



Cruzeiro do Sul
Educacional

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

APRESENTAÇÃO

VIDEOCONFERÊNCIA

01 de abril de 2025, terça-feira

14h (Brasília)

13h (Nova Iorque)

18h (Londres)

 [Assistir ao webcast em português](#)

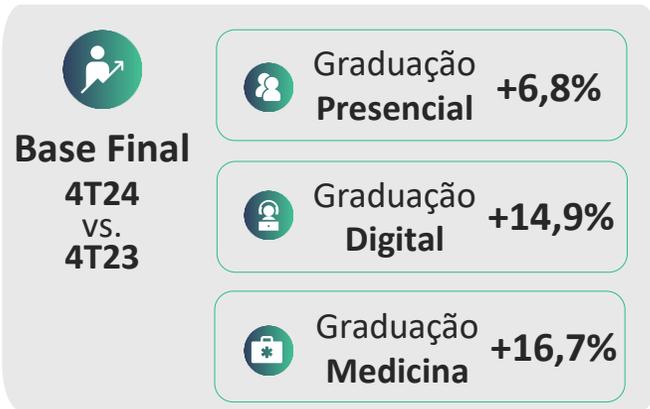
 [Watch the webcast in english](#)

4T
24



2024 com Recorde de Lucro Líquido Ajustado e Dividendos, atingindo R\$ 187 MM e R\$ 137 MM, respectivamente

DESTAQUES OPERACIONAIS 2024



DESTAQUES FINANCEIROS 2024



¹ Fluxo de Caixa Livre = EBITDA ex IFRS 16 (-) Capital de Giro (-) Impostos (-) Descontos Concedidos (-) Capex / ² Payout com base no lucro líquido contábil / * Dívida Financeira Líquida/EBITDA últimos doze meses ex IFRS-16



O FUTURO É TER ESTRELA

BU SAÚDE

- **+334 vagas de Medicina em 2024**
 - **180 vagas via liminares:**
 - 60 na FSG em Caxias do Sul (RS),
 - 60 na Ceunsp em Itu (SP) e
 - 60 na Cesuca em Cachoeirinha (RS)
- Todas com nota 5 (nota máxima) na avaliação do MEC
- **154 vagas via aquisição da FAPI** em Pinhais, região metropolitana de Curitiba
 - **Curso de Medicina da UNICID** recebeu **certificação inédita** no Brasil para o **Hospital Simulado**



BU DIGITAL

- Ferramentas de **gestão 360** aos parceiros
- **Controle mais eficaz** e acesso a **indicadores estratégicos** em tempo real
- Criação da **“Academia de Polos”**
- Ações de **Trade Marketing**
- **Marketing estratégico** aplicado em **todas BU's**, aumentando a **exposição da marca**



BU PRESENCIAL

- Projeto **“Primeiros Passos”**, fortalecendo o **relacionamento** com os **ingressantes (Integrar, Engajar e Conectar)**
- Foco na experiência no campus
- **Otimização** e padronização do **processo de oferta** com a premissa de eficiência e produtividade com qualidade



TECNOLOGIA

- **APP Duda: 450 mil usuários ativos**, o que representa cerca de **86% da nossa base de estudantes**, mantendo uma avaliação elevada nas lojas de aplicativos.
- **Redução** da estrutura de **suporte em 30%**
- **Modernização** da **jornada de compra online**
- **Google AI**
- **Parceria** com o **“Google AI”**
- Ferramentas que impactam a experiência do aluno
- **Inteligência Artificial – game changer** na Educação



DESEMPENHO OPERACIONAL

4T24

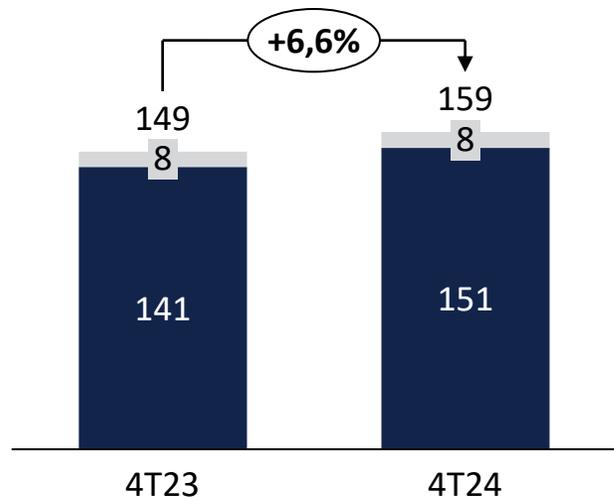


No Presencial, avançamos tanto na base de estudantes quanto no ticket

PRESENCIAL



BASE DE ESTUDANTES

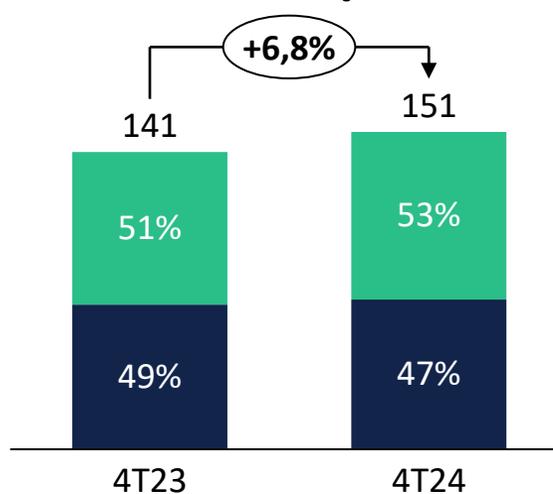


■ Pós-grad. & Colégio ■ Graduação



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

GRADUAÇÃO

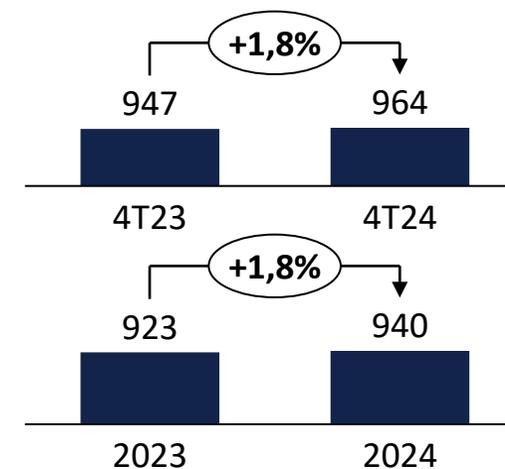


■ Saúde¹ ■ Outros cursos



Aumento da penetração de alunos de saúde

TICKET GRAD. PRESENCIAL* (R\$/MÊS)



Avanço da estratégia de precificação implementada em 2024



Maior relevância de alunos da área da saúde no mix

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

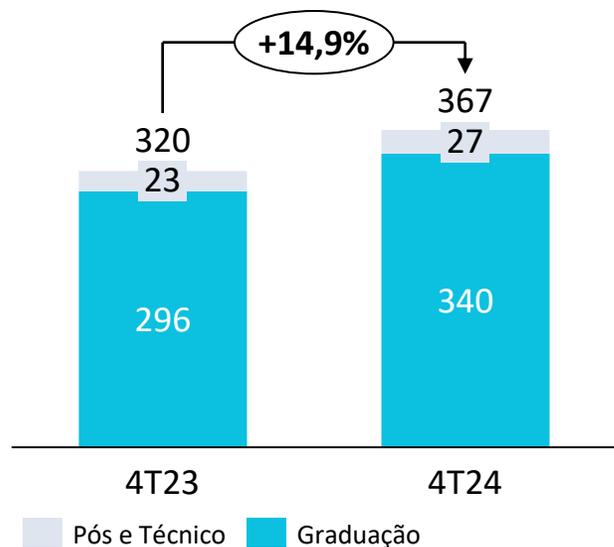
*Ticket = ROL/Base final de alunos no período (calouros + veteranos) - Números gerenciais, não auditados

No Digital, expansão consistente da base como reflexo da manutenção da captação e evolução na rematrícula

DIGITAL



BASE DE ESTUDANTES

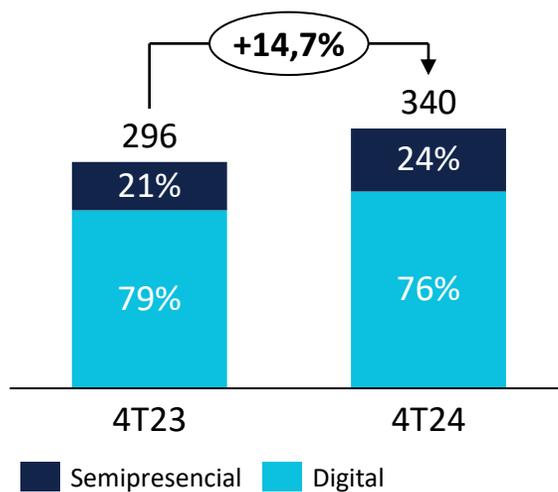


Expansão consiste da base de estudantes



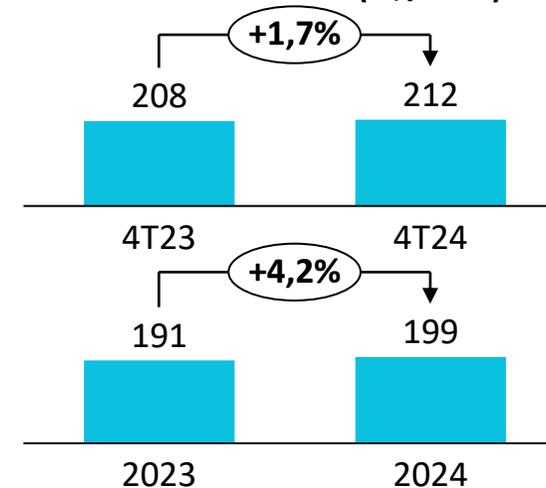
Avanço de 0,4 p.p. no KPI de rematrícula

GRADUAÇÃO POR MODALIDADE



Aumento de 2,9 p.p. de alunos no *share* da modalidade Semipresencial

TICKET DIGITAL* (R\$/MÊS)



Ticket impactado pela maior participação de alunos matriculados em produtos de maior valor agregado somado ao avanço do KPI de rematrícula

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

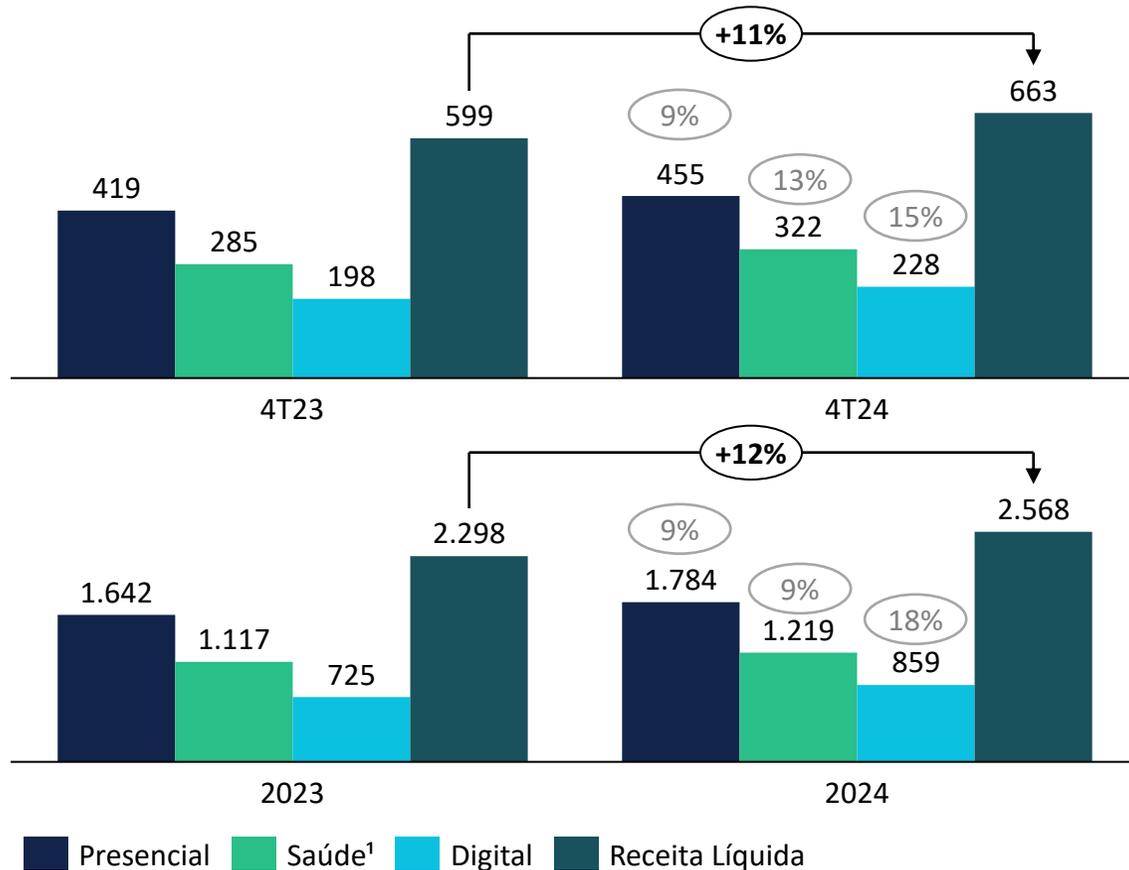
DESEMPENHO FINANCEIRO

4T24



RECEITA LÍQUIDA 4T24 & 2024

Expansão em todos os segmentos como resultado da execução da estratégia de maximização da receita



★ **ROL Consolidada:** +10,6% vs. o 4T23, como reflexo do aumento da base de alunos consolidada (+12,2%). Em 2024, a ROL foi +11,8% superior à 2023.

★ **ROL Presencial:** expansão de 8,5% no trimestre, já em 2024, o crescimento foi de 8,7%, como reflexo da maior base de alunos (+6,6%) e ticket (+1,8%).

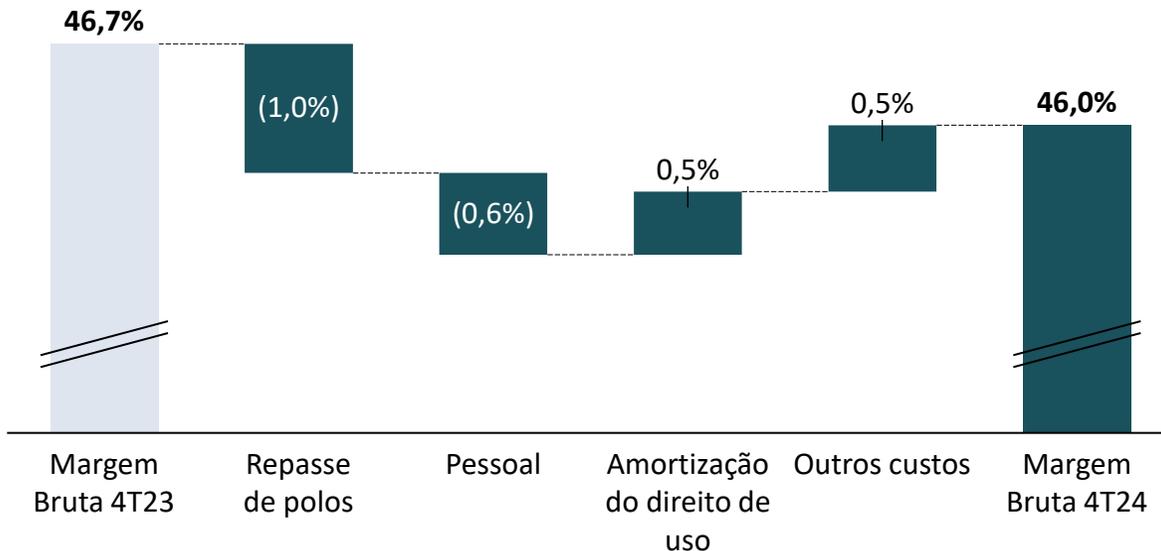
★ **ROL Saúde:** com perfil presencial, a receita dos cursos de saúde cresceram 13,2% no trimestre e +9,2% em 2024. Já representam ~71% da receita do Presencial.

