

DIVULGAÇÃO DE **RESULTADOS**

PRESS RELEASE

VIDEOCONFERÊNCIA

12 de agosto de 2026, quarta-feira

14h (Brasília)

13h (Nova Iorque)

18h (Londres)

[Assistir ao webcast em Português](#)

[Watch the webcast in English](#)

2T
26

CSED

B3 LISTED NM



SÃO PAULO, 11 de agosto de 2026

A Cruzeiro do Sul Educacional ("Cruzeiro do Sul" ou "Companhia")(CSED3) anuncia, hoje, os seus resultados relativos ao segundo trimestre de 2026 (2T26). 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).

2T26 DESTAQUES FINANCEIROS

	Receita Líquida	R\$ 780 MM +8,2% 2T26 vs. 2T25
	EBITDA ajustado comparável	R\$ 232 MM +15,1% 2T26 vs. 2T25
	Margem EBITDA ajustada comparável	29,7% +178bps 2T26 vs. 2T25
	Lucro Líquido ajustado	R\$ 101 MM +60,6% 2T26 vs. 2T25
	Dívida Líquida	0,8x* EBITDA ajustado (Ex IFRS-16)

1S26 DESTAQUES FINANCEIROS

	Receita Líquida	R\$ 1,5 BI +6,4% 1S26 vs. 1S25
	EBITDA ajustado comparável	R\$ 483 MM +6,7% 1S26 vs. 1S25
	Margem EBITDA ajustada comparável	32,6% +10bps 1S26 vs. 1S25
	Lucro Líquido ajustado	R\$ 163 MM +9,0% 1S26 vs. 1S25
	Fluxo de Caixa Livre Comparável	R\$ 194 MM 60% do EBITDA ex IFRS-16

GRADUAÇÃOBase de alunos
Presencial**-0,4%**
2T26 vs. 2T25Ticket
Presencial**+9,4%**
2T26 vs. 2T25Base de alunos
Digital + Semi**-5,6%**
2T26 vs. 2T25Ticket
Digital + Semi**+12,8%**
2T26 vs. 2T25

Lucro Líquido 61% superior no 2T26, alcançando R\$ 101 milhões, com expansão de margem EBITDA ajustada de 2,0 p.p.

No 2T26, a receita líquida expandiu 8,2%, alcançando R\$ 780 milhões, impulsionada pelo avanço da Medicina e demais cursos da área da saúde no mix do segmento Presencial, somado ao maior volume de veteranos na base e pela maior representatividade do semipresencial, com cursos de maior valor agregado no Digital¹. O EBITDA ajustado foi de R\$ 233 milhões, com margem de 29,9% (+2,0 p.p. vs. 2T25), reflexo da expansão de 0,6 p.p. na margem bruta caixa e da redução da PECLD, para 8,0% da receita líquida (vs. 10,9% no 2T25). O lucro líquido atingiu R\$ 101 milhões (+60,6% vs. 2T25), com margem líquida ajustada de 12,9% (+4,2 p.p.).

Alavancagem financeira em 0,8x e dívida líquida 22% inferior ao 2T25, mesmo com R\$ 177 milhões em dividendos pagos nos últimos 12 meses

A Companhia encerrou o trimestre com uma dívida líquida de R\$ 523 milhões (ex IFRS-16), uma redução de 22% em relação ao 2T25, resultando em uma alavancagem financeira de 0,8x (Dívida Líquida/EBITDA ajustado ex IFRS-16). Esse patamar foi alcançado mesmo considerando o pagamento de R\$ 177 milhões em dividendos nos últimos doze meses, evidenciando a capacidade de geração de caixa e a disciplina financeira da Companhia. O Fluxo de Caixa ao Acionista foi de R\$ 31 milhões no 2T26 vs. R\$ 20,1 milhões negativos no 2T25. O custo médio da dívida encerrou o período em CDI +1,2%, com perfil de amortização confortável.

Recorde no KPI de rematrícula e avanço dos tickets do Presencial e Digital

No Presencial, a base de alunos encerrou o semestre com 173 mil alunos totais (165 mil na graduação) sustentada pelo melhor nível de rematrícula da série histórica para um primeiro semestre: 91% da base apta, o que representou um avanço de 1,3 p.p. vs. o 2025.1. A evolução reflete os esforços contínuos da Companhia em retenção e engajamento, que também se traduziram em uma redução de 7,6% na evasão do período. O ticket médio avançou 9,4% no 2T26 (+6,6% no 1S26), impulsionado pela estratégia de maximização de valor das nossas marcas e pelo efeito mix, com a maior participação de alunos de cursos da área de Saúde, que já representam 55% da base presencial e aproximadamente 73% da receita do segmento. A receita presencial expandiu 8,7% no trimestre, totalizando R\$ 536 milhões, com destaque para o crescimento de 10,6% nos cursos de Saúde.

No Digital, encerramos o primeiro semestre com 381 mil alunos (358 mil na graduação) e alcançamos 80% no KPI de rematrícula — o maior nível histórico para um primeiro semestre, com avanço de 2,0 p.p. vs. o mesmo período do ano anterior. O ticket médio avançou 12,8% no 2T26 (+14,8% no 1S26), impulsionado pela maior participação do semipresencial no mix de alunos, cuja representatividade saltou de 12% no 2T25 para 19% no 2T26.

Transformação Digital como habilitadora do crescimento futuro: entregas do 2T26 consolidam a agenda CRZLabs

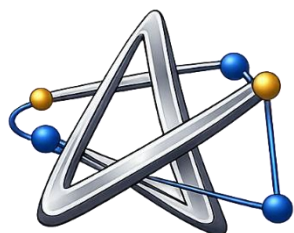
A Companhia segue acelerando sua jornada de transformação digital, agora estruturada sob o CRZLabs — nosso hub de inovação e tecnologia, orientado por quatro pilares: (i) foco em valor e no aluno, (ii) cultura de produto e aprendizado, (iii) execução com disciplina e velocidade, e (iv) fundamentos técnicos e humanos.

No 2T26, as entregas reforçaram o compromisso de integrar tecnologia à experiência do aluno e à eficiência operacional. Os exemplos destacados a seguir ilustram parte dos avanços alcançados no período, com impactos concretos tanto no Core Business quanto no Backoffice.

Portfólio de Medicina alcança 1.275 vagas com autorização de 146 vagas em Pinhais/PR e 60 em Caraguatatuba/SP

Em julho de 2026, após encerramento do trimestre, a Companhia recebeu a autorização para a abertura de 60 novas vagas anuais para o curso de Medicina no Centro Universitário Módulo, em Caraguatatuba/SP. Adicionalmente, em agosto de 2026 recebemos a autorização para o aumento de 146 vagas para o curso de Medicina do Centro Universitário de Pinhais – FAPI, alcançando 300 vagas. Com essa adição, o portfólio de Medicina da Cruzeiro do Sul Educacional passa a totalizar 1.275 vagas, representando uma expansão de 25% nos últimos doze meses, reforçando o compromisso estratégico com a expansão na área da Saúde, pilar central de geração de valor para a Companhia.

¹ Digital: EaD + Semipresencial

**CRZ Labs**

Jornada de Transformação Digital

Core Business

Na frente de Conversão, a jornada de inscrição foi simplificada com a eliminação de 3 etapas, redução de 5 dias no lead time entre inscrição e matrícula, e ganho de 6,1 p.p. na taxa de conversão. Em Canais e Plataformas, avançamos na análise preditiva de evasão no EaD (-3%) e consolidamos o Chat AI no APP Duda como canal de suporte 24/7. Na experiência do Aluno e Docente, o chat tutor reduziu em 60% o tempo de resposta ao estudante, e o Diploma Digital passou a ser emitido em D+1, ante 13 dias anteriormente.

BackOffice

No Financeiro Educacional, superamos 75 mil autonegociações realizadas via APP Duda, alcançamos 100% de automatização nos e-mails de cobrança, com 99,7% de assertividade, e registramos ganho de 5 p.p. na adimplência pré-vencimento. Em Gente e Gestão, a Admissão Digital Única reduziu o tempo do processo de 43 para 10 minutos, liberando nossas equipes para atividades de maior valor.

Esses avanços demonstram que a transformação digital deixou de ser uma agenda paralela e tornou-se parte estruturante da operação, sustentando ganhos de eficiência, escalabilidade e qualidade na experiência acadêmica — elementos essenciais para a competitividade e a geração de valor no longo prazo.

Principais Entregas 2T26*

CORE BUSINESS

CONVERSÃO

- 3 etapas na Jornada de Inscrição
- 5 dias lead time (inscrito > matriculado)
- +6,1 p.p. na conversão de Matrícula

CANAIS E PLATAFORMAS

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

ALUNO E DOCENTE

- Chat tutor: -60% no tempo de resposta ao aluno
- Diploma Digital em D+1 (vs. 13 dias)

BACKOFFICE

FINANCEIRO EDUCACIONAL

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

GENTE E GESTÃO

- Admissão Digital Único → 10 min (vs. 43min)

AVISO LEGAL

Esta apresentação pode conter previsões acerca de eventos futuros. Tais previsões refletem, apenas, expectativas dos administradores da Companhia sobre condições futuras da economia, além do setor de atuação, do desempenho e dos resultados financeiros da Companhia, dentre outros. Os termos “antecipa”, “acredita”, “espera”, “prevê”, “pretende”, “planeja”, “projeta”, “objetiva”, “deverá”, bem como outros termos similares, visam identificar tais previsões, as quais, evidentemente, envolvem riscos e incertezas previstos ou não pela Companhia e, conseqüentemente, não são garantias de seus resultados futuros. Portanto, os resultados futuros das operações da Companhia podem diferir das atuais expectativas, e o leitor não deve se basear, exclusivamente, nas informações aqui contidas. A Companhia não se obriga a atualizar as apresentações e previsões à luz de novas informações ou de seus desdobramentos futuros. Os valores informados para o ano de 2026, em diante, são estimativas ou metas. Adicionalmente, as informações financeiras e operacionais incluídas nesta apresentação estão sujeitas a arredondamentos e, como consequência, os valores totais apresentados nos gráficos podem diferir da agregação numérica direta dos valores que os precedem. As informações de natureza não financeira contidas neste documento, assim como outras informações operacionais, não foram objeto de auditoria por parte dos auditores independentes. Nenhuma decisão de investimento deve se basear na validade, precisão, ou totalidade das informações ou opiniões contidas nesta apresentação.

A Cruzeiro do Sul Educacional

é um dos maiores e mais relevantes grupos de educação no Brasil, com mais de 554 mil* alunos em seus 28¹ campi e, aproximadamente, 1.388 polos.



PRESENCIAL



173 mil*
ALUNOS



28¹
CAMPI



DIGITAL



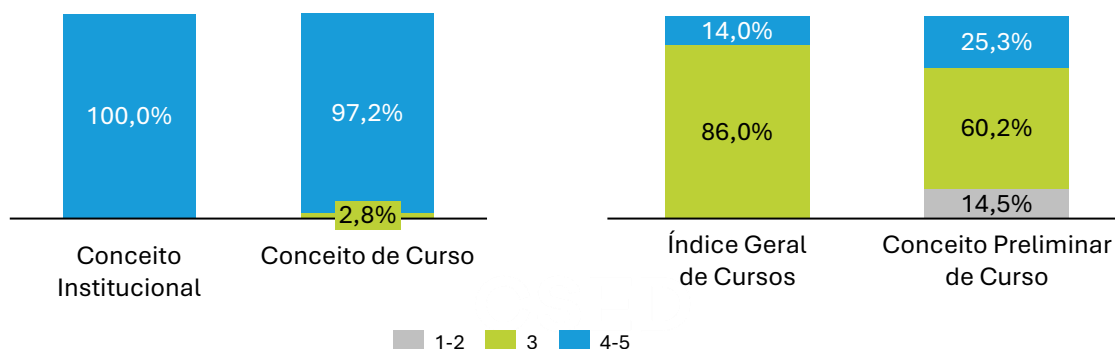
381 mil
ALUNOS



1.388
POLOS



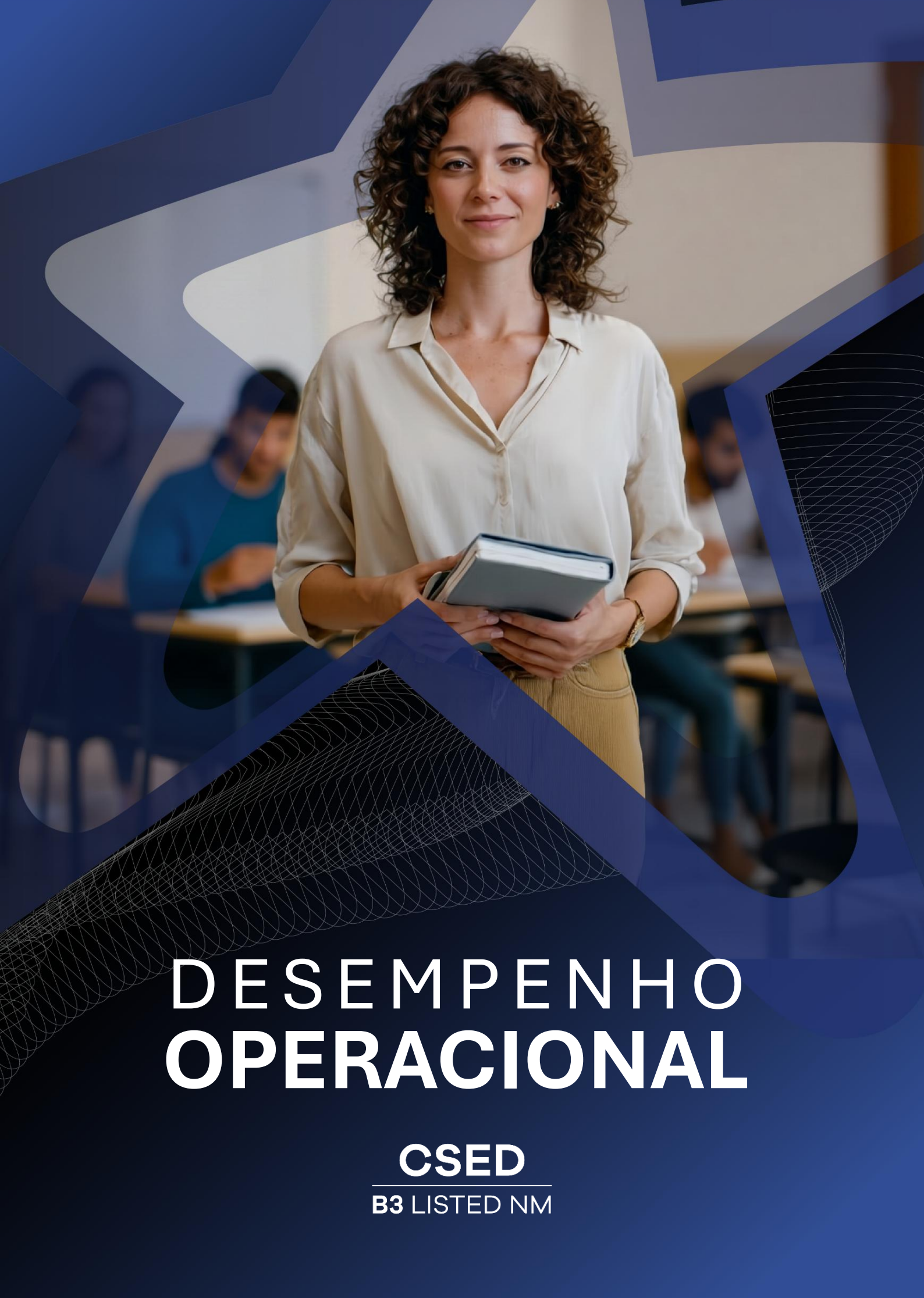
INDICADORES DE QUALIDADE ACADÊMICA



 1.275 vagas de Medicina – Autorização de 60 vagas no Centro Universitário Módulo em Caragatatuba/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 Jun/26.

¹ Número de campi conforme registrado na base do MEC.



DESEMPENHO OPERACIONAL

CSED

B3 LISTED NM

PRESENCIAL

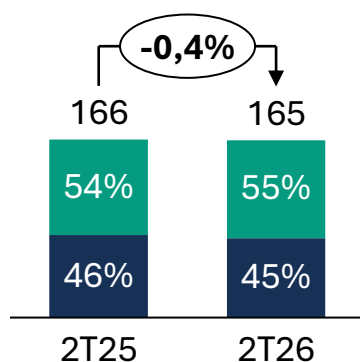
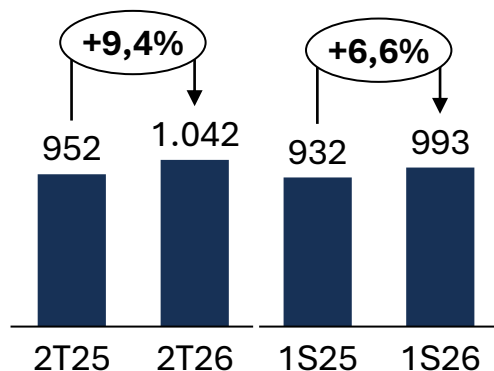
Estabilidade da base presencial sustentada pelo melhor nível de rematrícula da série histórica para um primeiro semestre

No primeiro semestre, encerramos a base do ensino presencial com um total de 173 mil alunos e o KPI de rematrícula alcançou 91% da apta, o que representa um avanço de 1,3 p.p. vs. o 2025.1, o maior patamar já registrado para um primeiro semestre. A evolução reflete os esforços contínuos da Companhia em retenção e engajamento dos alunos, que também se traduziram em uma redução de 7,6% na evasão do período. A captação, já endereçada no trimestre anterior, refletiu os ajustes de portfólio e reposicionamento de marcas do ciclo 2026.1, além de adequações sistêmicas nos processos comerciais e de matrícula que já foram concluídas para os próximos ciclos.

Presencial (mil alunos)	2026.1	2025.1	A/A
Saldo inicial	165	159	3,9%
Captação	55	62	(11,3%)
Evasão	(29)	(31)	(7,6%)
Formaturas	(18)	(16)	12,3%
Pós-graduação e Colégio	(0)	1	n.a.
Saldo final¹	173	175	(0,8%)

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

O ticket médio do 2T26 apresentou expansão de 9,4% 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. No 1S26, o ticket expandiu 6,6% em relação ao 1S25.

