APRESENTAÇÃO DOS

RESULTADOS 3T26

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

CSED
B3 LISTED NM



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

3T26 DESTAQUES FINANCEIROS

Receita Líquida	**R$ 698 MM** +0,6% 3T26 vs. 3T25	**Lucro Líquido** comparável	**R$ 104 MM** -8,0% 3T26 vs. 3T25
EBITDA comparável	**R$ 273 MM** -2,0% 3T26 vs. 3T25	**Fluxo de Caixa Livre** Comparável	**R$ 140 MM** 101% do EBITDA aj. ex IFRS-16
Margem EBITDA comparável	**39,0%** -104 bps 3T26 vs. 3T25	**Dívida Líquida**	**1,1x*** EBITDA ajustado (Ex IFRS-16)

9M26 DESTAQUES FINANCEIROS

Receita Líquida	**R$ 2,2 BI** +4,5% 9M26 vs. 9M25	**Lucro Líquido** comparável	**R$ 295 MM** +12,0% 9M26 vs. 9M25
EBITDA comparável	**R$ 756 MM** +3,4% 9M26 vs. 9M25	**Fluxo de Caixa Livre** Comparável	**R$ 351 MM** 76% do EBITDA aj. ex IFRS-16
Margem EBITDA comparável	**34,7%** -36 bps 9M26 vs. 9M25		

GRADUAÇÃO

Base de alunos **Presencial**	Ticket **Presencial**	Rematrícula **Presencial**	Base de alunos **Digital + Semi**	Ticket **Digital + Semi**	Rematrícula **Digital + Semi**
-0,7% 3T26 vs. 3T25	**+3,4%** 3T26 vs. 3T25	**93%** da base apta **+1,0 p.p.** vs. 3T25	**-8,7%** 3T26 vs. 3T25	**+6,0%** 3T26 vs. 3T25	**82%** da base apta **+2,6 p.p.** vs. 3T25

*Dívida Financeira Líquida/EBITDA UDM ex IFRS-16

Transformação Digital

CRZLabs

Principais Entregas 3T26

CORE BUSINESS

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

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

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

BACKOFFICE

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

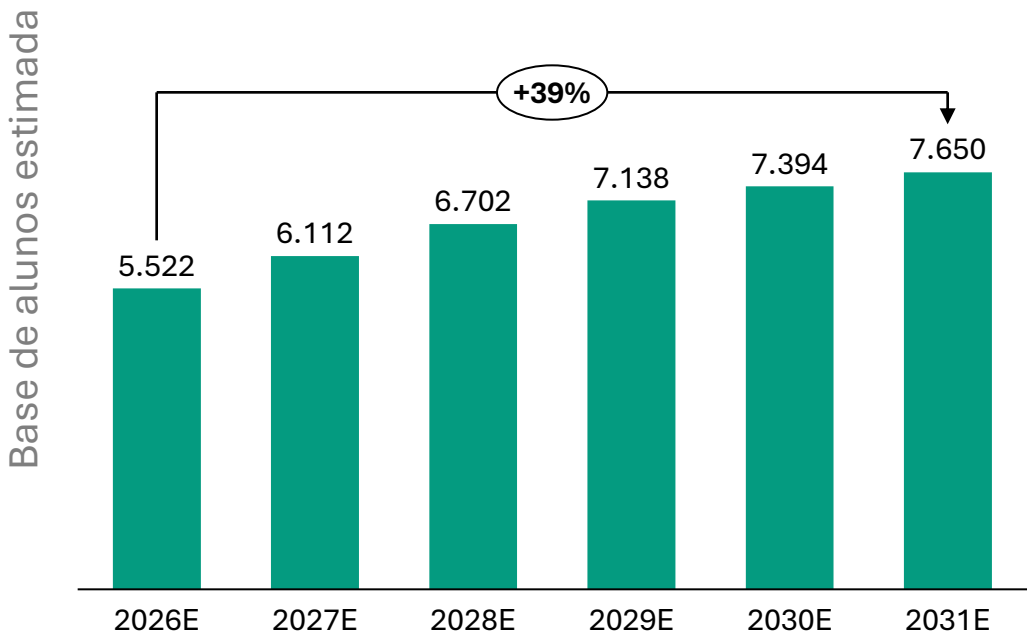
FINANCEIRO CORPORATIVO
Adequação à Reforma Tributária (IBS/CBS)
-80% lead time em pagamentos críticos

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

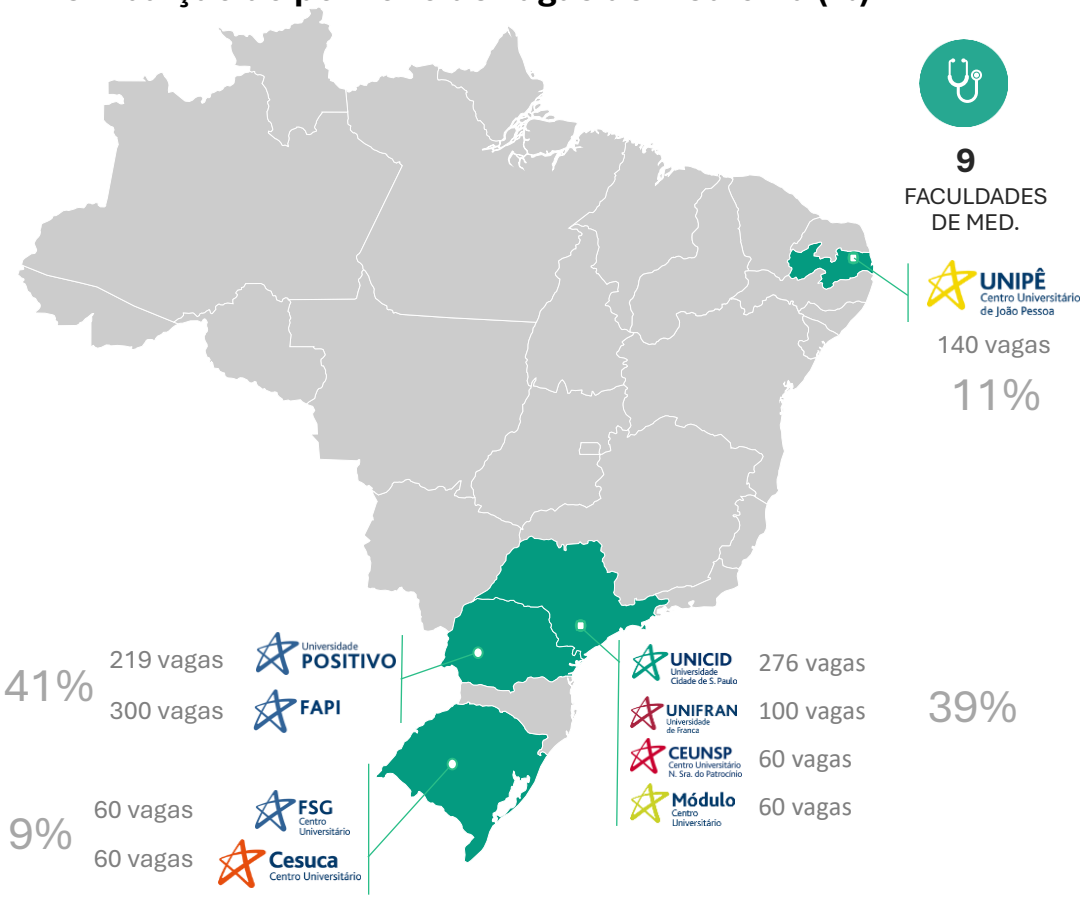
Portfólio de Medicina alcança 1.275 vagas com autorização de 146 vagas em Pinhais/PR e 60 em Caraguatatuba/SP

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**





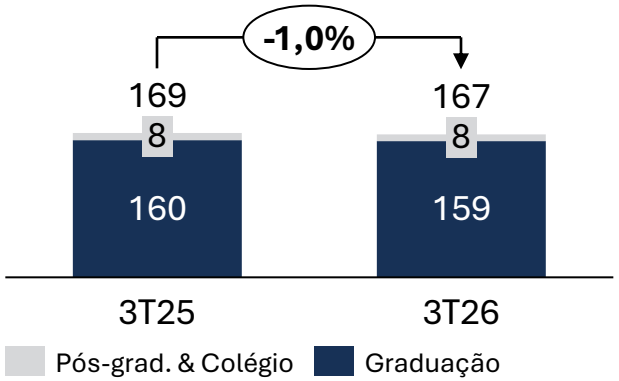
CSED

B3 LISTED NM

PRESENCIAL

Rematrícula atinge 93% da base apta, maior patamar para um terceiro trimestre, nos últimos 6 anos; Evolução no ticket no trimestre impulsionada pelo avanço da estratégia de maximização de valor e pelo efeito mix

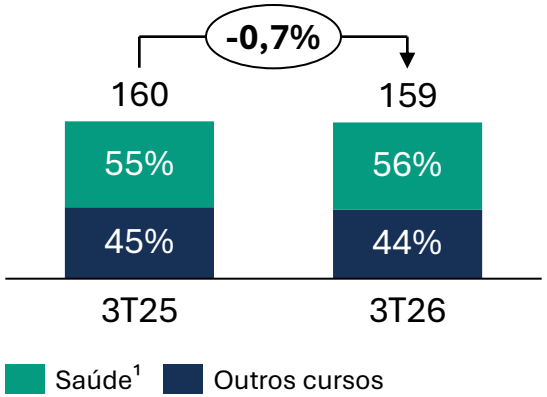
BASE TOTAL (mil alunos)



No 3T26, encerramos a base do ensino presencial com um total de 167 mil alunos e o KPI de rematrícula alcançou 93% da base apta, o que representa um avanço de 1,0 p.p. vs. o 3T25, **o maior patamar** já registrado para um terceiro trimestre, nos últimos 6 anos.

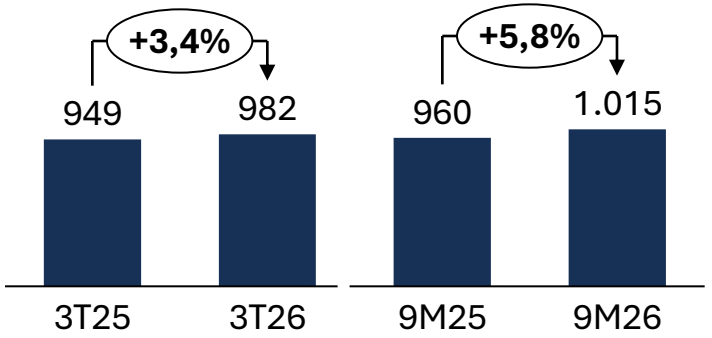
Apesar do avanço de 1,4% na captação, a base de alunos apresentou compressão de 1,0% frente ao maior volume de calouros evadidos e formandos no período.

GRADUAÇÃO (mil alunos)



Maior penetração de alunos de cursos da área da saúde, que passaram a representar 56% da base de graduação no 3T26 (vs. 55% no 3T25), contribuindo para o efeito mix no ticket

TICKET GRAD. PRESENCIAL* (R$/MÊS)



O ticket médio da graduação no 3T26 apresentou expansão de 3,4% em relação ao mesmo período do ano anterior, impulsionado pela execução da estratégia de maximizar o valor de cada curso e pelo efeito mix, com a maior penetração de alunos de cursos da área da saúde. Nos 9M26, o ticket expandiu 5,8% em relação ao 9M25.

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

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

DIGITAL + SEMIPRESENCIAL

Rematrícula digital atinge 82% da base apta, maior patamar para um terceiro trimestre, nos últimos 6 anos; Avanço no ticket impulsionado pela maior participação do semipresencial no mix de alunos

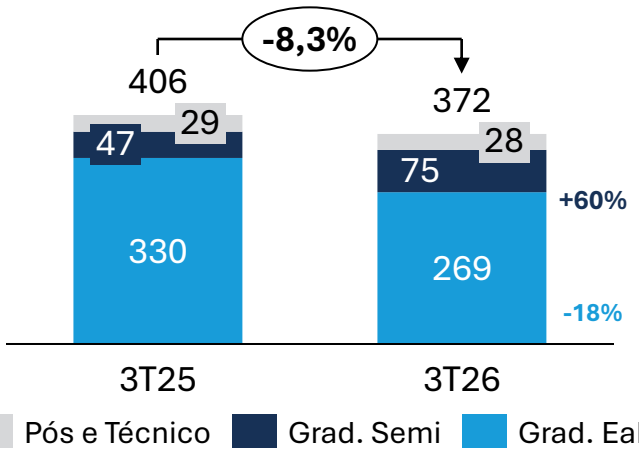
CAPTAÇÃO (3T26 vs 3T25)

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

Excluindo o efeito dos cursos impactados por mudanças de canal, a captação consolidada apresentaria expansão de 12,4%.

Além disso, nota-se a recomposição da base com o avanço do modelo semipresencial, cuja participação no ensino digital saltou de 12% no 3T25 para 22% no 3T26.

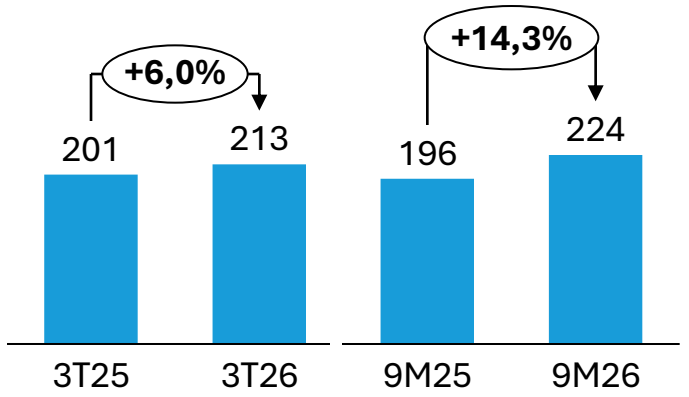
BASE TOTAL (mil alunos)



Destaca-se, no entanto, o alcance de 82% da base apta rematriculada, **o maior patamar** para um terceiro trimestre, nos últimos 6 anos.

