



Resultados



2T26

Agosto de 2026



MUITAS
HISTÓRIAS.
MUITOS
FUTUROS.

EMPRESA
PRÓ
ÉTICA

2025
2026



Destaques financeiros

Hoje, 12 de agosto de 2026, divulgamos os resultados do segundo trimestre de 2026 (2T26). 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.

2T26

R\$ 1.960,7 M

Receita Líquida

Crescimento de 17,8% vs. 2T25

R\$ 589,4 M

EBITDA Recorrente

Crescimento de 6,8% vs. 2T25

Com pressão de 3,0 p.p. na Margem EBITDA

R\$ 148,9 M

Lucro Líquido

Crescimento de 25,3% vs. 2T25

R\$ 210,2 M

Lucro Líquido Ajustado

Crescimento de 18,1% vs. 2T25

R\$ 394,9 M

Geração de Caixa Operacional

Após Capex

Crescimento de 33,1% vs. 2T25

R\$ 251,9 M

Geração de Caixa Livre

Crescimento de 87,8% vs. 2T25

1S26

R\$ 4.106,9 M

Receita Líquida

Crescimento de 24,7% vs. 1S25

R\$ 1.269,0 M

EBITDA Recorrente

Crescimento de 14,6% vs. 1S25

Com pressão de 2,7 p.p. na Margem EBITDA

R\$ 290,3 M

Lucro Líquido

Crescimento de 35,7% vs. 1S25

R\$ 411,0 M

Lucro Líquido Ajustado

Crescimento de 23,6% vs. 1S25

R\$ 713,0 M

Geração de Caixa Operacional

Após Capex

Crescimento de 30,4% vs. 1S25

R\$ 504,3 M

Geração de Caixa Livre

Crescimento de 77,7% vs. 1S25

R\$ 21,8 M

Redução de Dívida Líquida

Alavancagem atingiu 1,10x

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Desempenho sólido que reforça a fortaleza da diversificação dos nossos negócios

Divulgamos hoje os resultados do segundo trimestre e do primeiro semestre de 2026, que demonstram a fortaleza da diversificação do nosso portfólio e a clareza da nossa estratégia, mesmo em um contexto de mudanças relevantes com o Novo Marco Regulatório na Educação Superior.

Em um ambiente de maior complexidade para o setor, entregamos crescimento de duplo dígito na Receita Líquida, expansão do Lucro Líquido e evolução consistente da Geração de Caixa Livre, reforçando nossa capacidade de execução e consistência da entrega de resultados.

Nossos resultados refletem a força de um portfólio diversificado de negócios, a qualidade de nossos ativos e marcas e a maturidade de um modelo operacional cada vez mais integrado e eficiente. Reafirmamos nossa convicção de que nossa estratégia como empresa de serviços educacionais, aliada a mais de duas décadas de experiência pioneira na oferta de ensino semipresencial e a distância, nos posiciona de forma diferenciada para capturar oportunidades e continuar entregando crescimento sustentável.

Gestão eficiente com Lucro Líquido e Geração de Caixa Livre crescente

No segundo trimestre, a Receita Líquida da Cogna cresceu 17,8%, atingindo R\$ 1.960,7 milhões. No acumulado do ano, atingimos R\$ 4.106,9 milhões, crescimento de 24,7% em relação ao 1S25. Simultaneamente, continuamos acelerando o desenvolvimento de novas avenidas de crescimento, consolidando a expansão do portfólio e fortalecendo a nossa operação.

Na Cogna Educação, o EBITDA Recorrente cresceu 6,8% no segundo trimestre, atingindo R\$ 589,4 milhões, com crescimento de EBITDA Recorrente nas duas unidades de negócio. No 1S26, o EBITDA Recorrente cresceu duplo dígito 14,6%, atingindo R\$ 1.269,0 milhões versus 1S25.

Como reiteramos ao mercado, o Lucro Líquido e a Geração de Caixa Livre permanecem entre os principais indicadores de desempenho da Companhia, por refletirem nossa capacidade de converter crescimento em geração consistente de valor. No segundo trimestre, o Lucro Líquido alcançou R\$ 148,9 milhões, crescimento de 25,3% frente ao 2T25, enquanto, no segundo semestre, atingiu R\$ 290,3 milhões, avanço de 35,7% em relação ao 1S25.

A Geração de Caixa Livre (GCL) atingiu R\$ 251,9 milhões no trimestre, crescimento de 87,8% sobre o mesmo período do ano anterior. No acumulado do primeiro semestre, a Companhia gerou R\$ 504,3 milhões de caixa livre, versus R\$ 283,8 milhões no 1S25, crescimento de 77,7%, reforçando a capacidade de geração de caixa do negócio, a solidez financeira e a sustentabilidade da estratégia de alocação de capital.

Retorno aos acionistas e alocação estratégica de Capital

A disciplina na alocação de capital permanece como um dos pilares da estratégia da Companhia, conciliando o retorno aos acionistas com investimentos voltados à geração de valor e ao crescimento sustentável do negócio.

Conforme comunicado aos acionistas divulgado em 27 de abril de 2026, a Companhia realizou, em 29 de maio de 2026, o pagamento dos dividendos mínimos obrigatórios referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2025, no montante de R\$ 28,6 milhões, dividend yield de 3,3%.

Em 26 de junho de 2026, anunciamos a aquisição de 47% da Educabank Pagamentos Educacionais S.A. ("Educabank"), pelo valor de R\$ 46,3 milhões, elevando a participação da Somos Sistemas de Ensino S.A. para 90% do capital social da Educabank. A transação fortalece nossa posição em uma plataforma estratégica de gestão financeira escolar, ampliando nossa capacidade de geração de valor por meio de soluções tecnológicas para cobrança, recebimento e parcelamento de mensalidades e demais serviços acadêmicos, reforçando o ecossistema da Educação Básica.

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

Data: 13 de agosto | 11:00 Brasília | [Clique Aqui](#) para acessar a conferência com tradução simultânea para inglês

EDUCAÇÃO BÁSICA

Destaques

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

2T26

R\$ 650,2 M

Receita Líquida

Crescimento de 50,5% vs. 2T25

R\$ 74,0 M

EBITDA Recorrente

Crescimento de 62,7% vs. 2T25
Com expansão de 0,9 p.p. na Margem EBITDA

R\$ 124,1 M

Receita PNLD

Crescimento de 457,8% vs. 2T25

R\$ 56,2 M

Receita B2G

Crescimento de 45,4% vs. 2T25

R\$ 391,5 M

ACV (2T26)

Crescimento de 22,1% vs. 2T25

1S26

R\$ 1.601,0 M

Receita Líquida

Crescimento de 63,1% vs. 1S25

R\$ 350,5 M

EBITDA Recorrente

Crescimento de 65,6% vs. 1S25
Com expansão de 0,3 p.p. na Margem EBITDA

R\$ 431,8 M

Receita PNLD

Crescimento de 1402,2% vs. 1S25

R\$ 148,3 M

Receita B2G

Crescimento de 29,9% vs. 1S25

R\$ 1.500,2 M

ACV (Ciclo 2026)

Crescimento de 11,9% vs. Ciclo 2025

Desempenho Operacional

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

Destacamos que todos os comparativos de 2025 apresentados neste release foram devidamente reclassificados para refletir essa nova organização.

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

O segundo trimestre corresponde ao terceiro trimestre do ciclo comercial de 2026 para a Vasta. No ciclo de vendas de 2026, a Somos fornecerá soluções de Conteúdo “Core” para aproximadamente 1,5 milhões de alunos e soluções complementares para mais de 631 mil alunos. Embora o conteúdo Core apresente leve retração em relação ao ano anterior, essa redução reflete principalmente a redução da participação das editoras tradicionais, um movimento natural de otimização da base de alunos, alinhado à estratégia da empresa de focar na melhoria de sua base de clientes por meio de melhor mix de escolas e crescimento em sistemas de ensino premium (Anglo, PH, Amplia e Fibonacci), marcas com maior ticket médio, menor inadimplência, maior adoção de soluções complementares e relacionamentos de longo prazo.

A Escola bilingue Start-Anglo continua seu crescimento acelerado, gerando aproximadamente R\$ 8,5 milhões em receita de subscrição durante o ciclo de vendas de 2026. O desempenho reforça o valor estratégico da Start-Anglo e sinaliza seu potencial para se tornar uma avenida de crescimento significativa no futuro. Além disso, temos 13 unidades em operação, 70 contratos assinados até o momento, incluindo 2 flagships, aumento de 20 contratos assinados em comparação ao mesmo período de 2025.

Receita Líquida

Educação Básica (Vasta + Saber) - Valores em R\$ ('000)	2T26	2T25	% AH	1S26	1S25	% AH
Receita Líquida	650.247	432.008	50,5%	1.601.005	981.772	63,1%
Subscrição	391.511	320.711	22,1%	853.649	720.843	18,4%
Conteúdo Core	377.620	316.373	19,4%	761.190	668.986	13,8%
Soluções Complementares	13.891	4.338	220,2%	92.459	51.857	78,3%
Não - Subscrição	30.330	22.340	35,8%	48.916	41.586	17,6%
Idiomas + Start Anglo	26.438	20.196	30,9%	78.993	66.055	19,6%
PNLD	124.114	22.250	457,8%	431.778	28.743	1402,2%
B2G	56.167	38.636	45,4%	148.328	114.229	29,9%
Outros	21.687	18.269	18,7%	39.341	34.513	14,0%
Eliminação	-	(10.394)	-100,0%	-	(24.197)	-100,0%

No 2T26, a Receita Líquida da Educação Básica totalizou R\$ 650,2 milhões, uma expansão de 50,5% em comparação ao mesmo período de 2025. Esse crescimento foi impulsionado principalmente por:

- (i) Crescimento de 22,1 % nas receitas de Subscrição, será abordada na seção de ACV, sendo 19,4% de crescimento em Conteúdo Core e 220,2% em Soluções Complementares, impulsionado pela entrada de novas escolas e alunado conforme destacado anteriormente;
- (ii) Receita Líquida do PNLD, cujo faturamento foi parcialmente deslocado do 4T25 para o 1T26 e 2T26, em função do calendário de compras do Governo Federal, totalizando R\$ 124,1 milhões no trimestre. A Companhia concluiu no 2T26 o faturamento do ciclo de compras do Ensino Médio. Destaca-se, ainda, o ganho de 8,0 p.p. de participação de *market share* nesse programa, alcançando 30,0%, o que fortalece não apenas a receita do ciclo de vendas de 2026, mas também a base de receitas recorrentes proveniente das recompras nos anos subsequentes;
- (iii) Crescimento de 45,4% no B2G, que atingiu uma Receita Líquida de R\$ 56,2 milhões, reforçando a relevância da avenida de crescimento nesse segmento de negócio;
- (iv) Crescimento de 30,9% em Idiomas e Start Anglo, reflexo do aumento de alunado e expansão das franquias Start, combinado a um aumento de vendas de materiais didáticos da Red Balloon, demonstrando a força e relevância dessas marcas em nosso negócios.

Com isso, a Receita Líquida acumulada no semestre de 2026 atingiu R\$ 1.601,0 milhões, representando crescimento de 63,1% em relação ao mesmo período de 2025. O desempenho foi sustentado por crescimento de duplo dígito em todas as linhas de negócio da Educação Básica, demonstrando a força e relevância dessas marcas em nosso business.

ACV (annual contract value)

O ciclo comercial do ACV (annual contract value) inicia-se no quarto trimestre, período no qual são feitas as primeiras entregas de conteúdo aos alunos de escolas parceiras para o ano seguinte, e encerra-se no terceiro trimestre do ano seguinte. As análises de desempenho da Receita de Subscrição da Educação Básica serão realizadas considerando o Ciclo Comercial total, por representar como gerenciamos o nosso negócio, neste caso compreendido pelo 4T25 até 3T26 (Ciclo 2026), comparado com o acumulado de 4T24 até 3T25 (Ciclo 2025).

ACV - Valores em R\$ ('000)	2T26	2T25	% AH	Ciclo 2026	Ciclo 2025	% AH
Receita Líquida - Subscrição	391.511	320.711	22,1%	1.500.204	1.340.155	11,9%
Conteúdo Core	377.620	316.373	19,4%	1.237.826	1.111.925	11,3%
Soluções Complementares	13.891	4.338	220,2%	262.378	228.230	15,0%

No segundo trimestre de 2026, a Receita Líquida de Subscrição cresceu 22,1% em comparação ao 2T25, impulsionada pela melhor conversão do ACV e pelo desempenho da linha de Soluções Complementares, que apresentou crescimento de 220,2%, beneficiada pela entrada de novas escolas na base e pela expansão de contratos de cross sell entre escolas.

DRE Consolidada

Educação Básica (Vasta + Saber) - Valores em R\$ ('000)	2T26	2T25	% AH	1S26	1S25	% AH
Receita Bruta	713.864	466.909	52,9%	1.699.776	1.052.621	61,5%
Deduções da Receita Bruta	(63.617)	(34.901)	82,3%	(98.771)	(70.849)	39,4%
Receita Líquida	650.247	432.008	50,5%	1.601.005	981.772	63,1%
Total de Custos	(353.608)	(190.574)	85,5%	(773.075)	(371.189)	108,3%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(298.353)	(147.204)	102,7%	(663.411)	(287.356)	130,9%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(55.255)	(43.370)	27,4%	(109.664)	(83.833)	30,8%
Lucro Bruto	296.639	241.434	22,9%	827.930	610.583	35,6%
Margem Bruta	45,6%	55,9%	-10,3 p.p.	51,7%	62,2%	-10,5 p.p.
Despesas Operacionais	(79.379)	(78.221)	1,5%	(156.931)	(152.316)	3,0%
Pessoal	(54.686)	(47.610)	14,9%	(111.755)	(97.806)	14,3%
Gerais e Administrativas	(24.693)	(30.611)	-19,3%	(45.176)	(54.510)	-17,1%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(26.747)	(11.958)	123,7%	(44.546)	(27.404)	62,6%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	1.666	9	18411,1%	3.031	22	13677,3%
(+) Equivalência Patrimonial	4.106	(4.350)	-194,4%	(8.621)	(5.972)	44,4%
Despesas com Vendas e Marketing	(122.267)	(101.413)	20,6%	(270.330)	(213.205)	26,8%
EBITDA Recorrente	74.018	45.501	62,7%	350.533	211.708	65,6%
Margem EBITDA Recorrente	11,4%	10,5%	0,9 p.p.	21,9%	21,6%	0,3 p.p.
(+) Reversões de Contingências de BA	1.095	125	776,0%	1.707	250	582,8%
(-) Itens Não Recorrentes	11.387	(1.400)	-913,4%	11.427	(2.760)	-514,0%
EBITDA	86.500	44.226	95,6%	363.667	209.198	73,8%
Margem EBITDA	13,3%	10,2%	3,1 p.p.	22,7%	21,3%	1,4 p.p.

A maior participação do PNLD na Receita Líquida impactou o mix de receitas, resultando em compressão da margem bruta, uma vez que esse programa apresenta margens estruturalmente inferiores às do segmento B2B. Esse movimento decorre, predominantemente, de um efeito sazonal de mix de produtos e reconhecimento de receitas, não refletindo deterioração da eficiência operacional. No 2T26, a Margem Bruta da Educação Básica apresentou retração de 10,3 p.p. em relação ao 2T25. No acumulado de 2026, a margem recuou 10,5 p.p. em relação ao mesmo período de 2025. Esse desempenho reflete, principalmente, os custos de produção dos materiais editoriais destinados ao PNLD.

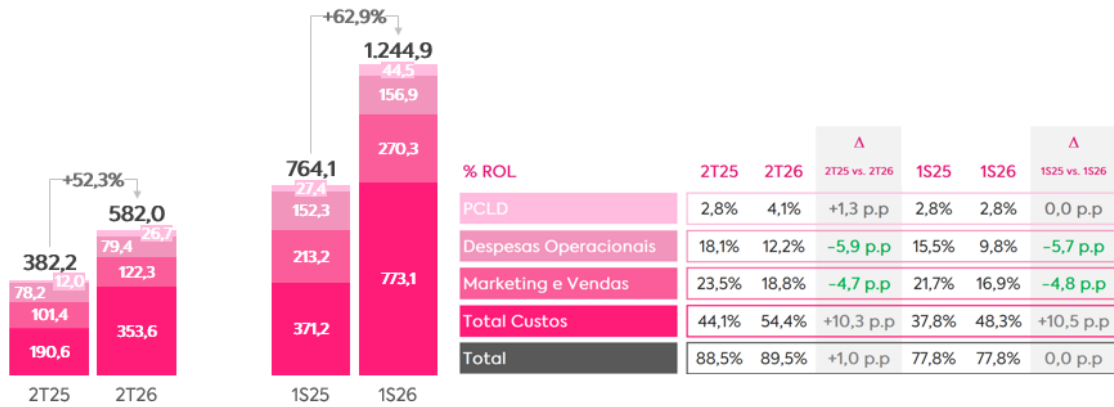
O deslocamento da receita de material didático do Novo Ensino Médio (PNLD) do final de 2025 para o início de 2026 foi executado com resultado superior ao estimado. Com isso, obtivemos impacto positivo no resultado do primeiro semestre de 2026, não apenas confirmou a recuperação do cronograma do PNLD,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

A Companhia mantém disciplina na gestão de custos e continua capturando ganhos de produtividade nas demais verticais de Educação Básica, o que contribui para mitigar, parcialmente, os impactos da maior representatividade do PNLD no período.

No 2T26, as Despesas Operacionais apresentaram redução de 5,9 p.p. e, no acumulado do semestre, de 5,7 p.p. em relação à Receita Líquida, refletindo principalmente as otimizações ocorridas nas despesas gerais e administrativas, especialmente através de menores custos com serviços de terceiros e aluguéis. As despesas com Marketing e Vendas também apresentaram evolução positiva, com redução de 4,7 p.p. no trimestre e 4,8 p.p. no semestre em relação à Receita Líquida, beneficiadas pelo menor custo com royalties. Além das eficiências operacionais mencionadas, ambas as linhas foram favorecidas pela diluição proporcionada pelo forte crescimento da Receita Líquida no período. A PCLD aumentou 1,3 p.p. em relação à Receita Líquida no trimestre, no acumulado do ano está em linha versus 2025.

Com isso, o EBITDA Recorrente totalizou R\$ 74,0 milhões no 2T26, avanço de 62,7% em relação aos R\$ 45,5 milhões do 2T25, com expansão de 0,9 p.p. na Margem EBITDA Recorrente. No acumulado de 2026, o EBITDA Recorrente alcançou R\$ 350,5 milhões, crescimento de 65,6% frente ao mesmo período do ano anterior, acompanhado por expansão de 0,3 p.p. na Margem EBITDA Recorrente. A seguir, apresentamos a abertura dos Custos e Despesas do 2T26.

Custos e Despesas¹ (R\$ milhões)



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

EDUCAÇÃO SUPERIOR

Destaques

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

2T26

R\$ 1.310,5 M**Receita Líquida**

Crescimento de 6,3% vs. 2T25

R\$ 515,4 M**EBITDA Recorrente**

Crescimento de 1,8% vs. 2T25

Com pressão de 1,8 p.p. na Margem EBITDA

R\$ 1.041,5 M**Lucro Bruto**

Crescimento de 5,1% vs. 2T25

Com pressão de 0,9 p.p. na Margem Bruta

1S26

R\$ 2.505,9 M**Receita Líquida**

Crescimento de 8,5% vs. 1S25

R\$ 918,5 M**EBITDA Recorrente**

Crescimento de 2,5% vs. 1S25

Com pressão de 2,1 p.p. na Margem EBITDA

R\$ 2.038,9 M**Lucro Bruto**

Crescimento de 7,6% vs. 1S25

Com pressão de 0,6 p.p. na Margem Bruta

R\$ 428,00**Ticket Médio**

Crescimento de 10,9% vs. 1S25

206,3 Mil**Base de Alunos Presencial**

Crescimento de 8,2% vs. 1S25

404,8 Mil**Base de Alunos Semipresencial**

Crescimento de 13,3% vs. 1S25

Desempenho Operacional

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

Base de alunos

	Total			Presencial			Semipresencial			EAD		
	1S26	1S25	% AH	1S26	1S25	% AH	1S26	1S25	% AH	1S26	1S25	% AH
Base inicial	1.094.281	1.054.730	3,7%	183.331	170.804	7,3%	353.464	286.947	23,2%	557.486	596.979	(6,6%)
Formaturas	(123.993)	(117.507)	5,5%	(14.518)	(18.380)	(21,0%)	(27.027)	(17.699)	52,7%	(82.448)	(81.428)	1,3%
Captação	425.746	509.739	(16,5%)	67.825	60.758	11,6%	169.889	164.376	3,4%	188.032	284.605	(33,9%)
Evasão e Não Renovação	(240.799)	(246.719)	(2,4%)	(30.326)	(22.499)	34,8%	(91.506)	(76.357)	19,8%	(118.967)	(147.863)	(19,5%)
Base final	1.155.235	1.200.243	(3,7%)	206.312	190.683	8,2%	404.820	357.267	13,3%	544.103	652.293	(16,6%)

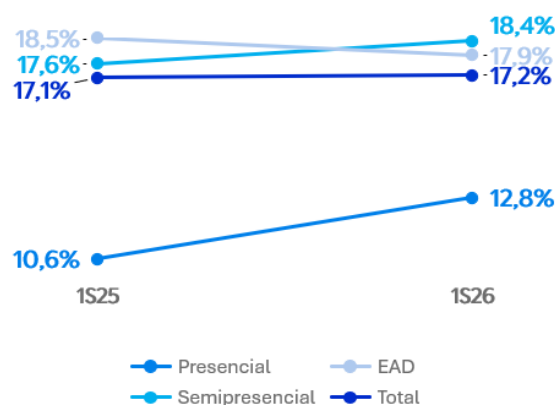
No primeiro semestre de 2026, a captação total apresentou redução de 16,5% em relação ao mesmo período do ano anterior, refletindo principalmente a redução de 33,9% no EAD. Em contrapartida, as modalidades Presencial e Semipresencial registraram crescimento de 11,6% e 3,4%, respectivamente. O que demonstra a tendência de maior presencialidade após o Novo Marco Regulatório.

Cabe destacar que os resultados do trimestre foram impactados por mudanças decorrentes do Novo Marco Regulatório, que alteraram a classificação de cursos e, consequentemente, as bases de captação e de alunos. Cursos de Pedagogia, Licenciaturas, Enfermagem, entre outros, passaram a ser enquadrados em categorias distintas em relação ao ano anterior. Adicionalmente, houve a interrupção temporária da oferta de Enfermagem semipresencial em 420 polos, o que também impactou a dinâmica de captação. Com a aprovação e credenciamento de 113 polos, a Companhia retomou a captação de novos alunos, cujos efeitos ocorrerão a partir do 3T26.

No 1S26, a evasão nas modalidades Presencial e Semipresencial atingiu 12,8% e 18,4%, respectivamente, em relação ao 1S25. Esse movimento decorre do forte crescimento da captação no 2S25, especialmente nos cursos de maior presencialidade. Como a primeira matrícula concentra naturalmente níveis mais elevados de evasão, a maior participação de calouros na base potencial de matrícula elevou esse indicador no semestre.

A base final de alunos encerrou o trimestre com redução de 3,7% em relação ao 1S25, impactado pelo efeito do Novo Marco Regulatório, principalmente na modalidade EAD.

Taxa de Evasão Semestral



Ticket Médio¹

Ticket Médio	Total			Presencial			Semipresencial			EAD		
	1S26	1S25	% AH	1S26	1S25	% AH	1S26	1S25	% AH	1S26	1S25	% AH
	428	386	10,9%	1.107	1.066	3,8%	398	392	1,6%	219	196	12,1%

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

No 1S26, o ticket médio total cresceu 10,9% em relação ao 1S25, com evolução em todas as modalidades. No Presencial, o ticket avançou 3,8%, impulsionado pelo maior peso dos cursos na área de Saúde e Direito, de maior LTV. No Semipresencial, o crescimento de 1,6% reflete um mix mais concentrado em cursos da área da Saúde. O crescimento de 12,1% no EAD é resultado da mudança de mix de cursos na base de alunos, dado a migração do curso de Pedagogia e Licenciaturas para o semipresencial, que são cursos com ticket mais baixo.

Desempenho Financeiro

Para fins de transparência e comparabilidade com o Novo Marco Regulatório, realizamos uma reclassificação da Receita Líquida entre as modalidades Semipresencial e EAD, com isso, realocamos os cursos EAD + Prática anteriormente alocados na modalidade Semipresencial para a modalidade EAD, a partir do 2T26. Com isso, asseguramos a comparabilidade integral de nossos indicadores com o cenário regulatório vigente, importante ressaltar que essa alteração não produz qualquer efeito sobre a Receita Líquida, EBITDA, lucro ou demais indicadores financeiros consolidados da Educação Superior divulgados anteriormente. O histórico de 2025 foi devidamente reclassificado para fins de comparabilidade.

