

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

PRESS RELEASE

VIDEOCONFERÊNCIA

13 de maio de 2026, quarta-feira

14h (Brasília)

13h (Nova Iorque)

18h (Londres)

[Assistir ao webcast em Português](#)

[Watch the webcast in English](#)

1T
26

CSED

B3 LISTED NM





SÃO PAULO, 12 de maio de 2026

A Cruzeiro do Sul Educacional ("Cruzeiro do Sul" ou "Companhia")(CSED3) anuncia, hoje, os seus resultados relativos ao primeiro trimestre de 2026 (1T26). 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).

DESTAQUES FINANCEIROS

	Receita Líquida	R\$ 702MM +4,5% 1T26 vs. 1T25
	EBITDA ajustado comparável	R\$ 254 MM +1,0% 1T26 vs. 1T25
	Margem EBITDA ajustada comparável	36,2% -123bps 1T26 vs. 1T25
	Lucro Líquido ajustado	R\$ 63 MM -28,1% 1T26 vs. 1T25
	Fluxo de Caixa Livre comparável	R\$ 116 MM -1,9% 1T26 vs. 1T25
	Dívida Líquida	0,8x* EBITDA ajustado (Ex IFRS-16)

DESTAQUES GRADUAÇÃO

	Base de alunos Presencial	-1,7% 1T26 vs. 1T25
	Ticket Presencial	+5,0% 1T26 vs. 1T25
	Base de alunos Digital +Semi	-3,5% 1T26 vs. 1T25
	Ticket Digital +Semi	+14,6% 1T26 vs. 1T25



“Cash is king”: Geração de caixa comparável no período atingindo R\$ 116 milhões

O aluno no centro e a geração de caixa são dois fatores preponderantes para a Cruzeiro do Sul diante dos desafios do novo marco regulatório e das mudanças setoriais decorrentes dele. A tecnologia vem ganhando relevância não apenas sob a ótica do negócio, mas também na estrutura de suporte. Com o novo marco, os desafios operacionais se transformam, exigindo um maior nível de serviço prestado nos polos e uma intensificação das interações com a nossa base de alunos. Aceleramos nossos investimentos em tecnologia nos últimos 10 meses, com o objetivo de construir os alicerces para os próximos anos, ao mesmo tempo em que mantemos redundância no formato *offline*, garantindo uma migração sem rupturas. Os desafios de rentabilidade são pontuais. Ainda assim, encerramos o trimestre com uma geração de caixa comparável de R\$ 116 milhões (vs. R\$ 118 milhões no 1T25) e uma alavancagem financeira de 0,8x (vs. 1,1x no 1T25), mesmo em um cenário desafiador para captação. Adicionalmente, avançamos na temática de reposicionar nossas marcas frente a um mercado mais competitivo e com foco em rentabilizar a reputação construída por anos nas diferentes regiões.

Aluno no centro: Avanços na Transformação Digital no suporte ao aluno

Ao longo do 1T26, avançamos de forma consistente na agenda de transformação digital, consolidando a Inteligência Artificial como um pilar estruturante da estratégia da Companhia. A implementação e expansão do *chatbot* de atendimento ao aluno, já disponível para a base de graduação e pós-graduação, alcançou cerca de 49% de resolutividade autônoma, com NPS de 4,4/5, operando de forma contínua e com alta qualidade de respostas, acima de benchmarks de mercado. Essa iniciativa contribui de forma direta para maior agilidade e escalabilidade no relacionamento, ao mesmo tempo em que otimiza a alocação do time humano para demandas mais complexas. Esses avanços reforçam nossa prioridade estratégica de colocar o aluno no centro, por meio de uma jornada mais simples, personalizada e integrada.

"Vendas Mesmos Cursos" no Digital + Semi com crescimento de 4% na captação

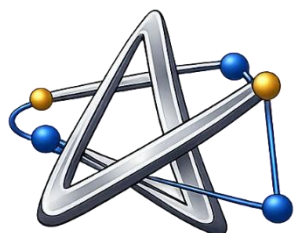
A captação consolidada (Digital + Semipresencial) apresentou queda de 28%, pressionada pelo novo marco regulatório. Excluindo os cursos impactados por migração de canal (Digital → Semipresencial) e os cursos em formatos de oferta que foram descontinuados, a captação registrou crescimento de 4%, reforçando a resiliência do portfólio não afetado. Em relação à rematrícula, atingimos 79% da base apta (+2,2 p.p.), refletindo os esforços da Companhia para manter os alunos engajados ao longo da jornada, bem como iniciativas de cobrança voltadas à mitigação de atrasos recorrentes. No semipresencial, a captação cresceu 213%, refletindo a migração de cursos entre canais, embora ainda sem recomposição integral da base. Concluímos o trimestre com 354 mil alunos na graduação (-3,5% vs. 1T25), enquanto o ticket médio avançou 15%, impulsionado pelo reposicionamento de preços e maior participação do semipresencial (19% da base; +6,6 p.p.). Como resultado, a receita do segmento cresceu 7%, totalizando R\$ 229 milhões.

Presencial refletindo a nova estratégia de reposicionamento de marca, portfólio e aumento de preços

No segmento Presencial, o ajuste de portfólio e o reposicionamento de preços, em um ambiente mais competitivo, impactaram a captação, com a base da graduação encerrando o primeiro trimestre em 169 mil alunos (-1,7% vs. 1T25). Ao mesmo tempo, a estratégia de maximização de valor seguiu avançando, com expansão do ticket médio de 5%. A rematrícula no segmento também continuou em crescimento, alcançando 91% da base apta (+1,4 p.p.), refletindo maior retenção. Esse conjunto de fatores contribuiu para o crescimento de 3% na receita, que totalizou R\$ 494 milhões, com destaque para a área de Saúde.

Expansão de receita em 4,5% como reflexo da menor base de alunos; EBITDA ajustado comparável 1% superior (-123 bps na margem EBITDA Ajustada)

Apesar do avanço no ticket médio tanto no Presencial quanto no Digital, a menor base de alunos contribuiu para a desaceleração do crescimento da receita líquida da Companhia, que encerrou o trimestre em R\$ 702 milhões (+4,5% vs. 1T25). No conceito comparável, o EBITDA ajustado foi de R\$ 254 milhões, com margem de 36,2% (-1,2 p.p. vs. 1T25), refletindo, principalmente, o aumento das despesas com pessoal voltadas a iniciativas de tecnologia.

**CRZ Labs****Transformação Digital em quatro frentes**

Ao longo dos últimos meses, aceleramos de forma significativa nossos investimentos em tecnologia, preparando a Companhia para esse novo ambiente competitivo e regulatório.

01

IA & Dados*IA deixou de ser piloto, virou motor de valor***91%** documentos do **Ensino Médio** validados automaticamente por IA**33k** Comprovantes de atividades complementares validados por IA por mês (5% transbordo)**50%** de retenção e resolução no atendimento do aluno com IA

02

Aluno & Docente*Do atendimento reativo ao autônomo e preditivo***75%** atendimentos ao aluno retidos pela IA sem necessidade de intervenção humana**4,4/5** de NPS no *chatbot* de atendimento ao aluno**-40%** redução no custo operacional de atendimento com Central de Ajuda + chat IA

03

Governança & Eng.*IA como piloto da engenharia, cultura orientada a dados***+55%** ganho de velocidade de entrega dos times de engenharia com IA como copiloto**-50%** de incidentes operacionais no 1T26**-60%** no tempo entre demanda e entrega de dados com modelo federado de IA

04

Captação Digital*Digital First – Do clique à matrícula***+52%** volume de inscritos 26.2 após redesign da ficha de inscrição (MoM)**+26%** conversão mobile de inscritos para matriculados após responsividade**-9%** na taxa de abandono na jornada de matrícula digital (YoY)

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 conseqüência, 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.



DESEMPENHO OPERACIONAL

CSED

B3 LISTED NM


PRESENCIAL

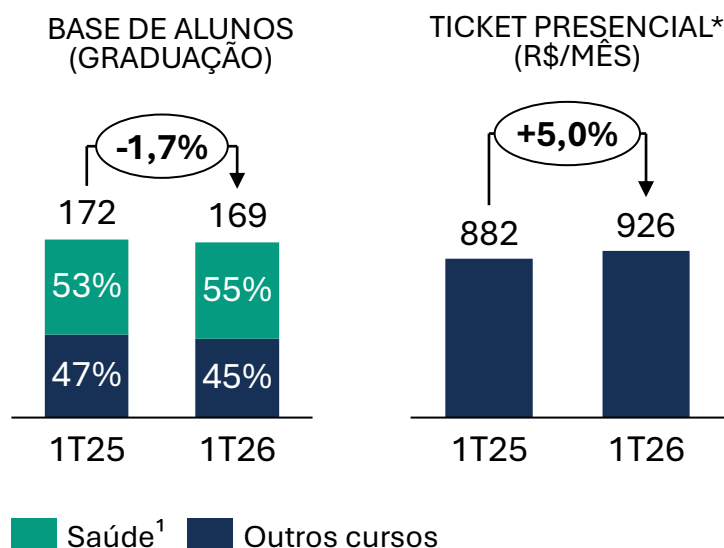
Contração da base de alunos no presencial em função da queda de captação e redução de portfólio

No 1T26, encerramos a base do ensino presencial com um total de 177 mil alunos e o KPI de rematrícula alcançou 91% da apta, o que representa um avanço de 1,4 p.p. vs. o 1T25. A captação do período foi impactada por dois fatores, sendo eles: (i) redução do portfólio de cursos e (ii) pelo reposicionamento das marcas frente a um mercado que tem se mostrado mais competitivo. Adicionalmente, reposicionamento de marca e precificação, envolvem desde investimentos em sistemas até mudanças no formato de venda dos times comerciais, desafios que tivemos que superar nesta captação do ciclo 2026.1.

Presencial	1T26	1T25	A/A
Saldo inicial	165	159	3,9%
Captação	53	61	(12,9%)
Evasão	(23)	(24)	(3,9%)
Formaturas	(18)	(16)	12,0%
Pós-graduação e Colégio	(0)	(0)	46,0%
Saldo final	177	180	(1,5%)

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

O ticket médio do 1T26 apresentou expansão de 5,0% 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.



*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 + SEMIPRESENCIAL

Novo marco regulatório impactando a captação, com redução da oferta de cursos a distância

Finalizamos o primeiro trimestre com uma base de 377 mil alunos (Digital + Semi) e alcançamos 79% no KPI de rematrícula, um avanço de 2,2 p.p. vs. o mesmo período do ano anterior. A captação consolidada no 1T26 recuou 28,1%, impactada pelo novo marco regulatório, que trouxe mudanças relevantes nos formatos de oferta — com extinção do modelo “ao vivo” (13% da captação) e redução da pedagogia de 16% para 10%. Excluindo o efeito dos cursos impactados por mudanças de canal (Digital para Semi), a captação consolidada apresentaria expansão de 3,9%.

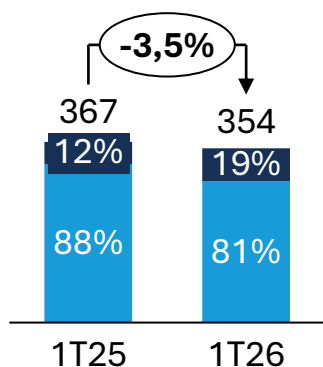
Digital	1T26	1T25	A/A
Saldo inicial	407	367	10,8%
Captação	97	135	(28,1%)
Evasão	(98)	(87)	12,9%
Formaturas	(26)	(21)	22,4%
Pós-graduação e Colégio	(3)	6	-
Saldo final	377	401	(5,8%)

Formatos de Oferta	Vendas Mesmos Cursos	Alterado/ Extinto	Total
Digital	(3,1%)	(92,0%)	(47,7%)
Semipresencial	36,2%	382,6%	212,8%
Total	3,9%	(64,6%)	(28,1%)

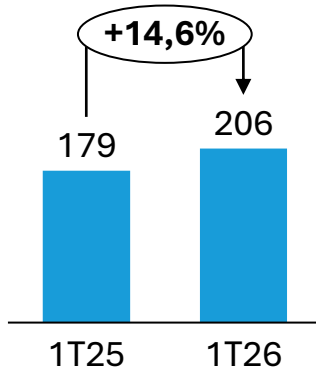
Avanço no ticket frente à mudança do mix de alunos em cursos de maior valor agregado

O ticket médio no trimestre apresentou expansão de 14,6% em relação ao mesmo período do ano anterior. O crescimento no período está relacionado à queda da base de alunos e a maior presença de alunos matriculados em cursos de maior valor agregado, ofertado no formato semipresencial. No 1T26, estes cursos representavam 19% da base do Digital, um crescimento de 6.6 p.p. em comparação ao 1T25.

