

# DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

APRESENTAÇÃO



## 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

2T  
25



## Expansão de 42% no Lucro Líquido ajustado do semestre; Conversão de 64% do EBITDA em Fluxo de Caixa ao Acionista

### 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 Acionista<sup>1</sup>**

**R\$ 206 MM**  
64% do  
EBITDA Ex-IFRS



**Dívida Líquida**

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

### 2T25 DESTAQUES BASES DE ALUNOS



**Graduação Presencial**

**+5,8%**  
2T25 vs. 2T24



**Graduação Digital**

**+17,7%**  
2T25 vs. 2T24



**Graduação Medicina**

**+22,5%**  
2T25 vs. 2T24

<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



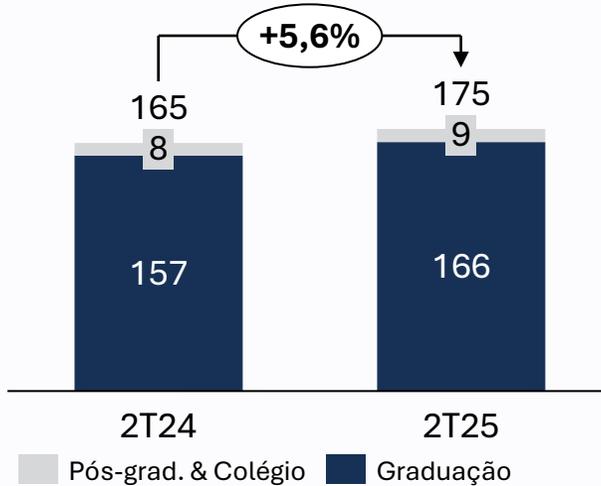
# DESEMPENHO OPERACIONAL

2T25

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

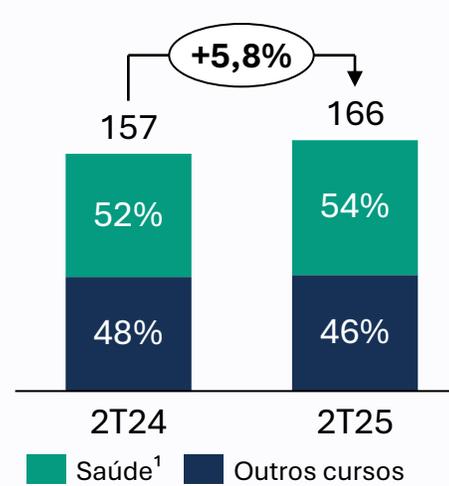
### PRESENCIAL

#### BASE DE ESTUDANTES



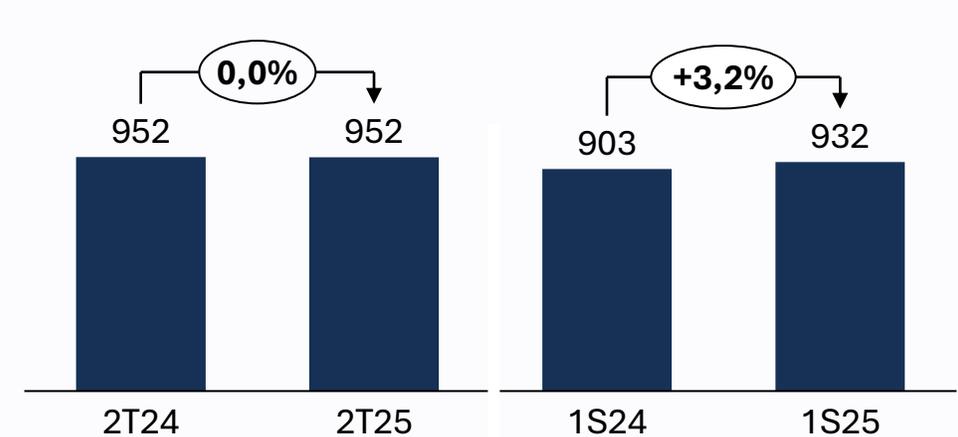
★ Crescimento de 5,6% na base de estudantes do ensino presencial, alcançando um total de 175 mil estudantes. Esse resultado é fruto do avanço de 1,5 p.p. no índice de retenção, aliado à manutenção do volume de captação no período

#### GRADUAÇÃO



★ Aumento da penetração de alunos de saúde

#### TICKET GRAD. PRESENCIAL\* (R\$/MÊS)



★ Ticket estável no 2T25, 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.