BASE-GRADUAÇÃO
(mil alunos)

TICKET PRESENCIAL*
(R\$/MÊS)

 Saúde²
 Outros cursos

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

¹Saldo final inclui graduação, pós graduação e colégio / ²Saúde: 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 maior patamar histórico para um primeiro semestre, com avanço relevante do semipresencial na composição da base

Finalizamos o primeiro semestre com uma base de 381 mil alunos (Digital + Semi) e alcançamos 80% no KPI de rematrícula, um avanço de 2,0 p.p. vs. o mesmo período do ano anterior, o maior nível já registrado para um primeiro semestre. A captação recuou 30,0%, ainda refletindo os impactos do novo marco regulatório sobre os formatos de oferta digital. Excluindo o efeito dos cursos impactados por mudanças de canal (Digital para Semi), a captação consolidada apresentaria expansão de 4,7%, acelerando 0,8 pp vs. o 1T26. Destaca-se, no entanto, a recomposição da base com o avanço do modelo semipresencial, cuja participação no ensino digital saltou de 12% no 2T25 para 19% no 2T26. Essa movimentação reflete a adaptação da Companhia ao novo ambiente regulatório, direcionando a oferta para formatos com maior valor agregado.

Digital (mil alunos)	2026.1	2025.1	A/A
Saldo inicial	407	367	10,8%
Captação	120	171	(30,0%)
Evasão	(116)	(110)	5,7%
Formaturas	(27)	(22)	20,3%
Pós-graduação e Técnico	(3)	4	n.a.
Saldo final¹	381	411	(7,3%)

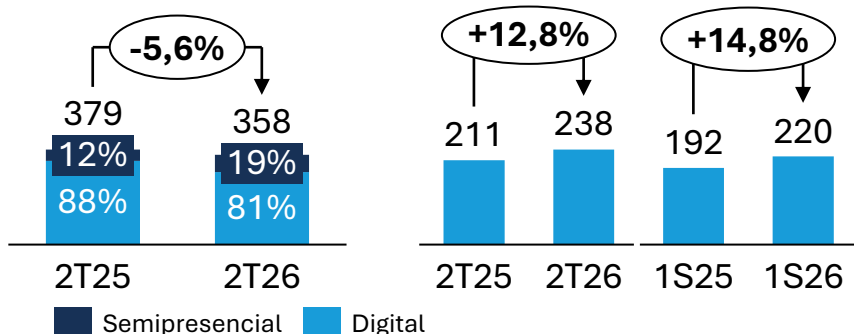
Formatos de Oferta	Vendas Mesmos Cursos	Alterado/ Extinto	Total
Digital	(1,5%)	(91,8%)	(48,6%)
Semipresencial	32,9%	365,3%	206,6%
Total	4,7%	(66,8%)	(30,0%)

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

O ticket médio no trimestre apresentou expansão de 12,8% em relação ao mesmo período do ano anterior. O crescimento no período está relacionado à queda da base de alunos e a maior presença de alunos matriculados em cursos de maior valor agregado, ofertado no formato semipresencial. No 2T26, estes cursos representavam 19% da base do Digital, um crescimento de 6,9 p.p. em comparação ao 2T25. No 1S26, o ticket expandiu 14,8% em relação ao 1S25.

BASE-GRADUAÇÃO
(mil alunos)

TICKET DIGITAL
(R\$/MÊS)



¹Saldo 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 2T26 & 1S26

DADOS FINANCEIROS

Crescimento de receita líquida em todos os segmentos

R\$ milhões	2T26	2T25	%	1S26	1S25	%
Presencial	535,9	493,2	8,7%	1.029,8	973,5	5,8%
Saúde ¹	389,0	351,6	10,6%	752,0	693,6	8,4%
Digital + Semipresencial	266,7	251,3	6,1%	495,3	464,1	6,7%
Receita líquida de bolsas, cancelamentos e descontos	802,6	744,5	7,8%	1.525,1	1.437,6	6,1%
Outras receitas	3,2	3,2	0,0%	6,2	6,2	(0,6%)
Impostos	(25,1)	(26,6)	(5,6%)	(48,6)	(51,0)	(4,6%)
Receita Líquida	780,3	721,1	8,2%	1.482,3	1.392,9	6,4%



RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA: +8,2% | +6,4%

A Receita Líquida consolidada no segundo trimestre atingiu R\$ 780,3 milhões, sendo 8,2% superior ao 2T25, impulsionada pelo avanço da Medicina e demais cursos da área da saúde no mix do segmento Presencial, somado ao maior volume de veteranos na base e pela maior representatividade do semipresencial, com cursos de maior valor agregado, no Digital. No semestre, a receita líquida foi de R\$ 1,5 bilhão, valor 6,4% acima ao registrado no 1S25.



RECEITA PRESENCIAL: +8,7% | +5,8%

A Receita após a dedução de bolsas, cancelamentos e descontos do Presencial expandiu 8,7%, atingindo o montante de R\$ 535,9 milhões, como reflexo da queda da base de alunos (-0,8% vs. 2T25) e aumento do ticket médio, no valor total de 9,4% quando comparado ao 2T25. No semestre, o crescimento foi de 5,8% quando comparado ao mesmo período do ano anterior, alcançando R\$ 1,0 bilhão em função da expansão de ticket (+6,6%).



RECEITA SAÚDE: +10,6% | +8,4%

No Presencial, a receita proveniente dos cursos da área de saúde cresceram 10,6% no 2T26, impulsionado 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. No semestre a expansão foi de 8,4%, alcançando R\$ 752,0 milhões. Os referidos cursos representam, aproximadamente, 73% da receita do Presencial.

73%
RECEITA
Presencial



RECEITA DIGITAL + SEMIPRESENCIAL: +6,1% | 6,7%

A Receita após a dedução de bolsas, cancelamentos e descontos do Digital expandiu 6,1% no 2T26, atingindo o montante de R\$ 266,7 milhões, como resultado da menor base de alunos (-7,3% vs. o 2T25) e do aumento no ticket médio (+12,8% vs. o 2T25). No semestre, a expansão foi de 6,7% vs. o 1S25, alcançando R\$ 495,3 milhões, em função da queda da base de alunos e expansão do ticket médio (+14,8% vs. 1S25).

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

LUCRO BRUTO 2T26 & 1S26

DADOS FINANCEIROS

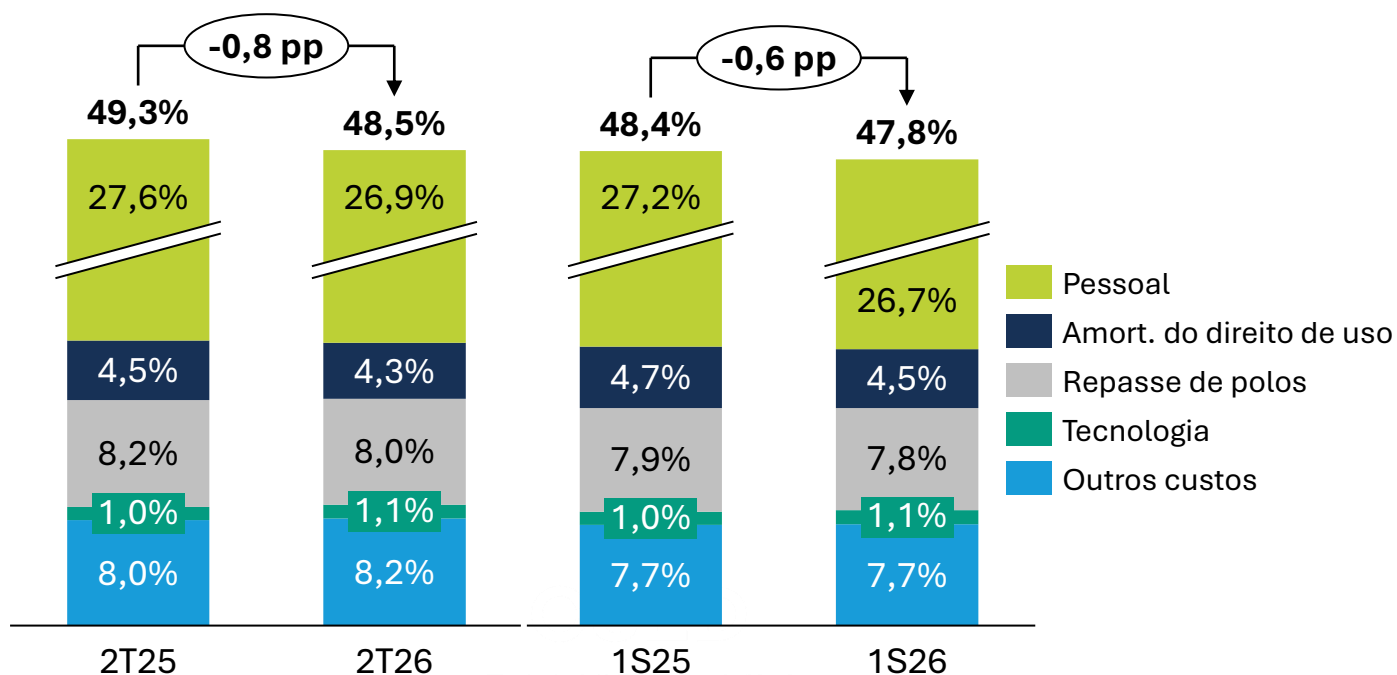
Expansão de 0,8 p.p. na margem bruta, impulsionada pelo mix e alavancagem operacional

R\$ milhões	2T26	2T25	%	1S26	1S25	%
Pessoal	(210,2)	(199,1)	5,6%	(396,1)	(378,4)	4,7%
Amortização do direito de uso	(33,4)	(32,6)	2,2%	(66,6)	(65,1)	2,4%
Repasse de polos	(62,8)	(58,8)	6,8%	(115,0)	(110,0)	4,5%
Tecnologia	(8,3)	(7,2)	15,0%	(15,9)	(14,1)	12,9%
Outros custos	(63,6)	(57,9)	9,8%	(114,5)	(106,6)	7,4%
Lucro Bruto	402,0	365,5	10,0%	774,2	718,6	7,7%
Margem Bruta	51,5%	50,7%	+84bps	52,2%	51,6%	+63bps

★ O Lucro Bruto do trimestre totalizou R\$ 402,0 milhões, representando um crescimento de 10,0% em relação ao mesmo período do ano anterior, com margem bruta de 51,5% — um aumento de 0,8 p.p. em comparação ao 2T25. Essa expansão de margem reflete, principalmente, o crescimento da base de alunos nos cursos de Medicina e Digital no mix, somado a alavancagem operacional em função da aceleração da receita do período.

★ No semestre, o Lucro Bruto foi de R\$ 774,2 milhões, valor 7,7% acima ao registrado no primeiro semestre de 2025, com uma margem de 52,2% (+0,6 p.p. vs o 1S25).

Ganho de eficiência operacional de 0,8 p.p. no 2T26 e 0,6 p.p. no 1S26 (% da ROL)



EBITDA AJUSTADO 2T26

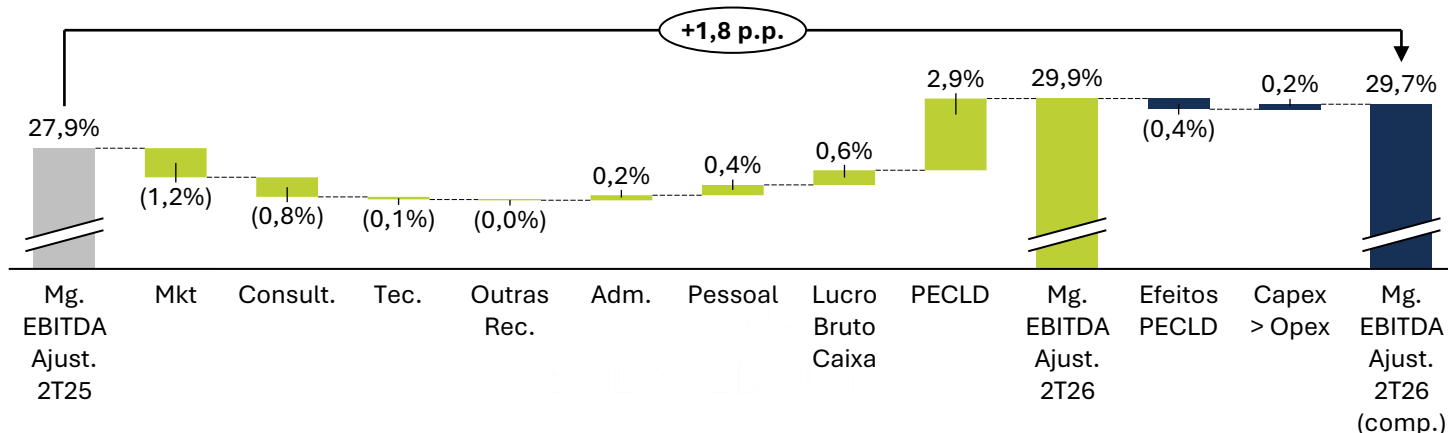
DADOS FINANCEIROS

Expansão de 2,0 p.p. na margem EBITDA ajustada do 2T26 impulsionada pela alavancagem operacional e redução da PECLD

R\$ milhões	2T26	2T25	%
Lucro Bruto	402,0	365,5	10,0%
Margem Bruta	51,5%	50,7%	+84bps
SG&A	(148,0)	(126,3)	17,2%
Pessoal	(57,7)	(56,3)	2,5%
Marketing	(37,4)	(26,0)	43,7%
Tecnologia	(21,7)	(19,2)	12,8%
Consultorias	(12,0)	(5,4)	120,8%
Administrativas	(19,2)	(19,2)	(0,2%)
PECLD	(62,4)	(78,6)	(20,6%)
% ROL	(8,0%)	(10,9%)	+290bps
D&A	73,6	65,2	12,8%
Outras receitas líquidas	8,4	8,0	5,4%
EBIT	159,9	136,1	17,5%
D&A	73,6	65,2	12,8%
EBITDA	233,5	201,3	16,0%
Margem EBITDA	29,9%	27,9%	+200bps
EBITDA ajustado	233,5	201,3	16,0%
Margem EBITDA ajust.	29,9%	27,9%	+200bps
Efeitos PECLD	(3,4)	-	n.a.
Capex > Opex	1,7	-	n.a.
EBITDA ajustado comparável	231,7	201,3	15,1%
Margem EBITDA ajust.	29,7%	27,9%	+178bps

O EBITDA do segundo trimestre totalizou R\$ 233,5 milhões, com margem de 29,9% (+2,0 p.p. vs. 2T25), como reflexo da expansão de 0,6 p.p. na margem bruta caixa, somada à redução da PECLD, que passou a representar 8,0% da receita líquida (vs. 10,9% no 2T25). A PECLD no período foi impactada positivamente pela neutralização de R\$ 15,6 milhões referente ao complemento de provisão realizado no 1T26 e negativamente em R\$ 12,2 milhões pela reclassificação

entre contas que será detalhada na página 15. Esses efeitos mais do que compensaram o aumento das despesas com Marketing e Consultorias no trimestre. Em Marketing, o aumento reflete a concentração temporal de investimentos no 2T26, em um ambiente de captação mais competitivo que tem exigido maior esforço comercial. Em Consultorias, o trimestre contemplou o último desembolso, de aproximadamente R\$ 8 milhões, referente ao pagamento de *success fee* da consultoria que vem apoiando no projeto de evolução do modelo de cobrança da Companhia e a projetos específicos com foco em eficiência, conforme sinalizado no release do 4T25. Excluindo os efeitos da PECLD e do tratamento contábil dos projetos de tecnologia o EBITDA ajustado comparável foi de R\$ 231,7 milhões, com uma margem de 29,7% (+1,8 p.p. a/a).



EBITDA AJUSTADO 1S26

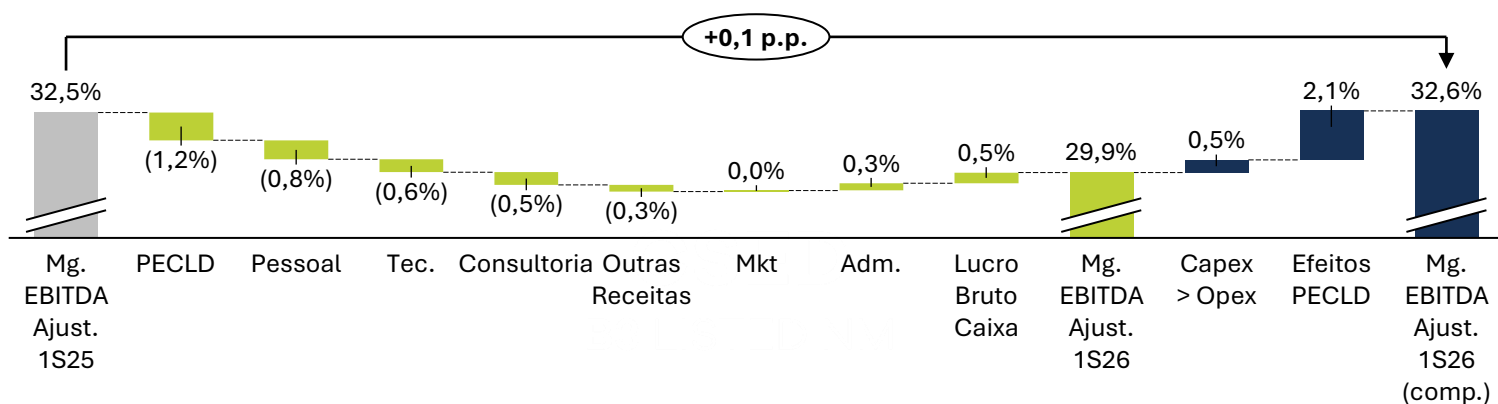
DADOS FINANCEIROS

Margem EBITDA Ajustada do 1S26 impactada pelo aumento da PECLD e dos investimentos em pessoas e tecnologia

R\$ milhões	1S26	1S25	%
Lucro Bruto	774,2	718,6	7,7%
Margem Bruta	52,2%	51,6%	+63bps
SG&A	(317,4)	(276,6)	14,8%
Pessoal	(119,3)	(100,8)	18,4%
Marketing	(100,8)	(95,4)	5,7%
Tecnologia	(42,4)	(32,1)	32,1%
Consultorias	(18,7)	(10,1)	85,7%
Administrativas	(36,3)	(38,3)	(5,3%)
PECLD	(91,4)	(69,4)	31,7%
% ROL	(6,2%)	(5,0%)	-118bps
D&A	140,3	130,6	7,4%
Outras receitas líquidas	10,6	14,0	(24,5%)
EBIT	302,3	321,1	(5,8%)
D&A	140,3	130,6	7,4%
EBITDA	442,6	451,7	(2,0%)
Margem EBITDA	29,9%	32,4%	-257bps
Despesas não recorrentes ¹	1,3	0,9	41,1%
EBITDA ajustado	443,9	452,6	(1,9%)
Margem EBITDA ajust.	29,9%	32,5%	-255bps
Efeitos PECLD	31,2	-	n.a.
Capex > Opex	8,1	-	n.a.
EBITDA ajustado comparável	483,1	452,6	6,7%
Margem EBITDA ajust.	32,6%	32,5%	+10bps

O EBITDA ajustado do primeiro semestre totalizou R\$ 443,9 milhões, com margem de 29,9% (-2,6 p.p. a/a). A variação reflete, principalmente: (i) a maior representatividade da PECLD sobre a receita líquida (+1,2 p.p.), explicada, em grande parte pela reclassificação entre contas em R\$ 12,2 milhões detalhada na próxima página (+0,8 p.p.); (ii) ao aumento em Pessoal (+0,8 p.p.), decorrente da internalização do time de tecnologia, fortalecendo

a capacidade de execução e entrega da Companhia; (iii) em Tecnologia (+0,6 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 (+0,5 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, conforme sinalizado no release do 4T25. Esses efeitos foram parcialmente compensados pela expansão da margem bruta caixa (+0,5 p.p. vs. 1S25). Excluindo os efeitos da PECLD e do tratamento contábil dos projetos de tecnologia o EBITDA ajustado comparável foi de R\$ 483,1 milhões, com uma margem de 32,6%, em linha com o 1S25.



