



# DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

PRESS RELEASE

## 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

**CSED**

**B3 LISTED NM**



## SÃO PAULO, 11 de novembro de 2025

A Cruzeiro do Sul Educacional ("Cruzeiro do Sul" ou "Companhia")(CSED3) anuncia, hoje, os seus resultados relativos ao terceiro trimestre de 2025 (3T25). 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).

### 3T25 DESTAQUES FINANCEIROS

|                                                                                     |                               |                                                 |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|-------------------------------------------------|
|    | <b>Receita Líquida</b>        | <b>R\$ 694 MM</b><br>+11,1%<br>3T25 vs. 3T24    |
|  | <b>EBITDA ajustado</b>        | <b>R\$ 278 MM</b><br>+28,5%<br>3T25 vs. 3T24    |
|  | <b>Margem EBITDA ajustada</b> | <b>40,1%</b><br>+544bps<br>3T25 vs. 3T24        |
|  | <b>Lucro Líquido ajustado</b> | <b>R\$ 113 MM</b><br>+78,3%<br>3T25 vs. 3T24    |
|  | <b>Dívida Líquida</b>         | <b>0,7x*</b><br>EBITDA ajustado<br>(Ex IFRS-16) |

### 9M25 DESTAQUES FINANCEIROS

|                                                                                     |                                                |                                               |
|-------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
|    | <b>Receita Líquida</b>                         | <b>R\$ 2,1 BI</b><br>+9,5%<br>9M25 vs. 9M24   |
|  | <b>EBITDA ajustado</b>                         | <b>R\$ 731 MM</b><br>+21,0%<br>9M25 vs. 9M24  |
|  | <b>Margem EBITDA ajustada</b>                  | <b>35,0%</b><br>+332 bps<br>9M25 vs. 9M24     |
|  | <b>Lucro Líquido ajustado</b>                  | <b>R\$ 263 MM</b><br>+55,3%<br>9M25 vs. 9M24  |
|  | <b>Fluxo de Caixa ao Acionista<sup>1</sup></b> | <b>R\$ 428 MM</b><br>77% do<br>EBITDA ex IFRS |

### BASE DE ALUNOS

 **Graduação Presencial**

**+2,8%**  
3T25 vs. 3T24

 **Graduação Digital**

**+13,6%**  
3T25 vs. 3T24

 **Graduação Medicina**

**+11,5%**  
3T25 vs. 3T24

<sup>1</sup> 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

## 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@cruzeirodosul.edu.br](mailto:dri@cruzeirodosul.edu.br)

CSED  
BOULEVARD

## A Cruzeiro do Sul Educacional

é um dos maiores e mais relevantes grupos de educação no Brasil, com mais de 575 mil\* alunos em seus 28<sup>1</sup> campi e, aproximadamente, 1.570 polos.



### PRESENCIAL



**169 mil\***  
ALUNOS



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



### DIGITAL



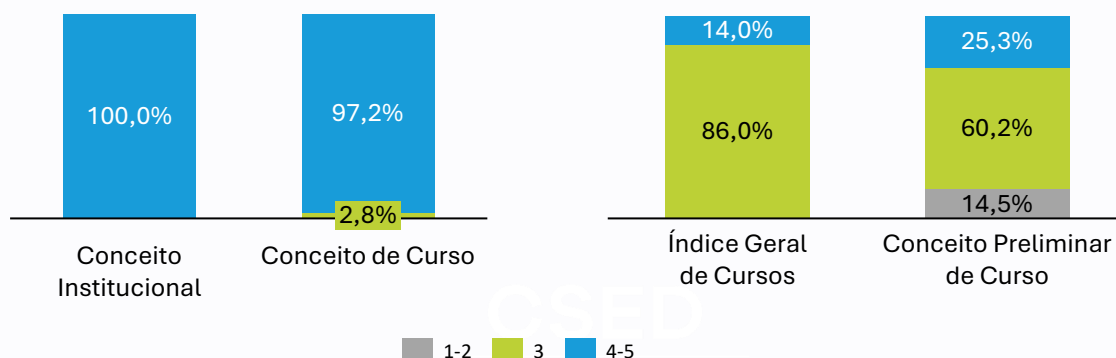
**406 mil**  
ALUNOS



**~1.570**  
POLOS



### INDICADORES DE QUALIDADE ACADÊMICA



\*Base de alunos inclui, aproximadamente, 3 mil alunos na educação básica em Set/25.

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

 1.019 vagas de Medicina no 3T25.

## **Expansão de 70% no Lucro Líquido contábil nos 9M25, alcançando R\$ 262 milhões**

No 3T25, o lucro líquido contábil atingiu R\$ 113 milhões, valor 82% superior ao registrado no mesmo período do ano anterior. A receita expandiu 11%, alcançando R\$ 694 milhões, reflexo da expansão em 9% da base de estudantes consolidada, somada ao incremento de 6% e 4% nos tickets da graduação presencial e digital, respectivamente. O EBITDA ajustado cresceu 29%, alcançando R\$ 278 milhões, com margem de 40,1% (+5,4 p.p. vs. o 3T24). No acumulado dos nove meses, o lucro líquido foi 70% superior aos 9M24, registrando R\$ 262 milhões. O EBITDA ajustado expandiu 21%, resultando em R\$ 731 milhões, com uma margem de 35,0%, representando uma expansão de 3,3 p.p. vs. os 9M24. Vale mencionar que a atualização da curva da PECLD, acentuou a sazonalidade entre trimestres e que, ao longo de 2025, teremos diferenças temporais com relação a PECLD apresentada durante 2024. No 3T25 o efeito da nova curva beneficiou o EBITDA em R\$ 21 milhões e em R\$ 17 milhões nos 9M25.

## **Fluxo de Caixa ao Acionista 66% acima dos 9M24, atingindo R\$ 428 milhões**

O Fluxo de Caixa ao Acionista alcançou R\$ 221 milhões no 3T25, montante 35% acima ao registrado no 3T24. No acumulado dos nove meses de 2025, alcançamos R\$ 428 milhões, representando um crescimento de 66% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse desempenho reflete uma conversão do EBITDA ex IFRS-16 de 77%, frente a 60% nos 9M24. O elevado fluxo de caixa demonstra o foco da administração na gestão do negócio, com ênfase na excelência operacional, no aumento do EBITDA e em conversão de caixa.

## **Evolução operacional consistente, com destaque ao Digital<sup>1</sup>, com recorde de captação e rematrícula em um terceiro trimestre**

Quanto à evolução dos indicadores operacionais do terceiro trimestre, a base final de estudantes apresentou crescimento de 9%, quando comparada ao mesmo período do ano anterior, com destaque para o ensino a distância, que expandiu 13%. Esse crescimento é resultado de uma provável antecipação da captação, que alcançou 115 mil estudantes (recorde em um terceiro trimestre), em função da virada do marco regulatório que ocorreu em meados de setembro. Além disso, o KPI de rematrícula apresentou expansão de 1,2 p.p., encerrando o período com 80% da base apta. O semipresencial é o segmento que mais cresce (+20% vs. o mesmo período do ano anterior), corroborando com a demanda atual do mercado e com as novas diretrizes regulatórias, reforçando o papel estratégico dessa modalidade na composição do portfólio. A base do ensino presencial cresceu 2%, fruto do alcance de 92% de rematrícula da base apta, mitigando o efeito da queda na captação do período.

## **Consolidação da estratégia de cobrança e recuperação beneficiando a PECLD**

A Companhia registrou ganhos de eficiência na cobrança, com uma captura de 78 bps e 107 bps no 3T25 e no 9M25, respectivamente, como resultado da consolidação de uma estrutura mais integrada e eficaz. Desde 2023, a Companhia vem implementando um novo modelo de cobrança, que tem apresentado resultados crescentes ano após ano. Atualmente, a estratégia passa por um processo de refinamento, com ajustes em *scripts*, modelo de competição e política de descontos, além da incorporação de mais tecnologia e uso intensivo de dados, visando aumentar ainda mais a efetividade da cobrança.

## **60 anos cumprindo o propósito de transformar a vida dos estudantes**

Em 27 setembro de 2025, a Cruzeiro do Sul Educacional completou 60 anos, consolidando uma trajetória de crescimento sólido, sustentável e disciplinado. Desde sua origem no bairro de São Miguel Paulista em São Paulo/SP, preservamos a essência dos fundadores enquanto evoluímos para nos tornar um dos maiores grupos educacionais do Brasil. Essa combinação de propósito e gestão responsável tem garantido resultados consistentes e retorno crescente aos nossos *stakeholders*, mesmo frente a cenários adversos ao longo da jornada. Sendo assim, reforçando nossa capacidade de gerar valor no longo prazo.

<sup>1</sup>Ensino digital e semipresencial



# DESEMPENHO OPERACIONAL

**CSED**  
B3 LISTED NM



## PRESENCIAL

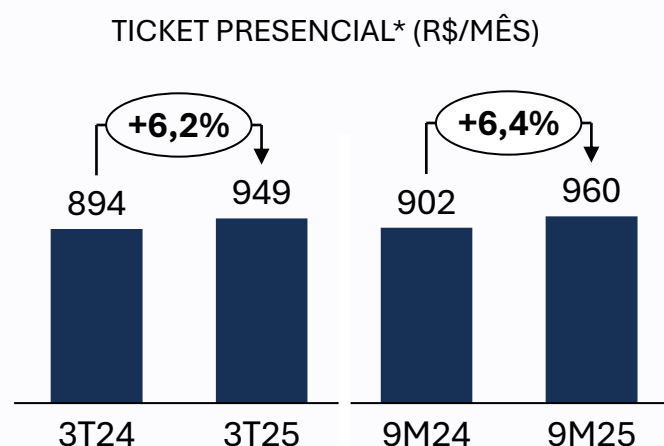
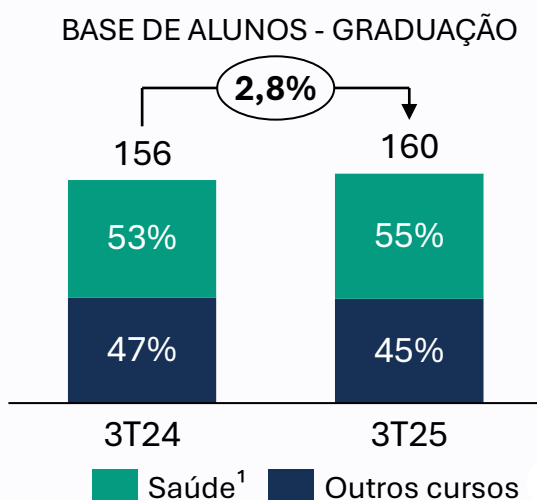
### Expansão consistente da base de estudantes no presencial, impulsionada pelo recorde do KPI de rematrícula

No 3T25, registramos um crescimento de 2,4% na base de estudantes do ensino presencial, alcançando um total de 169 mil estudantes. Esse resultado é fruto do avanço de 1,0 p.p. no índice de retenção que compensou a queda na captação. O índice de rematrícula atingiu 92% da base apta.

| Presencial              | 3T25       | 3T24       | A/A         |
|-------------------------|------------|------------|-------------|
| <b>Saldo inicial</b>    | <b>175</b> | <b>165</b> | <b>5,6%</b> |
| Captação                | 24         | 26         | (6,9%)      |
| Evasão                  | (21)       | (20)       | 7,3%        |
| Formaturas              | (8)        | (7)        | 21,5%       |
| Pós-graduação e Colégio | (0)        | 0          | -           |
| <b>Saldo final</b>      | <b>169</b> | <b>165</b> | <b>2,4%</b> |

### Expansão no ticket no trimestre impulsionada pelo aumento da relevância da Medicina no mix

O ticket médio do 3T25 apresentou expansão de 6,2% em relação ao mesmo período do ano anterior, impulsionado pelo mix de cursos, com maior concentração dos cursos da área da saúde. Nos 9M25, o ticket médio apresentou avanço de 6,4% em comparação com os 9M24, reflexo do aumento da participação de alunos da área da saúde, especialmente nos cursos de Medicina e Odontologia, além da melhora de 1,0 p.p. no índice de rematrícula.



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

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



## DIGITAL

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

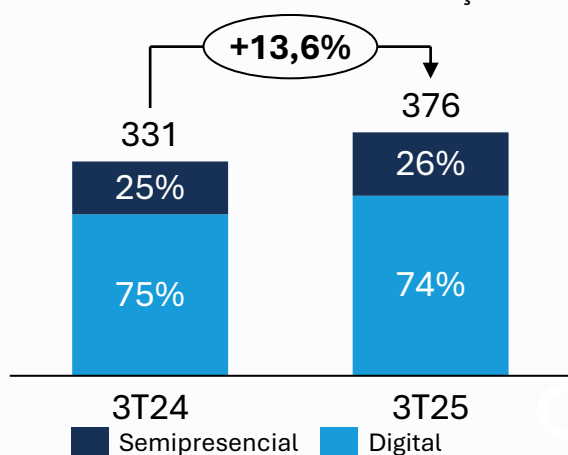
Finalizamos o 3T25 com uma base de 406 mil estudantes, que representa um crescimento de 12,7%, em comparação ao mesmo período do ano anterior. O crescimento é resultado do aumento da captação em 10,8%, fruto de eventual antecipação das matrículas, em função da virada do marco regulatório que ocorreu em meados de setembro. Além disso, o KPI de rematrícula alcançou 80% da base apta no 3T25 (+1,2 p.p. vs. o mesmo período do ano anterior).

| Digital                 | 3T25       | 3T24       | A/A          |
|-------------------------|------------|------------|--------------|
| <b>Saldo inicial</b>    | <b>411</b> | <b>349</b> | <b>17,8%</b> |
| Captação                | 115        | 104        | 10,8%        |
| Evasão                  | (94)       | (74)       | 26,8%        |
| Formaturas              | (24)       | (21)       | 15,8%        |
| Pós-graduação e Colégio | (2)        | 2          | -            |
| <b>Saldo final</b>      | <b>406</b> | <b>360</b> | <b>12,7%</b> |

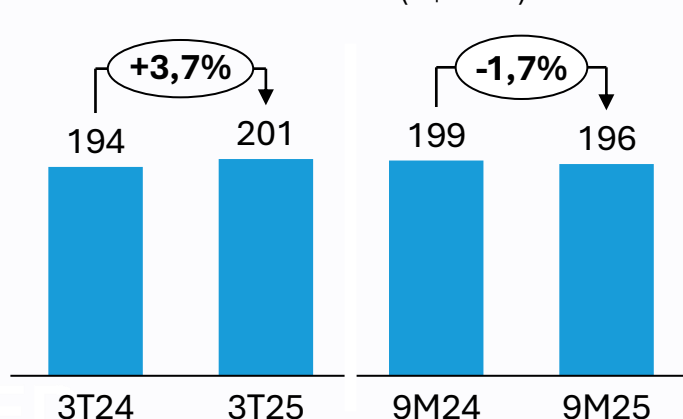
## Avanço no ticket frente à mudança do mix de alunos em cursos de maior valor agregado

O ticket médio no trimestre apresentou expansão de 3,7% em relação ao mesmo período do ano anterior. 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. No 3T25, estes cursos representavam 26% da base do Digital, um crescimento de 1,3 p.p. em comparação ao 3T24. Nos 9M25, o ticket médio apresentou queda de 1,7%, quando comparado ao mesmo período do ano anterior.

BASE DE ALUNOS - GRADUAÇÃO



TICKET DIGITAL\* (R\$/MÊS)



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



# DESEMPENHO FINANCEIRO

**CSED**  
B3 LISTED NM

## RECEITA LÍQUIDA 3T25 & 9M25

### DADOS FINANCEIROS

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

| R\$ milhões                                                 | 3T25         | 3T24         | %            | 9M25           | 9M24           | %           |
|-------------------------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|----------------|----------------|-------------|
| Presencial                                                  | 477,5        | 437,5        | 9,2%         | 1.451,0        | 1.329,2        | 9,2%        |
| Saúde <sup>1</sup>                                          | 339,9        | 310,3        | 9,5%         | 1.033,5        | 896,8          | 15,2%       |
| Digital                                                     | 238,3        | 204,1        | 16,8%        | 702,4          | 630,7          | 11,4%       |
| <b>Receita líquida de bolsas, cancelamentos e descontos</b> | <b>715,9</b> | <b>641,6</b> | <b>11,6%</b> | <b>2.153,5</b> | <b>1.960,0</b> | <b>9,9%</b> |
| Outras receitas                                             | 4,0          | 5,8          | (31,9%)      | 10,2           | 13,2           | (22,4%)     |
| Impostos                                                    | (25,7)       | (22,5)       | 14,0%        | (76,7)         | (67,5)         | 13,6%       |
| <b>Receita Líquida</b>                                      | <b>694,2</b> | <b>624,9</b> | <b>11,1%</b> | <b>2.087,1</b> | <b>1.905,6</b> | <b>9,5%</b> |



### RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA: +11,1% | +9,5%

A Receita Líquida consolidada no terceiro trimestre atingiu R\$ 694,2 milhões, sendo 11,1% 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 9,5% acima ao registrado nos 9M24.



### RECEITA LÍQUIDA PRESENCIAL: +9,2% | +9,2%

A Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos do Presencial expandiu 9,2%, 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.



### RECEITA LÍQUIDA SAÚDE: +9,5% | +15,2%

No Presencial, a receita proveniente dos cursos da área de saúde cresceram 9,5% 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.

