cogna EDUCAÇÃO



Resultados → 3T26

Novembro de 2026

60 ANOS MUITAS HISTÓRIAS. MUITOS FUTUROS.

Destaques financeiros

Hoje, 11 de novembro de 2026, divulgamos os resultados do terceiro trimestre de 2026 (3T26). 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.

3T26

R$ 1.444,3 M
Receita Líquida
Redução de 5,2% vs. 3T25

R$ 320,4 M
EBITDA Recorrente
Redução de 24,2% vs. 3T25
Com pressão de 5,5 p.p. na Margem EBITDA

R$ 37,3 M
Prejuízo

R$ 22,8 M
Lucro Líquido Ajustado
Redução de 90,9% vs. 3T25

R$ 372,0 M
Geração de Caixa Operacional Após Capex
Redução de 5,2% vs. 3T25

R$ 264,3 M
Geração de Caixa Livre
Redução de 12% vs. 3T25

9M26

R$ 5.551,1 M
Receita Líquida
Crescimento de 15,3% vs. 9M25

R$ 1.589,5 M
EBITDA Recorrente
Crescimento de 3,9% vs. 9M25
Com pressão de 3,2 p.p. na Margem EBITDA

R$ 253,0 M
Lucro Líquido
Redução de 37,6% vs. 9M25

R$ 433,8 M
Lucro Líquido Ajustado
Redução de 25,6% vs. 9M25

R$ 1.085,0 M
Geração de Caixa Operacional Após Capex
Crescimento de 15,5% vs. 9M25

R$ 768,6 M
Geração de Caixa Livre
Crescimento de 31,6% vs. 9M25

R$ 239,2 M
Redução de Dívida Líquida vs 2T26
Alavancagem atingiu 1,04x

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Trimestre com sazonalidade desfavorável para a Cogna, marcado por diferentes impactos sobre o resultado

Uma estratégia consistente atravessa diferentes ciclos sem perder a direção. Nos nove primeiros meses de 2026, a Cogna manteve a trajetória de crescimento da Receita Líquida e do EBITDA Recorrente, mesmo diante de um terceiro trimestre marcado por dinâmicas específicas na Educação Básica e no Ensino Superior. Ao mesmo tempo, preservamos uma sólida geração de caixa, reduzimos a dívida líquida e atingimos a menor alavancagem da nossa história, reforçando a solidez dos nossos fundamentos e a disciplina na execução da estratégia. Aos 60 anos, reafirmamos uma convicção que acompanha a nossa trajetória: longevidade exige capacidade de adaptação, clareza diante das mudanças e consistência para transformar decisões em resultados.

Divulgamos hoje os resultados do terceiro trimestre e dos nove primeiros meses de 2026. O 3T26 foi marcado pela combinação de fatores circunstanciais que afetaram a comparação anual e a performance reportada de alguns de nossos negócios. No Ensino Superior, enfrentamos uma base de comparação mais exigente após a forte captação observada no 3T25, beneficiada pelo período de transição para o novo marco regulatório, divulgado em maio de 2025, que permitiu a captação de alunos nas modalidades anteriores até setembro daquele ano. Na Educação Básica, por sua vez, a sazonalidade do calendário do PNLD, que possui períodos distintos para compra e recompra do programa de Ensino Fundamental de anos iniciais, além do ritmo de negociações do B2G durante o período eleitoral, impactaram significativamente o desempenho do trimestre. Ainda assim, a performance acumulada no ano evidencia a resiliência dos nossos negócios. A evolução dos indicadores financeiros e o avanço da desalavancagem reforçam nossa capacidade de atravessar oscilações de curto prazo, preservando os fundamentos que sustentam a geração de valor no longo prazo.

Resiliência e disciplina financeira em um trimestre desafiador

No terceiro trimestre, a Receita Líquida da Cogna atingiu R$ 1.444,3 milhões, redução de 5,2% em relação ao 3T25. No acumulado dos nove primeiros meses do ano, por sua vez, a Receita Líquida alcançou R$ 5.551,1 milhões, crescimento de 15,3% na comparação com o mesmo período do ano anterior.

Na Cogna Educação, o EBITDA Recorrente totalizou R$ 320,4 milhões no trimestre, redução de 24,2%, refletindo pressões nas duas unidades de negócio. No acumulado do ano, entretanto, o EBITDA Recorrente manteve trajetória positiva, alcançando R$ 1.589,5 milhões, crescimento de 3,9% em relação ao 9M25.

No 3T26, registramos Prejuízo de R$ 37,3 milhões, enquanto, no acumulado dos nove meses, o Lucro Líquido atingiu R$ 253,0 milhões, redução de 37,6% em relação ao 9M25. A comparação é impactada pelo efeito positivo registrado no 3T25, quando reconhecemos R$ 126,3 milhões em IR diferido ativo, relacionado a diferenças temporárias de ágios e contingências da controlada Saber.

Mesmo diante dos desafios que marcaram o trimestre, a Companhia manteve geração de caixa livre positiva. A Geração de Caixa Livre (GCL) atingiu R$ 264,3 milhões no 3T26, redução de 12,0% frente ao mesmo período do ano anterior. No acumulado dos nove meses, entretanto, a GCL avançou 31,6%, alcançando R$ 768,6 milhões, ante R$ 583,9 milhões no 9M25. Essa evolução ganha ainda mais relevância considerando que, nos últimos nove meses, a Companhia destinou R$ 138,8 milhões à redução da operação de risco sacado utilizada para financiar a aquisição de papel e serviços gráficos no Ensino Básico. Esse efeito impactou negativamente a linha de fornecedores risco sacado.

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

Data: 12 de novembro | 11:00 Brasília | Clique Aqui para acessar a conferência com tradução simultânea para inglês

EDUCAÇÃO BÁSICA

Destaques

Após a conclusão do fechamento de capital da Vasta na Nasdaq, no início de 2026, integramos com sucesso as operações de Vasta e Saber em uma única unidade: Educação Básica. No terceiro trimestre, iniciamos a integração da controlada Educbank a essa unidade.

3T26

R$ 315,5 M
Receita Líquida
Redução de 18,6% vs. 3T25

R$ -49,2 M
EBITDA Recorrente
Redução de 194,3% vs. 3T25
Com pressão de 29,1 p.p. na Margem EBITDA

R$ 207,5 M
ACV (3T26)
Redução de 2,1% vs. 3T25

9M26

R$ 1.916,5 M
Receita Líquida
Crescimento de 40,0% vs. 9M25

R$ 301,3 M
EBITDA Recorrente
Crescimento de 14,2% vs. 9M25
Com pressão de 3,6 p.p. na Margem EBITDA

R$ 1.707,7 M
ACV (Ciclo 2026)
Crescimento de 10,0% vs. Ciclo 2025

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. 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.

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

No ciclo comercial de 2026, fornecemos soluções de conteúdo "Core" para aproximadamente 1,5 milhões de alunos e soluções complementares para mais de 631 mil alunos. Como explicado nos trimestres anteriores, o resultado reflete a redução da participação das editoras tradicionais, um movimento natural de otimização da base de alunos, alinhado à estratégia da Companhia de sofisticar sua base de clientes por meio de melhor mix de escolas e crescimento em sistemas de ensino premium (Anglo, PH, Amplia e Fibonacci), marcas com maior ticket médio, menor inadimplência, maior adoção de soluções complementares e relacionamentos de longo prazo.

A Escola bilíngue Start-Anglo continua seu crescimento, gerando aproximadamente R$ 9,1 milhões em receita de subscrição durante o ciclo de vendas de 2026. O desempenho reforça o valor estratégico da Start-Anglo e sinaliza seu potencial para se tornar uma avenida de crescimento significativa no futuro. Além disso, temos 13 unidades em operação, incluindo 2 flagships, 72 contratos assinados até o momento, aumento de 19 contratos assinados em comparação ao 3T25.

Receita Líquida

Educação Básica (Vasta + Saber) - Valores em R$ ('000)	3T26	3T25	% AH	9M26	9M25	% AH
Receita Líquida	**315.535**	**387.409**	**-18,6%**	**1.916.541**	**1.369.181**	**40,0%**
Subscrição	207.486	211.881	-2,1%	1.061.134	932.724	13,8%
Conteúdo Core	198.703	201.079	-1,2%	959.892	870.065	10,3%
Soluções Complementares	8.783	10.802	-18,7%	101.242	62.659	61,6%
Não - Subscrição	31.674	13.458	135,4%	80.590	55.044	46,4%
Idiomas + Start Anglo	23.587	23.204	1,7%	102.581	89.259	14,9%
PNLD	21.814	89.546	-75,6%	453.592	118.289	283,5%
B2G	15.345	42.614	-64,0%	163.673	156.843	4,4%
Outros	15.629	14.693	6,4%	54.971	49.206	11,7%
Eliminação	-	(7.987)	-100,0%	-	(32.184)	-100,0%

O 3T26 foi marcado por uma sazonalidade desfavorável na Educação Básica, refletindo principalmente efeitos de calendário do PNLD e da dinânimca de contratações do B2G. A Receita Líquida totalizou R$ 315,5 milhões, redução de 18,6% em relação ao 3T25. No PNLD, a menor contribuição no trimestre decorre da diferença entre os ciclos e os períodos de realização dos programas: enquanto o 3T25 contou com a última recompra de materiais do Ensino Fundamental de Anos iniciais , em 2026 a compra desse mesmo programa está prevista para início no 4T26, com isso sem contribuição aos resultados desse trimestre. Adicionalmente, a redução na receita foi ocasionada pelo desempenho do B2G, que foi impactado pelo ritmo das negociações e contratações durante o período eleitoral.

Em subscrição, a receita apresentou redução de 2,1% no trimestre, refletindo a maior concentração das vendas de ACV nos primeiros trimestres do ciclo comercial. Em contrapartida, a receita de não-subscrição avançou 135,4% no trimestre, beneficiada pela incorporação dos resultados da Educbank Pagamentos Educacionais S.A. (“Educbank”), adquirida em junho de 2026.

No acumulado dos 9M26, a Receita Líquida de Educação Básica cresceu 40,0%, alcançando R$ 1.916,5 milhões, com forte crescimento na receita de subscrição, obtendo 13,8%, não-subscrição, com 46,4%, e PNLD que obteve 283,5%, reforçando que a retração observada no trimestre está concentrada em dinâmicas específicas do período.

Em 2026, o Programa Nacional do Livro Didático (PNLD) contemplou a escolha de livros destinados ao segmento de Ensino Fundamental I. O trabalho realizado pela Companhia ao longo desse processo resultou em market share de 23,9% %, em linha com o obtido na ultima compra desse mesmo programa.

Adicionalmente,conforme o novo cronograma do programa, embora o market share tenha sido definido em 2026, a maior parte da receita associada a esse ciclo deverá ser reconhecida em 2027, seguindo dinâmica semelhante à observada no programa de 2025, cuja receita foi majoritariamente realizada em 2026. Além da compra inicial, o ciclo deverá contribuir para as receitas dos próximos períodos por meio das recompras de materiais didáticos, fortalecendo a presença da Companhia no PNLD e ampliando a contribuição do programa nos próximos anos.

ACV (*annual contract value*)

O ciclo comercial do ACV 2026 (annual contract value) inicia-se no quarto trimestre (2025), 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 (2026). As análises de desempenho da Receita de Subscrição da Educação Básica serão realizadas considerando o Ciclo Comercial total, por representar como gerenciamos o nosso negócio, neste caso compreendido pelo 4T25 até 3T26 (Ciclo 2026), comparado com o acumulado de 4T24 até 3T25 (Ciclo 2025).

ACV - Valores em R$ ('000)	3T26	3T25	% AH	Ciclo 2026	Ciclo 2025	% AH
Receita Líquida - Subscrição	**207.486**	**211.881**	**-2,1%**	**1.707.690**	**1.552.036**	**10,0%**
Conteúdo Core	198.703	201.079	-1,2%	1.436.529	1.313.004	9,4%
Soluções Complementares	8.783	10.802	-18,7%	271.161	239.032	13,4%

No ciclo 2026, o ACV alcançou R$ 1.707,7 milhões, crescimento de 10,0% em relação ao ciclo anterior. O desempenho foi sustentado pelo crescimento de 9,4% em Conteúdo Core e de 13,4% em Soluções Complementares, resultado da dinâmica de mix, incluindo a migração de escolas para sistemas premium, entrada de novas escolas na base e pela expansão de contratos de *cross-sell* entre escolas.

DRE Consolidada

Educação Básica (Vasta + Saber) - Valores em R$ ('000)	3T26	3T25	% AH	9M26	9M25	% AH
Receita Bruta	**347.933**	**439.826**	**-20,9%**	**2.047.709**	**1.492.447**	**37,2%**
Deduções da Receita Bruta	(32.397)	(52.417)	-38,2%	(131.168)	(123.266)	6,4%
Receita Líquida	**315.536**	**387.409**	**-18,6%**	**1.916.541**	**1.369.181**	**40,0%**
Total de Custos	**(109.112)**	**(153.025)**	**-28,7%**	**(882.187)**	**(524.214)**	**68,3%**
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(68.216)	(116.847)	-41,6%	(731.627)	(404.203)	81,0%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(40.896)	(36.178)	13,0%	(150.560)	(120.011)	25,5%
Lucro Bruto	**206.424**	**234.384**	**-11,9%**	**1.034.354**	**844.967**	**22,4%**
Margem Bruta	*65,4%*	*60,5%*	4,9 p.p.	*54,0%*	*61,7%*	-7,7 p.p.
Despesas Operacionais	**(103.111)**	**(76.290)**	**35,2%**	**(260.043)**	**(228.606)**	**13,8%**
Pessoal	(55.558)	(46.032)	20,7%	(167.313)	(143.837)	16,3%
Gerais e Administrativas	(47.553)	(30.258)	57,2%	(92.730)	(84.769)	9,4%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	**(17.851)**	**(6.115)**	**191,9%**	**(62.398)**	**(33.519)**	**86,2%**
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	1.647	17	9588,2%	4.678	40	11595,0%
(+) Equivalência Patrimonial	-	(1.625)	-100,0%	(8.621)	(7.597)	13,5%
Despesas com Vendas e Marketing	(136.350)	(98.168)	**38,9%**	(406.680)	(311.374)	**30,6%**
EBITDA Recorrente	**(49.241)**	**52.203**	**-194,3%**	**301.290**	**263.911**	**14,2%**
Margem EBITDA Recorrente	*-15,6%*	*13,5%*	-29,1 p.p.	*15,7%*	*19,3%*	-3,6 p.p.
(+) Reversões de Contingências de BA	21.285	11.712	81,7%	22.993	11.963	92,2%
(-) Itens Não Recorrentes	(5.826)	1.182	-592,9%	5.601	(1.577)	-455,2%
EBITDA	**(33.782)**	**65.097**	**-151,9%**	**329.884**	**274.297**	**20,3%**
Margem EBITDA	*-10,7%*	*16,8%*	-27,5 p.p.	*17,2%*	*20,0%*	-2,8 p.p.

No 3T26, a Margem Bruta de Educação Básica atingiu 65,4%, expansão de 4,9 p.p. em relação ao 3T25, refletindo principalmente a menor participação do PNLD no mix de receitas do trimestre, com maior concentração do programa no primeiro semestre, em função da antecipação da produção de materiais didáticos ao longo do ano, acompanhando o deslocamento do calendário do Governo Federal.

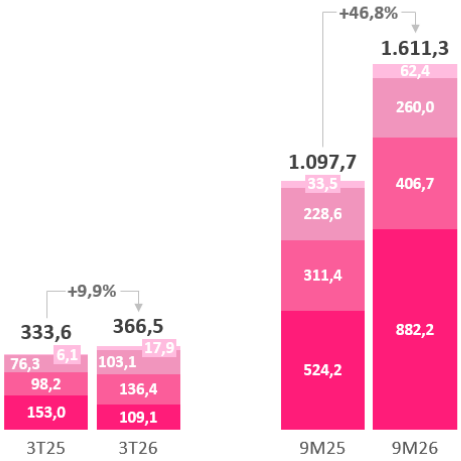
As Despesas Operacionais em relação à Receita Líquida aumentaram 13,0 p.p. em comparação ao 3T25, refletindo principalmente efeitos temporais entre os trimestres, associados a maiores custos com tecnologia e serviços terceiros. No acumulado dos 9M26, as Despesas Operacionais em relação à Receita Líquida apresentaram diluição de 3,1 p.p. reforçando o efeito temporal ocorrido no trimestre. A PCLD aumentou 4,1 p.p. na comparação anual em relação à Receita Líquida, impactada principalmente pela incorporação da Educbank aos resultados. Despesas com Vendas e Marketing aumentaram 17,9 p.p. em relação ao 3T25, refletindo principalmente efeitos temporais relacionados à antecipação de gastos com patrocínios e incentivos comerciais, em linha com a estratégia de maior captação para o ciclo, além de maiores despesas com comissões, acompanhando o crescimento das receitas de selos com parcerias estratégicas.

Nesse contexto, o EBITDA Recorrente foi negativo em R$ 49,2 milhões, com Margem EBITDA Recorrente de -15,6%, redução de 29,1 p.p. frente ao 3T25.

No acumulado dos 9M26, o EBITDA Recorrente atingiu R$ 301,3 milhões, crescimento de 14,2% em relação aos 9M25, com Margem EBITDA Recorrente de 15,7%, redução de 3,6 p.p. no período. A Margem Bruta foi de 54,0%, redução de 7,7 p.p., impactada principalmente pela maior participação do PNLD no mix de receitas, que apresenta margens estruturalmente inferiores às do segmento B2B. Esse efeito foi parcialmente compensado pelo crescimento da Receita Líquida e pela disciplina na gestão de custos e despesas, que favoreceram a alavancagem operacional, com diluição de 3,1 p.p. das Despesas Operacionais e de 1,5 p.p. das Despesas com Vendas e Marketing.

A seguir, apresentamos a abertura dos Custos e Despesas no 3T26 e no acumulado.

Custos e Despesas[1] (R$ milhões)



% ROL	3T25	3T26	Δ 3T25 vs. 3T26	9M25	9M26	Δ 9M25 vs. 9M26
PCLD	1,6%	5,7%	+4,1 p.p	2,4%	3,3%	+0,9 p.p
Despesas Operacionais	19,7%	32,7%	+13,0 p.p	16,7%	13,6%	-3,1 p.p
Marketing e Vendas	25,3%	43,2%	+17,9 p.p	22,7%	21,2%	-1,5 p.p
Total Custos	39,5%	34,6%	-4,9 p.p	38,3%	46,0%	+7,7 p.p
Total	86,1%	116,1%	+30,0 p.p	80,2%	84,1%	+3,9 p.p

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

EDUCAÇÃO SUPERIOR

Destaques

Informamos que a divulgação de nossos indicadores operacionais e financeiros de Educação Superior (Kroton) passou 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.

3T26

R$ 1.128,7 M
Receita Líquida
Em linha vs. 3T25

R$ 367,7 M
EBITDA Recorrente
Em linha vs. 3T25
Com Margem EBITDA em linha

R$ 885,2 M
Lucro Bruto
Redução de 2,4% vs. 3T25
Com pressão de 1,5 p.p. na Margem Bruta

8,5%
PDD/ROL
Redução de 5,3 p.p. vs. 3T25

9M26

R$ 3.634,6 M
Receita Líquida
Crescimento de 5,5% vs. 9M25

R$ 1.286,2 M
EBITDA Recorrente
Crescimento de 1,6% vs. 9M25
Com pressão de 1,3 p.p. na Margem EBITDA

R$ 2.924,1 M
Lucro Bruto
Crescimento de 4,4% vs. 9M25
Com pressão de 0,8 p.p. na Margem Bruta

R$ 427,0
Ticket Médio
Crescimento de 6,8% vs. 3T25

196,0 Mil
Base de Alunos Presencial
Crescimento de 5,2% vs. 3T25

377,7 Mil
Base de Alunos Semipresencial
Crescimento de 3,4% vs. 3T25

11,4%
PDD/ROL
Redução de 2,0 p.p. vs. 9M25

Desempenho Operacional

Com a transição para as modalidades presencial, semipresencial e EAD, citadas anteriormente, asseguramos a transparência e comparabilidade integral de nossos indicadores reclassificando também o ano de 2025.

Base de alunos

	Total			Presencial			Semipresencial			EAD		
	3T26	3T25	% AH	3T26	3T25	% AH	3T26	3T25	% AH	3T26	3T25	% AH
Base inicial	**1.155.235**	**1.200.243**	**(3,7%)**	**206.312**	**190.683**	**8,2%**	**404.820**	**357.267**	**13,3%**	**544.103**	**652.293**	**(16,6%)**
Formaturas	(84.839)	(96.479)	(12,1%)	(9.865)	(10.048)	(1,8%)	(19.127)	(14.284)	33,9%	(55.847)	(72.147)	(22,6%)
Captação	**178.134**	**252.815**	**(29,5%)**	**27.248**	**28.397**	**(4,0%)**	**64.898**	**91.070**	**(28,7%)**	**85.988**	**133.348**	**(35,5%)**
Evasão e Não Renovação	(215.298)	(234.759)	(8,3%)	(27.691)	(22.739)	21,8%	(72.842)	(68.551)	6,3%	(114.765)	(143.469)	(20,0%)
Base final	**1.033.232**	**1.121.820**	**(7,9%)**	**196.004**	**186.293**	**5,2%**	**377.749**	**365.502**	**3,4%**	**459.479**	**570.025**	**(19,4%)**

No 3T26, a captação total recuou 29,5% na comparação anual, refletindo principalmente a forte base de comparação do 3T25, período em que a transição para o novo marco regulatório, divulgado em maio de 2025, permitiu a continuidade da captação nas modalidades anteriores até setembro daquele ano. Adicionalmente, as mudanças na classificação de determinados cursos, como Pedagogia, Licenciaturas e Enfermagem, alteraram as bases comparáveis de captação e de alunos entre os períodos. Desconsiderando esse efeito de comparabilidade, a captação teria apresentado crescimento de 2,0% no EAD e de 2,2% no Semipresencial.

A base final de alunos encerrou o trimestre com redução de 7,9% em relação ao 3T25, impactado pelo efeito do Novo Marco Regulatório, principalmente na modalidade EAD.

Ticket Médio[1]

	Total			Presencial			Semipresencial			EAD		
	3T26	3T25	% AH	3T26	3T25	% AH	3T26	3T25	% AH	3T26	3T25	% AH
Ticket Médio	**427**	**400**	**6,8%**	**1.112**	**1.139**	**(2,4%)**	**384**	**382**	**0,6%**	**203**	**192**	**5,7%**

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.

No 3T26, o ticket médio total cresceu 6,8% em relação ao 3T25, com evolução na modalidade EAD de 5,7%, 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.

Desempenho Financeiro

Educação Superior (Kroton) - Valores em R$ ('000)	3T26	3T25	% AH	9M26	9M25	% AH
Receita Bruta	**1.536.543**	**1.518.116**	**1,2%**	**4.881.973**	**4.618.901**	**5,7%**
Presencial	843.976	800.412	5,4%	2.596.212	2.371.166	9,5%
Semipresencial	408.150	394.014	3,6%	1.298.914	1.184.294	9,7%
EAD	284.417	323.690	-12,1%	986.847	1.063.441	-7,2%
Deduções da Receita Bruta	**(407.798)**	**(382.157)**	**6,7%**	**(1.247.378)**	**(1.172.486)**	**6,4%**
Presencial	(299.902)	(275.011)	9,1%	(899.808)	(801.655)	12,2%
Semipresencial	(56.829)	(49.041)	15,9%	(177.264)	(170.736)	3,8%
EAD	(51.067)	(58.105)	-12,1%	(170.306)	(200.095)	-14,9%
Receita Líquida	**1.128.745**	**1.135.959**	**-0,6%**	**3.634.595**	**3.446.415**	**5,5%**
Presencial	544.074	525.401	3,6%	1.696.404	1.569.511	8,1%
Semipresencial	351.321	344.973	1,8%	1.121.650	1.013.558	10,7%
EAD	233.350	265.585	-12,1%	816.541	863.346	-5,4%
Total de Custos	**(243.526)**	**(228.663)**	**6,5%**	**(710.500)**	**(644.780)**	**10,2%**
Presencial	(199.307)	(188.741)	5,6%	(575.757)	(536.007)	7,4%
Semipresencial	(43.178)	(35.201)	22,7%	(121.584)	(97.763)	24,4%
EAD	(1.041)	(4.721)	-77,9%	(13.159)	(11.010)	19,5%
Lucro Bruto	**885.219**	**907.296**	**-2,4%**	**2.924.095**	**2.801.635**	**4,4%**
Margem Bruta %	*78,4%*	*79,9%*	-1,5 p.p.	*80,5%*	*81,3%*	-0,8 p.p.
Presencial	344.767	336.660	2,4%	1.120.647	1.033.504	8,4%
Margem Bruta %	63,4%	64,1%	-0,7 p.p.	66,1%	65,8%	0,3 p.p.
Semipresencial	308.143	309.772	-0,5%	1.000.067	915.795	9,2%
Margem Bruta %	87,7%	89,8%	-2,1 p.p.	89,2%	90,4%	-1,2 p.p.
EAD	232.309	260.864	-10,9%	803.381	852.336	-5,7%
Margem Bruta %	99,6%	98,2%	1,4 p.p.	98,4%	98,7%	-0,3 p.p.

