

# Release de Resultados 1T26



## DESTAQUES FINANCEIROS

Hoje, 06 de maio de 2026, divulgamos os resultados do primeiro trimestre de 2026 (1T26). As demonstrações financeiras da Companhia são apresentadas com base nos números consolidados, em reais, conforme a Legislação Societária Brasileira e as práticas contábeis adotadas no Brasil (BRGAAP), já em conformidade com as normas internacionais de contabilidade (IFRS), exceto quando indicado de outra forma.

**R\$ 2,1 Bi**

**Receita Líquida**

Crescimento de 31,9% vs 1T25

**R\$ 679,6 M**

**EBITDA Recorrente**

Crescimento de 22,2% vs 1T25

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

**R\$ 200,8 M**

**Lucro Líquido Ajustado**

Crescimento de 30,0% vs 1T25

**R\$ 141,4 M**

**Lucro Líquido**

Crescimento de 48,7% vs 1T25

**R\$ 318,1 M**

**Geração de Caixa Operacional**

**Após-Capex**

Crescimento de 27,1% vs 1T25

**R\$ 252,5 M**

**Geração de Caixa Livre**

Crescimento de 68,7% vs 1T25

**R\$ 2.783,7 Bi**

**Dívida Líquida**

Redução de 1,1% vs 1T25

**1,13x**

**Alavancagem**

vs 1,28 no 1T25

1T26

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

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

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

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

#### **Integração da Vasta e Nova Estrutura Organizacional**

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

#### **Novas Práticas de Divulgação e Segmentação da Educação Superior**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## EDUCAÇÃO BÁSICA (VASTA + SABER)

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

---

### DESTAQUES

**R\$ 950,8 M**

Receita Líquida

Crescimento de 72,9% vs. 1T25

**R\$ 276,5 M**

EBITDA Recorrente

Crescimento de 66,4% vs. 1T25

**R\$ 307,7 M**

Receita PNLD

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

**R\$ 92,2 M**

Receita B2G

Crescimento de 21,9% vs. 1T25

**R\$ 1.108,7 M**

ACV (Ciclo 2026) – B2B

Crescimento de 8,8% vs. Ciclo 2025

---

1T26

## EDUCAÇÃO BÁSICA (VASTA E SABER) | DESEMPENHO OPERACIONAL

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

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

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

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

A franquia de escolas bilíngues Start-Anglo mantém sua trajetória de crescimento acelerado. Atualmente, a operação conta com 13 escolas em funcionamento, incluindo 2 unidades próprias *flagship*, atendendo a uma base superior a 2 mil alunos. A expansão segue em ritmo consistente, com assinatura de 62 contratos de franquia e a inauguração de 7 novas unidades no ano de 2026. Com isso, reforçamos o desempenho da Start-Anglo com a posição de avenida de crescimento robusta e com elevado potencial de geração de valor.

## Receita Líquida

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

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

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

## ACV (*annual contract value*)

O ciclo comercial do ACV (*annual contract value*) inicia-se no quarto trimestre, período no qual são feitas as primeiras entregas de conteúdo aos alunos de escolas parceiras para o ano seguinte, e encerra-se no terceiro trimestre do ano seguinte. Por este motivo, as análises de desempenho da Receita de Subscrição

da Educação Básica, serão realizadas considerando-se o Ciclo Comercial total, neste caso compreendido pelo 4T25 até 3T26 (Ciclo 2026), comparado com o acumulado de 4T24 até 3T25 (Ciclo 2025).