**71%**  
RECEITA  
Presencial



### RECEITA LÍQUIDA DIGITAL: +16,8% | +11,4%

A Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos do Digital expandiu 16,8% no 3T25, atingindo o montante de R\$ 238,3 milhões, como resultado da maior base de alunos (+12,7% vs. o 3T24) e do avanço no ticket médio (+3,7% vs. o 3T24). Nos 9M25, a expansão foi de 11,4% vs. o 9M24, alcançando R\$ 702,4 milhões.

em bilhões

<sup>1</sup> 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

DADOS FINANCEIROS

**Expansão de 3,9 p.p. na Margem Bruta, impulsionada por ganhos de eficiência na linha de Pessoal**

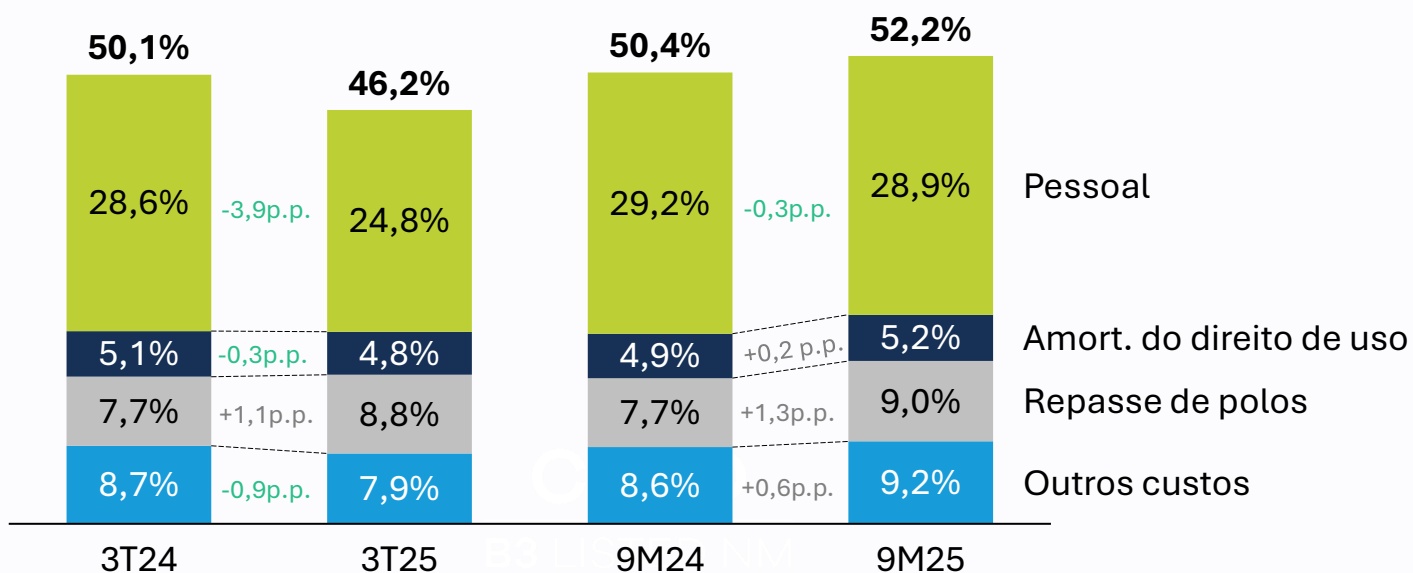
| R\$ milhões                   | 3T25         | 3T24         | %              | 9M25           | 9M24         | %              |
|-------------------------------|--------------|--------------|----------------|----------------|--------------|----------------|
| Pessoal                       | (171,8)      | (178,8)      | (3,9%)         | (550,3)        | (555,7)      | (1,0%)         |
| Amortização do direito de uso | (33,2)       | (31,8)       | 4,3%           | (98,3)         | (94,1)       | 4,5%           |
| Repasse de polos              | (61,0)       | (48,1)       | 26,9%          | (171,0)        | (146,6)      | 16,6%          |
| Outros custos                 | (54,6)       | (54,5)       | 0,2%           | (175,3)        | (163,2)      | 7,4%           |
| <b>Lucro Bruto</b>            | <b>373,6</b> | <b>311,7</b> | <b>19,8%</b>   | <b>1.092,2</b> | <b>946,1</b> | <b>15,4%</b>   |
| <b>Margem Bruta</b>           | <b>53,8%</b> | <b>49,9%</b> | <b>+393bps</b> | <b>52,3%</b>   | <b>49,6%</b> | <b>+269bps</b> |

★ O Lucro Bruto do trimestre totalizou R\$ 373,6 milhões, representando um crescimento de 19,8% em relação ao mesmo período do ano anterior, com margem bruta de 53,8% — um aumento de 3,9 p.p. em comparação ao 3T24. Essa expansão de margem reflete principalmente as iniciativas de eficiência operacional, sem impactar as entregas, somado à contribuição do crescimento da base nos cursos de Medicina e Digital.

★ Nos 9M25, o Lucro Bruto foi de R\$ 1,1 bilhão, valor 15,4% acima ao registrado nos 9M24, com uma margem de 52,3% (+2,7 p.p. vs. os 9M24).

### Ganho de eficiência operacional de 3,9 p.p. no 3T25

(% da ROL)



## EBITDA AJUSTADO 3T25

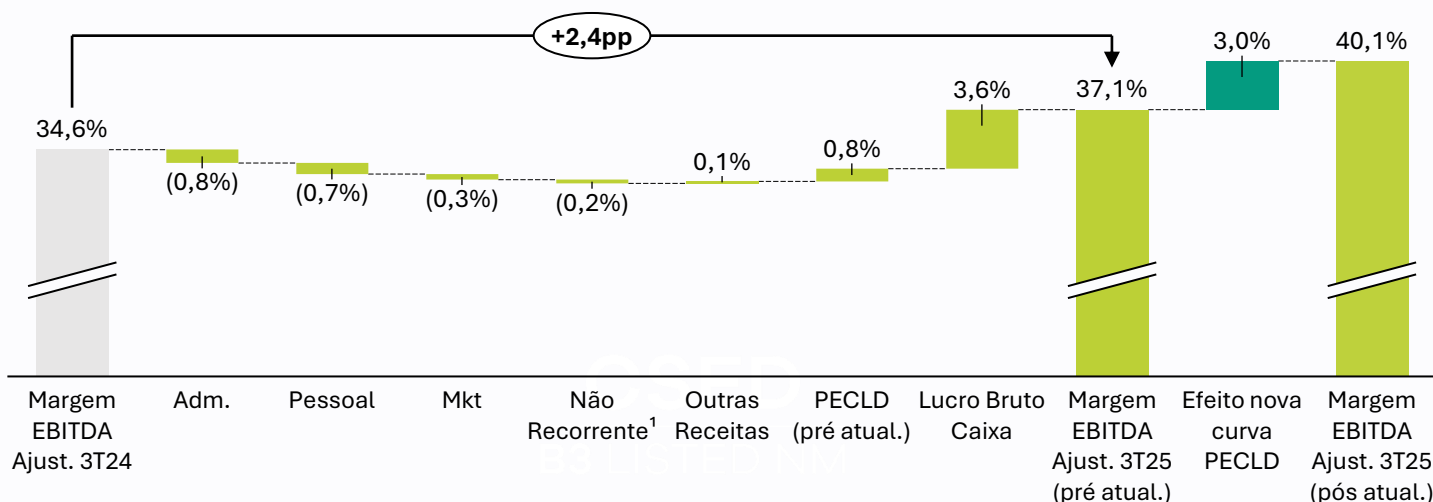
### DADOS FINANCEIROS

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

| R\$ milhões                           | 3T25         | 3T24         | %              |
|---------------------------------------|--------------|--------------|----------------|
| <b>Lucro Bruto</b>                    | <b>373,6</b> | <b>311,7</b> | <b>19,8%</b>   |
| <b>Margem Bruta</b>                   | <b>53,8%</b> | <b>49,9%</b> | <b>+393bps</b> |
| SG&A                                  | (149,2)      | (122,7)      | 21,5%          |
| Pessoal                               | (55,2)       | (45,5)       | 21,4%          |
| % ROL                                 | (8,0%)       | (7,3%)       | -68bps         |
| Marketing                             | (48,0)       | (41,1)       | 16,9%          |
| % ROL                                 | (6,9%)       | (6,6%)       | -34bps         |
| Administrativas                       | (46,0)       | (36,2)       | 27,0%          |
| % ROL                                 | (6,6%)       | (5,8%)       | -83bps         |
| PECLD                                 | 11,4         | (13,3)       | n.a.           |
| PECLD/Receita                         | 1,6%         | (2,1%)       | n.a.           |
| D&A                                   | (33,5)       | (32,5)       | 3,1%           |
| Outras receitas líquidas              | 9,2          | 7,5          | 22,7%          |
| <b>EBIT</b>                           | <b>211,6</b> | <b>150,7</b> | <b>40,4%</b>   |
| D&A                                   | 66,7         | 64,3         | 3,7%           |
| <b>EBITDA</b>                         | <b>278,3</b> | <b>215,0</b> | <b>29,4%</b>   |
| <b>Margem EBITDA</b>                  | <b>40,1%</b> | <b>34,4%</b> | <b>+567bps</b> |
| Despesas não recorrentes <sup>1</sup> | -            | 1,4          | n.a.           |
| <b>EBITDA ajustado</b>                | <b>278,3</b> | <b>216,5</b> | <b>28,5%</b>   |
| <b>Margem EBITDA ajust.</b>           | <b>40,1%</b> | <b>34,6%</b> | <b>+544bps</b> |

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.



## EBITDA AJUSTADO 9M25

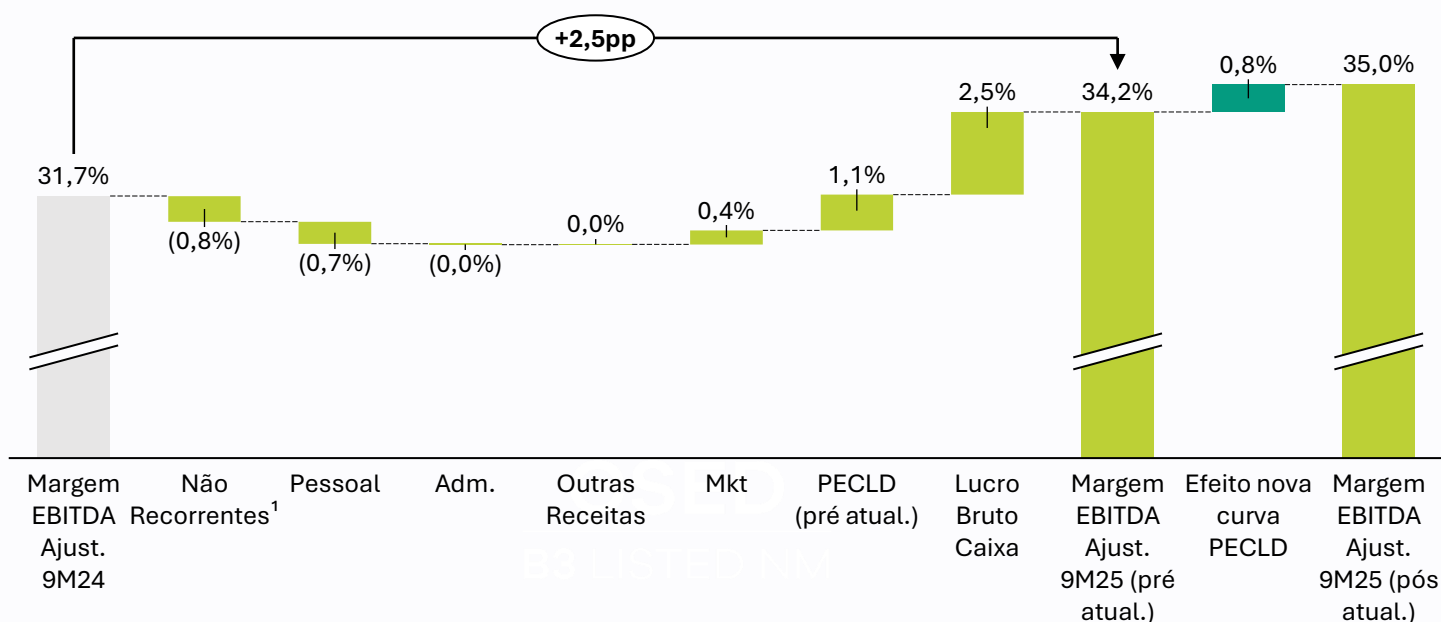
DADOS FINANCEIROS

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

| R\$ milhões                           | 9M25           | 9M24         | %              |
|---------------------------------------|----------------|--------------|----------------|
| <b>Lucro Bruto</b>                    | <b>1.092,2</b> | <b>946,1</b> | <b>15,4%</b>   |
| <b>Margem Bruta</b>                   | <b>52,3%</b>   | <b>49,6%</b> | <b>+269bps</b> |
| SG&A                                  | (425,8)        | (383,7)      | 11,0%          |
| Pessoal                               | (156,0)        | (129,9)      | 20,1%          |
| % ROL                                 | (7,5%)         | (6,8%)       | -66bps         |
| Marketing                             | (143,4)        | (138,9)      | 3,2%           |
| % ROL                                 | (6,9%)         | (7,3%)       | +42bps         |
| Administrativas                       | (126,4)        | (114,9)      | 10,0%          |
| % ROL                                 | (6,1%)         | (6,0%)       | -3bps          |
| PECLD                                 | (57,9)         | (88,9)       | (34,8%)        |
| PECLD/Receita                         | (2,8%)         | (4,7%)       | +189bps        |
| D&A                                   | (99,1)         | (95,4)       | 3,8%           |
| Outras receitas líquidas              | 23,3           | 21,1         | 10,2%          |
| <b>EBIT</b>                           | <b>532,7</b>   | <b>399,2</b> | <b>33,5%</b>   |
| D&A                                   | 197,3          | 189,5        | 4,1%           |
| <b>EBITDA</b>                         | <b>730,0</b>   | <b>588,6</b> | <b>24,0%</b>   |
| <b>Margem EBITDA</b>                  | <b>35,0%</b>   | <b>30,9%</b> | <b>+409bps</b> |
| Despesas não recorrentes <sup>1</sup> | 0,9            | 15,4         | (94,2%)        |
| <b>EBITDA ajustado</b>                | <b>730,9</b>   | <b>604,0</b> | <b>21,0%</b>   |
| <b>Margem EBITDA ajust.</b>           | <b>35,0%</b>   | <b>31,7%</b> | <b>+332bps</b> |

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.



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

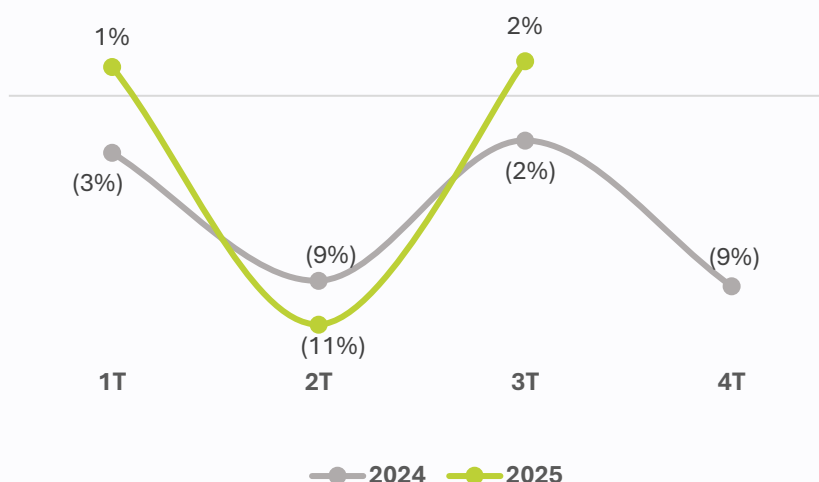
## Atualização nas estimativas de inadimplência



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.

A seguir, 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.**

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



| R\$ milhões            | 3T24         | 3T25 -<br>Pré Atual. | Δ pré<br>atualização | 3T25 -<br>Pós Atual. | Δ pós<br>atualização | 9M24           | 9M25 -<br>Pré Atual. | Δ pré<br>atualização | 9M25 -<br>Pós Atual. | Δ pós<br>atualização |
|------------------------|--------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| <b>Receita Líquida</b> | <b>624,9</b> | <b>694,2</b>         | <b>11,1%</b>         | <b>694,2</b>         | <b>11,1%</b>         | <b>1.905,6</b> | <b>2.087,1</b>       | <b>9,5%</b>          | <b>2.087,1</b>       | <b>9,5%</b>          |
| 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              |
| <b>EBITDA</b>          | <b>215,0</b> | <b>257,5</b>         | <b>19,7%</b>         | <b>278,3</b>         | <b>29,4%</b>         | <b>588,6</b>   | <b>712,9</b>         | <b>21,1%</b>         | <b>730,0</b>         | <b>24,0%</b>         |
| Margem EBITDA          | 34,4%        | 37,1%                | +268bps              | 40,1%                | +567bps              | 30,9%          | 34,2%                | +327bps              | 35,0%                | +409bps              |

## CUSTOS E DESPESAS (% ROL)

DADOS FINANCEIROS

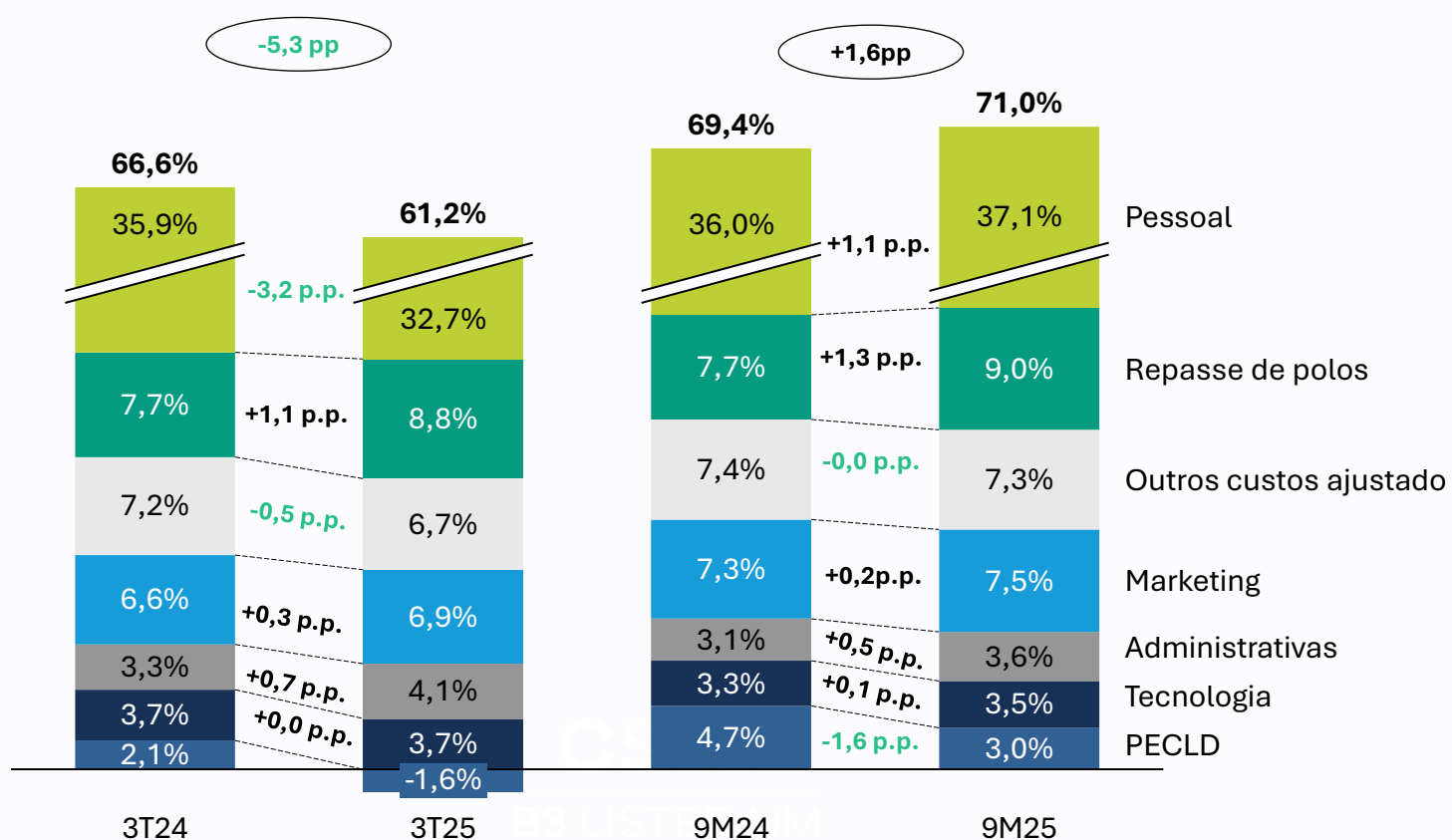


Desde o 3T23 a Companhia foca na execução dos projetos voltados à área da tecnologia com objetivo de proporcionar uma melhor experiência aos estudantes e em trazer mais celeridade e eficiência à operação. Estes projetos nos permitiram avançar na automatização e automação de processos de cobrança e back office, 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 caixa<sup>1</sup>) 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.

