

DIVULGAÇÃO DE **RESULTADOS**

PRESS RELEASE

VIDEOCONFERÊNCIA

1 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**

CSED
B3 LISTED NM



SÃO PAULO, 31 de março de 2025

A Cruzeiro do Sul Educacional ("Cruzeiro do Sul" ou "Companhia")(CSED3) anuncia, hoje, os seus resultados relativos ao quarto trimestre de 2024 (4T24). 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).

2024 DESTAQUES BASES DE ALUNOS



Graduação
Presencial

+6,8%
4T24 versus 4T23



Graduação
Digital

+14,9%
4T24 versus 4T23



Graduação
Medicina

+16,7%
4T24 versus 4T23

2024 DESTAQUES TICKETS



Graduação
Presencial

+1,8%
2024 versus 2023



Graduação
Digital

+4,2%
2024 versus 2023

2024 DESTAQUES FINANCEIROS



**Receita
Líquida**

R\$ 2,6 BI
↑ 11,8%
2024 versus 2023



**EBITDA
ajustado**

R\$ 766 MM
↑ 12,0%
2024 versus 2023



**Lucro
Líquido
ajustado**

R\$ 187 MM
↑ 72,5%
2024 versus 2023



Dividendos

R\$ 137 MM
Payout² de 95%
versus 60% em 2023



**Fluxo de
Caixa Livre¹**

R\$ 328 MM
65% do
EBITDA Ex-IFRS



**Dívida
Líquida**

1,4x*
EBITDA ajustado
(Ex IFRS-16)

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

AVISO LEGAL

Esta apresentação pode conter previsões acerca de eventos futuros. Tais previsões refletem, apenas, expectativas dos administradores da Companhia sobre condições futuras da economia, além do setor de atuação, do desempenho e dos resultados financeiros da Companhia, dentre outros. Os termos “antecipa”, “acredita”, “espera”, “prevê”, “pretende”, “planeja”, “projeta”, “objetiva”, “deverá”, bem como outros termos similares, visam identificar tais previsões, as quais, evidentemente, envolvem riscos e incertezas previstos ou não pela Companhia e, conseqüentemente, não são garantias de seus resultados futuros. Portanto, os resultados futuros das operações da Companhia podem diferir das atuais expectativas, e o leitor não deve se basear, exclusivamente, nas informações aqui contidas. A Companhia não se obriga a atualizar as apresentações e previsões à luz de novas informações ou de seus desdobramentos futuros. Os valores informados para o ano de 2025, em diante, são estimativas ou metas. Adicionalmente, as informações financeiras e operacionais incluídas nesta apresentação estão sujeitas a arredondamentos e, como consequência, os valores totais apresentados nos gráficos podem diferir da agregação numérica direta dos valores que os precedem. As informações de natureza não financeira contidas neste documento, assim como outras informações operacionais, não foram objeto de auditoria por parte dos auditores independentes. Nenhuma decisão de investimento deve se basear na validade, precisão, ou totalidade das informações ou opiniões contidas nesta apresentação.



Contato Relações com Investidores
dri@cruzeirosul.edu.br

A Cruzeiro do Sul Educacional

é um dos maiores e mais relevantes grupos de educação no Brasil, com mais de 526 mil* alunos em seus 28¹ campi e, aproximadamente, 1.672 polos.

PRESENCIAL

 **159 mil***
ALUNOS

 **28¹**
CAMPI



DIGITAL

 **367 mil**
ALUNOS

 **~1.672**
POLOS

*Base de alunos inclui, aproximadamente, 4 mil alunos na educação básica em Dez/24.

¹ Número de campi conforme registrado na base do MEC.

 1.019 vagas de Medicina no 4T24.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O ano de 2024 foi marcado por avanços relevantes na execução da estratégia de crescimento da Companhia, com entregas sólidas pautadas nos seguintes pilares: (i) crescimento da base e retenção dos nossos estudantes, (ii) maximização da receita, com assertividade na estratégia de volume e preço, (iii) ganhos de eficiência financeira e (iv) expansão por meio de operações de M&A.

Como principais pontos de evolução, se destacam:

Recorde de Lucro Líquido Ajustado e Dividendos, atingindo R\$ 187 milhões e R\$ 137 milhões, respectivamente
O lucro líquido ajustado atingiu o montante de R\$ 187 milhões, que é 72% superior ao auferido no ano passado, representando o maior valor já divulgado pela Companhia. Adicionalmente, a distribuição de dividendos proposta para o ano, no valor de R\$ 137 milhões (95% do lucro líquido contábil), será a maior já paga aos acionistas. A disciplina e a assertividade na condução dos negócios contribuíram para a evolução dos resultados. Além disso, enquanto a receita cresceu 12%, atingindo o montante de R\$ 2,6 bilhões, o EBITDA ajustado expandiu em 12%, chegando ao valor de R\$ 766 milhões, com margem de 29,8%, praticamente estável comparado a 2023.

Maior Fluxo de Caixa Livre da história da Companhia, atingindo R\$ 328 milhões (4,2 vezes superior a 2023)
Encerramos o ano de 2024 com o maior fluxo de caixa livre da história da Companhia, totalizando o montante de R\$ 328 milhões, que representa um crescimento de 323%, em relação ao ano de 2023, refletindo uma conversão do EBITDA ex IFRS-16 de 65%. O elevado fluxo de caixa livre mostra o foco da administração, não só na melhoria do resultado, mas, também, na geração de caixa para o acionista que alcançou o montante de R\$ 266 milhões, valor 10 vezes superior a 2023. Cabe destacar que, a Companhia foi capaz de realizar uma elevada distribuição de dividendos sem deixar de crescer por meio de aquisições, e de executar o investimento (Capex) necessário para as operações, sem aumentar sua alavancagem financeira.

Atingimento de base acima de 500 mil alunos, com altos índices de rematrícula e progressão nos tickets
Alcançamos o marco de 526 mil estudantes matriculados, o que representa uma expansão de 12% (+7% no Presencial; +15% no Digital), em relação ao ano de 2023, reforçando nossa capacidade de atrair e reter alunos. Na graduação presencial, registramos um crescimento de 7% na base de alunos, impulsionado por altos índices de rematrícula e pela nova estratégia de precificação dos cursos, resultando em uma expansão de 2% do ticket, em comparação ao ano de 2023. Na graduação digital, a base cresceu 15%, com destaque para o aumento da participação dos cursos semipresenciais, que perfazem 24% da base (+2,9 pontos percentuais *versus* 2023), além de um crescimento de 4% no ticket, no período. A capacidade de retenção dos alunos também evoluiu, positivamente, o que é um reflexo dos investimentos em tecnologia e automação de processos, voltados para facilitar e melhorar a experiência do estudante no dia a dia.

Gestão financeira sólida e alavancagem controlada
Encerramos o ano de 2024 com a alavancagem financeira, medida pela relação entre dívida líquida e EBITDA ex IFRS 16, em 1,4x (*versus* 1,6x registrados em 2023), mesmo após o desembolso de caixa no valor de R\$ 158 milhões para a aquisição da FAPI (que passou a contribuir com EBITDA, apenas, a partir de 12/06/2024) e a distribuição de dividendos no montante de R\$ 60 milhões. Adicionalmente, o caixa disponível, ao final de 2024, é suficiente para amortizar o total da dívida que vencerá no ano de 2025 e quase metade das dívidas que vencerão no ano de 2026.

O Futuro é ter Estrela
Seguimos confiantes em nosso modelo de negócios e na capacidade de continuar crescendo de forma sustentável. A implementação das unidades de negócios por vertical de ensino tem cumprido seu papel estratégico, permitindo um crescimento consistente da base de estudantes e uma gestão mais eficiente dos recursos.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Na **BU Saúde**, adicionamos 334 novas vagas de Medicina em 2024, sendo: (i) 180 por meio de três liminares na FSG, Ceunsp e, Cesuca todas com nota 5 (nota máxima) na avaliação do MEC; e (ii) 154 vagas com a aquisição da FAPI, na região metropolitana de Curitiba/PR. Adicionalmente, avançamos com a modernização de nossas unidades existentes, considerando a mudança na dinâmica do mercado. Acreditamos que a reputação de nossas marcas, a qualidade do portfólio de cursos e de professores, somadas a uma infraestrutura de ponta, garantem à Companhia um diferencial competitivo relevante. Estreitamos nossa parceria com o MARC Institute, de Miami (EUA), marcando o início da nossa jornada na pós-graduação médica, um mercado estratégico. Na odontologia, a pós-graduação nacional já é uma realidade, e já começamos a colher frutos dessa iniciativa.

Curso de Medicina da UNICID recebe certificação inédita no Brasil para o Hospital Simulado



Na **BU Digital**, o relacionamento com os polos foi intensificado por meio de ferramentas de gestão 360,



proporcionando aos parceiros um controle mais eficaz e acesso a indicadores estratégicos em tempo real, como captação e rematrícula. Foi criada uma "Academia de Polos", com reuniões temáticas específicas para o desenvolvimento do perfil dos parceiros e para a coleta de demandas que mais impactam na ponta. Além disso, ações de Trade Marketing foram implementadas para impulsionar a captação regional, e um plano de marketing estratégico foi aplicado em todas as BUs.

A otimização do retorno sobre o investimento em mídia permitiu atender às demandas dos parceiros em áreas distantes, aumentando a exposição da marca e a captação de leads e matrículas.

Na **BU Presencial**, fortalecemos nosso relacionamento com os calouros por meio do projeto **"Primeiros Passos"**, que insere o novo estudante no ambiente Cruzeiro do Sul Educacional desde o primeiro dia após a realização da matrícula. O projeto visa estreitar os laços e minimizar a ansiedade do estudante em sua jornada no ensino superior, reduzindo a evasão. Também avançamos na otimização e padronização do processo de oferta, sempre com a premissa de eficiência e produtividade com qualidade, contribuindo não apenas para a maximização dos resultados operacionais, mas também para a disseminação das melhores práticas entre nossas Instituições de Ensino e o foco na experiência dos nossos alunos em sua jornada de realização de seus projetos de vida.

Avanços na Transformação Digital e na Experiência dos Alunos

Nossa plataforma digital evoluiu significativamente em 2024, reforçando nosso compromisso com a experiência dos estudantes. O aplicativo **"Duda"**, que completou um ano, tornou-se o principal canal de interação, atingindo mais de **450 mil usuários ativos**, o que representa cerca de **86% da nossa base de estudantes**, e mantendo uma avaliação elevada nas lojas de aplicativos. Esse crescimento reflete a ampliação das funcionalidades que agregam valor ao usuário e, que além de reduzir a estrutura de suporte em 30%, tornou o **"Duda"** um dos aplicativos mais relevantes do setor, tanto na **"Apple Store"** quanto no **"Google Play"**. Também investimos na modernização da jornada de compra online, com o suporte das principais empresas de **e-commerce** do Brasil, o que resultou em uma transformação significativa na experiência dos usuários.



Ainda em 2024, avançamos significativamente na parceria com a Google AI para desenvolver ferramentas que impactam nossa captação, rematrícula e a experiência do aluno em sua

jornada conosco seja na Medicina, no Ensino Presencial ou no Digital. Acreditamos que essa evolução na inteligência artificial pode ser um *game changer* na educação, e estamos prontos para assumir um papel de protagonismo nesse cenário.

As entregas realizadas foram relevantes e sustentáveis. Iniciamos 2025 com uma das melhores performances – senão a melhor – da história da Cruzeiro do Sul Educacional em termos de captação e rematrícula.

DESEMPENHO OPERACIONAL

PRESENCIAL

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

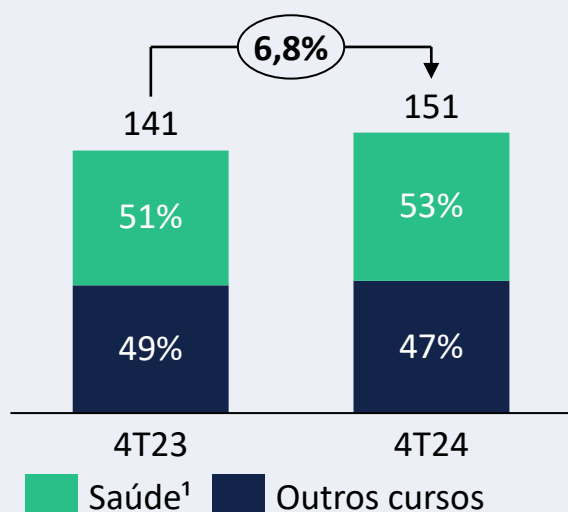
No 4T24, registramos um crescimento de 6,6% na base de estudantes, atingindo um total de 159 mil alunos. Esse resultado é fruto dos altos índices de retenção, que compensaram a queda na captação de novos alunos no período. O índice de rematrícula se manteve em 91% da base apta, contribuindo para a expansão da nossa base.

Presencial	2024.2	2023.2	A/A
Saldo inicial	165	153	8,1%
Captação	26	27	(3,9%)
Evasão	(25)	(24)	1,5%
Formaturas	(7)	(7)	3,9%
Pós-graduação e Colégio	(0)	0	-
Saldo final	159	149	6,6%

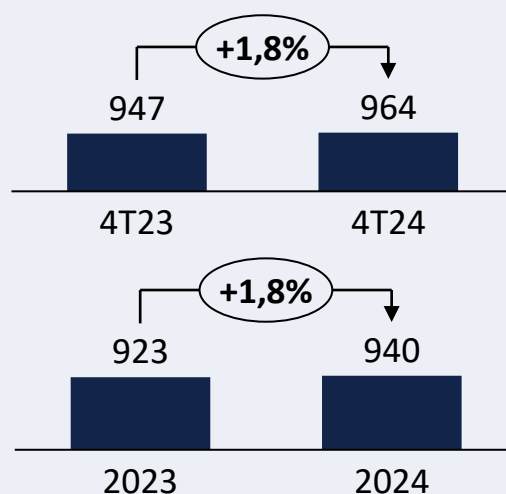
Avanço do ticket e aumento da relevância de estudantes da área da saúde

O ticket médio da graduação presencial apresentou crescimento de 1,8% no 4T24, comparado ao mesmo período do ano anterior. No ano de 2024, o crescimento também foi de 1,8%. A expansão do ticket no período é resultado da nova estratégia de precificação implementada no início de 2024, somado ao aumento da participação de alunos da área da saúde na base.

BASE DE ALUNOS - GRADUAÇÃO



TICKET PRESENCIAL* (R\$/MÊS)



*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

DIGITAL



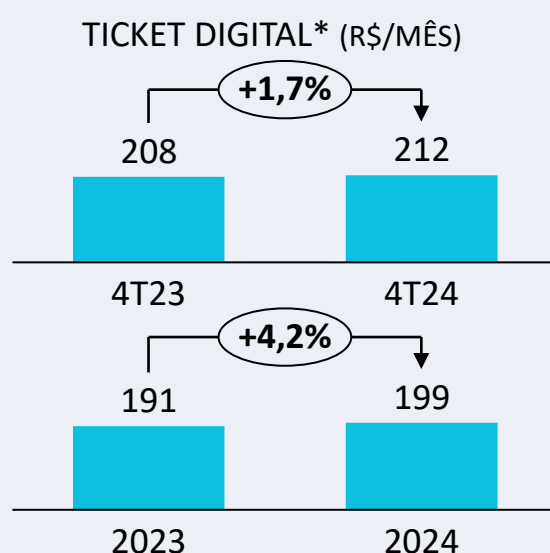
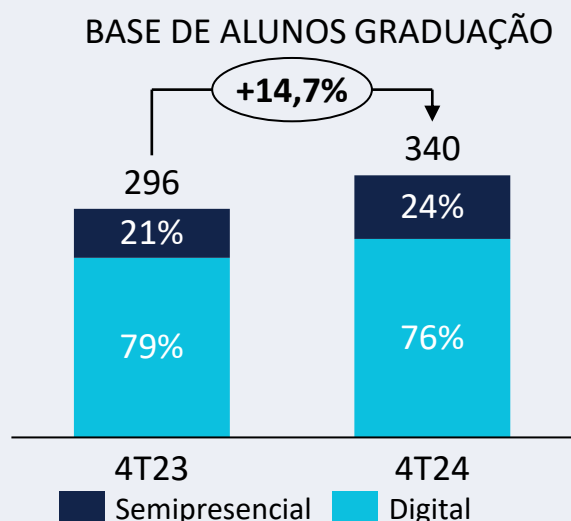
Evolução do KPI de rematrícula como parte importante da estratégia de expansão da base de alunos

Finalizamos o 4T24 com uma base de 367 mil estudantes, que representa um crescimento de 14,9%, em comparação ao mesmo período do ano anterior. O crescimento é resultado de um conjunto de fatores, entre eles, o avanço de 0,4 ponto percentual no índice de rematrícula e controle da evasão da graduação e pós-graduação. Com relação à captação, alcançamos 131 mil alunos, montante próximo ao recorde alcançado no mesmo período do ano anterior.

