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.

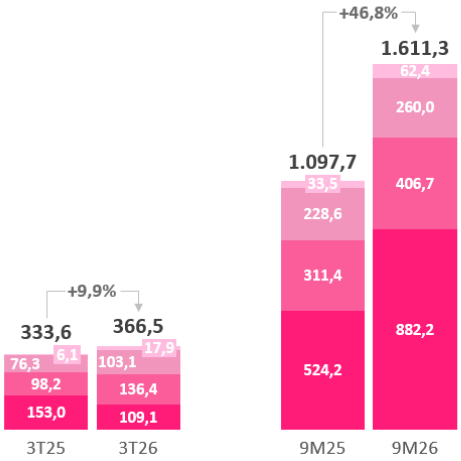
As Despesas Operacionais em relação à Receita Líquida aumentaram 13,0 p.p. em comparação ao 3T25, refletindo principalmente efeitos temporais entre os trimestres, associados a maiores custos com tecnologia e serviços terceiros. No acumulado dos 9M26, as Despesas Operacionais em relação à Receita Líquida 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:

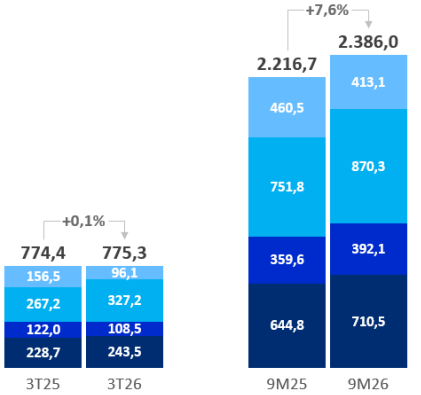
(i) No 3T26, a razão PCLD/ROL reduziu 5,3 p.p. em relação à Receita Líquida refletindo a menor captação via Pague Fácil no mix de alunos e efeito sazonal que ocorre nos trimestres de rematrícula, outro efeito relevante foi o aumento da adimplência média de alunos veteranos nesse trimestre. No acumulado,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

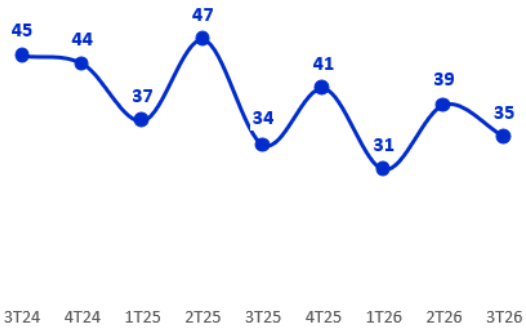



| % ROL | 3T25 | 3T26 | Δ 3T25 vs. 3T26 | 9M25 | 9M26 | Δ 9M25 vs. 9M26 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| PCLD | 13,8% | 8,5% | -5,3 p.p | 13,4% | 11,4% | -2,0 p.p |
| Despesas Operacionais | 23,5% | 29,0% | +5,5 p.p | 21,8% | 23,9% | +2,1 p.p |
| Marketing e Vendas | 10,7% | 9,6% | -1,1 p.p | 10,4% | 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 |

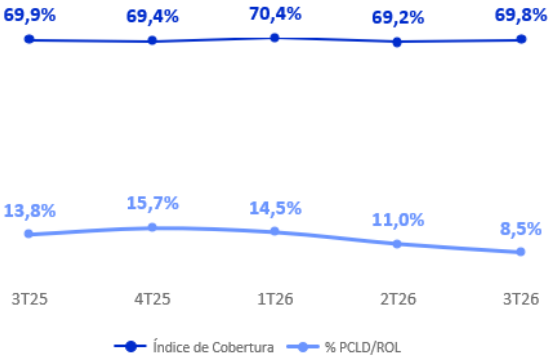
1 O total de custos e despesas não considera a linha de Juros e Mora.

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%** |

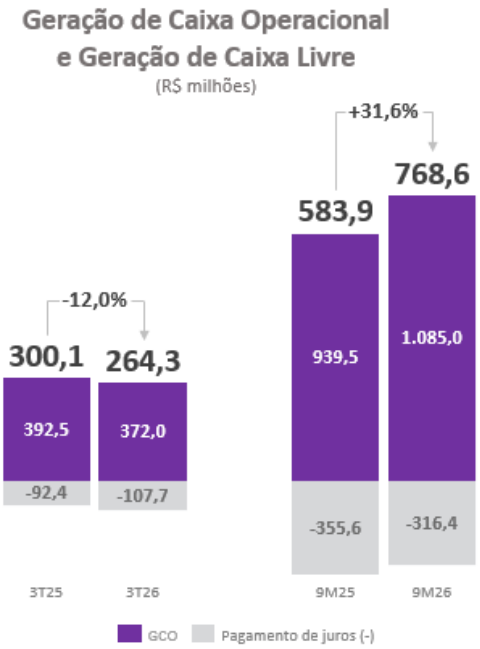
1 Considera o pagamento de dividendos líquido de impostos.

