

# DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

PRESS RELEASE

## VIDEOCONFERÊNCIA

**18 de novembro de 2024, segunda-feira**

10h (Brasília)

08h (Nova Iorque)

13h (Londres)

 [Assistir ao webcast em português](#)

 [Watch the webcast in English](#)

**3T  
24**

**CSED**

**B3 LISTED NM**



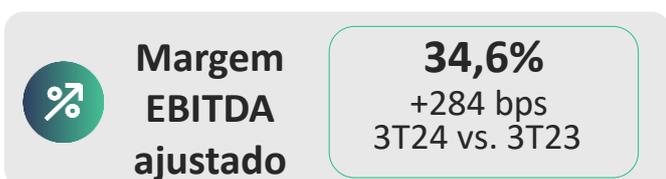
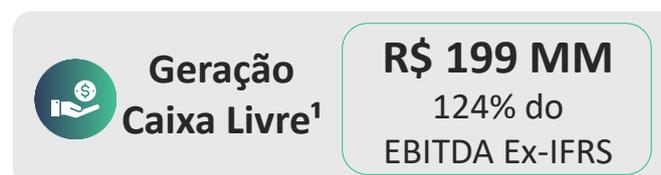
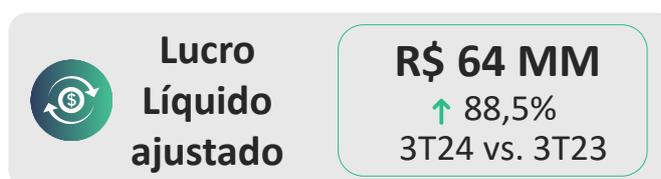
## SÃO PAULO, 14 de novembro de 2024

A Cruzeiro do Sul Educacional ("Cruzeiro do Sul" ou "Companhia")(CSED3) anuncia hoje seus resultados do terceiro trimestre de 2024 (3T24). 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).

### 3T24 DESTAQUES OPERACIONAIS



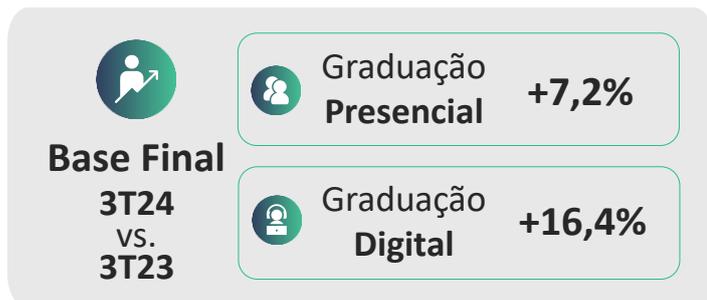
### 3T24 DESTAQUES FINANCEIROS



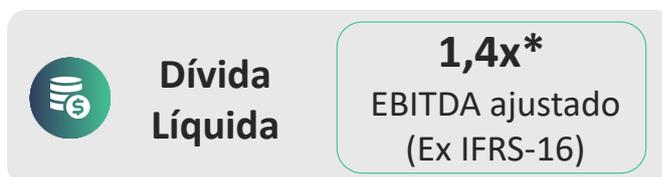
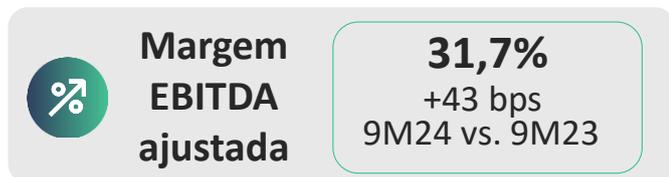
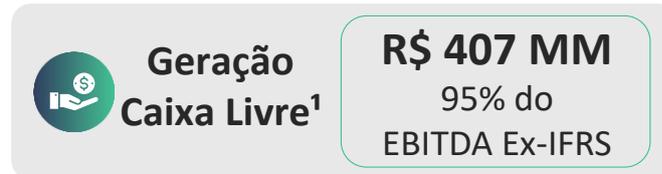
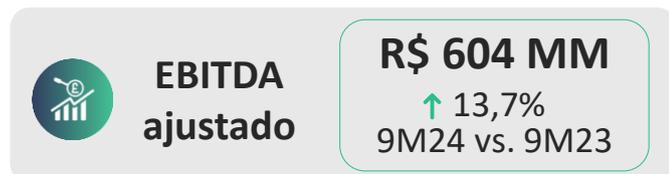
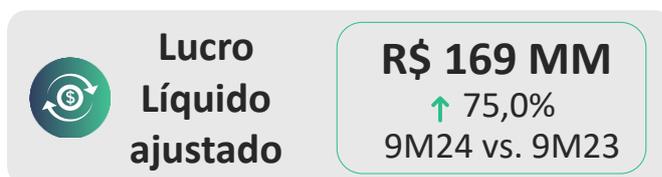
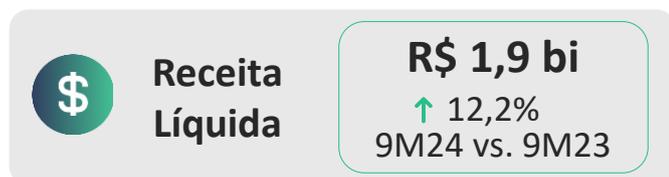
<sup>1</sup> EBITDA Ex-IFRS 16 – Capital de Giro – Impostos - Capex

\* Dívida Financeira Líquida/EBITDA UDM Ex-IFRS-16

**DESTAQUES OPERACIONAIS 9M24** 



**DESTAQUES FINANCEIROS 9M24** 



<sup>1</sup> EBITDA Ex-IFRS 16 – Capital de Giro – Impostos - Capex

\* Dívida Financeira Líquida/EBITDA UDM Ex-IFRS-16

## 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 2024 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.



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

# A Cruzeiro do Sul Educacional

é um dos maiores e mais relevantes grupos de educação no Brasil, com mais de 525k\* alunos em seus 28<sup>1</sup> campi e ~1.735 polos.

## PRESENCIAL



**165k\***  
ALUNOS



**28<sup>1</sup>**  
CAMPI



## DIGITAL



**360k**  
ALUNOS



**~1.735**  
POLOS

\*Base de alunos inclui ~4k alunos na educação básica em Set/24

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

 899 vagas de Medicina no 3T24. Em Out/24 foram aprovadas 60 novas vagas na FSG e mais 60 em Nov/24 na Cesua, totalizando um montante de 1019 vagas.

## **3T24 com maior Geração de Caixa livre da história da Companhia**

Encerramos o terceiro trimestre de 2024 com a maior geração de caixa livre da história da Companhia, atingindo R\$ 199 milhões. A forte geração de caixa é reflexo, principalmente, da expansão de 27,5% do EBITDA ex IFRS-16, da evolução positiva do capital de giro e da menor necessidade de capex no período. A evolução positiva dos resultados refletem as iniciativas de colocar o aluno no centro das nossas decisões e facilitar a sua jornada acadêmica desde o ingresso até sua formatura que resultam em melhores índices de captação, renovação e gestão financeira.

## **Maior lucro líquido em um trimestre desde o IPO**

Alcançamos R\$ 62 milhões de Lucro Líquido com uma margem líquida de 9,9% (+4,0 p.p. vs. o 3T23). O crescimento de 87% no Lucro Líquido é resultado, principalmente no avanço de 2,7 p.p. na margem EBITDA do trimestre (+0,8 p.p. margem bruta, -0,7 p.p. PCLD e -1,6 p.p. pessoal) e a um resultado financeiro praticamente estável quando comparado ao mesmo período do ano anterior reflexo da queda dos juros no período.

## **Aumento de 49% nas vagas de Medicina nos últimos 6 meses**

A oferta para o curso de medicina expandiu 334 vagas desde Jun/24, por meio da aquisição da FAPI, com 154 vagas, e da autorização pelo MEC de 180 novas vagas (60 na CEUNSP em Set/24, 60 na FSG em Out/24 e 60 na Cesuca em Nov/24), chegando ao marco de 1.019 vagas em nosso portfólio. A autorização de todos os cursos com nota 5 no MEC e em instituições reconhecidas como a CEUNSP, com 65 anos de história e líder na região de Itu/Salto, a FSG, com 25 anos de história e líder entre as instituições privadas na região de Caxias do Sul e CESUCA, com 20 anos de história na região de Cachoeirinha – RS, colabora para a atratividade desses novos cursos, assim como para a ampliação de nossos negócios em um segmento atrativo como a medicina. Adicionalmente, a Companhia possui 5 pedidos em fase de análise administrativa junto ao MEC e CNE.

## **Alavancagem saudável mesmo após aquisição e distribuição de dividendos**

O indicador de alavancagem financeira medido pela relação entre dívida líquida e EBITDA ex IFRS-16 atingiu 1,4x, próximo aos 1,3x do 3T23, mesmo após o pagamento da aquisição de FAPI no montante de R\$ 158 milhões e da distribuição de dividendos no valor de R\$ 120 milhões nos últimos doze meses. Cabe destacar que 59% das dívidas possuem vencimento a partir de 2026 e o saldo de caixa atual é suficiente para cobrir todos os pagamentos de 2024 e 2025, demonstrando a sólida posição financeira da Companhia.

## **9M24 com Lucro Líquido recorde desde o IPO**

Encerramos o acumulado dos nove meses de 2024 com um aumento de 12% na Receita Líquida, impulsionado pelo crescimento de 9% na base total de estudantes. O EBITDA ajustado cresceu 14%, com margem de 31,7%, representando uma expansão de 0,4 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior. O lucro líquido alcançou R\$ 154 milhões, uma expansão de 65%, com margem líquida de 8,1% (+2,6 p.p. em comparação aos 9M23). A geração de caixa operacional livre nos 9M24 foi de R\$ 407 milhões, um avanço de 66% em relação aos 9M23.

## **Implementação das BUs por vertical de ensino tem cumprido sua missão de ser peça relevante na estratégia de crescimento orgânico da base de Graduação**

Desde o início da implementação da nova estratégia da Companhia, definida no segundo semestre de 2022, temos apresentado crescimento contínuo, consistente e relevante da base de alunos nas 3 verticais de ensino (BU Presencial, BU Saúde e BU Ensino Digital). Ganhamos foco da liderança sênior da Companhia e alocação mais pragmática de recursos humanos e financeiros para entregar um crescimento de 43% na Receita Líquida e de 61% do EBITDA Ajustado desde o 3T21 até este momento, sem contar aquisições.

Encerramos o 3T24 com um crescimento de 24% na base de graduação Presencial e de 65% no Digital em comparação ao 3T21. No presencial tivemos avanços importantes no nível de retenção, que se manteve no patamar elevado de 91% da base apta no 3T24 (+2,8 p.p. vs. o 3T21). O elevado índice de retenção e o aumento da relevância dos alunos matriculados em cursos da área de saúde resultou em um aumento de ticket de 9% em comparação ao 3T21.

No Digital, alcançamos o marco de 78% de alunos rematriculados, o maior nível desde o IPO. O avanço de 2,8 p.p. no KPI de matrícula em comparação ao 3T21 e 1p.p. vs 3T23, somado ao incremento de 48% na captação em relação ao 3T21 foram fatores importantes para a expansão de 65% na base de estudantes. Adicionalmente, no 3T24 alcançamos 25% da base de alunos do Digital matriculados em produtos de maior valor agregado. O ticket do digital apresentou um avanço de 2%, quando comparado ao 3T21 como reflexo do aumento 12 p.p. da penetração do semipresencial na base do digital, mitigando grande parte do impacto gerado pelo ambiente competitivo dos cursos assíncronos.

O foco dos investimentos em tecnologia para otimização dos custos e despesas feito nos últimos 18 meses também tem demonstrado que conseguimos crescer o negócio no comparativo de 9M24 vs. 9M23 ao mesmo tempo em que contivemos o avanço relativo de custos e despesas com Pessoal e PCLD.

Nossa disciplina nos investimentos em tecnologia, baseado em retornos concretos e em M&A, demonstrado na aquisição da FAPI, continuará a nortear nossas decisões de futuro, especialmente em um ambiente de tendência de alta de juros.

# DESEMPENHO OPERACIONAL

# PRESENCIAL

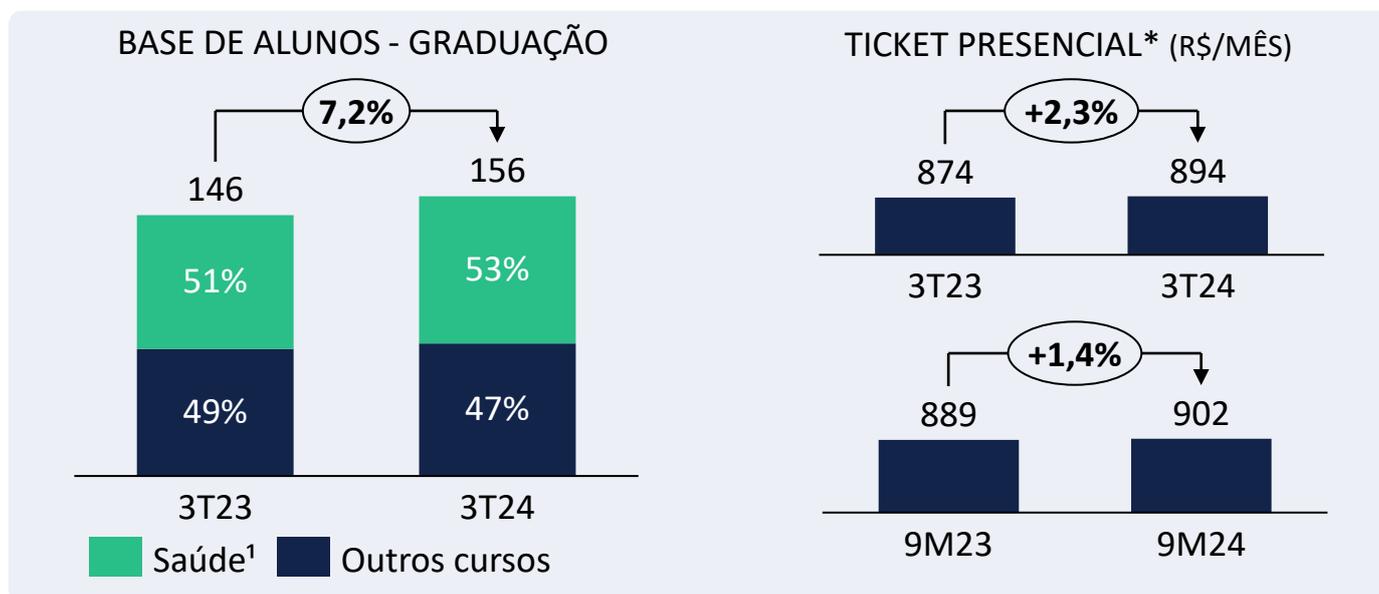
## Expansão consistente na base de alunos Presencial como reflexo do alto nível de retenção

No 3T24, registramos um crescimento de 7,2% na base de estudantes, atingindo um total de 165 mil alunos. Esse resultado é fruto dos altos índices de retenção, que compensaram a queda na captação de novos alunos no período. O índice de rematrícula se manteve em 91% da base apta, contribuindo significativamente para a expansão da nossa base.