A Receita Líquida de Educação Superior alcançou R$ 1.128,7 milhões no 3T26, resultado em linha com o 3T25. O desempenho foi impulsionado pelo crescimento das modalidades Presencial e Semipresencial, de 3,6% e 1,8%, respectivamente, enquanto o EAD apresentou redução de 12,1%, refletindo os impactos do Novo Marco Regulatório, principalmente no curso de Enfermagem

No acumulado do ano, a Receita Líquida da Educação Superior cresceu 5,5% em relação ao 9M25, sustentada pela evolução do Presencial, com crescimento de 8,1%, e do Semipresencial, com crescimento de 10,7%, refletindo a estratégia de captação de alunos com maior *LTV* e maior eficiência na rematrícula. No EAD, a Receita Líquida apresentou redução de 5,4%, decorrente dos impactos do Novo Marco Regulatório. A base final de alunos apresentou retração no período, refletindo principalmente a menor captação e o volume de formaturas, com impactos mais relevantes na modalidade EAD. Por outro lado, a modalidade Presencial apresentou evolução da base final, beneficiada por uma dinâmica mais favorável de evasão e não renovação.

No 3T26, o Lucro Bruto atingiu R$ 885,2 milhões, redução de 2,4%, com Margem Bruta de 78,4%, retração de 1,5 p.p. em relação ao 3T25. A pressão sobre a margem reflete principalmente a mudança no mix de modalidades, com menor participação do EAD e maior participação de cursos Presenciais e Semipresenciais, que apresentam maior estrutura de custos, dinâmica influenciada pelo Novo Marco Regulatório. No acumulado dos 9M26, o Lucro Bruto cresceu 4,4%, para R$ 2.924,1 milhões, enquanto a Margem Bruta apresentou redução de 0,8 p.p., refletindo a mesma dinâmica de mix.

DRE Consolidada

Educação Superior (Kroton) - Valores em R$ ('000)	3T26	3T25	% AH	9M26	9M25	% AH
Receita Bruta	**1.536.543**	**1.518.116**	**1,2%**	**4.881.973**	**4.618.901**	**5,7%**
Deduções da Receita Bruta	(407.798)	(382.157)	6,7%	(1.247.378)	(1.172.486)	6,4%
Receita Líquida	**1.128.745**	**1.135.959**	**-0,6%**	**3.634.595**	**3.446.415**	**5,5%**
Total de Custos	**(243.526)**	**(228.663)**	**6,5%**	**(710.500)**	**(644.780)**	**10,2%**
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(1.979)	(1.681)	17,7%	(6.772)	(5.298)	27,8%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(241.547)	(226.982)	6,4%	(703.728)	(639.482)	10,0%
Lucro Bruto	**885.219**	**907.296**	**-2,4%**	**2.924.095**	**2.801.635**	**4,4%**
Margem Bruta	*78,4%*	*79,9%*	-1,5 p.p.	*80,5%*	*81,3%*	-0,8 p.p.
Despesas Operacionais	**(327.174)**	**(267.186)**	**22,5%**	**(870.310)**	**(751.758)**	**15,8%**
Pessoal	(117.754)	(117.699)	0,0%	(346.377)	(346.890)	-0,1%
Gerais e Administrativas	(209.420)	(149.487)	40,1%	(523.933)	(404.868)	29,4%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	**(96.142)**	**(156.524)**	**-38,6%**	**(413.059)**	**(460.455)**	**-10,3%**
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	14.354	8.854	62,1%	37.594	36.570	2,8%
Despesas com Vendas e Marketing	**(108.531)**	**(121.962)**	**-11,0%**	**(392.104)**	**(359.550)**	**9,1%**
EBITDA Recorrente	**367.726**	**370.478**	**-0,7%**	**1.286.216**	**1.266.442**	**1,6%**
Margem EBITDA Recorrente	*32,6%*	*32,6%*	0,0 p.p.	*35,4%*	*36,7%*	-1,3 p.p.
(-) Itens Não Recorrentes	(20.421)	(3.887)	425,4%	(59.000)	(33.721)	75,0%
EBITDA	**347.305**	**366.591**	**-5,3%**	**1.227.216**	**1.232.721**	**-0,4%**
Margem EBITDA	*30,8%*	*32,3%*	-1,5 p.p.	*33,8%*	*35,8%*	-2,0 p.p.

O EBITDA Recorrente de Educação Superior atingiu R$ 367,7 milhões no 3T26, em linha em relação ao 3T25. No acumulado do ano, o EBITDA Recorrente totalizou R$ 1.286,2 milhões, representando aumento de 1,6% em relação ao 9M25, com pressão na margem EBITDA Recorrente de 1,3 p.p. Esses movimentos são reflexo de:

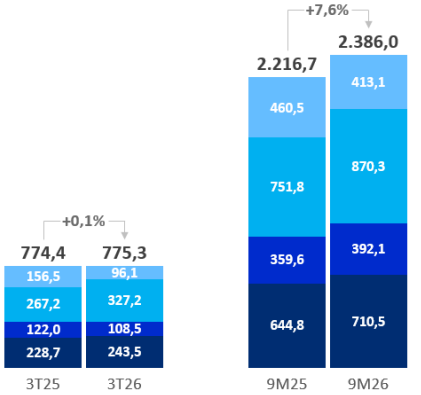
(i) No 3T26, a razão PCLD/ROL reduziu 5,3 p.p. em relação à Receita Líquida refletindo a menor captação via Pague Fácil no mix de alunos e efeito sazonal que ocorre nos trimestres de rematrícula, outro efeito relevante foi o aumento da adimplência média de alunos veteranos nesse trimestre. No acumulado, a razão PCLD/ROL reduziu 2,0 p.p;

(ii) As Despesas Operacionais aumentaram 2,1 p.p. no acumulado do ano, refletindo, principalmente, maiores Despesas Gerais e Administrativas associadas ao aumento da presencialidade, com impactos em utilidades, segurança e repasses aos polos. O período também foi impactado por maiores despesas com escritórios de cobrança, em linha com as iniciativas para aprimorar a eficiência na gestão da inadimplência.

(iii) As despesas com Vendas e Marketing reduziram 1,1 p.p. no trimestre e mantiveram-se em patamar relativamente estável em relação à Receita Líquida no acumulado do ano, refletindo principalmente variações na alocação dos investimentos entre os trimestres.

Os Custos e Despesas no 3T26 somaram R$ 775,3 milhões, em linha com o 3T25. No acumulado, tivemos um aumento de 7,6% com os principais impactos citados acima.

Custos e Despesas[1] (R$ milhões)

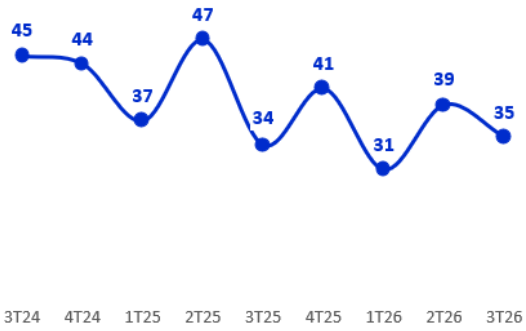


% ROL	3T25	3T26	Δ 3T25 vs. 3T26	9M25	9M26	Δ 9M25 vs. 9M26
PCLD	13,8%	8,5%	-5,3 p.p	13,4%	11,4%	-2,0 p.p
Despesas Operacionais	23,5%	29,0%	+5,5 p.p	21,8%	23,9%	+2,1 p.p
Marketing e Vendas	10,7%	9,6%	-1,1 p.p	10,4%	10,8%	+0,4 p.p
Total Custos	20,1%	21,6%	+1,5 p.p	18,7%	19,5%	+0,8 p.p
Total	68,2%	68,7%	+0,5 p.p	64,3%	65,6%	+1,3 p.p

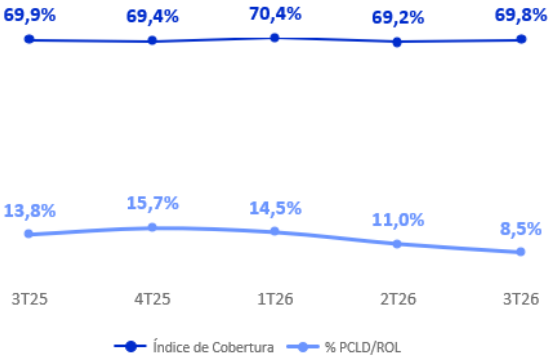
1 O total de custos e despesas não considera a linha de Juros e Mora.

O Prazo Médio de Recebimento (PMR) dos alunos pagantes se manteve em linha em comparação ao 3T25 (34 dias versus 35 dias). Neste mesmo intervalo, o índice de cobertura de alunos foi 69,8%.

Prazo Médio de Recebimento (Pagantes)



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



RESULTADO CONSOLIDADO COGNA

Abertura por Empresa (Trimestre)

	Educação Superior	Educação Básica (Vasta + Saber)	Eliminação entre BU's	Cogna Consolidado	
Valores em R$ ('000)	3T26	3T26	3T26	3T26	% AV
Receita Bruta	**1.536.543**	**347.933**	**-**	**1.884.476**	**130,5%**
Deduções da Receita Bruta	(407.798)	(32.397)	-	(440.195)	-30,5%
Receita Líquida	**1.128.745**	**315.536**	**-**	**1.444.281**	**100,0%**
Custos (CPV/CSP)	**(243.526)**	**(109.112)**	**1.947**	**(350.691)**	**-24,3%**
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(1.979)	(68.216)	1.947	(68.248)	-4,7%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(241.547)	(40.896)	-	(282.443)	-19,6%
Lucro Bruto	**885.219**	**206.424**	**1.947**	**1.093.590**	**75,7%**
Despesas Operacionais	**(327.174)**	**(103.111)**	**-**	**(430.285)**	**-29,8%**
Despesas de Pessoal	(117.754)	(55.558)	-	(173.312)	-12,0%
Despesas Gerais e Administrativas	(209.420)	(47.553)	-	(256.973)	-17,8%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	**(96.142)**	**(17.851)**	**-**	**(113.993)**	**-7,9%**
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	14.354	1.647	-	16.001	1,1%
(+) Equivalência Patrimonial	-	-	-	-	0,0%
Despesas com Vendas e Marketing	**(108.531)**	**(136.350)**	**-**	**(244.881)**	**-17,0%**
EBITDA Recorrente	**367.726**	**(49.241)**	**1.947**	**320.432**	**22,2%**
(+) Reversões de Contingências de BA	-	21.285	-	21.285	1,5%
(-) Itens Não Recorrentes	(20.421)	(5.826)	-	(26.247)	-1,8%
EBITDA	**347.305**	**(33.782)**	**1.947**	**315.470**	**21,8%**
Depreciação e Amortização	-	-	-	(233.884)	-16,2%
Resultado Financeiro	-	-	(1.947)	(151.929)	-10,5%
Imposto de Renda e Contribuição Social	-	-	-	**33.426**	2,3%
Participação de Minoritários	-	-	-	(378)	0,0%
Lucro (Prejuízo) Líquido	-	-	-	**(37.295)**	**-2,6%**
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	-	-	-	60.099	4,2%
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	-	-	-	**22.804**	**1,6%**

Abertura por Empresa (Acumulado)

Valores em R$ ('000)	Educação Superior 9M26	Educação Básica (Vasta + Saber) 9M26	Eliminação entre BU's 9M26	Cogna Consolidado 9M26	% AV
Receita Bruta	**4.881.973**	**2.047.709**	-	**6.929.682**	**124,8%**
Deduções da Receita Bruta	(1.247.378)	(131.168)	-	(1.378.546)	-24,8%
Receita Líquida	**3.634.595**	**1.916.541**	-	**5.551.136**	**100,0%**
Custos (CPV/CSP)	**(710.500)**	**(882.187)**	**1.947**	**(1.590.740)**	**-28,7%**
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(6.772)	(731.627)	1.947	(736.452)	-13,3%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(703.728)	(150.560)	-	(854.288)	-15,4%
Lucro Bruto	**2.924.095**	**1.034.354**	**1.947**	**3.960.396**	**71,3%**
Despesas Operacionais	**(870.310)**	**(260.043)**	-	**(1.130.353)**	**-20,4%**
Despesas de Pessoal	(346.377)	(167.313)	-	(513.690)	-9,3%
Despesas Gerais e Administrativas	(523.933)	(92.730)	-	(616.663)	-11,1%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	**(413.059)**	**(62.398)**	-	**(475.457)**	**-8,6%**
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	37.594	4.678	-	42.272	0,8%
(+) Equivalência Patrimonial	-	(8.621)	-	(8.621)	-0,2%
Despesas com Vendas e Marketing	**(392.104)**	**(406.680)**	-	**(798.784)**	**-14,4%**
EBITDA Recorrente	**1.286.216**	**301.290**	**1.947**	**1.589.453**	**28,6%**
(+) Reversões de Contingências de BA	-	22.993	-	22.993	0,4%
(-) Itens Não Recorrentes	(59.000)	5.601	-	(53.399)	-1,0%
EBITDA	**1.227.216**	**329.884**	**1.947**	**1.559.047**	**28,1%**
Depreciação e Amortização	-	-	-	(691.769)	-12,5%
Resultado Financeiro	-	-	(1.947)	(578.822)	-10,4%
Imposto de Renda e Contribuição Social	-	-	-	(35.207)	-0,6%
Participação de Minoritários	-	-	-	(227)	0,0%
Lucro (Prejuízo) Líquido	-	-	-	**253.022**	**4,6%**
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	-	-	-	180.781	3,3%
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	-	-	-	**433.803**	**7,8%**

Resultado 3T26 | Consolidado

Consolidado - Valores em R$ ('000)	3T26	3T25	% AH	9M26	9M25	% AH
Receita Bruta	**1.884.476**	**1.957.942**	**-3,8%**	**6.929.682**	**6.111.348**	**13,4%**
Deduções da Receita Bruta	(440.195)	(434.574)	1,3%	(1.378.546)	(1.295.751)	6,4%
Receita Líquida	**1.444.281**	**1.523.369**	**-5,2%**	**5.551.136**	**4.815.597**	**15,3%**
Total de Custos	**(350.691)**	**(381.688)**	**-8,1%**	**(1.590.740)**	**(1.168.995)**	**36,1%**
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(68.248)	(118.529)	-42,4%	(736.452)	(409.501)	79,8%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(282.443)	(263.159)	7,3%	(854.288)	(759.494)	12,5%
Lucro Bruto	**1.093.590**	**1.141.680**	**-4,2%**	**3.960.396**	**3.646.602**	**8,6%**
Margem Bruta	*75,7%*	*74,9%*	0,8 p.p.	*71,3%*	*75,7%*	-4,4 p.p.
Despesas Operacionais	**(430.285)**	**(343.475)**	**25,3%**	**(1.130.353)**	**(980.364)**	**15,3%**
Pessoal	(173.312)	(163.731)	5,9%	(513.690)	(490.730)	4,7%
Gerais e Administrativas	(256.973)	(179.744)	43,0%	(616.663)	(489.634)	25,9%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	**(113.993)**	**(162.639)**	**-29,9%**	**(475.457)**	**(493.974)**	**-3,7%**
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	16.001	8.871	80,4%	42.272	36.610	15,5%
Equivalência Patrimonial	-	(1.625)	-100,0%	(8.621)	(7.597)	13,5%
Despesas com Vendas e Marketing	**(244.881)**	**(220.130)**	**11,2%**	**(798.784)**	**(670.923)**	**19,1%**
EBITDA Recorrente	**320.432**	**422.682**	**-24,2%**	**1.589.453**	**1.530.354**	**3,9%**
Margem EBITDA Recorrente	*22,2%*	*27,7%*	-5,5 p.p.	*28,6%*	*31,8%*	-3,2 p.p.
(+) Reversões de Contingências de BA	21.285	11.713	81,7%	22.993	11.963	92,2%
(-) Itens não recorrentes	(26.247)	(2.705)	870,3%	(53.399)	(35.299)	51,3%
EBITDA	**315.470**	**431.690**	**-26,9%**	**1.559.047**	**1.507.018**	**3,5%**
Margem EBITDA	*21,8%*	*28,3%*	-6,5 p.p.	*28,1%*	*31,3%*	-3,2 p.p.
Depreciação e Amortização	(233.884)	(224.450)	4,2%	(691.769)	(670.192)	3,2%
Resultado Financeiro	(151.929)	(195.038)	-22,1%	(578.822)	(592.309)	-2,3%
IR / CS do Exercício	(5.550)	9.377	-159,2%	(55.597)	(3.292)	1588,9%
IR / CS Diferidos	38.976	156.378	-75,1%	20.390	136.877	-85,1%
Participação de Minoritários	(378)	13.648	-102,8%	(227)	27.411	-100,8%
Lucro (Prejuízo) Líquido	**(37.295)**	**191.605**	**-119,5%**	**253.022**	**405.513**	**-37,6%**
Margem Líquida	*-2,6%*	*12,6%*	*-15,2 p.p.*	*4,6%*	*8,4%*	*-3,8 p.p.*
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	60.099	59.274	1,4%	180.781	177.821	1,7%
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	**22.804**	**250.879**	**-90,9%**	**433.803**	**583.334**	**-25,6%**
Margem Líquida Ajustada	*1,6%*	*16,5%*	*-14,9 p.p.*	*7,8%*	*12,1%*	*-4,3 p.p.*

No 3T26, a Receita Líquida da Cogna apresentou redução de 5,2% em relação ao 3T25, alcançando R$ 1.444,3 milhões. No acumulado dos nove meses, a Receita Líquida totalizou R$ 5.551,1 milhões, representando um crescimento de 15,3% em relação aos 9M25.

No 3T26, o EBITDA Recorrente atingiu R$ 320,4 milhões, representando uma redução de 24,2% em relação ao 3T25, enquanto a margem recorrente apresentou redução de 5,5 p.p., atingindo 22,2%. No acumulado dos nove meses, o EBITDA Recorrente totalizou R$ 1.589,5 milhões, crescimento de 3,9% em relação aos 9M25, com redução de 3,2 p.p. na margem, que atingiu 28,6%.

Itens Não Recorrentes

Valores em R$ ('000)	3T26	3T25	% AH	9M26	9M25	% AH
Rescisões	(19.322)	(6.015)	221,2%	(37.856)	(26.818)	41,2%
M&A e Expansão	(10.302)	(568)	1713,6%	(1.151)	(2.895)	-60,2%
Venda/Baixa Imobilizado	3.378	3.878	-12,9%	3.658	7.390	-50,5%
Reestruturação	0	0	n.a.	(18.051)	(12.976)	39,1%
Total de não recorrentes	**(26.247)**	**(2.705)**	**870,3%**	**(53.399)**	**(35.299)**	**51,3%**

Os itens não recorrentes totalizaram R$ 26,2 milhões no 3T26, ante R$ 2,7 milhões no 3T25, refletindo principalmente o aumento das despesas com rescisões, em função do processo de reestruturação realizado, sobretudo, no Ensino Superior, além de um efeito pontual na linha de M&A e Expansão, relacionado a uma transação realizada em período anterior.

Resultado Financeiro

Consolidado - Valores em R$ ('000)	3T26	3T25	% AH	9M26	9M25	% AH
(+) Receita Financeira	**89.265**	**67.264**	**32,7%**	**195.875**	**189.213**	**3,5%**
Juros sobre Aplicações Financeiras	43.403	35.915	20,8%	122.749	107.147	14,6%
Ganho com instrumentos financeiros derivativos	6.806	2.273	199,4%	10.095	35.875	-71,9%
Reversão de Contingências	30.847	25.040	23,2%	30.847	25.040	23,2%
Outros	8.209	4.036	103,4%	32.184	21.151	52,2%
(-) Despesa Financeira	**(241.193)**	**(262.302)**	**-8,0%**	**(774.697)**	**(781.522)**	**-0,9%**
Despesas Bancárias	(1.947)	(4.588)	-57,6%	(11.521)	(15.981)	-27,9%
Juros de Arrendamento	(69.472)	(71.170)	-2,4%	(211.232)	(216.530)	-2,4%
Juros sobre Empréstimos	(117.609)	(125.738)	-6,5%	(361.508)	(387.791)	-6,8%
Juros sobre risco sacado	(23.552)	(19.335)	21,8%	(72.160)	(56.229)	28,3%
Juros sobre Obrigações das Aquisições	830	(2.716)	-130,6%	(5.558)	(6.659)	-16,5%
Perda com instrumentos financeiros derivativos	(1.246)	(20.863)	-94,0%	(25.544)	(32.094)	-20,4%
Atualização de Contingências	(18.324)	(6.935)	164,2%	(49.248)	(31.315)	57,3%
Outros	(9.873)	(10.957)	-9,9%	(37.926)	(34.923)	8,6%
Resultado Financeiro[1]	**(151.928)**	**(195.038)**	**-22,1%**	**(578.822)**	**(592.309)**	**-2,3%**

1 Não considera juros e mora sobre mensalidades.

A Receita Financeira totalizou R$ 89,3 milhões no 3T26, crescimento de 32,7% em relação ao 3T25, beneficiada pela reversão da contingência relacionada ao processo judicial do Anglo, e pela melhora no resultado com instrumentos financeiros. Os ganhos com esses instrumentos atingiram R$ 6,8 milhões no trimestre, aumento de R$ 4,5 milhões em relação ao 3T25.

A Despesa Financeira, por sua vez, reduziu 8,0% na comparação anual, com destaque para a redução de R$ 19,6 milhões nas perdas com instrumentos financeiros. Os juros sobre empréstimos e financiamentos também diminuíram R$ 8,1 milhões no período, refletindo as iniciativas de *Liability Management* implementadas pela Companhia ao longo de 2025 e 2026.

Em conjunto, as variações nos ganhos e perdas com instrumentos financeiros resultaram em uma receita líquida de R$ 5,6 milhões no 3T26, ante uma despesa líquida de R$ 18,6 milhões no 3T25, refletindo as oscilações na marcação a valor justo dos derivativos. A política de hedge da Companhia tem como objetivo proteger o resultado operacional e mitigar a exposição às variações cambiais e de taxas de juros, sem caráter especulativo. Como resultado dessa estratégia, 100% da dívida bruta corporativa (ex-M&A) encontra-se atrelada ao CDI, promovendo maior alinhamento entre ativos e passivos, a um custo médio de CDI + 1,55%.

Capex e Investimentos em Expansão

Valores em R$ (milhões)	3T26	3T25	%AH	9M26	9M25	%AH
Capex Recorrente	**108.618**	**84.255**	**28,9%**	**320.685**	**286.690**	**11,9%**
%Receita Líquida	7,5%	5,5%	*2,0 p.p.*	5,8%	6,0%	*-0,2 p.p.*
Infraestrutura	49.088	20.038	145,0%	113.416	87.778	29,2%
Produção de Conteúdo	18.918	27.520	-31,3%	60.789	60.322	0,8%
Tecnologia	40.612	36.697	10,7%	146.480	138.590	5,7%
Investimento em Expansão	**27.940**	**25.631**	**9,0%**	**88.256**	**60.055**	**47,0%**
Capex Total	**136.558**	**109.886**	**24,3%**	**408.941**	**346.745**	**17,9%**
%Receita Líquida	9,5%	7,2%	*2,3 p.p.*	7,4%	7,2%	*0,2 p.p.*

O Capex totalizou R$ 136,6 milhões no 3T26, crescimento de 24,3% em relação ao 3T25, e alcançou R$ 408,9 milhões nos 9M26, aumento de 17,9% em comparação aos 9M25. A evolução reflete principalmente a continuidade dos investimentos em infraestrutura associados ao pipeline de maturação dos cursos da área da saúde, conforme já apresentado no trimestre anterior, incluindo as obras de revitalização das unidades de medicina de Lauro de Freitas, Campo Grande e Cuiabá, voltadas à modernização da estrutura e ao atendimento aos alunos. Em Tecnologia, o crescimento está relacionado principalmente à implementação do ERP SAP no Ensino Básico, investimento de caráter pontual e concentrado em 2026. Já o aumento dos Investimentos em Expansão está associado às mudanças organizacionais direcionadas à otimização de processos, centralização de funções e ganhos de eficiência, avançando na implementação de um sistema único na Companhia.