BASE DE ALUNOS (GRADUAÇÃO)



TICKET DIGITAL (R\$/MÊS)



■ Semipresencial ■ Digital



DESEMPENHO FINANCEIRO

CSED
B3 LISTED NM

RECEITA LÍQUIDA 1T26

DADOS FINANCEIROS

Crescimento de receita líquida em todos os segmentos

R\$ milhões	1T26	1T25	%
Presencial	493,9	480,3	2,8%
Saúde ¹	363,0	342,0	6,1%
Digital	228,6	212,8	7,4%
Receita líquida de bolsas, cancelamentos e descontos	722,5	693,1	4,2%
Outras receitas	3,0	3,0	(1,3%)
Impostos	(23,5)	(24,4)	(3,6%)
Receita Líquida	702,0	671,8	4,5%

RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA: +4,5%

A Receita Líquida consolidada no primeiro trimestre atingiu R\$ 702,0 milhões, sendo 4,5% superior ao 1T25, como reflexo da redução na base de alunos (-4,5% vs. o 1T25) e avanço do ticket médio no presencial e digital de 5,0% e 14,6%, respectivamente.

RECEITA LÍQUIDA PRESENCIAL: +2,8%

A Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos do Presencial expandiu 2,8%, atingindo o montante de R\$ 493,9 milhões, como reflexo da queda na base de alunos (-1,5% vs. o 1T25) somado a evolução da rematrícula (1,4 p.p.) e do ticket médio (+5,0% vs. o 1T25).

RECEITA LÍQUIDA SAÚDE: +6,1%

No Presencial, a receita proveniente dos cursos da área de saúde cresceram 6.1% no 1T26, impulsionada pelo aumento no ticket e do crescimento na base de alunos.

73%
RECEITA
Presencial

RECEITA LÍQUIDA DIGITAL + SEMIPRESENCIAL: +7,4%

A Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos do Digital e Semipresencial expandiu 7,4% no 1T26, atingindo o montante de R\$ 228,6 milhões, como resultado da queda na base de alunos (5,8% vs. o 1T25), da evolução da rematrícula (2,2 p.p. vs. o 1T25) e da maior relevância do semipresencial no mix (+6,6 p.p. vs. o 1T25).

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

LUCRO BRUTO 1T26

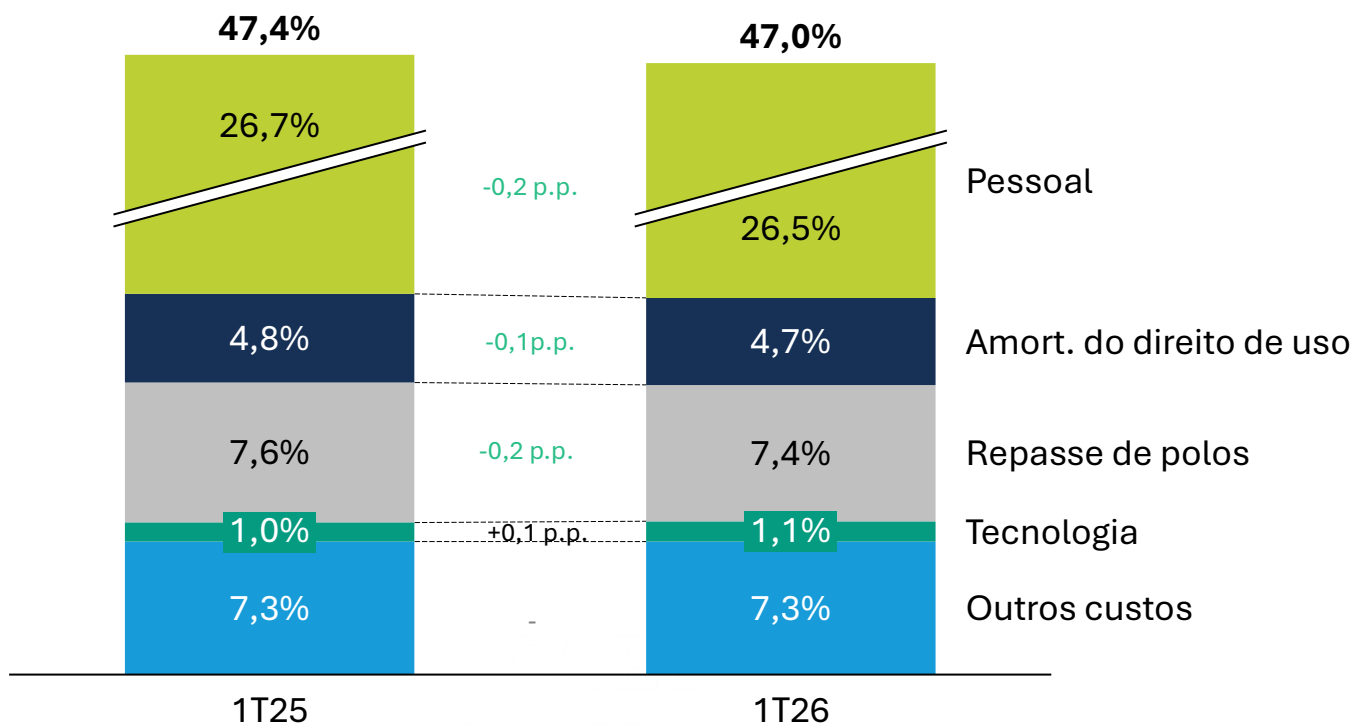
DADOS FINANCEIROS

Expansão de 0,4 p.p. na Margem Bruta, impulsionada pelo mix e pelo menor repasse aos polos

R\$ milhões	1T26	1T25	%
Pessoal	(185,8)	(179,3)	3,6%
Amortização do direito de uso	(33,3)	(32,4)	2,6%
Repasse de polos	(52,2)	(51,2)	1,9%
Tecnologia	(7,7)	(6,9)	10,7%
Outros custos	(50,9)	(48,7)	4,5%
Lucro Bruto	372,1	353,1	5,4%
Margem Bruta	53,0%	52,6%	+44bps

★ O Lucro Bruto do trimestre totalizou R\$ 372,1 milhões, representando um crescimento de 5,4% em relação ao mesmo período do ano anterior, com margem bruta de 53,0% — um aumento de 0,4 p.p. em comparação ao 1T25. Essa expansão de margem reflete principalmente o crescimento da base nos cursos de Medicina e Digital no mix, somado ao menor repasse de polos (com relação à receita), em virtude da redução de oferta do período.

Ganho de eficiência operacional de 0,4 p.p. no 1T26 (% da ROL)



EBITDA AJUSTADO 1T26

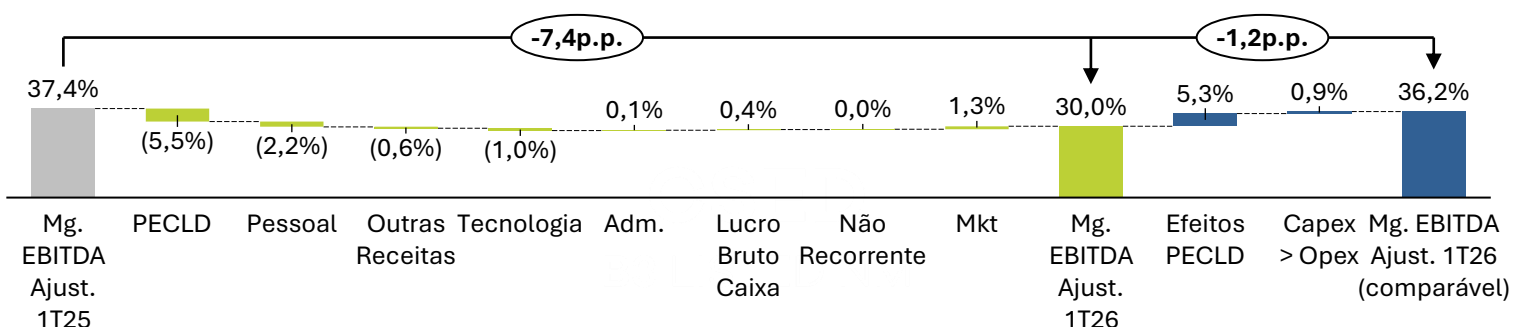
DADOS FINANCEIROS

EBITDA Ajustado do 1T26 impactado pela PECLD e por mudanças contábeis

R\$ milhões	1T26	1T25	%
Lucro Bruto	372,1	353,1	5,4%
Margem Bruta	53,0%	52,6%	+44bps
SG&A	(169,4)	(150,4)	12,7%
Pessoal	(61,6)	(44,5)	38,5%
Marketing	(63,4)	(69,4)	(8,6%)
Tecnologia	(20,7)	(12,9)	61,0%
Administrativas	(23,7)	(23,7)	0,2%
PECLD	(29,0)	9,2	n.a.
% ROL	(4,1%)	1,4%	n.a.
D&A	(33,4)	(33,0)	1,3%
Outras receitas líquidas	2,2	6,0	(64,1%)
EBIT	142,4	185,0	(23,0%)
D&A	66,7	65,5	1,9%
EBITDA	209,1	250,5	(16,5%)
Margem EBITDA	29,8%	37,3%	-749bps
Despesas não recorrentes ¹	1,3	0,9	41,1%
EBITDA ajustado	210,4	251,3	(16,3%)
Margem EBITDA ajust.	30,0%	37,4%	-744bps
Efeitos PECLD	37,1	-	n.a.
Capex > Opex	6,4	-	n.a.
EBITDA ajustado comparável	254,0	251,3	1,0%
Margem EBITDA ajust.	36,2%	37,4%	-123bps

O EBITDA do primeiro trimestre totalizou R\$ 210,4 milhões, com margem de 30,0% (-7,4 p.p. vs. 1T25), impactado, principalmente, pelo aumento na linha de PECLD, tecnologia e pessoal (principalmente na área de TI). O EBITDA comparável foi de R\$ 254,0 milhões, com uma margem de 36,2% (-1,2 p.p. vs. 1T25). Na PECLD, realizamos um exercício como forma de equipar os números do 1T26 com o período anterior.

Realizamos um complemento a metodologia aplicável, como forma de linearizar esta despesa, reduzindo os efeitos sazonais entre trimestres. Adicionalmente, com os investimentos em tecnologia, não teremos mais impactos de: (i) provisão/reversão de alunos FIES e (ii) de provisionamento da parcela de repasse de polos, uma vez que a identificação dos títulos tornou-se mais rápida e eficiente. Desta forma, a reversão de PECLD no período foi de 1,2% da receita líquida vs. 1,4% no ano passado, uma redução de 21 bps. Avançamos na revisão do tratamento contábil de tecnologia, refletindo a menor vida útil econômica de soluções digitais (maior Opex vs. Capex), resultando no aumento destas despesas que deixaram de ser contabilizadas como investimento. O aumento em pessoas reflete o investimento nos times que irão garantir a execução estratégica, principalmente nas frentes de tecnologia.



Exercício para comparabilidade da PECLD



Como forma de trazer mais clareza e comparabilidade, realizamos abaixo, a abertura dos valores que afetaram a PECLD do primeiro trimestre de 2026. Anteriormente, o prazo de identificação de um aluno FIES era mais longo, o que fazia com que provisionássemos títulos como inadimplentes no 4T, antes da identificação, e positivamente no 1T, quando eram reconhecidos. Na leitura anterior esse impacto no 1T26 seria de R\$ 7,3 milhões positivos. Além disso, passamos a identificar mais rapidamente os títulos de polos de terceiros que incidem percentual de repasses. Dessa forma, a reversão de títulos que antes era relativa a 100% do valor passou a ser de aproximadamente 70% do título. Com isso, as reversões de títulos pagos, na leitura antiga, seriam de R\$ 11,7 milhões no 1T26.

