



DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

PRESS RELEASE

VIDEOCONFERÊNCIA

15 de agosto de 2025, sexta-feira

14h (Brasília)

13h (Nova Iorque)

18h (Londres)

 [Assistir ao webcast em Português](#)

 [Watch the webcast in English](#)

21
25

CSED

B3 LISTED NM



SÃO PAULO, 14 de agosto de 2025

A Cruzeiro do Sul Educacional ("Cruzeiro do Sul" ou "Companhia")(CSED3) anuncia, hoje, os seus resultados relativos ao segundo trimestre de 2025 (2T25). 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).

2T25 DESTAQUES FINANCEIROS



Receita Líquida

R\$ 721 MM
+7,6%
2T25 vs. 2T24



EBITDA ajustado

R\$ 201 MM
+5,2%
2T25 vs. 2T24



Margem EBITDA ajustado

27,9%
-65bps
2T25 vs. 2T24



Lucro Líquido ajustado

R\$ 63 MM
+1,3%
2T25 vs. 2T24



Dívida Líquida

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

1S25 DESTAQUES FINANCEIROS



Receita Líquida

R\$ 1,4 BI
+8,8%
1S25 vs. 1S24



EBITDA ajustado

R\$ 453 MM
+16,8%
1S25 vs. 1S24



Margem EBITDA ajustado

32,5%
+224 bps
1S25 vs. 1S24



Lucro Líquido ajustado

R\$ 150 MM
+41,6%
1S25 vs. 1S24



Fluxo de Caixa ao Acionista¹

R\$ 206 MM
64% do
EBITDA ex IFRS

BASE DE ALUNOS



Graduação Presencial

+5,8%
2T25 vs. 2T24



Graduação Digital

+17,7%
2T25 vs. 2T24



Graduação Medicina

+22,5%
2T25 vs. 2T24

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

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

A Cruzeiro do Sul Educacional

é um dos maiores e mais relevantes grupos de educação no Brasil, com mais de 585 mil* alunos em seus 28¹ campi e, aproximadamente, 1.655 polos.



PRESENCIAL



175 mil*
ALUNOS



28¹
CAMPI



DIGITAL



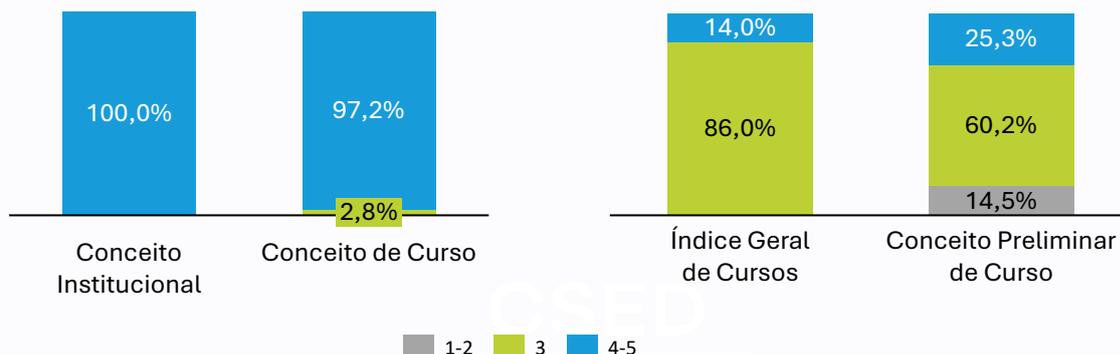
411 mil
ALUNOS



~1.655
POLOS



INDICADORES DE QUALIDADE ACADÊMICA



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

¹ Número de campi conforme registrado na base do MEC.

1.019 vagas de Medicina no 2T25.

Maior Lucro Líquido Contábil em um Semestre, 62% superior ao 1S24

No 2T25, o lucro líquido contábil atingiu R\$ 63 milhões, valor 17% superior ao registrado no mesmo período do ano anterior, representando o maior resultado já divulgado pela Companhia em um segundo trimestre. A receita expandiu 8%, alcançando R\$ 721 milhões e o EBITDA ajustado foi R\$ 201 milhões, com margem de 27,9%. No semestre, o lucro líquido superou o resultado do ano fechado de 2024, alcançando R\$ 149 milhões, o maior valor já divulgado em um primeiro semestre. O EBITDA ajustado expandiu 17%, resultando em R\$ 453 milhões, com uma margem de 32,5%, representando uma expansão de 2,2 p.p. vs. o 1S24. A disciplina e a assertividade na condução dos negócios contribuíram para essa evolução.

Fluxo de Caixa ao Acionista 121% superior ao 1S24, atingindo R\$ 206 milhões

A Companhia encerrou o primeiro semestre com um fluxo de caixa ao acionista de R\$ 206 milhões, representando um crescimento de 121% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse desempenho reflete uma conversão do EBITDA ex IFRS-16 de 64%, frente a 35% no 1S24. O elevado fluxo de caixa demonstra o foco da administração na gestão do negócio, com ênfase na excelência operacional e no aumento do EBITDA, assegurando que esse resultado também se reflita em conversão de caixa — garantindo recursos para investimentos, expansões inorgânicas e/ou distribuição de dividendos.

Contínua expansão na base de estudantes que apresentou crescimento de 14% ao final do trimestre

Com relação à evolução dos indicadores operacionais, a base final de estudantes apresentou crescimento de 14% no primeiro semestre. O ensino presencial expandiu 6% e o digital 18%, fruto do avanço nas captações e nas taxas de matrícula. O semipresencial é o segmento que mais cresce (+28% 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.

Fortalecimento da Estratégia de Cobrança e Recuperação beneficiando a PECLD (+120bps) no semestre

A Companhia registrou ganhos de eficiência na cobrança, com uma captura de 120 bps no primeiro semestre, 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, com o objetivo de aumentar ainda mais a efetividade da cobrança.

Disciplina na Gestão de Despesas e Padronização Operacional

A Companhia segue aprofundando sua disciplina na gestão de despesas, com foco em eficiência e padronização. Contratos estratégicos foram revisitados, buscando melhores condições e alinhamento com as diretrizes de sustentabilidade financeira. Avanços foram registrados na implementação de *benchmarks* internos entre instituições do grupo, promovendo comparabilidade e identificação de boas práticas, além da avaliação de oportunidades frente a *benchmarks* externos. Como parte da evolução da governança orçamentária, está em andamento, a estruturação de um modelo de orçamento matricial, que proporcionará maior visibilidade e controle sobre alavancas de custo, com foco em eficiência e melhor alocação de capital. Adicionalmente, treinamentos direcionados vêm sendo realizados para garantir a incorporação dessas iniciativas à cultura da gestão.

Início da Estratégia de Portfólio e Eficiência Operacional do Presencial

No trimestre, a Companhia avançou em iniciativas que reforçam sua disciplina estratégica na gestão do portfólio de cursos e na busca por maior eficiência operacional. As unidades presenciais seguem como ativos estratégicos relevantes, com foco na plena utilização e contribuição para a expansão dos resultados. Adicionalmente, foi iniciada a revisão da estratégia de cursos de cauda longa, considerando os impactos esperados do novo marco regulatório, com o objetivo de assegurar a sustentabilidade e a atratividade do portfólio no médio e longo prazo.