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



<sup>1</sup>Custos e Despesas excluídos os efeitos de depreciação e amortização

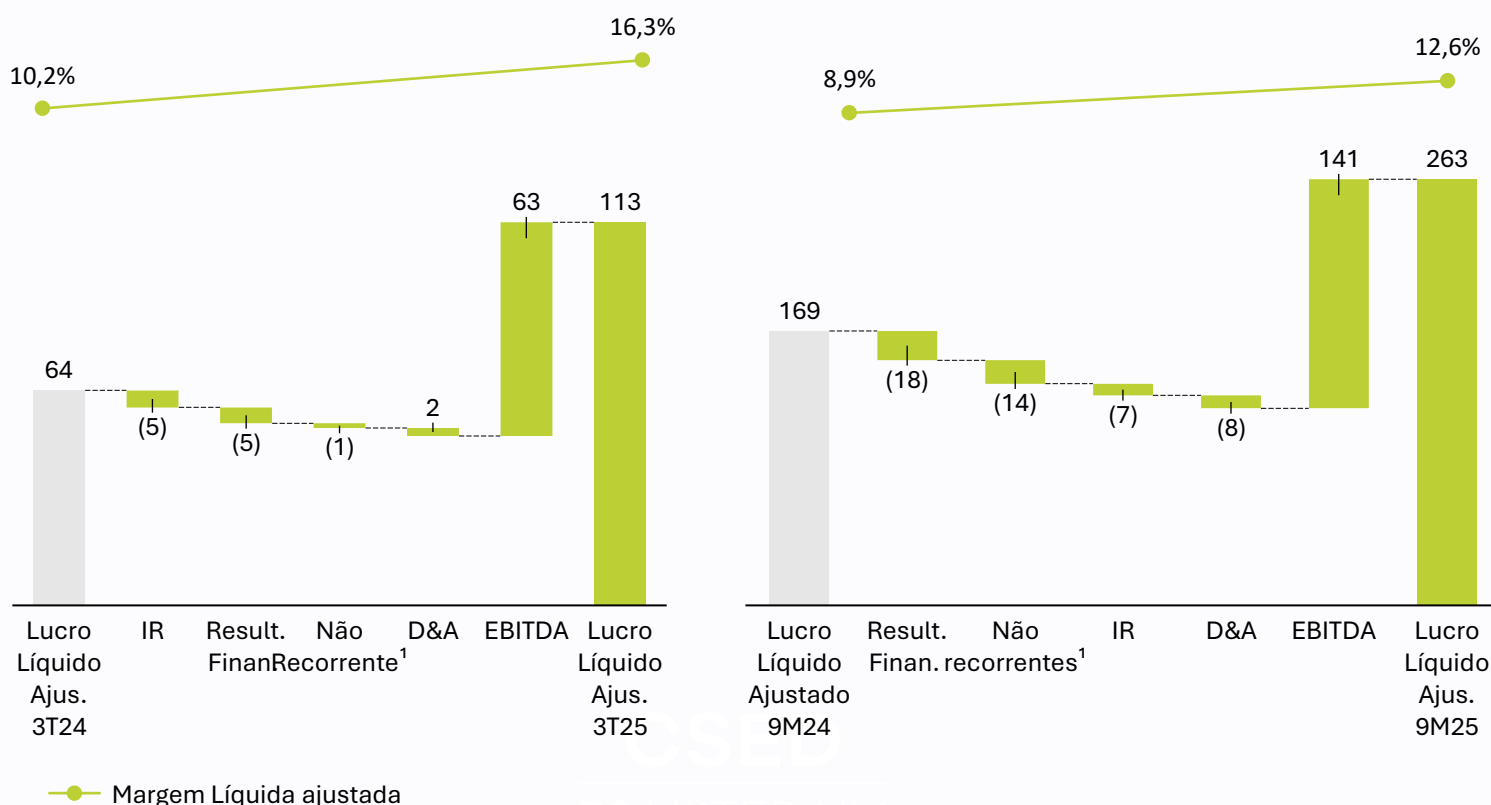
## LUCRO LÍQUIDO 3T25 & 9M25

DADOS FINANCEIROS

**Expansão de 78,3% no Lucro Líquido ajustado no 3T25, atingindo R\$ 113,3 milhões**

| R\$ milhões                         | 3T25         | 3T24         | %              | 9M25         | 9M24         | %              |
|-------------------------------------|--------------|--------------|----------------|--------------|--------------|----------------|
| <b>EBITDA</b>                       | <b>278,3</b> | <b>215,0</b> | <b>29,4%</b>   | <b>730,0</b> | <b>588,6</b> | <b>24,0%</b>   |
| D&A                                 | (66,7)       | (64,3)       | 3,7%           | (197,3)      | (189,5)      | 4,1%           |
| Resultado financeiro                | (66,6)       | (59,8)       | 11,3%          | (173,2)      | (149,5)      | 15,8%          |
| Juros sobre passivo de arrendamento | (28,6)       | (30,7)       | (6,8%)         | (87,3)       | (92,9)       | (6,0%)         |
| IR                                  | (3,1)        | 1,9          | n.a.           | (9,8)        | (2,6)        | 276,8%         |
| <b>Lucro Líquido</b>                | <b>113,3</b> | <b>62,1</b>  | <b>82,4%</b>   | <b>262,3</b> | <b>154,1</b> | <b>70,2%</b>   |
| <b>Margem Líquida</b>               | <b>16,3%</b> | <b>9,9%</b>  | <b>+638bps</b> | <b>12,6%</b> | <b>8,1%</b>  | <b>+448bps</b> |
| Despesas não recorrentes            | -            | 1,4          | n.a.           | 0,9          | 15,4         | (94,2%)        |
| <b>Lucro Líquido ajustado*</b>      | <b>113,3</b> | <b>63,5</b>  | <b>78,3%</b>   | <b>263,2</b> | <b>169,5</b> | <b>55,3%</b>   |
| <b>Margem Líquida ajustada</b>      | <b>16,3%</b> | <b>10,2%</b> | <b>+615bps</b> | <b>12,6%</b> | <b>8,9%</b>  | <b>+372bps</b> |

 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. Nos 9M25, o Lucro Líquido ajustado foi de R\$ 263,2 milhões, valor 55,3% acima do registrado nos 9M24, com margem de 12,6% (+3,7 p.p.), como resultado da expansão do EBITDA no período.



\*Lucro Líquido Ajustado: informação gerencial / <sup>1</sup>Não Recorrentes: Despesas com projetos/M&A

## CONTAS A RECEBER 3T25

DADOS FINANCEIROS

### Melhora do prazo médio de recebimento vs. o 3T24

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



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); (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.

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

## INVESTIMENTOS\* 3T25 & 9M25

DADOS FINANCEIROS

### Investimentos alinhados ao orçamento

| R\$ milhões                | 3T25          | 3T24          | %              | 9M25          | 9M24           | %              |
|----------------------------|---------------|---------------|----------------|---------------|----------------|----------------|
| Infraestrutura/ Tecnologia | (32,8)        | (38,4)        | (14,6%)        | (72,0)        | (106,6)        | (32,5%)        |
| <b>Investimentos</b>       | <b>(32,8)</b> | <b>(38,4)</b> | <b>(14,6%)</b> | <b>(72,0)</b> | <b>(106,6)</b> | <b>(32,5%)</b> |



Os investimentos no 3T25 foram de, aproximadamente, R\$ 32,8 milhões, valor 14,6% inferior ao 3T24. Nos 9M25 os investimentos totalizaram R\$ 72,0 milhões vs. R\$ 106,6 milhões no mesmo período do ano passado.

CSPD  
Cruzeiro do Sul  
Educacional

## FLUXO DE CAIXA 3T25 & 9M25

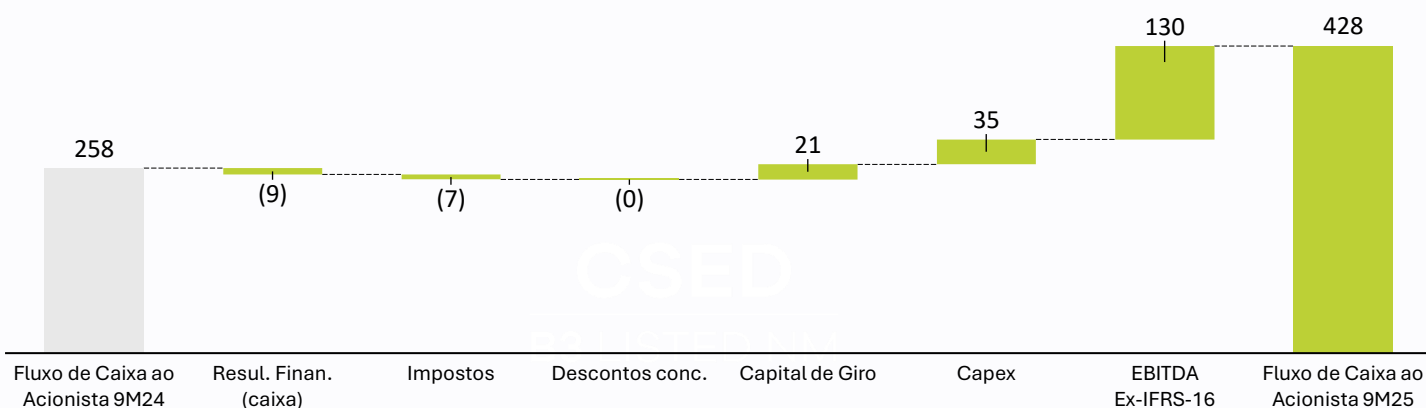
DADOS FINANCEIROS

### Expansão de 34,8% no Fluxo de Caixa ao Acionista no 3T25

| R\$ milhões                               | 3T25          | 3T24          | %              | 9M25           | 9M24          | %              |
|-------------------------------------------|---------------|---------------|----------------|----------------|---------------|----------------|
| Saldo de caixa no início do período       | 656,0         | 632,9         | 3,6%           | 555,3          | 522,9         | 6,2%           |
| <b>EBITDA</b>                             | <b>278,3</b>  | <b>215,0</b>  | <b>29,4%</b>   | <b>730,0</b>   | <b>588,6</b>  | <b>24,0%</b>   |
| Aluguel                                   | (43,5)        | (54,1)        | (19,5%)        | (172,6)        | (161,4)       | 7,0%           |
| <b>EBITDA Ex-IFRS-16</b>                  | <b>234,7</b>  | <b>161,0</b>  | <b>45,8%</b>   | <b>557,4</b>   | <b>427,3</b>  | <b>30,4%</b>   |
| Capital de Giro                           | 64,4          | 65,1          | (1,1%)         | 52,4           | 31,3          | 67,2%          |
| Impostos                                  | (2,4)         | (0,7)         | 261,8%         | (9,1)          | (2,4)         | 285,9%         |
| Descontos concedidos                      | (28,8)        | (24,3)        | 18,4%          | (61,3)         | (61,1)        | 0,4%           |
| <b>Fluxo de Caixa Operacional</b>         | <b>268,0</b>  | <b>201,1</b>  | <b>33,2%</b>   | <b>539,4</b>   | <b>395,2</b>  | <b>36,5%</b>   |
| <b>FCO/EBITDA Ex IFRS-16</b>              | <b>114,2%</b> | <b>124,9%</b> | <b>n.a.</b>    | <b>96,8%</b>   | <b>92,5%</b>  | <b>+428bps</b> |
| Capex                                     | (32,8)        | (38,4)        | (14,6%)        | (72,0)         | (106,6)       | (32,5%)        |
| <b>Fluxo de Caixa Livre</b>               | <b>235,2</b>  | <b>162,7</b>  | <b>44,5%</b>   | <b>467,4</b>   | <b>288,5</b>  | <b>62,0%</b>   |
| <b>FCL/EBITDA Ex IFRS-16</b>              | <b>100,2%</b> | <b>101,1%</b> | <b>-90bps</b>  | <b>83,9%</b>   | <b>67,5%</b>  | <b>n.a.</b>    |
| Resultado financeiro (caixa)              | (13,9)        | 1,5           | n.a.           | (39,7)         | (30,9)        | 28,3%          |
| <b>Fluxo de Caixa ao Acionista</b>        | <b>221,3</b>  | <b>164,2</b>  | <b>34,8%</b>   | <b>427,8</b>   | <b>257,6</b>  | <b>66,0%</b>   |
| <b>FCA/EBITDA Ex IFRS-16</b>              | <b>94,3%</b>  | <b>102,0%</b> | <b>n.a.</b>    | <b>76,7%</b>   | <b>60,3%</b>  | <b>n.a.</b>    |
| <b>Aplicações de Caixa</b>                | <b>(37,7)</b> | <b>(86,2)</b> | <b>(56,3%)</b> | <b>(143,5)</b> | <b>(69,6)</b> | <b>106,2%</b>  |
| Captação de debêntures                    | -             | (0,0)         | n.a.           | 298,5          | 469,6         | (36,4%)        |
| Pagamento debêntures (principal)          | (31,8)        | (21,0)        | 51,6%          | (87,4)         | (249,8)       | (65,0%)        |
| Custo de reperfilamento de debêntures     | (1,0)         | -             | n.a.           | (1,0)          | -             | n.a.           |
| Pagamento aquisição ex-acionistas         | -             | -             | n.a.           | (261,5)        | (55,1)        | 374,1%         |
| Pagamento parcelamentos de impostos       | (4,9)         | (5,1)         | (4,6%)         | (15,2)         | (16,3)        | (6,5%)         |
| Recompra de ações / dividendos pagos      | -             | (60,0)        | n.a.           | (77,0)         | (60,0)        | 28,3%          |
| Aquisição Fapi                            | -             | (0,0)         | n.a.           | -              | (157,9)       | n.a.           |
| <b>Geração de Caixa líquida</b>           | <b>183,6</b>  | <b>78,0</b>   | <b>135,3%</b>  | <b>284,2</b>   | <b>188,0</b>  | <b>51,2%</b>   |
| <b>Saldo de caixa no final do período</b> | <b>839,6</b>  | <b>710,9</b>  | <b>18,1%</b>   | <b>839,6</b>   | <b>710,9</b>  | <b>18,1%</b>   |



O Fluxo de Caixa Livre no 3T25 foi de R\$ 235,2 milhões, valor 44,5% superior ao 3T24. O crescimento é explicado, em grande parte, pela expansão do EBITDA no período. No acumulado dos nove meses, o Fluxo de Caixa Livre totalizou R\$ 467,4 milhões, representando uma expansão de 62,0%. O Fluxo de Caixa ao Acionista no 3T25 foi R\$ 221,3 milhões, 34,8% acima do apresentado no 3T24. Nos 9M25, o Fluxo de Caixa ao Acionista alcançou o montante de R\$ 427,8 milhões, o que representa uma expansão de 66,0% vs. os 9M24.



## DÍVIDA (CAIXA LÍQUIDO)

DADOS FINANCEIROS

### Redução da alavancagem para 0,7x no 3T25

| R\$ milhões                                     | 3T25 (a)       | 3T24 (b)       | (a)/(b)        | 2T25(c)        | (a)/(c)        |
|-------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Caixa                                           | (839,6)        | (710,9)        | 18,1%          | (656,0)        | 28,0%          |
| Dívida financeira                               | 1.264,1        | 1.073,3        | 17,8%          | 1.282,3        | (1,4%)         |
| Dívida aquisições                               | 47,7           | 418,4          | (88,6%)        | 46,3           | 3,0%           |
| <b>Dívida (Caixa) Financeira Líquida</b>        | <b>472,2</b>   | <b>780,7</b>   | <b>(39,5%)</b> | <b>672,7</b>   | <b>(29,8%)</b> |
| Dívida liq./EBITDA ajustado UDM<br>(Ex IFRS-16) | 0,7x           | 1,4x           | (50,8%)        | 1,1x           | (37,4%)        |
| Passivos de arrendamento                        | 1.191,5        | 1.268,6        | (6,1%)         | 1.193,6        | (0,2%)         |
| <b>Dívida (Caixa) Líquida pós arrend.</b>       | <b>1.663,8</b> | <b>2.049,3</b> | <b>(18,8%)</b> | <b>1.866,3</b> | <b>(10,9%)</b> |



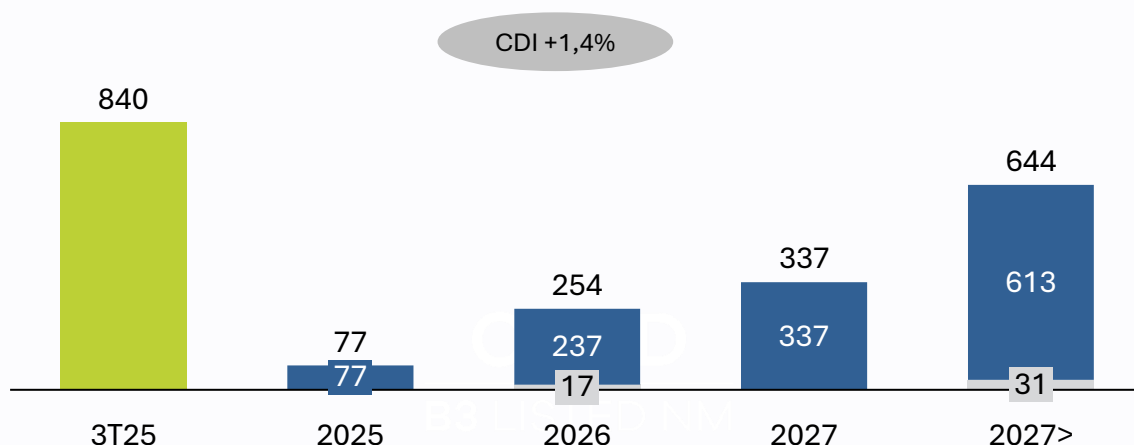
A Companhia encerrou o 3T25 com uma Dívida Líquida (excluindo-se o passivo de arrendamento) no valor de R\$ 472,2 milhões, em comparação a R\$ 780,7 milhões no ano anterior, representando uma queda de 39,5%. A geração de caixa do período, somado à redução das dívidas provenientes de aquisições foram os principais fatores que influenciaram nesta redução.



A fim de ilustrar o perfil do endividamento da Companhia, apresentamos, abaixo, o cronograma de amortização segregado por tipo de dívida, destacando que o nível atual de caixa permite honrar com a totalidade das dívidas até o final de 2027.

