

APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS 1T26

13 de maio de 2026, quarta-feira

14h (Brasília)

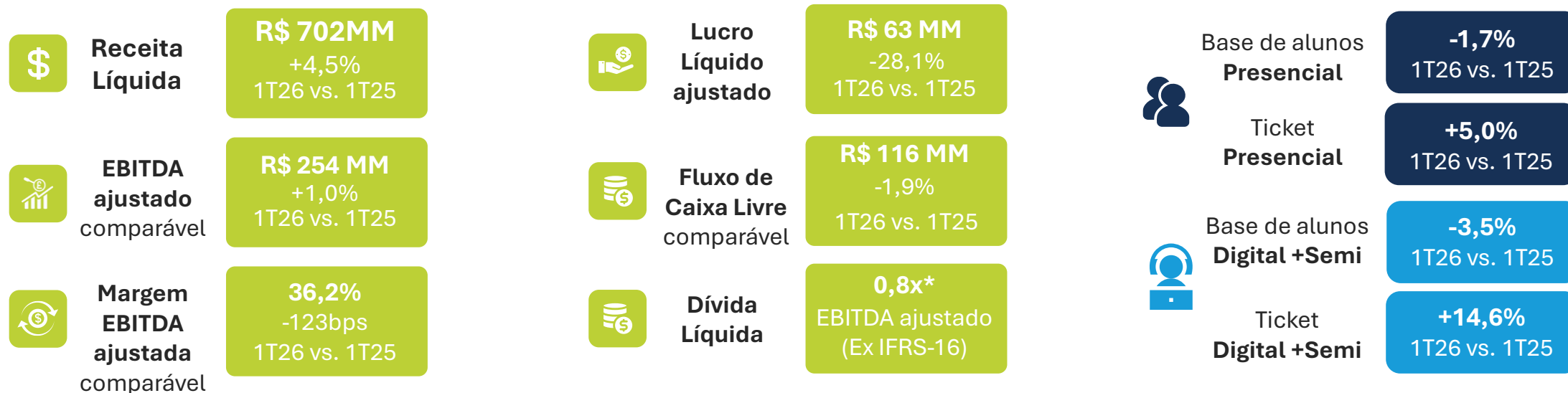
13h (Nova Iorque)

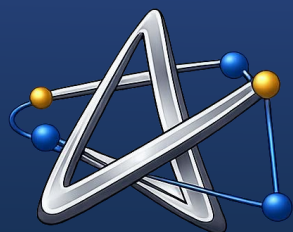
18h (Londres)

CSED
B3 LISTED NM



“Cash is king” – Geração de Caixa comparável no período de R\$ 116 milhões, apesar dos desafios do novo marco regulatório





Transformação Digital em quatro frentes

CRZ Labs

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)

DESEMPENHO OPERACIONAL



CSED
B3 LISTED NM



DIGITAL + SEMIPRESENCIAL

Novo marco regulatório impactando a captação, com redução da oferta de cursos a distância; Avanço no ticket em função do mix de alunos em cursos de maior valor agregado

CAPTAÇÃO (1T26 x 1T25)

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%)



+4% - Vendas mesmos cursos

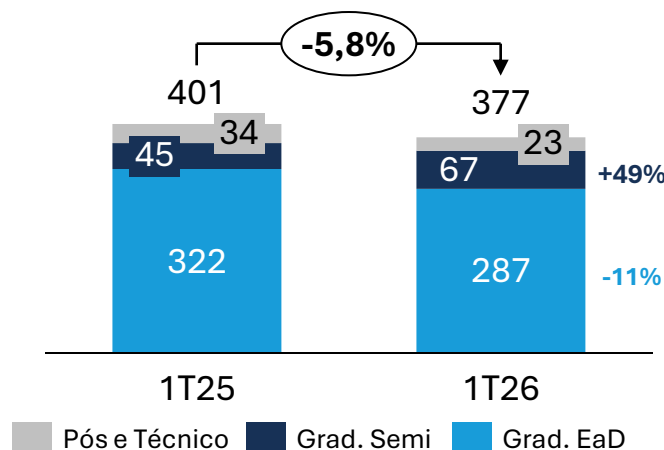


Extinção do “ao vivo” – 13% da base de captação no 1T25



Alteração no formato de oferta Licenciatura – 16% da captação no 1T25 vs. 10% no 1T26

BASE DE ALUNOS TOTAL

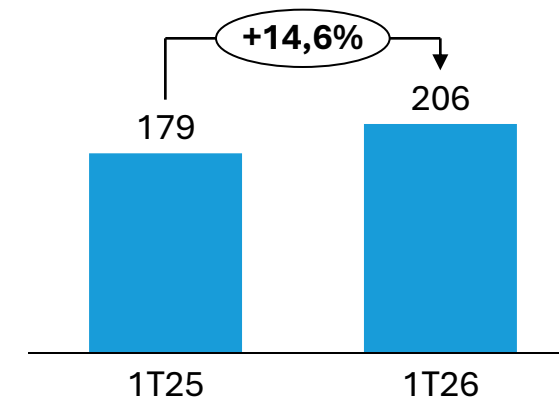


Novo marco regulatório impactando a captação, com redução da oferta de cursos a distância



Avanço de 2,2 p.p. no KPI de rematrícula (79% da base apta)

TICKET DIGITAL* (R\$/MÊS)



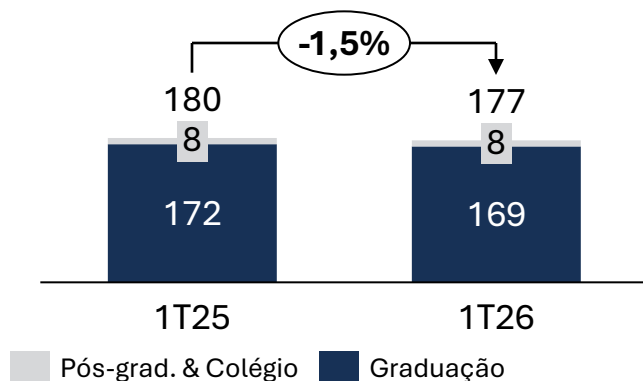
O avanço do ticket médio no período está relacionado, principalmente, à maior presença de alunos matriculados em cursos de maior valor agregado

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

PRESENCIAL

Alcance de 91% no KPI de rematrícula, apesar da menor captação; Evolução no ticket impulsionada pelo avanço da estratégia de maximização de valor

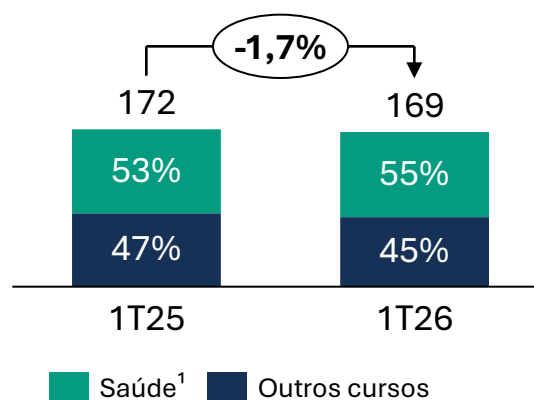
BASE DE ALUNOS



★ Contração da base de alunos no presencial em função da queda de captação que foi impactada pela redução de portfólio e pelo reposicionamento das marcas frente a um mercado que tem se mostrado mais competitivo

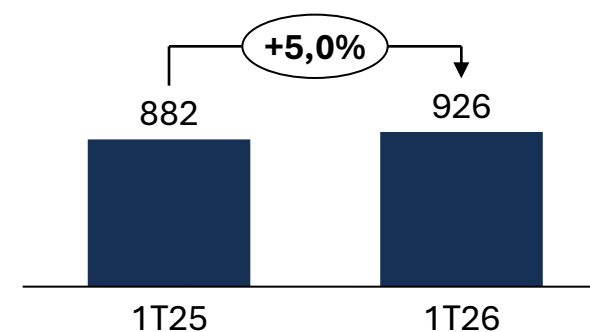
★ Avanço de 1,4 p.p. no KPI de rematrícula, alcançando **91%** da base apta (vs. 1T25)

GRADUAÇÃO



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

TICKET GRAD. PRESENCIAL* (R\$/MÊS)



★ Expansão de 5,0% no ticket do presencial, 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

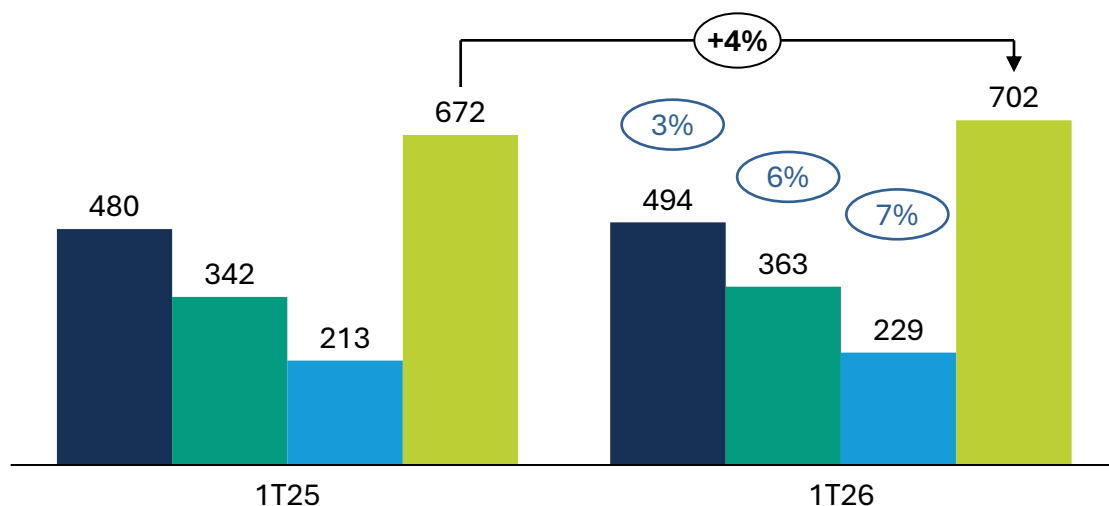


DESEMPENHO FINANCEIRO

CSED
B3 LISTED NM

RECEITA LÍQUIDA 1T26

Crescimento de receita líquida em todos os segmentos



★ **ROL Consolidada:** +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.