Presencial	3T24	3T23	A/A
<b>Saldo inicial</b>	<b>165</b>	<b>153</b>	<b>8,1%</b>
Captação	26	27	(4,2%)
Evasão	(20)	(20)	(2,8%)
Formaturas	(7)	(7)	3,2%
Pós-graduação e Colégio	0	1	(60,0%)
<b>Saldo final</b>	<b>165</b>	<b>154</b>	<b>7,2%</b>

## Avanço do ticket e aumento da relevância de estudantes da área da saúde

O ticket médio da graduação presencial apresentou crescimento de 2,3% no 3T24, comparado ao mesmo período do ano anterior. No acumulado de nove meses, o crescimento foi de 1,4%. Esses resultados são reflexo da nova estratégia de precificação e do aumento da participação de alunos da área da saúde na base.



\*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, Gestão Hospitalar, Medicina Veterinária, Nutrição, Odontologia, Optometria, Radiologia e Terapia Ocupacional

# DIGITAL



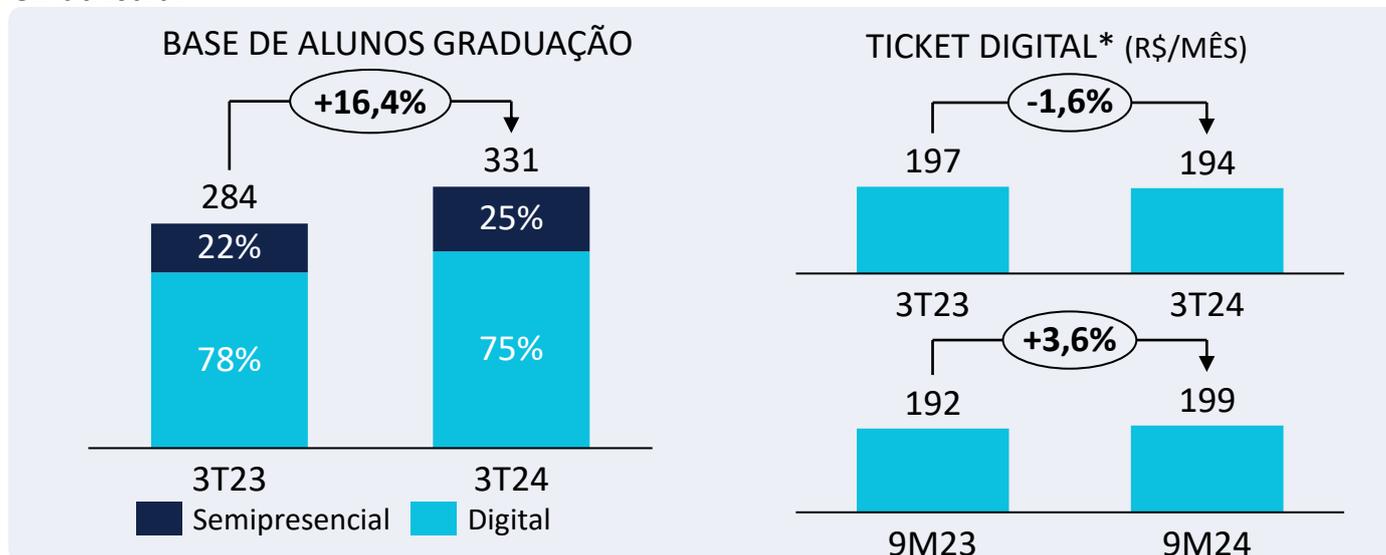
## Evolução do KPI de rematrícula como parte importante da estratégia de expansão da base de alunos

Finalizamos o 3T24 com uma base de 360 mil estudantes, o que representa um crescimento de 9,3% em comparação ao mesmo período do ano anterior. Esse crescimento foi impulsionado por dois fatores principais: o avanço de 0,5 ponto percentual no índice de rematrícula em relação ao ano anterior e o incremento de 6,6% na captação de novos alunos em comparação ao 3T23.

Digital	3T24	3T23	A/A
<b>Saldo inicial</b>	<b>349</b>	<b>315</b>	<b>10,7%</b>
Captação	104	98	6,6%
Evasão	(74)	(69)	7,3%
Formaturas	(21)	(20)	1,7%
Pós-graduação e Colégio	2	6	(61,6%)
<b>Saldo final</b>	<b>360</b>	<b>329</b>	<b>9,3%</b>

## Ticket impactado pela implementação da nova estratégia focada no mix

No Digital, o ticket médio do trimestre apresentou uma queda de 1,6% quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Essa variação está diretamente relacionada à execução de um planejamento mais agressivo de precificação na captação de alunos para a modalidade semipresencial, com o objetivo de alavancar a participação desse produto no mix de alunos do Digital. Como resultado dessa estratégia, no 3T24, 25% da base de alunos do Digital estava matriculada em produtos de maior valor agregado, representando uma expansão de 2,9 p.p. em relação ao 3T23. Nos 9M24, o ticket médio apresentou uma expansão de 3,6% em comparação ao mesmo período do ano anterior, refletindo a evolução do indicador de rematrícula.



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

# DESEMPENHO FINANCEIRO



# RECEITA LÍQUIDA 3T24 & 9M24

## DADOS FINANCEIROS

Expansão em todos os segmentos refletindo melhora na retenção

R\$ milhões	3T24	3T23	%	9M24	9M23	%
Presencial	437,5	400,2	9,3%	1.329,2	1.222,6	8,7%
Saúde <sup>1</sup>	310,3	274,0	13,2%	896,8	832,1	7,8%
Digital	204,1	181,6	12,4%	630,7	526,9	19,7%
<b>Receita líquida de bolsas, cancelamentos e descontos</b>	<b>641,6</b>	<b>581,8</b>	<b>10,3%</b>	<b>1.960,0</b>	<b>1.749,5</b>	<b>12,0%</b>
Outras receitas	5,8	3,3	76,2%	13,2	8,9	47,4%
Impostos	(22,5)	(20,3)	11,2%	(67,5)	(59,9)	12,6%
<b>Receita Líquida</b>	<b>624,9</b>	<b>564,8</b>	<b>10,6%</b>	<b>1.905,6</b>	<b>1.698,5</b>	<b>12,2%</b>



**RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA**      **3T24**      **9M24**  
**+10,6%**      **+12,2%**

A Receita Líquida consolidada no trimestre atingiu R\$ 624,9 milhões, 10,6% superior à do 3T23, como reflexo do aumento da base de alunos consolidada (+8,6%). Nos 9M24 acumulados a receita atingiu R\$ 1,9 bilhão, 12,2% superior aos 9M23.



**RECEITA LÍQUIDA PRESENCIAL**      **+9,3%**      **+8,7%**

A Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos no Presencial expandiu 9,3%, atingindo R\$ 437,5 milhões. Já nos 9M24 acumulados, a expansão foi de 8,7% atingindo R\$ 1,3 bilhões, como reflexo da maior base de alunos (+7,2%) e ticket (+1,4%).



**RECEITA LÍQUIDA SAÚDE**      **+13,2%**      **+7,8%**

No Presencial, os cursos voltados para a área de saúde (com perfil presencial) cresceram 13,2% no 3T24 e 7,8% nos 9M24. Representam ~71% da receita do Presencial.

**71%**  
 RECEITA  
 Presencial



**RECEITA LÍQUIDA DIGITAL**      **+12,4%**      **+19,7%**

A Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos do digital expandiu 12,4% no trimestre, atingindo R\$ 204,1 milhões, como resultado da maior base de alunos (+9,3%) e da expansão da base de polos (+62; 3,7% vs. o 3T23). Nos 9M24, a receita expandiu 19,7% e atingiu R\$ 630,7 milhões.

**+62**  
 POLOS

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

# LUCRO BRUTO 3T24 e 9M24

## DADOS FINANCEIROS

### Expansão da Margem Bruta como reflexo da gestão eficiente dos custos

R\$ milhões	3T24	3T23	%	9M24	9M23	%
Pessoal	(178,8)	(163,5)	9,4%	(555,7)	(508,4)	9,3%
Amortização do direito de uso	(31,8)	(32,0)	(0,5%)	(94,1)	(95,3)	(1,3%)
Repasso de polos	(48,1)	(42,8)	12,5%	(146,6)	(121,8)	20,4%
Outros custos	(54,5)	(49,6)	9,9%	(163,2)	(152,8)	6,8%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>311,7</b>	<b>277,1</b>	<b>12,5%</b>	<b>946,1</b>	<b>820,1</b>	<b>15,4%</b>
<b>Margem Bruta</b>	<b>49,9%</b>	<b>49,1%</b>	<b>+83bps</b>	<b>49,6%</b>	<b>48,3%</b>	<b>+136bps</b>
Não recorrentes	-	-	-	-	1,0	-
<b>Lucro Bruto ajustado</b>	<b>311,7</b>	<b>277,1</b>	<b>12,5%</b>	<b>946,1</b>	<b>821,1</b>	<b>15,2%</b>
<b>Margem Bruta ajustada</b>	<b>49,9%</b>	<b>49,1%</b>	<b>+83bps</b>	<b>49,6%</b>	<b>48,3%</b>	<b>+130bps</b>



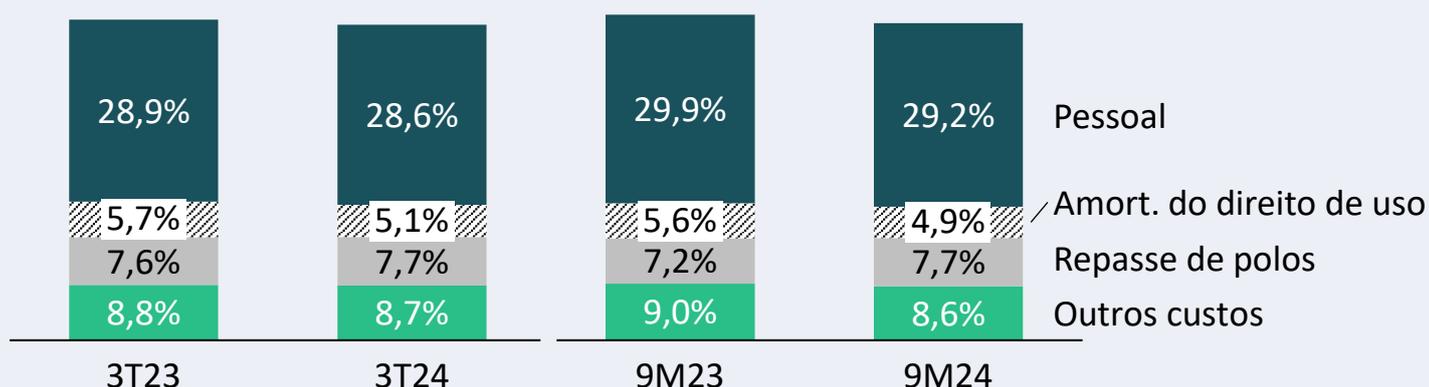
O Lucro Bruto no trimestre atingiu R\$ 311,7 milhões, 12,5% acima do 3T23, com margem de 49,9% (+0,8 p.p vs. 3T23). A expansão de margem bruta do período é explicada, majoritariamente, pelo ganho de alavancagem operacional, somada à gestão eficiente das principais linhas de custos da Companhia.



Nos 9M24, o Lucro Bruto foi de R\$ 946,1 milhões, 15,4% acima dos 9M23, com margem de 49,6% (+1,3 p.p a/a). A expansão da Margem Bruta no período é reflexo do ganho de alavancagem operacional, resultado das iniciativas de maximização de receita, bem como dos ganhos de eficiência.

### Ganho de eficiência operacional de 1,4 p.p. no acumulado dos 9M24

(% da ROL)



# EBITDA AJUSTADO 3T24 e 9M24

## DADOS FINANCEIROS

**Expansão de 284 bps na margem EBITDA ajustada como reflexo da execução dos projetos de transformação digital**

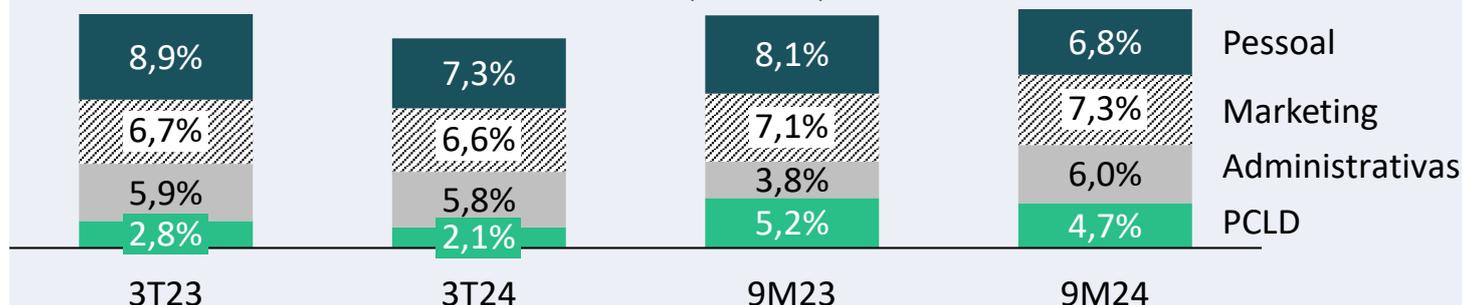
R\$ milhões	3T24	3T23	%	9M24	9M23	%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>311,7</b>	<b>277,1</b>	<b>12,5%</b>	<b>946,1</b>	<b>820,1</b>	<b>15,4%</b>
<b>Margem Bruta</b>	<b>49,9%</b>	<b>49,1%</b>	<b>+83bps</b>	<b>49,6%</b>	<b>48,3%</b>	<b>+136bps</b>
SG&A	(122,7)	(121,2)	1,3%	(383,7)	(321,9)	19,2%
PCLD	(13,3)	(15,9)	(16,4%)	(88,9)	(88,2)	0,8%
<i>PCLD/Receita</i>	<i>(2,1%)</i>	<i>(2,8%)</i>	<i>+69bps</i>	<i>(4,7%)</i>	<i>(5,2%)</i>	<i>+53bps</i>
D&A	(32,5)	(30,3)	7,2%	(95,4)	(94,0)	1,5%
Outras receitas líquidas	7,5	7,2	4,7%	21,1	22,4	(5,8%)
<b>EBIT</b>	<b>150,7</b>	<b>116,9</b>	<b>29,0%</b>	<b>399,2</b>	<b>338,4</b>	<b>17,9%</b>
D&A	64,3	62,3	3,3%	189,5	189,4	0,1%
<b>EBITDA</b>	<b>215,0</b>	<b>179,1</b>	<b>20,0%</b>	<b>588,6</b>	<b>527,8</b>	<b>11,5%</b>
<b>Margem EBITDA</b>	<b>34,4%</b>	<b>31,7%</b>	<b>+270bps</b>	<b>30,9%</b>	<b>31,1%</b>	<b>-19bps</b>
Despesas não recorrentes <sup>1</sup>	1,4	0,5	-	15,4	3,3	-
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>216,5</b>	<b>179,6</b>	<b>20,5%</b>	<b>604,0</b>	<b>531,1</b>	<b>13,7%</b>
<b>Margem EBITDA ajust.</b>	<b>34,6%</b>	<b>31,8%</b>	<b>+284bps</b>	<b>31,7%</b>	<b>31,3%</b>	<b>+43bps</b>



O EBITDA ajustado no trimestre atingiu R\$ 216,5 milhões, 20,5% superior ao 3T23, com margem de 34,6% (2,8 p.p. vs. o mesmo período do ano anterior). O avanço da margem do trimestre é resultado, principalmente, da redução das linhas de (i) provisão para créditos de liquidação duvidosa (PCLD) (-0,7 p.p.) e (ii) da linha de pessoal (-1,6 p.p. vs. o 3T23). A redução de PCLD no período é resultado do novo modelo de gestão de cobrança (políticas, meritocracia, mudança de escritórios de cobrança), aliado à nova plataforma tecnológica de cobrança, 100% operacional desde abril/2024. Por fim, os ganhos advindos da linha de SG&A são provenientes, majoritariamente, da linha de pessoal que vai de encontro à execução dos projetos de transformação digital da Companhia iniciados no 3T23. Nos 9M24, o EBITDA Ajustado atingiu R\$ 604,0 milhões, alcançando uma margem de 31,7% (+0,4 p.p. vs. os 9M23).