(R\$ milhões)	1T26	1T25	YoY
Receita Líquida	702,0	671,8	4,5%
PECLD	(29,0)	9,2	n.a.
% RL PECLD	(4,1%)	1,4%	n.a.
Ajuste Alunos FIES	7,3	-	n.a.
Ajuste Repasse Polos	11,7	-	n.a.
Complemento PECLD	18,1	-	n.a.
PECLD Comparável	8,2	9,2	(11,4%)
% RL PECLD Comparável	1,2%	1,4%	-21bps



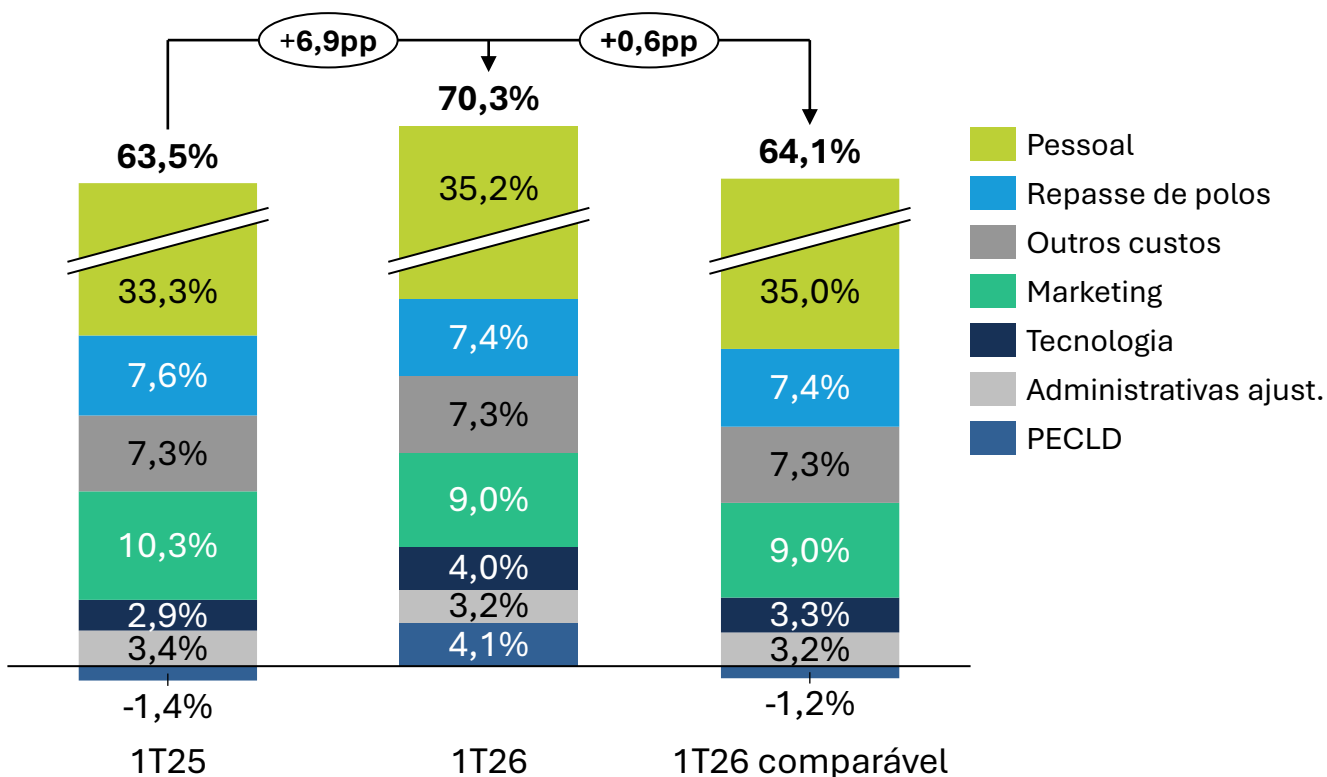
Por fim, apresentamos um exercício de comparabilidade da PECLD que ilustra como ela teria se comportado ao longo do ano de 2025 simulando a aplicação do complemento à PECLD nos trimestres ímpares, com base no percentual observado no semestre anterior, com o objetivo de exemplificar a dinâmica temporal da despesa sob a nova abordagem.

R\$ mil	Realizado					Exercício - Comparável com 2026				
	1T25	2T25	3T25	4T25	2025	1T25	2T25	3T25	4T25	2025
DRE										
Receita Líquida	672	721	694	749	2.836	672	721	694	749	2.836
PECLD	9	(79)	11	(69)	(127)	(43)	(27)	(35)	(23)	(127)
PECLD (% RL)	1,4%	(10,9%)	1,6%	(9,3%)	(4,5%)	(6,3%)	(3,7%)	(5,0%)	(3,1%)	(4,5%)
BP - Ativo										
Contas a Receber Bruto	475	526	474	528		475	526	474	528	
PECLD	(219)	(248)	(226)	(245)		(270)	(248)	(272)	(245)	
PECLD "Padrão"	(219)	(248)	(226)	(245)		(219)	(248)	(226)	(245)	
PECLD "Complementar"	0	0	0	0		(52)	0	(46)	0	
Contas a Receber Líquido	256	279	248	283		204	279	202	283	
PECLD / Contas a Receber Bruto	(46,1%)	(47,0%)	(47,6%)	(46,3%)		(57,0%)	(47,0%)	(57,3%)	(46,3%)	

CUSTOS E DESPESAS (% ROL)

DADOS FINANCEIROS

★ No 1T26, os custos e despesas (efeito caixa¹) totalizaram 70,3% da Receita Líquida da Companhia, 6,9 p.p. acima do 1T25, em função do aumento da PECLD e dos custos e despesas com pessoal e tecnologia.




¹Custos e Despesas excluídos os efeitos de depreciação e amortização

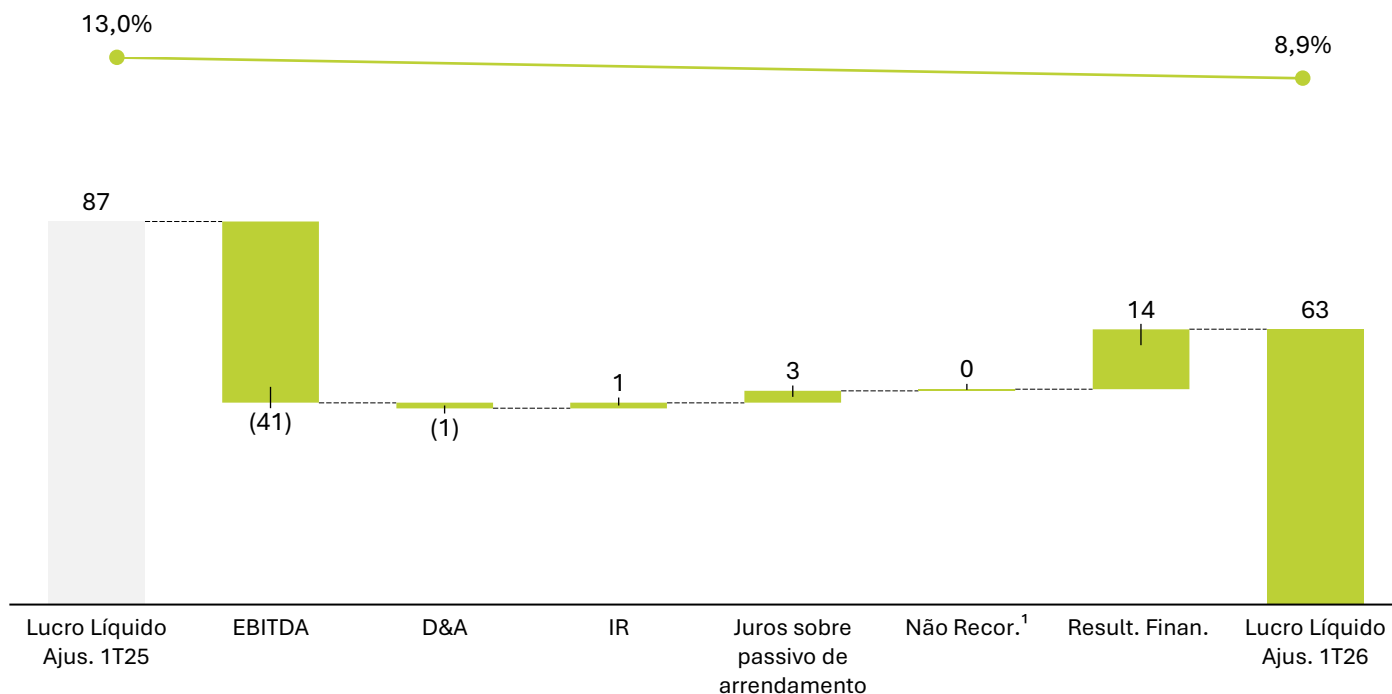
LUCRO LÍQUIDO 1T26

DADOS FINANCEIROS

Lucro Líquido ajustado de R\$ 62,7 milhões com margem de 8,9% no 1T26

R\$ milhões	1T26	1T25	%
EBITDA	209,1	250,5	(16,5%)
D&A	(66,7)	(65,5)	1,9%
Resultado financeiro	(49,8)	(63,5)	(21,5%)
Juros sobre passivo de arrendamento	(27,0)	(29,6)	(9,1%)
IR	(4,2)	(5,4)	(23,4%)
Lucro Líquido	61,5	86,4	(28,8%)
Margem Líquida	8,8%	12,9%	-410bps
Despesas não recorrentes	1,3	0,9	41,1%
Lucro (Prejuízo) Líquido ajustado*	62,7	87,3	(28,1%)
Margem Líquida ajustada	8,9%	13,0%	-406bps

 O Lucro Líquido ajustado no primeiro trimestre foi de R\$ 62,7 milhões contra R\$ 87,3 milhões no 1T25. O Lucro líquido ajustado foi impactado pela redução de EBITDA no período.



 Margem Líquida ajustada

CONTAS A RECEBER 1T26

DADOS FINANCEIROS

Prazo médio de recebimento de 38 dias

R\$ milhões	1T26	1T25	%
Contas a receber bruto	566,7	474,5	19,4%
AVP	(21,8)	(23,1)	(5,3%)
PECLD	(243,7)	(218,6)	11,4%
Contas a receber líquido	301,2	232,8	29,4%
Prazo médio recebimento UDM*	38	32	+6 dias



O prazo médio de recebimento encerrou o 1T26 em 38 dias, ante 32 dias no mesmo período do ano anterior, pois revisitamos nossa estratégia de desconto de recebíveis. Diante disso, a carteira de recebíveis de cartão de crédito passou a representar 9 dias vs. 3 dias no ano passado.

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

INVESTIMENTOS* 1T26

Investimentos focados em infraestrutura

R\$ milhões	1T26	1T25	%
Infraestrutura/Tecnologia	(10,2)	(12,2)	(16,4%)
Investimentos	(10,2)	(12,2)	(16,4%)



Os investimentos no 1T26 foram de R\$ 10,2 milhões, valor 16,4% abaixo do 1T25, em função da mudança na contabilização dos investimentos em tecnologia.


FLUXO DE CAIXA 1T26

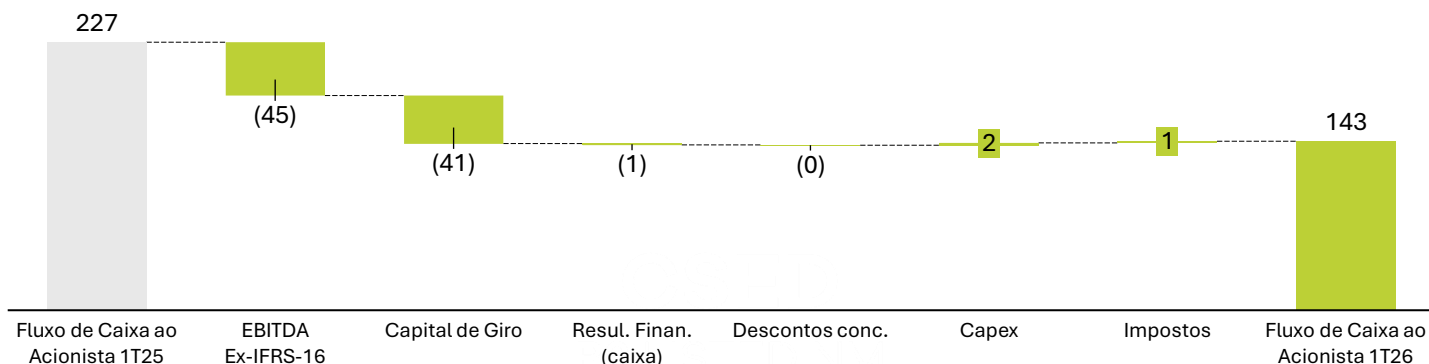
DADOS FINANCEIROS

Fluxo de Caixa ao Acionista de R\$ 142,8 milhões no 1T26

R\$ milhões	1T26	1T25	%
Saldo de caixa no início do período	808,2	555,3	45,5%
EBITDA	209,1	250,5	(16,5%)
Aluguel	(61,9)	(58,1)	6,6%
EBITDA Ex-IFRS-16	147,2	192,3	(23,5%)
Capital de Giro	30,6	71,4	(57,1%)
Impostos	(1,9)	(3,4)	(43,8%)
Descontos concedidos	(25,3)	(25,0)	1,0%
Fluxo de Caixa Operacional	150,6	235,3	(36,0%)
FCA/EBITDA Ex IFRS-16	102,3%	122,3%	-
Capex	(10,2)	(12,2)	(16,4%)
Fluxo de Caixa Livre	140,4	223,1	(37,1%)
FCL/EBITDA Ex IFRS-16	95,4%	116,0%	-
Resultado financeiro (caixa)	2,4	3,5	(30,7%)
Rendimentos de aplicações financeiras	26,8	19,1	40,2%
Pagamento de juros dos empréstimos e debêntures	(24,3)	(15,6)	56,1%
Fluxo de Caixa ao Acionista	142,8	226,6	(37,0%)
FCA/EBITDA Ex IFRS-16	97,0%	117,8%	-
Captação de debêntures	-	298,5	n.a.
Pagamento debêntures (principal)	-	(21,0)	n.a.
Pagamento aquisição ex-acionistas	(14,7)	(241,8)	(93,9%)
Pagamento parcelamentos de impostos	(3,6)	(5,0)	(28,5%)
Geração de Caixa líquida	124,5	257,3	(51,6%)
Saldo de caixa no final do período	932,8	812,7	14,8%

R\$ milhões	1T26 comp.	1T25 comp.	%
Fluxo de Caixa Livre	140,4	223,1	(37,1%)
Antecipação de recebível + despesa	(24,6)	(63,3)	(61,1%)
Ativo indenizatório	0,2	(41,6)	n.a.
Fluxo de Caixa Livre comparável	116,0	118,2	(1,9%)

 O Fluxo de Caixa Livre no 1T26 foi de R\$ 140,4 milhões vs. R\$ 223,1 milhões no 1T25, impactado pela redução de capital de giro, reflexo do aumento do prazo médio de recebimento em 6 dias, dado o menor volume de antecipação de recebíveis e também por um impacto positivo de R\$ 41,6 milhões de ativos indenizatórios no 1T25. O Fluxo de Caixa ao Acionista alcançou o montante de R\$ 142,8 milhões, representando 97,0% do EBITDA ex-IFRS 16. No fluxo de caixa comparável, o fluxo de caixa livre seria próximo de R\$ 116,0 milhões vs. R\$ 118,2 milhões no 1T25.



