

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

APRESENTAÇÃO



VIDEOCONFERÊNCIA

16 de maio de 2025, sexta-feira

14h (Brasília)

13h (Nova Iorque)

18h (Londres)



Assistir ao webcast em Português



Watch the webcast in English

1T
25



1T25 com expansão de 540 bps na Margem EBITDA ajustada e recorde de Lucro Líquido Ajustado, atingindo R\$ 87 milhões

1T25 DESTAQUES FINANCEIROS

 Receita Líquida	R\$ 672 MM +10,0% 1T25 vs. 1T24	 Lucro Líquido ajustado	R\$ 87 MM +98,1% 1T25 vs. 1T24
 EBITDA ajustado	R\$ 252 MM +28,5% 1T25 vs. 1T24	 Fluxo de Caixa ao Acionista¹	R\$ 191 MM 99% do EBITDA Ex-IFRS
 Margem EBITDA ajustado	37,5% +540 bps 1T25 vs. 1T24	 Dívida Líquida	1,0x* EBITDA ajustado (Ex IFRS-16)

1T25 DESTAQUES BASES DE ALUNOS

 Graduação Presencial	+6,7% 1T25 vs. 1T24
 Graduação Digital	+16,5% 1T25 vs. 1T24
 Graduação Medicina	+24,6% 1T25 vs. 1T24

¹ Fluxo de Caixa Livre = EBITDA ex IFRS 16 (-) Capital de Giro (-) Impostos (-) Descontos Concedidos (-) Capex (-) Resultado Financeiro (caixa) / * Dívida Financeira Líquida/EBITDA últimos doze meses ex IFRS-16



DESEMPENHO OPERACIONAL

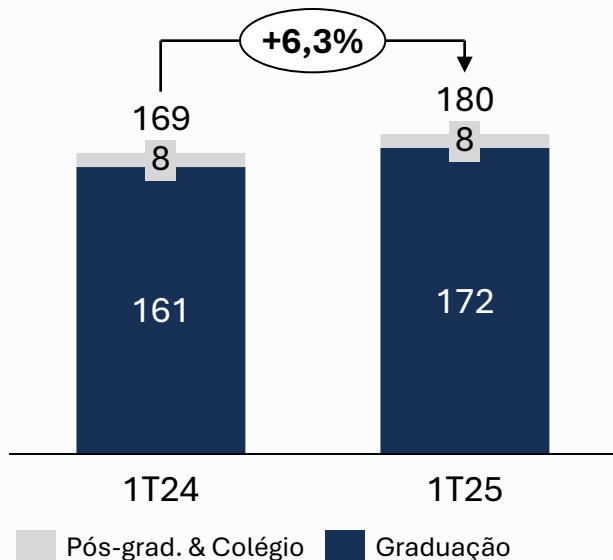
1T25



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

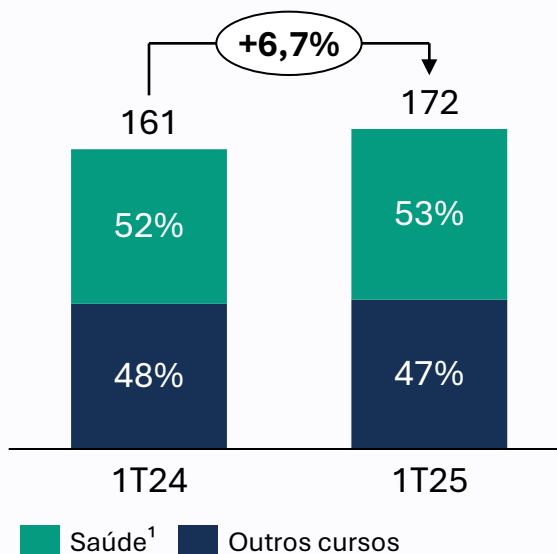
PRESENCIAL

BASE DE ESTUDANTES



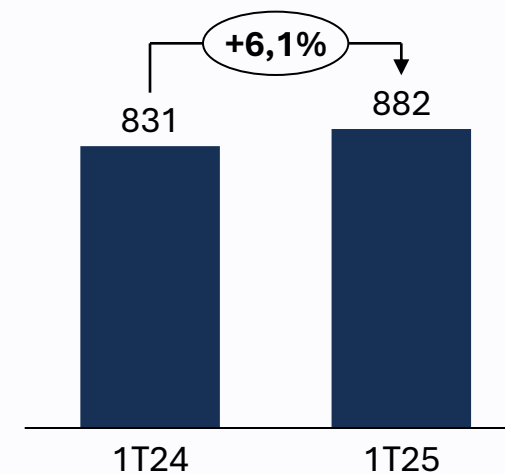
Expansão consistente na base de alunos Presencial aumento de 2,4% na captação, somado ao progresso de 0,9 p.p. no índice de retenção

GRADUAÇÃO



Aumento da penetração de alunos de saúde

TICKET GRAD. PRESENCIAL* (R\$/MÊS)



Maior relevância de alunos da área da saúde no mix, principalmente medicina e odontologia Gestão das mensalidades realizada por tipo de produto, considerando a concorrência e o desempenho do “funil de vendas”, contribuiu para o gerenciamento mais eficaz dos descontos

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

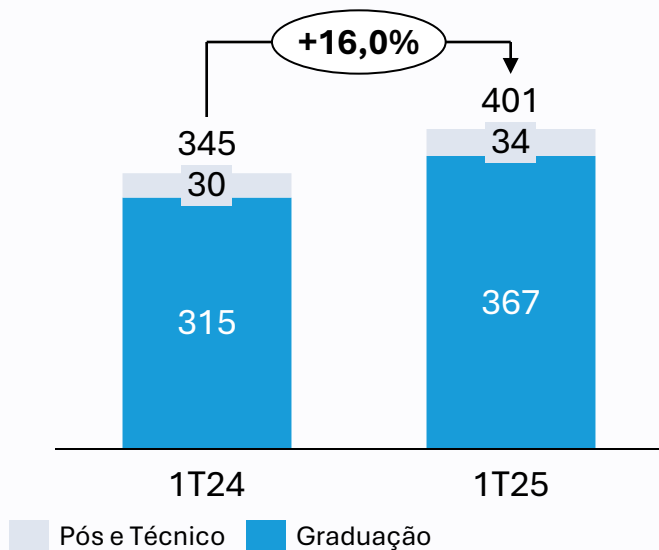
¹ Saúde: Medicina, Psicologia, Biomedicina, Ciências Biológicas, Ed. Física, Enfermagem, Farmácia, Fisioterapia, Fonoaudiologia, Gestão Hospitalar, Medicina Veterinária, Nutrição, Odontologia, Optometria, Radiologia e Terapia Ocupacional

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



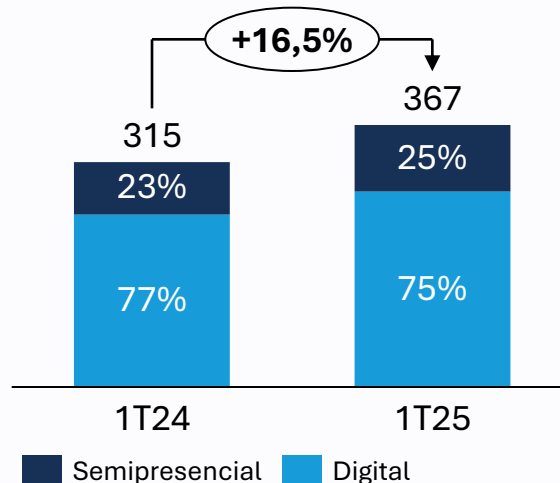
DIGITAL

BASE DE ESTUDANTES



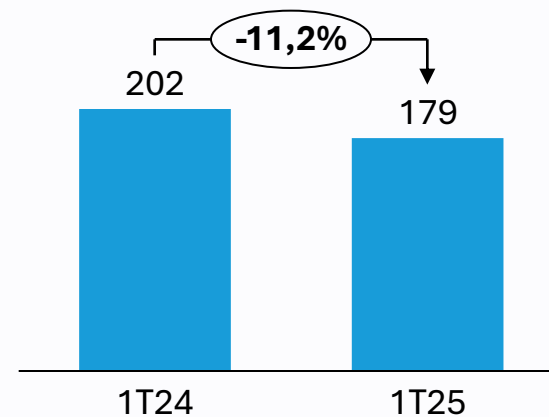
- ★ Expansão importante da base de estudantes
- ★ Avanço 14% na captação e de 0,4 p.p. no KPI de rematrícula

GRADUAÇÃO POR MODALIDADE



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

TICKET DIGITAL* (R\$/MÊS)



- ★ O impacto é representado pela maior presença de alunos com ticket abaixo da média no mix, captados no segundo semestre de 2024 durante uma campanha promocional mais agressiva