Geração de Caixa

Consolidado - Valores em R$ ('000)	3T26	3T25	% AH	9M26	9M25	%AH
Lucro Líquido antes de IR	**(70.342)**	**12.203**	**-676,4%**	**288.456**	**244.517**	**18,0%**
Depreciação e Amortização	238.681	228.663	4,4%	705.052	682.681	3,3%
Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa (PCLD)	113.993	162.639	-29,9%	475.457	493.974	-3,7%
Outros	177.100	186.896	-5,2%	703.970	683.990	2,9%
(+) Ajustes ao Lucro líquido antes de IR	**529.774**	**578.198**	**-8,4%**	**1.884.479**	**1.860.645**	**1,3%**
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	**-**	**(1.924)**	**-100,0%**	**(30.840)**	**(19.435)**	**58,7%**
(Aumento) Redução em Contas a Receber ex-FIES	345.851	94.082	267,6%	(228.178)	(261.033)	-12,6%
(Aumento) Redução em Contas a Receber FIES	-	(5.212)	-100,0%	48.388	32.971	46,8%
Outros	(296.770)	(174.919)	69,7%	(468.407)	(571.444)	-18,0%
(+) Variações no Capital de Giro	**49.081**	**(86.049)**	**-157,0%**	**(648.197)**	**(799.506)**	**-18,9%**
Geração de Caixa Operacional antes de Capex	**508.513**	**502.428**	**1,2%**	**1.493.898**	**1.286.221**	**16,1%**
(+) Capex e Investimentos em Expansão	(136.558)	(109.886)	24,3%	(408.941)	(346.745)	17,9%
Geração de Caixa Operacional após Capex	**371.955**	**392.542**	**-5,2%**	**1.084.957**	**939.476**	**15,5%**
(+) Pagamento do Juros	(107.699)	(92.418)	16,5%	(316.371)	(355.601)	-11,0%
Geração de Caixa Livre	**264.256**	**300.124**	**-12,0%**	**768.586**	**583.875**	**31,6%**
Redução da operação de Risco Sacado	102.116	-	0,0%	138.788	-	0,0%
Geração de Caixa Livre ex-Risco Sacado	**366.372**	**300.124**	**22,1%**	**907.374**	**583.875**	**55,4%**
Pagamento por aquisição de empresas	-	(18.064)	-100,0%	(46.292)	(18.064)	156,3%
Caixa adquido em combinação de negócio	-	-	0,0%	61.112	-	0,0%
Atividades de M&A	(14.820)	(4.639)	219,5%	(21.847)	108	-20328,7%
(+) Fluxo Investimento / M&A	**(14.820)**	**(22.703)**	**-34,7%**	**(7.027)**	**(17.956)**	**-60,9%**
Captação	-	538.900	-100,0%	-	577.801	-100,0%
Amortização do Principal	(85.303)	(503.520)	-83,1%	(292.343)	(1.010.560)	-71,1%
Pagamento de dividendos aos acionistas[1]	-	(519)	-100,0%	(146.603)	(120.297)	n.a
Aquisições Ações	-	-	n.a	-	(59.814)	-100,0%
Outros	7.007	20.473	-65,8%	(2.880)	(8.202)	-64,9%
(+) Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos	**(78.296)**	**55.334**	**-241,5%**	**(441.826)**	**(621.072)**	**-28,9%**
Fluxo de Caixa Líquido	**171.140**	**332.755**	**-48,6%**	**319.733**	**(55.153)**	**-679,7%**

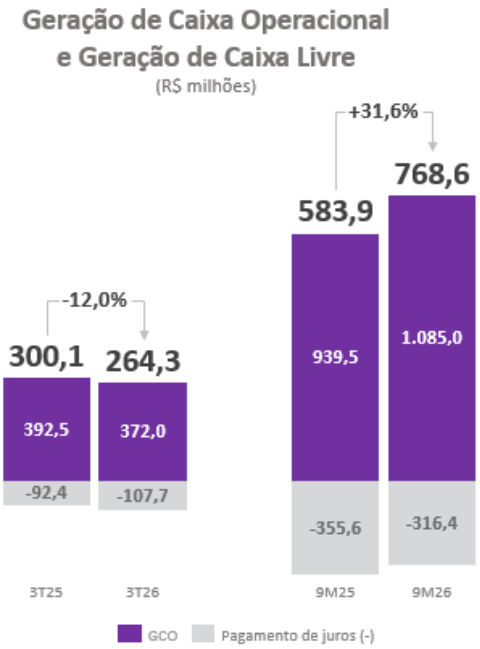
1 Considera o pagamento de dividendos líquido de impostos.

A Geração de Caixa Operacional após Capex (GCO) totalizou R$ 372,0 milhões no 3T26, redução de 5,2% em relação ao 3T25, variação inferior à redução de 24,2% do EBITDA Recorrente no trimestre. O desempenho foi sustentado, entre outros fatores, pelas entradas do PNLD no trimestre, referentes ao programa de 2025.

No acumulado dos 9M26, a GCO alcançou R$ 1.085,0 milhões, crescimento de 15,5% na comparação anual, acima da evolução de 3,9% do EBITDA Recorrente.

Após o pagamento de juros, a Geração de Caixa Livre totalizou R$ 264,3 milhões no 3T26, redução de R$ 35,9 milhões em relação ao 3T25. No acumulado dos 9M26, a Geração de Caixa Livre apresentou crescimento de R$ 184,7 milhões, ou 31,6%, frente aos 9M25.

Em linha com a estratégia da Companhia de reduzir a utilização de operações de risco sacado (fornecedores), houve menor contratação dessas operações, o que resultou em R$ 102,1 milhões em pagamentos à vista a fornecedores de Educação Básica no terceiro trimestre e de R$ 138,8 milhões nos 9 meses de 2026. Esse movimento está alinhado à estratégia de otimização da alocação de capital e redução do custo financeiro.


Geração de Caixa Operacional
e Geração de Caixa Livre
(R$ milhões)
-12,0%
+31,6%
300,1
264,3
583,9
768,6
392,5
372,0
939,5
1.085,0
-92,4
-107,7
-355,6
-316,4
3T25
3T26
9M25
9M26
GCO
Pagamento de juros (-)

Lucro (Prejuízo) Líquido

Consolidado - Valores em R$ ('000)	3T26	3T25	% AH	9M26	9M25	% AH
EBITDA Recorrente	**320.432**	**422.682**	**-24,2%**	**1.589.453**	**1.530.354**	**3,9%**
(+) Reversões de Contingências de BA	21.285	11.713	81,7%	22.993	11.963	92,2%
(+) Itens Não Recorrentes	(26.247)	(2.705)	870,3%	(53.399)	(35.299)	51,3%
(+) Depreciação e Amortização	(233.884)	(224.450)	4,2%	(691.769)	(670.192)	3,2%
(+) Resultado Financeiro[1]	(151.929)	(195.038)	-22,1%	(578.822)	(592.309)	-2,3%
(+) IR / CS do Exercício	(5.550)	9.377	-159,2%	(55.597)	(3.292)	1588,9%
(+) IR / CS Diferidos	38.976	156.378	-75,1%	20.390	136.877	-85,1%
(+) Participação de Minoritários	(378)	13.648	-102,8%	(227)	27.411	-100,8%
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	60.099	59.274	1,4%	180.781	177.821	1,7%
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	**22.804**	**250.879**	**-90,9%**	**433.803**	**583.334**	**-25,6%**
Margem Líquida Ajustada	*1,6%*	*16,5%*	*-14,9 p.p.*	*7,8%*	*12,1%*	*-4,3 p.p.*
(-) Amortização do Intangível (Aquisições)	(60.099)	(59.274)	1,4%	(180.781)	(177.821)	1,7%
Lucro (Prejuízo) Líquido	**(37.295)**	**191.605**	**-119,5%**	**253.022**	**405.513**	**-37,6%**
Margem Líquida	*-2,6%*	*12,6%*	*-15,2 p.p.*	*4,6%*	*8,4%*	*-3,9 p.p.*

1 Não considera juros e mora sobre mensalidades.

No 3T26, o Prejuízo foi de R$ 37,3 milhões, ante Lucro Líquido de R$ 191,6 milhões no 3T25. O resultado refletiu principalmente a redução de 24,2% do EBITDA Recorrente, que atingiu R$ 320,4 milhões no período, parcialmente compensada pela melhora de 22,1% do Resultado Financeiro vs 3T25. Adicionalmente, a variação na linha de IR/CS impactou a comparação, em função da base mais elevada do 3T25, que contou com efeito positivo de R$ 126,3 milhões referente ao reconhecimento de IR diferido ativo sobre diferenças temporárias de ágios e contingências da Saber, além dos impactos relacionados a itens não recorrentes explicados anteriormente.

No acumulado dos 9M26, o Lucro Líquido alcançou R$ 253,0 milhões, redução de 37,6% em relação aos R$ 405,5 milhões registrados nos 9M25, também influenciada pelo efeito positivo de IR diferido reconhecido na base de comparação.

Endividamento

Consolidado - Valores em R$ ('000)	3T26	3T25	% AH	2T26	% AH
Total de Disponibilidades [a]	**1.602.625**	**1.277.042**	**25,5%**	**1.431.485**	**12,0%**
Caixa	18.659	12.543	48,8%	18.061	3,3%
Equivalentes de Caixa	1.583.966	1.264.499	25,3%	1.413.424	12,1%
Total de Emprestimos, Financiamentos e Obrigações [b]	**4.138.812**	**3.853.232**	**7,4%**	**4.206.864**	**-1,6%**
Empréstimos e Financiamentos	**3.868.624**	**3.630.776**	**6,6%**	**3.926.827**	**-1,5%**
Curto Prazo	317.033	254.282	24,7%	309.360	2,5%
Longo Prazo	3.551.591	3.376.494	5,2%	3.617.467	-1,8%
Instrumentos Financeiros Derivativos	123.726	106.473	16,2%	130.148	-4,9%
Outras Obrigações de Curto e Longo Prazos [1]	**146.462**	**115.983**	**26,3%**	**149.889**	**-2,3%**
Dívida Líquida [a-b]	**(2.536.187)**	**(2.576.191)**	**-1,6%**	**(2.775.379)**	**-8,6%**

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

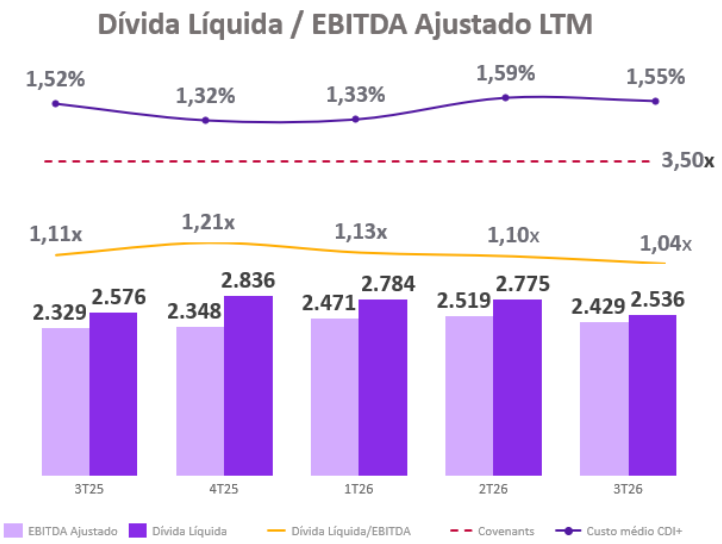
A dívida líquida reduziu R$ 40,0 milhões ou 1,6% no 3T26 em relação ao 3T25, passando de R$ 2.576,2 milhões para R$ 2.536,2 milhões em razão da forte geração de caixa livre da companhia. Ao final do 3T26, o total de Caixa e Equivalentes de Caixa somou R$ 1.602,6 milhões, maior em 25,5% em comparação ao 3T25.

Ao longo do trimestre, a dívida líquida reduziu R$ 239,2 milhões ou 8,6% no 3T26 em relação ao 2T26, a Companhia realizou pré-pagamento de uma dívida alocada em sua subsidiária recém-adquirida (Educbank) com principal no montante de R$ 41,0 milhões e não efetuou novas captações. Adicionalmente, em julho de 2026, a Companhia finalizou o Squeeze out da Tender Offer do fechamento de capital da Vasta, no valor de R$ 11,8 milhões e realizou a contratação de serviços de papel e gráfica dentro deste trimestre, com caixa próprio no montante de R$ 102,1 milhões.

No 3T26, o custo médio ponderado da companhia foi de CDI + 1,55% e o duration foi de 23 meses, contra um custo médio de CDI + 1,52% e duration de 32 meses no 3T25.

A Companhia atingiu, ao final do 3T26, uma alavancagem (Dívida Líquida/EBITDA Ajustado) de 1,04x contra 1,11x no 3T25. Proporcionado principalmente pela redução da dívida líquida e pelo aumento do EBITDA Ajustado, atingindo o menor nível de alavancagem da Companhia e reforçando sua trajetória de desalavancagem.

Redução de Dívida Líquida no Trimestre



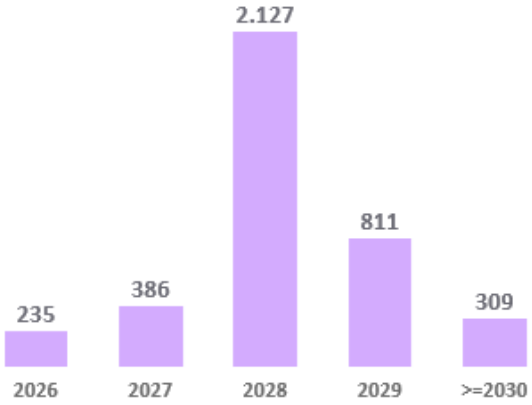
1 EBITDA Ajustado considera, em adição ao EBITDA, os itens não-recorrentes e a soma do saldo entre provisões e reversões de contingência sem efeito caixa.

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)	3T26
EBITDA	2.301.252
(+) Itens Não Recorrentes	80.918
(+) Provisões/Reversões de Contingências	47.227
EBITDA Ajustado	**2.429.397**
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	(3.992.350)
Contas a Pagar de Aquisições	(146.462)
Caixa e Equivalentes de Caixa	1.602.625
Dívida Líquida	**(2.536.187)**
Dívida Líquida/EBITDA Ajustado	**(1,04)**
Arrendamento Total (Balanço)	**2.730.636**
Obrigações Aluguel	1.494.963
Renovatórias de Aluguel	1.235.673

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

Cronograma de Amortização[1], 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 Cogna (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 3T26, as ações da Companhia foram negociadas em 100% dos pregões, totalizando um volume negociado de R$ 4,2 bilhões, resultando em um volume médio diário negociado de R$ 64,3 milhões. Atualmente, as ações da Cogna são acompanhadas por 14 diferentes corretoras (Research) locais e internacionais. Cogna fechou setembro de 2026 com um valor de mercado de R$ 4,8 bilhões.

Composição Acionária

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

*Composição Acionária Cogna**	Quantidade de Ações	%
Tesouraria	59.782.086	2,90%
Free Float	2.004.484.745	97,10%
Total	2.064.266.831	100,00%

Ratings

A Cogna 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)	3T26	% AV	2T26	% AV	3T25	% AV
Circulante	**5.011.189**	**20,6%**	**5.099.537**	**20,8%**	**4.332.421**	**18,2%**
Caixa e Bancos	18.659	0,1%	18.061	0,1%	12.543	0,1%
Aplicações Financeiras	95.233	0,4%	54.340	0,2%	7.578	0,0%
Títulos e Valores Mobiliários	1.488.733	6,1%	1.359.084	5,5%	1.256.921	5,3%
Contas a Receber	2.312.603	9,5%	2.763.024	11,3%	2.078.082	8,7%
Estoques	601.553	2,5%	500.460	2,0%	544.446	2,3%
Adiantamentos	173.695	0,7%	107.095	0,4%	97.073	0,4%
Tributos a Recuperar	70.015	0,3%	62.762	0,3%	73.751	0,3%
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	124.243	0,5%	113.134	0,5%	125.705	0,5%
Contas a receber na venda de controladas	2.372	0,0%	2.293	0,0%	3.080	0,0%
Outros créditos	124.083	0,5%	119.284	0,5%	133.242	0,6%
Não Circulante	**19.374.096**	**79,4%**	**19.434.789**	**79,2%**	**19.498.107**	**81,8%**
Realizável a Longo Prazo	**1.142.218**	**4,6%**	**1.130.490**	**4,6%**	**1.263.607**	**5,3%**
Títulos e Valores Mobiliários	36.216	0,1%	41.235	0,2%	42.616	0,2%
Contas a Receber	142.384	0,6%	143.765	0,6%	176.755	0,7%
Tributos a Recuperar	2.303	0,0%	1.043	0,0%	19.772	0,1%
Imposto de Renda e Contribuição Social a Recuperar	87.914	0,4%	104.578	0,4%	77.171	0,3%
Contas a receber na venda de controladas	0	0,0%	0	0,0%	2.072	0,0%
Demais Contas a Receber	96.309	0,3%	100.223	0,4%	96.527	0,4%
Garantia para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	79.272	0,3%	78.023	0,3%	65.825	0,3%
Depósitos Judiciais	63.615	0,3%	63.276	0,3%	48.189	0,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	634.205	2,6%	598.347	2,4%	734.680	3,1%
Investimentos	0	0,0%	0	0,0%	43.690	0,2%
Demais Investimentos	1.066	0,0%	1.066	0,0%	3.608	0,0%
Imobilizado	1.363.575	5,6%	1.360.228	5,5%	3.502.652	14,7%
Direito de uso	2.099.315	8,6%	2.135.364	8,7%	0	0,0%
Intangível	14.767.922	60,6%	14.807.641	60,4%	14.684.550	61,6%
Total do Ativo	**24.385.285**	**100,0%**	**24.534.326**	**100,0%**	**23.830.528**	**100,0%**
Passivo e Patrimônio Líquido						
Circulante	**2.757.341**	**11,3%**	**2.707.100**	**11,0%**	**2.393.902**	**10,0%**
Fornecedores	860.883	3,5%	715.101	2,9%	630.267	2,6%
Fornecedores risco sacado	517.646	2,1%	678.726	2,8%	490.219	2,1%
Empréstimos e Financiamentos	107.351	0,4%	106.331	0,4%	60.148	0,3%
Debêntures	209.682	0,9%	203.029	0,8%	194.133	0,8%
Arrendamento mercantil	226.660	0,9%	220.197	0,9%	213.194	0,9%
Salários e Encargos Sociais	450.961	1,8%	394.217	1,6%	425.012	1,8%
Imposto de Renda e Contribuição Social a pagar	80.676	0,3%	61.934	0,3%	39.959	0,2%
Tributos a Pagar	56.830	0,2%	50.327	0,2%	67.419	0,3%
Adiantamentos de Clientes	176.980	0,7%	209.567	0,9%	158.498	0,7%
Dividendos a pagar	1.159	0,0%	1.212	0,0%	525	0,0%
Instrumentos Financeiros Derivativos	6.954	0,0%	5.996	0,0%	0	0,0%
Contas a Pagar - Aquisições	26.954	0,1%	26.331	0,1%	85.903	0,4%
Demais Contas a Pagar	34.605	0,4%	34.132	0,1%	28.625	0,1%
Não Circulante	**7.919.040**	**32,5%**	**8.082.942**	**32,9%**	**7.550.827**	**31,7%**
Empréstimos e Financiamentos	526.719	2,2%	594.504	2,4%	597.148	2,5%
Debêntures	3.024.872	12,4%	3.022.963	12,3%	2.779.346	11,7%
Arrendamento mercantil	2.503.976	10,3%	2.539.807	10,4%	2.536.372	10,6%
Fornecedores	64.198	0,3%	64.116	0,3%	64.014	0,3%
Instrumentos Financeiros Derivativos	116.772	0,5%	124.152	0,5%	106.473	0,4%
Provisão para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	767.937	3,1%	807.448	3,3%	773.634	3,2%
Passivos assumidos na combinação de negócio	83.765	0,3%	93.209	0,4%	16.321	0,1%
Contas a Pagar - Aquisições	119.508	0,5%	123.558	0,5%	30.079	0,1%
Tributos Diferidos	594.258	2,4%	595.091	2,4%	614.755	2,6%
Dividendos a pagar	66.317	0,3%	64.326	0,3%	0	0,0%
Demais Contas a Pagar	50.718	0,2%	53.768	0,2%	32.685	0,1%
Patrimônio Líquido	**13.708.904**	**56,2%**	**13.744.284**	**56,0%**	**13.885.799**	**58,3%**
Total do Passivo e do Patrimônio Líquido	**24.385.285**	**100,0%**	**24.534.326**	**100,0%**	**23.830.528**	**100,0%**

ANEXO 2 | Demonstrativo do Resultado Societário Trimestral

	3T26	% AV	3T25	% AV	3T26/3T25	2T26	% AV	3T26/2T26
	(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)							
Receita Bruta	**1.884.476**	**130,4%**	**1.957.943**	**128,5%**	**-3,8%**	**2.465.025**	**125,7%**	**-23,6%**
Ensino Superior (Kroton)	1.536.543	106,3%	1.518.115	99,7%	1,2%	1.751.161	89,3%	-12,3%
Educação Básica (Vasta + Saber)	347.933	24,1%	439.828	28,9%	-20,9%	713.864	36,4%	-51,3%
Deduções da Receita Bruta	**(440.195)**	**-30,4%**	**(434.574)**	**-28,5%**	**1,3%**	**(504.298)**	**-25,7%**	**-12,7%**
Ensino Superior (Kroton)	(407.798)	-28,2%	(382.155)	-25,1%	6,7%	(440.681)	-22,5%	-7,5%
Educação Básica (Vasta + Saber)	(32.397)	-2,2%	(52.419)	-3,4%	-38,2%	(63.617)	-3,2%	-49,1%
Receita Líquida	**1.444.281**	**100,0%**	**1.523.369**	**100,0%**	**-5,2%**	**1.960.727**	**100,0%**	**-26,3%**
Ensino Superior (Kroton)	1.128.745	78,2%	1.135.960	74,6%	-0,6%	1.310.480	66,8%	-13,9%
Educação Básica (Vasta + Saber)	315.536	21,8%	387.409	25,4%	-18,6%	650.247	33,2%	-51,5%
Custo dos Produtos e Serviços	**(485.274)**	**-33,6%**	**(475.670)**	**-31,2%**	**2,0%**	**(755.876)**	**-38,6%**	**-35,8%**
Custo dos Produtos Vendidos	(35.361)	-2,4%	(48.100)	-3,2%	-26,5%	(221.004)	-11,3%	-84,0%
Custo dos Serviços Prestados	(449.913)	-31,2%	(427.570)	-28,1%	5,2%	(534.872)	-27,3%	-15,9%
Lucro Bruto	**959.007**	**66,4%**	**1.047.699**	**68,8%**	**-8,5%**	**1.204.851**	**61,4%**	**-20,4%**
Despesas Operacionais	**(893.422)**	**-61,9%**	**(849.330)**	**-55,8%**	**5,2%**	**(856.522)**	**-43,7%**	**4,3%**
Despesas com Vendas	(244.881)	-17,0%	(220.130)	-14,5%	11,2%	(221.488)	-11,3%	10,6%
Despesas Gerais e Administrativas	(533.018)	-36,9%	(468.491)	-30,8%	13,8%	(477.037)	-24,3%	11,7%
Provisão para perda esperada	(113.993)	-7,9%	(162.639)	-10,7%	-29,9%	(170.802)	-8,7%	-33,3%
Outras receitas operacionais	2.973	0,2%	2.886	0,2%	3,0%	17.490	0,9%	-83,0%
Outras despesas operacionais	(4.503)	-0,3%	967	0,1%	-565,7%	(7.767)	-0,4%	-42,0%
Equivalência patrimonial	-	0,0%	(1.923)	-0,1%	-100,0%	3.082	0,2%	-100,0%
Lucro antes do Resultado Financeiro e dos impostos	**65.585**	**4,5%**	**198.369**	**13,0%**	**-66,9%**	**348.329**	**17,8%**	**-81,2%**
Resultado Financeiro	**(135.927)**	**-9,4%**	**(186.166)**	**-12,2%**	**-27,0%**	**(206.380)**	**-10,5%**	**-34,1%**
Receitas Financeiras	105.266	7,3%	76.135	5,0%	38,3%	60.307	3,1%	74,6%
Despesas Financeiras	(241.193)	-16,7%	(262.301)	-17,2%	-8,0%	(266.687)	-13,6%	-9,6%
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	**(70.342)**	**-4,9%**	**12.203**	**0,8%**	**-676,4%**	**141.949**	**7,2%**	**-149,6%**
Imposto de Renda e Contribuição Social	**33.426**	**2,3%**	**165.754**	**10,9%**	**-79,8%**	**6.999**	**0,4%**	**377,6%**
Corrente	(5.550)	-0,4%	9.377	0,6%	-159,2%	1.155	0,1%	-580,5%
Diferido	38.976	2,7%	156.377	10,3%	-75,1%	5.844	0,3%	566,9%
Lucro (Prejuízo) do período	**(36.916)**	**-2,6%**	**177.957**	**11,7%**	**-120,7%**	**148.948**	**7,6%**	**-124,8%**
Participação de Controladores	**(37.296)**	**-2,6%**	**191.605**	**12,6%**	**-119,5%**	**148.869**	**7,6%**	**-125,1%**
Participação de não Controladores	**379**	**0,0%**	**(13.648)**	**-0,9%**	**-102,8%**	**79**	**0,0%**	**379,7%**

