APRESENTAÇÃO DOS

RESULTADOS 2T26

12 de agosto de 2026, quarta-feira
14h (Brasília)
13h (Nova Iorque)
18h (Londres)

CSED
B3 LISTED NM

Cruzeiro do Sul Educacional

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

2T26 DESTAQUES FINANCEIROS

Receita Líquida
R$ 780 MM
+8,2%
2T26 vs. 2T25

Lucro Líquido
R$ 101 MM
+60,6%
2T26 vs. 2T25

EBITDA Ajustado
R$ 233 MM
+16,0%
2T26 vs. 2T25

Fluxo de Caixa Livre
R$ 74 MM
43% do EBITDA ex IFRS-16

Margem EBITDA ajustada
29,9%
+200 bps
2T26 vs. 2T25

Dívida Líquida
0,8x*
EBITDA ajustado (Ex IFRS-16)

2T26 BASE DE ALUNOS

Base de alunos **Presencial**
-0,4%
2T26 vs. 2T25

Ticket **Presencial**
+9,4%
2T26 vs. 2T25

Base de alunos **Digital +Semi**
-5,6%
2T26 vs. 2T25

Ticket **Digital +Semi**
+12,8%
2T26 vs. 2T25

*Dívida Financeira Líquida/EBITDA UDM ex IFRS-16

Cruzeiro do Sul Educacional

Transformação Digital
CRZLabs

Principais Entregas 2T

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

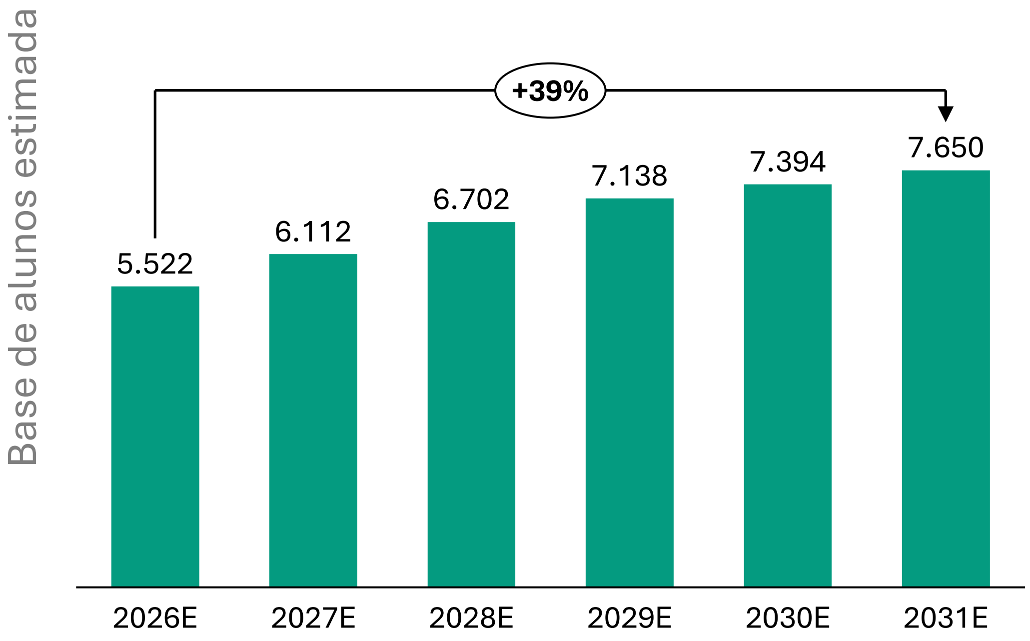
FINANCEIRO EDUCACIONAL
+75k autonegociações no APP Duda
Cobrança inteligente: 100% e-mails automatizados
99,7% de assertividade na cobrança
+5 p.p. adimplência pré vencimento

GENTE E GESTÃO
Admissão Digital Único → 10 min (vs. 43min)

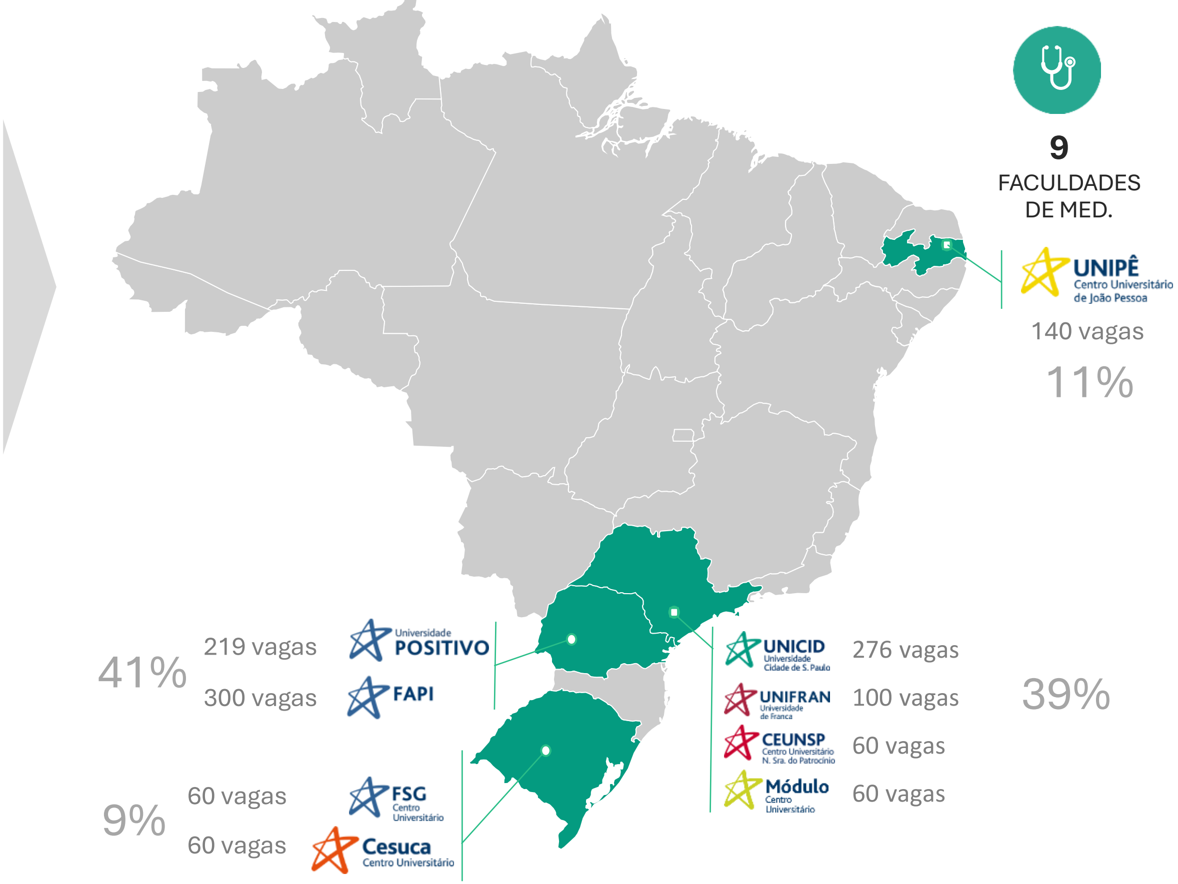
Portfólio de Medicina alcança 1.275 vagas com autorização de 146 vagas em Pinhais/PR e 60 em Caraguatatuba/SP

MEDICINA

Curva de maturação das vagas autorizadas de Medicina



Distribuição do portfólio de vagas de Medicina (%)



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

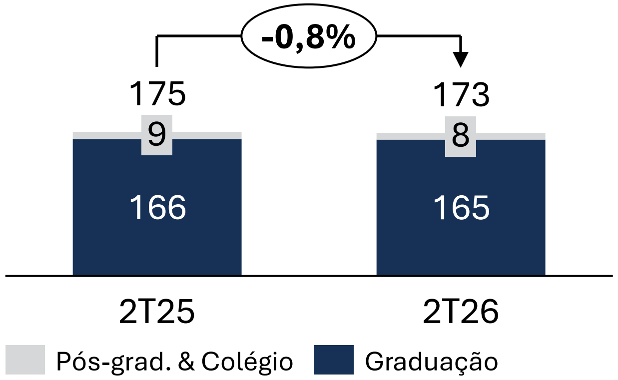
DESEMPENHO **OPERACIONAL**

CSED
B3 LISTED NM

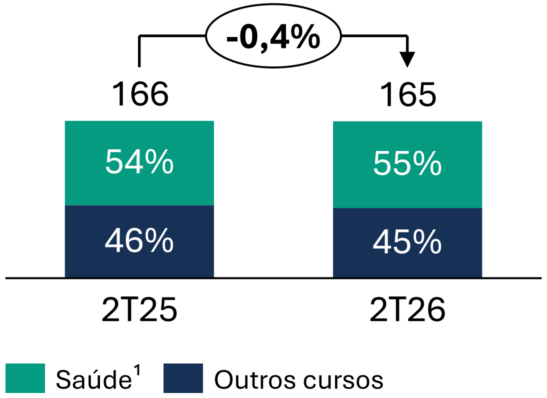
PRESENCIAL

Estabilidade da base presencial sustentada pelo melhor nível de rematrícula da série histórica para um primeiro semestre; Evolução no ticket impulsionada pelo avanço da estratégia de maximização de valor e pelo efeito mix

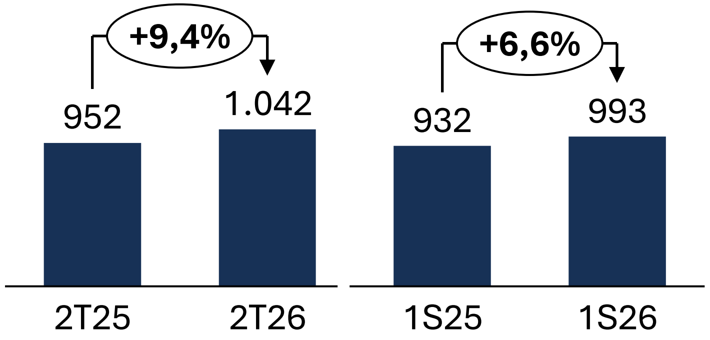
BASE TOTAL (mil alunos)



GRADUAÇÃO (mil alunos)



TICKET GRAD. PRESENCIAL* (R$/MÊS)



- Avanço de 1,3 p.p. no KPI de rematrícula, alcançando 91% da base apta (vs. 2T25), **o maior patamar** já registrado para um primeiro semestre
- Redução de 7,6% na evasão do período, refletindo os esforços contínuos da Companhia em retenção e engajamento dos alunos
- Aumento da representatividade de alunos matriculados na área da saúde na base do presencial
- Expansão de 9,4% e 6,6% no ticket do presencial no trimestre e semestre, respectivamente, 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

*Ticket = ROL/Base final de alunos no período (calouros + veteranos) - Números gerenciais, não auditados
[1] Saúde: Medicina, Psicologia, Biomedicina, Ciências Biológicas, Ed. Física, Enfermagem, Farmácia, Fisioterapia, Fonoaudiologia, Medicina Veterinária, Nutrição, Odontologia, Optometria, Radiologia e Terapia Ocupacional

Cruzeiro do Sul Educacional

DIGITAL + SEMIPRESENCIAL

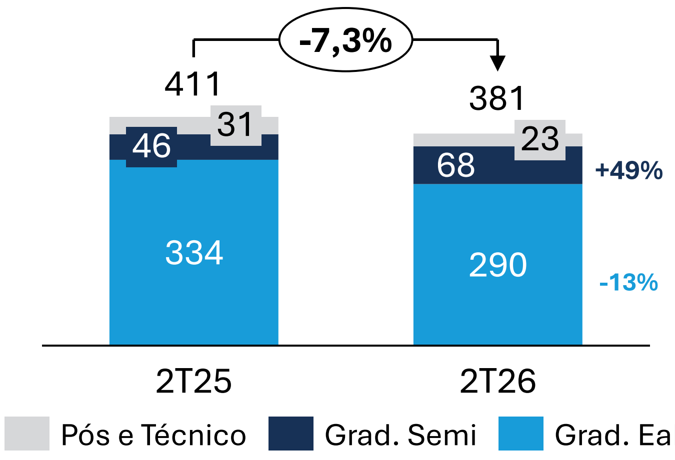
Rematrícula digital atinge maior patamar histórico para um primeiro semestre, com avanço relevante do semipresencial na composição da base; Avanço no ticket impulsionado pela maior participação do semipresencial no mix de alunos

CAPTAÇÃO (2026.1 vs 2025.1)

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%)**

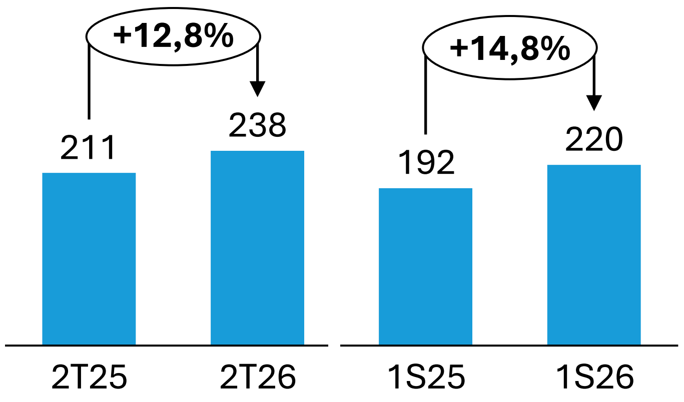
- Excluindo o efeito dos cursos impactados por mudanças de canal, a captação consolidada apresentaria expansão de 4,7%, acelerando 0,8 p.p. vs. o 1T26
- Recomposição da base com avanço do semipresencial, cuja participação no digital cresceu de 12% para 19% entre 2T25 e 2T26

