ACV no período, além das receitas obtidas no segmento B2G, aliada a otimização de custos e a um mix de receita mais favorável. Em 2025, o EBITDA Recorrente alcançou R\$ 539,4 milhões, representando um aumento de 7,7% em comparação ao mesmo período de 2024 e Margem EBITDA recorrente estável versus 2024.

**Custos e Despesas<sup>1</sup> (R\$ milhões) – Trimestre**

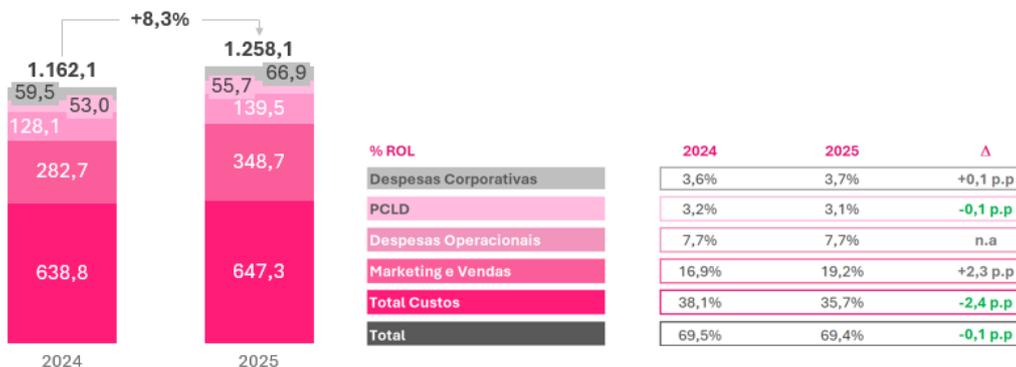


1 O total de custos e despesas não considera a linha de Juros e Mora e Equivalência Patrimonial.

Os Custos e Despesas no quarto trimestre de 2025 totalizaram R\$ 407,9 milhões, aumento de 2,9%, que foi diluído no percentual sobre a receita em 3,9 p.p., com os principais impactos:

- (i) Aumento de 0,8 p.p. nas Despesas Operacionais, decorrente de investimentos pontuais em tecnologia para o fortalecimento de nossa plataforma digital, além de gastos com assessorias e consultorias voltadas à otimização operacional;
- (ii) Aumento de 1,5 p.p. nas Despesas de Marketing e Vendas, em função dos investimentos em marketing para o novo ciclo comercial de 2026;
- (iii) Melhora de 6,5 p.p. no total de custos, impulsionada por um melhor mix de vendas e pela otimização dos custos de entrega.

**Custos e Despesas<sup>1</sup> (R\$ milhões) – Acumulado**



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

Os Custos e Despesas consolidado de 2025 totalizaram R\$ 1.258,1 milhões, aumento de 8,3%, com os principais impactos:

- (i) Aumento de 2,3 p.p. nas Despesas de Marketing e Vendas, em função dos investimentos no novo ciclo comercial;
- (ii) Melhora de 2,4 p.p. no Total de Custos, decorrente de um mix de vendas mais favorável e da otimização dos custos de entrega.

## SABER | DESEMPENHO OPERACIONAL

### Base de Alunos

<i>Base de Alunos</i>	4T25	4T24	% AH
Unidades Red Balloon e Escolas Parceiras	121	128	-5,5%
Alunos Red Balloon e de Escolas Parceiras	39.107	34.675	12,8%

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 12,8%, dado maior participação de escolas parceiras no período.

### Receita Líquida

<i>Saber - Valores em R\$ ('000)</i>	4T25	4T24	% AH	2025	2024	% AH
<b>Receita Líquida</b>	<b>336.614</b>	<b>379.755</b>	<b>-11,4%</b>	<b>699.486</b>	<b>779.307</b>	<b>-10,2%</b>
Receita Líquida - PNLD	186.470	254.625	-26,8%	304.758	441.115	-30,9%
Livros vendidos – Ensino Superior	-	-	-	-	31.646	-
Receita Líquida - Idiomas	20.478	18.015	13,7%	90.013	84.451	6,6%
Receita Líquida - Outros Serviços	129.666	107.115	21,1%	304.715	222.095	37,2%

A Receita Líquida de Saber foi de R\$ 336,6 milhões no 4T25, uma redução de 11,4% em relação ao mesmo período de 2024. Esse resultado reflete, principalmente, o impacto pontual pelo adiamento do cronograma do Programa Nacional do Livro Didático pelo Governo Federal. Por outro lado, houve crescimento de 13,7% na Receita Líquida de Idiomas e aumento de 21,1% na linha de Outros Serviços, que incluem Voomp e os produtos do Acerta Brasil, o que reforça a nossa estratégia de crescimento de produtos para o governo.

No consolidado de 2025, a Receita Líquida da Saber apresentou uma retração de 10,2% comparada ao ano anterior, devido ao deslocamento do cronograma do PNLD para o início de 2026 e descontinuidade das operações de livros de ensino superior e técnicos (SETS). Entretanto, o segmento de Idiomas avançou 6,6%, enquanto a linha de Outros Serviços aumentou 37,2%, destacando a crescente relevância de produtos Voomp e Acerta Brasil na composição do resultado, o que demonstra a força dos nossos produtos acadêmicos que provemos para os governos estaduais e municipais, reforçando a nossa avenida de crescimento de negócios com o governo.

Ratificando que o impacto na Receita Líquida decorre apenas de um descasamento do cronograma, já registramos R\$ 166,6 milhões em Receita Líquida provenientes do PNLD até fevereiro de 2026, valor que recompõe o fluxo esperado para o ciclo.

## SABER | DESEMPENHO FINANCEIRO

Saber - Valores em R\$ ('000)	4T25	4T24	% AH	2025	2024	% AH
<b>Receita Bruta</b>	<b>359.763</b>	<b>394.434</b>	<b>-8,8%</b>	<b>750.347</b>	<b>822.113</b>	<b>-8,7%</b>
Deduções da Receita Bruta	(23.149)	(14.679)	57,7%	(50.861)	(42.806)	18,8%
<b>Receita Líquida</b>	<b>336.614</b>	<b>379.755</b>	<b>-11,4%</b>	<b>699.486</b>	<b>779.307</b>	<b>-10,2%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(137.136)</b>	<b>(160.816)</b>	<b>-14,7%</b>	<b>(287.809)</b>	<b>(370.796)</b>	<b>-22,4%</b>
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(116.891)	(148.923)	-21,5%	(238.072)	(332.199)	-28,3%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(20.245)	(11.894)	70,2%	(49.737)	(38.597)	28,9%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>199.478</b>	<b>218.939</b>	<b>-8,9%</b>	<b>411.677</b>	<b>408.512</b>	<b>0,8%</b>
<i>Margem Bruta</i>	59,3%	57,7%	1,6 p.p.	58,9%	52,4%	6,5 p.p.
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(15.060)</b>	<b>(982)</b>	<b>1433,6%</b>	<b>(72.360)</b>	<b>(58.823)</b>	<b>23,0%</b>
Pessoal	(14.645)	(12.901)	13,5%	(53.803)	(49.589)	8,5%
Gerais e Administrativas	(415)	11.919	-103,5%	(18.557)	(9.234)	101,0%
<b>Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)</b>	<b>(26.000)</b>	<b>(5.647)</b>	<b>360,4%</b>	<b>(28.288)</b>	<b>(7.973)</b>	<b>254,8%</b>
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	10	-	n.a.	49	-	n.a.
(+) Equivalência Patrimonial	-	-	n.a.	-	588	n.a.
<b>Despesas com Vendas e Marketing</b>	<b>(25.217)</b>	<b>(13.033)</b>	<b>93,5%</b>	<b>(79.118)</b>	<b>(53.978)</b>	<b>46,6%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>133.211</b>	<b>199.277</b>	<b>-33,2%</b>	<b>231.960</b>	<b>288.326</b>	<b>-19,5%</b>
<i>Margem Operacional</i>	39,6%	52,5%	-12,9 p.p.	33,2%	37,0%	-3,8 p.p.
<b>Despesas Corporativas</b>	<b>(9.204)</b>	<b>(8.959)</b>	<b>2,7%</b>	<b>(29.427)</b>	<b>(30.557)</b>	<b>-3,7%</b>
<b>EBITDA Recorrente</b>	<b>124.007</b>	<b>190.317</b>	<b>-34,8%</b>	<b>202.533</b>	<b>257.769</b>	<b>-21,4%</b>
<i>Margem EBITDA Recorrente</i>	36,8%	50,1%	-13,3 p.p.	29,0%	33,1%	-4,1 p.p.
(+) Reversões de Contingências de BA	488	173.457	n.a.	12.075	186.785	n.a.
(-) Itens Não Recorrentes	(3.030)	(2.639)	14,8%	(4.419)	(24.224)	-81,8%
(-) Impairment	-	-	n.a.	-	-	n.a.
<b>EBITDA</b>	<b>121.465</b>	<b>361.136</b>	<b>-66,4%</b>	<b>210.189</b>	<b>420.330</b>	<b>-50,0%</b>
<i>Margem EBITDA</i>	36,1%	95,1%	-59,0 p.p.	30,0%	53,9%	-23,9 p.p.

A Margem Bruta da Saber alcançou 59,3% no 4T25, uma expansão de 1,6 p.p. em comparação ao período do ano anterior e expansão 6,5 p.p. no acumulado de 2025. O resultado foi impulsionado pela composição do mix de produtos da Saber.

O EBITDA Recorrente de Saber totalizou R\$ 124,0 milhões no 4T25, com redução de 34,8% e pressão de 13,3 p.p. na margem em relação ao 4T24. No acumulado do ano, a retração foi de 21,4%, com redução de 4,1 p.p. na margem. Esse desempenho é reflexo da modalidade de compras de livros do Ensino Médio no PNLD, onde tivemos maiores investimentos em divulgação e produção de materiais didáticos no 4T25 de uma Receita e EBITDA que teremos apenas em 2026.

## RESULTADO CONSOLIDADO COGNA

### ABERTURA POR EMPRESA (TRIMESTRE)

	Kroton	Vasta	Saber	Eliminação entre BU's	Cogna Consolidado	
Valores em R\$ ('000)	4T25	4T25	4T25	4T25	4T25	% AV
<b>Receita Bruta</b>	<b>1.553.324</b>	<b>802.415</b>	<b>359.763</b>	<b>(66.295)</b>	<b>2.649.207</b>	<b>120,4%</b>
Deduções da Receita Bruta	(396.023)	(28.969)	(23.149)	-	(448.141)	-20,4%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.157.301</b>	<b>773.446</b>	<b>336.614</b>	<b>(66.295)</b>	<b>2.201.066</b>	<b>100,0%</b>
<b>Custos (CPV/CSP)</b>	<b>(258.317)</b>	<b>(236.873)</b>	<b>(137.136)</b>	<b>51.382</b>	<b>(580.944)</b>	<b>-26,4%</b>
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(1.073)	(204.373)	(116.891)	51.382	(270.955)	-12,3%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(257.244)	(32.500)	(20.245)	-	(309.989)	-14,1%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>898.984</b>	<b>536.573</b>	<b>199.478</b>	<b>(14.913)</b>	<b>1.620.122</b>	<b>73,6%</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(272.042)</b>	<b>(34.073)</b>	<b>(15.060)</b>	<b>-</b>	<b>(321.175)</b>	<b>-14,6%</b>
Despesas de Pessoal	(108.467)	(19.014)	(14.645)	-	(142.126)	-6,5%
Despesas Gerais e Administrativas	(163.575)	(15.059)	(415)	-	(179.049)	-8,1%
<b>Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)</b>	<b>(181.991)</b>	<b>(24.473)</b>	<b>(26.000)</b>	<b>-</b>	<b>(232.464)</b>	<b>-10,6%</b>
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	7.140	-	10	-	7.150	0,3%
(+) Equivalência Patrimonial	-	(6.828)	-	-	(6.828)	-0,3%
<b>Despesas com Vendas e Marketing</b>	<b>(100.069)</b>	<b>(91.241)</b>	<b>(25.217)</b>	<b>-</b>	<b>(216.527)</b>	<b>-9,8%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>352.022</b>	<b>379.958</b>	<b>133.211</b>	<b>(14.913)</b>	<b>850.278</b>	<b>38,6%</b>
<b>Despesas Corporativas</b>	<b>(50.735)</b>	<b>(21.230)</b>	<b>(9.204)</b>	<b>-</b>	<b>(81.169)</b>	<b>-3,7%</b>
<b>EBITDA Recorrente</b>	<b>301.287</b>	<b>358.728</b>	<b>124.007</b>	<b>(14.913)</b>	<b>769.109</b>	<b>34,9%</b>
(+) Reversões de Contingências de BA	-	125	488	-	613	0,0%
(-) Itens Não Recorrentes	(18.374)	(6.116)	(3.030)	-	(27.520)	-1,3%
<b>EBITDA</b>	<b>282.913</b>	<b>352.737</b>	<b>121.465</b>	<b>(14.913)</b>	<b>742.202</b>	<b>33,7%</b>
Depreciação e Amortização	-	-	-	-	(228.251)	-10,4%
Resultado Financeiro	-	-	-	-	(179.486)	-8,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social	-	-	-	-	<b>(126.532)</b>	<b>-5,7%</b>
Participação de Minoritários	-	-	-	-	12.073	0,5%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>220.006</b>	<b>10,0%</b>
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	-	-	-	-	59.374	2,7%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>279.380</b>	<b>12,7%</b>

## ABERTURA POR EMPRESA (ACUMULADO)

Valores em R\$ ('000)	Kroton	Vasta	Saber	Eliminação entre BU's	Cogna Consolidado	
	2025	2025	2025	2025	2025	% AV
<b>Receita Bruta</b>	<b>6.172.225</b>	<b>1.936.464</b>	<b>750.347</b>	<b>(98.479)</b>	<b>8.760.557</b>	<b>124,9%</b>
Deduções da Receita Bruta	(1.568.509)	(124.524)	(50.861)	-	(1.743.894)	-24,9%
<b>Receita Líquida</b>	<b>4.603.716</b>	<b>1.811.940</b>	<b>699.486</b>	<b>(98.479)</b>	<b>7.016.663</b>	<b>100,0%</b>
<b>Custos (CPV/CSP)</b>	<b>(903.097)</b>	<b>(647.343)</b>	<b>(287.809)</b>	<b>88.311</b>	<b>(1.749.938)</b>	<b>-24,9%</b>
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(6.371)	(524.324)	(238.072)	88.311	(680.456)	-9,7%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(896.726)	(123.019)	(49.737)	-	(1.069.482)	-15,2%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>3.700.619</b>	<b>1.164.597</b>	<b>411.677</b>	<b>(10.168)</b>	<b>5.266.725</b>	<b>75,1%</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(911.331)</b>	<b>(139.524)</b>	<b>(72.360)</b>	<b>-</b>	<b>(1.123.215)</b>	<b>-16,0%</b>
Despesas de Pessoal	(378.003)	(78.055)	(53.803)	-	(509.861)	-7,3%
Despesas Gerais e Administrativas	(533.328)	(61.469)	(18.557)	-	(613.354)	-8,7%
<b>Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)</b>	<b>(642.447)</b>	<b>(55.703)</b>	<b>(28.288)</b>	<b>-</b>	<b>(726.438)</b>	<b>-10,4%</b>
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	43.710	-	49	-	43.759	0,6%
(+) Equivalência Patrimonial	-	(14.425)	-	-	(14.425)	-0,2%
<b>Despesas com Vendas e Marketing</b>	<b>(459.619)</b>	<b>(348.713)</b>	<b>(79.118)</b>	<b>-</b>	<b>(887.450)</b>	<b>-12,6%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>1.730.932</b>	<b>606.232</b>	<b>231.960</b>	<b>(10.168)</b>	<b>2.558.956</b>	<b>36,5%</b>
<b>Despesas Corporativas</b>	<b>(163.204)</b>	<b>(66.862)</b>	<b>(29.427)</b>	<b>-</b>	<b>(259.493)</b>	<b>-3,7%</b>
<b>EBITDA Recorrente</b>	<b>1.567.728</b>	<b>539.370</b>	<b>202.533</b>	<b>(10.168)</b>	<b>2.299.463</b>	<b>32,8%</b>
(+) Reversões de Contingências de BA	-	501	12.075	-	12.576	0,2%
(-) Itens Não Recorrentes	(52.096)	(6.303)	(4.419)	-	(62.818)	-0,9%
<b>EBITDA</b>	<b>1.515.632</b>	<b>533.568</b>	<b>210.189</b>	<b>(10.168)</b>	<b>2.249.221</b>	<b>32,1%</b>
Depreciação e Amortização	-	-	-	-	(898.443)	-12,8%
Resultado Financeiro	-	-	-	-	(771.795)	-11,0%
Imposto de Renda e Contribuição Social	-	-	-	-	7.052	0,1%
Participação de Minoritários	-	-	-	-	39.484	0,6%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>625.519</b>	<b>8,9%</b>
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	-	-	-	-	237.195	3,4%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>862.714</b>	<b>12,3%</b>

## RESULTADO 4T25 | CONSOLIDADO

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	4T25	4T24	% AH	2025	2024	% AH
<b>Receita Bruta</b>	<b>2.649.207</b>	<b>2.476.567</b>	<b>7,0%</b>	<b>8.760.557</b>	<b>8.185.378</b>	<b>7,0%</b>
Deduções da Receita Bruta	(448.141)	(316.004)	41,8%	(1.743.894)	(1.762.929)	-1,1%
<b>Receita Líquida</b>	<b>2.201.066</b>	<b>2.160.563</b>	<b>1,9%</b>	<b>7.016.663</b>	<b>6.422.449</b>	<b>9,3%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(580.944)</b>	<b>(597.047)</b>	<b>-2,7%</b>	<b>(1.749.938)</b>	<b>(1.707.671)</b>	<b>2,5%</b>
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(270.955)	(332.485)	-18,5%	(680.456)	(776.686)	-12,4%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(309.989)	(264.562)	17,2%	(1.069.482)	(930.986)	14,9%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>1.620.122</b>	<b>1.563.517</b>	<b>3,6%</b>	<b>5.266.725</b>	<b>4.714.777</b>	<b>11,7%</b>
Margem Bruta	73,6%	72,4%	1,2 p.p.	75,1%	73,4%	1,7 p.p.
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(321.175)</b>	<b>(242.571)</b>	<b>32,4%</b>	<b>(1.123.215)</b>	<b>(1.008.446)</b>	<b>11,4%</b>
Pessoal	(142.126)	(139.388)	2,0%	(509.861)	(525.914)	-3,1%
Gerais e Administrativas	(179.049)	(103.183)	73,5%	(613.354)	(482.532)	27,1%
<b>Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)</b>	<b>(232.464)</b>	<b>(273.333)</b>	<b>-15,0%</b>	<b>(726.438)</b>	<b>(576.044)</b>	<b>26,1%</b>
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	7.150	7.456	-4,1%	43.759	53.685	-18,5%
Equivalência Patrimonial	(6.828)	(2.283)	199,1%	(14.425)	(10.517)	37,2%
<b>Despesas com Vendas e Marketing</b>	<b>(216.527)</b>	<b>(174.032)</b>	<b>24,4%</b>	<b>(887.450)</b>	<b>(772.518)</b>	<b>14,9%</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>850.278</b>	<b>878.752</b>	<b>-3,2%</b>	<b>2.558.956</b>	<b>2.400.937</b>	<b>6,6%</b>
Margem Operacional	38,6%	40,7%	-2,1 p.p.	36,5%	37,4%	-0,9 p.p.
<b>Despesas Corporativas</b>	<b>(81.169)</b>	<b>(66.404)</b>	<b>22,2%</b>	<b>(259.493)</b>	<b>(226.494)</b>	<b>14,6%</b>
<b>EBITDA Recorrente</b>	<b>769.109</b>	<b>812.349</b>	<b>-5,3%</b>	<b>2.299.463</b>	<b>2.174.443</b>	<b>5,7%</b>
Margem EBITDA Recorrente	34,9%	37,6%	-2,7 p.p.	32,8%	33,9%	-1,1 p.p.
(+) Reversões de Contingências de BA	613	246.448	-99,8%	12.576	260.928	-95,2%
(-) Itens não recorrentes	(27.520)	(55.258)	-50,2%	(62.818)	(122.629)	-48,8%
<b>EBITDA</b>	<b>742.202</b>	<b>1.003.538</b>	<b>-26,0%</b>	<b>2.249.221</b>	<b>2.312.742</b>	<b>-2,7%</b>
Margem EBITDA	33,7%	46,4%	-12,7 p.p.	32,1%	36,0%	-3,9 p.p.
Depreciação e Amortização	(228.251)	(231.936)	-1,6%	(898.443)	(908.790)	-1,1%
Resultado Financeiro	(179.486)	13.532	-1426,4%	(771.795)	(740.181)	4,3%
IR / CS do Exercício	(2.038)	226.675	-100,9%	(5.331)	200.587	-102,7%
IR / CS Diferidos	(124.494)	53.985	-330,6%	12.383	127.272	-90,3%
Participação de Minoritários	12.073	(139.965)	-108,6%	39.484	(111.759)	-135,3%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>220.006</b>	<b>925.829</b>	<b>-76,2%</b>	<b>625.519</b>	<b>879.871</b>	<b>-28,9%</b>
Margem Líquida	10,0%	42,9%	-32,9 p.p.	8,9%	13,7%	-4,8 p.p.
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	59.374	59.274	0,2%	237.195	239.000	-0,8%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>279.380</b>	<b>985.102</b>	<b>-71,6%</b>	<b>862.714</b>	<b>1.118.872</b>	<b>-22,9%</b>
Margem Líquida Ajustada	12,7%	45,6%	-32,9 p.p.	12,3%	17,4%	-5,1 p.p.

No 4T25, a Receita Líquida da Cognia cresceu 1,9%, alcançando R\$ 2.201,1 milhões em comparação ao mesmo período de 2024. Esse desempenho reflete, principalmente, o impacto, neste trimestre, do adiamento do cronograma de compras de livros do Ensino Médio no âmbito do PNLD pelo Governo Federal. Nos ciclos anteriores, aproximadamente 75% dessas vendas eram concentradas no 4T, enquanto neste ciclo a execução foi prorrogada para 2026. No acumulado do ano a Receita Líquida foi de R\$ 7.016,7 milhões um aumento de 9,3%.

No 4T25, o EBITDA Recorrente atingiu R\$ 769,1 milhões, representando uma redução de 5,3% e uma retração na margem de 2,7 p.p. versus 4T24, impactado pelas movimentações de Kroton e Saber explicadas anteriormente. No acumulado do ano, o EBITDA Recorrente atingiu R\$ 2.299,5 milhões, crescimento de 5,7% e pressão na margem de 1,1 p.p. versus o mesmo período do ano anterior, dado a pressão de margem em Saber.

## Despesas Corporativas

<b>Consolidado - Valores em R\$ ('000)</b>	<b>4T25</b>	<b>4T24</b>	<b>% AH</b>	<b>2025</b>	<b>2024</b>	<b>% AH</b>
Despesas Corporativas	(81.169)	(66.404)	22,2%	(259.493)	(226.494)	14,6%
Despesas com Pessoal	(52.294)	(42.695)	22,5%	(175.288)	(150.779)	16,3%
Despesas Gerais e Administrativas	(28.875)	(23.709)	21,8%	(84.205)	(75.715)	11,2%
<b>Análise Vertical - % da Receita Líquida</b>	<b>4T25</b>	<b>4T24</b>	<b>% AH</b>	<b>2025</b>	<b>2024</b>	<b>% AH</b>
Despesas Corporativas	-3,7%	-3,1%	-0,6 p.p.	-3,7%	-3,5%	-0,2 p.p.
Despesas com Pessoal	-2,4%	-2,0%	-0,4 p.p.	-2,5%	-2,3%	-0,2 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-1,3%	-1,1%	-0,2 p.p.	-1,2%	-1,2%	0,0 p.p.

No trimestre, as Despesas Corporativas aumentaram 22,2% em comparação ao 4T24 e 14,6% em relação ao ano de 2024:

- (i) Despesas com Pessoal: em razão da atualização de encargos sociais e previdenciários gerada pelo aumento do preço unitário das ações do programa de incentivo de longo prazo (ILP) dos executivos e funcionários no montante de R\$ 12,9 milhões;
- (ii) Despesas Gerais e Administrativas: despesas com assessorias e consultorias, impulsionadas por mudanças organizacionais com foco em projeto de cultura, otimizar os processos e centralizar as funções, de aproximadamente R\$ 5,1 milhões.

## Itens Não Recorrentes

<b>Valores em R\$ ('000)</b>	<b>4T25</b>	<b>4T24</b>	<b>% AH</b>	<b>2025</b>	<b>2024</b>	<b>% AH</b>
Rescisões	(11.810)	(16.515)	-28,5%	(38.628)	(59.376)	-34,9%
M&A e Expansão	(15.860)	(10.436)	52,0%	(18.755)	(39.090)	-52,0%
Venda/Baixa Imobilizado	335	(4.909)	-106,8%	7.725	(553)	-1497,9%
Reestruturação	(184)	(350)	-47,3%	(13.159)	(562)	2241,5%
Honorários Êxito - Reversão Balanço BA	0	(23.048)	-100,0%	0	(23.048)	-100,0%
<b>Total de não recorrentes</b>	<b>(27.520)</b>	<b>(55.258)</b>	<b>-50,2%</b>	<b>(62.818)</b>	<b>(122.629)</b>	<b>-48,8%</b>

Os itens não recorrentes apresentaram uma redução de 50,2% no 4T25 em comparação com o 4T24 e 48,8% no fechamento de 2025 em comparação com 2024. Essa redução foi impulsionada principalmente pela diminuição nas despesas com rescisões trabalhistas, um resultado direto das sinergias de equipes internas e pelos honorários de êxito nos ágios de balanços de abertura em ações que resultaram na reversão de contingências no 4T24.

No 4T25, a Linha de M&A e Expansão considera o desembolso de aproximadamente R\$ 13,0 milhões de despesas com a operação *da Tender Offer* de Vasta.

## Resultado Financeiro

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	4T25	4T24	% AH	2025	2024	% AH
<b>(+) Receita Financeira</b>	<b>89.090</b>	<b>335.237</b>	<b>-73,4%</b>	<b>278.303</b>	<b>505.879</b>	<b>-45,0%</b>
Juros sobre Aplicações Financeiras	54.846	21.728	152,4%	161.993	116.921	38,5%
Ganho com instrumentos financeiros derivativos	3.386	-	n.a.	39.261	10.205	284,7%
Reversão de Contingências	4.532	298.510	-98,5%	29.572	308.569	-90,4%
Outros	26.326	14.999	75,5%	47.477	70.184	-32,4%
<b>(-) Despesa Financeira</b>	<b>(268.576)</b>	<b>(321.706)</b>	<b>-16,5%</b>	<b>(1.050.098)</b>	<b>(1.246.060)</b>	<b>-15,7%</b>
Despesas Bancárias	(4.389)	(4.581)	-4,2%	(20.370)	(18.440)	10,5%
Juros de Arrendamento	(73.211)	(74.570)	-1,8%	(289.741)	(294.375)	-1,6%
Juros sobre Empréstimos	(136.549)	(137.264)	-0,5%	(524.340)	(584.711)	-10,3%
Juros sobre risco sacado	(20.891)	(16.028)	30,3%	(77.120)	(74.880)	3,0%
Juros sobre Obrigações das Aquisições	(2.866)	(2.340)	22,5%	(9.525)	(8.858)	7,5%
Perda com instrumentos financeiros derivativos	(10.095)	(52.615)	-80,8%	(42.189)	(122.229)	-65,5%
Atualização de Contingências	(9.148)	(32.879)	-72,2%	(40.463)	(109.918)	-63,2%
Outros	(11.427)	(1.429)	699,7%	(46.350)	(32.649)	42,0%
<b>Resultado Financeiro<sup>1</sup></b>	<b>(179.486)</b>	<b>13.532</b>	<b>-1.426,4%</b>	<b>(771.795)</b>	<b>(740.181)</b>	<b>4,3%</b>

A linha de Receita Financeira reduziu 73,4% versus 4T24, visto que em 2024 houve reversão de processos tributários relacionados ao ágio de aquisições realizadas pela Companhia no montante de R\$ 298,5 milhões. Tivemos impacto positivo do aumento nos juros sobre aplicações financeiras em R\$ 33,1 milhões no trimestre e R\$ 45,1 milhões no ano de 2025, principalmente pelo impacto da SELIC mais alta durante o ano de 2025.

A linha de Despesa Financeira teve uma redução de 15,7% entre 2025 e 2024, tendo como destaque positivo a redução de juros sobre Empréstimos no montante de R\$ 60,4 milhões, em função das ações de *Liability Management* realizada pela companhia ao longo de 2024 e 2025.

Tanto a Receita quanto a Despesa Financeira foram impactadas pela marcação a valor justo dos instrumentos financeiros derivativos, refletindo diretamente no resultado financeiro. A linha de Ganho e Perda com esses instrumentos totalizou -R\$ 6,7 milhões neste trimestre, em comparação com -R\$ 52,6 milhões no 4T24. 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 + 1,32%. Ressaltamos que a Companhia não utiliza de instrumentos financeiros derivativos para fins especulativos.

## Capex e Investimentos em Expansão

Valores em R\$ (milhões)	4T25	4T24	%AH	2025	2024	%AH
<b>Capex Recorrente</b>	<b>106.276</b>	<b>87.671</b>	<b>21,2%</b>	<b>392.967</b>	<b>294.570</b>	<b>33,4%</b>
%Receita Líquida	4,8%	4,1%	0,7 p.p.	5,6%	4,6%	1,0 p.p.
Infraestrutura	36.087	23.233	55,3%	123.865	82.806	49,6%
Produção de Conteúdo	25.672	34.895	-26,4%	85.994	98.928	-13,1%
Tecnologia	44.517	29.543	50,7%	183.107	112.836	62,3%
<b>Investimento em Expansão</b>	<b>37.434</b>	<b>19.373</b>	<b>93,2%</b>	<b>97.489</b>	<b>93.251</b>	<b>4,5%</b>
<b>Capex Total</b>	<b>143.710</b>	<b>107.044</b>	<b>34,3%</b>	<b>490.456</b>	<b>387.821</b>	<b>26,5%</b>
%Receita Líquida	6,5%	5,0%	1,5 p.p.	7,0%	6,0%	1,0 p.p.

O Capex Total do 4T25 atingiu R\$ 143,7 milhões, aumento de 34,3% versus o 4T24. Este movimento está baseado em um crescimento simultâneo do CAPEX Recorrente e Expansão, podendo ser explicado por:

- (i) Crescimento de 55,3% em Infraestrutura, motivados pelo dos investimentos em maturação de cursos e migrações de unidades;
- (ii) Crescimento de 50,7% em Tecnologia devido a 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 e a alterações no cálculo de Capitalização de Juros, onde contabilizamos R\$ 12,1 milhões no trimestre;
- (iii) Crescimento de 93,2% em Expansão por conta das benfeitorias da UNIFRON e aquisição da Faculdade de Medicina de Dourados com o compromisso em expandir a atuação no setor oferecendo formação de alta qualidade na área da saúde.

No acumulado do ano o Capex Total foi de R\$ 490,5 milhões, aumento de 26,5% versus 2024, com crescimento em infraestrutura, conforme explicado anteriormente e alterações no cálculo de Capitalização de Juros, onde contabilizamos R\$ 44,6 milhões no acumulado do ano.

