

APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

Setembro/2026



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 a identificar tais previsões, as quais, evidentemente, envolvem riscos e incertezas previstos ou não pela Companhia e, conseqüentemente, não são garantias de resultados futuros da Companhia. 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 2026 em diante são estimativas ou metas. Adicionalmente, as informações financeiras e operacionais incluídas nesta apresentação são 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 não financeiras 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.

MERCADO DE EDUCAÇÃO

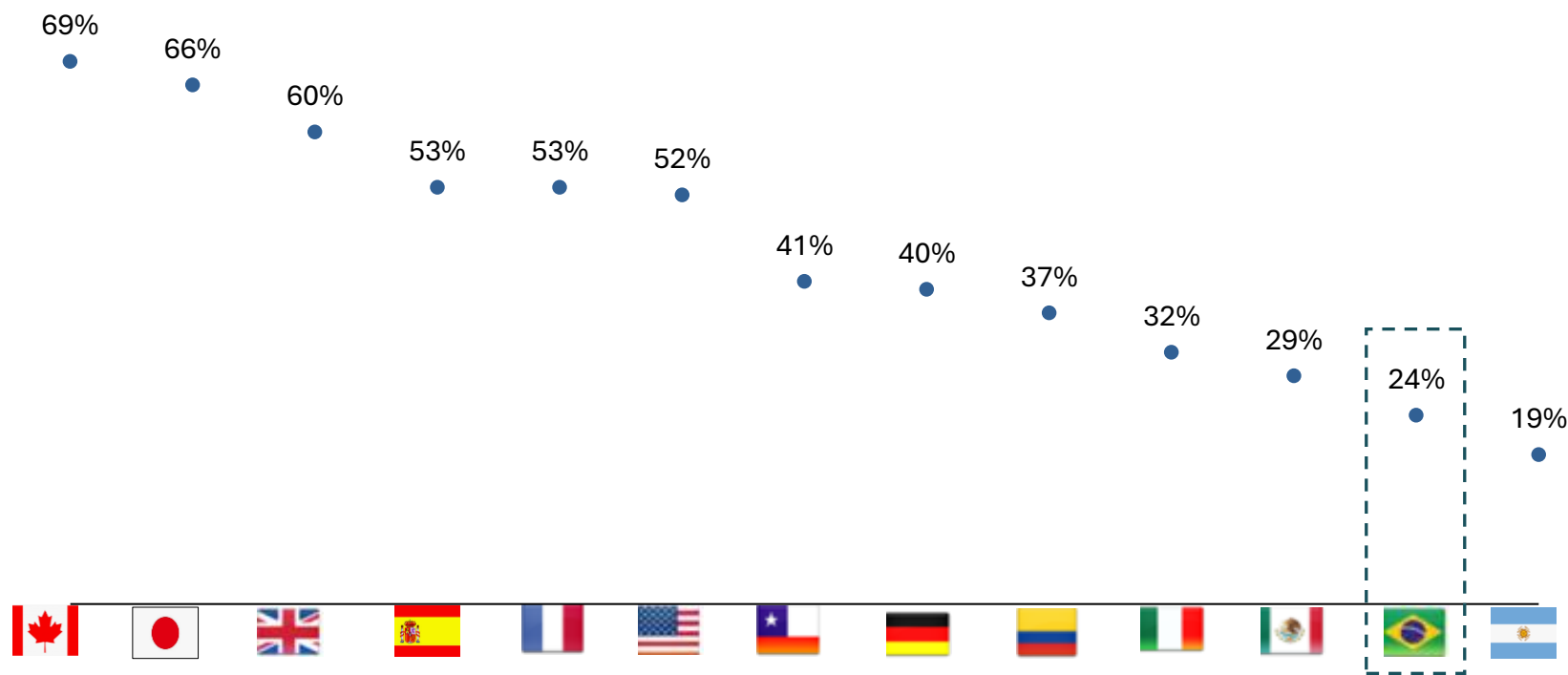
CSED
B3 LISTED NM



BRASIL NO CONTEXTO GLOBAL

Educação Superior no Brasil ainda é sub-penetrada comparada com vários países

PERCENTUAL DA POPULAÇÃO DE 25-34 ANOS COM NÍVEL SUPERIOR EM 2024 (%)



BRASIL: MERCADO FRAGMENTADO

Apenas 24% da população (entre 25 a 34 anos) possui Ensino Superior Completo¹

NÚMERO DE MATRÍCULAS (2024)

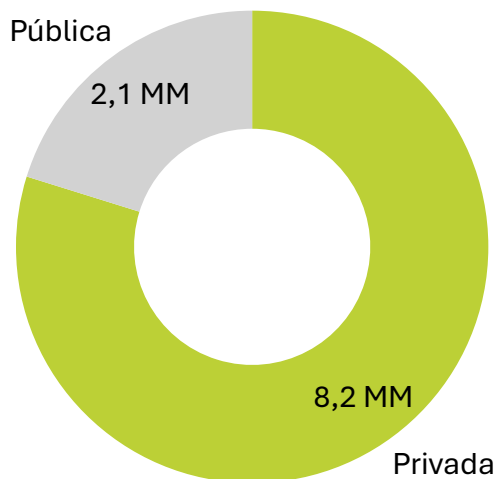
/

NÚMERO DE IES (2024)

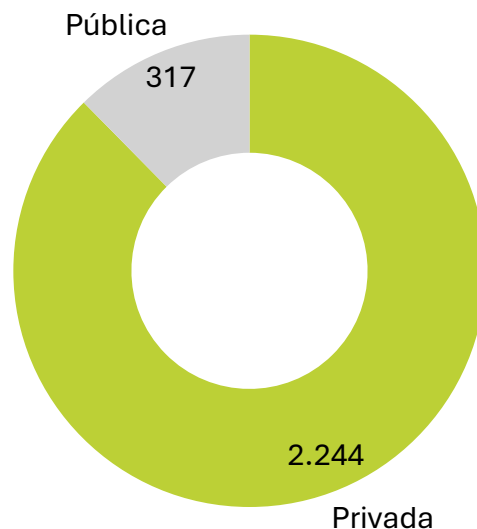
=

~4,0 MIL ALUNOS POR IES

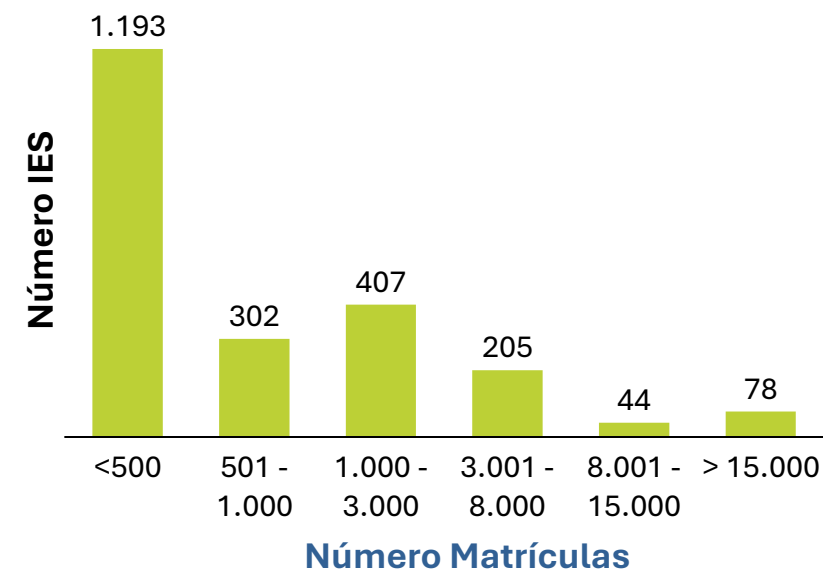
★ 80% das matrículas no Brasil são de IES Privadas



★ Mercado de Educação privado no Brasil fragmentado



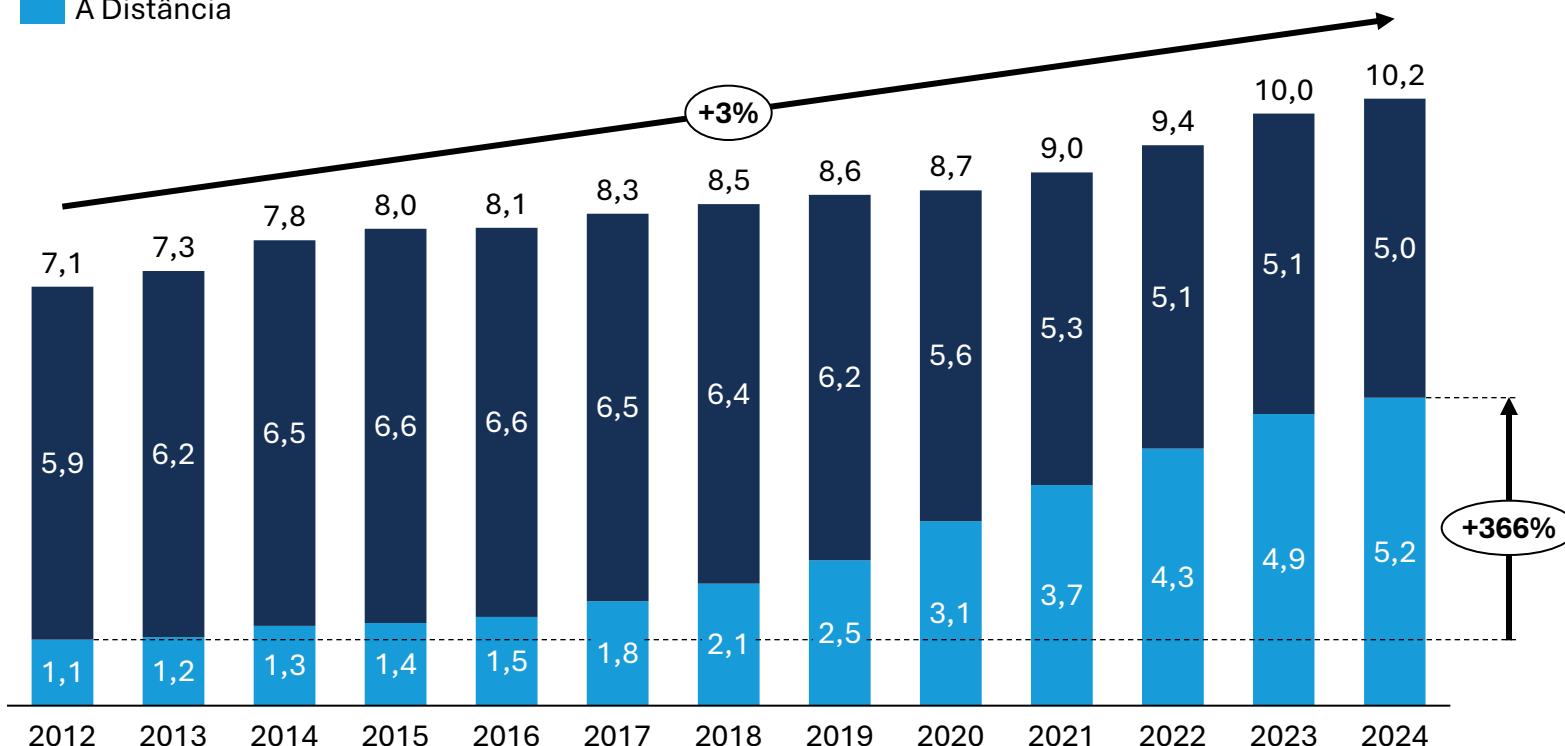
★ 54% das instituições privadas possuem menos de 500 matrículas



BRASIL: DISTRIBUIÇÃO FORMATOS DE ENSINO

Em 2024, as matrículas do EaD superaram o Presencial

■ Presencial
■ A Distância



★ Queda no número de matrículas da modalidade presencial mais acentuada a partir de 2019, como reflexo da pandemia COVID-19 (-17%)

★ Mercado de Educação a Distância aumentou 4,7x de tamanho nos últimos 12 anos

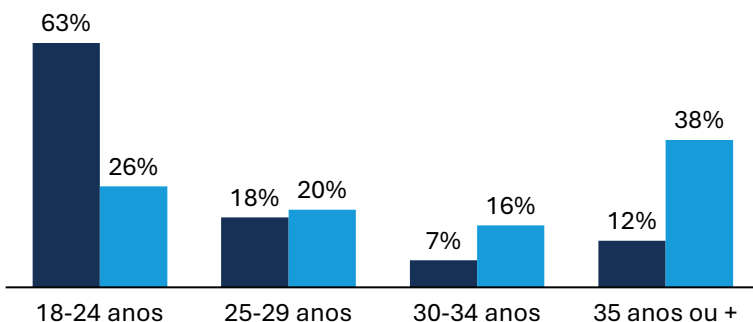
★ Na contramão do presencial, educação a distância cresceu 52% durante a pandemia

BRASIL: PERFIL DO ESTUDANTE

Perfis distintos para cada modalidade

FAIXA ETÁRIA¹

■ Presencial ■ EaD

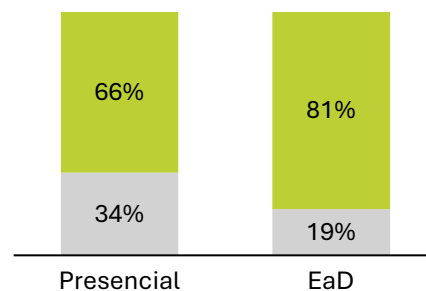


✧ Faixa etária dos 18 aos 29 anos representam 81% dos estudantes que optam pela graduação presencial

✧ 54% dos estudantes que optam pela modalidade de graduação a distância têm mais de 30 anos

ORIGEM DO ALUNO¹ (Ensino Médio)

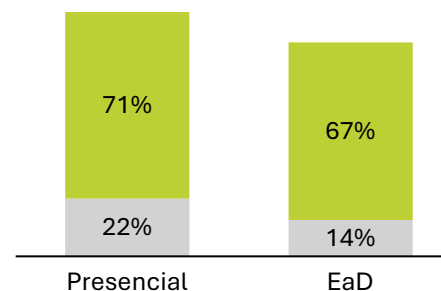
■ Escola Pública ■ Escola Particular



✧ Maior parte dos egressos vem do Ensino Básico da rede pública

CLASSE DE RENDA²

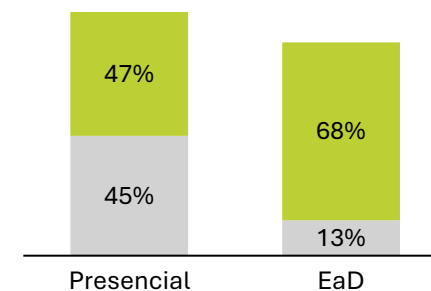
■ Classe CDE ■ Classe AB



✧ Classe social CDE é predominante no alunado, em ambas modalidades

PERFIL DO ESTUDANTE²

■ Trabalha ■ Não Trabalha

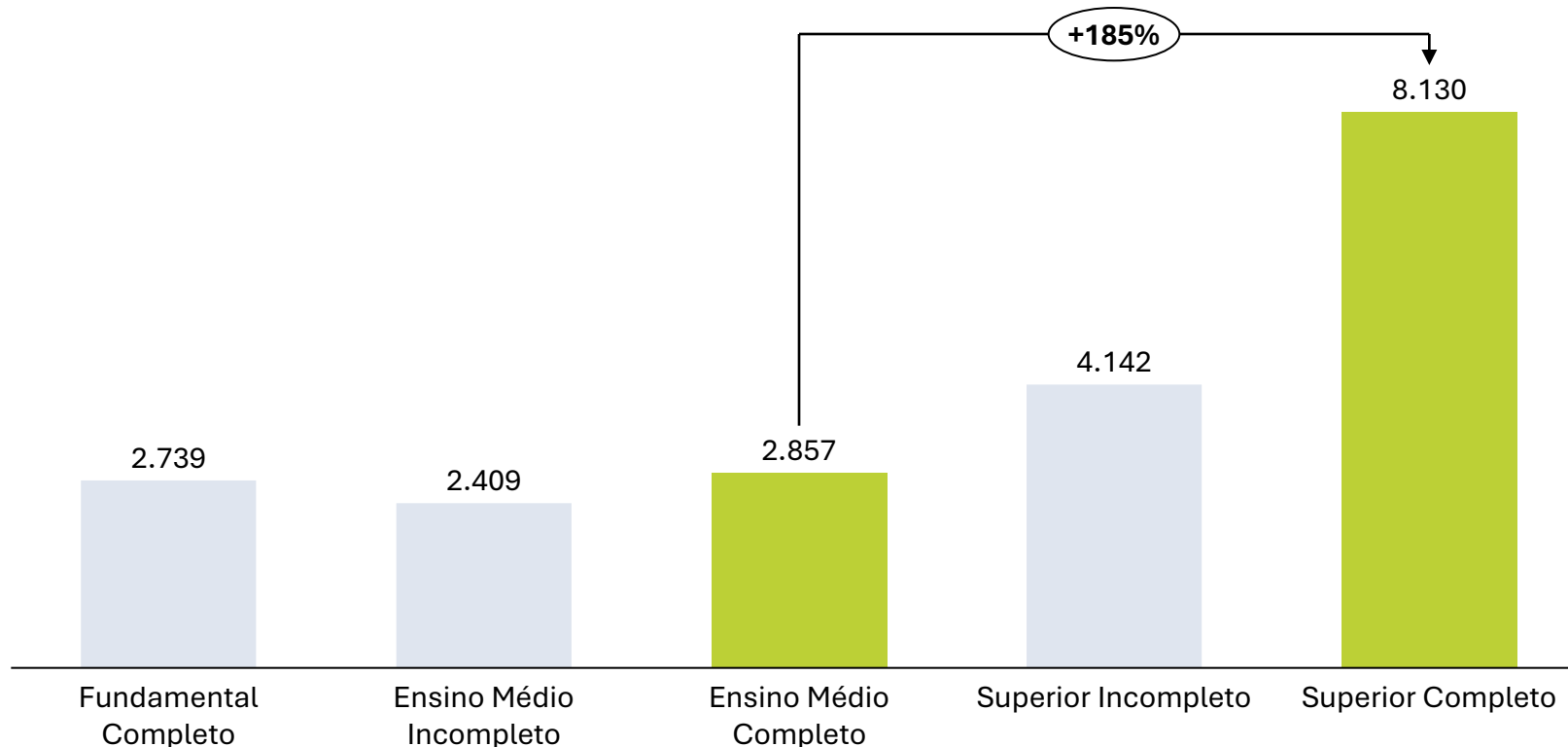


✧ Estudantes que trabalham são majoritários na base de matrículas

BRASIL: ENSINO SUPERIOR = REAL AUMENTO NA RENDA

Diploma no Ensino Superior representa grande avanço no rendimento mensal do formado

NÍVEL DE INSTRUÇÃO E REMUNERAÇÃO MÉDIA



★ Completar o Ensino Superior representa o maior salto na remuneração média

A COMPANHIA

CSED
B3 LISTED NM





NOSSO PROPÓSITO

Conduzir o aprendizado e inspirar o aluno para transformar o seu futuro e impactar a comunidade



NOSSA VISÃO

Ser reconhecida como uma instituição de excelência acadêmica, pela qualidade da formação do nosso aluno, por sua experiência educacional e pelo seu sucesso no mundo do trabalho

NOSSOS VALORES



Colocamos o aluno no centro



Agimos com ética, transparência e respeito às diferenças



Construímos confiança e trabalhamos de forma colaborativa



Cuidamos de quem cuida do aluno



Somos agentes de mudança e inovação



Somos comprometidos com a excelência acadêmica

1 UM DOS MAIORES PLAYERS PRIVADOS DO BRASIL

+571 mil estudantes em 2025

2 LIDERANÇA REGIONAL

Top of mind nas áreas de influência

6 ENGAJAMENTO SOCIAL E GOVERNANÇA

Pilares que fazem parte do nosso DNA

3 FOCO NA QUALIDADE ACADÊMICA

Reconhecida pelos indicadores de qualidade

5 AMPLO PORTFÓLIO DE CURSOS

Todas áreas do conhecimento para grau de formação em todas as modalidades de ensino

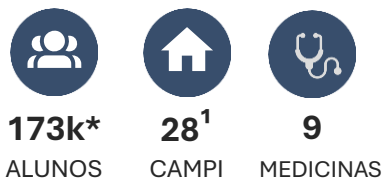
4 FLUXO DE CAIXA LIVRE CONSISTENTE

72% conversão do EBTIDA ex IFRS-16 em 2025¹

ONDE ESTAMOS

Marcas fortes regionalmente, com atuação nacional

PRESENCIAL

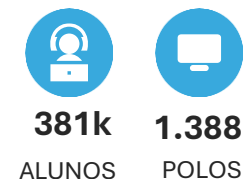


 1.275 vagas de Medicina no 2T26.