★ **ROL Digital:** crescimento de +15,0% no trimestre com maior base de alunos (+14,9%) e pelo maior volume de matriculados em cursos de maior valor agregado (+2,9% vs. 4T23). Em 2024, a receita cresceu +18,4% vs. 2023.

¹ 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 4T24

Margem bruta do trimestre impactada pela expansão do Digital em polos parceiros



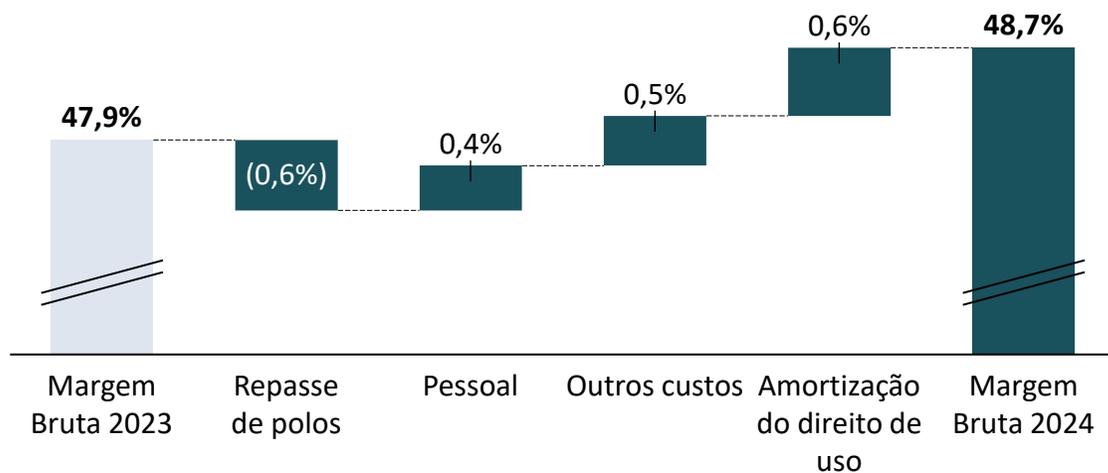
Lucro Bruto: R\$ 305,1 milhões; +9,1% vs. o 4T23.



A margem bruta do 4T24 atingiu 46%, 0,6 p.p. abaixo do 4T23, impactada, principalmente, pelo aumento de custos na linha de repasses de polos, reflexo da expansão do Digital.

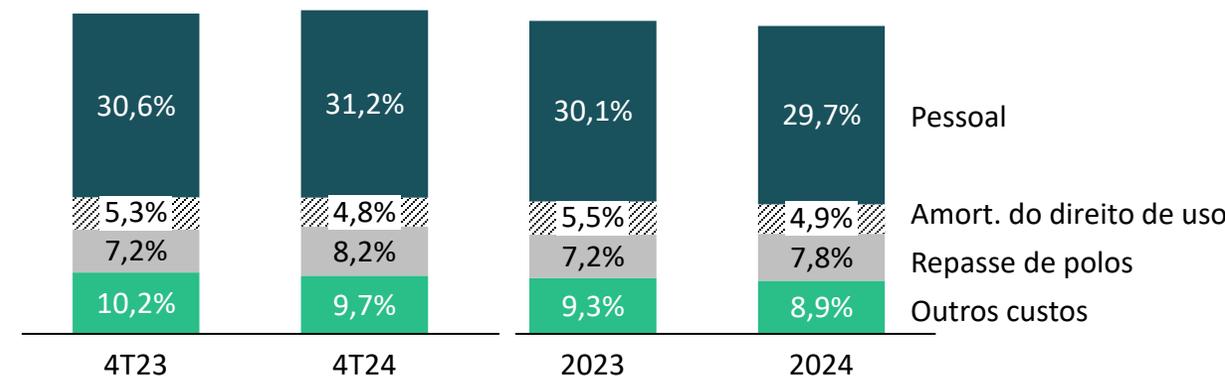
LUCRO BRUTO 2024

Expansão de 0,9 p.p. na Margem Bruta em 2024, como reflexo da gestão eficiente dos custos, sem penalizar a qualidade



Ganho de eficiência operacional de 0,9 p.p. em 2024

(% da ROL)



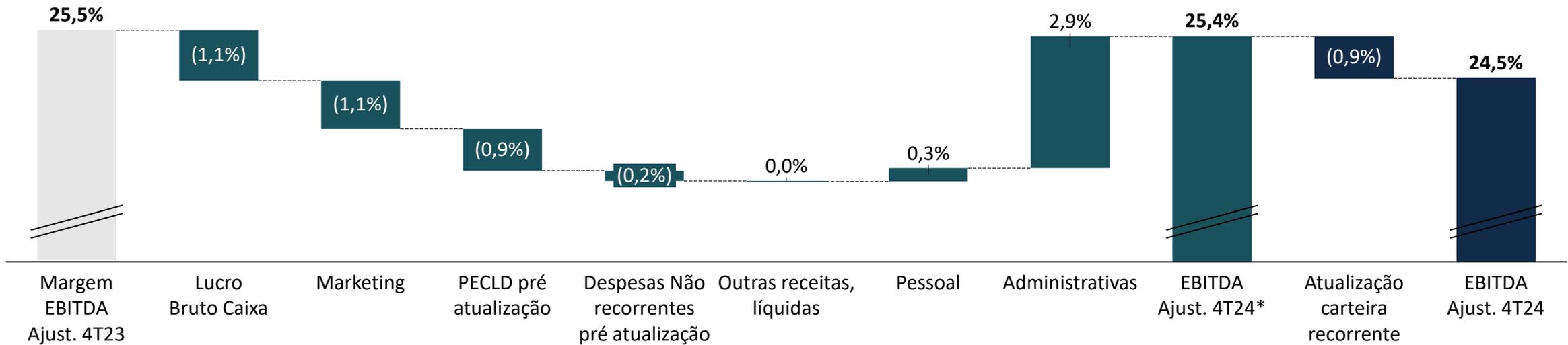
Lucro Bruto: R\$ 1,3 bilhões; +13,8% vs. 2023.



A expansão da margem bruta no período é reflexo do ganho de alavancagem operacional, resultado das iniciativas de maximização de receita, bem como aos ganhos de eficiência.

EBITDA AJUSTADO 4T24

Margem EBITDA ajustada* impactada pela (i) queda na margem bruta, (ii) antecipação das despesas com marketing para a captação de 2025.1 e (iii) atualização da carteira de recebíveis recorrente

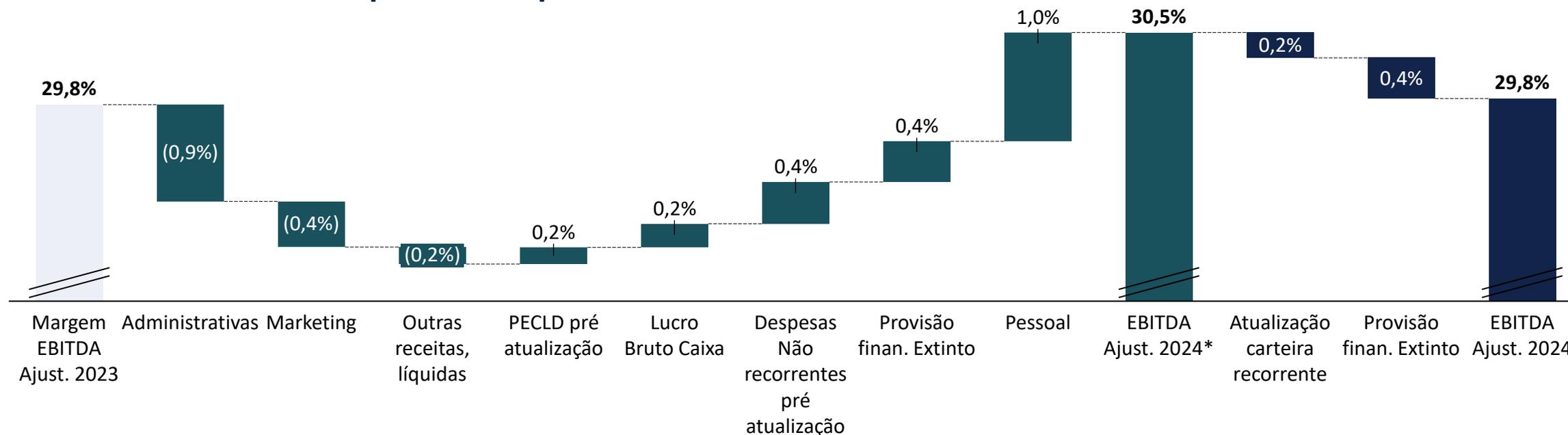


O EBITDA ajustado no quarto trimestre atingiu o montante de R\$ 162,3 milhões, que é 6,0% maior ao 4T23, com margem de 24,5% (-1,0 ponto percentual versus o mesmo período do ano anterior), impactada pela queda de margem bruta caixa (-1,1 ponto percentual versus o 4T23) e pela atualização da carteira de recebíveis recorrente no período em R\$ 6,1 milhões, alinhado à atualização das estimativas de inadimplência realizada no trimestre.

¹ Despesas não recorrentes: M&A/Projetos/Atualização da curva de provisão/ *Números pro forma não auditados, assumindo a atualização nas estimativas de inadimplência

EBITDA AJUSTADO 2024

Expansão de 0,7 p.p. na Margem EBITDA Ajustada*, excluindo os efeitos da atualização das estimativas de inadimplência implementadas no 4T24



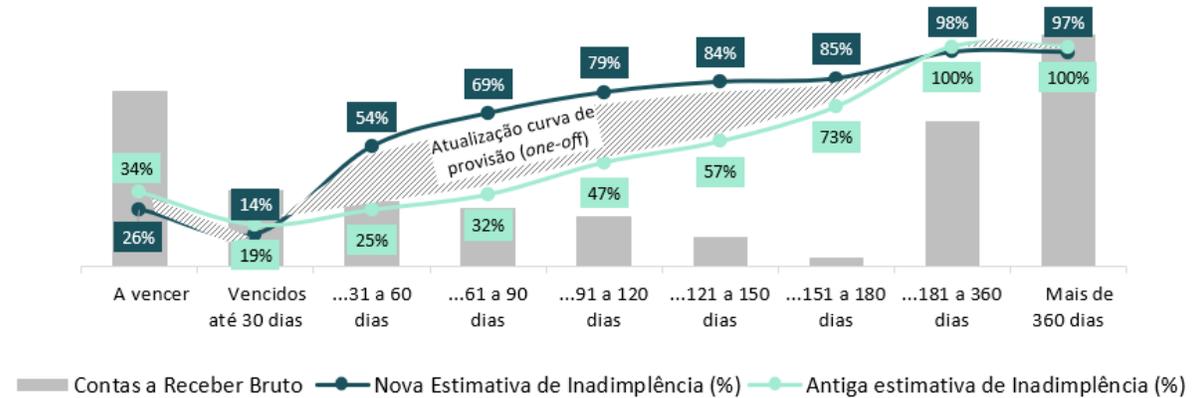
Em 2024, o EBITDA ajustado alcançou o montante de R\$ 766,3 milhões, que é 12,0% superior ao de 2023, com margem de 29,8% (estável *versus* 2023), impactada, principalmente, pelo aumento dos gastos com tecnologia, alocadas dentro das despesas administrativas (-0,8 ponto percentual *versus* o 4T23), que já apresentaram estabilidade no segundo semestre do ano (mais detalhes no slide 16) e pela atualização da carteira de recebíveis recorrente no período em R\$ 6,1 milhões, alinhado à atualização das estimativas de inadimplência realizada no 4T24.

¹ Despesas não recorrentes: M&A/Projetos/Atualização da curva de provisão / *Números pro forma não auditados, assumindo a atualização nas estimativas de inadimplência

Atualização das estimativas de inadimplência

Efeito da atualização das expectativas de inadimplência (one off)
 Nova curva de Provisão (R\$ 23,5 MM)

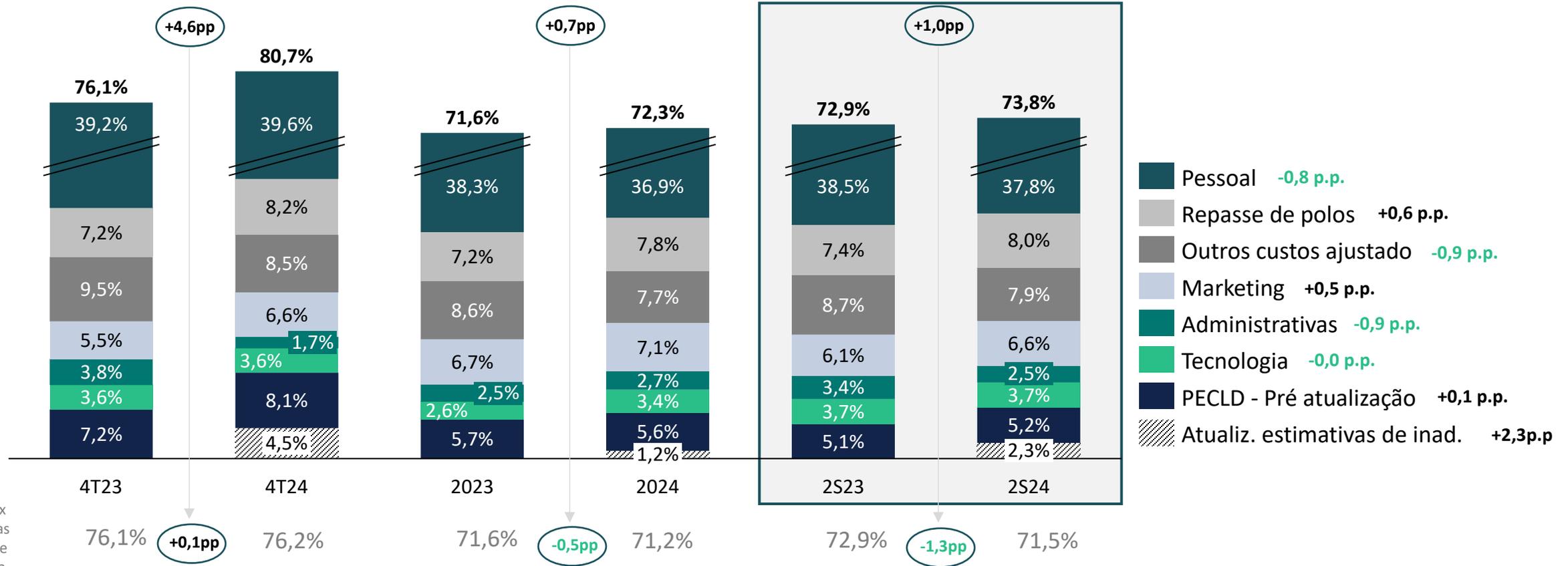
R\$ milhões	4T24	4T23	%	2024	2023	%
EBITDA	135,4	148,7	(9,0%)	724,0	676,5	7,0%
Margem EBITDA	20,4%	24,8%	-439bps	28,2%	29,4%	-125bps
Não-recorrente	26,9	4,4	513,6%	42,2	7,7	449,1%
Atualização da curva de provisão (one-off)	23,5	-	-	23,5	-	-
Despesas com projetos/M&A	3,4	4,4	(23,2%)	18,7	7,7	143,6%
EBITDA Ajustado	162,3	153,1	6,0%	766,3	684,2	12,0%
Margem EBITDA Ajustado	24,5%	25,5%	-106bps	29,8%	29,8%	+6bps
Provisão 100% Financiamento Próprio (extinto) (one-off)	-	-	-	9,9	-	-
Atualização carteira recorrente	6,1	-	-	6,1	-	-
EBITDA Ajustado Pré-atualização	168,4	153,1	10,0%	782,3	684,2	14,3%
Margem EBITDA Ajustado Pré-atualização	25,4%	25,5%	-14bps	30,5%	29,8%	+68bps



A atualização do modelo de provisão da carteira de recebíveis, assumindo a atualização das estimativas de inadimplência para 2024, registrou-se o montante de R\$ 39,5 milhões, dos quais, R\$ 23,5 milhões referentes à atualização na curva de provisão de PECLD (one-off) e R\$ 6,1 milhões referentes à atualização da carteira de recebíveis (equivalente a um número recorrente para o ano, caso a atualização de estimativas de inadimplência estivesse em vigor no ano de 2023). Adicionalmente, ao longo do ano, extinguímos a carteira de financiamento próprio e provisionamos 100% dos títulos a receber de uma parcela de clientes com baixa probabilidade de pagamento, resultando em uma provisão adicional de R\$ 9,9 milhões (one-off).