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

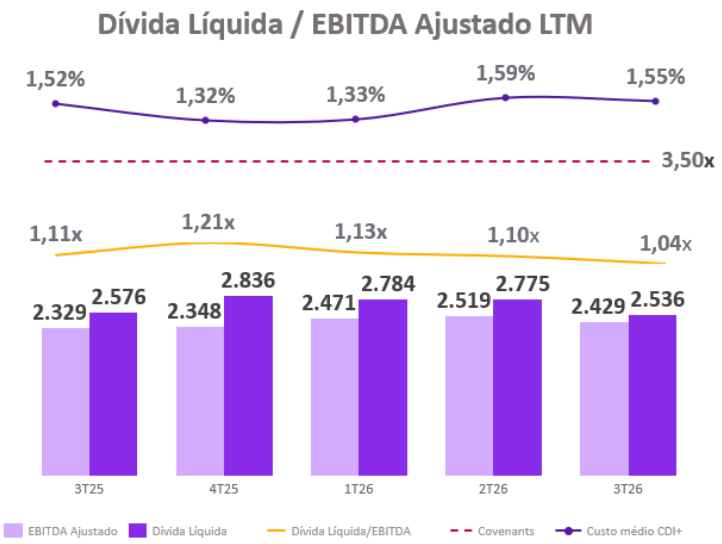
A dívida líquida reduziu R$ 40,0 milhões ou 1,6% no 3T26 em relação ao 3T25, passando de R$ 2.576,2 milhões para R$ 2.536,2 milhões em razão da forte geração de caixa livre da companhia. Ao final do 3T26, o total de Caixa e Equivalentes de Caixa somou R$ 1.602,6 milhões, maior em 25,5% em comparação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



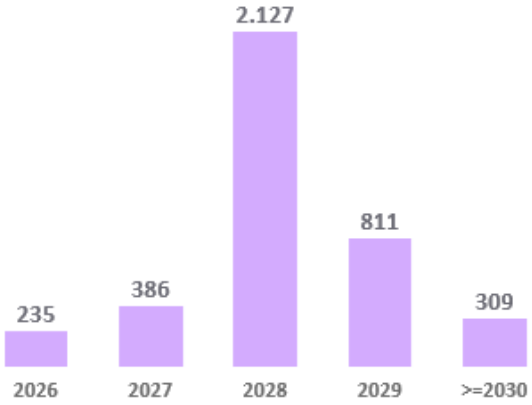

1 EBITDA Ajustado considera, em adição ao EBITDA, os itens não-recorrentes e a soma do saldo entre provisões e reversões de contingência sem efeito caixa.

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.

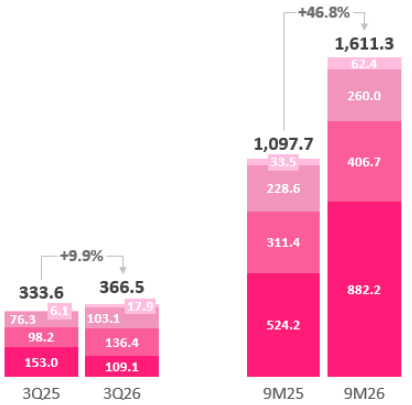
PDA increased 4.1 p.p. year over year as a percentage of Net Revenue, mainly due to the consolidation of Educbank. Selling and Marketing Expenses increased 17.9 p.p. compared to 3Q25, mainly reflecting timing effects related to the earlier spending on sponsorships and commercial incentives, in line with 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:

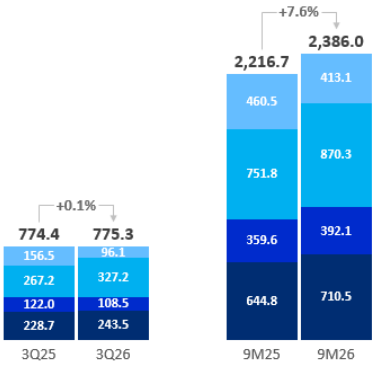
(i) In 3Q26, the PDA/NOR ratio decreased 5.3 p.p., reflecting lower intake via Pague Fácil in the student mix and the seasonal effect of re-enrollment quarters; another relevant effect was the increase in the average on-time payment rate of senior students in the quarter. Year-to-date, the PDA/NOR ratio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

