



DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

PRESS RELEASE

VIDEOCONFERÊNCIA

26 de março de 2026, quinta-feira

14h (Brasília)

13h (Nova Iorque)

17h (Londres)



[Assistir ao webcast em Português](#)



[Watch the webcast in English](#)

2025

CSED

B3 LISTED NM



SÃO PAULO, 25 de março de 2026

A Cruzeiro do Sul Educacional ("Cruzeiro do Sul" ou "Companhia")(CSED3) anuncia, hoje, os seus resultados relativos ao quarto trimestre de 2025 (4T25). As demonstrações financeiras consolidadas foram preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e com as normas internacionais de contabilidade (IFRS) emitidas pelo International Accounting Standards Board (IASB).

4T25 DESTAQUES FINANCEIROS

	Receita Líquida	R\$ 749 MM +13,0% 4T25 vs. 4T24
	EBITDA ajustado	R\$ 148 MM -8,8% 4T25 vs. 4T24
	Margem EBITDA ajustada	19,8% -472bps 4T25 vs. 4T24
	Lucro Líquido ajustado	R\$ 21 MM +21,2% 4T25 vs. 4T24
	Dívida Líquida	0,9x* EBITDA ajustado (Ex IFRS-16)

2025 DESTAQUES FINANCEIROS

	Receita Líquida	R\$ 2,8 BI +10,4% 2025 vs. 2024
	EBITDA ajustado	R\$ 879 MM +14,7% 2025 vs. 2024
	Margem EBITDA ajustada	31,0% +116 bps 2025 vs. 2024
	Lucro Líquido ajustado	R\$ 284 MM +52,2% 2025 vs. 2024
	Fluxo de Caixa ao Acionista¹	R\$ 390 MM 60% do EBITDA ex IFRS

BASE DE ALUNOS

 **Graduação Presencial****+4,0%**
4T25 vs. 4T24 **Graduação Digital****+12,0%**
4T25 vs. 4T24 **Graduação Medicina****+10,4%**
4T25 vs. 4T24

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

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 identificar tais previsões, as quais, evidentemente, envolvem riscos e incertezas previstos ou não pela Companhia e, conseqüentemente, não são garantias de seus resultados futuros. 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 o ano de 2026, em diante, são estimativas ou metas. Adicionalmente, as informações financeiras e operacionais incluídas nesta apresentação estão 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 de natureza não financeira 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.



Contato Relações com Investidores
dri@cruzeirodosul.edu.br

CSED

BOLETIM DE PREÇOS

A Cruzeiro do Sul Educacional

é um dos maiores e mais relevantes grupos de educação no Brasil, com mais de 572 mil* alunos em seus 28¹ campi e, aproximadamente, 1.564 polos.



PRESENCIAL



165 mil*
ALUNOS



28¹
CAMPI



DIGITAL



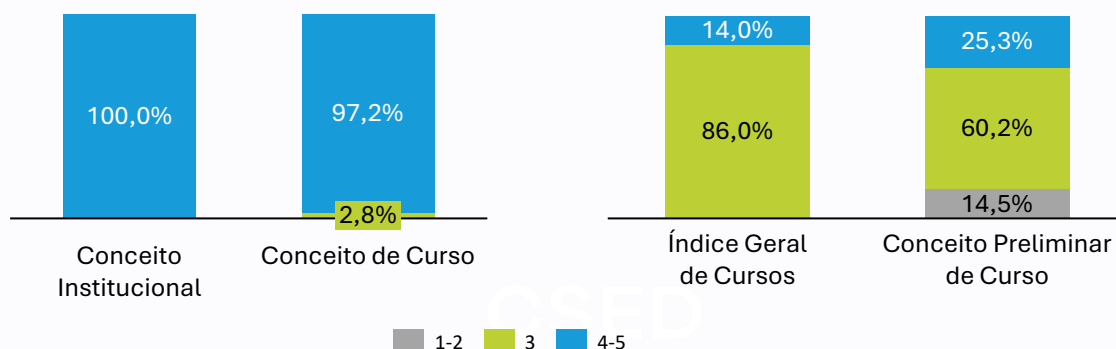
407 mil
ALUNOS



~1.564
POLOS



INDICADORES DE QUALIDADE ACADÊMICA



*Base de alunos inclui, aproximadamente, 3 mil alunos na educação básica em Dez/25.

¹ Número de campi conforme registrado na base do MEC.

 1.069 vagas de Medicina no 4T25.

No ano que celebramos 60 anos, alcançamos o maior Lucro Líquido contábil da história da Cruzeiro do Sul atingindo R\$ 297 milhões, 2x acima de 2024

Em 2025, a Cruzeiro do Sul Educacional completou 60 anos, consolidando uma trajetória de crescimento sólido, sustentável e disciplinado. Desde sua origem no bairro de São Miguel Paulista em São Paulo/SP, preservamos a essência dos fundadores enquanto evoluímos para nos tornar um dos maiores grupos educacionais do Brasil. A combinação de propósito e gestão responsável permitiu o alcance de R\$ 297 milhões de lucro líquido contábil em 2025, valor 106% superior ao de 2024. O EBITDA ajustado expandiu 15%, resultando em R\$ 879 milhões, com uma margem de 31,0%. A expansão de 1,2 p.p. na margem EBITDA ajustada é reflexo das iniciativas de eficiência operacional, somado à contribuição do avanço da Medicina e do Digital no portfólio, bem como da melhoria nas ações de crédito e cobrança implementadas ao longo dos últimos trimestres que impactaram positivamente a PECLD.

Fluxo de Caixa ao Acionista 47% superior ao de 2024, atingindo R\$ 390 milhões

No ano, alcançamos R\$ 390 milhões, representando um crescimento de 47% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse desempenho reflete uma conversão do EBITDA ex IFRS-16 de 60%, frente a 52% em 2024. O elevado fluxo de caixa demonstra o foco da administração na gestão do negócio, com ênfase na excelência operacional, resultando em aumento do EBITDA e em conversão de caixa. Sendo assim, reforçando nossa capacidade de gerar valor no longo prazo, mesmo frente a cenários adversos.

Evolução operacional consistente, com foco na retenção do aluno e otimização de portfólio

Com relação à evolução dos indicadores operacionais, encerramos o ano de 2025 com uma base de 572 mil alunos, representando um crescimento de 9%, quando comparada ao mesmo período do ano anterior. Esse avanço é resultado direto da execução consistente da nossa estratégia acadêmica e da vivência do nosso propósito de capacitar e inspirar o aluno para transformar o seu futuro e impactar a sociedade, que se traduz em maior engajamento e permanência dos nossos alunos. No presencial a base expandiu em 4% (a/a), alcançamos 92% no KPI de retenção – recorde para um semestre – e o ticket cresceu 6% vs. 2024. No ensino a distância, a base expandiu 11% (a/a), alcançamos 81% de retenção - o maior nível dos últimos 5 anos – e o ticket ficou estável vs. 2024.

Aumento de 50 vagas de Medicina na Universidade Positivo, alcançando um portfólio de 1.069 vagas (+5%) na Companhia

Em dezembro de 2025 recebemos a autorização para aumento no número de vagas anuais ofertadas para o curso de graduação de Medicina da Universidade Positivo, no município de Curitiba/PR. O número total anual de vagas para o referido curso passou de 169 para 219 (+30%). A Medicina da Universidade Positivo possui conceito de curso máximo no MEC (5) e alcançou nota máxima (5) na primeira edição do Enamed divulgado em janeiro de 2026, figurando como líder entre as instituições privadas com fins lucrativos.

Foco no Aluno e de quem cuida do aluno: Avanços na Jornada de Transformação Digital reforçando eficiência, escalabilidade e qualidade na experiência acadêmica

Encerramos 2025 com progressos relevantes na jornada de alunos e docentes. Evoluímos o APP Duda com novas funcionalidades, como a realização de chamada para turmas presenciais com validação por proximidade (Bluetooth) e a gestão integrada de notas, reduzindo etapas operacionais e ampliando a autonomia do estudante e do professor. Também avançamos em frentes de IA, incluindo a validação automatizada das horas complementares — 100 vezes mais rápida — e a digitalização da matrícula e do diploma, ambos com autenticação por IA, que reduziram o prazo de emissão de 18 dias para menos de um minuto, liberando nossas equipes para atividades de maior valor no atendimento humano. Outro marco foi a rematrícula automatizada, reconhecida no The Customer Summit Awards 2025 pela excelência na jornada do aluno. Esses avanços contribuíram para que a Cruzeiro alcançasse o primeiro lugar, entre as educacionais, no ranking das empresas mais inovadoras no uso de TI, segundo o IT Fórum, reforçando nosso compromisso em integrar tecnologia, eficiência e cuidado, sustentando a consistência dos resultados ao longo do ano.



DESEMPENHO OPERACIONAL

CSED
B3 LISTED NM

**PRESENCIAL**

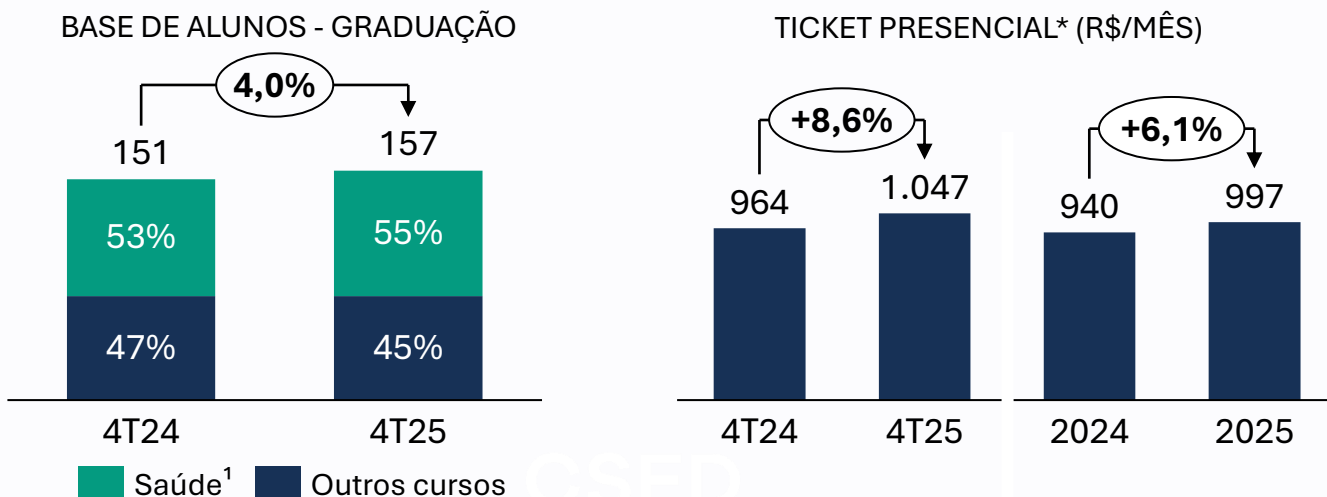
Expansão da base de alunos no presencial, impulsionada pelo recorde no KPI de rematrícula

No 4T25, registramos um crescimento de 3,9% na base de alunos do ensino presencial, alcançando um total de 165 mil alunos. Esse resultado é fruto do avanço de 1,2 p.p. no índice de retenção que compensou a queda na captação. O índice de rematrícula atingiu 92% da base apta, corroborando com o nosso propósito de capacitar e inspirar o aluno a transformar seu futuro e impactar a sociedade.

Presencial	2025.2	2024.2	A/A
Saldo inicial	175	165	5,6%
Captação	24	26	(7,1%)
Evasão	(25)	(25)	(1,1%)
Formaturas	(8)	(7)	22,9%
Pós-graduação e Colégio	(0)	(0)	13,8%
Saldo final	165	159	3,9%

Expansão no ticket no trimestre impulsionada pelo avanço da estratégia de maximização de valor e pelo efeito mix

O ticket médio do 4T25 apresentou expansão de 8,6% em relação ao mesmo período do ano anterior, impulsionado pela execução da estratégia de maximizar o valor de cada curso e pelo efeito mix, com a maior penetração de alunos da medicina e outros cursos da área da saúde. Estes mesmos efeito também contribuíram para expansão do ticket de 6,1% no ano de 2025.



*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



DIGITAL

Expansão importante na base de alunos do Digital, resultado do recorde no KPI de rematrícula e da forte captação de meio de ano

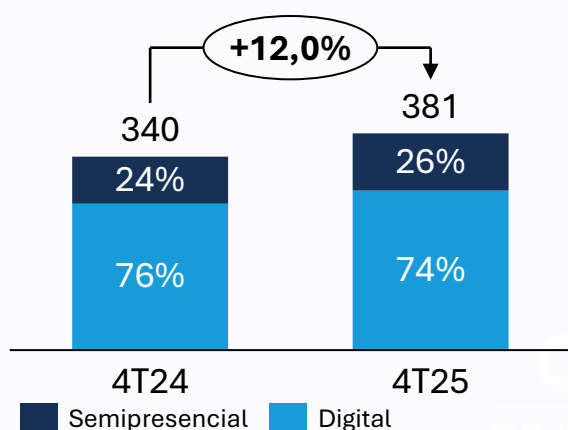
Finalizamos o ano de 2025 com uma base de 407 mil alunos, que representa um crescimento de 10,8%, em comparação ao mesmo período do ano anterior. Este resultado é reflexo do alcance de 81% da base apta rematriculada no período, o maior nível dos últimos 5 anos (+1,6 p.p. vs. o mesmo período do ano anterior), além da maior captação de meio de ano da história da Cruzeiro do Sul, em função da antecipação ao novo marco regulatório que entrou em vigor em Set/25.

Digital	2025.2	2024.2	A/A
Saldo inicial	411	349	17,8%
Captação	134	131	2,3%
Evasão	(109)	(93)	17,3%
Formaturas	(24)	(21)	15,3%
Pós-graduação e Colégio	(5)	1	-
Saldo final	407	367	10,8%

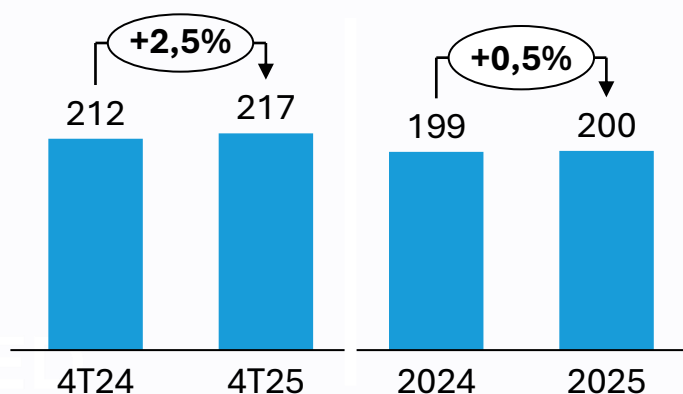
Avanço no ticket frente à mudança do mix de alunos em cursos de maior valor agregado

O ticket médio no trimestre apresentou expansão de 2,5% em relação ao mesmo período do ano anterior. Além da maior captação de meio de ano da história da Cruzeiro do Sul, em função da antecipação ao novo marco regulatório, que entrou em vigor em Set/25, o crescimento no período está relacionado à maior presença de alunos matriculados em cursos de maior valor agregado, ofertado no formato semipresencial. No 4T25, estes cursos representavam 26% da base do Digital, um crescimento de 2,1 p.p. em comparação ao 4T24. Em 2025, o ticket médio apresentou alta de 0,5%, quando comparado ao mesmo período do ano anterior.

BASE DE ALUNOS - GRADUAÇÃO



TICKET DIGITAL* (R\$/MÊS)



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



DESEMPENHO FINANCEIRO

CSED
B3 LISTED NM

RECEITA LÍQUIDA 4T25 & 2025

DADOS FINANCEIROS

Crescimento de receita líquida consistente em todos os segmentos, com destaque ao Digital no 4T25 e à Saúde em 2025

R\$ milhões	4T25	4T24	%	2025	2024	%
Presencial	512,6	454,8	12,7%	1.963,7	1.784,1	10,1%
Saúde ¹	361,3	322,1	12,2%	1.394,8	1.218,9	14,4%
Digital	259,9	228,0	14,0%	962,3	858,7	12,1%
Receita líquida de bolsas, cancelamentos e descontos	772,5	682,8	13,1%	2.926,0	2.642,8	10,7%
Outras receitas	2,2	3,6	(38,6%)	12,4	16,8	(25,9%)
Impostos	(25,7)	(23,7)	8,4%	(102,3)	(91,2)	12,2%
Receita Líquida	749,1	662,7	13,0%	2.836,2	2.568,4	10,4%



RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA: +13,0% | +10,4%

A Receita Líquida consolidada no quarto trimestre atingiu R\$ 749,1 milhões, sendo 13,0% superior ao 4T24, como reflexo do aumento da base de alunos consolidada (+8,7% vs. o 4T24). Em 2025, a receita líquida foi de R\$ 2,8 bilhões, valor 10,4% acima ao registrado em 2024.



RECEITA LÍQUIDA PRESENCIAL: +12,7% | +10,1%

A Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos do Presencial expandiu 12,7%, atingindo o montante de R\$ 512,6 milhões, como reflexo da evolução do ticket e da maior base de alunos (+8,6% e +3,9% vs. 4T24). Em 2025, o crescimento foi de 10,1% quando comparado ao mesmo período do ano anterior, alcançando R\$ 2,0 bilhões.



RECEITA LÍQUIDA SAÚDE: +12,2% | +14,4%

No Presencial, a receita proveniente dos cursos da área de saúde cresceram 12,2% no 4T25, impulsionada pelo aumento no ticket e do crescimento de 10% na base de alunos. Em 2025, a expansão foi de 14,4%, alcançando R\$ 1,4 bilhão. Os referidos cursos representam, aproximadamente, 71% da receita do Presencial.

71%
RECEITA
Presencial



RECEITA LÍQUIDA DIGITAL: +14,0% | +12,1%

A Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos do Digital expandiu 14,0% no 4T25, atingindo o montante de R\$ 259,9 milhões, como resultado da maior base de alunos (+10,8% vs. o 4T24) e do avanço no ticket médio (+2,5% vs. o 4T24). Em 2025, a expansão foi de 12,1% vs. 2024, alcançando R\$ 962,3 milhões.