DESEMPENHO OPERACIONAL

CSED
B3 LISTED NM




PRESENCIAL

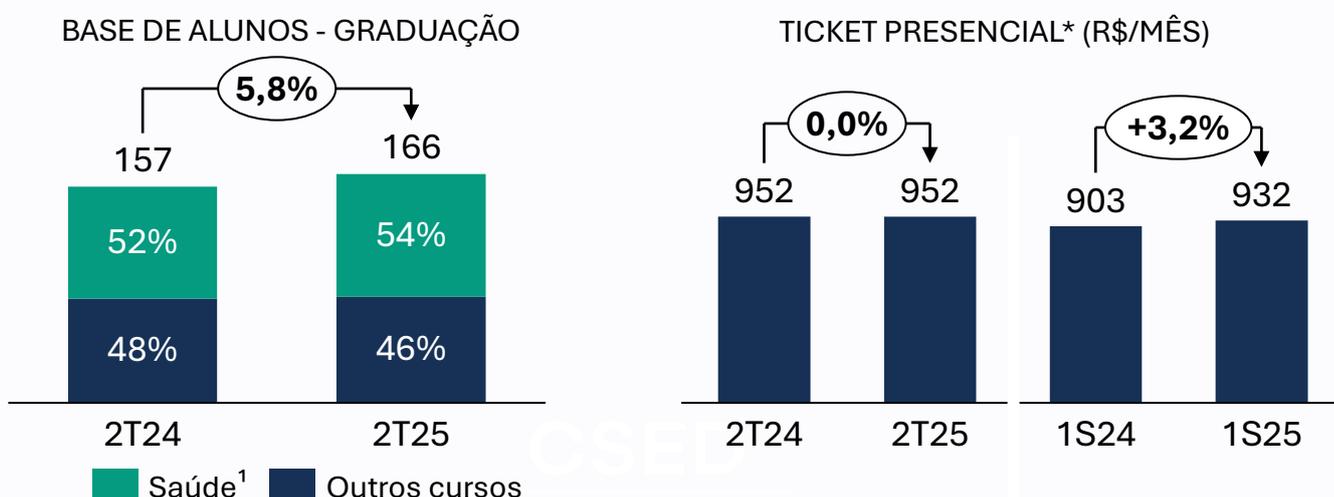
Expansão consistente da base de estudantes no presencial, impulsionada pela captação e melhora do KPI de rematrícula

No primeiro semestre, registramos um crescimento de 5,6% na base de estudantes do ensino presencial, alcançando um total de 175 mil estudantes. Esse resultado é fruto do avanço de 1,5 p.p. no índice de retenção, aliado à manutenção do volume de captação no período. As iniciativas de marketing mais direcionadas e as ações de antecipação de matrículas foram fatores decisivos para o sucesso na expansão da base no presencial.

Presencial (mil estudantes)	2025.1	2024.1	A/A
Saldo inicial	159	149	6,6%
Captação	62	62	0,1%
Evasão	(31)	(32)	(2,1%)
Formaturas	(16)	(15)	4,5%
Pós-graduação e Colégio	1	1	(3,0%)
Saldo final	175	165	5,6%

Ticket médio consolidado impactado pelo mix de cursos

O ticket médio do 2T25 ficou estável em relação ao mesmo período do ano anterior, apesar das mudanças no mix de cursos. No 2T24, a base de alunos estava mais concentrada em cursos com mensalidades mais altas. Já neste trimestre, observou-se um aumento na participação de cursos com mensalidades mais baixas, refletindo a atual dinâmica da demanda de mercado. Além disso, o crescimento no número de vagas no curso de Medicina contribuiu para uma maior proporção de calouros na base, que, tradicionalmente, possui tickets mais baixos. No 1S25, o ticket médio apresentou avanço de 3,2% em comparação com o 1S24. Esse crescimento foi impulsionado pelo aumento da participação de alunos da área da saúde, especialmente nos cursos de Medicina e Odontologia, além da melhora de 1,5 p.p. no índice de rematrícula.



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

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


DIGITAL

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

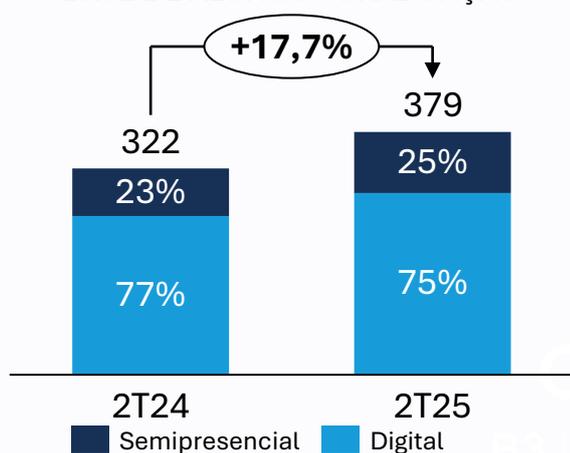
Finalizamos o primeiro semestre com uma base de 411 mil estudantes, que representa um crescimento de 17,8%, em comparação ao mesmo período do ano anterior. O crescimento é resultado do aumento da captação em 10,6%, alcançando um recorde semestral de 171 mil estudantes e pelo avanço do KPI de rematrícula (+0,9 p.p. vs. o mesmo período do ano anterior).

Digital (mil estudantes)	2025.1	2024.1	A/A
Saldo inicial	367	320	14,9%
Captação	171	155	10,6%
Evasão	(110)	(107)	2,5%
Formaturas	(22)	(22)	1,1%
Pós-graduação e Colégio	4	3	42,4%
Saldo final	411	349	17,8%

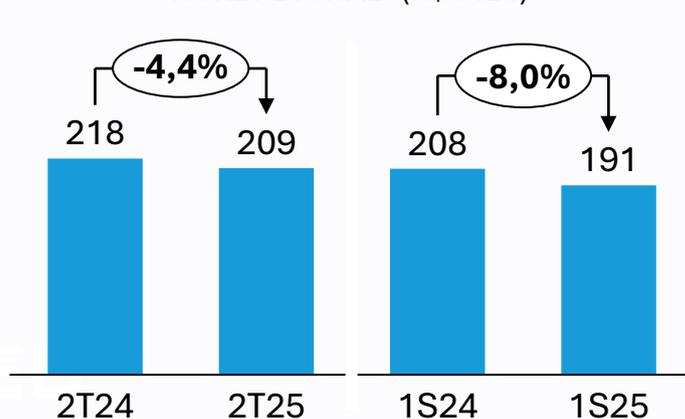
Ticket impactado pelo mix de alunos captados em uma campanha de preços mais agressiva

O ticket médio no trimestre apresentou queda de 4,4% em relação ao mesmo período do ano anterior. Essa redução está relacionada, principalmente, à maior presença de alunos com ticket abaixo da média no mix, captados no segundo semestre de 2024 durante uma campanha promocional mais agressiva somado à formatura de alunos com tickets maiores. Os cursos semipresenciais seguem em expansão e já representam 25% da base do Digital, um crescimento de 2,1 p.p. em comparação ao 2T24. No semestre, o ticket médio apresentou queda de 8,0% 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 2T25 & 1S25

DADOS FINANCEIROS

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

R\$ milhões	2T25	2T24	%	1S25	1S24	%
Presencial	493,2	466,9	5,6%	973,5	891,8	9,2%
Saúde ¹	351,6	300,3	17,1%	693,6	586,5	18,3%
Digital	251,3	223,6	12,4%	464,1	426,6	8,8%
Receita líquida de bolsas, cancelamentos e descontos	744,5	690,5	7,8%	1.437,6	1.318,4	9,0%
Outras receitas	3,2	4,0	(19,9%)	6,2	7,3	(14,9%)
Impostos	(26,6)	(24,3)	9,3%	(51,0)	(45,0)	13,3%
Receita Líquida	721,1	670,2	7,6%	1.392,9	1.280,7	8,8%
Receita Líquida ex-aquisição	709,9	669,1	6,1%	1.368,6	1.279,6	7,0%

★ RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA: +7,6% | +8,8%

A Receita Líquida consolidada no segundo trimestre atingiu R\$ 721,1 milhões, sendo 7,6% superior ao 2T24, como reflexo do aumento da base de alunos consolidada (+13,9% vs. o 2T24). No semestre, a receita líquida foi de R\$ 1,4 bilhão, valor 8,8% acima ao registrado no 1S24.