ANEXO 3 | Demonstrativo do Resultado Societário Acumulado

	9M26	% AV	9M25	% AV	9M26/9M25
	(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)				
Receita Bruta	**6.929.682**	**124,8%**	**6.111.349**	**126,9%**	**13,4%**
Ensino Superior (Kroton)	4.881.973	87,9%	4.618.900	95,9%	5,7%
Educação Básica (Vasta + Saber)	2.047.709	36,9%	1.492.449	31,0%	37,2%
Deduções da Receita Bruta	**(1.378.546)**	**-24,8%**	**(1.295.752)**	**-26,9%**	**6,4%**
Ensino Superior (Kroton)	(1.247.378)	-22,5%	(1.172.484)	-24,3%	6,4%
Educação Básica (Vasta + Saber)	(131.168)	-2,3%	(123.268)	-2,6%	6,4%
Receita Líquida	**5.551.136**	**100,0%**	**4.815.597**	**100,0%**	**15,3%**
Ensino Superior (Kroton)	3.634.595	65,5%	3.446.416	71,6%	5,5%
Educação Básica (Vasta + Saber)	1.916.541	34,5%	1.369.181	28,4%	40,0%
Custo dos Produtos e Serviços	**(1.987.519)**	**-35,8%**	**(1.442.535)**	**-30,0%**	**37,8%**
Custo dos Produtos Vendidos	(539.111)	-9,7%	(183.284)	-3,8%	194,1%
Custo dos Serviços Prestados	(1.448.408)	-26,1%	(1.259.251)	-26,1%	15,0%
Lucro Bruto	**3.563.617**	**64,2%**	**3.373.062**	**70,0%**	**5,6%**
Despesas Operacionais	**(2.738.611)**	**-49,3%**	**(2.572.847)**	**-53,4%**	**6,4%**
Despesas com Vendas	(798.784)	-14,4%	(670.924)	-13,9%	19,1%
Despesas Gerais e Administrativas	(1.466.302)	-26,3%	(1.401.435)	-29,1%	4,6%
Provisão para perda esperada	(475.457)	-8,6%	(493.974)	-10,3%	-3,7%
Outras receitas operacionais	24.376	0,4%	6.123	0,1%	298,1%
Outras despesas operacionais	(12.501)	-0,2%	(4.144)	-0,1%	201,7%
Equivalência patrimonial	(9.943)	-0,2%	(8.493)	-0,2%	17,1%
Lucro antes do Resultado Financeiro e dos impostos	**825.006**	**14,9%**	**800.215**	**16,6%**	**3,1%**
Resultado Financeiro	**(536.550)**	**-9,7%**	**(555.698)**	**-11,5%**	**-3,4%**
Receitas Financeiras	238.147	4,3%	225.823	4,7%	5,5%
Despesas Financeiras	(774.697)	-14,0%	(781.521)	-16,2%	-0,9%
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	**288.456**	**5,2%**	**244.517**	**5,1%**	**18,0%**
Imposto de Renda e Contribuição Social	**(35.207)**	**-0,6%**	**133.585**	**2,8%**	**-126,4%**
Corrente	(55.597)	-1,0%	(3.292)	-0,1%	1588,9%
Diferido	20.390	0,4%	136.877	2,8%	-85,1%
Lucro antes das operações descontinuadas	**253.249**	**4,6%**	**378.102**	**7,9%**	**-33,0%**
Resultado das operações descontinuadas	-	0,0%	-	0,0%	n.a.
Lucro do exercício	**253.249**	**4,6%**	**378.102**	**7,9%**	**-33,0%**
Participação de Controladores	**253.022**	**4,6%**	**405.513**	**8,4%**	**-37,6%**
Participação de não Controladores	**227**	**0,0%**	**(27.411)**	**-0,6%**	**-100,8%**

ANEXO 4| Fluxo de Caixa

R$ mil	3T26	3T25	2T26
Lucro Líquido antes de IR	**(70.342)**	**12.203**	**141.949**
Ajustes ao Lucro líquido antes de IR	529.774	578.198	639.766
Depreciação e Amortização	238.681	228.663	234.144
Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa (PCLD)	113.993	162.639	170.802
Ajuste a valor presente do contas a receber	(8.042)	(4.169)	(10.034)
Provisão para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	4.137	(2.549)	17.406
Encargos Financeiros	118.517	173.400	164.296
Outorga de Opções de Ações	1.660	6.160	443
Encargos financeiros arrendamento mercantil	69.472	(3.275)	70.696
Ajuste de preço em contas a pagar por aquisição	-	(1.183)	-
Resultado na Venda ou Baixa de Ativos Não Circulantes	(3.084)	(2.001)	(18.771)
Resultado de Equivalência Patrimonial	-	1.923	(3.082)
Resultado em operações com derivativos	(5.560)	18.590	13.866
Variações no Capital de Giro	**49.081**	**(86.049)**	**(214.927)**
(Aumento) Redução em Contas a Receber (ex-FIES)	345.851	94.082	(57.989)
(Aumento) Redução em Contas a Receber FIES	-	(5.212)	31.454
(Aumento) Redução dos Estoques	(105.743)	(62.453)	25.300
(Aumento) Redução em Adiantamentos	(66.600)	14.057	23.065
(Aumento) Redução em Tributos a Recuperar	(2.958)	(4.385)	49.645
(Aumento) Redução em Depósitos Judiciais	(339)	3.142	6.933
(Aumento) Redução nos Demais Ativos	(885)	(1.422)	26.515
(Aumento) Redução em Fornecedores	(15.216)	64.450	(46.344)
Pagamento de arrendamento mercantil	(68.624)	(53.042)	(45.618)
Juros de arrendamento mercantil pago	(52.420)	(67.912)	(76.983)
Aumento (Redução) em Obrigações Sociais e Trabalhistas	56.744	12.978	(74.663)
Aumento (Redução) em Obrigações Fiscais	5.830	(2.819)	(12.290)
Aumento (Redução) em Adiantamento de Clientes	(32.587)	(50.005)	(28.557)
Pagamento de provisão para perdas tributárias, trabalhistas e cíveis	(25.176)	(22.032)	(28.106)
Aumento (Redução) nos Demais Passivos	11.204	(5.476)	(7.289)
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	**-**	**(1.924)**	**(21.520)**
Capex	**(108.512)**	**(84.255)**	**(114.992)**
Adições de Imobilizado	(49.086)	(20.039)	(43.865)
Adições no Intangível	(59.426)	(64.216)	(71.127)
Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais Pós-Capex	**400.001**	**418.173**	**430.276**
Capex Projetos Especiais	**(28.046)**	**(25.631)**	**(35.340)**
Construções	(28.046)	(25.631)	(35.340)
Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais Pós-Capex Total	**371.955**	**392.542**	**394.936**
(+) Atividades de M&A	**(11.843)**	**(18.548)**	**14.820**
Aquisições de Investimentos	-	(1.504)	-
Recebimento pela venda de controladas	-	1.020	-
Pagamento por aquisição de empresas	-	(18.064)	(46.292)
Caixa adquido em combinação de negócio	-	-	61.112
Aquisição participação de não controladores	(11.843)	-	-
(+) Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos	**(188.972)**	**(41.239)**	**(183.603)**
Juros pagos em operações com derivativos	(862)	(489)	(1.276)
Captação de empréstimos e financiamentos	-	538.900	-
Pagamentos de Debentures, Empréstimos e Financiamentos	(85.303)	(503.520)	(3.520)
Juros de Empréstimos e Debêntures Pagos	(106.837)	(91.929)	(141.789)
Resgate (Aplicação) de Títulos e Valores Mobiliários	7.007	20.473	(5.926)
Parcelas pagas na aquisição de empresas	(2.977)	(4.155)	(3.968)
Pagamento de dividendos aos acionistas	-	(519)	(27.124)
(=) Geração de Caixa Não Operacional	**(200.815)**	**(59.787)**	**(168.783)**
Geração de Caixa Total	**171.140**	**332.755**	**226.153**
Aumento (Redução) Líquido de Caixa e Equivalentes de Caixa			
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período	(1.205.332)	944.287	1.205.332
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Período	(1.034.192)	1.277.042	1.431.485
Aumento (Redução) Líquido de Caixa e Equivalentes de Caixa	**171.140**	**332.755**	**226.153**

ANEXO 5| Reconciliação do Demonstrativo do Resultado Trimestral

		Ajustes não contábeis						
	DRE Societária 3T26	Juros sobre Mensalidades	Depreciação e Amortização	Itens Não Recorrentes/ Ganho de Capital	Reclassificações entre Custos e Despesas	Reversões de BA	Eliminação entre BU´s / Cogna	DRE Gerencial 3T26
	(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)							
Receita Bruta	**1.884.476**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**1.884.476**
Ensino Superior (Kroton)	1.536.543							1.536.543
Educação Básica (Vasta + Saber)	347.933	-	-	-	-	-		347.933
Deduções da Receita Bruta	**(440.195)**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**(440.195)**
Ensino Superior (Kroton)	(407.798)	-	-	-	-	-	-	(407.798)
Educação Básica (Vasta + Saber)	(32.397)							(32.397)
Receita Líquida	**1.444.281**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**1.444.281**
Ensino Superior (Kroton)	1.128.745	-	-	-	-	-	-	1.128.745
Educação Básica (Vasta + Saber)	315.536	-	-	-	-	-	-	315.536
Custo dos Produtos e Serviços	**(485.274)**	**-**	**(134.583)**	**-**	**269.166**	**-**	**-**	**(350.691)**
Custo dos Produtos Vendidos	(35.361)	-	-	-	(32.887)			(68.248)
Custo dos Serviços Prestados	(449.913)	-	(134.583)		302.053			(282.443)
Lucro Bruto	**959.007**	**-**	**(134.583)**	**-**	**269.166**	**-**	**-**	**1.093.590**
Despesas Operacionais	**(893.422)**	**-**	**368.467**	**26.247**	**(269.166)**	**(21.285)**	**-**	**(789.159)**
Despesas com Vendas	(244.881)	-	-	-				(244.881)
Despesas Gerais e Administrativas	(533.018)	-	134.583	26.247	136.500	(21.285)		(256.973)
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	(113.993)	-	-	-				(113.993)
Despesas com Pessoal	-	-	-	-	(173.312)			(173.312)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(1.530)	-	-	-	1.530			-
Equivalência patrimonial	-	-	233.884	-	(233.884)			-
Lucro Operacional antes do Resultado Financeiro	**65.585**	**-**	**233.884**	**26.247**	**-**	**(21.285)**	**-**	**304.431**
Juros sobre Atraso de Mensalidade	-	16.001	-	-				16.001
(-) Reversões de Contingência de BA	-					21.285		21.285
(-) Itens não recorrentes	-	-	-	(26.247)				(26.247)
EBITDA	**65.585**	**16.001**	**233.884**	**-**	**-**	**-**	**-**	**315.470**
Depreciação e Amortização	-	-	(233.884)	-	-			(233.884)
Resultado Financeiro	**(135.927)**	**(16.001)**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**(151.928)**
Receitas Financeiras	105.266	(16.001)	-	-				89.265
Despesas Financeiras	(241.193)	-	-	-				(241.193)
Lucro Operacional	**(70.342)**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**(70.342)**
Imposto de Renda e Contribuição Social	**33.426**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**33.426**
Do Exercício	(5.550)	-	-	-				(5.550)
Diferido	38.976	-	-	-				38.976
Participação de Minoritários	**379**							**379**
Lucro Líquido (Prejuízo) atribuído aos Acionistas Controladores	**(37.295)**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**(37.295)**

ANEXO 6| Reconciliação do Demonstrativo do Resultado Acumulado

		Ajustes não contábeis						
	DRE Societária 9M26	Juros sobre Mensalidades	Depreciação e Amortização	Itens Não Recorrentes/ Ganho de Capital	Reclassificações entre Custos e Despesas	Reversões de BA	Eliminação entre BU´s / Cogna	DRE Gerencial 9M26
	(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)							
Receita Bruta	**6.929.682**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**6.929.682**
Ensino Superior (Kroton)	4.881.973							4.881.973
Educação Básica (Vasta + Saber)	2.047.709	-	-	-	-	-		2.047.709
Deduções da Receita Bruta	**(1.378.546)**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**(1.378.546)**
Ensino Superior (Kroton)	(1.247.378)	-	-	-	-	-	-	(1.247.378)
Educação Básica (Vasta + Saber)	(131.168)							(131.168)
Receita Líquida	**5.551.136**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**5.551.136**
Ensino Superior (Kroton)	3.634.595	-	-	-	-	-	-	3.634.595
Educação Básica (Vasta + Saber)	1.916.541	-	-	-	-	-	-	1.916.541
Custo dos Produtos e Serviços	**(1.987.519)**	**-**	**(396.779)**	**-**	**793.558**	**-**	**-**	**(1.590.740)**
Custo dos Produtos Vendidos	(539.111)	-	-	-	(197.341)			(736.452)
Custo dos Serviços Prestados	(1.448.408)	-	(396.779)		990.899			(854.288)
Lucro Bruto	**3.563.617**	**-**	**(396.779)**	**-**	**793.558**	**-**	**-**	**3.960.396**
Despesas Operacionais	**(2.738.611)**	**-**	**1.088.548**	**53.399**	**(793.558)**	**(22.993)**	**-**	**(2.413.215)**
Despesas com Vendas	(798.784)	-	-	-				(798.784)
Despesas Gerais e Administrativas	(1.466.302)	-	1.087.226	53.399	(267.993)	(22.993)		(616.663)
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	(475.457)	-	-	-				(475.457)
Despesas com Pessoal		-	-	-	(513.690)			(513.690)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	11.875	-	-	-	(11.875)			-
Equivalência patrimonial	(9.943)	-	1.322	-				(8.621)
Lucro Operacional antes do Resultado Financeiro	**825.006**	**-**	**691.769**	**53.399**	**-**	**(22.993)**	**-**	**1.547.181**
Juros sobre Atraso de Mensalidade	-	42.272	-	-				42.272
(-) Reversões de Contingência de BA	-					22.993		22.993
(-) Itens não recorrentes	-	-	-	(53.399)				(53.399)
EBITDA	**825.006**	**42.272**	**691.769**	**-**	**-**	**-**	**-**	**1.559.047**
Depreciação e Amortização	-	-	(691.769)	-	-			(691.769)
Resultado Financeiro	**(536.550)**	**(42.272)**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**(578.822)**
Receitas Financeiras	238.147	(42.272)	-	-				195.875
Despesas Financeiras	(774.697)	-	-	-				(774.697)
Lucro Operacional	**288.456**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**288.456**
Imposto de Renda e Contribuição Social	**(35.207)**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**(35.207)**
Do Exercício	(55.597)	-	-	-				(55.597)
Diferido	20.390	-	-	-				20.390
Participação de Minoritários	**227**							**227**
Lucro Líquido atribuído aos Acionistas Controladores	**253.022**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**253.022**

ANEXO 7 |Índice de Cobertura e Contas a Receber

Contas a Receber Bruto - Valores em R$ (000)	3T26	3T25	%AH	2T26	%AH
Cogna	**6.180.028**	**5.774.785**	**7,0%**	**6.703.578**	**-7,8%**
Cartão de Crédito	99.583	40.886	143,6%	167.663	-40,6%
Ensino Superior (Kroton)	4.961.903	4.870.010	1,9%	5.097.881	-2,7%
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	3.745.912	3.773.254	-0,7%	3.827.854	-2,1%
PEP	2.407.124	2.495.819	-3,6%	2.420.907	-0,6%
PMT	1.338.788	1.277.436	4,8%	1.406.947	-4,8%
Ensino Superior (Kroton) ex-Parcelamento Privado	1.215.991	1.096.755	10,9%	1.270.027	-4,3%
Pagante	780.553	758.339	2,9%	873.537	-10,6%
FIES (Parcelamento Público)	435.438	338.416	28,7%	396.490	9,8%
Educação Básica - Saber	151.919	286.856	-47,0%	396.829	-61,7%
Educação Básica - Vasta	699.885	577.033	21,3%	801.171	-12,6%
Securitização (Educbank)	266.738	-	n.a.	240.034	11,1%
Cogna ex-Parcelamento Privado e Cartão de Crédito	**2.334.533**	**1.960.644**	**19,1%**	**2.708.061**	**-13,8%**

Contas a Receber Líquido - Valores em R$ (000)	3T26	3T25	%AH	2T26	%AH
Cogna	**2.454.987**	**2.254.837**	**8,9%**	**2.906.789**	**-15,5%**
Cartão de Crédito	99.583	40.886	143,6%	167.663	-40,6%
Ensino Superior (Kroton)	1.497.250	1.466.162	2,1%	1.567.659	-4,5%
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	1.011.903	1.056.557	-4,2%	1.060.952	-4,6%
PEP	598.148	678.868	-11,9%	630.362	-5,1%
PMT	413.755	377.689	9,5%	430.590	-3,9%
Ensino Superior (Kroton) ex-Parcelamento Privado	485.347	409.605	18,5%	506.707	-4,2%
Pagante	408.758	347.585	17,6%	450.647	-9,3%
FIES (Parcelamento Público)	76.589	62.020	23,5%	56.060	36,6%
Educação Básica - Saber	114.622	254.791	-55,0%	346.675	-66,9%
Educação Básica - Vasta	603.250	492.998	22,4%	706.570	-14,6%
Securitização (Educbank)	140.282	-	n.a.	118.222	18,7%
Cogna ex-Parcelamento Privado e Cartão de Crédito	**1.343.501**	**1.157.394**	**16,1%**	**1.678.174**	**-19,9%**

Índice de Cobertura	3T26	3T25	%AH	2T26	%AH
Cogna	**60,3%**	**61,0%**	**-0,7 p.p.**	**56,6%**	**3,7 p.p.**
Cartão de Crédito	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0,0%	0,0 p.p.
Ensino Superior (Kroton)	69,8%	69,9%	-0,1 p.p.	69,2%	0,6 p.p.
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	73,0%	72,0%	1,0 p.p.	72,3%	0,7 p.p.
Ensino Superior (Kroton) ex-Parcelamento Privado	60,1%	62,7%	-2,6 p.p.	60,1%	0,0 p.p.
Pagante	47,6%	54,2%	-6,6 p.p.	48,4%	-0,8 p.p.
FIES (Parcelamento Público)	82,4%	81,7%	0,7 p.p.	85,9%	-3,5 p.p.
Educação Básica - Saber	24,6%	11,2%	13,4 p.p.	12,6%	12,0 p.p.
Educação Básica - Vasta	13,8%	14,6%	-0,8 p.p.	11,8%	2,0 p.p.
Securitização (Educbank)	47,4%	n/a	n/a	50,7%	-3,3 p.p.
Cogna ex-Parcelamento Privado e Cartão de Crédito	**42,5%**	**41,0%**	**1,5 p.p.**	**38,0%**	**4,5 p.p.**

Prazo Médio de Recebimento (em dias)	3T26	3T25	Var. (dias)	2T26	Var. (dias)
Cogna	**111**	**117**	**- 6**	**131**	**- 20**
Ensino Superior (Kroton)	109	115	- 6	115	- 6
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	944	668	276	921	23
PEP	9.761	6.336	3.425	10.121	- 360
PMT	409	256	153	395	14
Ensino Superior (Kroton) ex-Parcelamento Privado	38	37	1	40	- 2
Pagante	35	34	1	39	- 4
FIES (Parcelamento Público)	85	71	14	60	25
Educação Básica - Saber	41	142	- 101	114	- 73
Educação Básica - Vasta	110	102	8	129	- 19
Securitização (Educbank)	-	-	-	-	-
Cogna ex-Parcelamento Privado e Cartão de Crédito	**64**	**65**	**- 1**	**80**	**- 16**

Anexo 8 | ESG: ambiental, social e governança

Conquistas em ESG que renovam nossos compromissos e ampliam o reconhecimento do mercado

Cogna alcança 9ª posição no ranking GPTW Brasil 2026

A Cogna foi reconhecida, pela segunda vez, entre as melhores empresas para trabalhar no Brasil pelo Great Place to Work (GPTW), alcançando a 9ª posição na categoria de empresas com mais de 10 mil colaboradores no ranking de 2026. O resultado representa um avanço de três posições em relação ao ano anterior, quando a Companhia ocupou o 12º lugar, e ocorre no quinto ano consecutivo de certificação. O reconhecimento reforça a evolução da Cogna em sua jornada de cultura e gestão de pessoas e seu compromisso com a construção de um ambiente de trabalho cada vez melhor para seus colaboradores.

Renovação do Selo Pró-Ética

A Cogna recebeu, pela segunda vez, o Selo Pró-Ética, iniciativa da Controladoria-Geral da União (CGU) que reconhece organizações comprometidas com a adoção voluntária de medidas de integridade e prevenção à corrupção. A Companhia foi reconhecida no ciclo 2026-2027, após processo de avaliação que considera aspectos como o comprometimento da alta liderança, o programa de integridade, a gestão de riscos e a existência de canais confidenciais de denúncia. A Cogna foi a primeira empresa do setor educacional a conquistar o reconhecimento e reforça, com a renovação do selo, seu compromisso com a ética, a transparência e as boas práticas de governança.

Prêmios Localiza reconhecem avanços em sustentabilidade e segurança viária

A Cogna recebeu dois reconhecimentos da Localiza por avanços na gestão sustentável e segura de sua frota de veículos. No Prêmio Sangue Verde, a Companhia foi reconhecida pelas iniciativas voltadas à redução das emissões de gases de efeito estufa, com destaque para o aumento do uso de etanol na frota, que contribuiu para evitar a emissão de 87,5 toneladas de CO_2, além da compensação de 100% das emissões associadas à operação. Já no Prêmio Trânsito Seguro, a Cogna foi reconhecida pela evolução de suas práticas de segurança viária, incluindo o uso de telemetria e ações de prevenção de acidentes. As iniciativas contribuem para o avanço da agenda ambiental e de segurança da Companhia e estão alinhadas aos Compromissos Cogna por um Mundo Melhor.

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 no mesmo caminho.

Ambiental

No trimestre, a captação total de água foi de 92.706 m³, estável em relação ao 3T2025 (+2%) e 5% inferior ao 2T2026. A queda reflete a sazonalidade do calendário acadêmico: o período de férias em julho reduz a presencialidade nas unidades, e as atividades letivas são retomadas em agosto.

No trimestre, o consumo total de energia foi de 37.361 GJ, 3% abaixo do 3T2025 e 18% abaixo do 2T2026. A redução reflete a sazonalidade do calendário acadêmico, com as férias de julho e a menor presencialidade nas unidades. O percentual de energia de fontes renováveis manteve-se em 91%, acima do patamar de 90% alcançado no âmbito dos Compromissos Cogna por um Mundo Melhor.

Social

No 3T2026, a representatividade feminina manteve-se estável no quadro de colaboradores, com as mulheres representando 64% do total (-0,71 p.p. vs. 3T2025). Na liderança (≥ gerência), a participação feminina chegou a 49%, avanço de 0,54 p.p. em

relação ao 2T2026. Em relação ao 2T2026, o quadro total de colaboradores teve redução de 3%. O corpo acadêmico cresceu 8%, com a admissão de professores, tutores e coordenadores de curso para o início do segundo semestre letivo. Já as demais categorias recuaram, reflexo da consolidação e centralização de áreas.

No trimestre, qualificamos 1.413 pessoas colaboradoras em diversidade e inclusão, com destaque para os treinamentos de contratação inclusiva e de autodeclaração. Também formamos 70 novas lideranças para a inclusão de pessoas com deficiência. Concluímos a 2ª edição do Ascender, programa de aceleração de carreira para mulheres coordenadoras rumo a posições de gerência. Encerramos ainda a edição SOMOS do Criando Pontes, programa de capacitação e desenvolvimento de carreira para pessoas com deficiência. Realizamos também a 1ª edição do Conexões de Orgulho, programa de mentoria voltado a profissionais LGBTI+. As ações do calendário de diversidade, como o Mês da Inclusão da Pessoa com Deficiência, o Julho das Pretas e o Agosto Lilás, alcançaram mais de 14 mil pessoas. Avançamos também na reestruturação dos Grupos de Afinidade Cogna em Cores, Cognafro, DiversAS e Incluir+, com definição de lideranças e planos de ação. Essas iniciativas reforçam a construção de uma cultura organizacional cada vez mais inclusiva.

