

Release de Resultados 1T26



DESTAQUES FINANCEIROS

Hoje, 06 de maio de 2026, divulgamos os resultados do primeiro trimestre de 2026 (1T26). 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.

R\$ 2,1 Bi

Receita Líquida

Crescimento de 31,9% vs 1T25

R\$ 679,6 M

EBITDA Recorrente

Crescimento de 22,2% vs 1T25

Com pressão de 2,5 p.p. na Margem EBITDA

R\$ 200,8 M

Lucro Líquido Ajustado

Crescimento de 30,0% vs 1T25

R\$ 141,4 M

Lucro Líquido

Crescimento de 48,7% vs 1T25

R\$ 318,1 M

Geração de Caixa Operacional

Após-Capex

Crescimento de 27,1% vs 1T25

R\$ 252,5 M

Geração de Caixa Livre

Crescimento de 68,7% vs 1T25

R\$ 2.783,7 Bi

Dívida Líquida

Redução de 1,1% vs 1T25

1,13x

Alavancagem

vs 1,28 no 1T25

1T26

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Iniciamos 2026 com nova estrutura organizacional e solidez nos resultados do 1T26

Esse ano, estamos celebrando **60 anos da fundação da Cogna**. A nossa companhia, que começou no cursinho Pitágoras, hoje conecta milhões de brasileiros e impulsiona pessoas e organizações a construir uma melhor versão de si. Juntas, essas marcas formam uma organização de serviços educacionais complementares, que compartilham a mesma responsabilidade: ampliar a qualidade e o impacto da educação em escala nacional. Esse conjunto diverso de expertises é o que nos torna referência e fortalece nosso propósito de transformar vidas por meio da educação.

O ano de 2026 marca o início de um novo capítulo em nossa trajetória. Divulgamos hoje os resultados do primeiro trimestre (1T26), que apresentam um desempenho sólido e reforçam a fortaleza da diversificação dos nossos negócios.

Integração da Vasta e Nova Estrutura Organizacional

Após a conclusão do fechamento de capital da Vasta na Nasdaq no início de 2026, integramos com sucesso as operações de Vasta e Saber sob uma única operação: Educação Básica. Esta nova estrutura visa simplificar a governança corporativa, capturar sinergias operacionais imediatas e potencializar a eficiência para os próximos ciclos de crescimento. Com essa mudança, a Cogna passa a reportar seus resultados concentrados em duas unidades de negócio distintas: Educação Básica (antiga Vasta e Saber) e Educação Superior (antiga Kroton).

Novas Práticas de Divulgação e Segmentação da Educação Superior

Para refletir as recentes atualizações regulatórias do Ministério da Educação (MEC), passamos a segmentar nossos indicadores de Educação Superior, em congruência à nova regulação, em três modalidades: presencial, semipresencial e EAD. Essa nova visão oferece maior precisão sobre nossa capilaridade e mix de ensino, garantindo a comparabilidade de nossos dados com o cenário regulatório.

No primeiro trimestre, a Receita Líquida da Cogna cresceu 31,9%, atingindo R\$ 2.146,1 milhões, com crescimento de duplo dígito nas duas Unidades de Negócio. Simultaneamente, acelerando o desenvolvimento de novas avenidas de crescimento, consolidando a expansão do portfólio e o fortalecimento da operação.

A Receita Líquida de Educação Básica (Vasta e Saber) totalizou R\$ 950,8 milhões, crescimento de 72,9% em comparação ao mesmo período de 2025, impulsionado principalmente pelo PNLD, que em razão de um descasamento temporal do calendário do governo teve o faturamento deslocado do 4T25 para o 1T26. Reforçando nossas outras avenidas de crescimento, o B2G atingiu R\$ 92,2 milhões de Receita Líquida, um

crescimento de 21,9%, e Soluções Complementares (B2B) obteve 65,3% de crescimento, atingindo R\$ 78,6 milhões. Os números refletem o esforço contínuo de nossas equipes e a eficiência das estratégias implementadas.

Na Educação Superior (Kroton) a Receita Líquida atingiu R\$ 1.195,4 milhões, um crescimento de 10,9% em relação ao 1T25. O resultado foi impulsionado pela forte captação da modalidade presencial e a contínua evolução nas taxas de rematricula e aumento de ticket para a base de alunos. Esse resultado demonstra a capacidade dessa unidade de negócios em reagir rápido diante das mudanças de cenário regulatório e concorrencial, comprovando a diferenciada capacidade de execução e resiliência do negócio de Educação Superior da Cogna, mesmo diante das incertezas do marco regulatório e da ausência da oferta de enfermagem EAD no período.

Na Cogna Educação o EBITDA Recorrente, cresceu 22,2% no trimestre, atingindo R\$ 679,6 milhões, com crescimento de EBITDA Recorrente nas duas unidades de negócio.

O Lucro Líquido do trimestre, que permanece como um dos principais destaques, obteve R\$ 141,4 milhões, com crescimento de 48,7% versus 1T25.

A Geração de Caixa Livre (GCL) atingiu R\$ 252,5 milhões, um crescimento de 68,7% sobre os R\$ 149,6 milhões do mesmo período de 2025. Resultado da nossa forte geração de caixa operacional e das ações de *Liability Management* realizadas nos últimos anos.

O Lucro Líquido e a Geração de Caixa Livre são indicadores prioritários para a Companhia, pois consolidam nossa eficiência financeira e viabilizam as frentes de retorno ao acionista, garantindo a sustentabilidade de novos investimentos e a distribuição de valor para os acionistas.

EDUCAÇÃO BÁSICA (VASTA + SABER)

Informamos que após a conclusão do fechamento de capital da Vasta na *Nasdaq* no início de 2026, integramos com sucesso as operações de Vasta e Saber sob uma única operação: Educação Básica.

DESTAQUES

R\$ 950,8 M

Receita Líquida

Crescimento de 72,9% vs. 1T25

R\$ 276,5 M

EBITDA Recorrente

Crescimento de 66,4% vs. 1T25

R\$ 307,7 M

Receita PNLD

Crescimento de R\$ 301,2 milhões
vs. 1T25

R\$ 92,2 M

Receita B2G

Crescimento de 21,9% vs. 1T25

R\$ 1.108,7 M

ACV (Ciclo 2026) – B2B

Crescimento de 8,8% vs. Ciclo 2025

1T26

EDUCAÇÃO BÁSICA (VASTA E SABER) | DESEMPENHO OPERACIONAL

O ano de 2026 representa um novo capítulo em nossa trajetória de eficiência organizacional. Com a deslistagem da Vasta na Nasdaq no início do ano, passamos a integrar as operações de Vasta e Saber sob uma única plataforma de negócios Educação Básica (Vasta e Saber). Essa nova estrutura simplifica a governança, potencializa a captura de sinergias operacionais e reforça nossa eficiência para sustentar os próximos ciclos de crescimento.

Destacamos que todos os comparativos de 2025 apresentados neste release foram devidamente reclassificados para refletir essa nova organização. Para fins de transparência e comparabilidade, incluímos no Anexo 6 a visão anteriormente reportada por empresas (Vasta e Saber).

	2026	2025	% AH
Escolas Parceiras			
Conteúdo Core	4.909	5.025	-2,3%
Soluções Complementares	2.513	2.149	16,9%
Alunado			
Conteúdo Core	1.478.676	1.489.698	-0,7%
Soluções Complementares	631.863	563.525	12,1%

No ciclo de vendas de 2026, a Somos fornecerá soluções de Conteúdo “Core” para aproximadamente 1,5 milhões de alunos e soluções complementares para mais de 631 mil alunos. Embora o conteúdo Core apresente leve retração em relação ao ano anterior, essa queda reflete principalmente a redução da participação das editoras tradicionais, um movimento natural de otimização da base de alunos. Em contrapartida, continuamos com crescimento na base de alunado dos sistemas de ensino *premium*, que oferecem maior valor agregado por meio de conteúdos integrados, tecnologia educacional e suporte pedagógico diferenciado. Esse reposicionamento fortalece a presença da Somos em escolas que buscam soluções mais completas e sustentáveis, compensando a retração das editoras e consolidando a empresa em segmentos de maior potencial de crescimento e fidelização. Assim, a redução pontual no Core deve ser entendida como parte de uma transição saudável do portfólio, em direção a soluções premium que ampliam a competitividade e reforçam a estratégia de longo prazo da companhia.

A franquia de escolas bilíngues Start-Anglo mantém sua trajetória de crescimento acelerado. Atualmente, a operação conta com 13 escolas em funcionamento, incluindo 2 unidades próprias *flagship*, atendendo a uma base superior a 2 mil alunos. A expansão segue em ritmo consistente, com assinatura de 62 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

Educação Básica (Vasta + Saber) – Valores em R\$ ('000)	1T26	1T25	% AH
Receita Líquida	950,758	549,764	72.9%
Subscrição	462,138	400,132	15.5%
Conteúdo Core	383,570	352,613	8.8%
Soluções Complementares	78,568	47,519	65.3%
Não - Subscrição	18,587	19,246	-3.4%
Idiomas + Start Anglo	52,555	45,859	14.6%
PNLD	307,664	6,493	4638.4%
B2G	92,161	75,593	21.9%
Outros	17,653	16,244	8.7%
Eliminação	-	(13,803)	-100.0%

No 1T26, a Receita Líquida da Educação Básica totalizou R\$ 950,8 milhões, uma expansão de 72,9% em comparação ao mesmo período de 2025. Esse crescimento foi impulsionado principalmente por:

- (i) Crescimento de 15,5% nas receitas de Subscrição, abordada na seção de ACV;
- (ii) Receita Líquida do PNLD, que em razão de um descasamento temporal do calendário do governo teve o faturamento deslocado do 4T25 para o 1T26, atingindo uma Receita de R\$ 307,7 milhões. A Companhia espera concluir o faturamento do programa de compra do Ensino Médio no 2T26. Cabe ressaltar o ganho importante de *market share* de 8,0 p.p. obtidos pela Cogna no programa do Ensino Médio no PNLD, atingindo 30,0%. Esse avanço tem impacto não só no ciclo de compra de 2026 materiais didáticos, mas também gerando uma base de receita recorrente nos anos subsequentes de recompra.
- (iii) Crescimento de 21,9% no B2G, que atingiu uma Receita Líquida de R\$ 92,2 milhões, reforçando a relevância da avenida de crescimento nesse segmento de negócio. Atualmente a carteira de clientes conta com diversos estados e mais de uma centena de municípios;
- (iv) Crescimento de 14,6% em Idiomas e Start Anglo, como reflexo da expansão das franquias Start e suas *flagships*, combinado a um crescimento da base de alunos e aumento das vendas de materiais didáticos e ticket médio da *Red Balloon*, demonstrando a força e relevância dessas marcas em nosso *business*.

ACV (*annual contract value*)

O ciclo comercial do ACV (*annual contract value*) 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 Receita de Subscrição

da Educação Básica, 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).

ACV - Valores em R\$ ('000)	1T26	1T25	% AH	Ciclo 2026	Ciclo 2025	% AH
Receita Líquida - Subscrição	462.138	400.132	15,5%	1.108.693	1.019.444	8,8%
Conteúdo Core	383.570	352.613	8,8%	860.206	795.552	8,1%
Soluções Complementares	78.568	47.519	65,3%	248.487	223.892	11,0%

No primeiro trimestre de 2026, a Receita Líquida de Subscrição cresceu 15,5% em comparação ao 1T25, impulsionada principalmente pelo desempenho dos produtos da linha de Soluções Complementares, que obtiveram crescimento relevante de 65,3%, como resultado do descasamento temporal entre trimestres mencionado no *release* do 4T25, porém permanecendo em linha com as expectativas para o encerramento do ciclo comercial.

EDUCAÇÃO BÁSICA | DRE CONSOLIDADA

Educação Básica (Vasta + Saber) - Valores em R\$ ('000)	1T26	1T25	% AH
Receita Bruta	985.912	585.712	68,3%
Deduções da Receita Bruta	(35.154)	(35.948)	-2,2%
Receita Líquida	950.758	549.764	72,9%
Total de Custos	(419.467)	(180.613)	132,2%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(365.058)	(140.152)	160,5%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(54.409)	(40.461)	34,5%
Lucro Bruto	531.291	369.151	43,9%
<i>Margem Bruta</i>	<i>55,9%</i>	<i>67,1%</i>	-11,2 p.p.
Despesas Operacionais	(52.020)	(57.135)	-9,0%
Pessoal	(38.781)	(36.029)	7,6%
Gerais e Administrativas	(13.239)	(21.106)	-37,3%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(17.800)	(15.447)	15,2%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	1.365	13	10400,0%
(+) Equivalência Patrimonial	(12.727)	(1.622)	684,6%
Despesas com Vendas e Marketing	(148.063)	(111.792)	32,4%
Resultado Operacional	302.046	183.168	64,9%
<i>Margem Operacional</i>	<i>31,8%</i>	<i>33,3%</i>	-1,5 p.p.
Despesas Corporativas	(25.533)	(16.960)	50,5%
EBITDA Recorrente	276.513	166.208	66,4%
<i>Margem EBITDA Recorrente</i>	<i>29,1%</i>	<i>30,2%</i>	-1,1 p.p.
(+) Reversões de Contingências de BA	612	125	389,6%
(-) Itens Não Recorrentes	40	(1.360)	-102,9%
EBITDA	277.165	164.973	68,0%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>29,2%</i>	<i>30,0%</i>	-0,8 p.p.

A Cogna comunica que os resultados apurados no 1T26 superaram as projeções (*guidance* do PNLD) divulgadas ao mercado via Fato Relevante em 11 de março de 2026.

O deslocamento da receita de material didático do Novo Ensino Médio (PNLD) do final de 2025 para o início de 2026 foi executado com resultado superior ao estimado. O impacto positivo deste trimestre não apenas confirmou a recuperação do cronograma do PNLD, como também excedeu o teto das estimativas iniciais, refletindo o compromisso da Companhia com a estratégia de crescimento no Programa.

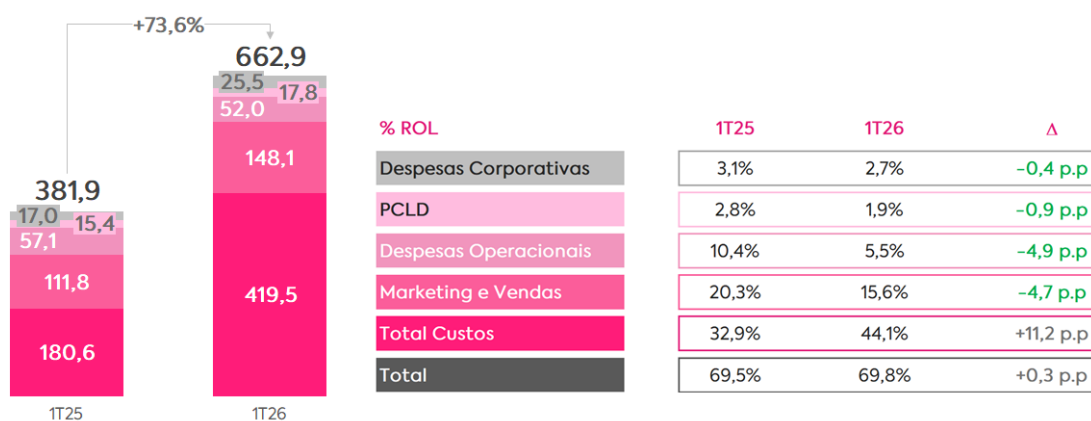
No 1T26, a Margem Bruta da Educação Básica apresentou redução de 11,2 p.p. em relação ao 1T25, diretamente associada aos custos de produção dos materiais editoriais destinados ao PNLD. O PNLD passou a ter maior peso sobre a receita líquida consolidada (expansão de 31,2 p.p. em relação ao 1T25), resultando em compressão das margens, dado que suas margens são estruturalmente inferiores às do

segmento B2B. Ainda assim, é importante destacar que esse movimento reflete um efeito sazonal de receitas e mix de produtos, sem deterioração estrutural de eficiência operacional. A Companhia mantém disciplina na gestão de custos e segue capturando ganhos de produtividade nas demais verticais de Educação Básica, o que mitiga parcialmente os impactos da maior exposição ao PNLD.

As Despesas Operacionais apresentou uma melhora de 4,9 p.p. e melhora de 4,7 p.p. nas despesas de Marketing e Vendas, impulsionadas por: (a) Pelo PNLD, uma vez que parcela relevante das despesas relacionadas às compras do Ensino Médio já havia sido absorvida no 4T25; (b) Nas demais verticais do negócio de Educação Básica, destacamos os avanços em eficiência operacional e; (c) Otimização de processos, que contribuíram de forma consistente para a redução estrutural de despesas e para a captura de ganhos de margem.

Com isso, o EBITDA Recorrente no 1T26 totalizou R\$ 276,5 milhões, um aumento de 66,4% em comparação aos R\$ 166,2 milhões do 1T25 com pressão de 1,1 p.p. na Margem EBITDA Recorrente. Segue a abertura dos Custos e Despesas no primeiro trimestre de 2026 que totalizaram R\$ 662,9 milhões, conforme explicado acima.

Custos e Despesas¹ (R\$ milhões)



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

EDUCAÇÃO SUPERIOR (KROTON)

Informamos que, a partir deste trimestre, a divulgação de nossos indicadores operacionais e financeiros de Educação Superior (Kroton) passa a contemplar a nova segmentação de modalidades de ensino estabelecida pelas recentes atualizações regulatórias do Ministério da Educação (MEC). Com a transição para as modalidades **presencial, semipresencial e EAD**, buscamos fornecer uma visão mais precisa da nossa capilaridade e mix de ensino, assegurando a comparabilidade integral de nossos indicadores com o cenário regulatório vigente.

DESTAQUES OPERACIONAIS

207,1 Mil alunos

Base de Alunos Presencial

Crescimento de 8,9% vs 1T25

61,9 Mil alunos

Captação Presencial

Crescimento de 14,4% vs 1T25

408,9

Mil alunos

Base de Alunos Semipresencial

R\$ 424,0

Ticket Médio Total

Crescimento de 19,4% vs 1T25

R\$ 1,2 Bi

Receita Líquida

Crescimento de 10,9% vs 1T25

R\$ 403,1 M

EBITDA Recorrente

Crescimento de 3,4% vs 1T25

Com pressão de 2,5 p.p. na Margem EBITDA

1T26

EDUCAÇÃO SUPERIOR (KROTON) | DESEMPENHO OPERACIONAL

Base e Movimentação de Alunos: Graduação

	Total			Presencial			Semipresencial			EAD		
	1T26	1T25	% AH	1T26	1T25	% AH	1T26	1T25	% AH	1T26	1T25	% AH
Base inicial	1.094.281	1.054.730	3,7%	183.331	170.804	7,3%	353.464	286.947	23,2%	557.486	596.979	(6,6%)
<i>Formaturas</i>	(123.993)	(117.507)	5,5%	(14.518)	(18.380)	(21,0%)	(27.027)	(17.699)	52,7%	(82.448)	(81.428)	1,3%
<i>Captação</i>	365.404	425.947	(14,2%)	61.870	54.098	14,4%	146.322	139.885	4,6%	157.212	231.964	(32,2%)
<i>Evasão e Não Renovação</i>	(192.874)	(165.687)	16,4%	(23.548)	(16.271)	44,7%	(63.887)	(46.009)	38,9%	(105.439)	(103.407)	2,0%
Base final	1.142.818	1.197.483	(4,6%)	207.135	190.251	8,9%	408.872	363.124	12,6%	526.811	644.108	(18,2%)

No primeiro trimestre de 2026, a captação total apresentou redução de 14,2% em relação ao 1T25, refletindo principalmente a redução de 32,2% no EAD. A modalidade presencial registrou crescimento de 14,4%, enquanto o semipresencial cresceu 4,6% no período.

