

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

APRESENTAÇÃO

VIDEOCONFERÊNCIA

26 de março de 2026, quinta-feira

14h (Brasília)

13h (Nova Iorque)

17h (Londres)



Assistir ao webcast em Português



Watch the webcast in English



2025



Expansão de 52% no Lucro Líquido Ajustado em 2025; Conversão de 60% do EBITDA em Fluxo de Caixa ao Acionista

2025 DESTAQUES FINANCEIROS

	Receita Líquida	R\$ 2,8 BI +10,4% 2025 vs. 2024		Lucro Líquido ajustado	R\$ 284 MM +52,2% 2025 vs. 2024
	EBITDA ajustado	R\$ 879 MM +14,7% 2025 vs. 2024		Fluxo de Caixa ao Acionista¹	R\$ 390 MM 60% do EBITDA Ex-IFRS
	Margem EBITDA ajustado	31,0% +116 bps 2025 vs. 2024		Dívida Líquida	0,9x* EBITDA ajustado (Ex IFRS-16)

4T25 DESTAQUES BASES DE ALUNOS

	Graduação Presencial	+4,0% 4T25 vs. 4T24
	Graduação Digital	+12,0% 4T25 vs. 4T24
	Graduação Medicina	+10,4% 4T25 vs. 4T24

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



DESEMPENHO OPERACIONAL

2025

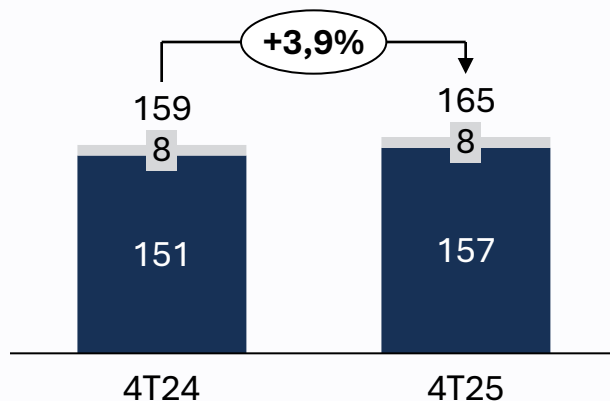


Expansão consistente da base de estudantes no presencial, impulsionada pelo recorde do KPI de rematrícula



PRESENCIAL

BASE DE ALUNOS

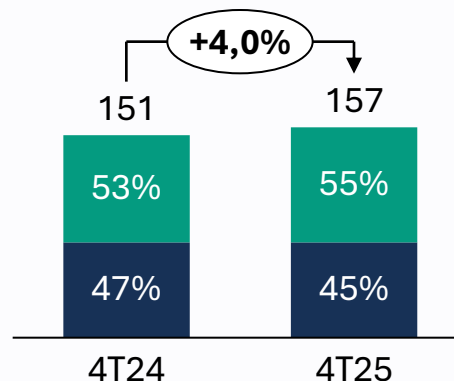


■ Pós-grad. & Colégio ■ Graduação

★ Expansão consistente da base, com recorde na rematrícula (92% da base apta) corroborando com o nosso propósito de capacitar e inspirar o aluno a transformar seu futuro e impactar a sociedade

★ Avanço de 1,2 p.p. no índice de retenção

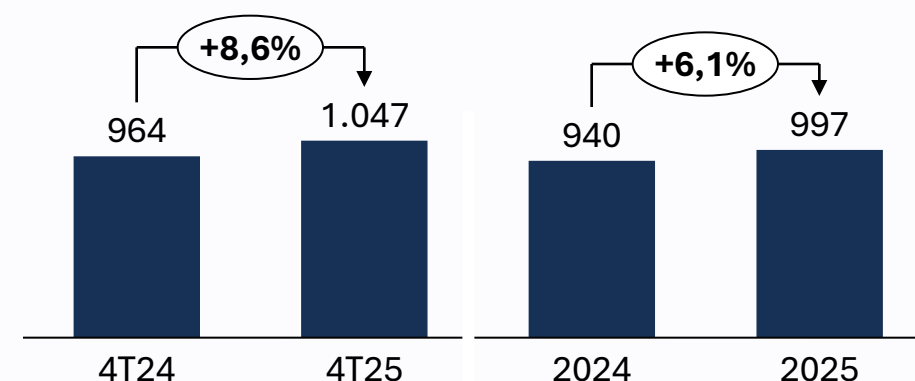
GRADUAÇÃO



■ Saúde¹ ■ Outros cursos

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

TICKET GRAD. PRESENCIAL* (R\$/MÊS)



★ Ticket impulsionado pela execução da estratégia de maximizar o valor de cada curso e pelo efeito mix, com a maior penetração de alunos da medicina e outros cursos da área da saúde.

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

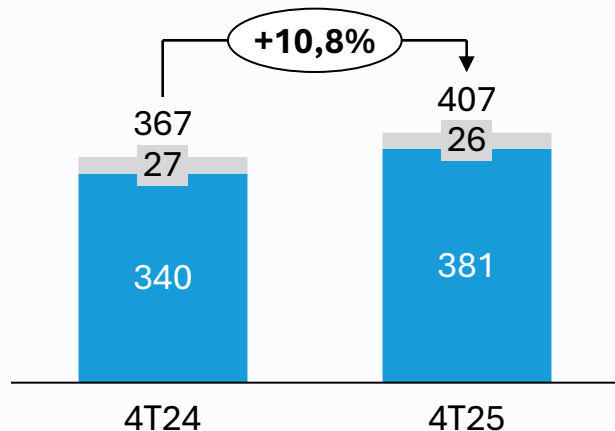
¹ Saúde: Medicina, Psicologia, Biomedicina, Ciências Biológicas, Ed. Física, Enfermagem, Farmácia, Fisioterapia, Fonoaudiologia, Medicina Veterinária, Nutrição, Odontologia, Optometria, Radiologia e Terapia Ocupacional

Expansão relevante na base de alunos do Digital, resultado do recorde no KPI de rematrícula e da forte captação de meio de ano



DIGITAL

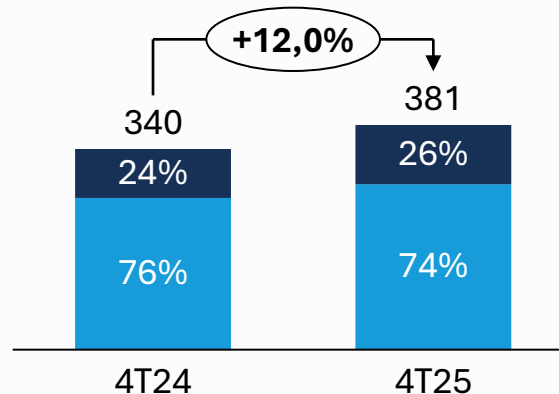
BASE DE ALUNOS



■ Pós e Técnico ■ Graduação

- ★ Expansão importante da base de estudantes
- ★ Avanço de 1,6 p.p. no KPI de rematrícula (81% da base apta)

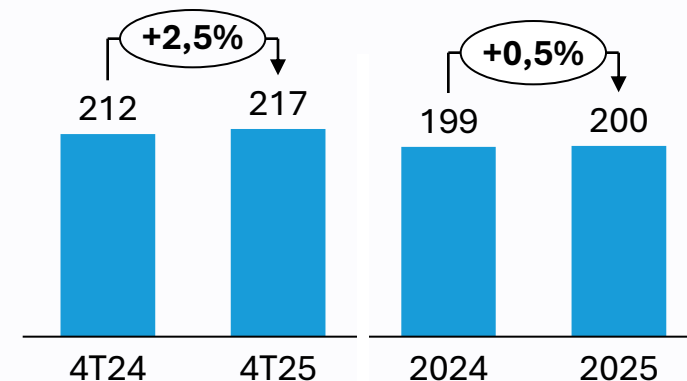
GRADUAÇÃO



■ Semipresencial ■ Digital

- ★ Aumento de 2,1 p.p. de alunos no *share* da Semipresencial

TICKET DIGITAL* (R\$/MÊS)



- ★ O crescimento no período está relacionado, principalmente, à maior presença de alunos matriculados em cursos de maior valor agregado

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

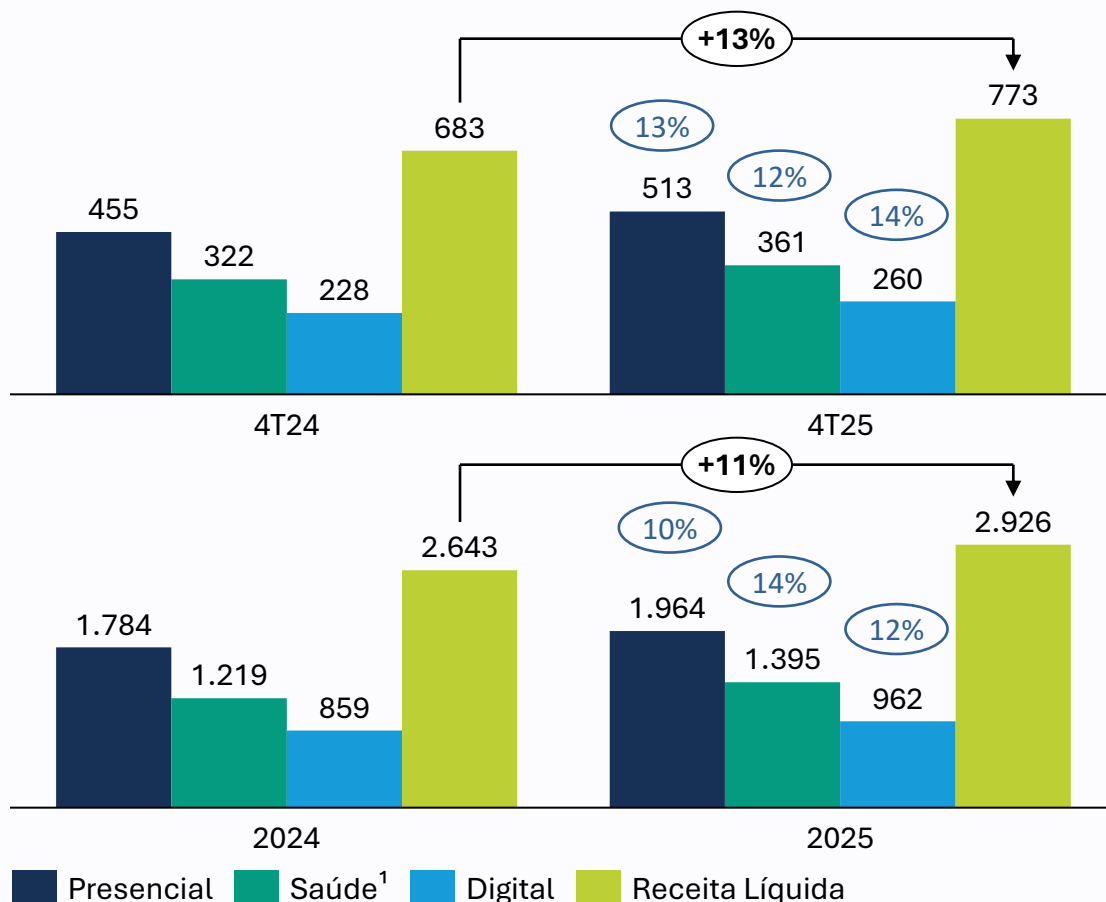
DESEMPENHO FINANCEIRO

4T25 & 2025



RECEITA LÍQUIDA 4T25 & 2025

Crescimento de receita líquida consistente em todos os segmentos, com destaque para o Digital no 4T25 e Saúde em 2025



ROL Consolidada: +13% superior ao 4T24, como reflexo do aumento da base de alunos consolidada (+8,7% vs. o 4T24). Em 2025, a receita líquida foi de R\$ 2,8 bilhões, valor 10% acima ao registrado em 2024



ROL Presencial: +13%, atingindo o montante de R\$ 512,6 milhões, como reflexo da evolução do ticket e da maior base de alunos (+8,6% e +3,9% vs. 4T24). Em 2025, o crescimento foi de 10,1% quando comparado ao mesmo período do ano anterior, alcançando R\$ 2,0 bilhões



ROL Saúde: +12% no 4T25, impulsionado pelo aumento no ticket e do crescimento de 10% na base de alunos. Em 2025, a expansão foi de 14%, alcançando R\$ 1,4 bilhão. Os referidos cursos representam, aproximadamente, 71% da receita do Presencial