CUSTOS E DESPESAS (% da ROL)

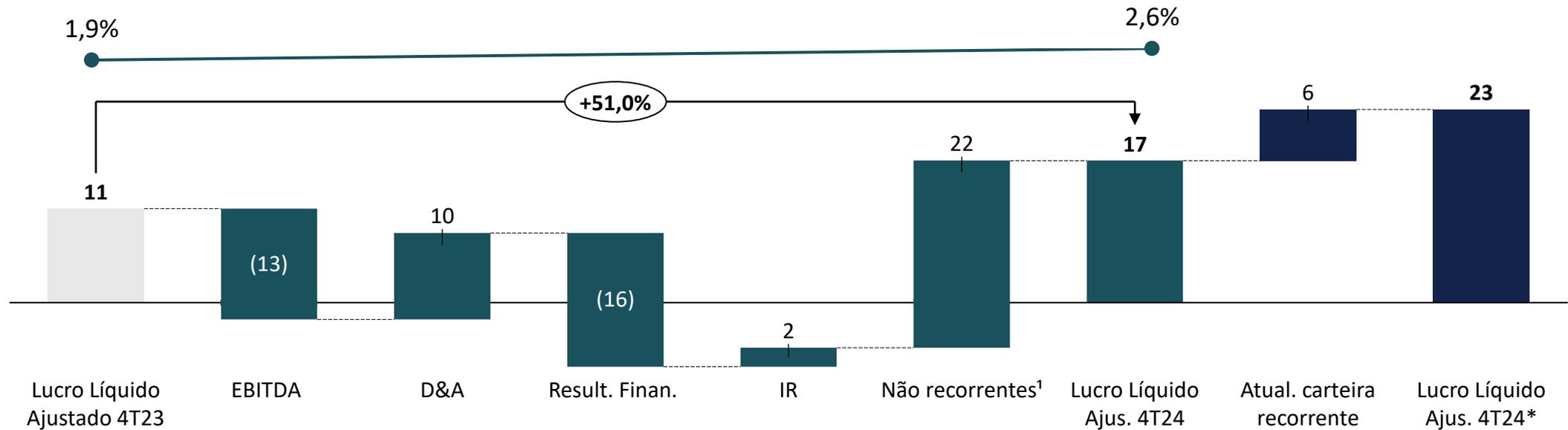
Ganho de eficiência nas linhas de Pessoal e Outros custos ajustado em 2024 (2,3 p.p.)



Totalizador ex atualização das estimativas de inadimplência

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO 4T24

Expansão de 51% no Lucro Líquido ajustado e 0,7 p.p. na margem líquida ajustada no trimestre



—●— Margem Líquida ajustada

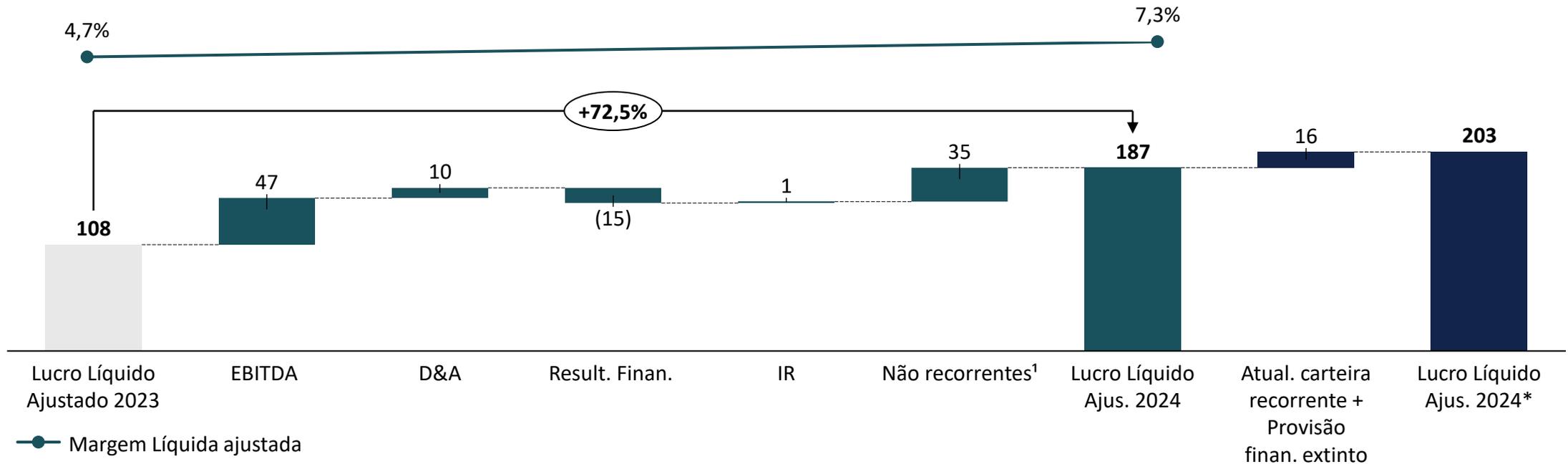


O Lucro Líquido ajustado do período foi de R\$ 17,1 milhões, alta de 51,0% *versus* o mesmo período do ano anterior. O Lucro Líquido ajustado foi impactado pelo aumento das despesas financeiras, consequência da alta volumetria de descontos financeiros, resultantes de uma maior ação de cobrança para recebimento de títulos em atraso, bem como pela retração do EBITDA, no período.

*Lucro Líquido Ajustado: informação gerencial / ¹ Despesas não recorrentes: M&A/Projetos/Nova curva de provisão

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO 2024

Expansão de 72% no Lucro Líquido ajustado e de 2,6 p.p. na margem líquida ajustada em 2024



Em 2024, mesmo com à atualização nas estimativas de inadimplência, que impactou o resultado em R\$ 16,0 milhões, o Lucro Líquido ajustado foi de R\$ 186,5 milhões, que representa um crescimento de 72,5% *versus* o mesmo período do ano anterior, com margem ajustada de 7,3% (+2,6 pontos percentuais *versus* 2023), fruto da execução da estratégia de maximização de receita e de projetos voltados à área de tecnologia que contribuíram para ganhos de eficiência.

*Lucro Líquido Ajustado: informação gerencial / ¹ Despesas não recorrentes: M&A/Projetos/Atualização da curva de provisão

CONTAS A RECEBER 4T24 (UDM)

Melhora do prazo médio de recebimento

R\$ milhões	4T24	4T23	%
Contas a receber bruto	454,4	627,7	(27,6%)
PECLD	(234,7)	(344,3)	(31,8%)
Contas a receber líquido	219,7	283,4	(22,5%)
Prazo médio recebimento UDM*	31	45	-14 dias

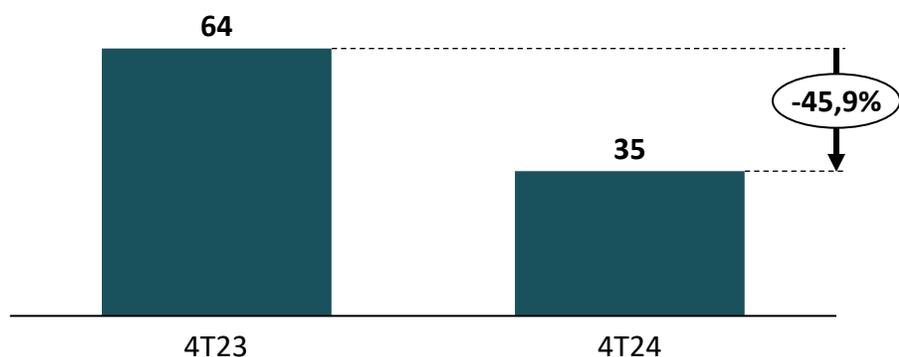
*PMR últimos 12 meses (UDM): Contas a Receber Líquido / Receita Líquida UDM * 365



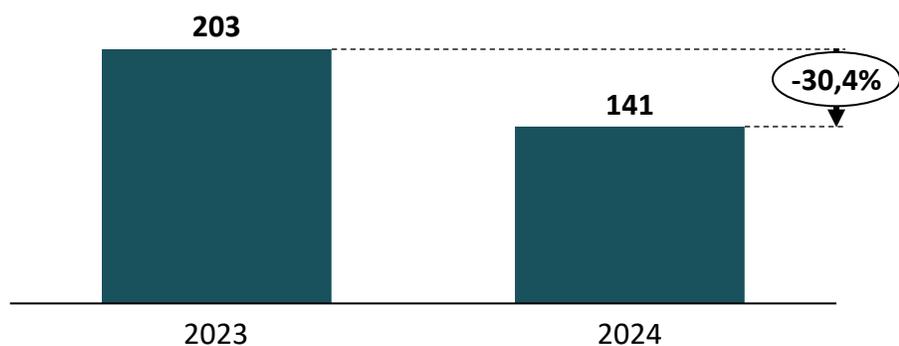
O prazo médio de recebimento no 4T24 foi de 31 dias, uma redução de 14 dias em relação ao mesmo período do ano anterior, resultado de diversos fatores, entre eles: (i) melhor gestão dos meios de pagamento (maior participação do PIX, extinção do financiamento próprio, entre outros); (ii) implementação de análise de crédito para financiamentos operados por terceiros, mas com risco da Cruzeiro do Sul; (iii) aprimoramento da régua de cobrança; (iv) melhor remuneração dos escritórios de cobrança; (v) maior esforço na recuperação de créditos de alunos inativos; (vi) nova plataforma tecnológica e (vii) atualização nas estimativas de inadimplência. É importante ressaltar que a redução do contas a receber bruto e da PECLD decorre da baixa de títulos a partir de 360 dias, em vez de 720 dias, como praticado em 2023.

INVESTIMENTOS* 4T24 & 2024

Redução do Capex em infraestrutura e aumento da tecnologia no mix



Os investimentos no 4T24 foram de, aproximadamente, R\$ 34,6 milhões, representando uma queda de 45,9%, em relação, ao 4T23.



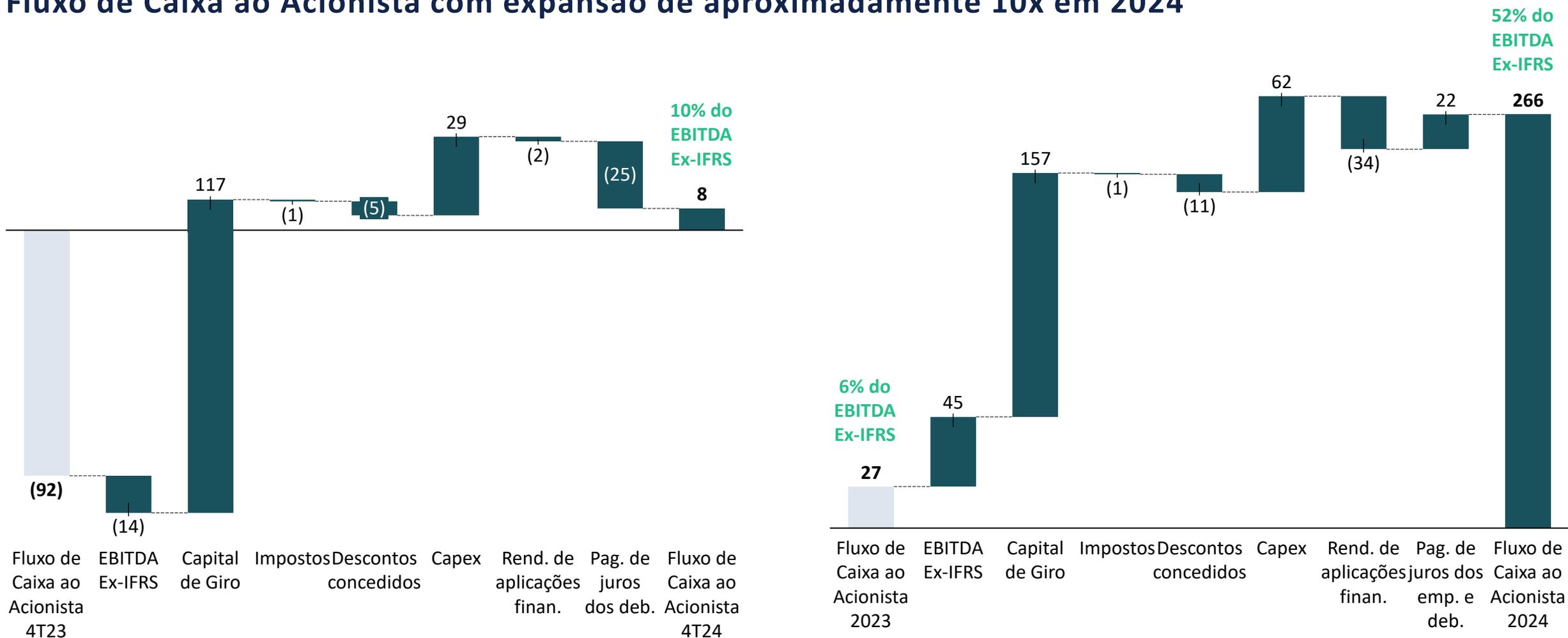
No ano, os investimentos atingiram R\$ 141,3 milhões, resultando em uma redução de 30,4%, em relação, ao mesmo período do ano anterior.