BASE TOTAL (mil alunos)



- Avanço de 2,0 p.p. no KPI de rematrícula (80% da base apta), **o maior nível** já registrado para um primeiro semestre
- Novo marco regulatório impactando a captação, com redução da oferta de cursos a distância

TICKET DIGITAL* (R$/MÊS)



- O avanço do ticket médio no período está relacionado, principalmente, à queda da base de alunos e a maior presença de alunos matriculados em **cursos de maior valor agregado**, ofertado no formato semipresencial

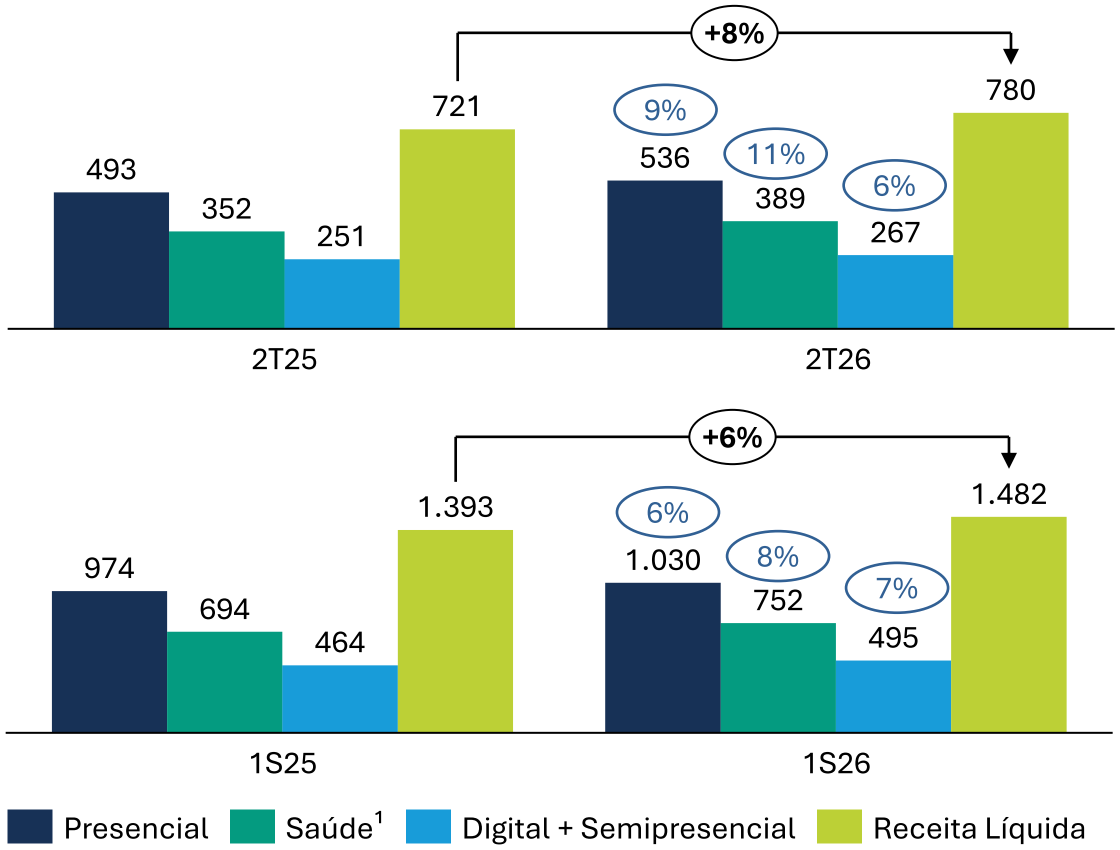
*Ticket = ROL/Base final de alunos no período (calouros + veteranos) - Números gerenciais, não auditados

DESEMPENHO FINANCEIRO

CSED
B3 LISTED NM

RECEITA LÍQUIDA 2T26 & 1S26

Crescimento de receita líquida em todos os segmentos



Receita Líquida Consolidada: R$ 780 MM (+8,2% vs. 2T25)

- Aumento da relevância das receitas provenientes dos cursos da área da Saúde no mix (+1,3 p.p. vs. 2T25)
- Maior retenção de veteranos na base (presencial e digital)
- Aumento da representatividade do semipresencial no mix do Digital
- **1S26: R$ 1,5 BI, +6,4% a/a**

Receita Presencial: R$ 535,9 MM (+8,7% vs. 2T25)

- Crescimento sustentado pelo avanço do ticket: +9,4% a/a
- Base de alunos praticamente estável: -0,8% a/a
- **1S26: R$ 1,0 BI, +5,8% a/a**, com avanço de 6,6% no ticket médio a/a

Receita Saúde: R$ 389 MM (+10,6% vs. 2T25)

- Expansão de alunos na área da Saúde, principalmente na Medicina (+7,6% a/a)
- +50 vagas de Medicina na Positivo
- 73% da receita do Presencial (vs. 71% no 2T25)
- **1S26: R$ 752 MM, +8,4% a/a**

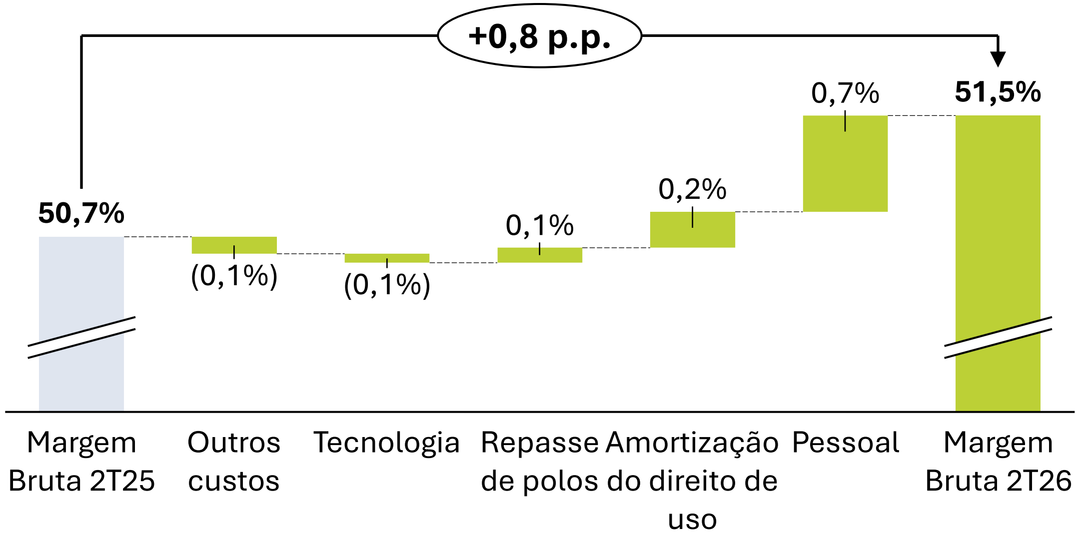
Receita Digital: R$ 267 MM (+6,1% vs. 2T25)

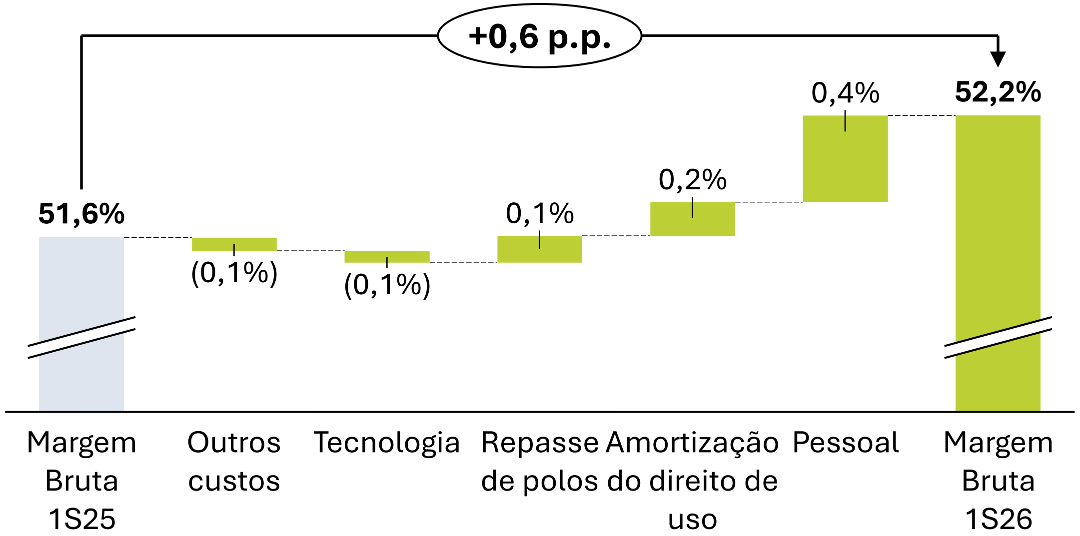
- Expansão de 12,8% no ticket médio do trimestre compensando a queda da base de alunos no período (-7,3% a/a)
- Avanço de 6,9 p.p. na representatividade do semipresencial no mix
- **1S26: R$ 495 MM, +6,7% a/a,** com avanço de 14,8% no ticket médio a/a

[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

Expansão na Margem Bruta no trimestre e no semestre, impulsionada pelo crescimento da base de alunos nos cursos de Medicina e Digital no mix e pela alavancagem operacional em função da aceleração da receita do período



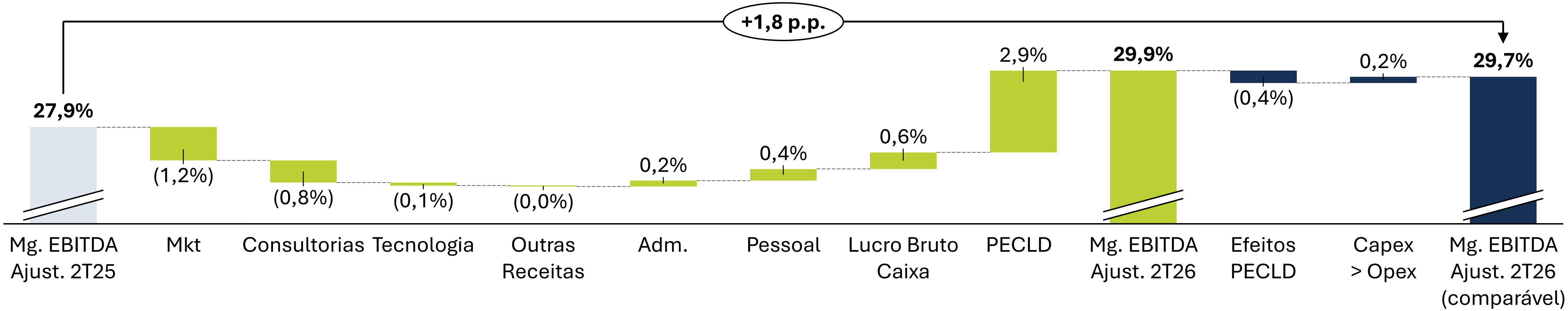


Lucro Bruto: R$ 402,0 milhões; +10,0% vs. o 2T25

Lucro Bruto: R$ 774,2 milhões; +7,7 % vs. o 1S25

EBITDA AJUSTADO 2T26

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

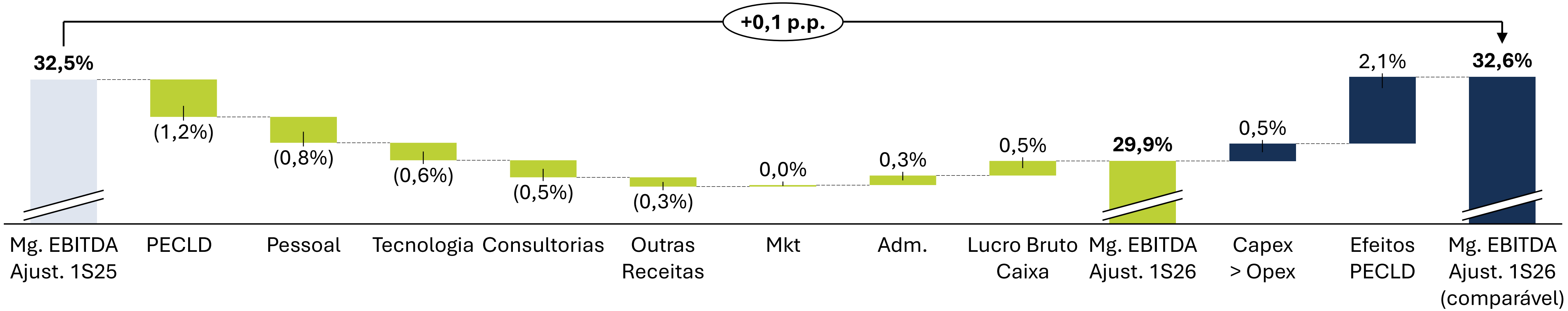


- **EBITDA Ajustado 2T26: R$ 233,5 MM, com margem de 29,9% (+2,0 p.p. vs. 2T25),** como reflexo da expansão de 0,6 p.p. na margem bruta caixa, somada à redução da PECLD, que passou a representar 8,0% da receita líquida (vs. 10,9% no 2T25). A PECLD no período foi impactada positivamente pela neutralização 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 13

