

Belo Horizonte, 6 de novembro de 2025, **Cogna Educação S.A. (B3: COGN3)** – “Cogna” ou “Companhia” anuncia hoje os resultados do terceiro trimestre de 2025 (3T25). As demonstrações financeiras da Companhia são apresentadas com base nos números consolidados, em reais, conforme a Legislação Societária Brasileira e as práticas contábeis adotadas no Brasil (BRGAAP), já em conformidade com as normas internacionais de contabilidade (IFRS), exceto quando indicado de outra forma.

## DESTAQUES FINANCEIROS

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	3T25	3T24	% AH	9M25	9M24	% AH
Receita Líquida	1.523.369	1.281.608	18,9%	4.815.597	4.261.885	13,0%
EBITDA Recorrente <sup>1</sup>	422.682	384.986	9,8%	1.530.354	1.362.094	12,4%
Margem EBITDA Recorrente	27,7%	30,0%	-2,3 p.p.	31,8%	32,0%	-0,2 p.p.
EBITDA	431.690	377.491	14,4%	1.507.018	1.309.204	15,1%
Margem EBITDA	28,3%	29,5%	-1,2 p.p.	31,3%	30,7%	0,6 p.p.
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	250.879	32.811	664,6%	583.334	133.769	336,1%
Margem Líquida Ajustada	16,5%	2,6%	13,9 p.p.	12,1%	3,1%	9,0 p.p.
Lucro (Prejuízo) Líquido	191.605	(29.122)	757,9%	405.513	(45.957)	982,4%
Margem Líquida	12,6%	-2,3%	14,9 p.p.	8,4%	-1,1%	9,5 p.p.
Geração de Caixa Operacional (GCO) após Capex	392.542	400.082	-1,9%	939.476	707.227	32,8%
GCO após Capex/EBITDA Recorrente	92,9%	103,9%	-11,0 p.p.	61,4%	51,9%	9,5 p.p.
Geração de Caixa Livre	300.124	291.212	3,1%	583.875	196.029	197,9%

<sup>1</sup> EBITDA Recorrente considera os juros e mora no resultado e exclui as despesas não Recorrentes e reversões de contingências Balanço de Abertura

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

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

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

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

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

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

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

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

## TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

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

## 3T25 MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

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

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

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

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

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

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

## Pilares Estratégicos

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## Ações de Gente, Cultura e Comunicação: progresso com Propósito

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## KROTON | DESEMPENHO OPERACIONAL

### Base e Movimentação de Alunos: Graduação

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

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

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

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

### Ticket Médio<sup>1</sup>

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

<sup>1</sup> Base de alunos utilizada para cálculo de ticket médio desconsidera alunos Prouni, uma vez que têm bolsa integral; Receita do Presencial, Kroton Med e EAD exclui: repasse aos polos parceiros, ajustes a valor presente e descontos compulsórios e de renegociação. O ticket médio apresentado é a divisão entre a receita líquida do período e quantidade de alunos de cada categoria

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

### Base e Movimentação de Alunos: Pós – Graduação

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

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

## KROTON | DESEMPENHO FINANCEIRO

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

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

Conforme explicado nas divulgações anteriores, alteramos a alocação de descontos para alunos inativos que até o 3T24 reduzia a Receita Líquida, passaram a ser registrados como PCLD no 4T24. Essa mudança de alocação não gera impacto no EBITDA Recorrente da Companhia, porém reflete com maior clareza o crescimento real da receita e permite com que o time de cobrança negocie de forma mais eficiente com os alunos inativos que já estão 100% provisionados.

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

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

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

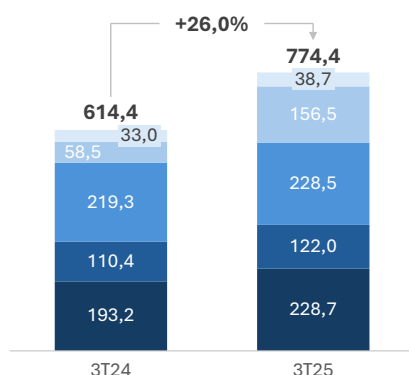
O Lucro Bruto atingiu R\$ 907,3 milhões no 3T25, um aumento de 21,5% versus 3T24. Com crescimento de duplo dígito também no acumulado do ano, somando R\$ 2.801,6 milhões ou um crescimento de 18,4%. Esses crescimentos são reflexo da Receita e expansão na margem dos cursos na modalidade presencial e EAD,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