Exercício para comparabilidade da PECLD

Como forma de trazer mais clareza e comparabilidade, realizamos abaixo a abertura dos valores que afetaram a PECLD do primeiro semestre 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 no semestre estão demonstrados na tabela abaixo. Adicionalmente, no 1T26 a Companhia constituiu um complemento de PECLD decorrente do aprimoramento metodológico na estimativa de perdas, visando distribuir a provisão de forma mais uniforme ao longo do exercício. No 2T26, o complemento foi estornado, com efeito neutro no acumulado do semestre.

No 2T26, a PECLD foi também impactada negativamente em R\$ 12,2 milhões em razão de uma reclassificação entre contas, antes alocada no resultado financeiro, decorrente de aprimoramentos nos processos de conciliação das contas a receber de acordos de mensalidades vencidas há mais de 361 dias. Trata-se de efeito restrito ao trimestre, de natureza exclusivamente contábil, sem impacto no lucro líquido, no patrimônio líquido ou na demonstração dos fluxos de caixa. Caso esses ajustes tivessem sido refletidos no período comparativo de 2025, o impacto no resultado financeiro do 1S25 corresponderia a uma redução de R\$ 16,9 milhões na despesa financeira, com efeito correspondente na PECLD.

(R\$ milhões)	2T26	2T25	Var. %	1S26	1S25	Var. %
Receita Líquida	780,3	721,1	8,2%	1.482,3	1.392,9	6,4%
PECLD	(62,4)	(78,6)	(20,6%)	(91,4)	(69,4)	31,7%
% RL PECLD	(8,0%)	(10,9%)	+290bps	(6,2%)	(5,0%)	-118bps
Ajuste Alunos FIES	-	-	n.a.	7,3	-	n.a.
Ajuste Repasse Polos	-	-	n.a.	11,7	-	n.a.
Complemento PECLD	(15,6)	-	n.a.	-	-	n.a.
Reclass. Desp. Finan.	12,2	-	n.a.	12,2	-	n.a.
PECLD Comparável	(65,8)	(78,6)	(16,3%)	(60,2)	(69,4)	(13,2%)
% RL PECLD Comparável	(8,4%)	(10,9%)	+246bps	(4,1%)	(5,0%)	+92bps

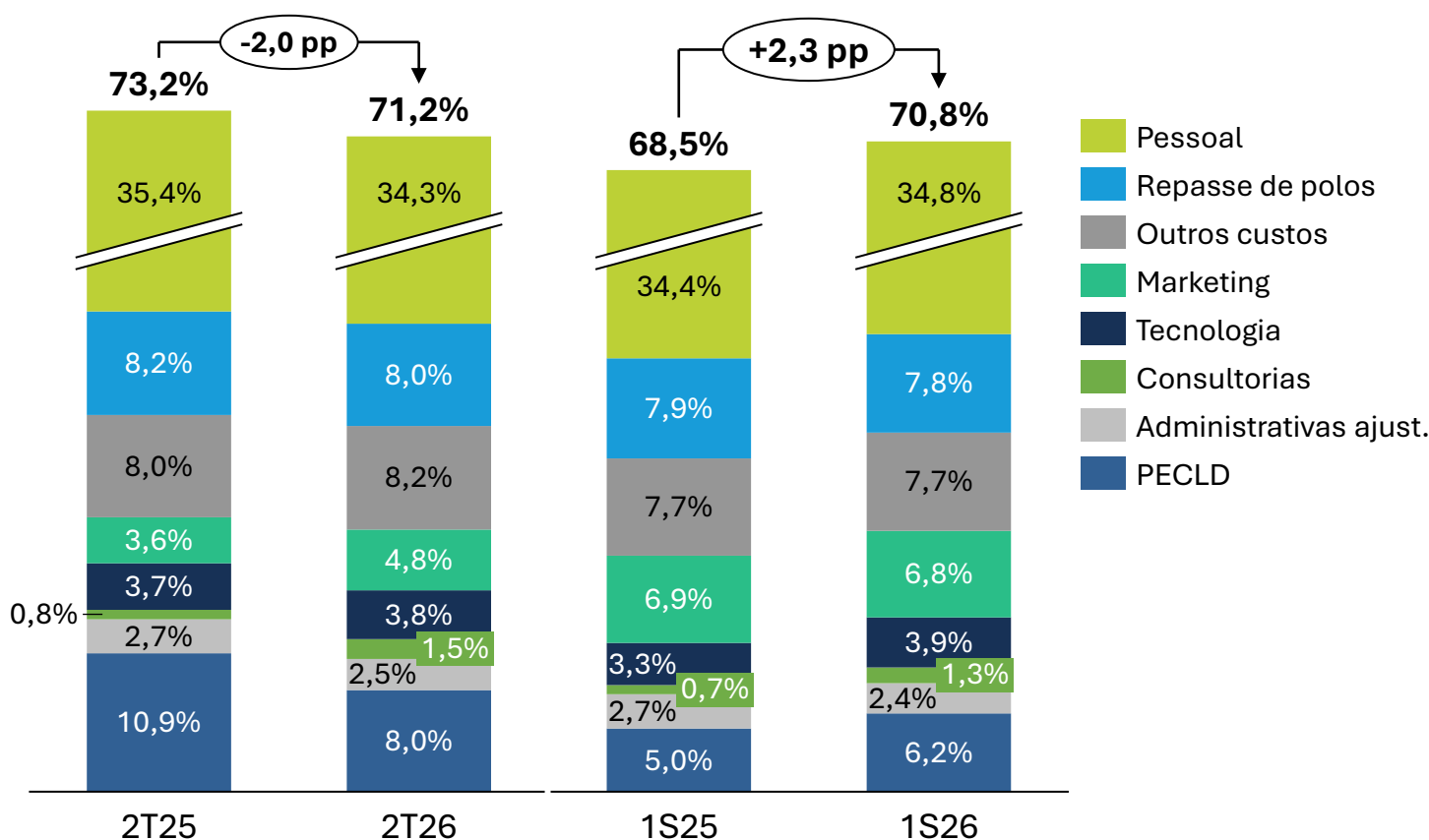
CUSTOS E DESPESAS (% ROL)

DADOS FINANCEIROS

★ No 2T26, os custos e despesas (efeito caixa¹) totalizaram 71,2% da Receita Líquida da Companhia, 2,0 p.p. abaixo do 2T25, em função da redução da PECLD e de despesas com pessoal.

★ No 1S26, os custos e despesas (efeito caixa¹) totalizaram 70,8% da Receita Líquida da Companhia, 2,3 p.p. acima do 1S25, em função do aumento da PECLD e das despesas com tecnologia, consultorias e pessoal.

Ganho de eficiência de 2,0 p.p. no 2T26



¹Custos e Despesas excluídos os efeitos de depreciação e amortização

LUCRO LÍQUIDO 2T26 & 1S26

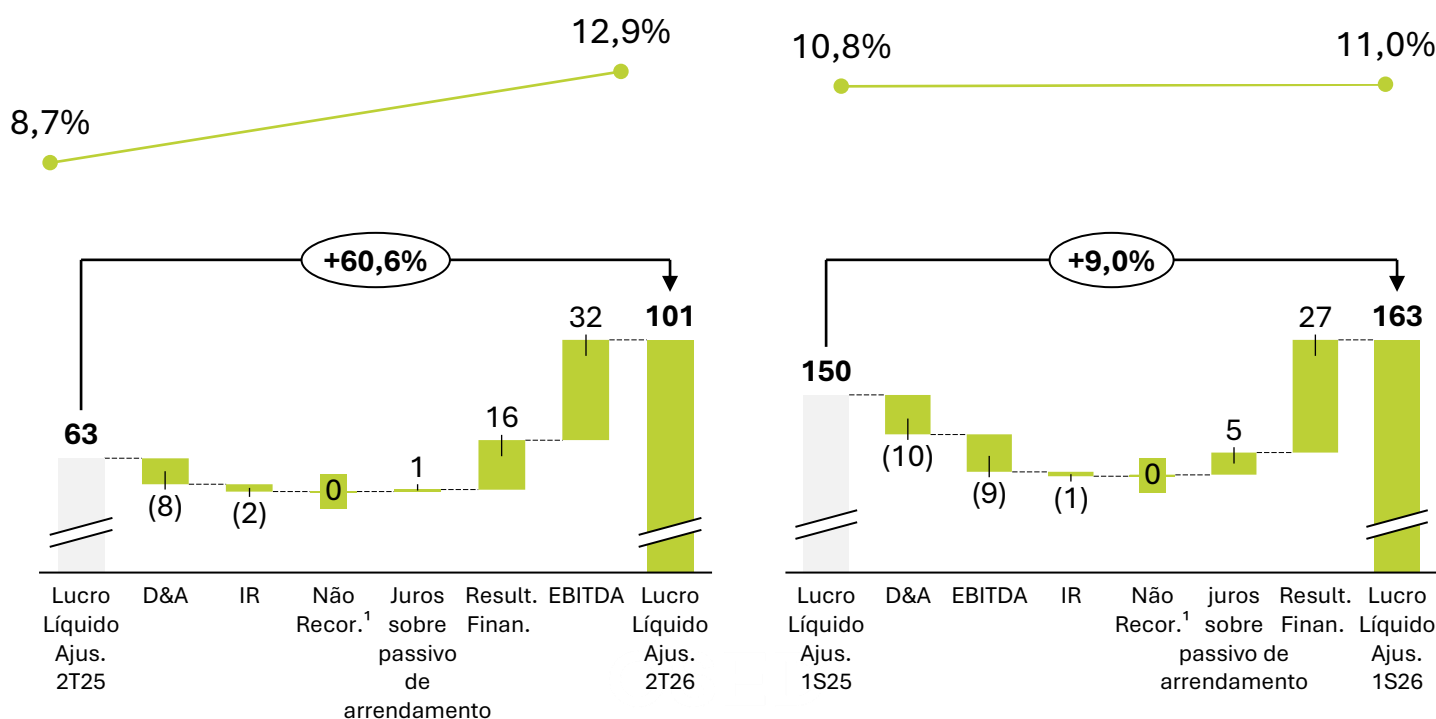
DADOS FINANCEIROS

Lucro Líquido de R\$ 100,7 milhões com margem de 12,9% no 2T26 (+4,2 pp.p vs. 2T25)

R\$ milhões	2T26	2T25	%	1S26	1S25	%
EBITDA	233,5	201,3	16,0%	442,6	451,7	(2,0%)
D&A	(73,6)	(65,2)	12,8%	(140,3)	(130,6)	7,4%
Resultado financeiro	(29,3)	(45,2)	(35,2%)	(79,1)	(106,6)	(25,8%)
Juros sobre passivo de arrendamento	(26,3)	(27,0)	(2,3%)	(53,3)	(58,7)	(9,2%)
IR	(3,6)	(1,3)	177,9%	(7,8)	(6,7)	15,6%
Lucro Líquido	100,7	62,7	60,6%	162,1	149,1	8,8%
Margem Líquida	12,9%	8,7%	+421bps	10,9%	10,7%	+24bps
Despesas não recorrentes	-	-	n.a.	1,3	0,9	41,1%
Lucro (Prejuízo) Líquido ajustado*	100,7	62,7	60,6%	163,4	150,0	9,0%
Margem Líquida ajustada	12,9%	8,7%	+421bps	11,0%	10,8%	+26bps



O Lucro Líquido no segundo trimestre foi de R\$ 100,7 milhões, uma expansão de 60,6% vs. o 2T25, refletindo a melhora do desempenho operacional e do resultado financeiro - ajustados pelos efeitos de reclassificação. A redução do resultado financeiro no período é explicada, principalmente, pela revisão da estratégia de gestão de recebíveis e pela maior disciplina nas condições de renegociação com alunos inadimplentes. No 1S26, o Lucro Líquido ajustado* foi de R\$ 163,4 milhões, 9,0% acima do 1S25, com margem de 11,0% (+0,2 p.p.), refletindo a melhora do resultado financeiro, que compensou a retração de 2,6 p.p. na margem EBITDA.



■ Lucro Líquido Ajustado

● Margem Líquida ajustada

CONTAS A RECEBER 2T26

DADOS FINANCEIROS

Prazo médio de recebimento de 40 dias

R\$ milhões	2T26	2T25	%	1T26	%
Contas a receber bruto	588,7	526,5	11,8%	566,7	3,9%
AVP	(17,5)	(22,9)	(23,7%)	(21,8)	(19,9%)
PECLD	(247,9)	(247,5)	0,2%	(243,7)	1,7%
Contas a receber líquido	323,3	256,0	26,3%	301,2	7,3%
Prazo médio recebimento UDM*	40	35	+5 dias	38	+2 dias



O prazo médio de recebimento encerrou o 2T26 em 40 dias, ante 35 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 9 dias vs. 5 dias no ano passado.

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

INVESTIMENTOS* 2T26 & 1S26

Investimentos focados em infraestrutura

R\$ milhões	2T26	2T25	%	1S26	1S25	%
Infraestrutura/ Tecnologia	(22,3)	(26,9)	(17,2%)	(32,5)	(39,2)	(17,0%)
Investimentos	(22,3)	(26,9)	(17,2%)	(32,5)	(39,2)	(17,0%)



Os investimentos no 2T26 foram de R\$ 22,3 milhões, valor 17,2% abaixo do 2T25. No semestre os investimentos foram de R\$ 32,5 milhões, montante 17% inferior ao 1S25.

FLUXO DE CAIXA 2T26 & 1S26

DADOS FINANCEIROS

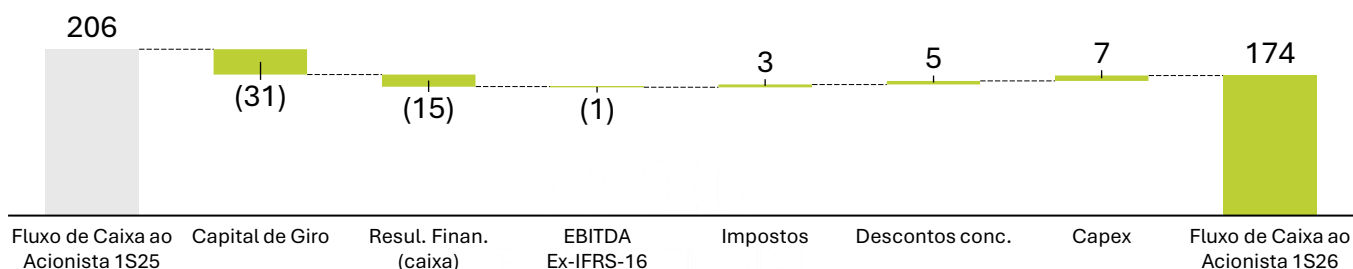
Fluxo de Caixa ao Acionista de R\$ 31,1 milhões no 2T26

R\$ milhões	2T26	2T25	%	1S26	1S25	%
Saldo de caixa no início do período	932,8	812,7	14,8%	808,2	555,3	45,5%
EBITDA	233,5	201,3	16,0%	442,6	451,7	(2,0%)
Aluguel	(58,8)	(71,0)	(17,2%)	(120,7)	(129,1)	(6,5%)
EBITDA Ex-IFRS-16	174,7	130,3	34,1%	321,9	322,6	(0,2%)
Capital de Giro	(74,0)	(83,4)	(11,2%)	(43,4)	(12,0)	n.a.
Impostos	(1,4)	(3,3)	(58,0%)	(3,3)	(6,7)	(50,8%)
Descontos concedidos	(2,6)	(7,5)	(64,6%)	(27,9)	(32,5)	(14,1%)
Fluxo de Caixa Operacional	96,6	36,1	n.a.	247,2	271,4	(8,9%)
FCO/EBITDA Ex IFRS-16	55,3%	27,7%	99,6%	76,8%	84,1%	(8,7%)
Capex	(22,3)	(26,9)	(17,2%)	(32,5)	(39,2)	(17,0%)
Fluxo de Caixa Livre	74,3	9,2	n.a.	214,7	232,3	(7,6%)
FCL/EBITDA Ex IFRS-16	42,5%	7,0%	n.a.	66,7%	72,0%	(7,3%)
Resultado financeiro (caixa)	(43,2)	(29,3)	47,5%	(40,8)	(25,8)	58,1%
Rendimentos de aplicações financeiras	29,1	24,6	18,3%	55,8	43,6	27,9%
Pagamento de juros dos empréstimos e debêntures	(72,3)	(53,9)	34,2%	(96,6)	(69,4)	39,1%
Fluxo de Caixa ao Acionista	31,1	(20,1)	n.a.	173,9	206,5	(15,8%)
FCA/EBITDA Ex IFRS-16	17,8%	(15,4%)	n.a.	54,0%	64,0%	(15,6%)
Captação de debêntures	-	-	n.a.	-	298,5	(100,0%)
Pagamento debêntures (principal)	(13,6)	(34,6)	(60,8%)	(13,6)	(55,6)	(75,6%)
Pagamento aquisição ex-acionistas	-	(19,7)	(100,0%)	(14,7)	(261,5)	(94,4%)
Pagamento parcelamentos de impostos	(7,4)	(5,3)	38,7%	(11,0)	(10,3)	6,1%
Recompra de ações / dividendos pagos	(77,0)	(77,0)	0,0%	(77,0)	(77,0)	0,0%
Geração de Caixa líquida	(66,8)	(156,7)	(57,4%)	57,7	100,6	(42,7%)
Saldo de caixa no final do período	865,9	656,0	32,0%	865,9	656,0	32,0%

R\$ milhões	2T26	2T25	%	1S26	1S25	%
Fluxo de Caixa Livre	74,3	9,2	n.a.	214,7	232,3	(7,6%)
Antecipação de recebível + despesa	(16,8)	(42,8)	(60,8%)	(16,8)	(42,8)	(60,8%)
Ativo indenizatório	(4,4)	0,8	n.a.	(4,1)	(40,8)	(89,8%)
Fluxo de Caixa Livre comparável	53,1	(32,8)	n.a.	193,8	148,7	30,3%



O Fluxo de Caixa Livre no 2T26 foi de R\$ 74,3 milhões vs. R\$ 9,2 milhões no 2T25, refletindo a melhora do EBITDA (+16,0%), a redução do Capex (-17,2%) e a melhora do capital de giro. O Fluxo de Caixa Operacional atingiu R\$ 96,6 milhões, representando 55,3% do EBITDA ex-IFRS 16 (vs. 27,7% no 2T25). O Fluxo de Caixa ao Acionista alcançou R\$ 31,1 milhões, representando 17,8% do EBITDA ex-IFRS 16. No semestre, o Fluxo de Caixa ao Acionista alcançou o montante de R\$ 173,9 milhões, representando 54% do EBITDA Ex IFRS-16.