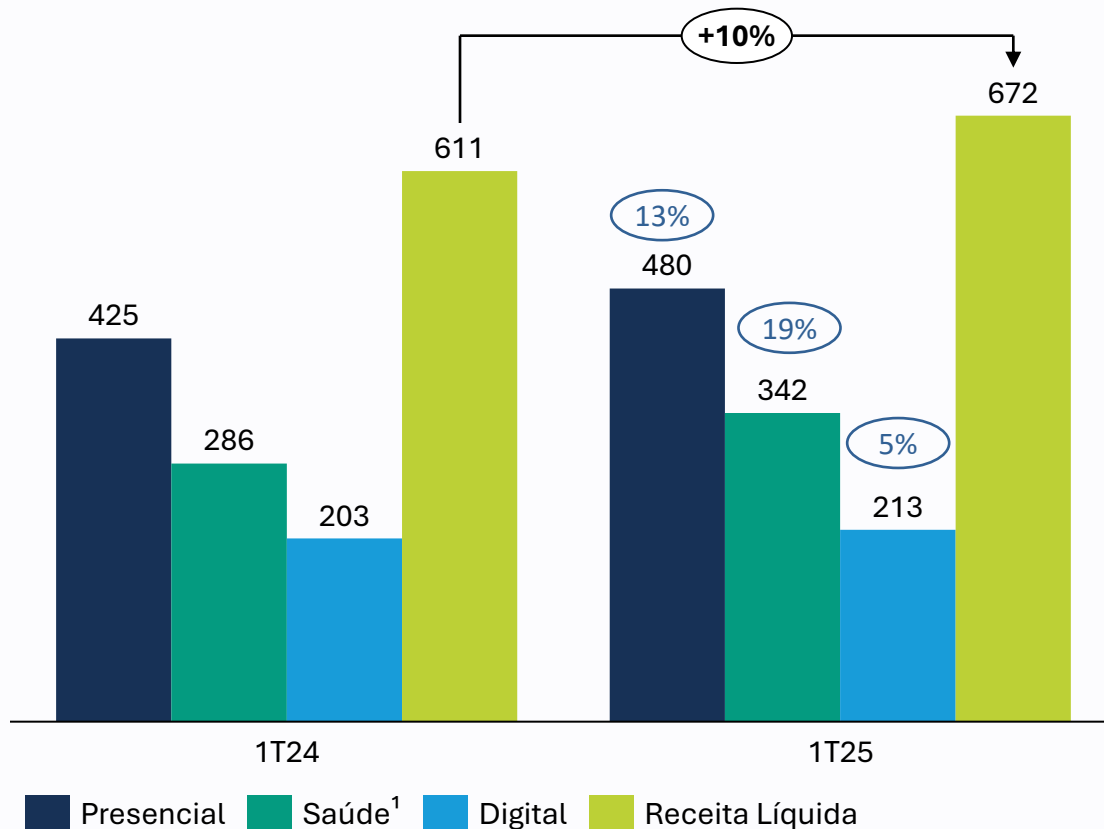
DESEMPENHO FINANCEIRO

1T25



RECEITA LÍQUIDA 1T25

Crescimento de receita líquida consistente em todos os segmentos, com destaque para a área da Saúde



ROL Consolidada: +10,0% superior ao 1T24, como reflexo do aumento da base de alunos consolidada (+12,9% vs. o 1T24).



ROL Presencial: +13,0%, atingindo o montante de R\$ 480,3 milhões, como reflexo da maior base de alunos (+6,3% vs. 1T24) e ticket (+6,1% vs. 1T24).



ROL Saúde: +19,5% no 1T25, impulsionado pela receita de Medicina, fruto da aquisição da FAPI e das novas vagas autorizadas em 2024. Os referidos cursos representam, aproximadamente, 71% da receita do Presencial.

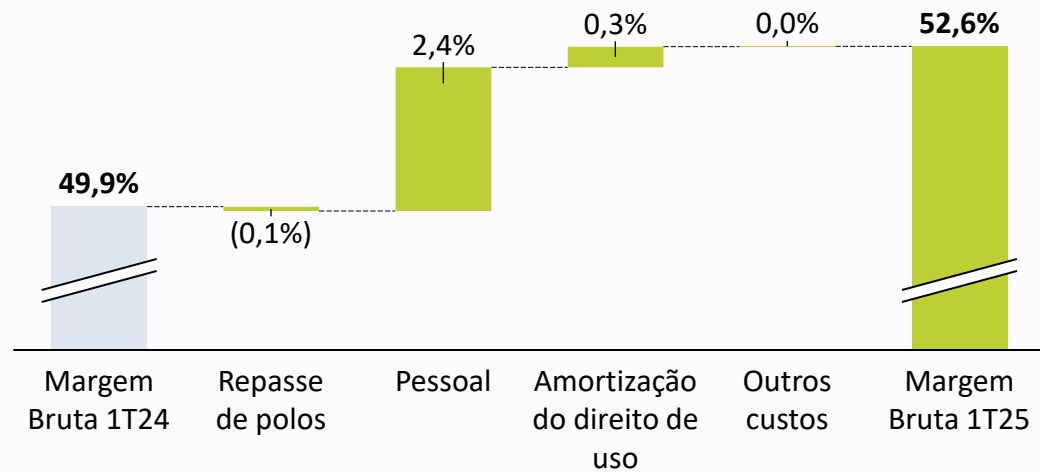


ROL Digital: +4,9% no primeiro trimestre, atingindo o montante de R\$ 212,8 milhões, como resultado da maior base de alunos (+16,0% vs. o 1T24) e da queda no ticket médio (-11,2% vs. o 1T24).

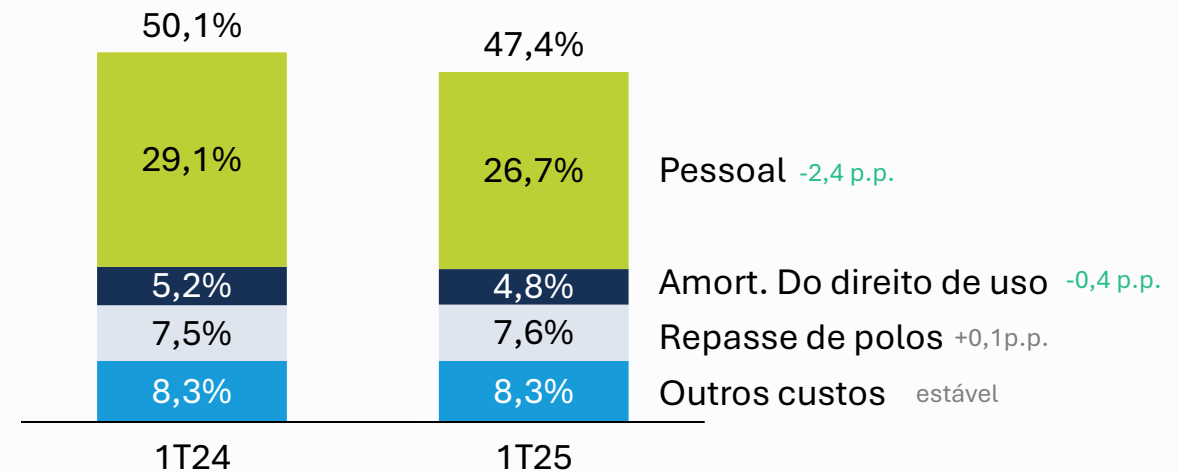
¹ Saúde: Medicina, Psicologia, Biomedicina, Ciências Biológicas, Ed. Física, Enfermagem, Farmácia, Fisioterapia, Fonoaudiologia, Gestão Hospitalar, Medicina Veterinária, Nutrição, Odontologia, Optometria, Radiologia e Terapia Ocupacional

LUCRO BRUTO 1T25

Expansão de 2,7 p.p. na Margem Bruta como resultado dos ganhos de eficiência na linha de Pessoal



Ganho de eficiência operacional de 2,7 p.p. em 1T25 (% da ROL)

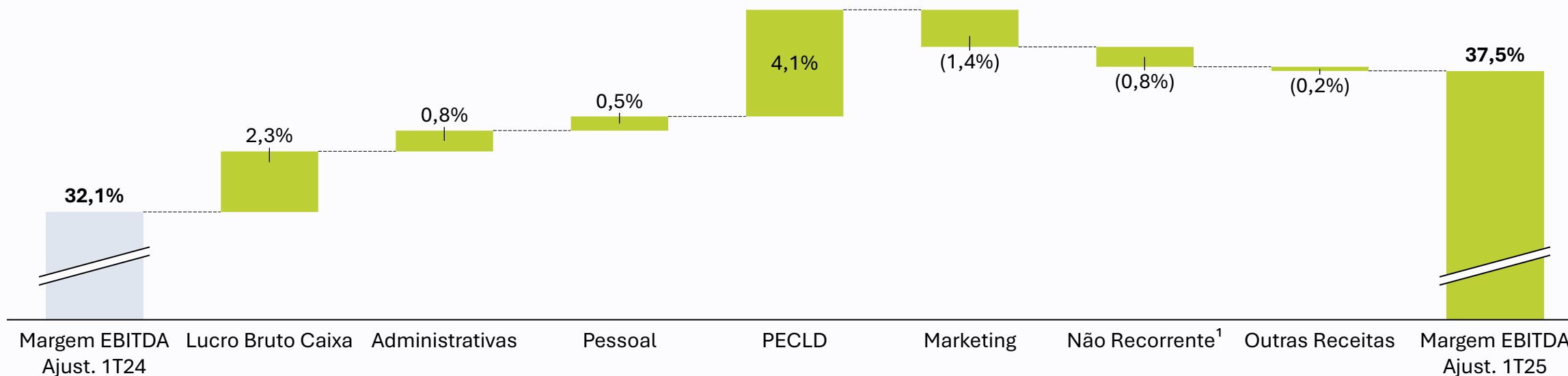


 **Lucro Bruto:** R\$ 353,1 milhões; +15,9% vs. o 1T24.

 O ganho de margem no período reflete ajustes no quadro de pessoal e a expansão da medicina.

EBITDA AJUSTADO 1T25

Expansão da Margem EBITDA Ajustada em 5,4 p.p.