DÍVIDA (CAIXA LÍQUIDO)

DADOS FINANCEIROS

Redução da alavancagem* para 0,8x no 1T26

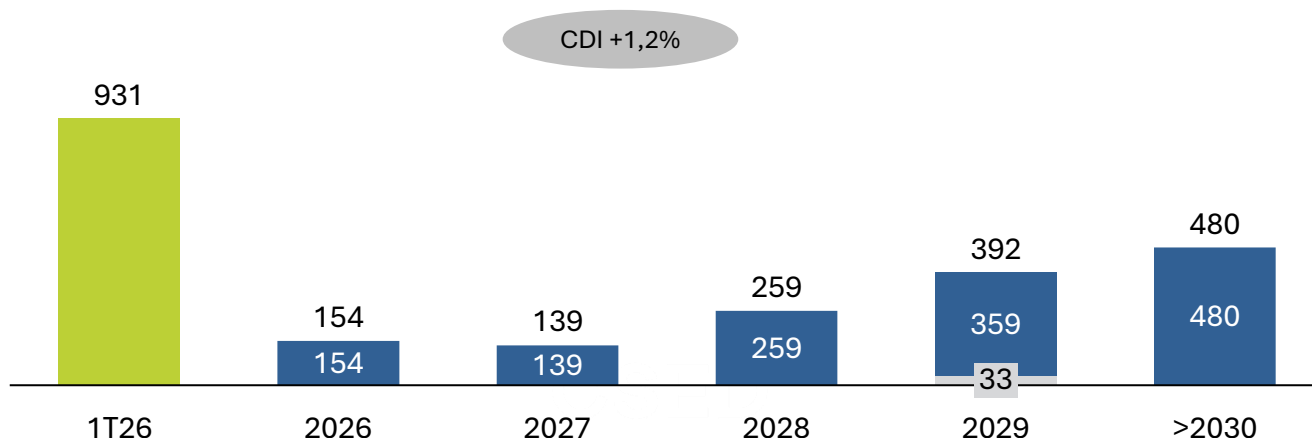
R\$ milhões	1T26 (a)	1T25 (b)	(a)/(b)	4T25(c)	(a)/(c)
Caixa	(930,8)	(728,2)	27,8%	(808,2)	15,2%
Dívida financeira	1.391,0	965,7	44,0%	1.364,5	1,9%
Dívida aquisições	32,8	397,0	(91,7%)	49,1	(33,2%)
Dívida (Caixa) Financeira Líquida	492,9	634,4	(22,3%)	605,4	(18,6%)
Dívida liq./EBITDA ajustado UDM (Ex IFRS-	0,8x	1,1x	(22,8%)	0,9x	(12,6%)
Passivos de arrendamento	1.121,3	1.333,0	(15,9%)	1.150,6	(2,6%)
Dívida (Caixa) Líquida pós arrend.	1.614,2	1.967,4	(18,0%)	1.756,0	(8,1%)

★ A Companhia encerrou o 1T26 com uma Dívida Líquida (excluindo-se o passivo de arrendamento) no valor de R\$ 492,9 milhões, em comparação a R\$ 634,4 milhões no ano anterior, representando uma queda de 22,3%. A geração de caixa do período foi o principal fator nesta redução, apesar do pagamento de R\$ 177 milhões em dividendos nos últimos 12 meses.

★ 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





APÊNDICE

CSED

B3 LISTED NM

BASE ALUNOS

APÊNDICE



BASE DE ALUNOS - MOVIMENTAÇÃO T/T

Final do Período	Total	Presencial	Digital
Saldo inicial	572	165	407
Captação	150	53	97
Evasão	(121)	(23)	(98)
Formaturas	(44)	(18)	(26)
Pós-graduação	(3)	(0)	(3)
Saldo final	554	177	377



BASE DE ALUNOS – POR TIPO DE MATRÍCULA

Alunos (mil)	1T26	1T25	A/A
Graduação Presencial	163	166	(1,9%)
Medicina	6	5	6,2%
Pós e Colégio	8	8	1,1%
Presencial	177	180	(1,5%)
Graduação Digital	354	367	(3,5%)
Semipresencial	67	45	48,4%
Pós e Colégio	23	34	(30,9%)
Digital	377	401	(5,8%)
Total	554	580	(4,5%)

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	1T26	1T25	Δ	%
Polos	1.515	1.590	(75)	(4,7%)
Campi	28	28	-	0,0%

EBITDA IFRS16, EBITDA PRÉ-IFRS16 E NÃO RECORRENTES

APÊNDICE



EBITDA AJUSTADO

R\$ milhões	1T26	1T25	%
EBITDA ajustado IFRS 16	210,4	251,3	(16,3%)
Aluguel	(61,9)	(58,1)	6,6%
EBITDA ajustado pré-IFRS 16	148,5	193,2	(23,2%)
Margem EBITDA Aj. pré- IFRS 16	21,1%	28,8%	-762bps



NÃO RECORRENTES

R\$ milhões	1T26	1T25	%
Projetos, M&A, Planejamento Estratégico e Reestruturação	1,3	0,9	41,1%
Total não recorrentes	1,3	0,9	41,1%

DRE

APÊNDICE

R\$ milhões	1T26	1T25	%
Presencial	493,9	480,3	2,8%
Saúde	363,0	342,0	6,1%
Digital	228,6	212,8	7,4%
Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos	722,5	693,1	4,2%
Outras receitas	3,0	3,0	(1,3%)
Impostos	(23,5)	(24,4)	(3,6%)
Receita Líquida	702,0	671,8	4,5%
Pessoal	(185,8)	(179,3)	3,6%
Amortização do direito de uso	(33,3)	(32,4)	2,6%
Repasse de polos	(52,2)	(51,2)	1,9%
Tecnologia	(7,7)	(6,9)	10,7%
Outros custos	(50,9)	(48,7)	4,5%
Custo	(329,8)	(318,6)	3,5%
Lucro Bruto	372,1	353,1	5,4%
Margem Bruta	53,0%	52,6%	+44bps
SG&A	(169,4)	(150,4)	12,7%
Pessoal	(61,6)	(44,5)	38,5%
Marketing	(63,4)	(69,4)	(8,6%)
Tecnologia	(20,7)	(12,9)	61,0%
Administrativas	(23,7)	(23,7)	0,2%
D&A	(33,4)	(33,0)	1,3%
PECLD	(29,0)	9,2	n.a.
Outras receitas, líquidas	2,2	6,0	(64,1%)
EBIT	142,4	185,0	(23,0%)
D&A	66,7	65,5	1,9%
EBITDA	209,1	250,5	(16,5%)
Margem EBITDA	29,8%	37,3%	-749bps
Não recorrentes - Despesas	1,3	0,9	41,1%
EBITDA Ajustado	210,4	251,3	(16,3%)
Margem EBITDA Aj.	30,0%	37,4%	-744bps
Resultado financeiro	(76,8)	(93,2)	(17,6%)
Receita financeira	36,7	22,8	60,9%
Despesa financeira	(113,5)	(116,0)	(2,1%)
LAIR	65,6	91,8	(28,5%)
IR	(4,2)	(5,4)	(23,4%)
Lucro Líquido	61,5	86,4	(28,8%)
Margem líquida	8,8%	12,9%	-410bps
Despesas não recorrentes	1,3	0,9	41,1%
Lucro Líquido ajustado	62,7	87,3	(28,1%)
Margem Líquida ajust.	8,9%	13,0%	-406bps

BALANÇO PATRIMONIAL

APÊNDICE

R\$ mil	1T26	1T25
Ativo Total	4.860.503	4.806.949
Ativo Circulante	1.244.636	1.098.451
Caixa e Equivalentes de Caixa	930.828	812.677
Contas a receber de clientes	232.065	199.830
Tributos a recuperar	22.052	16.180
Outros Ativos	59.691	69.764
Ativo Não Circulante	3.615.867	3.708.498
Ativo Realizável a Longo Prazo	251.248	199.584
Contas a receber de clientes	69.150	32.985
Depósitos judiciais	19.556	27.045
Outros Ativos	40.309	26.981
Tributos a recuperar	2.192	-
Tributos diferidos	120.041	112.573
Investimentos	44	146
Imobilizado, líquido	569.071	574.676
Direito de Uso	879.689	999.961
Intangível, líquido	1.915.815	1.934.131
R\$ mil	1T26	1T25
Passivo Total	3.208.364	3.249.749
Passivo Circulante	803.683	815.697
Debêntures	154.277	201.162
Fornecedores	158.657	117.245
Obrigações com partes relacionadas	3.905	3.712
Obrigações trabalhistas	178.624	154.890
Obrigações tributárias	63.327	82.674
Adiantamentos de clientes	88.414	80.930
Passivo de arrendamento	149.131	132.065
Obrigações por aquisição de participações societárias	-	33.705
Receita diferida	722	722
Outras contas a pagar	6.626	8.592
Passivo Não Circulante	2.404.681	2.434.052
Debêntures	1.236.680	1.121.338
Obrigações trabalhistas	3.786	2.589
Obrigações tributárias	86.968	102.148
Tributos diferidos	-	14.702
Provisão para demandas judiciais	63.608	55.225
Passivo de arrendamento	972.123	1.096.246
Obrigações por aquisição de participações societárias	32.777	30.227
Receita diferida	7.161	7.883
Outras contas a pagar	1.578	3.694
Patrimônio Líquido	1.652.139	1.557.200
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
Lucros acumulados	61.484	86.411
Total do Passivo e do Patrimônio Líquido	4.860.503	4.806.949

FLUXO DE CAIXA

APÊNDICE

R\$ mil	1T26	1T25
Lucro (Prejuízo) antes do imposto de renda e contribuição social	65.641	91.840
Depreciação e amortização	33.028	32.663
Amortização do direito de uso	33.683	32.788
Amortização do custo de captação	393	412
Juros incorridos sobre aquisição de controladas	958	(264)
Juros de debêntures	50.374	36.717
Juros sobre passivo de arrendamento	26.953	29.649
Ajuste a valor presente de ativos e passivos	(382)	4.798
Provisão para demanda judicial	4.235	335
Provisão para perdas estimadas com créditos de liquidação duvidosa	28.986	(9.204)
Baixa de imobilizado e intangível	3.409	896
Receita diferida sobre venda de imóvel	(180)	(180)
Ajuste para reconciliar o lucro antes do imposto de renda e contribuição social com o fluxo de caixa	247.098	220.450
Decréscimo (acrécimo) em ativos		
Contas a receber	(68.747)	(8.705)
Depósitos judiciais	(181)	(2.112)
Tributos a recuperar	(4.220)	(4.049)
Outros créditos	(17.859)	(17.419)
Fornecedores	34.651	30.182
Obrigações trabalhistas	35.098	32.505
Obrigações tributárias	(14.034)	15.999
Obrigações com partes relacionadas	-	291
Adiantamentos de clientes	25.199	8.125
Outras contas a pagar	(1.299)	363
	235.706	275.630
Imposto de renda e contribuição social pagos	(1.917)	(3.412)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	233.789	272.218
Fluxo de caixa das atividades de investimento		
Pagamento obrigações por aquisições de participações societárias	(14.710)	(206.489)
Aquisição de imobilizado	(7.608)	(6.830)
Aquisição de intangível	(2.629)	(5.412)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de investimento	(24.947)	(218.731)
Captação de debêntures	-	298.547
Pagamento de debêntures	(24.325)	(36.584)
Pagamento de arrendamento principal	(34.983)	(58.104)
Pagamento de arrendamento juros	(26.953)	-
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	(86.261)	203.859
Aumento (decrécimo) líquido de caixa e equivalentes de caixa	122.581	257.346
No início do exercício	808.247	555.331
No fim do exercício	930.828	812.677
Aumento (decrécimo) no caixa e equivalentes de caixa	122.581	257.346

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”;
- **1T25:** Refere-se ao primeiro trimestre de 2024;
- **1T26:** Refere-se ao primeiro trimestre de 2025;
- **~:** Sigla para “Aproximadamente”;



Contato Relações com Investidores
dri@cruzeirodosul.edu.br

CSED
B3 LISTED NM

EARNINGS RELEASE PRESS RELEASE

VIDEOCONFERENCE

May, 13th 2026, Wednesday
02:00 PM (Brasília)
01:00 PM (New York)
06:00 PM (London)

[Watch the webcast in Portuguese](#)

[Watch the webcast in English](#)

**1Q
26**

CSED







B3 LISTED NM





SÃO PAULO, May 12th of 2026

Cruzeiro do Sul Educacional ("Cruzeiro do Sul" or "Company") (CSED3) announces today its results for the first quarter of 2026 (1Q26). 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).