- 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

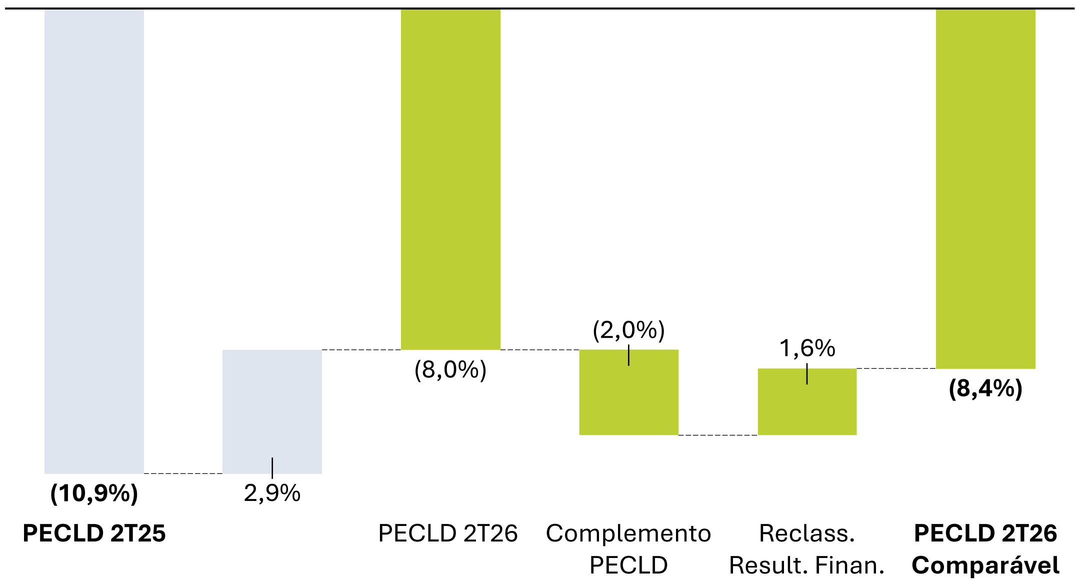
Margem EBITDA Ajustada do 1S26 impactada pelo aumento da PECLD e dos investimentos em pessoas e tecnologia

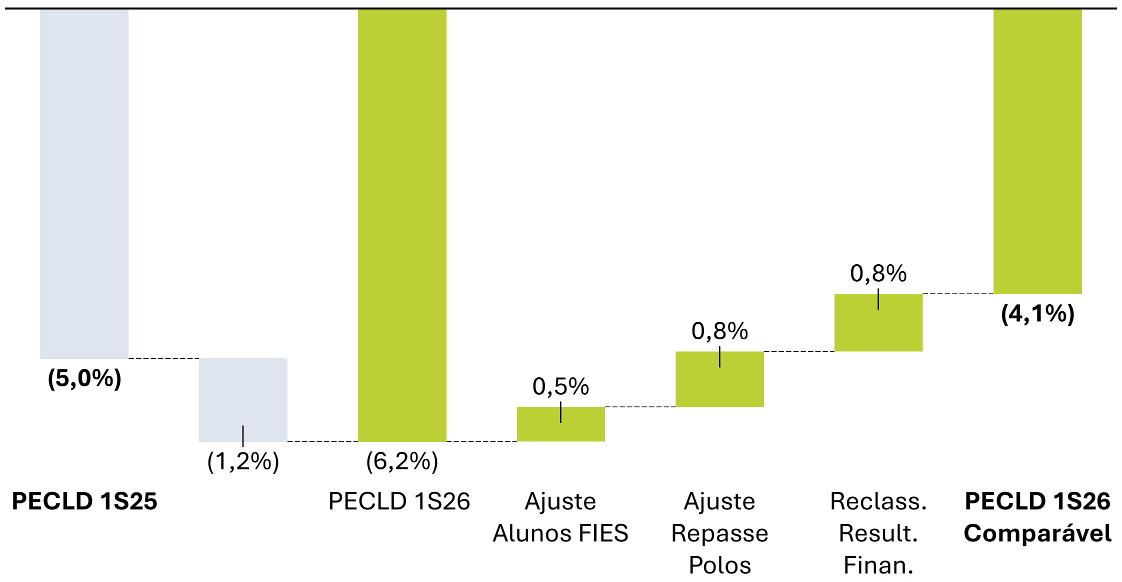


- **EBITDA Ajustado 1S26: R$ 443,9 MM, com margem de 29,9% (-2,6 p.p. vs. 1S25).** A variação reflete, principalmente: (i) a maior representatividade da PECLD sobre a receita líquida (+1,2 p.p.), explicada, em grande parte pela reclassificação entre contas em R$ 12,2 milhões detalhada na próxima página (+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 do lucro bruto 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

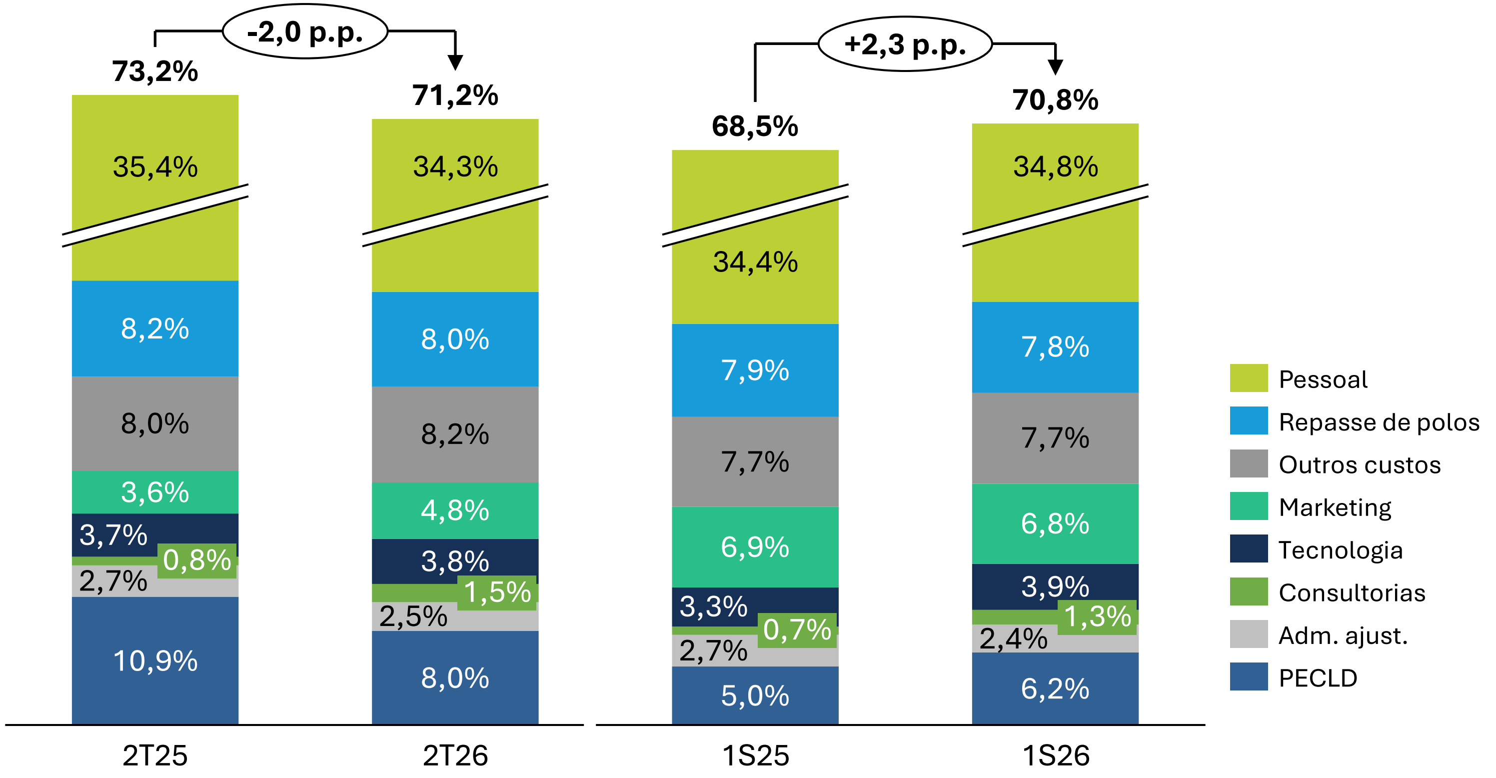
Exercício para comparabilidade da PECLD (%ROL)





CUSTOS E DESPESAS (% da ROL)

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



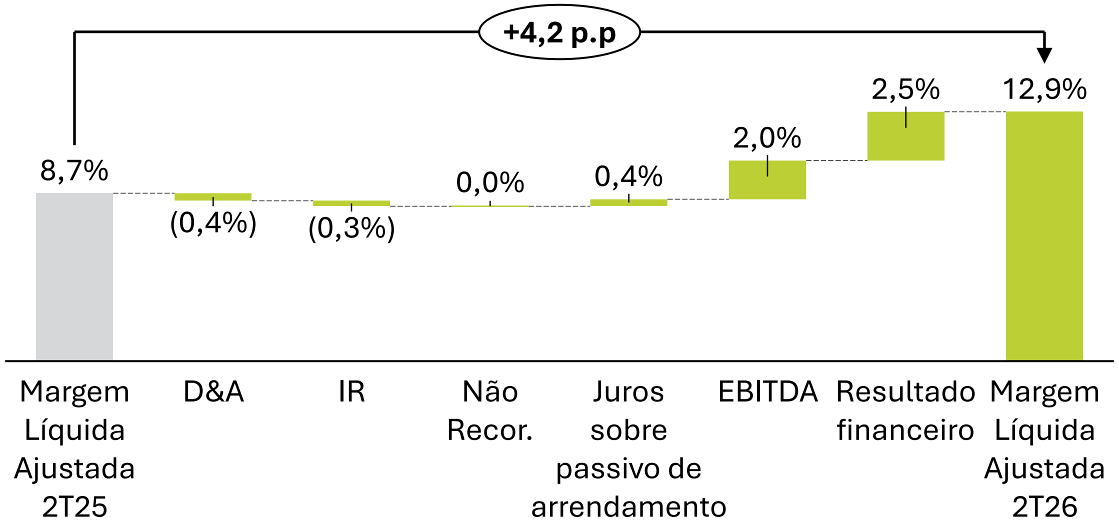
No 2T26, os custos e despesas (efeito caixa[1]) totalizaram 71,2% da Receita Líquida da Companhia, 2,0 p.p. abaixo do 2T25, em função da redução da PECLD e de despesas com pessoal

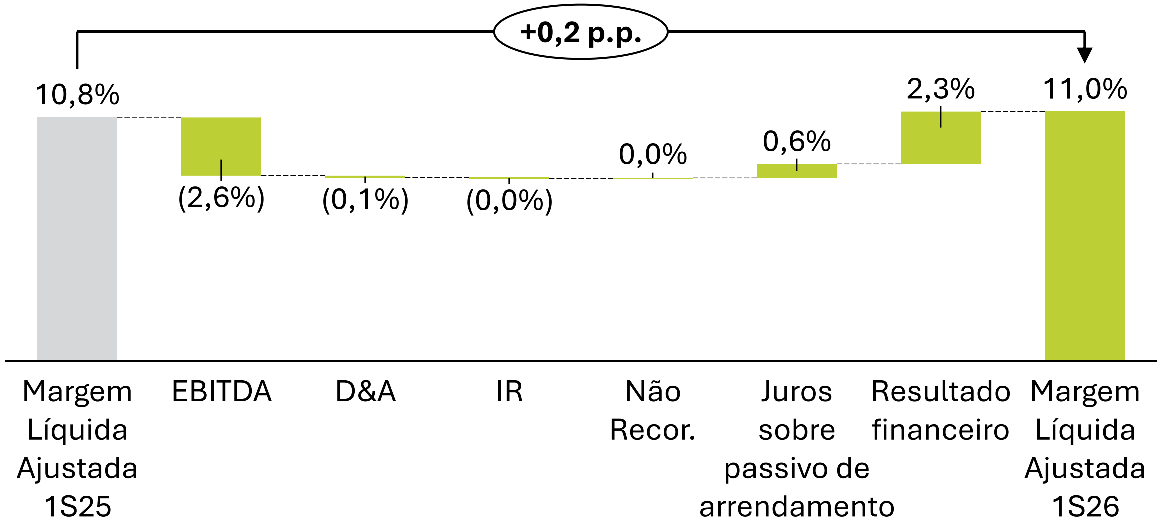
No 1S26, os custos e despesas (efeito caixa[1]) totalizaram 70,8% da Receita Líquida da Companhia, 2,3 p.p. acima do 1S25, em função do aumento da PECLD e das despesas com tecnologia, consultorias e pessoal

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

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO 2T26 & 1S26

Expansão de 60,6% no Lucro Líquido Ajustado* no 2T26 e 9,0% no 1S26





Lucro Líquido Ajustado 2T26: R$ 100,7 MM (+60,6% a/a). 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.