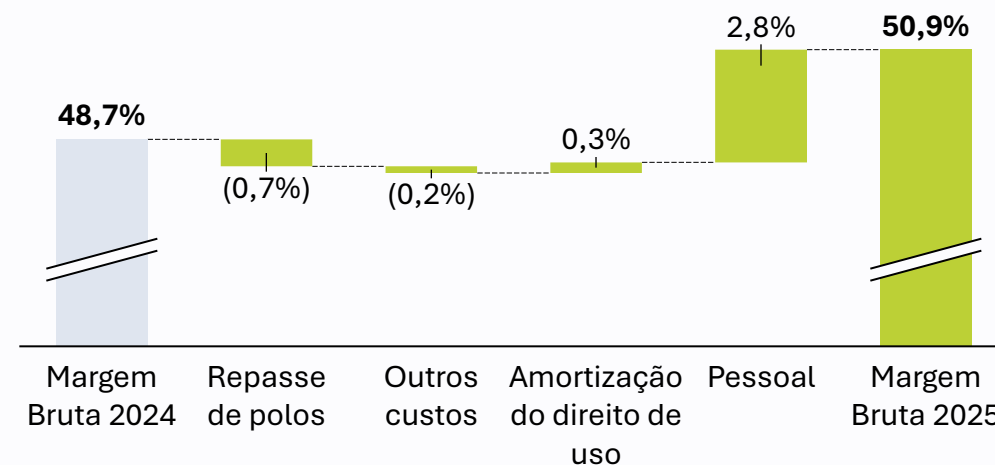
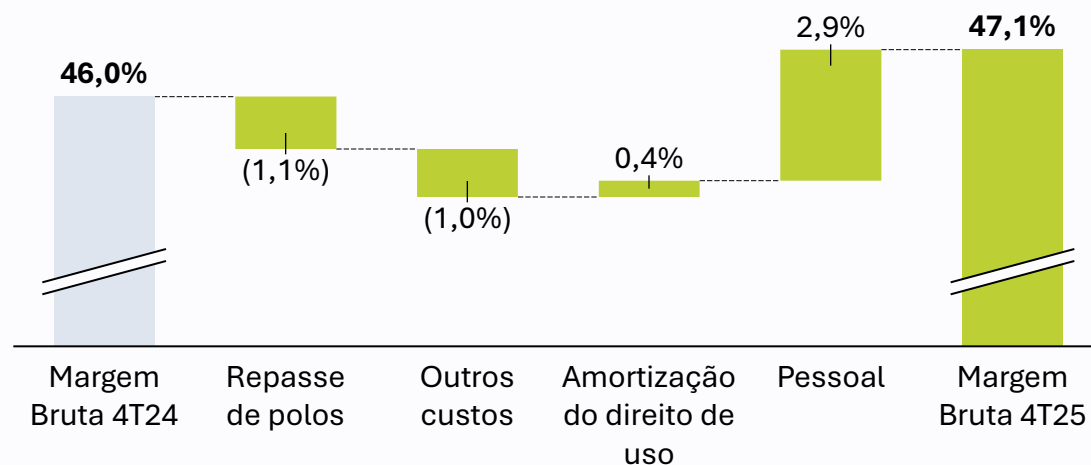


ROL Digital: +14% superior ao 4T24, atingindo o montante de R\$ 259,9 milhões, como resultado da maior base de alunos (+11% vs. o 4T24) e da alta no ticket médio (+2% vs. o 4T24). Em 2025, a expansão foi de 12% vs. o 2024, alcançando R\$ 962,3 milhões

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

LUCRO BRUTO 4T25 & 2025

Expansão de 1,0 p.p. e 2,2 p.p. na Margem Bruta no trimestre e no ano, respectivamente, impulsionada pelo crescimento da base nos cursos de Medicina e Digital no mix



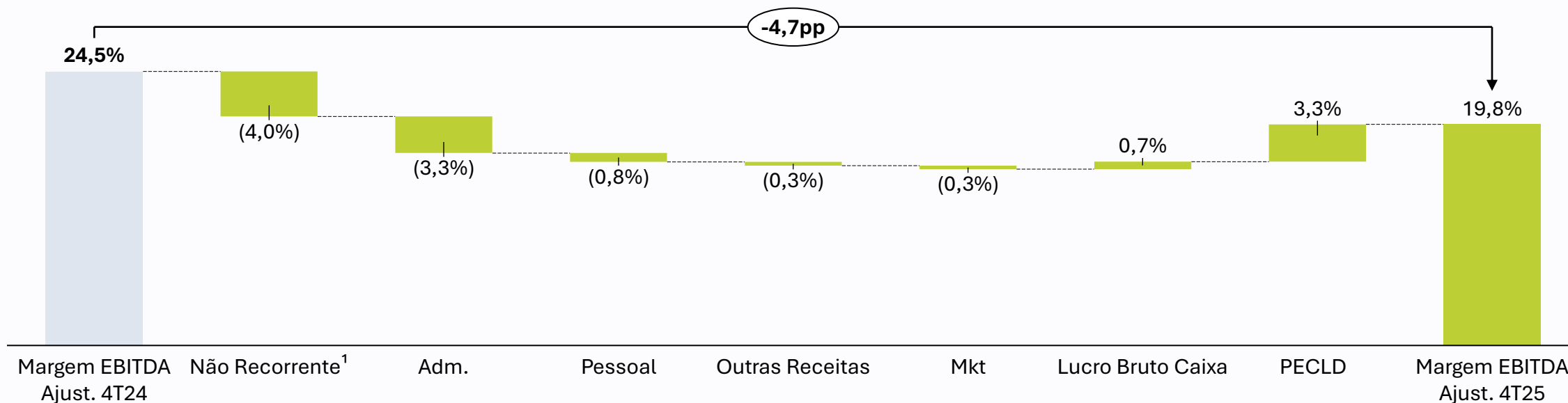
Lucro Bruto: R\$ 352,5 milhões; +15,5% vs. o 4T24



Lucro Bruto: R\$ 1,4 bilhão; +15,5% vs. os 2024

EBITDA AJUSTADO 4T25

EBITDA Ajustado do 4T25 impactado, pontualmente, por despesas com consultoria



O EBITDA Ajustado do quarto trimestre totalizou R\$ 148,0 milhões, com margem de 19,8% (-4,7 p.p. vs. 4T24), impactado principalmente pelo aumento pontual nas despesas com consultorias no período no montante de R\$ 13,2 milhões. Esse movimento decorre, em grande parte, da ativação de pagamentos de *success fee* relacionados à consultoria que vêm apoiando a evolução do nosso modelo de cobrança e à projetos específicos dedicados a estratégia realizados ao longo do 4T25

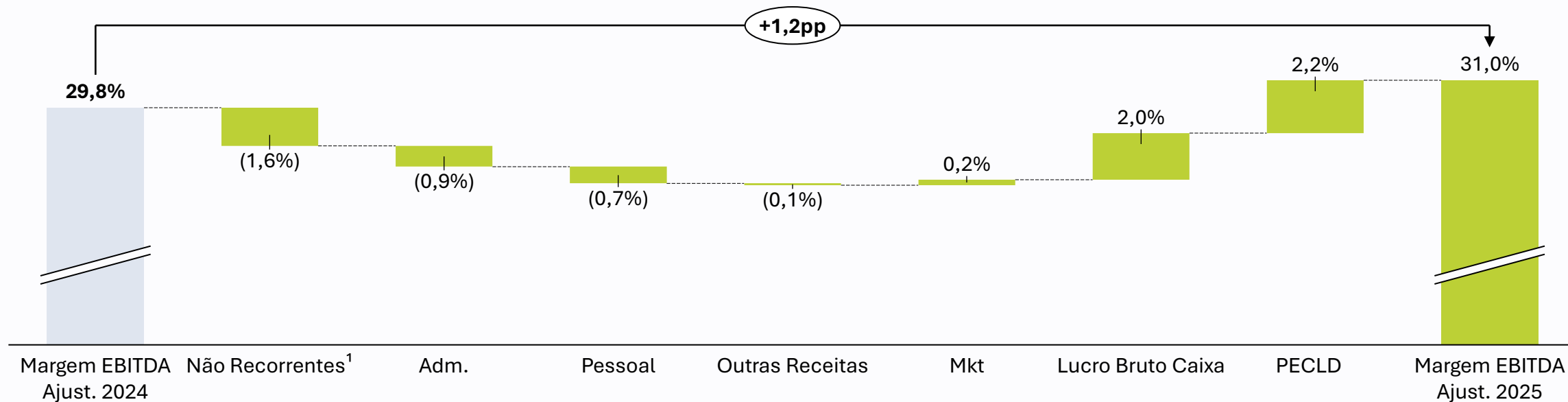


Embora possam ocorrer desembolsos adicionais conforme o avanço das iniciativas, os benefícios dessas melhorias já se refletem de forma estrutural na PECLD da Companhia, que apresentou redução tanto em valores absolutos quanto como percentual da receita quando comparada ao 4T24. Assim como sinalizado no 3T25, o aumento nos investimentos em pessoas representa o fortalecimento dos times corporativos, em linha com o plano de crescimento sustentável da Companhia e com a criação de valor de longo prazo para os acionistas.

¹ Despesas não recorrentes: M&A/Projetos / Atualização da curva de provisão em 2024

EBITDA AJUSTADO 2025

Expansão de 1,2 p.p. na margem EBITDA ajustada em 2025



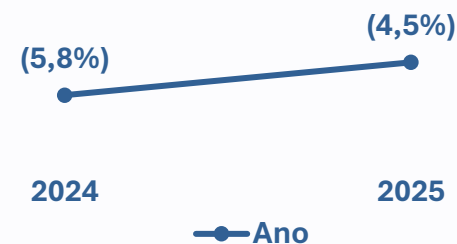
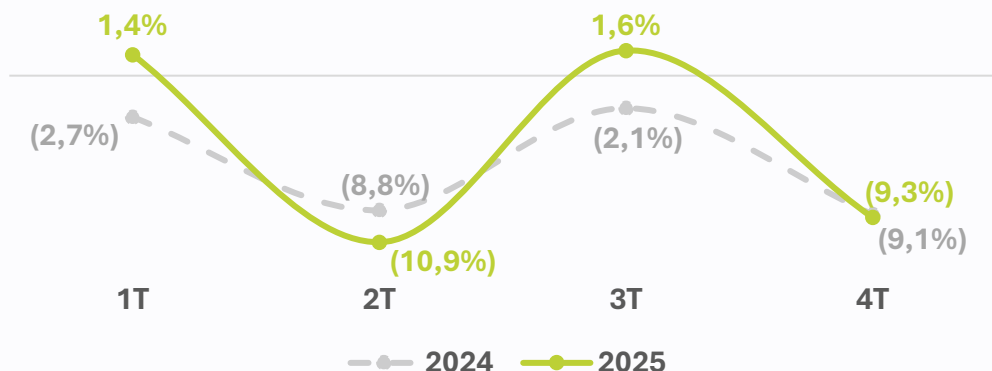
✧ O EBITDA Ajustado em 2025 totalizou R\$ 878,9 milhões, representando uma expansão de 14,7% em relação a 2024, com margem EBITDA Ajustada de 31,0%. A expansão em 1,2 p.p. na margem EBITDA ajustada do período é resultado do avanço em 2,0 p.p. na margem bruta caixa, da expansão em 2,2 p.p. da PECLD, reflexo da melhoria nas ações de crédito e cobrança implementadas ao longo dos últimos trimestres e da melhora de eficiência nos gastos com marketing no período.

✧ As despesas administrativas apresentaram aumento de 27,6% em 2025, impactadas pelo aumento pontual nas despesas com consultorias ao longo do ano no montante de R\$ 15,4 milhões, em virtude da ativação de pagamentos de *success fee* que vêm apoiando a evolução do nosso modelo de cobrança e projetos específicos com foco em eficiência.

¹ Despesas não recorrentes: M&A/Projetos / Atualização da curva de provisão em 2024