A queda na captação desacelerou 10 p.p. vs. o primeiro semestre de 2026, recuando 20,1% vs. o 3T25, ainda refletindo os impactos do novo marco regulatório sobre os formatos de oferta digital.

TICKET DIGITAL* (R$/MÊS)



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

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

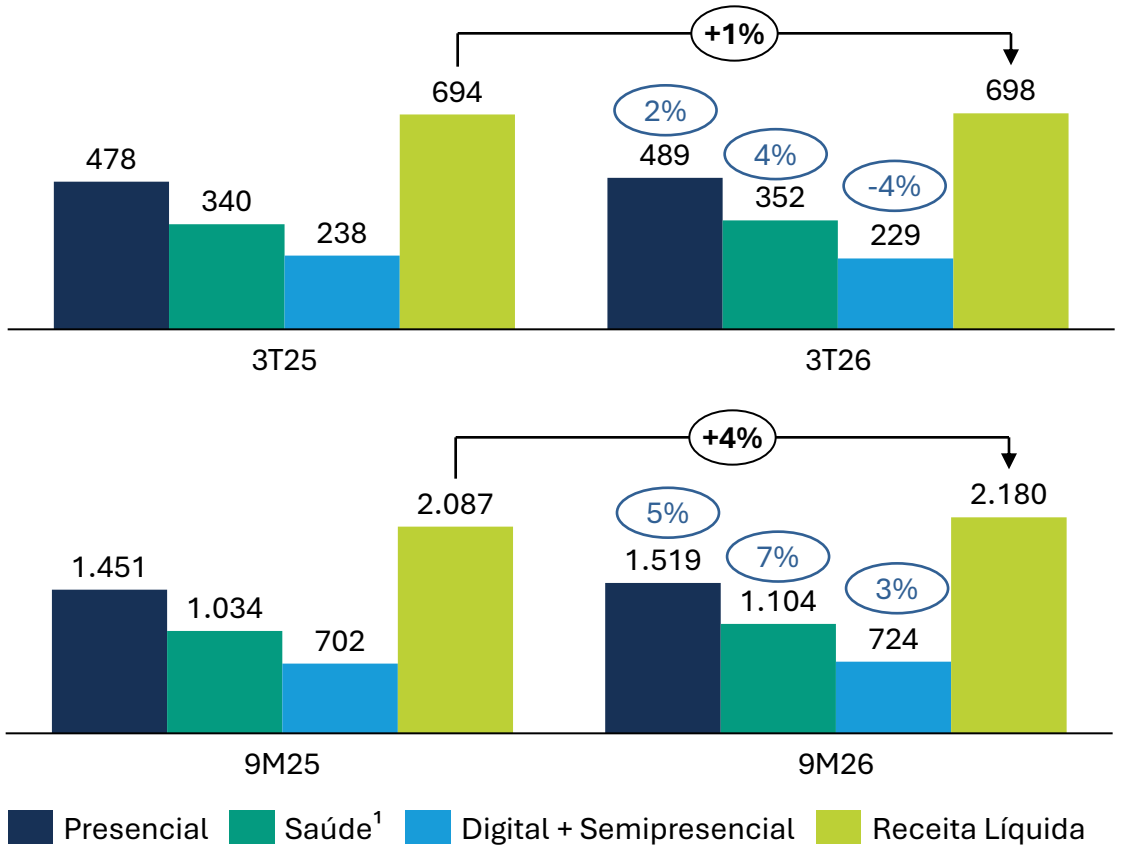


DESEMPENHO **FINANCEIRO**

CSED
B3 LISTED NM

RECEITA LÍQUIDA 3T26 & 9M26

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



Receita Líquida Consolidada: R$ 698 MM (+0,6% vs. 3T25)

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

Receita Presencial: R$ 489,4 MM (+2,5% vs. 3T25)

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

Receita Saúde: R$ 352,0 MM (+3,5% vs. 3T25)

- No Presencial, a receita proveniente dos cursos da área de saúde cresceu 3,5% no 3T26, impulsionada pelo aumento do número de alunos da área de saúde e pelo melhor mix de preços, além da adição de 50 vagas de medicina na Positivo e da recente autorização para o curso de Medicina na Módulo e FAPI.
- Os referidos cursos representam, aproximadamente, 72% da receita do Presencial.
- **No acumulado dos nove meses, a expansão foi de 6,8%, alcançando R$ 1.104,0 milhões.**

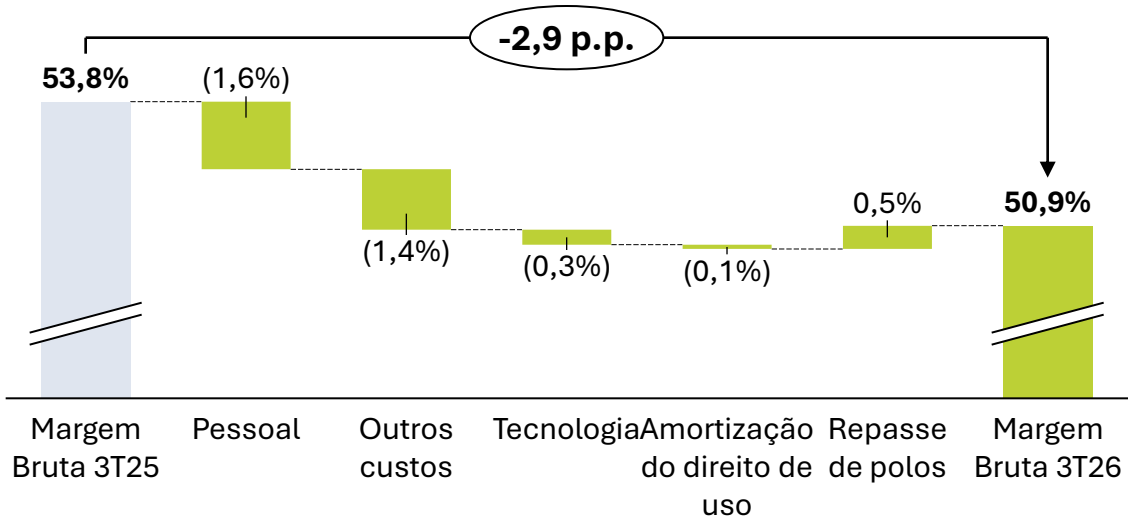
Receita Digital + Semipresencial: R$ 229,2 MM (-3,8% vs. 3T25)

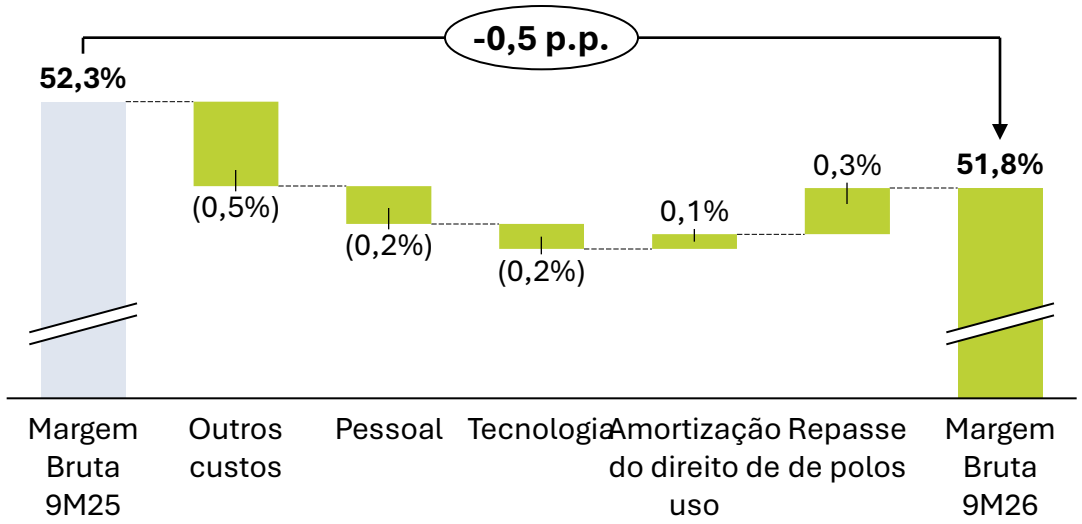
- A Receita após a dedução de bolsas, cancelamentos e descontos do Digital recuou 3,8% no 3T26, atingindo o montante de R$ 229,2 milhões, como resultado da menor base de alunos (-8,3% vs. o 3T25), apesar do aumento no ticket médio (+6,0% vs. o 3T25).
- **No acumulado dos nove meses, a expansão foi de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

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

LUCRO BRUTO 3T26 & 9M26

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



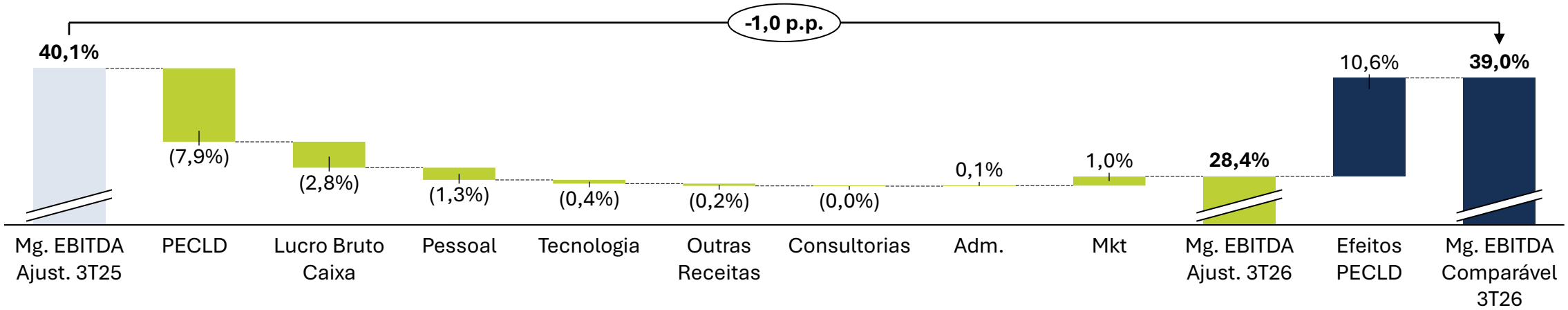


O **Lucro Bruto** do trimestre totalizou R$ 355,5 milhões, com margem bruta de 50,9%.

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

EBITDA AJUSTADO 3T26

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

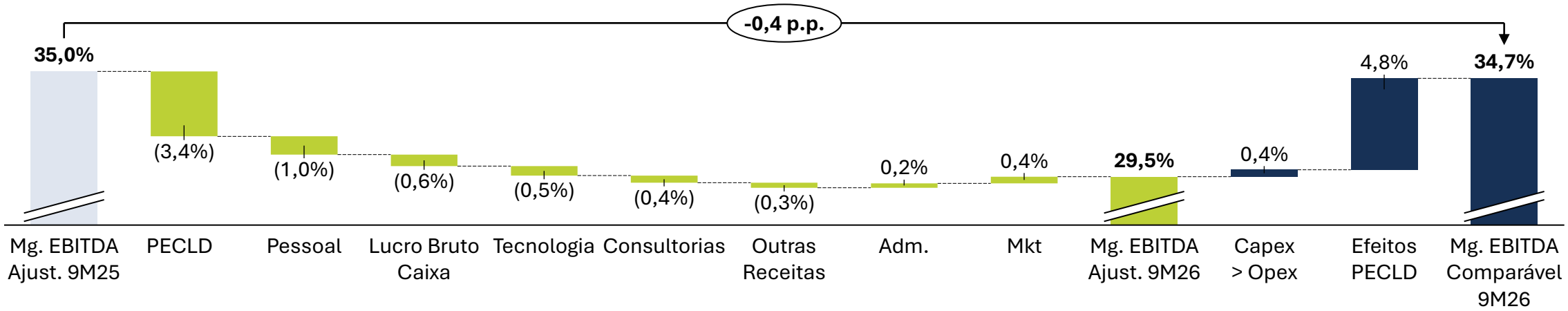


O EBITDA ajustado do terceiro trimestre totalizou R$ 198,4 milhões, com margem de 28,4% (vs. 40,1% no 3T25), impactado, principalmente, pela PECLD, que passou a representar uma despesa de 6,3% da receita líquida, ante reversão de 1,6% no 3T25, em função da realização do complemento de provisão no montante de R$ 51,9 milhões e da reclassificação entre contas em R$ 22,3 milhões que será detalhada na página 13.

Além disso, a margem bruta caixa apresentou redução de 2,8 p.p. e as despesas com pessoal pressionaram a margem em 1,3 p.p., como reflexo do fortalecimento da estrutura de gestão, do dissídio coletivo e da internalização da área de tecnologia. Conforme divulgado no Fato Relevante de 7 de agosto de 2026, a FAPI recebeu autorização para oferta de 146 vagas de medicina adicionais, o que acionou o *earn-out* da operação, resultando em um impacto nas despesas não recorrentes de R$ 167,9 milhões. Excluindo os efeitos da PECLD, o EBITDA comparável foi de R$ 272,6 milhões, com uma margem de 39,0% (-1,0 p.p. a/a).