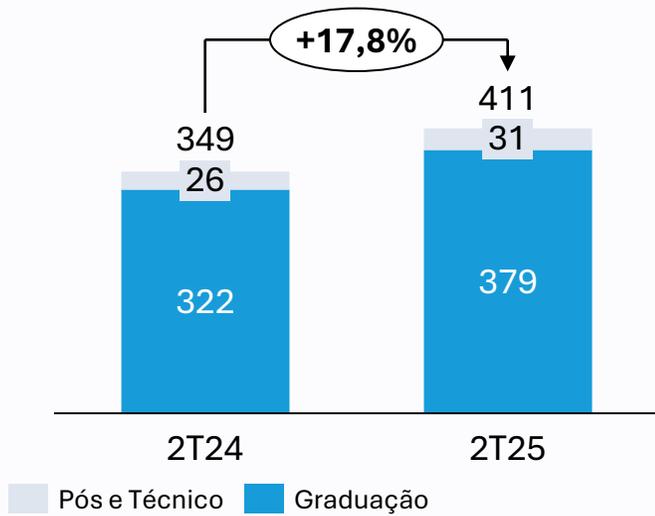
\*Ticket = ROL/Base final de alunos no período (calouros + veteranos) - Números gerenciais, não auditados

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

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

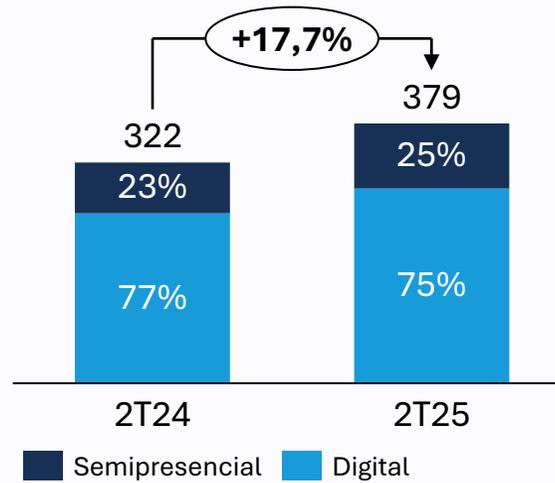
**DIGITAL**

**BASE DE ESTUDANTES**



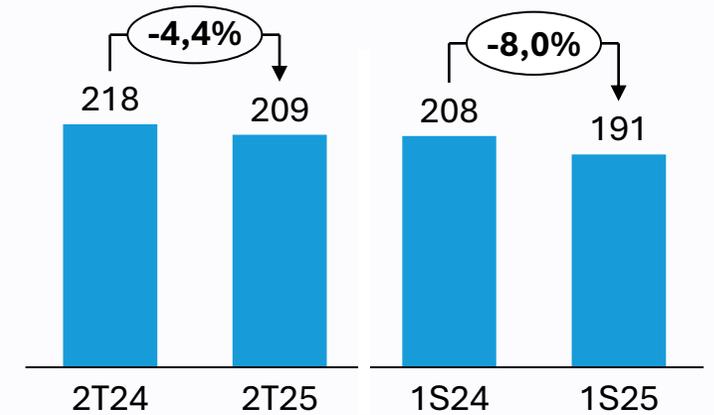
- ★ Expansão importante da base de estudantes
- ★ Avanço 11% na captação e de 0,9 p.p. no KPI de rematrícula

**GRADUAÇÃO POR MODALIDADE**



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

**TICKET DIGITAL\* (R\$/MÊS)**



- ★ O impacto é representado pela maior presença de alunos com ticket abaixo da média no mix, captados no segundo semestre de 2024 durante uma campanha promocional mais agressiva