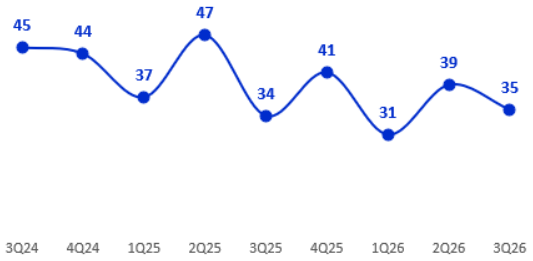



| % NOR | 3Q25 | 3Q26 | Δ 3Q25 vs. 3Q26 | 9M25 | 9M26 | Δ 9M25 vs. 9M26 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| PDA | 13.8% | 8.5% | -5.3 p.p | 13.4% | 11.4% | -2.0 p.p |
| Operational Expenses | 23.5% | 29.0% | +5.5 p.p | 21.8% | 23.9% | +2.1 p.p |
| Selling and Marketing Expenses | 10.7% | 9.6% | -1.1 p.p | 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 |

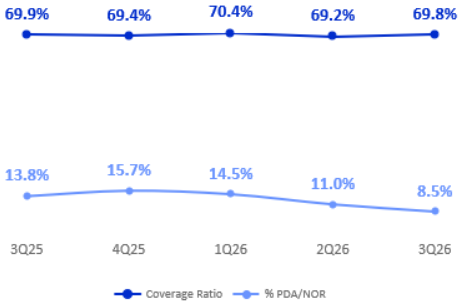
1 Total costs and expenses do not include the Interest and Interest for Late Payment line.

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%** |

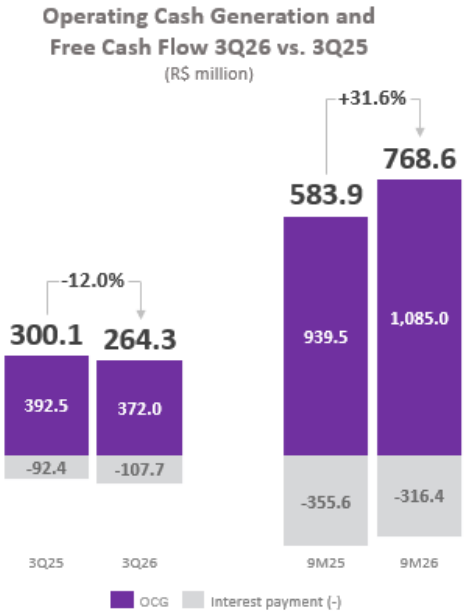
1 Includes the payment of dividends net of taxes.

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

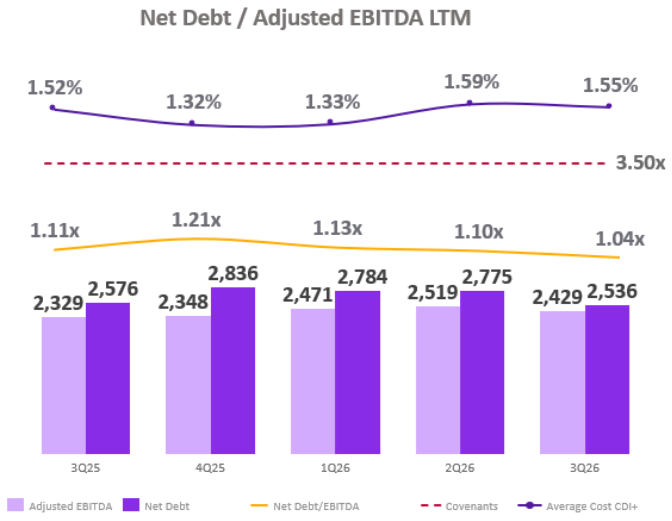
Net debt decreased R$ 40.0 million, or 1.6%, in 3Q26 compared to 3Q25, from R$ 2,576.2 million to R$ 2,536.2 million, due to the Company's strong free cash generation. At the end of 3Q26, total Cash and Cash Equivalents amounted to R$ 1,602.6 million, 25.5% higher than in 3Q25.

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

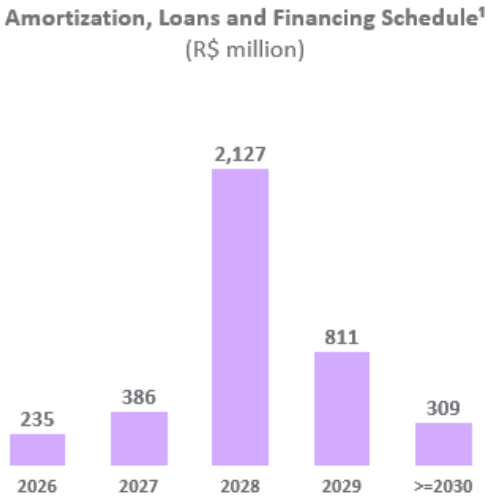



1 Adjusted EBITDA considers, in addition to EBITDA, non-recurring items and the net balance of non-cash contingency provisions and reversals.

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.