

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

APRESENTAÇÃO



VIDEOCONFERÊNCIA

12 de novembro de 2025, quarta-feira

10h (Brasília)

08h (Nova Iorque)

13h (Londres)



Assistir ao webcast em Português



Watch the webcast in English

3T
25



Expansão de 70% no Lucro Líquido dos 9M25; Conversão de 77% do EBITDA em Fluxo de Caixa ao Acionista

9M25 DESTAQUES FINANCEIROS

	Receita Líquida	R\$ 2,1 BI +9,5% 9M25 vs. 9M24		Lucro Líquido ajustado	R\$ 263 MM +55,3% 9M25 vs. 9M24
	EBITDA ajustado	R\$ 731 MM +21,0% 9M25 vs. 9M24		Fluxo de Caixa ao Acionista¹	R\$ 428 MM 77% do EBITDA Ex-IFRS
	Margem EBITDA ajustado	35,0% +332 bps 9M25 vs. 9M24		Dívida Líquida	0,7x* EBITDA ajustado (Ex IFRS-16)

3T25 DESTAQUES BASES DE ALUNOS

	Graduação Presencial	+2,8% 3T25 vs. 3T24
	Graduação Digital	+13,6% 3T25 vs. 3T24
	Graduação Medicina	+11,5% 3T25 vs. 3T24

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

Expansão de 78% no Lucro Líquido ajustado no 3T25; Conversão de 94% do EBITDA em Fluxo de Caixa ao Acionista

3T25 DESTAQUES FINANCEIROS

	Receita Líquida	R\$ 694 MM +11,1% 3T25 vs. 3T24		Lucro Líquido ajustado	R\$ 113 MM +78,3% 3T25 vs. 3T24
	EBITDA ajustado	R\$ 278 MM +28,5% 3T25 vs. 3T24		Fluxo de Caixa ao Acionista¹	R\$ 221 MM 94% do EBITDA Ex-IFRS
	Margem EBITDA ajustada	40,1% +544bps 3T25 vs. 3T24		Dívida Líquida	0,7x* EBITDA ajustado (Ex IFRS-16)

3T25 DESTAQUES BASES DE ALUNOS

	Graduação Presencial	+2,8% 3T25 vs. 3T24
	Graduação Digital	+13,6% 3T25 vs. 3T24
	Graduação Medicina	+11,5% 3T25 vs. 3T24

¹ Fluxo de Caixa ao Acionista = 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

3T25

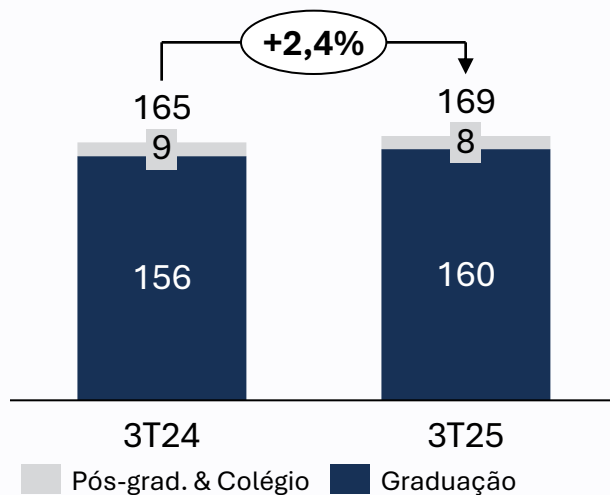


Expansão consistente da base de estudantes no presencial, impulsionada pelo recorde do KPI de rematrícula



PRESENCIAL

BASE DE ESTUDANTES

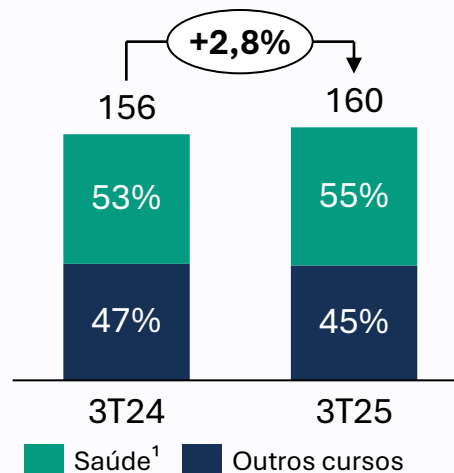


Expansão consistente da base, com recorde na rematrícula (92% da base apta)



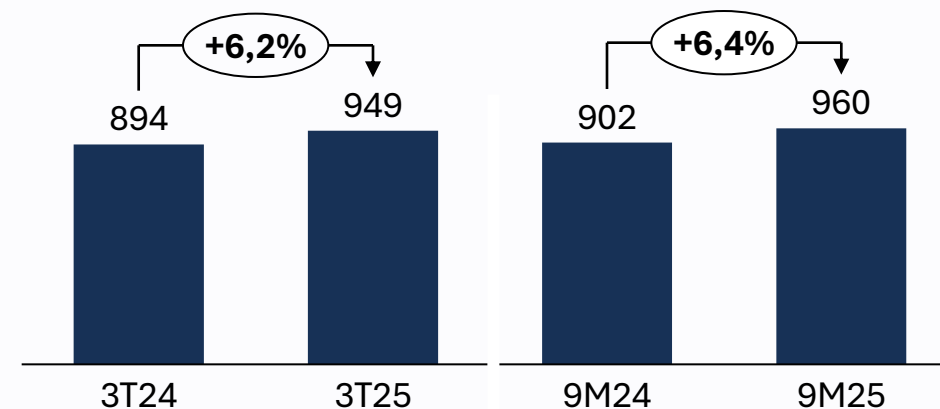
Avanço de 1,0 p.p. no índice de retenção compensou a queda na captação

GRADUAÇÃO



Aumento da representatividade de alunos matriculados na área da saúde na base do presencial

TICKET GRAD. PRESENCIAL* (R\$/MÊS)



Aumento da participação de alunos da área da saúde no mix, (especialmente nos cursos de Medicina e Odontologia) e melhora de 1,0 p.p. no índice de rematrícula contribuindo para aumento do ticket no trimestre e acumulado dos nove meses

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

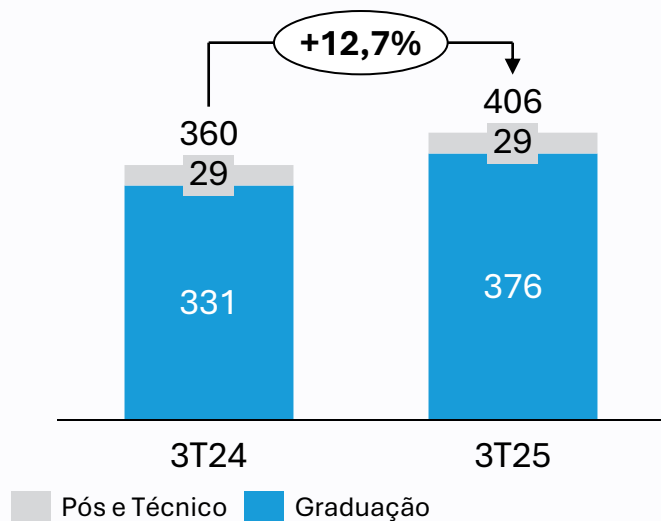
¹ Saúde: Medicina, Psicologia, Biomedicina, Ciências Biológicas, Ed. Física, Enfermagem, Farmácia, Fisioterapia, Fonoaudiologia, Medicina Veterinária, Nutrição, Odontologia, Optometria, Radiologia e Terapia Ocupacional

Expansão relevante na base de alunos do Digital, resultado do crescimento da captação e recorde do KPI de rematrícula



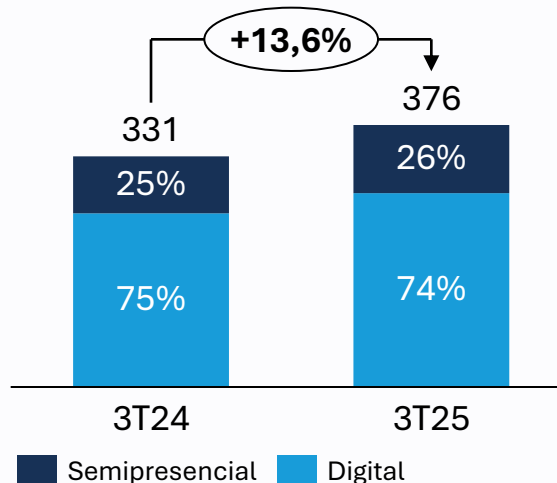
DIGITAL

BASE DE ESTUDANTES



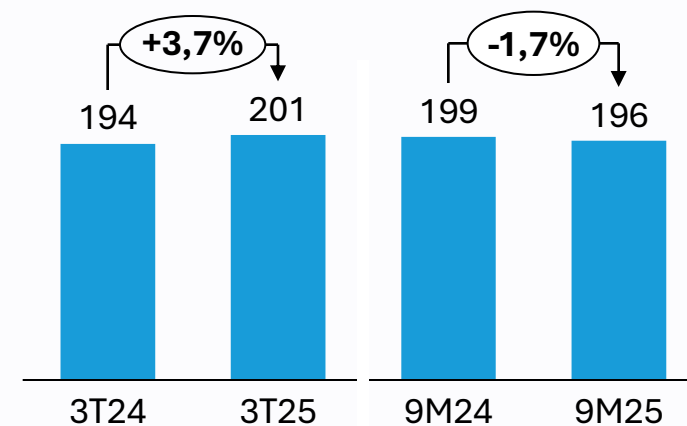
- ★ Expansão importante da base de estudantes
- ★ Avanço 11% na captação e de 1,2 p.p. no KPI de rematrícula (80% da base apta)

GRADUAÇÃO POR MODALIDADE



- ★ Aumento de 1,3 p.p. de alunos no *share* da modalidade Semipresencial

TICKET DIGITAL* (R\$/MÊS)



- ★ O crescimento no período está relacionado, principalmente, à maior presença de alunos matriculados em cursos de maior valor agregado, ofertado nas modalidades semipresencial e ao vivo

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

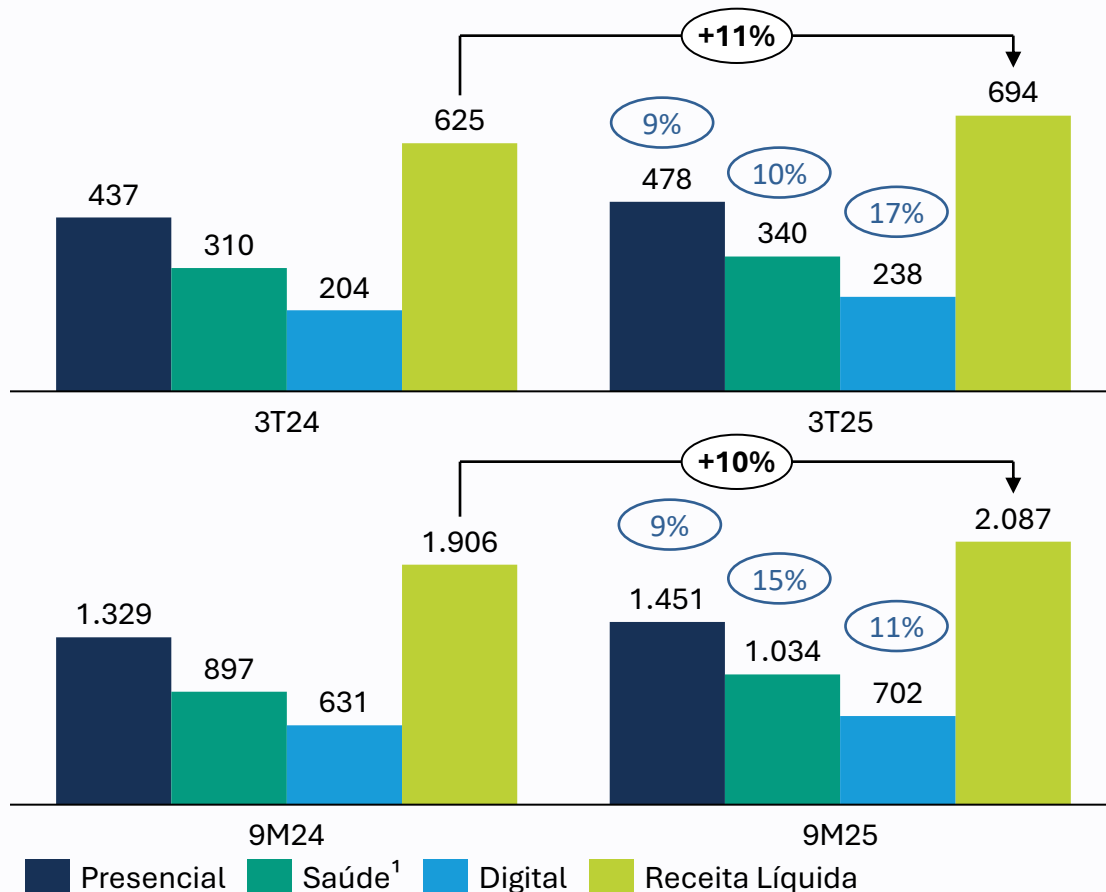
DESEMPENHO FINANCEIRO

3T25



RECEITA LÍQUIDA 3T25 & 9M25

Crescimento de receita líquida consistente em todos os segmentos, com destaque para o Digital no 3T25 e Saúde nos 9M25