Educação Superior (Kroton) - Valores em R\$ ('000)	2T26	2T25	% AH	1T26	1T25	% AH	1S26	1S25	% AH
Receita Bruta	1.751.161	1.645.131	6,4%	1.594.269	1.455.654	9,5%	3.345.430	3.100.785	7,9%
Presencial	899.820	822.526	9,4%	852.417	748.228	13,9%	1.752.237	1.570.754	11,6%
Semipresencial	471.794	421.944	11,8%	418.970	368.337	13,7%	890.764	790.281	12,7%
EAD	379.547	400.661	-5,3%	322.882	339.089	-4,8%	702.429	739.750	-5,0%
Deduções da Receita Bruta	(440.681)	(412.539)	6,8%	(398.899)	(377.791)	5,6%	(839.580)	(790.329)	6,2%
Presencial	(323.929)	(278.713)	16,2%	(275.978)	(247.932)	11,3%	(599.906)	(526.644)	13,9%
Semipresencial	(60.898)	(61.610)	-1,2%	(59.536)	(60.086)	-0,9%	(120.434)	(121.696)	-1,0%
EAD	(55.854)	(72.216)	-22,7%	(63.385)	(69.773)	-9,2%	(119.239)	(141.989)	-16,0%
Receita Líquida	1.310.480	1.232.592	6,3%	1.195.370	1.077.863	10,9%	2.505.850	2.310.456	8,5%
Presencial	575.891	543.813	5,9%	576.439	500.296	15,2%	1.152.331	1.044.110	10,4%
Semipresencial	410.896	360.334	14,0%	359.434	308.251	16,6%	770.330	668.585	15,2%
EAD	323.693	328.445	-1,4%	259.497	269.316	-3,6%	583.190	597.761	-2,4%
Total de Custos	(269.001)	(241.828)	11,2%	(197.971)	(174.290)	13,6%	(466.973)	(416.118)	12,2%
Presencial	(212.667)	(199.738)	6,5%	(163.782)	(147.528)	11,0%	(376.448)	(347.266)	8,4%
Semipresencial	(48.826)	(40.170)	21,5%	(29.579)	(22.392)	32,1%	(78.406)	(62.562)	25,3%
EAD	(7.508)	(1.919)	291,1%	(4.610)	(4.370)	5,5%	(12.119)	(6.290)	92,7%
Lucro Bruto	1.041.479	990.764	5,1%	997.399	903.573	10,4%	2.038.877	1.894.338	7,6%
Margem Bruta %	79,5%	80,4%	-0,9 p.p.	83,4%	83,8%	-0,4 p.p.	81,4%	82,0%	-0,6 p.p.
Presencial	363.224	344.075	5,6%	412.657	352.768	17,0%	775.882	696.844	11,3%
Margem Bruta %	63,1%	63,3%	-0,2 p.p.	71,6%	70,5%	1,1 p.p.	67,3%	66,7%	0,6 p.p.
Semipresencial	362.070	320.164	13,1%	329.855	285.859	15,4%	691.925	606.023	14,2%
Margem Bruta %	88,1%	88,9%	-0,8 p.p.	91,8%	92,7%	-0,9 p.p.	89,8%	90,6%	-0,8 p.p.
EAD	316.185	326.525	-3,2%	254.886	264.946	-3,8%	571.071	591.471	-3,4%
Margem Bruta %	97,7%	99,4%	-1,7 p.p.	98,2%	98,4%	-0,2 p.p.	97,9%	98,9%	-1,0 p.p.

A Receita Líquida de Educação Superior alcançou R\$ 1.310,5 milhões no 2T26, representando um crescimento de 6,3% em relação ao 2T25. O desempenho foi impulsionado pelo crescimento das modalidades Presencial e Semipresencial, de 5,9% e 14,0%, respectivamente, enquanto o EAD apresentou redução de 1,4%, refletindo os impactos do Novo Marco Regulatório.

No acumulado do semestre, a Receita Líquida da Educação Superior cresceu 8,5% em relação ao 1S25, sustentada pela evolução das modalidades Presencial com crescimento de 10,4% e do Semipresencial com crescimento de 15,2%, refletindo a estratégia de captação de alunos com maior LTV e maior eficiência na rematrícula. No EAD, a redução da Receita Líquida de 2,4% decorreu dos impactos do Novo Marco Regulatório.

No 2T26, o Lucro Bruto atingiu R\$ 1.041,5 milhões, representando um crescimento de 5,1% em relação ao 2T25. A Margem Bruta foi de 79,5%, com pressão de 0,9 p.p. No acumulado do semestre, o Lucro Bruto totalizou R\$ 2.038,9 milhões, enquanto a Margem Bruta apresentou retração de 0,6 p.p. em relação ao 1S25. O impacto na Margem Bruta é motivado pela redução na base final de alunos no EAD e cursos com melhores margens que migraram para o Presencial e Semipresencial.

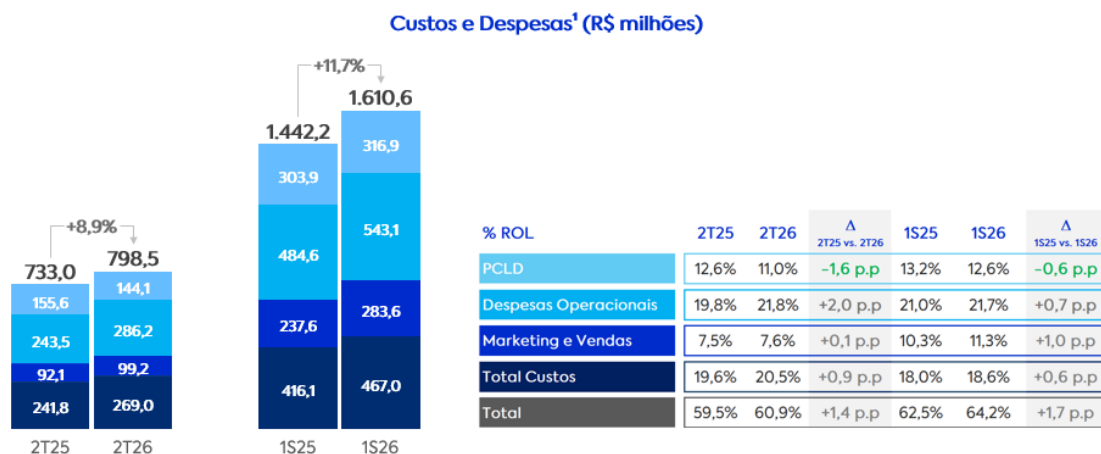
DRE Consolidada

Educação Superior (Kroton) - Valores em R\$ ('000)	2T26	2T25	% AH	1S26	1S25	% AH
Receita Bruta	1.751.161	1.645.131	6,4%	3.345.430	3.100.785	7,9%
Deduções da Receita Bruta	(440.681)	(412.539)	6,8%	(839.580)	(790.329)	6,2%
Receita Líquida	1.310.480	1.232.592	6,3%	2.505.850	2.310.456	8,5%
Total de Custos	(269.001)	(241.828)	11,2%	(466.973)	(416.118)	12,2%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(2.188)	(1.955)	11,9%	(4.792)	(3.617)	32,5%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(266.813)	(239.873)	11,2%	(462.181)	(412.501)	12,0%
Lucro Bruto	1.041.479	990.764	5,1%	2.038.877	1.894.338	7,6%
<i>Margem Bruta</i>	<i>79,5%</i>	<i>80,4%</i>	<i>-0,9 p.p.</i>	<i>81,4%</i>	<i>82,0%</i>	<i>-0,6 p.p.</i>
Despesas Operacionais	(286.166)	(243.533)	17,5%	(543.137)	(484.573)	12,1%
Pessoal	(109.655)	(116.198)	-5,6%	(228.623)	(229.192)	-0,2%
Gerais e Administrativas	(176.511)	(127.335)	38,6%	(314.514)	(255.381)	23,2%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(144.055)	(155.565)	-7,4%	(316.917)	(303.931)	4,3%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	3.390	6.614	-48,7%	23.240	27.716	-16,1%
Despesas com Vendas e Marketing	(99.222)	(92.123)	7,7%	(283.573)	(237.588)	19,4%
EBITDA Recorrente	515.426	506.157	1,8%	918.490	895.962	2,5%
<i>Margem EBITDA Recorrente</i>	<i>39,3%</i>	<i>41,1%</i>	<i>-1,8 p.p.</i>	<i>36,7%</i>	<i>38,8%</i>	<i>-2,1 p.p.</i>
(-) Itens Não Recorrentes	(18.508)	(22.578)	-18,0%	(38.579)	(29.834)	29,3%
EBITDA	496.918	483.579	2,8%	879.911	866.128	1,6%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>37,9%</i>	<i>39,2%</i>	<i>-1,3 p.p.</i>	<i>35,1%</i>	<i>37,5%</i>	<i>-2,4 p.p.</i>

O EBITDA Recorrente de Educação Superior atingiu R\$ 515,4 milhões no 2T26, crescimento de 1,8% em relação ao 2T25. No acumulado do semestre, o EBITDA Recorrente totalizou R\$ 918,5 milhões, representando aumento de 2,5% em relação ao 1S25, com pressão na margem EBITDA Recorrente de 1,8 p.p. e 2,1 p.p., respectivamente. O crescimento do EBITDA Recorrente foi moderado no período, refletindo:

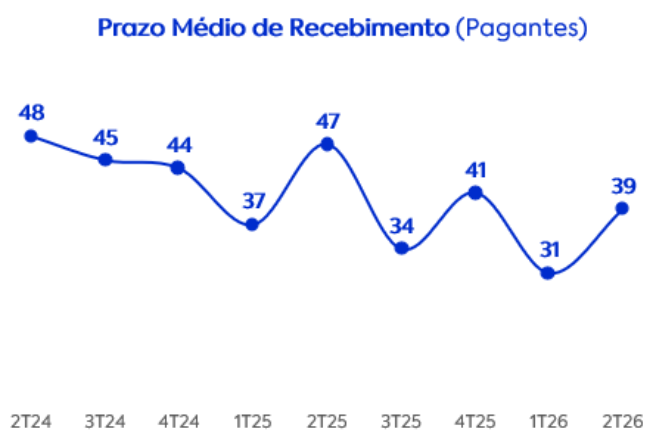
- (i) No 2T26, a razão PCLD/ROL reduziu 1,6 p.p. em relação à Receita Líquida, refletindo a menor captação via Pague Fácil no mix de alunos. No semestre, a relação PCLD/ROL passou de 13,2% para 12,6% da Receita Líquida, em função da estratégia adotada no trimestre anterior de priorizar a oferta do Pague Fácil, conforme detalhado no release do 1T26;
- (ii) As despesas com Vendas e Marketing permaneceram em linha, como percentual da Receita Líquida, em relação ao 2T25, uma vez que os principais investimentos foram concentrados no trimestre anterior, efeito apresentado no release do 1T26. Desta forma, no acumulado do semestre, essas despesas aumentaram 1,0 p.p. em relação ao 1S25;
- (iii) As Despesas Operacionais aumentaram 2,0 p.p. em relação a Receita Líquida no trimestre e 0,7 p.p. no acumulado do semestre, devido ao aumento de gastos nas Despesas Gerais e Administrativas na linha de utilidades, reflexo da maior presencialidade.

Os Custos e Despesas no 2T26 somaram R\$ 798,5 milhões, um aumento de 8,9% versus 2T25. No semestre, o aumento foi de 11,7% com os principais impactos citados acima.

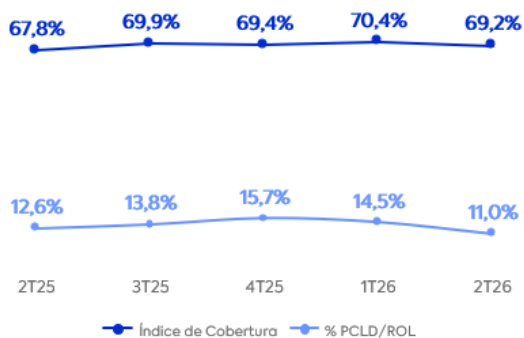


1 O total de custos e despesas não considera a linha de Juros e Mora.

O Prazo Médio de Recebimento (PMR) dos alunos pagantes reduziu versus 2T25 (47 dias versus 39 dias). Neste mesmo intervalo, o índice de cobertura de alunos foi 69,2%.



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



RESULTADO CONSOLIDADO COGNA

Abertura por Empresa (Trimestre)

Valores em R\$ ('000)	Educação Superior (Kroton)	Educação Básica (Vasta + Saber)	Cogna Consolidado	
	2T26	2T26	2T26	% AV
Receita Bruta	1.751.161	713.864	2.465.025	125,7%
Deduções da Receita Bruta	(440.682)	(63.616)	(504.298)	-25,7%
Receita Líquida	1.310.479	650.248	1.960.727	100,0%
Custos (CPV/CSP)	(269.001)	(353.608)	(622.609)	-31,8%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(2.188)	(298.353)	(300.541)	-15,3%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(266.813)	(55.255)	(322.068)	-16,4%
Lucro Bruto	1.041.478	296.640	1.338.118	68,2%
Despesas Operacionais	(286.166)	(79.379)	(365.545)	-18,6%
Despesas de Pessoal	(109.655)	(54.686)	(164.341)	-8,4%
Despesas Gerais e Administrativas	(176.511)	(24.693)	(201.204)	-10,3%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(144.055)	(26.747)	(170.802)	-8,7%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	3.390	1.666	5.056	0,3%
(+) Equivalência Patrimonial	-	4.106	4.106	0,2%
Despesas com Vendas e Marketing	(99.222)	(122.267)	(221.489)	-11,3%
EBITDA Recorrente	515.425	74.019	589.444	30,1%
(+) Reversões de Contingências de BA	-	1.095	1.095	0,1%
(-) Itens Não Recorrentes	(18.508)	11.387	(7.121)	-0,4%
EBITDA	496.917	86.501	583.418	29,8%
Depreciação e Amortização	-	-	(230.032)	-11,7%
Resultado Financeiro	-	-	(211.436)	-10,8%
Imposto de Renda e Contribuição Social	-	-	6.998	0,4%
Participação de Minoritários	-	-	(79)	0,0%
Lucro Líquido	-	-	148.869	7,6%
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	-	-	61.367	3,1%
Lucro Líquido Ajustado	-	-	210.236	10,7%

Abertura por Empresa (Acumulado)

Valores em R\$ ('000)	Educação Superior (Kroton)	Educação Básica (Vasta + Saber)	Cogna Consolidado	
	1S26	1S26	1S26	% AV
Receita Bruta	3.345.430	1.699.776	5.045.206	122,8%
Deduções da Receita Bruta	(839.580)	(98.771)	(938.351)	-22,8%
Receita Líquida	2.505.850	1.601.005	4.106.855	100,0%
Custos (CPV/CSP)	(466.973)	(773.075)	(1.240.048)	-30,2%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(4.792)	(663.411)	(668.204)	-16,3%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(462.181)	(109.664)	(571.844)	-13,9%
Lucro Bruto	2.038.877	827.930	2.866.807	69,8%
Despesas Operacionais	(543.137)	(156.931)	(700.068)	-17,0%
Despesas de Pessoal	(228.623)	(111.755)	(340.378)	-8,3%
Despesas Gerais e Administrativas	(314.514)	(45.176)	(359.690)	-8,8%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(316.917)	(44.546)	(361.464)	-8,8%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	23.240	3.031	26.271	0,6%
(+) Equivalência Patrimonial	-	(8.621)	(8.621)	-0,2%
Despesas com Vendas e Marketing	(283.573)	(270.330)	(553.903)	-13,5%
EBITDA Recorrente	918.490	350.533	1.269.022	30,9%
(+) Reversões de Contingências de BA	-	1.707	1.707	0,0%
(-) Itens Não Recorrentes	(38.579)	11.427	(27.152)	-0,7%
EBITDA	879.911	363.667	1.243.577	30,3%
Depreciação e Amortização	-	-	(457.885)	-11,1%
Resultado Financeiro	-	-	(426.893)	-10,4%
Imposto de Renda e Contribuição Social	-	-	(68.633)	-1,7%
Participação de Minoritários	-	-	151	0,0%
Lucro Líquido	-	-	290.317	7,1%
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	-	-	120.682	2,9%
Lucro Líquido Ajustado	-	-	410.999	10,0%

Resultado 2T26 | Consolidado

Consolidado – Valores em R\$ ('000)	2T26	2T25	% AH	1S26	1S25	% AH
Receita Bruta	2.465.025	2.112.040	16,7%	5.045.206	4.153.406	21,5%
Deduções da Receita Bruta	(504.298)	(447.440)	12,7%	(938.351)	(861.179)	9,0%
Receita Líquida	1.960.727	1.664.600	17,8%	4.106.855	3.292.228	24,7%
Total de Custos	(622.609)	(432.402)	44,0%	(1.240.048)	(787.307)	57,5%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(300.541)	(149.159)	101,5%	(668.204)	(290.973)	129,6%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(322.068)	(283.243)	13,7%	(571.844)	(496.334)	15,2%
Lucro Bruto	1.338.118	1.232.198	8,6%	2.866.807	2.504.921	14,4%
<i>Margem Bruta</i>	<i>68,2%</i>	<i>74,0%</i>	-5,8 p.p.	<i>69,8%</i>	<i>76,1%</i>	-6,3 p.p.
Despesas Operacionais	(365.545)	(321.754)	13,6%	(700.068)	(636.888)	9,9%
Pessoal	(164.341)	(163.808)	0,3%	(340.378)	(326.997)	4,1%
Gerais e Administrativas	(201.204)	(157.946)	27,4%	(359.690)	(309.891)	16,1%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(170.802)	(167.522)	2,0%	(361.464)	(331.335)	9,1%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	5.056	6.624	-23,7%	26.271	27.739	-5,3%
Equivalência Patrimonial	4.106	(4.350)	-194,4%	(8.621)	(5.972)	44,4%
Despesas com Vendas e Marketing	(221.489)	(193.536)	14,4%	(553.903)	(450.794)	22,9%
EBITDA Recorrente	589.444	551.660	6,8%	1.269.022	1.107.671	14,6%
<i>Margem EBITDA Recorrente</i>	<i>30,1%</i>	<i>33,1%</i>	-3,0 p.p.	<i>30,9%</i>	<i>33,6%</i>	-2,7 p.p.
(+) Reversões de Contingências de BA	1.095	125	776,0%	1.707	250	581,7%
(-) Itens não recorrentes	(7.121)	(23.978)	-70,3%	(27.152)	(32.594)	-16,7%
EBITDA	583.418	527.807	10,5%	1.243.577	1.075.327	15,6%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>29,8%</i>	<i>31,7%</i>	-1,9 p.p.	<i>30,3%</i>	<i>32,7%</i>	-2,4 p.p.
Depreciação e Amortização	(230.032)	(221.128)	4,0%	(457.885)	(445.742)	2,7%
Resultado Financeiro	(211.436)	(198.600)	6,5%	(426.893)	(397.271)	7,5%
IR / CS do Exercício	1.155	13.304	-91,3%	(50.047)	(12.669)	295,0%
IR / CS Diferidos	5.843	(15.487)	-137,7%	(18.586)	(19.500)	-4,7%
Participação de Minoritários	(79)	12.903	-100,6%	151	13.763	-98,9%
Lucro Líquido	148.869	118.799	25,3%	290.317	213.908	35,7%
<i>Margem Líquida</i>	<i>7,6%</i>	<i>7,1%</i>	<i>0,5 p.p.</i>	<i>7,1%</i>	<i>6,5%</i>	<i>0,6 p.p.</i>
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	61.367	59.274	3,5%	120.682	118.547	1,8%
Lucro Líquido Ajustado	210.236	178.073	18,1%	410.999	332.455	23,6%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>10,7%</i>	<i>10,7%</i>	<i>0,0 p.p.</i>	<i>10,0%</i>	<i>10,1%</i>	<i>-0,1 p.p.</i>

No 2T26, a Receita Líquida da Cogna cresceu 17,8% em relação ao 2T25, alcançando R\$ 1.960,7 milhões. No acumulado do semestre, a Receita Líquida totalizou R\$ 4.106,9 milhões, representando um crescimento de 24,7% em relação ao 1S25. Esse desempenho foi impulsionado principalmente pela Educação Básica, beneficiada pelo maior volume de Receita Líquida do PNLD e maior conversão de ACV.

No 2T26, o EBITDA Recorrente atingiu R\$ 589,4 milhões, representando um crescimento de 6,8% em relação ao 2T25, enquanto a margem recorrente apresentou retração de 3,0 p.p., conforme explicado nas seções de Educação Básica e Educação Superior. No acumulado do semestre, o EBITDA Recorrente totalizou R\$ 1.269,0 milhões, crescimento de 14,6% em relação ao 1S25, com redução de 2,7 p.p. na margem.

A retração da margem reflete a retração da margem da Educação Superior pela maior presencialidade, conforme detalhado anteriormente.

Itens Não Recorrentes

Valores em R\$ ('000)	2T26	2T25	% AH	1S26	1S25	% AH
Rescisões	(14.060)	(14.191)	-0,9%	(18.533)	(20.803)	-10,9%
M&A e Expansão	9.906	(1.211)	-918,3%	9.151	(2.327)	-493,3%
Venda/Baixa Imobilizado	(2.966)	1.568	-289,2%	280	3.512	-92,0%
Reestruturação	0	(10.144)	-100,0%	(18.051)	(12.976)	39,1%
Total de não recorrentes	(7.121)	(23.978)	-70,3%	(27.152)	(32.594)	-16,7%

Os itens não recorrentes totalizaram R\$ 7,1 milhões no 2T26, redução de 70,3% em relação ao 2T25. Essa redução deve-se principalmente pelo reconhecimento do ganho capital apurado na remensuração da aquisição do investimento por etapas da Educbank, no montante aproximado de R\$ 15,0 milhões.

Resultado Financeiro

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	2T26	2T25	% AH	1S26	1S25	% AH
(+) Receita Financeira	55.251	69.588	-20,6%	106.610	121.949	-12,6%
Juros sobre Aplicações Financeiras	41.807	38.843	7,6%	79.346	71.232	11,4%
Ganho com instrumentos financeiros derivativos	424	17.461	-97,6%	3.289	33.602	-90,2%
Outros	13.020	13.284	-2,0%	23.975	17.115	40,1%
(-) Despesa Financeira	(266.687)	(268.188)	-0,6%	(533.503)	(519.220)	2,8%
Despesas Bancárias	(4.106)	(6.235)	-34,1%	(9.574)	(11.393)	-16,0%
Juros de Arrendamento	(70.696)	(72.530)	-2,5%	(141.760)	(145.360)	-2,5%
Juros sobre Empréstimos	(122.270)	(135.462)	-9,7%	(243.899)	(262.053)	-6,9%
Juros sobre risco sacado	(23.908)	(21.004)	13,8%	(48.608)	(36.894)	31,8%
Juros sobre Obrigações das Aquisições	(2.798)	327	-955,7%	(6.388)	(3.943)	62,0%
Perda com instrumentos financeiros derivativos	(14.290)	(5.540)	157,9%	(24.298)	(11.231)	116,3%
Atualização de Contingências	(15.586)	(12.239)	27,3%	(30.924)	(24.380)	26,8%
Outros	(13.033)	(15.505)	-15,9%	(28.052)	(23.966)	17,0%
Resultado Financeiro¹	(211.436)	(198.600)	6,5%	(426.893)	(397.271)	7,5%

A Receita Financeira registrou redução de 20,6% em relação ao 2T25, impactada prioritariamente pela marcação a mercado (MTM) dos instrumentos financeiros derivativos (Swaps), com efeito de R\$ 17,0 milhões no segundo trimestre em relação ao 2T25 e R\$ 33,6 milhões no acumulado do ano. Esse movimento foi parcialmente compensado pela maior receita com juros sobre aplicações financeiras, que gerou impacto positivo de R\$ 3,0 milhões no 2T26 e R\$ 8,1 milhões no acumulado do ano, impulsionada pela alta da taxa Selic entre os períodos.

A Despesa Financeira apresentou redução de 0,6% no comparativo 2T26 vs. 2T25. O principal destaque foi a redução nos juros sobre empréstimos e financiamentos, sendo R\$ 13,2 milhões no trimestre e R\$ 18,2 milhões no semestre, consequência das ações de *Liability Management* executadas pela Companhia ao longo de 2025 e 2026. Em contrapartida, os juros sobre Risco Sacado aumentaram R\$ 2,9 milhões no trimestre e R\$ 11,7 milhões no semestre, reflexo da maior aquisição de matérias-primas para o ciclo produtivo, que está ligado ao ciclo de receita do PNLD.