DÍVIDA (CAIXA LÍQUIDO)

DADOS FINANCEIROS

Redução da alavancagem* para 0,8x no 2T26

R\$ milhões	2T26 (a)	2T25 (b)	(a)/(b)	1T26(c)	(a)/(c)
Caixa	(865,9)	(656,0)	32,0%	(930,8)	(7,0%)
Dívida financeira	1.355,4	1.282,3	5,7%	1.391,0	(2,6%)
Dívida aquisições	33,7	46,3	(27,3%)	32,8	2,8%
Dívida (Caixa) Financeira Líquida	523,2	672,7	(22,2%)	492,9	6,1%
Dívida liq./EBITDA ajustado UDM (Ex IFRS-16)	0,8x	1,1x	(29,0%)	0,8x	(1,1%)
Passivos de arrendamento	1.098,9	1.193,6	(7,9%)	1.121,3	(2,0%)
Dívida (Caixa) Líquida pós arrend.	1.622,1	1.866,3	(13,1%)	1.614,2	0,5%

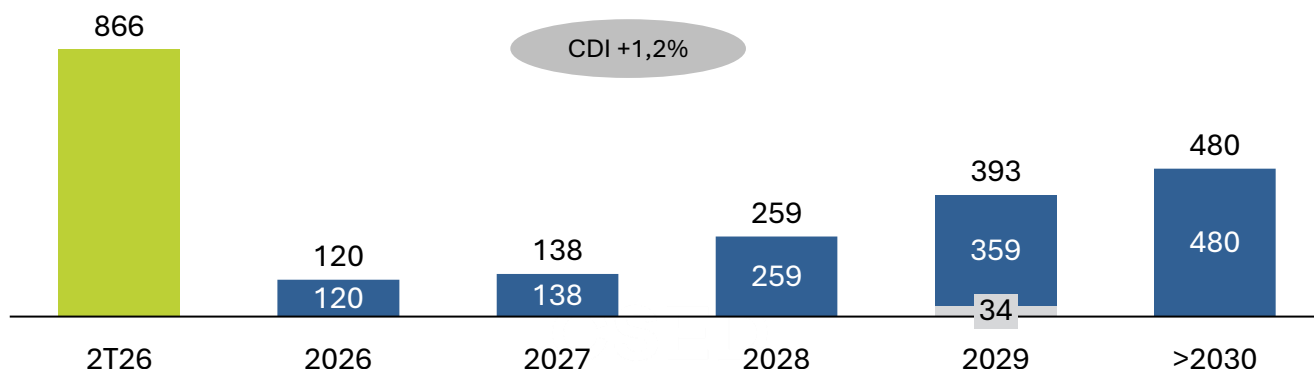
★ A Companhia encerrou o 2T26 com uma Dívida Líquida (excluindo-se o passivo de arrendamento) no valor de R\$ 523,2 milhões, em comparação a R\$ 672,7 milhões no ano anterior, representando uma queda de 22,2%. A geração de caixa do período foi o principal fator nesta redução, apesar do pagamento de R\$ 177 milhões em dividendos nos últimos 12 meses.

★ Como evento subsequente, a publicação da portaria de vagas adicionais de Medicina acionou o *earn-out* previsto no contrato de aquisição da FAPI. O desembolso estimado é de aproximadamente R\$ 185 milhões, sujeito a ajustes contratuais, a ser pago em três parcelas anuais (50%, 20% e 30%), com impacto sobre a Dívida Líquida a partir do 3T26.

★ A fim de ilustrar o perfil do endividamento da Companhia, apresentamos, abaixo, o cronograma de amortização segregado por tipo de dívida no 2T26.

Caixa e Cronograma de Amortização de Dívida

Caixa Debêntures Obrigações por Aquisições Custo Médio





APÊNDICE

CSED

B3 LISTED NM

BASE ALUNOS

APÊNDICE



BASE DE ALUNOS - MOVIMENTAÇÃO T/T

Final do Período	Total	Presencial	Digital
Saldo inicial	572	165	407
Captação	175	55	120
Evasão	(144)	(29)	(116)
Formaturas	(45)	(18)	(27)
Pós-graduação	(4)	(0)	(3)
Saldo final¹	554	173	381



BASE DE ALUNOS – POR TIPO DE MATRÍCULA

Alunos (mil)	2026.1	2025.1	A/A
Graduação Presencial	160	161	(0,6%)
Medicina	6	5	7,6%
Pós e Colégio	8	9	(9,8%)
Presencial	173	175	(0,8%)
Graduação Digital	358	379	(5,6%)
Semipresencial	68	46	48,7%
Pós e Colégio	23	31	(28,1%)
Digital	381	411	(7,3%)
Total	554	585	(5,4%)

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



CRZ LABS

Principais Entregas 1T26

IA & DADOS

91% documentos do Ensino Médio validados automaticamente por IA
33k comprovantes de atividades complementares validados por IA por mês
50% de retenção e resolução no atendimento do aluno com IA

GOVERNANÇA & ENGENHARIA

+55% ganho de velocidade de entrega dos times de engenharia com IA como copiloto
-50% de incidentes operacionais no 1T26
-60% no tempo entre demanda e entrega de dados com modelo federado de IA

ALUNO & DOCENTE

+75% atendimentos ao aluno retidos pela IA sem necessidade de intervenção humana
4,4/5 de NPS no chatbot de atendimento ao aluno
-40% redução no custo operacional de atendimento com Central de Ajuda + chat IA

CAPTAÇÃO DIGITAL

+52% volume de inscritos 26.2 após redesign da ficha de inscrição (MoM)
+26% conversão mobile de inscritos para matriculado após responsividade
-9% na taxa de abandono na jornada de matrícula digital

Principais Entregas 2T26

CORE BUSINESS

CONVERSÃO

-3 etapas na Jornada de Inscrição
-5 dias lead time (inscrito > matriculado)
+6,1 p.p. na conversão de Matrícula

CANAIS E PLATAFORMAS

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

ALUNO E DOCENTE

Chat tutor: -60% no tempo de resposta ao aluno
Diploma Digital em D+1 (vs. 13 dias)

BACKOFFICE

FINANCEIRO EDUCACIONAL

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

GENTE E GESTÃO

Admissão Digital Único → 10 min (vs. 43min)

POLOS E CAMPI

APÊNDICE



INFRAESTRUTURA

Final do período	2T26	2T25	Δ	%
Polos	1.388	1.655	(267)	(16,1%)
Campi	28	28	-	0,0%

EBITDA IFRS16, EBITDA PRÉ-IFRS16 E NÃO RECORRENTES

APÊNDICE



EBITDA AJUSTADO

R\$ milhões	2T26	2T25	%	1S26	1S25	%
EBITDA ajustado IFRS 16	233,5	201,3	16,0%	443,9	452,6	(1,9%)
Aluguel	(58,8)	(71,0)	(17,2%)	(120,7)	(129,1)	(6,5%)
EBITDA ajustado pré-IFRS 16	174,7	130,3	34,1%	323,2	323,5	(0,1%)
Margem EBITDA Aj. pré- IFRS 16	22,4%	18,1%	+432bps	21,8%	23,2%	-143bps



NÃO RECORRENTES

R\$ milhões	2T26	2T25	%	1S26	1S25	%
Projetos, M&A, Planejamento Estratégico e Reestruturação	-	-	n.a.	1,3	0,9	41,1%
Total não recorrentes	-	-	n.a.	1,3	0,9	41,1%

DRE

APÊNDICE

R\$ milhões	2T26	2T25	%	1S26	1S25	%
Presencial	535,9	493,2	8,7%	1.029,8	973,5	5,8%
Saúde	389,0	351,6	10,6%	752,0	693,6	8,4%
Digital	266,7	251,3	6,1%	495,3	464,1	6,7%
Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos	802,6	744,5	7,8%	1.525,1	1.437,6	6,1%
Outras receitas	3,2	3,2	0,0%	6,2	6,2	(0,6%)
Impostos	(25,1)	(26,6)	(5,6%)	(48,6)	(51,0)	(4,6%)
Receita Líquida	780,3	721,1	8,2%	1.482,3	1.392,9	6,4%
Pessoal	(210,2)	(199,1)	5,6%	(396,1)	(378,4)	4,7%
Amortização do direito de uso	(33,4)	(32,6)	2,2%	(66,6)	(65,1)	2,4%
Repasse de polos	(62,8)	(58,8)	6,8%	(115,0)	(110,0)	4,5%
Tecnologia	(8,3)	(7,2)	15,0%	(15,9)	(14,1)	12,9%
Outros custos	(63,6)	(57,9)	9,8%	(114,5)	(106,6)	7,4%
Custo	(378,3)	(355,6)	6,4%	(708,1)	(674,2)	5,0%
Lucro Bruto	402,0	365,5	10,0%	774,2	718,6	7,7%
Margem Bruta	51,5%	50,7%	+84bps	52,2%	51,6%	+63bps
SG&A	(148,0)	(126,3)	17,2%	(317,4)	(276,6)	14,8%
Pessoal	(57,7)	(56,3)	2,5%	(119,3)	(100,8)	18,4%
Marketing	(37,4)	(26,0)	43,7%	(100,8)	(95,4)	5,7%
Tecnologia	(21,7)	(19,2)	12,8%	(42,4)	(32,1)	32,1%
Consultorias	(12,0)	(5,4)	120,8%	(18,7)	(10,1)	85,7%
Administrativas	(19,2)	(19,2)	(0,2%)	(36,3)	(38,3)	(5,3%)
D&A	(40,2)	(32,5)	23,5%	(73,6)	(65,6)	12,3%
PECLD	(62,4)	(78,6)	(20,6%)	(91,4)	(69,4)	31,7%
Outras receitas, líquidas	8,4	8,0	5,4%	10,6	14,0	(24,5%)
EBIT	159,9	136,1	17,5%	302,3	321,1	(5,8%)
D&A	73,6	65,2	12,8%	140,3	130,6	7,4%
EBITDA	233,5	201,3	16,0%	442,6	451,7	(2,0%)
Margem EBITDA	29,9%	27,9%	+200bps	29,9%	32,4%	-257bps
Não recorrentes - Despesas	-	-	n.a.	1,3	0,9	41,1%
EBITDA Ajustado	233,5	201,3	16,0%	443,9	452,6	(1,9%)
Margem EBITDA Aj.	29,9%	27,9%	+200bps	29,9%	32,5%	-255bps
Resultado financeiro	(55,6)	(72,1)	(22,9%)	(132,4)	(165,3)	(19,9%)
Receita financeira	23,3	27,4	(15,0%)	60,0	50,2	19,5%
Despesa financeira	(78,9)	(99,6)	(20,7%)	(192,4)	(215,5)	(10,7%)
LAIR	104,3	64,0	63,0%	169,9	155,8	9,1%
IR	(3,6)	(1,3)	177,9%	(7,8)	(6,7)	15,6%
Lucro Líquido	100,7	62,7	60,6%	162,1	149,1	8,8%
Margem líquida	12,9%	8,7%	+421bps	10,9%	10,7%	+24bps
Despesas não recorrentes	-	-	n.a.	1,3	0,9	41,1%
Lucro Líquido ajustado	100,7	62,7	60,6%	163,4	150,0	9,0%
Margem Líquida ajust.	12,9%	8,7%	+421bps	11,0%	10,8%	+26bps

BALANÇO PATRIMONIAL

APÊNDICE

R\$ mil	2T26	2T25
Ativo Total	4.810.329	4.659.040
Ativo Circulante	1.220.317	994.728
Caixa e Equivalentes de Caixa	865.947	655.979
Contas a receber de clientes	254.547	225.139
Tributos a recuperar	23.629	19.796
Outros Ativos	76.194	93.814
Ativo Não Circulante	3.590.012	3.664.312
Ativo Realizável a Longo Prazo	258.668	188.830
Contas a receber de clientes	68.774	30.879
Depósitos judiciais	19.829	22.697
Outros Ativos	46.649	21.134
Tributos diferidos	121.224	114.120
Investimentos	44	146
Imobilizado, líquido	570.265	572.395
Direito de Uso	856.003	974.421
Intangível, líquido	1.905.032	1.928.520
R\$ mil	2T26	2T25
Passivo Total	3.134.527	3.116.177
Passivo Circulante	820.730	722.625
Debêntures	188.257	174.886
Fornecedores	160.735	79.704
Obrigações com partes relacionadas	3.905	3.712
Obrigações trabalhistas	193.015	193.648
Obrigações tributárias	64.377	59.047
Adiantamentos de clientes	44.230	62.732
Passivo de arrendamento	153.210	122.672
Obrigações por aquisição de participações societárias	-	16.003
Receita diferida	722	722
Outras contas a pagar	12.279	9.499
Passivo Não Circulante	2.313.797	2.393.552
Debêntures	1.167.154	1.107.452
Obrigações trabalhistas	2.625	1.775
Obrigações tributárias	82.941	98.487
Tributos diferidos	-	14.509
Provisão para demandas judiciais	73.477	59.469
Passivo de arrendamento	945.700	1.070.943
Obrigações por aquisição de participações societárias	33.709	30.334
Receita diferida	6.980	7.702
Outras contas a pagar	1.211	2.881
Patrimônio Líquido	1.675.802	1.542.863
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	162.147	149.074
Total do Passivo e do Patrimônio Líquido	4.810.329	4.659.040

FLUXO DE CAIXA

APÊNDICE

R\$ mil	2T26	2T25
Lucro (Prejuízo) antes do imposto de renda e contribuição social	104.289	63.968
Depreciação e amortização	39.781	32.182
Amortização do direito de uso	33.772	32.996
Amortização do custo de captação	408	427
Juros incorridos sobre aquisição de controladas	932	2.111
Juros de debêntures	49.880	47.825
Juros sobre passivo de arrendamento	26.339	29.050
Ajuste a valor presente de ativos e passivos	(4.342)	(134)
Provisão para demanda judicial	5.680	2.580
Provisão para perdas estimadas com créditos de liquidação duvidosa	62.384	78.569
Baixa de imobilizado e intangível	221	284
Receita diferida sobre venda de imóvel	(181)	(181)
Baixa por descontinuidade de arrendamento	-	(191)
Ajuste para reconciliar o lucro antes do imposto de renda e contribuição social com o fluxo de caixa	319.163	289.486
Contas a receber	(80.148)	(101.638)
Depósitos judiciais	(273)	4.348
Tributos a recuperar	(3.244)	(4.242)
Outros créditos	(18.654)	(14.805)
Fornecedores	(6.053)	(35.196)
Obrigações trabalhistas	13.230	37.944
Obrigações tributárias	(4.730)	(26.403)
Adiantamentos de clientes	(44.184)	(18.198)
Outras contas a pagar	5.286	94
	180.393	131.390
Imposto de renda e contribuição social pagos	(1.389)	(3.304)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	179.004	128.086
Fluxo de caixa das atividades de investimento		
Resgate de aplicações financeiras restritas	-	-
Pagamento obrigações por aquisições de participações societárias	-	(21.440)
Aquisição de imobilizado	(13.513)	(16.786)
Aquisição de intangível	(8.769)	(10.133)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de investimento	(22.282)	(48.359)
Dividendos pagos	(77.000)	(77.000)
Pagamento de debêntures	(85.834)	(88.414)
Pagamento de arrendamento	(58.769)	(71.011)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	(221.603)	(236.425)
Aumento (decréscimo) líquido de caixa e equivalentes de caixa	(64.881)	(156.698)
Caixa e equivalentes de caixa	(64.881)	(156.698)
No início do exercício	930.828	812.677
No fim do exercício	865.947	655.979
Aumento (decréscimo) no caixa e equivalentes de caixa	(64.881)	(156.698)

Glossário

- **A/A:** Sigla para referir ao comparativo de “ano contra ano”;
- **AVP:** Ajuste a Valor Presente;
- **BU Digital:** Unidade de Negócio Digital;
- **Bps:** Refere-se a Ponto(s) Base (*Basis Point*);
- **BU Presencial:** Unidade de Negócio Presencial;
- **BU Saúde:** Unidade de Negócio de Saúde;
- **CAPEX:** Refere-se a “*Capital Expenditure*” que significa investimento feito na operação;
- **CC:** Conceito de Curso;
- **CNPq:** Sigla para “Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico”;
- **CI:** Conceito Institucional
- **CPC:** Conceito Preliminar de Curso
- **CSED:** Cruzeiro do Sul Educacional
- **D&A:** Depreciação e Amortização;
- **Digital:** Refere-se ao Ensino Digital;
- **EBITDA (LAJIDA):** Lucro antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*);
- **EBIT (LAJIR):** Lucro Antes de Juros e Impostos (*Earnings Before Interest and Taxes*);
- **Enade:** Exame Nacional de Desempenho dos alunos
- **IA:** Inteligência Artificial
- **IDD:** Indicador de Diferença entre os Desempenhos Observado e Esperado
- **IES:** Sigla para Instituição de Ensino Superior
- **IFRS:** Normas Internacionais de Relatório Financeiro (*International Financial Reporting Standards*);
- **IGC:** Índice Geral de Cursos
- **IR:** Imposto de Renda;
- **K:** Sigla para “Mil”;
- **KPI:** Sigla para Indicador Chave de Desempenho (*Key Performance Indicator*);
- **Lifelong learning:** Educação Continuada;
- **M&A:** Sigla para Fusões e Aquisições (*Mergers and Acquisitions*)
- **MEC:** Sigla para Ministério da Educação;
- **MM:** Sigla para “Milhões”;
- **p.p.:** Refere-se a Ponto(s) Percentual(is);
- **PECLD:** Perdas Estimadas em Créditos de Liquidação Duvidosa;
- **PMR:** Prazo Médio de Recebimento;
- **Presencial:** Refere-se ao Ensino Presencial;
- **ROL:** Receita Operacional Líquida;
- **SG&A:** Despesas Gerais e Administrativas (*Sales, General and Administrative Expenses*);
- **UDM:** Últimos Doze Meses;
- **Vs.:** Sigla para “Versus”;
- **x:** Sigla para referir-se a “vezes”;
- **2T25:** Refere-se ao segundo trimestre de 2025;
- **2T26:** Refere-se ao segundo trimestre de 2026;
- **1S25:** Refere-se ao primeiro semestre de 2025;
- **1S26:** Refere-se ao primeiro semestre de 2026;
- **~:** Sigla para “Aproximadamente”;



Contato Relações com Investidores
dri@cruzeirodosul.edu.br

CSED
B3 LISTED NM

EARNINGS RELEASE

PRESS RELEASE

VIDEOCONFERENCE

August, 12th 2026, Wednesday

02:00 PM (Brasília)

01:00 PM (New York)

06:00 PM (London)

[Watch the webcast in Portuguese](#)

[Watch the webcast in English](#)

**2Q
26**

CSED

B3 LISTED NM



SÃO PAULO, August 11th of 2026

Cruzeiro do Sul Educacional ("Cruzeiro do Sul" or "Company") (CSED3) announces today its results for the second quarter of 2026 (2Q26). 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).

