

Belo Horizonte, 06 de agosto de 2025, Cognia Educação S.A. (B3: COGN3) – “Cogna” ou “Companhia” anuncia hoje os resultados do segundo trimestre de 2025 (2T25). 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)	2T25	2T24	% AH	1S25	1S24	% AH
Receita Líquida	1.664.600	1.441.763	15,5%	3.292.228	2.980.278	10,5%
EBITDA Recorrente ¹	551.660	481.628	14,5%	1.107.671	977.108	13,4%
Margem EBITDA Recorrente	33,1%	33,4%	-0,3 p.p.	33,6%	32,8%	0,8 p.p.
EBITDA	527.807	454.123	16,2%	1.075.327	931.713	15,4%
Margem EBITDA	31,7%	31,5%	0,2 p.p.	32,7%	31,3%	1,4 p.p.
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	178.073	50.454	252,9%	332.455	100.959	229,3%
Margem Líquida Ajustada	10,7%	3,5%	7,2 p.p.	10,1%	3,4%	6,7 p.p.
Lucro (Prejuízo) Líquido	118.799	(8.323)	-1527,4%	213.908	(16.835)	-1370,6%
Margem Líquida	7,1%	-0,6%	7,7 p.p.	6,5%	-0,6%	7,1 p.p.
Geração de Caixa Operacional (GCO) após Capex	296.628	96.916	206,1%	546.934	307.145	78,1%
GCO após Capex/EBITDA Recorrente	53,8%	20,1%	33,7 p.p.	49,4%	31,4%	18,0 p.p.
Geração de Caixa Livre	134.140	(104.617)	-228,2%	283.751	(95.184)	-398,1%

¹ 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 segundo trimestre de 2025 a **Receita Líquida atingiu R\$ 1.664,6 milhões, aumento de 15,5% em comparação com 2T24**. No semestre, o crescimento acumulado foi de 10,5%, totalizando R\$ 3.292,2 milhões;

EBITDA Recorrente: **Crescimento de duplo dígito de 14,5%, atingindo R\$ 551,7 milhões no trimestre.**

No acumulado, EBITDA Recorrente atingiu R\$ 1.107,7 milhões com crescimento de 13,4%;

Margem EBITDA Recorrente: No trimestre, **a margem EBITDA Recorrente alcançou 33,1%**, pressão de 0,3 p.p. versus 2T24. No acumulado, a margem expandiu 0,8 p.p. e alcançando 33,6%;

Lucro Líquido: No 2T25 o **Lucro Líquido foi de R\$ 118,8 milhões, crescimento de R\$ 127,1 milhões** versus 2T24. No acumulado do ano, o lucro líquido foi de R\$ 213,9 milhões;

Geração de Caixa Operacional após Capex (GCO): No trimestre, a **Geração de Caixa Operacional (GCO) após Capex** foi de R\$ 296,6 milhões, crescimento de 206,1% comparado ao 2T24. No acumulado do semestre o GCO foi de R\$ 546,9 milhões, crescimento de 78,1% versus mesmo período do ano anterior;

Geração de Caixa Livre: No trimestre, a **Geração de Caixa Livre foi positiva em R\$ 134,1 milhões, versus negativo de R\$ 104,6 milhões no 2T24**. No primeiro semestre de 2025, a Geração de Caixa Livre totalizou R\$ 283,8 milhões;

Dívida Líquida/EBITDA: **A dívida líquida** da Companhia **reduziu R\$ 526,3 milhões** em relação ao 2T24 em razão das ações de *Liability Management* realizadas durante 2024 e 2025. Com isso, a dívida líquida atingiu **R\$ 2,8 bilhões** no trimestre;

Alavancagem: A alavancagem da Companhia atingiu **1,22x no 2T25 versus 1,79x no 2T24**.

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

Data: 07 de agosto | 11:00 Brasília | [Clique aqui](#) para acessar a conferência com tradução simultânea para inglês

2T25 MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Os resultados de 2025 comprovam que a entrega do "guidance em 2024" foi apenas o começo de uma transformação que ainda vai gerar muito valor.

Mais que somente o 17º trimestre consecutivo de crescimento de EBITDA, o 2T25 demonstra a capacidade da Cognia de seguir crescendo receita, ganhando eficiência e gerando caixa, mesmo diante de desafios macroeconômicos, forte competição e mudanças regulatórias.

Acreditamos que os resultados entregues tanto no 2T25 quanto ao longo de todo o 1S25 refletem o valor estratégico de nos posicionarmos como uma "empresa de serviços educacionais", a qualidade de nossos ativos e marcas, além da excelência de um modelo operacional cada vez mais coeso, estruturado e maduro.

Os resultados do ano de 2024 marcaram a entrega de um guidance dado ao final de 2020 e que parecia impossível de ser alcançado. Tal entrega comprovou a nossa capacidade de transformar cenários desafiadores em oportunidades de superação e transformação. A qualidade de tudo o que tem sido feito ao longo desses anos segue gerando muito valor e fica explícita nos resultados do 2T25 e 1S25. Nossa transformação é real, nossas evoluções são estruturais e por isso nossos resultados seguem sendo positivos e consistentes em Kroton, Vasta e Saber em 2025.

Nossa nova estratégia e modelo operacional reposicionaram a Cognia como uma companhia capaz de habilitar cada vez mais capacidades de negócio (processos, sistemas, marcas, competências) nos diversos segmentos educacionais em que atuamos, ampliando oportunidades e potencializando a geração de valor. E sabemos que ainda estamos apenas no início dessa jornada, o que nos entusiasma por tudo o que ainda podemos construir.

Em maio de 2025, o Ministério da Educação (MEC) divulgou um novo Marco Regulatório para o Ensino Superior. Essa normativa estabelece parâmetros mais claros para as modalidades de ensino, padronizando as ofertas do setor. Entendemos que tais mudanças tornam as regras mais claras e bem definidas, gerando grandes oportunidades para nossa operação nesse segmento.

Reiteramos a confiança em nossa capacidade de adaptação e de encontrar oportunidades diante de todo e qualquer cenário e reforçamos nossa visão de que nossos diferenciais competitivos serão ainda mais valiosos nesse novo cenário. Essa confiança se fundamenta em mais de duas décadas de experiência pioneira na operação de ensino semipresencial e a distância.

Reafirmamos nosso compromisso com a excelência educacional, com a inovação e com a visão de que podemos ser uma empresa cada vez melhor sempre, oferecendo educação de qualidade a milhões de brasileiros e gerando valor aos nossos acionistas.

Pilares Estratégicos

Crescimento: Receita com crescimento de duplo dígito nas 3 unidades de negócios

Em Kroton, o crescimento da Receita Líquida manteve-se em dois dígitos, atingindo 13,3% no 2T25 e 15,8% no acumulado do primeiro semestre de 2025. 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 2T25 foi de 10,9% e de 12,6% no semestre (vide quadro na página 9).

Em Vasta, a Receita Líquida cresceu 21,8% no trimestre, impulsionada pela aceleração do reconhecimento do ACV que cresceu 14,6% no trimestre, crescimento de 98,5% na linha de não-subscrição, refletindo o maior volume de alunado e timing de reconhecimento da operação e novos contratos de B2G no período de R\$ 8,8 milhões. No acumulado do ciclo, a Receita Líquida cresceu 13,6%.

Em Saber, a Receita Líquida atingiu R\$ 83,9 milhões, crescimento de 14,6% versus 2T24. Esse crescimento é resultado da maior venda de Outros Serviços de 81,2%, impulsionado pelas performances dos produtos do Acerta

Brasil. O aumento compensou a redução de 6,9% na receita do PNLD, já esperada pela ausência da modalidade Nova Compra no calendário de 2024, bem como o impacto da venda das operações de livros de ensino superior e técnicos (SETS).

Eficiência: gestão eficiente com Lucro Líquido crescente

No segundo trimestre de 2025, o EBITDA Recorrente consolidado da Cognia apresentou crescimento de 14,5%, totalizando R\$ 551,7 milhões e Margem EBITDA de 33,1%, impulsionado pelo desempenho sólido das três unidades de negócios. No acumulado do ano, o EBITDA Recorrente cresceu 13,4% atingindo R\$ 1.107,7 milhões, com expansão de 0,8 p.p. na Margem EBITDA no período.

Em Kroton, o crescimento foi sustentado por uma estratégia eficiente de captação e rematrícula, resultando no 16º trimestre consecutivo de expansão da base de alunos. O resultado evidencia o compromisso contínuo da Companhia com a otimização do mix de cursos e a melhoria da jornada acadêmica, elevando o EBITDA Recorrente para R\$ 506,2 milhões, com redução de margem de 2,1 p.p. em razão da reversão de contingências de R\$ 35 milhões do Sistema S que divulgamos no 2T24. No primeiro semestre de 2025, o EBITDA Recorrente de Kroton foi de R\$ 896,0 milhões, crescimento de 18,3% e expansão de 0,8 p.p. na Margem EBITDA.

Por sua vez, Vasta registrou EBITDA Recorrente de R\$ 40,5 milhões, representando aumento de 81,7% em relação ao 2T24. O avanço reflete o aumento nas receitas contratadas para o período (ACV) e o desempenho das vendas de negócios para o governo, que, embora com ritmo de crescimento mais moderado, ganharam tração em novas localidades por meio de contratos adicionais. No acumulado do Ciclo 2025, o EBITDA Recorrente cresceu 9,9% somando R\$ 457,9 milhões.

Em Saber, o EBITDA Recorrente cresceu R\$ 12,6 milhões no trimestre, saindo de R\$ 10,1 milhões negativo para R\$2,4 milhões positivo e no acumulado do ano, o EBITDA Recorrente cresceu 36,1%, com margens em expansão de 16,7 p.p. e 9,4 p.p. respectivamente. Esse desempenho decorre da redução significativa de custos e da elevação da Receita Líquida, impulsionada pelo crescimento contínuo de vendas do produto Acerta Brasil.

No 4T24 retomamos a geração de Lucro Líquido na Cognia, continuamos entregando Lucro Líquido crescente no 2T25 que atingiu R\$ 118,8 milhões e R\$ 213,9 milhões no acumulado do ano, refletindo o foco da Companhia em eficiência e controle de custos.

A Geração de Caixa Operacional após Capex (GCO) foi de R\$ 296,6 milhões, um aumento de R\$ 199,7 milhões em relação ao mesmo período de 2024, impacto positivo do crescimento na receita de Kroton. No 1S25 o aumento foi de R\$ 239,8 milhões (78,1%) versus 1S24 atingindo \$ 546,9 milhões. A Companhia implementou diversas iniciativas de *Liability Management* ao longo de 2024, com o objetivo de reduzir o custo médio da dívida e alongar seus prazos de vencimento. Com isso, fechamos esse trimestre pagando R\$ 39,1 milhões a menos de juros versus o 2T24. No período, a linha de Risco Sacado teve aumento com fornecedores de papel e gráfica em R\$ 15,2 milhões.

Na Geração de Caixa Livre apresentamos um resultado positivo de R\$ 134,1 milhões, versus negativo R\$ 104,6 milhões em 2T24. Esse resultado positivo demonstra a nossa forte geração de caixa e das estratégias executadas de *Liability Management*. Durante o ano 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, iniciamos uma nova fase, focada em crescimento de geração de caixa livre, com isso, no acumulado do ano a Geração de Caixa Livre foi de R\$ 283,8 milhões.

Experiência: foco em entregar a melhor experiência para os nossos alunos

A priorização da experiência do aluno iniciada na captação do 2T24 se concretiza na jornada dos novos estudantes de cursos 100% online da Cognia, e neste 2T25 contamos com resultados consistentes quando falamos de experiência do aluno. Durante o primeiro semestre de 2025 destaque positivo para o novo Ambiente Virtual de Atividades (AVA) que apresenta NPS na zona de qualidade. Observamos o crescimento de 11% no engajamento

dos alunos ingressantes no ciclo 25.1 em relação aos ingressantes de 24.1, considerando já o semestre consolidado. Essa transformação digital remodelou integralmente a experiência de aprendizagem e toda a interação administrativa e financeira.

Com a continuidade dos nossos avanços baseados na experiência do aluno, conquistamos dois prêmios no período, Prêmio MESC 2025 (Melhores Empresas em Satisfação do Cliente): pelo segundo ano consecutivo fomos reconhecidos com o selo Melhores Empresas no Segmento Educação – Grupos Educacionais e o Prêmio SMART CUSTOMER 2025: CASE VENCEDOR: Cognna.IA além da automação: revolucionando *feedbacks* e humanizando decisões estratégicas. Ambos atestam a maturidade da Cognna em seus processos e práticas voltadas para a satisfação do cliente.

Ações de Gente, Cultura e Comunicação: Progresso com Propósito

No primeiro trimestre, a Cognna avançou na valorização e no desenvolvimento de pessoas, com a consolidação de uma abordagem inovadora para a gestão de desempenho. Foi lançado o Avance, novo modelo de gestão de desempenho focado no desenvolvimento contínuo, que integra avaliação de competências essenciais, metas e *feedbacks* recorrentes. A iniciativa busca fortalecer as relações de confiança entre líderes, equipes e clientes internos, promovendo uma cultura orientada ao crescimento coletivo.

Além de medir os resultados, o modelo considera como as entregas são feitas, alinhando performance à cultura organizacional. Dentro dessa estratégia, foi realizada a Campanha de *Feedback*, com treinamentos e materiais que incentivam a prática de retorno contínuo e construtivo, essencial para a consolidação de uma cultura de alta performance.

As iniciativas adotadas foram reconhecidas externamente. Nesse período, a Cognna e a SOMOS foram certificadas como um Excelente Lugar para Trabalhar, segundo a metodologia do Great Place to Work (GPTW). Além disso, a Cognna foi reconhecida entre as Melhores Empresas para Trabalhar™ – Diversidade 2024/25, nas categorias Mulher e Étnico-Racial, reforçando o avanço nas práticas de inclusão e equidade.

Essas ações e reconhecimentos refletem o compromisso da companhia com a construção de uma cultura organizacional sólida, conectada e preparada para o futuro.

Inovação: continuidade estratégica na agenda de crescimento sustentável

No 2T25, avançamos com disciplina e consistência em nossa agenda de inovação, totalmente integrada à estratégia de longo prazo da Cognna. As frentes de *Corporate Venture Building* (CVB) e *Open Innovation* seguem estruturadas e orientadas pelas prioridades estratégicas da companhia, contribuindo diretamente para o fortalecimento do nosso *core business* e para a identificação e captura de novas avenidas de crescimento. Continuamos explorando e consolidando oportunidades que reforçam nossa proposta educacional de “ser uma empresa com serviços educacionais dos 2 anos 100 anos, garantindo que a inovação permaneça como elemento central em nossa geração sustentável de valor.

Corporate Venture Building (CVB): permanecemos com o objetivo de testar e escalar novas oportunidades de negócio, alinhadas a visão estratégica da companhia. Além do crescimento em cursos livres não regulados, vale o destaque para a tese que combina bem-estar e eficiência em gestão atingindo mais de +3.400 pessoas/atendimentos. Atualmente, a tese está presente em 20 unidades, distribuídas por todas as regiões do país. A iniciativa segue em expansão, com previsão de atuação em 79 unidades até o fim de agosto, consolidando-se como um modelo escalável e mantendo o foco em impacto social, empregabilidade de egressos e experiência do cliente.

Open Innovation: Nossa estratégia de conexão com *startups* e parceiros segue acelerada, totalizamos mais de 250 *startups* com atuação em áreas da Cognna – o que mostra que estamos ampliando significativamente esta conexão trazendo inovação de forma ágil às “*must win battles*” estratégicas.

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

Encerramos o semestre com conquistas significativas reforçando nosso compromisso com a construção de um futuro mais sustentável, inclusivo e transformador por meio da educação.

Em maio reafirmamos nossa participação na Carteira 2025/2026 do Índice de Sustentabilidade Empresarial - ISE B3, pelo terceiro ano consecutivo. Apresentamos os resultados de 2024 com o Relato Integrado assegurado independentemente pela KPMG. O documento evidencia os avanços significativos em nossa jornada sustentável.

Conforme mencionado anteriormente, recebemos o selo *Great Place To Work* (GPTW), além do reconhecimento no GPTW Mulher e o GPTW Étnico-Racial. Outro destaque foi o reconhecimento pelo Prêmio CIEE - Ponte Para o Trabalho, que homenageou nossas Instituições de Ensino pelo compromisso com a empregabilidade jovem.

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

KROTON | DESEMPENHO OPERACIONAL

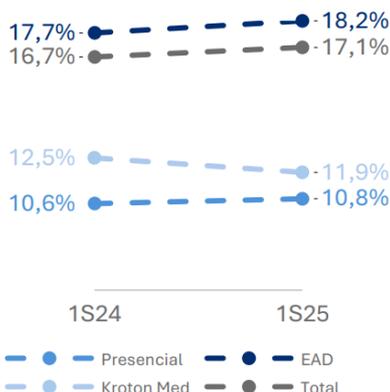
Base e Movimentação de Alunos: Graduação

	Total			Presencial			Kroton Med			EAD		
	1S25	1S24	% AH	1S25	1S24	% AH	1S25	1S24	% AH	1S25	1S24	% AH
Base inicial	1.054.730	954.133	10,5%	141.735	140.038	1,2%	37.154	33.461	11,0%	875.841	780.634	12,2%
Formaturas	(117.507)	(117.713)	(0,2%)	(15.959)	(19.852)	(19,6%)	(3.060)	(3.182)	(3,8%)	(98.488)	(94.679)	4,0%
Captação	509.739	529.267	(3,7%)	52.113	52.093	-	13.450	13.561	(0,8%)	444.176	463.613	(4,2%)
Evasão e Não Renovação	(246.719)	(227.470)	8,5%	(19.247)	(18.188)	5,8%	(5.645)	(5.478)	3,0%	(221.827)	(203.804)	8,8%
Base final	1.200.243	1.138.217	5,4%	158.642	154.091	3,0%	41.899	38.362	9,2%	999.702	945.764	5,7%

Conforme explicado no trimestre anterior, os dados divulgados de captação consideram os alunos PROUNI, que não geram receita, com isso a captação do primeiro semestre de 2025 reduziu 3,7%. Desconsiderando os alunos PROUNI a captação ficou em linha versus o primeiro semestre de 2024, sendo um crescimento de 10,9% no Presencial, 5,7% em Kroton Med e redução de 0,3% no EAD. Esse mix mais concentrado em alunos de alta presencialidade, gerou um aumento de ticket médio de calouros, resultando em um crescimento na Receita de Captação de 17,0% no semestre.

Com esse crescimento de captação e nosso compromisso contínuo em aprimorar a experiência do aluno, a base de alunos total cresceu 5,4% no primeiro semestre de 2025, excluindo os alunos PROUNI esse crescimento foi de 7,0%, apresentando crescimento em todos os segmentos. Esse foi o 16º trimestre consecutivo de crescimento de base de alunos.

Taxa de Evasão Semestral



Ticket Médio¹

	Total			Presencial			Kroton Med			EAD		
	1S25	1S24	% AH	1S25	1S24	% AH	1S25	1S24	% AH	1S25	1S24	% AH
Ticket Médio	386	362	6,6%	817	810	0,9%	1.964	1.966	(0,1%)	267	238	12,2%

O ticket médio total da base de alunos teve expansão de 6,6% versus o 1S24. No Presencial, houve um crescimento de 0,9% e de 12,2% no EAD, resultado do repasse mais significativo da inflação para os veteranos e da maior captação de cursos com um *Lifetime Value* (LTV) elevado. O ticket de Kroton Med ficou em linha no semestre, esse efeito é resultado da prorrogação do MEC na data de aditamento do FIES para o final do semestre. Essa mudança de cronograma provocou um deslocamento da curva de matrícula do aluno de medicina do FIES para o segundo trimestre, que balanceou o ticket médio versus a queda apresentada no 1T25.

¹ 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

Base e Movimentação de Alunos: Pós – Graduação

	Pós - Graduação		
	2T25	2T24	% AH
Base inicial	90.786	85.887	5,7%
<i>Formaturas</i>	(32.941)	(24.725)	33,2%
Captação	26.040	26.021	0,1%
<i>Evasão</i>	(2.281)	(2.178)	4,7%
Base final	81.604	85.005	-4,0%

No segundo trimestre de 2025, o volume de captação de alunos na pós-graduação manteve-se em linha na comparação com os resultados obtidos no segundo trimestre de 2024. Entretanto, devido ao aumento no número de formados, a base de alunos de pós-graduação apresentou uma redução de 4,0% no segundo trimestre de 2025, em comparação ao mesmo período de 2024. Nossa expectativa é que o volume de captação volte a crescer nos próximos trimestres, o que nos permitirá retomar o crescimento na base de pós-graduação no futuro.

KROTON | DESEMPENHO FINANCEIRO

<i>Kroton - Valores em R\$ ('000)</i>	2T25	2T24	% AH	1S25	1S24	% AH
Receita Bruta	1.645.131	1.530.422	7,5%	3.100.785	2.849.978	8,8%
Presencial	544.913	551.843	-1,3%	1.051.513	1.033.426	1,8%
Kroton MED	289.100	262.023	10,3%	540.527	498.361	8,5%
EAD	811.118	716.556	13,2%	1.508.745	1.318.191	14,5%
Deduções da Receita Bruta	(412.539)	(442.763)	-6,8%	(790.329)	(855.195)	-7,6%
Presencial	(218.254)	(234.930)	-7,1%	(413.781)	(463.569)	-10,7%
Kroton MED	(62.263)	(58.509)	6,4%	(115.791)	(118.359)	-2,2%
EAD	(132.022)	(149.324)	-11,6%	(260.757)	(273.267)	-4,6%
Receita Líquida	1.232.592	1.087.659	13,3%	2.310.456	1.994.783	15,8%
Presencial	326.659	316.913	3,1%	637.732	569.857	11,9%
Kroton MED	226.837	203.514	11,5%	424.736	380.002	11,8%
EAD	679.096	567.232	19,7%	1.247.988	1.044.924	19,4%
Total de Custos	(241.828)	(215.210)	12,4%	(416.118)	(375.680)	10,8%
Presencial	(134.687)	(121.904)	10,5%	(234.994)	(213.481)	10,1%
Kroton MED	(65.616)	(57.749)	13,6%	(113.339)	(100.872)	12,4%
EAD	(41.525)	(35.557)	16,8%	(67.785)	(61.327)	10,5%
Lucro Bruto	990.764	872.449	13,6%	1.894.338	1.619.103	17,0%
<i>Margem Bruta %</i>	<i>80,4%</i>	<i>80,2%</i>	<i>0,2 p.p.</i>	<i>82,0%</i>	<i>81,2%</i>	<i>0,8 p.p.</i>
Presencial	191.972	195.009	-1,6%	402.738	356.376	13,0%
<i>Margem Bruta %</i>	<i>58,8%</i>	<i>61,5%</i>	<i>-2,7 p.p.</i>	<i>63,2%</i>	<i>62,5%</i>	<i>0,7 p.p.</i>
Kroton MED	161.221	145.765	10,6%	311.397	279.130	11,6%
<i>Margem Bruta %</i>	<i>71,1%</i>	<i>71,6%</i>	<i>-0,5 p.p.</i>	<i>73,3%</i>	<i>73,5%</i>	<i>-0,2 p.p.</i>
EAD	637.571	531.675	19,9%	1.180.203	983.597	20,0%
<i>Margem Bruta %</i>	<i>93,9%</i>	<i>93,7%</i>	<i>0,2 p.p.</i>	<i>94,6%</i>	<i>94,1%</i>	<i>0,5 p.p.</i>

A Receita Líquida da Kroton Consolidada no 2T25 cresceu 13,3% em comparação com o 2T24, atingindo R\$ 1.232,6 milhões, com crescimento positivo em todas as modalidades, sendo duplo dígito em Kroton Med e EAD, em razão do aumento na base de aluno e mix de maior LTV. No semestre, que entendemos ser a melhor forma de analisar a unidade de negócio de Kroton dado a sazonalidade entre os trimestres, a Receita Líquida atingiu R\$ 2.310,5 milhões, apresentando crescimento de 15,8%, com crescimento de duplo dígito em todos os segmentos.

Conforme explicado na divulgação do 4T24, 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 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 2T24, registramos um volume de aproximadamente R\$ 23,5 milhões que impactaram a Receita negativamente, excluindo esse impacto, a Receita Líquida de Kroton cresceu 10,9% no 2T25 versus 2T24. No acumulado do primeiro semestre de 2024, os descontos realocados somaram aproximadamente R\$ 57,6 milhões, excluindo esse impacto, a Receita Líquida do 1S25 cresceu 12,6%.

O Lucro Bruto atingiu R\$ 990,8 milhões no 2T25, um aumento de 13,6% versus 2T24 e crescimento de 17,0% no semestre somando R\$ 1.894,3 milhões. Esses crescimentos são reflexo do maior ensalamento dos cursos híbridos, que mais que compensaram a redução da margem bruta dos cursos presenciais e Kroton Med devido um maior custo com professores no trimestre, resultando na manutenção da margem bruta consolidada em Kroton de 0,2 p.p. versus 2T24. No acumulado do ano, a Kroton apresentou um ganho de 0,8 p.p. versus 1S24 na Margem Bruta, reflexo da expansão da margem dos cursos presenciais e EAD dado as safras de captação focadas em cursos de maior LTV.

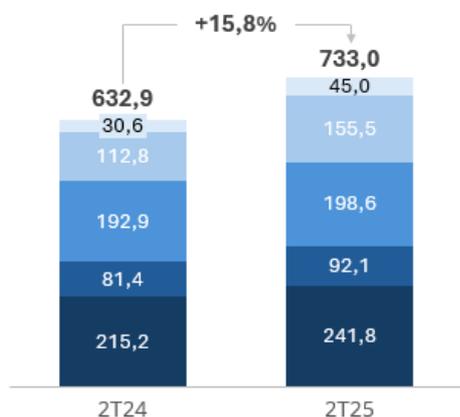
KROTON | DRE CONSOLIDADA

Kroton - Valores em R\$ ('000)	2T25	2T24	% AH	1S25	1S24	% AH
Receita Bruta	1.645.131	1.530.422	7,5%	3.100.785	2.849.978	8,8%
Deduções da Receita Bruta	(412.539)	(442.763)	-6,8%	(790.329)	(855.195)	-7,6%
Receita Líquida	1.232.592	1.087.659	13,3%	2.310.456	1.994.783	15,8%
Total de Custos	(241.828)	(215.210)	12,4%	(416.118)	(375.680)	10,8%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(1.955)	(2.270)	-13,9%	(3.617)	(3.258)	11,0%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(239.873)	(212.940)	12,6%	(412.501)	(372.422)	10,8%
Lucro Bruto	990.764	872.449	13,6%	1.894.338	1.619.103	17,0%
Margem Bruta	80,4%	80,2%	0,2 p.p.	82,0%	81,2%	0,8 p.p.
Despesas Operacionais	(198.583)	(192.947)	2,9%	(410.806)	(385.922)	6,4%
Pessoal	(88.245)	(100.677)	-12,3%	(177.228)	(189.367)	-6,4%
Gerais e Administrativas	(110.338)	(92.270)	19,6%	(233.578)	(196.555)	18,8%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(155.565)	(112.820)	37,9%	(303.931)	(210.666)	44,3%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	6.614	14.750	-55,2%	27.716	35.002	-20,8%
Despesas com Vendas e Marketing	(92.123)	(81.386)	13,2%	(237.588)	(236.677)	0,4%
Resultado Operacional	551.107	500.046	10,2%	969.729	820.839	18,1%
Margem Operacional	44,7%	46,0%	-1,3 p.p.	42,0%	41,1%	0,9 p.p.
Despesas Corporativas	(44.950)	(30.558)	47,1%	(73.767)	(63.484)	16,2%
EBITDA Recorrente	506.157	469.488	7,8%	895.962	757.355	18,3%
Margem EBITDA Recorrente	41,1%	43,2%	-2,1 p.p.	38,8%	38,0%	0,8 p.p.
(-) Itens Não Recorrentes	(22.578)	(23.944)	-5,7%	(29.834)	(32.512)	-8,2%
EBITDA	483.579	445.544	8,5%	866.128	724.843	19,5%
Margem EBITDA	39,2%	41,0%	-1,8 p.p.	37,5%	36,3%	1,2 p.p.

No segundo trimestre de 2025, o EBITDA Recorrente da Kroton atingiu R\$ 506,2 milhões, representando um crescimento de 7,8% em relação ao 2T24. A Margem EBITDA, no entanto, apresentou uma retração de 2,1 p.p. Essa redução é atribuída, principalmente, a uma base comparativa mais desafiadora no segundo trimestre de 2024. Conforme divulgado no 2T24, houve a reversão de uma provisão de R\$ 35 milhões na linha de despesas gerais e administrativas. Essa reversão estava relacionada a uma discussão judicial sobre a limitação da base de cálculo para o pagamento de contribuições previdenciárias destinadas ao Sistema S.

No acumulado do semestre, o EBITDA Recorrente atingiu R\$ 896,0 milhões, representando um aumento de duplo dígito de 18,3%, com expansão de margem de 0,8 p.p. no período. Esse ganho é reflexo da expansão da margem bruta explicada anteriormente.

