

APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

Janeiro/2026



AVISO LEGAL

Esta apresentação pode conter previsões acerca de eventos futuros. Tais previsões refletem apenas expectativas dos administradores da Companhia sobre condições futuras da economia, além do setor de atuação, do desempenho e dos resultados financeiros da Companhia, dentre outros. Os termos "antecipa", "acredita", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "projeta", "objetiva", "deverá", bem como outros termos similares, visam a identificar tais previsões, as quais, evidentemente, envolvem riscos e incertezas previstos ou não pela Companhia e, conseqüentemente, não são garantias de resultados futuros da Companhia. Portanto, os resultados futuros das operações da Companhia podem diferir das atuais expectativas, e o leitor não deve se basear exclusivamente nas informações aqui contidas.

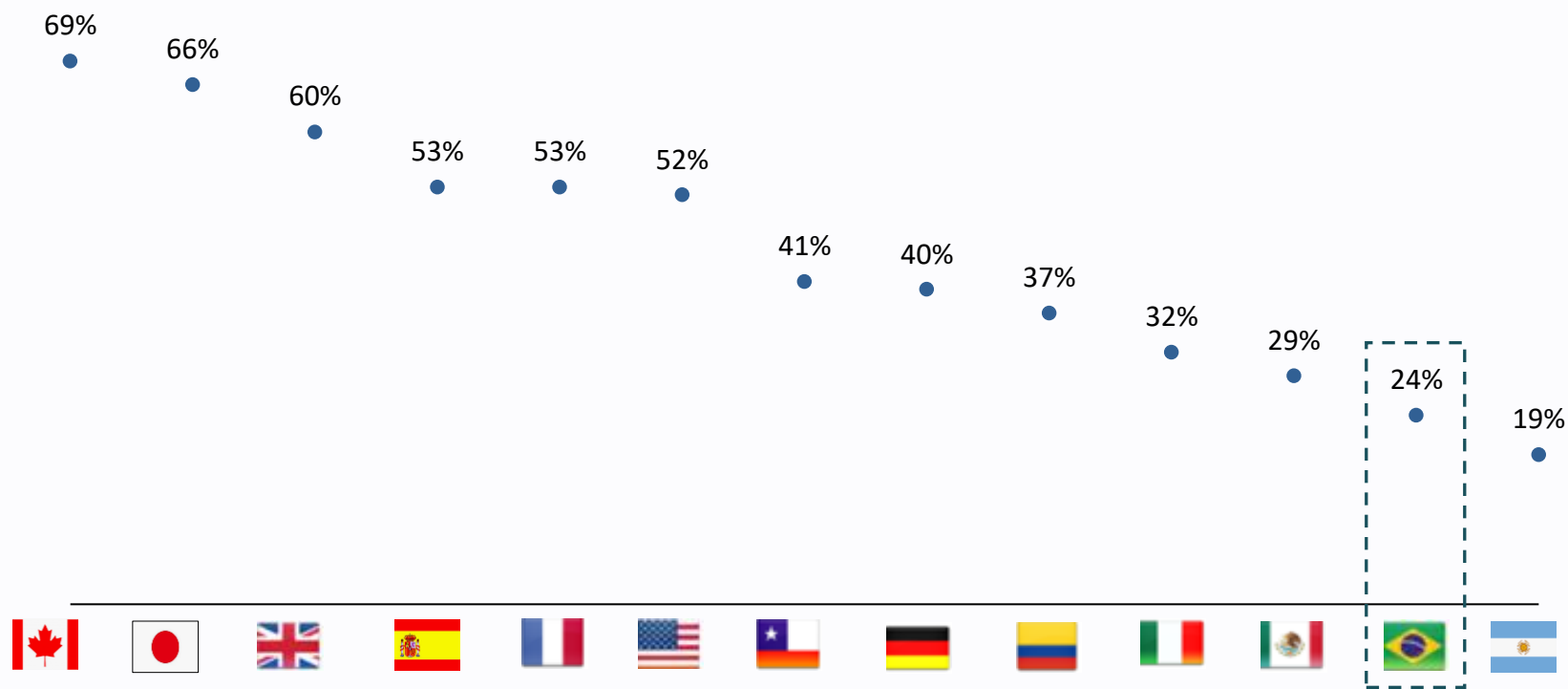
A Companhia não se obriga a atualizar as apresentações e previsões à luz de novas informações ou de seus desdobramentos futuros. Os valores informados para 2026 em diante são estimativas ou metas. Adicionalmente, as informações financeiras e operacionais incluídas nesta apresentação são sujeitas a arredondamentos e, como consequência, os valores totais apresentados nos gráficos podem diferir da agregação numérica direta dos valores que os precedem. As informações não financeiras contidas neste documento, assim como outras informações operacionais, não foram objeto de auditoria por parte dos auditores independentes. Nenhuma decisão de investimento deve se basear na validade, precisão, ou totalidade das informações ou opiniões contidas nesta apresentação.

MERCADO DE EDUCAÇÃO

BRASIL NO CONTEXTO GLOBAL

Educação Superior no Brasil ainda é sub-penetrada comparada com vários países

PERCENTUAL DA POPULAÇÃO DE 25-34 ANOS COM NÍVEL SUPERIOR EM 2024 (%)



BRASIL: MERCADO FRAGMENTADO

Apenas 24% da população (entre 25 a 34 anos) possui Ensino Superior Completo¹

NÚMERO DE MATRÍCULAS (2024)

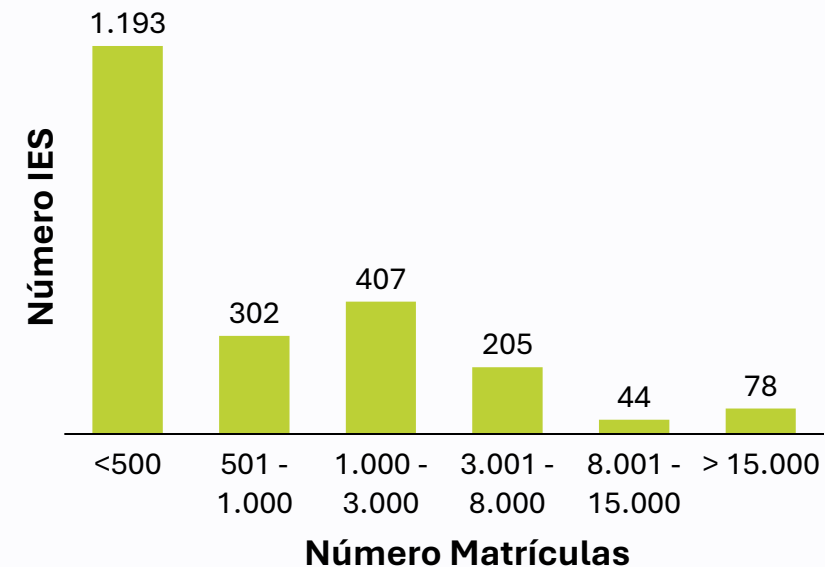
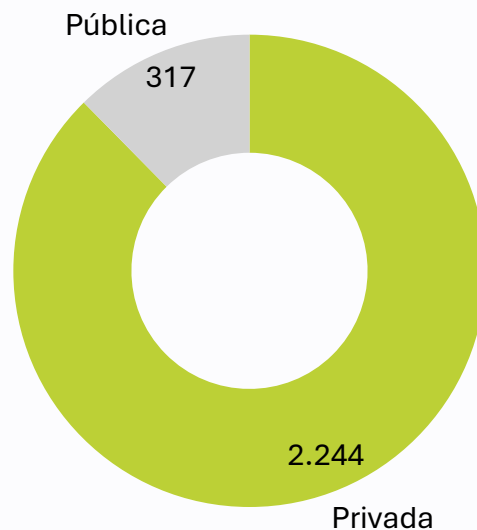
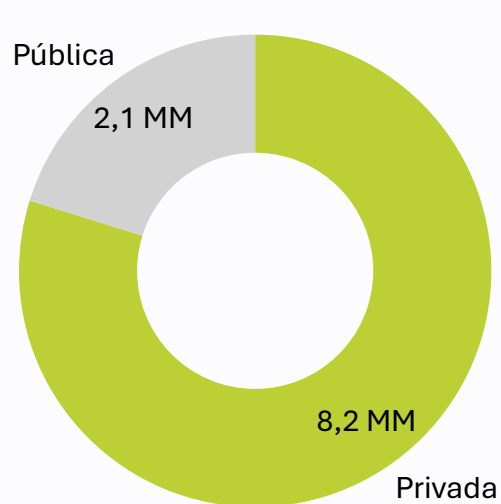
NÚMERO DE IES (2024)

= **~4,0 MIL ALUNOS POR IES**

★ 80% das matrículas no Brasil são de IES Privadas

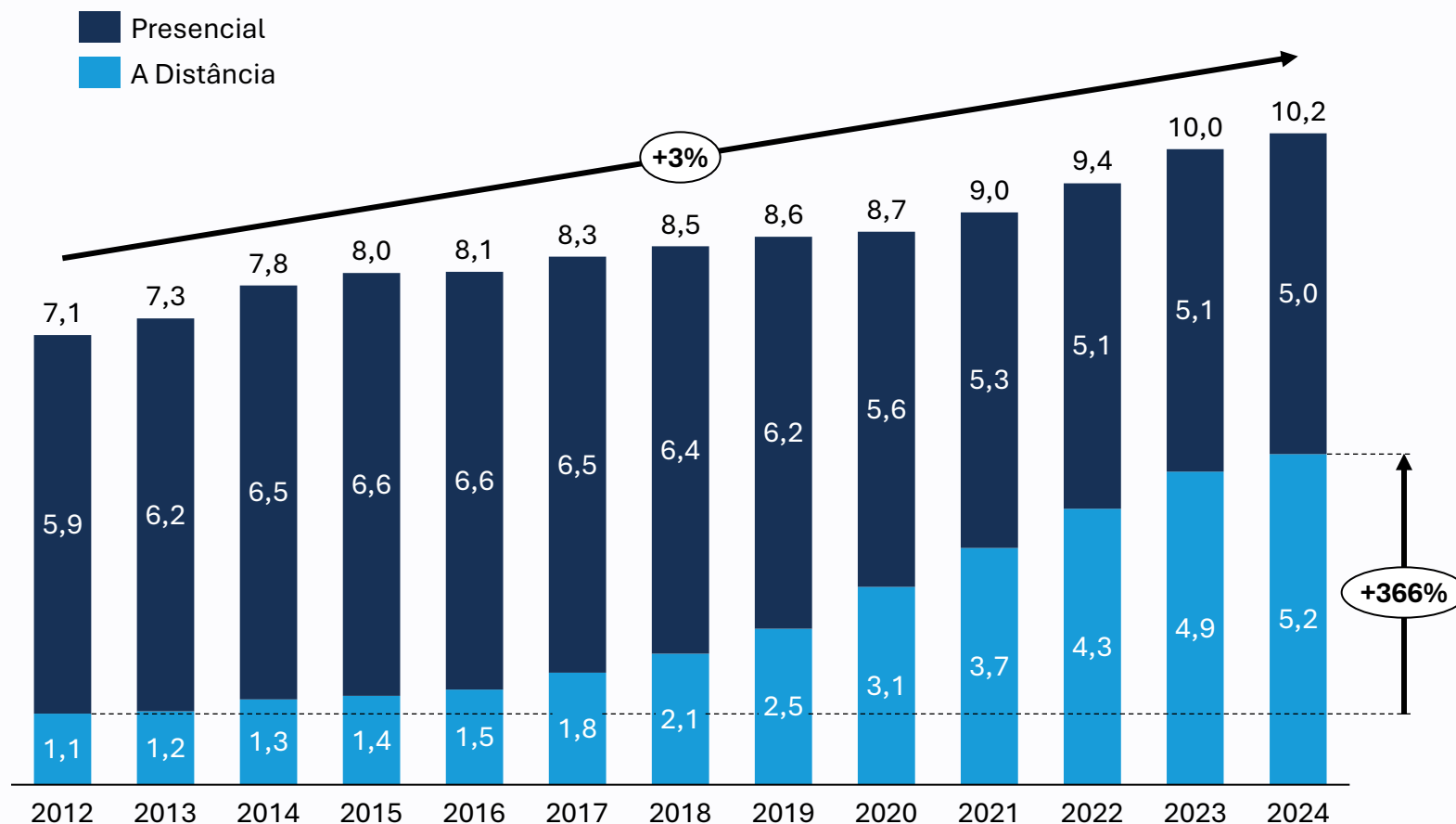
★ Mercado de Educação privado no Brasil fragmentado

★ 54% das instituições privadas possuem menos de 500 matrículas



BRASIL: DISTRIBUIÇÃO DAS MODALIDADES DE ENSINO

Em 2024, as matrículas do EaD superaram o Presencial



Queda no número de matrículas da modalidade presencial mais acentuada a partir de 2019, como reflexo da pandemia COVID-19 (-17%)

Mercado de Educação a Distância aumentou 4,7x de tamanho nos últimos 12 anos

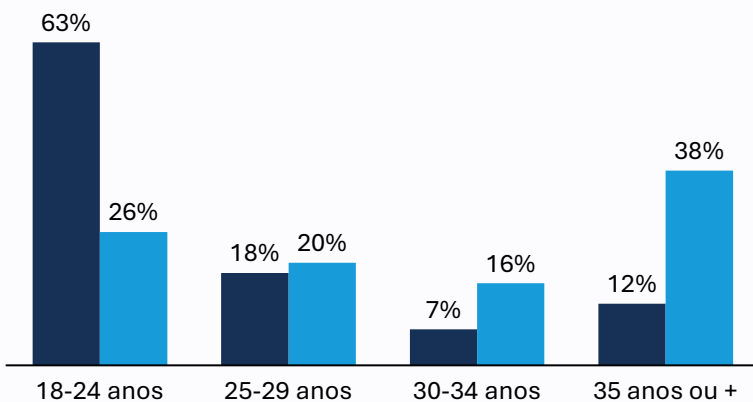
Na contramão do presencial, educação a distância cresceu 52% durante a pandemia

BRASIL: PERFIL DO ESTUDANTE

Perfis distintos para cada modalidade

FAIXA ETÁRIA¹

■ Presencial ■ EaD

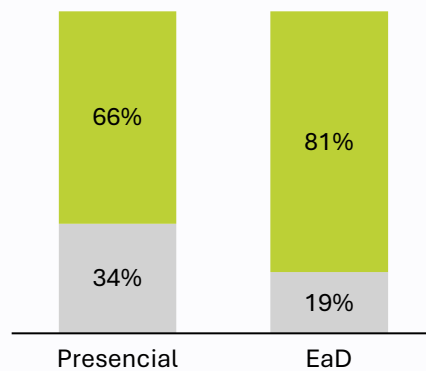


★ Faixa etária dos 18 aos 29 anos representam 81% dos estudantes que optam pela graduação presencial

★ 54% dos estudantes que optam pela modalidade de graduação a distância têm mais de 30 anos

ORIGEM DO ALUNO¹ (Ensino Médio)

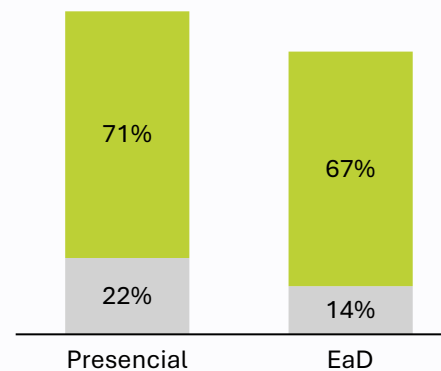
■ Escola Pública ■ Escola Particular



★ Maior parte dos egressos vem do Ensino Básico da rede pública

CLASSE DE RENDA²

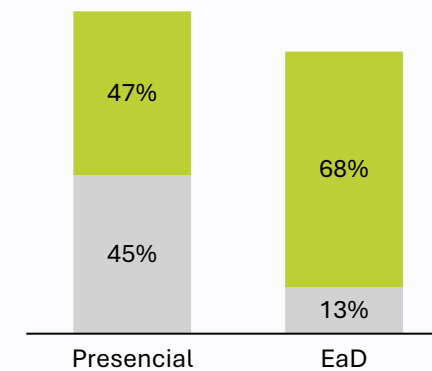
■ Classe CDE ■ Classe AB



★ Classe social CDE é predominante no alunado, em ambas modalidades

PERFIL DO ESTUDANTE²

■ Trabalha ■ Não Trabalha

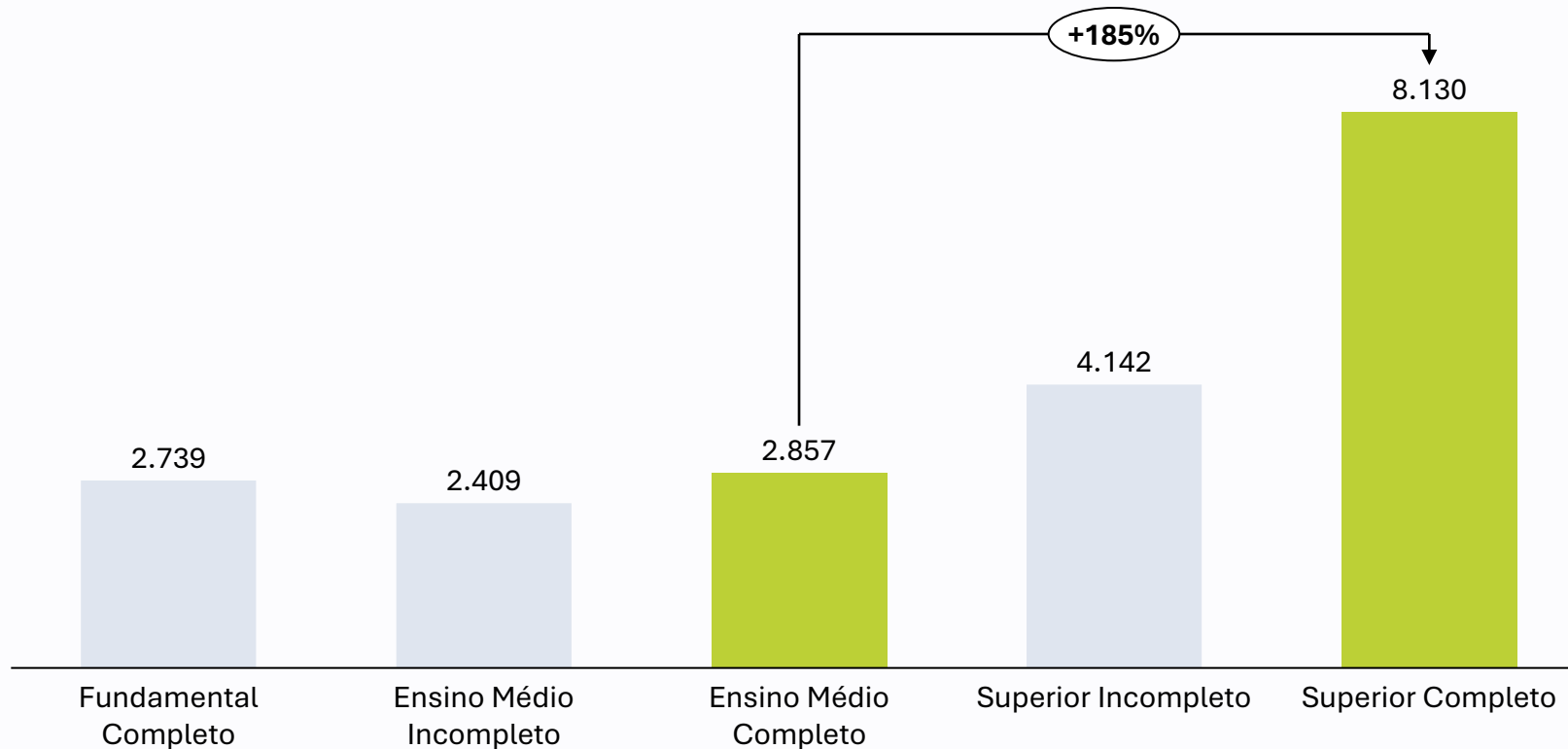



★ Estudantes que trabalham são majoritários na base de matrículas

BRASIL: ENSINO SUPERIOR = REAL AUMENTO NA RENDA

Diploma no Ensino Superior representa grande avanço no rendimento mensal do formado

NÍVEL DE INSTRUÇÃO E REMUNERAÇÃO MÉDIA



 Completar o Ensino Superior representa o maior salto na remuneração média

A COMPANHIA



NOSSA MISSÃO

Desenvolver em sinergia a tríade ensino, pesquisa e extensão de suas instituições, para que se tornem relevantes no cenário nacional, com marcas reconhecidas em seus respectivos mercados, formando cidadãos e profissionais que contribuam efetivamente para desenvolvimento local e do país.



1 UM DOS MAIORES PLAYERS PRIVADOS DO BRASIL

+526 mil estudantes em 2024

2 LIDERANÇA REGIONAL
Top of mind nas áreas de influência

6 ENGAJAMENTO SOCIAL E GOVERNANÇA
Pilares que fazem parte do nosso DNA

3 FOCO NA QUALIDADE ACADÊMICA
Reconhecida pelos indicadores de qualidade

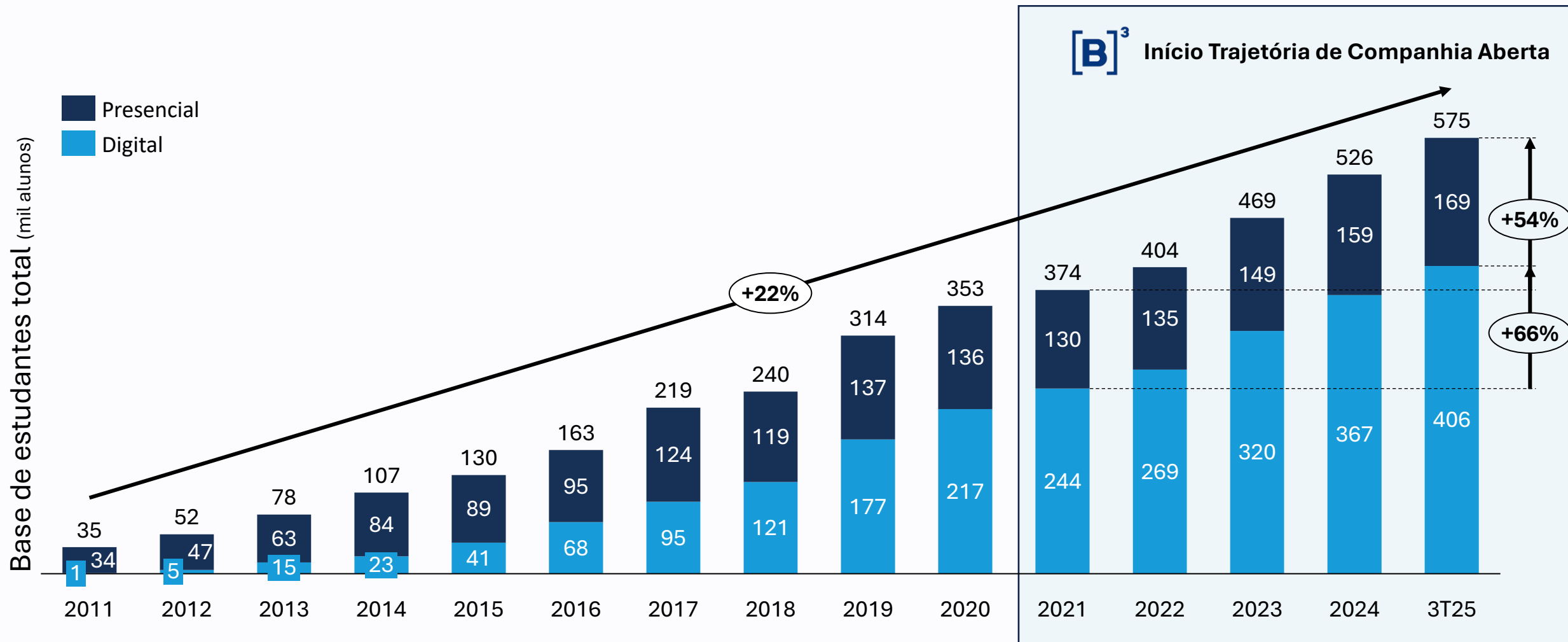
5 AMPLO PORTFÓLIO DE CURSOS
Todas áreas do conhecimento para grau de formação em todas as modalidades de ensino

4 FLUXO DE CAIXA LIVRE CONSISTENTE
65% conversão do EBTIDA ex IFRS-16 em 2024¹

NOSSA HISTÓRIA: 60 ANOS DE CRESCIMENTO CONTÍNUO



...EXPANDINDO EM 15 VEZES O NÚMERO DE ESTUDANTES NOS ÚLTIMOS 13 ANOS...