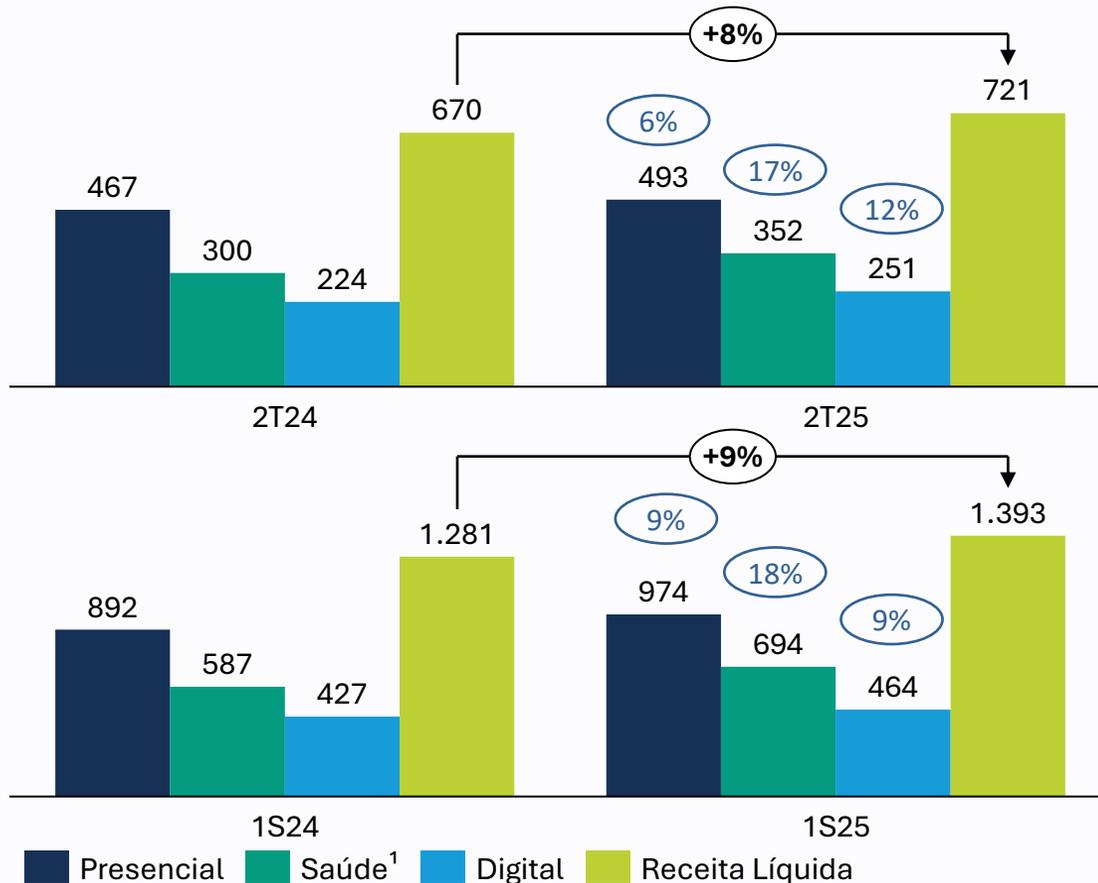
# DESEMPENHO FINANCEIRO

2T25



## RECEITA LÍQUIDA 2T25 & 1S25

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



 **ROL Consolidada:** +8% 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 9% acima ao registrado no 1S24.

 **ROL Presencial:** +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.

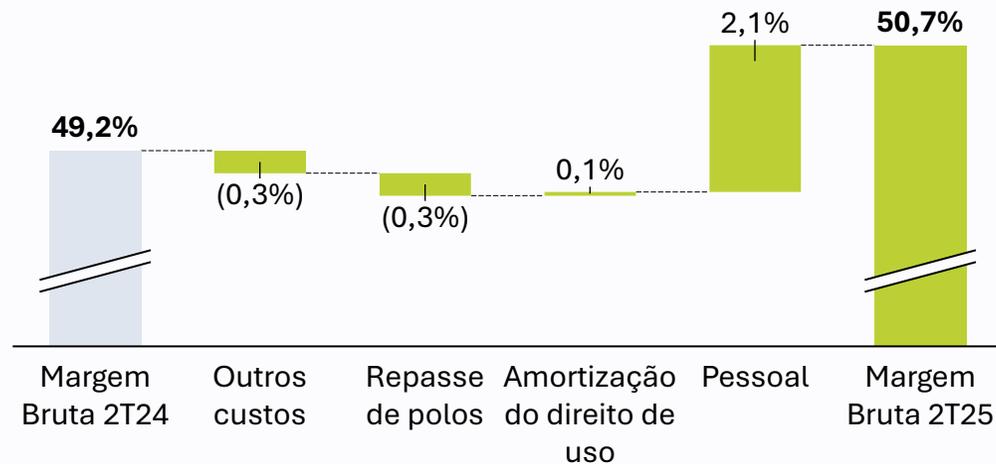
 **ROL Saúde:** +17% no 2T25, impulsionado pela receita de Medicina, fruto da aquisição da FAPI e das novas vagas autorizadas (+180 vagas) em 2024. No semestre a expansão foi de 18,3%, alcançando R\$ 693,6 milhões. Os referidos cursos representam, aproximadamente, 71% da receita do Presencial.