EBITDA AJUSTADO 9M26

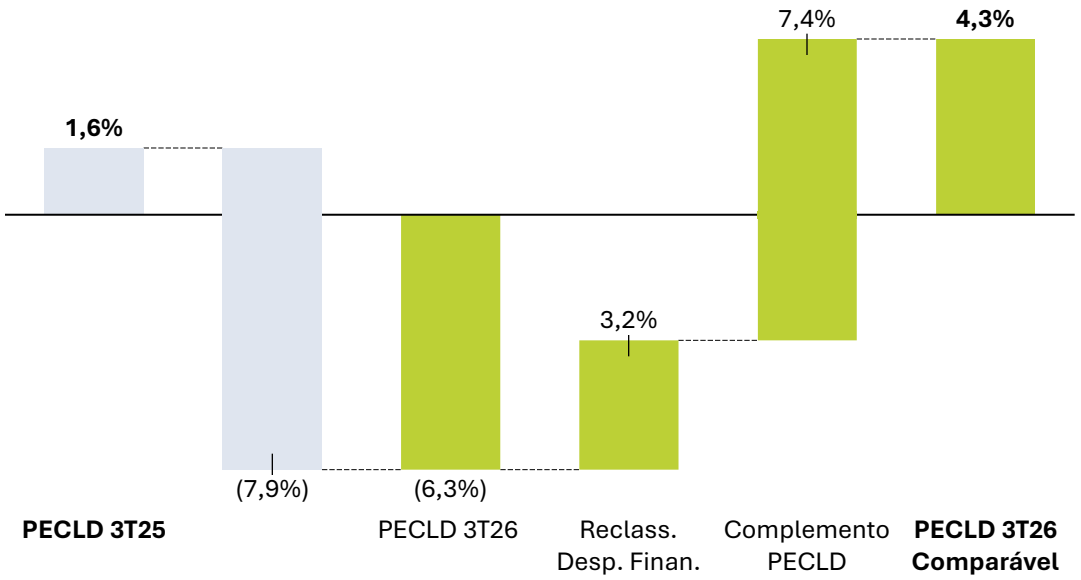
Margem EBITDA Ajustada dos 9M26 impactada pelos efeitos na PECLD e dos investimentos em pessoas e tecnologia

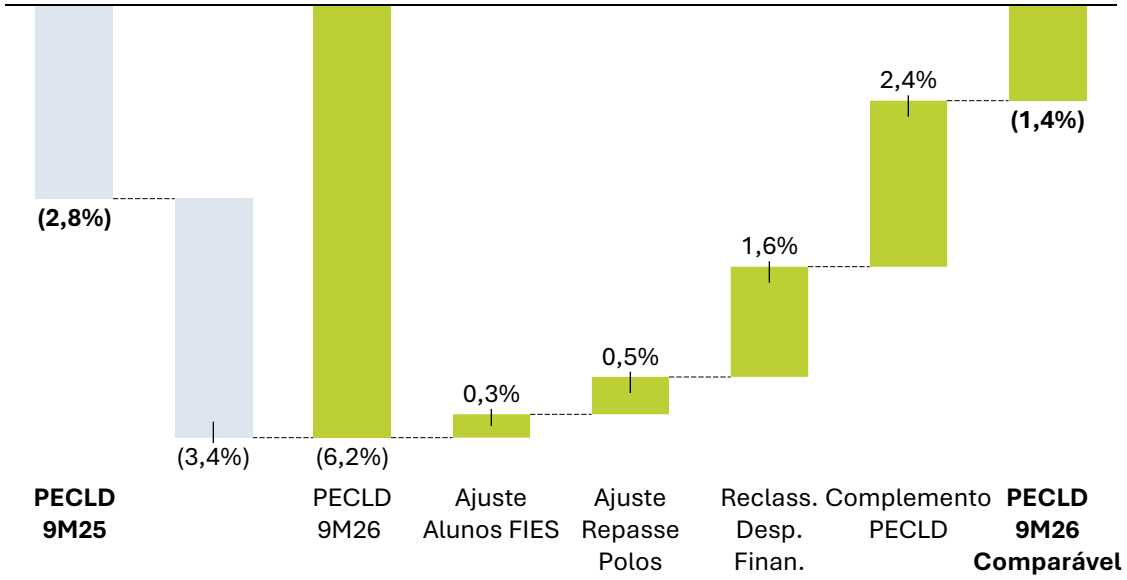


EBITDA Ajustado 9M26: R$ 642,3 MM, com margem de 29,5% (-5,6 p.p. vs. 9M25). A variação reflete, principalmente: (i) a maior representatividade da PECLD sobre a receita líquida (+3,4 p.p.), explicada, em grande parte, pelo complemento de provisão no montante de R$ 51,9 milhões e pela reclassificação entre contas em R$ 34,5 milhões; (ii) o aumento em Pessoal (+1,0 p.p.), decorrente do fortalecimento da estrutura de gestão somado a internalização do time de tecnologia, fortalecendo a capacidade de execução e entrega da Companhia; (iii) em Tecnologia (+0,5 p.p.), o tratamento contábil passou a refletir a natureza dos projetos com a menor vida útil econômica de soluções digitais; e (iv) em Consultorias (+0,4 p.p.), desembolso da última tranche de *success fee* relacionado ao projeto de evolução do modelo de cobrança e a projetos específicos com foco em eficiência. A margem bruta caixa também recuou (-0,6 p.p. vs. 9M25).

Excluindo os efeitos da PECLD e do tratamento contábil dos projetos de tecnologia, o EBITDA comparável foi de R$ 755,7 milhões, com uma margem de 34,7% (-0,4 p.p. vs. 9M25).

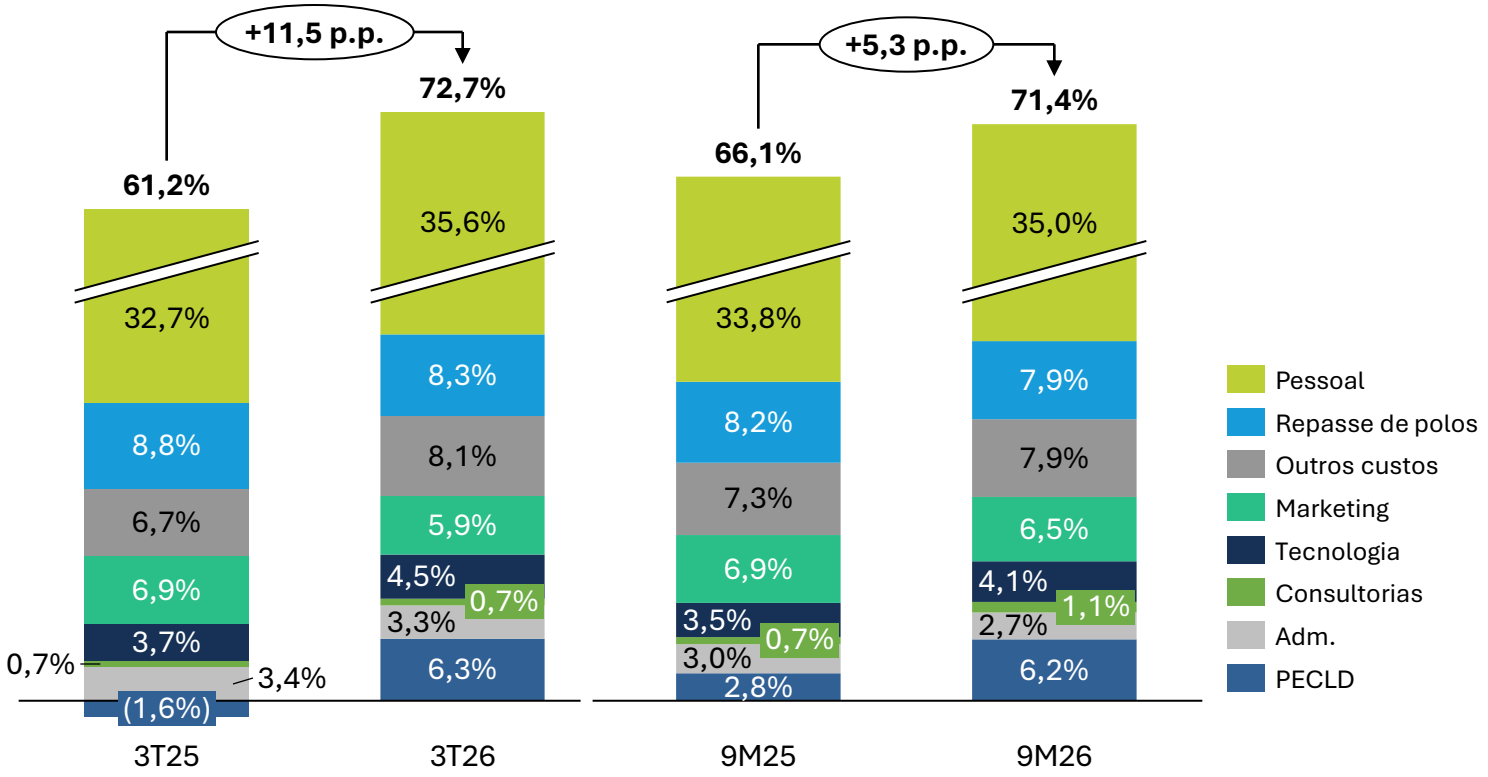
Exercício para comparabilidade da PECLD (%ROL)





CUSTOS E DESPESAS (% da ROL)

Ajustes na PECLD impactando o trimestre e semestre



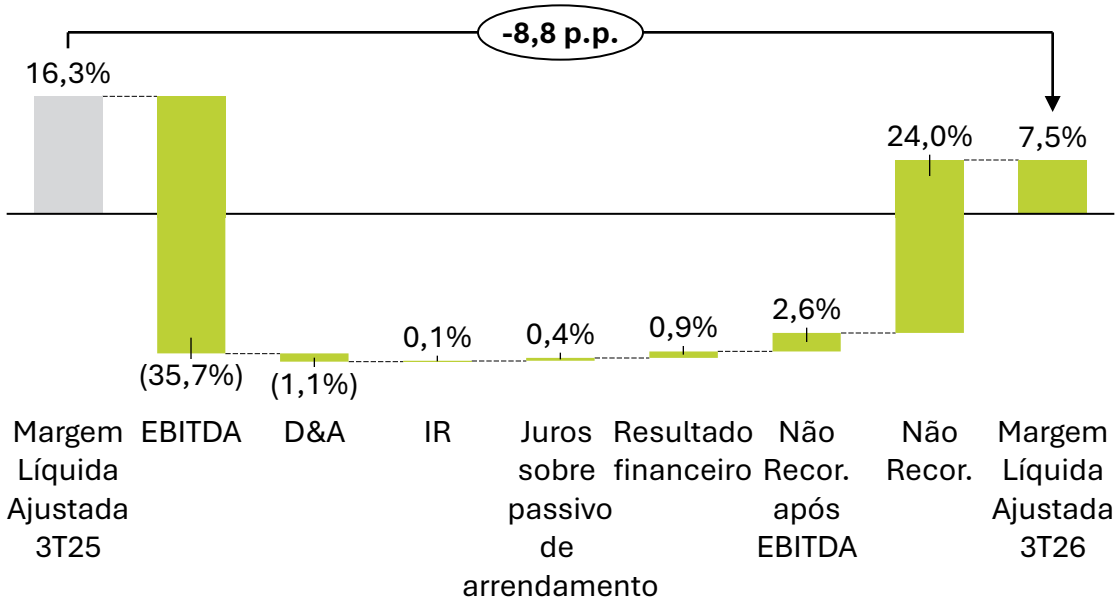
No 3T26, os custos e despesas (efeito caixa[1]) totalizaram 72,7% da Receita Líquida da Companhia, 11,5 p.p. acima do 3T25, em função, principalmente dos ajustes na PECLD. Além disso, a linha de pessoal, outros custos e tecnologia também impactaram negativamente o trimestre.

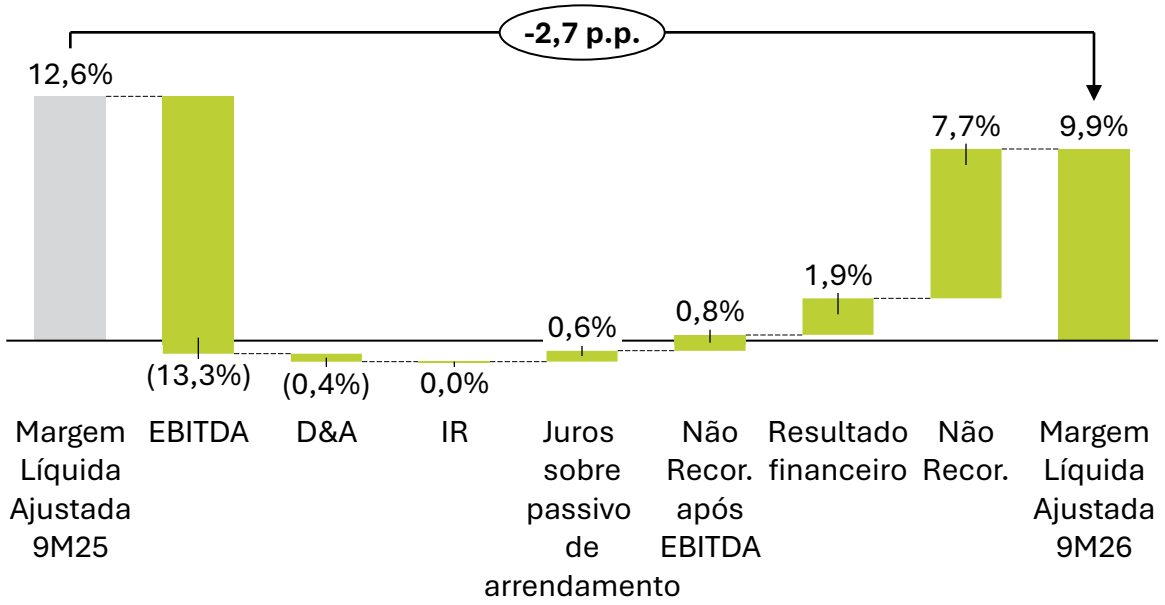
Nos 9M26, os custos e despesas (efeito caixa[1]) totalizaram 71,4% da Receita Líquida da Companhia, 5,3 p.p. acima dos 9M25, em função dos ajustes na PECLD, do aumento das despesas com pessoal, tecnologia, consultorias e outros.

