Cruzeiro do Sul Educacional

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

PRESS RELEASE



VIDEOCONFERÊNCIA

11 de novembro de 2026, quarta-feira
14h (Brasília)
12h (Nova Iorque)
17h (Londres)

Assistir ao webcast em Português

Watch the webcast in English

3T 26

CSED
B3 LISTED NM

Cruzeiro do Sul Educacional

SÃO PAULO, 10 de novembro de 2026

A Cruzeiro do Sul Educacional ("Cruzeiro do Sul" ou "Companhia")(CSED3) anuncia, hoje, os seus resultados relativos ao terceiro trimestre de 2026 (3T26). 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).

3T26 DESTAQUES FINANCEIROS

Receita Líquida	**R$ 698 MM** +0,6% 3T26 vs. 3T25
EBITDA ajustado comparável	**R$ 273 MM** -2,0% 3T26 vs. 3T25
Margem EBITDA comparável	**39,0%** -104 bps 3T26 vs. 3T25
Lucro Líquido ajustado	**R$ 52 MM** -53,8% 3T26 vs. 3T25
Dívida Líquida	**1,1x*** EBITDA ajustado (Ex IFRS-16)

9M26 DESTAQUES FINANCEIROS

Receita Líquida	**R$ 2,2 BI** +4,5% 9M26 vs. 9M25
EBITDA ajustado comparável	**R$ 756 MM** +3,4% 9M26 vs. 9M25
Margem EBITDA comparável	**34,7%** -36 bps 9M26 vs. 9M25
Lucro Líquido ajustado	**R$ 216 MM** -18,1% 9M26 vs. 9M25
Fluxo de Caixa Livre Comparável	**R$ 351 MM** 76% do EBITDA aj. ex IFRS-16

GRADUAÇÃO

Base de alunos **Presencial**	Ticket **Presencial**	Base de alunos **Digital + Semi**	Ticket **Digital + Semi**
-0,7% 3T26 vs. 3T25	**+3,4%** 3T26 vs. 3T25	**-8,7%** 3T26 vs. 3T25	**+6,0%** 3T26 vs. 3T25

*Dívida Financeira Líquida/EBITDA UDM ex IFRS-16

Fluxo de Caixa ao Acionista de R$ 148 milhões, alcançando 106% do EBITDA Ajustado Ex-IFRS 16

No 3T26, o Fluxo de Caixa ao Acionista foi de R$ 148 milhões (106,4% do EBITDA ajustado Ex-IFRS 16), ante R$ 221 milhões no 3T25. A variação reflete, principalmente, a redução de R$ 96 milhões no EBITDA ajustado ex-IFRS 16, impactado por efeitos não caixa na PECLD (R$ 74 milhões), e o aumento de R$ 10 milhões no capex, direcionado a tecnologia. Esses efeitos foram parcialmente compensados pela melhora de R$ 21 milhões no resultado financeiro caixa. Excluindo antecipação de recebíveis e ativos indenizatórios, o Fluxo de Caixa Livre comparável foi de R$ 140 milhões (vs. R$ 161 milhões no 3T25). Nos 9M26, o Fluxo de Caixa Livre comparável somou R$ 351 milhões, em linha com os 9M25 (-0,4%).

Alavancagem financeira de 1,1x, mesmo com o pagamento do *earn-out* e R$ 177 milhões em dividendos nos últimos 12 meses

A Companhia encerrou o 3T26 com dívida líquida de R$ 596 milhões (ex IFRS-16), resultando em uma alavancagem de 1,1x (Dívida Financeira Líquida/EBITDA ajustado UDM ex IFRS-16), ante 0,8x no 2T26. A variação reflete, principalmente, o *earn-out* da FAPI, de R$ 186 milhões, com o pagamento de R$ 93 milhões (50%) no trimestre e o saldo a ser pago em 2027 (20%) e 2028 (30%). Também contribuíram os R$ 177 milhões distribuídos em dividendos nos últimos doze meses. A posição de caixa encerrou o trimestre em R$ 915 milhões, e o custo médio da dívida permaneceu em CDI +1,2%, com perfil de amortização confortável.

EBITDA comparável de R$ 273 milhões, com margem de 39,0%

No 3T26, a receita líquida somou R$ 698 milhões (+0,6% vs. 3T25), com a expansão do Presencial, especialmente dos cursos da área da Saúde (+3,5%), compensando a retração do Digital[1]. O EBITDA comparável foi de R$ 273 milhões, com margem de 39,0% (-1,0 p.p. vs. 3T25), e o Lucro Líquido comparável foi de R$ 104 milhões (-8,0%). Em bases reportadas, o EBITDA ajustado foi de R$ 198 milhões (margem de 28,4%), impactado por efeitos não caixa na PECLD: (i) complemento de provisão de R$ 52 milhões, decorrente do aprimoramento metodológico na estimativa de perdas, que passa a distribuir a provisão de forma mais uniforme ao longo do exercício; e (ii) reclassificação contábil de R$ 22 milhões, antes alocada no resultado financeiro, sem impacto no lucro líquido, no patrimônio líquido ou no caixa. O lucro líquido ajustado foi de R$ 52 milhões (margem de 7,5%), impactado pelo complemento de provisão de R$ 52 milhões. Nos 9M26, a receita atingiu R$ 2,2 bilhões (+4,5%), o EBITDA comparável foi de R$ 756 milhões, com margem de 34,7% (-0,4 p.p.), e o Lucro Líquido comparável foi de R$ 295 milhões (+12,0%).

Rematrícula atinge o maior patamar para o período nos últimos seis anos

No Presencial, a rematrícula alcançou 93% da base apta (+1,0 p.p. vs. 3T25), e a captação cresceu 1,4%. A base encerrou o trimestre com 167 mil alunos (159 mil na graduação), com compressão de 1,0% em função do maior volume de formandos e de calouros evadidos no período. O ticket médio avançou 3,4% no 3T26 (+5,8% nos 9M26), impulsionado pela estratégia de maximização de valor das nossas marcas e pelo efeito mix. Os cursos da área da Saúde já representam 56% da base de graduação presencial e aproximadamente 72% da receita do segmento, que totalizou R$ 489 milhões (+2,5%).

No Digital, a rematrícula atingiu 82% da base apta, também o maior patamar para um terceiro trimestre nos últimos seis anos. A captação recuou 20,1% vs. o 3T25, uma desaceleração de 10 p.p. na queda em relação ao primeiro semestre, ainda refletindo o novo marco regulatório. Excluindo os cursos impactados pela mudança de oferta, a captação teria crescido 12,4%. A base encerrou o trimestre com 372 mil alunos (-8,3%), com recomposição em direção a formatos de maior valor agregado. O semipresencial passou de 12% para 22% da base do Digital, e o ticket médio avançou 6,0% no trimestre (+14,3% nos 9M26).

Medicina: portfólio de 1.275 vagas, com aproximadamente 80% concentrado nos estados de São Paulo e do Paraná

Com a autorização para o aumento de 146 vagas no Centro Universitário de Pinhais – FAPI, na região metropolitana de Curitiba/PR, e a abertura de 60 novas vagas no Centro Universitário Módulo, em Caraguatatuba/SP, o portfólio passou a 1.275 vagas anuais. Desse total, cerca de 80% estão nos estados de São Paulo e do Paraná. Somente na região de Curitiba, a FAPI e a Universidade Positivo totalizam 519 vagas, o equivalente a aproximadamente 41% do portfólio, o que amplia nossa escala em uma praça estratégica para a Companhia. A autorização das 146 vagas na FAPI também acionou o *earn-out* previsto no contrato de aquisição, cujos efeitos estão detalhados a seguir.

CRZLabs: investimentos em tecnologia como geração de valor para o aluno e demais *stakeholders*

Ao longo de 2026, os investimentos em tecnologia foram ampliados e esses recursos têm um direcionamento claro: colocar o **aluno no centro**, um dos valores da Companhia, ao lado do compromisso de sermos agentes de mudança e inovação, com uma jornada mais simples, ágil e autônoma, do ingresso à formatura. Os resultados acumulados ao longo do ano mostram que essa agenda já gera benefícios concretos para o aluno. No ingresso, a nova jornada de matrícula, mobile e com menos etapas, elevou a conversão de 26,2% para 45,6% no 3T26. No atendimento, o chatbot com IA no App Duda, que já havia alcançado NPS de 4,4/5, passou a resolver 54% das dúvidas administrativas sem intervenção humana, e a tutoria do EaD, agora em plataforma própria, resolve 93% das dúvidas na primeira resposta, após uma redução de 60% no tempo de resposta ao aluno no 2T26. Na jornada acadêmica, o processo de rematrícula no EaD passou de 18 para 12 etapas e o Diploma Digital passou a ser emitido em um dia (vs. 13 dias anteriormente).

[1] Digital: EaD + Semipresencial

CRZLabs

Jornada de Transformação Digital

Esses avanços contribuem para a melhora dos indicadores de permanência, como a rematrícula recorde para um terceiro trimestre no Presencial e no Digital, e confirmam que a tecnologia deixou de ser uma agenda paralela para se tornar parte estruturante do nosso propósito: **conduzir o aprendizado e inspirar o aluno para transformar o seu futuro e impactar a comunidade**. Seguiremos investindo com disciplina, priorizando iniciativas com impacto mensurável na experiência e na permanência dos nossos alunos. As principais entregas do trimestre, inclusive no Backoffice, estão detalhadas abaixo.

Core Business

No 3T26, priorizamos as jornadas de maior impacto para o aluno. Em ingresso, a nova jornada de matrícula, mobile e com menos etapas, elevou a conversão de 26,2% para 45,6%, e a inscrição passou a ter 33% menos etapas, com NPS de 75 (+15 pontos). Na Experiência do Aluno, o Chatbot com IA no App Duda resolve 54% das dúvidas administrativas sem atendimento humano, e a tutoria do EaD, agora em plataforma própria no AVA, resolve 93% das dúvidas na primeira resposta. Em Permanência e Gestão Acadêmica, o processo de rematrícula no EaD passou de 18 para 12 etapas e automatizamos mais de 1.200 horas na construção de matrizes e da oferta, já aderentes ao novo marco regulatório do EaD.

BackOffice

No Financeiro Educacional, 28 mil alunos usaram a autonegociação do App Duda no trimestre, de forma 100% digital e 24/7, e implantamos a régua de cobrança digital e multicanal, que atua antes do vencimento e amplia a autonomia do aluno. No Financeiro Corporativo, adequamos o faturamento à Reforma Tributária (IBS e CBS) e reduzimos em 80% o lead time dos fluxos críticos de pagamento. Em Gente e Gestão, o prazo de admissão caiu de 53 para 6 dias (-89%).

Principais Entregas 3T26*

CORE BUSINESS

INGRESSO
Matrícula: conversão 26,2% → 45,6%
Inscrição: -33% etapas | NPS 75 (+15)

EXPERIÊNCIA DO ALUNO
Chatbot IA: 54% sem atendente
Tutoria AVA: 93% na 1ª resposta

JORNADA ACADÊMICA
Rematrícula EaD: 18 → 12 passos
+1.200h automatizadas em matrizes

BACKOFFICE

FINANCEIRO EDUCACIONAL
Autonegociação: 28 mil alunos no 3T26
Régua de cobrança digital e multicanal

FINANCEIRO CORPORATIVO
Adequação à Reforma Tributária (IBS/CBS)
-80% lead time em pagamentos críticos

GENTE E GESTÃO
Admissão digital: 53 → 6 dias (-89%)

*Não Exaustivo

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

A Cruzeiro do Sul Educacional

é um dos maiores e mais relevantes grupos de educação no Brasil, com mais de 539 mil* alunos em seus 28[1] campi e, aproximadamente, 1.363 polos.

PRESENCIAL

167 mil*
ALUNOS

28[1]
CAMPI



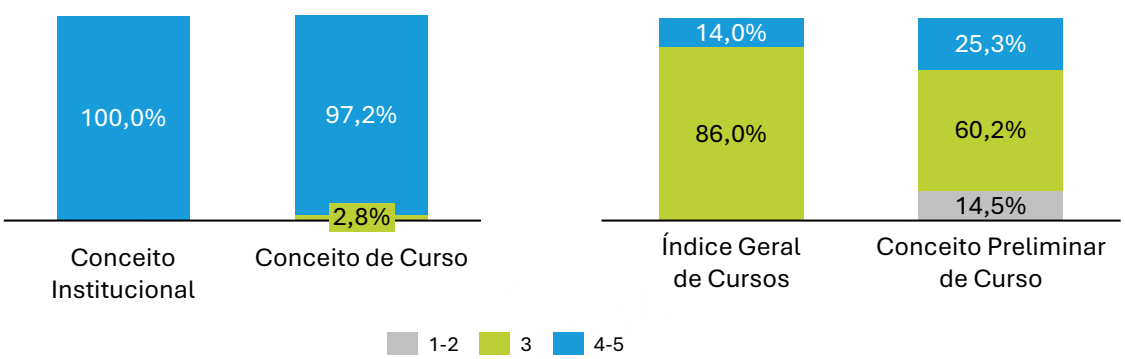
DIGITAL

372 mil
ALUNOS

1.363
POLOS



INDICADORES DE QUALIDADE ACADÊMICA



1.275 vagas de Medicina – Autorização de 60 vagas no Centro Universitário Módulo em Caraguatatuba/SP, conforme Comunicado ao Mercado divulgado em 13/07/2026 e Autorização de Aumento de 146 vagas no Centro Universitário de Pinhais – FAPI em Pinhais/PR, conforme Fato Relevante divulgado em 07/08/2026.

*Base de alunos inclui, aproximadamente, 3 mil alunos na educação básica em Set/26.
[1] Número de campi conforme registrado na base do MEC.



DESEMPENHO OPERACIONAL

CSED

B3 LISTED NM

PRESENCIAL

Rematrícula atinge 93% da base apta, maior patamar para o período, nos últimos 6 anos

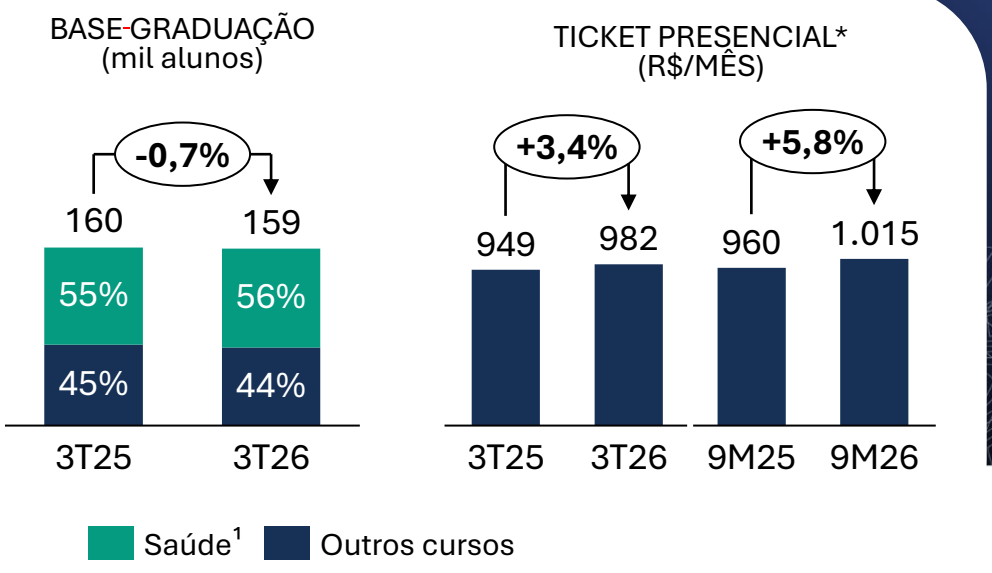
No 3T26, encerramos a base do ensino presencial com um total de 167 mil alunos e o KPI de rematrícula alcançou 93% da base apta, o que representa um avanço de 1,0 p.p. vs. o 3T25, o maior patamar já registrado para um terceiro trimestre, nos últimos 6 anos. A evolução reflete os esforços contínuos da Companhia em retenção e engajamento dos alunos. Apesar do avanço de 1,4% na captação, a base de alunos apresentou compressão de 1,0% frente ao maior volume de calouros evadidos e formandos no período.

Presencial	3T26	3T25	A/A
Saldo inicial	**173**	**175**	**(0,8%)**
Captação	24	24	1,4%
Evasão	(21)	(21)	0,6%
Formaturas	(9)	(8)	7,9%
Pós-graduação e Colégio	(0)	(0)	(88,2%)
Saldo final	**167**	**169**	**(1,0%)**

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



O ticket médio da graduação no 3T26 apresentou expansão de 3,4% 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 de cursos da área da saúde. Nos 9M26, o ticket expandiu 5,8% em relação aos 9M25.



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

[1]Saldo final inclui graduação, pós graduação e colégio / [2]Saúde: Medicina, Psicologia, Biomedicina, Ciências Biológicas, Ed. Física, Enfermagem, Farmácia, Fisioterapia, Fonoaudiologia, Medicina Veterinária, Nutrição, Odontologia, Optometria, Radiologia e Terapia Ocupacional

DIGITAL + SEMIPRESENCIAL

Rematrícula digital atinge 82% da base apta, maior patamar para o período, nos últimos 6 anos

Finalizamos o terceiro trimestre com uma base de 372 mil alunos, 8,3% inferior ao mesmo período do ano anterior como reflexo da queda da captação e da maior evasão de calouros. A queda na captação desacelerou 10 p.p. vs. o primeiro semestre de 2026, recuando 20,1% vs. o 3T25, ainda refletindo os impactos do novo marco regulatório sobre os formatos de oferta digital. Excluindo o efeito dos cursos impactados por mudanças de canal, a captação consolidada apresentaria expansão de 12,4%. Destaca-se, no entanto, o alcance de 82% da base apta rematriculada, o maior patamar para um terceiro trimestre, nos últimos 6 anos. Além disso, nota-se a recomposição da base com o avanço do modelo semipresencial, cuja participação no ensino digital saltou de 12% no 3T25 para 22% no 3T26. Essa movimentação reflete a adaptação da Companhia ao novo ambiente regulatório, direcionando a oferta para formatos com maior valor agregado.

Digital	3T26	3T25	A/A
Saldo inicial	**381**	**411**	**(7,3%)**
Captação	92	115	(20,1%)
Evasão	(81)	(94)	(13,7%)
Formaturas	(25)	(24)	5,5%
Pós-graduação e Colégio	6	(2)	-
Saldo final	**372**	**406**	**(8,3%)**

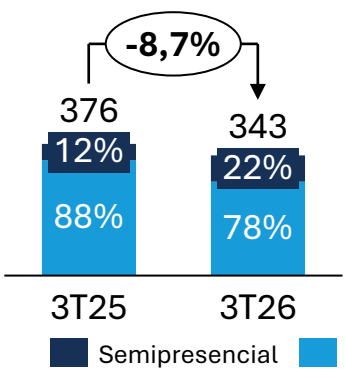
Formatos de Oferta	Vendas Mesmos Cursos	Alterado /Extinto	Total
Digital	7,7%	(88,9%)	(39,6%)
Semipresencial	55,5%	328,6%	122,9%
Total	**12,4%**	**(62,1%)**	**(20,1%)**

Avanço no ticket impulsionado pela maior participação do semipresencial no mix de alunos

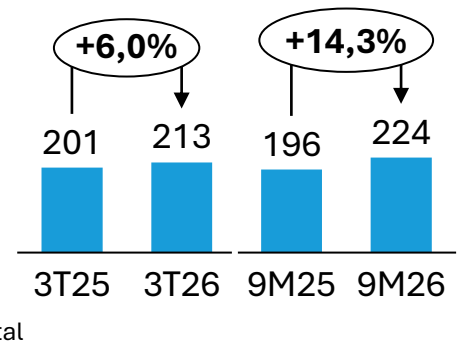
O ticket médio no trimestre apresentou expansão de 6,0% em relação ao mesmo período do ano anterior. O crescimento no período está relacionado à queda da base de alunos e à maior presença de alunos matriculados em cursos de maior valor agregado, ofertados no formato semipresencial. No 3T26, estes cursos representavam 22% da base do Digital, um crescimento de 9,3 p.p. em comparação ao 3T25. Nos 9M26, o ticket expandiu 14,3% em relação aos 9M25.