■ Infraestrutura/Tecnologia

*Informação gerencial

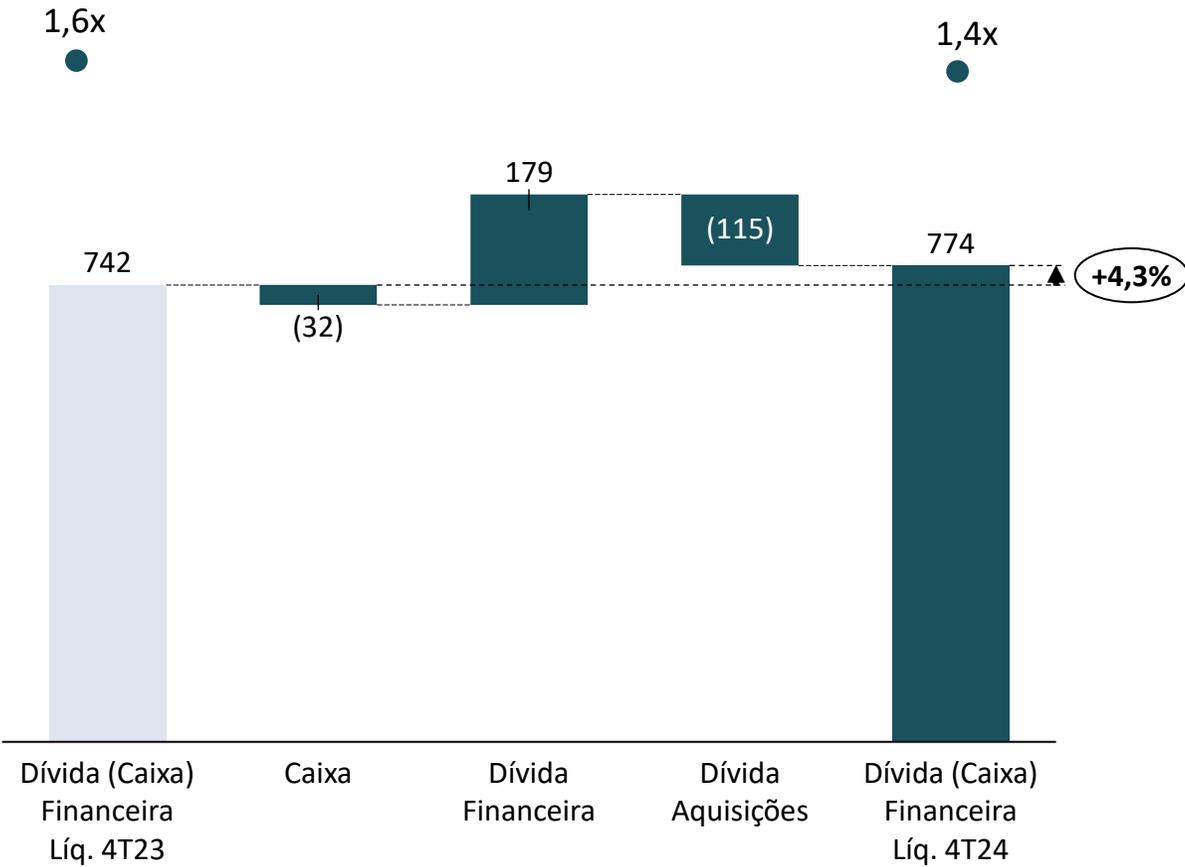
FLUXO DE CAIXA AO ACIONISTA 4T24 & 2024

Fluxo de Caixa ao Acionista com expansão de aproximadamente 10x em 2024

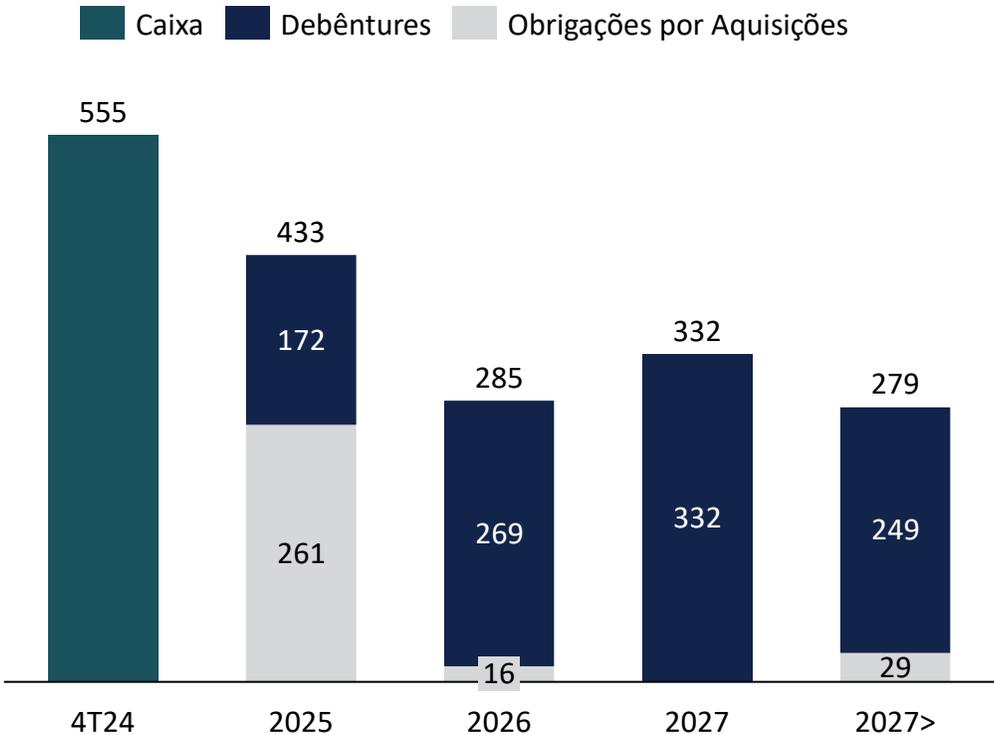


DÍVIDA (CAIXA LÍQUIDO)

Redução de alavancagem vs.2023



Cronograma de amortização do endividamento (R\$ MM)



The image features a group of healthcare professionals in white lab coats. The central focus is a woman with dark braids, wearing a white lab coat and a stethoscope around her neck. She is looking directly at the camera with a slight smile. The background is slightly blurred, showing other people in white coats. The image is overlaid with semi-transparent geometric shapes in shades of blue and green. The text 'Q&A' is prominently displayed in the center in a white, sans-serif font.

Q&A



Contato Relações com Investidores

dri@cruzeirosul.edu.br

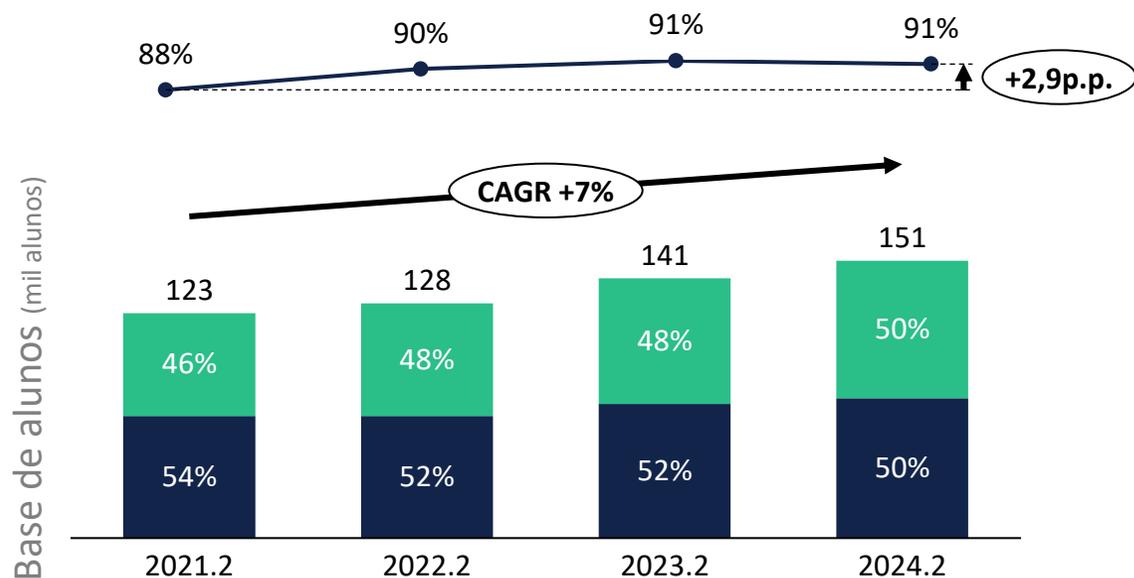
4T Apresentação

Divulgação de Resultados
Quarto Trimestre de 2024

Presencial apresentou 23% de crescimento nos últimos 3 ciclos

Graduação Presencial

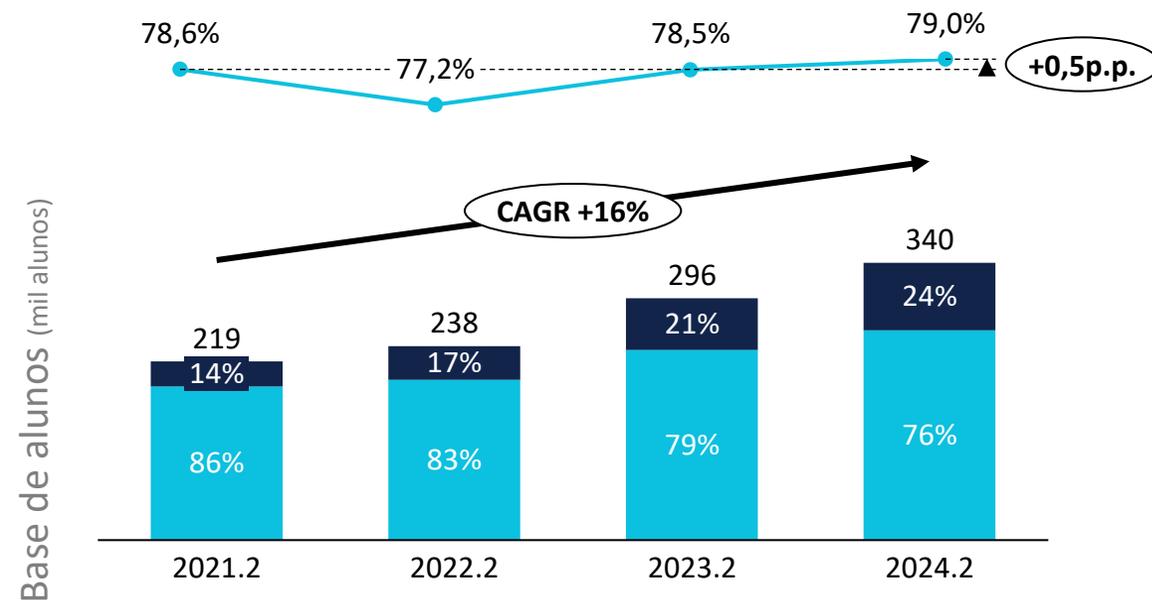
● Rematrícula ■ Saúde¹ ■ Outros cursos



Digital apresentou 55% de crescimento nos últimos 3 anos

Graduação Digital

● Rematrícula ■ Semipresencial ■ Digital

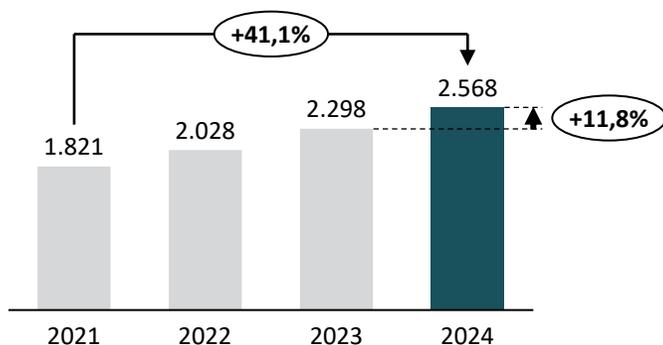


¹ Saúde: Medicina, Psicologia, Biomedicina, Ciências Biológicas, Ed. Física, Enfermagem, Farmácia, Fisioterapia, Fonoaudiologia, Gestão Hospitalar, Medicina Veterinária, Nutrição, Odontologia, Optometria, Radiologia e Terapia Ocupacional

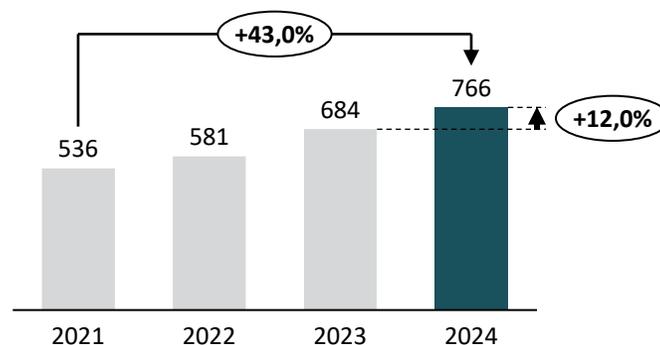
CAGR - Compound Annual Growth Rate (Taxa Composta de Crescimento Anual)

Entrega orgânica e consistente na expansão nos indicadores financeiros

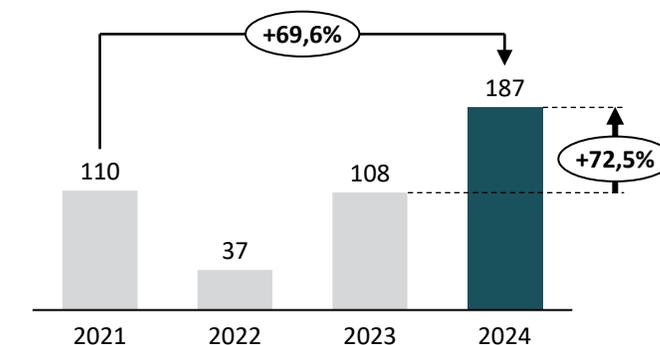
Receita Líquida (R\$ mm)



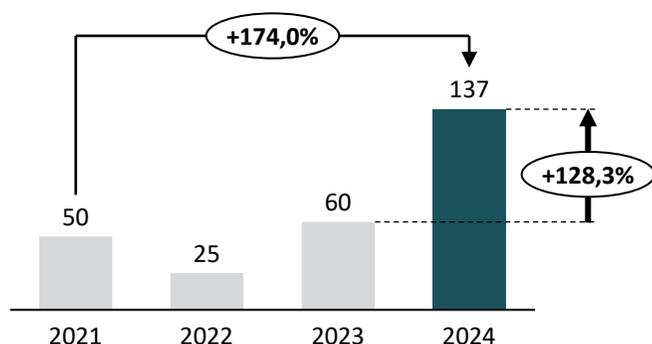
EBITDA Ajustado (R\$ mm)



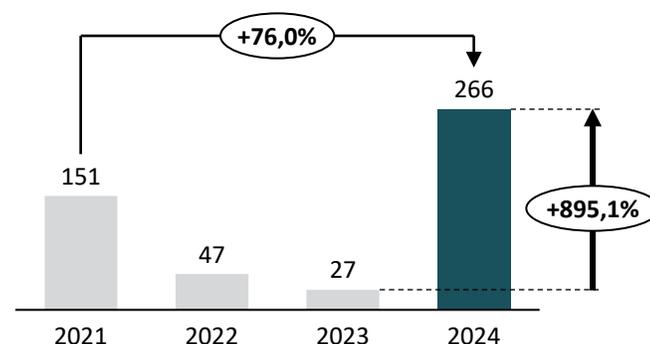
Lucro Líquido Ajustado (R\$ mm)



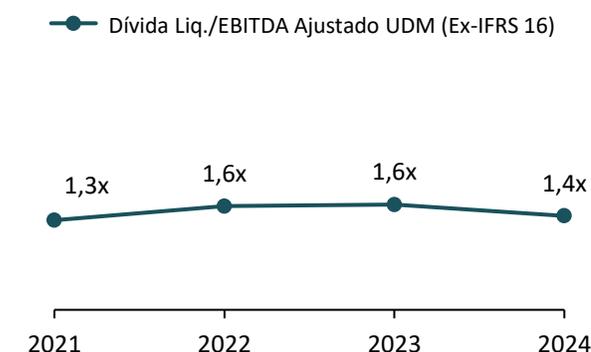
Dividendos (R\$ mm)



Fluxo de Caixa ao Acionista (R\$ mm)



