

# DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

PRESS RELEASE

## VIDEOCONFERÊNCIA

13 de maio de 2026, quarta-feira

14h (Brasília)

13h (Nova Iorque)

18h (Londres)

[Assistir ao webcast em Português](#)

[Watch the webcast in English](#)

1T  
26

**CSED**

**B3 LISTED NM**





## SÃO PAULO, 12 de maio de 2026

A Cruzeiro do Sul Educacional ("Cruzeiro do Sul" ou "Companhia")(CSED3) anuncia, hoje, os seus resultados relativos ao primeiro trimestre de 2026 (1T26). As demonstrações financeiras consolidadas foram preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e com as normas internacionais de contabilidade (IFRS) emitidas pelo International Accounting Standards Board (IASB).

### DESTAQUES FINANCEIROS

	<b>Receita Líquida</b>	<b>R\$ 702MM</b> +4,5% 1T26 vs. 1T25
	<b>EBITDA ajustado comparável</b>	<b>R\$ 254 MM</b> +1,0% 1T26 vs. 1T25
	<b>Margem EBITDA ajustada comparável</b>	<b>36,2%</b> -123bps 1T26 vs. 1T25
	<b>Lucro Líquido ajustado</b>	<b>R\$ 63 MM</b> -28,1% 1T26 vs. 1T25
	<b>Fluxo de Caixa Livre comparável</b>	<b>R\$ 116 MM</b> -1,9% 1T26 vs. 1T25
	<b>Dívida Líquida</b>	<b>0,8x*</b> EBITDA ajustado (Ex IFRS-16)

### DESTAQUES GRADUAÇÃO

	Base de alunos <b>Presencial</b>	<b>-1,7%</b> 1T26 vs. 1T25
	<b>Ticket Presencial</b>	<b>+5,0%</b> 1T26 vs. 1T25
	Base de alunos <b>Digital +Semi</b>	<b>-3,5%</b> 1T26 vs. 1T25
	<b>Ticket Digital +Semi</b>	<b>+14,6%</b> 1T26 vs. 1T25



### **“Cash is king”: Geração de caixa comparável no período atingindo R\$ 116 milhões**

O aluno no centro e a geração de caixa são dois fatores preponderantes para a Cruzeiro do Sul diante dos desafios do novo marco regulatório e das mudanças setoriais decorrentes dele. A tecnologia vem ganhando relevância não apenas sob a ótica do negócio, mas também na estrutura de suporte. Com o novo marco, os desafios operacionais se transformam, exigindo um maior nível de serviço prestado nos polos e uma intensificação das interações com a nossa base de alunos. Aceleramos nossos investimentos em tecnologia nos últimos 10 meses, com o objetivo de construir os alicerces para os próximos anos, ao mesmo tempo em que mantemos redundância no formato *offline*, garantindo uma migração sem rupturas. Os desafios de rentabilidade são pontuais. Ainda assim, encerramos o trimestre com uma geração de caixa comparável de R\$ 116 milhões (vs. R\$ 118 milhões no 1T25) e uma alavancagem financeira de 0,8x (vs. 1,1x no 1T25), mesmo em um cenário desafiador para captação. Adicionalmente, avançamos na temática de reposicionar nossas marcas frente a um mercado mais competitivo e com foco em rentabilizar a reputação construída por anos nas diferentes regiões.

### **Aluno no centro: Avanços na Transformação Digital no suporte ao aluno**

Ao longo do 1T26, avançamos de forma consistente na agenda de transformação digital, consolidando a Inteligência Artificial como um pilar estruturante da estratégia da Companhia. A implementação e expansão do *chatbot* de atendimento ao aluno, já disponível para a base de graduação e pós-graduação, alcançou cerca de 49% de resolutividade autônoma, com NPS de 4,4/5, operando de forma contínua e com alta qualidade de respostas, acima de benchmarks de mercado. Essa iniciativa contribui de forma direta para maior agilidade e escalabilidade no relacionamento, ao mesmo tempo em que otimiza a alocação do time humano para demandas mais complexas. Esses avanços reforçam nossa prioridade estratégica de colocar o aluno no centro, por meio de uma jornada mais simples, personalizada e integrada.

### **"Vendas Mesmos Cursos" no Digital + Semi com crescimento de 4% na captação**

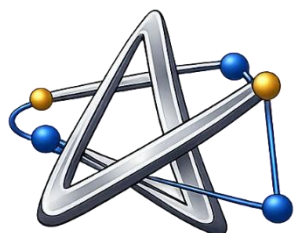
A captação consolidada (Digital + Semipresencial) apresentou queda de 28%, pressionada pelo novo marco regulatório. Excluindo os cursos impactados por migração de canal (Digital → Semipresencial) e os cursos em formatos de oferta que foram descontinuados, a captação registrou crescimento de 4%, reforçando a resiliência do portfólio não afetado. Em relação à rematrícula, atingimos 79% da base apta (+2,2 p.p.), refletindo os esforços da Companhia para manter os alunos engajados ao longo da jornada, bem como iniciativas de cobrança voltadas à mitigação de atrasos recorrentes. No semipresencial, a captação cresceu 213%, refletindo a migração de cursos entre canais, embora ainda sem recomposição integral da base. Concluímos o trimestre com 354 mil alunos na graduação (-3,5% vs. 1T25), enquanto o ticket médio avançou 15%, impulsionado pelo reposicionamento de preços e maior participação do semipresencial (19% da base; +6,6 p.p.). Como resultado, a receita do segmento cresceu 7%, totalizando R\$ 229 milhões.

### **Presencial refletindo a nova estratégia de reposicionamento de marca, portfólio e aumento de preços**

No segmento Presencial, o ajuste de portfólio e o reposicionamento de preços, em um ambiente mais competitivo, impactaram a captação, com a base da graduação encerrando o primeiro trimestre em 169 mil alunos (-1,7% vs. 1T25). Ao mesmo tempo, a estratégia de maximização de valor seguiu avançando, com expansão do ticket médio de 5%. A rematrícula no segmento também continuou em crescimento, alcançando 91% da base apta (+1,4 p.p.), refletindo maior retenção. Esse conjunto de fatores contribuiu para o crescimento de 3% na receita, que totalizou R\$ 494 milhões, com destaque para a área de Saúde.

### **Expansão de receita em 4,5% como reflexo da menor base de alunos; EBITDA ajustado comparável 1% superior (-123 bps na margem EBITDA Ajustada)**

Apesar do avanço no ticket médio tanto no Presencial quanto no Digital, a menor base de alunos contribuiu para a desaceleração do crescimento da receita líquida da Companhia, que encerrou o trimestre em R\$ 702 milhões (+4,5% vs. 1T25). No conceito comparável, o EBITDA ajustado foi de R\$ 254 milhões, com margem de 36,2% (-1,2 p.p. vs. 1T25), refletindo, principalmente, o aumento das despesas com pessoal voltadas a iniciativas de tecnologia.

**CRZ Labs**

## Transformação Digital em quatro frentes

Ao longo dos últimos meses, aceleramos de forma significativa nossos investimentos em tecnologia, preparando a Companhia para esse novo ambiente competitivo e regulatório.

01

### IA & Dados

*IA deixou de ser piloto, virou motor de valor*

**91%** documentos do **Ensino Médio** validados automaticamente por IA

**33k** Comprovantes de atividades complementares validados por IA por mês (5% transbordo)

**50%** de retenção e resolução no atendimento do aluno com IA

02

### Aluno & Docente

*Do atendimento reativo ao autônomo e preditivo*

**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

03

### Governança & Eng.

*IA como piloto da engenharia, cultura orientada a dados*

**+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

04

### Captação Digital

*Digital First – Do clique à matrícula*

**+52%** volume de inscritos 26.2 após redesign da ficha de inscrição (MoM)

**+26%** conversão mobile de inscritos para matriculados após responsividade

**-9%** na taxa de abandono na jornada de matrícula digital (YoY)

## AVISO LEGAL

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

## A Cruzeiro do Sul Educacional

é um dos maiores e mais relevantes grupos de educação no Brasil, com mais de 554 mil\* alunos em seus 28<sup>1</sup> campi e, aproximadamente, 1.515 polos.