 **ROL Digital:** +12% superior ao 2T24, 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\$ 461,9 milhões.

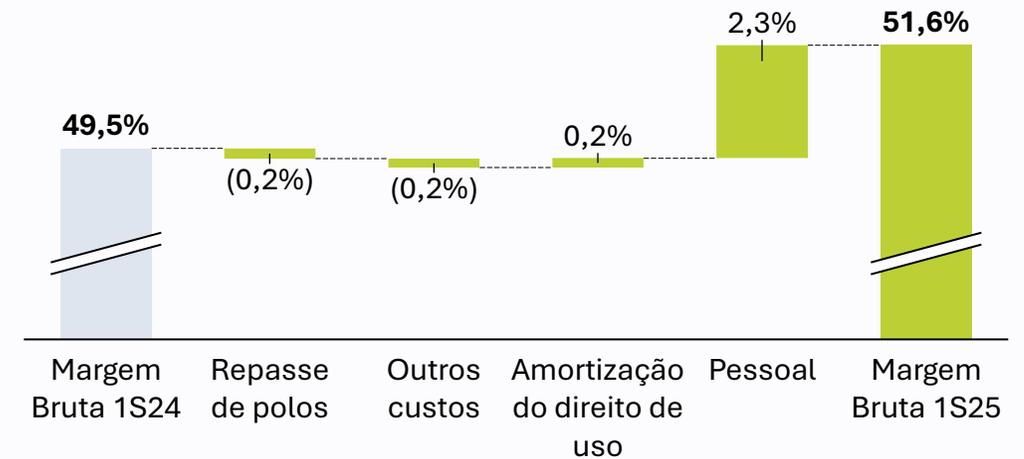
<sup>1</sup> Saúde: Medicina, Psicologia, Biomedicina, Ciências Biológicas, Ed. Física, Enfermagem, Farmácia, Fisioterapia, Fonoaudiologia, Gestão Hospitalar, Medicina Veterinária, Nutrição, Odontologia, Optometria, Radiologia e Terapia Ocupacional

## LUCRO BRUTO 2T25 & 1S25

Expansão de 1,5 p.p. e 2,1 p.p. na Margem Bruta no trimestre e semestre, respectivamente, impulsionada por ganhos de eficiência na linha de Pessoal e maior contribuição das operações de Medicina e Digital



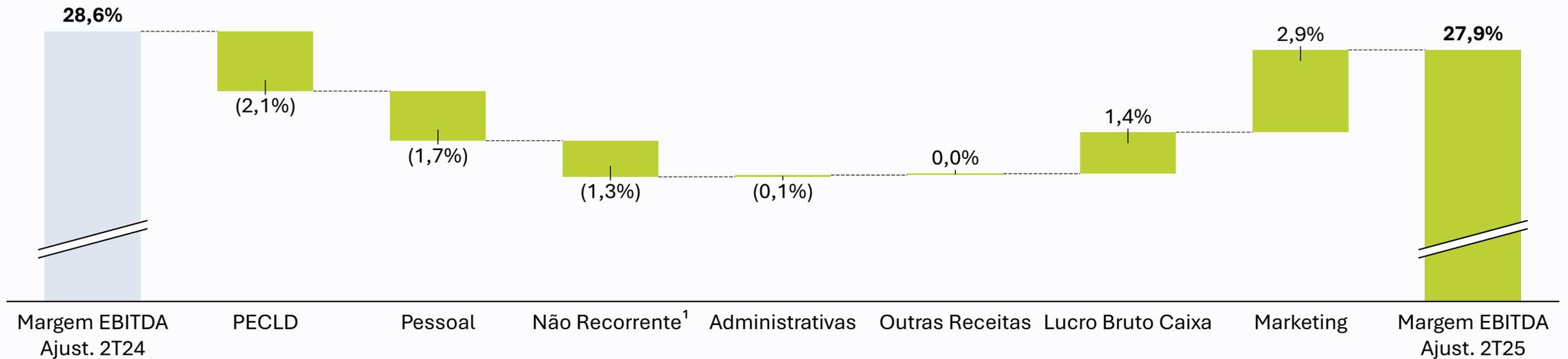
 **Lucro Bruto:** R\$ 365,5 milhões; +10,9% vs. o 2T24.