### Caixa e Cronograma de Amortização de Dívida

Caixa   Debêntures   Obrigações por Aquisições   Custo Médio



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

# APÊNDICE

**CSED**  
B3 LISTED NM



## BASE ESTUDANTES

### APÊNDICE



#### BASE DE ESTUDANTES - MOVIMENTAÇÃO T/T

| Final do Período     | Total        | Presencial | Digital |
|----------------------|--------------|------------|---------|
| <b>Saldo inicial</b> | <b>585</b>   | 175        | 411     |
| Captação             | <b>139</b>   | 24         | 115     |
| Evasão               | <b>(115)</b> | (21)       | (94)    |
| Formaturas           | <b>(32)</b>  | (8)        | (24)    |
| Pós-graduação        | <b>(2)</b>   | (0)        | (2)     |
| <b>Saldo final</b>   | <b>575</b>   | 169        | 406     |



#### BASE DE ESTUDANTES – POR TIPO DE MATRÍCULA

| Alunos (mil)         | 3T25       | 3T24       | A/A          |
|----------------------|------------|------------|--------------|
| Graduação Presencial | 155        | 151        | 2,5%         |
| Medicina             | 5          | 5          | 11,5%        |
| Pós e Colégio        | 8          | 9          | (4,4%)       |
| <b>Presencial</b>    | <b>169</b> | <b>165</b> | <b>2,4%</b>  |
| Graduação Digital    | 376        | 331        | 13,6%        |
| Semipresencial       | 98         | 82         | 19,6%        |
| Pós e Colégio        | 29         | 29         | 2,4%         |
| <b>Digital</b>       | <b>406</b> | <b>360</b> | <b>12,7%</b> |
| <b>Total</b>         | <b>575</b> | <b>525</b> | <b>9,5%</b>  |



#### NÚMERO DE VAGAS MEDICINA

| Instituição  | Cidade             | Conceito de Curso | Vagas Anuais | % Portfólio |
|--------------|--------------------|-------------------|--------------|-------------|
| UNICID       | São Paulo (SP)     | 5                 | 276          | 27%         |
| POSITIVO     | Curitiba (PR)      | 5                 | 169          | 17%         |
| FAPI         | Pinhais (PR)       | 4                 | 154          | 15%         |
| UNIPÊ        | João Pessoa (PB)   | 5                 | 140          | 14%         |
| UNIFRAN      | Franca (SP)        | 5                 | 100          | 10%         |
| CEUNSP       | Itu (SP)           | 5                 | 60           | 6%          |
| FSG          | Caxias do Sul (RS) | 5                 | 60           | 6%          |
| CESUCA       | Cachoeirinha (RS)  | 5                 | 60           | 6%          |
| <b>Total</b> |                    |                   | <b>1019</b>  | <b>100%</b> |

## POLOS E CAMPI

APÊNDICE



### INFRAESTRUTURA

| Final do período | 3T25  | 3T24  | Δ     | %      |
|------------------|-------|-------|-------|--------|
| Polos            | 1.570 | 1.735 | (165) | (9,5%) |
| Campi            | 28    | 28    | -     | 0,0%   |

## EBITDA IFRS16, EBITDA PRÉ-IFRS16 E NÃO RECORRENTES

APÊNDICE



### EBITDA AJUSTADO

| R\$ milhões                        | 3T25         | 3T24         | %            | 9M25         | 9M24         | %            |
|------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| EBITDA ajustado IFRS 16            | 278,3        | 216,5        | 28,5%        | 730,9        | 604,0        | 21,0%        |
| Aluguel                            | (43,5)       | (54,1)       | (19,5%)      | (172,6)      | (161,4)      | 7,0%         |
| <b>EBITDA ajustado pré-IFRS 16</b> | <b>234,7</b> | <b>162,4</b> | <b>44,5%</b> | <b>558,3</b> | <b>442,6</b> | <b>26,1%</b> |
| Margem EBITDA Aj. pré- IFRS 16     | 33,8%        | 26,0%        | +782bps      | 26,7%        | 23,2%        | +352bps      |



### NÃO RECORRENTES

| R\$ milhões                                              | 3T25     | 3T24       | %               | 9M25       | 9M24        | %              |
|----------------------------------------------------------|----------|------------|-----------------|------------|-------------|----------------|
| Projetos, M&A, Planejamento Estratégico e Reestruturação | -        | 1,4        | (100,0%)        | 0,9        | 15,4        | (94,2%)        |
| <b>Total não recorrentes</b>                             | <b>-</b> | <b>1,4</b> | <b>(100,0%)</b> | <b>0,9</b> | <b>15,4</b> | <b>(94,2%)</b> |

CSED  
B3 LISTED FM

## DRE

### APÊNDICE

| R\$ milhões                                                 | 3T25           | 3T24           | %              | 9M25           | 9M24           | %              |
|-------------------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Presencial                                                  | 477,5          | 437,5          | 9,2%           | 1.451,0        | 1.329,2        | 9,2%           |
| Saúde                                                       | 339,9          | 310,3          | 9,5%           | 1.033,5        | 896,8          | 15,2%          |
| Digital                                                     | 238,3          | 204,1          | 16,8%          | 702,4          | 630,7          | 11,4%          |
| <b>Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos</b> | <b>715,9</b>   | <b>641,6</b>   | <b>11,6%</b>   | <b>2.153,5</b> | <b>1.960,0</b> | <b>9,9%</b>    |
| Outras receitas                                             | 4,0            | 5,8            | (31,9%)        | 10,2           | 13,2           | (22,4%)        |
| Impostos                                                    | (25,7)         | (22,5)         | 14,0%          | (76,7)         | (67,5)         | 13,6%          |
| <b>Receita Líquida</b>                                      | <b>694,2</b>   | <b>624,9</b>   | <b>11,1%</b>   | <b>2.087,1</b> | <b>1.905,6</b> | <b>9,5%</b>    |
| Pessoal                                                     | (171,8)        | (178,8)        | (3,9%)         | (550,3)        | (555,7)        | (1,0%)         |
| Amortização do direito de uso                               | (33,2)         | (31,8)         | 4,3%           | (98,3)         | (94,1)         | 4,5%           |
| Repasse de polos                                            | (61,0)         | (48,1)         | 26,9%          | (171,0)        | (146,6)        | 16,6%          |
| Outros custos                                               | (54,6)         | (54,5)         | 0,2%           | (175,3)        | (163,2)        | 7,4%           |
| <b>Custo</b>                                                | <b>(320,6)</b> | <b>(313,2)</b> | <b>2,4%</b>    | <b>(994,9)</b> | <b>(959,6)</b> | <b>3,7%</b>    |
| <b>Lucro Bruto</b>                                          | <b>373,6</b>   | <b>311,7</b>   | <b>19,8%</b>   | <b>1.092,2</b> | <b>946,1</b>   | <b>15,4%</b>   |
| <b>Margem Bruta</b>                                         | <b>53,8%</b>   | <b>49,9%</b>   | <b>+393bps</b> | <b>52,3%</b>   | <b>49,6%</b>   | <b>+269bps</b> |
| SG&A                                                        | (149,2)        | (122,7)        | 21,5%          | (425,8)        | (383,7)        | 11,0%          |
| Pessoal                                                     | (55,2)         | (45,5)         | 21,4%          | (156,0)        | (129,9)        | 20,1%          |
| Marketing                                                   | (48,0)         | (41,1)         | 16,9%          | (143,4)        | (138,9)        | 3,2%           |
| Administrativas                                             | (46,0)         | (36,2)         | 27,0%          | (126,4)        | (114,9)        | 10,0%          |
| D&A                                                         | (33,5)         | (32,5)         | 3,1%           | (99,1)         | (95,4)         | 3,8%           |
| PECLD                                                       | 11,4           | (13,3)         | -              | (57,9)         | (88,9)         | (34,8%)        |
| Outras receitas, líquidas                                   | 9,2            | 7,5            | 22,7%          | 23,3           | 21,1           | 10,2%          |
| <b>EBIT</b>                                                 | <b>211,6</b>   | <b>150,7</b>   | <b>40,4%</b>   | <b>532,7</b>   | <b>399,2</b>   | <b>33,5%</b>   |
| D&A                                                         | 66,7           | 64,3           | 3,7%           | 197,3          | 189,5          | 4,1%           |
| <b>EBITDA</b>                                               | <b>278,3</b>   | <b>215,0</b>   | <b>29,4%</b>   | <b>730,0</b>   | <b>588,6</b>   | <b>24,0%</b>   |
| <b>Margem EBITDA</b>                                        | <b>40,1%</b>   | <b>34,4%</b>   | <b>+567bps</b> | <b>35,0%</b>   | <b>30,9%</b>   | <b>+409bps</b> |
| Não recorrentes - Despesas                                  | -              | 1,4            | (100,0%)       | 0,9            | 15,4           | (94,2%)        |
| <b>EBITDA Ajustado</b>                                      | <b>278,3</b>   | <b>216,5</b>   | <b>28,5%</b>   | <b>730,9</b>   | <b>604,0</b>   | <b>21,0%</b>   |
| <b>Margem EBITDA Aj.</b>                                    | <b>40,1%</b>   | <b>34,6%</b>   | <b>+544bps</b> | <b>35,0%</b>   | <b>31,7%</b>   | <b>+332bps</b> |
| Resultado financeiro                                        | (95,2)         | (90,5)         | 5,2%           | (260,5)        | (242,4)        | 7,5%           |
| Receita financeira                                          | 29,2           | 21,9           | 33,7%          | 79,5           | 55,9           | 42,1%          |
| Despesa financeira                                          | (124,5)        | (112,4)        | 10,7%          | (340,0)        | (298,4)        | 14,0%          |
| <b>LAIR</b>                                                 | <b>116,4</b>   | <b>60,2</b>    | <b>93,3%</b>   | <b>272,2</b>   | <b>156,7</b>   | <b>73,7%</b>   |
| IR                                                          | (3,1)          | 1,9            | -              | (9,8)          | (2,6)          | 276,8%         |
| <b>Lucro Líquido</b>                                        | <b>113,3</b>   | <b>62,1</b>    | <b>82,4%</b>   | <b>262,3</b>   | <b>154,1</b>   | <b>70,2%</b>   |
| <b>Margem líquida</b>                                       | <b>16,3%</b>   | <b>9,9%</b>    | <b>+638bps</b> | <b>12,6%</b>   | <b>8,1%</b>    | <b>+448bps</b> |
| Despesas não recorrentes                                    | -              | 1,4            | (100,0%)       | 0,9            | 15,4           | (94,2%)        |
| <b>Lucro Líquido ajustado</b>                               | <b>113,3</b>   | <b>63,5</b>    | <b>78,3%</b>   | <b>263,2</b>   | <b>169,5</b>   | <b>55,3%</b>   |
| <b>Margem Líquida ajust.</b>                                | <b>16,3%</b>   | <b>10,2%</b>   | <b>+615bps</b> | <b>12,6%</b>   | <b>8,9%</b>    | <b>+372bps</b> |

CSF  
B3 LISTED

## BALANÇO PATRIMONIAL

### APÊNDICE

| R\$ mil                                               | Set.25           | Set.24           |
|-------------------------------------------------------|------------------|------------------|
| <b>Ativo Total</b>                                    | <b>4.778.536</b> | <b>4.826.601</b> |
| <b>Ativo Circulante</b>                               | <b>1.125.208</b> | <b>1.061.836</b> |
| Caixa e Equivalentes de Caixa                         | 839.576          | 710.939          |
| Contas a receber de clientes                          | 189.877          | 211.770          |
| Tributos a recuperar                                  | 22.078           | 13.096           |
| Outros Ativos                                         | 73.677           | 126.031          |
| <b>Ativo Não Circulante</b>                           | <b>3.653.328</b> | <b>3.764.765</b> |
| Ativo Realizável a Longo Prazo                        | <b>200.992</b>   | <b>191.337</b>   |
| Contas a receber de clientes                          | 28.239           | 28.956           |
| Depósitos judiciais                                   | 20.841           | 23.219           |
| Outros Ativos                                         | 37.014           | 28.953           |
| Tributos a recuperar                                  | 2.192            | -                |
| Tributos diferidos                                    | 112.706          | 110.209          |
| Investimentos                                         | 146              | 146              |
| Imobilizado, líquido                                  | 572.235          | 585.835          |
| Direito de Uso                                        | 953.649          | 1.046.622        |
| Intangível, líquido                                   | 1.926.306        | 1.940.825        |
| <b>R\$ mil</b>                                        | <b>Set.25</b>    | <b>Set.24</b>    |
| <b>Passivo Total</b>                                  | <b>3.122.423</b> | <b>3.346.019</b> |
| <b>Passivo Circulante</b>                             | <b>782.874</b>   | <b>1.052.677</b> |
| Debêntures                                            | 185.815          | 157.651          |
| Fornecedores                                          | 94.921           | 79.288           |
| Obrigações com partes relacionadas                    | 3.905            | 3.150            |
| Obrigações trabalhistas                               | 189.556          | 164.744          |
| Obrigações tributárias                                | 62.572           | 53.155           |
| Adiantamentos de clientes                             | 76.606           | 70.750           |
| Passivo de arrendamento                               | 143.387          | 124.784          |
| Obrigações por aquisição de participações societárias | 16.596           | 391.740          |
| Receita diferida                                      | 722              | 722              |
| Outras contas a pagar                                 | 8.794            | 6.693            |
| <b>Passivo Não Circulante</b>                         | <b>2.339.549</b> | <b>2.293.342</b> |
| Debêntures                                            | 1.078.289        | 915.641          |
| Obrigações trabalhistas                               | 2.077            | 3.023            |
| Obrigações tributárias                                | 94.958           | 109.181          |
| Tributos diferidos                                    | 14.320           | 15.098           |
| Provisão para demandas judiciais                      | 60.875           | 66.753           |
| Passivo de arrendamento                               | 1.048.154        | 1.143.839        |
| Obrigações por aquisição de participações societárias | 31.118           | 26.611           |
| Receita diferida                                      | 7.522            | 8.244            |
| Outras contas a pagar                                 | 2.236            | 4.952            |
| <b>Patrimônio Líquido</b>                             | <b>1.656.113</b> | <b>1.480.582</b> |
| Capital Social Realizado                              | 1.203.576        | 1.203.576        |
| Reservas de Capital                                   | 102.993          | 102.993          |
| Reservas de Lucros                                    | 87.220           | 79.914           |
| Lucros acumulados                                     | 262.324          | 94.099           |
| <b>Total do Passivo e do Patrimônio Líquido</b>       | <b>4.778.536</b> | <b>4.826.601</b> |

CSED

## FLUXO DE CAIXA

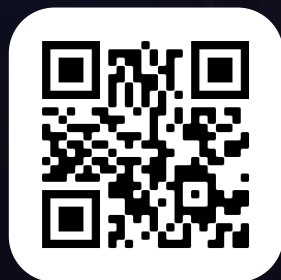
### APÊNDICE

| R\$ mil                                                                                                     | 3T25             | 3T24             |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|------------------|
| <b>Lucro (Prejuízo) antes do imposto de renda e contribuição social</b>                                     | <b>116.350</b>   | <b>60.184</b>    |
| Depreciação e amortização                                                                                   | 33.096           | 32.140           |
| Amortização do direito de uso                                                                               | 33.602           | 32.185           |
| Amortização do custo de captação                                                                            | 464              | 361              |
| Juros incorridos sobre aquisição de controladas                                                             | 1.377            | 10.611           |
| Juros de debêntures                                                                                         | 50.658           | 31.925           |
| Juros sobre passivo de arrendamento                                                                         | 28.624           | 30.699           |
| Ajuste a valor presente de ativos e passivos                                                                | 7.401            | 3.975            |
| Provisão para demanda judicial                                                                              | 1.130            | (629)            |
| Provisão para perdas estimadas com créditos de liquidação duvidosa                                          | (11.422)         | 13.295           |
| Baixa de imobilizado e intangível                                                                           | 98               | 317              |
| Receita diferida sobre venda de imóvel                                                                      | (180)            | (180)            |
| Baixa por descontinuidade de arrendamento                                                                   | -                | -                |
| <b>Ajuste para reconciliar o lucro antes do imposto de renda e contribuição social com o fluxo de caixa</b> | <b>261.198</b>   | <b>214.883</b>   |
| Contas a receber                                                                                            | 41.923           | 26.208           |
| Depósitos judiciais                                                                                         | 1.856            | (588)            |
| Tributos a recuperar                                                                                        | (6.067)          | 15.469           |
| Outros créditos                                                                                             | 4.533            | 25.750           |
| Fornecedores                                                                                                | 17.198           | (12.332)         |
| Obrigações trabalhistas                                                                                     | (3.790)          | (19.406)         |
| Obrigações tributárias                                                                                      | 2.066            | (5.035)          |
| Obrigações com partes relacionadas                                                                          | 193              | 6                |
| Adiantamentos de clientes                                                                                   | 13.874           | 23.434           |
| Outras contas a pagar                                                                                       | (1.350)          | (1.403)          |
|                                                                                                             | <b>331.634</b>   | <b>266.986</b>   |
| <b>Imposto de renda e contribuição social pagos</b>                                                         | <b>(2.352)</b>   | <b>(611)</b>     |
| <b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais</b>                                    | <b>329.282</b>   | <b>266.375</b>   |
| <b>Fluxo de caixa das atividades de investimento</b>                                                        |                  |                  |
| Aquisição Positivo, líquido de caixa adquirido                                                              | -                | (11)             |
| Aquisição de imobilizado                                                                                    | (19.726)         | (18.849)         |
| Aquisição de intangível                                                                                     | (13.075)         | (19.563)         |
| <b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de investimento</b>                                 | <b>(32.801)</b>  | <b>(38.423)</b>  |
| <b>Fluxo de caixa das atividades de financiamento</b>                                                       |                  |                  |
| Dividendos pagos                                                                                            | -                | (60.000)         |
| Captação de debêntures                                                                                      | -                | (13)             |
| Pagamento de debêntures                                                                                     | (68.403)         | (35.860)         |
| Custo de reperfilamento de debêntures                                                                       | (953)            | -                |
| Pagamento de arrendamento                                                                                   | (43.528)         | (54.065)         |
| <b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento</b>                                | <b>(112.884)</b> | <b>(149.938)</b> |
| <b>Aumento (decréscimo) líquido de caixa e equivalentes de caixa</b>                                        | <b>183.597</b>   | <b>78.014</b>    |
| <b>Caixa e equivalentes de caixa</b>                                                                        |                  |                  |
| No início do exercício                                                                                      | 655.979          | 632.925          |
| No fim do exercício                                                                                         | 839.576          | 710.939          |
| <b>Aumento (decréscimo) no caixa e equivalentes de caixa</b>                                                | <b>183.597</b>   | <b>78.014</b>    |

## Glossário

- **A/A:** Sigla para referir ao comparativo de “ano contra ano”;
- **AVP:** Ajuste a Valor Presente;
- **BU Digital:** Unidade de Negócio Digital;
- **Bps:** Refere-se a Ponto(s) Base (*Basis Point*);
- **BU Presencial:** Unidade de Negócio Presencial;
- **BU Saúde:** Unidade de Negócio de Saúde;
- **CAPEX:** Refere-se a “*Capital Expenditure*” que significa investimento feito na operação;
- **CC:** Conceito de Curso;
- **CNPq:** Sigla para “Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico”;
- **CI:** Conceito Institucional
- **CPC:** Conceito Preliminar de Curso
- **CSED:** Cruzeiro do Sul Educacional
- **D&A:** Depreciação e Amortização;
- **Digital:** Refere-se ao Ensino Digital;
- **EBITDA (LAJIDA):** Lucro antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*);
- **EBIT (LAJIR):** Lucro Antes de Juros e Impostos (*Earnings Before Interest and Taxes*);
- **Enade:** Exame Nacional de Desempenho dos Estudantes
- **IDD:** Indicador de Diferença entre os Desempenhos Observado e Esperado
- **IES:** Sigla para Instituição de Ensino Superior
- **IFRS:** Normas Internacionais de Relatório Financeiro (*International Financial Reporting Standards*);
- **IGC:** Índice Geral de Cursos
- **IR:** Imposto de Renda;
- **K:** Sigla para “Mil”;
- **KPI:** Sigla para Indicador Chave de Desempenho (*Key Performance Indicator*);
- **Lifelong learning:** Educação Continuada;
- **M&A:** Sigla para Fusões e Aquisições (*Mergers and Acquisitions*)
- **MEC:** Sigla para Ministério da Educação;
- **MM:** Sigla para “Milhões”;
- **p.p.:** Refere-se a Ponto(s) Percentual(is);
- **PECLD:** Perdas Estimadas em Créditos de Liquidação Duvidosa;
- **PMR:** Prazo Médio de Recebimento;
- **Presencial:** Refere-se ao Ensino Presencial;
- **ROL:** Receita Operacional Líquida;
- **SG&A:** Despesas Gerais e Administrativas (*Sales, General and Administrative Expenses*);
- **UDM:** Últimos Doze Meses;
- **Vs.:** Sigla para “Versus”;
- **x:** Sigla para referir-se a “vezes”;
- **9M24:** Refere-se aos 9 meses acumulados de 2024;
- **9M25:** Refere-se aos 9 meses acumulados de 2025;
- **3T24:** Refere-se ao Terceiro trimestre de 2024;
- **3T25:** Refere-se ao Terceiro trimestre de 2025;
- **~:** Sigla para “Aproximadamente”;

CSED  
BRUNO PEREIRA



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

**CSED**  
**B3 LISTED NM**





# EARNINGS RELEASE

PRESS RELEASE

## VIDEOCONFERENCE

November 12<sup>th</sup> 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

## CSED

B3 LISTED NM



## SÃO PAULO, November 11<sup>th</sup> of 2025

Cruzeiro do Sul Educacional ("Cruzeiro do Sul" or "Company") (CSED3) announces today its results for the third quarter of 2025 (3Q25). 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).