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

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO 3T26 & 9M26

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





O lucro líquido ajustado no terceiro trimestre foi de R$ 52,3 milhões, refletindo, principalmente, a queda do EBITDA do período, em função dos ajustes na PECLD. A melhora do resultado financeiro no período é explicada, principalmente, pela reclassificação dos R$ 22,3 milhões para PECLD.

Nos 9M26, o lucro líquido ajustado foi de R$ 215,7 milhões, 18,1% abaixo dos 9M25, com margem de 9,9%.

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

CONTAS A RECEBER 3T26 (UDM)

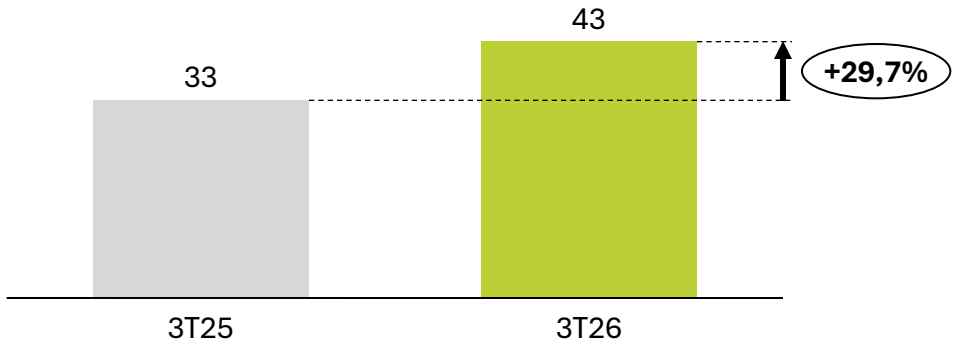
Prazo médio de recebimento de 39 dias

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

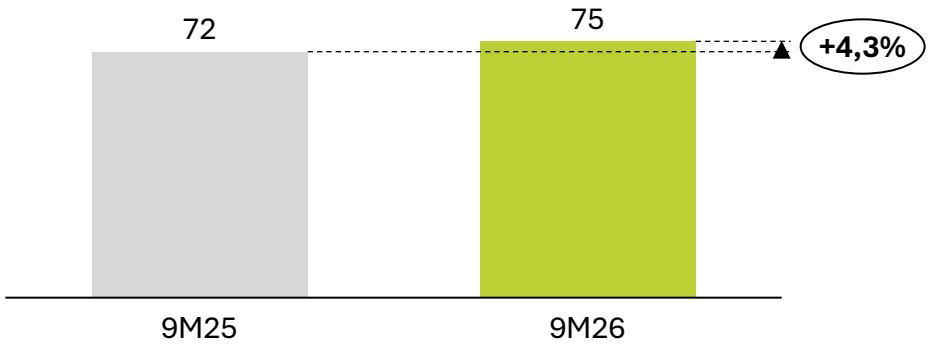
O prazo médio de recebimento encerrou o 3T26 em 39 dias, ante 29 dias no mesmo período do ano anterior, em função da revisão da estratégia de desconto de recebíveis. Diante disso, a carteira de recebíveis de cartão de crédito passou a representar 11 dias vs. 2 dias no ano passado.

INVESTIMENTOS* 3T26 & 9M26

Investimentos focados em infraestrutura



Os investimentos no 3T26 foram de R$ 42,5 milhões, valor 29,7% acima do 3T25

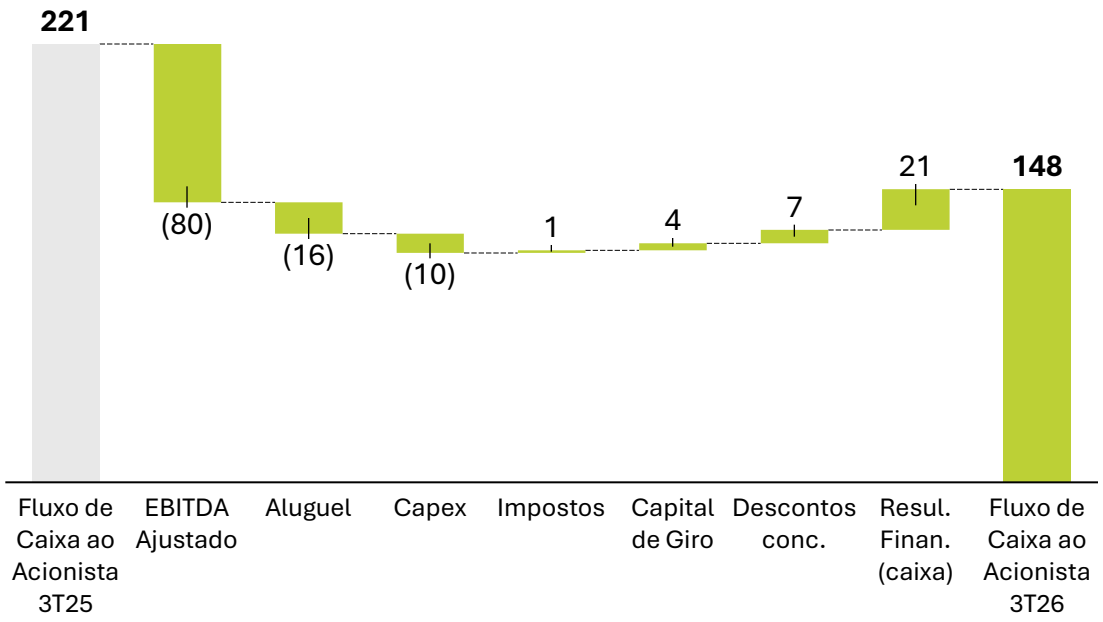


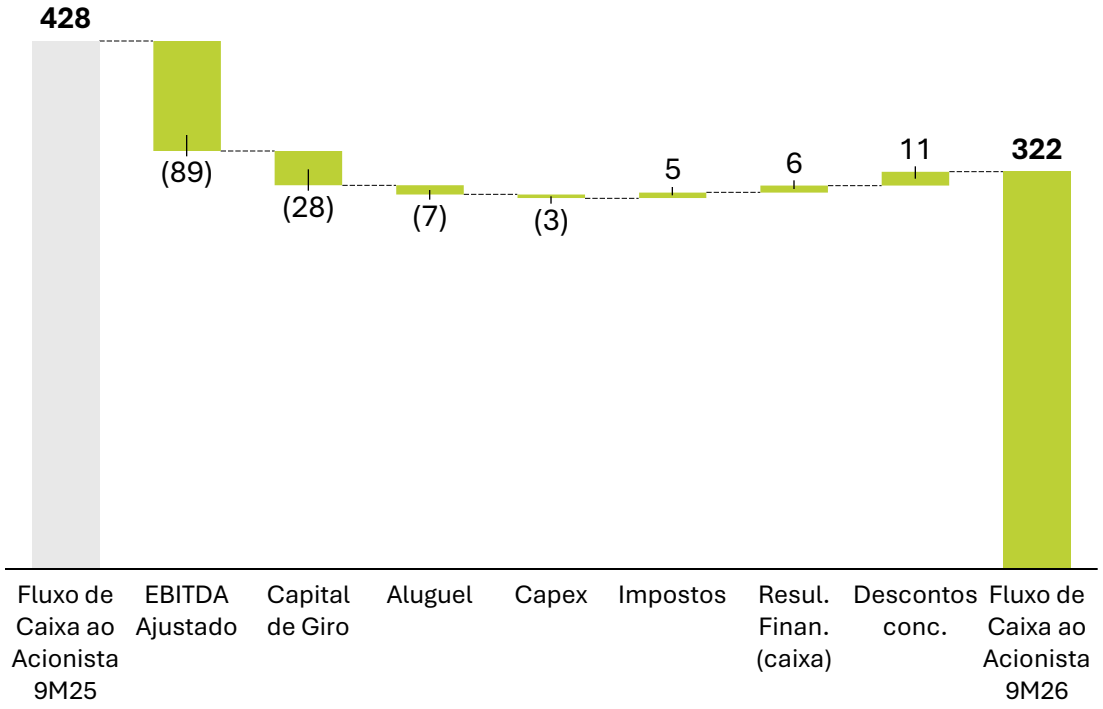
No acumulado dos nove meses, os investimentos foram de R$ 75,1 milhões, montante 4,3% acima dos 9M25.

*Informação gerencial

FLUXO DE CAIXA AO ACIONISTA 3T26 & 9M26

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

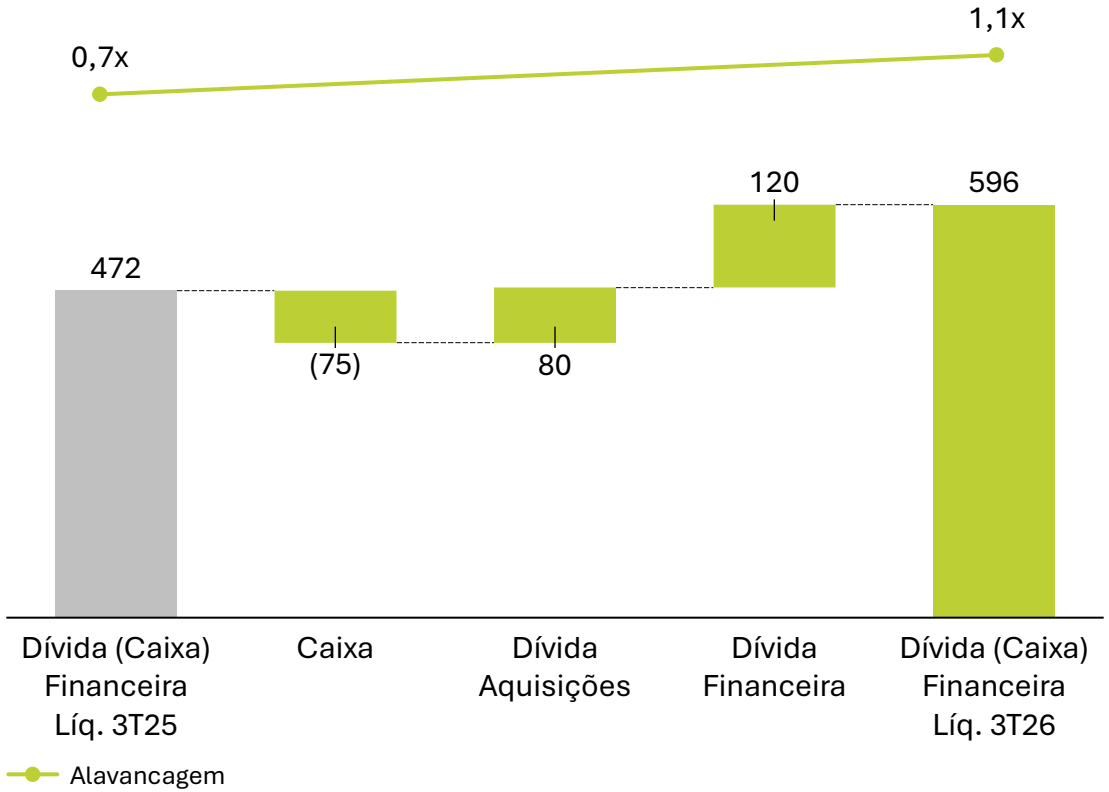




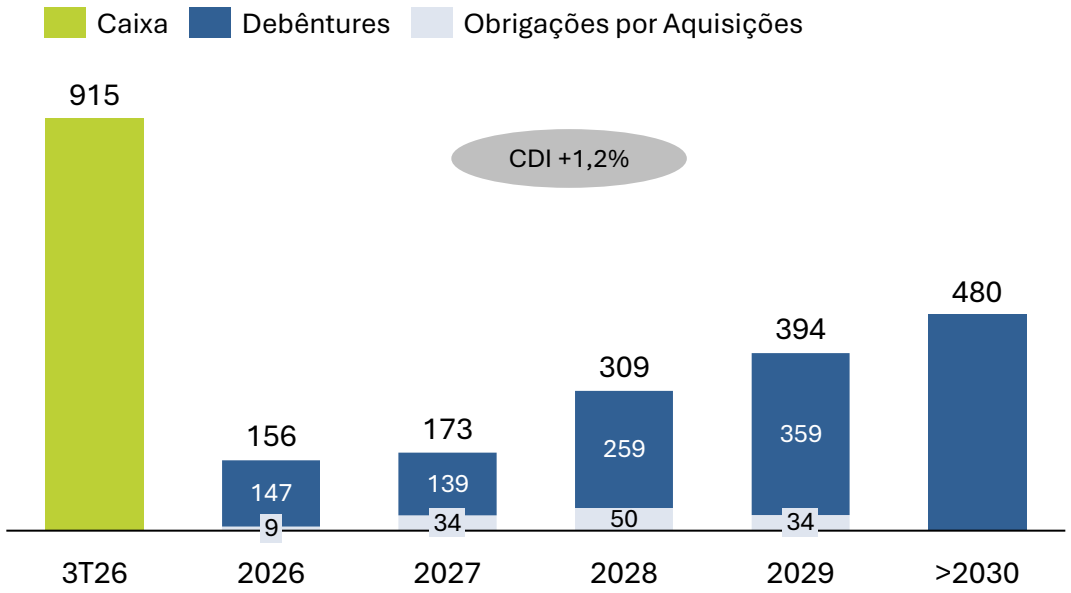
Cruzeiro do Sul Educacional

DÍVIDA (CAIXA) LÍQUIDA

Alavancagem* de 1,1x



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 3Q26



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

CSED
B3 LISTED NM

Cruzeiro do Sul Educacional

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

3Q26 FINANCIAL HIGHLIGHTS

Net Revenue	**R$ 698 MM** +0.6% 3Q26 vs. 3Q25	Comparable **Net Income**	**R$ 104 MM** -8.0% 3Q26 vs. 3Q25
Comparable **EBITDA**	**R$ 273 MM** -2.0% 3Q26 vs. 3Q25	Comparable **Free Cash Flow**	**R$ 140 MM** 101% of EBITDA adj. ex IFRS-16
Comparable **EBITDA Margin**	**39.0%** -104 bps 3Q26 vs. 3Q25	**Net Debt**	**1.1x*** Adjusted EBITDA (Ex IFRS-16)