Cabe destacar que os resultados do trimestre foram impactados por mudanças decorrentes do Novo Marco Regulatório, que alteraram a classificação de cursos e, conseqüentemente, as bases de captação e de alunos. Cursos de Pedagogia, Licenciaturas, Enfermagem, entre outros, passaram a ser enquadrados em categorias distintas em relação ao ano anterior. Adicionalmente, houve a descontinuação temporária da oferta de Enfermagem semipresencial em 420 polos, o que também impactou a dinâmica de captação.

Desconsiderando os alunos PROUNI — ou seja, considerando apenas os calouros que geram receita —, a captação total apresentou retração de 17,1% no trimestre versus 2025, com crescimento de 10,8% no presencial, 4,9% no semipresencial e redução de 36,7% no EAD.

A receita da safra de captação apresentou um crescimento de 3,7% neste trimestre, refletindo o mix mais concentrado em cursos presenciais e semipresenciais, que inclusive tem maior LTV que os cursos do EAD.

Ocorreu um crescimento de 5,5% no total de formandos, com destaque para a modalidade semipresencial, que cresceu 52,7%. Por outro lado, o presencial registrou redução de 21,0% 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.

A base final de alunos encerrou o trimestre com redução de 4,6% em relação ao 1T25, refletindo, sobretudo, o desempenho da captação no EAD.

Em 17 de abril de 2026, a Companhia recebeu aprovação do Ministério da Educação (MEC) para a oferta de cursos presenciais de Enfermagem em **30 polos**, e em 05 de maio de 2026 foram aprovados mais **23 polos**. Esse movimento representa a conversão inicial de **44% do montante de 120 polos** submetidos ao

órgão regulador para credenciamento, reforçando nossa estratégia de expansão e fortalecimento do portfólio na modalidade presencial.

Ticket Médio¹

	Total			Presencial			Semipresencial			EAD		
	1T26	1T25	% AH	1T26	1T25	% AH	1T26	1T25	% AH	1T26	1T25	% AH
Ticket Médio	424	355	19,4%	1.142	1.071	6,7%	400	383	4,4%	192	154	24,1%

¹ Base de alunos utilizada para cálculo de ticket médio desconsidera alunos Prouni, uma vez que têm bolsa integral; Receita do presencial, semipresencial 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 cresceu 19,4% no trimestre versus o 1T25, com crescimento de ticket em todas as modalidades. No presencial, o crescimento de 6,7% é impulsionado pelo mix de cursos com LTV elevado (Medicina Veterinária, Odontologia e Direito). No semipresencial, o mix mais concentrado na área da saúde favoreceu o ticket com crescimento de 4,4%. O crescimento de 24,1% no EAD é resultado da mudança de mix de cursos na base de alunos, dado a migração do curso de Pedagogia e Licenciaturas para o semipresencial, que são cursos com ticket mais baixo, e que não foram reprocessados na nossa base de 2025 para a nova modalidade.

EDUCAÇÃO SUPERIOR (KROTON) | DESEMPENHO FINANCEIRO

<i>Educação Superior (Kroton) - Valores em R\$ ('000)</i>	1T26	1T25	% AH
Receita Bruta	1.594.269	1.455.654	9,5%
Presencial	852.417	748.228	13,9%
Semipresencial	498.758	488.777	2,0%
EAD	243.094	218.649	11,2%
Deduções da Receita Bruta	(398.899)	(377.791)	5,6%
Presencial	(275.978)	(247.932)	11,3%
Semipresencial	(80.690)	(96.266)	-16,2%
EAD	(42.231)	(33.593)	25,7%
Receita Líquida	1.195.370	1.077.863	10,9%
Presencial	576.439	500.296	15,2%
Semipresencial	418.068	392.511	6,5%
EAD	200.863	185.056	8,5%
Total de Custos	(197.971)	(174.290)	13,6%
Presencial	(163.782)	(147.528)	11,0%
Semipresencial	(29.435)	(22.392)	31,5%
EAD	(4.754)	(4.370)	8,8%
Lucro Bruto	997.399	903.573	10,4%
<i>Margem Bruta %</i>	<i>83,4%</i>	<i>83,8%</i>	<i>-0,4 p.p.</i>
Presencial	412.657	352.768	17,0%
<i>Margem Bruta %</i>	<i>71,6%</i>	<i>70,5%</i>	<i>1,1 p.p.</i>
Semipresencial	388.633	370.119	5,0%
<i>Margem Bruta %</i>	<i>93,0%</i>	<i>94,3%</i>	<i>-1,3 p.p.</i>
EAD	196.109	180.686	8,5%
<i>Margem Bruta %</i>	<i>97,6%</i>	<i>97,6%</i>	<i>0,0 p.p.</i>

A Receita Líquida da Educação Superior Consolidada no 1T26 cresceu 10,9% versus 1T25, atingindo R\$ 1.195,4 milhões. Todas as modalidades apresentaram crescimento, com destaque para o presencial com 15,2% em relação ao mesmo período de 2025. Esse resultado é reflexo da mudança de mix na base de alunos, com aumento da base em cursos presenciais e semipresenciais, que possuem o ticket médio mais alto. Adicionalmente, todas as modalidades apresentaram aumento de ticket médio, com um mix favorável de cursos de saúde e maior LTV.

No 1T26, o Lucro Bruto atingiu R\$ 997,4 milhões, um aumento de 10,4% versus 1T25 e uma Margem Bruta de 83,4%, leve redução de 0,4 p.p. versus 1T25. Destaque para o segmento presencial, com crescimento de 17,0% no Lucro Bruto e com aumento na margem de 1,1 p.p. versus 1T25, compensando a redução de margem no semipresencial de 1,3 p.p., impactada pelo maior custo com preceptoria e docentes horistas para acompanhamento de estágios, especialmente na área da saúde dado maturação dos cursos na respectiva modalidade. O EAD cresceu 8,5% no Lucro Bruto com a margem em linha versus 1T25.

EDUCAÇÃO SUPERIOR (KROTON) | DRE CONSOLIDADA

Educação Superior (Kroton) - Valores em R\$ ('000)	1T26	1T25	% AH
Receita Bruta	1.594.269	1.455.654	9,5%
Deduções da Receita Bruta	(398.899)	(377.791)	5,6%
Receita Líquida	1.195.370	1.077.863	10,9%
Total de Custos	(197.971)	(174.290)	13,6%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(2.605)	(1.661)	56,8%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(195.366)	(172.629)	13,2%
Lucro Bruto	997.399	903.573	10,4%
<i>Margem Bruta</i>	<i>83,4%</i>	<i>83,8%</i>	<i>-0,4 p.p.</i>
Despesas Operacionais	(210.124)	(212.223)	-1,0%
Pessoal	(85.413)	(88.983)	-4,0%
Gerais e Administrativas	(124.711)	(123.240)	1,2%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(172.862)	(148.366)	16,5%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	19.850	21.102	-5,9%
Despesas com Vendas e Marketing	(184.352)	(145.465)	26,7%
Resultado Operacional	449.911	418.621	7,5%
<i>Margem Operacional</i>	<i>37,6%</i>	<i>38,8%</i>	<i>-1,2 p.p.</i>
Despesas Corporativas	(46.847)	(28.817)	62,6%
EBITDA Recorrente	403.064	389.803	3,4%
<i>Margem EBITDA Recorrente</i>	<i>33,7%</i>	<i>36,2%</i>	<i>-2,5 p.p.</i>
(+) Reversões de Contingências de BA	-	-	n.a.
(-) Itens Não Recorrentes	(20.071)	(7.256)	176,6%
EBITDA	382.993	382.548	0,1%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>32,0%</i>	<i>35,5%</i>	<i>-3,5 p.p.</i>

Conforme explicado anteriormente, a margem Bruta teve uma retração de 0,4 p.p. versus 1T25.

A razão entre PCLD/ROL teve um aumento de 13,8% para 14,5%, tendo em vista o cenário de mudança regulatória e o aumento do nível de competição, ao invés de optar por uma redução no preço final do aluno, enxergamos como uma estratégia mais eficiente aumentar o seu nível de parcelamento, portanto temos um efeito pontual na PCLD dado o maior provisionamento versus a mensalidade regular de um aluno pagante.

As Despesas Corporativas tiveram um aumento de 1,2 p.p., resultado do deslocamento temporal entre o 1T25 e 2T25 de algumas despesas com tecnologia, impactando negativamente a comparação com o 1T26.

No 1T26 as Despesas com Vendas e Marketing na captação tiveram aumento de 1,9 p.p., pois dado a mudança regulatória, preferimos ser mais cautelosos em relação ao potencial impacto no número de matrículas e investimos mais em marketing, com benefício não apenas no trimestre, mas também reforçando as forças das nossas marcas.

Com isso, o EBITDA Recorrente da Educação Superior (Kroton) no 1T26 atingiu R\$ 403,1 milhões, crescimento de 3,4% e uma retração na margem de 2,5 p.p. versus 1T25. Os Custos e Despesas no 1T26 somaram R\$ 812,2 milhões, um aumento de 14,5% versus 1T25, com os principais impactos citados acima.

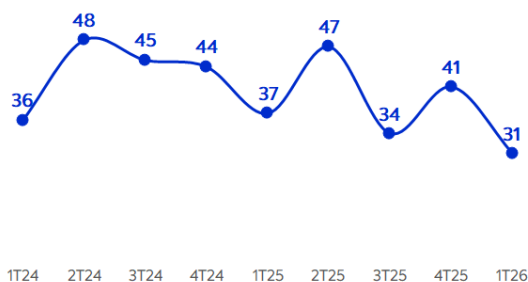
Custos e Despesas¹ (R\$ milhões)



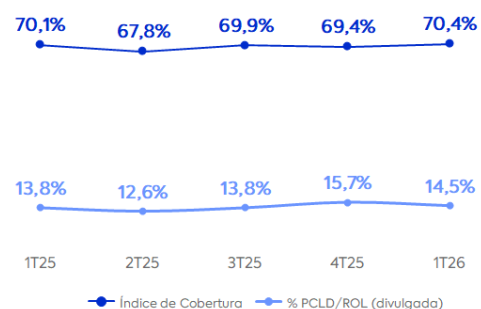
¹ O total de custos e despesas não considera a linha de Juros e Mora.

O Prazo Médio de Recebimento (PMR) dos alunos pagantes reduziu versus 1T25 (31 dias versus 37 dias). Neste mesmo intervalo, o índice de cobertura de alunos foi 70,4%.

Prazo Médio de Recebimento (Pagantes)



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



RESULTADO CONSOLIDADO COGNA

ABERTURA POR EMPRESA (TRIMESTRE)

Valores em R\$ ('000)	Educação Superior (Kroton)	Educação Básica (Vasta + Saber)	Cogna Consolidado	
	1T26	1T26	1T26	% AV
Receita Bruta	1.594.269	985.912	2.580.181	120,2%
Deduções da Receita Bruta	(398.899)	(35.154)	(434.053)	-20,2%
Receita Líquida	1.195.370	950.758	2.146.128	100,0%
Custos (CPV/CSP)	(197.971)	(419.467)	(617.436)	-28,8%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(2.605)	(365.058)	(367.663)	-17,1%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(195.366)	(54.409)	(249.773)	-11,6%
Lucro Bruto	997.399	531.291	1.528.692	71,2%
Despesas Operacionais	(210.124)	(52.020)	(262.144)	-12,2%
Despesas de Pessoal	(85.413)	(38.781)	(124.194)	-5,8%
Despesas Gerais e Administrativas	(124.711)	(13.239)	(137.950)	-6,4%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(172.862)	(17.800)	(190.662)	-8,9%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	19.850	1.365	21.215	1,0%
(+) Equivalência Patrimonial	-	(12.727)	(12.727)	-0,6%
Despesas com Vendas e Marketing	(184.352)	(148.063)	(332.415)	-15,5%
Resultado Operacional	449.911	302.046	751.959	35,0%
Despesas Corporativas	(46.847)	(25.533)	(72.380)	-3,4%
EBITDA Recorrente	403.064	276.513	679.579	31,7%
(+) Reversões de Contingências de BA	-	612	612	0,0%
(-) Itens Não Recorrentes	(20.071)	40	(20.031)	-0,9%
EBITDA	382.993	277.165	660.160	30,8%
Depreciação e Amortização	-	-	(227.853)	-10,6%
Resultado Financeiro	-	-	(215.458)	-10,0%
Imposto de Renda e Contribuição Social	-	-	(75.632)	-3,5%
Participação de Minoritários	-	-	230	0,0%
Lucro Líquido	-	-	141.447	6,6%
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	-	-	59.315	2,8%
Lucro Líquido Ajustado	-	-	200.762	9,4%

RESULTADO 1T26 | CONSOLIDADO

Consolidado – Valores em R\$ ('000)	1T26	1T25	% AH
Receita Bruta	2.580.181	2.041.365	26,4%
Deduções da Receita Bruta	(434.053)	(413.738)	4,9%
Receita Líquida	2.146.128	1.627.628	31,9%
Total de Custos	(617.436)	(354.903)	74,0%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(367.663)	(141.813)	159,3%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(249.773)	(213.090)	17,2%
Lucro Bruto	1.528.692	1.272.725	20,1%
<i>Margem Bruta</i>	71,2%	78,2%	-7,0 p.p.
Despesas Operacionais	(262.144)	(269.359)	-2,7%
Pessoal	(124.194)	(125.013)	-0,7%
Gerais e Administrativas	(137.950)	(144.346)	-4,4%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(190.662)	(163.813)	16,4%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	21.215	21.115	0,5%
Equivalência Patrimonial	(12.727)	(1.622)	684,6%
Despesas com Vendas e Marketing	(332.415)	(257.258)	29,2%
Resultado Operacional	751.959	601.788	25,0%
<i>Margem Operacional</i>	35,0%	37,0%	-2,0 p.p.
Despesas Corporativas	(72.380)	(45.777)	58,1%
EBITDA Recorrente	679.579	556.011	22,2%
<i>Margem EBITDA Recorrente</i>	31,7%	34,2%	-2,5 p.p.
(+) Reversões de Contingências de BA	612	125	389,6%
(-) Itens não recorrentes	(20.031)	(8.616)	132,5%
EBITDA	660.160	547.520	20,6%
<i>Margem EBITDA</i>	30,8%	33,6%	-2,8 p.p.
Depreciação e Amortização	(227.853)	(224.614)	1,4%
Resultado Financeiro	(215.458)	(198.671)	8,4%
IR / CS do Exercício	(51.202)	(25.973)	97,1%
IR / CS Diferidos	(24.430)	(4.014)	508,6%
Participação de Minoritários	230	861	-73,3%
Lucro Líquido	141.447	95.109	48,7%
<i>Margem Líquida</i>	6,6%	5,8%	0,8 p.p.
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	59.315	59.274	0,1%
Lucro Líquido Ajustado	200.762	154.383	30,0%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	9,4%	9,5%	-0,1 p.p.

No 1T26, a Receita Líquida da Cognia cresceu 31,9%, alcançando R\$ 2.146,1 milhões em comparação ao mesmo período de 2025. Com o crescimento sustentável de duplo dígito nas duas Unidades de Negócio,

impulsionado pela expansão de 72,9% em comparação ao mesmo período de 2025 na Educação Básica (Vasta e Saber) principalmente em função do deslocamento do PNLD e crescimento na modalidade presencial na Educação Superior (Kroton).

No 1T26, o EBITDA Recorrente atingiu R\$ 679,6 milhões, representando um crescimento de 22,2% e uma retração na margem de 2,5 p.p. versus 1T25, impactado fundamentalmente pela maior participação do PNLD, que teve forte crescimento, porém com margens inferiores aos demais negócios.

Despesas Corporativas

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T26	1T25	% AH
Despesas Corporativas	(72.380)	(45.777)	58,1%
Despesas com Pessoal	(51.844)	(38.177)	35,8%
Despesas Gerais e Administrativas	(20.536)	(7.600)	170,2%

Análise Vertical - % da Receita Líquida	1T26	1T25	% AH
Despesas Corporativas	-3,4%	-2,8%	-0,6 p.p.
Despesas com Pessoal	-2,4%	-2,3%	-0,1 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-1,0%	-0,5%	-0,5 p.p.

No trimestre, as Despesas Corporativas aumentaram 58,1% em comparação ao 1T25, com os principais impactos:

- (i) Despesas com Pessoal: A variação nesta linha reflete exclusivamente a reorganização societária e a nova estrutura organizacional da Companhia. Com o fechamento de capital da Vasta na Nasdaq no início de 2026 e a integração das operações (Vasta e Saber) na vertical Educação Básica, áreas de suporte operacional dedicadas apenas a uma Unidade de Negócio, passaram a atender de forma transversal a todas as unidades de negócios, sem aumento nominal de despesas;
- (ii) Despesas Gerais e Administrativas: Resultado do deslocamento temporal de algumas despesas com tecnologia do 1T25 para o 2T25, impactando a comparação com 1T26.

Itens Não Recorrentes

Valores em R\$ ('000)	1T26	1T25	% AH
Rescisões	(4,473)	(6,612)	-32,3%
M&A e Expansão	(754)	(1,116)	-32,4%
Venda/Baixa Imobilizado	3,247	1,944	67,0%
Reestruturação	(18,051)	(2,832)	537,4%
Total de não recorrentes	(20,031)	(8,616)	132,5%

Os itens não recorrentes totalizaram R\$ 20,0 milhões no 1T26, um acréscimo em relação ao 1T25 de R\$ 11,4 milhões. Esse aumento pontual é reflexo direto da rescisão antecipada de um contrato imobiliário no período da pandemia, evento que já estava mapeado no planejamento orçamentário da Companhia para o exercício de 2026.

Resultado Financeiro

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T26	1T25	% AH
(+) Receita Financeira	51.359	52.361	-1,9%
Juros sobre Aplicações Financeiras	37.539	32.389	15,9%
Ganho com instrumentos financeiros derivativos	2.865	16.141	-82,3%
Outros	10.955	3.831	186,0%
(-) Despesa Financeira	(266.817)	(251.032)	6,3%
Despesas Bancárias	(5.468)	(5.158)	6,0%
Juros de Arrendamento	(71.064)	(72.830)	-2,4%
Juros sobre Empréstimos	(121.629)	(126.591)	-3,9%
Juros sobre risco sacado	(24.700)	(15.890)	55,4%
Juros sobre Obrigações das Aquisições	(3.590)	(4.270)	-15,9%
Perda com instrumentos financeiros derivativos	(10.008)	(5.691)	75,9%
Atualização de Contingências	(15.338)	(12.141)	26,3%
Outros	(15.020)	(8.461)	77,5%
Resultado Financeiro¹	(215.458)	(198.671)	8,4%

A linha de Receita Financeira teve uma redução de 1,9% versus 1T25, devido ao registro do MTM dos SWAPS instrumentos financeiros e derivativos de R\$ 13,3 milhões entre os trimestres. Em contrapartida, houve impacto positivo do aumento nos juros sobre aplicações financeiras em R\$ 5,2 milhões no trimestre, impactado pela alta da SELIC entre os períodos.