### 3Q25 FINANCIAL HIGHLIGHTS

|                                                                                     |                               |                                                 |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|-------------------------------------------------|
|    | <b>Net Revenue</b>            | <b>R\$ 694 MM</b><br>+11.1%<br>3Q25 vs. 3Q24    |
|  | <b>Adjusted EBITDA</b>        | <b>R\$ 278 MM</b><br>+28.5%<br>3Q25 vs. 3Q24    |
|  | <b>Adjusted EBTIDA Margin</b> | <b>40.1%</b><br>+544 bps<br>3Q25 vs. 3Q24       |
|  | <b>Adjusted Net Earnings</b>  | <b>R\$ 113 MM</b><br>+78.3%<br>3Q25 vs. 3Q24    |
|  | <b>Net Debt</b>               | <b>0.7x*</b><br>Adjusted EBITDA<br>(Ex IFRS-16) |

### 9M25 FINANCIAL HIGHLIGHTS

|                                                                                     |                                             |                                               |
|-------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|-----------------------------------------------|
|    | <b>Net Revenue</b>                          | <b>R\$ 2.1 BI</b><br>+9.5%<br>9M25 vs. 9M24   |
|  | <b>Adjusted EBITDA</b>                      | <b>R\$ 731 MM</b><br>+21.0%<br>9M25 vs. 9M24  |
|  | <b>Adjusted EBTIDA Margin</b>               | <b>35.0%</b><br>+332 bps<br>9M25 vs. 9M24     |
|  | <b>Adjusted Net Earnings</b>                | <b>R\$ 263 MM</b><br>+55,3%<br>9M25 vs. 9M24  |
|  | <b>Free Cash Flow to Equity<sup>1</sup></b> | <b>R\$ 428 MM</b><br>77% of<br>EBITDA ex IFRS |

### STUDENT BASE

 **On-campus Undergrad**

**+2.8%**  
3Q25 vs. 3Q24

 **Digital Undergrad**

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

 **Medical Undergrad**

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

<sup>1</sup> 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

## 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](mailto:dri@cruzeirodosul.edu.br)

CSED

BRASILIA, 2025

## Cruzeiro do Sul Educacional

Is one of the largest quality-focused education group in Brazil, with more than 575k\* students in 28<sup>1</sup> campuses and 1,570 hubs.



### ON-CAMPUS



**169k\***  
STUDENTS



**28<sup>1</sup>**  
CAMPUSES



### DIGITAL



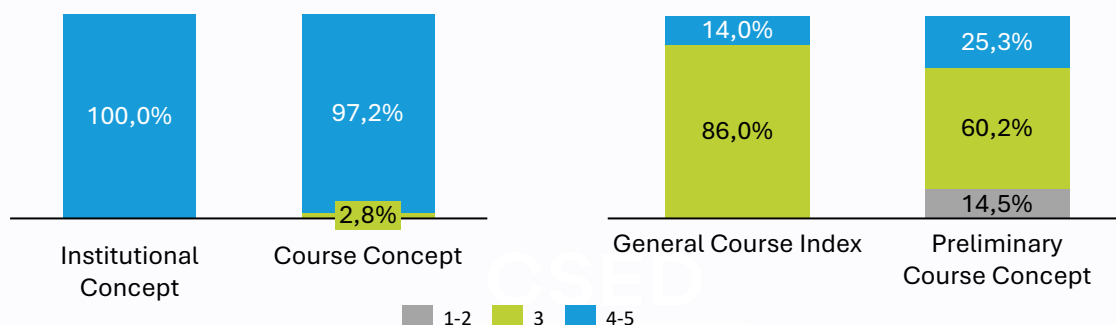
**406k**  
STUDENTS



**~1,570**  
HUBS



### ACADEMIC QUALITY INDICATORS



\*Includes, approximately, 3 thousand students on primary education on Sep/25.

<sup>1</sup> Number of campuses as recorded in the MEC's basis.

 1,019 Medical school seats in 3Q25.

## **Expansion of 70% in net earnings for the 9M25, reaching R\$ 262 million**

In 3Q25, net earnings reached R\$ 113 million, a value 82% higher than that recorded in the same period of the previous year. Revenue expanded 11%, reaching R\$ 694 million, reflecting the 9% expansion of the consolidated student base, added to the 6% and 4% increase in average ticket for on-campus and digital undergraduate, respectively. Adjusted EBITDA grew 29%, reaching R\$ 278 million, with a margin of 40.1% (+5.4 p.p. vs. 3Q24). In the 9M25, net earnings was 70% higher than in 9M24, registering R\$ 262 million. Adjusted EBITDA expanded 21%, resulting in R\$ 731 million, with a margin of 35.0%, representing an expansion of 3.3 p.p. vs. 9M24. It is worth mentioning that the updated PDA curve accentuated the seasonality between quarters and that throughout 2025 we will have temporal differences in relation to the PDA presented during 2024. In 3Q25, the effect of the new curve benefited EBITDA by R\$ 21 million and by R\$ 17 million in the 9M25.

## **Cash Flow to Equity 66% above 9M24, reaching R\$ 428 million**

Cash Flow to Equity reached R\$ 221 million in 3Q25, an amount 35% higher than that recorded in 3Q24. In the 9M25, we reached R\$ 428 million, representing a growth of 66% compared to the same period of the previous year. This performance reflects an EBITDA conversion ex IFRS-16 of 77%, compared to 60% in 9M24. The high cash flow demonstrates management's focus on business management, with emphasis on operational excellence, increased EBITDA, and cash conversion.

## **Consistent operational evolution, with emphasis on Digital<sup>1</sup>, with record intake and re-enrollment in a third quarter**

Regarding the evolution of operational indicators in the third quarter, the final student base showed growth of 9%, when compared to the same period of the previous year, with emphasis on digital, which expanded by 13%. This growth is the result of a probable anticipation of intake, which reached 115k students (a record in a third quarter), due to the change in the regulatory framework that occurred in mid-September. In addition, the re-enrollment KPI showed an expansion of 1.2 p.p., ending the period with 80% of the eligible base. The hybrid segment is the fastest growing (+20% vs. the same period of the previous year), corroborating the current market demand and the new regulatory guidelines, reinforcing the strategic role of this modality in the portfolio composition. The on-campus base grew by 2%, as a result of re-enrollment that reached 92% of the eligible base, mitigating the effect of the drop in intake during the period.

## **Consolidation of the collection and recovery strategy benefiting PDA**

The Company recorded efficiency gains in collection, with a capture of 78 bps and 107 bps in the 3Q25 and 9M25, respectively, as a result of the consolidation of a more integrated and effective structure. Since 2023, the Company has been implementing a new collection model, which has shown increasing results year after year. Currently, the strategy is undergoing a refinement process, with adjustments to scripts, competition model and discount policy, in addition to the incorporation of more technology and intensive use of data, aiming to further increase the effectiveness of collection.

## **60 Years Fulfilling the Purpose of Transforming Students' Lives**

On September 27, 2025, Cruzeiro do Sul Educacional celebrated its 60th anniversary, consolidating a trajectory of solid, sustainable, and disciplined growth. Since its origin in the São Miguel Paulista neighborhood of São Paulo/SP, we have preserved the essence of our founders while evolving to become one of the largest educational groups in Brazil. This combination of purpose and responsible management has guaranteed consistent results and increasing returns for our stakeholders, even in the face of adverse scenarios throughout the journey. Thus, reinforcing our ability to generate long-term value.

<sup>1</sup>Digital and hybrid



# OPERATIONAL PERFORMANCE

**CSED**  
B3 LISTED NM



## ON-CAMPUS

### Consistent expansion of the on-campus student base, driven by the record in the re-enrollments KPI

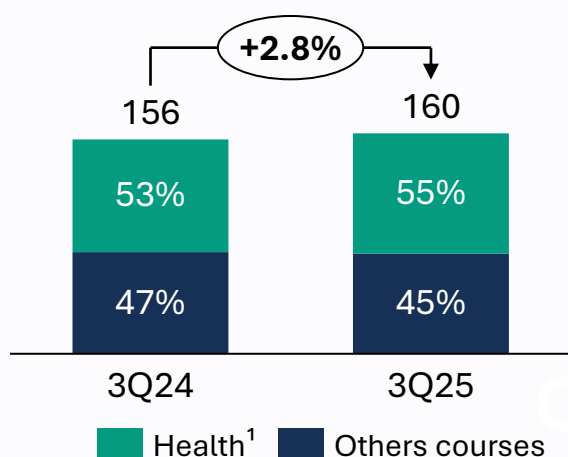
In the 3Q25, we recorded a 2.4% growth in the on-campus student base, reaching a total of 169k students. This result is driven by an increase of a 1.0 p.p in our retention rate, which offset the drop in intake. The re-enrollment rate reached 92% of the eligible student base.

| On-campus           | 3Q25       | 3Q24       | Y/Y         |
|---------------------|------------|------------|-------------|
| <b>BoP</b>          | <b>175</b> | <b>165</b> | <b>5,6%</b> |
| Intake              | 24         | 26         | (6,9%)      |
| Dropout             | (21)       | (20)       | 7,3%        |
| Graduation          | (8)        | (7)        | 21,5%       |
| Grad school and K12 | (0)        | 0          | -           |
| <b>EoP</b>          | <b>169</b> | <b>165</b> | <b>2,4%</b> |

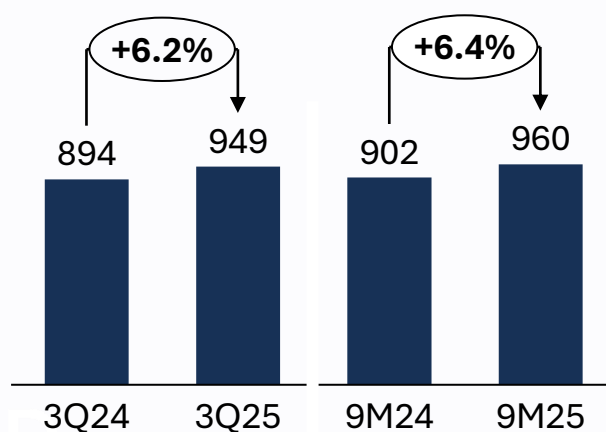
### Expansion in average ticket in the quarter driven by the increased relevance of Medicine in the mix

The average ticket for 3Q25 showed an expansion of 6.2% compared to the same period of the previous year, driven by the mix of courses, with a greater concentration of courses in the health area. In the 9M25, the average ticket showed an increase of 6.4% compared to the 9M24, reflecting the increased participation of students from the health area, especially in Medicine and Dentistry courses, in addition to an improvement of 1.0 p.p. in the re-enrollment rate.

UNDERGRAD – STUDENT BASE



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



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

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



## DIGITAL

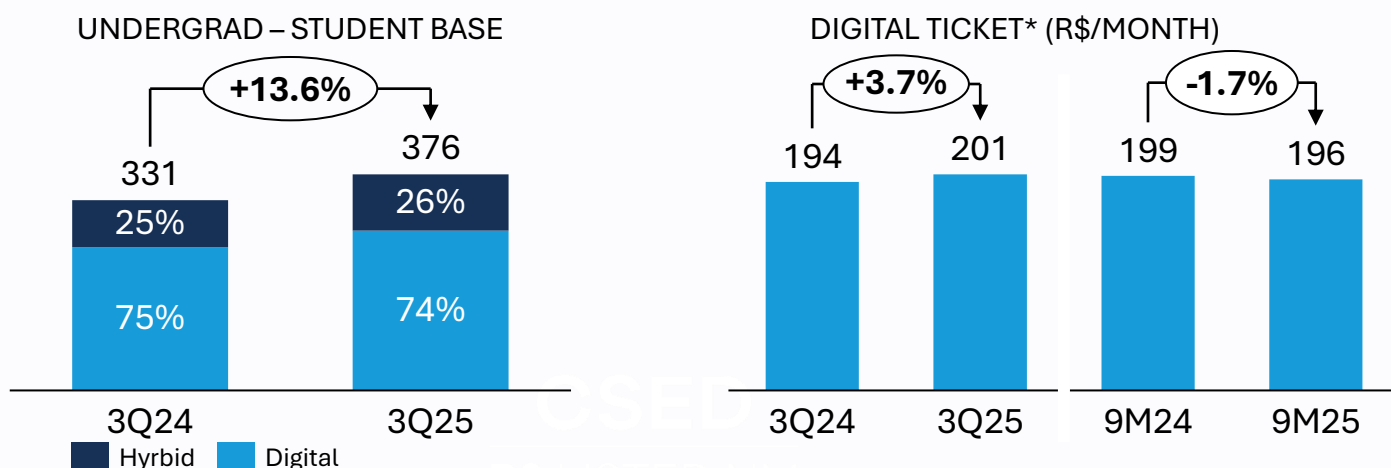
## Relevant expansion in Digital's student base, resulting of record in intake and the re-enrollment KPI

We ended the 3Q25 with a student base of 406k, representing a 12.7% increase compared to the same period last year. The growth is a result of an increase in intake of 10.8%, driven from a possible anticipation of enrollments due to the regulatory framework change that occurred in mid-September. Furthermore, the re-enrollment KPI reached 80% of the eligible base in 3Q25 (+1.2 p.p. vs. the same period of the previous year).

| DIGITAL             | 3Q25       | 3Q24       | Y/Y          |
|---------------------|------------|------------|--------------|
| <b>BoP</b>          | <b>411</b> | <b>349</b> | <b>17,8%</b> |
| Intake              | 115        | 104        | 10,8%        |
| Dropout             | (94)       | (74)       | 26,8%        |
| Graduation          | (24)       | (21)       | 15,8%        |
| Grad school and K12 | (2)        | 2          | -            |
| <b>EoP</b>          | <b>406</b> | <b>360</b> | <b>12,7%</b> |

## Increase in ticket price due to the changing student mix in higher value-added courses

The average ticket price in the quarter showed an expansion of 3.7% compared to the same period of the previous year. This growth is mainly related to the increased number of students enrolled in higher value-added courses offered in hybrid and live formats. In 3Q25, these courses represented 26% of the Digital student base, a growth of 1.3 p.p. compared to 3Q24. In the 9M25, the average ticket decreased by 1.7% when compared to the same period of the previous year.



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



# FINANCIAL PERFORMANCE

**CSED**  
B3 LISTED NM

## NET REVENUE 3Q25 & 9M25

### FINANCIAL DATA

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

| R\$ million                                                     | 3Q25         | 3Q24         | %            | 9M25           | 9M24           | %           |
|-----------------------------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|----------------|----------------|-------------|
| On-campus                                                       | 477,5        | 437,5        | 9,2%         | 1.451,0        | 1.329,2        | 9,2%        |
| Health courses <sup>1</sup>                                     | 339,9        | 310,3        | 9,5%         | 1.033,5        | 896,8          | 15,2%       |
| Digital                                                         | 238,3        | 204,1        | 16,8%        | 702,4          | 630,7          | 11,4%       |
| <b>Revenue net of scholarships, cancellations and discounts</b> | <b>715,9</b> | <b>641,6</b> | <b>11,6%</b> | <b>2.153,5</b> | <b>1.960,0</b> | <b>9,9%</b> |
| Other revenues                                                  | 4,0          | 5,8          | (31,9%)      | 10,2           | 13,2           | (22,4%)     |
| Taxes                                                           | (25,7)       | (22,5)       | 14,0%        | (76,7)         | (67,5)         | 13,6%       |
| <b>Net Revenue</b>                                              | <b>694,2</b> | <b>624,9</b> | <b>11,1%</b> | <b>2.087,1</b> | <b>1.905,6</b> | <b>9,5%</b> |



### CONSOLIDATED NET REVENUE: +11.1% | +9.5%

Consolidated net revenue in the third quarter reached R\$ 694.2 million, 11.1% higher than in 3Q24, reflecting the increase in the consolidated student base (+9.5% vs. 3Q24). In the 9M25, net revenue was R\$ 2.1 billion, 9.5% higher than that recorded in 9M24.



### ON-CAMPUS NET REVENUE: +9.2% | +9.2%

Net revenue from scholarships, cancellations and discounts in on-campus expanded 9.2%, reaching 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: +9.5% | +15.2%

In the on-campus, the net revenue of healthcare courses grew 9.5% in 3Q25, driven by Medicine revenue, resulting from the acquisition of FAPI and new seats 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.

**71%**  
ON-CAMPUS  
REVENUE



### DIGITAL NET REVENUE: +16.8% | +11.4%

Net revenue from digital scholarships, cancellations and discounts expanded 16.8% in the 3Q25, reaching R\$ 238.3 million, as a result of the larger student base (+12.7% vs. 3Q24) and higher average ticket (+3.7% vs. 3Q24). In the 9M25, the expansion was 11.4% vs. 9M24, reaching R\$ 702.4 million.