Quanto à saúde e segurança do trabalho, mantivemos 100% das unidades cobertas pelo Programa de Gerenciamento de Riscos (PGR). O número de colaboradores treinados mais que dobrou em relação ao 3T2025 (2.174 vs. 832), com média de 8,42 horas de treinamento por participante. Essa variação reflete o cronograma de renovação dos cursos obrigatórios, conforme os prazos de validade, e a capacitação de novos colaboradores. Os acidentes com e sem afastamento somaram 13 ocorrências, leve aumento frente ao 3T2025 (12), em sua maioria de natureza leve. Os acidentes de comunicação obrigatória mantiveram-se estáveis (8), e seguimos sem registros de acidentes com consequência grave ou óbitos. No período, implementamos uma matriz de classificação e priorização dos planos de ação, baseada em critérios de probabilidade e severidade. Também fortalecemos a cultura de prevenção com a Mega SIPAT e as campanhas Agosto Lilás e Setembro Amarelo, reforçando o compromisso da Companhia com a segurança e o bem-estar dos colaboradores.

Governança

No 3T2026, a composição do Conselho de Administração permaneceu estável, com seis membros e participação feminina de 33%. Isso reforça nosso compromisso com a diversidade também nos mais altos níveis de governança.

No trimestre, os casos registrados no Canal Confidencial mantiveram-se estáveis em relação ao 3T2025 (-2%) e recuaram 45% frente ao 2T2026, período em que o volume foi impulsionado pela intensificação da divulgação do canal junto aos alunos. As queixas sobre discriminação totalizaram 17, aumento de 13% em relação ao 3T2025 e redução de 43% frente ao 2T2026. No período, foram confirmados dois casos de discriminação, devidamente apurados e tratados conforme os procedimentos internos. Mantivemos 100% dos colaboradores treinados em políticas e procedimentos anticorrupção e 100% das operações submetidas à avaliação de riscos relacionados à corrupção, sem 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 127 queixas externas relacionadas à privacidade de dados, aumento de 30% frente ao 2T2026. O aumento reflete a maior concentração de demandas relacionadas ao FIES e à rematrícula de alunos, que geraram pedidos de correção e atualização de dados cadastrais. Na comparação com o 3T2025, o crescimento segue o novo patamar observado desde o 1T2026, após a implementação das barras de cookies em nossos ambientes digitais, em atendimento à LGPD. A medida ampliou a transparência e facilitou o acesso dos titulares ao portal de privacidade. No período, não foram registradas queixas de órgãos reguladores nem casos de vazamento, furto ou perda de dados de clientes.

cogna EDUCAÇÃO



Results → 3Q26

November 2026

60 ANOS MUITAS HISTÓRIAS. MUITOS FUTUROS.

Financial highlights

Today, November 11, 2026, we are releasing our results for the third quarter of 2026 (3Q26). The Company's financial statements are presented on a consolidated basis, in Brazilian reais, in accordance with Brazilian Corporate Law and accounting practices adopted in Brazil (BRGAAP), already in compliance with International Financial Reporting Standards (IFRS), except where otherwise indicated.

3Q26

R$ 1,444.3 M
Net Revenue
Decrease of 5.2% vs. 3Q25

R$ 320.4 M
Recurring EBITDA
Decrease of 24.2% vs. 3Q25
With 5.5 p.p. pressure on EBITDA Margin

R$ 37.3 M
Net Loss

R$ 22.8 M
Adjusted Net Profit
Decrease of 90.9% vs. 3Q25

R$ 372.0 M
Operational Cash Generation after Capex
Decrease of 5.2% vs. 3Q25

R$ 264.3 M
Free Cash Generation
Decrease of 12% vs. 3Q25

9M26

R$ 5,551.1 M
Net Revenue
Growth of 15.3% vs. 9M25

R$ 1,589.5 M
Recurring EBITDA
Growth of 3.9% vs. 9M25
With 3.2 p.p. pressure on EBITDA Margin

R$ 253.0 M
Net Profit
Decrease of 37.6% vs. 9M25

R$ 433.8 M
Adjusted Net Profit
Decrease of 25.6% vs. 9M25

R$ 1,085.0 M
Operational Cash Generation after Capex
Growth of 15.5% vs. 9M25

R$ 768.6 M
Free Cash Generation
Growth of 31.6% vs. 9M25

R$ 239.2 M
Net Debt Reduction vs. 2Q26
Leverage reached 1.04x

MESSAGE FROM MANAGEMENT

A quarter marked by unfavorable seasonality, with different impacts on Cogna's results

A consistent strategy navigates different cycles without losing direction. In the first nine months of 2026, Cogna maintained its Net Revenue and Recurring EBITDA growth trajectory, despite a third quarter marked by specific dynamics in Basic Education and Higher Education. At the same time, we preserved solid cash generation, reduced net debt and reached the lowest leverage ratio in our history, underscoring the strength of our fundamentals and our disciplined strategy execution. At 60, we reaffirm a conviction that has guided our journey: longevity requires adaptability, clarity in the face of change, and consistency in turning decisions into results.

Today, we are releasing our results for the third quarter and the first nine months of 2026. 3Q26 was marked by a combination of temporary factors that affected the year-over-year comparison and the reported performance of some of our businesses. In Higher Education, we faced a demanding comparison base following the strong student intake recorded in 3Q25, which benefited from the transition period under the New Regulatory Framework announced in May 2025 and allowed enrollment under the previous learning modalities through September of that year. In Basic Education, the seasonality of the PNLD calendar, which has different periods for purchases and repurchases under the Early Years of Elementary Education program, as well as the pace of B2G negotiations during the election period, significantly impacted the quarter's performance.

Nevertheless, our year-to-date performance and cash indicators reinforce the consistency of our strategy. Despite the effects that pressured results in the quarter, we maintained strong operating and free cash flow generation and made further progress in reducing net debt. This performance demonstrates Cogna's ability to navigate short-term fluctuations without compromising its long-term trajectory, while preserving financial strength, execution discipline, and its ability to generate value.

Resilience and financial discipline in a challenging quarter

In the 3Q26, Cogna's Net Revenue reached R$ 1,444.3 million, a decrease of 5.2% compared to 3Q25. For the first nine months of the year, Net Revenue reached R$ 5,551.1 million, growth of 15.3% compared to the same period of the previous year.

Cogna Educação's Recurring EBITDA totaled R$ 320.4 million in the quarter, a down 24.2%, reflecting pressure in both business units. Year-to-date, however, Recurring EBITDA maintained a positive trajectory, reaching R$ 1,589.5 million, growth of 3.9% compared to 9M25.

In 3Q26, we recorded a Net Loss of R$ 37.3 million, while, for the nine-month period, Net Profit reached R$ 253.0 million, a decrease of 37.6% compared to 9M25. The comparison is impacted by the positive effect recorded in 3Q25, when we recognized R$ 126.3 million in deferred income tax assets related to temporary differences on goodwill and contingencies of the subsidiary Saber.

Despite the challenges that marked the quarter, the Company maintained positive free cash generation. Free Cash Generation (FCG) reached R$ 264.3 million in 3Q26, a decrease of 12.0% compared to the same period of the previous year. For the nine-month period, however, FCG increased 31.6%, reaching R$ 768.6 million, compared to R$ 583.9 million in 9M25. This performance is even more relevant considering that, over the last nine months, the Company has allocated R$ 138.8 million to reducing the supplier finance (reverse factoring) operation used to finance the purchase of paper and printing services in Basic Education. This effect negatively impacted the supplier finance (reverse factoring) line.

EARNINGS CONFERENCE CALL

Date: November 12 | 11:00 a.m. Brasília time | Click Here to access the conference call with simultaneous interpretation into English

BASIC EDUCATION

Highlights

Following the completion of Vasta's delisting from Nasdaq at the beginning of 2026, we successfully integrated the operations of Vasta and Saber into a single unit: Basic Education. In the third quarter, we began integrating the subsidiary Educbank into this unit.

3Q26

R$ 315.5 M

Net Revenue

Decrease of 18.6% vs. 3Q25

R$ -49.2 M

Recurring EBITDA

Decrease of 194.3% vs. 3Q25
With 29.1 p.p. pressure on EBITDA Margin

R$ 207.5 M

ACV (3Q26)

Decrease of 2.1% vs. 3Q25

9M26

R$ 1,916.5 M

Net Revenue

Growth of 40.0% vs. 9M25

R$ 301.3 M

Recurring EBITDA

Growth of 14.2% vs. 9M25
With 3.6 p.p. pressure on EBITDA Margin

R$ 1,707.7 M

ACV (2026 Cycle)

Growth of 10.0% vs. 2025 Cycle

Operating Performance

The year 2026 represents a new chapter in our organizational efficiency journey. With Vasta's delisting from Nasdaq at the beginning of the year, we began integrating the operations of Vasta and Saber under a single Basic Education business platform (Somos). This new structure simplifies governance, enhances the capture of operational synergies and strengthens our efficiency to support the next growth cycles.
We note that all 2025 comparisons presented in this release have been duly reclassified to reflect this new organization.

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

In the 2026 commercial cycle, we provided "Core" content solutions to approximately 1.5 million students and complementary solutions to more than 631 thousand students. As explained in previous quarters, the result reflects the reduced share of traditional publishers, a natural movement of optimizing the student base, in line with the Company's strategy of upgrading its client base through a better mix of schools and growth in premium learning systems (Anglo, PH, Amplia and Fibonacci), brands with a higher average ticket, lower nonpayment, greater adoption of complementary solutions and long-term relationships.

The Start-Anglo bilingual school continues to grow, generating approximately R$ 9.1 million in subscription revenue during the 2026 sales cycle. This performance reinforces the strategic value of Start-Anglo and signals its potential to become a significant growth avenue in the future. In addition, we have 13 units in operation, including 2 flagships, 72 contracts signed to date, an increase of 19 signed contracts compared to 3Q25.

Net Revenue

Basic Education (Vasta + Saber) - Values in R$ ('000)	3Q26	3Q25	Chg.%	9M26	9M25	Chg.%
Net Revenue	**315,535**	**387,409**	**-18.6%**	**1,916,541**	**1,369,181**	**40.0%**
Subscription	207,486	211,881	-2.1%	1,061,134	932,724	13.8%
Core Content	198,703	201,079	-1.2%	959,892	870,065	10.3%
Complementary Solutions	8,783	10,802	-18.7%	101,242	62,659	61.6%
No - Subscription	31,674	13,458	135.4%	80,590	55,044	46.4%
Languages + Start Anglo	23,587	23,204	1.7%	102,581	89,259	14.9%
NBTP	21,814	89,546	-75.6%	453,592	118,289	283.5%
B2G	15,345	42,614	-64.0%	163,673	156,843	4.4%
Others	15,629	14,693	6.4%	54,971	49,206	11.7%
Eliminations	-	(7,987)	-100.0%	-	(32,184)	-100.0%

3Q26 was marked by unfavorable seasonality in Basic Education, mainly reflecting the timing effects of NBTP and the dynamics of B2G contracting. Net Revenue totaled R$ 315.5 million, down 18.6% compared to 3Q25. In NBTP, the lower contribution in the quarter resulted from differences between cycles and the timing of the programs: while 3Q25 benefited from the final repurchase of materials for the Early Years of Elementary Education program, in 2026 the purchase for this same program is expected to begin in 4Q26, therefore making no contribution to the results of this quarter. Additionally, the decline in revenue was driven by B2G performance, which was impacted by the pace of negotiations and contracting during the election period.

In Subscription, revenue decreased 2.1% in the quarter, reflecting the greater concentration of ACV sales in the first quarters of the commercial cycle. On the other hand, No-Subscription revenue increased 135.4% in the quarter, benefiting from the consolidation of Educbank Pagamentos Educacionais S.A. (“Educbank”), acquired in June 2026.

In 9M26, Basic Education Net Revenue grew by 40.0%, reaching R$ 1,916.5 million, with strong revenue growth in Subscription, up 13.8%, No-Subscription, up 46.4%, and NBTP, up 283.5%, reinforcing that the decline observed in the quarter was concentrated in specific dynamics of the period.

In 2026, the National Book and Textbook Program (NBTP) covered the selection of books for the Elementary School I segment. The work carried out by the Company throughout this process resulted in a market share of 23.9%, in line with the level achieved in the last purchase of the same program.

Additionally, according to the new program schedule, although the market share was defined in 2026, most of the revenue associated with this cycle is expected to be recognized in 2027, following a dynamic similar to that observed in the 2025 program, whose revenue was mostly realized in 2026. In addition to the initial purchase, the cycle should contribute to revenue in the coming periods through buybacks of teaching materials, strengthening the Company’s presence in the NBTP and expanding the program’s contribution in the coming years.

ACV (*annual contract value*)

The 2026 ACV (annual contract value) commercial cycle begins in the fourth quarter (2025), the period in which the first content deliveries are made to students of partner schools for the following year and ends in the third quarter of the following year (2026). Basic Education Subscription Revenue performance will be analyzed considering the total Commercial Cycle, as it represents how we manage our business, in this case comprising 4Q25 to 3Q26 (2026 Cycle), compared to the cumulative period from 4Q24 to 3Q25 (2025 Cycle).

ACV - Values in R$ ('000)	3Q26	3Q26	Chg.%	Cycle 2026	Cycle 2025	Chg.%
Net Revenue - Subscription	**207,486**	**211,881**	**-2.1%**	**1,707,690**	**1,552,036**	**10.0%**
Core Content	198,703	201,079	-1.2%	1,436,529	1,313,004	9.4%
Complementary Solutions	8,783	10,802	-18.7%	271,161	239,032	13.4%

In the 2026 cycle, ACV reached R$ 1,707.7 million, growth of 10.0% compared to the previous cycle. Performance was supported by growth of 9.4% in Core Content and 13.4% in Complementary Solutions, as a result of mix dynamics, including the migration of schools to premium systems, the entry of new schools into the base and the expansion of *cross-sell* contracts among schools.

Consolidated Income Statement

Basic Education (Vasta + Saber) - Values in R$ ('000)	3Q26	3Q25	Chg.%	9M26	9M25	Chg.%
Gross Revenue	**347,933**	**439,826**	**-20.9%**	**2,047,709**	**1,492,447**	**37.2%**
Gross Revenue Deductions	(32,397)	(52,417)	-38.2%	(131,168)	(123,266)	6.4%
Net Revenue	**315,536**	**387,409**	**-18.6%**	**1,916,541**	**1,369,181**	**40.0%**
Total of Costs	**(109,112)**	**(153,025)**	**-28.7%**	**(882,187)**	**(524,214)**	**68.3%**
Cost of Goods	(68,216)	(116,847)	-41.6%	(731,627)	(404,203)	81.0%
Cost of Services	(40,896)	(36,178)	13.0%	(150,560)	(120,011)	25.5%
Gross Income	**206,424**	**234,384**	**-11.9%**	**1,034,354**	**844,967**	**22.4%**
Gross Margin	*65.4%*	*60.5%*	4.9 p.p.	*54.0%*	*61.7%*	-7.7 p.p.
Total Operating Expenses	**(103,111)**	**(76,290)**	**35.2%**	**(260,043)**	**(228,606)**	**13.8%**
Personnel Expenses	(55,558)	(46,032)	20.7%	(167,313)	(143,837)	16.3%
General and Administrative Expenses	(47,553)	(30,258)	57.2%	(92,730)	(84,769)	9.4%
Provision for Doubtful Account - PDA	**(17,851)**	**(6,115)**	**191.9%**	**(62,398)**	**(33,519)**	**86.2%**
(+) Interest and Penalties on Tuition	1,647	17	9588.2%	4,678	40	11595.0%
(+) Equity	-	(1,625)	-100.0%	(8,621)	(7,597)	13.5%
Selling and Marketing Expenses	(136,350)	(98,168)	**38.9%**	(406,680)	(311,374)	**30.6%**
Recurring EBITDA	**(49,241)**	**52,203**	**-194.3%**	**301,290**	**263,911**	**14.2%**
Adjusted EBITDA Margin	*-15.6%*	*13.5%*	-29.1 p.p.	*15.7%*	*19.3%*	-3.6 p.p.
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	21,285	11,712	81.7%	22,993	11,963	92.2%
(-) Non-Recurring Items	(5,826)	1,182	-592.9%	5,601	(1,577)	-455.2%
EBITDA	**(33,782)**	**65,097**	**-151.9%**	**329,884**	**274,297**	**20.3%**
EBITDA Margin	*-10.7%*	*16.8%*	-27.5 p.p.	*17.2%*	*20.0%*	-2.8 p.p.

In 3Q26, Basic Education Gross Margin reached 65.4%, an expansion of 4.9 p.p. compared to 3Q25, mainly reflecting the lower share of the NBTP in the quarter's revenue mix, with the program's greater concentration in the first half, due to the earlier production of teaching materials throughout the year, following the shift in the Federal Government's calendar.

Operating Expenses as a percentage of Net Revenue increased by 13.0 p.p. compared to 3Q25, mainly reflecting timing effects between quarters associated with higher technology and third-party service costs. In 9M26, Operating Expenses as a percentage of Net Revenue decreased by 3.1 p.p., reinforcing the timing effect observed in the quarter.

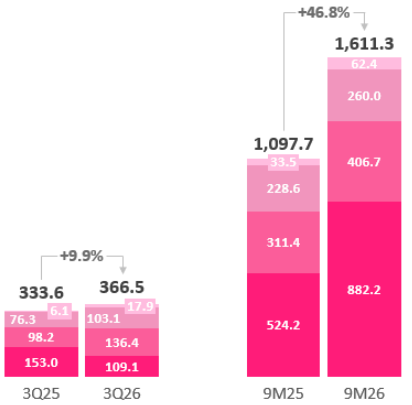
PDA increased 4.1 p.p. year over year as a percentage of Net Revenue, mainly due to the consolidation of Educbank. Selling and Marketing Expenses increased 17.9 p.p. compared to 3Q25, mainly reflecting timing effects related to the earlier spending on sponsorships and commercial incentives, in line with the strategy of greater intake for the cycle, in addition to higher commission expenses, following the growth in revenue from imprints with strategic partnerships.

In this context, Recurring EBITDA was negative R$ 49.2 million, with a Recurring EBITDA Margin of -15.6%, a decrease of 29.1 p.p. compared to 3Q25.

In 9M26, Recurring EBITDA reached R$ 301.3 million, growth of 14.2% compared to 9M25, with a Recurring EBITDA Margin of 15.7%, a decrease of 3.6 p.p. in the period. Gross Margin was 54.0%, a decrease of 7.7 p.p., mainly impacted by the greater share of the NBTP in the revenue mix, which has structurally lower margins than the B2B segment. This effect was partially offset by Net Revenue growth and by discipline in cost and expense management, which favored operating leverage, with a dilution of 3.1 p.p. in Operating Expenses and 1.5 p.p. in Selling and Marketing Expenses.

Below, we present the breakdown of Costs and Expenses in 3Q26 and year-to-date.

Costs and Expenses[1] (R$ million)



% NOR	3Q25	3Q26	Δ 3Q25 vs. 3Q26	9M25	9M26	Δ 9M25 vs. 9M26
PDA	1.6%	5.7%	+4.1 p.p	2.4%	3.3%	+0.9 p.p
Operational Expenses	19.7%	32.7%	+13.0 p.p	16.7%	13.6%	-3.1 p.p
Selling and Marketing Expenses	25.3%	43.2%	+17.9 p.p	22.7%	21.2%	-1.5 p.p
Total Costs	39.5%	34.6%	-4.9 p.p	38.3%	46.0%	+7.7 p.p
Total	86.1%	116.1%	+30.0 p.p	80.2%	84.1%	+3.9 p.p

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

HIGHER EDUCATION

Highlights

Please note that the disclosure of our Higher Education (Kroton) operating and financial indicators now reflects the new segmentation of teaching modalities established by the recent regulatory updates of the Ministry of Education (MEC). With the transition to the on-site, hybrid and DL modalities, we seek to provide a more accurate view of our reach and teaching mix, ensuring full comparability of our indicators with the current regulatory scenario.

3Q26

R$ 1,128.7 M
Net Revenue
In line with 3Q25

R$ 367.7 M
Recurring EBITDA
In line with 3Q25
With EBITDA Margin in line

R$ 885.2 M
Gross Profit
Decrease of 2.4% vs. 3Q25
With 1.5 p.p. pressure on Gross Margin

8.5%
PDA/NOR
Decrease of 5.3 p.p. vs. 3Q25

9M26

R$ 3,634.6 M
Net Revenue
Growth of 5.5% vs. 9M25

R$ 1,286.2 M
Recurring EBITDA
Growth of 1.6% vs. 9M25
With 1.3 p.p. pressure on EBITDA Margin

R$ 2,924.1 M
Gross Profit
Growth of 4.4% vs. 9M25
With 0.8 p.p. pressure on Gross Margin

R$ 427.0
Average Ticket
Growth of 6.8% vs. 3Q25

196.0 Thousand
On-Site Student Base
Growth of 5.2% vs. 3Q25

377.7 Thousand
Hybrid Student Base
Growth of 3.4% vs. 3Q25

11.4%
PDA/NOR
Decrease of 2.0 p.p. vs. 9M25

Operating Performance

With the transition to the on-site, hybrid and DL modalities mentioned above, we ensure the transparency and full comparability of our indicators by also reclassifying the year 2025.

Student base

	Total			On-Site			Hybrid			DL		
	3Q26	3Q25	% AH	3Q26	3Q25	% AH	3Q26	3Q25	% AH	3Q26	3Q25	% AH
Initial Base	**1,155,235**	**1,200,243**	**(3.7%)**	**206,312**	**190,683**	**8.2%**	**404,820**	**357,267**	**13.3%**	**544,103**	**652,293**	**(16.6%)**
Graduations	(84,839)	(96,479)	(12.1%)	(9,865)	(10,048)	(1.8%)	(19,127)	(14,284)	33.9%	(55,847)	(72,147)	(22.6%)
Intake	**178,134**	**252,815**	**(29.5%)**	**27,248**	**28,397**	**(4.0%)**	**64,898**	**91,070**	**(28.7%)**	**85,988**	**133,348**	**(35.5%)**
Dropout and Non-Renewal	(215,298)	(234,759)	(8.3%)	(27,691)	(22,739)	21.8%	(72,842)	(68,551)	6.3%	(114,765)	(143,469)	(20.0%)
Final Base	**1,033,232**	**1,121,820**	**(7.9%)**	**196,004**	**186,293**	**5.2%**	**377,749**	**365,502**	**3.4%**	**459,479**	**570,025**	**(19.4%)**

In 3Q26, total intake declined 29.5% year over year, mainly reflecting the strong comparison base of 3Q25, a period in which the transition to the new regulatory framework, announced in May 2025, allowed intake to continue in the previous modalities until September of that year. In addition, changes in the classification of certain courses, such as Pedagogy, Teaching Degrees and Nursing, altered the comparable intake and student bases between the periods. Excluding this comparability effect, intake would have grown 2.0% in DL and 2.2% in Hybrid.

The ending student base closed the quarter down 7.9% from 3Q25, impacted by the New Regulatory Framework, mainly in the DL modality.

Average Ticket[1]

	Total			On-Site			Hybrid			EAD		
	3Q26	3Q25	% AH	3Q26	3Q25	% AH	3Q26	3Q25	% AH	3Q26	3Q25	% AH
Average ticket	**427**	**400**	**6.8%**	**1,112**	**1,139**	**(2.4%)**	**384**	**382**	**0.6%**	**203**	**192**	**5.7%**

1 The student base used to calculate the average ticket excludes Prouni students, since they hold full scholarships; on-site, hybrid and DL revenue excludes: transfers to partner hubs, present value adjustments and compulsory and renegotiation discounts. The average ticket presented is the Net Revenue for the period divided by the number of students in each category.

In 3Q26, the total average ticket grew 6.8% compared to 3Q25, with growth of 5.7% in the DL modality, as a result of the change in the course mix in the student base, given the migration of Pedagogy and Teaching Degree courses, which are lower-price courses, to the hybrid modality.