A linha de Despesa Financeira teve um crescimento de 6,3% entre 1T26 e 1T25, tendo como destaque os juros Sobre Risco Sacado, principalmente pelo crescimento na aquisição de matérias primas para a produção dos materiais. Ainda comparando os dois trimestres, mesmo com a SELIC mais alta durante os três primeiros

meses do ano, houve redução de juros sobre Empréstimos no montante de R\$ 5,0 milhões, em função das ações de *Liability Management* realizada pela companhia ao longo de 2025 e 2026.

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 despesa de R\$ 7,1 milhões neste trimestre, em comparação com a Receita de R\$ 10,5 milhões no 1T25. 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 + 1,33%. Ressaltamos que a Companhia não utiliza de instrumentos financeiros derivativos para fins especulativos.

Capex e Investimentos em Expansão

Valores em R\$ (milhões)	1T26	1T25	%AH
Capex Recorrente	97.075	115.465	-15,9%
%Receita Líquida	4,5%	7,1%	-2,6 p.p.
Infraestrutura	20.463	48.592	-57,9%
Produção de Conteúdo	23.717	14.199	67,0%
Tecnologia	52.895	52.674	0,4%
Investimento em Expansão	24.976	13.441	85,8%
Capex Total	122.051	128.906	-5,3%
%Receita Líquida	5,7%	7,9%	-2,2 p.p.

O Capex Total do 1T26 atingiu R\$122,1 milhões, redução de 5,3% versus o 1T25. Este movimento é explicado por dois grandes investimentos em Maturação de Cursos e Migração de Unidades, realizados e finalizados no ano de 2025. Simultaneamente, temos um crescimento pontual em Produção de Conteúdo e Investimento em Expansão, explicados respectivamente por:

- (i) Visando a importância de termos um quadro de autores consagrados, fizemos a contratação do renomado Alfredo Boulos. Esta parceria ganha força e abre espaço para uma Produção de Conteúdo maior e mais consistente;
- (ii) Impulsionados por mudanças organizacionais com foco em otimizar processos, centralizar funções e melhorar a eficiência, visando a implementação de um sistema único na Companhia.

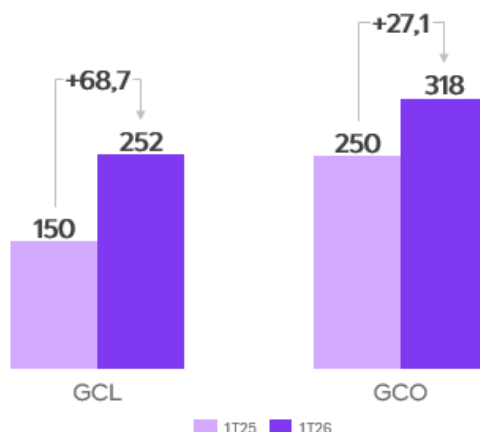
Geração de Caixa

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T26	1T25	% AH
Lucro Líquido antes de IR	216.849	124.235	74,5%
Depreciação e Amortização	232.227	229.004	1,4%
Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa (PCLD)	190.662	163.813	16,4%
Outros	292.050	242.414	20,5%
(+) Ajustes ao Lucro líquido antes de IR	714.939	635.231	12,5%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(9.320)	(13.182)	-29,3%
(Aumento) Redução em Contas a Receber ex-FIES	(516.040)	(177.198)	191,2%
(Aumento) Redução em Contas a Receber FIES	16.934	(4.323)	-491,7%
Outros	16.755	(185.551)	-109,0%
(+) Variações no Capital de Giro	(482.351)	(367.072)	31,4%
Geração de Caixa Operacional antes de Capex	440.117	379.212	16,1%
(+) Capex e Investimentos em Expansão	(122.051)	(128.906)	-5,3%
Geração de Caixa Operacional após Capex	318.066	250.306	27,1%
(+) Pagamento do Juros	(65.607)	(100.695)	-34,8%
Geração de Caixa Livre	252.459	149.611	68,7%
(+) Fluxo Investimento / M&A	(3.059)	3.368	-190,8%
Captação	-	-	0,0%
Amortização do Principal	(203.520)	(3.520)	5681,8%
Pagamento de dividendos aos acionistas	(119.479)	-	0,0%
Aquisições Ações	-	(59.814)	n.a
Outros	(3.961)	(135)	2834,1%
(+) Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos	(326.960)	(63.469)	415,1%
Fluxo de Caixa Líquido	(77.560)	89.510	-186,6%

A Geração de Caixa Operacional após Capex (GCO) foi de R\$ 318,1 milhões no 1T26, um aumento de 27,1% em comparação ao 1T25, impacto positivo por maiores entradas operacionais nas duas unidades de negócio, com foco no Programa Nacional de Livros Didáticos e recebimentos referente a operação B2G.

Com o resultado das nossas operações de *Liability Management* e maior geração de caixa, reduzimos 34,8% (R\$ 35,1 milhões) de pagamento de juros em relação ao mesmo período de 2025. Com isso, destacamos um aumento significativo da Geração de Caixa Livre, atingindo R\$ 252,5 milhões no 1T26, um crescimento de 68,7% vs 1T25. No 4T25, a Companhia realizou diversas ações de *Liability Management* com o objetivo de reduzir o custo médio da dívida e alongar seus prazos de vencimento, impactando diretamente o pagamento de juros do 1T26.

Geração de Caixa Operacional e Geração de Caixa Livre 1T26 vs. 1T25 (R\$ million)



Lucro Líquido

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T26	1T25	% AH
Resultado Operacional	751.959	601.788	25,0%
(+) Despesas Corporativas	(72.380)	(45.777)	58,1%
(+) Reversões de Contingências de BA	612	125	389,6%
(+) Itens Não Recorrentes	(20.031)	(8.616)	132,5%
(+) Depreciação e Amortização	(227.853)	(224.614)	1,4%
(+) Resultado Financeiro ¹	(215.458)	(198.671)	8,4%
(+) IR / CS do Exercício	(51.202)	(25.973)	97,1%
(+) IR / CS Diferidos	(24.430)	(4.014)	508,6%
(+) Participação de Minoritários	230	861	-73,3%
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	59.315	59.274	0,1%
Lucro Líquido Ajustado	200.762	154.383	30,0%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>9,4%</i>	<i>9,5%</i>	<i>-0,1 p.p.</i>
(-) Amortização do Intangível (Aquisições)	(59.315)	(59.274)	0,1%
Lucro Líquido	141.447	95.109	48,7%
<i>Margem Líquida</i>	<i>6,6%</i>	<i>5,8%</i>	<i>0,7 p.p.</i>

1- Não considera juros e mora sobre mensalidades.

No 1T26 o Lucro Líquido alcançou R\$ 141,4 milhões, contra R\$ 95,1 milhões no 1T25, aumento de 48,7%. Esse crescimento, foi resultado do crescimento de 25,0% no Resultado Operacional.

A despesa de Imposto de Renda do Exercício apresentou crescimento neste trimestre, em razão do crescimento do Resultado na unidade de Educação Básica.

Endividamento

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T26	1T25	% AH	4T25	% AH
Total de Disponibilidades [a]	1.205.332	1.421.705	-15,2%	1.282.892	-6,0%
Caixa	6.646	4.452	49,3%	16.617	-60,0%
Equivalentes de Caixa	1.198.686	1.417.253	-15,4%	1.266.275	-5,3%
Total de Empréstimos, Financiamentos e Obrigações [b]	3.989.071	4.235.874	-5,8%	4.118.455	-3,1%
Empréstimos e Financiamentos	3.737.804	4.031.774	-7,3%	3.871.337	-3,4%
Curto Prazo	261.778	1.193.341	-78,1%	394.063	-33,6%
Longo Prazo	3.476.026	2.838.433	22,5%	3.477.274	0,0%
Instrumentos Financeiros Derivativos	117.558	100.596	16,9%	112.287	4,7%
Outras Obrigações de Curto e Longo Prazos ¹	133.709	103.504	29,2%	134.831	-0,8%
Dívida Líquida [a-b]	(2.783.739)	(2.814.169)	-1,1%	(2.835.563)	-1,8%

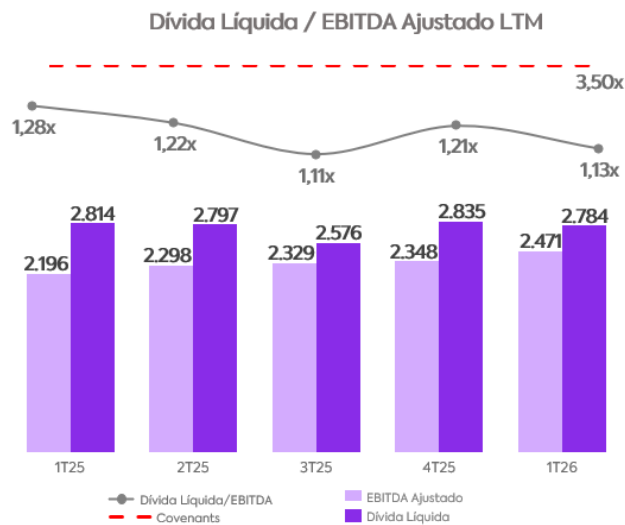
1 - Considera todas as obrigações de curto e longo prazos relacionadas ao pagamento de aquisições

A dívida líquida reduziu R\$ 30,4 milhões ou 1,1% no 1T26 em relação ao 1T25, passando de R\$ 2.814,2 milhões para R\$ 2.783,7 milhões em razão da redução da dívida bruta, decorrente das ações de *Liability Management* com pré-pagamento de dívidas. Ao final do 1T26, o total de Caixa e Equivalentes de Caixa somou R\$ 1.205,3 milhões, valor abaixo em 15,2% em comparação ao 1T25.

No 1T26, a companhia avançou com as operações de *Liability Management*, com o pré-pagamento da 1ª (primeira) série da 13ª emissão no valor de R\$ 200,0 milhões, custo de CDI + 1,35%. Com esta operação, no 1T26, o custo médio ponderado da companhia foi de CDI + 1,33% e o *duration* foi de 31 meses, contra um custo médio de CDI + 1,66% e *duration* de 27 meses no 1T25. Adicionalmente, em 13 de fevereiro de 2026, a Companhia distribuiu R\$119,5 milhões em dividendos aos seus acionistas.

A Companhia atingiu, ao final do 1T26, uma alavancagem (Dívida Líquida/EBITDA Ajustado) de 1,13x contra 1,28x no 1T25. proporcionado principalmente pela redução da dívida líquida e pelo aumento do EBITDA Ajustado.

Redução de Dívida Líquida no Trimestre



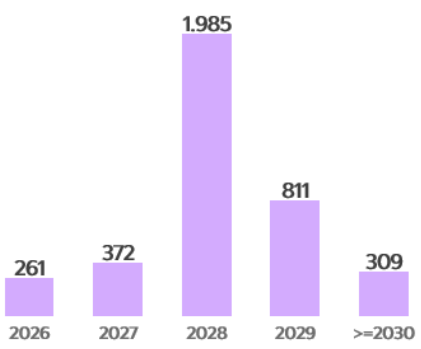
1 - EBITDA Ajustado considera, em adição ao EBITDA, os itens não-recorrentes e a soma do saldo entre provisões e reversões de contingência sem efeito caixa.

A alavancagem é apurada conforme regulamento das escrituras de 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 dos últimos 12 meses.

Valores em R\$ ('000)	1T26
EBITDA	2.361.859
(+) Itens Não Recorrentes	74.237
(+) Provisões/Reversões de Contingências	35.701
EBITDA Ajustado	2.471.797
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	(3.855.362)
Contas a Pagar de Aquisições	(133.709)
Caixa e Equivalentes de Caixa	1.205.332
Dívida Líquida	(2.783.739)
Dívida Líquida/EBITDA Ajustado	(1,13)
Arrendamento Total (Balanço)	2.798.619
Obrigações Aluguel	1.553.857
Renovatórias de Aluguel	1.244.762

O cronograma de amortização demonstra os próximos vencimentos dos empréstimos, financiamentos e debêntures da companhia. 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.

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



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 1T26, as ações da Companhia foram negociadas em 100% dos pregões, totalizando um volume negociado de R\$ 7,4 bilhões, resultando em um volume médio diário negociado de R\$ 121,7 milhões. Atualmente, as ações da Cognia são acompanhadas por 13 diferentes corretoras (*Research*) locais e internacionais. Cognia fechou março de 2026 com um valor de mercado de R\$ 6,5 bilhões.

Composição Acionária

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

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

*posição em 31/03/2026

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)	1T26	% AV	4T25	% AV	1T25	% AV
Circulante	4.981.658	20,5%	4.701.959	19,5%	4.711.693	19,5%
Caixa e Bancos	6.646	0,0%	16.617	0,1%	4.452	0,0%
Aplicações Financeiras	0	0,0%	61.835	0,3%	10.449	0,0%
Títulos e Valores Mobiliários	1.198.686	4,9%	1.204.440	5,0%	1.406.804	5,8%
Contas a Receber	2.788.147	11,5%	2.462.136	10,2%	2.400.099	9,9%
Estoques	530.322	2,2%	574.974	2,4%	451.254	1,9%
Adiantamentos	130.068	0,5%	119.665	0,5%	98.621	0,4%
Tributos a Recuperar	70.884	0,3%	61.503	0,3%	93.350	0,4%
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	109.009	0,4%	98.295	0,4%	77.326	0,3%
Contas a receber na venda de controladas	2.220	0,0%	2.146	0,0%	6.099	0,0%
Outros créditos	145.676	0,6%	100.348	0,4%	163.239	0,7%
Não Circulante	19.315.263	79,5%	19.421.028	80,5%	19.492.247	80,5%
Realizável a Longo Prazo	1.101.738	4,6%	1.166.164	4,8%	1.093.111	4,5%
Títulos e Valores Mobiliários	45.207	0,2%	43.701	0,2%	40.105	0,2%
Contas a Receber	134.653	0,6%	158.062	0,7%	125.674	0,5%
Instrumentos Financeiros Derivativos	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Tributos a Recuperar	17.560	0,1%	18.937	0,1%	0	0,0%
Imposto de Renda e Contribuição Social a Recuperar	110.251	0,5%	124.349	0,5%	101.657	0,4%
Contas a receber na venda de controladas	0	0,0%	0	0,0%	1.934	0,0%
Demais Contas a Receber	96.354	0,3%	96.231	0,4%	100.449	0,4%
Garantia para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	68.058	0,3%	66.836	0,3%	63.708	0,3%
Depósitos Judiciais	60.844	0,3%	52.384	0,2%	50.373	0,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	568.811	2,3%	605.664	2,5%	609.211	2,5%
Investimentos	23.538	0,1%	36.563	0,2%	50.262	0,2%
Demais Investimentos	3.093	0,0%	2.979	0,0%	1.608	0,0%
Imobilizado	3.522.513	14,5%	3.530.577	14,6%	3.641.337	15,0%
Intangível	14.664.381	60,4%	14.684.745	60,9%	14.705.929	60,8%
Total do Ativo	24.296.921	100,0%	24.122.987	100,0%	24.203.940	100,0%
Passivo e Patrimônio Líquido						
Circulante	3.014.191	12,4%	2.830.490	11,7%	3.407.861	14,1%
Fornecedores	763.783	3,1%	747.676	3,1%	597.640	2,5%
Fornecedores risco sacado	664.650	2,7%	540.237	2,2%	472.021	2,0%
Empréstimos e Financiamentos	81.498	0,3%	61.840	0,3%	15.582	0,1%
Debêntures	180.280	0,7%	332.223	1,4%	1.177.759	4,9%
Arrendamento mercantil	402.687	1,7%	200.442	0,8%	190.506	0,8%
Salários e Encargos Sociais	466.977	1,9%	403.668	1,7%	441.821	1,8%
Imposto de Renda e Contribuição Social a pagar	64.290	0,3%	23.218	0,1%	19.882	0,1%
Tributos a Pagar	61.105	0,3%	63.781	0,3%	67.260	0,3%
Adiantamentos de Clientes	227.669	0,9%	225.150	0,9%	175.229	0,7%
Dividendos a pagar	29.660	0,1%	149.139	0,6%	120.822	0,5%
Instrumentos Financeiros Derivativos	5.516	0,0%	6.116	0,0%	0	0,0%
Contas a Pagar - Aquisições	28.217	0,1%	31.016	0,1%	72.171	0,3%
Demais Contas a Pagar	37.859	0,3%	45.984	0,2%	57.168	0,2%
Não Circulante	7.680.652	31,6%	7.837.747	32,5%	7.202.560	29,8%
Empréstimos e Financiamentos	590.765	2,4%	593.957	2,5%	63.929	0,3%
Debêntures	2.885.261	11,9%	2.883.317	12,0%	2.774.504	11,5%
Arrendamento mercantil	2.395.932	9,9%	2.578.045	10,7%	2.651.512	11,0%
Fornecedores	64.239	0,3%	64.116	0,3%	64.036	0,3%
Instrumentos Financeiros Derivativos	112.042	0,5%	106.171	0,4%	100.596	0,4%
Provisão para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	791.610	3,3%	758.631	3,1%	828.081	3,4%
Passivos assumidos na combinação de negócio	17.169	0,1%	17.052	0,1%	16.528	0,1%
Contas a Pagar - Aquisições	105.492	0,4%	103.815	0,4%	31.333	0,1%
Tributos Diferidos	597.811	2,5%	610.234	2,5%	630.177	2,6%
Dividendos a pagar	62.394	0,3%	60.521	0,3%	0	0,0%
Demais Contas a Pagar	57.937	-0,0%	61.888	0,3%	41.864	0,2%
Patrimônio Líquido	13.602.078	56,0%	13.454.750	55,8%	13.593.519	56,2%
Total do Passivo e do Patrimônio Líquido	24.296.921	100,0%	24.122.987	100,0%	24.203.940	100,0%

ANEXO 2 – DEMONSTRATIVO DO RESULTADO SOCIETÁRIO TRIMESTRAL

	1T26	% AV	1T25	% AV	1T26/1T25
	(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)				
Receita Bruta	2.580.181	120,2%	2.041.366	125,4%	26,4%
Ensino Superior (Kroton)	1.594.269	74,3%	1.455.654	89,4%	9,5%
Educação Básica (Saber)	457.732	21,3%	127.357	7,8%	259,4%
Educação Básica (Vasta)	528.180	24,6%	458.355	28,2%	15,2%
Deduções da Receita Bruta	(434.053)	-20,2%	(413.738)	-25,4%	4,9%
Ensino Superior (Kroton)	(398.899)	-18,6%	(377.790)	-23,2%	5,6%
Educação Básica (Saber)	(15.092)	-0,7%	(7.985)	-0,5%	89,0%
Educação Básica (Vasta)	(20.062)	-0,9%	(27.963)	-1,7%	-28,3%
Receita Líquida	2.146.128	100,0%	1.627.628	100,0%	31,9%
Ensino Superior (Kroton)	1.195.370	55,7%	1.077.864	66,2%	10,9%
Educação Básica (Saber)	442.640	20,6%	119.372	7,3%	270,8%
Educação Básica (Vasta)	508.118	23,7%	430.392	26,4%	18,1%
Custo dos Produtos e Serviços	(746.369)	-34,8%	(443.330)	-27,2%	68,4%
Custo dos Produtos Vendidos	(282.746)	-13,2%	(68.356)	-4,2%	313,6%
Custo dos Serviços Prestados	(463.623)	-21,6%	(374.974)	-23,0%	23,6%
Lucro Bruto	1.399.759	65,2%	1.184.298	72,8%	18,2%
Despesas Operacionais	(988.667)	-46,1%	(882.508)	-54,2%	12,0%
Despesas com Vendas	(332.415)	-15,5%	(257.258)	-15,8%	29,2%
Despesas Gerais e Administrativas	(456.247)	-21,3%	(461.116)	-28,3%	-1,1%
Provisão para perda esperada	(190.662)	-8,9%	(163.813)	-10,1%	16,4%
Outras receitas operacionais	3.913	0,2%	1.627	0,1%	140,5%
Outras despesas operacionais	(231)	0,0%	(27)	0,0%	755,6%
Equivalência patrimonial	(13.025)	-0,6%	(1.921)	-0,1%	578,0%
Lucro antes do Resultado Financeiro e dos impostos	411.092	19,2%	301.790	18,5%	36,2%
Resultado Financeiro	(194.243)	-9,1%	(177.555)	-10,9%	9,4%
Receitas Financeiras	72.574	3,4%	73.477	4,5%	-1,2%
Despesas Financeiras	(266.817)	-12,4%	(251.032)	-15,4%	6,3%
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	216.849	10,1%	124.235	7,6%	74,5%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(75.632)	-3,5%	(29.987)	-1,8%	152,2%
Corrente	(51.202)	-2,4%	(25.973)	-1,6%	97,1%
Diferido	(24.430)	-1,1%	(4.014)	-0,2%	508,6%
Lucro antes das operações descontinuadas	141.217	6,6%	94.248	5,8%	49,8%
Resultado das operações descontinuadas		0,0%	-	0,0%	0,0%
Lucro do período	141.217	6,6%	94.248	5,8%	49,8%
Participação de Controladores	141.447	6,6%	95.109	5,8%	48,7%
Participação de não Controladores	(230)	0,0%	(861)	-0,1%	-73,3%