Lucro Líquido ajustado 1S26: R$ 163,4 MM (+9,0% a/a). O resultado reflete a melhora do resultado financeiro, que compensou a retração de 2,6 p.p. do EBITDA no período.

*Lucro Líquido Ajustado: informação gerencial / [1] Despesas não recorrentes: M&A/Projetos

CONTAS A RECEBER 2T26 (UDM)

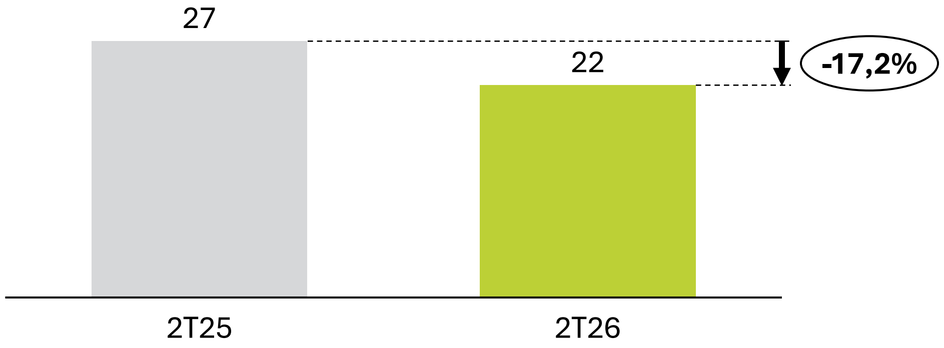
Prazo médio de recebimento de 40 dias

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**

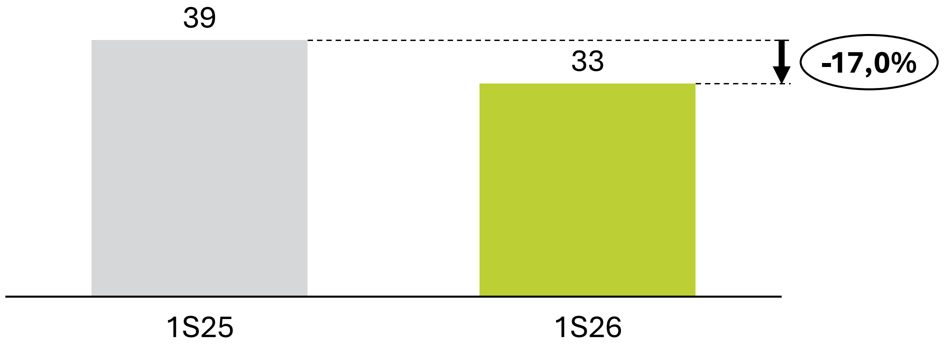
O prazo médio de recebimento encerrou o 2T26 em 40 dias, ante 35 dias no mesmo período do ano anterior, em função da revisão da estratégia de desconto de recebíveis. Diante disso, a carteira de recebíveis de cartão de crédito passou a representar 9 dias vs. 5 dias no ano passado.

INVESTIMENTOS* 2T26 & 1S26

Investimentos focados em infraestrutura



Os investimentos no 2T26 foram de R$ 22,3 milhões, valor 17,2% abaixo do 2T25.

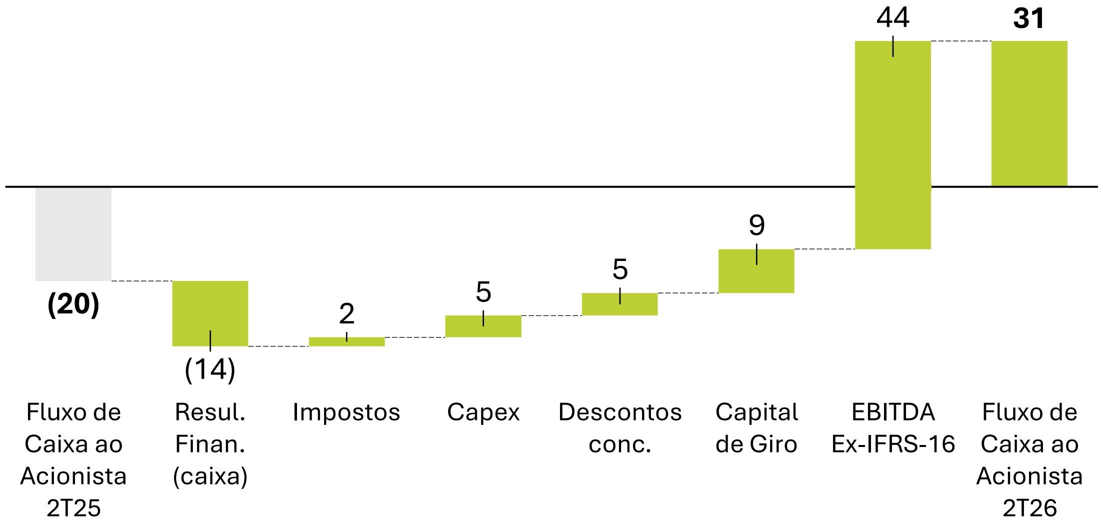


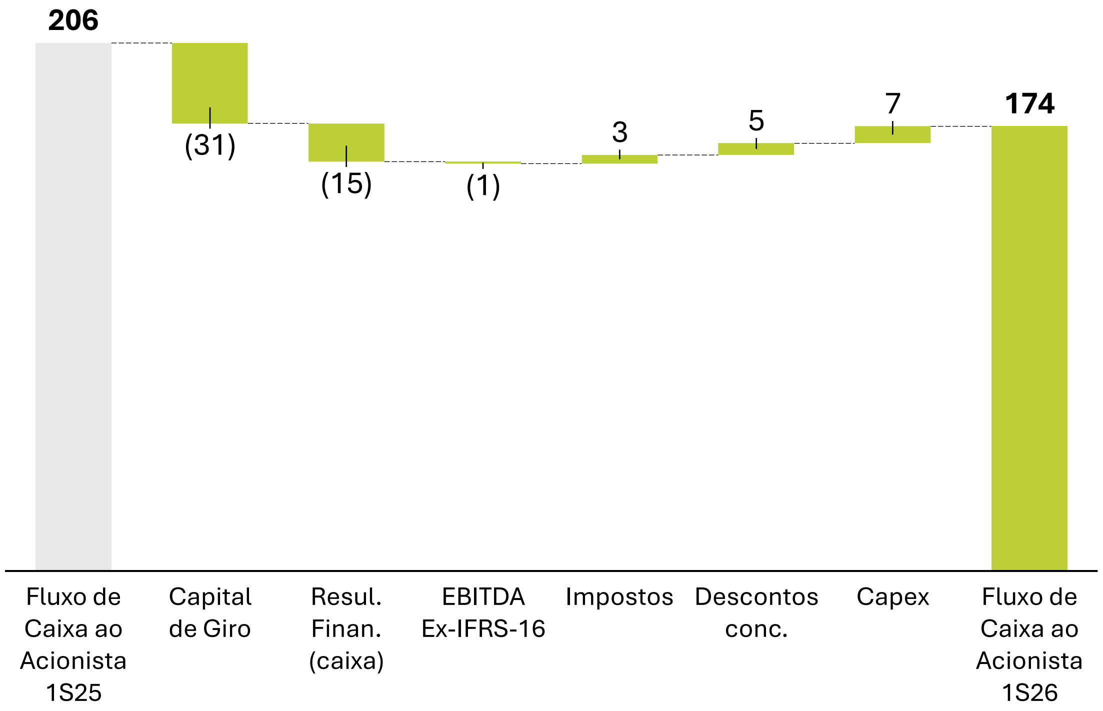
No semestre os investimentos foram de R$ 32,5 milhões, montante 17,0% inferior ao 1S25.

*Informação gerencial

FLUXO DE CAIXA AO ACIONISTA 2T26 & 1S26

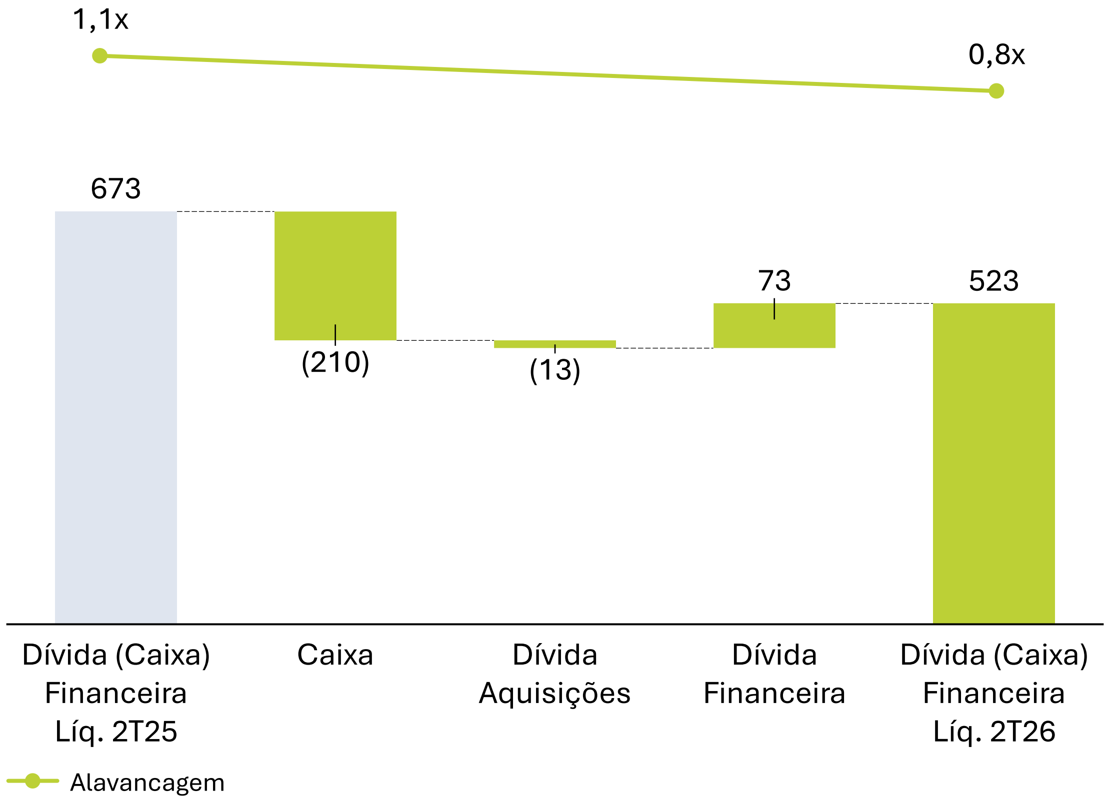
Fluxo de Caixa ao Acionista de R$ 31,1 milhões no 2T26



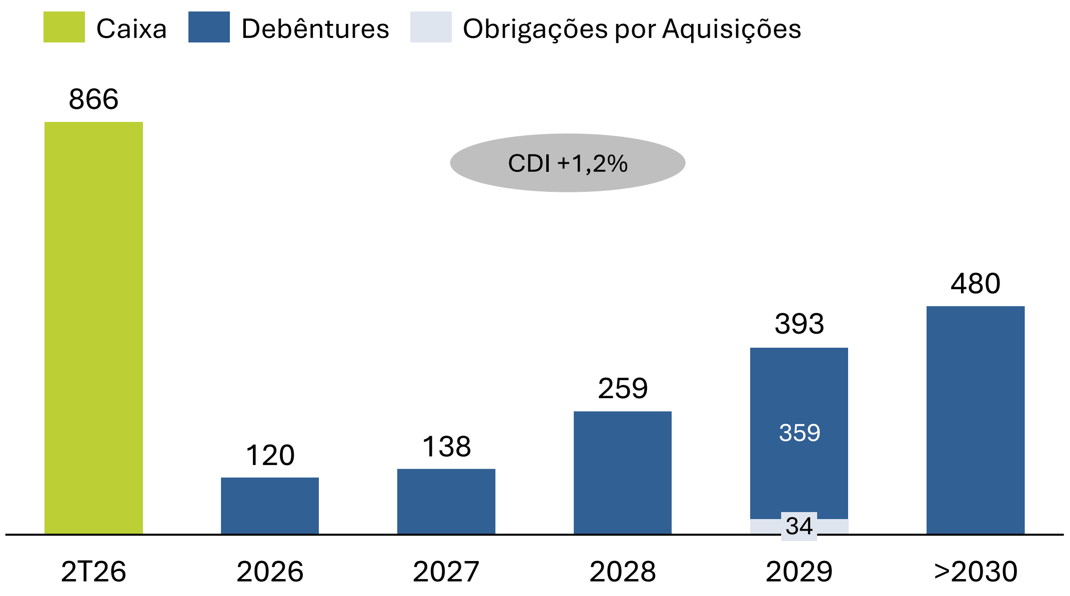


DÍVIDA (CAIXA) LÍQUIDA

Redução de alavancagem* para 0,8x



Cronograma de amortização do endividamento (R$ MM)



*Dívida Financeira Líquida/EBITDA UDM ex IFRS-16

Q&A

CSED

B3 LISTED NM

Contato Relações com Investidores
dri@cruzeirodosul.edu.br

CSED
B3 LISTED NM

EARNINGS

RELEASE

2Q26

August 12th 2026, Wednesday
02:00 PM (Brasília)
01:00 PM (New York)
05:00 PM (London)