## KROTON | DRE CONSOLIDADA

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

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

### Custos e Despesas<sup>1</sup> (R\$ milhões)

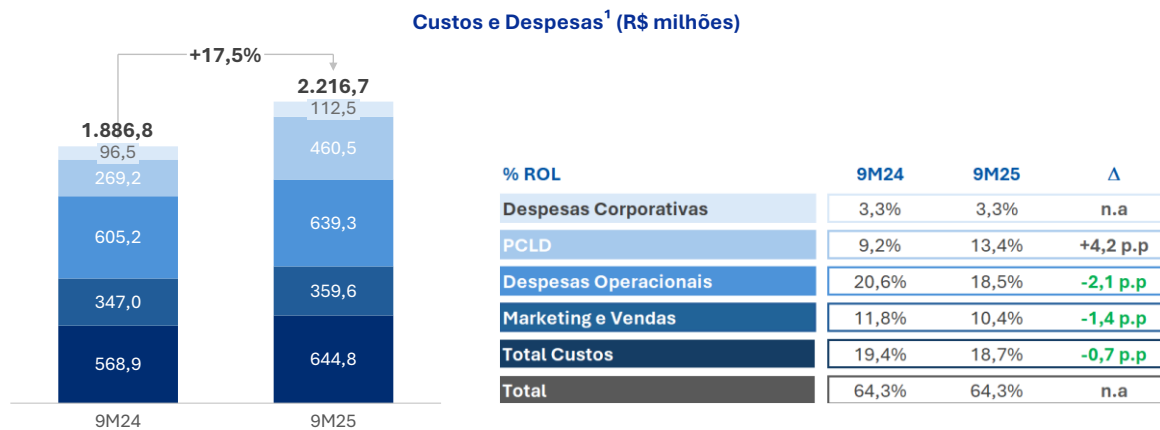


% ROL	3T24	3T25	Δ
Despesas Corporativas	3,5%	3,4%	-0,1 p.p.
PCLD	6,2%	13,8%	+7,6 p.p.
Despesas Operacionais	23,3%	20,1%	-3,2 p.p.
Marketing e Vendas	11,7%	10,7%	-1,0 p.p.
<b>Total Custos</b>	<b>20,6%</b>	<b>20,1%</b>	<b>-0,5 p.p.</b>
<b>Total</b>	<b>65,3%</b>	<b>68,1%</b>	<b>+2,8 p.p.</b>

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

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

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



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

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

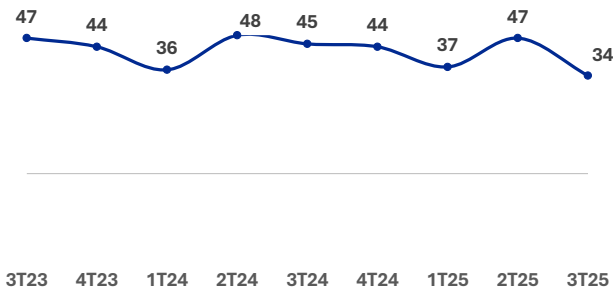
- (i) Aumento da razão entre PCLD/ROL de -9,2% para -13,4%, devido a maior provisão por crescimento estratégia da receita no Pague Fácil. Excluindo o ajuste da linha de descontos para alunos inativos, alocados na PCLD a partir do 4T24, o aumento da PCDL/ROL versus 9M24 foi de -12,1% para -13,4%;
- (ii)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

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

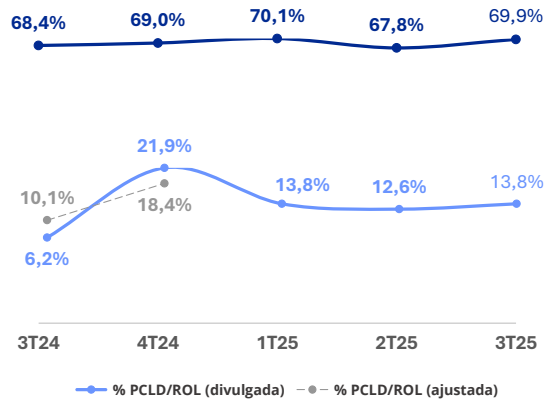
	3T24	Reclassificação Desconto	3T24 Pro - Forma	3T25	% AH 3T25 x 3T24 Pro - Forma	9M24	Reclassificação Desconto	9M24 Pro - Forma	9M25	% AH 9M25 x 9M24 Pro - Forma
Receita Líquida	939.842	40.473	980.315	1.135.959	15,9%	2.934.624	98.034	3.032.659	3.446.415	13,6%
PCLD	(58.520)	(40.473)	(98.993)	(156.524)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

O Prazo Médio de Recebimento (PMR) dos alunos pagantes teve redução versus 3T24 (34 versus 45 dias). Neste mesmo intervalo, o índice de cobertura de alunos Kroton aumentou para 69,9%. Para melhor base de comparação, incluímos uma linha da PCLD/ROL histórica, considerando o ajuste de alunos inativos.