FINANCIAL HIGHLIGHTS

	Net Revenue	R\$ 702MM +4.5% 1Q26 vs. 1Q25
	Adjusted Comparable EBITDA	R\$ 254 MM +1.0% 1Q26 vs. 1Q25
	Comparable EBITDA Margin	36.2% -123bps 1Q26 vs. 1Q25
	Adjusted Net Profit	R\$ 63 MM -28.1% 1Q26 vs. 1Q25
	Comparable Free Cash Flow	R\$ 116 MM -1.9% 1Q26 vs. 1Q25
	Net Debt	0.8x* Adjusted EBITDA (Ex IFRS-16)

STUDENT BASE

	On-campus Undergrad	-1.7% 1Q26 vs. 1Q25
	On-campus Ticket	+5.0% 1Q26 vs. 1Q25
	Digital + Hybrid Undergrad	-3.5% 1Q26 vs. 1Q25
	Ticket Digital + Hybrid	+14.6% 1Q26 vs. 1Q25



“Cash is king”: Comparable cash generation in the period reached R\$116 million

Putting the student at the center and cash generation are two key priorities for Cruzeiro do Sul in light of the challenges posed by the new regulatory framework and the resulting sector changes. Technology has been gaining relevance not only from a business perspective, but also within the support structure. Under the new framework, operational challenges evolve, requiring a higher level of service at hubs and intensified interactions with our student base. We accelerated our technology investments over the past 10 months with the goal of building the foundations for the coming years, while maintaining redundancy in offline formats to ensure a seamless transition. Profitability challenges are temporary. Even so, we closed the quarter with comparable cash generation of R\$116 million (vs. R\$118 million in 1Q25) and financial leverage of 0.8x (vs. 1.1x in 1Q25), despite a challenging environment for intake. In addition, we made progress in repositioning our brands in response to a more competitive market, with a focus on monetizing the reputation built over many years across different regions.

Student at the center: Advances in Digital Transformation in student support

Throughout 1Q26, we made consistent progress in our digital transformation agenda, consolidating Artificial Intelligence as a core pillar of the Company’s strategy. The implementation and expansion of the student service chatbot, already available to the undergraduate and graduate student base, achieved approximately 49% autonomous resolution, with an NPS of 4.4/5, operating continuously and delivering high-quality responses above market benchmarks. This initiative directly contributes to greater agility and scalability in student engagement, while optimizing the allocation of human teams to more complex demands. These advances reinforce our strategic priority of placing the student at the center, through a simpler, more personalized, and integrated journey.

“Same-Course Sales” in Digital + Hybrid with 4% growth in intake

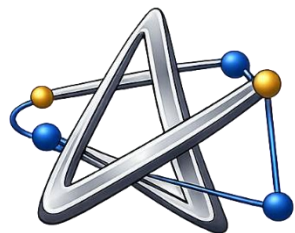
Consolidated intake (Digital + Hybrid) declined by 28%, pressured by the new regulatory framework. Excluding courses impacted by channel migration (Digital → Hybrid) and courses in discontinued offering formats, intake recorded growth of 4%, reinforcing the resilience of the unaffected portfolio. Re-enrollment reached 79% of the eligible base (+2.2 p.p.), reflecting the Company’s efforts to keep students engaged throughout the journey, as well as collection initiatives aimed at mitigating recurring payment delays. In the hybrid segment, intake grew by 213%, reflecting course migration between channels, although without full base recomposition. We closed the quarter with 354 thousand undergrad students (-3.5% vs. 1Q25), while the average ticket increased by 15%, driven by price repositioning and the higher share of the hybrid format (19% of the base; +6.6 p.p.). As a result, segment revenue grew by 7%, totaling R\$229 million.

On-campus reflecting the new brand repositioning, portfolio optimization, and price increases strategy

In the on-campus segment, portfolio adjustments and price repositioning in a more competitive environment impacted intake, with the student base closing the first quarter at 169 thousand undergrad students (-1.7% vs. 1Q25). At the same time, the value-maximization strategy continued to advance, with a 5.0% increase in the average ticket. Re-enrollment in the segment also continued to improve, reaching 91% of the eligible base (+1.4 p.p.), reflecting higher retention. This combination of factors contributed to a 3% increase in revenue, which totaled R\$ 494 million, with highlights in the Healthcare segment.

Revenue expansion of 4.5% driven by a smaller student base; comparable adjusted EBITDA up 1% (-123 bps in Adjusted EBITDA margin)

Despite the increase in average ticket in both the on-campus and digital segments, the smaller student base contributed to a slowdown in the Company’s net revenue growth, which closed the quarter at R\$ 702 million (+4.5% vs. 1Q25). On a comparable basis, the adjusted EBITDA reached R\$254 million, with a margin of 36.2% (-1.2 p.p. vs. 1Q25), mainly reflecting higher personnel expenses related to technology initiatives.



CRZ Labs

Digital Transformation across four fronts

Over the past few months, we have significantly accelerated our investments in technology, preparing the Company for this new competitive and regulatory environment.

01

AI & Data

AI stopped being a pilot project and became a value engine

91% of High School documents automatically validated by AI

33k supporting documents for complementary activities validated by AI per month (~5% overflow)

50% improvement in student service retention and issue resolution with AI

02

Student & Faculty

From reactive support to autonomous and predictive service

75% of student service requests handled by AI with no need of human intervention

4,4/5 NPS on the student support chatbot

-40% reduction in operational service costs with Help Center + AI chat

03

Governance & Engineering.

AI as the driving force of engineering, a data-driven culture

+55% increase in engineering teams' delivery speed with AI as a copilot

-50% operational incidents in 1Q26

-60% reduction in time from data request to delivery with a federated AI model

04

Digital Intake

Digital First – From click to intake

+52% growth in the volume of applicants in 26.2 after redesigning the application form (MoM)

+26% increase in mobile conversion from applicants to enrolled students after responsiveness improvements

-9% reduction in the dropout rate across the digital enrollment journey (YoY)

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.

Cruzeiro do Sul Educacional

Is one of the largest quality-focused education group in Brazil, with more than 554k* students in 28¹ campuses and 1,515 hubs.

ON-CAMPUS



177k*

STUDENTS



28¹

CAMPUSES



DIGITAL



377k

STUDENTS

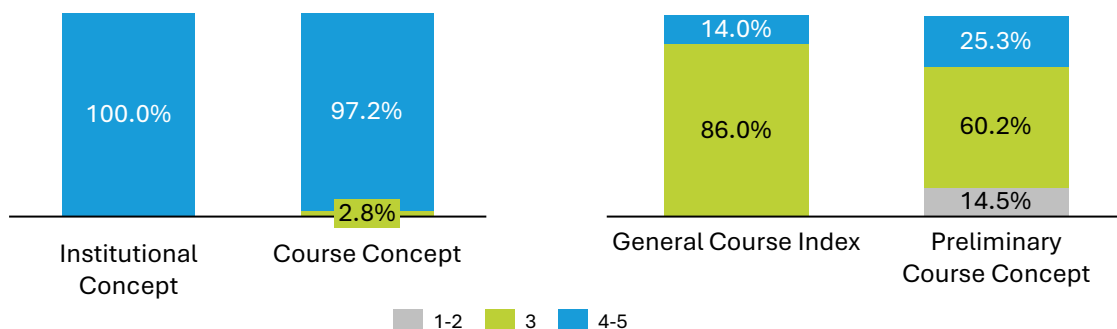


~1,515

HUBS



ACADEMIC QUALITY INDICATORS



1,069 Medical school seats in 1Q26.

*Includes, approximately, 3 thousand students on primary education on March/26.

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



OPERATIONAL PERFORMANCE

CSED

B3 LISTED NM

ON-CAMPUS

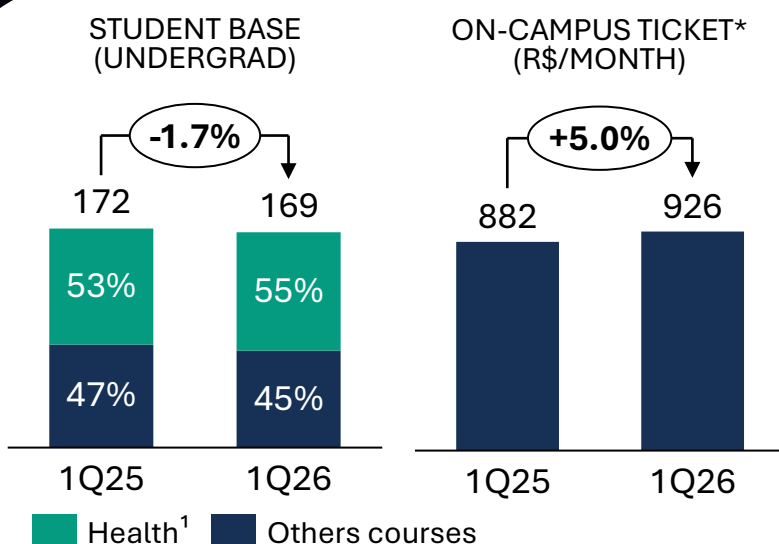
Contraction of the on-campus student base due to lower intake and portfolio rationalization

In 1Q26, we closed the on-campus student base with 177 thousand students, and the re-enrollment KPI reached 91% of the eligible base, representing an increase of 1.4 p.p. versus 1Q25. Intake during the period was impacted by two factors: (i) a reduction in the course portfolio and (ii) the repositioning of the brands in response to an increasingly competitive market. Additionally, brand repositioning and pricing involve everything from investments in systems to changes in the sales model of commercial teams, challenges we had to overcome in this 2026.1 intake cycle.

On-campus	1Q26	1Q25	Y/Y
BoP	165	159	3,9%
Intake	53	61	(12,9%)
Dropout	(23)	(24)	(3,9%)
Graduation	(18)	(16)	12,0%
Grad school and K12	(0)	(0)	46,0%
EoP	177	180	(1,5%)

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

The average ticket in 1Q26 increased by 5.0% compared to the same period of the prior year, driven by the execution of the strategy to maximize value per course and by the mix effect, with higher penetration of Medicine students and other healthcare-related courses.



*Ticket = Net Revenue (ROL) / ending student base in the period (freshmen + returning students) – Management figures, 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 + HYBRID

New regulatory framework impacting intake, with a reduction in the offering of distance learning courses

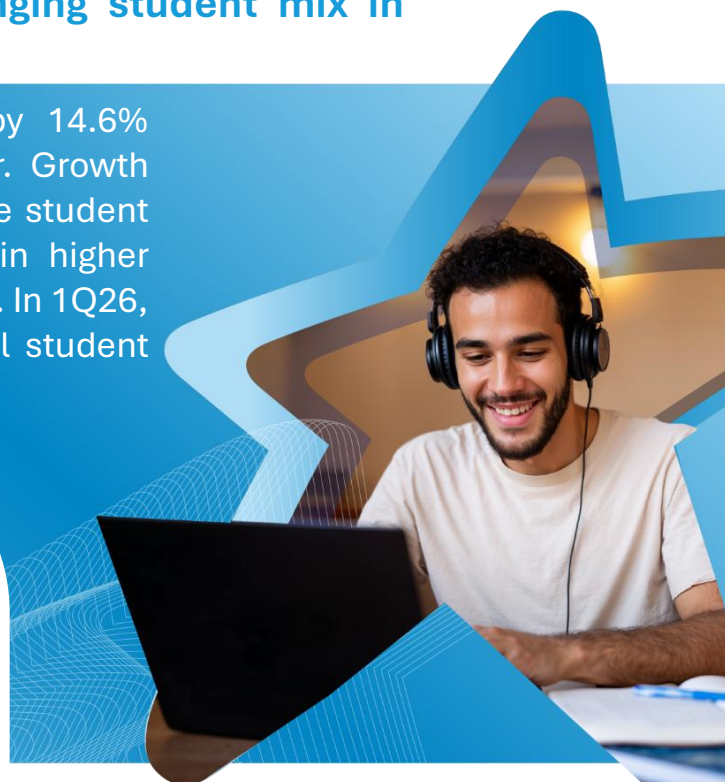
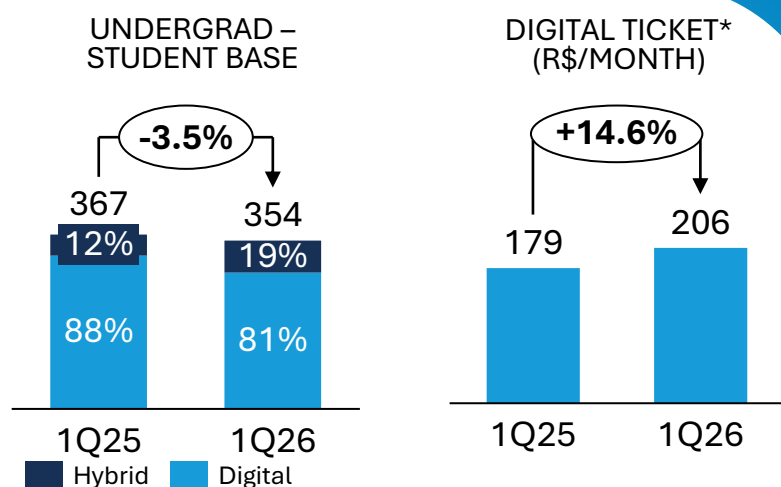
We closed the first quarter with 377 thousand students (Digital + Hybrid) and achieved a 79% re-enrollment KPI, representing an increase of 2.2 p.p. versus the same period of the prior year. Consolidated intake in 1Q26 declined by 28.1%, impacted by the new regulatory framework, which introduced significant changes to offering formats — including the elimination of the “live model” (13% of intake) and a reduction in pedagogy programs from 16% to 10%. Excluding the effect of courses impacted by channel changes (Digital to Hybrid), consolidated enrollment intake would have increased by 3.9%.