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

LUCRO BRUTO 4T25 & 2025

DADOS FINANCEIROS

Expansão de 1,0 p.p. na Margem Bruta, impulsionada pelo crescimento da base nos cursos de Medicina e Digital no mix

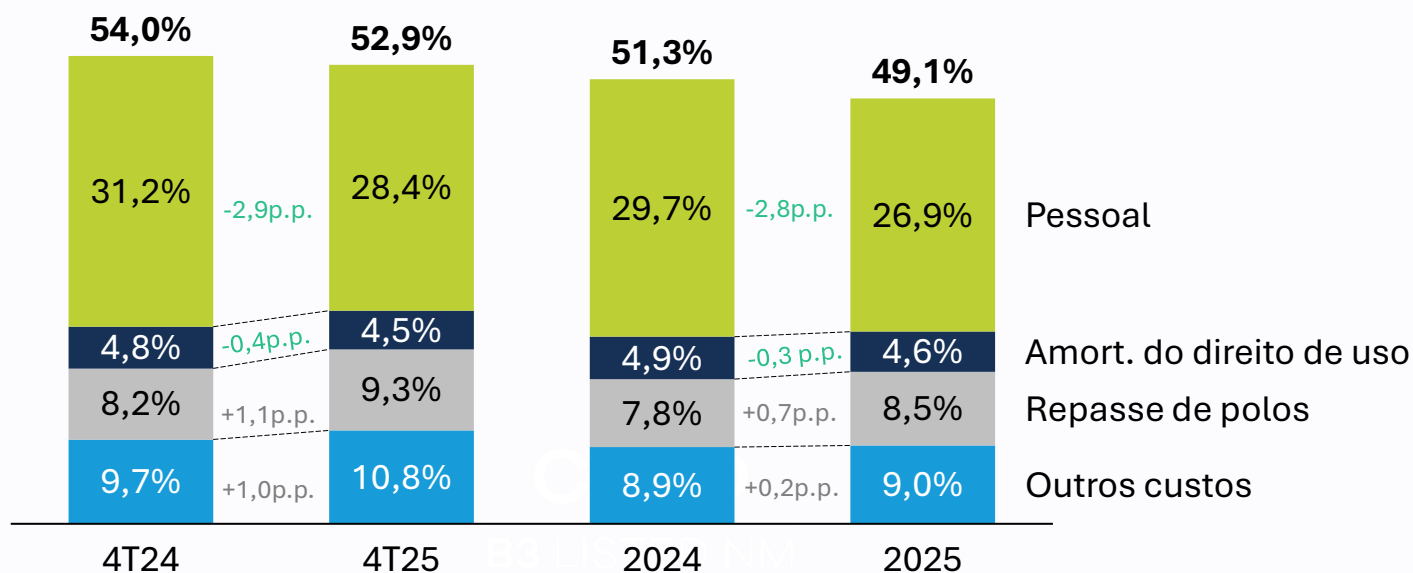
R\$ milhões	4T25	4T24	%	2025	2024	%
Pessoal	(212,5)	(207,0)	2,7%	(762,8)	(762,7)	0,0%
Amortização do direito de uso	(33,5)	(32,0)	4,6%	(131,7)	(126,0)	4,5%
Repasse de polos	(70,0)	(54,3)	28,9%	(241,0)	(200,9)	19,9%
Outros custos	(80,6)	(64,4)	25,2%	(256,0)	(227,6)	12,5%
Lucro Bruto	352,5	305,1	15,5%	1.444,7	1.251,1	15,5%
Margem Bruta	47,1%	46,0%	+102bps	50,9%	48,7%	+222bps

★ O Lucro Bruto do trimestre totalizou R\$ 352,5 milhões, representando um crescimento de 15,5% em relação ao mesmo período do ano anterior, com margem bruta de 47,1% — um aumento de 1,0 p.p. em comparação ao 4T24. Essa expansão de margem reflete principalmente o crescimento da base nos cursos de Medicina e Digital no mix, além das iniciativas de eficiência operacional, sem impactar a qualidade dos cursos ofertados.

★ Em 2025, o Lucro Bruto foi de R\$ 1,4 bilhão, valor 15,5% acima ao registrado em 2024, com uma margem de 50,9% (+2,2 p.p. vs. 2024).

Ganho de eficiência operacional de 1,0 p.p. no 4T25 e 2,2 p.p. em 2025

(% da ROL)



EBITDA AJUSTADO 4T25

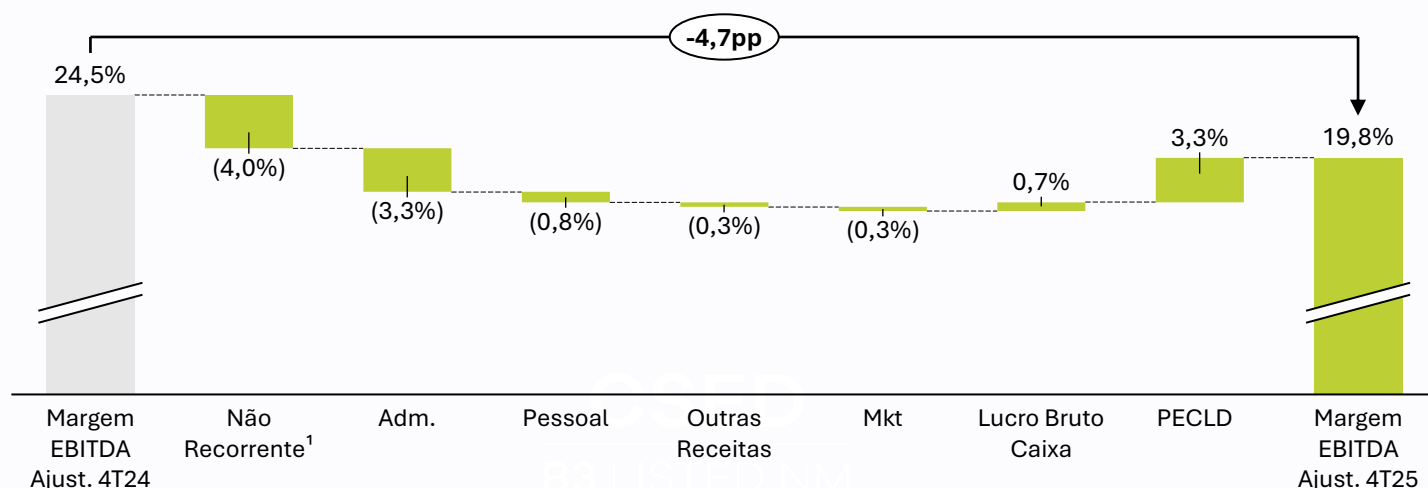
DADOS FINANCEIROS

EBITDA Ajustado do 4T25 impactado, pontualmente, por despesas com consultoria

R\$ milhões	4T25	4T24	%
Lucro Bruto	352,5	305,1	15,5%
Margem Bruta	47,1%	46,0%	+102bps
SG&A	(178,2)	(128,7)	38,5%
Pessoal	(68,4)	(55,3)	23,7%
% ROL	(9,1%)	(8,3%)	-79bps
Marketing	(51,4)	(43,4)	18,4%
% ROL	(6,9%)	(6,6%)	-31bps
Administrativas	(58,4)	(30,0)	94,8%
% ROL	(7,8%)	(4,5%)	-327bps
PECLD	(69,5)	(83,6)	(16,9%)
% ROL	(9,3%)	(12,6%)	+334bps
D&A	(35,8)	(32,7)	9,5%
Outras receitas líquidas	9,5	10,6	(10,8%)
EBIT	78,5	70,8	11,0%
D&A	69,2	64,7	7,1%
EBITDA	147,8	135,4	9,1%
Margem EBITDA	19,7%	20,4%	-71bps
Despesas não recorrentes ¹	0,3	26,9	(99,0%)
EBITDA ajustado	148,0	162,3	(8,8%)
Margem EBITDA ajust.	19,8%	24,5%	-472bps

O EBITDA Ajustado do quarto trimestre totalizou R\$ 148,0 milhões, com margem de 19,8% (-4,7 p.p. vs. 4T24), impactado principalmente pelo aumento pontual nas despesas com consultorias no período no montante de R\$ 13,2 milhões. Esse movimento decorre, em grande parte, da ativação de pagamentos de *success fee* relacionados à consultoria que vêm apoiando a evolução do nosso modelo de cobrança e à projetos específicos dedicados a estratégia realizados

ao longo do 4T25. Embora possam ocorrer desembolsos adicionais conforme o avanço das iniciativas, os benefícios dessas melhorias já se refletem de forma estrutural na PECLD da Companhia, que apresentou redução tanto em valores absolutos quanto como percentual da receita quando comparada ao 4T24. Assim como sinalizado no 3T25, o aumento nos investimentos em pessoas representa o fortalecimento dos times corporativos, em linha com o plano de crescimento sustentável da Companhia e com a criação de valor de longo prazo para os acionistas.



¹Não Recorrentes: Despesas com projetos/M&A/ Atualização da curva de provisão em 2024

EBITDA AJUSTADO 2025

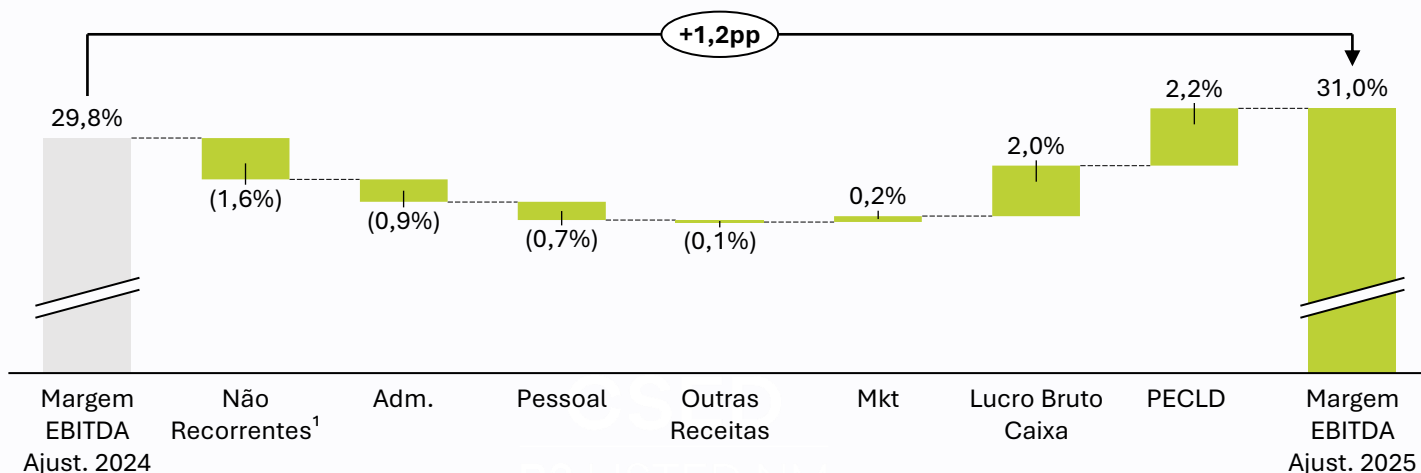
DADOS FINANCEIROS

Expansão 1,2 p.p. na margem EBITDA ajustada em 2025

R\$ milhões	2025	2024	%
Lucro Bruto	1.444,7	1.251,1	15,5%
Margem Bruta	50,9%	48,7%	+222bps
SG&A	(604,0)	(512,4)	17,9%
Pessoal	(224,4)	(185,2)	21,2%
% ROL	(7,9%)	(7,2%)	-70bps
Marketing	(194,8)	(182,3)	6,8%
% ROL	(6,9%)	(7,1%)	+23bps
Administrativas	(184,8)	(144,9)	27,6%
% ROL	(6,5%)	(5,6%)	-88bps
PECLD	(127,4)	(172,5)	(26,1%)
% ROL	(4,5%)	(6,7%)	+222bps
D&A	(134,8)	(128,1)	5,3%
Outras receitas líquidas	32,8	31,8	3,2%
EBIT	611,2	469,9	30,1%
D&A	266,6	254,1	4,9%
EBITDA	877,8	724,0	21,2%
Margem EBITDA	30,9%	28,2%	+276bps
Despesas não recorrentes ¹	1,2	42,2	(97,3%)
EBITDA ajustado	878,9	766,3	14,7%
Margem EBITDA ajust.	31,0%	29,8%	+116bps

O EBITDA Ajustado em 2025 totalizou R\$ 878,9 milhões, representando uma expansão de 14,7% em relação a 2024, com margem EBITDA Ajustada de 31,0%. A expansão em 1,2 p.p. na margem EBITDA ajustada do período é resultado do avanço em 2,0 p.p. na margem bruta caixa, da expansão em 2,2 p.p. da PECLD, reflexo da melhoria nas ações de crédito e cobrança implementadas ao longo dos últimos trimestres e da melhora de eficiência nos gastos com marketing no período.

As despesas administrativas apresentaram aumento de 27,6% em 2025, impactadas pelo aumento pontual nas despesas com consultorias ao longo do ano no montante de R\$ 15,4 milhões, em virtude da ativação de pagamentos de *success fee* que vêm apoiando a evolução do nosso modelo de cobrança e projetos específicos com foco em eficiência.



¹Não Recorrentes: Despesas com projetos/M&A/ Atualização da curva de provisão em 2024

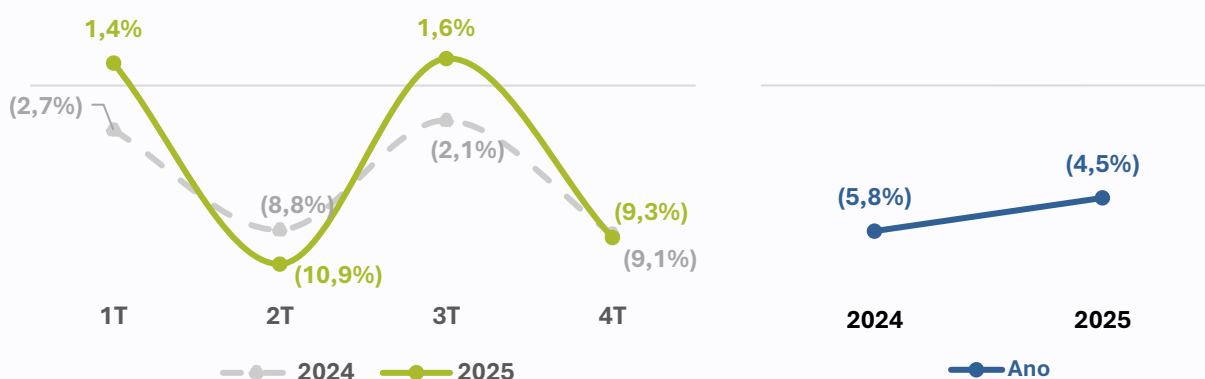
Atualização nas estimativas de inadimplência



No 4T25 completamos um ano da atualização da curva de provisão. Desde então, temos reportado trimestralmente o “de-para” da metodologia, assegurando comparabilidade e transparência. Como divulgado no 4T24, a revisão do modelo de provisão passou a considerar um horizonte de 24 meses (jan/23 – dez/24), refletindo de forma mais precisa o perfil da carteira no período pós-pandemia, marcado pela maior participação dos alunos do Digital (de 62% em 2020 para 69% em 2024). Nesse período, também reduzimos o prazo de baixa de títulos vencidos de 720 para 360 dias.

A seguir, apresentamos o comparativo entre a PECLD pré e pós-atualização, além de uma tabela pró-forma ilustrando o impacto da nova metodologia no EBITDA. Como resultado da atualização, ao longo de 2025 observamos diferenças temporais em relação aos valores reportados em 2024, com variações mais concentradas entre trimestres pares e ímpares.

Sazonalidade PECLD – 2024 Pré atualização vs. 2025 Pós atualização (%ROL)



R\$ milhões	4T24 - Pré Atual.	4T25 - Pré Atual.	Δ pré atualização	4T24 - Pós Atual.	4T25 - Pós Atual.	Δ pós atualização	Δ pré vs. pós atualização
Receita Líquida	662,7	749,1	13,0%	662,7	749,1	13,0%	13,0%
PECLD	(60,1)	(47,4)	-21,2%	(83,6)	(69,5)	-16,9%	15,6%
% ROL	(9,1%)	(6,3%)	+275bps	(12,6%)	(9,3%)	+334bps	-21bps
EBITDA	135,4	169,9	25,4%	135,4	147,8	9,1%	9,1%
Margem EBITDA	20,4%	22,7%	+224bps	20,4%	19,7%	-71bps	-71bps

R\$ milhões	2024 - Pré Atual.	2025 - Pré Atual.	Δ pré atualização	2024 - Pós Atual.	2025 - Pós Atual.	Δ pós atualização	Δ pré vs. pós atualização
Receita Líquida	2.568,4	2.836,2	10,4%	2.568,4	2.836,2	10,4%	10,4%
PECLD	(149,0)	(122,4)	-17,9%	(172,5)	(127,4)	-26,1%	-14,5%
% ROL	(5,8%)	(4,3%)	+149bps	(6,7%)	(4,5%)	+222bps	+131bps
EBITDA	724,0	882,8	21,9%	724,0	877,8	21,2%	21,2%
Margem EBITDA	28,2%	31,1%	+294bps	28,2%	30,9%	+276bps	+276bps

CUSTOS E DESPESAS (% ROL)