BASE-GRADUAÇÃO (mil alunos)



TICKET DIGITAL (R$/MÊS)



Semipresencial Digital

[1]Saldo final inclui graduação, pós graduação e técnico / *Ticket = ROL/Base final de alunos no período (calouros + veteranos)
Números gerenciais (não auditados)



DESEMPENHO FINANCEIRO

CSED

B3 LISTED NM

RECEITA LÍQUIDA 3T26 & 9M26

DADOS FINANCEIROS

Expansão de 0,6% na Receita Líquida total, impactada pela queda no Digital

R$ milhões	3T26	3T25	%	9M26	9M25	%
Presencial	489,4	477,6	2,5%	1.519,3	1.451,1	4,7%
Saúde[1]	352,0	340,0	3,5%	1.104,0	1.033,6	6,8%
Digital	229,2	238,3	(3,8%)	724,1	702,4	3,1%
Receita líquida de bolsas, cancelamentos e descontos	**718,7**	**715,9**	**0,4%**	**2.243,4**	**2.153,5**	**4,2%**
Outras receitas	3,6	4,0	(10,3%)	9,8	10,2	(4,4%)
Impostos	(24,1)	(25,7)	(6,2%)	(72,7)	(76,7)	(5,2%)
Receita Líquida	**698,2**	**694,2**	**0,6%**	**2.180,4**	**2.087,1**	**4,5%**

RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA: +0,6% | +4,5%

A Receita Líquida consolidada no terceiro trimestre atingiu R$ 698,2 milhões, sendo 0,6% superior ao 3T25, impulsionada pela expansão da receita do Presencial, principalmente dos cursos da área da Saúde, que mitigou a queda da receita do Digital no período. No acumulado dos nove meses, a receita líquida foi de R$ 2,2 bilhões, valor 4,5% acima do registrado nos 9M25.

RECEITA PRESENCIAL: +2,5% | +4,7%

A Receita após a dedução de bolsas, cancelamentos e descontos do Presencial expandiu 2,5%, atingindo o montante de R$ 489,4 milhões, como reflexo da queda da base de alunos (-1,0% vs. 3T25) e aumento do ticket médio em 3,4% quando comparado ao 3T25. No acumulado dos nove meses, o crescimento foi de 4,7% quando comparado ao mesmo período do ano anterior, alcançando R$ 1,5 bilhão em função da expansão de ticket (+5,8%).

RECEITA SAÚDE: +3,5% | +6,8%

72% RECEITA Presencial

No Presencial, a receita proveniente dos cursos da área de saúde cresceu 3,5% no 3T26, impulsionada pelo aumento do número de alunos da área de saúde e pelo melhor mix de preços, além da adição de 50 vagas de medicina na Positivo e da recente autorização para o curso de Medicina na Módulo e FAPI. No acumulado dos nove meses, a expansão foi de 6,8%, alcançando R$ 1,1 bilhão. Os referidos cursos representam, aproximadamente, 72% da receita do Presencial.

RECEITA DIGITAL + SEMIPRESENCIAL: -3,8% | +3,1%

A Receita após a dedução de bolsas, cancelamentos e descontos do Digital recuou 3,8% no 3T26, atingindo o montante de R$ 229,2 milhões, como resultado da menor base de alunos (-8,3% vs. o 3T25), apesar do aumento no ticket médio (+6,0% vs. o 3T25). No acumulado dos nove meses, a expansão foi de 3,1% vs. o 9M25, alcançando R$ 724,1 milhões, em função da expansão do ticket médio (+14,3% vs. 9M25), apesar da queda da base de alunos.

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

LUCRO BRUTO 3T26 & 9M26

DADOS FINANCEIROS

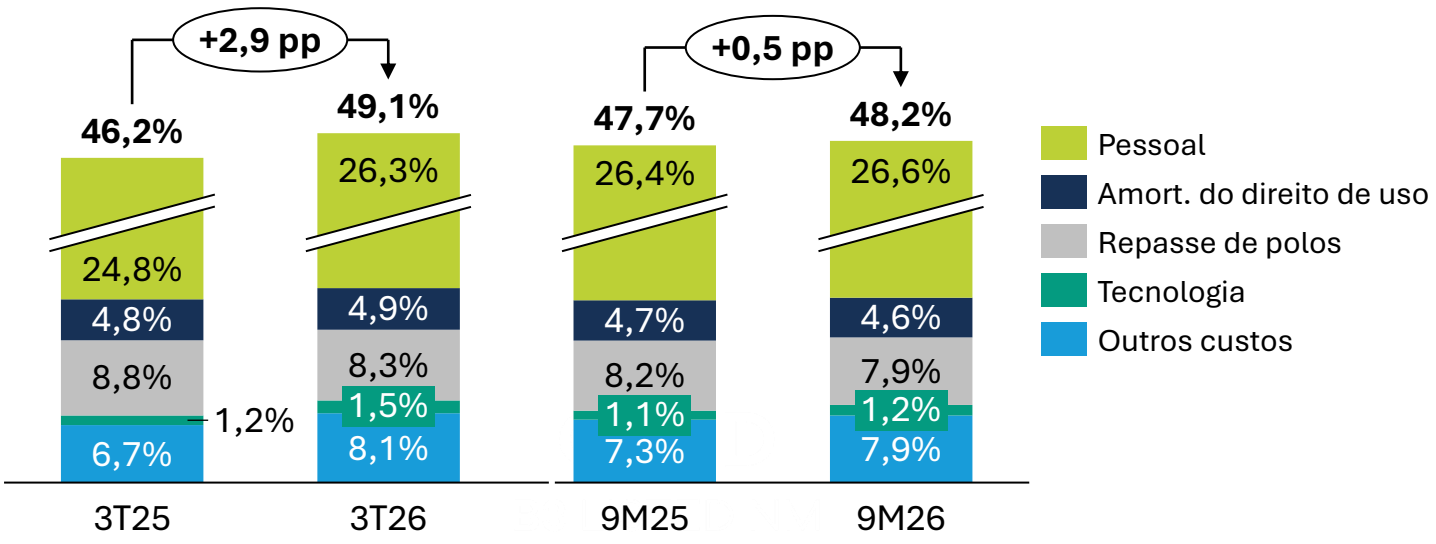
Margem bruta de 50,9% no 3T26, pressionada pelo aumento da linha de pessoal e outros custos

R$ milhões	3T26	3T25	%	9M26	9M25	%
Pessoal	(183,8)	(171,8)	7,0%	(579,9)	(550,3)	5,4%
Amortização do direito de uso	(34,1)	(33,2)	2,6%	(100,7)	(98,3)	2,5%
Repasse de polos	(57,6)	(61,0)	(5,6%)	(172,6)	(171,0)	0,9%
Tecnologia	(10,5)	(8,0)	30,9%	(26,4)	(22,1)	19,4%
Outros custos	(56,7)	(46,6)	21,7%	(171,2)	(153,2)	11,7%
Lucro Bruto	**355,5**	**373,6**	**(4,8%)**	**1.129,7**	**1.092,2**	**3,4%**
Margem Bruta	***50,9%***	***53,8%***	***-289bps***	***51,8%***	***52,3%***	***-52bps***

O Lucro Bruto do trimestre totalizou R$ 355,5 milhões, com margem bruta de 50,9%. A retração de margem do período é reflexo, principalmente, do aumento dos custos com pessoal, em decorrência do aumento do corpo docente para as novas medicinas, e da linha de outros custos, impactada por iniciativas com foco na melhora do desempenho dos alunos de medicina no ENAMED. Dentre elas, a contratação de plataforma educacional focada em preparação para a prova e contrapartidas relacionadas a parcerias que agregam valor à formação dos alunos. Soma-se a isso a desaceleração da receita do período, reduzindo a alavancagem operacional.

No acumulado dos nove meses, o Lucro Bruto foi de R$ 1,1 bilhão, valor 3,4% acima do registrado no acumulado dos nove meses de 2025, com uma margem de 51,8% (-0,5 p.p. vs. os 9M25).

Aumento de 2,9 p.p. nos custos no 3T26 e 0,5 p.p. nos 9M26 (% da ROL)



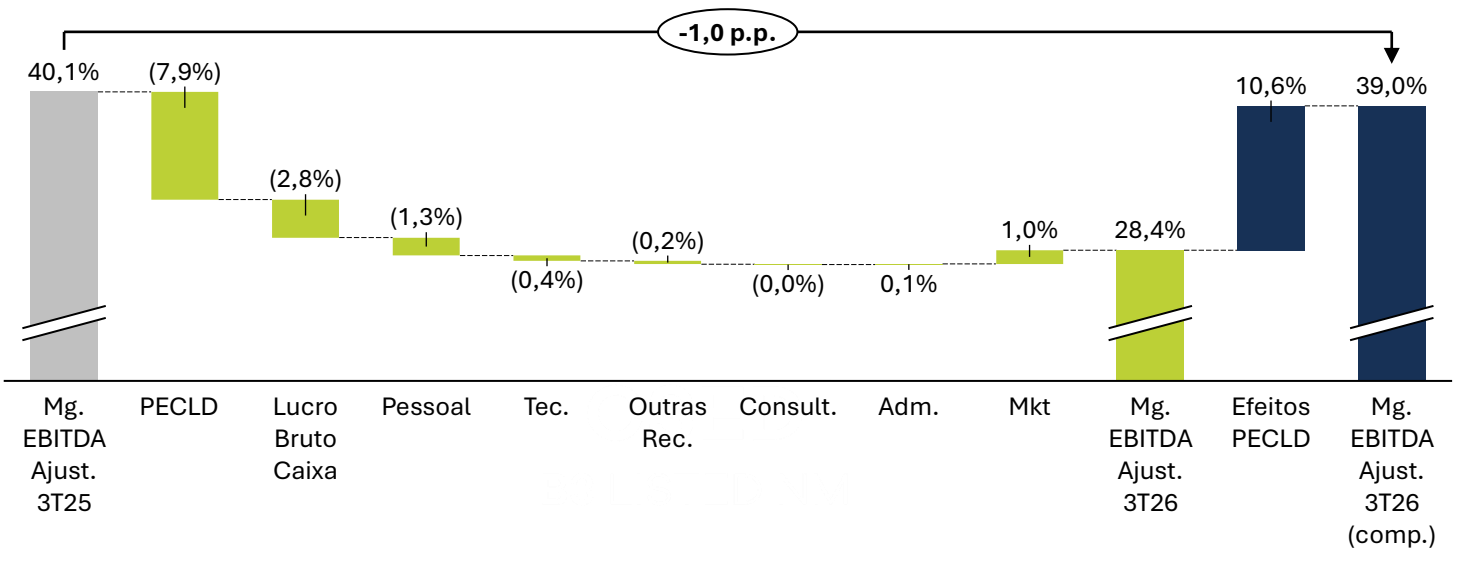
EBITDA AJUSTADO 3T26

DADOS FINANCEIROS

Margem EBITDA ajustada de 28,4% no 3T26, pressionada pelos efeitos na PECLD (não caixa)

R$ milhões	3T26	3T25	%
Lucro Bruto	**355,5**	**373,6**	**(4,8%)**
Margem Bruta	***50,9%***	***53,8%***	***-289bps***
SG&A	(155,0)	(149,2)	3,9%
Pessoal	(64,7)	(55,2)	17,2%
Marketing	(41,3)	(48,0)	(13,9%)
Tecnologia	(20,8)	(17,9)	16,3%
Consultorias	(4,8)	(4,6)	5,6%
Administrativas	(23,4)	(23,6)	(0,9%)
PECLD	(43,9)	11,4	n.a.
% ROL	*(6,3%)*	*1,6%*	*n.a.*
D&A	(40,9)	(33,5)	22,0%
Outras receitas líquidas	(160,2)	9,2	n.a.
EBIT	**(44,5)**	**211,6**	**n.a.**
D&A	75,0	66,7	12,4%
EBITDA	**30,5**	**278,3**	**(89,0%)**
Margem EBITDA	***4,4%***	***40,1%***	***n.a.***
Despesas não recorrentes[1]	167,9	-	n.a.
EBITDA ajustado	**198,4**	**278,3**	**(28,7%)**
Margem EBITDA ajust.	***28,4%***	***40,1%***	***n.a.***
Efeitos PECLD	74,2	-	n.a.
EBITDA Comparável	**272,6**	**278,3**	**(2,0%)**
Margem EBITDA Comparável	***39,0%***	***40,1%***	***-104bps***

O EBITDA ajustado do terceiro trimestre totalizou R$ 198,4 milhões, com margem de 28,4% (vs. 40,1% no 3T25), impactado, principalmente, pela PECLD, que passou a representar uma despesa de 6,3% da receita líquida, ante reversão de 1,6% no 3T25, em função da realização do complemento de provisão no montante de R$ 51,9 milhões e da reclassificação entre contas em R$ 22,3 milhões que será detalhada na página 15. Além disso, a margem bruta caixa apresentou redução de 2,8 p.p. e as despesas com pessoal pressionaram a margem em 1,3 p.p., como reflexo do fortalecimento da estrutura de gestão, do dissídio coletivo e da internalização da área de tecnologia. Conforme divulgado no Fato Relevante de 7 de agosto de 2026, a FAPI recebeu autorização para oferta de 146 vagas de medicina adicionais, o que acionou o *earn-out* da operação, resultando em um impacto nas despesas não recorrentes de R$ 167,9 milhões. Excluindo os efeitos da PECLD, o EBITDA comparável foi de R$ 272,6 milhões, com uma margem de 39,0% (-1,0 p.p. a/a).



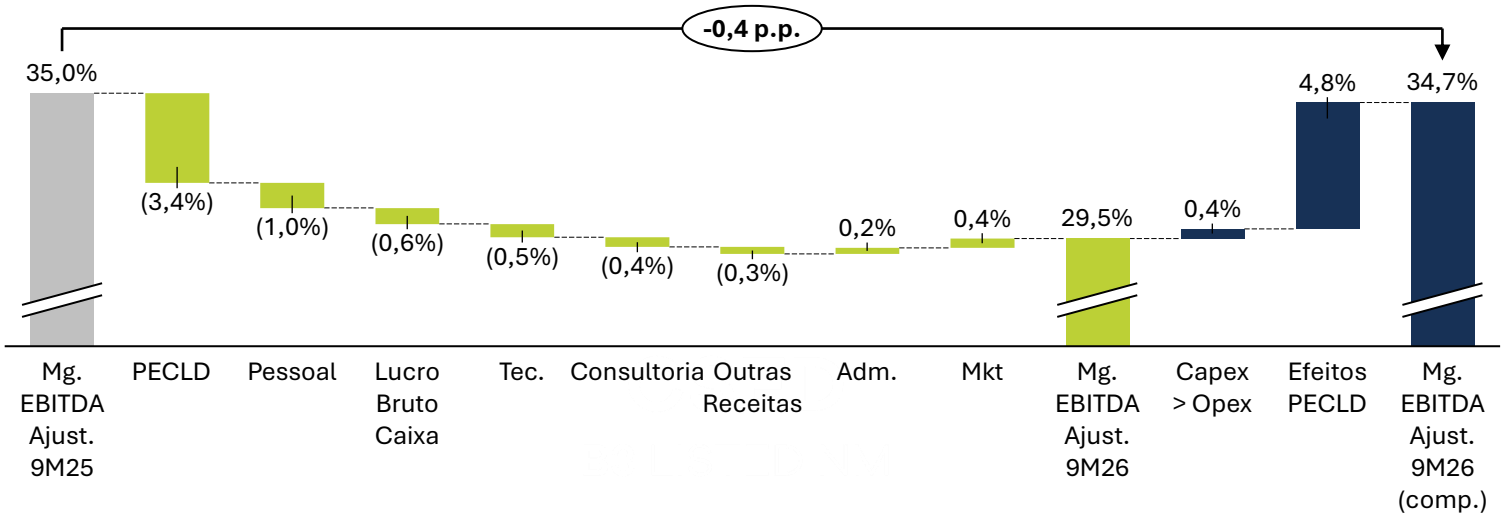
EBITDA AJUSTADO 9M26

DADOS FINANCEIROS

Margem EBITDA Ajustada dos 9M26 impactada pelos efeitos na PECLD e dos investimentos em pessoas e tecnologia

R$ milhões	9M26	9M25	%
Lucro Bruto	**1.129,7**	**1.092,2**	**3,4%**
Margem Bruta	***51,8%***	***52,3%***	***-52bps***
SG&A	(472,4)	(425,8)	10,9%
Pessoal	(183,9)	(156,0)	17,9%
Marketing	(142,2)	(143,4)	(0,9%)
Tecnologia	(63,2)	(50,0)	26,4%
Consultorias	(23,5)	(14,6)	60,7%
Administrativas	(59,6)	(61,9)	(3,6%)
PECLD	(135,3)	(57,9)	133,5%
% ROL	*(6,2%)*	*(2,8%)*	*-343bps*
D&A	(114,5)	(99,1)	15,6%
Outras receitas líquidas	(149,6)	23,3	n.a.
EBIT	**257,9**	**532,7**	**(51,6%)**
D&A	215,2	197,3	9,1%
EBITDA	**473,1**	**730,0**	**(35,2%)**
Margem EBITDA	***21,7%***	***35,0%***	***n.a.***
Despesas não recorrentes[1]	169,2	0,9	n.a.
EBITDA ajustado	**642,3**	**730,9**	**(12,1%)**
Margem EBITDA ajust.	***29,5%***	***35,0%***	***-556bps***
Efeitos PECLD	105,4	-	n.a.
Capex > Opex	8,1	-	n.a.
EBITDA Comparável	**755,7**	**730,9**	**3,4%**
Margem EBITDA Comparável	***34,7%***	***35,0%***	***-36bps***

O EBITDA ajustado dos nove meses totalizou R$ 642,3 milhões, com margem de 29,5% (-5,6 p.p. a/a). A variação reflete, principalmente: (i) a maior representatividade da PECLD sobre a receita líquida (+3,4 p.p.), explicada, em grande parte, pelo complemento de provisão no montante de R$ 51,9 milhões e pela reclassificação entre contas em R$ 34,5 milhões; (ii) o aumento em Pessoal (+1,0 p.p.), decorrente do fortalecimento da estrutura de gestão somado a internalização do time de tecnologia, aumentando a capacidade de execução e entrega da Companhia; (iii) em Tecnologia (+0,5 p.p.), o tratamento contábil passou a refletir a natureza dos projetos com a menor vida útil econômica de soluções digitais; e (iv) em Consultorias (+0,4 p.p.), desembolso da última tranche de *success fee* relacionado ao projeto de evolução do modelo de cobrança e a projetos específicos com foco em eficiência no 2T26. A margem bruta caixa também recuou (-0,6 p.p. vs. 9M25). Excluindo os efeitos da PECLD e do tratamento contábil dos projetos de tecnologia, o EBITDA comparável foi de R$ 755,7 milhões, com uma margem de 34,7% (-0,4 p.p. vs. 9M25).