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

## GROSS PROFIT 3Q25 & 9M25

### FINANCIAL DATA

### Expansion of 3.9 p.p. in Gross Margin driven by efficiency gains in the Labor line

| R\$ million               | 3Q25         | 3Q24         | %              | 9M25           | 9M24         | %              |
|---------------------------|--------------|--------------|----------------|----------------|--------------|----------------|
| Labor                     | (171,8)      | (178,8)      | (3,9%)         | (550,3)        | (555,7)      | (1,0%)         |
| Right of use amortization | (33,2)       | (31,8)       | 4,3%           | (98,3)         | (94,1)       | 4,5%           |
| Revenue share - DL hubs   | (61,0)       | (48,1)       | 26,9%          | (171,0)        | (146,6)      | 16,6%          |
| Other costs               | (54,6)       | (54,5)       | 0,2%           | (175,3)        | (163,2)      | 7,4%           |
| <b>Gross Profit</b>       | <b>373,6</b> | <b>311,7</b> | <b>19,8%</b>   | <b>1.092,2</b> | <b>946,1</b> | <b>15,4%</b>   |
| <b>Gross Margin</b>       | <b>53,8%</b> | <b>49,9%</b> | <b>+393bps</b> | <b>52,3%</b>   | <b>49,6%</b> | <b>+269bps</b> |

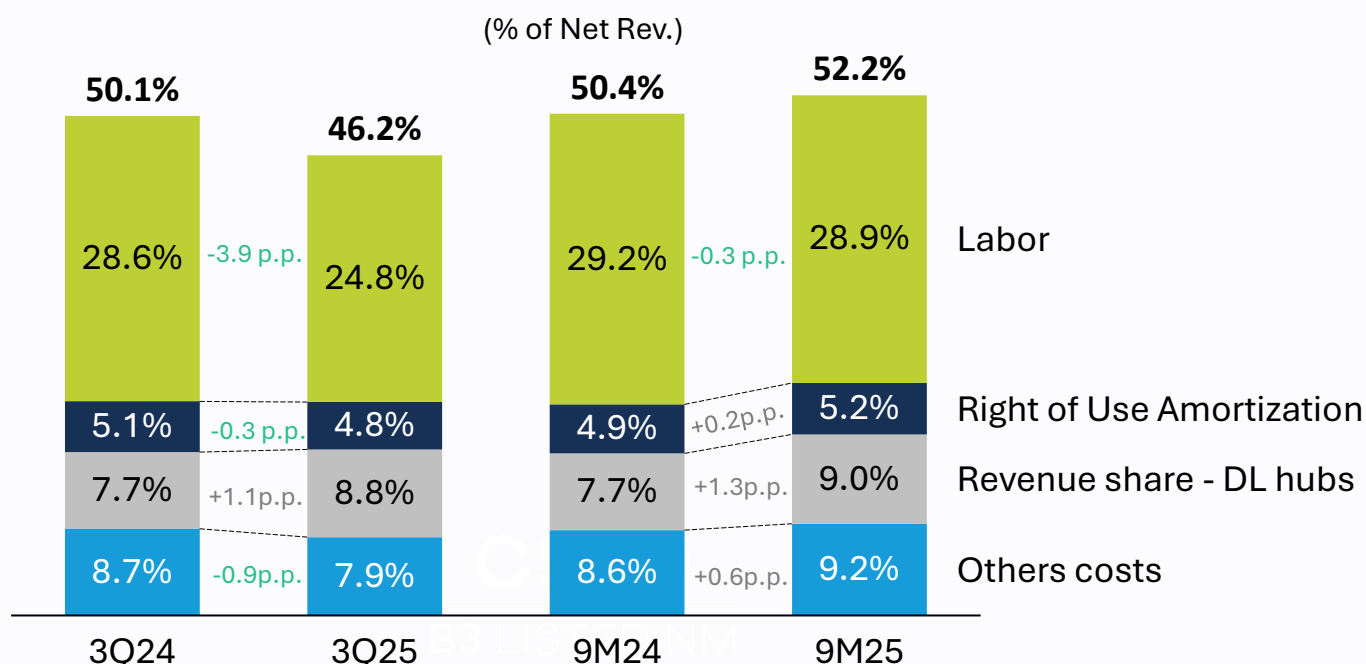


Gross Profit for the quarter totaled R\$ 373.6 million, representing a 19.8% increase compared to the same period last year, with a gross margin of 53.8% — an increase of 3.9 p.p. compared to 3Q24. This margin expansion primarily reflects operational efficiency initiatives, without impacting deliveries, coupled with the contribution of growth in the Medicine and Digital courses.



In the 9M25, Gross Profit was R\$ 1.1 billion, a figure 15.4% higher than that recorded in the 9M24, with a margin of 52.3% (+2.7 p.p. vs. 9M24).

### Gain in operational efficiency of 3.9 p.p. in 3Q25



## ADJUSTED EBITDA 3Q25

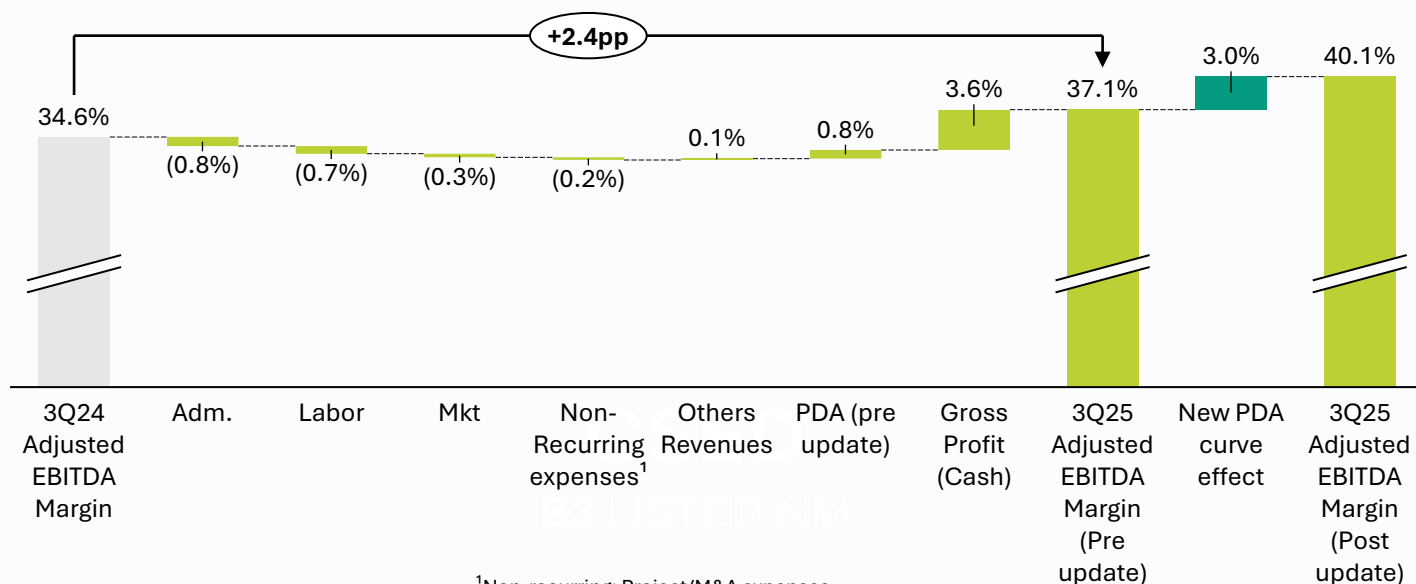
### FINANCIAL DATA

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

| R\$ million                | 3Q25         | 3Q24         | %              |
|----------------------------|--------------|--------------|----------------|
| <b>Gross Profit</b>        | <b>373,6</b> | <b>311,7</b> | <b>19,8%</b>   |
| <b>Gross Margin</b>        | <b>53,8%</b> | <b>49,9%</b> | <b>+393bps</b> |
| SG&A                       | (149,2)      | (122,7)      | 21,5%          |
| Labor                      | (55,2)       | (45,5)       | 21,4%          |
| Labor/Revenue              | -8,0%        | -7,3%        | +0bps          |
| Marketing                  | (48,0)       | (41,1)       | 16,9%          |
| Marketing/Revenue          | -6,9%        | -6,6%        | +0bps          |
| Administratives            | (46,0)       | (36,2)       | 27,0%          |
| Administratives/Revenue    | -6,6%        | -5,8%        | +0bps          |
| PDA                        | 11,4         | (13,3)       | (185,9%)       |
| PDA/Revenue                | 1,6%         | (2,1%)       | +377bps        |
| D&A                        | (33,5)       | (32,5)       | 3,1%           |
| Other revenues             | 9,2          | 7,5          | 22,7%          |
| <b>EBIT</b>                | <b>211,6</b> | <b>150,7</b> | <b>40,4%</b>   |
| D&A                        | 66,7         | 64,3         | 3,7%           |
| <b>EBITDA</b>              | <b>278,3</b> | <b>215,0</b> | <b>29,4%</b>   |
| <b>EBITDA Margin</b>       | <b>40,1%</b> | <b>34,4%</b> | <b>+567bps</b> |
| Non recurring <sup>1</sup> | -            | 1,4          | -              |
| <b>Adjusted EBITDA</b>     | <b>278,3</b> | <b>216,5</b> | <b>28,5%</b>   |
| <b>Adj. EBITDA Margin</b>  | <b>40,1%</b> | <b>34,6%</b> | <b>+544bps</b> |

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.



## ADJUSTED EBITDA 9M25

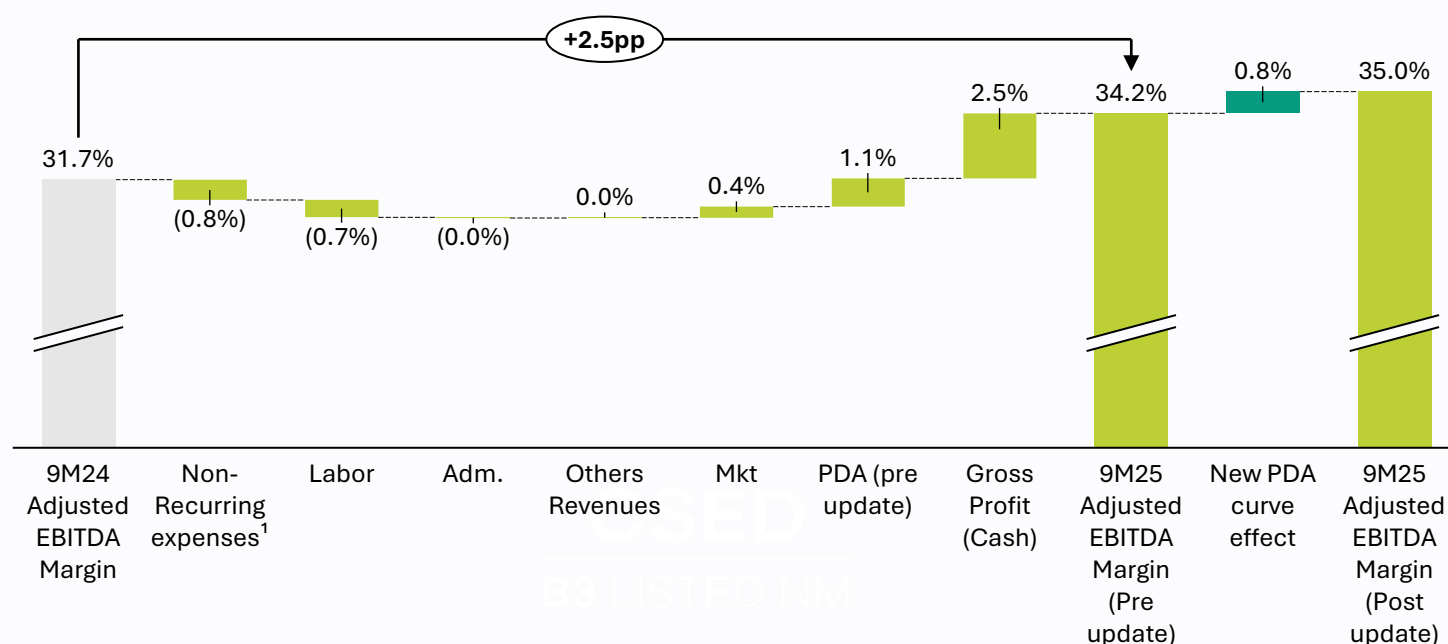
### FINANCIAL DATA

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

| R\$ million                | 9M25           | 9M24         | %              |
|----------------------------|----------------|--------------|----------------|
| <b>Gross Profit</b>        | <b>1.092,2</b> | <b>946,1</b> | <b>15,4%</b>   |
| <b>Gross Margin</b>        | <b>52,3%</b>   | <b>49,6%</b> | <b>+269bps</b> |
| SG&A                       | (425,8)        | (383,7)      | 11,0%          |
| Labor                      | (156,0)        | (129,9)      | 20,1%          |
| Labor/Revenue              | (7,5%)         | (6,8%)       | -66bps         |
| Marketing                  | (143,4)        | (138,9)      | 3,2%           |
| Marketing/Revenue          | (6,9%)         | (7,3%)       | +42bps         |
| Administratives            | (126,4)        | (114,9)      | 10,0%          |
| Administratives/Revenue    | (6,1%)         | (6,0%)       | -3bps          |
| PDA                        | (57,9)         | (88,9)       | (34,8%)        |
| PDA/Revenue                | (2,8%)         | (4,7%)       | +189bps        |
| D&A                        | (99,1)         | (95,4)       | 3,8%           |
| Other revenues             | 23,3           | 21,1         | 10,2%          |
| <b>EBIT</b>                | <b>532,7</b>   | <b>399,2</b> | <b>33,5%</b>   |
| D&A                        | 197,3          | 189,5        | 4,1%           |
| <b>EBITDA</b>              | <b>730,0</b>   | <b>588,6</b> | <b>24,0%</b>   |
| <b>EBITDA Margin</b>       | <b>35,0%</b>   | <b>30,9%</b> | <b>+409bps</b> |
| Non recurring <sup>1</sup> | 0,9            | 15,4         | (94,2%)        |
| <b>Adjusted EBITDA</b>     | <b>730,9</b>   | <b>604,0</b> | <b>21,0%</b>   |
| <b>Adj. EBITDA Margin</b>  | <b>35,0%</b>   | <b>31,7%</b> | <b>+332bps</b> |

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.



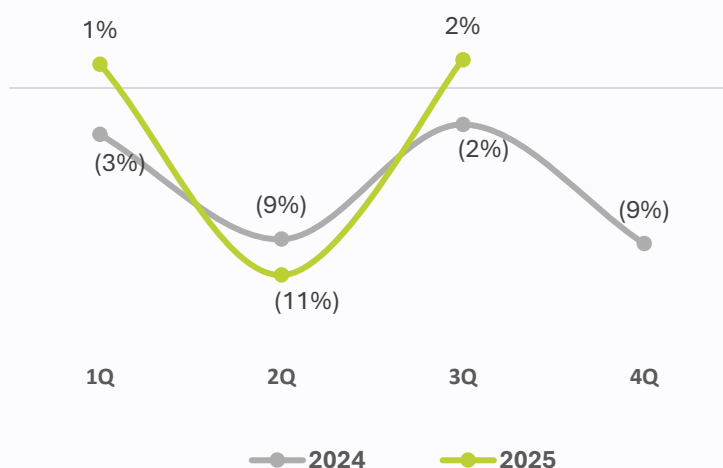
## Update of delinquency estimates



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.

Below, 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, throughout 2025 we will have temporal differences in relation to the PDA presented during 2024, **with more pronounced variations between even and odd quarters.**

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



| 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 |
|--------------------|--------------|-----------------|--------------|-------------------|---------------|----------------|-------------------|--------------|--------------------|---------------|
| <b>Net Revenue</b> | <b>624,9</b> | <b>694,2</b>    | <b>11,1%</b> | <b>694,2</b>      | <b>11,1%</b>  | <b>1.905,6</b> | <b>2.087,1</b>    | <b>9,5%</b>  | <b>2.087,1</b>     | <b>9,5%</b>   |
| 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       |
| <b>EBITDA</b>      | <b>215,0</b> | <b>257,5</b>    | <b>19,7%</b> | <b>278,3</b>      | <b>29,4%</b>  | <b>588,6</b>   | <b>712,9</b>      | <b>21,1%</b> | <b>730,0</b>       | <b>24,0%</b>  |
| EBITDA Margin      | 34,4%        | 37,1%           | +268bps      | 40,1%             | +567bps       | 30,9%          | 34,2%             | +327bps      | 35,0%              | +409bps       |

## TOTAL COSTS AND EXPENSES (% Net Rev)

### FINANCIAL DATA

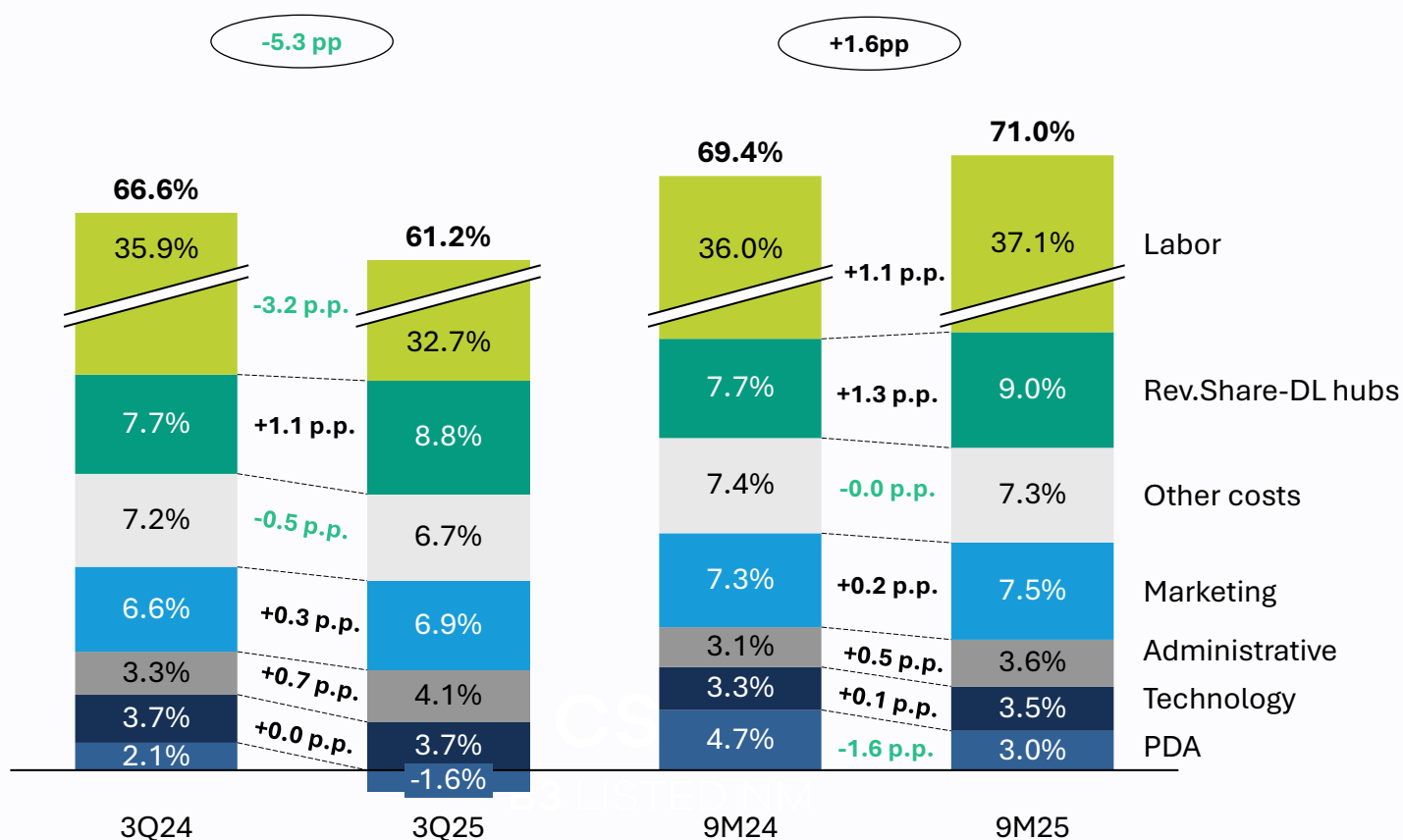


Since 3Q23, the Company has focused on executing technology projects with the aim of providing a better experience for students and bringing greater speed and efficiency to operations. These projects have allowed us to advance in the automation of collection and back office processes, reducing operational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

In 3Q25, costs and expenses (cash effect<sup>1</sup>) totaled 61.2% of the Company's Net Revenue, 5.3 p.p. lower than 3Q24, highlighted by efficiency gains in the Labor and other costs adjusted (-3.7 p.p. vs. 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.