DADOS FINANCEIROS

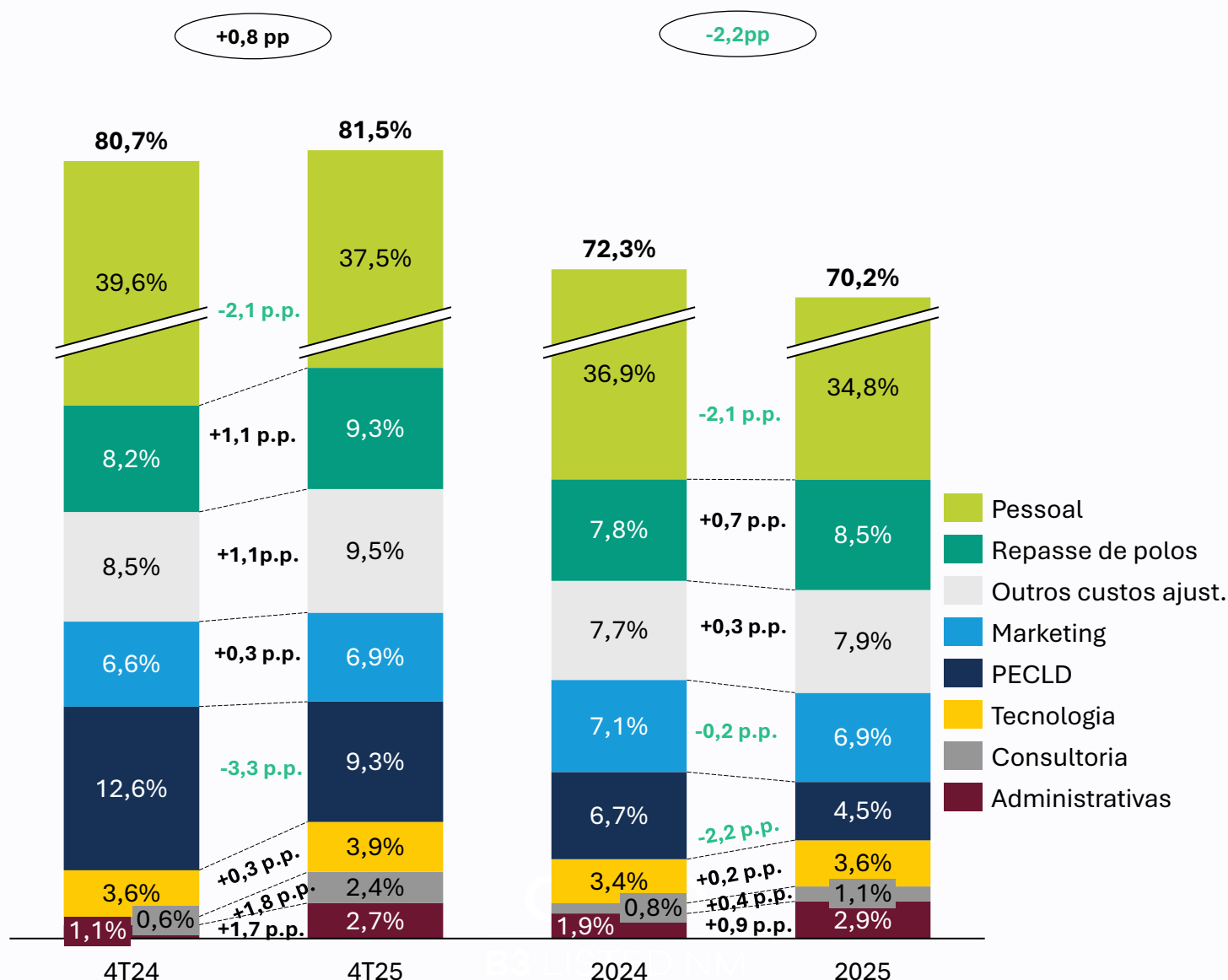


No 4T25, os custos e despesas (efeito caixa¹) totalizaram 81,5% da Receita Líquida da Companhia, 0,8 p.p. acima do 4T24, com destaque para os ganhos de eficiência nas linhas de Pessoal e de PECLD (-5,4 p.p. vs. o 4T24).



Em 2025, os custos e despesas totalizaram 70,2%, representando uma queda de 2,2 p.p. quando comparado ao mesmo período do ano anterior, com destaque às linhas de Pessoal, PECLD e Marketing.

Ganho de eficiência de 2,2 p.p. em 2025



¹Custos e Despesas excluídos os efeitos de depreciação e amortização

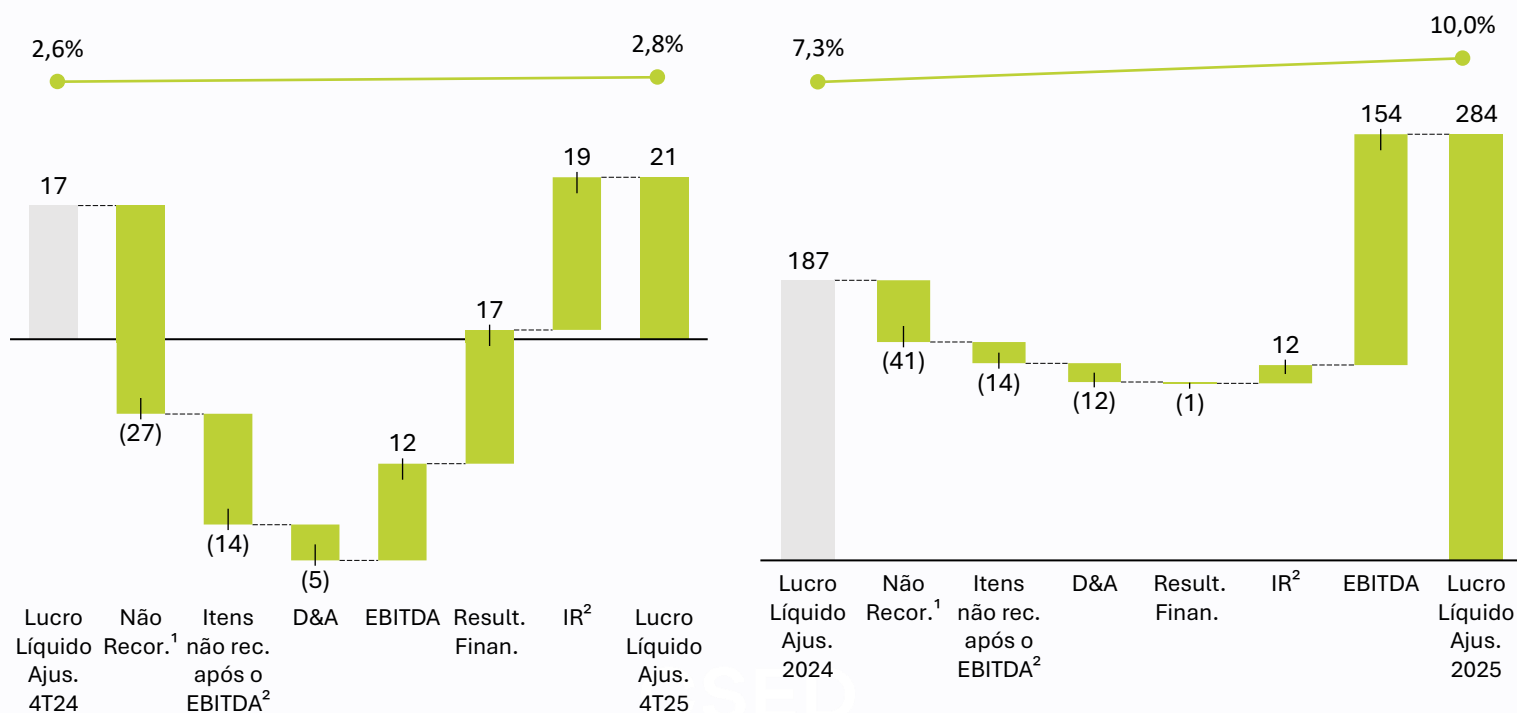
LUCRO LÍQUIDO 4T25 & 2025

DADOS FINANCEIROS

Expansão de 21,2% no Lucro Líquido ajustado no 4T25, atingindo R\$ 20,7 milhões

R\$ milhões	4T25	4T24	%	2025	2024	%
EBITDA	147,8	135,4	9,1%	877,8	724,0	21,2%
D&A	(69,2)	(64,7)	7,1%	(266,6)	(254,1)	4,9%
Resultado financeiro	(35,8)	(50,9)	(29,7%)	(209,0)	(200,4)	4,3%
Juros sobre passivo de arrendamento	(27,9)	(29,8)	(6,5%)	(115,2)	(122,8)	(6,1%)
IR	19,7	0,2	n.a.	9,8	(2,4)	n.a.
Lucro (Prejuízo) Líquido	34,5	(9,8)	n.a.	296,9	144,3	105,7%
Margem Líquida	4,6%	(1,5%)	n.a.	10,5%	5,6%	+485bps
Despesas não recorrentes ¹	0,3	26,9	(99,0%)	1,2	42,2	(97,3%)
Itens não recorrentes após o EBITDA ²	(14,1)	-	n.a.	(14,1)	-	n.a.
Lucro Líquido ajustado*	20,7	17,1	21,2%	283,9	186,5	52,2%
Margem Líquida ajustada	2,8%	2,6%	+19bps	10,0%	7,3%	+275bps

 O Lucro Líquido ajustado no quarto trimestre foi de R\$ 20,7 milhões, representando um aumento de 21,2% vs. o mesmo período do ano anterior. Em 2025, o Lucro Líquido ajustado foi de R\$ 283,9 milhões, o maior valor da história da Companhia e 52,2% acima do registrado em 2024, com margem de 10,0% (+2,7 p.p. vs. 2024), como resultado da expansão do EBITDA no período.



—●— Margem Líquida ajustada

*Lucro Líquido Ajustado: informação gerencial / ¹Não Recorrentes: Despesas com projetos/M&A

²Baixa do IR/CS diferido sobre reavaliação do imóvel Braz Cubas

CONTAS A RECEBER 4T25

DADOS FINANCEIROS

Prazo médio de recebimento de 34 dias

R\$ milhões	4T25	4T24	%	3T25	%
Contas a receber bruto	527,9	472,7	11,7%	474,3	11,3%
AVP	(22,2)	(18,3)	21,7%	(30,3)	(26,7%)
PECLD	(244,6)	(234,7)	4,2%	(225,9)	8,3%
Contas a receber líquido	261,1	219,7	18,8%	218,1	19,7%
Prazo médio recebimento UDM*	34	31	+3 dias	29	+5 dias

✧ O prazo médio de recebimento encerrou 2025 em 34 dias, ante 31 dias no mesmo período do ano anterior. A variação de 3 dias reflete, principalmente, o maior volume de acordos em andamento, resultante das iniciativas de regularização e cobrança conduzidas ao longo do ano.

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

INVESTIMENTOS* 4T25 & 2025

DADOS FINANCEIROS

Investimentos alinhados ao orçamento

R\$ milhões	4T25	4T24	%	2025	2024	%
Infraestrutura/ Tecnologia	(46,7)	(34,6)	35,0%	(118,7)	(141,3)	(16,0%)

✧ Os investimentos no 4T25 foram de, aproximadamente, R\$ 46,7 milhões, valor 35,0% acima ao 4T24. Em 2025 os investimentos totalizaram R\$ 118,7 milhões vs. R\$ 141,3 milhões no mesmo período do ano passado, principalmente focados em infraestrutura.

CSED

BOLSA DE VALORES

*Informação gerencial

FLUXO DE CAIXA 4T25 & 2025

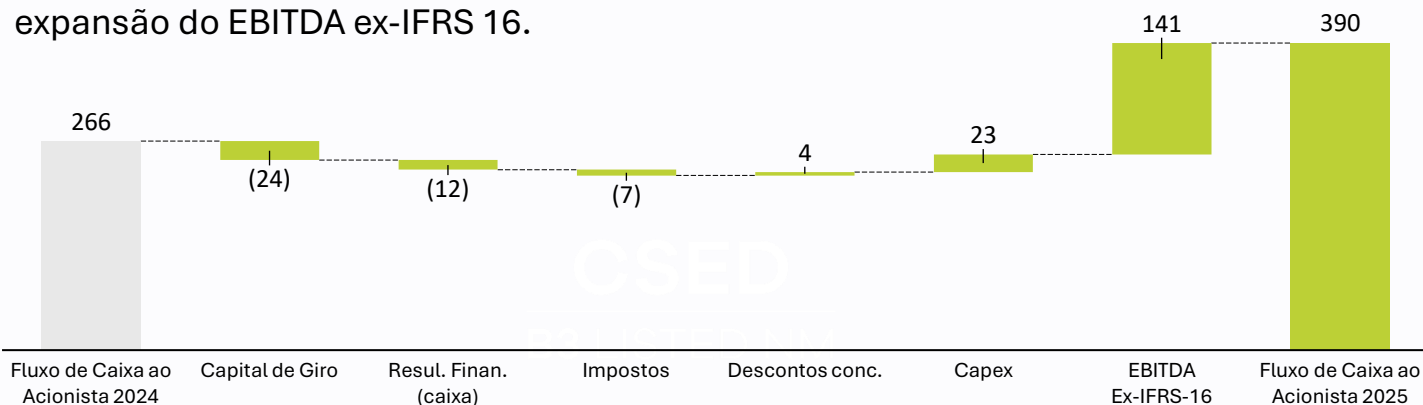
DADOS FINANCEIROS

Expansão de 46,8% no Fluxo de Caixa ao Acionista em 2025

R\$ milhões	4T25	4T24	%	2025	2024	%
Saldo de caixa no início do período	839,6	710,9	18,1%	555,3	522,9	6,2%
EBITDA	147,8	135,4	9,1%	877,8	724,0	21,2%
Aluguel	(55,1)	(54,1)	1,9%	(227,8)	(215,4)	5,7%
EBITDA Ex-IFRS-16	92,6	81,3	13,9%	650,0	508,6	27,8%
Capital de Giro	(36,0)	9,3	n.a.	16,4	40,6	(59,6%)
Impostos	(2,9)	(2,1)	36,3%	(12,0)	(4,5)	166,9%
Descontos concedidos	(9,4)	(14,0)	(32,9%)	(70,7)	(75,1)	(5,9%)
Fluxo de Caixa Operacional	44,3	74,5	(40,4%)	583,7	469,7	24,3%
FCO/EBITDA Ex IFRS-16	47,9%	91,6%	n.a.	89,8%	92,3%	-254bps
Capex	(46,7)	(34,6)	35,0%	(118,7)	(141,3)	(16,0%)
Fluxo de Caixa Livre	(2,4)	39,8	n.a.	465,0	328,4	41,6%
FCL/EBITDA Ex IFRS-16	(2,6%)	49,0%	n.a.	71,5%	64,6%	n.a.
Resultado financeiro (caixa)	(35,2)	(31,7)	11,0%	(74,9)	(62,6)	19,6%
Fluxo de Caixa ao Acionista	(37,6)	8,1	n.a.	390,1	265,7	46,8%
FCA/EBITDA Ex IFRS-16	(40,6%)	10,0%	n.a.	60,0%	52,2%	n.a.
Aplicações de Caixa	6,3	(163,7)	n.a.	(137,2)	(233,3)	(41,2%)
Captação de debêntures	547,7	-	n.a.	846,3	469,6	80,2%
Pagamento debêntures (principal)	(436,0)	(34,6)	1161,5%	(523,4)	(284,4)	84,0%
Custo de reperfilamento de debêntures	-	-	n.a.	(1,0)	-	n.a.
Pagamento aquisição ex-acionistas	-	(124,2)	n.a.	(261,5)	(179,3)	45,8%
Pagamento parcelamentos de impostos	(5,4)	(5,0)	8,5%	(20,7)	(21,3)	(3,0%)
Dividendos pagos	(100,0)	-	n.a.	(177,0)	(60,0)	195,0%
Aquisição Fapi	-	-	n.a.	-	(157,9)	n.a.
Geração de Caixa líquida	(31,3)	(155,6)	(79,9%)	252,9	32,4	680,2%
Saldo de caixa no final do período	808,2	555,3	45,5%	808,2	555,3	45,5%



O Fluxo de Caixa Livre no 4T25 foi negativo em R\$ 2,4 milhões vs. R\$ 39,8 milhões positivos no 4T24, impactado pelo consumo de capital de giro no período, reflexo do aumento do prazo médio de recebimento em 3 dias. Em 2025, o Fluxo de Caixa Livre totalizou R\$ 465,0 milhões, representando uma expansão de 41,6%. O Fluxo de Caixa ao Acionista no 4T25 foi negativo em R\$ 37,6 milhões vs. R\$ 8,1 milhões no 4T24. Em 2025, o Fluxo de Caixa ao Acionista alcançou o montante de R\$ 390,1 milhões, o que representa uma expansão de 46,8% vs. 2024, como reflexo, principalmente, da expansão do EBITDA ex-IFRS 16.



DÍVIDA (CAIXA LÍQUIDO)

DADOS FINANCEIROS

Redução da alavancagem para 0,9x no 4T25

R\$ milhões	4T25 (a)	4T24 (b)	(a)/(b)	3T25(c)	(a)/(c)
Caixa	(808,2)	(555,3)	45,5%	(839,6)	(3,7%)
Dívida financeira	1.364,5	1.023,4	33,3%	1.264,1	7,9%
Dívida aquisições	49,1	306,0	(84,0%)	47,7	2,9%
Dívida (Caixa) Financeira Líquida	605,4	774,0	(21,8%)	472,2	28,2%
Dívida liq./EBITDA ajustado UDM (Ex IFRS-16)	0,9x	1,4x	(33,8%)	0,7x	31,2%
Passivos de arrendamento	1.150,6	1.226,6	(6,2%)	1.191,5	(3,4%)
Dívida (Caixa) Líquida pós arrend.	1.756,0	2.000,7	(12,2%)	1.663,8	5,5%



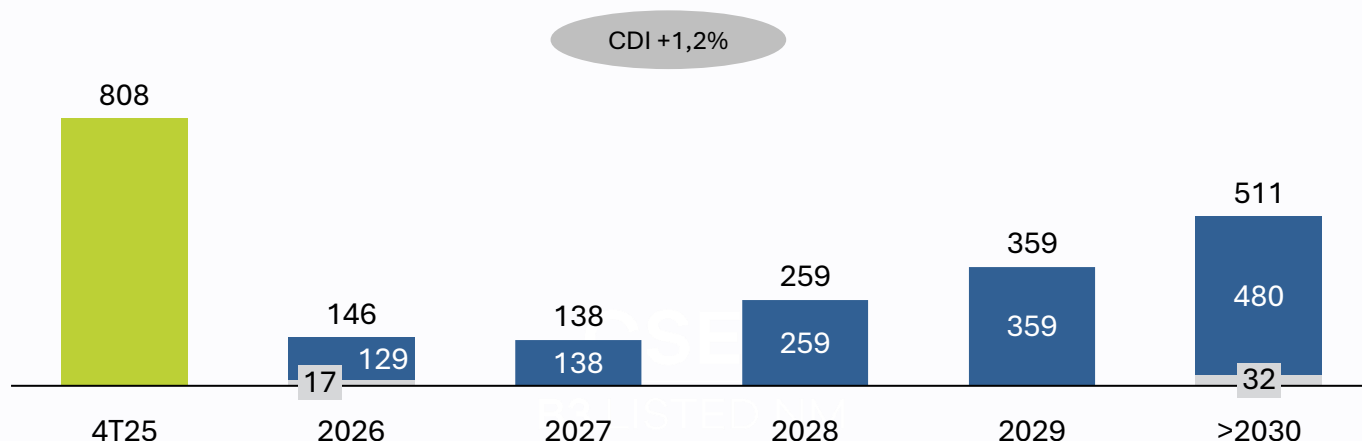
A Companhia encerrou o 4T25 com uma Dívida Líquida (excluindo-se o passivo de arrendamento) no valor de R\$ 605,4 milhões, em comparação a R\$ 774,0 milhões no ano anterior, representando uma queda de 21,8%. A geração de caixa do período foi o principal fator nesta redução, apesar do pagamento de R\$177 milhões em dividendos.