ROL Consolidada: +11% superior ao 3T24, como reflexo do aumento da base de alunos consolidada (+9,5% vs. o 3T24). Nos 9M25, a receita líquida foi de R\$ 2,1 bilhões, valor 9% acima ao registrado nos 9M24



ROL Presencial: +9%, atingindo o montante de R\$ 477,5 milhões, como reflexo da evolução do ticket e da maior base de alunos (+6,2% e +2,4% vs. 3T24). Nos 9M25, o crescimento foi de 9,2% quando comparado ao mesmo período do ano anterior, alcançando R\$ 1,5 bilhão



ROL Saúde: +10% no 3T25, impulsionado pela receita de Medicina, fruto da aquisição da FAPI e das novas vagas autorizadas (+180 vagas) em 2024. Nos 9M25, a expansão foi de 15,2%, alcançando R\$ 1,0 bilhão. Os referidos cursos representam, aproximadamente, 71% da receita do Presencial

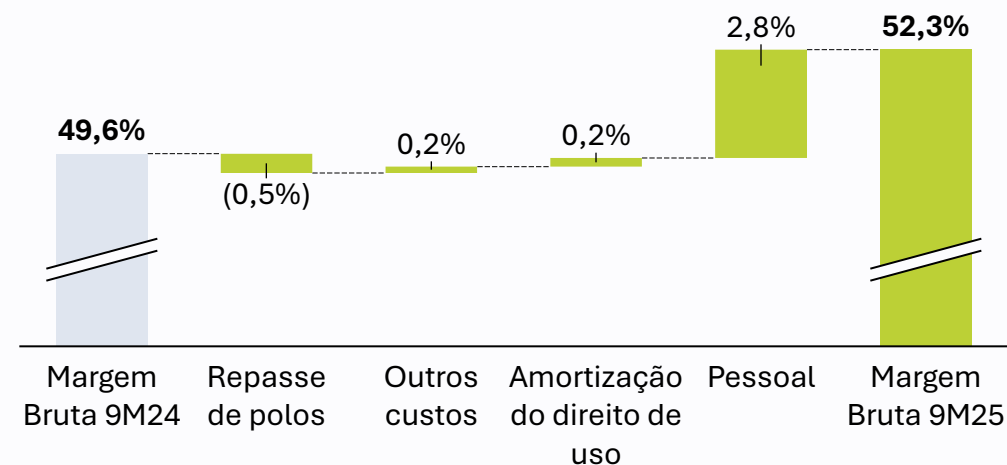
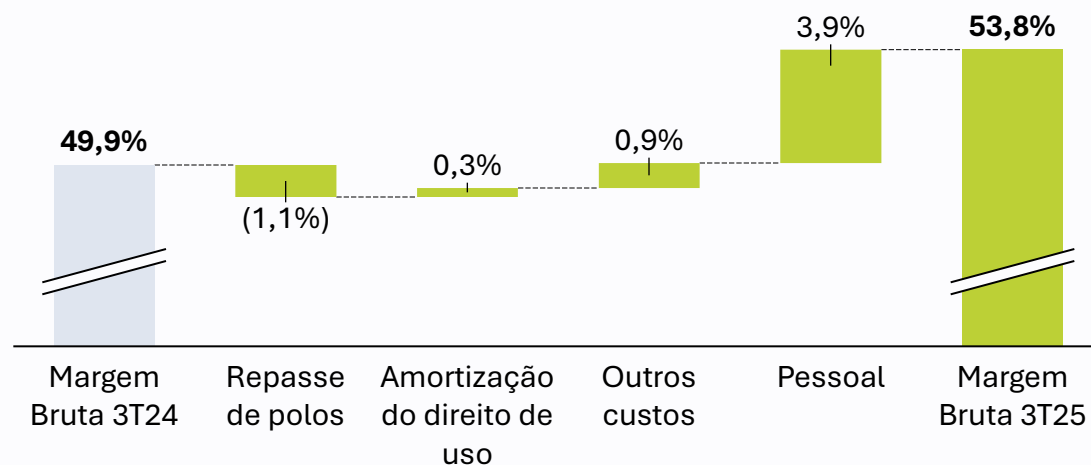


ROL Digital: +17% superior ao 3T24, atingindo o montante de R\$ 238,3 milhões, como resultado da maior base de alunos (+12,7% vs. o 3T24) e da alta no ticket médio (+3,7% vs. o 3T24). Nos 9M25, a expansão foi de 11,4% vs. o 9M24, alcançando R\$ 702,4 milhões

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

LUCRO BRUTO 3T25 & 9M25

Expansão de 3,9 p.p. e 2,7 p.p. na Margem Bruta no trimestre e nos nove meses, respectivamente, impulsionada por ganhos de eficiência na linha de Pessoal



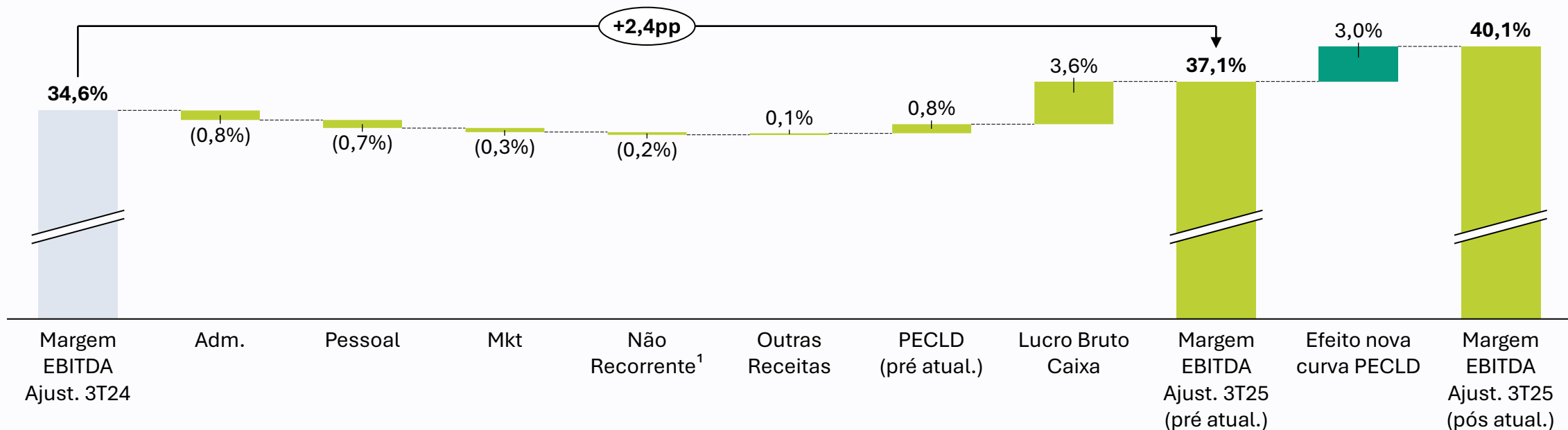
Lucro Bruto: R\$ 373,6 milhões; +19,8% vs. o 3T24



Lucro Bruto: R\$ 1,1 bilhão; +15,4% vs. os 9M24

EBITDA AJUSTADO 3T25

Expansão de 2,4 p.p. na margem EBITDA ajustada no 3T25 (pré atualização da curva da PECLD)



O EBITDA Ajustado do 3T25 totalizou R\$ 278,3 milhões, representando uma expansão de 28,5% em relação ao 3T24, com margem EBITDA Ajustada de 40,1%. O aumento em 5,4 p.p. na margem EBITDA ajustada do período é reflexo da expansão de 3,8 p.p. na PECLD sendo, 3,0 p.p. referente ao efeito sazonal (intra-trimestres) da nova curva de provisão implementada no 4T24 e 0,8 p.p. de ganho de eficiência, somado ao avanço de 3,6 p.p. na margem bruta caixa vs. o 3T24

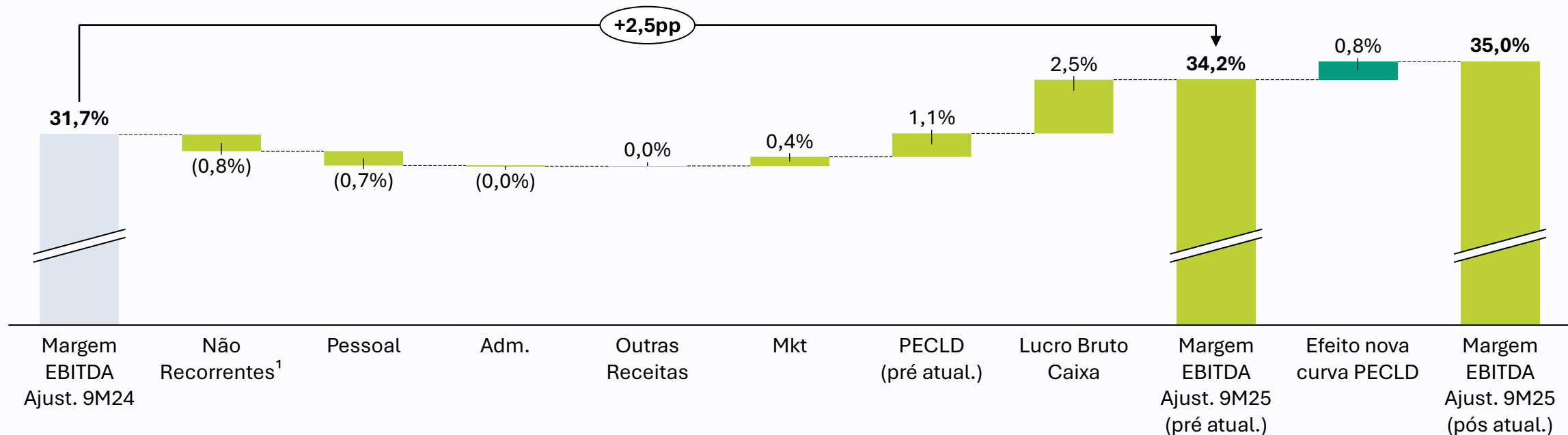


As despesas com marketing no período foram 16,9% superiores ao 3T24, resultado de um maior volume de campanhas direcionadas à captação de meio de ano. O aumento nos investimentos em pessoas representa o fortalecimento dos times corporativos, em linha com o plano de crescimento sustentável da Companhia e com a criação de valor de longo prazo para os acionistas

¹ Despesas não recorrentes: M&A/Projetos

EBITDA AJUSTADO 9M25

Expansão de 2,5 p.p. na margem EBITDA ajustada nos 9M25 (pré atualização da curva da PECLD)