Custos e Despesas¹ (R\$ milhões)



% ROL	2T24	2T25	Δ
Despesas Corporativas	2,8%	3,6%	+ 0,8 p.p
PCLD	10,4%	12,6%	+ 2,2 p.p
Despesas Operacionais	17,7%	16,1%	- 1,6 p.p
Marketing e Vendas	7,5%	7,5%	n.a
Total Custos	19,8%	19,6%	- 0,2 p.p
Total	58,2%	59,4%	+ 1,2 p.p

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

Os Custos e Despesas no 2T25 somaram R\$ 733,0 milhões, um aumento de 15,8% versus 2T24, com os principais impactos:

- (i) Aumento de 0,8 p.p. nas Despesas Corporativas, em razão à 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) Aumento da razão entre PCLD/ROL de 10,4% para 12,6%, devido a alteração na alocação dos descontos para alunos inativos, que a partir do 4T24 que passaram a ser alocados nessa linha, normalizando o efeito no 2T24, esse indicador ficou em linha (vide comparativo abaixo);
- (iii) Redução de 1,6 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) outros efeitos sazonais, compensando parcialmente o aumento da linha de despesas gerais e administrativas devido a reversão de contingencias do Sistema S de aproximadamente R\$ 35 milhões que tivemos no 2T24.

Custos e Despesas¹ (R\$ milhões)



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

Os Custos e Despesas no 1S25 somaram R\$ 1.442,2 milhões, um aumento de 13,3% vs. 1S24, com ganho de produtividade de 1,3 p.p como percentual da receita:

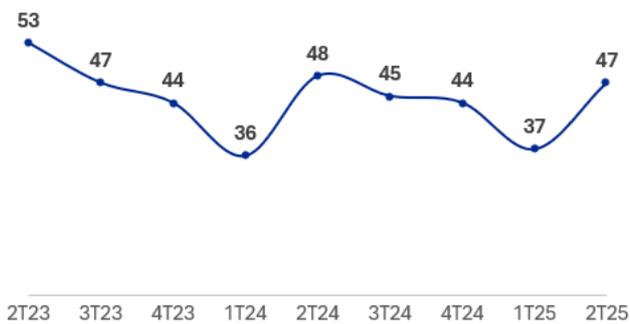
- (i) Aumento da razão entre PCLD/ROL de 10,6% para 13,2%, devido a alteração na alocação dos descontos para alunos inativos;
- (ii) Redução de 1,5 p.p nas Despesas Operacionais, resultado das realocações explicadas no trimestre e ganhos de eficiência;
- (iii) Redução de 1,6 p.p nas Despesas Marketing e Vendas, 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:

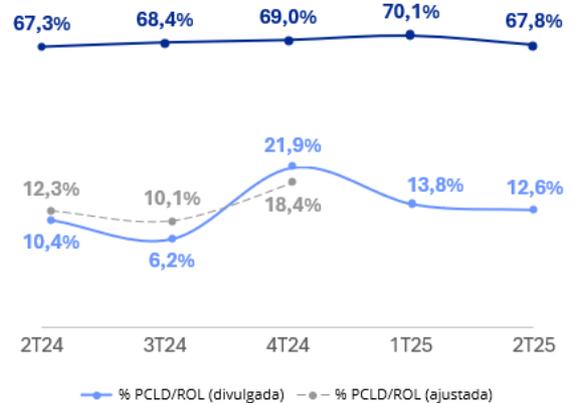
Kroton Consolidada	2T24	Reclassificação Desconto	Kroton Proforma 2T24	Kroton 2T25	AH 2T25 x 2T24 Proforma	1S24	Reclassificação Desconto	Kroton Proforma 1S24	Kroton 1S25	AH 1S25 x 1S24 Proforma
Receita Líquida	1.088	23	1.111	1.233	10,9%	1.995	58	2.053	2.310	12,6%
PCLD	(113)	(23)	(136)	(156)	14,1%	(211)	(58)	(269)	(304)	13,2%
% PCLD / ROL	10,4%		12,3%	12,6%	0,3 p.p.	10,6%		13,1%	13,2%	0,1 p.p.

O Prazo Médio de Recebimento (PMR) dos alunos pagantes teve leve redução na variação versus 2T24 (48 versus 47 dias). Neste mesmo intervalo, o índice de cobertura de alunos Kroton aumentou para 67,8%. 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).

O 2T25 corresponde ao terceiro trimestre do ciclo comercial de 2025 para a Vasta. 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
Escolas Parceiras			
Conteúdo Core	5.025	4.744	5,9%
Soluções Complementares	2.149	1.722	24,8%
Alunado			
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 fornecerá 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, gerando aproximadamente R\$ 4,0 milhões em receita de subscrição durante o ciclo de vendas de 2025. O desempenho reforça o valor estratégico da Start-Anglo e sinaliza seu potencial para se tornar uma avenida de crescimento significativa no futuro. Além disso, temos 7 unidades em operação, 50 contratos assinados até o momento, incluindo 2 *flagships*, aumento de 30 contratos assinados em comparação ao mesmo período de 2024.

Receita Líquida

Vasta - Valores em R\$ ('000)	2T25	2T24	% AH	Ciclo 2025	Ciclo 2024	% AH
Receita Líquida	358.500	294.352	21,8%	1.487.821	1.309.176	13,6%
Subscrição	320.711	279.759	14,6%	1.340.155	1.152.005	16,3%
Conteúdo Core	316.373	275.816	14,7%	1.111.925	967.819	14,9%
Soluções Complementares	4.338	3.943	10,0%	228.230	184.186	23,9%
Não - Subscrição	28.960	14.593	98,5%	97.787	88.140	10,9%
B2G	8.829	-	n.a.	49.879	69.031	-27,7%

No 2T25, a Receita Líquida da Vasta totalizou R\$ 358,5 milhões, representando um aumento de 21,8% em relação ao 2T24. Esse crescimento foi impulsionado principalmente por: (i) aceleração na conversão do ACV em receita; (ii) aumento da receita de não-subscrição no trimestre, especialmente por um maior volume de matrícula em nossas escolas Start-Anglo e no curso pré-universitário Anglo, e adicionalmente por um descasamento temporal entre as entregas do primeiro e o segundo trimestre de 2025; e (iii) pelos resultados obtidos no segmento B2G.

No ciclo de vendas de 2025 até o momento, a Receita Líquida totalizou R\$ 1.487,8 milhões, um aumento de 13,6% em comparação ao mesmo período do ciclo de vendas de 2024. A receita de Subscrição cresceu 16,3%, sendo 14,9% no Conteúdo Core, que contempla aproximadamente R\$ 4,0 milhões de Receita da nossa avenida de crescimento Start Anglo e 23,9% nas Soluções Complementares e a Receita de Não Subscrição cresceu 10,9% no Ciclo.

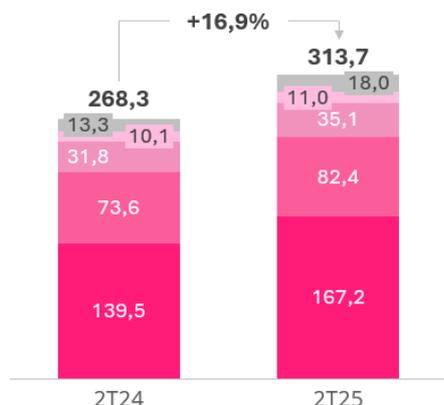
VASTA | DESEMPENHO FINANCEIRO

Vasta - Valores em R\$ ('000)	2T25	2T24	% AH	Ciclo 2025	Ciclo 2024	% AH
Receita Bruta	380.945	341.646	11,5%	1.547.208	1.415.476	9,3%
Deduções da Receita Bruta	(22.445)	(47.294)	-52,5%	(59.387)	(106.300)	-44,1%
Receita Líquida	358.500	294.352	21,8%	1.487.821	1.309.176	13,6%
Total de Custos	(167.150)	(139.543)	19,8%	(579.118)	(469.229)	23,4%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(132.954)	(112.236)	18,5%	(471.627)	(377.913)	24,8%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(34.196)	(27.307)	25,2%	(107.491)	(91.316)	17,7%
Lucro Bruto	191.350	154.809	23,6%	908.703	839.947	8,2%
<i>Margem Bruta</i>	<i>53,4%</i>	<i>52,6%</i>	<i>0,8 p.p.</i>	<i>61,1%</i>	<i>64,2%</i>	<i>-3,1 p.p.</i>
Despesas Operacionais	(35.100)	(31.834)	10,3%	(97.647)	(105.606)	-7,5%
Pessoal	(18.709)	(22.174)	-15,6%	(62.194)	(65.530)	-5,1%
Gerais e Administrativas	(16.391)	(9.660)	69,7%	(35.453)	(40.076)	-11,5%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(11.037)	(10.149)	8,7%	(45.386)	(52.348)	-13,3%
(+) Equivalência Patrimonial	(4.350)	(3.670)	18,5%	(8.255)	(6.082)	35,7%
Despesas com Vendas e Marketing	(82.383)	(73.579)	12,0%	(252.263)	(213.967)	17,9%
Resultado Operacional	58.480	35.577	64,4%	505.152	461.944	9,4%
<i>Margem Operacional</i>	<i>16,3%</i>	<i>12,1%</i>	<i>4,2 p.p.</i>	<i>34,0%</i>	<i>35,3%</i>	<i>-1,3 p.p.</i>
Despesas Corporativas	(18.022)	(13.315)	35,4%	(47.269)	(45.308)	4,3%
EBITDA Recorrente	40.458	22.262	81,7%	457.883	416.636	9,9%
<i>Margem EBITDA Recorrente</i>	<i>11,3%</i>	<i>7,6%</i>	<i>3,7 p.p.</i>	<i>30,8%</i>	<i>31,8%</i>	<i>-1,0 p.p.</i>
(+) Reversões de Contingências de BA	125	125	0,0%	102.806	470	21773,6%
(-) Itens Não Recorrentes	(696)	(1.865)	-62,7%	(23.347)	(12.696)	83,9%
EBITDA	39.887	20.522	94,4%	537.342	404.410	32,9%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>11,1%</i>	<i>7,0%</i>	<i>4,1 p.p.</i>	<i>36,1%</i>	<i>30,9%</i>	<i>5,2 p.p.</i>

No 2T25, a Margem Bruta da Vasta aumentou em 0,8 p.p. em comparação ao 2T24, em razão da melhora do mix da Receita Líquida e ganhos de eficiência no trimestre. No acumulado do ciclo tivemos uma redução de margem bruta de -3,1 p.p.

No 2T25, o EBITDA Recorrente totalizou R\$ 40,5 milhões, um aumento de 81,7% em relação aos R\$ 22,3 milhões no 2T24, impactado principalmente pelo mix de Receita Líquida e maior conversão do ACV. No acumulado do ciclo comercial de 2025, o EBITDA Recorrente atingiu R\$ 457,9 milhões, representando um aumento de 9,9% em comparação ao mesmo período de 2024 e margem de 30,8% versus 31,8%, respectivamente. O aumento de EBITDA Recorrente foi impulsionado principalmente por ganhos de eficiência operacional e por um mix de vendas favorecido pelo crescimento do Conteúdo Core, compensando a menor receita líquida no segmento B2G no ciclo de 2025.

Custos e Despesas¹ (R\$ milhões)



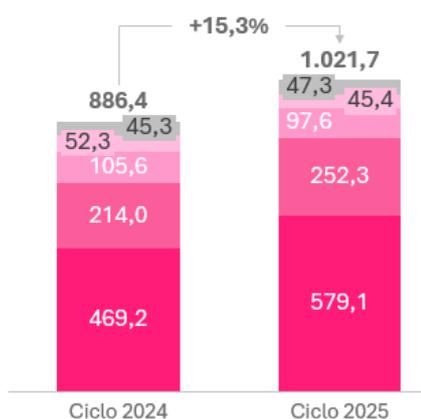
% ROL	2T24	2T25	Δ
Despesas Corporativas	4,5%	5,0%	+0,5 p.p
PCLD	3,4%	3,1%	-0,3 p.p
Despesas Operacionais	10,8%	9,8%	-1,0 p.p
Marketing e Vendas	25,0%	23,0%	-2,0 p.p
Total Custos	47,4%	46,6%	-0,8 p.p
Total	91,1%	87,5%	-3,6 p.p

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

Os Custos e Despesas no segundo trimestre de 2025 totalizaram R\$313,7 milhões, aumento de 16,9%, porém com uma diluição no percentual sobre a receita de 3,6 p.p, com os principais impactos:

- (i) Aumento de 0,5 p.p nas Despesas Corporativas, em razão à 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) Melhora de 1,0 p.p. nas Despesas operacionais, impulsionada por eficiência operacional e otimização da força de trabalho, além de maior disciplina orçamentária;
- (iii) Melhora de 2,0 p.p nas Despesas com Vendas e Marketing, decorrente de gastos de marketing para o novo de contratos 2025/2026 que foram concentrados no trimestre anterior.

Custos e Despesas¹ (R\$ milhões)



% ROL	Ciclo 2024	Ciclo 2025	Δ
Despesas Corporativas	3,5%	3,2%	-0,3 p.p
PCLD	4,0%	3,1%	-0,9 p.p
Despesas Operacionais	8,1%	6,6%	-1,5 p.p
Marketing e Vendas	16,3%	17,0%	+0,7 p.p
Total Custos	35,8%	38,9%	+3,1 p.p
Total	67,7%	68,8%	+1,1 p.p

1- 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\$ 1.021,7 milhões, aumento de 15,3%, com aumento sobre a receita de 1,1 p.p., com os principais impactos:

- (i) Melhora de 1,5 p.p. nas Despesas Operacionais, devido a otimização de processos, automação e sistemas. Além de maior eficiência orçamentaria;
- (ii) Melhora de 0,9 p.p. na PCLD mesmo considerando um cenário de crédito mais restritivo;
- (iii) Aumento de 3,1 p.p. no total de custos, decorrente de efeito sazonal no custo de produção atrelado ao mix de produtos e serviços entregues no período.

SABER | DESEMPENHO OPERACIONAL

Base de Alunos

<i>Base de Alunos</i>	2T25	2T24	% AH	1T25	% AH
Unidades Red Balloon e Escolas Parceiras	121	128	-5,5%	121	-
Alunos Red Balloon e de Escolas Parceiras	38.731	34.263	13,0%	38.662	0,2%

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 13,0%, dado maior participação de escolas parceiras no período.

Receita Líquida

<i>Saber - Valores em R\$ ('000)</i>	2T25	2T24	% AH	1S25	1S24	% AH
Receita Líquida	83.902	73.204	14,6%	217.077	266.336	-18,5%
Receita Líquida - PNLD	22.250	23.900	-6,9%	28.743	96.187	-70,1%
Livros vendidos – Ensino Superior	-	10.143	-	-	31.647	-
Receita Líquida - Idiomas	13.576	12.633	7,5%	53.636	52.841	1,5%
Receita Líquida - Outros Serviços	48.076	26.528	81,2%	134.698	85.661	57,2%

No 2T25, a Receita Líquida de Saber totalizou R\$ 83,9 milhões, representando um crescimento de 14,6% em relação ao 2T24. Esse resultado foi impulsionado pelo crescimento de 81,2% na linha de Outros Serviços, composta por Soluções Educacionais que inclui os desempenhos de Voomp e dos produtos do Acerta Brasil. Esse crescimento compensou a redução de 6,9% na Receita Líquida do PNLD — 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).

SABER | DESEMPENHO FINANCEIRO

Saber - Valores em R\$ ('000)	2T25	2T24	% AH	1S25	1S24	% AH
Receita Bruta	96.358	89.275	7,9%	237.518	288.456	-17,7%
Deduções da Receita Bruta	(12.456)	(16.071)	-22,5%	(20.441)	(22.120)	-7,6%
Receita Líquida	83.902	73.204	14,6%	217.077	266.336	-18,5%
Total de Custos	(36.429)	(43.780)	-16,8%	(78.953)	(145.786)	-45,8%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(27.255)	(36.503)	-25,3%	(60.872)	(126.212)	-51,8%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(9.174)	(7.277)	26,1%	(18.081)	(19.574)	-7,6%
Lucro Bruto	47.473	29.424	61,3%	138.124	120.550	14,6%
<i>Margem Bruta</i>	<i>56,6%</i>	<i>40,2%</i>	<i>16,4 p.p.</i>	<i>63,6%</i>	<i>45,3%</i>	<i>18,3 p.p.</i>
Despesas Operacionais	(17.044)	(16.886)	0,9%	(36.944)	(38.643)	-4,4%
Pessoal	(12.409)	(11.522)	7,7%	(26.166)	(26.291)	-0,5%
Gerais e Administrativas	(4.635)	(5.364)	-13,6%	(10.778)	(12.352)	-12,7%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(921)	(940)	-2,0%	(3.821)	413	-1025,2%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	9	-	n.a.	23	-	n.a.
(+) Equivalência Patrimonial	-	89	n.a.	-	588	n.a.
Despesas com Vendas e Marketing	(19.030)	(14.967)	27,1%	(33.124)	(31.205)	6,1%
Resultado Operacional	10.487	(3.280)	-419,7%	64.258	51.703	24,3%
<i>Margem Operacional</i>	<i>12,5%</i>	<i>-4,5%</i>	<i>17,0 p.p.</i>	<i>29,6%</i>	<i>19,4%</i>	<i>10,2 p.p.</i>
Despesas Corporativas	(8.055)	(6.842)	17,7%	(13.246)	(14.214)	-6,8%
EBITDA Recorrente	2.432	(10.122)	-124,0%	51.012	37.489	36,1%
<i>Margem EBITDA Recorrente</i>	<i>2,9%</i>	<i>-13,8%</i>	<i>16,7 p.p.</i>	<i>23,5%</i>	<i>14,1%</i>	<i>9,4 p.p.</i>
(+) Reversões de Contingências de BA	-	573	n.a.	(0)	10.928	n.a.
(-) Itens Não Recorrentes	(704)	(2.394)	-70,6%	(1.242)	(20.595)	-94,0%
EBITDA	1.728	(11.943)	-114,5%	49.770	27.823	78,9%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>2,1%</i>	<i>-16,3%</i>	<i>18,4 p.p.</i>	<i>22,9%</i>	<i>10,4%</i>	<i>12,5 p.p.</i>

A Margem Bruta de Saber teve uma expansão de margem de 16,4 p.p. no 2T25, atingindo 56,6%, devido à redução na linha de custos e aumento na Receita Líquida, impulsionada pela linha de Outros Serviços.

Como mencionado no trimestre anterior, o ano de 2025 será um ano de compra do PNLD para os anos do Ensino Médio, portanto esperamos retornar aos patamares de custos no próximo semestre, devido a elaboração de produtos editoriais e de despesas de divulgação (marketing e comercial) e de resultado, a depender do *market share* que iremos atingir no novo programa, reduzindo assim a margem operacional.

No 2T25, o EBITDA Recorrente de Saber cresceu 124,0% e expansão de 36,1% no acumulado do semestre.

A margem EBITDA apresentou melhora de 16,7 p.p. trimestre e de 9,4 p.p. no semestre, impulsionada pelo mix de Receita mencionado anteriormente.

RESULTADO CONSOLIDADO COGNA
ABERTURA POR EMPRESA (TRIMESTRE)

	Kroton	Vasta	Saber	Eliminação entre BU's	Cogna Consolidado	
<i>Valores em R\$ ('000)</i>	2T25	2T25	2T25	2T25	2T25	% AV
Receita Bruta	1.645.131	380.945	96.358	(10.394)	2.112.040	126,9%
Deduções da Receita Bruta	(412.539)	(22.445)	(12.456)	-	(447.440)	-26,9%
Receita Líquida	1.232.592	358.500	83.902	(10.394)	1.664.600	100,0%
Custos (CPV/CSP)	(241.828)	(167.150)	(36.429)	13.005	(432.402)	-26,0%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(1.955)	(132.954)	(27.255)	13.005	(149.159)	-9,0%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(239.873)	(34.196)	(9.174)	-	(283.243)	-17,0%
Lucro Bruto	990.764	191.350	47.473	2.612	1.232.198	74,0%
Despesas Operacionais	(198.583)	(35.100)	(17.044)	-	(250.727)	-15,1%
Despesas de Pessoal	(88.245)	(18.709)	(12.409)	-	(119.363)	-7,2%
Despesas Gerais e Administrativas	(110.338)	(16.391)	(4.635)	-	(131.364)	-7,9%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(155.565)	(11.037)	(921)	-	(167.522)	-10,1%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	6.614	-	9	-	6.624	0,4%
(+) Equivalência Patrimonial	-	(4.350)	-	-	(4.350)	-0,3%
Despesas com Vendas e Marketing	(92.123)	(82.383)	(19.030)	-	(193.536)	-11,6%
Resultado Operacional	551.107	58.480	10.487	2.612	622.687	37,4%
Despesas Corporativas	(44.950)	(18.022)	(8.055)	-	(71.027)	-4,3%
EBITDA Recorrente	506.157	40.458	2.432	2.612	551.660	33,1%
(+) Reversões de Contingências de BA	-	125	-	-	125	0,0%
(-) Itens Não Recorrentes	(22.578)	(696)	(704)	-	(23.978)	-1,4%
EBITDA	483.579	39.887	1.728	2.612	527.807	31,7%
Depreciação e Amortização	-	-	-	-	(221.128)	-13,3%
Resultado Financeiro	-	-	-	-	(198.600)	-11,9%
Imposto de Renda e Contribuição Social	-	-	-	-	(2.183)	-0,1%
Participação de Minoritários	-	-	-	-	12.903	0,8%
Lucro (Prejuízo) Líquido	-	-	-	-	118.799	7,1%
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	-	-	-	-	59.274	3,6%
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	-	-	-	-	178.073	10,7%

ABERTURA POR EMPRESA (SEMESTRE)

	Kroton	Vasta	Saber	Eliminação entre BU's	Cogna Consolidado	
Valores em R\$ ('000)	1S25	1S25	1S25	1S25	1S25	% AV
Receita Bruta	3.100.785	839.300	237.518	(24.197)	4.153.406	126,2%
Deduções da Receita Bruta	(790.329)	(50.408)	(20.441)	0	(861.178)	-26,2%
Receita Líquida	2.310.456	788.892	217.077	(24.197)	3.292.228	100,0%
Custos (CPV/CSP)	(416.118)	(319.553)	(78.953)	27.317	(787.307)	-23,9%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(3.617)	(253.801)	(60.872)	27.317	(290.973)	-8,8%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(412.501)	(65.752)	(18.081)	-	(496.334)	-15,1%
Lucro Bruto	1.894.338	469.339	138.124	3.120	2.504.921	76,1%
Despesas Operacionais	(410.806)	(72.334)	(36.944)	-	(520.084)	-15,8%
Despesas de Pessoal	(177.228)	(40.981)	(26.166)	-	(244.375)	-7,4%
Despesas Gerais e Administrativas	(233.578)	(31.353)	(10.778)	-	(275.709)	-8,4%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(303.931)	(23.583)	(3.821)	-	(331.335)	-10,1%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	27.716	-	23	0	27.739	0,8%
(+) Equivalência Patrimonial	-	(5.972)	-	-	(5.972)	-0,2%
Despesas com Vendas e Marketing	(237.588)	(180.082)	(33.124)	-	(450.794)	-13,7%
Resultado Operacional	969.729	187.368	64.258	3.120	1.224.475	37,2%
Despesas Corporativas	(73.767)	(29.791)	(13.246)	0	(116.804)	-3,5%
EBITDA Recorrente	895.962	157.577	51.012	3.120	1.107.671	33,6%
(+) Reversões de Contingências de BA	-	250	(0)	-	250	0,0%
(-) Itens Não Recorrentes	(29.834)	(1.518)	(1.242)	-	(32.594)	-1,0%
EBITDA	866.128	156.309	49.770	3.120	1.075.327	32,7%
Depreciação e Amortização	-	-	-	-	(445.742)	-13,5%
Resultado Financeiro	-	-	-	-	(397.271)	-12,1%
Imposto de Renda e Contribuição Social	-	-	-	-	(32.169)	-1,0%
Participação de Minoritários	-	-	-	-	13.763	0,4%
Lucro (Prejuízo) Líquido	-	-	-	-	213.908	6,5%
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	-	-	-	-	118.547	3,6%
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	-	-	-	-	332.455	10,1%

RESULTADO 2T25 | CONSOLIDADO

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	2T25	2T24	% AH	1S25	1S24	% AH
Receita Bruta	2.112.040	1.947.892	8,4%	4.153.406	3.937.141	5,5%
Deduções da Receita Bruta	(447.440)	(506.129)	-11,6%	(861.178)	(956.863)	-10,0%
Receita Líquida	1.664.600	1.441.763	15,5%	3.292.228	2.980.278	10,5%
Total de Custos	(432.402)	(385.080)	12,3%	(787.307)	(776.154)	1,4%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(149.159)	(137.556)	8,4%	(290.973)	(334.807)	-13,1%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(283.243)	(247.524)	14,4%	(496.334)	(441.347)	12,5%
Lucro Bruto	1.232.198	1.056.683	16,6%	2.504.921	2.204.124	13,6%
Margem Bruta	74,0%	73,3%	0,7 p.p.	76,1%	74,0%	2,1 p.p.
Despesas Operacionais	(250.727)	(241.668)	3,7%	(520.084)	(502.486)	3,5%
Pessoal	(119.363)	(134.373)	-11,2%	(244.375)	(262.047)	-6,7%
Gerais e Administrativas	(131.364)	(107.295)	22,4%	(275.709)	(240.439)	14,7%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(167.522)	(123.910)	35,2%	(331.335)	(233.608)	41,8%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	6.624	14.750	-55,1%	27.739	35.002	-20,8%
Equivalência Patrimonial	(4.350)	(3.580)	21,5%	(5.972)	(5.843)	2,2%
Despesas com Vendas e Marketing	(193.536)	(169.933)	13,9%	(450.794)	(414.722)	8,7%
Resultado Operacional	622.687	532.342	17,0%	1.224.475	1.082.467	13,1%
Margem Operacional	37,4%	36,9%	0,5 p.p.	37,2%	36,3%	0,9 p.p.
Despesas Corporativas	(71.027)	(50.715)	40,1%	(116.804)	(105.359)	10,9%
EBITDA Recorrente	551.660	481.628	14,5%	1.107.671	977.108	13,4%
Margem EBITDA Recorrente	33,1%	33,4%	-0,3 p.p.	33,6%	32,8%	0,8 p.p.
(+) Reversões de Contingências de BA	125	698	-82,1%	250	11.273	-97,8%
(-) Itens não recorrentes	(23.978)	(28.203)	-15,0%	(32.594)	(56.668)	-42,5%
EBITDA	527.807	454.123	16,2%	1.075.327	931.713	15,4%
Margem EBITDA	31,7%	31,5%	0,2 p.p.	32,7%	31,3%	1,4 p.p.
Depreciação e Amortização	(221.128)	(222.323)	-0,5%	(445.742)	(447.550)	-0,4%
Resultado Financeiro	(198.600)	(283.827)	-30,0%	(397.271)	(529.369)	-25,0%
IR / CS do Exercício	13.304	(1.372)	-1069,7%	(12.669)	(13.501)	-6,2%
IR / CS Diferidos	(15.487)	29.742	-152,1%	(19.500)	31.406	-162,1%
Participação de Minoritários	12.903	15.334	-15,9%	13.763	10.465	31,5%
Lucro (Prejuízo) Líquido	118.799	(8.323)	-1527,4%	213.908	(16.835)	-1370,6%
Margem Líquida	7,1%	-0,6%	7,7 p.p.	6,5%	-0,6%	7,1 p.p.
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	59.274	58.777	0,8%	118.547	117.794	0,6%
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	178.073	50.454	252,9%	332.455	100.959	229,3%
Margem Líquida Ajustada	10,7%	3,5%	7,2 p.p.	10,1%	3,4%	6,7 p.p.

No 2T25, a Receita Líquida da Cognia contou com crescimento no consolidado de 15,5% alcançando R\$ 1.664,6 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\$ 3.292,2 milhões um aumento de 10,5%.

O EBITDA Recorrente cresceu 14,5% no trimestre e alcançou R\$ 551,7 milhões, com uma margem EBITDA Recorrente de 33,1%, redução de 0,3p.p. em relação ao 2T24, reflexo do ganho de eficiência em Vasta e Saber que compensaram parcialmente a pressão de margem de Kroton dado a reversão de contingências relacionadas ao Sistema S mencionadas anteriormente. No acumulado do ano, o EBITDA Recorrente e a Margem cresceram 13,4% e 0,8 p.p. respectivamente, resultado do ganho de eficiência de Kroton e Saber.

Despesas Corporativas

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	2T25	2T24	% AH	1S25	1S24	% AH
Despesas Corporativas	(71.027)	(50.715)	40,1%	(116.804)	(105.359)	10,9%
Despesas com Pessoal	(44.445)	(35.382)	25,6%	(82.622)	(71.793)	15,1%
Despesas Gerais e Administrativas	(26.582)	(15.333)	73,4%	(34.182)	(33.566)	1,8%

Análise Vertical - % da Receita Líquida	2T25	2T24	% AH	1S25	1S24	% AH
Despesas Corporativas	-4,3%	-3,5%	-0,8 p.p.	-3,5%	-3,5%	0,0 p.p.
Despesas com Pessoal	-2,7%	-2,5%	-0,2 p.p.	-2,5%	-2,4%	-0,1 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-1,6%	-1,1%	-0,5 p.p.	-1,0%	-1,1%	0,1 p.p.

No trimestre, observamos o aumento de 40,1% na linha de Despesas Corporativas em comparação ao 2T24:

- (i) Despesas com Pessoal: realocação de algumas equipes de Kroton para o Corporativo, impulsionadas por mudanças organizacionais com foco em otimizar processos, centralizar funções e melhorar a eficiência e 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 tecnologia do 1T25 para o 2T25.

No acumulado do ano, as Despesas Corporativas cresceram 10,9%, em razão da maior Despesa com Pessoal explicada acima.