Alavancagem Financeira





Cruzeiro do Sul
Educatonal

EARNINGS RELEASE

PRESENTATION

VIDEOCONFERENCE

April 1st of 2025, Tuesday

2:00 p.m. (Brasília)

1:00 p.m (New York)

6:00 p.m. (London)

 [Watch the webcast in Português](#)

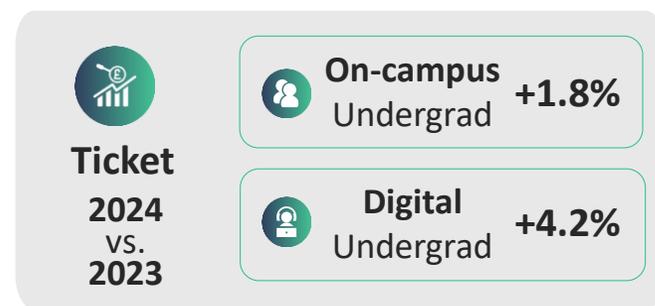
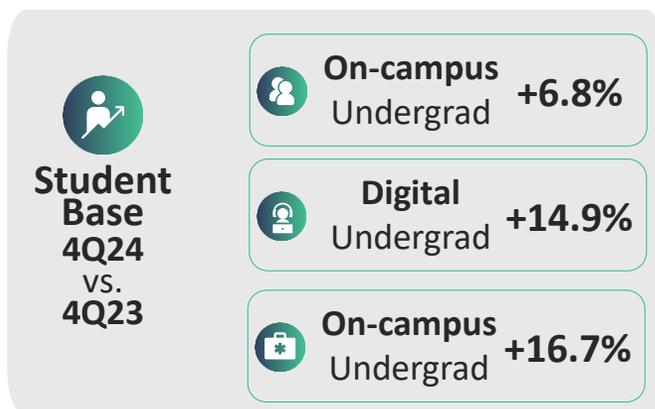
 [Watch the webcast in English](#)

4Q 24

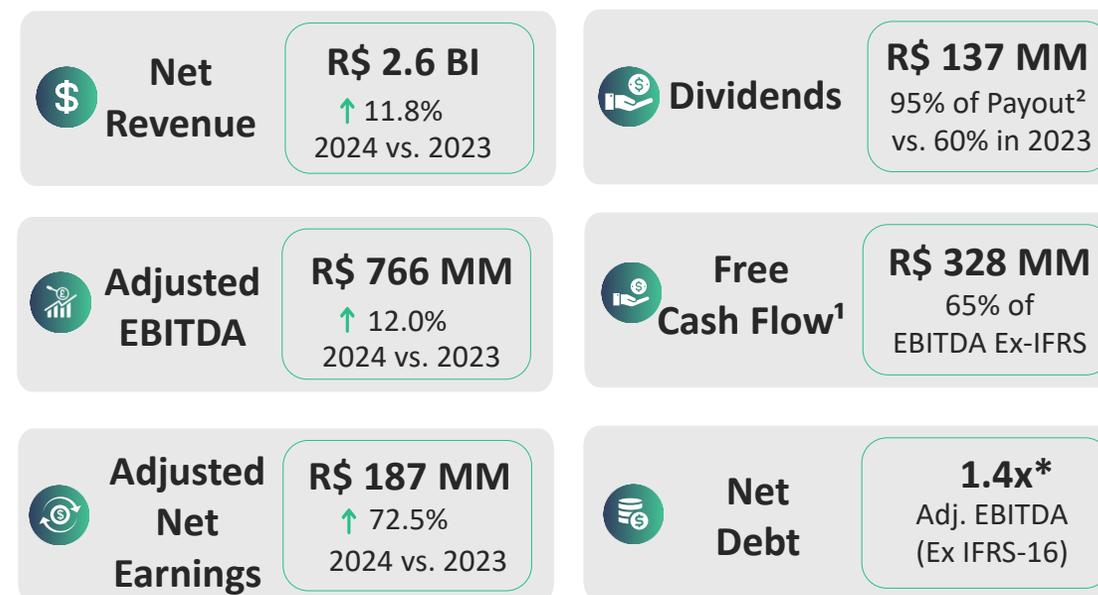


2024 with Record Adjusted Net Earnings and Dividends, reaching R\$ 187 MM and R\$ 137 MM, respectively

OPERATIONAL HIGHLIGHTS 2024



FINANCIAL HIGHLIGHTS 2024



¹ Free Cash Flow = EBITDA ex IFRS 16 (-) Working Capital (-) Taxes (-) Discounts granted (-) Capex / ² Payout based on Net Earnings / *Net Financial Debt/EBITDA LTM ex IFRS-16



THE FUTURE
IS TO HAVE
STAR

HEALTH BU

- **+334 Medical seats in 2024**
 - **180 seats through injunctions:**
60 at FSG in Caxias do Sul (RS),
60 at Ceunsp in Itu (SP) and
60 at Cesuca in Cachoeirinha (RS)
- All with a score of 5 (maximum score) in the MEC evaluation
- **154 seats through FAPI acquisition** in Pinhais, metropolitan region of Curitiba
- **UNICID Medicine Course** received **unprecedented certification** in Brazil for the **Simulated Hospital**



DIGITAL BU

- **360 management tools** for partners
- **More effective control** and access to **strategic indicators** in real time
- Creation of the **“Hubs Academy”**
- **Trade Marketing** actions
- **Strategic marketing** applied across **all BUs**, increasing **brand exposure**



ON CAMPUS BU

- **“Primeiros Passos (First Steps)” project**, strengthening relationships with new students (Integrate, Engage and Connect)
- Focus on the campus experience
- **Optimization** and standardization of the **supply process** with the premise of efficiency and productivity with quality



TECHNOLOGY

- **Duda APP: 450 thousand active users**, which represents around **86% of our student base**, maintaining a high rating in the app stores.
- **Reduction** of the **support structure** by **30%**
- **Modernizing the online shopping journey** with **Google AI**
- **Partnership with “Google AI”**
- Tools that impact the student experience
- **Artificial Intelligence – game changer** in Education



4Q24 OPERATIONAL PERFORMANCE

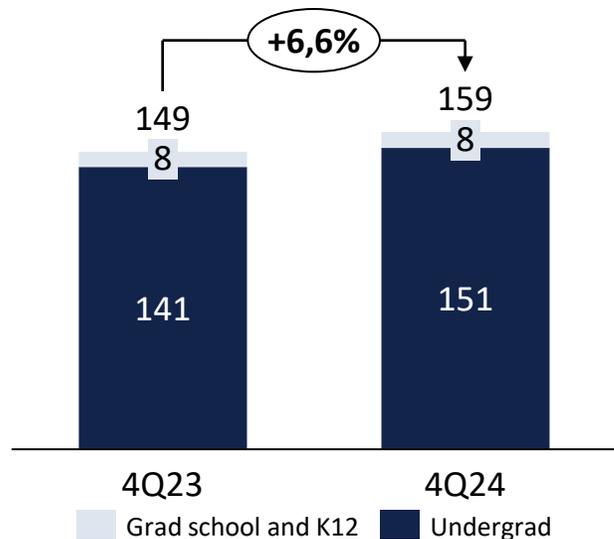


In-campus, we have made progress in terms of both, the student base and the ticket

ON-CAMPUS

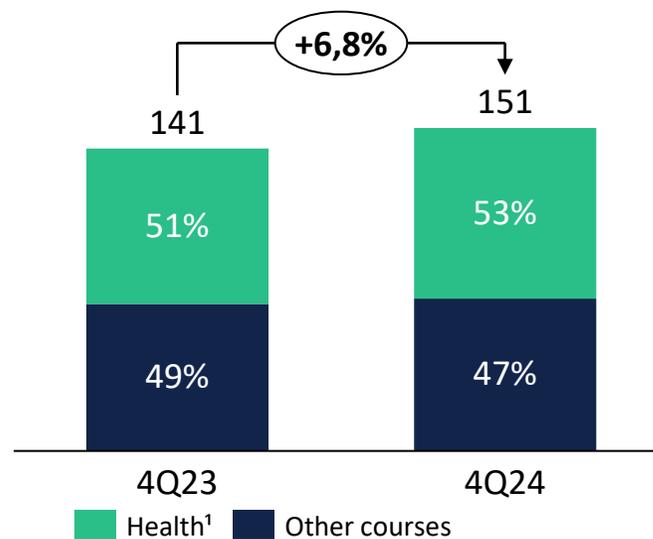


STUDENT BASE



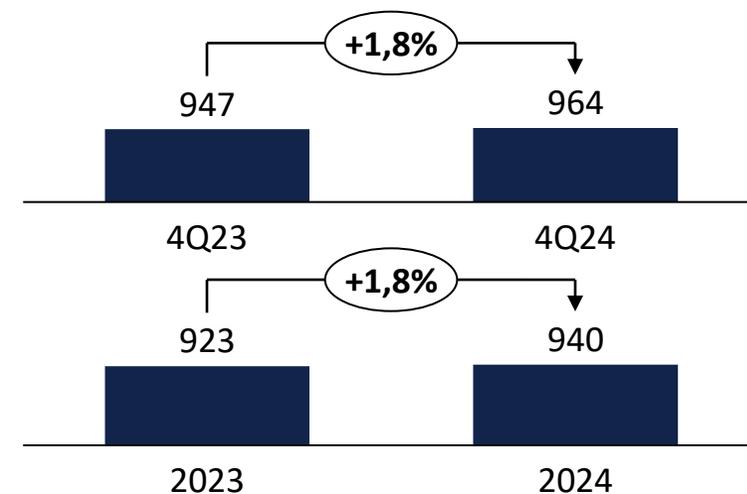
★ Consistent expansion in the On-campus student base as a reflection of the high level of retention

UNDERGRAD



★ Increasing the penetration of health courses

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



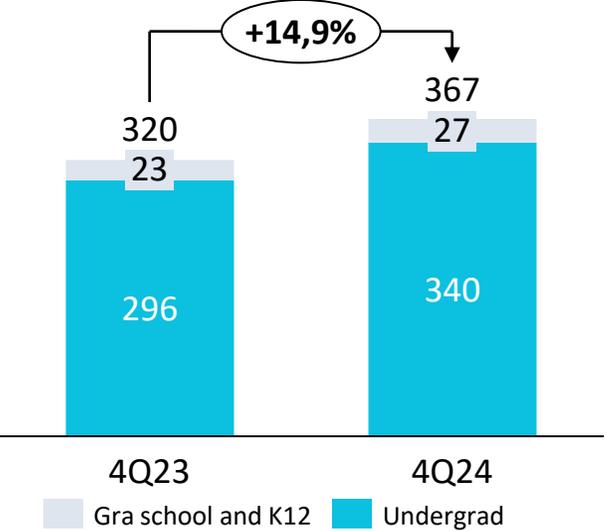
★ Progress on the new pricing strategy starting during 2024

★ More relevance of health students in the mix

In Digital, consistent expansion of the base as a reflection of the maintenance of intake and evolution in re-enrollment

DIGITAL

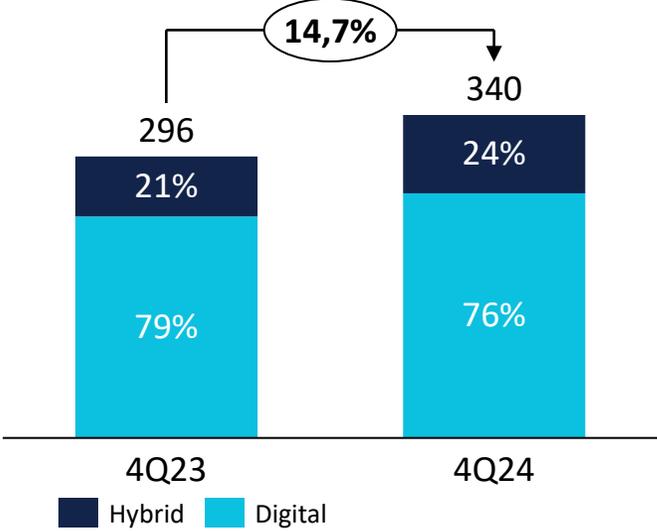
STUDENT BASE



Consistent expansion in the student base

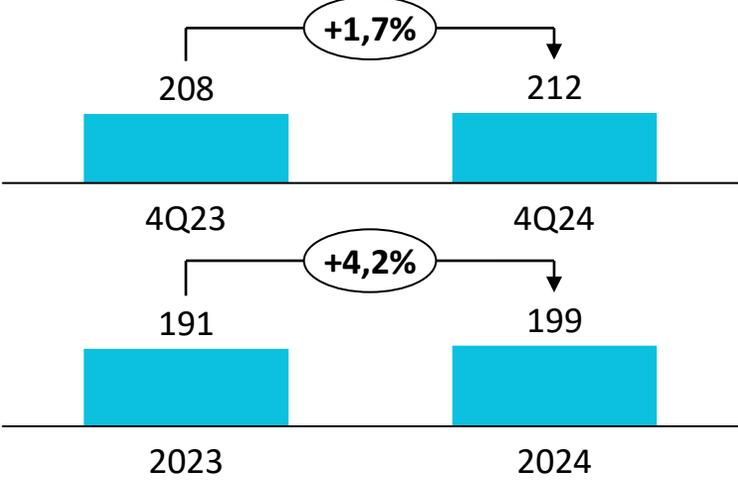
0.4 p.p. improvement in re-enrollment KPI

UNDERGRAD



Increase of 2.9 p.p. of students in the share of the Hybrid modality

DIGITAL TICKET* (R\$/MONTH)



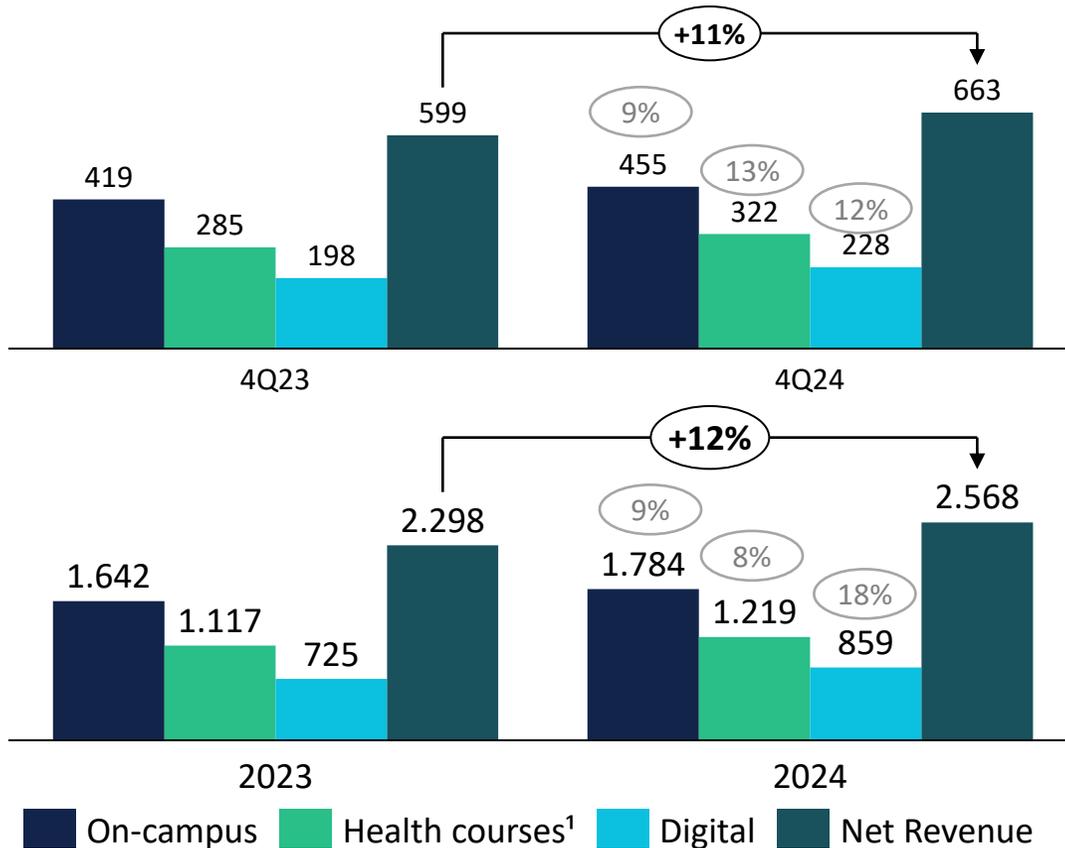
Ticket impacted by the greater participation of students enrolled in higher value-added products and added to the advancement of the re-enrollment KPI