Digital	2024.2	2023.2	A/A
Saldo inicial	349	315	10,7%
Captação	131	133	(1,0%)
Evasão	(93)	(93)	0,3%
Formaturas	(21)	(20)	2,2%
Pós-graduação e Colégio	1	(15)	-
Saldo final	367	320	14,9%

Ticket impactado pela implementação da nova estratégia focada no mix

O ticket médio do trimestre apresentou crescimento de 1,7% quando comparado ao mesmo período do ano anterior. A evolução do ticket é explicada pelo aumento da base de alunos que estava matriculada em produtos de maior valor agregado, representando uma expansão de 2,9 pontos percentuais em relação ao 4T23, somado ao avanço do KPI de rematrícula. Em 2024, o ticket médio apresentou uma expansão de 4,2% *versus* 2023.



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

DESEMPENHO FINANCEIRO

RECEITA LÍQUIDA 4T24 & 2024

DADOS FINANCEIROS

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

R\$ milhões	4T24	4T23	%	2024	2023	%
Presencial	454,8	419,1	8,5%	1.784,1	1.641,7	8,7%
Saúde ¹	322,1	284,6	13,2%	1.218,9	1.116,7	9,2%
Digital	228,0	198,2	15,0%	858,7	725,0	18,4%
Receita líquida de bolsas, cancelamentos e descontos	682,8	617,2	10,6%	2.642,8	2.366,7	11,7%
Outras receitas	3,6	3,7	(1,9%)	16,8	12,6	33,1%
Impostos	(23,7)	(21,6)	9,6%	(91,2)	(81,5)	11,8%
Receita Líquida	662,7	599,3	10,6%	2.568,4	2.297,8	11,8%
Receita Líquida ex-aquisição	653,8	599,3	9,1%	2.549,6	2.297,8	11,0%



RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA **4T24 +10,6%** **2024 +11,8%**

A Receita Líquida consolidada no quarto trimestre atingiu R\$ 662,7 milhões, sendo 10,6% superior ao 4T23, como reflexo do aumento da base de alunos consolidada (+12,2% *versus* o 4T23). Em 2024, a receita atingiu o montante de R\$ 2,6 bilhões, o que é 11,8% superior a 2023.



RECEITA LÍQUIDA PRESENCIAL **+8,5%** **+8,7%**

A Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos no Presencial expandiu 8,5%, atingindo o montante de R\$ 454,8 milhões. No ano de 2024, a expansão foi de 8,7%, atingindo R\$ 1,8 bilhão, como reflexo da maior base de alunos (+6,6% *versus* 2023) e ticket (+1,8% *versus* 2023).



RECEITA LÍQUIDA SAÚDE **+13,2%** **+9,2%**

No Presencial, os cursos da área de saúde cresceram 13,2% no 4T24 e 9,2% em 2024. Os referidos cursos representam, aproximadamente, 71% da receita do Presencial.

71%
RECEITA
Presencial



RECEITA LÍQUIDA DIGITAL **+15,0%** **+18,4%**

A Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos do digital expandiu 15,0% no quarto trimestre, atingindo o montante de R\$ 228,0 milhões, como resultado da maior base de alunos (+14,9% *versus* o 4T23) e em razão do maior volume de matriculados em cursos de maior valor agregado (+2,9% *versus* o 4T23). Em 2024, a receita expandiu 18,4% e atingiu o montante de R\$ 858,7 milhões.

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

LUCRO BRUTO 4T24 e 2024

DADOS FINANCEIROS

Expansão da Margem Bruta como reflexo da gestão eficiente dos custos

R\$ milhões	4T24	4T23	%	2024	2023	%
Pessoal	(207,0)	(183,4)	12,9%	(762,7)	(691,8)	10,2%
Amortização do direito de uso	(32,0)	(31,8)	0,4%	(126,0)	(127,2)	(0,9%)
Repasse de polos	(54,3)	(43,1)	26,0%	(200,9)	(164,9)	21,8%
Outros custos	(64,4)	(61,3)	5,0%	(227,6)	(214,1)	6,3%
Lucro Bruto	305,1	279,6	9,1%	1.251,1	1.099,8	13,8%
Margem Bruta	46,0%	46,7%	-63bps	48,7%	47,9%	+85bps
Não recorrentes	-	-	-	-	1,0	-
Lucro Bruto ajustado	305,1	279,6	9,1%	1.251,1	1.100,7	13,7%
Margem Bruta ajustada	46,0%	46,7%	-63bps	48,7%	47,9%	+81bps



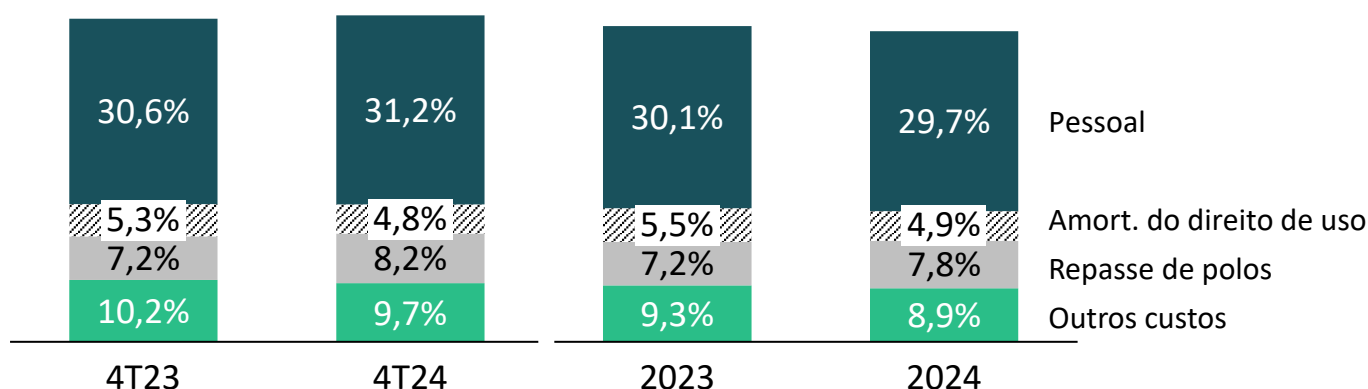
O Lucro Bruto no trimestre atingiu R\$ 305,1 milhões, que é 9,1% superior ao mesmo período do ano anterior, com margem de 46,0% (-0,6 ponto percentual *versus* o 4T23), impactado pelo aumento dos custos na linha de repasses de polos, reflexo da expansão do Digital.



Em 2024, o Lucro Bruto foi de R\$ 1,3 bilhão, que é 13,8% acima de 2023, com margem de 48,7% (+0,9 ponto percentual ao ano). 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 0,9 ponto percentual em 2024

(% da ROL)



EBITDA AJUSTADO 4T24

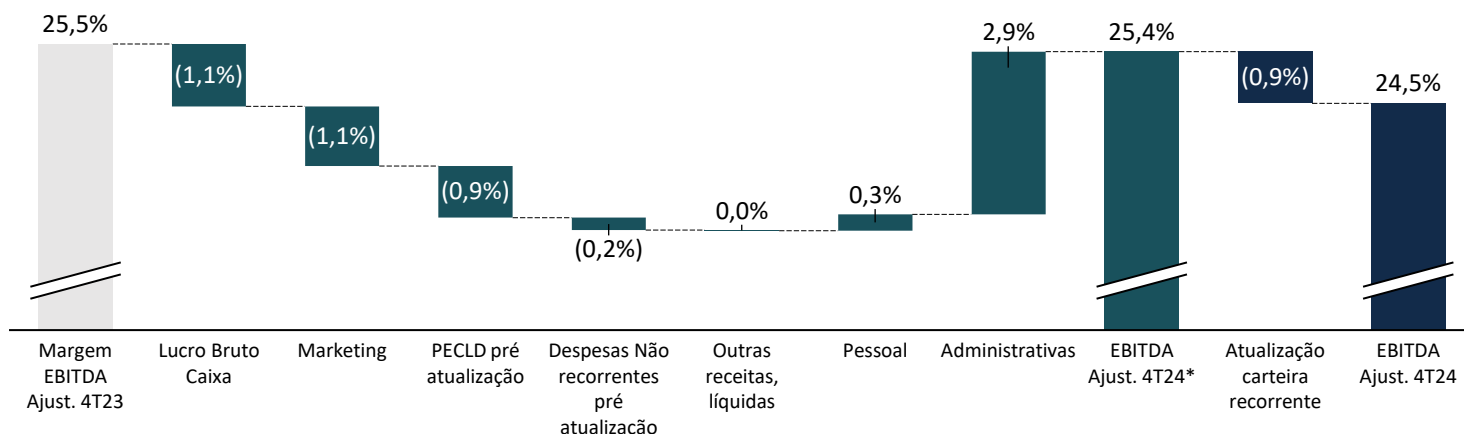
DADOS FINANCEIROS

Expansão do EBITDA ajustado de 6% no trimestre

R\$ milhões	4T24	4T23	%
Lucro Bruto	305,1	279,6	9,1%
Margem Bruta	46,0%	46,7%	-63bps
SG&A	(128,7)	(129,2)	(0,4%)
Pessoal	(55,3)	(51,7)	6,8%
% ROL	(8,3%)	(8,6%)	+29bps
Marketing	(43,4)	(32,8)	32,2%
% ROL	(6,6%)	(5,5%)	-107bps
Administrativas	(30,0)	(44,6)	(32,8%)
% ROL	(4,5%)	(7,4%)	+292bps
PECLD	(83,6)	(43,2)	93,3%
% ROL	(12,6%)	(7,2%)	-540bps
D&A	(32,7)	(43,2)	(24,3%)
Outras receitas líquidas	10,6	9,7	9,8%
EBIT	70,8	73,7	(4,0%)
D&A	64,7	75,0	(13,8%)
EBITDA	135,4	148,7	(9,0%)
Margem EBITDA	20,4%	24,8%	-439bps
EBITDA ex-aquisição	130,4	148,7	(12,4%)
Margem EBITDA ex-aquisição	19,7%	24,8%	-515bps
Despesas não recorrentes ¹	26,9	4,4	513,6%
EBITDA ajustado	162,3	153,1	6,0%
Margem EBITDA ajust.	24,5%	25,5%	-106bps

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. No 4T24 as despesas não recorrentes totalizaram o montante de R\$ 26,9 milhões, sendo: (i) R\$ 23,5 milhões referentes à atualização da curva de provisão de PECLD² (*one-off*) (mais detalhes na página 15) e (ii) R\$ 3,4 milhões advindos de despesas com projetos e M&A.

No gráfico abaixo, demonstramos a composição da Margem EBITDA Ajustada, excluindo o efeito da atualização das estimativas de inadimplência, com objetivo de tornar as bases comparáveis ano contra ano. Importante destacar que, além do impacto da margem bruta caixa (-1,1 p.p. vs. o 4T23), o EBITDA Ajustado foi impactado pela antecipação das despesas com marketing para a captação de 2025.1 (-1,1 p.p. vs. 4T23) e pelo aumento da PECLD no período (-0,9 p.p. vs. 4T23).



¹Não Recorrentes: Despesas com projetos/M&A/ Atualização da curva de provisão

*Números pro forma não auditados, assumindo a atualização nas estimativas de inadimplência

EBITDA AJUSTADO 2024

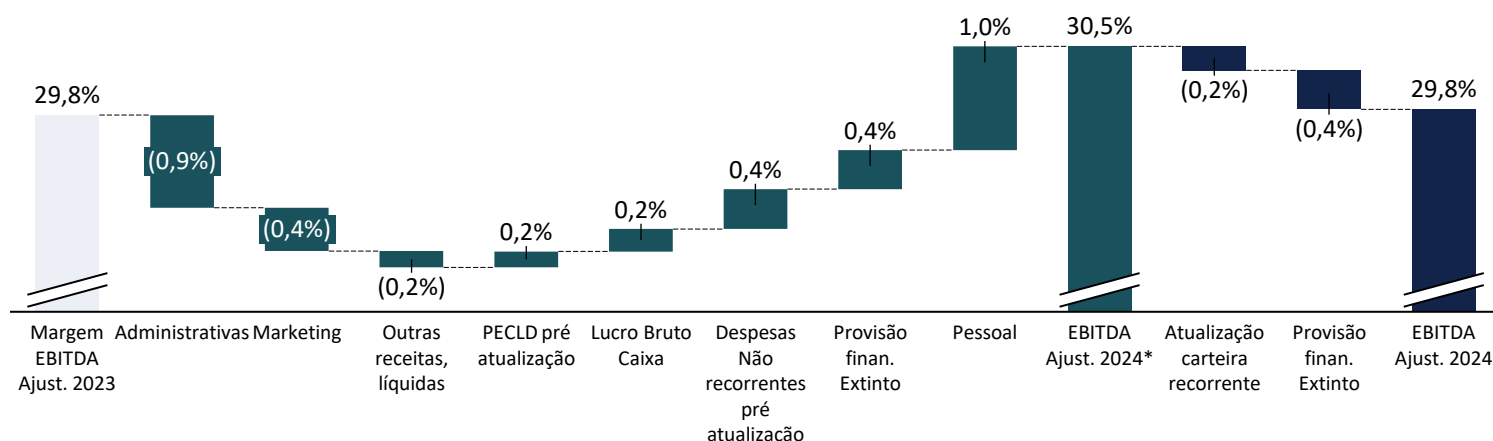
DADOS FINANCEIROS

Expansão do EBITDA ajustado de 12% no ano, com margem estável

R\$ milhões	2024	2023	%
Lucro Bruto	1.251,1	1.099,8	13,8%
Margem Bruta	48,7%	47,9%	+85bps
SG&A	(512,4)	(451,1)	13,6%
Pessoal	(185,2)	(189,3)	(2,2%)
% ROL	(7,2%)	(8,2%)	+103bps
Marketing	(182,3)	(153,2)	19,0%
% ROL	(7,1%)	(6,7%)	-43bps
Administrativas	(144,9)	(108,6)	33,4%
% ROL	(5,6%)	(4,7%)	-92bps
PECLD	(172,5)	(131,4)	31,2%
% ROL	(6,7%)	(5,7%)	-100bps
D&A	(128,1)	(137,2)	(6,7%)
Outras receitas líquidas	31,8	32,1	(1,1%)
EBIT	469,9	412,1	14,0%
D&A	254,1	264,4	(3,9%)
EBITDA	724,0	676,5	7,0%
Margem EBITDA	28,2%	29,4%	-125bps
EBITDA ex-aquisição	711,5	676,5	5,2%
Margem EBITDA ex-aquisição	27,9%	29,4%	-154bps
Despesas não recorrentes ¹	42,2	7,7	449,0%
EBITDA ajustado	766,3	684,2	12,0%
Margem EBITDA ajust.	29,8%	29,8%	+6bps

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. Em 2024 as despesas não recorrentes totalizaram o montante de R\$ 42,2 milhões, sendo: (i) R\$ 23,5 milhões referentes à atualização da curva de provisão de PECLD² (*one-off*) (mais detalhes na página 15) e (ii) R\$ 18,7 milhões advindos de despesas com projetos e M&A.

No gráfico abaixo, demonstramos a composição da Margem EBITDA Ajustada, excluindo o efeito da atualização das estimativas de inadimplência, com objetivo de tornar as bases comparáveis ano contra ano. Importante destacar que, além do impacto das despesas administrativas (-0,9 p.p. vs. 2023), o EBITDA Ajustado foi impactado pelas despesas com marketing (-0,4 p.p. vs. 4T23).