O resultado financeiro final refletiu diretamente as variações na marcação a valor justo dos derivativos. A linha de ganhos e perdas com esses instrumentos registrou uma despesa líquida de R\$ 13,9 milhões no trimestre e R\$ 21,0 milhões no semestre, contra uma receita de R\$ 11,9 milhões no 2T25 e R\$ 22,4 milhões no 1S25. Reafirmamos que a política de hedge visa exclusivamente proteger o resultado operacional e mitigar a volatilidade cambial/taxa de juros, sem fins especulativos. Com isso, 100% da dívida bruta corporativa (ex-M&A) encontra-se atrelada ao CDI, garantindo o alinhamento entre ativos e passivos com um custo médio de CDI + 1,59%.

Capex e Investimentos em Expansão

Valores em R\$ (milhões)	2T26	2T25	%AH	1S26	1S25	%AH
Capex Recorrente	114.992	86.970	32,2%	212.067	202.435	4,8%
%Receita Líquida	5,9%	5,2%	0,7 p.p.	5,2%	6,1%	-0,9 p.p.
Infraestrutura	43.865	19.147	129,1%	64.328	67.739	-5,0%
Produção de Conteúdo	18.154	18.603	-2,4%	41.871	32.802	27,6%
Tecnologia	52.973	49.219	7,6%	105.868	101.893	3,9%
Investimento em Expansão	35.340	20.983	68,4%	60.316	34.424	75,2%
Capex Total	150.332	107.953	39,3%	272.383	236.859	15,0%
%Receita Líquida	7,7%	6,5%	1,2 p.p.	6,6%	7,2%	-0,6 p.p.

O Capex Total do 2T26 alcançou R\$ 150,3 milhões, representando um crescimento de 39,3% em relação ao 2T25. O aumento pontual na linha de infraestrutura por investimentos no Pipeline na Maturação de Cursos da área da saúde. Adicionalmente, um aumento de 68,4% na linha de expansão, motivado pelos investimentos nos espaços de Medicina, em São Luiz e Dourados (ETO).

No acumulado do ano atingimos R\$ 272,4 milhões, crescimento de 15,0% em relação ao mesmo período de 2025. Em tecnologia houve um crescimento de 3,9% em relação ao 1S25 devido a implementação do ERP-SAP na Somos Educação. Conforme explicado no trimestre anterior tivemos um crescimento pontual em Produção de Conteúdo e Investimento em Expansão, explicados respectivamente por:

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

Geração de Caixa

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	2T26	2T25	% AH	1S26	1S25	%AH
Lucro Líquido antes de IR	141.949	108.079	31,3%	358.798	232.314	54,4%
Depreciação e Amortização	234.144	225.014	4,1%	466.371	454.018	2,7%
Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa (PCLD)	170.802	167.522	2,0%	361.464	331.335	9,1%
Outros	234.820	254.680	-7,8%	526.870	497.094	6,0%
(+) Ajustes ao Lucro líquido antes de IR	639.766	647.216	-1,2%	1.354.705	1.282.447	5,6%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(21.520)	(4.329)	397,1%	(30.840)	(17.511)	76,1%
(Aumento) Redução em Contas a Receber ex-FIES	(57.989)	(177.917)	-67,4%	(574.029)	(355.115)	61,6%
(Aumento) Redução em Contas a Receber FIES	31.454	42.506	-26,0%	48.388	38.183	26,7%
Outros	(188.392)	(210.974)	-10,7%	(171.637)	(396.525)	-56,7%
(+) Variações no Capital de Giro	(214.927)	(346.385)	-38,0%	(697.278)	(713.457)	-2,3%
Geração de Caixa Operacional antes de Capex	545.268	404.581	34,8%	985.385	783.793	25,7%
(+) Capex e Investimentos em Expansão	(150.332)	(107.953)	39,3%	(272.383)	(236.859)	15,0%
Geração de Caixa Operacional após Capex	394.936	296.628	33,1%	713.002	546.934	30,4%
(+) Pagamento do Juros	(143.065)	(162.488)	-12,0%	(208.672)	(263.183)	-20,7%
Geração de Caixa Livre	251.871	134.140	87,8%	504.330	283.751	77,7%
Pagamento por aquisição de empresas	(46.292)	-	0,0%	(46.292)	-	0,0%
Caixa adquido em combinação de negócio	61.112	-	0,0%	61.112	-	0,0%
Atividades de M&A	(3.968)	1.379	-387,7%	(7.027)	4.747	-248,0%
(+) Fluxo Investimento / M&A	10.852	1.379	686,9%	(7.027)	4.747	-248,0%
Captação	-	38.901	-100,0%	-	38.901	-100,0%
Amortização do Principal	(3.520)	(503.520)	-99,3%	(207.040)	(507.040)	-59,2%
Pagamento de dividendos aos acionistas ¹	(27.124)	(119.778)	-77,4%	(146.603)	(119.778)	n.a
Aquisições Ações	-	-	n.a	-	(59.814)	-100,0%
Outros	(5.926)	(28.540)	-79,2%	(9.887)	(28.675)	-65,5%
(+) Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos	(36.570)	(612.937)	-94,0%	(363.530)	(676.406)	-46,3%
Fluxo de Caixa Líquido	226.153	(477.418)	-147,4%	133.773	(387.908)	-134,5%

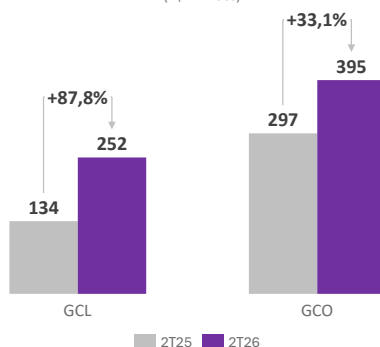
¹ Considera o pagamento de dividendos líquido de impostos.

A Geração de Caixa Operacional após Capex (GCO) foi de R\$ 394,9 milhões no 2T26 e R\$ 713,0 milhões no 1S26, um aumento de 33,1% e 30,4% versus períodos, respectivamente. Impacto positivo por maiores entradas operacionais nas duas unidades de negócio, com foco no Programa Nacional de Livros Didáticos e recebimentos referente a operação B2G e também B2B de Somos.

A Companhia implementou diversas iniciativas de *Liability Management* ao longo de 2025, com o objetivo de reduzir o custo médio da dívida e alongar seus prazos de vencimento. Com isso, pagamos R\$ 19,4 milhões a menos de juros versus o 2T25 e R\$ 54,5 milhões a menos de juros versus o 1S25.

Considerando geração de caixa positiva e operações de *Liability Management*, destacamos mais um trimestre de sólida expansão da Geração de Caixa Livre, atingindo R\$ 251,9 milhões no 2T26, um aumento de R\$ 117,7 milhões versus 2T25 e, no 1S26 ocorreu crescimento de R\$ 220,6 milhões ou 77,7% versus 1S25.

Geração de Caixa Operacional
e Geração de Caixa Livre 2T26 vs. 2T25
(R\$ milhões)



Lucro Líquido

Consolidado – Valores em R\$ ('000)	2T26	2T25	% AH	1S26	1S25	% AH
EBITDA Recorrente	589.444	551.660	6,8%	1.269.022	1.107.671	14,6%
(+) Reversões de Contingências de BA	1.095	125	776,0%	1.707	250	581,7%
(+) Itens Não Recorrentes	(7.121)	(23.978)	-70,3%	(27.152)	(32.594)	-16,7%
(+) Depreciação e Amortização	(230.032)	(221.128)	4,0%	(457.885)	(445.742)	2,7%
(+) Resultado Financeiro ¹	(211.436)	(198.600)	6,5%	(426.893)	(397.271)	7,5%
(+) IR / CS do Exercício	1.155	13.304	-91,3%	(50.047)	(12.669)	295,0%
(+) IR / CS Diferidos	5.843	(15.487)	-137,7%	(18.586)	(19.500)	-4,7%
(+) Participação de Minoritários	(79)	12.903	-100,6%	151	13.763	-98,9%
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	61.367	59.274	3,5%	120.682	118.547	1,8%
Lucro Líquido Ajustado	210.236	178.073	18,1%	410.999	332.455	23,6%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>10,7%</i>	<i>10,7%</i>	<i>0,0 p.p.</i>	<i>10,0%</i>	<i>10,1%</i>	<i>-0,1 p.p.</i>
(-) Amortização do Intangível (Aquisições)	(61.367)	(59.274)	3,5%	(120.682)	(118.547)	1,8%
Lucro Líquido	148.869	118.799	25,3%	290.317	213.908	35,7%
<i>Margem Líquida</i>	<i>7,6%</i>	<i>7,1%</i>	<i>0,5 p.p.</i>	<i>7,1%</i>	<i>6,5%</i>	<i>0,6 p.p.</i>

1 Não considera juros e mora sobre mensalidades.

No 2T26 o Lucro Líquido alcançou R\$ 148,9 milhões, contra R\$ 118,8 milhões no 2T25, aumento de 25,3%. No acumulado do ano, o Lucro Líquido alcançou R\$ 290,3 milhões, crescimento de 35,7% em relação ao 1S25. Esse crescimento, foi resultado principalmente do crescimento no Resultado Operacional, alcançando R\$ 589,4 milhões no 2T26 e R\$1.269,0 milhões no acumulado do ano, redução de itens não recorrentes e redução na linha de imposto de renda e contribuição social do exercício e diferido.

Endividamento

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	2T26	2T25	% AH	1T26	% AH
Total de Disponibilidades [a]	1.431.485	944.287	51,6%	1.205.332	18,8%
Caixa	18.061	11.683	54,6%	6.646	171,8%
Equivalentes de Caixa	1.413.424	932.604	51,6%	1.198.686	17,9%
Total de Empréstimos, Financiamentos e Obrigações [b]	4.206.864	3.741.477	12,4%	3.989.071	5,5%
Empréstimos e Financiamentos	3.926.827	3.550.782	10,6%	3.737.804	5,1%
Curto Prazo	309.360	713.404	-56,6%	261.778	18,2%
Longo Prazo	3.617.467	2.837.378	27,5%	3.476.026	4,1%
Instrumentos Financeiros Derivativos	130.148	88.372	47,3%	117.558	10,7%
Outras Obrigações de Curto e Longo Prazos ¹	149.889	102.323	46,5%	133.709	12,1%
Dívida Líquida [a-b]	(2.775.379)	(2.797.190)	-0,8%	(2.783.739)	-0,3%

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

A dívida líquida reduziu R\$ 21,8 milhões ou 0,8% no 2T26 em relação ao 2T25, passando de R\$ 2.797,2 milhões para R\$ 2.775,4 milhões em razão da redução da dívida bruta, decorrente das ações de *Liability Management* com pré-pagamento de dívidas. Ao final do 2T26, o total de Caixa e Equivalentes de Caixa somou R\$ 1.431,5 milhões, maior em 51,6% em comparação ao 2T25.

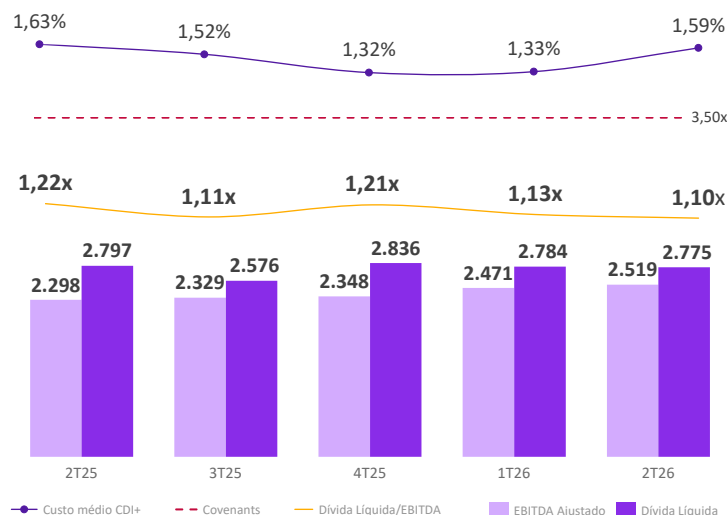
No dia 26 de junho de 2026, foi anunciada a aquisição de 47% do capital social de emissão da Educabank Pagamentos Educacionais S.A. ("Educabank"), pelo valor total de R\$ 46,3 milhões, com isso, a Somos Sistemas de Ensino S.A. passou a deter 90% do capital social da Educabank. Em decorrência dessa transação e da consolidação do ativo, houve a integralização de R\$ 61,1 milhões no caixa da Cogna e de R\$ 198,2 milhões na dívida líquida, além do desembolso de R\$ 46,3 milhões pagos aos acionistas vendedores e a opção de compra dos 10% remanescentes no valor de R\$ 17,3 milhões. Desconsiderando os efeitos desta transação (ex-Educabank), a dívida líquida da companhia teria apresentado uma redução de R\$ 222,6 milhões entre o 2T25 e o 2T26.

A Companhia não efetuou novas captações e não realizou pré-pagamentos ao longo do trimestre. No 2T26, o custo médio ponderado da companhia foi de CDI + 1,59% e o duration foi de 29 meses, contra um custo médio de CDI + 1,63% e duration de 28 meses no 2T25. Adicionalmente, em 29 de maio de 2026, a Companhia distribuiu R\$28,5 milhões em dividendos aos seus acionistas.

A Companhia atingiu, ao final do 2T26, uma alavancagem (Dívida Líquida/EBITDA Ajustado) de 1,10x contra 1,22x no 2T25. Proporcionado principalmente pela redução da dívida líquida e pelo aumento do EBITDA Ajustado. Observa-se que desconsiderando a aquisição de Educabank a alavancagem seria de 1,02x.

Redução de Dívida Líquida no Trimestre

Dívida Líquida / EBITDA Ajustado LTM



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

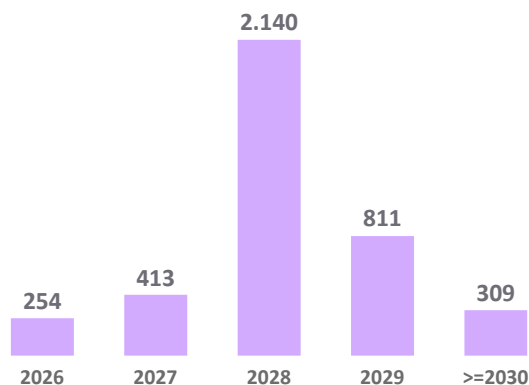
A alavancagem é apurada conforme regulamento das escrituras de debêntures da empresa, no qual: (i) Dívida Líquida considera a soma de empréstimos e financiamentos e contas a pagar de aquisições, subtraída da posição de caixa e equivalentes de caixa e; (ii) EBITDA Ajustado considera, em adição ao EBITDA,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

Valores em R\$ ('000)	2T26
EBITDA	2.417.470
(+) Itens Não Recorrentes	57.377
(+) Provisões/Reversões de Contingências	44.148
EBITDA Ajustado	2.518.995
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	(4.056.975)
Contas a Pagar de Aquisições	(149.889)
Caixa e Equivalentes de Caixa	1.431.485
Dívida Líquida	(2.775.379)
Dívida Líquida/EBITDA Ajustado	(1,10)
Arrendamento Total (Balanço)	2.760.004
Obrigações Aluguel	1.519.448
Renovatórias de Aluguel	1.240.556

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

Cronograma de Amortização¹, Empréstimos e Financiamento

(R\$ milhões)



1 O cronograma não considera os saldos de Instrumento Financeiros Derivativos.

MERCADO DE CAPITAIS E EVENTOS SUBSEQUENTES

Desempenho das Ações

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

No 2T26, as ações da Companhia foram negociadas em 100% dos pregões, totalizando um volume negociado de R\$ 4,5 bilhões, resultando em um volume médio diário negociado de R\$ 73,4 milhões. Atualmente, as ações da Cogna são acompanhadas por 13 diferentes corretoras (Research) locais e internacionais. Cogna fechou junho de 2026 com um valor de mercado de R\$ 4,6 bilhões.

Em abril de 2026, anunciamos a provação de dividendos mínimos obrigatórios referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2025, no montante total de R\$ 28,5 milhões. Os dividendos foram pagos em parcela única em 29 de maio de 2026.

Composição Acionária

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

<i>Composição Acionária</i>	Quantidade de Ações	%
Tesouraria	63.037.639	3,05%
Free Float	2.001.229.192	96,95%
Total	2.064.266.831	100,00%

*posição em 30/06/2026

Ratings

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

ANEXO 1 | Balanço Patrimonial Societário

Ativo (R\$ mil)	2T26	% AV	1T26	% AV	2T25	% AV
Circulante	5.099.537	20,8%	4.981.658	20,5%	4.264.420	18,0%
Caixa e Bancos	18.061	0,1%	6.646	0,0%	11.683	0,0%
Aplicações Financeiras	54.340	0,2%	0	0,0%	49.851	0,2%
Títulos e Valores Mobiliários	1.359.084	5,5%	1.198.686	4,9%	882.753	3,7%
Contas a Receber	2.763.024	11,3%	2.788.147	11,5%	2.378.969	10,1%
Estoques	500.460	2,0%	530.322	2,2%	487.878	2,1%
Adiantamentos	107.095	0,4%	130.068	0,5%	111.130	0,5%
Tributos a Recuperar	62.762	0,3%	70.884	0,3%	67.290	0,3%
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	113.134	0,5%	109.009	0,4%	118.667	0,5%
Contas a receber na venda de controladas	2.293	0,0%	2.220	0,0%	3.985	0,0%
Outros créditos	119.284	0,5%	145.676	0,6%	152.214	0,6%
Não Circulante	19.434.789	79,2%	19.315.263	79,5%	19.385.000	82,0%
Realizável a Longo Prazo	1.130.490	4,6%	1.101.738	4,5%	1.063.760	4,5%
Títulos e Valores Mobiliários	41.235	0,2%	45.207	0,2%	41.080	0,2%
Contas a Receber	143.765	0,6%	134.653	0,6%	122.776	0,5%
Instrumentos Financeiros Derivativos	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Tributos a Recuperar	1.043	0,0%	17.560	0,1%	17.695	0,1%
Imposto de Renda e Contribuição Social a Recuperar	104.578	0,4%	110.251	0,5%	77.903	0,3%
Contas a receber na venda de controladas	0	0,0%	0	0,0%	1.998	0,0%
Demais Contas a Receber	100.223	0,4%	96.354	0,4%	97.649	0,4%
Garantia para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	78.023	0,3%	68.058	0,3%	63.373	0,3%
Depósitos Judiciais	63.276	0,3%	60.844	0,3%	51.331	0,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	598.347	2,4%	568.811	2,3%	589.955	2,5%
Investimentos	0	0,0%	23.538	0,1%	45.613	0,2%
Demais Investimentos	1.066	0,0%	3.093	0,0%	1.608	0,0%
Imobilizado	1.360.228	5,5%	3.522.513	14,5%	3.600.951	15,2%
Direito de uso	2.135.364	8,7%	0	0,0%	0	0,0%
Intangível	14.807.641	60,4%	14.664.381	60,4%	14.673.068	62,0%
Total do Ativo	24.534.326	100,0%	24.296.921	100,0%	23.649.420	100,0%
Passivo e Patrimônio Líquido						
Circulante	2.707.100	11,0%	3.014.191	12,4%	2.782.377	11,8%
Fornecedores	715.101	2,9%	763.783	3,1%	568.138	2,4%
Fornecedores risco sacado	678.726	2,8%	664.650	2,7%	487.256	2,1%
Empréstimos e Financiamentos	106.331	0,4%	81.498	0,3%	54.875	0,2%
Debêntures	203.029	0,8%	180.280	0,7%	658.529	2,8%
Arrendamento mercantil	220.197	0,9%	402.687	1,7%	196.411	0,8%
Salários e Encargos Sociais	394.217	1,6%	466.977	1,9%	410.799	1,7%
Imposto de Renda e Contribuição Social a pagar	61.934	0,3%	64.290	0,3%	31.935	0,1%
Tributos a Pagar	50.327	0,2%	61.105	0,3%	64.101	0,3%
Adiantamentos de Clientes	209.567	0,9%	227.669	0,9%	208.454	0,9%
Dividendos a pagar	1.212	0,0%	29.660	0,1%	525	0,0%
Instrumentos Financeiros Derivativos	5.996	0,0%	5.516	0,0%	0	0,0%
Contas a Pagar - Aquisições	26.331	0,1%	28.217	0,1%	73.312	0,3%
Demais Contas a Pagar	34.132	0,1%	37.859	0,2%	28.042	0,1%
Não Circulante	8.082.942	32,9%	7.680.652	31,6%	7.165.361	30,3%
Empréstimos e Financiamentos	594.504	2,4%	590.765	2,4%	60.453	0,3%
Debêntures	3.022.963	12,3%	2.885.261	11,9%	2.776.925	11,7%
Arrendamento mercantil	2.539.807	10,4%	2.395.932	9,9%	2.636.440	11,1%
Fornecedores	64.116	0,3%	64.239	0,3%	64.036	0,3%
Instrumentos Financeiros Derivativos	124.152	0,5%	112.042	0,5%	88.372	0,4%
Provisão para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	807.448	3,3%	791.610	3,3%	829.077	3,5%
Passivos assumidos na combinação de negócio	93.209	0,4%	17.169	0,1%	16.528	0,1%
Contas a Pagar - Aquisições	123.558	0,5%	105.492	0,4%	29.011	0,1%
Tributos Diferidos	595.091	2,4%	597.811	2,5%	626.407	2,6%
Dividendos a pagar	64.326	0,3%	62.394	0,3%	0	0,0%
Demais Contas a Pagar	53.768	0,2%	57.937	0,2%	38.112	0,2%
Patrimônio Líquido	13.744.284	56,0%	13.602.078	56,0%	13.701.682	57,9%
Total do Passivo e do Patrimônio Líquido	24.534.326	100,0%	24.296.921	100,0%	23.649.420	100,0%

ANEXO 2 | Demonstrativo do Resultado Societário Trimestral

	2T26	% AV	2T25	% AV	2T26/2T25	1T26	% AV	2T26/1T26
	(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)							
Receita Bruta	2.465.025	125,7%	2.112.040	126,9%	16,7%	2.580.181	120,2%	-4,5%
Ensino Superior (Kroton)	1.751.161	89,3%	1.645.131	98,8%	6,4%	1.594.269	74,3%	9,8%
Educação Básica (Vasta + Saber)	713.864	36,4%	466.909	28,0%	52,9%	985.912	45,9%	-27,6%
Deduções da Receita Bruta	(504.298)	-25,7%	(447.440)	-26,9%	12,7%	(434.053)	-20,2%	16,2%
Ensino Superior (Kroton)	(440.681)	-22,5%	(412.539)	-24,8%	6,8%	(398.899)	-18,6%	10,5%
Educação Básica (Vasta + Saber)	(63.617)	-3,2%	(34.901)	-2,1%	82,3%	(35.154)	-1,6%	81,0%
Receita Líquida	1.960.727	100,0%	1.664.600	100,0%	17,8%	2.146.128	100,0%	-8,6%
Ensino Superior (Kroton)	1.310.480	66,8%	1.232.592	74,0%	6,3%	1.195.370	55,7%	9,6%
Educação Básica (Vasta + Saber)	650.247	33,2%	432.008	26,0%	50,5%	950.758	44,3%	-31,6%
Custo dos Produtos e Serviços	(755.876)	-38,6%	(523.535)	-31,5%	44,4%	(746.369)	-34,8%	1,3%
Custo dos Produtos Vendidos	(221.004)	-11,3%	(66.828)	-4,0%	230,7%	(282.746)	-13,2%	-21,8%
Custo dos Serviços Prestados	(534.872)	-27,3%	(456.707)	-27,4%	17,1%	(463.623)	-21,6%	15,4%
Lucro Bruto	1.204.851	61,4%	1.141.065	68,5%	5,6%	1.399.759	65,2%	-13,9%
Despesas Operacionais	(856.522)	-43,7%	(841.009)	-50,5%	1,8%	(988.667)	-46,1%	-13,4%
Despesas com Vendas	(221.488)	-11,3%	(193.536)	-11,6%	14,4%	(332.415)	-15,5%	-33,4%
Despesas Gerais e Administrativas	(477.037)	-24,3%	(471.828)	-28,3%	1,1%	(456.247)	-21,3%	4,6%
Provisão para perda esperada	(170.802)	-8,7%	(167.522)	-10,1%	2,0%	(190.662)	-8,9%	-10,4%
Outras receitas operacionais	17.490	0,9%	1.610	0,1%	986,3%	3.913	0,2%	347,0%
Outras despesas operacionais	(7.767)	-0,4%	(5.084)	-0,3%	52,8%	(231)	0,0%	3262,3%
Equivalência patrimonial	3.082	0,2%	(4.649)	-0,3%	-166,3%	(13.025)	-0,6%	-123,7%
Lucro antes do Resultado Financeiro e dos impostos	348.329	17,8%	300.056	18,0%	16,1%	411.092	19,2%	-15,3%
Resultado Financeiro	(206.380)	-10,5%	(191.977)	-11,5%	7,5%	(194.243)	-9,1%	6,2%
Receitas Financeiras	60.307	3,1%	76.211	4,6%	-20,9%	72.574	3,4%	-16,9%
Despesas Financeiras	(266.687)	-13,6%	(268.188)	-16,1%	-0,6%	(266.817)	-12,4%	0,0%
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	141.949	7,2%	108.079	6,5%	31,3%	216.849	10,1%	-34,5%
Imposto de Renda e Contribuição Social	6.999	0,4%	(2.182)	-0,1%	-420,8%	(75.632)	-3,5%	-109,3%
Corrente	1.155	0,1%	13.304	0,8%	-91,3%	(51.202)	-2,4%	-102,3%
Diferido	5.844	0,3%	(15.486)	-0,9%	-137,7%	(24.430)	-1,1%	-123,9%
Lucro do período	148.948	7,6%	105.897	6,4%	40,7%	141.217	6,6%	5,5%
Participação de Controladores	148.869	7,6%	118.799	7,1%	25,3%	141.447	6,6%	5,2%
Participação de não Controladores	79	0,0%	(12.902)	-0,8%	-100,6%	(230)	0,0%	-134,3%