FINANCIAL PERFORMANCE



NET REVENUE 4Q24 & 2024

Expansion in all segments as a result of executing the revenue maximization strategy

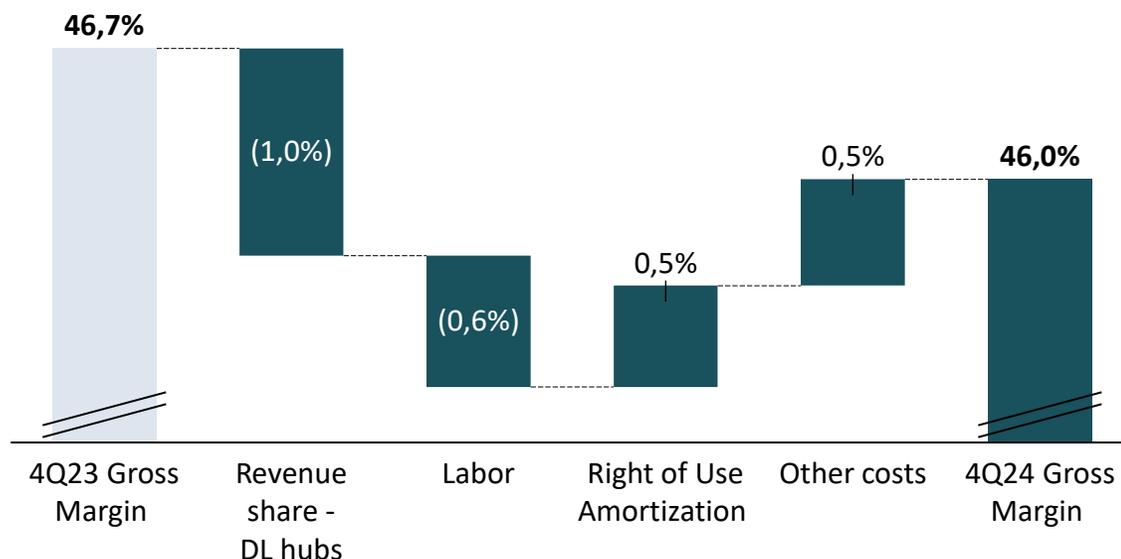


- CONSOLIDATED NET REVENUE:** +10.6% vs. 4Q23, reflecting the increase in the consolidated student base (+12.2%). In 2024, revenue reached 11.8% higher than in 2023.
- ON-CAMPUS NET REVENUE:** expansion of 8.5% in the quarter, while in 2024 the expansion was 8.7%, reflecting the larger student base (+6.6%) and ticket (+1.8%).
- HEALTH COURSES NET REVENUES:** as an on-campus profile, health courses revenue grew 13.2% in the quarter and +9.2% in 2024. Representing ~71% on-campus revenue.
- DIGITAL NET REVENUE:** expanded 15.0% in the quarter, as a result of the larger student base (+14.9%) and greater participation of students enrolled in higher value-added products (+2.9% vs. 4Q23). In 2024, revenue expanded 18.4% vs. 2023.

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

GROSS PROFIT 4Q24

Gross margin for the quarter impacted by the expansion of Digital in partner hubs

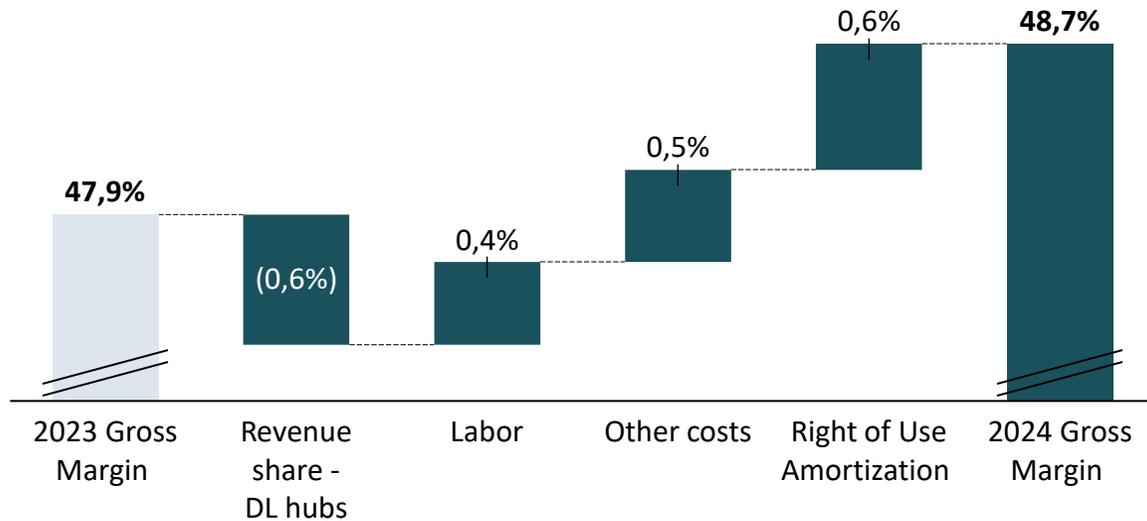


★ Gross Profit: R\$ 305.1 million, +9.1% vs. 4Q23.

★ Gross margin in 4Q24 reached 46%, 0.6 p.p. below 4Q23, impacted mainly by the increase in costs in the Revenue share-DL hub transfer line, reflecting the expansion of Digital.

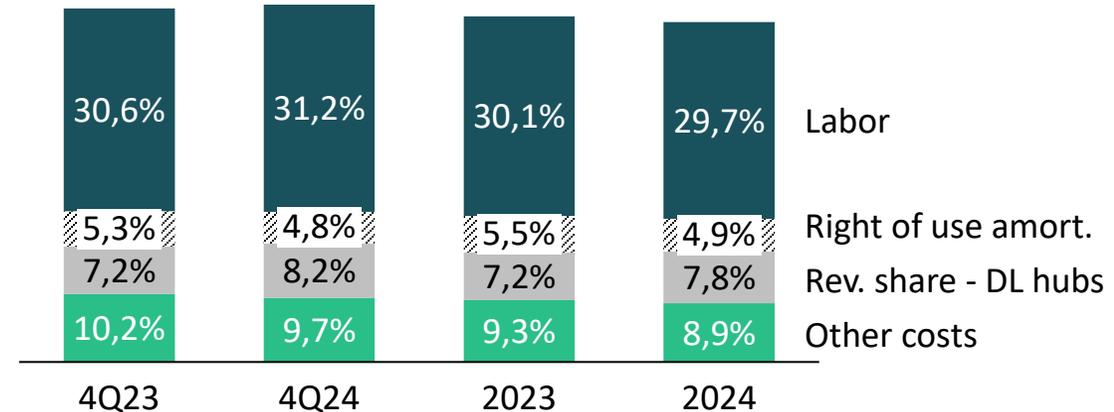
GROSS PROFIT 2024

Expansion of 0.9 p.p. in Gross Margin in 2024, reflecting efficient cost management, without penalizing quality



Gain in operational efficiency of 0.9 p.p.

(% of Net Rev.)

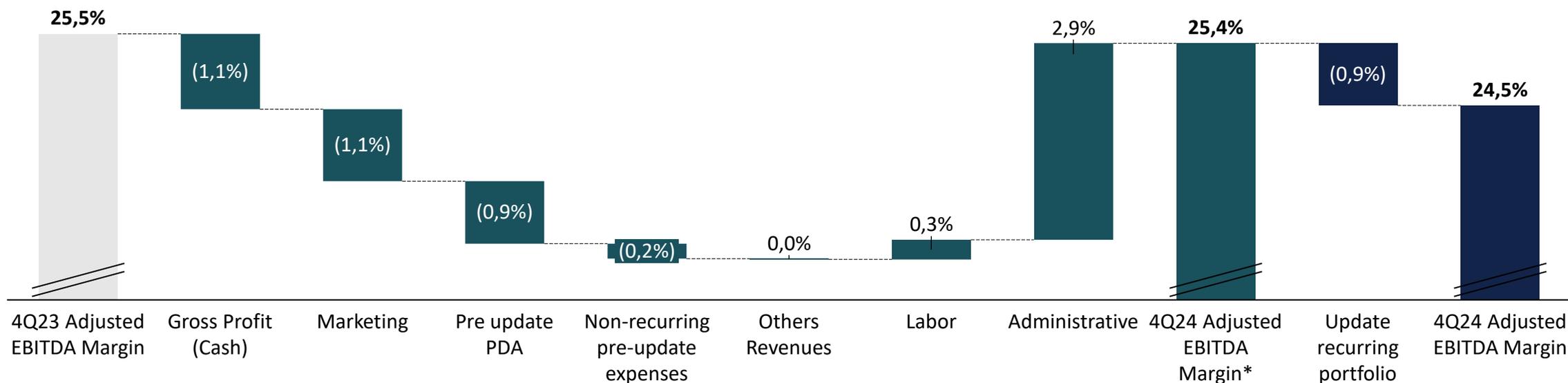


Gross Profit: R\$ 1.3 billion, +13.8% vs. 2023.

The expansion of the Gross Margin in the period reflects the gain in operational leverage, resulting from revenue maximization initiatives, as well as efficiency gains.

ADJUSTED EBITDA 4Q24

Adjusted EBITDA margin* impacted by (i) drop in gross margin, (ii) anticipation of marketing expenses for 2025.1 intake cycle and (iii) update of the recurring receivables portfolio

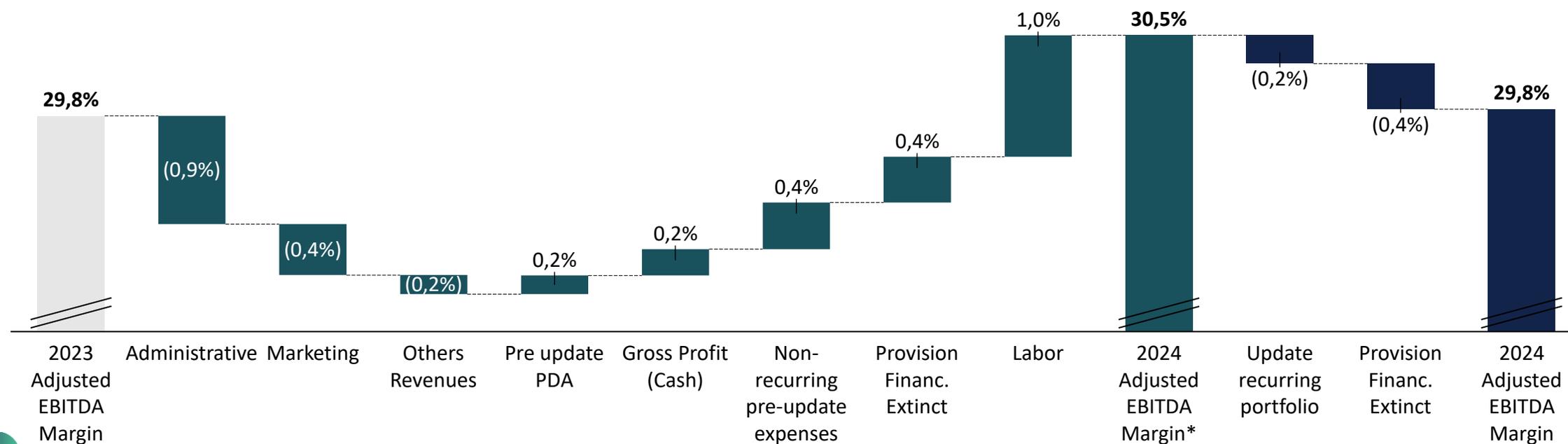


Adjusted EBITDA in the fourth quarter reached R\$ 162.3 million, which is 6.0% higher than in 4Q23, with a margin of 24.5% (-1.0 percentage point versus the same period of the previous year), impacted by the drop in gross cash margin (-1.1 percentage points versus 4Q23) and by the update of the recurring receivables portfolio in the period by R\$ 6.1 million, in line with the update of delinquency estimates made in the quarter.

¹Non-recurring: Project/M&A expenses/ Update of provision curve / *Unaudited pro forma figures, assuming the update of delinquency estimates

ADJUSTED EBITDA 2024

0.7 p.p. expansion in Adjusted EBITDA Margin*, excluding the effects of the update of delinquency estimates implemented in 4Q24



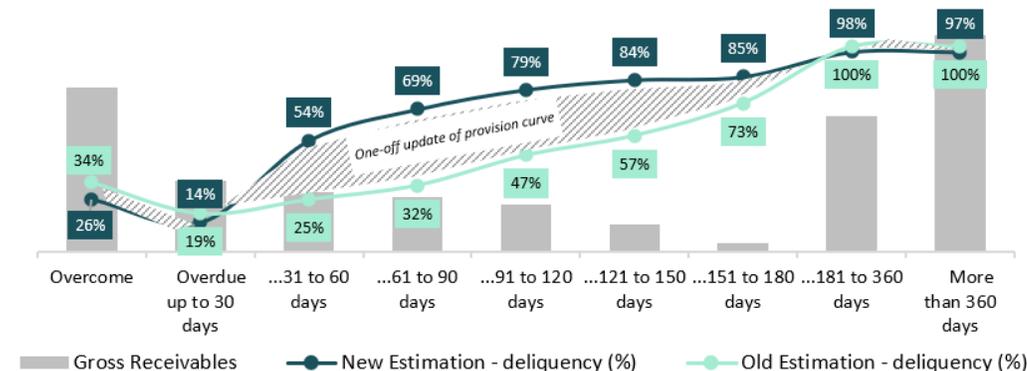
In 2024, adjusted EBITDA reached R\$ 766.3 million, which is 12.0% higher than in 2023, with a margin of 29.8% (stable versus 2023), impacted mainly by the increase in technology expenses, allocated within administrative expenses (-0.8 percentage points versus 4Q23), which already showed stability in the second half of the year (more details on slide 16) and by the update of the recurring receivables portfolio in the period by R\$ 6.1 million, in line with the update of delinquency estimates made in 4Q24.