Financial Performance

Higher Education (Kroton) - Values in R$ ('000)	3Q26	3Q25	Chg.%	9M26	9M25	Chg.%
Gross Revenue	**1,536,543**	**1,518,116**	**1.2%**	**4,881,973**	**4,618,901**	**5.7%**
On-Site	843,976	800,412	5.4%	2,596,212	2,371,166	9.5%
Hybrid	408,150	394,014	3.6%	1,298,914	1,184,294	9.7%
DL	284,417	323,690	-12.1%	986,847	1,063,441	-7.2%
Gross Revenue Deductions	**(407,798)**	**(382,157)**	**6.7%**	**(1,247,378)**	**(1,172,486)**	**6.4%**
On-Site	(299,902)	(275,011)	9.1%	(899,808)	(801,655)	12.2%
Hybrid	(56,829)	(49,041)	15.9%	(177,264)	(170,736)	3.8%
DL	(51,067)	(58,105)	-12.1%	(170,306)	(200,095)	-14.9%
Net Revenue	**1,128,745**	**1,135,959**	**-0.6%**	**3,634,595**	**3,446,415**	**5.5%**
On-Site	544,074	525,401	3.6%	1,696,404	1,569,511	8.1%
Hybrid	351,321	344,973	1.8%	1,121,650	1,013,558	10.7%
DL	233,350	265,585	-12.1%	816,541	863,346	-5.4%
Total of Costs	**(243,526)**	**(228,663)**	**6.5%**	**(710,500)**	**(644,780)**	**10.2%**
On-Site	(199,307)	(188,741)	5.6%	(575,757)	(536,007)	7.4%
Hybrid	(43,178)	(35,201)	22.7%	(121,584)	(97,763)	24.4%
DL	(1,041)	(4,721)	-77.9%	(13,159)	(11,010)	19.5%
Gross Income	**885,219**	**907,296**	**-2.4%**	**2,924,095**	**2,801,635**	**4.4%**
Gross Margin %	*78.4%*	*79.9%*	-1.5 p.p.	*80.5%*	*81.3%*	-0.8 p.p.
On-Site	344,767	336,660	2.4%	1,120,647	1,033,504	8.4%
Gross Margin %	63.4%	64.1%	-0.7 p.p.	66.1%	65.8%	0.2 p.p.
Hybrid	308,143	309,772	-0.5%	1,000,067	915,795	9.2%
Gross Margin %	87.7%	89.8%	-2.1 p.p.	89.2%	90.4%	-1.2 p.p.
DL	232,309	260,864	-10.9%	803,381	852,336	-5.7%
Gross Margin %	99.6%	98.2%	1.4 p.p.	98.4%	98.7%	-0.3 p.p.

Higher Education Net Revenue reached R$ 1,128.7 million in 3Q26, in line with 3Q25. Performance was driven by growth in the On-Site and Hybrid modalities, of 3.6% and 1.8%, respectively, while DL decreased 12.1%, reflecting the impacts of the New Regulatory Framework, mainly on the Nursing course.

Year-to-date, Higher Education Net Revenue grew 5.5% compared to 9M25, supported by the performance of On-Site, with growth of 8.1%, and Hybrid, with growth of 10.7%, reflecting the student intake strategy focused on higher LTV and greater re-enrollment efficiency. In DL, Net Revenue decreased 5.4%, due to the impacts of the New Regulatory Framework. The ending student base declined in the period, mainly reflecting lower intake and the volume of graduations, with more significant impacts on the DL modality. On the other hand, the On-Site modality showed growth in the ending base, benefiting from more favorable dropout and non-renewal dynamics.

In 3Q26, Gross Profit reached R$ 885.2 million, a decrease of 2.4%, with a Gross Margin of 78.4%, a decline of 1.5 p.p. compared to 3Q25. The pressure on margin mainly reflects the change in the modality mix, with a lower share of DL and a higher share of On-Site and Hybrid courses, which have a higher cost structure, a dynamic influenced by the New Regulatory Framework. In 9M26, Gross Profit grew 4.4% to R$ 2,924.1 million, while Gross Margin decreased 0.8 p.p., reflecting the same mix dynamics.

Consolidated Income Statement

Higher Education (Kroton) - Values in R$ ('000)	3Q26	3Q25	Chg.%	9M26	9M25	Chg.%
Gross Revenue	**1,536,543**	**1,518,116**	**1.2%**	**4,881,973**	**4,618,901**	**5.7%**
Gross Revenue Deductions	(407,798)	(382,157)	6.7%	(1,247,378)	(1,172,486)	6.4%
Net Revenue	**1,128,745**	**1,135,959**	**-0.6%**	**3,634,595**	**3,446,415**	**5.5%**
Total of Costs	**(243,526)**	**(228,663)**	**6.5%**	**(710,500)**	**(644,780)**	**10.2%**
Cost of Goods	(1,979)	(1,681)	17.7%	(6,772)	(5,298)	27.8%
Cost of Services	(241,547)	(226,982)	6.4%	(703,728)	(639,482)	10.0%
Gross Income	**885,219**	**907,296**	**-2.4%**	**2,924,095**	**2,801,635**	**4.4%**
Gross Margin	*78.4%*	*79.9%*	-1.5 p.p.	*80.5%*	*81.3%*	-0.8 p.p.
Total Operating Expenses	**(327,174)**	**(267,186)**	**22.5%**	**(870,310)**	**(751,758)**	**15.8%**
Personnel Expenses	(117,754)	(117,699)	0.0%	(346,377)	(346,890)	-0.1%
General and Administrative Expenses	(209,420)	(149,487)	40.1%	(523,933)	(404,868)	29.4%
Provision for Doubtful Account - PDA	**(96,142)**	**(156,524)**	**-38.6%**	**(413,059)**	**(460,455)**	**-10.3%**
(+) Interest and Penalties on Tuition	14,354	8,854	62.1%	37,594	36,570	2.8%
Selling and Marketing Expenses	(108,531)	(121,962)	**-11.0%**	(392,104)	(359,550)	**9.1%**
Recurring EBITDA	**367,726**	**370,478**	**-0.7%**	**1,286,216**	**1,266,442**	**1.6%**
Adjusted EBITDA Margin	*32.6%*	*32.6%*	0.0 p.p.	*35.4%*	*36.7%*	-1.3 p.p.
(-) Non-Recurring Items	(20,421)	(3,887)	425.4%	(59,000)	(33,721)	75.0%
EBITDA	**347,305**	**366,591**	**-5.3%**	**1,227,216**	**1,232,721**	**-0.4%**
EBITDA Margin	*30.8%*	*32.3%*	-1.5 p.p.	*33.8%*	*35.8%*	-2.0 p.p.

Higher Education Recurring EBITDA reached R$ 367.7 million in 3Q26, in line with 3Q25. Year-to-date, Recurring EBITDA totaled R$ 1,286.2 million, an increase of 1.6% compared to 9M25, with 1.3 p.p. pressure on the Recurring EBITDA Margin. These movements reflect:

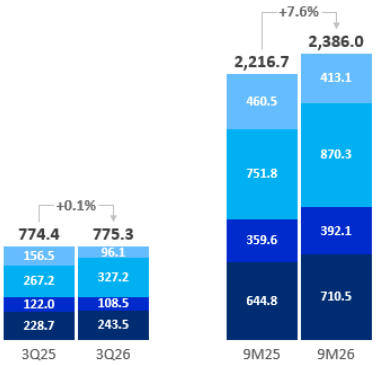
(i) In 3Q26, the PDA/NOR ratio decreased 5.3 p.p., reflecting lower intake via Pague Fácil in the student mix and the seasonal effect of re-enrollment quarters; another relevant effect was the increase in the average on-time payment rate of senior students in the quarter. Year-to-date, the PDA/NOR ratio decreased 2.0 p.p.;

(ii) Operating Expenses increased 2.1 p.p. year-to-date, mainly reflecting higher General and Administrative Expenses associated with the increase in on-site attendance, with impacts on utilities, security and transfers to hubs. The period was also impacted by higher collection agency expenses, in line with initiatives to improve efficiency in nonpayment management.

(iii) Selling and Marketing expenses decreased by 1.1 p.p. in the quarter and remained relatively stable as a percentage of Net Revenue year-to-date, mainly reflecting variations in the allocation of investments between quarters.

Costs and Expenses in 3Q26 totaled R$ 775.3 million, in line with 3Q25. Year-to-date, Costs and Expenses increased 7.6%, mainly due to the impacts mentioned above.

Costs and Expenses[1] (R$ million)

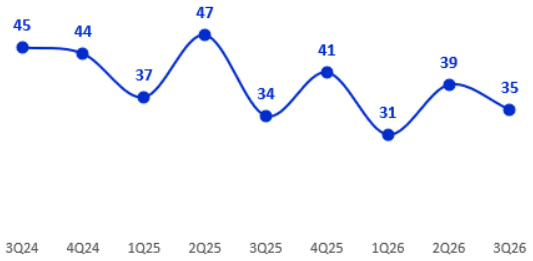


% NOR	3Q25	3Q26	Δ 3Q25 vs. 3Q26	9M25	9M26	Δ 9M25 vs. 9M26
PDA	13.8%	8.5%	-5.3 p.p	13.4%	11.4%	-2.0 p.p
Operational Expenses	23.5%	29.0%	+5.5 p.p	21.8%	23.9%	+2.1 p.p
Selling and Marketing Expenses	10.7%	9.6%	-1.1 p.p	10.4%	10.8%	+0.4 p.p
Total Costs	20.1%	21.6%	+1.5 p.p	18.7%	19.5%	+0.8 p.p
Total	68.2%	68.7%	+0.5 p.p	64.3%	65.6%	+1.3 p.p

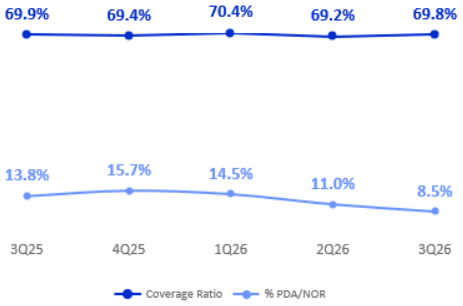
1 Total costs and expenses do not include the Interest and Interest for Late Payment line.

The Average Collection Period (ACP) of paying students remained stable compared to 3Q25 (34 days vs. 35 days). Over the same period, the student coverage ratio was 69.8%.

Average Collection Period (Payers)



Coverage Ratio (Total) and PDA/NOR



COGNA CONSOLIDATED RESULTS

Breakdown by Company (Quarter)

	Higher Education (Kroton)	Basic Education (Vasta + Saber)	BU's Elimination	Cogna Consolidated	
Values in R$ ('000)	**3Q26**	**3Q26**	**3Q26**	**3Q26**	**% Net Rev.**
Gross Revenue	**1,536,543**	**347,933**	**-**	**1,884,476**	**130.5%**
Gross Revenue Deductions	(407,798)	(32,397)	-	(440,195)	-30.5%
Net Revenue	**1,128,745**	**315,536**	**-**	**1,444,281**	**100.0%**
Costs (COGS)	**(243,526)**	**(109,112)**	**1,947**	**(350,691)**	**-24.3%**
Cost of Goods	(1,979)	(68,216)	1,947	(68,248)	-4.7%
Cost of Services	(241,547)	(40,896)	-	(282,443)	-19.6%
Gross Income	**885,219**	**206,424**	**1,947**	**1,093,590**	**75.7%**
Operating Expenses	**(327,174)**	**(103,111)**	**-**	**(430,285)**	**-29.8%**
Personnel Expenses	(117,754)	(55,558)	-	(173,312)	-12.0%
General and Administrative Expenses	(209,420)	(47,553)	-	(256,973)	-17.8%
Provision for Doubtful Accounts - PDA	**(96,142)**	**(17,851)**	**-**	**(113,993)**	**-7.9%**
(+) Interest and Penalties on Tuition	14,354	1,647	-	16,001	1.1%
(+) Equity Income from Subsidiaries	-	-	-	-	0.0%
Sales and Marketing Expenses	**(108,531)**	**(136,350)**	**-**	**(244,881)**	**-17.0%**
Recurring EBITDA	**367,726**	**(49,241)**	**1,947**	**320,432**	**22.2%**
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	-	21,285	-	21,285	1.5%
(-) Nonrecurring Items	(20,421)	(5,826)	-	(26,247)	-1.8%
EBITDA	**347,305**	**(33,782)**	**1,947**	**315,470**	**21.8%**
Depreciation and Amortization	-	-	-	(233,884)	-16.2%
Financial Result	-	-	(1,947)	(151,929)	-10.5%
Income and Social Contribution Tax	-	-	-	33,426	2.3%
Minority Interest	-	-	-	(378)	0.0%
Net Profit (Loss)	-	-	-	(37,295)	**-2.6%**
(+) Intangible Amortization (Acquisitions)	-	-	-	60,099	4.2%
Adjusted Profit (Loss)	-	-	-	22,804	**1.6%**

Breakdown by Company (Year-to-Date)

Values in R$ ('000)	Higher Education (Kroton) 9M26	Basic Education (Vasta + Saber) 9M26	BU's Elimination 9M26	Cogna Consolidated 9M26	% Net Rev.
Gross Revenue	**4,881,973**	**2,047,709**	**-**	**6,929,682**	**124.8%**
Gross Revenue Deductions	(1,247,378)	(131,168)	-	(1,378,546)	-24.8%
Net Revenue	**3,634,595**	**1,916,541**	**-**	**5,551,136**	**100.0%**
Costs (COGS)	**(710,500)**	**(882,187)**	**1,947**	**(1,590,740)**	**-28.7%**
Cost of Goods	(6,772)	(731,627)	1,947	(736,452)	-13.3%
Cost of Services	(703,728)	(150,560)	-	(854,288)	-15.4%
Gross Income	**2,924,095**	**1,034,354**	**1,947**	**3,960,396**	**71.3%**
Operating Expenses	**(870,310)**	**(260,043)**	**-**	**(1,130,353)**	**-20.4%**
Personnel Expenses	(346,377)	(167,313)	-	(513,690)	-9.3%
General and Administrative Expenses	(523,933)	(92,730)	-	(616,663)	-11.1%
Provision for Doubtful Accounts - PDA	**(413,059)**	**(62,398)**	**-**	**(475,457)**	**-8.6%**
(+) Interest and Penalties on Tuition	37,594	4,678	-	42,272	0.8%
(+) Equity Income from Subsidiaries	-	(8,621)	-	(8,621)	-0.2%
Sales and Marketing Expenses	**(392,104)**	**(406,680)**	**-**	**(798,784)**	**-14.4%**
Recurring EBITDA	**1,286,216**	**301,290**	**1,947**	**1,589,453**	**28.6%**
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	-	22,993	-	22,993	0.4%
(-) Nonrecurring Items	(59,000)	5,601	-	(53,399)	-1.0%
EBITDA	**1,227,216**	**329,884**	**1,947**	**1,559,047**	**28.1%**
Depreciation and Amortization	-	-	-	(691,769)	-12.5%
Financial Result	-	-	**(1,947)**	(578,822)	-10.4%
Income and Social Contribution Tax	-	-	-	(35,207)	-0.6%
Minority Interest	-	-	-	(227)	0.0%
Net Profit (Loss)	-	-	-	**253,022**	**4.6%**
(+) Intangible Amortization (Acquisitions)	-	-	-	180,781	3.3%
Adjusted Profit (Loss)	-	-	-	**433,803**	**7.8%**

3Q26 Results | Consolidated

Consolidated - Values in R$ ('000)	3Q26	3Q25	Chg.%	9M26	9M25	Chg.%
Gross Revenue	**1,884,476**	**1,957,942**	**-3.8%**	**6,929,682**	**6,111,348**	**13.4%**
Gross Revenue Deductions	(440,195)	(434,574)	1.3%	(1,378,546)	(1,295,751)	6.4%
Net Revenue	**1,444,281**	**1,523,369**	**-5.2%**	**5,551,136**	**4,815,597**	**15.3%**
Total of Costs	**(350,691)**	**(381,688)**	**-8.1%**	**(1,590,740)**	**(1,168,995)**	**36.1%**
Cost of Goods	(68,248)	(118,529)	-42.4%	(736,452)	(409,501)	79.8%
Cost of Services	(282,443)	(263,159)	7.3%	(854,288)	(759,494)	12.5%
Gross Income	**1,093,590**	**1,141,680**	**-4.2%**	**3,960,396**	**3,646,602**	**8.6%**
Gross Margin	*75.7%*	*74.9%*	0.8 p.p.	*71.3%*	*75.7%*	-4.4 p.p.
Total Operating Expenses	**(430,285)**	**(343,475)**	**25.3%**	**(1,130,353)**	**(980,364)**	**15.3%**
Personnel Expenses	(173,312)	(163,731)	5.9%	(513,690)	(490,730)	4.7%
General and Administrative Expenses	(256,973)	(179,744)	43.0%	(616,663)	(489,634)	25.9%
Provision for Doubtful Account - PDA	**(113,993)**	**(162,639)**	**-29.9%**	**(475,457)**	**(493,974)**	**-3.7%**
(+) Interest and Penalties on Tuition	16,001	8,871	80.4%	42,272	36,610	15.5%
Equity	-	(1,625)	-100.0%	(8,621)	(7,597)	13.5%
Selling and Marketing Expenses	**(244,881)**	**(220,130)**	**11.2%**	**(798,784)**	**(670,923)**	**19.1%**
Recurring EBITDA	**320,432**	**422,682**	**-24.2%**	**1,589,453**	**1,530,354**	**3.9%**
Recurring EBITDA Margin	*22.2%*	*27.7%*	-5.5 p.p.	*28.6%*	*31.8%*	-3.2 p.p.
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	21,285	11,713	81.7%	22,993	11,963	92.2%
(-) Non-Recurring Items	(26,247)	(2,705)	870.3%	(53,399)	(35,299)	51.3%
EBITDA	**315,470**	**431,690**	**-26.9%**	**1,559,047**	**1,507,018**	**3.5%**
EBITDA Margin	*21.8%*	*28.3%*	-6.5 p.p.	*28.1%*	*31.3%*	-3.2 p.p.
Depreciation and Amortization	(233,884)	(224,450)	4.2%	(691,769)	(670,192)	3.2%
Financial Result	(151,929)	(195,038)	-22.1%	(578,822)	(592,309)	-2.3%
Income Tax / Social Contribution	(5,550)	9,377	-159.2%	(55,597)	(3,292)	1588.9%
Deferred Income Tax / Social Contribution	38,976	156,378	-75.1%	20,390	136,877	-85.1%
Minority Interest	(378)	13,648	-102.8%	(227)	27,411	-100.8%
Net Profit (Loss)	**(37,295)**	**191,605**	**-119.5%**	**253,022**	**405,513**	**-37.6%**
Net Margin	*-2.6%*	*12.6%*	*-15.2 p.p.*	*4.6%*	*8.4%*	*-3.8 p.p.*
(+) Intagnible Amortization (Acquisitions)	60,099	59,274	1.4%	180,781	177,821	1.7%
Adjusted Profit (Loss)	**22,804**	**250,879**	**-90.9%**	**433,803**	**583,334**	**-25.6%**
Adjusted Net Margin	*1.6%*	*16.5%*	*-14.9 p.p.*	*7.8%*	*12.1%*	*-4.3 p.p.*

In 3Q26, Cogna's Net Revenue decreased 5.2% compared to 3Q25, reaching R$ 1,444.3 million. For the nine-month period, Net Revenue totaled R$ 5,551.1 million, representing growth of 15.3% compared to 9M25.

In 3Q26, Recurring EBITDA reached R$ 320.4 million, representing a decrease of 24.2% compared to 3Q25, while Recurring EBITDA Margin decreased 5.5 p.p., reaching 22.2%. For the nine-month period, Recurring EBITDA totaled R$ 1,589.5 million, growth of 3.9% compared to 9M25, with a 3.2 p.p. decrease in margin, which reached 28.6%.

Non-Recurring Items

Values in R$ ('000)	3Q26	3Q25	Chg.%	9M26	9M25	Chg.%
Severance	(19,322)	(6,015)	221.2%	(37,856)	(26,818)	41.2%
M&A and expansion	(10,302)	(568)	1713.6%	(1,151)	(2,895)	-60.2%
Sale/Write-off of Fixed Assets	3,378	3,878	-12.9%	3,658	7,390	-50.5%
Reestructuring	0	0	n.a.	(18,051)	(12,976)	39.1%
Total Nonrecurring	**(26,247)**	**(2,705)**	**870.3%**	**(53,399)**	**(35,299)**	**51.3%**

Non-recurring items totaled R$26.2 million in 3Q26, compared to R$2.7 million in 3Q25, mainly reflecting higher termination expenses due to the restructuring process carried out, particularly in Higher Education, as well as a one-off effect in the M&A and Expansion line related to a transaction completed in a prior period.

Financial Result

Consolidated - Values in R$ ('000)	3Q26	3Q25	Chg.%	2H26	2H25	Chg.%
(+) Financial Revenues	**89,265**	**67,264**	**32.7%**	**195,875**	**189,213**	**3.5%**
Interest on Financial Investment	43,403	35,915	20.8%	122,749	107,147	14.6%
Earnings from derivative financial instruments	6,806	2,273	199.4%	10,095	35,875	-71.9%
Others	8,209	4,036	103.4%	32,184	21,151	52.2%
(-) Financial Expenses	**(241,193)**	**(262,302)**	**-8.0%**	**(774,697)**	**(781,522)**	**-0.9%**
Banks Expenses	(1,947)	(4,588)	-57.6%	(11,521)	(15,981)	-27.9%
Interest on Leasing	(69,472)	(71,170)	-2.4%	(211,232)	(216,530)	-2.4%
Interest on Loans	(117,609)	(125,738)	-6.5%	(361,508)	(387,791)	-6.8%
Interest forfait	(23,552)	(19,335)	21.8%	(72,160)	(56,229)	28.3%
Interest and Tax on Late Payment	-	-	n.a.	-	-	n.a.
Interest on Loans for Acquisitions	830	(2,716)	-130.6%	(5,558)	(6,659)	-16.5%
Loss with derivative financial instruments	(1,246)	(20,863)	-94.0%	(25,544)	(32,094)	-20.4%
Restatement of Contingencies	(18,324)	(6,935)	164.2%	(49,248)	(31,315)	57.3%
Others	(9,873)	(10,957)	-9.9%	(37,926)	(34,923)	8.6%
Financial Result [1]	**(151,928)**	**(195,038)**	**-22.1%**	**(578,822)**	**(592,309)**	**-2.3%**

1 Does not include interest and late payment charges on tuition fees.

Financial Income totaled R$ 89.3 million in 3Q26, growth of 32.7% compared to 3Q25, benefiting from the reversal of the contingency related to the Anglo lawsuit and from the improved result with financial instruments. Gains on these instruments reached R$ 6.8 million in the quarter, an increase of R$ 4.5 million compared to 3Q25.

Financial Expenses, in turn, decreased 8.0% year over year, mainly due to the R$ 19.6 million reduction in losses on financial instruments. Interest on loans and financing also decreased R$ 8.1 million in the period, reflecting the *Liability Management* initiatives implemented by the Company throughout 2025 and 2026.

Together, the changes in gains and losses on financial instruments resulted in a net gain of R$ 5.6 million in 3Q26, compared to a net loss of R$ 18.6 million in 3Q25, reflecting fluctuations in the mark-to-market of derivatives. The Company's hedging policy aims to protect operating results and mitigate exposure to exchange rate and interest rate fluctuations, without any speculative purpose. As a result of this strategy, 100% of the gross corporate debt (ex-M&A) is linked to the CDI (Interbank Deposit Certificate), promoting greater alignment between assets and liabilities, at an average cost of CDI + 1.55%.

Capex and Expansion Investments

Values in R$ ('000)	3Q26	3Q25	Chg.%	9M26	9M25	Chg.%
Recurring Capex	**108,618**	**84,255**	**28.9%**	**320,685**	**286,690**	**11.9%**
% Net Revenue	7.5%	5.5%	*2.0 p.p.*	5.8%	6.0%	*-0.2 p.p.*
Infrastructure	49,088	20,038	145.0%	113,416	87,778	29.2%
Content Production	18,918	27,520	-31.3%	60,789	60,322	0.8%
Technology	40,612	36,697	10.7%	146,480	138,590	5.7%
Investiment in Expansion	**27,940**	**25,631**	**9.0%**	**88,256**	**60,055**	**47.0%**
Total Capex	**136,558**	**109,886**	**24.3%**	**408,941**	**346,745**	**17.9%**
% Net Revenue	9.5%	7.2%	*2.3 p.p.*	7.4%	7.2%	*0.2 p.p.*

Capex totaled R$136.6 million in 3Q26, up 24.3% compared to 3Q25, and reached R$408.9 million in 9M26, an increase of 17.9% compared to 9M25. The increase mainly reflects the continued infrastructure investments associated with the maturation pipeline of healthcare programs, as previously presented in the prior quarter, including the renovation works at the medical school units in Lauro de Freitas, Campo Grande, and Cuiabá, aimed at modernizing the facilities and serving students. In Technology, the increase is mainly related to the implementation of the SAP ERP system in Basic Education, a one-off investment concentrated in 2026. The increase in Expansion Investments, in turn, is associated with organizational changes aimed at optimizing processes, centralizing functions, and achieving efficiency gains, while advancing the implementation of a single system across the Company.