ANEXO 3 | Demonstrativo do Resultado Societário Acumulado

	1S26	% AV	1S25	% AV	1S26/1S25
	(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)				
Receita Bruta	5.045.206	122,9%	4.153.406	126,2%	21,5%
Ensino Superior (Kroton)	3.345.430	81,5%	3.100.785	94,2%	7,9%
Educação Básica (Vasta + Saber)	1.699.776	41,4%	1.052.621	32,0%	61,5%
Deduções da Receita Bruta	(938.351)	-22,9%	(861.178)	-26,2%	9,0%
Ensino Superior (Kroton)	(839.580)	-20,4%	(790.329)	-24,0%	6,2%
Educação Básica (Vasta + Saber)	(98.771)	-2,5%	(70.849)	-2,2%	39,4%
Receita Líquida	4.106.855	100,0%	3.292.228	100,0%	24,7%
Ensino Superior (Kroton)	2.505.850	61,0%	2.310.456	70,2%	8,5%
Educação Básica (Vasta + Saber)	1.601.005	39,0%	981.772	29,8%	63,1%
Custo dos Produtos e Serviços	(1.502.245)	-36,6%	(966.865)	-29,4%	55,4%
Custo dos Produtos Vendidos	(503.750)	-12,3%	(135.184)	-4,1%	272,6%
Custo dos Serviços Prestados	(998.495)	-24,3%	(831.681)	-25,3%	20,1%
Lucro Bruto	2.604.610	63,4%	2.325.363	70,6%	12,0%
Despesas Operacionais	(1.845.189)	-44,9%	(1.723.517)	-52,4%	7,1%
Despesas com Vendas	(553.903)	-13,5%	(450.794)	-13,7%	22,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(933.284)	-22,7%	(932.944)	-28,3%	0,0%
Provisão para perda esperada	(361.464)	-8,8%	(331.335)	-10,1%	9,1%
Outras receitas operacionais	21.403	0,5%	3.237	0,1%	561,2%
Outras despesas operacionais	(7.998)	-0,2%	(5.111)	-0,2%	56,5%
Equivalência patrimonial	(9.943)	-0,2%	(6.570)	-0,2%	51,3%
Lucro antes do Resultado Financeiro e dos impostos	759.421	18,5%	601.846	18,3%	26,2%
Resultado Financeiro	(400.623)	-9,8%	(369.532)	-11,2%	8,4%
Receitas Financeiras	132.881	3,2%	149.688	4,5%	-11,2%
Despesas Financeiras	(533.504)	-13,0%	(519.220)	-15,8%	2,8%
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	358.798	8,7%	232.314	7,1%	54,4%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(68.633)	-1,7%	(32.169)	-1,0%	113,4%
Corrente	(50.047)	-1,2%	(12.669)	-0,4%	295,0%
Diferido	(18.586)	-0,5%	(19.500)	-0,6%	-4,7%
Lucro antes das operações descontinuadas	290.165	7,0%	200.145	6,1%	45,0%
Resultado das operações descontinuadas	-	0,0%	-	0,0%	n.a.
Lucro do exercício	290.165	7,1%	200.145	6,1%	45,0%
Participação de Controladores	290.317	7,1%	213.908	6,5%	35,7%
Participação de não Controladores	(152)	0,0%	(13.763)	-0,4%	-98,9%

ANEXO 4 | Fluxo de Caixa

R\$ mil	2T26	2T25	1T26
Lucro Líquido antes de IR	141.949	108.079	216.849
Ajustes ao Lucro Líquido antes de IR	639.766	647.216	714.939
Depreciação e Amortização	234.144	225.014	232.227
Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa (PCLD)	170.802	167.522	190.662
Ajuste a valor presente do contas a receber	(10.034)	(8.083)	5.842
Provisão para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	17.406	8.961	33.784
Encargos Financeiros	164.296	257.631	155.031
Outorga de Opções de Ações	443	2.266	6.111
Encargos financeiros arrendamento mercantil	70.696	-	71.064
Ajuste de preço em contas a pagar por aquisição	-	1.183	-
Resultado na Venda ou Baixa de Ativos Não Circulantes	(18.771)	(6)	50
Resultado de Equivalência Patrimonial	(3.082)	4.649	13.025
Resultado em operações com derivativos	13.866	(11.921)	7.143
Variações no Capital de Giro	(214.927)	(346.385)	(482.351)
(Aumento) Redução em Contas a Receber (ex-FIES)	(57.989)	(177.917)	(516.040)
(Aumento) Redução em Contas a Receber FIES	31.454	42.506	16.934
(Aumento) Redução dos Estoques	25.300	(42.359)	35.163
(Aumento) Redução em Adiantamentos	23.065	(12.509)	(10.403)
(Aumento) Redução em Tributos a Recuperar	49.645	(4.893)	4.700
(Aumento) Redução em Depósitos Judiciais	6.933	(958)	(8.460)
(Aumento) Redução nos Demais Ativos	26.515	12.647	(45.615)
(Aumento) Redução em Fornecedores	(46.344)	(14.267)	140.643
Pagamento de arrendamento mercantil	(45.618)	(54.448)	(49.187)
Juros de arrendamento mercantil pago	(76.983)	(65.322)	(75.657)
Aumento (Redução) em Obrigações Sociais e Trabalhistas	(74.663)	(31.022)	63.309
Aumento (Redução) em Obrigações Fiscais	(12.290)	22.198	(12.806)
Aumento (Redução) em Adiantamento de Clientes	(28.557)	33.225	2.519
Pagamento de provisão para perdas tributárias, trabalhistas e cíveis	(28.106)	(19.869)	(17.248)
Aumento (Redução) nos Demais Passivos	(7.289)	(33.397)	(10.203)
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(21.520)	(4.329)	(9.320)
Capex	(114.992)	(86.970)	(97.075)
Adições de Imobilizado	(43.865)	(19.147)	(20.463)
Adições no Intangível	(71.127)	(67.823)	(76.612)
Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais Pós-Capex	430.276	317.611	343.042
Capex Projetos Especiais	(35.340)	(20.983)	(24.976)
Construções	(35.340)	(20.983)	(24.976)
Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais Pós-Capex Total	394.936	296.628	318.066
(+) Atividades de M&A	14.820	3.416	50
Aquisições de Investimentos	-	-	(114)
Recebimento pela venda de controladas	-	2.238	-
Recebimento de valores na venda de imóveis	-	1.178	164
Pagamento por aquisição de empresas	(46.292)	-	-
Caixa adquido em combinação de negócio	61.112	-	-
(+) Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos	(183.603)	(777.462)	(395.676)
Juros pagos em operações com derivativos	(1.276)	(303)	(1.872)
Captação de empréstimos e financiamentos	-	38.901	-
Pagamentos de Debentures, Empréstimos e Financiamentos	(3.520)	(503.520)	(203.520)
Juros de Empréstimos e Debêntures Pagos	(141.789)	(162.185)	(63.735)
Resgate (Aplicação) de Títulos e Valores Mobiliários	(5.926)	(28.540)	(3.961)
Parcelas pagas na aquisição de empresas	(3.968)	(2.037)	(3.109)
Pagamento de dividendos aos acionistas	(27.124)	(119.778)	(119.479)
(=) Geração de Caixa Não Operacional	(168.783)	(774.046)	(395.626)
Geração de Caixa Total	226.153	(477.418)	(77.560)
Aumento (Redução) Líquido de Caixa e Equivalentes de Caixa			
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período	1.205.332	1.421.705	1.282.892
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Período	1.431.485	944.287	1.205.332
Aumento (Redução) Líquido de Caixa e Equivalentes de Caixa	226.153	(477.418)	(77.560)

ANEXO 5 | Reconciliação do Demonstrativo do Resultado Trimestral

	DRE Societária 2T26	Juros sobre Mensalidades	Depreciação e Amortização	Ajustes não contábeis Itens Não Recorrentes/ Ganho de Capital	Reclassificações entre Custos e Despesas (Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)	Reversões de BA	Eliminação entre BU's / Cogna	DRE Gerencial 2T26
Receita Bruta	2.465.025	-	-	-	-	-	-	2.465.025
Ensino Superior (Kroton)	1.751.161	-	-	-	-	-	-	1.751.161
Educação Básica (Vasta + Saber)	713.864	-	-	-	-	-	-	713.864
Deduções da Receita Bruta	(504.298)	-	-	-	-	-	-	(504.298)
Ensino Superior (Kroton)	(440.681)	-	-	-	-	-	-	(440.681)
Educação Básica (Vasta + Saber)	(63.617)	-	-	-	-	-	-	(63.617)
Receita Líquida	1.960.727	-	-	-	-	-	-	1.960.727
Ensino Superior (Kroton)	1.310.480	-	-	-	-	-	-	1.310.480
Educação Básica (Vasta + Saber)	650.247	-	-	-	-	-	-	650.247
Custo dos Produtos e Serviços	(755.876)	-	(133.266)	-	266.533	-	-	(622.609)
Custo dos Produtos Vendidos	(221.004)	-	-	-	(79.537)	-	-	(300.541)
Custo dos Serviços Prestados	(534.872)	-	(133.266)	-	346.070	-	-	(322.068)
Lucro Bruto	1.204.851	-	(133.266)	-	266.533	-	-	1.338.118
Despesas Operacionais	(856.522)	-	363.298	7.121	(266.533)	(1.095)	-	(753.731)
Despesas com Vendas	(221.488)	-	-	-	-	-	-	(221.488)
Despesas Gerais e Administrativas	(477.037)	-	362.274	7.121	(92.469)	(1.095)	-	(201.206)
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	(170.802)	-	-	-	-	-	-	(170.802)
Despesas com Pessoal	-	-	-	-	(164.341)	-	-	(164.341)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	9.723	-	-	-	(9.723)	-	-	-
Equivalência patrimonial	3.082	-	1.024	-	-	-	-	4.106
Lucro Operacional antes do Resultado Financeiro	348.329	-	230.032	7.121	-	(1.095)	-	584.387
Juros sobre Atraso de Mensalidade	-	5.056	-	-	-	-	-	5.056
(-) Reversões de Contingência de BA	-	-	-	-	-	1.095	-	1.095
(-) Itens não recorrentes	-	-	-	(7.121)	-	-	-	(7.121)
EBITDA	348.329	5.056	230.032	-	-	-	-	583.417
Depreciação e Amortização	-	-	(230.032)	-	-	-	-	(230.032)
Resultado Financeiro	(206.380)	(5.056)	-	-	-	-	-	(211.436)
Receitas Financeiras	60.307	(5.056)	-	-	-	-	-	55.251
Despesas Financeiras	(266.687)	-	-	-	-	-	-	(266.687)
Lucro Operacional	141.949	-	-	-	-	-	-	141.949
Imposto de Renda e Contribuição Social	6.999	-	-	-	-	-	-	6.999
Do Exercício	1.155	-	-	-	-	-	-	1.155
Diferido	5.844	-	-	-	-	-	-	5.844
Participação de Minoritários	79	-	-	-	-	-	-	79
Lucro Líquido atribuído aos Acionistas Controladores	148.869	-	-	-	-	-	-	148.869

ANEXO 6 | Reconciliação do Demonstrativo do Resultado Acumulado

	DRE Societária 1526	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 1526
	(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)							
Receita Bruta	5.045.206	-	-	-	-	-	-	5.045.206
Ensino Superior (Kroton)	3.345.430	-	-	-	-	-	-	3.345.430
Educação Básica (Vasta + Saber)	1.699.776	-	-	-	-	-	-	1.699.776
Deduções da Receita Bruta	(938.351)	-	-	-	-	-	-	(938.351)
Ensino Superior (Kroton)	(839.580)	-	-	-	-	-	-	(839.580)
Educação Básica (Vasta + Saber)	(98.771)	-	-	-	-	-	-	(98.771)
Receita Líquida	4.106.855	-	-	-	-	-	-	4.106.855
Ensino Superior (Kroton)	2.505.850	-	-	-	-	-	-	2.505.850
Educação Básica (Vasta + Saber)	1.601.005	-	-	-	-	-	-	1.601.005
Custo dos Produtos e Serviços	(1.502.245)	-	(262.196)	-	524.393	-	-	(1.240.048)
Custo dos Produtos Vendidos	(503.750)	-	-	-	(164.454)	-	-	(668.204)
Custo dos Serviços Prestados	(998.495)	-	(262.196)	-	688.847	-	-	(571.844)
Lucro Bruto	2.604.610	-	(262.196)	-	524.393	-	-	2.866.807
Despesas Operacionais	(1.845.189)	-	720.081	27.152	(524.393)	(1.707)	-	(1.624.056)
Despesas com Vendas	(553.903)	-	-	-	-	-	-	(553.903)
Despesas Gerais e Administrativas	(933.284)	-	718.759	27.152	(170.610)	(1.707)	-	(359.690)
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	(361.464)	-	-	-	-	-	-	(361.464)
Despesas com Pessoal	-	-	-	-	(340.378)	-	-	(340.378)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	13.405	-	-	-	(13.405)	-	-	-
Equivalência patrimonial	(9.943)	-	1.322	-	-	-	-	(8.621)
Lucro Operacional antes do Resultado Financeiro	759.421	-	457.885	27.152	-	(1.707)	-	1.242.751
Juros sobre Atraso de Mensalidade	-	26.271	-	-	-	-	-	26.271
(-) Reversões de Contingência de BA	-	-	-	-	-	1.707	-	1.707
(-) Itens não recorrentes	-	-	-	(27.152)	-	-	-	(27.152)
EBITDA	759.421	26.271	457.885	-	-	-	-	1.243.577
Depreciação e Amortização	-	-	(457.885)	-	-	-	-	(457.885)
Resultado Financeiro	(400.623)	(26.271)	-	-	-	-	-	(426.894)
Receitas Financeiras	132.881	(26.271)	-	-	-	-	-	106.610
Despesas Financeiras	(533.504)	-	-	-	-	-	-	(533.504)
Lucro Operacional	358.798	-	-	-	-	-	-	358.798
Imposto de Renda e Contribuição Social	(68.633)	-	-	-	-	-	-	(68.633)
Do Exercício	(50.047)	-	-	-	-	-	-	(50.047)
Diferido	(18.586)	-	-	-	-	-	-	(18.586)
Participação de Minoritários	(152)	-	-	-	-	-	-	(152)
Lucro Líquido atribuído aos Acionistas Controladores	290.317	-	-	-	-	-	-	290.317

ANEXO 7 | Índice de Cobertura e Contas a Receber

Contas a Receber Bruto - Valores em R\$ (000)	2T26	2T25	%AH	1T26	%AH
Cogna	6.703.578	5.977.228	12,2%	6.571.066	2,0%
Cartão de Crédito	167.663	72.858	130,1%	197.177	-15,0%
Ensino Superior (Kroton)	5.097.881	4.950.522	3,0%	4.993.175	2,1%
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	3.827.854	3.758.959	1,8%	3.861.575	-0,9%
PEP	2.420.907	2.527.936	-4,2%	2.439.688	-0,8%
PMT	1.406.947	1.231.023	14,3%	1.421.887	-1,1%
Ensino Superior (Kroton) ex-Parcelamento Privado	1.270.027	1.191.563	6,6%	1.131.600	12,2%
Pagante	873.537	869.007	0,5%	766.564	14,0%
FIES (Parcelamento Público)	396.490	322.556	22,9%	365.036	8,6%
Educação Básica - Saber	396.829	212.074	87,1%	558.045	-28,9%
Educação Básica - Vasta	801.171	741.774	8,0%	822.669	-2,6%
Securitização (Educbank)	240.034	-	n.a.	-	n.a.
Cogna ex-Parcelamento Privado e Cartão de Crédito	2.708.061	2.145.410	26,2%	2.512.314	7,8%

Contas a Receber Líquida - Valores em R\$ (000)	2T26	2T25	%AH	1T26	%AH
Cogna	2.906.789	2.501.745	16,2%	2.922.800	-0,5%
Cartão de Crédito	167.663	72.858	130,1%	197.177	-15,0%
Ensino Superior (Kroton)	1.567.659	1.592.995	-1,6%	1.480.058	5,9%
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	1.060.952	1.063.818	-0,3%	1.091.982	-2,8%
PEP	630.362	702.799	-10,3%	644.568	-2,2%
PMT	430.590	361.019	19,3%	447.414	-3,8%
Ensino Superior (Kroton) ex-Parcelamento Privado	506.707	529.177	-4,2%	388.076	30,6%
Pagante	450.647	461.945	-2,4%	340.262	32,4%
FIES (Parcelamento Público)	56.060	67.232	-16,6%	47.814	17,2%
Educação Básica - Saber	346.675	181.146	91,4%	508.818	-31,9%
Educação Básica - Vasta	706.570	654.746	7,9%	736.747	-4,1%
Securitização (Educbank)	118.222	-	n.a.	-	n.a.
Cogna ex-Parcelamento Privado e Cartão de Crédito	1.678.174	1.365.069	22,9%	1.633.641	2,7%

Índice de Cobertura	2T26	2T25	%AH	1T26	%AH
Cogna	56,6%	58,1%	-1,5 p.p.	55,5%	1,1 p.p.
Cartão de Crédito	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0,0%	0,0 p.p.
Ensino Superior (Kroton)	69,2%	67,8%	1,4 p.p.	70,4%	-1,2 p.p.
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	72,3%	71,7%	0,6 p.p.	71,7%	0,6 p.p.
Ensino Superior (Kroton) ex-Parcelamento Privado	60,1%	55,6%	4,5 p.p.	65,7%	-5,6 p.p.
Pagante	48,4%	46,8%	1,6 p.p.	55,6%	-7,2 p.p.
FIES (Parcelamento Público)	85,9%	79,2%	6,7 p.p.	86,9%	-1,0 p.p.
Educação Básica - Saber	12,6%	14,6%	-2,0 p.p.	8,8%	3,8 p.p.
Educação Básica - Vasta	11,8%	11,7%	0,1 p.p.	10,4%	1,4 p.p.
Securitização (Educbank)	50,7%	n/a	n/a	n/a	n/a
Cogna ex-Parcelamento Privado e Cartão de Crédito	38,0%	36,4%	1,6 p.p.	35,0%	3,0 p.p.

Prazo Médio de Recebimento (em dias)	2T26	2T25	Var. (dias)	1T26	Var. (dias)
Cogna	132	134	- 2	140	- 8
Ensino Superior (Kroton)	116	131	- 15	113	3
Parcelamento Privado (PEP/PMT)	1.110	733	377	854	256
PEP	10.121	4.952	5.169	9.063	1.058
PMT	482	276	206	370	112
Ensino Superior (Kroton) ex-Parcelamento Privado	40	49	- 9	33	7
Pagante	39	47	- 8	31	8
FIES (Parcelamento Público)	60	80	- 20	51	9
Educação Básica - Saber	114	102	12	205	- 91
Educação Básica - Vasta	129	138	- 9	140	- 11
Securitização (Educbank)	-	-	-	-	-
Cogna ex-Parcelamento Privado e Cartão de Crédito	80	79	1	83	- 3

Anexo 8 | ESG: ambiental, social e governança

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

Renovação dos Compromissos Cogna por um Mundo Melhor

A Companhia concluiu o primeiro ciclo dos Compromissos Cogna por um Mundo Melhor, iniciado em 2021, superando em 116% da meta global estabelecida para as 14 metas públicas assumidas, com destaque para os resultados de pessoas impactadas por ações comunitárias e de formação de professores da rede pública. Com base nesse resultado, a Cogna renovou seus compromissos para o ciclo 2026-2030, consolidando as 14 metas anteriores em 6 metas estratégicas, diretamente vinculadas à estratégia de negócio. Entre elas, destacam-se: disponibilizar trilhas formativas em ESG para 100% dos alunos da Companhia; alcançar 80% de egressos empregados na área de formação e/ou correlatas após 12 meses de formatura; garantir que pelo menos 85% dos clientes com uso de soluções apresentem evolução positiva na nota do SAEB; e implementar a certificação ISO 27001 de gestão de segurança da informação até 2030. As novas metas, assim como a jornada do primeiro ciclo e os próximos passos até 2030, que podem ser conhecidos por meio de um documentário institucional, encontram-se disponíveis no link: <https://esg.cogna.com.br/compromissos/compromissos-cogna-por-um-mundo-melhor/>

Publicação do Relato Integrado

Como parte do compromisso assumido pela Cogna com seus stakeholders de realizar prestações de contas periódicas e transparentes, a Companhia publica seu Relato Integrado. A iniciativa visa oferecer uma visão mais abrangente e integrada de suas atividades, impactos e estratégias, alinhando-se às melhores práticas globais de relato corporativo. O Relato Integrado 2025 foi produzido em conformidade com as normas da Global Reporting Initiative (GRI), além de seguir as diretrizes voltadas ao setor educacional do Sustainability Accounting Standards Board (SASB), as orientações do Stakeholder Capitalism Metrics do Fórum Econômico Mundial (WEF), as diretrizes do Task Force on Climate-Related Financial Disclosures (TCFD) e as premissas de relato integrado e de demonstrações contábeis da IFRS Foundation. Pelo terceiro ano consecutivo, o relatório contou com auditoria externa independente da KPMG.

Permanência na carteira do Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) da B3

A Cogna confirmou, pelo quarto ano consecutivo, sua permanência na carteira do ISE – Índice de Sustentabilidade Empresarial da B3, o primeiro índice de sustentabilidade da América Latina. Na edição vigente desde maio de 2026, a Companhia avançou 5,3 pontos percentuais na dimensão de Modelo de Negócios e Inovação, resultado que reforça a robustez da governança corporativa e a credibilidade da Companhia. A Cogna é uma das duas empresas do setor educacional presentes na carteira, e a primeira do setor a integrá-la.

Ações do Mês do Orgulho LGBTI+

Em junho, a Cogna promoveu uma agenda de ações em celebração ao Mês do Orgulho LGBTI+, sob o mote "Além das Letras". Entre as iniciativas, destacam-se a continuidade do Cogna Retifica, programa de retificação gratuita de documentos para pessoas transgênero; um curso de inclusão LGBTI+ disponível na universidade corporativa da Companhia; e uma campanha de autodeclaração voluntária de identidade de gênero e orientação afetivo-sexual, aberta a todos os colaboradores, que amplia o mapeamento da diversidade na Cogna. A Companhia também lançou o Conexões de Orgulho, novo programa de mentoria de carreira voltado a pessoas LGBTI+, que se soma aos demais programas de mentoria de diversidade já existentes. As iniciativas contam com o apoio do Cogna em Cores, primeiro grupo de afinidade da Companhia, criado em 2021.

Outros reconhecimentos do trimestre

A Red Balloon, marca de idiomas da Cogna, recebeu o Selo de Excelência em Franchising da ABF (Associação Brasileira de Franchising) pela primeira vez em sua história, e o selo de 4 estrelas do guia de franquias da revista Pequenas Empresas &

Grandes Negócios, que avalia, com pesquisa da Serasa Experian, as 1.000 principais franquias do país entre cerca de 3.000 marcas em operação no Brasil.

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

Ambiental

No trimestre, a captação total de água atingiu 97.295 m³, praticamente estável em relação ao 2T2025 (-1%) e acima do 1T2026 (+30%), reflexo da sazonalidade do calendário acadêmico — o 2º trimestre concentra o período de maior atividade letiva nas instituições de ensino superior, em contraste com o recesso de férias que reduziu o consumo no trimestre anterior.

No trimestre, o consumo total de energia cresceu 11% frente ao 2T2025 e 10% em relação ao 1T2026, impulsionado principalmente pelo aumento do alunado e pela maior presencialidade nas unidades, reflexo do novo marco regulatório que trouxe de volta ao formato presencial/semipresencial cursos antes ofertados majoritariamente em EAD, como exemplo os cursos da área da saúde.