¹Não Recorrentes: Despesas com projetos/M&A/ Atualização da curva de provisão

²Números pro forma não auditados, assumindo a atualização nas estimativas de inadimplência

Atualização nas estimativas de inadimplência



Ao longo do ano de 2024, além de revisar processos, a Companhia atualizou o seu modelo de provisão da carteira de recebíveis realizando uma análise que considera um horizonte de 24 meses (Jan/23 – Dez/24). O trabalho foi realizado visando estabelecer maior aderência ao perfil da carteira no período pós-pandemia, quando ocorreu um movimento de expansão mais acelerado da base de estudantes do Digital, a qual partiu de 62%, em 2020, para 69%, em 2024, com relação à base total de alunos. Além disso, a Companhia revisitou sua política de baixa de títulos vencidos no contas a receber, reduzindo o prazo de 720 para 360 dias.

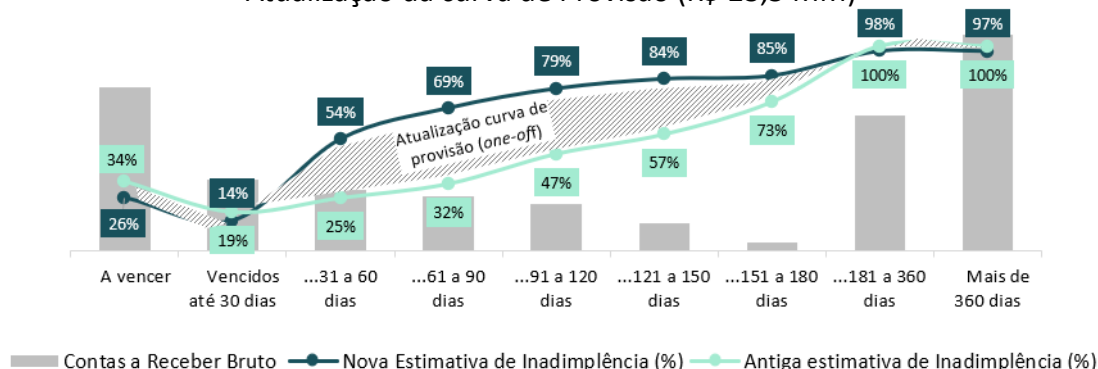
Assumindo a atualização das estimativas de inadimplência para 2024, registrou-se o montante de R\$ 39,5 milhões, dos quais, R\$ 23,5 milhões referentes à atualização da curva de provisão de PECLD (*one-off*) e R\$ 6,1 milhões referentes à atualização da carteira de recebíveis (equivalente a um número 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*).

A seguir, apresentamos uma tabela proforma que compara os impactos no resultado do 4T24 e de 2024, baseado na atualização de estimativas de inadimplência utilizada até o 3T24 *versus* o ano de 2023, proporcionando maior visibilidade sobre os efeitos da atualização do modelo.

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 (<i>one-off</i>)	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) (<i>one-off</i>)	-	-	-	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

Efeito da atualização das expectativas de inadimplência (*one-off*)

Atualização da curva de Provisão (R\$ 23,5 MM)



CUSTOS E DESPESAS (% ROL)

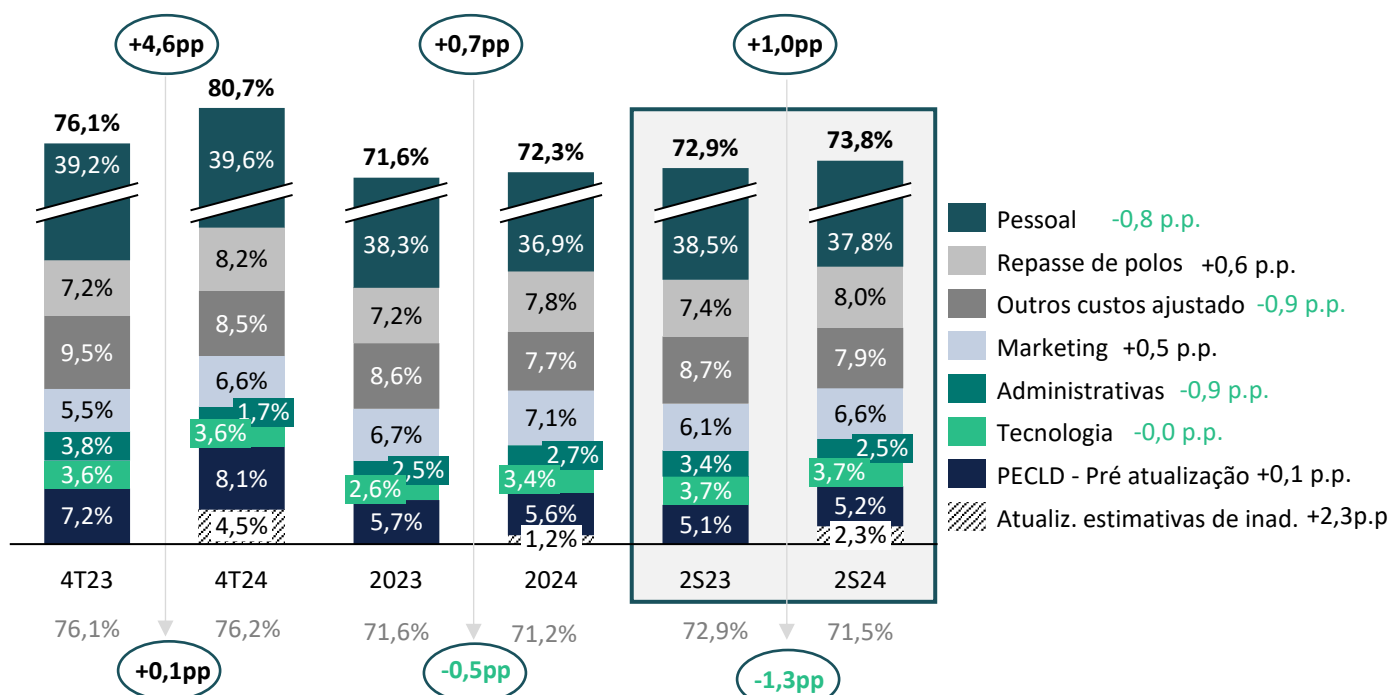
DADOS FINANCEIROS



No trimestre, observa-se um aumento de 4,6 pontos percentuais dos custos e despesas, sendo 4,5 pontos percentuais referentes à atualização das estimativas de inadimplência. Excluindo este efeito, o aumento seria de 0,1 ponto percentual refletindo o foco do marketing para a captação do ciclo 2025.1 e o aumento no repasse de polos, que mitigaram os efeitos do ganho de eficiência de 3,2 pontos percentuais em outras linhas. Para o ano, verificou-se um aumento de 0,7 ponto percentual (a/a). Excluindo o efeito da atualização (+1,2 p.p.), haveria uma queda de 0,5 ponto percentual, advindos das linhas de Pessoal (-1,4p.p. *versus* 2023) e Outros custos ajustado (-0,9 p.p. *versus* 2023), apesar do aumento nas despesas com marketing (+0,5p.p.) e repasse de polos (+0,6p.p. - refletindo o crescimento da BU Digital).

Conforme mencionado nos relatórios anteriores, a Companhia vem focando em projetos de tecnologia e eficiência com o objetivo de proporcionar uma melhor experiência aos nossos estudantes e, ao mesmo tempo, automatizar processos. No gráfico abaixo, incluímos a análise do segundo semestre de 2023 *versus* 2024, a fim de demonstrar a evolução dos processos. No semestre, excluindo os impactos de atualização, o ganho foi de 1,3 ponto percentual, resultado, principalmente, dos processos de eficiência, que geraram ganho de 2,6 pontos percentuais e foram parcialmente mitigados pela expansão do Digital (impacto de +0,6pp no repasse de polos) e na antecipação das despesas com marketing para a captação de 2025.1 (+0,5p.p.).

Ganho de eficiência nas linhas de Pessoal e Outros custos ajustado em 2024 (-2,3 pontos percentuais)



LUCRO LÍQUIDO 4T24 e 2024

DADOS FINANCEIROS

Expansão de 72% no Lucro Líquido ajustado e de 2,6 pontos percentuais na margem líquida de 2024

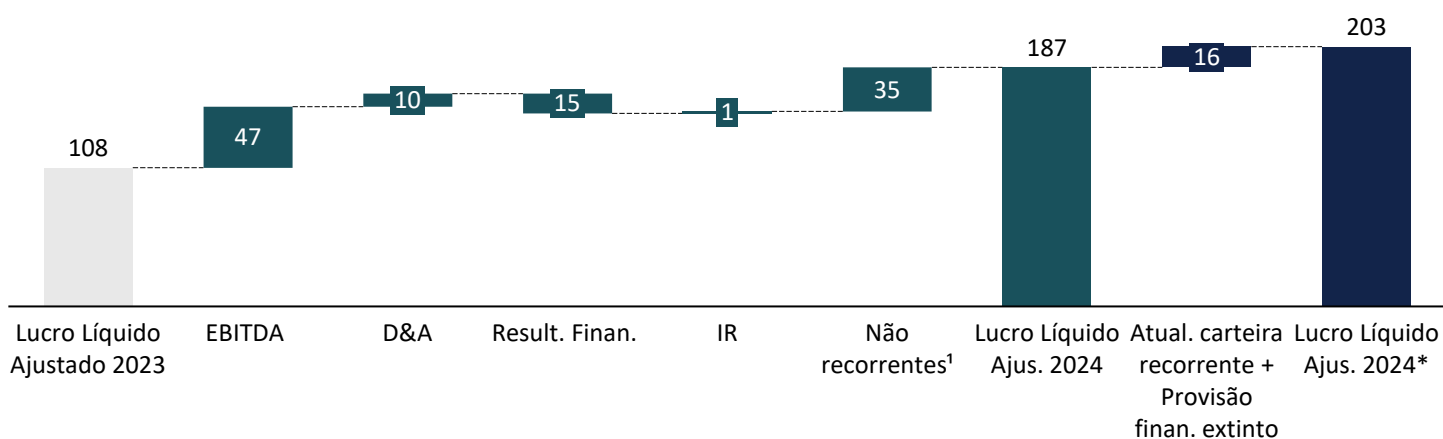
R\$ milhões	4T24	4T23	%	2024	2023	%
EBITDA	135,4	148,7	(9,0%)	724,0	676,5	7,0%
D&A	(64,7)	(75,0)	(13,8%)	(254,1)	(264,4)	(3,9%)
Resultado financeiro	(50,9)	(32,5)	56,7%	(200,4)	(180,2)	11,2%
Juros sobre passivo de arrendamento	(29,8)	(32,2)	(7,3%)	(122,8)	(127,6)	(3,8%)
IR	0,2	(2,1)	-	(2,4)	(3,9)	(38,1%)
Lucro (Prejuízo) Líquido	(9,8)	6,9	-	144,3	100,5	43,7%
Margem Líquida	(1,5%)	1,2%	-	5,6%	4,4%	+125bps
Despesas não recorrentes	26,9	4,4	513,6%	42,2	7,7	449,0%
Lucro (Prejuízo) Líquido ajustado*	17,1	11,3	51,0%	186,5	108,1	72,5%
Margem Líquida ajustada	2,6%	1,9%	+69bps	7,3%	4,7%	+256bps



O Lucro Líquido ajustado no quarto trimestre foi de R\$ 17,1 milhões, representando um aumento 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.



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 / Não Recorrentes: Despesas com projetos/M&A/ Atualização da curva de provisão

CONTAS A RECEBER 4T24 (UDM)

DADOS FINANCEIROS

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



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.

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

INVESTIMENTOS* 4T24 & 2024

DADOS FINANCEIROS

Redução dos investimentos em infraestrutura; enfoque maior em tecnologia

R\$ milhões	4T24	4T23	%	2024	2023	%
Infraestrutura/ Tecnologia	(34,6)	(64,0)	(45,9%)	(141,3)	(202,9)	(30,4%)
Investimentos	(34,6)	(64,0)	(45,9%)	(141,3)	(202,9)	(30,4%)



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.

*Informação gerencial

FLUXO DE CAIXA LIVRE 4T24 e 2024

DADOS FINANCEIROS

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

R\$ milhões	4T24	4T23	%	2024	2023	%
EBITDA	135,4	148,7	(9,0%)	724,0	676,5	7,0%
Aluguel	(54,1)	(53,6)	1,0%	(215,4)	(212,6)	1,3%
EBITDA Ex-IFRS-16	81,3	95,2	(14,5%)	508,6	463,9	9,6%
Capital de Giro	9,3	(107,7)	-	40,6	(116,1)	-
Impostos	(2,1)	(1,5)	44,2%	(4,5)	(3,7)	21,9%
Descontos concedidos	(14,0)	(8,8)	59,3%	(75,1)	(63,6)	18,0%
Fluxo de Caixa Operacional	74,5	(22,9)	-	469,7	280,5	67,4%
FCO/EBITDA Ex IFRS-16	91,6%	(24,0%)	-	92,3%	60,5%	-
Capex	(34,6)	(64,0)	(45,9%)	(141,3)	(202,9)	(30,4%)
Fluxo de Caixa Livre	39,8	(86,9)	-	328,4	77,6	322,9%
FCL/EBITDA Ex IFRS-16	49,0%	(91,3%)	-	64,6%	16,7%	-
Resultado financeiro (caixa)	(31,7)	(4,9)	547,5%	(62,6)	(50,9)	23,0%
Fluxo de Caixa ao Acionista	8,1	(91,8)	-	265,7	26,7	894,1%
FCA/EBITDA Ex IFRS-16	10,0%	(96,4%)	-	52,2%	5,8%	-
Captação de debêntures	-	(0,9)	(100,0%)	469,6	(0,9)	-
Pagamento debêntures (principal)	(34,6)	(34,6)	0,0%	(284,4)	(214,8)	32,4%
Pagamento aquisição ex-acionistas	(124,2)	-	-	(179,3)	-	-
Pagamento parcelamentos de impostos	(5,0)	(4,6)	8,0%	(21,3)	(19,9)	7,1%
Recompra de ações / dividendos pagos	-	(60,0)	(100,0%)	(60,0)	(120,9)	(50,4%)
Aquisição Fapi	-	-	-	(157,9)	-	-
Geração de Caixa líquida	(163,7)	(100,1)	63,5%	(233,3)	(356,6)	(34,6%)
Saldo de caixa no final do período	555,3	522,9	6,2%	555,3	522,9	6,2%



O Fluxo de Caixa Livre no 4T24 foi de R\$ 39,8 milhões, em comparação a R\$ 86,9 milhões negativos, no 4T23. O forte fluxo de caixa livre é reflexo da melhor gestão do capital de giro e da redução do Capex. Já o Fluxo de Caixa ao Acionista foi de R\$ 8,1 milhões, representando 10% do EBITDA ex IFRS-16.



Em 2024, o Fluxo de Caixa Livre atingiu o montante de R\$ 328,4 milhões, que representa um incremento de 322,9%, com relação ao ano de 2023, atingindo 64,6% do EBITDA ex IFRS-16 do período. O Fluxo de Caixa ao Acionista no ano alcançou o montante de R\$ 265,7 milhões, valor 10 vezes superior ao ano de 2023, representando 52,2% do EBITDA ex IFRS-16.