★ **ROL Presencial:** +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).

★ **ROL Saúde:** +6,1% no 1T26, impulsionada pelo aumento no ticket e do crescimento na base de alunos.

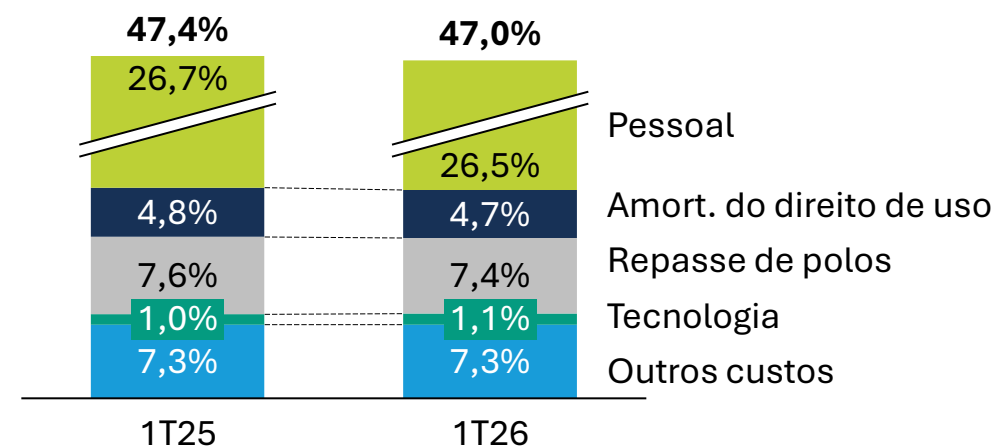
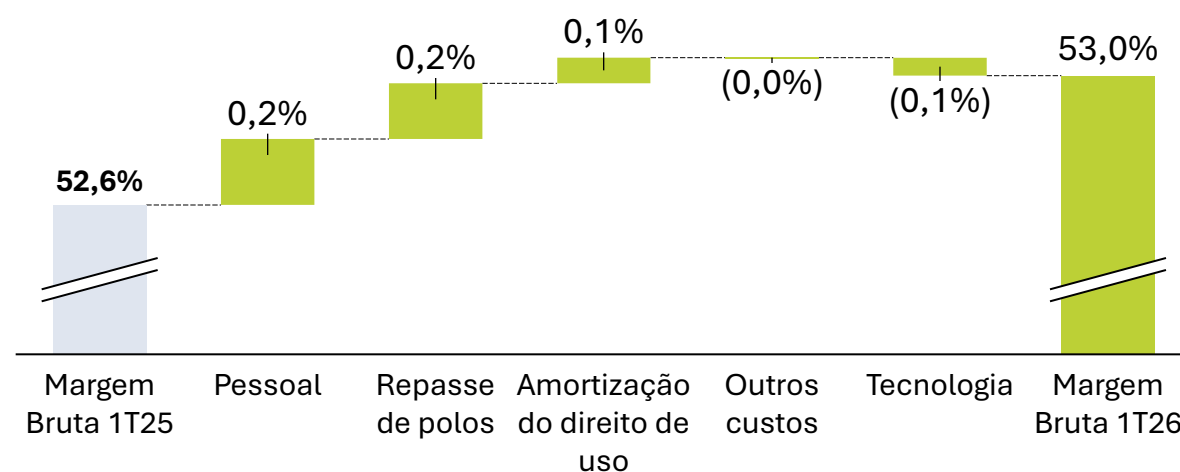
★ **ROL Digital:** +7,4% no 1T26, atingindo o montante de R\$ 228,6 milhões, como resultado da queda na base de alunos (-5,8% vs. o 1T25), da evolução da rematrícula (2,2 p.p. vs. o 1T25) e da maior relevância do semipresencial no mix (+6,6 p.p. vs. o 1T25).

■ Presencial ■ Saúde¹ ■ Digital ■ Receita Líquida

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

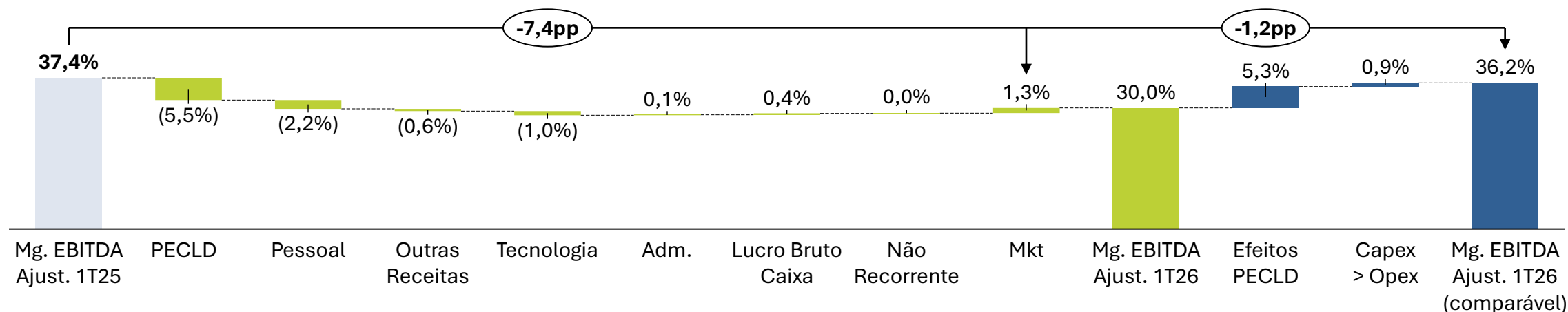
Expansão de 0,4 p.p. na Margem Bruta, impulsionada pelo mix e pelo menor repasse aos polos



Lucro Bruto: R\$ 372,1 milhões; +5,4% vs. o 1T25

EBITDA AJUSTADO 1T26

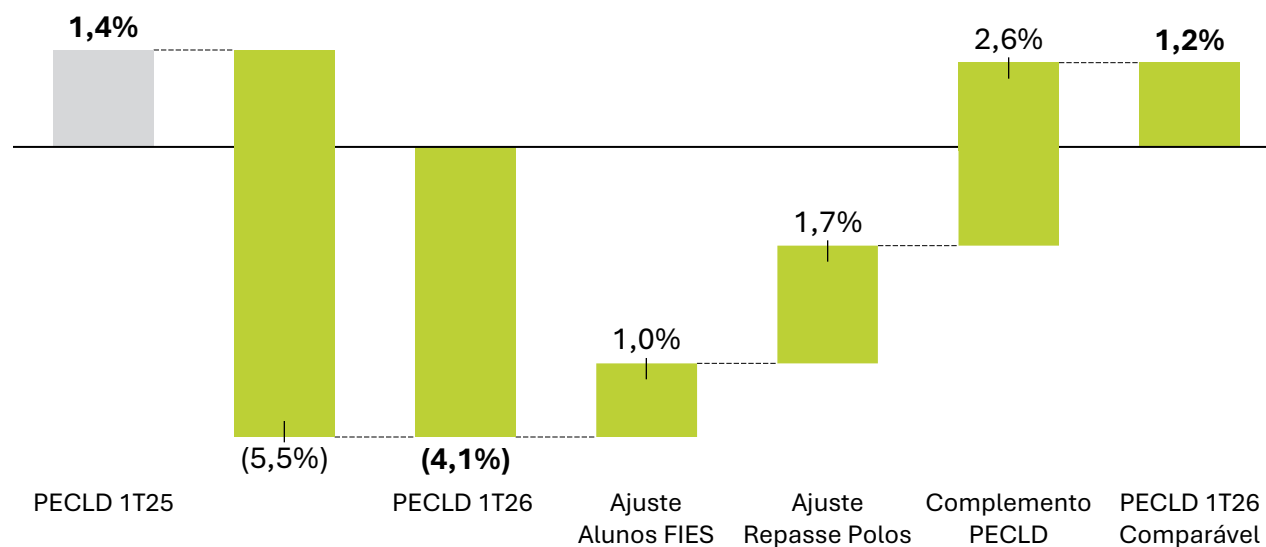
EBITDA Ajustado do 1T26 impactado pela PECLD e por mudanças contábeis