### Ganho de eficiência em Pessoal e PCLD nos 9M24

(% da ROL)



<sup>1</sup>Não Recorrentes: Despesas com projetos/M&A

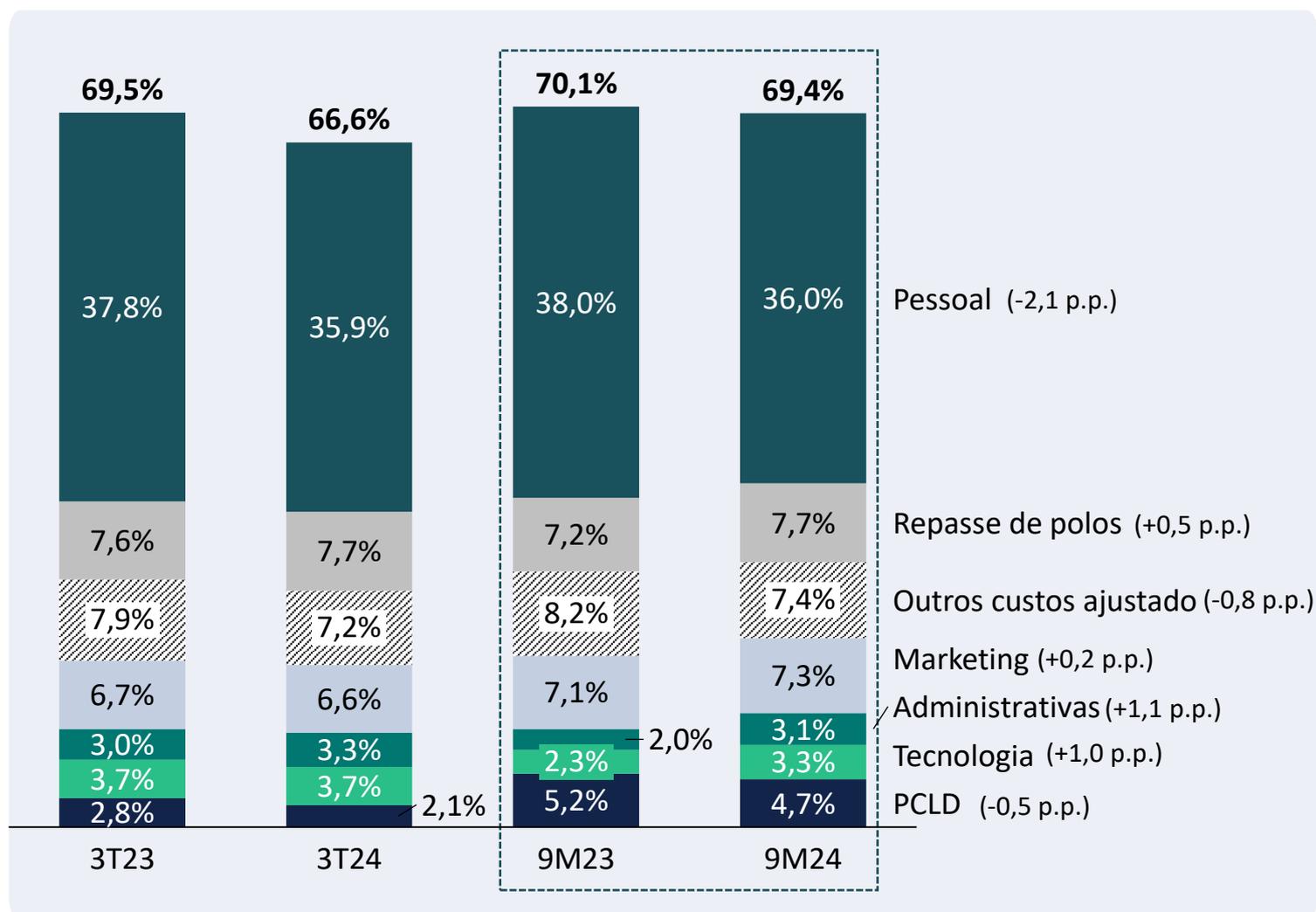
# CUSTOS E DESPESAS (% ROL)

DADOS FINANCEIROS

## Evolução Digital: Investimentos no alicerce



Os custos e despesas, como percentual da receita líquida do período, excluídos os efeitos não recorrentes, apresentaram redução de 2,9 p.p. no trimestre e 0,6 p.p. nos 9M24. Conforme mencionado anteriormente nos relatórios anteriores, desde o 3T23, a Companhia tem focado em projetos de tecnologia em duas frentes: i) proporcionar uma melhor experiência aos nossos estudantes e ii) buscar ganho de eficiência operacional com a automatização de processos. O processo de maturação desses projetos já começa a refletir em ganhos de eficiência em diversas frentes, conforme vemos no gráfico abaixo, e esperamos avançar ainda mais nos próximos trimestres.



# LUCRO LÍQUIDO 3T24 e 9M24

## DADOS FINANCEIROS

**Expansão de 420 bps na margem líquida ajustada como reflexo da evolução do EBITDA do período**

R\$ milhões	3T24	3T23	%	9M24	9M23	%
<b>EBITDA</b>	<b>215,0</b>	<b>179,1</b>	<b>20,0%</b>	<b>588,6</b>	<b>527,8</b>	<b>11,5%</b>
D&A	(64,3)	(62,3)	3,3%	(189,5)	(189,4)	0,1%
Resultado financeiro	(59,8)	(58,2)	2,8%	(149,5)	(147,7)	1,2%
Juros sobre passivo de arrendamento	(30,7)	(32,0)	(4,1%)	(92,9)	(95,4)	(2,6%)
IR	1,9	6,6	-	(2,6)	(1,8)	44,1%
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido</b>	<b>62,1</b>	<b>33,2</b>	<b>86,9%</b>	<b>154,1</b>	<b>93,5</b>	<b>64,7%</b>
<b>Margem Líquida</b>	<b>9,9%</b>	<b>5,9%</b>	<b>+405bps</b>	<b>8,1%</b>	<b>5,5%</b>	<b>+258bps</b>
Despesas não recorrentes	1,4	0,5	200,2%	15,4	3,3	363,8%
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido ajustado*</b>	<b>63,5</b>	<b>33,7</b>	<b>88,5%</b>	<b>169,5</b>	<b>96,9</b>	<b>75,0%</b>
<b>Margem Líquida ajustada</b>	<b>10,2%</b>	<b>6,0%</b>	<b>+420bps</b>	<b>8,9%</b>	<b>5,7%</b>	<b>+319bps</b>



O Lucro Líquido ajustado no trimestre foi de R\$ 63,5 milhões, 88,5% superior ao 3T23, com margem de 10,2% (+4,2 p.p. vs. o 3T23). O avanço do Lucro Líquido Ajustado é resultado da evolução do EBITDA do período, somado a um resultado financeiro praticamente estável quando comparado ao mesmo período do ano anterior reflexo da queda dos juros no período.



Nos 9M24, o Lucro Líquido ajustado foi de R\$ 169,5 milhões, um crescimento de 75,0%, vs. o mesmo período do ano anterior, com margem ajustada de 8,9% (+3,2 p.p. vs. os 9M23).

\*Lucro Líquido Ajustado: informação gerencial / Não Recorrentes: Despesas com projetos/M&A

# CONTAS A RECEBER 3T24 (UDM)

## DADOS FINANCEIROS

### Melhora do prazo médio de recebimento

R\$ milhões	3T24	3T23	%
Contas a receber bruto	604,4	615,3	(1,8%)
PCLD	(347,2)	(326,5)	6,4%
Contas a receber líquido	240,7	273,7	(12,0%)
Prazo médio recebimento UDM*	35	44	-10 dias



O prazo médio de recebimento no 3T24 foi de 35 dias, uma redução vs. o mesmo período do ano anterior, como reflexo das constantes melhorias no (i) novo modelo de gestão de cobrança, na (ii) implementação de políticas de cobrança e gestão de escritórios de cobrança, (iii) nova plataforma tecnológica de cobrança e (iv) melhoria no critério de provisão.

\*PMR UDM: Contas a Receber/Receita Líquida dos últimos 12 meses\*360

# INVESTIMENTOS\* 3T24 & 9M24

## DADOS FINANCEIROS

### Redução dos investimentos em infraestrutura; enfoque maior em tecnologia

R\$ milhões	3T24	3T23	%	9M24	9M23	%
Infraestrutura/ Tecnologia	(38,4)	(56,2)	(31,6%)	(106,6)	(138,9)	(23,2%)
Investimentos	(38,4)	(56,2)	(31,6%)	(106,6)	(138,9)	(23,2%)



Os investimentos no 3T24 foram de aproximadamente R\$ 38,4 milhões, uma queda de 31,6% em relação ao 3T23. Nos 9M24, os investimentos atingiram R\$ 106,6 milhões, uma redução de 23,2% em relação ao mesmo período do ano anterior.

\*Informação gerencial

# GERAÇÃO DE CAIXA LIVRE 3T24 e 9M24

## DADOS FINANCEIROS

### Forte geração de caixa livre no período

R\$ milhões	3T24	3T23	%	9M24	9M23	%
EBITDA IFRS-16	215,0	179,1	20,0%	588,6	527,8	11,5%
Aluguel	(54,1)	(52,9)	2,2%	(161,4)	(159,1)	1,4%
<b>EBITDA Ex-IFRS-16</b>	<b>161,0</b>	<b>126,2</b>	<b>27,5%</b>	<b>427,3</b>	<b>368,7</b>	<b>15,9%</b>
Capital de Giro <sup>1</sup>	77,0	58,5	31,6%	88,8	17,9	397,1%
Impostos	(0,6)	(0,8)	(22,5%)	(2,4)	(2,2)	6,8%
<b>Geração de Caixa Operacional</b>	<b>237,4</b>	<b>184,0</b>	<b>29,0%</b>	<b>513,7</b>	<b>384,4</b>	<b>33,6%</b>
<b>GCO/EBITDA Ex-IFRS</b>	<b>147,4%</b>	<b>145,7%</b>	<b>+171bps</b>	<b>120,2%</b>	<b>104,2%</b>	-
Capex	(38,4)	(56,2)	(31,6%)	(106,6)	(138,9)	(23,2%)
<b>Geração de caixa livre</b>	<b>199,0</b>	<b>127,8</b>	<b>55,7%</b>	<b>407,1</b>	<b>245,5</b>	<b>65,8%</b>
<b>GCL/EBITDA Ex-IFRS</b>	<b>123,6%</b>	<b>101,3%</b>	-	<b>95,3%</b>	<b>66,6%</b>	-
Despesas não recorrentes	1,4	0,5	200,2%	15,4	3,3	363,8%
<b>Geração caixa livre Ajustada<sup>2</sup></b>	<b>200,4</b>	<b>128,3</b>	<b>56,2%</b>	<b>422,4</b>	<b>248,8</b>	<b>69,8%</b>



A Geração de Caixa Livre no 3T24 foi de R\$ 199,0 milhões contra R\$ 127,8 milhões no 3T23. A forte geração de caixa é reflexo, principalmente, da melhora do EBITDA, do capital de giro e da redução de capex no período.



Nos 9M24, a Geração de Caixa Livre atingiu R\$ 407,1 milhões, um incremento de 65,8% vs. os 9M23, atingindo 95,3% do EBITDA do período.

<sup>1</sup>Capital de Giro: Ativo (Conta a receber, Tributos a recuperar e Outros créditos) e Passivo (Fornecedores, Obrigações com partes relacionadas, Obrigações trabalhistas, Obrigações tributárias, Adiantamento de clientes, Receita diferida, Outras contas a pagar)

<sup>2</sup>Informação gerencial incluindo despesas não recorrentes

# DÍVIDA (CAIXA LÍQUIDO)

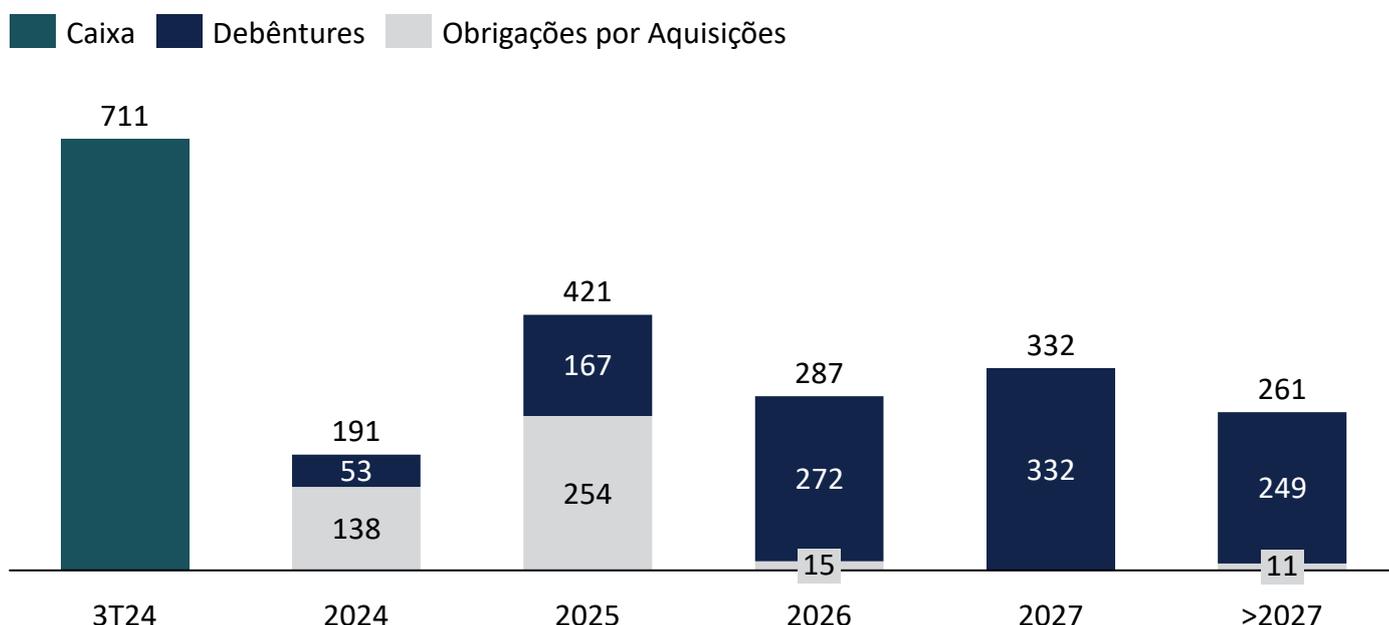
## DADOS FINANCEIROS

### Alavancagem em nível confortável

R\$ milhões	3T24 (a)	3T23 (b)	(a)/(b)	2T24(c)	(a)/(c)
Caixa	(710,9)	(714,8)	(0,5%)	(632,9)	12,3%
Dívida financeira	1.073,3	874,6	22,7%	1.076,9	(0,3%)
Dívida aquisições	418,4	409,8	2,1%	407,7	2,6%
<b>Dívida (Caixa) Financeira Líquida</b>	<b>780,7</b>	<b>569,5</b>	<b>37,1%</b>	<b>851,7</b>	<b>(8,3%)</b>
Dívida liq./EBITDA ajustado UDM (Ex IFRS-16)	1,4x	1,3x	12,2%	1,7x	(14,4%)
Passivos de arrendamento	1.268,6	1.346,7	(5,8%)	1.274,3	(0,4%)
<b>Dívida (Caixa) Líquida pós arrend.</b>	<b>2.049,3</b>	<b>1.916,2</b>	<b>6,9%</b>	<b>2.126,0</b>	<b>(3,6%)</b>