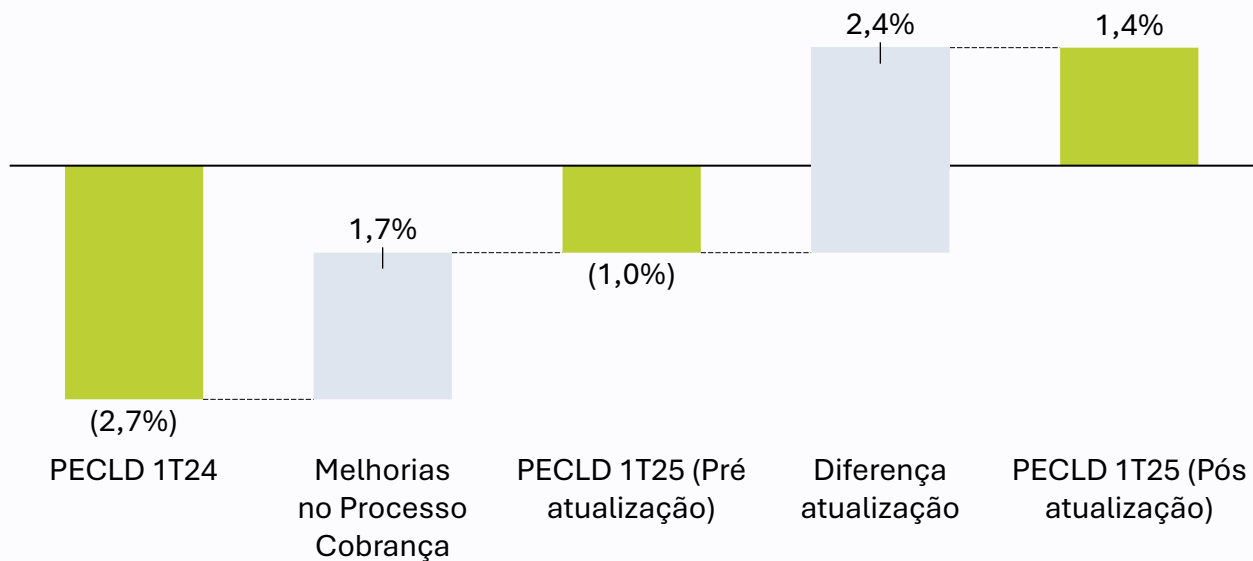


★ O EBITDA Ajustado do 1T25 totalizou R\$ 252,0 milhões, representando uma expansão de 28,5% em relação ao 1T24. A margem EBITDA Ajustada atingiu 37,5%, um avanço de 5,4 p.p em comparação ao mesmo período do ano anterior. Esse resultado reflete o crescimento de 2,3 p.p. na margem bruta caixa, aliado aos ganhos de eficiência de 1,3 p.p. nas linhas de despesas administrativas e de pessoal. Adicionalmente, a PECLD teve impacto positivo de R\$ 9,2 milhões no 1T25, em contraste com o impacto negativo de R\$ 16,6 milhões (2,7% da ROL) registrado no 1T24, reflexo de melhoria nas ações de crédito e cobrança, bem como resultado da atualização das estimativas de inadimplência implementada no 4T24. Os gastos com marketing representaram 10,3% da Receita Líquida no 1T25, ante 8,9% no 1T24, refletindo os esforços direcionados à captação do ciclo 2025.1.

¹ Despesas não recorrentes: M&A/Projetos

Atualização nas estimativas de inadimplência

Transição modelo PECLD – Pré e Pós atualização das estimativas de inadimplência (%ROL)

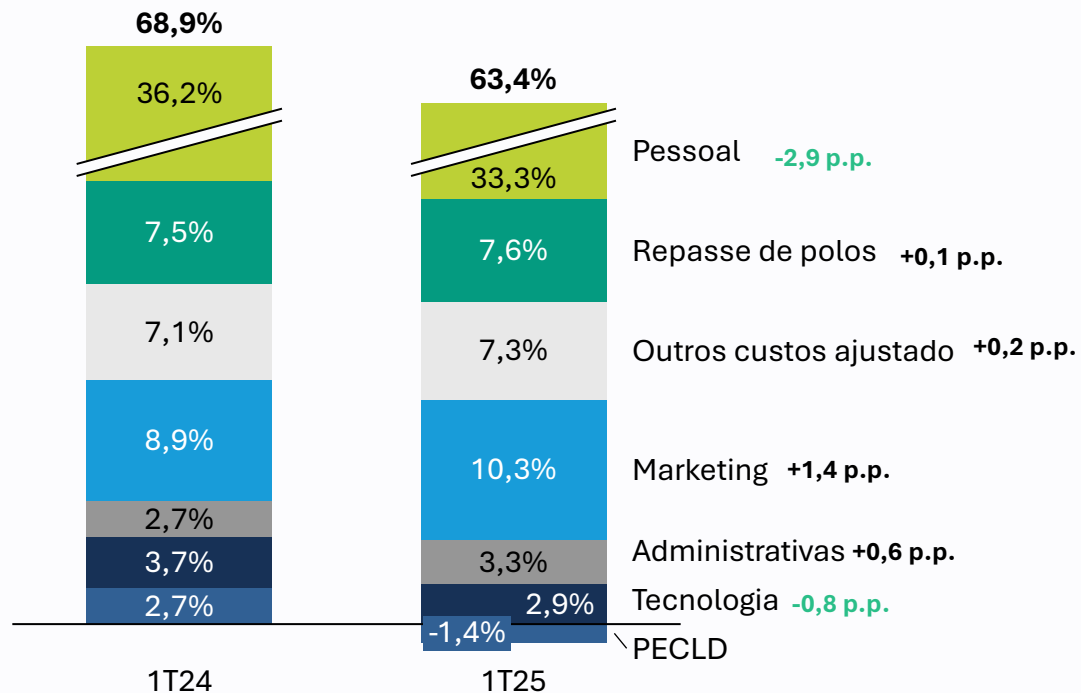


Efeito da atualização no EBITDA (Pro forma)

R\$ milhões	1T24	1T25 - Pré Atual.	1T25 - Pós Atual.
Receita Líquida	610,5	671,8	671,8
PECLD	(16,6)	(6,8)	9,2
% ROL	(2,7%)	(1,0%)	1,4%
EBITDA	190,6	235,1	251,1
Margem EBITDA	31,2%	35,0%	37,4%

CUSTOS E DESPESAS (% da ROL)

Ganho de eficiência nas linhas de Pessoal, Tecnologia e PECLD no 1T25



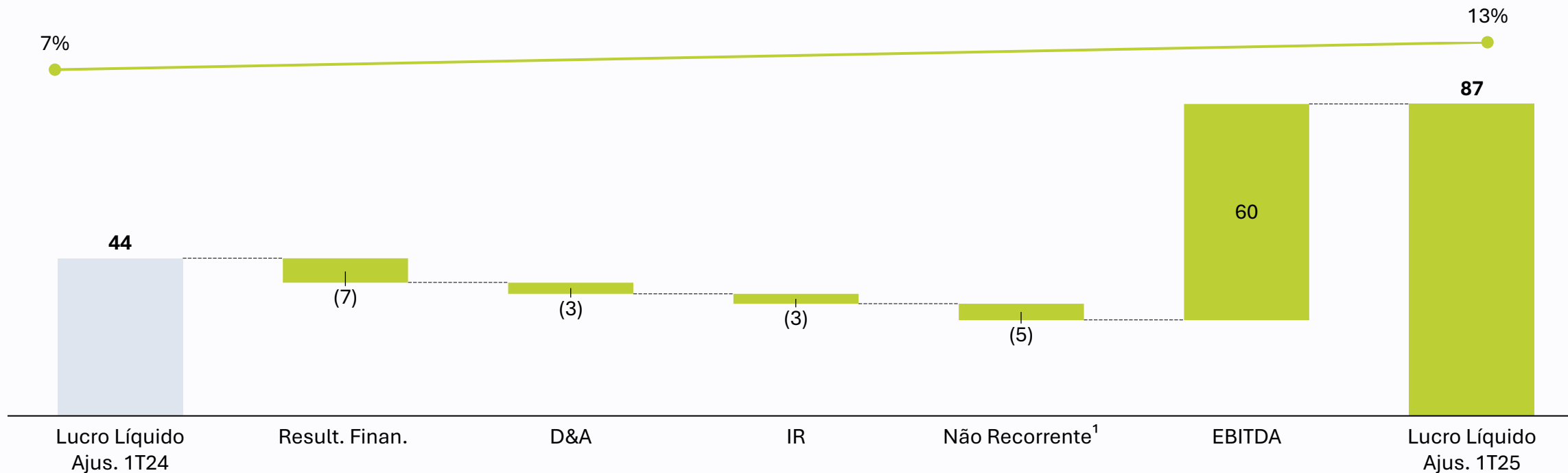
Desde o 3T23 a Companhia tem focado na execução dos projetos voltados à área da tecnologia com objetivo de proporcionar uma melhor experiência aos estudantes e em trazer mais celeridade e eficiência à operação. Estes projetos nos permitiram avançar na automatização e automação de processos de cobrança e backoffice, reduzindo os riscos operacionais, trazendo melhorias na governança e progressos importantes na jornada acadêmica e administrativa dos alunos.



No 1T25, os custos e despesas (efeito caixa¹) totalizaram 63,4% da Receita Líquida da Companhia, representando uma redução de 5,5 p.p. em relação ao 1T24. Os ganhos observados no período decorreram, principalmente, da melhora na linha de pessoal, com redução de 2,9 p.p., e do impacto positivo da PECLD, reflexo da atualização das estimativas de inadimplência implementada no 4T24.

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO 1T25

Expansão de 98% no Lucro Líquido ajustado e de 5,8 p.p. na margem líquida no 1T25



O Lucro Líquido ajustado no primeiro trimestre foi de R\$ 87,3 milhões, representando um aumento de 98,1% vs. o mesmo período do ano anterior, como resultado da expansão do EBITDA no período.

—●— Margem Líquida ajustada

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

CONTAS A RECEBER 1T25 (UDM)

Melhora do prazo médio de recebimento

R\$ milhões	1T25	1T24	%
Contas a receber bruto	474,5	613,6	(22,7%)
AVP	(23,1)	(14,6)	58,0%
PECLD	(218,6)	(321,5)	(32,0%)
Contas a receber líquido	232,8	277,5	(16,1%)
Prazo médio recebimento UDM*	32	43	-10 dias

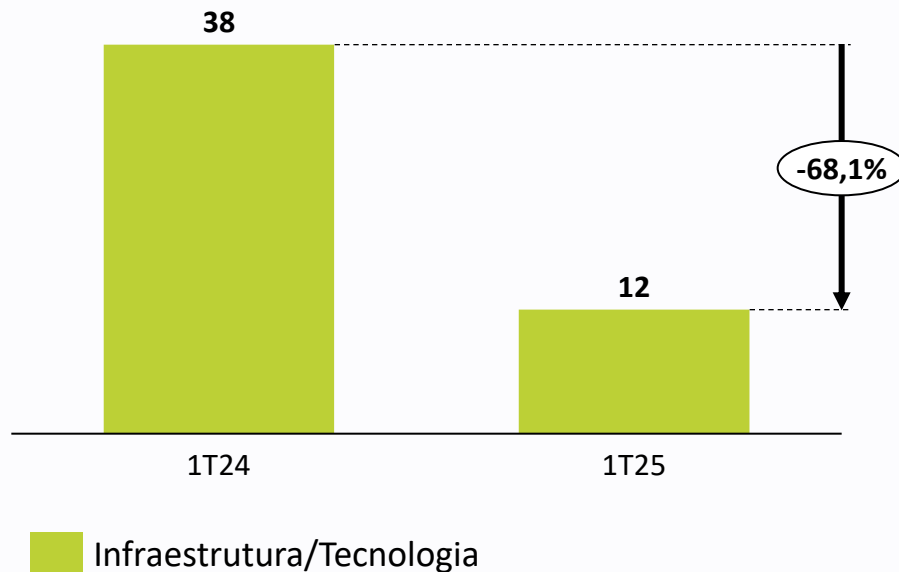
*PMR últimos 12 meses (UDM): Contas a Receber Líquido / Receita Líquida UDM * 365



O prazo médio de recebimento no 1T25 foi de 32 dias, representando uma redução de 10 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 no 1T24.