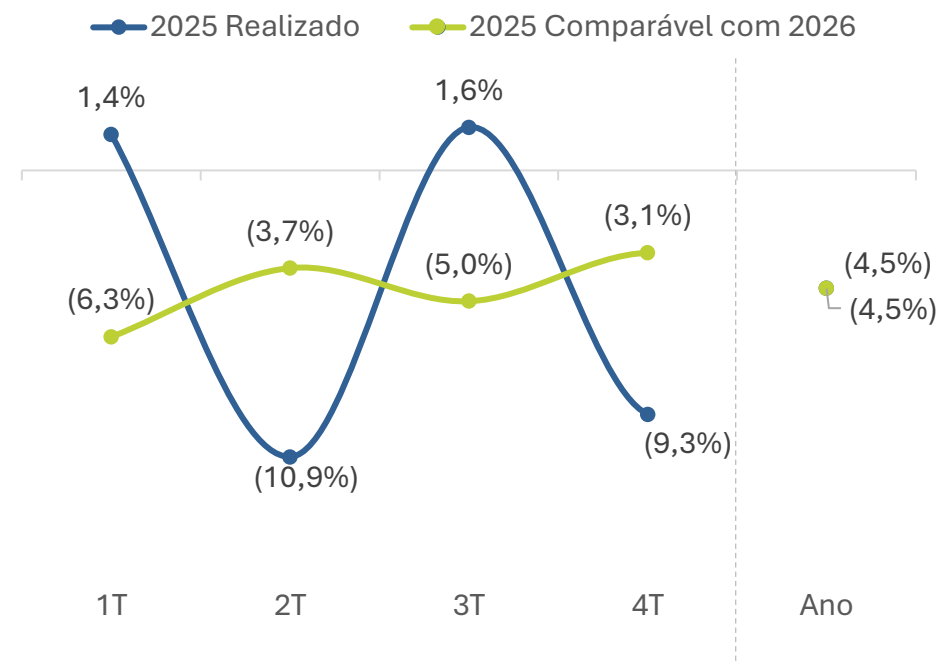
★ O EBITDA do primeiro trimestre totalizou R\$ 210,4 milhões, com margem de 30,0% (-7,4 p.p. vs. 1T25), impactado, principalmente, pelo aumento na linha de PECLD, tecnologia e pessoal (principalmente na área de TI). O EBITDA comparável foi de R\$ 254,0 milhões, com uma margem de 36,2% (-1,2 p.p. vs. 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.

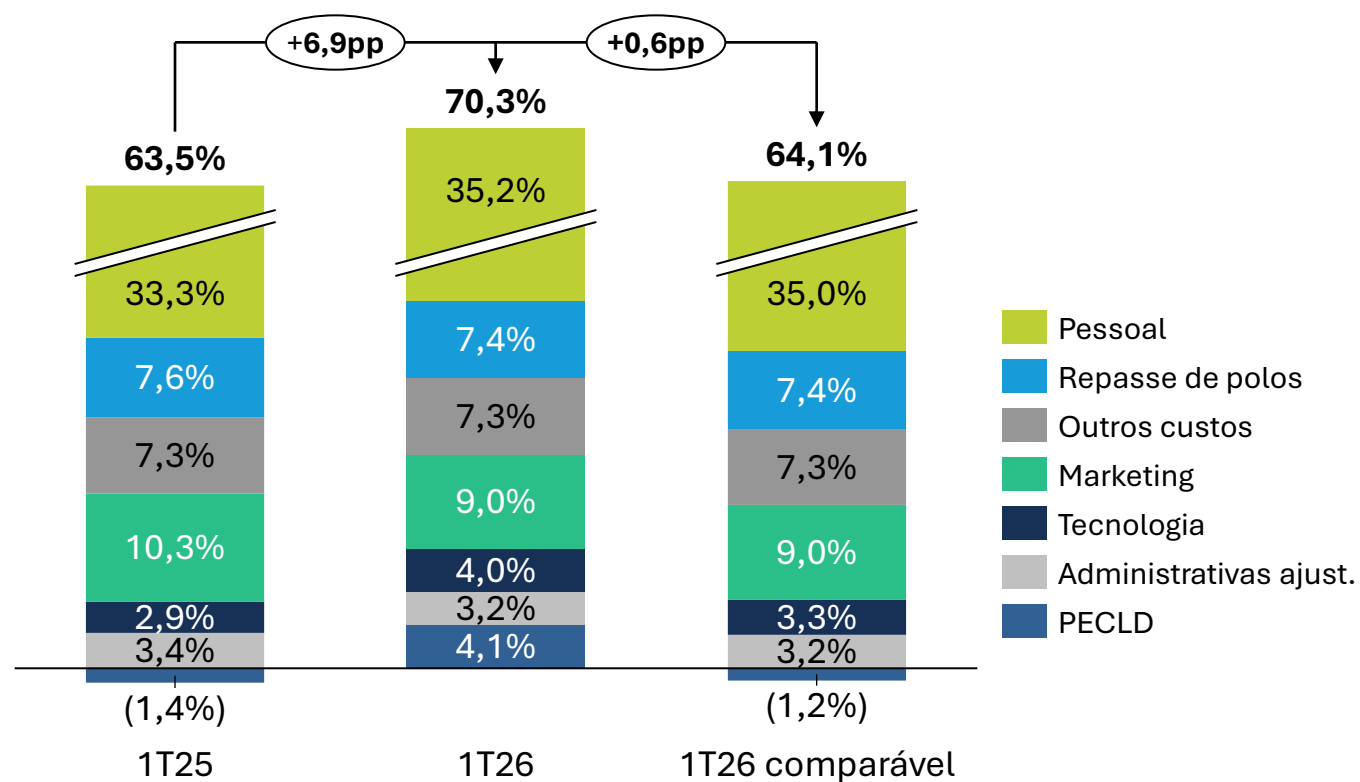
Exercício para comparabilidade da PECLD (%ROL)



Exercício complemento PECLD 2025



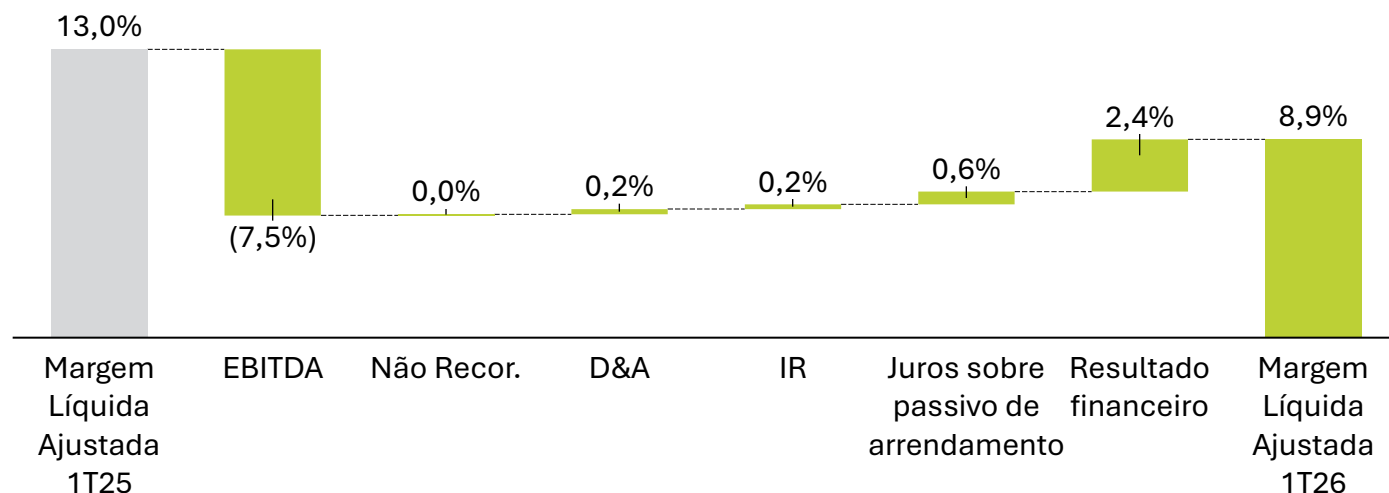
CUSTOS E DESPESAS (% da ROL)



★ No 1T26, os custos e despesas (efeito caixa) 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.

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO 1T26

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



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

CONTAS A RECEBER 1T26 (UDM)

Prazo médio de recebimento de 38 dias

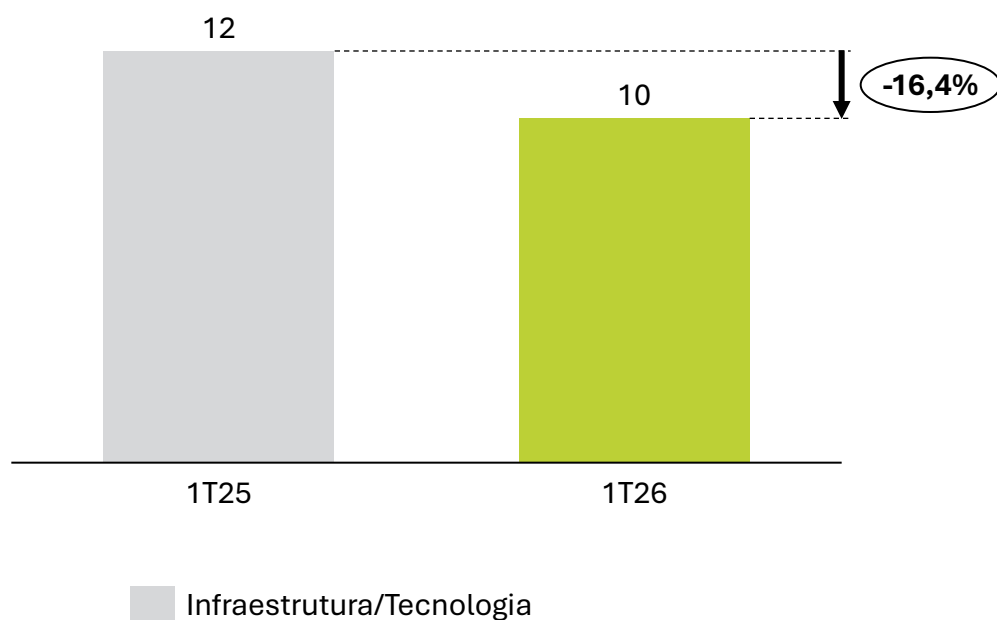
R\$ milhões	1T26	1T25	%
Contas a receber bruto	566,7	474,5	19,4%
AVP	(21,8)	(23,1)	(5,3%)
PECLD	(243,7)	(218,6)	11,4%
Contas a receber líquido	301,2	232,8	29,4%
Prazo médio recebimento UDM*	38	32	+6 dias