A Companhia encerrou o 3T24 com uma Dívida Líquida (ex-passivo de arrendamento) no valor de R\$ 780,7 milhões, contra R\$ 569,5 milhões no ano anterior. Esse aumento foi impulsionado, principalmente, pelo pagamento de R\$ 157,9 milhões para a aquisição da FAPI e pela distribuição de R\$ 120 milhões em dividendos (R\$ 60,0 milhões em dezembro de 2023 e R\$ 60,0 milhões em setembro de 2024).

A fim de ilustrar o perfil do endividamento da Companhia, apresentamos abaixo o cronograma de amortização segregado por tipo de dívida.



\*Dívida Financeira Líquida/EBITDA UDM ex IFRS-16

# APÊNDICE

# BASE ESTUDANTES

## APÊNDICE

### BASE DE ESTUDANTES - MOVIMENTAÇÃO T/T

Final do Período	Total	Presencial	Digital
2T24	514	165	349
Captação	130	26	104
Evasão	(94)	(20)	(74)
Formaturas	(28)	(7)	(21)
Pós-graduação	3	0	2
3T24	525	165	360

### BASE DE ESTUDANTES – POR TIPO DE MATRÍCULA

Alunos (mil)	3T24	3T23	A/A
Graduação Presencial	151	141	7,0%
Medicina	5	4	15,1%
Pós e Colégio	9	8	7,6%
<b>Presencial</b>	<b>165</b>	<b>154</b>	<b>7,2%</b>
Graduação Digital	331	284	16,4%
Semipresencial	82	62	31,9%
Pós e Colégio	29	45	(35,8%)
<b>Digital</b>	<b>360</b>	<b>329</b>	<b>9,3%</b>
<b>Total</b>	<b>525</b>	<b>483</b>	<b>8,6%</b>

### NÚMERO DE VAGAS MEDICINA

Instituição	Cidade	Vagas Anuais	% Portfólio
UNICID	São Paulo (SP)	276	27%
POSITIVO	Curitiba (PR)	169	17%
FAPI	Pinhais (PR)	154	15%
UNIPÊ	João Pessoa (PB)	140	14%
UNIFRAN	Franca (SP)	100	10%
CEUNSP	Itu (SP)	60	6%
FSG	Caxias do Sul (RS)	60	6%
CESUCA	Cachoeirinha (RS)	60	6%
<b>Total</b>		<b>1019</b>	<b>100%</b>

# POLOS E CAMPI

APÊNDICE

## INFRAESTRUTURA

Final do período	3T24	3T23	Δ	%
Polos	1.735	1.673	+62	3,7%
Campi	28	27	1	3,7%

# EBITDA IFRS16, EBITDA PRÉ-IFRS16 E NÃO RECORRENTES

APÊNDICE

## EBITDA AJUSTADO

R\$ milhões	3T24	3T23	%	9M24	9M23	%
EBITDA ajustado IFRS 16	216,5	179,6	20,5%	604,0	531,1	13,7%
Aluguel	(54,1)	(52,9)	2,2%	(161,4)	(159,1)	1,4%
<b>EBITDA ajustado pré-IFRS 16</b>	<b>162,4</b>	<b>126,7</b>	<b>28,2%</b>	<b>442,6</b>	<b>372,1</b>	<b>19,0%</b>
Margem EBITDA Aj. pré- IFRS 16	26,0%	22,4%	+356bps	23,2%	21,9%	+132bps

## NÃO RECORRENTES

R\$ milhões	3T24	3T23	%	9M24	9M23	%
Projetos, M&A, Planejamento Estratégico e Reestruturação	1,4	0,5	200,2%	15,4	3,3	363,8%

# DRE

## APÊNDICE

R\$ milhões	3T24	3T23	9M24	9M23
Presencial	437,5	400,2	1.329,2	1.222,6
Saúde	310,3	274,0	896,8	832,1
Digital	204,1	181,6	630,7	526,9
<b>Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos</b>	<b>641,6</b>	<b>581,8</b>	<b>1.960,0</b>	<b>1.749,5</b>
Outras receitas	5,8	3,3	13,2	8,9
Impostos	(22,5)	(20,3)	(67,5)	(59,9)
<b>Receita Líquida</b>	<b>624,9</b>	<b>564,8</b>	<b>1.905,6</b>	<b>1.698,5</b>
Pessoal	(178,8)	(163,5)	(555,7)	(508,4)
Amortização do direito de uso	(31,8)	(32,0)	(94,1)	(95,3)
Repasse de polos	(48,1)	(42,8)	(146,6)	(121,8)
Outros custos	(54,5)	(49,6)	(163,2)	(152,8)
<b>Custo</b>	<b>(313,2)</b>	<b>(287,8)</b>	<b>(959,6)</b>	<b>(878,4)</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>311,7</b>	<b>277,1</b>	<b>946,1</b>	<b>820,1</b>
<b>Margem Bruta</b>	<b>49,9%</b>	<b>49,1%</b>	<b>49,6%</b>	<b>48,3%</b>
SG&A	(122,7)	(121,2)	(383,7)	(321,9)
D&A	(32,5)	(30,3)	(95,4)	(94,0)
PCLD	(13,3)	(15,9)	(88,9)	(88,2)
Outras receitas, líquidas	7,5	7,2	21,1	22,4
<b>EBIT</b>	<b>150,7</b>	<b>116,9</b>	<b>399,2</b>	<b>338,4</b>
D&A	64,3	62,3	189,5	189,4
<b>EBITDA</b>	<b>215,0</b>	<b>179,1</b>	<b>588,6</b>	<b>527,8</b>
<b>Margem EBITDA</b>	<b>34,4%</b>	<b>31,7%</b>	<b>30,9%</b>	<b>31,1%</b>
Não recorrentes - Custos	-	-	-	1,0
Não recorrentes - Despesas	1,4	0,5	15,4	2,4
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>216,5</b>	<b>179,6</b>	<b>604,0</b>	<b>531,1</b>
<b>Margem EBITDA Aj.</b>	<b>34,6%</b>	<b>31,8%</b>	<b>31,7%</b>	<b>31,3%</b>
Resultado financeiro	(90,5)	(90,2)	(242,4)	(243,1)
<b>LAIR</b>	<b>60,2</b>	<b>26,6</b>	<b>156,7</b>	<b>95,3</b>
IR	1,9	6,6	(2,6)	(1,8)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>62,1</b>	<b>33,2</b>	<b>154,1</b>	<b>93,5</b>
Despesas não recorrentes	1,4	0,5	15,4	3,3
<b>Lucro Líquido ajustado</b>	<b>63,5</b>	<b>33,7</b>	<b>169,5</b>	<b>96,9</b>

# BALANÇO PATRIMONIAL

## APÊNDICE

	Set.24	Set.23
<b>Ativo Total</b>	<b>4.826.601</b>	<b>4.726.869</b>
<b>Ativo Circulante</b>	<b>1.061.836</b>	<b>1.048.357</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	710.939	714.800
Contas a receber de clientes	211.770	250.444
Tributos a recuperar	13.096	32.025
Outros Ativos	126.031	51.088
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>3.764.765</b>	<b>3.678.512</b>
Ativo Realizável a Longo Prazo	191.337	243.192
Contas a receber de clientes	28.956	23.250
Depósitos judiciais	23.219	31.604
Outros Ativos	28.953	81.254
Tributos diferidos	110.209	107.084
Investimentos	146	146
Imobilizado, líquido	585.835	561.464
Direito de Uso	1.046.622	1.161.004
Intangível, líquido	1.940.825	1.712.706
<b>Passivo Total</b>	<b>3.346.019</b>	<b>3.287.305</b>
<b>Passivo Circulante</b>	<b>1.052.677</b>	<b>933.379</b>
Debêntures	157.651	240.801
Fornecedores	79.288	101.208
Obrigações com partes relacionadas	3.150	3.166
Obrigações trabalhistas	164.744	186.870
Obrigações tributárias	53.155	52.777
Adiantamentos de clientes	70.750	75.861
Passivo de arrendamento	124.784	101.343
Obrigações por aquisição de participações societárias	391.740	164.933
Receita diferida	722	722
Outras contas a pagar	6.693	5.698
<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>2.293.342</b>	<b>2.353.926</b>
Debêntures	915.641	633.750
Obrigações trabalhistas	3.023	10.063
Obrigações tributárias	109.181	122.350
Tributos diferidos	15.098	15.892
Provisão para demandas judiciais	66.753	67.458
Passivo de arrendamento	1.143.839	1.245.321
Obrigações por aquisição de participações societárias	26.611	244.829
Receita diferida	8.244	8.966
Outras contas a pagar	4.952	5.297
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>1.480.582</b>	<b>1.439.564</b>
Capital Social Realizado	1.203.576	1.203.576
Reservas de Capital	102.993	108.434
Reservas de Lucros	79.914	132.995
Lucros acumulados	94.099	-
Ações em Tesouraria	-	(5.441)
<b>Total do Passivo e do Patrimônio Líquido</b>	<b>4.826.601</b>	<b>4.726.869</b>

# FLUXO DE CAIXA

## APÊNDICE

R\$	3T24	3T23
<b>Das atividades operacionais</b>		
Lucro (Prejuízo) antes do imposto de renda e contribuição social	60.184	26.648
Resultado de equivalência patrimonial	-	-
Depreciação e amortização	32.140	30.302
Amortização do direito de uso	32.185	31.985
Amortização do custo de captação	361	168
Juros incorridos sobre aquisição de controladas	10.611	12.782
Juros de debêntures	31.925	33.463
Juros sobre passivo de arrendamento	30.699	32.010
Ajuste a valor presente de ativos e passivos	3.975	2.301
Provisão para demanda judicial	(629)	2.574
Provisão para perdas estimadas com créditos de liquidação duvidosa	13.295	15.896
Baixa de imobilizado e intangível	317	759
Receita diferida sobre venda de imóvel	(180)	(180)
Baixa por descontinuidade de arrendamento	-	(293)
<b>Ajuste para reconciliar o lucro antes do imposto de renda e contribuição social com o fluxo de caixa</b>	<b>214.883</b>	<b>188.415</b>
Decréscimo (acrécimo) em ativos	-	-
Contas a receber	26.208	(29.579)
Depósitos judiciais	(588)	(894)
Tributos a recuperar	15.469	(2.504)
Outros créditos	25.750	(4.653)
(Decréscimo) acréscimo em passivos		
Fornecedores	(12.332)	27.122
Obrigações trabalhistas	(19.406)	4.314
Obrigações tributárias	(5.035)	(2.146)
Obrigações com partes relacionadas	6	-
Adiantamentos de clientes	23.434	42.687
Outras contas a pagar	(1.403)	(1.625)
	<b>266.986</b>	<b>221.137</b>
Imposto de renda e contribuição social pagos	(611)	(788)
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais</b>	<b>266.375</b>	<b>220.349</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de investimento</b>		
Aquisição Positivo, líquido de caixa adquirido	(11)	-
Aquisição de imobilizado	(18.849)	(35.892)
Aquisição de intangível	(19.563)	(20.258)
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de investimento</b>	<b>(38.423)</b>	<b>(56.150)</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de financiamento</b>		
Dividendos pagos	(60.000)	-
Captação de debêntures	(13)	-
Pagamento de debêntures	(35.860)	(124.734)
Pagamento de arrendamento	(54.065)	(52.906)
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento</b>	<b>(149.938)</b>	<b>(177.640)</b>
<b>Aumento (decrécimo) líquido de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>78.014</b>	<b>(13.441)</b>
Caixa e equivalentes de caixa		
No início do exercício	632.925	728.241
No fim do exercício	710.939	714.800
<b>Aumento (decrécimo) no caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>78.014</b>	<b>(13.441)</b>



**Contato Relações com Investidores**

[dri@cruzeirosul.edu.br](mailto:dri@cruzeirosul.edu.br)

# EARNINGS RELEASE

PRESS RELEASE

## VIDEOCONFERENCE

**November 18<sup>th</sup> 2024, Monday**

10:00 AM (Brasília)

08:00 AM (New York)

01:00 PM (London)

 [Watch the webcast in portuguese](#)

 [Watch the webcast in English](#)