Itens Não Recorrentes

Valores em R\$ ('000)	2T25	2T24	% AH	1S25	1S24	% AH
Rescisões	(14.191)	(24.982)	-43,2%	(20.803)	(33.787)	-38,4%
M&A e Expansão	(1.211)	(2.804)	-56,8%	(2.327)	(25.546)	-90,9%
Venda/Baixa Imobilizado	1.568	(417)	-475,9%	3.512	2.665	31,8%
Reestruturação	(10.144)	0	n.a.	(12.976)	0	n.a.
Total de não recorrentes	(23.978)	(28.203)	-15,0%	(32.594)	(56.668)	-42,5%

Os itens não recorrentes apresentaram uma redução de 15,0% no 2T25 em comparação com o 2T24. Essa redução foi impulsionada principalmente pela diminuição nas despesas com rescisões trabalhistas, um resultado direto das sinergias de equipes internas alcançadas no 2T24, esse impacto positivo mais do que compensou o aumento nos custos de Reestruturação para adequação de nossas estruturas dado os esforços 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 42,5%.

Resultado Financeiro

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	2T25	2T24	% AH	1S25	1S24	% AH
(+) Receita Financeira	69.588	47.199	47,4%	121.949	114.509	6,5%
Juros sobre Aplicações Financeiras	38.843	28.276	37,4%	71.232	73.209	-2,7%
Ganho com instrumentos financeiros derivativos	17.461	4.544	284,3%	33.602	4.854	592,3%
Reversão de Contingências	-	-	n.a.	-	9.688	-100,0%
Outros	13.284	14.379	-7,6%	17.115	26.758	-36,0%
(-) Despesa Financeira	(268.188)	(331.026)	-19,0%	(519.220)	(643.878)	-19,4%
Despesas Bancárias	(6.235)	(3.652)	70,7%	(11.393)	(8.086)	40,9%
Juros de Arrendamento	(72.530)	(72.368)	0,2%	(145.360)	(145.551)	-0,1%
Juros sobre Empréstimos	(135.462)	(154.557)	-12,4%	(262.053)	(317.290)	-17,4%
Juros sobre risco sacado	(21.004)	(20.110)	4,4%	(36.894)	(41.334)	-10,7%
Juros sobre Obrigações das Aquisições	327	(1.832)	-117,8%	(3.943)	(5.086)	-22,5%
Perda com instrumentos financeiros derivativos	(5.540)	(43.722)	-87,3%	(11.231)	(57.814)	-80,6%
Atualização de Contingências	(12.239)	(20.295)	-39,7%	(24.380)	(45.964)	-47,0%
Outros	(15.505)	(14.490)	7,0%	(23.966)	(22.753)	5,3%
Resultado Financeiro¹	(198.600)	(283.827)	-30,0%	(397.271)	(529.369)	-25,0%

A linha de Receita Financeira foi impactada positivamente pelo ganho com instrumentos financeiros e derivativos de R\$ 12,9 milhões entre os trimestres e houve aumento nos juros sobre aplicações financeiras em R\$ 10,5 milhões, por conta alta da SELIC entre os anos.

A linha de Despesa Financeira teve uma redução de 19,0% entre 2T25 e 2T24, tendo como destaque positivo a redução de R\$ 19,1 referente a Juros sobre Empréstimos, pelas ações de *Liability Management* desenvolvidas entre os anos. Ainda comparando os dois trimestres, ocorreu redução de despesas com instrumentos financeiros, referente aos *swaps* no valor de R\$ 38,2 milhões. Além disso, a linha de atualização de contingências teve redução de 39,7% entre os trimestres, por conta das reversões de contingências.

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. As operações com instrumentos financeiros derivativos totalizaram uma receita de R\$ 11,9 milhões neste trimestre versus uma despesa de R\$ 39,2 milhões no 2T24. Destacamos que o objetivo do hedge é proteger o resultado financeiro e reduzir a volatilidade. Com essa estratégia, toda a nossa dívida bruta (exceto M&A e FINEP) está atrelada ao CDI, o que alinha os ativos e passivos, resultando em um custo de dívida de CDI + 1,63%. Ressaltamos que a Companhia não utiliza de instrumentos financeiros derivativos para fins especulativos.

Capex e Investimentos em Expansão

Valores em R\$ (milhões)	2T25	2T24	%AH	1S25	1S24	%AH
Capex Recorrente	86.970	71.955	20,9%	202.435	142.380	42,2%
%Receita Líquida	5,2%	5,0%	0,2 p.p.	6,1%	4,8%	1,3 p.p.
Infraestrutura	19.147	18.253	4,9%	67.739	42.690	58,7%
Produção de Conteúdo	18.603	25.154	-26,0%	32.802	44.794	-26,8%
Tecnologia	49.219	28.548	72,4%	101.893	54.896	85,6%
Investimento em Expansão	20.983	24.354	-13,8%	34.424	54.069	-36,3%
Capex Total	107.953	96.310	12,1%	236.859	196.450	20,6%
%Receita Líquida	6,5%	6,7%	-0,2 p.p.	7,2%	6,6%	0,6 p.p.

O Capex Total do 2T25 atingiu R\$ 108,0 milhões, aumento de 12,1% versus o 2T24, este movimento é baseado em: (i) maior investimento em Tecnologia, devido a aceleração nos times ágeis para a implementação de um sistema único em Kroton; (ii) investimento em infraestrutura, com a migrações de unidades, para uma nova estrutura,

visando menores custos de manutenção ao longo dos anos, possibilitando uma melhor localização para atingimento de maior público na praça; e; (iii) aumento na capitalização de juros de dívidas relacionadas a investimentos em nossos ativos.

Geração de Caixa

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	2T25	2T24	% AH	1S25	1S24	%AH
Lucro Líquido (Prejuízo) antes de IR	108.079	(52.026)	-307,7%	232.314	(45.205)	-613,9%
Depreciação e Amortização	225.014	226.213	-0,5%	454.018	455.442	-0,3%
Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa (PCLD)	167.522	123.683	35,4%	331.335	233.176	42,1%
Outros	254.680	286.754	-11,2%	497.094	572.544	-13,2%
(+) Ajustes ao Lucro líquido (Prejuízo) antes de IR	647.216	636.650	1,7%	1.282.447	1.261.162	1,7%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(4.329)	(2.565)	68,8%	(17.511)	(14.257)	22,8%
(Aumento) Redução em Contas a Receber ex-FIES	(177.917)	(94.260)	88,8%	(355.115)	(204.938)	73,3%
(Aumento) Redução em Contas a Receber FIES	42.506	7.760	447,7%	38.183	(13.915)	-374,4%
Outros	(210.974)	(302.333)	-30,2%	(396.525)	(479.252)	-17,3%
(+) Variações no Capital de Giro	(346.385)	(388.833)	-10,9%	(713.457)	(698.105)	2,2%
Geração de Caixa Operacional antes de Capex	404.581	193.226	109,4%	783.793	503.595	55,6%
(+) Capex e Investimentos em Expansão	(107.953)	(96.310)	12,1%	(236.859)	(196.450)	20,6%
Geração de Caixa Operacional após Capex	296.628	96.916	206,1%	546.934	307.145	78,1%
(+) Pagamento do Juros	(162.488)	(201.533)	-19,4%	(263.183)	(402.329)	-34,6%
Geração de Caixa Livre	134.140	(104.617)	-228,2%	283.751	(95.184)	-398,1%
Atividades de M&A	1.379	58.860	-97,7%	(110.579)	28.562	-487,2%
(+) Fluxo Investimento	1.379	58.860	-97,7%	(110.579)	28.562	-487,2%
Captação	38.901	1.100.000	-96,5%	38.901	1.123.755	-96,5%
Amortização do Principal	(503.520)	(1.875.010)	-73,1%	(507.040)	(1.875.010)	-73,0%
Pagamento de dividendos aos acionistas	(119.778)	-	0,0%	(119.778)	-	n.a
Aquisições Ações	-	(6.476)	n.a	(59.814)	(29.011)	106,2%
Outros	(28.540)	(18.567)	53,7%	(28.675)	(9.711)	195,3%
(+) Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos	(612.937)	(800.053)	-23,4%	(676.406)	(789.977)	-14,4%
Fluxo de Caixa Líquido	(477.418)	(845.810)	-43,6%	(503.234)	(856.599)	-41,3%

A Geração de Caixa Operacional após Capex (GCO) foi de R\$ 296,6 milhões, um aumento de R\$ 199,7 milhões em relação ao mesmo período de 2024, impacto positivo do crescimento na receita de Kroton. No 1S25 o aumento foi de R\$ 239,8 milhões (78,1%) versus 1S24.

A Companhia implementou diversas iniciativas de *Liability Management* ao longo de 2024, com o objetivo de reduzir o custo médio da dívida e alongar seus prazos de vencimento. Com isso, pagamos R\$ 39,0 milhões a menos de juros versus o 2T24.

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\$ 134,1 milhões no 2T25, um aumento de R\$ 238,8 milhões versus 2T24, no 1S25 ocorreu crescimento de R\$ 378,9 milhões (398,1%) versus 1S24.

Em 30 de maio de 2025, a Companhia distribuiu R\$ 119,8 milhões em dividendos aos seus acionistas.

Lucro (Prejuízo) Líquido

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	2T25	2T24	% AH	1S25	1S24	% AH
Resultado Operacional	622.687	532.342	17,0%	1.224.475	1.082.467	13,1%
(+) Despesas Corporativas	(71.027)	(50.715)	40,1%	(116.804)	(105.359)	10,9%
(+) Reversões de Contingências de BA	125	698	-82,1%	250	11.273	-97,8%
(+) Itens Não Recorrentes	(23.978)	(28.203)	-15,0%	(32.594)	(56.668)	-42,5%
(+) Depreciação e Amortização	(221.128)	(222.323)	-0,5%	(445.742)	(447.550)	-0,4%
(+) Resultado Financeiro ¹	(198.600)	(283.827)	-30,0%	(397.271)	(529.369)	-25,0%
(+) IR / CS do Exercício	13.304	(1.372)	-1069,7%	(12.669)	(13.501)	-6,2%
(+) IR / CS Diferidos	(15.487)	29.742	-152,1%	(19.500)	31.406	-162,1%
(+) Participação de Minoritários	12.903	15.334	-15,9%	13.763	10.465	31,5%
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	59.274	58.777	0,8%	118.547	117.794	0,6%
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	178.073	50.454	252,9%	332.455	100.959	229,3%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>10,7%</i>	<i>3,5%</i>	<i>7,2 p.p.</i>	<i>10,1%</i>	<i>3,4%</i>	<i>6,7 p.p.</i>
(-) Amortização do Intangível (Aquisições)	(59.274)	(58.777)	0,8%	(118.547)	(117.794)	0,6%
Lucro (Prejuízo) Líquido	118.799	(8.323)	-1.527,4%	213.908	(16.835)	-1.370,6%
<i>Margem Líquida</i>	<i>7,1%</i>	<i>-0,6%</i>	<i>7,7 p.p.</i>	<i>6,5%</i>	<i>-0,6%</i>	<i>7,1 p.p.</i>

¹ Não considera juros e mora sobre mensalidades.

No 2T25 o Lucro Líquido alcançou R\$ 118,8 milhões, contra resultados negativos do 2T24. Reflexo da melhora do Resultado Operacional que cresceu 17,0%, alcançando R\$ 622,7 milhões e da redução de 30,0% no Resultado Financeiro devido as ações de *Liability Management* realizado nos últimos anos. No acumulado do ano, o Lucro Líquido atingiu R\$ 213,9 milhões.

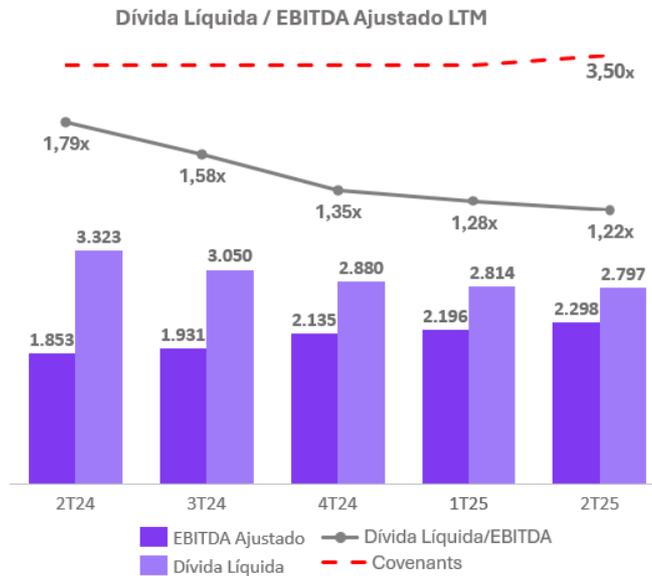
Endividamento

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	2T25	2T24	% AH	1T25	% AH
Total de Disponibilidades [a]	944.287	934.689	1,0%	1.421.705	-33,6%
Caixa	11.683	21.775	-46,3%	4.452	162,4%
Equivalentes de Caixa	932.604	912.914	2,2%	1.417.253	-34,2%
Total de Empréstimos, Financiamentos e Obrigações [b]	3.741.477	4.258.142	-12,1%	4.235.874	-11,7%
Empréstimos e Financiamentos	3.550.782	4.091.252	-13,2%	4.031.774	-11,9%
Curto Prazo	713.404	120.562	491,7%	1.193.341	-40,2%
Longo Prazo	2.837.378	3.970.690	-28,5%	2.838.433	0,0%
Instrumentos Financeiros Derivativos	88.372	52.676	67,8%	100.596	-12,2%
Outras Obrigações de Curto e Longo Prazos ¹	102.323	114.214	-10,4%	103.504	-1,1%
Dívida Líquida [a-b]	(2.797.190)	(3.323.453)	-15,8%	(2.814.169)	-0,6%

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

A companhia reduziu a dívida líquida em R\$ 526,3 milhões ou 15,8% no 2T25 em relação ao 2T24, passando de R\$ 3.323,5 milhões para R\$ 2.797,2 milhões em razão da redução da dívida bruta, decorrente das ações de *Liability Management* com pré-pagamento de dívidas. Ao final do 2T25, o total de Caixa e Equivalentes de Caixa somou R\$ 944,3 milhões, valor acima em 1% em comparação ao 2T24. A Companhia efetuou novas captações da linha de Financiamento de Materiais (FINAME) com um custo de CDI + 1,35%. Além disso, foram pré-pagas as dívidas COGNA0 e COGNB0 (CDI + 1,90%) no valor de R\$ 500 milhões ao longo do trimestre. No 2T25, o custo médio ponderado da companhia foi de CDI + 1,63% e o *duration* foi de 28 meses, contra um custo médio de CDI + 1,65% e *duration* de 27 meses no 1T25.

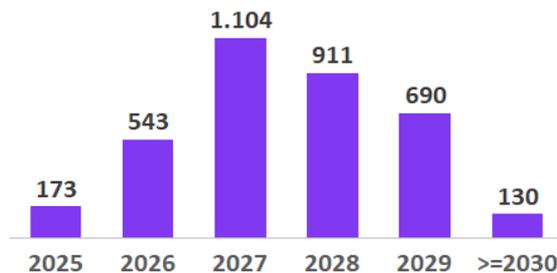
A Companhia atingiu, ao final do 2T25, uma alavancagem (Dívida Líquida/EBITDA Ajustado) de 1,22x contra 1,79x no 2T24. A companhia manteve sua tendência de desalavancagem, sendo essa a menor alavancagem desde o 4T18. A desalavancagem é proporcionada tanto pela Geração de Caixa da companhia, destinada para o pré-pagamento de dívidas, quanto a redução de custos e despesas.



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.

O próximo vencimento de principal será em janeiro de 2026 no valor de R\$ 500 milhões referente a COGN19.

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



1 - O cronograma não considera os saldos de instrumento Financeiros Derivativos

No dia 26 de junho de 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.

O volume total do empréstimo será de US\$ 100,0 milhões, que será liquidada em reais, com um prazo de 6 anos e taxa de juro pactuada em condições de mercado. A liquidação da operação está sujeita ao cumprimento das condições estabelecidas no contrato.

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 2T25, as ações da Companhia foram negociadas em 100% dos pregões, totalizando um volume negociado de R\$ 4,2 bilhões, resultando em um volume médio diário negociado de R\$ 70,1 milhões. Atualmente, as ações da Cognia são acompanhadas por 12 diferentes corretoras (Research) locais e internacionais. Cognia fechou junho de 2025 com um valor de mercado de R\$ 5,2 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	62.632.812	3,34%
Free Float	1.813.973.398	96,66%
Total	1.876.606.210	100,00%

*posição em 30/06/2025

Ratings

A Cognia é avaliada atualmente como brAA+ pela Standard & Poor's e AA+(bra) pela Fitch Rating.

ANEXO 1 – BALANÇO PATRIMONIAL SOCIETÁRIO

<i>Ativo (R\$ mil)</i>	2T25	% AV	1T25	% AV	2T24	% AV
Circulante	4.264.420	18,0%	4.711.693	19,5%	4.150.458	17,3%
Caixa e Bancos	11.683	0,0%	4.452	0,0%	21.775	0,1%
Aplicações Financeiras	49.851	0,2%	10.449	0,0%	72.970	0,3%
Títulos e Valores Mobiliários	882.753	3,7%	1.406.804	5,8%	839.944	3,5%
Contas a Receber	2.378.969	10,1%	2.400.099	9,9%	2.225.515	9,3%
Estoques	487.878	2,1%	451.254	1,9%	468.946	2,0%
Adiantamentos	111.130	0,5%	98.621	0,4%	98.001	0,4%
Tributos a Recuperar	67.290	0,3%	93.350	0,4%	75.107	0,3%
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	118.667	0,5%	77.326	0,3%	136.661	0,6%
Contas a receber na venda de controladas	3.985	0,0%	6.099	0,0%	31.079	0,1%
Outros créditos	152.214	0,6%	163.239	0,7%	180.460	0,8%
Não Circulante	19.385.000	82,0%	19.492.247	80,5%	19.831.719	82,7%
Realizável a Longo Prazo	1.063.760	4,6%	1.093.111	4,5%	1.185.702	4,9%
Títulos e Valores Mobiliários	41.080	0,2%	40.105	0,2%	48.165	0,2%
Contas a Receber	122.776	0,5%	125.674	0,5%	148.041	0,6%
Tributos a Recuperar	17.695	0,1%	0	0,0%	42.375	0,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social a Recuperar	77.903	0,3%	101.657	0,4%	166.443	0,7%
Contas a receber na venda de controladas	1.998	0,0%	1.934	0,0%	3.769	0,0%
Demais Contas a Receber	97.649	0,5%	100.449	0,4%	55.232	0,2%
Garantia para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	63.373	0,3%	63.708	0,3%	18.921	0,1%
Depósitos Judiciais	51.331	0,2%	50.373	0,2%	46.902	0,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	589.955	2,5%	609.211	2,5%	655.854	2,7%
Investimentos	45.613	0,2%	50.262	0,2%	57.455	0,2%
Demais Investimentos	1.608	0,0%	1.608	0,0%	9.879	0,0%
Imobilizado	3.600.951	15,2%	3.641.337	15,0%	3.713.675	15,5%
Intangível	14.673.068	62,0%	14.705.929	60,8%	14.865.008	62,0%
Total do Ativo	23.649.420	100,0%	24.203.940	100,0%	23.982.177	100,0%
Passivo e Patrimônio Líquido						
Circulante	2.782.377	11,8%	3.407.861	14,1%	2.139.218	8,9%
Fornecedores	568.138	2,4%	597.640	2,5%	619.171	2,6%
Fornecedores risco sacado	487.256	2,1%	472.021	2,0%	527.330	2,2%
Empréstimos e Financiamentos	54.875	0,2%	15.582	0,1%	10.974	0,0%
Debêntures	658.529	2,8%	1.177.759	4,9%	109.588	0,5%
Arrendamento mercantil	196.411	0,8%	190.506	0,8%	164.268	0,7%
Salários e Encargos Sociais	410.799	1,7%	441.821	1,8%	366.928	1,5%
Imposto de Renda e Contribuição Social a pagar	31.935	0,1%	19.882	0,1%	25.575	0,1%
Tributos a Pagar	64.101	0,3%	67.260	0,3%	56.644	0,2%
Adiantamentos de Clientes	208.454	0,9%	175.229	0,7%	162.100	0,7%
Dividendos a pagar	525	0,0%	120.822	0,5%	0	0,0%
Contas a Pagar - Aquisições	73.312	0,3%	72.171	0,3%	68.264	0,3%
Demais Contas a Pagar	28.042	0,2%	57.168	0,2%	28.376	0,1%
Não Circulante	7.165.361	30,3%	7.202.560	29,8%	9.176.024	38,3%
Empréstimos e Financiamentos	60.453	0,3%	63.929	0,3%	74.722	0,3%
Debêntures	2.776.925	11,7%	2.774.504	11,5%	3.895.968	16,2%
Arrendamento mercantil	2.636.440	11,1%	2.651.512	11,0%	2.675.469	11,2%
Fornecedores	64.036	0,3%	64.036	0,3%	0	0,0%
Instrumentos Financeiros Derivativos	88.372	0,4%	100.596	0,4%	52.676	0,2%
Provisão para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	829.077	3,5%	828.081	3,4%	597.319	2,5%
Passivos assumidos na combinação de negócio	16.528	0,1%	16.528	0,1%	996.661	4,2%
Contas a Pagar - Aquisições	29.011	0,1%	31.333	0,1%	45.950	0,2%
Tributos Diferidos	626.407	2,6%	630.177	2,6%	769.558	3,2%
Demais Contas a Pagar	38.112	0,2%	41.864	0,2%	67.701	0,3%
Patrimônio Líquido	13.701.682	57,9%	13.593.519	56,2%	12.666.935	52,8%
Total do Passivo e do Patrimônio Líquido	23.649.420	100,0%	24.203.940	100,0%	23.982.177	100,0%

ANEXO 2 – DEMONSTRATIVO DO RESULTADO SOCIETÁRIO TRIMESTRAL

	2T25	% AV	2T24	% AV	2T25/2T24	1T25	% AV	2T25/1T25
	(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)							
Receita Bruta	2.112.040	126,9%	1.933.045	135,0%	9,3%	2.041.366	125,4%	3,5%
Kroton	1.645.131	98,8%	1.530.422	106,9%	7,5%	1.455.654	89,4%	13,0%
Saber	85.964	5,2%	60.977	4,3%	41,0%	127.357	7,8%	-32,5%
Vasta	380.945	22,9%	341.646	23,9%	11,5%	458.355	28,2%	-16,9%
Deduções da Receita Bruta	(447.440)	-26,8%	(501.445)	-35,0%	-10,8%	(413.738)	-25,4%	8,1%
Kroton	(412.539)	-24,8%	(442.763)	-30,9%	-6,8%	(377.790)	-23,2%	9,2%
Saber	(12.456)	-0,7%	(11.387)	-0,8%	9,4%	(7.985)	-0,5%	56,0%
Vasta	(22.445)	-1,3%	(47.294)	-3,3%	-52,5%	(27.963)	-1,7%	-19,7%
Receita Líquida	1.664.600	100,0%	1.431.600	100,0%	16,3%	1.627.628	100,0%	2,3%
Kroton	1.232.592	74,0%	1.087.659	76,0%	13,3%	1.077.864	66,2%	14,4%
Saber	73.508	4,5%	49.590	3,5%	48,2%	119.372	7,3%	-38,4%
Vasta	358.500	21,5%	294.352	20,6%	21,8%	430.392	26,4%	-16,7%
Custo dos Produtos e Serviços	(523.535)	-31,5%	(466.298)	-32,6%	12,3%	(443.330)	-27,2%	18,1%
Custo dos Produtos Vendidos	(66.828)	-4,0%	(41.671)	-2,9%	60,4%	(68.356)	-4,2%	-2,2%
Custo dos Serviços Prestados	(456.707)	-27,4%	(424.627)	-29,7%	7,6%	(374.974)	-23,0%	21,8%
Lucro Bruto	1.141.065	68,5%	965.302	67,4%	18,2%	1.184.298	72,8%	-3,7%
Despesas Operacionais	(841.009)	-50,5%	(744.981)	-52,0%	12,9%	(882.508)	-54,2%	-4,7%
Despesas com Vendas	(193.536)	-11,6%	(168.221)	-11,8%	15,0%	(257.258)	-15,8%	-24,8%
Despesas Gerais e Administrativas	(471.828)	-28,3%	(448.691)	-31,3%	5,2%	(461.116)	-28,3%	2,3%
Provisão para perda esperada	(167.522)	-10,1%	(123.683)	-8,6%	35,4%	(163.813)	-10,1%	2,3%
Outras receitas operacionais	1.610	0,1%	1.997	0,1%	-19,4%	1.627	0,1%	-1,0%
Outras despesas operacionais	(5.084)	-0,3%	(2.415)	-0,2%	110,5%	(27)	0,0%	18729,6%
Equivalência patrimonial	(4.649)	-0,3%	(3.968)	-0,3%	17,2%	(1.921)	-0,1%	142,0%
Lucro antes do Resultado Financeiro e dos impostos	300.056	18,0%	220.321	15,4%	36,2%	301.790	18,5%	-0,6%
Resultado Financeiro	(191.977)	-11,5%	(270.493)	-18,9%	-29,0%	(177.555)	-10,9%	8,1%
Receitas Financeiras	76.211	4,6%	53.394	3,7%	42,7%	73.477	4,5%	3,7%
Despesas Financeiras	(268.188)	-16,1%	(323.887)	-22,6%	-17,2%	(251.032)	-15,4%	6,8%
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	108.079	6,5%	(50.172)	-3,5%	-315,4%	124.235	7,6%	-13,0%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(2.182)	-0,1%	31.033	2,2%	-107,0%	(29.987)	-1,8%	-92,7%
Corrente	13.304	0,8%	(458)	0,0%	-3004,8%	(25.973)	-1,6%	-151,2%
Diferido	(15.486)	-0,9%	31.491	2,2%	-149,2%	(4.014)	-0,2%	285,8%
Lucro antes das operações descontinuadas	105.897	6,4%	(19.138)	-1,3%	-653,3%	94.248	5,8%	12,4%
Resultado das operações descontinuadas		0,0%	(4.519)	-0,3%	-100,0%	-	0,0%	n.a
Lucro do período	105.897	6,4%	(23.657)	-1,7%	-547,6%	94.248	5,8%	12,4%
Participação de Controladores	118.799	7,1%	(8.323)	-0,6%	-1527,4%	95.109	5,8%	24,9%
Participação de não Controladores	(12.902)	-0,8%	(15.334)	-1,1%	-15,9%	(861)	-0,1%	1398,5%

ANEXO 3 – DEMONSTRATIVO DO RESULTADO SOCIETÁRIO SEMESTRAL

	1S25	% AV	1S24	% AV	1S25/1S24
(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)					
Receita Bruta	4.153.406	126,2%	3.898.369	132,2%	6,5%
Kroton	3.100.785	94,2%	2.849.978	96,7%	8,8%
Saber	213.321	6,5%	213.776	7,3%	-0,2%
Vasta	839.300	25,5%	834.615	28,3%	0,6%
Deduções da Receita Bruta	(861.178)	-26,1%	(949.947)	-32,2%	-9,3%
Kroton	(790.329)	-24,0%	(855.195)	-29,0%	-7,6%
Saber	(20.441)	-0,6%	(15.205)	-0,5%	34,4%
Vasta	(50.408)	-1,5%	(79.547)	-2,7%	-36,6%
Receita Líquida	3.292.228	100,0%	2.948.422	100,0%	11,7%
Kroton	2.310.456	70,2%	1.994.783	67,7%	15,8%
Saber	192.880	5,8%	198.571	6,7%	-2,9%
Vasta	788.892	24,0%	755.068	25,6%	4,5%
Custo dos Produtos e Serviços	(966.865)	-29,4%	(938.653)	-31,8%	3,0%
Custo dos Produtos Vendidos	(135.184)	-4,1%	(160.798)	-5,5%	-15,9%
Custo dos Serviços Prestados	(831.681)	-25,3%	(777.855)	-26,4%	6,9%
Lucro Bruto	2.325.363	70,6%	2.009.769	68,2%	15,7%
Despesas Operacionais	(1.723.517)	-52,4%	(1.558.907)	-52,9%	10,6%
Despesas com Vendas	(450.794)	-13,7%	(410.299)	-13,9%	9,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(932.944)	-28,3%	(913.058)	-31,0%	2,2%
Provisão para perda esperada	(331.335)	-10,1%	(233.176)	-7,9%	42,1%
Outras receitas operacionais	3.237	0,1%	9.520	0,3%	-66,0%
Outras despesas operacionais	(5.111)	-0,2%	(4.866)	-0,2%	5,0%
Equivalência patrimonial	(6.570)	-0,2%	(7.028)	-0,2%	-6,5%
Lucro antes do Resultado Financeiro e dos impostos	601.846	18,3%	450.862	15,3%	33,5%
Resultado Financeiro	(369.532)	-11,3%	(497.009)	-16,9%	-25,6%
Receitas Financeiras	149.688	4,5%	146.514	5,0%	2,2%
Despesas Financeiras	(519.220)	-15,8%	(643.523)	-21,8%	-19,3%
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	232.314	7,1%	(46.147)	-1,6%	-603,4%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(32.169)	-1,0%	22.137	0,8%	-245,3%
Corrente	(12.669)	-0,4%	(11.946)	-0,4%	6,1%
Diferido	(19.500)	-0,6%	34.083	1,2%	-157,2%
Lucro antes das operações descontinuadas	200.145	6,1%	(24.010)	-0,8%	-933,6%
Resultado das operações descontinuadas	-	0,0%	(3.291)	-0,1%	-100,0%
Lucro do exercício	200.145	6,1%	(27.301)	-0,9%	-833,1%
Participação de Controladores	213.908	6,5%	(16.836)	-0,6%	-1370,5%
Participação de não Controladores	(13.763)	-0,4%	(10.465)	-0,4%	31,5%