A fim de ilustrar o perfil do endividamento da Companhia, apresentamos, abaixo, o cronograma de amortização segregado por tipo de dívida, destacando que o nível atual de caixa permite honrar com a totalidade das dívidas até o final de 2028 e grande parte de 2029.

Caixa e Cronograma de Amortização de Dívida

Caixa Debêntures Obrigações por Aquisições Custo Médio



*Dívida Financeira Líquida/EBITDA UDM ex IFRS-16

APÊNDICE

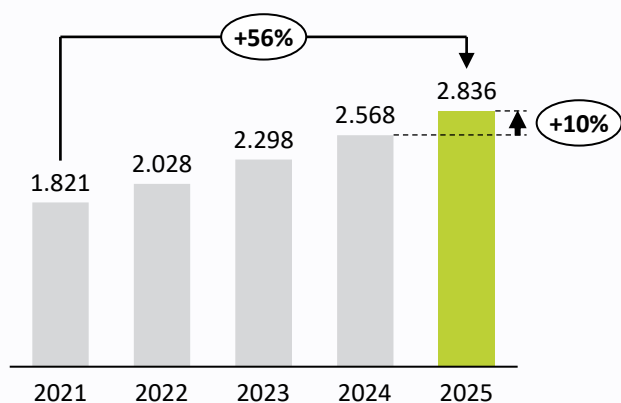
CSED
B3 LISTED NM



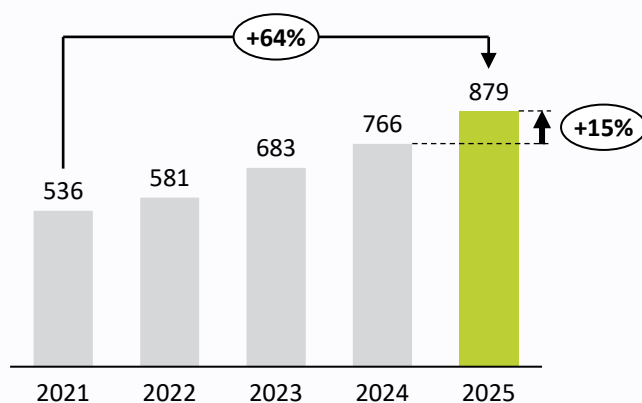
RESULTADOS PÓS IPO

APÊNDICE

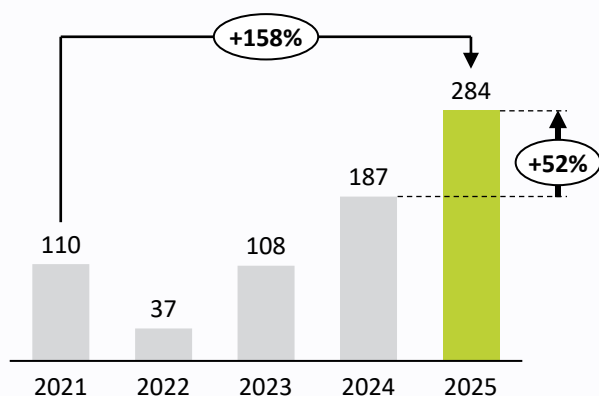
Receita Líquida (R\$ mm)



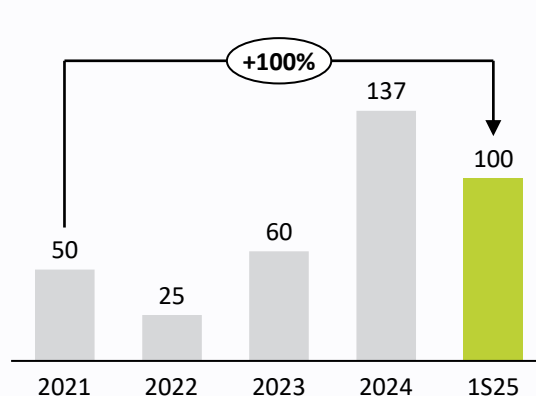
EBITDA Ajustado (R\$ mm)



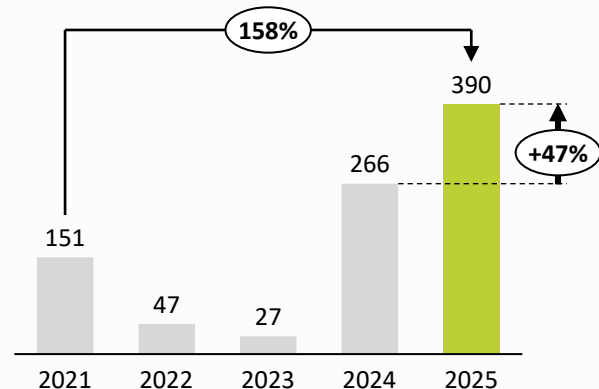
Lucro Líquido Ajustado (R\$ mm)



Dividendos (R\$ mm)

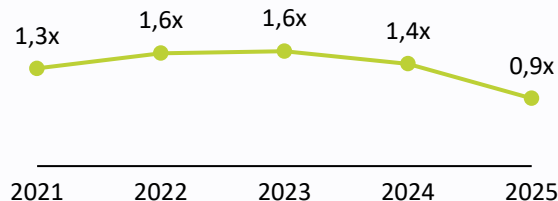


Fluxo de Caixa ao Acionista (R\$ mm)



Alavancagem Financeira

— Dívida Líq. / EBITDA Ajustado UDM (EX IFRS 16)



CSED
B3 LISTED

BASE ALUNOS

APÊNDICE



BASE DE ALUNOS - MOVIMENTAÇÃO T/T

Final do Período	Total	Presencial	Digital
Saldo inicial	585	175	411
Captação	158	24	134
Evasão	(133)	(25)	(109)
Formaturas	(32)	(8)	(24)
Pós-graduação	(6)	(0)	(5)
Saldo final	572	165	407



BASE DE ALUNOS – POR TIPO DE MATRÍCULA

Alunos (mil)	4T25	4T24	A/A
Graduação Presencial	152	146	3,7%
Medicina	5	5	10,4%
Pós e Colégio	8	8	2,2%
Presencial	165	159	3,9%
Graduação Digital	381	340	12,0%
Semipresencial	101	83	21,8%
Pós e Colégio	26	27	(5,1%)
Digital	407	367	10,8%
Total	572	526	8,7%



NÚMERO DE VAGAS MEDICINA

Instituição	Cidade	Conceito de Curso	Vagas Anuais
UNICID	São Paulo (SP)	5	276
UNIVERSIDADE POSITIVO	Curitiba (PR)	5	219
FAPI	Pinhais (PR)	4	154
UNIPÊ	João Pessoa (PB)	5	140
UNIFRAN	Franca (SP)	5	100
CEUNSP	Itu (SP)	5	60
FSG	Caxias do Sul (RS)	5	60
CESUCA	Cachoeirinha (RS)	5	60
Total			1069

POLOS E CAMPI

APÊNDICE



INFRAESTRUTURA

Final do período	4T25	4T24	Δ	%
Polos	1.564	1.672	(108)	(6,5%)
Campi	28	28	-	0,0%

EBITDA IFRS16, EBITDA PRÉ-IFRS16 E NÃO RECORRENTES

APÊNDICE



EBITDA AJUSTADO

R\$ milhões	4T25	4T24	%	2025	2024	%
EBITDA ajustado IFRS 16	148,0	162,3	(8,8%)	878,9	766,3	14,7%
Aluguel	(55,1)	(54,1)	1,9%	(227,8)	(215,4)	5,7%
EBITDA ajustado pré-IFRS 16	92,9	108,2	-14,1%	651,2	550,8	18,2%
Margem EBITDA Aj. pré- IFRS 16	16,3%	16,6%	-29bps	21,4%	20,5%	+96bps



NÃO RECORRENTES

R\$ milhões	4T25	4T24	%	2025	2024	%
Projetos, M&A, Planejamento Estratégico e Reestruturação	0,3	3,4	(92,1%)	1,2	18,7	(93,8%)
Atualização da curva de provisão (<i>one-off</i>)	-	23,5	-	-	23,5	-
Total não recorrentes	0,3	26,9	(99,0%)	1,2	42,2	(97,3%)
Baixa do IR/CS diferido sobre reavaliação do imóvel Braz Cubas	(14,1)	-	-	(14,1)	-	-

CSED
B3 LISTED CM

DRE

APÊNDICE

R\$ milhões	4T25	4T24	%	2025	2024	%
Presencial	512,6	454,8	12,7%	1.963,7	1.784,1	10,1%
Saúde	361,3	322,1	12,2%	1.394,8	1.218,9	14,4%
Digital	259,9	228,0	14,0%	962,3	858,7	12,1%
Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos	772,5	682,8	13,1%	2.926,0	2.642,8	10,7%
Outras receitas	2,2	3,6	(38,6%)	12,4	16,8	(25,9%)
Impostos	(25,7)	(23,7)	8,4%	(102,3)	(91,2)	12,2%
Receita Líquida	749,1	662,7	13,0%	2.836,2	2.568,4	10,4%
Pessoal	(212,5)	(207,0)	2,7%	(762,8)	(762,7)	0,0%
Amortização do direito de uso	(33,5)	(32,0)	4,6%	(131,7)	(126,0)	4,5%
Repasse de polos	(70,0)	(54,3)	28,9%	(241,0)	(200,9)	19,9%
Outros custos	(80,6)	(64,4)	25,2%	(256,0)	(227,6)	12,5%
Custo	(396,6)	(357,7)	10,9%	(1.391,5)	(1.317,2)	5,6%
Lucro Bruto	352,5	305,1	15,5%	1.444,7	1.251,1	15,5%
Margem Bruta	47,1%	46,0%	+102bps	50,9%	48,7%	+222bps
SG&A	(178,2)	(128,7)	38,5%	(604,0)	(512,4)	17,9%
Pessoal	(68,4)	(55,3)	23,7%	(224,4)	(185,2)	21,2%
Marketing	(51,4)	(43,4)	18,4%	(194,8)	(182,3)	6,8%
Administrativas	(58,4)	(30,0)	94,8%	(184,8)	(144,9)	27,6%
D&A	(35,8)	(32,7)	9,5%	(134,8)	(128,1)	5,3%
PECLD	(69,5)	(83,6)	(16,9%)	(127,4)	(172,5)	(26,1%)
Outras receitas, líquidas	9,5	10,6	(10,8%)	32,8	31,8	3,2%
EBIT	78,5	70,8	11,0%	611,2	469,9	30,1%
D&A	69,2	64,7	7,1%	266,6	254,1	4,9%
EBITDA	147,8	135,4	9,1%	877,8	724,0	21,2%
Margem EBITDA	19,7%	20,4%	-71bps	30,9%	28,2%	+276bps
Não recorrentes - Despesas	0,3	26,9	(99,0%)	1,2	42,2	(97,3%)
EBITDA Ajustado	148,0	162,3	(8,8%)	878,9	766,3	14,7%
Margem EBITDA Aj.	19,8%	24,5%	-472bps	31,0%	29,8%	+116bps
Resultado financeiro	(63,7)	(80,8)	(21,1%)	(324,2)	(323,2)	0,3%
Receita financeira	34,5	20,0	72,7%	114,0	75,9	50,2%
Despesa financeira	(98,2)	(100,7)	(2,5%)	(438,2)	(399,1)	9,8%
LAIR	14,9	(10,0)	-	287,0	146,7	95,6%
IR	19,7	0,2	-	9,8	(2,4)	(507,9%)
Lucro Líquido	34,5	(9,8)	-	296,9	144,3	105,7%
Margem líquida	4,6%	(1,5%)	-	10,5%	5,6%	+485bps
Despesas não recorrentes	0,3	26,9	(99,0%)	1,2	42,2	(97,3%)
Itens não recorrentes após o EBITDA	(14,1)	-	-	(14,1)	-	-
Lucro Líquido ajustado	20,7	17,1	21,2%	283,9	186,5	52,2%
Margem Líquida ajust.	2,8%	2,6%	+19bps	10,0%	7,3%	+275bps

BALANÇO PATRIMONIAL

APÊNDICE

R\$ mil	Dez.25	Dez.24
Ativo Total	4.730.611	4.569.487
Ativo Circulante	1.075.996	847.519
Caixa e Equivalentes de Caixa	808.247	555.331
Contas a receber de clientes	204.074	191.012
Tributos a recuperar	19.396	12.594
Outros Ativos	44.279	88.582
Ativo Não Circulante	3.654.615	3.721.968
Ativo Realizável a Longo Prazo	239.601	195.395
Contas a receber de clientes	56.998	28.692
Depósitos judiciais	19.375	24.933
Outros Ativos	40.785	27.425
Tributos a recuperar	2.192	-
Tributos diferidos	120.251	114.345
Investimentos	44	146
Imobilizado, líquido	581.125	585.068
Direito de Uso	907.740	1.002.601
Intangível, líquido	1.926.105	1.938.758
R\$ mil	Dez.25	Dez.24
Passivo Total	3.139.956	3.098.698
Passivo Circulante	705.437	912.162
Debêntures	129.437	172.311
Fornecedores	120.150	80.765
Obrigações com partes relacionadas	3.905	3.421
Obrigações trabalhistas	141.263	121.815
Obrigações tributárias	72.781	63.221
Adiantamentos de clientes	63.215	72.805
Passivo de arrendamento	149.215	128.610
Obrigações por aquisição de participações societárias	17.192	260.887
Receita diferida	722	722
Outras contas a pagar	7.557	7.605
Passivo Não Circulante	2.434.519	2.186.536
Debêntures	1.235.078	851.097
Obrigações trabalhistas	6.049	3.159
Obrigações tributárias	91.082	105.625
Tributos diferidos	-	14.897
Provisão para demandas judiciais	59.742	56.291
Passivo de arrendamento	1.001.390	1.098.008
Obrigações por aquisição de participações societárias	31.891	45.078
Receita diferida	7.341	8.063
Outras contas a pagar	1.946	4.318
Patrimônio Líquido	1.590.655	1.470.789
Capital Social Realizado	1.203.576	1.203.576
Reservas de Capital	102.993	102.993
Reservas de Lucros	284.086	87.220
Dividendos adicionais propostos	-	77.000
Total do Passivo e do Patrimônio Líquido	4.730.611	4.569.487

CSED
B3 LISTED

FLUXO DE CAIXA

APÊNDICE

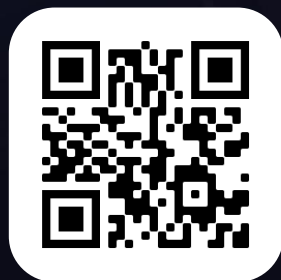
R\$ mil	4T25	4T24
Lucro (Prejuízo) antes do imposto de renda e contribuição social	14.861	(9.989)
Depreciação e amortização	35.358	32.324
Amortização do direito de uso	33.868	32.328
Amortização do custo de captação	1.822	362
Juros incorridos sobre aquisição de controladas	1.369	9.256
Juros de debêntures	50.066	31.926
Juros sobre passivo de arrendamento	27.896	29.838
Ajuste a valor presente de ativos e passivos	(8.109)	1.799
Provisão para demanda judicial	(3.288)	(6.974)
Provisão para perdas estimadas com créditos de liquidação duvidosa	69.482	83.596
Baixa de imobilizado e intangível	1.147	5.062
Receita diferida sobre venda de imóvel	(181)	(181)
Baixa por descontinuidade de arrendamento	(1.663)	(6.011)
Baixa de acervo	102	-
Ajuste para reconciliar o lucro antes do imposto de renda e contribuição social com o fluxo de caixa	222.730	203.336
Decréscimo (acrécimo) em ativos	-	-
Contas a receber	(104.329)	(64.373)
Depósitos judiciais	1.466	(1.714)
Tributos a recuperar	320	(7.186)
Outros créditos	27.782	35.113
(Decréscimo) acréscimo em passivos	-	-
Fornecedores	26.778	4.017
Obrigações trabalhistas	(44.321)	(42.793)
Obrigações tributárias	9.429	12.198
Obrigações com partes relacionadas	-	271
Adiantamentos de clientes	(13.391)	2.055
Outras contas a pagar	(1.527)	278
	124.937	141.202
Imposto de renda e contribuição social pagos	(2.918)	(2.141)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	122.019	139.061
Fluxo de caixa das atividades de investimento	-	-
Pagamento obrigações por aquisições de participações societárias	-	(124.164)
Aquisição Grupo Veritas, líquido de caixa adquirido	-	375
Aquisição de imobilizado	(32.892)	(21.258)
Aquisição de intangível	(13.851)	(13.370)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de investimento	(46.743)	(158.417)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento	-	-
Dividendos pagos	(100.000)	-
Captação de debêntures	547.704	-
Pagamento de debêntures	(499.181)	(82.172)
Pagamento de arrendamento	(55.128)	(54.080)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	(106.605)	(136.252)
Aumento (decrécimo) líquido de caixa e equivalentes de caixa	(31.329)	(155.608)
Caixa e equivalentes de caixa		
No início do exercício	839.576	710.939
No fim do exercício	808.247	555.331
Aumento (decrécimo) no caixa e equivalentes de caixa	(31.329)	183.597

CSED

BOULEVARD

Glossário

- **A/A:** Sigla para referir ao comparativo de “ano contra ano”;
- **AVP:** Ajuste a Valor Presente;
- **BU Digital:** Unidade de Negócio Digital;
- **Bps:** Refere-se a Ponto(s) Base (*Basis Point*);
- **BU Presencial:** Unidade de Negócio Presencial;
- **BU Saúde:** Unidade de Negócio de Saúde;
- **CAPEX:** Refere-se a “*Capital Expenditure*” que significa investimento feito na operação;
- **CC:** Conceito de Curso;
- **CNPq:** Sigla para “Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico”;
- **CI:** Conceito Institucional
- **CPC:** Conceito Preliminar de Curso
- **CSED:** Cruzeiro do Sul Educacional
- **D&A:** Depreciação e Amortização;
- **Digital:** Refere-se ao Ensino Digital;
- **EBITDA (LAJIDA):** Lucro antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*);
- **EBIT (LAJIR):** Lucro Antes de Juros e Impostos (*Earnings Before Interest and Taxes*);
- **Enade:** Exame Nacional de Desempenho dos alunos
- **IA:** Inteligência Artificial
- **IDD:** Indicador de Diferença entre os Desempenhos Observado e Esperado
- **IES:** Sigla para Instituição de Ensino Superior
- **IFRS:** Normas Internacionais de Relatório Financeiro (*International Financial Reporting Standards*);
- **IGC:** Índice Geral de Cursos
- **IR:** Imposto de Renda;
- **K:** Sigla para “Mil”;
- **KPI:** Sigla para Indicador Chave de Desempenho (*Key Performance Indicator*);
- **Lifelong learning:** Educação Continuada;
- **M&A:** Sigla para Fusões e Aquisições (*Mergers and Acquisitions*)
- **MEC:** Sigla para Ministério da Educação;
- **MM:** Sigla para “Milhões”;
- **p.p.:** Refere-se a Ponto(s) Percentual(is);
- **PECLD:** Perdas Estimadas em Créditos de Liquidação Duvidosa;
- **PMR:** Prazo Médio de Recebimento;
- **Presencial:** Refere-se ao Ensino Presencial;
- **ROL:** Receita Operacional Líquida;
- **SG&A:** Despesas Gerais e Administrativas (*Sales, General and Administrative Expenses*);
- **UDM:** Últimos Doze Meses;
- **Vs.:** Sigla para “Versus”;
- **x:** Sigla para referir-se a “vezes”;
- **2024:** Refere-se aos 12 meses acumulados de 2024;
- **2025:** Refere-se aos 12 meses acumulados de 2025;
- **4T24:** Refere-se ao quarto trimestre de 2024;
- **4T25:** Refere-se ao quarto trimestre de 2025;
- **~:** Sigla para “Aproximadamente”;



Contato Relações com Investidores
dri@cruzeirodosul.edu.br

CSED
B3 LISTED NM





EARNINGS RELEASE

PRESS RELEASE

VIDEOCONFERENCE

March 26th 2026, Thursday

02:00 PM (Brasília)

01:00 PM (New York)

05:00 PM (London)



[Watch the webcast in Portuguese](#)



[Watch the webcast in English](#)

2025

CSED

B3 LISTED NM



SÃO PAULO, March 25th of 2026

Cruzeiro do Sul Educacional ("Cruzeiro do Sul" or "Company") (CSED3) announces today its results for the fourth quarter of 2025 (4Q25). The consolidated financial statements were prepared in accordance with accounting practices adopted in Brazil and with international accounting standards (IFRS) issued by the International Accounting Standards Board (IASB).