9M26 FINANCIAL HIGHLIGHTS

Net Revenue	**R$ 2.2 BN** +4.5% 9M26 vs. 9M25	Comparable **Net Income**	**R$ 295 MM** +12.0% 9M26 vs. 9M25
Comparable **EBITDA**	**R$ 756 MM** +3.4% 9M26 vs. 9M25	Comparable **Free Cash Flow**	**R$ 351 MM** 76% of EBITDA adj. ex IFRS-16
Comparable **EBITDA Margin**	**34.7%** -36 bps 9M26 vs. 9M25		

UNDERGRADUATE

Student Base **On-campus**	Ticket **On-campus**	Re-enrollment **On-campus**	Student Base **Digital + Hybrid**	Ticket **Digital + Hybrid**	Re-enrollment **Digital + Hybrid**
-0.7% 3Q26 vs. 3Q25	**+3.4%** 3Q26 vs. 3Q25	**93%** of eligible base **+1.0 p.p.** vs. 3Q25	**-8.7%** 3Q26 vs. 3Q25	**+6.0%** 3Q26 vs. 3Q25	**82%** of eligible base **+2.6 p.p.** vs. 3Q25

*Net Financial Debt/LTM EBITDA ex IFRS-16

Digital Transformation

CRZLabs

Key Deliverables 3Q26

CORE BUSINESS

ADMISSIONS
Enrollment: conversion 26.2% → 45.6%
Registration: -33% steps | NPS 75 (+15)

STUDENT EXPERIENCE
AI Chatbot: 54% with no human agent
LMS Tutoring: 93% at 1st response

ACADEMIC JOURNEY
DL Re-enrollment: 18 → 12 steps
+1,200h automated in curriculum matrices

BACKOFFICE

EDUCATIONAL FINANCE
Self-negotiation: 28k students in 3Q26
Collection cadence: digital and multichannel

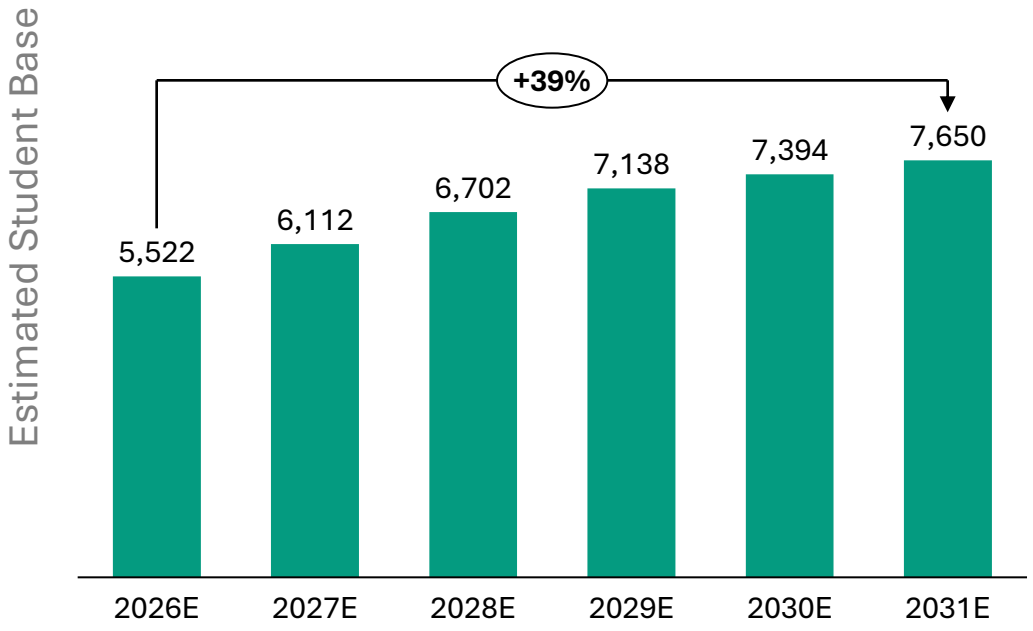
CORPORATE FINANCE
Readiness for the Tax Reform (IBS/CBS)
-80% lead time on critical payments

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

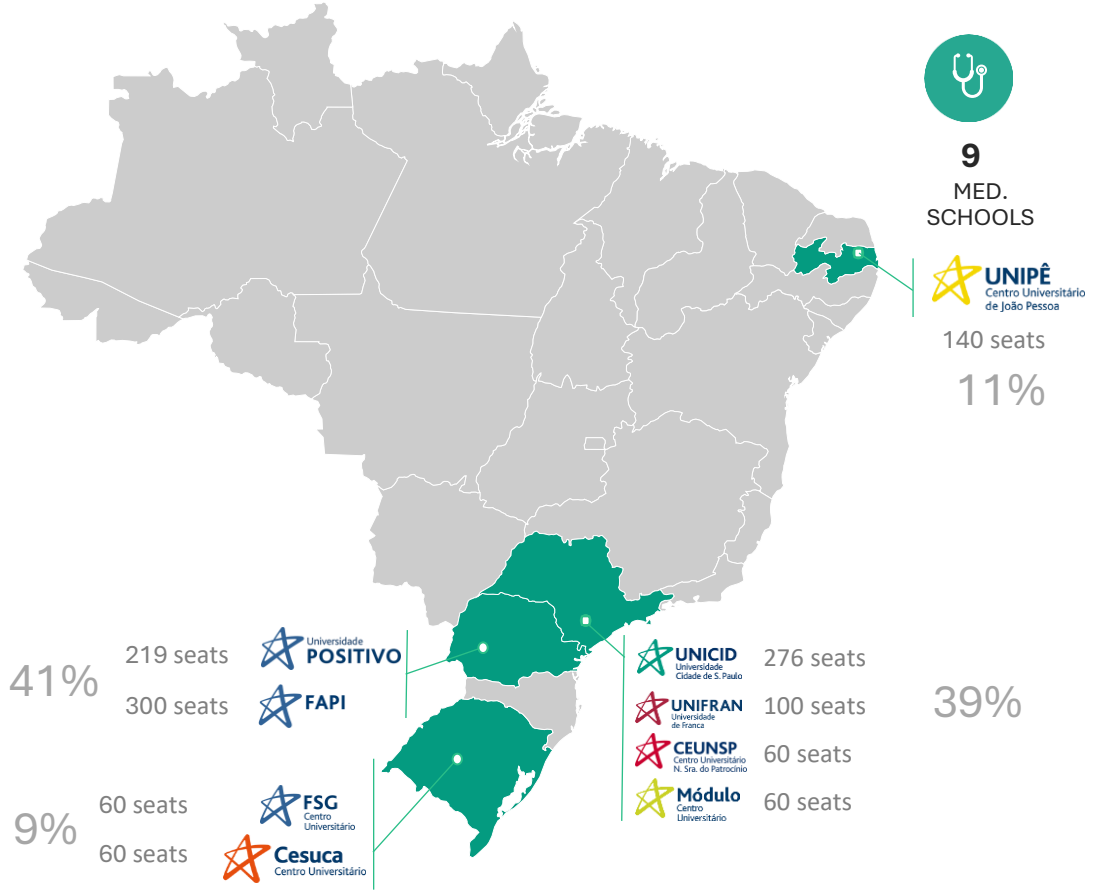
Medical School Portfolio Reaches 1,275 Seats Following the Authorization of 146 Seats in Pinhais/PR and 60 Seats in Caraguatatuba/SP

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



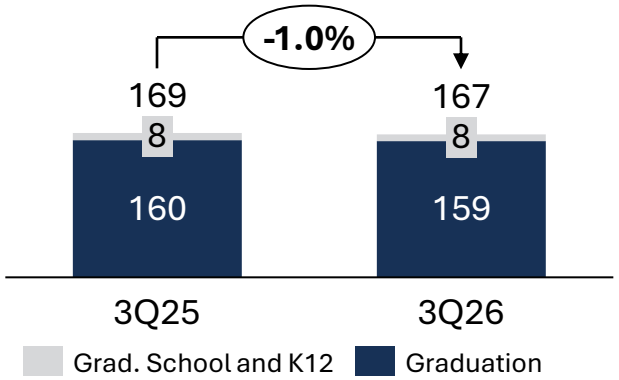
CSED

B3 LISTED NM

ON-CAMPUS

Re-enrollment reaches 93% of the eligible base, the highest level for a third quarter in the last 6 years; Ticket growth in the quarter driven by the advancement of the value maximization strategy and the mix effect

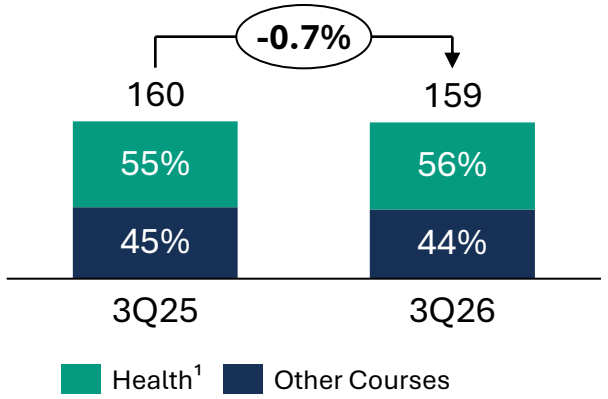
TOTAL BASE (thousand students)



In 3Q26, the on-campus base closed at 167 thousand students and the re-enrollment KPI reached 93% of the eligible base (+1.0 p.p. vs. 3Q25), **the highest level** for a third quarter in the last 6 years.

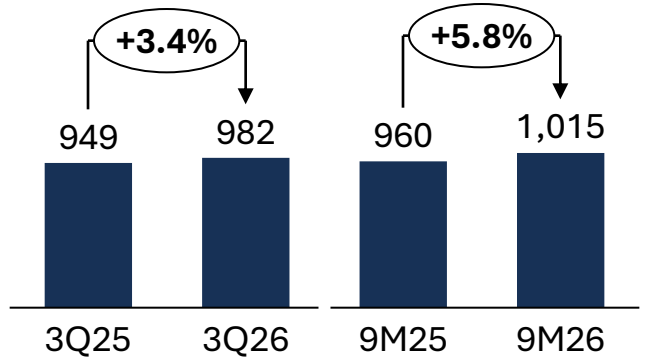
Despite 1.4% higher intake, the base declined 1.0% due to more freshman dropouts and graduates.

UNDERGRAD (thousand students)



Higher penetration of students in healthcare programs, which came to represent 56% of the undergraduate base in 3Q26 (vs. 55% in 3Q25), contributing to the mix effect on the ticket.

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



The average undergraduate ticket grew 3.4% in 3Q26 vs. 3Q25, driven by the execution of the strategy to maximize the value of each program and by the mix effect, with higher penetration of healthcare students. In 9M26, the ticket expanded 5.8% vs. 9M25.

*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

DIGITAL + HYBRID

Digital re-enrollment reaches 82% of the eligible base, the highest level for a third quarter in the last 6 years; Ticket growth driven by the higher share of hybrid learning in the student mix

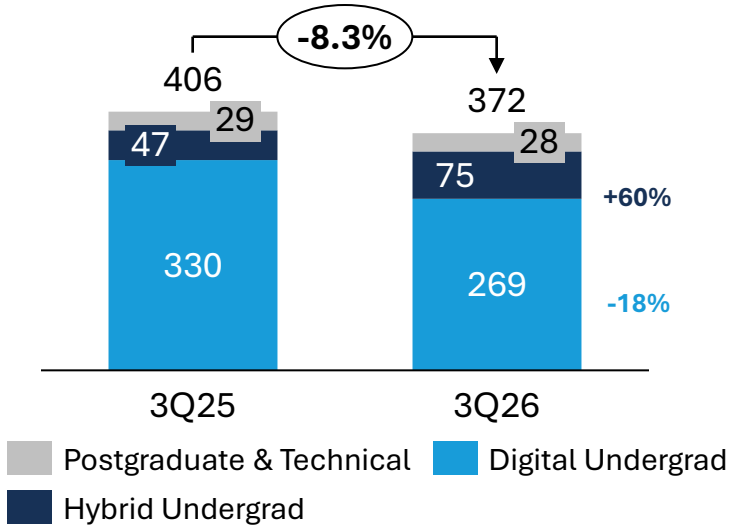
INTAKE (3Q26 vs. 3Q25)

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

Excluding the effect of courses impacted by channel changes, consolidated intake would have grown 12.8%.

In addition, the student base is being reshaped by the growth of the hybrid model, whose share of digital learning rose from 12% in 3Q25 to 22% in 3Q26.