ANEXO 4 – FLUXO DE CAIXA

<i>R\$ mil</i>	2T25	2T24	1T25
Lucro Líquido antes de IR	108.079	(52.026)	124.235
Ajustes ao Lucro líquido antes de IR	647.216	636.650	635.231
Depreciação e Amortização	225.014	226.213	229.004
Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa (PCLD)	167.522	123.683	163.813
Ajuste a valor presente do contas a receber	(8.083)	(536)	5.290
Provisão para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	8.961	(23.311)	14.309
Encargos Financeiros	257.631	184.110	4.216
Outorga de Opções de Ações	2.266	7.393	7.952
Encargos financeiros arrendamento mercantil	-	72.368	219.805
Ajuste de preço em contas a pagar por aquisição	1.183	-	-
Resultado na Venda ou Baixa de Ativos Não Circulantes	(6)	3.086	(629)
Resultado de Equivalência Patrimonial	4.649	4.466	1.921
Resultado em operações com derivativos	(11.921)	39.178	(10.450)
Variações no Capital de Giro	(346.385)	(388.834)	(367.072)
(Aumento) Redução em Contas a Receber (ex-FIES)	(177.917)	(94.260)	(177.198)
(Aumento) Redução em Contas a Receber FIES	42.506	7.760	(4.323)
(Aumento) Redução dos Estoques	(42.359)	(35.226)	(30.392)
(Aumento) Redução em Adiantamentos	(12.509)	(1.454)	6.386
(Aumento) Redução em Tributos a Recuperar	(4.893)	59.262	68.776
(Aumento) Redução em Depósitos Judiciais	(958)	2.942	(3.483)
(Aumento) Redução nos Demais Ativos	12.647	59	(53.687)
(Aumento) Redução em Fornecedores	(14.267)	(83.928)	(12.215)
Pagamento de arrendamento mercantil	(54.448)	(40.285)	(48.532)
Juros de arrendamento mercantil pago	(65.322)	(71.284)	(71.223)
Aumento (Redução) em Obrigações Sociais e Trabalhistas	(31.022)	(57.480)	51.181
Aumento (Redução) em Obrigações Fiscais	22.198	(44.498)	(49.750)
Aumento (Redução) em Adiantamento de Clientes	33.225	(1.168)	(6.478)
Pagamento de provisão para perdas tributárias, trabalhistas e cíveis	(19.869)	(21.143)	(16.259)
Aumento (Redução) nos Demais Passivos	(33.397)	(8.131)	(19.875)
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(4.329)	(2.565)	(13.182)
Capex	(86.970)	(71.955)	(115.465)
Adições de Imobilizado	(19.147)	(18.253)	(48.592)
Adições no Intangível	(67.823)	(53.702)	(66.873)
Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais Pós-Capex	317.611	121.270	263.747
Capex Projetos Especiais	(20.983)	(24.354)	(13.441)
Construções	(20.983)	(24.354)	(13.441)
Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais Pós-Capex Total	296.628	96.916	250.306
(+) Atividades de M&A	3.416	70.874	5.783
Recebimento pela venda de controladas	2.238	68.910	3.501
Recebimento de valores na venda de imóveis	1.178	2.830	2.282
Caixa cedido em operação descontinuada	-	(866)	-
(+) Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos	(777.462)	(1.013.600)	(166.579)
Alienações (Aquisições) de Ações em Tesouraria	-	(6.476)	(59.814)
Juros pagos em operações com derivativos	(303)	3.936	(345)
Custos de repactuação das debêntures	-	(8.046)	-
Emissão Debêntures	-	1.100.000	-
Captação de empréstimos e financiamentos	38.901	-	-
Pagamentos de Debentures, Empréstimos e Financiamentos	(503.520)	(1.875.010)	(3.520)
Juros de Empréstimos e Debêntures Pagos	(162.185)	(205.469)	(100.350)
Resgate (Aplicação) de Títulos e Valores Mobiliários	(28.540)	(10.521)	(135)
Parcelas pagas na aquisição de empresas	(2.037)	(12.014)	(2.415)
Pagamento de dividendos aos acionistas	(119.778)	-	-
(=) Geração de Caixa Não Operacional	(774.046)	(942.726)	(160.796)
Geração de Caixa Total	(477.418)	(845.810)	89.510
Aumento (Redução) Líquido de Caixa e Equivalentes de Caixa			
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período	1.421.705	1.780.499	1.332.195
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Período	944.287	934.689	1.421.705
Aumento (Redução) Líquido de Caixa e Equivalentes de Caixa	(477.418)	(845.810)	89.510

ANEXO 5 - RECONCILIAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA ACUMULADO

R\$ mil	Fluxo de Caixa (Societário) 1S25	Leasing	Juros	Caixa	IR sobre Mutuo e Resultado Financeiro	Livro Digital	Outros	Fluxo de Caixa (Gerencial) 1S25
Lucro antes de IR/CSLL	232.314							232.314
Ajustes para conciliação	1.184.691				97.756			1.282.447
Varição no capital de giro	(459.598)	(239.525)				(14.334)	-	(713.457)
IR/CSLL pagos	(17.511)							(17.511)
Juros arrendamento mercantil	(136.545)	136.545						-
Juros empréstimos e debêntures	(262.535)		262.535					-
Juros pagos em operações com derivativos	(648)		648					-
Fluxo de caixa das operações	540.168	(102.980)	263.183	-	97.756	(14.334)	-	783.793
Títulos e valores mobiliários	423.558			(423.558)				-
Imobilizado	(68.670)						931	(67.739)
Intangível	(182.523)					14.334	33.493	(134.696)
Recebimento pela venda de controladas	5.739							5.739
Recebimento de valores na venda de imóveis	3.460							3.460
Capex projetos especiais	-						(34.424)	(34.424)
Fluxo de caixa dos investimentos	181.564	-	-	(423.558)	-	14.334	-	(227.660)
Ações em tesouraria	(59.814)							(59.814)
Captação de empréstimos e financiamentos	38.901							38.901
Pagamentos direito de uso	(102.980)	102.980						-
Pagamento empréstimos, financiamentos e debentures	(507.040)							(507.040)
Parcelas pagas em aquisição de empresas	(4.452)							(4.452)
Títulos e valores mobiliários	-			69.081	(97.756)		-	(28.675)
Pagamento de dividendos aos acionistas	(119.778)							(119.778)
Juros pagos em operações com derivativos	-		(648)					(648)
Pagamento de juros	-		(262.535)					(262.535)
Fluxo de caixa dos financiamentos	(755.163)	102.980	(263.183)	69.081	(97.756)	-	-	(944.041)
Varição no caixa	(33.431)	-	-	(354.477)	-	-	-	(387.908)

ANEXO 6 – RECONCILIAÇÃO DO DEMONSTRATIVO DO RESULTADO TRIMESTRAL

	DRE Societária 2T25	Juros sobre Mensalidades	Depreciação e Amortização	Ajustes não contábeis			Eliminação entre BU's / Cogna	DRE Gerencial 2T25
				Itens Não Recorrentes/ Ganho de Capital	Reclassificações entre Custos e Despesas	Reversões de BA		
(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)								
Receita Bruta	2.112.040	-	-	-	-	-	-	2.112.040
Kroton	1.645.131	-	-	-	-	-	-	1.645.131
Saber	85.964	-	-	-	-	-	10.394	96.358
Vasta	380.945	-	-	-	-	-	-	380.945
Eliminação entre BU's Cogna	-	-	-	-	-	-	(10.394)	(10.394)
Deduções da Receita Bruta	(447.440)	-	-	-	-	-	-	(447.440)
Kroton	(412.539)	-	-	-	-	-	-	(412.539)
Saber	(12.456)	-	-	-	-	-	-	(12.456)
Vasta	(22.445)	-	-	-	-	-	-	(22.445)
Receita Líquida	1.664.600	-	-	-	-	-	-	1.664.600
Kroton	1.232.592	-	-	-	-	-	-	1.232.592
Saber	73.508	-	-	-	-	-	10.394	83.902
Vasta	358.500	-	-	-	-	-	-	358.500
Eliminação entre BU's Cogna	-	-	-	-	-	-	(10.394)	(10.394)
Custo dos Produtos e Serviços	(523.535)	-	123.947	-	(32.814)	-	-	(432.402)
Custo dos Produtos Vendidos	(66.828)	-	-	-	(82.331)	-	-	(149.159)
Custo dos Serviços Prestados	(456.707)	-	123.947	-	49.517	-	-	(283.243)
Lucro Bruto	1.141.065	-	123.947	-	(32.814)	-	-	1.232.198
Despesas Operacionais	(841.009)	-	97.181	23.978	32.814	(125)	-	(687.161)
Despesas com Vendas	(193.536)	-	-	-	-	-	-	(193.536)
Despesas Gerais e Administrativas	(471.828)	-	96.882	23.978	219.730	(125)	-	(131.363)
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	(167.522)	-	-	-	-	-	-	(167.522)
Despesas com Pessoal	-	-	-	-	(119.363)	-	-	(119.363)
Despesas Corporativas	-	-	-	-	(71.027)	-	-	(71.027)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(3.474)	-	-	-	3.474	-	-	-
Equivalência patrimonial	(4.649)	-	299	-	-	-	-	(4.350)
Lucro Operacional antes do Resultado Financeiro	300.056	-	221.128	23.978	-	(125)	-	545.037
Juros sobre Atraso de Mensalidade	-	6.624	-	-	-	-	-	6.624
(-) Reversões de Contingência de BA	-	-	-	-	-	125	-	125
(-) Itens não recorrentes	-	-	-	(23.978)	-	-	-	(23.978)
EBITDA	300.056	6.624	221.128	-	-	-	-	527.808
Depreciação e Amortização	-	-	(221.128)	-	-	-	-	(221.128)
Resultado Financeiro	(191.977)	(6.624)	-	-	-	-	-	(198.601)
Receitas Financeiras	76.211	(6.624)	-	-	-	-	-	69.587
Despesas Financeiras	(268.188)	-	-	-	-	-	-	(268.188)
Lucro Operacional	108.079	-	-	-	-	-	-	108.079
Imposto de Renda e Contribuição Social	(2.182)	-	-	-	-	-	-	(2.182)
Do Exercício	13.304	-	-	-	-	-	-	13.304
Diferido	(15.486)	-	-	-	-	-	-	(15.486)
Participação de Minoritários	(12.902)	-	-	-	-	-	-	(12.902)
Lucro Líquido (Prejuízo) atribuído aos Acionistas Controladores	118.799	-	-	-	-	-	-	118.799

ANEXO 7 – RECONCILIAÇÃO DO DEMONSTRATIVO DO RESULTADO ACUMULADO

	DRE Societária 1S25	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 1S25
(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)								
Receita Bruta	4.153.406	-	-	-	-	-	-	4.153.406
Kroton	3.100.785							3.100.785
Saber	213.321						24.197	237.518
Vasta	839.300							839.300
Eliminação entre BU's Cogna	-						(24.197)	(24.197)
Deduções da Receita Bruta	(861.178)	-	-	-	-	-	-	(861.178)
Kroton	(790.329)							(790.329)
Saber	(20.441)							(20.441)
Vasta	(50.408)							(50.408)
Receita Líquida	3.292.228	-	-	-	-	-	-	3.292.228
Kroton	2.310.456							2.310.456
Saber	192.880						24.197	217.077
Vasta	788.892							788.892
Eliminação entre BU's Cogna	-						(24.197)	(24.197)
Custo dos Produtos e Serviços	(966.865)	-	249.269	-	(69.711)	-	-	(787.307)
Custo dos Produtos Vendidos	(135.184)		-		(155.789)			(290.973)
Custo dos Serviços Prestados	(831.681)		249.269		86.078			(496.334)
Lucro Bruto	2.325.363	-	249.269	-	(69.711)	-	-	2.504.921
Despesas Operacionais	(1.723.517)	-	196.473	32.594	69.711	(250)	-	(1.424.989)
Despesas com Vendas	(450.794)		-					(450.794)
Despesas Gerais e Administrativas	(932.944)		195.875	32.594	429.017	(250)		(275.708)
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	(331.335)		-					(331.335)
Despesas com Pessoal			-		(244.376)			(244.376)
Despesas Corporativas			-		(116.804)			(116.804)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(1.874)		-		1.874			-
Equivalência patrimonial	(6.570)		598					(5.972)
Lucro Operacional antes do Resultado Financeiro	601.846	-	445.742	32.594	-	(250)	-	1.079.932
Juros sobre Atraso de Mensalidade	-	27.739	-	-				27.739
(-) Reversões de Contingência de BA	-					250		250
(-) Itens não recorrentes	-	-	-	(32.594)				(32.594)
EBITDA	601.846	27.739	445.742	-	-	-	-	1.075.327
Depreciação e Amortização	-	-	(445.742)					(445.742)
Resultado Financeiro	(369.532)	(27.739)	-	-	-	-	-	(397.271)
Receitas Financeiras	149.688	(27.739)	-	-	-	-	-	121.949
Despesas Financeiras	(519.220)		-	-	-	-	-	(519.220)
Lucro Operacional	232.314	-	-	-	-	-	-	232.314
Imposto de Renda e Contribuição Social	(32.169)	-	-	-	-	-	-	(32.169)
Do Exercício	(12.669)		-	-	-	-	-	(12.669)
Diferido	(19.500)		-	-	-	-	-	(19.500)
Participação de Minoritários	(13.763)							(13.763)
Lucro Líquido (Prejuízo) atribuído aos Acionistas Controladores	213.908	-	-	-	-	-	-	213.908

ANEXO 8 – ÍNDICE DE COBERTURA E CONTAS A RECEBER

<i>Contas a Receber Bruto - Valores em R\$ (000)</i>	2T25	2T24	%AH	1T25	%AH
Cogna	5.977.228	5.791.882	3,2%	6.049.077	-1,2%
Cartão de Crédito	72.858	12.672	475,0%	114.756	-36,5%
Kroton	4.950.522	4.914.567	0,7%	4.854.141	2,0%
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	3.758.959	3.719.503	1,1%	3.744.249	0,4%
PEP	2.527.936	2.659.415	-4,9%	2.565.617	-1,5%
PMT	1.231.023	1.060.088	16,1%	1.178.632	4,4%
Kroton ex-Parcelamento Privado	1.191.563	1.195.064	-0,3%	1.109.892	7,4%
Pagante	869.007	928.587	-6,4%	822.267	5,7%
FIES (Parcelamento Público)	322.556	266.477	21,0%	287.625	12,1%
Saber	212.074	116.673	81,8%	245.711	-13,7%
Vasta	741.774	747.971	-0,8%	834.469	-11,1%
Cogna ex-Parcelamento Privado e Cartão de Crédito	2.145.410	2.059.707	4,2%	2.190.072	-2,0%

<i>Contas a Receber Líquido - Valores em R\$ (000)</i>	2T25	2T24	%AH	1T25	%AH
Cogna	2.501.745	2.373.556	5,4%	2.525.772	-1,0%
Cartão de Crédito	72.858	12.672	475,0%	114.756	-36,5%
Kroton	1.592.995	1.605.794	-0,8%	1.449.911	9,9%
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	1.063.818	1.124.295	-5,4%	1.063.800	0,0%
PEP	702.799	863.308	-18,6%	719.195	-2,3%
PMT	361.019	260.987	38,3%	344.606	4,8%
Kroton ex-Parcelamento Privado	529.177	481.499	9,9%	386.111	37,1%
Pagante	461.945	428.305	7,9%	361.384	27,8%
FIES (Parcelamento Público)	67.232	53.194	26,4%	24.727	171,9%
Saber	181.146	100.662	80,0%	214.226	-15,4%
Vasta	654.746	654.428	0,0%	746.879	-12,3%
Cogna ex-Parcelamento Privado e Cartão de Crédito	1.365.069	1.236.589	10,4%	1.347.216	1,3%

<i>Índice de Cobertura</i>	2T25	2T24	%AH	1T25	%AH
Cogna	58,1%	59,0%	-0,9 p.p.	58,2%	-0,1 p.p.
Cartão de Crédito	0,0%	0,0%	n/a	0,0%	n/a
Kroton	67,8%	67,3%	0,5 p.p.	70,1%	-2,3 p.p.
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	71,7%	69,8%	1,9 p.p.	71,6%	0,1 p.p.
Kroton ex-Parcelamento Privado	55,6%	59,7%	-4,1 p.p.	65,2%	-9,6 p.p.
Pagante	46,8%	53,9%	-7,1 p.p.	56,1%	-9,3 p.p.
FIES (Parcelamento Público)	79,2%	80,0%	-0,8 p.p.	91,4%	-12,2 p.p.
Saber	14,6%	13,7%	0,9 p.p.	12,8%	1,8 p.p.
Vasta	11,7%	12,5%	-0,8 p.p.	10,5%	1,2 p.p.
Cogna ex-Parcelamento Privado e Cartão de Crédito	36,4%	40,0%	-3,6 p.p.	38,5%	-2,1 p.p.

<i>Prazo Médio de Recebimento (em dias)</i>	2T25	2T24	Var. (dias)	1T25	Var. (dias)
Cogna	134	139	- 5	140	- 6
Kroton	131	153	- 22	123	8
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	733	1.207	- 474	803	- 70
PEP	4.952	2.857	2.095	3.750	1.202
PMT	276	415	- 139	304	- 28
Kroton ex-Parcelamento Privado	49	50	- 1	37	12
Pagante	47	48	- 1	37	10
FIES (Parcelamento Público)	80	83	- 3	32	48
Saber	102	46	56	124	- 22
Vasta	138	150	- 12	163	- 25
Cogna ex-Parcelamento Privado e Cartão de Crédito	79	77	2	81	- 2

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.

Índice de Sustentabilidade Empresarial da B3 - ISE: Em maio, pelo terceiro ano consecutivo, a Cogna passou a fazer parte da Carteira 2025/2026 do Índice de Sustentabilidade Empresarial - ISE B3, instrumento que consolida as organizações que lideram a agenda ESG no mercado brasileiro. Primeira empresa de educação a fazer parte do índice, neste ano obtivemos um avanço de 20 posições no ranking geral - passando da 66ª posição para 46ª, demonstrando melhoria na performance e robutez em nossas iniciativas ambientais, sociais e de governança corporativa.

Relato Integrado 2024: A Cogna apresenta os resultados de 2024 com o Relato Integrado assegurado independentemente pela KPMG, consolidando indicadores de negócio e sustentabilidade que demonstram nosso compromisso com transparência e melhores práticas de governança corporativa. O documento evidencia os avanços significativos em nossa jornada sustentável e marca a conclusão de um importante ciclo de transformação, no qual nos desafiamos a crescer de forma sustentável, ampliar rentabilidade e consolidar um modelo de negócios inovador. Este marco fortalece a credibilidade perante stakeholders e reafirma nosso foco contínuo na qualidade acadêmica, experiência dos alunos e geração de valor compartilhado.

Relatório de Atividades - Instituto SOMOS: Reforçando esse compromisso com a transparência, o Instituto SOMOS - vertente de impacto social da SOMOS Educação - lançou seu Relatório de Atividades 2024, uma publicação que documenta as principais iniciativas e resultados do ano. O material apresenta como fomentamos o diálogo e disseminamos conhecimento para democratizar a educação de qualidade, contribuindo para os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU.

GPTW - Great Place to Work Mulher e Étnico-Racial: Pelo quarto ano consecutivo recebemos a o selo Great Place To Work (GPTW), que valida, por meio de pesquisa com os colaboradores, que o ambiente é um excelente lugar para se trabalhar. Complementando essa conquista, também recebemos o reconhecimento GPTW Mulher, pelo terceiro ano consecutivo, e o GPTW Étnico-Racial. Esses resultados demonstram como fazemos das diferenças a base da convivência corporativa, criando um ambiente onde diversidade e inclusão são pilares fundamentais da nossa cultura organizacional.

Empregabilidade Jovem: Outro destaque foi o reconhecimento pelo Prêmio CIEE - Ponte Para o Trabalho, que homenageou nossas Instituições de Ensino pelo compromisso com a empregabilidade jovem. A marca Pitágoras foi premiada em 1º lugar na categoria de Ensino Superior - foram reconhecidas as instituições de ensino com maior número de alunos contratados para estágio por intermédio do CIEE, proporcionalmente ao número de estudantes cadastrados no CIEE em 2024. A premiação destaca o papel da educação como ferramenta de transformação social e geração de oportunidades para os jovens.

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

AMBIENTAL

Captação de água								
ODS	GRI	Indicador	Unid.	2T25	2T24	% AH	1T25	% AH
6	303-3	Captação total de água	m ³	98.078	99.401	-1%	73.081	34%
		Águas subterrâneas	%	33%	32%	1,6 p.p	0%	33,2 p.p
		Abastecimento municipal	%	67%	68%	-1,6 p.p	0%	66,8 p.p

Destaques e observações:

- No trimestre, registramos um aumento de 33% no consumo de água em comparação ao trimestre anterior. O comportamento observado está alinhado com a sazonalidade típica do calendário acadêmico e reflete o padrão esperado para este período do ano, quando a operação está em sua capacidade plena, ao contrário do que observamos no 1T25, que é marcado pelo período de férias entre os meses de janeiro e fevereiro.

Consumo interno de energia								
ODS	GRI	Indicador	Unid.	2T25	2T24	% AH	1T25	% AH
12 e 13	302-1	Total de energia consumida	GJ	41.440	50.467	-18%	42.062	-1%
		Percentual de energia de fontes renováveis	%	90%	87%	2,74 p.p.	91%	-1,45 p.p.

Destaques e observações:

- No trimestre, registramos uma redução no consumo de energia elétrica em relação ao trimestre anterior. Este resultado é atribuído principalmente às condições climáticas do período, com encerramento das ondas de calor e queda de temperatura, diminuindo significativamente a demanda por climatização nas unidades.
- Adicionalmente, melhorias implementadas na unidade corporativa de Valinhos contribuíram para os resultados positivos, incluindo a revitalização do sistema de ar condicionado central, que passou a operar com maior eficiência energética, e a substituição da iluminação de fluorescente para LED, colaborando para a redução do consumo no período.

SOCIAL

ODS	GRI	Indicador	Unid.	2T25	2T24	% AH	1T25	% AH
5	405-1	C-level – Feminino	%	27%	25%	2 p.p	27%	0 p.p
		C-level – Masculino	%	73%	75%	-2 p.p	73%	0 p.p
		C-level - total	nº	11	12	-8%	11	0%
		Liderança (≥ gerente) – Feminino	%	46%	46%	0 p.p	46%	0 p.p
		Total - Liderança (≥ gerente) – Masculino	%	54%	54%	0 p.p	54%	0 p.p
		Liderança (≥ gerente) [1] - total	nº	593	592	0%	570	4%
		Corpo acadêmico – Feminino	%	57%	57%	0 p.p	57%	0 p.p
		Corpo acadêmico – Masculino	%	43%	43%	0 p.p	43%	0 p.p
		Corpo acadêmico [2] - total	nº	9.884	9.556	3%	10.080	-2%
		Administrativo/Operacional – Feminino	%	70%	69%	1 p.p	70%	0 p.p
		Administrativo/Operacional – Masculino	%	30%	31%	-1 p.p	30%	0 p.p
		Administrativo/Operacional [3] - total	nº	15.304	13.787	11%	14.828	3%
		Colaboradores – Feminino	%	64%	63%	1 p.p	64%	0 p.p
		Colaboradores – Masculino	%	36%	37%	-1 p.p	36%	0 p.p
				Total - Colaboradores	nº	25.792	23.947	8%

[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:

- Durante junho, ampliarmos nossos diálogos sobre diversidade e inclusão no ambiente corporativo. Realizamos uma importante discussão sobre as oportunidades e desafios enfrentados por pessoas LGBTQIAPN+ no mercado de trabalho, contando com a participação de especialistas e lideranças comprometidas com a transformação.
- Recebemos com orgulho o reconhecimento da Great Place to Work, nas categorias Mulher e Étnico-Racial. Esta conquista é a validação de nosso compromisso e trabalho contínuo na construção de um ambiente organizacional inclusivo. Destacamos especialmente nossa terceira premiação consecutiva na categoria Mulheres e nossa estreia na categoria Étnico-Racial, marcos que evidenciam nossa evolução constante. Por meio de iniciativas como programas de liderança feminina e parcerias estratégicas com movimentos sociais, demonstramos que diversidade e inclusão são pilares fundamentais de nossa estratégia corporativa, fortalecendo nosso propósito de impulsionar as pessoas a construírem uma melhor versão de si.

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

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, que possibilita alunos provindos de escolas públicas a cursarem o Ensino Médio em uma das instituições de ensino parceiras. 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.	2T25	2T24	% AH	1T25	% AH
3	403-5, 403-9	Unidades cobertas pelo Programa de Gerenciamento de Risco (PGR)	%	100%	100%	0%	100%	
		0%Colaboradores treinados ¹	nº de pessoas	4.378	3.713	18%	1.574	178,1%
		Média de horas de treinamento sobre saúde e segurança por participante ²	nº horas	3,2	2,5	30%	3,4	-4,8%
		Acidentes com e sem afastamento	nº	11	15	-27%	12	-8,3%
		Taxa de frequência de acidentes ³	taxa	1,1	1,6	-27%	1,2	-6,6%
		Acidentes com consequência grave ⁴	nº	0	0	0%	0	0%
		Taxa de acidentes com consequência grave ⁵	taxa	0,0	0,0	0%	0,0	0%
		Acidentes de comunicação obrigatória	nº	5	10	-50%	9	-44%
		Taxa de acidentes de comunicação obrigatória	taxa	0,8	1,0	-21%	0,9	-10%
		Óbitos decorrentes de acidentes de trabalho	nº	0	0	0%	0	0%
Taxa de óbitos	taxa	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:

- No trimestre, foi realizado o Workshop Abril Verde, que engajou os colaboradores em temas relacionados aos procedimentos de contratação e gestão de terceiros, além de cuidados em atividades de alto risco e boas práticas de segurança no trabalho
- Outras ações relevantes no período foram a produção do podcast "Estilo de Vida" e a campanha do Dia Mundial da Saúde intitulada "Prevenindo Doenças e Cuidando de Você".
- O aumento na média de horas de treinamento em saúde e segurança deve-se ao cronograma de renovação dos cursos obrigatórios, que são realizados conforme os prazos de validade estabelecidos pelas respectivas normas.

- Em relação aos acidentes de trabalho envolvendo empregados, os principais acidentes ocorreram em áreas de circulação interna, resultando em quedas e impactos em escadarias. Foram realizadas inspeções nos locais de trabalho para identificar situações de risco e implementar planos de prevenção.

GOVERNANÇA

Diversidade no Conselho de Administração (gênero)								
ODS	GRI	Indicador	Unid.	2T25	2T24	% AH	1T25	% AH
5	405-1	Membros	nº	6	5	20%	6	0%
		Mulheres	%	33%	40%	-7 p.p	33%	0 p.p

Destaques e observações:

- Em abril/24 foi realizada eleição para o Conselho, com Luiz Alves Paes de Barros passando a fazer parte do órgão.
- 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.	2T25	2T24	% AH	1T25	% AH
16	2-25	Casos registrados no Canal Confidencial	nº	865	293	195%	478	81%
10	406-1	Queixas sobre discriminação recebidas no Canal Confidencial	nº	14	16	-13%	12	17%
		Casos confirmados de discriminação	nº	0	2 ¹	100%	0	100%
5	405-1	Colaboradores treinados sobre políticas e procedimentos anticorrupção	%	100%	100%	0 p.p	100%	0 p.p
		Operações submetidas a avaliação de riscos relacionados à corrupção	%	100%	100%	0 p.p	100%	0 p.p
		Casos confirmados de corrupção	nº	0	0	0%	0	0%

¹10 denúncias em processo de investigação/apuração; ²8 denúncias em processo de investigação/apuração; ³4 denúncias em processo de investigação/apuração.

Destaques e observações:

- No trimestre, registramos um aumento significativo no número de denúncias devido à intensificação da divulgação do Canal Confidencial Cognia (CCC) que foi integrado ao Portal da Ouvidoria. Esta estratégia facilitou o acesso ao Canal, permitindo que, mesmo quando o contato inicial ocorra pela ouvidoria, o requisitante seja redirecionamento ao CCC.

Conformidade								
ODS	GRI	Indicador	Unid.	2T25	2T24	% AH	1T25	% AH
16	307-1, 419-1	Multas por não conformidade socioeconômica	R\$ mil	0	0	0,0%	0	0,0%
		Sanções não financeiras por não conformidade socioeconômica	nº	0	0	0,0%	0	0,0%
		Multas por não conformidade ambiental	R\$ mil	0	0	0,0%	0	0,0%
		Sanções não financeiras por não conformidade ambiental	nº	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.	2T25	2T24	% AH	1T25	% AH
16	418-1	Queixas externas comprovadas pela organização	nº	40	47	-15%	80	-50%
		Queixas recebidas de agências reguladoras ou órgãos oficiais similares	nº	0	2	0%	0	0%
		Casos identificados de vazamento, furto ou perda de dados de clientes	nº	0	0	0%	0	0%

Destaques e observações:

- O Portal de Privacidade passou pelo processo de migração para a seção de Compliance do site da Cognia. Como consequência, houve uma pequena redução no volume de casos recebidos por meio do Portal, que agora são majoritariamente relacionados aos direitos dos titulares de dados conforme previstos na LGPD.
- Devido ao período de matrículas, que acontece no início do ano, há uma diminuição das queixas recebidas em comparação com o 1T2025.