### PRESENCIAL



177 mil\*  
ALUNOS



28<sup>1</sup>  
CAMPI



### DIGITAL



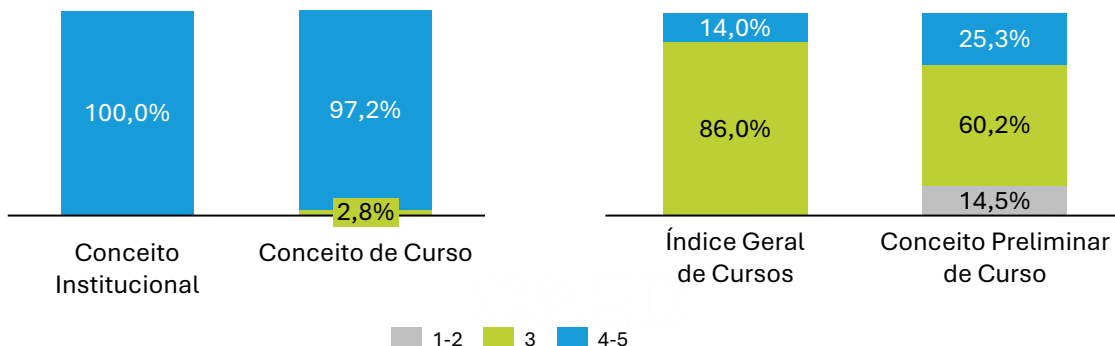
377 mil  
ALUNOS



~1.515  
POLOS



### INDICADORES DE QUALIDADE ACADÊMICA



1.069 vagas de Medicina no 1T26.

\*Base de alunos inclui, aproximadamente, 3 mil alunos na educação básica em Mar/26.

<sup>1</sup> Número de campi conforme registrado na base do MEC.



# DESEMPENHO OPERACIONAL

**CSED**  

---

**B3 LISTED NM**


**PRESENCIAL**

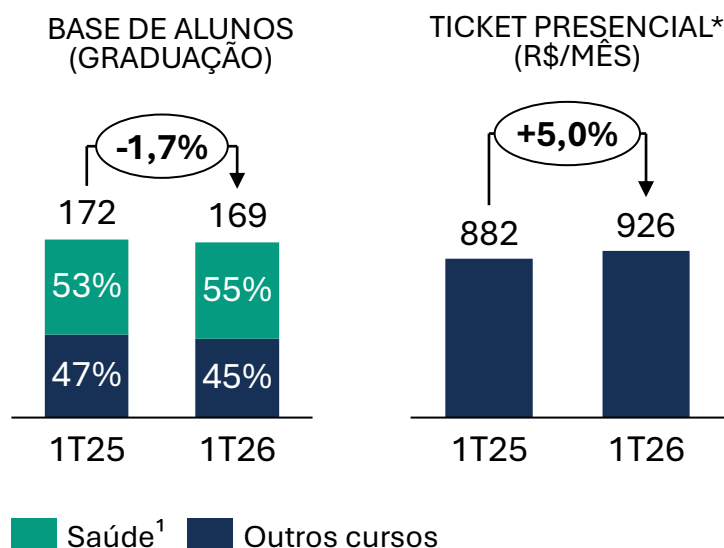
## Contração da base de alunos no presencial em função da queda de captação e redução de portfólio

No 1T26, encerramos a base do ensino presencial com um total de 177 mil alunos e o KPI de rematrícula alcançou 91% da apta, o que representa um avanço de 1,4 p.p. vs. o 1T25. A captação do período foi impactada por dois fatores, sendo eles: (i) redução do portfólio de cursos e (ii) pelo reposicionamento das marcas frente a um mercado que tem se mostrado mais competitivo. Adicionalmente, reposicionamento de marca e precificação, envolvem desde investimentos em sistemas até mudanças no formato de venda dos times comerciais, desafios que tivemos que superar nesta captação do ciclo 2026.1.

Presencial	1T26	1T25	A/A
<b>Saldo inicial</b>	<b>165</b>	<b>159</b>	<b>3,9%</b>
Captação	53	61	(12,9%)
Evasão	(23)	(24)	(3,9%)
Formaturas	(18)	(16)	12,0%
Pós-graduação e Colégio	(0)	(0)	46,0%
<b>Saldo final</b>	<b>177</b>	<b>180</b>	<b>(1,5%)</b>

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

O ticket médio do 1T26 apresentou expansão de 5,0% 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 da medicina e outros cursos da área da saúde.



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

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



## DIGITAL + SEMIPRESENCIAL

### Novo marco regulatório impactando a captação, com redução da oferta de cursos a distância

Finalizamos o primeiro trimestre com uma base de 377 mil alunos (Digital + Semi) e alcançamos 79% no KPI de rematrícula, um avanço de 2,2 p.p. vs. o mesmo período do ano anterior. A captação consolidada no 1T26 recuou 28,1%, impactada pelo novo marco regulatório, que trouxe mudanças relevantes nos formatos de oferta — com extinção do modelo “ao vivo” (13% da captação) e redução da pedagogia de 16% para 10%. Excluindo o efeito dos cursos impactados por mudanças de canal (Digital para Semi), a captação consolidada apresentaria expansão de 3,9%.

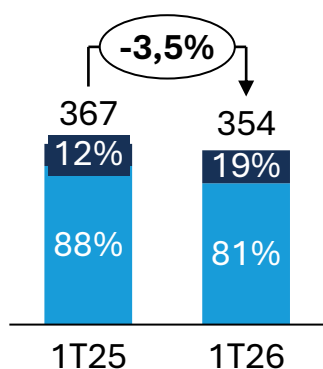
Digital	1T26	1T25	A/A
<b>Saldo inicial</b>	<b>407</b>	<b>367</b>	<b>10,8%</b>
Captação	97	135	(28,1%)
Evasão	(98)	(87)	12,9%
Formaturas	(26)	(21)	22,4%
Pós-graduação e Colégio	(3)	6	-
<b>Saldo final</b>	<b>377</b>	<b>401</b>	<b>(5,8%)</b>

Formatos de Oferta	Vendas Mesmos Cursos	Alterado/ Extinto	Total
Digital	(3,1%)	(92,0%)	(47,7%)
Semipresencial	36,2%	382,6%	212,8%
<b>Total</b>	<b>3,9%</b>	<b>(64,6%)</b>	<b>(28,1%)</b>

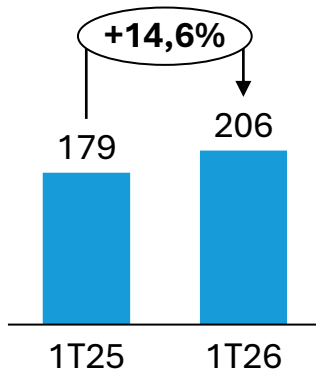
### Avanço no ticket frente à mudança do mix de alunos em cursos de maior valor agregado

O ticket médio no trimestre apresentou expansão de 14,6% em relação ao mesmo período do ano anterior. O crescimento no período está relacionado à queda da base de alunos e a maior presença de alunos matriculados em cursos de maior valor agregado, ofertado no formato semipresencial. No 1T26, estes cursos representavam 19% da base do Digital, um crescimento de 6.6 p.p. em comparação ao 1T25.