★ RECEITA LÍQUIDA PRESENCIAL: +5,6% | +9,2%

A Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos do Presencial expandiu 5,6%, atingindo o montante de R\$ 493,2 milhões, como reflexo da maior base de alunos (+5,6% vs. 2T24). No semestre, o crescimento foi de 9,2% quando comparado ao mesmo período do ano anterior, alcançando R\$ 973,5 milhões.

★ RECEITA LÍQUIDA SAÚDE: +17,1% | +18,3%

No Presencial, a receita proveniente dos cursos da área de saúde cresceram 17,1% no 2T25, impulsionado pela receita de Medicina, fruto da aquisição da FAPI e das novas vagas autorizadas (+180 vagas) em 2024. No semestre a expansão foi de 18,3%, alcançando R\$ 693,6 milhões. Os referidos cursos representam, aproximadamente, 71% da receita do Presencial.

71%
RECEITA
Presencial

★ RECEITA LÍQUIDA DIGITAL: +12,4% | +8,8%

A Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos do Digital expandiu 11,2% no 2T25, atingindo o montante de R\$ 251,3 milhões, como resultado da maior base de alunos (+17,8% vs. o 2T24) e da queda no ticket médio (-4,4% vs. o 2T24). No semestre, a expansão foi de 8,8% vs. o 1S24, alcançando R\$ 464,1 milhões.

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

LUCRO BRUTO 2T25

DADOS FINANCEIROS

Expansão de 1,5 p.p. na Margem Bruta, impulsionada por ganhos de eficiência na linha de Pessoal

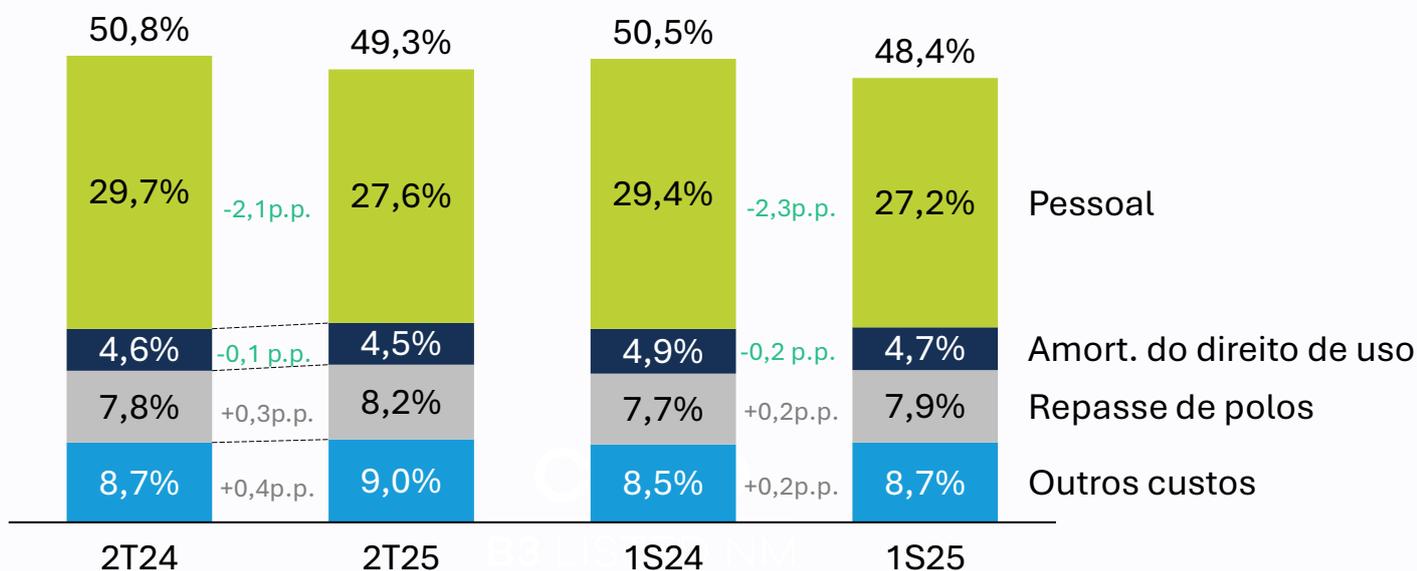
R\$ milhões	2T25	2T24	%	1S25	1S24	%
Pessoal	(199,1)	(199,3)	(0,1%)	(378,4)	(376,8)	0,4%
Amortização do direito de uso	(32,6)	(30,7)	6,4%	(65,1)	(62,2)	4,6%
Repasse de polos	(58,8)	(52,5)	12,1%	(110,0)	(98,5)	11,6%
Outros custos	(65,1)	(58,1)	12,0%	(120,8)	(108,8)	11,0%
Lucro Bruto	365,5	329,6	10,9%	718,6	634,3	13,3%
Margem Bruta	50,7%	49,2%	+150bps	51,6%	49,5%	+206bps

★ O Lucro Bruto do trimestre totalizou R\$ 365,5 milhões, representando um crescimento de 10,9% em relação ao mesmo período do ano anterior, com margem bruta de 50,7% — um aumento de 1,5 p.p. em comparação ao 2T24. Essa expansão de margem reflete principalmente os ajustes realizados no quadro de pessoal e a contribuição do crescimento da base nos cursos de Medicina e Digital.

★ No semestre, o Lucro Bruto foi de R\$ 718,6 milhões, valor 13,3% acima ao registrado no primeiro semestre de 2024, com uma margem de 51,6% (+2,1 p.p. vs. o 1S24).

Ganho de eficiência operacional de 2,1 p.p. no 1S25

(% da ROL)



EBITDA AJUSTADO 2T25

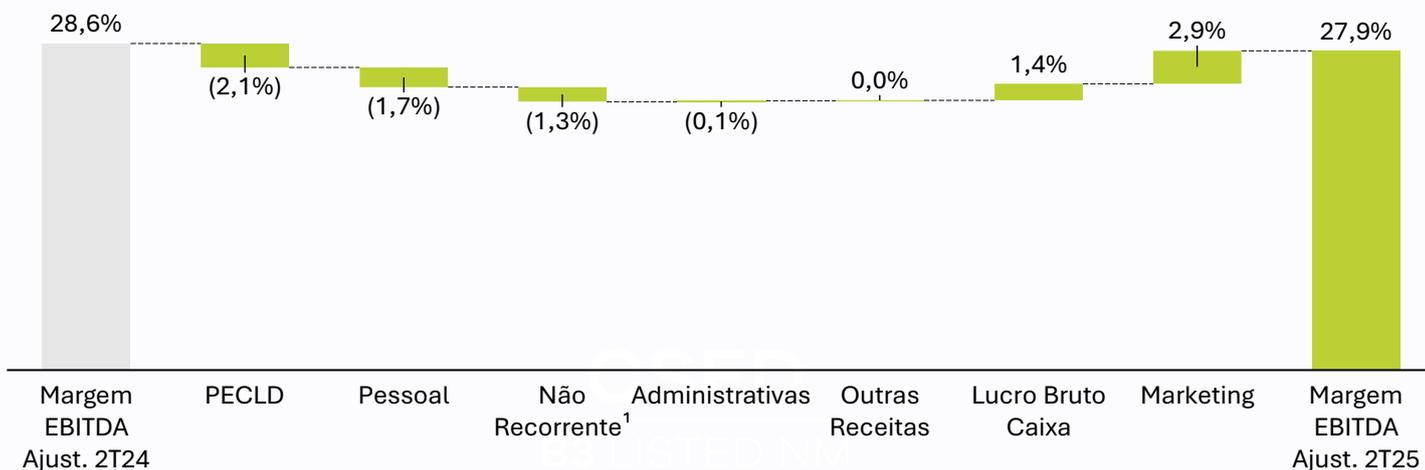
DADOS FINANCEIROS

Expansão de 5,2% no EBITDA ajustado no 2T25, com margem de 27,9%, apesar da sazonalidade da PECLD em 2025