DÍVIDA (CAIXA LÍQUIDO)

DADOS FINANCEIROS

Redução da alavancagem *versus* 2023

R\$ milhões	4T24 (a)	4T23 (b)	(a)/(b)	3T24(c)	(a)/(c)
Caixa	(555,3)	(522,9)	6,2%	(710,9)	(21,9%)
Dívida financeira	1.023,4	843,9	21,3%	1.073,3	(4,6%)
Dívida aquisições	306,0	421,4	(27,4%)	418,4	(26,9%)
Dívida (Caixa) Financeira Líquida	774,0	742,4	4,3%	780,7	(0,9%)
Dívida liq./EBITDA ajustado UDM (Ex IFRS-16)	1,4x	1,6x	(10,7%)	1,4x	(2,4%)
Passivos de arrendamento	1.226,6	1.325,9	(7,5%)	1.268,6	(3,3%)
Dívida (Caixa) Líquida pós arrend.	2.000,7	2.068,3	(3,3%)	2.049,3	(2,4%)

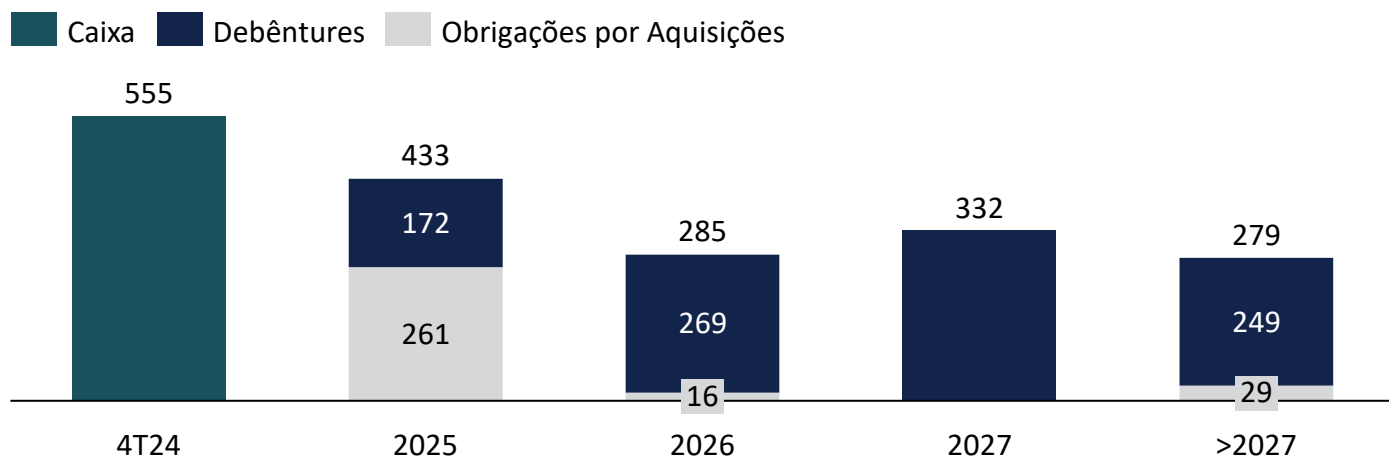


A Companhia encerrou o 4T24 com uma Dívida Líquida (excluindo-se o passivo de arrendamento) no valor de R\$ 774,0 milhões, em comparação a R\$ 742,4 milhões no ano anterior, representando um aumento de 4,3%, em razão do pagamento de R\$ 60 milhões à título de dividendos e do desembolso de R\$ 158 milhões para aquisição da FAPI, cujo EBITDA pouco contribuiu para o EBITDA da Companhia, considerando a data de aquisição (12/06/2024), e o estágio inicial de maturação das vagas de medicina.



De acordo com o Fato Relevante divulgado no dia 02/02/2025, foi aprovada pelo Conselho de Administração, a 2ª Emissão de Debêntures da Cruzeiro do Sul Educacional, no montante de R\$ 300 milhões, para reforço de caixa, no âmbito da gestão ordinária dos negócios. As condições de encargos foram de 100% do CDI + 1,35% ao ano, com um prazo de 60 meses, sendo o vencimento da primeira parcela em fevereiro de 2028.

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



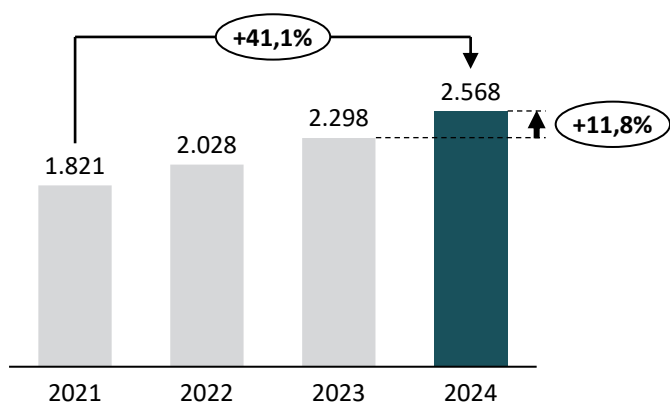
*Dívida Financeira Líquida/EBITDA UDM ex IFRS-16

APÊNDICE

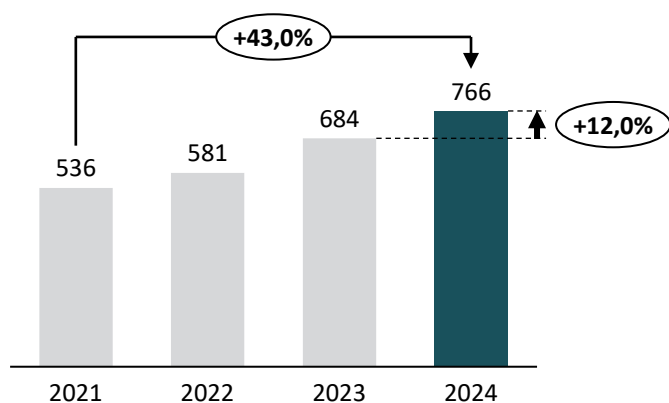
RESULTADOS PÓS IPO

APÊNDICE

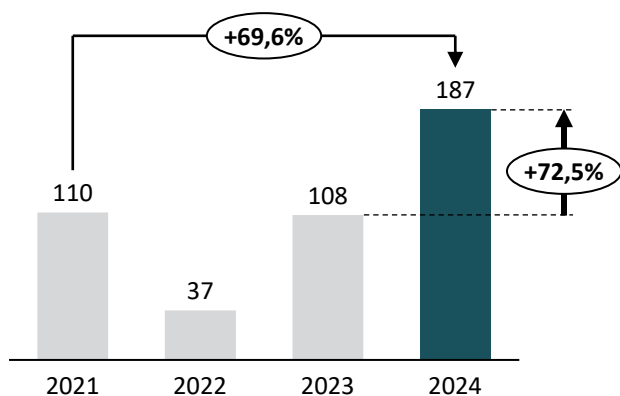
Receita Líquida (R\$ mm)



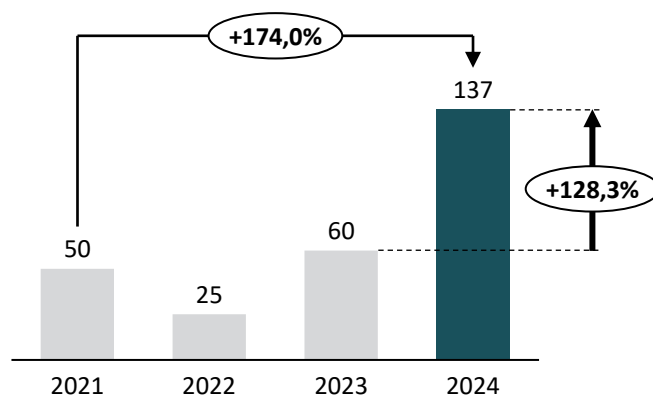
EBITDA Ajustado (R\$ mm)



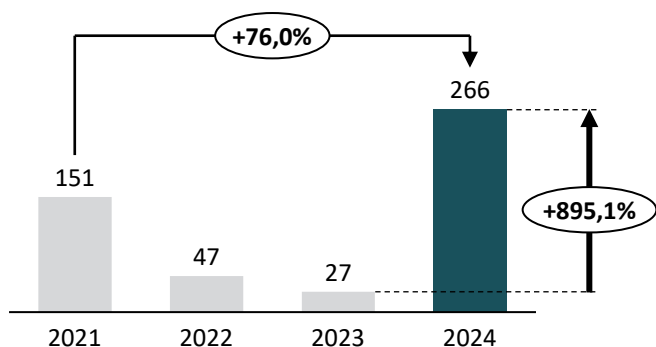
Lucro Líquido Ajustado (R\$ mm)



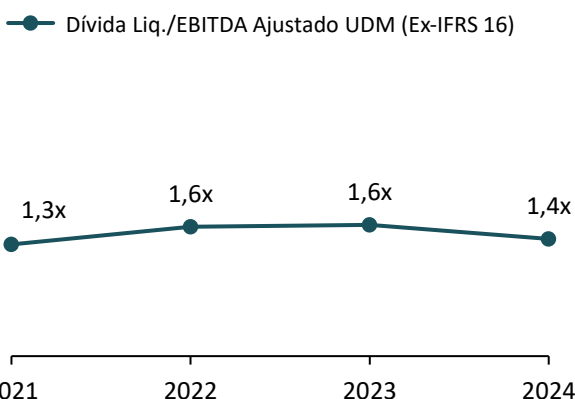
Dividendos (R\$ mm)



Fluxo de Caixa ao Acionista (R\$ mm)



Alavancagem Financeira



BASE ESTUDANTES

APÊNDICE

BASE DE ESTUDANTES - MOVIMENTAÇÃO T/T

Final do Período	Total	Presencial	Digital
3T24	525	165	360
Captação	27	0	27
Evasão	(24)	(5)	(18)
Formaturas	0	0	(0)
Pós-graduação	(2)	-1	-1
4T24	526	159	367

BASE DE ESTUDANTES – POR TIPO DE MATRÍCULA

Alunos (mil)	4T24	4T23	A/A
Graduação Presencial	146	137	6,5%
Medicina	5	4	16,7%
Pós e Colégio	8	8	3,3%
Presencial	159	149	6,6%
Graduação Digital	340	296	14,7%
Semipresencial	83	63	30,5%
Pós e Colégio	27	23	16,7%
Digital	367	320	14,9%
Total	526	469	12,2%

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%
Total		1019	100%

POLOS E CAMPI

APÊNDICE

INFRAESTRUTURA



Final do período	4T24	4T23	Δ	%
Polos	1.672	1.650	+22	1,3%
Campi	28	27	1	3,7%

EBITDA IFRS16, EBITDA PRÉ-IFRS16 E NÃO RECORRENTES

APÊNDICE

EBITDA AJUSTADO



R\$ milhões	4T24	4T23	%	2024	2023	%
EBITDA ajustado IFRS 16	162,3	153,1	6,0%	766,3	684,2	12,0%
Aluguel	(54,1)	(53,6)	1,0%	(215,4)	(212,6)	1,3%
EBITDA ajustado pré-IFRS 16	108,2	99,6	8,7%	550,8	471,6	16,8%
Margem EBITDA Aj. pré- IFRS 16	16,3%	16,6%	-29bps	21,4%	20,5%	+92bps

NÃO RECORRENTES



R\$ milhões	4T24	4T23	%	2024	2023	%
Projetos, M&A, Planejamento Estratégico e Reestruturação	3,4	4,4	(23,2%)	18,7	7,7	143,6%
Atualização da curva de provisão (<i>one-off</i>)	23,5	-	-	23,5	-	-
Total não recorrentes	26,9	4,4	513,6%	42,2	7,7	449,0%

DRE

APÊNDICE

R\$ milhões	4T24	4T23	2024	2023
Presencial	454,8	419,1	1.784,1	1.641,7
Saúde	322,1	284,6	1.218,9	1.116,7
Digital	228,0	198,2	858,7	725,0
Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos	682,8	617,2	2.642,8	2.366,7
Outras receitas	3,6	3,7	16,8	12,6
Impostos	(23,7)	(21,6)	(91,2)	(81,5)
Receita Líquida	662,7	599,3	2.568,4	2.297,8
Pessoal	(207,0)	(183,4)	(762,7)	(691,8)
Amortização do direito de uso	(32,0)	(31,8)	(126,0)	(127,2)
Repasse de polos	(54,3)	(43,1)	(200,9)	(164,9)
Outros custos	(64,4)	(61,3)	(227,6)	(214,1)
Custo	(357,7)	(319,6)	(1.317,2)	(1.198,0)
Lucro Bruto	305,1	279,6	1.251,1	1.099,8
Margem Bruta	46,0%	46,7%	48,7%	47,9%
SG&A	(128,7)	(129,2)	(512,4)	(451,1)
D&A	(32,7)	(43,2)	(128,1)	(137,2)
PECLD	(83,6)	(43,2)	(172,5)	(131,4)
Outras receitas, líquidas	10,6	9,7	31,8	32,1
EBIT	70,8	73,7	469,9	412,1
D&A	64,7	75,0	254,1	264,4
EBITDA	135,4	148,7	724,0	676,5
Margem EBITDA	20,4%	24,8%	28,2%	29,4%
Não recorrentes - Custos	-	-	-	1,0
Não recorrentes - Despesas	26,9	4,4	42,2	6,7
EBITDA Ajustado	162,3	153,1	766,3	684,2
Margem EBITDA Aj.	24,5%	25,5%	29,8%	29,8%
Resultado financeiro	(80,8)	(64,7)	(323,2)	(307,8)
LAIR	(10,0)	9,0	146,7	104,4
IR	0,2	(2,1)	(2,4)	(3,9)
Lucro Líquido	(9,8)	6,9	144,3	100,5
Despesas não recorrentes	26,9	4,4	42,2	7,7
Lucro Líquido ajustado	17,1	11,3	186,5	108,1

BALANÇO PATRIMONIAL

APÊNDICE

	Dez.24	Dez.23
Ativo Total	4.569.487	4.515.809
Ativo Circulante	847.519	861.873
Caixa e Equivalentes de Caixa	555.331	522.915
Contas a receber de clientes	191.012	261.128
Tributos a recuperar	12.594	36.367
Outros Ativos	88.582	41.463
Ativo Não Circulante	3.721.968	3.653.936
Ativo Realizável a Longo Prazo	195.395	231.197
Contas a receber de clientes	28.692	22.286
Depósitos judiciais	24.933	24.571
Outros Ativos	27.425	80.073
Tributos diferidos	114.345	104.267
Investimentos	146	146
Imobilizado, líquido	585.068	583.297
Direito de Uso	1.002.601	1.129.737
Intangível, líquido	1.938.758	1.709.559
	Dez.24	Dez.23
Passivo Total	3.098.698	3.129.326
Passivo Circulante	912.162	796.404
Debêntures	172.311	198.080
Fornecedores	80.765	77.870
Obrigações com partes relacionadas	3.421	3.166
Obrigações trabalhistas	121.815	127.201
Obrigações tributárias	63.221	57.434
Adiantamentos de clientes	72.805	47.549
Passivo de arrendamento	128.610	107.778
Obrigações por aquisição de participações societárias	260.887	169.438
Receita diferida	722	722
Outras contas a pagar	7.605	7.166
Passivo Não Circulante	2.186.536	2.332.922
Debêntures	851.097	645.867
Obrigações trabalhistas	3.159	10.963
Obrigações tributárias	105.625	115.874
Tributos diferidos	14.897	15.693
Provisão para demandas judiciais	56.291	60.922
Passivo de arrendamento	1.098.008	1.218.105
Obrigações por aquisição de participações societárias	45.078	251.953
Receita diferida	8.063	8.785
Outras contas a pagar	4.318	4.760
Patrimônio Líquido	1.470.789	1.386.483
Capital Social Realizado	1.203.576	1.203.576
Reservas de Capital	102.993	102.993
Reservas de Lucros	87.220	79.914
Dividendos adicionais propostos	77.000	-
Total do Passivo e do Patrimônio Líquido	4.569.487	4.515.809