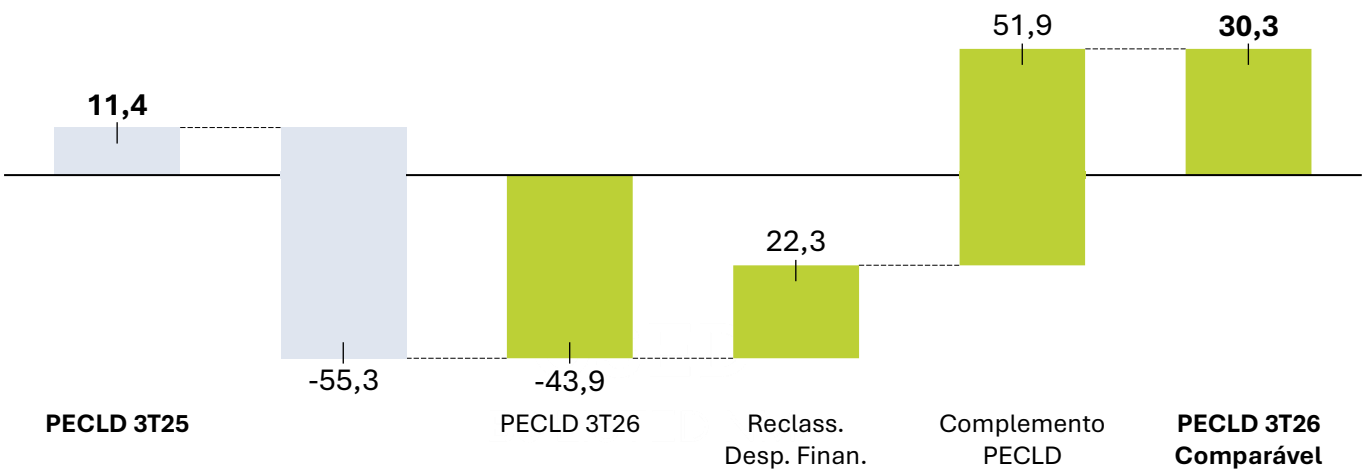


Exercício para comparabilidade da PECLD

Como forma de trazer mais clareza e comparabilidade, realizamos abaixo a abertura dos valores que afetaram a PECLD do acumulado dos nove meses de 2026. Conforme divulgado no release do 1T26, os ajustes relacionados à identificação dos alunos FIES e aos repasses de títulos de polos de terceiros alteraram a dinâmica de provisionamento e de reversão da PECLD, cujos efeitos acumulados nos nove meses estão demonstrados na tabela abaixo. Adicionalmente, no 3T26 a Companhia constituiu um complemento de R$ 51,9 milhões na PECLD decorrente do aprimoramento metodológico na estimativa de perdas, visando distribuir a provisão de forma mais uniforme ao longo do exercício.

No 3T26, a PECLD foi também impactada negativamente em R$ 22,3 milhões em razão de uma reclassificação entre contas, antes alocada no resultado financeiro, conforme informado no 2T26. Trata-se de efeito de natureza exclusivamente contábil, sem impacto no lucro líquido, no patrimônio líquido ou na demonstração dos fluxos de caixa.

(R$ milhões)	3T26	3T25	Var. %	9M26	9M25	Var. %
Receita Líquida	698,2	694,2	0,6%	2.180,4	2.087,1	4,5%
PECLD	**(43,9)**	**11,4**	**(484,4%)**	**(135,3)**	**(57,9)**	**133,5%**
% RL PECLD	***(6,3%)***	***1,6%***	***-793bps***	***(6,2%)***	***(2,8%)***	***-343bps***
Ajuste Alunos FIES	0,0	-	n.a.	7,3	-	n.a.
Ajuste Repasse Polos	0,0	-	n.a.	11,7	-	n.a.
Complemento PECLD	51,9	-	n.a.	51,9	-	n.a.
Reclass. Desp. Finan.	22,3	-	n.a.	34,5	-	n.a.
PECLD Comparável	**30,3**	**11,4**	**165,0%**	**(29,9)**	**(57,9)**	**(48,4%)**
% RL PECLD Comparável	***4,3%***	***1,6%***	***+269bps***	***(1,4%)***	***(2,8%)***	***+140bps***



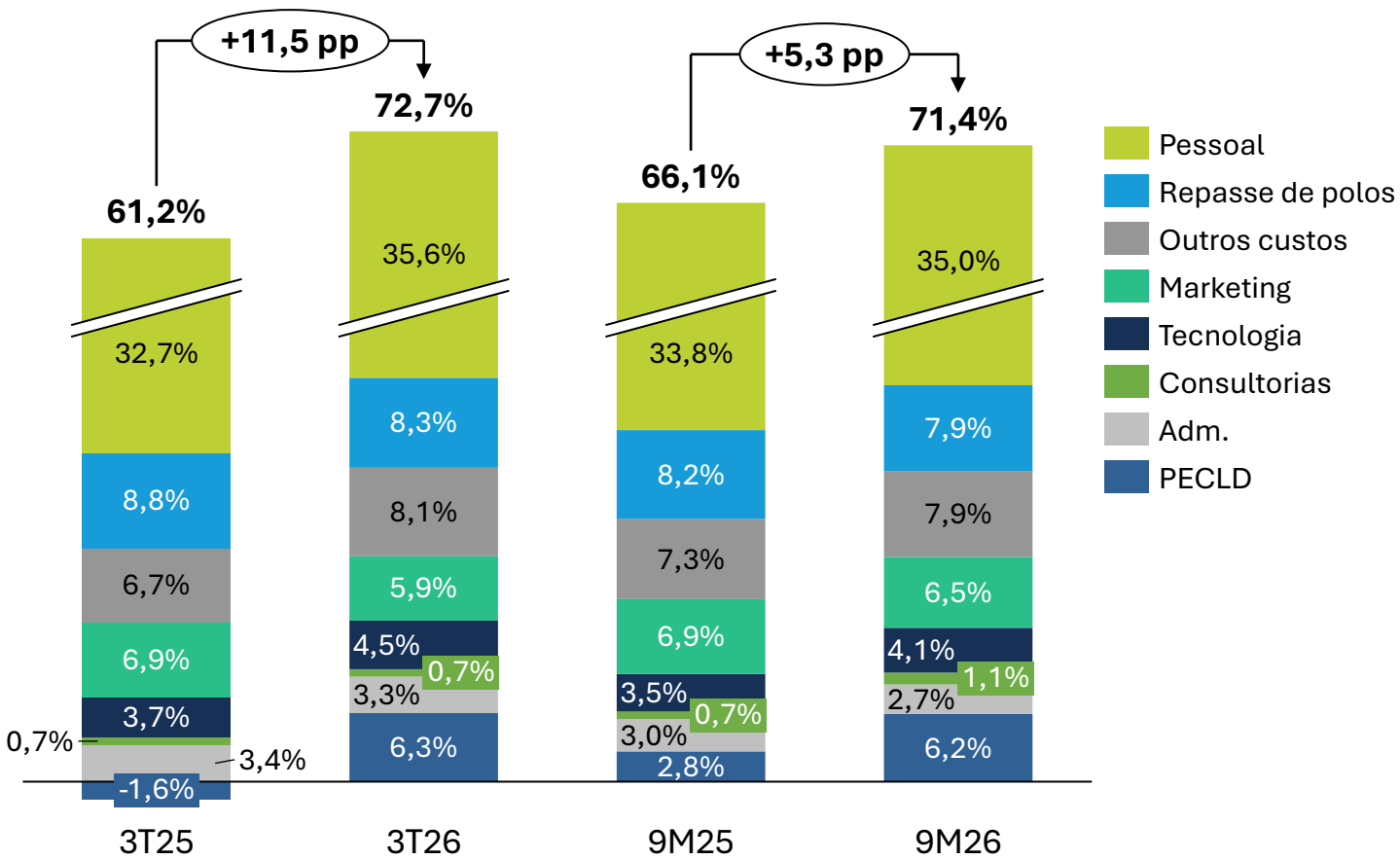
CUSTOS E DESPESAS (% ROL)

DADOS FINANCEIROS

No 3T26, os custos e despesas (efeito caixa[1]) totalizaram 72,7% da Receita Líquida da Companhia, 11,5 p.p. acima do 3T25, em função, principalmente dos ajustes na PECLD. Além disso, a linha de pessoal, outros custos e tecnologia também impactaram negativamente o trimestre.

Nos 9M26, os custos e despesas (efeito caixa[1]) totalizaram 71,4% da Receita Líquida da Companhia, 5,3 p.p. acima dos 9M25, em função dos ajustes na PECLD, do aumento das despesas com pessoal, tecnologia, consultorias e outros.

Ajustes na PECLD impactando o trimestre e acumulado dos nove meses



[1]Custos e Despesas excluídos os efeitos de depreciação e amortização

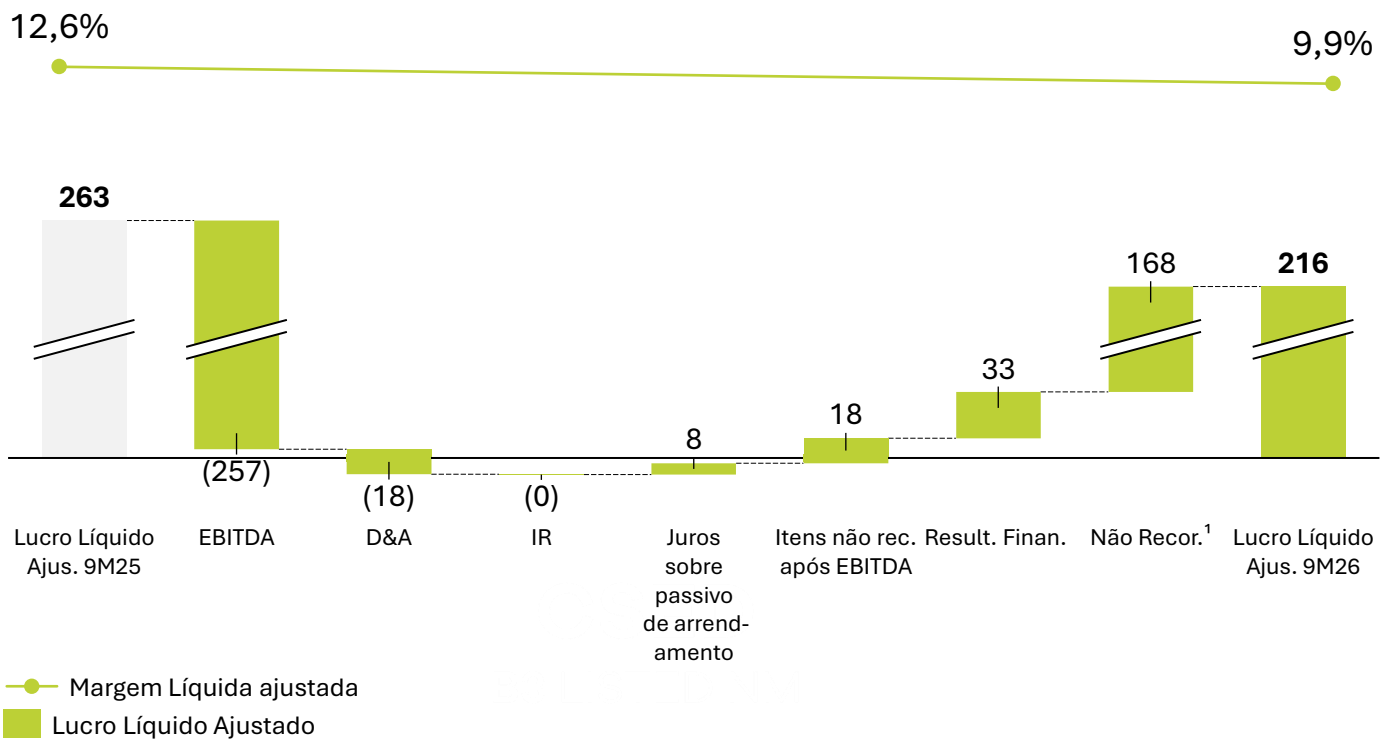
LUCRO LÍQUIDO 3T26 & 9M26

DADOS FINANCEIROS

Lucro Líquido ajustado de R$ 52,3 milhões com margem de 7,5% no 3T26

R$ milhões	3T26	3T25	%	9M26	9M25	%
EBITDA	**30,5**	**278,3**	**(89,0%)**	**473,1**	**730,0**	**(35,2%)**
D&A	(75,0)	(66,7)	12,4%	(215,2)	(197,3)	9,1%
Resultado financeiro	(60,8)	(66,6)	(8,7%)	(139,9)	(173,2)	(19,2%)
Juros sobre passivo de arrendamento	(25,8)	(28,6)	(9,7%)	(79,1)	(87,3)	(9,4%)
IR	(2,4)	(3,1)	(22,9%)	(10,2)	(9,8)	3,4%
Lucro Líquido	**(133,5)**	**113,3**	**n.a.**	**28,7**	**262,3**	**(89,1%)**
Margem Líquida	***(19,1%)***	***16,3%***	***n.a.***	***1,3%***	***12,6%***	***n.a.***
Despesas não recorrentes	167,9	-	n.a.	169,2	0,9	n.a.
Itens não recorrentes após o EBITDA	17,9	-	n.a.	17,9	-	n.a.
Lucro Líquido ajustado*	**52,3**	**113,3**	**(53,8%)**	**215,7**	**263,2**	**(18,1%)**
Margem Líquida ajustada	***7,5%***	***16,3%***	***-882bps***	***9,9%***	***12,6%***	***-272bps***
Efeitos PECLD	51,9	-	n.a.	70,9	-	n.a.
Capex > Opex	-	-	n.a.	8,1	-	n.a.
Lucro Líquido Comparável	**104,2**	**113,3**	**(8,0%)**	**294,7**	**263,2**	**12,0%**
Margem Líquida Comparável	***14,9%***	***16,3%***	***-139bps***	***13,5%***	***12,6%***	***+90bps***

O lucro líquido ajustado no terceiro trimestre foi de R$ 52,3 milhões, refletindo, principalmente, a queda do EBITDA do período, em função dos ajustes na PECLD. A melhora do resultado financeiro no período é explicada, principalmente, pela reclassificação dos R$ 22,3 milhões para PECLD. Nos 9M26, o lucro líquido ajustado foi de R$ 215,7 milhões, 18,1% abaixo dos 9M25, com margem de 9,9%. Em bases comparáveis, o Lucro Líquido ajustado no 3T26 teria sido de R$ 104,2 milhões (-8,0% vs. o 3T25) e, nos 9M26, de R$ 294,7 milhões (+12,0% vs. os 9M25).



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

CONTAS A RECEBER 3T26

DADOS FINANCEIROS

Prazo médio de recebimento de 39 dias

R$ milhões	3T26 (a)	3T25 (b)	(a)/(b)	2T26 (c)	(a)/(c)
Contas a receber bruto	**604,7**	**474,3**	**27,5%**	**588,7**	**2,7%**
AVP	(15,1)	(30,3)	(50,1%)	(17,5)	(13,5%)
PECLD	(274,7)	(225,9)	21,6%	(247,9)	10,8%
Contas a receber líquido	**315,0**	**218,1**	**44,4%**	**323,3**	**(2,6%)**
Prazo médio recebimento UDM*	**39**	**29**	**+10 dias**	**40**	**-1 dias**

O prazo médio de recebimento encerrou o 3T26 em 39 dias, ante 29 dias no mesmo período do ano anterior, em função da revisão da estratégia de desconto de recebíveis. Diante disso, a carteira de recebíveis de cartão de crédito passou a representar 11 dias vs. 2 dias no ano passado.

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

INVESTIMENTOS* 3T26 & 9M26

Investimentos focados em tecnologia

R$ milhões	3T26	3T25	%	9M26	9M25	%
Infraestrutura/ Tecnologia	42,5	32,8	29,7%	75,1	72,0	4,3%
Investimentos	**42,5**	**32,8**	**29,7%**	**75,1**	**72,0**	**4,3%**

Os investimentos no 3T26 foram de R$ 42,5 milhões, valor 29,7% acima do 3T25. No acumulado dos nove meses, os investimentos foram de R$ 75,1 milhões, montante 4,3% acima dos 9M25.

*Informação gerencial

FLUXO DE CAIXA 3T26 & 9M26

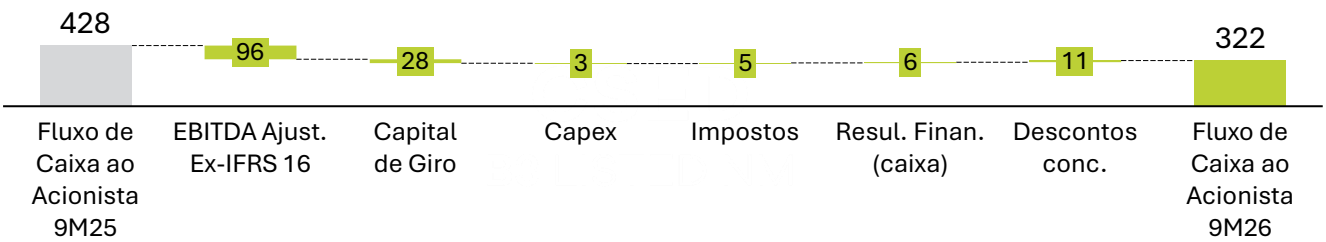
DADOS FINANCEIROS

Fluxo de Caixa ao Acionista de R$ 147,9 milhões no 3T26

R$ milhões	3T26	3T25	%	9M26	9M25	%
Saldo de caixa no início do período	865,9	656,0	32,0%	808,2	555,3	45,5%
EBITDA Ajustado*	**198,4**	**278,3**	**(28,7%)**	**641,0**	**730,0**	**(12,2%)**
Aluguel	(59,4)	(43,5)	36,4%	(180,1)	(172,6)	4,3%
EBITDA Ajustado Ex-IFRS-16	**139,0**	**234,7**	**(40,8%)**	**460,9**	**557,4**	**(17,3%)**
Capital de Giro	68,0	64,4	5,6%	24,5	52,4	(53,1%)
Impostos	(1,1)	(2,4)	(51,8%)	(4,4)	(9,1)	(51,0%)
Descontos concedidos	(22,1)	(28,8)	(23,3%)	(50,0)	(61,3)	(18,4%)
Fluxo de Caixa Operacional	**183,8**	**268,0**	**(31,4%)**	**431,1**	**539,4**	**(20,1%)**
FCO/EBITDA Ajustado Ex-IFRS 16	***132,2%***	***114,2%***	**n.a.**	***93,5%***	***96,8%***	**-326bps**
Capex	(42,5)	(32,8)	29,7%	(75,1)	(72,0)	4,3%
Fluxo de Caixa Livre	**141,3**	**235,2**	**(39,9%)**	**356,0**	**467,4**	**(23,8%)**
FCL/EBITDA Ajustado Ex-IFRS 16	***101,6%***	***100,2%***	***+143bps***	***77,2%***	***83,9%***	***-663bps***
Resultado financeiro (caixa)	6,6	(13,9)	n.a.	(34,2)	(39,7)	(13,9%)
Rendimentos de aplicações financeiras	29,2	22,7	28,8%	85,0	66,3	28,2%
Pagamento de juros dos empréstimos e debêntures	(22,6)	(36,6)	(38,2%)	(119,2)	(106,0)	12,4%
Fluxo de Caixa ao Acionista	**147,9**	**221,3**	**(33,2%)**	**321,84**	**427,8**	**(24,8%)**
FCA/EBITDA Ajustado Ex-IFRS 16	***106,4%***	***94,3%***	***n.a.***	***69,8%***	***76,7%***	***-692bps***
Captação de debêntures	-	-	n.a.	-	298,5	n.a.
Pagamento debêntures (principal)	-	(31,8)	n.a.	(13,6)	(87,4)	(84,5%)
Custo de reperfilamento de debêntures	-	(1,0)	n.a.	-	(1,0)	n.a.
Pagamento aquisição ex-acionistas	(93,0)	-	n.a.	(107,7)	(261,5)	(58,8%)
Pagamento parcelamentos de impostos	(6,0)	(4,9)	22,9%	(17,0)	(15,2)	11,5%
Recompra de ações / dividendos pagos	-	-	n.a.	(77,0)	(77,0)	0,0%
Geração de Caixa líquida	**48,9**	**183,6**	**(73,4%)**	**106,6**	**284,2**	**(62,5%)**
Saldo de caixa no final do período	**914,9**	**839,6**	**9,0%**	**914,9**	**839,6**	**9,0%**

R$ milhões	3T26	3T25	%	9M26	9M25	%
Fluxo de Caixa Livre	**141,3**	**235,2**	**(39,9%)**	**356,0**	**467,4**	**(23,8%)**
Antecipação de recebível + despesa	(2,2)	(77,1)	(97,1%)	(2,2)	(77,1)	(97,1%)
Ativo indenizatório	1,1	2,5	(56,4%)	(3,1)	(38,3)	(92,0%)
Fluxo de Caixa Livre comparável	**140,2**	**160,5**	**(12,7%)**	**350,7**	**352,1**	**(0,4%)**

O Fluxo de Caixa Livre foi de R$ 141,3 milhões no 3T26 (vs. R$ 235,2 milhões no 3T25; -39,9%), refletindo a queda do EBITDA ajustado ex-IFRS 16 (R$ 139,0 milhões vs. R$ 234,7 milhões) e o aumento do Capex (+29,7%). O fluxo parte do EBITDA ajustado, que exclui a despesa de R$ 167,9 milhões com o earn-out da FAPI; o pagamento de R$ 93,0 milhões da primeira parcela está registrado em "Pagamento aquisição ex-acionistas". O Fluxo de Caixa Operacional atingiu R$ 183,8 milhões (vs. R$ 268,0 milhões) e o Fluxo de Caixa ao Acionista, R$ 147,9 milhões (vs. R$ 221,3 milhões). Nos 9M26, o Fluxo de Caixa ao Acionista somou R$ 321,8 milhões, equivalente a 69,8% do EBITDA ajustado (vs.76,7% nos 9M25).