Social

No 2T2026, a representatividade feminina manteve trajetória de avanço na comparação anual. No consolidado, as mulheres passaram a representar 65% do quadro de colaboradores (+0,94 p.p. vs. 2T2025). Os resultados de diversidade seguem apoiados por iniciativas estruturadas, como os treinamentos estratégicos de inclusão (Liderar com Inclusão, Escolhas que Transformam e Letramento de Inclusão LGBTI+), que qualificaram mais de 1.000 pessoas colaboradoras no trimestre, além do início do plano de reestruturação dos Grupos de Afinidade, reforçando a construção de uma cultura organizacional cada vez mais inclusiva.

Na frente de impacto social, continuamos desenvolvendo projetos sociais e iniciativas de voluntariado corporativo, impulsionados por programas estruturados como o Sistema de Gestão de Projetos Sociais e o Programa de Voluntariado. No primeiro semestre de 2026, nossas unidades de ensino e polos de educação a distância realizaram 418 projetos socioambientais, essas iniciativas reforçam o papel da educação como agente de transformação social

Quanto à saúde e segurança do trabalho, mantivemos 100% das unidades cobertas pelo Programa de Gerenciamento de Riscos (PGR). Observamos avanço relevante nas ações de capacitação, com aumento de 62% na média de horas de treinamento por participante em comparação com o mesmo período do ano anterior, ainda que o número de colaboradores treinados tenha recuado, refletindo o cronograma de renovação dos cursos obrigatórios conforme os prazos de validade. Os indicadores de acidentes apresentaram melhora no período, com redução tanto no número de ocorrências quanto na taxa de frequência de acidentes, ao passo que os acidentes de comunicação obrigatória tiveram leve aumento. Seguimos fortalecendo a cultura de prevenção, com campanhas como o Abril Verde e o Maio Amarelo, que reforçam o compromisso da companhia com a segurança e o bem-estar dos colaboradores.

Governança

No 1T2026, a composição do Conselho de Administração permaneceu estável, com seis membros, mantendo a participação feminina em 33%, reforçando nosso compromisso com a diversidade também nos mais altos níveis de governança.

No trimestre, os casos registrados no Canal Confidencial totalizaram 569, apresentando redução frente ao 2T2025 (-34%), embora com crescimento em relação ao 1T2026 (+64%), influenciado pela integração do canal ao Portal da Ouvidoria e pela maior divulgação junto a colaboradores, alunos e terceiros. Foram confirmados dois casos de discriminação no período, devidamente apurados e tratados conforme as políticas internas. Destaca-se, ainda, a manutenção de 100% de colaboradores treinados em políticas e procedimentos anticorrupção e de operações submetidas à avaliação de riscos, sem ocorrência de casos confirmados de corrupção.

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

Neste trimestre, foram registradas 98 queixas externas relacionadas à privacidade de dados, representando redução de 49% frente ao 1T2026, reflexo da ausência do período sazonal de matrículas e rematrículas, que no trimestre anterior havia impulsionado solicitações de correção e atualização de dados cadastrais. No período, não foram registradas queixas provenientes de órgãos reguladores, nem casos de vazamento, furto ou perda de dados de clientes.



Results



2Q26

August 2026



MUITAS
HISTÓRIAS.
MUITOS
FUTUROS.

EMPRESA
PRO
ÉTICA

2025
2026



Financial Highlights

Today, August 12, 2026, we are releasing our results for the second quarter of 2026 (2Q26). 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), which are already in compliance with International Financial Reporting Standards (IFRS), unless otherwise indicated.

2Q26

R\$ 1,960.7 M

Net Revenue

17.8% growth vs. 2Q25

R\$ 589.4 million

Recurring EBITDA

6.8% growth vs. 2Q25

With a 3.0 p.p. pressure on the EBITDA margin

R\$ 148.9 M

Net Income

25.3% growth vs. 2Q25

R\$ 210.2 M

Adjusted Net Profit

18.1% growth vs. 2Q25

R\$ 394.9 M

Operating Cash Flow

After Capex

33.1% growth vs. 2Q25

R\$ 251.9 M

Free Cash Flow

87.8% growth vs. 2Q25

1H26

R\$ 4,106.9 M

Net Revenue

24.7% growth compared to 1H25

R\$ 1,269.0 M

Recurring EBITDA

14.6% growth vs. 1H25

With 2.7 p.p. pressure on the EBITDA margin

R\$ 290.3 M

Net Income

35.7% growth vs. 1H25

R\$ 411.0 M

Adjusted Net Profit

23.6% growth vs. 1H25

R\$ 713.0 M

Operating Cash Flow

After Capex

30.4% growth vs. 1H25

R\$ 504.3 million

Free Cash Flow

77.7% growth vs. 1H25

R\$ 21.8 million

Reduction in Net Debt

Leverage reached 1.10x

MANAGEMENT MESSAGE

Solid performance underscores the strength of our business diversification

Today we are releasing our results for the second quarter and first half of 2026, which demonstrate the strength of our portfolio's diversification and the consistency of our strategy, even amid significant changes brought about by the New Regulatory Framework for Higher Education.

In an increasingly complex environment for the sector, we delivered double-digit growth in Net Revenue, an increase in Net Income, and consistent growth in Free Cash Flow, reinforcing our ability to execute and consistently deliver results.

Our results reflect the strength of a diversified business portfolio, the quality of our assets and brands, and the maturity of an increasingly integrated and efficient operating model. We reaffirm our conviction that our strategy as an educational services company, combined with more than two decades of pioneering experience in offering hybrid and distance learning, sets us apart and positions us to capture opportunities and continue delivering sustainable growth.

Efficient Management with Growing Net Income and Free Cash Flow

In the second quarter, Cognia's net revenue grew 17.8%, reaching R\$ 1,960.7 million. Year-to-date, we reached R\$ 4,106.9 million, a 24.7% increase compared to the first half of 2025. At the same time, we are accelerating the development of new growth avenues, consolidating portfolio expansion, and strengthening our operations.

At Cognia Educação, Recurring EBITDA grew 6.8% in the quarter, reaching R\$ 589.4 million, with growth in Recurring EBITDA across both business units. In 1H26, Recurring EBITDA grew by a double-digit 14.6%, reaching R\$ 1,269.0 million compared to 1H25.

As we have reiterated to the market, Net Income and Free Cash Flow remain among the Company's key performance indicators, as they reflect our ability to convert growth into consistent value creation. In the second quarter, Net Income reached R\$ 148.9 million, a 25.3% increase compared to 2Q25, while for the first half of the year, it reached R\$ 290.3 million, a 35.7% increase compared to 1H25.

Free Cash Flow (FCF) reached R\$ 251.9 million in the quarter, an increase of 87.8% compared to the same period last year. In the first half of the year, the Company generated R\$ 504.3 million in free cash flow, compared to R\$ 283.8 million in 1H25, representing a 77.7% increase, reinforcing the business's cash generation capacity, financial strength, and the sustainability of its capital allocation strategy.

Shareholder Returns and Strategic Capital Allocation

Discipline in capital allocation remains one of the pillars of the Company's strategy, balancing returns to shareholders with investments aimed at value creation and the sustainable growth of the business.

As announced in a notice to shareholders released on April 27, 2026, on May 29, 2026, the Company paid the mandatory minimum dividends for the fiscal year ended December 31, 2025, in the amount of R\$ 28,6 million, representing a dividend yield of 3.3%.

On June 26, 2026, we announced the acquisition of a 47% stake in Educbank Pagamentos Educacionais S.A. ("Educbank") for R\$ 46.3 million, increasing Somos Sistemas de Ensino S.A.'s stake to 90% of Educbank's share capital. The transaction strengthens our position in a strategic platform for school financial management, expanding our ability to generate value through technological solutions for charges, receipt, and installment payment of tuition and other academic services, thereby reinforcing the Basic Education ecosystem.

EARNINGS CONFERENCE CALL

Date: August 13 | 11:00 a.m. Brasília | [Click here](#) to access the conference call with simultaneous translation into English

BASIC EDUCATION

Highlights

We are pleased to announce that following the completion of Vasta's delisting from the Nasdaq in early 2026, we have successfully integrated the operations of Vasta and Saber into a single business unit: Basic Education.

2Q26

R\$ 650.2 M

Net Revenue

50.5% growth vs. 2Q25

R\$ 74.0 M

Recurring EBITDA

62.7% growth compared to 2Q25

With a 0.9 p.p. increase in the EBITDA margin

R\$ 124.1 M

NBTP Revenue

457.8% growth vs. 2Q25

R\$ 56.2 million

B2G Revenue

45.4% growth vs. 2Q25

R\$ 391.5 M

ACV (2Q26)

22.1% growth vs. 2Q25

1H26

R\$ 1,601.0 M

Net Revenue

63.1% growth vs. 1H25

R\$ 350.5 million

Recurring EBITDA

65.6% growth vs. 1H25

With a 0.3 p.p. increase in the EBITDA margin

R\$ 431.8 M

NBTP Revenue

1,402.2% growth vs. 1H25

R\$ 148.3 M

B2G Revenue

29.9% growth vs. 1H25

R\$ 1,500.2 M

ACV (2026 Cycle)

11.9% growth vs. 2025 Cycle

Operating Performance

The year 2026 marks a new chapter in our journey toward organizational efficiency. With Vasta's delisting from Nasdaq at the beginning of the year, we have integrated Vasta and Saber's operations under a single Basic Education business platform (Vasta and Saber). This new structure simplifies governance, maximizes the capture of operational synergies, and strengthens our efficiency to sustain future growth cycles.

We note that all 2025 comparatives presented in this press release have been appropriately reclassified to reflect this new organizational structure.

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

The second quarter corresponds to the third quarter of Vasta's 2026 business cycle. In the 2026 sales cycle, Somos will provide "Core" content solutions to approximately 1.5 million students and complementary solutions to more than 631,000 students. Although Core content shows a slight decline compared to the previous year, this reduction primarily reflects the decrease in the market share of traditional publishers—a natural trend toward optimizing the student base, aligned with the company's strategy to focus on improving its customer base through a better mix of schools and growth in premium educational systems (Anglo, PH, Amplia, and Fibonacci)—brands with higher average tickets, lower rates of nonpayment, greater adoption of complementary solutions, and long-term relationships.

The Start-Anglo bilingual school continues its rapid growth, generating approximately R\$ 8.5 million in subscription revenue during the 2026 sales cycle. This performance reinforces Start-Anglo's strategic value and signals its potential to become a significant growth driver in the future. In addition, we have 13 units in operation and 70 contracts signed to date, including 2 flagship schools—an increase of 20 signed contracts compared to the same period in 2025.

Net Revenue

Basic Education (Vasta + Saber) – Values in R\$ ('000)	2Q26	2Q25	Chg.%	1H26	1H25	Chg.%
Net Revenue	650,247	432,008	50.5%	1,601,005	981,772	63.1%
Subscription	391,511	320,711	22.1%	853,649	720,843	18.4%
Core Content	377,620	316,373	19.4%	761,190	668,986	13.8%
Complementary Solutions	13,891	4,338	220.2%	92,459	51,857	78.3%
No – Subscription	30,330	22,340	35.8%	48,916	41,586	17.6%
Languages + Start Anglo	26,438	20,196	30.9%	78,993	66,055	19.6%
NBTP	124,114	22,250	457.8%	431,778	28,743	1402.2%
B2G	56,167	38,636	45.4%	148,328	114,229	29.9%
Others	21,687	18,269	18.7%	39,341	34,513	14.0%
Eliminations	-	(10,394)	-100.0%	-	(24,197)	-100.0%

In 2Q26, Net Revenue from Basic Education totaled R\$ 650.2 million, a 50.5% increase compared to the same period in 2025. This growth was driven primarily by:

- (i) A 22.1% increase in subscription revenue, as discussed in the ACV section, with 19.4% growth in Core Content and 220.2% growth in Complementary Solutions, driven by the addition of new schools and students, as highlighted above;
- (ii) Net revenue from the NBTP, which was partially deferred from 4Q25 to 1Q26 and 2Q26 due to the Federal Government's procurement schedule, totaled R\$ 124.1 million for the quarter. In 2Q26, the Company completed billing for the high school procurement cycle. Also noteworthy is the 8.0 p.p. gain in market share for this program, reaching 30.0%, which strengthens not only revenue from the 2026 sales cycle but also the base of recurring revenue from buybacks in subsequent years;
- (iii) 45.4% growth in the B2G segment, which reached net revenue of R\$ 56.2 million, underscoring the importance of this growth driver in this business segment;
- (iv) 30.9% growth in Languages and Start Anglo, reflecting an increase in student enrollment and the expansion of Start franchises, combined with an increase in sales of Red Balloon educational materials, demonstrating the strength and relevance of these brands in our business.

As a result, cumulative Net Revenue for the first half of 2026 reached R\$ 1,601.0 million, representing a 63.1% increase compared to the same period in 2025. This performance was driven by double-digit growth across all business lines in Basic Education, demonstrating the strength and relevance of these brands in our business.

ACV (annual contract value)

The ACV (annual contract value) commercial cycle begins in the fourth quarter - the period during which the first content deliveries are made to students at partner schools for the following year - and ends in the third quarter of the following year. Performance analyses of Basic Education Subscription Revenue will be conducted considering the full business cycle, as this reflects how we manage our business; in this case, the period spans from 4Q25 through 3Q26 (2026 Cycle), compared to the cumulative period from 4Q24 through 3Q25 (2025 Cycle).

ACV - Values in R\$ ('000)	2Q26	2Q25	Chg.%	Cycle 2026	Cycle 2025	Chg.%
Net Revenue - Subscription	391,511	320,711	22.1%	1,500,204	1,340,155	11.9%
Core Content	377,620	316,373	19.4%	1,237,826	1,111,925	11.3%
Complementary Solutions	13,891	4,338	220.2%	262,378	228,230	15.0%

In the second quarter of 2026, Net Subscription Revenue grew 22.1% compared to 2Q25, driven by improved ACV conversion and the performance of the Complementary Solutions segment, which grew 220.2%, benefiting from the addition of new schools to the customer base and the expansion of cross-sell contracts among schools

Consolidated Income Statement

Basic Education (Vasta + Saber) – Values in R\$ ('000)	2Q26	2Q25	Chg.%	1H26	1H25	Chg.%
Gross Revenue	713,864	466,909	52.9%	1,699,776	1,052,621	61.5%
Gross Revenue Deductions	(63,617)	(34,901)	82.3%	(98,771)	(70,849)	39.4%
Net Revenue	650,247	432,008	50.5%	1,601,005	981,772	63.1%
Total of Costs	(353,608)	(190,574)	85.5%	(773,075)	(371,189)	108.3%
Cost of Goods	(298,353)	(147,204)	102.7%	(663,411)	(287,356)	130.9%
Cost of Services	(55,255)	(43,370)	27.4%	(109,664)	(83,833)	30.8%
Gross Income	296,639	241,434	22.9%	827,930	610,583	35.6%
<i>Gross Margin</i>	<i>45.6%</i>	<i>55.9%</i>	-10.3 p.p.	<i>51.7%</i>	<i>62.2%</i>	-10.5 p.p.
Total Operating Expenses	(79,379)	(78,221)	1.5%	(156,931)	(152,316)	3.0%
Personnel Expenses	(54,686)	(47,610)	14.9%	(111,755)	(97,806)	14.3%
General and Administrative Expenses	(24,693)	(30,611)	-19.3%	(45,176)	(54,510)	-17.1%
Provision for Doubtful Account – PDA	(26,747)	(11,958)	123.7%	(44,546)	(27,404)	62.6%
(+) Interest and Penalties on Tuition	1,666	9	18411.1%	3,031	22	13677.3%
(+) Equity	4,106	(4,350)	-194.4%	(8,621)	(5,972)	44.4%
Selling and Marketing Expenses	(122,267)	(101,413)	20.6%	(270,330)	(213,205)	26.8%
Recurring EBITDA	74,018	45,501	62.7%	350,533	211,708	65.6%
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	<i>11.4%</i>	<i>10.5%</i>	0.9 p.p.	<i>21.9%</i>	<i>21.6%</i>	0.3 p.p.
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	1,095	125	776.0%	1,707	250	582.8%
(-) Non-Recurring Items	11,387	(1,400)	-913.4%	11,427	(2,760)	-514.0%
EBITDA	86,500	44,226	95.6%	363,667	209,198	73.8%
<i>EBITDA Margin</i>	<i>13.3%</i>	<i>10.2%</i>	3.1 p.p.	<i>22.7%</i>	<i>21.3%</i>	1.4 p.p.

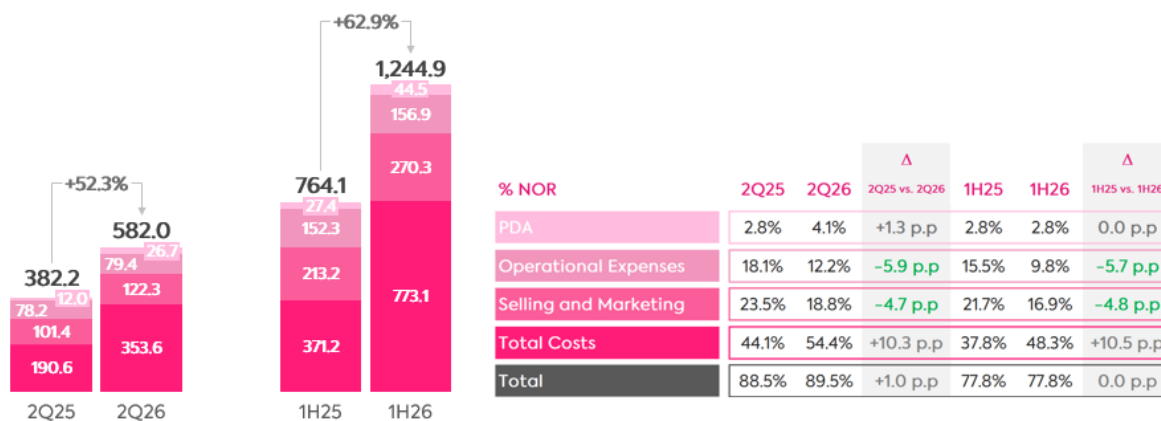
The NBTP's increased share of Net Operating Revenue impacted the revenue mix, resulting in a compression of the gross margin, as this program has margins that are structurally lower than those of the B2B segment. This trend stems primarily from a seasonal effect related to product mix and revenue recognition and does not reflect a deterioration in operational efficiency. In 2Q26, the gross margin for Basic Education declined by 10.3 p.p. compared to 2Q25. Year-to-date in 2026, the margin declined by 10.5 p.p. compared to the same period in 2025. This performance primarily reflects the production costs of educational materials for the NBTP.

The shift in revenue from New High School (NBTP) instructional materials from late 2025 to early 2026 was executed with results exceeding estimates. As a result, we achieved a positive impact on the results for the first half of 2026; not only did it confirm the recovery of the NBTP schedule, but it also exceeded the upper limit of initial estimates, reflecting the Company's commitment to its growth strategy for the Program.

The Company maintains discipline in cost management and continues to realize productivity gains in the other Basic Education segments, which helps to partially mitigate the impacts of the NBTP's increased share during the period.

In 2Q26, Operating Expenses decreased by 5.9 p.p., and for the first half of the year, by 5.7 p.p. relative to Net Operating Revenue, reflecting mainly the optimization of general and administrative expenses, particularly through lower costs related to third-party services and rent. Selling and Marketing Expenses also showed positive trends, decreasing by 4.7 p.p. in the quarter and 4.8 p.p. in the first half of the year relative to Net Revenue, benefiting from lower costs with royalties. In addition to the operational efficiencies mentioned, both expense lines were positively impacted by the dilution resulting from the strong growth in Net Revenue during the period. PDA increased by 1.3 p.p. relative to Net Revenue in the quarter, Year-to-date, it is in line with 2025.

As a result, Recurring EBITDA totaled R\$ 74.0 million in 2Q26, a 62.7% increase compared to R\$ 45.5 million in 2Q25, with a 0.9 p.p. expansion in the Recurring EBITDA Margin. Year-to-date in 2026, Recurring EBITDA reached R\$ 350.5 million, a 65.6% increase compared to the same period last year, accompanied by a 0.3 p.p. expansion in the Recurring EBITDA Margin. Below we present the breakdown of Costs and Expenses for the 2Q26.

Costs and Expenses¹ (R\$ million)

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

HIGHER EDUCATION

Highlights

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

2Q26

R\$ 1,310.5 M

Net Revenue

6.3% growth vs. 2Q25

R\$ 515.4 M

Recurring EBITDA

1.8% growth vs. 2Q25

With a 1.8 p.p. impact on the EBITDA margin

R\$ 1,041.5 M

Gross Profit

5.1% growth vs. 2Q25

With 0.9 p.p. pressure on the Gross Margin

1H26

R\$ 2,505.9 M

Net Revenue

8.5% growth vs. 1H25

R\$ 918.5 M

Recurring EBITDA

2.5% growth vs. 1H25

With pressure of 2.1 p.p. on the EBITDA margin

R\$ 2,038.9 M

Gross Profit

7.6% growth vs. 1H25

With 0.6 p.p. pressure on the Gross Margin

R\$ 428.00

Average Ticket

10.9% growth vs. 1H25

206,3 thousand

On-Site student base

8.2% growth vs. 1H25

404,8 thousand

Hybrid Learning Student Base

13.3% growth vs. 1H25

Operating Performance

With the transition to on-site, hybrid, and DL formats, as mentioned above, we have ensured full transparency and comparability of our metrics by also restating the figures for 2025.

Student Base

	Total			On-Site			Hybrid			DL		
	1H26	1H25	Chg.%	1H26	1H25	Chg.%	1H26	1H25	Chg.%	1H26	1H25	Chg.%
Initial Base	1,094,281	1,054,730	3.7%	183,331	170,804	7.3%	353,464	286,947	23.2%	557,486	596,979	(6.6%)
Graduations	(123,993)	(117,507)	5.5%	(14,518)	(18,380)	(21.0%)	(27,027)	(17,699)	52.7%	(82,448)	(81,428)	1.3%
Intake	425,746	509,739	(16.5%)	67,825	60,758	11.6%	169,889	164,376	3.4%	188,032	284,605	(33.9%)
Dropout and Non-Renewal	(240,799)	(246,719)	(2.4%)	(30,326)	(22,499)	34.8%	(91,506)	(76,357)	19.8%	(118,967)	(147,863)	(19.5%)
Final Base	1,155,235	1,200,243	(3.7%)	206,312	190,683	8.2%	404,820	357,267	13.3%	544,103	652,293	(16.6%)

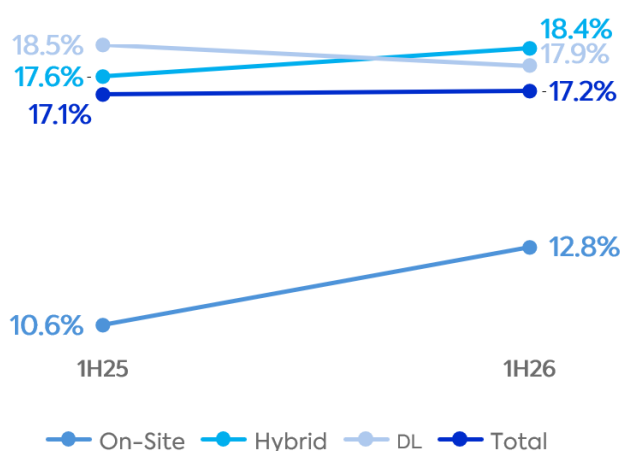
In the first half of 2026, total intake declined by 16.5% compared to the same period the previous year, reflecting primarily a 33.9% decrease in DL. In contrast, On-Site and Hybrid modalities recorded growth of 11.6% and 3.4%, respectively. This demonstrates the trend toward greater on-campus attendance following the New Regulatory Framework.

It is worth noting that the quarter's results were impacted by changes resulting from the New Regulatory Framework, which altered the classification of courses and, consequently, the Intake and student bases. Courses in Education, Teaching, Nursing, and others were reclassified into different categories compared to the previous year. Additionally, there was a temporary suspension of the Hybrid Nursing program at 420 hubs, which also impacted intake dynamics. With the approval and accreditation of 113 hubs, the Company resumed intaking new students, the effects of which will be seen starting in 3Q26.

In 1H26, dropout rates for the On-Site and Hybrid modalities reached 12.8% and 18.4%, respectively, compared to 1H25. This trend stems from the strong growth in Intake in 2H25, particularly in programs with a higher proportion of in-person instruction. Since the first re-enrolment period naturally involves higher dropout rates, the greater proportion of freshmen in the potential re-enrolment pool drove up this indicator during the semester.

The final student enrollment base ended the quarter with a 3.7% decrease compared to 1H25, impacted by the effects of the New Regulatory Framework, particularly in the DL format.