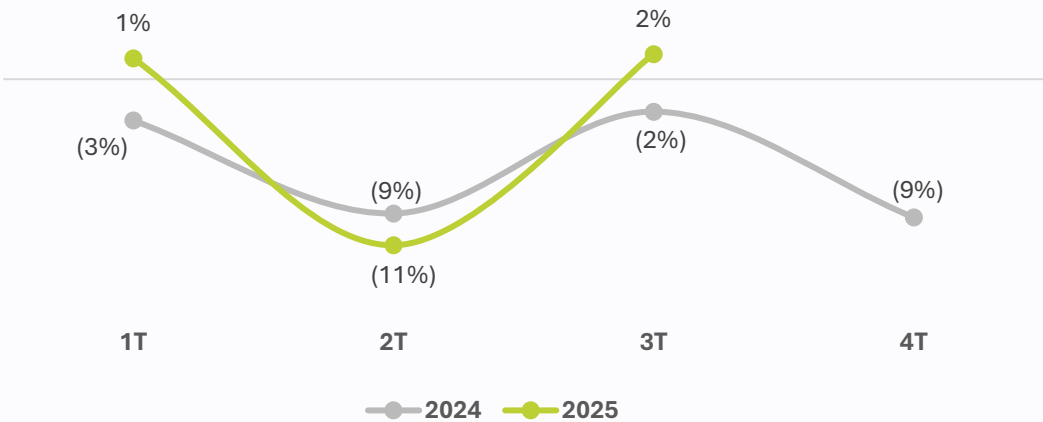
★ O EBITDA Ajustado nos 9M25 totalizou R\$ 730,9 milhões, representando uma expansão de 21,0% em relação aos 9M24, com margem EBITDA Ajustada de 35,0%. A expansão em 3,3 p.p. na margem EBITDA ajustada do período é reflexo do avanço em 2,5 p.p. na margem bruta caixa, e da expansão em 1,9 p.p. da PECLD sendo, 1,1 p.p. de melhoria nas ações de crédito e cobrança implementadas ao longo dos últimos trimestres e 0,8 p.p. referente ao efeito sazonal (intra-trimestres) da nova curva de provisão implementada no 4T24

★ Além disso, a linha de despesa com marketing apresentou ganho de 0,4 p.p. de eficiência

¹ Despesas não recorrentes: M&A/Projetos

Atualização nas estimativas de inadimplência

Sazonalidade PECLD – 2024 Pré atualização vs. 2025 Pós atualização (%ROL)



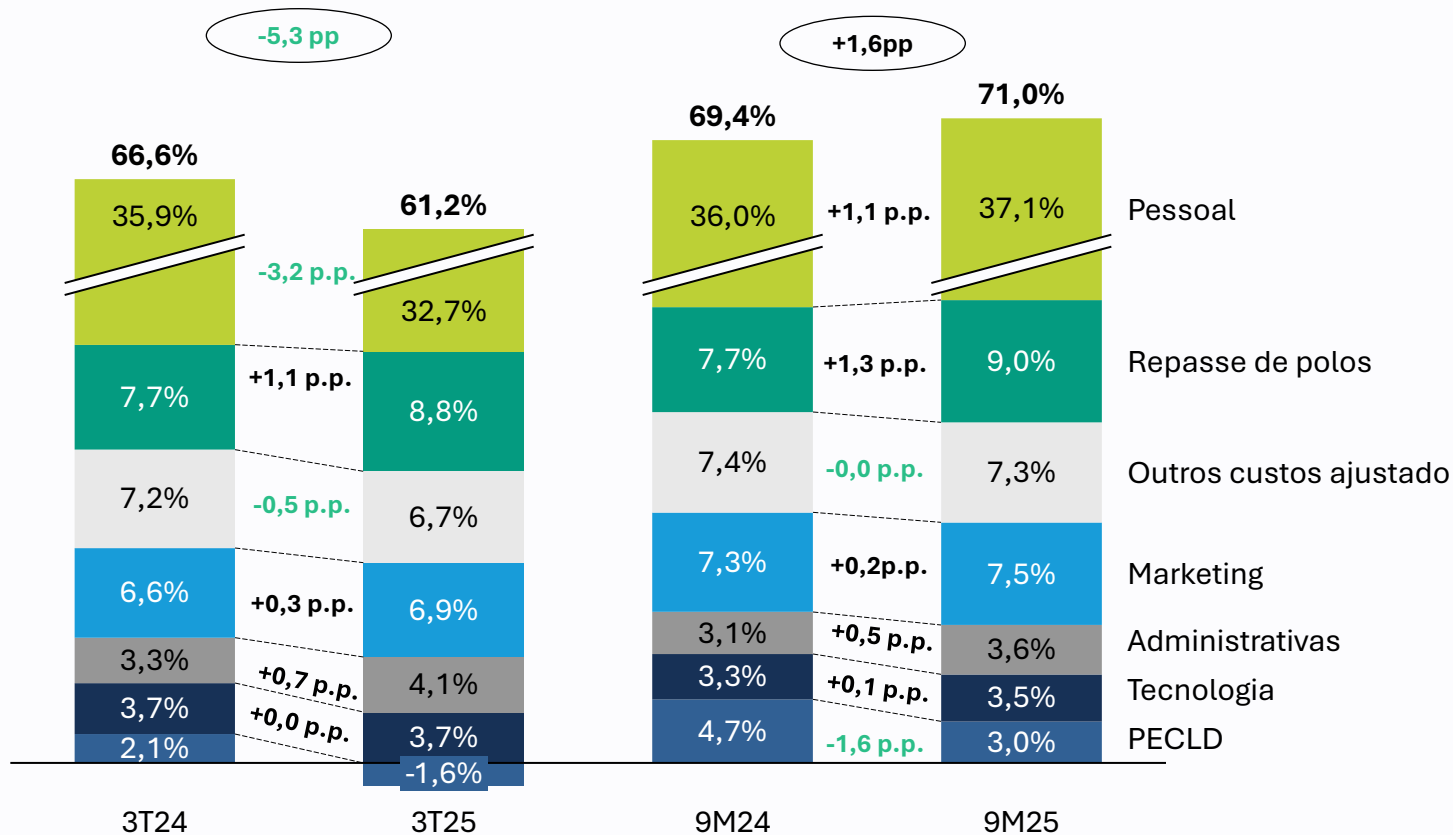
Conforme divulgado no 4T24, ao longo do ano de 2024, além de revisar processos, a Companhia atualizou o seu modelo de provisão da carteira de recebíveis realizando uma análise que considera um horizonte de 24 meses (Jan/23 – Dez/24). O trabalho foi realizado visando estabelecer maior aderência ao perfil 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

Ao lado, apresentamos um gráfico com um “de para” entre a PECLD pré atualização e pós atualização nas estimativas de inadimplência e uma tabela pro forma ilustrando o efeito da PECLD no EBITDA. Em virtude da atualização da PECLD, ao longo de 2025 teremos diferenças temporais com relação a PECLD apresentada durante 2024, **com variações mais acentuadas entre os trimestres pares e ímpares**

R\$ milhões	3T24	3T25 - Pré Atual.	Δ pré atualização	3T25 - Pós Atual.	Δ pós atualização	9M24	9M25 - Pré Atual.	Δ pré atualização	9M25 - Pós Atual.	Δ pós atualização
Receita Líquida	624,9	694,2	11,1%	694,2	11,1%	1.905,6	2.087,1	9,5%	2.087,1	9,5%
PECLD	(13,3)	(9,4)	-29,7%	11,4	n.a.	(88,9)	(75,0)	-15,6%	(57,9)	n.a.
% ROL	(2,1%)	(1,3%)	+78bps	1,6%	n.a.	(4,7%)	(3,6%)	+107bps	(2,8%)	+189bps
EBITDA	215,0	257,5	19,7%	278,3	29,4%	588,6	712,9	21,1%	730,0	24,0%
Margem EBITDA	34,4%	37,1%	+268bps	40,1%	+567bps	30,9%	34,2%	+327bps	35,0%	+409bps

CUSTOS E DESPESAS (% da ROL)

Ganho de eficiência de 5,3 p.p. no 3T25



Desde o 3T23 a Companhia foca 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

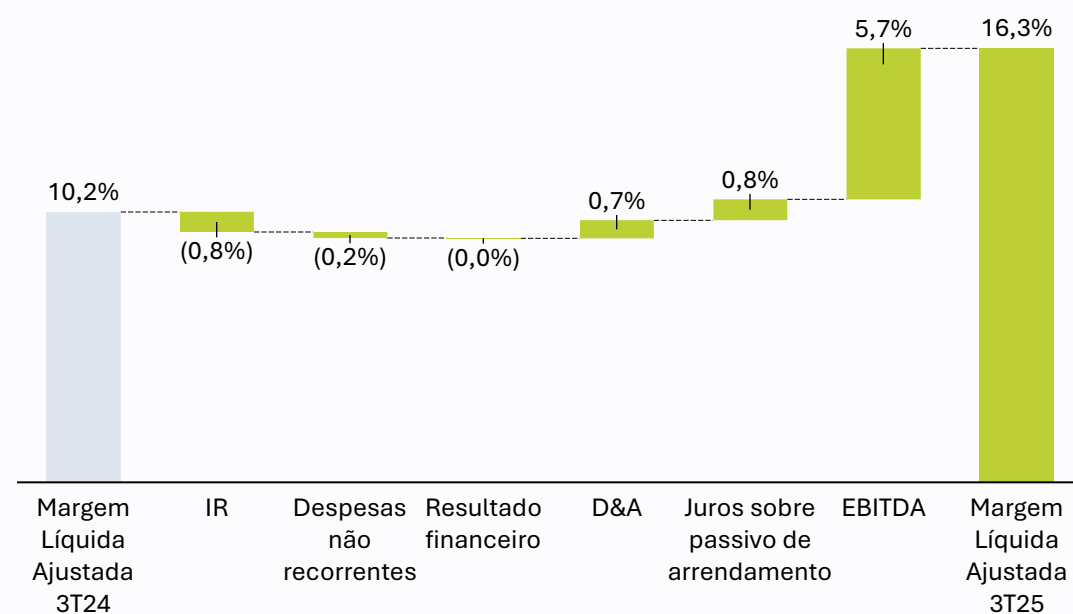
No 3T25, os custos e despesas (efeito caixa¹) totalizaram 61,2% da Receita Líquida da Companhia, 5,3 p.p. abaixo do 3T24, com destaque para os ganhos de eficiência nas linhas de Pessoal e de outros e custos ajustados (-3,7 p.p. vs. o 3T24). Vale mencionar que a linha de PECLD sofreu impacto da atualização das estimativas de inadimplência implementada no 4T24

No acumulado dos 9 meses, os custos e despesas totalizaram 71,0%, representando um incremento de 1,6 p.p. quando comparado ao mesmo período do ano anterior

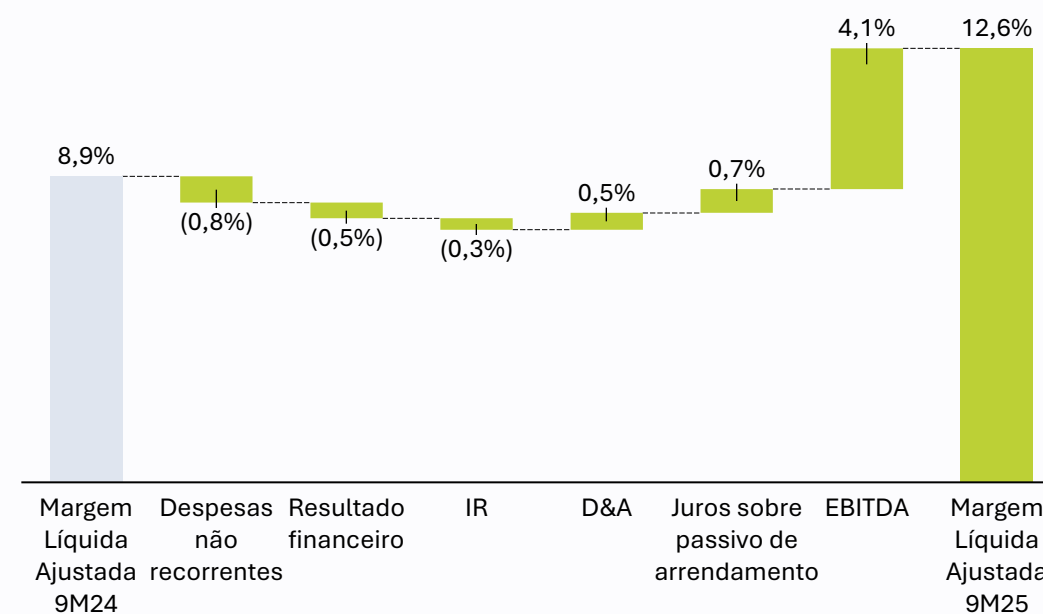
¹Custos e Despesas excluídos os efeitos de depreciação e amortização