FLUXO DE CAIXA

APÊNDICE

R\$	4T24	4T23
Das atividades operacionais		
Lucro (Prejuízo) antes do imposto de renda e contribuição social	(9.989)	9.009
Resultado de equivalência patrimonial	-	-
Depreciação e amortização	32.324	43.185
Amortização do direito de uso	32.328	31.844
Amortização do custo de captação	362	172
Juros incorridos sobre aquisição de controladas	9.256	11.629
Juros de debêntures	31.926	27.243
Juros sobre passivo de arrendamento	29.838	32.195
Ajuste a valor presente de ativos e passivos	1.799	(2.301)
Provisão para demanda judicial	(6.974)	3.249
Provisão para perdas estimadas com créditos de liquidação duvidosa	83.596	43.240
Baixa de imobilizado e intangível	5.062	197
Receita diferida sobre venda de imóvel	(181)	(181)
Baixa por descontinuidade de arrendamento	(6.011)	-
Ajuste para reconciliar o lucro antes do imposto de renda e contribuição social com o fluxo de caixa	203.336	199.481
 Decréscimo (acrécimo) em ativos	 -	 -
Contas a receber	(64.373)	(50.659)
Depósitos judiciais	(1.714)	7.033
Tributos a recuperar	(7.186)	(4.342)
Outros créditos	35.113	7.316
 (Decréscimo) acréscimo em passivos	 -	 -
Fornecedores	4.017	(27.687)
Obrigações trabalhistas	(42.793)	(58.769)
Obrigações tributárias	12.198	194
Obrigações com partes relacionadas	271	-
Adiantamentos de clientes	2.055	(28.312)
Outras contas a pagar	278	931
	141.202	45.186
 Imposto de renda e contribuição social pagos	 (2.141)	 (1.485)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	139.061	43.701
 Fluxo de caixa das atividades de investimento		
Pagamento obrigações por aquisições de participações societárias	(124.164)	-
Aquisição Grupo Veritas, líquido de caixa adquirido	375	-
Aquisição de imobilizado	(21.258)	(45.209)
Aquisição de intangível	(13.370)	(18.805)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de investimento	(158.417)	(64.014)
 Fluxo de caixa das atividades de financiamento		
Dividendos pagos	-	(60.000)
Captação de debêntures	-	(937)
Pagamento de debêntures	(82.172)	(57.082)
Pagamento de arrendamento	(54.080)	(53.553)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	(136.252)	(171.572)
Aumento (decrécimo) líquido de caixa e equivalentes de caixa	(155.608)	(191.885)
 Caixa e equivalentes de caixa		
No início do exercício	710.939	714.800
No fim do exercício	555.331	522.915
Aumento (decrécimo) no caixa e equivalentes de caixa	(155.608)	(191.885)



Contato Relações com Investidores

dri@cruzeirosul.edu.br



EARNINGS RELEASE

PRESS RELEASE

VIDEOCONFERENCE

April 1st 2025, Tuesday

02:00 PM (Brasília)

01:00 PM (New York)

06:00 PM (London)

 [Watch the webcast in portuguese](#)

 [Watch the webcast in English](#)

4Q 24

CSED

B3 LISTED NM



SÃO PAULO, March 31 of 2025

Cruzeiro do Sul Educacional ("Cruzeiro do Sul" or "Company") (CSED3) announces today its results for the fourth quarter of 2024 (4Q24). 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).

2024 STUDENTS BASE HIGHLIGHTS



**On-campus
Undergrad**

+6.8%
4Q24 vs. 4Q23



**Digital
Undergrad**

+14.9%
4Q24 vs. 4Q23



**Medical
Undergrad**

+16.7%
4Q24 Vs 4Q23

2024 TICKETS HIGHLIGHTS



**On-campus
Undergrad**

+1.8%
2024 vs. 2023



**Digital
Undergrad**

+4.2%
2024 vs. 2023

2024 FINANCIAL HIGHLIGHTS



**Net
Revenue**

R\$ 2.6 BI
↑ 11.8%
2024 vs. 2023



**Adjusted
EBITDA**

R\$ 766 MM
↑ 12.0%
2024 vs. 2023



**Adjusted
Net
Earnings**

R\$ 187 MM
↑ 72.5%
2024 vs. 2023



Dividends

R\$ 137 MM
95% of Payout²
vs. 60% in 2023



**Free Cash
Flow¹**

R\$ 328 MM
65% of
EBITDA Ex-IFRS



**Net
Debt**

1.4x*
Adj. EBITDA
(Ex IFRS-16)

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

DISCLAIMER

This presentation may contain forward-looking statements. Such forward-looking statements merely reflect the expectations of the Company's management regarding future economic conditions, the Company's industry, performance and financial results, among others. The terms "anticipates", "believes", "expects", "forecasts", "intends", "plans", "projects", "aims", "should", as well as other similar terms, are intended to identify such forecasts, which evidently involve risks and uncertainties foreseen or not by the Company and, consequently, are not guarantees of its future results. Therefore, the future results of the Company's operations may differ from current expectations, and the reader should not rely exclusively on the information contained herein. The Company is not obliged to update the presentations and forecasts in light of new information or future developments. The amounts reported for the year 2025, onwards, are estimates or targets. Additionally, the financial and operating information included in this presentation is subject to rounding and, as a consequence, the total amounts presented in the graphs may differ from the direct numerical aggregation of the amounts that precede them. The non-financial information contained in this document, as well as other operating information, were not audited by the independent auditors. No investment decision should be based on the validity, accuracy, or completeness of the information or opinions contained in this presentation.



Contact Investor Relations
dri@cruzeirodosul.edu.br

Cruzeiro do Sul Educacional

Is one of the largest quality-focused education group in Brazil, with more than 526 thousand* students in 28¹ campuses and ~1,672 hubs.

ON-CAMPUS

159k* **28¹**
 STUDENTS CAMPUSES



DIGITAL

367k **~1,672**
 STUDENTS HUBS

Universidade Cruzeiro do Sul
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, approximately, 4 thousand students on primary education on Dec/24

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

1,019 Medical school seats in 4Q24.

MESSAGE FROM MANAGEMENT

2024 was marked by significant advances in the execution of the Company's growth strategy, with solid deliveries based on the following pillars: (i) growth of the students' base and retention rate, (ii) maximization of revenue, with assertiveness in the volume and price strategy, (iii) gains with operational efficiency and (iv) expansion through M&A operation.

The main points of evolution include:

Record Adjusted Net Earnings and Dividends, reaching R\$ 187 million and R\$ 137 million, respectively

Adjusted Net Earnings reached R\$ 187 million, which is 72% higher than last year's figure, representing the highest amount ever released by the Company. Additionally, the proposed dividend distribution for the year, in the amount of R\$ 137 million (95% of net earnings), will be the largest ever paid to shareholders. Discipline and assertiveness in conducting business contributed to the improvement in results. Furthermore, while revenue grew 12%, reaching R\$ 2.6 billion, adjusted EBITDA expanded by 12%, reaching R\$ 766 million, with margin of 29.8% practically stable compared to 2023.

Highest Free Cash Flow in the Company's history, reaching R\$ 328 million (4.2x higher than 2023)

We ended 2024 with the highest free cash flow in the Company's history, totaling R\$ 328 million, which represents a growth of 323% compared to 2023, reflecting an EBITDA conversion ex IFRS 16 of 65%. The high free cash flow shows management's focus not only on improving results, but also on generating free cash flow to equity, which reached R\$ 266 million, a value 10x higher than in 2023. It is worth noting that the Company was able to carry out a high distribution of dividends without ceasing to grow through acquisitions, and to carry out the capex necessary for operations, without increasing its financial leverage.

Reaching a base of over 500 thousand students, with high re-enrollment rates and progression in tickets

We reached the milestone of 526 thousand enrolled students, which represents an expansion of 12% (+7% in On-Campus; +15% in Digital), compared to 2023, reinforcing our ability to attract and retain students. In the On-Campus undergrad, we recorded an 7% growth in the student base, driven by high re-enrollment rates and the new course pricing strategy, resulting in an expansion of 2% in the ticket, compared to 2023. In the Digital undergrad, the base grew by 15%, with emphasis on the increase in the participation of hybrid courses, which make up 24% of the base (+2.9 percentage points versus 2023), in addition to an 4% growth in the ticket, in the period. The capacity to retain students has also evolved positively, which is a reflection of investments in technology and process automation, aimed at facilitating and improving the student's day-to-day experience.

Solid financial management and controlled leverage

We ended 2024 with financial leverage, measured by the ratio between net debt and EBITDA ex IFRS 16, at 1.4x (vs. 1.6x recorded in 2023), even after the cash disbursement of R\$ 158 million for the acquisition of FAPI (which began contributing to EBITDA only as of 06/12/2024) and the distribution of dividends in the amount of R\$ 60 million. Additionally, the cash available at the end of 2024 is sufficient to repay the total debt that will mature in 2025 and almost half of the debt that will mature in 2026.

"The Future is to have star"

We remain confident in our business model and in our ability to continue growing sustainably. The implementation of business units by education vertical has fulfilled its strategic role, enabling consistent growth in the student base and more efficient management of resources.

MESSAGE FROM MANAGEMENT

In the **Health BU**, we added 334 new Medical seats in 2024, of which: (i) 180 through three injunctions at FSG, Ceunsp and Cesuca, all with a score of 5 (maximum score) in the MEC evaluation; and (ii) 154 seats with the acquisition of FAPI, in the metropolitan region of Curitiba/PR. Additionally, we advanced with the modernization of our existing units, considering the change in market dynamics. We believe that the reputation of our brands, the quality of the course portfolio and professors, combined with a cutting-edge infrastructure, guarantee the Company a relevant competitive advantage. We have strengthened our partnership with the MARC Institute, from Miami (USA), marking the beginning of our journey in medical education grad school, a strategic market. In dentistry, national grad school are already a reality, and we have already begun to reap the benefits of this initiative.

Curso de Medicina da UNICID recebe certificação inédita no Brasil para o Hospital Simulado



At the **Digital BU**, the relationship with the hubs was strengthened through 360 management tools, providing partners with more effective control and access to strategic indicators in real time, such as intake and re-enrollment. A "Hub Academy" was created, with specific thematic meetings to develop the profile of partners and to collect demands that most impact the ends. In addition, Trade Marketing actions were implemented to boost regional intake, and a strategic marketing plan was applied to all BUs. Optimizing the return on investment in media allowed us to meet the demands of partners in distant



areas, increasing brand exposure and capturing leads and enrollments.

At the **On-Campus BU**, we strengthen our relationship with freshmen through the “**Primeiros Passos (First Steps)**” project, which introduces new students to the Cruzeiro do Sul Educacional environment from the first day after enrollment. The project aims to strengthen ties and minimize student anxiety during their higher education journey, reducing dropout rates. We have also made progress in optimizing and standardizing the portfolio offering process, always with the premise of efficiency and productivity with quality, contributing not only to maximizing operational results, but also to disseminating best practices among our Educational Institutions and focusing on the experience of our students on the journey to fulfill their life projects.

Advances in digital transformation and student experience

Our digital platform evolved significantly in 2024, reinforcing our commitment to the student experience. The “**Duda**” app, which is now one year old, has become the main channel of interaction, reaching more than **450 thousand active users**, which represents around **86% of our student base**, and maintaining a high rating in the app stores. This growth reflects the expansion of features that add value to the user, which in addition to reducing the backoffice structure by 30%, has made “Duda” one of the most relevant apps in the sector, both in the “Apple Store” and “Google Play”. We have also invested in modernizing the online shopping journey, with the support of the main e-commerce companies in Brazil, which has resulted in a significant transformation in the user experience.



In 2024, we made significant progress in our partnership with Google AI to develop tools that impact our intake, re-enrollment, and the student experience throughout their journey with us whether in Medicine, On-campus, or Digital. We believe that this evolution in artificial intelligence can be a game changer in education, and we are ready to take on a leading role in this scenario.

The deliverables made, were relevant and sustainable. We started 2025 with one of the best performances – if not the best – in the history of Cruzeiro do Sul Educacional in terms of intake and re-enrollment.

OPERATIONAL PERFORMANCE

On-campus

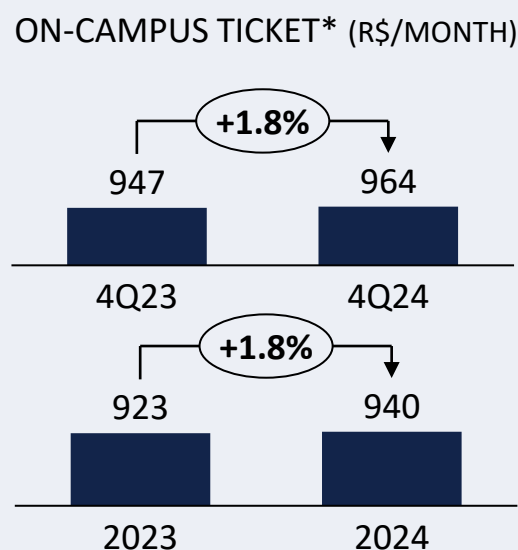
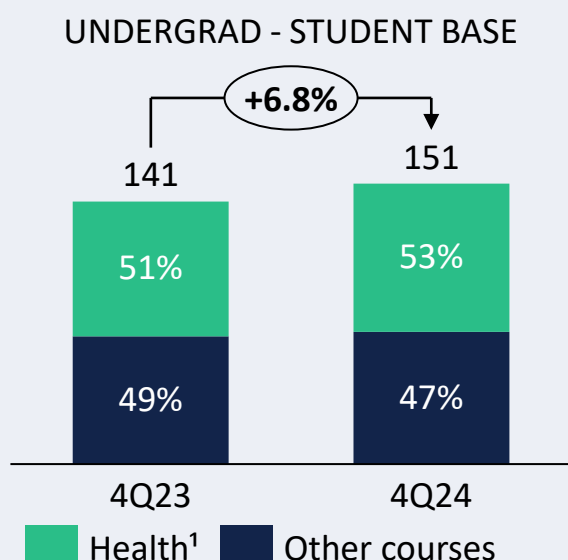
Consistent expansion in the on-campus student base as a reflection of the high level of retention

In 4Q24, we recorded 6.6% growth in our student base, reaching a total of 159 thousand students. The expansion of the student base is a result of high retention rates, which offset the drop in the new students' intake during the period. The re-enrollment rate remained at 91% of the eligible base, contributing to the expansion of our base.

On-Campus	2024.2	2023.2	Y/Y
BoP	165	153	8,1%
Intake	26	27	(3,9%)
Dropout	(25)	(24)	1,5%
Graduation	(7)	(7)	3,9%
Grad School and K12	(0)	0	-
EoP	159	149	6,6%

Rising ticket and increasing relevance of health courses

The average ticket for on-campus undergrad grew by 1.8% in 4Q24, compared to the same period in the previous year. In 2024, the growth was also 1.8%. The expansion of the ticket in the period is a result of the new pricing strategy implemented in early 2024, combined with the increased participation of students from the health area in the base.



*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

DIGITAL



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

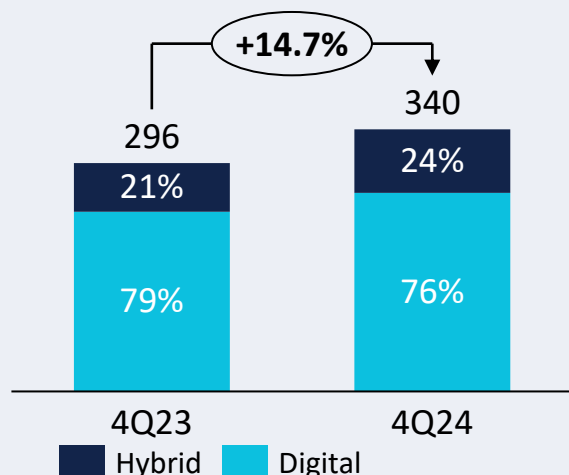
We ended 4Q24 with a student base of 367 thousand, representing a growth of 14.9% compared to the same period of the previous year. This growth is the result of a combination of factors, including an increase of 0.4 percentage point in the re-enrollment rate and control of dropout rates in undergrad and grad school. Regarding enrollment, we reached 131 thousand students, close to the record reached in the same period of the previous year.