**Prazo Médio de Recebimento (Pagantes)**



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



## VASTA | DESEMPENHO OPERACIONAL

O ciclo comercial da Vasta inicia-se no quarto trimestre, período no qual são feitas as primeiras entregas de conteúdo aos alunos de escolas parceiras para o ano seguinte, e encerra-se no terceiro trimestre do ano seguinte. Por este motivo, as análises de desempenho da Vasta, sempre que possível, serão realizadas considerando-se o Ciclo Comercial total, neste caso compreendido pelo 4T24 até 3T25 (Ciclo 2025), comparado com o acumulado de 4T23 até 3T24 (Ciclo 2024).

Encerramos no 3T25 o ciclo comercial de 2025 da Vasta, com um crescimento de ACV de 14,3% versus 2024. Com isso, atualizamos o número de escolas parceiras e alunos matriculados para o ciclo 2025, já incluindo as devoluções contratuais solicitadas pelos clientes dentro do ciclo normal de negócios.

	2025	2024	% AH
<b>Escolas Parceiras</b>			
Conteúdo Core	5.025	4.744	5,9%
Soluções Complementares	2.149	1.722	24,8%
<b>Alunado</b>			
Conteúdo Core	1.489.698	1.432.289	4,0%
Soluções Complementares	563.525	483.132	16,6%

No ciclo de vendas de 2025, a Vasta forneceu soluções de conteúdo core para aproximadamente 1,5 milhões de alunos e soluções complementares para mais de 563 mil alunos. O crescimento do alunado e número de escolas está alinhado à estratégia da empresa de focar na melhoria de sua base de clientes em 2025 por meio de melhor mix de escolas e crescimento em sistemas de ensino premium (Anglo, PH, Amplia e Fibonacci), marcas com maior ticket médio, menor inadimplência, maior adoção de soluções complementares e relacionamentos de longo prazo.

A Escola bilingue Start-Anglo continua seu crescimento acelerado. Até o momento temos 6 escolas em funcionamento, incluindo nossas 2 principais unidades, com mais de 1.000 alunos, já assinamos mais de 50 contratos de franquia (representa 30 novos clientes apenas neste ciclo de vendas) e no próximo ano lançaremos 8 novas unidades operacionais. O desempenho reforça o valor estratégico da Start-Anglo e sinaliza seu potencial para se tornar uma avenida de crescimento significativa no futuro. Em pouco tempo, a Start-Anglo passou de conceito para realidade. Além disso, estamos trabalhando ativamente para converter nosso pipeline robusto - atualmente com mais de 290 potenciais clientes - em novos acordos para a Start-Anglo.

### Receita Líquida

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

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

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

## VASTA | DESEMPENHO FINANCEIRO

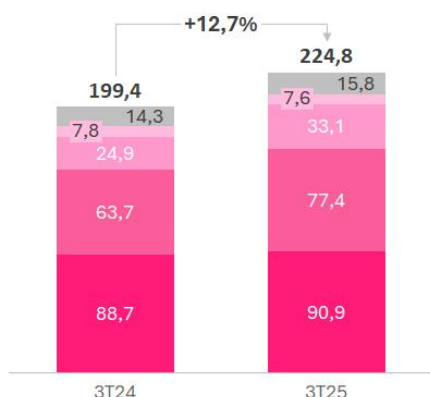
Vasta - Valores em R\$ ('000)	3T25	3T24	% AH	Ciclo 2025	Ciclo 2024	% AH
<b>Receita Bruta</b>	<b>294.749</b>	<b>262.339</b>	<b>12,4%</b>	<b>1.841.957</b>	<b>1.677.816</b>	<b>9,8%</b>
Deduções da Receita Bruta	(45.147)	(42.146)	7,1%	(104.534)	(148.446)	-29,6%
<b>Receita Líquida</b>	<b>249.602</b>	<b>220.193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