 2Q26 FINANCIAL HIGHLIGHTS

	Net Revenue	R\$ 780MM +8.2% 2Q26 vs. 2Q25
	Comparable Adjusted EBITDA	R\$ 232 MM +15.1% 2Q26 vs. 2Q25
	Comparable Adjusted EBITDA Margin	29.7% +178bps 2Q26 vs. 2Q25
	Adjusted Net Profit	R\$ 101 MM +60.6% 2Q26 vs. 2Q25
	Net Debt	0.8x* Adjusted EBITDA (Ex IFRS-16)

 1H26 FINANCIAL HIGHLIGHTS

	Net Revenue	R\$ 1.5 BI +6.4% 1H26 vs. 1H25
	Comparable Adjusted EBITDA	R\$ 483 MM +6,7% 1H26 vs. 1H25
	Comparable Adjusted EBITDA Margin	32,6% +10bps 1H26 vs. 1H25
	Adjusted Net Profit	R\$ 163 MM +9.0% 1H26 vs. 1H25
	Comparable Free Cash Flow	R\$ 194 MM 60% of EBITDA ex IFRS-16

UNDERGRADUATE

 On-campus		 Digital + Hybrid	
Undergrad	Ticket	Undergrad	Ticket
-0.4% 2Q26 vs. 2Q25	+9.4% 2Q26 vs. 2Q25	-5.6% 2Q26 vs. 2Q25	+12.8% 2Q26 vs. 2Q25

Net Income increased 61% in 2Q26, reaching R\$ 101 million, with a 2.0 p.p. expansion in EBITDA Margin

In 2Q26, net revenue increased by 8.2% to R\$780 million, driven by the growing contribution of i) Medicine and other healthcare courses on the On-Campus segment mix and iii) a larger re-enrollment and ii) a higher share of hybrid programs with greater value-added offerings in the Digital segment¹. Adjusted EBITDA totaled R\$233 million, with a margin of 29.9% (+2.0 p.p. vs. 2Q25), reflecting a 0.6 p.p. expansion in cash gross margin and a reduction in PDA, which represented 8.0% of net revenue (vs. 10.9% in 2Q25). Net income reached R\$101 million (+60.6% vs. 2Q25), with an adjusted net margin of 12.9% (+4.2 p.p.).

Financial leverage at 0.8x and net debt 22% lower than 2Q25, despite R\$ 177 million in dividends paid over the last 12 months

Free Cash Flow to Equity totaled R\$ 31 million in 2Q26, compared to negative R\$ 20.1 million in 2Q25. The average cost of debt ended the period at CDI + 1.2%, with a comfortable amortization profile. The Company ended the quarter with net debt of R\$ 523 million (excluding IFRS-16), a 22% reduction compared to 2Q25, resulting in financial leverage of 0.8x (Net Debt / Adjusted EBITDA excluding IFRS-16). This level was achieved even after R\$ 177 million in dividends paid over the last twelve months, highlighting the Company's cash generation capacity and financial discipline.

Record re-enrollment KPI and growth in On-Campus and Digital average tuition fees

In the On-Campus segment, the student base ended the semester with 173 thousand students (165 thousand undergraduate students), supported by the highest re-enrollment rate ever recorded for a first semester: 91% of the eligible student base, representing a 1.3 p.p. increase compared to 2025.1. This performance reflects the Company's ongoing efforts in student retention and engagement, which also translated into a 7.6% reduction in dropout rates during the period. Average ticket increased by 9.4% in 2Q26 (+6.6% in 1H26), driven by the value maximization strategy across the Company's brands and by a favorable mix effect, with a higher share of healthcare students, who now represent 55% of the On-Campus student base and approximately 73% of segment revenue. As a result, On-Campus revenue increased by 8.7% in the quarter, reaching R\$536 million, with healthcare programs growing 10.6%.

In the Digital segment, the Company ended the first semester with 381 thousand students (358 thousand undergraduate students) and achieved an 80% re-enrollment rate, the highest level ever recorded for a first semester, representing a 2.0 p.p. increase compared to the same period last year. Average ticket increased by 12.8% in 2Q26 (+14.8% in 1H26), driven by the higher participation of hybrid programs in the student mix, whose share increased from 12% in 2Q25 to 19% in 2Q26.

Digital Transformation as an Enabler of Future Growth: 2Q26 Deliveries Reinforce the CRZLabs Agenda

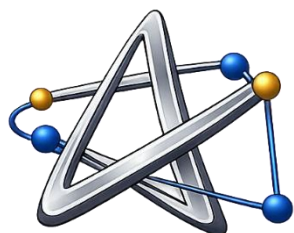
The Company continues to accelerate its digital transformation journey, now structured under CRZLabs — our innovation and technology hub, built around four pillars: (i) value and student-centricity, (ii) product and learning culture, (iii) disciplined and agile execution, and (iv) strong technical and human foundations.

In 2Q26, key initiatives reinforced our commitment to integrating technology into both the student experience and operational efficiency. The examples highlighted below illustrate part of the progress achieved during the period, delivering tangible impacts across both the Core Business and Backoffice functions.

Medicine school portfolio reaches 1,275 seats following the authorization of 146 new seats in Pinhais/PR and 60 in Caraguatatuba/SP

In July 2026, the Company received authorization to open 60 new annual seats for the Medical School program at Centro Universitário Módulo, located in Caraguatatuba/SP. Additionally, in August 2026, the Company received authorization to increase the number of Medical School seats at Centro Universitário de Pinhais (FAPI) by 146 seats, reaching a total of 300 seats. With these additions, Cruzeiro do Sul Educacional's Medical School portfolio now totals 1,275 seats, representing a 25% expansion over the last twelve months and reinforcing the Company's strategic commitment to growth in the Healthcare segment, a core pillar of value creation.

¹ Digital segment = Distance Learning (DL) + Hybrid

**CRZ Labs**

Digital Transformation Journey

Core Business

On the freshman conversion front, the registration journey was streamlined through the elimination of three steps, a five-day reduction in lead time between application and enrollment, and a 6.1 p.p. increase in the conversion rate. In Channels and Platforms, we advanced our predictive analysis of distance learning (DL) student attrition (-3%) and consolidated AI Chat within the Duda App as a 24/7 support channel. In the Student and Faculty Experience, the tutor chat reduced student response time by 60%, while Digital Diplomas are now issued on D+1, compared with 13 days previously.

BackOffice

On the student financial side, we surpassed 75 thousand self-service renegotiations completed through the Duda App, achieved 100% automation of collection emails with 99.7% accuracy, and recorded a 5 p.p. increase in the pre-due-date payment rate. In People & Management, the Unified Digital Hiring process reduced processing time from 43 to 10 minutes, allowing our teams to focus on higher-value activities. These advances demonstrate that digital transformation is no longer a parallel agenda but has become a structural part of our operations, sustaining gains in efficiency, scalability, and academic experience quality—essential elements for competitiveness and long-term value creation.

Key Deliverables 2Q26*

CORE BUSINESS

CONVERSION

3 fewer steps in the Registration Journey
5-day reduction in lead time (registration to enrollment)

+6.1 p.p. enrollment conversion rate

CHANNELS AND PLATFORMS

-3% in DL student attrition predictive analysis

AI Chat on Duda APP : 24/7 Support

STUDENT & FACULTY

Tutor Chat: -60% in student response time
Digital Diploma issued in D+1 (vs. 13 days)

BACKOFFICE

EDUCATIONAL FINANCE

+75k self-negotiations through the Duda APP
Smart Charges: 100% of e-mails are automated

99.7% of accuracy in collection activities
+5 p.p. increase in pre-due-date payment rate

PEOPLE & MANAGEMENT

Unified Digital Hiring → 10 min (vs. 43min)

DISCLAIMER

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

Cruzeiro do Sul Educacional

Is one of the largest quality-focused education group in Brazil, with more than 554k* students in 28¹ campuses and 1,388 hubs.



ON-CAMPUS



173k*
STUDENTS



28¹
CAMPUSES



DIGITAL



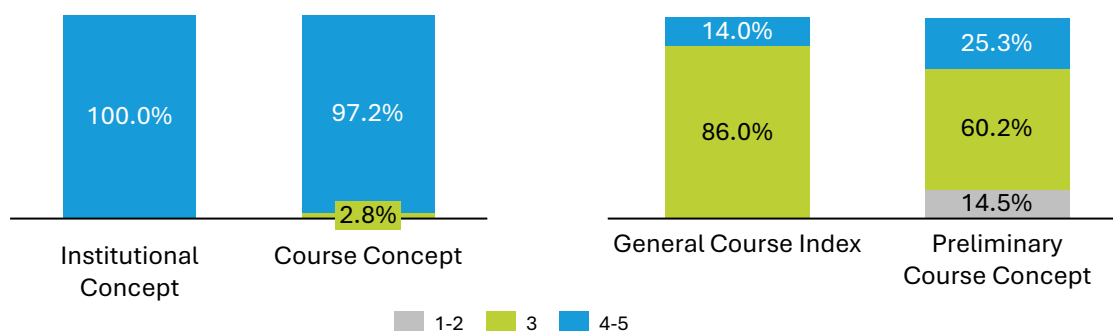
381k
STUDENTS



1,388
HUBS



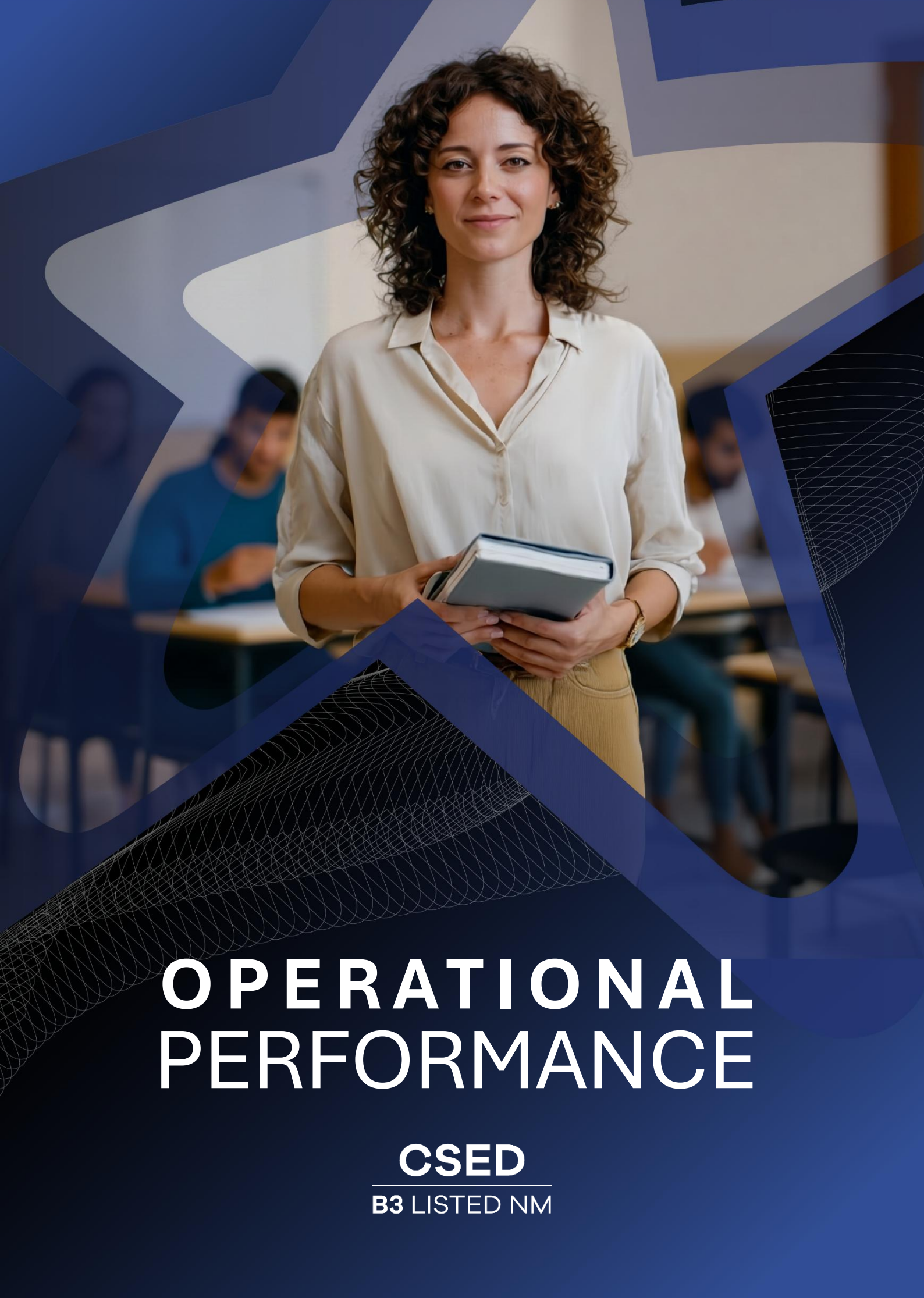
ACADEMIC QUALITY INDICATORS



1,275 Medical School Seats – Authorization of 60 new seats at Centro Universitário Módulo, in Caragatatuba/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 on primary education on June/26.

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



OPERATIONAL PERFORMANCE

CSED

B3 LISTED NM

ON-CAMPUS

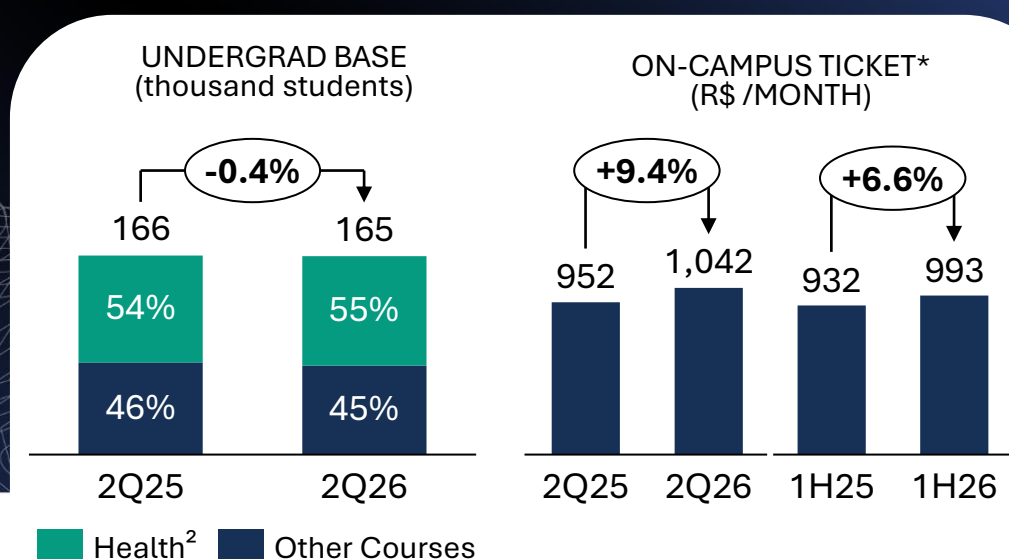
On-campus student base stability supported by the highest first-semester re-enrollment rate in the Company's history

In the first semester, we ended the on-campus student base with a total of 173 thousand students, and the re-enrollment KPI reached 91% of the eligible base, representing a 1.3 p.p. increase compared to 2025.1 and the highest level ever recorded for a first semester. This performance reflects the Company's ongoing efforts in student retention and engagement, which also resulted in a 7.6% reduction in dropout during the period. New student intake, previously addressed in the prior quarter, reflected portfolio adjustments and brand repositioning initiatives implemented in the 2026.1 cycle, as well as system enhancements in commercial and enrollment processes, which have already been completed for upcoming cycles.