 **Lucro Bruto:** R\$ 718,6 milhões; +13,3% vs. o 1S24.

## EBITDA AJUSTADO 2T25

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



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.

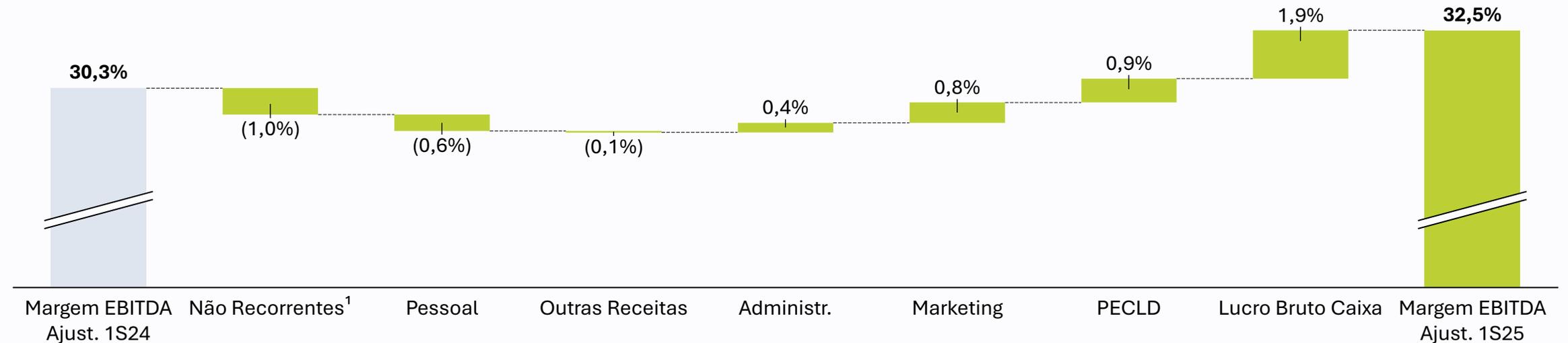


Os gastos com pessoal foram impactados pelo dissídio aos colaboradores de São Paulo e pelo provisionamento do abono salarial referente aos meses de fevereiro a junho de 2025. O avanço da margem bruta caixa, somada à redução das despesas com marketing, mitigaram parte do impacto da maior PECLD e das despesas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

<sup>1</sup> Despesas não recorrentes: M&A/Projetos

## EBITDA AJUSTADO 1S25

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



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.

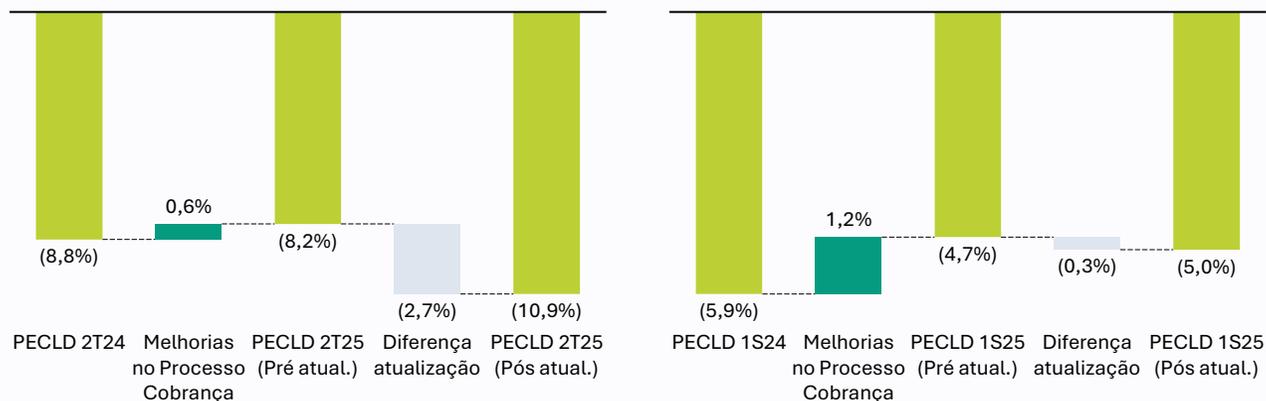


Adicionalmente, a PECLD reduziu 8,2% quando comparada ao primeiro semestre de 2024, representando 5,0% da receita líquida do 1S25, uma melhora de 0,9 p.p. vs. o 1S24. O avanço da PECLD é reflexo da melhoria nas ações de crédito e cobrança implementadas ao longo dos últimos trimestres.