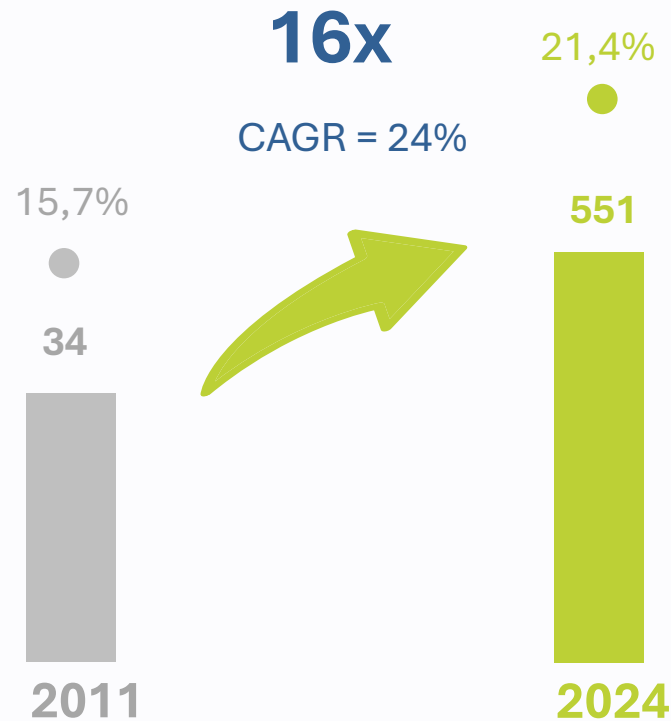


...GERANDO UMA ATRATIVA PERFORMANCE FINANCEIRA, COM EXPANSÃO DE RESULTADOS E GERAÇÃO DE CAIXA

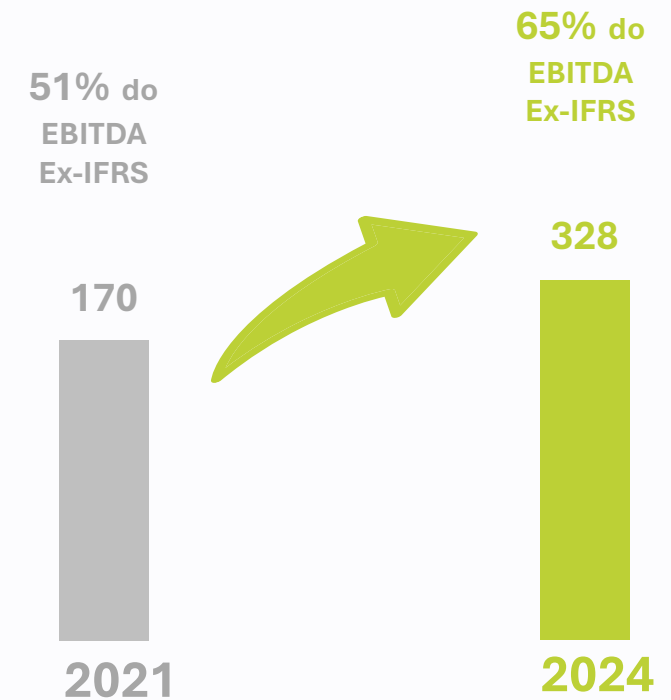
BASE DE ESTUDANTES



EBITDA AJUST. PRÉ IFRS-16¹ (R\$ MM)



FLUXO DE CAIXA LIVRE² (R\$ MM)



(1) EBITDA Ajustado ex IFRS-16 que inclui o valor e referente aos aluguéis (arrendamento mercantil)
(2) Fluxo de Caixa Livre = EBITDA ex IFRS 16 (-) Capital de Giro (-) Impostos (-) Descontos Concedidos (-) Capex

ONDE ESTAMOS

Marcas fortes regionalmente, com atuação nacional

PRESENCIAL



169k*
ALUNOS



28¹
CAMPI



8
MEDICINAS



DIGITAL



406k
ALUNOS



~1.570
POLOS



*Base de alunos inclui ~3k alunos na educação básica em Set/25

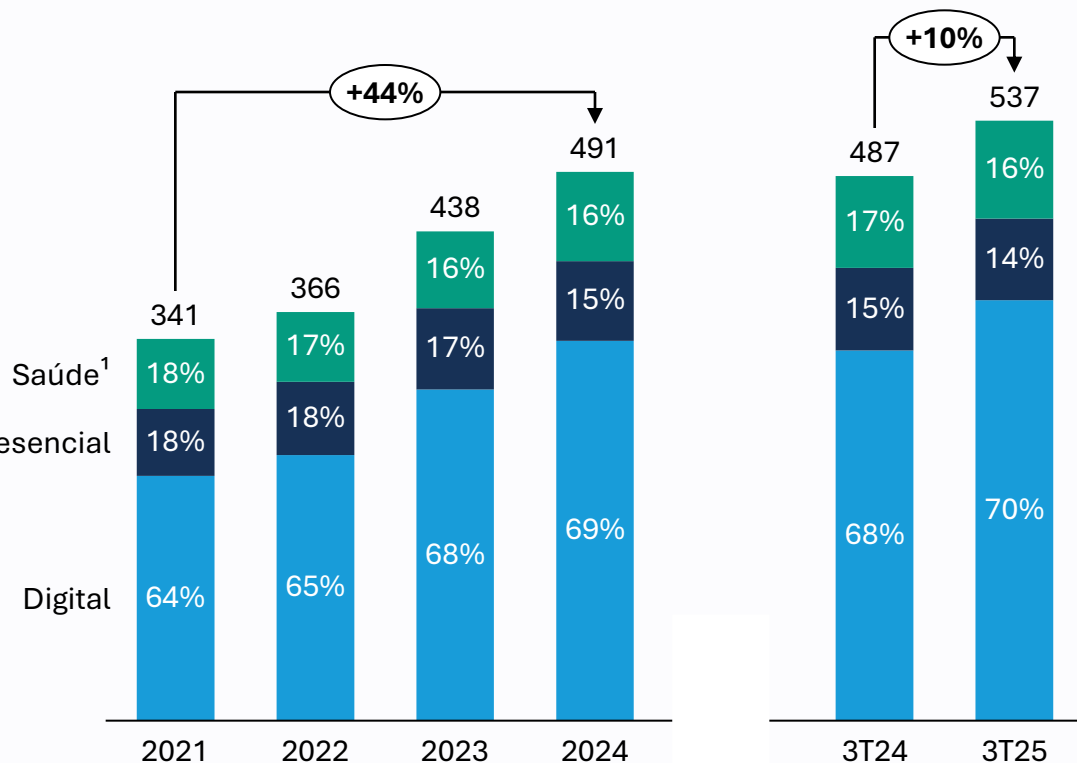
¹ Número de campi conforme registrado na base do MEC.

1.019 vagas de Medicina no 3T25.

CRIAÇÃO DE UNIDADES DE NEGÓCIO POR VERTICAL DE ENSINO COMO PEÇA RELEVANTE NA ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO DA COMPANHIA

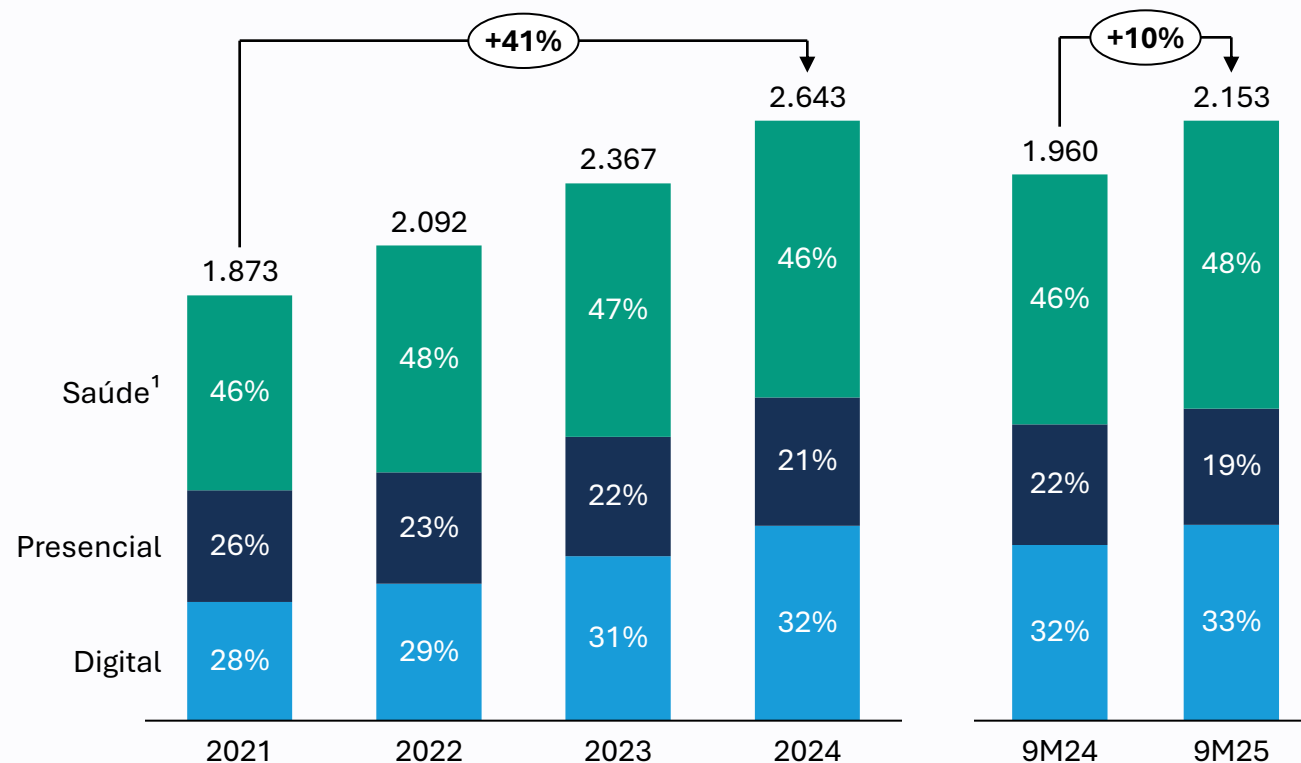
Base de estudantes – Graduação

(Mil alunos)



Receita Líquida²

(R\$ Milhões)



¹ Saúde: Medicina, Psicologia, Biomedicina, Ciências Biológicas, Ed. Física, Enfermagem, Farmácia, Fisioterapia, Fonoaudiologia, Gestão Hospitalar, Medicina Veterinária, Nutrição, Odontologia, Optometria, Radiologia e Terapia Ocupacional

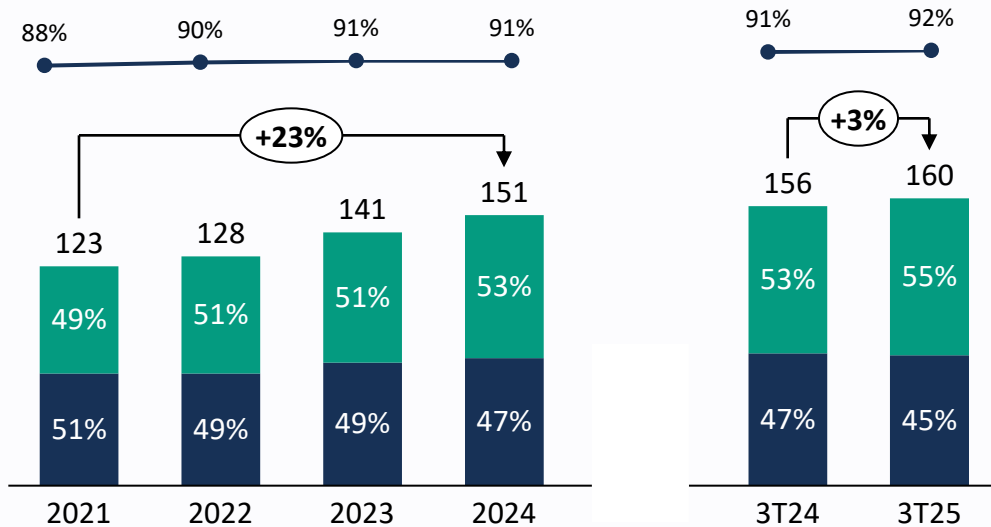
² Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos

AUMENTO DA EXPOSIÇÃO EM CURSOS DA ÁREA DA SAÚDE IMPULSIONANDO OS RESULTADOS DA BU PRESENCIAL

PRESENCIAL

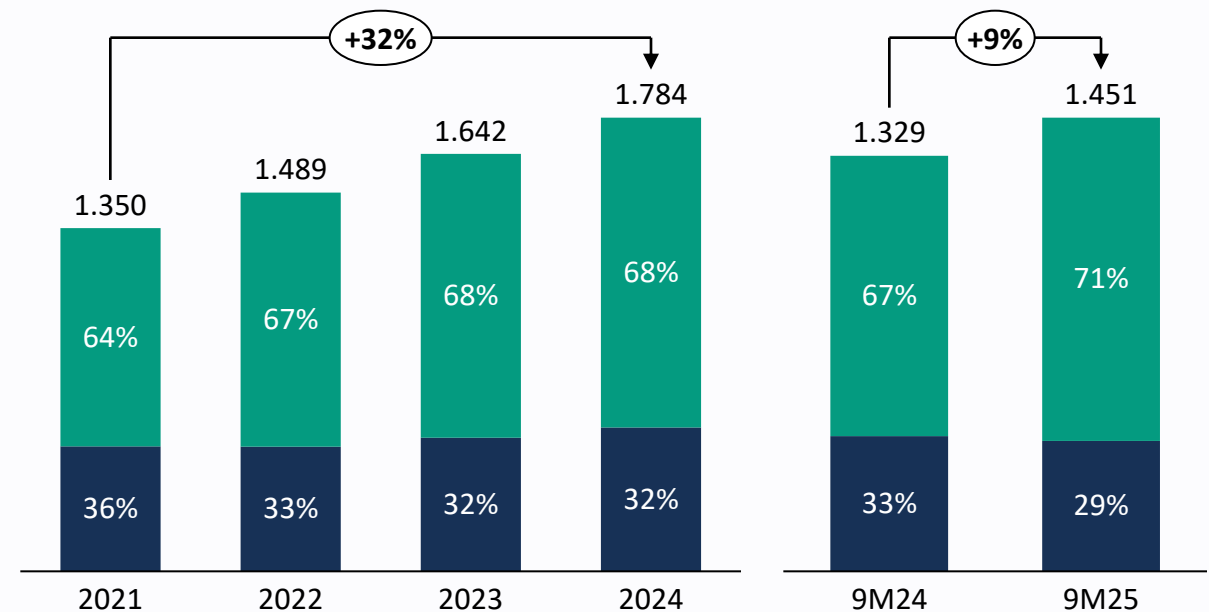
Base de estudantes – Graduação (mil alunos)

■ Saúde¹ ■ Outros cursos — Rematrícula



Receita Líquida Presencial (R\$ milhões)

■ Saúde¹ ■ Outros cursos



¹ Saúde: Medicina, Psicologia, Biomedicina, Ciências Biológicas, Ed. Física, Enfermagem, Farmácia, Fisioterapia, Fonoaudiologia, Gestão Hospitalar, Medicina Veterinária, Nutrição, Odontologia, Optometria, Radiologia e Terapia Ocupacional

EVOLUÇÃO NA ESTRATÉGIA DA GRADUAÇÃO EM MEDICINA

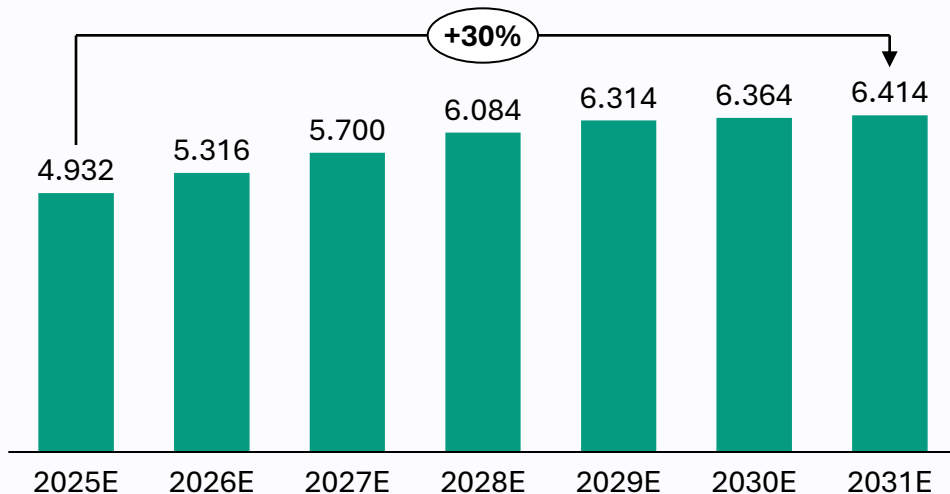
MEDICINA

Expansão recente em Medicina atingindo 1.069 vagas em 2025

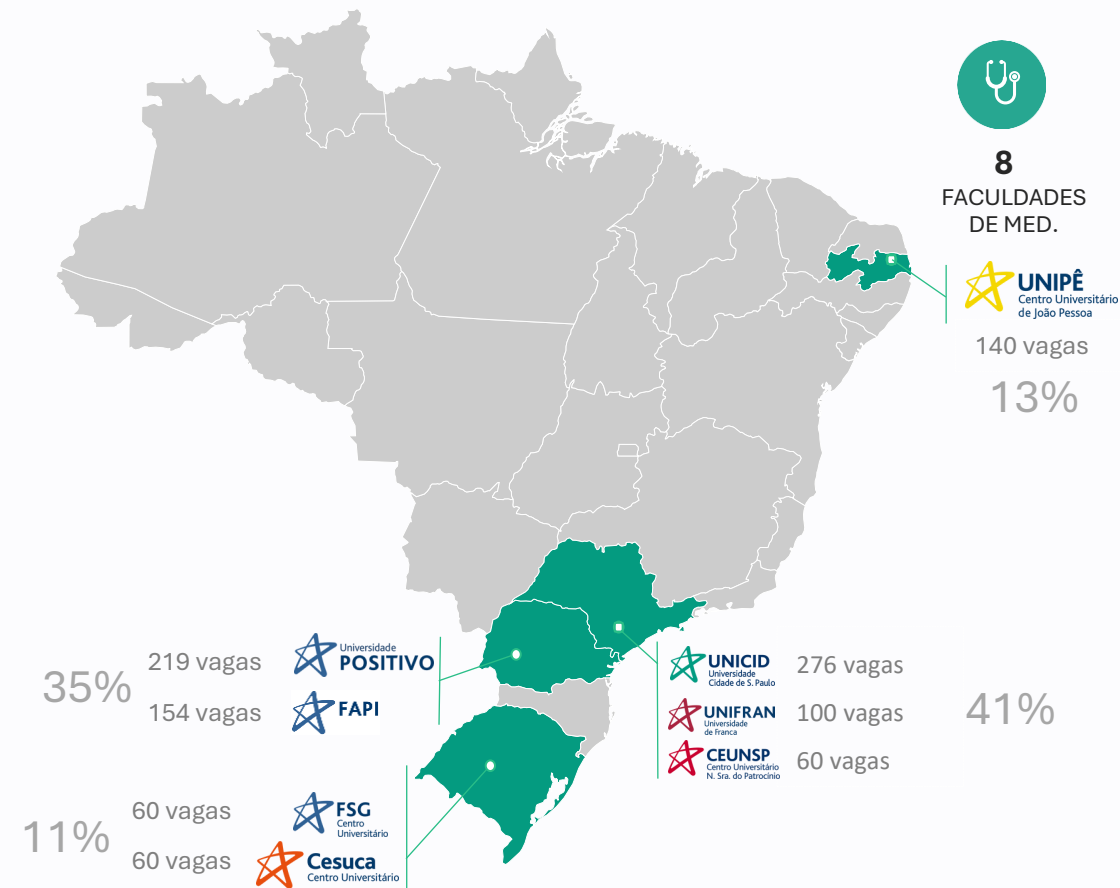
- Jun/24: Aquisição FAPI – 154 vagas em Pinhais (região metropolitana de Curitiba)
- Set/24: Autorização 60 vagas em Itu, SP (CEUNSP)
- Out/24: Autorização 60 vagas em Caxias do Sul, RS (FSG)
- Nov/24: Autorização 60 vagas em Cachoeirinha, RS (Cesuca)
- Dez/25: Autorização 50 vagas em Curitiba, PR (Positivo)

Curva de maturação das vagas autorizadas de Medicina

Base de alunos estimada



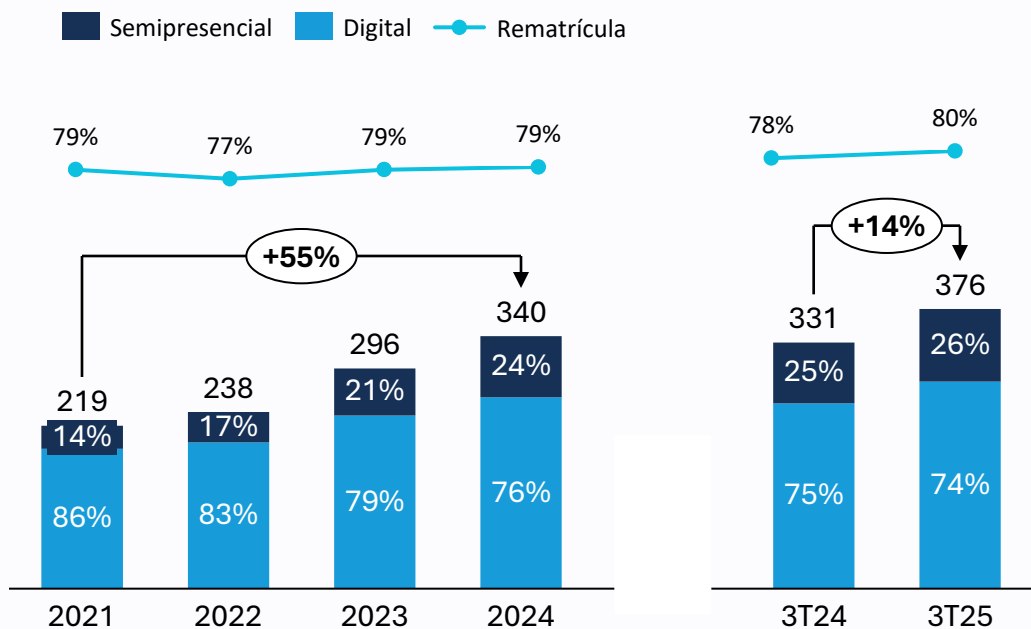
Distribuição do portfólio de vagas de Medicina (%)