Semester Dropout Rate



Average Ticket¹

	Total			On-Site			Hybrid			DL		
	1H26	1H25	Chg.%	1H26	1H25	Chg.%	1H26	1H25	Chg.%	1H26	1H25	Chg.%
Average ticket	428	386	10.9%	1,107	1,066	3.8%	398	392	1.6%	219	196	12.1%

¹ The student base used to calculate average ticket excludes Prouni students, as they receive full scholarships; revenue from on-site, hybrid, and DL excludes: transfers to partner hubs, present-value adjustments, and mandatory and renegotiated discounts. The average ticket presented is calculated by dividing the period's net revenue by the number of students in each category.

In 1H26, total average ticket increased by 10.9% compared to 1H25, with growth across all learning modalities. In On-Site modality, the average ticket increased by 3.8%, driven by a higher mix of Health and Law programs, which have higher LTV. In Hybrid, the 1.6% growth reflects a mix more concentrated in Health programs. The 12.1% growth in DL resulted from a change in the course mix within the student base, following the migration of Pedagogy and Teaching Degrees to the Hybrid modality, which have lower average tickets.

Financial performance

For the purposes of transparency and comparability with the New Regulatory Framework, we have reclassified Net Revenue between the Hybrid and DL categories. Consequently, we have reallocated the DL + Practical courses previously classified under Hybrid to the DL category, effective 2Q26. This ensures full comparability of our indicators with the current regulatory framework. It is important to note that this change has no effect on Net Revenue, EBITDA, profit, or other previously disclosed consolidated financial indicators for Higher Education. The 2025 historical data has been duly reclassified for comparability purposes.

Higher Education (Kroton) – Values in R\$ ('000)	2Q26	2Q25	Chg.%	1Q26	1Q25	Chg.%	1H26	1H25	Chg.%
Gross Revenue	1,751,161	1,645,131	6.4%	1,594,269	1,455,654	9.5%	3,345,430	3,100,785	7.9%
On-Site	899,820	822,526	9.4%	852,417	748,228	13.9%	1,752,237	1,570,754	11.6%
Hybrid	471,794	421,944	11.8%	418,970	368,337	13.7%	890,764	790,281	12.7%
DL	379,547	400,661	-5.3%	322,882	339,089	-4.8%	702,429	739,750	-5.0%
Gross Revenue Deductions	(440,681)	(412,539)	6.8%	(398,899)	(377,791)	5.6%	(839,580)	(790,329)	6.2%
On-Site	(323,929)	(278,713)	16.2%	(275,978)	(247,932)	11.3%	(599,906)	(526,644)	13.9%
Hybrid	(60,898)	(61,610)	-1.2%	(59,536)	(60,086)	-0.9%	(120,434)	(121,696)	-1.0%
DL	(55,854)	(72,216)	-22.7%	(63,385)	(69,773)	-9.2%	(119,239)	(141,989)	-16.0%
Net Revenue	1,310,480	1,232,592	6.3%	1,195,370	1,077,863	10.9%	2,505,850	2,310,456	8.5%
On-Site	575,891	543,813	5.9%	576,439	500,296	15.2%	1,152,331	1,044,110	10.4%
Hybrid	410,896	360,334	14.0%	359,434	308,251	16.6%	770,330	668,585	15.2%
DL	323,693	328,445	-1.4%	259,497	269,316	-3.6%	583,190	597,761	-2.4%
Total of Costs	(269,001)	(241,828)	11.2%	(197,971)	(174,290)	13.6%	(466,973)	(416,118)	12.2%
On-Site	(212,667)	(199,738)	6.5%	(163,782)	(147,528)	11.0%	(376,448)	(347,266)	8.4%
Hybrid	(48,826)	(40,170)	21.5%	(29,579)	(22,392)	32.1%	(78,406)	(62,562)	25.3%
DL	(7,508)	(1,919)	291.1%	(4,610)	(4,370)	5.5%	(12,119)	(6,290)	92.7%
Gross Income	1,041,479	990,764	5.1%	997,399	903,573	10.4%	2,038,877	1,894,338	7.6%
<i>Gross Margin %</i>	<i>79.5%</i>	<i>80.4%</i>	<i>-0.9 p.p.</i>	<i>83.4%</i>	<i>83.8%</i>	<i>-0.4 p.p.</i>	<i>81.4%</i>	<i>82.0%</i>	<i>-0.6 p.p.</i>
On-Site	363,224	344,075	5.6%	412,657	352,768	17.0%	775,882	696,844	11.3%
<i>Gross Margin %</i>	<i>63.1%</i>	<i>63.3%</i>	<i>-0.2 p.p.</i>	<i>71.6%</i>	<i>70.5%</i>	<i>1.1 p.p.</i>	<i>67.3%</i>	<i>66.7%</i>	<i>0.6 p.p.</i>
Hybrid	362,070	320,164	13.1%	329,855	285,859	15.4%	691,925	606,023	14.2%
<i>Gross Margin %</i>	<i>88.1%</i>	<i>88.9%</i>	<i>-0.8 p.p.</i>	<i>91.8%</i>	<i>92.7%</i>	<i>-0.9 p.p.</i>	<i>89.8%</i>	<i>90.6%</i>	<i>-0.8 p.p.</i>
DL	316,185	326,525	-3.2%	254,886	264,946	-3.8%	571,071	591,471	-3.4%
<i>Gross Margin %</i>	<i>97.7%</i>	<i>99.4%</i>	<i>-1.7 p.p.</i>	<i>98.2%</i>	<i>98.4%</i>	<i>-0.2 p.p.</i>	<i>97.9%</i>	<i>98.9%</i>	<i>-1.0 p.p.</i>

Net Revenue from Higher Education reached R\$ 1,310.5 million in 2Q26, representing a 6.3% increase compared to 2Q25. This performance was driven by growth in the On-Site and Hybrid modalities, which increased by 5.9% and 14.0%, respectively, while DL declined by 1.4%, reflecting the impacts of the New Regulatory Framework.

In 1H26, Net Revenue from Higher Education increased by 8.5% compared to 1H25, supported by growth in the On-Site modality of 10.4% and in Hybrid of 15.2%, reflecting our strategy of attracting students with higher LTV and greater re-enrollment efficiency. In DL, the 2.4% decline in Net Revenue was driven by the impact of the New Regulatory Framework.

In 2Q26, Gross Income reached R\$ 1,041.5 million, representing a 5.1% increase compared to 2Q25. The Gross Margin was 79.5%, with a 0.9 p.p. decline. For the first half of the year, Gross Income totaled R\$ 2,038.9 million, while the Gross Margin declined by 0.6 p.p. compared to 1H25. The impact on the Gross Margin is driven by the reduction in the ending student base for DL and courses with higher margins that migrated to On-Site and Hybrid modalities.

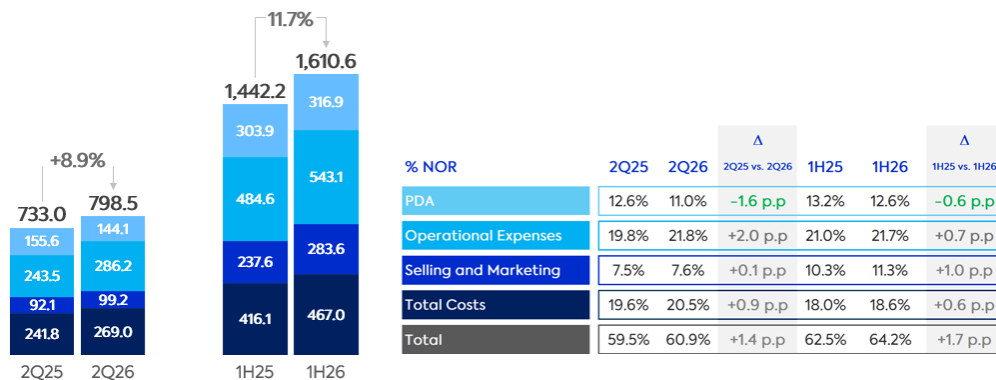
Consolidated Income Statement

Higher Education (Kroton) – Values in R\$ ('000)	2Q26	2Q25	Chg.%	1H26	1H25	Chg.%
Gross Revenue	1,751,161	1,645,131	6.4%	3,345,430	3,100,785	7.9%
Gross Revenue Deductions	(440,681)	(412,539)	6.8%	(839,580)	(790,329)	6.2%
Net Revenue	1,310,480	1,232,592	6.3%	2,505,850	2,310,456	8.5%
Total of Costs	(269,001)	(241,828)	11.2%	(466,973)	(416,118)	12.2%
Cost of Goods	(2,188)	(1,955)	11.9%	(4,792)	(3,617)	32.5%
Cost of Services	(266,813)	(239,873)	11.2%	(462,181)	(412,501)	12.0%
Gross Income	1,041,479	990,764	5.1%	2,038,877	1,894,338	7.6%
Gross Margin	79.5%	80.4%	-0.9 p.p.	81.4%	82.0%	-0.6 p.p.
Total Operating Expenses	(286,166)	(243,533)	17.5%	(543,137)	(484,573)	12.1%
Personnel Expenses	(109,655)	(116,198)	-5.6%	(228,623)	(229,192)	-0.2%
General and Administrative Expenses	(176,511)	(127,335)	38.6%	(314,514)	(255,381)	23.2%
Provision for Doubtful Account – PDA	(144,055)	(155,565)	-7.4%	(316,917)	(303,931)	4.3%
(+) Interest and Penalties on Tuition	3,390	6,614	-48.7%	23,240	27,716	-16.1%
Selling and Marketing Expenses	(99,222)	(92,123)	7.7%	(283,573)	(237,588)	19.4%
Recurring EBITDA	515,426	506,157	1.8%	918,490	895,962	2.5%
Adjusted EBITDA Margin	39.3%	41.1%	-1.8 p.p.	36.7%	38.8%	-2.1 p.p.
(-) Non-Recurring Items	(18,508)	(22,578)	-18.0%	(38,579)	(29,834)	29.3%
EBITDA	496,918	483,579	2.8%	879,911	866,128	1.6%
EBITDA Margin	37.9%	39.2%	-1.3 p.p.	35.1%	37.5%	-2.4 p.p.

Recurring EBITDA for Higher Education reached R\$ 515.4 million in 2Q26, an increase of 1.8% compared to 2Q25. For the first half of the year, Recurring EBITDA totaled R\$ 918.5 million, representing a 2.5% increase compared to 1H25, with pressure on the Recurring EBITDA margin of 1.8 p.p. and 2.1 p.p., respectively. Recurring EBITDA growth was moderate during the period, reflecting:

- (i) In 2Q26, the PDA/NOR ratio decreased by 1.6 p.p. relative to Net Revenue, reflecting lower intake via Pague Fácil in the student mix. For the first half of the year, the PDA/NOR ratio fell from 13.2% to 12.6% of Net Revenue, due to the strategy adopted in the previous quarter to prioritize the offering of Pague Fácil, as detailed in the 1Q26 earnings release;
- (ii) Selling and Marketing Expenses remained in line, as a percentage of Net Revenue, compared to 2Q25, since the main investments were concentrated in the prior quarter, an effect noted in the 1Q26 earnings release. Thus, for the first half of the year, these expenses increased by 1.0 p.p. compared to 1H25;
- (iii) Operating Expenses increased by 2.0 p.p. relative to Net Revenue for the quarter and by 0.7 p.p. for the first half of the year, due to higher General and Administrative Expenses in the utilities and systems category, reflecting increased in-person attendance.

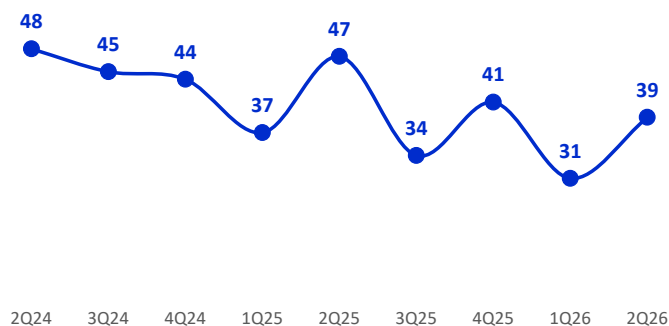
Costs and Expenses in 2Q26 totaled R\$ 798.5 million, an increase of 8.9% compared to 2Q25. For the first half of the year, the increase was 11.7%, driven by the main factors mentioned above.

Costs and Expenses¹ (R\$ million)

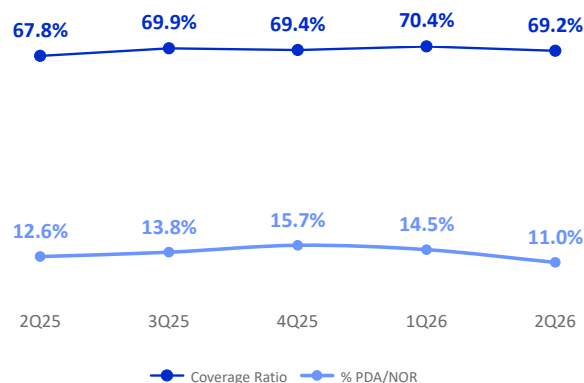
¹ Total costs and expenses do not include the Interest for Late Payment and Late Fees line item.

The Average Collection Period (ACP) for paying students decreased compared to 2Q25 (47 days versus 39 days). During this same period, the coverage ratio was 69.2%.

Average Collection Period (Payers)



Coverage Ratio (Total) and PDA/NOR



COGNA CONSOLIDATED RESULTS

Breakdown by Company (Quarter)

	Higher Education (Kroton)	Basic Education (Vasta + Saber)	Cogna Consolidated	
Values in R\$ ('000)	2Q26	2Q26	2Q26	% Net Rev.
Gross Revenue	1,751,161	713,864	2,465,025	125.7%
Gross Revenue Deductions	(440,681)	(63,617)	(504,298)	-25.7%
Net Revenue	1,310,480	650,247	1,960,727	100.0%
Costs (COGS)	(269,001)	(353,608)	(622,609)	-31.8%
Cost of Goods	(2,188)	(298,353)	(300,541)	-15.3%
Cost of Services	(266,813)	(55,255)	(322,068)	-16.4%
Gross Income	1,041,479	296,639	1,338,118	68.2%
Operating Expenses	(286,166)	(79,379)	(365,545)	-18.6%
Personnel Expenses	(109,655)	(54,686)	(164,341)	-8.4%
General and Administrative Expenses	(176,511)	(24,693)	(201,204)	-10.3%
Provision for Doubtful Accounts - PDA	(144,055)	(26,747)	(170,802)	-8.7%
(+) Interest and Penalties on Tuition	3,390	1,666	5,056	0.3%
(+) Equity Income from Subsidiaries	-	4,106	4,106	0.2%
Sales and Marketing Expenses	(99,222)	(122,267)	(221,489)	-11.3%
Recurring EBITDA	515,426	74,018	589,444	30.1%
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	-	1,095	1,095	0.1%
(-) Nonrecurring Items	(18,508)	11,387	(7,121)	-0.4%
EBITDA	496,918	86,500	583,418	29.8%
Depreciation and Amortization	-	-	(230,032)	-11.7%
Financial Result	-	-	(211,436)	-10.8%
Income and Social Contribution Tax	-	-	6,998	0.4%
Minority Interest	-	-	(79)	0.0%
Net Profit	-	-	148,869	7.6%
(+) Intangible Amortization (Acquisitions)	-	-	61,367	3.1%
Adjusted Profit	-	-	210,236	10.7%

Breakdown by Company (Year-to-Date)

	Higher Education (Kroton)	Basic Education (Vasta + Saber)	Cogna Consolidated	
Values in R\$ ('000)	1H26	1H26	1H26	% Net Rev.
Gross Revenue	3,345,430	1,699,776	5,045,206	122.8%
Gross Revenue Deductions	(839,580)	(98,771)	(938,351)	-22.8%
Net Revenue	2,505,850	1,601,005	4,106,855	100.0%
Costs (COGS)	(466,973)	(773,075)	(1,240,048)	-30.2%
Cost of Goods	(4,792)	(663,411)	(668,204)	-16.3%
Cost of Services	(462,181)	(109,664)	(571,844)	-13.9%
Gross Income	2,038,877	827,930	2,866,807	69.8%
Operating Expenses	(543,137)	(156,931)	(700,068)	-17.0%
Personnel Expenses	(228,623)	(111,755)	(340,378)	-8.3%
General and Administrative Expenses	(314,514)	(45,176)	(359,690)	-8.8%
Provision for Doubtful Accounts - PDA	(316,917)	(44,546)	(361,464)	-8.8%
(+) Interest and Penalties on Tuition	23,240	3,031	26,271	0.6%
(+) Equity Income from Subsidiaries	-	(8,621)	(8,621)	-0.2%
Sales and Marketing Expenses	(283,573)	(270,330)	(553,903)	-13.5%
Recurring EBITDA	918,490	350,533	1,269,022	30.9%
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	-	1,707	1,707	0.0%
(-) Nonrecurring Items	(38,579)	11,427	(27,152)	-0.7%
EBITDA	879,911	363,667	1,243,577	30.3%
Depreciation and Amortization	-	-	(457,885)	-11.1%
Financial Result	-	-	(426,893)	-10.4%
Income and Social Contribution Tax	-	-	(68,633)	-1.7%
Minority Interest	-	-	151	0.0%
Net Profit	-	-	290,317	7.1%
(+) Intangible Amortization (Acquisitions)	-	-	120,682	2.9%
Adjusted Profit	-	-	410,999	10.0%

2Q26 Results | Consolidated

Consolidated - Values in R\$ ('000)	2Q26	2Q25	Chg.%	1H26	1H25	Chg.%
Gross Revenue	2,465,025	2,112,040	16.7%	5,045,206	4,153,406	21.5%
Gross Revenue Deductions	(504,298)	(447,440)	12.7%	(938,351)	(861,179)	9.0%
Net Revenue	1,960,727	1,664,600	17.8%	4,106,855	3,292,228	24.7%
Total of Costs	(622,609)	(432,402)	44.0%	(1,240,048)	(787,307)	57.5%
Cost of Goods	(300,541)	(149,159)	101.5%	(668,204)	(290,973)	129.6%
Cost of Services	(322,068)	(283,243)	13.7%	(571,844)	(496,334)	15.2%
Gross Income	1,338,118	1,232,198	8.6%	2,866,807	2,504,921	14.4%
Gross Margin	68.2%	74.0%	-5.8 p.p.	69.8%	76.1%	-6.3 p.p.
Total Operating Expenses	(365,545)	(321,754)	13.6%	(700,068)	(636,888)	9.9%
Personnel Expenses	(164,341)	(163,808)	0.3%	(340,378)	(326,997)	4.1%
General and Administrative Expenses	(201,204)	(157,946)	27.4%	(359,690)	(309,891)	16.1%
Provision for Doubtful Account - PDA	(170,802)	(167,522)	2.0%	(361,464)	(331,335)	9.1%
(+) Interest and Penalties on Tuition	5,056	6,624	-23.7%	26,271	27,739	-5.3%
Equity	4,106	(4,350)	-194.4%	(8,621)	(5,972)	44.4%
Selling and Marketing Expenses	(221,489)	(193,536)	14.4%	(553,903)	(450,794)	22.9%
Recurring EBITDA	589,444	551,660	6.8%	1,269,022	1,107,671	14.6%
Recurring EBITDA Margin	30.1%	33.1%	-3.0 p.p.	30.9%	33.6%	-2.7 p.p.
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	1,095	125	776.0%	1,707	250	581.7%
(-) Non-Recurring Items	(7,121)	(23,978)	-70.3%	(27,152)	(32,594)	-16.7%
EBITDA	583,418	527,807	10.5%	1,243,577	1,075,327	15.6%
EBITDA Margin	29.8%	31.7%	-1.9 p.p.	30.3%	32.7%	-2.4 p.p.
Depreciation and Amortization	(230,032)	(221,128)	4.0%	(457,885)	(445,742)	2.7%
Financial Result	(211,436)	(198,600)	6.5%	(426,893)	(397,271)	7.5%
Income Tax / Social Contribution	1,155	13,304	-91.3%	(50,047)	(12,669)	295.0%
Deferred Income Tax / Social Contribution	5,843	(15,487)	-137.7%	(18,586)	(19,500)	-4.7%
Minority Interest	(79)	12,903	-100.6%	151	13,763	-98.9%
Net Profit	148,869	118,799	25.3%	290,317	213,908	35.7%
Net Margin	7.6%	7.1%	0.5 p.p.	7.1%	6.5%	0.6 p.p.
(+) Intangible Amortization (Acquisitions)	61,367	59,274	3.5%	120,682	118,547	1.8%
Adjusted Profit	210,236	178,073	18.1%	410,999	332,455	23.6%
Adjusted Net Margin	10.7%	10.7%	0.0 p.p.	10.0%	10.1%	-0.1 p.p.

In 2Q26, Cogna's Net Revenue grew 17.8% compared to 2Q25, reaching R\$ 1,960.7 million. For the first half of the year, net revenue totaled R\$ 4,106.9 million, representing a 24.7% increase compared to 1H25. This performance was driven primarily by Basic Education, which benefited from higher net revenue from the NBTP program and a higher ACV conversion rate.

In 2Q26, Recurring EBITDA reached R\$ 589.4 million, representing a 6.8% increase compared to 2Q25, while the recurring margin declined by 3.0 p.p., as explained in the sections on Basic Education and Higher Education. For the first half of the year, Recurring EBITDA totaled R\$ 1,269.0 million, a 14.6% increase compared to 1H25, with a 2.7 p.p. decrease in the margin.

The decline in the margin reflects the decline in the Higher Education margin due to increased in-person instruction, as detailed above.

Non-Recurring Items

Values in R\$ ('000)	2Q26	2Q25	Chg.%	1H26	1H25	Chg.%
Severance	(14,060)	(14,191)	-0.9%	(18,533)	(20,803)	-10.9%
M&A and expansion	9,906	(1,211)	-918.3%	9,151	(2,327)	-493.3%
Sale/Write-off of Fixed Assets	(2,966)	1,568	-289.2%	280	3,512	-92.0%
Restructuring	0	(10,144)	-100.0%	(18,051)	(12,976)	39.1%
Total Nonrecurring	(7,121)	(23,978)	-70.3%	(27,152)	(32,594)	-16.7%

Non-recurring items totaled R\$ 7.1 million in 2Q26, a 70.3% decrease compared to 2Q25. This decrease is primarily due to the recognition of a capital gain of approximately R\$ 15.0 million resulting from the revaluation of the investment in Educabank.

Financial Results

Consolidated - Values in R\$ ('000)	2Q26	2Q25	Chg.%	1H26	1H25	Chg.%
(+) Financial Revenues	55,251	69,588	-20.6%	106,610	121,949	-12.6%
Interest on Financial Investment	41,807	38,843	7.6%	79,346	71,232	11.4%
Earnings from derivative financial instruments	424	17,461	-97.6%	3,289	33,602	-90.2%
Others	13,020	13,284	-2.0%	23,975	17,115	40.1%
(-) Financial Expenses	(266,687)	(268,188)	-0.6%	(533,503)	(519,220)	2.8%
Banks Expenses	(4,106)	(6,235)	-34.1%	(9,574)	(11,393)	-16.0%
Interest on Leasing	(70,696)	(72,530)	-2.5%	(141,760)	(145,360)	-2.5%
Interest on Loans	(122,270)	(135,462)	-9.7%	(243,899)	(262,053)	-6.9%
Interest forfait	(23,908)	(21,004)	13.8%	(48,608)	(36,894)	31.8%
Interest on Loans for Acquisitions	(2,798)	327	-955.7%	(6,388)	(3,943)	62.0%
Loss with derivative financial instruments	(14,290)	(5,540)	157.9%	(24,298)	(11,231)	116.3%
Restatement of Contingencies	(15,586)	(12,239)	27.3%	(30,924)	(24,380)	26.8%
Others	(13,033)	(15,505)	-15.9%	(28,052)	(23,966)	17.0%
Financial Result ¹	(211,436)	(198,600)	6.5%	(426,893)	(397,271)	7.5%

Financial Revenue decreased by 20.6% compared to 2Q25, primarily impacted by the mark-to-market (MTM) adjustment of derivative financial instruments (swaps), with an effect of R\$ 17.0 million in the second quarter compared to 2Q25 and R\$ 33.3 million year-to-date. This change was partially offset by higher interest income from financial investments, which generated a positive impact of R\$ 3.0 million in 2Q26 and R\$ 8.1 million year-to-date, driven by the increase in the Selic rate between the periods.

Financial Expenses decreased by 0.6% when comparing 2Q26 to 2Q25. The main highlight was the reduction in interest on loans and financing, amounting to R\$ 13.2 million for the quarter and R\$ 18.2 million for the first half of the year, resulting from liability management actions carried out by the Company throughout 2025 and 2026. Conversely, interest on drawn credit lines increased by R\$ 2.9 million in the quarter and R\$ 11.7 million in the first half of the year, reflecting increased procurement of raw materials for the production cycle, which is linked to NBTP's revenue cycle.