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

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

## EDUCAÇÃO BÁSICA | DRE CONSOLIDADA

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

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

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

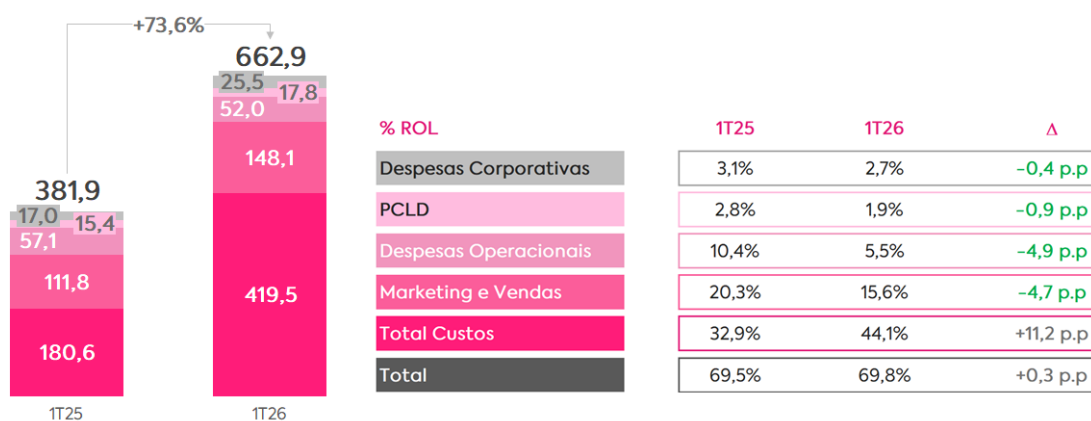
No 1T26, a Margem Bruta da Educação Básica apresentou redução de 11,2 p.p. em relação ao 1T25, diretamente associada aos custos de produção dos materiais editoriais destinados ao PNLD. O PNLD passou a ter maior peso sobre a receita líquida consolidada (expansão de 31,2 p.p. em relação ao 1T25), resultando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

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

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

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

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



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

## EDUCAÇÃO SUPERIOR (KROTON)

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

---

### DESTAQUES OPERACIONAIS

**207,1 Mil alunos**

Base de Alunos Presencial

Crescimento de 8,9% vs 1T25

**61,9 Mil alunos**

Captação Presencial

Crescimento de 14,4% vs 1T25

**408,9**

Mil alunos

Base de Alunos Semipresencial

**R\$ 424,0**

Ticket Médio Total

Crescimento de 19,4% vs 1T25

**R\$ 1,2 Bi**

Receita Líquida

Crescimento de 10,9% vs 1T25

**R\$ 403,1 M**

EBITDA Recorrente

Crescimento de 3,4% vs 1T25

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

---

1T26

## EDUCAÇÃO SUPERIOR (KROTON) | DESEMPENHO OPERACIONAL

### Base e Movimentação de Alunos: Graduação

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

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

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

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

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

Ocorreu um crescimento de 5,5% no total de formandos, com destaque para a modalidade semipresencial, que cresceu 52,7%. Por outro lado, o presencial registrou redução de 21,0% nas formaturas, esse movimento é explicado pela concentração de cursos mais longos (8 e 10 semestres) e pelo impacto severo da Covid no 2S20, quando a captação presencial reduziu 61,0% em relação a 2S19.

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

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

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

## Ticket Médio<sup>1</sup>

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

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

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

## EDUCAÇÃO SUPERIOR (KROTON) | DESEMPENHO FINANCEIRO

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

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

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

## EDUCAÇÃO SUPERIOR (KROTON) | DRE CONSOLIDADA

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

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

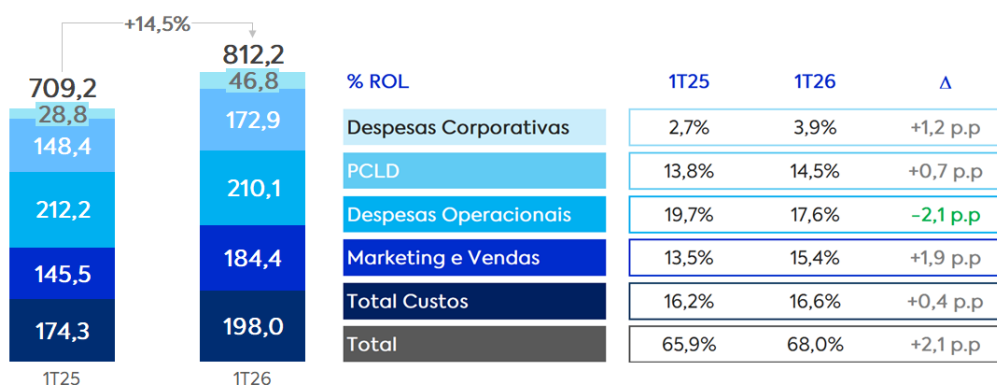
A razão entre PCLD/ROL teve um aumento de 13,8% para 14,5%, tendo em vista o cenário de mudança regulatória e o aumento do nível de competição, ao invés de optar por uma redução no preço final do aluno, enxergamos como uma estratégia mais eficiente aumentar o seu nível de parcelamento, portanto temos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