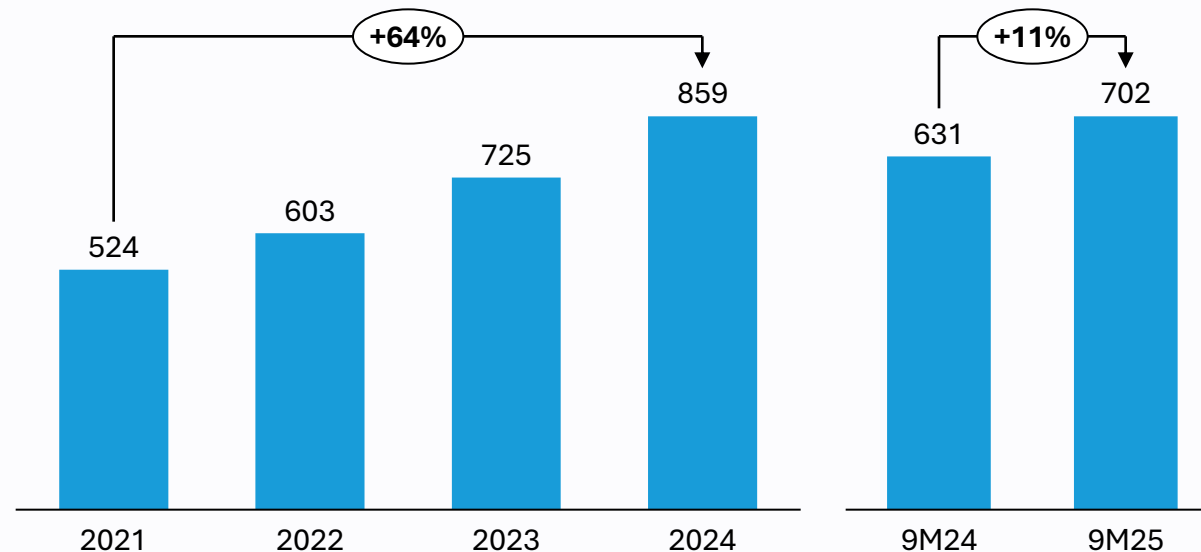
BU DIGITAL COM CRESCIMENTO ACELERADO COM FOCO EM PRODUTOS DE MAIOR VALOR AGREGADO

DIGITAL

Base de estudantes – Graduação (mil alunos)



Receita Líquida Digital (R\$ milhões)



ESTAMOS PRESENTES EM OUTRAS ÁREAS DA EDUCAÇÃO ALÉM DA GRADUAÇÃO

Presentes em toda jornada do estudante, ofertamos um amplo portfólio de cursos...



Dados: Set/25

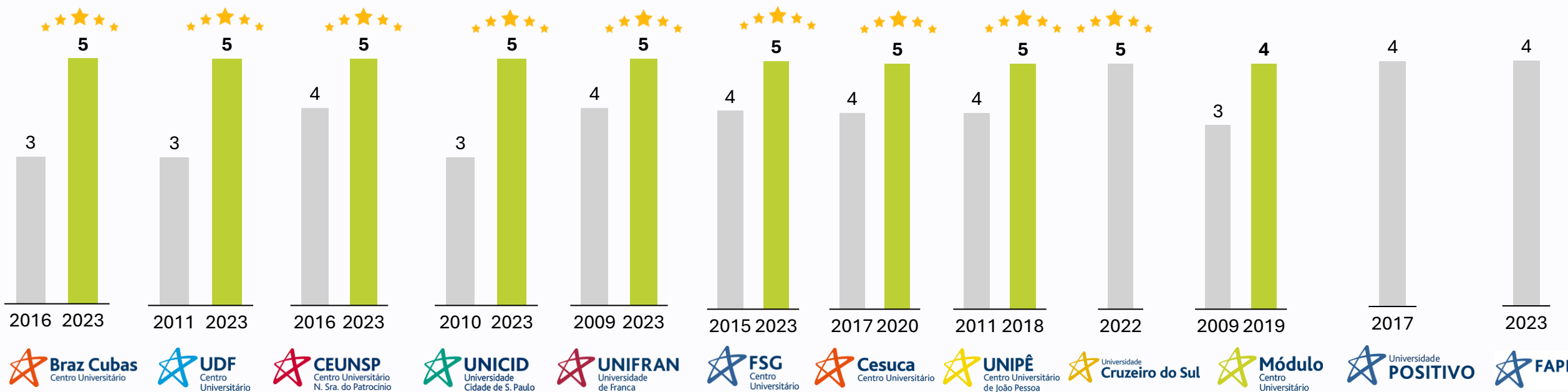


NOSSO DNA



EVOLUÇÃO DO CONCEITO INSTITUCIONAL NA AVALIAÇÃO DO MEC

Conceito máximo (5) em 75% das nossas instituições de ensino

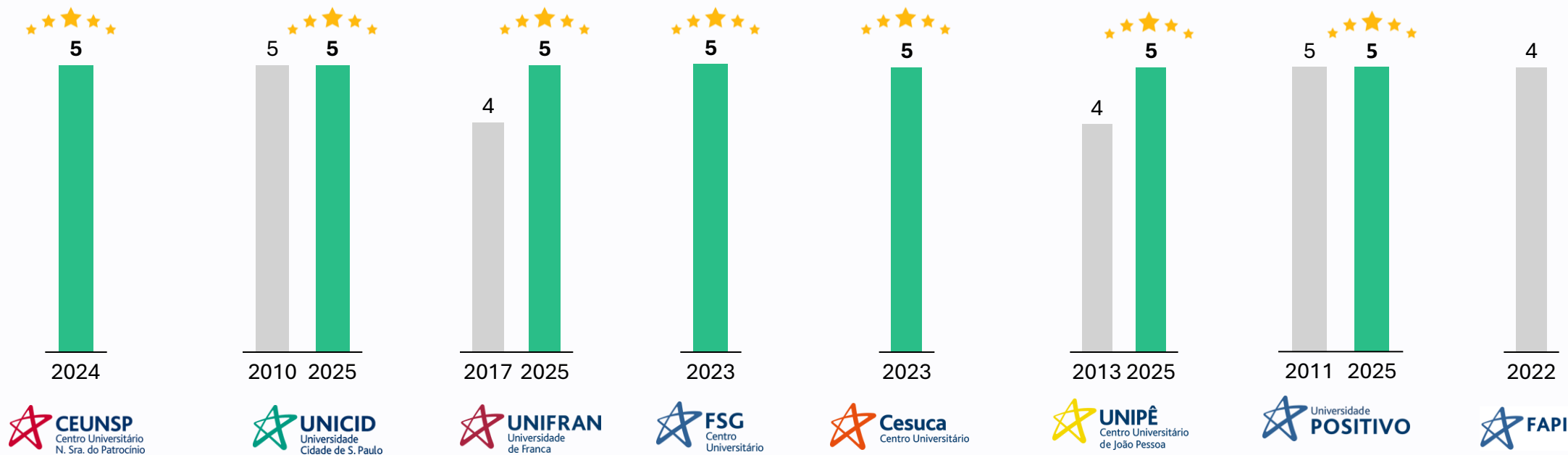


Aspectos e Índices Acadêmicos avaliados no processo de credenciamento pelo MEC

- ✓ Desenvolvimento institucional
- ✓ Planejamento e avaliação institucional
- ✓ Políticas de gestão
- ✓ Políticas acadêmicas
- ✓ Infraestrutura física
- ✓ CPC (Conceito Preliminar de Curso)
- ✓ IDD (Indicador de Diferença entre os Desempenhos Observado e Esperado)
- ✓ IGC (Índice Geral de Cursos)

MEDICINA - EVOLUÇÃO DO CONCEITO DE CURSO NA AVALIAÇÃO DO MEC

Conceito máximo (5) em 88% das nossas instituições de ensino



PILARES DE IMPACTO

Moldando o futuro com integridade e inovação



Credibilidade

Buscar, atingir e manter os melhores indicadores oficiais



Compromisso com a sociedade

Responsabilidade social com consciência global (global + local)



Manter a regionalidade de cada instituição

A mudança começa localmente



Incentivo à pesquisa

Novas descobertas movem o mundo



Evolução

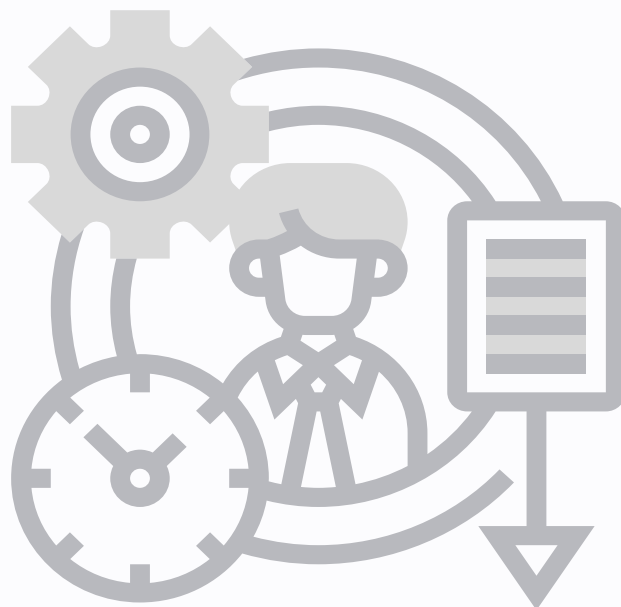
Aprender sempre, de novas formas, em novos lugares, com novas tecnologias.

EDUCAÇÃO COM FOCO NO ESTUDANTE

Cultivando inovação e empreendedorismo

Protagonismo do Estudante

O estudante é responsável pela construção do seu conhecimento.



Inovação

A inovação é o que nos pauta e guia nossas ações acadêmicas e formativas.



Empreendedorismo

Incentivamos a visão empreendedora, desenvolvendo e potencializando competências do nosso estudante



Formação de Formadores

Investimos no desenvolvimento e na atualização dos professores para um aprendizado desafiador, estimulante e principalmente transformador para o estudante



Pensamento Crítico

Imprescindível para a análise e tomada de decisões equilibradas e assertivas

CORPO DOCENTE QUALIFICADO

Números que Falam: A força do nosso corpo docente qualificado

Programas de Pós-graduação

617

Lato-sensu

21

Mestrado

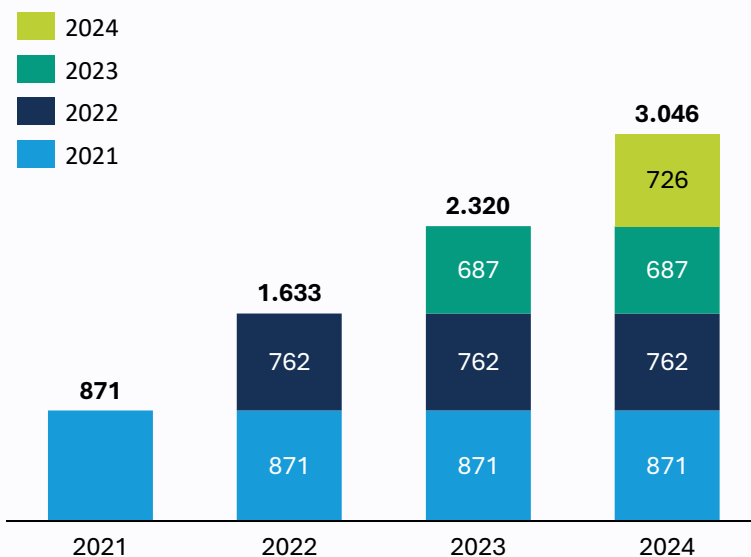
15

Doutorado



Produção científica relevante

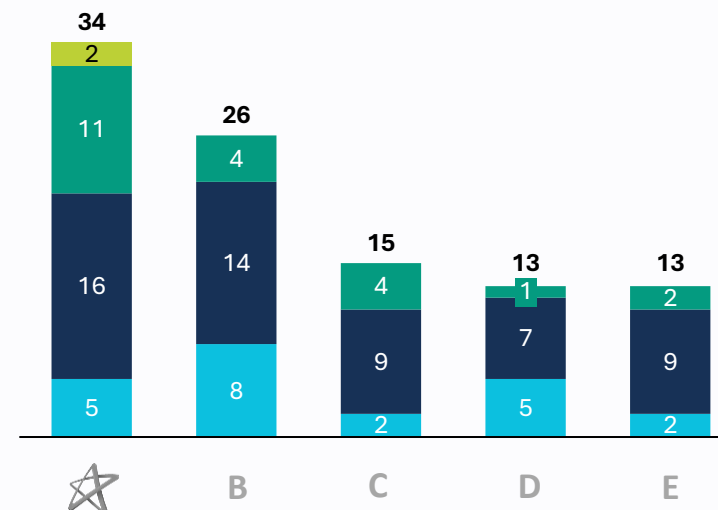
Artigos publicados CSED



Maior número de cursos para PhD e Mestrado

Cursos pela nota CAPES | 2022

Notas: 6 5 4 3



GESTÃO CRITERIOSA PARA GARANTIR SUSTENTABILIDADE DO NEGÓCIO

Ausência de financiamento garante maior previsibilidade do negócio



Evitamos financiamentos não sustentáveis

Baixa exposição a Financiamentos

2,8%

do total de estudantes

ao final de 2024

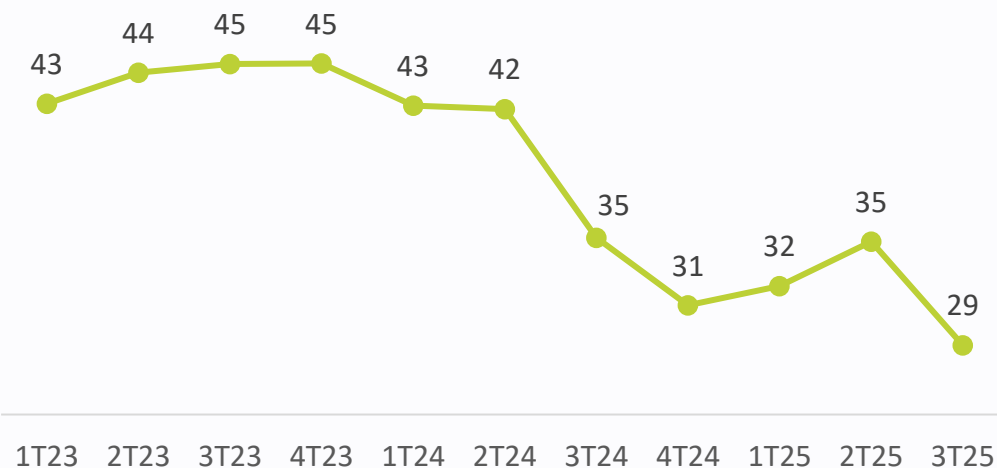


Geração de caixa sem pressão
de capital de giro



Prazo Médio de Recebimento*

Melhora do PMR, reflexo de
avanços na área de cobrança



*PMR: Contas a Receber/Receita Líquida dos últimos 12 meses*365

RESPONSABILIDADE SOCIAL E GOVERNANÇA NO DNA

Em 2024, beneficiamos mais de 7,0 milhões de atendimento realizados nas clínicas e nos núcleos



SOCIAL


Atendimento à comunidade

- Clínicas de Fisioterapia, Fonoaudiologia, Psicologia, Nutrição;
- Clínica-escola de Enfermagem
- Laboratórios de Análises Clínicas e Fisiologia do Exercício
- Hospital Veterinário
- Núcleos de Práticas Jurídicas, Apoio Contábil e Fiscal e de Acessibilidade

“Trabalhabilidade”

- Mochilão (Feira de Profissões) ~90 mil de estudantes do ensino médio impactados

Colaboradores

 Selo GPTW
(Fev/2025 – Fev/2026)



GOVERNANÇA

Processo decisório com níveis de aprovação sobre:

- Orçamento
- Remuneração
- Aquisições

Política de remuneração variável baseada em performance

Companhia auditada desde 2007

Programa Compliance

- Código de Ética e Conduta
- Canal Seguro



AMBIENTE

Projetos desenvolvidos por nossas IES

- **Programa PENSE (Programa de Energia Sustentável e Eficiente)**
- **Entregas de sementes e mudas** – celebração ao Dia Mundial do Meio Ambiente
- **Feira Ecológica** – Apoio a produtores quilombolas
- **Ação de limpeza** – coleta de resíduos na orla de João Pessoa (PB), promovido pela UNIPÊ

Para acessar o **Relatório de Sustentabilidade** da Cruzeiro do Sul Educacional, [clique aqui](#)

EQUIPE DE GESTÃO EXPERIENTE

Equipe de gestão experiente e diverso

DIRETORIA ESTATUTÁRIA	ANOS NA CSED	EXPERIÊNCIAS ANTERIORES	ANOS DE EXPERIÊNCIA
Renato Padovese (Diretor Presidente)	+28	 	+28
Felipe Negrão (Diretor Financeiro)	+3	    	+28
Luis Felipe Bresaola (Diretor Relações com investidores)	+5	   	+20

COMITÊS



Comitê de Auditoria Estatutário

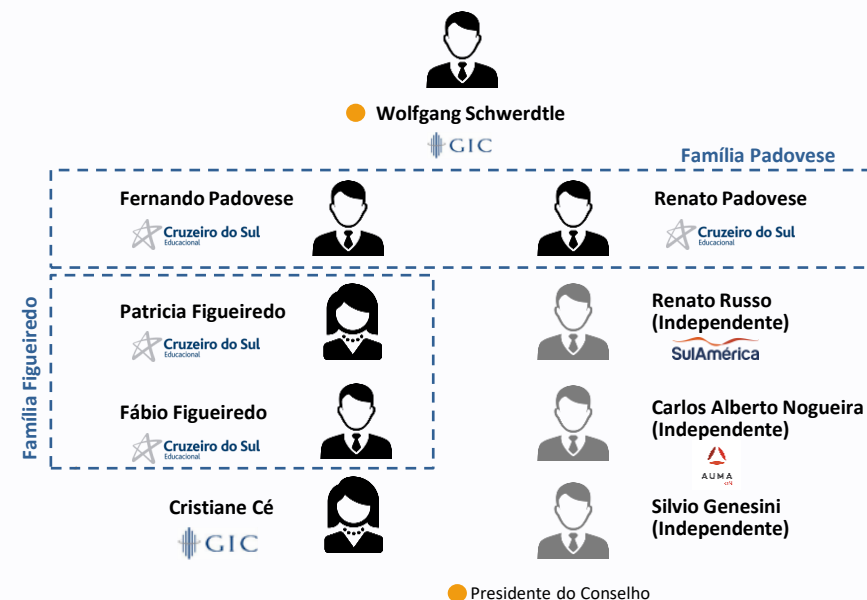


Comitê de Finanças e M&A



Comitê de Pessoas

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DIVERSIFICADO



Famílias fundadoras com maior participação no capital

47,0%

Famílias fundadoras (Figueiredo + Padovese)

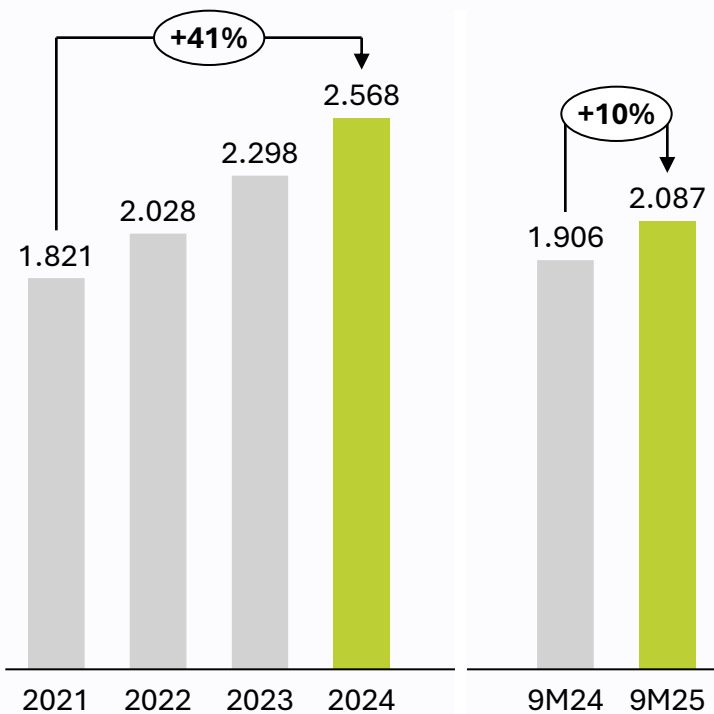
EXPANSÃO CONSISTENTE NOS RESULTADOS

Execução relevante no pós pandemia



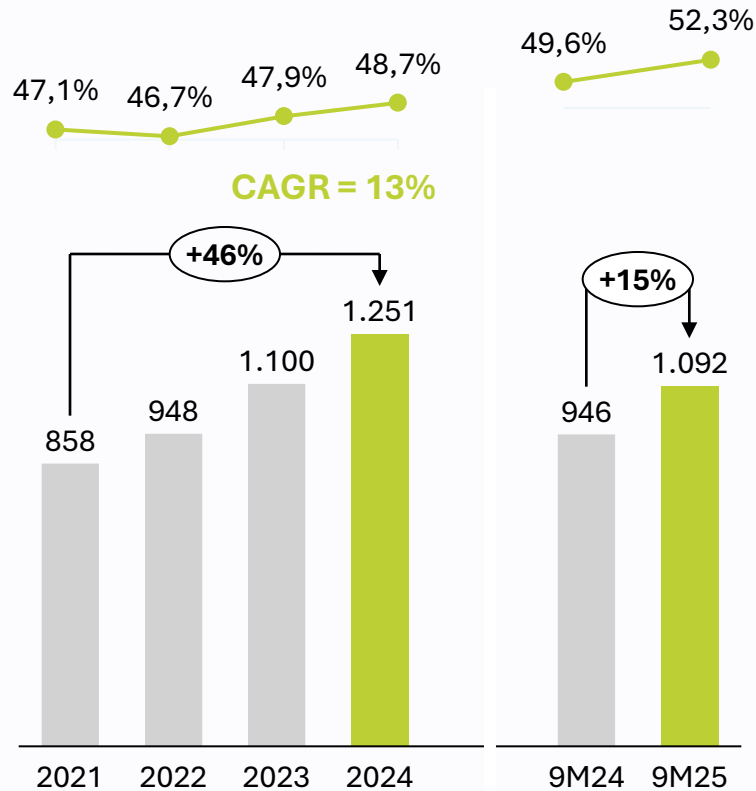
RECEITA LÍQUIDA (R\$ milhões)