Atualização nas estimativas de inadimplência

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

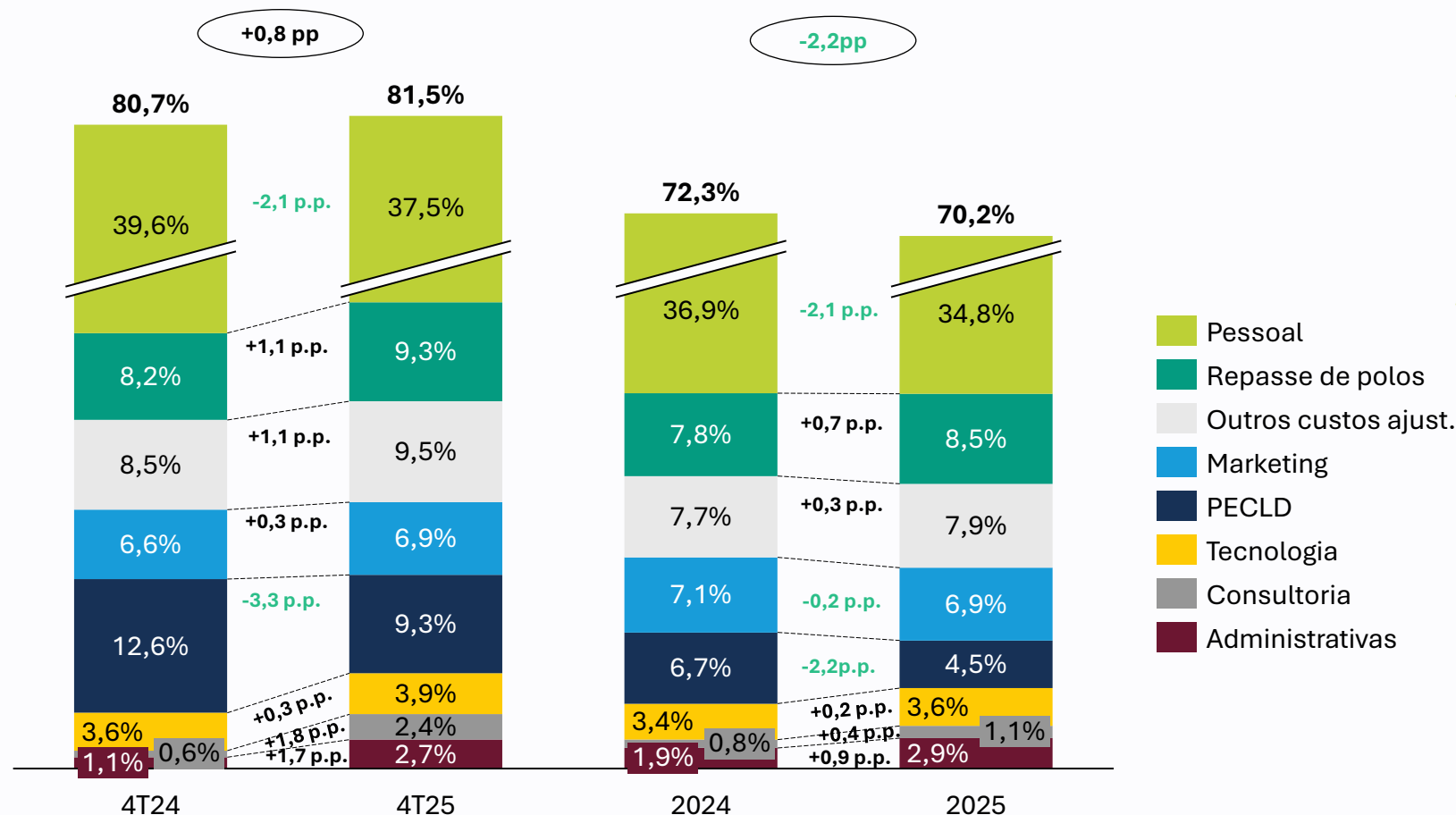


R\$ milhões	4T24 - Pré Atual.	4T25 - Pré Atual.	Δ pré atualização	4T24 - Pós Atual.	4T25 - Pós Atual.	Δ pós atualização	Δ pré vs. pós atualização
Receita Líquida	662,7	749,1	13,0%	662,7	749,1	13,0%	13,0%
PECLD	(60,1)	(47,4)	-21,2%	(83,6)	(69,5)	-16,9%	15,6%
% ROL	(9,1%)	(6,3%)	+275bps	(12,6%)	(9,3%)	+334bps	-21bps
EBITDA	135,4	169,9	25,4%	135,4	147,8	9,1%	9,1%
Margem EBITDA	20,4%	22,7%	+224bps	20,4%	19,7%	-71bps	-71bps

R\$ milhões	2024 - Pré Atual.	2025 - Pré Atual.	Δ pré atualização	2024 - Pós Atual.	2025 - Pós Atual.	Δ pós atualização	Δ pré vs. pós atualização
Receita Líquida	2.568,4	2.836,2	10,4%	2.568,4	2.836,2	10,4%	10,4%
PECLD	(149,0)	(122,4)	-17,9%	(172,5)	(127,4)	-26,1%	-14,5%
% ROL	(5,8%)	(4,3%)	+149bps	(6,7%)	(4,5%)	+222bps	+131bps
EBITDA	724,0	882,8	21,9%	724,0	877,8	21,2%	21,2%
Margem EBITDA	28,2%	31,1%	+294bps	28,2%	30,9%	+276bps	+276bps

CUSTOS E DESPESAS (% da ROL)

Ganho de eficiência de 2,2 p.p. em 2025



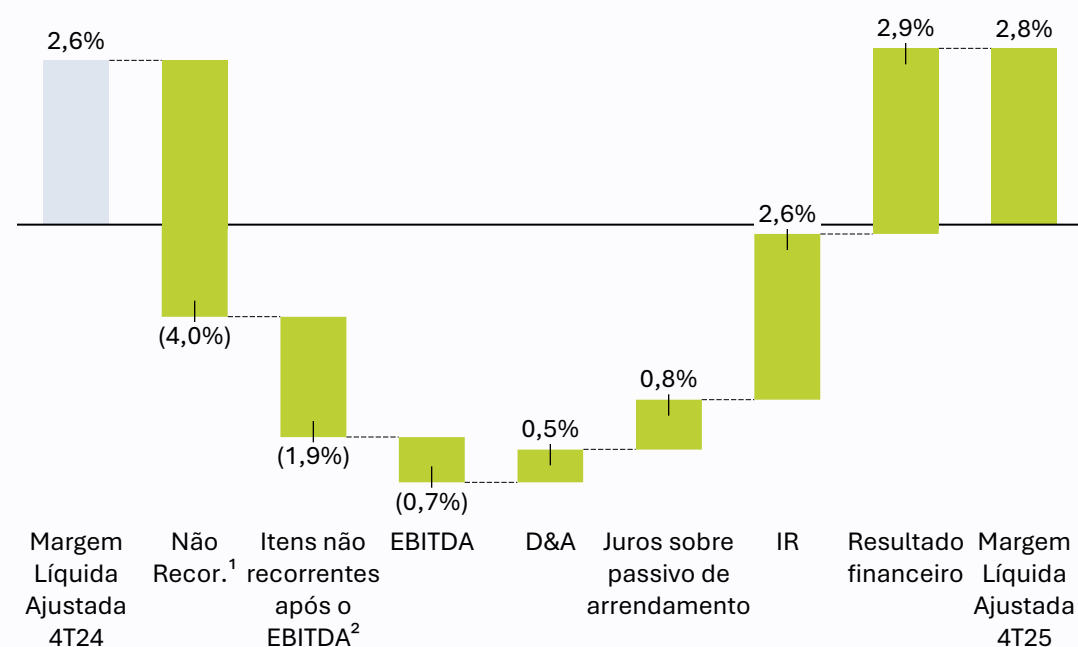
¹Custos e Despesas excluídos os efeitos de depreciação e amortização

★ No 4T25, os custos e despesas (efeito caixa¹) totalizaram 81,5% da Receita Líquida da Companhia, 0,8 p.p. acima do 4T24, com destaque para os ganhos de eficiência nas linhas de Pessoal e de PECLD (-5,4 p.p. vs. o 4T24).

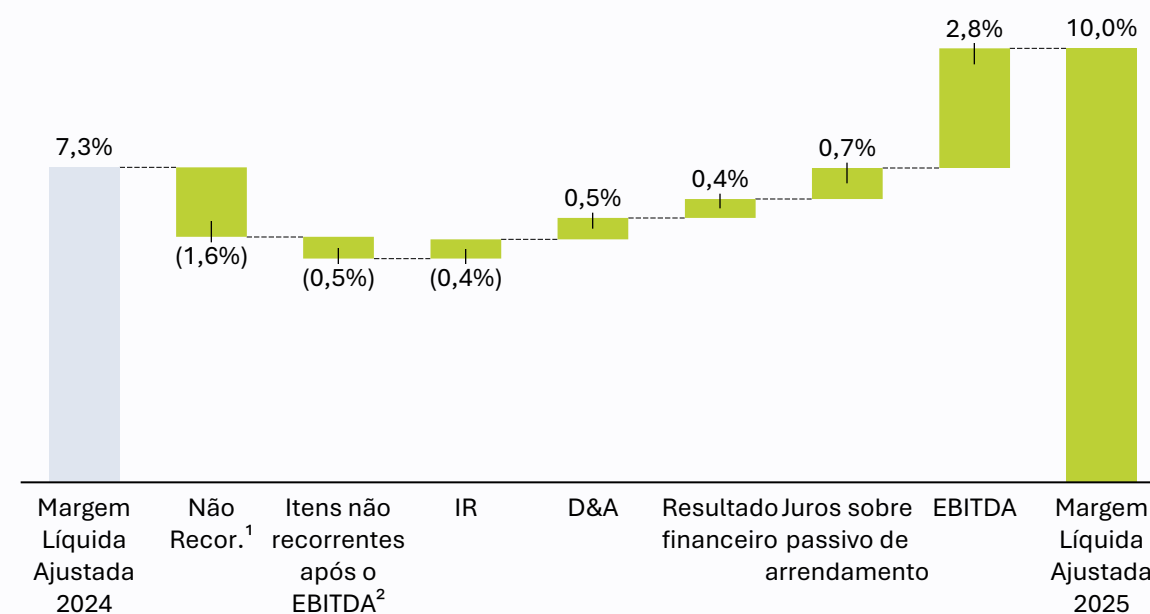
★ Em 2025, os custos e despesas totalizaram 70,2%, representando uma queda de 2,2 p.p. quando comparado ao mesmo período do ano anterior, com destaque às linhas de Pessoal, PECLD e Marketing

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO 4T25 & 2025

Expansão de 21,2% no Lucro Líquido ajustado no trimestre e de 52,2% em 2025



O Lucro Líquido ajustado no quarto trimestre foi de **R\$ 20,7 milhões**, representando um aumento de 21,2% vs. o mesmo período do ano anterior



Em 2025, o Lucro Líquido ajustado foi de **R\$ 283,9 milhões**, o maior da história da Companhia e 52,2% acima do registrado em 2024, como resultado da expansão do EBITDA no período

*Lucro Líquido Ajustado: informação gerencial / ¹ Despesas não recorrentes: M&A/Projetos / Atualização da curva de provisão em 2024 / ² Baixa do IR/CS diferido sobre reavaliação do imóvel Braz Cubas

CONTAS A RECEBER 4T25 (UDM)

Prazo médio de recebimento de 34 dias

R\$ milhões	4T25	4T24	%	3T25	%
Contas a receber bruto	527,9	472,7	11,7%	474,3	11,3%
AVP	(22,2)	(18,3)	21,7%	(30,3)	(26,7%)
PECLD	(244,6)	(234,7)	4,2%	(225,9)	8,3%
Contas a receber líquido	261,1	219,7	18,8%	218,1	19,7%
Prazo médio recebimento UDM*	34	31	+3 dias	29	+5 dias

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



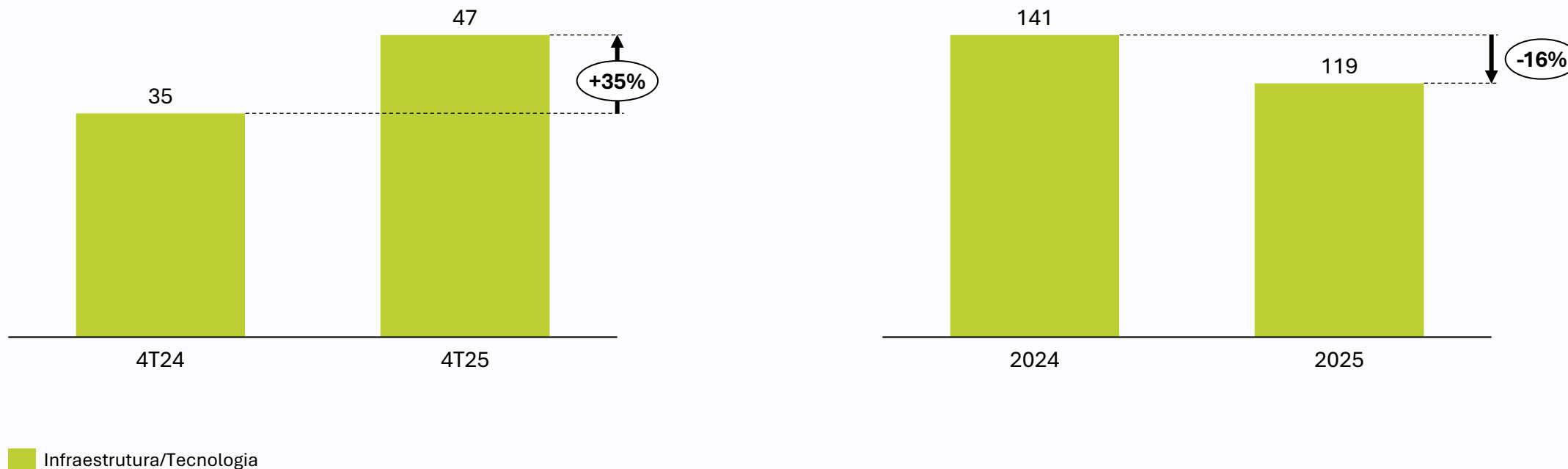
O prazo médio de recebimento encerrou 2025 em 34 dias, ante 31 dias no mesmo período do ano anterior.



Esta variação reflete, principalmente, o maior volume de acordos em andamento, resultante das iniciativas de regularização e cobrança conduzidas ao longo do ano.