<sup>1</sup> Despesas não recorrentes: M&A/Projetos

## Atualização nas estimativas de inadimplência

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

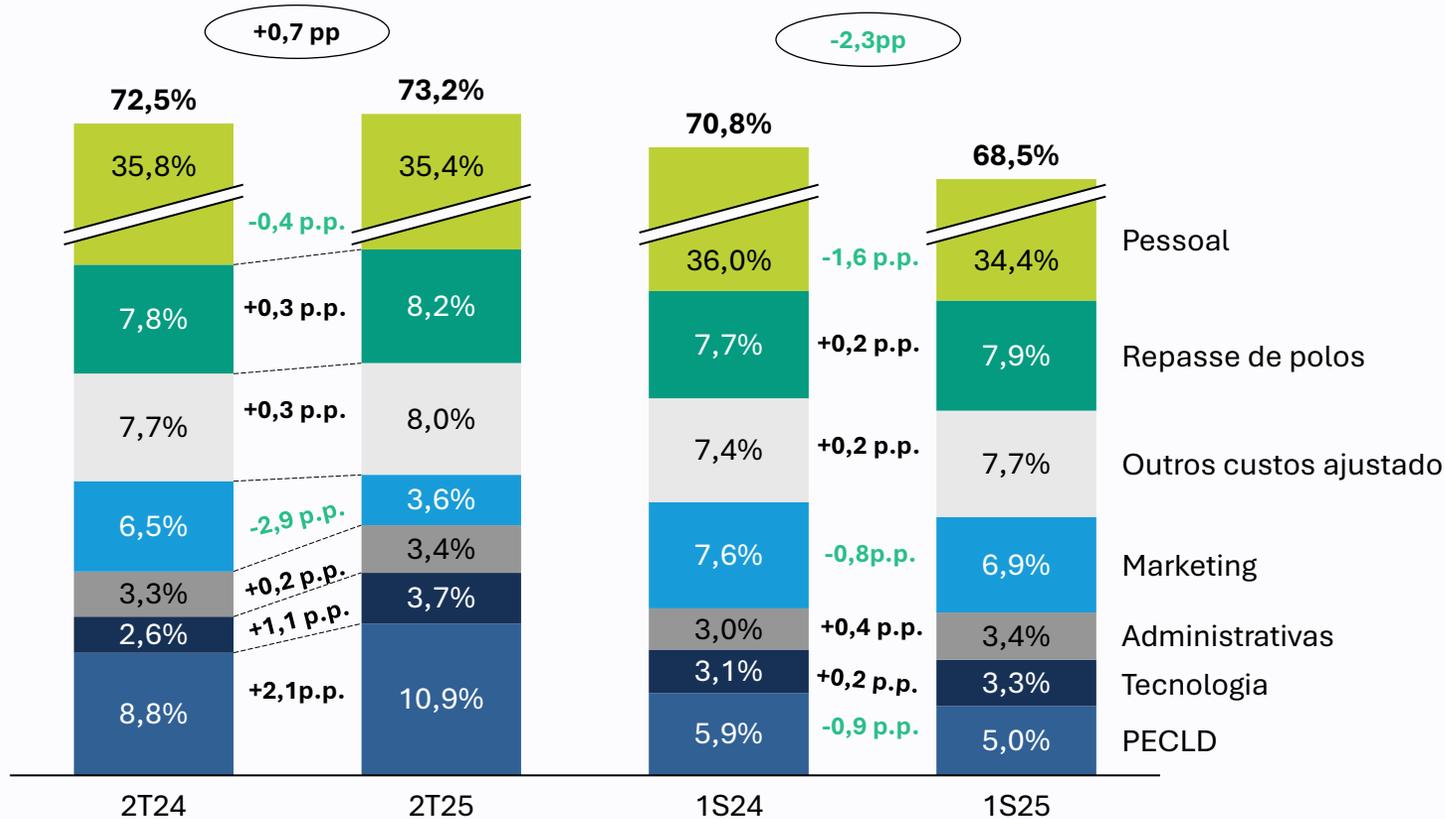


### Efeito da atualização no EBITDA (Pro forma)

R\$ milhões	2T24	2T25 - Pré Atual.	2T25 - Pós Atual.	1S24	1S25 - Pré Atual.	1S25 - Pós Atual.
<b>Receita Líquida</b>	<b>670,2</b>	<b>721,1</b>	<b>721,1</b>	<b>1.280,7</b>	<b>1.392,9</b>	<b>1.392,9</b>
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%)
<b>EBITDA</b>	<b>182,9</b>	<b>221,0</b>	<b>201,3</b>	<b>373,6</b>	<b>455,4</b>	<b>451,7</b>