### Efficiency gains of 5.3 p.p. in 3Q25



<sup>1</sup>Costs and Expenses excluding the effects of depreciation and amortization

## NET EARNINGS 3Q25 & 9M25

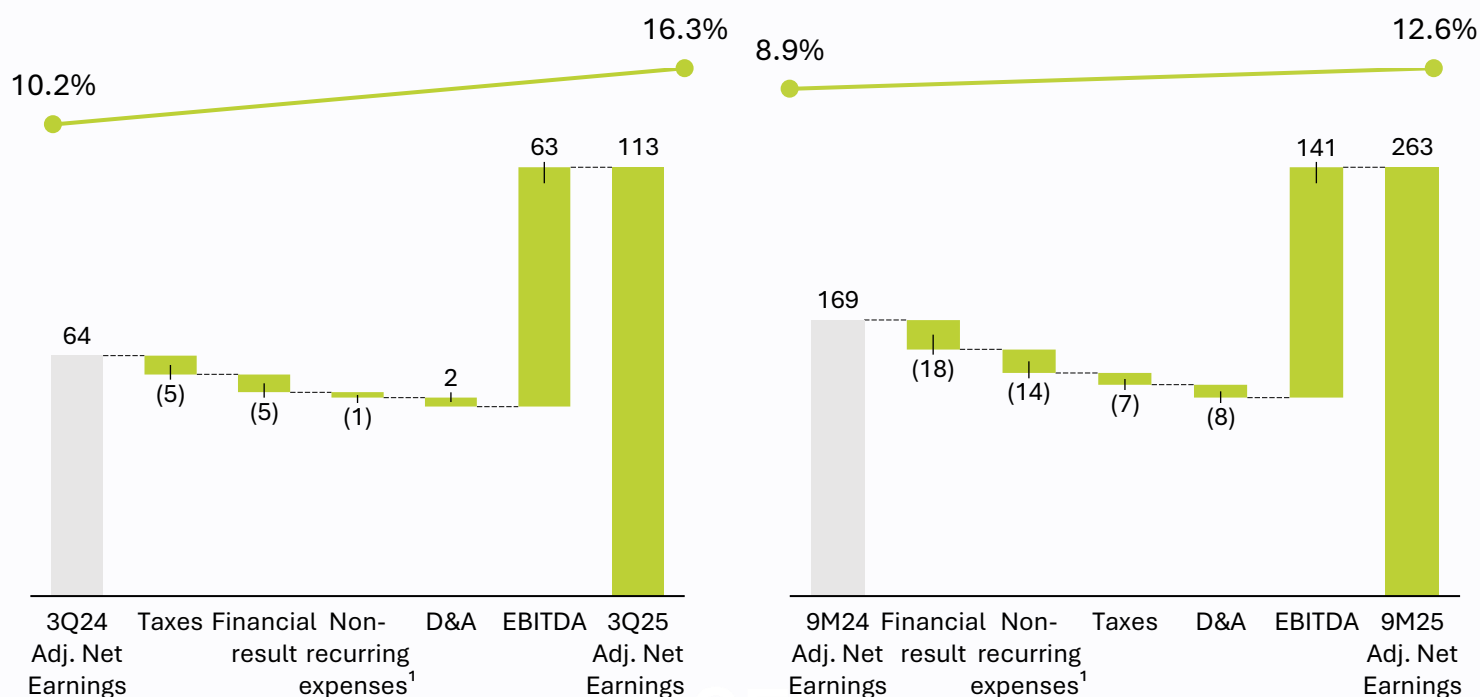
### FINANCIAL DATA

**78.3% expansion in Adjusted Net Earnings in 3Q25, reaching R\$ 113.3 million**

| R\$ million               | 3Q25         | 3Q24         | %              | 9M25         | 9M24         | %              |
|---------------------------|--------------|--------------|----------------|--------------|--------------|----------------|
| <b>EBITDA</b>             | <b>278,3</b> | <b>215,0</b> | <b>29,4%</b>   | <b>730,0</b> | <b>588,6</b> | <b>24,0%</b>   |
| D&A                       | (66,7)       | (64,3)       | 3,7%           | (197,3)      | (189,5)      | 4,1%           |
| Financial Result          | (66,6)       | (59,8)       | 11,3%          | (173,2)      | (149,5)      | 15,8%          |
| Lease liability interest  | (28,6)       | (30,7)       | (6,8%)         | (87,3)       | (92,9)       | (6,0%)         |
| Taxes                     | (3,1)        | 1,9          | n.a.           | (9,8)        | (2,6)        | 276,8%         |
| <b>Net Earnings</b>       | <b>113,3</b> | <b>62,1</b>  | <b>82,4%</b>   | <b>262,3</b> | <b>154,1</b> | <b>70,2%</b>   |
| <b>Net Margin</b>         | <b>16,3%</b> | <b>9,9%</b>  | <b>+638bps</b> | <b>12,6%</b> | <b>8,1%</b>  | <b>+448bps</b> |
| Non recurring expenses    | -            | 1,4          | n.a.           | 0,9          | 15,4         | (94,2%)        |
| <b>Adj. Net Earnings*</b> | <b>113,3</b> | <b>63,5</b>  | <b>78,3%</b>   | <b>263,2</b> | <b>169,5</b> | <b>55,3%</b>   |
| <b>Adj. Net Margin</b>    | <b>16,3%</b> | <b>10,2%</b> | <b>+615bps</b> | <b>12,6%</b> | <b>8,9%</b>  | <b>+372bps</b> |



Adjusted Net Earnings in the third quarter was R\$ 113.3 million, representing an increase of 78.3% compared to the same period of the previous year. In 9M25, Adjusted Net Earnings was R\$ 263.2 million, a value 55.3% higher than that recorded in 9M24, with a margin of 12.6% (+3.7 p.p.), as a result of the expansion of EBITDA in the period.



Adj. Net Margin

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

## ACCOUNTS RECEIVABLES 3Q25

FINANCIAL DATA

### Improvement in the Days of Receivables vs. 3Q24

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



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.

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

## CAPEX\* 3Q25 & 9M25

FINANCIAL DATA

### Investments aligned with the budget

| R\$ million                 | 3Q25          | 3Q24          | %              | 9M25          | 9M24           | %              |
|-----------------------------|---------------|---------------|----------------|---------------|----------------|----------------|
| Infrastructure / Technology | (32,8)        | (38,4)        | (14,6%)        | (72,0)        | (106,6)        | (32,5%)        |
| <b>Capex</b>                | <b>(32,8)</b> | <b>(38,4)</b> | <b>(14,6%)</b> | <b>(72,0)</b> | <b>(106,6)</b> | <b>(32,5%)</b> |



Investments in 3Q25 were approximately R\$ 32.8 million, value 14.6% lower than 3Q24. In 9M25, investments totaled R\$ 72.0 million vs. R\$ 106.6 million in the same period last year.

CSFD  
Cruzeiro do Sul  
Educacional

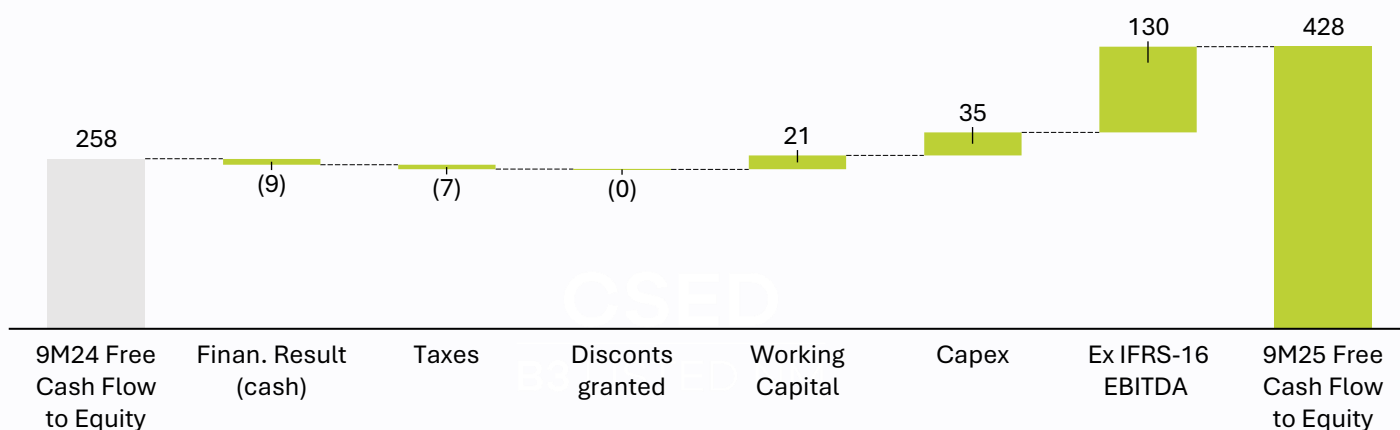
## FREE CASH FLOW 3Q25 & 9M25

### FINANCIAL DATA

### 34.8% expansion in Free Cash Flow to Equity in 3Q25

| R\$ million                         | 3Q25          | 3Q24          | %              | 9M25           | 9M24          | %              |
|-------------------------------------|---------------|---------------|----------------|----------------|---------------|----------------|
| Cash at the beginning of period     | 656,0         | 632,9         | 3,6%           | 555,3          | 522,9         | 6,2%           |
| <b>EBITDA</b>                       | <b>278,3</b>  | <b>215,0</b>  | <b>29,4%</b>   | <b>730,0</b>   | <b>588,6</b>  | <b>24,0%</b>   |
| Rent                                | (43,5)        | (54,1)        | (19,5%)        | (172,6)        | (161,4)       | 7,0%           |
| <b>Ex-IFRS-16 EBITDA</b>            | <b>234,7</b>  | <b>161,0</b>  | <b>45,8%</b>   | <b>557,4</b>   | <b>427,3</b>  | <b>30,4%</b>   |
| Working Capital                     | 64,4          | 65,1          | (1,1%)         | 52,4           | 31,3          | 67,2%          |
| Taxes                               | (2,4)         | (0,7)         | 261,8%         | (9,1)          | (2,4)         | 285,9%         |
| Discounts granted                   | (28,8)        | (24,3)        | 18,4%          | (61,3)         | (61,1)        | 0,4%           |
| <b>Operating Cash Flow</b>          | <b>268,0</b>  | <b>201,1</b>  | <b>33,2%</b>   | <b>539,4</b>   | <b>395,2</b>  | <b>36,5%</b>   |
| <b>OCF/Ex-IFRS EBITDA</b>           | <b>114,2%</b> | <b>124,9%</b> | <b>n.a.</b>    | <b>96,8%</b>   | <b>92,5%</b>  | <b>+428bps</b> |
| Capex                               | (32,8)        | (38,4)        | (14,6%)        | (72,0)         | (106,6)       | (32,5%)        |
| <b>Free Cash Flow</b>               | <b>235,2</b>  | <b>162,7</b>  | <b>44,5%</b>   | <b>467,4</b>   | <b>288,5</b>  | <b>62,0%</b>   |
| <b>FCF/Ex-IFRS EBITDA</b>           | <b>100,2%</b> | <b>101,1%</b> | <b>-90bps</b>  | <b>83,9%</b>   | <b>67,5%</b>  | <b>n.a.</b>    |
| Financial Result (cash)             | (13,9)        | 1,5           | n.a.           | (39,7)         | (30,9)        | 28,3%          |
| <b>Free Cash Flow to Equity</b>     | <b>221,3</b>  | <b>164,2</b>  | <b>34,8%</b>   | <b>427,8</b>   | <b>257,6</b>  | <b>66,0%</b>   |
| <b>CFE/Ex-IFRS EBITDA</b>           | <b>94,3%</b>  | <b>102,0%</b> | <b>n.a.</b>    | <b>76,7%</b>   | <b>60,3%</b>  | <b>n.a.</b>    |
| <b>Cash Applications</b>            | <b>(37,7)</b> | <b>(86,2)</b> | <b>(56,3%)</b> | <b>(143,5)</b> | <b>(69,6)</b> | <b>106,2%</b>  |
| Debenture raising                   | -             | (0,0)         | n.a.           | 298,5          | 469,6         | (36,4%)        |
| Debentures downpayments (principal) | (31,8)        | (21,0)        | 51,6%          | (87,4)         | (249,8)       | (65,0%)        |
| Cost of debenture refinancing       | (1,0)         | -             | n.a.           | (1,0)          | -             | n.a.           |
| Acquisitions                        | -             | -             | n.a.           | (261,5)        | (55,1)        | 374,1%         |
| Payment of tax installments         | (4,9)         | (5,1)         | (4,6%)         | (15,2)         | (16,3)        | (6,5%)         |
| Share buybacks/dividends paid       | -             | (60,0)        | n.a.           | (77,0)         | (60,0)        | 28,3%          |
| Fapi Acquisition                    | -             | (0,0)         | n.a.           | -              | (157,9)       | n.a.           |
| <b>Net Cash Flow</b>                | <b>183,6</b>  | <b>78,0</b>   | <b>135,3%</b>  | <b>284,2</b>   | <b>188,0</b>  | <b>51,2%</b>   |
| <b>Cash at the end of period</b>    | <b>839,6</b>  | <b>710,9</b>  | <b>18,1%</b>   | <b>839,6</b>   | <b>710,9</b>  | <b>18,1%</b>   |

★ Free Cash Flow in 3Q25 was R\$ 235.2 million, a value 44.5% higher than in 3Q24. This growth is largely explained by the expansion of EBITDA during the period. In the 9M25, Free Cash Flow totaled R\$ 467.4 million, representing an expansion of 62.0%. Cash Flow to Equity in 3Q25 was R\$ 221.3 million, 34.8% higher than in 3Q24. In the 9M25, Cash Flow to Equity reached R\$ 427.8 million, representing an expansion of 66.0% compared to the 9M24.



## NET DEBT (CASH)

FINANCIAL DATA

### Reduction of Leverage to 0.7x in 3Q25

| R\$ million                              | 3Q25 (a)       | 3Q24 (b)       | (a)/(b)        | 2Q25 (c)       | (a)/(c)        |
|------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Cash                                     | (839,6)        | (710,9)        | 18,1%          | (656,0)        | 28,0%          |
| Financial Debt                           | 1.264,1        | 1.073,3        | 17,8%          | 1.282,3        | (1,4%)         |
| Acquisition                              | 47,7           | 418,4          | (88,6%)        | 46,3           | 3,0%           |
| <b>Net Debt (Cash)</b>                   | <b>472,2</b>   | <b>780,7</b>   | <b>(39,5%)</b> | <b>672,7</b>   | <b>(29,8%)</b> |
| Net Debt/Adj. EBITDA UDM<br>(Ex IFRS-16) | 0,7x           | 1,4x           | (50,8%)        | 1,1x           | (37,4%)        |
| Lease                                    | 1.191,5        | 1.268,6        | (6,1%)         | 1.193,6        | (0,2%)         |
| <b>Net Debt (Cash) after Lease</b>       | <b>1.663,8</b> | <b>2.049,3</b> | <b>(18,8%)</b> | <b>1.866,3</b> | <b>(10,9%)</b> |



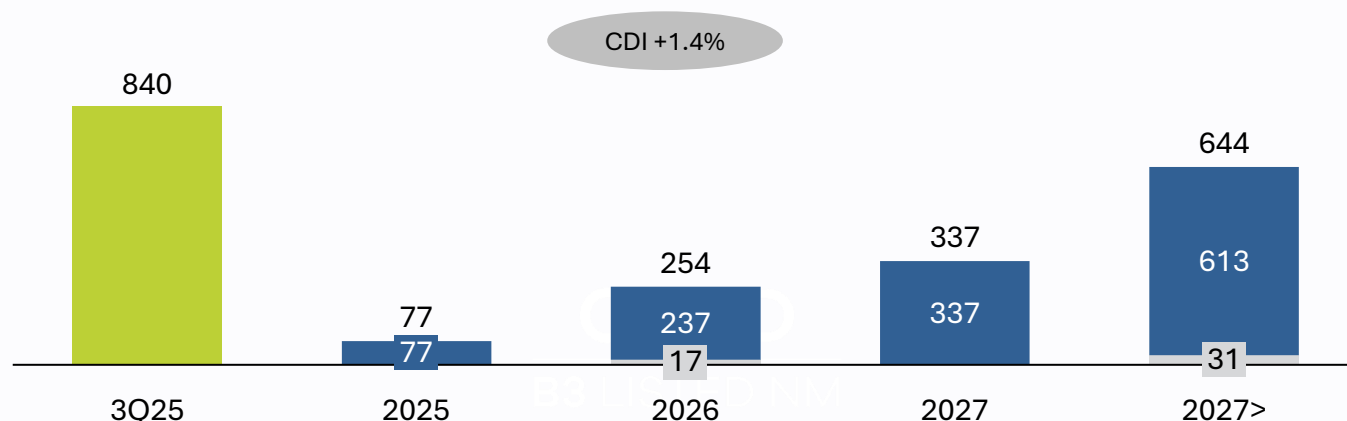
The Company ended 3Q25 with Net Debt (excluding lease liabilities) of R\$ 472.2 million, compared to R\$ 780.7 million in the previous year, representing a decrease of 39.5%. The cash generation during the period, combined with the reduction in debt from acquisitions, were the main factors that influenced this reduction.



In order to illustrate the Company's debt profile, we present below the amortization schedule segregated by type of debt, highlighting that the current cash level allows to honor almost all debts until the end of 2027.