## Geração de Caixa

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	4T25	4T24	% AH	2025	2024	%AH
<b>Lucro Líquido antes de IR</b>	<b>334.466</b>	<b>785.134</b>	<b>-57,4%</b>	<b>578.983</b>	<b>663.772</b>	<b>-12,8%</b>
Depreciação e Amortização	232.570	237.466	-2,1%	915.251	926.373	-1,2%
Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa (PCLD)	232.464	273.333	-15,0%	726.438	575.612	26,2%
Outros	240.332	(307.692)	-178,1%	924.322	553.007	67,1%
<b>(+) Ajustes ao Lucro líquido antes de IR</b>	<b>705.366</b>	<b>203.107</b>	<b>247,3%</b>	<b>2.566.011</b>	<b>2.054.992</b>	<b>24,9%</b>
<b>(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos</b>	<b>(3.642)</b>	<b>(9.885)</b>	<b>-63,2%</b>	<b>(23.077)</b>	<b>(25.188)</b>	<b>-8,4%</b>
(Aumento) Redução em Contas a Receber ex-FIES	(507.133)	(601.275)	-15,7%	(773.378)	(652.846)	18,5%
(Aumento) Redução em Contas a Receber FIES	(78.497)	(9.923)	691,1%	(40.314)	(38.059)	5,9%
Outros	28.465	77.221	-63,1%	(542.979)	(570.287)	-4,8%
<b>(+) Variações no Capital de Giro</b>	<b>(557.165)</b>	<b>(533.977)</b>	<b>4,3%</b>	<b>(1.356.671)</b>	<b>(1.261.192)</b>	<b>7,6%</b>
<b>Geração de Caixa Operacional antes de Capex</b>	<b>479.025</b>	<b>444.380</b>	<b>7,8%</b>	<b>1.765.246</b>	<b>1.432.384</b>	<b>23,2%</b>
(+) Capex e Investimentos em Expansão	(143.710)	(107.044)	34,3%	(490.455)	(387.821)	26,5%
<b>Geração de Caixa Operacional após Capex</b>	<b>335.315</b>	<b>337.336</b>	<b>-0,6%</b>	<b>1.274.791</b>	<b>1.044.563</b>	<b>22,0%</b>
(+) Pagamento do Juros	(202.981)	(137.985)	47,1%	(558.582)	(649.184)	-14,0%
<b>Geração de Caixa Livre</b>	<b>132.334</b>	<b>199.351</b>	<b>-33,6%</b>	<b>716.209</b>	<b>395.379</b>	<b>81,1%</b>
<b>(+) Fluxo Investimento / M&amp;A</b>	<b>(430.491)</b>	<b>3.205</b>	<b>-13531,6%</b>	<b>(547.803)</b>	<b>58.220</b>	<b>-1040,9%</b>
Captação	1.000.000	500.000	100,0%	1.577.801	1.823.755	-13,5%
Amortização do Principal	(701.987)	(503.519)	39,4%	(1.712.547)	(2.680.213)	-36,1%
Pagamento de dividendos aos acionistas	-	-	0,0%	(120.297)	-	n.a
Aquisições Ações	-	(24.593)	n.a	(59.814)	(53.641)	11,5%
Outros	5.994	31.480	-81,0%	(2.208)	(2.593)	-14,8%
<b>(+) Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos</b>	<b>304.007</b>	<b>3.368</b>	<b>8927,2%</b>	<b>(317.065)</b>	<b>(912.692)</b>	<b>-65,3%</b>
<b>Fluxo de Caixa Líquido</b>	<b>5.850</b>	<b>205.924</b>	<b>-97,2%</b>	<b>(148.659)</b>	<b>(459.093)</b>	<b>-67,6%</b>

A Geração de Caixa Operacional após Capex (GCO) foi de R\$ 335,3 milhões, versus R\$ 337,3 milhões no 4T24, efeito do descasamento do recebimento do Programa Nacional de Livros Didáticos (PNLD) pelo governo. Na comparação anual, tivemos um crescimento de 22,0% fechando a GCO em R\$ 1.274,8 milhões, em função do crescimento na receita de Kroton com melhor conversão de caixa.

A Geração de Caixa Livre atingiu R\$716,2 milhões em 2025, um aumento de 81,1% vs 2024. Isso reflete diretamente a Geração de Caixa Operacional após Capex (GCO) de R\$1.274,8 milhões e o montante de pagamento de juros de R\$ 558,6 milhões no ano, adicionalmente a redução do custo médio da dívida impacta em menor pagamento de juros de forma perene.



## Lucro Líquido

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	4T25	4T24	% AH	2025	2024	% AH
<b>Resultado Operacional</b>	<b>850.278</b>	<b>878.752</b>	<b>-3,2%</b>	<b>2.558.956</b>	<b>2.400.937</b>	<b>6,6%</b>
(+) Despesas Corporativas	(81.169)	(66.404)	22,2%	(259.493)	(226.494)	14,6%
(+) Reversões de Contingências de BA	613	246.448	-99,8%	12.576	260.928	-95,2%
(+) Itens Não Recorrentes	(27.520)	(55.258)	-50,2%	(62.818)	(122.629)	-48,8%
(+) Depreciação e Amortização	(228.251)	(231.936)	-1,6%	(898.443)	(908.790)	-1,1%
(+) Resultado Financeiro <sup>1</sup>	(179.486)	13.532	-1426,4%	(771.795)	(740.181)	4,3%
(+) IR / CS do Exercício	(2.038)	226.675	-100,9%	(5.331)	200.587	-102,7%
(+) IR / CS Diferidos	(124.494)	53.985	-330,6%	12.383	127.272	-90,3%
(+) Participação de Minoritários	12.073	(139.965)	-108,6%	39.484	(111.759)	-135,3%
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	59.374	59.274	0,2%	237.195	239.000	-0,8%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>279.380</b>	<b>985.102</b>	<b>-71,6%</b>	<b>862.714</b>	<b>1.118.872</b>	<b>-22,9%</b>
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>12,7%</i>	<i>45,6%</i>	<i>-32,9 p.p.</i>	<i>12,3%</i>	<i>17,4%</i>	<i>-5,1 p.p.</i>
(-) Amortização do Intangível (Aquisições)	(59.374)	(59.274)	0,2%	(237.195)	(239.000)	-0,8%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>220.006</b>	<b>925.829</b>	<b>-76,2%</b>	<b>625.519</b>	<b>879.871</b>	<b>-28,9%</b>
<i>Margem Líquida</i>	<i>10,0%</i>	<i>42,9%</i>	<i>-32,9 p.p.</i>	<i>8,9%</i>	<i>13,7%</i>	<i>-4,8 p.p.</i>

1- Não considera juros e mora sobre mensalidades.

No 4T25 o Lucro Líquido alcançou R\$ 220,0 milhões, contra R\$ 925,8 milhões no 4T24. No ano atingiu R\$ 625,5 milhões versus R\$ 879,9 milhões do mesmo período de 2024.

No 4T24, houve reversões de contingências devido a processos de Imposto de Renda sobre o ágio. Estes impactos foram respectivamente R\$ 298,5 milhões no Resultado Financeiro, R\$ 246,4 milhões nas Reversões de Contingências de BA e R\$ 261,9 milhões no Imposto de Renda e Diferido e na Participação de Minoritários, esses efeitos somaram um montante de R\$ 806,8 milhões.

**Para efeito de análise e comparação, excluindo o reconhecimento de IR diferido e a Reversão de Contingência no 4T24, o Lucro Líquido no 4T25 cresceu 84,9% versus R\$ 119,0 milhões no mesmo período de 2024. No ano de 2025, atingiu R\$ 625,5 milhões, versus R\$ 73,1 milhões do mesmo período de 2024. Resultado do nosso crescimento no Resultado Operacional e redução de aproximadamente R\$ 193,0 milhões na linha Resultado Financeiro no 4T25 e respectivamente R\$ 31,6 milhões no ano, devido as ações de *Liability Management* realizado nos últimos anos. Abaixo o quadro para análise:**

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	4T25	4T24 Pró-forma	% AH	2025	2024 Pró-forma	% AH
<b>Resultado Operacional</b>	<b>850.278</b>	<b>878.752</b>	<b>-3,2%</b>	<b>2.558.956</b>	<b>2.400.937</b>	<b>6,6%</b>
(+) Despesas Corporativas	(81.169)	(66.404)	22,2%	(259.493)	(226.494)	14,6%
(+) Reversões de Contingências de BA	613	-	n.a.	12.576	14.528	-13,4%
(+) Itens Não Recorrentes	(27.520)	(55.258)	-50,2%	(62.818)	(122.629)	-48,8%
(+) Depreciação e Amortização	(228.251)	(231.936)	-1,6%	(898.443)	(908.790)	-1,1%
(+) Resultado Financeiro <sup>1</sup>	(179.486)	(284.968)	-37,0%	(771.795)	(1.038.681)	-25,7%
(+) IR / CS do Exercício	(2.038)	226.675	-100,9%	(5.331)	200.587	-102,7%
(+) IR / CS Diferidos	(124.494)	(207.895)	-40,1%	12.383	(134.608)	-109,2%
(+) Participação de Minoritários	12.073	(139.965)	-108,6%	39.484	(111.759)	-135,3%
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	59.374	59.274	0,2%	237.195	239.000	-0,8%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>279.380</b>	<b>178.275</b>	<b>56,7%</b>	<b>862.714</b>	<b>312.092</b>	<b>176,4%</b>
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>12,7%</i>	<i>8,3%</i>	<i>4,4 p.p.</i>	<i>12,3%</i>	<i>4,9%</i>	<i>7,4 p.p.</i>
(-) Amortização do Intangível (Aquisições)	(59.374)	(59.274)	0,2%	(237.195)	(239.000)	-0,8%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>220.006</b>	<b>119.001</b>	<b>84,9%</b>	<b>625.519</b>	<b>73.091</b>	<b>755,8%</b>
<i>Margem Líquida</i>	<i>10,0%</i>	<i>5,5%</i>	<i>4,5 p.p.</i>	<i>8,9%</i>	<i>1,1%</i>	<i>7,8 p.p.</i>

No ano de 2025, após completarmos um ano da entrega do *guidance*, finalizando o processo de turnaround da Cognia e a retomada da rentabilidade, reafirmamos nosso foco e compromisso com os acionistas entregando resultados que nos permitem gerar retornos positivos aos acionistas por meio de pagamento de dividendos. Desta forma, o Conselho da Administração, aprovou no dia 18 de dezembro de 2025, a distribuição de dividendos obrigatórios de 25% do lucro líquido, ajustado com as deduções e acréscimos previstos no artigo 202, II e III da Lei das Sociedades por Ações, no montante de R\$120,0 milhões. Apurados com base no saldo de lucros acumulados no presente exercício social e em balanço com data-base de 30 de setembro de 2025, sem retenção de Imposto de Renda na fonte. Os dividendos intermediários foram pagos no dia 13 de fevereiro de 2026.

## Endividamento

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	4T25	4T24	% AH	3T25	% AH
<b>Total de Disponibilidades [a]</b>	<b>1.282.892</b>	<b>1.332.195</b>	<b>-3,7%</b>	<b>1.277.042</b>	<b>0,5%</b>
Caixa	16.617	11.905	39,6%	12.543	32,5%
Equivalentes de Caixa	1.266.275	1.320.290	-4,1%	1.264.499	0,1%
<b>Total de Empréstimos, Financiamentos e Obrigações [b]</b>	<b>4.118.455</b>	<b>4.212.687</b>	<b>-2,2%</b>	<b>3.853.232</b>	<b>6,9%</b>
Empréstimos e Financiamentos	<b>3.871.337</b>	<b>3.999.647</b>	<b>-3,2%</b>	<b>3.630.776</b>	<b>6,6%</b>
Curto Prazo	394.063	660.209	-40,3%	254.282	55,0%
Longo Prazo	3.477.274	3.339.438	4,1%	3.376.494	3,0%
Instrumentos Financeiros Derivativos	112.287	111.391	0,8%	106.473	5,5%
Outras Obrigações de Curto e Longo Prazos <sup>1</sup>	<b>134.831</b>	<b>101.649</b>	<b>32,6%</b>	<b>115.983</b>	<b>16,3%</b>
<b>Dívida Líquida [a-b]</b>	<b>(2.835.563)</b>	<b>(2.880.492)</b>	<b>-1,6%</b>	<b>(2.576.191)</b>	<b>10,1%</b>

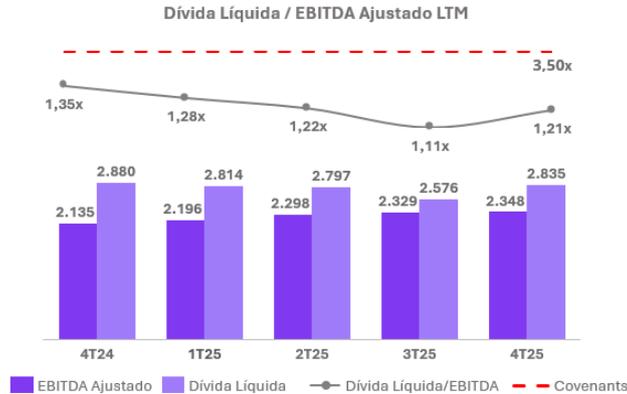
<sup>1</sup> Considera todas as obrigações de curto e longo prazos relacionadas ao pagamento de aquisições

A dívida líquida reduziu R\$ 44,9 milhões ou 1,6% no 4T25 em relação ao 4T24, passando de R\$ 2.880,5 milhões para R\$ 2.835,6 milhões em razão da redução da dívida bruta, decorrente das ações de *Liability Management* com pré-pagamento de dívidas. Ao final do 4T25, o total de Caixa e Equivalentes de Caixa somou R\$ 1.282,9 milhões, valor abaixo em 3,7% em comparação ao 4T24.

No 4T25, a companhia avançou com as operações de *Liability Management*, realizamos a 15ª emissão de debêntures da Cognia Educação, no valor de R\$ 1.000,0 milhões com o custo de CDI + 0,64% e prazo de 3 anos. Os recursos captados por meio da 15ª Emissão de Debêntures da Companhia foram destinados para o pré-pagamento da 1ª (primeira) série da 11ª emissão no montante de R\$ 91,5 milhões, custo de CDI + 1,55% e o pré-pagamento da 1ª (primeira) série da 12ª emissão no montante de R\$ 607,0 milhões com custo de CDI + 1,35%. Com estas operações, no 4T25, o custo médio ponderado da companhia foi de CDI + 1,32% e o *duration* foi de 33 meses, contra um custo médio de CDI + 1,65% e *duration* de 28 meses no 4T24.

A Companhia atingiu, ao final do 4T25, uma alavancagem (Dívida Líquida/EBITDA Ajustado) de 1,21x contra 1,35x no 4T24. Em dezembro de 2025, realizamos a aquisição das ações em circulação da Vasta Platform Limited (*Tender Offer*), o que ocasionou o aumento de alavancagem contra o 3T25 (1,11x), a alavancagem sem o efeito da aquisição, seria em torno de 1,03x. Adicionalmente, a Companhia aprovou a distribuição de dividendos antecipados no montante de R\$ 120,0 milhões em dezembro de 2025.

Redução de Dívida Líquida no Trimestre

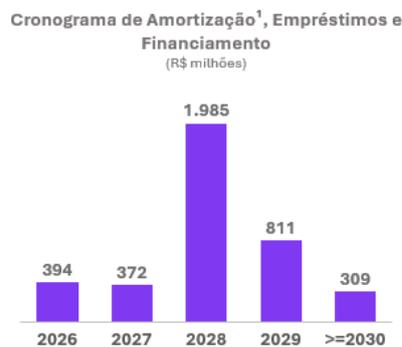


1 - EBITDA Ajustado considera, em adição ao EBITDA, os itens não-recorrentes e a soma do saldo entre provisões e reversões de contingência sem efeito caixa.

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)	4T25
EBITDA	2.249.221
(+) Itens Não Recorrentes	62.818
(+) Provisões/Reversões de Contingências	31.582
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>2.343.621</b>
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	(3.983.624)
Contas a Pagar de Aquisições	(134.831)
Caixa e Equivalentes de Caixa	1.282.892
<b>Dívida Líquida</b>	<b>(2.835.563)</b>
<b>Dívida Líquida/EBITDA Ajustado</b>	<b>(1,21)</b>
<b>Arrendamento Total (Balanço)</b>	<b>2.873.565</b>
Obrigações Aluguel	1.649.829
Renovatórias de Aluguel	1.223.736

O cronograma de amortização demonstra os próximos vencimentos dos empréstimos, financiamentos e debêntures da companhia. Em janeiro de 2026 realizamos o pré-pagamento da 1ª (primeira) série da 13ª emissão no valor de R\$ 200,0 milhões, conforme comunicado em dezembro de 2025. O próximo vencimento principal de debênture será em julho de 2027 no valor de R\$ 67,0 milhões referente a 1ª (primeira) série da 8ª (oitava) emissão.



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

## 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 4T25, as ações da Companhia foram negociadas em 100% dos pregões, totalizando um volume negociado de R\$ 5,5 bilhões, resultando em um volume médio diário negociado de R\$ 89,0 milhões. Atualmente, as ações da Cognia são acompanhadas por 13 diferentes corretoras (*Research*) locais e internacionais. Cognia fechou dezembro de 2025 com um valor de mercado de R\$ 6,5 bilhões.

Entre dezembro de 2025 e janeiro de 2026, anunciamos:

- (i) O encerramento do programa de recompra, com a aquisição de aproximadamente 24,8 milhões de ações;
- (ii) A aprovação da distribuição de dividendos intermediários aos acionistas, com base no saldo de lucros acumulados do exercício social, conforme balanço de 30 de setembro de 2025, com o pagamento datado para 13 de fevereiro de 2026 e saldo da reserva de lucros a realizar, conforme balanço de 31 de dezembro de 2024, que serão pagos em 20 de dezembro de 2028;
- (iii) Aumento do capital social, mediante atribuição de ações a título de bonificação.

### Composição Acionária

O capital social da Cognia é constituído por 2.064.266.831 ações ordinárias e está distribuído da seguinte forma:

<b>Composição Acionária Cognia*</b>	<b>Quantidade de Ações</b>	<b>%</b>
Tesouraria	68.678.656	3,33%
Free Float	1.995.588.175	96,67%
<b>Total</b>	<b>2.064.266.831</b>	<b>100,00%</b>

\*posição em 31/12/2025

### Ratings

A Cognia é avaliada como brAA+ com perspectiva positiva pela Standard & Poor's (S&P) e AA+(bra) com perspectiva positiva pela Fitch Ratings.

## ANEXO 1 – BALANÇO PATRIMONIAL SOCIETÁRIO

Ativo (R\$ mil)	4T25	% AV	3T25	% AV	4T24	% AV
<b>Circulante</b>	<b>4.701.959</b>	<b>19,5%</b>	<b>4.332.421</b>	<b>18,2%</b>	<b>4.691.359</b>	<b>19,4%</b>
Caixa e Bancos	16.617	0,1%	12.543	0,1%	11.905	0,0%
Aplicações Financeiras	61.835	0,3%	7.578	0,0%	83.060	0,3%
Títulos e Valores Mobiliários	1.204.440	5,0%	1.256.921	5,3%	1.237.230	5,1%
Contas a Receber	2.462.136	10,2%	2.078.082	8,7%	2.420.665	10,0%
Estoques	574.974	2,4%	544.446	2,3%	429.461	1,8%
Adiantamentos	119.665	0,5%	97.073	0,4%	105.007	0,4%
Tributos a Recuperar	61.503	0,3%	73.751	0,3%	75.116	0,3%
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	98.295	0,4%	125.705	0,5%	142.726	0,6%
Contas a receber na venda de controladas	2.146	0,0%	3.080	0,0%	9.481	0,0%
Outros créditos	100.348	0,3%	133.242	0,6%	176.708	0,7%
<b>Não Circulante</b>	<b>19.421.028</b>	<b>80,5%</b>	<b>19.498.107</b>	<b>81,8%</b>	<b>19.509.041</b>	<b>80,6%</b>
<b>Realizável a Longo Prazo</b>	<b>1.166.164</b>	<b>4,8%</b>	<b>1.263.607</b>	<b>5,3%</b>	<b>1.032.492</b>	<b>4,3%</b>
Títulos e Valores Mobiliários	43.701	0,2%	42.616	0,2%	38.929	0,2%
Contas a Receber	158.062	0,7%	176.755	0,7%	92.690	0,4%
Instrumentos Financeiros Derivativos	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Tributos a Recuperar	18.937	0,1%	19.772	0,1%	5.449	0,0%
Imposto de Renda e Contribuição Social a Recuperar	124.349	0,5%	77.171	0,3%	104.636	0,4%
Contas a receber na venda de controladas	0	0,0%	2.072	0,0%	1.877	0,0%
Demais Contas a Receber	96.231	0,3%	96.527	0,4%	35.575	0,1%
Garantia para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	66.836	0,3%	65.825	0,3%	55.745	0,2%
Depósitos Judiciais	52.384	0,2%	48.189	0,2%	46.890	0,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	605.664	2,5%	734.680	3,1%	650.701	2,7%
Investimentos	36.563	0,2%	43.690	0,2%	52.183	0,2%
Demais Investimentos	2.979	0,0%	3.608	0,0%	1.608	0,0%
Imobilizado	3.530.577	14,6%	3.502.652	14,7%	3.676.028	15,2%
Intangível	14.684.745	60,9%	14.684.550	61,6%	14.746.730	60,9%
<b>Total do Ativo</b>	<b>24.122.987</b>	<b>100,0%</b>	<b>23.830.528</b>	<b>100,0%</b>	<b>24.200.400</b>	<b>100,0%</b>
<b>Passivo e Patrimônio Líquido</b>						
<b>Circulante</b>	<b>2.830.490</b>	<b>11,7%</b>	<b>2.393.902</b>	<b>10,0%</b>	<b>2.945.050</b>	<b>12,2%</b>
Fornecedores	747.676	3,1%	630.267	2,6%	674.006	2,8%
Fornecedores risco sacado	540.237	2,2%	490.219	2,1%	471.906	1,9%
Empréstimos e Financiamentos	61.840	0,3%	60.148	0,3%	15.270	0,1%
Debêntures	332.223	1,4%	194.133	0,8%	644.939	2,7%
Arrendamento mercantil	200.442	0,8%	213.194	0,9%	184.267	0,8%
Salários e Encargos Sociais	403.668	1,7%	425.012	1,8%	390.640	1,6%
Imposto de Renda e Contribuição Social a pagar	23.218	0,1%	39.959	0,2%	55.590	0,2%
Tributos a Pagar	63.781	0,3%	67.419	0,3%	55.040	0,2%
Adiantamentos de Clientes	225.150	0,9%	158.498	0,7%	181.707	0,8%
Dividendos a pagar	149.139	0,6%	525	0,0%	120.822	0,5%
Instrumentos Financeiros Derivativos	6.116	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Contas a Pagar - Aquisições	31.016	0,1%	85.903	0,4%	68.371	0,3%
Demais Contas a Pagar	45.984	0,2%	28.625	0,1%	82.492	0,3%
<b>Não Circulante</b>	<b>7.837.747</b>	<b>32,5%</b>	<b>7.550.827</b>	<b>31,7%</b>	<b>7.710.215</b>	<b>31,9%</b>
Empréstimos e Financiamentos	593.957	2,5%	597.148	2,5%	67.418	0,3%
Debêntures	2.883.317	12,0%	2.779.346	11,7%	3.272.020	13,5%
Arrendamento mercantil	2.578.045	10,7%	2.536.372	10,6%	2.689.298	11,1%
Fornecedores	64.116	0,3%	64.014	0,3%	0	0,0%
Instrumentos Financeiros Derivativos	106.171	0,4%	106.473	0,4%	111.391	0,5%
Provisão para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	758.631	3,1%	773.634	3,2%	810.138	3,3%
Passivos assumidos na combinação de negócio	17.052	0,1%	16.321	0,1%	16.317	0,1%
Contas a Pagar - Aquisições	103.815	0,4%	30.079	0,1%	33.278	0,1%
Tributos Diferidos	610.234	2,5%	614.755	2,6%	667.942	2,8%
Dividendos a pagar	60.521	0,3%	0	0,0%	0	0,0%
Demais Contas a Pagar	61.888	0,2%	32.685	0,1%	42.413	0,2%
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>13.454.750</b>	<b>55,8%</b>	<b>13.885.799</b>	<b>58,3%</b>	<b>13.545.135</b>	<b>56,0%</b>
<b>Total do Passivo e do Patrimônio Líquido</b>	<b>24.122.987</b>	<b>100,0%</b>	<b>23.830.528</b>	<b>100,0%</b>	<b>24.200.400</b>	<b>100,0%</b>

## ANEXO 2 – DEMONSTRATIVO DO RESULTADO SOCIETÁRIO TRIMESTRAL

	4T25	% AV	4T24	% AV	4T25/4T24	3T25	% AV	4T25/3T25
(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)								
<b>Receita Bruta</b>	<b>2.649.208</b>	<b>120,4%</b>	<b>2.476.557</b>	<b>114,6%</b>	<b>7,0%</b>	<b>1.957.943</b>	<b>128,5%</b>	<b>35,3%</b>
Kroton	1.553.325	70,6%	1.414.122	65,5%	9,8%	1.518.115	99,7%	2,3%
Saber	293.468	13,3%	354.527	16,4%	-17,2%	145.079	9,5%	102,3%
Vasta	802.415	36,5%	707.908	32,8%	13,4%	294.749	19,3%	172,2%
<b>Deduções da Receita Bruta</b>	<b>(448.142)</b>	<b>-20,4%</b>	<b>(315.994)</b>	<b>-14,6%</b>	<b>41,8%</b>	<b>(434.574)</b>	<b>-28,5%</b>	<b>3,1%</b>
Kroton	(396.025)	-18,0%	(292.346)	-13,5%	35,5%	(382.155)	-25,1%	3,6%
Saber	(23.148)	-1,1%	(14.670)	-0,7%	57,8%	(7.272)	-0,5%	218,3%
Vasta	(28.969)	-1,3%	(8.978)	-0,4%	222,7%	(45.147)	-3,0%	-35,8%
<b>Receita Líquida</b>	<b>2.201.066</b>	<b>100,0%</b>	<b>2.160.563</b>	<b>100,0%</b>	<b>1,9%</b>	<b>1.523.369</b>	<b>100,0%</b>	<b>44,5%</b>
Kroton	1.157.300	52,6%	1.121.776	51,9%	3,2%	1.135.960	74,6%	1,9%
Saber	270.320	12,3%	339.857	15,7%	-20,5%	137.807	9,0%	96,2%
Vasta	773.446	35,1%	698.930	32,3%	10,7%	249.602	16,4%	209,9%
<b>Custo dos Produtos e Serviços</b>	<b>(747.084)</b>	<b>-33,9%</b>	<b>(746.324)</b>	<b>-34,5%</b>	<b>0,1%</b>	<b>(475.670)</b>	<b>-31,2%</b>	<b>57,1%</b>
Custo dos Produtos Vendidos	(233.282)	-10,6%	(267.982)	-12,4%	-12,9%	(48.100)	-3,2%	385,0%
Custo dos Serviços Prestados	(513.802)	-23,3%	(478.342)	-22,1%	7,4%	(427.570)	-28,1%	20,2%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>1.453.982</b>	<b>66,1%</b>	<b>1.414.239</b>	<b>65,5%</b>	<b>2,8%</b>	<b>1.047.699</b>	<b>68,8%</b>	<b>38,8%</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(947.178)</b>	<b>-43,0%</b>	<b>(650.092)</b>	<b>-30,1%</b>	<b>45,7%</b>	<b>(849.330)</b>	<b>-55,8%</b>	<b>11,5%</b>
Despesas com Vendas	(216.527)	-9,8%	(174.032)	-8,1%	24,4%	(220.130)	-14,5%	-1,6%
Despesas Gerais e Administrativas	(491.068)	-22,3%	(188.498)	-8,7%	160,5%	(468.491)	-30,8%	4,8%
Provisão para perda esperada	(232.464)	-10,6%	(273.333)	-12,7%	-15,0%	(162.639)	-10,7%	42,9%
Outras receitas operacionais	1.473	0,1%	6.994	0,3%	-78,9%	2.886	0,2%	-49,0%
Outras despesas operacionais	(1.465)	-0,1%	(18.642)	-0,9%	-92,1%	967	0,1%	-251,5%
Equivalência patrimonial	(7.127)	-0,3%	(2.581)	-0,1%	176,1%	(1.923)	-0,1%	270,6%
<b>Lucro antes do Resultado Financeiro e dos impostos</b>	<b>506.804</b>	<b>23,0%</b>	<b>764.147</b>	<b>35,4%</b>	<b>-33,7%</b>	<b>198.369</b>	<b>13,0%</b>	<b>155,5%</b>
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(172.338)</b>	<b>-7,8%</b>	<b>20.987</b>	<b>1,0%</b>	<b>-921,2%</b>	<b>(186.166)</b>	<b>-12,2%</b>	<b>-7,4%</b>
Receitas Financeiras	96.239	4,4%	342.693	15,9%	-71,9%	76.135	5,0%	26,4%
Despesas Financeiras	(268.577)	-12,2%	(321.706)	-14,9%	-16,5%	(262.301)	-17,2%	2,4%
<b>Lucro antes do imposto de renda e contribuição social</b>	<b>334.466</b>	<b>15,2%</b>	<b>785.134</b>	<b>36,3%</b>	<b>-57,4%</b>	<b>12.203</b>	<b>0,8%</b>	<b>2640,9%</b>
<b>Imposto de Renda e Contribuição Social</b>	<b>(126.533)</b>	<b>-5,7%</b>	<b>280.660</b>	<b>13,0%</b>	<b>-145,1%</b>	<b>165.754</b>	<b>10,9%</b>	<b>-176,3%</b>
Corrente	(2.039)	-0,1%	206.788	9,6%	-101,0%	9.377	0,6%	-121,7%
Diferido	(124.494)	-5,7%	73.872	3,4%	-268,5%	156.377	10,3%	-179,6%
<b>Lucro antes das operações descontinuadas</b>	<b>207.933</b>	<b>9,4%</b>	<b>1.065.794</b>	<b>49,3%</b>	<b>-80,5%</b>	<b>177.957</b>	<b>11,7%</b>	<b>16,8%</b>
Resultado das operações descontinuadas	-	0,0%	-	0,0%	0,0%	-	0,0%	n.a
<b>Lucro do período</b>	<b>207.933</b>	<b>9,4%</b>	<b>1.065.794</b>	<b>49,3%</b>	<b>-80,5%</b>	<b>177.957</b>	<b>11,7%</b>	<b>16,8%</b>
<b>Participação de Controladores</b>	<b>220.006</b>	<b>10,0%</b>	<b>925.828</b>	<b>42,9%</b>	<b>-76,2%</b>	<b>191.605</b>	<b>12,6%</b>	<b>14,8%</b>
<b>Participação de não Controladores</b>	<b>(12.073)</b>	<b>-0,5%</b>	<b>139.965</b>	<b>6,5%</b>	<b>-108,6%</b>	<b>(13.648)</b>	<b>-0,9%</b>	<b>-11,5%</b>

## ANEXO 3 – DEMONSTRATIVO DO RESULTADO SOCIETÁRIO ACUMULADO

	2025	% AV	2024	% AV	2025/2024
	(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)				
<b>Receita Bruta</b>	<b>8.760.557</b>	<b>124,9%</b>	<b>8.146.607</b>	<b>127,5%</b>	<b>7,5%</b>
Kroton	6.172.225	88,0%	5.645.861	88,3%	9,3%
Saber	651.868	9,3%	695.883	10,9%	-6,3%
Vasta	1.936.464	27,6%	1.804.863	28,2%	7,3%
<b>Deduções da Receita Bruta</b>	<b>(1.743.894)</b>	<b>-24,9%</b>	<b>(1.756.014)</b>	<b>-27,5%</b>	<b>-0,7%</b>
Kroton	(1.568.509)	-22,4%	(1.589.461)	-24,9%	-1,3%
Saber	(50.861)	-0,7%	(35.881)	-0,6%	41,7%
Vasta	(124.524)	-1,8%	(130.672)	-2,0%	-4,7%
<b>Receita Líquida</b>	<b>7.016.663</b>	<b>100,0%</b>	<b>6.390.593</b>	<b>100,0%</b>	<b>9,8%</b>
Kroton	4.603.716	65,6%	4.056.400	63,5%	13,5%
Saber	601.007	8,6%	660.002	10,3%	-8,9%
Vasta	1.811.940	25,8%	1.674.191	26,2%	8,2%
<b>Custo dos Produtos e Serviços</b>	<b>(2.189.619)</b>	<b>-31,2%</b>	<b>(2.113.100)</b>	<b>-33,1%</b>	<b>3,6%</b>
Custo dos Produtos Vendidos	(416.566)	-5,9%	(484.479)	-7,6%	-14,0%
Custo dos Serviços Prestados	(1.773.053)	-25,3%	(1.628.621)	-25,5%	8,9%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>4.827.044</b>	<b>68,8%</b>	<b>4.277.493</b>	<b>66,9%</b>	<b>12,8%</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(3.520.025)</b>	<b>-50,2%</b>	<b>(2.925.525)</b>	<b>-45,8%</b>	<b>20,3%</b>
Despesas com Vendas	(887.451)	-12,6%	(768.095)	-12,0%	15,5%
Despesas Gerais e Administrativas	(1.892.503)	-27,0%	(1.562.979)	-24,5%	21,1%
Provisão para perda esperada	(726.438)	-10,4%	(575.612)	-9,0%	26,2%
Outras receitas operacionais	7.596	0,1%	17.122	0,3%	-55,6%
Outras despesas operacionais	(5.609)	-0,1%	(23.661)	-0,4%	-76,3%
Equivalência patrimonial	(15.620)	-0,2%	(12.300)	-0,2%	27,0%
<b>Lucro antes do Resultado Financeiro e dos impostos</b>	<b>1.307.019</b>	<b>18,6%</b>	<b>1.351.968</b>	<b>21,2%</b>	<b>-3,3%</b>
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(728.036)</b>	<b>-10,3%</b>	<b>(689.138)</b>	<b>-10,8%</b>	<b>5,6%</b>
Receitas Financeiras	322.062	4,6%	556.567	8,7%	-42,1%
Despesas Financeiras	(1.050.098)	-14,9%	(1.245.705)	-19,5%	-15,7%
<b>Lucro antes do imposto de renda e contribuição social</b>	<b>578.983</b>	<b>8,3%</b>	<b>662.830</b>	<b>10,4%</b>	<b>-12,6%</b>
<b>Imposto de Renda e Contribuição Social</b>	<b>7.052</b>	<b>0,1%</b>	<b>332.091</b>	<b>5,2%</b>	<b>-97,9%</b>
Corrente	(5.331)	-0,1%	202.151	3,2%	-102,6%
Diferido	12.383	0,2%	129.940	2,0%	-90,5%
<b>Lucro antes das operações descontinuadas</b>	<b>586.035</b>	<b>8,4%</b>	<b>994.921</b>	<b>15,6%</b>	<b>-41,1%</b>
Resultado das operações descontinuadas	-	0,0%	(3.290)	-0,1%	-100,0%
<b>Lucro do exercício</b>	<b>586.035</b>	<b>8,4%</b>	<b>991.631</b>	<b>15,5%</b>	<b>-40,9%</b>
<b>Participação de Controladores</b>	<b>625.519</b>	<b>8,9%</b>	<b>879.871</b>	<b>13,8%</b>	<b>-28,9%</b>
<b>Participação de não Controladores</b>	<b>(39.484)</b>	<b>-0,6%</b>	<b>111.760</b>	<b>1,7%</b>	<b>-135,3%</b>