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO 3T25 & 9M25

Expansão de 78,3% no Lucro Líquido ajustado no trimestre e de 55,3% nos 9M25



O Lucro Líquido ajustado no terceiro trimestre foi de **R\$ 113,3 milhões**, representando um aumento de 78,3% vs. o mesmo período do ano anterior, como resultado da expansão do EBITDA no período



Nos 9M25, o Lucro Líquido ajustado foi de **R\$ 263,2 milhões**, valor 55,3% acima do registrado nos 9M24

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

CONTAS A RECEBER 3T25 (UDM)

Melhora do prazo médio de recebimento vs. o 3T24

R\$ milhões	3T25	3T24	%	2T25	%
Contas a receber bruto	474,3	604,4	(21,5%)	526,5	(9,9%)
AVP	(30,3)	(16,5)	84,2%	(22,9)	32,3%
PECLD	(225,9)	(347,2)	(34,9%)	(247,5)	(8,7%)
Contas a receber líquido	218,1	240,7	(9,4%)	256,0	(14,8%)
Prazo médio recebimento UDM*	29	35	-6 dias	35	-6 dias

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



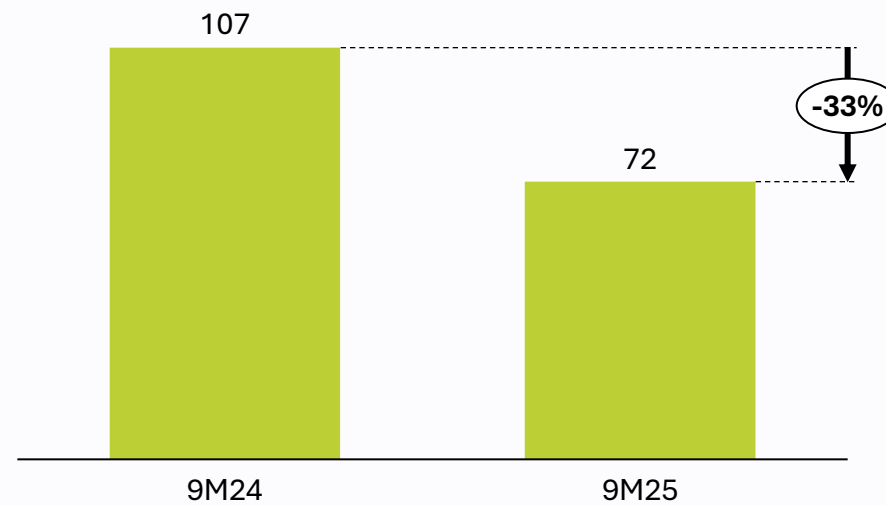
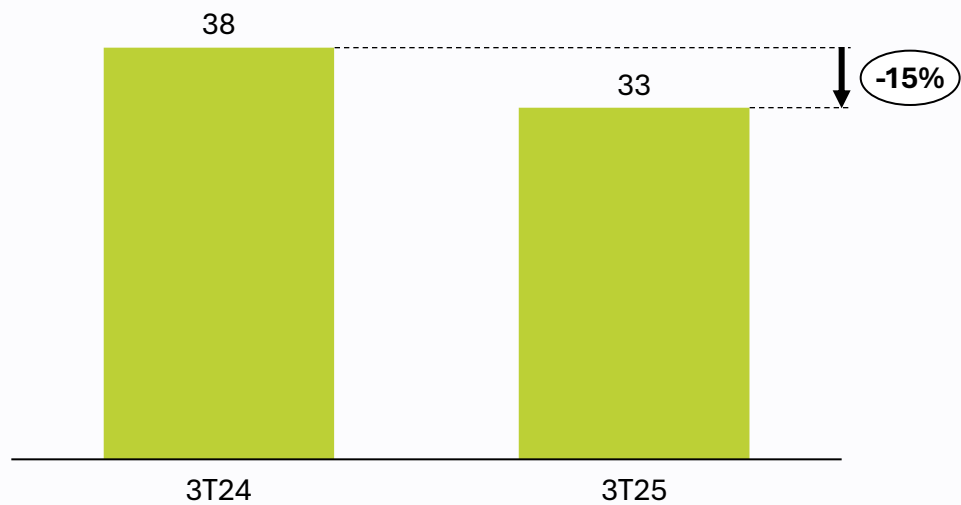
O prazo médio de recebimento no 3T25 foi de 29 dias, representando uma redução de 6 dias em relação ao mesmo período do ano anterior, resultado de diversos fatores, entre eles:

- (i) melhor gestão dos meios de pagamento (extinção do financiamento próprio, aumento da participação do pix, entre outros, entre outros);
- (ii) implementação de análise de crédito para financiamentos operados por terceiros, mas com risco da Cruzeiro do Sul;
- (iii) aprimoramento da cobrança e
- (iv) 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 3T24

INVESTIMENTOS* 3T25 & 9M25

Investimentos alinhados ao orçamento

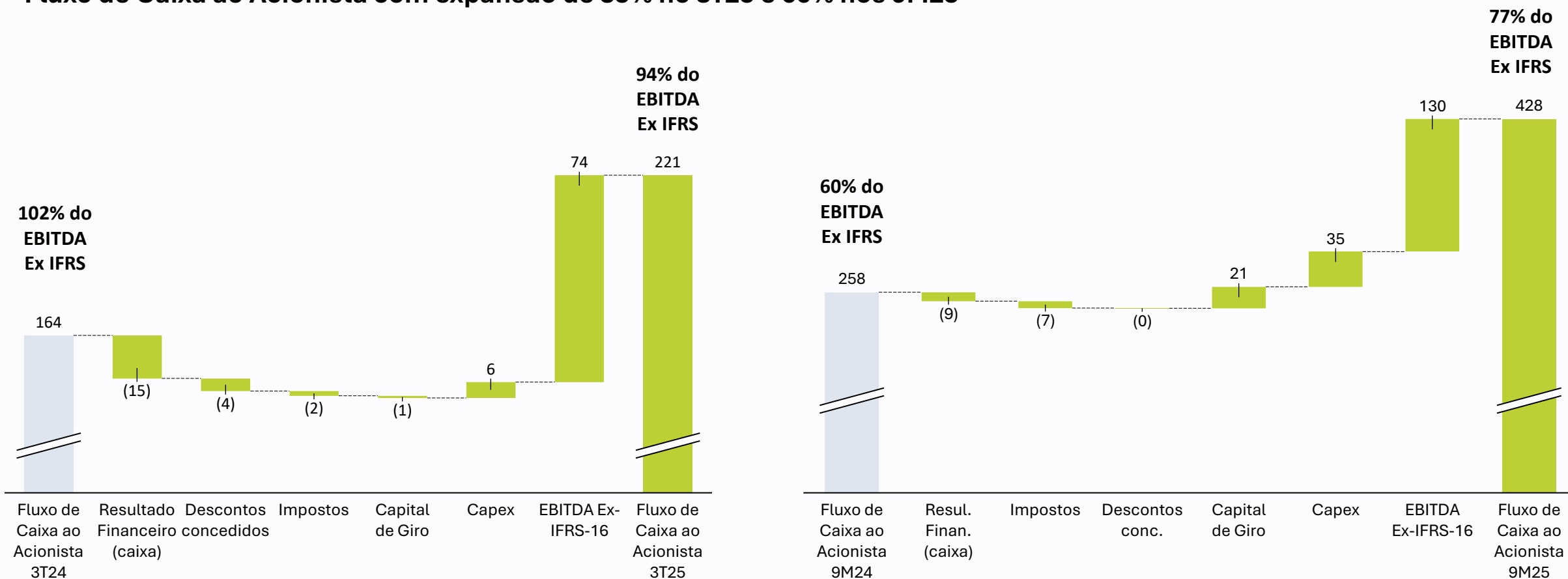


■ Infraestrutura/Tecnologia

*Informação gerencial

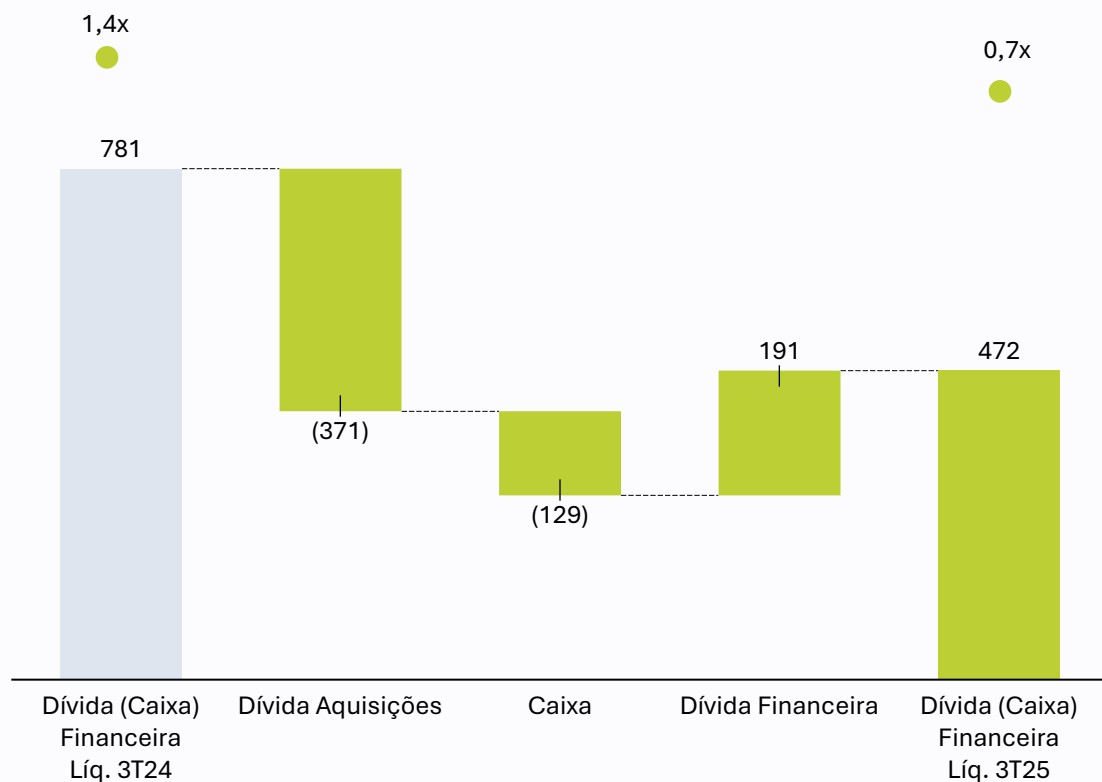
FLUXO DE CAIXA AO ACIONISTA 3T25 & 9M25

Fluxo de Caixa ao Acionista com expansão de 35% no 3T25 e 66% nos 9M25

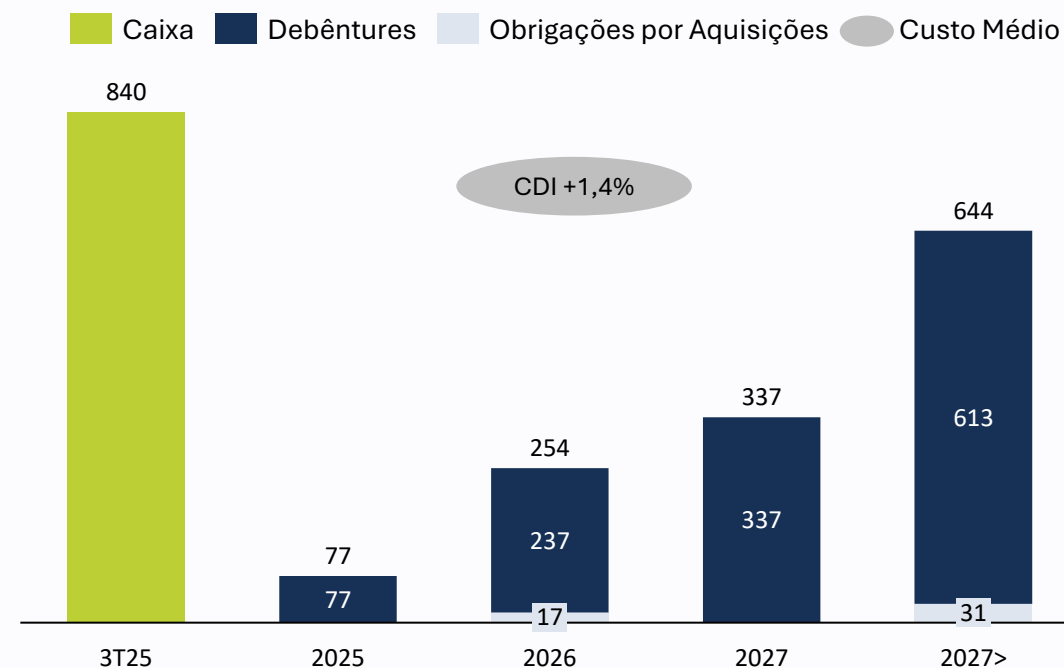


DÍVIDA (CAIXA) LÍQUIDA

Redução de alavancagem vs. o 3T24



Cronograma de amortização do endividamento (R\$ MM)