CAGR = 12%



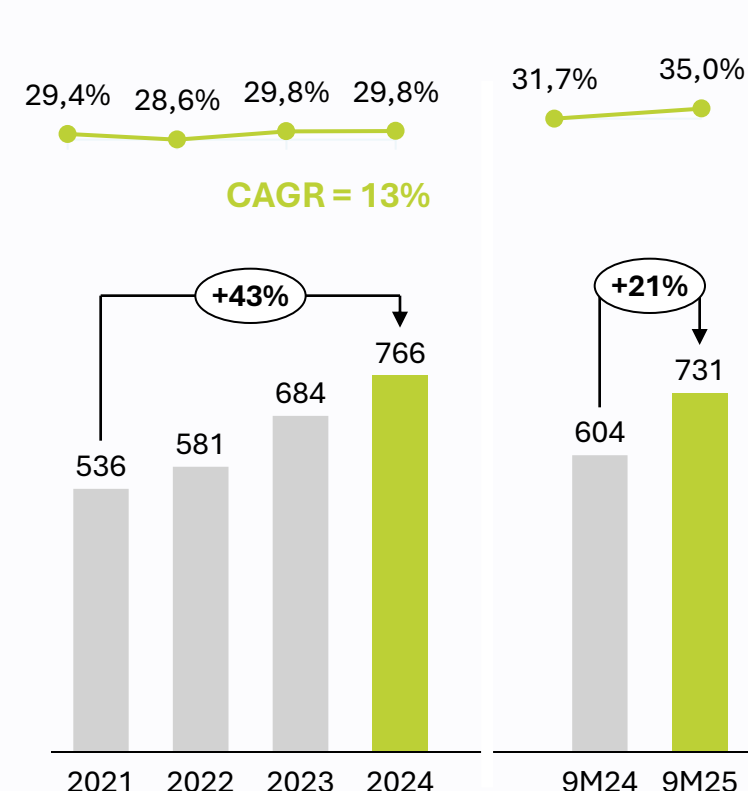
LUCRO BRUTO (R\$ milhões)

Lucro Bruto Mg. Bruta



EBITDA AJUSTADO¹ (R\$ milhões)

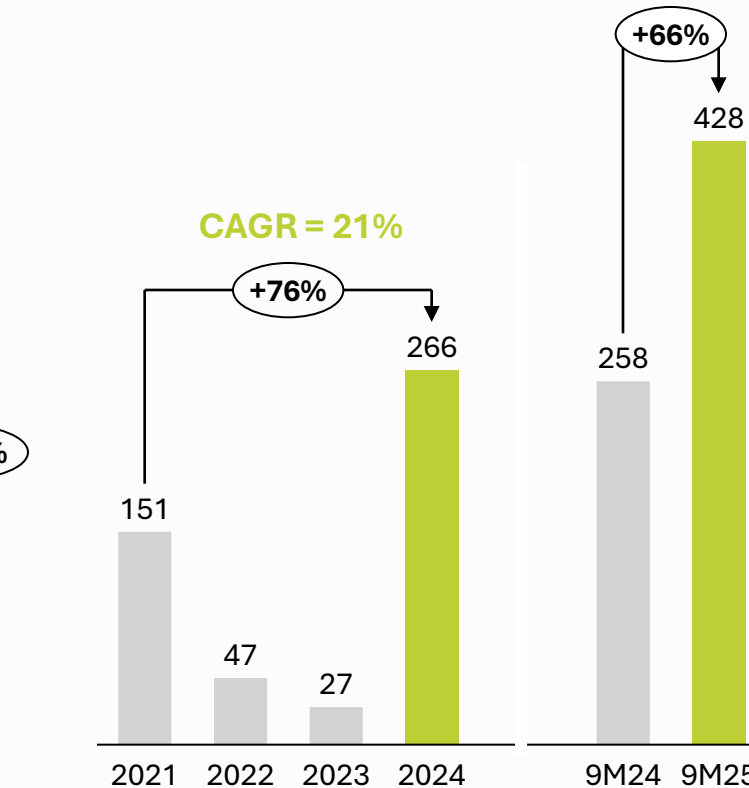
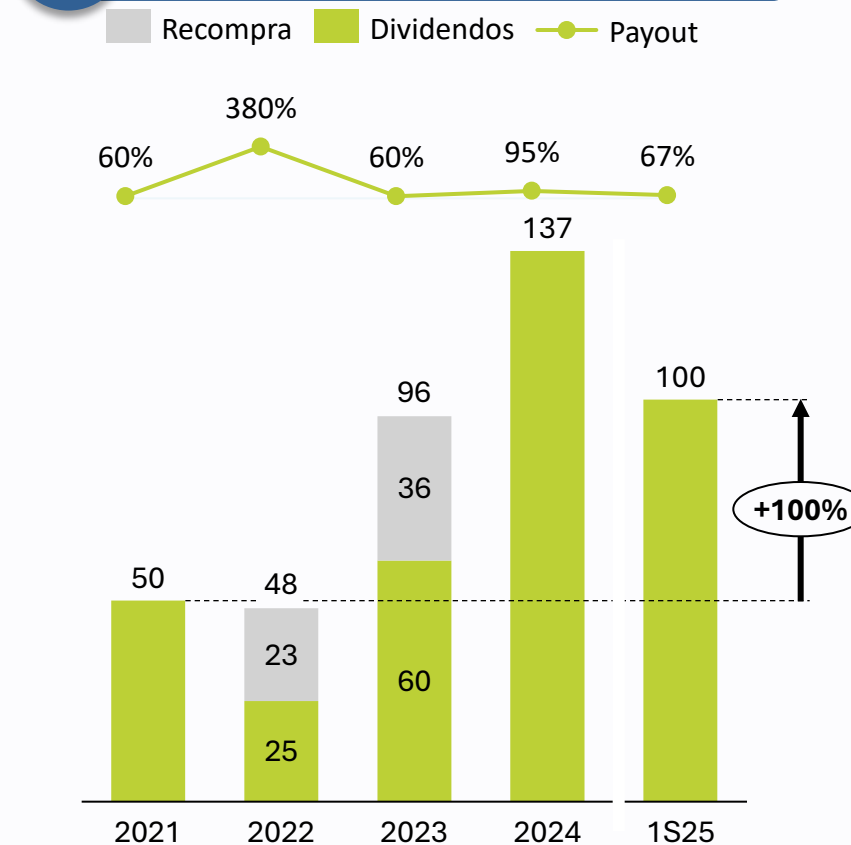
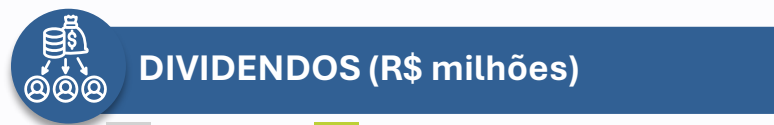
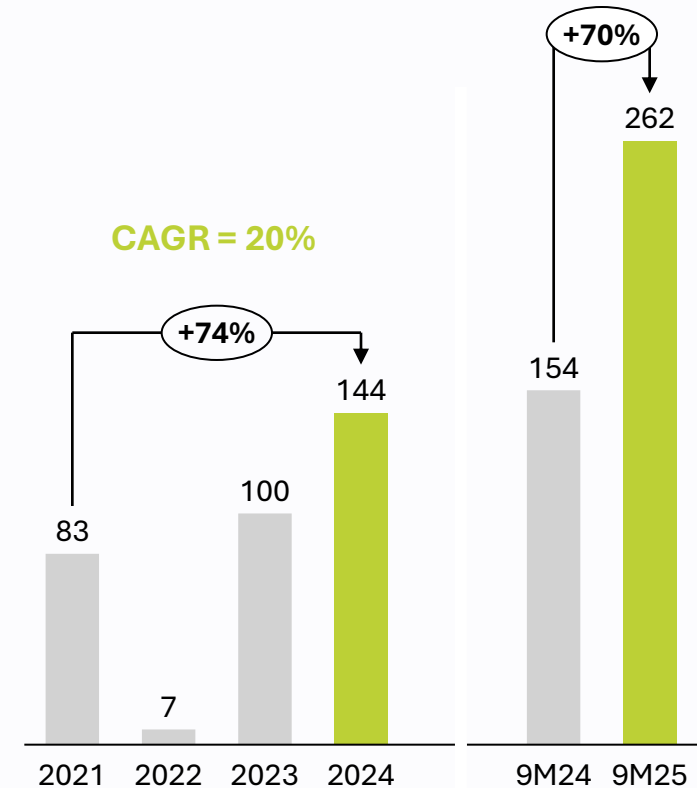
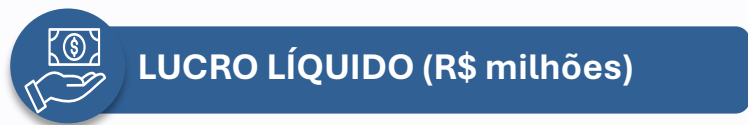
Ebtida Ajustado Mg. EBITDA ajust.



(1) EBITDA Ajustado IFRE-16 por despesas não recorrentes

RECORRENTE REMUNERAÇÃO AOS ACIONISTAS

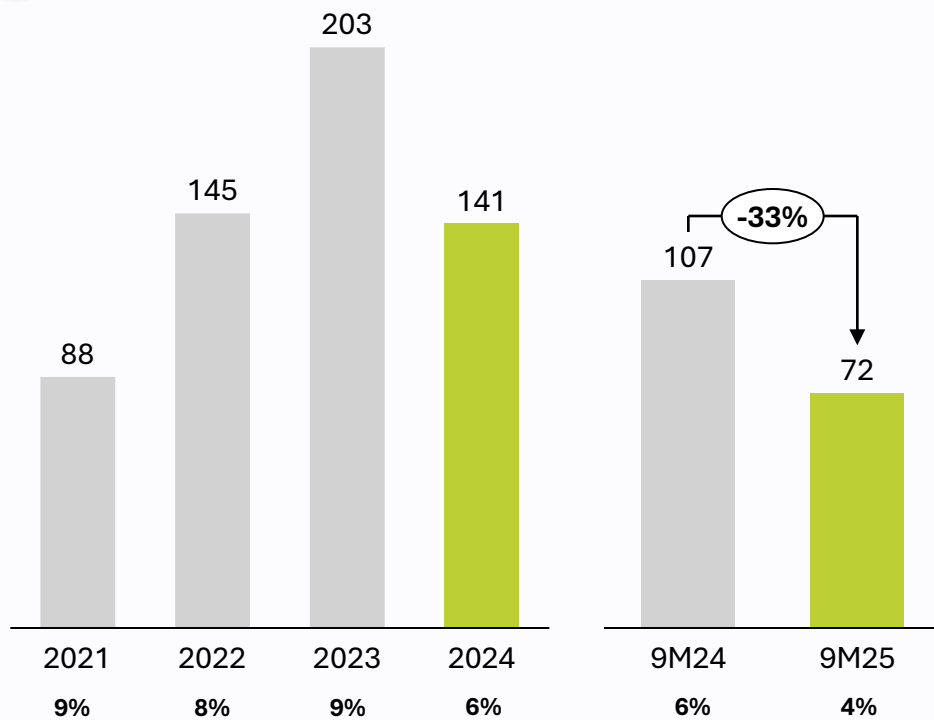
Gestão de capital ativa visando melhor retorno ao acionista



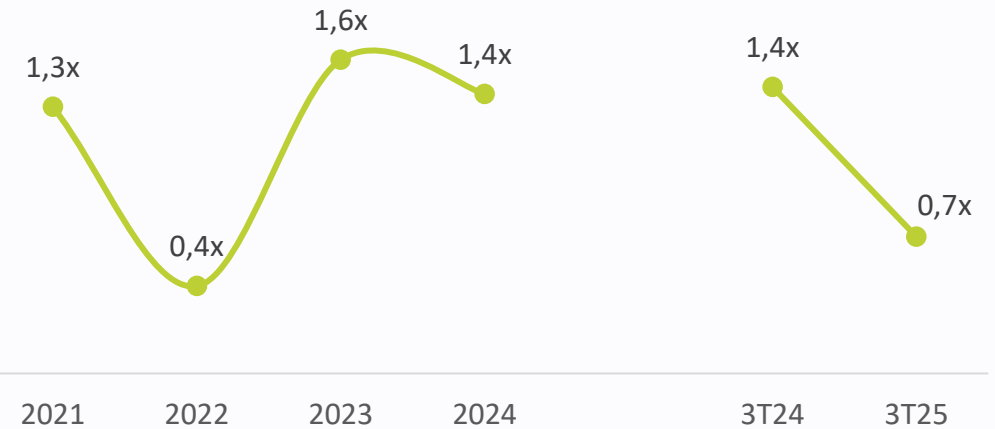
CAPEX E ALAVANCAGEM



CAPEX TOTAL (R\$ milhões)



DÍVIDA LÍQUIDA / EBITDA AJUSTADO LTM*



* Dívida Financeira Líquida/EBITDA últimos doze meses ex IFRS-16









DESTAQUES 3T25 & 9M25




Expansão de 70% no Lucro Líquido dos 9M25; Conversão de 77% do EBITDA em Fluxo de Caixa ao Acionista

9M25 DESTAQUES FINANCEIROS

	Receita Líquida	R\$ 2,1 BI +9,5% 9M25 vs. 9M24		Lucro Líquido ajustado	R\$ 263 MM +55,3% 9M25 vs. 9M24
	EBITDA ajustado	R\$ 731 MM +21,0% 9M25 vs. 9M24		Fluxo de Caixa ao Acionista¹	R\$ 428 MM 77% do EBITDA Ex-IFRS
	Margem EBITDA ajustado	35,0% +332 bps 9M25 vs. 9M24		Dívida Líquida	0,7x* EBITDA ajustado (Ex IFRS-16)







3T25 DESTAQUES BASES DE ALUNOS

	Graduação Presencial	+2,8% 3T25 vs. 3T24
	Graduação Digital	+13,6% 3T25 vs. 3T24
	Graduação Medicina	+11,5% 3T25 vs. 3T24


¹ Fluxo de Caixa ao Acionista = EBITDA ex IFRS 16 (-) Capital de Giro (-) Impostos (-) Descontos Concedidos (-) Capex (-) Resultado Financeiro (caixa) / * Dívida Financeira Líquida/EBITDA últimos doze meses ex IFRS-16

Expansão de 78% no Lucro Líquido ajustado no 3T25; Conversão de 94% do EBITDA em Fluxo de Caixa ao Acionista

3T25 DESTAQUES FINANCEIROS

	Receita Líquida	R\$ 694 MM +11,1% 3T25 vs. 3T24		Lucro Líquido ajustado	R\$ 113 MM +78,3% 3T25 vs. 3T24
	EBITDA ajustado	R\$ 278 MM +28,5% 3T25 vs. 3T24		Fluxo de Caixa ao Acionista¹	R\$ 221 MM 94% do EBITDA Ex-IFRS
	Margem EBITDA ajustada	40,1% +544bps 3T25 vs. 3T24		Dívida Líquida	0,7x* EBITDA ajustado (Ex IFRS-16)

3T25 DESTAQUES BASES DE ALUNOS

	Graduação Presencial	+2,8% 3T25 vs. 3T24
	Graduação Digital	+13,6% 3T25 vs. 3T24
	Graduação Medicina	+11,5% 3T25 vs. 3T24

¹ Fluxo de Caixa ao Acionista = EBITDA ex IFRS 16 (-) Capital de Giro (-) Impostos (-) Descontos Concedidos (-) Capex (-) Resultado Financeiro (caixa) / * Dívida Financeira Líquida/EBITDA últimos doze meses ex IFRS-16



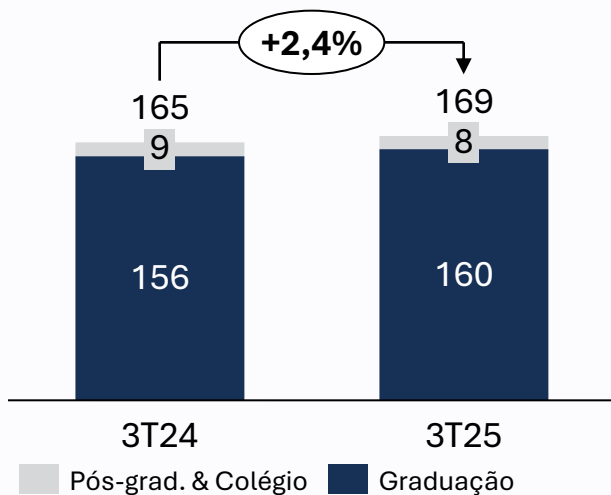
DESEMPENHO OPERACIONAL

3T25

Expansão consistente da base de estudantes no presencial, impulsionada pelo recorde do KPI de rematrícula

PRESENCIAL

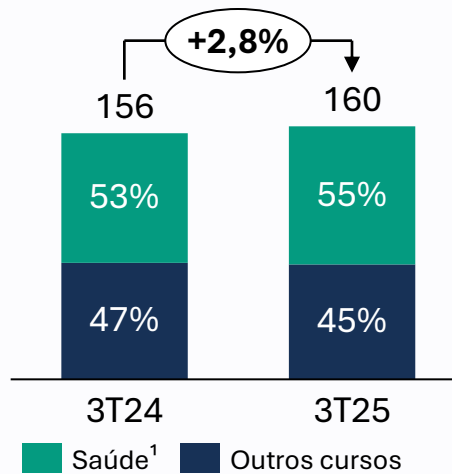
BASE DE ESTUDANTES



Expansão consistente da base, com recorde na rematrícula (92% da base apta)

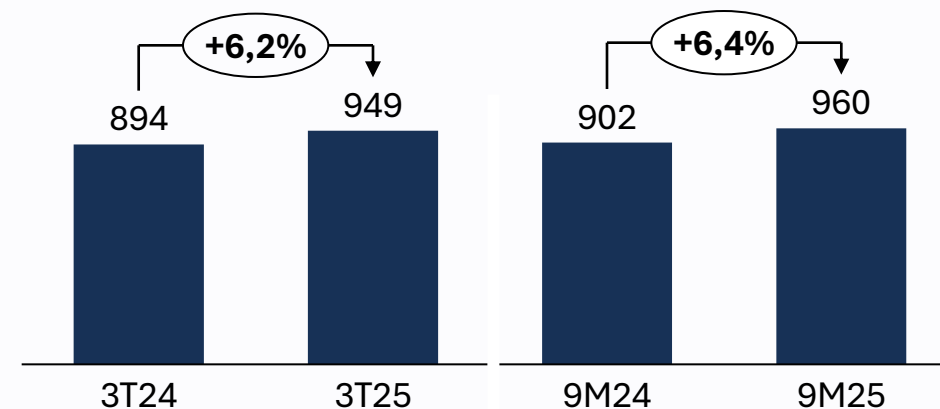
Avanço de 1,0 p.p. no índice de retenção compensou a queda na captação

GRADUAÇÃO



Aumento da representatividade de alunos matriculados na área da saúde na base do presencial

TICKET GRAD. PRESENCIAL* (R\$/MÊS)



Aumento da participação de alunos da área da saúde no mix, (especialmente nos cursos de Medicina e Odontologia) e melhora de 1,0 p.p. no índice de rematrícula contribuindo para aumento do ticket no trimestre e acumulado dos nove meses

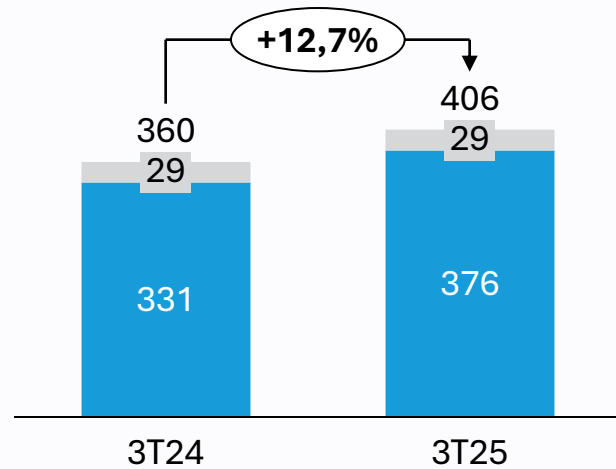
*Ticket = ROL/Base final de alunos no período (calouros + veteranos) - Números gerenciais, não auditados

¹ Saúde: Medicina, Psicologia, Biomedicina, Ciências Biológicas, Ed. Física, Enfermagem, Farmácia, Fisioterapia, Fonoaudiologia, Medicina Veterinária, Nutrição, Odontologia, Optometria, Radiologia e Terapia Ocupacional

Expansão relevante na base de alunos do Digital, resultado do crescimento da captação e recorde do KPI de rematrícula

DIGITAL

BASE DE ESTUDANTES

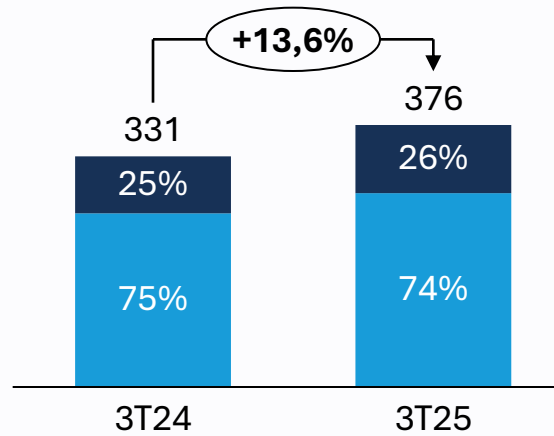


■ Pós e Técnico ■ Graduação

★ Expansão importante da base de estudantes

★ Avanço 11% na captação e de 1,2 p.p. no KPI de rematrícula (80% da base apta)

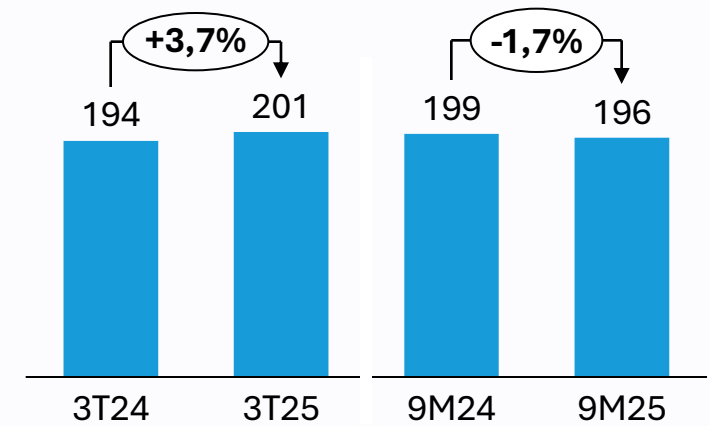
GRADUAÇÃO POR MODALIDADE



■ Semipresencial ■ Digital

★ Aumento de 1,3 p.p. de alunos no *share* da modalidade Semipresencial

TICKET DIGITAL* (R\$/MÊS)



★ O crescimento no período está relacionado, principalmente, à maior presença de alunos matriculados em cursos de maior valor agregado, ofertado nas modalidades semipresencial e ao vivo

*Ticket = ROL/Base final de alunos no período (calouros + veteranos) - Números gerenciais, não auditados



Contato Relações com Investidores



dri@cruzeirosul.edu.br



INSTITUTIONAL PRESENTATION

January/2026



DISCLAIMER

This presentation may contain forward-looking statements. These forecasts only reflect expectations of the Company's managers regarding future economic conditions, as well as the Company's performance, financial performance and results, among others. The terms "anticipates", "believes", "expects", "predicts", "intends", "plans", "projects", "objective", "should", and similar terms, which, of course, involve risks and uncertainties that may or may not be expected by the Company and therefore are not guarantees of future results of the Company and therefore the future results of the Company's operations may differ from current expectations and the reader should not rely exclusively in the information contained herein.