ANEXO 3 – FLUXO DE CAIXA

R\$ mil	1T26	1T25
Lucro Líquido antes de IR	216.849	124.235
Ajustes ao Lucro líquido antes de IR	714.939	635.231
Depreciação e Amortização	232.227	229.004
Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa (PCLD)	190.662	163.813
Ajuste a valor presente do contas a receber	5.842	5.290
Provisão para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	33.784	14.309
Encargos Financeiros	155.031	4.216
Outorga de Opções de Ações	6.111	7.952
Encargos financeiros arrendamento mercantil	71.064	219.805
Resultado na Venda ou Baixa de Ativos Não Circulantes	50	(629)
Resultado de Equivalência Patrimonial	13.025	1.921
Resultado em operações com derivativos	7.143	(10.450)
Reavaliação de demais investimentos	-	-
Variações no Capital de Giro	(482.351)	(367.072)
(Aumento) Redução em Contas a Receber (ex-FIES)	(516.040)	(177.198)
(Aumento) Redução em Contas a Receber FIES	16.934	(4.323)
(Aumento) Redução dos Estoques	35.163	(30.392)
(Aumento) Redução em Adiantamentos	(10.403)	6.386
(Aumento) Redução em Tributos a Recuperar	4.700	68.776
(Aumento) Redução em Depósitos Judiciais	(8.460)	(3.483)
(Aumento) Redução nos Demais Ativos	(45.615)	(53.687)
(Aumento) Redução em Fornecedores	140.643	(12.215)
Pagamento de arrendamento mercantil	(49.187)	(48.532)
Juros de arrendamento mercantil pago	(75.657)	(71.223)
Aumento (Redução) em Obrigações Sociais e Trabalhistas	63.309	51.181
Aumento (Redução) em Obrigações Fiscais	(12.806)	(49.750)
Aumento (Redução) em Adiantamento de Clientes	2.519	(6.478)
Pagamento de provisão para perdas tributárias, trabalhistas e cíveis	(17.248)	(16.259)
Aumento (Redução) nos Demais Passivos	(10.203)	(19.875)
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(9.320)	(13.182)
Capex	(97.075)	(115.465)
Adições de Imobilizado	(20.463)	(48.592)
Adições no Intangível	(76.612)	(66.873)
Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais Pós-Capex	343.042	263.747
Capex Projetos Especiais	(24.976)	(13.441)
Construções	(24.976)	(13.441)
Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais Pós-Capex Total	318.066	250.306
(+) Atividades de M&A	50	5.783
Aquisições de Investimentos	(114)	-
Recebimento pela venda de controladas	-	3.501
Recebimento de valores na venda de imóveis	164	2.282
Pagamento por aquisição de empresas	-	-
Aquisição participação de não controladores	-	-
Pagamento de dividendos a não controladores	-	-
(+) Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos	(395.676)	(166.579)
Alienações (Aquisições) de Ações em Tesouraria	-	(59.814)
Juros pagos em operações com derivativos	(1.872)	(345)
Custos de repactuação das debêntures	-	-
Emissão Debêntures	-	-
Pagamentos de Debentures, Empréstimos e Financiamentos	(203.520)	(3.520)
Juros de Empréstimos e Debêntures Pagos	(63.735)	(100.350)
Resgate (Aplicação) de Títulos e Valores Mobiliários	(3.961)	(135)
Parcelas pagas na aquisição de empresas	(3.109)	(2.415)
Pagamento de dividendos aos acionistas	(119.479)	-
(=) Geração de Caixa Não Operacional	(395.626)	(160.796)
Geração de Caixa Total	(77.560)	89.510
Aumento (Redução) Líquido de Caixa e Equivalentes de Caixa		
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período	1.282.892	1.332.195
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Período	1.205.332	1.421.705
Aumento (Redução) Líquido de Caixa e Equivalentes de Caixa	(77.560)	89.510

ANEXO 4 – RECONCILIAÇÃO DO DEMONSTRATIVO DO RESULTADO TRIMESTRAL

	DRE Societária 1T26	Juros sobre Mensalidades	Depreciação e Amortização	Ajustes não contábeis Itens Não Recorrentes/ Ganho de Capital (Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)	Reclassificações entre Custos e Despesas	Reversões de BA	Eliminação entre BU's / Cogna	DRE Gerencial 1T26
Receita Bruta	2.580.181	-	-	-	-	-	-	2.580.181
Ensino Superior (Kroton)	1.594.269	-	-	-	-	-	-	1.594.269
Educação Básica (Saber)	457.732	-	-	-	-	-	25.564	483.296
Educação Básica (Vasta)	528.180	-	-	-	-	-	-	528.180
Eliminação entre BU's Cogna	-	-	-	-	-	-	(25.564)	(25.564)
Deduções da Receita Bruta	(434.053)	-	-	-	-	-	-	(434.053)
Ensino Superior (Kroton)	(398.899)	-	-	-	-	-	-	(398.899)
Educação Básica (Saber)	(15.092)	-	-	-	-	-	-	(15.092)
Educação Básica (Vasta)	(20.062)	-	-	-	-	-	-	(20.062)
Receita Líquida	2.146.128	-	-	-	-	-	-	2.146.128
Ensino Superior (Kroton)	1.195.370	-	-	-	-	-	-	1.195.370
Educação Básica (Saber)	442.640	-	-	-	-	-	25.564	468.204
Educação Básica (Vasta)	508.118	-	-	-	-	-	-	508.118
Eliminação entre BU's Cogna	-	-	-	-	-	-	(25.564)	(25.564)
Custo dos Produtos e Serviços	(746.369)	-	(128.930)	-	257.863	-	-	(617.436)
Custo dos Produtos Vendidos	(282.746)	-	-	-	(84.917)	-	-	(367.663)
Custo dos Serviços Prestados	(463.623)	-	(128.930)	-	342.780	-	-	(249.773)
Lucro Bruto	1.399.759	-	(128.930)	-	257.863	-	-	1.528.692
Despesas Operacionais	(988.667)	-	356.783	20.031	(257.863)	(612)	-	(870.328)
Despesas com Vendas	(332.415)	-	-	-	-	-	-	(332.415)
Despesas Gerais e Administrativas	(456.247)	-	356.485	20.031	(57.607)	(612)	-	(137.950)
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	(190.662)	-	-	-	-	-	-	(190.662)
Despesas com Pessoal	-	-	-	-	(124.194)	-	-	(124.194)
Despesas Corporativas	-	-	-	-	(72.380)	-	-	(72.380)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	3.682	-	-	-	(3.682)	-	-	-
Equivalência patrimonial	(13.025)	-	298	-	-	-	-	(12.727)
Lucro Operacional antes do Resultado Financeiro	411.092	-	227.853	20.031	-	(612)	-	658.364
Juros sobre Atraso de Mensalidade	-	21.215	-	-	-	-	-	21.215
(-) Reversões de Contingência de BA	-	-	-	-	-	612	-	612
(-) Itens não recorrentes	-	-	-	(20.031)	-	-	-	(20.031)
EBITDA	411.092	21.215	227.853	-	-	-	-	660.160
Depreciação e Amortização	-	-	(227.853)	-	-	-	-	(227.853)
Resultado Financeiro	(194.243)	(21.215)	-	-	-	-	-	(215.458)
Receitas Financeiras	72.574	(21.215)	-	-	-	-	-	51.359
Despesas Financeiras	(266.817)	-	-	-	-	-	-	(266.817)
Lucro Operacional	216.849	-	-	-	-	-	-	216.849
Imposto de Renda e Contribuição Social	(75.632)	-	-	-	-	-	-	(75.632)
Do Exercício	(51.202)	-	-	-	-	-	-	(51.202)
Diferido	(24.430)	-	-	-	-	-	-	(24.430)
Participação de Minoritários	(230)	-	-	-	-	-	-	(230)
Lucro Líquido atribuído aos Acionistas Controladores	141.447	-	-	-	-	-	-	141.447

ANEXO 5 – ÍNDICE DE COBERTURA E CONTAS A RECEBER

Contas a Receber Bruto - Valores em R\$ (000)	1T26	1T25	%AH
Cogna	6.571.066	6.049.077	8,6%
Cartão de Crédito	197.177	114.756	71,8%
Ensino Superior (Kroton)	4.993.175	4.854.141	2,9%
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	3.861.575	3.744.249	3,1%
PEP	2.439.688	2.565.617	-4,9%
PMT	1.421.887	1.178.632	20,6%
Ensino Superior (Kroton) ex-Parcelamento Privado	1.131.600	1.109.892	2,0%
Pagante	766.564	822.267	-6,8%
FIES (Parcelamento Público)	365.036	287.625	26,9%
Educação Básica - Saber	558.045	245.711	127,1%
Educação Básica - Vasta	822.669	834.469	-1,4%
Cogna ex-Parcelamento Privado e Cartão de Crédito	2.512.314	2.190.072	14,7%

Contas a Receber Líquido - Valores em R\$ (000)	1T26	1T25	%AH
Cogna	2.922.800	2.525.772	15,7%
Cartão de Crédito	197.177	114.756	71,8%
Ensino Superior (Kroton)	1.480.058	1.449.911	2,1%
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	1.091.982	1.063.800	2,6%
PEP	644.568	719.195	-10,4%
PMT	447.414	344.606	29,8%
Ensino Superior (Kroton) ex-Parcelamento Privado	388.076	386.111	0,5%
Pagante	340.262	361.384	-5,8%
FIES (Parcelamento Público)	47.814	24.727	93,4%
Educação Básica - Saber	508.818	214.226	137,5%
Educação Básica - Vasta	736.747	746.879	-1,4%
Cogna ex-Parcelamento Privado e Cartão de Crédito	1.633.641	1.347.216	21,3%

Índice de Cobertura	1T26	1T25	%AH
Cogna	55,5%	58,2%	-2,7 p.p.
Cartão de Crédito	0,0%	0,0%	n/a
Ensino Superior (Kroton)	70,4%	70,1%	0,3 p.p.
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	71,7%	71,6%	0,1 p.p.
Ensino Superior (Kroton) ex-Parcelamento Privado	65,7%	65,2%	0,5 p.p.
Pagante	55,6%	56,1%	-0,5 p.p.
FIES (Parcelamento Público)	86,9%	91,4%	-4,5 p.p.
Educação Básica - Saber	8,8%	12,8%	-4,0 p.p.
Educação Básica - Vasta	10,4%	10,5%	-0,1 p.p.
Cogna ex-Parcelamento Privado e Cartão de Crédito	35,0%	38,5%	-3,5 p.p.

Prazo Médio de Recebimento (em dias)	1T26	1T25	Var. (dias)
Cogna	140	140	-
Ensino Superior (Kroton)	113	123	- 10
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	854	803	51
PEP	9.063	3.750	5.313
PMT	370	304	66
Ensino Superior (Kroton) ex-Parcelamento Privado	33	37	- 4
Pagante	31	37	- 6
FIES (Parcelamento Público)	51	32	19
Educação Básica - Saber	205	124	81
Educação Básica - Vasta	140	163	- 23
Cogna ex-Parcelamento Privado e Cartão de Crédito	83	81	2

ANEXO 6 – ABERTURA POR EMPRESA (TRIMESTRE)

	Educação Superior (Kroton)	Educação Básica (Vasta + Saber)	Vasta	Saber	Eliminação entre BU's
Valores em R\$ ('000)	1T26	1T26	1T26	1T26	1T26
Receita Bruta	1.594.269	985.912	528.180	483.296	(25.564)
Deduções da Receita Bruta	(398.899)	(35.154)	(20.063)	(15.091)	-
Receita Líquida	1.195.370	950.758	508.117	468.205	(25.564)
Custos (CPV/CSP)	(197.971)	(419.467)	(199.761)	(246.908)	27.204
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(2.605)	(365.058)	(161.401)	(230.861)	27.204
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(195.366)	(54.409)	(38.360)	(16.047)	-
Lucro Bruto	997.399	531.291	308.356	221.297	1.640
Despesas Operacionais	(210.124)	(52.020)	(26.818)	(25.202)	-
Despesas de Pessoal	(85.413)	(38.781)	(20.239)	(18.542)	-
Despesas Gerais e Administrativas	(124.711)	(13.239)	(6.579)	(6.660)	-
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(172.862)	(17.800)	(7.388)	(10.412)	-
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	19.850	1.365	-	1.365	-
(+) Equivalência Patrimonial	-	(12.727)	(12.727)	-	-
Despesas com Vendas e Marketing	(184.352)	(148.063)	(114.148)	(33.915)	-
Resultado Operacional	449.911	302.046	147.275	153.133	1.640
Despesas Corporativas	(46.847)	(25.533)	(18.444)	(7.089)	-
EBITDA Recorrente	403.064	276.513	128.831	146.044	1.640
(+) Reversões de Contingências de BA	-	612	224	388	-
(-) Itens Não Recorrentes	(20.071)	40	243	(203)	-
EBITDA	382.993	277.165	129.298	146.229	1.640
Depreciação e Amortização	-	-	-	-	-
Resultado Financeiro	-	-	-	-	-
Imposto de Renda e Contribuição Social	-	-	-	-	-
Participação de Minoritários	-	-	-	-	-
Lucro Líquido	-	-	-	-	-
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	-	-	-	-	-
Lucro Líquido Ajustado	-	-	-	-	-

ANEXO 7 – ESG | AMBIENTAL, SOCIAL E GOVERNANÇA

Avanços em ESG que transformam a sociedade e fortalecem nossos compromissos.

Durante o primeiro trimestre de 2026, a Cogna consolidou iniciativas que reforçam nosso compromisso com a diversidade, a equidade e a inclusão, ampliando programas, fortalecendo parcerias estratégicas e qualificando nossas lideranças para uma cultura cada vez mais representativa. Destacamos nosso reconhecimento como Top 1% Global no Sustainability Yearbook da S&P.

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

Única empresa brasileira no Top 1% Global – Sustainability Yearbook 2026

A Cogna é destaque, pelo quarto ano consecutivo, no Sustainability Yearbook da S&P, uma das mais prestigiadas publicações globais em sustentabilidade corporativa, e conquistou, pela primeira vez, a liderança em seu setor – Serviços Diversificados ao Consumidor. De um universo de 9.000 empresas participantes, apenas 848, distribuídas em 62 setores, foram incluídas no anuário de 2026, sendo 28 empresas brasileiras. A Cogna também alcançou um marco relevante ao integrar o Top 1% Global, sendo ainda a única empresa brasileira presente nesse seletor grupo, nesta edição.

Retorno ao Índice de Carbono Eficiente (ICO2) da B3

A Cogna voltou a integrar o ICO2, o Índice de Carbono Eficiente da B3, que avalia e reconhece empresas listadas na bolsa brasileira com melhor eficiência de carbono, considerando não apenas o nível de emissões, mas também a qualidade da gestão, a transparência das informações divulgadas ao mercado e o alinhamento às boas práticas de mitigação das mudanças climáticas. O retorno ao índice reconhece a trajetória consistente da Companhia e na evolução de suas práticas de gestão climática. A saída no ciclo anterior esteve relacionada a uma atualização metodológica, posteriormente revisada neste ciclo. Como parte da evolução contínua do inventário de carbono, como uma pesquisa interna sobre deslocamento casa-trabalho. A iniciativa busca incorporar dados mais precisos ao cálculo das emissões de Escopo 3, contribuindo para o avanço das metas climáticas da Companhia.

Assinatura do Pacto REIS – Rede Empresarial de Inclusão Social

A Cogna formalizou sua adesão à REIS – Rede Empresarial de Inclusão Social, tornando-se a única empresa do setor educacional a integrar esse seletor grupo de signatárias. Fundada em 2012 a partir de um fórum de empregabilidade no Serasa, a REIS reúne hoje cerca de 70 empresas comprometidas com a inclusão de pessoas com deficiência que vai além do cumprimento legal. A rede proporciona um espaço potente de trocas e benchmarking entre empresas, e a adesão reforça o compromisso da Cogna com ações afirmativas concretas, que incluem a preparação de lideranças, programas de contratação inclusiva e uma campanha ativa de autodeclaração, convidando colaboradores a identificarem características que os

enquadrem como pessoas com deficiência e a participarem dos programas de desenvolvimento disponíveis.

Em linha com os temas identificados no processo de materialidade, apresentamos trimestralmente os indicadores mais relevantes para a Cogna. Para acessar os dados consolidados, acesse [nosso site](#) ou baixe nosso [Databook ESG](#).

Ambiental

No trimestre, a captação total de água somou 74.841 m³, praticamente estável em relação ao 1T25 (+2%) e inferior ao 4T25 (-31%), refletindo a sazonalidade do período de férias escolares, com menor presença de alunos nas unidades.

No trimestre, o consumo total de energia foi de 41.782 GJ, com leve redução de 1% em relação ao 1T25 e de 7% frente ao 4T25, indicando estabilidade no volume consumido. O percentual de energia proveniente de fontes renováveis permaneceu em 90%.

Social

No 1T2026, a representatividade feminina apresentou avanço na comparação anual. No consolidado, as mulheres passaram a representar 66% do quadro de colaboradores (+1,89 p.p. vs. 1T25), refletindo a continuidade das iniciativas de desenvolvimento e fortalecimento do pipeline de talentos. Os resultados seguem apoiados por iniciativas estruturadas, como o Programa Ascender, voltado ao desenvolvimento de lideranças femininas, além de programas de inclusão e ações contínuas de capacitação e letramento em diversidade, que fortalecem a construção de um ambiente cada vez mais inclusivo.

Na frente de impacto social, continuamos desenvolvendo projetos sociais e iniciativas de voluntariado corporativo, impulsionados por programas estruturados como o Sistema de Gestão de Projetos Sociais e o Programa de Voluntariado. Essas iniciativas reforçam o papel da educação como agente de transformação social.