INVESTIMENTOS* 4T25 & 2025

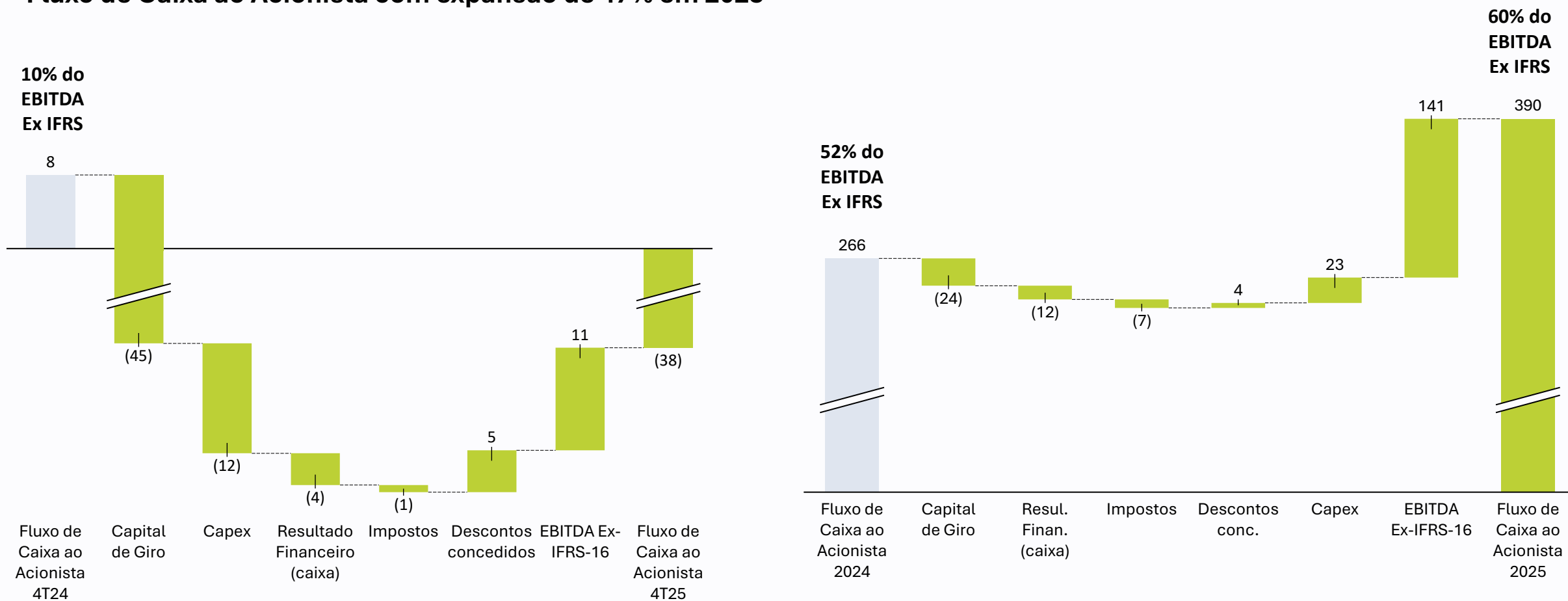
Investimentos alinhados ao orçamento



*Informação gerencial

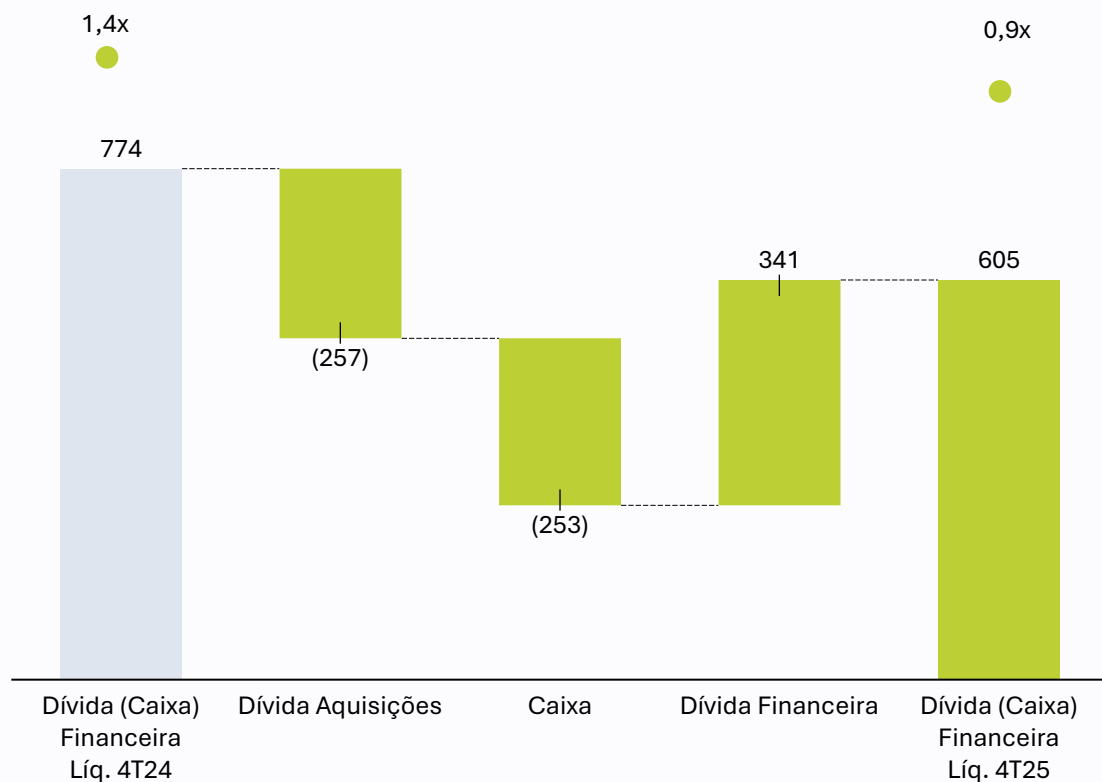
FLUXO DE CAIXA AO ACIONISTA 4T25 & 2025

Fluxo de Caixa ao Acionista com expansão de 47% em 2025

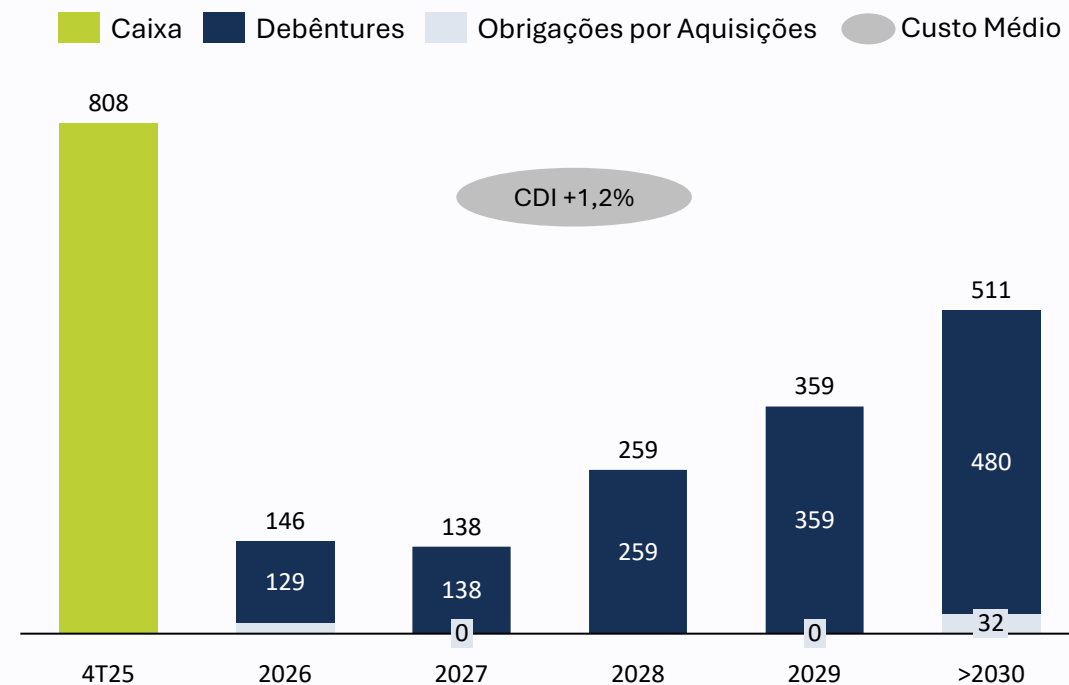


DÍVIDA (CAIXA) LÍQUIDA

Redução de alavancagem vs. o 4T24



Cronograma de amortização do endividamento (R\$ MM)



Q & A



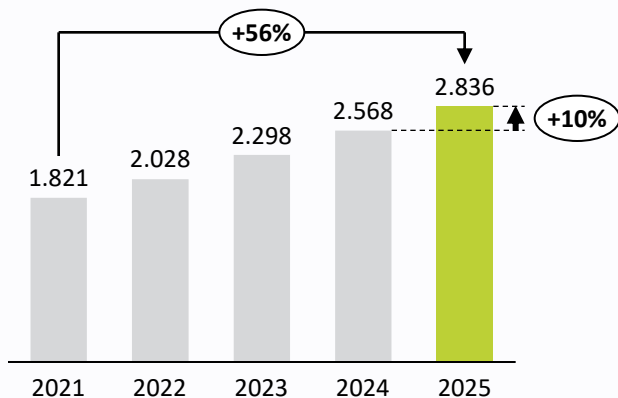
Contato Relações com Investidores
dri@cruzeirosul.edu.br

ANEXO

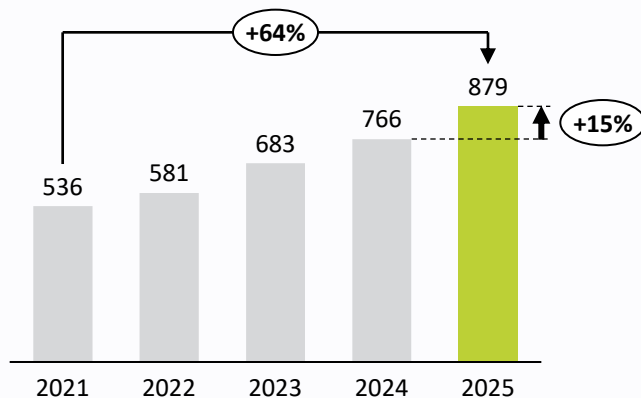
The background of the slide features a dark, moody aesthetic. On the left side, there is a stack of colorful, curved folders or dividers in shades of blue, green, yellow, and red. In the center-right, a hand is visible holding a pencil, poised to write on a piece of lined paper. The overall composition suggests a professional or academic setting.

RESULTADOS PÓS IPO

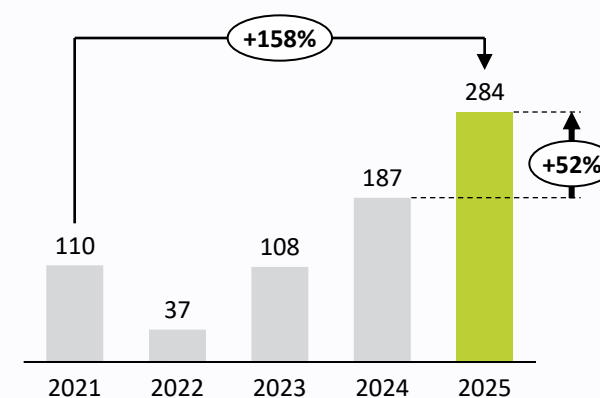
Receita Líquida (R\$ mm)



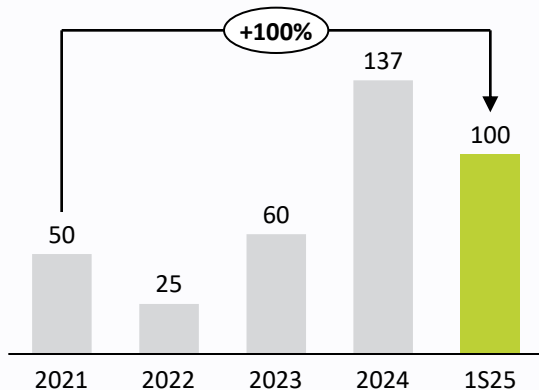
EBITDA Ajustado (R\$ mm)



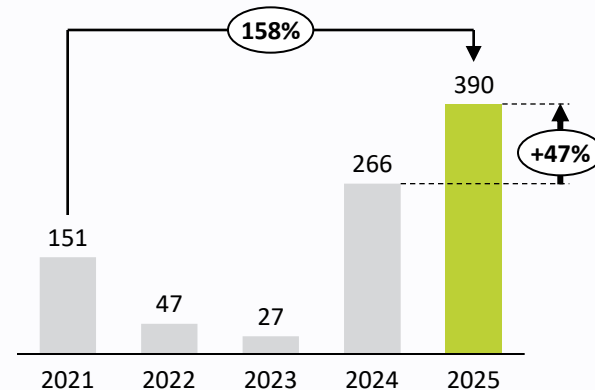
Lucro Líquido Ajustado (R\$ mm)



Dividendos (R\$ mm)

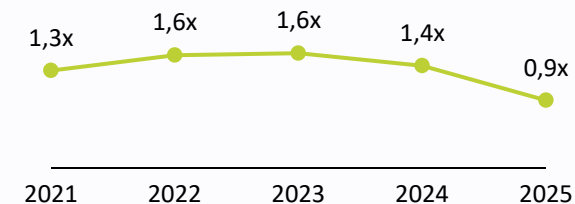


Fluxo de Caixa ao Acionista (R\$ mm)