Q & A



Contato Relações com Investidores
dri@cruzeirosul.edu.br

EARNINGS RELEASE

PRESS RELEASE

VIDEOCONFERENCE

November 12th 2025, Wednesday

10:00 AM (Brasília)

08:00 AM (New York)

01:00 PM (London)



[Watch the webcast in Portuguese](#)



[Watch the webcast in English](#)



3Q
25



70% Expansion in Adjusted Net Earnings for the 9M25; Conversion of 77% of EBITDA to Free Cash Flow to Equity

9M25 FINANCIAL HIGHLIGHTS

	Net Revenue	R\$ 2.1 BI +9.5% 9M25 vs. 9M24		Adjusted Net Earnings	R\$ 263 MM +55.3% 9M25 vs. 9M24
	Adjusted EBITDA	R\$ 731 MM +21.0% 9M25 vs. 9M24		Free Cash Flow to Equity¹	R\$ 428 MM 77% of EBITDA ex IFRS
	Margin Adjusted EBITDA	35.0% +332 bps 9M25 vs. 9M24		Net Debt	0.7x* Adjusted EBITDA (Ex IFRS-16)

3Q25 STUDENTS BASE HIGHLIGHTS

	On-campus Undergrad	+2.8% 3Q25 vs. 3Q24
	Digital Undergrad	+13.6% 3Q25 vs. 3Q24
	Medical Undergrad	+11.5% 3Q25 vs. 3Q24

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

78% Expansion in Adjusted Net Earnings for the 3Q25; Conversion of 94% of EBITDA to Free Cash Flow to Equity

3Q25 FINANCIAL HIGHLIGHTS

 **Net Revenue** **R\$ 694 MM**
+11.1%
3Q25 vs. 3Q24

 **Adjusted EBITDA** **R\$ 278 MM**
+28.5%
3Q25 vs. 3Q24

 **Margin Adjusted EBITDA** **40.1%**
+544 bps
3Q25 vs. 3Q24

 **Adjusted Net Earnings** **R\$ 113 MM**
+78.3%
9M25 vs. 9M24

 **Free Cash Flow to Equity¹** **R\$ 221 MM**
94% of
EBITDA ex IFRS

 **Net Debt** **0.7x***
Adjusted EBITDA
(Ex IFRS-16)

3Q25 STUDENTS BASE HIGHLIGHTS

 **On-campus Undergrad** **+2.8%**
3Q25 vs. 3Q24

 **Digital Undergrad** **+13.6%**
3Q25 vs. 3Q24

 **Medical Undergrad** **+11.5%**
3Q25 vs. 3Q24

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



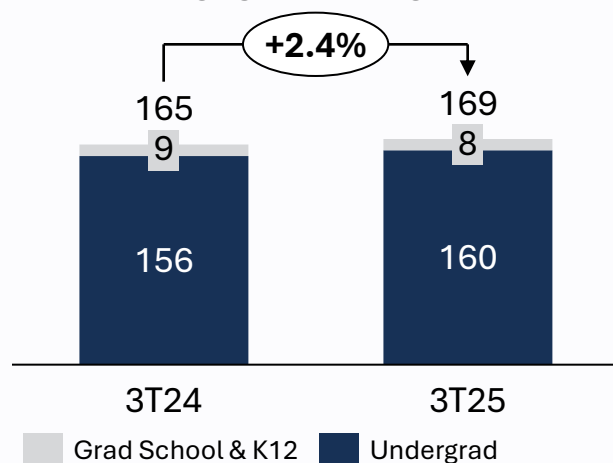
OPERATIONAL PERFORMANCE

3Q25

Consistent expansion of the on-campus student base, driven by improvement in the re-enrollment KPI

ON-CAMPUS

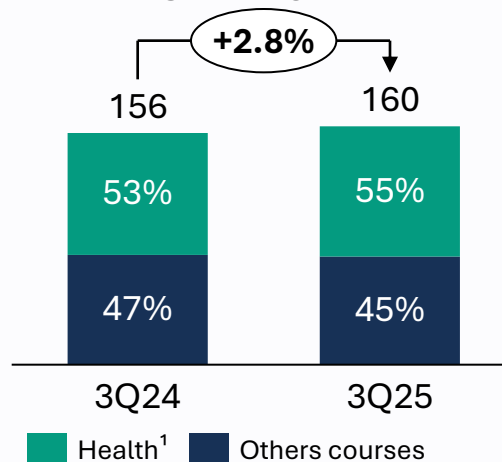
STUDENT BASE



★ Consistent expansion of the student base, with record in re-enrollment (92% of the eligible student base)

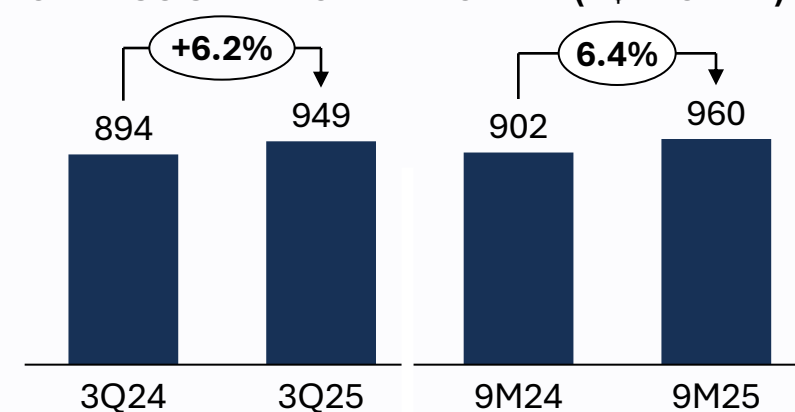
★ Increase of a 1.0 p.p in our retention rate, which offset the drop in intake

UNDERGRAD



★ Increased representation of students enrolled within on-campus

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



★ Increased participation of students from the health area, (especially in Medicine and Dentistry courses) and 1.0 p.p improvement in the re-enrollment rate contributed to an increase in the average ticket for the quarter and the nine-month accumulated period

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

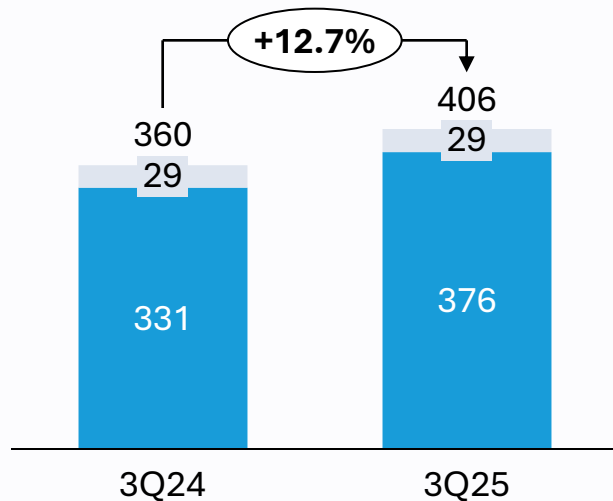
¹ Health: Medicine, Psychology, Biomedicine, Biological Sciences, Physics Ed, Nursing, Pharmacy, Physiotherapy, Speech Therapy, Veterinary Medicine, Nutrition, Dentistry, Optometry, Radiology and Occupational Therapy

Significant expansion in Digital's student base, resulting from increased intake and improved re-enrollment KPIs



DIGITAL

STUDENT BASE

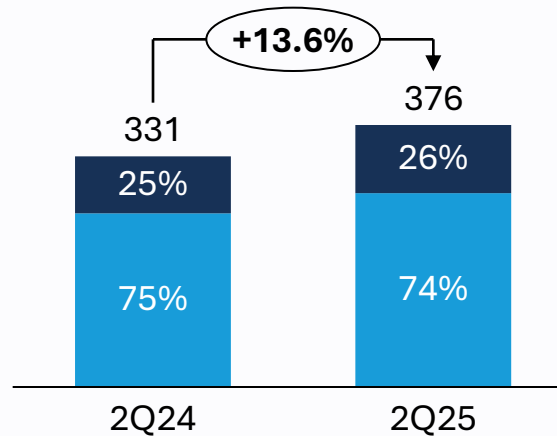


Grad School and K12 Undergrad

★ Important expansion of the student base

★ Improvement of 11% in intake and 1.2 p.p. in re-enrollment KPI (80% of the eligible student base)

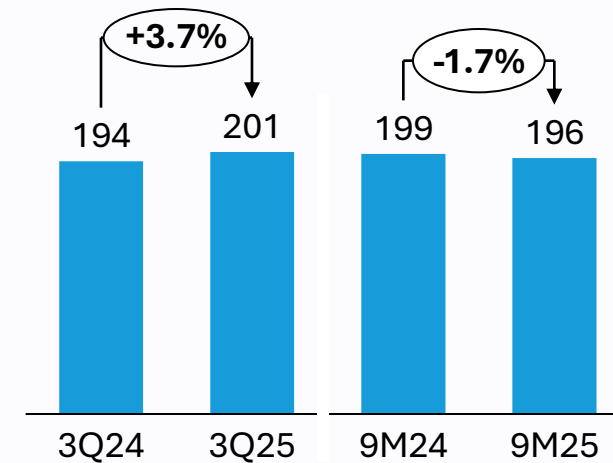
UNDERGRAD



Hybrid Digital

★ Hybrid modality increased 1.3 p.p. of digital student's base share

DIGITAL TICKET * (R\$/MONTH)



★ The growth during this period is mainly related to the increased number of students enrolled in higher-value courses offered in hybrid and ilive formats.

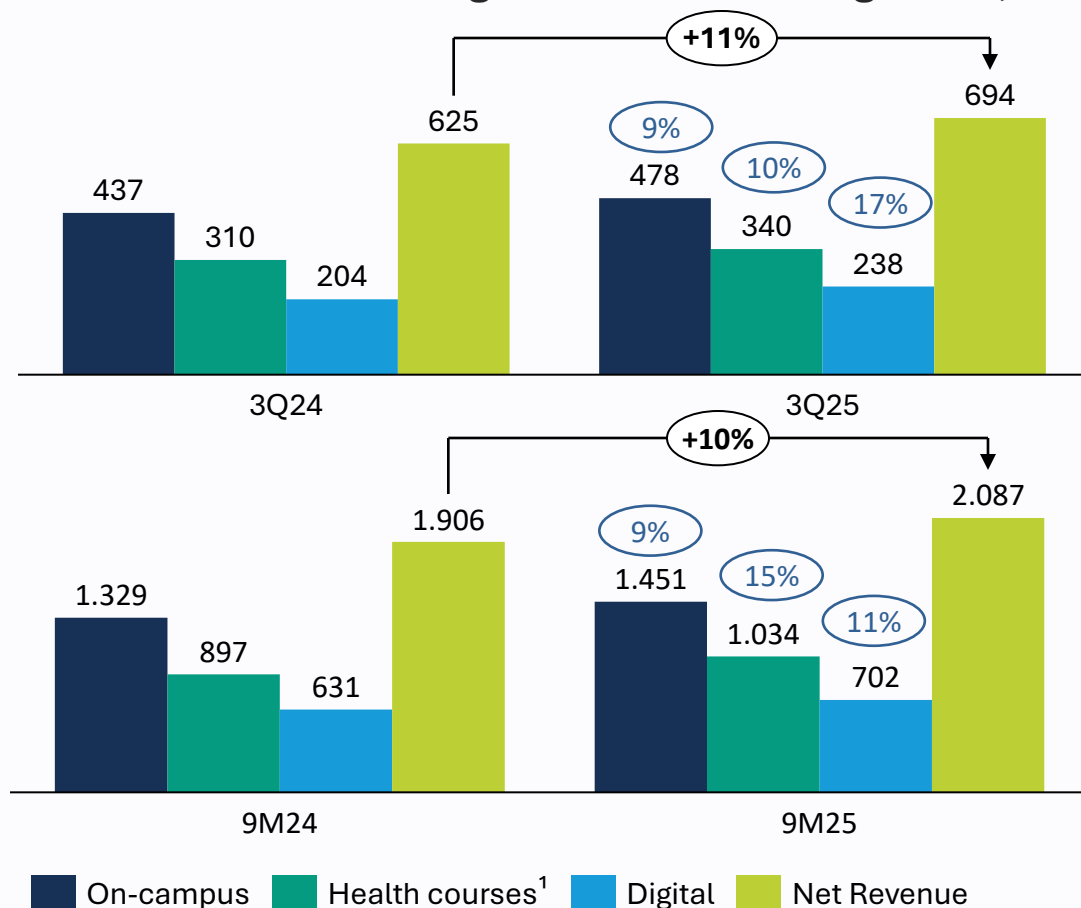
FINANCIAL PERFORMANCE

3Q25



NET REVENUE 3Q25 & 9M25

Consistent net revenue growth across all segments, with emphasis on Digital in 3Q25 and Health in the 9M25