The Company does not undertake to update the presentations and forecasts in the light of new information or its future developments. The values reported for 2026 onwards are estimates or targets. The financial and operational information set out in this presentation is rounded off. The total amount is presented in the tables and graphs could therefore differ from the direct numerical aggregation of the preceding numbers. Non-financial information contained herein, as well as other operational information, were not audited by independent auditors. No investment decision should be based on validity, accuracy or completeness of the information or opinions contained in this presentation.

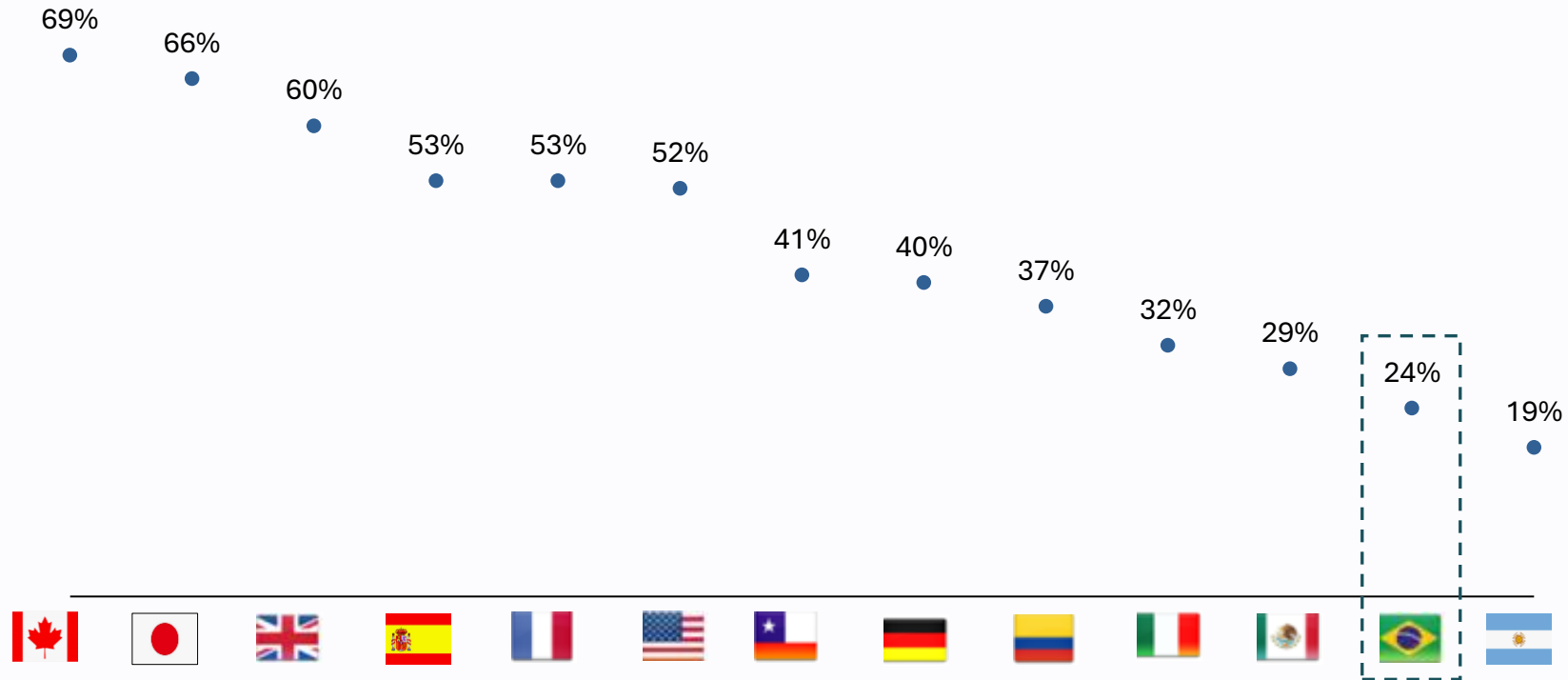
The image features a hand holding a pencil over an open notebook, set against a dark background. To the left, there is a stack of colorful folders in various colors including blue, green, yellow, red, and orange. The text 'EDUCATION MARKET' is overlaid in white, bold, sans-serif font.

EDUCATION MARKET

BRAZIL IN A GLOBAL CONTEXT

Higher Education in Brazil is still under-penetrated compared to several countries

PERCENTAGE OF THE POPULATION AGED 25-34 WITH A HIGHER EDUCATION IN 2024 (%)



BRAZIL: FRAGMENTED MARKET

Only 24% of the population has completed Higher Education¹

NUMBER OF ENROLLMENTS (2024)

NUMBER OF INSTITUTION (2024)

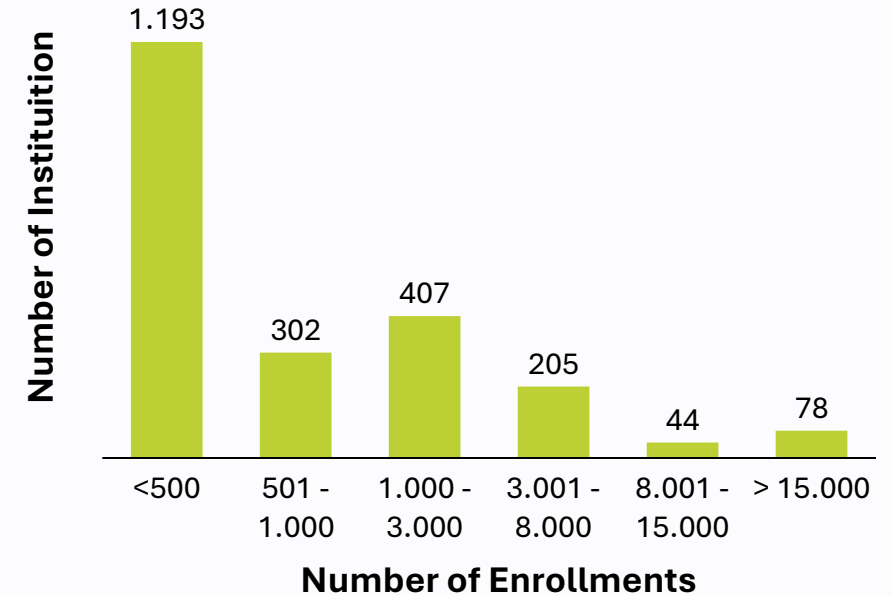
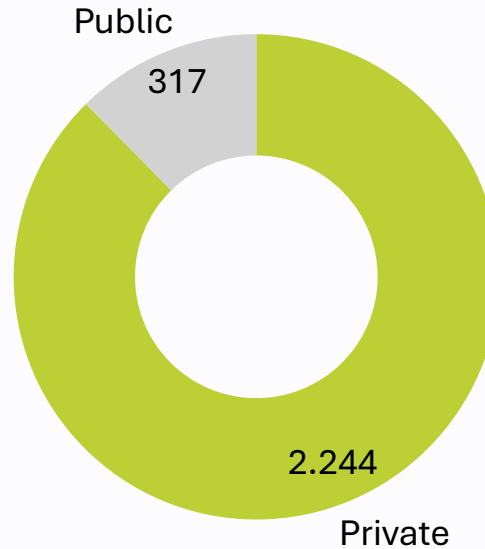
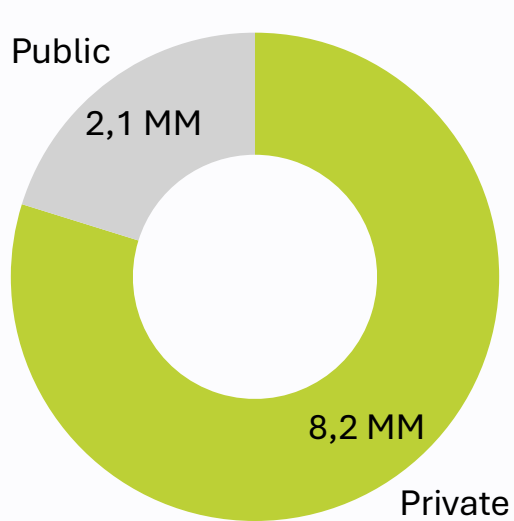
=

~4,0k STUDENT PER INSTITUTION

★ 80% of enrollments in Brazil are from Private HEIs

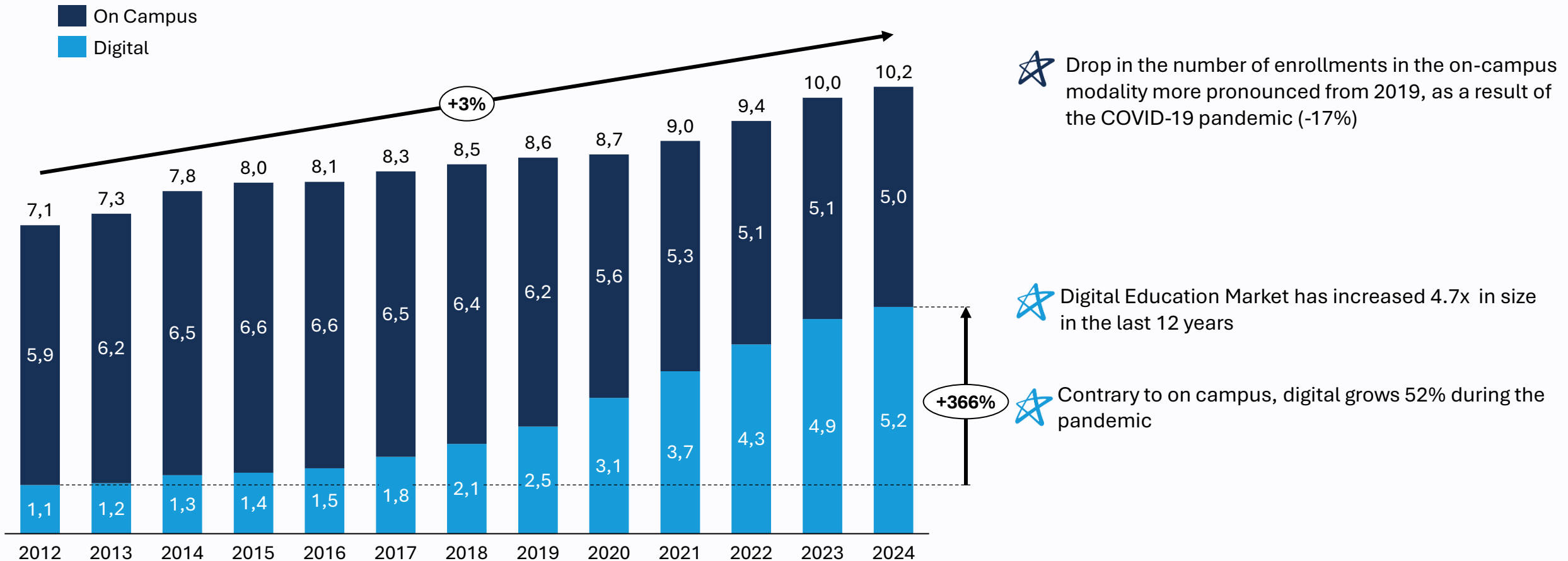
★ Private Education Market in Brazil fragmented

★ 54% of private institutions have less than 500 enrollments



BRAZIL: DISTRIBUTION OF EDUCATION MODALITIES

In 2024, Digital enrollments surpassed On-campus

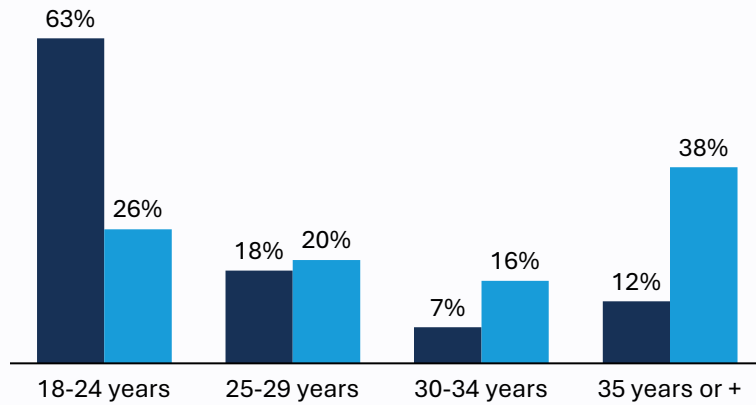


BRAZIL: STUDENT PROFILE

Different profiles for each modality

AGE GROUP¹

On-Campus Digital

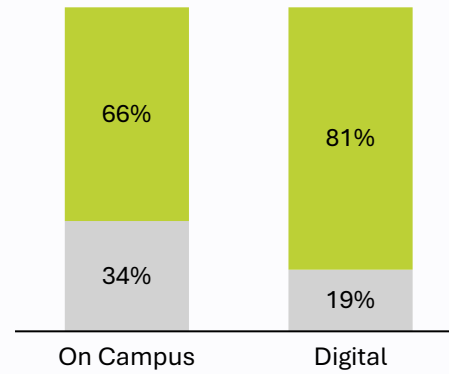


The age group from 18 to 29 years old represents 81% of students who choose on campus undergrad

54% of students who choose the digital modality are over 30 years old

STUDENT ORIGIN¹ (High school)

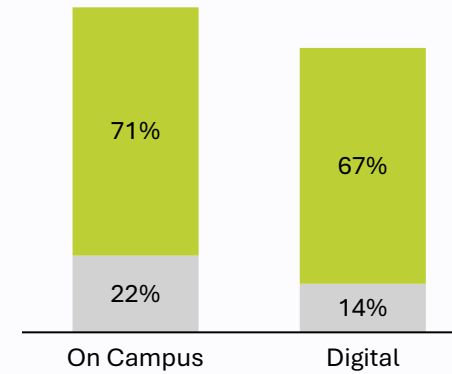
Public School Private School



The majority of egress come from public basic education

INCOME CLASS*

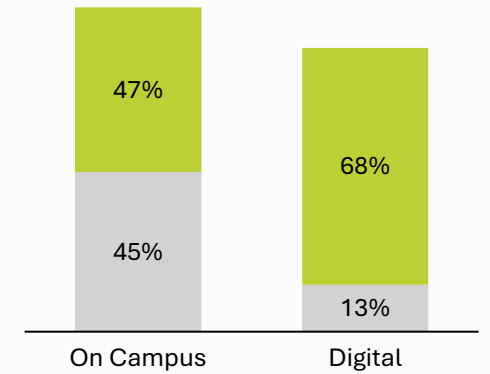
CDE Class AB Class



CDE social class is predominant in the student, in both modalities

STUDENT PROFILE*

It works Does not work

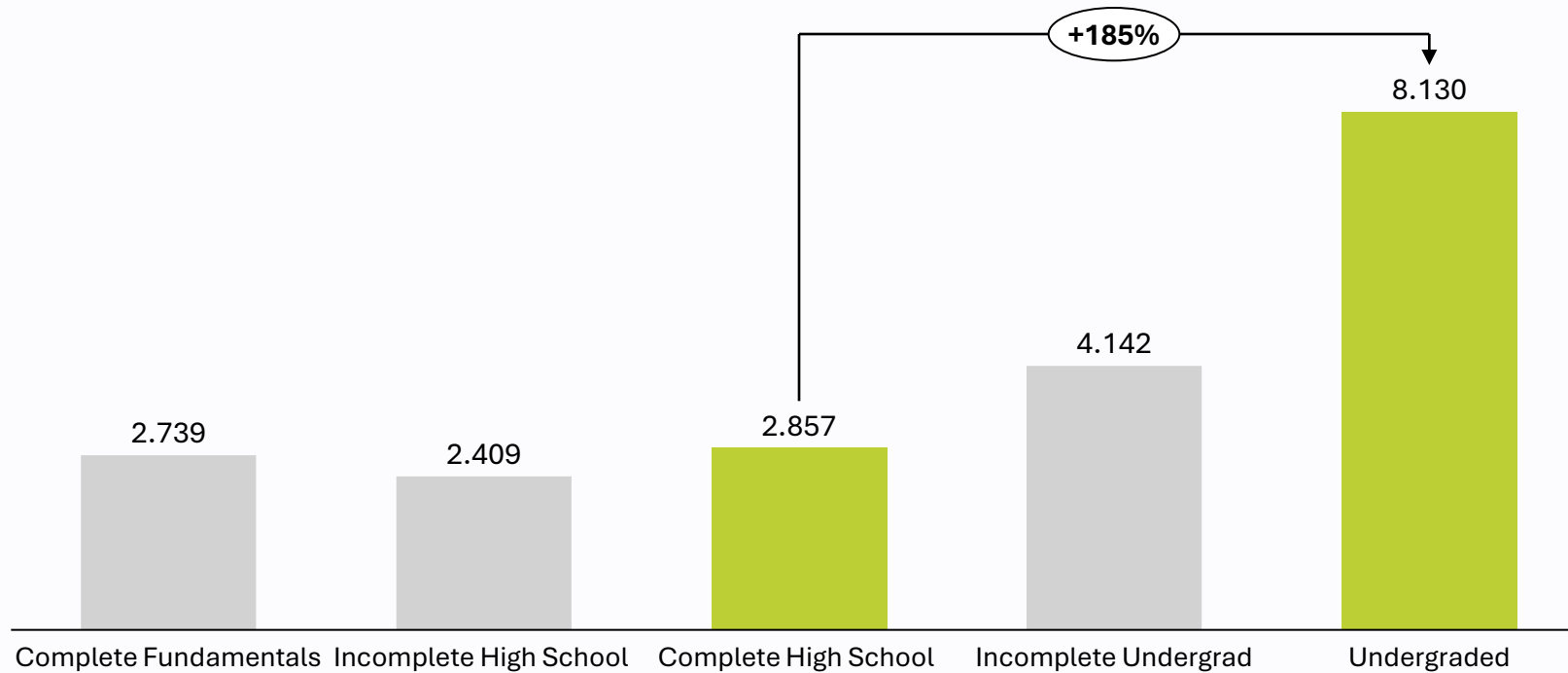



Students who are workers are the majority of the enrollment base

BRAZIL: HIGHER EDUCATION = REAL INCREASE IN INCOME

Diploma in Higher Education represents a major advance in the graduate's monthly income

EDUCATION LEVEL AND AVERAGE PAY



 Completing higher education represents the biggest jump in average earnings



THE COMPANY

OUR MISSION

Develop in synergy the triad of teaching, research and extension programs of its institutions, so that they become relevant nationally, recognized in their respective markets, forming citizens and professionals who effectively contribute to local and country development.



1 ONE OF THE LARGEST PRIVATE PLAYERS OF BRASIL

+526k students in 2024

2 REGIONAL LEADERSHIP

Top of mind in areas of influence

6 SOCIAL AND GOVERNANCE

Pilares que fazem parte do nosso DNA

3 FOCUS ON ACADEMIC QUALITY

Recognized for quality indicators

5 COMPLETE PORTFOLIO OF COURSES

All knowledge fields, including med schools, and types of degrees in all teaching modalities

4 CONSISTENT FREE CASH FLOW

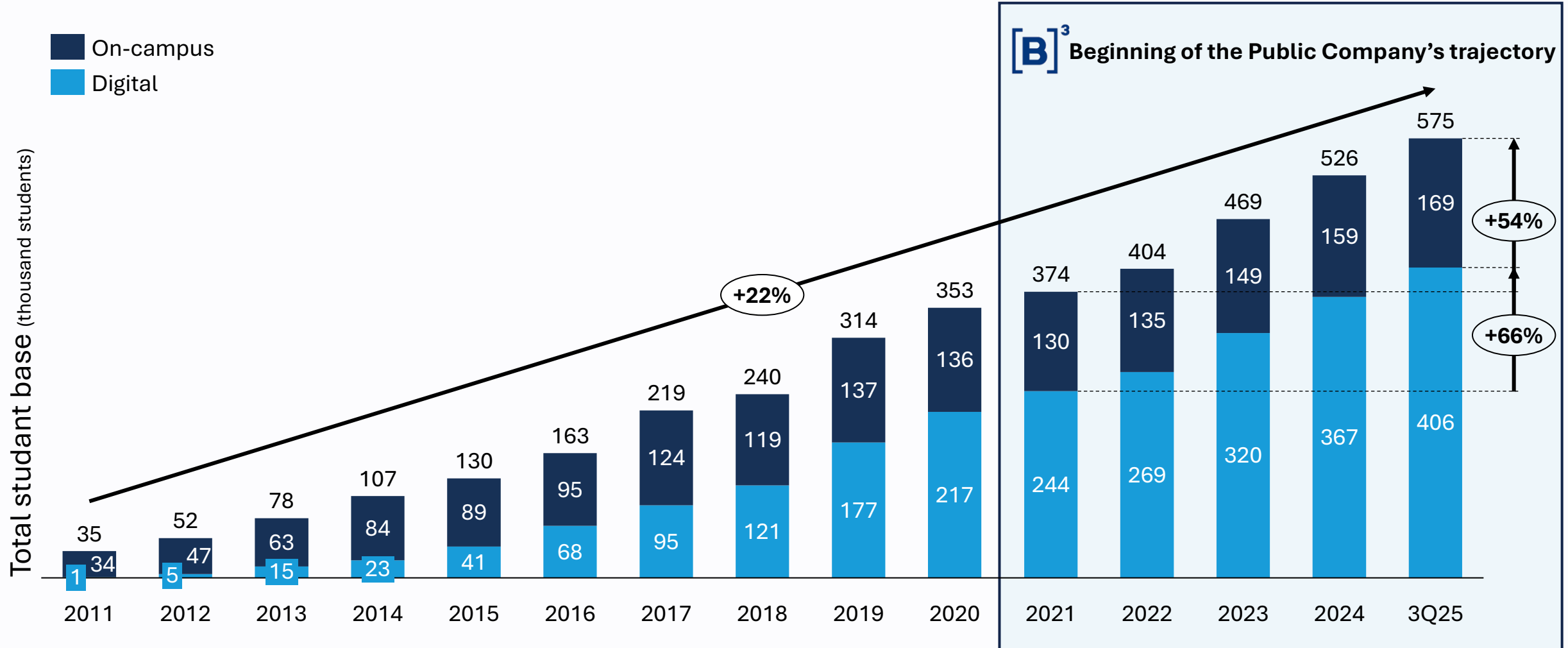
65% free cash flow conversion in 2024¹

(1) Free Cash Flow = EBITDA ex IFRS 16 (-) Working Capital (-) Taxes (-) Discounts granted (-) Capex

OUR HISTORY: 60 YEARS OF DISCIPLINED GROWTH...