BASE DE ALUNOS  
(GRADUAÇÃO)



TICKET DIGITAL  
(R\$/MÊS)



■ Semipresencial ■ Digital



# DESEMPENHO FINANCEIRO

**CSED**

**B3 LISTED NM**

## RECEITA LÍQUIDA 1T26

### DADOS FINANCEIROS

#### Crescimento de receita líquida em todos os segmentos

R\$ milhões	1T26	1T25	%
Presencial	493,9	480,3	2,8%
Saúde <sup>1</sup>	363,0	342,0	6,1%
Digital	228,6	212,8	7,4%
<b>Receita líquida de bolsas, cancelamentos e descontos</b>	<b>722,5</b>	<b>693,1</b>	<b>4,2%</b>
Outras receitas	3,0	3,0	(1,3%)
Impostos	(23,5)	(24,4)	(3,6%)
<b>Receita Líquida</b>	<b>702,0</b>	<b>671,8</b>	<b>4,5%</b>

#### ★ RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA: +4,5%

A Receita Líquida consolidada no primeiro trimestre atingiu R\$ 702,0 milhões, sendo 4,5% superior ao 1T25, como reflexo da redução na base de alunos (-4,5% vs. o 1T25) e avanço do ticket médio no presencial e digital de 5,0% e 14,6%, respectivamente.

#### ★ RECEITA LÍQUIDA PRESENCIAL: +2,8%

A Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos do Presencial expandiu 2,8%, atingindo o montante de R\$ 493,9 milhões, como reflexo da queda na base de alunos (-1,5% vs. o 1T25) somado a evolução da rematrícula (1,4 p.p.) e do ticket médio (+5,0% vs. o 1T25).

#### ★ RECEITA LÍQUIDA SAÚDE: +6,1%

No Presencial, a receita proveniente dos cursos da área de saúde cresceram 6.1% no 1T26, impulsionada pelo aumento no ticket e do crescimento na base de alunos.

**73%**  
RECEITA  
Presencial

#### ★ RECEITA LÍQUIDA DIGITAL + SEMIPRESENCIAL: +7,4%

A Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos do Digital e Semipresencial expandiu 7,4% no 1T26, atingindo o montante de R\$ 228,6 milhões, como resultado da queda na base de alunos (5,8% vs. o 1T25), da evolução da rematrícula (2,2 p.p. vs. o 1T25) e da maior relevância do semipresencial no mix (+6,6 p.p. vs. o 1T25).

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

## LUCRO BRUTO 1T26

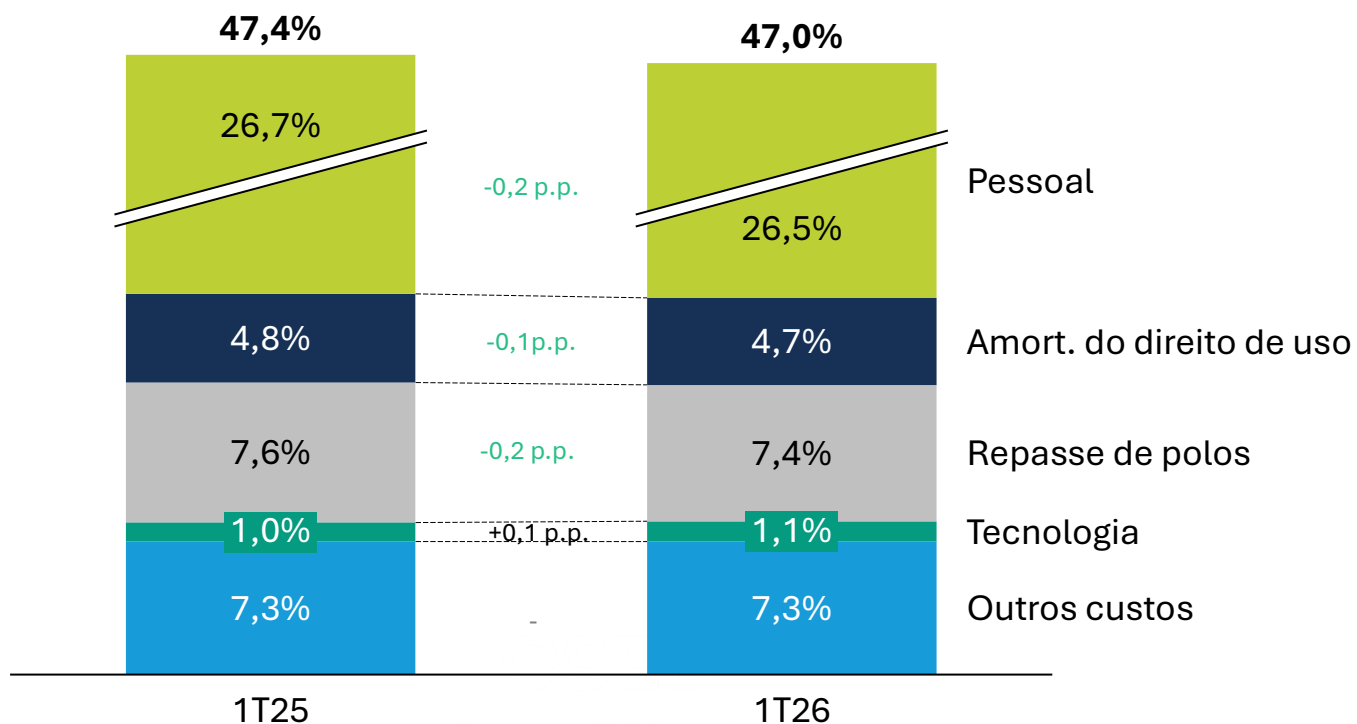
DADOS FINANCEIROS

**Expansão de 0,4 p.p. na Margem Bruta, impulsionada pelo mix e pelo menor repasse aos polos**

R\$ milhões	1T26	1T25	%
Pessoal	(185,8)	(179,3)	3,6%
Amortização do direito de uso	(33,3)	(32,4)	2,6%
Repasse de polos	(52,2)	(51,2)	1,9%
Tecnologia	(7,7)	(6,9)	10,7%
Outros custos	(50,9)	(48,7)	4,5%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>372,1</b>	<b>353,1</b>	<b>5,4%</b>
<b>Margem Bruta</b>	<b>53,0%</b>	<b>52,6%</b>	<b>+44bps</b>

★ O Lucro Bruto do trimestre totalizou R\$ 372,1 milhões, representando um crescimento de 5,4% em relação ao mesmo período do ano anterior, com margem bruta de 53,0% — um aumento de 0,4 p.p. em comparação ao 1T25. Essa expansão de margem reflete principalmente o crescimento da base nos cursos de Medicina e Digital no mix, somado ao menor repasse de polos (com relação à receita), em virtude da redução de oferta do período.