Belo Horizonte, August 6, 2025, Cognia Educação S.A. (B3: COGN3) – “Cogna” or “Company” announces today its results for the second quarter of 2025 (2Q25). The Company’s financial statements are presented based on consolidated figures, in Brazilian reais, in accordance with Brazilian Corporate Law and accounting practices adopted in Brazil (BRGAAP), already in compliance with International Financial Reporting Standards (IFRS), except when otherwise indicated.

FINANCIAL HIGHLIGHTS

Values in R\$ ('000)	2Q25	2Q24	Chg.%	1H25	1H24	Chg.%
Net Revenue	1,664,600	1,441,763	15.5%	3,292,228	2,980,278	10.5%
Recurring EBITDA ¹	551,660	481,628	14.5%	1,107,671	977,108	13.4%
Recurring EBITDA Margin	33.1%	33.4%	-0.3 p.p.	33.6%	32.8%	0.8 p.p.
EBITDA	527,807	454,123	16.2%	1,075,327	931,713	15.4%
EBITDA Margin	31.7%	31.5%	0.2 p.p.	32.7%	31.3%	1.4 p.p.
Adjusted Net Profit (Loss)	178,073	50,454	252.9%	332,455	100,959	229.3%
Adjusted Net Margin	10.7%	3.5%	7.2 p.p.	10.1%	3.4%	6.7 p.p.
Net Profit (Loss)	118,799	(8,323)	-1527.4%	213,908	(16,835)	-1370.6%
Net Margin	7.1%	-0.6%	7.7 p.p.	6.5%	-0.6%	7.1 p.p.
Operating Cash Generation (OCG) after Capex	296,628	96,916	206.1%	546,934	307,145	78.1%
OCG after Capex/Recurring EBITDA	53.8%	20.1%	33.7 p.p.	49.4%	31.4%	18.0 p.p.
Free Cash Flow Generation	134,140	(104,617)	-228.2%	283,751	(95,184)	-398.1%

¹ Recurring EBITDA considers interest and interest for late payment in the results and excludes non-recurring expenses and reversals of contingencies. Opening Balance

Net Revenue: In the second quarter of 2025, **Net Revenue reached R\$ 1,664.6 million, an increase of 15.5% compared to 2Q24.** In the first half of the year, accumulated growth was 10.5%, totaling R\$ 3,292.2 million;

Recurring EBITDA: Double-digit growth of 14.5%, reaching R\$ 551.7 million in the quarter.

Year-to-date, Recurring EBITDA reached R\$1,107.7 million with a growth of 13.4%;

Recurring EBITDA Margin: In the quarter, **the recurring EBITDA margin reached 33.1%**, down 0.3 p.p. versus 2Q24. In the year-to-date, the margin expanded 0.8 p.p. to 33.6%;

Net income: In 2Q25, **net income was R\$118.8 million, an increase of R\$ 127.1 million** compared to 2Q24. In the year-to-date, net income was R\$ 213.9 million;

Operational Cash Generation after Capex (OCG): In the quarter, **Operating Cash Flow (OCG) after Capex** was R\$ 296.6 million, a growth of 206.1% compared to 2Q24. Year-to-date, OCG was R\$ 546.9 million, a growth of 78.1% compared to the same period of the previous year;

Free Cash Flow: In the quarter, **Free Cash Flow was positive at R\$ 134.1 million, compared to a negative R\$ 104.6 million in 2Q24.** In the first half of the year, Free Cash Flow totaled R\$ 283.8 million;

Net Debt/EBITDA: The Company's **net debt decreased** by **R\$ 526.3 million** compared to 2Q24 due to *Liability Management* actions carried out during 2024 and 2025. As a result, net debt reached **R\$ 2.8 billion** in the quarter;

Leverage: The Company's Leverage reached **1.22x in 2Q25** versus **1.79x in 2Q24.**

RESULTS CONFERENCE CALL

Date: August 7 | 11:00 a.m. Brasília time | [Click here](#) to access the conference with simultaneous translation into English

2Q25 MANAGEMENT MESSAGE

The 2025 results prove that the delivery of the "2024 guidance" was just the beginning of a transformation that will still generate a lot of value

More than just the 17th consecutive quarter of EBITDA growth, the 2Q25 demonstrates Cognia's ability to continue growing revenue, gaining efficiency, and generating cash, even in the face of macroeconomic challenges, strong competition, and regulatory changes.

We believe that the results delivered both in 2Q25 and throughout 1H25 reflect the strategic value of positioning ourselves as an "educational services company," the quality of our assets and brands, and the excellence of an increasingly cohesive, structured, and mature operational model.

The results of 2024 marked the delivery of guidance given at the end of 2020, which seemed impossible to achieve. This delivery proved our ability to transform challenging scenarios into opportunities for overcoming and transformation. The quality of everything that has been done over these years continues to generate a lot of value and is evident in the results of 2Q25 and 1H25. Our transformation is real, our evolutions are structural, and that is why our results continue to be positive and consistent in Kroton, Vasta, and Saber in 2025.

Our new strategy and operational model have repositioned Cognia as a company capable of enabling increasingly more business capabilities (processes, systems, brands, competencies) in the various educational segments in which we operate, expanding opportunities and enhancing value generation. And we know that we are still just at the beginning of this journey, which excites us for everything we can still build.

In May 2025, the Ministry of Education (MEC) announced a new Regulatory Framework for Higher Education. This regulation establishes clearer parameters for teaching modalities, standardizing sector offerings. We understand that these changes make the rules clearer and more well-defined, creating great opportunities for our operation in this segment.

We reiterate our confidence in our ability to adapt and find opportunities in any scenario and reinforce our view that our competitive advantages will be even more valuable in this new scenario. This confidence is based on more than two decades of pioneering experience in operating blended and distance learning.

We reaffirm our commitment to educational excellence, innovation, and the vision that we can always be a better company, offering quality education to millions of Brazilians and generating value for our shareholders.

Strategic Pillars

Growth: Double-digit revenue growth in all three business units

At Kroton, net revenue growth remained in double digits, reaching 13.3% in 2Q25 and 15.8% in the first half of the year. The performance was driven by the growing student base and average ticket in the period, a result of the Company's continued ability to stack growing revenue intake and improve re-enrollment. Excluding the adjustment to the discount line for inactive students, allocated to PDA since 4Q24, Net Revenue growth in 2Q25 was 10.9% and 12.6% in the first half of the year (see table on page 9).

At Vasta, Net Revenue grew by 21.8% in the quarter, driven by the acceleration of ACV recognition, which increased by 14.6% in the quarter, and a 98.5% growth in the non-subscription line, reflecting the higher student volume and timing of operation recognition, as well as new B2G contracts in the period totaling R\$ 8.8 million. In the accumulated cycle, Net Revenue grew by 13.6%.

In Saber, Net Revenue reached R\$ 83.9 million, a growth of 14.6% versus 2Q24. This growth is a result of higher sales of Other Services of 81.2%, driven by the performance of Acerta Brasil products. The increase offset the 6.9%

reduction in NBTP revenue, which was already expected due to the absence of the New Purchase modality in the 2024 calendar, as well as the impact of the sale of higher education and technical book operations (SETS).

Efficiency: efficient management with growing Net Income

In the second quarter of 2025, Cognia's consolidated recurring EBITDA grew 14.5%, totaling R\$ 551.7 million, with an EBITDA margin of 33.1%, driven by the solid performance of the three business units. In the year-to-date, Recurring EBITDA grew 13.4% to R\$ 1,107.7 million, with a 0.8 p.p. expansion in the EBITDA margin for the period.

At Kroton, growth was sustained by an efficient student intake and re-enrollment strategy, resulting in the 16th consecutive quarter of expansion in the student base. The result demonstrates the Company's ongoing commitment to optimizing its course mix and improving academic experience, raising Recurring EBITDA to R\$ 506.2 million, with pressure of 2.1 p.p. due to the reversal of contingencies of R\$ 35 million from the S System that we disclosed in 2Q24. In the first half of 2025, Kroton's Recurring EBITDA was R\$ 896.0 million, an increase of 18.3% and an expansion of 0.8 p.p. in the EBITDA margin.

Vasta, in turn, reported recurring EBITDA of R\$ 40.5 million, representing an increase of 81.7% compared to 2Q24. The increase reflects the increase in contracted revenues for the period (ACV) and the performance of sales to the government, which, although growing at a more moderate pace, gained traction in new locations through additional contracts. In the 2025 cycle to date, recurring EBITDA grew 9.9% to R\$ 457.9 million.

At Saber, recurring EBITDA grew R\$ 12.6 million in the quarter, from negative R\$ 10.1 million to positive R\$ 2.4 million, and in the year-to-date, recurring EBITDA grew 36.1%, with margins expanding 16.7 p.p. and 9.4 p.p., respectively. This performance is due to significant cost reductions and higher net revenue, driven by continued growth in sales of the Acerta Brasil product.

In 4Q24, we resumed Net Profit generation at Cognia and continued to deliver growing Net Profit in 2Q25, which reached R\$ 118.8 million and R\$ 213.9 million year-to-date, reflecting the Company's focus on efficiency and cost control.

Operational Cash Generation after Capex (OCG) was R\$ 296.6 million, an increase of R\$199.7 million compared to the same period in 2024, a positive impact from Kroton's revenue growth. In 1H25, the increase was R\$239.8 million (78.1%) versus 1H24, the company implemented several liability management initiatives throughout 2024 with the goal of reducing the average cost of debt and extending its maturity profile. As a result, we closed this quarter paying R\$39.1 million less in interest versus 2Q24. During the period, the Drawn Risk line increased by R\$15.2 million with paper and printing suppliers.

In Free Cash Flow, we presented a positive result of R\$ 134.1 million, compared to a negative result of R\$ 104.6 million in 2Q24. This positive result demonstrates our strong cash generation, and the strategies executed in *Liability Management*. During 2024 and 2025, the company followed a strategy of rescheduling liabilities, extending maturities and reducing debt spreads. In 2025, we began a new phase focused on growing free cash flow, resulting in Free Cash Flow of R\$ 283.8 million year-to-date.

Experience: focus on delivering the best experience for our students

The prioritization of the student experience, which began in the intake of 2Q24, is realized in the journey of new students in Cognia's 100% online courses, and in 2Q25 we saw consistent results in terms of student experience. During the first half of 2025, the new Virtual Activity Environment (AVA) stood out, with an NPS in the quality zone. We observed an 11% increase in the engagement of students entering cycle 25.1 compared to those entering in 24.1, considering the consolidated semester. This digital transformation has completely reshaped the learning experience and all administrative and financial interactions.

With the continuity of our advances based on student experience, we won two awards during the period, the MESC 2025 Award (Best Companies in Customer Satisfaction): for the second consecutive year, we were recognized with the Best Companies in the Education Segment – Educational Groups and the SMART CUSTOMER 2025 Award:

WINNING CASE: *Cogna.IA beyond automation: revolutionizing feedback and humanizing strategic decisions.* Both attest to Cognia's maturity in its processes and practices focused on customer satisfaction.

People, Culture, and Communication Actions: Progress with Purpose

In the first quarter, Cognia advanced in the development and appreciation of people, consolidating an innovative approach to performance management. Avance was launched, a new performance management model focused on continuous development, which integrates the assessment of essential skills, goals, and recurring feedback. The initiative seeks to strengthen relationships of trust between leaders, teams, and internal customers, promoting a culture oriented toward collective growth.

In addition to measuring results, the model considers how deliverables are achieved, aligning performance with the organizational culture. As part of this strategy, a Feedback Campaign was conducted, with training and materials that encourage continuous and constructive feedback, which is essential for consolidating a high-performance culture.

The initiatives adopted were recognized externally. During this period, Cognia and SOMOS were certified as an Excellent Place to Work, according to the Great Place to Work (GPTW) methodology. In addition, Cognia was recognized among the Best Companies to Work For™ – Diversity 2024/25, in the Women and Ethnic-Racial categories, reinforcing its progress in inclusion and equity practices.

These actions and recognitions reflect the company's commitment to building a solid, connected, and future-ready organizational culture.

Innovation: strategic continuity in the sustainable growth agenda

In 2Q25, we moved forward with discipline and consistency in our innovation agenda, which is fully integrated with Cognia's long-term strategy. The Corporate Venture Building (CVB) and Open Innovation fronts remain structured and guided by the company's strategic priorities, contributing directly to the strengthening of our core business and to the identification and capture of new avenues for growth. We continue to explore and consolidate opportunities that reinforce our educational proposition of “being a company with educational services for 2 years, 100 years,” ensuring that innovation remains a central element in our sustainable value creation.

Corporate Venture Building (CVB): we remain focused on testing and scaling new business opportunities in line with the company's strategic vision. In addition to growth in non-regulated open courses, it is worth highlighting the thesis that combines well-being and efficiency in management, reaching more than 3,400 people/services. Currently, the thesis is present in 20 units, distributed throughout all regions of the country. The initiative continues to expand, with plans to operate in 79 units by the end of August, consolidating itself as a scalable model and maintaining its focus on social impact, graduate employability, and customer experience.

Open Innovation: Our strategy for connecting with startups and partners continues to accelerate, with a total of more than 250 startups operating in areas related to Cognia – which shows that we are significantly expanding this connection, bringing innovation in an agile way to strategic "must win battles."

ESG: Advances that transform society and strengthen our commitments...

We ended the semester with significant achievements, reinforcing our commitment to building a more sustainable, inclusive, and transformative future through education.

In May, we reaffirmed our participation in the Corporate Sustainability Index (ISE B3) Portfolio for 2025/2026, for the third consecutive year. We presented our 2024 results in our Integrated Report, independently assured by KPMG. The document highlights the significant progress made in our sustainability journey.

As mentioned earlier, we received the Great Place To Work (GPTW) seal, in addition to recognition in the GPTW Women and GPTW Ethnic-Racial categories. Another highlight was the recognition by the CIEE - Ponte Para o

Trabalho (Bridge to Work) Award, which honored our Educational Institutions for their commitment to youth employability.

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

KROTON | OPERATING PERFORMANCE

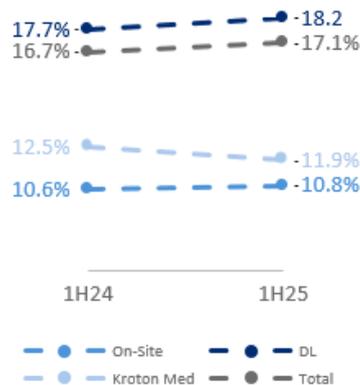
Student Base and Movement: Undergraduate

	Total			On-Site			Kroton Med			DL		
	1H25	1H24	Chg.%	1H25	1H24	Chg.%	1H25	1H24	Chg.%	1H25	1H24	Chg.%
Initial Base	1,054,730	954,133	10.5%	141,735	140,038	1.2%	37,154	33,461	11.0%	875,841	780,634	12.2%
<i>Graduations</i>	(117,507)	(117,713)	(0.2%)	(15,959)	(19,852)	(19.6%)	(3,060)	(3,182)	(3.8%)	(98,488)	(94,679)	4.0%
Intake	509,739	529,267	(3.7%)	52,113	52,093	-	13,450	13,561	(0.8%)	444,176	463,613	(4.2%)
<i>Dropout and Non-Renewal</i>	(246,719)	(227,470)	8.5%	(19,247)	(18,188)	5.8%	(5,645)	(5,478)	3.0%	(221,827)	(203,804)	8.8%
Final Base	1,200,243	1,138,217	5.4%	158,642	154,091	3.0%	41,899	38,362	9.2%	999,702	945,764	5.7%

As explained in the previous quarter, the intake figures disclosed include PROUNI students, who do not generate revenue, resulting in a 3.7% decrease in intake for the first half of 2025. Excluding PROUNI students, intake remained in line with the first half of 2024, with growth of 10.9% in on-site intake, 5.7% in Kroton Med, and a 0.3% decrease in DL. This mix, which is more concentrated on students with high attendance rates, led to an increase in the average ticket for freshmen, resulting in a 17.0% growth in intake revenue for the semester.

With this growth in intake and our ongoing commitment to improving the student experience, the total student base grew 5.4% in the first half of 2025, excluding PROUNI students, this growth was 7.0%, with growth in all segments. This was the 16th consecutive quarter of student base growth.

Semester Dropout Rate



Average Ticket ¹

	Total			On-Site			Kroton Med			DL		
	1H25	1H24	Chg.%	1H25	1H24	Chg.%	1H25	1H24	Chg.%	1H25	1H24	Chg.%
Average ticket	386	362	6.6%	817	810	0.9%	1,964	1,966	(0.1%)	267	238	12.2%

The total average ticket for the student base expanded by 6.6% compared to 1H24. In On-Site courses, there was growth of 0.9% and 12.2% in DL, as a result of the more significant pass-through of inflation to veteran students and higher intake in courses with high Lifetime Value (LTV). The ticket for Kroton Med remained stable during the semester. This effect is a result of the MEC's extension of the FIES renewal date to the end of the semester. This schedule change caused a shift in the re-enrollment curve for FIES medical students to the second quarter, which balanced the average ticket compared to the decline presented in 1Q25.

Student Base and Movement: Graduate

	Graduation		
	2Q25	2Q24	Chg.%
Initial Base	90,786	85,887	5.7%
<i>Graduations</i>	(32,941)	(24,725)	33.2%
Intake	26,040	26,021	0.1%
<i>Dropout and Non-Renewal</i>	(2,281)	(2,178)	4.7%
Final Base	81,604	85,005	-4.0%

In the second quarter of 2025, the volume of student intake in graduate programs remained in line with the results obtained in the second quarter of 2024. However, due to the increase in the number of graduates, the graduate student base showed a reduction of 4.0% in the second quarter of 2025 compared to the same period in 2024. Our expectation is that the intake volume will return to growth in the coming quarters, which will allow us to resume growth in the graduate student base in the future.

¹ Student base used to calculate average ticket does not include Prouni students, as they have full scholarships; Revenue from On-Site, Kroton Med, and DL excludes: transfers to partner hubs, adjustments to present value, and compulsory and renegotiation discounts. The average ticket presented is the division between net revenue for the period and the number of students in each category.

KROTON | FINANCIAL PERFORMANCE

<i>Kroton - Values in R\$ ('000)</i>	2Q25	2Q24	Chg.%	1H25	1H24	Chg.%
Gross Revenue	1,645,131	1,530,422	7.5%	3,100,785	2,849,978	8.8%
On-Site	544,913	551,843	-1.3%	1,051,513	1,033,426	1.8%
Kroton MED	289,100	262,023	10.3%	540,527	498,361	8.5%
EAD	811,118	716,556	13.2%	1,508,745	1,318,191	14.5%
Gross Revenue Deductions	(412,539)	(442,763)	-6.8%	(790,329)	(855,195)	-7.6%
On-Site	(218,254)	(234,930)	-7.1%	(413,781)	(463,569)	-10.7%
Kroton MED	(62,263)	(58,509)	6.4%	(115,791)	(118,359)	-2.2%
EAD	(132,022)	(149,324)	-11.6%	(260,757)	(273,267)	-4.6%
Net Revenue	1,232,592	1,087,659	13.3%	2,310,456	1,994,783	15.8%
On-Site	326,659	316,913	3.1%	637,732	569,857	11.9%
Kroton MED	226,837	203,514	11.5%	424,736	380,002	11.8%
EAD	679,096	567,232	19.7%	1,247,988	1,044,924	19.4%
Total of Costs	(241,828)	(215,210)	12.4%	(416,118)	(375,680)	10.8%
On-Site	(134,687)	(121,904)	10.5%	(234,994)	(213,481)	10.1%
Kroton MED	(65,616)	(57,749)	13.6%	(113,339)	(100,872)	12.4%
EAD	(41,525)	(35,557)	16.8%	(67,785)	(61,327)	10.5%
Gross Income	990,764	872,449	13.6%	1,894,338	1,619,103	17.0%
<i>Gross Margin %</i>	<i>80.4%</i>	<i>80.2%</i>	<i>0.2 p.p.</i>	<i>82.0%</i>	<i>81.2%</i>	<i>0.8 p.p.</i>
On-Site	191,972	195,009	-1.6%	402,738	356,376	13.0%
<i>Gross Margin %</i>	<i>58.8%</i>	<i>61.5%</i>	<i>-2.8 p.p.</i>	<i>63.2%</i>	<i>62.5%</i>	<i>0.6 p.p.</i>
Kroton MED	161,221	145,765	10.6%	311,397	279,130	11.6%
<i>Gross Margin %</i>	<i>71.1%</i>	<i>71.6%</i>	<i>-0.6 p.p.</i>	<i>73.3%</i>	<i>73.5%</i>	<i>-0.1 p.p.</i>
EAD	637,571	531,675	19.9%	1,180,203	983,597	20.0%
<i>Gross Margin %</i>	<i>93.9%</i>	<i>93.7%</i>	<i>0.2 p.p.</i>	<i>94.6%</i>	<i>94.1%</i>	<i>0.4 p.p.</i>

Kroton's Consolidated Net Revenue in 2Q25 grew 13.3% compared to 2Q24, reaching R\$ 1,232.6 million, with positive growth in all segments, including double-digit growth in Kroton Med and DL, due to an increase in the student base and a higher LTV mix. In the first half of the year, which we understand to be the best way to analyze Kroton's business unit given the seasonality between quarters, Net Revenue reached R\$ 2,310.5 million, representing growth of 15.8%, with double-digit growth in all segments.

As explained in the 4Q24 disclosure, we changed the allocation of discounts for inactive students, which until 3Q24 reduced Net Revenue, to be registered as PDA in 4Q24. This change in allocation has no impact on the Company's EBITDA, but more clearly reflects actual revenue growth and allows the Collection team to negotiate more efficiently with inactive students who are already 100% provisioned. For comparable purposes, in 2Q24, we recorded a volume of approximately R\$ 23.5 million that negatively impacted revenue. Excluding this impact, Kroton's net revenue grew 10.9% in 2Q25 versus 2Q24. In the first half of 2024, reallocated discounts totaled approximately R\$ 57.6 million. Excluding this impact, Net Revenue for 1H25 grew 12.6%.

Gross profit reached R\$ 990.8 million in 2Q25, an increase of 13.6% versus 2Q24 and growth of 17.0% in the semester, totaling R\$ 1,894.3 million. These increases reflect the higher enrollment in hybrid courses, which more than offset the reduction in the gross margin of classroom courses and Kroton Med due to higher teacher costs in the quarter, resulting in Kroton's consolidated gross margin remaining at 0.2 p.p. versus 2Q24. In the year-to-date, Kroton showed a gain of 0.8 p.p. versus 1H24 in the Gross Margin, reflecting the expansion of the margin of on-site and distance learning courses given the intake cycles focused on courses with higher LTV.

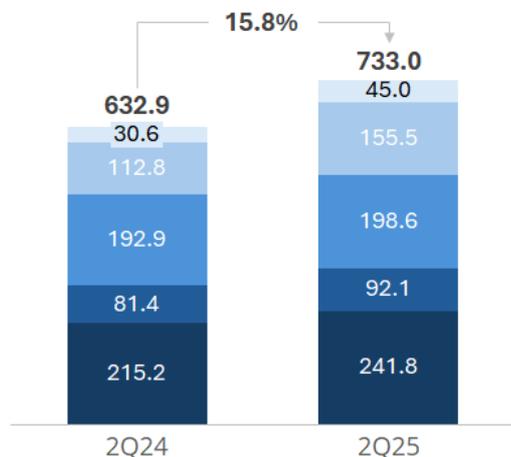
KROTON | CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

Kroton - Values in R\$ ('000)	2Q25	2Q24	Chg.%	1H25	1H24	Chg.%
Gross Revenue	1,645,131	1,530,422	7.5%	3,100,785	2,849,978	8.8%
Gross Revenue Deductions	(412,539)	(442,763)	-6.8%	(790,329)	(855,195)	-7.6%
Net Revenue	1,232,592	1,087,659	13.3%	2,310,456	1,994,783	15.8%
Total of Costs	(241,828)	(215,210)	12.4%	(416,118)	(375,680)	10.8%
Cost of Goods	(1,955)	(2,270)	-13.9%	(3,617)	(3,258)	11.0%
Cost of Services	(239,873)	(212,940)	12.6%	(412,501)	(372,422)	10.8%
Gross Income	990,764	872,449	13.6%	1,894,338	1,619,103	17.0%
<i>Gross Margin</i>	<i>80.4%</i>	<i>80.2%</i>	<i>0.2 p.p.</i>	<i>82.0%</i>	<i>81.2%</i>	<i>0.8 p.p.</i>
Total Operating Expenses	(198,583)	(192,947)	2.9%	(410,806)	(385,922)	6.4%
Personnel Expenses	(88,245)	(100,677)	-12.3%	(177,228)	(189,367)	-6.4%
General and Administrative Expenses	(110,338)	(92,270)	19.6%	(233,578)	(196,555)	18.8%
Provision for Doubtful Account - PDA	(155,565)	(112,820)	37.9%	(303,931)	(210,666)	44.3%
(+) Interest and Penalties on Tuition	6,614	14,750	-55.2%	27,716	35,002	-20.8%
Selling and Marketing Expenses	(92,123)	(81,386)	13.2%	(237,588)	(236,677)	0.4%
Operating Result	551,107	500,046	10.2%	969,729	820,839	18.1%
<i>Operating Margin</i>	<i>44.7%</i>	<i>46.0%</i>	<i>-1.3 p.p.</i>	<i>42.0%</i>	<i>41.1%</i>	<i>0.9 p.p.</i>
Corporate Expenses	(44,950)	(30,558)	47.1%	(73,767)	(63,484)	16.2%
Recurring EBITDA	506,157	469,488	7.8%	895,962	757,355	18.3%
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	<i>41.1%</i>	<i>43.2%</i>	<i>-2.1 p.p.</i>	<i>38.8%</i>	<i>38.0%</i>	<i>0.8 p.p.</i>
(-) Non-Recurring Items	(22,578)	(23,944)	-5.7%	(29,834)	(32,512)	-8.2%
EBITDA	483,579	445,544	8.5%	866,128	724,843	19.5%
<i>EBITDA Margin</i>	<i>39.2%</i>	<i>41.0%</i>	<i>-1.8 p.p.</i>	<i>37.5%</i>	<i>36.3%</i>	<i>1.2 p.p.</i>

In the second quarter of 2025, Kroton's recurring EBITDA reached R\$ 506.2 million, representing growth of 7.8% compared to 2Q24. However, EBITDA margin declined by 2.1 p.p. This reduction is mainly attributed to a more challenging comparative base in the second quarter of 2024. As disclosed in 2Q24, there was a reversal of a provision of approximately R\$ 35 million in general and administrative expenses. This reversal was related to a legal dispute over the limitation of the calculation basis for the payment of social security contributions to the S System.

In the first half of the year, recurring EBITDA reached R\$ 896.0 million, representing a double-digit increase of 18.3%, with a margin expansion of 0.8 p.p. in the period. This gain reflects the expansion of the gross margin explained above.

Costs and Expenses¹ (R\$ million)



% NOR	2Q24	2Q25	Δ
Corporate Expenses	2.8%	3.6%	+ 0.8 p.p
PDA	10.4%	12.6%	+2.2 p.p
Operational Loss	17.7%	16.1%	- 1.6 p.p
Selling and Marketing Expenses	7.5%	7.5%	n.a
Total Costs	19.8%	19.6%	- 0.2 p.p
Total	58.2%	59.4%	+ 1.2 p.p

¹ Total costs and expenses do not include Interest and interest for late payment.

Costs and Expenses in 2Q25 totaled R\$ 733.0 million, an increase of 15.8% versus 2Q24, with the main impacts being:

- (i) A 0.8 p.p. increase in Corporate Expenses, due to the adjustment of social security and pension charges generated by the increase in the share price of the long-term incentive program for executives and employees;
- (ii) An increase in the PDA/NOR ratio from 10.4% to 12.6%, due to a change in the allocation of discounts for inactive students, which, as of 4Q24, began to be allocated to this line, normalizing the effect in 2Q24, with this indicator remaining in line (see comparison below);
- (iii) Reduction of 1.6 p.p. in Operating Expenses, impact of the reduction in the Personnel Expenses line, driven by a set of factors: a) the reallocation of some Kroton teams to the corporate, driven by organizational changes focused on optimizing processes, centralizing functions, and improving efficiency; b) the reallocation of some employees to academic ERP consolidation technology projects to CAPEX; and; c) other seasonal effects, partially offsetting the increase in general and administrative expenses due to the reversal of contingencies from the S System of approximately R\$ 35 million that we had in 2Q24.

Costs and Expenses (R\$ million)



Costs and Expenses in 1H25 totaled R\$ 1,442.2 million, an increase of 13.3% compared to 1H24, with a productivity gain of 1.3 p.p. as a percentage of revenue:

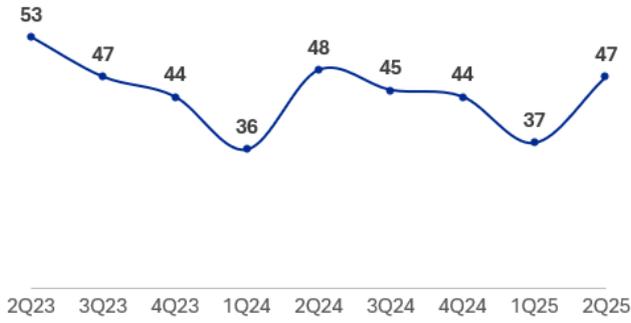
- (i) Increase in the ratio of PDA/NOR from 10.6% to 13.2%, due to the change in the allocation of discounts for inactive students;
- (ii) Reduction of 1.6 p.p. in Operating Expenses, resulting from the reallocations explained during the quarter and efficiency gains;
- (iii) Reduction of 1.5 p.p. in Selling and Marketing Expenses, given the strategy adopted throughout the semester, without the need for additional investments.