*EBITDA Ajustado e Capital de Giro excluído o efeito do earn-out da FAPI de R$ 167,9 milhões

DÍVIDA (CAIXA LÍQUIDO)

DADOS FINANCEIROS

Alavancagem* de 1,1x no 3T26, ante 0,8x no 2T26

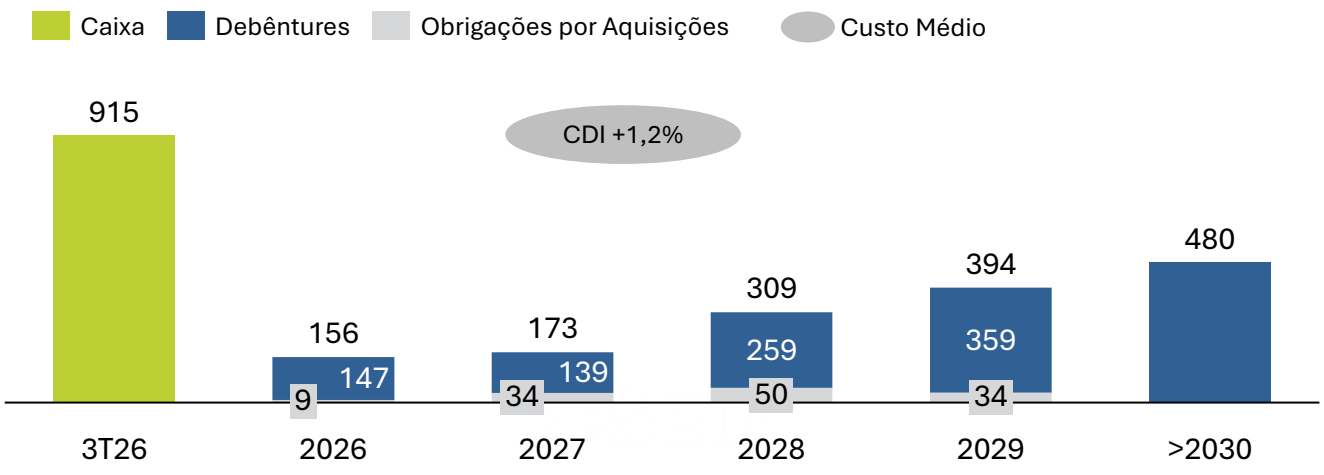
R$ milhões	3T26 (a)	3T25 (b)	(a)/(b)	2T26 (c)	(a)/(c)
Caixa	(914,9)	(839,6)	9,0%	(865,9)	5,6%
Dívida financeira	1.383,8	1.264,1	9,5%	1.355,4	2,1%
Dívida aquisições	127,5	47,7	n.a.	33,7	n.a.
Dívida (Caixa) Financeira Líquida	**596,4**	**472,2**	**26,3%**	**523,2**	**14,0%**
Dívida liq./EBITDA ajustado UDM(Ex IFRS-16)	1,1x	0,7x	0,4x	0,8x	0,3x
Passivos de arrendamento	1.076,9	1.191,5	(9,6%)	1.098,9	(2,0%)
Dívida (Caixa) Líquida pós arrend.	**1.673,2**	**1.663,8**	**0,6%**	**1.622,1**	**3,2%**

A Companhia encerrou o 3T26 com uma Dívida Líquida (excluindo-se o passivo de arrendamento) de R$ 596,4 milhões, contra R$ 472,2 milhões no 3T25 (+26,3%). O aumento reflete principalmente: (i) o pagamento de 50% do earn-out da FAPI no montante de R$ 93 milhões; (ii) o saldo de R$ 93 milhões do earn-out registrado como dívida de aquisições; e (iii) o pagamento de R$ 177 milhões de dividendos nos últimos 12 meses.

No 3T26, a publicação da portaria de vagas adicionais de Medicina acionou o *earn-out* previsto no contrato de aquisição da FAPI, de R$ 186 milhões, sujeito a ajustes contratuais. Desse total, R$ 93 milhões foram pagos no próprio trimestre e o saldo de R$ 93 milhões, a ser pago em duas parcelas anuais (20% em 2027 e 30% em 2028), foi registrado como dívida de aquisições.

A fim de ilustrar o perfil do endividamento da Companhia, apresentamos, abaixo, o cronograma de amortização segregado por tipo de dívida no 3T26.

Caixa e Cronograma de Amortização de Dívida



*Dívida Financeira Líquida/EBITDA UDM ex IFRS-16



APÊNDICE

CSED

B3 LISTED NM

BASE ALUNOS

APÊNDICE

BASE DE ALUNOS - MOVIMENTAÇÃO T/T

Final do Período	Total	Presencial	Digital
Saldo inicial	**554**	173	381
Captação	**116**	24	92
Evasão	**(103)**	(21)	(81)
Formaturas	**(34)**	(9)	(25)
Pós-graduação	**6**	(0)	6
Saldo final	**539**	167	372

BASE DE ALUNOS – POR TIPO DE MATRÍCULA

Alunos (mil)	3T26	3T25	A/A
Graduação Presencial	154	155	(0,9%)
Medicina	6	5	5,3%
Pós e Colégio	8	8	(7,4%)
Presencial	**167**	**169**	**(1,0%)**
Graduação Digital	343	376	(8,7%)
Semipresencial	75	47	59,6%
Pós e Colégio	28	29	(3,1%)
Digital	**372**	**406**	**(8,3%)**
Total	**539**	**575**	**(6,2%)**

MEDICINA

Instituição	Cidade	Vagas Anuais
FAPI	Pinhais (PR)	300
UNICID	São Paulo (SP)	276
UNIVERSIDADE POSITIVO	Curitiba (PR)	219
UNIPÊ	João Pessoa (PB)	140
UNIFRAN	Franca (SP)	100
CEUNSP	Itu (SP)	60
FSG	Caxias do Sul (RS)	60
CESUCA	Cachoeirinha (RS)	60
MÓDULO	Caraguatatuba (SP)	60
Total		**1275**



TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

APÊNDICE

CRZLabs

Principais Entregas 9M26

CORE BUSINESS

INGRESSO E CONVERSÃO

Matrícula: conversão 26,2% → 45,6%
+6,1 p.p. na conversão de Matrícula
Inscrição: -33% etapas | NPS 75 (+15)
-3 etapas na Jornada de Inscrição
-5 dias lead time (inscrito > matriculado)
+52% inscritos 26.2 com nova ficha (MoM)
+26% conversão mobile inscrito → matriculado
-9% de abandono na matrícula digital

EXPERIÊNCIA DO ALUNO E DOCENTE

Chatbot IA: 54% sem atendente
+75% retidos pela IA, sem humano
4,4/5 de NPS no chatbot ao aluno
-40% custo de atend. (Central de Ajuda + IA)
Tutoria AVA: 93% na 1ª resposta
Chat tutor: -60% no tempo de resposta
Diploma Digital em D+1 (vs. 13 dias)

CANAIS E PLATAFORMAS

-3% análise preditiva de Evasão EaD
Chat AI no APP Duda: Suporte 24/7

JORNADA ACADÊMICA

Rematrícula EaD: 18 → 12 passos
+1.200h automatizadas em matrizes

IA & DADOS

91% docs. do Ensino Médio validados por IA
33k ativ. complementares/mês validadas (IA)
50% retenção e resolução no atendimento IA

BACKOFFICE

FINANCEIRO EDUCACIONAL

Autonegociação: 28 mil alunos
+75k autonegociações no APP Duda
Régua de cobrança digital e multicanal
Cobrança inteligente: 100% e-mails automatizados
99,7% de assertividade na cobrança
+5 p.p. adimplência pré-vencimento

FINANCEIRO CORPORATIVO

Adequação à Reforma Tributária (IBS/CBS)
-80% lead time em pagamentos críticos

GENTE E GESTÃO

Admissão digital: 53 → 6 dias (-89%)
Admissão Digital Único → 10 min (vs. 43 min)

GOVERNANÇA & ENGENHARIA

+55% velocidade de entrega (IA copiloto)
-50% de incidentes operacionais
-60% lead time de dados (IA federada)

POLOS E CAMPI

APÊNDICE

INFRAESTRUTURA

Final do período	3T26	3T25	Δ	%
Polos	1.363	1.570	(207)	(13,2%)
Campi	28	28	-	0,0%

EBITDA AJUST. IFRS16, EBITDA PRÉ-IFRS16 E NÃO RECORRENTES

APÊNDICE

EBITDA AJUSTADO

Índices Gerenciais	3T26	3T25	%	9M26	9M25	%
EBITDA ajustado	**198,4**	**278,3**	**(28,7%)**	**642,3**	**730,9**	**(12,1%)**
Margem EBITDA Ajustada	28,4%	40,1%	n.a.	29,5%	35,0%	-556bps
Lucro (Prejuízo) Líquido ajustado	**52,3**	**113,3**	**(53,8%)**	**215,7**	**263,2**	**(18,1%)**
Margem Líquida Ajustada	7,5%	16,3%	-882bps	9,9%	12,6%	-272bps

NÃO RECORRENTES

R$ milhões	3T26	3T25	%	9M26	9M25	%
Projetos, M&A, Planejamento Estratégico e Reestruturação	167,9	-	n.a.	169,2	0,9	n.a.
Total não recorrentes	**167,9**	**-**	n.a.	**169,2**	**0,9**	n.a.

DRE

APÊNDICE

R$ milhões	3T26	3T25	%	9M26	9M25	%
Presencial	489,4	477,6	2,5%	1.519,3	1.451,1	4,7%
Saúde	352,0	340,0	3,5%	1.104,0	1.033,6	6,8%
Digital	229,2	238,3	(3,8%)	724,1	702,4	3,1%
Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos	**718,7**	**715,9**	**0,4%**	**2.243,4**	**2.153,5**	**4,2%**
Outras receitas	3,6	4,0	(10,3%)	9,8	10,2	(4,4%)
Impostos	(24,1)	(25,7)	(6,2%)	(72,7)	(76,7)	(5,2%)
Receita Líquida	**698,2**	**694,2**	**0,6%**	**2.180,4**	**2.087,1**	**4,5%**
Pessoal	(183,8)	(171,8)	7,0%	(579,9)	(550,3)	5,4%
Amortização do direito de uso	(34,1)	(33,2)	2,6%	(100,7)	(98,3)	2,5%
Repasse de polos	(57,6)	(61,0)	(5,6%)	(172,6)	(171,0)	0,9%
Tecnologia	(10,5)	(8,0)	30,9%	(26,4)	(22,1)	19,4%
Outros custos	(56,7)	(46,6)	21,7%	(171,2)	(153,2)	11,7%
Custo	**(342,6)**	**(320,6)**	**6,9%**	**(1.050,8)**	**(994,9)**	**5,6%**
Lucro Bruto	**355,5**	**373,6**	**(4,8%)**	**1.129,7**	**1.092,2**	**3,4%**
Margem Bruta	**50,9%**	**53,8%**	***-289bps***	**51,8%**	**52,3%**	***-52bps***
SG&A	(155,0)	(149,2)	3,9%	(472,4)	(425,8)	10,9%
Pessoal	(64,7)	(55,2)	17,2%	(183,9)	(156,0)	17,9%
Marketing	(41,3)	(48,0)	(13,9%)	(142,2)	(143,4)	(0,9%)
Tecnologia	(20,8)	(17,9)	16,3%	(63,2)	(50,0)	26,4%
Consultorias	(4,8)	(4,6)	5,6%	(23,5)	(14,6)	60,7%
Administrativas	(23,4)	(23,6)	(0,9%)	(59,6)	(61,9)	(3,6%)
D&A	(40,9)	(33,5)	22,0%	(114,5)	(99,1)	15,6%
PECLD	(43,9)	11,4	n.a.	(135,3)	(57,9)	133,5%
Outras receitas, líquidas	(160,2)	9,2	n.a.	(149,6)	23,3	n.a.
EBIT	**(44,5)**	**211,6**	**n.a.**	**257,9**	**532,7**	**(51,6%)**
D&A	75,0	66,7	12,4%	215,2	197,3	9,1%
EBITDA	**30,5**	**278,3**	**(89,0%)**	**473,1**	**730,0**	**(35,2%)**
Margem EBITDA	**4,4%**	**40,1%**	***n.a.***	**21,7%**	**35,0%**	***n.a.***
Não recorrentes - Despesas	167,9	-	n.a.	169,2	0,9	n.a.
EBITDA Ajustado	**198,4**	**278,3**	**(28,7%)**	**642,3**	**730,9**	**(12,1%)**
Margem EBITDA Aj.	**28,4%**	**40,1%**	***n.a.***	**29,5%**	**35,0%**	***-556bps***
Resultado financeiro	(86,6)	(95,2)	(9,0%)	(219,0)	(260,5)	(15,9%)
Receita financeira	34,7	29,2	18,5%	94,7	79,5	19,1%
Despesa financeira	(121,3)	(124,5)	(2,6%)	(313,7)	(340,0)	(7,7%)
LAIR	**(131,1)**	**116,4**	**n.a.**	**38,9**	**272,2**	**(85,7%)**
IR	(2,4)	(3,1)	(22,9%)	(10,2)	(9,8)	3,4%
Lucro Líquido	**(133,5)**	**113,3**	**n.a.**	**28,7**	**262,3**	**(89,1%)**
Margem líquida	**(19,1%)**	**16,3%**	***n.a.***	**1,3%**	**12,6%**	***n.a.***
Despesas não recorrentes	167,9	-	n.a.	169,2	0,9	n.a.
Itens não recorrentes após o EBITDA	**17,9**	**-**	**n.a.**	**17,9**	**-**	**n.a.**
Lucro Líquido ajustado	**52,3**	**113,3**	**(53,8%)**	**215,7**	**263,2**	**(18,1%)**
Margem Líquida ajust.	**7,5%**	**16,3%**	***-882bps***	**9,9%**	**12,6%**	***-272bps***

BALANÇO PATRIMONIAL

APÊNDICE

R$ mil	3T26	3T25
Ativo Total	**4.819.707**	**4.778.536**
Ativo Circulante	**1.230.440**	**1.125.208**
Caixa e Equivalentes de Caixa	914.860	839.576
Contas a receber de clientes	221.039	189.877
Tributos a recuperar	30.323	22.078
Outros Ativos	64.218	73.677
Ativo Não Circulante	**3.589.267**	**3.653.328**
Ativo Realizável a Longo Prazo	**287.926**	**200.992**
Contas a receber de clientes	93.924	28.239
Depósitos judiciais	21.196	20.841
Outros Ativos	52.043	37.014
Tributos a recuperar	2.192	2.192
Tributos diferidos	118.571	112.706
Investimentos	44	146
Imobilizado, líquido	573.664	572.235
Direito de Uso	832.996	953.649
Intangível, líquido	1.894.637	1.926.306
R$ mil	**3T26**	**3T25**
Passivo Total	**3.277.371**	**3.122.423**
Passivo Circulante	**917.925**	**782.874**
Empréstimos e financiamentos	-	-
Debêntures	216.601	185.815
Fornecedores	126.320	94.921
Obrigações com partes relacionadas	4.079	3.905
Obrigações trabalhistas	201.862	189.556
Obrigações tributárias	68.821	62.572
Adiantamentos de clientes	82.634	76.606
Passivo de arrendamento	154.678	143.387
Obrigações por aquisição de participações societárias	33.895	16.596
Receita diferida	722	722
Outras contas a pagar	28.313	8.794
Passivo Não Circulante	**2.359.446**	**2.339.549**
Debêntures	1.167.154	1.078.289
Obrigações trabalhistas	4.372	2.077
Obrigações tributárias	77.927	94.958
Tributos diferidos	-	14.320
Provisão para demandas judiciais	78.705	60.875
Passivo de arrendamento	922.205	1.048.154
Obrigações por aquisição de participações societárias	93.566	31.118
Receita diferida	6.800	7.522
Outras contas a pagar	8.717	2.236
Patrimônio Líquido	**1.542.336**	**1.656.113**
Capital Social Realizado	1.203.576	1.203.576
Reservas de Capital	102.993	102.993
Reservas de Lucros	207.086	87.220
Lucros acumulados	28.681	262.324
Total do Passivo e do Patrimonio Líquido	**4.819.707**	**4.778.536**

FLUXO DE CAIXA

APÊNDICE

R$ mil	3T26	3T25
Lucro (Prejuízo) antes do imposto de renda e contribuição social	(131.077)	116.350
Depreciação e amortização	40.452	33.096
Amortização do direito de uso	34.506	33.602
Amortização do custo de captação	408	464
Juros incorridos sobre aquisição de controladas	18.816	1.377
Juros de debêntures	50.539	50.658
Juros sobre passivo de arrendamento	25.844	28.624
Ajuste a valor presente de ativos e passivos	(2.362)	7.401
Provisão para demanda judicial	4.907	1.130
Provisão para perdas estimadas com créditos de liquidação duvidosa	43.907	(11.422)
Baixa de imobilizado e intangível	4	98
Receita diferida sobre venda de imóvel	(180)	(180)
Mensuração subsequente earn-out aquisição FAPI	167.900	-
Ajuste para reconciliar o lucro antes do imposto de renda e contribuição social com o fluxo de caixa	**253.664**	**261.198**
Contas a receber	(33.187)	41.923
Depósitos judiciais	(1.367)	1.856
Tributos a recuperar	(9.889)	(6.067)
Outros créditos	6.903	4.533
Fornecedores	(25.331)	17.198
Obrigações trabalhistas	10.594	(3.790)
Obrigações tributárias	4.022	2.066
Obrigações com partes relacionadas	174	193
Adiantamentos de clientes	38.404	13.874
Outras contas a pagar	23.540	(1.350)
	267.527	**331.634**
Imposto de renda e contribuição social pagos	(1.133)	(2.352)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	**266.394**	**329.282**
Pagamento obrigações por aquisições de participações societárias	(92.964)	-
Aquisição de imobilizado	(31.373)	(19.726)
Aquisição de intangível	(11.171)	(13.075)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de investimento	**(135.508)**	**(32.801)**
Pagamento de debêntures	(22.603)	(68.403)
Custo de reperfilamento de debêntures	-	(953)
Pagamento de arrendamento	(59.370)	(43.528)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	**(81.973)**	**(112.884)**
Aumento (decréscimo) líquido de caixa e equivalentes de caixa	**48.913**	**183.597**
Caixa e equivalentes de caixa	48.913	183.597
No início do período	865.947	655.979
No fim do período	914.860	839.576
Aumento (decréscimo) no caixa e equivalentes de caixa	**48.913**	**183.597**

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 Administratives Expenses*);
- **UDM:** Últimos Doze Meses;
- **Vs.:** Sigla para "*Versus*";
- **x:** Sigla para referir-se a "vezes";
- **3T25:** Refere-se ao terceiro trimestre de 2025;
- **3T26:** Refere-se ao terceiro trimestre de 2026;
- **9M25:** Refere-se ao acumulado dos nove meses de 2025;
- **9M26:** Refere-se ao acumulado dos nove meses de 2026;
- **~:** Sigla para "Aproximadamente";



Contato Relações com Investidores
dri@cruzeirodosul.edu.br

CSED
B3 LISTED NM

Cruzeiro do Sul Educacional

EARNINGS **RELEASE**

PRESS RELEASE

VIDEOCONFERENCE

November, 11th 2026, Wednesday
02:00 PM (Brasília)
12:00 PM (New York)
05:00 PM (London)

Watch the webcast in Portuguese

Watch the webcast in English



3Q 26

CSED

B3 LISTED NM

Cruzeiro do Sul Educacional

SÃO PAULO, November 10th of 2026

Cruzeiro do Sul Educacional ("Cruzeiro do Sul" or "Company") (CSED3) announces today its results for the third quarter of 2026 (3Q26). 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).