R\$ milhões	2T25	2T24	%
Lucro Bruto	365,5	329,6	10,9%
Margem Bruta	50,7%	49,2%	+150bps
SG&A	(126,3)	(125,5)	0,6%
Pessoal	(56,3)	(40,7)	38,2%
% ROL	(7,8%)	(6,1%)	-173bps
Marketing	(26,0)	(43,5)	(40,1%)
% ROL	(3,6%)	(6,5%)	+287bps
Administrativas	(43,9)	(41,3)	6,4%
% ROL	(6,1%)	(6,2%)	+7bps
PECLD	(78,6)	(59,0)	33,1%
PECLD/Receita	(10,9%)	(8,8%)	-209bps
D&A	(32,5)	(32,2)	1,2%
Outras receitas líquidas	8,0	7,1	12,2%
EBIT	136,1	120,1	13,3%
D&A	65,2	62,8	3,7%
EBITDA	201,3	182,9	10,0%
Margem EBITDA	27,9%	27,3%	+62bps
EBITDA ex-aquisição	194,1	182,3	6,5%
Margem EBITDA ex-aquisição	27,3%	27,3%	+9bps
Despesas não recorrentes ¹	-	8,5	n.a.
EBITDA ajustado	201,3	191,4	5,2%
Margem EBITDA ajust.	27,9%	28,6%	-65bps

O EBITDA Ajustado do 2T25 totalizou R\$ 201,3 milhões, representando uma expansão de 5,2% em relação ao 2T24, com margem EBITDA Ajustada de 27,9%. A PECLD apresentou crescimento de 33,1% no 2T25, representando 10,9% da receita líquida, montante 2,1 p.p. acima do registrado no 2T24, resultado da atualização das estimativas de inadimplência implementada no 4T24 e da mudança na sazonalidade intra-trimestres.

Os gastos com pessoal foram impactados pelo dissídio aos colaboradores de São Paulo e pelo provisionamento do abono salarial referente aos meses de fevereiro a junho de 2025. O avanço da margem bruta caixa, somada à redução das despesas com marketing, mitigaram parte do impacto da maior PECLD e das despesas com pessoal, no período.



¹Não Recorrentes: Despesas com projetos/M&A

EBITDA AJUSTADO 1S25

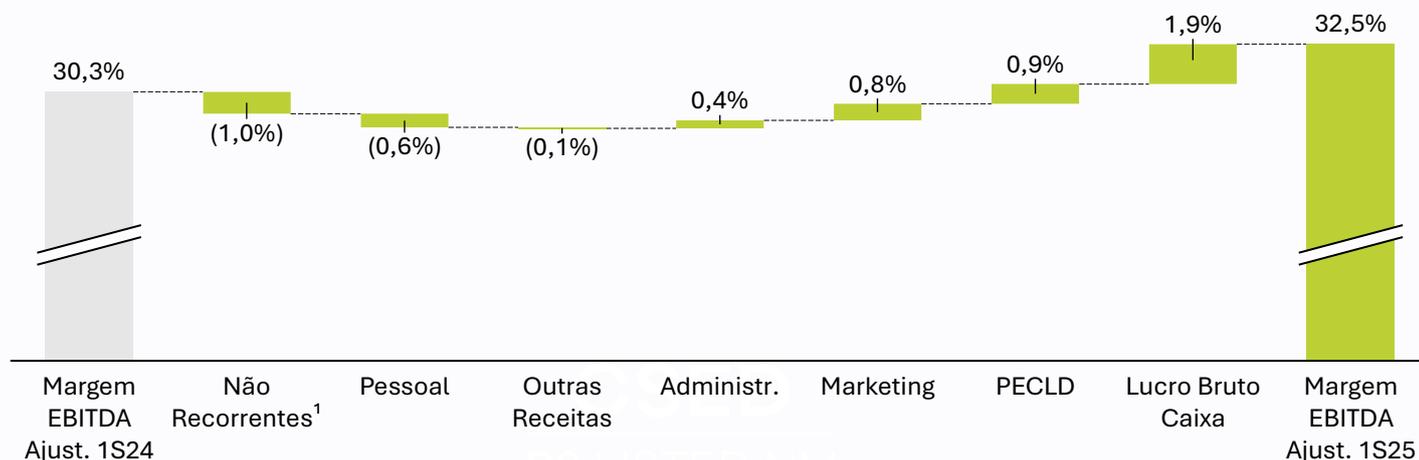
DADOS FINANCEIROS

Expansão da Margem EBITDA Ajustada em 2,2 p.p. no 1S25

R\$ milhões	1S25	1S24	%
Lucro Bruto	718,6	634,3	13,3%
Margem Bruta	51,6%	49,5%	+206bps
SG&A	(276,6)	(261,0)	6,0%
Pessoal	(100,8)	(84,4)	19,3%
% ROL	(7,2%)	(6,6%)	-64bps
Marketing	(95,4)	(97,9)	(2,5%)
% ROL	(6,9%)	(7,6%)	+79bps
Administrativas	(80,5)	(78,7)	2,2%
% ROL	(5,8%)	(6,1%)	+37bps
PECLD	(69,4)	(75,6)	(8,2%)
PECLD/Receita	(5,0%)	(5,9%)	+92bps
D&A	(65,6)	(62,9)	4,2%
Outras receitas líquidas	14,0	13,6	3,3%
EBIT	321,1	248,4	29,3%
D&A	130,6	125,1	4,4%
EBITDA	451,7	373,6	20,9%
Margem EBITDA	32,4%	29,2%	+326bps
EBITDA ex-aquisição	431,4	373,0	15,7%
Margem EBITDA ex-aquisição	31,5%	29,1%	+237bps
Despesas não recorrentes ¹	0,9	13,9	(93,6%)
EBITDA ajustado	452,6	387,5	16,8%
Margem EBITDA ajust.	32,5%	30,3%	+224bps

O EBITDA Ajustado no 1S25 totalizou R\$ 452,6 milhões, representando uma expansão de 16,8% em relação ao 1S24. A margem EBITDA Ajustada atingiu 32,5%, resultando em um avanço de 2,2 p.p. em comparação ao mesmo período do ano anterior. Esse resultado reflete o crescimento de 1,9 p.p. na margem bruta caixa, aliado aos ganhos de eficiência de 1,2 p.p. nas linhas de despesa com marketing e administrativas.

Adicionalmente, a PECLD reduziu 8,2% quando comparada ao primeiro semestre de 2024, representando 5,0% da receita líquida do 1S25, uma melhora de 0,9 p.p. vs. o 1S24. O avanço da PECLD é reflexo da melhoria nas ações de crédito e cobrança implementadas ao longo dos últimos trimestres.



¹Não Recorrentes: Despesas com projetos/M&A

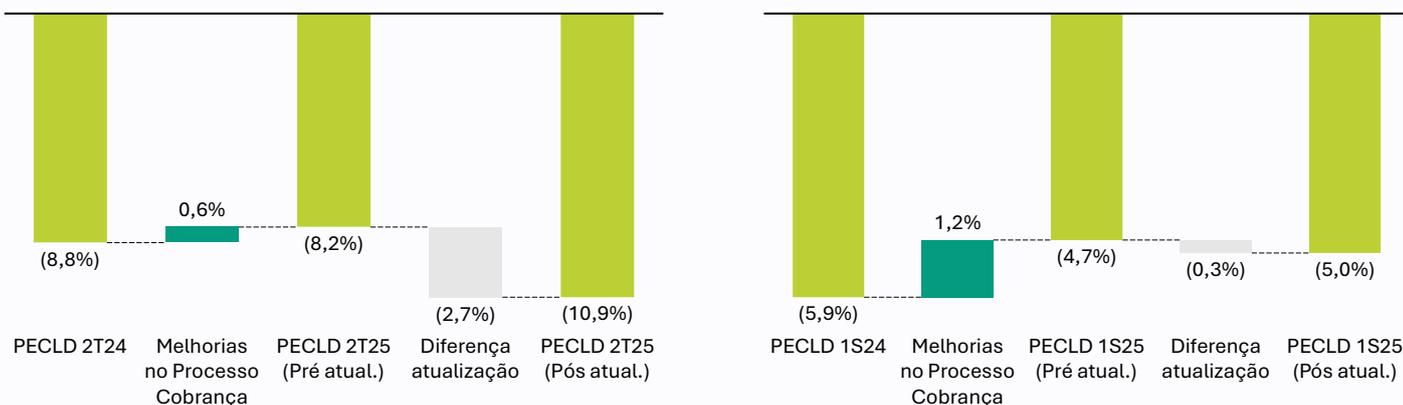
Atualização nas estimativas de inadimplência



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 ao longo dos trimestres.