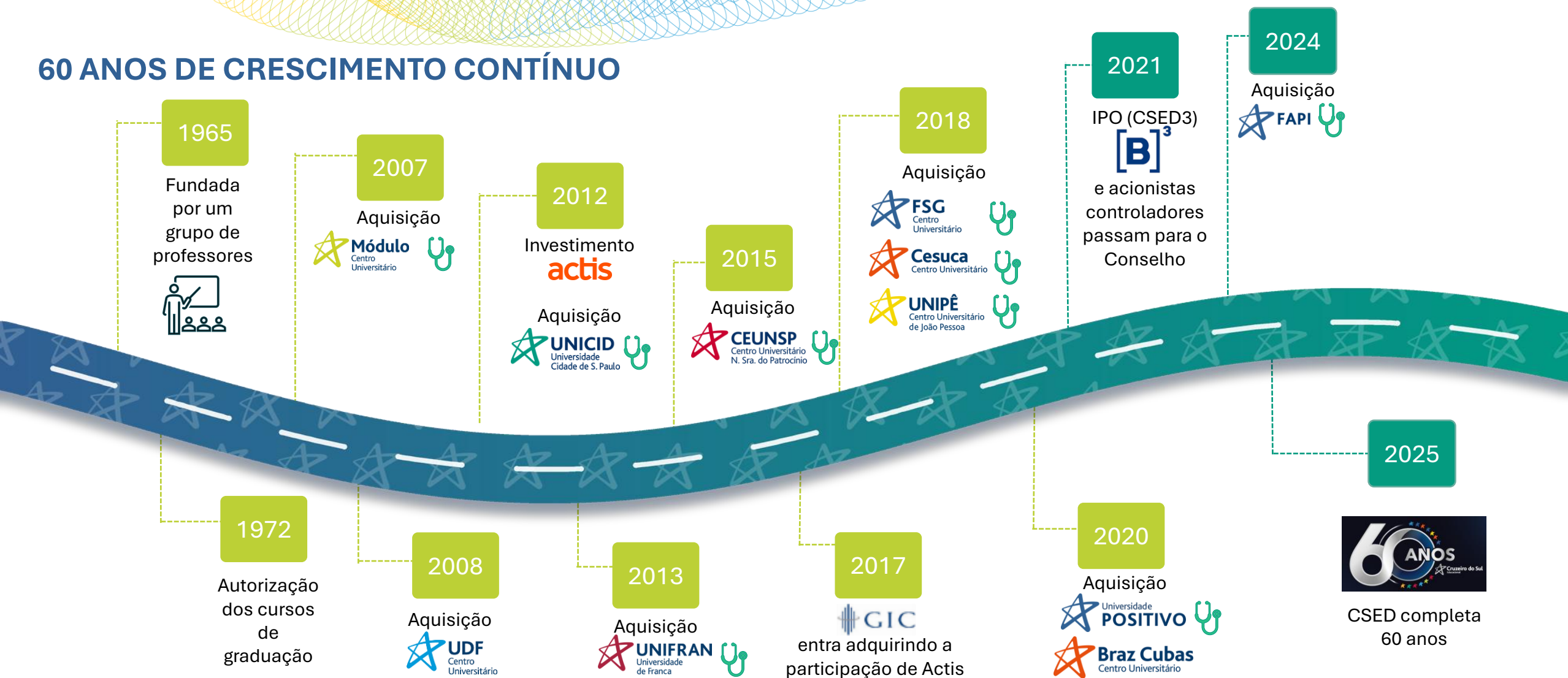
*Base de alunos inclui ~3k alunos na educação básica em Jun/26

¹ Número de campi conforme registrado na base do MEC.

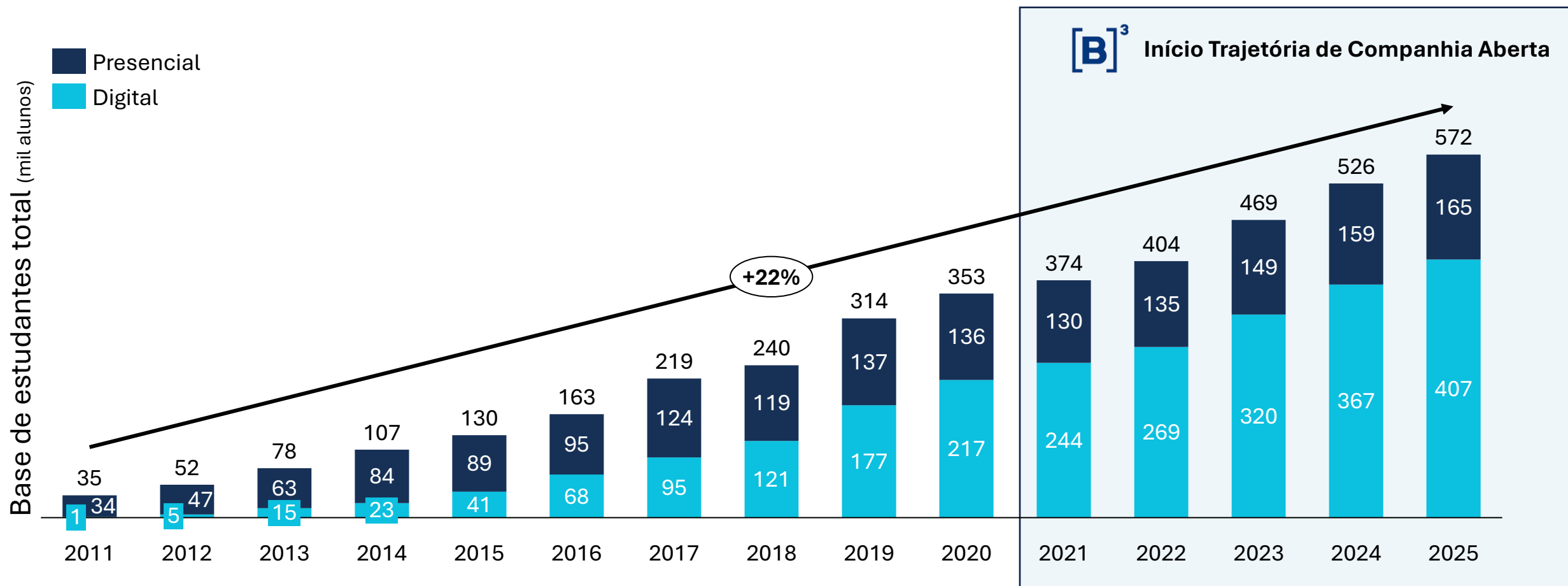
DIGITAL



60 ANOS DE CRESCIMENTO CONTÍNUO



...EXPANDINDO EM 16 VEZES O NÚMERO DE ESTUDANTES NOS ÚLTIMOS 14 ANOS...

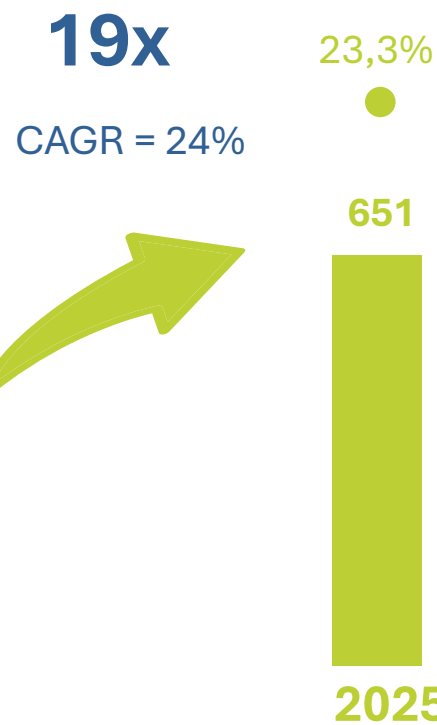


...GERANDO UMA ATRATIVA PERFORMANCE FINANCEIRA, COM EXPANSÃO DE RESULTADOS E GERAÇÃO DE CAIXA

BASE DE ESTUDANTES



EBITDA AJUST. PRÉ IFRS-16¹ (R\$ MM)



FLUXO DE CAIXA LIVRE² (R\$ MM)

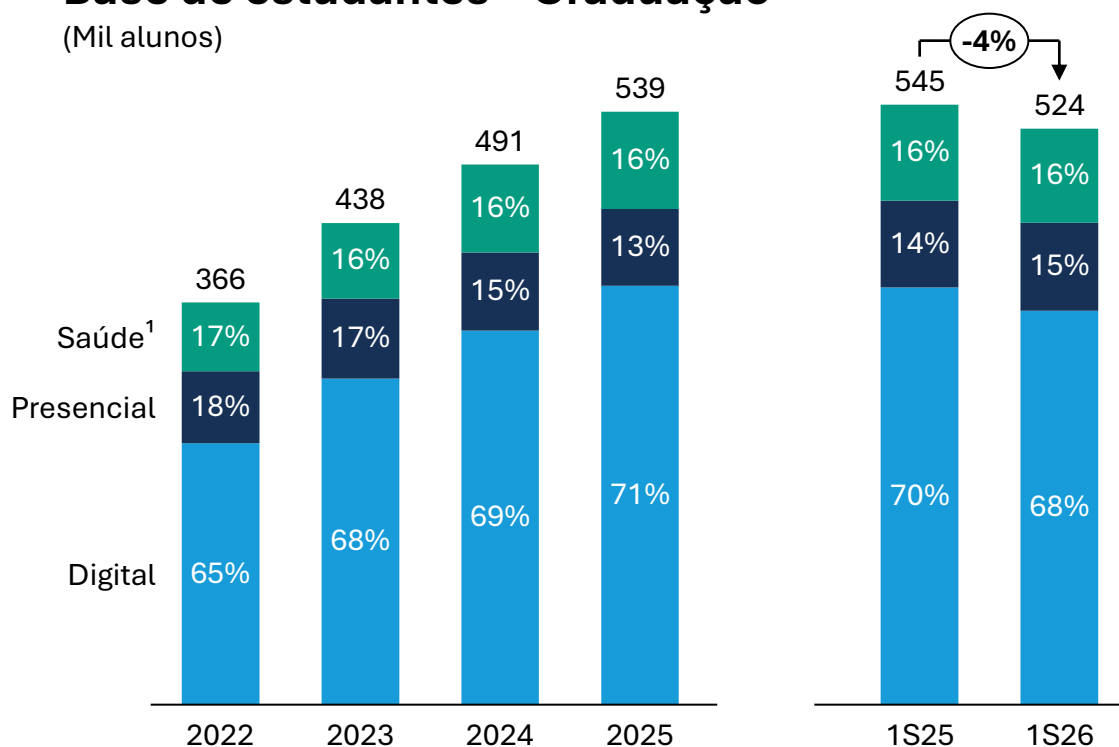


(1) EBITDA Ajustado ex IFRS-16 que inclui o valor e referente aos aluguéis (arrendamento mercantil)
(2) Fluxo de Caixa Livre = EBITDA ex IFRS 16 (-) Capital de Giro (-) Impostos (-) Descontos Concedidos (-) Capex

CRIAÇÃO DE UNIDADES DE NEGÓCIO POR VERTICAL DE ENSINO COMO PEÇA RELEVANTE NA ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO DA COMPANHIA

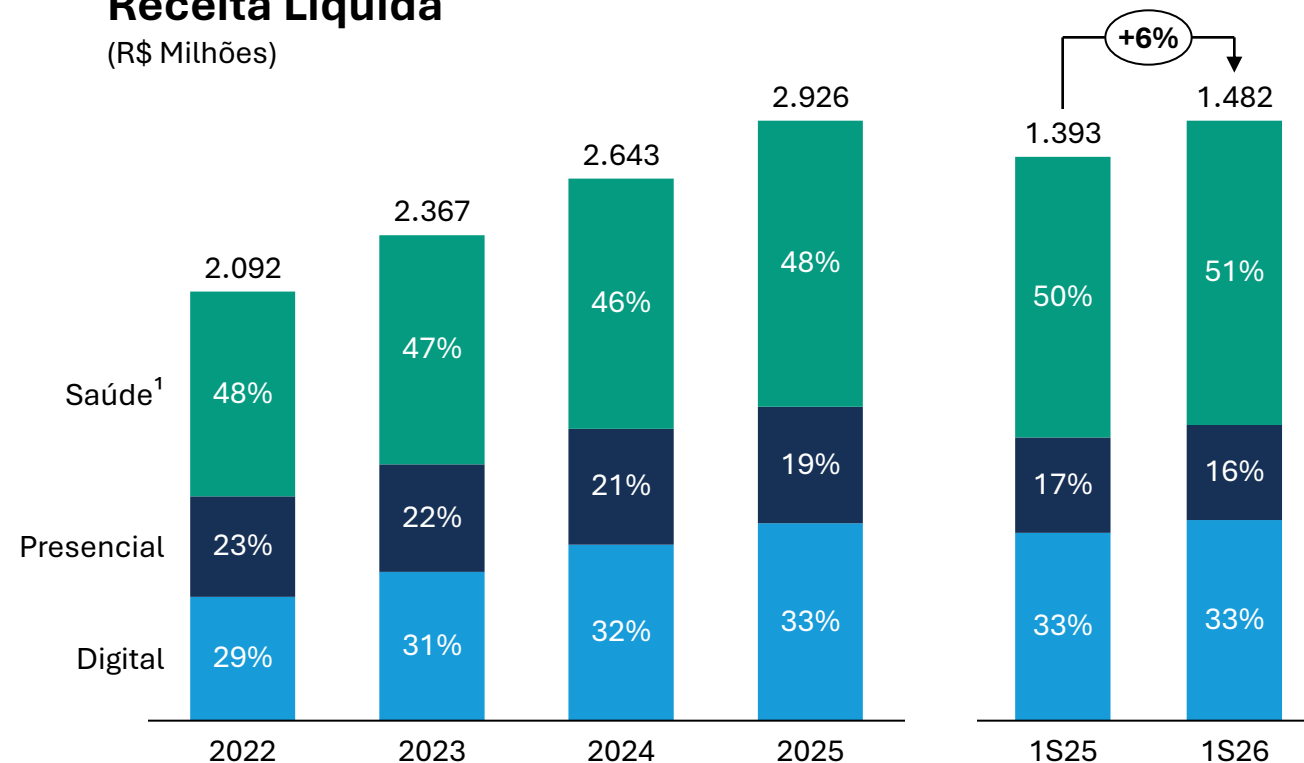
Base de estudantes – Graduação

(Mil alunos)



Receita Líquida²

(R\$ Milhões)



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

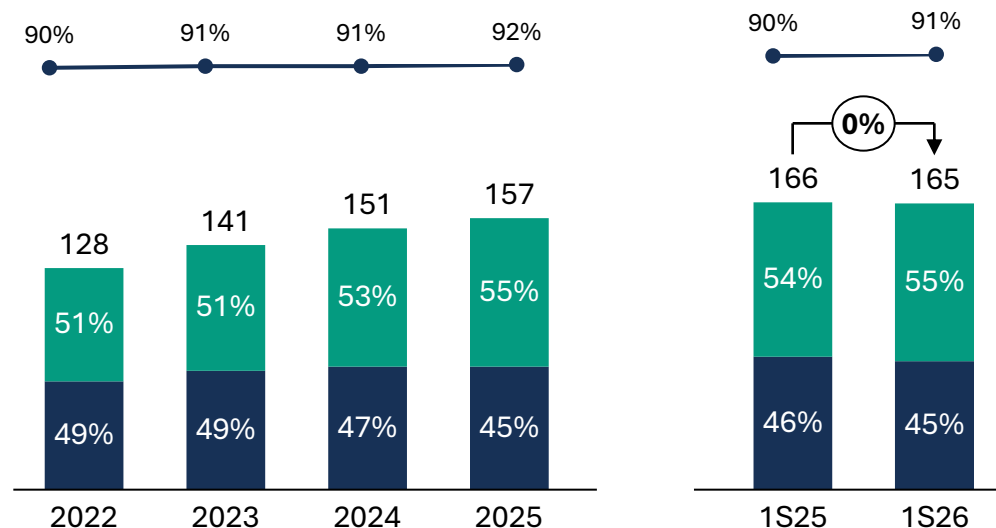
² Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos

CURSOS DA ÁREA DA SAÚDE IMPULSIONANDO OS RESULTADOS DA BU PRESENCIAL

PRESENCIAL

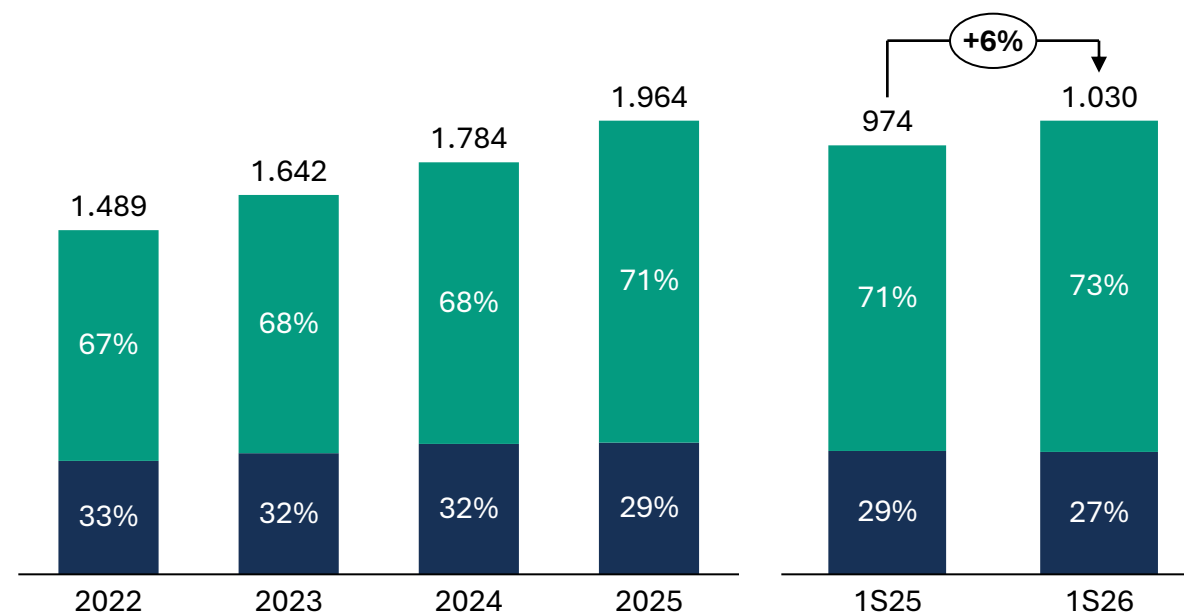
Base de estudantes – Graduação (mil alunos)

■ Saúde¹ ■ Outros cursos — Rematrícula



Receita Líquida Presencial (R\$ milhões)

■ Saúde¹ ■ Outros cursos



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

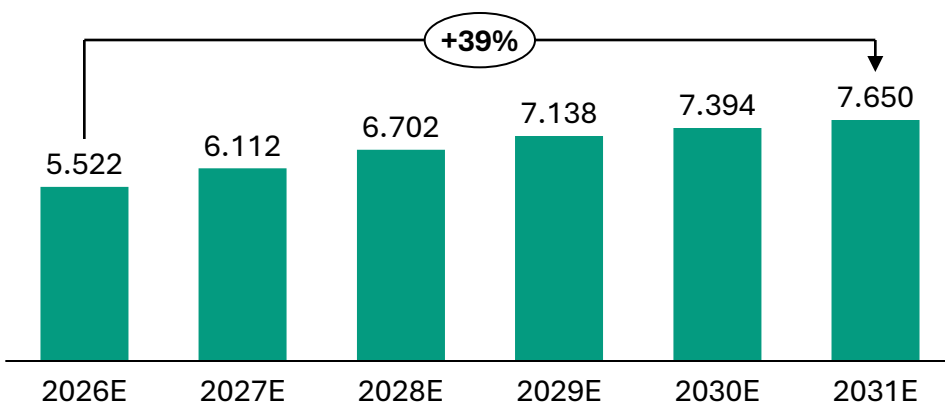
EXPANSÕES NA AREA DE MEDICINA EM REGIÕES ATRATIVAS

MEDICINA

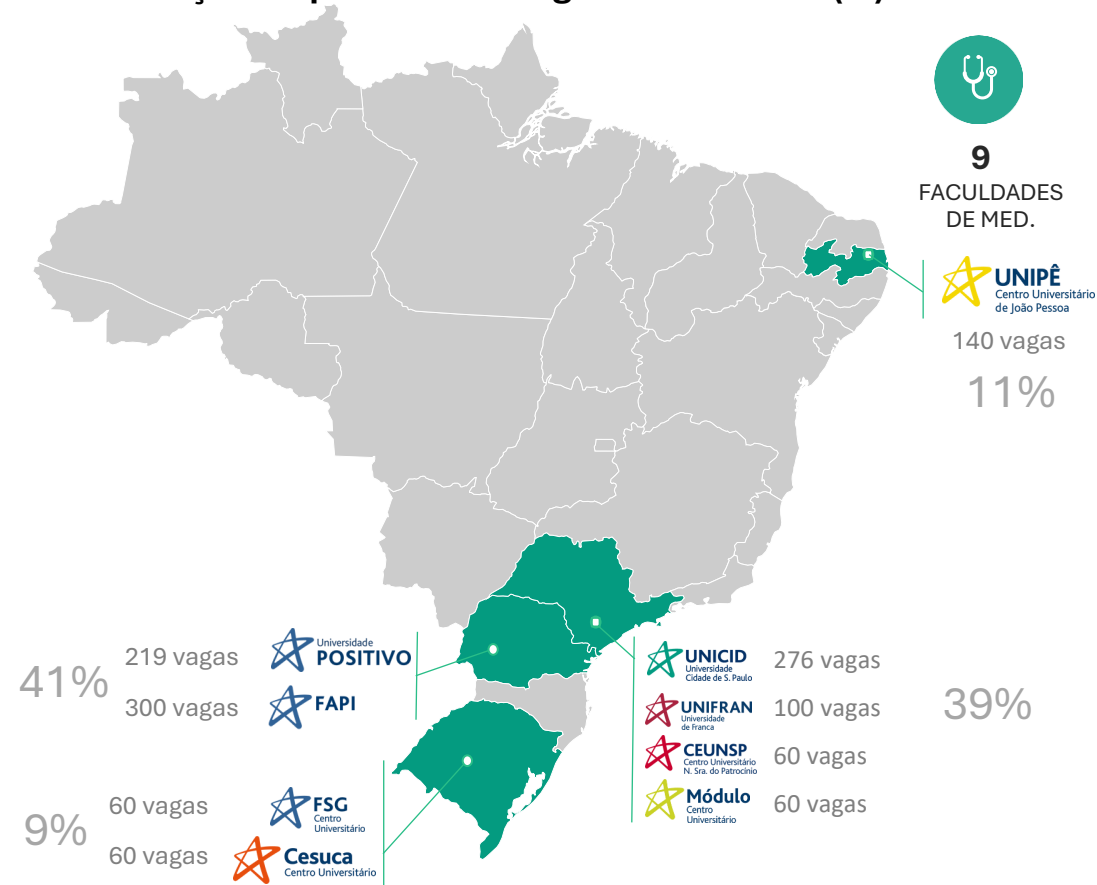
Expansão recente em Medicina atingindo 1.275 vagas no 2T26

- Dez/25: Autorização para o aumento de 50 vagas em Curitiba, PR (Positivo)
- Jul/26: Autorização de 60 vagas em Caraguatatuba, SP (Módulo)
- Ago/26: Autorização 146 vagas em Pinhais, PR (FAPI)