For greater transparency and ease in analyzing our results, we present below a comparative table of revenue growth and Provision for Doubtful Account (PDA) / Net Revenue (NOR), in adjusted amounts:

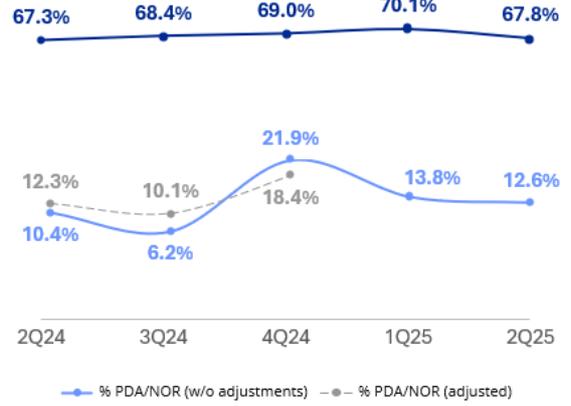
Consolidated Kroton	2Q24	Discount Reclassification	Kroton Proforma 2Q24	Kroton 2Q25	Chg.% 2Q25 x 2Q24 Proforma	1H24	Discount Reclassification	Kroton Proforma 1H24	Kroton 1H25	Chg.% 1H25 x 1H24 Proforma
Net Revenue	1,088	23	1,111	1,233	10.9%	1,995	58	2,053	2,310	12.6%
PDA	(113)	(23)	(136)	(156)	14.1%	(211)	(58)	(269)	(304)	13.2%
% PDA / NOR	10.4%		12.3%	12.6%	0.3 p.p.	10.6%		13.1%	13.2%	0.1 p.p.

The Average Collection Period (ACP) for paying students decreased slightly compared to 2Q24 (48 versus 47 days). During the same period, Kroton's student coverage ratio increased to 67.8%. For a better basis of comparison, we have included a historical PDA/NOR line, considering the adjustment for inactive students.

Average Collection Period (Payers)



Coverage Ratio (Total) and PDA/NOR



VASTA | OPERATING PERFORMANCE

Vasta's commercial cycle begins in the fourth quarter, when the first content deliveries to partner schools are made for the following year, and ends in the third quarter of the following year. For this reason, Vasta's performance analyses will, whenever possible, be carried out considering the total Business Cycle, in this case comprising 4Q24 to 3Q25 (2025 Cycle), compared with the accumulated figures for 4Q23 to 3Q24 (2024 Cycle).

2Q25 corresponds to the third quarter of the 2025 commercial cycle for Vasta. As a result, we have updated the number of partner schools and students enrolled for the 2025 cycle, already including contractual returns requested by customers within the normal business cycle.

	2025	2024	Chg.%
Partner Schools			
Partner Schools - Core Content	5,025	4,744	5.9%
Partner Schools - Complementary Solutions	2,149	1,722	24.8%
Students			
Students - Core Content	1,489,698	1,432,289	4.0%
Students - Complementary Content	563,525	483,132	16.6%

In the 2025 sales cycle, Vasta will provide core content solutions to approximately 1.5 million students and complementary solutions to more than 563,000 students. The growth in the student body and the number of schools is aligned with the company's strategy to focus on improving its customer base in 2025 through a better mix of schools and growth in premium education systems (Anglo, PH, Amplia, and Fibonacci), brands with higher average tickets, lower delinquency, greater adoption of complementary solutions, and long-term relationships.

The bilingual Start-Anglo school continues its accelerated growth, generating approximately R\$ 4.0 million in subscription revenue during the 2025 sales cycle. Although this represents a relatively modest portion of Vasta's total revenue, the performance reinforces Start-Anglo's strategic value and signals its potential to become a significant avenue for growth in the future. Additionally, we have 7 units in operation, 50 contracts signed to date, including 2 flagships, an increase of 30 contracts signed compared to the same period in 2024.

Net Revenue

Vasta - Values in R\$ ('000)	2Q25	2Q24	Chg.%	Cycle 2025	Cycle 2024	Chg.%
Net Revenue	358,500	294,352	21.8%	1,487,821	1,309,176	13.6%
Subscription	320,711	279,759	14.6%	1,340,155	1,152,005	16.3%
Core Content	316,373	275,816	14.7%	1,111,925	967,819	14.9%
Complementary Solutions	4,338	3,943	10.0%	228,230	184,186	23.9%
No - Subscription	28,960	14,593	98.5%	97,787	88,140	10.9%
B2G	8,829	-	n.a.	49,879	69,031	-27.7%

In 2Q25, Vasta's Net Revenue totaled R\$ 358.5 million, representing an increase of 21.8% compared to 2Q24. This growth was mainly driven by: (i) acceleration in the conversion of ACV into revenue; (ii) increase in non-subscription revenue in the quarter, especially due to a higher enrollment volume in our Start-Anglo schools and the Anglo pre-university course, and additionally due to a temporal mismatch between deliveries in the first and second quarters of 2025; (iii) by the results obtained in the B2G segment.

In the 2025 sales cycle to date, Net Revenue totaled R\$ 1,487.8 million, an increase of 13.6% compared to the same period in the 2024 sales cycle. Subscription revenue grew by 16.3%, with 14.9% in Core Content, which includes approximately R\$ 4.0 million in revenue from our growth avenue Start Anglo and 23.9% in Complementary Solutions, while Non-Subscription Revenue grew by 10.9% in the cycle.

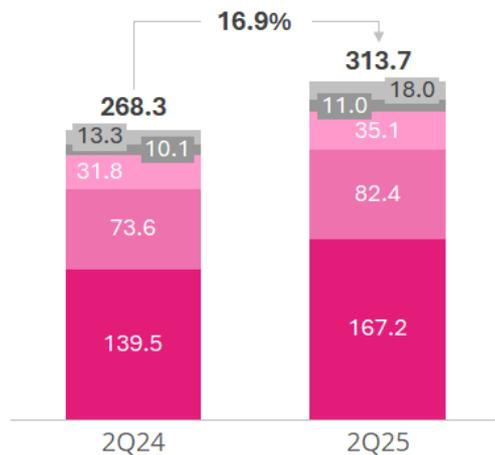
VASTA | FINANCIAL PERFORMANCE

Vasta - Values in R\$ ('000)	2Q25	2Q24	Chg.%	Cycle 2025	Cycle 2024	Chg.%
Gross Revenue	380,945	341,646	11.5%	1,547,208	1,415,476	9.3%
Gross Revenue Deductions	(22,445)	(47,294)	-52.5%	(59,387)	(106,300)	-44.1%
Net Revenue	358,500	294,352	21.8%	1,487,821	1,309,176	13.6%
Total of Costs	(167,150)	(139,543)	19.8%	(579,118)	(469,229)	23.4%
Cost of Goods	(132,954)	(112,236)	18.5%	(471,627)	(377,913)	24.8%
Cost of Services	(34,196)	(27,307)	25.2%	(107,491)	(91,316)	17.7%
Gross Income	191,350	154,809	23.6%	908,703	839,947	8.2%
Gross Margin	53.4%	52.6%	0.8 p.p.	61.7%	64.2%	-3.1 p.p.
Total Operating Expenses	(35,100)	(31,834)	10.3%	(97,647)	(105,606)	-7.5%
Personnel Expenses	(18,709)	(22,174)	-15.6%	(62,194)	(65,530)	-5.1%
General and Administrative Expenses	(16,391)	(9,660)	69.7%	(35,453)	(40,076)	-11.5%
Provision for Doubtful Account - PDA	(11,037)	(10,149)	8.7%	(45,386)	(52,348)	-13.3%
(+) Equity	(4,350)	(3,670)	18.5%	(8,255)	(6,082)	35.7%
Selling and Marketing Expenses	(82,383)	(73,579)	12.0%	(252,263)	(213,967)	17.9%
Operating Result	58,480	35,577	64.4%	505,152	461,944	9.4%
Operating Margin	16.3%	12.1%	4.2 p.p.	34.0%	35.3%	-1.3 p.p.
Corporate Expenses	(18,022)	(13,315)	35.4%	(47,269)	(45,308)	4.3%
Recurring EBITDA	40,458	22,262	81.7%	457,883	416,636	9.9%
Adjusted EBITDA Margin	11.3%	7.6%	3.7 p.p.	30.8%	31.8%	-1.0 p.p.
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	125	125	0.0%	102,806	470	21773.6%
(-) Non-Recurring Items	(696)	(1,865)	-62.7%	(23,347)	(12,696)	83.9%
EBITDA	39,887	20,522	94.4%	537,342	404,410	32.9%
EBITDA Margin	11.1%	7.0%	4.1 p.p.	36.1%	30.9%	5.2 p.p.

In 2Q25, Vasta's Gross Margin increased by 0.8 p.p. compared to 2Q24, due to an improved Net Revenue mix and efficiency gains in the quarter. In the accumulated cycle, we had a gross margin reduction of -3.1 p.p.

In 2Q25, Recurring EBITDA totaled R\$ 40.5 million, an increase of 81.7% compared to R\$ 22.3 million in 2Q24, mainly impacted by the Net Revenue mix and higher ACV conversion. In the accumulated cycle, Recurring EBITDA reached R\$ 457.9 million, representing an increase of 9.9% compared to the same period in 2024 and a margin of 30.8% versus 31.8%, respectively. The increase in Recurring EBITDA was mainly driven by operational efficiency gains and a favorable sales mix due to the growth of Core Content, offsetting lower net revenue in the B2G segment in the 2025 cycle.

Costs and Expenses¹ (R\$ milhões)



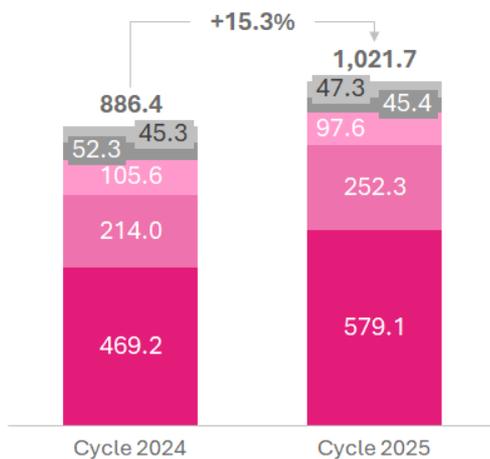
% NOR	2Q24	2Q25	Δ
Corporate Expenses	4.5%	5.0%	+0,5 p.p
PDA	3.4%	3.1%	-0.3 p.p
Operational Loss	10.8%	9.8%	-1.0 p.p
Selling and Marketing Expenses	25.0%	23.0%	-2.0 p.p
Total of Costs	47.4%	46.6%	-0.8 p.p
Total	91.1%	87.5%	-3.6 p.p

1- Total costs and expenses do not include Interest and Interest for Late Payment and Equity Equivalence.

Costs and Expenses in the second quarter of 2025 totaled R\$ 313.7 million, an increase of 16.9%, but with a dilution in the percentage of revenue of 3.6 p.p., with the main impacts being:

- (i) An increase of 0.5 p.p. in Corporate Expenses, due to the adjustment of social and social security charges generated by the increase in the price of shares in the long-term incentive program for executives and employees;
- (ii) Improvement of 1.0 p.p. in Operating Expenses, driven by operational efficiency and workforce optimization, as well as greater budgetary discipline;
- (iii) A 2.0 p.p. improvement in Sales and Marketing Expenses, due to marketing expenses for the new 2025/2026 contracts that were concentrated in the previous quarter.

Costs and Expenses¹ (R\$ million)



% NOR	Cycle 2024	Cycle 2025	Δ
Corporate Expenses	3.5%	3.2%	-0.3 p.p
PDA	4.0%	3.1%	-0.9 p.p
Operational Loss	8.1%	6.6%	-1.5 p.p
Selling and Marketing Expenses	16.3%	17.0%	+0.7 p.p
Total Costs	35.8%	38.9%	+3.1 p.p
Total	67.7%	68.8%	+1.1 p.p

Costs and Expenses in the 2025 Cycle totaled R\$ 1,021.7 million, an increase of 15.3%, with a 0.9 p.p. increase over revenue, with the main impacts being:

- (i) Improvement of 1.5 p.p. in Operating Expenses, due to process optimization, automation, and systems, as well as greater budgetary efficiency;
- (ii) Improvement of 0.9 p.p. in PDA, even considering a more restrictive credit scenario;
- (iii) Increase of 3.1 p.p. in total costs, due to a seasonal effect in production costs related to the mix of products and services delivered during the period.

SABER | OPERATING PERFORMANCE

Student Base

<i>Student Base</i>	2Q25	2Q24	% Y/Y	1Q25	% Q/Q
Red Balloon Schools and Franchisees	121	128	-5.5%	121	0.0%
Red Balloon Students	38,731	34,263	13.0%	38,662	0.2%

The number of Red Balloon units decreased by 5.5% compared to the same period in 2024. The student base grew by 13.0%, due to greater participation by franchisees in the period.

Net Revenue

<i>Saber Revenues - Values in R\$ ('000)</i>	2Q25	2Q24	Chg.%	1H25	1H24	Chg.%
Net Revenue	83,902	73,204	14.6%	217,077	266,336	-18.5%
Net Revenue from NBTP	22,250	23,900	-6.9%	28,743	96,187	-70.1%
Books Sold - Postsecondary	-	10,143	-	-	31,647	-
Net Revenue - Languages	13,576	12,633	7.5%	53,636	52,841	1.5%
Net Revenue - Other Services	48,076	26,528	81.2%	134,698	85,661	57.2%

In 2Q25, Saber's Net Revenue totaled R\$ 83.9 million, representing a 14.6% increase compared to 2Q24. This result was driven by an 81.2% growth in the Other Services line, composed of Educational Solutions, which includes the performance of Voomp and Acerta Brasil products. This growth offset the 6.9% decrease in Net Revenue from NBTP — in line with the Company's expectations, given that the 2024 commercial calendar did not include the New Purchase modality and the sale of higher education and technical book operations (SETS).

SABER | FINANCIAL PERFORMANCE

<i>Saber - Values in R\$ ('000)</i>	2Q25	2Q24	Chg.%	1H25	1H24	Chg.%
Gross Revenue	96,358	89,275	7.9%	237,518	288,456	-17.7%
Gross Revenue Deductions	(12,456)	(16,071)	-22.5%	(20,441)	(22,120)	-7.6%
Net Revenue	83,902	73,204	14.6%	217,077	266,336	-18.5%
Total of Costs	(36,429)	(43,780)	-16.8%	(78,953)	(145,786)	-45.8%
Cost of Goods	(27,255)	(36,503)	-25.3%	(60,872)	(126,212)	-51.8%
Cost of Services	(9,174)	(7,277)	26.1%	(18,081)	(19,574)	-7.6%
Gross Income	47,473	29,424	61.3%	138,124	120,550	14.6%
<i>Gross Margin</i>	56.6%	40.2%	16.4 p.p.	63.6%	45.3%	18.3 p.p.
Total Operating Expenses	(17,044)	(16,886)	0.9%	(36,944)	(38,643)	-4.4%
Personnel Expenses	(12,409)	(11,522)	7.7%	(26,166)	(26,291)	-0.5%
General and Administrative Expenses	(4,635)	(5,364)	-13.6%	(10,778)	(12,352)	-12.7%
Provision for Doubtful Account - PDA	(921)	(940)	-2.0%	(3,821)	413	-1025.2%
(+) Interest and Penalties on Tuition	9	-	n.a.	23	-	n.a.
(+) Equity	-	89	n.a.	-	588	n.a.
Selling and Marketing Expenses	(19,030)	(14,967)	27.1%	(33,124)	(31,205)	6.1%
Operating Result	10,487	(3,280)	-419.7%	64,258	51,703	24.3%
<i>Operating Margin</i>	12.5%	-4.5%	17.0 p.p.	29.6%	19.4%	10.2 p.p.
Corporate Expenses	(8,055)	(6,842)	17.7%	(13,246)	(14,214)	-6.8%
Recurring EBITDA	2,432	(10,122)	-124.0%	51,012	37,489	36.1%
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	2.9%	-13.8%	16.7 p.p.	23.5%	14.1%	9.4 p.p.
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	-	573	n.a.	(0)	10,928	n.a.
(-) Non-Recurring Items	(704)	(2,394)	-70.6%	(1,242)	(20,595)	-94.0%
EBITDA	1,728	(11,943)	-114.5%	49,770	27,823	78.9%
<i>EBITDA Margin</i>	2.1%	-16.3%	18.4 p.p.	22.9%	10.4%	12.5 p.p.

Saber's Gross Margin expanded by 16.4 p.p. in 2Q25, reaching 56.6%, due to the reduction in costs and an increase in Net Revenue, driven by the Other Services line.

As mentioned in the previous quarter, 2025 will be a year of NBTP purchases for high school years, so we expect to return to previous cost levels in the next semester, due to the development of editorial products and advertising (marketing and commercial) expenses and results, depending on the market share we achieve in the new program.

In 2Q25, Saber's Recurring EBITDA grew 124.0% and expanded 36.1% in the first half of the year. The EBITDA margin improved 16.7 p.p. in the quarter and 9.4 p.p. in the first half, driven by the revenue mix mentioned above.

COGNA CONSOLIDATED RESULTS

OPENINGS BY COMPANY (QUARTER)

	Kroton	Vasta	Saber	BU's Elimination	Cogna Consolidated	
<i>Values in R\$ ('000)</i>	2Q25	2Q25	2Q25	2Q25	2Q25	% Net Rev.
Gross Revenue	1,645,131	380,945	96,358	(10,394)	2,112,040	126.9%
Gross Revenue Deductions	(412,539)	(22,445)	(12,456)	-	(447,440)	-26.9%
Net Revenue	1,232,592	358,500	83,902	(10,394)	1,664,600	100.0%
Costs (COGS)	(241,828)	(167,150)	(36,429)	13,005	(432,402)	-26.0%
Cost of Goods	(1,955)	(132,954)	(27,255)	13,005	(149,159)	-9.0%
Cost of Services	(239,873)	(34,196)	(9,174)	-	(283,243)	-17.0%
Gross Income	990,764	191,350	47,473	2,612	1,232,198	74.0%
Operating Expenses	(198,583)	(35,100)	(17,044)	-	(250,727)	-15.1%
Personnel Expenses	(88,245)	(18,709)	(12,409)	-	(119,363)	-7.2%
General and Administrative Expenses	(110,338)	(16,391)	(4,635)	-	(131,364)	-7.9%
Provision for Doubtful Accounts - PDA	(155,565)	(11,037)	(921)	-	(167,522)	-10.1%
(+) Interest and Penalties on Tuition	6,614	-	9	-	6,624	0.4%
(+) Equity Income from Subsidiaries	-	(4,350)	-	-	(4,350)	-0.3%
Sales and Marketing Expenses	(92,123)	(82,383)	(19,030)	-	(193,536)	-11.6%
Operating Result	551,107	58,480	10,487	2,612	622,687	37.4%
Corporate Expenses	(44,950)	(18,022)	(8,055)	-	(71,027)	-4.3%
Recurring EBITDA	506,157	40,458	2,432	2,612	551,660	33.1%
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	-	125	-	-	125	0.0%
(-) Nonrecurring Items	(22,578)	(696)	(704)	-	(23,978)	-1.4%
EBITDA	483,579	39,887	1,728	2,612	527,807	31.7%
Depreciation and Amortization	-	-	-	-	(221,128)	-13.3%
Financial Result	-	-	-	-	(198,600)	-11.9%
Income and Social Contribution Tax	-	-	-	-	(2,183)	-0.1%
Minority Interest	-	-	-	-	12,903	0.8%
Net Profit (Loss)	-	-	-	-	118,799	7.1%
(+) Intangible Amortization (Acquisitions)	-	-	-	-	59,274	3.6%
Adjusted Profit (Loss)	-	-	-	-	178,073	10.7%

OPENING BY COMPANY (SEMESTER)

	Kroton	Vasta	Saber	BU's Elimination	Cogna Consolidated	
<i>Values in R\$ ('000)</i>	1H25	1H25	1H25	1H25	1H25	% Net Rev.
Gross Revenue	3,100,785	839,300	237,518	(24,197)	4,153,406	126.2%
Gross Revenue Deductions	(790,329)	(50,408)	(20,441)	0	(861,178)	-26.2%
Net Revenue	2,310,456	788,892	217,077	(24,197)	3,292,228	100.0%
Costs (COGS)	(416,118)	(319,553)	(78,953)	27,317	(787,307)	-23.9%
Cost of Goods	(3,617)	(253,801)	(60,872)	27,317	(290,973)	-8.8%
Cost of Services	(412,501)	(65,752)	(18,081)	-	(496,334)	-15.1%
Gross Income	1,894,338	469,339	138,124	3,120	2,504,921	76.1%
Operating Expenses	(410,806)	(72,334)	(36,944)	-	(520,084)	-15.8%
Personnel Expenses	(177,228)	(40,981)	(26,166)	-	(244,375)	-7.4%
General and Administrative Expenses	(233,578)	(31,353)	(10,778)	-	(275,709)	-8.4%
Provision for Doubtful Accounts - PDA	(303,931)	(23,583)	(3,821)	-	(331,335)	-10.1%
(+) Interest and Penalties on Tuition	27,716	-	23	0	27,739	0.8%
(+) Equity Income from Subsidiaries	-	(5,972)	-	-	(5,972)	-0.2%
Sales and Marketing Expenses	(237,588)	(180,082)	(33,124)	-	(450,794)	-13.7%
Operating Result	969,729	187,368	64,258	3,120	1,224,475	37.2%
Corporate Expenses	(73,767)	(29,791)	(13,246)	0	(116,804)	-3.5%
Recurring EBITDA	895,962	157,577	51,012	3,120	1,107,671	33.6%
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	-	250	(0)	-	250	0.0%
(-) Nonrecurring Items	(29,834)	(1,518)	(1,242)	-	(32,594)	-1.0%
EBITDA	866,128	156,309	49,770	3,120	1,075,327	32.7%
Depreciation and Amortization	-	-	-	-	(445,742)	-13.5%
Financial Result	-	-	-	-	(397,271)	-12.1%
Income and Social Contribution Tax	-	-	-	-	(32,169)	-1.0%
Minority Interest	-	-	-	-	13,763	0.4%
Net Profit (Loss)	-	-	-	-	213,908	6.5%
(+) Intangible Amortization (Acquisitions)	-	-	-	-	118,547	3.6%
Adjusted Profit (Loss)	-	-	-	-	332,455	10.1%

2Q25 RESULTS | CONSOLIDATED

Consolidated - Values in R\$ ('000)	2Q25	2Q24	Chg.%	1H25	1H24	Chg.%
Gross Revenue	2,112,040	1,947,892	8.4%	4,153,406	3,937,141	5.5%
Gross Revenue Deductions	(447,440)	(506,129)	-11.6%	(861,178)	(956,863)	-10.0%
Net Revenue	1,664,600	1,441,763	15.5%	3,292,228	2,980,278	10.5%
Total of Costs	(432,402)	(385,080)	12.3%	(787,307)	(776,154)	1.4%
Cost of Goods	(149,159)	(137,556)	8.4%	(290,973)	(334,807)	-13.1%
Cost of Services	(283,243)	(247,524)	14.4%	(496,334)	(441,347)	12.5%
Gross Income	1,232,198	1,056,683	16.6%	2,504,921	2,204,124	13.6%
<i>Gross Margin</i>	74.0%	73.3%	0.7 p.p.	76.1%	74.0%	2.1 p.p.
Total Operating Expenses	(250,727)	(241,668)	3.7%	(520,084)	(502,486)	3.5%
Personnel Expenses	(119,363)	(134,373)	-11.2%	(244,375)	(262,047)	-6.7%
General and Administrative Expenses	(131,364)	(107,295)	22.4%	(275,709)	(240,439)	14.7%
Provision for Doubtful Account - PDA	(167,522)	(123,910)	35.2%	(331,335)	(233,608)	41.8%
(+) Interest and Penalties on Tuition	6,624	14,750	-55.1%	27,739	35,002	-20.8%
Equity	(4,350)	(3,580)	21.5%	(5,972)	(5,843)	2.2%
Selling and Marketing Expenses	(193,536)	(169,933)	13.9%	(450,794)	(414,722)	8.7%
Operating Result	622,687	532,342	17.0%	1,224,475	1,082,467	13.1%
<i>Operating Margin</i>	37.4%	36.9%	0.5 p.p.	37.2%	36.3%	0.9 p.p.
Corporate Expenses	(71,027)	(50,715)	40.1%	(116,804)	(105,359)	10.9%
Recurring EBITDA	551,660	481,628	14.5%	1,107,671	977,108	13.4%
<i>Recurring EBITDA Margin</i>	33.1%	33.4%	-0.3 p.p.	33.6%	32.8%	0.8 p.p.
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	125	698	-82.1%	250	11,273	-97.8%
(-) Non-Recurring Items	(23,978)	(28,203)	-15.0%	(32,594)	(56,668)	-42.5%
EBITDA	527,807	454,123	16.2%	1,075,327	931,713	15.4%
<i>EBITDA Margin</i>	31.7%	31.5%	0.2 p.p.	32.7%	31.3%	1.4 p.p.
Depreciation and Amortization	(221,128)	(222,323)	-0.5%	(445,742)	(447,550)	-0.4%
Financial Result	(198,600)	(283,827)	-30.0%	(397,271)	(529,369)	-25.0%
Income Tax / Social Contribution	13,304	(1,372)	-1069.7%	(12,669)	(13,501)	-6.2%
Deferred Income Tax / Social Contribution	(15,487)	29,742	-152.1%	(19,500)	31,406	-162.1%
Minority Interest	12,903	15,334	-15.9%	13,763	10,465	31.5%
Net Profit (Loss)	118,799	(8,323)	-1527.4%	213,908	(16,835)	-1370.6%
<i>Net Margin</i>	7.1%	-0.6%	7.7 p.p.	6.5%	-0.6%	7.1 p.p.
(+) Intangible Amortization (Acquisitions)	59,274	58,777	0.8%	118,547	117,794	0.6%
Adjusted Profit (Loss)	178,073	50,454	252.9%	332,455	100,959	229.3%
<i>Adjusted Net Margin</i>	10.7%	3.5%	7.2 p.p.	10.1%	3.4%	6.7 p.p.

In 2Q25, Cognia's Net Revenue grew 15.5% in the consolidated results, reaching R\$ 1,664.6 million, compared to the same period in 2024, reflecting revenue growth in all three business units. Year-to-date, Net Revenue was R\$ 3,292.2 million, an increase of 10.5%.

Recurring EBITDA grew 14.5% in the quarter and reached R\$ 551.7 million, with a recurring EBITDA margin of 33.1%, reduction of 0.3 p.p. compared to 2Q24, reflecting efficiency gains at Vasta and Saber that partially offset margin pressure at Kroton due to the reversal of contingencies related to the S System mentioned above. In the year-to-date, Recurring EBITDA and Margin grew 13.4% and 0.8 p.p., respectively, as a result of efficiency gains at Kroton and Saber.

Corporate Expenses

<i>Consolidated - Values in R\$ ('000)</i>	2Q25	2Q24	Chg.%	1H25	1H24	Chg.%
Corporate Expenses	(71,027)	(50,715)	40.1%	(116,804)	(105,359)	10.9%
Personnel Expenses	(44,445)	(35,382)	25.6%	(82,622)	(71,793)	15.1%
General and Administrative Expenses	(26,582)	(15,333)	73.4%	(34,182)	(33,566)	1.8%
<i>% of Net Revenue</i>	2Q25	2Q24	Chg.%	1H25	1H24	Chg.%
Corporate Expenses	-4.3%	-3.5%	-0.8 p.p.	-3.5%	-3.5%	0.0 p.p.
Personnel Expenses	-2.7%	-2.5%	-0.2 p.p.	-2.5%	-2.4%	-0.1 p.p.
General and Administrative Expenses	-1.6%	-1.1%	-0.5 p.p.	-1.0%	-1.1%	0.1 p.p.

In the quarter, we observed a 40.1% increase in Corporate Expenses compared to 2Q24:

- (i) Personnel Expenses: relocation of some Kroton teams to Corporate, driven by organizational changes focused on optimizing processes, centralizing functions, and improving efficiency and updating social security and pension charges generated by the increase in the stock price of the long-term incentive program for executives and employees;
- (ii) General and Administrative Expenses: temporary shift of technology expenses from 1Q25 to 2Q25.

Year-to-date, Corporate Expenses grew 10.9%, due to higher Personnel Expenses, as explained above.

Non-Recurring Items

<i>Values in R\$ ('000)</i>	2Q25	2Q24	Chg.%	1H25	1H24	Chg.%
Severance	(14,191)	(24,982)	-43.2%	(20,803)	(33,787)	-38.4%
M&A and expansion	(1,211)	(2,804)	-56.8%	(2,327)	(25,546)	-90.9%
Sale/Write-off of Fixed Assets	1,568	(417)	-475.9%	3,512	2,665	31.8%
Restructuring	(10,144)	0	n.a.	(12,976)	0	n.a.
Total Nonrecurring	(23,978)	(28,203)	-15.0%	(32,594)	(56,668)	-42.5%

Non-recurring items decreased by 15.0% in 2Q25 compared to 2Q24. This reduction was mainly driven by lower expenses with employee severance payments, a direct result of internal team synergies achieved in 2Q24. This positive impact more than offset the increase in Restructuring costs to adapt our structures given the restructuring efforts related to Kroton's portfolio, aimed at reducing rental expenses at our units. In the year-to-date, non-recurring items decreased by 42.5%.