Alavancagem Financeira

— Dívida Liq. / EBITDA Ajustado UDM (EX IFRS 16)



EARNINGS RELEASE

PRESS RELEASE

VIDEOCONFERENCE

March 26th 2025, Thursday

02:00 PM (Brasília)

01:00 PM (New York)

05:00 PM (London)



[Watch the webcast in Portuguese](#)



[Watch the webcast in English](#)



2025



Expansion of 52% in Adjusted Net Profit for the 2025; Conversion of 60% of EBITDA to Free Cash Flow to Equity

2025 FINANCIAL HIGHLIGHTS



**Net
Revenue**

R\$ 2.8 BI
+10.4%
2025 vs. 2024



**Adjusted
EBITDA**

R\$ 879 MM
+14.7%
2025 vs. 2024



**Margin
Adjusted
EBITDA**

31.0%
+116 bps
2025 vs. 2024



**Adjusted
Net
Profit**

R\$ 284 MM
+52.2%
2025 vs. 2024



**Free Cash
Flow to
Equity¹**

R\$ 390 MM
60% of
EBITDA ex IFRS



**Net
Debt**

0.9x*
Adjusted EBITDA
(Ex IFRS-16)

4Q25 STUDENTS BASE HIGHLIGHTS



**On-campus
Undergrad**

+4.0%
4Q25 vs. 4Q24



**Digital
Undergrad**

+12.0%
4Q25 vs. 4Q24



**Medical
Undergrad**

+10.4%
4Q25 vs. 4Q24

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

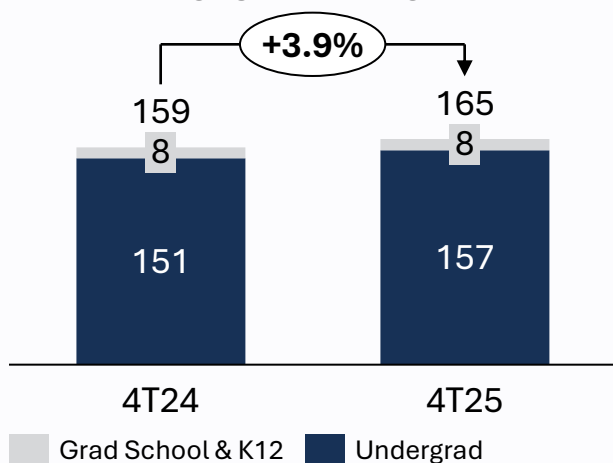


OPERATIONAL PERFORMANCE 2025

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

ON-CAMPUS

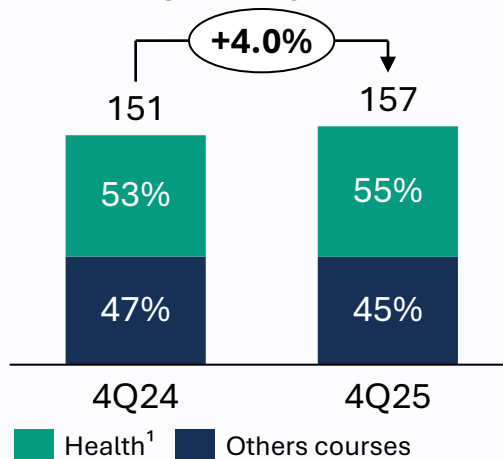
STUDENT BASE



★ Consistent expansion of the student base, with record in re-enrollment (92% of the eligible student base) supporting our purpose of empowering and inspiring students to transform their future and impact society

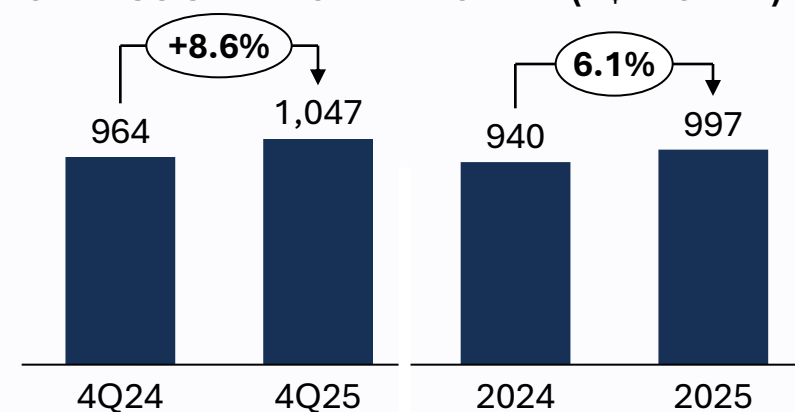
★ Increase of a 1.2 p.p in our retention rate

UNDERGRAD



★ Increased representation of students enrolled within on-campus

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



★ Increased ticket driven by the execution of the strategy to maximize the value of each course and by the mix effect, with the greater penetration of students from medicine and other health courses

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

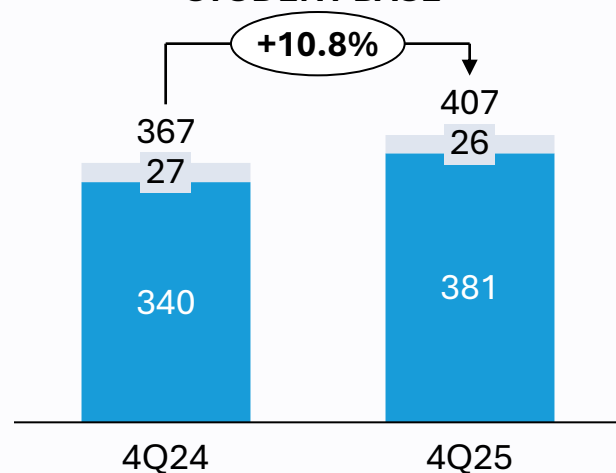
¹ Health: Medicine, Psychology, Biomedicine, Biological Sciences, Physics Ed, Nursing, Pharmacy, Physiotherapy, Speech Therapy, Veterinary Medicine, Nutrition, Dentistry, Optometry, Radiology and Occupational Therapy

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



DIGITAL

STUDENT BASE



Grad School and K12 Undergrad

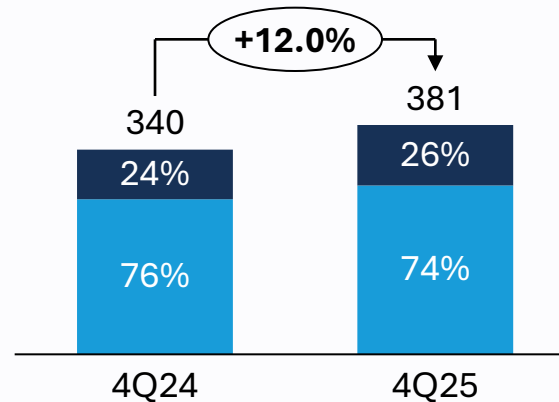


Important expansion of the student base



Improvement of 1.6 p.p. in re-enrollment KPI (81% of the eligible student base)

UNDERGRAD

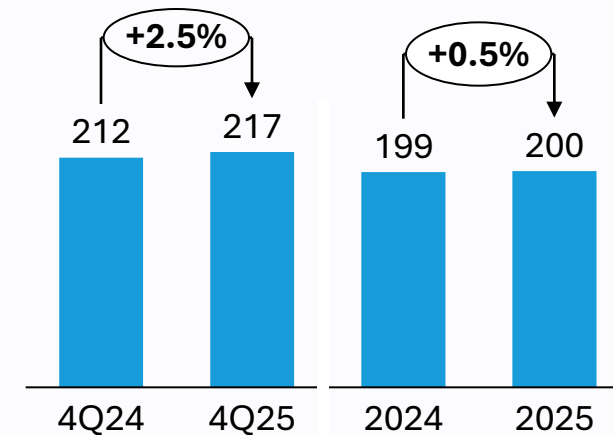


Hybrid Digital



Hybrid increased 2.1 p.p. of digital student's base share

DIGITAL TICKET * (R\$/MONTH)



The growth during this period is mainly related to the increased number of students enrolled in higher-value-added courses

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

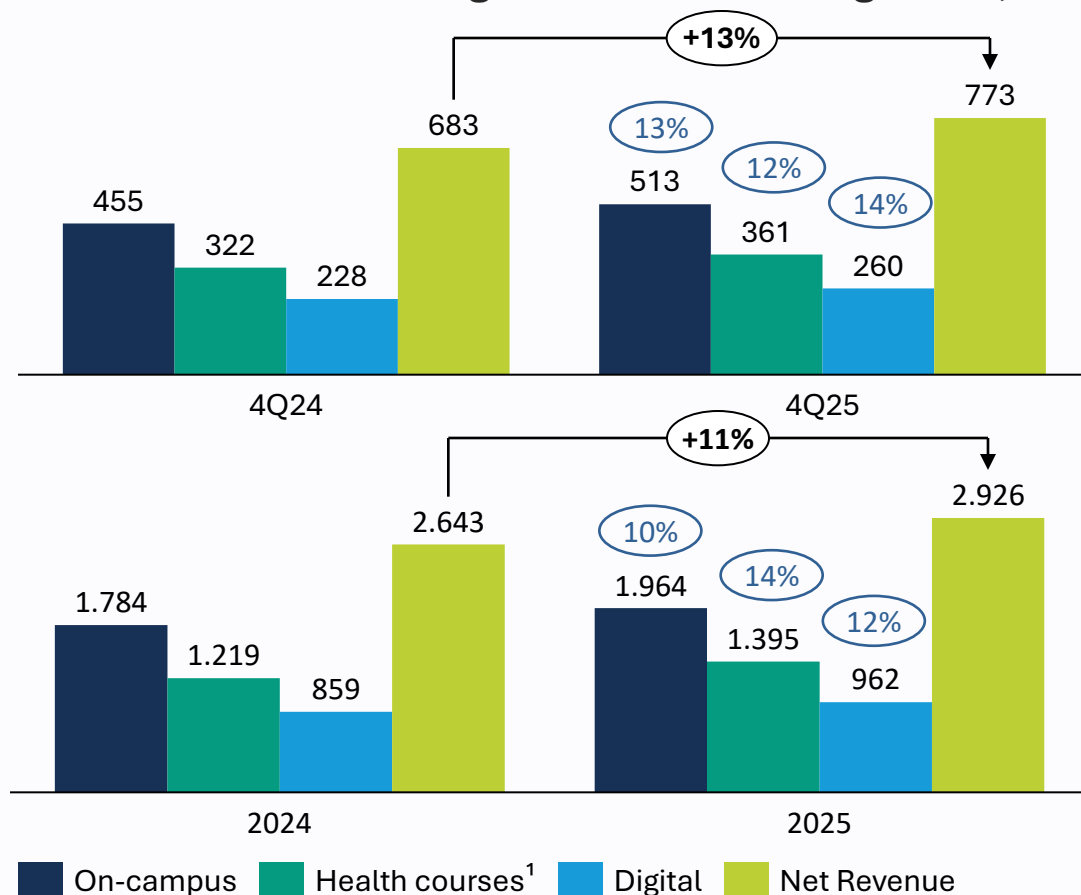
FINANCIAL PERFORMANCE

4Q25 & 2025



NET REVENUE 4Q25 & 2025

Consistent net revenue growth across all segments, with emphasis on Digital in 4Q25 and Health in 2025



Consolidated Net Revenue: 13% higher than 4Q24, reflecting the increase in the consolidated student base (+8.7% vs. 4Q24). In 2025, net revenue was R\$ 2.8 billion, 10% higher than that recorded in 2024



On-campus Net Revenue: +13%, reaching the amount of R\$ 512.6 million, reflecting the higher average ticket and larger student base (+8.6% and +3.9% vs. 4Q24). In 2025, growth was 10.1% when compared to the same period of the previous year, reaching R\$ 2.0 billion



Health Net Revenue: +12% in 4Q25, driven by Medicine revenue, driven by increased ticket and 10% growth in the student base. In 2025, the expansion was 14%, reaching R\$ 1.4 billion. These courses represent approximately 71% of on-campus revenue

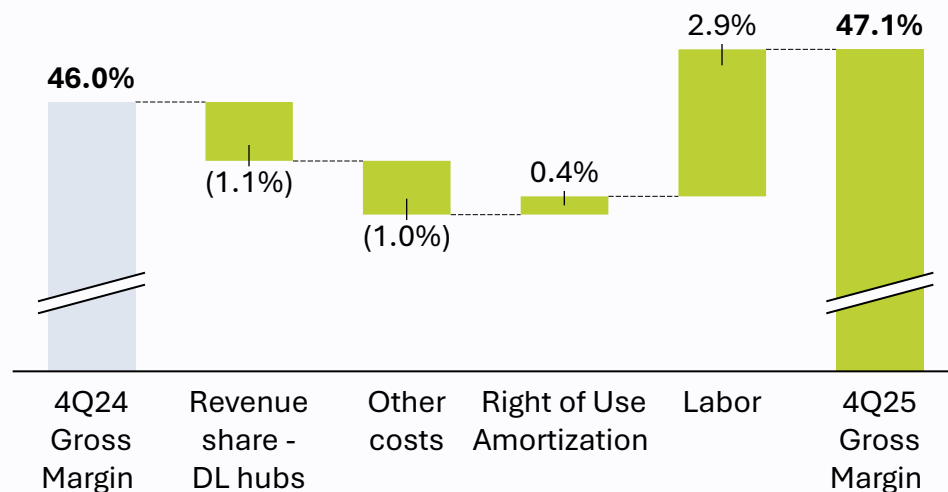


Digital Net Revenue: +14% higher than 4Q24, reaching R\$ 259.9 million, as a result of the larger student base (+11% vs. 4Q24) and the higher in the average ticket (+2% vs. 4Q24). In 2025, the expansion was 12% vs. 2024, reaching R\$ 962.3 million