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



R\$ milhões	2T24	2T25 - Pré Atual.	2T25 - Pós Atual.	1S24	1S25 - Pré Atual.	1S25 - Pós Atual.
Receita Líquida	670,2	721,1	721,1	1.280,7	1.392,9	1.392,9
PECLD	(59,0)	(58,9)	(78,6)	(75,6)	(65,7)	(69,4)
% ROL	(8,8%)	(8,2%)	(10,9%)	(5,9%)	(4,7%)	(5,0%)
EBITDA	182,9	221,0	201,3	373,6	455,4	451,7
Margem EBITDA	27,3%	30,6%	27,9%	29,2%	32,7%	32,4%

CUSTOS E DESPESAS (% ROL)

DADOS FINANCEIROS

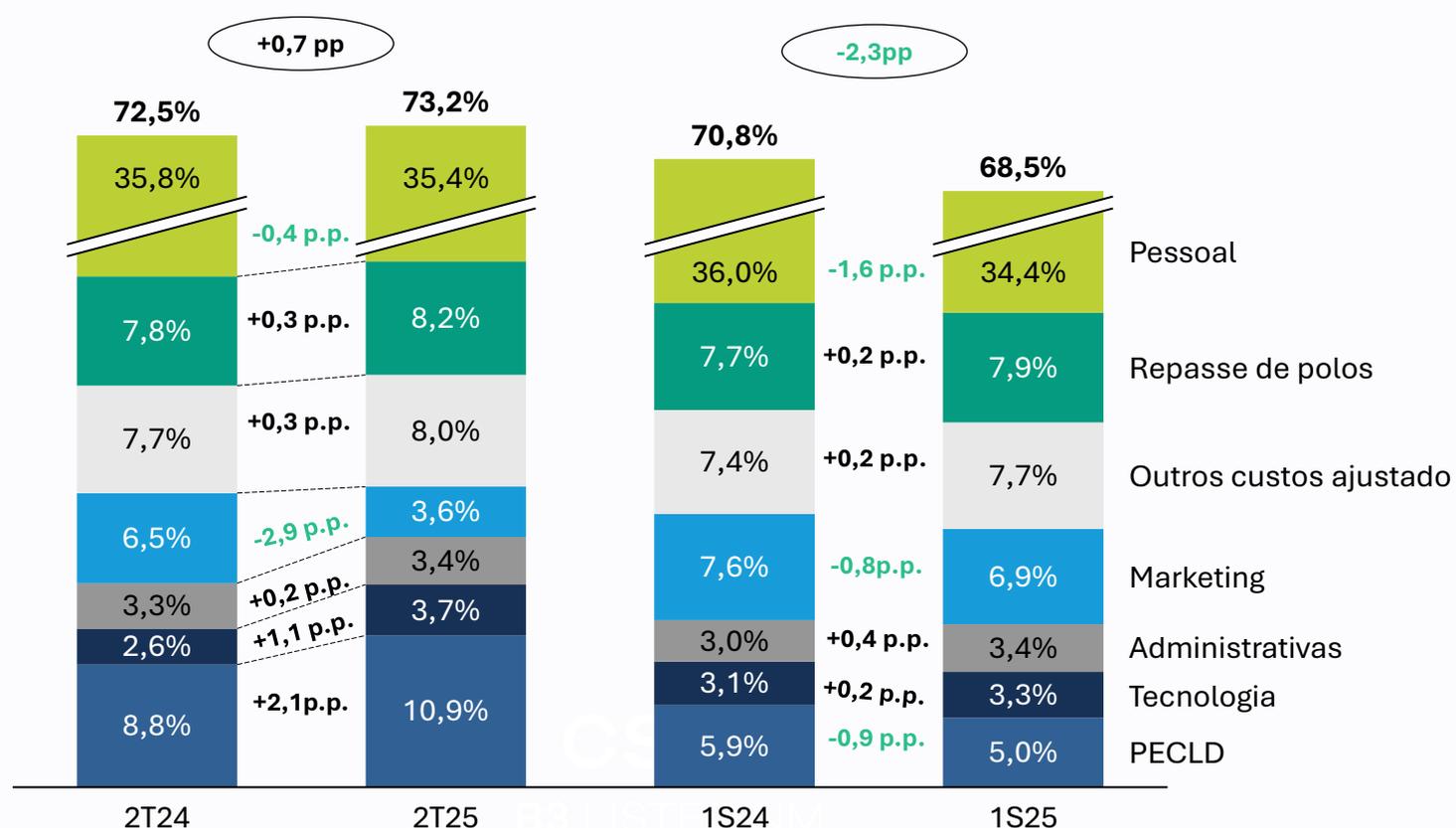


Desde o 3T23 a Companhia foca na execução dos projetos voltados à área da tecnologia com objetivo de proporcionar uma melhor experiência aos estudantes e em trazer mais celeridade e eficiência à operação. Estes projetos nos permitiram avançar na automatização e automação de processos de cobrança e backoffice,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

No 2T25, os custos e despesas (efeito caixa¹) totalizaram 73,2% da Receita Líquida da Companhia, 0,7 p.p. acima do 2T24, com destaque para os ganhos de eficiência nas linhas de Pessoal e Marketing (-3,3 p.p. vs. o 2T24). Vale mencionar que a linha de PECLD sofreu impacto da atualização das estimativas de inadimplência implementada no 4T24.

No semestre, os custos e despesas totalizaram 68,5%, representando uma redução de 2,3 p.p. quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Tal resultado é fruto da melhora das linhas de Pessoal (-1,6 p.p.), PECLD (-0,9 p.p.) e Marketing (-0,8 p.p.) vs. o primeiro semestre de 2024.