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

INVESTIMENTOS* 1T26

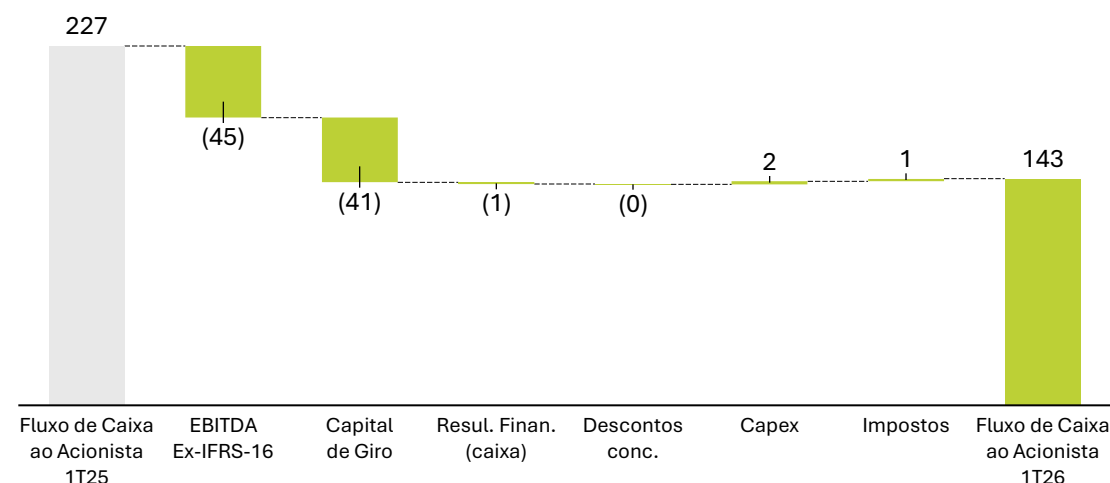
Investimentos focados em infraestrutura



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 AO AÇIONISTA 1T26

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

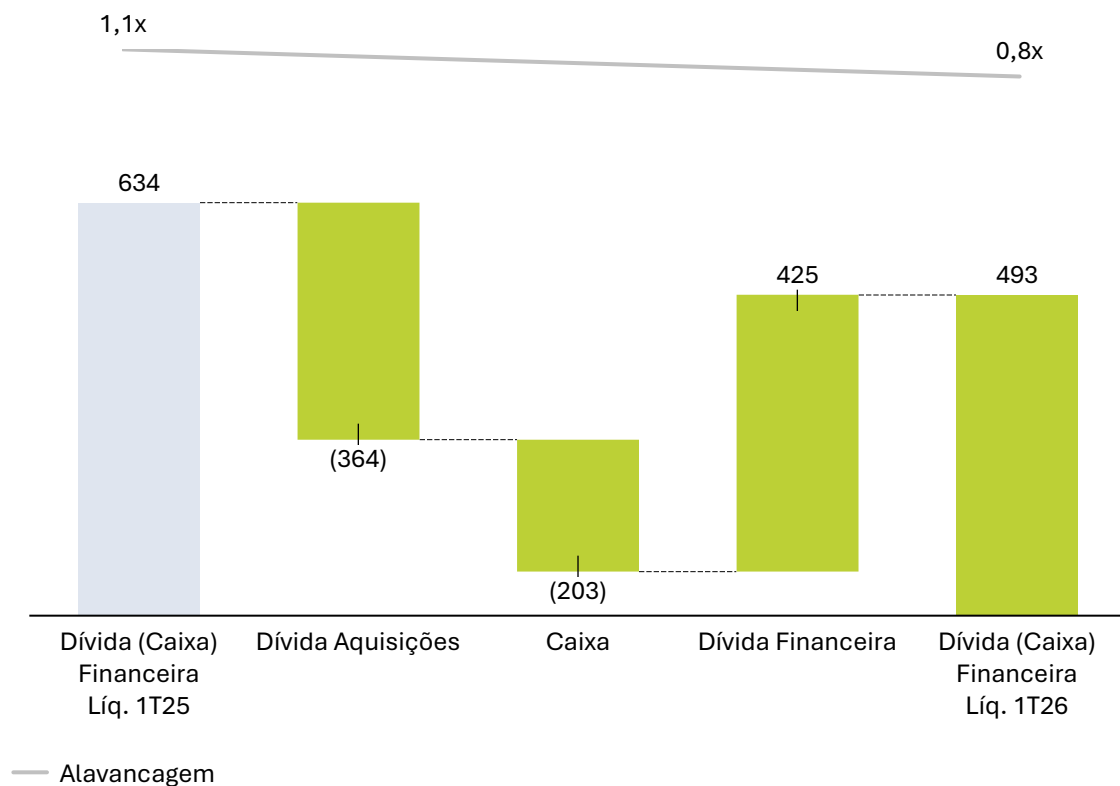


R\$ milhões	1T26 comp.	1T25 comp.	%
Fluxo de Caixa Livre	140,4	223,1	(37,1%)
Antecipação de recebível + despesa	(24,6)	(63,3)	(61,1%)
Ativo indenizatório	0,2	(41,6)	n.a.
Fluxo de Caixa Livre comparável	116,0	118,2	(1,9%)

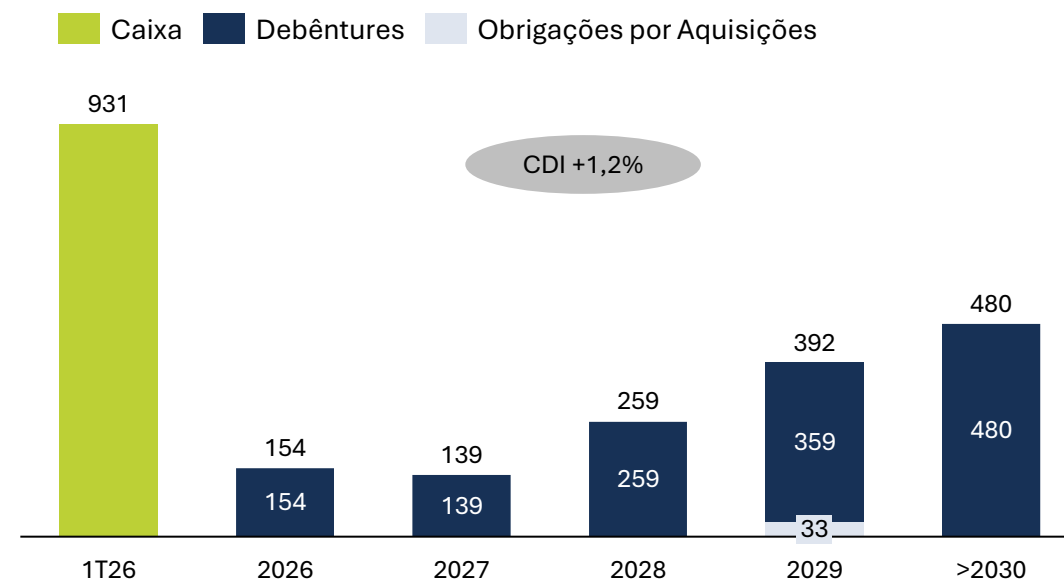

 O Fluxo de Caixa Livre no 1T26 foi de R\$ 140,4 milhões vs. R\$ 223,1 milhões no 1T25, impactado pela redução de capital de giro, reflexo do aumento do prazo médio de recebimento em 6 dias, dado o menor volume de antecipação de recebíveis e também por um impacto positivo de R\$ 41,6 milhões de ativos 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) LÍQUIDA

Redução de alavancagem para 0,8x



Cronograma de amortização do endividamento (R\$ MM)





Q&A

CSED
B3 LISTED NM

Contato Relações com Investidores
dri@cruzeirodosul.edu.br

CSED
B3 LISTED NM

EARNINGS RELEASE 1Q26

May 13th 2026, Wednesday

02:00 PM (Brasília)