4Q25 FINANCIAL HIGHLIGHTS

	Net Revenue	R\$ 749 MM +13.0% 4Q25 vs. 4Q24
	Adjusted EBITDA	R\$ 148 MM -8.8% 4Q25 vs. 4Q24
	Adjusted EBTIDA Margin	19.8% -472 bps 4Q25 vs. 4Q24
	Adjusted Net Profit	R\$ 21 MM +21.2% 4Q25 vs. 4Q24
	Net Debt	0.9x* Adjusted EBITDA (Ex IFRS-16)

2025 FINANCIAL HIGHLIGHTS

	Net Revenue	R\$ 2.8 BI +10.4% 2025 vs. 2024
	Adjusted EBITDA	R\$ 879 MM +14.7% 2025 vs. 2024
	Adjusted EBTIDA Margin	31.0% +116 bps 2025 vs. 2024
	Adjusted Net Profit	R\$ 284 MM +52.2% 2025 vs. 2024
	Free Cash Flow to Equity¹	R\$ 390 MM 60% of EBITDA ex IFRS

STUDENT BASE

 **On-campus Undergrad**

+4.0%
4Q25 vs. 4Q24

 **Digital Undergrad**

+12.0%
4Q25 vs. 4Q24

 **Medical Undergrad**

+10.4%
4Q25 vs. 4Q24

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

DISCLAIMER

This presentation may contain forward-looking statements such forward-looking statements merely reflect the expectations of the Company's management regarding future economic conditions, the Company's industry, performance and financial results, among others. The terms “anticipates”, “believes”, “expects”, “forecasts”, “intends”, “plans”, “projects”, “aims”, “should”, as well as other similar terms, are intended to identify such forecasts, which evidently involve risks and uncertainties foreseen or not by the Company and, consequently, are not guarantees of its future results. Therefore, the future results of the Company’s operations may differ from current expectations, and the reader should not rely exclusively on the information contained herein. The Company is not obliged to update the presentations and forecasts in light of new information or future developments. The amounts reported for the year 2026, onwards, are estimates or targets. Additionally, the financial and operating information included in this presentation is subject to rounding and, as a consequence, the total amounts presented in the graphs may differ from the direct numerical aggregation of the amounts that precede them. The non-financial information contained in this document, as well as other operating information, were not audited by the independent auditors. No investment decision should be based on the validity, accuracy, or completeness of the information or opinions contained in this presentation.



Contact Investor Relations
dri@cruzeirodosul.edu.br

CS&D

GOVERNANÇA CORPORATIVA

Cruzeiro do Sul Educacional

Is one of the largest quality-focused education group in Brazil, with more than 572k* students in 28¹ campuses and 1,564 hubs.



ON-CAMPUS



165k*
STUDENTS



28¹
CAMPUSES



DIGITAL



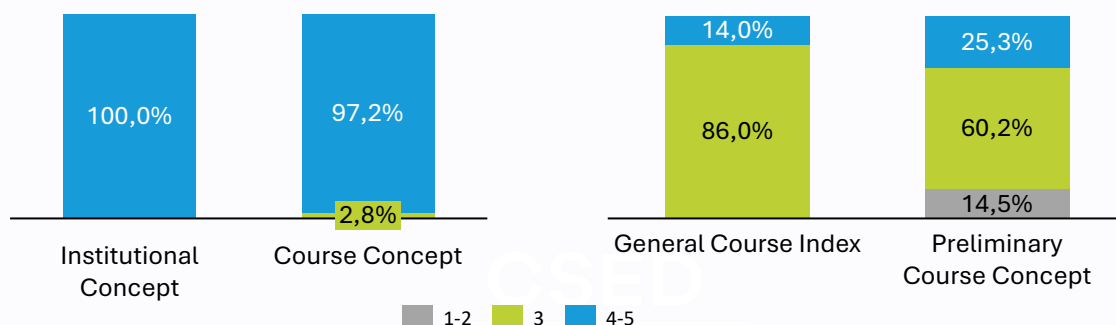
407k
STUDENTS



~1,564
HUBS



ACADEMIC QUALITY INDICATORS



*Includes, approximately, 3 thousand students on primary education on Dec/25.

¹ Number of campuses as recorded in the MEC's basis.

 1,069 Medical school seats in 4Q25.

MESSAGE FROM MANAGEMENT



In the year we celebrate our 60th anniversary, we achieved the highest Net Profit in Cruzeiro do Sul's history, reaching R\$ 297 million, 2x higher than in 2024.

In 2025, Cruzeiro do Sul Educacional celebrated its 60th anniversary, consolidating a trajectory of solid, sustainable, and disciplined growth. Since its origin in São Miguel Paulista neighborhood in São Paulo/SP, we have preserved the essence of our founders while evolving to become one of the largest educational groups in Brazil. The combination of purpose and responsible management allowed us to achieve R\$ 297 million in net profit in 2025, a value 106% higher than in 2024. Adjusted EBITDA expanded 15%, resulting in R\$ 879 million, with a margin of 31.0%. The 1.2 p.p. expansion in adjusted EBITDA margin reflects operational efficiency initiatives, together with the contribution from the growth of the Medicine and Digital segments in the portfolio, as well as improvements in credit and collection actions implemented over the last few quarters, which have positively impacted the PDA.

Cash Flow to Equity 47% higher than in 2024, reaching R\$ 390 million

For the year, we reached R\$ 390 million, representing 47% a growth compared to the same period of the previous year. This performance reflects an EBITDA conversion ex IFRS-16 of 60%, compared to 52% in 2024. The high cash flow demonstrates management's focus on business management, with an emphasis on operational excellence, resulting in increased EBITDA and cash conversion. Therefore, reinforcing our ability to generate long-term value, even in adverse scenarios.

Consistent operational evolution, focusing on student retention and portfolio optimization

Regarding the evolution of operational indicators, we ended 2025 with a base of 572k students, representing 9% a growth compared to the same period of the previous year. This progress is a direct result of the consistent execution of our academic strategy and the experience of our purpose to empower and inspire students to transform their future and impact society, which translates into greater engagement and retention of our students. In on-campus, the base expanded by 4% (y/y) and re-enrollment KPI achieved 92% – a record for a semester – and the average ticket grew by 6% vs. 2024. In Digital, the base expanded by 11% (y/y) and the retention rate achieved 81% – the highest level in the last 5 years – and the average ticket remained stable vs. 2024.

Increase of 50 Medicine Seats at Universidade Positivo, reaching a portfolio of 1,069 seats (+5%) at the Company

In December 2025, we received authorization to increase the number of annual seats offered for the Medicine undergrad course at Universidade Positivo, in the city of Curitiba/PR. The total annual number of seats for the course increased from 169 to 219 (+30%). Universidade Positivo's Medicine program has the highest course concept from MEC (5) and achieved the maximum score (5) in the first edition of Enamed, released in January 2026, ranking as a leader among private for-profit institutions.

Focus on the Student and those who care for the student: Advances in the Digital Transformation Journey reinforcing efficiency, scalability, and quality in the academic experience

We ended 2025 with significant progress in the journey of students and teachers. We evolved the Duda App with new features, such as taking attendance for on-campus classes with proximity validation (Bluetooth) and integrated grade management, reducing operational steps and increasing the autonomy of students and teachers. We also advanced in AI areas, including the automated validation of supplementary hours — 100 times faster — and the digitization of enrollment and diplomas, both with AI authentication, which reduced the issuance time from 18 days to less than a minute, freeing up our teams for higher-value activities. Another milestone was automated re-enrollment, recognized at The Customer Summit Awards 2025 for excellence in the student journey. These advancements contributed to Cruzeiro achieving first place among educational institutions in the ranking of the most innovative companies in the use of IT, according to the IT Forum, reinforcing our commitment to integrating technology, efficiency, and care, sustaining the consistency of results throughout the year.



OPERATIONAL PERFORMANCE

CSED
B3 LISTED NM

 ON-CAMPUS

Expansion of the on-campus student base, driven by the record in the re-enrollments KPI

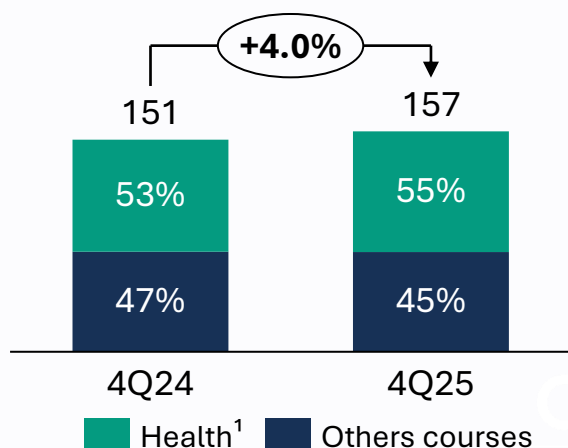
In the 4Q25, we recorded a 3.9% growth in the on-campus student base, reaching a total of 165k students. This result is driven by an increase of a 1.2 p.p in retention rate, which offset the drop in intake. The re-enrollment rate reached 92% of the eligible student base, supporting our purpose of empowering and inspiring students to transform their future and impact society.

On-campus	2025.2	2024.2	Y/Y
BoP	175	165	5,6%
Intake	24	26	(7,1%)
Dropout	(25)	(25)	(1,1%)
Graduation	(8)	(7)	22,9%
Grad school and K12	(0)	(0)	13,8%
EoP	165	159	3,9%

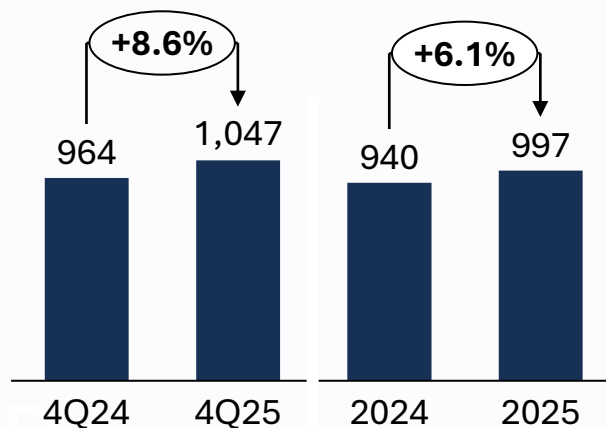
Increase in ticket in the quarter driven by the advancement of the value maximization strategy and the mix effect

The average ticket for 4Q25 showed an expansion of 8.6% compared to the same period of the previous year, driven by the execution of the strategy to maximize the value of each course and by the mix effect, with the greater penetration of students from medicine and other health courses. These same effects also contributed to the 6.1% increase in ticket in 2025.

UNDERGRAD – STUDENT BASE



ON-CAMPUS TICKET* (R\$/MONTH)



*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, Veterinary Medicine, Nutrition, Dentistry, Optometry, Radiology and Occupational Therapy



DIGITAL

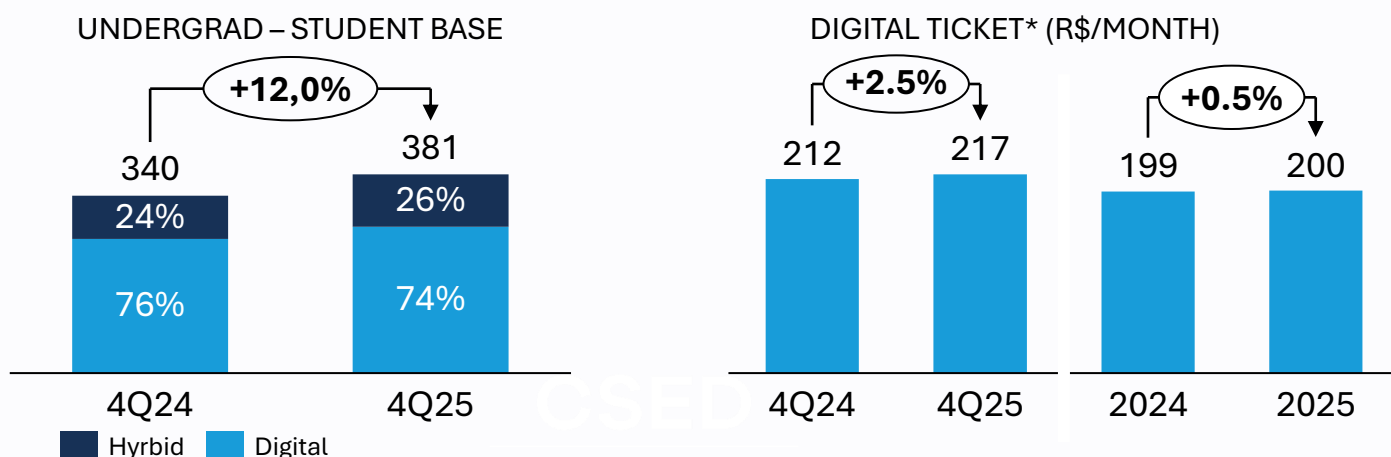
Relevant expansion in Digital's student base, resulting of record in the re-enrollment KPI and the strong mid-year intake

We ended 2025 with a base of 407k students, representing a growth of 10.8% compared to the same period of the previous year. This result reflects the achievement of 81% of the eligible base re-enrolled during the period, the highest level in the last 5 years (+1.6 p.p. vs. the same period of the previous year), in addition to the largest mid-year intake in Cruzeiro do Sul's history, due to anticipation of the new regulatory framework that came into effect in September 2025.

DIGITAL	2025.2	2024.2	Y/Y
BoP	411	349	17,8%
Intake	134	131	2,3%
Dropout	(109)	(93)	17,3%
Graduation	(24)	(21)	15,3%
Grad school and K12	(5)	1	-
EoP	407	367	10,8%

Increase in ticket price due to the changing student mix in higher value-added courses

The average ticket price in the quarter showed an expansion of 2.5% compared to the same period of the previous year. In addition to the highest mid-year intake in Cruzeiro do Sul's history, due to anticipation of the new regulatory framework that came into effect in September 2025, the growth during this period is related to the greater number of students enrolled in higher-value-added courses offered in hybrid. In 4Q25, these courses represented 26% of the Digital student base, a growth of 2.1 p.p. compared to 4Q24. In the 2025, the average ticket increased by 0.5% when compared to the same period of the previous year.



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



FINANCIAL PERFORMANCE

CSED
B3 LISTED NM

NET REVENUE 4Q25 & 2025

FINANCIAL DATA

Consistent net revenue growth across all segments, with emphasis on Digital in 4Q25 and Health in the 2025

R\$ million	4Q25	4Q24	%	2025	2024	%
On-campus	512,6	454,8	12,7%	1.963,7	1.784,1	10,1%
Health courses ¹	361,3	322,1	12,2%	1.394,8	1.218,9	14,4%
Digital	259,9	228,0	14,0%	962,3	858,7	12,1%
Revenue net of scholarships, cancellations and discounts	772,5	682,8	13,1%	2.926,0	2.642,8	10,7%
Other revenues	2,2	3,6	(38,6%)	12,4	16,8	(25,9%)
Taxes	(25,7)	(23,7)	8,4%	(102,3)	(91,2)	12,2%
Net Revenue	749,1	662,7	13,0%	2.836,2	2.568,4	10,4%



CONSOLIDATED NET REVENUE: +13.0% | +10.4%

Consolidated net revenue in the fourth quarter reached R\$ 749.1 million, 13.0% higher than in 4Q24, reflecting the increase in the consolidated student base (+8.7% vs. 4Q24). In 2025, net revenue was R\$ 2.8 billion, 10.4% higher than that recorded in 2024.



ON-CAMPUS NET REVENUE: +12.7% | +10.1%

Net revenue from scholarships, cancellations and discounts in on-campus expanded 12.7%, reaching R\$ 512.6 million, reflecting the higher average ticket and larger student base (+8.6% and +3.9% vs. 4Q24). In 2025, growth was 10.1% when compared to the same period of the previous year, reaching R\$ 2.0 billion.