Ganho de eficiência de 2,3 p.p. no 1S25



¹Custos e Despesas excluídos os efeitos de depreciação e amortização

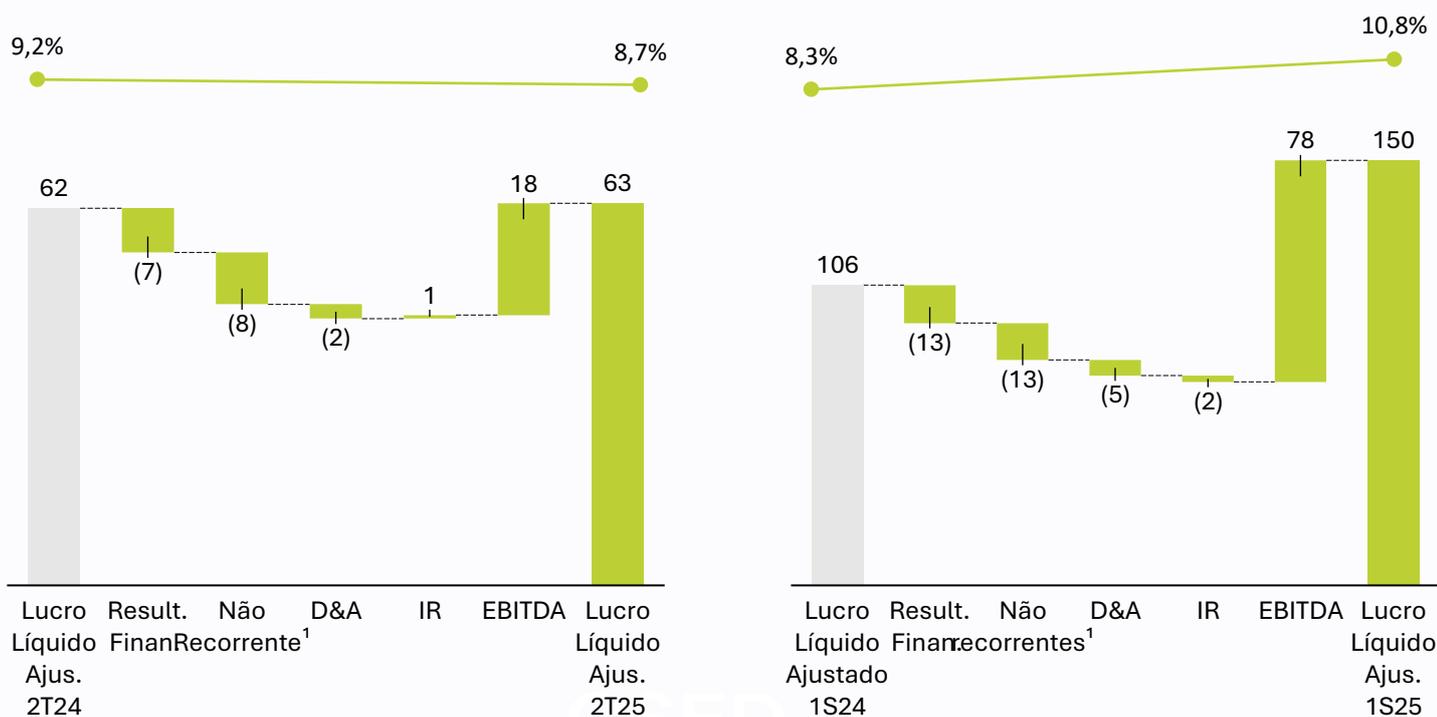
LUCRO LÍQUIDO 2T25 & 1S25

DADOS FINANCEIROS

Expansão de 1,3% no Lucro Líquido ajustado no 2T25, atingindo R\$ 62,7 milhões

R\$ milhões	2T25	2T24	%	1S25	1S24	%
EBITDA	201,3	182,9	10,0%	451,7	373,6	20,9%
D&A	(65,2)	(62,8)	3,7%	(130,6)	(125,1)	4,4%
Resultado financeiro	(43,1)	(34,1)	26,5%	(106,6)	(89,7)	18,9%
Juros sobre passivo de arrendamento	(29,1)	(30,8)	(5,7%)	(58,7)	(62,2)	(5,7%)
IR	(1,3)	(1,9)	(29,6%)	(6,7)	(4,5)	49,4%
Lucro Líquido	62,7	53,4	17,4%	149,1	92,0	62,0%
Margem Líquida	8,7%	8,0%	+72bps	10,7%	7,2%	+352bps
Despesas não recorrentes	-	8,5	n.a.	0,9	13,9	(93,6%)
Lucro Líquido ajustado*	62,7	61,9	1,3%	150,0	105,9	41,6%
Margem Líquida ajustada	8,7%	9,2%	-54bps	10,8%	8,3%	+249bps

 O Lucro Líquido ajustado no segundo trimestre foi de R\$ 62,7 milhões, representando um aumento de 1,3% vs. o mesmo período do ano anterior. No semestre, o Lucro Líquido ajustado foi de R\$ 150,0 milhões, valor 41,6% acima do registrado no 1S24, com margem de 10,8% (+2,5 p.p.), como resultado da expansão do EBITDA no período.



 Margem Líquida ajustada

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

CONTAS A RECEBER 2T25

DADOS FINANCEIROS

Melhora do prazo médio de recebimento vs. o 2T24

R\$ milhões	2T25	2T24	%	1T25	%
Contas a receber bruto	526,5	630,6	(16,5%)	474,5	10,9%
AVP	(22,9)	(12,5)	83,6%	(23,1)	(0,6%)
PECLD	(247,5)	(334,0)	(25,9%)	(218,6)	13,2%
Contas a receber líquido	256,0	284,1	(9,9%)	232,8	10,0%
Prazo médio recebimento UDM*	35	42	-8 dias	32	+3 dias



O prazo médio de recebimento no 2T25 foi de 35 dias, representando uma redução de 8 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, entre outros); (ii) implementação de análise de crédito para financiamentos operados por terceiros, mas com risco da Cruzeiro do Sul; (iii) aprimoramento da régua de cobrança; (iv) melhor remuneração dos escritórios de cobrança; (v) maior esforço na recuperação de créditos de alunos inativos; (vi) nova plataforma tecnológica e (vii) atualização nas estimativas de inadimplência. É importante ressaltar que a redução do contas a receber bruto e da PECLD decorre da baixa de títulos a partir de 360 dias, em vez de 720 dias, como praticado no 2T24.

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

INVESTIMENTOS* 2T25 & 1S25

DADOS FINANCEIROS

Investimentos alinhados ao orçamento

R\$ milhões	2T25	2T24	%	1S25	1S24	%
Infraestrutura/ Tecnologia	(26,9)	(29,9)	(9,8%)	(39,2)	(68,2)	(42,6%)
Investimentos	(26,9)	(29,9)	(9,8%)	(39,2)	(68,2)	(42,6%)



Os investimentos no 2T25 foram de, aproximadamente, R\$ 26,9 milhões, valor 9,8% inferior ao 2T24. No primeiro semestre os investimentos totalizaram R\$ 39,2 milhões vs. R\$ 68,2 milhões no mesmo período do ano passado. Cabe destacar que, a Companhia segue com seu orçamento anual de investimentos e que em 2025 devemos observar uma concentração maior no segundo semestre do ano.

FLUXO DE CAIXA 2T25 & 1S25

DADOS FINANCEIROS

Expansão de 121% no Fluxo de Caixa ao Acionista no 1S25

R\$ milhões	2T25	2T24	%	1S25	1S24	%
Saldo de caixa no início do período	812,7	490,8	65,6%	555,3	522,9	6,2%
EBITDA	201,3	182,9	10,0%	451,7	373,6	20,9%
Aluguel	(71,0)	(52,5)	35,2%	(129,1)	(107,3)	20,3%
EBITDA Ex-IFRS-16	130,3	130,4	(0,1%)	322,6	266,3	21,2%
Capital de Giro	(83,4)	(58,9)	41,6%	(12,0)	(33,8)	(64,5%)
Impostos	(3,3)	(0,7)	354,5%	(6,7)	(1,7)	295,1%
Descontos concedidos	(7,5)	(12,4)	(39,9%)	(32,5)	(36,7)	(11,6%)
Fluxo de Caixa Operacional	36,1	58,3	(38,1%)	271,4	194,1	39,9%
FCO/EBITDA Ex IFRS-16	27,7%	44,7%	-	84,1%	72,9%	-
Capex	(26,9)	(29,9)	(10,0%)	(39,2)	(68,2)	(42,6%)
Fluxo de Caixa Livre	9,2	28,4	(67,7%)	232,3	125,8	84,6%
FCL/EBITDA Ex IFRS-16	7,0%	21,8%	-	72,0%	47,2%	-
Resultado financeiro (caixa)	(29,3)	(21,6)	35,3%	(25,8)	(32,4)	(20,3%)
Fluxo de Caixa ao Acionista	(20,1)	6,8	n.a.	206,5	93,4	121,0%
FCA/EBITDA Ex IFRS-16	(15,4%)	5,2%	n.a.	64,0%	35,1%	-
Aplicações de Caixa	(136,6)	135,4	n.a.	(105,8)	16,6	n.a.
Captação de debêntures	-	469,6	n.a.	298,5	469,6	(36,4%)
Pagamento debêntures (principal)	(34,6)	(170,7)	(79,8%)	(55,6)	(228,8)	(75,7%)
Pagamento aquisição ex-acionistas	(19,7)	-	n.a.	(261,5)	(55,1)	374,1%
Pagamento parcelamentos de impostos	(5,3)	(5,6)	(5,4%)	(10,3)	(11,2)	(7,3%)
Recompra de ações / dividendos pagos	(77,0)	-	n.a.	(77,0)	-	n.a.
Aquisição Fapi	-	(157,9)	n.a.	-	(157,9)	n.a.
Geração de Caixa líquida	(156,7)	142,1	n.a.	100,6	110,0	(8,5%)
Saldo de caixa no final do período	656,0	632,9	3,6%	656,0	632,9	3,6%