## ANEXO 4 – FLUXO DE CAIXA

R\$ mil	4T25	4T24	3T25
<b>Lucro Líquido antes de IR</b>	<b>334.466</b>	<b>785.134</b>	<b>12.203</b>
Ajustes ao Lucro líquido antes de IR	705.366	203.107	578.198
Depreciação e Amortização	232.570	237.466	228.663
Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa (PCLD)	232.464	273.333	162.639
Ajuste a valor presente do contas a receber	(12.195)	(8.201)	(4.169)
Provisão para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	13.650	(295.972)	(2.549)
Encargos Financeiros	144.900	(76.009)	173.400
Outorga de Opções de Ações	4.749	5.604	6.160
Encargos financeiros arrendamento mercantil	73.211	-	(3.275)
Ajuste de preço em contas a pagar por aquisição	-	-	(1.183)
Resultado na Venda ou Baixa de Ativos Não Circulantes	1.552	3.419	(2.001)
Perda por redução ao valor recuperável de ativos	-	8.271	-
Resultado de Equivalência Patrimonial	7.127	2.581	1.923
Resultado em operações com derivativos	6.709	52.615	18.590
Reavaliação de demais investimentos	629	-	-
<b>Variações no Capital de Giro</b>	<b>(557.165)</b>	<b>(533.977)</b>	<b>(86.049)</b>
(Aumento) Redução em Contas a Receber (ex-FIES)	(507.133)	(601.275)	94.082
(Aumento) Redução em Contas a Receber FIES	(78.497)	(9.923)	(5.212)
(Aumento) Redução dos Estoques	(35.460)	91.297	(62.453)
(Aumento) Redução em Adiantamentos	(22.592)	(5.330)	14.057
(Aumento) Redução em Tributos a Recuperar	(11.038)	2.562	(4.385)
(Aumento) Redução em Depósitos Judiciais	(4.195)	(1.466)	3.142
(Aumento) Redução nos Demais Ativos	32.592	5.397	(1.422)
(Aumento) Redução em Fornecedores	167.529	57.046	64.450
Pagamento de arrendamento mercantil	(53.600)	(46.411)	(53.042)
Juros de arrendamento mercantil pago	(74.735)	(78.331)	(67.912)
Aumento (Redução) em Obrigações Sociais e Trabalhistas	(21.344)	(12.119)	12.978
Aumento (Redução) em Obrigações Fiscais	(14.422)	3.653	(2.819)
Aumento (Redução) em Adiantamento de Clientes	66.652	58.086	(50.005)
Pagamento de provisão para perdas tributárias, trabalhistas e cíveis	(34.787)	(21.411)	(22.032)
Aumento (Redução) nos Demais Passivos	33.865	24.248	(5.476)
<b>Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos</b>	<b>(3.642)</b>	<b>(9.885)</b>	<b>(1.924)</b>
<b>Capex</b>	<b>(106.276)</b>	<b>(87.344)</b>	<b>(84.255)</b>
Adições de Imobilizado	(36.087)	(23.323)	(20.039)
Adições no Intangível	(70.189)	(64.021)	(64.216)
<b>Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais Pós-Capex</b>	<b>372.749</b>	<b>357.036</b>	<b>418.173</b>
<b>Capex Projetos Especiais</b>	<b>(37.434)</b>	<b>(19.700)</b>	<b>(25.631)</b>
Construções	(37.434)	(19.700)	(25.631)
<b>Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais Pós-Capex Total</b>	<b>335.315</b>	<b>337.336</b>	<b>392.542</b>
<b>(+) Atividades de M&amp;A</b>	<b>(418.157)</b>	<b>14.298</b>	<b>(18.548)</b>
Aquisições de Investimentos	-	-	(1.504)
Recebimento pela venda de controladas	3.144	7.930	1.020
Recebimento de valores na venda de imóveis	2.125	6.368	-
Pagamento por aquisição de empresas	(1.527)	-	(18.064)
Aquisição participação de não controladores	(421.670)	-	-
Pagamento de dividendos a não controladores	(229)	-	-
<b>(+) Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos</b>	<b>88.692</b>	<b>(145.710)</b>	<b>(41.239)</b>
Alienações (Aquisições) de Ações em Tesouraria	-	(24.593)	-
Juros pagos em operações com derivativos	(895)	(69)	(489)
Custos de repactuação das debêntures	(3.608)	(3.366)	-
Emissão Debêntures	1.000.000	500.000	-
Captação de empréstimos e financiamentos	-	-	538.900
Pagamentos de Debentures, Empréstimos e Financiamentos	(701.987)	(503.519)	(503.520)
Juros de Empréstimos e Debêntures Pagos	(202.086)	(137.916)	(91.929)
Resgate (Aplicação) de Títulos e Valores Mobiliários	9.602	34.846	20.473
Parcelas pagas na aquisição de empresas	(12.334)	(11.093)	(4.155)
Pagamento de dividendos aos acionistas	-	-	(519)
<b>(=) Geração de Caixa Não Operacional</b>	<b>(329.465)</b>	<b>(131.412)</b>	<b>(59.787)</b>
<b>Geração de Caixa Total</b>	<b>5.850</b>	<b>205.924</b>	<b>332.755</b>
<b>Aumento (Redução) Líquido de Caixa e Equivalentes de Caixa</b>			
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período	1.277.042	1.126.271	944.287
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Período	1.282.892	1.332.195	1.277.042
<b>Aumento (Redução) Líquido de Caixa e Equivalentes de Caixa</b>	<b>5.850</b>	<b>205.924</b>	<b>332.755</b>

## ANEXO 5 - RECONCILIAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA ACUMULADO

R\$ mil	Fluxo de Caixa (Societário) 2025	Leasing	Juros	Caixa	IR sobre Mutuo e Resultado Financeiro	Livro Digital	Outros	Fluxo de Caixa (Gerencial) 2025
Lucro antes de IR/CSLL	578.983							578.983
Ajustes para conciliação	2.410.190				155.821			2.566.011
Varição no capital de giro	(842.706)	(488.814)				(25.151)	-	(1.356.671)
IR/CSLL pagos	(23.077)							(23.077)
Juros arrendamento mercantil	(279.192)	279.192						-
Juros empréstimos e debêntures	(556.550)		556.550					-
Juros pagos em operações com derivativos	(2.032)		2.032					-
<b>Fluxo de caixa das operações</b>	<b>1.285.616</b>	<b>(209.622)</b>	<b>558.582</b>	<b>-</b>	<b>155.821</b>	<b>(25.151)</b>	<b>-</b>	<b>1.765.246</b>
Títulos e valores mobiliários	190.011			(190.011)				-
Imobilizado	(146.462)						22.597	(123.865)
Intangível	(369.144)					25.151	74.892	(269.101)
Aquisições de Investimentos	(1.504)							(1.504)
Pagamentos por aquisições	(19.591)							(19.591)
Recebimento pela venda de controladas	9.903							9.903
Recebimento de valores na venda de imóveis	5.585							5.585
Capex projetos especiais	-						(97.489)	(97.489)
Aquisição participação de não controladores	(421.670)							(421.670)
Pagamento de dividendos a não controladores	(229)							(229)
<b>Fluxo de caixa dos investimentos</b>	<b>(753.101)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(190.011)</b>	<b>-</b>	<b>25.151</b>	<b>-</b>	<b>(917.961)</b>
Ações em tesouraria	(59.814)							(59.814)
Captação de empréstimos e financiamentos	577.801							577.801
Custos de repactuação das debêntures	(3.608)							(3.608)
Emissão Debentures	1.000.000							1.000.000
Pagamentos direito de uso	(209.622)	209.622						-
Pagamento empréstimos, financiamentos e debentures	(1.712.547)							(1.712.547)
Parcelas pagas em aquisição de empresas	(20.941)							(20.941)
Títulos e valores mobiliários	-			157.221	(155.821)		-	1.400
Pagamento de dividendos aos acionistas	(120.297)							(120.297)
Juros pagos em operações com derivativos	-		(2.032)					(2.032)
Pagamento de juros	-		(556.550)					(556.550)
<b>Fluxo de caixa dos financiamentos</b>	<b>(549.028)</b>	<b>209.622</b>	<b>(558.582)</b>	<b>157.221</b>	<b>(155.821)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(896.588)</b>
<b>Varição no caixa</b>	<b>(16.513)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(32.790)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(49.303)</b>

## ANEXO 6 – RECONCILIAÇÃO DO DEMONSTRATIVO DO RESULTADO TRIMESTRAL

	Ajustes não contábeis							DRE Gerencial 4T25
	DRE Societária 4T25	Juros sobre Mensalidades	Depreciação e Amortização	Itens Não Recorrentes/ Ganho de	Reclassificações entre Custos e Despesas	Reversões de BA	Eliminação entre BU's / Cognia	
(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)								
<b>Receita Bruta</b>	<b>2.649.208</b>	-	-	-	-	-	-	<b>2.649.208</b>
Kroton	1.553.325							1.553.325
Saber	293.468						66.295	359.763
Vasta	802.415	-	-	-	-	-		802.415
Eliminação entre BU's Cognia	-						(66.295)	(66.295)
<b>Deduções da Receita Bruta</b>	<b>(448.142)</b>	-	-	-	-	-	-	<b>(448.142)</b>
Kroton	(396.025)	-	-	-	-	-	-	(396.025)
Saber	(23.148)							(23.148)
Vasta	(28.969)							(28.969)
<b>Receita Líquida</b>	<b>2.201.066</b>	-	-	-	-	-	-	<b>2.201.066</b>
Kroton	1.157.300	-	-	-	-	-	-	1.157.300
Saber	270.320	-	-	-	-	-	66.295	336.615
Vasta	773.446	-	-	-	-	-	-	773.446
Eliminação entre BU's Cognia	-	-	-	-	-	-	(66.295)	(66.295)
<b>Custo dos Produtos e Serviços</b>	<b>(747.084)</b>	-	<b>129.622</b>	-	<b>36.519</b>	-	-	<b>(580.943)</b>
Custo dos Produtos Vendidos	(233.282)	-	-	-	(37.673)			(270.955)
Custo dos Serviços Prestados	(513.802)	-	129.622		74.192			(309.988)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>1.453.982</b>	-	<b>129.622</b>	-	<b>36.519</b>	-	-	<b>1.620.123</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(947.178)</b>	-	<b>98.629</b>	<b>27.520</b>	<b>(36.519)</b>	<b>(613)</b>	-	<b>(858.161)</b>
Despesas com Vendas	(216.527)	-	-	-				(216.527)
Despesas Gerais e Administrativas	(491.068)	-	98.330	27.520	186.784	(613)		(179.047)
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	(232.464)	-	-	-				(232.464)
Despesas com Pessoal	-	-	-	-	(142.126)			(142.126)
Despesas Corporativas	-	-	-	-	(81.169)			(81.169)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	8	-	-	-	(8)			-
Equivalência patrimonial	(7.127)	-	299	-				(6.828)
<b>Lucro Operacional antes do Resultado Financeiro</b>	<b>506.804</b>	-	<b>228.251</b>	<b>27.520</b>	-	<b>(613)</b>	-	<b>761.962</b>
Juros sobre Atraso de Mensalidade	-	7.150	-	-				7.150
(-) Reversões de Contingência de BA	-	-	-	-		613		613
(-) Itens não recorrentes	-	-	-	(27.520)				(27.520)
<b>EBITDA</b>	<b>506.804</b>	<b>7.150</b>	<b>228.251</b>	-	-	-	-	<b>742.205</b>
Depreciação e Amortização	-	-	(228.251)	-	-			(228.251)
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(172.338)</b>	<b>(7.150)</b>	-	-	-	-	-	<b>(179.488)</b>
Receitas Financeiras	96.239	(7.150)	-	-				89.089
Despesas Financeiras	(268.577)	-	-	-				(268.577)
<b>Lucro Operacional</b>	<b>334.466</b>	-	-	-	-	-	-	<b>334.466</b>
<b>Imposto de Renda e Contribuição Social</b>	<b>(126.533)</b>	-	-	-	-	-	-	<b>(126.533)</b>
Do Exercício	(2.039)	-	-	-				(2.039)
Diferido	(124.494)	-	-	-				(124.494)
<b>Participação de Minoritários</b>	<b>(12.073)</b>							<b>(12.073)</b>
<b>Lucro Líquido (Prejuízo) atribuído aos Acionistas Controladores</b>	<b>220.006</b>	-	-	-	-	-	-	<b>220.006</b>

## ANEXO 7 – RECONCILIAÇÃO DO DEMONSTRATIVO DO RESULTADO ACUMULADO

	DRE Societária 2025	Juros sobre Mensalidades	Depreciação e Amortização	Ajustes não contábeis			Eliminação entre BU's / Cognia	DRE Gerencial 2025
				Itens Não Recorrentes/ Ganho de	Reclassificações entre Custos e Despesas	Reversões de BA		
(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)								
<b>Receita Bruta</b>	<b>8.760.557</b>	-	-	-	-	-	-	<b>8.760.557</b>
Kroton	6.172.225	-	-	-	-	-	-	6.172.225
Saber	651.868	-	-	-	-	-	98.479	750.347
Vasta	1.936.464	-	-	-	-	-	-	1.936.464
Eliminação entre BU's Cognia	-	-	-	-	-	-	(98.479)	(98.479)
<b>Deduções da Receita Bruta</b>	<b>(1.743.894)</b>	-	-	-	-	-	-	<b>(1.743.894)</b>
Kroton	(1.568.509)	-	-	-	-	-	-	(1.568.509)
Saber	(50.861)	-	-	-	-	-	-	(50.861)
Vasta	(124.524)	-	-	-	-	-	-	(124.524)
<b>Receita Líquida</b>	<b>7.016.663</b>	-	-	-	-	-	-	<b>7.016.663</b>
Kroton	4.603.716	-	-	-	-	-	-	4.603.716
Saber	601.007	-	-	-	-	-	98.479	699.486
Vasta	1.811.940	-	-	-	-	-	-	1.811.940
Eliminação entre BU's Cognia	-	-	-	-	-	-	(98.479)	(98.479)
<b>Custo dos Produtos e Serviços</b>	<b>(2.189.619)</b>	-	<b>506.132</b>	-	<b>(66.451)</b>	-	-	<b>(1.749.938)</b>
Custo dos Produtos Vendidos	(416.566)	-	-	-	(263.890)	-	-	(680.456)
Custo dos Serviços Prestados	(1.773.053)	-	506.132	-	197.439	-	-	(1.069.482)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>4.827.044</b>	-	<b>506.132</b>	-	<b>(66.451)</b>	-	-	<b>5.266.725</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(3.520.025)</b>	-	<b>392.311</b>	<b>62.818</b>	<b>66.451</b>	<b>(12.576)</b>	-	<b>(3.011.021)</b>
Despesas com Vendas	(887.451)	-	-	-	-	-	-	(887.451)
Despesas Gerais e Administrativas	(1.892.503)	-	391.116	62.818	837.792	(12.576)	-	(613.353)
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	(726.438)	-	-	-	-	-	-	(726.438)
Despesas com Pessoal	-	-	-	-	(509.861)	-	-	(509.861)
Despesas Corporativas	-	-	-	-	(259.493)	-	-	(259.493)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	1.987	-	-	-	(1.987)	-	-	-
Equivalência patrimonial	(15.620)	-	1.195	-	-	-	-	(14.425)
<b>Lucro Operacional antes do Resultado Financeiro</b>	<b>1.307.019</b>	-	<b>898.443</b>	<b>62.818</b>	-	<b>(12.576)</b>	-	<b>2.255.704</b>
Juros sobre Atraso de Mensalidade	-	43.759	-	-	-	-	-	43.759
(-) Reversões de Contingência de BA	-	-	-	-	-	12.576	-	12.576
(-) Itens não recorrentes	-	-	-	(62.818)	-	-	-	(62.818)
<b>EBITDA</b>	<b>1.307.019</b>	<b>43.759</b>	<b>898.443</b>	-	-	-	-	<b>2.249.221</b>
Depreciação e Amortização	-	-	(898.443)	-	-	-	-	(898.443)
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(728.036)</b>	<b>(43.759)</b>	-	-	-	-	-	<b>(771.795)</b>
Receitas Financeiras	322.062	(43.759)	-	-	-	-	-	278.303
Despesas Financeiras	(1.050.098)	-	-	-	-	-	-	(1.050.098)
<b>Lucro Operacional</b>	<b>578.983</b>	-	-	-	-	-	-	<b>578.983</b>
<b>Imposto de Renda e Contribuição Social</b>	<b>7.052</b>	-	-	-	-	-	-	<b>7.052</b>
Do Exercício	(5.331)	-	-	-	-	-	-	(5.331)
Diferido	12.383	-	-	-	-	-	-	12.383
<b>Participação de Minoritários</b>	<b>(39.484)</b>	-	-	-	-	-	-	<b>(39.484)</b>
<b>Lucro Líquido (Prejuízo) atribuído aos Acionistas Controladores</b>	<b>625.519</b>	-	-	-	-	-	-	<b>625.519</b>

## ANEXO 8 – ÍNDICE DE COBERTURA E CONTAS A RECEBER

<i>Contas a Receber Bruto - Valores em R\$ (000)</i>	4T25	4T24	%AH	3T25	%AH
<b>Cogna</b>	<b>6.144.957</b>	<b>5.970.389</b>	<b>2,9%</b>	<b>5.774.785</b>	<b>6,4%</b>
Cartão de Crédito	60.058	29.576	103,1%	40.886	46,9%
Kroton	4.888.556	4.835.169	1,1%	4.870.010	0,4%
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	3.705.891	3.646.911	1,6%	3.773.254	-1,8%
PEP	2.465.142	2.595.275	-5,0%	2.495.819	-1,2%
PMT	1.240.749	1.051.636	18,0%	1.277.436	-2,9%
Kroton ex-Parcelamento Privado	1.182.665	1.188.258	-0,5%	1.096.755	7,8%
Pagante	834.563	909.117	-8,2%	758.339	10,1%
FIES (Parcelamento Público)	348.102	279.141	24,7%	338.416	2,9%
Saber	258.380	181.723	42,2%	286.856	-9,9%
Vasta	937.963	923.921	1,5%	577.033	62,5%
<b>Cogna ex-Parcelamento Privado e Cartão de Crédito</b>	<b>2.379.008</b>	<b>2.293.902</b>	<b>3,7%</b>	<b>1.960.644</b>	<b>21,3%</b>

<i>Contas a Receber Líquido - Valores em R\$ (000)</i>	4T25	4T24	%AH	3T25	%AH
<b>Cogna</b>	<b>2.620.198</b>	<b>2.513.356</b>	<b>4,3%</b>	<b>2.254.837</b>	<b>16,2%</b>
Cartão de Crédito	60.058	29.576	103,1%	40.886	46,9%
Kroton	1.497.576	1.497.112	0,0%	1.466.162	2,1%
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	1.009.390	1.048.520	-3,7%	1.056.557	-4,5%
PEP	660.635	771.064	-14,3%	678.868	-2,7%
PMT	348.755	277.456	25,7%	377.689	-7,7%
Kroton ex-Parcelamento Privado	488.186	448.592	8,8%	409.605	19,2%
Pagante	438.719	419.543	4,6%	347.585	26,2%
FIES (Parcelamento Público)	49.467	29.050	70,3%	62.020	-20,2%
Saber	219.072	152.498	43,7%	254.791	-14,0%
Vasta	843.492	834.170	1,1%	492.998	71,1%
<b>Cogna ex-Parcelamento Privado e Cartão de Crédito</b>	<b>1.550.750</b>	<b>1.435.260</b>	<b>8,0%</b>	<b>1.157.394</b>	<b>34,0%</b>

<i>Índice de Cobertura</i>	4T25	4T24	%AH	3T25	%AH
<b>Cogna</b>	<b>57,4%</b>	<b>57,9%</b>	<b>-0,5 p.p.</b>	<b>61,0%</b>	<b>-3,6 p.p.</b>
Cartão de Crédito	0,0%	0,0%	n/a	0,0%	n/a
Kroton	69,4%	69,0%	0,4 p.p.	69,9%	-0,5 p.p.
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	72,8%	71,2%	1,6 p.p.	72,0%	0,8 p.p.
Kroton ex-Parcelamento Privado	58,7%	62,2%	-3,5 p.p.	62,7%	-4,0 p.p.
Pagante	47,4%	53,9%	-6,5 p.p.	54,2%	-6,8 p.p.
FIES (Parcelamento Público)	85,8%	89,6%	-3,8 p.p.	81,7%	4,1 p.p.
Saber	15,2%	16,1%	-0,9 p.p.	11,2%	4,0 p.p.
Vasta	10,1%	9,7%	0,4 p.p.	14,6%	-4,5 p.p.
<b>Cogna ex-Parcelamento Privado e Cartão de Crédito</b>	<b>34,8%</b>	<b>37,4%</b>	<b>-2,6 p.p.</b>	<b>41,0%</b>	<b>-6,2 p.p.</b>

<i>Prazo Médio de Recebimento (em dias)</i>	4T25	4T24	Var. (dias)	3T25	Var. (dias)
<b>Cogna</b>	<b>134</b>	<b>141</b>	<b>- 7</b>	<b>117</b>	<b>17</b>
Kroton	117	133	- 16	115	2
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	897	999	- 102	668	229
PEP	7.676	3.530	4.146	6.336	1.340
PMT	336	334	2	256	80
Kroton ex-Parcelamento Privado	42	44	- 2	37	5
Pagante	41	44	- 3	34	7
FIES (Parcelamento Público)	56	39	17	71	- 15
Saber	131	82	49	142	- 11
Vasta	167	179	- 12	102	65
<b>Cogna ex-Parcelamento Privado e Cartão de Crédito</b>	<b>84</b>	<b>86</b>	<b>- 2</b>	<b>65</b>	<b>19</b>

## ANEXO 9 – ESG | AMBIENTAL, SOCIAL E GOVERNANÇA

Durante o quarto trimestre de 2025, a Cogna consolidou importantes reconhecimentos que reforçam nossa liderança no setor educacional e nosso compromisso com excelência operacional, inovação tecnológica, diversidade e sustentabilidade. Essas conquistas refletem o propósito que nos move: impulsionar as pessoas a construírem uma melhor versão de si.

### Prêmio Educador Nota 10

A Cogna, por meio do Instituto SOMOS, realizou a 27ª edição do Prêmio Educador Nota 10, maior reconhecimento da Educação Básica no Brasil. A cerimônia em outubro na Pinacoteca de São Paulo celebrou nove projetos transformadores de educadores da rede pública e privada, selecionados entre mais de 4 mil inscrições. Desde 1998, o prêmio já recebeu mais de 86 mil projetos e reconheceu 279 educadores. A premiação reforça o compromisso da Cogna em valorizar educadores que transformam suas comunidades e contribuir para uma educação mais justa, inclusiva e inovadora no Brasil.

### Congresso e Premiação Escolas Pelo Clima

A Cogna obteve resultado expressivo no Prêmio Escolas Pelo Clima, o maior reconhecimento de educação climática do país. Das 10 iniciativas selecionadas no eixo de Educação Superior, 8 são projetos desenvolvidos por nossas instituições, demonstrando nossa liderança em ações socioambientais. Ainda mais significativo, conquistamos 2 das 3 melhores colocações: o projeto "Formação de Voluntários para a Defesa Civil" da Anhanguera Alvorada (RS) e o projeto "Pomar da Vida" da Anhanguera Primavera do Leste (MT).

O movimento reconhece iniciativas sociais e ambientais das Instituições de Ensino Superior signatárias, valorizando projetos que promovem conscientização climática e ações concretas para sustentabilidade. Esse resultado expressa o compromisso de nossas unidades em integrar educação e responsabilidade socioambiental, formando profissionais engajados com os desafios climáticos contemporâneos e preparados para atuar como agentes de transformação em suas comunidades. Desde 2023, todas as Instituições de Ensino Superior da Cogna são signatárias do Movimento Escolas Pelo Clima.

### Top de Marcas Sustentável - UNOPAR

A UNOPAR conquistou o Destaque de Reconhecimento no Top de Marcas Sustentável com o projeto pioneiro do Guia de Impacto Social, ferramenta que orienta ações ambientais e sociais contínuas em nossas unidades. Além deste reconhecimento específico em sustentabilidade, a marca também foi premiada nas categorias Universidade Particular e Ensino à Distância, consolidando sua relevância regional no Paraná.

Nossa conquista baseia-se na inscrição de 106 projetos socioambientais que integram o Balanço Social da UNOPAR, muitos dos quais beneficiam comunidades em situação de vulnerabilidade e estão alinhados aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU.

A UNOPAR se destaca por levar conhecimento, inovação e solidariedade para além das salas de aula, promovendo ações comunitárias que integram cidadania, saúde, educação, cultura e inclusão social. Este reconhecimento reforça nosso comprometimento com a sustentabilidade e com a construção de um futuro melhor para toda a sociedade.

### Terceiro prêmio no 30% Club Awards

Pelo terceiro ano consecutivo, conquistamos o Prêmio 30% Club Awards, reforçando nossa posição entre as 18 empresas reconhecidas nacionalmente por garantir representação feminina significativa em seus conselhos de

administração. Somos a única empresa do setor educacional a integrar este seletor grupo, que avalia as 100 maiores companhias da bolsa brasileira.

Esse marco no conselho de administração reflete uma estratégia abrangente de diversidade e inclusão que permeia toda a organização. Atualmente na Cognia, 6 em cada 10 contratações e promoções são de mulheres, consolidando um ambiente corporativo mais equilibrado e representativo. Nossos indicadores de gênero demonstram crescimento consistente tanto na base quanto na liderança, validando práticas estruturantes de gestão de pessoas que valorizam o talento independentemente de gênero.

## Reconhecimentos e Premiações

Durante o quarto trimestre, consolidamos importantes reconhecimentos que reforçam nossa liderança no setor educacional e a excelência operacional em múltiplas dimensões estratégicas.

- Anuário Época Negócios 360°: conquistamos o 1º lugar no setor de Educação e estamos entre as 39 melhores empresas do Brasil, segundo o Anuário Época Negócios 360°. A publicação avalia centenas de companhias a partir de uma visão completa da gestão, sendo os critérios de análise: inovação, visão de futuro, desempenho financeiro, ESG e pessoas. Este reconhecimento abrangente valida nossa estratégia integrada de crescimento sustentável.
- Prêmio EXAME Maiores e Melhores: fomos eleitos a melhor empresa de educação do Brasil pelo Prêmio EXAME Maiores e Melhores, uma das três principais premiações empresariais do país. A avaliação é conduzida pela Revista EXAME em parceria com o IBMEC, garantindo isenção técnica e critérios rigorosos de análise. Este reconhecimento consolida nossa posição de destaque no mercado nacional.
- Troféu Transparência ANEFAC 2025: recebemos o Troféu Transparência ANEFAC 2025, reconhecimento técnico que premia a clareza, qualidade, transparência e consistência das demonstrações financeiras. A análise é realizada pela FIPECAFI, entidade ligada à USP, que avalia criteriosamente as publicações contábeis das empresas de capital aberto. O prêmio não avalia resultado financeiro, mas sim a excelência na comunicação com stakeholders e investidores.
- Excelência em Inovação Tecnológica: nossa plataforma Plural consolidou-se como referência nacional em educação básica, conquistando 4 importantes premiações em tecnologia educacional. Atendendo quase 2 milhões de alunos em mais de 1.000 escolas parceiras, o Plural foi reconhecido em categorias que destacam inovação, especialmente pelas ferramentas de inteligência artificial Plural Plus, pioneiras no setor.
- Executivo de TI do Ano do IT Forum: conquistamos o prêmio, superando concorrentes diretos como Ânima e Vitru. Também recebemos reconhecimento da revista Educação através do Top Educação, focado em projetos e produtos para ensino básico, além de distinções da 4Network e do Prêmio Inovativos, que avaliam experiência digital e serviços tecnológicos. Esses reconhecimentos validam não apenas nossa dimensão como a maior plataforma de educação básica do país, mas principalmente nossa capacidade de inovar e entregar soluções tecnológicas de alto impacto pedagógico.
- Ranking 100 Open Startups: ficamos entre as 25 empresas mais inovadoras do país e conquistamos o 1º lugar na categoria Educação no ranking Top 100 Open Corps. O prêmio reconhece organizações que mais praticam inovação aberta, considerando contratos, cocriações e parcerias com startups. Mapeamos aproximadamente 240 relações estabelecidas nos últimos 18 meses, das quais 30 são pilotos conduzidos pelo Cognia Labs e o restante corresponde a contratações e parcerias realizadas por todas as áreas da companhia.]

Este reconhecimento demonstra que somos uma empresa grande que não opera de forma fechada, mas mantém diálogo constante com o ecossistema de inovação. Superamos concorrentes diretos como Yduqs (2º lugar), Ânima (3º lugar) e Vitru (4º lugar), evidenciando nossa liderança em relacionamento com startups e na adoção de soluções inovadoras para acelerar nossos processos e negócios.

- The Customer Summit Awards: conquistamos o troféu prata na categoria Cultura Focada no Cliente – Melhor Estratégia, com o case "Experiência na ponta do lápis, vivenciando a primeira semana de aula na pele do aluno". A premiação avalia os melhores planejamentos e processos com foco no cliente que elevam a experiência do usuário, reconhecendo nossa capacidade de compreender e aprimorar a jornada do aluno.
- Growth Makers Club Awards: vencemos o Growth Makers Club Awards: na categoria WhatsApp Mastermind, reconhecimento às empresas que melhor utilizam a plataforma Insider. A premiação avalia desempenho, estratégia e relevância de uso, refletindo o trabalho conjunto dos times de MarTech e CRM na excelência da comunicação digital com nossos alunos e prospects.

## AMBIENTAL

Captação de água								
ODS	GRI	Indicador	Unid.	4T25	4T24	% AH	3T25	% AH
6	303-3	Captação total de água	m <sup>3</sup>	108.731	89.274	22%	90.983	20%
		Águas subterrâneas	%	32%	34%	-2,47 p.p.	29%	2,62 p.p.
		Abastecimento municipal	%	68%	66%	2,47 p.p.	71%	-2,62 p.p.

Destaques e observações:

- Neste trimestre, o consumo de água aumentou em relação ao trimestre anterior devido a diversos fatores, incluindo o aumento da presença dos colaboradores aos escritórios. Além disso, historicamente, esse período registra um aumento sazonal no consumo, influenciado pela maior presencialidade do alunado.

Consumo interno de energia								
ODS	GRI	Indicador	Unid.	4T25	4T24	% AH	3T25	% AH
12 e 13	302-1	Total de energia consumida	GJ	45.104	48.570	-7%	41.440	9%
		Percentual de energia de fontes renováveis	%	90%	91%	-1,02 p.p.	90%	0,46 p.p.

Destaques e observações:

- No trimestre, o consumo total de energia atingiu 45.104 GJ, o que representa um aumento de 9% em relação ao 3T2025. Esse incremento é atribuído à sazonalidade do período, com maior presencialidade e retorno integral das atividades após o recesso do trimestre anterior.