3Q26 FINANCIAL HIGHLIGHTS

Net Revenue	**R$ 698 MM** +0.6% 3Q26 vs. 3Q25
Comparable **Adjusted EBITDA**	**R$ 273 MM** -2.0% 3Q26 vs. 3Q25
Comparable **Adjusted EBITDA Margin**	**39.0%** -104bps 3Q26 vs. 3Q25
Adjusted Net Income	**R$ 52 MM** -53.8% 3Q26 vs. 3Q25
Net Debt	**1.1x*** Adjusted EBITDA (Ex IFRS-16)

9M26 FINANCIAL HIGHLIGHTS

Net Revenue	**R$ 2.2 BI** +4.5% 9M26 vs. 9M25
Comparable **Adjusted EBITDA**	**R$ 756 MM** +3.4% 9M26 vs. 9M25
Comparable **Adjusted EBITDA Margin**	**34.7%** -36bps 9M26 vs. 9M25
Adjusted Net Income	**R$ 216 MM** -18.1% 9M26 vs. 9M25
Comparable **Free Cash Flow**	**R$ 351 MM** 76% of EBITDA ex IFRS-16

UNDERGRADUATE

On-campus Undergrad	On-campus Ticket	Digital + Hybrid Undergrad	Digital + Hybrid Ticket
-0.7% 3Q26 vs. 3Q25	**+3.4%** 3Q26 vs. 3Q25	**-8.7%** 3Q26 vs. 3Q25	**+6.0%** 3Q26 vs. 3Q25

*Net Financial Debt/LTM EBITDA ex IFRS-16

Free Cash Flow to Equity of R$ 148 million, reaching 106% of Adjusted EBITDA ex-IFRS 16

In 3Q26, Free Cash Flow to Equity totaled R$ 148 million (106.4% of Adjusted EBITDA ex-IFRS 16), compared to R$ 221 million in 3Q25. The variation mainly reflects the R$ 96 million reduction in Adjusted EBITDA ex-IFRS 16, impacted by non-cash effects on PDA (R$ 74 million), and the R$ 10 million increase in capex, directed to technology. These effects were partially offset by a R$ 21 million improvement in the cash financial result. Excluding the prepayment of receivables and indemnifiable assets, Comparable Free Cash Flow was R$ 140 million (vs. R$ 161 million in 3Q25). In 9M26, Comparable Free Cash Flow totaled R$ 351 million, in line with 9M25 (-0.4%).

Financial leverage of 1.1x, even with the *earn-out* payment and R$ 177 million in dividends over the last 12 months

The Company ended 3Q26 with net debt of R$ 596 million (ex IFRS-16), resulting in financial leverage of 1.1x (Net Financial Debt/LTM Adjusted EBITDA ex IFRS-16), compared to 0.8x in 2Q26. The variation mainly reflects the FAPI *earn-out* of R$ 186 million, with R$ 93 million (50%) paid in the quarter and the remaining balance to be paid in 2027 (20%) and 2028 (30%). The R$ 177 million in dividends distributed over the last twelve months also contributed. The Company ended the quarter with a cash position of R$ 915 million, and the average cost of debt remained at CDI + 1.2%, with a comfortable amortization profile.

Comparable EBITDA of R$ 273 million, with a 39.0% margin

In 3Q26, net revenue totaled R$ 698 million (+0.6% vs. 3Q25), with the expansion of the On-Campus segment, especially Healthcare courses (+3.5%), offsetting the decline in Digital[1]. Comparable EBITDA was R$ 273 million, with a 39.0% margin (-1.0 p.p. vs. 3Q25), and Comparable Net Income was R$ 104 million (-8.0%). On a reported basis, Adjusted EBITDA was R$ 198 million (28.4% margin), impacted by non-cash effects on PDA: (i) a R$ 52 million provision top-up, resulting from the methodological improvement in the loss estimate, which now distributes the provision more evenly throughout the fiscal year; and (ii) an accounting reclassification of R$ 22 million, previously allocated to the financial result, with no impact on net income, equity or cash. Adjusted Net Income was R$ 52 million (7.5% margin), impacted by the R$ 52 million provision top-up. In 9M26, net revenue reached R$ 2.2 billion (+4.5%), Comparable EBITDA was R$ 756 million, with a 34.7% margin (-0.4 p.p.), and Comparable Net Income was R$ 295 million (+12.0%).

Re-enrollment reaches the highest level for the period in the last six years

In the On-Campus segment, re-enrollment reached 93% of the eligible student base (+1.0 p.p. vs. 3Q25), and intake grew 1.4%. The student base ended the quarter with 167 thousand students (159 thousand undergraduate students), a 1.0% decrease due to the higher number of graduates and freshman dropouts in the period. Average ticket increased by 3.4% in 3Q26 (+5.8% in 9M26), driven by the value maximization strategy across our brands and by the mix effect. Healthcare courses already represent 56% of the On-Campus undergraduate student base and approximately 72% of segment revenue, which totaled R$ 489 million (+2.5%).

In the Digital segment, re-enrollment reached 82% of the eligible student base, also the highest level for a third quarter in the last six years. Intake declined 20.1% vs. 3Q25, a 10 p.p. slowdown in the decline compared to the first semester, still reflecting the new regulatory framework. Excluding the courses impacted by the change in offering, intake would have grown 12.4%. The student base ended the quarter with 372 thousand students (-8.3%), with a mix shift toward higher value-added formats. Hybrid programs increased from 12% to 22% of the Digital student base, and average ticket increased by 6.0% in the quarter (+14.3% in 9M26).

Medical School: portfolio of 1,275 seats, with approximately 80% concentrated in the states of São Paulo and Paraná

With the authorization to increase the Medical School program at Centro Universitário de Pinhais – FAPI, in the Curitiba/PR metropolitan region, by 146 seats, and the opening of 60 new seats at Centro Universitário Módulo, in Caraguatatuba/SP, the portfolio reached 1,275 annual seats. Of this total, approximately 80% are located in the states of São Paulo and Paraná. In the Curitiba region alone, FAPI and Universidade Positivo total 519 seats, equivalent to approximately 41% of the portfolio, expanding our scale in a strategic market for the Company. The authorization of the 146 seats at FAPI also triggered the *earn-out* provided for in the acquisition agreement, whose effects are detailed below.

CRZLabs: technology investments creating value for students and other *stakeholders*

Throughout 2026, technology investments were expanded with a clear direction: placing the **student at the center**, one of the Company's values, alongside the commitment to being agents of change and innovation, with a simpler, more agile and autonomous journey, from enrollment to graduation. The results accumulated over the year show that this agenda already delivers concrete benefits to students. At enrollment, the new mobile enrollment journey, with fewer steps, raised conversion from 26.2% to 45.6% in 3Q26. In student services, the AI chatbot in the Duda App, which had already reached an NPS of 4.4/5, now resolves 54% of administrative inquiries without human intervention, and Distance Learning tutoring, now on a proprietary platform, resolves 93% of inquiries on the first response, following a 60% reduction in student response time in 2Q26. In the academic journey, the Distance Learning re-enrollment process went from 18 to 12 steps, and the Digital Diploma is now issued in one day (vs. 13 days previously).

[1] Digital segment = Distance Learning (DL) + Hybrid

CRZLabs

Digital Transformation Journey

These advances contribute to the improvement in retention indicators, such as the record re-enrollment for a third quarter in both On-Campus and Digital and confirm that technology is no longer a parallel agenda but has become a structural part of our purpose: **to drive learning and inspire students to transform their future and impact the community**. We will continue investing with discipline, prioritizing initiatives with measurable impact on our students' experience and retention. The main deliverables of the quarter, including in the Backoffice, are detailed below.

Core Business

In 3Q26, we prioritized the journeys with the greatest impact on students. In Freshman Intake, the new mobile enrollment journey, with fewer steps, raised conversion from 26.2% to 45.6%, while the application journey now has 33% fewer steps, with an NPS of 75 (+15 points). In Student Experience, the AI Chatbot on the Duda App resolves 54% of administrative inquiries without human assistance, and DL tutoring, now on our own platform within the Virtual Learning Environment (VLE), resolves 93% of questions on the first reply. In Retention and Academic Management, DL re-enrollment went from 18 to 12 steps, and we automated over 1,200 hours in building curricula and course offerings, already aligned with the new DL regulatory framework.

BackOffice

In Educational Finance, 28 thousand students used the Duda App self-negotiation in the quarter, fully digital and 24/7, and we implemented a digital, multichannel collection workflow that acts before the due date and expands student autonomy. In Corporate Finance, we adapted invoicing to the Tax Reform (IBS and CBS) and cut the lead time of critical payment workflows by 80%. In People & Management, hiring time fell from 53 to 6 days (-89%).

Key Deliverables 3Q26*

CORE BUSINESS

FRESHMAN INTAKE
Conversion: 26.2% → 45.6%
-33% application steps | NPS 75 (+15)

STUDENT EXPERIENCE
AI Chatbot: 54% self-resolved
VLE Tutoring: 93% solved on 1st reply

ACADEMIC JOURNEY
DL re-enrollment: 18 → 12 steps
+1,200h automated in curricula

BACKOFFICE

EDUCATIONAL FINANCE
Self-negotiation: 28k students in 3Q26
Digital & multichannel collection

CORPORATE FINANCE
Tax Reform compliance (IBS/CBS)
-80% lead time in critical payments

PEOPLE & MANAGEMENT
Digital Hiring: 53 → 6 days (-89%)

*Non-exhaustive

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

Cruzeiro do Sul Educacional

Is one of the largest and most relevant education groups in Brazil, with more than 539k* students across its 28[1] campuses and approximately 1,363 hubs.

ON-CAMPUS

167k* STUDENTS

28[1] CAMPUSES



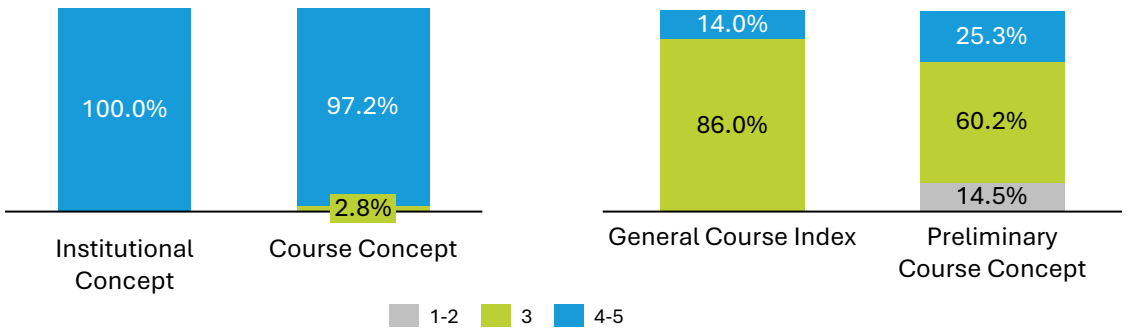
DIGITAL

372k STUDENTS

1,363 HUBS



ACADEMIC QUALITY INDICATORS



1,275 Medical School Seats – Authorization of 60 new seats at Centro Universitário Módulo, in Caraguatatuba/SP, as disclosed in the Market Notice released on July 13, 2026, and authorization for an increase of 146 seats at Centro Universitário de Pinhais (FAPI), in Pinhais/PR, as disclosed in the Material Fact released on August 7, 2026.

*Includes, approximately, 3k students in primary education in Sep/26.

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



OPERATIONAL PERFORMANCE

CSED

B3 LISTED NM

ON-CAMPUS

Re-enrollment reaches 93% of the eligible base, the highest level for the period in the last 6 years

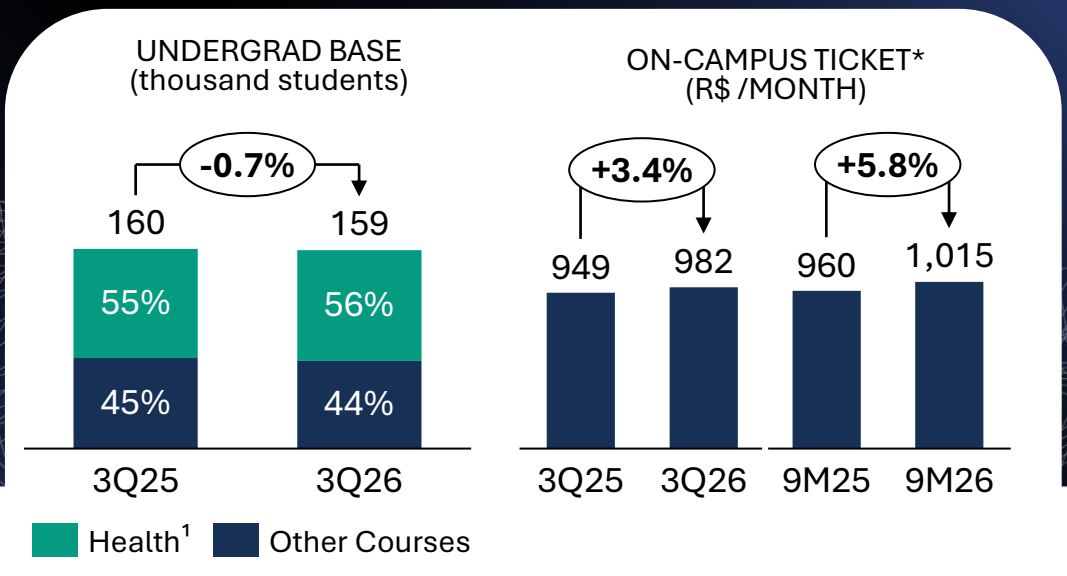
In 3Q26, we ended the on-campus student base with a total of 167 thousand students, and the re-enrollment KPI reached 93% of the eligible base, a 1.0 p.p. increase vs. 3Q25 and the highest level ever recorded for a third quarter in the last 6 years. This performance reflects the Company's ongoing efforts in student retention and engagement. Despite the 1.4% growth in intake, the student base declined 1.0%, due to the higher volume of freshman and graduates dropouts in the period.

On-campus	3Q26	3Q25	Y/Y
BoP	**173**	**175**	**(0,8%)**
Intake	24	24	1,4%
Dropout	(21)	(21)	0,6%
Graduation	(9)	(8)	7,9%
Grad school and K12	(0)	(0)	(88,2%)
EoP	**167**	**169**	**(1,0%)**

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



The average undergraduate ticket in 3Q26 increased by 3.4% compared to the same period of the previous year, driven by the execution of the strategy to maximize the value of each program and by the mix effect, with a higher penetration of students enrolled in healthcare-related programs. In 9M26, the average ticket increased by 5.8% compared to 9M25.



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

[1]End of Period includes undergraduate, graduate and K-12 students / [2]Health: Medicine, Psychology, Biomedicine, Biological Sciences, Physics Ed, Nursing, Pharmacy, Physiotherapy, Speech Therapy, Veterinary Medicine, Nutrition, Dentistry, Optometry, Radiology and Occupational Therapy

DIGITAL + HYBRID

Digital re-enrollment reaches 82% of the eligible base, the highest level for the period in the last 6 years

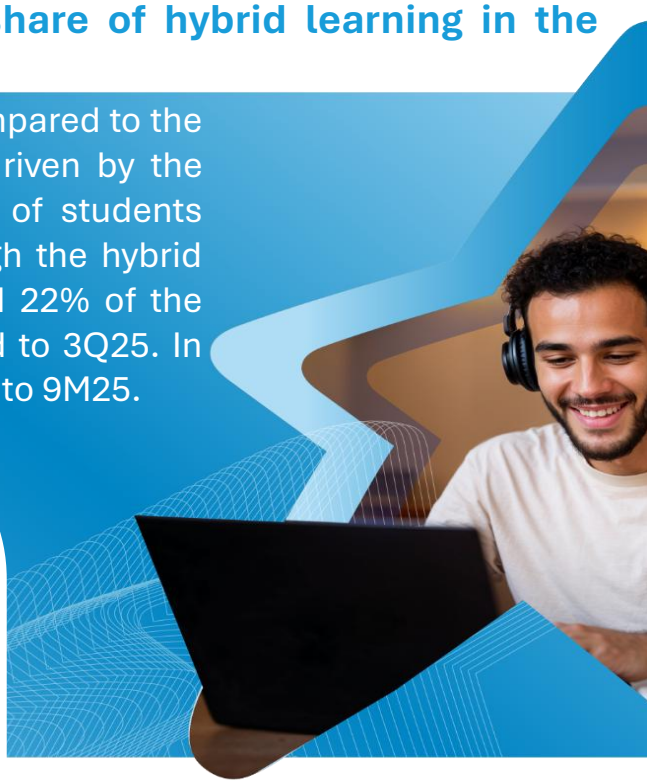
We closed the third quarter with a student base of 372 thousand students, 8.3% lower than in the same period last year, reflecting lower intake and higher freshman dropout. The decline in intake slowed by 10 p.p. vs. the first half of 2026, falling 20.1% vs. 3Q25, still reflecting the impacts of the new regulatory framework on digital learning formats. Excluding the effect of courses impacted by channel changes, consolidated intake would have grown 12.4%. Notably, 82% of the eligible base re-enrolled, the highest level for a third quarter in the last 6 years. In addition, the student base continues to be reshaped by the expansion of the hybrid model, whose share of the digital segment rose from 12% in 3Q25 to 22% in 3Q26. This shift reflects the Company's adaptation to the new regulatory environment, redirecting its offering toward higher value-added formats.