CSED
B3 LISTED NM

Cruzeiro do Sul Educacional

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

2Q26 FINANCIAL HIGHLIGHTS

Net Revenue	**R$ 780MM** +8.2% 2Q26 vs. 2Q25
Adjusted Net Income	**R$ 101 MM** +60.6% 2Q26 vs. 2Q25
Adjusted EBITDA	**R$ 233 MM** +16.0% 2Q26 vs. 2Q25
Free Cash Flow	**R$ 74 MM** 43% of EBITDA ex IFRS-16
Adjusted EBITDA Margin	**29.9%** +200 bps 2Q26 vs. 2Q25
Net Debt	**0.8x*** Adjusted EBITDA (Ex IFRS-16)

2Q26 UNDEGRADUATE

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

* Net Financial Debt / LTM EBITDA excluding IFRS 16

Cruzeiro do Sul Educacional

Digital Transformation

CRZLabs

Key Deliverables 2Q

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

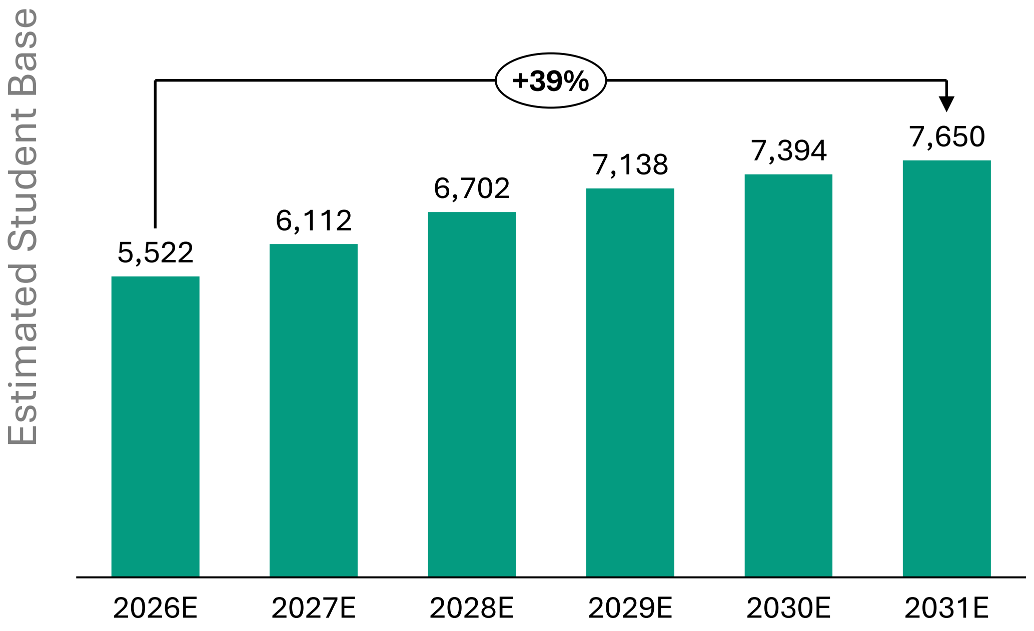
EDUCATIONAL FINANCE
+75k self-negotiations through the Duda APP
Smart Charges: 100% of e-mails are automated
99.7% of accuracy in collection activities
+5 p.p. increase in pre-due-date payment rate

PEOPLE & MANAGEMENT
Unified Digital Hiring → 10 min (vs. 43min)

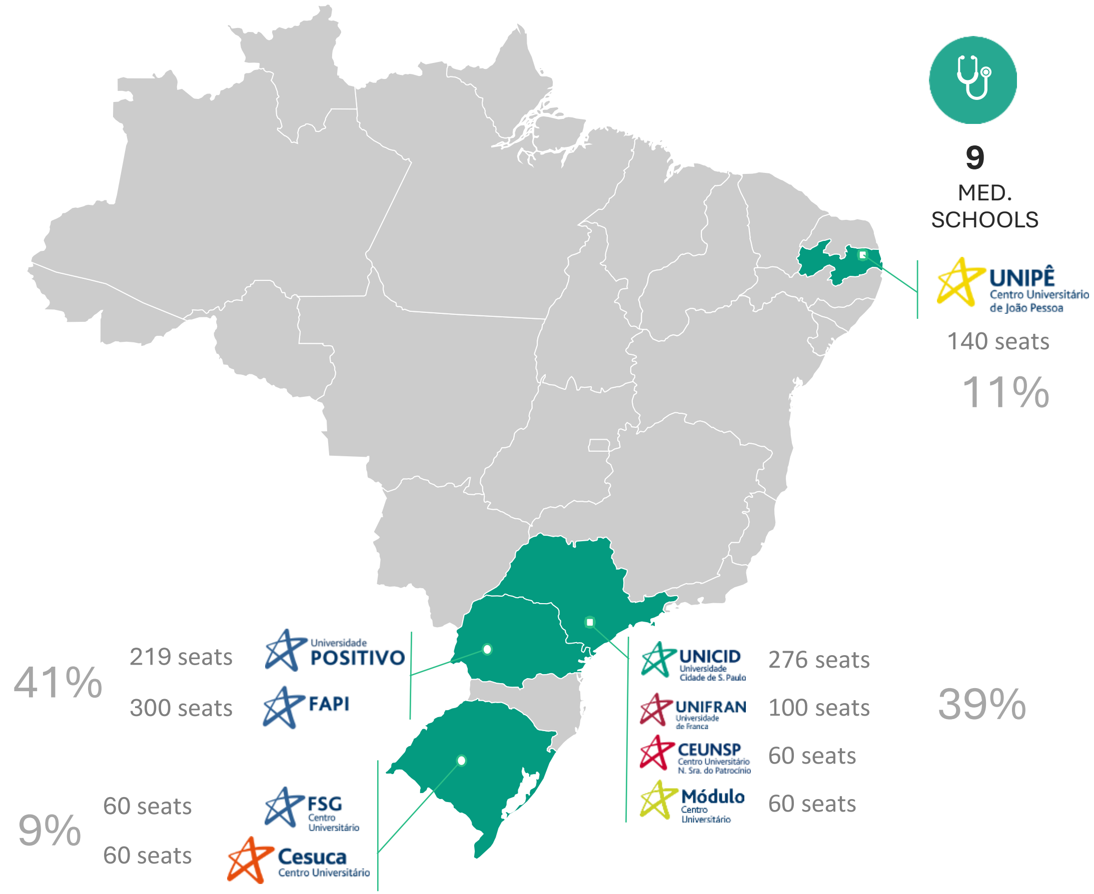
Medical School Portfolio Reaches 1,275 Seats Following the Authorization of 146 Seats in Pinhais/PR and 60 Seats in Caraguatatuba/SP

MEDICINE

Maturation Curve of Authorized Medical School Seats



Medical School Seat Portfolio Distribution (%)



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

OPERATIONAL PERFORMANCE

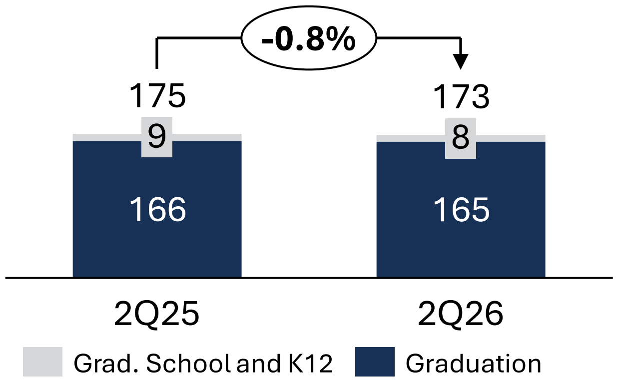
CSED
B3 LISTED NM

Cruzeiro do Sul Educacional

ON-CAMPUS

On-campus student base stability supported by the highest first-semester re-enrollment rate in the Company's history; Ticket growth in the quarter driven by the advancement of the value maximization strategy and the mix effect

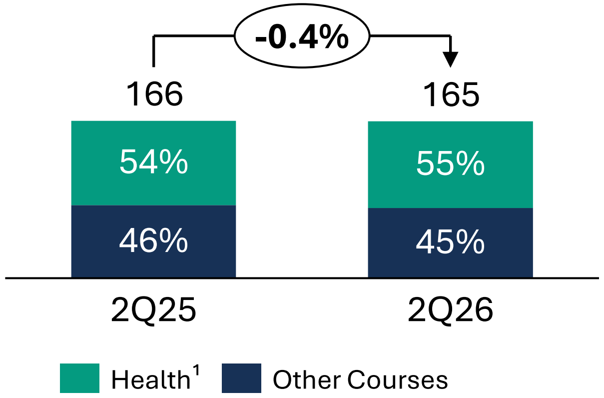
TOTAL BASE (thousand students)



+1.3 p.p. improvement in the re-enrollment KPI, reaching 91% of eligible students (vs. 2Q25), **the highest level** ever recorded for a first semester.

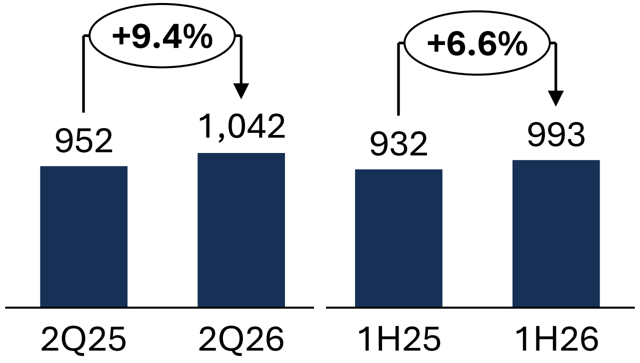
7.6% reduction in dropouts during the period, reflecting the Company's ongoing efforts in student retention and engagement.

UNDERGRAD (thousand students)



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

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



9.4% and 6.6% expansion in the on-campus ticket in the quarter and semester, respectively, 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.

*Ticket = Net Revenue / ending student base in the period (freshmen + returning students) – Management figures, unaudited.
[1] Health: Medicine, Psychology, Biomedicine, Biological Sciences, Physical Education, Nursing, Pharmacy, Physiotherapy, Speech Therapy, Veterinary Medicine, Nutrition, Dentistry, Optometry, Radiology and Occupational Therapy

Cruzeiro do Sul Educacional

DIGITAL + HYBRID

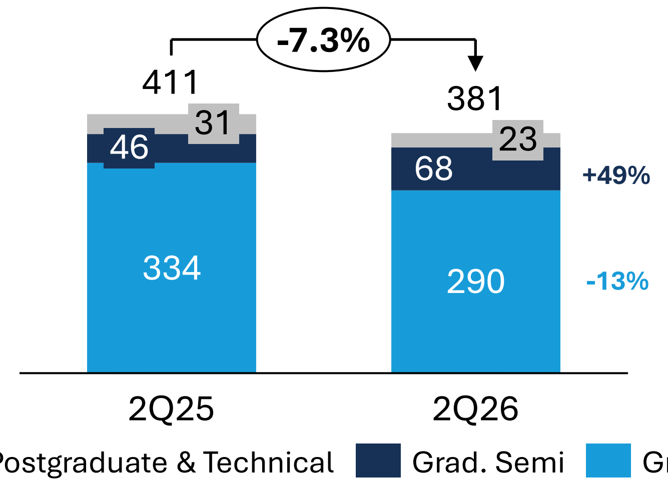
Digital re-enrollment reaches the highest level ever recorded for a first semester, with a significant increase in the share of hybrid learning within the student base; Average ticket growth driven by the higher share of hybrid learning in the student mix

INTAKE (2026.1 vs. 2025.1)

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%)**

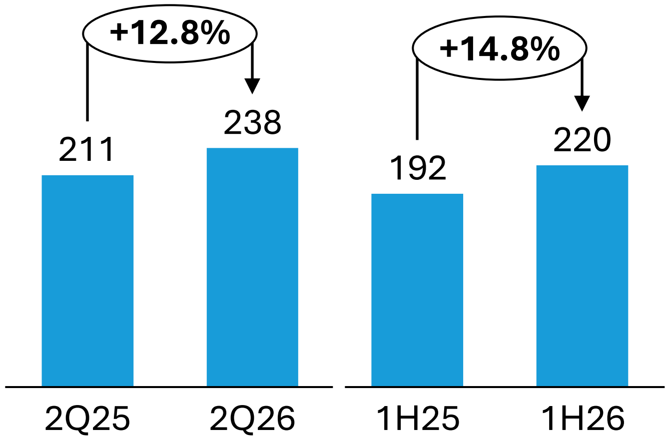
- Excluding the effect of courses impacted by channel migration (from Digital to Hybrid), consolidated enrollments would have grown 4.7%, accelerating 0.8 p.p. compared to 1Q26.
- Reshape of the student base through the growth of the hybrid learning model stands out, with its share of the Digital segment increasing from 12% in 2Q25 to 19% in 2Q26.

TOTAL BASE (thousand students)



- +2.0 p.p. increase in the re-enrollment KPI (80% of eligible students) **the highest level** ever recorded for a first semester.
- New regulatory framework impacting enrollments, with a reduction in the supply of online programs.

DIGITAL TICKET * (R$/MONTH)



- Growth of the average ticket 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.