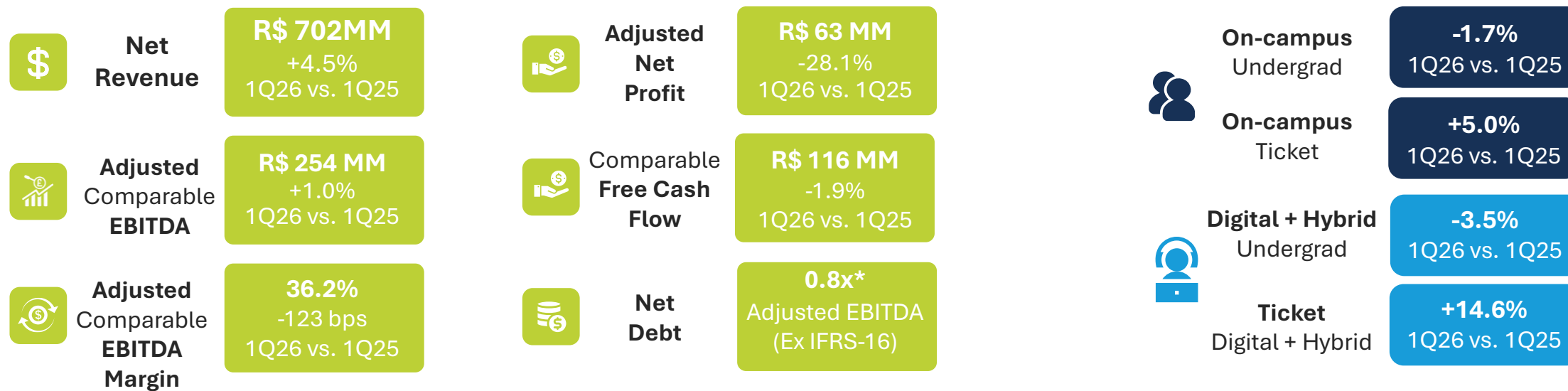
01:00 PM (New York)

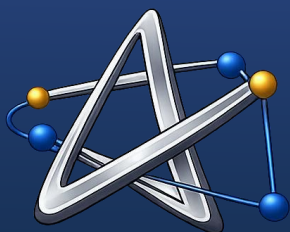
05:00 PM (London)

CSED
B3 LISTED NM



“Cash is king” – Comparable cash generation in the period of R\$116 million, despite the challenges of the new regulatory framework





Digital Transformation across four fronts

CRZ Labs

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)

OPERATIONAL PERFORMANCE



CSED
B3 LISTED NM



DIGITAL + HYBRID

Impact of the new regulatory framework on Intake, with a reduction in the distance learning course offering; ticket growth driven by the mix of students in higher value-added programs

INTAKE (1Q26 vs. 1Q25)

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%)



+4% – Sales in the same programs

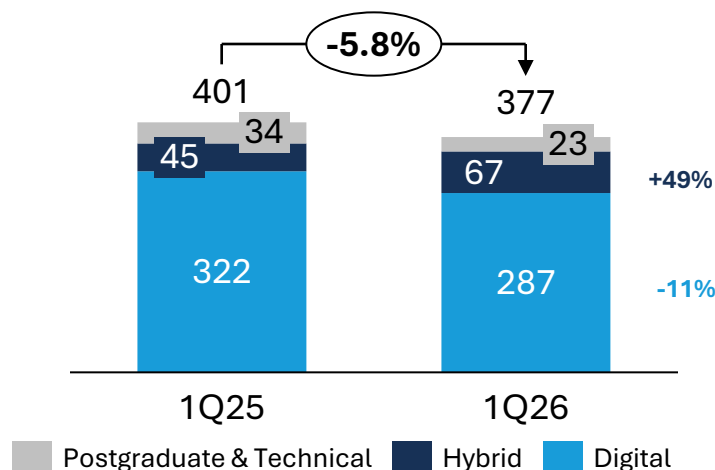


Discontinuation of “live” format – 13% of the intake base in 1Q26



2025 Change in the Bachelor's (Teaching Degree) offering format – 16% of intake in 1Q25 vs. 10% in 1Q26

TOTAL STUDENT BASE

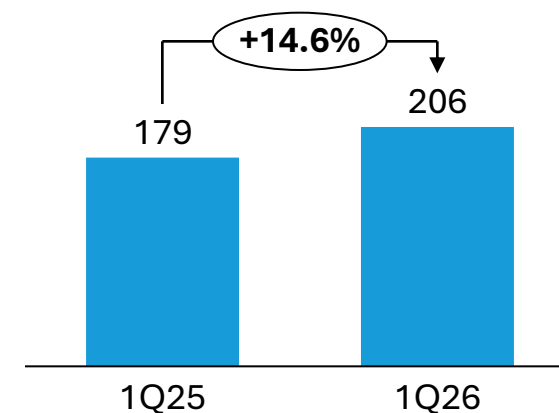


Impact of the new regulatory framework on Intake, with a reduction in the distance learning course offering



+2.2 p.p. improvement in the re-enrollment KPI, reaching 79% of the eligible base

DIGITAL TICKET * (R\$/MONTH)



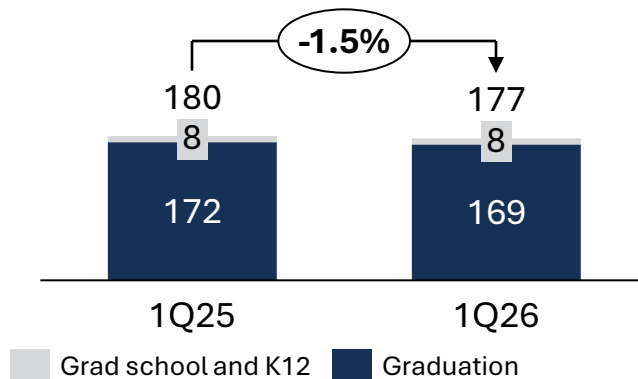
Growth in the period is primarily driven by the higher share of enrolled students in higher value-added programs

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

ON-CAMPUS

Achievement of 91% in the re-enrollment KPI, despite a decline in intake; ticket evolution driven by the advancement of the value maximization strategy

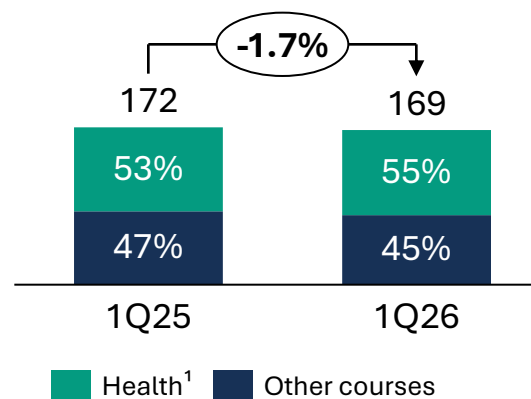
STUDENT BASE



★ Contraction of the on-campus student base driven by a decline in Intake, impacted by portfolio reduction and brand repositioning in response to a market that has become more competitive

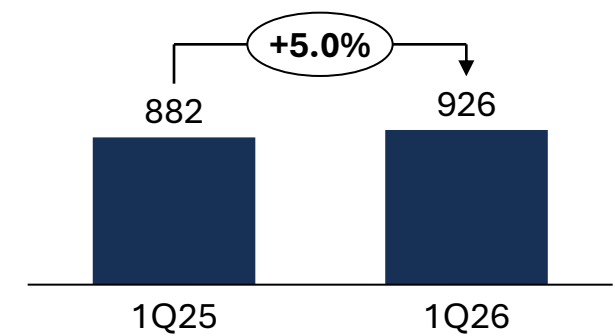
★ +1.4 p.p. improvement in the re-enrollment KPI, reaching **91%** of eligible students (vs. 1Q25)

UNDERGRAD



★ Increased representation of enrolled students in the healthcare field within the on-campus student base

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



★ 5.0% expansion in the on-campus ticket, driven by the execution of the value maximization strategy across each program and by the mix effect, with higher penetration of medicine students and other healthcare programs

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

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

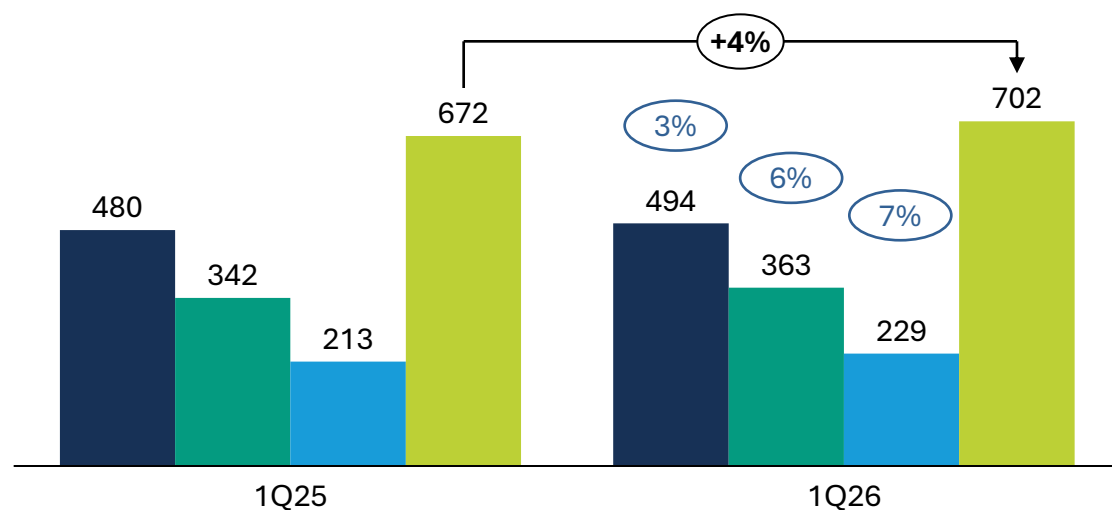


FINANCIAL PERFORMANCE

CSED
B3 LISTED NM

1Q26 NET REVENUE

Net Revenue growth across all segments



★ **Consolidated Net Revenue:** +4.5% vs. 1Q25, reflecting a reduction in the student base (-4.5% vs. 1Q25) and an increase in average ticket in on-campus and digital segments of 5.0% and 14.6%, respectively

★ **On-campus Net Revenue:** +2.8%, reaching R\$493.9 million, reflecting a decline in the student base (-1.5% vs. 1Q25), combined with improvements in re-enrollment (+1.4 p.p.) and average ticket (+5.0% vs. 1Q25)