INVESTIMENTOS* 1T25

Redução pontual dos investimentos no 1T25 vs. o ano passado

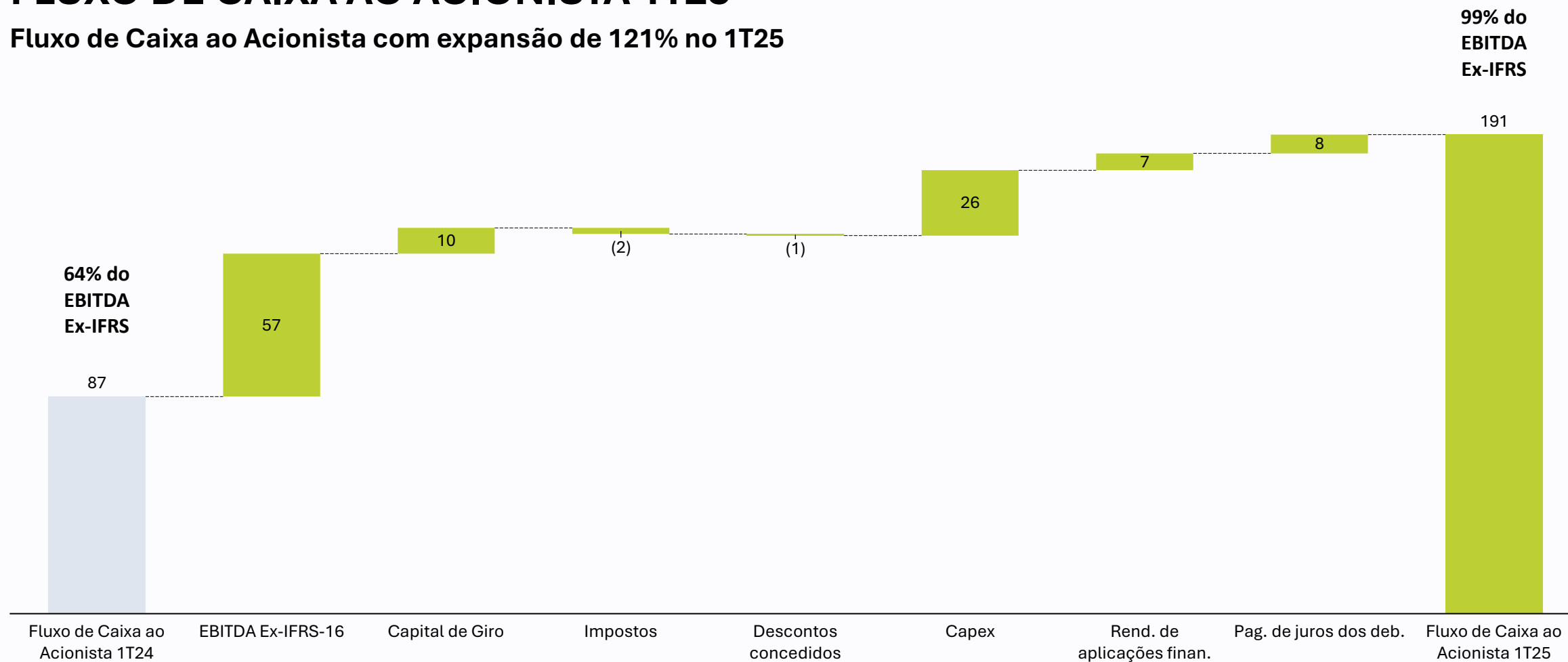


Os investimentos no 1T25 foram de, aproximadamente, R\$ 12,2 milhões, uma redução de 68% vs. o ano passado. Cabe destacar que, a Companhia segue com seu orçamento anual de investimentos e que em 2025 devemos observar uma concentração maior do desembolso entre o 2T25 e o 4T25.

*Informação gerencial

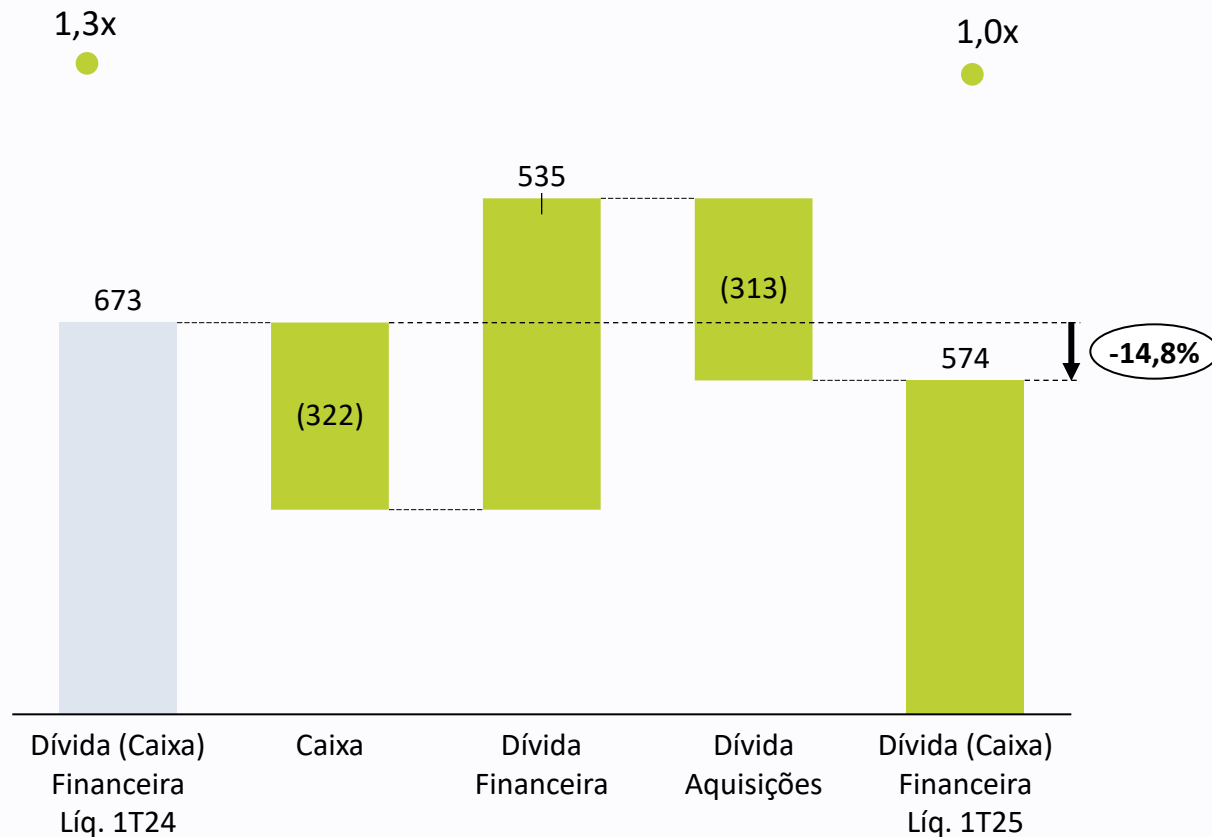
FLUXO DE CAIXA AO ACIONISTA 1T25

Fluxo de Caixa ao Acionista com expansão de 121% no 1T25

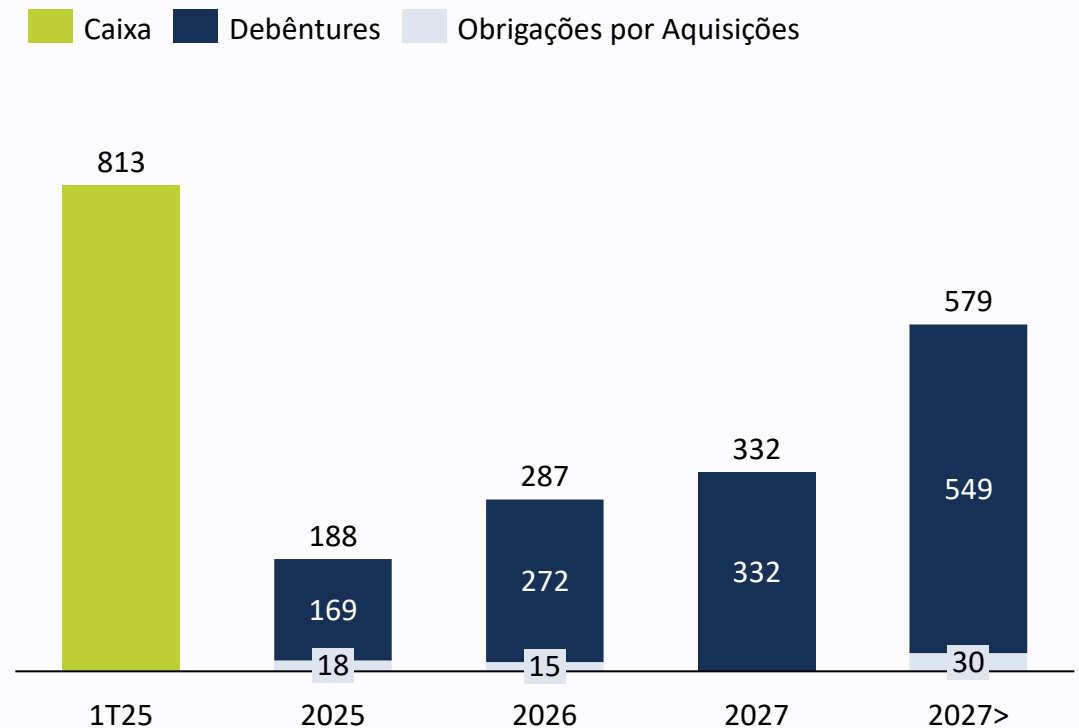


DÍVIDA (CAIXA) LÍQUIDA

Redução de alavancagem vs. 1T24



Cronograma de amortização do endividamento (R\$ MM)