### Ganho de eficiência operacional de 0,4 p.p. no 1T26 (% da ROL)



## EBITDA AJUSTADO 1T26

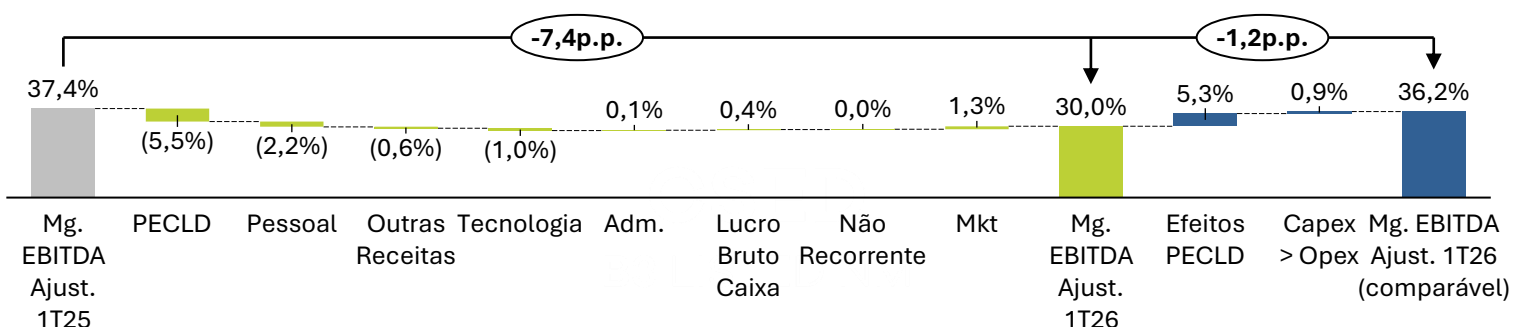
DADOS FINANCEIROS

### EBITDA Ajustado do 1T26 impactado pela PECLD e por mudanças contábeis

R\$ milhões	1T26	1T25	%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>372,1</b>	<b>353,1</b>	<b>5,4%</b>
<b>Margem Bruta</b>	<b>53,0%</b>	<b>52,6%</b>	<b>+44bps</b>
SG&A	(169,4)	(150,4)	12,7%
Pessoal	(61,6)	(44,5)	38,5%
Marketing	(63,4)	(69,4)	(8,6%)
Tecnologia	(20,7)	(12,9)	61,0%
Administrativas	(23,7)	(23,7)	0,2%
PECLD	(29,0)	9,2	n.a.
% ROL	(4,1%)	1,4%	n.a.
D&A	(33,4)	(33,0)	1,3%
Outras receitas líquidas	2,2	6,0	(64,1%)
<b>EBIT</b>	<b>142,4</b>	<b>185,0</b>	<b>(23,0%)</b>
D&A	66,7	65,5	1,9%
<b>EBITDA</b>	<b>209,1</b>	<b>250,5</b>	<b>(16,5%)</b>
<b>Margem EBITDA</b>	<b>29,8%</b>	<b>37,3%</b>	<b>-749bps</b>
Despesas não recorrentes <sup>1</sup>	1,3	0,9	41,1%
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>210,4</b>	<b>251,3</b>	<b>(16,3%)</b>
<b>Margem EBITDA ajust.</b>	<b>30,0%</b>	<b>37,4%</b>	<b>-744bps</b>
Efeitos PECLD	37,1	-	n.a.
Capex > Opex	6,4	-	n.a.
<b>EBITDA ajustado comparável</b>	<b>254,0</b>	<b>251,3</b>	<b>1,0%</b>
<b>Margem EBITDA ajust.</b>	<b>36,2%</b>	<b>37,4%</b>	<b>-123bps</b>

O EBITDA do primeiro trimestre totalizou R\$ 210,4 milhões, com margem de 30,0% (-7,4 p.p. vs. 1T25), impactado, principalmente, pelo aumento na linha de PECLD, tecnologia e pessoal (principalmente na área de TI). O EBITDA comparável foi de R\$ 254,0 milhões, com uma margem de 36,2% (-1,2 p.p. vs. 1T25). Na PECLD, realizamos um exercício como forma de equipar os números do 1T26 com o período anterior.

Realizamos um complemento a metodologia aplicável, como forma de linearizar esta despesa, reduzindo os efeitos sazonais entre trimestres. Adicionalmente, com os investimentos em tecnologia, não teremos mais impactos de: (i) provisão/reversão de alunos FIES e (ii) de provisionamento da parcela de repasse de polos, uma vez que a identificação dos títulos tornou-se mais rápida e eficiente. Desta forma, a reversão de PECLD no período foi de 1,2% da receita líquida vs. 1,4% no ano passado, uma redução de 21 bps. Avançamos na revisão do tratamento contábil de tecnologia, refletindo a menor vida útil econômica de soluções digitais (maior Opex vs. Capex), resultando no aumento destas despesas que deixaram de ser contabilizadas como investimento. O aumento em pessoas reflete o investimento nos times que irão garantir a execução estratégica, principalmente nas frentes de tecnologia.



## Exercício para comparabilidade da PECLD

Como forma de trazer mais clareza e comparabilidade, realizamos abaixo, a abertura dos valores que afetaram a PECLD do primeiro trimestre de 2026. Anteriormente, o prazo de identificação de um aluno FIES era mais longo, o que fazia com que provisionássemos títulos como inadimplentes no 4T, antes da identificação, e positivamente no 1T, quando eram reconhecidos. Na leitura anterior esse impacto no 1T26 seria de R\$ 7,3 milhões positivos. Além disso, passamos a identificar mais rapidamente os títulos de polos de terceiros que incidem percentual de repasses. Dessa forma, a reversão de títulos que antes era relativa a 100% do valor passou a ser de aproximadamente 70% do título. Com isso, as reversões de títulos pagos, na leitura antiga, seriam de R\$ 11,7 milhões no 1T26.

(R\$ milhões)	1T26	1T25	YoY
Receita Líquida	702,0	671,8	4,5%
<b>PECLD</b>	<b>(29,0)</b>	<b>9,2</b>	<b>n.a.</b>
<b>% RL PECLD</b>	<b>(4,1%)</b>	<b>1,4%</b>	<b>n.a.</b>
Ajuste Alunos FIES	7,3	-	n.a.
Ajuste Repasse Polos	11,7	-	n.a.
Complemento PECLD	18,1	-	n.a.
<b>PECLD Comparável</b>	<b>8,2</b>	<b>9,2</b>	<b>(11,4%)</b>
<b>% RL PECLD Comparável</b>	<b>1,2%</b>	<b>1,4%</b>	<b>-21bps</b>

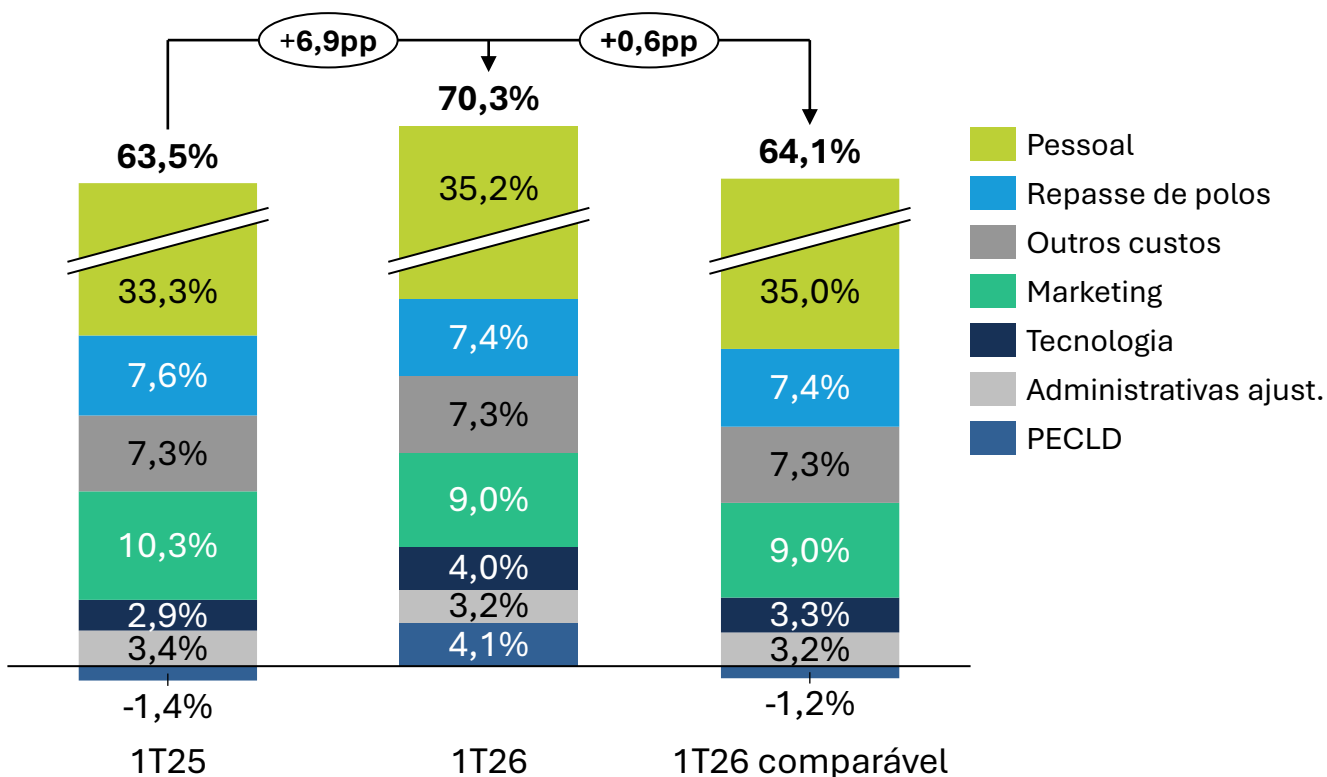
Por fim, apresentamos um exercício de comparabilidade da PECLD que ilustra como ela teria se comportado ao longo do ano de 2025 simulando a aplicação do complemento à PECLD nos trimestres ímpares, com base no percentual observado no semestre anterior, com o objetivo de exemplificar a dinâmica temporal da despesa sob a nova abordagem.