Financial

Result

Consolidated - Values in R\$ ('000)	2Q25	2Q24	Chg.%	1H25	1H24	Chg.%
(+) Financial Revenues	69,588	47,199	47.4%	121,949	114,509	6.5%
Interest on Financial Investment	38,843	28,276	37.4%	71,232	73,209	-2.7%
Earnings from derivative financial instruments	17,461	4,544	284.3%	33,602	4,854	592.3%
Reversals of Contingencies	-	-	n.a.	-	9,688	-100.0%
Others	13,284	14,379	-7.6%	17,115	26,758	-36.0%
(-) Financial Expenses	(268,188)	(331,026)	-19.0%	(519,220)	(643,878)	-19.4%
Banks Expenses	(6,235)	(3,652)	70.7%	(11,393)	(8,086)	40.9%
Interest on Leasing	(72,530)	(72,368)	0.2%	(145,360)	(145,551)	-0.1%
Interest on Loans	(135,462)	(154,557)	-12.4%	(262,053)	(317,290)	-17.4%
Interest forfait	(21,004)	(20,110)	4.4%	(36,894)	(41,334)	-10.7%
Interest on Loans for Acquisitions	327	(1,832)	-117.8%	(3,943)	(5,086)	-22.5%
Loss with derivative financial instruments	(5,540)	(43,722)	-87.3%	(11,231)	(57,814)	-80.6%
Restatement of Contingencies	(12,239)	(20,295)	-39.7%	(24,380)	(45,964)	-47.0%
Others	(15,505)	(14,490)	7.0%	(23,966)	(22,753)	5.3%
Financial Result ¹	(198,600)	(283,827)	-30.0%	(397,271)	(529,369)	-25.0%

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

Financial income was positively impacted by gains on financial instruments and derivatives of R\$ 12.9 million between quarters, and there was an increase in interest on financial investments of R\$ 10.5 million, due to the high SELIC rate between years.

The Financial Expense line decreased by 19.0% between 2Q25 and 2Q24, with a positive highlight being the reduction of R\$ 19.1 in Interest on Loans, due to Liability Management actions carried out between the years. Still comparing the two quarters, there was an improvement in losses on financial instruments, related to swaps in the amount of R\$ 38.2 million. In addition, the contingency provision line decreased by 39.7% between the quarters, due to reversals of contingencies.

Both in Revenue and Financial Expenses, the line-item Gains and Losses on derivative financial instruments was impacted by the fair value measurement of derivative financial instruments, which had a direct effect on the financial result. Operations with derivative financial instruments generated revenue of R\$ 11.9 million this quarter versus an expense of R\$ 39.1 million in 2Q24.. We emphasize that the purpose of the hedge is to protect financial results and reduce volatility. With this strategy, all our gross debt (except M&A) is tied to the CDI, which aligns assets and liabilities, resulting in a debt cost of CDI + 1.63%. We highlight that the Company does not use derivative financial instruments for speculative purposes.

Capex and Expansion Investments

Values in R\$ ('000)	2Q25	2Q24	Chg.%	1H25	1H24	Chg.%
Recurring Capex	86,970	71,955	20.9%	202,435	142,380	42.2%
% Net Revenue	5.2%	5.0%	0.2 p.p.	6.1%	4.8%	1.3 p.p.
Infrastructure	19,147	18,253	4.9%	67,739	42,690	58.7%
Content Production	18,603	25,154	-26.0%	32,802	44,794	-26.8%
Technology	49,219	28,548	72.4%	101,893	54,896	85.6%
Investment in Expansion	20,983	24,354	-13.8%	34,424	54,069	-36.3%
Total Capex	107,953	96,310	12.1%	236,859	196,450	20.6%
% Net Revenue	6.5%	6.7%	-0.2 p.p.	7.2%	6.6%	0.6 p.p.

Total Capex for 2Q25 reached R\$ 108.0 million, an increase of 12.1% compared to 2Q24. This movement is based on: (i) greater investment in Technology, due to the acceleration of agile teams for the implementation of a single system at Kroton; (ii) investment in infrastructure, with the migration of units to a new structure, aiming at lower maintenance costs over the years, enabling a better location to reach a larger audience in the market; and (iii) increase in the capitalization of interest on debt related to investments in our assets.

Cash Generation

Consolidated - Values in R\$ ('000)	2Q25	2Q24	Chg.%	1H25	1H24	Chg.%
Net Income before Income Interest	108,079	(52,026)	-307.7%	232,314	(45,205)	-613.9%
Depreciation and Amortization	225,014	226,213	-0.5%	454,018	455,442	-0.3%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	167,522	123,683	35.4%	331,335	233,176	42.1%
Others	254,680	286,754	-11.2%	497,094	572,544	-13.2%
(+) Net Income adjustments before Income Interest	647,216	636,650	1.7%	1,282,447	1,261,162	1.7%
(+) Income Tax and Social Contribution	(4,329)	(2,565)	68.8%	(17,511)	(14,257)	22.8%
(Increase) Reduction in Accounts Receivable ex-FIES	(177,917)	(94,260)	88.8%	(355,115)	(204,938)	73.3%
(Increase) Reduction in Accounts Receivable FIES	42,506	7,760	447.7%	38,183	(13,915)	-374.4%
Others	(210,974)	(302,333)	-30.2%	(396,525)	(479,252)	-17.3%
(+) Changes in Working Capital	(346,385)	(388,833)	-10.9%	(713,457)	(698,105)	2.2%
Operating Cash Generation before Capex	404,581	193,226	109.4%	783,793	503,595	55.6%
Capex and Investments in Expansion	(107,953)	(96,310)	12.1%	(236,859)	(196,450)	20.6%
Operating Cash Generation after Capex	296,628	96,916	206.1%	546,934	307,145	78.1%
(+) Interest Payment	(162,488)	(201,533)	-19.4%	(263,183)	(402,329)	-34.6%
Free Cash Flow Generation	134,140	(104,617)	-228.2%	283,751	(95,184)	-398.1%
M&A Activities	1,379	58,860	-97.7%	(110,579)	28,562	-487.2%
(+) Investment Flow	1,379	58,860	-97.7%	(110,579)	28,562	-487.2%
Funding	38,901	1,100,000	-96.5%	38,901	1,123,755	-96.5%
Amortization of Principal	(503,520)	(1,875,010)	-73.1%	(507,040)	(1,875,010)	-73.0%
Payment of dividends to shareholders	(119,778)	-	0.0%	(119,778)	-	n.a
Share Acquisition	-	(6,476)	n.a	(59,814)	(29,011)	106.2%
Others	(28,540)	(18,567)	53.7%	(28,675)	(9,711)	195.3%
(+) Cash Flow from Financing Activities	(612,937)	(800,053)	-23.4%	(676,406)	(789,977)	-14.4%
Net Cash Flow	(477,418)	(845,810)	-43.6%	(503,234)	(856,599)	-41.3%

Operational Cash Generation after Capex (OCG) was R\$ 296.6 million, an increase of R\$ 199.7 million compared to the same period in 2024, a positive impact of Kroton's revenue growth. In 1H25, the increase was R\$ 239.8 million (78.1%) versus 1H24.

The Company implemented several Liability Management initiatives throughout 2024, aiming to reduce the average cost of debt and extend its maturity. As a result, we paid R\$ 39.0 million less in interest compared to 2Q24.

With our strong cash generation and *Liability Management* operations, we highlight another quarter of solid expansion in Free Cash Flow Generation, reaching R\$ 134.1 million in 2Q25, an increase of R\$ 238.8 million versus 2Q24. In 1H25, we grew by R\$ 378.9 million (78.1%) compared to 1H24.

On May 31, 2025, the Company distributed R\$ 119.8 million in dividends to its shareholders.

Net Income (Loss)

Consolidated - Values in R\$ ('000)	2Q25	2Q24	Chg.%	1H25	1H24	Chg.%
Operating Result	622,687	532,342	17.0%	1,224,475	1,082,467	13.1%
(+) Corporate Expenses	(71,027)	(50,715)	40.1%	(116,804)	(105,359)	10.9%
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	125	698	-82.1%	250	11,273	-97.8%
(+) Nonrecurring Items	(23,978)	(28,203)	-15.0%	(32,594)	(56,668)	-42.5%
(+) Depreciation and Amortization ex-Intangible	(221,128)	(222,323)	-0.5%	(445,742)	(447,550)	-0.4%
(+) Financial Result ¹	(198,600)	(283,827)	-30.0%	(397,271)	(529,369)	-25.0%
(+) Income Tax / Social Contribution	13,304	(1,372)	-1069.7%	(12,669)	(13,501)	-6.2%
(+) Deferred Income Tax / Social Contribution	(15,487)	29,742	-152.1%	(19,500)	31,406	-162.1%
(+) Participation of Minority	12,903	15,334	-15.9%	13,763	10,465	31.5%
(+) Intangible Amortization (Acquisitions)	59,274	58,777	0.8%	118,547	117,794	0.6%
Net Profit (Loss)	178,073	50,454	252.9%	332,455	100,959	229.3%
<i>Adjusted Net Margin</i>	<i>10.7%</i>	<i>3.5%</i>	<i>7.2 p.p.</i>	<i>10.1%</i>	<i>3.4%</i>	<i>6.7 p.p.</i>
(-) Intangible Amortization (Acquisitions)	(59,274)	(58,777)	0.8%	(118,547)	(117,794)	0.6%
Adjusted Profit (Loss)	118,799	(8,323)	-1,527.4%	213,908	(16,835)	-1,370.6%
<i>Net Margin</i>	<i>7.1%</i>	<i>-0.6%</i>	<i>7.7 p.p.</i>	<i>6.5%</i>	<i>-0.6%</i>	<i>7.1 p.p.</i>

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

In 2Q25, Net Income reached R\$ 118.8 million, compared to negative results in 2Q24. This reflects the improvement in Operating Income, which grew 17.0% to R\$ 622.7 million, and the 30.0% reduction in Financial

Income due to Liability Management actions carried out in recent years. In the year-to-date, Net Income reached R\$ 213.9 million.

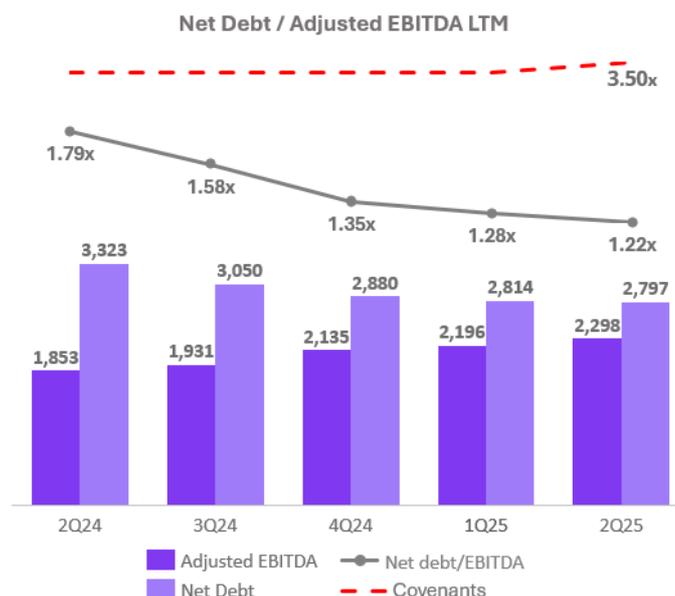
Indebtedness

Consolidated - Values in R\$ ('000)	2Q25	2Q24	Chg.%	1Q25	Chg.%
Cash and Cash Equivalents	944,287	934,689	1.0%	1,421,705	-33.6%
Cash	11,683	21,775	-46.3%	4,452	162.4%
Cash Equivalents	932,604	912,914	2.2%	1,417,253	-34.2%
Loans and Financing	3,741,477	4,258,142	-12.1%	4,235,874	-11.7%
Loans and Financing	3,550,782	4,091,252	-13.2%	4,031,774	-11.9%
Short-term Debt	713,404	120,562	491.7%	1,193,341	-40.2%
Long-term Debt	2,837,378	3,970,690	-28.5%	2,838,433	0.0%
Derivative financial instruments	88,372	52,676	67.8%	100,596	-12.2%
Other Short and Long Term Debt ²	102,323	114,214	-10.4%	103,504	-1.1%
Net Cash (Debt)	(2,797,190)	(3,323,453)	-15.8%	(2,814,169)	-0.6%

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

Net debt decreased by R\$ 526.3 million, or 15.8%, in 2Q25 compared to 2Q24, from R\$ 3,323.5 million to R\$ 2,797.2 million due to the reduction in gross debt resulting from Liability Management actions with debt prepayments. At the end of 2Q25, the total Cash and Cash Equivalents amounted to R\$ 944.3 million, a value 1% higher compared to 2Q24. The Company made new borrowings from the Materials Financing line (FINAME) at a cost of CDI + 1.35%. Additionally, the debts COGNA0 and COGNB0 (CDI + 1.90%) were prepaid in the amount of R\$ 500 million throughout the quarter. In 2Q25, the company's weighted average cost was CDI + 1.63% and the duration was 28 months, compared to an average cost of CDI + 1.65% and a duration of 27 months in 1Q25.

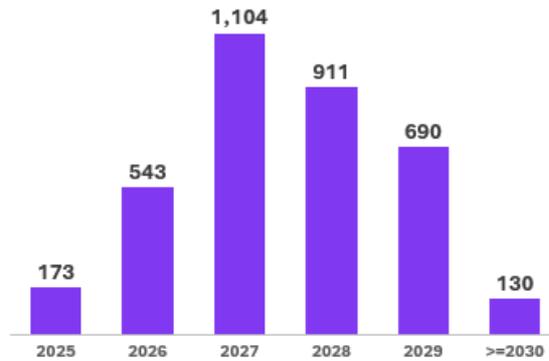
At the end of 2Q25, the Company achieved a Leverage ratio (Net Debt/Adjusted EBITDA) of 1.22x, compared to 1.79x in 2Q24. The company maintained its deleveraging trend, with this being the lowest Leverage since 4Q18. Deleveraging is driven by both the company's cash generation, which is used to prepay debt, and the reduction in costs and expenses.



1 - Adjusted EBITDA considers, in addition to EBITDA, non-recurring items and the sum of the balance between provisions and reversals of contingencies with no cash effect.

The next principal maturity will be in January 2026 in the amount of R\$ 500 million related to COGN19.

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



¹ – The schedule does not consider the balances of derivative financial instruments.

On June 26, 2025, we announced the signing of a loan agreement with the International Finance Corporation (“IFC”) to finance the digital transformation of Kroton's undergraduate and graduate activities, the company's higher education vertical, over the next three years.

The total loan amount will be USD 100.0 million, which will be settled in Brazilian reais, with a term of 6 years and an interest rate agreed upon under market conditions. The settlement of the transaction is subject to the fulfillment of the conditions established in the contract.

CAPITAL MARKETS AND SUBSEQUENT EVENTS

Share Performance

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

In 2Q25, the Company's shares were traded in 100% of trading sessions, totaling a trading volume of R\$ 4.2 billion, resulting in an average daily trading volume of R\$ 70.1 million. Currently, Cognia's shares are monitored by 12 different local and international broker (Research). Cognia closed June 2025 with a market value of R\$ 5.2 billion.

Shareholder Composition

Cogna's capital stock consists of 1,876,606,210 common shares and is distributed as follows:

<i>Cogna's Share Capital*</i>	Quantity	%
Treasury	62,632,812	3.34%
Free Float	1,813,973,398	96.66%
Total	1,876,606,210	100.00%

*position in 06/30/2025

Ratings

Cogna is currently rated brAA+ by Standard & Poor's and AA+(bra) by Fitch Rating.

APPENDIX 1 – COMPANY BALANCE SHEET
R\$ ('000)

Assets	2Q25	% AV	1Q25	% AV	2Q24	% AV
Current Assets	4,264,420	18.0%	4,711,693	19.5%	4,150,458	17.3%
Cash and cash equivalents	11,683	0.0%	4,452	0.0%	21,775	0.1%
Financial Investments	49,851	0.2%	10,449	0.0%	72,970	0.3%
Securities	882,753	3.7%	1,406,804	5.8%	839,944	3.5%
Accounts Receivable	2,378,969	10.1%	2,400,099	9.9%	2,225,515	9.3%
Inventories	487,878	2.1%	451,254	1.9%	468,946	2.0%
Prepayments	111,130	0.5%	98,621	0.4%	98,001	0.4%
Recoverable Taxes	67,290	0.3%	93,350	0.4%	75,107	0.3%
Income tax and social contribution to be recovered	118,667	0.5%	77,326	0.3%	136,661	0.6%
Deferred Taxes	3,985	0.0%	6,099	0.0%	31,079	0.1%
Other Accounts Receivable	152,214	0.6%	163,239	0.7%	180,460	0.8%
Non current Assets	19,385,000	82.0%	19,492,247	80.5%	19,831,719	82.7%
Long Term Assets	1,063,760	4.6%	1,093,111	4.5%	1,185,702	4.9%
Securities	41,080	0.2%	40,105	0.2%	48,165	0.2%
Accounts Receivables	122,776	0.5%	125,674	0.5%	148,041	0.6%
Taxes to Recover	17,695	0.1%	0	0.0%	42,375	0.2%
Income tax and social contribution to be recovered	77,903	0.3%	101,657	0.4%	166,443	0.7%
Accounts receivable on sale of subsidiaries	1,998	0.0%	1,934	0.0%	3,769	0.0%
Other	97,649	0.5%	100,449	0.4%	55,232	0.2%
Guarantee for social security, labor and civil provisions	63,373	0.3%	63,708	0.3%	18,921	0.1%
Judicial Deposits	51,331	0.2%	50,373	0.2%	46,902	0.2%
Deferred Taxes	589,955	2.5%	609,211	2.5%	655,854	2.7%
Investments	45,613	0.2%	50,262	0.2%	57,455	0.2%
Other Investments	1,608	0.0%	1,608	0.0%	9,879	0.0%
Fixed Assets	3,600,951	15.2%	3,641,337	15.0%	3,713,675	15.5%
Intangible	14,673,068	62.0%	14,705,929	60.8%	14,865,008	62.0%
Total Assets	23,649,420	100.0%	24,203,940	100.0%	23,982,177	100.0%
Liabilities and Equity						
Current Liabilities	2,782,377	11.8%	3,407,861	14.1%	2,139,218	8.9%
Suppliers	568,138	2.4%	597,640	2.5%	619,171	2.6%
Suppliers drawn risk	487,256	2.1%	472,021	2.0%	527,330	2.2%
Loans and Financing	54,875	0.2%	15,582	0.1%	10,974	0.0%
Debenture	658,529	2.8%	1,177,759	4.9%	109,588	0.5%
Lease	196,411	0.8%	190,506	0.8%	164,268	0.7%
Social security and labor liabilities	410,799	1.7%	441,821	1.8%	366,928	1.5%
Income Tax and Social Contribution	31,935	0.1%	19,882	0.1%	25,575	0.1%
Taxes and Contribution	64,101	0.3%	67,260	0.3%	56,644	0.2%
Advances from Clients	208,454	0.9%	175,229	0.7%	162,100	0.7%
Dividends payable	525	0.0%	120,822	0.5%	0	0.0%
Accounts Payable - Acquisitions	73,312	0.3%	72,171	0.3%	68,264	0.3%
Other Accounts Payable	28,042	0.2%	57,168	0.2%	28,376	0.1%
Non current Liabilities	7,165,361	30.3%	7,202,560	29.8%	9,176,024	38.3%
Loans and Financing	60,453	0.3%	63,929	0.3%	74,722	0.3%
Debenture	2,776,925	11.7%	2,774,504	11.5%	3,895,968	16.2%
Finance lease payable	2,636,440	11.1%	2,651,512	11.0%	2,675,469	11.2%
Suppliers	64,036	0.3%	64,036	0.3%	0	0.0%
Derivative financial instruments	88,372	0.4%	100,596	0.4%	52,676	0.2%
Provision for Tax, Labor and Civil Lawsuit Losses	829,077	3.5%	828,081	3.4%	597,319	2.5%
Liabilities assumed in the business combination	16,528	0.1%	16,528	0.1%	996,661	4.2%
Accounts Payable - Acquisitions	29,011	0.1%	31,333	0.1%	45,950	0.2%
Deferred Taxes	626,407	2.6%	630,177	2.6%	769,558	3.2%
Other Accounts Payable	38,112	0.2%	41,864	0.2%	67,701	0.3%
Consolidated Equity	13,701,682	57.9%	13,593,519	56.2%	12,666,935	52.8%
Total Liabilities and Equity	23,649,420	100.0%	24,203,940	100.0%	23,982,177	100.0%

APPENDIX 2 – QUARTERLY COMPANY INCOME STATEMENT

	2Q25	% Net Rev.	2Q24	% Net Rev.	2Q25/2Q24	1Q25	% Net Rev.	2Q25/1Q25
(In thousand reais, except otherwise indicated)								
Gross Revenue	2,112,040	126.9%	1,933,045	135.0%	9.3%	2,041,366	125.4%	3.5%
Kroton	1,645,131	98.8%	1,530,422	106.9%	7.5%	1,455,654	89.4%	13.0%
Saber	85,964	5.2%	60,977	4.3%	41.0%	127,357	7.8%	-32.5%
Vasta	380,945	22.9%	341,646	23.9%	11.5%	458,355	28.2%	-16.9%
Deductions from Gross Revenue	(447,440)	-26.8%	(501,445)	-35.0%	-10.8%	(413,738)	-25.4%	8.1%
Kroton	(412,539)	-24.8%	(442,763)	-30.9%	-6.8%	(377,790)	-23.2%	9.2%
Saber	(12,456)	-0.7%	(11,387)	-0.8%	9.4%	(7,985)	-0.5%	56.0%
Vasta	(22,445)	-1.3%	(47,294)	-3.3%	-52.5%	(27,963)	-1.7%	-19.7%
Net Revenue	1,664,600	100.0%	1,431,600	100.0%	16.3%	1,627,628	100.0%	2.3%
Kroton	1,232,592	74.0%	1,087,659	76.0%	13.3%	1,077,864	66.2%	14.4%
Saber	73,508	4.5%	49,590	3.5%	48.2%	119,372	7.3%	-38.4%
Vasta	358,500	21.5%	294,352	20.6%	21.8%	430,392	26.4%	-16.7%
Costs of Goods/Services	(523,535)	-31.5%	(466,298)	-32.6%	12.3%	(443,330)	-27.2%	18.1%
Cost of Goods Sold	(66,828)	-4.0%	(41,671)	-2.9%	60.4%	(68,356)	-4.2%	-2.2%
Cost of Services Rendered	(456,707)	-27.4%	(424,627)	-29.7%	7.6%	(374,974)	-23.0%	21.8%
Gross Income	1,141,065	68.5%	965,302	67.4%	18.2%	1,184,298	72.8%	-3.7%
Operating Expenses	(841,009)	-50.5%	(744,981)	-52.0%	12.9%	(882,508)	-54.2%	-4.7%
Selling Expenses	(193,536)	-11.6%	(168,221)	-11.8%	15.0%	(257,258)	-15.8%	-24.8%
General and Administrative Expenses	(471,828)	-28.3%	(448,691)	-31.3%	5.2%	(461,116)	-28.3%	2.3%
Expected loss provision	(167,522)	-10.1%	(123,683)	-8.6%	35.4%	(163,813)	-10.1%	2.3%
Other Operating Income	1,610	0.1%	1,997	0.1%	n.a.	1,627	0.1%	-1.0%
Other Operating Expenses	(5,084)	-0.3%	(2,415)	-0.2%	110.5%	(27)	-0.0%	18,729.6%
Equity in the results of investees	(4,649)	-0.3%	(3,968)	-0.3%	17.2%	(1,921)	-0.1%	142.0%
Income before Financial Result and Taxes	300,056	18.0%	220,321	15.4%	36.2%	301,790	18.5%	-0.6%
Financial Result	(191,977)	-11.5%	(270,493)	-18.9%	-29.0%	(177,555)	-10.9%	8.1%
Financial Expenses	(268,188)	-4.6%	53,394	3.7%	42.7%	(251,032)	4.5%	3.7%
Financial Revenues	76,211	-16.1%	(323,887)	-22.6%	-17.2%	73,477	-15.4%	6.8%
Income from Operations	108,079	6.5%	(50,172)	-3.5%	-315.4%	124,235	7.6%	-13.0%
Income and Social Contribution Tax	(2,182)	-0.1%	31,033	2.2%	-107.0%	(29,987)	-1.8%	-92.7%
Current	13,304	0.8%	(458)	-0.0%	-3,004.8%	(25,973)	-1.6%	-151.2%
Deferred	(15,486)	-0.9%	31,491	2.2%	-149.2%	(4,014)	-0.2%	285.8%
Net Income before Discontinued Operations	105,897	6.4%	(19,138)	-1.3%	-653.3%	94,248	5.8%	12.4%
Discontinued Operations	-	0.0%	(4,519)	-0.3%	-100.0%	-	0.0%	n.a.
Net Income	105,897	6.4%	(23,657)	-1.7%	-547.6%	94,248	5.8%	12.4%
Controlling interests	118,799	7.1%	(8,323)	-0.6%	-1,527.4%	95,109	5.8%	24.9%
Non-controlling interests	(12,902)	-0.8%	(15,334)	-1.1%	-15.9%	(861)	-0.1%	1,398.5%

APPENDIX 3 – SEMI-ANNUAL STATEMENT OF COMPANY RESULTS

	1H25	% Net Rev.	1H24	% Net Rev.	1H25/1H24
	(In thousand reais, except otherwise indicated)				
Gross Revenue	4,153,406	126.2%	3,898,369	132.2%	6.5%
Kroton	3,100,785	94.2%	2,849,978	96.7%	8.8%
Saber	213,321	6.5%	213,776	7.3%	-0.2%
Vasta	839,300	25.5%	834,615	28.3%	0.6%
Deductions from Gross Revenue	(861,178)	-26.1%	(949,947)	-32.2%	-9.3%
Kroton	(790,329)	-24.0%	(855,195)	-29.0%	-7.6%
Saber	(20,441)	-0.6%	(15,205)	-0.5%	34.4%
Vasta	(50,408)	-1.5%	(79,547)	-2.7%	-36.6%
Net Revenue	3,292,228	100.0%	2,948,422	100.0%	11.7%
Kroton	2,310,456	70.2%	1,994,783	67.7%	15.8%
Saber	192,880	5.8%	198,571	6.7%	-2.9%
Vasta	788,892	24.0%	755,068	25.6%	4.5%
Costs of Goods/Services	(966,865)	-29.4%	(938,653)	-31.8%	3.0%
Cost of Goods Sold	(135,184)	-4.1%	(160,798)	-5.5%	-15.9%
Cost of Services Rendered	(831,681)	-25.3%	(777,855)	-26.4%	6.9%
Gross Income	2,325,363	70.6%	2,009,769	68.2%	15.7%
Operating Expenses	(1,723,517)	-52.4%	(1,558,907)	-52.9%	10.6%
Selling Expenses	(450,794)	-13.7%	(410,299)	-13.9%	9.9%
General and Administrative Expenses	(932,944)	-28.3%	(913,058)	-31.0%	2.2%
Expected loss provision	(331,335)	-10.1%	(233,176)	-7.9%	42.1%
Other Operating Income	3,237	0.1%	9,520	0.3%	-66.0%
Other Operating Expenses	(5,111)	-0.2%	(4,866)	-0.2%	5.0%
Equity in the results of investees	(6,570)	-0.2%	(7,028)	-0.2%	-6.5%
Income before Financial Result and Taxes	601,846	18.3%	450,862	15.3%	33.5%
Financial Result	(369,532)	-11.3%	(497,009)	-16.9%	-25.6%
Financial Expenses	149,688	4.5%	146,514	5.0%	2.2%
Financial Revenues	(519,220)	-15.8%	(643,523)	-21.8%	-19.3%
Income from Operations	232,314	7.1%	(46,147)	-1.6%	-603.4%
Income and Social Contribution Tax	(32,169)	-1.0%	22,137	0.8%	-245.3%
Current	(12,669)	-0.4%	(11,946)	-0.4%	6.1%
Deferred	(19,500)	-0.6%	34,083	1.2%	-157.2%
Net Income before Discontinued Operations	200,145	6.1%	(24,010)	-0.8%	-933.6%
Discontinued Operations	-	0.0%	(3,291)	-0.1%	-100.0%
Net Income	200,145	6.1%	(27,301)	-0.9%	-833.1%
Controlling interests	213,908	6.5%	(16,836)	-0.6%	-1370.5%
Non-controlling interests	(13,763)	-0.4%	(10,465)	-0.4%	31.5%