On-campus ('000)	2026.1	2025.1	Y/Y
BoP	165	159	3,9%
Intake	55	62	(11,3%)
Dropout	(29)	(31)	(7,6%)
Graduation	(18)	(16)	12,3%
Grad school and K12	(0)	1	n.a.
EoP¹	173	175	(0,8%)

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

The average ticket in 2Q26 increased by 9.4% 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, reflecting the higher penetration of students enrolled in healthcare-related programs. In 1H26, the average ticket increased by 6.6% compared to 1H25.



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

¹End of Period includes undergraduate, graduate and K-12 students / ²Health: 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 the highest level ever recorded for a first semester, with a significant increase in the share of hybrid learning within the student base

We closed the first half of the year with a student base of 381 thousand students (Digital + Hybrid) and achieved an 80% re-enrollment KPI, an increase of 2.0 p.p. compared to the same period last year, marking the highest level ever recorded for a first semester. Enrollments declined 30.0%, still reflecting the impacts of the new regulatory framework on digital learning formats. Excluding the effect of courses impacted by channel migration (from Digital to Hybrid), consolidated enrollments would have grown 4.7%, accelerating 0.8 p.p. compared to 1Q26. Notably, the student base continues to be reshaped by the expansion of the hybrid model, whose share of the digital education segment increased from 12% in 2Q25 to 19% in 2Q26. This shift reflects the Company's adaptation to the new regulatory environment, redirecting its offering toward higher value-added formats.

DIGITAL ('000)	2026.1	2025.1	Y/Y
BoP	407	367	10,8%
Intake	120	171	(30,0%)
Dropout	(116)	(110)	5,7%
Graduation	(27)	(22)	20,3%
Grad school and Technical	(3)	4	n.a.
EoP¹	381	411	(7,3%)

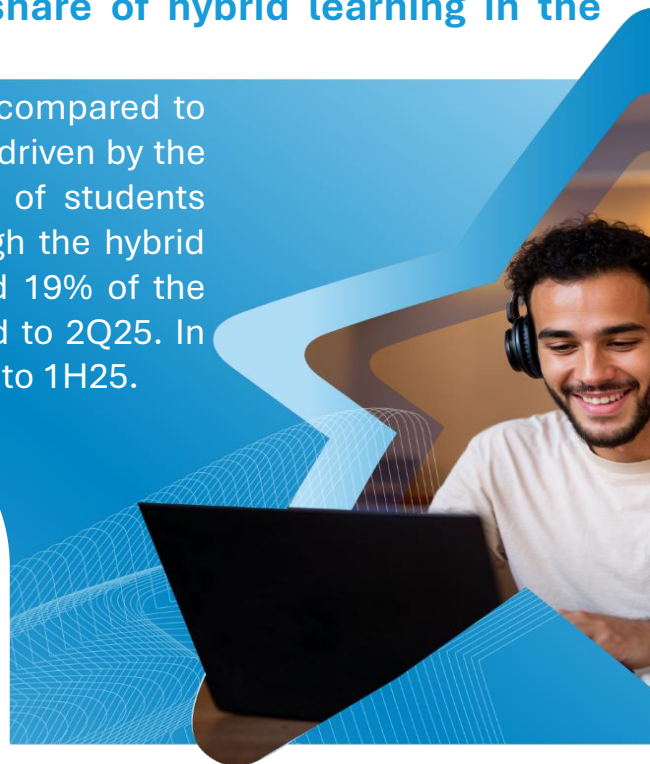
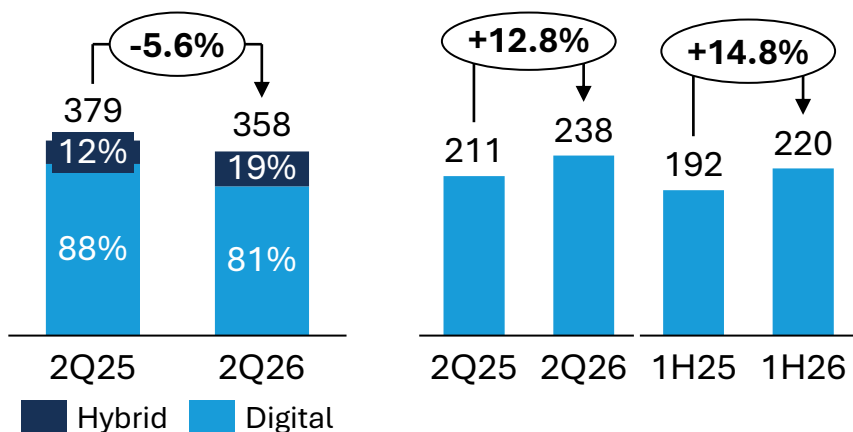
Offering Formats	Same-Course Sales	Modified /Extinct	Total
Digital	(1,5%)	(91,8%)	(48,6%)
Hybrid	32,9%	365,3%	206,6%
Total	4,7%	(66,8%)	(30,0%)

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

The average ticket in the quarter increased by 12.8% 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 2Q26, these programs represented 19% of the Digital student base, an increase of 6.9 p.p. compared to 2Q25. In 1H26, the average ticket increased by 14.8% compared to 1H25.

UNDERGRAD BASE
(thousand students)

DIGITAL TICKET
(R\$ /MONTH)





FINANCIAL PERFORMANCE

CSED

B3 LISTED NM

NET REVENUE 2Q26 & 1H26

FINANCIAL DATA

Net revenue growth across all segments

R\$ million	2Q26	2Q25	%	1H26	1H25	%
On-campus	535,9	493,2	8,7%	1.029,8	973,5	5,8%
Health courses ¹	389,0	351,6	10,6%	752,0	693,6	8,4%
Digital	266,7	251,3	6,1%	495,3	464,1	6,7%
Net Revenue of scholarships, cancellations and discounts	802,6	744,5	7,8%	1.525,1	1.437,6	6,1%
Other revenues	3,2	3,2	0,0%	6,2	6,2	(0,6%)
Taxes	(25,1)	(26,6)	(5,6%)	(48,6)	(51,0)	(4,6%)
Net Revenue	780,3	721,1	8,2%	1.482,3	1.392,9	6,4%

CONSOLIDATED NET REVENUE: +8.2% | +6.4%

Consolidated Net Revenue reached R\$ 780.3 million in the second quarter, an increase of 8.2% compared to 2Q25, driven by the growing share of Medical School and other healthcare programs in the On-Campus segment mix, combined with a higher number of returning students in the student base and the greater representation of Hybrid programs, which carry higher value-added tuition, within the Digital segment. In the first half of the year, Net Revenue totaled R\$ 1.5 billion, up 6.4% compared to 1H25.

ON-CAMPUS REVENUE: +8.7% | +5.8%

After deductions for scholarships, cancellations and discounts, On-Campus Net Revenue increased by 8.7%, reaching R\$ 535.9 million, driven by the slight decline in the student base (-0.8% vs. 2Q25) and the increase in average ticket, which grew 9.4% compared to 2Q25. In the first half of the year, revenue grew by 5.8% year-over-year, reaching R\$ 1.0 billion, primarily driven by average ticket expansion (+6.6%).

HEALTH REVENUE: +10.6% | +8.4%

Within the On-Campus segment, revenue from healthcare courses increased by 10.6% in 2Q26, driven by growth in the healthcare student base, an improved pricing mix, and the addition of 50 medicine school seats at Positivo. In the first half of the year, revenue from these courses grew 8.4%, reaching R\$ 752.0 million. Healthcare courses accounted for approximately 73% of total On-Campus revenue.

73%
ON-CAMPUS
REVENUE

DIGITAL REVENUE: +6.1% | +6.7%

After deductions for scholarships, cancellations and discounts, Digital Net Revenue increased by 6.1% in 2Q26, reaching R\$ 266.7 million, driven by the smaller student base (-7.3% vs. 2Q25) and the increase in average ticket (+12.8% vs. 2Q25). In the first half of the year, revenue increased by 6.7% compared to 1H25, reaching R\$ 495.3 million, reflecting the decline in the student base and the expansion in average ticket (+14.8% vs. 1H25).

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 2Q26 & 1H26

FINANCIAL DATA

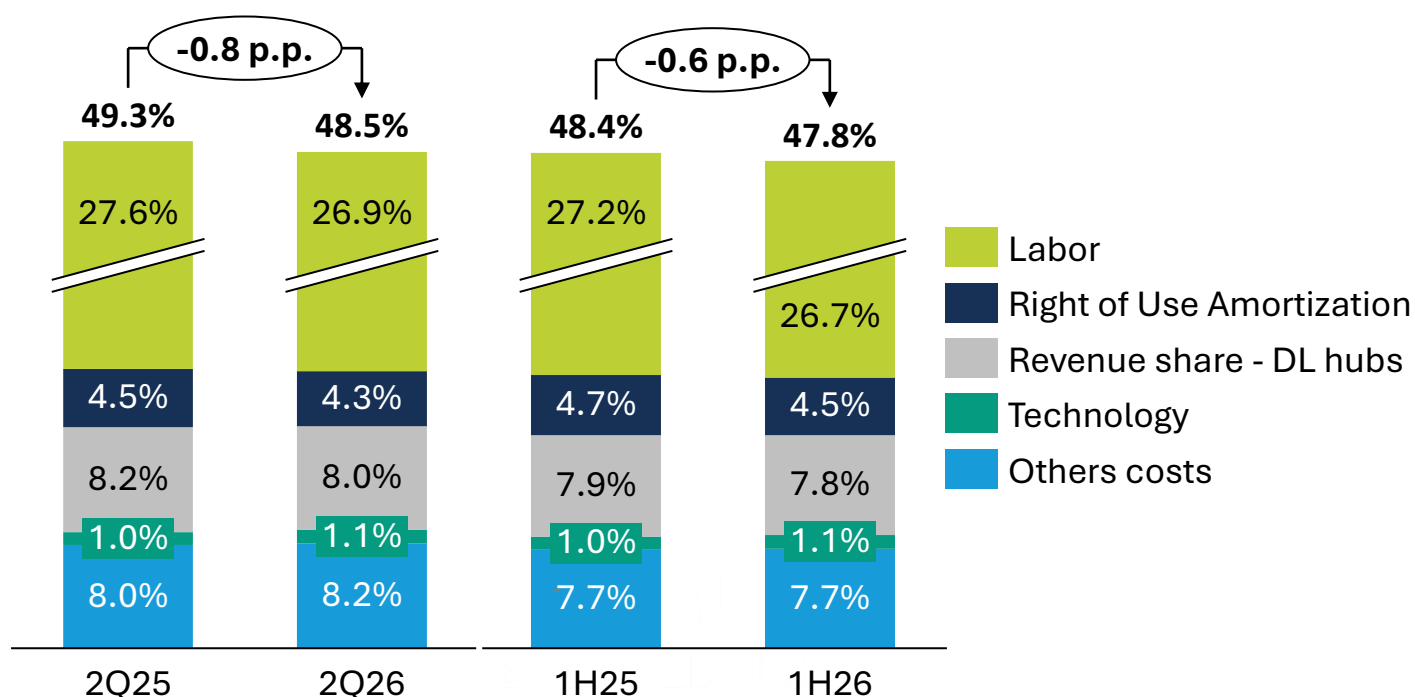
Gross margin expanded by 0.8 p.p., driven by mix effects and operating leverage

R\$ million	2Q26	2Q25	%	1H26	1H25	%
Labor	(210,2)	(199,1)	5,6%	(396,1)	(378,4)	4,7%
Right of use amortization	(33,4)	(32,6)	2,2%	(66,6)	(65,1)	2,4%
Revenue share - DL hubs	(62,8)	(58,8)	6,8%	(115,0)	(110,0)	4,5%
Technology	(8,3)	(7,2)	15,0%	(15,9)	(14,1)	12,9%
Other costs	(63,6)	(57,9)	9,8%	(114,5)	(106,6)	7,4%
Gross Profit	402,0	365,5	10,0%	774,2	718,6	7,7%
Gross Margin	51,5%	50,7%	+84bps	52,2%	51,6%	+63bps

★ Gross Profit totaled R\$ 402.0 million in the quarter, representing growth of 10.0% compared to the same period of the previous year, with a Gross Margin of 51.5% — an increase of 0.8 p.p. compared to 2Q25. This margin expansion mainly reflects the growing share of Medicine and Digital students in the enrollment mix, combined with operating leverage resulting from the acceleration of revenue during the period.

★ In the first half of the year, Gross Profit reached R\$ 774.2 million, up 7.7% compared to the first half of 2025, with a Gross Margin of 52.2% (+0.6 p.p. vs. 1H25).

Gain in operational efficiency of 0.8 p.p. in 2Q26 and 0.6 pp in 1H26 (% of Net Rev.)



ADJUSTED EBITDA 2Q26

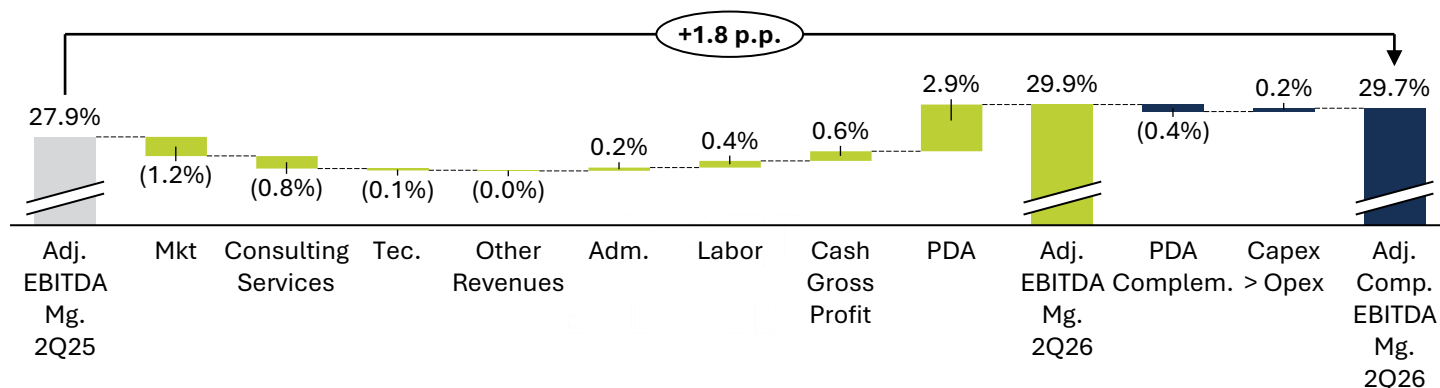
FINANCIAL DATA

2.0 p.p. expansion in Adjusted EBITDA Margin in 2Q26 driven by operating leverage and lower expected PDA

R\$ million	2Q26	2Q25	%
Gross Profit	402,0	365,5	10,0%
Gross Profit Margin	51,5%	50,7%	+84bps
SG&A	(148,0)	(126,3)	17,2%
Labor	(57,7)	(56,3)	2,5%
Marketing	(37,4)	(26,0)	43,7%
Technology	(21,7)	(19,2)	12,8%
Consulting Services	(12,0)	(5,4)	120,8%
Administratives	(19,2)	(19,2)	(0,2%)
PDA	(62,4)	(78,6)	(20,6%)
% Net revenue	(8,0%)	(10,9%)	+290bps
D&A	73,6	65,2	12,8%
Other net revenues	8,4	8,0	5,4%
EBIT	159,9	136,1	17,5%
D&A	73,6	65,2	12,8%
EBITDA	233,5	201,3	16,0%
EBITDA Margin	29,9%	27,9%	+200bps
Adjusted EBITDA	233,5	201,3	16,0%
Adjusted EBITDA Margin	29,9%	27,9%	+200bps
PDA Effects	(3,4)	-	n.a.
Capex > Opex	1,7	-	n.a.
Adjusted Comparable EBITDA	231,7	201,3	15,1%
Adjusted EBITDA Margin	29,7%	27,9%	+178bps

Adjusted EBITDA in 2Q26 totaled R\$233.5 million, with a margin of 29.9% (+2.0 p.p. vs. 2Q25), reflecting a 0.6 p.p. expansion in cash gross margin, combined with a reduction in PDA, which represented 8.0% of net revenue (vs. 10.9% in 2Q25). PDA in the period was positively impacted by the reversal of R\$15.6 million related to the incremental provision recorded in 1Q26 and negatively impacted by R\$12.2 million due to the account reclassification detailed on page 15. These effects more than offset the increase in Marketing and

Consulting expenses during the quarter. The increase in Marketing expenses reflects the timing concentration of investments in 2Q26, in a more competitive enrollment environment that required greater commercial efforts. Consulting expenses included the final disbursement of approximately R\$8 million, related to the payment of the last success fee tranche associated with the consulting firm supporting the Company's collections transformation project, as well as specific efficiency-focused initiatives, as previously disclosed in the 4Q25 earnings release. Excluding the effects of PDA and the accounting treatment of technology projects, comparable Adjusted EBITDA totaled R\$231.7 million, with a margin of 29.7% (+1.8 p.p. YoY).