**3Q  
24**

**CSED**

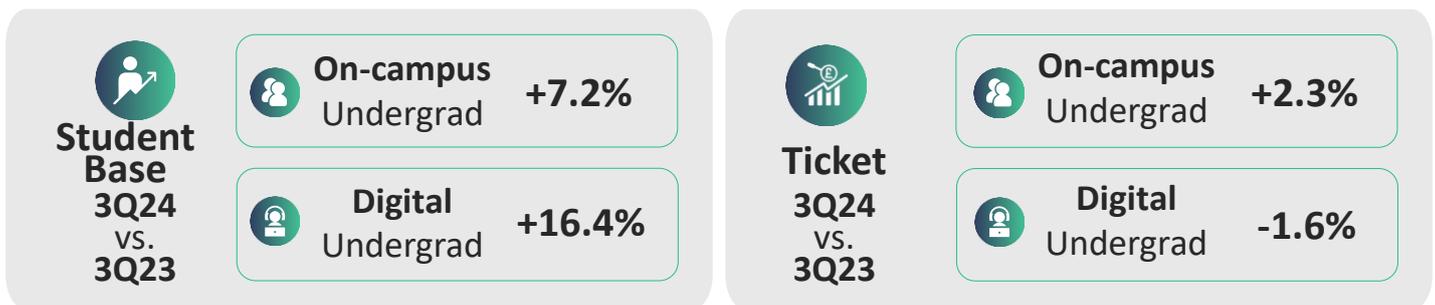
**B3 LISTED NM**



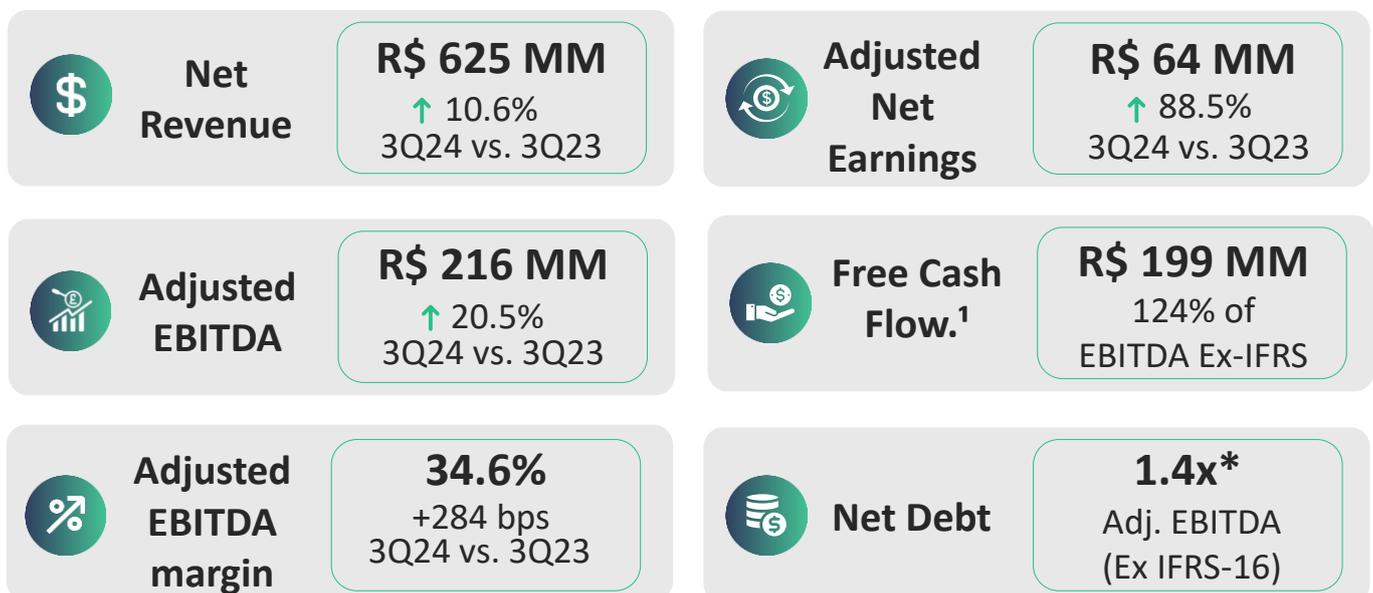
## SÃO PAULO, November 14 of 2024

Cruzeiro do Sul Educacional ("Cruzeiro do Sul" or "Company") (CSED3) announces today its results for the third quarter of 2024 (3Q24). The consolidated financial statements were prepared in accordance with accounting practices adopted in Brazil and with international accounting standards (IFRS) issued by the International Accounting Standards Board (IASB).

### 3Q24 OPERATIONAL HIGHLIGHTS



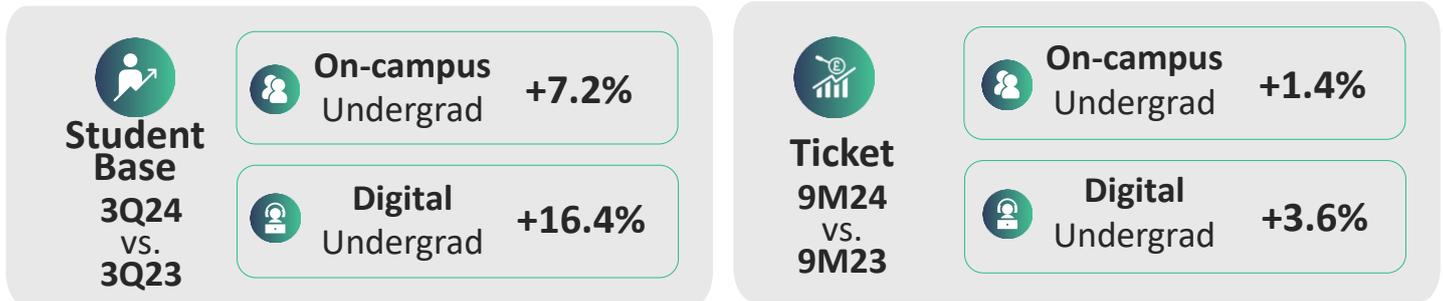
### 3Q24 FINANCIAL HIGHLIGHTS



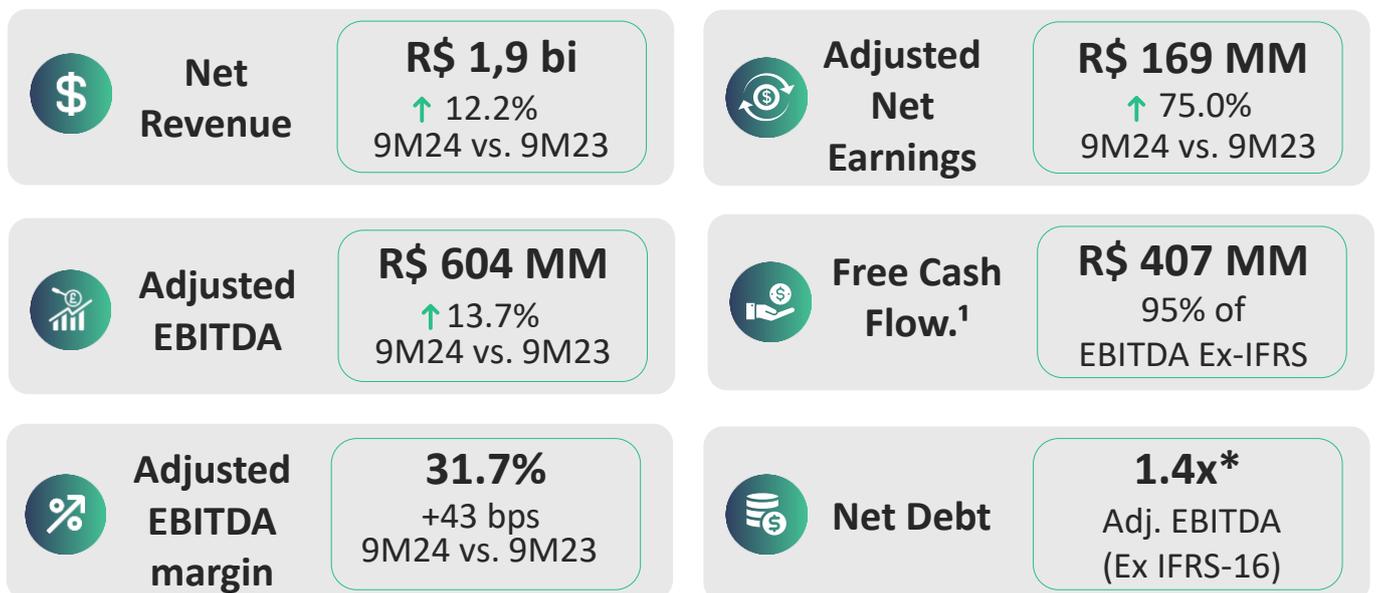
<sup>1</sup> EBITDA Ex-IFRS 16 – Working Capital – Taxes - Capex

\* Net Financial Debt/EBITDA LTM Ex-IFRS-16

**9M24 OPERATIONAL HIGHLIGHTS**



**9M24 FINANCIAL HIGHLIGHTS**



<sup>1</sup> EBITDA Ex-IFRS 16 – Working Capital – Taxes - Capex

\* Net Financial Debt/EBITDA LTM Ex-IFRS-16

# 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 2024 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.



Contact Investor Relations  
[dri@cruzeirosul.edu.br](mailto:dri@cruzeirosul.edu.br)

# Cruzeiro do Sul Educacional

Is one of the largest quality-focused education group in Brazil, with more than 525k\* students in 28<sup>1</sup> campuses and ~1,735 hubs.

## ON-CAMPUS

165k\* 28<sup>1</sup>  
STUDENTS CAMPUSES



- UNIPÊ  
Centro Universitário de João Pessoa
- Universidade Cruzeiro do Sul
- UNICID  
Universidade Cidade de S. Paulo
- UNIFRAN  
Universidade de Franca
- Módulo  
Centro Universitário
- CEUNSP  
Centro Universitário N. Sra. do Patrocínio
- FSG  
Centro Universitário
- Braz Cubas  
Centro Universitário
- Cesuca  
Centro Universitário



## DIGITAL

360k ~1,735  
STUDENTS HUBS

- Universidade Cruzeiro do Sul
- Universidade POSITIVO
- UNIFRAN  
Universidade de Franca
- FSG  
Centro Universitário
- UNICID  
Universidade Cidade de S. Paulo
- UNIPÊ  
Centro Universitário de João Pessoa
- Braz Cubas  
Centro Universitário
- Cruzeiro do Sul Virtual  
Educação a distância

\*Includes ~4k students on basic education on Sep/24  
<sup>1</sup> Number of campuses as recorded in the MEC's basis.

899 Medical school seats in 3Q24. In Oct/24, 60 new seats were approved at FSG and on Nov/24, 60 more seats were approved in Cesuca, totaling 1.019 Medical school seats.

## MESSAGE FROM MANAGEMENT

### **3Q24 with highest Free Cash Generation in the Company's history**

We closed the third quarter of 2024 with the highest free cash generation in the Company's history, reaching R\$ 199 million. The strong cash generation is mainly a reflection of the 27.5% expansion in EBITDA ex IFRS-16, the positive evolution of working capital and the lower need for capex in the period. The positive evolution of the results reflects the initiatives to place the student at the center of our decisions and facilitate their academic journey from admission to graduation, which result in better intake, renewal and financial management rates.

### **Highest net earnings in a quarter since IPO**

We achieved R\$ 62 million in Net Earnings with a net margin of 9.9% (+4.0 p.p. vs. 3Q23). The 87% growth in Net Earnings is mainly due to the 2.7 p.p. increase in the EBITDA margin for the quarter (+0.8 p.p. gross margin, -0.7 p.p. provision for doubtful accounts and -1.6 p.p. labor) and a practically stable financial result when compared to the same period of the previous year, reflecting the drop in interest rates in the period.

### **49% increase in medical school seats in the last 6 months**

The number of medical seats available at our courses has expanded by 334 seats since June/24, through the acquisition of FAPI, with 154 seats, and the authorization by the MEC of 180 new seats (60 at CEUNSP in Sep/24 and 60 at FSG in Oct/24 and 60 in CESUCA Nov/24), reaching the milestone of 1,019 seats in our portfolio. The authorization of all courses with a 5 score from the MEC and from recognized institutions such as CEUNSP, with 65 years of history and a leader in the Itu/Salto region, FSG, with 25 years of history and a leader among private institutions in the Caxias do Sul region and CESUCA, with 20 years of history in the Cachoeirinha region contributes to the attractiveness of these new courses, as well as to the expansion of our business in an attractive segment such as medicine. Additionally, the Company has 5 requests undergoing administrative analysis with the MEC and CNE.

### **Healthy leverage even after acquisition and distribution of dividends**

The financial leverage indicator measured by the ratio between net debt and EBITDA ex IFRS-16 reached 1.4x, close to 1.3x in 3Q23, even after the payment for the acquisition of FAPI in the amount of R\$158 million and the distribution of dividends in the amount of R\$ 120 million in the last twelve months. It is worth noting that 59% of the debts mature from 2026 and the current cash balance is sufficient to cover all payments in 2024 and 2025, demonstrating the Company's solid financial position.

### **9M24 with record Net Earnings since IPO**

Finally, we closed the nine months of 2024 with a 12% increase in Net Revenue, driven by the 9% growth in the total student base. Adjusted EBITDA grew 14%, with a margin of 31.7%, representing an expansion of 0.4 p.p. compared to the same period of the previous year. The net earnings reached R\$ 154 million, an expansion of 65%, with a net margin of 8.1% (+2.6 p.p. compared to 9M23). Free operating cash flow generation in 9M24 was R\$ 407 million, an increase of 66% compared to 9M23.

## **Implementation of BUs by teaching vertical has fulfilled its mission of being a relevant part of the organic growth strategy of the Undergrad base**

Since the implementation of the Company's new strategy, defined in the second half of 2022, we have shown continuous, consistent and relevant growth in the student base in the 3 teaching verticals (On-Campus BU, Health BU and Digital BU). We gained focus from the Company's senior leadership and a more pragmatic allocation of human and financial resources to deliver 43% growth in Net Revenue and 61% in Adjusted EBITDA from 3Q21 to date, excluding acquisitions.

We ended 3Q24 with a 24% growth in the On-campus undergrad base and 65% in the Digital base compared to 3Q21. In the On-campus area, we had important advances in the retention level, which remained at the high level of 91% of the eligible base in 3Q24 (+2.8 p.p. vs. 3Q21). The high retention rate and the increased relevance of students enrolled in health courses resulted in a 9% increase in the ticket compared to 3Q21.

In Digital, we reached the milestone of 78% of re-enrolled students, the highest level since the IPO. The 2.8 p.p. increase in the re-enrollment KPI compared to 3Q21 and 1.1 p.p vs 3Q23, combined with the 48% increase in enrollment compared to 3Q21, were important factors in the 65% expansion in the student base. Additionally, in 3Q24, we reached 25% of the Digital student base enrolled in higher value-added products. The digital ticket showed a 2% increase, when compared to 3Q21, reflecting the 12 p.p. increase in the penetration of hybrid in the digital base, mitigating much of the impact generated by the competitive environment of courses with asynchronous class.

The focus on investments in technology to optimize costs and expenses made over the last 18 months has also shown that we were able to grow the business in the comparison of 9M24 vs. 9M23 while at the same time containing the relative increase in costs and expenses with Labor and PDA.

Our discipline in technology investments, based on concrete returns and in M&A, demonstrated in the acquisition of FAPI, will continue to guide our future decisions, especially in an environment of rising interest rates.