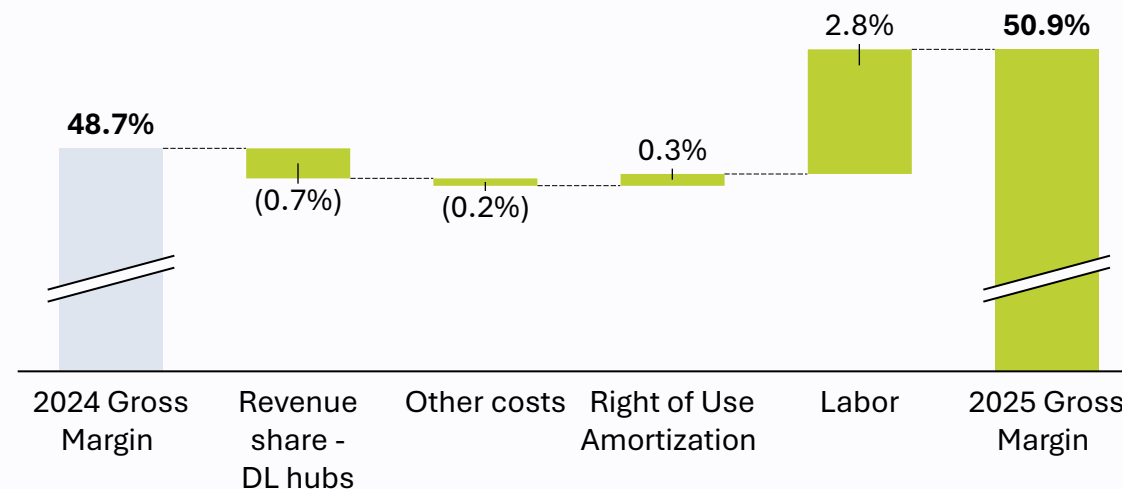
¹ Health: Medicine, Psychology, Biomedicine, Biological Sciences, Physical Education, Nursing, Pharmacy, Physiotherapy, Speech Therapy, Veterinary Medicine, Nutrition, Dentistry, Optometry, Radiology and Occupational Therapy

GROSS PROFIT 4Q25 & 2025

Expansion of 1.0 p.p. and 2.2 p.p. in Gross Margin in the quarter and year, respectively, driven by the growth of the student base in Medicine and Digital courses in the mix



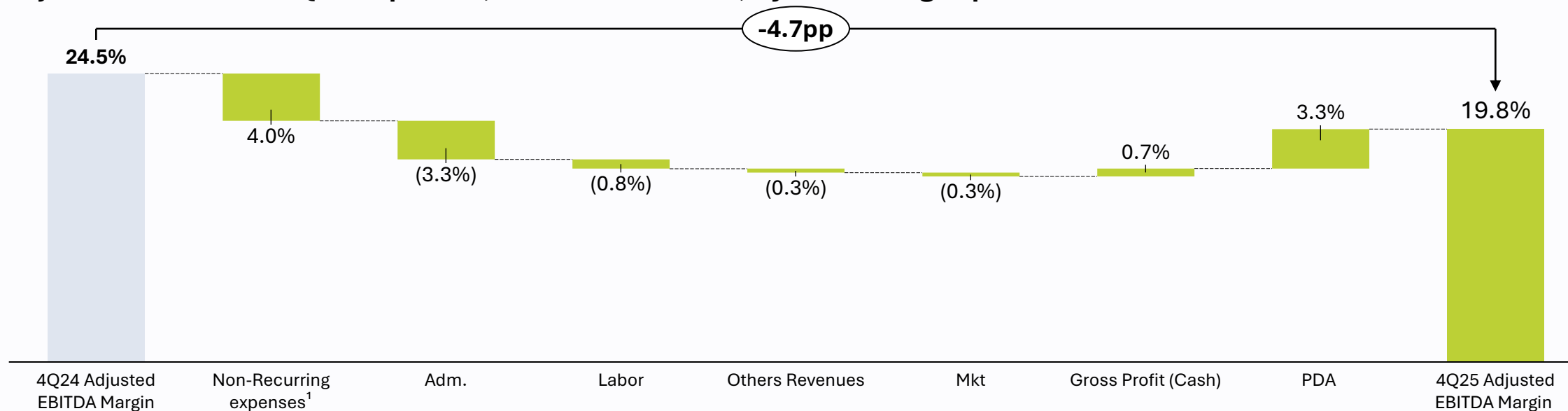
Gross Profit: R\$ 352.5 million; +15.5% vs. 4Q24



Gross Profit: R\$ 1.4 billion; +15.5% vs. 2024

ADJUSTED EBITDA 4Q25

Adjusted EBITDA for 4Q25 impacted, on a one-off basis, by consulting expenses



Adjusted EBITDA for the fourth quarter totaled R\$ 148.0 million, with a margin of 19.8% (-4.7 p.p. vs. 4Q24), an impact mainly explained by the one-off increase in consulting expenses during the period in the amount of R\$ 13.2 million. This movement largely stems from the activation of success fee payments related to consulting, which have been supporting the evolution of our collection model and specific projects dedicated to strategy carried out throughout 4Q25

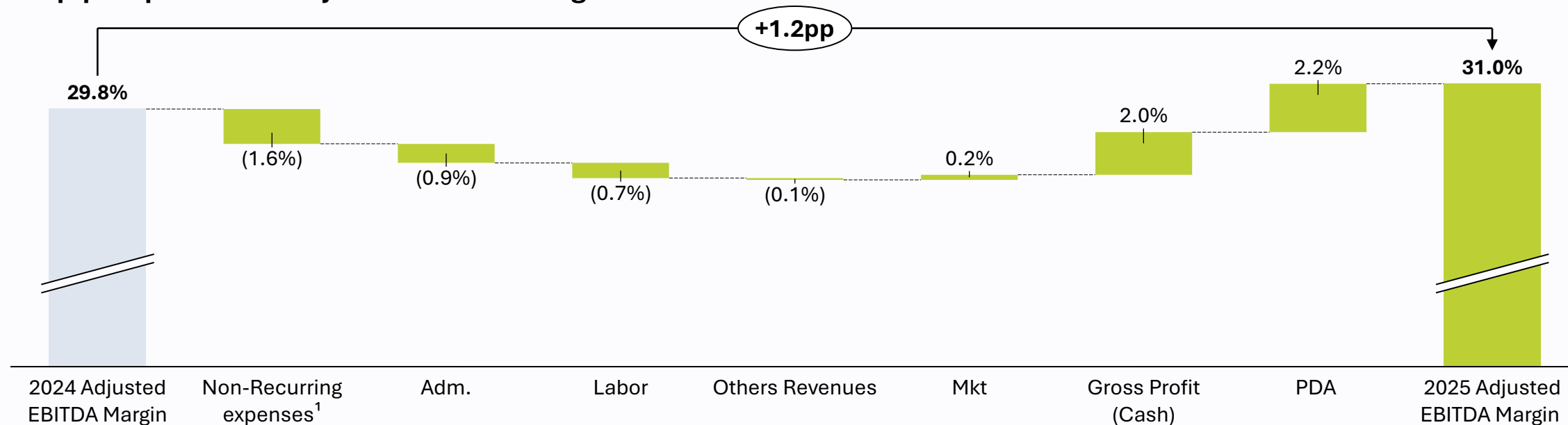


Although additional disbursements may occur as the initiatives progress, the benefits of these improvements are already structurally reflected in the Company's PDA, which showed a reduction both in absolute values and as a percentage of revenue when compared to 4Q24. As indicated in 3Q25, the increase in investments in people represents the strengthening of corporate teams, in line with the Company's sustainable growth plan and the creation of long-term value for shareholders.

¹Non-recurring: Project/M&A expenses / Update of delinquency curve in 2024

ADJUSTED EBITDA 2025

1.2 p.p. expansion in adjusted EBITDA margin in 2025



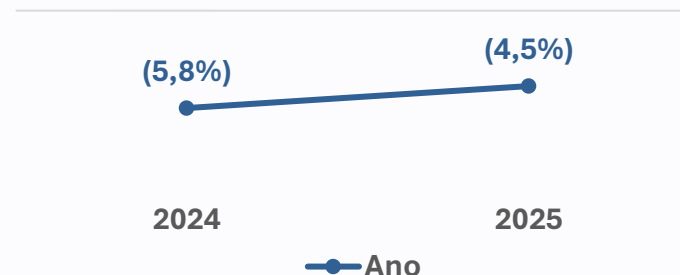
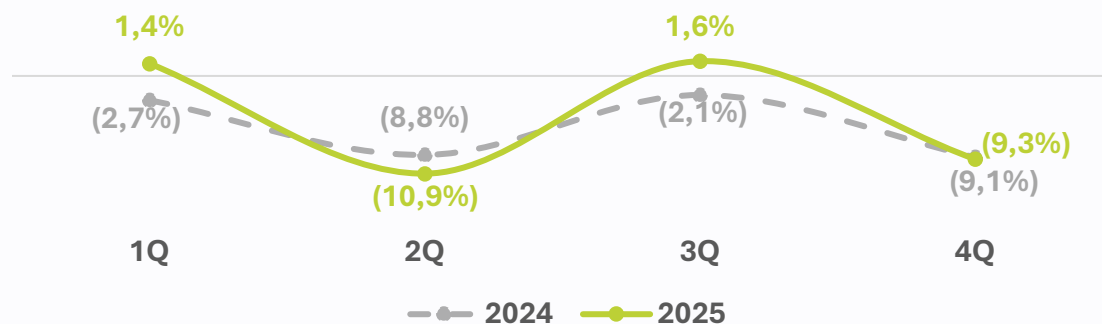
Adjusted EBITDA in 2025 totaled R\$ 878.9 million, representing an expansion of 14.7% compared to 2024, with an Adjusted EBITDA margin of 31.0%. The 1.2 p.p. expansion in the adjusted EBITDA margin for the period is a result of the 2.0 p.p. increase in gross cash margin, the 2.2 p.p. expansion in PDA, reflecting improvements in credit and collection actions implemented over the last few quarters, and improved efficiency in marketing spending during the period.

Administrative expenses increased by 27.6% in 2025, impacted by a one-off increase in consulting expenses throughout the year amounting to R\$ 15.4 million, due to the activation of success fee payments, which have been supporting the evolution of our collection model and specific projects focused on efficiency.