★ **Health Net Revenue:** +6.1% in 1Q26, driven by higher ticket and growth in the student base

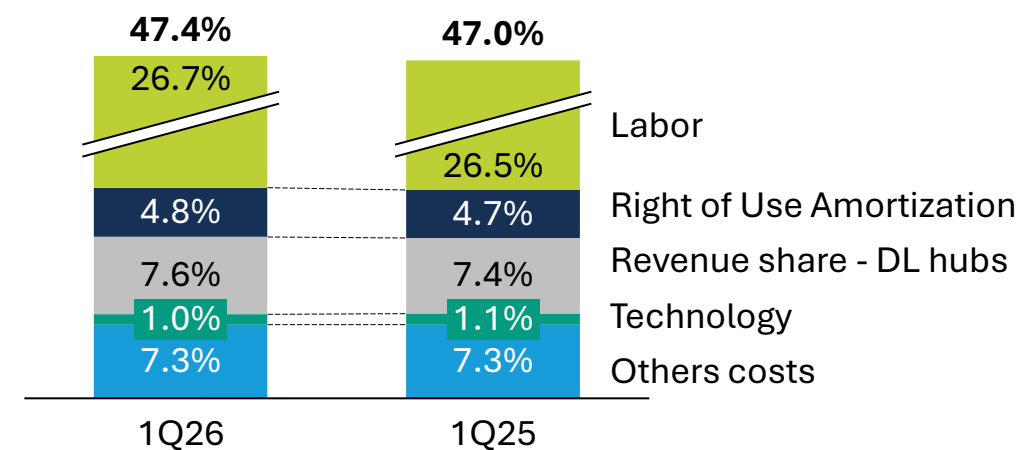
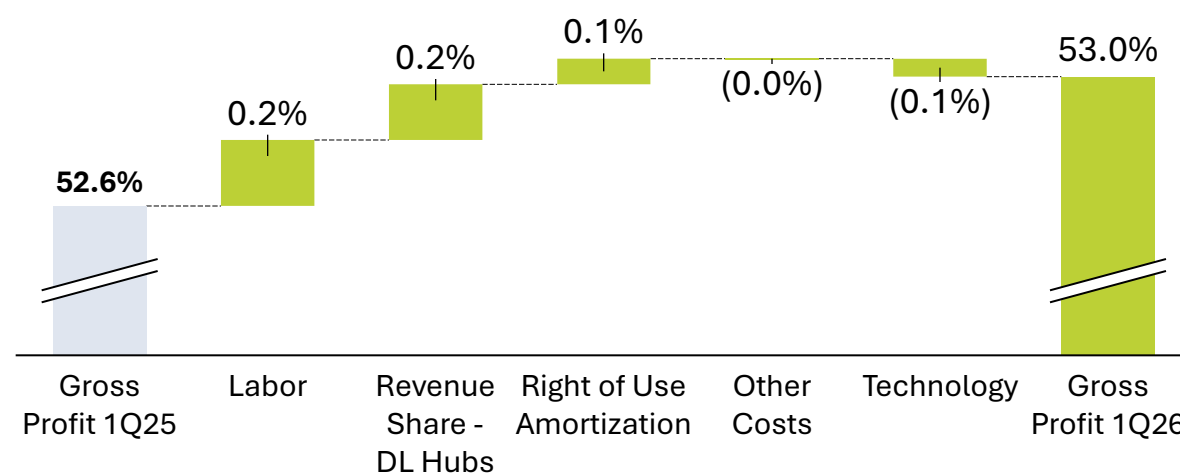
★ **Digital Net Revenue:** +7.4% in 1Q26, reaching R\$228.6 million, resulting from a decline in the student base (-5.8% vs. 1Q25), improvement in re-enrollment (+2.2 p.p. vs. 1Q25), and the higher relevance of hybrid learning in the mix (+7.5 p.p. vs. 1Q25)

■ On-Campus ■ Health¹ ■ Digital ■ Net Revenue

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

1Q26 GROSS PROFIT

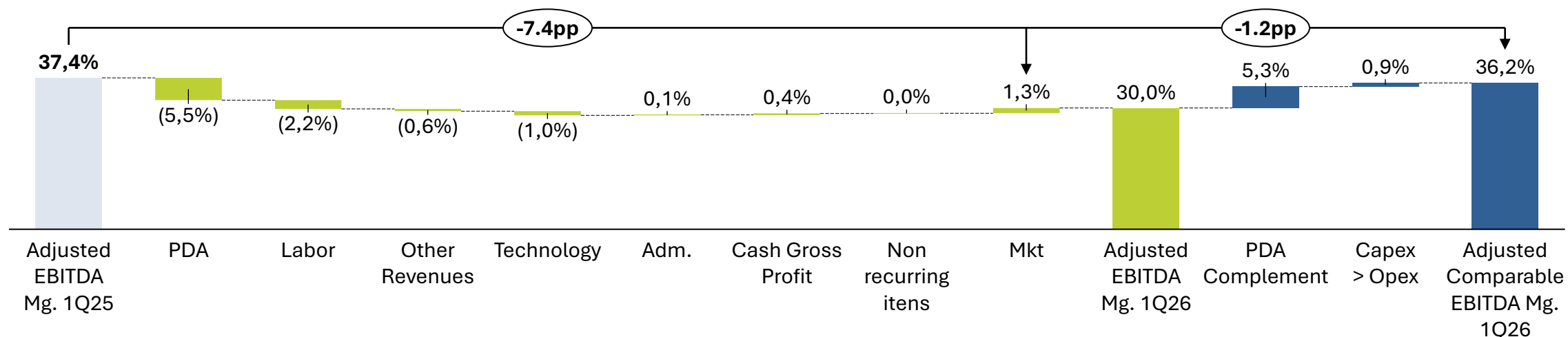
Expansion of 0.4 p.p. in Gross Margin, driven by mix effects and lower revenue sharing with hubs



 **Gross Profit:** R\$ 372.1 million; +5.4% vs. 1Q25

1Q26 ADJUSTED EBITDA

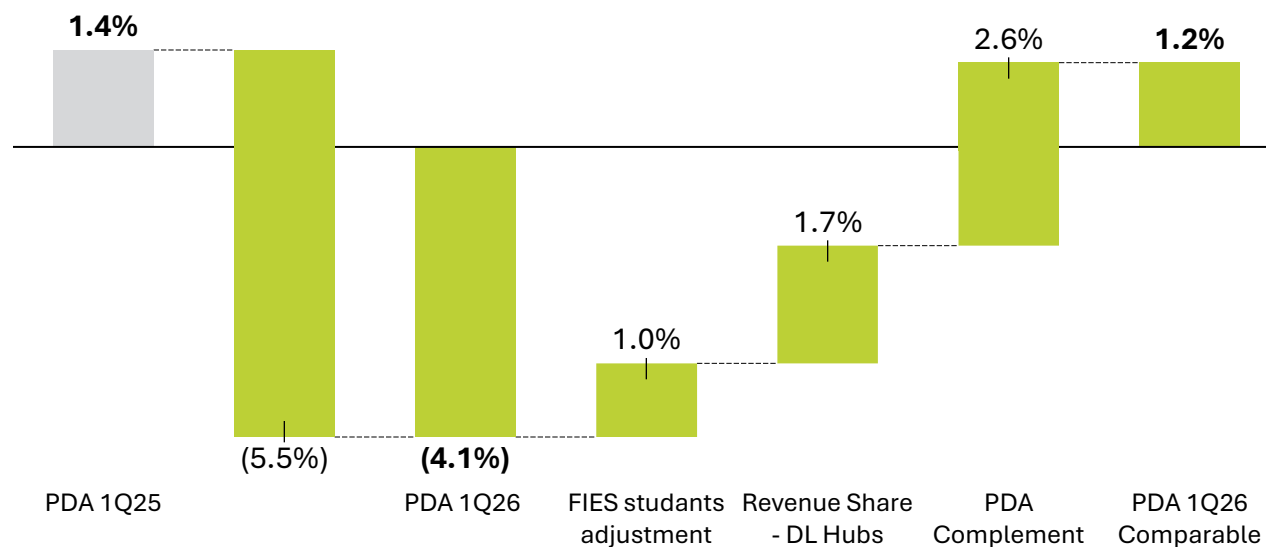
Adjusted EBITDA for 1Q26 impacted by PDA and accounting changes