The final financial result directly reflected changes in the fair value measurement of derivatives. The line item for gains and losses on these instruments recorded a net expense of R\$ 13.9 million for the quarter and R\$ 21.0 million for the half-year, compared to revenue of R\$ 11.9 million in 2Q25 and R\$ 22.4 million in 1H25. We reaffirm that our hedging policy is aimed exclusively at protecting operating results and mitigating foreign exchange and interest rate volatility, without any speculative intent. As a result, 100% of gross corporate debt (excluding M&A) is linked to the Interbank Deposit Certificate, ensuring alignment between assets and liabilities at an average cost of Interbank Deposit Certificate + 1.59%.

Capex and Expansion Investments

Values in R\$ ('000)	2Q26	2Q25	Chg.%	1H26	1H24	Chg.%
Recurring Capex	114,992	86,970	32.2%	212,067	202,435	4.8%
% Net Revenue	5.9%	5.2%	0.7 p.p.	5.2%	6.1%	-0.9 p.p.
Infrastructure	43,865	19,147	129.1%	64,328	67,739	-5.0%
Content Production	18,154	18,603	-2.4%	41,871	32,802	27.6%
Technology	52,973	49,219	7.6%	105,868	101,893	3.9%
Investment in Expansion	35,340	20,983	68.4%	60,316	34,424	75.2%
Total Capex	150,332	107,953	39.3%	272,383	236,859	15.0%
% Net Revenue	7.7%	6.5%	1.2 p.p.	6.6%	7.2%	-0.6 p.p.

Total Capex for 2Q26 reached R\$ 150.3 million, representing a 39.3% increase compared to 2Q25. The one-time increase in the infrastructure line was driven by investments in the pipeline for the development of healthcare programs. Additionally, there was a 68.4% increase in the expansion line, driven by investments in medical facilities in São Luiz and Dourados (ETO). Year-to-date, we reached R\$272.4 million, a 15.0% increase compared to the same period in 2025. In technology, there was a 3.9% increase compared to 1H25 due to the implementation of SAP ERP at Somos Educação. As explained in the previous quarter, we saw a one-time increase in Content Production and Investment in Expansion, attributable respectively to:

- (i) Recognizing the importance of having a roster of established authors, we hired the renowned Alfredo Boulos. This partnership is gaining momentum and paving the way for greater and more consistent Content Production;
- (ii) Driven by organizational changes focused on optimizing processes, centralizing functions, and improving efficiency, with the goal of implementing a unified system across the Company.

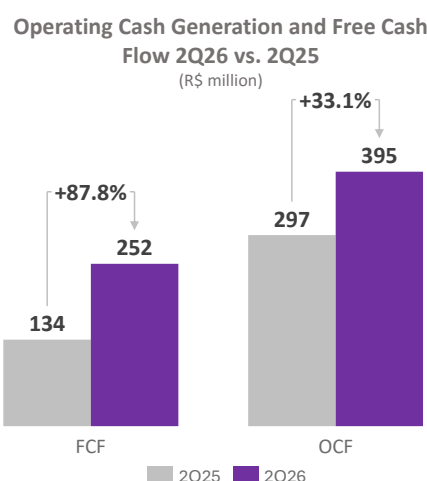
Cash Flow

Consolidated - Values in R\$ ('000)	2Q26	2Q25	Chg.%	1H26	1H25	Chg.%
Net Income before Income Interest	141,949	108,079	31.3%	358,798	232,314	54.4%
Depreciation and Amortization	234,144	225,014	4.1%	466,371	454,018	2.7%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	170,802	167,522	2.0%	361,464	331,335	9.1%
Others	234,820	254,680	-7.8%	526,870	497,094	6.0%
(+) Net Income adjustments before Income Interest	639,766	647,216	-1.2%	1,354,705	1,282,447	5.6%
(+) Income Tax and Social Contribution	(21,520)	(4,329)	397.1%	(30,840)	(17,511)	76.1%
(Increase) Reduction in Accounts Receivable ex-FIES	(57,989)	(177,917)	-67.4%	(574,029)	(355,115)	61.6%
(Increase) Reduction in Accounts Receivable FIES	31,454	42,506	-26.0%	48,388	38,183	26.7%
Others	(188,392)	(210,974)	-10.7%	(171,637)	(396,525)	-56.7%
(+) Changes in Working Capital	(214,927)	(346,385)	-38.0%	(697,278)	(713,457)	-2.3%
Operating Cash Generation before Capex	545,268	404,581	34.8%	985,385	783,793	25.7%
Capex and Investments in Expansion	(150,332)	(107,953)	39.3%	(272,383)	(236,859)	15.0%
Operating Cash Generation after Capex	394,936	296,628	33.1%	713,002	546,934	30.4%
(+) Interest Payment	(143,065)	(162,488)	-12.0%	(208,672)	(263,183)	-20.7%
Free Cash Flow Generation	251,871	134,140	87.8%	504,330	283,751	77.7%
Payment for business acquisitions	(46,292)	-	0.0%	(46,292)	-	0.0%
Cash acquired in business combinations	61,112	-	0.0%	61,112	-	0.0%
M&A Activities	(3,968)	1,379	-387.7%	(7,027)	4,747	-248.0%
(+) Investment Flow / M&A	10,852	1,379	686.9%	(7,027)	4,747	-248.0%
Funding	-	38,901	-100.0%	-	38,901	-100.0%
Amortization of Principal	(3,520)	(503,520)	-99.3%	(207,040)	(507,040)	-59.2%
Payment of dividends to shareholders	(27,124)	(119,778)	-77.4%	(146,603)	(119,778)	n.a
Share Acquisition	-	-	n.a	-	(59,814)	-100.0%
Others	(5,926)	(28,540)	-79.2%	(9,887)	(28,675)	-65.5%
(+) Cash Flow from Financing Activities	(36,570)	(612,937)	-94.0%	(363,530)	(676,406)	-46.3%
Net Cash Flow	226,153	(477,418)	-147.4%	133,773	(387,908)	-134.5%

Operational Cash Generation after Capex (OCG) was R\$ 394.9 million in 2Q26 and R\$ 713.0 million in 1H26, an increase of 33.1% and 30.4% year-over-year, respectively. This positive impact stemmed from higher operating cash inflows in both business units, driven by the National Textbook Program and receipts related to Somos's B2G and B2B operations.

The Company implemented several liability management initiatives throughout 2025, with the aim of reducing the average cost of debt and extending its maturities. As a result, we paid R\$ 19.4 million less in interest compared to 2Q25 and R\$ 54.5 million less in interest compared to 1H25.

Considering positive cash flow and liability management operations, we highlight yet another quarter of solid growth in free cash flow, reaching R\$ 251.9 million in 2Q26, an increase of R\$ 117.7 million compared to 2Q25, and in 1H26, growth of R\$ 220.6 million, or 77.7%, compared to 1H25.



Net Income

Consolidated - Values in R\$ ('000)	2Q26	2Q25	Chg. %	1H26	1H25	Chg. %
Recurring EBITDA	589,444	551,660	6.8%	1,269,022	1,107,671	14.6%
(+) Opening Balance: Reversals of Contingencies	1,095	125	776.0%	1,707	250	581.7%
(+) Nonrecurring Items	(7,121)	(23,978)	-70.3%	(27,152)	(32,594)	-16.7%
(+) Depreciation and Amortization ex-Intangible	(230,032)	(221,128)	4.0%	(457,885)	(445,742)	2.7%
(+) Financial Result ¹	(211,436)	(198,600)	6.5%	(426,893)	(397,271)	7.5%
(+) Income Tax / Social Contribution	1,155	13,304	-91.3%	(50,047)	(12,669)	295.0%
(+) Deferred Income Tax / Social Contribution	5,843	(15,487)	-137.7%	(18,586)	(19,500)	-4.7%
(+) Participation of Minority	(79)	12,903	-100.6%	151	13,763	-98.9%
(+) Intangible Amortization (Acquisitions)	61,367	59,274	3.5%	120,682	118,547	1.8%
Net Profit	210,236	178,073	18.1%	410,999	332,455	23.6%
<i>Adjusted Net Margin</i>	<i>10.7%</i>	<i>10.7%</i>	<i>0.0 p.p.</i>	<i>10.0%</i>	<i>10.1%</i>	<i>-0.1 p.p.</i>
(-) Intangible Amortization (Acquisitions)	(61,367)	(59,274)	3.5%	(120,682)	(118,547)	1.8%
Adjusted Profit	148,869	118,799	25.3%	290,317	213,908	35.7%
<i>Net Margin</i>	<i>7.6%</i>	<i>7.1%</i>	<i>0.5 p.p.</i>	<i>7.1%</i>	<i>6.5%</i>	<i>0.6 p.p.</i>

¹ Excludes interest for late payment and late fees on tuition payments.

In 2Q26, net income reached R\$ 148.9 million, compared to R\$ 118.8 million in 2Q25, an increase of 25.3%. Year-to-date, net income reached R\$ 290.3 million, a 35.7% increase compared to 1H25. This growth was primarily driven by an increase in operating income, which reached R\$ 589.4 million in 2Q26 and R\$ 1,269.0 million year-to-date, as well as a reduction in non-recurring items and a decrease in current and deferred income tax and social contribution expenses for the period.

Debt

Consolidated - Values in R\$ ('000)	2Q26	2Q25	Chg. %	1Q26	Chg. %
Cash and Cash Equivalents	1,431,485	944,287	51.6%	1,205,332	18.8%
Cash	18,061	11,683	54.6%	6,646	171.8%
Cash Equivalents	1,413,424	932,604	51.6%	1,198,686	17.9%
Loans and Financing	4,206,864	3,741,477	12.4%	3,989,071	5.5%
Loans and Financing	3,926,827	3,550,782	10.6%	3,737,804	5.1%
Short-term Debt	309,360	713,404	-56.6%	261,778	18.2%
Long-term Debt	3,617,467	2,837,378	27.5%	3,476,026	4.1%
Derivative financial instruments	130,148	88,372	47.3%	117,558	10.7%
Other Short and Long Term Debt ¹	149,889	102,323	46.5%	133,709	12.1%
Net Cash (Debt)	(2,775,379)	(2,797,190)	-0.8%	(2,783,739)	-0.3%

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

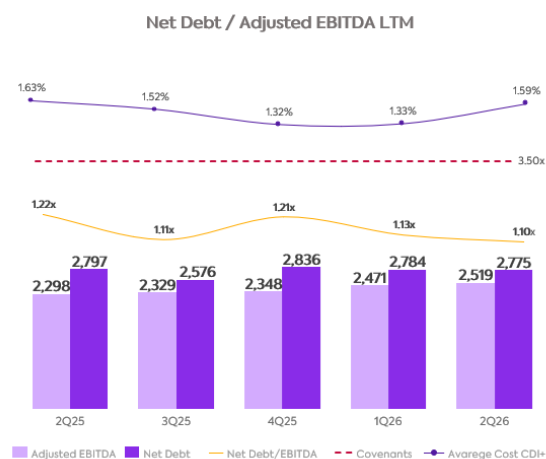
Net debt decreased by R\$ 21.8 million, or 0.8%, in 2Q26 compared to 2Q25, falling from R\$ 2,797.2 million to R\$ 2,775.4 million due to a reduction in gross debt resulting from *liability management* actions involving debt prepayments. At the end of 2Q26, total cash and cash equivalents amounted to R\$ 1,431.5 million, up 51.6% compared to 2Q25.

On June 26, 2026, the acquisition of 47% of the issued capital stock of Educabank Pagamentos Educacionais S.A. ("Educabank") was announced for a total amount of R\$ 46.3 million; as a result, Somos Sistemas de Ensino S.A. now holds 90% of Educabank's capital stock. As a result of this transaction and the consolidation of the assets, there was a net inflow of R\$ 61.1 million into Cognia's cash position and a net increase of R\$ 198.2 million in net debt, in addition to the disbursement of R\$ 46.3 million paid to the selling shareholders and the option to purchase the remaining 10% for R\$ 17.3 million. Excluding the effects of this transaction (ex-Educabank), the company's net debt would have decreased by R\$ 222.6 million between 2Q25 and 2Q26.

The Company did not raise new funds and did not make any prepayments during the quarter. In 2Q26, the Company's weighted average cost was Interbank Deposit Certificate + 1.59% and the duration was 29 months, compared to an average cost of Interbank Deposit Certificate + 1.63% and a duration of 28 months in 2Q25. Additionally, on May 29, 2026, the Company distributed R\$28.5 million in dividends to its shareholders.

At the end of 2Q26, the Company achieved a leverage (Net Debt/Adjusted EBITDA) of 1.10x, compared to 1.22x in 2Q25. This was driven primarily by a reduction in net debt and an increase in Adjusted EBITDA. It should be noted that, excluding the acquisition of Educabank, the leverage would be 1.02x.

Reduction in Net Debt for the Quarter



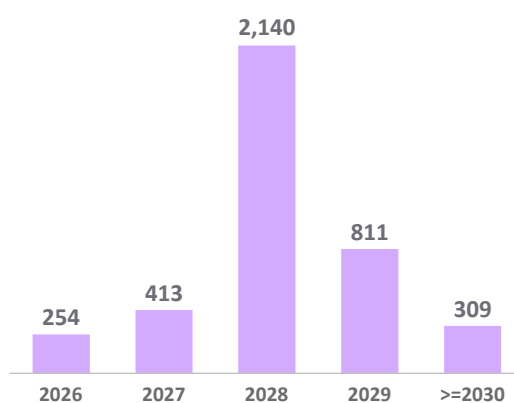
¹ Adjusted EBITDA includes, in addition to EBITDA, non-recurring items and the net balance of non-cash provisions and reversals of contingencies.

Leverage is calculated in accordance with the provisions of the company's debenture indentures, under which: (i) Net Debt is defined as the sum of loans and financing and accounts payable related to acquisitions, less cash and cash equivalents; and (ii) Adjusted EBITDA includes, in addition to EBITDA, non-recurring items and the net balance of non-cash provisions and reversals of contingencies for the past 12 months.

Values in R\$ ('000)	2Q26
EBITDA	2,417,470
Non-recurring Items	57,377
Provisions for/Reversals of Contingencies	44,148
Adjusted EBITDA	2,518,995
Loans, Financing and Debentures	(4,056,975)
Commitments Payable	(149,889)
Cash and Cash Equivalents	1,431,485
Net Debt	(2,775,379)
Net Debt/Recurring EBITDA	(1.10)
Total Lease (balance sheet)	2,760,004
Rental Obligations	1,519,448
Renovations	1,240,556

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

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



¹ The schedule does not include balances of derivative financial instruments.

CAPITAL MARKETS AND SUBSEQUENT EVENTS

Stock Performance

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

In 2Q26, the Company's shares were traded 100% of trading sessions, totaling a trading volume of R\$ 4.5 billion, resulting in an average daily trading volume of R\$ 73.4 million. Currently, Cogna's shares are covered by 13 different local and international brokers (Research). Cogna closed in June 2026 with a market capitalization of R\$ 4.6 billion.

In April 2026, we announced the distribution of mandatory minimum dividends for the fiscal year ended December 31, 2025, totaling R\$ 28.5 million. The dividends were paid in a single installment on May 29, 2026.

Shareholder Composition

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

<i>Cogna's Share Capital*</i>	Quantity	%
Treasury	63,037,639	3.05%
Free Float	2,001,229,192	96.95%
Total	2,064,266,831	100.00%

*position in 06/30/2026

Ratings

Cogna is rated brAA+ with a positive outlook by Standard & Poor's (S&P) and AA+(bra) with a positive outlook by Fitch Ratings.

APPENDIX 1 | Company Balance Sheet

Assets	2Q26	% AV	1Q26	% AV	2Q25	% AV
Current Assets	5,099,537	20.8%	4,981,658	20.5%	4,264,420	18.0%
Cash and cash equivalents	18,061	0.1%	6,646	0.0%	11,683	0.0%
Financial Investments	54,340	0.2%	0	0.0%	49,851	0.2%
Securities	1,359,084	5.5%	1,198,686	4.9%	882,753	3.7%
Accounts Receivable	2,763,024	11.3%	2,788,147	11.5%	2,378,969	10.1%
Inventories	500,460	2.0%	530,322	2.2%	487,878	2.1%
Prepayments	107,095	0.4%	130,068	0.5%	111,130	0.5%
Recoverable Taxes	62,762	0.3%	70,884	0.3%	67,290	0.3%
Income tax and social contribution to be recovered	113,134	0.5%	109,009	0.4%	118,667	0.5%
Deferred Taxes	2,293	0.0%	2,220	0.0%	3,985	0.0%
Other Accounts Receivable	119,284	0.5%	145,676	0.6%	152,214	0.6%
Non current Assets	19,434,789	79.2%	19,315,263	79.5%	19,385,000	82.0%
Long Term Assets	1,130,490	4.6%	1,101,738	4.5%	1,063,760	4.5%
Securities	41,235	0.2%	45,207	0.2%	41,080	0.2%
Accounts Receivables	143,765	0.6%	134,653	0.6%	122,776	0.5%
Taxes to Recover	1,043	0.0%	17,560	0.1%	17,695	0.1%
Income tax and social contribution to be recovered	104,578	0.4%	110,251	0.5%	77,903	0.3%
Accounts receivable on sale of subsidiaries	0	0.0%	0	0.0%	1,998	0.0%
Other	100,223	0.4%	96,354	0.4%	97,649	0.4%
Guarantee for social security, labor and civil provisions	78,023	0.3%	68,058	0.3%	63,373	0.3%
Judicial Deposits	63,276	0.3%	60,844	0.3%	51,331	0.2%
Deferred Taxes	598,347	2.4%	568,811	2.3%	589,955	2.5%
Investments	0	0.0%	23,538	0.1%	45,613	0.2%
Other Investments	1,066	0.0%	3,093	0.0%	1,608	0.0%
Fixed Assets	1,360,228	5.5%	3,522,513	14.5%	3,600,951	15.2%
Right of Use	2,135,364	8.7%	0	0.0%	0	0.0%
Intangible	14,807,641	60.4%	14,664,381	60.4%	14,673,068	62.0%
Total Assets	24,534,326	100.0%	24,296,921	100.0%	23,649,420	100.0%
Liabilities and Equity						
Current Liabilities	2,707,100	11.0%	3,014,191	12.4%	2,782,377	11.8%
Suppliers	715,101	2.9%	763,783	3.1%	568,138	2.4%
Suppliers drawn risk	678,726	2.8%	664,650	2.7%	487,256	2.1%
Loans and Financing	106,331	0.4%	81,498	0.3%	54,875	0.2%
Debenture	203,029	0.8%	180,280	0.7%	658,529	2.8%
Lease	220,197	0.9%	402,687	1.7%	196,411	0.8%
Social security and labor liabilities	394,217	1.6%	466,977	1.9%	410,799	1.7%
Income Tax and Social Contribution	61,934	0.3%	64,290	0.3%	31,935	0.1%
Taxes and Contribution	50,327	0.2%	61,105	0.3%	64,101	0.3%
Advances from Clients	209,567	0.9%	227,669	0.9%	208,454	0.9%
Dividends payable	1,212	0.0%	29,660	0.1%	525	0.0%
Derivative financial instruments	5,996	0.0%	5,516	0.0%	0	0.0%
Accounts Payable - Acquisitions	26,331	0.1%	28,217	0.1%	73,312	0.3%
Other Accounts Payable	34,132	0.1%	37,859	0.2%	28,042	0.1%
Non current Liabilities	8,082,942	32.9%	7,680,652	31.6%	7,165,361	30.3%
Loans and Financing	594,504	2.4%	590,765	2.4%	60,453	0.3%
Debenture	3,022,963	12.3%	2,885,261	11.9%	2,776,925	11.7%
Finance lease payable	2,539,807	10.4%	2,395,932	9.9%	2,636,440	11.1%
Suppliers	64,116	0.3%	64,239	0.3%	64,036	0.3%
Derivative financial instruments	124,152	0.5%	112,042	0.5%	88,372	0.4%
Provision for Tax, Labor and Civil Lawsuit Losses	807,448	3.3%	791,610	3.3%	829,077	3.5%
Liabilities assumed in the business combination	93,209	0.4%	17,169	0.1%	16,528	0.1%
Accounts Payable - Acquisitions	123,558	0.5%	105,492	0.4%	29,011	0.1%
Deferred Taxes	595,091	2.4%	597,811	2.5%	626,407	2.6%
Dividends payable	64,326	0.3%	62,394	0.3%	0	0.0%
Other Accounts Payable	53,768	0.2%	57,937	0.2%	38,112	0.2%
Consolidated Equity	13,744,284	56.0%	13,602,078	56.0%	13,701,682	57.9%
Total Liabilities and Equity	24,534,326	100.0%	24,296,921	100.0%	23,649,420	100.0%

APPENDIX 2 | Quarterly Company Income Statement

	2Q26	% Net Rev.	2Q25	% Net Rev.	2Q26/2Q25	1Q26	% Net Rev.	2Q26/1Q26
(In thousand reais, except otherwise indicated)								
Gross Revenue	2,465,025	125.7%	2,112,040	126.9%	16.7%	2,580,181	120.2%	-4.5%
Higher Education (Kroton)	1,751,161	89.3%	1,645,131	98.8%	6.4%	1,594,269	74.3%	9.8%
Basic Education (Vasta + Saber)	713,864	36.4%	466,909	28.0%	52.9%	985,912	45.9%	-27.6%
Deductions from Gross Revenue	(504,298)	-25.7%	(447,440)	-26.9%	12.7%	(434,053)	-20.2%	16.2%
Higher Education (Kroton)	(440,681)	-22.5%	(412,539)	-24.8%	6.8%	(398,899)	-18.6%	10.5%
Basic Education (Vasta)	(63,617)	-3.2%	(34,901)	-2.1%	82.3%	(35,154)	-1.6%	81.0%
Net Revenue	1,960,727	100.0%	1,664,600	100.0%	17.8%	2,146,128	100.0%	-8.6%
Higher Education (Kroton)	1,310,480	66.8%	1,232,592	74.0%	6.3%	1,195,370	55.7%	9.6%
Basic Education (Vasta)	650,247	33.2%	432,008	26.0%	50.5%	950,758	44.3%	-31.6%
Costs of Goods/Services	(755,876)	-38.6%	(523,535)	-31.5%	44.4%	(746,369)	-34.8%	1.3%
Cost of Goods Sold	(221,004)	-11.3%	(66,828)	-4.0%	230.7%	(282,746)	-13.2%	-21.8%
Cost of Services Rendered	(534,872)	-27.3%	(456,707)	-27.4%	17.1%	(463,623)	-21.6%	15.4%
Gross Income	1,204,851	61.4%	1,141,065	68.5%	5.6%	1,399,759	65.2%	-13.9%
Operating Expenses	(856,522)	-43.7%	(841,009)	-50.5%	1.8%	(988,667)	-46.1%	-13.4%
Selling Expenses	(221,488)	-11.3%	(193,536)	-11.6%	14.4%	(332,415)	-15.5%	-33.4%
General and Administrative Expenses	(477,037)	-24.3%	(471,828)	-28.3%	1.1%	(456,247)	-21.3%	4.6%
Expected loss provision	(170,802)	-8.7%	(167,522)	-10.1%	2.0%	(190,662)	-8.9%	-10.4%
Other Operating Income	17,490	0.9%	1,610	0.1%	986.3%	3,913	0.2%	347.0%
Other Operating Expenses	(7,767)	-0.4%	(5,084)	-0.3%	52.8%	(231)	-0.0%	3,262.3%
Equity in the results of investees	3,082	0.2%	(4,649)	-0.3%	-166.3%	(13,025)	-0.6%	-123.7%
Income before Financial Result and Taxes	348,329	17.8%	300,056	18.0%	16.1%	411,092	19.2%	-15.3%
Financial Result	(206,380)	-10.5%	(191,977)	-11.5%	7.5%	(194,243)	-9.1%	6.2%
Financial Revenues	60,307	-13.6%	(268,188)	-16.1%	-0.6%	72,574	-12.4%	-0.0%
Financial Expenses	(266,687)	3.1%	76,211	4.6%	-20.9%	(266,817)	3.4%	-16.9%
Income from Operations	141,949	7.2%	108,079	6.5%	31.3%	216,849	10.1%	-34.5%
Income and Social Contribution Tax	6,999	0.4%	(2,182)	-0.1%	-420.8%	(75,632)	-3.5%	-109.3%
Current	1,155	0.1%	13,304	0.8%	-91.3%	(51,202)	-2.4%	-102.3%
Deferred	5,844	0.3%	(15,486)	-0.9%	-137.7%	(24,430)	-1.1%	-123.9%
Net Income	148,948	7.6%	105,897	6.4%	40.7%	141,217	6.6%	5.5%
Controlling interests	148,869	7.6%	118,799	7.1%	25.3%	141,447	6.6%	5.2%
Non-controlling interests	79	0.0%	(12,902)	-0.8%	-100.6%	(230)	-0.0%	-134.3%