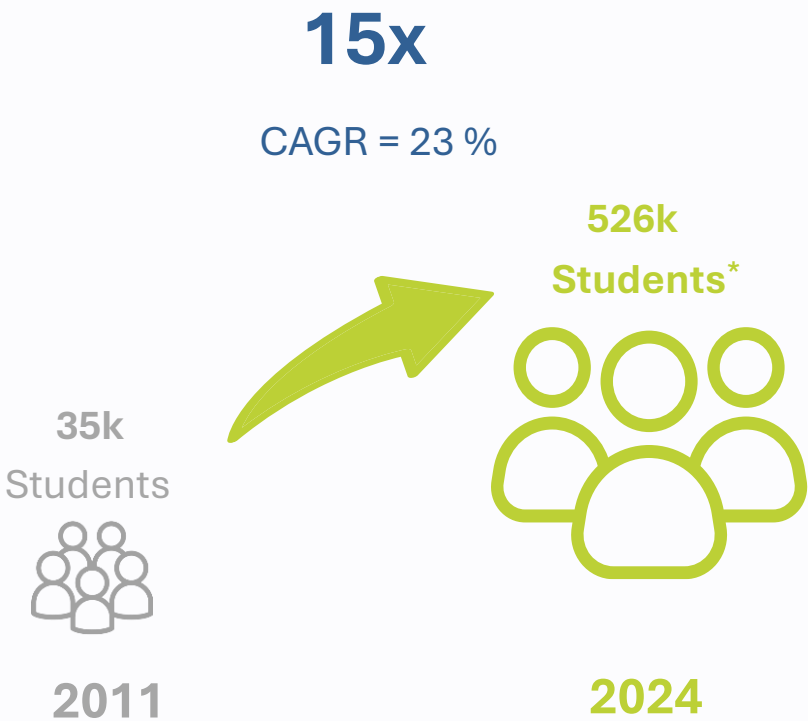


... EXPANDING THE NUMBER OF STUDENTS 15 TIMES OVER THE LAST 13 YEARS...

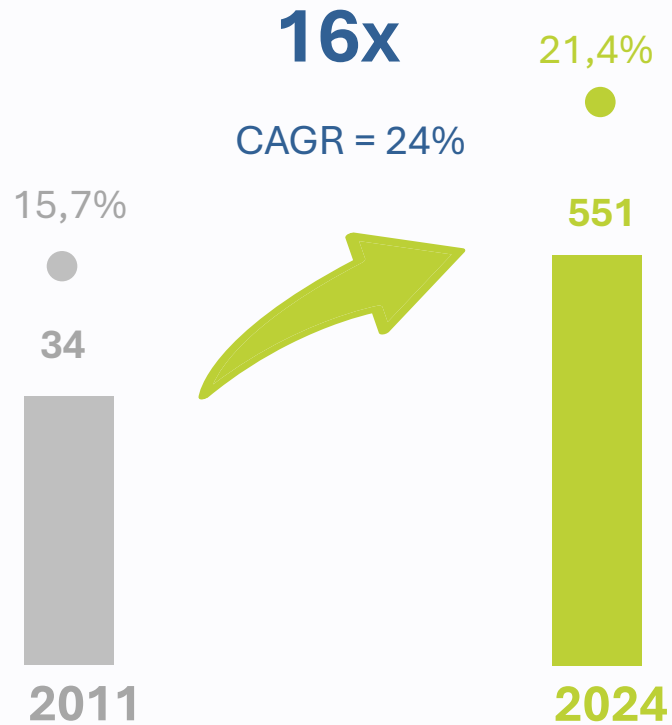


... GENERATING AN ATTRACTIVE FINANCIAL PERFORMANCE, WITH EXPANSION OF RESULTS AND CASH GENERATION

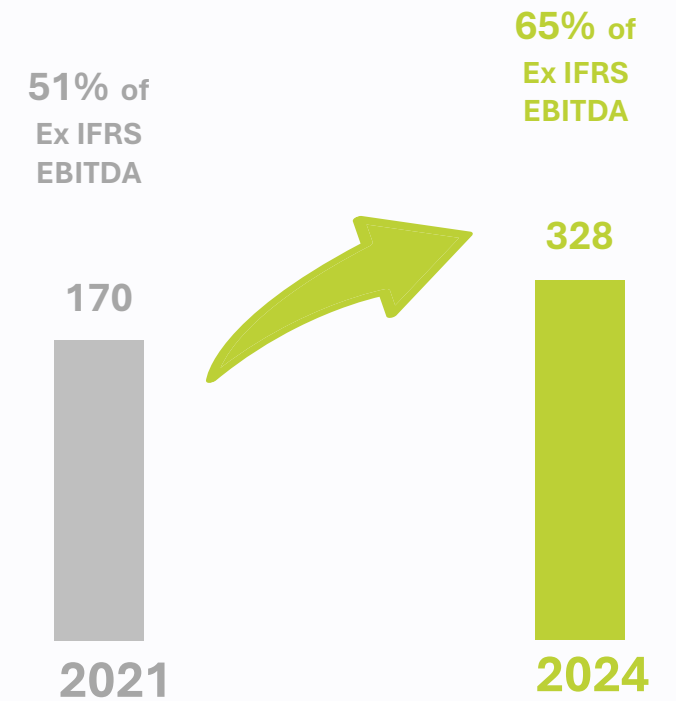
STUDENT BASE



ADJ. EBITDA PRE IFRS-16¹ (R\$ MM)



FREE CASH FLOW² (R\$ MM)



(1) Adjusted EBITDA ex IFRS-16 which includes the value and related to rents (mercantile leasing)
 (2) Calculated as the Operating Cash Flow after recurring Capex and Rent expenses divided by the Adjusted EBITDA Pre IFRS-16

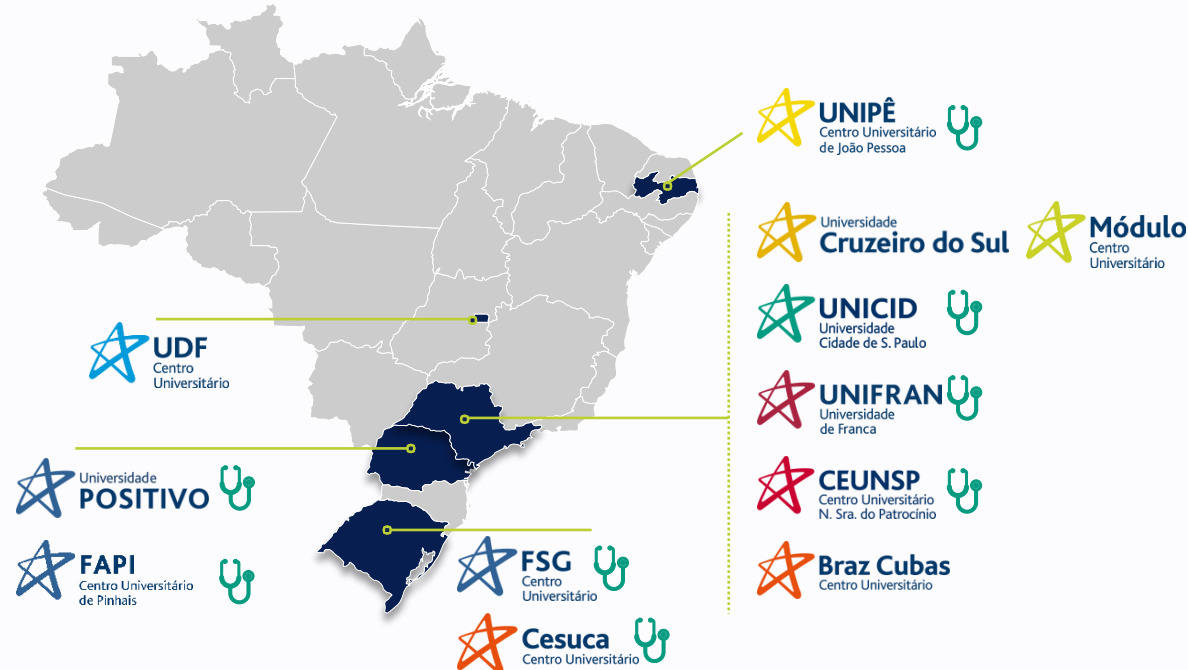
WHERE WE ARE

Strong regional brands with national reach

ON-CAMPUS



169k* Students
28¹ Campuses
8 Med Schools



DIGITAL



406K students
~1,570 Hubs

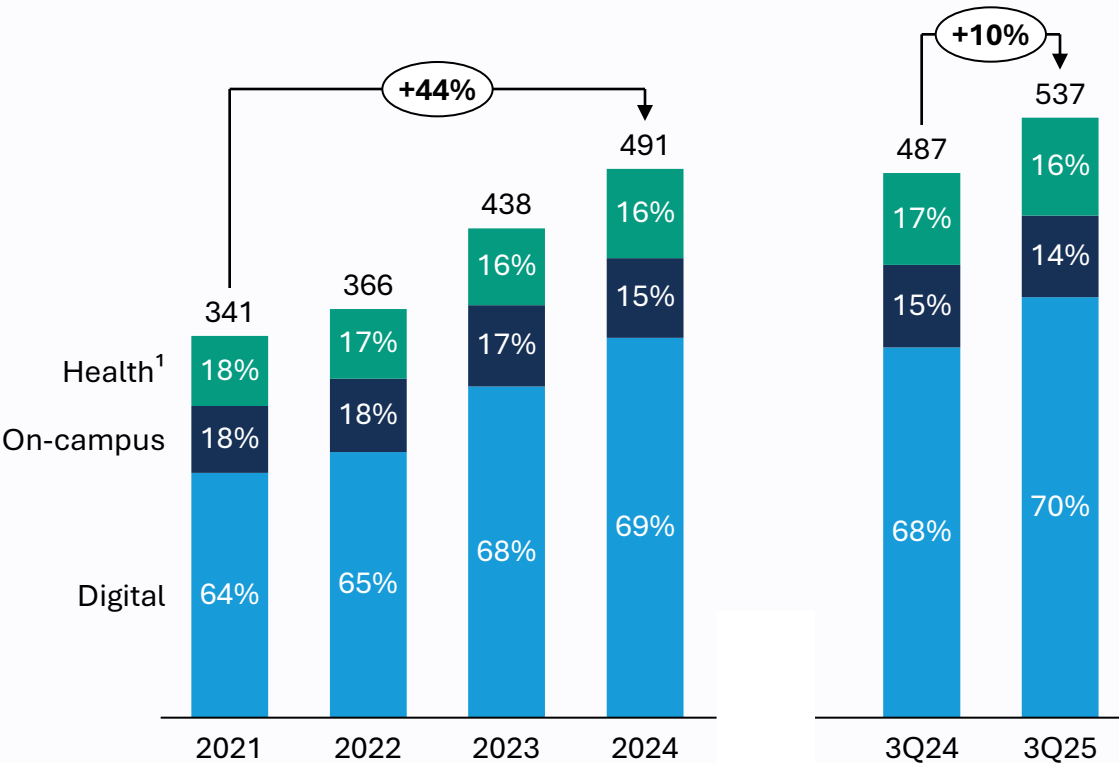


*Includes ~3k students on basic education on Sep/25
¹ Number of campuses as recorded in the MEC 's basis.
 1,019 Medical school seats in 3Q25.

CREATION OF BUSINESS UNITS BY EDUCATION VERTICAL AS A RELEVANT PART OF THE COMPANY'S GROWTH STRATEGY

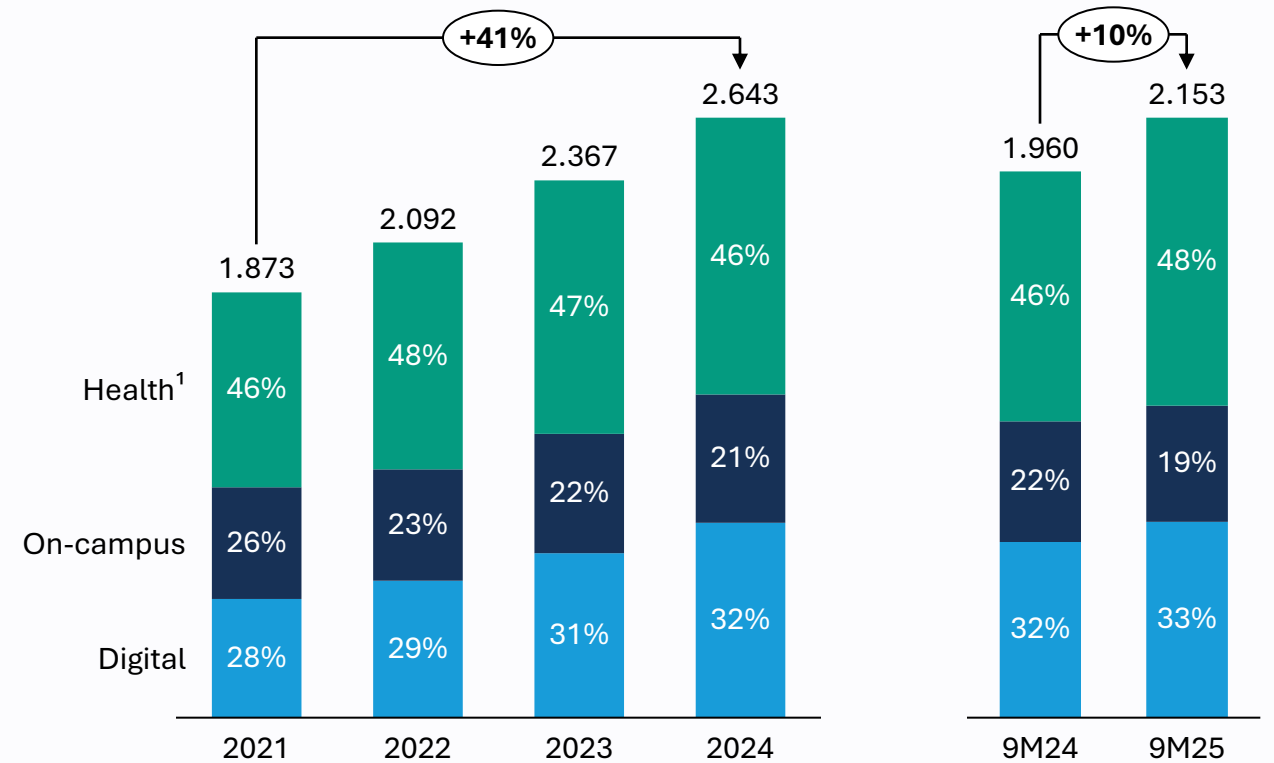
Undergrad Student Base

(Thousand students)



Net Revenue²

(R\$ mm)



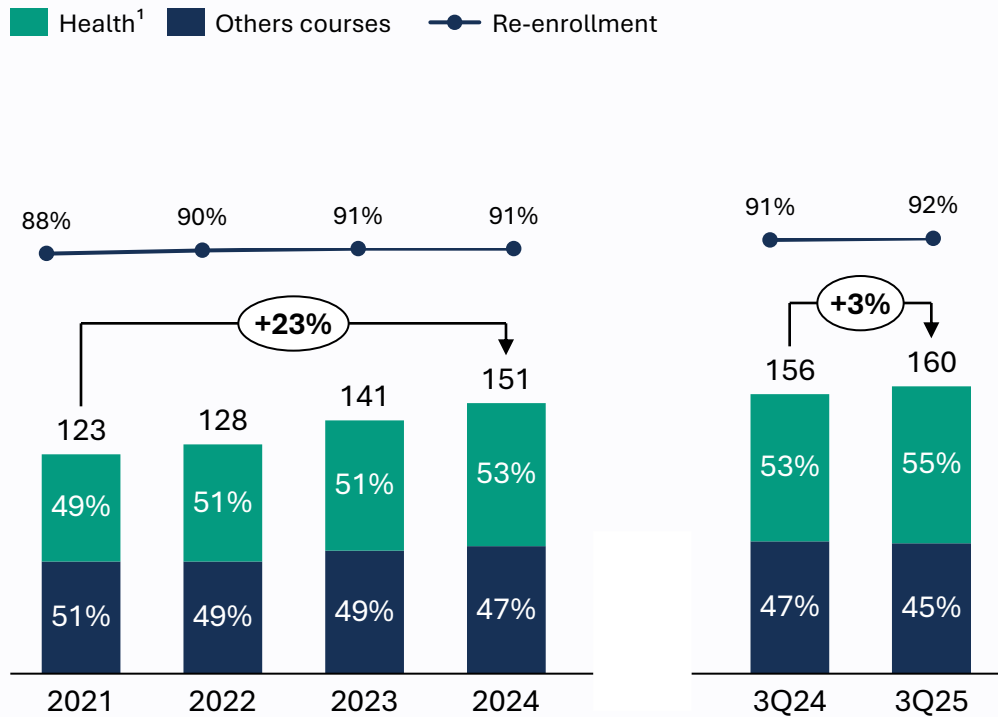
¹ Health: Medicine, Psychology, Biomedicine, Biological Sciences, Physical Education, Nursing, Pharmacy, Physiotherapy, Speech Therapy, Hospital Management, Veterinary Medicine, Nutrition, Dentistry, Optometry, Radiology and Occupational Therapy

² Net Revenue from scholarships, cancellations and discounts

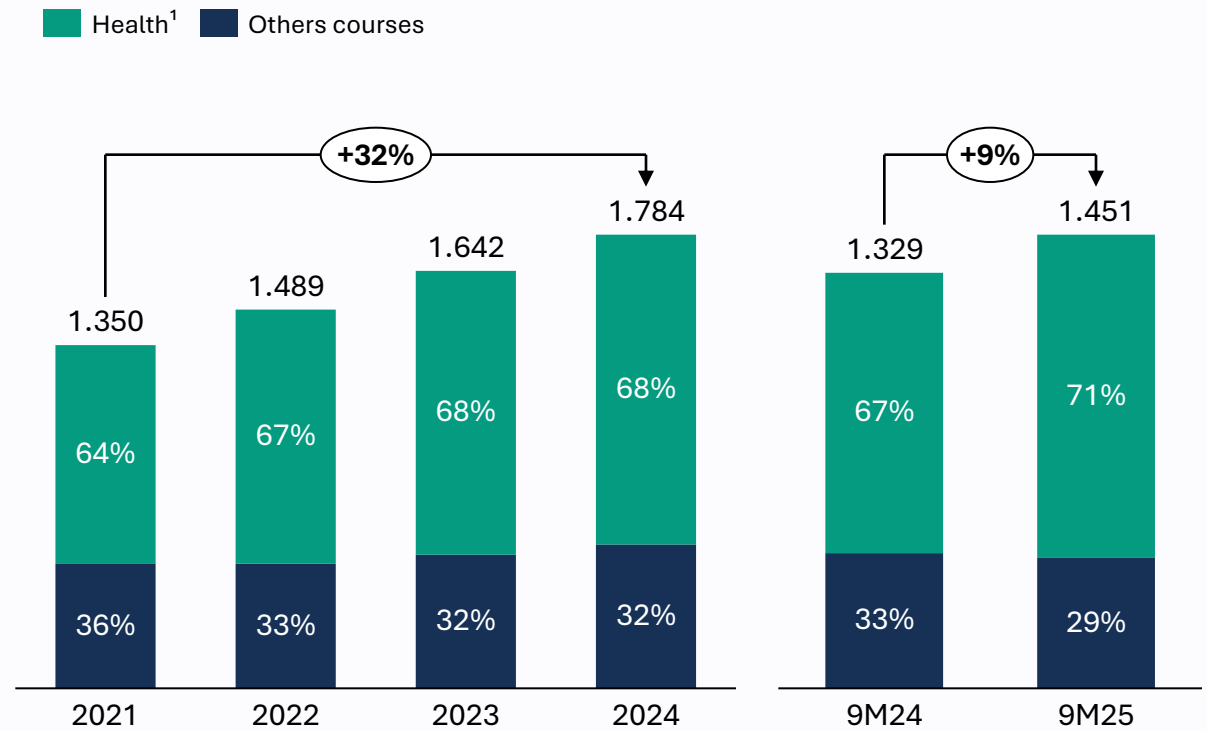
INCREASING EXPOSURE IN HEALTH COURSES, BOOSTING RESULTS OF ON-CAMPUS BU

ON-CAMPUS

Undergrad Student Base (Thousand students)



On-campus Net Revenue (R\$ mm)



¹ Health: Medicine, Psychology, Biomedicine, Biological Sciences, Physical Education, Nursing, Pharmacy, Physiotherapy, Speech Therapy, Hospital Management, Veterinary Medicine, Nutrition, Dentistry, Optometry, Radiology and Occupational Therapy

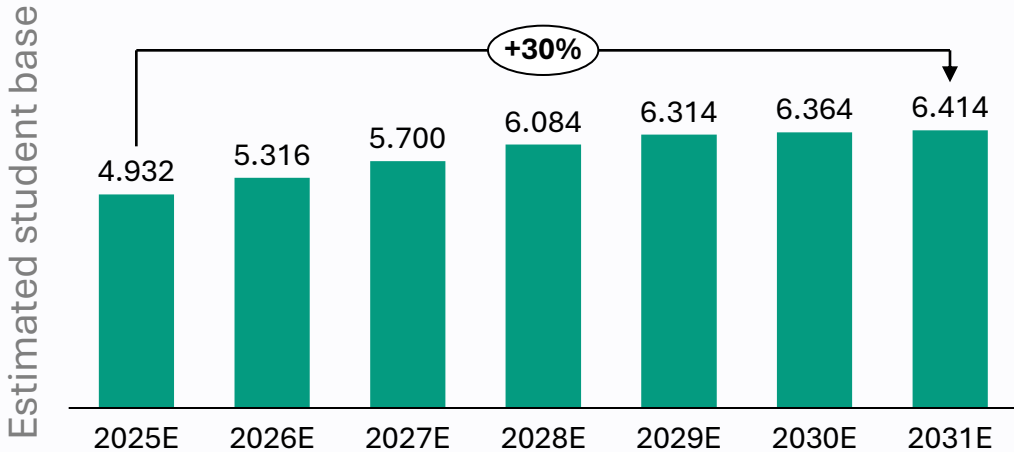
EVOLUTION IN MED SCHOOL STRATEGY

MEDICINE

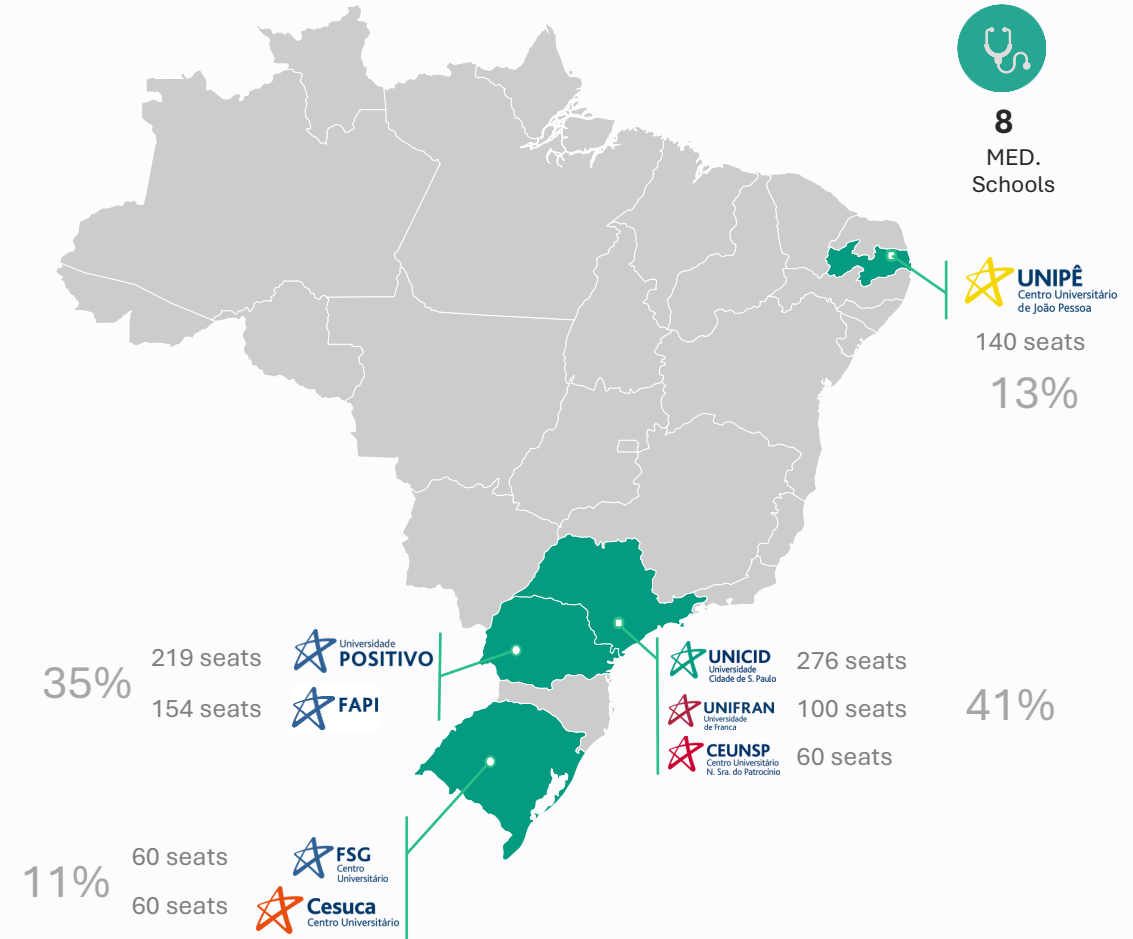
Recent expansions in Medicine reaching 1,069 seats in 2025