¹Non-recurring: Project/M&A expenses / Update of delinquency curve in 2024

Update of delinquency estimates

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

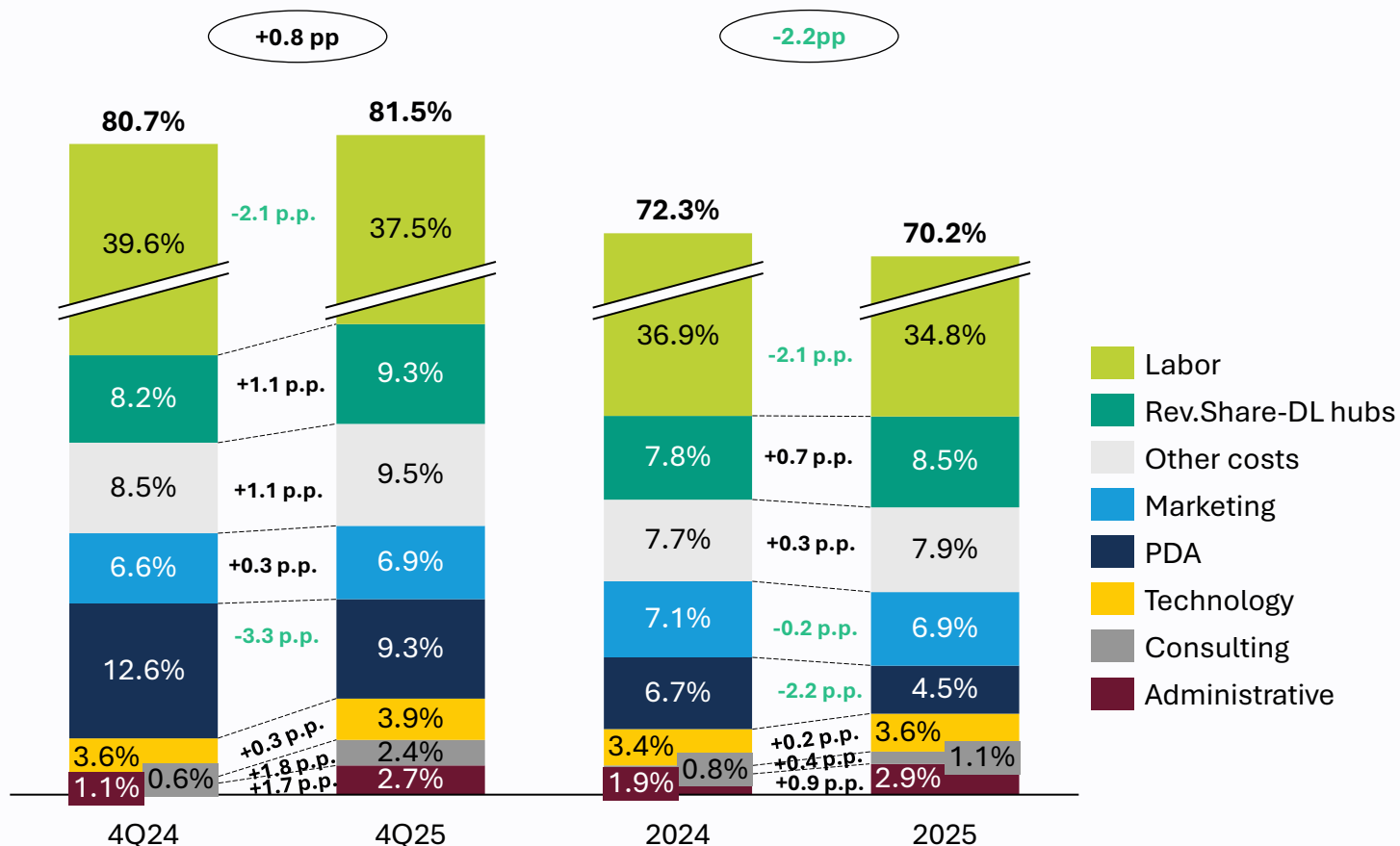


R\$ million	4Q24 - Pre Update	4Q25 - Pre Update	Δ pre update	4Q24 - Post Update	4Q25 - Post Update	Δ post update	Δ pre vs. post update
Net Revenue	662,7	749,1	13,0%	662,7	749,1	13,0%	13,0%
PDA	(60,1)	(47,4)	-21,2%	(83,6)	(69,5)	-16,9%	15,6%
% Net Rev	(9,1%)	(6,3%)	+275bps	(12,6%)	(9,3%)	+334bps	-21bps
EBITDA	135,4	169,9	25,4%	135,4	147,8	9,1%	9,1%
EBITDA Margin	20,4%	22,7%	+224bps	20,4%	19,7%	-71bps	-71bps

R\$ million	2024 - Pre Update	2025 - Pre Update	Δ pre update	2024 - Post Update	2025 - Post Update	Δ post update	Δ pre vs. post update
Net Revenue	2.568,4	2.836,2	10,4%	2.568,4	2.836,2	10,4%	10,4%
PDA	(149,0)	(122,4)	-17,9%	(172,5)	(127,4)	-26,1%	-14,5%
% Net Rev	(5,8%)	(4,3%)	+149bps	(6,7%)	(4,5%)	+222bps	+131bps
EBITDA	724,0	882,8	21,9%	724,0	877,8	21,2%	21,2%
EBITDA Margin	28,2%	31,1%	+294bps	28,2%	30,9%	+276bps	+276bps

COSTS AND EXPENSES (% Net Rev)

Efficiency gain of 2.2 p.p. in 2025



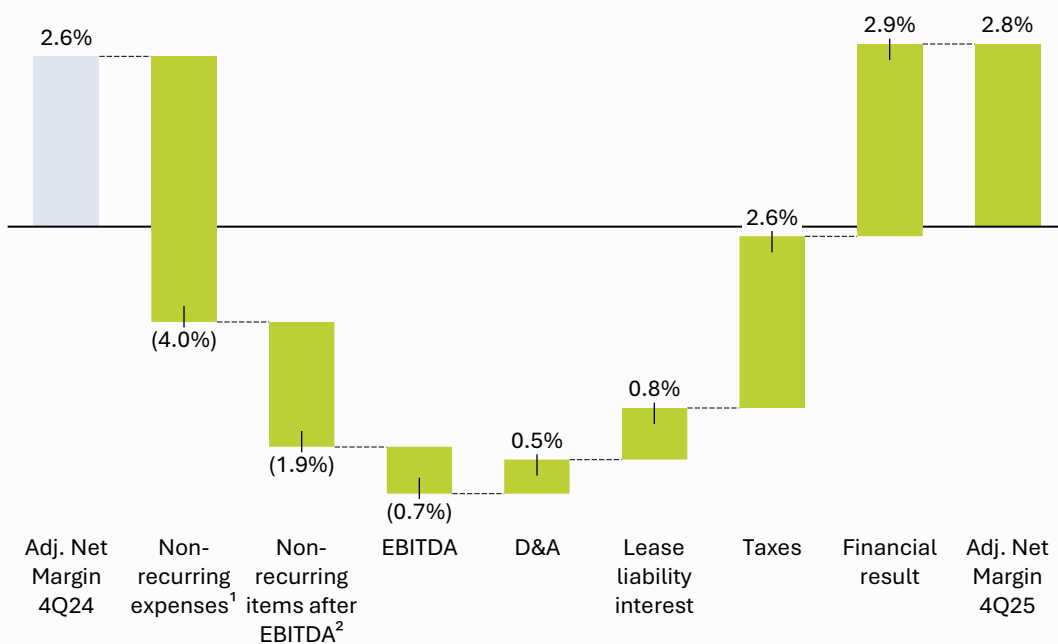
¹Costs and Expenses excluding the effects of depreciation and amortization

★ In 4Q25, costs and expenses (cash effect¹) totaled 81.5% of the Company's Net Revenue, 0.8 p.p. lower than in 4Q24, highlighting efficiency gains in Labor and PDA (-5.4 p.p. vs. 4Q24).

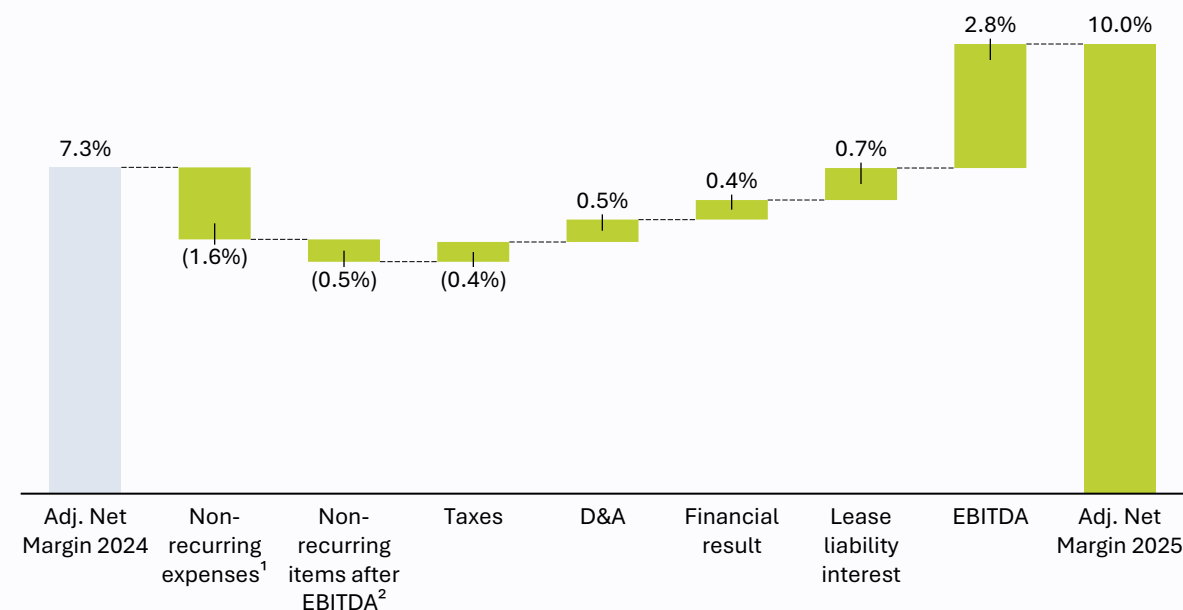
★ In 2025, costs and expenses totaled 70.2%, representing a decrease of 2.2 p.p. compared to the same period of the previous year, highlighting Labor, PDA, and Marketing.

ADJUSTED NET PROFIT 4Q25 & 2025

Expansion of 21.2% in adjusted Net Profit in the quarter and 52.2% in the 2025



Adjusted Net Profit in the fourth quarter was **R\$ 20.7 million**, representing an increase of 21.2% compared to the same period of the previous year



In 2025, Adjusted Net Profit was **R\$ 283.9 million**, the highest value in the Company's history and 52.2% higher than that recorded in 2024, as a result of the expansion of EBITDA in the period

*Adjusted Net Profit: management information / ¹ Non-Recurring: Projects/M&A expenses/ Update of delinquency curve in 2024 / ² Reduction in deferred income tax/social contribution on the revaluation of the Braz Cubas property

ACCOUNTS RECEIVABLES 4Q25 (LTM)

34 Days of Receivables

R\$ million	4Q25	4Q24	%	3Q25	%
Gross Receivables	527,9	472,7	11,7%	474,3	11,3%
PVA	(22,2)	(18,3)	21,7%	(30,3)	(26,7%)
PDA	(244,6)	(234,7)	4,2%	(225,9)	8,3%
Net Receivables	261,1	219,7	18,8%	218,1	19,7%
Days of Receivables LTM*	34	31	+3 days	29	+5 days

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



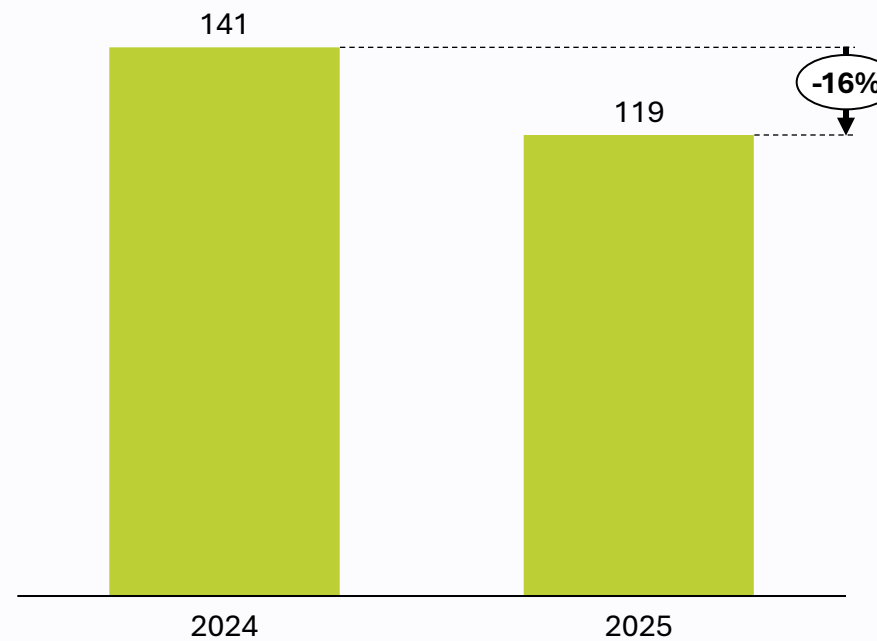
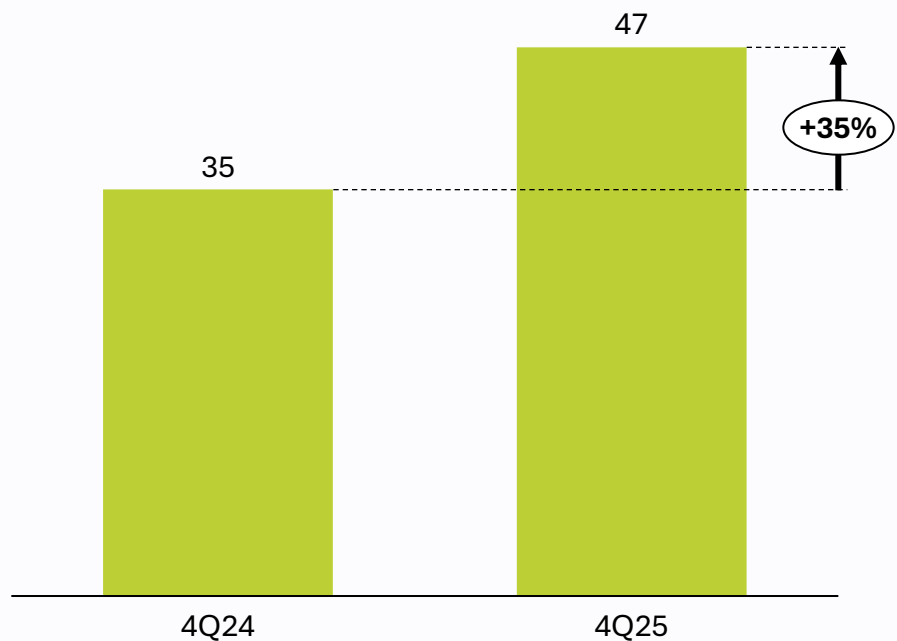
The days of receivables period ended 2025 at 34 days, compared to 31 days in the same period of the previous year



The variation reflects the higher volume of ongoing agreements, resulting from regularization and collection initiatives conducted throughout the year.