Digital	1Q26	1Q25	Y/Y
BoP	407	367	10.8%
Intake	97	135 (28.1%)	
Dropout	(98)	(87) 12.9%	
Graduation	(26)	(21) 22.4%	
Grad school and K12	(3)	6 -	
EoP	377	401	(5.8%)

Offering Formats	Same-Course Sales	Modified/ Extinct	Total
Digital	(3,1%)	(92,0%)	(47,7%)
Hybrid	36,2%	382,6%	212,8%
Total	3,9%	(64,6%)	(28,1%)

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

The average ticket in the quarter increased by 14.6% compared to the same period of the prior year. Growth during the period was driven by a reduction in the student base and a higher share of students enrolled in higher value-added programs offered in the hybrid format. In 1Q26, these programs accounted for 19% of the Digital student base, an increase of 6.6 p.p. compared to 1Q25.





FINANCIAL PERFORMANCE

CSED

B3 LISTED NM

NET REVENUE 1Q26

FINANCIAL DATA

Net revenue growth across all segments

R\$ million	1Q26	1Q25	%
On-campus	493,9	480,3	2,8%
Health courses ¹	363,0	342,0	6,1%
Digital	228,6	212,8	7,4%
Revenue net of scholarships, cancellations and discounts	722,5	693,1	4,2%
Other revenues	3,0	3,0	(1,3%)
Taxes	(23,5)	(24,4)	(3,6%)
Net Revenue	702,0	671,8	4,5%

CONSOLIDATED NET REVENUE: +4.5%

Consolidated Net Revenue in the first quarter reached R\$702.0 million, representing a 4.5% increase versus 1Q25, reflecting a reduction in the student base (-4.5% vs. 1Q25) and higher average ticket in both on-campus and digital segments, which increased by 5.0% and 14.6%, respectively.

ON-CAMPUS NET REVENUE: +2.8%

Net Revenue from scholarships, cancellations, and discounts in the on-campus segment increased by 2.8%, reaching R\$ 493.9 million, reflecting the decline in the student base (-1.5% vs. 1Q25), combined with improvements in re-enrollment (1.4 p.p.) and the average ticket (+5.0% vs. 1Q25).

HEALTH NET REVENUE: +6.1%

In the on-campus segment, revenue from healthcare-related programs grew by 6.1% in 1Q26, driven by higher average ticket and growth in the student base.

73%
ON-CAMPUS
REVENUE

DIGITAL NET REVENUE: +7.4%

Net Revenue from scholarships, cancellations, and discounts in the Digital and Hybrid segments increased by 7.4% in 1Q26, reaching R\$228.6 million, as a result of the decline in the student base (-5.8% vs. 1Q25), improved re-enrollment (2.2 p.p. vs. 1Q25), and the greater relevance of the hybrid format in the mix (+6.6 p.p. vs. 1Q25).

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 1Q26

FINANCIAL DATA

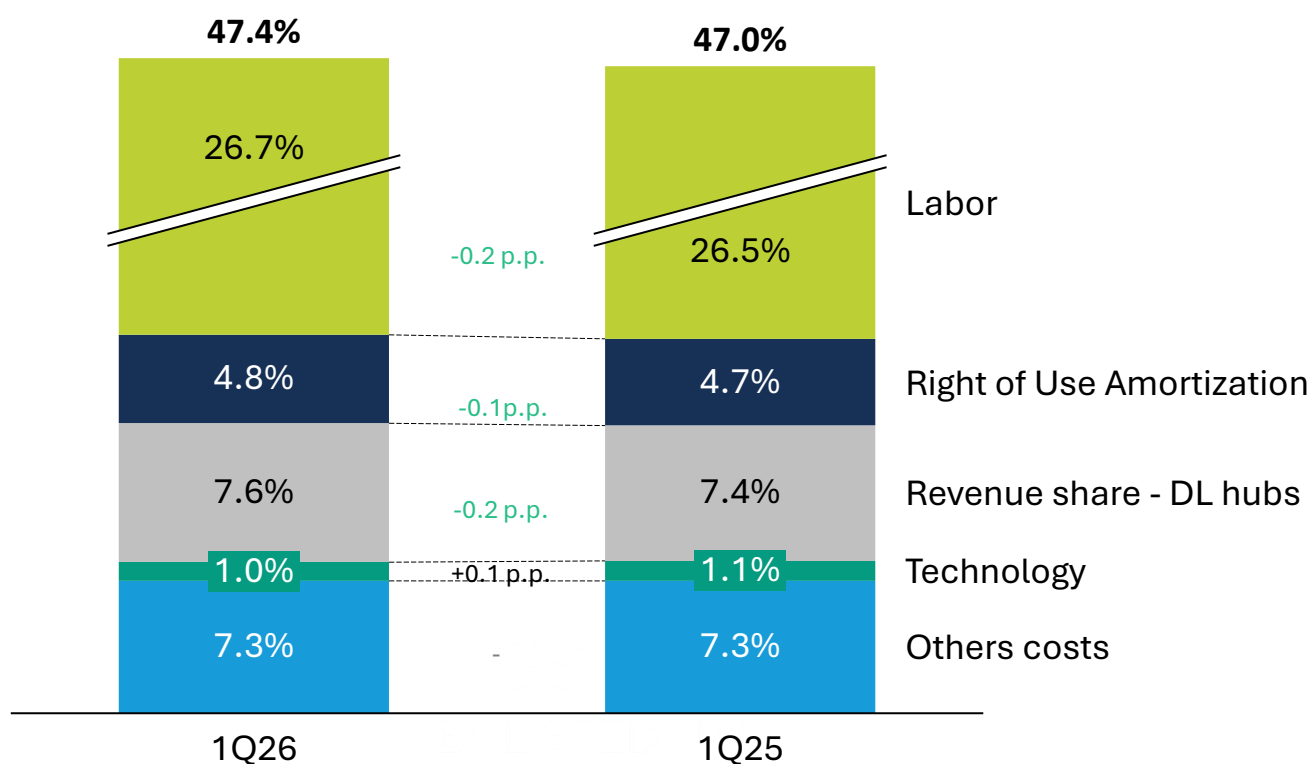
Gross margin expanded by 0.4 p.p., driven by mix effects and lower revenue share to hubs

R\$ million	1Q26	1Q25	%
Labor	(185,8)	(179,3)	3,6%
Right of use amortization	(33,3)	(32,4)	2,6%
Revenue share - DL hubs	(52,2)	(51,2)	1,9%
Technology	(7,7)	(6,9)	10,7%
Other costs	(50,9)	(48,7)	4,5%
Gross Profit	372,1	353,1	5,4%
Gross Margin	53,0%	52,6%	+44bps



Gross profit for the quarter totaled R\$372.1 million, representing a 5.4% increase compared to the same period of the prior year, with a gross margin of 53.0% — an expansion of 0.4 p.p. versus 1Q25. This margin expansion mainly reflects growth in the mix of Medicine and Digital courses, combined with lower revenue share to hubs (as a percentage of revenue), due to the reduction in course offerings during the period.

Gain in operational efficiency of 0.4 p.p. in 1Q26 (% of Net Rev.)



ADJUSTED EBITDA 1Q26

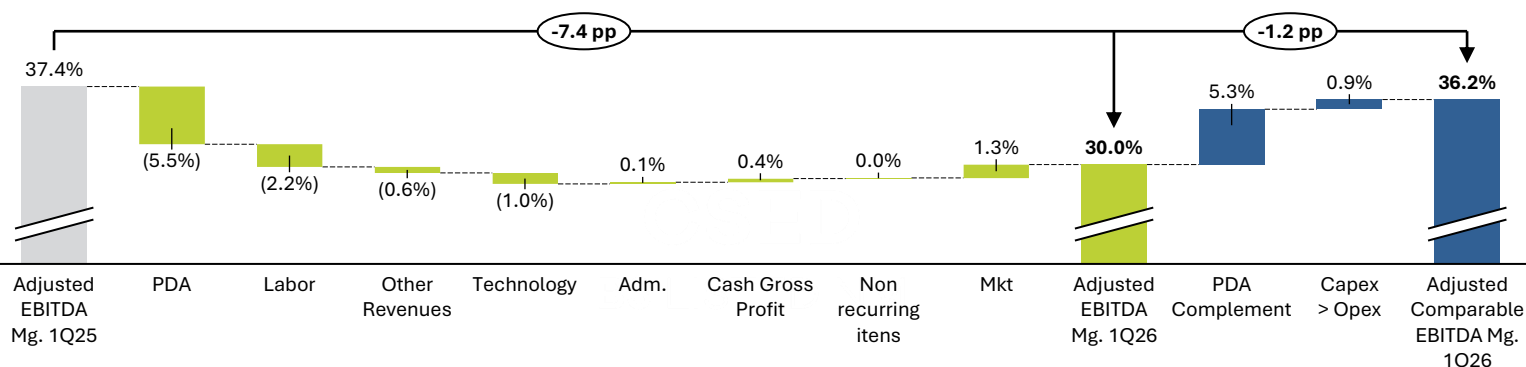
FINANCIAL DATA

Adjusted EBITDA in 1Q26 was impacted by PDA and accounting changes

R\$ million	1Q26	1Q25	%
Gross Profit	372,1	353,1	5,4%
Gross Margin	53,0%	52,6%	+44bps
SG&A	(169,4)	(150,4)	12,7%
Labor	(61,6)	(44,5)	38,5%
Marketing	(63,4)	(69,4)	(8,6%)
Technology	(20,7)	(12,9)	61,0%
Administratives	(23,7)	(23,7)	0,2%
PDA	(29,0)	9,2	n.a.
% Revenue	(4,1%)	1,4%	n.a.
D&A	(33,4)	(33,0)	1,3%
Other revenues	2,2	6,0	(64,1%)
EBIT	142,4	185,0	(23,0%)
D&A	66,7	65,5	1,9%
EBITDA	209,1	250,5	(16,5%)
EBITDA Margin	29,8%	37,3%	-749bps
Non recurring ¹	1,3	0,9	41,1%
Adjusted EBITDA	210,4	251,3	(16,3%)
Adj. EBITDA Margin	30,0%	37,4%	-744bps
PDA Complement	37,1	-	n.a.
Capex > Opex	6,4	-	n.a.
Adjusted EBITDA	254,0	251,3	1,0%
Adj. EBITDA Margin	36,2%	37,4%	-123bps

EBITDA in the first quarter totaled R\$210.4 million, with a margin of 30.0% (-7.4 p.p. vs. 1Q25), mainly impacted by increases in PDA, technology, and personnel expenses (primarily in IT). Comparable Adjusted EBITDA reached R\$254.0 million, with a margin of 36.2% (-1.2 p.p. vs. 1Q25). Regarding PDA, we performed an exercise to align 1Q26 figures with the prior period. We applied a supplementary adjustment to the applicable methodology to smooth this expense, reducing seasonal effects between quarters.

Additionally, following investments in technology, there will no longer be impacts from: (i) provisioning/reversals related to FIES students and (ii) provisioning of the hubs' revenue-sharing portion, as receivable identification has become faster and more efficient. As a result, PDA reversals in the period reached 1.2% of net revenue versus 1.4% last year, representing a reduction of 21 bps. We also advanced in reviewing the accounting treatment of technology, reflecting the shorter economic useful life of digital solutions (higher Opex vs. Capex), resulting in higher expenses that are no longer capitalized. The increase in personnel expenses reflects investments in teams to support strategic execution, particularly in technology initiatives.



PDA comparability exercise

★ To provide greater clarity and comparability, we present below a breakdown of the amounts that impacted PDA in the first quarter of 2026. Previously, the timeframe for identifying a FIES student was longer, which led us to provision receivables as delinquent in 4Q, prior to identification, and positively in 1Q, when they were recognized. Under the previous methodology, this impact in 1Q26 would have been a positive R\$ 7.3 million. In addition, we began to identify more quickly receivables related to third-party hubs that are subject to revenue-sharing percentages. As a result, the reversal of receivables, which previously corresponded to 100% of the amount, now represents approximately 70% of the receivable. Accordingly, reversals of paid receivables under the prior methodology would have totaled R\$ 11.7 million in 1Q26.