ADJUSTED EBITDA 1H26

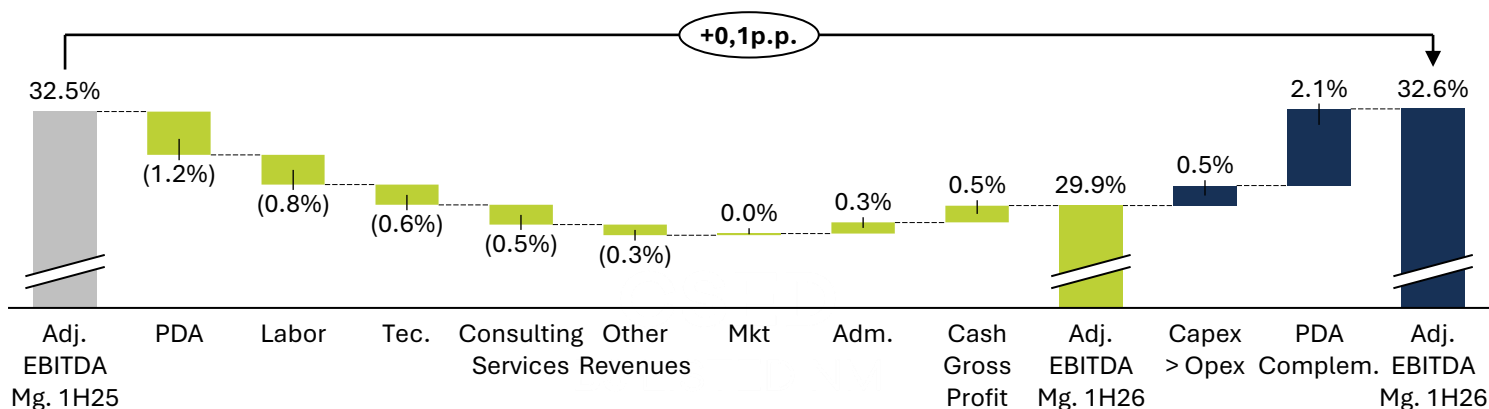
FINANCIAL DATA

1H26 Adjusted EBITDA Margin impacted by higher PDA and investments in labor and technology

R\$ milhões	1H26	1H25	%
Gross Profit	774,2	718,6	7,7%
Gross Profit Margin	52,2%	51,6%	+63bps
SG&A	(317,4)	(276,6)	14,8%
Labor	(119,3)	(100,8)	18,4%
Marketing	(100,8)	(95,4)	5,7%
Technology	(42,4)	(32,1)	32,1%
Consulting Services	(18,7)	(10,1)	85,7%
Administratives	(36,3)	(38,3)	(5,3%)
PDA	(91,4)	(69,4)	31,7%
% Net revenue	(6,2%)	(5,0%)	-118bps
D&A	140,3	130,6	7,4%
Other net revenues	10,6	14,0	(24,5%)
EBIT	302,3	321,1	(5,8%)
D&A	140,3	130,6	7,4%
EBITDA	442,6	451,7	(2,0%)
EBITDA Margin	29,9%	32,4%	-257bps
Non recurring expenses ¹	1,3	0,9	41,1%
Adjusted EBITDA	443,9	452,6	(1,9%)
Adjusted EBITDA Margin	29,9%	32,5%	-255bps
PDA Effects	31,2	-	n.a.
Capex > Opex	8,1	-	n.a.
Adjusted Comparable EBITDA	483,1	452,6	6,7%
Adjusted EBITDA Margin	32,6%	32,5%	+10bps

Adjusted EBITDA in 1H26 totaled R\$443.9 million, with a margin of 29.9% (-2.6 p.p. YoY). The variation mainly reflects: (i) a higher PDA-to-net revenue ratio (+1.2 p.p.), largely explained by the R\$12.2 million account reclassification detailed on the following page (+0.8 p.p.); (ii) higher Labor expenses (+0.8 p.p.), driven by the insourcing of the technology team, strengthening the Company's execution and delivery capabilities; (iii) higher Technology expenses

(+0.6 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 (+0.5 p.p.), mainly related to the payment of the final success fee tranche associated with the charging transformation project and specific efficiency-focused initiatives, as previously disclosed in the 4Q25 earnings release. These effects were partially offset by cash gross margin expansion (+0.5 p.p. vs. 1H25). Excluding the effects of PDA and the accounting treatment of technology projects, comparable Adjusted EBITDA totaled R\$483.1 million, with a margin of 32.6%, in line with 1H25.



PDA comparability exercise

★ To provide greater clarity and comparability, we present below a breakdown of the amounts that affected PDA in the first half 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 are presented in the table below. Additionally, in 1Q26, the Company recorded an incremental PDA provision resulting from enhancements to its loss estimation methodology, with the objective of distributing the provision more evenly throughout the fiscal year. In 2Q26, this incremental provision was reversed, resulting in a neutral effect on the semester's accumulated results.

★ In 2Q26, PDA was also negatively impacted by R\$12.2 million due to a reclassification between accounts previously allocated within financial results, arising from enhancements to the reconciliation processes related to receivables from tuition settlement agreements overdue by more than 361 days. This effect was limited to the quarter and was exclusively accounting in nature, with no impact on net income, shareholders' equity, or cash flow. Had these adjustments been reflected in the 2025 comparative period, the impact on 1H25 financial results would have corresponded to a R\$16.9 million reduction in financial expenses, with an equivalent effect on PDA.

(R\$ million)	2Q26	2Q25	Var. %	1H26	1H25	Var. %
Net Revenue	780,3	721,1	8,2%	1.482,3	1.392,9	6,4%
PDA	(62,4)	(78,6)	(20,6%)	(91,4)	(69,4)	31,7%
% NR PDA	(8,0%)	(10,9%)	+290bps	(6,2%)	(5,0%)	-118bps
FIES Student Adjustment	-	-	n.a.	7,3	-	n.a.
Revenue Share - DL Hubs	-	-	n.a.	11,7	-	n.a.
PDA Complement	(15,6)	-	n.a.	-	-	n.a.
Finan. Expenses Reclass.	12,2	-	n.a.	12,2	-	n.a.
Comparable PDA	(65,8)	(78,6)	(16,3%)	(60,2)	(69,4)	(13,2%)
% NR Comparable PDA	(8,4%)	(10,9%)	+246bps	(4,1%)	(5,0%)	+92bps

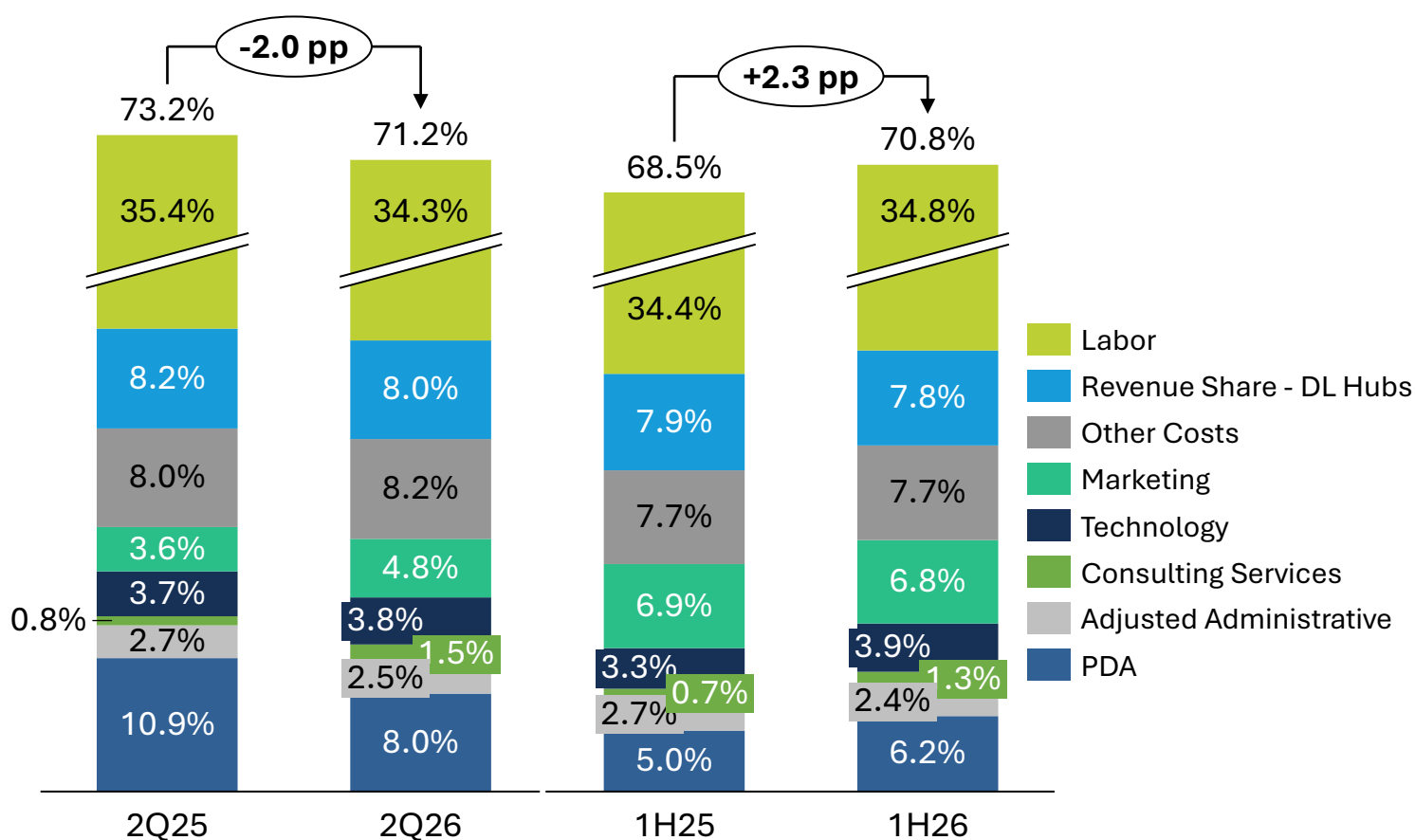
TOTAL COSTS AND EXPENSES (% Net Rev)

FINANCIAL DATA

★ In 2Q26, cash costs and expenses¹ totaled 71.2% of the Company's Net Revenue, 2.0 p.p. lower than in 2Q25, driven by lower PDA and labor expenses.

★ In 1H26, cash costs and expenses¹ totaled 70.8% of the Company's Net Revenue, 2.3 p.p. higher than in 1H25, mainly due to higher PDA and increased technology, consulting, and personnel expenses.

2.0 p.p. efficiency gain in 2Q26



¹Costs and Expenses excluding the effects of depreciation and amortization

NET EARNINGS 2Q26 & 1H26

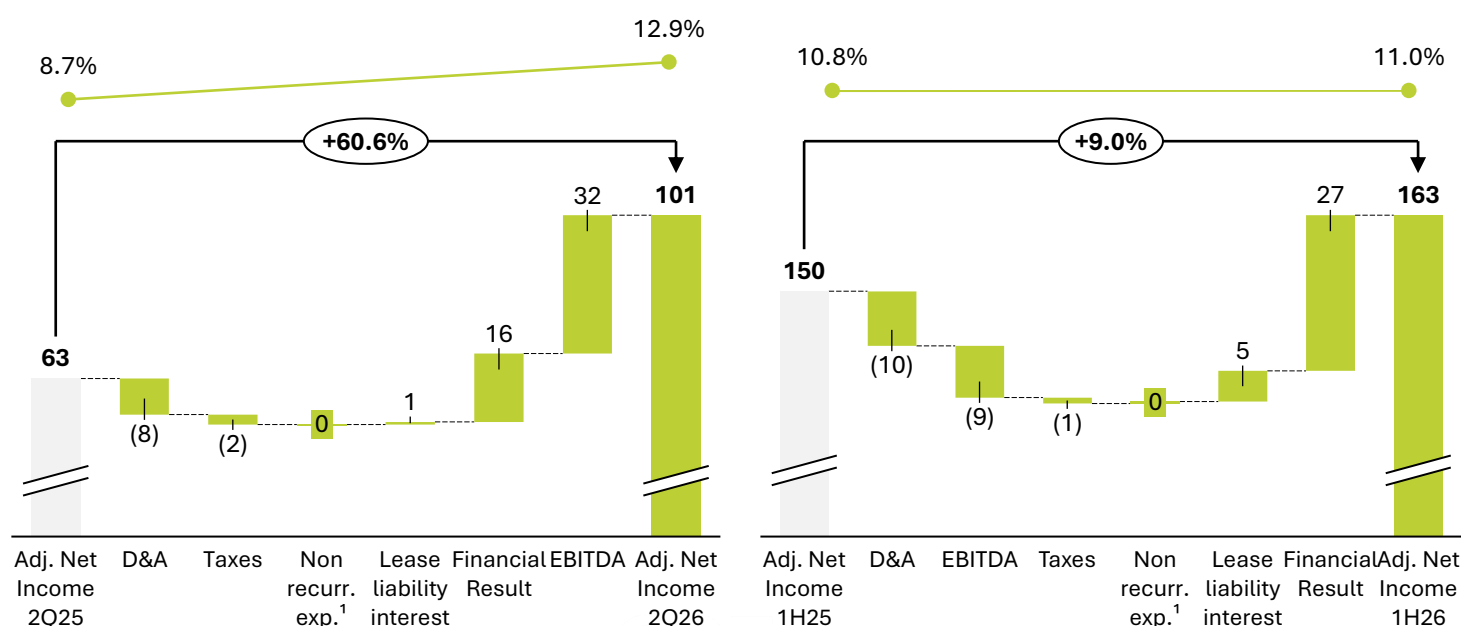
FINANCIAL DATA

Net Income of R\$ 100.7 million in 2Q26, with 12.9% margin (+4.2 p.p. vs. 2Q25)

R\$ million	2T26	2T25	%	1S26	1S25	%
EBITDA	233,5	201,3	16,0%	442,6	451,7	(2,0%)
D&A	(73,6)	(65,2)	12,8%	(140,3)	(130,6)	7,4%
Financial Result	(29,3)	(45,2)	(35,2%)	(79,1)	(106,6)	(25,8%)
Lease liability interest	(26,3)	(27,0)	(2,3%)	(53,3)	(58,7)	(9,2%)
Taxes	(3,6)	(1,3)	177,9%	(7,8)	(6,7)	15,6%
Net Income	100,7	62,7	60,6%	162,1	149,1	8,8%
Net Margin	12,9%	8,7%	+421bps	10,9%	10,7%	+24bps
Non recurring expenses	-	-	n.a.	1,3	0,9	41,1%
Adjusted Net Income (Loss)	100,7	62,7	60,6%	163,4	150,0	9,0%
Adjusted Net Margin	12,9%	8,7%	+421bps	11,0%	10,8%	+26bps



Net Income in the second quarter totaled R\$100.7 million, representing a 60.6% increase compared to 2Q25, reflecting stronger operating performance and improved financial results, adjusted for reclassification effects. The improvement in financial results was mainly driven by the revised receivables management strategy and greater discipline in the renegotiation terms offered to delinquent students. In 1H26, Adjusted Net Income* reached R\$163.4 million, up 9.0% compared to 1H25, with a margin of 11.0% (+0.2 p.p.), reflecting improved financial results, which more than offset the 2.6 p.p. contraction in EBITDA margin.



■ Adj. Net Earnings

● Adj. Net Margin

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

ACCOUNTS RECEIVABLES 2Q26

FINANCIAL DATA

Average days of receivables of 40 days

R\$ million	2Q26	2Q25	%	1Q25	%
Gross Receivables	588,7	526,5	11,8%	566,7	3,9%
AVP	(17,5)	(22,9)	(23,7%)	(21,8)	(19,9%)
PDA	(247,9)	(247,5)	0,2%	(243,7)	1,7%
Net Receivables	323,3	256,0	26,3%	301,2	7,3%
Days of Receivables LTM*	40	35	+5 days	38	+2 days



The average days of receivables ended 2Q26 at 40 days, compared to 35 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 9 days of the collection period, compared to 5 days in the prior year.

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

CAPEX* 2Q26 & 1H26

Infrastructure-focused Investments

R\$ million	2Q26	2Q25	%	1H26	1H25	%
Infrastructure / Technology	(22,3)	(26,9)	(17,2%)	(32,5)	(39,2)	(17,0%)
Capex	(22,3)	(26,9)	(17,2%)	(32,5)	(39,2)	(17,0%)



Investments in 2Q26 totaled R\$ 22.3 million, representing a 17.2% decrease compared to 2Q25. In 1H26, investments totaled R\$ 32.5 million, representing a 17.0% decrease compared to 1H25.

FREE CASH FLOW 2Q26 & 1H26

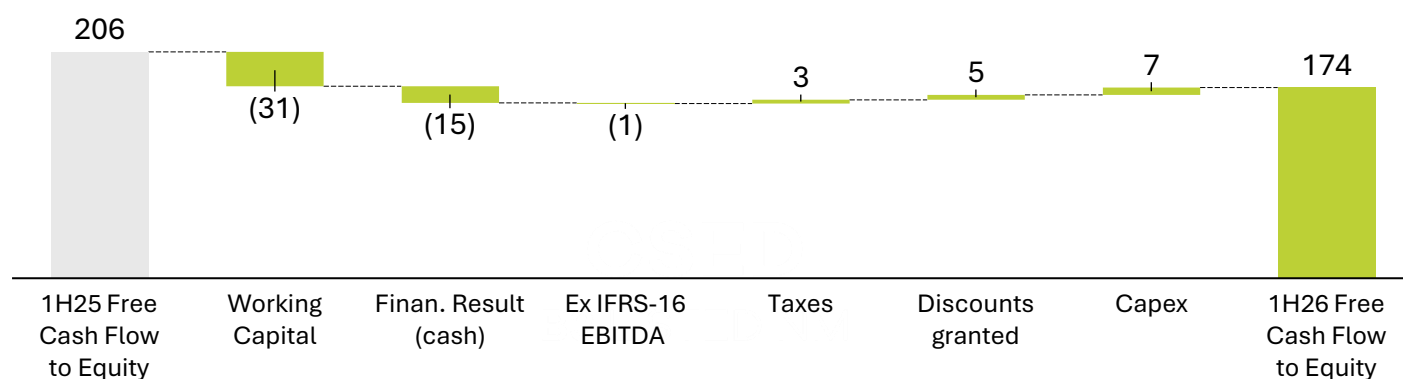
FINANCIAL DATA

Free Cash Flow to Equity of R\$ 31.1 million on 2Q26

R\$ million	2Q26	2Q25	%	1H26	1H25	%
Cash balance at the beginning of the period	932,8	812,7	14,8%	808,2	555,3	45,5%
EBITDA	233,5	201,3	16,0%	442,6	451,7	(2,0%)
Rent	(58,8)	(71,0)	(17,2%)	(120,7)	(129,1)	(6,5%)
Ex-IFRS-16 EBITDA	174,7	130,3	34,1%	321,9	322,6	(0,2%)
Working Capital	(74,0)	(83,4)	(11,2%)	(43,4)	(12,0)	n.a.
Taxes	(1,4)	(3,3)	(58,0%)	(3,3)	(6,7)	(50,8%)
Discounts granted	(2,6)	(7,5)	(64,6%)	(27,9)	(32,5)	(14,1%)
Operating Cash Flow	96,6	36,1	n.a.	247,2	271,4	(8,9%)
OCF/Ex-IFRS EBITDA	55,3%	27,7%	+1bps	76,8%	84,1%	-0bps
Capex	(22,3)	(26,9)	(17,2%)	(32,5)	(39,2)	(17,0%)
Free Cash Flow	74,3	9,2	n.a.	214,7	232,3	(7,6%)
FCF/Ex-IFRS EBITDA	42,5%	7,0%	n.a.	66,7%	72,0%	-0bps
Financial Result (cash)	(43,2)	(29,3)	47,5%	(40,8)	(25,8)	58,1%
Financial Investment Income	29,1	24,6	18,3%	55,8	43,6	27,9%
Interest Payments on loans and debentures	(72,3)	(53,9)	34,2%	(96,6)	(69,4)	39,1%
Free Cash Flow to Equity	31,1	(20,1)	n.a.	173,9	206,5	(15,8%)
CFE/Ex-IFRS EBITDA	17,8%	(15,4%)	n.a.	54,0%	64,0%	-0bps
Debtenture raising	-	-	n.a.	-	298,5	(100,0%)
Debtentures downpayments (principal)	(13,6)	(34,6)	(60,8%)	(13,6)	(55,6)	(75,6%)
Payment to former shareholders	-	(19,7)	(100,0%)	(14,7)	(261,5)	(94,4%)
Acquisitions	(7,4)	(5,3)	38,7%	(11,0)	(10,3)	6,1%
Payment of tax installments	(77,0)	(77,0)	0,0%	(77,0)	(77,0)	0,0%
Net Cash Flow	(66,8)	(156,7)	(57,4%)	57,7	100,6	(42,7%)
Cash at the end of period	865,9	656,0	32,0%	865,9	656,0	32,0%

R\$ million	2Q26	2Q25	%	1H26	1H25	%
Free Cash Flow	74,3	9,2	n.a.	214,7	232,3	(7,6%)
Receivables Anticipation + Expense	(16,8)	(42,8)	(60,8%)	(16,8)	(42,8)	(60,8%)
Indemnification Asset	(4,4)	0,8	n.a.	(4,1)	(40,8)	(89,8%)
Comparable Free Cash Flow	53,1	(32,8)	n.a.	193,8	148,7	30,3%

★ Free Cash Flow totaled R\$ 74.3 million in 2Q26, compared to R\$ 9.2 million in 2Q25, reflecting EBITDA growth (+16.0%), lower Capex (-17.2%), and an improvement in working capital. Operating Cash Flow reached R\$ 96.6 million, representing 55.3% of EBITDA ex-IFRS 16 (vs. 27.7% in 2Q25). Cash Flow to Equity reached R\$ 31.1 million, representing 17.8% of EBITDA ex-IFRS 16. In the first half of the year, Cash Flow to Equity totaled R\$ 173.9 million, representing 54% of EBITDA ex-IFRS 16.