Consolidated Net Revenue: 11% higher than 3Q24, reflecting the increase in the consolidated student base (+9.5% vs. 3Q24). In the 9M25, net revenue was R\$ 2.1 billion, 9% higher than that recorded in 9M24



On-campus Net Revenue: +9%, reaching the amount of R\$ 477.5 million, reflecting the higher average ticket and larger student base (+6.2% and +2.4% vs. 3Q24). In the 9M25, growth was 9.2% when compared to the same period of the previous year, reaching R\$ 1.5 billion



Health Net Revenue: +10% in 3Q25, driven by Medicine revenue, resulting from the acquisition of FAPI and new seat authorized (+180 seats) in 2024. In the 9M25, the expansion was 15.2%, reaching R\$ 1.0 billion. These courses represent approximately 71% of on-campus revenue

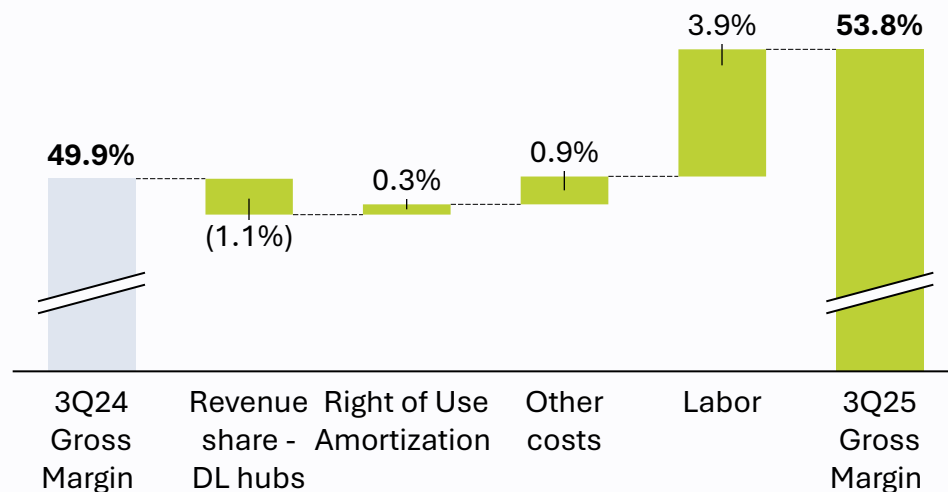


Digital Net Revenue: +17% higher than 3Q24, reaching R\$ 238.3 million, as a result of the larger student base (+12.7% vs. 3Q24) and the higher in the average ticket (+3.7% vs. 3Q24). In the 9M25, the expansion was 11.4% vs. 9M24, reaching R\$ 702.4 million

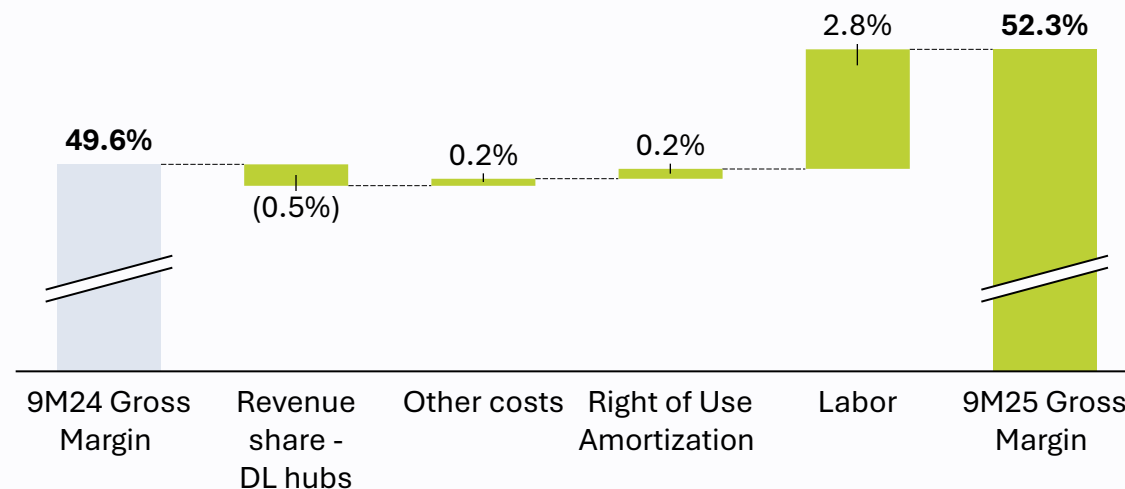
¹ Health: Medicine, Psychology, Biomedicine, Biological Sciences, Physical Education, Nursing, Pharmacy, Physiotherapy, Speech Therapy, Veterinary Medicine, Nutrition, Dentistry, Optometry, Radiology and Occupational Therapy

GROSS PROFIT 3Q25 & 9M25

Expansion of 3.9 p.p. and 2.7 p.p. in Gross Margin in the quarter and nine-months, respectively, driven by efficiency gains in the Labor line



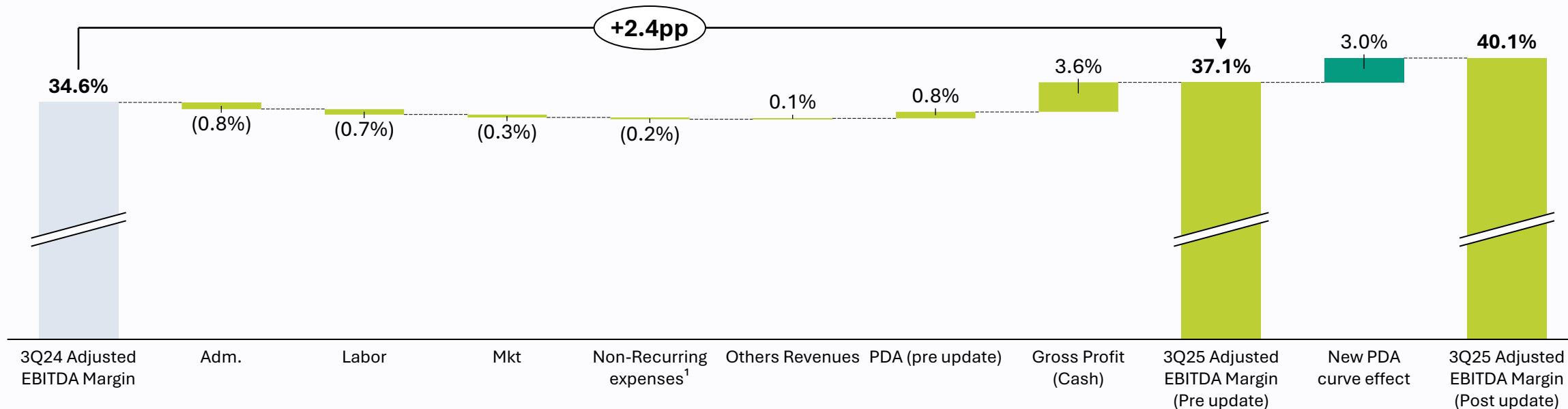
Gross Profit: R\$ 373.6 million; +19.8% vs. 3Q24



Gross Profit: R\$ 1.1 billion; +15.4% vs. 9M24

ADJUSTED EBITDA 3Q25

2.4 p.p. expansion in adjusted EBITDA margin in 3Q25 (pre update the PDA curve)



Adjusted EBITDA for 3Q25 totaled R\$ 278.3 million, representing an expansion of 28.5% compared to 3Q24, with an Adjusted EBITDA margin of 40.1%. The 5.4 p.p. expansion in the adjusted EBITDA margin for the period reflects the 3.8 p.p. expansion in the Provisions for Doubtful Accounts (PDA), with 3.0 p.p. referring to the seasonal effect (intra-quarter) of the new provision curve implemented in 4Q24 and 0.8 p.p. from efficiency gains, added to the 3.6 p.p. increase in gross cash margin vs. 3Q24

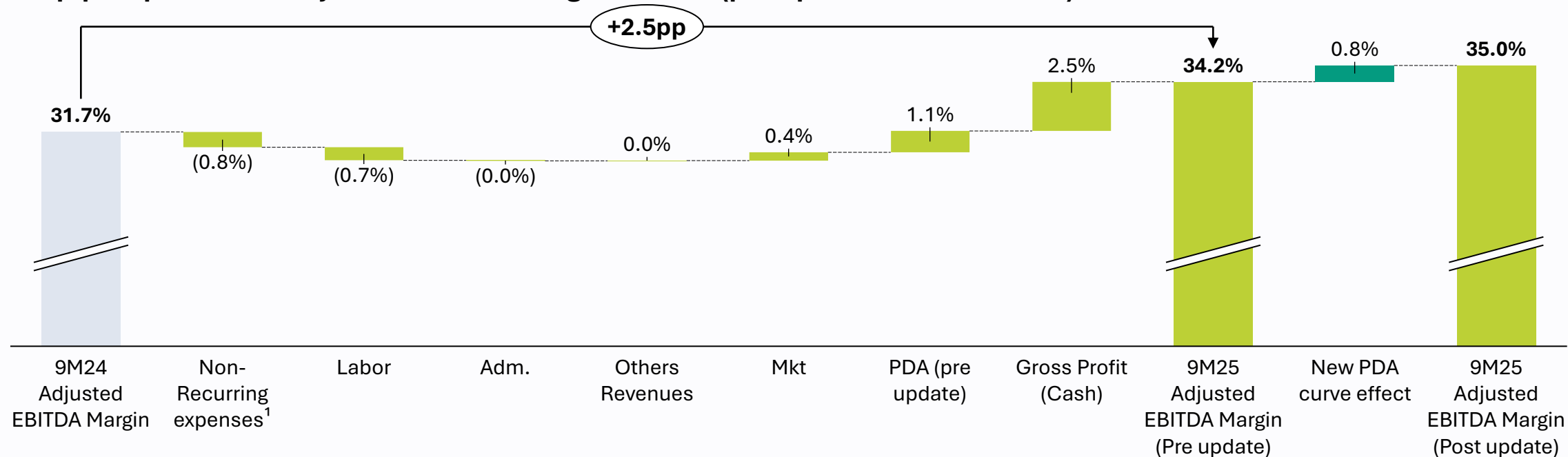


Marketing expenses in the period were 16.9% higher than in 3Q24, a result of a greater volume of campaigns aimed at mid-year intake. The increase in investments in people represents the strengthening of corporate teams, in line with the Company's sustainable growth plan and the creation of long-term value for shareholders

¹Non-recurring: Project/M&A expenses

ADJUSTED EBITDA 9M25

2.5 p.p. expansion in adjusted EBITDA margin in 9M25 (pre update the PDA curve)



Adjusted EBITDA for 9M25 totaled R\$ 730.9 million, representing an expansion of 21.0% compared to 9M24, with an Adjusted EBITDA margin of 35.0%. The 3.3 p.p. expansion in the adjusted EBITDA margin for the period reflects the 2.5 p.p. increase in gross cash margin, the 1.9 p.p. expansion in PDA, with 1.1 p.p. due to improvements in credit and collection actions implemented over the last few quarters, and 0.8 p.p. related to the seasonal (intra-quarter) effect of the new provision curve implemented in 4Q24