Curva de maturação das vagas autorizadas de Medicina



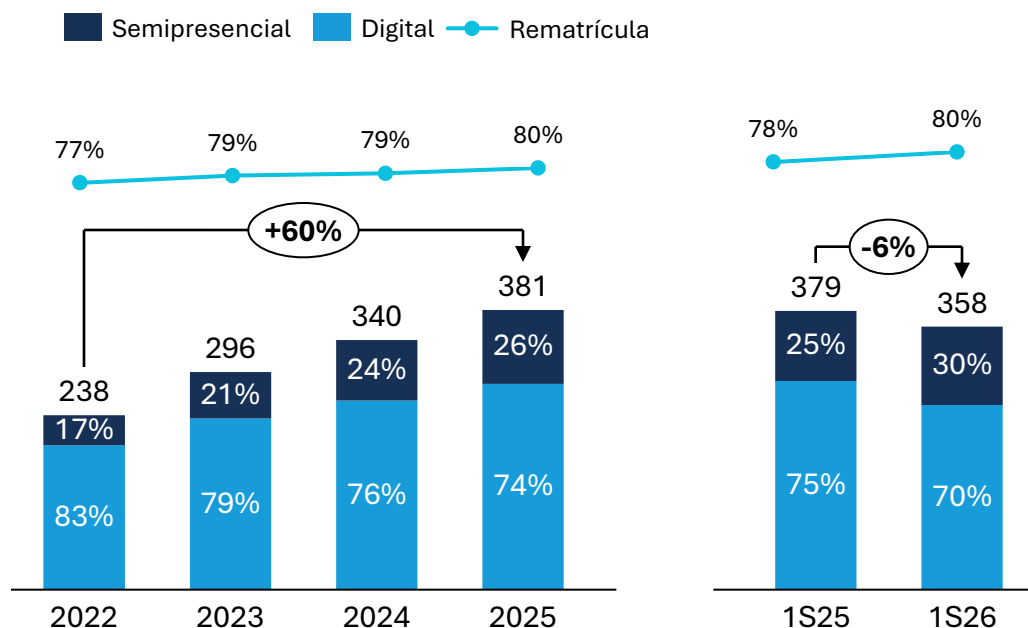
Distribuição do portfólio de vagas de Medicina (%)



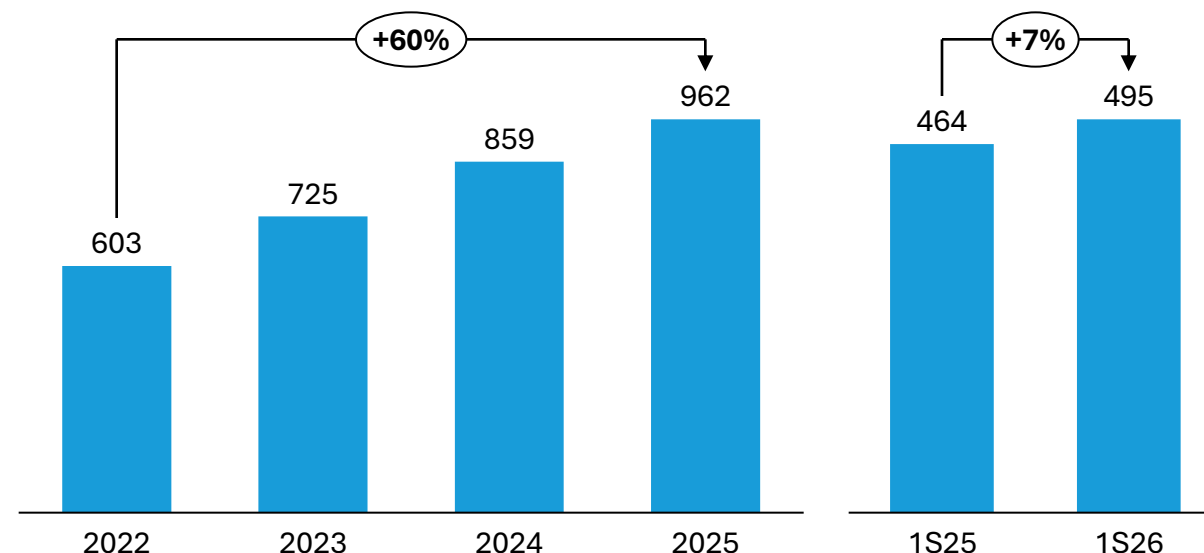
BU DIGITAL COM CRESCIMENTO ACELERADO EM PRODUTOS DE MAIOR VALOR AGREGADO

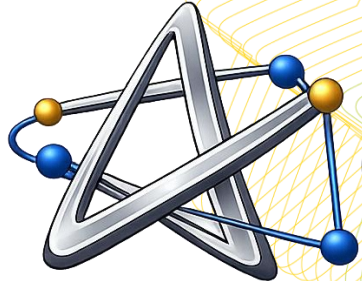
DIGITAL

Base de estudantes – Graduação (mil alunos)



Receita Líquida Digital (R\$ milhões)





CRZ Labs

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL COMO HABILITADORA DO CRESCIMENTO FUTURO

Transformação na cultura como parte relevante do processo



FOCO EM VALOR E COM ALUNO NO CENTRO

Resolve problemas reais, mede
impacto e simplifica jornadas.



CULTURA DE PRODUTO E APRENDIZADO

Colabora além do escopo, age como
dono e aprende/ensina rápido.



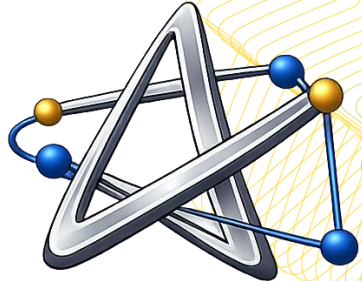
EXECUÇÃO COM DISCIPLINA E VELOCIDADE

Entrega em ciclos curtos, antecipa
riscos e mantém qualidade.



FUNDAMENTOS TÉCNICOS E HUMANOS

Eleva o padrão técnico, documenta,
compartilha e cria soluções seguras.



CRZ Labs

IMPACTOS REAIS EM DIVERSAS FRENTES

Principais entregas 1T26

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

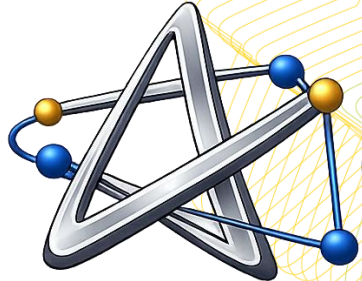
-40% redução no custo operacional de atendimento com Central de Ajuda + chat IA

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



CRZLabs

IMPACTOS REAIS EM DIVERSAS FRENTES

Principais entregas 2T26

Principais Entregas 2T26

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)

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)

...EM DIVERSAS ÁREAS DA EDUCAÇÃO ALÉM DA GRADUAÇÃO

Presentes em toda jornada do estudante, ofertamos um amplo portfólio de cursos...

Ensino Básico

3 mil

Estudantes

Ensino Superior

523 mil

Estudantes

Pós Graduação*

24 mil

Estudantes



Pós Lato Sensu
(Especialização)



Pós Stricto Sensu
(Mestrado e Doutorado)



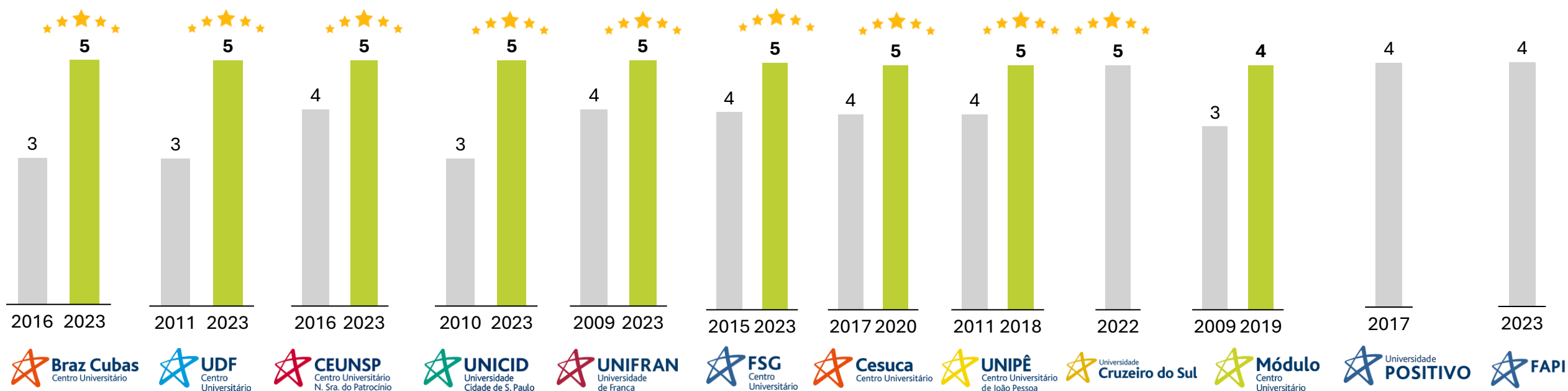
NOSSO DNA

CSED
B3 LISTED NM



EVOLUÇÃO DO CONCEITO INSTITUCIONAL NA AVALIAÇÃO DO MEC

Conceito máximo (5) em 75% das nossas instituições de ensino

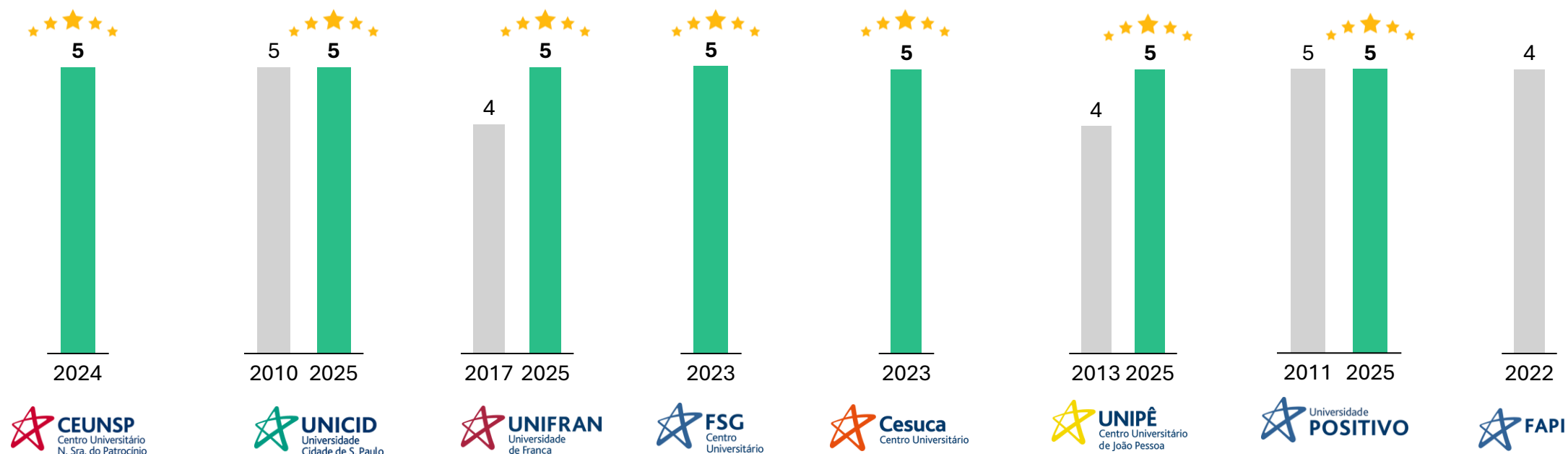


Aspectos e Índices Acadêmicos avaliados no processo de credenciamento pelo MEC

- ✓ Desenvolvimento institucional
- ✓ Planejamento e avaliação institucional
- ✓ Políticas de gestão
- ✓ Políticas acadêmicas
- ✓ Infraestrutura física
- ✓ CPC (Conceito Preliminar de Curso)
- ✓ IDD (Indicador de Diferença entre os Desempenhos Observado e Esperado)
- ✓ IGC (Índice Geral de Cursos)

MEDICINA - EVOLUÇÃO DO CONCEITO DE CURSO NA AVALIAÇÃO DO MEC

Conceito máximo (5) em 88% das nossas instituições de ensino



PILARES DE IMPACTO

Moldando o futuro com integridade e inovação



Credibilidade

Buscar, atingir e manter os melhores indicadores oficiais



Compromisso com a sociedade

Responsabilidade social com
consciência global (global + local)



Manter a regionalidade de cada instituição

A mudança começa
localmente



Incentivo à pesquisa

Novas descobertas movem o mundo



Evolução

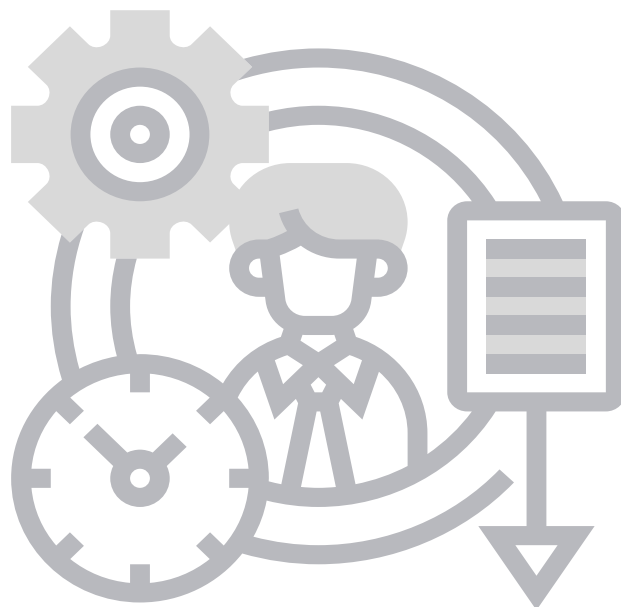
Aprender sempre, de
novas formas, em novos
lugares, com novas
tecnologias.

EDUCAÇÃO COM FOCO NO ESTUDANTE

Cultivando inovação e empreendedorismo

Protagonismo do Estudante

O estudante é responsável pela construção do seu conhecimento.



Inovação

A inovação é o que nos pauta e guia nossas ações acadêmicas e formativas.



Empreendedorismo

Incentivamos a visão empreendedora, desenvolvendo e potencializando competências do nosso estudante



Formação de Formadores

Investimos no desenvolvimento e na atualização dos professores para um aprendizado desafiador, estimulante e principalmente transformador para o estudante



Pensamento Crítico

Imprescindível para a análise e tomada de decisões equilibradas e assertivas

CORPO DOCENTE QUALIFICADO

Números que Falam: A força do nosso corpo docente qualificado

Programas de Pós-graduação

617

Lato-sensu

20

Mestrado

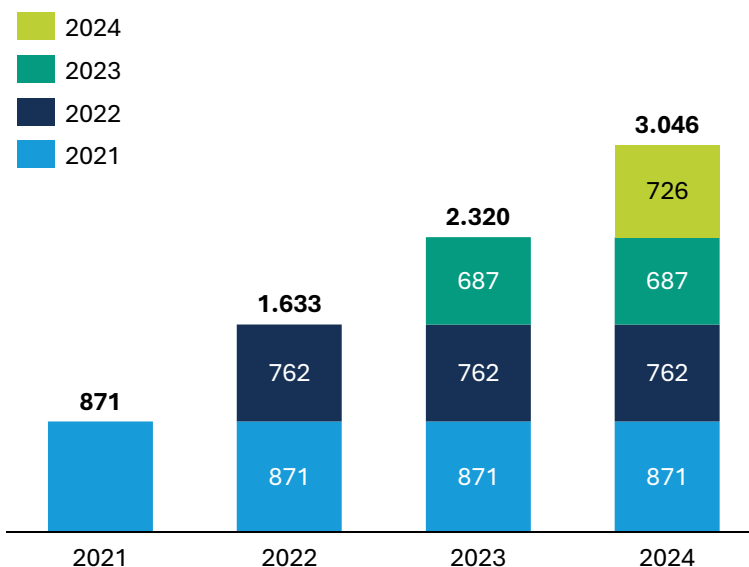
15

Doutorado



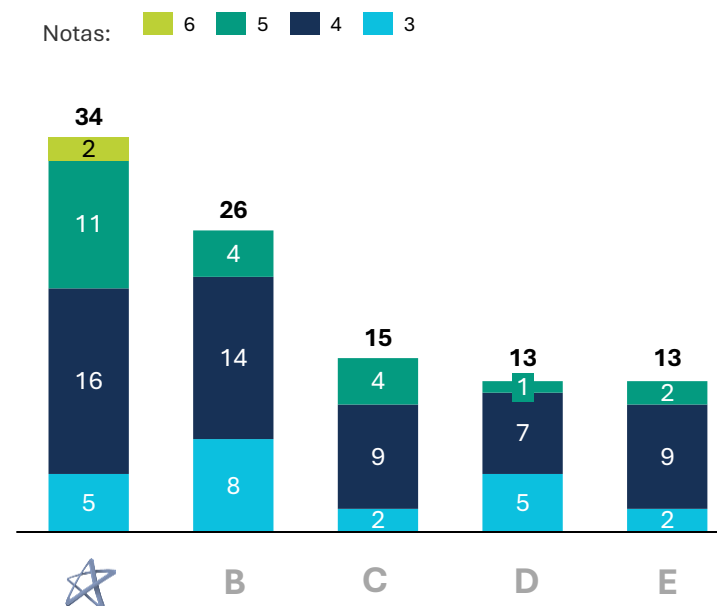
Produção científica relevante

Artigos publicados CSED



Maior número de cursos para PhD e Mestrado

Cursos pela nota CAPES | 2022



GESTÃO CRITERIOSA PARA GARANTIR SUSTENTABILIDADE DO NEGÓCIO

Ausência de financiamento garante maior previsibilidade do negócio



Evitamos financiamentos não sustentáveis

Baixa exposição a Financiamentos

2,1%

do total de estudantes

ao final de 2025

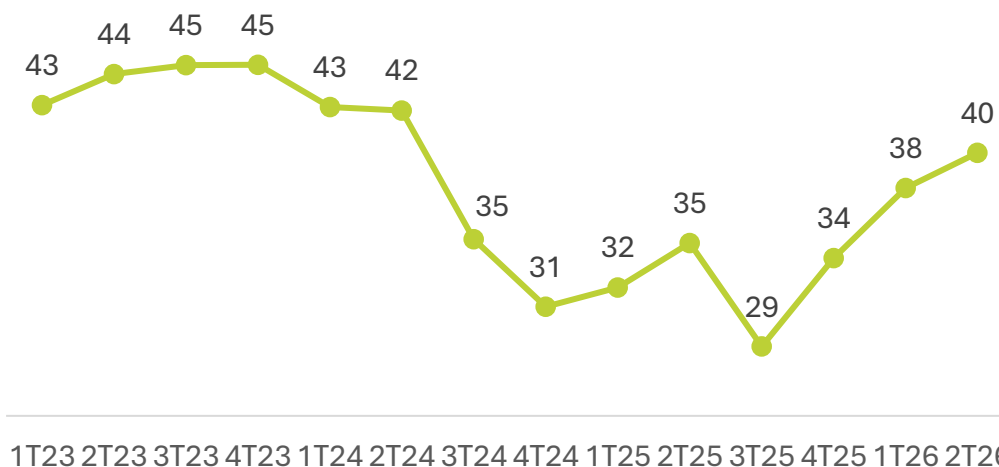


Geração de caixa sem pressão
de capital de giro



Prazo Médio de Recebimento*

**Melhora do PMR, reflexo de
avanços na área de cobrança**



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

RECONHECIMENTO INTERNACIONAL

11 instituições da Companhia figuram em rankings internacionais e seus pesquisadores estão no Top 2% mais influentes do mundo

11

instituições em rankings internacionais

9

instituições no UI GreenMetric

Top 2%

pesquisadores mais influentes do mundo

Qualidade Acadêmica



Times Higher Education (THE)

4 universidades reconhecidas em impacto social



UNIRANKS

Destaque em experiência do estudante



Ranking Web of Universities

11 instituições entre as de maior presença

Sustentabilidade



UI GreenMetric

9 instituições entre as líderes globais



SCImago Institutions Rankings

Universidade Positivo destaca-se na América Latina



The Interdisciplinary Science Rankings

UNIFRAN, única instituição privada brasileira



AD Scientific Index

Docentes reconhecidos internacionalmente



Top 2% Stanford

Pesquisadores entre os 2% mais influentes

GERANDO IMPACTO SUSTENTÁVEL

2025 foi marcado pelo avanço da agenda ESG, com marcos relevantes em governança, educação para o desenvolvimento sustentável, diversidade, integridade e responsabilidade ambiental



Educação para o Desenvolvimento Sustentável

Integração dos ODS e das competências sustentáveis ao Novo Projeto Acadêmico Institucional, **impactando mais de 572 mil alunos** e conectando formação acadêmica, mercado de trabalho e impacto social.



Desenvolvimento de Pessoas

Mais de **64 mil horas de treinamento realizadas em 2025**, reforçando o desenvolvimento contínuo dos colaboradores. **Pesquisadores da Companhia também figuraram entre o Top 2% mais influente do mundo**, segundo o ranking da Universidade Stanford.



Impacto Social

Ampliação do impacto social por meio da **formação de 78 jovens no Programa Jovem Aprendiz**, lançamento do voluntariado corporativo **Cruzeiro do Bem** e **expansão das ações de extensão junto às comunidades**.



Governança e Integridade

Fortalecimento do Programa de Integridade com atualização do Código de Conduta, nova Política de Enfrentamento ao Assédio e **avanço da gestão de riscos ASG**.