Q & A



Contato Relações com Investidores
dri@cruzeirodosul.edu.br

EARNINGS RELEASE

PRESS RELEASE

VIDEOCONFERENCE

May 16th 2025, Friday

02:00 PM (Brasília)

01:00 PM (New York)

06:00 PM (London)



[Watch the webcast in Portuguese](#)



[Watch the webcast in English](#)



1Q
25



1Q25 with 540 bps expansion in adjusted EBITDA Margin and record Adjusted Net Earnings, reaching R\$ 87 million

1Q25 FINANCIAL HIGHLIGHTS



**Net
Revenue**

R\$ 672 MM
+10.0%
1Q25 vs. 1Q24



**Adjusted
EBITDA**

R\$ 252 MM
+28.5%
1Q25 vs. 1Q24



**Margin
Adjusted
EBITDA**

37.5%
+540 bps
1Q25 vs. 1Q24



**Adjusted
Net
Earnings**

R\$ 87 MM
+98.1%
1Q25 vs. 1Q24



**Free Cash
Flow to
Equity¹**

R\$ 191 MM
99% of
EBITDA ex IFRS



**Net
Debt**

1.0x*
Adjusted EBITDA
(Ex IFRS-16)



1Q25 STUDENTS BASE HIGHLIGHTS



**On-campus
Undergrad**

+6.7%
1Q25 vs. 1Q24



**Digital
Undergrad**

+16.5%
1Q25 vs. 1Q24



**Medical
Undergrad**

+24.6%
1Q25 vs. 1Q24

¹ Free Cash Flow to Equity = EBITDA ex IFRS 16 (-) Working Capital (-) Taxes (-) Discounts granted (-) Capex (-) Financial Result (cash)/ * Net Financial Debt/EBITDA LTM ex IFRS-16



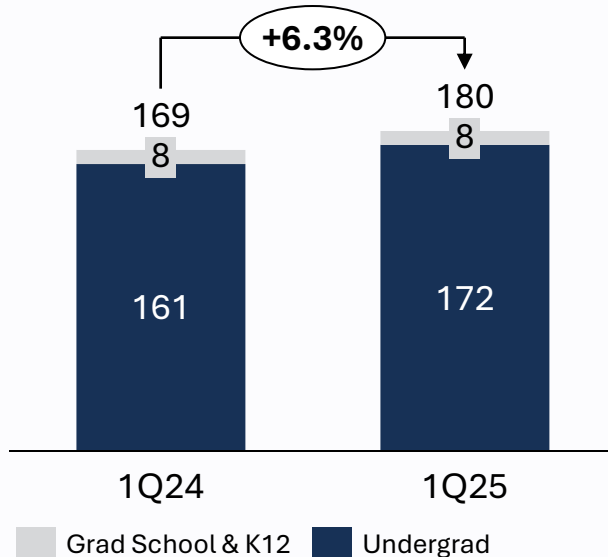
OPERATIONAL PERFORMANCE

1Q25

Progress in the student base and ticket on 1Q25

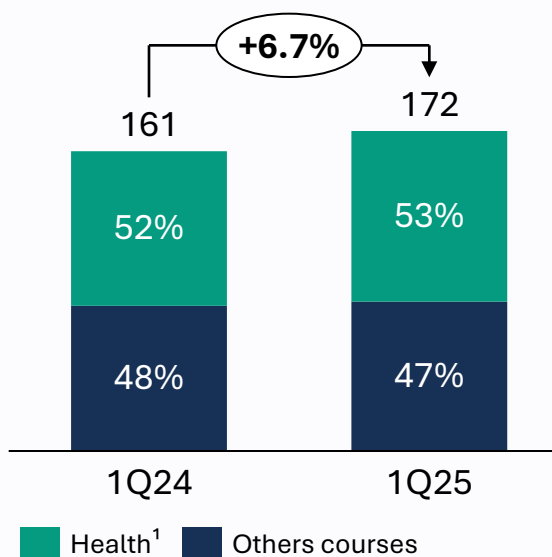
ON-CAMPUS

STUDENT BASE



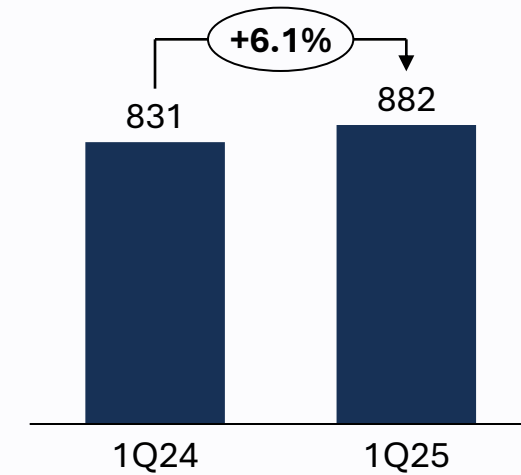
This growth is a result of a 2.4% increase in intake, combined with a 0.9 p.p. increase in the retention rate

UNDERGRAD



Participation of students in health area still increasing

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



The performance mainly reflects the increased participation of health area students in the base. Additionally, the strategic management of tuition fees by product type, based on analysis of the competition and sales funnel performance, enabled more efficient control of discount levels.

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

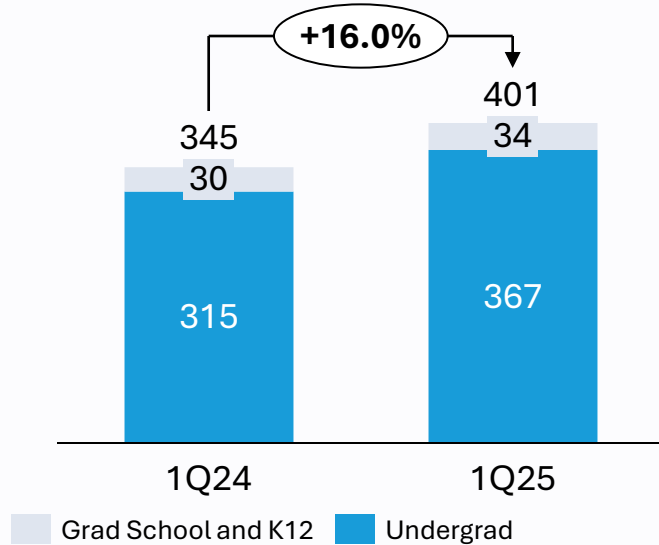
¹ Health: Medicine, Psychology, Biomedicine, Biological Sciences, Physics Ed, Nursing, Pharmacy, Physiotherapy, Speech Therapy, Hospital Management, Veterinary Medicine, Nutrition, Dentistry, Optometry, Radiology and Occupational Therapy

Important expansion of the base as a reflection of the maintenance of intake and progress in re-enrollment



DIGITAL

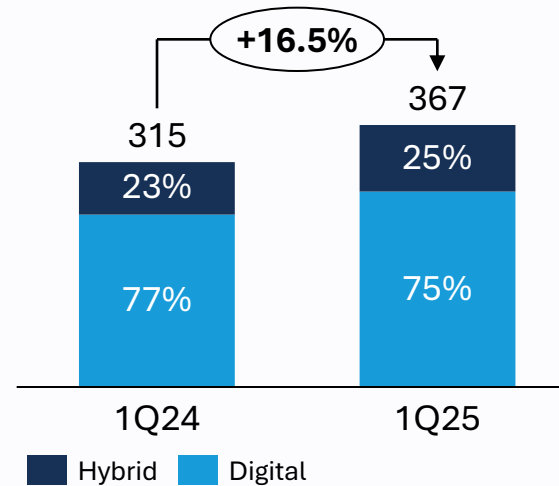
STUDENT BASE



★ Important expansion of the student base

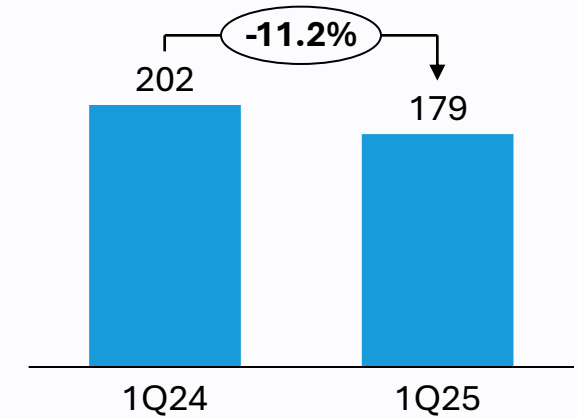
★ Improvement of 14% in intake and 0.4 p.p. in re-enrollment KPI

UNDERGRAD



★ Hybrid modality increased 2.2 p.p. of digital student's base share

DIGITAL TICKET * (R\$/MONTH)



★ The impact is represented, mainly, to the greater presence of students with below-average tickets in the mix, acquired in the second half of 2024 during a more aggressive promotional campaign