- Jun/24: FAPI's acquisition - 154 seats in Pinhais (metropolitan region of Curitiba)
- Sep/24: Authorization for 60 seats in Itu, SP (CEUNSP)
- Oct/24: Authorization for 60 seats in Caxias do Sul, RS (FSG)
- Nov/24: Authorization for 60 seats in Cachoeirinha, RS (Cesuca)
- Dec/25: Authorization for 50 seats in Curitiba, PR (Positivo)

Maturity curve of authorized Medicine seats



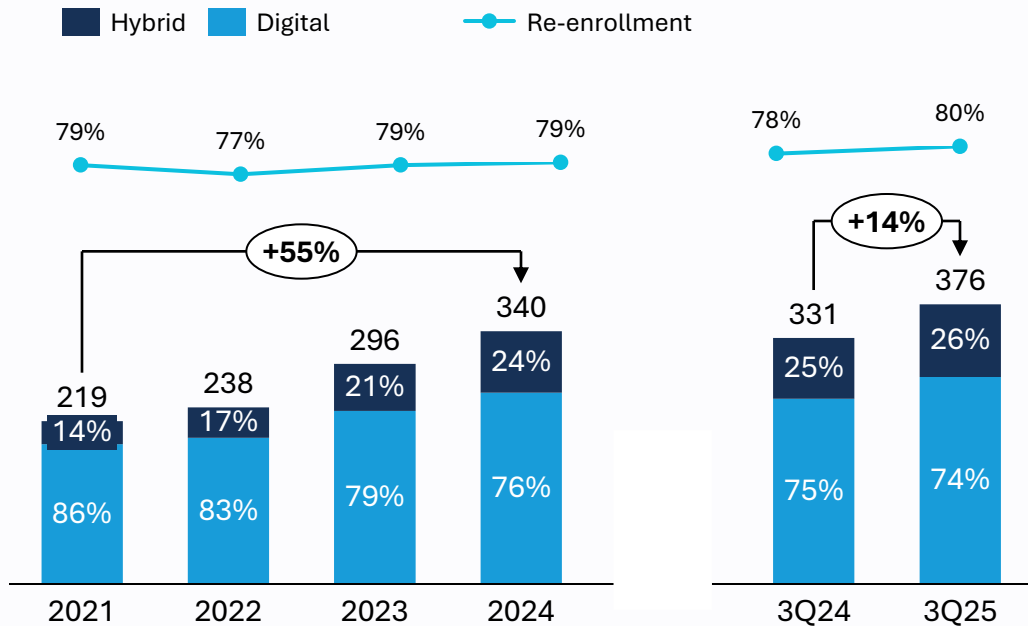
Distribution of the Medicine seats portfolio (%)



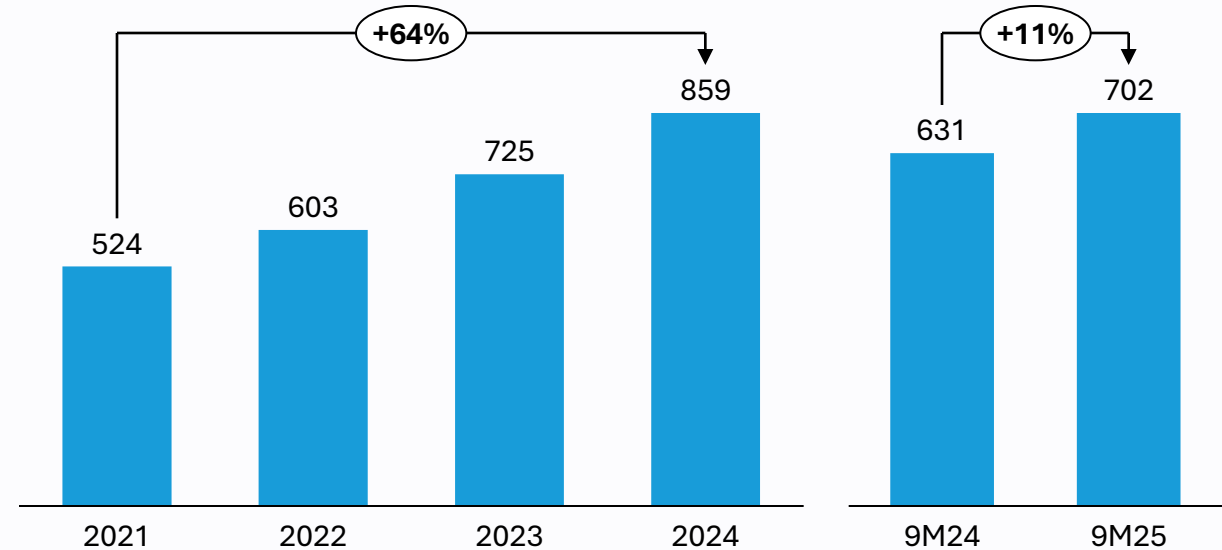
DIGITAL BU WITH ACCELERATED GROWTH WITH A FOCUS ON PRODUCTS WITH HIGHER ADDED VALUE

DIGITAL

Student base – Undergrad (thousand student)



Digital Net Revenue (R\$ mm)



IN ADDITION TO UNDERGRAD WE ARE ALSO PRESENT AT OTHER EDUCATION AREAS

Present at the student whole journey offering a broad portfolio of courses...



3k
STUDENTS

537k
STUDENTS

34k
STUDENTS



Pós Lato Sensu
(Specialization)



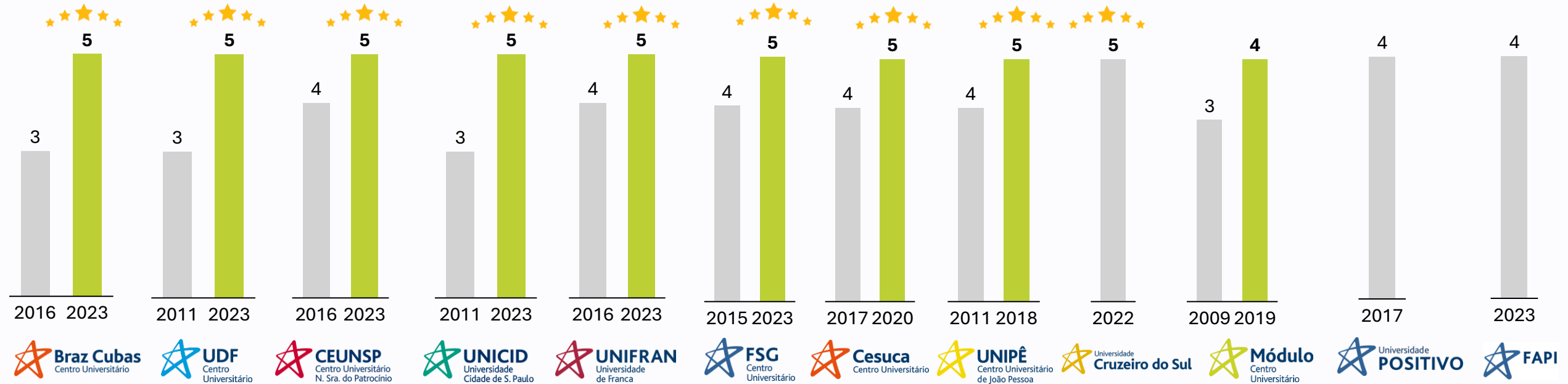
Pós Stricto Sensu
(Masters and PHD)



OUR DNA

EVOLUTION OF THE INSTITUTIONAL CONCEPT IN THE MEC EVALUATION

Maximum rating (5) in 75% of our educational institutions



Aspects and Academic Indexes evaluated in the re-accreditation process by the MEC

- ✓ Institutional development
- ✓ Institutional planning and assessment
- ✓ Management policies
- ✓ Academic policies
- ✓ Physical infrastructure
- ✓ CPC (Conceito Preliminar de Curso)
- ✓ IDD (Indicador de Diferença entre os Desempenhos Observado e Esperado)
- ✓ IGC (Índice Geral de Cursos)

MEDICAL COURSES - CONCEPT COURSE EVOLUTION

Highest rating (5) in 88% of our educational institutions.



KEY PILLARS

Shaping the future with integrity and innovation



Credibility

Search, achieve and maintain the best official indicators



Commitment to Society

Social responsibility with glocal (global + local) awareness



Maintain the regionality of each institution

Change begins locally



Research Incentives

New discoveries move the world



Evolution

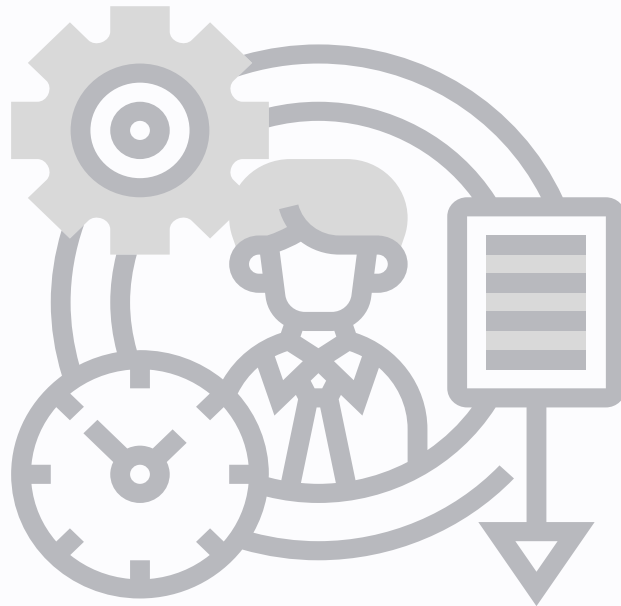
Always learn, in new ways, in new places, with new technologies.

EDUCATION WITH A FOCUS ON THE STUDENT

Cultivating innovation and entrepreneurship

Student Protagonism

The student is responsible for building his knowledge. The learning process is continuous and forever.



Inovation

Innovation is what guides us and guides our academic.



Entrepreneurship

We encourage the entrepreneurial vision, developing and enhancing our student's skills.



Training of trainers

We invest in the development of our teachers, for a challenging, stimulating and, mainly transformative learning for the student.



Critical Thinking

Essential for a balanced and assertive analysis and decision making.

QUALIFIED TEACHING STAFF

Relevant part in delivering the "product"

Graduate Programs

617

Lato-sensu

21

Masters

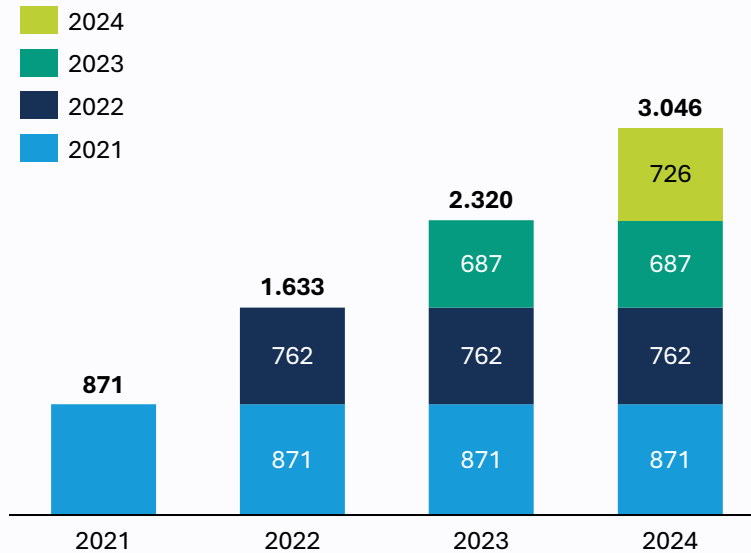
15

PHD



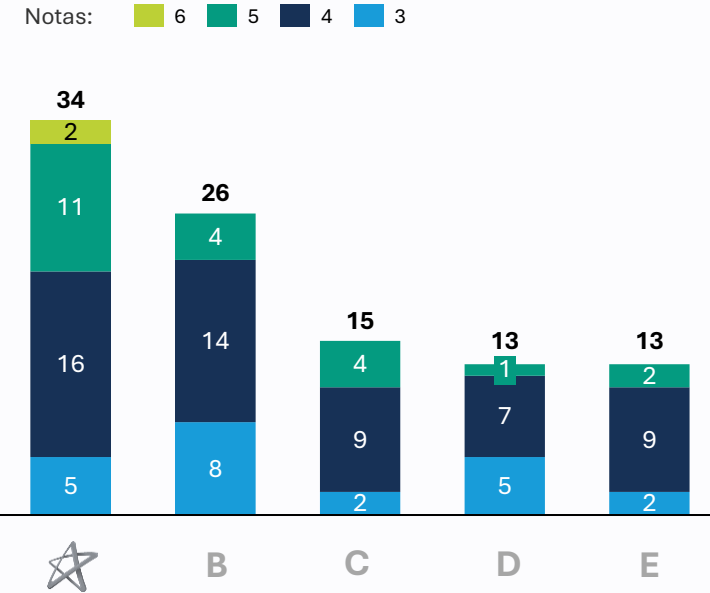
Relevant scientific production

Published articles - CSED



Highest number of PhD and Master courses

Courses per CAPES grades | 2022



CRITERIOUS MANAGEMENT TO ENSURE BUSINESS SUSTAINABILITY

Absence of financing ensures greater business predictability



We avoid unsustainable financing

Low exposure to Financing

2.8%

of total students

end of 2024

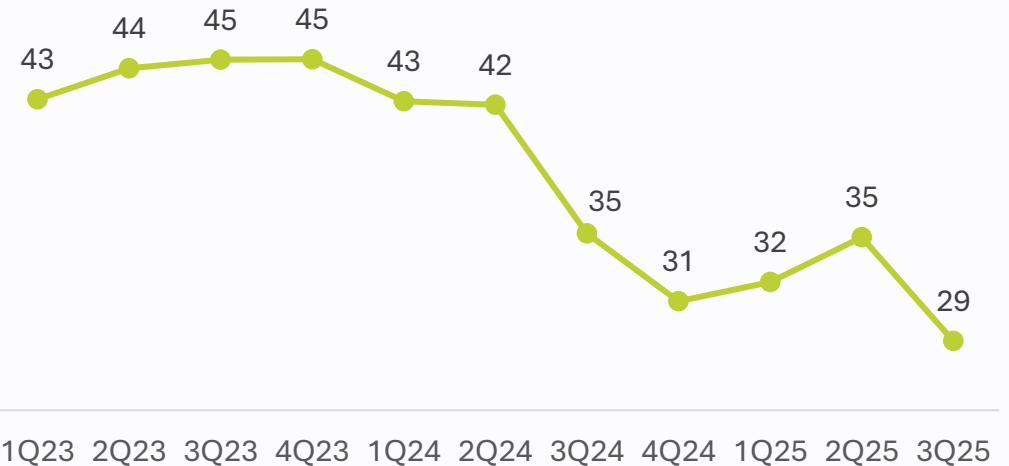


Cash generation without
working capital pressure



Days of Receivables*

Improvement of DoR, reflecting
advances in collection processes



*DoR: Accounts Receivable/Net Revenue for the last 12 months*365

SOCIAL RESPONSIBILITY AND GOVERNANCE IN OUR DNA

In 2024, we benefited more than 7.0 million people through the services provided at the clinics and centers



SOCIAL

Community servisse

- Physiotherapy, speech therapy, psychology and nutrition clinics;
- Nursing school clinic
- Clinical Analysis and Exercise Physiology Laboratories
- Veterinary Hospital
- Legal Practice, Accounting and Tax Support and Accessibility Centers

Workability

Mochilão (Career Fair) ~90 thousand high school students impacted

Workers



GPTW Brand
(Feb/2025 – Feb/2026)



GOVERNANCE

Decision-making process with approval levels on:

- Budget
- Remuneration
- Acquisition

Performance-based variable remuneration policy

Company audited since 2007

Compliance Program:

- Code of Ethics and Conduct
- *Canal Seguro*



ENVIROMENTAL

Projects developed by our HEIs

- **PENSE Program (Programa de Energia Sustentável e Eficiente)**
- **Seed and seedling deliveries** – celebrating World Environment Day
- **Ecological Fair** – Support for Quilombola producers
- **Cleaning action** – waste collection on the coast of João Pessoa (PB), promoted by UNIPÊ

To access Cruzeiro do Sul Educacional's Sustainability Report, [click here](#)

EXPERIENCED MANAGEMENT TEAM

Experienced and diverse management team

EXECUTIVE BOARD	YEARS IN CSED	PREVIOUS EXPERIENCE	YEARS OF EXPERIENCE
Renato Padovese (CEO)	+28	 	+27
Felipe Negrão (CFO)	+3	   	+28
Luis Felipe Bresaola (IRO)	+5	   	+19

COMMITTEES



Audit Committee

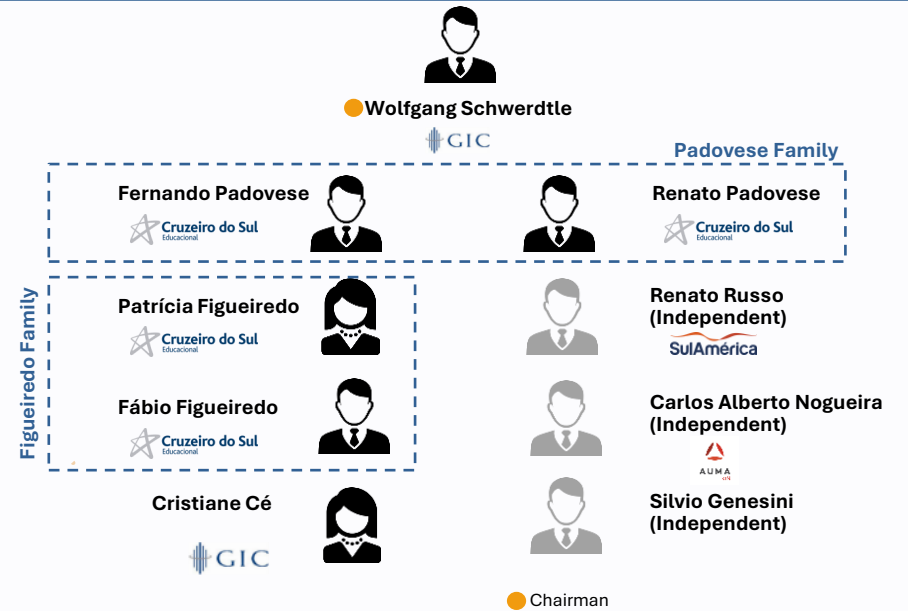


Finance and M&A Committee



People Committee

DIVERSIFIED BOARD OF DIRECTORS



Founding families with greater participation in the capital

47,0%

Founding families
(Figueiredo + Padovese)

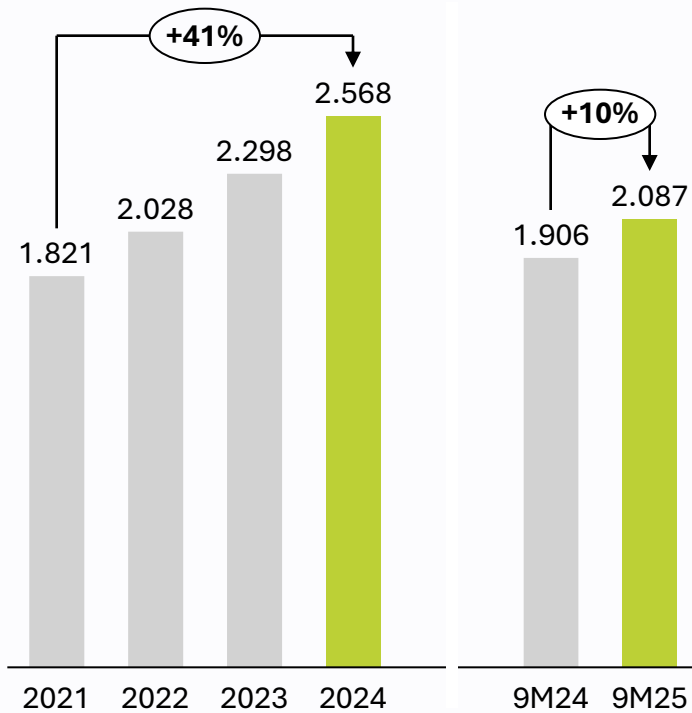
CONSISTENT EXPANSION IN RESULTS

Relevant post-pandemic execution



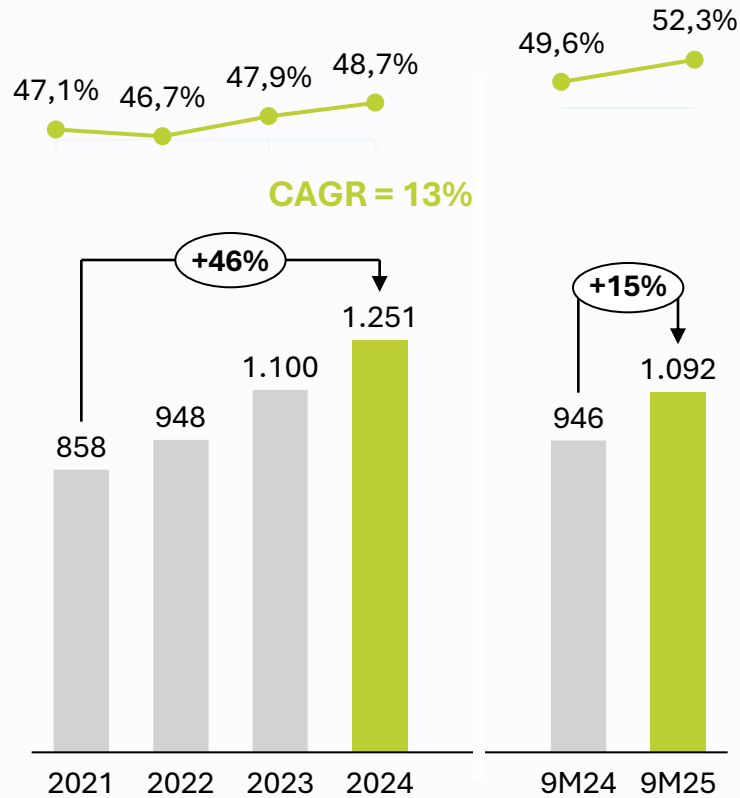
NET REVENUE (R\$ million)