EQUIPE DE GESTÃO EXPERIENTE

Equipe de gestão experiente e diverso

DIRETORIA ESTATUTÁRIA	ANOS NA CSED	EXPERIÊNCIAS ANTERIORES	ANOS DE EXPERIÊNCIA
Renato Padovese (Diretor Presidente)	+28	 SEMESP 	+28
Felipe Negrão (Diretor Financeiro)	+3	    	+28
Luis Felipe Bresaola (Diretor Relações com investidores)	+5	    	+20

COMITÊS



Comitê de Auditoria Estatutário

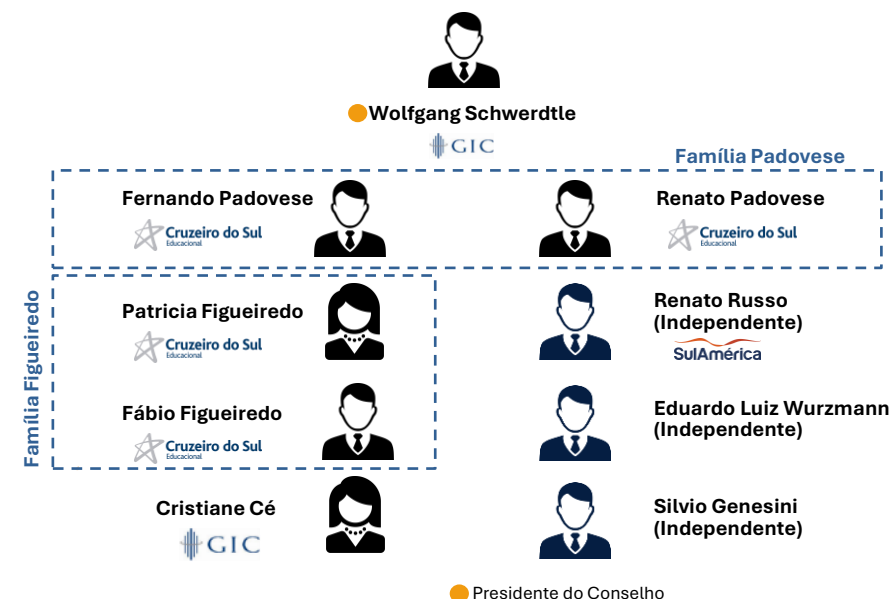


Comitê de Finanças e M&A



Comitê de Pessoas

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DIVERSIFICADO



Famílias fundadoras com maior participação no capital

47,0%

Famílias fundadoras
(Figueiredo + Padovese)

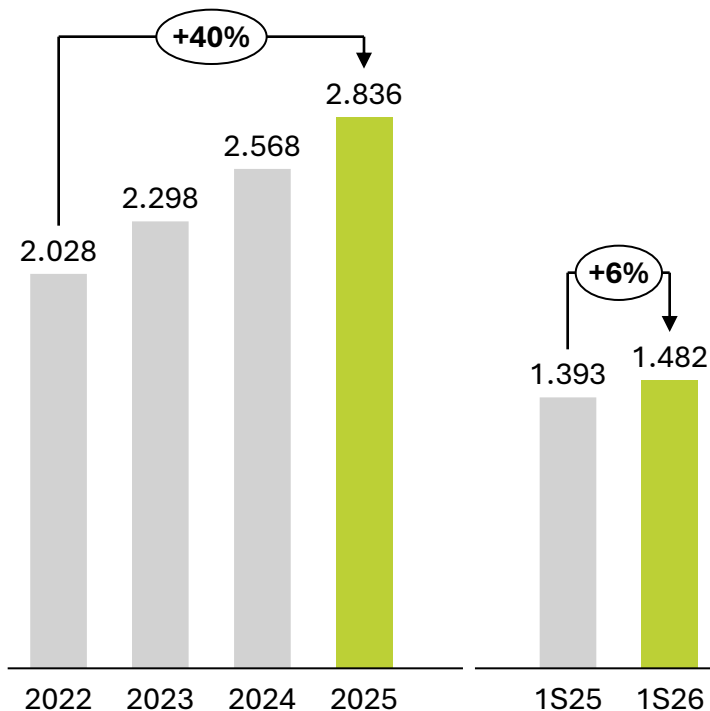
EXPANSÃO CONSISTENTE NOS RESULTADOS

Execução relevante no pós pandemia



RECEITA LÍQUIDA (R\$ milhões)

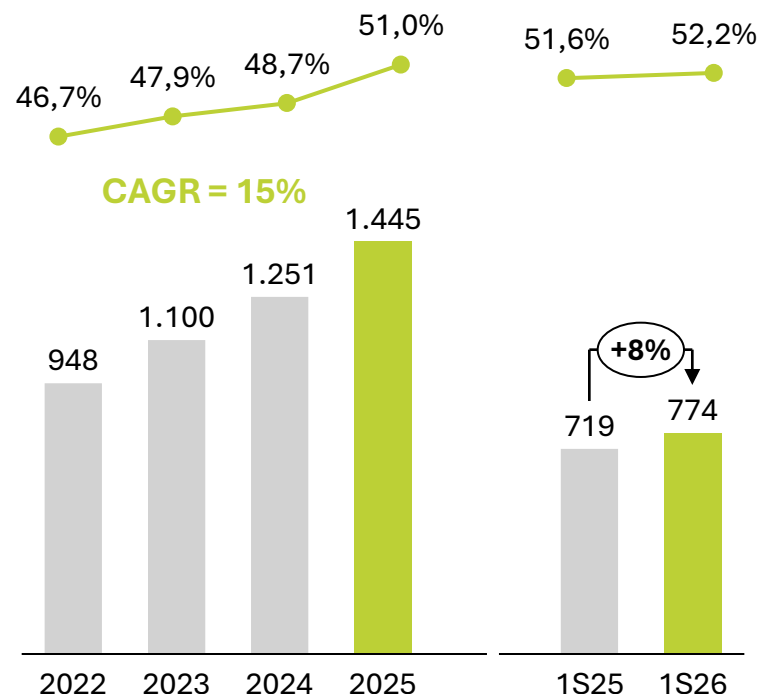
CAGR = 9%



LUCRO BRUTO (R\$ milhões)

Lucro Bruto

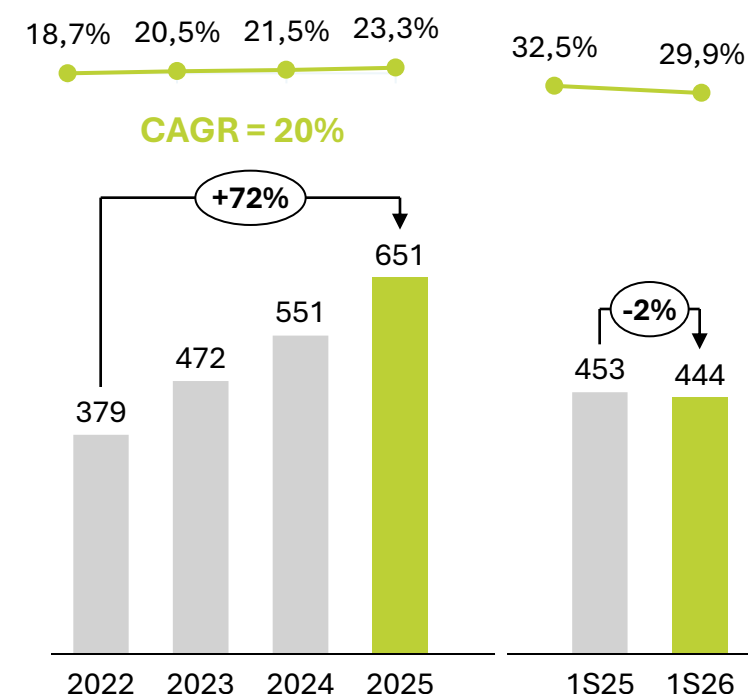
Mg. Bruta



EBITDA AJUSTADO EX- IFRS-16¹ (R\$ milhões)

Ebtida Ajustado

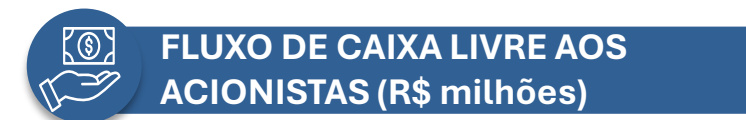
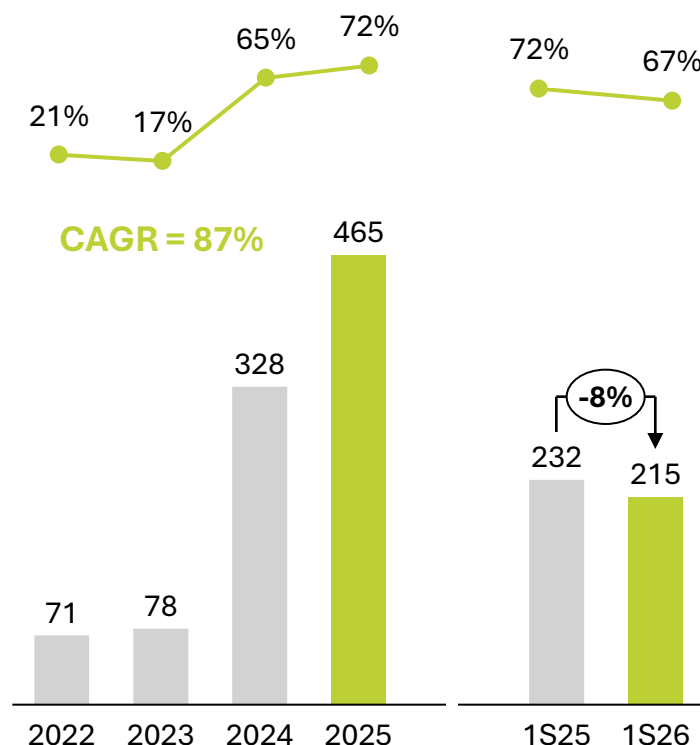
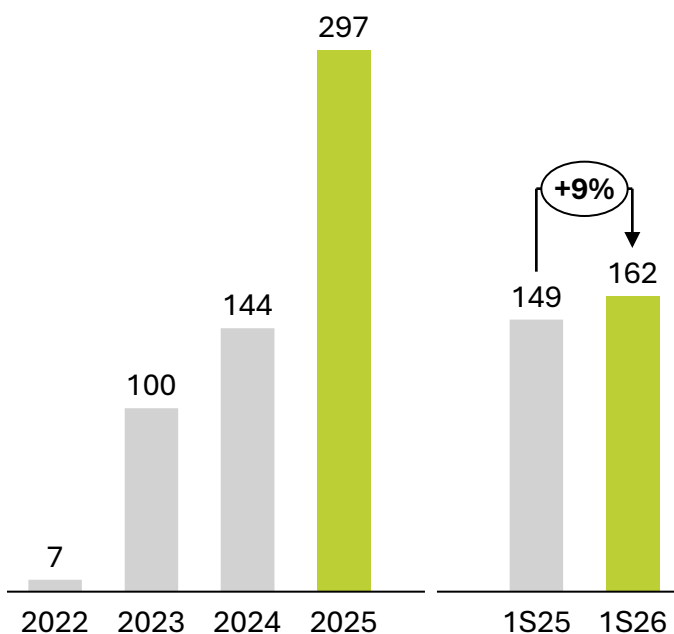
Mg. EBITDA ajust.



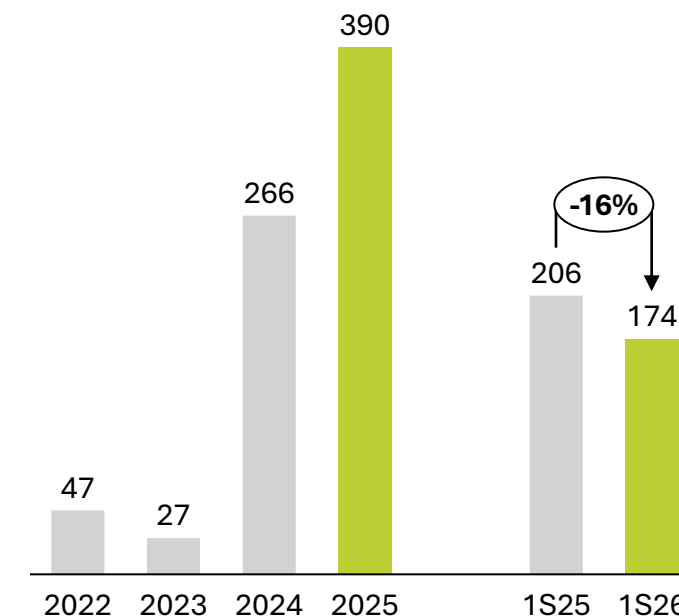
(1) EBITDA Ajustado IFRE-16 por despesas não recorrentes

ROBUSTA GERAÇÃO DE CAIXA REFORÇANDO A DISCIPLINA DE CAPITAL

Fluxo de Caixa Livre refletindo o forte foco da companhia na geração de caixa

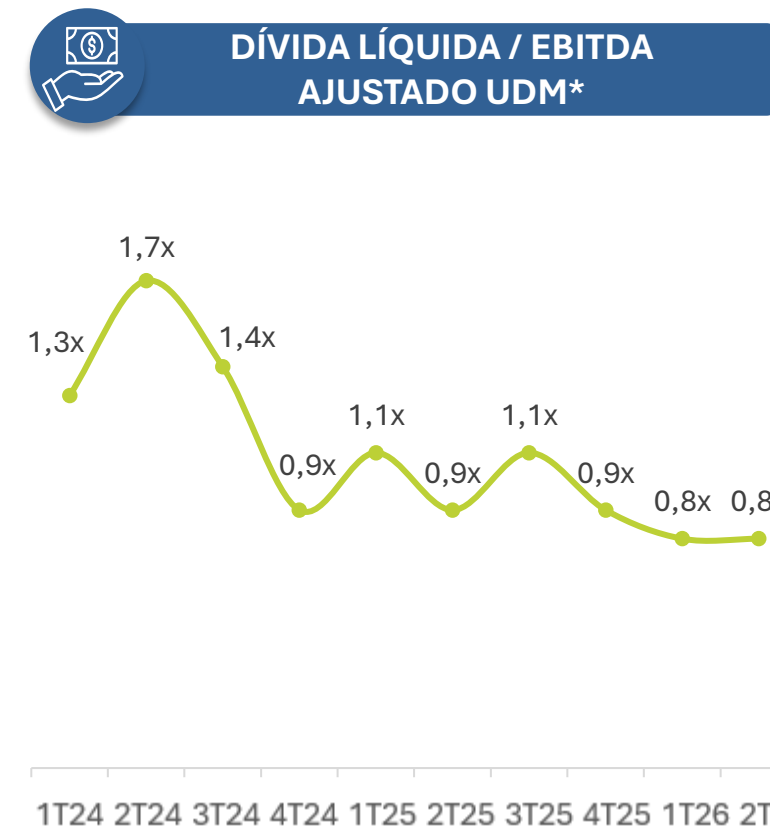
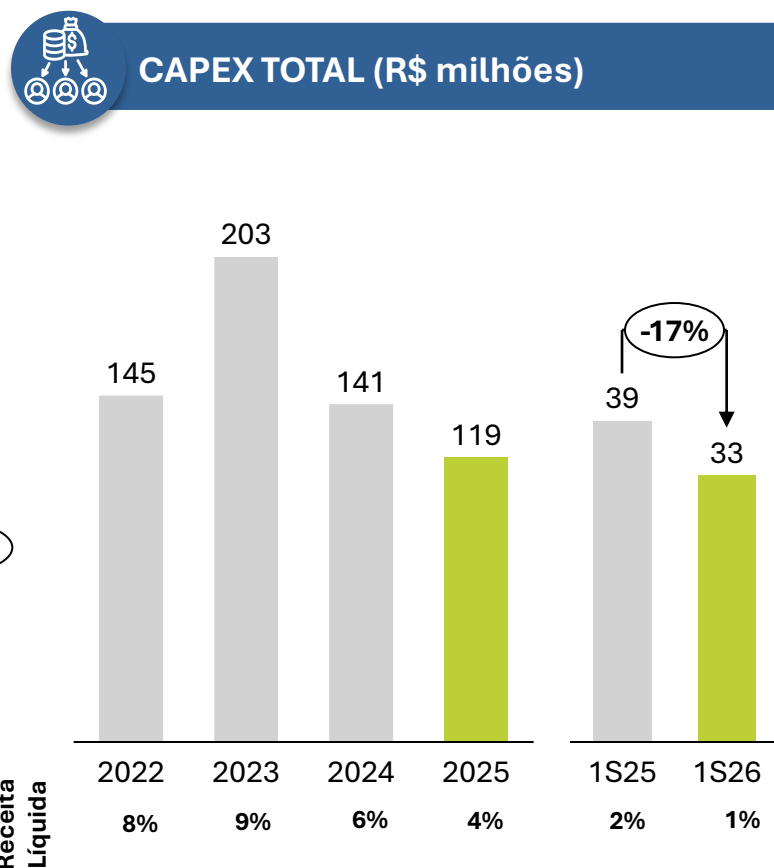


CAGR = 102%



ALOCAÇÃO DE CAPITAL

Gestão de capital ativa visando melhor retorno ao acionista



* Dívida Financeira Líquida/EBITDA últimos doze meses ex IFRS-16

2T26 DESTAQUES

CSED
B3 LISTED NM



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

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

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

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

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

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

DESEMPENHO OPERACIONAL

2T26

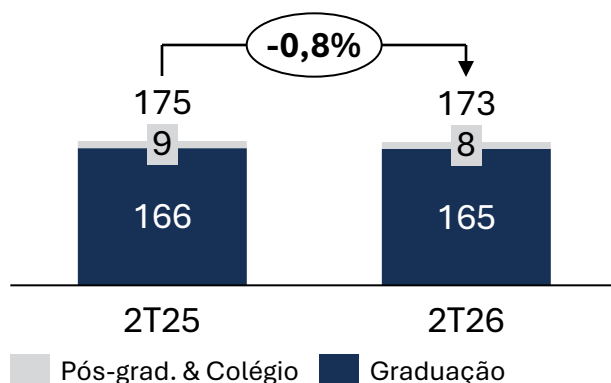
CSED
B3 LISTED NM



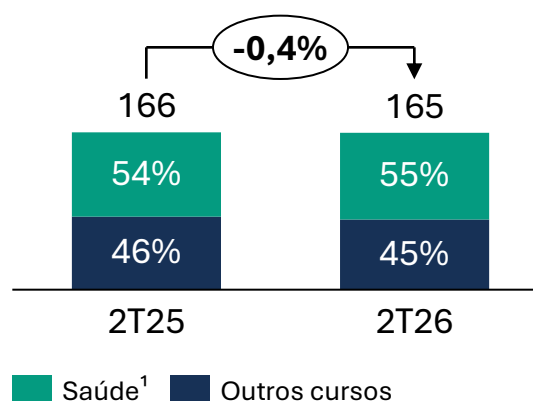
PRESENCIAL

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

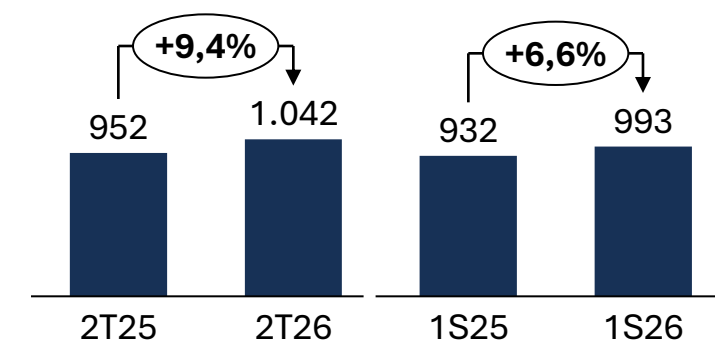
BASE TOTAL (mil alunos)



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

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

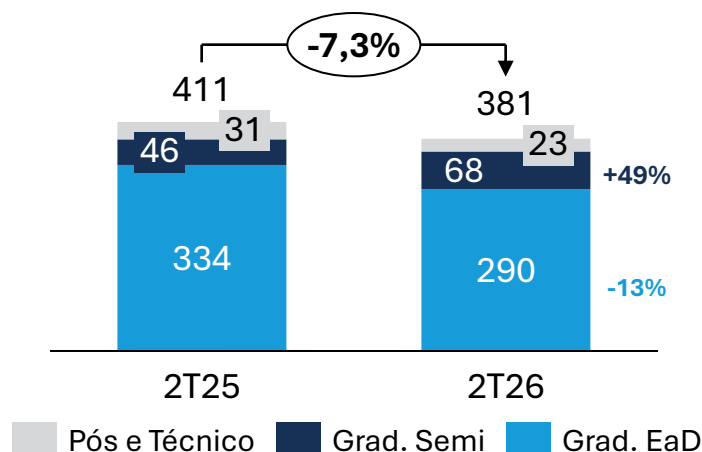
CAPTAÇÃO (2026.1 vs 2025.1)

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

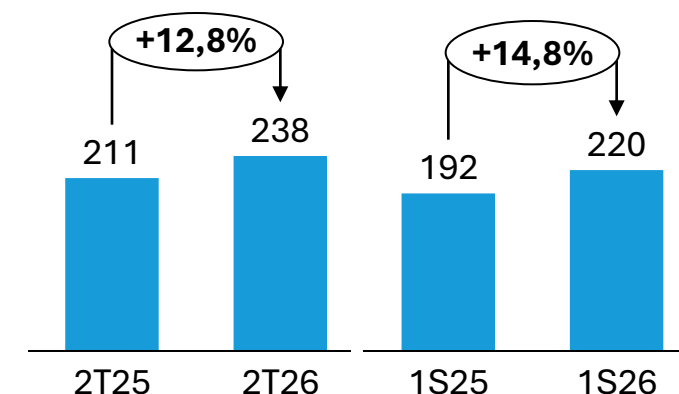
BASE TOTAL (mil alunos)



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

Contato Relações com Investidores
dri@cruzeirosul.edu.br

CSED
B3 LISTED NM



INSTITUTIONAL PRESENTATION

September/2026

DISCLAIMER

This presentation may contain forward-looking statements. These forecasts only reflect expectations of the Company's managers regarding future economic conditions, as well as the Company's performance, financial performance and results, among others. The terms "anticipates", "believes", "expects", "predicts", "intends", "plans", "projects", "objective", "should", and similar terms, which, of course, involve risks and uncertainties that may or may not be expected by the Company and therefore are not guarantees of future results of the Company and therefore the future results of the Company's operations may differ from current expectations and the reader should not rely exclusively in the information contained herein.

The Company does not undertake to update the presentations and forecasts in the light of new information or its future developments. The values reported for 2026 onwards are estimates or targets. The financial and operational information set out in this presentation is rounded off. The total amount is presented in the tables and graphs could therefore differ from the direct numerical aggregation of the preceding numbers. Non-financial information contained herein, as well as other operational information, were not audited by independent auditors. No investment decision should be based on validity, accuracy or completeness of the information or opinions contained in this presentation.