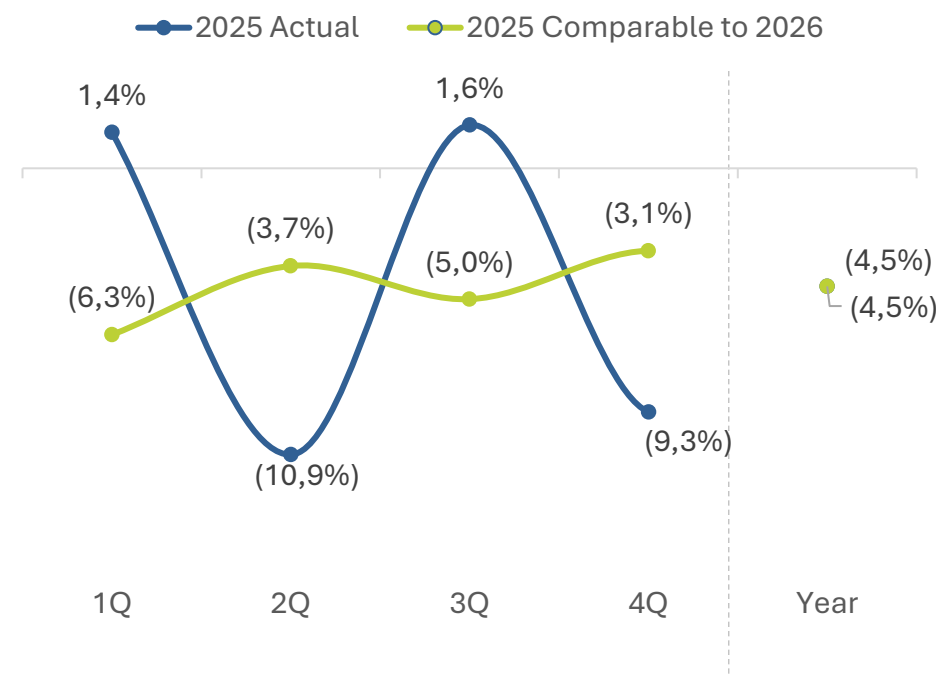
EBITDA for the first quarter totaled R\$210.4 million, with a margin of 30.0% (-7.4 p.p. vs. 1Q25), primarily impacted by increases in PDA (Provision for Doubtful Accounts), technology, and personnel expenses (mainly in the IT area). Comparable EBITDA totaled R\$254.0 million, with a margin of 36.2% (-1.2 p.p. vs 1Q25). Regarding PDA, we carried out an exercise to align 1Q26 figures with the prior period

We carried out an enhancement to the applicable methodology in order to linearize this expense, reducing seasonal effects between quarters. Additionally, with investments in technology, there will no longer be impacts from: (i) provisioning/reversal related to FIES students and (ii) provisioning of the revenue-sharing portion with partner hubs, as the identification of receivables has become faster and more efficient. As a result, the PDA reversal in the period amounted to 1.2% of net revenue vs. 1.4% last year, a reduction of 21 bps. We advanced in the review of the accounting treatment for technology, reflecting the shorter economic useful life of digital solutions (higher Opex vs. Capex), resulting in an increase in these expenses that are no longer recorded as investments. The increase in personnel reflects investments in teams that will ensure strategic execution, mainly in the technology fronts

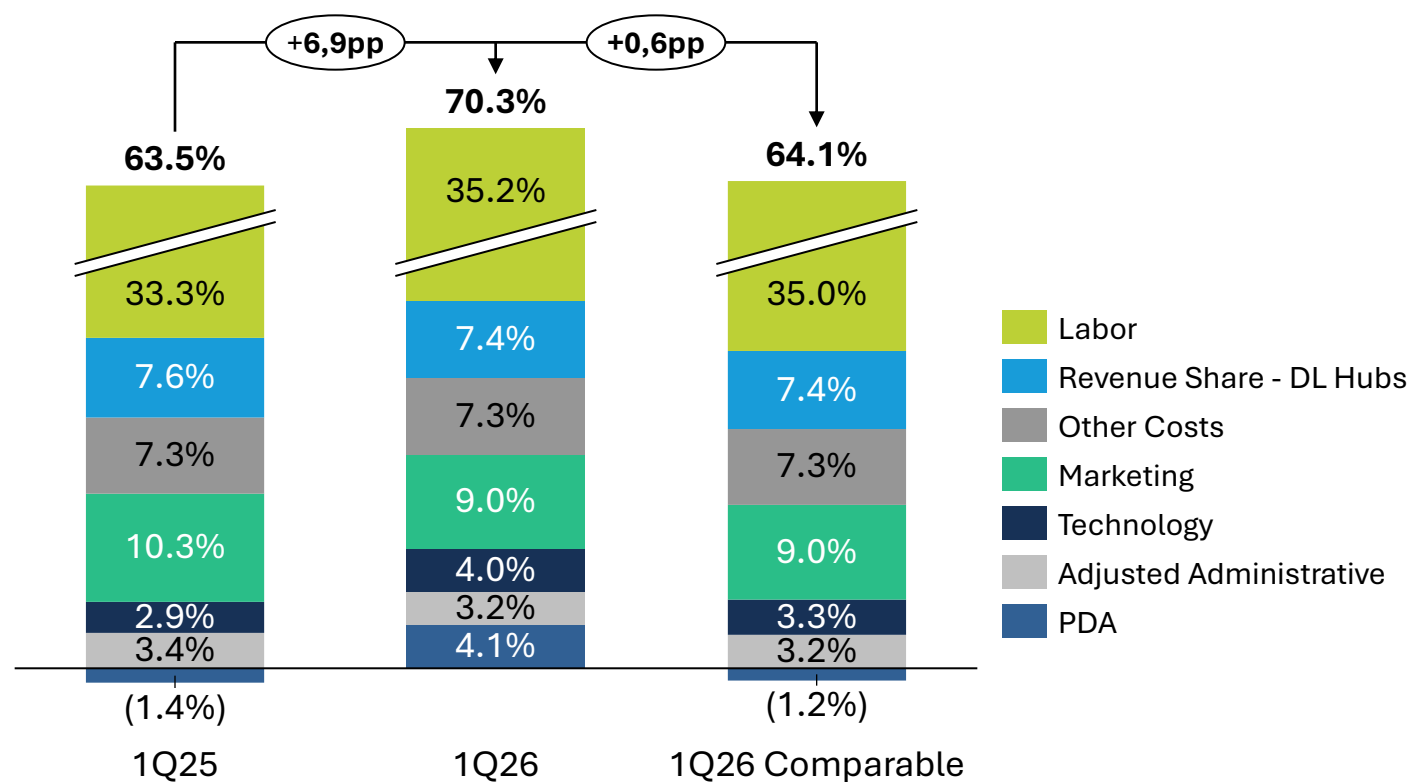
Comparability adjustment exercise for PDA



PDA complementary exercise - 2025



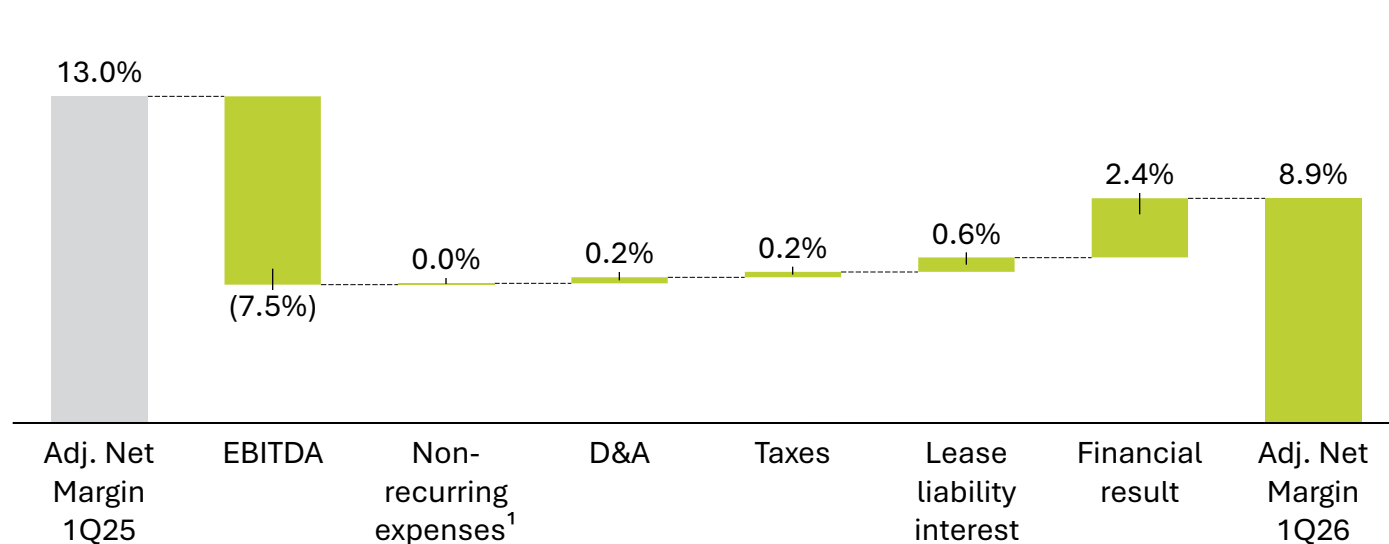
COSTS AND EXPENSES (% of Net Operating Revenue)



★ In 1Q26, costs and expenses (cash effect) totaled 70.3% of the Company's Net Revenue, 6.9 p.p. higher than in 1Q25, mainly due to the increase in PDA and higher personnel and technology costs and expenses

1Q26 ADJUSTED NET INCOME

Adjusted Net Income of R\$62.7 million with an 8.9% margin in 1Q26



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

1Q26 ACCOUNTS RECEIVABLE (LTM)