*Non-recurring: Project/M&A expenses/ Update of provision curve / *Unaudited pro forma figures, assuming the update of delinquency estimates

Update of delinquency estimates

R\$ million	4Q24	4Q23	%	2024	2023	%
EBITDA	135,4	148,7	(9,0%)	724,0	676,5	7,0%
EBITDA Margin	20,4%	24,8%	-439bps	28,2%	29,4%	-125bps
Non-recurring	26,9	4,4	513,6%	42,2	7,7	449,1%
Update of provision curve (one-off)	23,5	-	-	23,5	-	-
Projects/ M&A expenses	3,4	4,4	(23,2%)	18,7	7,7	143,6%
Adjusted EBITDA	162,3	153,1	6,0%	766,3	684,2	12,0%
Adjusted EBITDA Margin	24,5%	25,5%	-106bps	29,8%	29,8%	+6bps
100% Own Financing Provision (extinct) (one-off)	-	-	-	9,9	-	-
Update recurring portfolio	6,1	-	-	6,1	-	-
Pre Update of Adjusted EBITDA	168,4	153,1	10,0%	782,3	684,2	14,3%
Pre Update of Adjusted EBITDA Margin	25,4%	25,5%	-14bps	30,5%	29,8%	+68bps

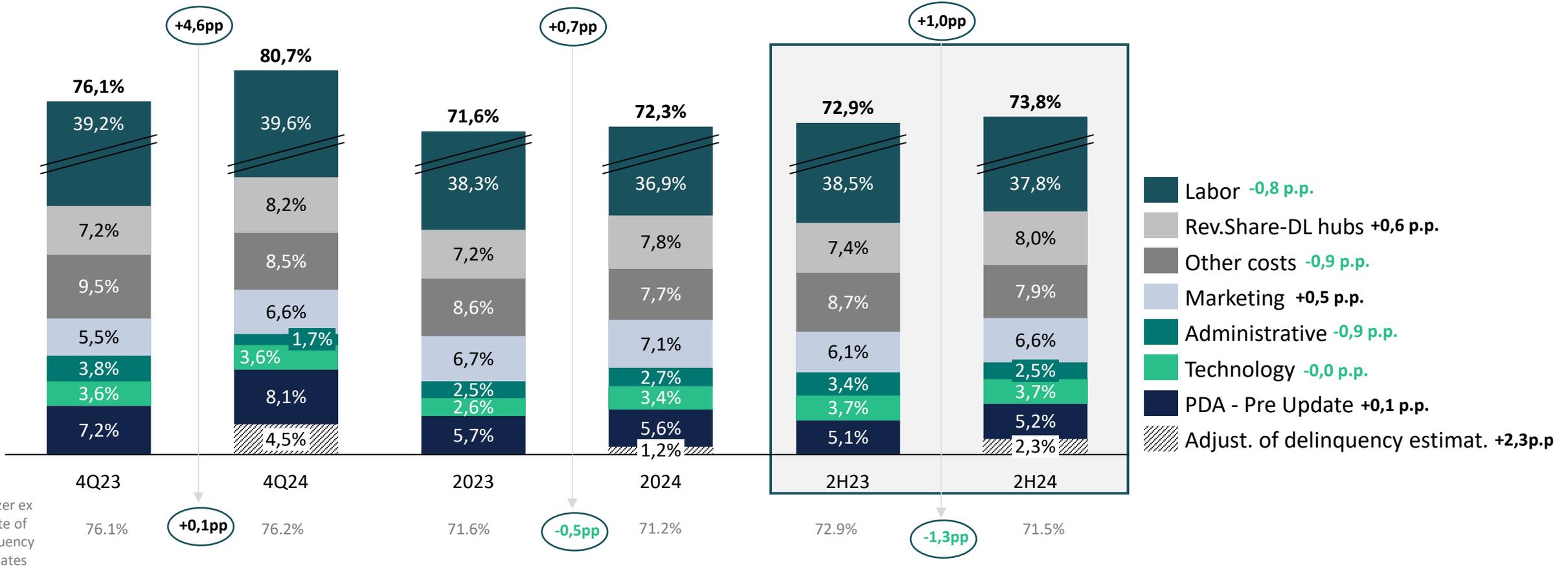
Effect of update of delinquency estimates (one off)
 Update of provision curve (R\$ 23.5 MM)



The update of the provision model for the receivables portfolio, assuming the update of delinquency estimates for 2024, recorded the amount of R\$ 39.5 million, of which R\$ 23.5 million referred to the update of PDA provision curve (one-off) and R\$ 6.1 million referred to the update of the receivable's portfolio (equivalent to a recurring number for the year, if the update of delinquency estimates were in effect in 2023). Additionally, throughout the year, we extinguished our own financing portfolio and provisioned 100% of the notes receivable from a portion of customers with low probability of payment, resulting in an additional provision of R\$ 9.9 million (one-off).

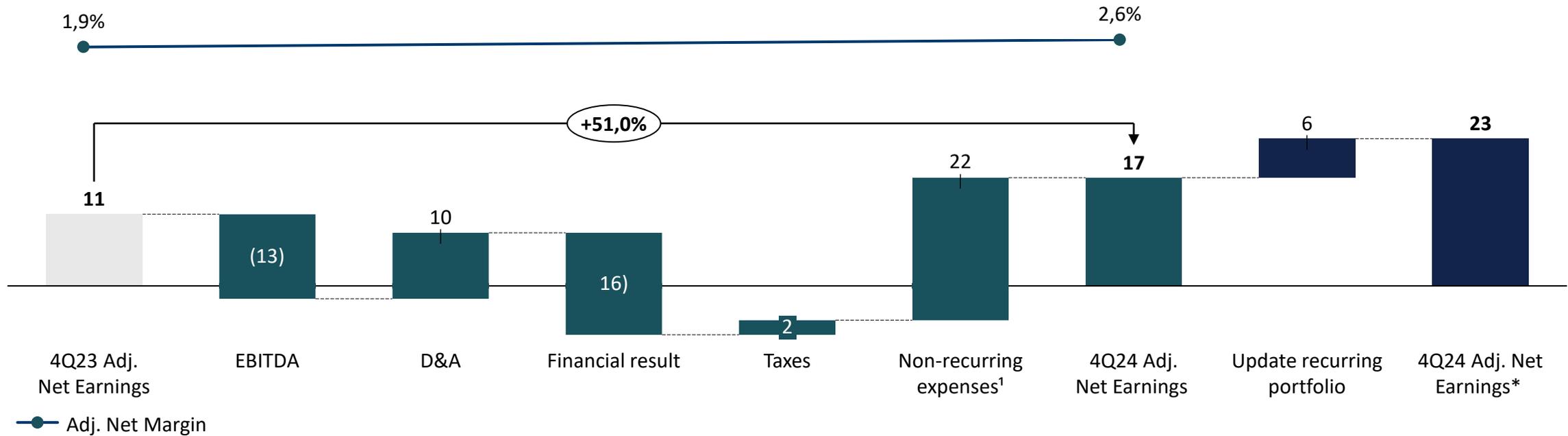
TOTAL COSTS AND EXPENSES (% Net Rev.)

Efficiency gain in Labor and Other costs lines adjusted in 2024 (2.3 p.p.)



ADJUSTED NET EARNINGS 4Q24

51% expansion in adjusted net earnings and 0.7 p.p. in adjusted net margin in the quarter

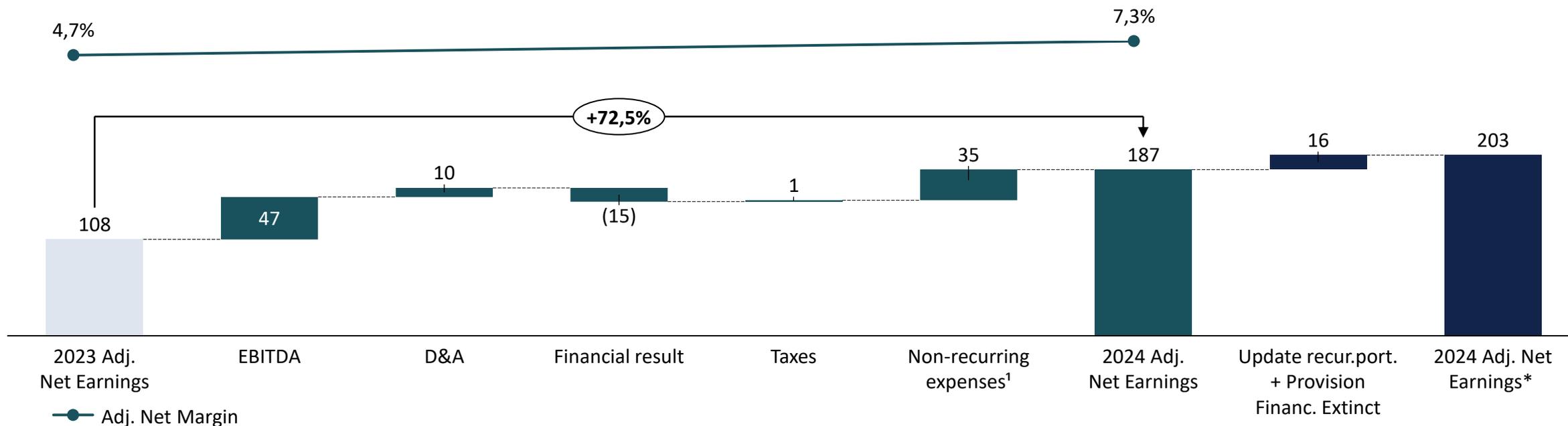


Adjusted Net Earnings for the period was R\$ 17.1 million, an increase of 51.0% compared to the same period of the previous year. Adjusted Net Earnings was impacted by the increase in financial expenses, a consequence of the high volume of financial discounts resulting from increased collection efforts for overdue bills, as well as by the decline in EBITDA in the period.

*Adjusted Net Earnings: management information /Non-Recurring: Projects/M&A expenses/ Update of provision curve

ADJUSTED NET EARNINGS 2024

Expansion of 72% in adjusted Net Earnings and 2.6 p.p. in adjusted net margin in 2024



In 2024, even with the update in delinquency estimates, which impacted the result by R\$ 16.0 million, the adjusted Net Earnings was R\$ 186.5 million, which represents a growth of 72.5% versus the same period of the previous year, with an adjusted margin of 7.3% (+2.6 percentage points versus 2023), as a result of the execution of the revenue maximization strategy and projects focused on the technology area that contributed to efficiency gains.

*Adjusted Net Earnings: management information /Non-Recurring: Projects/M&A expenses/ Update of provision course

ACCOUNTS RECEIVABLES 4Q24 (LTM)

Improvement in the Days of Receivables

R\$ million	4Q24	4Q23	%
Gross Receivables	454,4	627,7	(27,6%)
PDA	(234,7)	(344,3)	(31,8%)
Net Receivables	219,7	283,4	(22,5%)
Days of Receivables LTM*	31	45	-14 days

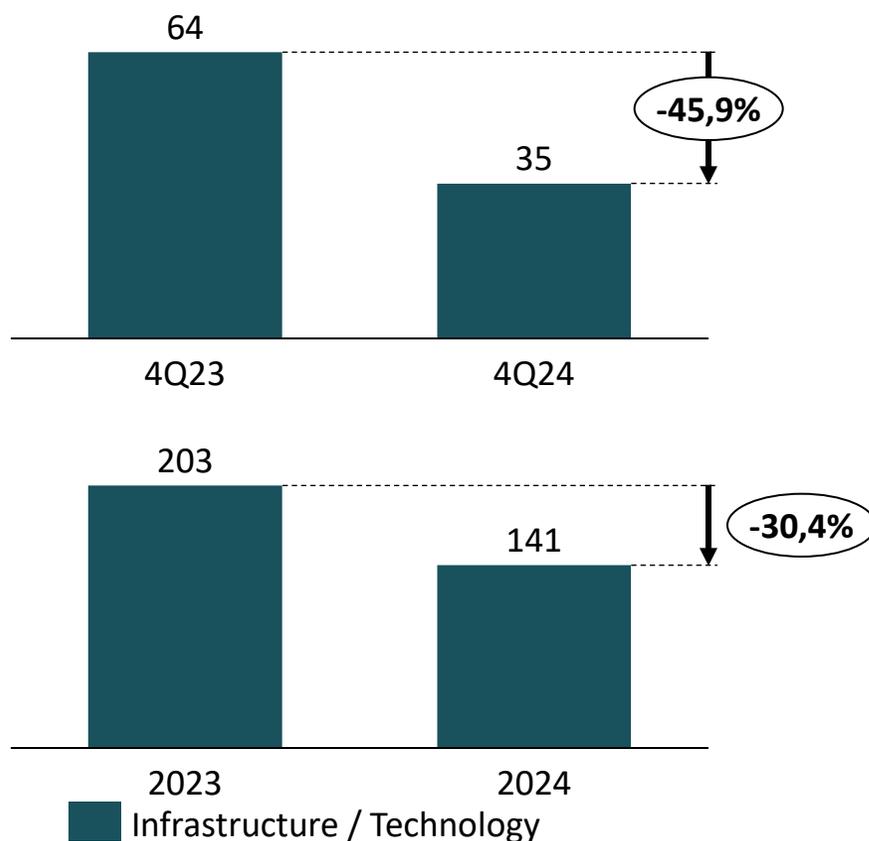
*Last Twelve Months DoR: Accounts Receivable/Net Revenue for the LTM *365



The days of receivables in 4Q24 was 31 days, a reduction of 14 days compared to the same period in the previous year, as a result of several factors, including: (i) better management of payment methods (greater participation of PIX, end of own financing, among others); (ii) implementation of credit analysis for financing operated by third parties, but with risk from Cruzeiro do Sul; (iii) improvement of the collection rule; (iv) better remuneration of collection agencies; (v) greater effort in recovering credits from inactive students; (vi) new technological platform and (vii) update of delinquency estimates. It is important to highlight that the reduction in gross accounts receivable and PDA is due to the write-off of titles starting at 360 days, instead of 720 days, as practiced in 2023.

CAPEX* 4Q24 & 2024

Reduction of investments in infrastructure; greater focus on technology



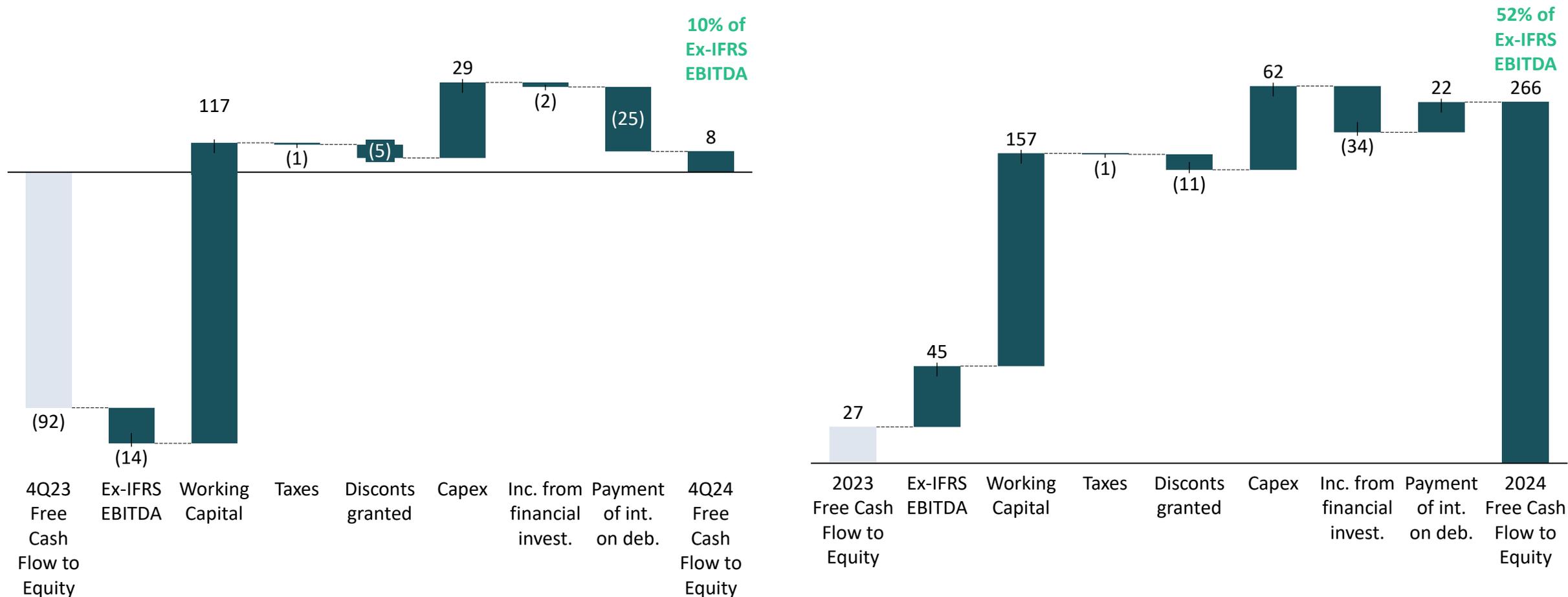
Investments in 4Q24 were approximately R\$ 34.6 million, a decrease of 45.9% vs. 4Q23.