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

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

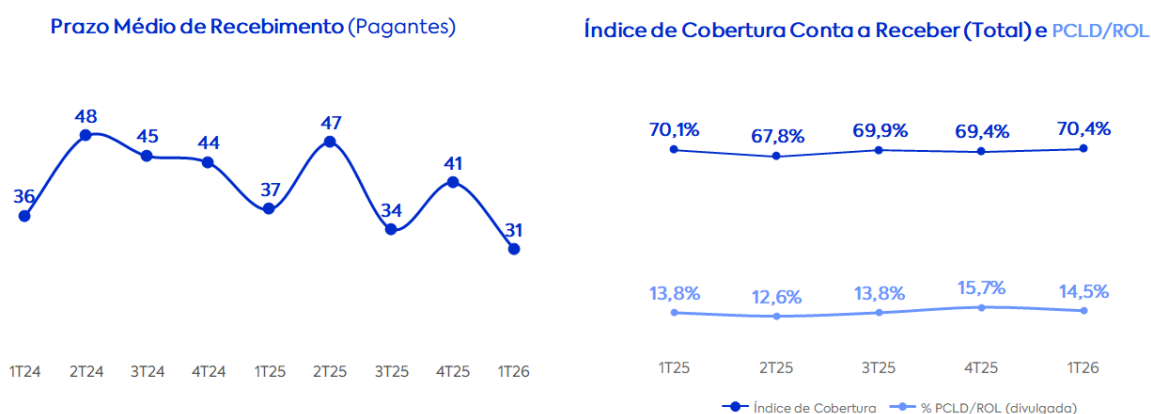
Com isso, o EBITDA Recorrente da Educação Superior (Kroton) no 1T26 atingiu R\$ 403,1 milhões, crescimento de 3,4% e uma retração na margem de 2,5 p.p. versus 1T25. Os Custos e Despesas no 1T26 somaram R\$ 812,2 milhões, um aumento de 14,5% versus 1T25, com os principais impactos citados acima.

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



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

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



## RESULTADO CONSOLIDADO COGNA

### ABERTURA POR EMPRESA (TRIMESTRE)

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

## RESULTADO 1T26 | CONSOLIDADO

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

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

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

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

## Despesas Corporativas

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

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

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

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

## Itens Não Recorrentes

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

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

## Resultado Financeiro

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

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

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

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

Tanto a Receita quanto a Despesa Financeira foram impactadas pela marcação a valor justo dos instrumentos financeiros derivativos, refletindo diretamente no resultado financeiro. A linha de Ganho e Perda com esses instrumentos totalizou despesa de R\$ 7,1 milhões neste trimestre, em comparação com a Receita de R\$ 10,5 milhões no 1T25. Destacamos que o objetivo do hedge é proteger o resultado operacional e reduzir a volatilidade. Com essa estratégia, toda a nossa dívida bruta (exceto M&A) está atrelada ao CDI, o que alinha os ativos e passivos, resultando em um custo de dívida de CDI + 1,33%. Ressaltamos que a Companhia não utiliza de instrumentos financeiros derivativos para fins especulativos.

## Capex e Investimentos em Expansão

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

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

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

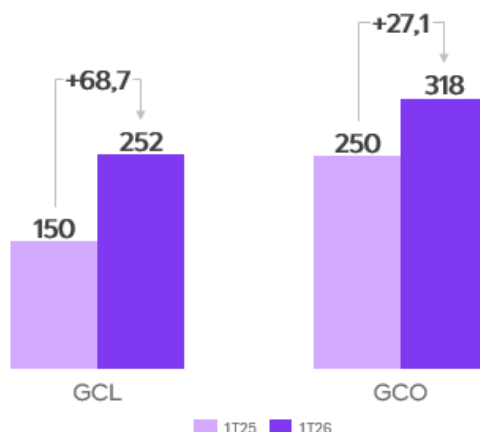
## Geração de Caixa

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

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

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

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



## Lucro Líquido

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

1- Não considera juros e mora sobre mensalidades.