Digital	2024.2	2023.2	Y/Y
BoP	349	315	10,7%
Intake	131	133	(1,0%)
Dropout	(93)	(93)	0,3%
Graduation	(21)	(20)	2,2%
Grad School and K12	1	(15)	-
EoP	367	320	14,9%

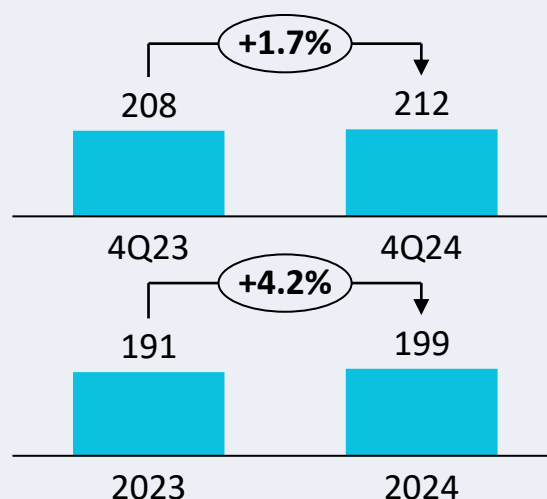
Ticket impacted by the implementation of the new strategy focused on mix

The average ticket for the quarter grew by 1.7% when compared to the same period of the previous year. The increase in the ticket is explained by the increase in the student base that was enrolled in higher value-added products, representing an expansion of 2.9 percentage points compared to 4Q23, added to the improvement in the re-enrollment KPI. In 2024, the average ticket expanded by 4.2% versus 2023.

UNDERGRAD – STUDENT BASE



DIGITAL TICKET* (R\$/MONTH)



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

FINANCIAL PERFORMANCE



NET REVENUE 4Q24 & 2024

FINANCIAL DATA

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

R\$ million	4Q24	4Q23	%	2024	2023	%
On-campus	454,8	419,1	8,5%	1.784,1	1.641,7	8,7%
Health courses ¹	322,1	284,6	13,2%	1.218,9	1.116,7	9,2%
Digital	228,0	198,2	15,0%	858,7	725,0	18,4%
Revenue net of scholarships, cancellations and discounts	682,8	617,2	10,6%	2.642,8	2.366,7	11,7%
Other revenues	3,6	3,7	(1,9%)	16,8	12,6	33,1%
Taxes	(23,7)	(21,6)	9,6%	(91,2)	(81,5)	11,8%
Net Revenue	662,7	599,3	10,6%	2.568,4	2.297,8	11,8%
Net Revenue ex-acquisition	653,8	599,3	9,1%	2.549,6	2.297,8	11,0%

 **CONSOLIDATED NET REVENUE** **4Q24 +10.6%** **2024 +11.8%**
 Consolidated net revenue in the fourth quarter reached R\$ 662.7 million, 10.6% higher than in 4Q23, reflecting the increase in the consolidated student base (+12.2% vs. 4Q23). In 2024, revenue reached R\$ 2.6 billion, which is 11.8% higher than in 2023.

 **ON-CAMPUS NET REVENUE** **+8.5%** **+8.7%**
 Net revenue from scholarships, cancellations and discounts in on-campus expanded 8.5%, reaching R\$ 454.8 million. In 2024, the expansion was 8.7%, reaching R\$ 1.8 billion, reflecting the larger student base (+6.6% vs. 2023) and ticket (+1.8% vs. 2023).

 **HEALTH NET REVENUE** **+13.2%** **+9.2%**
 In the on-campus segment, healthcare courses grew 13.2% in 4Q24 and 9.2% in 2024. These courses represent approximately 71% of on-campus revenue.

 **DIGITAL NET REVENUE** **+15.0%** **+18.4%**
 Net revenue from digital scholarships, cancellations and discounts expanded 15.0% in the fourth quarter, reaching R\$ 228.0 million, as a result of the larger student base (+14.9% vs. 4Q23) and due to the higher volume of enrollments in higher value-added courses (+2.9% vs. 4Q23). In 2024, revenue expanded 18.4% and reached R\$ 858.7 million.

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

GROSS PROFIT 4Q24 & 2024

FINANCIAL DATA

Gross margin expansion as a reflection of efficient cost management

R\$ million	4Q24	4Q23	%	2024	2023	%
Labor	(207,0)	(183,4)	12,9%	(762,7)	(691,8)	10,2%
Right of use amortization	(32,0)	(31,8)	0,4%	(126,0)	(127,2)	(0,9%)
Revenue share - DL hubs	(54,3)	(43,1)	26,0%	(200,9)	(164,9)	21,8%
Other costs	(64,4)	(61,3)	5,0%	(227,6)	(214,1)	6,3%
Gross Profit	305,1	279,6	9,1%	1.251,1	1.099,8	13,8%
Gross Margin	46,0%	46,7%	-63bps	48,7%	47,9%	+85bps
Non recurring	-	-	-	-	1,0	-
Adjusted Gross Profit	305,1	279,6	9,1%	1.251,1	1.100,7	13,7%
Adj. Gross Margin	46,0%	46,7%	-63bps	48,7%	47,9%	+81bps



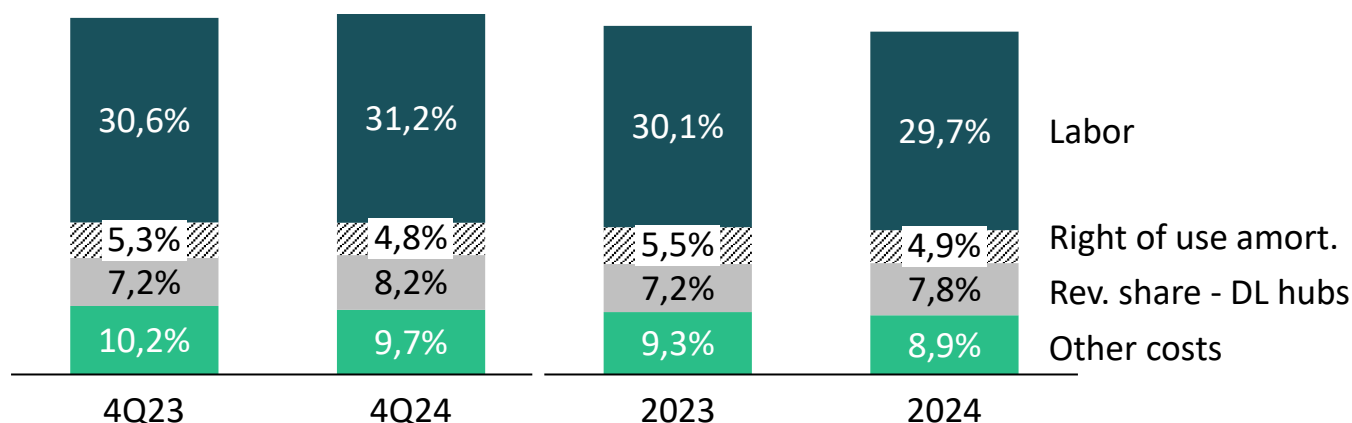
Gross Profit in the quarter reached R\$ 305.1 million, which is 9.1% higher than the same period of the previous year, with a margin of 46,0% (-0.6 percentage point vs. 4Q23), impacted by the increase in costs in the line of “Revenue share - DL hubs”, reflecting the expansion of digital.



In 2024, Gross Profit was R\$ 1.3 billion, which is 13.8% higher than in 2023, with a margin of 48.7% (+0.9 percentage point per year). The expansion of 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 0.9 p.p. in the 2024

(% of Net Rev.)



ADJUSTED EBITDA 4Q24

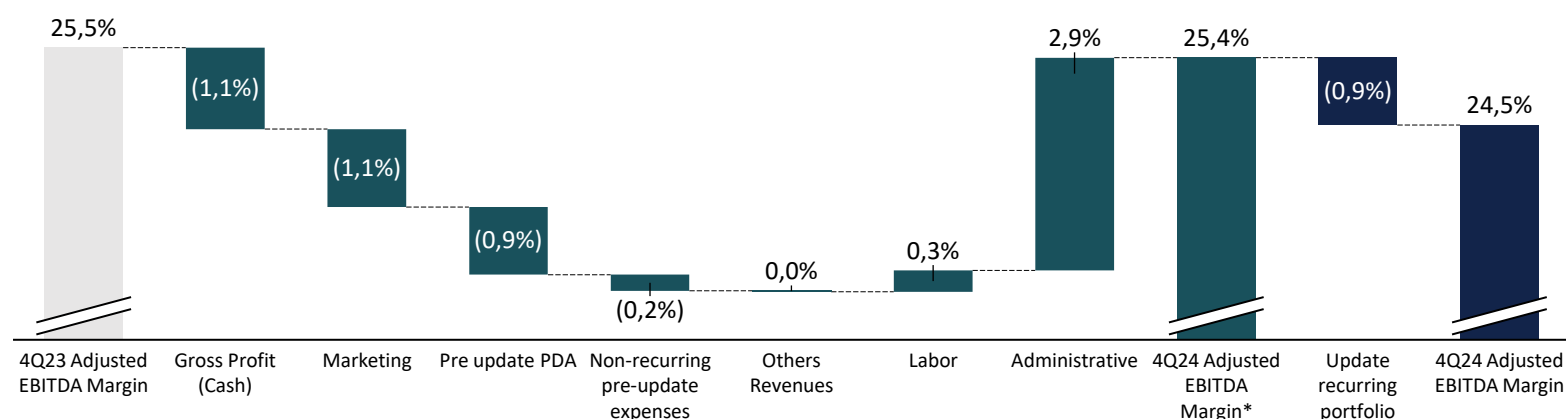
FINANCIAL DATA

Adjusted EBITDA expansion of 6% in the quarter

R\$ million	4Q24	4Q23	%
Gross Profit	305,1	279,6	9,1%
Gross Margin	46,0%	46,7%	-63bps
SG&A	(128,7)	(129,2)	(0,4%)
Labor	(55,3)	(51,7)	6,8%
Labor/Revenue	(8,3%)	(8,6%)	+29bps
Marketing	(43,4)	(32,8)	32,2%
Marketing/Revenue	(6,6%)	(5,5%)	-107bps
Administratives	(30,0)	(44,6)	(32,8%)
Administratives/Revenue	(4,5%)	(7,4%)	+292bps
PDA	(83,6)	(43,2)	93,3%
PDA/Revenue	(12,6%)	(7,2%)	-540bps
D&A	(32,7)	(43,2)	(24,3%)
Other revenues	10,6	9,7	9,8%
EBIT	70,8	73,7	(4,0%)
D&A	64,7	75,0	(13,8%)
EBITDA	135,4	148,7	(9,0%)
EBITDA Margin	20,4%	24,8%	-439bps
EBITDA ex-acquisition	130,4	148,7	(12,4%)
EBITDA ex-acquisition Margin	19,7%	24,8%	-515bps
Non recurring ¹	26,9	4,4	513,6%
Adjusted EBITDA	162,3	153,1	6,0%
Adj. EBITDA Margin	24,5%	25,5%	-106bps

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 points versus the same period of the previous year), impacted by the decrease 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. In 4Q24, non-recurring expenses totaled R\$ 26.9 million, being: (i) R\$ 23.5 million related to the update of the PDA provision curve (one-off) (more details on page 15) and (ii) R\$ 3.4 million from expenses with projects and M&A.

The chart below shows the composition of the Adjusted EBITDA Margin, excluding the effect of updating delinquency estimates, in order to make the bases comparable year over year. It is important to highlight that, in addition to the impact of the gross cash margin (-1.1 p.p. vs. 4Q23), the Adjusted EBITDA was impacted by the anticipation of marketing expenses for the 2025.1 intake cycle (-1.1 p.p. vs. 4Q23) and by the increase in PDA in the period (-0.9 p.p. vs. 4Q23).



¹Non-recurring: Project/M&A expenses/ Update of provision curve

*Unaudited pro forma figures, assuming the update of delinquency estimates

ADJUSTED EBITDA 2024

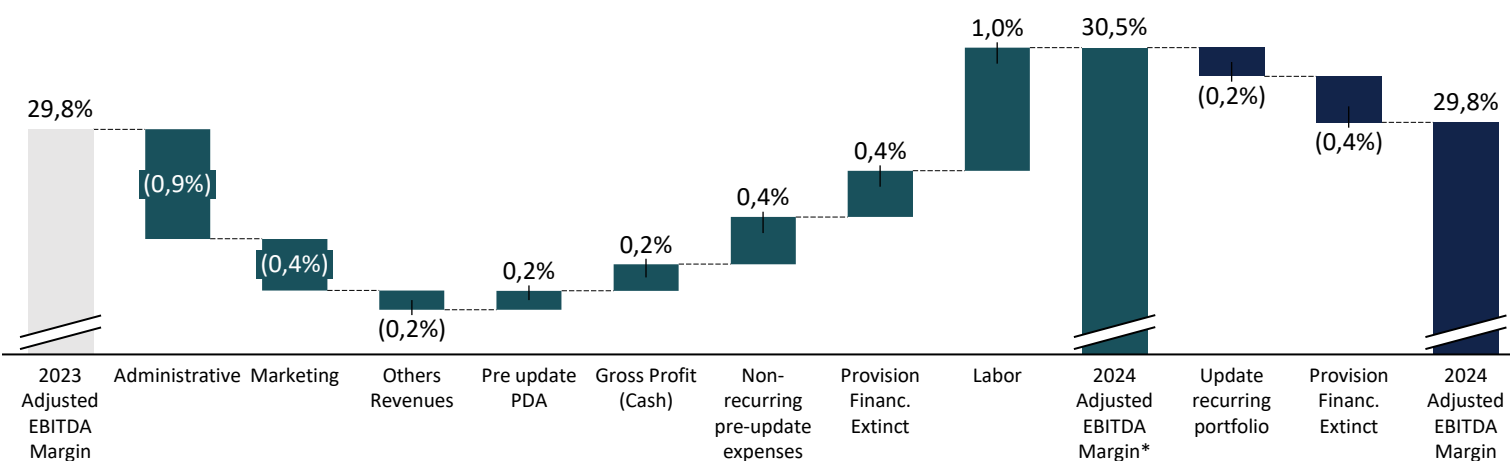
FINANCIAL DATA

Adjusted EBITDA expansion of 12% in the quarter, with stable margin

R\$ million	2024	2023	%
Gross Profit	1.251,1	1.099,8	13,8%
Gross Margin	48,7%	47,9%	+85bps
SG&A	(512,4)	(451,1)	13,6%
Labor	(185,2)	(189,3)	(2,2%)
Labor/Revenue	(7,2%)	(8,2%)	+103bps
Marketing	(182,3)	(153,2)	19,0%
Marketing/Revenue	(7,1%)	(6,7%)	-43bps
Administratives	(144,9)	(108,6)	33,4%
Administratives/Revenue	(5,6%)	(4,7%)	-92bps
PDA	(172,5)	(131,4)	31,2%
PDA/Revenue	(6,7%)	(5,7%)	-100bps
D&A	(128,1)	(137,2)	(6,7%)
Other revenues	31,8	32,1	(1,1%)
EBIT	469,9	412,1	14,0%
D&A	254,1	264,4	(3,9%)
EBITDA	724,0	676,5	7,0%
EBITDA Margin	28,2%	29,4%	-125bps
EBITDA ex-acquisition	711,5	676,5	5,2%
EBITDA ex-acquisition Margin	27,9%	29,4%	-154bps
Non recurring ¹	42,2	7,7	449,0%
Adjusted EBITDA	766,3	684,2	12,0%
Adj. EBITDA Margin	29,8%	29,8%	+6bps

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. In 2024, non-recurring expenses totaled R\$ 42.2 million, of which: (i) R\$ 23.5 million related to the update of the PDA provision curve (one-off) (more details on page 15) and (ii) R\$ 18.7 million from expenses with projects and M&A.

The chart below shows the composition of the Adjusted EBITDA Margin, excluding the effect of updating delinquency estimates, in order to make the bases comparable year over year. It is important to highlight that, in addition to the impact of administrative expenses (-0.9 p.p. vs. 2023), Adjusted EBITDA was impacted by marketing expenses (-0.4 p.p. vs. 4Q23).



¹Non-recurring: Project/M&A expenses/ Update of provision curve

*Unaudited pro forma figures, assuming the update of delinquency estimates

Update of delinquency estimates



Throughout 2024, in addition to reviewing processes, the Company updated its receivables portfolio provision model by carrying out an analysis that considers a 24-month horizon (Jan/23 – Dec/24). The work was carried out with the aim of establishing greater adherence to the portfolio profile in the post-pandemic period, when there was a faster expansion movement of the Digital student base, which went from 62% in 2020 to 69% in 2024, in relation to the total student base. In addition, the Company revisited its policy for writing off overdue notes in accounts receivable, reducing the term from 720 to 360 days.