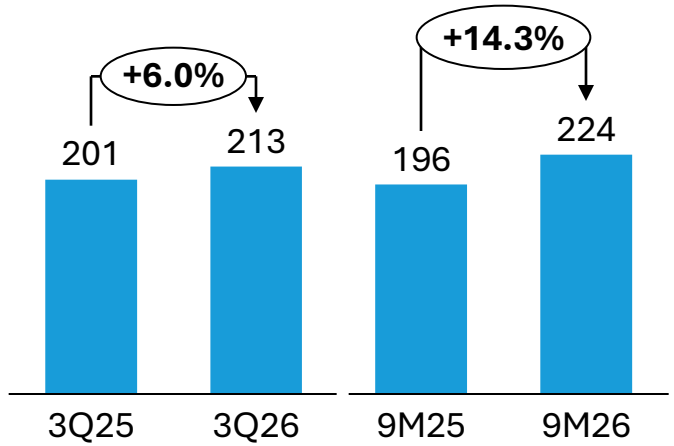
TOTAL BASE (thousand students)



Notably, 82% of the eligible base re-enrolled, **the highest level** for a third quarter in the last 6 years.

Intake decline slowed 10 p.p. vs. 1H26 (down 20.1% vs. 3Q25), still reflecting the new regulatory framework for digital formats.

DIGITAL TICKET * (R$/MONTH)



The average ticket grew 6.0% in the quarter vs. the same period last year, driven by the decline in the student base and the higher share of students enrolled in **higher value-added** courses offered in the hybrid format. In 9M26, the ticket expanded 14.3% vs. 9M25.

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

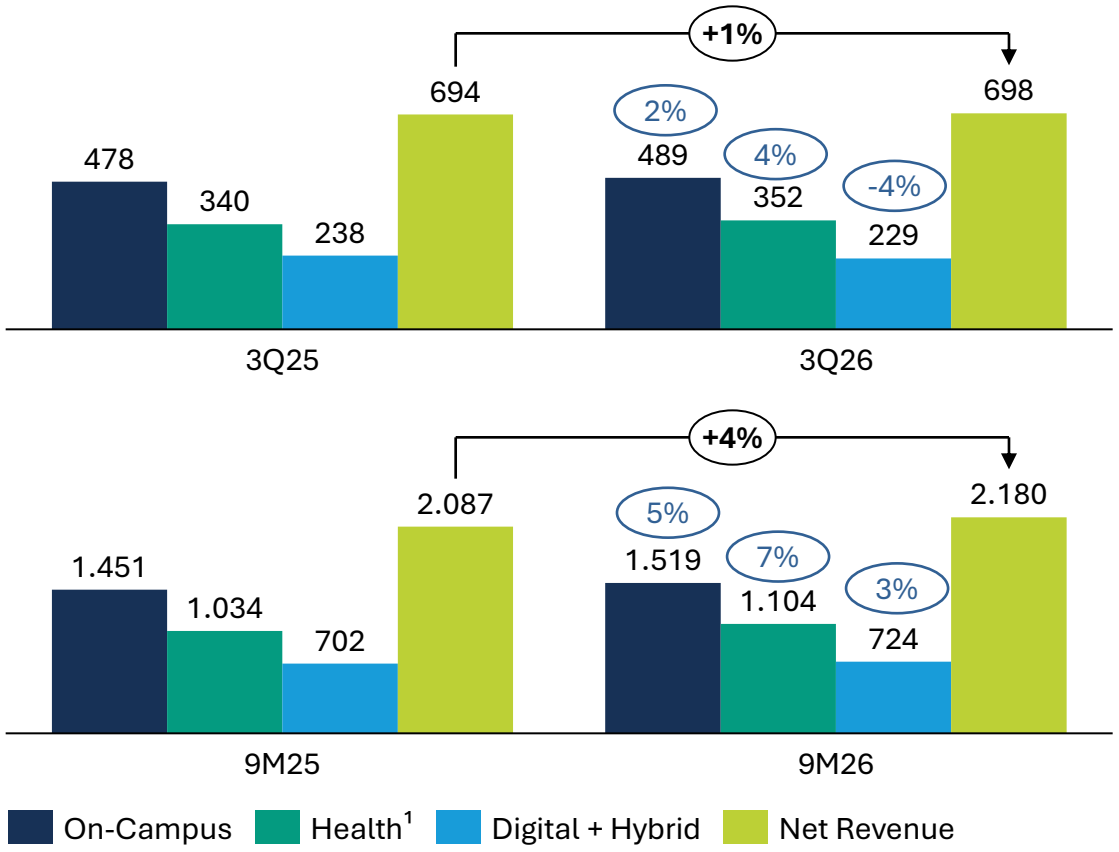


FINANCIAL PERFORMANCE

CSED
B3 LISTED NM

3Q26 & 9M26 NET REVENUE

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



Consolidated Net Revenue: R$ 698 MM (+0.6% vs. 3Q25)

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

On-Campus Revenue: R$ 489.4 MM (+2.5% vs. 3Q25)

- On-Campus Revenue after deductions for scholarships, cancellations and discounts increased by 2.5%, reaching R$ 489.4 million, reflecting the decline in the student base (-1.0% vs. 3Q25) and the 3.4% increase in average ticket compared to 3Q25.
- **In the first nine months, growth was 4.7% compared to the same period of the previous year, reaching R$ 1.5 billion, driven by ticket expansion (+5.8%).**

Health Revenue: R$ 352.0 MM (+3.5% vs. 3Q25)

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

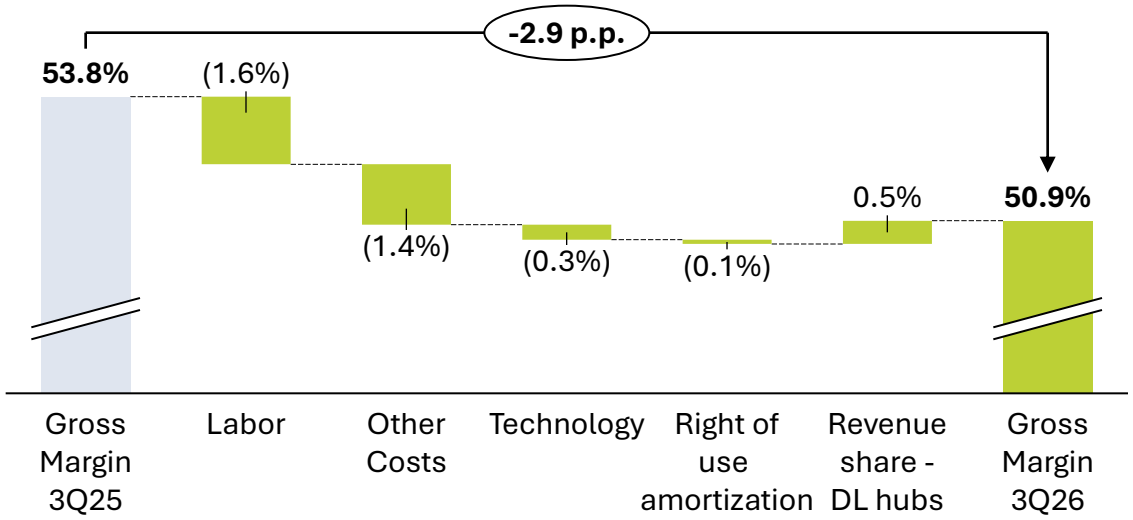
Digital + Hybrid Revenue: R$ 229.2 MM (-3.8% vs. 3Q25)

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

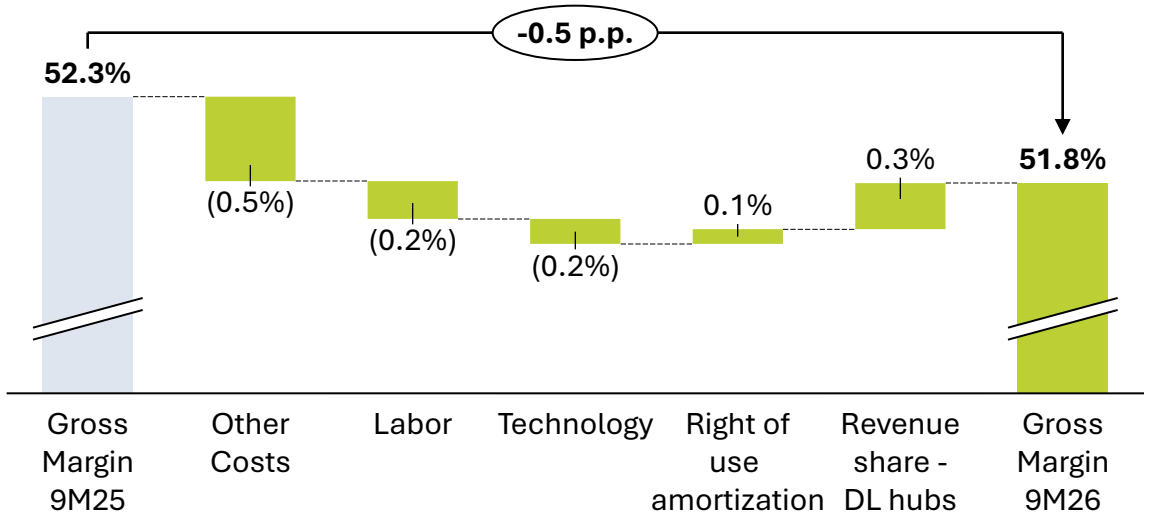
[1] Health: Medicine, Psychology, Biomedicine, Biological Sciences, Physical Education, Nursing, Pharmacy, Physiotherapy, Speech Therapy, Veterinary Medicine, Nutrition, Dentistry, Optometry, Radiology and Occupational Therapy

3Q26 & 9M26 GROSS PROFIT

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



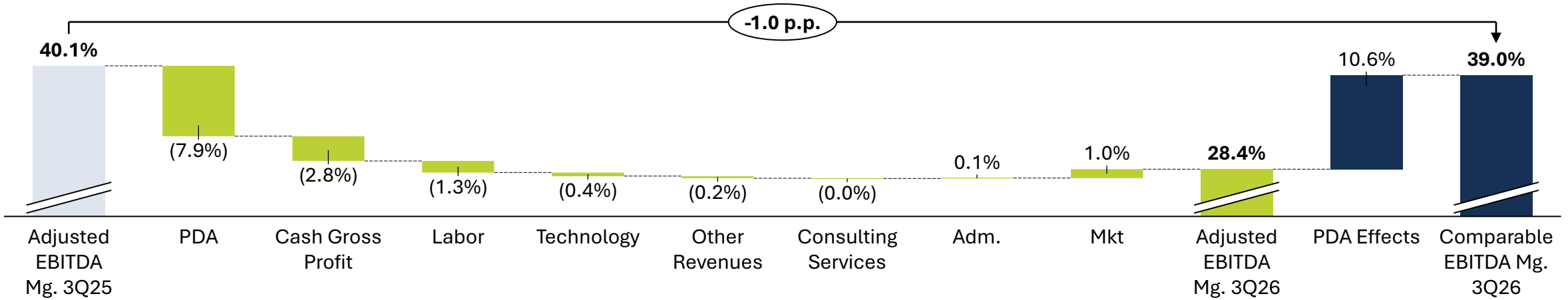
Gross Profit: R$ 355.5 million in the quarter, with a Gross Margin of 50.9%.



Gross Profit: In the first nine months, Gross Profit reached R$ 1.1 billion, up 3.4% compared to the first nine months of 2025, with a Gross Margin of 51.8% (-0.5 p.p. vs. 9M25).

3Q26 ADJUSTED EBITDA

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

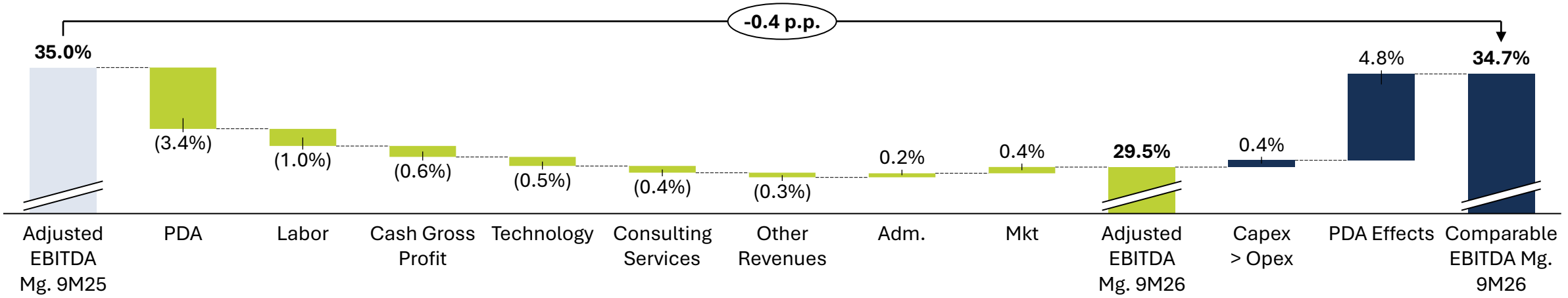


Adjusted EBITDA for the third quarter totaled R$ 198.4 million, with a margin of 28.4% (vs. 40.1% in 3Q25), impacted mainly by PDA, which came to represent an expense of 6.3% of net revenue, compared to a reversal of 1.6% in 3Q25, due to the recording of a supplementary provision of R$ 51.9 million and the reclassification between accounts of R$ 22.3 million, which will be detailed on page 13.

In addition, cash gross margin decreased by 2.8 p.p. and personnel expenses pressured the margin by 1.3 p.p., reflecting the strengthening of the management structure, the collective wage agreement and the insourcing of the technology area. As disclosed in the Material Fact of August 7, 2026, FAPI received authorization to offer 146 additional Medical School seats, which triggered the transaction's *earn-out*, resulting in an impact of R$ 167.9 million on non-recurring expenses. Excluding the effects of PDA, comparable EBITDA was R$ 272.6 million, with a margin of 39.0% (-1.0 p.p. YoY).