# OPERATIONAL PERFORMANCE

# On-Campus

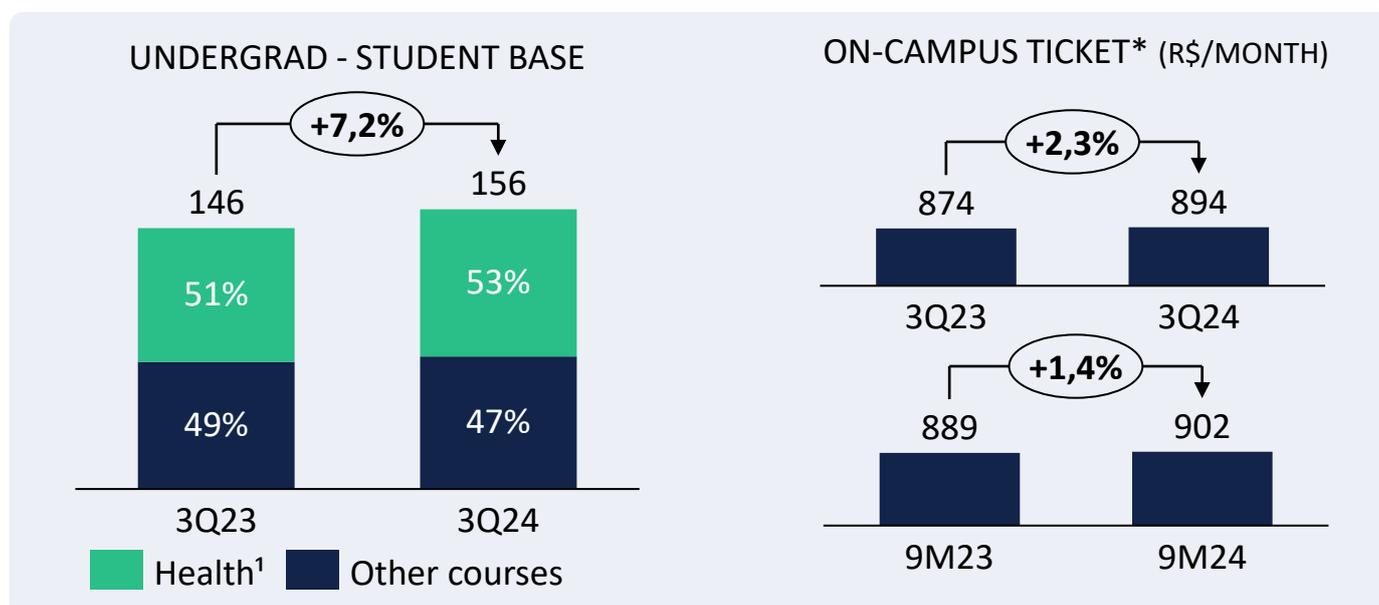
## Consistent expansion in the On-campus student base as a reflection of the high level of retention

In 3Q24, we recorded 7.2% growth in our student base, reaching a total of 165k students. The expansion of the student base is a result of high retention rates, which offset the dropout in new student intake during the period. The re-enrollment rate remained at 91% of the eligible base, significantly contributing to the expansion of our base.

On-campus	3Q24	3Q23	Y/Y
<b>BoP</b>	<b>165</b>	<b>153</b>	<b>8,1%</b>
Intake	26	27	(4,2%)
Dropout	(20)	(20)	(2,8%)
Graduation	(7)	(7)	3,2%
Gra school and K12	0	1	(60,0%)
<b>EoP</b>	<b>165</b>	<b>154</b>	<b>7,2%</b>

## Rising ticket and increasing relevance of health courses

The ticket for On-campus undergrad in 3Q24 increased by 2.3% vs. the same period last year. In the nine-month period, growth was 1.4%. These results reflect the new pricing strategy and the increased participation of health students in the base.



\*Ticket = Net Rev./Final Student Base (freshmen + senior) - Managerial numbers, unaudited

<sup>1</sup> Health: Medicine, Psychology, Biomedicine, Biological Sciences, Physics Ed, Nursing, Pharmacy, Physiotherapy, Speech Therapy, Hospital Management, Veterinary Medicine, Nutrition, Dentistry, Optometry, Radiology and Occupational Therapy

# DIGITAL

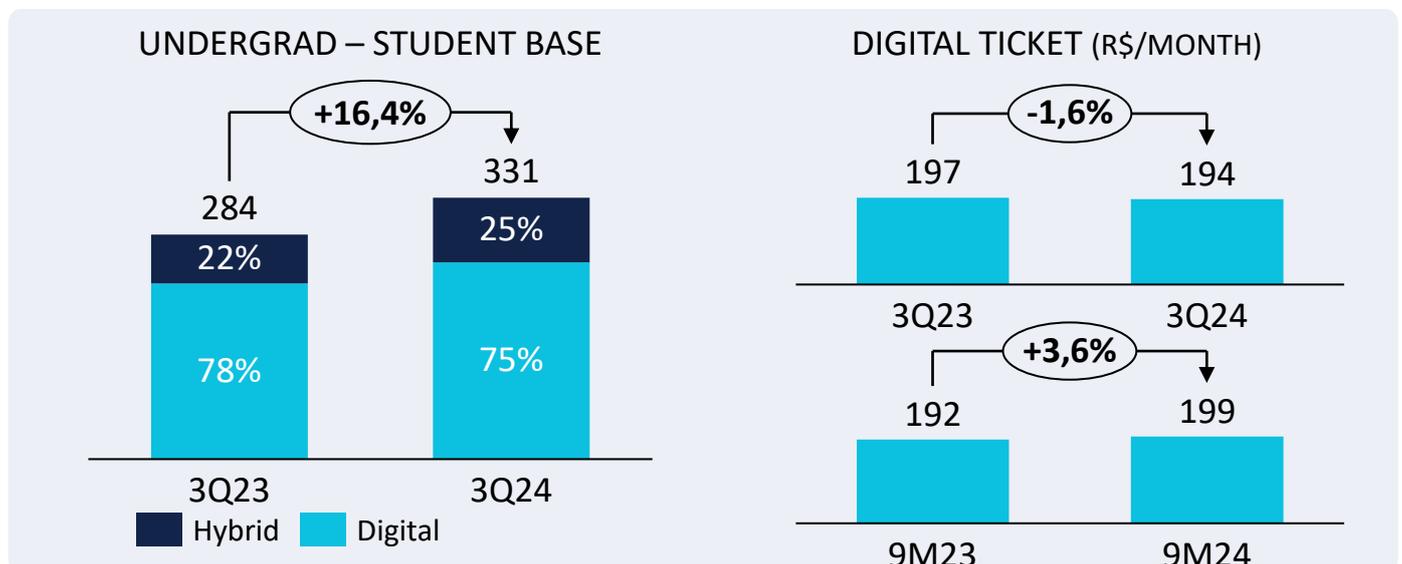
## Evolution of the re-enrollment KPI as an important part of the strategy to expand the student base

We ended 3Q24 with a base of 360k students, representing a 9.3% growth compared to the same period last year. This growth was driven by two main factors: a 0.5 p.p increase in the re-enrollment rate compared to the previous year and an increase of 6.6% in intake compared to 3Q23.

DIGITAL	3Q24	3Q23	Y/Y
<b>BoP</b>	<b>349</b>	<b>315</b>	<b>10,7%</b>
Intake	104	98	6,6%
Dropout	(74)	(69)	7,3%
Graduation	(21)	(20)	1,7%
Gra school and K12	2	6	(61,6%)
<b>EoP</b>	<b>360</b>	<b>329</b>	<b>9,3%</b>

## Ticket impacted by the implementation of the new strategy focused on mix

In Digital, the average ticket for the quarter fell by 1.6% when compared to the same period of the previous year. This variation is directly related to the execution of a more aggressive pricing plan in the intake of students for the hybrid modality, with the objective of leveraging the participation of this product in the Digital student mix. As a result of this strategy, in 3Q24, 25% of the Digital student base was enrolled in higher value-added products, representing an expansion of 2.9 p.p. compared to 3Q23. In 9M24, the average ticket increased by 3.6% compared to the same period of the previous year, reflecting the improvement in the re-enrollment indicator.



\*Ticket = Net Rev./Final Student Base (freshmen + senior)  
 Managerial numbers, unaudited

# FINANCIAL PERFORMANCE



# NET REVENUE 3Q24 & 9M24

## FINANCIAL DATA

Expansion in all segments reflecting improvement in retention rate

R\$ million	3Q24	3Q23	%	9M24	9M23	%
On-campus	437,5	400,2	9,3%	1.329,2	1.222,6	8,7%
Health courses <sup>1</sup>	310,3	274,0	13,2%	896,8	832,1	7,8%
Digital	204,1	181,6	12,4%	630,7	526,9	19,7%
<b>Revenue net of scholarships, cancellations and discounts</b>	<b>641,6</b>	<b>581,8</b>	<b>10,3%</b>	<b>1.960,0</b>	<b>1.749,5</b>	<b>12,0%</b>
Other revenues	5,8	3,3	76,2%	13,2	8,9	47,4%
Taxes	(22,5)	(20,3)	11,2%	(67,5)	(59,9)	12,6%
<b>Net Revenue</b>	<b>624,9</b>	<b>564,8</b>	<b>10,6%</b>	<b>1.905,6</b>	<b>1.698,5</b>	<b>12,2%</b>



**CONSOLIDATED NET REVENUE** **3Q24** **9M24**  
**+10.6%** **+12.2%**

Consolidated Net Revenue in the quarter reached R\$ 624.9 million, 10.6% higher than in 3Q23, reflecting the increase in the consolidated student base (+8.6%). In the 9M24, revenue reached R\$ 1.9 billion, 12.2% higher than in 9M23.



**ON-CAMPUS NET REVENUE** **+9.3%** **+8.7%**

Net Revenue from scholarships, cancellations and discounts in the On-campus segment expanded 9.3%, reaching R\$ 437.5 million. In the 9M24, the expansion was 8.7% reaching R\$ 1.3 billion, reflecting the larger student base (+7.2%) and ticket (+1.4%).



**HEALTH NET REVENUE** **+13.2%** **+7.8%**

In On-campus, courses focused on the health area (with an On-campus profile) grew 13.2% in 3Q24 and 7.8% in the 9M24. They represent ~71% of the On-campus revenue.

**71%**  
ON-CAMPUS  
NET REVENUE



**DIGITAL NET REVENUE** **+12.4%** **+19.7%**

Net Revenue from scholarships, cancellations and discounts for digital expanded 12.4% in the quarter, reaching R\$ 204.1 million, as a result of the larger student base (+9.3%), the expansion of the hubs (+62; 3.7% vs. 3Q23). In the 9M24, revenue expanded 19.7% and reached R\$ 630.7 million.

**+62**  
HUBS

<sup>1</sup> Health: Medicine, Psychology, Biomedicine, Biological Sciences, Physics Ed, Nursing, Pharmacy, Physiotherapy, Speech Therapy, Hospital Management, Veterinary Medicine, Nutrition, Dentistry, Optometry, Radiology and Occupational Therapy

# GROSS PROFIT 3Q24 & 9M24

## FINANCIAL DATA

### Gross Margin expansion as a reflection of efficient cost management

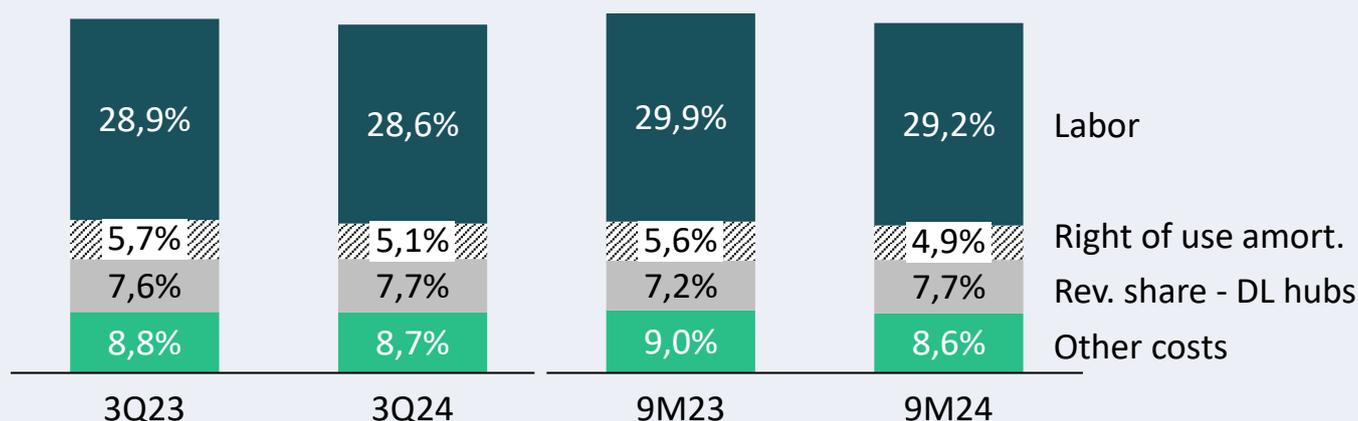
R\$ million	3Q24	3Q23	%	9M24	9M23	%
Labor	(178,8)	(163,5)	9,4%	(555,7)	(508,4)	9,3%
Right of use amortization	(31,8)	(32,0)	(0,5%)	(94,1)	(95,3)	(1,3%)
Revenue share - DL hubs	(48,1)	(42,8)	12,5%	(146,6)	(121,8)	20,4%
Other costs	(54,5)	(49,6)	9,9%	(163,2)	(152,8)	6,8%
<b>Gross Profit</b>	<b>311,7</b>	<b>277,1</b>	<b>12,5%</b>	<b>946,1</b>	<b>820,1</b>	<b>15,4%</b>
<b>Gross Margin</b>	<b>49,9%</b>	<b>49,1%</b>	<b>+83bps</b>	<b>49,6%</b>	<b>48,3%</b>	<b>+136bps</b>
Non recurring	-	-	-	-	1,0	-
<b>Adjusted Gross Profit</b>	<b>311,7</b>	<b>277,1</b>	<b>12,5%</b>	<b>946,1</b>	<b>821,1</b>	<b>15,2%</b>
<b>Adj. Gross Margin</b>	<b>49,9%</b>	<b>49,1%</b>	<b>+83bps</b>	<b>49,6%</b>	<b>48,3%</b>	<b>+130bps</b>

★ Gross Profit in the quarter reached R\$ 311.7 million, 12.5% higher than in 3Q23, with a margin of 49.9% (+0.8 p.p. vs. 3Q23). The expansion in gross margin in the period is mainly explained by the gain in operational leverage, combined with the efficient management of the Company's main cost lines.

★ In 9M24, Gross Profit was R\$ 946.1 million, 15.4% higher than in 9M23, with a margin of 49.6% (+1.3 p.p. y/y). The expansion in Gross Margin in the period reflects the gain in operational leverage, resulting from revenue maximization initiatives, as well as efficiency gains.

### Gain in operational efficiency of 1.4 p.p. in the 9M24

(% of Net Rev.)