O Fluxo de Caixa Livre no 2T25 foi de R\$ 9,2 milhões, frente a R\$ 28,4 milhões no 2T24. A redução é explicada, principalmente, pela variação negativa no capital de giro, decorrente do pagamento a fornecedores e da menor antecipação de recebíveis, dada a baixa atratividade das taxas praticadas no período. No acumulado do semestre, o Fluxo de Caixa Livre totalizou R\$ 232,3 milhões, representando uma expansão de 84,6%. O Fluxo de Caixa ao Acionista no 2T25 foi R\$ 20,1 milhões negativos vs. R\$ 6,8 milhões no mesmo período do ano anterior. No semestre, o Fluxo de Caixa ao Acionista alcançou o montante de R\$ 206,5 milhões, o que representa uma expansão de 121,0% vs. o 1S24.



DÍVIDA (CAIXA LÍQUIDO)

DADOS FINANCEIROS

Alavancagem de 1,1x no 2T25

R\$ milhões	2T25 (a)	2T24 (b)	(a)/(b)	1T25(c)	(a)/(c)
Caixa	(656,0)	(632,9)	3,6%	(812,7)	(19,3%)
Dívida financeira	1.282,3	1.076,9	19,1%	1.322,5	(3,0%)
Dívida aquisições	46,3	407,7	(88,6%)	63,9	(27,5%)
Dívida (Caixa) Financeira Líquida	672,7	851,7	(21,0%)	573,8	17,2%
Dívida liq./EBITDA ajustado UDM (Ex IFRS-16)	1,1x	1,7x	(32,7%)	1,0x	18,9%
Passivos de arrendamento	1.193,6	1.274,3	(6,3%)	1.228,3	(2,8%)
Dívida (Caixa) Líquida pós arrend.	1.866,3	2.126,0	(12,2%)	1.802,1	3,6%



A Companhia encerrou o 2T25 com uma Dívida Líquida (excluindo-se o passivo de arrendamento) no valor de R\$ 672,7 milhões, em comparação a R\$ 851,7 milhões no ano anterior, representando uma queda de 21,0%, em razão do pagamento de R\$ 137 milhões à título de dividendos e do desembolso de R\$ 227 milhões referente à última parcela da aquisição da Universidade Positivo.

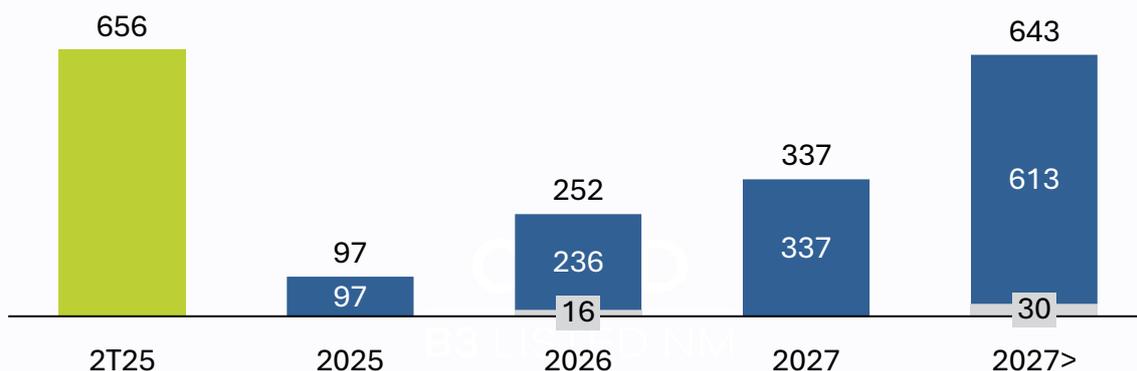


Adicionalmente, conforme divulgado em Fato Relevante no dia 23 de junho de 2025, foi realizado o reperfilamento da 2ª Emissão de Debêntures da ACEF, com alteração da data final de vencimento de 24 de dezembro de 2028 para 24 de junho de 2030 e alteração do *spread* de 1,60% para 1,35%. As renegociações compõem um dos pilares da estratégia de gestão de capital ativa da Companhia, refletindo o compromisso com a solidez financeira e a disciplina na alocação de recursos.

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 quase a totalidade das dívidas até o final de 2027.

Caixa e Cronograma de Amortização de Dívida

Caixa Debêntures Obrigações por Aquisições



*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
1T25	580	180	401
Captação	38	1	36
Evasão	(30)	(7)	(23)
Formaturas	(1)	0	(1)
Pós-graduação	(1)	1	(2)
2T25	585	175	411



BASE DE ESTUDANTES – POR TIPO DE MATRÍCULA

Alunos (mil)	2T25	2T24	A/A
Graduação Presencial	161	152	5,4%
Medicina	5	5	18,0%
Pós e Colégio	9	8	2,8%
Presencial	175	165	5,6%
Graduação Digital	379	322	17,7%
Semipresencial	95	74	28,3%
Pós e Colégio	31	26	19,5%
Digital	411	349	17,8%
Total	585	514	13,9%



NÚMERO DE VAGAS MEDICINA

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

POLOS E CAMPI

APÊNDICE



INFRAESTRUTURA

Final do período	2T25	2T24	Δ	%
Polos	1.655	1.730	(75)	(4,3%)
Campi	28	28	-	0,0%

EBITDA IFRS16, EBITDA PRÉ-IFRS16 E NÃO RECORRENTES

APÊNDICE



EBITDA AJUSTADO

R\$ milhões	2T25	2T24	%	1S25	1S24	%
EBITDA ajustado IFRS 16	201,3	191,4	5,2%	452,6	387,5	16,8%
Aluguel	(71,0)	(52,5)	35,2%	(129,1)	(107,3)	20,3%
EBITDA ajustado pré-IFRS 16	130,3	138,9	(6,2%)	323,5	280,2	15,5%
Margem EBITDA Aj. pré- IFRS 16	18,1%	20,7%	-266bps	23,2%	21,9%	+135bps



NÃO RECORRENTES

R\$ milhões	2T25	2T24	%	1S25	1S24	%
Projetos, M&A, Planejamento Estratégico e Reestruturação	-	8,5	(100,0%)	0,9	13,9	(93,6%)
Total não recorrentes	-	8,5	(100,0%)	0,9	13,9	(93,6%)