## SOCIAL

ODS	GRI	Indicador	Unid.	4T2025	4T2024	% AH	3T2025	% AH
5	405-1	C-level - Feminino	%	27%	23%	4 p.p.	27%	0 p.p.
		C-level - Masculino	%	73%	77%	-4 p.p.	73%	0 p.p.
		<b>Total - C-level</b>	nº	11	13	-15%	11	0%
		Liderança - Feminino (≥ gerência)	%	48%	46%	1,54 p.p.	52%	-4,46 p.p.
		Liderança - Masculino (≥ gerência)	%	52%	54%	-1,54 p.p.	48%	4,46 p.p.
		<b>Total - Liderança (≥ gerência)</b>	nº	631	565	12%	614	3%
		Corpo acadêmico - Feminino	%	58%	57%	0,57 p.p.	57%	0,57 p.p.
		Corpo acadêmico - Masculino	%	42%	43%	-0,57 p.p.	43%	-0,57 p.p.
		<b>Total - Corpo acadêmico</b>	nº	10.515	9.442	11%	10.989	-4%
		Coordenação e Administrativo - Feminino	%	70%	70%	-0,2 p.p.	70%	-0,2 p.p.
		Coordenação e Administrativo - Masculino	%	30%	30%	0,2 p.p.	30%	0,2 p.p.
		<b>Total - Coordenação e Administrativo</b>	nº	16.325	14.167	15%	16.868	-3%
		Total - Feminino	%	65%	64%	0,61 p.p.	65%	-0,39 p.p.
		Total - Masculino	%	35%	36%	-0,61 p.p.	35%	0,39 p.p.
				<b>Total - Colaboradores</b>	nº	27.471	24.187	14%

[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, fomos reconhecidos pelo terceiro ano consecutivo no Prêmio 30% Club Awards, sendo a única empresa do setor educacional com representação feminina significativa no conselho de administração.
- Lançamos o Programa Ascender, iniciativa de desenvolvimento de lideranças femininas com 30 participantes sendo mentoradas por 30 lideranças da Cognia, fortalecendo nosso pipeline de talentos femininos em posições estratégicas.
- Durante o Mês da Consciência Negra, realizamos campanha com edições do ConversAção para diálogos sobre equidade racial, lançamento do Miniguia de Orientações para Autodeclaração Racial Consciente e vídeo especial com mentores e mentorados do programa Potência Negra, demonstrando como iniciativas de aceleração profissional transformam jornadas.
- Lançamos o Programa Criando Pontes SOMOS, que oferece 35 bolsas integrais em parceria com a Wise Hands para desenvolvimento de carreira de Pessoas com Deficiência na área administrativa, ampliando competências profissionais e fortalecendo a inclusão.
- Realizamos reunião de escuta com o grupo de afinidades LGBTQIAPN+ Cognia em Cores, com 35 participantes, reafirmando que diversidade e inclusão são pilares estratégicos fundamentais para o cumprimento de nosso propósito.

Impacto Social					
ODS	GRI	Indicador	Unid.	2S2025	2S2024
4 e 10	103-2 103-3 203-1 413-1	Projetos sociais	nº	2.053	726
		Pessoas beneficiadas	nº	343.759	94.365
		Alunos e docentes envolvidos	nº	51.217	14.489
		Voluntariado acadêmico	H	297.090	73.947
		Voluntariado corporativo	H	3.888	3.099

### 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 semestre também aconteceram as seguintes ações de voluntariado corporativo: Doações de sangue, Entrevista Voluntária - Programa Somos Futuro, Concurso de Redação DEPEN e Natal Solidário.

Saúde e Segurança								
ODS	GRI	Indicador	Unid.	4T2025	4T2024	% AH	3T2025	% AH
3	403-5 403-9	Unidades cobertas pelo Programa de Gerenciamento de Risco (PGR)	%	100%	100%	0 p.p	100%	0 p.p
		Colaboradores treinados <sup>1*</sup>	nº	2.796	2.875	-3%	832	236,1%
		Média de horas de treinamento sobre saúde e segurança por participante <sup>2*</sup>	h	4,0	4,2	-6%	9,3	-57,5%
		Acidentes com e sem afastamento	nº	14	16	-13%	12	16,7%
		Taxa de frequência de acidentes <sup>3</sup>	taxa	1,2	0,8	55%	1,1	12,9%
		Acidentes com consequência grave <sup>4</sup>	nº	0	0	0%	0	0%
		Taxa de acidentes com consequência grave <sup>5</sup>	taxa	0,0	0,0	0%	0,0	0%
		Acidentes de comunicação obrigatória	nº	10	2	400%	8	25%
		Taxa de acidentes de comunicação obrigatória	taxa	0,9	0,2	345%	0,7	22%
		Óbitos decorrentes de acidentes de trabalho	nº	0	0	0%	0	0%
Taxa de óbitos	taxa	0,0	0,0	0%	0,0	0%		

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

2 Total de horas de treinamento/colaboradores treinados.

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

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

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

### Destaques e observações:

- 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.

### 4T2025:

- Realizamos o Masterclass da Brigada de Saúde Mental, marco importante no amadurecimento do programa lançado no trimestre anterior. O encontro formou 108 brigadistas, consolidando a iniciativa como elemento estratégico na governança de saúde mental corporativa. Os brigadistas capacitados atuam como pontos focais para identificação e acolhimento de sinais de desconforto emocional, promovendo escuta ativa e suporte imediato em casos de estresse, ansiedade e outras condições emocionais.
- Na frente de Segurança do Trabalho, realizamos Workshops de padronização e governança com os times de Engenharia de Obras e Infraestrutura, focados na contratação de prestadores de serviços, e com coordenadores operacionais de unidades do Ensino Superior, reforçando práticas, procedimentos e conceitos de segurança aplicados nas filiais. Essas ações visam uniformizar critérios de atuação e fortalecer a eficácia das medidas preventivas.
- Divulgamos as Regras de Ouro de Segurança para a Operação do Centro de Distribuição e intensificamos os Diálogos de Segurança nas áreas operacionais, reforçando a cultura de prevenção de acidentes e doenças do trabalho.
- Realizamos campanha de oftalmologia nos corporativos em dois momentos, atendendo 176 colaboradores com adesão de 100%, demonstrando o compromisso com a saúde preventiva e o bem-estar integral dos colaboradores.

## GOVERNANÇA

Diversidade no Conselho de Administração (gênero)								
ODS	GRI	Indicador	Unid.	4T25	4T24	% AH	3T25	% AH
5	405-1	Membros	nº	6	6	0%	6	0%
		Mulheres	%	33%	33%	0 p.p	33%	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.	4T25	4T24	% AH	3T25	% AH
16	2-25	Casos registrados no Canal Confidencial	nº	418	-16%	319	10%	418
10	406-1	Queixas sobre discriminação recebidas no Canal Confidencial	nº	14	0%	15	-7%	14
		Casos confirmados de discriminação	nº	2	100%	0	100%	2
5	405-1	Colaboradores treinados sobre políticas e procedimentos anticorrupção	%	100%	0 p.p	100%	0 p.p	100%
		Operações submetidas a avaliação de risco relacionados à corrupção	%	100%	0 p.p	100%	0 p.p	100%
		Casos confirmados de corrupção	nº	0	0%	0	0%	0

<sup>1</sup>10 denúncias em processo de investigação/apuração; <sup>2</sup>8 denúncias em processo de investigação/apuração; <sup>3</sup>4 denúncias em processo de investigação/apuração.

### Destaques e observações:

- Registramos aumento de 10% nos casos reportados no Canal Confidencial em comparação com o 3T2025, revertendo a queda de 16% observada no 4T2024. Este crescimento reflete a maior conscientização e confiança dos colaboradores no uso do canal, resultado da ampliação da divulgação e disponibilização de novos meios de acesso, incluindo Whatsapp e mensagens de áudio. O canal continua sendo expandido com o objetivo de alcançar um público mais amplo, especialmente onde antes não havia essa comunicação, além de maior visibilidade no portal do aluno.

Conformidade								
ODS	GRI	Indicador	Unid.	4T25	4T24	% AH	3T25	% 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.	4T25	4T24	% AH	3T25	% AH
16	418-1	Número de queixas externas comprovadas pela organização	nº	79	25	216%	48	65%
		Número de queixas recebidas de agências reguladoras ou órgãos oficiais similares	nº	0	0	0%	0	0%
		Número de casos identificados de vazamento, furto ou perda de dados de clientes	nº	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, March 11, 2026, Cogna Educação S.A. (B3: COGN3)** – “Cogna” or “Company” announces today its results for the fourth quarter of 2025 (4Q25) and for the fiscal year ended December 31, 2025. 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)	4Q25	4Q24	Chg.%	2025	2024	Chg.%
Net Revenue	2,201,066	2,160,563	1.9%	7,016,663	6,422,449	9.3%
Recurring EBITDA <sup>1</sup>	769,109	812,349	-5.3%	2,299,463	2,174,443	5.7%
Recurring EBITDA Margin	34.9%	37.6%	-2.7 p.p.	32.8%	33.9%	-1.1 p.p.
EBITDA	742,202	1,003,538	-26.0%	2,249,221	2,312,742	-2.7%
EBITDA Margin	33.7%	46.4%	-12.7 p.p.	32.1%	36.0%	-3.9 p.p.
Adjusted Net Profit	279,380	985,102	-71.6%	862,714	1,118,872	-22.9%
Adjusted Net Margin	12.7%	45.6%	-32.9 p.p.	12.3%	17.4%	-5.1 p.p.
Net Profit	220,006	925,829	-76.2%	625,519	879,871	-28.9%
Net Margin	10.0%	42.9%	-32.9 p.p.	8.9%	13.7%	-4.8 p.p.
Net Income /share	0.34	0.47	-27.3%	0.34	0.47	-27.3%
Operating Cash Generation (OCG) after Capex	335,315	337,336	-0.6%	1,274,791	1,044,563	22.0%
OCG after Capex/Recurring EBITDA	43.6%	41.5%	2.1 p.p.	55.4%	48.0%	7.4 p.p.
Free Cash Flow Generation	132,334	199,351	-33.6%	716,209	395,379	81.1%

<sup>1</sup>Recurring EBITDA considers interest for late payment and charges for late payment in the result and excludes non-recurring expenses and reversals of contingencies. Opening Balance

**Net Revenue:** In the fourth quarter of 2025, **Net Revenue reached R\$ 2,201.1 million, an increase of 1.9% compared to 4Q24.** In 2025, growth was 9.3%, totaling R\$ 7,016.7 million;

**Recurring EBITDA:** EBITDA was **R\$ 769.1 million in the fourth quarter.** In the year-to-date, recurring EBITDA reached R\$ 2,299.5 million, up 5.7% compared to 2024;

**Recurring EBITDA Margin:** In the quarter, **the recurring EBITDA margin reached 34.9%**, down 2.7 p.p. versus 4Q24. Year-to-date, the margin reached 32.8% versus 33.9% in comparison with 2024;

**Net Income:** In 4Q25, **Net Income was R\$ 220.0 million**, compared to **R\$ 925.8 million** in 4Q24. In the year-to-date, net income reached R\$ 625.5 million, compared to R\$ 879.9 million in the same period of 2024;

**Operational Cash Generation after Capex (OCG):** In the quarter, **Operational Cash Generation (OCG) after Capex** was R\$ 335.3 million. For the year-to-date, OCG was R\$ 1,274.8 million, up 22.0% versus the same period last year. We achieved the highest operating cash flow since 2017;

**Free Cash Flow:** In the quarter, **Free Cash Flow was positive at R\$ 132.3 million**, compared to R\$ 199.4 million in 4Q24. Year-to-date, Free Cash Flow totaled R\$ 716.2 million, **an increase of 81.1% compared to the same period last year;**

**Net Debt/EBITDA:** The Company's **net debt decreased by R\$ 44.9 million** compared to 4Q24. This performance was accompanied by significant capital allocations: the payment of R\$ 120.8 million in dividends in April 2025, the Buy Back Program totaling R\$ 59.8 million, and the disbursement of R\$ 421.7 million in Vasta's Tender Offer in December. With these movements, **net debt ended the quarter at R\$ 2.8 billion;**

**Leverage:** The Company's leverage reached **1.21x in Q425 versus 1.35x in Q424.**

## RESULTS CONFERENCE CALL

Date: March 12 | 11:00 a.m. Brasília time | [Click here](#) to access the conference with simultaneous translation into English

## 4Q25 MANAGEMENT MESSAGE

*We remain focused on transforming our current and future assets into the largest educational services platform in Brazil focused on Net Income and Free Cash Flow*

Today we released the results for 4Q25 and the year 2025, which demonstrate solid performance despite regulatory changes, adversities in the macroeconomic scenario, and seasonal effects that impacted the periods.

At first glance, Cognia's Q4 2025 results may seem surprising. However, with some clarification on the seasonal effects that affected Saber and Kroton's Net Revenue and Recurring EBITDA, it is clear that both business units, and consequently Cognia, continue their positive growth trajectories in terms of results.

In Saber, there was an expectation of revenue recognition in 4Q25 related to the National Textbook Program (NBTP). However, the program, which in 2025 included the purchase of books for the New High School, had most of its billing schedule postponed by the Federal Government to 1Q26. This shift negatively impacted the Net Revenues of both Saber and Cognia by approximately R\$ 166.6 million, and the Recurring EBITDA by approximately R\$ 52.3 million in 4Q25.

At Kroton, it is important to remember that in 4Q24, we reversed the Provision for Contingencies in the amount of R\$ 35 million, as disclosed in the 4Q24 press release. This reversal in 4Q24 creates a one-time negative effect in the year-over-year comparison. When neutralizing this reversal, Kroton's recurring EBITDA growth was 3.2% in 4Q25, instead of a 7.9% reduction, consequently boosting Cognia's recurring EBITDA in 4Q25.

Isolating the effects on Saber and Kroton described above, we would see recurring EBITDA growth at Cognia of approximately 5.7% in 4Q25, rather than a decline of 5.3%. Similarly, Cognia's results for 2025 would show double-digit growth in both Net Revenue and Recurring EBITDA.

Cognia's Net Income for the year 2024 was R\$ 879.9 million, and as previously disclosed, we had reversals of contingencies due to Income Tax processes on goodwill amounting to R\$ 806.8 million. By neutralizing this impact, Cognia's Net Income in 2024 was R\$ 73.1 million. When compared to the Net Income of 2025, which was R\$ 625.5 million, we achieved a growth of R\$ 552.4 million.

Free Cash Flow (FCF) generation was one of the main highlights of the 2025 results. The Company remains focused on free cash flow generation, ending the year 2025 with R\$ 716.2 million, compared to R\$ 395.4 million in 2024, representing an increase of 81.1%. This strong result reinforces our commitment to the Company's cash generation capacity.

The tables below provide a comparative analysis of the results excluding the aforementioned adjustments:

Values in R\$ ('000)	4Q25	4Q24	Chg.%	2025	2024	Chg.%
Net Revenue	2,367,666	2,111,707	12.1%	7,183,263	6,471,628	11.0%
Recurring EBITDA	821,409	777,349	5.7%	2,351,763	2,139,443	9.9%
<i>Recurring EBITDA Margin</i>	34.7%	36.8%	-2.1 p.p.	32.7%	33.1%	-0.4 p.p.
Net Profit	220,006	119,029	84.8%	625,519	73,071	756.0%
<i>Net Margin</i>	9.3%	5.6%	3.7 p.p.	8.7%	1.1%	7.6 p.p.

The quality and consistency of this year's deliveries continue to generate value for shareholders, allowing for new strategic capital allocations. We highlight:

- (i) We highlight the resumption of dividend payments, on April 28, 2025, the Company distributed mandatory dividends of 25,0% of Adjusted Net Profit, in the amount of R\$ 120.8 million;
- (ii) The acquisition of the Dourados Medical School (FMD), announced on August 8, 2025, with 60 medical school spots authorized by the Ministry of Education, totaling R\$ 54.4 million (R\$ 906,000 per spot);
- (iii) Vasta's Tender Offer, announced on September 15, 2025, at a price of US\$ 5.00 per share, covering up to 15,970,992 class A common shares, totaling R\$ 421.7 million (US\$ 79.9 million), was completed on December 12. The delisting request was approved by the SEC, and the last day of trading of the shares was January 29, 2026. The Company is awaiting guidance on the next steps and will disclose them in due course.

The Company remains steadfast in its commitment to generate more value for shareholders. Accordingly, on December 18, 2025, the board of directors approved the distribution of dividends in the amount of R\$ 120.0 million, calculated based on the balance of accumulated profits for the current fiscal year and on the balance sheet dated September 30, 2025, without withholding income tax at source. The interim dividends were paid on February 13, 2026. On the same date, the Board of Directors approved the distribution of interim dividends to shareholders, in the amount of R\$ 88.1 million, based on the balance of the profit reserve to be realized and the balance sheet as of December 31, 2024. This portion of the dividends will be paid on December 20, 2028, and may be fully or partially advanced upon deliberation by the Company's Management.

## Strategic Pillars

### Growth: the increase in Kroton and Vasta revenues offset the seasonality of Saber

Following the successful execution of its turnaround, the Company remains focused on generating sustainable double-digit growth, supported by an ambidextrous strategy. In this model, core businesses — such as Higher Education, Basic Education, and continuous growth in NBTP market share — continue to show consistent growth.

Simultaneously, the Company is accelerating the expansion of new growth avenues. Among them, B2G stands out, having shown a 9x increase in Net Revenue over the last 4 years, from R\$ 40 million in 2021 to R\$ 360 million in 2025. Our bilingual franchise network, Start Anglo, already has 61 signed contracts and 13 schools in operation. Our support platform for infoproducers, Voomp, as well as our OPM operation, which already serves renowned institutions such as Mackenzie, ESPM, and Instituto Mauá, continues to grow at accelerated rates. These new businesses complement and reinforce the strategy of diversification and long-term value generation.

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

Operational Cash Generation after Capex (OCG) was R\$ 335.3 million, in line with 4Q24. The year-to-date figure for OCG was R\$ 1,274.8 million, an increase of R\$ 230.2 million compared to the same period in 2024.

In addition to reducing net debt using cash generation, the Company implemented several liability management initiatives throughout 2025, with the aim of reducing the average cost of debt and extending its maturities. We closed 2025 with an average cost of debt of Interbank Deposit Certificate + 1.32%, and paid R\$ 90.6 million less in interest compared to 2024.

The Free Cash Flow (FCF) was one of the main highlights of the 2025 results. The Company continues to focus on free cash flow generation, ending 2025 with R\$ 716.2 million, compared to R\$ 395.4 million in 2024, representing an increase of 81.1%. This strong result reinforces our commitment to the Company's cash generation capacity and our results with the liability management actions carried out in recent years. In 4Q25, the company moved forward with its liability management operations, carrying out the 15th issue of Cognia Educação debentures, in the amount of R\$ 1,000.0 million, with a cost of Interbank Deposit Certificate + 0.64% and a term of 3 years. The funds raised through the Company's 15th Debenture Issue were used for the prepayment of the 1<sup>st</sup> first series of the 11<sup>th</sup> issue in the amount of R\$ 91.5 million, at a cost of CDI + 1.55%, and the prepayment of the 1<sup>st</sup> (first) series of the 12<sup>th</sup> issue in the amount of R\$ 607.0 million at a cost of Interbank Deposit Certificate + 1.35%. With these operations, in 4Q25, the company's weighted average cost was Interbank Deposit Certificate + 1.32% and the duration was 33 months, compared to an average cost of Interbank Deposit Certificate + 1.65% and a duration of 28 months in 4Q24.

Net debt reached R\$ 2.8 billion, a reduction of R\$ 44.9 million compared to 4Q24, mainly due to cash generation and liability management actions carried out in 2024 and 2025, as mentioned above. The reduction in debt occurred even in the face of significant capital allocations during the year, such as the payment of R\$ 120.8 million in dividends in April 2025, R\$59.8 million in Share Buyback Program and the disbursement of R\$ 421.7 million related to Vasta's Tender Offer in December 2025.

**Experience: We ended 2025 with the conviction that the student experience continues to be a strategic differentiator**

The continuous improvement of the student experience remained a central pillar of our strategy and was decisive for the results achieved throughout 2025. In the fourth quarter, we recorded an 8% increase in NPS compared to the same period in 2024, reinforcing the consistent actions taken to improve our student experience.

In the 2025 consolidated results, recommendation and satisfaction indicators showed solid and sustainable results, with emphasis on the On-Site modality, which ended the year with 23% growth, reflecting significant advances in the academic journey, service quality, and students' perception of value.

The maturity of the Student Experience strategy was also recognized by the market throughout the year. In the last quarter, we received two more important awards, totaling 11 awards in Customer Experience – CX in 2025. Below are the awards for 4Q25:

- Companies that most respect consumers – Leader in consumer respect in the EDUCATIONAL INSTITUTION segment.
- The Customer Summit Awards - Case: Experience at the tip of the pencil, experiencing the first week of class from the student's perspective.
- The Experience at the Tip of the Pencil program, which has been running since 2023, involves employees from a wide range of corporate areas who immerse themselves in the daily routine of students at Undergraduate institutions across the country. Acting as "hidden students" during the first week of classes, participants attend classes and interact with students to identify opportunities for improvement in the academic journey. Over the past few years, the program has involved more than 300 employees from different hierarchical levels, strengthening a genuinely student-centered organizational culture.

We ended 2025 with the conviction that the student experience remains a strategic differentiator, supported by a continuous agenda of innovation, active listening, and excellence.

## People, Culture, and Communication Actions: a year of progress in leadership, diversity, and recognition

In 2025, our leadership grew to 601 executives, an increase of 11% over the previous year. This growth reflects the diversity of our team: 47% women, 23% Black people, and 1.5% people with disabilities. These numbers are the result of a robust agenda of inclusion and talent acceleration.

We encourage each employee to take charge of their development with the Valoriza program, which ensured that 16% of vacancies and 26% of leadership positions were filled with internal talent, increasing internal mobility by 4 percentage points.

The “Avance” program has become our new performance management system, evaluating more than 16,000 employees and establishing potential maps for 100% of leaders.

We achieved a record score of 80 on the eNPS and entered the Great Place to Work (GPTW) ranking as the 12th best company to work for in Brazil, standing out as the best in the education sector. We ranked high in GPTW thematic rankings, such as 12th place for Black people and 29th for women. We received several awards, including Best in People Management (Exame) and the Racial Equality Seal from the City of São Paulo, reaffirming our commitment to inclusion.

We support collective initiatives that strengthen our diversity and social impact agenda, such as the Movimento Mulher 360 (Women 360 Movement) and the LGBTQIAP+ Business and Rights Forum. These achievements reflect our contribution to a more just and pluralistic market and society.

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

In Q4 2025, Cognia Labs consolidated its position as a strategic partner in the business areas, acting as an accelerator of the long-term strategy *through Corporate Venture Building (CVB) and Open Innovation*. CVB has made significant progress in driving adjacent businesses—notably Free Professional Courses, an initiative aimed at expanding access to education in a growing number of professions through an agile, practical offering aligned with market demands. +Cuidados is an initiative that integrates mental health, well-being, and management efficiency into a scalable, high-impact model. with more than 8,500 consultations already performed, with an NPS of 90, reflecting excellence in experience and value delivery. The creation of the B2G Insights platform, developed internally, integrates public data to offer a complete view of the educational market in the 5,570 municipalities and 27 states. Created in less than four months, it processes around 300 million lines and over 10 TB of data, using AI and agents (RAG) to analyze contracts and public notices. The solution combines NLP, supervised learning, and LLMs with contextual search to identify categories, spending patterns, and portfolio opportunities.

In Open Innovation, the launch of Cognia Innovation Radar strengthened the connection with the external ecosystem by offering personalized curation in real time from a database of millions of startups.

## ESG: advances that transform society and strengthen our commitments...

During the fourth quarter of 2025, Cognia consolidated important recognitions that reinforce our leadership in the education sector and our commitment to operational excellence, technological innovation, diversity, and

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

Among the awards received are: Educador Nota 10 Award, Escolas Pelo Clima Award, Top Sustainable Brands, 30% Club Awards, Época Negócios 360° Yearbook, EXAME Maiores e Melhores Award, ANEFAC Transparency Trophy, Excellence in Technological Innovation, IT Forum IT Executive of the Year, 100 Open Startups Ranking, The Customer Summit Awards, and Growth Makers Club Awards. These recognitions highlight Cognia as an innovative company committed to sustainability, diversity, inclusion, and excellence in education.

For the first time, we were recognized with the Top 1% Global distinction, being the only Brazilian company in this select group of S&P Global's Global Sustainability Yearbook 2026. In the Diversified Consumer Services sector, only four companies worldwide are included in the 2026 Yearbook. Among them, we obtained the highest score in the sector and were recognized as Top 1%, reinforcing our leadership and the consistency of our ESG strategy, as well as in the implementation of improvement plans in technical areas.

## KROTON | Operating Performance

### Student Base and Movement: Undergraduate

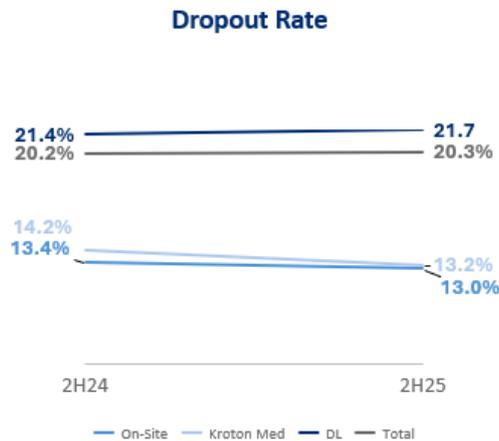
	Total			On-Site			Kroton Med			DL		
	2H25	2H24	Chg.%	2H25	2H24	Chg.%	2H25	2H24	Chg.%	2H25	2H24	Chg.%
Initial Base	1,200,243	1,138,217	5.4%	158,548	154,091	2.9%	41,991	38,362	9.5%	999,704	945,764	5.7%
Graduations	(96,479)	(77,778)	24.0%	(8,747)	(12,113)	(27.8%)	(1,891)	(2,017)	(6.2%)	(85,841)	(63,648)	34.9%
Intake	269,618	260,466	3.5%	25,068	21,683	15.6%	6,744	6,945	(2.9%)	237,806	231,838	2.6%
Dropout and Non-Renewal	(279,101)	(266,175)	4.9%	(22,675)	(21,926)	3.4%	(6,163)	(6,136)	0.4%	(250,263)	(238,113)	5.1%
Final Base	1,094,281	1,054,730	3.7%	152,194	141,735	7.4%	40,681	37,154	9.5%	901,406	875,841	2.9%

In the second half of 2025, the intake grew 3.5% compared to 2H24, considering PROUNI students. Excluding PROUNI students, considering only freshmen who generate revenue, total intake grew 3.7% in the semester versus 2024, with growth of 16.2% in On-Site, 0.4% in Kroton Med, and 2.7% in DL.

There was a 24.0% increase in the total number of graduates, with a highlight on DL, which grew 34.9%. The growth in DL is due to strong intake in 2H22 (+21% vs. 2H21), given the predominance of six-semester courses, the number of graduates grew in this semester. On the other hand, on-site enrollment recorded a 27.8% reduction in graduations. This movement is explained by the concentration of longer courses (8 and 10 semesters) and the severe impact of COVID-19 in 2H20, when on-site intake fell 61.0% compared to 2H19.

With the growth in intake and our ongoing commitment to improving the student experience, the total student base grew 3.7% in the fourth quarter of 2025. Excluding PROUNI students, this growth was 4.9%, with growth in all segments. This was the 18th consecutive quarter of student base growth.

### Semester Dropout Rate



Despite the growth in intake, average dropout rate was stable, as the on-campus segment and Kroton Med offset the slight increase in distance learning.

## Average Ticket<sup>1</sup>

	Total			On-Site			Kroton Med			DL		
	2H25	2H24	Chg.%	2H25	2H24	Chg.%	2H25	2H24	Chg.%	2H25	2H24	Chg.%
Average ticket	415	388	7.0%	809	823	(1.7%)	1,927	1,972	(2.3%)	290	262	10.8%

<sup>1</sup> 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 7.0% in the semester compared to 2H24. This was driven by 10.8% growth in DL, resulting from increased intake of health courses with high LTV. At Kroton Med, we saw a 2.3% reduction in the average ticket due to the greater representation of DL courses in the mix. The average ticket on-site declined by 1.7%, driven by strong intake growth in this modality over recent cycles and an increased mix of courses with a lower LTV.

In addition to the growth in intake volumes, the student mix in the DL modality became more concentrated in hybrid courses, especially in health courses. Given this mix, the average ticket price experienced significant growth.

## Student Base and Movement: Graduate

	Graduation		
	2H25	2H24	% AH
Initial Base	83,372	88,288	-5.6%
Graduations	(29,540)	(36,994)	-20.1%
Intake	25,601	29,823	-14.2%
Dropout and Non-Renewal	(2,582)	(1,919)	34.5%
Final Base	76,851	79,198	-3.0%

In the second half of 2025, intake volume for students decreased by 14.2% compared to the fourth quarter of 2024. As a result, the total student base decreased by 3.0% compared to the same period in 2024.

## KROTON | FINANCIAL PERFORMANCE

<i>Kroton - Values in R\$ ('000)</i>	4Q25	4Q24	Chg.%	2025	2024	Chg.%
<b>Gross Revenue</b>	<b>1,553,324</b>	<b>1,414,121</b>	<b>9.8%</b>	<b>6,172,225</b>	<b>5,645,861</b>	<b>9.3%</b>
On-Site	497,628	483,719	2.9%	2,082,720	1,985,969	4.9%
Kroton MED	273,594	262,139	4.4%	1,091,123	1,019,253	7.1%
EAD	782,102	668,262	17.0%	2,998,382	2,640,639	13.5%
<b>Gross Revenue Deductions</b>	<b>(396,023)</b>	<b>(292,345)</b>	<b>35.5%</b>	<b>(1,568,509)</b>	<b>(1,589,460)</b>	<b>-1.3%</b>
On-Site	(201,910)	(168,971)	19.5%	(829,671)	(862,422)	-3.8%
Kroton MED	(58,734)	(47,860)	22.7%	(237,662)	(229,233)	3.7%
EAD	(135,379)	(75,514)	79.3%	(501,176)	(497,806)	0.7%
<b>Net Revenue</b>	<b>1,157,301</b>	<b>1,121,776</b>	<b>3.2%</b>	<b>4,603,716</b>	<b>4,056,400</b>	<b>13.5%</b>
On-Site	295,718	314,747	-6.0%	1,253,049	1,123,548	11.5%
Kroton MED	214,860	214,279	0.3%	853,461	790,020	8.0%
EAD	646,723	592,748	9.1%	2,497,206	2,142,833	16.5%
<b>Total of Costs</b>	<b>(258,317)</b>	<b>(211,304)</b>	<b>22.2%</b>	<b>(903,097)</b>	<b>(780,209)</b>	<b>15.8%</b>
On-Site	(136,782)	(113,774)	20.2%	(493,182)	(430,634)	14.5%
Kroton MED	(71,509)	(59,921)	19.3%	(252,810)	(216,209)	16.9%
EAD	(50,026)	(37,609)	33.0%	(157,105)	(133,366)	17.8%
<b>Gross Income</b>	<b>898,984</b>	<b>910,471</b>	<b>-1.3%</b>	<b>3,700,619</b>	<b>3,276,191</b>	<b>13.0%</b>
<i>Gross Margin %</i>	77.7%	81.2%	-3.5 p.p.	80.4%	80.8%	-0.4 p.p.
On-Site	158,936	200,973	-20.9%	759,867	692,914	9.7%
<i>Gross Margin %</i>	53.7%	63.9%	-10.1 p.p.	60.6%	61.7%	-1.0 p.p.
Kroton MED	143,351	154,358	-7.1%	600,651	573,811	4.7%
<i>Gross Margin %</i>	66.7%	72.0%	-5.3 p.p.	70.4%	72.6%	-2.3 p.p.
EAD	596,697	555,139	7.5%	2,340,101	2,009,467	16.5%
<i>Gross Margin %</i>	92.3%	93.7%	-1.4 p.p.	93.7%	93.8%	-0.1 p.p.

Kroton's Consolidated Net Revenue in 4Q25 grew 3.2% compared to 4Q24, reaching R\$ 1,157.3 million. For the year-to-date, Net Revenue reached R\$ 4,603.7 million, representing growth of 13.5% compared to the same period in 2024, this result reflects the increase in the paying student base across all modalities, through the increase in the average ticket price.

In 4Q25, Gross Profit reached R\$ 899.0 million, a 1.3% decrease compared to 4Q24, and a Gross Margin of 77.7%, representing a 3.5 p.p. decline compared to 4Q24. For the year-to-date period of 2025, Kroton's gross profit was R\$ 3,700.6 million, an increase of 13.0%, with a gross margin of 80.4% versus 80.8% in 2024

## KROTON | FINANCIAL PERFORMANCE PROFORMA

As explained in previous press releases, we changed the allocation of discounts for inactive students, which reduced Net Revenue until 3Q24, and began 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 basis purposes, we need to exclude the adjusted effect in 4Q24 for the months of June to September 2024, which was approximately R\$ 48.9 million and positively impacted 4Q24 revenue. Excluding this effect, Kroton's Net Revenue grew 7.9% in 4Q25 versus 4Q24. For the year-to-date period of 2024, we accounted approximately R\$ 49.2 million related to discounts from January to May that were not recorded for accounting purposes. Excluding this impact, Net Revenue for the year grew 12.1% compared to 2024.