CAPEX* 4Q25 & 2025

Investments aligned with the budget

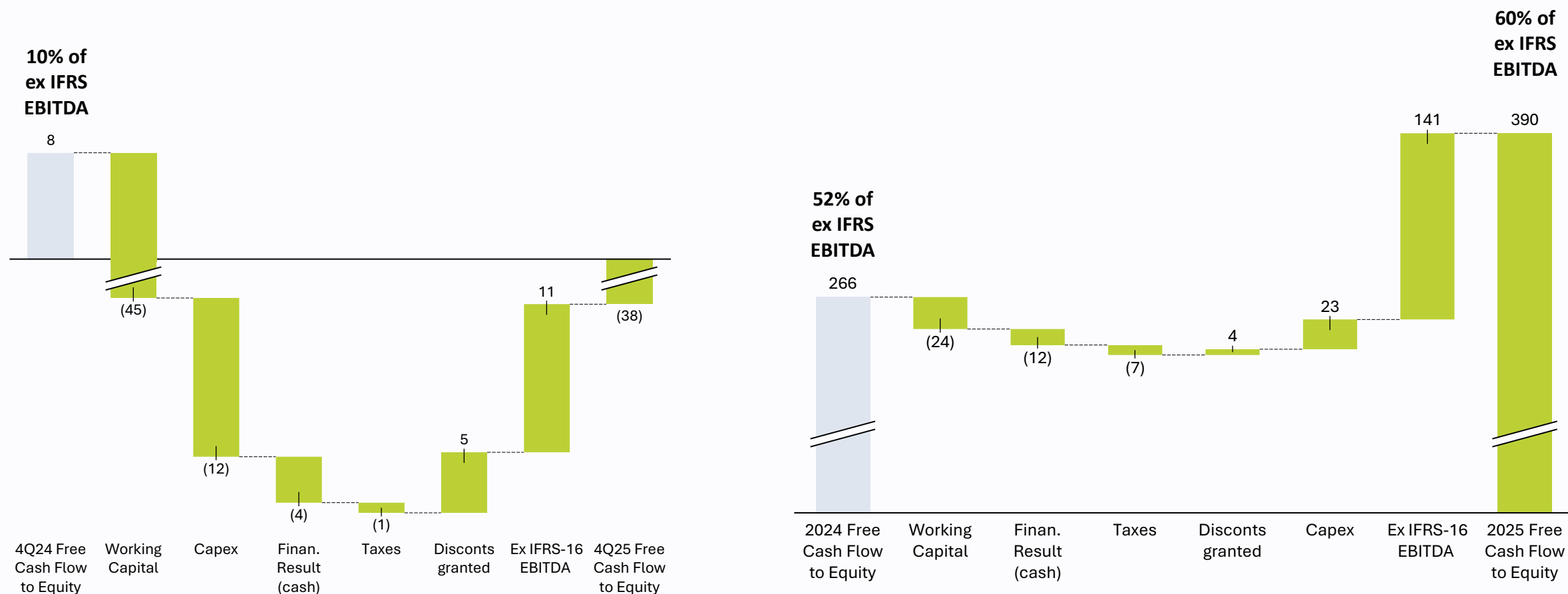


 Infrastructure / Technology

*Management information

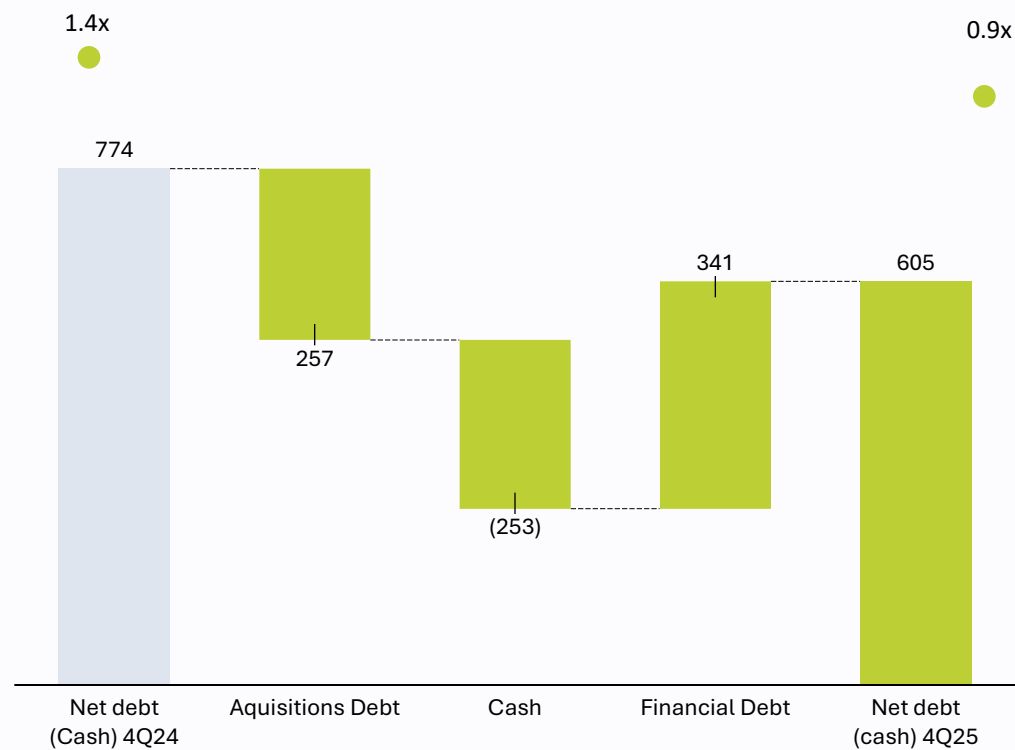
FREE CASH FLOW TO EQUITY 4Q25 & 2025

Free Cash Flow to Equity with expansion of 47% in 2025

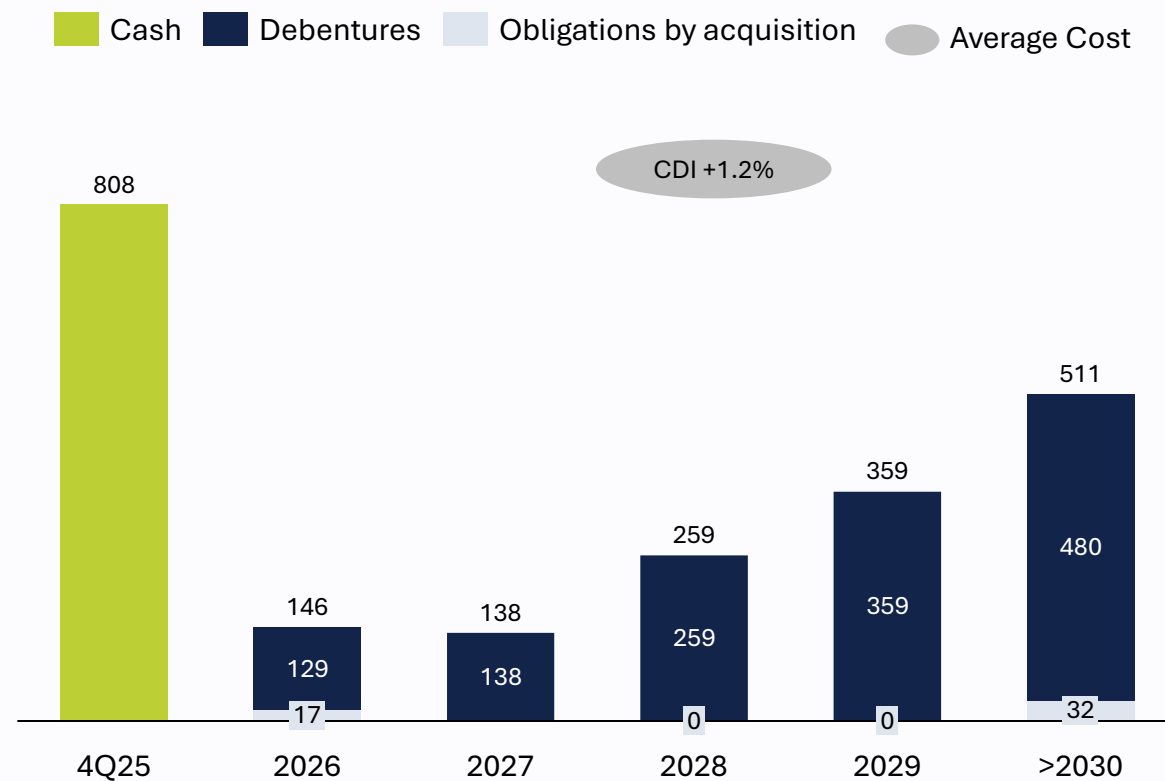


NET DEBT (CASH)

Leverage reduction vs. 4Q24



Debt amortization schedule (R\$ MM)

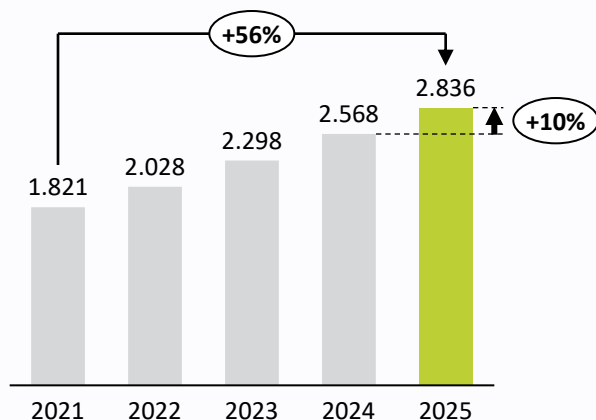
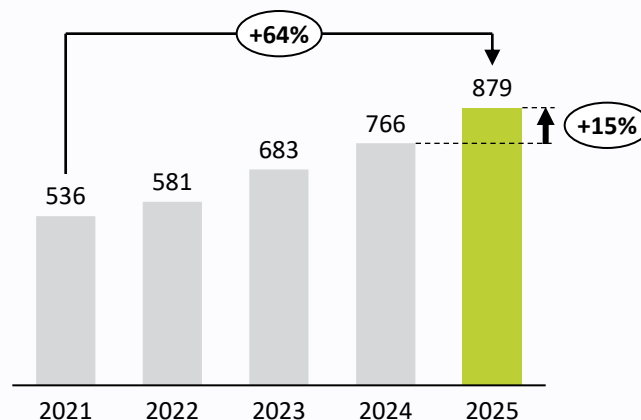
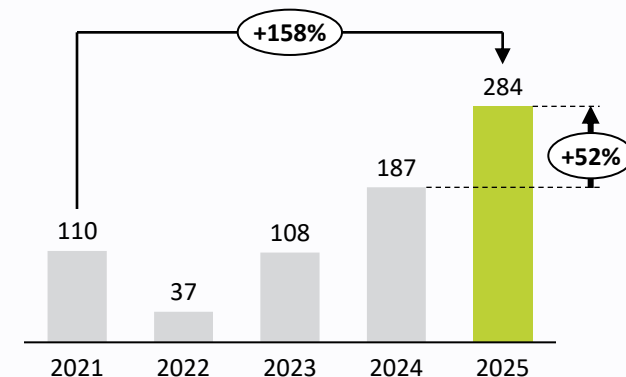
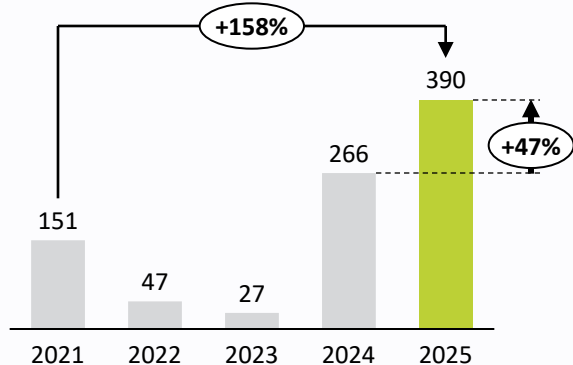
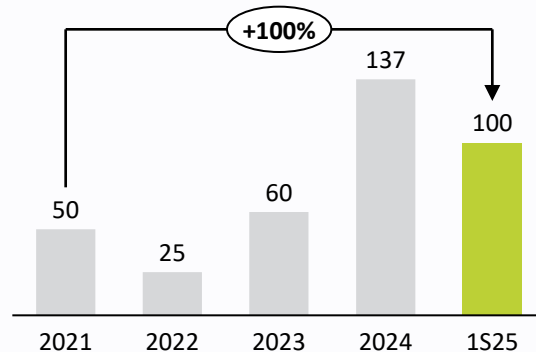


Q & A



Contact Investor Relations
dri@cruzeirodosul.edu.br

ANNEX

Net Revenue (R\$ mm)**Adjusted EBITDA (R\$ mm)****Adjusted Net Earnings (R\$ mm)****Dividends (R\$ mm)****Free Cash Flow to Equity (R\$ mm)****Financial Leverage**