R\$ mil	Realizado					Exercício - Comparável com 2026				
	1T25	2T25	3T25	4T25	2025	1T25	2T25	3T25	4T25	2025
<b>DRE</b>										
Receita Líquida	672	721	694	749	2.836	672	721	694	749	2.836
PECLD	9	(79)	11	(69)	(127)	(43)	(27)	(35)	(23)	(127)
<b>PECLD (% RL)</b>	<b>1,4%</b>	<b>(10,9%)</b>	<b>1,6%</b>	<b>(9,3%)</b>	<b>(4,5%)</b>	<b>(6,3%)</b>	<b>(3,7%)</b>	<b>(5,0%)</b>	<b>(3,1%)</b>	<b>(4,5%)</b>
<b>BP - Ativo</b>										
Contas a Receber Bruto	475	526	474	528		475	526	474	528	
PECLD	(219)	(248)	(226)	(245)		(270)	(248)	(272)	(245)	
PECLD "Padrão"	(219)	(248)	(226)	(245)		(219)	(248)	(226)	(245)	
PECLD "Complementar"	0	0	0	0		(52)	0	(46)	0	
Contas a Receber Líquido	256	279	248	283		204	279	202	283	
PECLD / Contas a Receber Bruto	(46,1%)	(47,0%)	(47,6%)	(46,3%)		(57,0%)	(47,0%)	(57,3%)	(46,3%)	

## CUSTOS E DESPESAS (% ROL)

DADOS FINANCEIROS

★ No 1T26, os custos e despesas (efeito caixa<sup>1</sup>) totalizaram 70,3% da Receita Líquida da Companhia, 6,9 p.p. acima do 1T25, em função do aumento da PECLD e dos custos e despesas com pessoal e tecnologia.




<sup>1</sup>Custos e Despesas excluídos os efeitos de depreciação e amortização

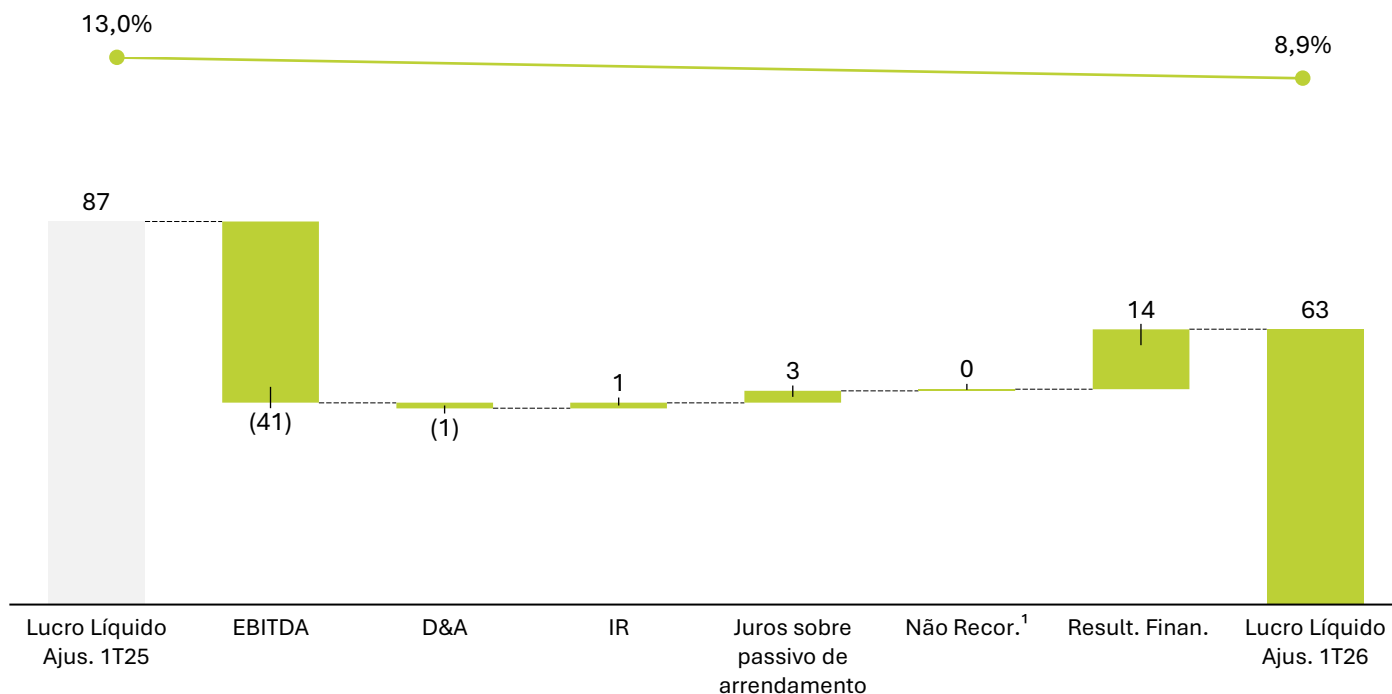
## LUCRO LÍQUIDO 1T26

### DADOS FINANCEIROS

**Lucro Líquido ajustado de R\$ 62,7 milhões com margem de 8,9% no 1T26**

R\$ milhões	1T26	1T25	%
<b>EBITDA</b>	<b>209,1</b>	<b>250,5</b>	<b>(16,5%)</b>
D&A	(66,7)	(65,5)	1,9%
Resultado financeiro	(49,8)	(63,5)	(21,5%)
Juros sobre passivo de arrendamento	(27,0)	(29,6)	(9,1%)
IR	(4,2)	(5,4)	(23,4%)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>61,5</b>	<b>86,4</b>	<b>(28,8%)</b>
<b>Margem Líquida</b>	<b>8,8%</b>	<b>12,9%</b>	<b>-410bps</b>
Despesas não recorrentes	1,3	0,9	41,1%
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido ajustado*</b>	<b>62,7</b>	<b>87,3</b>	<b>(28,1%)</b>
<b>Margem Líquida ajustada</b>	<b>8,9%</b>	<b>13,0%</b>	<b>-406bps</b>

 O Lucro Líquido ajustado no primeiro trimestre foi de R\$ 62,7 milhões contra R\$ 87,3 milhões no 1T25. O Lucro líquido ajustado foi impactado pela redução de EBITDA no período.



 Margem Líquida ajustada

## CONTAS A RECEBER 1T26

DADOS FINANCEIROS

### Prazo médio de recebimento de 38 dias

R\$ milhões	1T26	1T25	%
<b>Contas a receber bruto</b>	<b>566,7</b>	<b>474,5</b>	<b>19,4%</b>
AVP	(21,8)	(23,1)	(5,3%)
PECLD	(243,7)	(218,6)	11,4%
<b>Contas a receber líquido</b>	<b>301,2</b>	<b>232,8</b>	<b>29,4%</b>
<b>Prazo médio recebimento UDM*</b>	<b>38</b>	<b>32</b>	<b>+6 dias</b>



O prazo médio de recebimento encerrou o 1T26 em 38 dias, ante 32 dias no mesmo período do ano anterior, pois revisitamos nossa estratégia de desconto de recebíveis. Diante disso, a carteira de recebíveis de cartão de crédito passou a representar 9 dias vs. 3 dias no ano passado.