The tables below provide a comparative analysis of Adjusted Net Revenue and Adjusted Gross Profit growth:

	4Q24	Discount Reclassification	4Q24 Proforma	4Q25	% Chg 4Q25 x 4Q24 Proforma	2024	Discount Reclassification	2024 Proforma	2025	% Chg 2025 x 2024 Proforma
<b>Net Revenue</b>	1,121,776	(48,856)	1,072,920	1,157,301	7.9%	4,056,400	49,179	4,105,579	4,603,716	12.1%

<i>Kroton - Values in R\$ ('000)</i>	4Q25	4Q24 Proforma	Chg.%	2025	2024 Proforma	Chg.%
<b>Gross Revenue</b>	1,553,324	1,414,121	9.8%	6,172,225	5,645,861	9.3%
On-Site	497,628	483,719	2.9%	2,082,720	1,985,969	4.9%
Kroton MED	273,594	262,139	4.4%	1,091,123	1,019,253	7.1%
EAD	782,102	668,262	17.0%	2,998,382	2,640,639	13.5%
<b>Gross Revenue Deductions</b>	(396,023)	(341,201)	16.1%	(1,568,509)	(1,540,282)	1.8%
On-Site	(201,910)	(198,058)	1.9%	(829,671)	(833,142)	-0.4%
Kroton MED	(58,734)	(55,795)	5.3%	(237,662)	(221,246)	7.4%
EAD	(135,379)	(87,348)	55.0%	(501,176)	(485,894)	3.1%
<b>Net Revenue</b>	1,157,301	1,072,920	7.9%	4,603,716	4,105,579	12.1%
On-Site	295,718	285,662	3.5%	1,253,049	1,152,827	8.7%
Kroton MED	214,860	206,344	4.1%	853,461	798,007	6.9%
EAD	646,723	580,914	11.3%	2,497,206	2,154,745	15.9%
<b>Total of Costs</b>	(258,317)	(211,304)	22.2%	(903,097)	(780,209)	15.8%
On-Site	(136,782)	(113,774)	20.2%	(493,182)	(430,634)	14.5%
Kroton MED	(71,509)	(59,921)	19.3%	(252,810)	(216,209)	16.9%
EAD	(50,026)	(37,609)	33.0%	(157,105)	(133,366)	17.8%
<b>Gross Income</b>	898,984	861,616	4.3%	3,700,619	3,325,370	11.3%
<i>Gross Margin %</i>	77.7%	80.3%	-2.6 p.p.	80.4%	81.0%	-0.6 p.p.
On-Site	158,936	171,888	-7.5%	759,867	722,193	5.2%
<i>Gross Margin %</i>	53.7%	60.2%	-6.5 p.p.	60.6%	62.6%	-2.0 p.p.
Kroton MED	143,351	146,423	-2.1%	600,651	581,798	3.2%
<i>Gross Margin %</i>	66.7%	71.0%	-4.3 p.p.	70.4%	72.9%	-2.5 p.p.
EAD	596,697	543,305	9.8%	2,340,101	2,021,379	15.8%
<i>Gross Margin %</i>	92.3%	93.5%	-1.2 p.p.	93.7%	93.8%	-0.1 p.p.

## KROTON | CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

<i>Kroton - Values in R\$ ('000)</i>	4Q25	4Q24	Chg.%	2025	2024	Chg.%
<b>Gross Revenue</b>	<b>1,553,324</b>	<b>1,414,121</b>	<b>9.8%</b>	<b>6,172,225</b>	<b>5,645,861</b>	<b>9.3%</b>
Gross Revenue Deductions	(396,023)	(292,345)	35.5%	(1,568,509)	(1,589,460)	-1.3%
<b>Net Revenue</b>	<b>1,157,301</b>	<b>1,121,776</b>	<b>3.2%</b>	<b>4,603,716</b>	<b>4,056,400</b>	<b>13.5%</b>
<b>Total of Costs</b>	<b>(258,317)</b>	<b>(211,304)</b>	<b>22.2%</b>	<b>(903,097)</b>	<b>(780,209)</b>	<b>15.8%</b>
Cost of Goods	(1,073)	(388)	176.5%	(6,371)	(5,918)	7.7%
Cost of Services	(257,244)	(210,917)	22.0%	(896,726)	(774,291)	15.8%
<b>Gross Income</b>	<b>898,984</b>	<b>910,471</b>	<b>-1.3%</b>	<b>3,700,619</b>	<b>3,276,191</b>	<b>13.0%</b>
<i>Gross Margin</i>	77.7%	81.2%	-3.5 p.p.	80.4%	80.8%	-0.4 p.p.
<b>Total Operating Expenses</b>	<b>(272,042)</b>	<b>(216,279)</b>	<b>25.8%</b>	<b>(911,331)</b>	<b>(821,503)</b>	<b>10.9%</b>
Personnel Expenses	(108,467)	(105,276)	3.0%	(378,003)	(392,972)	-3.8%
General and Administrative Expenses	(163,575)	(111,003)	47.4%	(533,328)	(428,531)	24.5%
<b>Provision for Doubtful Account - PDA</b>	<b>(181,991)</b>	<b>(245,882)</b>	<b>-26.0%</b>	<b>(642,447)</b>	<b>(515,069)</b>	<b>24.7%</b>
(+) Interest and Penalties on Tuition	7,140	7,456	-4.2%	43,710	53,685	-18.6%
<b>Selling and Marketing Expenses</b>	<b>(100,069)</b>	<b>(88,818)</b>	<b>12.7%</b>	<b>(459,619)</b>	<b>(435,868)</b>	<b>5.4%</b>
<b>Operating Result</b>	<b>352,022</b>	<b>366,948</b>	<b>-4.1%</b>	<b>1,730,932</b>	<b>1,557,437</b>	<b>11.1%</b>
<i>Operating Margin</i>	30.4%	32.7%	-2.3 p.p.	37.6%	38.4%	-0.8 p.p.
<b>Corporate Expenses</b>	<b>(50,735)</b>	<b>(39,967)</b>	<b>26.9%</b>	<b>(163,204)</b>	<b>(136,472)</b>	<b>19.6%</b>
<b>Recurring EBITDA</b>	<b>301,287</b>	<b>326,981</b>	<b>-7.9%</b>	<b>1,567,728</b>	<b>1,420,964</b>	<b>10.3%</b>
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	26.0%	29.1%	-3.1 p.p.	34.1%	35.0%	-0.9 p.p.
(-) Non-Recurring Items	(18,374)	(30,791)	-40.3%	(52,096)	(70,677)	-26.3%
<b>EBITDA</b>	<b>282,913</b>	<b>266,625</b>	<b>6.1%</b>	<b>1,515,632</b>	<b>1,320,750</b>	<b>14.8%</b>
<i>EBITDA Margin</i>	24.4%	23.8%	0.6 p.p.	32.9%	32.6%	0.3 p.p.

In 4Q25, Kroton's recurring EBITDA reached R\$ 301.3 million, representing a 7.9% decrease and a 3.1 p.p. decline in margin compared to 4Q24. At the end of the year, we achieved recurring EBITDA of R\$ 1,567.7 million, a growth of 10.3% and pressure on the margin of 0.9 p.p. compared to the same period last year.

## KROTON | CONSOLIDATED INCOME STATEMENT PROFORMA

Due to the movements recorded throughout 2024, comparing and interpreting the results for Q4 2025 and the year 2025 may require additional analysis. To support this assessment, we present the tables below with normalized figures, where we made adjustments for the discounts mentioned throughout 2025 and the Reversal of Contingencies of R\$ 35 million that impacted the results for Q4 2024.

	4Q24	Discount Reclassification	4Q24 Proforma	4Q25	% Chg 4Q25 x 4Q24 Proforma	2024	Discount Reclassification	2024 Proforma	2025	% Chg 2025 x 2024 Proforma
Net Revenue	1,121,776	(48,856)	1,072,920	1,157,301	7.9%	4,056,400	49,179	4,105,579	4,603,716	12.1%
PDA	(245,882)	48,856	(197,026)	(181,991)	-7.6%	(515,069)	(49,179)	(564,247)	(642,447)	13.9%
% PDA/NOR	-21.9%		-18.4%	-15.7%	2.6 p.p.	-12.7%		-13.7%	-14.0%	-0.2 p.p.

Kroton - Values in R\$ ('000)	4Q25	4Q24 Proforma	Chg.%	2025	2024 Proforma	Chg.%
<b>Gross Revenue</b>	<b>1,553,324</b>	<b>1,414,121</b>	<b>9.8%</b>	<b>6,172,225</b>	<b>5,645,860</b>	<b>9.3%</b>
Gross Revenue Deductions	(396,023)	(341,201)	-1.4%	(1,568,509)	(1,083,849)	44.7%
<b>Net Revenue</b>	<b>1,157,301</b>	<b>1,072,920</b>	<b>7.9%</b>	<b>4,603,716</b>	<b>4,105,101</b>	<b>12.1%</b>
<b>Total of Costs</b>	<b>(258,317)</b>	<b>(211,304)</b>	<b>22.2%</b>	<b>(903,097)</b>	<b>(780,209)</b>	<b>15.8%</b>
Cost of Goods	(1,073)	(388)	176.5%	(6,371)	(5,919)	7.6%
Cost of Services	(257,244)	(210,917)	22.0%	(896,726)	(774,291)	15.8%
<b>Gross Income</b>	<b>898,984</b>	<b>861,616</b>	<b>4.3%</b>	<b>3,700,619</b>	<b>3,324,892</b>	<b>11.3%</b>
Gross Margin	77.7%	80.3%	-2.6 p.p.	80.4%	81.0%	-0.6 p.p.
<b>Total Operating Expenses</b>	<b>(272,042)</b>	<b>(251,279)</b>	<b>8.3%</b>	<b>(911,331)</b>	<b>(856,504)</b>	<b>6.4%</b>
Personnel Expenses	(108,467)	(105,276)	3.0%	(378,003)	(392,973)	-3.8%
General and Administrative Expenses	(163,575)	(146,003)	12.0%	(533,328)	(463,531)	15.1%
<b>Provision for Doubtful Account - PDA</b>	<b>(181,991)</b>	<b>(197,026)</b>	<b>-7.6%</b>	<b>(642,447)</b>	<b>(563,770)</b>	<b>14.0%</b>
(+) Interest and Penalties on Tuition	7,140	7,456	-4.2%	43,710	53,685	-18.6%
<b>Selling and Marketing Expenses</b>	<b>(100,069)</b>	<b>(88,818)</b>	<b>12.7%</b>	<b>(459,619)</b>	<b>(435,867)</b>	<b>5.4%</b>
<b>Operating Result</b>	<b>352,022</b>	<b>331,949</b>	<b>6.0%</b>	<b>1,730,932</b>	<b>1,522,436</b>	<b>13.7%</b>
Operating Margin	30.4%	30.9%	-0.5 p.p.	37.6%	37.1%	0.5 p.p.
<b>Corporate Expenses</b>	<b>(50,735)</b>	<b>(39,967)</b>	<b>26.9%</b>	<b>(163,204)</b>	<b>(136,473)</b>	<b>19.6%</b>
<b>Recurring EBITDA</b>	<b>301,287</b>	<b>291,982</b>	<b>3.2%</b>	<b>1,567,728</b>	<b>1,385,963</b>	<b>13.1%</b>
Adjusted EBITDA Margin	26.0%	27.2%	-1.2 p.p.	34.1%	33.8%	0.3 p.p.
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	-	(29,565)	-	-	(29,538)	-
(-) Non-Recurring Items	(18,374)	(30,791)	-	(52,096)	(70,677)	-26.3%
<b>EBITDA</b>	<b>282,913</b>	<b>266,625</b>	<b>6.1%</b>	<b>1,515,632</b>	<b>1,320,750</b>	<b>14.8%</b>
EBITDA Margin	24.4%	23.8%	0.6 p.p.	32.9%	32.2%	0.7 p.p.

In this view, Kroton's Net Revenue increased by 7.9% in 4Q25 compared to 4Q24. For the year-to-date period of 2024, we accounted for approximately R\$ 49.2 million related to discounts from January to May that were not recorded for accounting purposes. Excluding this impact, Net Revenue for the year expanded by 12.1% compared to the year 2024.

In this analysis, Recurring EBITDA grew by 3.2% in 4Q25 which impacted the Gross Margin by 1.2 p.p.. This contraction is explained by:

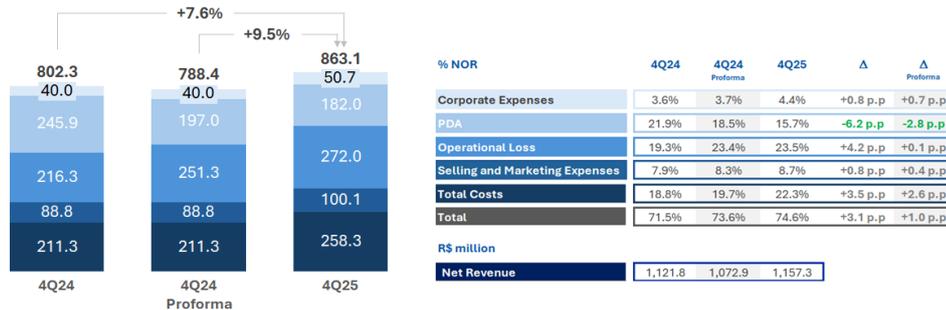
(i) Gross Margin Pressure:

- The maturation of 4 medical schools, added to the impact of the late entrance exam at the Dourados unit;
- Increased costs with preceptorship and hourly faculty members to monitor internships, especially in the health area, given the maturity of the courses; and
- Changes in the profile of students enrolled in Q325, with greater growth in on-site courses where teacher costs were allocated in Q425.

- (ii) Reduction in the PDA/NOR ratio from 18.5% to 15.7%, resulting from the improvement in the credit profile of our students, combined with the optimization of processes and systems;
- (iii) Increase in Sales and Marketing Expenses, impact of the shift in expenses between quarters;
- (iv) Growth in Corporate Expenses, due to the update of social security and welfare charges generated by the increase in the stock price of the long-term incentive program for executives and employees, and higher investment in technology during the quarter.

For the year 2025, Recurring EBITDA increase by 13.1% with a stable margin compared to the year 2024.

Costs and Expenses<sup>1</sup> (R\$ million) - Quarter

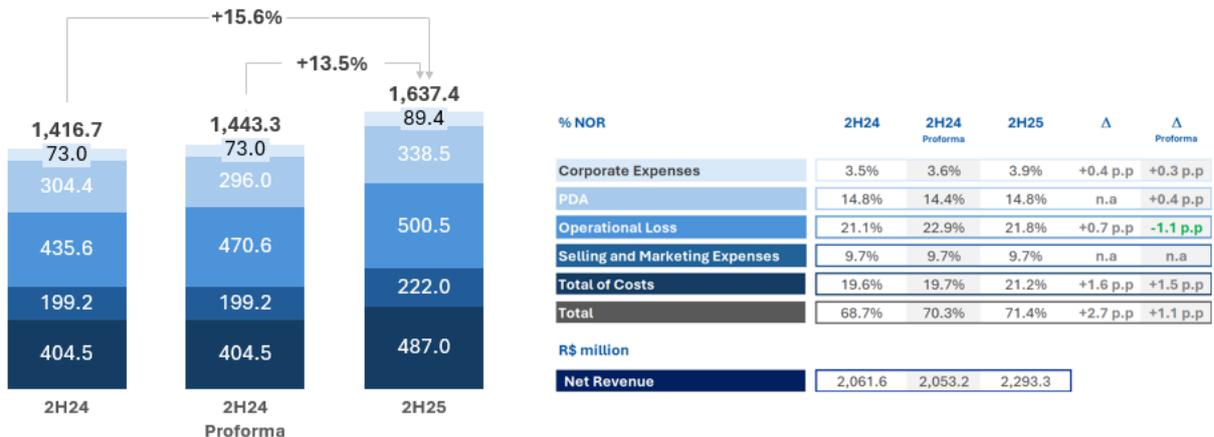


<sup>1</sup> Total costs and expenses do not include Interest for Late Payment and Late Fees.

Costs and Expenses in 4Q25 totaled R\$ 863.1 million, an increase of 9.5% versus 4Q24, with the main impacts being:

- (i) Reduction in the PDA/NOR ratio from -18.5% to -15.7%, resulting from the improvement in the credit profile of our students, combined with the optimization of processes and systems;
- (ii) 0.4 p.p. increase in Selling and Marketing Expenses, impact of the shift in expenses between quarters;
- (iii) Increase of 2.6 p.p. in Total Costs, impact of costs with preceptorship and hourly teachers, as explained above.

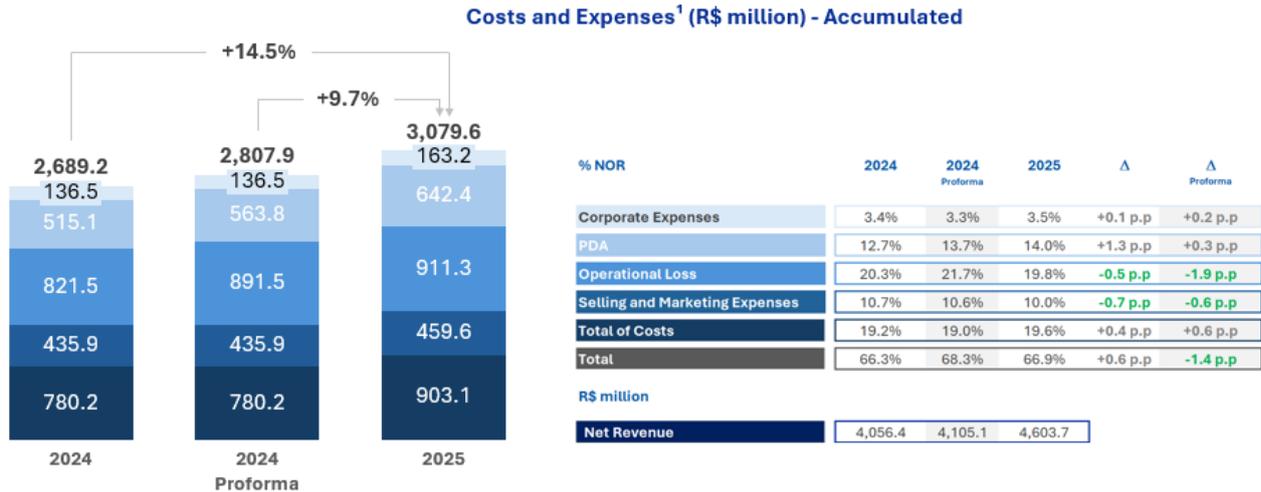
Costs and Expenses<sup>1</sup> (R\$ million) - Semester



<sup>1</sup> Total costs and expenses do not include Interest for Late Payment and Late Fees.

Costs and expenses in the 2H25 totaled R\$ 1,637.4 million, an increase of 13.5% compared to the same period last year, with the main impacts being:

- (i) Increase in the PDA/NOR ratio from -14,4% to -14,8%, due to higher provisions for strategic revenue growth at Pague Fácil;
- (ii) 1.1 p.p. reduction in Operating Expenses, impacted by personnel expenses, driven by organizational changes that generated efficiency gains on several fronts;
- (iii) Increase of 1,5 p.p. in Total Costs, impact of costs with preceptorship and hourly teachers, as explained above.



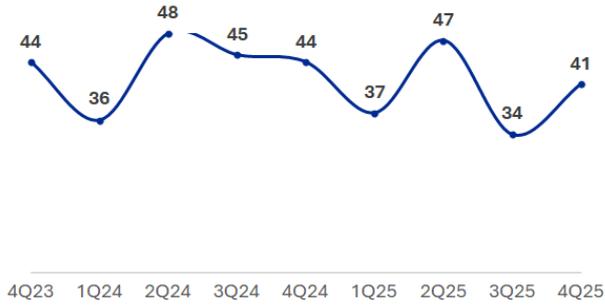
<sup>1</sup> Total costs and expenses do not include Interest for Late Payment and Late Fees.

Costs and Expenses year-to-date for 2025 totaled R\$ 3,079.6 million, an increase of 9.7% versus 2024, with the main impacts being:

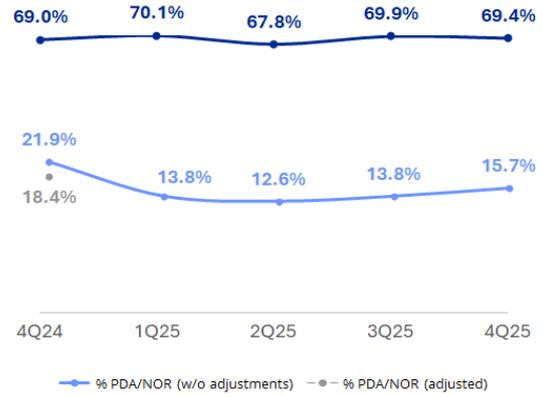
- (i) Increase in the PDA/NOR ratio from -13.7% to -14.0%, due to higher provisions for strategic revenue growth at Pague Fácil;
- (ii) 1.9 p.p. reduction in Operating Expenses, impact of the reduction in Personnel Expenses, motivated by a set of factors: efficiency gains with processes, systems, and automation;
- (iii) 0.6 p.p. reduction in Selling and Marketing Expenses, given the strategy adopted throughout the year, without the need for additional investments.

The Average Collection Period (ACP) for paying students decreased compared to 4Q24 (41 versus 44 days). In this same period, Kroton's student coverage ratio was 69.4%. For a better basis of comparison, we have included a line showing historical PDA/NOR, considering the adjustment for inactive students.

Average Collection Period (Payers)



Coverage Ratio (Total) and PDA/NOR



## VASTA | Operating Performance

Vasta's business cycle begins in the fourth quarter, when the first content deliveries are made to students 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 Q4 2025 to Q3 2026 (Cycle 2026), compared with the accumulated results from Q4 2024 to Q3 2025 (Cycle 2025).

The fourth quarter of 2025 is the period in which the first deliveries of content for students and partner schools related to the 2026 ACV are made.

	2026	2025	Chg.%
<b>Partner Schools</b>			
Partner Schools - Core Content	5,170	5,025	2.9%
Partner Schools – Complementary Solutions	2,555	2,149	18.9%
<b>Students</b>			
Students - Core Content	1,519,577	1,489,698	2.0%
Students - Complementary Content	670,172	563,525	18.9%

In the 2026 sales cycle, Vasta expects to provide core content solutions to approximately 1.5 million students and complementary solutions to more than 670,000 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 2026 through a better mix of schools and growth in premium education systems (Anglo, PH, Amplia, and Fibonacci), brands with higher average ticket prices, lower rates of nonpayment, greater adoption of complementary solutions, and long-term relationships.

The Start-Anglo bilingual school network continues its rapid growth trajectory. Currently, the operation has 13 schools in operation, including two *flagship* units, serving a base of more than 2,000 students. The expansion continues at a consistent pace, with the signing of 61 franchise agreements and the opening of seven new units in 2026. With this, we reinforce Start-Anglo's performance with a position of robust growth and high value generation potential.

## Net Revenue

Vasta - Values in R\$ ('000)	4Q25	4Q24	Chg.%	2025	2024	Chg.%
<b>Net Revenue</b>	<b>773,446</b>	<b>698,929</b>	<b>10.7%</b>	<b>1,811,940</b>	<b>1,674,191</b>	<b>8.2%</b>
Subscription	646,555	619,312	4.4%	1,579,280	1,462,333	8.0%
Core Content	476,636	442,939	7.6%	1,346,701	1,226,310	9.8%
Complementary Solutions	169,919	176,373	-3.7%	232,579	236,023	-1.5%
No - Subscription	42,163	43,782	-3.7%	116,936	106,993	9.3%
B2G	84,728	35,835	136.4%	115,724	104,866	10.4%

In 4Q25, Vasta's Net Revenue totaled R\$ 773.4 million, an increase of 10.7% compared to the same period in 2024. This growth was driven by the government sales segment (B2G), which reached R\$ 84.7 million (versus R\$ 35.8 million in 4Q24), a 4.4% increase in Net Subscription Revenue, reflecting the solid performance of Core Content, which increased 7.6%, explained by the higher conversion of ACV into Net Revenue. Net Non-Subscription Revenue declined 3.7% due to a timing mismatch between quarters.

Year-to-date, Vasta's Net Revenue reached R\$ 1,811.9 million, representing an increase of 8.2% compared to the previous year. This result was supported by Subscription Revenue, which grew 8.0% due to the positive performance of Core Content, which grew 9.8%. In addition, Non-Subscription Revenue grew 9.3%, driven by higher enrollment volumes at Start-Anglo schools and the Anglo pre-university entrance exam course. The B2G segment also contributed to the period, with an increase of 10.4%, reinforcing this avenue of growth.

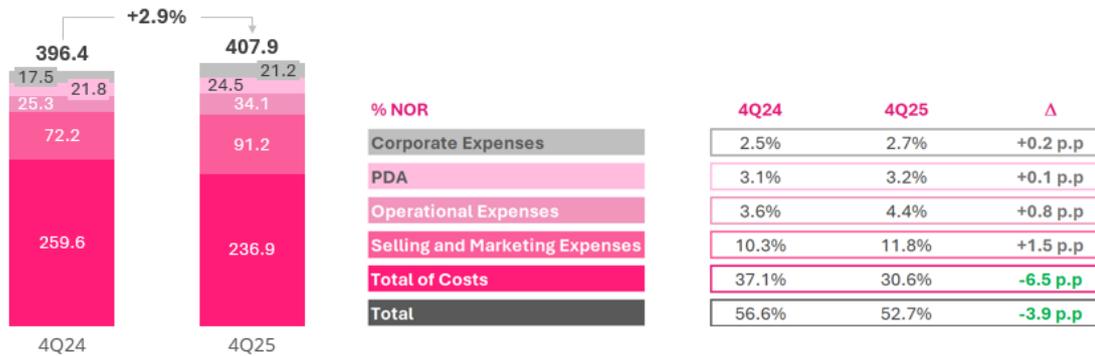
## VASTA | Financial performance

Vasta - Values in R\$ ('000)	4Q25	4Q24	Chg.%	2025	2024	Chg.%
<b>Gross Revenue</b>	<b>802,415</b>	<b>707,908</b>	<b>13.4%</b>	<b>1,936,464</b>	<b>1,804,863</b>	<b>7.3%</b>
Gross Revenue Deductions	(28,969)	(8,979)	222.6%	(124,524)	(130,672)	-4.7%
<b>Net Revenue</b>	<b>773,446</b>	<b>698,929</b>	<b>10.7%</b>	<b>1,811,940</b>	<b>1,674,191</b>	<b>8.2%</b>
<b>Total of Costs</b>	<b>(236,873)</b>	<b>(259,565)</b>	<b>-8.7%</b>	<b>(647,343)</b>	<b>(638,858)</b>	<b>1.3%</b>
Cost of Goods	(204,373)	(217,827)	-6.2%	(524,324)	(515,228)	1.8%
Cost of Services	(32,500)	(41,739)	-22.1%	(123,019)	(123,630)	-0.5%
<b>Gross Income</b>	<b>536,573</b>	<b>439,364</b>	<b>22.1%</b>	<b>1,164,597</b>	<b>1,035,332</b>	<b>12.5%</b>
<i>Gross Margin</i>	69.4%	62.9%	6.5 p.p.	64.3%	61.8%	2.5 p.p.
<b>Total Operating Expenses</b>	<b>(34,073)</b>	<b>(25,312)</b>	<b>34.6%</b>	<b>(139,524)</b>	<b>(128,120)</b>	<b>8.9%</b>
Personnel Expenses	(19,014)	(21,212)	-10.4%	(78,055)	(83,353)	-6.4%
General and Administrative Expenses	(15,059)	(4,100)	267.3%	(61,469)	(44,767)	37.3%
<b>Provision for Doubtful Account - PDA</b>	<b>(24,473)</b>	<b>(21,803)</b>	<b>12.2%</b>	<b>(55,703)</b>	<b>(53,003)</b>	<b>5.1%</b>
(+) Equity	(6,828)	(2,283)	199.1%	(14,425)	(11,105)	29.9%
<b>Selling and Marketing Expenses</b>	<b>(91,241)</b>	<b>(72,181)</b>	<b>26.4%</b>	<b>(348,713)</b>	<b>(282,671)</b>	<b>23.4%</b>
<b>Operating Result</b>	<b>379,958</b>	<b>317,785</b>	<b>19.6%</b>	<b>606,232</b>	<b>560,433</b>	<b>8.2%</b>
<i>Operating Margin</i>	49.1%	45.5%	3.6 p.p.	33.5%	33.5%	0.0 p.p.
<b>Corporate Expenses</b>	<b>(21,230)</b>	<b>(17,478)</b>	<b>21.5%</b>	<b>(66,862)</b>	<b>(59,465)</b>	<b>12.4%</b>
<b>Recurring EBITDA</b>	<b>358,728</b>	<b>300,308</b>	<b>19.5%</b>	<b>539,370</b>	<b>500,968</b>	<b>7.7%</b>
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	46.4%	43.0%	3.4 p.p.	29.8%	29.9%	-0.1 p.p.
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	125	102,556	-99.9%	501	103,681	-99.5%
(-) Non-Recurring Items	(6,116)	(21,829)	-72.0%	(6,303)	(27,728)	-77.3%
<b>EBITDA</b>	<b>352,737</b>	<b>381,035</b>	<b>-7.4%</b>	<b>533,568</b>	<b>576,921</b>	<b>-7.5%</b>
<i>EBITDA Margin</i>	45.6%	54.5%	-8.9 p.p.	29.4%	34.5%	-5.1 p.p.

In 4Q25, Vasta's Gross Margin expanded 6.5 p.p. compared to 4Q24, reflecting gains in operational efficiency due to optimizations in internal processes and a better revenue mix. Year-to-date, Gross Margin grew 2.5 p.p., driven by a more favorable product mix in the period.

Recurring EBITDA in 4Q25 totaled R\$ 358.7 million, an increase of 19.5% compared to R\$ 300.3 million 4Q24, with a 3.4 p.p. expansion in Recurring EBITDA Margin compared to 4Q25. This improvement reflects higher ACV conversion in the period, in addition to revenues obtained in the B2G segment, combined with cost optimization and a more favorable revenue mix. In 2025, Recurring EBITDA reached R\$ 539.4 million, representing an increase of 7.7% compared to the same period in 2024, and Recurring EBITDA Margin remained stable compared to 2024.

### Costs and Expenses<sup>1</sup> (R\$ milhões) – Quarter



<sup>1</sup> Total costs and expenses do not include Interest for Late Payment and Equity Equivalence.

Costs and Expenses in the fourth quarter of 2025 totaled R\$ 407.9 million, an increase of 2.9%, which was diluted in the percentage of revenue by 3.9 p.p., with the main impacts being:

- (i) A 0.8 p.p. increase in Operating Expenses, resulting from specific investments in technology to strengthen our digital platform, in addition to expenses with advisory and consulting services aimed at operational optimization;
- (ii) A 1.5 p.p. increase in Marketing and Sales Expenses, due to investments in marketing for the new 2026 commercial cycle;
- (iii) A 6.5 p.p. improvement in total costs, driven by a better sales mix and the optimization of delivery costs.

### Costs and Expenses<sup>1</sup> (R\$ million) – Accumulated



<sup>1</sup> Total costs and expenses do not include Interest for Late Payment and Equity Equivalence.

Consolidated Costs and Expenses for 2025 totaled R\$ 1,258.1 million, an increase of 8.3%, with the main impacts being:

- (i) 2.3 p.p. increase in Marketing and Sales Expenses, due to investments in the new commercial cycle;
- (ii) 2.4 p.p. improvement in Total Costs, resulting from a more favorable sales mix and optimization of delivery costs.

## SABER | Operating Performance

### Student Base

<i>Student Base</i>	4Q25	4Q24	Chg.%	3Q25	Chg.%
Red Balloon Schools and Franchisees	121	128	-5.5%	121	-
Red Balloon Students	39,107	34,675	12.8%	39,158	-0.1%

The number of Red Balloon units decreased by 5.5% compared to the same period in 2024. The student base grew by 12.8%, due to greater participation by partner schools during the period.

### Net Revenue

<i>Saber Revenues - Values in R\$ ('000)</i>	4Q25	4Q24	Chg.%	2025	2024	Chg.%
<b>Net Revenue</b>	<b>336,614</b>	<b>379,755</b>	<b>-11.4%</b>	<b>699,486</b>	<b>779,307</b>	<b>-10.2%</b>
Net Revenue from NBTP	186,470	254,625	-26.8%	304,758	441,115	-30.9%
Books Sold - Postsecondary	-	-	-	-	31,646	-
Net Revenue - Languages	20,478	18,015	13.7%	90,013	84,451	6.6%
Net Revenue - Other Services	129,666	107,115	21.1%	304,715	222,095	37.2%

Saber's net revenue was R\$ 336.6 million in 4Q25, a decrease of 11.4% compared to the same period in 2024. This result mainly reflects the one-off impact of the Federal Government's postponement of the National Textbook Program schedule. On the other hand, there was a 13.7% growth in Net Revenue from Languages and a 21.1% increase in Other Services, which include Voomp and Acerta Brasil products.