HEALTH NET REVENUE: +12.2% | +14.4%

In the on-campus, the net revenue of healthcare courses grew 12.2% in 4Q25, driven by Medicine revenue, driven by increased ticket and 10% growth in the student base. In the 2025, the expansion was 14.4%, reaching R\$ 1.4 billion. These courses represent approximately 71% of on-campus revenue.

71%
ON-CAMPUS
REVENUE



DIGITAL NET REVENUE: +14.0% | +12.1%

Net revenue from digital scholarships, cancellations and discounts expanded 14.0% in the 4Q25, reaching R\$ 259.9 million, as a result of the larger student base (+10.8% vs. 4Q24) and higher average ticket (+2.5% vs. 4Q24). In 2025, the expansion was 12.1% vs. 2024, reaching R\$ 962.3 million.

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

GROSS PROFIT 4Q25 & 2025

FINANCIAL DATA

Expansion of 1.0 p.p. in Gross Margin driven by growth of the student base in Medicine and Digital courses in the mix

R\$ million	4Q25	4Q24	%	2025	2024	%
Labor	(212,5)	(207,0)	2,7%	(762,8)	(762,7)	0,0%
Right of use amortization	(33,5)	(32,0)	4,6%	(131,7)	(126,0)	4,5%
Revenue share - DL hubs	(70,0)	(54,3)	28,9%	(241,0)	(200,9)	19,9%
Other costs	(80,6)	(64,4)	25,2%	(256,0)	(227,6)	12,5%
Gross Profit	352,5	305,1	15,5%	1.444,7	1.251,1	15,5%
Gross Margin	47,1%	46,0%	+102bps	50,9%	48,7%	+222bps

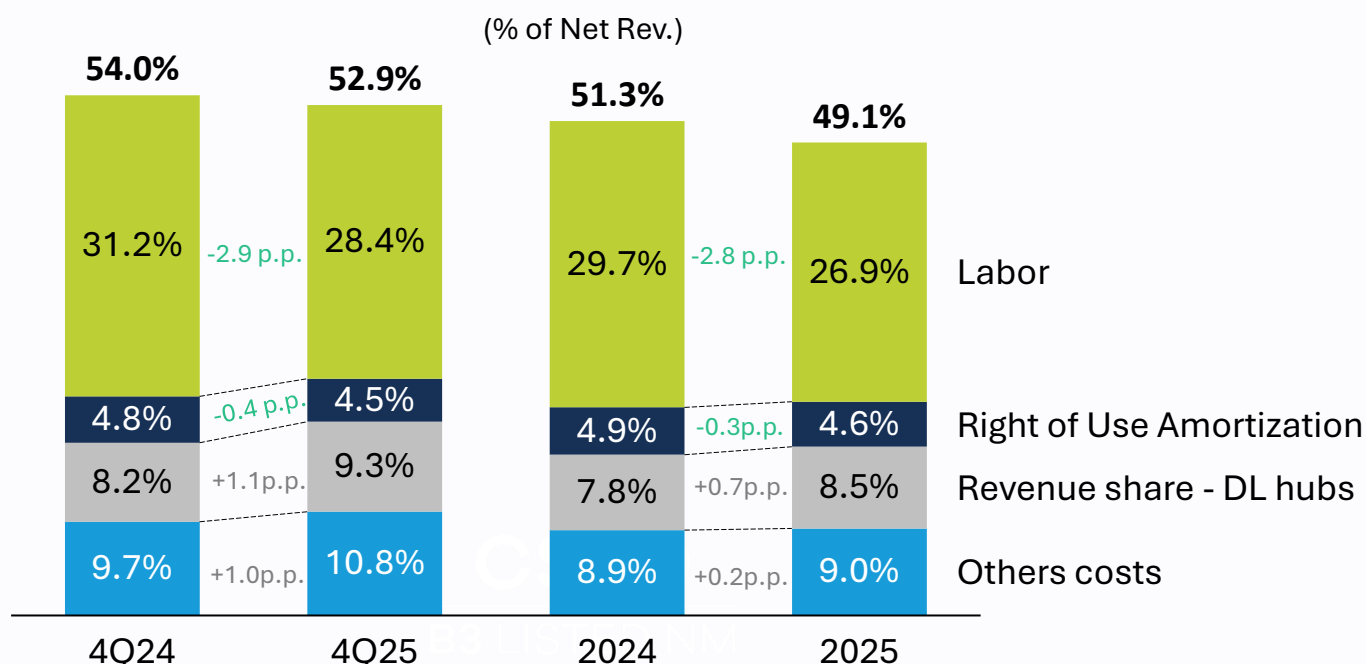


Gross Profit for the quarter totaled R\$ 352.5 million, representing a 15.5% increase compared to the same period last year, with a gross margin of 47.1% — an increase of 1.0 p.p. compared to 4Q24. This margin expansion primarily reflects the growth of the student base in Medicine and Digital courses within the mix, in addition to operational efficiency initiatives, without impacting the quality of the courses offered.



In 2025, Gross Profit was R\$ 1.4 billion, a figure 15.5% higher than that recorded in 2024, with a margin of 50.9% (+2.2 p.p. vs. 2024).

Gain in operational efficiency of 1.0 p.p. in 4Q25 and 2.2 p.p. in 2025



ADJUSTED EBITDA 4Q25

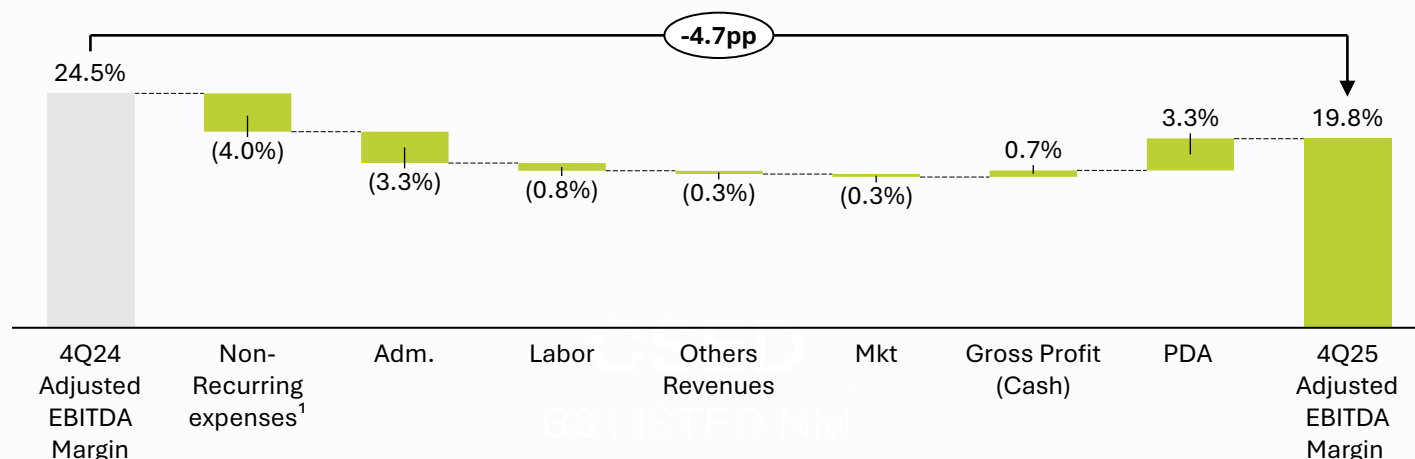
FINANCIAL DATA

Adjusted EBITDA for 4Q25 impacted, on a one-off basis, by consulting expenses

R\$ million	4Q25	4Q24	%
Gross Profit	352,5	305,1	15,5%
Gross Margin	47,1%	46,0%	+102bps
SG&A	(178,2)	(128,7)	38,5%
Labor	(68,4)	(55,3)	23,7%
Labor/Revenue	(9,1%)	(8,3%)	-79bps
Marketing	(51,4)	(43,4)	18,4%
Marketing/Revenue	(6,9%)	(6,6%)	-31bps
Administratives	(58,4)	(30,0)	94,8%
Administratives/Revenue	(7,8%)	(4,5%)	-327bps
PDA	(69,5)	(83,6)	(16,9%)
PDA/Revenue	(9,3%)	(12,6%)	+334bps
D&A	(35,8)	(32,7)	9,5%
Other revenues	9,5	10,6	(10,8%)
EBIT	78,5	70,8	11,0%
D&A	69,2	64,7	7,1%
EBITDA	147,8	135,4	9,1%
EBITDA Margin	19,7%	20,4%	-71bps
Non recurring ¹	0,3	26,9	(99,0%)
Adjusted EBITDA	148,0	162,3	(8,8%)
Adj. EBITDA Margin	19,8%	24,5%	-472bps

Adjusted EBITDA for the fourth quarter totaled R\$ 148.0 million, with a margin of 19.8% (-4.7 p.p. vs. 4Q24), an impact mainly explained by the one-off increase in consulting expenses during the period in the amount of R\$ 13.2 million. This movement largely stems from the activation of success fee payments related to consulting, which have been supporting the evolution of our collection model and specific projects

dedicated to strategy carried out throughout 4Q25. Although additional disbursements may occur as the initiatives progress, the benefits of these improvements are already structurally reflected in the Company's PDA, which showed a reduction both in absolute values and as a percentage of revenue when compared to 4Q24. As indicated in 3Q25, the increase in investments in people represents the strengthening of corporate teams, in line with the Company's sustainable growth plan and the creation of long-term value for shareholders.



¹Non-recurring: Project/M&A expenses/ Update of delinquency curve in 2024

ADJUSTED EBITDA 2025

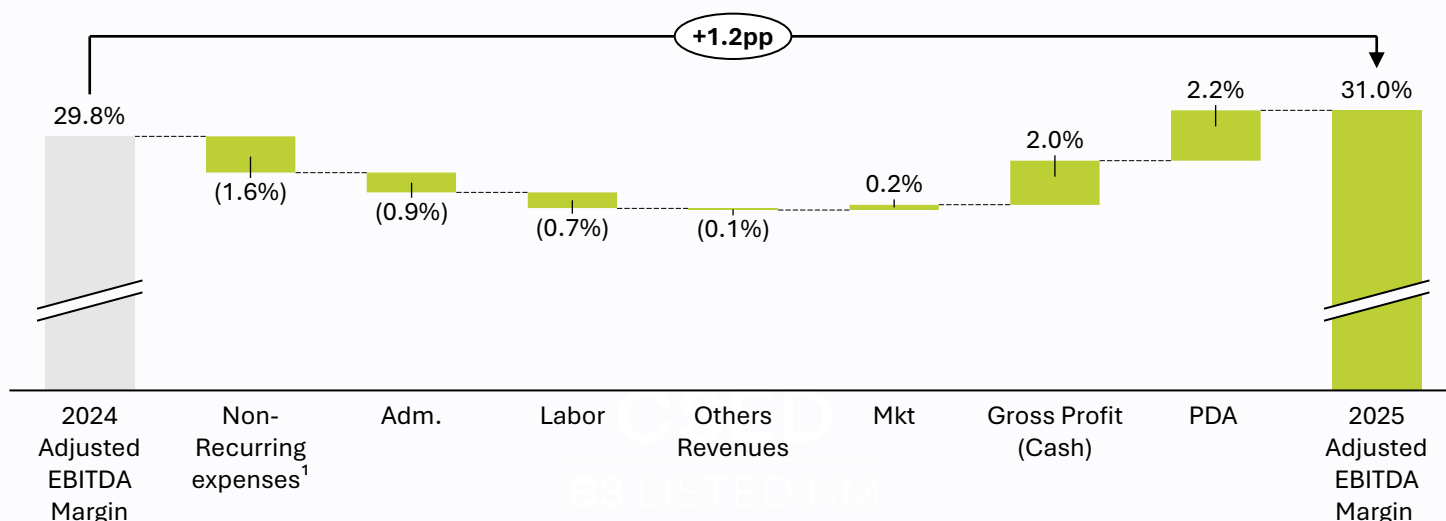
FINANCIAL DATA

1.2 p.p. expansion in adjusted EBITDA margin in 2025

R\$ million	2025	2024	%
Gross Profit	1.444,7	1.251,1	15,5%
Gross Margin	50,9%	48,7%	+222bps
SG&A	(604,0)	(512,4)	17,9%
Labor	(224,4)	(185,2)	21,2%
Labor/Revenue	(7,9%)	(7,2%)	-70bps
Marketing	(194,8)	(182,3)	6,8%
Marketing/Revenue	(6,9%)	(7,1%)	+23bps
Administratives	(184,8)	(144,9)	27,6%
Administratives/Revenue	(6,5%)	(5,6%)	-88bps
PDA	(127,4)	(172,5)	(26,1%)
PDA/Revenue	(4,5%)	(6,7%)	+222bps
D&A	(134,8)	(128,1)	5,3%
Other revenues	32,8	31,8	3,2%
EBIT	611,2	469,9	30,1%
D&A	266,6	254,1	4,9%
EBITDA	877,8	724,0	21,2%
EBITDA Margin	30,9%	28,2%	+276bps
Non recurring ¹	1,2	42,2	(97,3%)
Adjusted EBITDA	878,9	766,3	14,7%
Adj. EBITDA Margin	31,0%	29,8%	+116bps

Adjusted EBITDA in 2025 totaled R\$ 878.9 million, representing an expansion of 14.7% compared to 2024, with an Adjusted EBITDA margin of 31.0%. The 1.2 p.p. expansion in the adjusted EBITDA margin for the period is a result of the 2.0 p.p. increase in gross cash margin, the 2.2 p.p. expansion in PDA, reflecting improvements in credit and collection actions implemented over the last few quarters, and improved efficiency in marketing spending during the period.

Administrative expenses increased by 27.6% in 2025, impacted by a one-off increase in consulting expenses throughout the year amounting to R\$ 15.4 million, due to the activation of success fee payments, which have been supporting the evolution of our collection model and specific projects focused on efficiency.



¹Non-recurring: Project/M&A expenses/ Update of delinquency curve in 2024

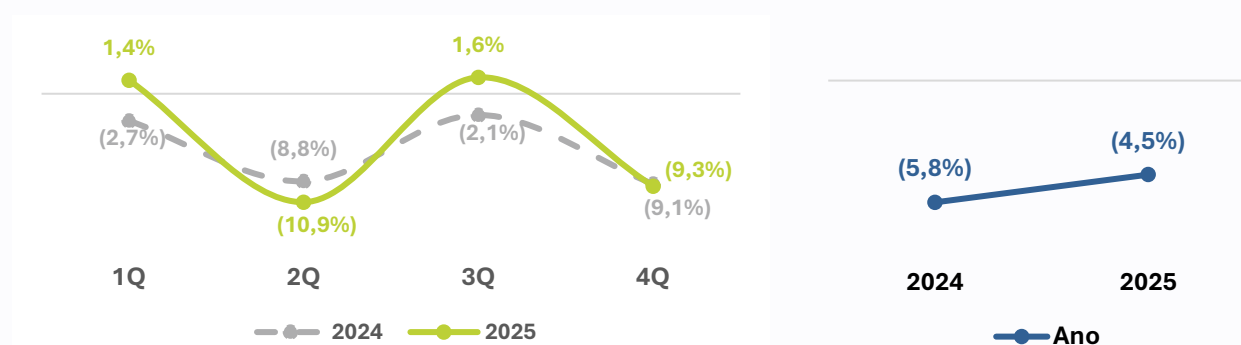
Update of delinquency estimates



In 4Q25, we completed one year since updating the provision curve. Since then, we have been reporting the methodology's "from-to" quarterly, ensuring comparability and transparency to the market. As disclosed in 4Q24, the revision of the provision model now considers a 24-month horizon (Jan/23 – Dec/24), more accurately reflecting the portfolio profile in the post-pandemic period, marked by the greater participation of Digital students (from 62% in 2020 to 69% in 2024). In this period, we also reduced the write-off period for overdue securities from 720 to 360 days.

Below, we present a comparison between the PDA pre and post the update, as well as a pro forma table illustrating the impact of the new methodology on EBITDA. As a result of the update, throughout 2025 we observed temporal differences in relation to the values reported in 2024, with variations more concentrated between even and odd quarters.

PDA Seasonality – 2024 Pre update vs. 2025 Post update
(%Net Rev.)