# ADJUSTED EBITDA 3Q24 & 9M24

## FINANCIAL DATA

Expansion of 284 bps in Adjusted EBITDA margin as a reflection of the execution of digital transformation projects

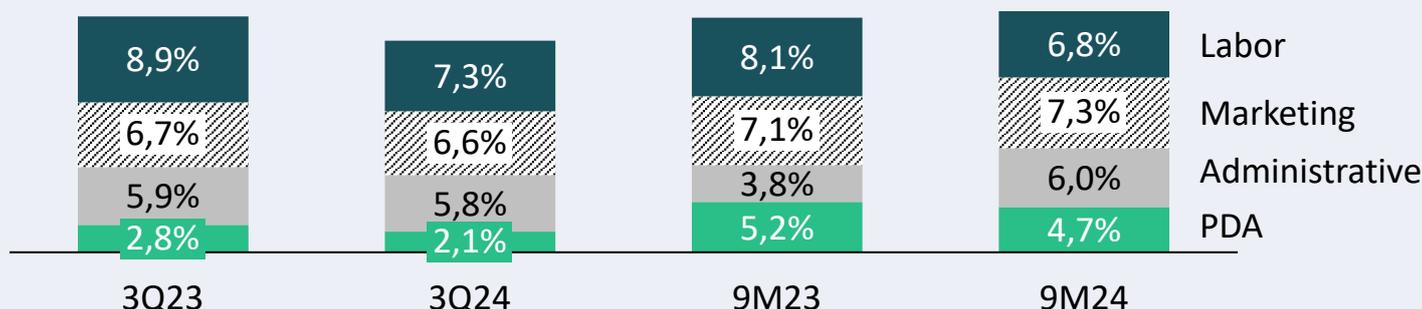
R\$ million	3Q24	3Q23	%	9M24	9M23	%
<b>Gross Profit</b>	<b>311,7</b>	<b>277,1</b>	<b>12,5%</b>	<b>946,1</b>	<b>820,1</b>	<b>15,4%</b>
<b>Gross Margin</b>	<b>49,9%</b>	<b>49,1%</b>	<b>+83bps</b>	<b>49,6%</b>	<b>48,3%</b>	<b>+136bps</b>
SG&A	(122,7)	(121,2)	1,3%	(383,7)	(321,9)	19,2%
PDA	(13,3)	(15,9)	(16,4%)	(88,9)	(88,2)	0,8%
<i>PDA/Revenue</i>	<i>(2,1%)</i>	<i>(2,8%)</i>	<i>+69bps</i>	<i>(4,7%)</i>	<i>(5,2%)</i>	<i>+53bps</i>
D&A	(32,5)	(30,3)	7,2%	(95,4)	(94,0)	1,5%
Other revenues	7,5	7,2	4,7%	21,1	22,4	(5,8%)
<b>EBIT</b>	<b>150,7</b>	<b>116,9</b>	<b>29,0%</b>	<b>399,2</b>	<b>338,4</b>	<b>17,9%</b>
D&A	64,3	62,3	3,3%	189,5	189,4	0,1%
<b>EBITDA</b>	<b>215,0</b>	<b>179,1</b>	<b>20,0%</b>	<b>588,6</b>	<b>527,8</b>	<b>11,5%</b>
<b>EBITDA Margin</b>	<b>34,4%</b>	<b>31,7%</b>	<b>+270bps</b>	<b>30,9%</b>	<b>31,1%</b>	<b>-19bps</b>
Non recurring <sup>1</sup>	1,4	0,5	-	15,4	3,3	-
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>216,5</b>	<b>179,6</b>	<b>20,5%</b>	<b>604,0</b>	<b>531,1</b>	<b>13,7%</b>
<b>Adj. EBITDA Margin</b>	<b>34,6%</b>	<b>31,8%</b>	<b>+284bps</b>	<b>31,7%</b>	<b>31,3%</b>	<b>+43bps</b>



Adjusted EBITDA in the quarter reached R\$ 216.5 million, 20.5% higher than in 3Q23, with a margin of 34.6% (2.8 p.p. vs. the same period last year). The increase in the quarter's margin is mainly due to the reduction in the lines of (i) provision for doubtful accounts (PDA) (-0.7 p.p) and (ii) labor (-1.6 p.p. vs. 3Q23). The reduction in PDA in the period is a result of the new collection management model (policies, meritocracy, change of collection offices), combined with the new technological collection platform, 100% operational since April/2024. Finally, the gains from the SG&A line come mainly from the labor line that meets the execution of the Company's digital transformation projects started in 3Q23. In 9M24, Adjusted EBITDA reached R\$ 604.0 million, achieving a margin of 31.7% (+0.4 p.p. vs. 9M23).

### Efficiency gains in Labor and PDA in the 9M24

(% of Net Rev.)



<sup>1</sup>Non-recurring: Project/M&A expenses

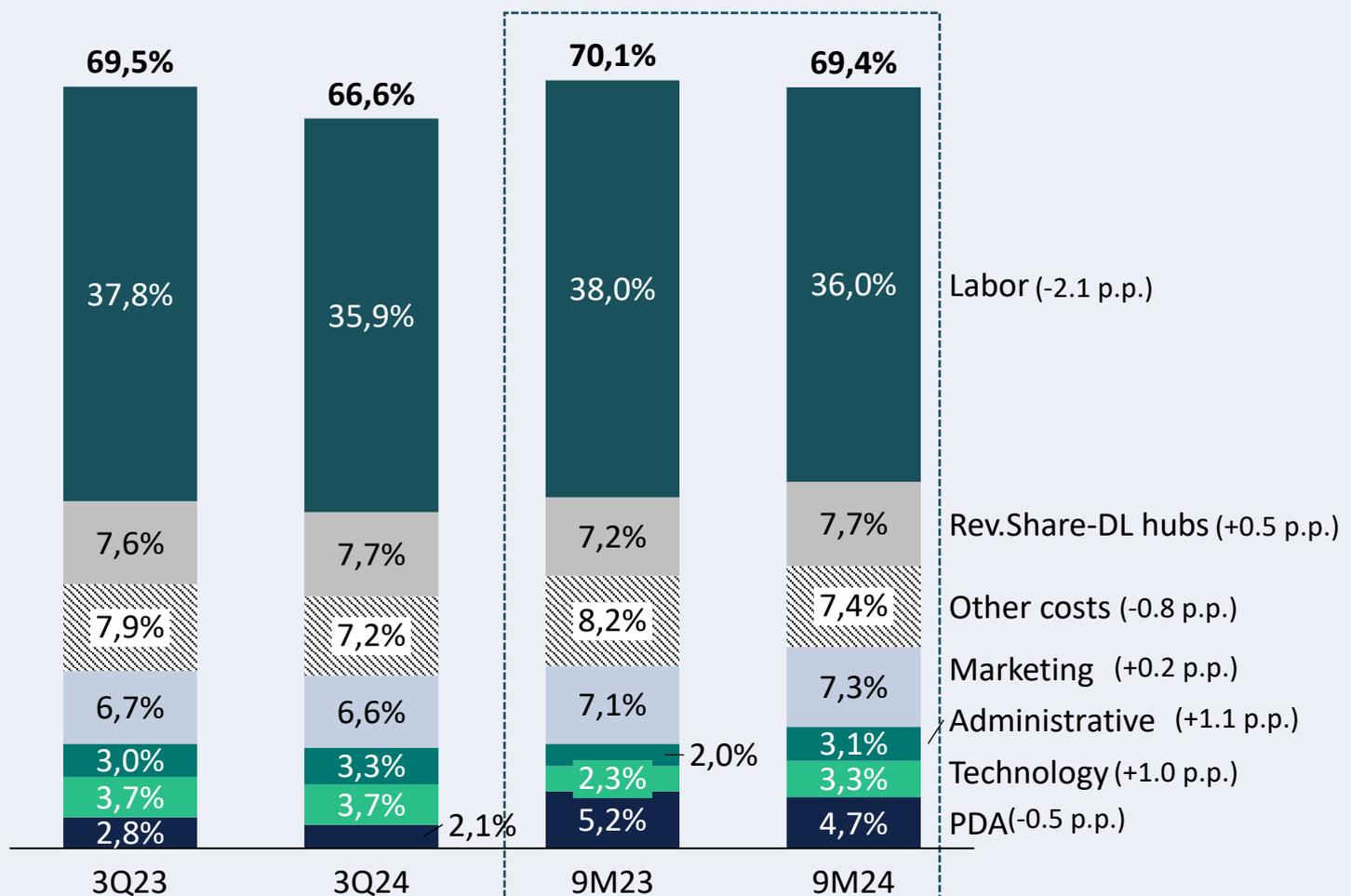
# TOTAL COSTS AND EXPENSES (% Net Rev)

## FINANCIAL DATA

### Digital Evolution: Investments in the Foundation



Costs and expenses, as a percentage of net revenue for the period, excluding non-recurring effects, decreased by 2.9 p.p. in the quarter and 0.6 p.p. in 9M24. As previously mentioned in previous reports, since 3Q23, the Company has focused on technology projects on two fronts: i) providing a better experience for our students and ii) seeking operational efficiency gains through process automation. The maturation process of these projects is already beginning to reflect efficiency gains on several fronts, as seen in the chart below, and we expect to advance even further in the coming quarters.



# NET EARNINGS 3Q24 & 9M24

## FINANCIAL DATA

**Expansion of 420 bps in the adjusted net margin as a reflection of the evolution of EBITDA for the period**

R\$ million	3Q24	3Q23	%	9M24	9M23	%
<b>EBITDA</b>	<b>215,0</b>	<b>179,1</b>	<b>20,0%</b>	<b>588,6</b>	<b>527,8</b>	<b>11,5%</b>
D&A	(64,3)	(62,3)	3,3%	(189,5)	(189,4)	0,1%
Financial Result	(59,8)	(58,2)	2,8%	(149,5)	(147,7)	1,2%
Lease liability interest	(30,7)	(32,0)	(4,1%)	(92,9)	(95,4)	(2,6%)
Taxes	1,9	6,6	-	(2,6)	(1,8)	44,1%
<b>Net Earnings</b>	<b>62,1</b>	<b>33,2</b>	<b>86,9%</b>	<b>154,1</b>	<b>93,5</b>	<b>64,7%</b>
<b>Net Margin</b>	<b>9,9%</b>	<b>5,9%</b>	<b>+405bps</b>	<b>8,1%</b>	<b>5,5%</b>	<b>+258bps</b>
Non recurring expenses	1,4	0,5	200,2%	15,4	3,3	363,8%
<b>Adj. Net Earnings*</b>	<b>63,5</b>	<b>33,7</b>	<b>88,5%</b>	<b>169,5</b>	<b>96,9</b>	<b>75,0%</b>
<b>Adj. Net Margin</b>	<b>10,2%</b>	<b>6,0%</b>	<b>+420bps</b>	<b>8,9%</b>	<b>5,7%</b>	<b>+319bps</b>

Adjusted Net Income in the quarter was R\$63.5 million, 88.5% higher than in 3Q23, with a margin of 10.2% (+4.2 p.p. vs. 3Q23). The increase in Adjusted Net Earnings is the result of the evolution of EBITDA for the period, combined with a practically stable financial result when compared to the same period of the previous year, reflecting the drop in interest rates during the period.

In 9M24, adjusted Net Income was R\$169.5 million, an increase of 75.0%, vs. the same period of the previous year, with an adjusted margin of 8.9% (+3.2 p.p. vs. 9M23).

\*Adjusted Net Earnings: management information /Non-Recurring: Projects/M&A expenses

# ACCOUNTS RECEIVABLE 3Q24 (LTM)

## FINANCIAL DATA

### Improvement in the Days of Receivables

R\$ million	3Q24	3Q23	%
<b>Gross Receivables</b>	<b>604,4</b>	<b>615,3</b>	<b>(1,8%)</b>
PDA	(347,2)	(326,5)	6,4%
<b>Net Receivables</b>	<b>240,7</b>	<b>273,7</b>	<b>(12,0%)</b>
<b>Days of Receivables LTM*</b>	<b>35</b>	<b>44</b>	<b>-10 days</b>



The days of receivables in 3Q24 was 35 days, a reduction compared to the same period of the previous year, reflecting the constant improvements in (i) new collection management model, (ii) implementation of collection policies and management of collection offices, (iii) new collection technology platform and (iv) improvement in the provision criterion.

\*Last Twelve Months DoR: Accounts Receivable/Net Revenue for the LTM\*360

# CAPEX\* 3Q24 & 9M24

## FINANCIAL DATA

### Reduction of investments in infrastructure; greater focus on technology

R\$ million	3Q24	3Q23	%	9M24	9M23	%
Infrastructure / Technology	(38,4)	(56,2)	(31,6%)	(106,6)	(138,9)	(23,2%)
<b>Capex</b>	<b>(38,4)</b>	<b>(56,2)</b>	<b>(31,6%)</b>	<b>(106,6)</b>	<b>(138,9)</b>	<b>(23,2%)</b>



Investments in 3Q24 were approximately R\$ 38.4 million, a decrease of 31.6% vs. 3Q23. In the 9M24, investments reached R\$ 106.6 million, a reduction of 23.2% vs. the same period of the previous year.

\*Management information

# FREE CASH FLOW 3Q24 & 9M24

## FINANCIAL DATA

### Strong free cash flow generation in the period

R\$ million	3Q24	3Q23	%	9M24	9M23	%
IFRS-16 EBITDA	215,0	179,1	20,0%	588,6	527,8	11,5%
Rent	(54,1)	(52,9)	2,2%	(161,4)	(159,1)	1,4%
<b>Ex-IFRS-16 EBITDA</b>	<b>161,0</b>	<b>126,2</b>	<b>27,5%</b>	<b>427,3</b>	<b>368,7</b>	<b>15,9%</b>
Working Capital <sup>1</sup>	77,0	58,5	31,6%	88,8	17,9	397,1%
Taxes	(0,6)	(0,8)	(22,5%)	(2,4)	(2,2)	6,8%
<b>Oper. Cash Flow</b>	<b>237,4</b>	<b>184,0</b>	<b>29,0%</b>	<b>513,7</b>	<b>384,4</b>	<b>33,6%</b>
<b>OCF/Ex-IFRS EBITDA</b>	<b>147,4%</b>	<b>145,7%</b>	<b>+171bps</b>	<b>120,2%</b>	<b>104,2%</b>	-
Capex	(38,4)	(56,2)	(31,6%)	(106,6)	(138,9)	(23,2%)
<b>Free Cash Flow</b>	<b>199,0</b>	<b>127,8</b>	<b>55,7%</b>	<b>407,1</b>	<b>245,5</b>	<b>65,8%</b>
<b>FCF/Ex-IFRS EBITDA</b>	<b>123,6%</b>	<b>101,3%</b>	-	<b>95,3%</b>	<b>66,6%</b>	-
Non recurring	1,4	0,5	200,2%	15,4	3,3	363,8%
Adj. Free. Cash Flow <sup>2</sup>	200,4	128,3	56,2%	422,4	248,8	69,8%



Free Cash Flow generation in 3Q24 was R\$ 199.0 million, vs. 127.8 million in 3Q23. The strong cash generation is mainly the improvement in working capital EBITDA and the reduction in capex in the period.



In the 9M24, Free Cash Flow Generation reached R\$ 407.1 million, an increase of 65.8% vs. 9M23, reaching 95.3% of the EBITDA for the period.