Cash Generation

Consolidated - Values in R$ ('000)	3Q26	3Q25	Chg.%	9M26	9M25	Chg.%
Net Income before Income Interest	**(70,342)**	**12,203**	**-676.4%**	**288,456**	**244,517**	**18.0%**
Depreciation and Amortization	238,681	228,663	4.4%	705,052	682,681	3.3%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	113,993	162,639	-29.9%	475,457	493,974	-3.7%
Others	177,100	186,896	-5.2%	703,970	683,990	2.9%
(+) Net Income adjustments before Income Interest	**529,774**	**578,198**	**-8.4%**	**1,884,479**	**1,860,645**	**1.3%**
(+) Income Tax and Social Contribution	**-**	**(1,924)**	**-100.0%**	**(30,840)**	**(19,435)**	**58.7%**
(Increase) Reduction in Accounts Receivable ex-FIES	345,851	94,082	267.6%	(228,178)	(261,033)	-12.6%
(Increase) Reduction in Accounts Receivable FIES	-	(5,212)	-100.0%	48,388	32,971	46.8%
Others	(296,770)	(174,919)	69.7%	(468,407)	(571,444)	-18.0%
(+) Changes in Working Capital	**49,081**	**(86,049)**	**-157.0%**	**(648,197)**	**(799,506)**	**-18.9%**
Operating Cash Generation before Capex	**508,513**	**502,428**	**1.2%**	**1,493,898**	**1,286,221**	**16.1%**
Capex and Investments in Expansion	(136,558)	(109,886)	24.3%	(408,941)	(346,745)	17.9%
Operating Cash Generation after Capex	**371,955**	**392,542**	**-5.2%**	**1,084,957**	**939,476**	**15.5%**
Operating Cash Generation after Capex with Expansion Projects	**343,909**	**366,911**	**-6.3%**	**996,595**	**879,421**	**13.3%**
(+) Interest Payment	(107,699)	(92,418)	16.5%	(316,371)	(355,601)	-11.0%
Free Cash Flow Generation	**264,256**	**300,124**	**-12.0%**	**768,586**	**583,875**	**31.6%**
Reduction in Supplier Finance Arrangements	102,116	-	0.0%	138,788	-	0.0%
Free Cash Flow excluding Supplier Finance Arrangements	**366,372**	**300,124**	**22.1%**	**907,374**	**583,875**	**55.4%**
Payment for business acquisitions	-	(18,064)	-100.0%	(46,292)	(18,064)	156.3%
Cash acquired in business combinations	-	-	0.0%	61,112	-	0.0%
M&A Activities	(14,820)	(4,639)	219.5%	(21,847)	108	-20328.7%
(+) Investment Flow / M&A	**(14,820)**	**(22,703)**	**-34.7%**	**(7,027)**	**(17,956)**	**-60.9%**
Funding	-	538,900	-100.0%	-	577,801	-100.0%
Amortization of Principal	(85,303)	(503,520)	-83.1%	(292,343)	(1,010,560)	-71.1%
Payment of dividends to shareholders	-	(519)	-100.0%	(146,603)	(120,297)	n.a
Share Acquisition	**-**	**-**	**n.a**	**-**	**(59,814)**	**-100.0%**
Others	7,007	20,473	-65.8%	(2,880)	(8,202)	-64.9%
(+) Cash Flow from Financing Activities	**(78,296)**	**55,334**	**-241.5%**	**(441,826)**	**(621,072)**	**-28.9%**
Net Cash Flow	**171,140**	**332,755**	**-48.6%**	**319,733**	**(55,153)**	**-679.7%**

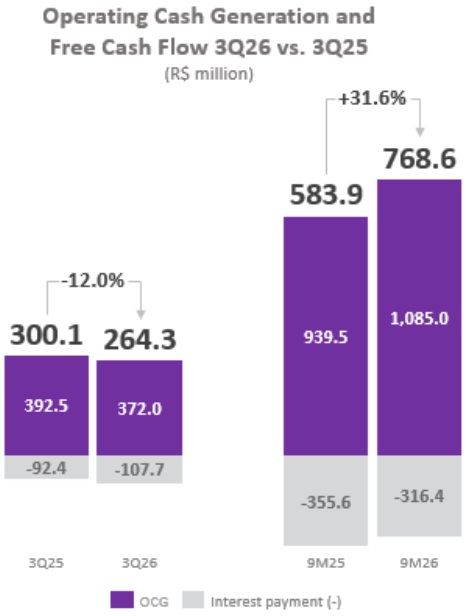
1 Includes the payment of dividends net of taxes.

Operating Cash Generation after Capex (OCG) totaled R$372.0 million in 3Q26, down 5.2% compared to 3Q25, a decline lower than the 24.2% decrease in Recurring EBITDA in the quarter. Performance was supported, among other factors, by NBTP cash inflows in the quarter related to the 2025 program.

In 9M26, OCG reached R$1,085.0 million, up 15.5% year over year, above the 3.9% increase in Recurring EBITDA.

After interest payments, Free Cash Flow totaled R$264.3 million in 3Q26, a decrease of R$35.9 million compared to 3Q25. In 9M26, Free Cash Flow increased by R$184.7 million, or 31.6%, compared to 9M25.

In line with the Company's strategy to reduce the use of supplier financing arrangements, there was a lower volume of such transactions, resulting in R$ 102.1 million in cash payments to Basic Education suppliers in the third quarter and R$ 138.8 million in 9M26. This movement is aligned with the strategy of optimizing capital allocation and reducing financial costs.


Operating Cash Generation and
Free Cash Flow 3Q26 vs. 3Q25
(R$ million)
-12.0%
+31.6%
300.1
264.3
583.9
768.6
392.5
372.0
939.5
1,085.0
-92.4
-107.7
-355.6
-316.4
3Q25
3Q26
9M25
9M26
OCG
Interest payment (-)

Net Profit (Loss)

Consolidated - Values in R$ ('000)	3Q26	3Q25	Chg.%	9M26	9M25	Chg.%
Recurring EBITDA	**320,432**	**422,682**	**-24.2%**	**1,589,453**	**1,530,354**	**3.9%**
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	21,285	11,713	81.7%	22,993	11,963	92.2%
(+) Nonrecurring Items	(26,247)	(2,705)	870.3%	(53,399)	(35,299)	51.3%
(+) Depreciation and Amortization ex-Intangible	(233,884)	(224,450)	4.2%	(691,769)	(670,192)	3.2%
(+) Financial Result[1]	(151,929)	(195,038)	-22.1%	(578,822)	(592,309)	-2.3%
(+) Income Tax / Social Contribution	(5,550)	9,377	-159.2%	(55,597)	(3,292)	1588.9%
(+) Deferred Income Tax / Social Contribution	38,976	156,378	-75.1%	20,390	136,877	-85.1%
(+) Participation of Minority	(378)	13,648	-102.8%	(227)	27,411	-100.8%
(+) Intangible Amortization (Acquisitions)	60,099	59,274	1.4%	180,781	177,821	1.7%
Net Profit (Loss)	**22,804**	**250,879**	**-90.9%**	**433,803**	**583,334**	**-25.6%**
Adjusted Net Margin	*1.6%*	*16.5%*	*-14.9 p.p.*	*7.8%*	*12.1%*	*-4.3 p.p.*
(-) Intangible Amortization (Acquisitions)	(60,099)	(59,274)	1.4%	(180,781)	(177,821)	1.7%
Adjusted Profit (Loss)	**(37,295)**	**191,605**	**-119.5%**	**253,022**	**405,513**	**-37.6%**
Net Margin	*-2.6%*	*12.6%*	*-15.2 p.p.*	*4.6%*	*8.4%*	*-3.9 p.p.*

1 Does not include interest and interest for late payment on tuition fees.

In 3Q26, the Net Loss was R$ 37.3 million, compared to Net Profit of R$ 191.6 million in 3Q25. The result mainly reflected the 24.2% decrease in Recurring EBITDA, which reached R$ 320.4 million in the period, partially offset by the 22.1% improvement in the Financial Result vs. 3Q25. In addition, the change in the Income Tax/Social Contribution line impacted the comparison, due to the higher base in 3Q25, which included a positive effect of R$ 126.3 million related to the recognition of deferred income tax assets on temporary differences on goodwill and contingencies of Saber, in addition to the impacts related to non-recurring items explained above.

In 9M26, Net Profit reached R$ 253.0 million, a decrease of 37.6% compared to the R$ 405.5 million recorded in 9M25, also influenced by the positive deferred income tax effect recognized in the comparison base.

Indebtedness

Consolidated - Values in R$ ('000)	3Q26	3Q25	Chg.%	2Q26	Chg.%
Cash and Cash Equivalents	**1,602,625**	**1,277,042**	**25.5%**	**1,431,485**	**12.0%**
Cash	18,659	12,543	48.8%	18,061	3.3%
Cash Equivalents	1,583,966	1,264,499	25.3%	1,413,424	12.1%
Loans and Financing	**4,138,812**	**3,853,232**	**7.4%**	**4,206,864**	**-1.6%**
Loans and Financing	3,868,624	3,630,776	6.6%	3,926,827	-1.5%
Short-term Debt	317,033	254,282	24.7%	309,360	2.5%
Long-term Debt	3,551,591	3,376,494	5.2%	3,617,467	-1.8%
Derivative financial instruments	123,726	106,473	16.2%	130,148	-4.9%
Other Short and Long Term Debt [2]	146,462	115,983	26.3%	149,889	-2.3%
Net Cash (Debt)	**(2,536,187)**	**(2,576,191)**	**-1.6%**	**(2,775,379)**	**-8.6%**

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

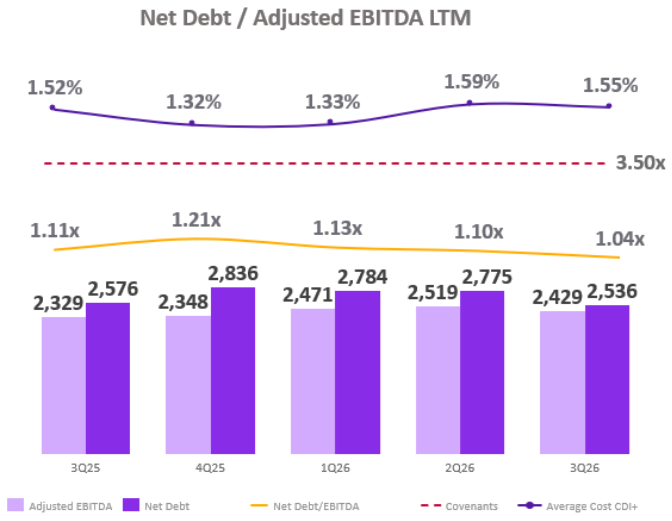
Net debt decreased R$ 40.0 million, or 1.6%, in 3Q26 compared to 3Q25, from R$ 2,576.2 million to R$ 2,536.2 million, due to the Company's strong free cash generation. At the end of 3Q26, total Cash and Cash Equivalents amounted to R$ 1,602.6 million, 25.5% higher than in 3Q25.

In 3Q26, net debt decreased R$ 239.2 million, or 8.6%, compared to 2Q26. During the quarter, the Company prepaid debt held at its recently acquired subsidiary (Educbank), with a principal amount of R$ 41.0 million, and did not raise any new funding. In addition, in July 2026, the Company completed the squeeze-out following the tender offer for Vasta's delisting, in the amount of R$ 11.8 million, and paid for paper and printing services in the quarter with its own cash, in the amount of R$ 102.1 million.

In 3Q26, the Company's weighted average cost of debt was CDI + 1.55% and its duration was 23 months, compared to CDI + 1.52% and 32 months in 3Q25.

At the end of 3Q26, the Company's leverage (Net Debt/Adjusted EBITDA) was 1.04x, compared to 1.11x in 3Q25, mainly driven by the reduction in net debt and the increase in Adjusted EBITDA, reaching the Company's lowest leverage level to date and reinforcing its deleveraging trajectory.

Net Debt Reduction in the Quarter

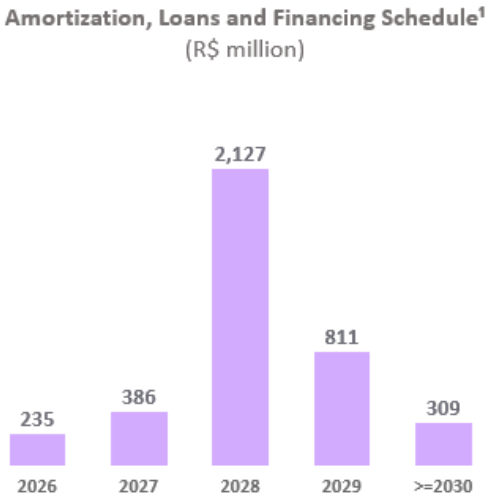


1 Adjusted EBITDA considers, in addition to EBITDA, non-recurring items and the net balance of non-cash contingency provisions and reversals.

Leverage is calculated in accordance with the terms of the Company's debenture indentures, in which: (i) Net Debt is the sum of loans and financing and accounts payable for acquisitions, less cash and cash equivalents; and (ii) Adjusted EBITDA is EBITDA plus Non-Recurring Items and the net balance between non-cash contingency provisions and reversals for the last 12 months.

Values in R$ ('000)	3Q26
EBITDA	2,301,252
Non-recurring Items	80,918
Provisions for/Reversals of Contingencies	47,227
Adjusted EBITDA	**2,429,397**
Loans, Financing and Debentures	(3,992,350)
Commitments Payable	(146,462)
Cash and Cash Equivalents	1,602,625
Net Debt	**(2,536,187)**
Net Debt/Recurring EBITDA	**(1.04)**
Total Lease (balance sheet)	**2,730,636**
Rental Obligations	1,494,963
Renovations	1,235,673

The repayment schedule shows the upcoming maturities of the Company's loans, financing and debentures.



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

CAPITAL MARKETS AND SUBSEQUENT EVENTS

Share Performance

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

In 3Q26, the Company's shares were traded in 100% of trading sessions, totaling a traded volume of R$ 4.2 billion, resulting in an average daily traded volume of R$ 64.3 million. Cogna's shares are currently covered by 14 local and international brokers (Research). Cogna ended September 2026 with a market capitalization of R$ 4.8 billion.

Shareholding Structure

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

*Cogna's Share Capital**	Quantity	%
Treasury	59,782,086	2.90%
Free Float	2,004,484,745	97.10%
Total	2,064,266,831	100.00%

*position in 09/30/2026

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 | Corporate Balance Sheet

R$ ('000)

Assets	3Q26	% AV	2Q26	% AV	3Q25	% AV
Current Assets	**5,011,189**	**20.6%**	**5,099,537**	**20.8%**	**4,332,421**	**18.2%**
Cash and cash equivalents	18,659	0.1%	18,061	0.1%	12,543	0.1%
Financial Investments	95,233	0.4%	54,340	0.2%	7,578	0.0%
Securities	1,488,733	6.1%	1,359,084	5.5%	1,256,921	5.3%
Accounts Receivable	2,312,603	9.5%	2,763,024	11.3%	2,078,082	8.7%
Inventories	601,553	2.5%	500,460	2.0%	544,446	2.3%
Prepayments	173,695	0.7%	107,095	0.4%	97,073	0.4%
Recoverable Taxes	70,015	0.3%	62,762	0.3%	73,751	0.3%
Income tax and social contribution to be recovered	124,243	0.5%	113,134	0.5%	125,705	0.5%
Deferred Taxes	2,372	0.0%	2,293	0.0%	3,080	0.0%
Other Accounts Receivable	124,083	0.5%	119,284	0.5%	133,242	0.6%
Non current Assets	**19,374,096**	**79.4%**	**19,434,789**	**79.2%**	**19,498,107**	**81.8%**
Long Term Assets	**1,142,218**	**4.6%**	**1,130,490**	**4.6%**	**1,263,607**	**5.3%**
Securities	36,216	0.1%	41,235	0.2%	42,616	0.2%
Accounts Receivables	142,384	0.6%	143,765	0.6%	176,755	0.7%
Taxes to Recover	2,303	0.0%	1,043	0.0%	19,772	0.1%
Income tax and social contribution to be recovered	87,914	0.4%	104,578	0.4%	77,171	0.3%
Accounts receivable on sale of subsidiaries	0	0.0%	0	0.0%	2,072	0.0%
Other	96,309	0.3%	100,223	0.4%	96,527	0.4%
Guarantee for social security, labor and civil provisions	79,272	0.3%	78,023	0.3%	65,825	0.3%
Judicial Deposits	63,615	0.3%	63,276	0.3%	48,189	0.2%
Deferred Taxes	634,205	2.6%	598,347	2.4%	734,680	3.1%
Investments	0	0.0%	0	0.0%	43,690	0.2%
Other Investments	1,066	0.0%	1,066	0.0%	3,608	0.0%
Fixed Assets	1,363,575	5.6%	1,360,228	5.5%	3,502,652	14.7%
Right of Use	2,099,315	8.6%	2,135,364	8.7%	0	0.0%
Intangible	14,767,922	60.6%	14,807,641	60.4%	14,684,550	61.6%
Total Assets	**24,385,285**	**100.0%**	**24,534,326**	**100.0%**	**23,830,528**	**100.0%**
Liabilities and Equity						
Current Liabilities	**2,757,341**	**11.3%**	**2,707,100**	**11.0%**	**2,393,902**	**10.0%**
Suppliers	860,883	3.5%	715,101	2.9%	630,267	2.6%
Suppliers drawn risk	517,646	2.1%	678,726	2.8%	490,219	2.1%
Loans and Financing	107,351	0.4%	106,331	0.4%	60,148	0.3%
Debenture	209,682	0.9%	203,029	0.8%	194,133	0.8%
Lease	226,660	0.9%	220,197	0.9%	213,194	0.9%
Social security and labor liabilities	450,961	1.8%	394,217	1.6%	425,012	1.8%
Income Tax and Social Contribution	80,676	0.3%	61,934	0.3%	39,959	0.2%
Taxes and Contribution	56,830	0.2%	50,327	0.2%	67,419	0.3%
Advances from Clients	176,980	0.7%	209,567	0.9%	158,498	0.7%
Dividends payable	1,159	0.0%	1,212	0.0%	525	0.0%
Derivative financial instruments	6,954	0.0%	5,996	0.0%	0	0.0%
Accounts Payable - Acquisitions	26,954	0.1%	26,331	0.1%	85,903	0.4%
Other Accounts Payable	34,605	0.4%	34,132	0.1%	28,625	0.1%
Non current Liabilities	**7,919,040**	**32.5%**	**8,082,942**	**32.9%**	**7,550,827**	**31.7%**
Loans and Financing	526,719	2.2%	594,504	2.4%	597,148	2.5%
Debenture	3,024,872	12.4%	3,022,963	12.3%	2,779,346	11.7%
Finance lease payable	2,503,976	10.3%	2,539,807	10.4%	2,536,372	10.6%
Suppliers	64,198	0.3%	64,116	0.3%	64,014	0.3%
Derivative financial instruments	116,772	0.5%	124,152	0.5%	106,473	0.4%
Provision for Tax, Labor and Civil Lawsuit Losses	767,937	3.1%	807,448	3.3%	773,634	3.2%
Liabilities assumed in the business combination	83,765	0.3%	93,209	0.4%	16,321	0.1%
Accounts Payable - Acquisitions	119,508	0.5%	123,558	0.5%	30,079	0.1%
Deferred Taxes	594,258	2.4%	595,091	2.4%	614,755	2.6%
Dividends payable	66,317	0.3%	64,326	0.3%	0	0.0%
Other Accounts Payable	50,718	0.2%	53,768	0.2%	32,685	0.1%
Consolidated Equity	**13,708,904**	**56.2%**	**13,744,284**	**56.0%**	**13,885,799**	**58.3%**
Total Liabilities and Equity	**24,385,285**	**100.0%**	**24,534,326**	**100.0%**	**23,830,528**	**100.0%**

APPENDIX 2 | Corporate Quarterly Income Statement

	3Q26	% Net Rev.	3Q25	% Net Rev.	3Q26/3Q25	2Q26	% Net Rev.	3Q26/2Q26
	(In thousand reais, except otherwise indicated)							
Gross Revenue	**1,884,476**	**130.4%**	**1,957,943**	**128.5%**	**-3.8%**	**2,465,025**	**125.7%**	**-23.6%**
Higher Education (Kroton)	1,536,543	106.3%	1,518,115	99.7%	1.2%	1,751,161	89.3%	-12.3%
Basic Education (Vasta + Saber)	347,933	24.1%	439,828	28.9%	-20.9%	713,864	36.4%	-51.3%
Deductions from Gross Revenue	**(440,195)**	**-30.4%**	**(434,574)**	**-28.5%**	**1.3%**	**(504,298)**	**-25.7%**	**-12.7%**
Higher Education (Kroton)	(407,798)	-28.2%	(382,155)	-25.1%	6.7%	(440,681)	-22.5%	-7.5%
Basic Education (Vasta)	(32,397)	-2.2%	(52,419)	-3.4%	-38.2%	(63,617)	-3.2%	-49.1%
Net Revenue	**1,444,281**	**100.0%**	**1,523,369**	**100.0%**	**-5.2%**	**1,960,727**	**100.0%**	**-26.3%**
Higher Education (Kroton)	1,128,745	78.2%	1,135,960	74.6%	-0.6%	1,310,480	66.8%	-13.9%
Basic Education (Vasta)	315,536	21.8%	387,409	25.4%	-18.6%	650,247	33.2%	-51.5%
Costs of Goods/Services	**(485,274)**	**-33.6%**	**(475,670)**	**-31.2%**	**2.0%**	**(755,876)**	**-38.6%**	**-35.8%**
Cost of Goods Sold	(35,361)	-2.4%	(48,100)	-3.2%	-26.5%	(221,004)	-11.3%	-84.0%
Cost of Services Rendered	(449,913)	-31.2%	(427,570)	-28.1%	5.2%	(534,872)	-27.3%	-15.9%
Gross Income	**959,007**	**66.4%**	**1,047,699**	**68.8%**	**-8.5%**	**1,204,851**	**61.4%**	**-20.4%**
Operating Expenses	**(893,422)**	**-61.9%**	**(849,330)**	**-55.8%**	**5.2%**	**(856,522)**	**-43.7%**	**4.3%**
Selling Expenses	(244,881)	-17.0%	(220,130)	-14.5%	11.2%	(221,488)	-11.3%	10.6%
General and Administrative Expenses	(533,018)	-36.9%	(468,491)	-30.8%	13.8%	(477,037)	-24.3%	11.7%
Expected loss provision	(113,993)	-7.9%	(162,639)	-10.7%	-29.9%	(170,802)	-8.7%	-33.3%
Other Operating Income	2,973	0.2%	2,886	0.2%	3.0%	17,490	0.9%	-83.0%
Other Operating Expenses	(4,503)	-0.3%	967	0.1%	-565.7%	(7,767)	-0.4%	-42.0%
Equity in the results of investees	-	0.0%	(1,923)	-0.1%	-100.0%	3,082	0.2%	-100.0%
Income before Financial Result and Taxes	**65,585**	**4.5%**	**198,369**	**13.0%**	**-66.9%**	**348,329**	**17.8%**	**-81.2%**
Financial Result	**(135,927)**	**-9.4%**	**(186,166)**	**-12.2%**	**-27.0%**	**(206,380)**	**-10.5%**	**-34.1%**
Financial Revenues	105,266	-16.7%	(262,301)	-17.2%	-8.0%	60,307	-13.6%	-9.6%
Financial Expenses	(241,193)	7.3%	76,135	5.0%	38.3%	(266,687)	3.1%	74.6%
Income from Operations	**(70,342)**	**-4.9%**	**12,203**	**0.8%**	**-676.4%**	**141,949**	**7.2%**	**-149.6%**
Income and Social Contribution Tax	**33,426**	**2.3%**	**165,754**	**10.9%**	**-79.8%**	**6,999**	**0.4%**	**377.6%**
Current	(5,550)	-0.4%	9,377	0.6%	-159.2%	1,155	0.1%	-580.5%
Deferred	38,976	2.7%	156,377	10.3%	-75.1%	5,844	0.3%	566.9%
Net Income (Loss)	**(36,916)**	**-2.6%**	**177,957**	**11.7%**	**-120.7%**	**148,948**	**7.6%**	**-124.8%**
Controlling interests	**(37,296)**	**-2.6%**	**191,605**	**12.6%**	**-119.5%**	**148,869**	**7.6%**	**-125.1%**
Non-controlling interests	**379**	**0.0%**	**(13,648)**	**-0.9%**	**-102.8%**	**79**	**0.0%**	**379.7%**