R\$ million	4Q24 - Pre Update	4Q25 - Pre Update	Δ pre update	4Q24 - Post Update	4Q25 - Post Update	Δ post update	Δ pre vs. post update
Net Revenue	662,7	749,1	13,0%	662,7	749,1	13,0%	13,0%
PDA	(60,1)	(47,4)	-21,2%	(83,6)	(69,5)	-16,9%	15,6%
% Net Rev	(9,1%)	(6,3%)	+275bps	(12,6%)	(9,3%)	+334bps	-21bps
EBITDA	135,4	169,9	25,4%	135,4	147,8	9,1%	9,1%
EBITDA Margin	20,4%	22,7%	+224bps	20,4%	19,7%	-71bps	-71bps

R\$ million	2024 - Pre Update	2025 - Pre Update	Δ pre update	2024 - Post Update	2025 - Post Update	Δ post update	Δ pre vs. post update
Net Revenue	2.568,4	2.836,2	10,4%	2.568,4	2.836,2	10,4%	10,4%
PDA	(149,0)	(122,4)	-17,9%	(172,5)	(127,4)	-26,1%	-14,5%
% Net Rev	(5,8%)	(4,3%)	+149bps	(6,7%)	(4,5%)	+222bps	+131bps
EBITDA	724,0	882,8	21,9%	724,0	877,8	21,2%	21,2%
EBITDA Margin	28,2%	31,1%	+294bps	28,2%	30,9%	+276bps	+276bps

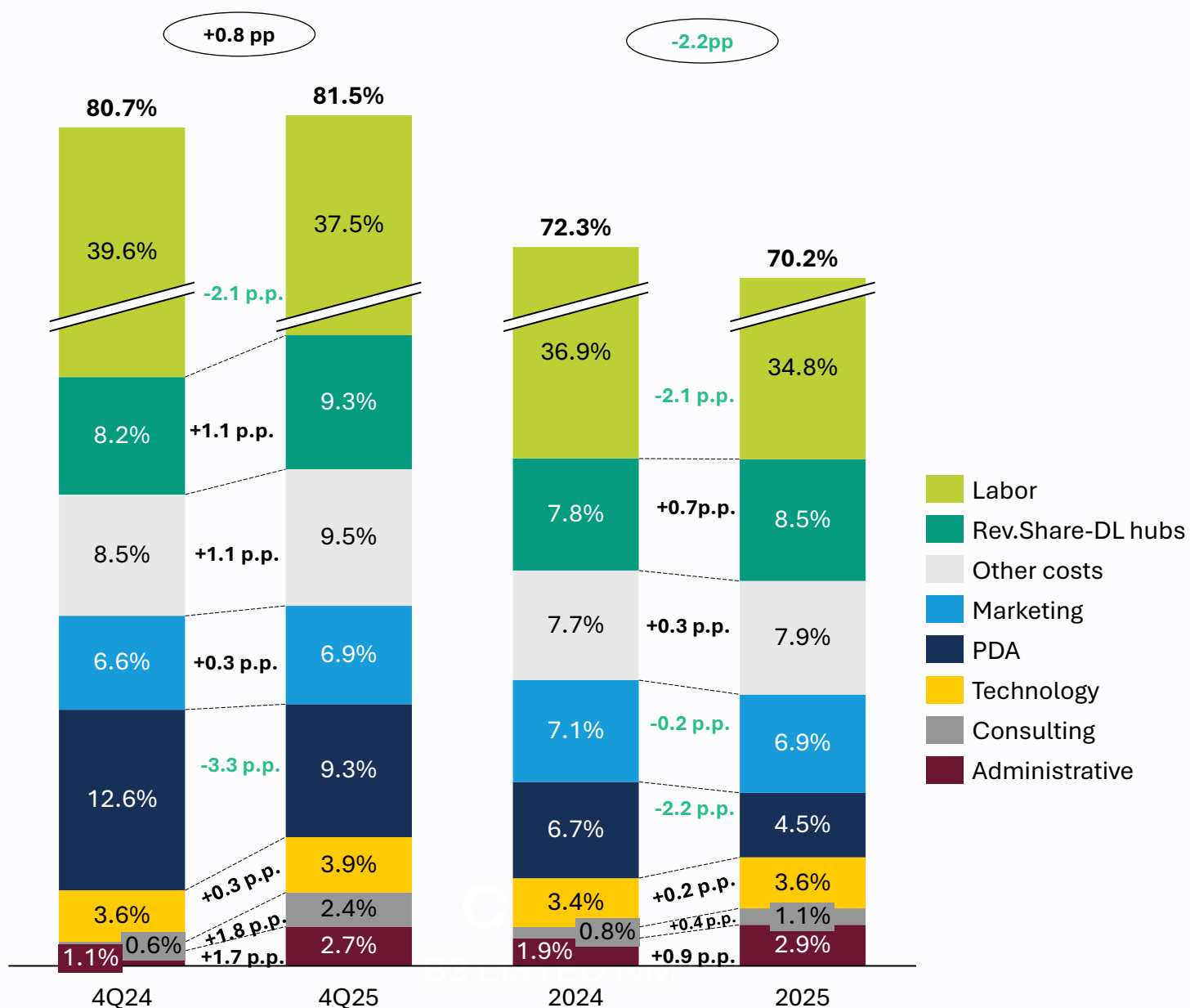
TOTAL COSTS AND EXPENSES (% Net Rev)

FINANCIAL DATA

★ In 4Q25, costs and expenses (cash effect¹) totaled 81.5% of the Company's Net Revenue, 0.8 p.p. lower than in 4Q24, highlighting efficiency gains in Labor and PDA (-5.4 p.p. vs. 4Q24).

★ In 2025, costs and expenses totaled 70.2%, representing a decrease of 2.2 p.p. compared to the same period of the previous year, highlighting Labor, PDA, and Marketing.

Efficiency gains of 2.2 p.p. in 2025



¹Costs and Expenses excluding the effects of depreciation and amortization

NET EARNINGS 4Q25 & 2025

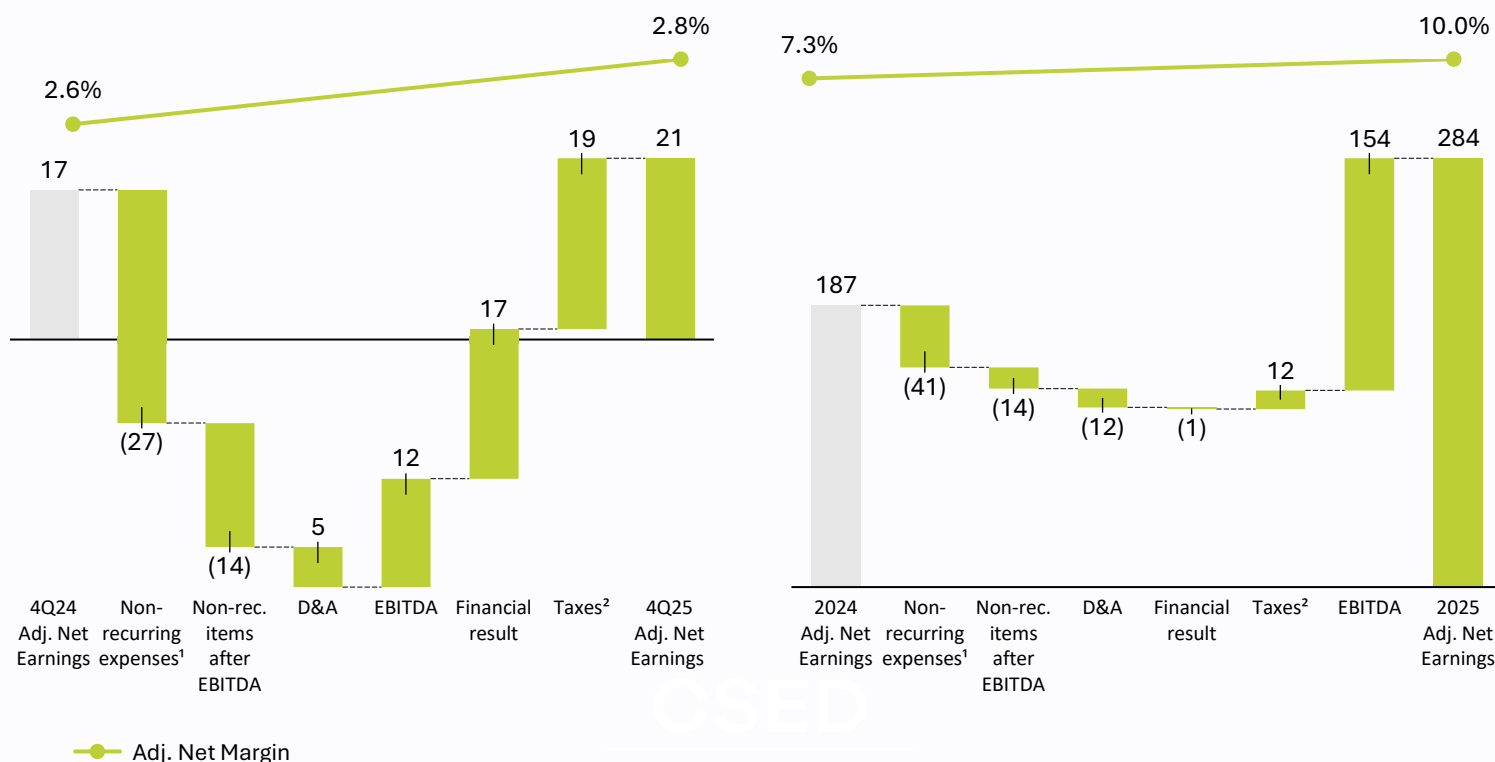
FINANCIAL DATA

21.2% expansion in Adjusted Net Profit in 4Q25, reaching R\$ 20.7 million

R\$ million	4Q25	4Q24	%	2025	2024	%
EBITDA	147,8	135,4	9,1%	877,8	724,0	21,2%
D&A	(69,2)	(64,7)	7,1%	(266,6)	(254,1)	4,9%
Financial Result	(35,8)	(50,9)	(29,7%)	(209,0)	(200,4)	4,3%
Lease liability interest	(27,9)	(29,8)	(6,5%)	(115,2)	(122,8)	(6,1%)
Taxes	19,7	0,2	n.a.	9,8	(2,4)	n.a.
Net Earnings	34,5	(9,8)	n.a.	296,9	144,3	105,7%
Net Margin	4,6%	(1,5%)	n.a.	10,5%	5,6%	+485bps
Non recurring expenses ¹	0,3	26,9	(99,0%)	1,2	42,2	(97,3%)
Non-recurring items after EBITDA ²	(14,1)	-	n.a.	(14,1)	-	n.a.
Adj. Net Earnings*	20,7	17,1	21,2%	283,9	186,5	52,2%
Adj. Net Margin	2,8%	2,6%	+19bps	10,0%	7,3%	+275bps



Adjusted Net Profit in the fourth quarter was R\$ 20.7 million, representing an increase of 21.2% compared to the same period of the previous year. In 2025, Adjusted Net Profit was R\$ 283.9 million, the highest value in the Company's history and 52.2% higher than that recorded in 2024, with a margin of 10.0% (+2.7 p.p. vs. 2024), as a result of the expansion of EBITDA in the period.



*Adjusted Net Earnings: management information / ¹ Non-Recurring: Projects/M&A expenses

²Reduction in deferred income tax/social contribution on the revaluation of the Braz Cubas property.

ACCOUNTS RECEIVABLES 4Q25

FINANCIAL DATA

34 Days of Receivables

R\$ million	4Q25	4Q24	%	3Q25	%
Gross Receivables	527,9	472,7	11,7%	474,3	11,3%
PVA	(22,2)	(18,3)	21,7%	(30,3)	(26,7%)
PDA	(244,6)	(234,7)	4,2%	(225,9)	8,3%
Net Receivables	261,1	219,7	18,8%	218,1	19,7%
Days of Receivables LTM*	34	31	+3 days	29	+5 days



The days of receivables period ended 2025 at 34 days, compared to 31 days in the same period of the previous year. The variation of 3 days mainly reflects the higher volume of ongoing agreements, resulting from regularization and collection initiatives conducted throughout the year.

*Last Twelve Months DoR: Accounts Receivable/Net Revenue for the LTM*365

CAPEX* 4Q25 & 2025

FINANCIAL DATA

Investments aligned with the budget

R\$ million	4Q25	4Q24	%	2025	2024	%
Infrastructure / Technology	(46,7)	(34,6)	35,0%	(118,7)	(141,3)	(16,0%)



Investments in 4Q25 were approximately R\$ 46.7 million, 35.0% lower than 4Q24. In 2025, investments totaled R\$ 118.7 million vs. R\$ 141.3 million in the same period last year, primarily focused on infrastructure.

CSED

BOLSA DE VALORES

*Management information

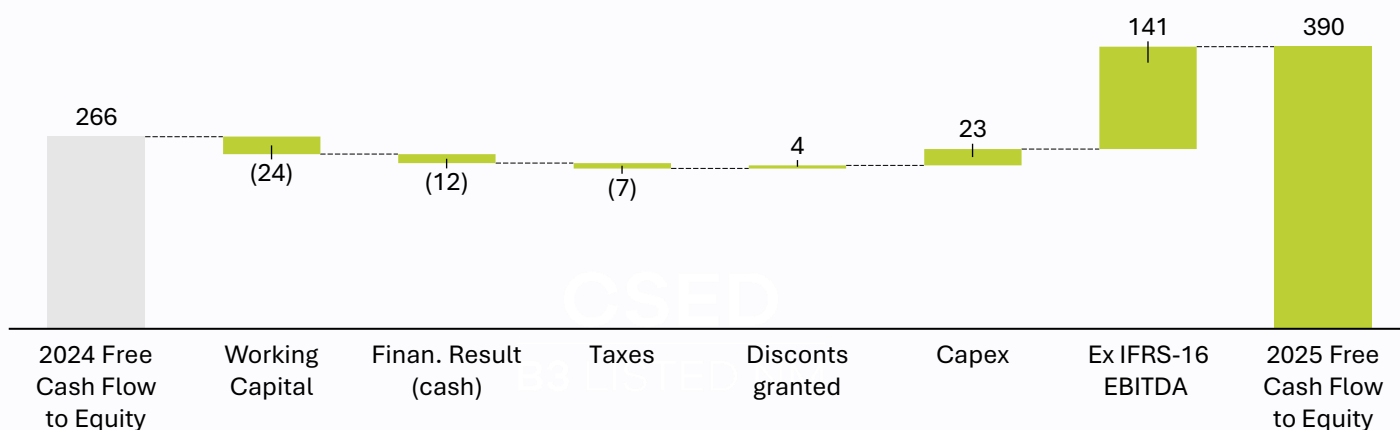
FREE CASH FLOW 4Q25 & 2025

FINANCIAL DATA

46.8% expansion in Free Cash Flow to Equity in 2025

R\$ million	4Q25	4Q24	%	2025	2024	%
EBITDA	839,6	710,9	18,1%	555,3	522,9	6,2%
EBITDA	147,8	135,4	9,1%	877,8	724,0	21,2%
Rent	(55,1)	(54,1)	1,9%	(227,8)	(215,4)	5,7%
Ex-IFRS-16 EBITDA	92,6	81,3	13,9%	650,0	508,6	27,8%
Working Capital	(36,0)	9,3	n.a.	16,4	40,6	(59,6%)
Taxes	(2,9)	(2,1)	36,3%	(12,0)	(4,5)	166,9%
Discounts granted	(9,4)	(14,0)	(32,9%)	(70,7)	(75,1)	(5,9%)
Operating Cash Flow	44,3	74,5	(40,4%)	583,7	469,7	24,3%
OCF/Ex-IFRS EBITDA	47,9%	91,6%	n.a.	89,8%	92,3%	-254bps
Capex	(46,7)	(34,6)	35,0%	(118,7)	(141,3)	(16,0%)
Free Cash Flow	(2,4)	39,8	n.a.	465,0	328,4	41,6%
FCF/Ex-IFRS EBITDA	(2,6%)	49,0%	n.a.	71,5%	64,6%	n.a.
Financial Result (cash)	(35,2)	(31,7)	11,0%	(74,9)	(62,6)	19,6%
Free Cash Flow to Equity	(37,6)	8,1	n.a.	390,1	265,7	46,8%
CFE/Ex-IFRS EBITDA	(40,6%)	10,0%	n.a.	60,0%	52,2%	n.a.
Cash Applications	6,3	(163,7)	n.a.	(137,2)	(233,3)	(41,2%)
Debenture raising	547,7	-	n.a.	846,3	469,6	80,2%
Debentures downpayments (principal)	(436,0)	(34,6)	1161,5%	(523,4)	(284,4)	84,0%
Cost of debenture refinancing	-	-	n.a.	(1,0)	-	n.a.
Acquisitions	-	(124,2)	n.a.	(261,5)	(179,3)	45,8%
Payment of tax installments	(5,4)	(5,0)	8,5%	(20,7)	(21,3)	(3,0%)
Dividends payment	(100,0)	-	n.a.	(177,0)	(60,0)	195,0%
Fapi Acquisition	-	-	n.a.	-	(157,9)	n.a.
Net Cash Flow	(31,3)	(155,6)	(79,9%)	252,9	32,4	680,2%

★ Free Cash Flow in 4Q25 was negative R\$ 2.4 million vs. a positive R\$ 39.8 million in 4Q24, impacted by working capital consumption during the period, reflecting an increase in the days of receivables by 3 days. In 2025, Free Cash Flow totaled R\$ 465.0 million, representing an expansion of 41.6%. Free Cash Flow to Equity in 4Q25 was negative R\$ 37.6 million vs. R\$ 8.1 million in 4Q24. In 2025, Free Cash Flow to Equity reached R\$ 390.1 million, representing an expansion of 46.8% vs. 2024, mainly reflecting the expansion of EBITDA ex IFRS 16.



NET DEBT (CASH)

FINANCIAL DATA

Reduction of Leverage to 0.9x in 4Q25

R\$ million	4Q25 (a)	4Q24 (b)	(a)/(b)	3Q25 (c)	(a)/(c)
Cash	(808,2)	(555,3)	45,5%	(839,6)	(3,7%)
Financial Debt	1.364,5	1.023,4	33,3%	1.264,1	7,9%
Acquisition	49,1	306,0	(84,0%)	47,7	2,9%
Net Debt (Cash)	605,4	774,0	(21,8%)	472,2	28,2%
Net Debt/Adj. EBITDA UDM (Ex IFRS-16)	0,9x	1,4x	(33,8%)	0,7x	31,2%
Lease	1.150,6	1.226,6	(6,2%)	1.191,5	(3,4%)
Net Debt (Cash) after Lease	1.756,0	2.000,7	(12,2%)	1.663,8	5,5%



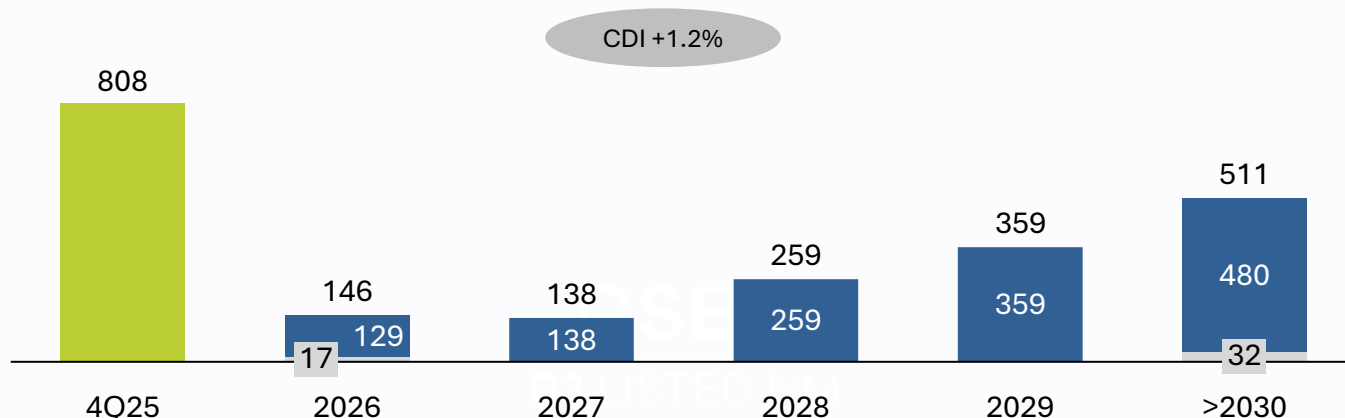
The Company ended 4Q25 with Net Debt (excluding lease liabilities) of R\$ 605.4 million, compared to R\$ 774.0 million in the previous year, representing a decrease of 21.8%. Cash generation during the period, was the main factor influencing this reduction, despite paying R\$177 million in dividends.