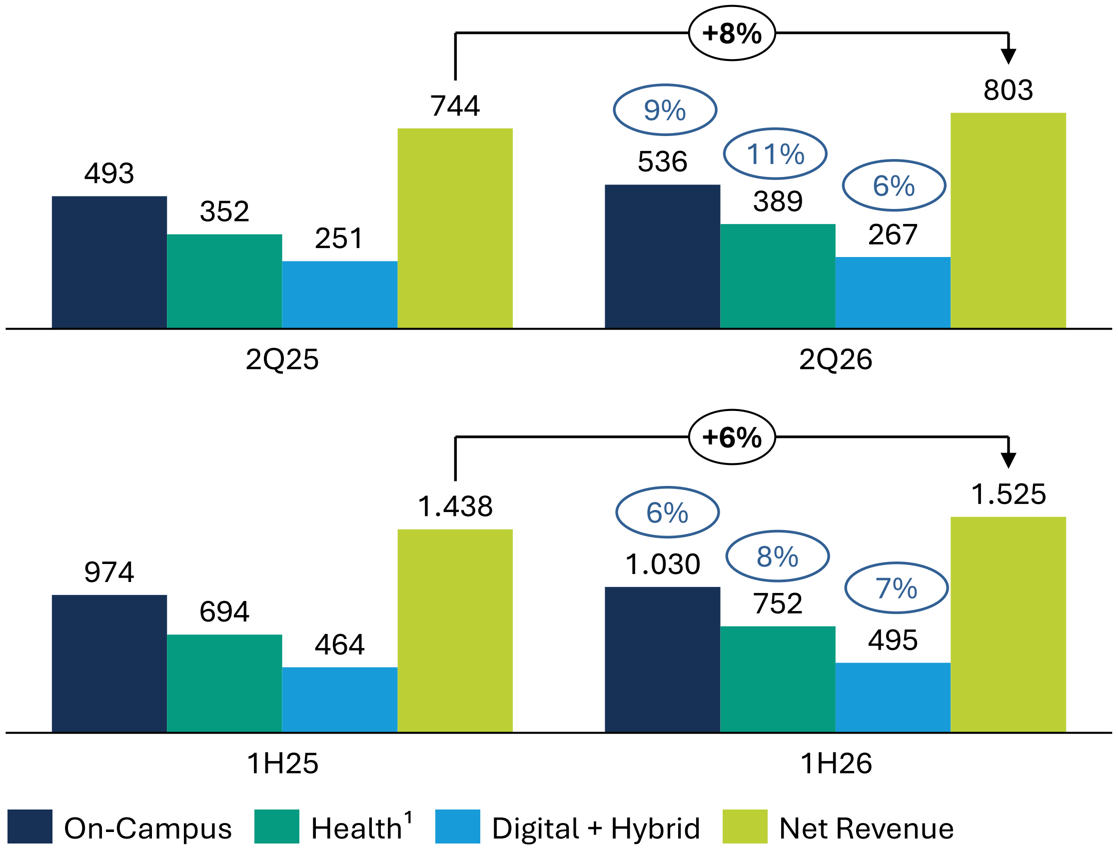
*Ticket = Net Revenue / ending student base in the period (freshmen + returning students) – Management figures, unaudited.

FINANCIAL PERFORMANCE

CSED
B3 LISTED NM

2Q26 & 1H26 NET REVENUE

Net Revenue growth across all segments



Consolidated Net Revenue: R$ 780 MM (+8.2% vs. 2Q25)

- Increased contribution of Healthcare programs to the revenue mix (+1.3 p.p. vs. 2Q25)
- Higher student retention rates among continuing students across both on-campus and digital segments
- Greater share of hybrid learning programs within the Digital segment mix
- **1H26: R$ 1,5 BI, +6.4% YoY**

On-Campus Revenue: R$ 535,9 MM (+8.7% vs. 2Q25)

- Growth driven by a 9.4% YoY increase in average ticket
- Student base remained virtually stable (-0.8% YoY)
- **1H26: R$ 1.0 billion, +5.8% YoY**, supported by a 6.6% YoY increase in average ticket

Health Revenue: R$ 389 MM (+10.6% vs. 2Q25)

- Growth in the Healthcare student base, particularly in Medicine (+7.6% YoY)
- Addition of 50 new Medicine seats at Positivo
- Represented 73% of On-Campus revenue (vs. 71% in 2Q25)
- 1H26: R$ 752 million, +8.4% YoY

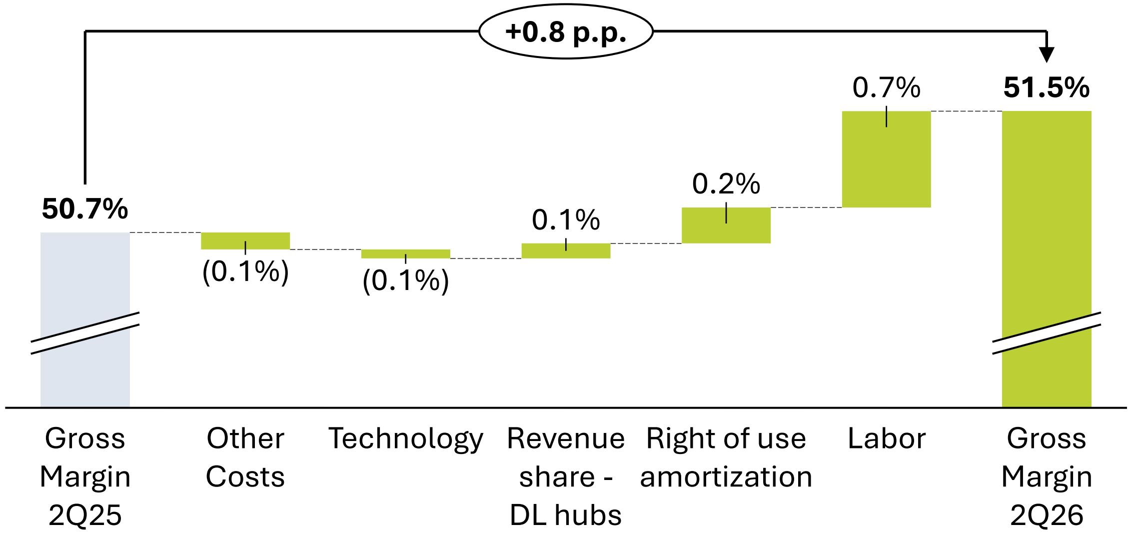
Digital + Hybrid Revenue: R$ 267 MM (+6.1% vs. 2Q25)

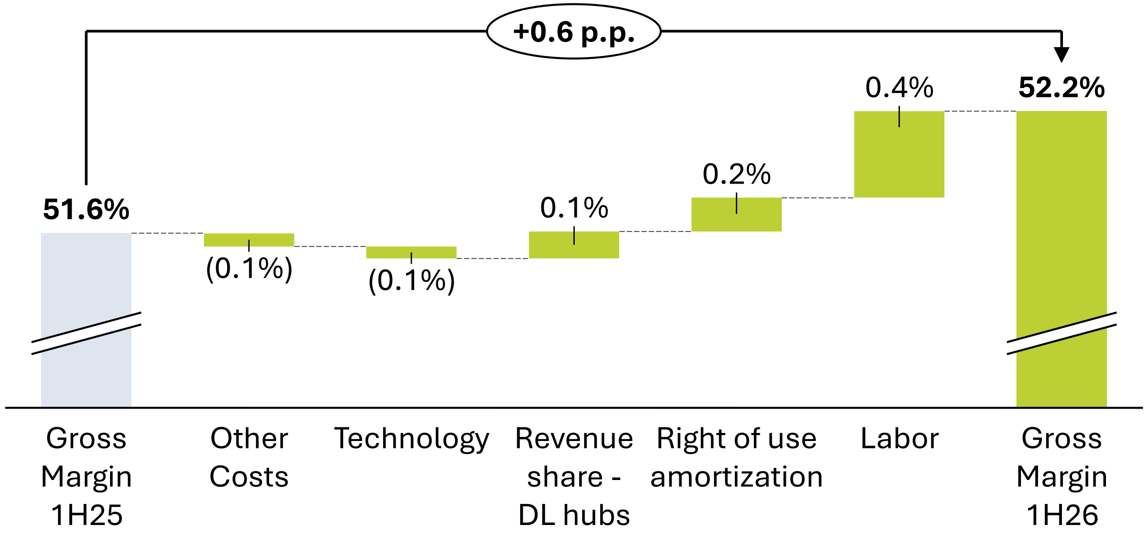
- 12.8% increase in average ticket during the quarter, offsetting the decline in the student base (-7.3% YoY)
- 6.9 p.p. increase in the share of hybrid learning programs within the mix
- 1H26: R$ 495 million, +6.7% YoY, with a 14.8% YoY increase in average ticket.

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

2Q26 & 1H26 GROSS PROFIT

Expansion in Gross Margin in both the quarter and the semester, driven by the growth of the student base in Medicine and Digital courses within the mix, as well as operating leverage resulting from the acceleration of revenue during the period



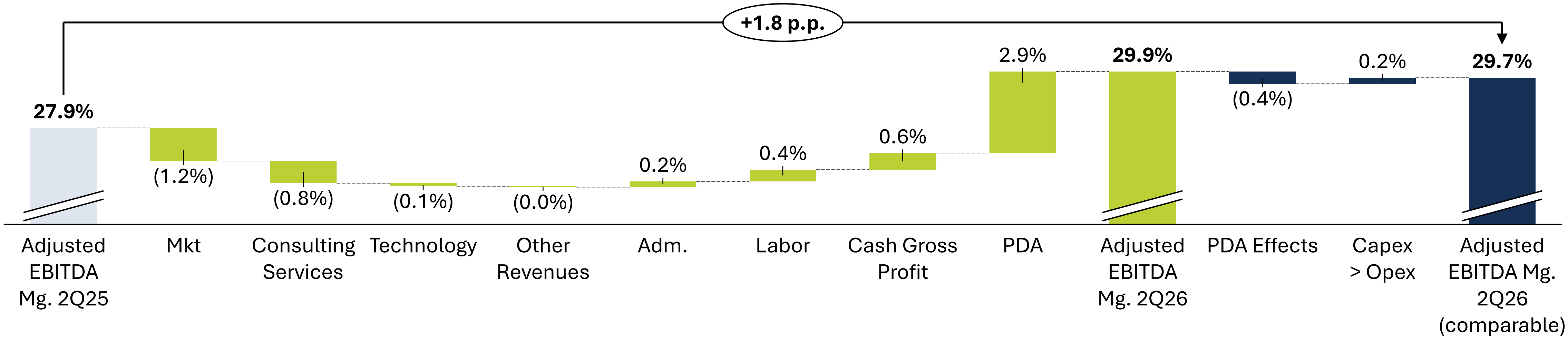


Gross Profit: R$ 402.0 million; +10.0% vs. 2Q25

Gross Profit: R$ 774.2 million; +7.7 % vs. 1H25

2Q26 ADJUSTED EBITDA

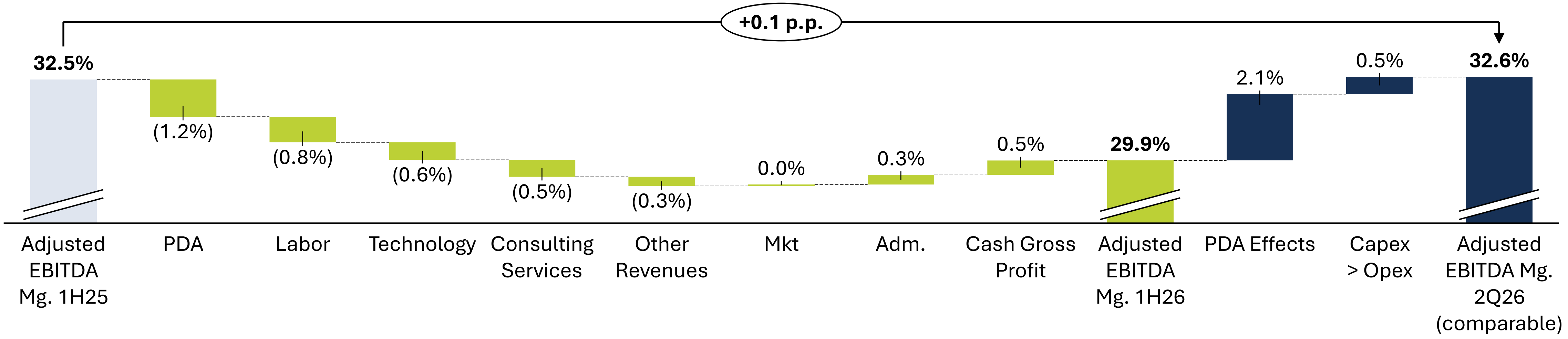
2.0 p.p. Expansion in Adjusted EBITDA Margin in 2Q26, driven by Operating Leverage and lower PDA



- **Adjusted EBITDA 2Q26: R$ 233.5 million, with a 29.9% margin (+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 13
- 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)