DRE

APÊNDICE

R\$ milhões	2T25	2T24	%	1S25	1S24	%
Presencial	493,2	466,9	5,6%	973,5	891,8	9,2%
Saúde	351,6	300,3	17,1%	693,6	586,5	18,3%
Digital	251,3	223,6	12,4%	464,1	426,6	8,8%
Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos	744,5	690,5	7,8%	1.437,6	1.318,4	9,0%
Outras receitas	3,2	4,0	(19,9%)	6,2	7,3	(14,9%)
Impostos	(26,6)	(24,3)	9,3%	(51,0)	(45,0)	13,3%
Receita Líquida	721,1	670,2	7,6%	1.392,9	1.280,7	8,8%
Pessoal	(199,1)	(199,3)	(0,1%)	(378,4)	(376,8)	0,4%
Amortização do direito de uso	(32,6)	(30,7)	6,4%	(65,1)	(62,2)	4,6%
Repasse de polos	(58,8)	(52,5)	12,1%	(110,0)	(98,5)	11,6%
Outros custos	(65,1)	(58,1)	12,0%	(120,8)	(108,8)	11,0%
Custo	(355,6)	(340,6)	4,4%	(674,2)	(646,4)	4,3%
Lucro Bruto	365,5	329,6	10,9%	718,6	634,3	13,3%
Margem Bruta	50,7%	49,2%	+150bps	51,6%	49,5%	+206bps
SG&A	(126,3)	(125,5)	0,6%	(276,6)	(261,0)	6,0%
Pessoal	(56,3)	(40,7)	38,2%	(100,8)	(84,4)	19,3%
Marketing	(26,0)	(43,5)	(40,1%)	(95,4)	(97,9)	(2,5%)
Administrativas	(43,9)	(41,3)	6,4%	(80,5)	(78,7)	2,2%
D&A	(32,5)	(32,2)	1,2%	(65,6)	(62,9)	4,2%
PECLD	(78,6)	(59,0)	33,1%	(69,4)	(75,6)	(8,2%)
Outras receitas, líquidas	8,0	7,1	12,2%	14,0	13,6	3,3%
EBIT	136,1	120,1	13,3%	321,1	248,4	29,3%
D&A	65,2	62,8	3,7%	130,6	125,1	4,4%
EBITDA	201,3	182,9	10,0%	451,7	373,6	20,9%
Margem EBITDA	27,9%	27,3%	+62bps	32,4%	29,2%	+326bps
Não recorrentes - Despesas	-	8,5	(100,0%)	0,9	13,9	(93,6%)
EBITDA Ajustado	201,3	191,4	5,2%	452,6	387,5	16,8%
Margem EBITDA Aj.	27,9%	28,6%	-65bps	32,5%	30,3%	+224bps
Resultado financeiro	(72,1)	(64,9)	11,2%	(165,3)	(151,9)	8,8%
Receita financeira	27,4	17,4	57,5%	50,2	34,1	47,5%
Despesa financeira	(99,6)	(82,3)	21,0%	(215,5)	(186,0)	15,9%
LAIR	64,0	55,2	15,8%	155,8	96,5	61,4%
IR	(1,3)	(1,9)	(29,6%)	(6,7)	(4,5)	49,4%
Lucro Líquido	62,7	53,4	17,4%	149,1	92,0	62,0%
Margem líquida	8,7%	8,0%	+72bps	10,7%	7,2%	+352bps
Despesas não recorrentes	-	8,5	(100,0%)	0,9	13,9	(93,6%)
Lucro Líquido ajustado	62,7	61,9	1,3%	150,0	105,9	41,6%
Margem Líquida ajust.	8,7%	9,2%	-54bps	10,8%	8,3%	+249bps

BALANÇO PATRIMONIAL

APÊNDICE

R\$ mil	Jun.25	Jun.24
Ativo Total	4.659.040	4.833.057
Ativo Circulante	994.728	1.080.677
Caixa e Equivalentes de Caixa	655.979	632.925
Contas a receber de clientes	225.139	258.974
Tributos a recuperar	19.796	28.566
Outros Ativos	93.814	160.212
Ativo Não Circulante	3.664.312	3.752.380
Ativo Realizável a Longo Prazo	188.830	172.054
Contas a receber de clientes	30.879	25.135
Depósitos judiciais	22.697	22.666
Outros Ativos	21.134	19.610
Tributos diferidos	114.120	104.643
Investimentos	146	146
Imobilizado, líquido	572.395	585.151
Direito de Uso	974.421	1.061.095
Intangível, líquido	1.928.520	1.933.934
R\$ mil	Jun.25	Jun.24
Passivo Total	3.116.177	3.354.557
Passivo Circulante	722.625	1.013.794
Debêntures	174.886	131.697
Fornecedores	79.704	90.207
Obrigações com partes relacionadas	3.712	3.144
Obrigações trabalhistas	193.648	183.561
Obrigações tributárias	59.047	51.347
Adiantamentos de clientes	62.732	47.263
Passivo de arrendamento	122.672	116.700
Obrigações por aquisição de participações societárias	16.003	381.724
Receita diferida	722	722
Outras contas a pagar	9.499	7.429
Passivo Não Circulante	2.393.552	2.340.763
Debêntures	1.107.452	945.182
Obrigações trabalhistas	1.775	3.668
Obrigações tributárias	98.487	112.747
Tributos diferidos	14.509	15.298
Provisão para demandas judiciais	59.469	66.288
Passivo de arrendamento	1.070.943	1.157.577
Obrigações por aquisição de participações societárias	30.334	26.016
Receita diferida	7.702	8.424
Outras contas a pagar	2.881	5.563
Patrimônio Líquido	1.542.863	1.478.500
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	149.074	92.017
Total do Passivo e do Patrimonio Líquido	4.659.040	4.833.057

FLUXO DE CAIXA

APÊNDICE

R\$ mil	2T25	2T24
Lucro (Prejuízo) antes do imposto de renda e contribuição social	63.968	55.248
Depreciação e amortização	32.182	31.451
Amortização do direito de uso	32.996	31.380
Amortização do custo de captação	427	286
Juros incorridos sobre aquisição de controladas	2.111	9.536
Juros de debêntures	47.825	23.046
Juros sobre passivo de arrendamento	29.050	30.802
Ajuste a valor presente de ativos e passivos	(134)	(2.106)
Provisão para demanda judicial	2.580	1.826
Provisão para perdas estimadas com créditos de liquidação duvidosa	78.569	59.039
Baixa de imobilizado e intangível	284	177
Receita diferida sobre venda de imóvel	(181)	(181)
Baixa por descontinuidade de arrendamento	(191)	-
Ajuste para reconciliar o lucro antes do imposto de renda e contribuição social com o fluxo de caixa	289.486	240.504
Decréscimo (acrécimo) em ativos		
Contas a receber	(101.638)	(62.430)
Depósitos judiciais	4.348	1.677
Tributos a recuperar	(4.242)	8.957
Outros créditos	(14.805)	(28.476)
(Decréscimo) acréscimo em passivos		
Fornecedores	(35.196)	(8.010)
Obrigações trabalhistas	37.944	27.832
Obrigações tributárias	(26.403)	(8.880)
Obrigações com partes relacionadas	-	(12.984)
Adiantamentos de clientes	(18.198)	(27.602)
Outras contas a pagar	94	(13.715)
	131.390	116.873
Imposto de renda e contribuição social pagos	(3.304)	(766)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	128.086	116.107
Fluxo de caixa das atividades de investimento	-	-
Resgate de aplicações financeiras restritas	-	-
Pagamento obrigações por aquisições de participações societárias	(21.440)	-
Aquisição Positivo, líquido de caixa adquirido	-	(157.905)
Aquisição de imobilizado	(16.786)	(13.713)
Aquisição de intangível	(10.133)	(16.143)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de investimento	(48.359)	(187.761)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento	-	-
Dividendos pagos	(77.000)	-
Captação de debêntures	-	469.587
Pagamento de debêntures	(88.414)	(203.256)
Pagamento de arrendamento	(71.011)	(52.538)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	(236.425)	213.793
Aumento (decrécimo) líquido de caixa e equivalentes de caixa	(156.698)	142.139
Caixa e equivalentes de caixa		
No início do exercício	812.677	490.786
No fim do exercício	655.979	632.925
Aumento (decrécimo) no caixa e equivalentes de caixa	(156.698)	142.139

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”;
- **1S24:** Refere-se ao Primeiro semestre de 2024;
- **1S25:** Refere-se ao Primeiro semestre de 2025;
- **2T24:** Refere-se ao Segundo trimestre de 2024;
- **2T25:** Refere-se ao Segundo trimestre de 2025;
- **~:** Sigla para “Aproximadamente”;



Contato Relações com Investidores
dri@cruzeirodosul.edu.br

CSED
B3 LISTED NM