Quanto a saúde e segurança do trabalho, mantivemos 100% das unidades cobertas pelo Programa de Gerenciamento de Riscos (PGR). Observamos avanço relevante nas ações de capacitação, com aumento de 60% no número de colaboradores treinados, impulsionado pelo fluxo de integrações e treinamentos da Brigada de Incêndio. Os indicadores de acidentes permaneceram estáveis, com leve aumento no número absoluto de ocorrências, enquanto os acidentes de comunicação obrigatória apresentaram redução no período. Seguimos fortalecendo iniciativas de saúde preventiva e bem-estar, que contribuem para um ambiente de trabalho mais seguro, saudável e inclusivo.

Governança

No 1T26, a composição do Conselho de Administração permaneceu estável, com seis membros, mantendo a participação feminina em 33%, reforçando nosso compromisso com a diversidade também nos mais altos níveis de governança.

Os casos registrados no Canal Confidencial totalizaram 347, representando uma estabilidade frente ao 4T25 (-1%). Destaca-se, ainda, a manutenção de 100% de colaboradores treinados em políticas e procedimentos anticorrupção e de operações submetidas à avaliação de riscos, sem ocorrência de casos confirmados de corrupção.

Não registramos multas ou sanções, financeiras ou não financeiras, relacionadas a não conformidade socioeconômica ou ambiental, mantendo estabilidade em relação aos períodos anteriores.

Neste trimestre, foram registradas 194 queixas externas relacionadas à privacidade de dados, aumento diretamente associado à implementação das barras de cookies nos ambientes digitais, em atendimento à LGPD. A medida ampliou a transparência e facilitou o acesso dos titulares aos canais de atendimento, direcionando de forma mais assertiva dúvidas e solicitações ao portal de privacidade. No período, não foram registradas queixas provenientes de órgãos reguladores, nem casos de vazamento, furto ou perda de dados de clientes.



1Q26 Earnings Release



MUITAS
HISTÓRIAS.
MUITOS
FUTUROS.

FINANCIAL HIGHLIGHTS

Today, May 6, 2026, we released our results for the first quarter of 2026 (1Q26). The Company's financial statements are presented based on consolidated figures, in Brazilian reais, in accordance with Brazilian Corporate Law and Brazilian accounting standards (BRGAAP), which are already in compliance with International Financial Reporting Standards (IFRS), unless otherwise indicated.

R\$ 2.1 billion

Net Revenue

31.9% growth vs. Q1 2025

R\$ 679.6 million

Recurring EBITDA

22.2% growth vs. 1Q25

With a 2.5 p.p. pressure on the EBITDA margin

R\$ 200.8 million

Adjusted Net Profit

30.0% growth vs. Q1 2025

R\$ 141.4 million

Net Income

48.7% growth vs. Q1 2025

R\$ 318.1 million

Operating Cash Flow

Post-Capex

27.1% growth vs. 1Q25

R\$ 252.5 million

Free Cash Flow Generation

68.7% growth vs. Q1 2025

R\$ 2,783.7 billion

Net Debt

1.1% decrease vs Q1 2025

1.13x

Leverage

vs 1.28 in 1Q25

1Q26

MANAGEMENT MESSAGE

We began 2026 with a new organizational structure and solid results in Q1 2026

This year, we are celebrating the **60th anniversary of Cogna's founding**. Our company, which began with the Pitágoras prep course, today connects millions of Brazilians and empowers people and organizations to build a better version of themselves. Together, these brands form an organization of complementary educational services that share the same responsibility: to expand the quality and impact of education on a national scale. This diverse set of expertise is what makes us a leader and strengthens our purpose of transforming lives through education.

The year 2026 marks the beginning of a new chapter in our journey. Today we are releasing our first-quarter (1Q26) results, which show solid performance and reinforce the strength of our business diversification.

Integration of Vasta and New Organizational Structure

Following the completion of Vasta's delisting from Nasdaq in early 2026, we successfully integrated the operations of Vasta and Saber under a single unit: Basic Education. This new structure aims to simplify corporate governance, capture immediate operational synergies, and enhance efficiency for the next growth cycles. With this change, Cogna will report its results focused on two distinct business units: Basic Education (formerly Vasta and Saber) and Higher Education (formerly Kroton).

New Disclosure and Segmentation Practices for Higher Education

To reflect recent regulatory updates from the Ministry of Education (MEC), we have begun to segment our higher education indicators—in line with the new regulations—into three categories: On-Site, Hybrid, and DL. This new approach provides greater precision regarding our reach and educational mix, ensuring that our data is comparable with the regulatory framework.

In the first quarter of 2026, Cogna's Net Revenue grew 31.9%, reaching R\$ 2,146.1 million, with double-digit growth in both Business Units. Simultaneously, we accelerated the development of new growth avenues, consolidating portfolio expansion and strengthening operations.

Net Revenue from Basic Education (Vasta and Saber) totaled R\$ 950.8 million, a 72.9% increase compared to the same period in 2025, driven primarily by the NBTP, which, due to a temporary misalignment in the government's calendar, had its revenue shifted from 4Q25 to 1Q26. Reinforcing our other growth avenues, B2G reached R\$ 92.2 million in Net Revenue, a 21.9% increase, and Complementary Solutions (B2B) achieved 65.3% growth, reaching R\$ 78.6 million. These figures reflect the ongoing efforts of our teams and the effectiveness of the strategies implemented.

In Higher Education (Kroton), Net Revenue reached R\$ 1,195.4 million, a 10.9% increase compared to 1Q25. The result was driven by strong intake in on-site programs, continued growth in re-enrollment rates, and an increase in average tuition prices per student. This result demonstrates this business unit's ability to react quickly to changes in the regulatory and competitive landscape, proving the distinct execution capability and resilience of Cogna's Higher Education business, even in the face of uncertainties in the regulatory framework and the absence of DL nursing programs during the period.

At Cogna Educação, the Recurring EBITDA grew 22.2% in the quarter, reaching R\$ 679.6 million, with growth in Recurring EBITDA across both business units.

Net Income for the quarter, which remains one of the key highlights, reached R\$ 141.4 million, a 48.7% increase compared to Q1 2025.

Free Cash Flow (FCF) reached R\$ 252.5 million, a 68.7% increase over the R\$ 149.6 million recorded in the same period of 2025. This reflects our strong operating cash generation and the *liability management* actions undertaken in recent years.

Net Income and Free Cash Flow are priority indicators for the Company, as they consolidate our financial efficiency and enable shareholder returns, ensuring the sustainability of new investments and the distribution of value to shareholders.

BASIC EDUCATION (VASTA + SABER)

We are pleased to announce that following the completion of Vasta's delisting from *the Nasdaq* in early 2026, we have successfully integrated the operations of Vasta and Saber into a single business unit: Basic Education.

HIGHLIGHTS

R\$ 950.8 million

Net Revenue

72.9% growth vs. Q1 2025

R\$ 276.5 million

Recurring EBITDA

66.4% growth vs. Q1 2025

R\$ 307.7 million

NBTP Revenue

Growth of R\$ 301.1 million

R\$ 1,108.7 million

ACV (Cycle 2026) – B2B

Growth of 8.8% vs. Cycle 2025

1Q26

EDUCATION (VASTA AND SABER) | Operating Performance

The year 2026 marks a new chapter in our journey toward organizational efficiency. With Vasta’s delisting from Nasdaq at the beginning of the year, we have integrated Vasta and Saber’s operations under a single Basic Education business platform (Vasta and Saber). This new structure simplifies governance, enhances the capture of operational synergies, and strengthens our efficiency to sustain the next growth cycles.

We note that all 2025 comparatives presented in this release have been appropriately reclassified to reflect this new organization. For transparency and comparability, we have included in Appendix 6 the view previously reported by the companies (Vasta and Saber).

	2026	2025	Chg.%
Partner Schools			
Partner Schools - Core Content	4,909	5,025	-2.3%
Partner Schools – Complementary Solutions	2,513	2,149	16.9%
Students			
Students - Core Content	1,478,676	1,489,698	-0.7%
Students - Complementary Content	631,863	563,525	12.1%

In the 2026 sales cycle, Somos will provide “Core” content solutions to approximately 1.5 million students and complementary solutions to more than 631,000 students. Although Core content shows a slight decline compared to the previous year, this drop primarily reflects the reduced market share of traditional publishers—a natural trend toward optimizing the student base. In contrast, we continue to see growth in the student base of *premium* education systems, which offer greater added value through integrated content, educational technology, and differentiated pedagogical support. This repositioning strengthens Somos’ presence in schools seeking more comprehensive and sustainable solutions, offsetting the decline among publishers and consolidating the company’s position in segments with greater potential for growth and customer loyalty. Thus, the one-time reduction in Core should be understood as part of a healthy transition of the portfolio toward premium solutions that enhance competitiveness and reinforce the company’s long-term strategy.

The Start-Anglo bilingual school network franchise continues its trajectory of accelerated growth. Currently, the operation has 13 schools in operation, including 2 company-owned flagship units, serving a student base of over 2,000. Expansion continues at a steady pace, with the signing of 63 franchise agreements and the opening of 7 new units in 2026. As a result, we reinforce Start-Anglo’s performance with a robust growth trajectory and high potential for value creation.

Net Revenue

Basic Education (Vasta + Saber) – Values in R\$ ('000)	1Q26	1Q25	Chg.%
Net Revenue	950,758	549,764	72.9%
Subscription	462,138	400,132	15.5%
Core Content	383,570	352,613	8.8%
Complementary Solutions	78,568	47,519	65.3%
No - Subscription	18,587	19,246	-3.4%
Languages + Start Anglo	52,555	45,859	14.6%
NBTP	307,664	6,493	4638.4%
B2G	92,161	75,593	21.9%
Others	17,653	16,244	8.7%
Eliminations	-	(13,803)	-100.0%

In 1Q26, Net Revenue from Basic Education totaled R\$ 950.8 million, a 72.9% increase compared to the same period in 2025. This growth was driven primarily by:

- (i) A 15.5% increase in Subscription revenue, discussed in the ACV section;
- (ii) Net Revenue from the NBTP, which, due to a timing mismatch in the government's calendar, had its revenue shifted from 4Q25 to 1Q26, reaching R\$ 307.7 million. The Company expects to complete billing for the high school procurement program in 2Q26. It is worth noting the significant 8.0 p.p. gain in *market share* achieved by Cogna in the NBTP high school program, reaching 30.0%. This improvement has an impact not only on the 2026 instructional materials purchasing cycle but also generates a recurring revenue base in subsequent years of buybacks.
- (iii) 21.9% growth in B2G, which reached Net Revenue of R\$ 92.2 million, reinforcing the relevance of this growth avenue in this business segment. Currently, the client portfolio includes multiple states and more than one hundred municipalities;
- (iv) 14.6% growth in the Languages and Start Anglo, reflecting the expansion of Start franchises and their flagship locations, combined with growth in the student base and increased sales of educational materials and average ticket price at Red Balloon, demonstrating the strength and relevance of these brands in our *business*.

ACV (annual contract value)

The ACV (*annual contract value*) business cycle begins in the fourth quarter, the period during which 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, performance analyses of Basic Education Subscription Revenue will be conducted considering the full Commercial Cycle, in this case spanning Q4 2025 through Q3 2026 (2026 Cycle), compared to the cumulative period from Q4 2024 through Q3 2025 (2025 Cycle).

ACV - Values in R\$ ('000)	1Q26	1Q25	Chg.%	Cycle 2026	Cycle 2025	Chg.%
Net Revenue - Subscription	462,138	400,132	15.5%	1,108,693	1,019,444	8.8%
Core Content	383,570	352,613	8.8%	860,206	795,552	8.1%
Complementary Solutions	78,568	47,519	65.3%	248,487	223,892	11.0%

In the first quarter of 2026, Net Subscription Revenue grew 15.5% compared to Q1 2025, driven primarily by the performance of products in the Complementary Solutions line, which achieved significant growth of 65.3%, as a result of the timing mismatch between quarters mentioned in the Q4 2025 *press release*, but remaining in line with expectations for the end of the commercial cycle.

BASIC EDUCATION | Consolidated Income Statement

<i>Basic Education (Vasta + Saber) – Values in R\$ ('000)</i>	1Q26	1Q25	Chg.%
Gross Revenue	985,912	585,712	68.3%
Gross Revenue Deductions	(35,154)	(35,948)	-2.2%
Net Revenue	950,758	549,764	72.9%
Total of Costs	(419,467)	(180,613)	132.2%
Cost of Goods	(365,058)	(140,152)	160.5%
Cost of Services	(54,409)	(40,461)	34.5%
Gross Income	531,291	369,151	43.9%
<i>Gross Margin</i>	55.9%	67.1%	-11.2 p.p.
Total Operating Expenses	(52,020)	(57,135)	-9.0%
Personnel Expenses	(38,781)	(36,029)	7.6%
General and Administrative Expenses	(13,239)	(21,106)	-37.3%
Provision for Doubtful Account – PDA	(17,800)	(15,447)	15.2%
(+) Interest and Penalties on Tuition	1,365	13	10400.0%
(+) Equity	(12,727)	(1,622)	684.6%
Selling and Marketing Expenses	(148,063)	(111,792)	32.4%
Operating Result	302,046	183,168	64.9%
<i>Operating Margin</i>	31.8%	33.3%	-1.5 p.p.
Corporate Expenses	(25,533)	(16,960)	50.5%
Recurring EBITDA	276,513	166,208	66.4%
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	29.1%	30.2%	-1.1 p.p.
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	612	125	389.6%
(-) Non-Recurring Items	40	(1,360)	-102.9%
EBITDA	277,165	164,973	68.0%
<i>EBITDA Margin</i>	29.2%	30.0%	-0.8 p.p.

Cogna announces that the results reported for 1Q26 exceeded the projections (NBTP guidance) disclosed to the market through a Material Fact on March 11, 2026.

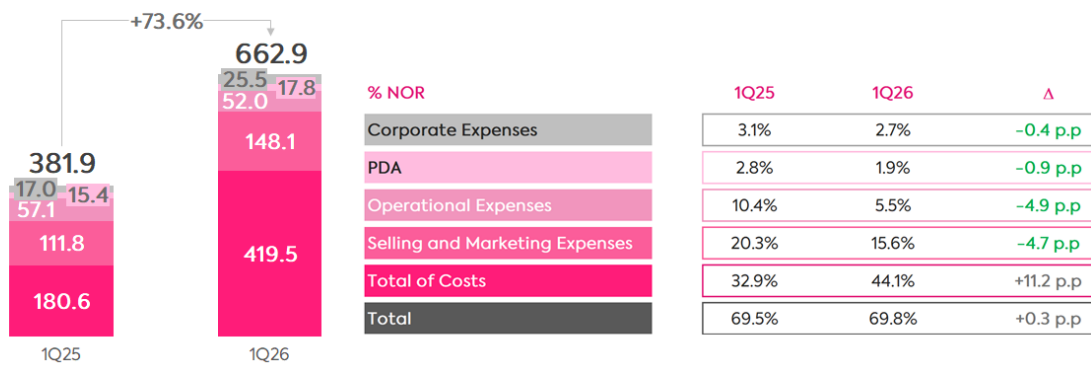
The shift in revenue from New High School (NBTP) books from the end of 2025 to the beginning of 2026 was executed with results above initial estimates. The positive impact in the quarter not only confirmed the recovery of the NBTP schedule, but also exceeded the upper end of initial expectations, reflecting the Company's commitment to its growth strategy within the Program.

In 1Q26, the gross margin for Basic Education declined by 11.2 p.p. compared to 1Q25, directly attributable to the production costs of educational materials for the NBTP. The NBTP gained a greater share of consolidated net revenue (an increase of 31.2 p.p. compared to 1Q25), resulting in margin compression, as its margins are structurally lower than those of the B2B segment. Nevertheless, it is important to note that this movement reflects a seasonal effect of revenue and product mix, with no structural deterioration in operating efficiency. The Company maintains cost discipline and continues to capture productivity gains across its other Basic Education products, partially mitigating the impacts of greater exposure to NBTP.

The Operating Expenses showed an improvement of 4.9 p.p. and a 4.7 p.p. improvement in Marketing and Sales expenses, driven in particular by (a) the NBTP, since a significant portion of expenses related to high school purchases had already been absorbed in 4Q25; (b) In the other segments of the Basic Education business, we highlight the advances in operational efficiency; and (c) Process optimization, which consistently contributed to the structural reduction of expenses and the capture of margin gains.

As a result, Recurring EBITDA in 1Q26 totaled R\$ 276.5 million, an increase of 66.4% compared to R\$ 166.2 million in 1Q25, with pressure of 1.1 p.p. on the Recurring EBITDA Margin. Below is the breakdown of Costs and Expenses for the first quarter of 2026, totaling R\$ 662.9 million, as explained above.

Costs and Expenses¹ (R\$ milhões)



¹ Total costs and expenses do not include the Interest for Late Payment and Equity Method lines.

HIGHER EDUCATION (KROTON)

We hereby inform that, starting this quarter, the disclosure of our operational and financial indicators for Higher Education (Kroton) will now reflect the new segmentation of teaching modalities established by recent regulatory updates from the Ministry of Education (MEC). With the transition to the segments of **On-Site, Hybrid, and DL**, we aim to provide a more accurate view of our reach and educational mix, ensuring full comparability of our indicators with the current regulatory framework.

OPERATIONS HIGHLIGHTS

207,100 students

On-Site Student Base

Growth of 8.9% vs. 1Q25.

61,900 students

On-Site Intake

14.4% growth vs. Q1 2025

408,872 students

Hybrid Learning Student Base

11.0% growth compared to Q1 2025

R\$ 424.0

Average Ticket Price

19.4% growth vs. Q1 2025

R\$ 1.2 billion

Net Revenue

10.9% growth vs. Q1 2025

R\$ 403.1 million

Recurring EBITDA

3.4% growth vs. Q1 2025

With 2.5 p.p. of pressure on the EBITDA margin

1Q26

HIGHER EDUCATION (KROTON) | Operating Performance

Student Base and Turnover: Undergraduate

	Total			On-Site			Hybrid			DL		
	1Q26	1Q25	% AH	1Q26	1Q25	% AH	1Q26	1Q25	% AH	1Q26	1Q25	% AH
Initial Base	1,094,281	1,054,730	3.7%	183,331	170,804	7.3%	353,464	286,947	23.2%	557,486	596,979	(6.6%)
<i>Graduations</i>	(123,993)	(117,507)	5.5%	(14,518)	(18,380)	(21.0%)	(27,027)	(17,699)	52.7%	(82,448)	(81,428)	1.3%
Intake	365,404	425,947	(14.2%)	61,870	54,098	14.4%	146,322	139,885	4.6%	157,212	231,964	(32.2%)
<i>Dropout and Non-Renewal</i>	(192,874)	(165,687)	16.4%	(23,548)	(16,271)	44.7%	(63,887)	(46,009)	38.9%	(105,439)	(103,407)	2.0%
Final Base	1,142,818	1,197,483	(4.6%)	207,135	190,251	8.9%	408,872	363,124	12.6%	526,811	644,108	(18.2%)

In the first quarter of 2026, total intake decreased by 14.2% compared to Q1 2025, reflecting primarily the 32.2% decline in DL. On-Site learning grew by 14.4%, while Hybrid learning grew by 4.6% during the period.

It is worth noting that the quarter's results were impacted by changes resulting from the New Regulatory Framework, which altered the classification of courses and, consequently, the Intake and student bases. Courses as Education, Bachelor's Degrees, Nursing and others were reclassified into different categories compared to the previous year. Additionally, the Hybrid Nursing program was discontinued at 420 hubs, which also impacted intake dynamics.