9M26 ADJUSTED EBITDA

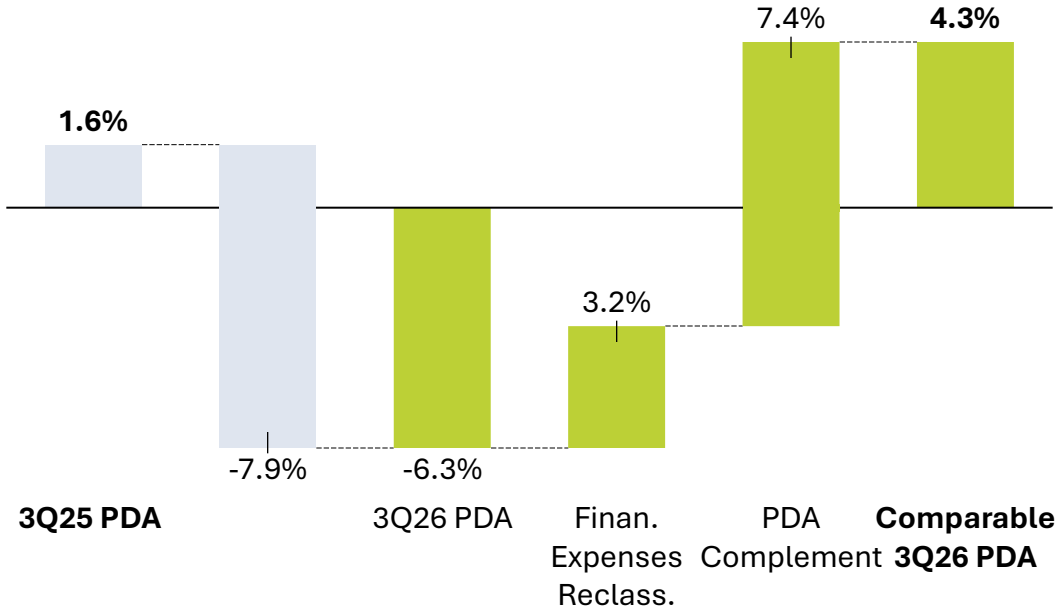
9M26 Adjusted EBITDA Margin impacted by PDA effects and investments in people and technology

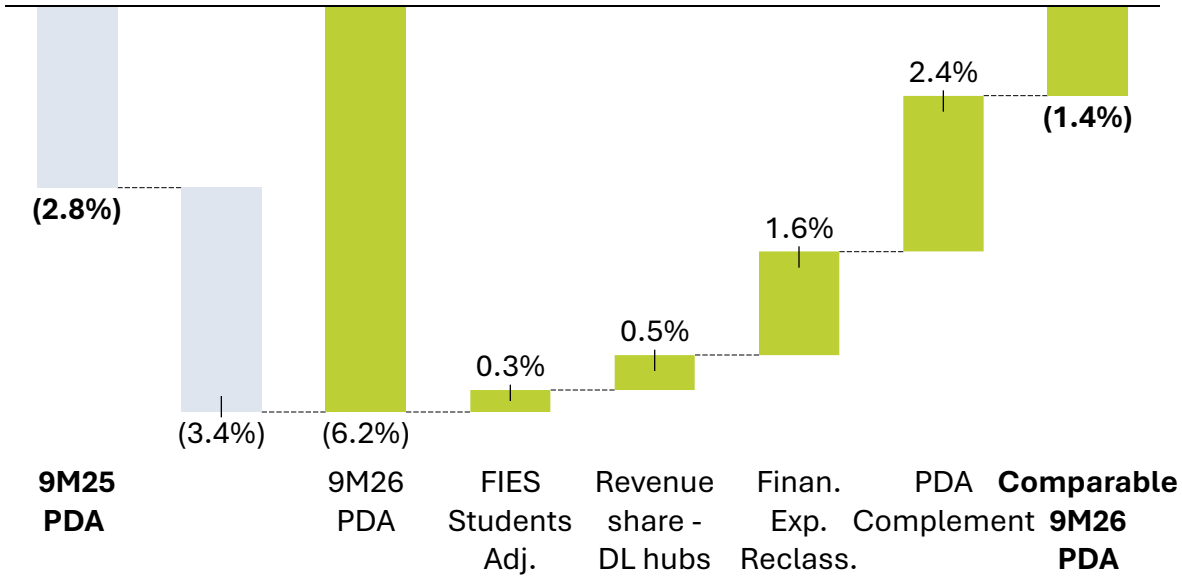


Adjusted EBITDA 9M26: R$ 642.3 million, with a margin of 29.5% (-5.6 p.p. vs. 9M25). The variation mainly reflects: (i) the higher share of PDA over net revenue (+3.4 p.p.), largely explained by the supplementary provision of R$ 51.9 million and the reclassification between accounts of R$ 34.5 million; (ii) the increase in Labor (+1.0 p.p.), resulting from the strengthening of the management structure combined with the insourcing of the technology team, strengthening the Company's execution and delivery capabilities; (iii) in Technology (+0.5 p.p.), the accounting treatment now reflects the nature of the projects, given the shorter economic useful life of digital solutions; and (iv) in Consulting Services (+0.4 p.p.), the payment of the final tranche of the *success fee* related to the collection model evolution project and to specific efficiency-focused projects. Cash gross margin also decreased (-0.6 p.p. vs. 9M25).

Excluding the effects of PDA and the accounting treatment of technology projects, comparable EBITDA was R$ 755.7 million, with a margin of 34.7% (-0.4 p.p. vs. 9M25).

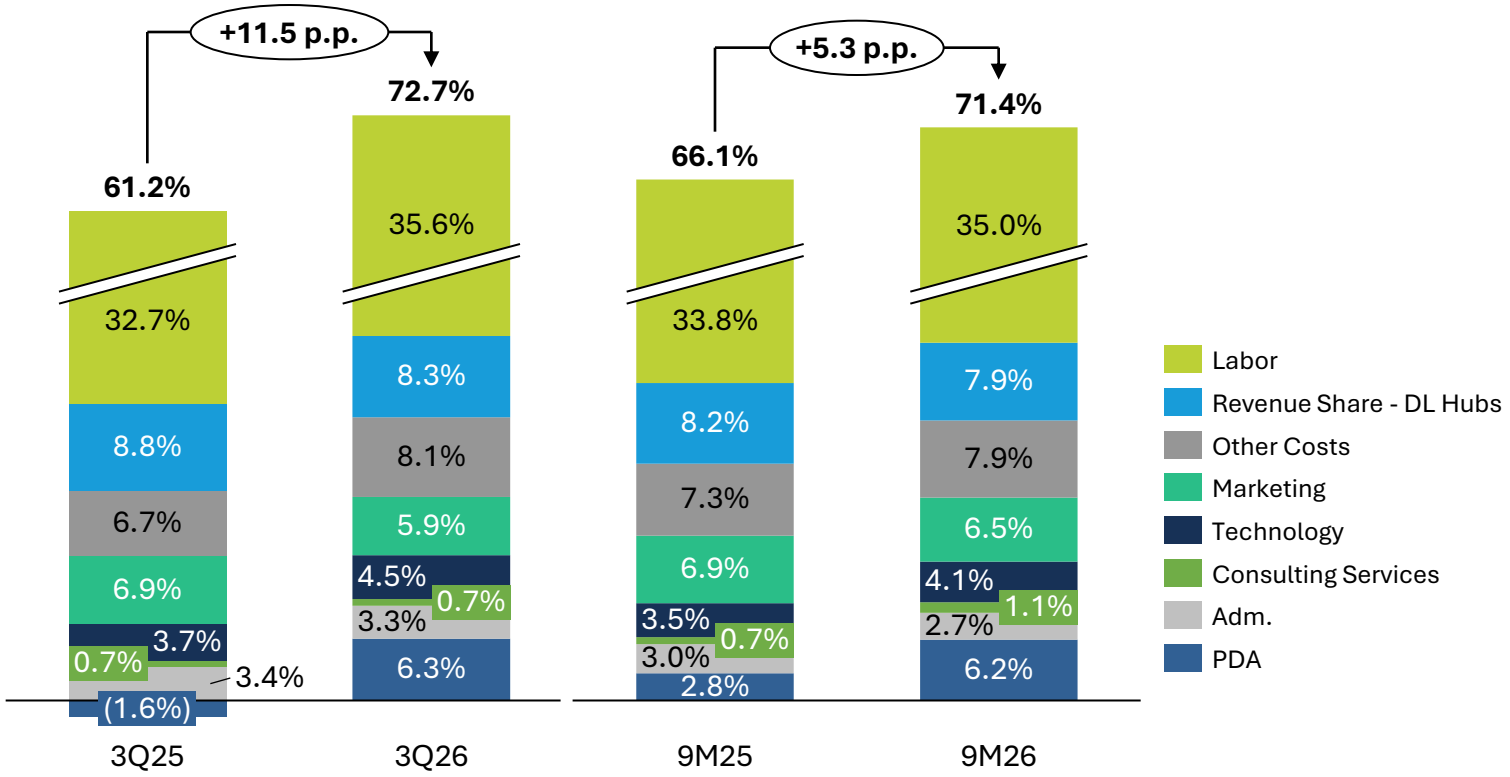
PDA comparability exercise (% of Net Revenue)





COSTS AND EXPENSES (% of Net Revenue)

PDA adjustments impacting the quarter and the nine-month period



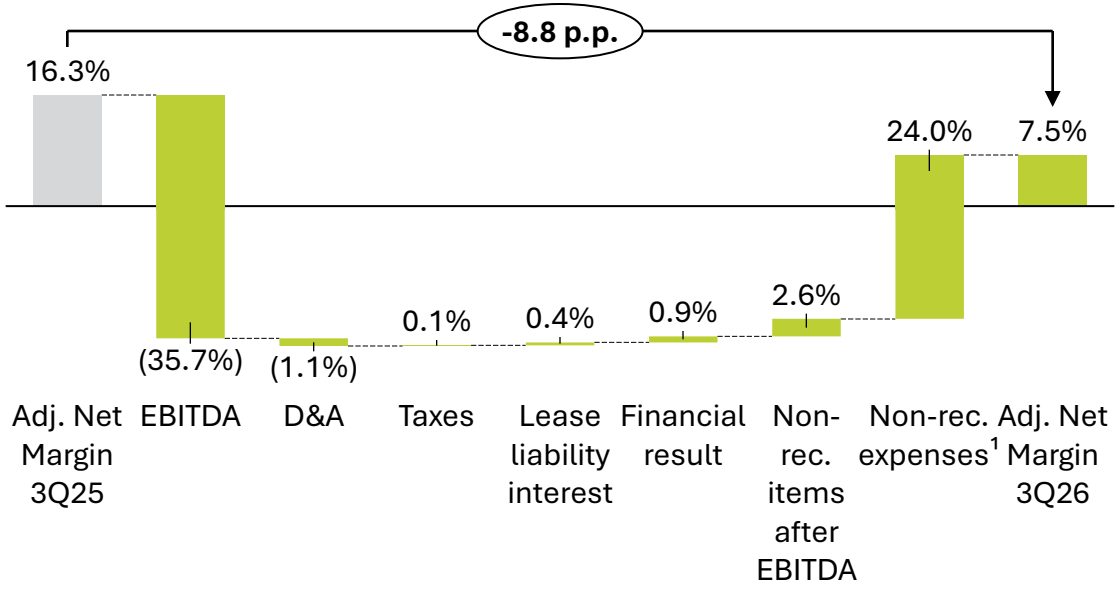
In 3Q26, cash costs and expenses[1] totaled 72.7% of the Company's Net Revenue, 11.5 p.p. higher than in 3Q25, mainly due to the PDA adjustments. In addition, labor, other costs and technology also had a negative impact on the quarter.

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

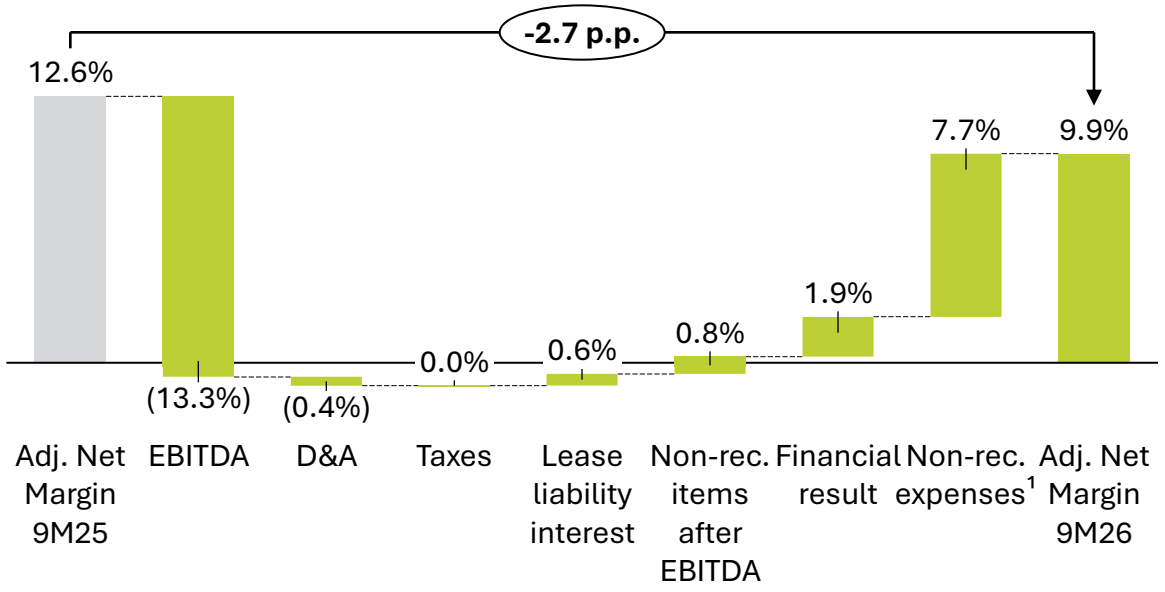
[1] Costs and Expenses excluding depreciation and amortization

3Q26 & 9M26 ADJUSTED NET INCOME

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



Adjusted net income for the third quarter was R$ 52.3 million, mainly reflecting the decline in EBITDA for the period, due to the PDA adjustments. The improvement in financial results in the period is mainly explained by the reclassification of R$ 22.3 million to PDA.