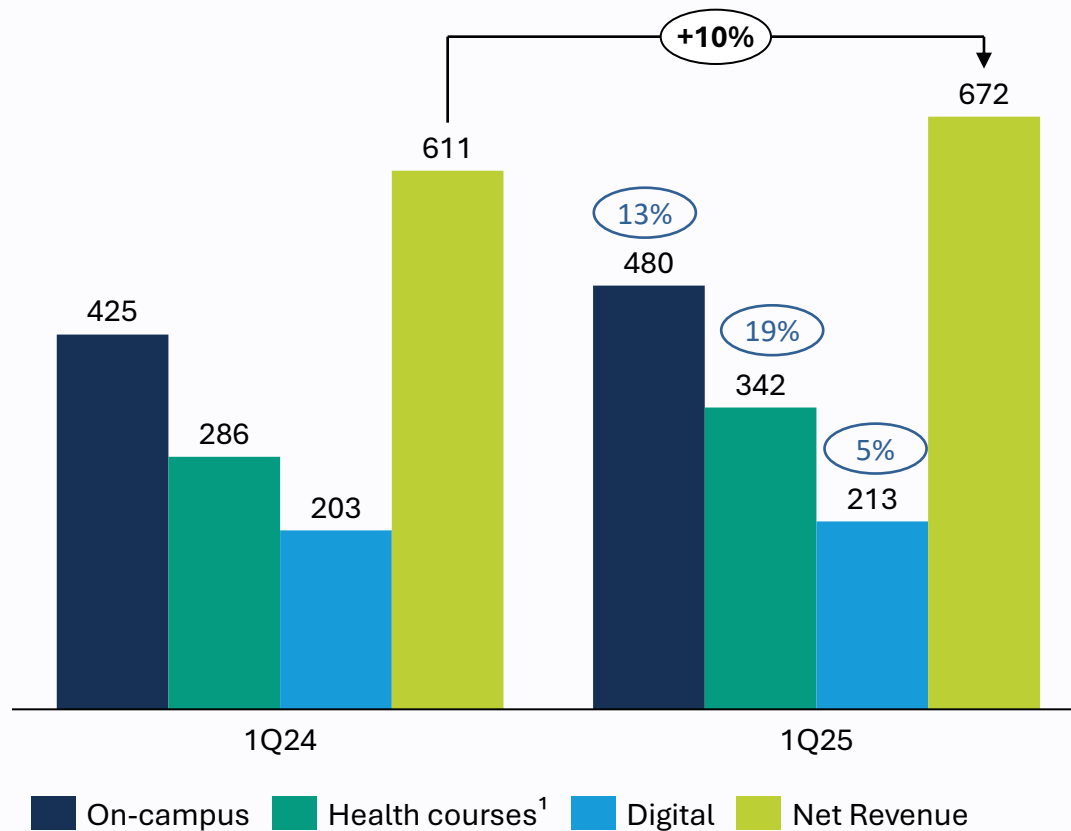
FINANCIAL PERFORMANCE

1Q25



NET REVENUE 1Q25

Consistent net revenue growth across all segments, with emphasis on the Health area



Consolidated Net Revenue: 10.0% higher than 1Q24, reflecting the increase in the consolidated student base (+12.9%).



On-campus Net Revenue: +13.0%, reaching the amount of R\$ 480.3 million, reflecting the larger student base (+6.3% vs. 1Q24) and ticket (+6.1% vs. 1Q24).



Health Net Revenue: +19.5% in 1Q25, driven by Medicine revenue, resulting from the acquisition of FAPI and new seat authorized in 2024. These courses represent approximately 71% of on-campus revenue.

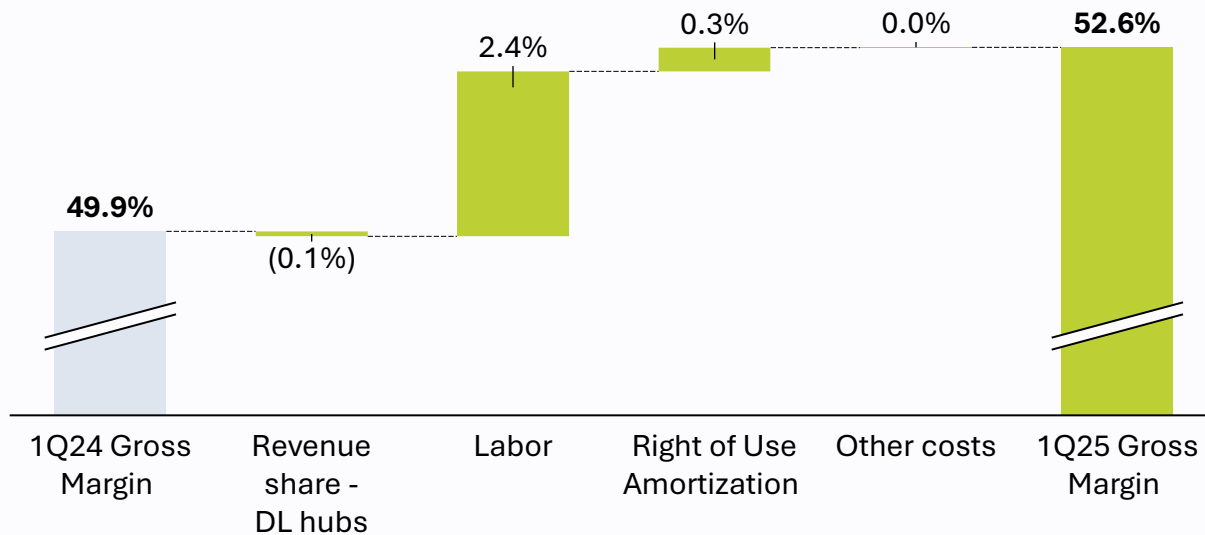


Digital Net Revenue: +4.9% in the first quarter, reaching the amount of R\$ 212.8 million, as a result of the larger student base (+16.0% vs. 1Q24) and the drop in the average ticket (-11.2% vs. 1Q24).

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

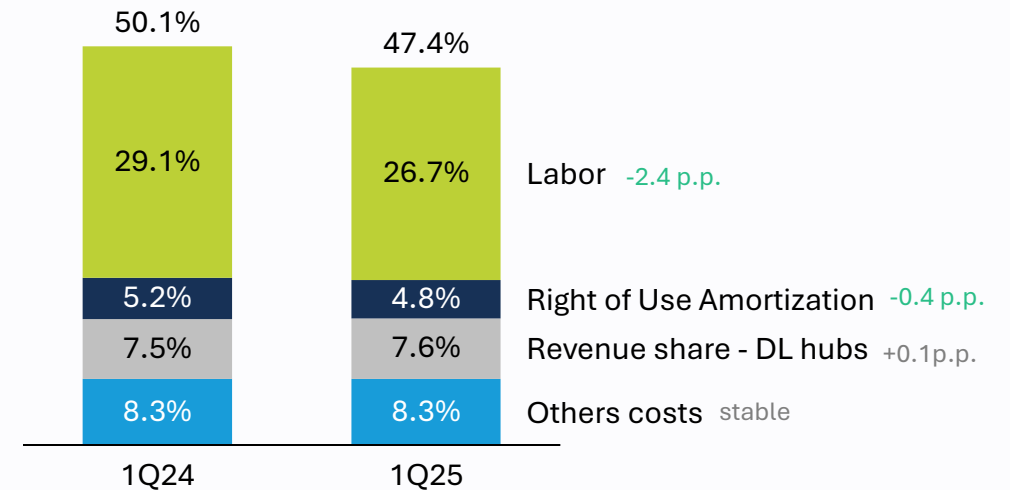
GROSS PROFIT 1Q25

Expansion of 2.7 p.p. in Gross Margin as a result of efficiency gains in the Labor line



Gain in operational efficiency of 2.7 p.p. in 1Q25

(% of Net Rev.)



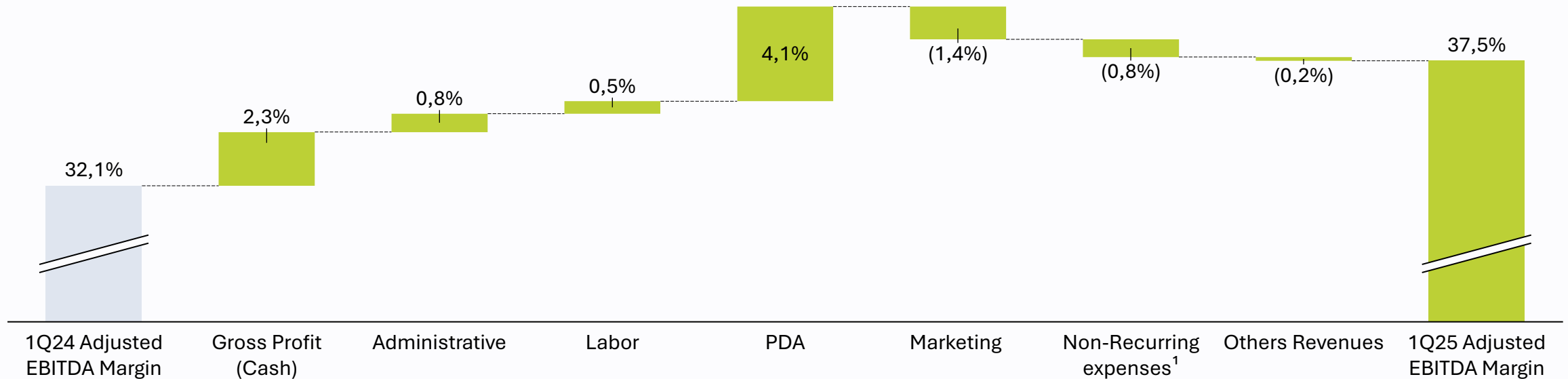
Gross Profit: R\$ 353.1 milhões; +15,9% vs. o 1T24.



The expansion mainly reflects the adjustments made to the workforce and the contribution of the growth in the base in Medicine courses

ADJUSTED EBITDA 1Q25

Adjusted EBITDA Margin expansion of 5.4 p.p.