APPENDIX 3 | Corporate Year-to-Date Income Statement

	9M26	% Net Rev.	9M25	% Net Rev.	9M26/9M25
	(In thousand reais, except otherwise indicated)				
Gross Revenue	**6,929,682**	**124.8%**	**6,111,349**	**126.9%**	**13.4%**
Higher Education (Kroton)	4,881,973	87.9%	4,618,900	95.9%	5.7%
Basic Education (Vasta + Saber)	2,047,709	36.9%	1,492,449	31.0%	37.2%
Deductions from Gross Revenue	**(1,378,546)**	**-24.8%**	**(1,295,752)**	**-26.9%**	**6.4%**
Higher Education (Kroton)	(1,247,378)	-22.5%	(1,172,484)	-24.3%	6.4%
Basic Education (Vasta + Saber)	(131,168)	-2.3%	(123,268)	-2.6%	6.4%
Net Revenue	**5,551,136**	**100.0%**	**4,815,597**	**100.0%**	**15.3%**
Higher Education (Kroton)	3,634,595	65.5%	3,446,416	71.6%	5.5%
Basic Education (Vasta + Saber)	1,916,541	34.5%	1,369,181	28.4%	40.0%
Costs of Goods/Services	**(1,987,519)**	**-35.8%**	**(1,442,535)**	**-30.0%**	**37.8%**
Cost of Goods Sold	(539,111)	-9.7%	(183,284)	-3.8%	194.1%
Cost of Services Rendered	(1,448,408)	-26.1%	(1,259,251)	-26.1%	15.0%
Gross Income	**3,563,617**	**64.2%**	**3,373,062**	**70.0%**	**5.6%**
Operating Expenses	**(2,738,611)**	**-49.3%**	**(2,572,847)**	**-53.4%**	**6.4%**
Selling Expenses	(798,784)	-14.4%	(670,924)	-13.9%	19.1%
General and Administrative Expenses	(1,466,302)	-26.3%	(1,401,435)	-29.1%	4.6%
Expected loss provision	(475,457)	-8.6%	(493,974)	-10.3%	-3.7%
Loss on impairment of assets	-	0.0%	-	0.0%	n.a.
Other Operating Income	24,376	0.4%	6,123	0.1%	298.1%
Other Operating Expenses	(12,501)	-0.2%	(4,144)	-0.1%	201.7%
Equity in the results of investees	(9,943)	-0.2%	(8,493)	-0.2%	17.1%
Income before Financial Result and Taxes	**825,006**	**14.9%**	**800,215**	**16.6%**	**3.1%**
Financial Result	**(536,550)**	**-9.7%**	**(555,698)**	**-11.5%**	**-3.4%**
Financial Expenses	238,147	4.3%	225,823	4.7%	5.5%
Financial Revenues	(774,697)	-14.0%	(781,521)	-16.2%	-0.9%
Income from Operations	**288,456**	**5.2%**	**244,517**	**5.1%**	**18.0%**
Income and Social Contribution Tax	**(35,207)**	**-0.6%**	**133,585**	**2.8%**	**-126.4%**
Current	(55,597)	-1.0%	(3,292)	-0.1%	1588.9%
Deferred	20,390	0.4%	136,877	2.8%	-85.1%
Participation of Minority Shareholders					
Net Income before Discontinued Operations	**253,249**	**4.6%**	**378,102**	**7.9%**	**-33.0%**
Discontinued Operations	-	0.0%	-	0.0%	n.a.
Net Income	**253,249**	**4.6%**	**378,102**	**7.9%**	**-33.0%**
Controlling interests	**253,022**	**4.6%**	**405,513**	**8.4%**	**-37.6%**
Non-controlling interests	**227**	**0.0%**	**(27,411)**	**-0.6%**	**-100.8%**

APPENDIX 4 | Cash Flow

R$ 000	3Q26	3Q25	2Q26
Net Income before Income Taxes	**(70,342)**	**12,203**	**141,949**
Net Income (Loss) Adjustments before Income Taxes	529,774	578,198	639,766
Depreciation and Amortization	238,681	228,663	234,144
Provision for Doubtful Accounts	113,993	162,639	170,802
Accounts Receivable - adjusted to present value	(8,042)	(4,169)	(10,034)
Provision for Tax, Labor and Civil Losses	4,137	(2,549)	17,406
Financial Charges	118,517	173,400	164,296
Grant of Stock Options	1,660	6,160	443
Finance lease	69,472	(3,275)	70,696
Price adjustment on accounts payable for acquisition	-	(1,183)	-
Income from sale or disposal of assets and other investments	(3,084)	(2,001)	(18,771)
Result of Equity Restatement	-	1,923	(3,082)
Result on derivative operations	(5,560)	18,590	13,866
Changes in Working Capital	**49,081**	**(86,049)**	**(214,927)**
(Increase) Reduction in Accounts Receivable (ex-FIES)	345,851	94,082	(57,989)
(Increase) Reduction in Accounts Receivable FIES	-	(5,212)	31,454
(Increase) Reduction in Inventories	(105,743)	(62,453)	25,300
(Increase) Reduction in Advances	(66,600)	14,057	23,065
(Increase) Reduction in Recoverable Taxes	(2,958)	(4,385)	49,645
(Increase) Decrease in Escrow Deposits	(339)	3,142	6,933
Increase (Decrease) in Other Assets	(885)	(1,422)	26,515
Increase (Reduction) in Suppliers	(15,216)	64,450	(46,344)
Payment of lease	(68,624)	(53,042)	(45,618)
Leasing interest paid	(52,420)	(67,912)	(76,983)
Increase (Decrease) in Payroll and Related Taxes	56,744	12,978	(74,663)
Increase (Decrease) in Fiscal Obligations	5,830	(2,819)	(12,290)
Increase (Decrease) in Advances to Clients	(32,587)	(50,005)	(28,557)
(Decrease) in Provision for Tax, Labor and Civil Losses	(25,176)	(22,032)	(28,106)
Increase (Decrease) in Other Liabilities	11,204	(5,476)	(7,289)
Income Tax and Social Contribution	**-**	**(1,924)**	**(21,520)**
Capex	**(108,512)**	**(84,255)**	**(114,992)**
Additions to Fixed Assets	(49,086)	(20,039)	(43,865)
Additions to Intangible Assets	(59,426)	(64,216)	(71,127)
Cash Flow from Operating Activities after Capex - Recurring	**400,001**	**418,173**	**430,276**
Capex - Special Projects	**(28,046)**	**(25,631)**	**(35,340)**
Brownfields	(28,046)	(25,631)	(35,340)
Cash Flow from Operating Activities after total Capex	**371,955**	**392,542**	**394,936**
(+) M&A Activities	**(11,843)**	**(18,548)**	**14,820**
Investment acquisitions	-	(1,504)	-
Receipt from the sale of subsidiaries	-	1,020	-
Payment for company acquisition	-	(18,064)	(46,292)
Cash acquired in a business combination	-	-	61,112
Acquisition of non-controlling interests	(11,843)	-	-
(+) Cash Flow from Financing Activities	**(188,972)**	**(41,239)**	**(183,603)**
Interest paid on derivative transactions	(862)	(489)	(1,276)
Borrowing and financing	-	538,900	-
Payments of Borrowings and Financing and derivative	(85,303)	(503,520)	(3,520)
Interest Paid on Borrowings and Debentures	(106,837)	(91,929)	(141,789)
Redemption (Investment) of Securities	7,007	20,473	(5,926)
Installments paid on the acquisition of companies	(2,977)	(4,155)	(3,968)
Payment of dividends to shareholders	-	(519)	(27,124)
(=) Cash Flow from Non-Operating Activities	**(200,815)**	**(59,787)**	**(168,783)**
Total Cash Generation	**171,140**	**332,755**	**226,153**
Net Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents			
Cash and Cash Equivalents at the Start of the Period	(1,205,332)	944,287	1,205,332
Cash and Cash Equivalents at the End of the Period	(1,034,192)	1,277,042	1,431,485
Net Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents	**171,140**	**332,755**	**226,153**

APPENDIX 5 | Reconciliation of the Quarterly Income Statement

	3Q26 Results (Accounting)	Non-accounting adjustments						3Q26 Results (Release)
		Interest and Penalties on Tuition	Depreciation/ Amortization	Non-recurring Items/ Capital Gain	Reclassification between Costs and expenses	Opening balance Reversals	B.U. Elimination	
	(In thousand reais, except otherwise indicated)							
Gross Revenue	**1,884,476**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**1,884,476**
Higher Education (Kroton)	1,536,543	-	-	-	-	-	-	1,536,543
Basic Education (Vasta + Saber)	347,933	-	-	-	-	-	-	347,933
Deductions from Gross Revenue	**(440,195)**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**(440,195)**
Higher Education (Kroton)	(407,798)	-	-	-	-	-	-	(407,798)
Basic Education (Vasta + Saber)	(32,397)	-	-	-	-	-	-	(32,397)
Net Revenue	**1,444,281**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**1,444,281**
Higher Education (Kroton)	1,128,745	-	-	-	-	-	-	1,128,745
Basic Education (Vasta + Saber)	315,536	-	-	-	-	-	-	315,536
Costs of Goods/Services	**(485,274)**	**-**	**(134,583)**	**-**	**269,166**	**-**	**-**	**(350,691)**
Cost of Goods Sold	(35,361)	-	-	-	(32,887)	-	-	(68,248)
Cost of Services Rendered	(449,913)	-	(134,583)	-	302,053	-	-	(282,443)
Gross Income	**959,007**	**-**	**(134,583)**	**-**	**269,166**	**-**	**-**	**1,093,590**
Operating Expenses	**(893,422)**	**-**	**368,467**	**26,247**	**(269,166)**	**(21,285)**	**-**	**(789,159)**
Selling Expenses	(244,881)	-	-	-	-	-	-	(244,881)
General and Administrative Expenses	(533,018)	-	134,583	26,247	136,500	(21,285)	-	(256,973)
Provision for Doubtful Accounts	(113,993)	-	-	-	-	-	-	(113,993)
Personnel Expenses	-	-	-	-	(173,312)	-	-	(173,312)
Other Operating Income (Expenses)	(1,530)	-	-	-	1,530	-	-	-
Equity	-	-	233,884	-	(233,884)	-	-	-
Income before Financial Result	**65,585**	**-**	**233,884**	**26,247**	**-**	**(21,285)**	**-**	**304,431**
Interest and Penalties on Tuition	-	16,001	-	-	-	-	-	16,001
(-) BA Contingency Reversals	-	-	-	-	-	21,285	-	21,285
(-) Nonrecurring itens	-	-	-	(26,247)	-	-	-	(26,247)
EBITDA	**65,585**	**16,001**	**233,884**	**-**	**-**	**-**	**-**	**315,470**
Depreciation and Amortization	-	-	(233,884)	-	-	-	-	(233,884)
Financial Result	**(135,927)**	**(16,001)**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**(151,928)**
Financial Revenues	105,266	(16,001)	-	-	-	-	-	89,265
Financial Expenses	(241,193)	-	-	-	-	-	-	(241,193)
Income from Operations (Loss)	**(70,342)**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**(70,342)**
Income and Social Contribution Tax	**33,426**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**33,426**
Current	(5,550)	-	-	-	-	-	-	(5,550)
Deferred	38,976	-	-	-	-	-	-	38,976
Participation of Minority Shareholders	**379**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**379**
Net Income (Loss) attributable to Controlling Shareholders	**(37,295)**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**(37,295)**

APPENDIX 6 | Reconciliation of the Year-to-Date Income Statement

		Non-accounting adjustments						
	9M26 Results (Accounting)	Interest and Penalties on Tuition	Depreciation/ Amortization	Non-recurring Items/ Capital Gain	Reclassification between Costs and expenses	Opening baçance Reversals	B.U. Elimination	9M26 Results (Release)
	(In thousand reais, except otherwise indicated)							
Gross Revenue	**6,929,682**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**6,929,682**
Higher Education (Kroton)	4,881,973	-	-	-	-	-	-	4,881,973
Basic Education (Vasta + Saber)	2,047,709	-	-	-	-	-	-	2,047,709
Deductions from Gross Revenue	**(1,378,546)**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**(1,378,546)**
Higher Education (Kroton)	(1,247,378)	-	-	-	-	-	-	(1,247,378)
Basic Education (Vasta + Saber)	(131,168)	-	-	-	-	-	-	(131,168)
Net Revenue	**5,551,136**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**5,551,136**
Higher Education (Kroton)	3,634,595	-	-	-	-	-	-	3,634,595
Basic Education (Vasta + Saber)	1,916,541	-	-	-	-	-	-	1,916,541
Costs of Goods/Services	**(1,987,519)**	**-**	**(396,779)**	**-**	**793,558**	**-**	**-**	**(1,590,740)**
Cost of Goods Sold	(539,111)	-	-	-	(197,341)	-	-	(736,452)
Cost of Services Rendered	(1,448,408)	-	(396,779)	-	990,899	-	-	(854,288)
Gross Income	**3,563,617**	**-**	**(396,779)**	**-**	**793,558**	**-**	**-**	**3,960,396**
Operating Expenses	**(2,738,611)**	**-**	**1,088,548**	**53,399**	**(793,558)**	**(22,993)**	**-**	**(2,413,215)**
Selling Expenses	(798,784)	-	-	-	-	-	-	(798,784)
General and Administrative Expenses	(1,466,302)	-	1,087,226	53,399	(267,993)	(22,993)	-	(616,663)
Provision for Doubtful Accounts	(475,457)	-	-	-	-	-	-	(475,457)
Personnel Expenses	-	-	-	-	(513,690)	-	-	(513,690)
Other Operating Income (Expenses)	11,875	-	-	-	(11,875)	-	-	-
Equity	(9,943)	-	1,322	-	-	-	-	(8,621)
Income before Financial Result	**825,006**	**-**	**691,769**	**53,399**	**-**	**(22,993)**	**-**	**1,547,181**
Interest and Penalties on Tuition	-	42,272	-	-	-	-	-	42,272
(+) Opening Balance Reversal of Contingencies	-	-	-	-	-	22,993	-	22,993
(-) Nonrecurring itens	-	-	-	(53,399)	-	-	-	(53,399)
EBITDA	**825,006**	**42,272**	**691,769**	**-**	**-**	**-**	**-**	**1,559,047**
Depreciation and Amortization	-	-	(691,769)	-	-	-	-	(691,769)
Financial Result	**(536,550)**	**(42,272)**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**(578,822)**
Financial Revenues	238,147	(42,272)	-	-	-	-	-	195,875
Financial Expenses	(774,697)	-	-	-	-	-	-	(774,697)
Income from Operations (Loss)	**288,456**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**288,456**
Income and Social Contribution Tax	**(35,207)**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**(35,207)**
Current	(55,597)	-	-	-	-	-	-	(55,597)
Deferred	20,390	-	-	-	-	-	-	20,390
	-	-	-	-	-	-	-	-
Participation of Minority Shareholders	**227**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**227**
Net Income attributable to Controlling Shareholders	**253,022**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**253,022**

APPENDIX 7 | Coverage Ratio and Accounts Receivable

Gross Accounts Receivable - Values in R$ (000)	3Q26	3Q25	Chg.%	2Q26	Chg.%
Cogna	**6,180,028**	**5,774,785**	**7.0%**	**6,703,578**	**-7.8%**
Credit Card	99,583	40,886	143.6%	167,663	-40.6%
Higher Education (Kroton)	4,961,903	4,870,010	1.9%	5,097,881	-2.7%
Private Special Installment Plan (PEP/PMT)	3,745,912	3,773,254	-0.7%	3,827,854	-2.1%
PEP	2,407,124	2,495,819	-3.6%	2,420,907	-0.6%
PMT	1,338,788	1,277,436	4.8%	1,406,947	-4.8%
Higher Education (Kroton) ex-Installment payment products	1,215,991	1,096,755	10.9%	1,270,027	-4.3%
Out-of-Pocket	780,553	758,339	2.9%	873,537	-10.6%
FIES (Public Financing)	435,438	338,416	28.7%	396,490	9.8%
Basic Education - Saber	151,919	286,856	-47.0%	396,829	-61.7%
Basic Education - Vasta	699,885	577,033	21.3%	801,171	-12.6%
Educbank Securitization	266,738	-	n.a.	240,034	11.1%
Cogna ex-Installment payment products and Credit Card	**2,334,533**	**1,960,644**	**19.1%**	**2,708,061**	**-13.8%**

Net Accounts Receivable - Values in R$ (000)	3Q26	3Q25	Chg.%	2Q26	Chg.%
Cogna	**2,454,987**	**2,254,837**	**8.9%**	**2,906,789**	**-15.5%**
Credit Card	99,583	40,886	143.6%	167,663	-40.6%
Higher Education (Kroton)	1,497,250	1,466,162	2.1%	1,567,659	-4.5%
Private Special Installment Plan (PEP/PMT)	1,011,903	1,056,557	-4.2%	1,060,952	-4.6%
PEP	598,148	678,868	-11.9%	630,362	-5.1%
PMT	413,755	377,689	9.5%	430,590	-3.9%
Higher Education (Kroton) ex-Installment payment products	485,347	409,605	18.5%	506,707	-4.2%
Out-of-Pocket	408,758	347,585	17.6%	450,647	-9.3%
FIES (Public Financing)	76,589	62,020	23.5%	56,060	36.6%
Basic Education - Saber	114,622	254,791	-55.0%	346,675	-66.9%
Basic Education - Vasta	603,250	492,998	22.4%	706,570	-14.6%
Educbank Securitization	140,282	-	n.a.	118,222	18.7%
Cogna ex-Installment payment products and Credit Card	**1,343,501**	**1,157,394**	**16.1%**	**1,678,174**	**-19.9%**

Coverage Ratio	3Q26	3Q25	Chg.%	2Q26	Chg.%
Cogna	**60.3%**	**61.0%**	**-0.7 p.p.**	**56.6%**	**3.7 p.p**
Credit Card	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Higher Education (Kroton)	69.8%	69.9%	-0.1 p.p.	69.2%	0.6 p.p
Private Special Installment Plan (PEP/PMT)	73.0%	72.0%	1.0 p.p	72.3%	0.7 p.p
Higher Education (Kroton) ex-Installment payment products	60.1%	62.7%	-2.6 p.p.	60.1%	0.0 p.p
Out-of-Pocket	47.6%	54.2%	-6.6 p.p.	48.4%	-0.8 p.p.
FIES (Public Financing)	82.4%	81.7%	0.7 p.p	85.9%	-3.5 p.p.
Basic Education - Saber	24.6%	11.2%	13.4 p.p	12.6%	12.0 p.p
Basic Education - Vasta	13.8%	14.6%	-0.8 p.p.	11.8%	2.0 p.p
Educbank Securitization	47.4%	n/a	n.a.	50.7%	-3.3 p.p.
Cogna ex-Installment payment products and Credit Card	**42.5%**	**41.0%**	**1.5 p.p**	**38.0%**	**4.5 p.p**

Average Accounts Receivable Term (days)	3Q26	3Q25	Chg.%	2Q26	Chg.%
Cogna	**111**	**117**	**- 6**	**131**	**- 20**
Higher Education (Kroton)	109	115	- 6	115	- 6
Private Special Installment Plan (PEP/PMT)	944	668	276	921	23
PEP	9,761	6,336	3,425	10,121	- 360
PMT	409	256	153	395	14
Higher Education (Kroton) ex-Installment payment products	38	37	1	40	- 2
Out-of-Pocket	35	34	1	39	- 4
FIES (Public Financing)	85	71	14	60	25
Basic Education - Saber	41	142	- 101	114	- 73
Basic Education - Vasta	110	102	8	129	- 19
Educbank Securitization	-	-	-	-	-
Cogna ex-Installment payment products and Credit Card	**64**	**65**	**- 1**	**80**	**- 16**

Appendix 8 | ESG: Environmental, Social and Governance

ESG achievements that renew our commitments and expand market recognition

Cogna ranks 9th in the GPTW Brazil 2026 ranking

Cogna was recognized, for the second time, among the best companies to work for in Brazil by Great Place to Work (GPTW), reaching 9th place in the category of companies with more than 10,000 employees in the 2026 ranking. The result represents an improvement of three positions compared to the previous year, when the Company ranked 12th, and comes in the fifth consecutive year of certification. The recognition reinforces Cogna's progress in its culture and people management journey and its commitment to building an ever-better work environment for its employees.

Renewal of the Pró-Ética Seal

Cogna received, for the second time, the Pró-Ética Seal, an initiative of the Office of the Comptroller General (CGU) that recognizes organizations committed to the voluntary adoption of integrity and anti-corruption measures. The Company was recognized in the 2026-2027 cycle, following an assessment process that considers aspects such as senior leadership commitment, the integrity program, risk management and the existence of confidential whistleblowing channels. Cogna was the first company in the education sector to achieve this recognition and, with the renewal of the seal, reinforces its commitment to ethics, transparency and good governance practices.

Localiza Awards recognize progress in sustainability and road safety

Cogna received two awards from Localiza for progress in the sustainable and safe management of its vehicle fleet. In the Sangue Verde Award, the Company was recognized for initiatives aimed at reducing greenhouse gas emissions, notably the increased use of ethanol in the fleet, which helped avoid the emission of 87.5 tons of CO_2, in addition to offsetting 100% of the emissions associated with the operation. In the Trânsito Seguro Award, Cogna was recognized for the evolution of its road safety practices, including the use of telemetry and accident prevention actions. These initiatives contribute to the advancement of the Company's environmental and safety agenda and are aligned with the Cogna Commitments for a Better World.

In line with the topics 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 from the same location.

Environmental

In the quarter, total water withdrawal was 92,706 m^3, stable compared to 3Q2025 (+2%) and 5% lower than 2Q2026. The decrease reflects the seasonality of the academic calendar: the July vacation period reduces on-site attendance at the units, and classes resume in August.

In the quarter, total energy consumption was 37,361 GJ, 3% below 3Q2025 and 18% below 2Q2026. The reduction reflects the seasonality of the academic calendar, with the July vacation and lower on-site attendance at the units. The percentage of energy from renewable sources remained at 91%, above the 90% level achieved under the Cogna Commitments for a Better World.

Social

In 3Q2026, female representation in the staff remained stable, with women accounting for 64% of the total (-0.71 p.p. vs. 3Q2025). In leadership (≥ management), female participation reached 49%, an increase of 0.54 p.p. compared to 2Q2026. Compared to 2Q2026, the overall staff decreased 3%. The academic staff grew 8%, with the hiring of professors, tutors and

course coordinators for the start of the second academic semester. The other categories declined, reflecting the consolidation and centralization of areas.

In the quarter, we trained 1,413 employees in diversity and inclusion, notably through inclusive hiring and self-declaration training. We also trained 70 new leaders for the inclusion of people with disabilities. We completed the 2nd edition of Ascender, a career acceleration program for women coordinators advancing to management positions. We also concluded the SOMOS edition of Criando Pontes, a training and career development program for people with disabilities. We also held the 1st edition of Conexões de Orgulho, a mentorship program for LGBTI+ professionals. The diversity calendar actions, such as the Month of Inclusion of People with Disabilities, Julho das Pretas and Agosto Lilás, reached more than 14,000 people. We also advanced in the restructuring of the Affinity Groups Cogna em Cores, Cognafro, DiversAS and Incluir+, with the definition of leaders and action plans. These initiatives reinforce the building of an increasingly inclusive organizational culture.

Regarding occupational health and safety, we maintained 100% of units covered by the Risk Management Program (PGR). The number of employees trained more than doubled compared to 3Q2025 (2,174 vs. 832), with an average of 8.42 hours of training per participant. This variation reflects the renewal schedule for mandatory courses, according to their validity periods, and the training of new employees. Accidents with and without lost time totaled 13 occurrences, a slight increase compared to 3Q2025 (12), mostly minor in nature. Compulsory reporting accidents remained stable (8), and we continued to have no records of accidents with serious consequences or fatalities. In the period, we implemented a matrix for classifying and prioritizing action plans, based on probability and severity criteria. We also strengthened the culture of prevention with the Mega SIPAT and the Agosto Lilás and Setembro Amarelo campaigns, reinforcing the Company's commitment to the safety and well-being of its employees.

Governance

In 3Q2026, the composition of the Board of Directors remained stable, with six members and female participation of 33%. This reinforces our commitment to diversity also at the highest levels of governance.

In the quarter, cases recorded in the Confidential Channel remained stable compared to 3Q2025 (-2%) and declined 45% compared to 2Q2026, a period in which volume was driven by intensified promotion of the channel among students. Complaints about discrimination totaled 17, an increase of 13% compared to 3Q2025 and a decrease of 43% compared to 2Q2026. In the period, two cases of discrimination were confirmed, duly investigated and handled in accordance with internal procedures. We maintained 100% of employees trained in anti-corruption policies and procedures and 100% of operations subject to corruption risk assessment, with no confirmed cases of corruption.

We recorded no fines or sanctions, financial or non-financial, related to socioeconomic or environmental non-compliance, maintaining stability compared to previous periods.

This quarter, 127 external complaints related to data privacy were recorded, an increase of 30% compared to 2Q2026. The increase reflects the greater concentration of requests related to FIES and student re-enrollment, which generated requests for correction and updating of registration data. Compared to 3Q2025, the growth follows the new level observed since 1Q2026, after the implementation of cookie banners in our digital environments, in compliance with the LGPD. The measure increased transparency and made it easier for data subjects to access the privacy portal. In the period, there were no complaints from regulatory bodies or cases of leakage, theft or loss of customer data.