DIGITAL	3Q26	3Q25	Y/Y
BoP	**381**	**411**	**(7,3%)**
Intake	92	115	(20,1%)
Dropout	(81)	(94)	(13,7%)
Graduation	(25)	(24)	5,5%
Grad school and K12	6	(2)	-
EoP	**372**	**406**	**(8,3%)**

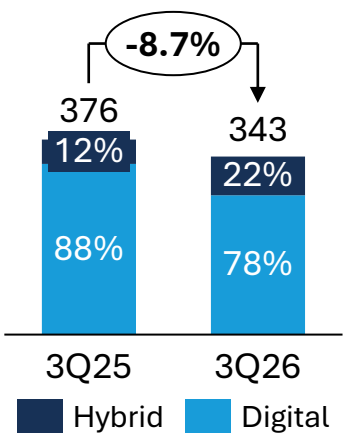
Offering Formats	Same-Course Sales	Modified /Extinct	Total
Digital	7,7%	(88,9%)	(39,6%)
Hybrid	55,5%	328,6%	122,9%
Total	**12,4%**	**(62,1%)**	**(20,1%)**

Average ticket growth driven by the higher share of hybrid learning in the student mix

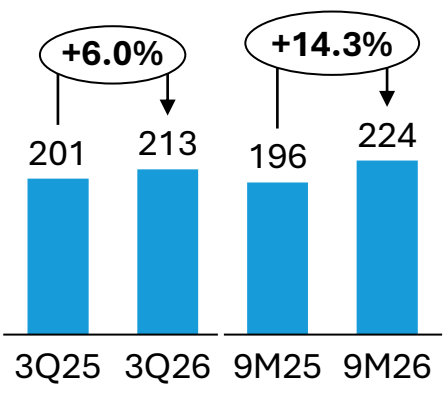
The average ticket in the quarter increased by 6.0% compared to the same period of the previous year. This growth was driven by the reduction in the student base and the higher share of students enrolled in higher value-added courses offered through the hybrid learning format. In 3Q26, these programs represented 22% of the Digital student base, an increase of 9.3 p.p. compared to 3Q25. In 9M26, the average ticket increased by 14.3% compared to 9M25.



UNDERGRAD BASE
(thousand students)



DIGITAL TICKET
(R$ /MONTH)



[1]End of Period includes undergraduate, graduate and technical / *Ticket = Net Revenue (ROL) / ending student base in the period (freshmen + returning students)
Management figures (unaudited)



FINANCIAL PERFORMANCE

CSED

B3 LISTED NM

NET REVENUE 3Q26 & 9M26

FINANCIAL DATA

Total Net Revenue grew 0.6%, impacted by the decline in Digital

R$ million	3Q26	3Q25	%	9M26	9M25	%
On-campus	489,4	477,6	2,5%	1.519,3	1.451,1	4,7%
Health courses[1]	352,0	340,0	3,5%	1.104,0	1.033,6	6,8%
Digital	229,2	238,3	(3,8%)	724,1	702,4	3,1%
Revenue net of scholarships, cancellations and discounts	**718,7**	**715,9**	**0,4%**	**2.243,4**	**2.153,5**	**4,2%**
Other revenues	3,6	4,0	(10,3%)	9,8	10,2	(4,4%)
Taxes	(24,1)	(25,7)	(6,2%)	(72,7)	(76,7)	(5,2%)
Net Revenue	**698,2**	**694,2**	**0,6%**	**2.180,4**	**2.087,1**	**4,5%**

CONSOLIDATED NET REVENUE: +0.6% | +4.5%

Consolidated Net Revenue reached R$ 698.2 million in the third quarter, up 0.6% vs. 3Q25, driven by On-Campus revenue growth, mainly from healthcare courses, which offset the decline in Digital revenue in the period. In the first nine months, Net Revenue totaled R$ 2.2 billion, 4.5% above 9M25.

ON-CAMPUS REVENUE: +2.5% | +4.7%

After deductions for scholarships, cancellations and discounts, On-Campus Net Revenue increased by 2.5%, reaching R$ 489.4 million, reflecting the decline in the student base (-1.0% vs. 3Q25) and the 3.4% increase in average ticket compared to 3Q25. In the first nine months, revenue grew 4.7% year-over-year, reaching R$ 1.5 billion, driven by average ticket expansion (+5.8%).

HEALTH REVENUE: +3.5% | +6.8%

72% ON-CAMPUS REVENUE

Within the On-Campus segment, revenue from healthcare courses grew 3.5% in 3Q26, driven by the larger healthcare student base and an improved pricing mix, in addition to the 50 Medical School seats added at Positivo and the recent authorization of the Medical School program at Módulo and FAPI. In the first nine months, revenue grew 6.8%, reaching R$ 1,104.0 million. These courses account for approximately 72% of On-Campus revenue.

DIGITAL + HYBRID REVENUE: -3.8% | +3.1%

After deductions for scholarships, cancellations and discounts, Digital Net Revenue decreased by 3.8% in 3Q26, reaching R$ 229.2 million, as a result of the smaller student base (-8.3% vs. 3Q25), despite the increase in average ticket (+6.0% vs. 3Q25). In the first nine months, revenue grew 3.1% vs. 9M25, reaching R$ 724.1 million, driven by average ticket expansion (+14.3% vs. 9M25), despite the decline in the student base.

[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 3Q26 & 9M26

FINANCIAL DATA

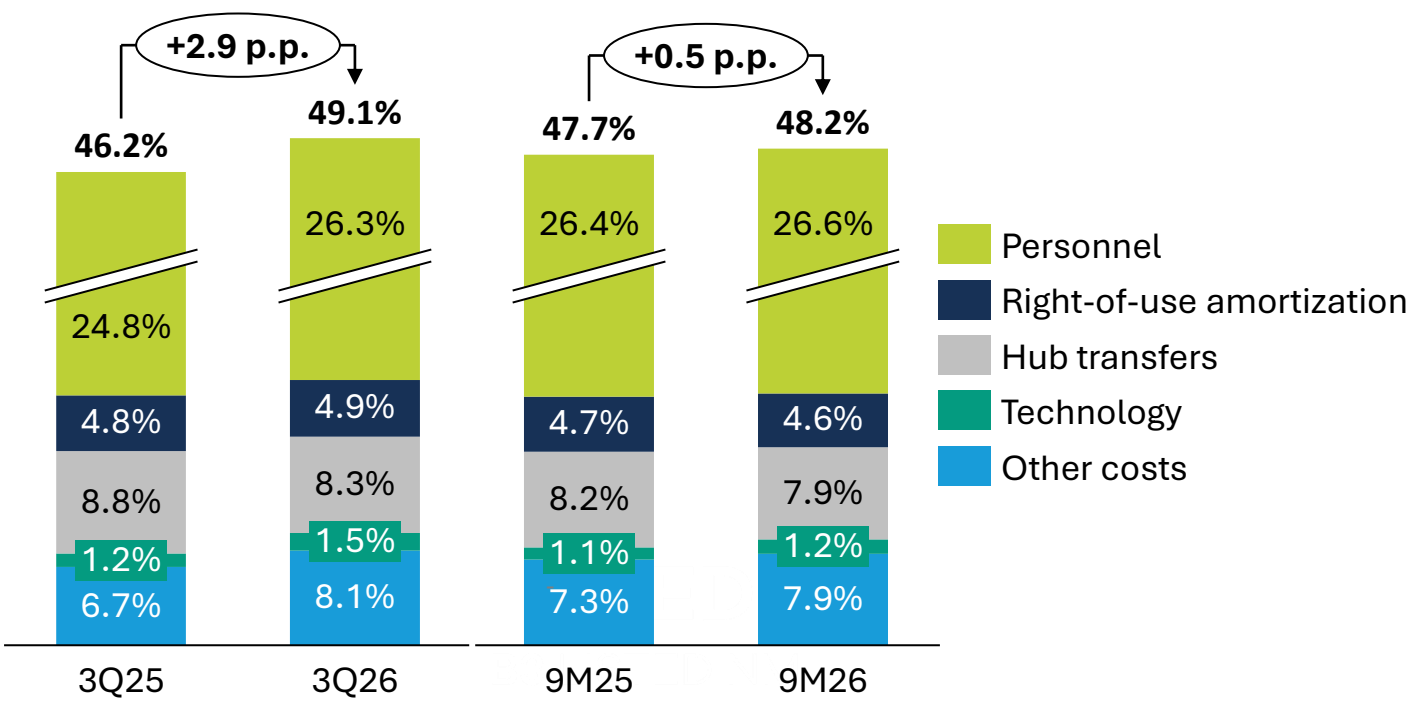
Gross margin of 50.9% in 3Q26, pressured by higher labor and other costs

R$ million	3Q26	3Q25	%	9M26	9M25	%
Labor	(183,8)	(171,8)	7,0%	(579,9)	(550,3)	5,4%
Right-of-use amortization	(34,1)	(33,2)	2,6%	(100,7)	(98,3)	2,5%
Revenue share - DL hubs	(57,6)	(61,0)	(5,6%)	(172,6)	(171,0)	0,9%
Technology	(10,5)	(8,0)	30,9%	(26,4)	(22,1)	19,4%
Other costs	(56,7)	(46,6)	21,7%	(171,2)	(153,2)	11,7%
Gross Profit	**355,5**	**373,6**	**(4,8%)**	**1.129,7**	**1.092,2**	**3,4%**
Gross Margin	***50,9%***	***53,8%***	***-289bps***	***51,8%***	***52,3%***	***-52bps***

Gross Profit totaled R$ 355.5 million in the quarter, with a Gross Margin of 50.9%. The margin contraction in the period mainly reflects higher labor costs, driven by the expansion of the faculty for the new Medical School programs, and higher other costs, impacted by initiatives focused on improving Medical School students' performance in ENAMED. These include the contracting of an educational platform focused on exam preparation and Hospital Practices counterpart commitments that add value to students' education. In addition, the slowdown in revenue during the period reduced operating leverage.

In the first nine months, Gross Profit reached R$ 1,129.7 million, up 3.4% compared to the first nine months of 2025, with a Gross Margin of 51.8% (-0.5 p.p. vs. 9M25).

Costs increased 2.9 p.p. in 3Q26 and 0.5 p.p. in 9M26 (% of Net Rev.)



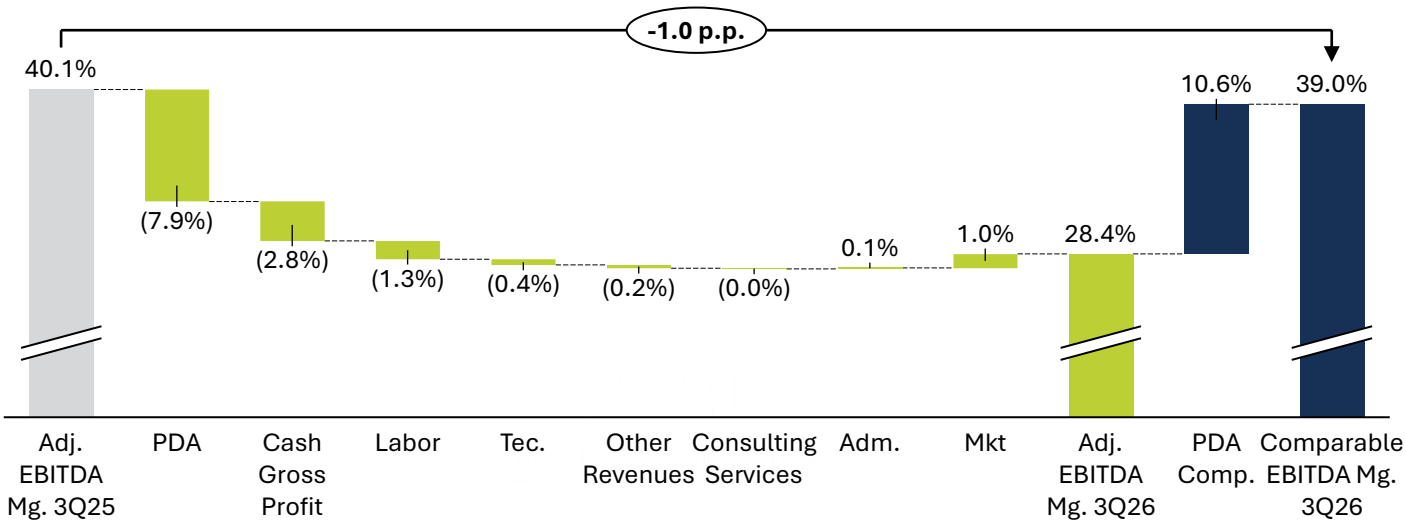
ADJUSTED EBITDA 3Q26

FINANCIAL DATA

Adjusted EBITDA Margin of 28.4% in 3Q26, pressured by non-cash PDA effects

R$ million	3Q26	3Q25	%
Gross Profit	**355,5**	**373,6**	**(4,8%)**
Gross Margin	***50,9%***	***53,8%***	***-289bps***
SG&A	(155,0)	(149,2)	3,9%
Labor	(64,7)	(55,2)	17,2%
Marketing	(41,3)	(48,0)	(13,9%)
Technology	(20,8)	(17,9)	16,3%
Consulting	(4,8)	(4,6)	5,6%
Administrative	(23,4)	(23,6)	(0,9%)
PDA	(43,9)	11,4	n.a.
% Net Revenue	*(6,3%)*	*1,6%*	*n.a.*
D&A	(40,9)	(33,5)	22,0%
Other Net Revenues	(160,2)	9,2	n.a.
EBIT	**(44,5)**	**211,6**	**n.a.**
D&A	75,0	66,7	12,4%
EBITDA	**30,5**	**278,3**	**(89,0%)**
EBITDA Margin	***4,4%***	***40,1%***	***n.a.***
Non-recurring expenses[1]	167,9	-	n.a.
Adjusted EBITDA	**198,4**	**278,3**	**(28,7%)**
Adjusted EBITDA Margin	***28,4%***	***40,1%***	***n.a.***
PDA Effects	74,2	-	n.a.
Comparable EBITDA	**272,6**	**278,3**	**(2,0%)**
Comparable EBITDA Margin	***39,0%***	***40,1%***	***-104bps***

Adjusted EBITDA in 3Q26 totaled R$198.4 million, with a margin of 28.4% (vs. 40.1% in 3Q25), mainly impacted by PDA, which represented an expense of 6.3% of net revenue, compared to a reversal of 1.6% in 3Q25, due to the incremental provision of R$51.9 million and the account reclassification of R$22.3 million, detailed on page 15. In addition, cash gross margin decreased 2.8 p.p. and labor expenses pressured the margin by 1.3 p.p., reflecting the strengthening of the management structure, the collective wage agreement and the insourcing of the technology area. As disclosed in the Material Fact of August 7, 2026, FAPI received authorization to offer 146 additional Medical School seats, which triggered the transaction's *earn-out*, resulting in an impact of R$167.9 million on non-recurring expenses. Excluding PDA effects, comparable Adjusted EBITDA totaled R$272.6 million, with a margin of 39.0% (-1.0 p.p. YoY).



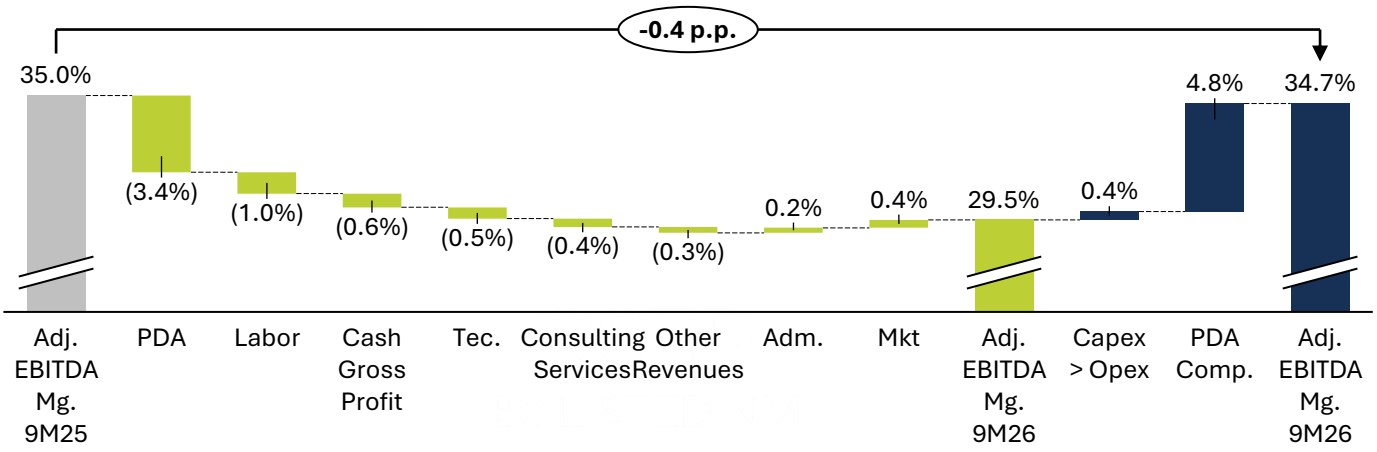
ADJUSTED EBITDA 9M26

FINANCIAL DATA

9M26 Adjusted EBITDA Margin impacted by PDA effects and investments in labor and technology

R$ million	9M26	9M25	%
Gross Profit	**1.129,7**	**1.092,2**	**3,4%**
Gross Margin	***51,8%***	***52,3%***	***-52bps***
SG&A	(472,4)	(425,8)	10,9%
Labor	(183,9)	(156,0)	17,9%
Marketing	(142,2)	(143,4)	(0,9%)
Technology	(63,2)	(50,0)	26,4%
Consulting	(23,5)	(14,6)	60,7%
Administrative	(59,6)	(61,9)	(3,6%)
PDA	(135,3)	(57,9)	133,5%
% Net Revenue	*(6,2%)*	*(2,8%)*	*-343bps*
D&A	(114,5)	(99,1)	15,6%
Other Net Revenues	(149,6)	23,3	n.a.
EBIT	**257,9**	**532,7**	**(51,6%)**
D&A	215,2	197,3	9,1%
EBITDA	**473,1**	**730,0**	**(35,2%)**
EBITDA Margin	***21,7%***	***35,0%***	***n.a.***
Non-recurring expenses[1]	169,2	0,9	n.a.
Adjusted EBITDA	**642,3**	**730,9**	**(12,1%)**
Adjusted EBITDA Margin	***29,5%***	***35,0%***	***-556bps***
PDA Effects	105,4	-	n.a.
Capex > Opex	8,1	-	n.a.
Comparable EBITDA	**755,7**	**730,9**	**3,4%**
Comparable EBITDA Margin	***34,7%***	***35,0%***	***-36bps***

Adjusted EBITDA in 9M26 totaled R$642.3 million, with a margin of 29.5% (-5.6 p.p. YoY). The variation mainly reflects: (i) a higher PDA-to-net revenue ratio (+3.4 p.p.), largely explained by the incremental provision of R$51.9 million and the account reclassification of R$34.5 million; (ii) higher Labor expenses (+1.0 p.p.), driven by the strengthening of the management structure and the insourcing of the technology team, increasing the Company's execution and delivery capabilities; (iii) higher Technology expenses (+0.5 p.p.), as the accounting treatment was revised to better reflect the nature of digital projects with shorter economic useful lives; and (iv) higher Consulting expenses (+0.4 p.p.), related to the payment of the final success fee tranche associated with the charging model transformation project and specific efficiency-focused initiatives. Cash gross margin also declined (-0.6 p.p. vs. 9M25). Excluding the effects of PDA and the accounting treatment of technology projects, comparable Adjusted EBITDA totaled R$755.7 million, with a margin of 34.7% (-0.4 p.p. vs. 9M25).