1H26 ADJUSTED EBITDA

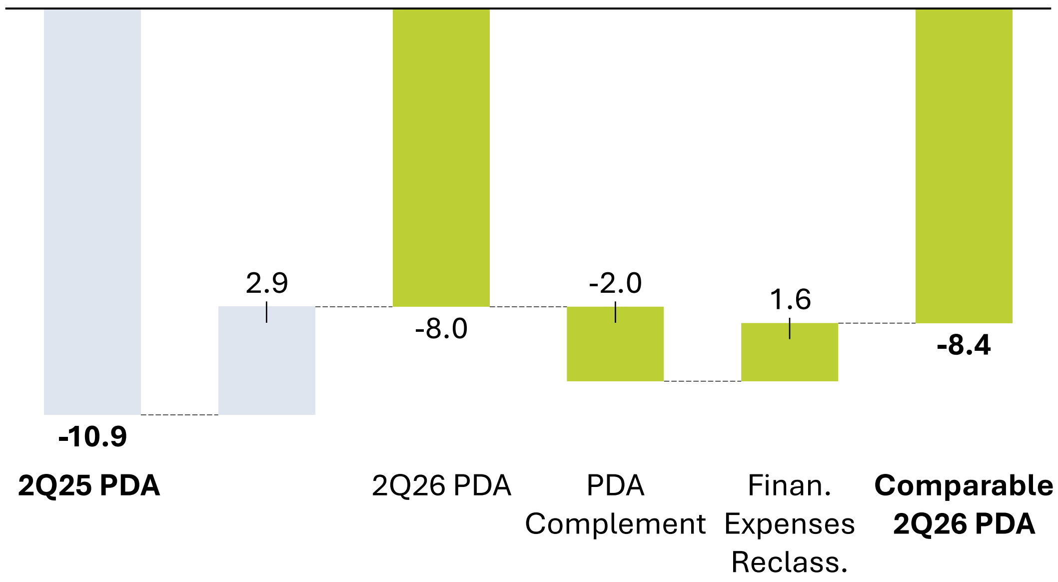
1H26 Adjusted EBITDA Margin impacted by higher PDA and investments in labor and technology

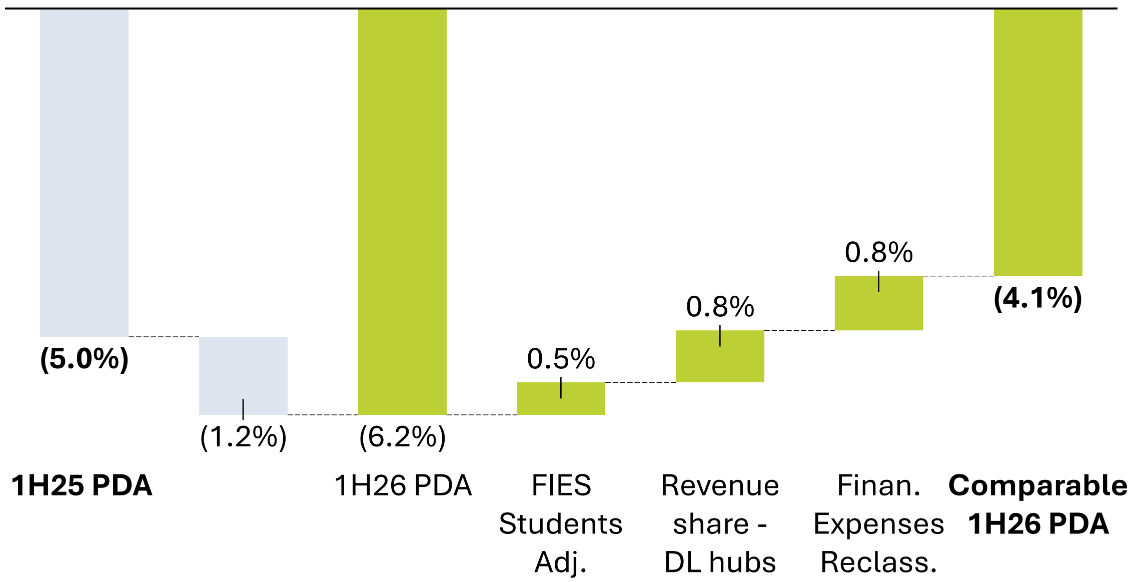


- **Adjusted EBITDA 1H26: R$443.9 million, with a margin of 29.9% (-2.6 p.p. vs. 1H25).** The variation mainly reflects: (i) a higher PDA-to-net revenue ratio (+1.2 p.p.), largely explained by the R$12.2 million account reclassification detailed on the following page (+0.8 p.p.); (ii) higher Labor expenses (+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

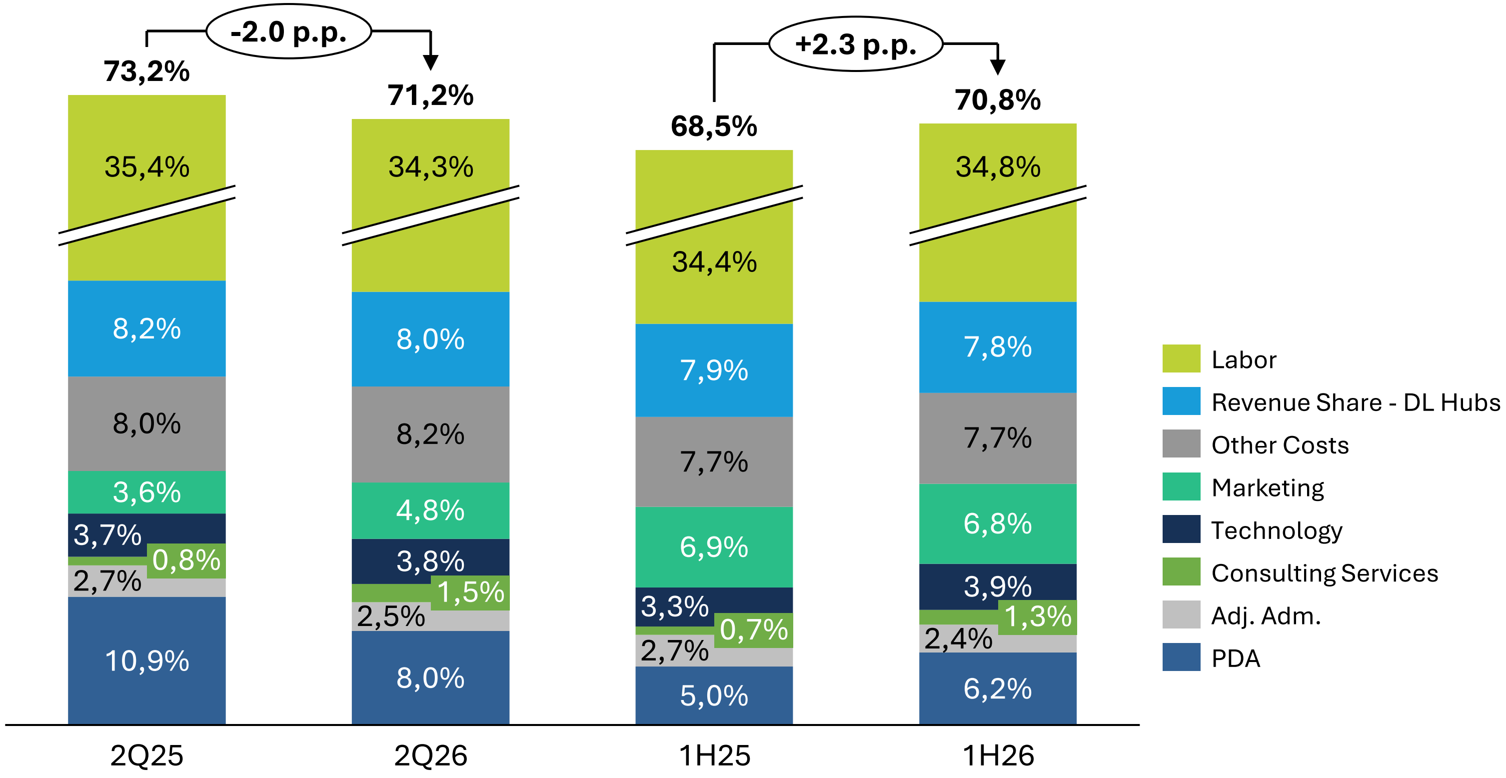
PDA comparability exercise (% of Net Revenue)





COSTS AND EXPENSES (% of Net Revenue)

2.0 p.p. efficiency improvement in 2Q26

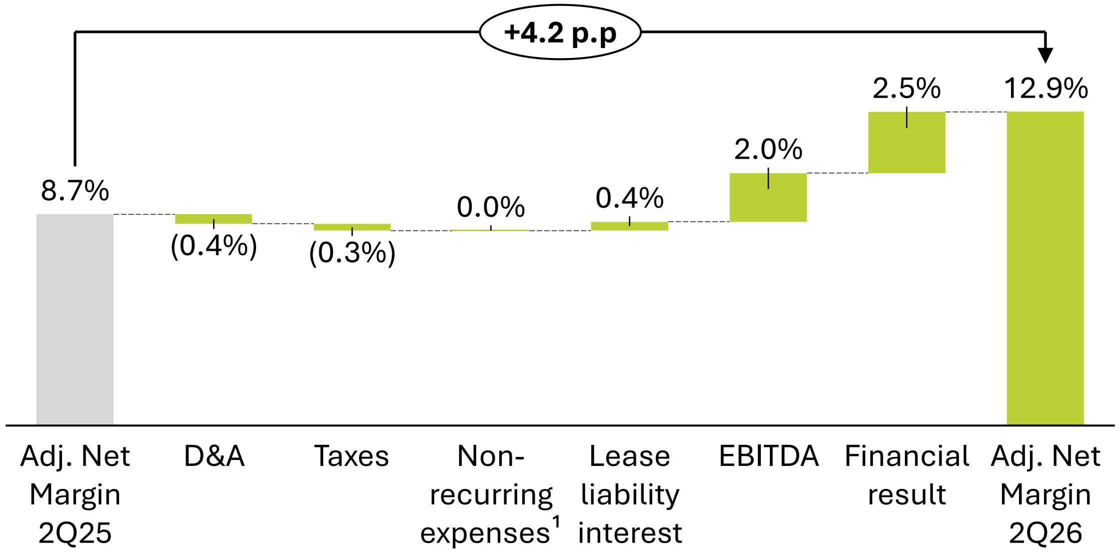


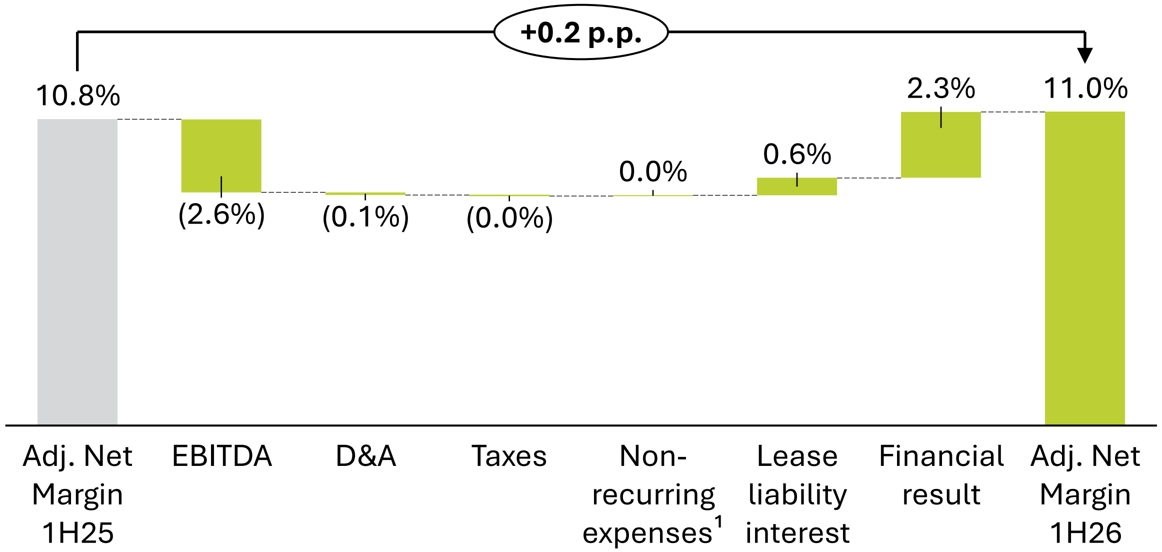
- In 2Q26, cash costs and expenses[1] totaled 71.2% of the Company's Net Revenue, 2.0 p.p. lower than in 2Q25, driven by lower PDA and labor expenses
- In 1H26, cash costs and expenses[1] totaled 70.8% of the Company's Net Revenue, 2.3 p.p. higher than in 1H25, mainly due to higher PDA and increased technology, consulting, and personnel expenses

[1] Costs and Expenses excluding depreciation and amortization

2Q26 & 1H26 ADJUSTED NET INCOME

60.6% Increase in Adjusted Net Income* in 2Q26 and 9.0% Increase in 1H26





Adjusted Net Income 2Q26: R$100.7 million (+60.6% YoY). 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.

Adjusted Net Income 1H26: R$ 163.4 million (+9.0% YoY). The result reflects an improvement in financial results, which more than offset the 2.6 p.p. decline in EBITDA during the period.