(R\$ million)	1Q26	1Q25	YoY
Net Revenue	702,0	671,8	4,5%
PDA	(29,0)	9,2	n.a.
% Net Rev/PDA	(4,1%)	1,4%	n.a.
FIES students adjustment	7,3	-	n.a.
Hubs Revenue Sharing Adjust.	11,7	-	n.a.
PDA Complement	18,1	-	n.a.
Comparable PDA	8,2	9,2	(11,4%)
% Net Rev/ECL Comparable	1,2%	1,4%	-21bps

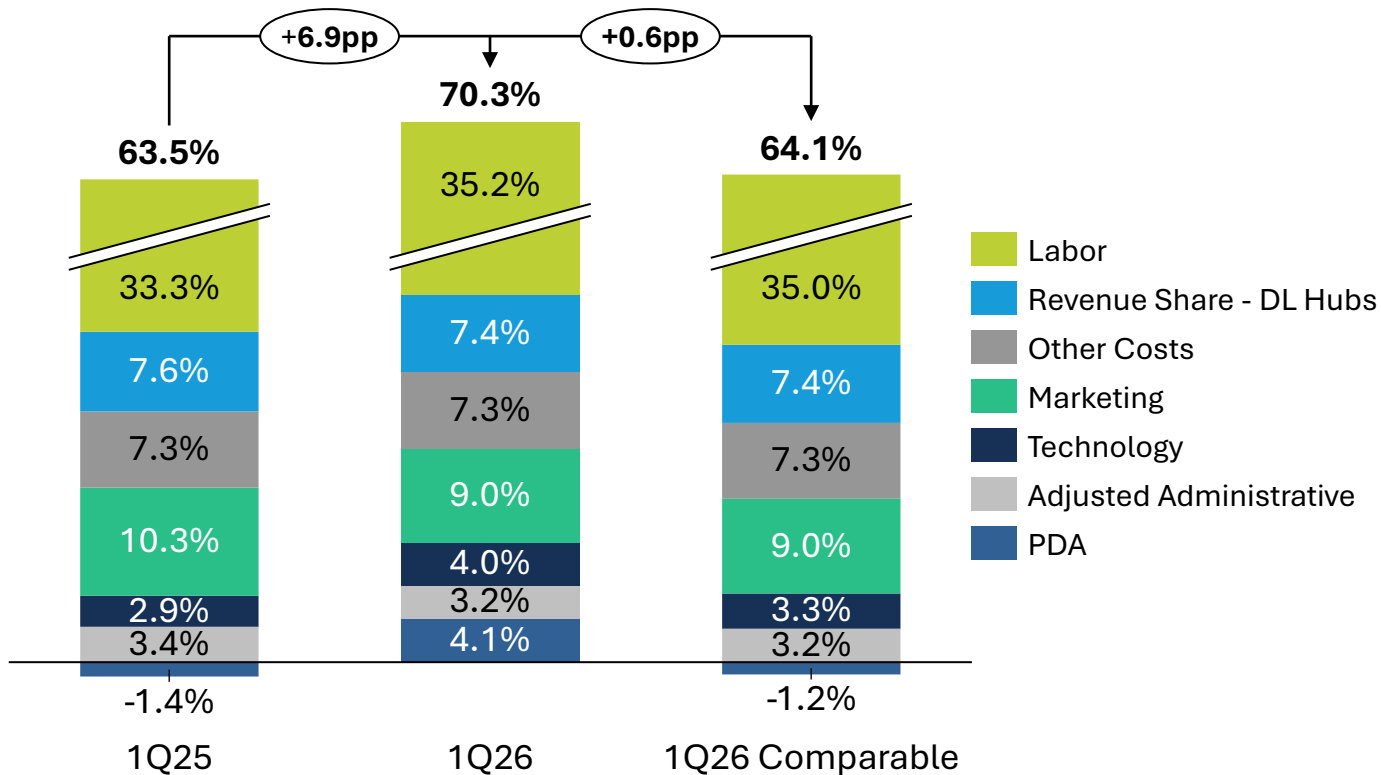
★ Finally, we present a PDA comparability exercise illustrating how it would have behaved throughout 2025 by simulating the application of the additional PDA provision in odd quarters, based on the percentage observed in the previous semester, with the objective of exemplifying the temporal dynamics of the expense under the new approach.

R\$ mil	Realized					Exercise - Comparable to 2026				
	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	2025	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	2025
Income Statement										
Net Revenue	672	721	694	749	2.836	672	721	694	749	2.836
PDA	9	(79)	11	(69)	(127)	(43)	(27)	(35)	(23)	(127)
PDA (% Net Rev)	1,4%	(10,9%)	1,6%	(9,3%)	(4,5%)	(6,3%)	(3,7%)	(5,0%)	(3,1%)	(4,5%)
Balance Sheets - Assets										
Gross Accounts Receivable	475	526	474	528		475	526	474	528	
PDA	(219)	(248)	(226)	(245)		(270)	(248)	(272)	(245)	
"Standard PDA"	(219)	(248)	(226)	(245)		(219)	(248)	(226)	(245)	
"Complementary PDA"	0	0	0	0		(52)	0	(46)	0	
Net Accounts Receivable	256	279	248	283		204	279	202	283	
PDA / Gross Accounts Receivable	(46,1%)	(47,0%)	(47,6%)	(46,3%)		(57,0%)	(47,0%)	(57,3%)	(46,3%)	

TOTAL COSTS AND EXPENSES (% Net Rev)

FINANCIAL DATA

In 1Q26, costs and expenses (cash effect¹) totaled 70.3% of the Company's Net Revenue, 6.9 p.p. higher than in 1Q25, driven by the increase in PDA and higher personnel and technology costs and expenses.



¹Costs and Expenses excluding the effects of depreciation and amortization

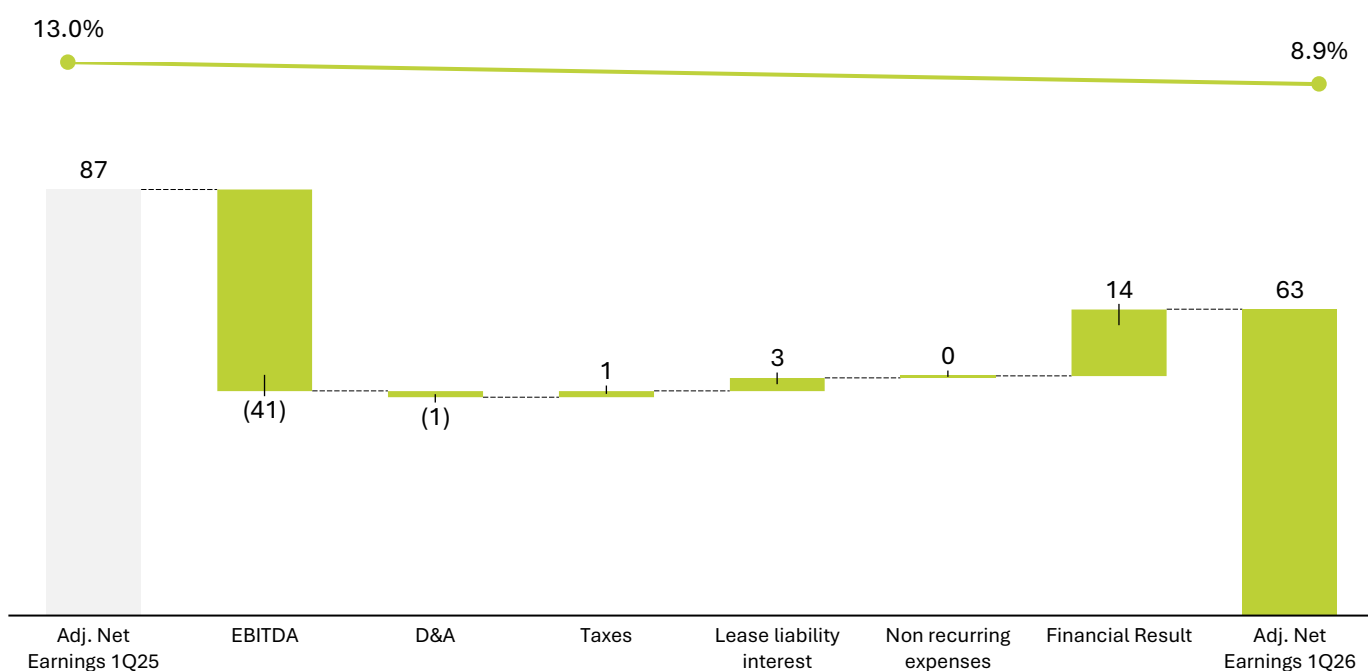
NET EARNINGS 1Q26

FINANCIAL DATA

Adjusted Net Earnings of R\$62.7 million, with a margin of 8.9% in 1Q26.

R\$ million	1Q26	1Q25	%
EBITDA	209,1	250,5	(16,5%)
D&A	(66,7)	(65,5)	1,9%
Financial Result	(49,8)	(63,5)	(21,5%)
Lease liability interest	(27,0)	(29,6)	(9,1%)
Taxes	(4,2)	(5,4)	(23,4%)
Net Earnings	61,5	86,4	(28,8%)
Net Margin	8,8%	12,9%	-410bps
Non recurring expenses	1,3	0,9	41,1%
Adj. Net Earnings*	62,7	87,3	(28,1%)
Adj. Net Margin	8,9%	13,0%	-406bps

Adjusted net earnings in the first quarter reached R\$62.7 million, compared to R\$87.3 million in 1Q25. Adjusted net earnings was impacted by the reduction in EBITDA during the period.




● Adj. Net Margin

ACCOUNTS RECEIVABLES 1Q26

FINANCIAL DATA

Average days of receivables of 38 days

R\$ million	1Q26	1Q25	%
Gross Receivables	566,7	474,5	19,4%
PVA	(21,8)	(23,1)	(5,3%)
PDA	(243,7)	(218,6)	11,4%
Net Receivables	301,2	232,8	29,4%
Days of Receivables LTM*	38	32	+6 days


 The average days of receivables ended 1Q26 at 38 days, compared to 32 days in the same period of the prior year, as we revisited our receivables discounting strategy. As a result, the credit card receivables portfolio came to represent 9 days, versus 3 days last year.

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

CAPEX* 1Q26

Infrastructure-focused Investments

R\$ million	1Q26	1Q25	%
Infrastructure / Technology	(10,2)	(12,2)	(16,4%)
Capex	(10,2)	(12,2)	(16,4%)

 Investments in 1Q26 totaled R\$ 10.2 million, representing a 16.4% decrease compared to 1Q25, reflecting changes in the accounting treatment of technology investments.

FREE CASH FLOW 1Q26

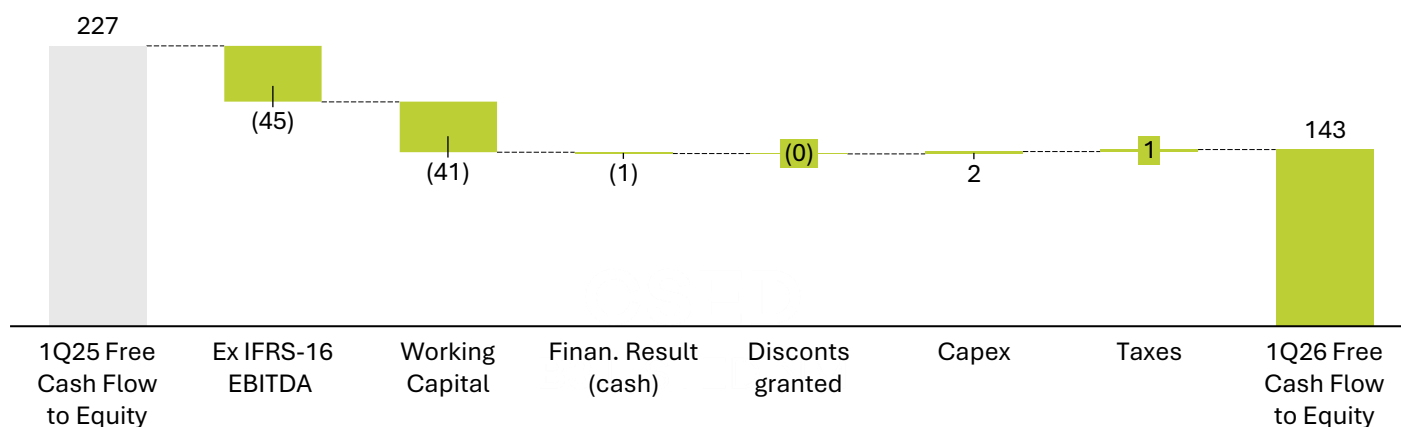
FINANCIAL DATA

Free Cash Flow to Equity of R\$ 142.8 million on 1Q26

R\$ million	1Q26	1Q25	%
Cash balance at the beginning of the period	808,2	555,3	45,5%
EBITDA	209,1	250,5	(16,5%)
Rent	(61,9)	(58,1)	6,6%
Ex-IFRS-16 EBITDA	147,2	192,3	(23,5%)
Working Capital	30,6	71,4	(57,1%)
Taxes	(1,9)	(3,4)	(43,8%)
Discounts granted	(25,3)	(25,0)	1,0%
Operating Cash Flow	150,6	235,3	(36,0%)
OCF/Ex-IFRS EBITDA	102,3%	122,3%	-
Capex	(10,2)	(12,2)	(16,4%)
Free Cash Flow	140,4	223,1	(37,1%)
FCF/Ex-IFRS EBITDA	95,4%	116,0%	-
Financial Result (cash)	2,4	3,5	(30,7%)
Financial Investment Income	26,8	19,1	40,2%
Interest Payments on loans and debentures	(24,3)	(15,6)	56,1%
Free Cash Flow to Equity	142,8	226,6	(37,0%)
CFE/Ex-IFRS EBITDA	97,0%	117,8%	-
Debenture raising	-	298,5	n.a.
Debentures downpayments (principal)	-	(21,0)	n.a.
Payment to former shareholders	(14,7)	(241,8)	(93,9%)
Acquisitions	(3,6)	(5,0)	(28,5%)
Net Cash Flow	124,5	257,3	(51,6%)
Cash at the end of period	932,8	812,7	14,8%

R\$ milhões	1Q26 comp.	1Q25 comp.	%
Free Cash Flow	140,4	223,1	(37,1%)
Receivables advance + expense	(24,6)	(63,3)	(61,1%)
Indemnification asset	0,2	(41,6)	n.a.
Comparable Free Cash Flow	116,0	118,2	(1,9%)

Free Cash Flow in 1Q26 amounted to R\$140.4 million versus R\$223.1 million in 1Q25, impacted by working capital reduction, reflecting a 6-day increase in the average collection period due to a lower volume of receivables advances, as well as a positive impact of R\$ 41.6 million from indemnification assets in 1Q25. Cash Flow to Shareholders reached R\$ 142.8 million, representing 97.0% of EBITDA ex-IFRS 16. On a comparable basis, free cash flow would have been approximately R\$116.0 million versus R\$118.2 million in 1Q25.