NET DEBT (CASH)

FINANCIAL DATA

Reduction of Leverage* to 0.8x in 2Q26

R\$ million	2Q26 (a)	2Q25 (b)	(a)/(b)	1Q26(c)	(a)/(c)
Cash	(865,9)	(656,0)	32,0%	(930,8)	(7,0%)
Financial Debt	1.355,4	1.282,3	5,7%	1.391,0	(2,6%)
Acquisition	33,7	46,3	(27,3%)	32,8	2,8%
Net Debt (Cash)	523,2	672,7	(22,2%)	492,9	6,1%
Net Debt/Adj. EBITDA UDM (Ex IFRS-16)	0,8x	1,1x	(29,0%)	0,8x	(1,1%)
Lease	1.098,9	1.193,6	(7,9%)	1.121,3	(2,0%)
Net Debt (Cash) A Eter Lease	1.622,1	1.866,3	(13,1%)	1.614,2	0,5%

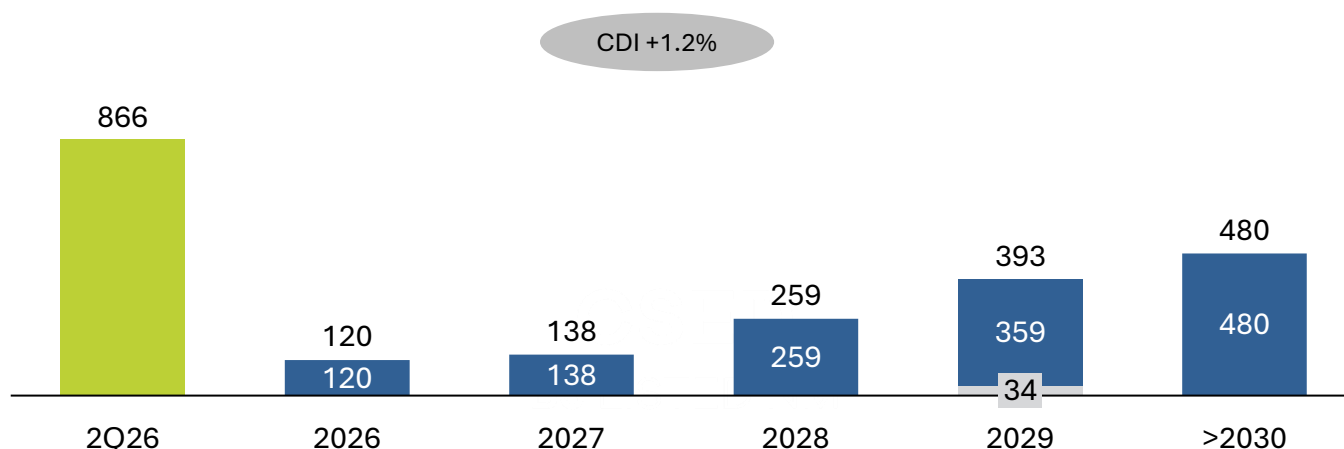
★ The Company ended 2Q26 with Net Debt (excluding lease liabilities) of R\$ 523.2 million, compared to R\$ 672.7 million in the prior year, representing a decrease of 22.2%. Cash generation during the period was the main driver of this reduction, despite the payment of R\$ 177 million in dividends over the last twelve months.

★ As a subsequent event, the publication of the ordinance authorizing additional Medical School seats triggered the earn-out provision established in the FAPI acquisition agreement. The estimated payment amounts to approximately R\$ 185 million, subject to contractual adjustments, and will be made in three annual installments (50%, 20%, and 30%), with an impact on Net Debt starting in 3Q26.

★ To illustrate the Company's debt profile, the table below presents the amortization schedule as of 2Q26, segmented by debt instrument.

Cash and Debt Amortization Schedule

■ Cash
 ■ Debentures
 ■ Obligations by acquisition
 ● Average Cost



*Net Financial Debt/EBITDA LTM ex IFRS-16



APPENDIX

CSED

B3 LISTED NM

STUDENT BASE

APPENDIX



STUDENTS BASE – Q/Q MOVEMENT

End of Period	Total	On-campus	Digital
Opening balance	572	165	407
Intake	175	55	120
Dropout	(144)	(29)	(116)
Graduation	(45)	(18)	(27)
Grad school	(4)	(0)	(3)
Closing balance¹	554	173	381



STUDENT BASE – BY ENROLLMENT TYPE

Students (000)	2026.1	2025.1	YoY
On-campus graduation	160	161	(0,6%)
Med school	6	5	7,6%
Grad school	8	9	(9,8%)
On-campus	173	175	(0,8%)
Digital graduation	358	379	(5,6%)
Hybrid	68	46	48,7%
Grad School	23	31	(28,1%)
Digital	381	411	(7,3%)
Total	554	585	(5,4%)

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



DIGITAL TRANSFORMATION

APPENDIX



CRZ LABS

Key Deliverables 1Q26

AI & DATA

91% of High School documents automatically validated by AI

33k supporting documents for extracurricular activities validated by AI per month

50% retention and resolution rate in student support interactions handled by AI

GOVERNANCE & ENGINEERING

+55% increase in engineering team delivery speed with AI as copilot

50% reduction in operational incidents in 1Q26

-60% reduction in the time between data requests and delivery through a federated AI model data management and access

STUDENT & FACULTY

+75% of student inquiries resolved by AI without the need for human intervention

4.4/5 in the NPS for the student service chatbot

40% reduction in student support operating costs through the Help Center and AI-powered chatbot

DIGITAL INTAKE

+52% increase in 26.2 applicant volume following the application form design (MoM)

+26% increase in mobile conversion from applicants to enrolled students after responsive design enhancements

9% reduction in the digital enrollment journey abandonment rate

Key Deliverables 2Q26

CORE BUSINESS

CONVERSION

3 fewer steps in the Registration Journey

5-day reduction in lead time (registration to enrollment)

+6,1 p.p. enrollment conversion rate

CHANNELS AND PLATFORMS

-3% in DL student attrition predictive analysis

AI Chat on Duda APP : **24/7 Support**

STUDENT & FACULTY

Tutor Chat: **-60%** in student response time

Digital Diploma issued in **D+1** (vs. 13 days)

BACKOFFICE

EDUCATIONAL FINANCE

+75k self-negotiations through the Duda APP

Smart Charges: **100%** of e-mails are automated

99.7% of accuracy in collection activities

+5 p.p. increase in pre-due-date payment rate

PEOPLE & MANAGEMENT

Unified Digital Hiring → **10 min** (vs. 43min)

HUBS AND CAMPUSES

APPENDIX



INFRASTRUCTURE

EoP	2Q26	2Q25	Δ	%
Digital hubs	1.388	1.655	(267)	(16,1%)
Campuses	28	28	-	0,0%

IFRS16 EBITDA, PRE-IFRS16 EBITDA & NON-RECURRING

APPENDIX



ADJUSTED EBITDA

R\$ million	2Q26	2Q25	%	1H26	1H25	%
Adjusted EBITDA IFRS-16	233,5	201,3	16,0%	443,9	452,6	(1,9%)
Rents	(58,8)	(71,0)	(17,2%)	(120,7)	(129,1)	(6,5%)
Adjusted EBITDA pre IFRS-16	174,7	130,3	34,1%	323,2	323,5	(0,1%)
Adjusted EBITDA pre IFRS-16 margin	22,4%	18,1%	+432bps	21,8%	23,2%	-143bps



NON RECURRING

R\$ million	2Q26	2Q25	%	1H26	1H25	%
Projects, M&A, Strategic Plan and Restructuring	-	-	n.a.	1,3	0,9	41,1%
Non Recurring	-	-	n.a.	1,3	0,9	41,1%

P&L

APPENDIX

R\$ million	2Q26	2Q25	%	1H26	1H25	%
On-campus	535,9	493,2	8,7%	1.029,8	973,5	5,8%
Health	389,0	351,6	10,6%	752,0	693,6	8,4%
Digital	266,7	251,3	6,1%	495,3	464,1	6,7%
Revenue net of scholarships, cancellations and discounts	802,6	744,5	7,8%	1.525,1	1.437,6	6,1%
Other revenues	3,2	3,2	0,0%	6,2	6,2	(0,6%)
Taxes	(25,1)	(26,6)	(5,6%)	(48,6)	(51,0)	(4,6%)
Net Revenue	780,3	721,1	8,2%	1.482,3	1.392,9	6,4%
Labor	(210,2)	(199,1)	5,6%	(396,1)	(378,4)	4,7%
Right of use amortization	(33,4)	(32,6)	2,2%	(66,6)	(65,1)	2,4%
Revenue share - DL hubs	(62,8)	(58,8)	6,8%	(115,0)	(110,0)	4,5%
Technology	(8,3)	(7,2)	15,0%	(15,9)	(14,1)	12,9%
Other costs	(63,6)	(57,9)	9,8%	(114,5)	(106,6)	7,4%
COGS	(378,3)	(355,6)	6,4%	(708,1)	(674,2)	5,0%
Gross Profit	402,0	365,5	10,0%	774,2	718,6	7,7%
Gross Margin	51,5%	50,7%	+84bps	52,2%	51,6%	+63bps
SG&A	(148,0)	(126,3)	17,2%	(317,4)	(276,6)	14,8%
Labor	(57,7)	(56,3)	2,5%	(119,3)	(100,8)	18,4%
Marketing	(37,4)	(26,0)	43,7%	(100,8)	(95,4)	5,7%
Technology	(21,7)	(19,2)	12,8%	(42,4)	(32,1)	32,1%
Consulting Services	(12,0)	(5,4)	120,8%	(18,7)	(10,1)	85,7%
Administrative	(19,2)	(19,2)	(0,2%)	(36,3)	(38,3)	(5,3%)
D&A	(40,2)	(32,5)	23,5%	(73,6)	(65,6)	12,3%
Provision for doubtful accounts	(62,4)	(78,6)	(20,6%)	(91,4)	(69,4)	31,7%
Other revenues	8,4	8,0	5,4%	10,6	14,0	(24,5%)
EBIT	159,9	136,1	17,5%	302,3	321,1	(5,8%)
D&A	73,6	65,2	12,8%	140,3	130,6	7,4%
EBITDA	233,5	201,3	16,0%	442,6	451,7	(2,0%)
EBITDA Margin	29,9%	27,9%	+200bps	29,9%	32,4%	-257bps
Expenses - non recurring	-	-	n.a.	1,3	0,9	41,1%
Adjusted EBITDA	233,5	201,3	16,0%	443,9	452,6	(1,9%)
Adjusted EBITDA Margin	29,9%	27,9%	+200bps	29,9%	32,5%	-255bps
Financial results	(55,6)	(72,1)	(22,9%)	(132,4)	(165,3)	(19,9%)
Financial Revenue	23,3	27,4	(15,0%)	60,0	50,2	19,5%
Financial Expenses	(78,9)	(99,6)	(20,7%)	(192,4)	(215,5)	(10,7%)
EBT	104,3	64,0	63,0%	169,9	155,8	9,1%
Taxes	(3,6)	(1,3)	177,9%	(7,8)	(6,7)	15,6%
Net Earnings	100,7	62,7	60,6%	162,1	149,1	8,8%
Net Earnings Margin	12,9%	8,7%	+421bps	10,9%	10,7%	+24bps
Non recurring expenses	-	-	n.a.	1,3	0,9	41,1%
Adjusted Net Earnings	100,7	62,7	60,6%	163,4	150,0	9,0%
Adjusted Net Earnings Margin	12,9%	8,7%	+421bps	11,0%	10,8%	+26bps

BALANCE SHEET

APPENDIX

R\$ thousand	2Q26	2Q25
Total Assets	4.810.329	4.659.040
Current Assets	1.220.317	994.728
Cash and Equivalents	865.947	655.979
Accounts Receivables	254.547	225.139
Taxes and Contributions	23.629	19.796
Other Assets	76.194	93.814
Non-current Assets	3.590.012	3.664.312
Long Term Assets	258.668	188.830
Accounts Receivables	68.774	30.879
Judicial Deposits	19.829	22.697
Other Assets	46.649	21.134
Taxes and Contributions	2.192	-
Deferred Taxes	121.224	114.120
Investments	44	146
Property and Equipment	570.265	572.395
Right of Use	856.003	974.421
Intangible	1.905.032	1.928.520
R\$ thousand	2Q26	2Q25
Total Liabilities	3.134.527	3.116.177
Current Liabilities	820.730	722.625
Bond (Debentures)	188.257	174.886
Suppliers	160.735	79.704
Related Parties	3.905	3.712
Salaries and Payroll Charges	193.015	193.648
Tax Liabilities	64.377	59.047
Customer Advance	44.230	62.732
Leasing	153.210	122.672
Acquisitions	-	16.003
Deferred Revenues	722	722
Others	12.279	9.499
Non-Current Liabilities	2.313.797	2.393.552
Bond (Debentures)	1.167.154	1.107.452
Salaries and Payroll Charges	2.625	1.775
Tax Liabilities	82.941	98.487
Deferred Taxes	-	14.509
Judicial Deposits	73.477	59.469
Leasing	945.700	1.070.943
Acquisitions	33.709	30.334
Deferred Revenues	6.980	7.702
Others	1.211	2.881
Shareholder's Equity	1.675.802	1.542.863
Capital	1.203.576	1.203.576
Capital Reserves	102.993	102.993
Earnings Reserves	207.086	87.220
Proposed dividends	162.147	149.074
Liabilities + Shareholder's Equity	4.810.329	4.659.040

CASH FLOW

APPENDIX

R\$ thousand	2Q26	2Q25
Profit (Loss) before income taxes	104.289	63.968
Depreciation and amortization	39.781	32.182
Right of use amortization	33.772	32.996
Amortization of fund raising costs	408	427
Acquisitions Interests	932	2.111
Bonds (debentures) Interests	49.880	47.825
Lease Interests	26.339	29.050
PV Assets and Liabilities	(4.342)	(134)
Judicial Deposits Provision	5.680	2.580
Provision for Doubtful Accounts	62.384	78.569
PPE and Intangibles	221	284
Asset Sale Deferred Revenues	(181)	(181)
Lease discontinuation	-	(191)
Adjustments to Profit (Loss) before taxes to reconcile with the cash flow	319.163	289.486
Accounts receivable	(80.148)	(101.638)
Judicial Deposits	(273)	4.348
Taxes Recoverable	(3.244)	(4.242)
Other Credits	(18.654)	(14.805)
Suppliers	(6.053)	(35.196)
Salaries and Payroll Charges	13.230	37.944
Taxes	(4.730)	(26.403)
Customer Advance	(44.184)	(18.198)
Others	5.286	94
	180.393	131.390
Taxes	(1.389)	(3.304)
Net cash from operating activities	179.004	128.086
Cash flow from investments		
Cash withdraw	-	-
Acquisitions	-	(21.440)
PPE acquisitions	(13.513)	(16.786)
Intangible acquisitions	(8.769)	(10.133)
Net cash from investing activities	(22.282)	(48.359)
Dividends	(77.000)	(77.000)
Bonds (Debentures) downpayments	(85.834)	(88.414)
Lease downpayments	(58.769)	(71.011)
Net cash from financing activities	(221.603)	(236.425)
Increase (decrease) of cash and equivalents	(64.881)	(156.698)
Cash and Equivalents	(64.881)	(156.698)
At the beginning	930.828	812.677
At the end	865.947	655.979
Increase (decrease) of cash and equivalents	(64.881)	(156.698)

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 Administrative Expenses*;
- **LTM:** Last Twelve Months;
- **Vs.:** Acronym for “*Versus*”;
- **x:** Acronym for “times”;
- **2Q25:** Refers to the second quarter of 2025;
- **2Q26:** Refers to the second quarter of 2026;
- **1H25:** Refers to the first semester of 2025;
- **1H26:** Refers to the first semester of 2026;
- **~:** Acronym for “Approximately”



Investor Relations Contact
dri@cruzeirodosul.edu.br

CSED
B3 LISTED NM