EDUCATION MARKET

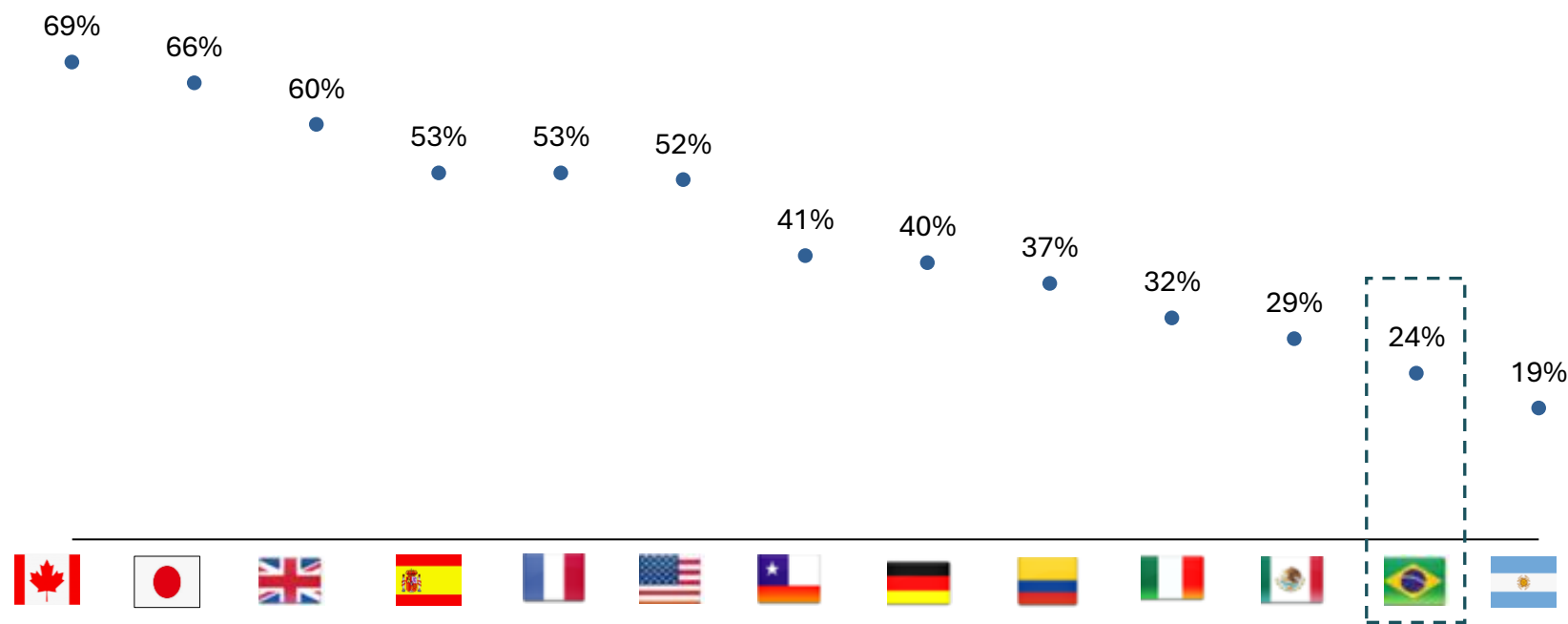
CSED
B3 LISTED NM



BRAZIL IN A GLOBAL CONTEXT

Higher Education in Brazil is still under-penetrated compared to several countries

PERCENTAGE OF THE POPULATION AGED 25-34 WITH A HIGHER EDUCATION IN 2024 (%)



BRAZIL: FRAGMENTED MARKET

Only 24% of the population (between 25 to 34 years old) has completed Higher Education¹

NUMBER OF ENROLLMENTS (2024)

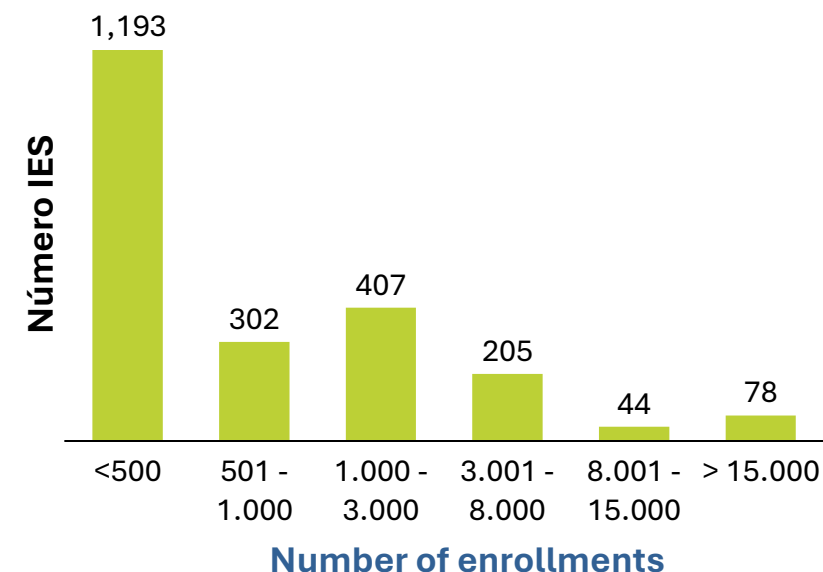
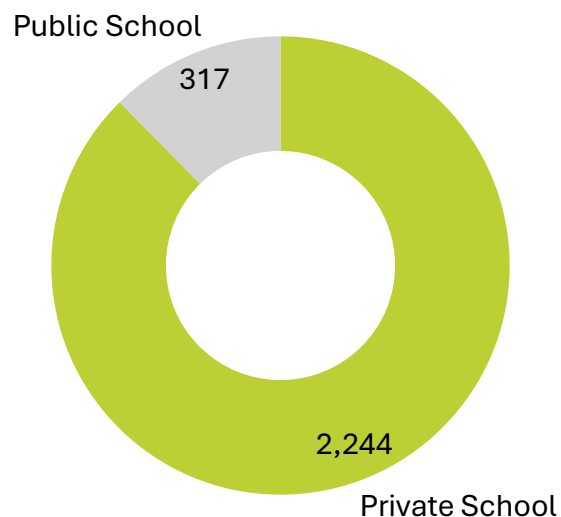
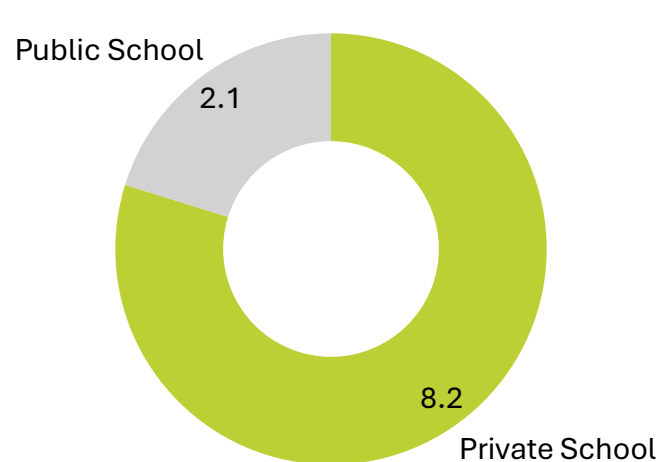
NUMBER OF INSTITUTION (2024)

= ~4,0k STUDENT PER INSTITUTION

★ 80% of enrollments in Brazil are from Private HEIs

★ Private Education Market in Brazil fragmented

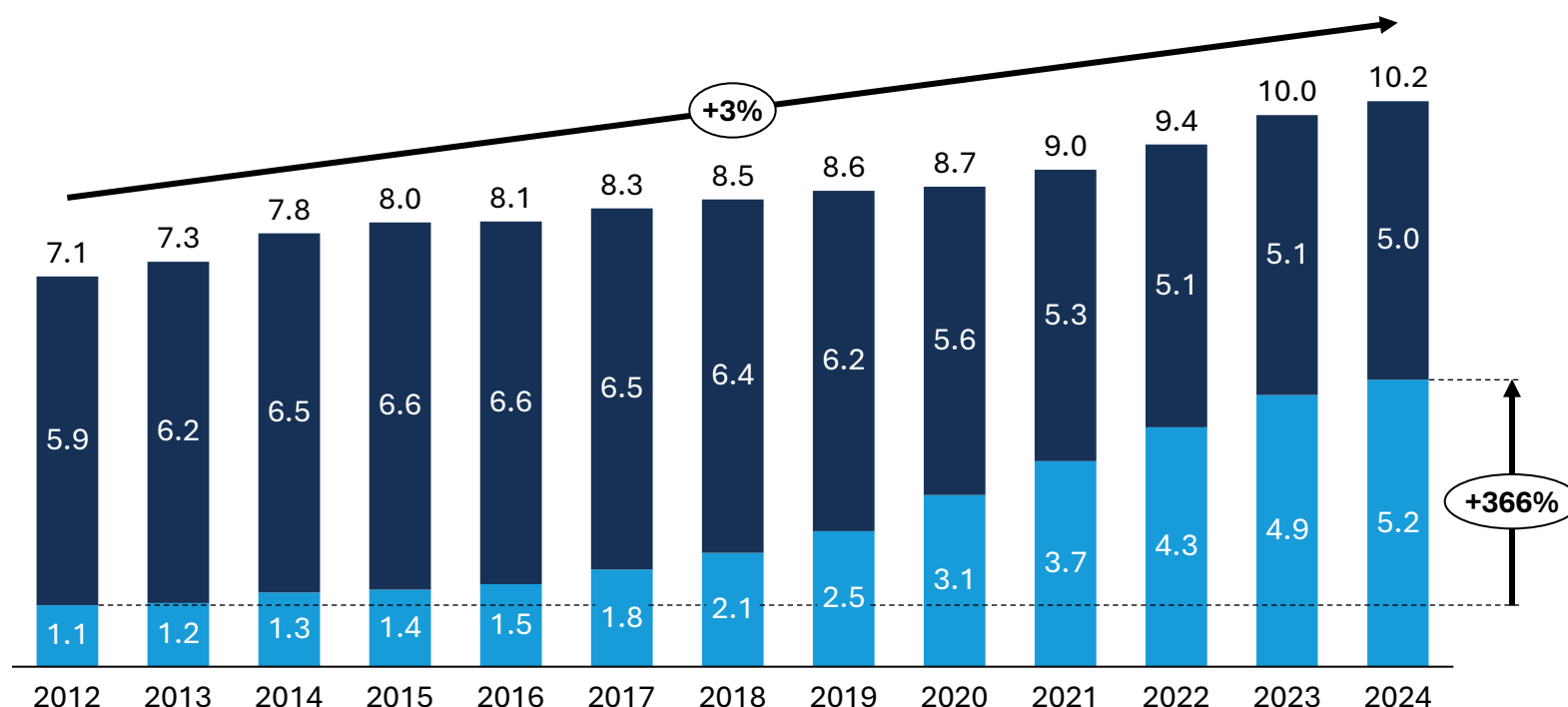
★ 54% of private institutions have less than 500 enrollments



BRAZIL: DISTRIBUTION OF EDUCATION MODALITIES

In 2024, Digital enrollments surpassed On-campus

■ On Campus ■ Digital



★ Drop in the number of enrollments in the on-campus modality more pronounced from 2019, as a result of the COVID-19 pandemic (-17%)

★ Digital Education Market has increased 4.7x in size in the last 12 years

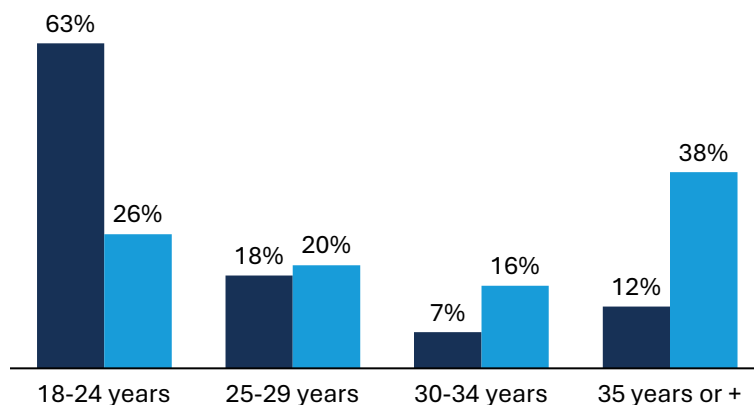
★ Contrary to on campus, digital grows 52% during the pandemic

BRAZIL: STUDENT PROFILE

Different profiles for each modality

AGE GROUP¹

On-Campus Digital

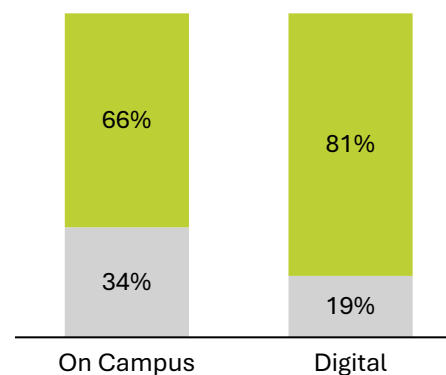


The age group from 18 to 29 years old represents 81% of students who choose on campus undergrad

54% of students who choose the digital modality are over 30 years old

STUDENT ORIGIN¹ (High school)

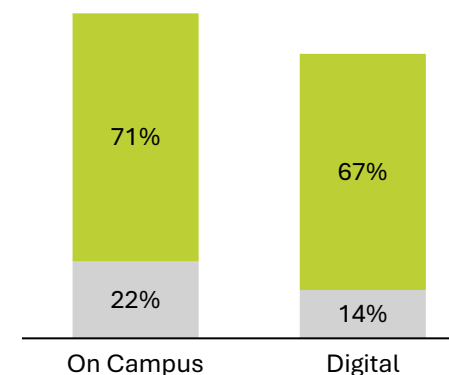
Public School Private School



The majority of egress come from public basic education

INCOME CLASS*

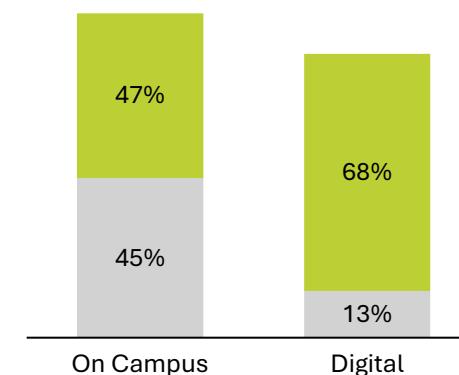
CDE Class AB Class



CDE social class is predominant in the student, in both modalities

STUDENT PROFILE*

It works Does not work

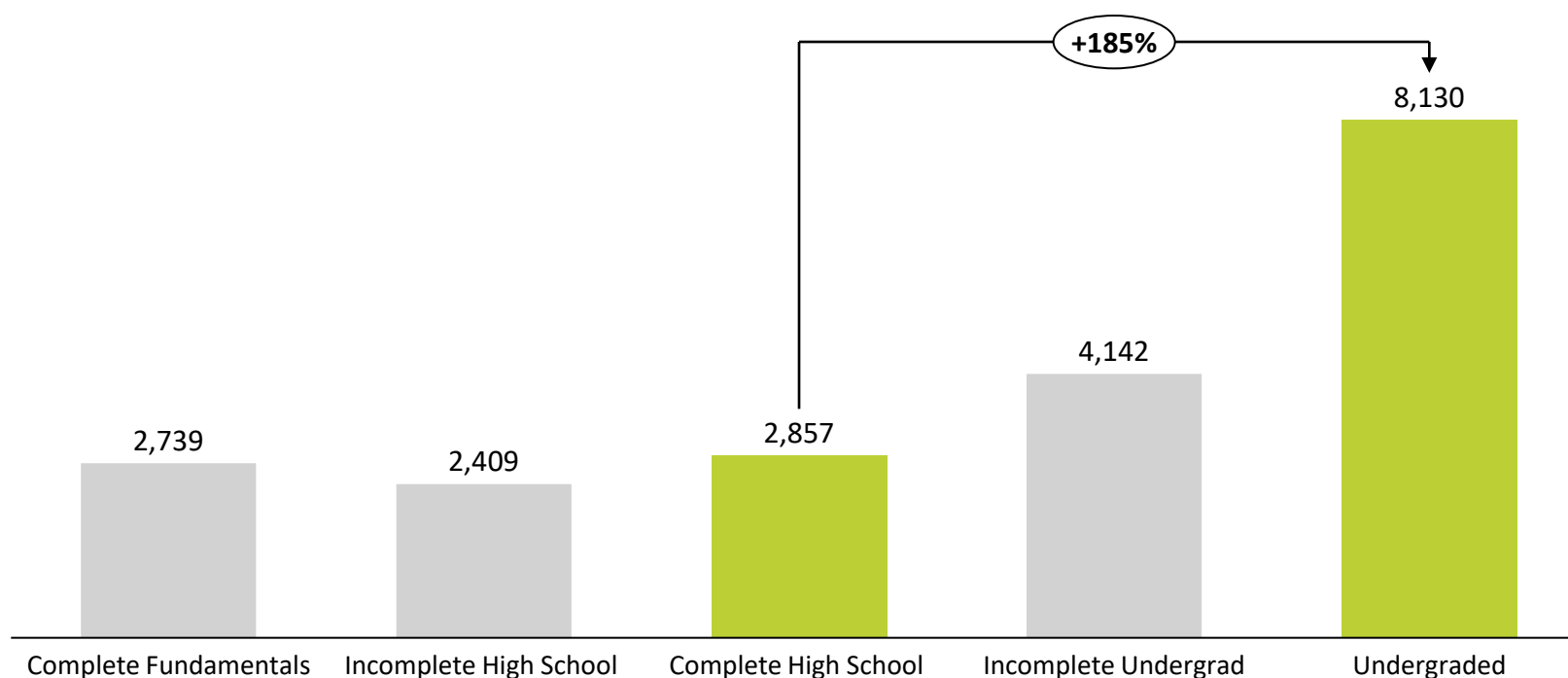


Students who are workers are the majority of the enrollment base

BRAZIL: HIGHER EDUCATION = REAL INCREASE IN INCOME

Diploma in Higher Education represents a major advance in the graduate's monthly income

EDUCATION LEVEL AND AVERAGE PAY



★ Completing higher education represents the biggest jump in average earnings



THE COMPANY

CSED
B3 LISTED NM



OUR PURPOSE

To lead learning and inspire students to transform their future and make a positive impact on their communities



OUR VISION

To be recognized as an institution of academic excellence, distinguished by the quality of its students' education, the educational experience it provides and its graduates' success in the workforce

OUR VALUES



We put the student at the center of everything we do



We act with ethics, transparency and respect for diversity



We build trust and work collaboratively



We care for those who care for our students



We are agents of change and innovation



We are committed to academic excellence

1 ONE OF THE LARGEST PRIVATE PLAYERS IN BRAZIL

+571k students in 2025

2 REGIONAL LEADERSHIP

Top of mind in areas of influence

6 SOCIAL AND GOVERNANCE

Pillars that are part of our DNA

3 FOCUS ON ACADEMIC QUALITY

Recognized for quality indicators

5 COMPLETE PORTFOLIO OF COURSES

All knowledge fields, including med schools, and types of degrees in all teaching modalities

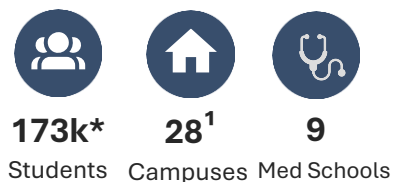
4 CONSISTENT FREE CASH FLOW

72% free cash flow conversion in 2025¹

WHERE WE ARE

Strong regional brands with national reach

ON-CAMPUS

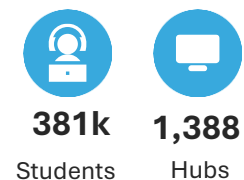


 1,275 Medical school seats in 2Q26.