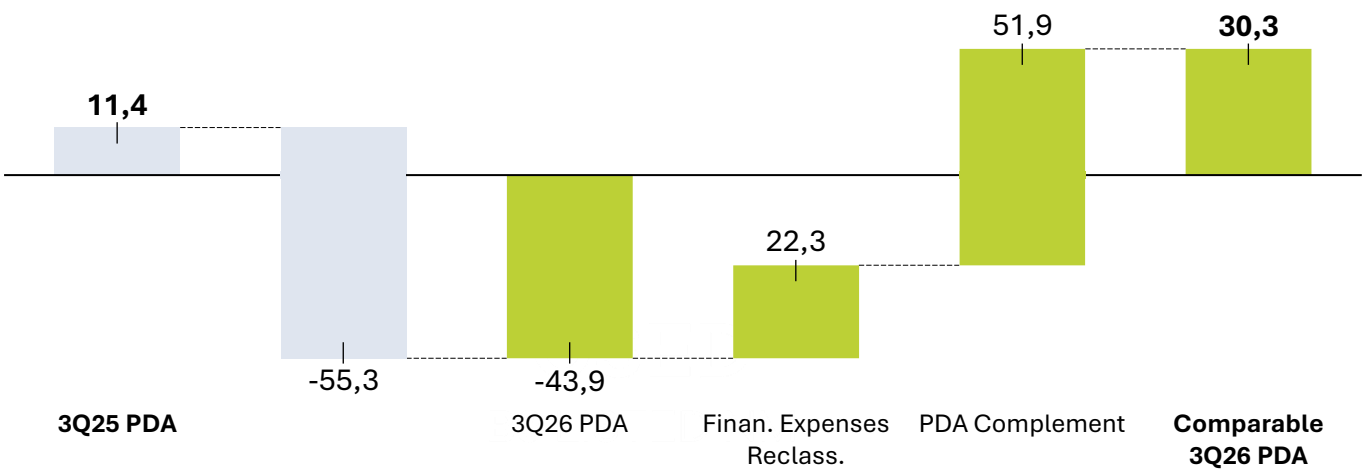


PDA comparability exercise

To provide greater clarity and comparability, we present below a breakdown of the amounts that affected PDA in the first nine months of 2026. As disclosed in the 1Q26 earnings release, the adjustments related to the identification of FIES students and the transfer of receivables from third-party learning centers altered the dynamics of PDA provisioning and reversals, the cumulative effects of which for the nine-month period are presented in the table below. Additionally, in 3Q26, the Company recorded an incremental PDA provision of R$51.9 million resulting from enhancements to its loss estimation methodology, with the objective of distributing the provision more evenly throughout the fiscal year.

In 3Q26, PDA was also negatively impacted by R$22.3 million due to a reclassification between accounts previously allocated within financial results, as disclosed in 2Q26. This effect is exclusively accounting in nature, with no impact on net income, shareholders' equity, or the statement of cash flows.

(R$ million)	3Q26	3Q25	Var. %	9M26	9M25	Var. %
Net Revenue	698,2	694,2	0,6%	2.180,4	2.087,1	4,5%
PDA	**(43,9)**	**11,4**	**(484,4%)**	**(135,3)**	**(57,9)**	**133,5%**
% NR PDA	***(6,3%)***	***1,6%***	***-793bps***	***(6,2%)***	***(2,8%)***	***-343bps***
FIES Student Adjustment	0,0	-	n.a.	7,3	-	n.a.
Revenue Share - DL Hubs	0,0	-	n.a.	11,7	-	n.a.
PDA Complement	51,9	-	n.a.	51,9	-	n.a.
Finan. Expenses Reclass.	22,3	-	n.a.	34,5	-	n.a.
Comparable PDA	**30,3**	**11,4**	**165,0%**	**(29,9)**	**(57,9)**	**(48,4%)**
% NR Comparable PDA	***4,3%***	***1,6%***	***+269bps***	***(1,4%)***	***(2,8%)***	***+140bps***



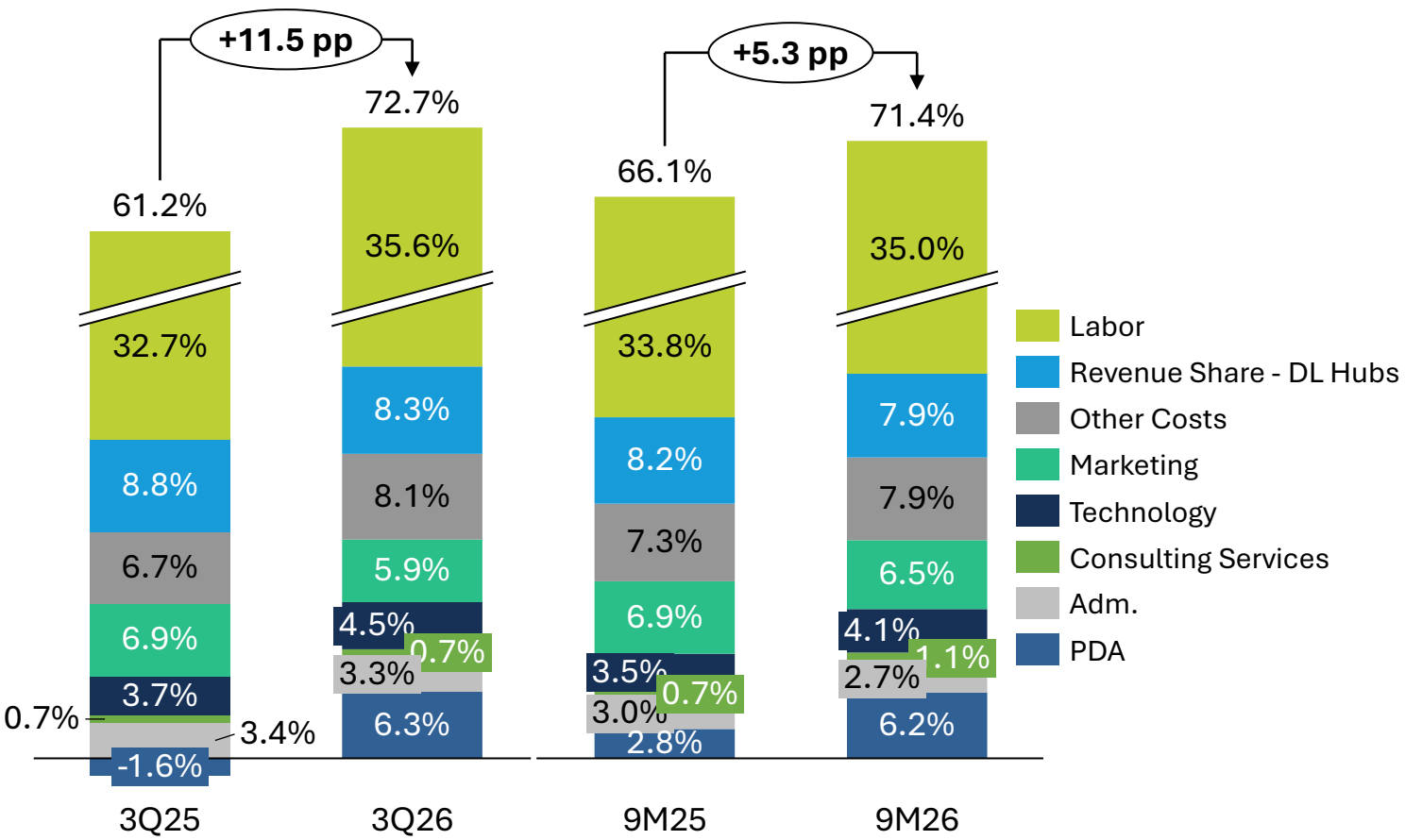
TOTAL COSTS AND EXPENSES (% Net Rev)

FINANCIAL DATA

In 3Q26, cash costs and expenses[1] totaled 72.7% of the Company's Net Revenue, 11.5 p.p. higher than in 3Q25, mainly due to PDA adjustments. In addition, labor, other costs and technology expenses also negatively impacted the quarter.

In 9M26, cash costs and expenses[1] totaled 71.4% of the Company's Net Revenue, 5.3 p.p. higher than in 9M25, due to PDA adjustments and higher labor, technology, consulting and other expenses.

PDA adjustments impacting 3Q26 and 9M26



[1]Costs and Expenses excluding the effects of depreciation and amortization

Cruzeiro do Sul Educacional

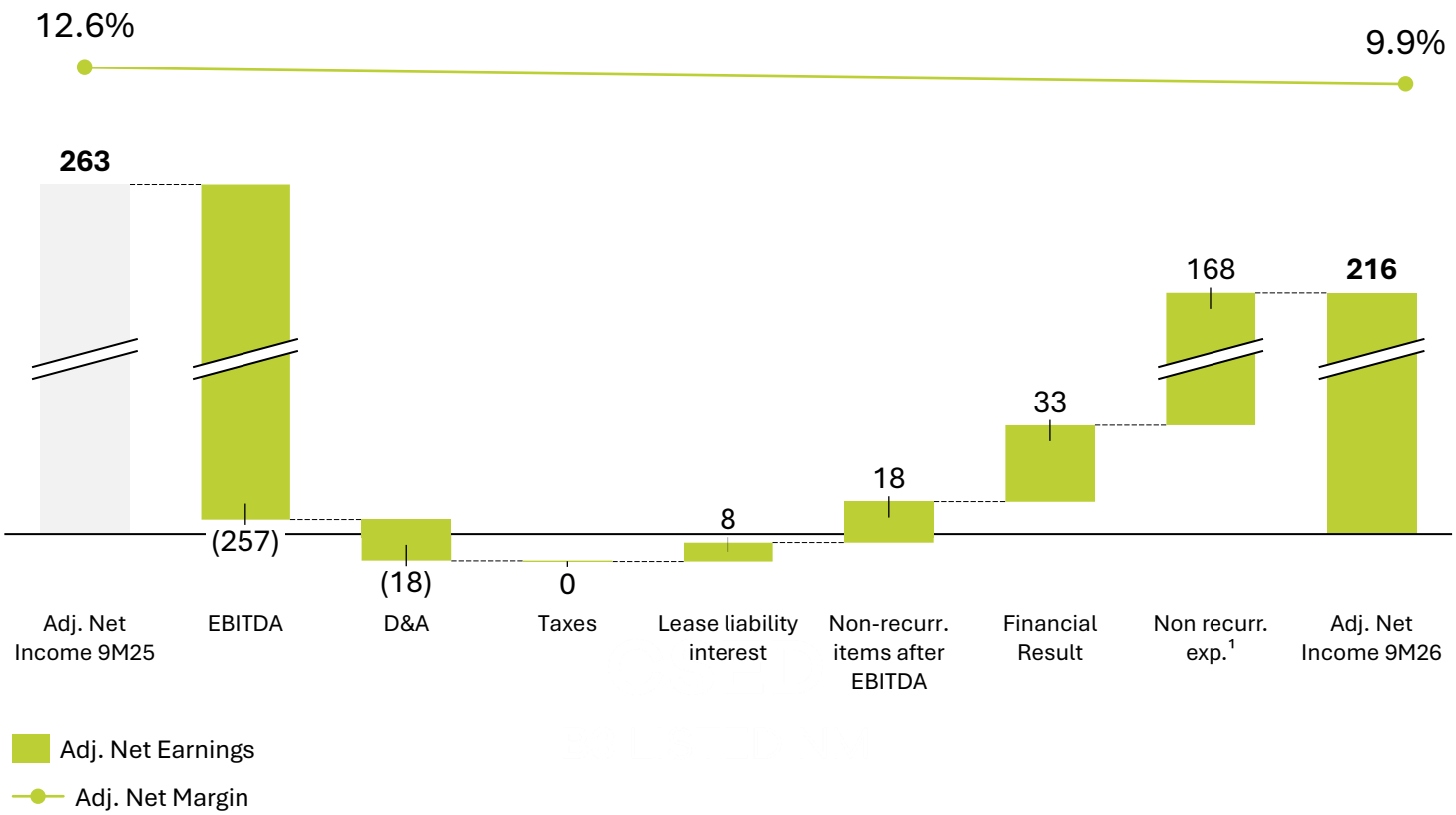
NET EARNINGS 3Q26 & 9M26

FINANCIAL DATA

Adjusted Net Income of R$ 52.3 million in 3Q26, with a 7.5% margin

R$ million	3Q26	3Q25	%	9M26	9M25	%
EBITDA	**30,5**	**278,3**	**(89,0%)**	**473,1**	**730,0**	**(35,2%)**
D&A	(75,0)	(66,7)	12,4%	(215,2)	(197,3)	9,1%
Financial Result	(60,8)	(66,6)	(8,7%)	(139,9)	(173,2)	(19,2%)
Lease liability interest	(25,8)	(28,6)	(9,7%)	(79,1)	(87,3)	(9,4%)
Income Tax	(2,4)	(3,1)	(22,9%)	(10,2)	(9,8)	3,4%
Net Income	**(133,5)**	**113,3**	**n.a.**	**28,7**	**262,3**	**(89,1%)**
Net Margin	***(19,1%)***	***16,3%***	***n.a.***	***1,3%***	***12,6%***	***n.a.***
Non-recurring expenses	167,9	-	n.a.	169,2	0,9	n.a.
Non-recurring items after EBITDA	17,9	-	n.a.	17,9	-	n.a.
Adjusted Net Income*	**52,3**	**113,3**	**(53,8%)**	**215,7**	**263,2**	**(18,1%)**
Adjusted Net Margin	***7,5%***	***16,3%***	***-882bps***	***9,9%***	***12,6%***	***-272bps***
PDA Effects	51,9	-	n.a.	70,9	-	n.a.
Capex > Opex	-	-	n.a.	8,1	-	n.a.
Comparable Net Income	**104,2**	**113,3**	**(8,0%)**	**294,7**	**263,2**	**12,0%**
Comparable Net Margin	***14,9%***	***16,3%***	***-139bps***	***13,5%***	***12,6%***	***+90bps***

Adjusted Net Income in the third quarter totaled R$52.3 million, mainly reflecting the decline in EBITDA for the period due to PDA adjustments. The improvement in financial results in the period is mainly explained by the reclassification of R$22.3 million to PDA. In 9M26, Adjusted Net Income reached R$215.7 million, 18.1% lower than in 9M25, with a margin of 9.9%. On a comparable basis, Net Income would have been R$104.2 million in 3Q26 (-8.0% vs. 3Q25) and R$294.7 million in 9M26 (+12.0% vs. 9M25).



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

ACCOUNTS RECEIVABLES 3Q26

FINANCIAL DATA

Average days of receivables of 39 days

R$ million	3Q26 (a)	3Q25 (b)	(a)/(b)	2Q26 (c)	(a)/(c)
Gross Receivables	**604,7**	**474,3**	**27,5%**	**588,7**	**2,7%**
Present value adjustment (AVP)	(15,1)	(30,3)	(50,1%)	(17,5)	(13,5%)
PDA	(274,7)	(225,9)	21,6%	(247,9)	10,8%
Net Receivables	**315,0**	**218,1**	**44,4%**	**323,3**	**(2,6%)**
Average Collection Period LTM*	**39**	**29**	**+10 days**	**40**	**-1 days**

The average days of receivables ended 3Q26 at 39 days, compared to 29 days in the same period of the prior year, reflecting the revision of the Company's receivables discounting strategy. As a result, credit card receivables represented 11 days of the collection period, compared to 2 days in the prior year.

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

CAPEX* 3Q26 & 9M26

Technology-focused Investments

R$ million	3Q26	3Q25	%	9M26	9M25	%
Infrastructure / Technology	42,5	32,8	29,7%	75,1	72,0	4,3%
Capex	**42,5**	**32,8**	**29,7%**	**75,1**	**72,0**	**4,3%**

Investments in 3Q26 totaled R$42.5 million, 29.7% higher than in 3Q25. In 9M26, investments totaled R$75.1 million, 4.3% higher than in 9M25.

*Management Information

Cruzeiro do Sul Educacional

FREE CASH FLOW 3Q26 & 9M26

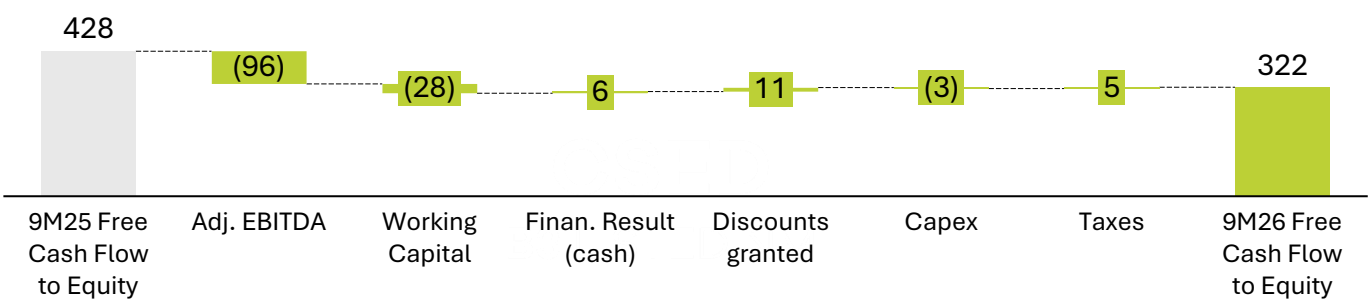
FINANCIAL DATA

Free Cash Flow to Equity of R$ 147.9 million in 3Q26

R$ million	3Q26	3Q25	%	9M26	9M25	%
Cash balance at the beginning of the period	865,9	656,0	32,0%	808,2	555,3	45,5%
Adjusted EBITDA*	**198,4**	**278,3**	**(28,7%)**	**641,0**	**730,0**	**(12,2%)**
Rent	(59,4)	(43,5)	36,4%	(180,1)	(172,6)	4,3%
Ex-IFRS 16 EBITDA	**139,0**	**234,7**	**(40,8%)**	**460,9**	**557,4**	**(17,3%)**
Working Capital	68,0	64,4	5,6%	24,5	52,4	(53,1%)
Taxes	(1,1)	(2,4)	(51,8%)	(4,4)	(9,1)	(51,0%)
Discounts granted	(22,1)	(28,8)	(23,3%)	(50,0)	(61,3)	(18,4%)
Operating Cash Flow	**183,8**	**268,0**	**(31,4%)**	**431,1**	**539,4**	**(20,1%)**
OCF/Adjusted EBITDA	***132,2%***	***114,2%***	**n.a.**	***93,5%***	***96,8%***	**-326bps**
Capex	(42,5)	(32,8)	29,7%	(75,1)	(72,0)	4,3%
Free Cash Flow	**141,3**	**235,2**	**(39,9%)**	**356,0**	**467,4**	**(23,8%)**
FCF/Adjusted EBITDA	***101,6%***	***100,2%***	***+143bps***	***77,2%***	***83,9%***	***-663bps***
Financial Result (cash)	6,6	(13,9)	n.a.	(34,2)	(39,7)	(13,9%)
Financial investment income	29,2	22,7	28,8%	85,0	66,3	28,2%
Interest payments on loans and debentures	(22,6)	(36,6)	(38,2%)	(119,2)	(106,0)	12,4%
Free Cash Flow to Equity	**147,9**	**221,3**	**(33,2%)**	**321,84**	**427,8**	**(24,8%)**
FCFE/Adjusted EBITDA	***106,4%***	***94,3%***	***n.a.***	***69,8%***	***76,7%***	***-692bps***
Debenture issuance	-	-	n.a.	-	298,5	n.a.
Debenture repayments (principal)	-	(31,8)	n.a.	(13,6)	(87,4)	(84,5%)
Debenture reprofiling cost	-	(1,0)	n.a.	-	(1,0)	n.a.
Payment to former shareholders	(93,0)	-	n.a.	(107,7)	(261,5)	(58,8%)
Payment of tax installments	(6,0)	(4,9)	22,9%	(17,0)	(15,2)	11,5%
Share buyback / dividends paid	-	-	n.a.	(77,0)	(77,0)	0,0%
Net Cash Generation	**48,9**	**183,6**	**(73,4%)**	**106,6**	**284,2**	**(62,5%)**
Cash balance at the end of the period	**914,9**	**839,6**	**9,0%**	**914,9**	**839,6**	**9,0%**

R$ million	3Q26	3Q25	%	9M26	9M25	%
Free Cash Flow	**141,3**	**235,2**	**(39,9%)**	**356,0**	**467,4**	**(23,8%)**
Receivables prepayment + expense	(2,2)	(77,1)	(97,1%)	(2,2)	(77,1)	(97,1%)
Indemnification asset	1,1	2,5	(56,4%)	(3,1)	(38,3)	(92,0%)
Comparable Free Cash Flow	**140,2**	**160,5**	**(12,7%)**	**350,7**	**352,1**	**(0,4%)**

Free Cash Flow totaled R$141.3 million in 3Q26 (-39.9% vs. R$235.2 million in 3Q25), reflecting lower Adjusted EBITDA ex-IFRS 16 (R$139.0 million vs. R$234.7 million) and higher Capex (+29.7%). Adjusted EBITDA excludes the R$167.9 million FAPI *earn-out* expense; the R$93.0 million first installment is recorded under "Payment to former shareholders". Operating Cash Flow reached R$183.8 million (vs. R$268.0 million) and Cash Flow to Equity, R$147.9 million (vs. R$221.3 million). In 9M26, Cash Flow to Equity totaled R$321.8 million, 69.8% of Adjusted EBITDA (vs. 76.7% in 9M25).