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

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

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

### Custos e Despesas<sup>1</sup> (R\$ milhões)



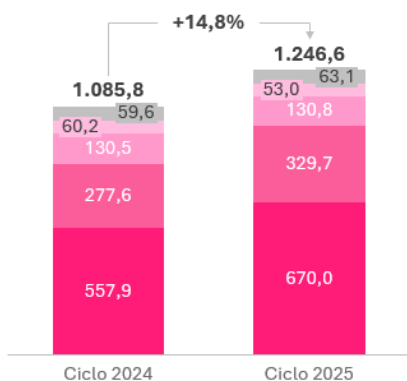
% ROL	3T24	3T25	Δ
Despesas Corporativas	6,5%	6,3%	-0,2 p.p
PCLD	3,6%	3,1%	-0,5 p.p
Despesas Operacionais	11,3%	13,3%	+2,0 p.p
Marketing e Vendas	28,9%	31,0%	+2,1 p.p
<b>Total Custos</b>	<b>40,3%</b>	<b>36,4%</b>	<b>-3,9 p.p</b>
<b>Total</b>	<b>90,6%</b>	<b>90,1%</b>	<b>-0,5 p.p</b>

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

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

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

### Custos e Despesas<sup>1</sup> (R\$ milhões)



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

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

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

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

## SABER | DESEMPENHO OPERACIONAL

### Base de Alunos

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

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

### Programa Nacional do Livro Didático (PNLD)

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

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

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

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

### Receita Líquida

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

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

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

## SABER | DESEMPENHO FINANCEIRO

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

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

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

## RESULTADO CONSOLIDADO COGNA

### ABERTURA POR EMPRESA (TRIMESTRE)

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

## ABERTURA POR EMPRESA (ACUMULADO)

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

## RESULTADO 3T25 | CONSOLIDADO

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

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

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

## Despesas Corporativas

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

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

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

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

## Itens Não Recorrentes

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

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

## Resultado Financeiro

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

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

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

Tanto na Receita quanto na Despesa Financeira, a linha de Ganho e Perda com instrumentos financeiros derivativos foi impactada pela marcação a valor justo dos instrumentos financeiros derivativos tendo efeito direto no resultado financeiro. O resultado dos instrumentos financeiros totalizou -R\$ 18,6 milhões neste trimestre versus -R\$ 6,4 milhões no 3T24. Destacamos que o objetivo do hedge é proteger o resultado operacional e reduzir a volatilidade. Com essa estratégia, toda a nossa dívida bruta (exceto M&A) está atrelada ao CDI, o que alinha os ativos e passivos, resultando em um custo de dívida de CDI + 1,52%. Ressaltamos que a Companhia não utiliza de instrumentos financeiros derivativos para fins especulativos.

## Capex e Investimentos em Expansão

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

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

## Geração de Caixa

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

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

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

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

## Lucro (Prejuízo) Líquido

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

<sup>1</sup> Não considera juros e mora sobre mensalidades.

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

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

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

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

## Endividamento

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

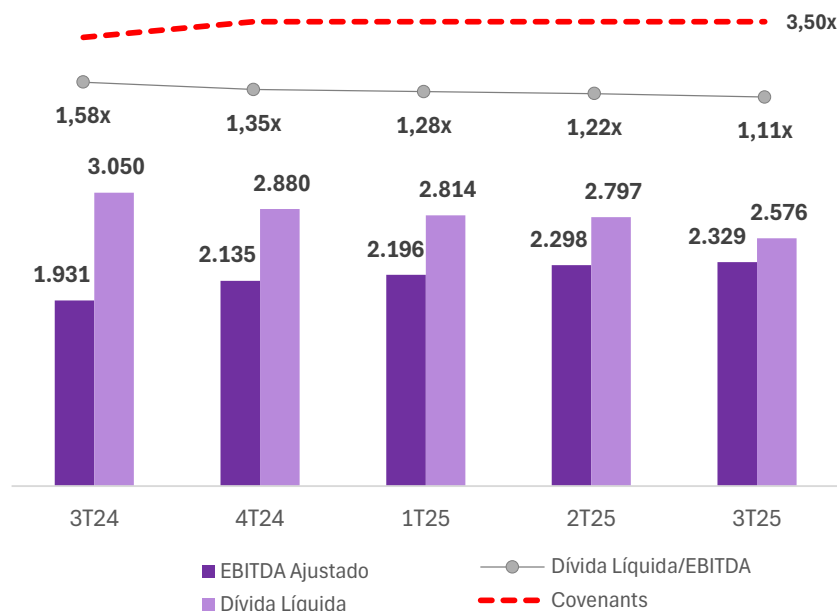
<sup>1</sup> Considera todas as obrigações de curto e longo prazos relacionadas ao pagamento de aquisições

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

A Companhia atingiu, ao final do 3T25, uma alavancagem (Dívida Líquida/EBITDA Ajustado) de 1,11x contra 1,58x no 3T24. A companhia manteve sua tendência de desalavancagem, sendo essa a menor alavancagem desde o 4T18. A desalavancagem é proporcionada tanto pela Geração de Caixa da companhia, destinada para o pré-pagamento de dívidas, pelo crescimento do EBITDA Recorrente.