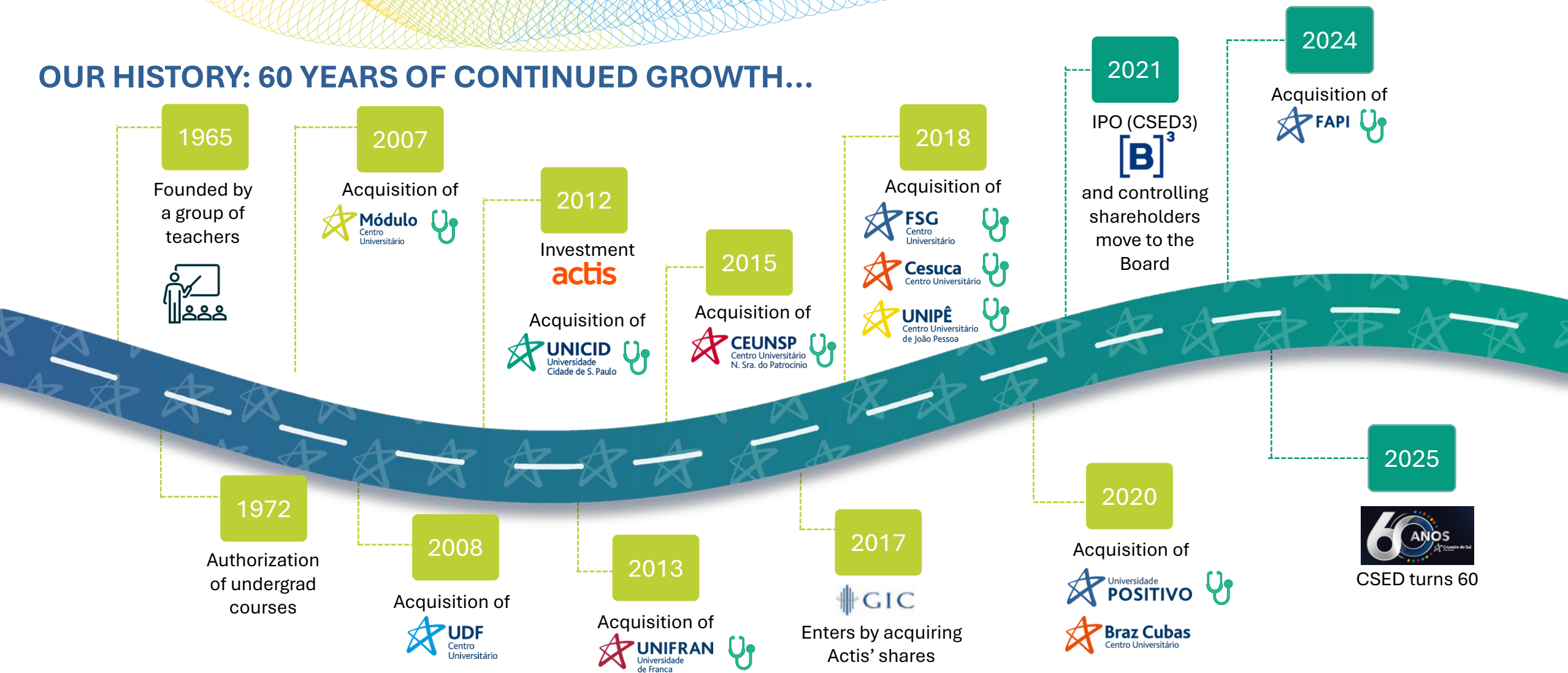
*Includes ~3k students on basic education on Jun/26

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

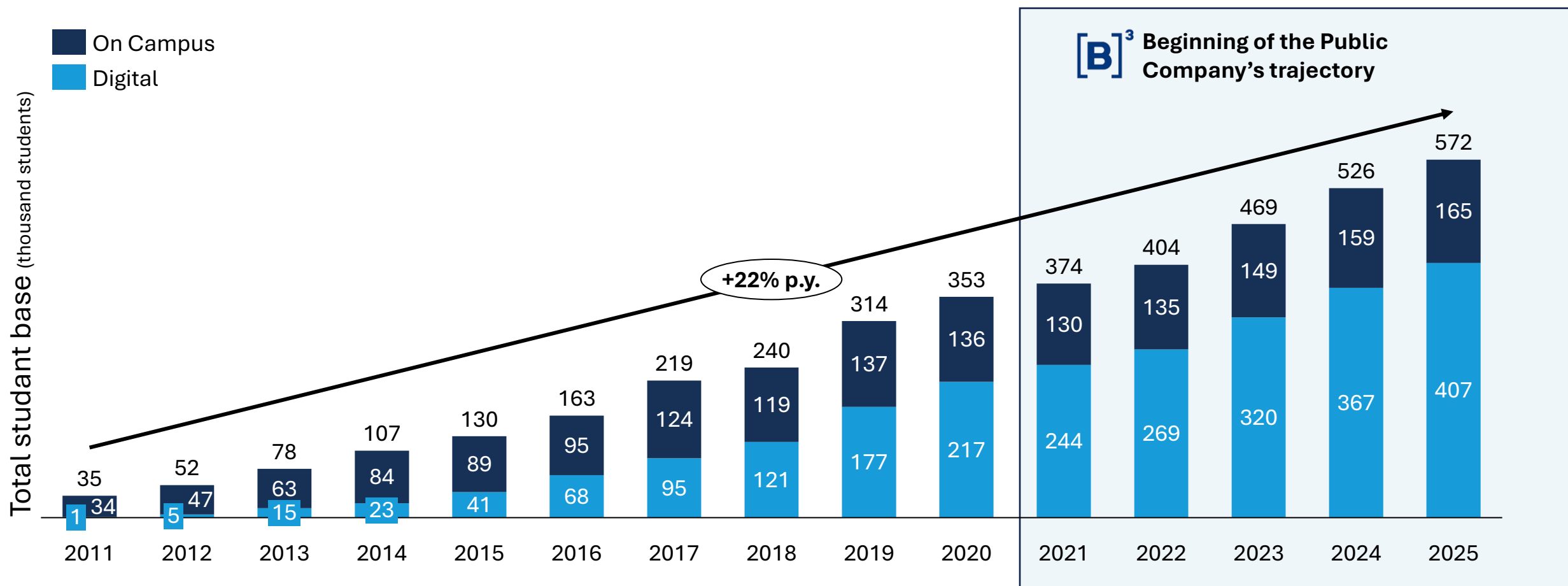
DIGITAL



OUR HISTORY: 60 YEARS OF CONTINUED GROWTH...

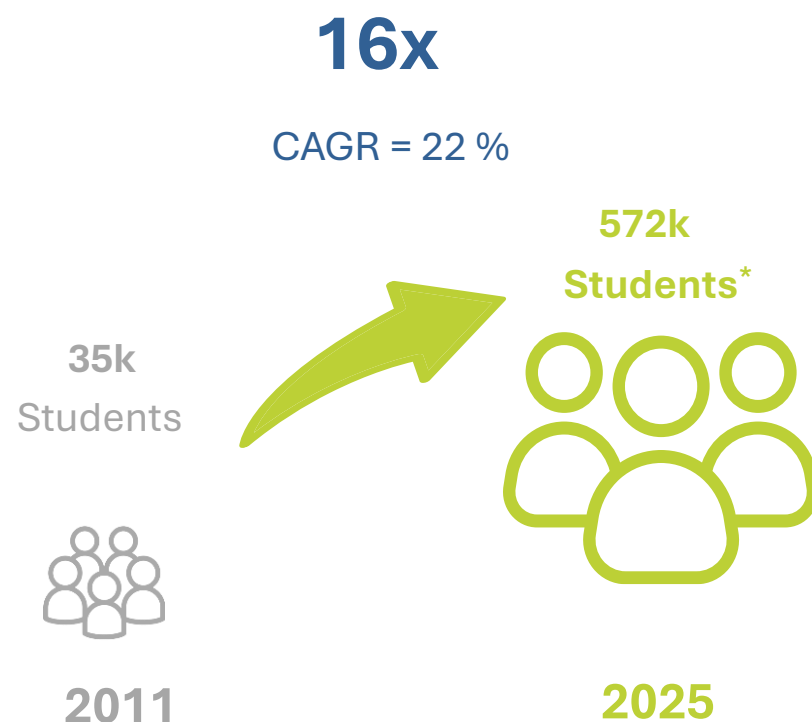


... EXPANDING THE NUMBER OF STUDENTS 16 TIMES OVER THE LAST 14 YEARS...

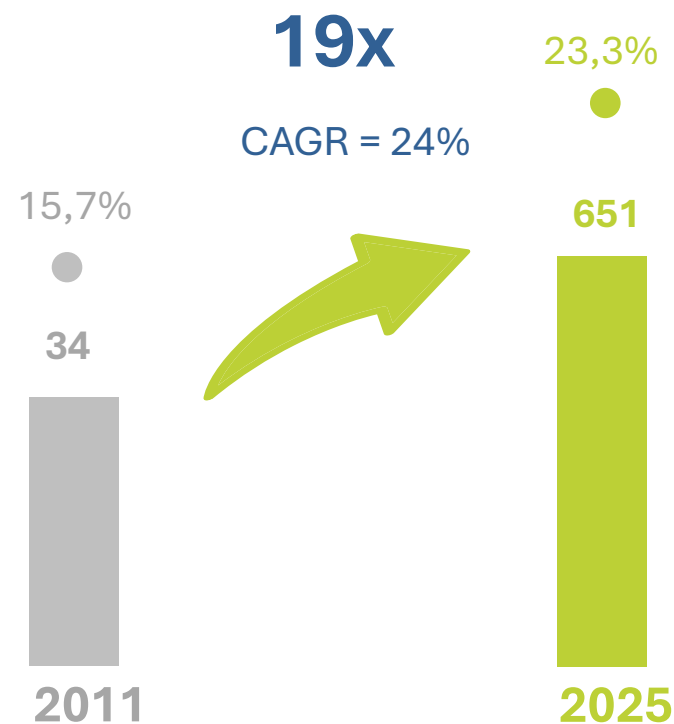


... GENERATING AN ATTRACTIVE FINANCIAL PERFORMANCE, WITH EXPANSION OF RESULTS AND CASH GENERATION

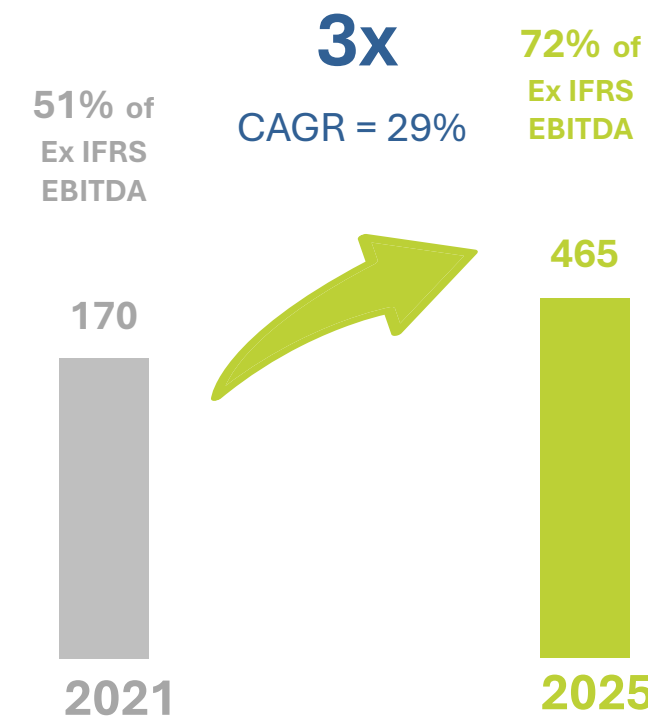
STUDENT BASE



ADJ. EBITDA PRE IFRS-16¹ (R\$ MM)



FREE CASH FLOW² (R\$ MM)



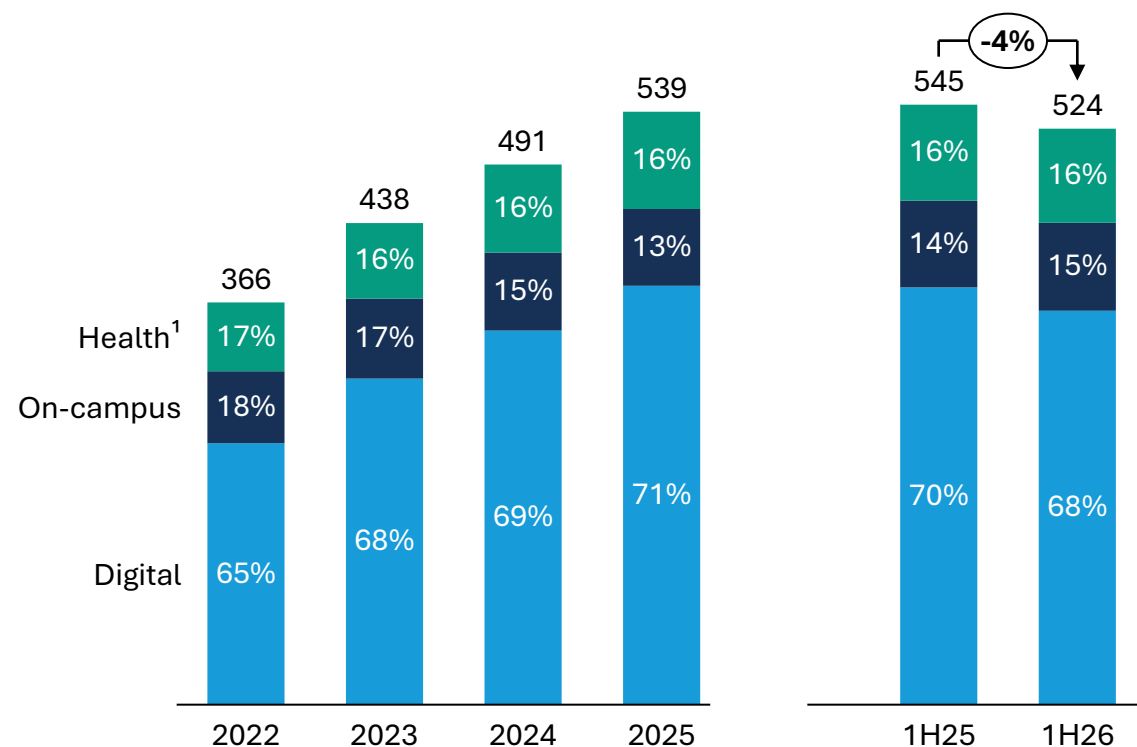
(1) Adjusted EBITDA ex IFRS-16 which includes the value and related to rents (mercantile leasing)

(2) Calculated as the Operating Cash Flow after recurring Capex and Rent expenses divided by the Adjusted EBITDA Pre IFRS-16

CREATION OF BUSINESS UNITS BY EDUCATION VERTICAL AS A RELEVANT PART OF THE COMPANY'S GROWTH STRATEGY

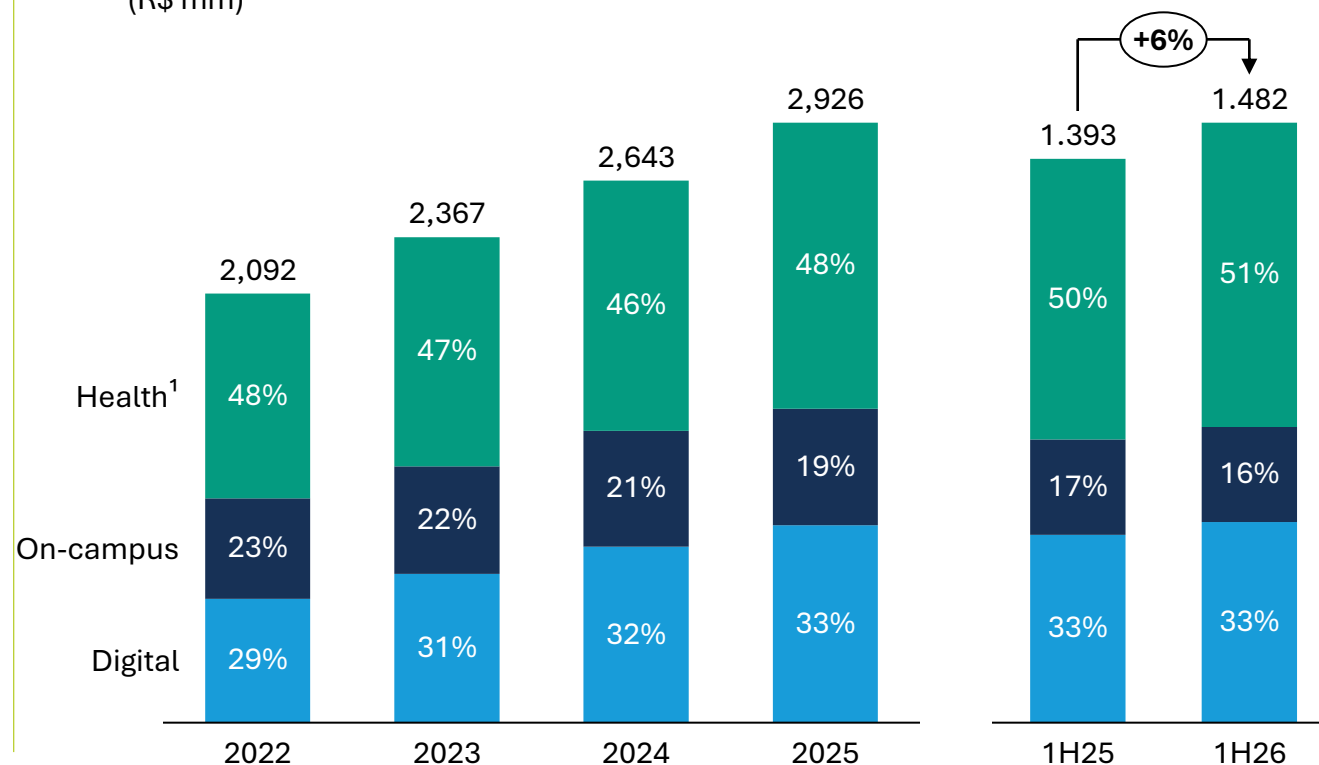
Undergrad Student Base

(Thousand students)



Net Revenue²

(R\$ mm)



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

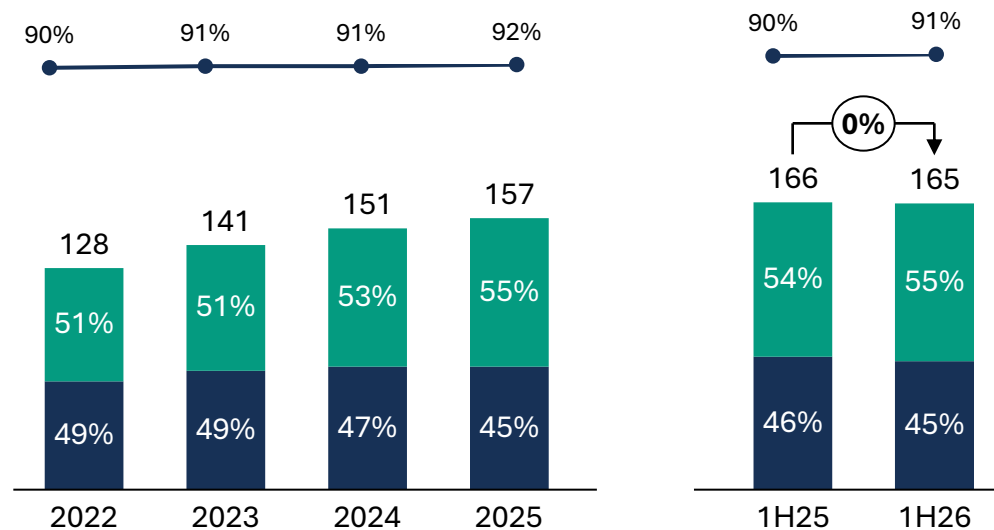
² Net Revenue from scholarships, cancellations and discounts

INCREASING EXPOSURE IN HEALTH COURSES, BOOSTING RESULTS OF ON-CAMPUS BU

ON-CAMPUS

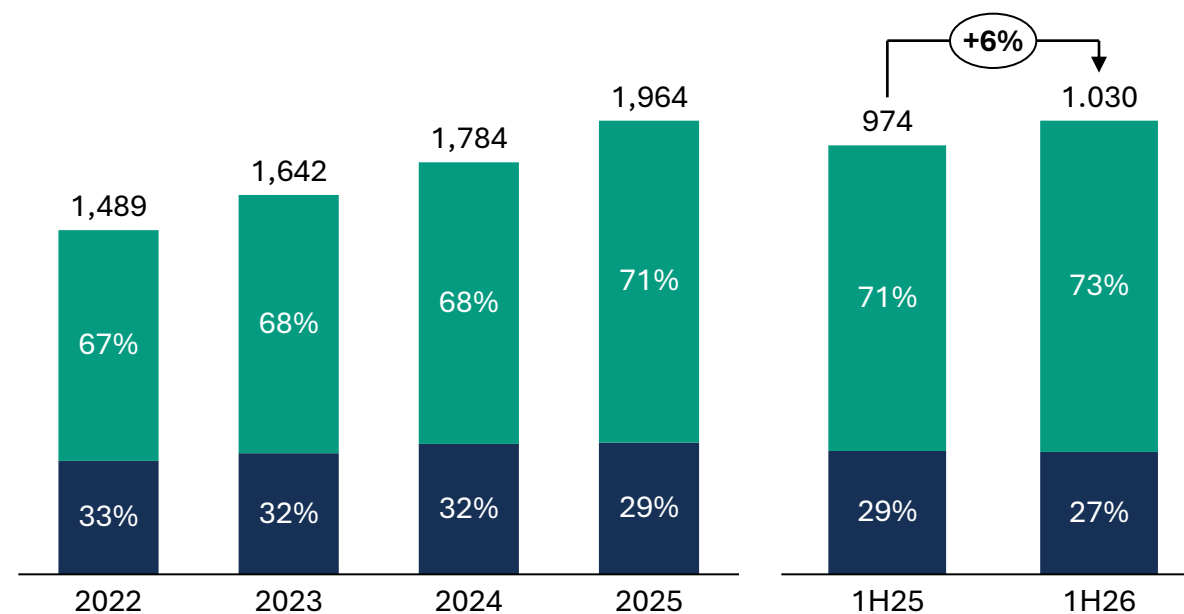
Undergrad Student Base (Thousand students)

Health¹ Other courses Re-enrollment



On-campus Net Revenue (R\$ mm)

Health¹ Other courses



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

EVOLUTION IN MED SCHOOL STRATEGY IN STRATEGIC AREAS

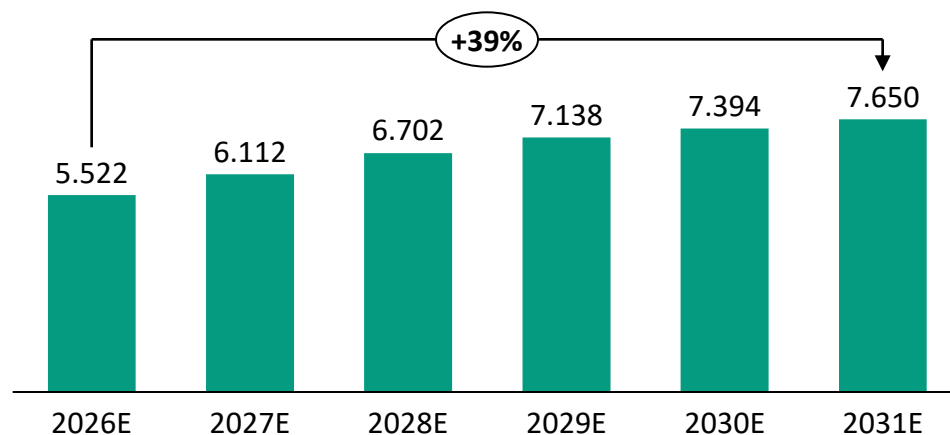


MEDICINE

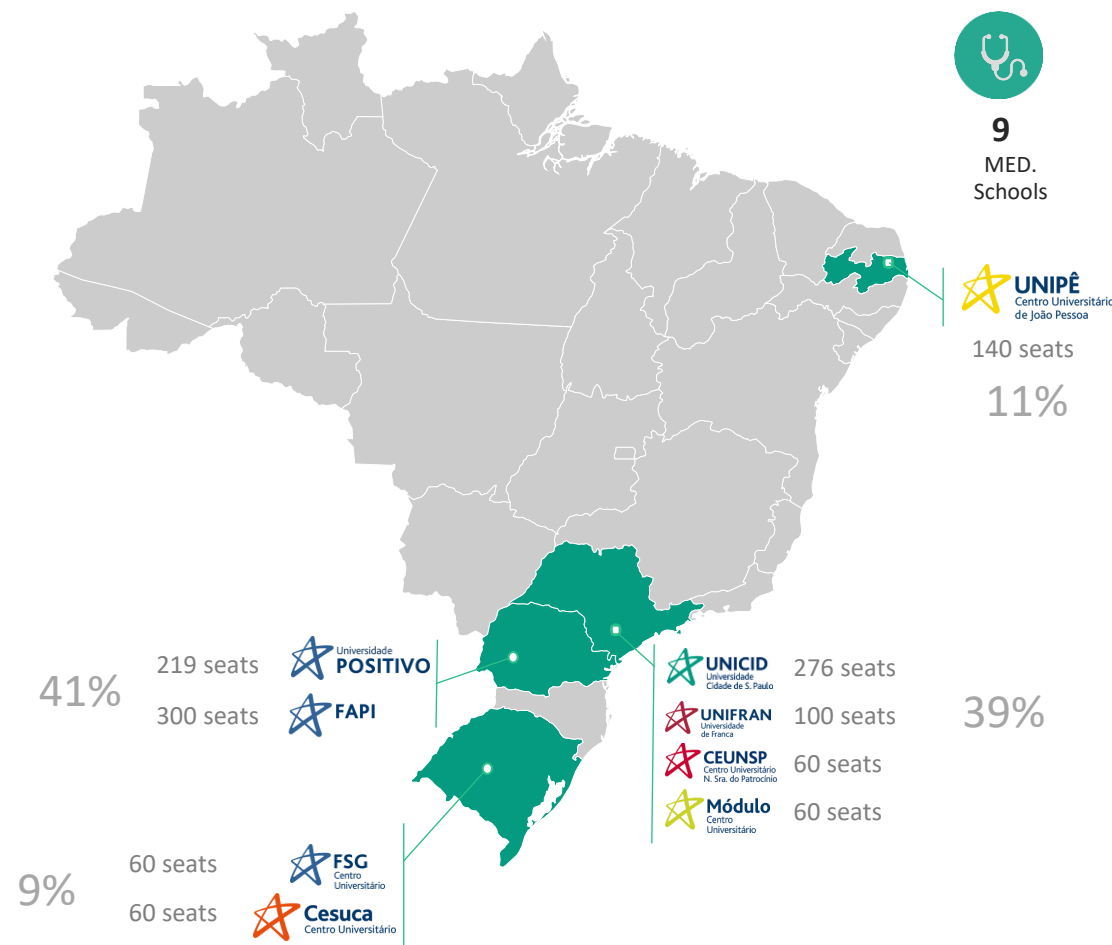
Recent expansions in Medicine reaching 1,275 seats in 2Q26