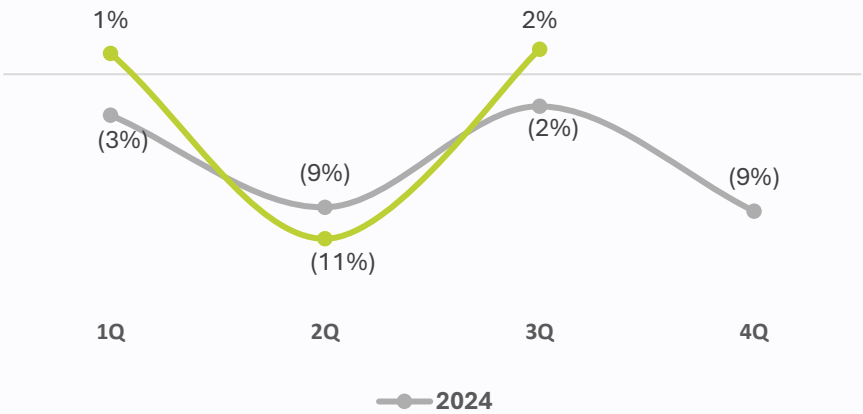


In addition, the marketing expense line showed a 0.4 p.p. efficiency gain

¹Non-recurring: Project/M&A expenses

Update of delinquency estimates

**PDA Seasonality – 2024 Pre update vs.
2025 Post update (Net Rev.)**



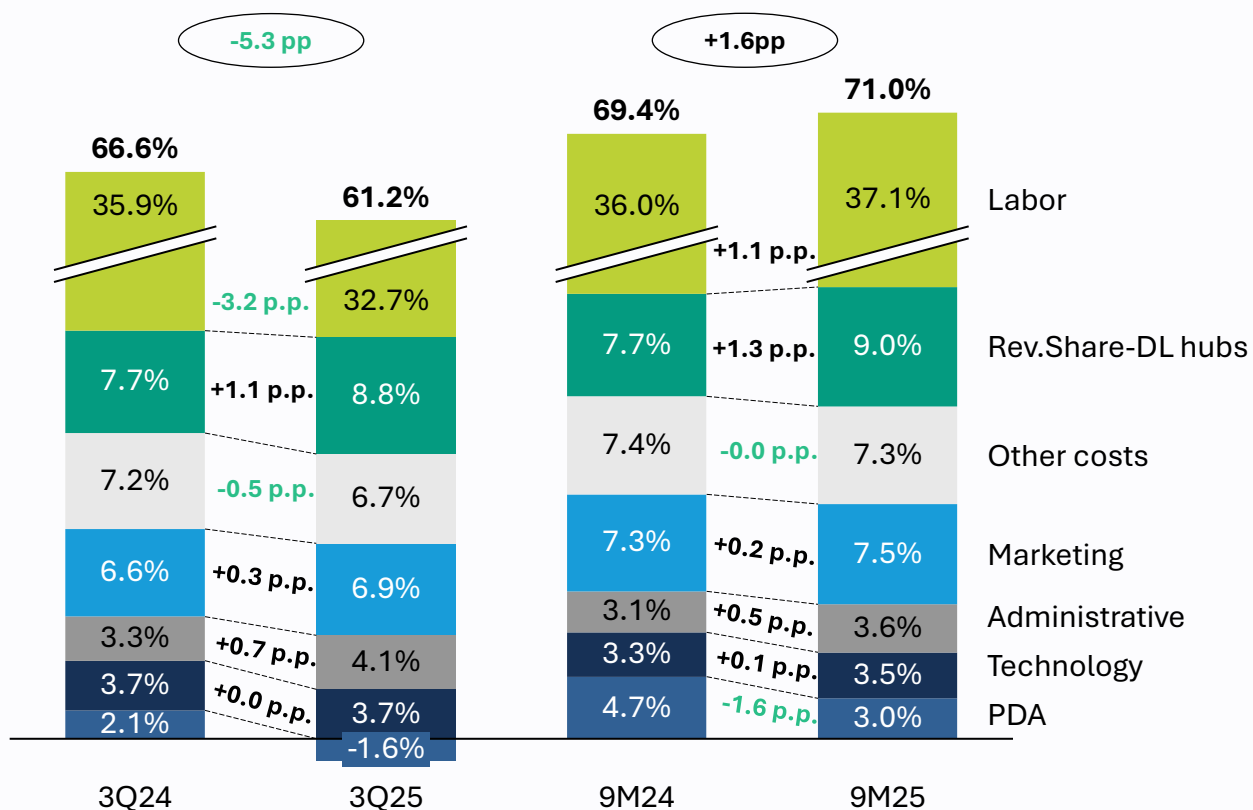
As disclosed in 4Q24, throughout 2024, in addition to reviewing processes, the Company updated its receivables provision model by conducting an analysis that considers a 24-month horizon (Jan/23 – Dec/24). The work was carried out to establish greater adherence to the portfolio profile in the post-pandemic period, when there was a more accelerated expansion 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 receivables, reducing the term from 720 to 360 days.

Next to, we present a graph with a "from to" comparison between the pre-update and post-update PDA in the delinquency estimates and a pro forma table illustrating the effect of PDA on EBITDA. Due to the updated PDA (Provision for Doubtful Accounts), throughout 2025 we will have temporal differences in relation to the PDA presented during 2024, **with more pronounced variations between even and odd quarters**

R\$ million	3Q24	3Q25 Pre Update	Δ pre update	3Q25 - Pos Update	Δ post update	9M24	9M25 - Pre Update	Δ pre update	9M25 - Post Update	Δ post update
Net Revenue	624,9	694,2	11,1%	694,2	11,1%	1.905,6	2.087,1	9,5%	2.087,1	9,5%
PDA	(13,3)	(9,4)	-29,7%	11,4	n.a.	(88,9)	(75,0)	-15,6%	(57,9)	n.a.
%Net Rev	(2,1%)	(1,3%)	+78bps	1,6%	n.a.	(4,7%)	(3,6%)	+107bps	(2,8%)	+189bps
EBITDA	215,0	257,5	19,7%	278,3	29,4%	588,6	712,9	21,1%	730,0	24,0%
EBITDA Margin	34,4%	37,1%	+268bps	40,1%	+567bps	30,9%	34,2%	+327bps	35,0%	+409bps

COSTS AND EXPENSES (% Net Rev)

Efficiency gain of 5.3 p.p. in 9M25



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 back-office processes, reducing operational risks, bringing improvements in governance and important progress in the academic and administrative journey of students



In 3Q25, costs and expenses (cash effect¹) totaled 61.2% of the Company's Net Revenue, 5.3 p.p. lower than in 3Q24, highlighted by efficiency gains in the Labor and Other costs lines (-3.7 p.p. lower than in 3Q24). It is worth mentioning that the PDA line was impacted by the update of delinquency estimates implemented in 4Q24

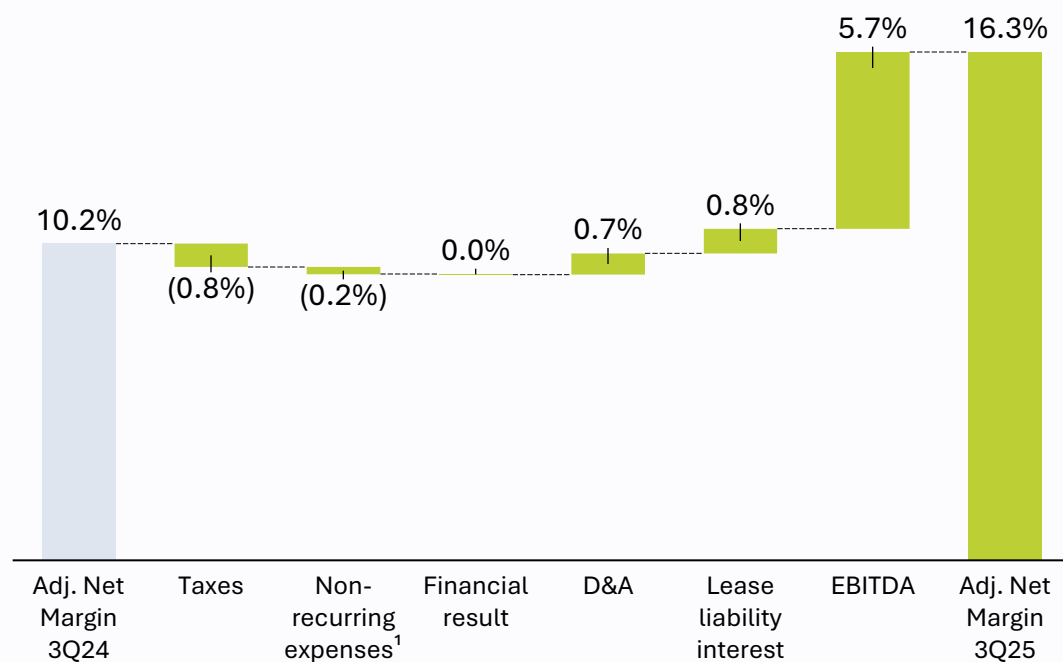


In the 9M25, costs and expenses totaled 71.0%, representing an increase of 1.6 p.p. compared to the same period of the previous year

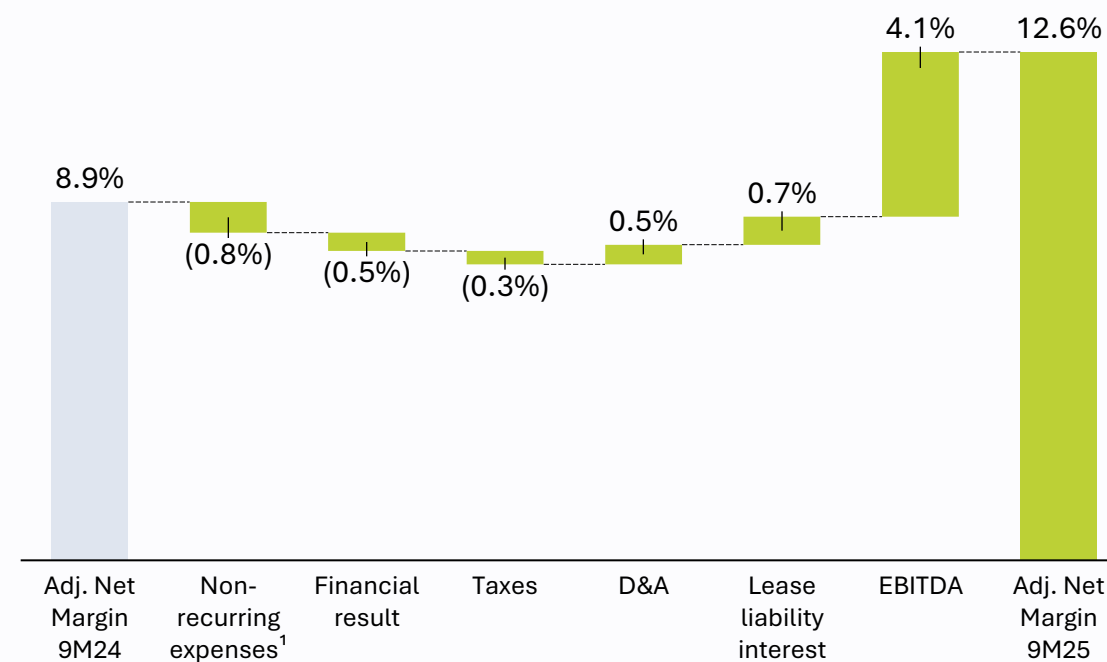
¹Costs and Expenses excluding the effects of depreciation and amortization

ADJUSTED NET EARNINGS 3Q25 & 9M25

Expansion of 78.3% in adjusted Net Earnings in the quarter and 55.3% in the 9M25



Adjusted Net Earnings in the third quarter was **R\$ 113.3 million**, representing an increase of 78.3% vs. the same period of the previous year, as a result of EBITDA expansion during the period



In the 9M25, adjusted Net Earnings was **R\$ 263.2 million**, 55.3% higher than that recorded in 9M24

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

ACCOUNTS RECEIVABLES 3Q25 (LTM)