## Redução de Dívida Líquida no Trimestre

### Dívida Líquida / EBITDA Ajustado LTM



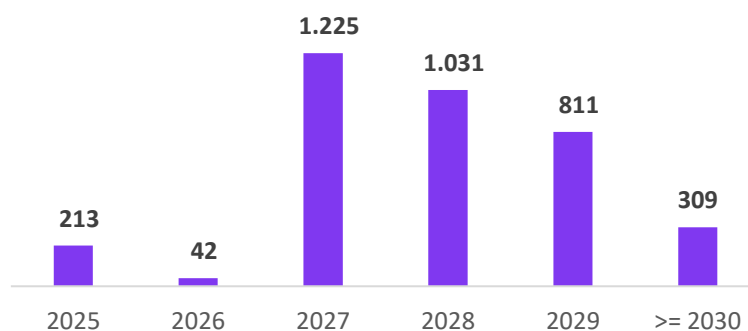
1 - EBITDA Ajustado considera, em adição ao EBITDA, os itens não-recorrentes e a soma do saldo entre provisões e reversões de contingência sem efeito caixa.

A alavancagem é apurada conforme regulamento das debêntures da empresa, no qual: (i) Dívida Líquida considera a soma de empréstimos e financiamentos e contas a pagar de aquisições, subtraída da posição de caixa e equivalentes de caixa e; (ii) EBITDA Ajustado considera, em adição ao EBITDA, os Itens Não-Recorrentes e a soma do saldo entre provisões e reversões de contingência sem efeito caixa.

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

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

### Cronograma de Amortização<sup>1</sup>, Empréstimos e Financiamentos (R\$ milhões)



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

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

## MERCADO DE CAPITAIS E EVENTOS SUBSEQUENTES

### Desempenho das Ações

As ações da Cognia (COGN3) integram diversos índices, com destaque para o Ibovespa B3 BR+, IBOV, Índice de Ações com Governança Corporativa Diferenciada (IGC), o Índice de Ações com Tag Along Diferenciado (ITAG), o Índice de Consumo (ICON), Índices de Sustentabilidade da B3: ISE, ICO2 e IGPTW e MSCI Brazil.

No 3T25, as ações da Companhia foram negociadas em 100% dos pregões, totalizando um volume negociado de R\$ 5,3 bilhões, resultando em um volume médio diário negociado de R\$ 86,8 milhões. Atualmente, as ações da Cognia são acompanhadas por 12 diferentes corretoras (Research) locais e internacionais. Cognia fechou setembro de 2025 com um valor de mercado de R\$ 6,3 bilhões.

### Composição Acionária

O capital social da Cognia é constituído por 1.876.606.210 ações ordinárias e está distribuído da seguinte forma:

<i>Composição Acionária Cognia*</i>	Quantidade de Ações	%
Tesouraria	62.435.142	3,33%
Free Float	1.814.171.068	96,67%
Total	1.876.606.210	100,00%

\*posição em 30/09/2025

### Ratings

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

## ANEXO 1 – BALANÇO PATRIMONIAL SOCIETÁRIO

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

## ANEXO 2 – DEMONSTRATIVO DO RESULTADO SOCIETÁRIO TRIMESTRAL

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

## ANEXO 3 – DEMONSTRATIVO DO RESULTADO SOCIETÁRIO ACUMULADO

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

## ANEXO 4 – FLUXO DE CAIXA

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

## ANEXO 5 - RECONCILIAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA ACUMULADO

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

## ANEXO 6 – RECONCILIAÇÃO DO DEMONSTRATIVO DO RESULTADO TRIMESTRAL

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

## ANEXO 7 – RECONCILIAÇÃO DO DEMONSTRATIVO DO RESULTADO ACUMULADO

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

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

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

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

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

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

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

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

### Ranking Nacional Great Place to Work 2025

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

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

### V Fórum Educação & ESG

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

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

### Reconhecimentos e Premiações

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

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

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

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

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

## AMBIENTAL

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

### Destaques e observações:

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

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

### Destaques e observações:

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

## SOCIAL

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

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

[2] Coordenação de cursos, professores e tutores.