APPENDIX 4 – CASH FLOW STATEMENT

R\$ 000	2Q25	2Q24	1Q25
Net Income before Income Taxes	108,079	(52,026)	124,235
Net Income (Loss) Adjustments before Income Taxes	647,216	636,650	635,231
Depreciation and Amortization	225,014	226,213	229,004
Provision for Doubtful Accounts	167,522	123,683	163,813
Accounts Receivable - adjusted to present value	(8,083)	(536)	5,290
Provision for Tax, Labor and Civil Losses	8,961	(23,311)	14,309
Financial Charges	257,631	184,110	4,216
Grant of Stock Options	2,266	7,393	7,952
Finance lease	-	72,368	219,805
Price adjustment on accounts payable for acquisition	1,183	-	-
Income from sale or disposal of assets and other investments	(6)	3,086	(629)
Result of Equity Restatement	4,649	4,466	1,921
Result on derivative operations	(11,921)	39,178	(10,450)
Changes in Working Capital	(346,385)	(388,834)	(367,072)
(Increase) Reduction in Accounts Receivable (ex-FIES)	(177,917)	(94,260)	(177,198)
(Increase) Reduction in Accounts Receivable FIES	42,506	7,760	(4,323)
(Increase) Reduction in Inventories	(42,359)	(35,226)	(30,392)
(Increase) Reduction in Advances	(12,509)	(1,454)	6,386
(Increase) Reduction in Recoverable Taxes	(4,893)	59,262	68,776
(Increase) Decrease in Escrow Deposits	(958)	2,942	(3,483)
Increase (Decrease) in Other Assets	12,647	59	(53,687)
Increase (Reduction) in Suppliers	(14,267)	(83,928)	(12,215)
Payment of lease	(54,448)	(40,285)	(48,532)
Leasing interest paid	(65,322)	(71,284)	(71,223)
Increase (Decrease) in Payroll and Related Taxes	(31,022)	(57,480)	51,181
Increase (Decrease) in Fiscal Obligations	22,198	(44,498)	(49,750)
Increase (Decrease) in Advances to Clients	33,225	(1,168)	(6,478)
(Decrease) in Provision for Tax, Labor and Civil Losses	(19,869)	(21,143)	(16,259)
Increase (Decrease) in Other Liabilities	(33,397)	(8,131)	(19,875)
Income Tax and Social Contribution	(4,329)	(2,565)	(13,182)
Capex	(86,970)	(71,955)	(115,465)
Additions to Fixed Assets	(19,147)	(18,253)	(48,592)
Additions to Intangible Assets	(67,823)	(53,702)	(66,873)
Cash Flow from Operating Activities after Capex - Recurring	317,611	121,270	263,747
Capex - Special Projects	(20,983)	(24,354)	(13,441)
Brownfields	(20,983)	(24,354)	(13,441)
Cash Flow from Operating Activities after total Capex	296,628	96,916	250,306
(+) M&A Activities	3,416	70,874	5,783
Receipt from the sale of subsidiaries	2,238	68,910	3,501
Receipt of amounts from the sale of properties	1,178	2,830	2,282
Cash provided in discontinued operation	-	(866)	-
(+) Cash Flow from Financing Activities	(777,462)	(1,013,600)	(166,579)
Disposals (Acquisitions) of Treasury Shares	-	(6,476)	(59,814)
Interest paid on derivative transactions	(303)	3,936	(345)
Costs of debenture emission	-	(8,046)	-
Debenture emission	-	1,100,000	-
Borrowing and financing	38,901	-	-
Payments of Borrowings and Financing and derivative	(503,520)	(1,875,010)	(3,520)
Interest Paid on Borrowings and Debentures	(162,185)	(205,469)	(100,350)
Redemption (Investment) of Securities	(28,540)	(10,521)	(135)
Installments paid on the acquisition of companies	(2,037)	(12,014)	(2,415)
Payment of dividends to shareholders	(119,778)	-	-
(=) Cash Flow from Non-Operating Activities	(774,046)	(942,726)	(160,796)
Total Cash Generation	(477,418)	(845,810)	89,510
Net Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents			
Cash and Cash Equivalents at the Start of the Period	1,421,705	1,780,499	1,332,195
Cash and Cash Equivalents at the End of the Period	944,287	934,689	1,421,705
Net Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents	(477,418)	(845,810)	89,510

APPENDIX 5 – RECONCILIATION OF ACCUMULATED CASH FLOW

R\$ 000	Cash Flow (Accounting) 1H25	Leasing	Interest	Cash	Income tax on financial and mutual results	Digital Book	Others	Cash Flow (Release) 1Q25
Net Income before income taxes	232,314							232,314
Adjustments to net income	1,184,691				97,756			1,282,447
Change in operating assets and liabilities	(459,598)	(239,525)				(14,334)	-	(713,457)
Income taxes paid	(17,511)							(17,511)
Leasing interest paid	(136,545)	136,545						-
Interest paid on borrowings and debentures	(262,535)		262,535					-
Interest paid on operations with derivatives	(648)		648					-
Cash flow from operating activities	540,168	(102,980)	263,183	-	97,756	(14,334)	-	783,793
Redemption (Investment) of securities	423,558			(423,558)				-
Additions to fixed assets	(68,670)						931	(67,739)
Additions to Intangible assets	(182,523)					14,334	33,493	(134,696)
Receipt for the sale of subsidiaries	5,739							5,739
Receipt of amounts from the sale of properties	3,460							3,460
Special projects capex	-						(34,424)	(34,424)
Cash flow from investing activities	181,564	-	-	(423,558)	-	14,334	-	(227,660)
Treasury shares	(59,814)							(59,814)
Borrowings and financing	38,901							38,901
Leasing principal payment	(102,980)	102,980						-
Payments of borrowings and financing	(507,040)							(507,040)
Installments paid on the acquisition of companies	(4,452)							(4,452)
Redemption (Investment) of securities	-			69,081	(97,756)		-	(28,675)
Payment of dividends to shareholders	(119,778)							(119,778)
Interest paid on derivative transactions	-		(648)					(648)
Interest paid on borrowings and debentures	-		(262,535)					(262,535)
Cash flow from financing activities	(755,163)	102,980	(263,183)	69,081	(97,756)	-	-	(944,041)
Change in cash position	(33,431)	-	-	(354,477)	-	-	-	(387,908)

APPENDIX 6 – RECONCILIATION OF THE QUARTERLY INCOME STATEMENT

	2Q25 Results (Accounting)	Interest and Penalties on Tuition	Non-accounting adjustments				B.U. Elimination	2Q25 Results (Release)
			Depreciation/ Amortization	Non-recurring Items/ Capital Gain	Reclassification between Costs and expenses	Opening balance Reversals		
(In thousand reais, except otherwise indicated)								
Gross Revenue	2,112,040	-	-	-	-	-	-	2,112,040
Kroton	1,645,131	-	-	-	-	-	-	1,645,131
Saber	85,964	-	-	-	-	-	10,394	96,358
Vasta	380,945	-	-	-	-	-	-	380,945
Elimination BU's /Cogna	-	-	-	-	-	-	(10,394)	(10,394)
Deductions from Gross Revenue	(447,440)	-	-	-	-	-	-	(447,440)
Kroton	(412,539)	-	-	-	-	-	-	(412,539)
Saber	(12,456)	-	-	-	-	-	-	(12,456)
Vasta	(22,445)	-	-	-	-	-	-	(22,445)
Net Revenue	1,664,600	-	-	-	-	-	-	1,664,600
Kroton	1,232,592	-	-	-	-	-	-	1,232,592
Saber	73,508	-	-	-	-	-	10,394	83,902
Vasta	358,500	-	-	-	-	-	-	358,500
Elimination BU's /Cogna	-	-	-	-	-	-	(10,394)	(10,394)
Costs of Goods/Services	(523,535)	-	123,947	-	(32,814)	-	-	(432,402)
Cost of Goods Sold	(66,828)	-	-	-	(82,331)	-	-	(149,159)
Cost of Services Rendered	(456,707)	-	123,947	-	49,517	-	-	(283,243)
Gross Income	1,141,065	-	123,947	-	(32,814)	-	-	1,232,198
Operating Expenses	(841,009)	-	97,181	23,978	32,814	(125)	-	(687,161)
Selling Expenses	(193,536)	-	-	-	-	-	-	(193,536)
General and Administrative Expenses	(471,828)	-	96,882	23,978	219,730	(125)	-	(131,363)
Provision for Doubtful Accounts	(167,522)	-	-	-	-	-	-	(167,522)
Personnel Expenses	-	-	-	-	(119,363)	-	-	(119,363)
Corporate Expenses	-	-	-	-	(71,027)	-	-	(71,027)
Other Operating Income (Expenses)	(3,474)	-	-	-	3,474	-	-	-
Equity	(4,649)	-	299	-	-	-	-	(4,350)
Income before Financial Result	300,056	-	221,128	23,978	-	(125)	-	545,037
Interest and Penalties on Tuition	-	6,624	-	-	-	-	-	6,624
(+) Opening Balance Reversal of Contingencies	-	-	-	-	-	125	-	125
(-) Nonrecurring itens	-	-	-	(23,978)	-	-	-	(23,978)
EBITDA	300,056	6,624	221,128	-	-	-	-	527,808
Depreciation and Amortization	-	-	(221,128)	-	-	-	-	(221,128)
Financial Result	(191,977)	(6,624)	-	-	-	-	-	(198,601)
Financial Revenues	76,211	(6,624)	-	-	-	-	-	69,587
Financial Expenses	(268,188)	-	-	-	-	-	-	(268,188)
Income from Operations (Loss)	108,079	-	-	-	-	-	-	108,079
Income and Social Contribution Tax	(2,182)	-	-	-	-	-	-	(2,182)
Current	13,304	-	-	-	-	-	-	13,304
Deferred	(15,486)	-	-	-	-	-	-	(15,486)
Participation of Minority Shareholders	(12,902)	-	-	-	-	-	-	(12,902)
Net Income (Loss) attributable to Controlling Shareholders	118,799	-	-	-	-	-	-	118,799

APPENDIX 7 – RECONCILIATION OF ACCUMULATED INCOME STATEMENT

	1S25 Results (Accounting)	Interest and Penalties on Tuition	Depreciation/ Amortization	Non-accounting adjustments			1S25 Results (Release)
				Non-recurring Items/ Capital Gain	Reclassification between Costs and expenses	Opening balance Reversals	
(In thousand reais, except otherwise indicated)							
Gross Revenue	4,153,406	-	-	-	-	-	4,153,406
Kroton	3,100,785	-	-	-	-	-	3,100,785
Saber	213,321	-	-	-	-	24,197	237,518
Vasta	839,300	-	-	-	-	-	839,300
Elimination BU´s / Cogna	-	-	-	-	-	(24,197)	(24,197)
Deductions from Gross Revenue	(861,178)	-	-	-	-	-	(861,178)
Kroton	(790,329)	-	-	-	-	-	(790,329)
Saber	(20,441)	-	-	-	-	-	(20,441)
Vasta	(50,408)	-	-	-	-	-	(50,408)
Net Revenue	3,292,228	-	-	-	-	-	3,292,228
Kroton	2,310,456	-	-	-	-	-	2,310,456
Saber	192,880	-	-	-	-	24,197	217,077
Vasta	788,892	-	-	-	-	-	788,892
Elimination BU´s / Cogna	-	-	-	-	-	(24,197)	(24,197)
Costs of Goods/Services	(966,865)	-	249,269	-	(69,711)	-	(787,307)
Cost of Goods Sold	(135,184)	-	-	-	(155,789)	-	(290,973)
Cost of Services Rendered	(831,681)	-	249,269	-	86,078	-	(496,334)
Gross Income	2,325,363	-	249,269	-	(69,711)	-	2,504,921
Operating Expenses	(1,723,517)	-	196,473	32,594	69,711	(250)	(1,424,989)
Selling Expenses	(450,794)	-	-	-	-	-	(450,794)
General and Administrative Expenses	(932,944)	-	195,875	32,594	429,017	(250)	(275,708)
Provision for Doubtful Accounts	(331,335)	-	-	-	-	-	(331,335)
Personnel Expenses	-	-	-	-	(244,376)	-	(244,376)
Corporate Expenses	-	-	-	-	(116,804)	-	(116,804)
Equity	(6,570)	-	598	-	-	-	(5,972)
Income before Financial Result	601,846	-	445,742	32,594	-	(250)	1,079,932
Interest and Penalties on Tuition	-	27,739	-	-	-	-	27,739
Adjusted EBITDA	-	14,750	163,546	28,203	0	(698)	481,629
(+) Opening Balance Reversal of Contingencies	-	-	-	-	-	250	250
(-) Nonrecurring itens	-	-	-	(32,594)	-	-	(32,594)
EBITDA	601,846	27,739	445,742	-	-	-	1,075,327
Depreciation and Amortization	-	-	(445,742)	-	-	-	(445,742)
Financial Result	(369,532)	(27,739)	-	-	-	-	(397,271)
Financial Revenues	149,688	(27,739)	-	-	-	-	121,949
Financial Expenses	(519,220)	-	-	-	-	-	(519,220)
Income from Operations (Loss)	232,314	-	-	-	-	-	232,314
Income and Social Contribution Tax	(32,169)	-	-	-	-	-	(32,169)
Current	(12,669)	-	-	-	-	-	(12,669)
Deferred	(19,500)	-	-	-	-	-	(19,500)
Participation of Minority Shareholders	(13,763)	-	-	-	-	-	(13,763)
Net Income (Loss) attributable to Controlling Shareholders	213,908	-	-	-	-	-	213,908

APPENDIX 8 – COVERAGE RATIO AND ACCOUNTS RECEIVABLE

<i>Gross Accounts Receivable - Values in R\$ (000)</i>	2Q25	2Q24	Chg.%	1Q25	Chg.%
Cogna	5,977,228	5,791,882	3.2%	6,049,077	-1.2%
Credit Card	72,858	12,672	475.0%	114,756	-36.5%
Kroton	4,950,522	4,914,567	0.7%	4,854,141	2.0%
Private Special Installment Plan (PEP/PMT)	3,758,959	3,719,503	1.1%	3,744,249	0.4%
PEP	2,527,936	2,659,415	-4.9%	2,565,617	-1.5%
PMT	1,231,023	1,060,088	16.1%	1,178,632	4.4%
Kroton ex-Installment payment products	1,191,563	1,195,064	-0.3%	1,109,892	7.4%
Out-of-Pocket	869,007	928,587	-6.4%	822,267	5.7%
FIES (Public Financing)	322,556	266,477	21.0%	287,625	12.1%
Saber	212,074	116,673	81.8%	245,711	-13.7%
Vasta	741,774	747,971	-0.8%	834,469	-11.1%
Cogna ex-Installment payment products and Credit Card	2,145,410	2,059,707	4.2%	2,190,072	-2.0%

<i>Net Accounts Receivable - Values in R\$ (000)</i>	2Q25	2Q24	Chg.%	1Q25	Chg.%
Cogna	2,501,745	2,373,556	5.4%	2,525,772	-1.0%
Credit Card	72,858	12,672	475.0%	114,756	-36.5%
Kroton	1,592,995	1,605,794	-0.8%	1,449,911	9.9%
Private Special Installment Plan (PEP/PMT)	1,063,818	1,124,295	-5.4%	1,063,800	0.0%
PEP	702,799	863,308	-18.6%	719,195	-2.3%
PMT	361,019	260,987	38.3%	344,606	4.8%
Kroton ex-Installment payment products	529,177	481,499	9.9%	386,111	37.1%
Out-of-Pocket	461,945	428,305	7.9%	361,384	27.8%
FIES (Public Financing)	67,232	53,194	26.4%	24,727	171.9%
Saber	181,146	100,662	80.0%	214,226	-15.4%
Vasta	654,746	654,428	0.0%	746,879	-12.3%
Cogna ex-Installment payment products and Credit Card	1,365,069	1,236,589	10.4%	1,347,216	1.3%

<i>Coverage Ratio</i>	2Q25	2Q24	Chg.%	1Q25	Chg.%
Cogna	58.1%	59.0%	-0.9 p.p.	58.2%	-0.1 p.p.
Credit Card	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Kroton	67.8%	67.3%	0.5 p.p.	70.1%	-2.3 p.p.
Private Special Installment Plan (PEP/PMT)	71.7%	69.8%	1.9 p.p.	71.6%	0.1 p.p.
Kroton ex-Installment payment products	55.6%	59.7%	-4.1 p.p.	65.2%	-9.6 p.p.
Out-of-Pocket	46.8%	53.9%	-7.1 p.p.	56.1%	-9.3 p.p.
FIES (Public Financing)	79.2%	80.0%	-0.8 p.p.	91.4%	-12.2 p.p.
Saber	14.6%	13.7%	0.9 p.p.	12.8%	1.8 p.p.
Vasta	11.7%	12.5%	-0.8 p.p.	10.5%	1.2 p.p.
Cogna ex-Installment payment products and Credit Card	36.4%	40.0%	-3.6 p.p.	38.5%	-2.1 p.p.

<i>Average Accounts Receivable Term (days)</i>	2Q25	2Q24	Chg.%	1Q25	Chg.%
Cogna	134	139	- 5	140	- 6
Kroton	131	153	- 22	123	8
Private Special Installment Plan (PEP/PMT)	733	1,207	- 474	803	- 70
PEP	4,952	2,857	2,095	3,750	1,202
PMT	276	415	- 139	304	- 28
Kroton ex-Installment payment products	49	50	- 1	37	12
Out-of-Pocket	47	48	- 1	37	10
FIES (Public Financing)	80	83	- 3	32	48
Saber	102	46	56	124	- 22
Vasta	138	150	- 12	163	- 25
Cogna ex-Installment payment products and Credit Card	79	77	2	81	- 2

APPENDIX 9 – ESG | ENVIRONMENTAL, SOCIAL AND GOVERNANCE

Cogna ended the first half of the year with significant achievements that reinforce our commitment to building a more sustainable, inclusive, and transformative future through education. The progress made during this period reflects our dedication to generating value for society, our employees, partners, and other stakeholders.

B3 Corporate Sustainability Index (ISE): In May, for the third consecutive year, Cogna was included in the 2025/2026 Portfolio of the B3 Corporate Sustainability Index (ISE), an instrument that consolidates organizations that lead the ESG agenda in the Brazilian market. As the first education company to be included in the index, this year we advanced 20 positions in the overall ranking, moving from 66th to 46th, demonstrating improved performance and robustness in our environmental, social, and corporate governance initiatives.

2024 Integrated Report: Cogna presents its 2024 results in its Integrated Report, independently assured by KPMG, consolidating business and sustainability indicators that demonstrate our commitment to transparency and best corporate governance practices. The document highlights the significant advances in our sustainability journey and marks the conclusion of an important cycle of transformation, in which we challenged ourselves to grow sustainably, increase profitability, and consolidate an innovative business model. This milestone strengthens our credibility with stakeholders and reaffirms our continued focus on academic quality, student experience, and shared value creation.

Activity Report - SOMOS Institute: Reinforcing this commitment to transparency, the SOMOS Institute - the social impact arm of SOMOS Educação - released its 2024 Activity Report, a publication that documents the main initiatives and results of the year. The material presents how we foster dialogue and disseminate knowledge to democratize quality education, contributing to the UN Sustainable Development Goals (SDG).

GPTW - Great Place to Work Women and Ethnic-Racial: For the fourth consecutive year, we have received the Great Place To Work (GPTW) seal, which validates, through employee surveys, that the environment is an excellent place to work. Complementing this achievement, we also received the GPTW Women recognition for the third consecutive year, and the GPTW Ethnic-Racial recognition. These results demonstrate how we make differences the basis of corporate coexistence, creating an environment where diversity and inclusion are fundamental pillars of our organizational culture.

Youth Employability: Another highlight was the recognition by the CIEE - Ponte Para o Trabalho (Bridge to Work) Award, which honored our Educational Institutions for their commitment to youth employability. The Pitágoras brand was awarded first place in the Higher Education category, which recognized educational institutions with the highest number of students hired for internships through CIEE, proportional to the number of students registered with CIEE in 2024. The award highlights the role of education as a tool for social transformation and the creation of opportunities for young people.

These achievements reflect our purpose: to empower people to build a better version of themselves.

ENVIRONMENT

Water collection								
SDG	GRI	Indicator	Unit	2Q25	2Q24	% AH	1Q25	% AH
6	303-1	Total water intake	m ³	98.078	99.401	-1%	73.081	34%
		Groundwater	%	33%	32%	1,6 p.p	0%	33,2 p.p
		Municipal supply	%	67%	68%	-1,6 p.p	0%	66,8 p.p

Highlights and observations:

- In the quarter, we recorded a 34% increase in water consumption compared to the previous quarter. The behavior observed is in line with the typical seasonality of the academic calendar and reflects the expected pattern for this period of the year, when operations are at full capacity, unlike what we observed in 1Q25, which is marked by the holiday period between January and February.

Internal energy consumption								
SDG	GRI	Indicator	Unit	2Q25	2Q24	% AH	1Q25	% AH
12 and 13	302-1	Total energy consumed	GJ	41.440	50.467	-18%	42.062	-1%
		Percentage of energy from renewable sources	%	90%	87%	2,74 p.p	91%	-1,45 p.p

Highlights and observations:

- In the quarter, we recorded a reduction in electricity consumption compared to the previous quarter. This result is mainly attributed to the weather conditions during the period, with the end of heat waves and a drop in temperature, significantly reducing the demand for air conditioning in the units.
- In addition, improvements implemented at the Valinhos corporate unit contributed to the positive results, including the revitalization of the central air conditioning system, which now operates with greater energy efficiency, and the replacement of fluorescent lighting with LED lighting, contributing to reduced consumption in the period.

SOCIAL

Diversity in staff by functional category								
SDG	GRI	Indicator	Unit	2Q25	2Q24	% AH	1Q25	% AH
5	405-1	C-level – Female	%	27%	25%	2 p.p	27%	0 p.p
		C-level – Male	%	73%	75%	-2 p.p	73%	0 p.p
		C-level - total	no.	11	12	-8%	11	0%
		Leadership (≥ manager) – Female	%	46%	46%	0 p.p	46%	0 p.p
		Total - Leadership (≥ manager) – Male	%	54%	54%	0 p.p	54%	0 p.p
		Leadership (≥ manager) [1] - total	no.	593	592	0%	570	4%
		Academic staff – Female	%	57%	57%	0 p.p	57%	0 p.p
		Academic staff – Male	%	43%	43%	0 p.p	43%	0 p.p
		Academic staff [2] - total	no.	9.884	9.556	3%	10.080	-2%
		Administrative/Operational – Female	%	70%	69%	1 p.p	70%	0 p.p
		Administrative/Operational – Male	%	30%	31%	-1 p.p	30%	0 p.p
		Administrative/Operational [3] - total	no.	15.304	13.787	11%	14.828	3%
		Employees – Female	%	64%	63%	1 p.p	64%	0 p.p
		Employees – Male	%	36%	37%	-1 p.p	36%	0 p.p
Employees - total	no.	25.792	23.947	8%	25.489	1%		

[1] Management, senior management, and leadership positions without direct reporting to the CEO (regional directors, unit directors, and vice presidents).

[2] Course coordination, professors, and tutors.

[3] Corporate coordination, specialists, assistants, and analysts. Highlights and observations

- During the quarter, we recorded a reduction in electricity consumption compared to the previous quarter. This result is mainly attributed to weather conditions during the period, with the end of heat waves and a drop in temperatures, significantly reducing the demand for air conditioning in the units.
- In addition, improvements implemented at the Valinhos corporate unit contributed to the positive results, including the revitalization of the central air conditioning system, which now operates with greater energy efficiency, and the replacement of fluorescent lighting with LED lighting, contributing to reduced consumption during the period.

Social impact*					
SDG	GRI	Indicator	Unit	1H2025	1H2024
4, 10	103-2, 103-3, 203-1, 413-1	Social projects	no.	726	821
		People benefited	no.	94.365	913.119
		Students and faculty involved	no.	14.489	28.616
		Academic volunteering	Hours	73.947	127.445
		Corporate volunteering	Hours	3.099	1.644

Highlights and observations:

- Since 2017, we have maintained our Social Project Management System, which enables the monitoring, improvement, and transparency of social projects carried out by our Higher Education Institutions, as well as the sharing of best practices within our network.
- We encourage social projects that serve communities located in the vicinity of our campuses through service learning, experiential education that allows students to engage in activities that meet human and community needs, along with opportunities for reflection aimed at achieving the desired learning outcomes.
- We maintain a Corporate Volunteer Program anchored in Somos Futuro, which enables students from public

schools to attend high school at one of our partner educational institutions. Our employees participate as interviewers during the selection process and accompany the students throughout their educational journey, acting as mentors. This year, we also held career meetings.

- The following corporate volunteer activities also took place during the quarter: Be the Voice of a Story at the SP Leituras NGO Community Library, Red June with blood donation, and the Depen Writing Contest by the Pitágoras Foundation.

Health and Safety								
SDG	GRI	Indicator	Units	2Q25	2Q24	% AH	1Q25	% AH
3	403-5, 403-9	Units covered by the Risk Management Program (RMP)	%	100%	100%	0 p.p	100%	0 p.p
		Trained employees ¹	no. of people	4.378	3.713	18%	1.574	178,1%
		Average hours of health and safety training per participant ²	no. of hours	3,2	2,5	30%	3,4	-4,8%
		Accidents with and without time off work	no.	11	15	-27%	12	-8,3%
		Accident frequency rate ³	rate	1,1	1,6	-27%	1,2	-6,6%
		Accidents with serious consequences ⁴	no.	0	0	0%	0	0%
		Serious accident rate ⁵	rate	0,0	0,0	0%	0,0	0%
		Accidents subject to mandatory reporting	no.	5	10	-50%	9	-44%
		Mandatory reporting accident rate	rate	0,8	1,0	-21%	0,9	-10%
		Deaths resulting from work accidents	no.	0	0	0%	0	0%
Death rate	rate	0,0	0,0	0%	0,0	0%		

¹ Since 2021, the indicator has accounted for all employees who underwent training during the period, not just those hired.

² Total hours of training/employees trained.

³ Total accidents (with and without time off) / Total man-hours worked (MHT) x 1,000,000. Also includes minor injuries treated at the workplace.

⁴ Accidents that result in injury or limitation of the worker's abilities for a period exceeding six months. Does not include deaths.

⁵ Work accidents that result in injury or limitation of the worker's abilities for a period exceeding six months. Does not include deaths. The rate follows the formula: Total occurrences X 1,000,000 / Total man-hours worked (MHT).

Highlights and observations:

- During the quarter, the Green April Workshop was held, which engaged employees in topics related to third-party hiring and management procedures, as well as care in high-risk activities and good safety practices at work.
- Other relevant actions during the period included the production of the "Estilo de Vida" (Lifestyle) podcast and the World Health Day campaign entitled "Preventing Diseases and Taking Care of Yourself."
- The increase in the average number of hours of health and safety training is due to the schedule for renewing mandatory courses, which are held according to the expiration dates established by the respective standards.
- With regard to workplace accidents involving employees, the main accidents occurred in internal circulation areas, resulting in falls and impacts on stairways. Inspections were carried out in the workplace to identify risk situations and implement prevention plans.

GOVERNANCE

Diversity on the Board of Directors (gender)								
SDG	GRI	Indicator	Unit	2Q25	2Q24	% AH	1Q25	% AH
5	405-1	Members	no.	6	5	20%	6	0%
		Women	%	33%	40%	-7 p.p	33%	0 p.p

Highlights and observations:

- In April 2024, elections were held for the Board of Directors, with Luiz Alves Paes de Barros joining the body.
- 50% of the seats on Cognia's Board of Directors are held by people belonging to minority groups, such as women and LGBTQIAP+. One of the goals of Cognia Commitments for a Better World is to have these groups represented in at least 1/3 of positions by 2025. The goal was achieved and exceeded in 2022.

Ethical behavior								
SDG	GRI	Indicator	Unit	2Q25	2Q24	% AH	1Q25	% AH
16	2-25	Cases reported to the Confidential Channel	no.	865	293	195%	478	81%
10	406-1	Complaints about discrimination received by the Confidential Channel	no.	14	16	-13%	12	17%
		Confirmed cases of discrimination	no.	0	2 ¹	100%	0	100%
5	405-1	Employees trained on anti-corruption policies and procedures	%	100%	100%	0 p.p	100%	0 p.p
		Operations subject to corruption risk assessment	%	100%	100%	0 p.p	100%	0 p.p
		Confirmed cases of corruption	no.	0	0	0%	0	0%

¹10 complaints under investigation/assessment; ²8 complaints under investigation/assessment; ³4 complaints under investigation/assessment.

Highlights and observations:

- During the quarter, we recorded a significant increase in the number of reports due to the intensified dissemination of the Cognia Confidential Channel (CCC), which was integrated into the Ombudsman Portal. This strategy facilitated access to the Channel, allowing the requester to be redirected to the CCC even when the initial contact is made through the ombudsman.

Compliance								
SDG	GRI	Indicator	Units	2Q25	2Q24	% AH	1Q25	% AH
16	307-1, 419-1	Fines for socioeconomic non-compliance	R\$ thousand	0	0	0%	0	0%
		Non-financial sanctions for socioeconomic non-compliance	no.	0	0	0%	0	0%
		Fines for environmental non-compliance	R\$ thousand	0	0	0%	0	0%
		Non-financial sanctions for environmental non-compliance	no.	0	0	0%	0	0%

Highlights and observations:

- We did not record any significant sanctions or fines related to economic and social aspects, except for the normal course of business. Cognia has been working hard on the preventive labor front, mapping the main causes of contingencies and drawing up robust action plans to manage this risk with reviews and adjustments to procedures.

Customer data privacy								
SDG	GRI	Indicator	Unit	2Q25	2Q24	% AH	1Q25	% AH
16	418-1	External complaints confirmed by the organization	no.	40	47	-15%	80	-50%
		Complaints received from regulatory agencies or similar official bodies	no.	0	2	0%	0	0%
		Identified cases of leakage, theft or loss of customer data	no.	0	0	0%	0	0%

Highlights and observations:

- The Privacy Portal underwent migration to the Compliance section of the Cogna website. As a result, there was a slight reduction in the volume of cases received through the Portal, which are now mostly related to data subjects' rights as provided for in the LGPD.
- Due to the enrollment period, which takes place at the beginning of the year, there has been a decrease in complaints received compared to Q1 2025.