### Cash and Debt Amortization Schedule

■ Cash 
 ■ Debentures 
 ■ Obligations by acquisition 
 ● Average Cost



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

# APPENDIX

**CSED**  
B3 LISTED NM



## STUDENT BASE

### APPENDIX



#### STUDENTS BASE - Q/Q MOVEMENT

| End of Period       | Total | On-campus | Digital |
|---------------------|-------|-----------|---------|
| BoP                 | 585   | 175       | 411     |
| Intake              | 139   | 24        | 115     |
| Dropout             | (115) | (21)      | (94)    |
| Graduation          | (32)  | (8)       | (24)    |
| Grad school and K12 | (2)   | (0)       | (2)     |
| EoP                 | 575   | 169       | 406     |



#### STUDENTS BASE – BY ENROLLMENT TYPE

| Students (000)       | 3Q25       | 3Q24       | YoY          |
|----------------------|------------|------------|--------------|
| On-campus graduation | 155        | 151        | 2,5%         |
| Med school           | 5          | 5          | 11,5%        |
| Grad school and K12  | 8          | 9          | (4,4%)       |
| <b>On-campus</b>     | <b>169</b> | <b>165</b> | <b>2,4%</b>  |
| Digital graduation   | 376        | 331        | 13,6%        |
| Hybrid               | 98         | 82         | 19,6%        |
| Grad School and K12  | 29         | 29         | 2,4%         |
| <b>Digital</b>       | <b>406</b> | <b>360</b> | <b>12,7%</b> |
| <b>Total</b>         | <b>575</b> | <b>525</b> | <b>9,5%</b>  |



#### NUMBER OF MEDICAL SEATS

| Institution  | City               | Course Concept | Annual Seats | % Portfolio |
|--------------|--------------------|----------------|--------------|-------------|
| UNICID       | São Paulo (SP)     | 5              | 276          | 27%         |
| POSITIVO     | Curitiba (PR)      | 5              | 169          | 17%         |
| FAPI         | Pinhais (PR)       | 4              | 154          | 15%         |
| UNIPÊ        | João Pessoa (PB)   | 5              | 140          | 14%         |
| UNIFRAN      | Franca (SP)        | 5              | 100          | 10%         |
| CEUNSP       | Itu (SP)           | 5              | 60           | 6%          |
| FSG          | Caxias do Sul (RS) | 5              | 60           | 6%          |
| CESUCA       | Cachoeirinha (RS)  | 5              | 60           | 6%          |
| <b>Total</b> |                    |                | <b>1019</b>  | <b>100%</b> |

## HUBS AND CAMPUSES

### APPENDIX



#### INFRASTRUCTURE

| EoP          | 3Q25  | 3Q24  | Δ     | %      |
|--------------|-------|-------|-------|--------|
| Digital hubs | 1.570 | 1.735 | (165) | (9,5%) |
| Campuses     | 28    | 28    | -     | 0,0%   |

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

### APPENDIX



#### ADJUSTED EBITDA

| R\$ million                        | 3Q25         | 3Q24         | %            | 9M25         | 9M24         | %            |
|------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Adjusted EBITDA IFRS-16            | 278,3        | 216,5        | 28,5%        | 730,9        | 604,0        | 21,0%        |
| Rents                              | (43,5)       | (54,1)       | (19,5%)      | (172,6)      | (161,4)      | 7,0%         |
| <b>Adjusted EBITDA pre IFRS-16</b> | <b>234,7</b> | <b>162,4</b> | <b>44,5%</b> | <b>558,3</b> | <b>442,6</b> | <b>26,1%</b> |
| Adjusted EBITDA pre IFRS-16 margin | 33,8%        | 26,0%        | +782bps      | 26,7%        | 23,2%        | +352bps      |



#### NON RECURRING

| R\$ million                                     | 3Q25     | 3Q24       | %               | 9M25       | 9M24        | %              |
|-------------------------------------------------|----------|------------|-----------------|------------|-------------|----------------|
| Projects, M&A, Strategic Plan and Restructuring | -        | 1,4        | (100,0%)        | 0,9        | 15,4        | (94,2%)        |
| <b>Non Recurring</b>                            | <b>-</b> | <b>1,4</b> | <b>(100,0%)</b> | <b>0,9</b> | <b>15,4</b> | <b>(94,2%)</b> |

CSED  
B3 LISTED NM

## P&L

### APPENDIX

| R\$ million                                                     | 3Q25           | 3Q24           | %              | 9M25           | 9M24           | %              |
|-----------------------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| On-campus                                                       | 477,5          | 437,5          | 9,2%           | 1.451,0        | 1.329,2        | 9,2%           |
| Health                                                          | 339,9          | 310,3          | 9,5%           | 1.033,5        | 896,8          | 15,2%          |
| Digital                                                         | 238,3          | 204,1          | 16,8%          | 702,4          | 630,7          | 11,4%          |
| <b>Revenue net of scholarships, cancellations and discounts</b> | <b>715,9</b>   | <b>641,6</b>   | <b>11,6%</b>   | <b>2.153,5</b> | <b>1.960,0</b> | <b>9,9%</b>    |
| Other revenues                                                  | 4,0            | 5,8            | (31,9%)        | 10,2           | 13,2           | (22,4%)        |
| Taxes                                                           | (25,7)         | (22,5)         | 14,0%          | (76,7)         | (67,5)         | 13,6%          |
| <b>Net Revenue</b>                                              | <b>694,2</b>   | <b>624,9</b>   | <b>11,1%</b>   | <b>2.087,1</b> | <b>1.905,6</b> | <b>9,5%</b>    |
| Labor                                                           | (171,8)        | (178,8)        | (3,9%)         | (550,3)        | (555,7)        | (1,0%)         |
| Right of use amortization                                       | (33,2)         | (31,8)         | 4,3%           | (98,3)         | (94,1)         | 4,5%           |
| Revenue share - DL hubs                                         | (61,0)         | (48,1)         | 26,9%          | (171,0)        | (146,6)        | 16,6%          |
| Other costs                                                     | (54,6)         | (54,5)         | 0,2%           | (175,3)        | (163,2)        | 7,4%           |
| <b>COGS</b>                                                     | <b>(320,6)</b> | <b>(313,2)</b> | <b>2,4%</b>    | <b>(994,9)</b> | <b>(959,6)</b> | <b>3,7%</b>    |
| <b>Gross Profit</b>                                             | <b>373,6</b>   | <b>311,7</b>   | <b>19,8%</b>   | <b>1.092,2</b> | <b>946,1</b>   | <b>15,4%</b>   |
| <b>Gross Margin</b>                                             | <b>53,8%</b>   | <b>49,9%</b>   | <b>+393bps</b> | <b>52,3%</b>   | <b>49,6%</b>   | <b>+269bps</b> |
| SG&A                                                            | (149,2)        | (122,7)        | 21,5%          | (425,8)        | (383,7)        | 11,0%          |
| Labor                                                           | (55,2)         | (45,5)         | 21,4%          | (156,0)        | (129,9)        | 20,1%          |
| Marketing                                                       | (48,0)         | (41,1)         | 16,9%          | (143,4)        | (138,9)        | 3,2%           |
| Administrative                                                  | (46,0)         | (36,2)         | 27,0%          | (126,4)        | (114,9)        | 10,0%          |
| D&A                                                             | (33,5)         | (32,5)         | 3,1%           | (99,1)         | (95,4)         | 3,8%           |
| Provision for doubtful accounts                                 | 11,4           | (13,3)         | -              | (57,9)         | (88,9)         | (34,8%)        |
| Other revenues                                                  | 9,2            | 7,5            | 22,7%          | 23,3           | 21,1           | 10,2%          |
| <b>EBIT</b>                                                     | <b>211,6</b>   | <b>150,7</b>   | <b>40,4%</b>   | <b>532,7</b>   | <b>399,2</b>   | <b>33,5%</b>   |
| D&A                                                             | 66,7           | 64,3           | 3,7%           | 197,3          | 189,5          | 4,1%           |
| <b>EBITDA</b>                                                   | <b>278,3</b>   | <b>215,0</b>   | <b>29,4%</b>   | <b>730,0</b>   | <b>588,6</b>   | <b>24,0%</b>   |
| <b>EBITDA Margin</b>                                            | <b>40,1%</b>   | <b>34,4%</b>   | <b>+567bps</b> | <b>35,0%</b>   | <b>30,9%</b>   | <b>+409bps</b> |
| Expenses - non recurring                                        | -              | 1,4            | (100,0%)       | 0,9            | 15,4           | (94,2%)        |
| <b>Adjusted EBITDA</b>                                          | <b>278,3</b>   | <b>216,5</b>   | <b>28,5%</b>   | <b>730,9</b>   | <b>604,0</b>   | <b>21,0%</b>   |
| <b>Adjusted EBITDA Margin</b>                                   | <b>40,1%</b>   | <b>34,6%</b>   | <b>+544bps</b> | <b>35,0%</b>   | <b>31,7%</b>   | <b>+332bps</b> |
| Financial results                                               | (95,2)         | (90,5)         | 5,2%           | (260,5)        | (242,4)        | 7,5%           |
| Financial Revenue                                               | 29,2           | 21,9           | 33,7%          | 79,5           | 55,9           | 42,1%          |
| Financial Expenses                                              | (124,5)        | (112,4)        | 10,7%          | (340,0)        | (298,4)        | 14,0%          |
| <b>EBT</b>                                                      | <b>116,4</b>   | <b>60,2</b>    | <b>93,3%</b>   | <b>272,2</b>   | <b>156,7</b>   | <b>73,7%</b>   |
| Taxes                                                           | (3,1)          | 1,9            | -              | (9,8)          | (2,6)          | 276,8%         |
| <b>Net Earnings</b>                                             | <b>113,3</b>   | <b>62,1</b>    | <b>82,4%</b>   | <b>262,3</b>   | <b>154,1</b>   | <b>70,2%</b>   |
| <b>Net Earnings Margin</b>                                      | <b>16,3%</b>   | <b>9,9%</b>    | <b>+638bps</b> | <b>12,6%</b>   | <b>8,1%</b>    | <b>+448bps</b> |
| Non recurring expenses                                          | -              | 1,4            | (100,0%)       | 0,9            | 15,4           | (94,2%)        |
| <b>Adjusted Net Earnings</b>                                    | <b>113,3</b>   | <b>63,5</b>    | <b>78,3%</b>   | <b>263,2</b>   | <b>169,5</b>   | <b>55,3%</b>   |
| <b>Adjusted Net Earnings Margin</b>                             | <b>16,3%</b>   | <b>10,2%</b>   | <b>+615bps</b> | <b>12,6%</b>   | <b>8,9%</b>    | <b>+372bps</b> |

CSED

B3 - BVL - BVMF

# BALANCE SHEET

## APPENDIX

| R\$ thousand                              | Set.25           | Set.24           |
|-------------------------------------------|------------------|------------------|
| <b>Total Assets</b>                       | <b>4.778.536</b> | <b>4.826.601</b> |
| <b>Current Assets</b>                     | <b>1.125.208</b> | <b>1.061.836</b> |
| Cash and Equivalents                      | 839.576          | 710.939          |
| Accounts Receivables                      | 189.877          | 211.770          |
| Taxes and Contributions                   | 22.078           | 13.096           |
| Other Assets                              | 73.677           | 126.031          |
| <b>Non-current Assets</b>                 | <b>3.653.328</b> | <b>3.764.765</b> |
| Long Term Assets                          | <b>200.992</b>   | <b>191.337</b>   |
| Accounts Receivables                      | 28.239           | 28.956           |
| Judicial Deposits                         | 20.841           | 23.219           |
| Other Assets                              | 37.014           | 28.953           |
| Taxes and Contributions                   | 2.192            | -                |
| Deferred Taxes                            | 112.706          | 110.209          |
| Investments                               | 146              | 146              |
| Property and Equipment                    | 572.235          | 585.835          |
| Right of Use                              | 953.649          | 1.046.622        |
| Intangible                                | 1.926.306        | 1.940.825        |
| R\$ thousand                              | Set.25           | Set.24           |
| <b>Total Liabilities</b>                  | <b>3.122.423</b> | <b>3.346.019</b> |
| <b>Current Liabilities</b>                | <b>782.874</b>   | <b>1.052.677</b> |
| Bond (Debentures)                         | 185.815          | 157.651          |
| Suppliers                                 | 94.921           | 79.288           |
| Related Parties                           | 3.905            | 3.150            |
| Salaries and Payroll Charges              | 189.556          | 164.744          |
| Tax Liabilities                           | 62.572           | 53.155           |
| Customer Advance                          | 76.606           | 70.750           |
| Leasing                                   | 143.387          | 124.784          |
| Acquisitions                              | 16.596           | 391.740          |
| Deferred Revenues                         | 722              | 722              |
| Others                                    | 8.794            | 6.693            |
| <b>Non-Current Liabilities</b>            | <b>2.339.549</b> | <b>2.293.342</b> |
| Bond (Debentures)                         | 1.078.289        | 915.641          |
| Salaries and Payroll Charges              | 2.077            | 3.023            |
| Tax Liabilities                           | 94.958           | 109.181          |
| Deferred Taxes                            | 14.320           | 15.098           |
| Judicial Deposits                         | 60.875           | 66.753           |
| Leasing                                   | 1.048.154        | 1.143.839        |
| Acquisitions                              | 31.118           | 26.611           |
| Deferred Revenues                         | 7.522            | 8.244            |
| Others                                    | 2.236            | 4.952            |
| <b>Shareholder's Equity</b>               | <b>1.656.113</b> | <b>1.480.582</b> |
| Capital                                   | 1.203.576        | 1.203.576        |
| Capital Reserves                          | 102.993          | 102.993          |
| Earnings Reserves                         | 87.220           | 79.914           |
| Proposed dividends                        | 262.324          | 94.099           |
| <b>Liabilities + Shareholder's Equity</b> | <b>4.778.536</b> | <b>4.826.601</b> |

CSED  
B3 LISTED COMPANY

# CASH FLOW

## APPENDIX

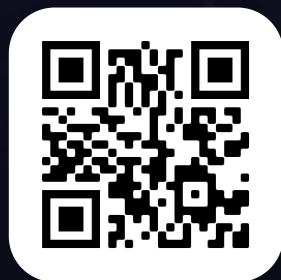
| R\$ thousand                                                                      | 3Q25             | 3Q24             |
|-----------------------------------------------------------------------------------|------------------|------------------|
| Profit (Loss) before income taxes                                                 | 116.350          | 60.184           |
| Depreciation and amortization                                                     | 33.096           | 32.140           |
| Right of use amortization                                                         | 33.602           | 32.185           |
| Amortization of fund raising costs                                                | 464              | 361              |
| Acquisitions Interests                                                            | 1.377            | 10.611           |
| Bonds (debentures) Interests                                                      | 50.658           | 31.925           |
| Lease Interests                                                                   | 28.624           | 30.699           |
| PV Assets and Liabilities                                                         | 7.401            | 3.975            |
| Judicial Deposits Provision                                                       | 1.130            | (629)            |
| Provision for Doubtful Accounts                                                   | (11.422)         | 13.295           |
| PPE and Intangibles                                                               | 98               | 317              |
| Asset Sale Deferred Revenues                                                      | (180)            | (180)            |
| Lease discontinuation                                                             | -                | -                |
| <b>Adjustements to Profit (Loss) before taxes to reconcile with the cash flow</b> | <b>261.198</b>   | <b>214.883</b>   |
| Accounts receivable                                                               | 41.923           | 26.208           |
| Judicial Deposits                                                                 | 1.856            | (588)            |
| Taxes Recoverable                                                                 | (6.067)          | 15.469           |
| Other Credits                                                                     | 4.533            | 25.750           |
| Suppliers                                                                         | 17.198           | (12.332)         |
| Salaries and Payroll Charges                                                      | (3.790)          | (19.406)         |
| Taxes                                                                             | 2.066            | (5.035)          |
| Related Parties                                                                   | 193              | 6                |
| Customer Advance                                                                  | 13.874           | 23.434           |
| Others                                                                            | (1.350)          | (1.403)          |
|                                                                                   | <b>331.634</b>   | <b>266.986</b>   |
| Taxes                                                                             | (2.352)          | (611)            |
| <b>Net cash from operating activities</b>                                         | <b>329.282</b>   | <b>266.375</b>   |
| Cash flow from investments                                                        | -                | -                |
| Acquisitions                                                                      | -                | (11)             |
| PPE acquisitions                                                                  | (19.726)         | (18.849)         |
| Intangible acquisitions                                                           | (13.075)         | (19.563)         |
| <b>Net cash from investing activities</b>                                         | <b>(32.801)</b>  | <b>(38.423)</b>  |
| Cash flow from financing activities                                               | -                | -                |
| Dividends                                                                         | -                | (60.000)         |
| Debenture raising                                                                 | -                | (13)             |
| Bonds (Debentures) downpayments                                                   | (68.403)         | (35.860)         |
| Cost of debenture refinancing                                                     | (953)            | -                |
| Lease downpayments                                                                | (43.528)         | (54.065)         |
| <b>Net cash from financing activities</b>                                         | <b>(112.884)</b> | <b>(149.938)</b> |
| <b>Increase (decrease) of cash and equivalents</b>                                | <b>183.597</b>   | <b>78.014</b>    |
| Cash and Equivalents                                                              |                  |                  |
| At the beginning                                                                  | 655.979          | 632.925          |
| At the end                                                                        | 839.576          | 710.939          |
| <b>Increase (decrease) of cash and equivalents</b>                                | <b>183.597</b>   | <b>78.014</b>    |

CSED

B3 LISTED CM

## Glossary

- **Y/Y:** Acronym for “year-on-year” comparison;
- **BU Digital:** Digital Business Unit;
- **Bps:** Refers to *Basis Point*;
- **BU On-campus:** On-campus Business Unit;
- **BU Health:** Health Business Unit;
- **CAPEX:** Refers to “*Capital Expenditure*” which means investment made in the operation;
- **CC:** Conceito de Curso;
- **CI:** Acronym for Conceito Institucional (Institutional Concept)
- **CPC:** Conceito Preliminar de Curso
- **CNPq:** Acronym for “Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico”;
- **CSED:** Cruzeiro do Sul Educacional;
- **D&A:** Depreciation and Amortization;
- **Digital:** Refers to Digital Education;
- **EBITDA:** *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*;
- **EBIT:** *Earnings Before Interest and Taxes*;
- **Enade:** Acronym for Exame Nacional de Desempenho dos Estudantes (National Student Performance Exam);
- **HEI:** Acronym for Higher Education Institutions;
- **IDD:** Indicador de Diferença entre os Desempenhos Observado e Esperado (Indicator of Difference between Observed and Expected Performance)
- **IFRS:** *International Financial Reporting Standards*;
- **IGC:** Acronym for Índice Geral de Cursos (General Course Index);
- **Taxes:** Taxes;
- **K:** Acronym for “Thousand”;
- **KPI:** Acronym for *Key Performance Indicator*;
- **MEC:** Acronym for “Ministério da Educação”;
- **MM:** Acronym for “Million”;
- **p.p.:** Refers to Percentage(s) Point(s);
- **PDA:** Provisions for Doubtful Accounts;
- **PVA:** Present Value Adjustment;
- **On-campus:** Refers to On-campus Education;
- **SG&A:** *Sales, General and Administrative Expenses*;
- **LTM:** Last Twelve Months;
- **Vs.:** Acronym for “Versus”;
- **x:** Acronym for “times”;
- **3Q24:** Refers to the second quarter of 2024;
- **3Q25:** Refers to the second quarter of 2025;
- **9M24:** Refers to the accumulated nine months of 2024;
- **9M25:** Refers to the accumulated nine months of 2024;
- **~:** Acronym for “Approximately”



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

**CSED**  
**B3 LISTED NM**