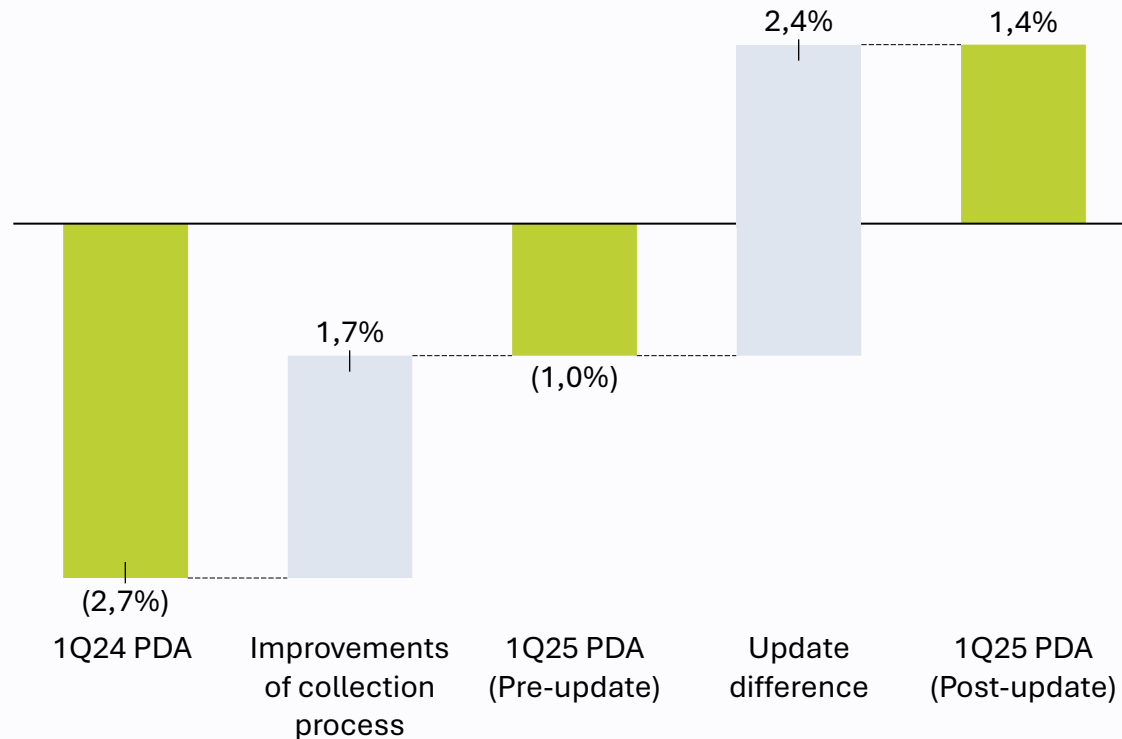


★ Adjusted EBITDA in 1Q25 totaled R\$ 252.0 million, representing an increase of 28.5% compared to 1Q24. Adjusted EBITDA margin reached 37.5%, an increase of 5.4 p.p. compared to the same period of the previous year. This result reflects the growth of 2.3 p.p in the gross profit (cash) margin, combined with efficiency gains of 1.3 p.p. in the administrative and labor expenses lines. Additionally, PDA had a positive impact of R\$ 9.2 million in 1Q25, in contrast to the negative impact of R\$ 16.6 million (2.7% of Net Rev.) recorded in 1Q24, reflecting improvements in credit and collection actions, as well as the result of the update of delinquency estimates implemented in 4Q24. Marketing expenses represented 10.3% of Net Revenue in 1Q25, compared to 8.9% in 1Q24, reflecting efforts directed at intake for the 2025.1 cycle.

¹Non-recurring: Project/M&A expenses

Update of delinquency estimates

PDA model transition – Pre and Post update of delinquency estimates (%Net Rev.)

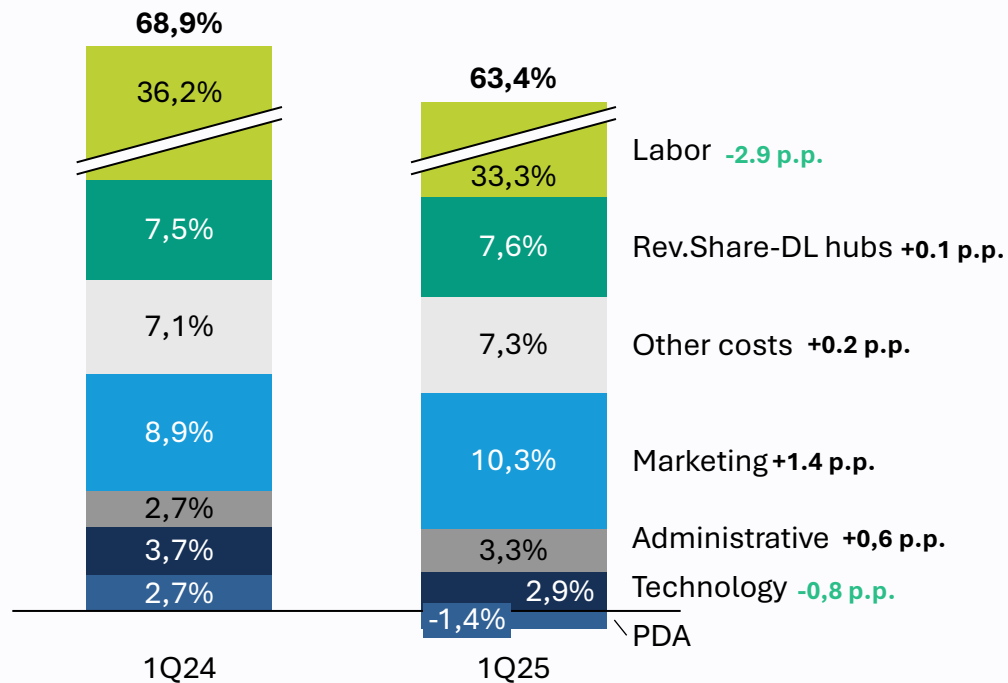


Update effect in EBITDA (pro forma)

R\$ million	1Q24	1Q25 - Pre Update	1Q25 - Pos Update
Net Revenue	610,5	671,8	671,8
PDA	(16,6)	(6,8)	9,2
%Net Rev	(2,7%)	(1,0%)	1,4%
EBITDA	190,6	235,1	251,1
EBITDA Margin	31,2%	35,0%	37,4%

COSTS AND EXPENSES (% Net Rev)

Efficiency gains in the Labor, Technology and PECLD lines in 1Q25



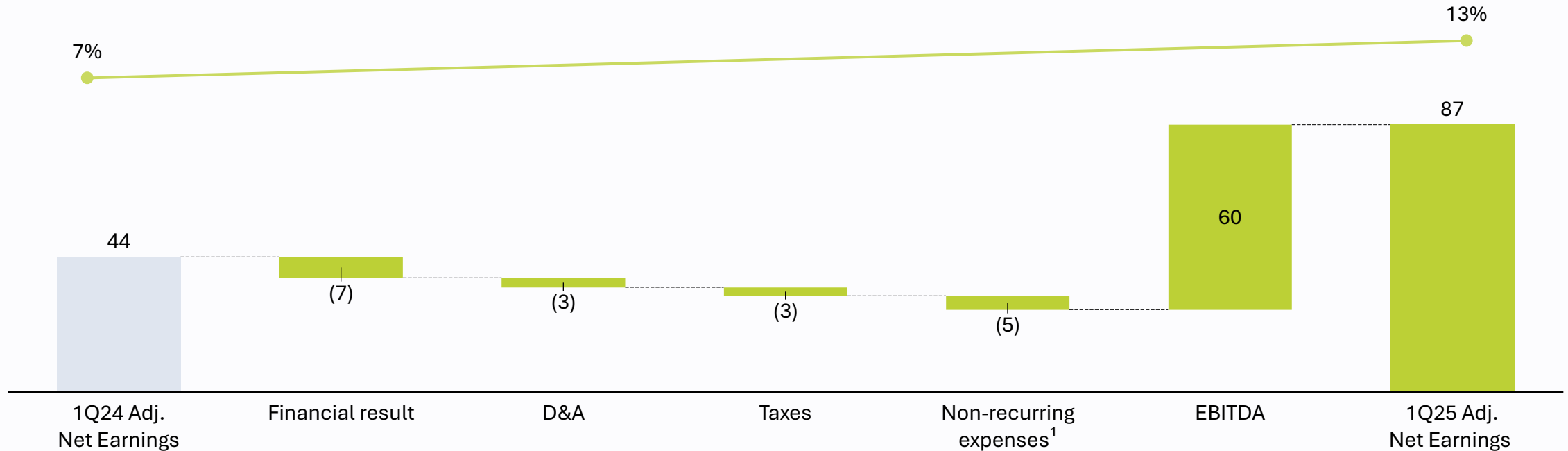
Since 3Q23, the Company has focused on executing technology projects with the aim of providing a better experience for students and bringing greater speed and efficiency to operations. These projects have allowed us to advance in the automation of collection and backoffice processes, reducing operational risks, bringing improvements in governance and important progress in the academic and administrative journey of students.



In 1Q25, costs and expenses (cash effect¹) totaled 63.4% of the Company's net revenue, representing a reduction of 5.5 p.p. when compared to 1Q24. The gains in the period came from the improvement in the labor line of 2.9 p.p. and the PDA line, which showed a positive result in the period, reflecting the update of delinquency estimates implemented in 4Q24.

ADJUSTED NET EARNINGS 1Q25

98% expansion in adjusted net earnings and 5.8 p.p. in net margin in 1Q25



 Adjusted Net Income in the first quarter was R\$ 87.3 million, representing an increase of 98.1% vs. the same period of the previous year, as a result of the expansion of EBITDA in the period.

—●— Adj. Net Margin

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

ACCOUNTS RECEIVABLES 1Q25 (LTM)

Improvement in the Days of Receivables

R\$ million	1Q25	1Q24	%
Gross Receivables	474,5	613,6	(22,7%)
AVP	(23,1)	(14,6)	58,0%
PDA	(218,6)	(321,5)	(32,0%)
Net Receivables	232,8	277,5	(16,1%)
Days of Receivables LTM*	32	43	-10 days

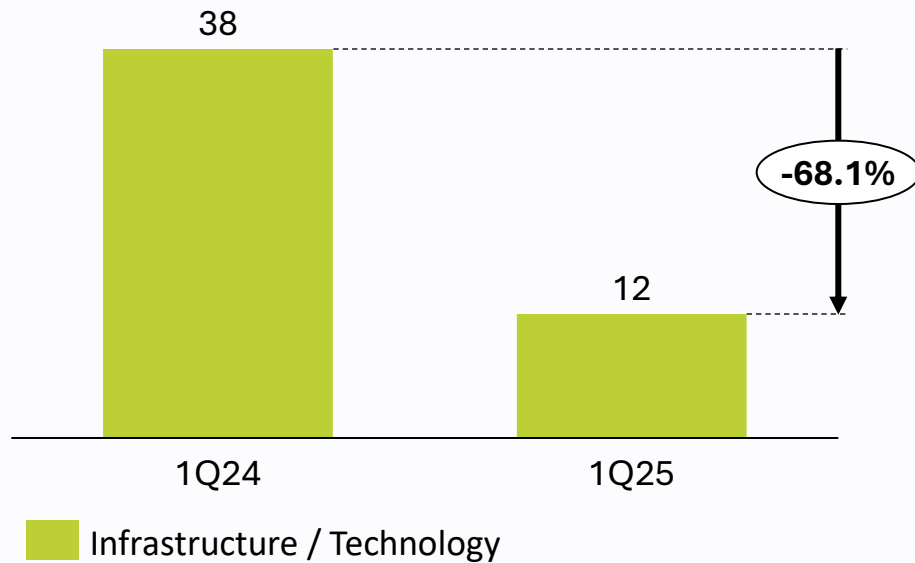
*Last Twelve Months DoR: Accounts Receivable/Net Revenue for the LTM*365



The days of receivables in 1Q25 was 32 days, a reduction of 10 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 1Q24.