Improvement in days receivables vs. 3Q24

R\$ million	3Q25	3Q24	%	2Q25	%
Gross Receivables	474,3	604,4	(21,5%)	526,5	(9,9%)
AVP	(30,3)	(16,5)	84,2%	(22,9)	32,3%
PDA	(225,9)	(347,2)	(34,9%)	(247,5)	(8,7%)
Net Receivables	218,1	240,7	(9,4%)	256,0	(14,8%)
Days of Receivables LTM*	29	35	-6 days	35	-6 days

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



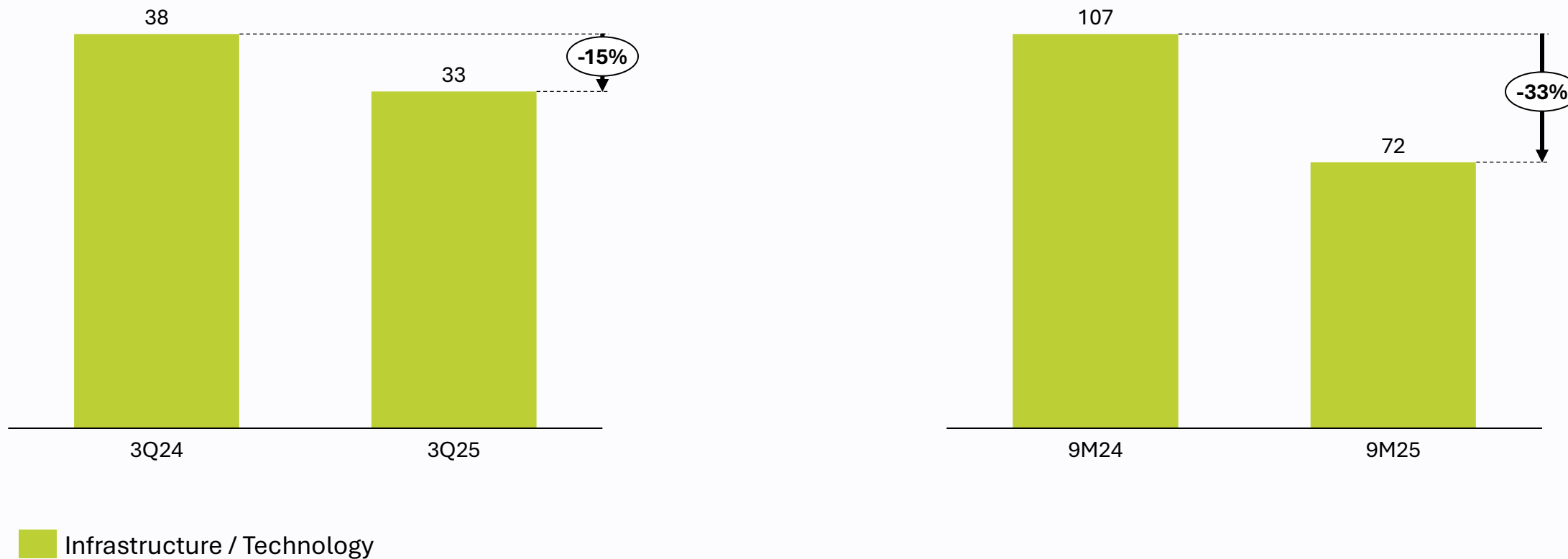
The days of receivables in 3Q25 was 29 days, a reduction of 6 days compared to the same period in the previous year, as a result of several factors, including:

- (i) better management of payment methods (end of own financing, higher pix participation, 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 and
- (iv) 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 3Q24

CAPEX* 3Q25 & 9M25

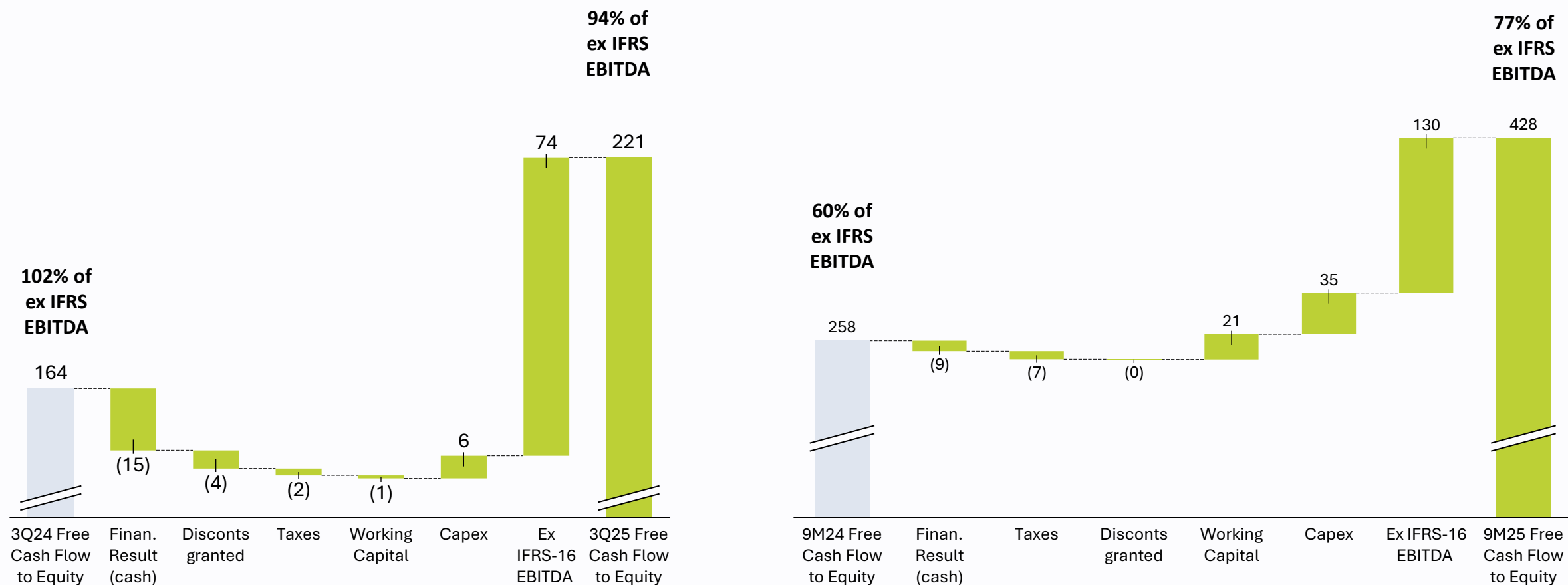
Investments aligned with the budget



*Management information

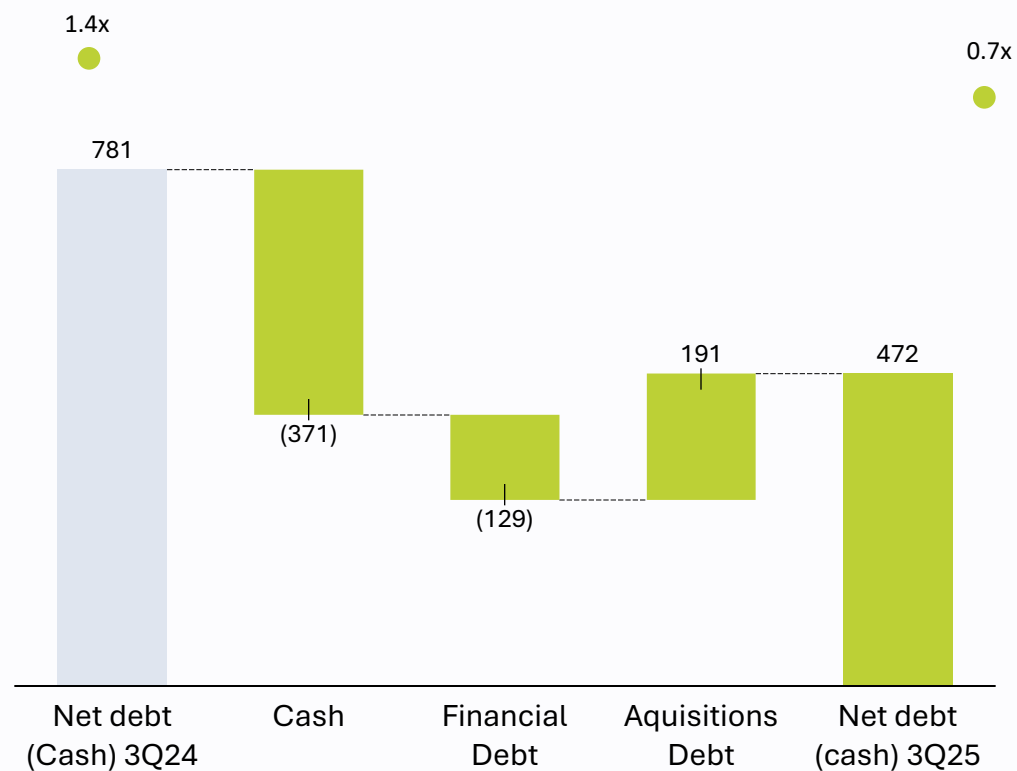
FREE CASH FLOW TO EQUITY 3Q25 & 9M25

Free Cash Flow to Equity with expansion of 35% in 3Q25 and 66% in the 9M25

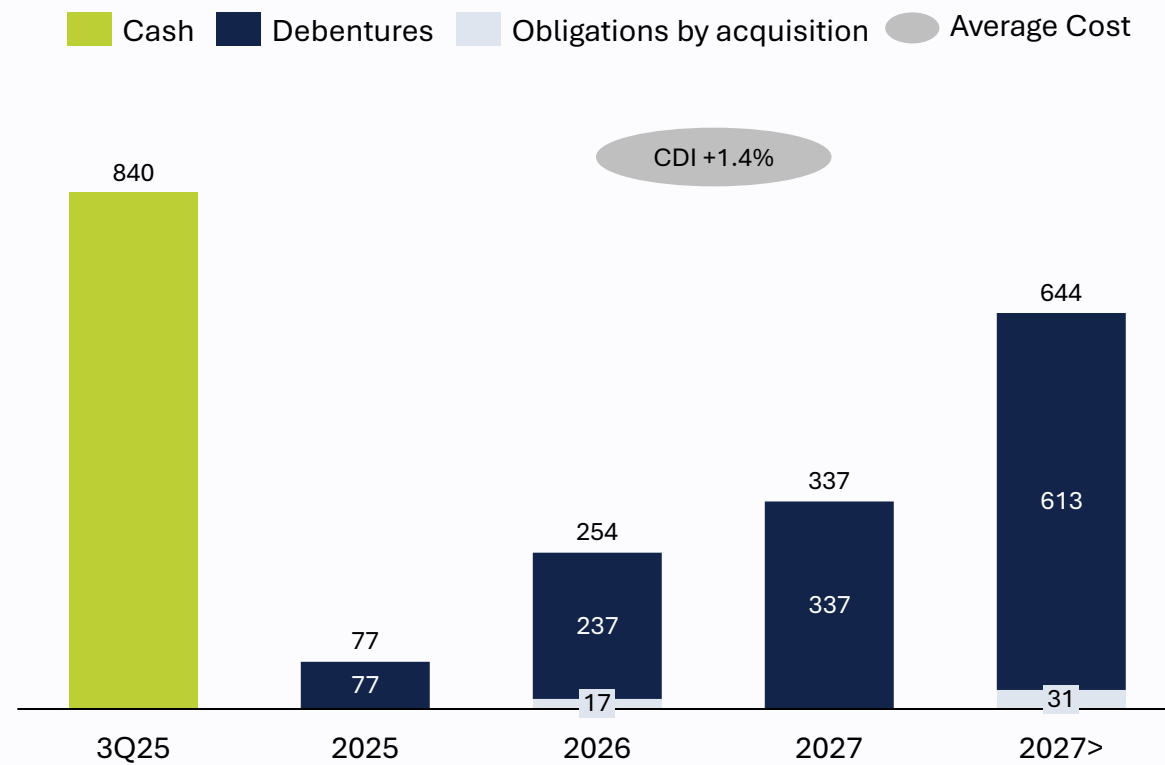


NET DEBT (CASH)

Leverage reduction vs. 3Q24



Debt amortization schedule (R\$ MM)



Q & A



Contact Investor Relations
dri@cruzeirodosul.edu.br