Excluding PROUNI students—that is, considering only freshmen who generate revenue—total intake declined by 17.1% in the quarter compared to 2025, with a 10.8% increase in on-site enrollment, a 4.9% increase in Hybrid learning, and a 36.7% reduction in DL.

Revenue from the intake grew by 3.7% this quarter, reflecting the more concentrated mix in On-site and Hybrid courses, which also have higher LTV than DL courses.

There was a 5.5% increase in the total number of graduates, with the Hybrid modality standing out, growing by 52.7%. On the other hand, on-site enrollment saw a 21.0% decline in graduates; this trend is explained by the concentration of longer programs (8 and 10 semesters) and the severe impact of COVID-19 in 2H20, when on-site intake fell by 61.0% compared to 2H19.

The final student base ended the quarter with a 4.6% decrease compared to Q1 2025, reflecting, above all, the performance of intake in DL.

On April 17, 2026, the Company received approval from the Ministry of Education (MEC) to offer On-site Nursing programs at 30 learning centers and on May 5, 2026, an additional 23 learning centers were approved. This represents the initial conversion of 44% of the 120 centers submitted to the regulator for accreditation, reinforcing our strategy to expand and strengthen our On-site portfolio.

Average Ticket¹

	Total			On-Site			Hybrid			DL		
	1Q26	1Q25	% AH	1Q26	1Q25	% AH	1Q26	1Q25	% AH	1Q26	1Q25	% AH
Average ticket	424	355	19.4%	1,142	1,071	6.7%	400	383	4.4%	192	154	24.1%

¹The student base used to calculate average ticket excludes Prouni students, as they receive full scholarships; Revenue from On-Site, Hybrid, and DL excludes: transfers to partner hubs, present value adjustments, and mandatory and renegotiated discounts. The average ticket presented is the ratio of Net Revenue for the period to the number of students in each category.

Total average ticket revenue grew 19.4% in the quarter compared to 1Q25, with growth across all segments. In On-Site programs, the 6.7% growth was driven by a mix of courses with high LTV (Veterinary Medicine, Dentistry and Law). In Hybrid learning, the mix features that a higher proportion of health-related courses contributed to a 4.4% increase in average ticket revenue. The 24.1% growth in DL is the result of a shift in the course mix within the student base, given the migration of the Pedagogy and Teaching Degree courses to the Hybrid format courses with lower prices that were not reclassified in our 2025 base for the new format.

HIGHER EDUCATION (KROTON) | Financial performance

Higher Education (Kroton) - Values in R\$ ('000)	1Q26	1Q25	Chg.%
Gross Revenue	1,594,269	1,455,654	9.5%
On-Site	852,417	748,228	13.9%
Hybrid	498,758	488,777	2.0%
DL	243,094	218,649	11.2%
Gross Revenue Deductions	(398,899)	(377,791)	5.6%
On-Site	(275,978)	(247,932)	11.3%
Hybrid	(80,690)	(96,266)	-16.2%
DL	(42,231)	(33,593)	25.7%
Net Revenue	1,195,370	1,077,863	10.9%
On-Site	576,439	500,296	15.2%
Hybrid	418,068	392,511	6.5%
DL	200,863	185,056	8.5%
Total of Costs	(197,971)	(174,290)	13.6%
On-Site	(163,782)	(147,528)	11.0%
Hybrid	(29,435)	(22,392)	31.5%
DL	(4,754)	(4,370)	8.8%
Gross Income	997,399	903,573	10.4%
<i>Gross Margin %</i>	<i>83.4%</i>	<i>83.8%</i>	<i>-0.4 p.p.</i>
On-Site	412,657	352,768	17.0%
<i>Gross Margin %</i>	<i>71.4%</i>	<i>70.5%</i>	<i>0.9 p.p.</i>
Hybrid	388,633	370,119	5.0%
<i>Gross Margin %</i>	<i>93.0%</i>	<i>94.3%</i>	<i>-1.3 p.p.</i>
DL	196,109	180,686	8.5%
<i>Gross Margin %</i>	<i>97.6%</i>	<i>97.6%</i>	<i>0.0 p.p.</i>

Consolidated Net Revenue from Higher Education in 1Q26 grew 10.9% compared to 1Q25, reaching R\$ 1,195.4 million. All formats showed growth, with On-Site standing out with a 15.2% increase compared to the same period in 2025. This result reflects a shift in the student mix, with an increase in the number of students in On-Site and Hybrid courses, which have the highest average ticket. Additionally, all formats showed an increase in average ticket, driven by a favorable mix of health-related courses and higher LTV.

In 1Q26, Gross Profit reached R\$ 997.4 million, an increase of 10.4% compared to 1Q25, with a Gross Margin of 83.4%, a slight decrease vs 1Q25. Of particular note is the On-Site segment, with 17.0% growth in Gross Profit and a 1.1 p.p. increase in margin compared to Q1 2025, offset by a 1.3 p.p. margin reduction in the Hybrid segment, impacted by higher costs for preceptors and part-time faculty to supervise internships, particularly in the healthcare sector due to the maturity of courses in that segment. DL saw an 8.5% increase in Gross Profit, with the margin in line with 1Q25.

HIGHER EDUCATION (KROTON) | Consolidated Income Statement

Higher Education (Kroton) – Values in R\$ ('000)	1Q26	1Q25	Chg.%
Gross Revenue	1,594,269	1,455,654	9.5%
Gross Revenue Deductions	(398,899)	(377,791)	5.6%
Net Revenue	1,195,370	1,077,863	10.9%
Total of Costs	(197,971)	(174,290)	13.6%
Cost of Goods	(2,605)	(1,661)	56.8%
Cost of Services	(195,366)	(172,629)	13.2%
Gross Income	997,399	903,573	10.4%
<i>Gross Margin</i>	<i>83.4%</i>	<i>83.8%</i>	-0.4 p.p.
Total Operating Expenses	(210,124)	(212,223)	-1.0%
Personnel Expenses	(85,413)	(88,983)	-4.0%
General and Administrative Expenses	(124,711)	(123,240)	1.2%
Provision for Doubtful Account – PDA	(172,862)	(148,366)	16.5%
(+) Interest and Penalties on Tuition	19,850	21,102	-5.9%
Selling and Marketing Expenses	(184,352)	(145,465)	26.7%
Operating Result	449,911	418,621	7.5%
<i>Operating Margin</i>	<i>37.6%</i>	<i>38.8%</i>	-1.2 p.p.
Corporate Expenses	(46,847)	(28,817)	62.6%
Recurring EBITDA	403,064	389,803	3.4%
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	<i>33.7%</i>	<i>36.2%</i>	-2.5 p.p.
(-) Non-Recurring Items	(20,071)	(7,256)	176.6%
EBITDA	382,993	382,548	0.1%
<i>EBITDA Margin</i>	<i>32.0%</i>	<i>35.5%</i>	-3.5 p.p.

As previously explained, Gross Margin declined by 0.4 p.p. vs 1Q25.

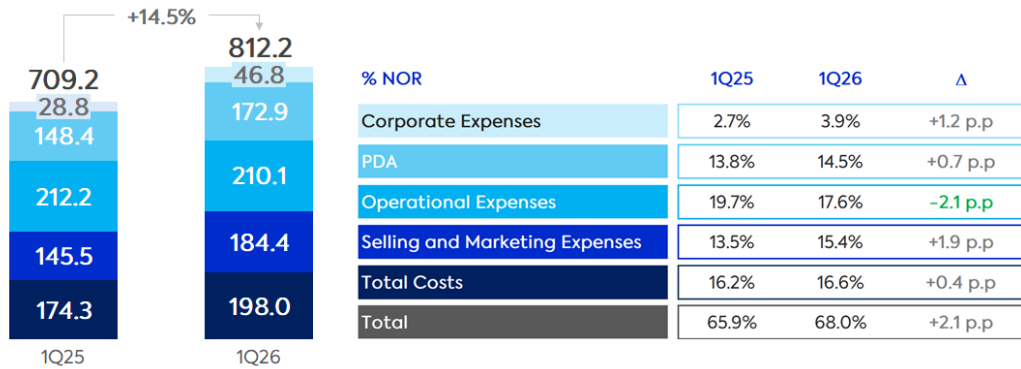
The PDA/NOR ratio from 13.8% to 14.5%, due to the regulatory changes and increased competition, rather than opting to reduce the final price for students, we see it as a more effective strategy to increase the level of installment payments. As a result, there is a one-off impact on the allowance for doubtful accounts (PDA), driven by higher provisioning compared to the regular monthly tuition of a paying student.

Corporate Expenses increased by 1.2 p.p., resulting from the timing shift of certain technology expenses between 1Q25 and 2Q25, negatively impacting the comparison with 1Q26.

In 1Q26, Sales and Marketing expenses related to student intake increased by 1.9 p.p., as, considering regulatory changes, we adopted a more cautious stance regarding the potential impact on enrollments and increased marketing investments, delivering benefits not only in the quarter but also strengthening our brands.

As a result, Recurring EBITDA in 1Q26 for Higher Education (Kroton) reached R\$ 403.1 million, a 3.4% increase and a 2.5 p.p. decline in margin compared to 1Q25. Below is the breakdown of Costs and Expenses for the first quarter of 2026, totaling R\$ 812.2 million an increase of 14.5% compared to 1Q25, as explained above.

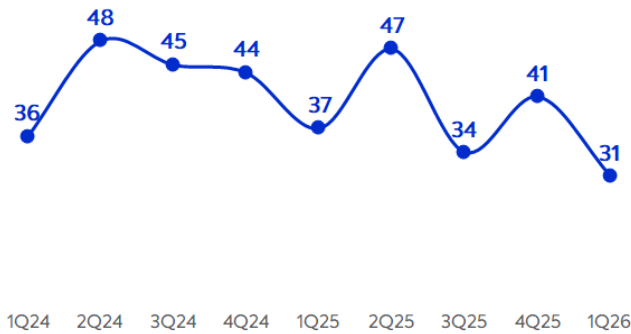
Costs and Expenses¹ (R\$ million)



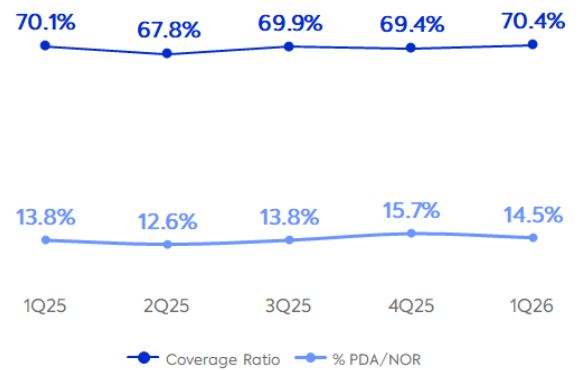
¹Total costs and expenses do not include the Interest for Late Payment line.

The Average Collection Period (ACP) for paying students decreased compared to 1Q25 (31 days versus 37 days). During this same period, the coverage ratio for Kroton students was 70.4%.

Average Collection Period (Payers)



Coverage Ratio (Total) and PDA/NOR



COGNA CONSOLIDATED RESULTS

BREAKDOWN BY COMPANY (QUARTER)

Values in R\$ ('000)	Higher Education (Kroton)	Basic Education (Vasta + Saber)	Cogna Consolidated	
	1Q26	1Q26	1Q26	% Net Rev.
Gross Revenue	1,594,269	985,912	2,580,181	120.2%
Gross Revenue Deductions	(398,899)	(35,154)	(434,053)	-20.2%
Net Revenue	1,195,370	950,758	2,146,128	100.0%
Costs (COGS)	(197,971)	(419,467)	(617,436)	-28.8%
Cost of Goods	(2,605)	(365,058)	(367,663)	-17.1%
Cost of Services	(195,366)	(54,409)	(249,773)	-11.6%
Gross Income	997,399	531,291	1,528,692	71.2%
Operating Expenses	(210,124)	(52,020)	(262,144)	-12.2%
Personnel Expenses	(85,413)	(38,781)	(124,194)	-5.8%
General and Administrative Expenses	(124,711)	(13,239)	(137,950)	-6.4%
Provision for Doubtful Accounts - PDA	(172,862)	(17,800)	(190,662)	-8.9%
(+) Interest and Penalties on Tuition	19,850	1,365	21,215	1.0%
(+) Equity Income from Subsidiaries	-	(12,727)	(12,727)	-0.6%
Sales and Marketing Expenses	(184,352)	(148,063)	(332,415)	-15.5%
Operating Result	449,911	302,046	751,959	35.0%
Corporate Expenses	(46,847)	(25,533)	(72,380)	-3.4%
Recurring EBITDA	403,064	276,513	679,579	31.7%
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	-	612	612	0.0%
(-) Nonrecurring Items	(20,071)	40	(20,031)	-0.9%
EBITDA	382,993	277,165	660,160	30.8%
Depreciation and Amortization	-	-	(227,853)	-10.6%
Financial Result	-	-	(215,458)	-10.0%
Income and Social Contribution Tax	-	-	(75,632)	-3.5%
Minority Interest	-	-	230	0.0%
Net Profit	-	-	141,447	6.6%
(+) Intangible Amortization (Acquisitions)	-	-	59,315	2.8%
Adjusted Profit	-	-	200,762	9.4%

1Q26 RESULTS | CONSOLIDATED

Consolidated - Values in R\$ ('000)	1Q26	1Q25	Chg.%
Gross Revenue	2,580,181	2,041,365	26.4%
Gross Revenue Deductions	(434,053)	(413,738)	4.9%
Net Revenue	2,146,128	1,627,628	31.9%
Total of Costs	(617,436)	(354,903)	74.0%
Cost of Goods	(367,663)	(141,813)	159.3%
Cost of Services	(249,773)	(213,090)	17.2%
Gross Income	1,528,692	1,272,725	20.1%
<i>Gross Margin</i>	<i>71.2%</i>	<i>78.2%</i>	<i>-7.0 p.p.</i>
Total Operating Expenses	(262,144)	(269,359)	-2.7%
Personnel Expenses	(124,194)	(125,013)	-0.7%
General and Administrative Expenses	(137,950)	(144,346)	-4.4%
Provision for Doubtful Account - PDA	(190,662)	(163,813)	16.4%
(+) Interest and Penalties on Tuition	21,215	21,115	0.5%
Equity	(12,727)	(1,622)	684.6%
Selling and Marketing Expenses	(332,415)	(257,258)	29.2%
Operating Result	751,959	601,788	25.0%
<i>Operating Margin</i>	<i>35.0%</i>	<i>37.0%</i>	<i>-2.0 p.p.</i>
Corporate Expenses	(72,380)	(45,777)	58.1%
Recurring EBITDA	679,579	556,011	22.2%
<i>Recurring EBITDA Margin</i>	<i>31.7%</i>	<i>34.2%</i>	<i>-2.5 p.p.</i>
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	612	125	389.6%
(-) Non-Recurring Items	(20,031)	(8,616)	132.5%
EBITDA	660,160	547,520	20.6%
<i>EBITDA Margin</i>	<i>30.8%</i>	<i>33.6%</i>	<i>-2.8 p.p.</i>
Depreciation and Amortization	(227,853)	(224,614)	1.4%
Financial Result	(215,458)	(198,671)	8.4%
Income Tax / Social Contribution	(51,202)	(25,973)	97.1%
Deferred Income Tax / Social Contribution	(24,430)	(4,014)	508.6%
Minority Interest	230	861	-73.3%
Net Profit	141,447	95,109	48.7%
<i>Net Margin</i>	<i>6.6%</i>	<i>5.8%</i>	<i>0.8 p.p.</i>
(+) Intangible Amortization (Acquisitions)	59,315	59,274	0.1%
Adjusted Profit	200,762	154,383	30.0%
<i>Adjusted Net Margin</i>	<i>9.4%</i>	<i>9.5%</i>	<i>-0.1 p.p.</i>

In Q1 2026, Cogna's net revenue grew by 31.9%, reaching R\$ 2,146.1 million compared to the same period in 2025. This was driven by sustainable double-digit growth in both Business Units, fueled by the 72.9% increase compared to the same period in 2025 in Basic Education (Vasta+Saber) primarily driven by the NBTP timing shift and growth in the on-site learning in Higher Education (Kroton).

In 1Q26, Recurring EBITDA reached R\$ 679.6 million, representing 22.2% growth and a 2.5 p.p. decline in the margin versus 1Q25, fundamentally impacted by the higher contribution from NBTP, which grew strongly but carries lower margins than the other businesses.

Corporate Expenses

Consolidated – Values in R\$ ('000)	1Q26	1Q25	Chg.%
Corporate Expenses	(72,380)	(45,777)	58.1%
Personnel Expenses	(51,844)	(38,177)	35.8%
General and Administrative Expenses	(20,536)	(7,600)	170.2%
% of Net Revenue	1Q26	1Q25	Chg.%
Corporate Expenses	-3.4%	-2.8%	-0.6 p.p.
Personnel Expenses	-2.4%	-2.3%	-0.1 p.p.
General and Administrative Expenses	-1.0%	-0.5%	-0.5 p.p.

During the quarter, Corporate Expenses increased by 58.1% compared to 1Q25, with the following main impacts:

- (i) Personnel Expenses: The change in this line item reflects exclusively the corporate reorganization and the Company's new organizational structure. With Vasta's delisting from the Nasdaq in early 2026 and the integration of operations (Vasta and Saber) within the Basic Education vertical, operational support areas previously dedicated solely to a single Business Unit began serving all business units across the board, without a nominal increase in expenses;
- (ii) General and Administrative Expenses: timing shift of certain technology expenses. This reflects the deferral of expenses originally recorded in 1Q25 and 2Q25 particularly those recognized in the second quarter of 2025 impacting the comparison with 1Q26.

Non-Recurring Items

Values in R\$ ('000)	1Q26	1Q25	Chg.%
Severance	(4,473)	(6,612)	-32.3%
M&A and expansion	(754)	(1,116)	-32.4%
Sale/Write-off of Fixed Assets	3,247	1,944	67.0%
Restructuring	(18,051)	(2,832)	537.4%
Total Nonrecurring	(20,031)	(8,616)	132.5%

Non-recurring items totaled R\$ 20.0 million in 1Q26, an increase of R\$ 11.4 million compared to 1Q25. This one-time increase is a direct result of the early termination of a real estate contract during the pandemic, an event that was already factored into the Company's budget planning for fiscal year 2026.

Financial Results

<i>Consolidated - Values in R\$ ('000)</i>	1Q26	1Q25	Chg.%
(+) Financial Revenues	51,359	52,361	-1.9%
Interest on Financial Investment	37,539	32,389	15.9%
Earnings from derivative financial instruments	2,865	16,141	-82.3%
Others	10,955	3,831	186.0%
(-) Financial Expenses	(266,817)	(251,032)	6.3%
Banks Expenses	(5,468)	(5,158)	6.0%
Interest on Leasing	(71,064)	(72,830)	-2.4%
Interest on Loans	(121,629)	(126,591)	-3.9%
Interest forfeit	(24,700)	(15,890)	55.4%
Interest on Loans for Acquisitions	(3,590)	(4,270)	-15.9%
Loss with derivative financial instruments	(10,008)	(5,691)	75.9%
Restatement of Contingencies	(15,338)	(12,141)	26.3%
Others	(15,020)	(8,461)	77.5%
Financial Result ¹	(215,458)	(198,671)	8.4%

The Financial Income line decreased by 1.9% compared to 1Q25, due to the mark-to-market (MTM) of swaps, there was a slowdown in gains from financial instruments and derivatives of R\$13.3 million between the quarters. On the other hand, there was a positive impact from the increase in interest on financial investments of R\$ 5.2 million in the quarter, driven by the rise in the SELIC rate between the periods.