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

### Destaques e observações:

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

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

### Destaques e observações:

- Mantemos, desde 2017, nosso Sistema de Gestão de Projetos Sociais, que possibilita o acompanhamento, aperfeiçoamento e transparência dos projetos sociais realizados pelas nossas Instituições de Ensino Superior, bem como o compartilhamento de boas práticas na nossa rede.
- Estimulamos a realização de projetos sociais que atendam a comunidades localizadas no entorno de nossos campi por meio do service learning, educação experiencial para que alunos se envolvam em atividades que atendam as necessidades humanas e comunitárias, junto a oportunidades de reflexão destinadas a alcançar os resultados desejados de aprendizagem.
- Mantemos um Programa de Voluntariado Corporativo ancorado no Somos Futuro, Programa de aceleração para alunos provindos de escolas públicas mantido pelo Instituto SOMOS. Nossos colaboradores participam como entrevistadores durante o processo seletivo e acompanham toda a trajetória formativa dos alunos, na função de mentores. Este ano, adicionalmente, realizamos também encontros sobre carreiras.
- No trimestre também aconteceram as seguintes ações de voluntariado corporativo: Seja a Voz de uma História em Biblioteca Comunitária da ONG SP Leituras, Junho Vermelho com doação de sangue e Concurso de Redação Depen pela Fundação Pitágoras.

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

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

2 Total de horas de treinamento/colaboradores treinados.

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

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

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

### Destaques e observações:

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

## GOVERNANÇA

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

### Destaques e observações:

- Em agosto/2025, houve mudança na composição do Conselho com a saída do conselheiro Luiz Alves e a posse do conselheiro Eduardo Mestieri;
- 50% das cadeiras do Conselho de Administração da Cognia são ocupadas por pessoas pertencentes a grupos minorizados, como mulheres, e LGBTQIAP+. Uma das metas do Compromissos Cognia por um Mundo Melhor é ter representatividade desses públicos em, pelo menos, 1/3 das posições até 2025. A meta foi atingida e superada em 2022.

Comportamento ético								
ODS	GRI	Indicador	Unid.	3T25	3T24	% AH	2T25	% AH
16	2-25	Casos registrados no Canal Confidencial	nº	319,0	104,0	206,7%	865,0	-63,1%
10	406-1	Queixas sobre discriminação recebidas no Canal Confidencial	nº	15,0	11,0	36,4%	14,0	7,1%
		Casos confirmados de discriminação	nº	0	1,0	100,0%	0,0	100,0%
5	405-1	Colaboradores treinados sobre políticas e procedimentos anticorrupção	%	100,0%	100,0%	0 p.p.	100,0%	0 p.p.

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

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

### Destaques e observações:

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

Conformidade								
ODS	GRI	Indicador	Unid.	3T25	3T24	% AH	2T25	% AH
16	307-1 419-1	Multas por não conformidade socioeconômica	R\$ mil	0	0,0	0,0%	0,0	0,0%
		Sanções não financeiras por não conformidade socioeconômica	nº	0	0,0	0,0%	0,0	0,0%
		Multas por não conformidade ambiental	R\$ mil	0	0,0	0,0%	0,0	0,0%
		Sanções não financeiras por não conformidade ambiental	nº	0	0,0	0,0%	0,0	0,0%

### Destaques e observações:

- Não registramos sanções ou multas significativas relacionadas a aspectos econômicos e sociais, ressalvado o curso normal dos negócios. A Cognia vem atuando fortemente na frente preventiva trabalhista, tendo mapeado as principais causas de contingências e traçado planos robustos de ação para gerenciar esse risco com revisões e ajustes em procedimentos.

Privacidade de dados de clientes								
ODS	GRI	Indicador	Unid.	3T25	3T24	% AH	2T25	% AH
16	418-1	Número de queixas externas comprovadas pela organização	nº	48,0	108,0	-55,6%	40,0	20,0%
		Número de queixas recebidas de agências reguladoras ou órgãos oficiais similares	nº	0,0	0,0	0,0%	0,0	0,0%
		Número de casos identificados de vazamento, furto ou perda de dados de clientes	nº	0,0	0,0	0,0%	0,0	0,0%

### Destaques e observações:

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