In the 2025 consolidated results, Saber's Net Revenue fell by 10.2% compared to the previous year, due to the postponement of the NBTP schedule to early 2026 and the discontinuation of higher education and technical book operations (SETS). However, the Languages segment grew 6.6%, while the Other Services line increased 37.2%, highlighting the growing relevance of Voomp and Acerta Brasil products in the composition of the result, which demonstrates the strength of our academic products that we provide to state and municipal governments, reinforcing our avenue of business growth with the government.

Confirming that the impact on Net Revenue stems solely from a scheduling mismatch, we have already recorded R\$ 166.6 million in Net Revenue from NBTP through February 2026, an amount that restores the expected cash flow for the cycle.

## SABER | Financial performance

Saber - Values in R\$ ('000)	4Q25	4Q24	Chg.%	2025	2024	Chg.%
<b>Gross Revenue</b>	<b>359,763</b>	<b>394,434</b>	<b>-8.8%</b>	<b>750,347</b>	<b>822,113</b>	<b>-8.7%</b>
Gross Revenue Deductions	(23,149)	(14,679)	57.7%	(50,861)	(42,806)	18.8%
<b>Net Revenue</b>	<b>336,614</b>	<b>379,755</b>	<b>-11.4%</b>	<b>699,486</b>	<b>779,307</b>	<b>-10.2%</b>
<b>Total of Costs</b>	<b>(137,136)</b>	<b>(160,816)</b>	<b>-14.7%</b>	<b>(287,809)</b>	<b>(370,796)</b>	<b>-22.4%</b>
Cost of Goods	(116,891)	(148,923)	-21.5%	(238,072)	(332,199)	-28.3%
Cost of Services	(20,245)	(11,894)	70.2%	(49,737)	(38,597)	28.9%
<b>Gross Income</b>	<b>199,478</b>	<b>218,939</b>	<b>-8.9%</b>	<b>411,677</b>	<b>408,512</b>	<b>0.8%</b>
<i>Gross Margin</i>	59.3%	57.7%	1.6 p.p.	58.9%	52.4%	6.5 p.p.
<b>Total Operating Expenses</b>	<b>(15,060)</b>	<b>(982)</b>	<b>1433.6%</b>	<b>(72,360)</b>	<b>(58,823)</b>	<b>23.0%</b>
Personnel Expenses	(14,645)	(12,901)	13.5%	(53,803)	(49,589)	8.5%
General and Administrative Expenses	(415)	11,919	-103.5%	(18,557)	(9,234)	101.0%
<b>Provision for Doubtful Account - PDA</b>	<b>(26,000)</b>	<b>(5,647)</b>	<b>360.4%</b>	<b>(28,288)</b>	<b>(7,973)</b>	<b>254.8%</b>
(+) Interest and Penalties on Tuition	10	-	n.a.	49	-	n.a.
(+) Equity	-	-	n.a.	-	588	n.a.
<b>Selling and Marketing Expenses</b>	<b>(25,217)</b>	<b>(13,033)</b>	<b>93.5%</b>	<b>(79,118)</b>	<b>(53,978)</b>	<b>46.6%</b>
<b>Operating Result</b>	<b>133,211</b>	<b>199,277</b>	<b>-33.2%</b>	<b>231,960</b>	<b>288,326</b>	<b>-19.5%</b>
<i>Operating Margin</i>	39.6%	52.5%	-12.9 p.p.	33.2%	37.0%	-3.8 p.p.
<b>Corporate Expenses</b>	<b>(9,204)</b>	<b>(8,959)</b>	<b>2.7%</b>	<b>(29,427)</b>	<b>(30,557)</b>	<b>-3.7%</b>
<b>Recurring EBITDA</b>	<b>124,007</b>	<b>190,317</b>	<b>-34.8%</b>	<b>202,533</b>	<b>257,769</b>	<b>-21.4%</b>
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	36.8%	50.1%	-13.3 p.p.	29.0%	33.1%	-4.1 p.p.
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	488	173,457	n.a.	12,075	186,785	n.a.
(-) Non-Recurring Items	(3,030)	(2,639)	14.8%	(4,419)	(24,224)	-81.8%
<b>EBITDA</b>	<b>121,465</b>	<b>361,136</b>	<b>-66.4%</b>	<b>210,189</b>	<b>420,330</b>	<b>-50.0%</b>
<i>EBITDA Margin</i>	36.1%	95.1%	-59.0 p.p.	30.0%	53.9%	-23.9 p.p.

Saber's Gross Margin reached 59.3% in 4Q25, an increase of 1.6 p.p. compared to the same period last year and an increase of 6.5 p.p. in the year-to-date result for 2025. The result was driven by the composition of Saber's product mix.

Saber's Recurring EBITDA totaled R\$ 124.0 million in 4Q25, a 34.8% reduction and 13.3 p.p. pressure on the margin compared to 4Q24. For the year-to-date, the decline was 21.4%, with a 4.1 p.p. drop in the margin. This performance reflects the method of purchasing high school textbooks under the NBTP program, which requires greater investments in advertising and production of materials in Q4 2025 from revenue that we will only have in 2026.

## CONSOLIDATED RESULTS COGNA

### OPENING BY COMPANY (QUARTER)

	Kroton	Vasta	Saber	BU's Elimination	Cogna Consolidated	
<i>Values in R\$ ('000)</i>	4Q25	4Q25	4Q25	4Q25	4Q25	% Net Rev.
<b>Gross Revenue</b>	<b>1,553,324</b>	<b>802,415</b>	<b>359,763</b>	<b>(66,295)</b>	<b>2,649,207</b>	<b>120.4%</b>
Gross Revenue Deductions	(396,023)	(28,969)	(23,149)	-	(448,141)	-20.4%
<b>Net Revenue</b>	<b>1,157,301</b>	<b>773,446</b>	<b>336,614</b>	<b>(66,295)</b>	<b>2,201,066</b>	<b>100.0%</b>
<b>Costs (COGS)</b>	<b>(258,317)</b>	<b>(236,873)</b>	<b>(137,136)</b>	<b>51,382</b>	<b>(580,944)</b>	<b>-26.4%</b>
Cost of Goods	(1,073)	(204,373)	(116,891)	51,382	(270,955)	-12.3%
Cost of Services	(257,244)	(32,500)	(20,245)	-	(309,989)	-14.1%
<b>Gross Income</b>	<b>898,984</b>	<b>536,573</b>	<b>199,478</b>	<b>(14,913)</b>	<b>1,620,122</b>	<b>73.6%</b>
<b>Operating Expenses</b>	<b>(272,042)</b>	<b>(34,073)</b>	<b>(15,060)</b>	<b>-</b>	<b>(321,175)</b>	<b>-14.6%</b>
Personnel Expenses	(108,467)	(19,014)	(14,645)	-	(142,126)	-6.5%
General and Administrative Expenses	(163,575)	(15,059)	(415)	-	(179,049)	-8.1%
<b>Provision for Doubtful Accounts - PDA</b>	<b>(181,991)</b>	<b>(24,473)</b>	<b>(26,000)</b>	<b>-</b>	<b>(232,464)</b>	<b>-10.6%</b>
(+) Interest and Penalties on Tuition	7,140	-	10	-	7,150	0.3%
(+) Equity Income from Subsidiaries	-	(6,828)	-	-	(6,828)	-0.3%
<b>Sales and Marketing Expenses</b>	<b>(100,069)</b>	<b>(91,241)</b>	<b>(25,217)</b>	<b>-</b>	<b>(216,527)</b>	<b>-9.8%</b>
<b>Operating Result</b>	<b>352,022</b>	<b>379,958</b>	<b>133,211</b>	<b>(14,913)</b>	<b>850,278</b>	<b>38.6%</b>
<b>Corporate Expenses</b>	<b>(50,735)</b>	<b>(21,230)</b>	<b>(9,204)</b>	<b>-</b>	<b>(81,169)</b>	<b>-3.7%</b>
<b>Recurring EBITDA</b>	<b>301,287</b>	<b>358,728</b>	<b>124,007</b>	<b>(14,913)</b>	<b>769,109</b>	<b>34.9%</b>
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	-	125	488	-	613	0.0%
(-) Nonrecurring Items	(18,374)	(6,116)	(3,030)	-	(27,520)	-1.3%
<b>EBITDA</b>	<b>282,913</b>	<b>352,737</b>	<b>121,465</b>	<b>(14,913)</b>	<b>742,202</b>	<b>33.7%</b>
Depreciation and Amortization	-	-	-	-	(228,251)	-10.4%
Financial Result	-	-	-	-	(179,486)	-8.2%
Income and Social Contribution Tax	-	-	-	-	<b>(126,532)</b>	-5.7%
Minority Interest	-	-	-	-	12,073	0.5%
<b>Net Profit</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>220,006</b>	<b>10.0%</b>
(+) Intangible Amortization (Acquisitions)	-	-	-	-	59,374	2.7%
<b>Adjusted Profit</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>279,380</b>	<b>12.7%</b>

## OPENING BY COMPANY (YEAR TO DATE)

	Kroton	Vasta	Saber	BU's Elimination	Cogna Consolidated	
<i>Values in R\$ ('000)</i>	2025	2025	2025	2025	2025	% Net Rev.
<b>Gross Revenue</b>	<b>6,172,225</b>	<b>1,936,464</b>	<b>750,347</b>	<b>(98,479)</b>	<b>8,760,557</b>	<b>124.9%</b>
Gross Revenue Deductions	(1,568,509)	(124,524)	(50,861)	-	(1,743,894)	-24.9%
<b>Net Revenue</b>	<b>4,603,716</b>	<b>1,811,940</b>	<b>699,486</b>	<b>(98,479)</b>	<b>7,016,663</b>	<b>100.0%</b>
<b>Costs (COGS)</b>	<b>(903,097)</b>	<b>(647,343)</b>	<b>(287,809)</b>	<b>88,311</b>	<b>(1,749,938)</b>	<b>-24.9%</b>
Cost of Goods	(6,371)	(524,324)	(238,072)	88,311	(680,456)	-9.7%
Cost of Services	(896,726)	(123,019)	(49,737)	-	(1,069,482)	-15.2%
<b>Gross Income</b>	<b>3,700,619</b>	<b>1,164,597</b>	<b>411,677</b>	<b>(10,168)</b>	<b>5,266,725</b>	<b>75.1%</b>
<b>Operating Expenses</b>	<b>(911,331)</b>	<b>(139,524)</b>	<b>(72,360)</b>	<b>-</b>	<b>(1,123,215)</b>	<b>-16.0%</b>
Personnel Expenses	(378,003)	(78,055)	(53,803)	-	(509,861)	-7.3%
General and Administrative Expenses	(533,328)	(61,469)	(18,557)	-	(613,354)	-8.7%
<b>Provision for Doubtful Accounts - PDA</b>	<b>(642,447)</b>	<b>(55,703)</b>	<b>(28,288)</b>	<b>-</b>	<b>(726,438)</b>	<b>-10.4%</b>
(+) Interest and Penalties on Tuition	43,710	-	49	-	43,759	0.6%
(+) Equity Income from Subsidiaries	-	(14,425)	-	-	(14,425)	-0.2%
<b>Sales and Marketing Expenses</b>	<b>(459,619)</b>	<b>(348,713)</b>	<b>(79,118)</b>	<b>-</b>	<b>(887,450)</b>	<b>-12.6%</b>
<b>Operating Result</b>	<b>1,730,932</b>	<b>606,232</b>	<b>231,960</b>	<b>(10,168)</b>	<b>2,558,956</b>	<b>36.5%</b>
<b>Corporate Expenses</b>	<b>(163,204)</b>	<b>(66,862)</b>	<b>(29,427)</b>	<b>-</b>	<b>(259,493)</b>	<b>-3.7%</b>
<b>Recurring EBITDA</b>	<b>1,567,728</b>	<b>539,370</b>	<b>202,533</b>	<b>(10,168)</b>	<b>2,299,463</b>	<b>32.8%</b>
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	-	501	12,075	-	12,576	0.2%
(-) Nonrecurring Items	(52,096)	(6,303)	(4,419)	-	(62,818)	-0.9%
<b>EBITDA</b>	<b>1,515,632</b>	<b>533,568</b>	<b>210,189</b>	<b>(10,168)</b>	<b>2,249,221</b>	<b>32.1%</b>
Depreciation and Amortization	-	-	-	-	(898,443)	-12.8%
Financial Result	-	-	-	-	(771,795)	-11.0%
Income and Social Contribution Tax	-	-	-	-	7,052	0.1%
Minority Interest	-	-	-	-	39,484	0.6%
<b>Net Profit</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>625,519</b>	<b>8.9%</b>
(+) Intangible Amortization (Acquisitions)	-	-	-	-	237,195	3.4%
<b>Adjusted Profit</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>862,714</b>	<b>12.3%</b>

## 4Q25 RESULTS | CONSOLIDATED

Consolidated - Values in R\$ ('000)	4Q25	4Q24	Chg.%	2025	2024	Chg.%
<b>Gross Revenue</b>	<b>2,649,207</b>	<b>2,476,567</b>	<b>7.0%</b>	<b>8,760,557</b>	<b>8,185,378</b>	<b>7.0%</b>
Gross Revenue Deductions	(448,141)	(316,004)	41.8%	(1,743,894)	(1,762,929)	-1.1%
<b>Net Revenue</b>	<b>2,201,066</b>	<b>2,160,563</b>	<b>1.9%</b>	<b>7,016,663</b>	<b>6,422,449</b>	<b>9.3%</b>
<b>Total of Costs</b>	<b>(580,944)</b>	<b>(597,047)</b>	<b>-2.7%</b>	<b>(1,749,938)</b>	<b>(1,707,671)</b>	<b>2.5%</b>
Cost of Goods	(270,955)	(332,485)	-18.5%	(680,456)	(776,686)	-12.4%
Cost of Services	(309,989)	(264,562)	17.2%	(1,069,482)	(930,986)	14.9%
<b>Gross Income</b>	<b>1,620,122</b>	<b>1,563,517</b>	<b>3.6%</b>	<b>5,266,725</b>	<b>4,714,777</b>	<b>11.7%</b>
<i>Gross Margin</i>	73.6%	72.4%	1.2 p.p.	75.1%	73.4%	1.7 p.p.
<b>Total Operating Expenses</b>	<b>(321,175)</b>	<b>(242,571)</b>	<b>32.4%</b>	<b>(1,123,215)</b>	<b>(1,008,446)</b>	<b>11.4%</b>
Personnel Expenses	(142,126)	(139,388)	2.0%	(509,861)	(525,914)	-3.1%
General and Administrative Expenses	(179,049)	(103,183)	73.5%	(613,354)	(482,532)	27.1%
<b>Provision for Doubtful Account - PDA</b>	<b>(232,464)</b>	<b>(273,333)</b>	<b>-15.0%</b>	<b>(726,438)</b>	<b>(576,044)</b>	<b>26.1%</b>
(+) Interest and Penalties on Tuition	7,150	7,456	-4.1%	43,759	53,685	-18.5%
Equity	(6,828)	(2,283)	199.1%	(14,425)	(10,517)	37.2%
<b>Selling and Marketing Expenses</b>	<b>(216,527)</b>	<b>(174,032)</b>	<b>24.4%</b>	<b>(887,450)</b>	<b>(772,518)</b>	<b>14.9%</b>
<b>Operating Result</b>	<b>850,278</b>	<b>878,752</b>	<b>-3.2%</b>	<b>2,558,956</b>	<b>2,400,937</b>	<b>6.6%</b>
<i>Operating Margin</i>	38.6%	40.7%	-2.1 p.p.	36.5%	37.4%	-0.9 p.p.
<b>Corporate Expenses</b>	<b>(81,169)</b>	<b>(66,404)</b>	<b>22.2%</b>	<b>(259,493)</b>	<b>(226,494)</b>	<b>14.6%</b>
<b>Recurring EBITDA</b>	<b>769,109</b>	<b>812,349</b>	<b>-5.3%</b>	<b>2,299,463</b>	<b>2,174,443</b>	<b>5.7%</b>
<i>Recurring EBITDA Margin</i>	34.9%	37.6%	-2.7 p.p.	32.8%	33.9%	-1.1 p.p.
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	613	246,448	-99.8%	12,576	260,928	-95.2%
(-) Non-Recurring Items	(27,520)	(55,258)	-50.2%	(62,818)	(122,629)	-48.8%
<b>EBITDA</b>	<b>742,202</b>	<b>1,003,538</b>	<b>-26.0%</b>	<b>2,249,221</b>	<b>2,312,742</b>	<b>-2.7%</b>
<i>EBITDA Margin</i>	33.7%	46.4%	-12.7 p.p.	32.1%	36.0%	-3.9 p.p.
Depreciation and Amortization	(228,251)	(231,936)	-1.6%	(898,443)	(908,790)	-1.1%
Financial Result	(179,486)	13,532	-1426.4%	(771,795)	(740,181)	4.3%
Income Tax / Social Contribution	(2,038)	226,675	-100.9%	(5,331)	200,587	-102.7%
Deferred Income Tax / Social Contribution	(124,494)	53,985	-330.6%	12,383	127,272	-90.3%
Minority Interest	12,073	(139,965)	-108.6%	39,484	(111,759)	-135.3%
<b>Net Profit</b>	<b>220,006</b>	<b>925,829</b>	<b>-76.2%</b>	<b>625,519</b>	<b>879,871</b>	<b>-28.9%</b>
<i>Net Margin</i>	10.0%	42.9%	-32.9 p.p.	8.9%	13.7%	-4.8 p.p.
(+) Intangible Amortization (Acquisitions)	59,374	59,274	0.2%	237,195	239,000	-0.8%
<b>Adjusted Profit</b>	<b>279,380</b>	<b>985,102</b>	<b>-71.6%</b>	<b>862,714</b>	<b>1,118,872</b>	<b>-22.9%</b>
<i>Adjusted Net Margin</i>	12.7%	45.6%	-32.9 p.p.	12.3%	17.4%	-5.1 p.p.

In Q4 2025, Cognia's Net Revenue grew 1.9%, reaching R\$ 2,201.1 million compared to the same period in 2024. This performance mainly reflects the impact, in this quarter, of the postponement of the schedule for purchasing high school textbooks under the Federal Government's NBTP program. In previous cycles, approximately 75% of these sales were concentrated in Q4, while in this cycle, execution was postponed to 2026. Year-to-date, Net Revenue was R\$ 7,016.7 million, an increase of 9.3%.

In 4Q25, recurring EBITDA reached R\$ 769.1 million, representing a reduction of 5.3% and a margin contraction of 2.7 p.p. versus 4Q24, impacted by the Kroton and Saber transactions explained above. For the year, recurring EBITDA reached R\$ 2,299.5 million, a 5.7% increase and a 1.1 p.p. margin pressure versus the same period last year, given the margin pressure at Saber.

## Corporate Expenses

<i>Consolidated - Values in R\$ ('000)</i>	4Q25	4Q24	Chg.%	2025	2024	Chg.%
Corporate Expenses	(81,169)	(66,404)	22.2%	(259,493)	(226,494)	14.6%
Personnel Expenses	(52,294)	(42,695)	22.5%	(175,288)	(150,779)	16.3%
General and Administrative Expenses	(28,875)	(23,709)	21.8%	(84,205)	(75,715)	11.2%
<i>% of Net Revenue</i>	4Q25	4Q24	Chg.%	2025	2024	Chg.%
Corporate Expenses	-3.7%	-3.1%	-0.6 p.p.	-3.7%	-3.5%	-0.2 p.p.
Personnel Expenses	-2.4%	-2.0%	-0.4 p.p.	-2.5%	-2.3%	-0.2 p.p.
General and Administrative Expenses	-1.3%	-1.1%	-0.2 p.p.	-1.2%	-1.2%	0.0 p.p.

In the quarter, Corporate Expenses increased 22.2% compared to 4Q24 and 14.6% compared to 2024:

- (i) Personnel Expenses: due to the update of social and pension charges generated by the increase in the unit price of shares in the long-term incentive program (ILP) for executives and employees, amounting to R\$ 12.9 million;
- (ii) General and Administrative Expenses: expenses with advisory and consulting services, driven by organizational changes focused on cultural projects, optimizing processes, and centralizing functions, amounting to approximately R\$ 5.1 million.

## Non-Recurring Items

<i>Values in R\$ ('000)</i>	4Q25	4Q24	Chg.%	2025	2024	Chg.%
Severance	(11,810)	(16,515)	-28.5%	(38,628)	(59,376)	-34.9%
M&A and expansion	(15,860)	(10,436)	52.0%	(18,755)	(39,090)	-52.0%
Sale/Write-off of Fixed Assets	335	(4,909)	-106.8%	7,725	(553)	-1497.9%
Restructuring	(184)	(350)	-47.3%	(13,159)	(562)	2241.5%
Success Fees - Reversal Balance BA	0	(23,048)	-100.0%	0	(23,048)	-100.0%
<b>Total Nonrecurring</b>	<b>(27,520)</b>	<b>(55,258)</b>	<b>-50.2%</b>	<b>(62,818)</b>	<b>(122,629)</b>	<b>-48.8%</b>

Non-recurring items decreased by 50.2% in 4Q25 compared to 4Q24 and by 48.8% at the end of 2025 compared to 2024. This reduction was mainly driven by a decrease in labor termination expenses, a direct result of internal team synergies and success fees on opening balance sheet goodwill on shares that resulted in the reversal of contingencies in 4Q24.

In 4Q25, the M&A and Expansion Line considers the disbursement of approximately R\$ 13.0 million in expenses related to the Vasta Tender Offer operation.

## Financial Result

<i>Consolidated - Values in R\$ ('000)</i>				4Q25	4Q24	Chg.%	2025	2024	Chg.%
<b>(+) Financial Revenues</b>				<b>89,090</b>	<b>335,237</b>	<b>-73.4%</b>	<b>278,303</b>	<b>505,879</b>	<b>-45.0%</b>
Interest on Financial Investment				54,846	21,728	152.4%	161,993	116,921	38.5%
Earnings from derivative financial instruments				3,386	-	n.a.	39,261	10,205	284.7%
Reversals of Contingencies				4,532	298,510	-98.5%	29,572	308,569	-90.4%
Others				26,326	14,999	75.5%	47,477	70,184	-32.4%
<b>(-) Financial Expenses</b>				<b>(268,576)</b>	<b>(321,706)</b>	<b>-16.5%</b>	<b>(1,050,098)</b>	<b>(1,246,060)</b>	<b>-15.7%</b>
Banks Expenses				(4,389)	(4,581)	-4.2%	(20,370)	(18,440)	10.5%
Interest on Leasing				(73,211)	(74,570)	-1.8%	(289,741)	(294,375)	-1.6%
Interest on Loans				(136,549)	(137,264)	-0.5%	(524,340)	(584,711)	-10.3%
Interest forfait				(20,891)	(16,028)	30.3%	(77,120)	(74,880)	3.0%
Interest and Tax on Late Payment				-	-	n.a.	-	-	n.a.
Interest on Loans for Acquisitions				(2,866)	(2,340)	22.5%	(9,525)	(8,858)	7.5%
Loss with derivative financial instruments				(10,095)	(52,615)	-80.8%	(42,189)	(122,229)	-65.5%
Restatement of Contingencies				(9,148)	(32,879)	-72.2%	(40,463)	(109,918)	-63.2%
Others				(11,427)	(1,429)	699.7%	(46,350)	(32,649)	42.0%
<b>Financial Result <sup>1</sup></b>				<b>(179,486)</b>	<b>13,532</b>	<b>-1,426.4%</b>	<b>(771,795)</b>	<b>(740,181)</b>	<b>4.3%</b>

The Financial Income line decreased by 73.4% compared to 4Q24, since in 2024 there was a reversal of tax proceedings related to the goodwill of acquisitions made by the Company in the amount of R\$ 298.5 million. We had a positive impact from the increase in interest on financial investments of R\$ 33.1 million in the quarter and R\$ 45.1 million in 2025, mainly due to the impact of higher SELIC rates during 2025.

Financial expenses fell by 15.7% between 2025 and 2024, with a positive highlight being the reduction in interest on loans in the amount of R\$ 60.4 million, due to the *Liability Management* actions carried out by the company throughout 2024 and 2025.

Both Revenue and Financial Expenses were impacted by the fair value measurement of derivative financial instruments, directly affecting the financial result. Gains and losses on these instruments totaled -R\$ 6.7 million in this quarter, compared to -R\$ 52.6 million in 4Q24. We emphasize that the objective of hedging 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 + 1.32%. We emphasize that the Company does not use derivative financial instruments for speculative purposes.

## Capex and Expansion Investments

Values in R\$ ('000)	4Q25	4Q24	Chg.%	2025	2023	Chg.%
<b>Recurring Capex</b>	<b>106,276</b>	<b>87,671</b>	<b>21.2%</b>	<b>392,967</b>	<b>294,570</b>	<b>33.4%</b>
% Net Revenue	4.8%	4.1%	0.7 p.p.	5.6%	4.6%	1.0 p.p.
Infrastructure	36,087	23,233	55.3%	123,865	82,806	49.6%
Content Production	25,672	34,895	-26.4%	85,994	98,928	-13.1%
Technology	44,517	29,543	50.7%	183,107	112,836	62.3%
<b>Investment in Expansion</b>	<b>37,434</b>	<b>19,373</b>	<b>93.2%</b>	<b>97,489</b>	<b>93,251</b>	<b>4.5%</b>
<b>Total Capex</b>	<b>143,710</b>	<b>107,044</b>	<b>34.3%</b>	<b>490,456</b>	<b>387,821</b>	<b>26.5%</b>
% Net Revenue	6.5%	5.0%	1.5 p.p.	7.0%	6.0%	1.0 p.p.

Total Capex for 4Q25 reached R\$ 143.7 million, an increase of 34.3% compared to 4Q24. This movement is based on simultaneous growth in Recurring and Expansion Capex, which can be explained by:

- (i) 55.3% growth in Infrastructure, driven by investments in course maturation and unit migrations;
- (ii) 50.7% growth in Technology due to the implementation of SAP ERP in Vasta, driven by organizational changes focused on optimizing processes, centralizing functions, and improving efficiency, aiming at the implementation of a single system in the Company and changes in the calculation of Interest Capitalization, where we recorded R\$12.1 million in the quarter;
- (iii) 93.2% growth in Expansion due to improvements at UNIFRON and the acquisition of the Dourados Medical School, with a commitment to expand operations in the sector by offering high-quality training in the health field.

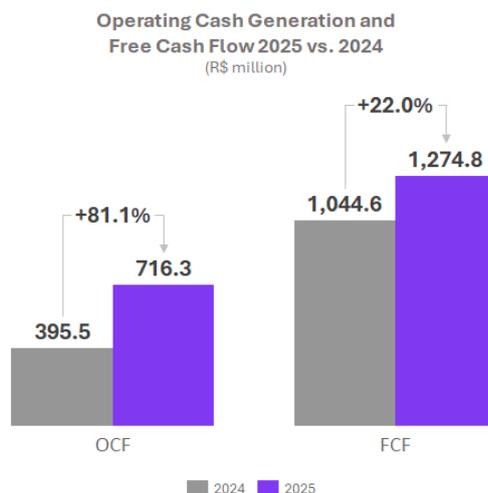
Year-to-date, Total Capex was R\$ 490.5 million, an increase of 26.5% versus 2024, with growth in infrastructure, as explained above, and changes in the calculation of Interest Capitalization, where we recorded R\$ 44.6 million year-to-date.

Cash Generation

Consolidated - Values in R\$ ('000)	4Q25	4Q24	Chg.%	2025	0	Chg.%
<b>Net Income before Income Interest</b>	<b>334,466</b>	<b>785,134</b>	<b>-57.4%</b>	<b>578,983</b>	<b>663,772</b>	<b>-12.8%</b>
Depreciation and Amortization	232,570	237,466	-2.1%	915,251	926,373	-1.2%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	232,464	273,333	-15.0%	726,438	575,612	26.2%
Others	240,332	(307,692)	-178.1%	924,322	553,007	67.1%
<b>(+) Net Income adjustments before Income Interest</b>	<b>705,366</b>	<b>203,107</b>	<b>247.3%</b>	<b>2,566,011</b>	<b>2,054,992</b>	<b>24.9%</b>
<b>(+) Income Tax and Social Contribution</b>	<b>(3,642)</b>	<b>(9,885)</b>	<b>-63.2%</b>	<b>(23,077)</b>	<b>(25,188)</b>	<b>-8.4%</b>
(Increase) Reduction in Accounts Receivable ex-FIES	(507,133)	(601,275)	-15.7%	(773,378)	(652,846)	18.5%
(Increase) Reduction in Accounts Receivable FIES	(78,497)	(9,923)	691.1%	(40,314)	(38,059)	5.9%
Others	28,465	77,221	-63.1%	(542,979)	(570,287)	-4.8%
<b>(+) Changes in Working Capital</b>	<b>(557,165)</b>	<b>(533,977)</b>	<b>4.3%</b>	<b>(1,356,671)</b>	<b>(1,261,192)</b>	<b>7.6%</b>
<b>Operating Cash Generation before Capex</b>	<b>479,025</b>	<b>444,380</b>	<b>7.8%</b>	<b>1,765,246</b>	<b>1,432,384</b>	<b>23.2%</b>
Capex and Investments in Expansion	(143,710)	(107,044)	34.3%	(490,455)	(387,821)	26.5%
<b>Operating Cash Generation after Capex</b>	<b>335,315</b>	<b>337,336</b>	<b>-0.6%</b>	<b>1,274,791</b>	<b>1,044,563</b>	<b>22.0%</b>
<b>Operating Cash Generation after Capex with Expansion Projects</b>	<b>297,881</b>	<b>317,636</b>	<b>-6.2%</b>	<b>1,177,302</b>	<b>951,312</b>	<b>23.8%</b>
(+) Interest Payment	(202,981)	(137,985)	47.1%	(558,582)	(649,184)	-14.0%
<b>Free Cash Flow Generation</b>	<b>132,334</b>	<b>199,351</b>	<b>-33.6%</b>	<b>716,209</b>	<b>395,379</b>	<b>81.1%</b>
<b>(+) Investment Flow / M&amp;A</b>	<b>(430,491)</b>	<b>3,205</b>	<b>-13531.6%</b>	<b>(547,803)</b>	<b>58,220</b>	<b>-1040.9%</b>
Funding	1,000,000	500,000	100.0%	1,577,801	1,823,755	-13.5%
Amortization of Principal	(701,987)	(503,519)	39.4%	(1,712,547)	(2,680,213)	-36.1%
Payment of dividends to shareholders	-	-	0.0%	(120,297)	-	n.a
Share Acquisition	-	(24,593)	n.a	(59,814)	(53,641)	11.5%
Others	5,994	31,480	-81.0%	(2,208)	(2,593)	-14.8%
<b>(+) Cash Flow from Financing Activities</b>	<b>304,007</b>	<b>3,368</b>	<b>8927.2%</b>	<b>(317,065)</b>	<b>(912,692)</b>	<b>-65.3%</b>
<b>Net Cash Flow</b>	<b>5,850</b>	<b>205,924</b>	<b>-97.2%</b>	<b>(148,659)</b>	<b>(459,093)</b>	<b>-67.6%</b>

Operational Cash Generation after Capex (OCG) was R\$ 335.3 million, compared to R\$ 337.3 million in 4Q24, due to the mismatch in the receipt of the NBTP by the government. In the annual comparison, we had a 22.0% growth, closing OCG at R\$ 1,274.8 million, due to the growth in Kroton's revenue with better cash conversion.

Free Cash Flow reached R\$716.2 million in 2025, an increase of 81.1% vs. 2024. This directly reflects Operational Cash Generation after Capex (OCG) of R\$1,274.8 million and interest payments of R\$558.6 million for the year. In addition, the reduction in the average cost of debt has a lasting impact on lower interest payments.