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

## INVESTIMENTOS\* 1T26

### Investimentos focados em infraestrutura

R\$ milhões	1T26	1T25	%
Infraestrutura/Tecnologia	(10,2)	(12,2)	(16,4%)
<b>Investimentos</b>	<b>(10,2)</b>	<b>(12,2)</b>	<b>(16,4%)</b>



Os investimentos no 1T26 foram de R\$ 10,2 milhões, valor 16,4% abaixo do 1T25, em função da mudança na contabilização dos investimentos em tecnologia.


## FLUXO DE CAIXA 1T26

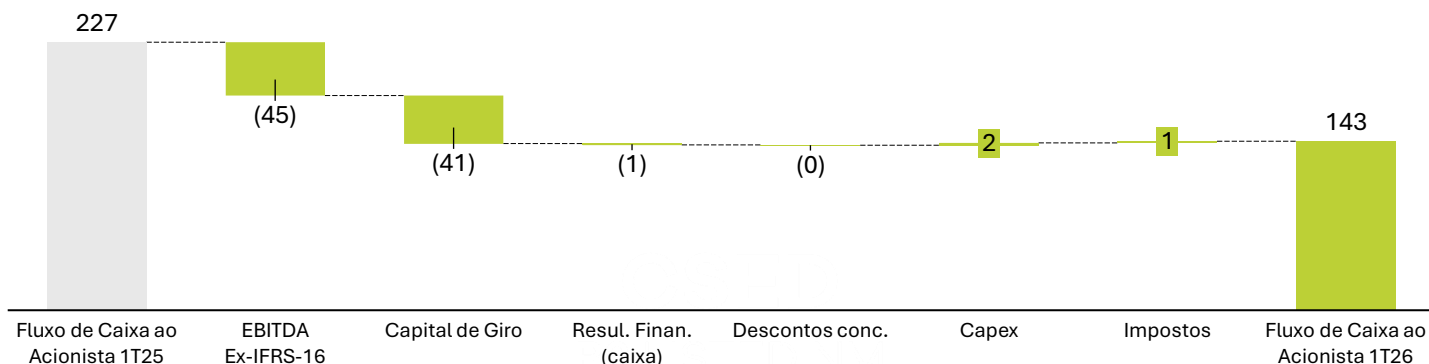
### DADOS FINANCEIROS

### Fluxo de Caixa ao Acionista de R\$ 142,8 milhões no 1T26

R\$ milhões	1T26	1T25	%
Saldo de caixa no início do período	808,2	555,3	45,5%
<b>EBITDA</b>	<b>209,1</b>	<b>250,5</b>	<b>(16,5%)</b>
Aluguel	(61,9)	(58,1)	6,6%
<b>EBITDA Ex-IFRS-16</b>	<b>147,2</b>	<b>192,3</b>	<b>(23,5%)</b>
Capital de Giro	30,6	71,4	(57,1%)
Impostos	(1,9)	(3,4)	(43,8%)
Descontos concedidos	(25,3)	(25,0)	1,0%
<b>Fluxo de Caixa Operacional</b>	<b>150,6</b>	<b>235,3</b>	<b>(36,0%)</b>
<b>FCO/EBITDA Ex IFRS-16</b>	<b>102,3%</b>	<b>122,3%</b>	-
Capex	(10,2)	(12,2)	(16,4%)
<b>Fluxo de Caixa Livre</b>	<b>140,4</b>	<b>223,1</b>	<b>(37,1%)</b>
<b>FCL/EBITDA Ex IFRS-16</b>	<b>95,4%</b>	<b>116,0%</b>	-
Resultado financeiro (caixa)	2,4	3,5	(30,7%)
Rendimentos de aplicações financeiras	26,8	19,1	40,2%
Pagamento de juros dos empréstimos e debêntures	(24,3)	(15,6)	56,1%
<b>Fluxo de Caixa ao Acionista</b>	<b>142,8</b>	<b>226,6</b>	<b>(37,0%)</b>
<b>FCA/EBITDA Ex IFRS-16</b>	<b>97,0%</b>	<b>117,8%</b>	-
Captação de debêntures	-	298,5	n.a.
Pagamento debêntures (principal)	-	(21,0)	n.a.
Pagamento aquisição ex-acionistas	(14,7)	(241,8)	(93,9%)
Pagamento parcelamentos de impostos	(3,6)	(5,0)	(28,5%)
<b>Geração de Caixa líquida</b>	<b>124,5</b>	<b>257,3</b>	<b>(51,6%)</b>
<b>Saldo de caixa no final do período</b>	<b>932,8</b>	<b>812,7</b>	<b>14,8%</b>

R\$ milhões	1T26 comp.	1T25 comp.	%
<b>Fluxo de Caixa Livre</b>	<b>140,4</b>	<b>223,1</b>	<b>(37,1%)</b>
Antecipação de recebível + despesa	(24,6)	(63,3)	(61,1%)
Ativo indenizatório	0,2	(41,6)	n.a.
<b>Fluxo de Caixa Livre comparável</b>	<b>116,0</b>	<b>118,2</b>	<b>(1,9%)</b>

 O Fluxo de Caixa Livre no 1T26 foi de R\$ 140,4 milhões vs. R\$ 223,1 milhões no 1T25, impactado pela redução de capital de giro, reflexo do aumento do prazo médio de recebimento em 6 dias, dado o menor volume de antecipação de recebíveis e também por um impacto positivo de R\$ 41,6 milhões de ativos indenizatórios no 1T25. O Fluxo de Caixa ao Acionista alcançou o montante de R\$ 142,8 milhões, representando 97,0% do EBITDA ex-IFRS 16. No fluxo de caixa comparável, o fluxo de caixa livre seria próximo de R\$ 116,0 milhões vs. R\$ 118,2 milhões no 1T25.



## DÍVIDA (CAIXA LÍQUIDO)

DADOS FINANCEIROS

### Redução da alavancagem\* para 0,8x no 1T26

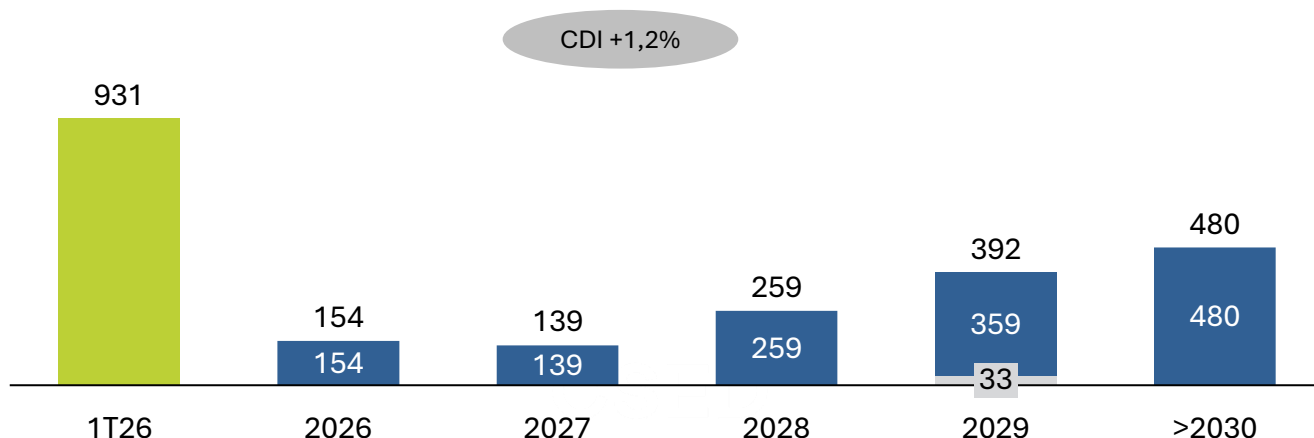
R\$ milhões	1T26 (a)	1T25 (b)	(a)/(b)	4T25(c)	(a)/(c)
Caixa	(930,8)	(728,2)	27,8%	(808,2)	15,2%
Dívida financeira	1.391,0	965,7	44,0%	1.364,5	1,9%
Dívida aquisições	32,8	397,0	(91,7%)	49,1	(33,2%)
<b>Dívida (Caixa) Financeira Líquida</b>	<b>492,9</b>	<b>634,4</b>	<b>(22,3%)</b>	<b>605,4</b>	<b>(18,6%)</b>
Dívida liq./EBITDA ajustado UDM (Ex IFRS-	0,8x	1,1x	(22,8%)	0,9x	(12,6%)
Passivos de arrendamento	1.121,3	1.333,0	(15,9%)	1.150,6	(2,6%)
<b>Dívida (Caixa) Líquida pós arrend.</b>	<b>1.614,2</b>	<b>1.967,4</b>	<b>(18,0%)</b>	<b>1.756,0</b>	<b>(8,1%)</b>