CAPEX* 1Q25

One-off reduction in the quarter vs. last year

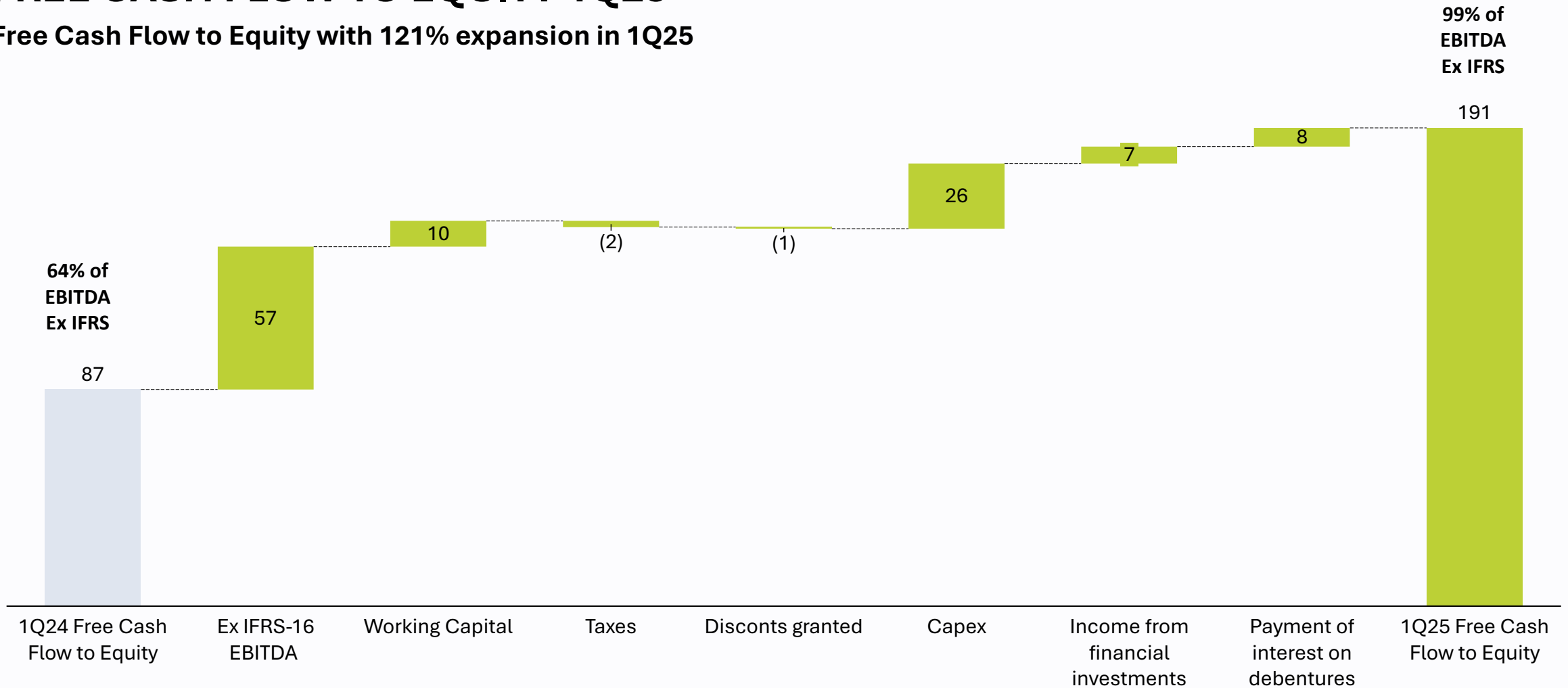


Investments in 1Q25 were approximately R\$ 12,2 million, representing a decrease of 68% vs. 1Q24. It is worth noting that the Company continues with its annual investment budget and that in 2025 we should see a greater concentration of disbursements between 2Q25 and 4Q25.

*Management information

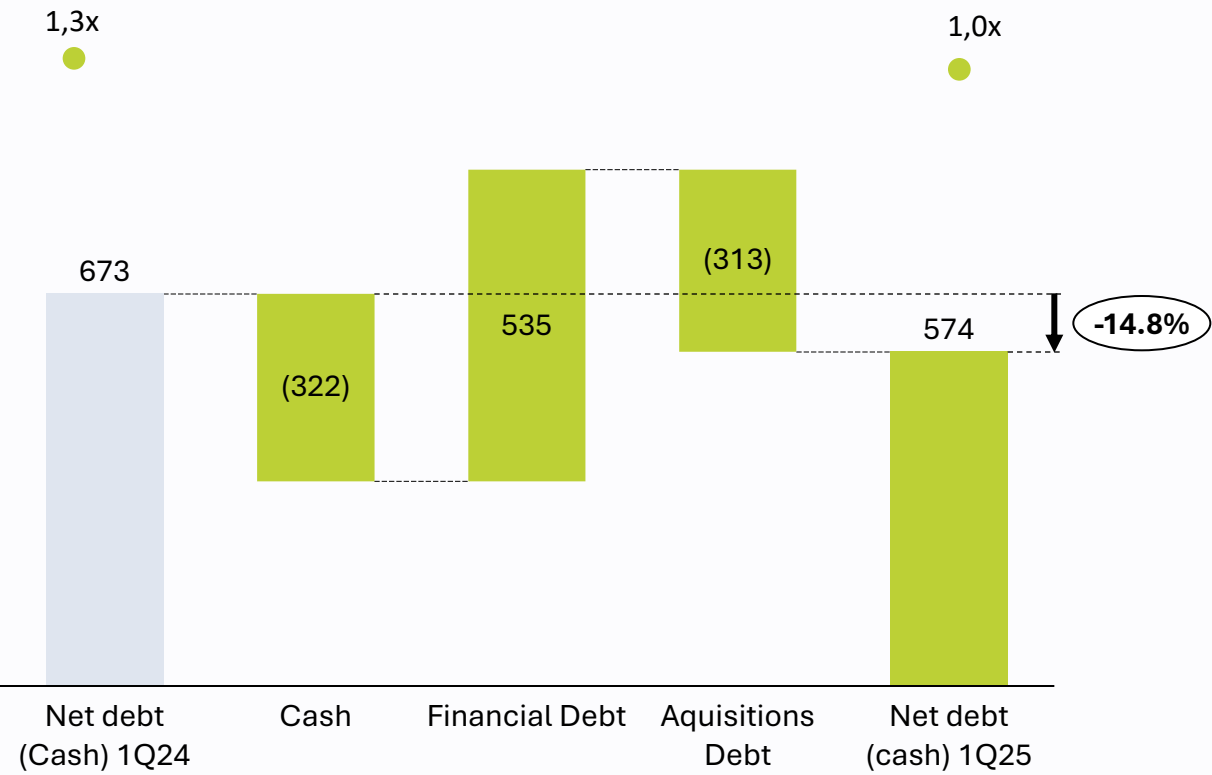
FREE CASH FLOW TO EQUITY 1Q25

Free Cash Flow to Equity with 121% expansion in 1Q25

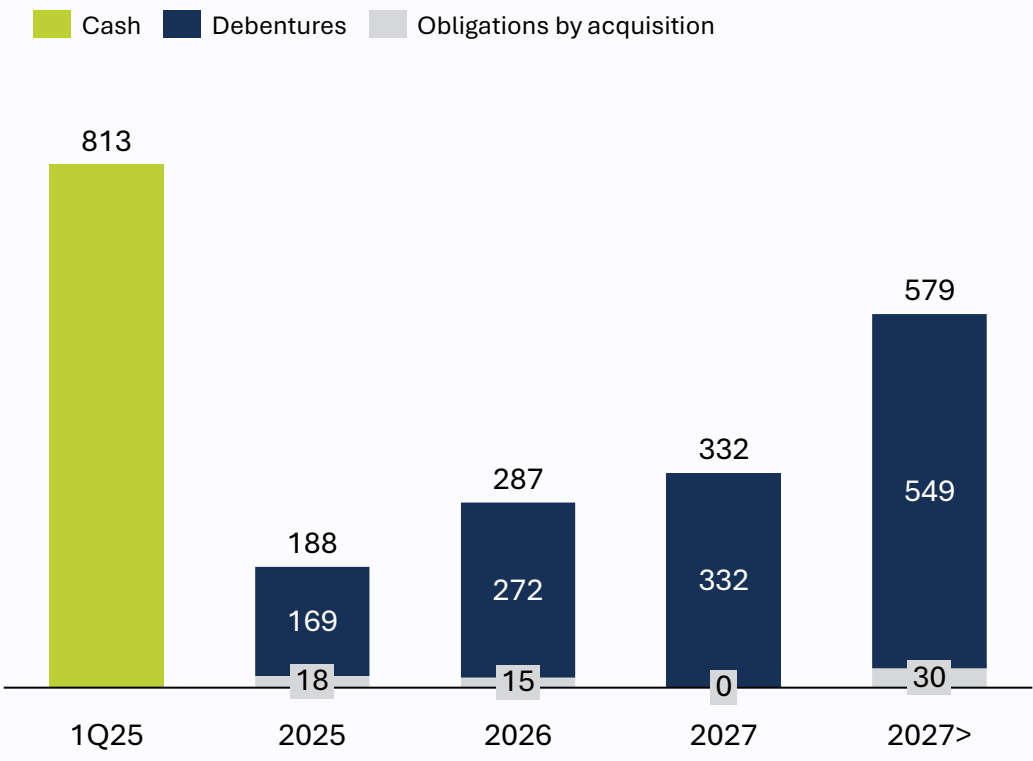


NET DEBT (CASH)

Leverage reduction vs. 1Q24



Cronograma de amortização do endividamento (R\$ MM)



Q & A



Contact Investor Relations
@cruzeirodosul.edu.br