APPENDIX 3 | Statement of Accumulated Net Income

	1H26	% Net Rev.	1H25	% Net Rev.	1H26/1H25
	(In thousand reais, except otherwise indicated)				
Gross Revenue	5,045,206	122.9%	4,153,406	126.2%	21.5%
Higher Education (Kroton)	3,345,430	81.5%	3,100,785	94.2%	7.9%
Basic Education (Vasta + Saber)	1,699,776	41.4%	1,052,621	32.0%	61.5%
Deductions from Gross Revenue	(938,351)	-22.9%	(861,178)	-26.2%	9.0%
Higher Education (Kroton)	(839,580)	-20.4%	(790,329)	-24.0%	6.2%
Basic Education (Vasta + Saber)	(98,771)	-2.5%	(70,849)	-2.2%	39.4%
Net Revenue	4,106,855	100.0%	3,292,228	100.0%	24.7%
Higher Education (Kroton)	2,505,850	61.0%	2,310,456	70.2%	8.5%
Basic Education (Vasta + Saber)	1,601,005	39.0%	981,772	29.8%	63.1%
Costs of Goods/Services	(1,502,245)	-36.6%	(966,865)	-29.4%	55.4%
Cost of Goods Sold	(503,750)	-12.3%	(135,184)	-4.1%	272.6%
Cost of Services Rendered	(998,495)	-24.3%	(831,681)	-25.3%	20.1%
Gross Income	2,604,610	63.4%	2,325,363	70.6%	12.0%
Operating Expenses	(1,845,189)	-44.9%	(1,723,517)	-52.4%	7.1%
Selling Expenses	(553,903)	-13.5%	(450,794)	-13.7%	22.9%
General and Administrative Expenses	(933,284)	-22.7%	(932,944)	-28.3%	0.0%
Expected loss provision	(361,464)	-8.8%	(331,335)	-10.1%	9.1%
Other Operating Income	21,403	0.5%	3,237	0.1%	561.2%
Other Operating Expenses	(7,998)	-0.2%	(5,111)	-0.2%	56.5%
Equity in the results of investees	(9,943)	-0.2%	(6,570)	-0.2%	51.3%
Income before Financial Result and Taxes	759,421	18.5%	601,846	18.3%	26.2%
Financial Result	(400,623)	-9.8%	(369,532)	-11.2%	8.4%
Financial Expenses	132,881	3.2%	149,688	4.5%	-11.2%
Financial Revenues	(533,504)	-13.0%	(519,220)	-15.8%	2.8%
Income from Operations	358,798	8.7%	232,314	7.1%	54.4%
Income and Social Contribution Tax	(68,633)	-1.7%	(32,169)	-1.0%	113.4%
Current	(50,047)	-1.2%	(12,669)	-0.4%	295.0%
Deferred	(18,586)	-0.5%	(19,500)	-0.6%	-4.7%
Net Income before Discontinued Operations	290,165	7.0%	200,145	6.1%	45.0%
Discontinued Operations	-	0.0%	-	0.0%	n.a.
Net Income	290,165	7.1%	200,145	6.1%	45.0%
Controlling interests	290,317	7.1%	213,908	6.5%	35.7%
Non-controlling interests	(152)	0.0%	(13,763)	-0.4%	-98.9%

APPENDIX 4 | Cash Flow Statement

R\$ 000	2Q26	2Q25	1Q26
Net Income before Income Taxes	141,949	108,079	216,849
Net Income (Loss) Adjustments before Income Taxes	639,766	647,216	714,939
Depreciation and Amortization	234,144	225,014	232,227
Provision for Doubtful Accounts	170,802	167,522	190,662
Accounts Receivable - adjusted to present value	(10,034)	(8,083)	5,842
Provision for Tax, Labor and Civil Losses	17,406	8,961	33,784
Financial Charges	164,296	257,631	155,031
Grant of Stock Options	443	2,266	6,111
Finance lease	70,696	-	71,064
Price adjustment on accounts payable for acquisition	-	1,183	-
Income from sale or disposal of assets and other investments	(18,771)	(6)	50
Result of Equity Restatement	(3,082)	4,649	13,025
Result on derivative operations	13,866	(11,921)	7,143
Changes in Working Capital	(214,927)	(346,385)	(482,351)
(Increase) Reduction in Accounts Receivable (ex-FIES)	(57,989)	(177,917)	(516,040)
(Increase) Reduction in Accounts Receivable FIES	31,454	42,506	16,934
(Increase) Reduction in Inventories	25,300	(42,359)	35,163
(Increase) Reduction in Advances	23,065	(12,509)	(10,403)
(Increase) Reduction in Recoverable Taxes	49,645	(4,893)	4,700
(Increase) Decrease in Escrow Deposits	6,933	(958)	(8,460)
Increase (Decrease) in Other Assets	26,515	12,647	(45,615)
Increase (Reduction) in Suppliers	(46,344)	(14,267)	140,643
Payment of lease	(45,618)	(54,448)	(49,187)
Leasing interest paid	(76,983)	(65,322)	(75,657)
Increase (Decrease) in Payroll and Related Taxes	(74,663)	(31,022)	63,309
Increase (Decrease) in Fiscal Obligations	(12,290)	22,198	(12,806)
Increase (Decrease) in Advances to Clients	(28,557)	33,225	2,519
(Decrease) in Provision for Tax, Labor and Civil Losses	(28,106)	(19,869)	(17,248)
Increase (Decrease) in Other Liabilities	(7,289)	(33,397)	(10,203)
Income Tax and Social Contribution	(21,520)	(4,329)	(9,320)
Capex	(114,992)	(86,970)	(97,075)
Additions to Fixed Assets	(43,865)	(19,147)	(20,463)
Additions to Intangible Assets	(71,127)	(67,823)	(76,612)
Cash Flow from Operating Activities after Capex - Recurring	430,276	317,611	343,042
Capex - Special Projects	(35,340)	(20,983)	(24,976)
Brownfields	(35,340)	(20,983)	(24,976)
Cash Flow from Operating Activities after total Capex	394,936	296,628	318,066
(+) M&A Activities	14,820	3,416	50
Investment acquisitions	-	-	(114)
Receipt from the sale of subsidiaries	-	2,238	-
Receipt of amounts from the sale of properties	-	1,178	164
Payment for company acquisition	(46,292)	-	-
Cash acquired in a business combination	61,112	-	-
(+) Cash Flow from Financing Activities	(183,603)	(777,462)	(395,676)
Interest paid on derivative transactions	(1,276)	(303)	(1,872)
Borrowing and financing	-	38,901	-
Payments of Borrowings and Financing and derivative	(3,520)	(503,520)	(203,520)
Interest Paid on Borrowings and Debentures	(141,789)	(162,185)	(63,735)
Redemption (Investment) of Securities	(5,926)	(28,540)	(3,961)
Installments paid on the acquisition of companies	(3,968)	(2,037)	(3,109)
Payment of dividends to shareholders	(27,124)	(119,778)	(119,479)
(=) Cash Flow from Non-Operating Activities	(168,783)	(774,046)	(395,626)
Total Cash Generation	226,153	(477,418)	(77,560)
Net Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents			
Cash and Cash Equivalents at the Start of the Period	1,205,332	1,421,705	1,282,892
Cash and Cash Equivalents at the End of the Period	1,431,485	944,287	1,205,332
Net Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents	226,153	(477,418)	(77,560)

APPENDIX 5 | Reconciliation of the Quarterly Income Statement

	Non-accounting adjustments							
	2Q26	Interest and Penalties	Depreciation/	Non-recurring Items/	Reclassification	Opening balance	B.U. Elimination	2Q26
	Results (Accounting)	on Tuition	Amortization	Capital Gain	between Costs and expenses	Reversals		Results (Release)
	(In thousand reais, except otherwise indicated)							
Gross Revenue	2,465,025	-	-	-	-	-	-	2,465,025
Higher Education (Kroton)	1,751,161	-	-	-	-	-	-	1,751,161
Basic Education (Vasta + Saber)	713,864	-	-	-	-	-	-	713,864
Deductions from Gross Revenue	(504,298)	-	-	-	-	-	-	(504,298)
Higher Education (Kroton)	(440,681)	-	-	-	-	-	-	(440,681)
Basic Education (Vasta + Saber)	(63,617)	-	-	-	-	-	-	(63,617)
Net Revenue	1,960,727	-	-	-	-	-	-	1,960,727
Higher Education (Kroton)	1,310,480	-	-	-	-	-	-	1,310,480
Basic Education (Vasta + Saber)	650,247	-	-	-	-	-	-	650,247
Costs of Goods/Services	(755,876)	-	(133,266)	-	266,533	-	-	(622,609)
Cost of Goods Sold	(221,004)	-	-	-	(79,537)	-	-	(300,541)
Cost of Services Rendered	(534,872)	-	(133,266)	-	346,070	-	-	(322,068)
Gross Income	1,204,851	-	(133,266)	-	266,533	-	-	1,338,118
Operating Expenses	(856,522)	-	363,298	7,121	(266,533)	(1,095)	-	(753,731)
Selling Expenses	(221,488)	-	-	-	-	-	-	(221,488)
General and Administrative Expenses	(477,037)	-	362,274	7,121	(92,469)	(1,095)	-	(201,206)
Provision for Doubtful Accounts	(170,802)	-	-	-	-	-	-	(170,802)
Personnel Expenses	-	-	-	-	(164,341)	-	-	(164,341)
Other Operating Income (Expenses)	9,723	-	-	-	(9,723)	-	-	-
Equity	3,082	-	1,024	-	-	-	-	4,106
Income before Financial Result	348,329	-	230,032	7,121	-	(1,095)	-	584,387
Interest and Penalties on Tuition	-	5,056	-	-	-	-	-	5,056
(-) BA Contingency Reversals	-	-	-	-	-	1,095	-	1,095
(-) Nonrecurring items	-	-	-	(7,121)	-	-	-	(7,121)
EBITDA	348,329	5,056	230,032	-	-	-	-	583,417
Depreciation and Amortization	-	-	(230,032)	-	-	-	-	(230,032)
Financial Result	(206,380)	(5,056)	-	-	-	-	-	(211,436)
Financial Revenues	60,307	(5,056)	-	-	-	-	-	55,251
Financial Expenses	(266,687)	-	-	-	-	-	-	(266,687)
Income from Operations (Loss)	141,949	-	-	-	-	-	-	141,949
Income and Social Contribution Tax	6,999	-	-	-	-	-	-	6,999
Current	1,155	-	-	-	-	-	-	1,155
Deferred	5,844	-	-	-	-	-	-	5,844
Participation of Minority Shareholders	79	-	-	-	-	-	-	79
Net Income attributable to Controlling Shareholders	148,869	-	-	-	-	-	-	148,869

APPENDIX 6 | Reconciliation of the Accumulated Income Statement

	Non-accounting adjustments							
	1H26	Interest and Penalties	Depreciation/	Non-recurring Items/	Reclassification	Opening balance	B.U. Elimination	1H26
	Results (Accounting)	on Tuition	Amortization	Capital Gain	between Costs and expenses	Reversals		Results (Release)
	(In thousand reais, except otherwise indicated)							
Gross Revenue	5,045,206	-	-	-	-	-	-	5,045,206
Higher Education (Kroton)	3,345,430	-	-	-	-	-	-	3,345,430
Basic Education (Vasta + Saber)	1,699,776	-	-	-	-	-	-	1,699,776
Deductions from Gross Revenue	(938,351)	-	-	-	-	-	-	(938,351)
Higher Education (Kroton)	(839,580)	-	-	-	-	-	-	(839,580)
Basic Education (Vasta + Saber)	(98,771)	-	-	-	-	-	-	(98,771)
Net Revenue	4,106,855	-	-	-	-	-	-	4,106,855
Higher Education (Kroton)	2,505,850	-	-	-	-	-	-	2,505,850
Basic Education (Vasta + Saber)	1,601,005	-	-	-	-	-	-	1,601,005
Costs of Goods/Services	(1,502,245)	-	(262,196)	-	524,393	-	-	(1,240,048)
Cost of Goods Sold	(503,750)	-	-	-	(164,454)	-	-	(668,204)
Cost of Services Rendered	(998,495)	-	(262,196)	-	688,847	-	-	(571,844)
Gross Income	2,604,610	-	(262,196)	-	524,393	-	-	2,866,807
Operating Expenses	(1,845,189)	-	720,081	27,152	(524,393)	(1,707)	-	(1,624,056)
Selling Expenses	(553,903)	-	-	-	-	-	-	(553,903)
General and Administrative Expenses	(933,284)	-	718,759	27,152	(170,610)	(1,707)	-	(359,690)
Provision for Doubtful Accounts	(361,464)	-	-	-	-	-	-	(361,464)
Personnel Expenses	-	-	-	-	(340,378)	-	-	(340,378)
Other Operating Income (Expenses)	13,405	-	-	-	(13,405)	-	-	-
Equity	(9,943)	-	1,322	-	-	-	-	(8,621)
Income before Financial Result	759,421	-	457,885	27,152	-	(1,707)	-	1,242,751
Interest and Penalties on Tuition	-	26,271	-	-	-	-	-	26,271
(+) Opening Balance Reversal of Contingencies	-	-	-	-	-	1,707	-	1,707
(-) Nonrecurring Items	-	-	-	(27,152)	-	-	-	(27,152)
EBITDA	759,421	26,271	457,885	-	-	-	-	1,243,577
Depreciation and Amortization	-	-	(457,885)	-	-	-	-	(457,885)
Financial Result	(400,623)	(26,271)	-	-	-	-	-	(426,894)
Financial Revenues	132,881	(26,271)	-	-	-	-	-	106,610
Financial Expenses	(533,504)	-	-	-	-	-	-	(533,504)
Income from Operations (Loss)	358,798	-	-	-	-	-	-	358,798
Income and Social Contribution Tax	(68,633)	-	-	-	-	-	-	(68,633)
Current	(50,047)	-	-	-	-	-	-	(50,047)
Deferred	(18,586)	-	-	-	-	-	-	(18,586)
Participation of Minority Shareholders	(152)	-	-	-	-	-	-	(152)
Net Income attributable to Controlling Shareholders	290,317	-	-	-	-	-	-	290,317

APPENDIX 7 | Coverage Ratio and Accounts Receivable

Gross Accounts Receivable - Values in R\$ (000)	2Q26	2Q25	Chg.%	1Q26	Chg.%
Cognia	6,703,578	5,977,228	12.2%	6,571,066	2.0%
Credit Card	167,663	72,858	130.1%	197,177	-15.0%
Higher Education (Kroton)	5,097,881	4,950,522	3.0%	4,993,175	2.1%
Private Special Installment Plan (PEP/PMT)	3,827,854	3,758,959	1.8%	3,861,575	-0.9%
PEP	2,420,907	2,527,936	-4.2%	2,439,688	-0.8%
PMT	1,406,947	1,231,023	14.3%	1,421,887	-1.1%
Higher Education (Kroton) ex-Installment payment products	1,270,027	1,191,563	6.6%	1,131,600	12.2%
Out-of-Pocket	873,537	869,007	0.5%	766,564	14.0%
FIES (Public Financing)	396,490	322,556	22.9%	365,036	8.6%
Basic Education - Saber	396,829	212,074	87.1%	558,045	-28.9%
Basic Education - Vasta	801,171	741,774	8.0%	822,669	-2.6%
Educbank Securitization	240,034	-	n.a.	-	n.a.
Cogna ex-Installment payment products and Credit Card	2,708,061	2,145,410	26.2%	2,512,314	7.8%

Net Accounts Receivable - Values in R\$ (000)	2Q26	2Q25	Chg.%	1Q26	Chg.%
Cognia	2,906,789	2,501,745	16.2%	2,922,800	-0.5%
Credit Card	167,663	72,858	130.1%	197,177	-15.0%
Higher Education (Kroton)	1,567,659	1,592,995	-1.6%	1,480,058	5.9%
Private Special Installment Plan (PEP/PMT)	1,060,952	1,063,818	-0.3%	1,091,982	-2.8%
PEP	630,362	702,799	-10.3%	644,568	-2.2%
PMT	430,590	361,019	19.3%	447,414	-3.8%
Higher Education (Kroton) ex-Installment payment products	506,707	529,177	-4.2%	388,076	30.6%
Out-of-Pocket	450,647	461,945	-2.4%	340,262	32.4%
FIES (Public Financing)	56,060	67,232	-16.6%	47,814	17.2%
Basic Education - Saber	346,675	181,146	91.4%	508,818	-31.9%
Basic Education - Vasta	706,570	654,746	7.9%	736,747	-4.1%
Educbank Securitization	118,222	-	n.a.	-	n.a.
Cogna ex-Installment payment products and Credit Card	1,678,174	1,365,069	22.9%	1,633,641	2.7%

Coverage Ratio	2Q26	2Q25	Chg.%	1Q26	Chg.%
Cognia	56.6%	58.1%	-1.5 p.p.	55.5%	1.1 p.p.
Credit Card	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Higher Education (Kroton)	69.2%	67.8%	1.4 p.p.	70.4%	-1.2 p.p.
Private Special Installment Plan (PEP/PMT)	72.3%	71.7%	0.6 p.p.	71.7%	0.6 p.p.
Higher Education (Kroton) ex-Installment payment products	60.1%	55.6%	4.5 p.p.	65.7%	-5.6 p.p.
Out-of-Pocket	48.4%	46.8%	1.6 p.p.	55.6%	-7.2 p.p.
FIES (Public Financing)	85.9%	79.2%	6.7 p.p.	86.9%	-1.0 p.p.
Basic Education - Saber	12.6%	14.6%	-2.0 p.p.	8.8%	3.8 p.p.
Basic Education - Vasta	11.8%	11.7%	0.1 p.p.	10.4%	1.4 p.p.
Educbank Securitization	50.7%	n/a	n.a.	n/a	n.a.
Cogna ex-Installment payment products and Credit Card	38.0%	36.4%	1.6 p.p.	35.0%	3.0 p.p.

Average Accounts Receivable Term (days)	2Q26	2Q25	Chg.%	1Q26	Chg.%
Cognia	132	134	- 2	140	- 8
Higher Education (Kroton)	116	131	- 15	113	3
Private Special Installment Plan (PEP/PMT)	1,110	733	377	854	256
PEP	10,121	4,952	5,169	9,063	1,058
PMT	482	276	206	370	112
Higher Education (Kroton) ex-Installment payment products	40	49	- 9	33	7
Out-of-Pocket	39	47	- 8	31	8
FIES (Public Financing)	60	80	- 20	51	9
Basic Education - Saber	114	102	12	205	- 91
Basic Education - Vasta	129	138	- 9	140	- 11
Educbank Securitization	-	-	-	-	-
Cogna ex-Installment payment products and Credit Card	80	79	1	83	- 3

Appendix 8 | ESG: Environmental, Social, and Governance

ESG Achievements that Renew Our Commitments and Broaden Market Recognition

Renewal of Cogna's Commitments for a Better World

The Company completed the first cycle of the Cogna Commitments for a Better World, which began in 2021, surpassing 116% of the overall target established for the 14 public commitments, with notable results in the number of people impacted by community actions and the training of public-school teachers. Based on this outcome, Cogna renewed its commitments for the 2026–2030 cycle, consolidating the previous 14 targets into 6 strategic goals directly linked to the business strategy. Highlights include offering ESG learning pathways to 100% of the Company's students; achieving 80% of graduates employed in their field of study and/or related areas within 12 months of graduation; ensuring at least 85% of clients using solutions show a positive evolution in SAEB scores; and implementing ISO 27001 information security management certification by 2030. The new targets, as well as the journey of the first cycle and the next steps through 2030, available via an institutional documentary, can be found at: <https://esg.cogna.com.br/compromissos/compromissos-cogna-por-um-mundo-melhor/>

Publication of the Integrated Report

As part of Cogna's commitment to its stakeholders to provide periodic and transparent accountability, the Company publishes its Integrated Report. The initiative aims to offer a more comprehensive and integrated view of its activities, impacts, and strategies, aligning with global best practices in corporate reporting. The 2025 Integrated Report was prepared in accordance with the Global Reporting Initiative (GRI) standards and follows education-sector guidance from the Sustainability Accounting Standards Board (SASB), the Stakeholder Capitalism Metrics of the World Economic Forum (WEF), the Task Force on Climate-Related Financial Disclosures (TCFD) recommendations, and the integrated reporting and financial reporting premises of the IFRS Foundation. For the third consecutive year, the report was externally audited by KPMG.

Retention in B3's Business Sustainability Index (ISE) Portfolio

For the fourth consecutive year, Cogna confirmed its place in the ISE – Corporate Sustainability Index of B3, the first sustainability index in Latin America. In the edition effective since May 2026, the Company advanced 5.3 percentage points in the Business Model and Innovation dimension, a result that reinforces the robustness of corporate governance and the Company's credibility. Cogna is one of two companies from the education sector included in the portfolio and the first from the sector to join it.

LGBTI+ Pride Month Actions

In June, Cogna promoted a program of activities in celebration of LGBTI+ Pride Month under the motto "Beyond Letters." Initiatives included the continuation of Cogna Retifica, a program offering free document rectification for transgender people; an LGBTI+ inclusion course available in the Company's corporate university; and a voluntary self-declaration campaign on gender identity and sexual orientation, open to all employees, which expands diversity mapping at Cogna. The Company also launched Conexões de Orgulho, a new career mentoring program aimed at LGBTI+ people, joining other existing diversity mentoring initiatives. These actions are supported by Cogna em Cores, the Company's first affinity group, created in 2021.

Other Quarterly Recognitions

Red Balloon, Cogna's language brand, received the ABF (Brazilian Franchising Association) Seal of Excellence in Franchising for the first time in its history, and a 4-star rating in the franchise guide of Pequenas Empresas & Grandes Negócios magazine which—based on Serasa Experian research—evaluates the country's 1,000 leading franchises among roughly 3,000 brands operating in Brazil. In line with the topics identified in the materiality process, we present the most relevant indicators for Cogna on a quarterly basis. To access consolidated data, visit our website or download our ESG Databook at the same link.

Environmental

In the quarter, total water withdrawal reached 97,295 m³, almost unchanged versus 2Q2025 (-1%) and above 1Q2026 (+30%), reflecting the seasonality of the academic calendar — the second quarter concentrates the period of highest teaching activity in higher education institutions, in contrast to the vacation recess that reduced consumption in the previous quarter. In the quarter, total energy consumption increased 11% versus 2Q2025 and 10% compared to 1Q2026, driven mainly by higher student enrollment and increased on-site presence at units, a reflection of the new regulatory framework that returned some courses previously offered mostly in distance learning to face-to-face/semi-presential formats, such as programs in health areas.

Social

In 2Q2026, female representation continued to advance year over year. Overall, women accounted for 65% of the workforce (+0.94 percentage points vs. 2Q2025). Diversity results are supported by structured initiatives, such as strategic inclusion trainings (Leading with Inclusion, Choices that Transform, and LGBTI+ Inclusion Literacy), which trained more than 1,000 employees in the quarter, in addition to the start of a restructuring plan for Affinity Groups, reinforcing the building of an increasingly inclusive organizational culture. On social impact, we continue to develop social projects and corporate volunteering initiatives, driven by structured programs like the Social Project Management System and the Volunteering Program. In the first half of 2026, our teaching units and distance learning hubs carried out 418 socio-environmental projects, reinforcing education's role as an agent of social transformation. Regarding occupational health and safety, 100% of units remained covered by the Risk Management Program (PGR). We observed significant progress in training actions, with a 62% increase in average training hours per participant compared to the same period last year, although the number of employees trained fell, reflecting the schedule for renewing mandatory courses according to their validity periods. Accident indicators improved over the period, with reductions in both the number of occurrences and the accident frequency rate, while reportable accidents saw a slight increase. We continue strengthening a prevention culture through campaigns such as Green April and Yellow May, reinforcing the Company's commitment to employee safety and well-being.

Governance

In 1Q2026, the composition of the Board of Directors remained stable, with six members and female participation at 33%, reinforcing our commitment to diversity at the highest governance levels. In the quarter, incidents reported through the Confidential Channel totaled 569, a reduction versus 2Q2025 (-34%), although an increase compared to 1Q2026 (+64%), driven by the channel's integration into the Ombudsman Portal and greater dissemination among employees, students, and third parties. Two cases of discrimination were confirmed during the period; they were duly investigated and addressed in accordance with internal policies. It is noteworthy that 100% of employees received training on anti-corruption policies and procedures, and 100% of operations were subjected to risk assessments, with no confirmed cases of corruption. We recorded no fines or sanctions, financial or non-financial, related to socio-economic or environmental non-compliance, maintaining stability compared to prior periods. This quarter, 98 external complaints related to data privacy were recorded, a 49% reduction versus 1Q2026, reflecting the absence of the seasonal enrollment and re-enrollment period, which in the previous quarter had driven requests for correction and updating of registration data. No complaints from regulatory bodies were registered in the period, nor were there any cases of customer data breaches, theft, or loss.