★ A Companhia encerrou o 1T26 com uma Dívida Líquida (excluindo-se o passivo de arrendamento) no valor de R\$ 492,9 milhões, em comparação a R\$ 634,4 milhões no ano anterior, representando uma queda de 22,3%. A geração de caixa do período foi o principal fator nesta redução, apesar do pagamento de R\$ 177 milhões em dividendos nos últimos 12 meses.

★ A fim de ilustrar o perfil do endividamento da Companhia, apresentamos, abaixo, o cronograma de amortização segregado por tipo de dívida, destacando que o nível atual de caixa permite honrar com a totalidade das dívidas até o final de 2028 e grande parte de 2029.

### Caixa e Cronograma de Amortização de Dívida

■ Caixa
 ■ Debêntures
 ■ Obrigações por Aquisições
 ● Custo Médio





# APÊNDICE

**CSED**  

---

**B3 LISTED NM**

## BASE ALUNOS

APÊNDICE



### BASE DE ALUNOS - MOVIMENTAÇÃO T/T

Final do Período	Total	Presencial	Digital
<b>Saldo inicial</b>	<b>572</b>	165	407
Captação	150	53	97
Evasão	(121)	(23)	(98)
Formaturas	(44)	(18)	(26)
Pós-graduação	(3)	(0)	(3)
<b>Saldo final</b>	<b>554</b>	177	377



### BASE DE ALUNOS – POR TIPO DE MATRÍCULA

Alunos (mil)	1T26	1T25	A/A
Graduação Presencial	163	166	(1,9%)
Medicina	6	5	6,2%
Pós e Colégio	8	8	1,1%
<b>Presencial</b>	<b>177</b>	<b>180</b>	<b>(1,5%)</b>
Graduação Digital	354	367	(3,5%)
Semipresencial	67	45	48,4%
Pós e Colégio	23	34	(30,9%)
<b>Digital</b>	<b>377</b>	<b>401</b>	<b>(5,8%)</b>
<b>Total</b>	<b>554</b>	<b>580</b>	<b>(4,5%)</b>

## MEDICINA

Instituição	Cidade	Conceito de Curso	Vagas Anuais
UNICID	São Paulo (SP)	5	276
UNIVERSIDADE POSITIVO	Curitiba (PR)	5	219
FAPI	Pinhais (PR)	4	154
UNIPÊ	João Pessoa (PB)	5	140
UNIFRAN	Franca (SP)	5	100
CEUNSP	Itu (SP)	5	60
FSG	Caxias do Sul (RS)	5	60
CESUCA	Cachoeirinha (RS)	5	60
<b>Total</b>			<b>1069</b>



## POLOS E CAMPI

APÊNDICE



### INFRAESTRUTURA

Final do período	1T26	1T25	Δ	%
Polos	1.515	1.590	(75)	(4,7%)
Campi	28	28	-	0,0%

## EBITDA IFRS16, EBITDA PRÉ-IFRS16 E NÃO RECORRENTES

APÊNDICE



### EBITDA AJUSTADO

R\$ milhões	1T26	1T25	%
EBITDA ajustado IFRS 16	210,4	251,3	(16,3%)
Aluguel	(61,9)	(58,1)	6,6%
<b>EBITDA ajustado pré-IFRS 16</b>	<b>148,5</b>	<b>193,2</b>	<b>(23,2%)</b>
Margem EBITDA Aj. pré- IFRS 16	21,1%	28,8%	-762bps



### NÃO RECORRENTES

R\$ milhões	1T26	1T25	%
Projetos, M&A, Planejamento Estratégico e Reestruturação	1,3	0,9	41,1%
<b>Total não recorrentes</b>	<b>1,3</b>	<b>0,9</b>	<b>41,1%</b>

## DRE

## APÊNDICE

R\$ milhões	1T26	1T25	%
Presencial	493,9	480,3	2,8%
Saúde	363,0	342,0	6,1%
Digital	228,6	212,8	7,4%
<b>Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos</b>	<b>722,5</b>	<b>693,1</b>	<b>4,2%</b>
Outras receitas	3,0	3,0	(1,3%)
Impostos	(23,5)	(24,4)	(3,6%)
<b>Receita Líquida</b>	<b>702,0</b>	<b>671,8</b>	<b>4,5%</b>
Pessoal	(185,8)	(179,3)	3,6%
Amortização do direito de uso	(33,3)	(32,4)	2,6%
Repasse de polos	(52,2)	(51,2)	1,9%
Tecnologia	(7,7)	(6,9)	10,7%
Outros custos	(50,9)	(48,7)	4,5%
<b>Custo</b>	<b>(329,8)</b>	<b>(318,6)</b>	<b>3,5%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>372,1</b>	<b>353,1</b>	<b>5,4%</b>
<b>Margem Bruta</b>	<b>53,0%</b>	<b>52,6%</b>	<b>+44bps</b>
SG&A	(169,4)	(150,4)	12,7%
Pessoal	(61,6)	(44,5)	38,5%
Marketing	(63,4)	(69,4)	(8,6%)
Tecnologia	(20,7)	(12,9)	61,0%
Administrativas	(23,7)	(23,7)	0,2%
D&A	(33,4)	(33,0)	1,3%
PECLD	(29,0)	9,2	n.a.
Outras receitas, líquidas	2,2	6,0	(64,1%)
<b>EBIT</b>	<b>142,4</b>	<b>185,0</b>	<b>(23,0%)</b>
D&A	66,7	65,5	1,9%
<b>EBITDA</b>	<b>209,1</b>	<b>250,5</b>	<b>(16,5%)</b>
<b>Margem EBITDA</b>	<b>29,8%</b>	<b>37,3%</b>	<b>-749bps</b>
Não recorrentes - Despesas	1,3	0,9	41,1%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>210,4</b>	<b>251,3</b>	<b>(16,3%)</b>
<b>Margem EBITDA Aj.</b>	<b>30,0%</b>	<b>37,4%</b>	<b>-744bps</b>
Resultado financeiro	(76,8)	(93,2)	(17,6%)
Receita financeira	36,7	22,8	60,9%
Despesa financeira	(113,5)	(116,0)	(2,1%)
<b>LAIR</b>	<b>65,6</b>	<b>91,8</b>	<b>(28,5%)</b>
IR	(4,2)	(5,4)	(23,4%)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>61,5</b>	<b>86,4</b>	<b>(28,8%)</b>
<b>Margem líquida</b>	<b>8,8%</b>	<b>12,9%</b>	<b>-410bps</b>
Despesas não recorrentes	1,3	0,9	41,1%
<b>Lucro Líquido ajustado</b>	<b>62,7</b>	<b>87,3</b>	<b>(28,1%)</b>
<b>Margem Líquida ajust.</b>	<b>8,9%</b>	<b>13,0%</b>	<b>-406bps</b>