- Dec/25: Authorization for an increase of 50 seats in Curitiba, PR (Positivo)
- Jul/26: Authorization for 60 seats in Caraguatatuba, SP (Módulo)
- Aug/26: Authorization for 146 seats in Pinhais, PR (FAPI)

Maturity curve of authorized Medicine seats



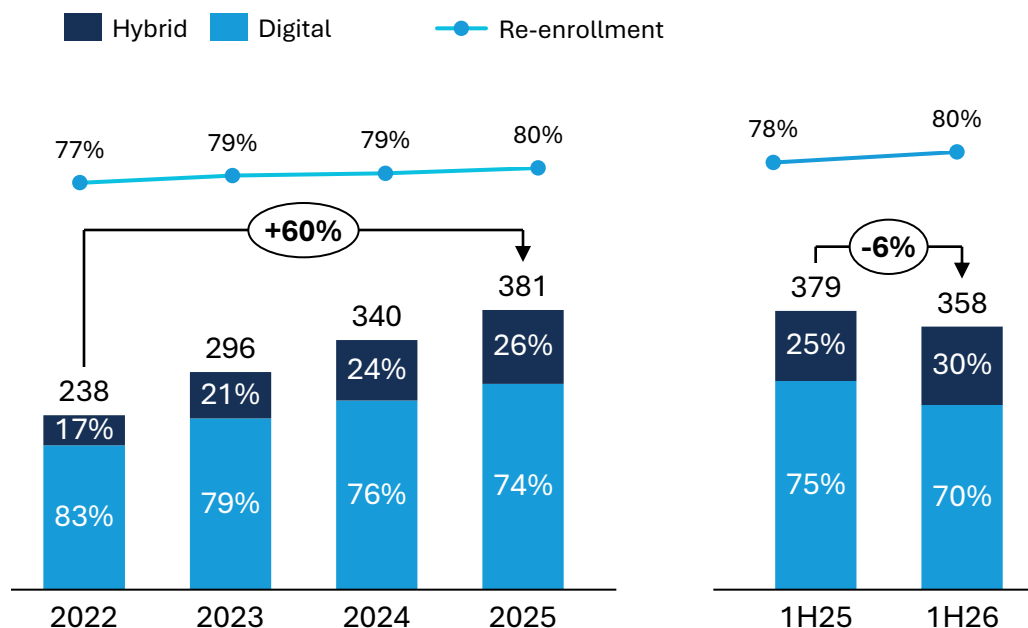
Distribution of the Medicine seats portfolio (%)



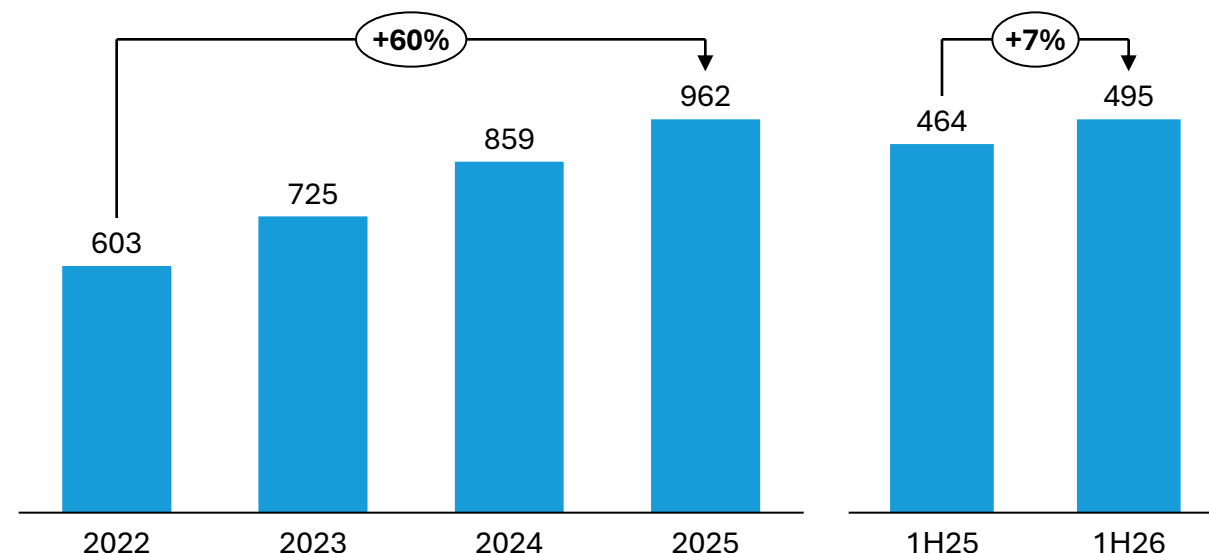
DIGITAL BU WITH ACCELERATED GROWTH WITH A FOCUS ON PRODUCTS WITH HIGHER ADDED VALUE

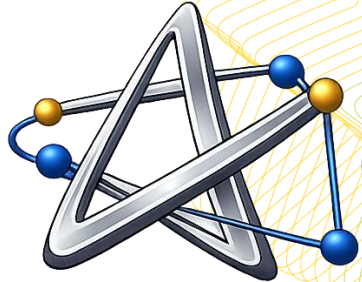
DIGITAL

Student base – Undergrad (thousand student)



Digital Net Revenue (R\$ mm)





CRZ Labs

DIGITAL TRANSFORMATION AS AN ENABLER OF FUTURE GROWTH

Transformation of company culture as a key element of the process



VALUE-DRIVEN AND STUDENT-CENTRIC

Solves real problems, measures impact and simplifies journeys.



PRODUCT AND LEARNING CULTURE

Collaborates beyond individual responsibilities, acts with an ownership mindset and learns and teaches quickly.



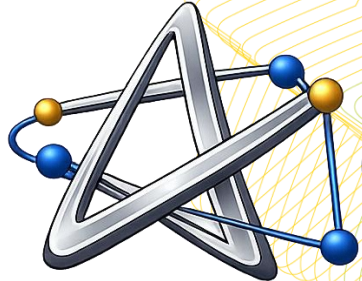
DISCIPLINED AND FAST EXECUTION

Delivers in short cycles, anticipates risks, and maintains quality.



TECHNICAL AND HUMAN FOUNDATIONS

Raises technical standards, documents and shares knowledge, and develops reliable solutions.



CRZ Labs

REAL IMPACTS ACROSS MULTIPLE FRONTS

1Q26 Key Deliverables

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

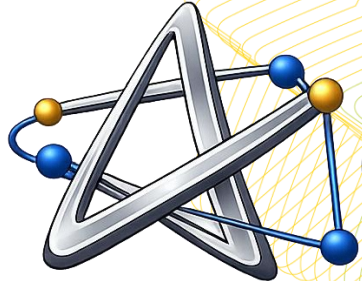
40% reduction in student support operating costs through the Help Center and AI-powered chatbot

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



CRZ Labs

REAL IMPACTS ACROSS MULTIPLE FRONTS

2Q26 Key Deliverables

Key Deliverables 2Q26

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)

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)

...ACROSS MULTIPLE SEGMENTS BEYOND UNDERGRADUATE PROGRAMS

Present throughout the student journey, we offer a broad portfolio of programs...

Grad School
24 thousand
Students

Undergrad
523 thousand
Students

K12
3 thousand
Students

 **Pós Lato Sensu**
(Specialization)

 **Pós Stricto Sensu**
(Masters and PHD)

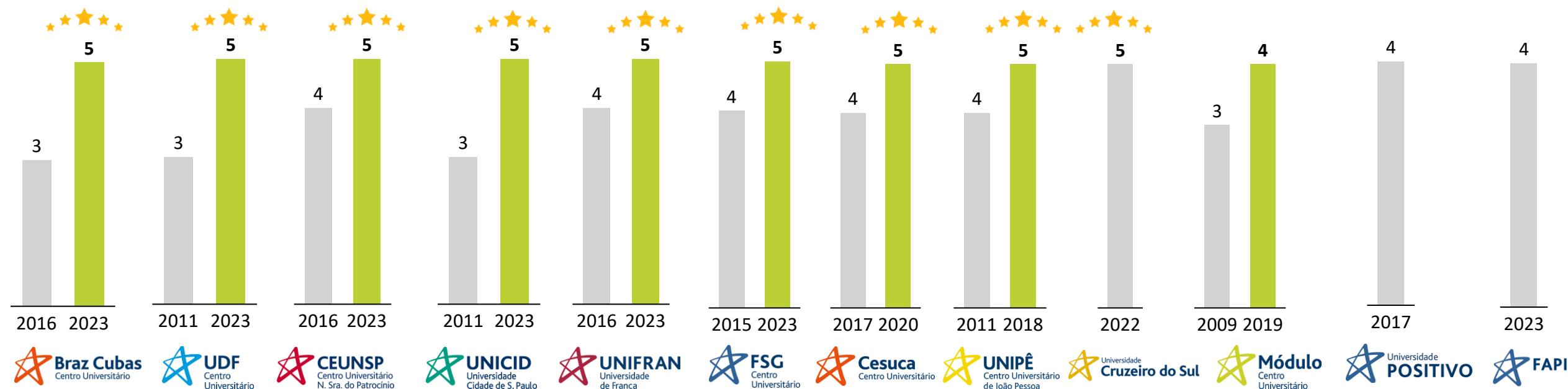


OUR DNA

CSED
B3 LISTED NM

EVOLUTION OF THE INSTITUTIONAL CONCEPT IN THE MEC EVALUATION

Maximum rating (5) in 75% of our educational institutions



Aspects and Academic Indexes evaluated in the re-accreditation process by the MEC

- ✓ Institutional development
- ✓ Institutional planning and assessment
- ✓ Management policies
- ✓ Academic policies
- ✓ Physical infrastructure

- ✓ CPC (Conceito Preliminar de Curso)
- ✓ IDD (Indicador de Diferença entre os Desempenhos Observado e Esperado)
- ✓ IGC (Índice Geral de Cursos)

MEDICAL COURSES - CONCEPT COURSE EVOLUTION

Highest rating (5) in 88% of our educational institutions.



KEY PILLARS

Shaping the future with integrity and innovation



Credibility

Search, achieve and maintain
the best official indicators



Commitment to Society

Social responsibility with glocal
(global + local) awareness



Maintain the regionality of each institution

Change begins locally



Research Incentives

New discoveries move the world



Evolution

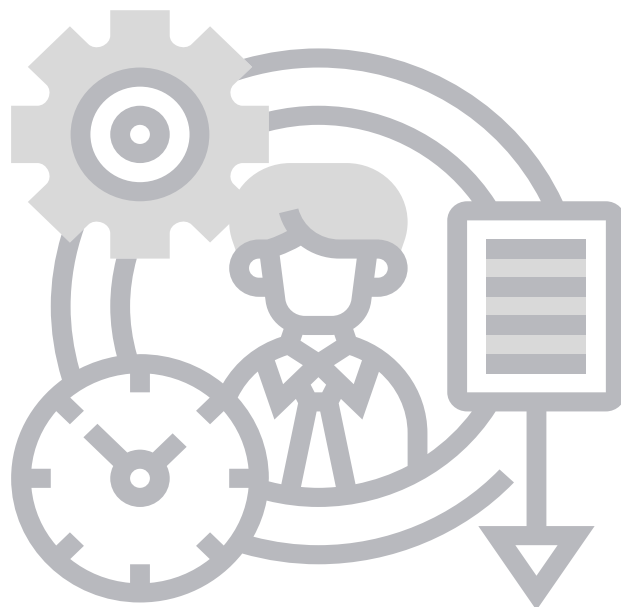
Always learn, in new
ways, in new places,
with new technologies.

EDUCATION WITH A FOCUS ON THE STUDENT

Cultivating innovation and entrepreneurship

Student Protagonism

The student is responsible for building his knowledge. The learning process is continuous and forever.



Innovation

Innovation is what guides us and guides our academic.



Entrepreneurship

We encourage the entrepreneurial vision, developing and enhancing our student's skills.



Training of trainers

We invest in the development of our teachers, for a challenging, stimulating and, mainly transformative learning for the student.



Critical Thinking

Essential for a balanced and assertive analysis and decision making.

QUALIFIED TEACHING STAFF

Numbers that speak: The strength of our faculty members

Graduate Programs

617

Lato-sensu

20

Masters

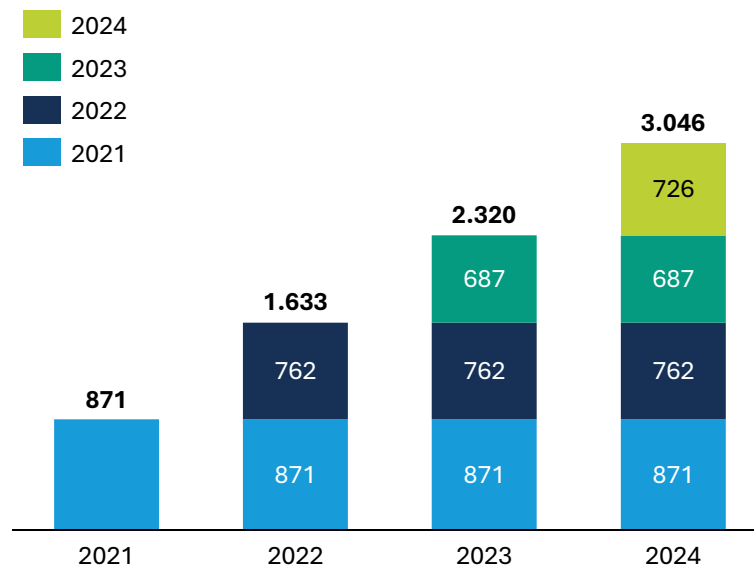
15

PhD



Relevant scientific production

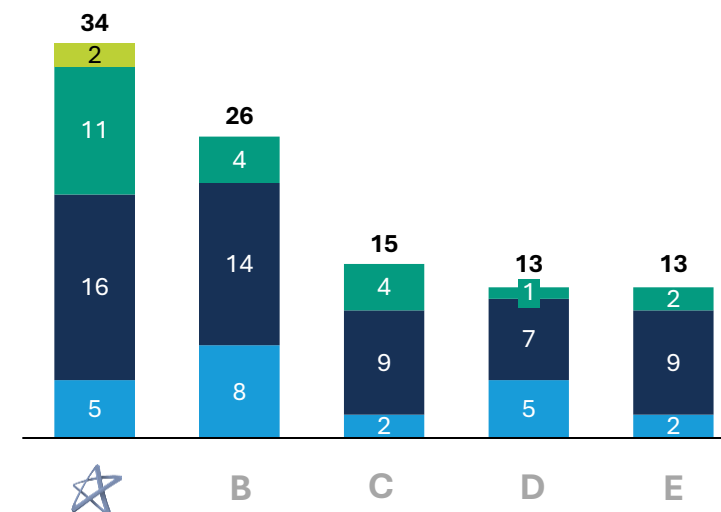
Published articles - CSED



Highest number of PhD and Master courses

Courses per CAPES grades | 2022

Grades: 6 5 4 3



CRITERIOUS MANAGEMENT TO ENSURE BUSINESS SUSTAINABILITY

Absence of financing ensures greater business predictability



We avoid unsustainable financing

Low exposure to Financing

2,1%
of total students
At the end of 2025

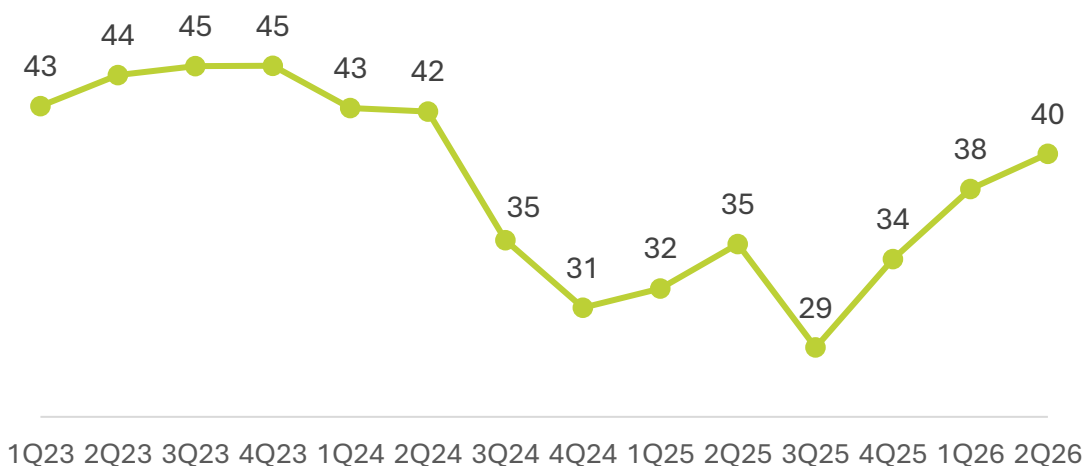


Cash generation without
working capital pressure



Days of Receivables*

Improvement of DoR, reflecting
advances in collection processes



*DoR: Accounts Receivable/Net Revenue for the last 12 months*365

INTERNATIONAL RECOGNITION

11 of the Company's institutions are featured in international rankings, and our researchers rank among the Top 2% most influential scientists worldwide.

11

institutions featured in international rankings

9

institutions ranked in the UI GreenMetric

Top 2%

most influential researchers in the world

Academic Quality



Times Higher Education (THE)

4 universities recognized for their social impact



UNIRANKS

Recognized for excellence in student experience



Ranking Web of Universities

11 Institutions ranked among those with the strongest on-line presence

Sustainability



UI GreenMetric

9 Institutions recognized among global leaders in sustainability

Research and Innovation



SCImago Institutions Rankings

Universidade Positivo stands out in Latin America



The Interdisciplinary Science Rankings

UNIFRAN, the only private Brazilian institution featured



AD Scientific Index

Faculty members recognized internationally



Top 2% Stanford

Researchers ranked among the world's top 2% most influential scientists

GENERATING SUSTAINABLE IMPACT

2025 was marked by the advancement of the ESG agenda, with significant milestones in governance, education for sustainable development, diversity, integrity, and environmental responsibility.



Education for Sustainable Development

Integration of the **Sustainable Development Goals** (SDGs) and sustainability competencies into the new Institutional Academic Project, **impacting more than 572,000 students** and connecting academic education, the labor market, and social impact.



People Development

More than **64,000 training hours delivered in 2025**, reinforcing the continuous development of employees. The Company's researchers were also ranked among the **Top 2% most influential scientists in the world**, according to Stanford University's ranking.



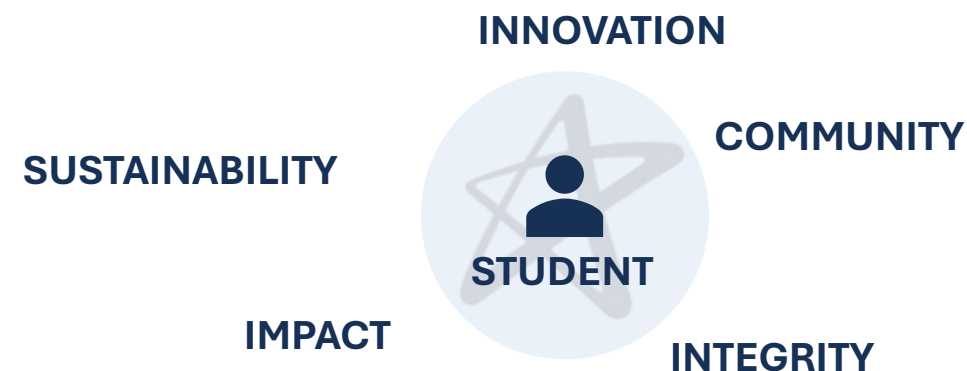
Social Impact

Expansion of social impact through the training of **78 young participants in the Young Apprentice Program**, the launch of Cruzeiro do Bem corporate volunteering, and the expansion of community outreach initiatives.