NET DEBT (CASH)

FINANCIAL DATA

Reduction of Leverage* to 0.8x in 1Q26

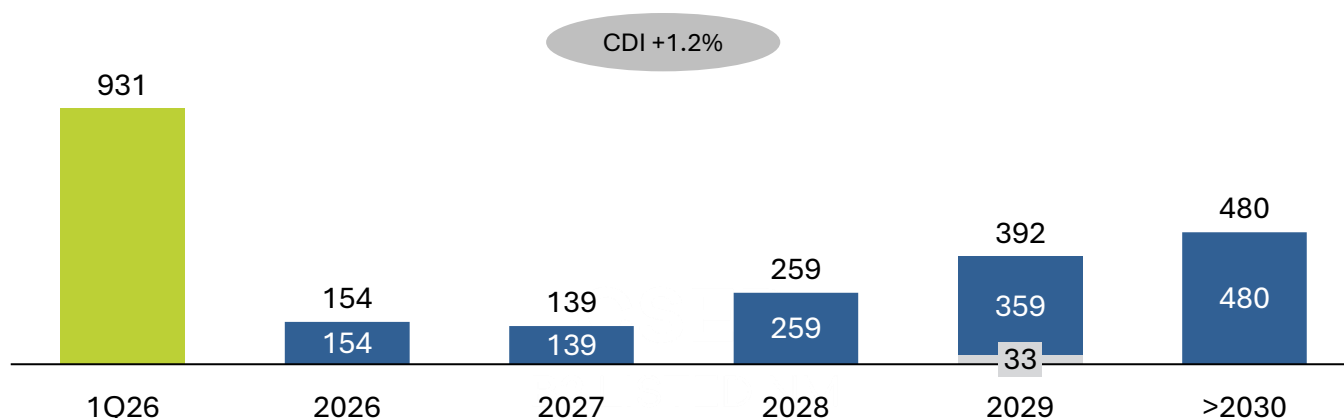
R\$ million	1Q26 (a)	1Q25 (b)	(a)/(b)	4Q25 (c)	(a)/(c)
Cash	(930,8)	(728,2)	27,8%	(808,2)	15,2%
Financial Debt	1.391,0	965,7	44,0%	1.364,5	1,9%
Acquisition	32,8	397,0	(91,7%)	49,1	(33,2%)
Net Debt (Cash)	492,9	634,4	(22,3%)	605,4	(18,6%)
Net Debt/Adj. EBITDA UDM (Ex IFRS-16)	0,8x	1,1x	(22,8%)	0,9x	(12,6%)
Lease	1.121,3	1.333,0	(15,9%)	1.150,6	(2,6%)
Net Debt (Cash) after Lease	1.614,2	1.967,4	(18,0%)	1.756,0	(8,1%)

★ The Company closed 1Q26 with Net Debt (excluding lease liabilities) of R\$ 492.9 million, compared to R\$ 634.4 million in the prior year, representing a 22.3% decrease. Cash generation during the period was the main driver of this reduction, despite the payment of R\$ 177 million in dividends over the last twelve months.

★ To illustrate the Company's debt profile, we present below the amortization schedule segmented by type of debt, highlighting that the current cash position is sufficient to cover all debt maturities through the end of 2028 and a significant portion of those due in 2029.

Cash and Debt Amortization Schedule

■ Cash
 ■ Debentures
 ■ Obligations by acquisition
 ● Average Cost





APPENDIX

CSED

B3 LISTED NM

STUDENT BASE

APPENDIX

STUDENTS BASE – Q/Q MOVEMENT

End of Period	Total	On-campus	Digital
Opening balance	572	165	407
Intake	150	53	97
Dropout	(121)	(23)	(98)
Graduation	(44)	(18)	(26)
Grad school	(3)	(0)	(3)
Closing balance	554	177	377

STUDENT BASE – BY ENROLLMENT TYPE

Students (000)	1Q26	1Q25	YoY
On-campus graduation	163	166	(1,9%)
Med school	6	5	6,2%
Grad school	8	8	1,1%
On-campus	177	180	(1,5%)
Digital graduation	354	367	(3,5%)
Hybrid	67	45	48,4%
Grad School	23	34	(30,9%)
Digital	377	401	(5,8%)
Total	554	580	(4,5%)

MEDICINE

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	1Q26	1Q25	Δ	%
Digital hubs	1.515	1.590	(75)	(4,7%)
Campuses	28	28	-	0,0%

IFRS16 EBITDA, PRE-IFRS16 EBITDA & NON-RECURRING

APPENDIX

ADJUSTED EBITDA

R\$ million	1Q26	1Q25	%
Adjusted EBITDA IFRS-16	210,4	251,3	(16,3%)
Rents	(61,9)	(58,1)	6,6%
Adjusted EBITDA pre IFRS-16	148,5	193,2	(23,2%)
Adjusted EBITDA pre IFRS-16 margin	21,1%	28,8%	-762bps

NON RECURRING

R\$ million	1Q26	1Q25	%
Projects, M&A, Strategic Plan and Restructuring	1,3	0,9	41,1%
Non Recurring	1,3	0,9	41,1%

P&L

APPENDIX

R\$ million	1Q26	1Q25	%
On-campus	493,9	480,3	2,8%
Health	363,0	342,0	6,1%
Digital	228,6	212,8	7,4%
Revenue net of scholarships, cancellations and discounts	722,5	693,1	4,2%
Other revenues	3,0	3,0	(1,3%)
Taxes	(23,5)	(24,4)	(3,6%)
Net Revenue	702,0	671,8	4,5%
Labor	(185,8)	(179,3)	3,6%
Right of use amortization	(33,3)	(32,4)	2,6%
Revenue share - DL hubs	(52,2)	(51,2)	1,9%
Technology	(7,7)	(6,9)	10,7%
Other costs	(50,9)	(48,7)	4,5%
COGS	(329,8)	(318,6)	3,5%
Gross Profit	372,1	353,1	5,4%
Gross Margin	53,0%	52,6%	+44bps
SG&A	(169,4)	(150,4)	12,7%
Labor	(61,6)	(44,5)	38,5%
Marketing	(63,4)	(69,4)	(8,6%)
Technology	(20,7)	(12,9)	61,0%
Administrative	(23,7)	(23,7)	0,2%
D&A	(33,4)	(33,0)	1,3%
Provision for doubtful accounts	(29,0)	9,2	n.a.
Other revenues	2,2	6,0	(64,1%)
EBIT	142,4	185,0	(23,0%)
D&A	66,7	65,5	1,9%
EBITDA	209,1	250,5	(16,5%)
EBITDA Margin	29,8%	37,3%	-749bps
Expenses - non recurring	1,3	0,9	41,1%
Adjusted EBITDA	210,4	251,3	(16,3%)
Adjusted EBITDA Margin	30,0%	37,4%	-744bps
Financial results	(76,8)	(93,2)	(17,6%)
Financial Revenue	36,7	22,8	60,9%
Financial Expenses	(113,5)	(116,0)	(2,1%)
EBT	65,6	91,8	(28,5%)
Taxes	(4,2)	(5,4)	(23,4%)
Net Earnings	61,5	86,4	(28,8%)
Net Earnings Margin	8,8%	12,9%	-410bps
Non recurring expenses	1,3	0,9	41,1%
Adjusted Net Earnings	62,7	87,3	(28,1%)
Adjusted Net Earnings Margin	8,9%	13,0%	-406bps

BALANCE SHEET

APPENDIX

R\$ thousand	1Q26	1Q25
Total Assets	4.860.503	4.806.949
Current Assets	1.244.636	1.098.451
Cash and Equivalents	930.828	812.677
Accounts Receivables	232.065	199.830
Taxes and Contributions	22.052	16.180
Other Assets	59.691	69.764
Non-current Assets	3.615.867	3.708.498
Long Term Assets	251.248	199.584
Accounts Receivables	69.150	32.985
Judicial Deposits	19.556	27.045
Other Assets	40.309	26.981
Taxes and Contributions	2.192	-
Deferred Taxes	120.041	112.573
Investments	44	146
Property and Equipment	569.071	574.676
Right of Use	879.689	999.961
Intangible	1.915.815	1.934.131
R\$ thousand	1Q26	1Q25
Total Liabilities	3.208.364	3.249.749
Current Liabilities	803.683	815.697
Bond (Debentures)	154.277	201.162
Suppliers	158.657	117.245
Related Parties	3.905	3.712
Salaries and Payroll Charges	178.624	154.890
Tax Liabilities	63.327	82.674
Customer Advance	88.414	80.930
Leasing	149.131	132.065
Acquisitions	-	33.705
Deferred Revenues	722	722
Others	6.626	8.592
Non-Current Liabilities	2.404.681	2.434.052
Bond (Debentures)	1.236.680	1.121.338
Salaries and Payroll Charges	3.786	2.589
Tax Liabilities	86.968	102.148
Deferred Taxes	-	14.702
Judicial Deposits	63.608	55.225
Leasing	972.123	1.096.246
Acquisitions	32.777	30.227
Deferred Revenues	7.161	7.883
Others	1.578	3.694
Shareholder's Equity	1.652.139	1.557.200
Capital	1.203.576	1.203.576
Capital Reserves	102.993	102.993
Earnings Reserves	284.086	87.220
Retained Earnings	-	77.000
Proposed dividends	61.484	86.411
Liabilities + Shareholder's Equity	4.860.503	4.806.949

CASH FLOW

APPENDIX

R\$ thousand	1Q26	1Q25
Profit (Loss) before income taxes	65.641	91.840
Depreciation and amortization	33.028	32.663
Right of use amortization	33.683	32.788
Amortization of fund raising costs	393	412
Acquisitions Interests	958	(264)
Bonds (debentures) Interests	50.374	36.717
Lease Interests	26.953	29.649
PV Assets and Liabilities	(382)	4.798
Judicial Deposits Provision	4.235	335
Provision for Doubtful Accounts	28.986	(9.204)
PPE and Intangibles	3.409	896
Asset Sale Deferred Revenues	(180)	(180)
Adjustments to Profit (Loss) before taxes to reconcile with the cash flow	247.098	220.450
Changes in assets		
Accounts receivable	(68.747)	(8.705)
Judicial Deposits	(181)	(2.112)
Taxes Recoverable	(4.220)	(4.049)
Other Credits	(17.859)	(17.419)
Suppliers	34.651	30.182
Salaries and Payroll Charges	35.098	32.505
Taxes	(14.034)	15.999
Related Parties	-	291
Customer Advance	25.199	8.125
Others	(1.299)	363
	235.706	275.630
Taxes	(1.917)	(3.412)
Net cash from operating activities	233.789	272.218
Cash flow from investments		
Acquisitions	(14.710)	(206.489)
PPE acquisitions	(7.608)	(6.830)
Intangible acquisitions	(2.629)	(5.412)
Net cash from investing activities	(24.947)	(218.731)
Debenture raising	-	298.547
Bonds (Debentures) downpayments	(24.325)	(36.584)
Lease downpayments	(34.983)	(58.104)
Aumento de capital	(26.953)	-
Net cash from financing activities	(86.261)	203.859
Increase (decrease) of cash and equivalents	122.581	257.346
At the beginning	808.247	555.331
At the end	930.828	812.677
Increase (decrease) of cash and equivalents	122.581	122.581

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:** Course Concept;
- **CI:** Acronym for “Conceito Institucional” (Institutional Concept)
- **PCC:** Preliminary Course Concept
- **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:** Acronym for “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);
- **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 Administratives Expenses*;
- **LTM:** Last Twelve Months;
- **Vs.:** Acronym for “*Versus*”;
- **x:** Acronym for “times”;
- **1Q25:** Refers to the first quarter of 2025;
- **1Q26:** Refers to the first quarter of 2026;
- **~:** Acronym for “Approximately”



Investor Relations Contact
dri@cruzeirodosul.edu.br

CSED

B3 LISTED NM