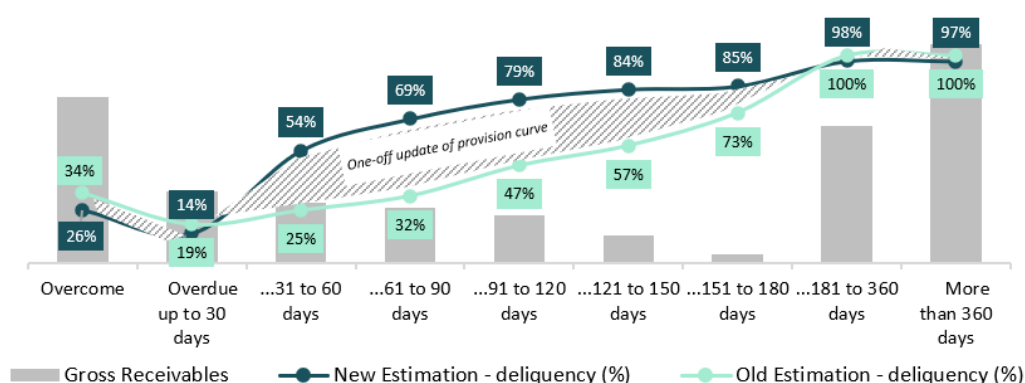
Assuming the update of delinquency estimates for 2024, the amount of R\$ 39.5 million was recorded, of which R\$ 23.5 million referred to the update of PDA provision curve (one-off) and R\$ 6.1 million referred to the update of the receivable's portfolio (equivalent to a recurring number for the year, 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).

Below, we present a pro forma table that compares the impacts on the results of 4Q24 and 2024, based on the update of delinquency estimates used up to 3Q24 versus the year 2023, providing greater visibility on the effects of the model update.

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)



TOTAL COSTS AND EXPENSES (% Net Rev)

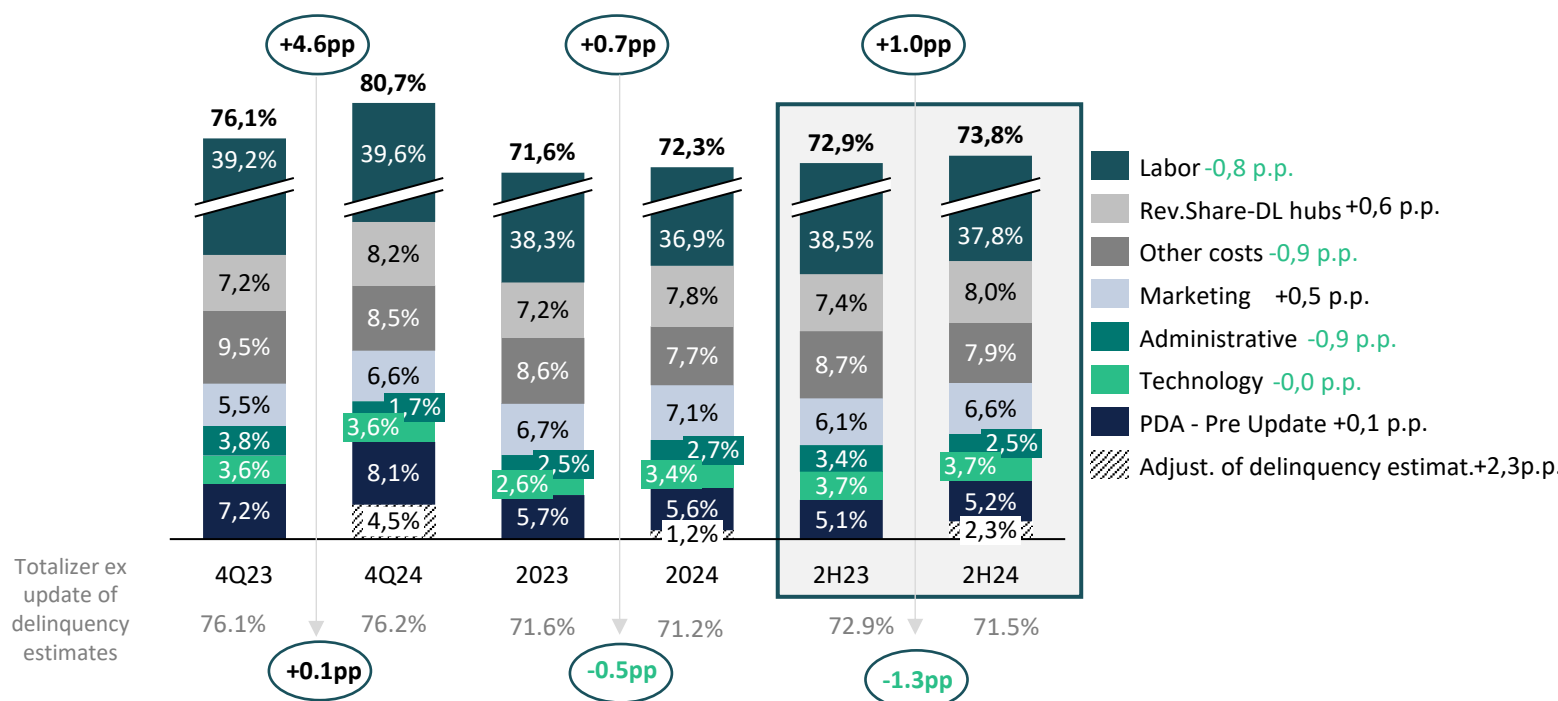
FINANCIAL DATA



In the quarter, there was an increase of 4.6 percentage points in costs and expenses, with 4.5 percentage points referring to the update of delinquency estimates. Excluding this effect, the increase would be 0.1 percentage point, reflecting the marketing focus on intake 2025.1 cycle and the increase in the Revenue share from DL, which mitigated the effects of the efficiency gain of 3.2 percentage points in other lines. For the year, there was an increase of 0.7 percentage points (y/y). Excluding the effect of the update (+1.2 p.p.), there would be a drop of 0.5 percentage points, coming from the lines of Labor (-1.4p.p. vs. 2023) and Other adjusted costs (-0.9 p.p. versus 2023), despite the increase in marketing expenses (+0.5 p.p.) and rev. share from DL (+0.6 p.p. - reflecting the growth of the Digital BU).

As mentioned in previous reports, the Company has been focusing on technology and efficiency projects with the aim of providing a better experience to our students and, at the same time, automating processes. In the chart below, we include the analysis of the second half of 2023 versus 2024, in order to demonstrate the evolution of processes. In the half-year, excluding the impacts of updates, the gain was 1.3 percentage points, mainly due to efficiency processes, which generated a gain of 2.6 percentage points and were partially mitigated by the expansion of Digital (impact of +0.6 p.p. on the Rev. share-DL hubs) and the anticipation of marketing expenses for the 2025.1 intake (+0.5pp).

Efficiency gains in the labor and other costs lines adjusted in 2024 (2,3 percentage points)



NET EARNINGS 4Q24 & 2024

FINANCIAL DATA

Expansion of 72% in Adjusted Net Earnings and of 2.6 p.p in Net Margin in 2024

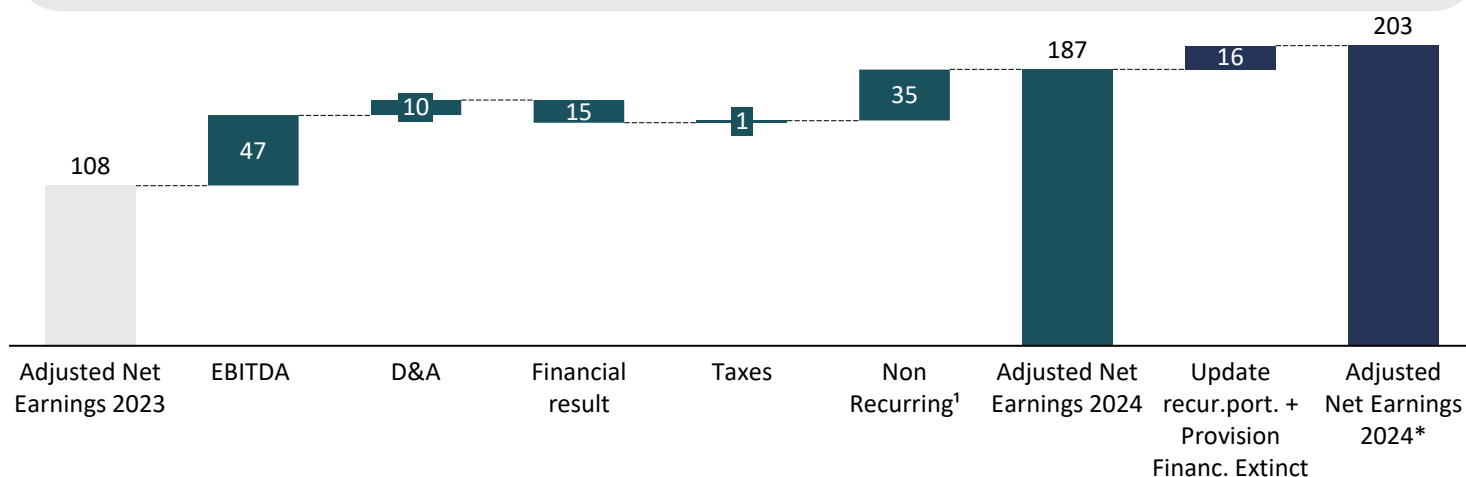
R\$ million	4Q24	4Q23	%	2024	2023	%
EBITDA	135,4	148,7	(9,0%)	724,0	676,5	7,0%
D&A	(64,7)	(75,0)	(13,8%)	(254,1)	(264,4)	(3,9%)
Financial Result	(50,9)	(32,5)	56,7%	(200,4)	(180,2)	11,2%
Lease liability interest	(29,8)	(32,2)	(7,3%)	(122,8)	(127,6)	(3,8%)
Taxes	0,2	(2,1)	-	(2,4)	(3,9)	(38,1%)
Net Earnings	(9,8)	6,9	-	144,3	100,5	43,7%
Net Margin	(1,5%)	1,2%	-	5,6%	4,4%	+125bps
Non recurring expenses	26,9	4,4	513,6%	42,2	7,7	449,0%
Adj. Net Earnings*	17,1	11,3	51,0%	186,5	108,1	72,5%
Adj. Net Margin	2,6%	1,9%	+69bps	7,3%	4,7%	+256bps



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



In 2024, even with the update of 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% vs. the same period of the previous year, with an adjusted margin of 7.3% (+2.6 percentage point vs 2023), result of the execution of the revenue maximization strategy and projects focused on technology that contributed to efficiency gains.



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

ACCOUNTS RECEIVABLE 4Q24 (LTM)

FINANCIAL DATA

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

 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.

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

CAPEX* 4Q24 & 2024

FINANCIAL DATA

Reduction of investments in infrastructure; greater focus on technology

R\$ million	4Q24	4Q23	%	2024	2023	%
Infrastructure / Technology	(34,6)	(64,0)	(45,9%)	(141,3)	(202,9)	(30,4%)
Capex	(34,6)	(64,0)	(45,9%)	(141,3)	(202,9)	(30,4%)

 Investments in 4Q24 were approximately R\$ 34.6 million, representing a decrease of 45.9% vs. 4Q23. In the year, investments reached R\$ 141.3 million, resulting in a reduction of 30.4% vs. the same period of the previous year.

*Management information

FREE CASH FLOW 4Q24 & 2024

FINANCIAL DATA

Strong free cash flow to equity with approximately 10x expansion in 2024

R\$ million	4Q24	4Q23	%	2024	2023	%
EBITDA	135,4	148,7	(9,0%)	724,0	676,5	7,0%
Rent	(54,1)	(53,6)	1,0%	(215,4)	(212,6)	1,3%
Ex-IFRS-16 EBITDA	81,3	95,2	(14,5%)	508,6	463,9	9,6%
Working Capital	9,3	(107,7)	-	40,6	(116,1)	-
Taxes	(2,1)	(1,5)	44,2%	(4,5)	(3,7)	21,9%
Discounts granted	(14,0)	(8,8)	59,3%	(75,1)	(63,6)	18,0%
Operating Cash Flow	74,5	(22,9)	-	469,7	280,5	67,4%
OCF/Ex-IFRS EBITDA	91,6%	(24,0%)	-	92,3%	60,5%	-
Capex	(34,6)	(64,0)	(45,9%)	(141,3)	(202,9)	(30,4%)
Free Cash Flow	39,8	(86,9)	-	328,4	77,6	322,9%
FCF/Ex-IFRS EBITDA	49,0%	(91,3%)	-	64,6%	16,7%	-
Financial Result (cash)	(31,7)	(4,9)	547,5%	(62,6)	(50,9)	23,0%
Free Cash Flow to Equity	8,1	(91,8)	-	265,7	26,7	894,1%
CFE/Ex-IFRS EBITDA	10,0%	(96,4%)	-	52,2%	5,8%	-
Debenture raising	-	(0,9)	(100,0%)	469,6	(0,9)	-
Debentures downpayments (principi	(34,6)	(34,6)	0,0%	(284,4)	(214,8)	32,4%
Acquisitions	(124,2)	-	-	(179,3)	-	-
Payment of tax installments	(5,0)	(4,6)	8,0%	(21,3)	(19,9)	7,1%
Buyback / dividends payment	-	(60,0)	(100,0%)	(60,0)	(120,9)	(50,4%)
Fapi Acquisition	-	-	-	(157,9)	-	-
Net Cash Flow	(163,7)	(100,1)	63,5%	(233,3)	(356,6)	(34,6%)
Cash at the end of period	555,3	522,9	6,2%	555,3	522,9	6,2%



Free Cash Flow in 4Q24 was R\$ 39.8 million, compared to a negative R\$ 86.9 million in 4Q23. The strong free cash flow reflects the better management of working capital and the reduction in Capex. Cash Flow to Shareholders (Equity) was R\$ 8.1 million, representing 10% of EBITDA ex IFRS-16.



In 2024, Free Cash Flow reached the amount of R\$ 328.4 million, which represents an increase of 322.9%, compared to 2023, reaching 64.6% of the EBITDA ex IFRS-16 for the period. Cash Flow to Shareholders (Equity) for the year reached R\$ 265.7 million, an amount 10x higher than in 2023, representing 52.2% of EBITDA ex IFRS-16.