Governance and Integrity

Strengthening of the Integrity Program through updates to **the Code of Conduct, a new Anti-Harassment Policy, and advancements in ESG risk management.**



EXPERIENCED MANAGEMENT TEAM

Experienced and diverse management team

EXECUTIVE BOARD	YEARS IN CSED	PREVIOUS EXPERIENCE	YEARS OF EXPERIENCE
Renato Padovese (CEO)	+28	 	+28
Felipe Negrão (CFO)	+3	  	+28
Luis Felipe Bresaola (IRO)	+5	   	+20

COMMITTEES



Audit Committee

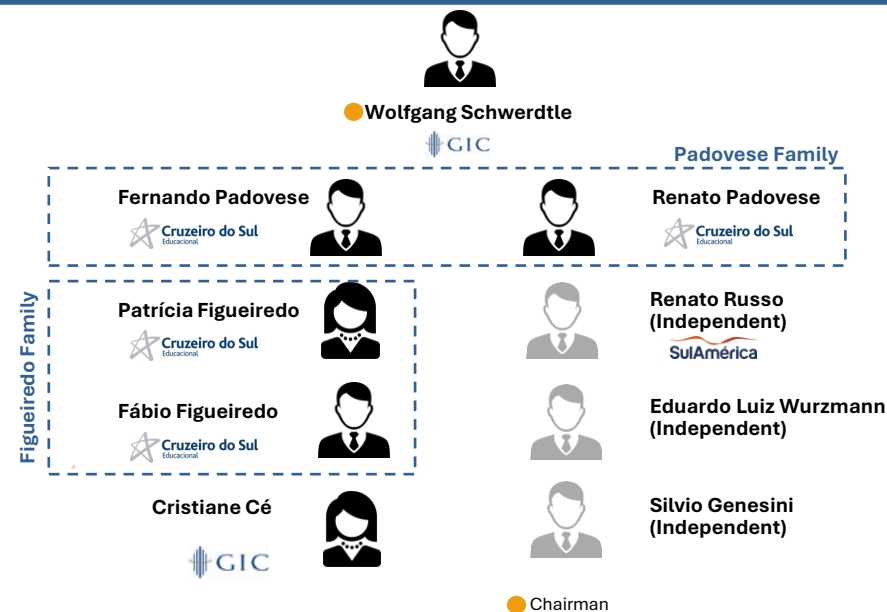


Finance and M&A Committee



People Committee

DIVERSIFIED BOARD OF DIRECTORS



Founding families with greater participation in the capital

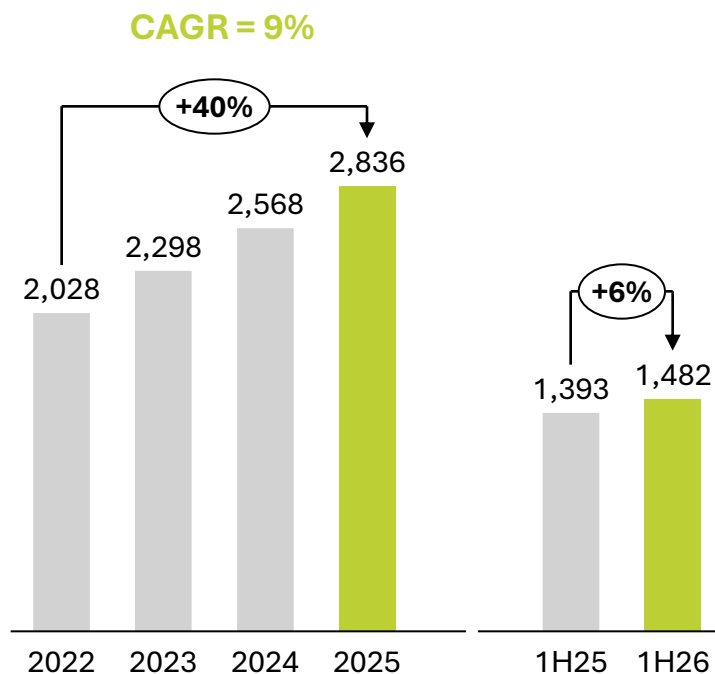
47,0%

Founding families
(Figueiredo + Padovese)

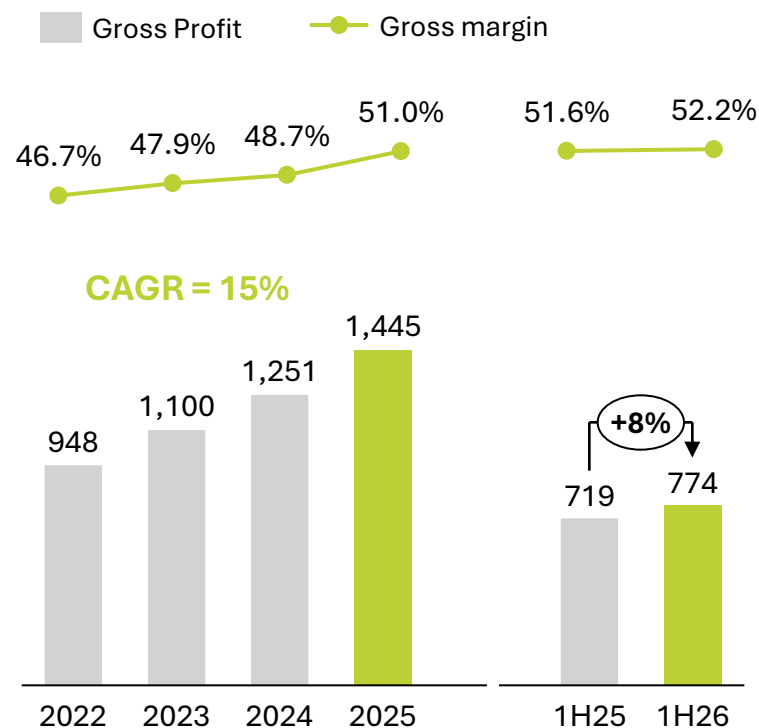
CONSISTENT EXPANSION IN RESULTS

Relevant post-pandemic execution

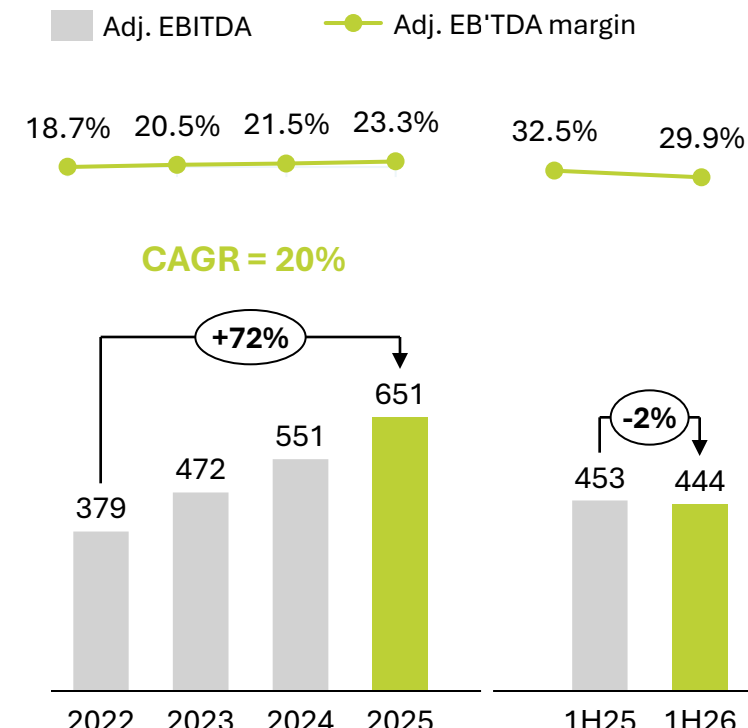
NET REVENUE (R\$ million)



GROSS PROFIT (R\$ million)



ADJUSTED EBITDA EX-IFRS-16¹ (R\$ million)



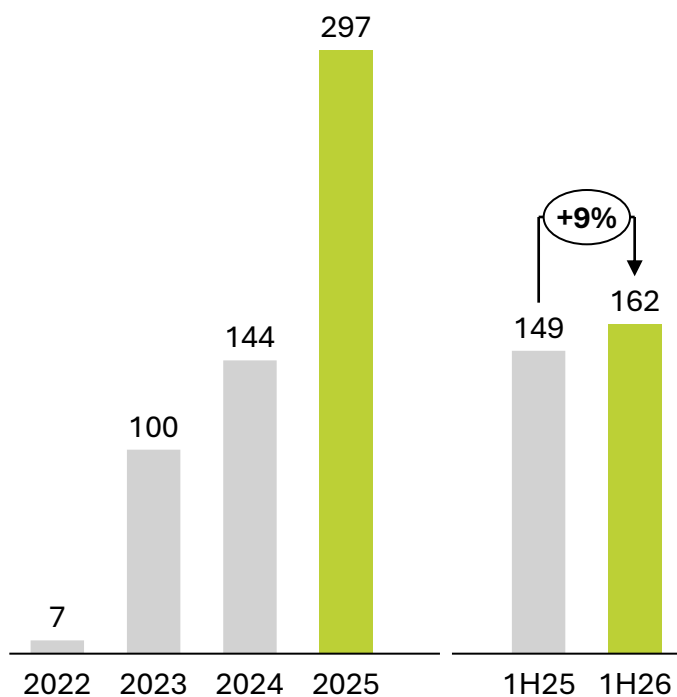
(1) IFRS-16 Adj. for non-recurring items EBITDA

ROBUST CASH GENERATION REINFORCING CAPITAL DISCIPLINE

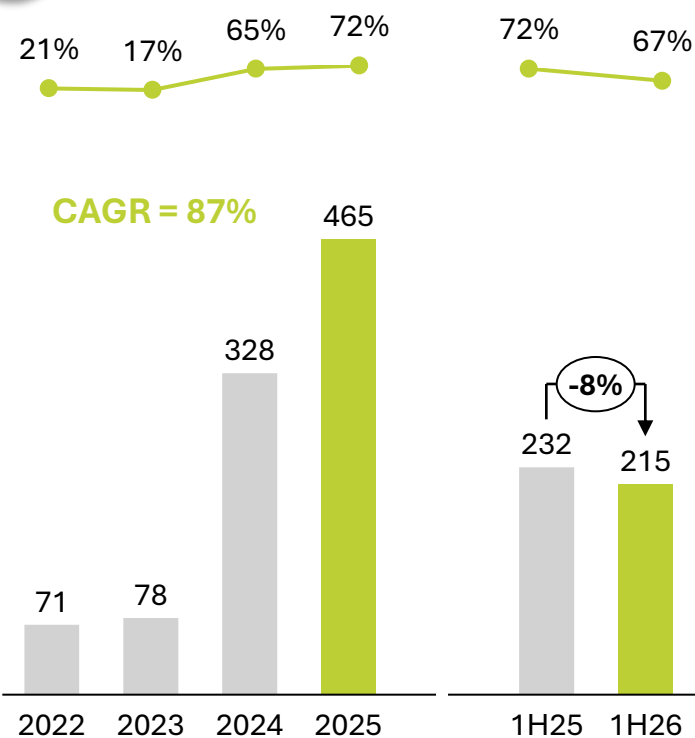
Free Cash Flow reflecting the company's strong focus on cash generation



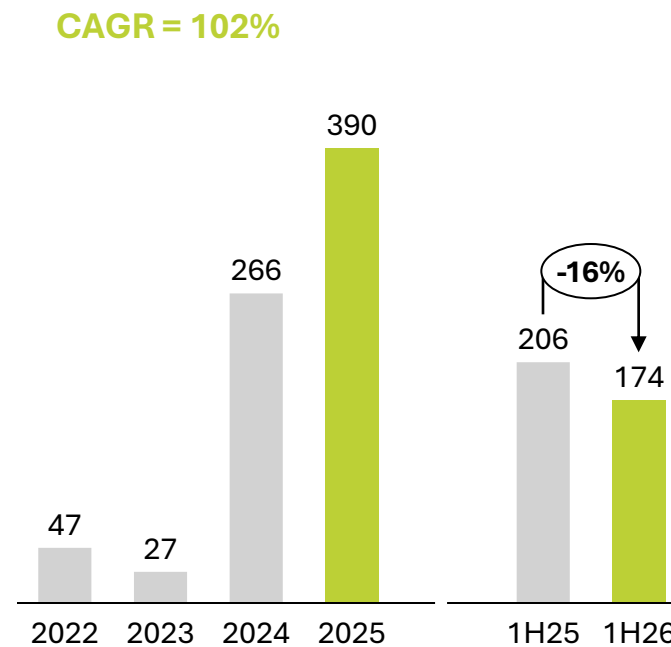
NET EARNINGS (R\$ million)



FCF FIRM (R\$ million)



FCF EQUITY (R\$ million)

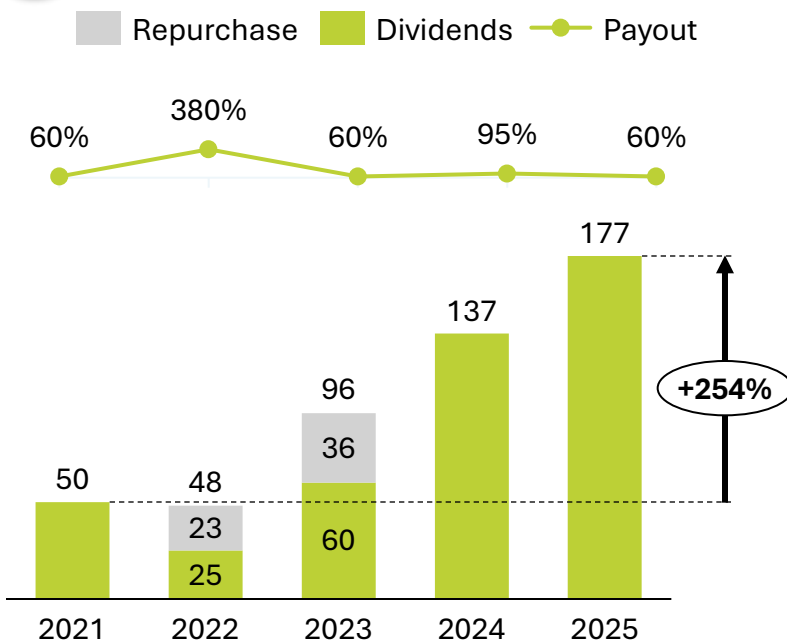


CAPITAL ALLOCATION

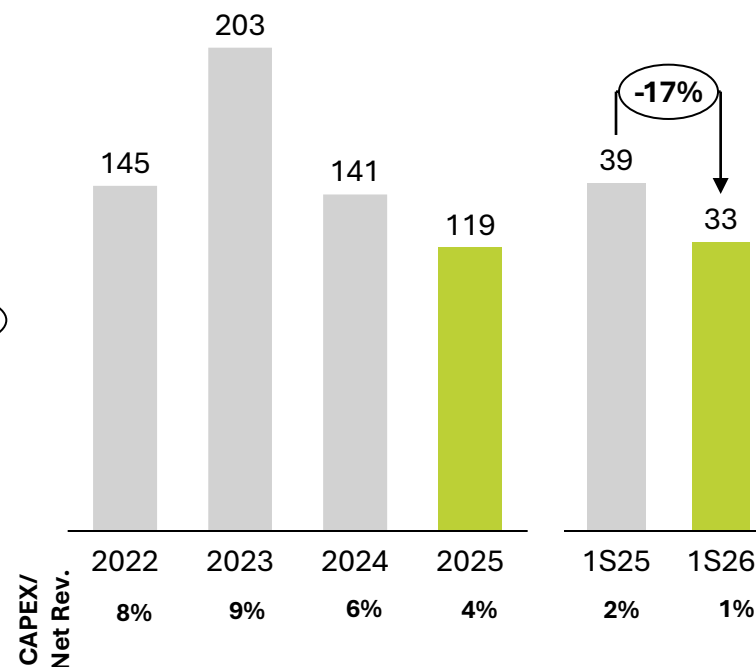
Active capital management aiming for better shareholder returns



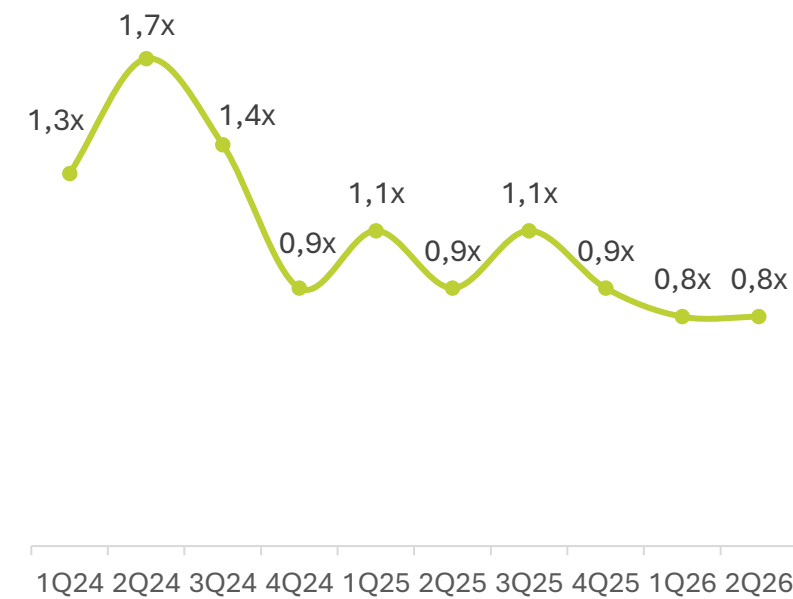
DIVIDENDS (R\$ million)



TOTAL CAPEX (R\$ million)



NET DEBT / ADJ. EBITDA LTM*



* Net Financial Debt/EBITDA LTM ex IFRS-16

2Q26

HIGHLIGHTS

CSED
B3 LISTED NM



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		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

OPERATIONAL PERFORMANCE

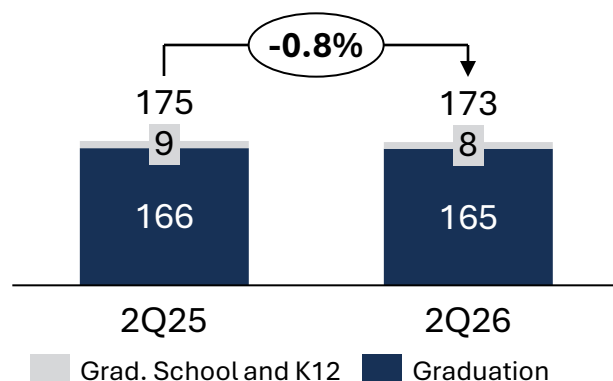
CSED
B3 LISTED NM



ON-CAMPUS

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

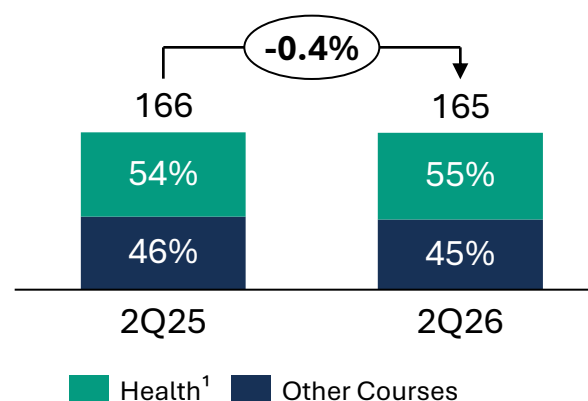
TOTAL BASE (thousand students)



+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.

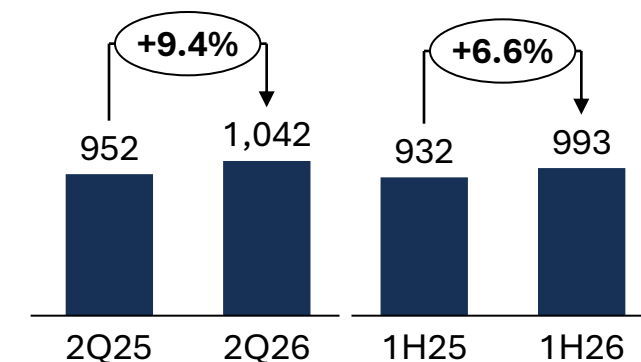
7.6% reduction in dropouts during the period, reflecting the Company's ongoing efforts in student retention and engagement.

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

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

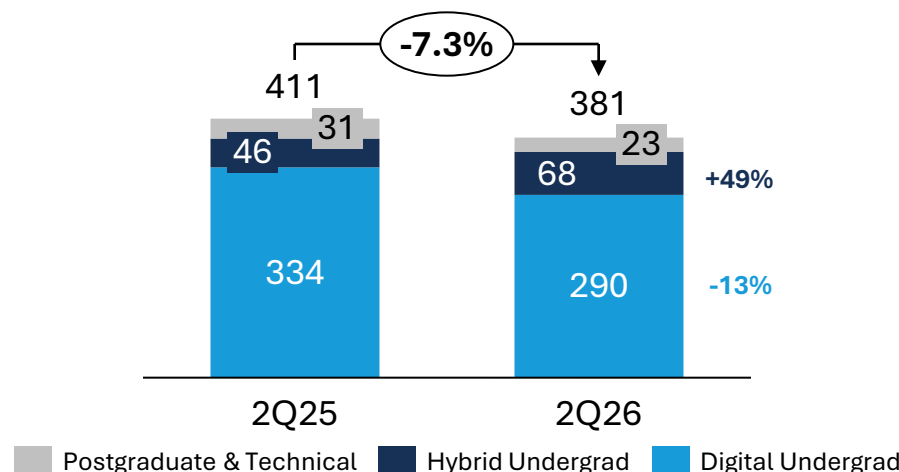
INTAKE (2026.1 vs. 2025.1)

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.

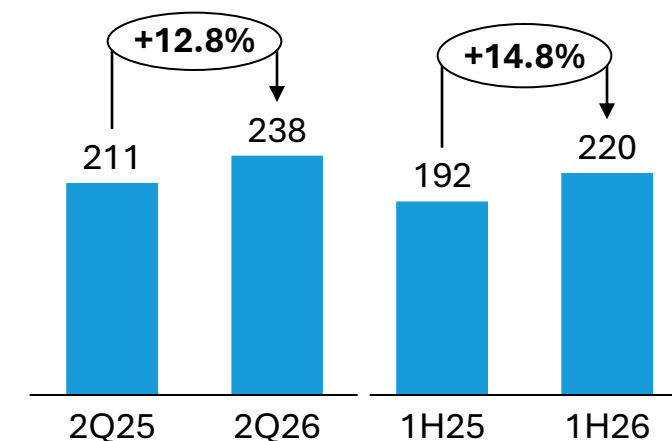
TOTAL BASE (thousand students)



+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.

Investor Relations Contact
dri@cruzeirodosul.edu.br

CSED
B3 LISTED NM