<sup>1</sup>Working Capital: Assets (Accounts receivable, Taxes recoverable and Other receivables) and Liabilities (Suppliers, Obligations with related parties, Labor obligations, Tax obligations, Advances from customers, Deferred income, Other accounts payable)

<sup>2</sup>Management information including non-recurring expenses

# NET DEBT (CASH)

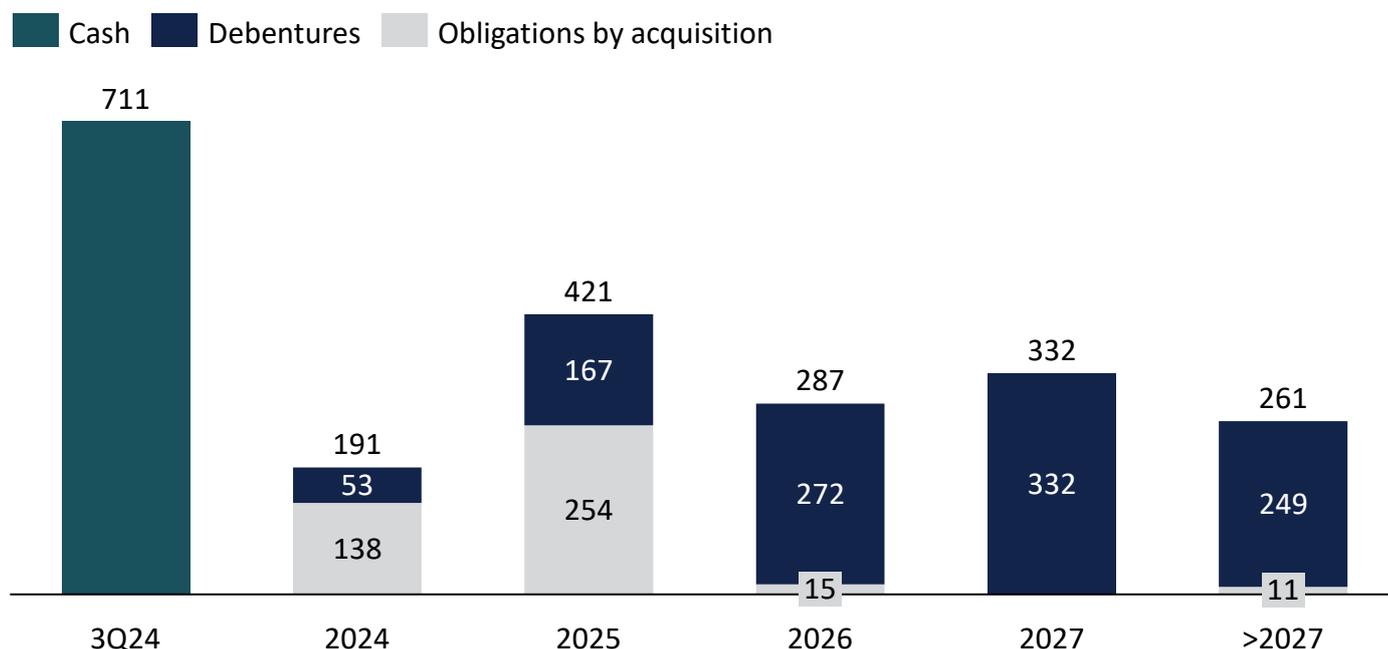
## FINANCIAL DATA

### Leverage comfortable level

R\$ million	3Q24 (a)	3Q23 (b)	(a)/(b)	2Q24 (c)	(a)/(c)
Cash	(710,9)	(714,8)	(0,5%)	(632,9)	12,3%
Financial Debt	1.073,3	874,6	22,7%	1.076,9	(0,3%)
Acquisition	418,4	409,8	2,1%	407,7	2,6%
<b>Net Debt (Cash)</b>	<b>780,7</b>	<b>569,5</b>	<b>37,1%</b>	<b>851,7</b>	<b>(8,3%)</b>
Net Debt/Adj. EBITDA UDM (Ex IFRS-16)	1,4x	1,3x	12,2%	1,7x	(14,4%)
Lease	1.268,6	1.346,7	(5,8%)	1.274,3	(0,4%)
<b>Net Debt (Cash) after Lease</b>	<b>2.049,3</b>	<b>1.916,2</b>	<b>6,9%</b>	<b>2.126,0</b>	<b>(3,6%)</b>

The Company ended 3Q24 with Net Debt (ex-lease liabilities) of R\$ 780.7 million vs. R\$ 569.5 million last year. This increase was mainly driven by the payment of R\$ 157.9 million for the acquisition of FAPI and the distribution of R\$ 120 million in dividends (R\$ 60.0 million in December 2023 and R\$ 60.0 million in September 2024).

In order to illustrate the Company's debt profile, we present below the amortization schedule segregated by type of debt.



\*Net Financial Debt/EBITDA LTM ex IFRS-16

# APPENDIX

# STUDENT BASE

## APPENDIX

### STUDENTS BASE - Q/Q MOVEMENT

End of Period	Total	On-campus	Digital
2Q24	514	165	349
Intake	130	26	104
Dropout	(94)	(20)	(74)
Graduation	(28)	(7)	(21)
Grad school and K12	3	0	2
3Q24	525	165	360

### STUDENTS BASE – BY ENROLLMENT TYPE

Students (000)	3Q24	3Q23	YoY
On-campus graduation	151	141	7,0%
Med school	5	4	15,1%
Gra school and K12	9	8	7,6%
<b>On-campus</b>	<b>165</b>	<b>154</b>	<b>7,2%</b>
Digital graduation	331	284	16,4%
Hybrid	82	62	31,9%
Gra School and K12	29	45	(35,8%)
<b>Digital</b>	<b>360</b>	<b>329</b>	<b>9,3%</b>
<b>Total</b>	<b>525</b>	<b>483</b>	<b>8,6%</b>

### NUMBER OF MEDICAL SEATS

Institution	City	Annual Seats	% Portfolio
UNICID	São Paulo (SP)	276	27%
POSITIVO	Curitiba (PR)	169	17%
FAPI	Pinhais (PR)	154	15%
UNIPÊ	João Pessoa (PB)	140	14%
UNIFRAN	Franca (SP)	100	10%
CEUNSP	Itu (SP)	60	6%
FSG	Caxias do Sul (RS)	60	6%
CESUCA	Cachoeirinha (RS)	60	6%
<b>Total</b>		<b>1019</b>	<b>100%</b>

# HUBS AND CAMPUSES

## APPENDIX

### INFRASTRUCTURE

EoP	3Q24	3Q23	Δ	%
Digital hubs	1.735	1.673	+62	3,7%
Campuses	28	27	1	3,7%

# IFRS16 EBITDA, PRE-IFRS16 EBITDA & NON-RECURRING

## APPENDIX

### ADJUSTED EBITDA

R\$ million	3Q24	3Q23	%	9M24	9M23	%
Adjusted EBITDA IFRS-16	216,5	179,6	20,5%	604,0	531,1	13,7%
Rents	(54,1)	(52,9)	2,2%	(161,4)	(159,1)	1,4%
<b>Adjusted EBITDA pre IFRS-16</b>	<b>162,4</b>	<b>126,7</b>	<b>28,2%</b>	<b>442,6</b>	<b>372,1</b>	<b>19,0%</b>
Adjusted EBITDA pre IFRS-16 margin	26,0%	22,4%	+356bps	23,2%	21,9%	+132bps

### NON-RECURRING

R\$ million	3Q24	3Q23	%	9M24	9M23	%
Projects, M&A, Strategic Plan and Restructuring	1,4	0,5	200,2%	15,4	3,3	363,8%

# P&L

## APPENDIX

R\$ million	3Q24	3Q23	9M24	9M23
On-campus	437,5	400,2	1.329,2	1.222,6
Health	310,3	274,0	896,8	832,1
Digital	204,1	181,6	630,7	526,9
<b>Revenue net of scholarships, cancellations and discounts</b>	<b>641,6</b>	<b>581,8</b>	<b>1.960,0</b>	<b>1.749,5</b>
Other revenues	5,8	3,3	13,2	8,9
Taxes	(22,5)	(20,3)	(67,5)	(59,9)
<b>Net Revenue</b>	<b>624,9</b>	<b>564,8</b>	<b>1.905,6</b>	<b>1.698,5</b>
Labor	(178,8)	(163,5)	(555,7)	(508,4)
Right of use amortization	(31,8)	(32,0)	(94,1)	(95,3)
Revenue share - DL hubs	(48,1)	(42,8)	(146,6)	(121,8)
Other costs	(54,5)	(49,6)	(163,2)	(152,8)
<b>COGS</b>	<b>(313,2)</b>	<b>(287,8)</b>	<b>(959,6)</b>	<b>(878,4)</b>
<b>Gross Profit</b>	<b>311,7</b>	<b>277,1</b>	<b>946,1</b>	<b>820,1</b>
<b>Gross Margin</b>	<b>49,9%</b>	<b>49,1%</b>	<b>49,6%</b>	<b>48,3%</b>
SG&A	(122,7)	(121,2)	(383,7)	(321,9)
D&A	(32,5)	(30,3)	(95,4)	(94,0)
Provision for doubtful accounts	(13,3)	(15,9)	(88,9)	(88,2)
Other revenues	7,5	7,2	21,1	22,4
<b>EBIT</b>	<b>150,7</b>	<b>116,9</b>	<b>399,2</b>	<b>338,4</b>
D&A	64,3	62,3	189,5	189,4
<b>EBITDA</b>	<b>215,0</b>	<b>179,1</b>	<b>588,6</b>	<b>527,8</b>
<b>EBITDA Margin</b>	<b>34,4%</b>	<b>31,7%</b>	<b>30,9%</b>	<b>31,1%</b>
COGS - non recurring	-	-	-	1,0
Expenses - non recurring	1,4	0,5	15,4	2,4
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>216,5</b>	<b>179,6</b>	<b>604,0</b>	<b>531,1</b>
<b>Adjusted EBITDA Margin</b>	<b>34,6%</b>	<b>31,8%</b>	<b>31,7%</b>	<b>31,3%</b>
Financial results	(90,5)	(90,2)	(242,4)	(243,1)
<b>EBT</b>	<b>60,2</b>	<b>26,6</b>	<b>156,7</b>	<b>95,3</b>
Taxes	1,9	6,6	(2,6)	(1,8)
<b>Net Earnings</b>	<b>62,1</b>	<b>33,2</b>	<b>154,1</b>	<b>93,5</b>
Non recurring expenses	1,4	0,5	15,4	3,3
<b>Adjusted Net Earnings</b>	<b>63,5</b>	<b>33,7</b>	<b>169,5</b>	<b>96,9</b>

# BALANCE SHEET

## APPENDIX

	Sep.24	Sep.23
<b>Total Assets</b>	<b>4.826.601</b>	<b>4.726.869</b>
<b>Current Assets</b>	<b>1.061.836</b>	<b>1.048.357</b>
Cash and Equivalents	710.939	714.800
Accounts Receivables	211.770	250.444
Taxes and Contributions	13.096	32.025
Other Assets	126.031	51.088
<b>Non-current Assets</b>	<b>3.764.765</b>	<b>3.678.512</b>
Long Term Assets	191.337	243.192
Accounts Receivables	28.956	23.250
Judicial Deposits	23.219	31.604
Other Assets	28.953	81.254
Deferred Taxes	110.209	107.084
Investments	146	146
Property and Equipment	585.835	561.464
Right of Use	1.046.622	1.161.004
Intangible	1.940.825	1.712.706
	Sep.24	Sep.23
<b>Total Liabilities</b>	<b>3.346.019</b>	<b>3.287.305</b>
<b>Current Liabilities</b>	<b>1.052.677</b>	<b>933.379</b>
Bond (Debentures)	157.651	240.801
Suppliers	79.288	101.208
Related Parties	3.150	3.166
Salaries and Payroll Charges	164.744	186.870
Tax Liabilities	53.155	52.777
Customer Advance	70.750	75.861
Leasing	124.784	101.343
Acquisitions	391.740	164.933
Deferred Revenues	722	722
Others	6.693	5.698
<b>Non-Current Liabilities</b>	<b>2.293.342</b>	<b>2.353.926</b>
Bond (Debentures)	915.641	633.750
Salaries and Payroll Charges	3.023	10.063
Tax Liabilities	109.181	122.350
Deferred Taxes	15.098	15.892
Judicial Deposits	66.753	67.458
Leasing	1.143.839	1.245.321
Acquisitions	26.611	244.829
Deferred Revenues	8.244	8.966
Others	4.952	5.297
<b>Shareholder's Equity</b>	<b>1.480.582</b>	<b>1.439.564</b>
Capital	1.203.576	1.203.576
Capital Reserves	102.993	108.434
Earnings Reserves	79.914	132.995
Retained Earnings	94.099	-
Treasury Shares	-	(5.441)
<b>Liabilities + Shareholder's Equity</b>	<b>4.826.601</b>	<b>4.726.869</b>

# CASH FLOW

## APPENDIX

R\$	3Q24	3Q23
Profit (Loss) before income taxes	60.184	26.648
Equity Income	-	-
Depreciation and amortization	32.140	30.302
Right of use amortization	32.185	31.985
Amortization of fund raising costs	361	168
Acquisitions Interests	10.611	12.782
Bonds (debentures) Interests	31.925	33.463
Lease Interests	30.699	32.010
PV Assets and Liabilities	3.975	2.301
Judicial Deposits Provision	(629)	2.574
Provision for Doubtful Accounts	13.295	15.896
PPE and Intangibles	317	759
Asset Sale Deferred Revenues	(180)	(180)
Lease discontinuation	-	(293)
<b>Adjustments to Profit (Loss) before taxes to reconcile with the cash flow</b>	<b>214.883</b>	<b>188.415</b>
Changes in assets	-	-
Accounts receivable	26.208	(29.579)
Judicial Deposits	(588)	(894)
Taxes Recoverable	15.469	(2.504)
Other Credits	25.750	(4.653)
Changes in liabilities		
Suppliers	(12.332)	27.122
Salaries and Payroll Charges	(19.406)	4.314
Taxes	(5.035)	(2.146)
Related Parties	6	-
Customer Advance	23.434	42.687
Others	(1.403)	(1.625)
	<b>266.986</b>	<b>221.137</b>
Taxes	(611)	(788)
<b>Net cash from operating activities</b>	<b>266.375</b>	<b>220.349</b>
Cash flow from investments		
Acquisitions	(11)	-
PPE acquisitions	(18.849)	(35.892)
Intangible acquisitions	(19.563)	(20.258)
<b>Net cash from investing activities</b>	<b>(38.423)</b>	<b>(56.150)</b>
Cash flow from financing activities		
Dividends	(60.000)	-
Debenture raising	(13)	-
Bonds (Debentures) downpayments	(35.860)	(124.734)
Lease downpayments	(54.065)	(52.906)
<b>Net cash from financing activities</b>	<b>(149.938)</b>	<b>(177.640)</b>
<b>Increase (decrease) of cash and equivalents</b>	<b>78.014</b>	<b>(13.441)</b>
Cash and Equivalents		
At the beginning	632.925	728.241
At the end	710.939	714.800
<b>Increase (decrease) of cash and equivalents</b>	<b>78.014</b>	<b>(13.441)</b>



**Contact Investor Relations**  
[dri@cruzeirosul.edu.br](mailto:dri@cruzeirosul.edu.br)