In order to illustrate the Company's debt profile, we present below the amortization schedule segregated by type of debt, highlighting that the current cash level allows to honor almost all debts until the end of 2028 and a large part of 2029.

Cash and Debt Amortization Schedule

■ Cash
 ■ Debentures
 ■ Obligations by acquisition
 ● Average Cost



*Net Financial Debt/EBITDA LTM ex IFRS-16

APPENDIX

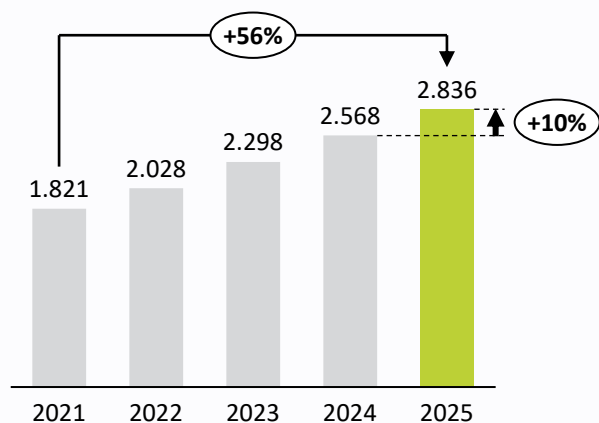
CSED
B3 LISTED NM



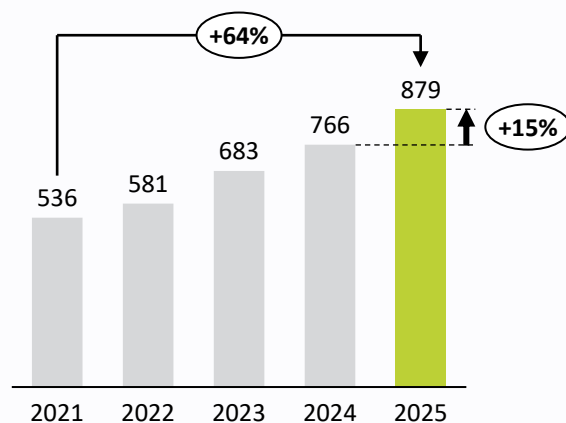
POST IPO RESULTS

APPENDIX

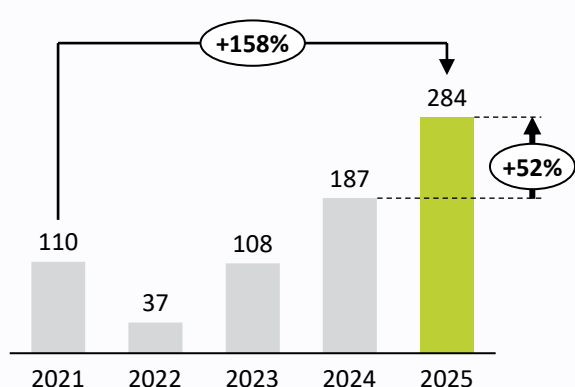
Net Revenue (R\$ million)



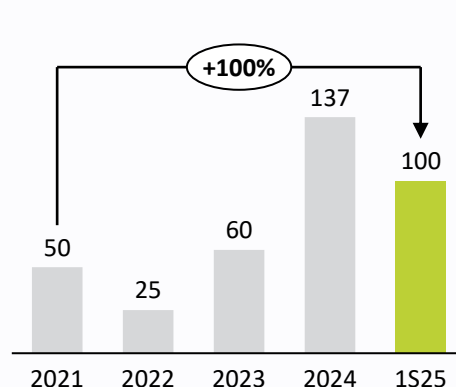
Adjusted EBITDA (R\$ million)



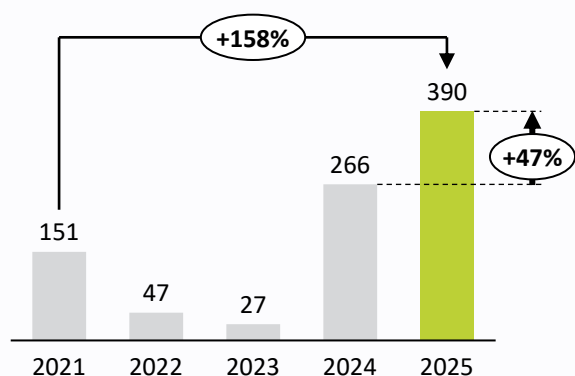
Adjusted Net Earnings (R\$ million)



Dividends (R\$ million)

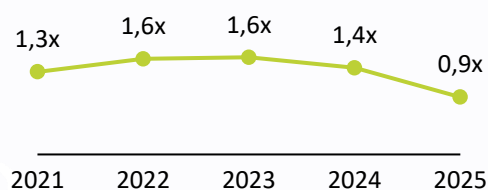


Free Cash Flow to Equity (R\$ million)



Financial Leverage

— Net debt/Adjusted EBITDA (LTM) Ex IFRS 16



CSEB
B3 LISTED

STUDENT BASE

APPENDIX



STUDENTS BASE - Q/Q MOVEMENT

End of Period	Total	On-campus	Digital
BoP	585	175	411
Intake	158	24	134
Dropout	(133)	(25)	(109)
Graduation	(32)	(8)	(24)
Grad school and K12	(6)	(0)	(5)
EoP	572	165	407



STUDENTS BASE – BY ENROLLMENT TYPE

Students (000)	4Q25	4Q24	YoY
On-campus graduation	152	146	3,7%
Med school	5	5	10,4%
Grad school and K12	8	8	2,2%
On-campus	165	159	3,9%
Digital graduation	381	340	12,0%
Hybrid	101	83	21,8%
Grad School and K12	26	27	(5,1%)
Digital	407	367	10,8%
Total	572	526	8,7%



NUMBER OF MEDICAL SEATS

Institution	City	Course Concept	Annual Seats
UNICID	São Paulo (SP)	5	276
UNIVERSIDADE POSITIVO	Curitiba (PR)	5	219
FAPI	Pinhais (PR)	4	154
UNIPÊ	João Pessoa (PB)	5	140
UNIFRAN	Franca (SP)	5	100
CEUNSP	Itu (SP)	5	60
FSG	Caxias do Sul (RS)	5	60
CESUCA	Cachoeirinha (RS)	5	60
Total			1069

HUBS AND CAMPUSES

APPENDIX



INFRASTRUCTURE

EoP	4Q25	4Q24	Δ	%
Digital hubs	1.564	1.672	(108)	(6,5%)
Campuses	28	28	-	0,0%

IFRS16 EBITDA, PRE-IFRS16 EBITDA & NON-RECURRING

APPENDIX



ADJUSTED EBITDA

R\$ million	4Q25	4Q24	%	2025	2024	%
Adjusted EBITDA IFRS-16	148,0	162,3	(8,8%)	878,9	766,3	14,7%
Rents	(55,1)	(54,1)	1,9%	(227,8)	(215,4)	5,7%
Adjusted EBITDA pre IFRS-16	92,9	108,2	(14,1%)	651,2	550,8	18,2%
Adjusted EBITDA pre IFRS-16 margin	16,3%	16,6%	-29bps	21,4%	20,5%	+96bps



NON RECURRING

R\$ million	4Q25	4Q24	%	2025	2024	%
Projects, M&A, Strategic Plan and Restructuring	0,3	3,4	(92,1%)	1,2	18,7	(93,8%)
Update of provision curve (one-off)	-	23,5	-	-	23,5	-
Non Recurring	0,3	26,9	(99,0%)	1,2	42,2	(97,3%)
Deferred Income Tax/Social Contribution on the revaluation of the Braz Cubas property	(14,1)	-	-	(14,1)	-	-

CSED
B3 LISTED NM

P&L

APPENDIX

R\$ million	4Q25	4Q24	%	2025	2024	%
On-campus	512,6	454,8	12,7%	1.963,7	1.784,1	10,1%
Health	361,3	322,1	12,2%	1.394,8	1.218,9	14,4%
Digital	259,9	228,0	14,0%	962,3	858,7	12,1%
Revenue net of scholarships, cancellations and discounts	772,5	682,8	13,1%	2.926,0	2.642,8	10,7%
Other revenues	2,2	3,6	(38,6%)	12,4	16,8	(25,9%)
Taxes	(25,7)	(23,7)	8,4%	(102,3)	(91,2)	12,2%
Net Revenue	749,1	662,7	13,0%	2.836,2	2.568,4	10,4%
Labor	(212,5)	(207,0)	2,7%	(762,8)	(762,7)	0,0%
Right of use amortization	(33,5)	(32,0)	4,6%	(131,7)	(126,0)	4,5%
Revenue share - DL hubs	(70,0)	(54,3)	28,9%	(241,0)	(200,9)	19,9%
Other costs	(80,6)	(64,4)	25,2%	(256,0)	(227,6)	12,5%
COGS	(396,6)	(357,7)	10,9%	(1.391,5)	(1.317,2)	5,6%
Gross Profit	352,5	305,1	15,5%	1.444,7	1.251,1	15,5%
Gross Margin	47,1%	46,0%	+102bps	50,9%	48,7%	+222bps
SG&A	(178,2)	(128,7)	38,5%	(604,0)	(512,4)	17,9%
Labor	(68,4)	(55,3)	23,7%	(224,4)	(185,2)	21,2%
Marketing	(51,4)	(43,4)	18,4%	(194,8)	(182,3)	6,8%
Administrative	(58,4)	(30,0)	94,8%	(184,8)	(144,9)	27,6%
D&A	(35,8)	(32,7)	9,5%	(134,8)	(128,1)	5,3%
Provision for doubtful accounts	(69,5)	(83,6)	(16,9%)	(127,4)	(172,5)	(26,1%)
Other revenues	9,5	10,6	(10,8%)	32,8	31,8	3,2%
EBIT	78,5	70,8	11,0%	611,2	469,9	30,1%
D&A	69,2	64,7	7,1%	266,6	254,1	4,9%
EBITDA	147,8	135,4	9,1%	877,8	724,0	21,2%
EBITDA Margin	19,7%	20,4%	-71bps	30,9%	28,2%	+276bps
Expenses - non recurring	0,3	26,9	(99,0%)	1,2	42,2	(97,3%)
Adjusted EBITDA	148,0	162,3	(8,8%)	878,9	766,3	14,7%
Adjusted EBITDA Margin	19,8%	24,5%	-472bps	31,0%	29,8%	+116bps
Financial results	(63,7)	(80,8)	(21,1%)	(324,2)	(323,2)	0,3%
Financial Revenue	34,5	20,0	72,7%	114,0	75,9	50,2%
Financial Expenses	(98,2)	(100,7)	(2,5%)	(438,2)	(399,1)	9,8%
EBT	14,9	(10,0)	-	287,0	146,7	95,6%
Taxes	19,7	0,2	-	9,8	(2,4)	(507,9%)
Net Earnings	34,5	(9,8)	-	296,9	144,3	105,7%
Net Earnings Margin	4,6%	(1,5%)	-	10,5%	5,6%	+485bps
Non recurring expenses	0,3	26,9	(99,0%)	1,2	42,2	(97,3%)
Non-recurring items after EBITDA	(14,1)	-	-	(14,1)	-	-
Adjusted Net Earnings	20,7	17,1	21,2%	283,9	186,5	52,2%
Adjusted Net Earnings Margin	2,8%	2,6%	+19bps	10,0%	7,3%	+275bps

CSED
B3 (NYSE:CSO)

BALANCE SHEET

APPENDIX

R\$ thousand	Dez.25	Dez.24
Total Assets	4.730.611	4.569.487
Current Assets	1.075.996	847.519
Cash and Equivalents	808.247	555.331
Accounts Receivables	204.074	191.012
Taxes and Contributions	19.396	12.594
Other Assets	44.279	88.582
Non-current Assets	3.654.615	3.721.968
Long Term Assets	239.601	195.395
Accounts Receivables	56.998	28.692
Judicial Deposits	19.375	24.933
Other Assets	40.785	27.425
Taxes and Contributions	2.192	-
Deferred Taxes	120.251	114.345
Investments	44	146
Property and Equipment	581.125	585.068
Right of Use	907.740	1.002.601
Intangible	1.926.105	1.938.758
R\$ thousand	Dez.25	Dez.24
Total Liabilities	3.139.956	3.098.698
Current Liabilities	705.437	912.162
Bond (Debentures)	129.437	172.311
Suppliers	120.150	80.765
Related Parties	3.905	3.421
Salaries and Payroll Charges	141.263	121.815
Tax Liabilities	72.781	63.221
Customer Advance	63.215	72.805
Leasing	149.215	128.610
Acquisitions	17.192	260.887
Deferred Revenues	722	722
Others	7.557	7.605
Non-Current Liabilities	2.434.519	2.186.536
Bond (Debentures)	1.235.078	851.097
Salaries and Payroll Charges	6.049	3.159
Tax Liabilities	91.082	105.625
Deferred Taxes	-	14.897
Judicial Deposits	59.742	56.291
Leasing	1.001.390	1.098.008
Acquisitions	31.891	45.078
Deferred Revenues	7.341	8.063
Others	1.946	4.318
Shareholder's Equity	1.590.655	1.470.789
Capital	1.203.576	1.203.576
Capital Reserves	102.993	102.993
Earnings Reserves	284.086	87.220
Retained Earnings	-	77.000
Liabilities + Shareholder's Equity	4.730.611	4.569.487

CSED
B3 LISTED

CASH FLOW

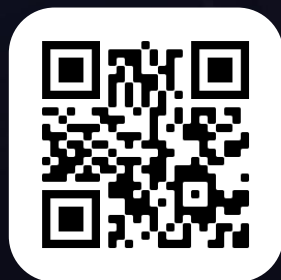
APPENDIX

R\$ thousand	4Q25	4Q24
Profit (Loss) before income taxes	14.861	(9.989)
Depreciation and amortization	35.358	32.324
Right of use amortization	33.868	32.328
Amortization of fund raising costs	1.822	362
Acquisitions Interests	1.369	9.256
Bonds (debentures) Interests	50.066	31.926
Lease Interests	27.896	29.838
PV Assets and Liabilities	(8.109)	1.799
Judicial Deposits Provision	(3.288)	(6.974)
Provision for Doubtful Accounts	69.482	83.596
PPE and Intangibles	1.147	5.062
Asset Sale Deferred Revenues	(181)	(181)
Lease discontinuation	(1.663)	(6.011)
Collection reduction	102	-
Adjustements to Profit (Loss) before taxes to reconcile with the cash flow	222.730	203.336
Changes in assets	-	-
Accounts receivable	(104.329)	(64.373)
Judicial Deposits	1.466	(1.714)
Taxes Recoverable	320	(7.186)
Other Credits	27.782	35.113
Changes in liabilities	-	-
Suppliers	26.778	4.017
Salaries and Payroll Charges	(44.321)	(42.793)
Taxes	9.429	12.198
Related Parties	-	271
Customer Advance	(13.391)	2.055
Others	(1.527)	278
	124.937	141.202
Taxes	(2.918)	(2.141)
Net cash from operating activities	122.019	139.061
Cash flow from investments	-	-
Acquisitions	-	(124.164)
Acquisition of Grupo Veritas, cash proceeds acquired	-	375
PPE acquisitions	(32.892)	(21.258)
Intangible acquisitions	(13.851)	(13.370)
Net cash from investing activities	(46.743)	(158.417)
Cash flow from financing activities	-	-
Dividends	(100.000)	-
New Debt	547.704	-
Bonds (Debentures) downpayments	(499.181)	(82.172)
Lease downpayments	(55.128)	(54.080)
Net cash from financing activities	(106.605)	(136.252)
Increase (decrease) of cash and equivalents	(31.329)	(155.608)
Increase (decrease) of cash and equivalents		
At the beginning	839.576	710.939
At the end	808.247	555.331
Increase (decrease) of cash and equivalents	(31.329)	183.597

CSED
B3 LISTED

Glossary

- **Y/Y:** Acronym for “year-on-year” comparison;
- **AI:** Artificial Intelligence;
- **BU Digital:** Digital Business Unit;
- **Bps:** Refers to *Basis Point*;
- **BU On-campus:** On-campus Business Unit;
- **BU Health:** Health Business Unit;
- **CAPEX:** Refers to “*Capital Expenditure*” which means investment made in the operation;
- **CC:** Conceito de Curso;
- **CI:** Acronym for Conceito Institucional (Institutional Concept)
- **CPC:** Conceito Preliminar de Curso
- **CNPq:** Acronym for “Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico”;
- **CSED:** Cruzeiro do Sul Educacional;
- **D&A:** Depreciation and Amortization;
- **Digital:** Refers to Digital Education;
- **EBITDA:** *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*;
- **EBIT:** *Earnings Before Interest and Taxes*;
- **Enade:** Acronym for Exame Nacional de Desempenho dos Estudantes (National Student Performance Exam);
- **HEI:** Acronym for Higher Education Institutions;
- **IDD:** Indicador de Diferença entre os Desempenhos Observado e Esperado (Indicator of Difference between Observed and Expected Performance)
- **IFRS:** *International Financial Reporting Standards*;
- **IGC:** Acronym for Índice Geral de Cursos (General Course Index);
- **Taxes:** Taxes;
- **K:** Acronym for “Thousand”;
- **KPI:** Acronym for *Key Performance Indicator*;
- **MEC:** Acronym for “Ministério da Educação”;
- **MM:** Acronym for “Million”;
- **p.p.:** Refers to Percentage(s) Point(s);
- **PDA:** Provisions for Doubtful Accounts;
- **PVA:** Present Value Adjustment;
- **On-campus:** Refers to On-campus Education;
- **SG&A:** *Sales, General and Administrative Expenses*;
- **LTM:** Last Twelve Months;
- **Vs.:** Acronym for “Versus”;
- **x:** Acronym for “times”;
- **4Q24:** Refers to the fourth quarter of 2024;
- **4Q25:** Refers to the fourth quarter of 2025;
- **9M24:** Refers to the accumulated twelve months of 2024;
- **9M25:** Refers to the accumulated twelve months of 2025;
- **~:** Acronym for “Approximately”



Contact Investor Relations
dri@cruzeirodosul.edu.br

CSED
B3 LISTED NM