Average collection period of 38 days

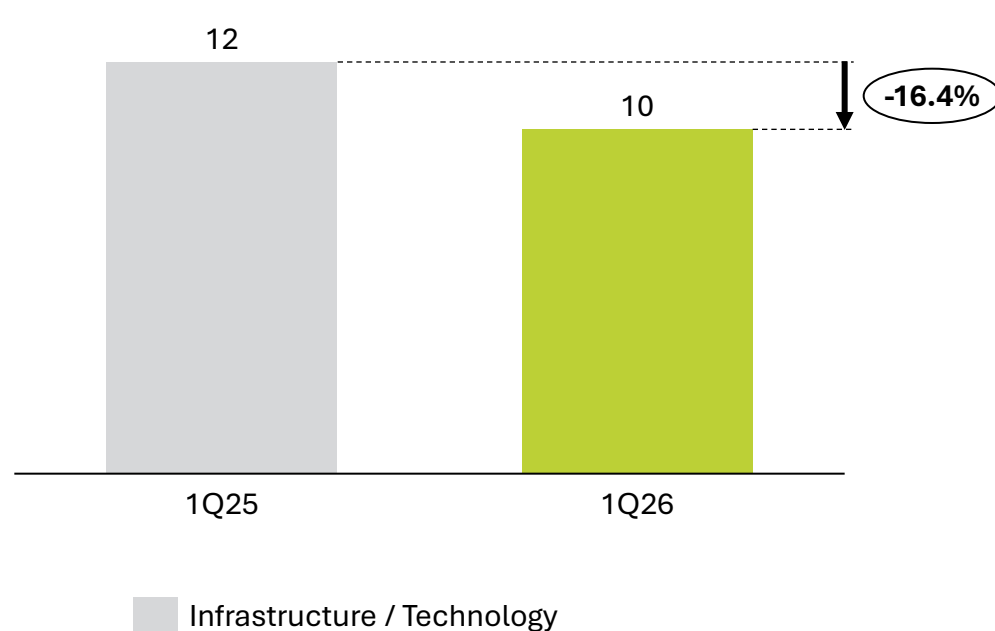
R\$ million	1Q26	1Q25	%
Gross Receivables	566,7	474,5	19,4%
PVA	(21,8)	(23,1)	(5,3%)
PDA	(243,7)	(218,6)	11,4%
Net Receivables	301,2	232,8	29,4%
Days of Receivables LTM*	38	32	+6 days



The average collection period closed 1Q26 at 38 days, compared to 32 days in the same period last year. We revisited our receivables discount strategy due to the low attractiveness of advance rates. As a result, the credit card receivables portfolio came to represent 9 days, versus 3 days last year

1Q26 CAPEX*

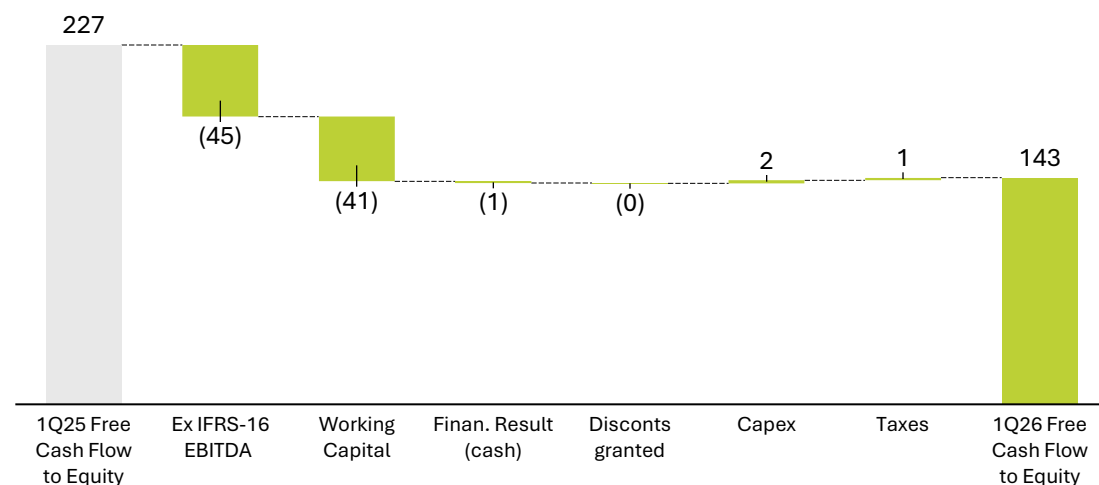
Investments aligned with the budget



★ Investments in 1Q26 amounted to R\$10.2 million, 16.4% lower than in 1Q25, due to changes in the accounting treatment of technology investments

1Q26 FREE CASH FLOW TO EQUITY

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



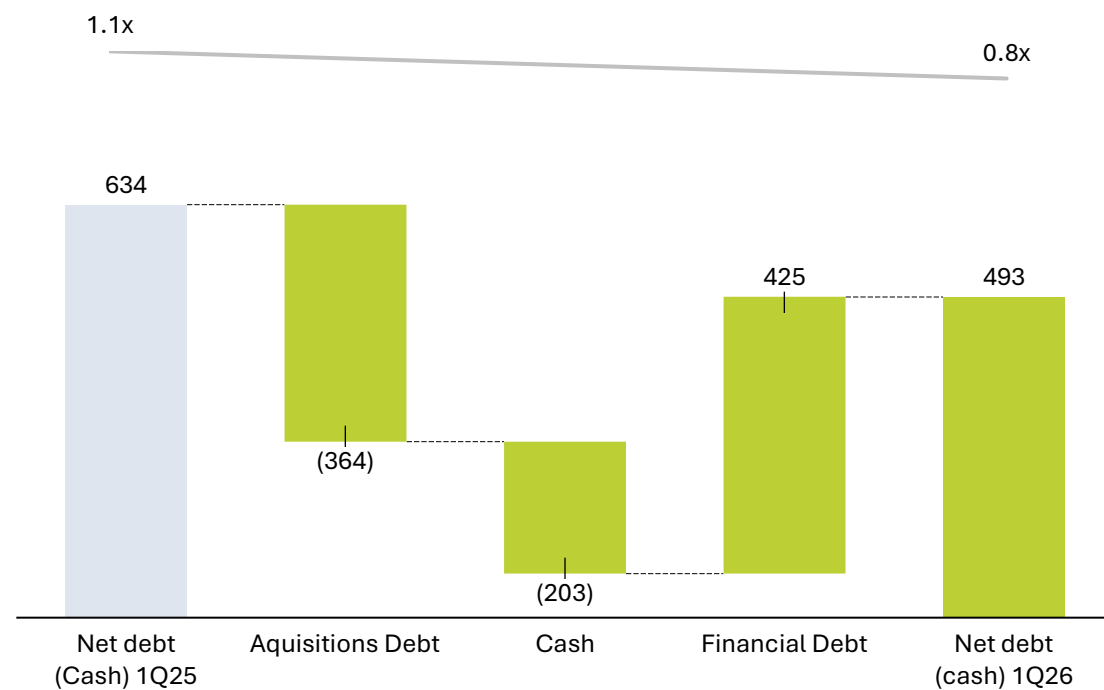
R\$ milhões	1Q26 comp.	1Q25 comp.	%
Free Cash Flow	140,4	223,1	(37,1%)
Receivables advance + expense	(24,6)	(63,3)	(61,1%)
Indemnification asset	0,2	(41,6)	n.a.
Comparable Free Cash Flow	116,0	118,2	(1,9%)



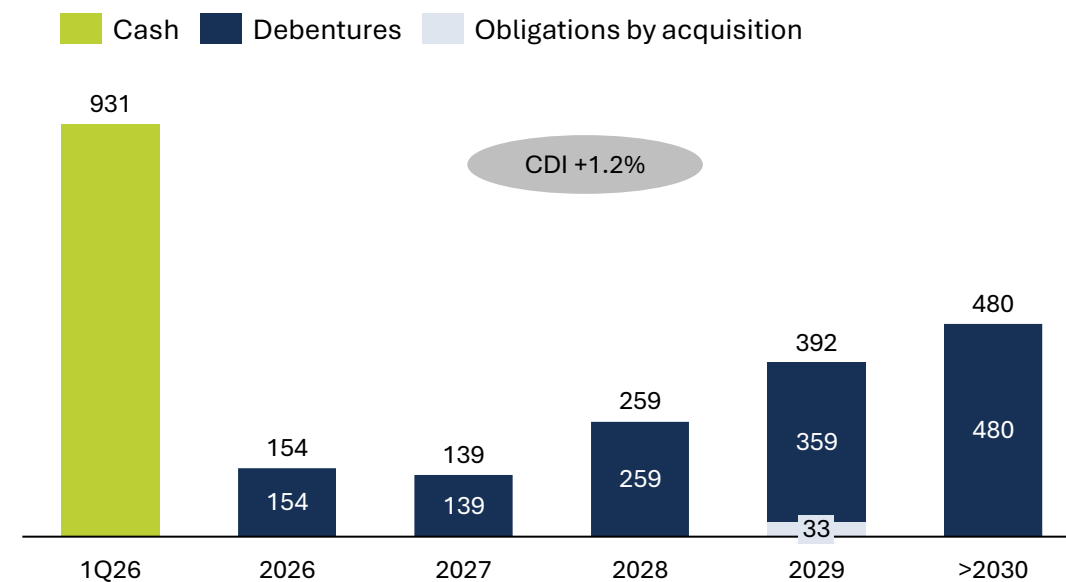
Free Cash Flow in 1Q26 totaled R\$140.4 million, compared to R\$223.1 million in 1Q25, impacted by a reduction in working capital, reflecting a 6-day increase in the average collection period, due to a lower volume of receivables discounting, as well as a positive impact of R\$41.6 million from indemnity assets in 1Q25. Cash Flow to Shareholders reached R\$12.8 million, representing 97.0% of EBITDA ex-IFRS 16. On a comparable cash flow basis, free cash flow would have been approximately R\$116.0 million, versus R\$118.2 million in 1Q25

NET DEBT (CASH)

Leverage reduction to 0.8x



Debt amortization schedule (R\$ million)





Q&A

CSED
B3 LISTED NM

Investor Relations Contact
dri@cruzeirodosul.edu.br

CSED
B3 LISTED NM