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

2Q26 ACCOUNTS RECEIVABLE (LTM)

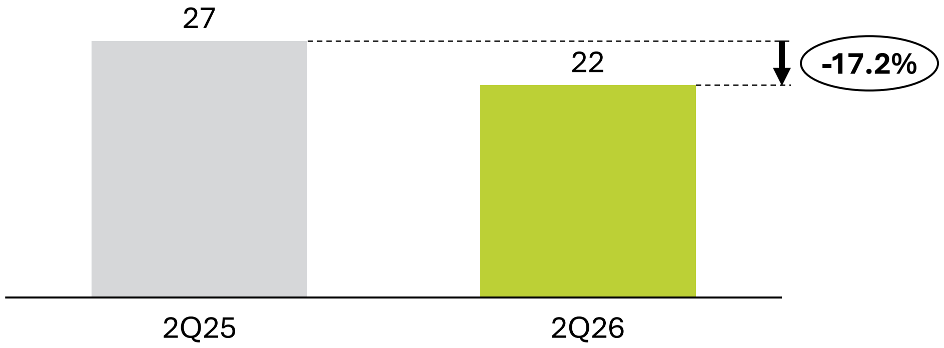
Average collection period of 40 days

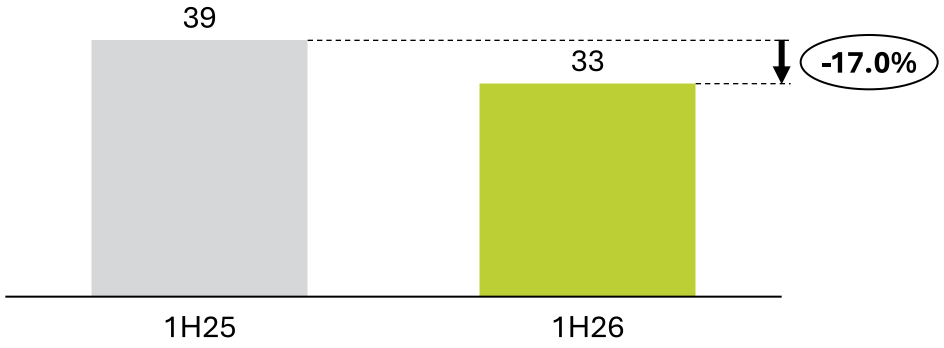
R$ million	2Q26	2Q25	%	1Q25	%
Gross Receivables	**588,7**	**526,5**	**11,8%**	**566,7**	**3,9%**
AVP	(17,5)	(22,9)	(23,7%)	(21,8)	(19,9%)
PDA	(247,9)	(247,5)	0,2%	(243,7)	1,7%
Net Receivables	**323,3**	**256,0**	**26,3%**	**301,2**	**7,3%**
Days of Receivables LTM*	**40**	**35**	**+5 days**	**38**	**+2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

2Q26 & 1H26 CAPEX*

Infrastructure-focused Investments





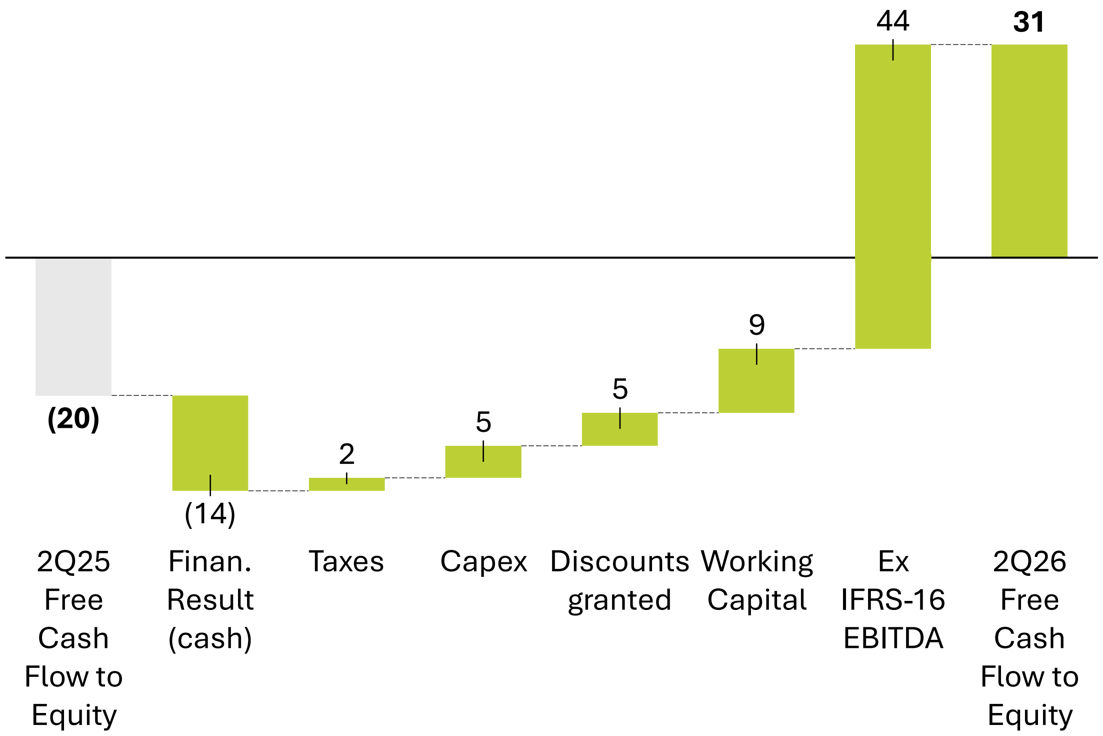
- Investments in 2Q26 totaled R$ 22.3 million, representing a 17.2% decrease compared to 2Q25, primarily reflecting the change in the accounting treatment of technology investments.

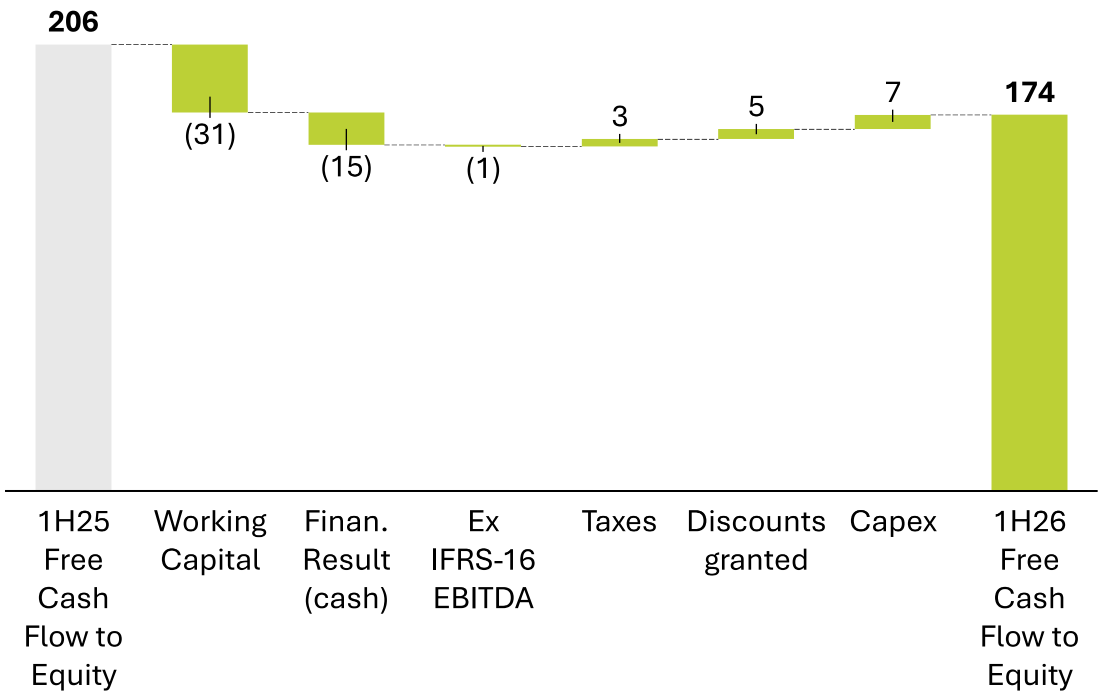
- In 1H26, investments totaled R$ 32.5 million, representing a 17% decrease compared to 1H25.

*Management Information

2Q26 & 1H26 FREE CASH FLOW TO EQUITY

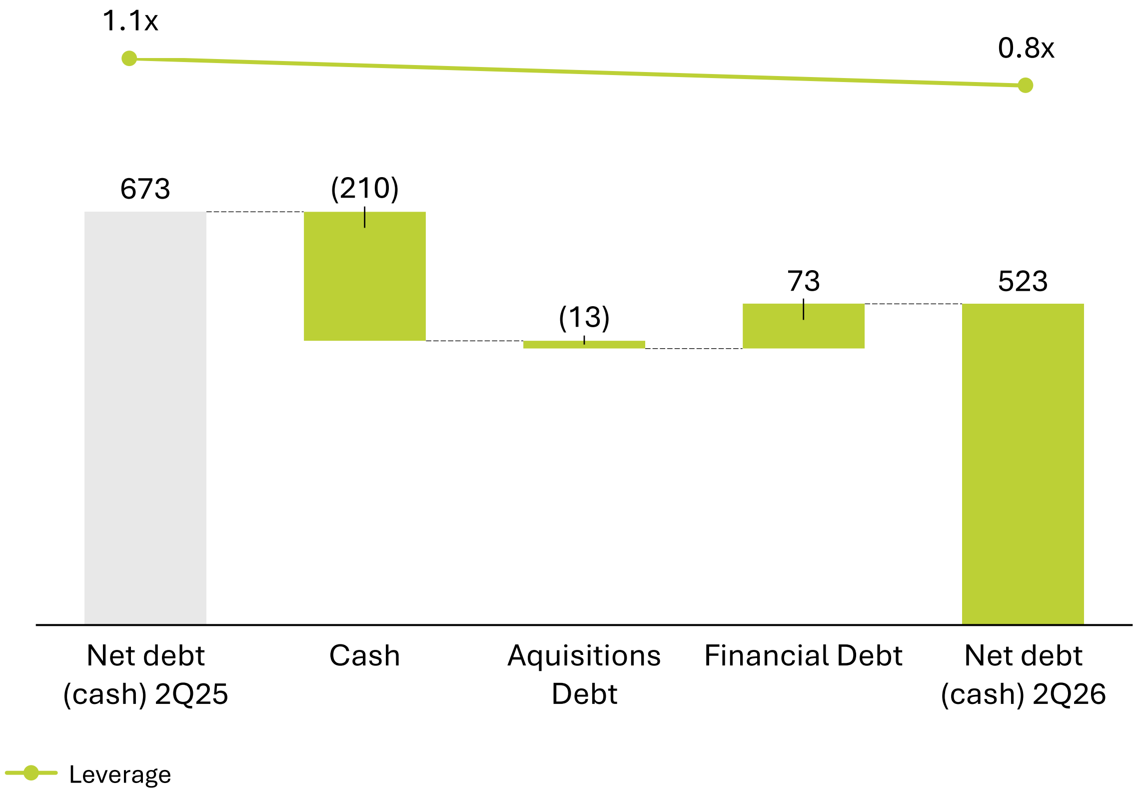
Free Cash Flow to Equity of R$ 31.1 million on 2Q26



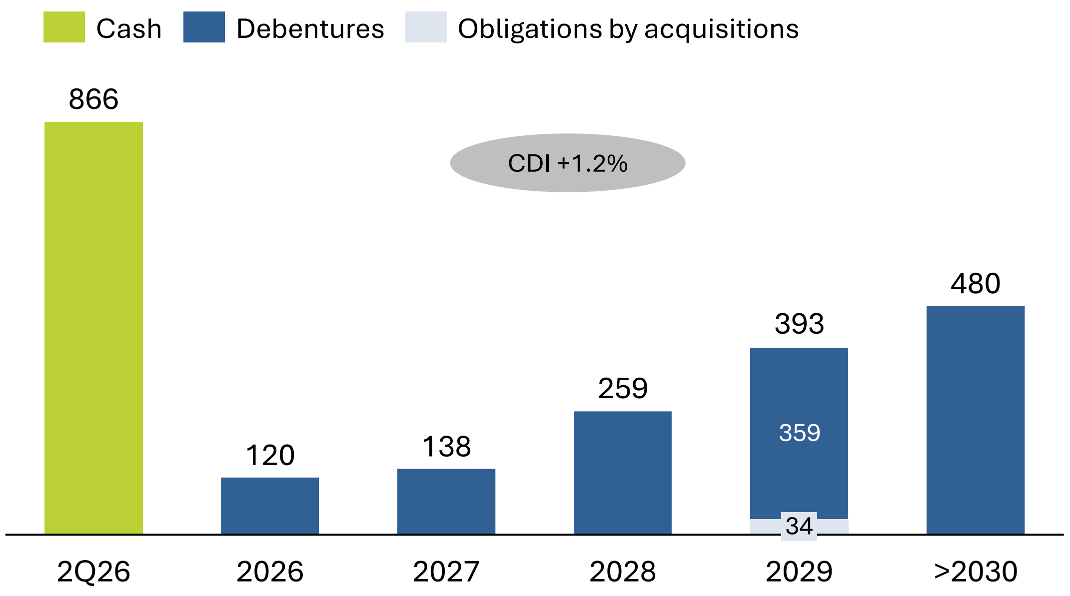


NET DEBT (CASH)

Leverage* reduction to 0.8x



Debt amortization schedule (R$ million)



* Net Financial Debt / LTM EBITDA excluding IFRS 16

Q&A

CSED

B3 LISTED NM

Investor Relations Contact
dri@cruzeirodosul.edu.br

CSED
B3 LISTED NM