Margem EBITDA	27,3%	30,6%	27,9%	29,2%	32,7%	32,4%

## CUSTOS E DESPESAS (% da ROL)

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



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.

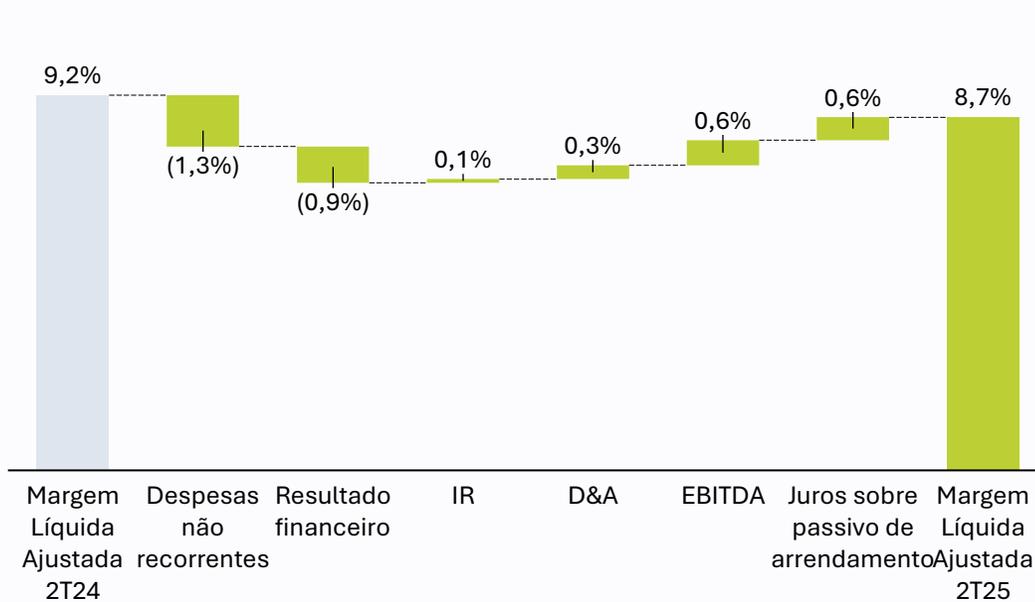
No 2T25, os custos e despesas (efeito caixa<sup>1</sup>) totalizaram 73,2% da Receita Líquida da Companhia, 0,7 p.p. acima do 2T24, com destaque para os ganhos de eficiência nas linhas de Pessoal e Marketing (-3,3 p.p. vs. o 2T24). Vale mencionar que a linha de PECLD sofreu impacto da atualização das 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.