## Net Income

Consolidated - Values in R\$ ('000)	4Q25	4Q24	Chg.%	2025	2024	Chg.%
<b>Operating Result</b>	<b>850,278</b>	<b>878,752</b>	<b>-3.2%</b>	<b>2,558,956</b>	<b>2,400,937</b>	<b>6.6%</b>
(+) Corporate Expenses	(81,169)	(66,404)	22.2%	(259,493)	(226,494)	14.6%
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	613	246,448	-99.8%	12,576	260,928	-95.2%
(+) Nonrecurring Items	(27,520)	(55,258)	-50.2%	(62,818)	(122,629)	-48.8%
(+) Depreciation and Amortization ex-Intangible	(228,251)	(231,936)	-1.6%	(898,443)	(908,790)	-1.1%
(+) Financial Result <sup>1</sup>	(179,486)	13,532	-1426.4%	(771,795)	(740,181)	4.3%
(+) Income Tax / Social Contribution	(2,038)	226,675	-100.9%	(5,331)	200,587	-102.7%
(+) Deferred Income Tax / Social Contribution	(124,494)	53,985	-330.6%	12,383	127,272	-90.3%
(+) Participation of Minority	12,073	(139,965)	-108.6%	39,484	(111,759)	-135.3%
(+) Intangible Amortization (Acquisitions)	59,374	59,274	0.2%	237,195	239,000	-0.8%
<b>Net Profit</b>	<b>279,380</b>	<b>985,102</b>	<b>-71.6%</b>	<b>862,714</b>	<b>1,118,872</b>	<b>-22.9%</b>
<i>Adjusted Net Margin</i>	<i>12.7%</i>	<i>45.6%</i>	<i>-32.9 p.p.</i>	<i>12.3%</i>	<i>17.4%</i>	<i>-5.1 p.p.</i>
(-) Intangible Amortization (Acquisitions)	(59,374)	(59,274)	0.2%	(237,195)	(239,000)	-0.8%
<b>Adjusted Profit</b>	<b>220,006</b>	<b>925,829</b>	<b>-76.2%</b>	<b>625,519</b>	<b>879,871</b>	<b>-28.9%</b>
<i>Net Margin</i>	<i>10.0%</i>	<i>42.9%</i>	<i>-32.9 p.p.</i>	<i>8.9%</i>	<i>13.7%</i>	<i>-4.8 p.p.</i>

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

In 4Q25, Net Income reached R\$220.0 million, compared to R\$925.8 million in 4Q24. For the year, it reached R\$625.5 million, compared to R\$879.9 million in the same period of 2024.

In 4Q24, there were Reversals of Contingencies due to income tax proceedings on goodwill. These impacts were R\$ 298.5 million in Financial Results, R\$ 246.4 million in Reversals of Contingencies from BA, and R\$ 261.9 million in Income Tax and Deferred Income Tax and Minority interest, totaling R\$ 806.8 million.

**For analysis and comparison purposes, excluding the recognition of deferred income tax and the Contingency Reversal in 4Q24, Net Income in 4Q25 grew 84.9% versus R\$ 119.0 million in the same period of 2024. At the end of the year, it reached R\$ 625.5 million, versus R\$ 73.1 million in the same period of 2024. This was the result of our growth in Operating Income and a reduction of approximately R\$ 193.0 million in Financial Income in 4Q25 and R\$ 31.6 million in the year, respectively, due to *Liability Management* actions carried out in recent years. Below is the table for analysis:**

Consolidated - Values in R\$ ('000)	4Q25	4Q24	Chg.%	2025	2024	Chg.%
<b>Operating Result</b>	<b>850,278</b>	<b>878,752</b>	<b>-3.2%</b>	<b>2,558,956</b>	<b>2,400,937</b>	<b>6.6%</b>
(+) Corporate Expenses	(81,169)	(66,404)	22.2%	(259,493)	(226,494)	14.6%
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	613	-	n.a.	12,576	260,928	-95.2%
(+) Nonrecurring Items	(27,520)	(55,258)	-50.2%	(62,818)	(122,629)	-48.8%
(+) Depreciation and Amortization ex-Intangible	(228,251)	(231,936)	-1.6%	(898,443)	(908,790)	-1.1%
(+) Financial Result <sup>1</sup>	(179,486)	13,532	-1426.4%	(771,795)	(740,181)	4.3%
(+) Income Tax / Social Contribution	(2,038)	226,675	-100.9%	(5,331)	200,587	-102.7%
(+) Deferred Income Tax / Social Contribution	(124,494)	53,985	-330.6%	12,383	127,272	-90.3%
(+) Participation of Minority	12,073	(139,965)	-108.6%	39,484	(111,759)	-135.3%
(+) Intangible Amortization (Acquisitions)	59,374	59,274	0.2%	237,195	239,000	-0.8%
<b>Net Profit</b>	<b>279,380</b>	<b>738,655</b>	<b>-62.2%</b>	<b>862,714</b>	<b>1,118,872</b>	<b>-22.9%</b>
<i>Adjusted Net Margin</i>	<i>12.7%</i>	<i>34.2%</i>	<i>-21.5 p.p.</i>	<i>12.3%</i>	<i>17.4%</i>	<i>-5.1 p.p.</i>
(-) Intangible Amortization (Acquisitions)	(59,374)	(59,274)	0.2%	(237,195)	(239,000)	-0.8%
<b>Adjusted Profit</b>	<b>220,006</b>	<b>679,381</b>	<b>-67.6%</b>	<b>625,519</b>	<b>879,871</b>	<b>-28.9%</b>
<i>Net Margin</i>	<i>10.0%</i>	<i>31.4%</i>	<i>-21.4 p.p.</i>	<i>8.9%</i>	<i>13.7%</i>	<i>-4.8 p.p.</i>

In 2025, after completing one year of delivering guidance, finalizing Cognia's turnaround process, and resuming profitability, we reaffirm our focus and commitment to shareholders by delivering results that allow us to generate

positive returns to shareholders through dividend payments. Thus, on December 18, 2025, the board of directors approved the distribution of mandatory dividends of 25% of the Adjusted Net Profit, adjusted for the deductions and additions provided for in Article 202, II and III of the Brazilian Corporation Law, in the amount of R\$120.0 million. Calculated based on the balance of accumulated profits in the current fiscal year and on the balance sheet dated September 30, 2025, without withholding income tax at source. Interim dividends were paid on February 13, 2026.

## Indebtedness

<i>Consolidated - Values in R\$ ('000)</i>	4Q25	4Q24	Chg.%	3Q25	Chg.%
<b>Cash and Cash Equivalents</b>	<b>1,282,892</b>	<b>1,332,195</b>	<b>-3.7%</b>	<b>1,277,042</b>	<b>0.5%</b>
Cash	16,617	11,905	39.6%	12,543	32.5%
Cash Equivalents	1,266,275	1,320,290	-4.1%	1,264,499	0.1%
<b>Loans and Financing</b>	<b>4,118,455</b>	<b>4,212,687</b>	<b>-2.2%</b>	<b>3,853,232</b>	<b>6.9%</b>
Loans and Financing	3,871,337	3,999,647	-3.2%	3,630,776	6.6%
Short-term Debt	394,063	660,209	-40.3%	254,282	55.0%
Long-term Debt	3,477,274	3,339,438	4.1%	3,376,494	3.0%
Derivative financial instruments	112,287	111,391	0.8%	106,473	5.5%
Other Short and Long Term Debt <sup>2</sup>	134,831	101,649	32.6%	115,983	16.3%
<b>Net Cash (Debt)</b>	<b>(2,835,563)</b>	<b>(2,880,492)</b>	<b>-1.6%</b>	<b>(2,576,191)</b>	<b>10.1%</b>

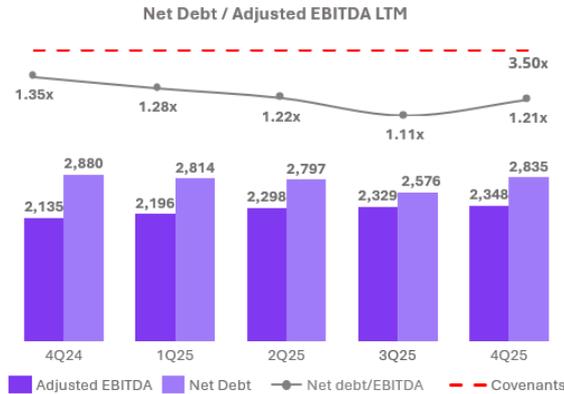
<sup>1</sup> Considers all short- and long-term obligations related to the payment of acquisitions

Net debt decreased by R\$ 45.0 million or 1.6% in 4Q25 compared to 4Q24, from R\$ 2,880.4 million to R\$ 2,835.4 million due to the reduction in gross debt resulting from *Liability Management actions* with prepaid debt. At the end of 4Q25, total cash and cash equivalents amounted to R\$ 1,282.9 million, down 3.7% compared to 4Q24.

In 4Q25, the company moved forward with Liability Management operations, carrying out the 15th issue of Cognia Educação debentures, in the amount of R\$ 1,000.0 million, with a cost of Interbank Deposit Certificate + 0.64% and a term of 3 years. The funds raised through the Company's 15th Debenture Issue were used for the prepayment of the 1st (first) series of the 11th issue in the amount of R\$ 91.5 million, at a cost of Interbank Deposit Certificate + 1.55%, and the prepayment of the 11th issue in the amount of R\$ 1,000.0 million, at a cost of Interbank Deposit Certificate + 1.55%. -payment of the 1st (first) series of the 11th issue in the amount of R\$ 91.5 million, at a cost of Interbank Deposit Certificate + 1.55%, and the prepayment of the 1st (first) series of the 12th issue in the amount of R\$ 607.0 million, at a cost of Interbank Deposit Certificate + 1.35%. With these operations, in 4Q25, the company's weighted average cost was Interbank Deposit Certificate + 1.32% and the *duration* was 33 months, compared to an average cost of Interbank Deposit Certificate + 1.65% and a *duration* of 28 months in 4Q24.

At the end of Q4 2025, the Company achieved leverage (Net Debt/Adjusted EBITDA) of 1.21x, compared to 1.35x in Q4 2024. In December 2025, we acquired the outstanding shares of Vasta Platform Limited (Tender Offer), which led to an increase in leverage compared to 3Q25 (1.11x), without the effect of the acquisition would be around 1.03x. In addition, the Company approved the distribution of advance dividends in the amount of R\$ 120.0 million in December 2025.

**Net Debt Reduction in the Quarter**



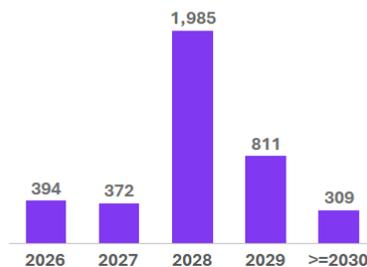
1 - Adjusted EBITDA considers, in addition to EBITDA, non-recurring items and the sum of the balance between provisions and reversals of contingencies with no cash effect.

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)	4Q25
EBITDA	2,249,221
Non-recurring Items	62,818
Provisions for/Reversals of Contingencies	31,582
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>2,343,621</b>
Loans, Financing and Debentures	(3,983,624)
Commitments Payable	(134,831)
Cash and Cash Equivalents	1,282,892
<b>Net Debt</b>	<b>(2,835,563)</b>
<b>Net Debt/Recurring EBITDA</b>	<b>(1.21)</b>
<b>Total Lease (balance sheet)</b>	<b>2,873,565</b>
Rental Obligations	1,649,829
Renovations	1,223,736

The repayment schedule shows the upcoming maturities of the company's loans, financing, and debentures. In January 2026, we made a prepayment of the 1st (first) series of the 13th issue in the amount of R\$ 200.0 million, as announced in December 2025. The next maturity of debentures will be in July 2027 in the amount of R\$ 67.0 million, referring to the first series of the eighth issue.

**Amortization, Loans and Financing Schedule<sup>1</sup>**  
(R\$ million)



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

## CAPITAL MARKETS AND SUBSEQUENT EVENTS

### Stock Performance

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

In 4Q25, the Company's shares were traded in 100% of trading sessions, totaling a trading volume of R\$ 5.5 billion, resulting in an average daily trading volume of R\$ 89.0 million. Currently, Cognia's shares are monitored by 13 different local and international brokers (*Research*). Cognia closed December 2025 with a market value of R\$ 6.5 billion.

Between December 2025 and January 2026, we announced:

- (i) The closure of the buyback program, with the acquisition of approximately 24.8 million shares;
- (ii) The approval of the distribution of interim dividends to shareholders, based on the balance of accumulated profits for the fiscal year, according to the balance sheet of September 30, 2025, with payment dated February 13, 2026, and the balance of the unrealized profit reserve, as per the balance sheet dated December 31, 2024, to be paid on December 20, 2028
- (iii) Increase in share capital through the allocation of bonus shares.

### Shareholder Composition

Cogna's share capital consists of 2,064,266,831 common shares and is distributed as follows:

Cogna's Share Capital*	Quantity	%
Treasury	68,678,656	3.33%
Free Float	1,995,588,175	96.67%
Total	2,064,266,831	100.00%

\*position in 12/31/2025

### Ratings

Cogna is rated bAA+ with a positive outlook by Standard & Poor's (S&P) and AA+(bra) with a positive outlook by Fitch Ratings.

## APPENDIX 1 – COMPANY BALANCE SHEET

Assets	4Q25	% AV	3Q25	% AV	4Q24	% AV
<b>Current Assets</b>	<b>4,701,959</b>	<b>19.5%</b>	<b>4,332,421</b>	<b>18.2%</b>	<b>4,691,359</b>	<b>19.4%</b>
Cash and cash equivalents	16,617	0.1%	12,543	0.1%	11,905	0.0%
Financial Investments	61,835	0.3%	7,578	0.0%	83,060	0.3%
Securities	1,204,440	5.0%	1,256,921	5.3%	1,237,230	5.1%
Accounts Receivable	2,462,136	10.2%	2,078,082	8.7%	2,420,665	10.0%
Inventories	574,974	2.4%	544,446	2.3%	429,461	1.8%
Prepayments	119,665	0.5%	97,073	0.4%	105,007	0.4%
Recoverable Taxes	61,503	0.3%	73,751	0.3%	75,116	0.3%
Income tax and social contribution to be recovered	98,295	0.4%	125,705	0.5%	142,726	0.6%
Deferred Taxes	2,146	0.0%	3,080	0.0%	9,481	0.0%
Other Accounts Receivable	100,348	0.3%	133,242	0.6%	176,708	0.7%
<b>Non current Assets</b>	<b>19,421,028</b>	<b>80.5%</b>	<b>19,498,107</b>	<b>81.8%</b>	<b>19,509,041</b>	<b>80.6%</b>
<b>Long Term Assets</b>	<b>1,166,164</b>	<b>4.8%</b>	<b>1,263,607</b>	<b>5.3%</b>	<b>1,032,492</b>	<b>4.3%</b>
Securities	43,701	0.2%	42,616	0.2%	38,929	0.2%
Accounts Receivables	158,062	0.7%	176,755	0.7%	92,690	0.4%
Derivative financial instruments	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Taxes to Recover	18,937	0.1%	19,772	0.1%	5,449	0.0%
Income tax and social contribution to be recovered	124,349	0.5%	77,171	0.3%	104,636	0.4%
Accounts receivable on sale of subsidiaries	0	0.0%	2,072	0.0%	1,877	0.0%
Other	96,231	0.3%	96,527	0.4%	35,575	0.1%
Guarantee for social security, labor and civil provisions	66,836	0.3%	65,825	0.3%	55,745	0.2%
Judicial Deposits	52,384	0.2%	48,189	0.2%	46,890	0.2%
Deferred Taxes	605,664	2.5%	734,680	3.1%	650,701	2.7%
Investments	36,563	0.2%	43,690	0.2%	52,183	0.2%
Other Investments	2,979	0.0%	3,608	0.0%	1,608	0.0%
Fixed Assets	3,530,577	14.6%	3,502,652	14.7%	3,676,028	15.2%
Intangible	14,684,745	60.9%	14,684,550	61.6%	14,746,730	60.9%
<b>Total Assets</b>	<b>24,122,987</b>	<b>100.0%</b>	<b>23,830,528</b>	<b>100.0%</b>	<b>24,200,400</b>	<b>100.0%</b>
<b>Liabilities and Equity</b>						
<b>Current Liabilities</b>	<b>2,830,490</b>	<b>11.7%</b>	<b>2,393,902</b>	<b>10.0%</b>	<b>2,945,050</b>	<b>12.2%</b>
Suppliers	747,676	3.1%	630,267	2.6%	674,006	2.8%
Suppliers drawn risk	540,237	2.2%	490,219	2.1%	471,906	1.9%
Loans and Financing	61,840	0.3%	60,148	0.3%	15,270	0.1%
Debenture	332,223	1.4%	194,133	0.8%	644,939	2.7%
Lease	200,442	0.8%	213,194	0.9%	184,267	0.8%
Social security and labor liabilities	403,668	1.7%	425,012	1.8%	390,640	1.6%
Income Tax and Social Contribution	23,218	0.1%	39,959	0.2%	55,590	0.2%
Taxes and Contribution	63,781	0.3%	67,419	0.3%	55,040	0.2%
Advances from Clients	225,150	0.9%	158,498	0.7%	181,707	0.8%
Dividends payable	149,139	0.6%	525	0.0%	120,822	0.5%
Derivative financial instruments	6,116	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Accounts Payable - Acquisitions	31,016	0.1%	85,903	0.4%	68,371	0.3%
Other Accounts Payable	45,984	0.2%	28,625	0.1%	82,492	0.3%
<b>Non current Liabilities</b>	<b>7,837,747</b>	<b>32.5%</b>	<b>7,550,827</b>	<b>31.7%</b>	<b>7,710,215</b>	<b>31.9%</b>
Loans and Financing	593,957	2.5%	597,148	2.5%	67,418	0.3%
Debenture	2,883,317	12.0%	2,779,346	11.7%	3,272,020	13.5%
Finance lease payable	2,578,045	10.7%	2,536,372	10.6%	2,689,298	11.1%
Suppliers	64,116	0.3%	64,014	0.3%	0	0.0%
Derivative financial instruments	106,171	0.4%	106,473	0.4%	111,391	0.5%
Provision for Tax, Labor and Civil Lawsuit Losses	758,631	3.1%	773,634	3.2%	810,138	3.3%
Liabilities assumed in the business combination	17,052	0.1%	16,321	0.1%	16,317	0.1%
Accounts Payable - Acquisitions	103,815	0.4%	30,079	0.1%	33,278	0.1%
Deferred Taxes	610,234	2.5%	614,755	2.6%	667,942	2.8%
Dividends payable	60,521	0.3%	0	0.0%	0	0.0%
Other Accounts Payable	61,888	0.2%	32,685	0.1%	42,413	0.2%
<b>Consolidated Equity</b>	<b>13,454,750</b>	<b>55.8%</b>	<b>13,885,799</b>	<b>58.3%</b>	<b>13,545,135</b>	<b>56.0%</b>
<b>Total Liabilities and Equity</b>	<b>24,122,987</b>	<b>100.0%</b>	<b>23,830,528</b>	<b>100.0%</b>	<b>24,200,400</b>	<b>100.0%</b>

## APPENDIX 2 – QUARTERLY COMPANY INCOME STATEMENT

	4Q25	% Net Rev.	4Q24	% Net Rev.	4Q25/4Q24	3Q25	% Net Rev.	4Q25/3Q25
(In thousand reais, except otherwise indicated)								
<b>Gross Revenue</b>	<b>2,649,208</b>	<b>120.4%</b>	<b>2,476,557</b>	<b>114.6%</b>	<b>7.0%</b>	<b>1,957,943</b>	<b>128.5%</b>	<b>35.3%</b>
Kroton	1,553,325	70.6%	1,414,122	65.5%	9.8%	1,518,115	99.7%	2.3%
Saber	293,468	13.3%	354,527	16.4%	-17.2%	145,079	9.5%	102.3%
Vasta	802,415	36.5%	707,908	32.8%	13.4%	294,749	19.3%	172.2%
<b>Deductions from Gross Revenue</b>	<b>(448,142)</b>	<b>-20.4%</b>	<b>(315,994)</b>	<b>-14.6%</b>	<b>41.8%</b>	<b>(434,574)</b>	<b>-28.5%</b>	<b>3.1%</b>
Kroton	(396,025)	-18.0%	(292,346)	-13.5%	35.5%	(382,155)	-25.1%	3.6%
Saber	(23,148)	-1.1%	(14,670)	-0.7%	57.8%	(7,272)	-0.5%	218.3%
Vasta	(28,969)	-1.3%	(8,978)	-0.4%	222.7%	(45,147)	-3.0%	-35.8%
<b>Net Revenue</b>	<b>2,201,066</b>	<b>100.0%</b>	<b>2,160,563</b>	<b>100.0%</b>	<b>1.9%</b>	<b>1,523,369</b>	<b>100.0%</b>	<b>44.5%</b>
Kroton	1,157,300	52.6%	1,121,776	51.9%	3.2%	1,135,960	74.6%	1.9%
Saber	270,320	12.3%	339,857	15.7%	-20.5%	137,807	9.0%	96.2%
Vasta	773,446	35.1%	698,930	32.3%	10.7%	249,602	16.4%	209.9%
<b>Costs of Goods/Services</b>	<b>(747,084)</b>	<b>-33.9%</b>	<b>(746,324)</b>	<b>-34.5%</b>	<b>0.1%</b>	<b>(475,670)</b>	<b>-31.2%</b>	<b>57.1%</b>
Cost of Goods Sold	(233,282)	-10.6%	(267,982)	-12.4%	-12.9%	(48,100)	-3.2%	385.0%
Cost of Services Rendered	(513,802)	-23.3%	(478,342)	-22.1%	7.4%	(427,570)	-28.1%	20.2%
<b>Gross Income</b>	<b>1,453,982</b>	<b>66.1%</b>	<b>1,414,239</b>	<b>65.5%</b>	<b>2.8%</b>	<b>1,047,699</b>	<b>68.8%</b>	<b>38.8%</b>
<b>Operating Expenses</b>	<b>(947,178)</b>	<b>-43.0%</b>	<b>(650,092)</b>	<b>-30.1%</b>	<b>45.7%</b>	<b>(849,330)</b>	<b>-55.8%</b>	<b>11.5%</b>
Selling Expenses	(216,527)	-9.8%	(174,032)	-8.1%	24.4%	(220,130)	-14.5%	-1.6%
General and Administrative Expenses	(491,068)	-22.3%	(188,498)	-8.7%	160.5%	(468,491)	-30.8%	4.8%
Expected loss provision	(232,464)	-10.6%	(273,333)	-12.7%	-15.0%	(162,639)	-10.7%	42.9%
Other Operating Income	1,473	0.1%	6,994	0.3%	n.a.	2,886	0.2%	-49.0%
Other Operating Expenses	(1,465)	-0.1%	(18,642)	-0.9%	-92.1%	967	0.1%	-251.5%
Equity in the results of investees	(7,127)	-0.3%	(2,581)	-0.1%	176.1%	(1,923)	-0.1%	270.6%
<b>Income before Financial Result and Taxes</b>	<b>506,804</b>	<b>23.0%</b>	<b>764,147</b>	<b>35.4%</b>	<b>-33.7%</b>	<b>198,369</b>	<b>13.0%</b>	<b>155.5%</b>
<b>Financial Result</b>	<b>(172,338)</b>	<b>-7.8%</b>	<b>20,987</b>	<b>1.0%</b>	<b>-921.2%</b>	<b>(186,166)</b>	<b>-12.2%</b>	<b>-7.4%</b>
Financial Expenses	(268,577)	4.4%	342,693	15.9%	-71.9%	(262,301)	5.0%	26.4%
Financial Revenues	96,239	-12.2%	(321,706)	-14.9%	-16.5%	76,135	-17.2%	2.4%
<b>Income from Operations</b>	<b>334,466</b>	<b>15.2%</b>	<b>785,134</b>	<b>36.3%</b>	<b>-57.4%</b>	<b>12,203</b>	<b>0.8%</b>	<b>2,640.9%</b>
<b>Income and Social Contribution Tax</b>	<b>(126,533)</b>	<b>-5.7%</b>	<b>280,660</b>	<b>13.0%</b>	<b>-145.1%</b>	<b>165,754</b>	<b>10.9%</b>	<b>-176.3%</b>
Current	(2,039)	-0.1%	206,788	9.6%	-101.0%	9,377	0.6%	-121.7%
Deferred	(124,494)	-5.7%	73,872	3.4%	-268.5%	156,377	10.3%	-179.6%
<b>Net Income before Discontinued Operations</b>	<b>207,933</b>	<b>9.4%</b>	<b>1,065,794</b>	<b>49.3%</b>	<b>-80.5%</b>	<b>177,957</b>	<b>11.7%</b>	<b>16.8%</b>
Discontinued Operations	-	0.0%	-	0.0%	0.0%	-	0.0%	n.a
<b>Net Income</b>	<b>207,933</b>	<b>9.4%</b>	<b>1,065,794</b>	<b>49.3%</b>	<b>-80.5%</b>	<b>177,957</b>	<b>11.7%</b>	<b>16.8%</b>
<b>Controlling interests</b>	<b>220,006</b>	<b>10.0%</b>	<b>925,828</b>	<b>42.9%</b>	<b>-76.2%</b>	<b>191,605</b>	<b>12.6%</b>	<b>14.8%</b>
<b>Non-controlling interests</b>	<b>(12,073)</b>	<b>-0.5%</b>	<b>139,965</b>	<b>6.5%</b>	<b>-108.6%</b>	<b>(13,648)</b>	<b>-0.9%</b>	<b>-11.5%</b>

## APPENDIX 3 – STATEMENT OF ACCUMULATED COMPANY RESULTS

	2025	% Net Rev.	2024	% Net Rev.	2025/2024
	(In thousand reais, except otherwise indicated)				
<b>Gross Revenue</b>	<b>8,760,557</b>	<b>124.9%</b>	<b>8,146,607</b>	<b>127.5%</b>	<b>7.5%</b>
Kroton	6,172,225	88.0%	5,645,861	88.3%	9.3%
Saber	651,868	9.3%	695,883	10.9%	-6.3%
Vasta	1,936,464	27.6%	1,804,863	28.2%	7.3%
<b>Deductions from Gross Revenue</b>	<b>(1,743,894)</b>	<b>-24.9%</b>	<b>(1,756,014)</b>	<b>-27.5%</b>	<b>-0.7%</b>
Kroton	(1,568,509)	-22.4%	(1,589,461)	-24.9%	-1.3%
Saber	(50,861)	-0.7%	(35,881)	-0.6%	41.7%
Vasta	(124,524)	-1.8%	(130,672)	-2.0%	-4.7%
<b>Net Revenue</b>	<b>7,016,663</b>	<b>100.0%</b>	<b>6,390,593</b>	<b>100.0%</b>	<b>9.8%</b>
Kroton	4,603,716	65.6%	4,056,400	63.5%	13.5%
Saber	601,007	8.6%	660,002	10.3%	-8.9%
Vasta	1,811,940	25.8%	1,674,191	26.2%	8.2%
<b>Costs of Goods/Services</b>	<b>(2,189,619)</b>	<b>-31.2%</b>	<b>(2,113,100)</b>	<b>-33.1%</b>	<b>3.6%</b>
Cost of Goods Sold	(416,566)	-5.9%	(484,479)	-7.6%	-14.0%
Cost of Services Rendered	(1,773,053)	-25.3%	(1,628,621)	-25.5%	8.9%
<b>Gross Income</b>	<b>4,827,044</b>	<b>68.8%</b>	<b>4,277,493</b>	<b>66.9%</b>	<b>12.8%</b>
<b>Operating Expenses</b>	<b>(3,520,025)</b>	<b>-50.2%</b>	<b>(2,925,525)</b>	<b>-45.8%</b>	<b>20.3%</b>
Selling Expenses	(887,451)	-12.6%	(768,095)	-12.0%	15.5%
General and Administrative Expenses	(1,892,503)	-27.0%	(1,562,979)	-24.5%	21.1%
Expected loss provision	(726,438)	-10.4%	(575,612)	-9.0%	26.2%
Other Operating Income	7,596	0.1%	17,122	0.3%	-55.6%
Other Operating Expenses	(5,609)	-0.1%	(23,661)	-0.4%	-76.3%
Equity in the results of investees	(15,620)	-0.2%	(12,300)	-0.2%	27.0%
<b>Income before Financial Result and Taxes</b>	<b>1,307,019</b>	<b>18.6%</b>	<b>1,351,968</b>	<b>21.2%</b>	<b>-3.3%</b>
<b>Financial Result</b>	<b>(728,036)</b>	<b>-10.3%</b>	<b>(689,138)</b>	<b>-10.8%</b>	<b>5.6%</b>
Financial Expenses	322,062	4.6%	556,567	8.7%	-42.1%
Financial Revenues	(1,050,098)	-14.9%	(1,245,705)	-19.5%	-15.7%
<b>Income from Operations</b>	<b>578,983</b>	<b>8.3%</b>	<b>662,830</b>	<b>10.4%</b>	<b>-12.6%</b>
<b>Income and Social Contribution Tax</b>	<b>7,052</b>	<b>0.1%</b>	<b>332,091</b>	<b>5.2%</b>	<b>-97.9%</b>
Current	(5,331)	-0.1%	202,151	3.2%	-102.6%
Deferred	12,383	0.2%	129,940	2.0%	-90.5%
<b>Net Income before Discontinued Operations</b>	<b>586,035</b>	<b>8.4%</b>	<b>994,921</b>	<b>15.6%</b>	<b>-41.1%</b>
Discontinued Operations	-	0.0%	(3,290)	-0.1%	-100.0%
<b>Net Income</b>	<b>586,035</b>	<b>8.4%</b>	<b>991,631</b>	<b>15.5%</b>	<b>-40.9%</b>
<b>Controlling interests</b>	<b>625,519</b>	<b>8.9%</b>	<b>879,871</b>	<b>13.8%</b>	<b>-28.9%</b>
<b>Non-controlling interests</b>	<b>(39,484)</b>	<b>-0.6%</b>	<b>111,760</b>	<b>1.7%</b>	<b>-135.3%</b>

## APPENDIX 4 – CASH FLOW STATEMENT

R\$ 000	4Q25	4Q24	3Q25
<b>Net Income before Income Taxes</b>	<b>334,466</b>	<b>785,134</b>	<b>12,203</b>
Net Income (Loss) Adjustments before Income Taxes	705,366	203,107	578,198
Depreciation and Amortization	232,570	237,466	228,663
Provision for Doubtful Accounts	232,464	273,333	162,639
Accounts Receivable - adjusted to present value	(12,195)	(8,201)	(4,169)
Provision for Tax, Labor and Civil Losses	13,650	(295,972)	(2,549)
Financial Charges	144,900	(76,009)	173,400
Grant of Stock Options	4,749	5,604	6,160
Finance lease	73,211	-	(3,275)
Price adjustment on accounts payable for acquisition	-	-	(1,183)
Income from sale or disposal of assets and other investments	1,552	3,419	(2,001)
Loss on impairment of assets	-	8,271	-
Result of Equity Restatement	7,127	2,581	1,923
Result on derivative operations	6,709	52,615	18,590
Revaluation of other investments	629	-	-
<b>Changes in Working Capital</b>	<b>(557,165)</b>	<b>(533,977)</b>	<b>(86,049)</b>
(Increase) Reduction in Accounts Receivable (ex-FIES)	(507,133)	(601,275)	94,082
(Increase) Reduction in Accounts Receivable FIES	(78,497)	(9,923)	(5,212)
(Increase) Reduction in Inventories	(35,460)	91,297	(62,453)
(Increase) Reduction in Advances	(22,592)	(5,330)	14,057
(Increase) Reduction in Recoverable Taxes	(11,038)	2,562	(4,385)
(Increase) Decrease in Escrow Deposits	(4,195)	(1,466)	3,142
Increase (Decrease) in Other Assets	32,592	5,397	(1,422)
Increase (Reduction) in Suppliers	167,529	57,046	64,450
Payment of lease	(53,600)	(46,411)	(53,042)
Leasing interest paid	(74,735)	(78,331)	(67,912)
Increase (Decrease) in Payroll and Related Taxes	(21,344)	(12,119)	12,978
Increase (Decrease) in Fiscal Obligations	(14,422)	3,653	(2,819)
Increase (Decrease) in Advances to Clients	66,652	58,086	(50,005)
(Decrease) in Provision for Tax, Labor and Civil Losses	(34,787)	(21,411)	(22,032)
Increase (Decrease) in Other Liabilities	33,865	24,248	(5,476)
<b>Income Tax and Social Contribution</b>	<b>(3,642)</b>	<b>(9,885)</b>	<b>(1,924)</b>
<b>Capex</b>	<b>(106,276)</b>	<b>(87,344)</b>	<b>(84,255)</b>
Additions to Fixed Assets	(36,087)	(23,323)	(20,039)
Additions to Intangible Assets	(70,189)	(64,021)	(64,216)
<b>Cash Flow from Operating Activities after Capex - Recurring</b>	<b>372,749</b>	<b>357,036</b>	<b>418,173</b>
<b>Capex - Special Projects</b>	<b>(37,434)</b>	<b>(19,700)</b>	<b>(25,631)</b>
Brownfields	(37,434)	(19,700)	(25,631)
<b>Cash Flow from Operating Activities after total Capex</b>	<b>335,315</b>	<b>337,336</b>	<b>392,542</b>
<b>(+) M&amp;A Activities</b>	<b>(418,157)</b>	<b>14,298</b>	<b>(18,548)</b>
Investment acquisitions	-	-	(1,504)
Receipt from the sale of subsidiaries	3,144	7,930	1,020
Receipt of amounts from the sale of properties	2,125	6,368	-
Payment for company acquisition	(1,527)	-	(18,064)
Acquisition of non-controlling interests	(421,670)	-	-
Payment of dividends to non-controlling shareholders	(229)	-	-
<b>(+) Cash Flow from Financing Activities</b>	<b>88,692</b>	<b>(145,710)</b>	<b>(41,239)</b>
Disposals (Acquisitions) of Treasury Shares	-	(24,593)	-
Interest paid on derivative transactions	(895)	(69)	(489)
Costs of debenture emission	(3,608)	(3,366)	-
Debenture emission	1,000,000	500,000	-
Borrowing and financing	-	-	538,900
Payments of Borrowings and Financing and derivative	(701,987)	(503,519)	(503,520)
Interest Paid on Borrowings and Debentures	(202,086)	(137,916)	(91,929)
Redemption (Investment) of Securities	9,602	34,846	20,473
Installments paid on the acquisition of companies	(12,334)	(11,093)	(4,155)
Payment of dividends to shareholders	-	-	(519)
<b>(=) Cash Flow from Non-Operating Activities</b>	<b>(329,465)</b>	<b>(131,412)</b>	<b>(59,787)</b>
<b>Total Cash Generation</b>	<b>5,850</b>	<b>205,924</b>	<b>332,755</b>
<b>Net Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents</b>			
Cash and Cash Equivalents at the Start of the Period	1,277,042	1,126,271	944,287
Cash and Cash Equivalents at the End of the Period	1,282,892	1,332,195	1,277,042
<b>Net Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents</b>	<b>5,850</b>	<b>205,924</b>	<b>332,755</b>