In 9M26, adjusted net income was R$ 215.7 million, 18.1% below 9M25, with a margin of 9.9%.

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

3Q26 ACCOUNTS RECEIVABLE (LTM)

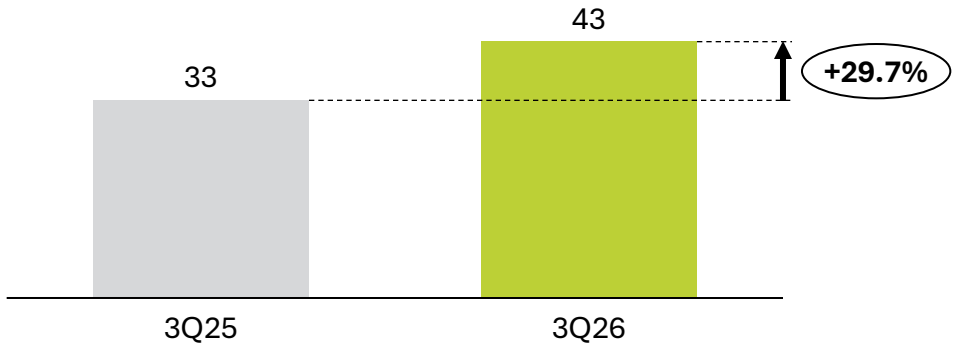
Average collection period of 39 days

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

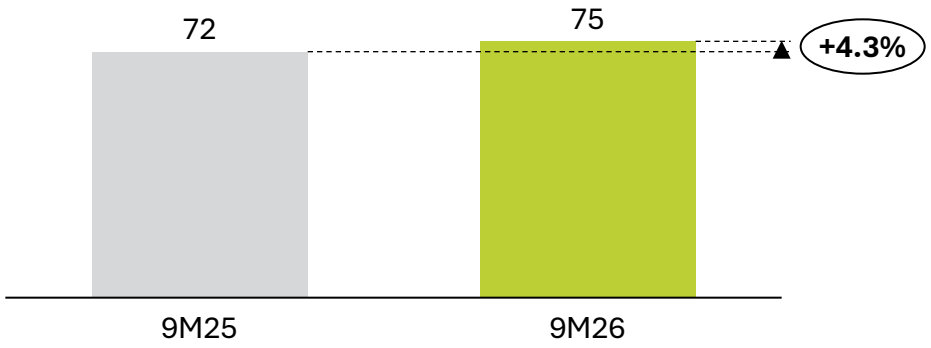
The average collection period ended 3Q26 at 39 days, compared to 29 days in the same period of the previous year, due to the revision of the receivables discounting strategy. As a result, the credit card receivables portfolio came to represent 11 days, vs. 2 days last year.

3Q26 & 9M26 CAPEX*

Technology-focused Investments



Investments in 3Q26 totaled R$ 42.5 million, 29.7% above 3Q25.

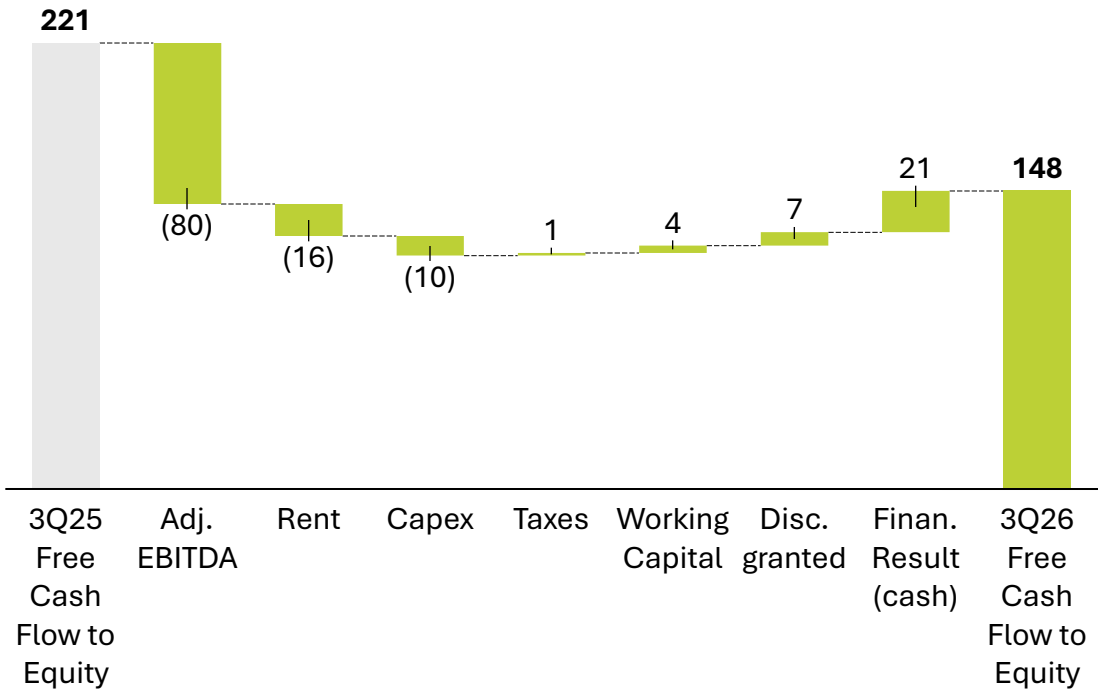


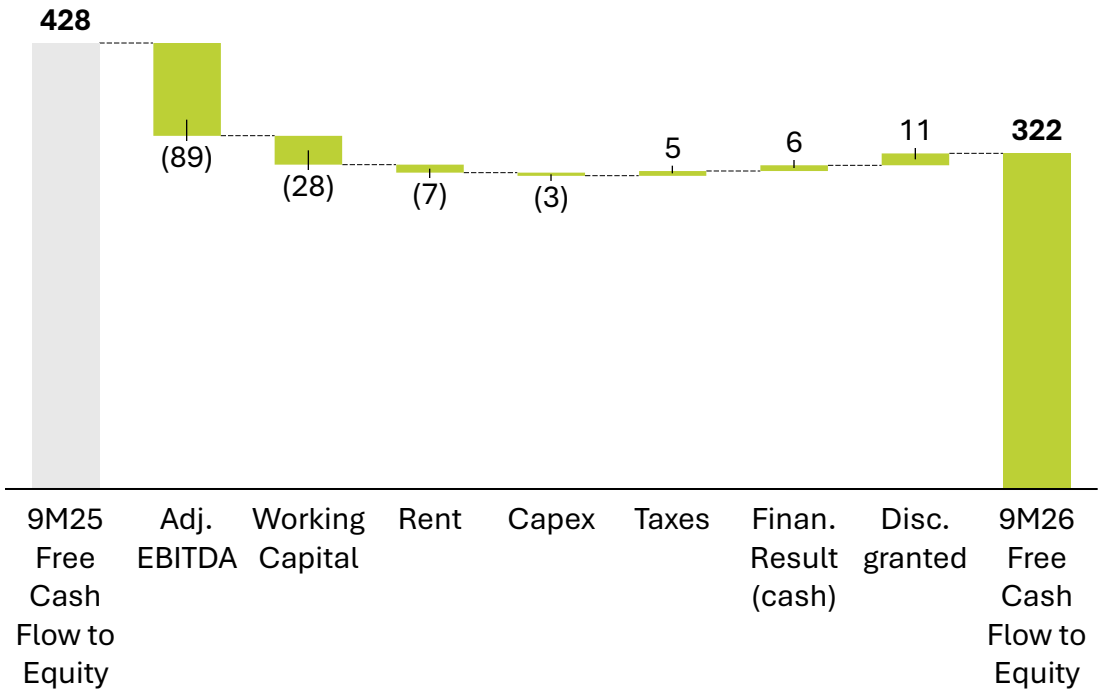
In the first nine months, investments totaled R$ 75.1 million, 4.3% above 9M25.

*Management Information

3Q26 & 9M26 FREE CASH FLOW TO EQUITY

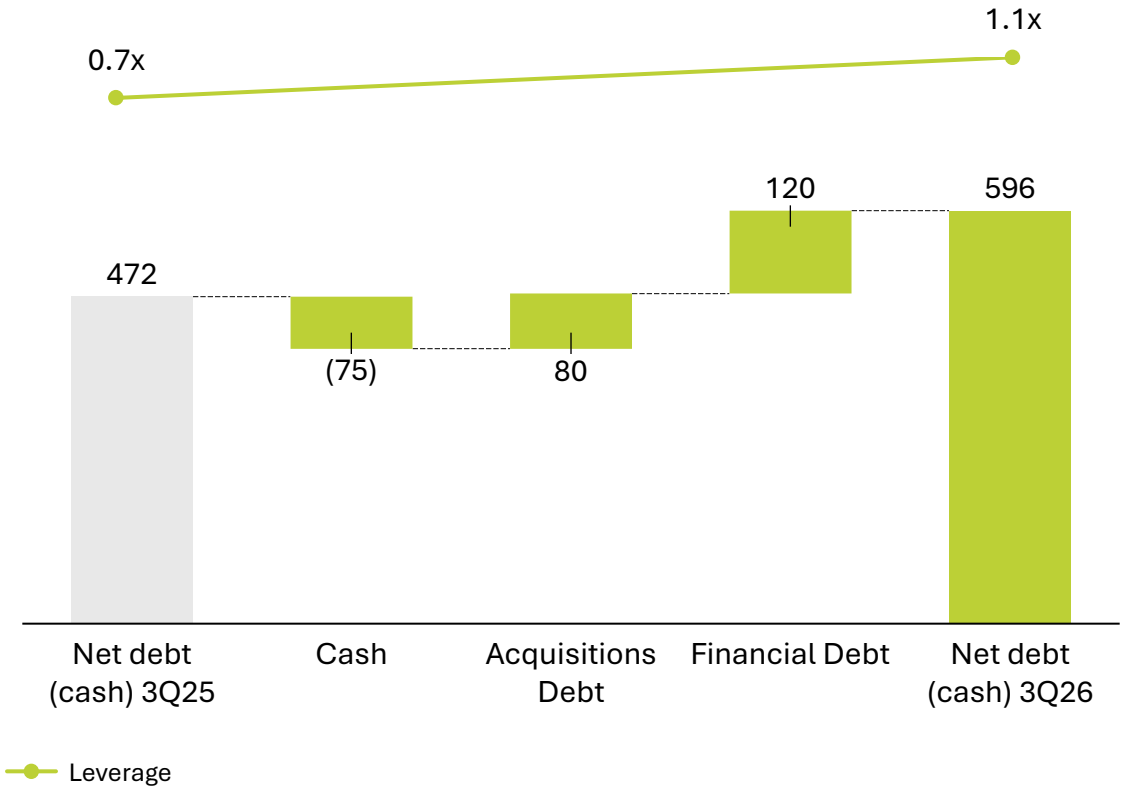
Free Cash Flow to Equity of R$ 147.9 million on 3Q26



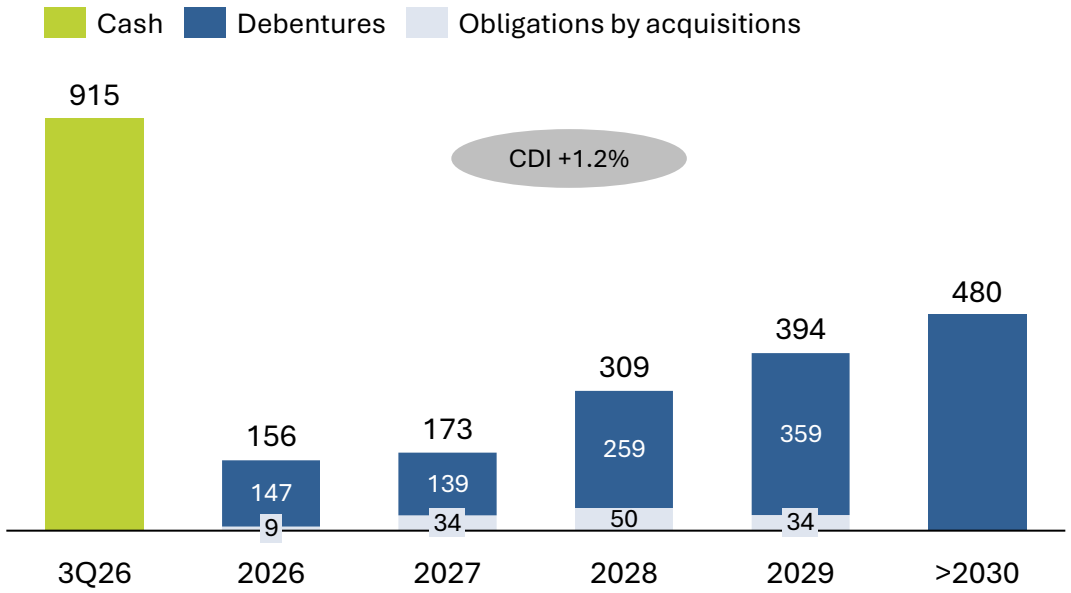


NET DEBT (CASH)

Leverage* of 1.1x



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