# BALANÇO PATRIMONIAL

## APÊNDICE

R\$ mil	1T26	1T25
<b>Ativo Total</b>	<b>4.860.503</b>	<b>4.806.949</b>
<b>Ativo Circulante</b>	<b>1.244.636</b>	<b>1.098.451</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	930.828	812.677
Contas a receber de clientes	232.065	199.830
Tributos a recuperar	22.052	16.180
Outros Ativos	59.691	69.764
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>3.615.867</b>	<b>3.708.498</b>
Ativo Realizável a Longo Prazo	<b>251.248</b>	<b>199.584</b>
Contas a receber de clientes	69.150	32.985
Depósitos judiciais	19.556	27.045
Outros Ativos	40.309	26.981
Tributos a recuperar	2.192	-
Tributos diferidos	120.041	112.573
Investimentos	44	146
Imobilizado, líquido	569.071	574.676
Direito de Uso	879.689	999.961
Intangível, líquido	1.915.815	1.934.131
R\$ mil	1T26	1T25
<b>Passivo Total</b>	<b>3.208.364</b>	<b>3.249.749</b>
<b>Passivo Circulante</b>	<b>803.683</b>	<b>815.697</b>
Debêntures	154.277	201.162
Fornecedores	158.657	117.245
Obrigações com partes relacionadas	3.905	3.712
Obrigações trabalhistas	178.624	154.890
Obrigações tributárias	63.327	82.674
Adiantamentos de clientes	88.414	80.930
Passivo de arrendamento	149.131	132.065
Obrigações por aquisição de participações societárias	-	33.705
Receita diferida	722	722
Outras contas a pagar	6.626	8.592
<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>2.404.681</b>	<b>2.434.052</b>
Debêntures	1.236.680	1.121.338
Obrigações trabalhistas	3.786	2.589
Obrigações tributárias	86.968	102.148
Tributos diferidos	-	14.702
Provisão para demandas judiciais	63.608	55.225
Passivo de arrendamento	972.123	1.096.246
Obrigações por aquisição de participações societárias	32.777	30.227
Receita diferida	7.161	7.883
Outras contas a pagar	1.578	3.694
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>1.652.139</b>	<b>1.557.200</b>
Capital Social Realizado	1.203.576	1.203.576
Reservas de Capital	102.993	102.993
Reservas de Lucros	284.086	87.220
Dividendos adicionais propostos	-	77.000
Lucros acumulados	61.484	86.411
<b>Total do Passivo e do Patrimônio Líquido</b>	<b>4.860.503</b>	<b>4.806.949</b>

## FLUXO DE CAIXA

### APÊNDICE

R\$ mil	1T26	1T25
Lucro (Prejuízo) antes do imposto de renda e contribuição social	65.641	91.840
Depreciação e amortização	33.028	32.663
Amortização do direito de uso	33.683	32.788
Amortização do custo de captação	393	412
Juros incorridos sobre aquisição de controladas	958	(264)
Juros de debêntures	50.374	36.717
Juros sobre passivo de arrendamento	26.953	29.649
Ajuste a valor presente de ativos e passivos	(382)	4.798
Provisão para demanda judicial	4.235	335
Provisão para perdas estimadas com créditos de liquidação duvidosa	28.986	(9.204)
Baixa de imobilizado e intangível	3.409	896
Receita diferida sobre venda de imóvel	(180)	(180)
<b>Ajuste para reconciliar o lucro antes do imposto de renda e contribuição social com o fluxo de caixa</b>	<b>247.098</b>	<b>220.450</b>
Decréscimo (acrécimo) em ativos		
Contas a receber	(68.747)	(8.705)
Depósitos judiciais	(181)	(2.112)
Tributos a recuperar	(4.220)	(4.049)
Outros créditos	(17.859)	(17.419)
Fornecedores	34.651	30.182
Obrigações trabalhistas	35.098	32.505
Obrigações tributárias	(14.034)	15.999
Obrigações com partes relacionadas	-	291
Adiantamentos de clientes	25.199	8.125
Outras contas a pagar	(1.299)	363
	<b>235.706</b>	<b>275.630</b>
Imposto de renda e contribuição social pagos	(1.917)	(3.412)
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais</b>	<b>233.789</b>	<b>272.218</b>
Fluxo de caixa das atividades de investimento		
Pagamento obrigações por aquisições de participações societárias	(14.710)	(206.489)
Aquisição de imobilizado	(7.608)	(6.830)
Aquisição de intangível	(2.629)	(5.412)
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de investimento</b>	<b>(24.947)</b>	<b>(218.731)</b>
Captação de debêntures	-	298.547
Pagamento de debêntures	(24.325)	(36.584)
Pagamento de arrendamento principal	(34.983)	(58.104)
Pagamento de arrendamento juros	(26.953)	-
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento</b>	<b>(86.261)</b>	<b>203.859</b>
<b>Aumento (decrécimo) líquido de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>122.581</b>	<b>257.346</b>
No início do exercício	808.247	555.331
No fim do exercício	930.828	812.677
<b>Aumento (decrécimo) no caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>122.581</b>	<b>257.346</b>

## Glossário

- **A/A:** Sigla para referir ao comparativo de “ano contra ano”;
- **AVP:** Ajuste a Valor Presente;
- **BU Digital:** Unidade de Negócio Digital;
- **Bps:** Refere-se a Ponto(s) Base (*Basis Point*);
- **BU Presencial:** Unidade de Negócio Presencial;
- **BU Saúde:** Unidade de Negócio de Saúde;
- **CAPEX:** Refere-se a “*Capital Expenditure*” que significa investimento feito na operação;
- **CC:** Conceito de Curso;
- **CNPq:** Sigla para “Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico”;
- **CI:** Conceito Institucional
- **CPC:** Conceito Preliminar de Curso
- **CSED:** Cruzeiro do Sul Educacional
- **D&A:** Depreciação e Amortização;
- **Digital:** Refere-se ao Ensino Digital;
- **EBITDA (LAJIDA):** Lucro antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*);
- **EBIT (LAJIR):** Lucro Antes de Juros e Impostos (*Earnings Before Interest and Taxes*);
- **Enade:** Exame Nacional de Desempenho dos alunos
- **IA:** Inteligência Artificial
- **IDD:** Indicador de Diferença entre os Desempenhos Observado e Esperado
- **IES:** Sigla para Instituição de Ensino Superior
- **IFRS:** Normas Internacionais de Relatório Financeiro (*International Financial Reporting Standards*);
- **IGC:** Índice Geral de Cursos
- **IR:** Imposto de Renda;
- **K:** Sigla para “Mil”;
- **KPI:** Sigla para Indicador Chave de Desempenho (*Key Performance Indicator*);
- **Lifelong learning:** Educação Continuada;
- **M&A:** Sigla para Fusões e Aquisições (*Mergers and Acquisitions*)
- **MEC:** Sigla para Ministério da Educação;
- **MM:** Sigla para “Milhões”;
- **p.p.:** Refere-se a Ponto(s) Percentual(is);
- **PECLD:** Perdas Estimadas em Créditos de Liquidação Duvidosa;
- **PMR:** Prazo Médio de Recebimento;
- **Presencial:** Refere-se ao Ensino Presencial;
- **ROL:** Receita Operacional Líquida;
- **SG&A:** Despesas Gerais e Administrativas (*Sales, General and Administrative Expenses*);
- **UDM:** Últimos Doze Meses;
- **Vs.:** Sigla para “Versus”;
- **x:** Sigla para referir-se a “vezes”;
- **1T25:** Refere-se ao primeiro trimestre de 2024;
- **1T26:** Refere-se ao primeiro trimestre de 2025;
- **~:** Sigla para “Aproximadamente”;



**Contato Relações com Investidores**  
[dri@cruzeirodosul.edu.br](mailto:dri@cruzeirodosul.edu.br)

**CSED**  

---

**B3 LISTED NM**