## APPENDIX 5 – RECONCILIATION OF ACCUMULATED CASH FLOW

RS 000	Cash Flow (Accounting) 2025	Leasing	Interest	Cash	Income tax on financial and mutual results	Digital Book	Others	Cash Flow (Release) 2025
Net Income before income taxes	578,983							578,983
Adjustments to net income	2,410,190				155,821			2,566,011
Change in operating assets and liabilities	(842,706)	(488,814)				(25,151)	-	(1,356,671)
Income taxes paid	(23,077)							(23,077)
Leasing interest paid	(279,192)	279,192						-
Interest paid on borrowings and debentures	(556,550)		556,550					-
Interest paid on operations with derivatives	(2,032)		2,032					-
<b>Cash flow from operating activities</b>	<b>1,285,616</b>	<b>(209,622)</b>	<b>558,582</b>	-	<b>155,821</b>	<b>(25,151)</b>	-	<b>1,765,246</b>
Redemption (Investment) of securities	190,011			(190,011)				-
Additions to fixed assets	(146,462)						22,597	(123,865)
Additions to Intangible assets	(369,144)					25,151	74,892	(269,101)
Investment Acquisitions	(1,504)							(1,504)
Payment for acquisition of companies	(19,591)							(19,591)
Receipt for the sale of subsidiaries	9,903							9,903
Receipt of amounts from the sale of properties	5,585							5,585
Special projects capex	-						(97,489)	(97,489)
Acquisition of non-controlling interests	(421,670)							(421,670)
Payment of dividends to non-controlling shareholders	(229)							(229)
<b>Cash flow from investing activities</b>	<b>(753,101)</b>	-	-	<b>(190,011)</b>	-	<b>25,151</b>	-	<b>(917,961)</b>
Treasury shares	(59,814)							(59,814)
Borrowings and financing	577,801							577,801
Debentures renegotiation costs	(3,608)							(3,608)
Issuance of Debentures, net of issuance costs	1,000,000							1,000,000
Leasing principal payment	(209,622)	209,622						-
Payments of borrowings and financing	(1,712,547)							(1,712,547)
Installments paid on the acquisition of companies	(20,941)							(20,941)
Redemption (Investment) of securities	-			157,221	(155,821)		-	1,400
Payment of dividends to shareholders	(120,297)							(120,297)
Interest paid on derivative transactions	-		(2,032)					(2,032)
Interest paid on borrowings and debentures	-		(556,550)					(556,550)
<b>Cash flow from financing activities</b>	<b>(549,028)</b>	<b>209,622</b>	<b>(558,582)</b>	<b>157,221</b>	<b>(155,821)</b>	-	-	<b>(896,588)</b>
<b>Change in cash position</b>	<b>(16,513)</b>	-	-	<b>(32,790)</b>	-	-	-	<b>(49,303)</b>

## APPENDIX 6 – RECONCILIATION OF THE QUARTERLY STATEMENT OF INCOME

	4Q25 Results (Accounting)	Interest and Penalties on Tuition	Depreciation/ Amortization	Non-accounting adjustments		Opening balance Reversals	B.U. Elimination	4Q25 Results (Release)
				Non-recurring Items/ Capital Gain	Reclassification between Costs and expenses			
(In thousand reais, except otherwise indicated)								
<b>Gross Revenue</b>	<b>2,649,208</b>	-	-	-	-	-	-	<b>2,649,208</b>
Kroton	1,553,325	-	-	-	-	-	-	1,553,325
Saber	293,468	-	-	-	-	-	66,295	359,763
Vasta	802,415	-	-	-	-	-	-	802,415
Elimination BU's / Cognia	-	-	-	-	-	-	(66,295)	(66,295)
<b>Deductions from Gross Revenue</b>	<b>(448,142)</b>	-	-	-	-	-	-	<b>(448,142)</b>
Kroton	(396,025)	-	-	-	-	-	-	(396,025)
Saber	(23,148)	-	-	-	-	-	-	(23,148)
Vasta	(28,969)	-	-	-	-	-	-	(28,969)
<b>Net Revenue</b>	<b>2,201,066</b>	-	-	-	-	-	-	<b>2,201,066</b>
Kroton	1,157,300	-	-	-	-	-	-	1,157,300
Saber	270,320	-	-	-	-	-	66,295	336,615
Vasta	773,446	-	-	-	-	-	-	773,446
Elimination BU's / Cognia	-	-	-	-	-	-	(66,295)	(66,295)
<b>Costs of Goods/Services</b>	<b>(747,084)</b>	-	<b>129,622</b>	-	<b>36,519</b>	-	-	<b>(580,943)</b>
Cost of Goods Sold	(233,282)	-	-	-	(37,673)	-	-	(270,955)
Cost of Services Rendered	(513,802)	-	129,622	-	74,192	-	-	(309,988)
<b>Gross Income</b>	<b>1,453,982</b>	-	<b>129,622</b>	-	<b>36,519</b>	-	-	<b>1,620,123</b>
<b>Operating Expenses</b>	<b>(947,178)</b>	-	<b>98,629</b>	<b>27,520</b>	<b>(36,519)</b>	<b>(613)</b>	-	<b>(858,161)</b>
Selling Expenses	(216,527)	-	-	-	-	-	-	(216,527)
General and Administrative Expenses	(491,068)	-	98,330	27,520	186,784	(613)	-	(179,047)
Provision for Doubtful Accounts	(232,464)	-	-	-	-	-	-	(232,464)
Personnel Expenses	-	-	-	-	(142,126)	-	-	(142,126)
Corporate Expenses	-	-	-	-	(81,169)	-	-	(81,169)
Other Operating Income (Expenses)	8	-	-	-	(8)	-	-	-
Equity	(7,127)	-	299	-	-	-	-	(6,828)
<b>Income before Financial Result</b>	<b>506,804</b>	-	<b>228,251</b>	<b>27,520</b>	-	<b>(613)</b>	-	<b>761,962</b>
Interest and Penalties on Tuition	-	7,150	-	-	-	-	-	7,150
(-) Nonrecurring itens	-	-	-	(27,520)	-	-	-	(27,520)
<b>EBITDA</b>	<b>506,804</b>	<b>7,150</b>	<b>228,251</b>	-	-	-	-	<b>742,205</b>
Depreciation and Amortization	-	-	(228,251)	-	-	-	-	(228,251)
<b>Financial Result</b>	<b>(172,338)</b>	<b>(7,150)</b>	-	-	-	-	-	<b>(179,488)</b>
Financial Revenues	96,239	(7,150)	-	-	-	-	-	89,089
Financial Expenses	(268,577)	-	-	-	-	-	-	(268,577)
<b>Income from Operations (Loss)</b>	<b>334,466</b>	-	-	-	-	-	-	<b>334,466</b>
<b>Income and Social Contribution Tax</b>	<b>(126,533)</b>	-	-	-	-	-	-	<b>(126,533)</b>
Current	(2,039)	-	-	-	-	-	-	(2,039)
Deferred	(124,494)	-	-	-	-	-	-	(124,494)
<b>Participation of Minority Shareholders</b>	<b>(12,073)</b>	-	-	-	-	-	-	<b>(12,073)</b>
<b>Net Income attributable to Controlling Shareholders</b>	<b>220,006</b>	-	-	-	-	-	-	<b>220,006</b>

## APPENDIX 7 – RECONCILIATION OF THE ACCUMULATED INCOME STATEMENT

	2025 Results (Accounting)	Interest and Penalties on Tuition	Depreciation/ Amortization	Non-accounting adjustments		Opening balance Reversals	B. U. Elimination	2025 Results (Release)
				Non-recurring Items/ Capital Gain	Reclassification between Costs and expenses			
(In thousand reais, except otherwise indicated)								
<b>Gross Revenue</b>	<b>8,760,557</b>	-	-	-	-	-	-	<b>8,760,557</b>
Kroton	6,172,225	-	-	-	-	-	-	6,172,225
Saber	651,868	-	-	-	-	-	98,479	750,347
Vasta	1,936,464	-	-	-	-	-	-	1,936,464
Elimination BU's / Cognia	-	-	-	-	-	-	(98,479)	(98,479)
<b>Deductions from Gross Revenue</b>	<b>(1,743,894)</b>	-	-	-	-	-	-	<b>(1,743,894)</b>
Kroton	(1,568,509)	-	-	-	-	-	-	(1,568,509)
Saber	(50,861)	-	-	-	-	-	-	(50,861)
Vasta	(124,524)	-	-	-	-	-	-	(124,524)
<b>Net Revenue</b>	<b>7,016,663</b>	-	-	-	-	-	-	<b>7,016,663</b>
Kroton	4,603,716	-	-	-	-	-	-	4,603,716
Saber	601,007	-	-	-	-	-	98,479	699,486
Vasta	1,811,940	-	-	-	-	-	-	1,811,940
Elimination BU's / Cognia	-	-	-	-	-	-	(98,479)	(98,479)
<b>Costs of Goods/Services</b>	<b>(2,189,619)</b>	-	<b>506,132</b>	-	<b>(66,451)</b>	-	-	<b>(1,749,938)</b>
Cost of Goods Sold	(416,566)	-	-	-	(263,890)	-	-	(680,456)
Cost of Services Rendered	(1,773,053)	-	506,132	-	197,439	-	-	(1,069,482)
<b>Gross Income</b>	<b>4,827,044</b>	-	<b>506,132</b>	-	<b>(66,451)</b>	-	-	<b>5,266,725</b>
<b>Operating Expenses</b>	<b>(3,520,025)</b>	-	<b>392,311</b>	<b>62,818</b>	<b>66,451</b>	<b>(12,576)</b>	-	<b>(3,011,021)</b>
Selling Expenses	(887,451)	-	-	-	-	-	-	(887,451)
General and Administrative Expenses	(1,892,503)	-	391,116	62,818	837,792	(12,576)	-	(613,353)
Provision for Doubtful Accounts	(726,438)	-	-	-	-	-	-	(726,438)
Personnel Expenses	-	-	-	-	(509,861)	-	-	(509,861)
Corporate Expenses	-	-	-	-	(259,493)	-	-	(259,493)
Other Operating Income (Expenses)	1,987	-	-	-	(1,987)	-	-	-
Equity	(15,620)	-	1,195	-	-	-	-	(14,425)
<b>Income before Financial Result</b>	<b>1,307,019</b>	-	<b>898,443</b>	<b>62,818</b>	-	<b>(12,576)</b>	-	<b>2,255,704</b>
Interest and Penalties on Tuition	-	43,759	-	-	-	-	-	43,759
(+) Opening Balance Reversal of Contingencies	-	-	-	-	-	12,576	-	12,576
(-) Nonrecurring items	-	-	-	(62,818)	-	-	-	(62,818)
<b>EBITDA</b>	<b>1,307,019</b>	<b>43,759</b>	<b>898,443</b>	-	-	-	-	<b>2,249,221</b>
Depreciation and Amortization	-	-	(898,443)	-	-	-	-	(898,443)
<b>Financial Result</b>	<b>(728,036)</b>	<b>(43,759)</b>	-	-	-	-	-	<b>(771,795)</b>
Financial Revenues	322,062	(43,759)	-	-	-	-	-	278,303
Financial Expenses	(1,050,098)	-	-	-	-	-	-	(1,050,098)
<b>Income from Operations (Loss)</b>	<b>578,983</b>	-	-	-	-	-	-	<b>578,983</b>
<b>Income and Social Contribution Tax</b>	<b>7,052</b>	-	-	-	-	-	-	<b>7,052</b>
Current	(5,331)	-	-	-	-	-	-	(5,331)
Deferred	12,383	-	-	-	-	-	-	12,383
<b>Participation of Minority Shareholders</b>	<b>(39,484)</b>	-	-	-	-	-	-	<b>(39,484)</b>
<b>Net Income attributable to Controlling Shareholders</b>	<b>625,519</b>	-	-	-	-	-	-	<b>625,519</b>

## APPENDIX 8 – Coverage ratio and Accounts receivable

<i>Gross Accounts Receivable - Values in R\$ (000)</i>	4Q25	4Q24	Chg.%	3Q25	Chg.%
<b>Cogna</b>	<b>6,144,957</b>	<b>5,970,389</b>	<b>2.9%</b>	<b>5,774,785</b>	<b>6.4%</b>
Credit Card	60,058	29,576	103.1%	40,886	46.9%
Kroton	4,888,556	4,835,169	1.1%	4,870,010	0.4%
Private Special Installment Plan (PEP/PMT)	3,705,891	3,646,911	1.6%	3,773,254	-1.8%
PEP	2,465,142	2,595,275	-5.0%	2,495,819	-1.2%
PMT	1,240,749	1,051,636	18.0%	1,277,436	-2.9%
Kroton ex-Installment payment products	1,182,665	1,188,258	-0.5%	1,096,755	7.8%
Out-of-Pocket	834,563	909,117	-8.2%	758,339	10.1%
FIES (Public Financing)	348,102	279,141	24.7%	338,416	2.9%
Saber	258,380	181,723	42.2%	286,856	-9.9%
Vasta	937,963	923,921	1.5%	577,033	62.5%
<b>Cogna ex-Installment payment products and Credit Card</b>	<b>2,379,008</b>	<b>2,293,902</b>	<b>3.7%</b>	<b>1,960,644</b>	<b>21.3%</b>

<i>Net Accounts Receivable - Values in R\$ (000)</i>	4Q25	4Q24	Chg.%	3Q25	Chg.%
<b>Cogna</b>	<b>2,620,198</b>	<b>2,513,356</b>	<b>4.3%</b>	<b>2,254,837</b>	<b>16.2%</b>
Credit Card	60,058	29,576	103.1%	40,886	46.9%
Kroton	1,497,576	1,497,112	0.0%	1,466,162	2.1%
Private Special Installment Plan (PEP/PMT)	1,009,390	1,048,520	-3.7%	1,056,557	-4.5%
PEP	660,635	771,064	-14.3%	678,868	-2.7%
PMT	348,755	277,456	25.7%	377,689	-7.7%
Kroton ex-Installment payment products	488,186	448,592	8.8%	409,605	19.2%
Out-of-Pocket	438,719	419,543	4.6%	347,585	26.2%
FIES (Public Financing)	49,467	29,050	70.3%	62,020	-20.2%
Saber	219,072	152,498	43.7%	254,791	-14.0%
Vasta	843,492	834,170	1.1%	492,998	71.1%
<b>Cogna ex-Installment payment products and Credit Card</b>	<b>1,550,750</b>	<b>1,435,260</b>	<b>8.0%</b>	<b>1,157,394</b>	<b>34.0%</b>

<i>Coverage Ratio</i>	4Q25	4Q24	Chg.%	3Q25	Chg.%
<b>Cogna</b>	<b>57.4%</b>	<b>57.9%</b>	<b>-0.5 p.p.</b>	<b>61.0%</b>	<b>-3.6 p.p.</b>
Credit Card	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Kroton	69.4%	69.0%	0.4 p.p.	69.9%	-0.5 p.p.
Private Special Installment Plan (PEP/PMT)	72.8%	71.2%	1.6 p.p.	72.0%	0.8 p.p.
Kroton ex-Installment payment products	58.7%	62.2%	-3.5 p.p.	62.7%	-4.0 p.p.
Out-of-Pocket	47.4%	53.9%	-6.5 p.p.	54.2%	-6.8 p.p.
FIES (Public Financing)	85.8%	89.6%	-3.8 p.p.	81.7%	4.1 p.p.
Saber	15.2%	16.1%	-0.9 p.p.	11.2%	4.0 p.p.
Vasta	10.1%	9.7%	0.4 p.p.	14.6%	-4.5 p.p.
<b>Cogna ex-Installment payment products and Credit Card</b>	<b>34.8%</b>	<b>37.4%</b>	<b>-2.6 p.p.</b>	<b>41.0%</b>	<b>-6.2 p.p.</b>

<i>Average Accounts Receivable Term (days)</i>	4Q25	4Q24	Chg.%	3Q25	Chg.%
<b>Cogna</b>	<b>134</b>	<b>141</b>	<b>- 7</b>	<b>117</b>	<b>17</b>
Kroton	117	133	- 16	115	2
Private Special Installment Plan (PEP/PMT)	897	999	- 102	668	229
PEP	7,676	3,530	4,146	6,336	1,340
PMT	336	334	2	256	80
Kroton ex-Installment payment products	42	44	- 2	37	5
Out-of-Pocket	41	44	- 3	34	7
FIES (Public Financing)	56	39	17	71	- 15
Saber	131	82	49	142	- 11
Vasta	167	179	- 12	102	65
<b>Cogna ex-Installment payment products and Credit Card</b>	<b>84</b>	<b>86</b>	<b>- 2</b>	<b>65</b>	<b>19</b>

## APPENDIX 9 – ESG | ENVIRONMENTAL, SOCIAL AND GOVERNANCE

During the fourth quarter of 2025, Cogna consolidated important recognitions that reinforce our leadership in the education sector and our commitment to operational excellence, technological innovation, diversity, and sustainability. These achievements reflect the purpose that drives us: to empower people to build a better version of themselves.

### **Educator Note 10 Award**

Cogna, through the SOMOS Institute, held the 27th edition of the Educator Note 10 Award, the highest recognition in Basic Education in Brazil. The ceremony in October at the Pinacoteca de São Paulo celebrated nine transformative projects by educators from public and private schools, selected from more than 4,000 entries. Since 1998, the award has received more than 86,000 projects and recognized 279 educators. The award reinforces Cogna's commitment to valuing educators who transform their communities and contribute to a more equitable, inclusive, and innovative education in Brazil.

### **Schools for Climate Congress and Awards**

Cogna achieved impressive results in the Schools for Climate Award, the highest recognition of climate education in the country. Of the 10 initiatives selected in the Higher Education category, 8 are projects developed by our institutions, demonstrating our leadership in social and environmental actions. Even more significantly, we won two of the top three places: the "Training Volunteers for Civil Defense" project from Anhanguera Alvorada (RS) and the "Pomar da Vida" project from Anhanguera Primavera do Leste (MT).

The movement recognizes social and environmental initiatives by signatory Higher Education Institutions, valuing projects that promote climate awareness and concrete actions for sustainability. This result expresses the commitment of our units to integrate education and socio-environmental responsibility, training professionals who are engaged with contemporary climate challenges and prepared to act as agents of transformation in their communities. Since 2023, all Cogna Higher Education Institutions have been signatories to the Schools for Climate Movement.

### **Top Sustainable Brands - UNOPAR**

UNOPAR won the Recognition Award in the Top Sustainable Brands with its pioneering Social Impact Guide project, a tool that guides ongoing environmental and social actions at our units. In addition to this specific recognition in sustainability, the brand was also awarded in the Private University and Distance Learning categories, consolidating its regional relevance in Paraná.

Our achievement is based on the registration of 106 socio-environmental projects that are part of UNOPAR's Social Balance Sheet, many of which benefit vulnerable communities and are aligned with the UN's SDGs.

UNOPAR stands out for taking knowledge, innovation, and solidarity beyond the classroom, promoting community actions that integrate citizenship, health, education, culture, and social inclusion. This recognition reinforces our commitment to sustainability and to building a better future for society as a whole.

### **Third award at the 30% Club Awards**

For the third consecutive year, we have won the 30% Club Awards, reinforcing our position among the 18 companies nationally recognized for ensuring significant female representation on their boards of directors. We are the only company in the education sector to be part of this select group, which evaluates the 100 largest companies on the Brazilian stock exchange.

This milestone on the board of directors reflects a comprehensive diversity and inclusion strategy that permeates the entire organization. Currently at Cognia, 6 out of 10 hires and promotions are women, consolidating a more balanced and representative corporate environment. Our gender indicators show consistent growth at both the base and leadership levels, validating structural people management practices that value talent regardless of gender.

## Recognitions and Awards

During the fourth quarter, we consolidated important recognitions that reinforce our leadership in the education sector and operational excellence in multiple strategic dimensions.

- **Época Negócios 360° Yearbook:** we ranked first in the Education sector and are among the 39 best companies in Brazil, according to the Época Negócios 360° Yearbook. The publication evaluates hundreds of companies based on a comprehensive view of management, with the following criteria for analysis: innovation, vision for the future, Financial performance, ESG, and people. This comprehensive recognition validates our integrated strategy for sustainable growth.
- **EXAME Maiores e Melhores Award:** we were voted the best education company in Brazil by the EXAME Maiores e Melhores Award, one of the three main business awards in the country. The assessment is conducted by EXAME Magazine in partnership with IBMEC, ensuring technical impartiality and rigorous analysis criteria. This recognition consolidates our prominent position in the domestic market.
- **ANEFAC 2025 Transparency Trophy:** we received the ANEFAC 2025 Transparency Trophy, a technical award that recognizes the clarity, quality, transparency, and consistency of financial statements. The analysis is carried out by FIECAFI, an entity linked to USP, which carefully evaluates the accounting publications of publicly traded companies. The award does not evaluate financial results, but rather excellence in communication with stakeholders and investors.
- **Excellence in Technological Innovation:** our Plural platform has established itself as a national benchmark in basic education, winning four important awards in educational technology. Serving almost 2 million students in more than 1,000 partner schools, Plural has been recognized in categories that highlight innovation, especially for its Plural Plus artificial intelligence tools, which are pioneers in the sector.
- **IT Forum IT Executive of the Year:** we won the award, beating direct competitors such as Ânima and Vitru. We also received recognition from Educação magazine through Top Educação, focused on projects and products for basic education, as well as distinctions from 4Network and Prêmio Inovativos, which evaluate digital experience and technological services. These recognitions validate not only our position as the largest basic education platform in the country, but above all our ability to innovate and deliver technological solutions with a high pedagogical impact.
- **Ranking 100 Open Startups:** we were among the 25 most innovative companies in the country and won 1st place in the Education category in the Top 100 Open Corps ranking. The award recognizes organizations that most practice open innovation, considering contracts, co-creations, and partnerships with startups. We mapped approximately 240 relationships established in the last 18 months, of which 30 are pilots conducted by Cognia Labs and the rest correspond to contracts and partnerships carried out by all areas of the company.

This recognition demonstrates that we are a large company that does not operate in a closed manner, but maintains constant dialogue with the innovation ecosystem. We surpassed direct competitors such as Yduqs (2nd place), Ânima

(3rd place), and Vitru (4th place), highlighting our leadership in relationships with startups and in the adoption of innovative solutions to accelerate our processes and business.

- The Customer Summit Awards: we won the silver trophy in the Customer-Focused Culture – Best Strategy category, with the case study "Experience at the tip of the pencil, experiencing the first week of school in the student's shoes." The award evaluates the best customer-focused plans and processes that enhance the user experience, recognizing our ability to understand and improve the student journey.

- Growth Makers Club Awards: we won the Growth Makers Club Awards in the WhatsApp Mastermind category, which recognizes companies that best use the Insider platform. The award evaluates performance, strategy, and relevance of use, reflecting the joint work of the MarTech and CRM teams in the excellence of digital communication with our students and prospects.

## ENVIRONMENTAL

Intake								
SDG	GRI	Indicator	Unit	4Q25	4Q24	% AH	3Q25	% AH
6	303-3	Total water intake	m <sup>3</sup>	108,731	89,274	22%	90,983	20%
		Groundwater	%	32%	34%	-2.47 p.p	29	2.62 p.p
		Municipal supply	%	68%	66%	2.47 p.p	71	-2.62 p.p

Highlights and observations:

- In this quarter, water consumption increased compared to the previous quarter due to several factors, including the increased presence of employees in the offices. In addition, historically, this period sees a seasonal increase in consumption, influenced by the greater presence of students.

Internal energy consumption								
SDG	GRI	Indicator	Unit	4Q25	4Q24	% AH	3Q25	% AH
12 and 13	302-1	Total energy consumed	GJ	45,104	48,570	-7%	41,440	9%
		Percentage of energy from renewable sources	%	90%	91%	-1.02 p.p	90%	0.46 p.p

Highlights and observations:

- In the quarter, total energy consumption reached 45,104 GJ, representing an increase of 9% compared to 3Q2025. This increase is attributed to the seasonality of the period, with greater attendance and a full return to activities after the previous quarter's recess.

## SOCIAL

SDG	GRI	Indicator	Unit	4Q2025	4Q2024	% AH	3Q2025	% AH
5	405-1	C-level - Female	%	27%	23%	4 p.p	27%	0 p.p
		C-level - Male	%	73%	77%	-4 p.p	73%	0 p.p
		<b>Total - C-level</b>	No.	11	13	-15%	11	0%
		Leadership - Female (≥ management)	%	48%	46%	1.54 p.p	52%	-4.46 p.p
		Leadership - Male (≥ management)	%	52%	54%	-1.54 p.p	48%	4.46 p.p
		<b>Total - Leadership (≥ management)</b>	No.	631	565	12%	614	3%
		Faculty - Female	%	58%	57%	0.57 p.p	57%	0.57 p.p
		Faculty - Male	%	42%	43%	-0.57 p.p	43%	-0.57 p.p
		<b>Total - Academic staff</b>	No.	10,515	9,442	11%	10,989	-4%
		Coordination and Administration - Female	%	70%	70%	-0.2 p.p	70%	-0.2 p.p
		Coordination and Administration - Male	%	30%	30%	0.2 p.p	30%	0.2 p.p
		<b>Total - Coordination and Administration</b>	No.	16,325	14,167	15%	16,868	-3%
		Total - Female	%	65%	64%	0.61 p.p	65%	-0.39 p.p
		Total - Male	%	35%	36%	-0.61 p.p	35%	0.39 p.p
				<b>Total - Employees</b>	No.	27,471	24,187	14%

[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, we were recognized for the third consecutive year at the 30% Club Awards, being the only company in the education sector with significant female representation on the board of directors.
- We launched the Ascender Program, an initiative for the development of female leaders with 30 participants being mentored by 30 leaders from Cognia, strengthening our pipeline of female talent in strategic positions.
- During Black Awareness Month, we ran a campaign with editions of ConversAção for dialogues on racial equity, launched the Mini-Guide to Conscious Racial Self-Declaration, and released a special video with mentors and mentees from the Potência Negra program, demonstrating how professional acceleration initiatives transform journeys.
- We launched the SOMOS Building Bridges Program, which offers 35 full scholarships in partnership with Wise Hands for the career development of people with disabilities in the administrative area, expanding professional skills and strengthening inclusion.
- We held a listening session with the LGBTQIAPN+ affinity group Cognia em Cores, with 35 participants, reaffirming that diversity and inclusion are fundamental strategic pillars for fulfilling our purpose.

Social Impact					
SDG	GRI	Indicator	Unit	2H2025	2H2024
4 and 10	103-2 103-3 203-1 413-1	Social projects	No.	2,053	726
		Beneficiaries	No.	343,759	94,365
		Students and faculty involved	No.	51,217	14,489
		Academic volunteering	H	297,090	73,947
		Corporate volunteering	H	3,888	3,099

### 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 around 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 semester: Blood donations, Volunteer Interviews - Somos Futuro Program, DEPEN Essay Contest, and Solidarity Christmas.

Health and Safety								
SDG	GRI	Indicator	Units	4Q2025	4Q2024	% AH	3Q2025	% AH
3	403-5 403-9	Units covered by the Risk Management Program (PGR)	%	100%	100%	0 p.p	100%	0 p.p
		Trained employees <sup>1*</sup>	No.	2,796	2,875	-3%	832	236.1%
		Average hours of health and safety training per participant <sup>2*</sup>	h	4.0	4.2	-6%	9.3	-57.5%
		Accidents with and without time off work	No.	14	16	-13%	12	16.7%
		Accident frequency rate <sup>3</sup>	rate	1.2	0.8	55%	1.1	12.9%
		Accidents with serious consequences <sup>4</sup>	No.	0	0	0%	0	0%
		Serious accident rate <sup>5</sup>	rate	0	0	0%	0.0	0%
		Accidents subject to compulsory reporting	No.	10	2	400%	8	25%
		Compulsory reporting accident rate	rate	0.9	0.2	345%	0.7	22%
		Deaths resulting from workplace accidents	No.	0	0	0%	0	0%
		Death rate	rate	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:

- 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. 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.

### 4Q2025:

- We held the Mental Health Brigade Masterclass, an important milestone in the maturation of the program launched in the previous quarter. The meeting trained 108 brigade members, consolidating the initiative as a strategic element in corporate mental health governance. The trained brigade members act as focal points for identifying and addressing signs of emotional distress, promoting active listening and immediate support in cases of stress, anxiety, and other emotional conditions.
- On the Occupational Safety front, we held standardization and governance workshops with the Construction Engineering and Infrastructure teams, focused on hiring service providers, and with operational coordinators from Higher Education units, reinforcing safety practices, procedures, and concepts applied in the branches. These actions aim to standardize performance criteria and strengthen the effectiveness of preventive measures.
- We disseminated the Golden Rules of Safety for Distribution Center Operations and intensified Safety Dialogues in operational areas, reinforcing the culture of accident and occupational disease prevention.
- We conducted an ophthalmology campaign in the corporate offices on two occasions, serving 176 employees with 100% participation, demonstrating our commitment to preventive health and the overall well-being of our employees.

## GOVERNANCE

Diversity on the Board of Directors (gender)								
SDG	GRI	Indicator	Unit	4Q25	4Q24	% AH	3Q25	% AH
5	405-1	Members	No.	6	6	0	6	0
		Women	%	33%	33%	0 p.p	33%	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.
- Fifty percent 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	4Q25	4Q24	% AH	3Q25	% AH
16	2-25	Cases registered on the Confidential Channel	No.	418	-16%	319	10%	418
10	406	Complaints about discrimination received by the Confidential Channel	No.	14	0%	15	-7	14
		Confirmed cases of discrimination	No.	2	100%	0	100%	2
5	405-1	Employees trained on anti-corruption policies and procedures	%	100%	0 p.p	100	0 p.p	100%
		Operations subject to corruption risk assessment	%	100%	0 p.p	100	0 p.p	100%
		Confirmed cases of corruption	No.	0	0%	0	0%	0

<sup>1</sup>10 complaints under investigation/assessment; <sup>2</sup>8 complaints under investigation/assessment; <sup>3</sup>4 complaints under investigation/assessment.

#### Highlights and observations:

- We recorded a 10% increase in cases reported to the Confidential Channel compared to Q3 2025, reversing the 16% decline observed in Q4 2024. This growth reflects greater awareness and confidence among employees in using the channel, as a result of increased publicity and the availability of new means of access, including WhatsApp and audio messages. The channel continues to be expanded with the aim of reaching a wider audience, especially where there was previously no such communication, in addition to greater visibility on the student portal.

Compliance								
SDG	GRI	Indicator	Unit	4Q25	4Q24	% AH	3Q25	% AH
16	307-1 419-1	Fines for socioeconomic non-compliance	R\$ thousand	0.0	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\$ thousand	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	4Q25	4Q24	% AH	3Q25	% AH
16	418-1	Number of external complaints substantiated by the organization	No.	79	25	216%	48	65%
		Number of complaints received from regulatory agencies or similar official bodies	No.	0	0	0%	0	0%
		Number of identified cases of leakage, theft, or loss of customer data	No.	0	0	0%	0	0%

Highlights and observations:

- In September 2025, there was a change in the supplier responsible for the data subject service platform. 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.