CAGR = 12%



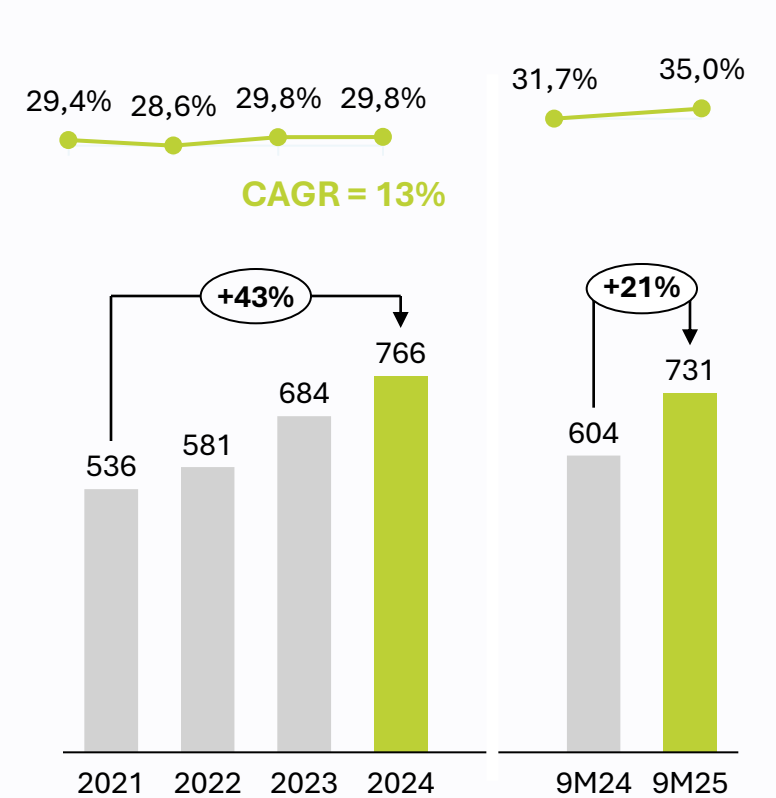
GROSS PROFIT (R\$ million)

■ Gross Profit ● Gross margin



ADJUSTED EBITDA¹ (R\$ million)

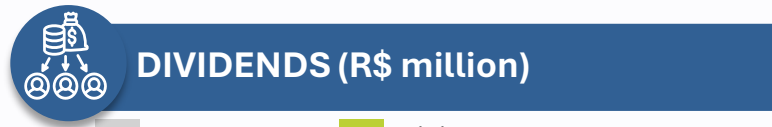
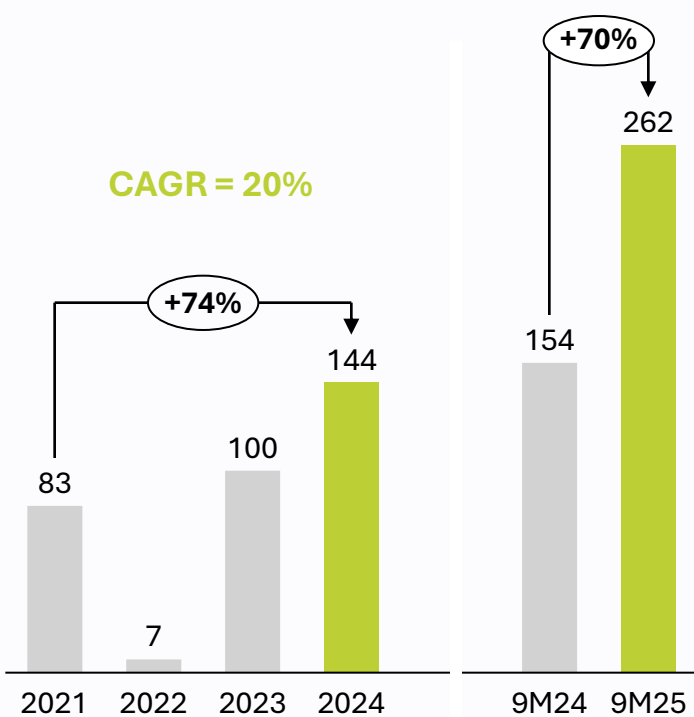
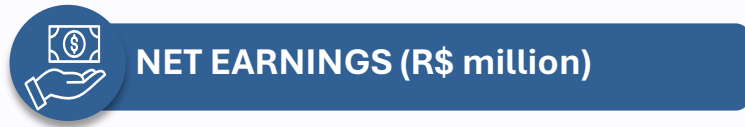
■ Adj. ebitda ● Adj. EBITDA margin



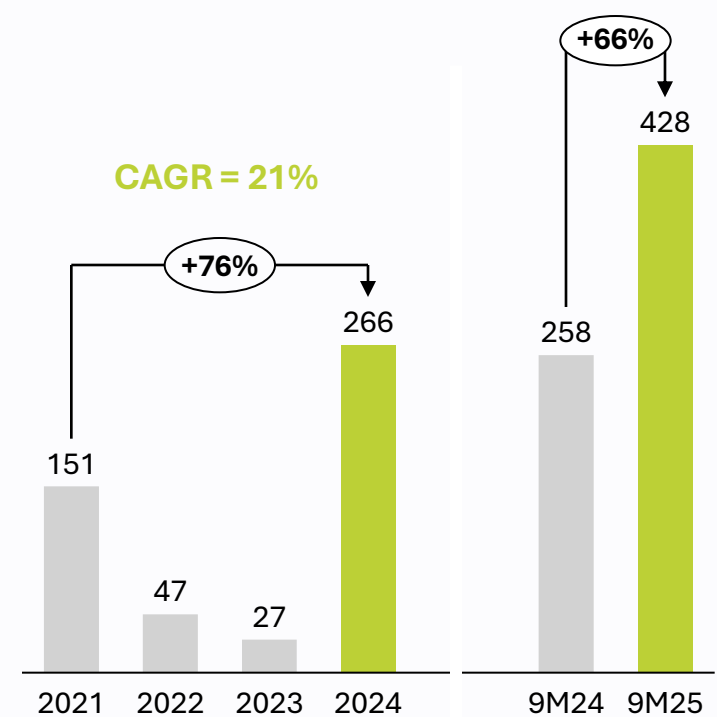
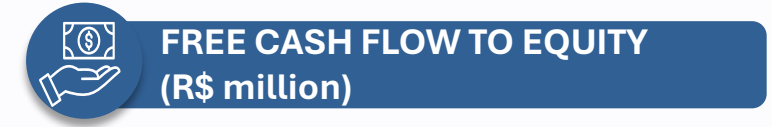
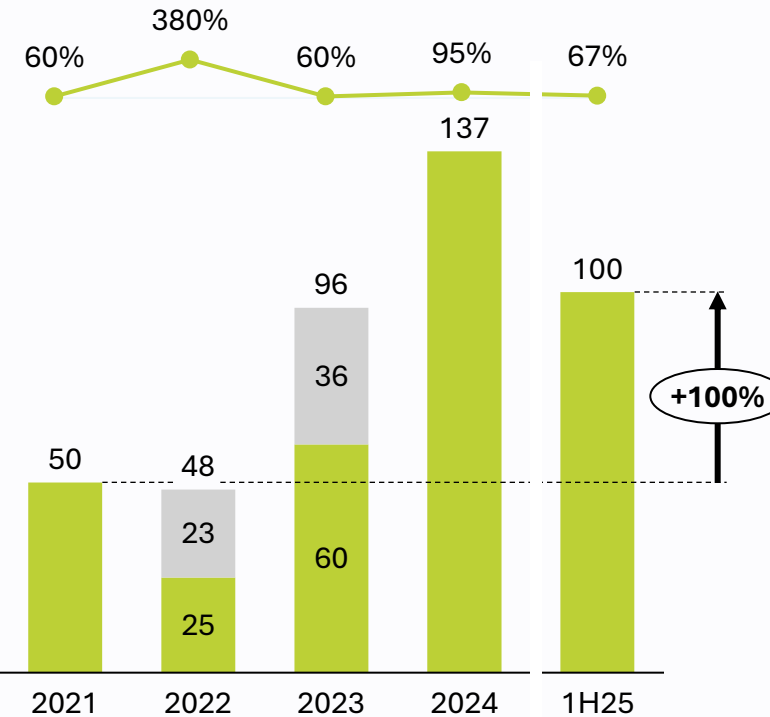
(1) IFRS-16 Adj. for non-recurring items EBITDA

RECURRING REMUNERATION TO SHAREHOLDERS

Active capital management aiming for better shareholder returns



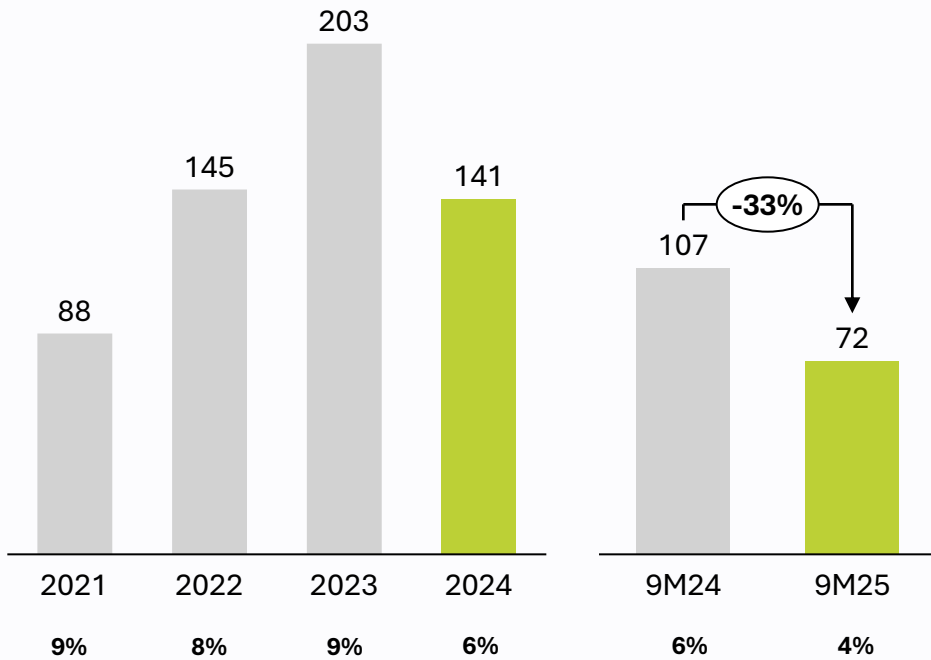
Repurchase Dividends Payout



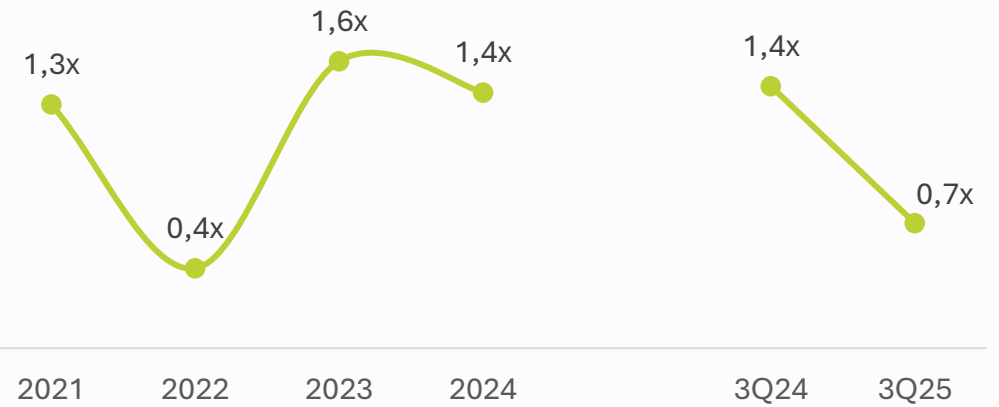
CAPEX AND LEVERAGE



CAPEX TOTAL (R\$ million)



NET DEBT / ADJ. EBITDA UDM*



* Net Financial Debt/EBITDA LTM ex IFRS-16




HIGHLIGHTS 3Q25 & 9M25



70% Expansion in Adjusted Net Earnings for the 9M25; Conversion of 77% of EBITDA to Free Cash Flow to Equity

9M25 FINANCIAL HIGHLIGHTS

 **Net Revenue**


R\$ 2.1 BI
+9.5%
9M25 vs. 9M24

 **Adjusted EBITDA**


R\$ 731 MM
+21.0%
9M25 vs. 9M24

 **Margin Adjusted EBITDA**

35.0%
+332 bps
9M25 vs. 9M24

 **Adjusted Net Earnings**

R\$ 263 MM
+55.3%
9M25 vs. 9M24


 **Free Cash Flow to Equity¹**

R\$ 428 MM
77% of
EBITDA ex IFRS


 **Net Debt**

0.7x*
Adjusted EBITDA
(Ex IFRS-16)


3Q25 STUDENTS BASE HIGHLIGHTS

 **On-campus Undergrad**

+2.8%
3Q25 vs. 3Q24

 **Digital Undergrad**

+13.6%
3Q25 vs. 3Q24

 **Medical Undergrad**

+11.5%
3Q25 vs. 3Q24

¹ Free Cash Flow to Equity = EBITDA ex IFRS 16 (-) Working Capital (-) Taxes (-) Discounts granted (-) Capex (-) Financial Result (cash)/ * Net Financial Debt/EBITDA LTM ex IFRS-16

78% Expansion in Adjusted Net Earnings for the 3Q25; Conversion of 94% of EBITDA to Free Cash Flow to Equity

3Q25 FINANCIAL HIGHLIGHTS

\$ **Net Revenue** **R\$ 694 MM**
+11.1%
3Q25 vs. 3Q24

Adjusted EBITDA **R\$ 278 MM**
+28.5%
3Q25 vs. 3Q24

Margin Adjusted EBITDA **40.1%**
+544 bps
3Q25 vs. 3Q24

Adjusted Net Earnings **R\$ 113 MM**
+78.3%
9M25 vs. 9M24

Free Cash Flow to Equity¹ **R\$ 221 MM**
94% of
EBITDA ex IFRS

Net Debt **0.7x***
Adjusted EBITDA
(Ex IFRS-16)

3Q25 STUDENTS BASE HIGHLIGHTS

On-campus Undergrad **+2.8%**
3Q25 vs. 3Q24

Digital Undergrad **+13.6%**
3Q25 vs. 3Q24

Medical Undergrad **+11.5%**
3Q25 vs. 3Q24

¹ Free Cash Flow to Equity = EBITDA ex IFRS 16 (-) Working Capital (-) Taxes (-) Discounts granted (-) Capex (-) Financial Result (cash)/ * Net Financial Debt/EBITDA LTM ex IFRS-16

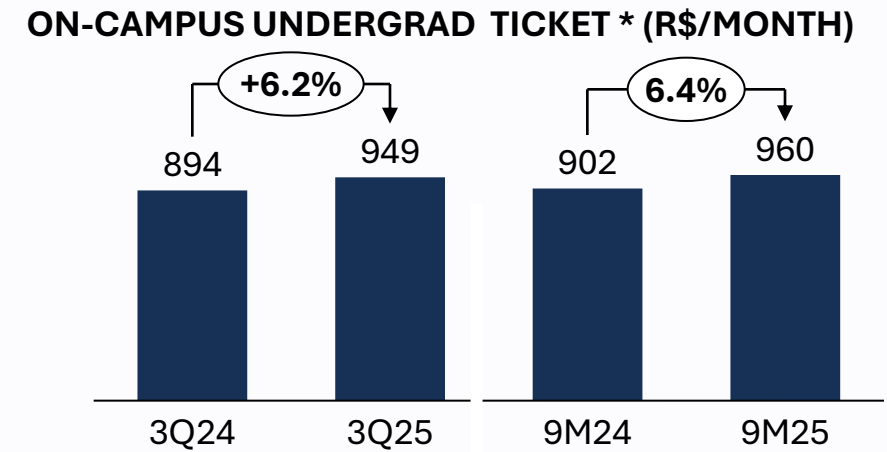
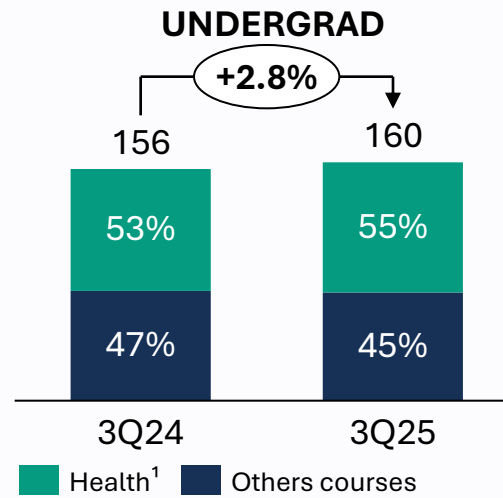
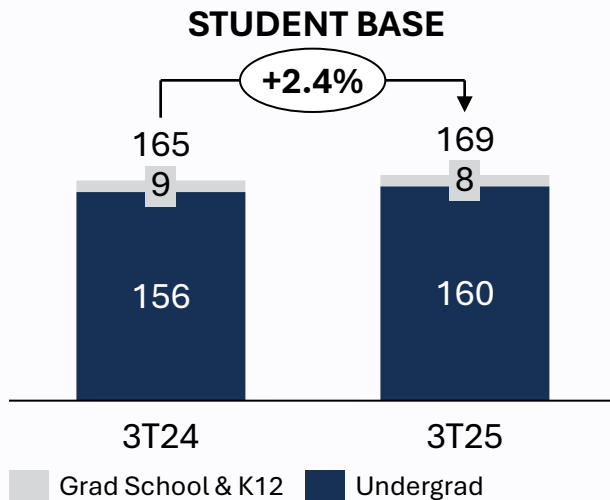


OPERATIONAL PERFORMANCE

3Q25

Consistent expansion of the on-campus student base, driven by improvement in the re-enrollment KPI

ON-CAMPUS



★ Consistent expansion of the student base, with record in re-enrollment (92% of the eligible student base)

★ Increase of a 1.0 p.p in our retention rate, which offset the drop in intake

★ Increased representation of students enrolled within on-campus

★ Increased participation of students from the health area, (especially in Medicine and Dentistry courses) and 1.0 p.p improvement in the re-enrollment rate contributed to an increase in the average ticket for the quarter and the nine-month accumulated period

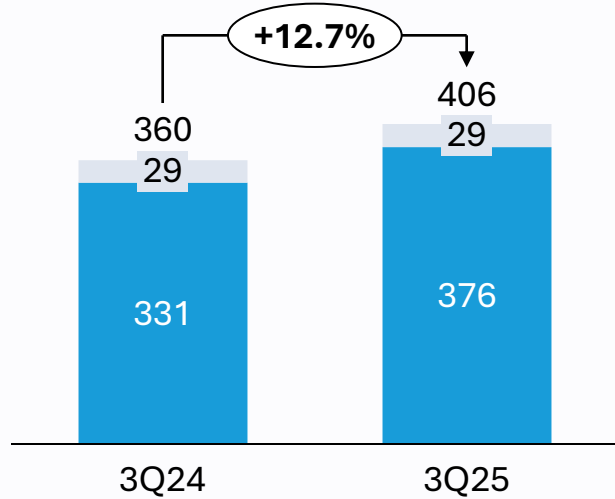
* Ticket = Net Rev./Final Student Base (freshmen + senior) - Managerial numbers, unaudited

¹ Health: Medicine, Psychology, Biomedicine, Biological Sciences, Physics Ed, Nursing, Pharmacy, Physiotherapy, Speech Therapy, Hospital Management, Veterinary Medicine, Nutrition, Dentistry, Optometry, Radiology and Occupational Therapy

Significant expansion in Digital's student base, resulting from increased intake and improved re-enrollment KPIs

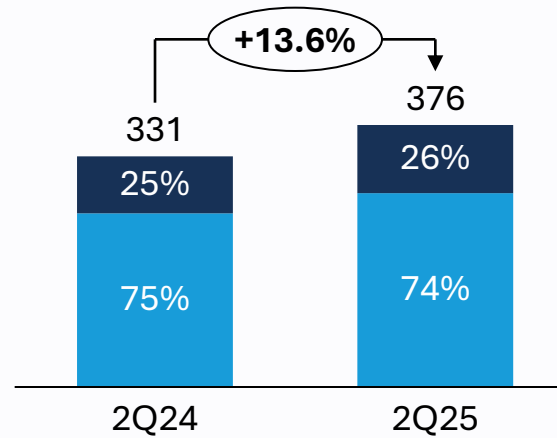
DIGITAL

STUDENT BASE



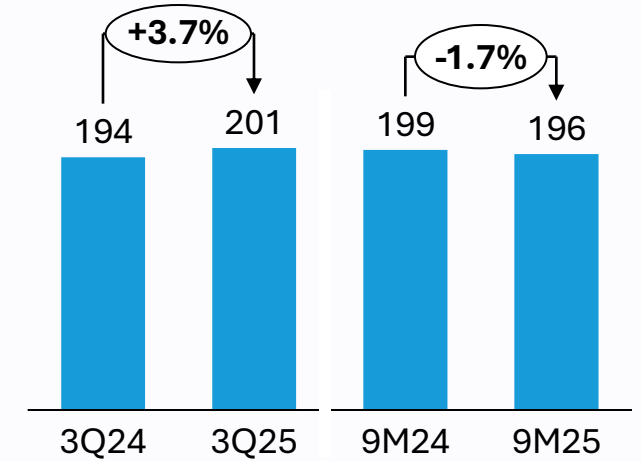
Grad School and K12 Undergrad

UNDERGRAD



Hybrid Digital

DIGITAL TICKET * (R\$/MONTH)



- ★ Important expansion of the student base
- ★ Improvement of 11% in intake and 1.2 p.p. in re-enrollment KPI (80% of the eligible student base)

★ Hybrid modality increased 1.3 p.p. of digital student's base share

★ The growth during this period is mainly related to the increased number of students enrolled in higher-value courses offered in hybrid and ilive formats.



Contact Investor Relations



dri@cruzeirosul.edu.br