NET DEBT (CASH)

FINANCIAL DATA

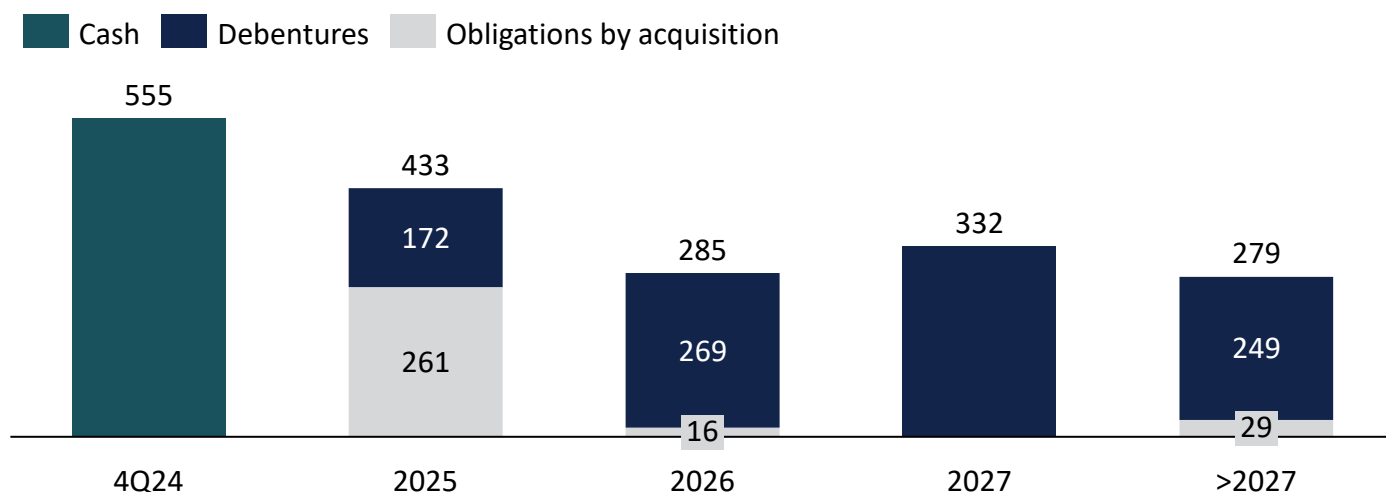
Leverage reduction vs. 2023

R\$ million	4Q24 (a)	4Q23 (b)	(a)/(b)	3Q24 (c)	(a)/(c)
Cash	(555,3)	(522,9)	6,2%	(710,9)	(21,9%)
Financial Debt	1.023,4	843,9	21,3%	1.073,3	(4,6%)
Acquisition	306,0	421,4	(27,4%)	418,4	(26,9%)
Net Debt (Cash)	774,0	742,4	4,3%	780,7	(0,9%)
Net Debt/Adj. EBITDA UDM (Ex IFRS-16)	1,4x	1,6x	(10,8%)	1,4x	(2,5%)
Lease	1.226,6	1.325,9	(7,5%)	1.268,6	(3,3%)
Net Debt (Cash) after Lease	2.000,7	2.068,3	(3,3%)	2.049,3	(2,4%)

The Company ended 4Q24 with Net Debt (excluding lease liabilities) of R\$ 774.0 million, compared to R\$ 742.4 million in the previous year, representing an increase of 4.3%, due to the payment of R\$ 60 million as dividends and the disbursement of R\$ 158 million for the acquisition of FAPI, whose EBITDA contributed little to the Company's EBITDA, considering the acquisition date (06/12/2024), and the initial stage of maturation of medical seats.

According to the Material Fact released on February 2nd, 2025, the Board of Directors approved the 2nd Issue of Debentures of Cruzeiro do Sul Educacional, in the amount of R\$ 300 million, to reinforce cash flow, within the scope of the ordinary management of the business. The interest rates were 100% of the CDI + 1.35% per year, with a term of 60 months, with the first installment due in February 2028.

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



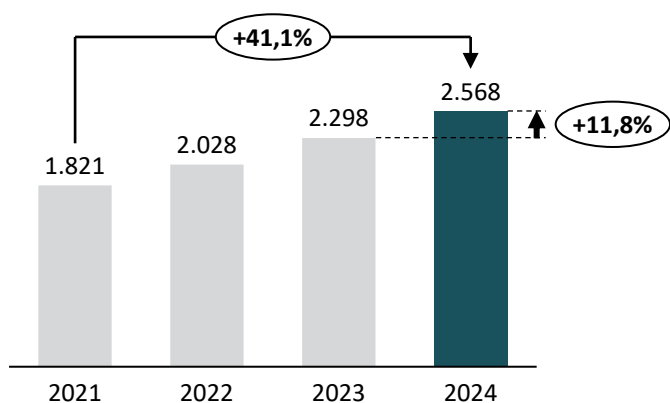
*Net Financial Debt/EBITDA LTM ex IFRS-16

APPENDIX

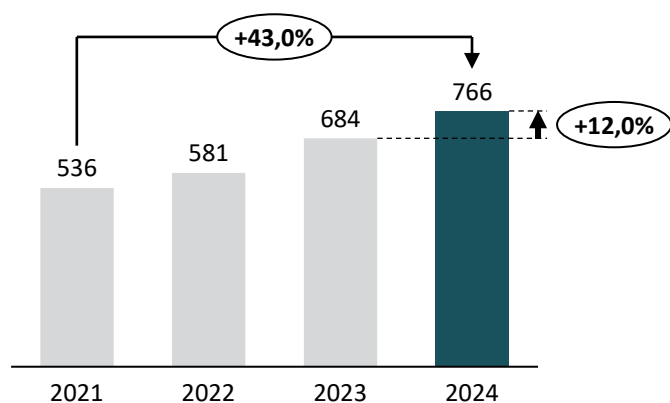
POST IPO RESULTS

APPENDIX

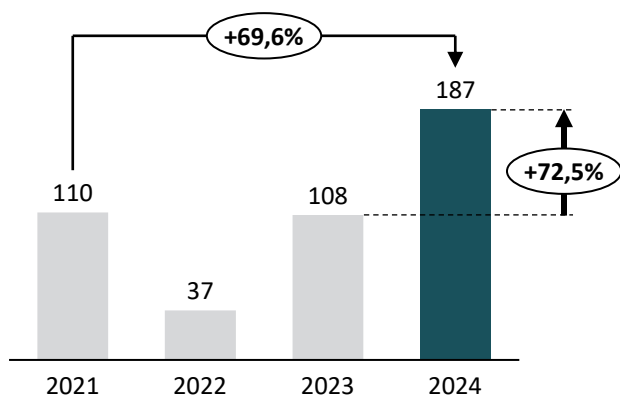
Net Revenue (R\$ million)



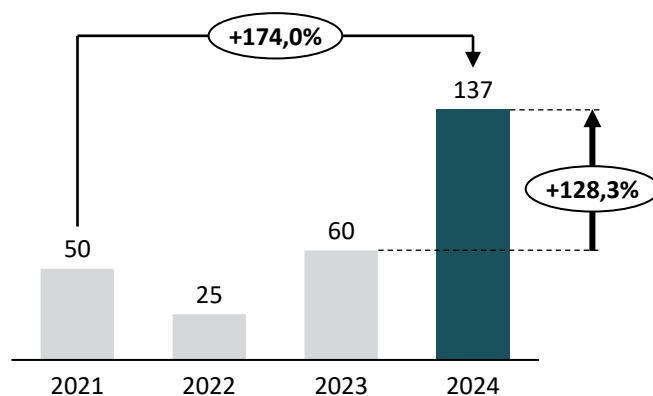
Adjusted EBITDA (R\$ million)



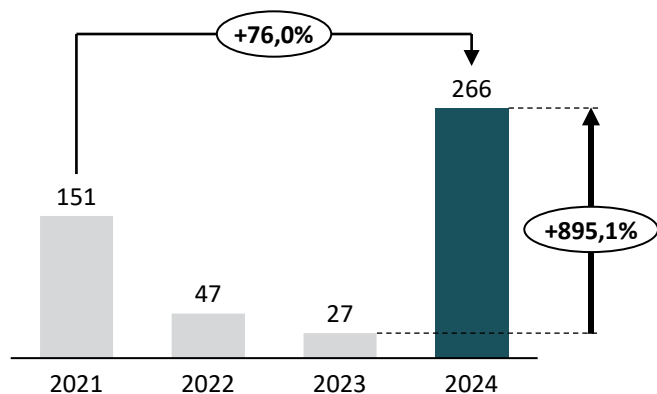
Adjusted Net Earnings (R\$ million)



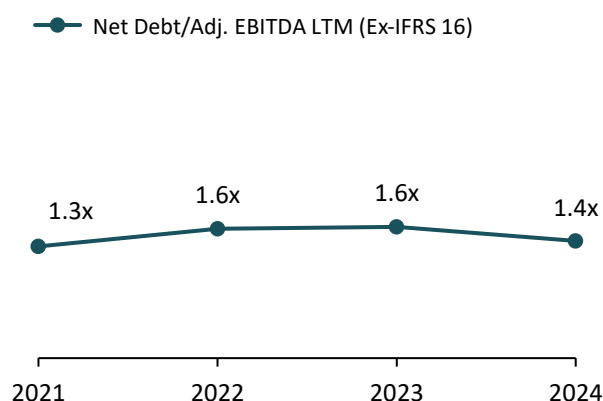
Dividends (R\$ million)



Free Cash Flow to Equity (R\$ million)



Financial Leverage



STUDENT BASE

APPENDIX

STUDENTS BASE - Q/Q MOVEMENT



End of Period	Total	On-campus	Digital
3Q24	525	165	360
Intake	27	0	27
Dropout	(24)	(5)	(18)
Graduation	0	0	(0)
Grad school and K12	(2)	(1)	(1)
4Q24	526	159	367

STUDENTS BASE – BY ENROLLMENT TYPE



Students (000)	4Q24	4Q23	YoY
On-campus graduation	146	137	6,5%
Med school	5	4	16,7%
Grad school and K12	8	8	3,3%
On-campus	159	149	6,6%
Digital graduation	340	296	14,7%
Hybrid	83	63	30,5%
Grad School and K12	27	23	16,7%
Digital	367	320	14,9%
Total	526	469	12,2%

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%
Total		1019	100%

HUBS AND CAMPUSES

APPENDIX

INFRASTRUCTURE



EoP	4Q24	4Q23	Δ	%
Digital hubs	1.672	1.650	+22	1,3%
Campuses	28	27	1	3,7%

IFRS16 EBITDA, PRE-IFRS16 EBITDA & NON-RECURRING

APPENDIX

ADJUSTED EBITDA



R\$ million	4Q24	4Q23	%	2024	2023	%
Adjusted EBITDA IFRS-16	162,3	153,1	6,0%	766,3	684,2	12,0%
Rents	(54,1)	(53,6)	1,0%	(215,4)	(212,6)	1,3%
Adjusted EBITDA pre IFRS-16	108,2	99,6	8,7%	550,8	471,6	16,8%
Adjusted EBITDA pre IFRS-16 margin	16,3%	16,6%	-29bps	21,4%	20,5%	+92bps

NON-RECURRING



R\$ million	4Q24	4Q23	%	2024	2023	%
Projects, M&A, Strategic Plan and Restructuring	3,4	4,4	(23,2%)	18,7	7,7	143,6%
Update of provision curve (one-off)	23,5	-	-	23,5	-	-
Non Recurring	26,9	4,4	513,6%	42,2	7,7	449,0%

P&L

APPENDIX

R\$ million	4Q24	4Q23	2024	2023
On-campus	454,8	419,1	1.784,1	1.641,7
Health	322,1	284,6	1.218,9	1.116,7
Digital	228,0	198,2	858,7	725,0
Revenue net of scholarships, cancellations and discounts	682,8	617,2	2.642,8	2.366,7
Other revenues	3,6	3,7	16,8	12,6
Taxes	(23,7)	(21,6)	(91,2)	(81,5)
Net Revenue	662,7	599,3	2.568,4	2.297,8
Labor	(207,0)	(183,4)	(762,7)	(691,8)
Right of use amortization	(32,0)	(31,8)	(126,0)	(127,2)
Revenue share - DL hubs	(54,3)	(43,1)	(200,9)	(164,9)
Other costs	(64,4)	(61,3)	(227,6)	(214,1)
COGS	(357,7)	(319,6)	(1.317,2)	(1.198,0)
Gross Profit	305,1	279,6	1.251,1	1.099,8
Gross Margin	46,0%	46,7%	48,7%	47,9%
SG&A	(128,7)	(129,2)	(512,4)	(451,1)
D&A	(32,7)	(43,2)	(128,1)	(137,2)
Provision for doubtful accounts	(83,6)	(43,2)	(172,5)	(131,4)
Other revenues	10,6	9,7	31,8	32,1
EBIT	70,8	73,7	469,9	412,1
D&A	64,7	75,0	254,1	264,4
EBITDA	135,4	148,7	724,0	676,5
EBITDA Margin	20,4%	24,8%	28,2%	29,4%
COGS - non recurring	-	-	-	1,0
Expenses - non recurring	26,9	4,4	42,2	6,7
Adjusted EBITDA	162,3	153,1	766,3	684,2
Adjusted EBITDA Margin	24,5%	25,5%	29,8%	29,8%
Financial results	(80,8)	(64,7)	(323,2)	(307,8)
EBT	(10,0)	9,0	146,7	104,4
Taxes	0,2	(2,1)	(2,4)	(3,9)
Net Earnings	(9,8)	6,9	144,3	100,5
Non recurring expenses	26,9	4,4	42,2	7,7
Adjusted Net Earnings	17,1	11,3	186,5	108,1

BALANCE SHEET

APPENDIX

	Dec.24	Dec.23
Total Assets	4.569.487	4.515.809
Current Assets	847.519	861.873
Cash and Equivalents	555.331	522.915
Accounts Receivables	191.012	261.128
Taxes and Contributions	12.594	36.367
Other Assets	88.582	41.463
Non-current Assets	3.721.968	3.653.936
Long Term Assets	195.395	231.197
Accounts Receivables	28.692	22.286
Judicial Deposits	24.933	24.571
Other Assets	27.425	80.073
Deferred Taxes	114.345	104.267
Investments	146	146
Property and Equipment	585.068	583.297
Right of Use	1.002.601	1.129.737
Intangible	1.938.758	1.709.559
	Dec.24	Dec.23
Total Liabilities	3.098.698	3.129.326
Current Liabilities	912.162	796.404
Bond (Debentures)	172.311	198.080
Suppliers	80.765	77.870
Related Parties	3.421	3.166
Salaries and Payroll Charges	121.815	127.201
Tax Liabilities	63.221	57.434
Customer Advance	72.805	47.549
Leasing	128.610	107.778
Acquisitions	260.887	169.438
Deferred Revenues	722	722
Others	7.605	7.166
Non-Current Liabilities	2.186.536	2.332.922
Bond (Debentures)	851.097	645.867
Salaries and Payroll Charges	3.159	10.963
Tax Liabilities	105.625	115.874
Deferred Taxes	14.897	15.693
Judicial Deposits	56.291	60.922
Leasing	1.098.008	1.218.105
Acquisitions	45.078	251.953
Deferred Revenues	8.063	8.785
Others	4.318	4.760
Shareholder's Equity	1.470.789	1.386.483
Capital	1.203.576	1.203.576
Capital Reserves	102.993	102.993
Earnings Reserves	87.220	79.914
Additional dividends proposed	77.000	-
Liabilities + Shareholder's Equity	4.569.487	4.515.809

CASH FLOW

APPENDIX

R\$	4Q24	4Q23
Profit (Loss) before income taxes	(9.989)	9.009
Equity Income	-	-
Depreciation and amortization	32.324	43.185
Right of use amortization	32.328	31.844
Amortization of fund raising costs	362	172
Acquisitions Interests	9.256	11.629
Bonds (debentures) Interests	31.926	27.243
Lease Interests	29.838	32.195
PV Assets and Liabilities	1.799	(2.301)
Judicial Deposits Provision	(6.974)	3.249
Provision for Doubtful Accounts	83.596	43.240
PPE and Intangibles	5.062	197
Asset Sale Deferred Revenues	(181)	(181)
Lease discontinuation	(6.011)	-
Adjustments to Profit (Loss) before taxes to reconcile with the cash flow	203.336	199.481
Changes in assets	-	-
Accounts receivable	(64.373)	(50.659)
Judicial Deposits	(1.714)	7.033
Taxes Recoverable	(7.186)	(4.342)
Other Credits	35.113	7.316
Changes in liabilities		
Suppliers	4.017	(27.687)
Salaries and Payroll Charges	(42.793)	(58.769)
Taxes	12.198	194
Related Parties	271	-
Customer Advance	2.055	(28.312)
Others	278	931
	141.202	45.186
Taxes	(2.141)	(1.485)
Net cash from operating activities	139.061	43.701
Cash flow from investments		
Acquisitions	(124.164)	-
Grupo Veritas Acquisition, net of cash acquired	375	-
PPE acquisitions	(21.258)	(45.209)
Intangible acquisitions	(13.370)	(18.805)
Net cash from investing activities	(158.417)	(64.014)
Cash flow from financing activities		
Dividends	-	(60.000)
Debenture raising	-	(937)
Bonds (Debentures) downpayments	(82.172)	(57.082)
Lease downpayments	(54.080)	(53.553)
Net cash from financing activities	(136.252)	(171.572)
Increase (decrease) of cash and equivalents	(155.608)	(191.885)
Cash and Equivalents		
At the beginning	710.939	714.800
At the end	555.331	522.915
Increase (decrease) of cash and equivalents	(155.608)	(191.885)



Contact Investor Relations
dri@cruzeirosul.edu.br