The Financial Expense line grew by 6.3% between Q1 2026 and Q1 2025, with a notable increase in interest on drawn credit, primarily due to growth in the acquisition of raw materials for production. Still comparing the two quarters, even with a higher SELIC rate during the first three months of the year, there was a reduction in interest on loans in the amount of R\$ 5.0 million, due to *liability management* actions carried out by the company throughout 2025 and 2026.

Both Financial Income and Expense were impacted by the fair value measurement of derivative financial instruments, directly affecting the financial result. The Gain and Loss line for these instruments totaled an expense of R\$ 7.1 million this quarter, compared to the Revenue of R\$ 10.5 million in 1Q25. We emphasize that the objective of the hedge is to protect operating results and reduce volatility. With this strategy, all of our gross debt (excluding M&A) is linked to the Interbank Deposit Certificate, which aligns assets and liabilities, resulting in the cost of debt of Interbank Deposit Certificate + 1.33%. We emphasize that the Company does not use derivative financial instruments for speculative purposes.

Capex and Expansion Investments

Values in R\$ ('000)	1Q26	1Q25	Chg.%
Recurring Capex	97,075	115,465	-15.9%
% Net Revenue	4.5%	7.1%	-2.6 p.p.
Infrastructure	20,463	48,592	-57.9%
Content Production	23,717	14,199	67.0%
Technology	52,895	52,674	0.4%
Investment in Expansion	24,976	13,441	85.8%
Total Capex	122,051	128,906	-5.3%
% Net Revenue	5.7%	7.9%	-2.2 p.p.

Total Capex for 1Q26 reached R\$122.1 million, a 5.3% decrease compared to 1Q25. This change is explained by two major investments in Course Maturation and Unit Migration, which were carried out and completed in 2025. At the same time, we have seen specific growth in Content Production and Expansion Investments, explained respectively by:

- (i) Recognizing the importance of having a roster of established authors, we hired the renowned Alfredo Boulos. This partnership strengthens our position and paves the way for greater and more consistent Content Production;
- (ii) Driven by organizational changes focused on optimizing processes, centralizing functions, and improving efficiency, with the goal of implementing a unified system across the Company.

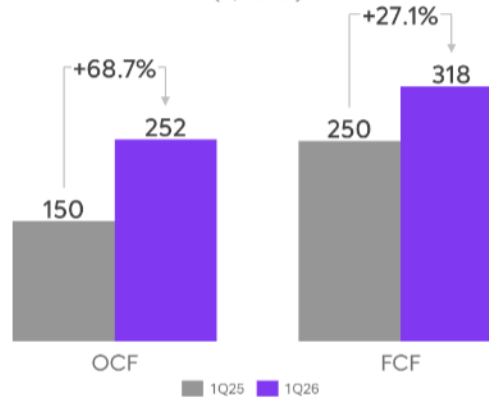
Cash Generation

<i>Consolidated - Values in R\$ ('000)</i>	1Q26	1Q25	Chg.%
Net Income before Income Interest	216,849	124,235	74.5%
Depreciation and Amortization	232,227	229,004	1.4%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	190,662	163,813	16.4%
Others	292,050	242,414	20.5%
(+) Net Income adjustments before Income Interest	714,939	635,231	12.5%
(+) Income Tax and Social Contribution	(9,320)	(13,182)	-29.3%
(Increase) Reduction in Accounts Receivable ex-FIES	(516,040)	(177,198)	191.2%
(Increase) Reduction in Accounts Receivable FIES	16,934	(4,323)	-491.7%
Others	16,755	(185,551)	-109.0%
(+) Changes in Working Capital	(482,351)	(367,072)	31.4%
Operating Cash Generation before Capex	440,117	379,212	16.1%
Capex and Investments in Expansion	(122,051)	(128,906)	-5.3%
Operating Cash Generation after Capex	318,066	250,306	27.1%
Operating Cash Generation after Capex with Expansion Projects	293,090	236,865	23.7%
(+) Interest Payment	(65,607)	(100,695)	-34.8%
Free Cash Flow Generation	252,459	149,611	68.7%
(+) Investment Flow / M&A	(3,059)	3,368	-190.8%
Funding	-	-	0.0%
Amortization of Principal	(203,520)	(3,520)	5681.8%
Payment of dividends to shareholders	(119,479)	-	0.0%
Share Acquisition	-	(59,814)	n.a
Others	(3,961)	(135)	2834.1%
(+) Cash Flow from Financing Activities	(326,960)	(63,469)	415.1%
Net Cash Flow	(77,560)	89,510	-186.6%

Operational Cash Generation after Capex (OCG) was R\$ 318.1 million in 1Q26, an increase of 27.1% compared to 1Q25, driven by higher operating inflows in both business units, with a focus on the National Textbook Program and receipts related to the B2G operation.

As a result of our *Liability Management* operations and increased cash generation, we reduced interest payments by 34.8% (R\$ 35.1 million) compared to the same period in 2025. As a result, we highlight a significant increase in Free Cash Flow, reaching R\$ 252.5 million in 1Q26, a 68.7% increase compared to 1Q25. In 4Q25, the Company carried out several *liability management* actions with the aim of reducing the average cost of debt and extending its maturity, directly impacting interest payments in 1Q26.

Operating Cash Generation and Free Cash Flow 1T26 vs. 1T25
(R\$ million)



Net Income

<i>Consolidated - Values in R\$ ('000)</i>	1Q26	1Q25	Chg.%
Operating Result	751,959	601,788	25.0%
(+) Corporate Expenses	(72,380)	(45,777)	58.1%
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	612	125	389.6%
(+) Nonrecurring Items	(20,031)	(8,616)	132.5%
(+) Depreciation and Amortization ex-Intangible	(227,853)	(224,614)	1.4%
(+) Financial Result ¹	(215,458)	(198,671)	8.4%
(+) Income Tax / Social Contribution	(51,202)	(25,973)	97.1%
(+) Deferred Income Tax / Social Contribution	(24,430)	(4,014)	508.6%
(+) Participation of Minority	230	861	-73.3%
(+) Intangible Amortization (Acquisitions)	59,315	59,274	0.1%
Net Profit	200,762	154,383	30.0%
<i>Adjusted Net Margin</i>	<i>9.4%</i>	<i>9.5%</i>	<i>-0.1 p.p.</i>
(-) Intangible Amortization (Acquisitions)	(59,315)	(59,274)	0.1%
Adjusted Profit	141,447	95,109	48.7%
<i>Net Margin</i>	<i>6.6%</i>	<i>5.8%</i>	<i>0.7 p.p.</i>

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

In 1Q26, Net Income reached R\$ 141.4 million, compared to R\$ 95.1 million in 1Q25, an increase of 48.7%. This growth was the result of a 25.0% increase in Operating Income.

Debt

<i>Consolidated - Values in R\$ ('000)</i>	1Q26	1Q25	Chg.%	4Q25	Chg.%
Cash and Cash Equivalents	1,205,332	1,421,705	-15.2%	1,282,892	-6.0%
Cash	6,646	4,452	49.3%	16,617	-60.0%
Cash Equivalents	1,198,686	1,417,253	-15.4%	1,266,275	-5.3%
Loans and Financing	3,989,071	4,235,874	-5.8%	4,118,455	-3.1%
Loans and Financing	3,737,804	4,031,774	-7.3%	3,871,337	-3.4%
Short-term Debt	261,778	1,193,341	-78.1%	394,063	-33.6%
Long-term Debt	3,476,026	2,838,433	22.5%	3,477,274	0.0%
Derivative financial instruments	117,558	100,596	16.9%	112,287	4.7%
Other Short and Long Term Debt ²	133,709	103,504	29.2%	134,831	-0.8%
Net Cash (Debt)	(2,783,739)	(2,814,169)	-1.1%	(2,835,563)	-1.8%

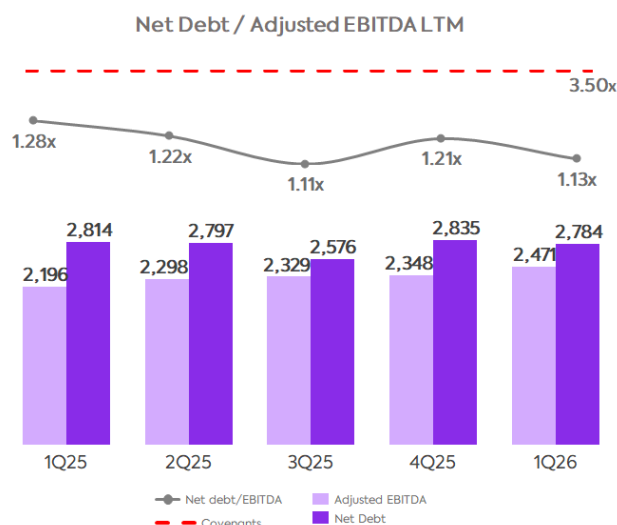
1 - Includes all short- and long-term obligations related to the payment of acquisitions

Net debt decreased by R\$ 30.4 million, or 1.1%, in 1Q26 compared to 1Q25, falling from R\$ 2,814.2 million to R\$ 2,783.7 million due to a reduction in gross debt resulting from *liability management* actions involving debt prepayments. At the end of 1Q26, total cash and cash equivalents amounted to R\$ 1,205.3 million, down 15.2% compared to 1Q25.

In 1Q26, the company proceeded with *liability management* operations, prepaying the first series of the 13th issuance in the amount of R\$ 200.0 million, at a cost of Interbank Deposit Certificate + 1.35%. With this transaction, in 1Q26, the company's weighted average cost was Interbank Deposit Certificate + 1.33% and the *duration* was 31 months, compared to an average cost of Interbank Deposit Certificate + 1.66% and a *duration* of 27 months in 1Q25. Additionally, on February 13, 2026, the Company distributed R\$119.5 million in dividends to its shareholders.

At the end of 1Q26, the Company achieved a leverage ratio (Net Debt/Adjusted EBITDA) of 1.13x, compared to 1.28x in 1Q25, driven primarily by the reduction in net debt and the increase in Adjusted EBITDA.

Reduction in Net Debt for the Quarter



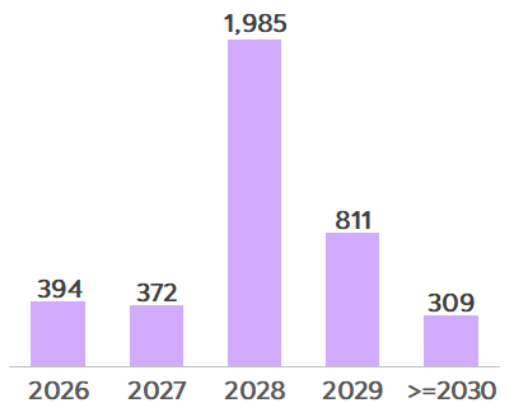
1 - Adjusted EBITDA includes, in addition to EBITDA, non-recurring items and the sum of the balance between provisions and reversals of non-cash contingencies.

Leverage is calculated in accordance with the terms of the Company's debenture indentures, under which: (i) Net Debt is defined as the sum of loans and financing and accounts payable from acquisitions, less cash and cash equivalents; and (ii) Adjusted EBITDA includes, in addition to EBITDA, Non-Recurring items and the net balance of provisions and reversals of contingencies without cash effect over the last 12 months.

Values in R\$ ('000)	1Q26
EBITDA	2,361,859
Non-recurring Items	74,237
Provisions for/Reversals of Contingencies	35,701
Adjusted EBITDA	2,471,797
Loans, Financing and Debentures	(3,855,362)
Commitments Payable	(133,709)
Cash and Cash Equivalents	1,205,332
Net Debt	(2,783,739)
Net Debt/Recurring EBITDA	(1.13)
Total Lease (balance sheet)	2,798,619
Rental Obligations	1,553,857
Renovations	1,244,762

The repayment schedule shows the upcoming maturities of the company's loans, financing, and debentures. The next principal maturity of a debenture will be in July 2027 in the amount of R\$ 67.0 million, relating to the 1st (first) series of the 8th (eighth) issue.

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



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

CAPITAL MARKETS AND SUBSEQUENT EVENTS

Stock Performance

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

In 1Q26, the Company's shares were traded on 100% of trading sessions, totaling a trading volume of R\$ 7.4 billion, resulting in an average daily trading volume of R\$ 121.7 million. Currently, Cogna's shares are covered by 13 different local and international brokers (*Research*). Cogna closed March 2026 with a market capitalization of R\$ 6.5 billion.

Shareholder Structure

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

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

*position in 03/31/2026

Ratings

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

APPENDIX 1 – BALANCE SHEET

<i>Assets R\$ ('000)</i>	1Q26	% AV	4Q25	% AV	1Q25	% AV
Current Assets	4,981,658	20.5%	4,701,959	19.5%	4,711,693	19.5%
Cash and cash equivalents	6,646	0.0%	16,617	0.1%	4,452	0.0%
Financial Investments	0	0.0%	61,835	0.3%	10,449	0.0%
Securities	1,198,686	4.9%	1,204,440	5.0%	1,406,804	5.8%
Accounts Receivable	2,788,147	11.5%	2,462,136	10.2%	2,400,099	9.9%
Inventories	530,322	2.2%	574,974	2.4%	451,254	1.9%
Prepayments	130,068	0.5%	119,665	0.5%	98,621	0.4%
Recoverable Taxes	70,884	0.3%	61,503	0.3%	93,350	0.4%
Income tax and social contribution to be recovered	109,009	0.4%	98,295	0.4%	77,326	0.3%
Deferred Taxes	2,220	0.0%	2,146	0.0%	6,099	0.0%
Other Accounts Receivable	145,676	0.6%	100,348	0.4%	163,239	0.7%
Non current Assets	19,315,263	79.5%	19,421,028	80.5%	19,492,247	80.5%
Long Term Assets	1,101,738	4.6%	1,166,164	4.8%	1,093,111	4.5%
Securities	45,207	0.2%	43,701	0.2%	40,105	0.2%
Accounts Receivables	134,653	0.6%	158,062	0.7%	125,674	0.5%
Derivative financial instruments	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Taxes to Recover	17,560	0.1%	18,937	0.1%	0	0.0%
Income tax and social contribution to be recovered	110,251	0.5%	124,349	0.5%	101,657	0.4%
Accounts receivable on sale of subsidiaries	0	0.0%	0	0.0%	1,934	0.0%
Other	96,354	0.3%	96,231	0.4%	100,449	0.4%
Guarantee for social security, labor and civil provisions	68,058	0.3%	66,836	0.3%	63,708	0.3%
Judicial Deposits	60,844	0.3%	52,384	0.2%	50,373	0.2%
Deferred Taxes	568,811	2.3%	605,664	2.5%	609,211	2.5%
Investments	23,538	0.1%	36,563	0.2%	50,262	0.2%
Other Investments	3,093	0.0%	2,979	0.0%	1,608	0.0%
Fixed Assets	3,522,513	14.5%	3,530,577	14.6%	3,641,337	15.0%
Intangible	14,664,381	60.4%	14,684,745	60.9%	14,705,929	60.8%
Total Assets	24,296,921	100.0%	24,122,987	100.0%	24,203,940	100.0%
Liabilities and Equity						
Current Liabilities	3,014,191	12.4%	2,830,490	11.7%	3,407,861	14.1%
Suppliers	763,783	3.1%	747,676	3.1%	597,640	2.5%
Suppliers drawn risk	664,650	2.7%	540,237	2.2%	472,021	2.0%
Loans and Financing	81,498	0.3%	61,840	0.3%	15,582	0.1%
Debenture	180,280	0.7%	332,223	1.4%	1,177,759	4.9%
Lease	402,687	1.7%	200,442	0.8%	190,506	0.8%
Social security and labor liabilities	466,977	1.9%	403,668	1.7%	441,821	1.8%
Income Tax and Social Contribution	64,290	0.3%	23,218	0.1%	19,882	0.1%
Taxes and Contribution	61,105	0.3%	63,781	0.3%	67,260	0.3%
Advances from Clients	227,669	0.9%	225,150	0.9%	175,229	0.7%
Dividends payable	29,660	0.1%	149,139	0.6%	120,822	0.5%
Derivative financial instruments	5,516	0.0%	6,116	0.0%	0	0.0%
Accounts Payable - Acquisitions	28,217	0.1%	31,016	0.1%	72,171	0.3%
Other Accounts Payable	37,859	0.3%	45,984	0.2%	57,168	0.2%
Non current Liabilities	7,680,652	31.6%	7,837,747	32.5%	7,202,560	29.8%
Loans and Financing	590,765	2.4%	593,957	2.5%	63,929	0.3%
Debenture	2,885,261	11.9%	2,883,317	12.0%	2,774,504	11.5%
Finance lease payable	2,395,932	9.9%	2,578,045	10.7%	2,651,512	11.0%
Suppliers	64,239	0.3%	64,116	0.3%	64,036	0.3%
Derivative financial instruments	112,042	0.5%	106,171	0.4%	100,596	0.4%
Provision for Tax, Labor and Civil Lawsuit Losses	791,610	3.3%	758,631	3.1%	828,081	3.4%
Liabilities assumed in the business combination	17,169	0.1%	17,052	0.1%	16,528	0.1%
Accounts Payable - Acquisitions	105,492	0.4%	103,815	0.4%	31,333	0.1%
Deferred Taxes	597,811	2.5%	610,234	2.5%	630,177	2.6%
Dividends payable	62,394	0.3%	60,521	0.3%	0	0.0%
Other Accounts Payable	57,937	-0.0%	61,888	0.3%	41,864	0.2%
Consolidated Equity	13,602,078	56.0%	13,454,750	55.8%	13,593,519	56.2%
Total Liabilities and Equity	24,296,921	100.0%	24,122,987	100.0%	24,203,940	100.0%

APPENDIX 2 – QUARTERLY INCOME STATEMENT

	1Q26	% Net Rev.	1Q25	% Net Rev.	1Q26/1Q25
	(In thousand reais, except otherwise indicated)				
Gross Revenue	2,580,181	120.2%	2,041,366	125.4%	26.4%
Higher Education (Kroton)	1,594,269	74.3%	1,455,654	89.4%	9.5%
Basic Education (Saber)	457,732	21.3%	127,357	7.8%	259.4%
Basic Education (Vasta)	528,180	24.6%	458,355	28.2%	15.2%
Deductions from Gross Revenue	(434,053)	-20.2%	(413,738)	-25.4%	4.9%
Higher Education (Kroton)	(398,899)	-18.6%	(377,790)	-23.2%	5.6%
Basic Education (Saber)	(15,092)	-0.7%	(7,985)	-0.5%	89.0%
Basic Education (Vasta)	(20,062)	-0.9%	(27,963)	-1.7%	-28.3%
Net Revenue	2,146,128	100.0%	1,627,628	100.0%	31.9%
Higher Education (Kroton)	1,195,370	55.7%	1,077,864	66.2%	10.9%
Basic Education (Saber)	442,640	20.6%	119,372	7.3%	270.8%
Basic Education (Vasta)	508,118	23.7%	430,392	26.4%	18.1%
Costs of Goods/Services	(746,369)	-34.8%	(443,330)	-27.2%	68.4%
Cost of Goods Sold	(282,746)	-13.2%	(68,356)	-4.2%	313.6%
Cost of Services Rendered	(463,623)	-21.6%	(374,974)	-23.0%	23.6%
Gross Income	1,399,759	65.2%	1,184,298	72.8%	18.2%
Operating Expenses	(988,667)	-46.1%	(882,508)	-54.2%	12.0%
Selling Expenses	(332,415)	-15.5%	(257,258)	-15.8%	29.2%
General and Administrative Expenses	(456,247)	-21.3%	(461,116)	-28.3%	-1.1%
Expected loss provision	(190,662)	-8.9%	(163,813)	-10.1%	16.4%
Other Operating Income	3,913	0.2%	1,627	0.1%	140.5%
Other Operating Expenses	(231)	-0.0%	(27)	-0.0%	755.6%
Equity in the results of investees	(13,025)	-0.6%	(1,921)	-0.1%	578.0%
Income before Financial Result and Taxes	411,092	19.2%	301,790	18.5%	36.2%
Financial Result	(194,243)	-9.1%	(177,555)	-10.9%	9.4%
Financial Revenues	72,574	-12.4%	(251,032)	-15.4%	6.3%
Financial Expenses	(266,817)	3.4%	73,477	4.5%	-1.2%
Income from Operations	216,849	10.1%	124,235	7.6%	74.5%
Income and Social Contribution Tax	(75,632)	-3.5%	(29,987)	-1.8%	152.2%
Current	(51,202)	-2.4%	(25,973)	-1.6%	97.1%
Deferred	(24,430)	-1.1%	(4,014)	-0.2%	508.6%
Net Income	141,217	6.6%	94,248	5.8%	49.8%
Controlling interests	141,447	6.6%	95,109	5.8%	48.7%
Non-controlling interests	(230)	-0.0%	(861)	-0.1%	-73.3%