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

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

## Endividamento

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

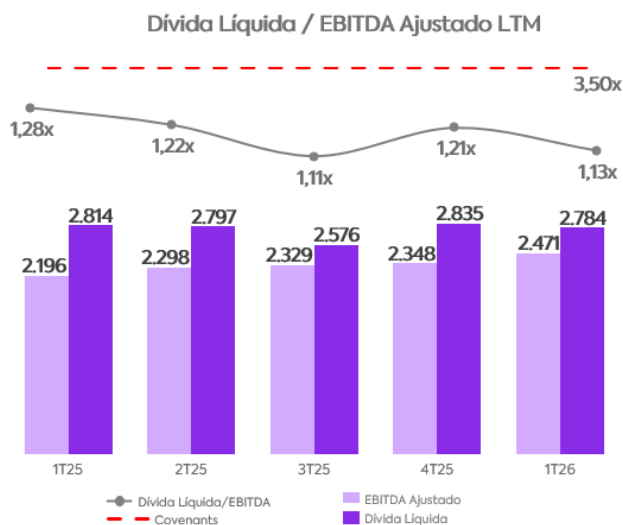
1 - Considera todas as obrigações de curto e longo prazos relacionadas ao pagamento de aquisições

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

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

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

## Redução de Dívida Líquida no Trimestre



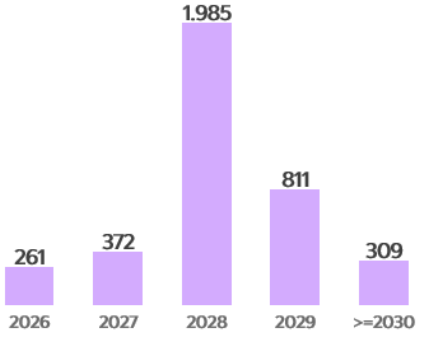
1 - EBITDA Ajustado considera, em adição ao EBITDA, os itens não-recorrentes e a soma do saldo entre provisões e reversões de contingência sem efeito caixa.

A alavancagem é apurada conforme regulamento das escrituras de debêntures da empresa, no qual: (i) Dívida Líquida considera a soma de empréstimos e financiamentos e contas a pagar de aquisições, subtraída da posição de caixa e equivalentes de caixa e; (ii) EBITDA Ajustado considera, em adição ao EBITDA, os Itens Não-Recorrentes e a soma do saldo entre provisões e reversões de contingência sem efeito caixa dos últimos 12 meses.

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

O cronograma de amortização demonstra os próximos vencimentos dos empréstimos, financiamentos e debêntures da companhia. O próximo vencimento principal de debênture será em julho de 2027 no valor de R\$ 67,0 milhões referente a 1ª (primeira) série da 8ª (oitava) emissão.

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



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

## MERCADO DE CAPITAIS E EVENTOS SUBSEQUENTES

### Desempenho das Ações

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

No 1T26, as ações da Companhia foram negociadas em 100% dos pregões, totalizando um volume negociado de R\$ 7,4 bilhões, resultando em um volume médio diário negociado de R\$ 121,7 milhões. Atualmente, as ações da Cognia são acompanhadas por 13 diferentes corretoras (*Research*) locais e internacionais. Cognia fechou março de 2026 com um valor de mercado de R\$ 6,5 bilhões.

### Composição Acionária

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

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

\*posição em 31/03/2026

### Ratings

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

## ANEXO 1 – BALANÇO PATRIMONIAL SOCIETÁRIO

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

## ANEXO 2 – DEMONSTRATIVO DO RESULTADO SOCIETÁRIO TRIMESTRAL

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

## ANEXO 3 – FLUXO DE CAIXA

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

## ANEXO 4 – RECONCILIAÇÃO DO DEMONSTRATIVO DO RESULTADO TRIMESTRAL

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

## ANEXO 5 – ÍNDICE DE COBERTURA E CONTAS A RECEBER

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

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

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

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

## ANEXO 6 – ABERTURA POR EMPRESA (TRIMESTRE)

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

## ANEXO 7 – ESG | AMBIENTAL, SOCIAL E GOVERNANÇA

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

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

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

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

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

### **Retorno ao Índice de Carbono Eficiente (ICO2) da B3**

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

### **Assinatura do Pacto REIS – Rede Empresarial de Inclusão Social**

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

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

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

### **Ambiental**

No trimestre, a captação total de água somou 74.841 m<sup>3</sup>, praticamente estável em relação ao 1T25 (+2%) e inferior ao 4T25 (-31%), refletindo a sazonalidade do período de férias escolares, com menor presença de alunos nas unidades.

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

### **Social**

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

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

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

### **Governança**

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

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

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

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