*Adjusted EBITDA and Working Capital exclude the R$167.9 million FAPI earn-out effect

NET DEBT (CASH)

FINANCIAL DATA

Leverage* of 1.1x in 3Q26, compared to 0.8x in 2Q26

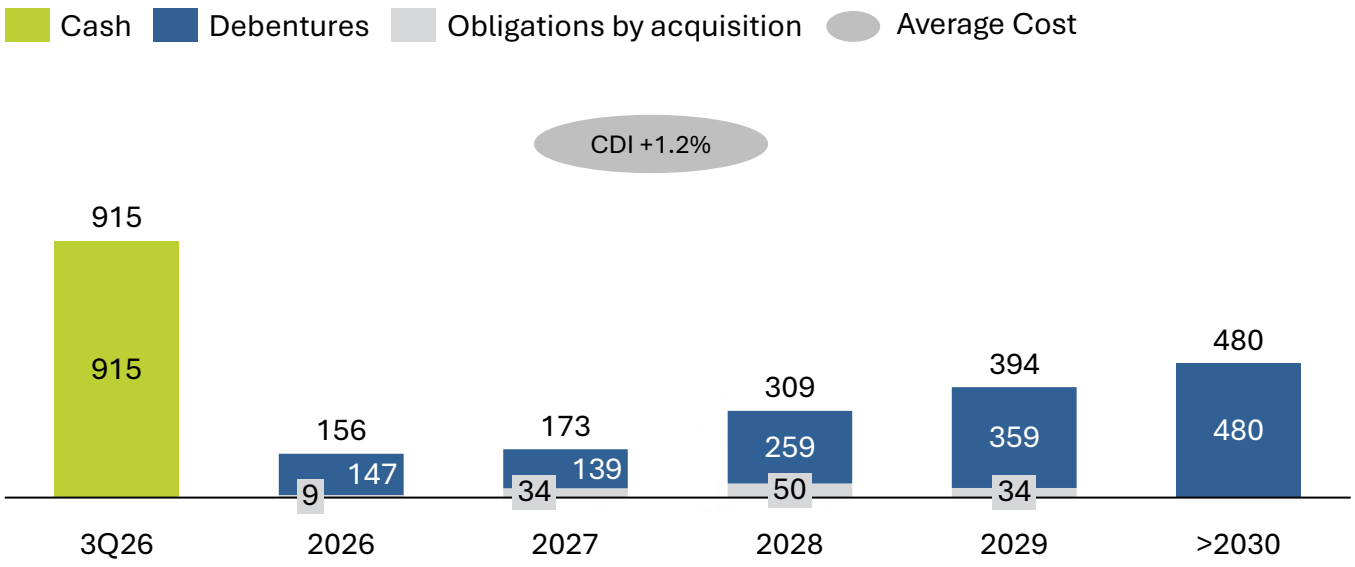
R$ million	3Q26 (a)	3Q25 (b)	(a)/(b)	2Q26 (c)	(a)/(c)
Cash	(914,9)	(839,6)	9,0%	(865,9)	5,6%
Financial Debt	1.383,8	1.264,1	9,5%	1.355,4	2,1%
Acquisition debt	127,5	47,7	n.a.	33,7	n.a.
Net Financial Debt (Cash)	**596,4**	**472,2**	**26,3%**	**523,2**	**14,0%**
Net Debt/Adj. EBITDA LTM (Ex-IFRS 16)	1,1x	0,7x	0,4x	0,8x	0,3x
Lease liabilities	1.076,9	1.191,5	(9,6%)	1.098,9	(2,0%)
Net Debt (Cash) after Leases	**1.673,2**	**1.663,8**	**0,6%**	**1.622,1**	**3,2%**

The Company ended 3Q26 with Net Debt (excluding lease liabilities) of R$ 596.4 million, compared to R$ 472.2 million in 3Q25 (+26.3%). The increase mainly reflects: (i) the payment of 50% of the FAPI *earn-out*, amounting to R$ 93 million; (ii) the remaining R$ 93 million balance of the *earn-out* recorded as acquisition obligations; and (iii) the payment of R$ 177 million in dividends over the last twelve months.

In 3Q26, the publication of the ordinance authorizing additional Medical School seats triggered the *earn-out* provided for in the FAPI acquisition agreement, amounting to R$ 186 million, subject to contractual adjustments. Of this total, R$ 93 million was paid in the quarter, and the remaining R$ 93 million, to be paid in two annual installments (20% in 2027 and 30% in 2028), was recorded as acquisition obligations.

To illustrate the Company's debt profile, the table below presents the amortization schedule as of 3Q26, segmented by debt instrument.

Cash and Debt Amortization Schedule



*Net Financial Debt/EBITDA LTM ex IFRS-16



APPENDIX

CSED

B3 LISTED NM

Cruzeiro do Sul Educacional

STUDENT BASE

APPENDIX

STUDENTS BASE – Q/Q MOVEMENT

End of Period	Total	On-campus	Digital
Opening balance	**554**	173	381
Intake	**116**	24	92
Dropout	**(103)**	(21)	(81)
Graduation	**(34)**	(9)	(25)
Grad shool	**6**	(0)	6
Closing balance	**539**	167	372

STUDENT BASE – BY ENROLLMENT TYPE

Students (000)	3Q26	3Q25	YoY
On-campus graduation	154	155	(0,9%)
Med school	6	5	5,3%
Grad school	8	8	(7,4%)
On-campus	**167**	**169**	**(1,0%)**
Digital graduation	343	376	(8,7%)
Hybrid	75	47	59,6%
Grad School	28	29	(3,1%)
Digital	**372**	**406**	**(8,3%)**
Total	**539**	**575**	**(6,2%)**

MEDICINE

Institution	City	Annual Seats
FAPI	Pinhais (PR)	300
UNICID	São Paulo (SP)	276
UNIVERSIDADE POSITIVO	Curitiba (PR)	219
UNIPÊ	João Pessoa (PB)	140
UNIFRAN	Franca (SP)	100
CEUNSP	Itu (SP)	60
FSG	Caxias do Sul (RS)	60
CESUCA	Cachoeirinha (RS)	60
MÓDULO	Caraguatatuba (SP)	60
Total		**1275**



Cruzeiro do Sul Educacional

DIGITAL TRANSFORMATION

APPENDIX

CRZ LABS

Key Deliverables 9M26

CORE BUSINESS

INTAKE & CONVERSION
Conversion: 26.2% → 45.6%
+6.1 p.p. in enrollment conversion
-33% application steps | NPS 75 (+15)
-3 steps in the Registration Journey
-5 days lead time (applicant > enrolled)
+52% 26.2 applicants with new form (MoM)
+26% mobile conversion to enrollment
-9% digital enrollment abandonment

STUDENT & FACULTY EXPERIENCE
AI Chatbot: 54% self-resolved
+75% retained by AI, no human needed
4.4/5 NPS for the student chatbot
-40% support cost (Help Center + AI)
VLE Tutoring: 93% solved on 1st reply
Tutor Chat: -60% in response time
Digital Diploma in D+1 (vs. 13 days)

CHANNELS AND PLATFORMS
-3% DL attrition (predictive analysis)
AI Chat on Duda APP: 24/7 Support

ACADEMIC JOURNEY
DL re-enrollment: 18 → 12 steps
+1,200h automated in curricula

AI & DATA
91% of High School docs validated by AI
33k activities/month validated by AI
50% retention and resolution in AI support

BACKOFFICE

EDUCATIONAL FINANCE
Self-negotiation: 28k students
+75k self-negotiations on Duda APP
Digital & multichannel collection
Smart Charges: 100% of e-mails automated
99.7% accuracy in collection
+5 p.p. pre-due-date payment rate

CORPORATE FINANCE
Tax Reform compliance (IBS/CBS)
-80% lead time in critical payments

PEOPLE & MANAGEMENT
Digital Hiring: 53 → 6 days (-89%)
Unified Digital Hiring → 10 min (vs. 43 min)

GOVERNANCE & ENGINEERING
+55% delivery speed (AI as copilot)
-50% operational incidents
-60% data lead time (federated AI)

HUBS AND CAMPUSES

APPENDIX

INFRASTRUCTURE

EoP	3Q26	3Q25	Δ	%
Digital hubs	1.363	1.570	(207)	(13,2%)
Campuses	28	28	-	0,0%

IFRS16 EBITDA, PRE-IFRS16 EBITDA & NON-RECURRING

APPENDIX

ADJUSTED EBITDA

	3Q26	3Q25	%	9M26	9M25	%
Adj. EBITDA	**198,4**	**278,3**	**(28,7%)**	**642,3**	**730,9**	**(12,1%)**
EBITDA Margin	28,4%	40,1%	n.a.	29,5%	35,0%	-556bps
Adj. Net Earnings (Loss)	**52,3**	**113,3**	**(53,8%)**	**215,7**	**263,2**	**(18,1%)**
Adj. Net Earnings Margin	7,5%	16,3%	-882bps	9,9%	12,6%	-272bps

NON RECURRING

R$ million	3Q26	3Q25	%	9M26	9M25	%
Projects, M&A, Strategic Plan and Restructuring	167,9	-	n.a.	169,2	0,9	n.a.
Non Recurring	**167,9**	**-**	**n.a.**	**169,2**	**0,9**	**n.a.**

Cruzeiro do Sul Educacional

P&L

APPENDIX

R$ million	3Q26	3Q25	%	9M26	9M25	%
On-campus	489,4	477,6	2,5%	1.519,3	1.451,1	4,7%
Health	352,0	340,0	3,5%	1.104,0	1.033,6	6,8%
Digital	229,2	238,3	(3,8%)	724,1	702,4	3,1%
Revenue net of scholarships, cancellations and discounts	**718,7**	**715,9**	**0,4%**	**2.243,4**	**2.153,5**	**4,2%**
Other revenues	3,6	4,0	(10,3%)	9,8	10,2	(4,4%)
Taxes	(24,1)	(25,7)	(6,2%)	(72,7)	(76,7)	(5,2%)
Net Revenue	**698,2**	**694,2**	**0,6%**	**2.180,4**	**2.087,1**	**4,5%**
Labor	(183,8)	(171,8)	7,0%	(579,9)	(550,3)	5,4%
Right of use amortization	(34,1)	(33,2)	2,6%	(100,7)	(98,3)	2,5%
Revenue share - DL hubs	(57,6)	(61,0)	(5,6%)	(172,6)	(171,0)	0,9%
Technology	(10,5)	(8,0)	30,9%	(26,4)	(22,1)	19,4%
Other costs	(56,7)	(46,6)	21,7%	(171,2)	(153,2)	11,7%
COGS	**(342,6)**	**(320,6)**	**6,9%**	**(1.050,8)**	**(994,9)**	**5,6%**
Gross Profit	**355,5**	**373,6**	**(4,8%)**	**1.129,7**	**1.092,2**	**3,4%**
Gross Margin	**50,9%**	**53,8%**	***-289bps***	**51,8%**	**52,3%**	***-52bps***
SG&A	(155,0)	(149,2)	3,9%	(472,4)	(425,8)	10,9%
Labor	(64,7)	(55,2)	17,2%	(183,9)	(156,0)	17,9%
Marketing	(41,3)	(48,0)	(13,9%)	(142,2)	(143,4)	(0,9%)
Technology	(20,8)	(17,9)	16,3%	(63,2)	(50,0)	26,4%
Consulting Services	(4,8)	(4,6)	5,6%	(23,5)	(14,6)	60,7%
Administrative	(23,4)	(23,6)	(0,9%)	(59,6)	(61,9)	(3,6%)
D&A	(40,9)	(33,5)	22,0%	(114,5)	(99,1)	15,6%
Provision for doubtful accounts	(43,9)	11,4	n.a.	(135,3)	(57,9)	133,5%
Other revenues	(160,2)	9,2	n.a.	(149,6)	23,3	n.a.
EBIT	**(44,5)**	**211,6**	**n.a.**	**257,9**	**532,7**	**(51,6%)**
D&A	75,0	66,7	12,4%	215,2	197,3	9,1%
EBITDA	**30,5**	**278,3**	**(89,0%)**	**473,1**	**730,0**	**(35,2%)**
EBITDA Margin	**4,4%**	**40,1%**	***n.a.***	**21,7%**	**35,0%**	***n.a.***
Expenses - non recurring	167,9	-	n.a.	169,2	0,9	n.a.
Adjusted EBITDA	**198,4**	**278,3**	**(28,7%)**	**642,3**	**730,9**	**(12,1%)**
Adjusted EBITDA Margin	**28,4%**	**40,1%**	***n.a.***	**29,5%**	**35,0%**	***-556bps***
Financial results	(86,6)	(95,2)	(9,0%)	(219,0)	(260,5)	(15,9%)
Financial Revenue	34,7	29,2	18,5%	94,7	79,5	19,1%
Financial Expenses	(121,3)	(124,5)	(2,6%)	(313,7)	(340,0)	(7,7%)
EBT	**(131,1)**	**116,4**	**n.a.**	**38,9**	**272,2**	**(85,7%)**
Taxes	(2,4)	(3,1)	(22,9%)	(10,2)	(9,8)	3,4%
Net Earnings	**(133,5)**	**113,3**	**n.a.**	**28,7**	**262,3**	**(89,1%)**
Net Earnings Margin	**(19,1%)**	**16,3%**	***n.a.***	**1,3%**	**12,6%**	***n.a.***
Non recurring expenses	167,9	-	n.a.	169,2	0,9	n.a.
Non-recurring items after EBITDA	**17,9**	**-**	**n.a.**	**17,9**	**-**	**n.a.**
Adjusted Net Earnings	**52,3**	**113,3**	**(53,8%)**	**215,7**	**263,2**	**(18,1%)**
Adjusted Net Earnings Margin	**7,5%**	**16,3%**	***-882bps***	**9,9%**	**12,6%**	***-272bps***

BALANCE SHEET

APPENDIX

R$ thousand	3Q26	3Q25
Total Assets	**4.819.707**	**4.778.536**
Current Assets	**1.230.440**	**1.125.208**
Cash and Equivalents	914.860	839.576
Accounts Receivables	221.039	189.877
Taxes and Contributions	30.323	22.078
Other Assets	64.218	73.677
Non-current Assets	**3.589.267**	**3.653.328**
Long Term Assets	**287.926**	**200.992**
Accounts Receivables	93.924	28.239
Judicial Deposits	21.196	20.841
Other Assets	52.043	37.014
Taxes and Contributions	2.192	2.192
Deferred Taxes	118.571	112.706
Investiments	44	146
Property and Equipment	573.664	572.235
Right of Use	832.996	953.649
Intangible	1.894.637	1.926.306
R$ thousand	**3Q26**	**3Q25**
Total Liabilities	**3.277.371**	**3.122.423**
Current Liabilities	**917.925**	**782.874**
Financial Debt	-	-
Bond (Debentures)	216.601	185.815
Suppliers	126.320	94.921
Related Parties	4.079	3.905
Salaries and Payroll Charges	201.862	189.556
Tax Liabilities	68.821	62.572
Customer Advance	82.634	76.606
Leasing	154.678	143.387
Acquisitions	33.895	16.596
Deferred Revenues	722	722
Others	28.313	8.794
Non-Current Liabilities	**2.359.446**	**2.339.549**
Bond (Debentures)	1.167.154	1.078.289
Salaries and Payroll Charges	4.372	2.077
Tax Liabilities	77.927	94.958
Deferred Taxes	-	14.320
Judicial Deposits	78.705	60.875
Leasing	922.205	1.048.154
Acquisitions	93.566	31.118
Deferred Revenues	6.800	7.522
Others	8.717	2.236
Shareholder's Equity	**1.542.336**	**1.656.113**
Capital	1.203.576	1.203.576
Capital Reserves	102.993	102.993
Earnings Reserves	207.086	87.220
Retained Earnings	28.681	262.324
Liabilities + Shareholder's Equity	**4.819.707**	**4.778.536**

CASH FLOW

APPENDIX

R$ thousand	3Q26	3Q25
Profit (Loss) before income taxes	(131.077)	116.350
Depreciation and amortization	40.452	33.096
Right of use amortization	34.506	33.602
Amortization of fund raising costs	408	464
Acquisitions Interests	18.816	1.377
Bonds (debentures) Interests	50.539	50.658
Lease Interests	25.844	28.624
PV Assets and Liabilities	(2.362)	7.401
Judicial Deposits Provision	4.907	1.130
Provision for Doubtful Accounts	43.907	(11.422)
PPE and Intangibles	4	98
Asset Sale Deferred Revenues	(180)	(180)
Subsequent measurement of FAPI acquisition earn-out	167.900	-
Adjustements to Profit (Loss) before taxes to reconcile with the cash flow	**253.664**	**261.198**
Accounts receivable	(33.187)	41.923
Judicial Deposits	(1.367)	1.856
Taxes Recoverable	(9.889)	(6.067)
Other Credits	6.903	4.533
Suppliers	(25.331)	17.198
Salaries and Payroll Charges	10.594	(3.790)
Taxes	4.022	2.066
Related Parties	174	193
Customer Advance	38.404	13.874
Others	23.540	(1.350)
	267.527	**331.634**
Taxes	(1.133)	(2.352)
Net cash from operating activities	**266.394**	**329.282**
Acquisitions	(92.964)	-
PPE acquisitions	(31.373)	(19.726)
Intangible acquisitions	(11.171)	(13.075)
Net cash from investing activities	**(135.508)**	**(32.801)**
Bonds (Debentures) downpayments	(22.603)	(68.403)
Debenture reprofiling costs	-	(953)
Lease downpayments	(59.370)	(43.528)
Net cash from financing activities	**(81.973)**	**(112.884)**
Increase (decrease) of cash and equivalents	**48.913**	**183.597**
Cash and Equivalents	48.913	183.597
At the beginning	865.947	655.979
At the end	914.860	839.576
Increase (decrease) of cash and equivalents	**48.913**	**183.597**

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";
- **3Q25:** Refers to the third quarter of 2025;
- **3Q26:** Refers to the third quarter of 2026;
- **9M25:** Refers to the first nine months of 2025;
- **9M26:** Refers to the first nine months of 2026;
- **~:** Acronym for "Approximately"



Investor Relations Contact
dri@cruzeirodosul.edu.br

CSED

B3 LISTED NM