APPENDIX 3 – CASH FLOW STATEMENT

R\$ 000	1Q26	1Q25
Net Income before Income Taxes	216,849	124,235
Net Income (Loss) Adjustments before Income Taxes	714,939	635,231
Depreciation and Amortization	232,227	229,004
Provision for Doubtful Accounts	190,662	163,813
Accounts Receivable - adjusted to present value	5,842	5,290
Provision for Tax, Labor and Civil Losses	33,784	14,309
Financial Charges	155,031	4,216
Grant of Stock Options	6,111	7,952
Finance lease	71,064	219,805
Price adjustment on accounts payable for acquisition	-	-
Income from sale or disposal of assets and other investments	50	(629)
Loss on impairment of assets	-	-
Result of Equity Restatement	13,025	1,921
Result on derivative operations	7,143	(10,450)
Revaluation of other investments	-	-
Changes in Working Capital	(482,351)	(367,072)
(Increase) Reduction in Accounts Receivable (ex-FIES)	(516,040)	(177,198)
(Increase) Reduction in Accounts Receivable FIES	16,934	(4,323)
(Increase) Reduction in Inventories	35,163	(30,392)
(Increase) Reduction in Advances	(10,403)	6,386
(Increase) Reduction in Recoverable Taxes	4,700	68,776
(Increase) Decrease in Escrow Deposits	(8,460)	(3,483)
Increase (Decrease) in Other Assets	(45,615)	(53,687)
Increase (Reduction) in Suppliers	140,643	(12,215)
Payment of lease	(49,187)	(48,532)
Leasing interest paid	(75,657)	(71,223)
Increase (Decrease) in Payroll and Related Taxes	63,309	51,181
Increase (Decrease) in Fiscal Obligations	(12,806)	(49,750)
Increase (Decrease) in Advances to Clients	2,519	(6,478)
(Decrease) in Provision for Tax, Labor and Civil Losses	(17,248)	(16,259)
Increase (Decrease) in Other Liabilities	(10,203)	(19,875)
Income Tax and Social Contribution	(9,320)	(13,182)
Capex	(97,075)	(115,465)
Additions to Fixed Assets	(20,463)	(48,592)
Additions to Intangible Assets	(76,612)	(66,873)
Cash Flow from Operating Activities after Capex - Recurring	343,042	263,747
Capex - Special Projects	(24,976)	(13,441)
Brownfields	(24,976)	(13,441)
Cash Flow from Operating Activities after total Capex	318,066	250,306
(+) M&A Activities	50	5,783
Investment acquisitions	(114)	-
Receipt from the sale of subsidiaries	-	3,501
Receipt of amounts from the sale of properties	164	2,282
Payment for company acquisition	-	-
Acquisition of non-controlling interests	-	-
Payment of dividends to non-controlling shareholders	-	-
(+) Cash Flow from Financing Activities	(395,676)	(166,579)
Disposals (Acquisitions) of Treasury Shares	-	(59,814)
Interest paid on derivative transactions	(1,872)	(345)
Costs of debenture emission	-	-
Debenture emission	-	-
Borrowing and financing	-	-
Payments of Borrowings and Financing and derivative	(203,520)	(3,520)
Interest Paid on Borrowings and Debentures	(63,735)	(100,350)
Redemption (Investment) of Securities	(3,961)	(135)
Installments paid on the acquisition of companies	(3,109)	(2,415)
Payment of dividends to shareholders	(119,479)	-
(-) Cash Flow from Non-Operating Activities	(395,626)	(160,796)
Total Cash Generation	(77,560)	89,510
Net Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents		
Cash and Cash Equivalents at the Start of the Period	1,282,892	1,332,195
Cash and Cash Equivalents at the End of the Period	1,205,332	1,421,705
Net Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents	(77,560)	89,510

APPENDIX 4 – RECONCILIATION OF THE QUARTERLY INCOME STATEMENT

	1Q26 Results (Accounting)	Interest and Penalties on Tuition	Depreciation/ Amortization	Non-accounting adjustments Non-recurring Items/ Capital Gain (In thousand reais, except otherwise indicated)	Reclassification between Costs and expenses	Opening balance Reversals	B.U. Elimination	1Q26 Results (Release)
Gross Revenue	2,580,181	-	-	-	-	-	-	2,580,181
Higher Education (Kroton)	1,594,269	-	-	-	-	-	-	1,594,269
Basic Education (Saber)	457,732	-	-	-	-	-	25,564	483,296
Basic Education (Vasto)	528,180	-	-	-	-	-	-	528,180
Elimination BU's / Cogna	-	-	-	-	-	-	(25,564)	(25,564)
Deductions from Gross Revenue	(434,053)	-	-	-	-	-	-	(434,053)
Higher Education (Kroton)	(398,899)	-	-	-	-	-	-	(398,899)
Basic Education (Saber)	(15,092)	-	-	-	-	-	-	(15,092)
Basic Education (Vasto)	(20,062)	-	-	-	-	-	-	(20,062)
Net Revenue	2,146,128	-	-	-	-	-	-	2,146,128
Higher Education (Kroton)	1,195,370	-	-	-	-	-	-	1,195,370
Basic Education (Saber)	442,640	-	-	-	-	-	25,564	468,204
Basic Education (Vasto)	508,118	-	-	-	-	-	-	508,118
Elimination BU's / Cogna	-	-	-	-	-	-	(25,564)	(25,564)
Costs of Goods/Services	(746,369)	-	(128,930)	-	257,863	-	-	(617,436)
Cost of Goods Sold	(282,746)	-	-	-	(84,917)	-	-	(367,663)
Cost of Services Rendered	(463,623)	-	(128,930)	-	342,780	-	-	(249,773)
Gross Income	1,399,759	-	(128,930)	-	257,863	-	-	1,528,692
Operating Expenses	(988,667)	-	356,783	20,031	(257,863)	(612)	-	(870,328)
Selling Expenses	(332,415)	-	-	-	-	-	-	(332,415)
General and Administrative Expenses	(456,247)	-	356,485	20,031	(57,607)	(612)	-	(137,950)
Provision for Doubtful Accounts	(190,662)	-	-	-	-	-	-	(190,662)
Personnel Expenses	-	-	-	-	(124,194)	-	-	(124,194)
Corporate Expenses	-	-	-	-	(72,380)	-	-	(72,380)
Other Operating Income (Expenses)	3,682	-	-	-	(3,682)	-	-	-
Equity	(13,025)	-	298	-	-	-	-	(12,727)
Income before Financial Result	411,092	-	227,853	20,031	-	(612)	-	658,364
Interest and Penalties on Tuition	-	21,215	-	-	-	-	-	21,215
(-) BA Contingency Reversals	-	-	-	-	-	612	-	612
(-) Nonrecurring Items	-	-	-	(20,031)	-	-	-	(20,031)
EBITDA	411,092	21,215	227,853	-	-	-	-	660,160
Depreciation and Amortization	-	-	(227,853)	-	-	-	-	(227,853)
Financial Result	(194,243)	(21,215)	-	-	-	-	-	(215,458)
Financial Revenues	72,574	(21,215)	-	-	-	-	-	51,359
Financial Expenses	(266,817)	-	-	-	-	-	-	(266,817)
Income from Operations (Loss)	216,849	-	-	-	-	-	-	216,849
Income and Social Contribution Tax	(75,632)	-	-	-	-	-	-	(75,632)
Current	(51,202)	-	-	-	-	-	-	(51,202)
Deferred	(24,430)	-	-	-	-	-	-	(24,430)
Participation of Minority Shareholders	(230)	-	-	-	-	-	-	(230)
Net Income attributable to Controlling Shareholders	141,447	-	-	-	-	-	-	141,447

APPENDIX 5 – Coverage ratio and Accounts receivable

<i>Gross Accounts Receivable - Values in R\$ (000)</i>	1Q26	1Q25	Chg.%
Cogna	6,571,066	6,049,077	8.6%
Credit Card	197,177	114,756	71.8%
Higher Education (Kroton)	4,993,175	4,854,141	2.9%
Private Special Installment Plan (PEP/PMT)	3,861,575	3,744,249	3.1%
PEP	2,439,688	2,565,617	-4.9%
PMT	1,421,887	1,178,632	20.6%
Higher Education (Kroton) ex-Installment payment products	1,131,600	1,109,892	2.0%
Out-of-Pocket	766,564	822,267	-6.8%
FIES (Public Financing)	365,036	287,625	26.9%
Basic Education - Saber	558,045	245,711	127.1%
Basic Education - Vasta	822,669	834,469	-1.4%
Cogna ex-Installment payment products and Credit Card	2,512,314	2,190,072	14.7%

<i>Net Accounts Receivable - Values in R\$ (000)</i>	1Q26	1Q25	Chg.%
Cogna	2,922,800	2,525,772	15.7%
Credit Card	197,177	114,756	71.8%
Higher Education (Kroton)	1,480,058	1,449,911	2.1%
Private Special Installment Plan (PEP/PMT)	1,091,982	1,063,800	2.6%
PEP	644,568	719,195	-10.4%
PMT	447,414	344,606	29.8%
Higher Education (Kroton) ex-Installment payment products	388,076	386,111	0.5%
Out-of-Pocket	340,262	361,384	-5.8%
FIES (Public Financing)	47,814	24,727	93.4%
Basic Education - Saber	508,818	214,226	137.5%
Basic Education - Vasta	736,747	746,879	-1.4%
Cogna ex-Installment payment products and Credit Card	1,633,641	1,347,216	21.3%

<i>Coverage Ratio</i>	1Q26	1Q25	Chg.%
Cogna	55.5%	58.2%	-2.7 p.p.
Credit Card	0.0%	0.0%	0.0%
Higher Education (Kroton)	70.4%	70.1%	0.3 p.p
Private Special Installment Plan (PEP/PMT)	71.7%	71.6%	0.1 p.p
Higher Education (Kroton) ex-Installment payment products	65.7%	65.2%	0.5 p.p
Out-of-Pocket	55.6%	56.1%	-0.5 p.p.
FIES (Public Financing)	86.9%	91.4%	-4.5 p.p.
Basic Education - Saber	8.8%	12.8%	-4.0 p.p.
Basic Education - Vasta	10.4%	10.5%	-0.1 p.p.
Cogna ex-Installment payment products and Credit Card	35.0%	38.5%	-3.5 p.p.

<i>Average Accounts Receivable Term (days)</i>	1Q26	1Q25	Chg.%
Cogna	140	140	-
Higher Education (Kroton)	113	123	- 10
Private Special Installment Plan (PEP/PMT)	854	803	51
PEP	9,063	3,750	5,313
PMT	370	304	66
Higher Education (Kroton) ex-Installment payment products	33	37	- 4
Out-of-Pocket	31	37	- 6
FIES (Public Financing)	51	32	19
Basic Education - Saber	205	124	81
Basic Education - Vasta	140	163	- 23
Cogna ex-Installment payment products and Credit Card	83	81	2

APPENDIX 6 – OPENING BALANCE BY COMPANY (QUARTER)

Values in R\$ ('000)	Higher Education (Kroton)	Basic Education (Vasta + Saber)	Vasta	Saber	BU's Elimination
	1Q26	1Q26	1Q26	1Q26	1Q26
Gross Revenue	1,594,269	985,912	528,180	483,296	(25,564)
Gross Revenue Deductions	(398,899)	(35,154)	(20,063)	(15,091)	-
Net Revenue	1,195,370	950,758	508,117	468,205	(25,564)
Costs (COGS)	(197,971)	(419,467)	(199,761)	(246,908)	27,204
Cost of Goods	(2,605)	(365,058)	(161,401)	(230,861)	27,204
Cost of Services	(195,366)	(54,409)	(38,360)	(16,047)	-
Gross Income	997,399	531,291	308,356	221,297	1,640
Operating Expenses	(210,124)	(52,020)	(26,818)	(25,202)	-
Personnel Expenses	(85,413)	(38,781)	(20,239)	(18,542)	-
General and Administrative Expenses	(124,711)	(13,239)	(6,579)	(6,660)	-
Provision for Doubtful Accounts – PDA	(172,862)	(17,800)	(7,388)	(10,412)	-
(+) Interest and Penalties on Tuition	19,850	1,365	-	1,365	-
(+) Equity Income from Subsidiaries	-	(12,727)	(12,727)	-	-
Sales and Marketing Expenses	(184,352)	(148,063)	(114,148)	(33,915)	-
Operating Result	449,911	302,046	147,275	153,133	1,640
Corporate Expenses	(46,847)	(25,533)	(18,444)	(7,089)	-
Recurring EBITDA	403,064	276,513	128,831	146,044	1,640
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	-	612	224	388	-
(-) Nonrecurring Items	(20,071)	40	243	(203)	-
EBITDA	382,993	277,165	129,298	146,229	1,640
Depreciation and Amortization	-	-	-	-	-
Financial Result	-	-	-	-	-
Income and Social Contribution Tax	-	-	-	-	-
Minority Interest	-	-	-	-	-
Net Profit	-	-	-	-	-
(+) Intangible Amortization (Acquisitions)	-	-	-	-	-
Adjusted Profit	-	-	-	-	-

APPENDIX 7 – ESG | ENVIRONMENTAL, SOCIAL, AND GOVERNANCE

ESG advancements that transform society and strengthen our commitments.

During the first quarter of 2026, Cogna consolidated initiatives that reinforce our commitment to diversity, equity, and inclusion by expanding programs, strengthening strategic partnerships, and equipping our leaders to foster an increasingly representative culture. We are proud to have been recognized as a Top 1% Global company in the S&P Sustainability Yearbook.

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

The only Brazilian company in the Global Top 1% - Sustainability Yearbook 2026

For the fourth consecutive year, Cogna is featured in S&P's Sustainability Yearbook, one of the most prestigious global publications on corporate sustainability, and has, for the first time, achieved leadership in its sector—Diversified Consumer Services. Out of a total of 9,000 participating companies, only 848, spread across 62 sectors, were included in the 2026 yearbook, including 28 Brazilian companies. Cogna also achieved a significant milestone by joining the Global Top 1%, remaining the only Brazilian company in this select group in this edition.

Return to B3's Carbon Efficient Index (ICO2)

Cogna has rejoined the ICO2, B3's Carbon Efficient Index, which evaluates and recognizes companies listed on the Brazilian stock exchange with the best carbon efficiency, considering not only emission levels but also the quality of management, the transparency of information disclosed to the market, and alignment with best practices for climate change mitigation. The return to the index recognizes the Company's consistent track record and the evolution of its climate management practices. The exclusion in the previous cycle was related to a methodological update, which was subsequently revised in this cycle. As part of the ongoing evolution of the carbon inventory, this includes an internal survey on commuting. The initiative seeks to incorporate more accurate data into the calculation of Scope 3 emissions, contributing to the advancement of the Company's climate goals.

Signing of the REIS Pact – Business Network for Social Inclusion

Cogna formalized its membership in REIS – Business Network for Social Inclusion, becoming the only company in the education sector to join this select group of signatories. Founded in 2012 following an employability forum at Serasa, REIS now brings together approximately 70 companies committed to the inclusion of people with disabilities that goes beyond legal compliance. The network provides a powerful space for exchange and benchmarking among companies, and this membership reinforces Cogna's commitment to concrete affirmative actions, which include leadership development, inclusive hiring programs, and an active self-declaration campaign, inviting employees to identify characteristics that

classify them as people with disabilities and to participate in available development programs.

In line with the themes identified in the materiality process, we present the most relevant indicators for Cogna on a quarterly basis. To access the consolidated data, visit [our website](#) or download our [ESG Databook](#).

Environmental

During the quarter, total water intake totaled 74,841 m³, remaining virtually stable compared to Q1 2025 (+2%) and lower than Q4 2025 (-31%), reflecting the seasonality of the school vacation period, with fewer students present at the facilities.

In the quarter, total energy consumption was 41,782 GJ, a slight decrease of 1% compared to Q1 2025 and 7% compared to Q4 2025, indicating stability in consumption volume. The percentage of energy from renewable sources remained at 90%.

Social

In Q1 2026, female representation showed an increase year-over-year. On a consolidated basis, women now account for 66% of the staff (+1.89 p.p. vs. Q1 2025), reflecting the continuation of initiatives to develop and strengthen the talent pipeline. These results continue to be supported by structured initiatives, such as the Ascender Program, focused on developing female leaders, as well as inclusion programs and ongoing training and diversity literacy initiatives, which strengthen the creation of an increasingly inclusive environment.

On the social impact front, we continue to develop social projects and corporate volunteer initiatives, driven by structured programs such as the Social Project Management System and the Volunteer Program. These initiatives reinforce the role of education as an agent of social transformation.

Regarding occupational health and safety, we maintained 100% of our units covered by the Risk Management Program (PGR). We observed significant progress in training initiatives, with a 60% increase in the number of employees trained, driven by the influx of new hires and Fire Brigade training. Accident indicators remained stable, with a slight increase in the absolute number of incidents, while accidents subject to compulsory reporting decreased during the period. We continue to strengthen preventive health and wellness initiatives, which contribute to a safer, healthier, and more inclusive work environment.

Governance

In 1Q26, the composition of the board of directors remained stable, with six members, maintaining female representation at 33%, reinforcing our commitment to diversity even at the highest levels of governance.

Cases reported through the Confidential Channel totaled 347, representing stability compared to Q4 2025 (-1%). Also noteworthy is the maintenance of 100% of employees trained in anti-corruption policies and procedures and of operations subject to risk assessment, with no confirmed cases of corruption.

We did not record any fines or sanctions, financial or non-financial, related to socioeconomic or environmental non-compliance, maintaining stability compared to previous periods.

This quarter, 194 external complaints related to data privacy were recorded, an increase directly associated with the implementation of cookie banners in digital environments, in compliance with the LGPD. The measure increased transparency and facilitated data subjects' access to service channels, directing questions and requests to the privacy portal more effectively. During the period, no complaints were received from regulatory agencies, nor were there any cases of customer data leaks, theft, or loss.