In 2024, investments reached R\$ 141.3 million, a reduction of 30.4% vs. the same period of the previous year.

*Managerial Information

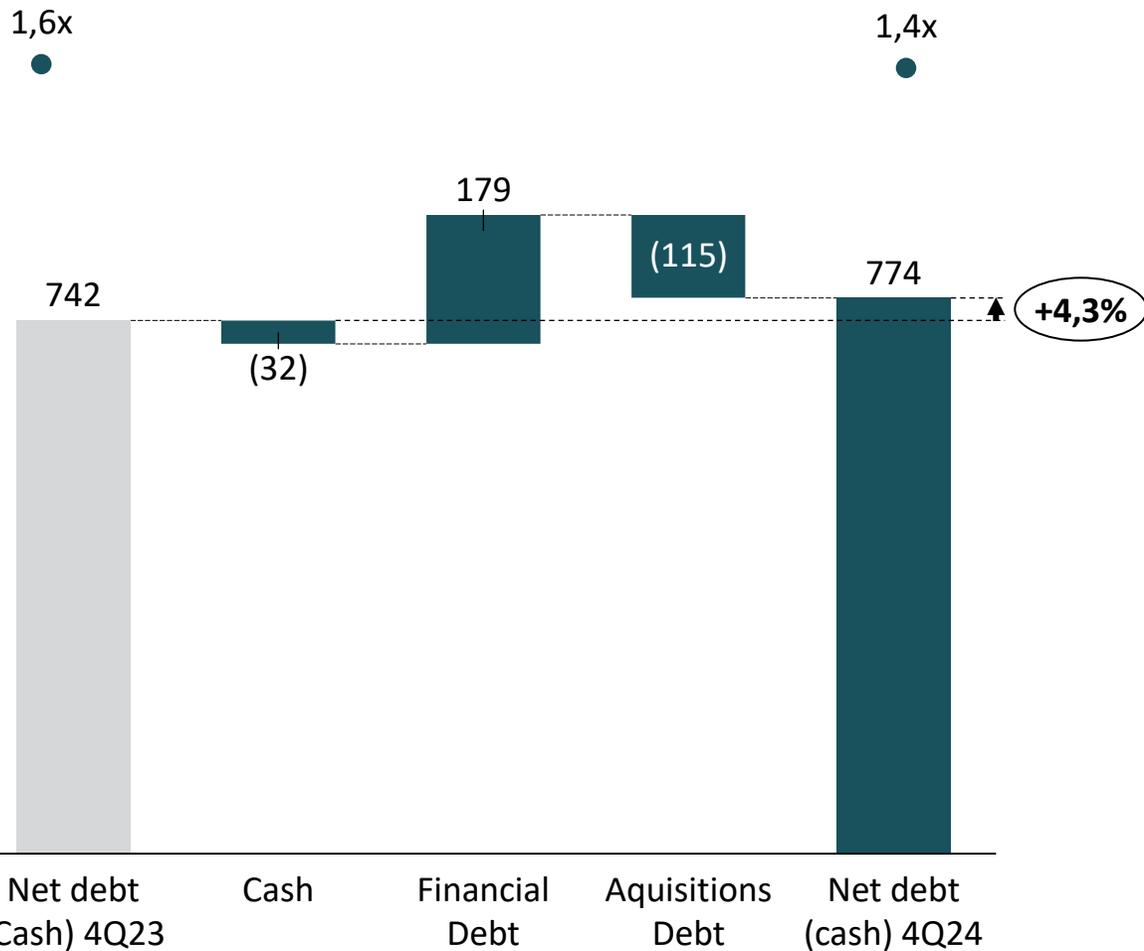
FREE CASH FLOW TO EQUITY 4Q24 & 2024

Cash Flow to Equity (Shareholder) expand approximately 10x in 2024

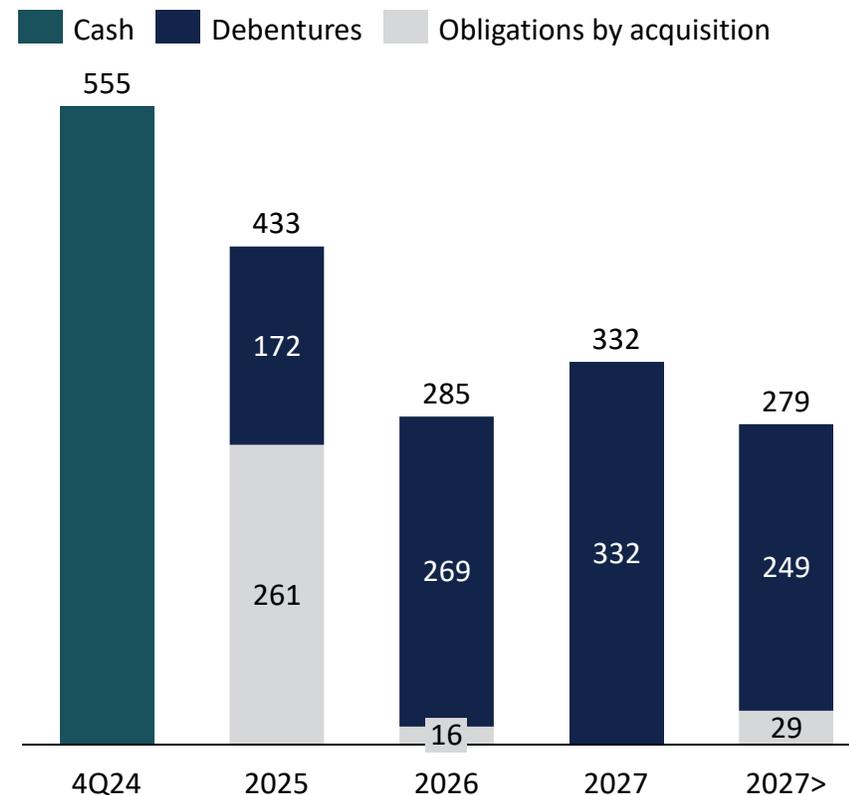


NET DEBT (CASH)

Leverage reduction vs. 2023



Debt Amortization Schedule (R\$ million)





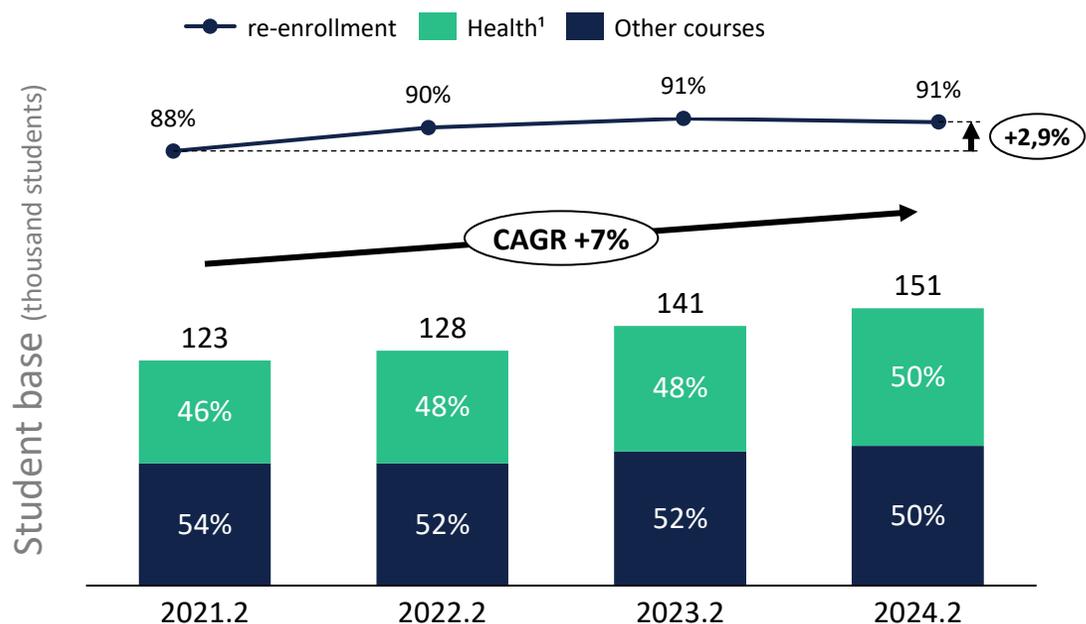
Q&A



Contact Investor Relations
dri@cruzeirosul.edu.br

On-campus has shown 23% growth in the last 3 cycles

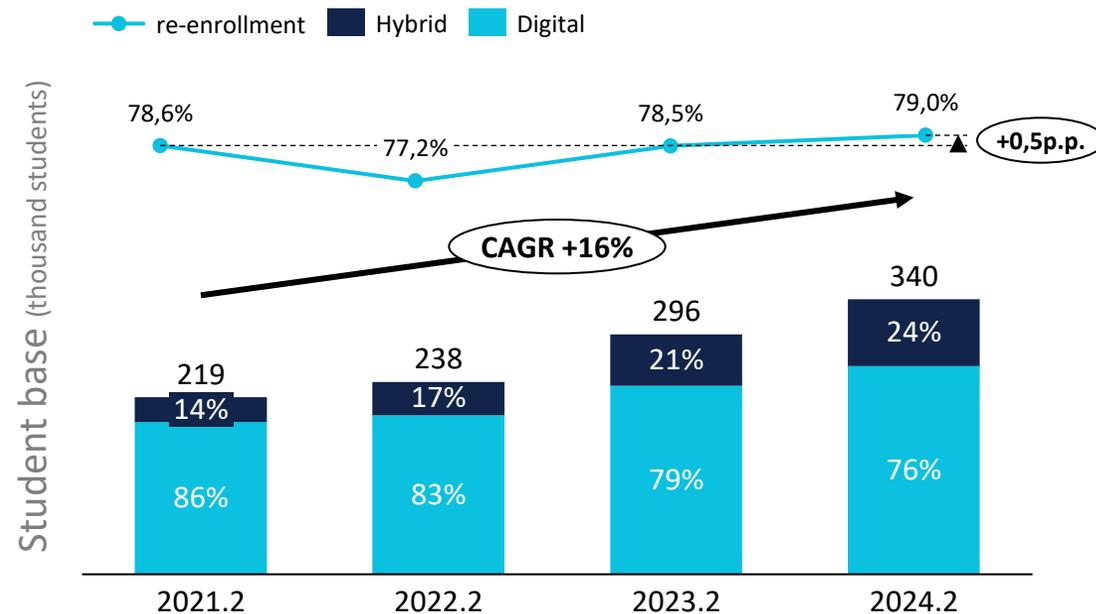
On-Campus Undergrad



CAGR - Compound Annual Growth Rate

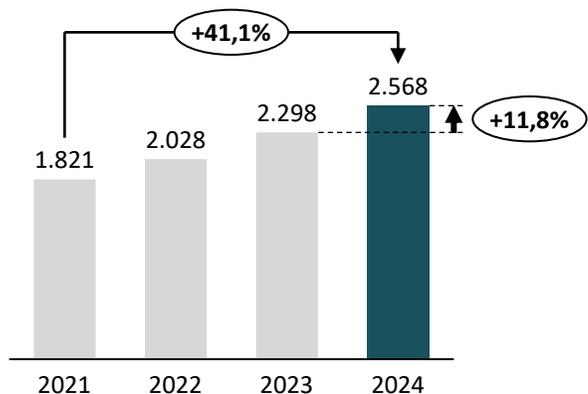
Digital has shown 55% growth in the last 3 years

Digital Undergrad

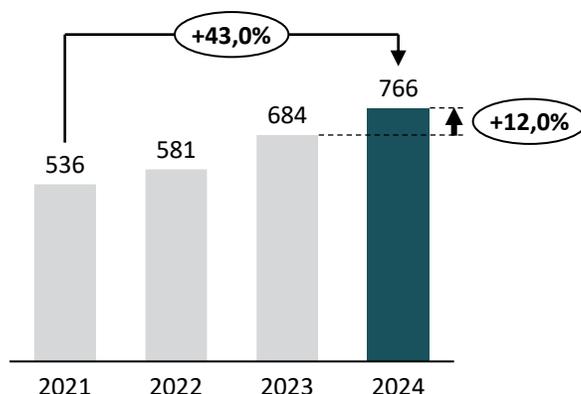


Organic and consistent delivery of expansion in financial indicators

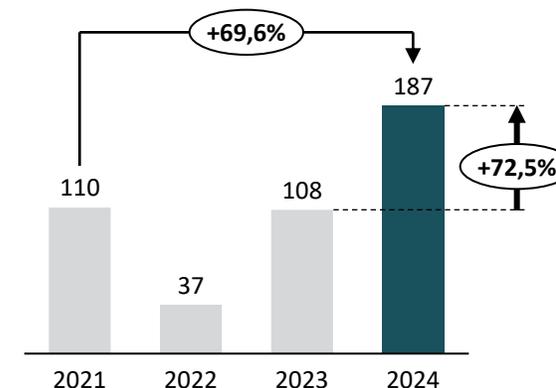
Net Revenue (R\$ mm)



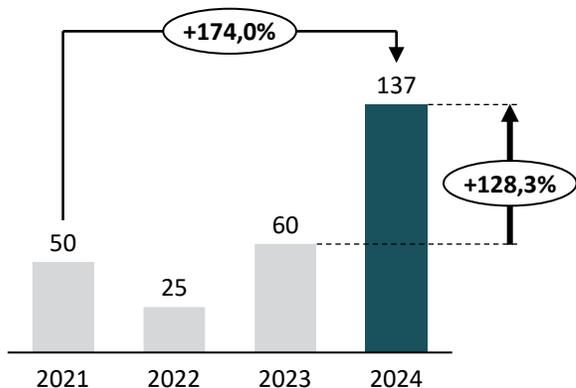
Adjusted EBITDA (R\$ mm)



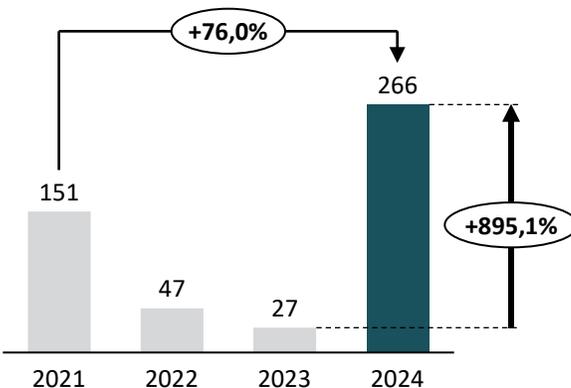
Adjusted Net Earnings (R\$ mm)



Dividends¹ (R\$ mm)



Free Cash Flow to Equity (R\$ mm)



Financial Leverage (R\$ mm)