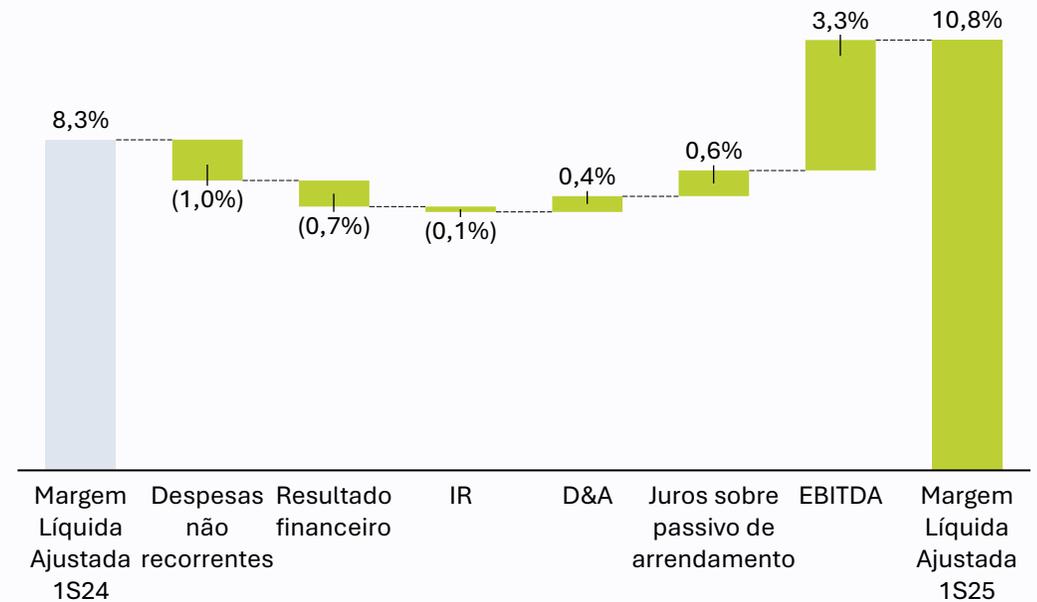
<sup>1</sup>Custos e Despesas excluídos os efeitos de depreciação e amortização

## LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO 2T25 & 1S25

Expansão de 1,3% no Lucro Líquido ajustado no trimestre e de 41,6% no semestre



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, como resultado da expansão do EBITDA no período.

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

## CONTAS A RECEBER 2T25 (UDM)

Melhora do prazo médio de recebimento vs. o 2T24

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

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



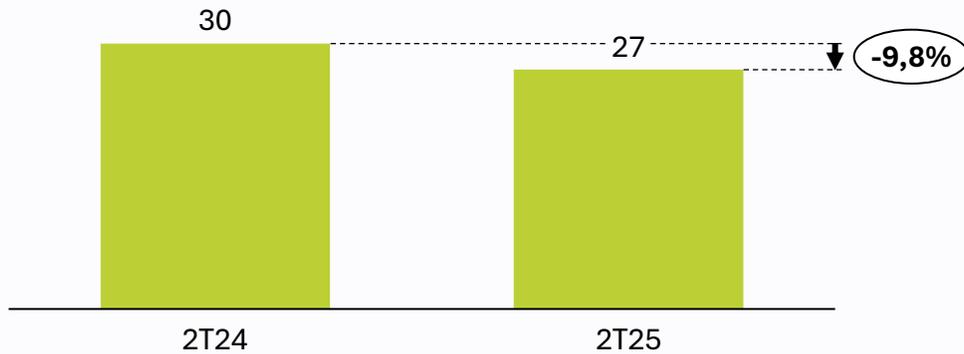
O prazo médio de recebimento no 2T25 foi de 35 dias, representando uma redução de 8 dias em relação ao mesmo período do ano anterior, resultado de diversos fatores, entre eles:

- (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.

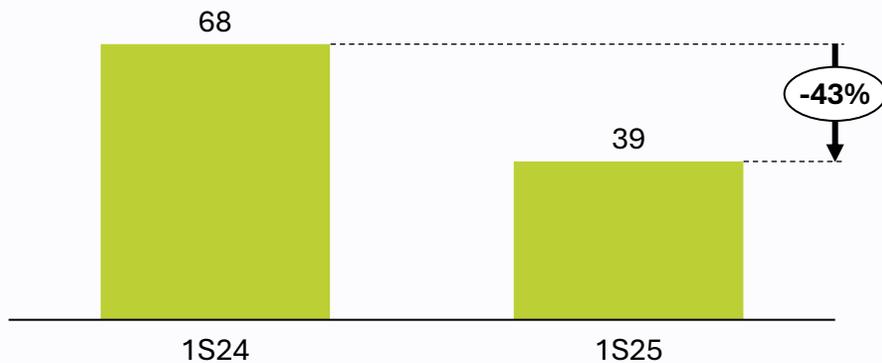
É importante ressaltar que a redução do contas a receber bruto e da PECLD decorre da baixa de títulos a partir de 360 dias, em vez de 720 dias, como praticado no 2T24.

## INVESTIMENTOS\* 2T25 & 1S25

### Investimentos alinhados ao orçamento



Os investimentos no 2T25 foram de, aproximadamente, R\$ 26,9 milhões, valor 9,8% inferior ao 2T24.



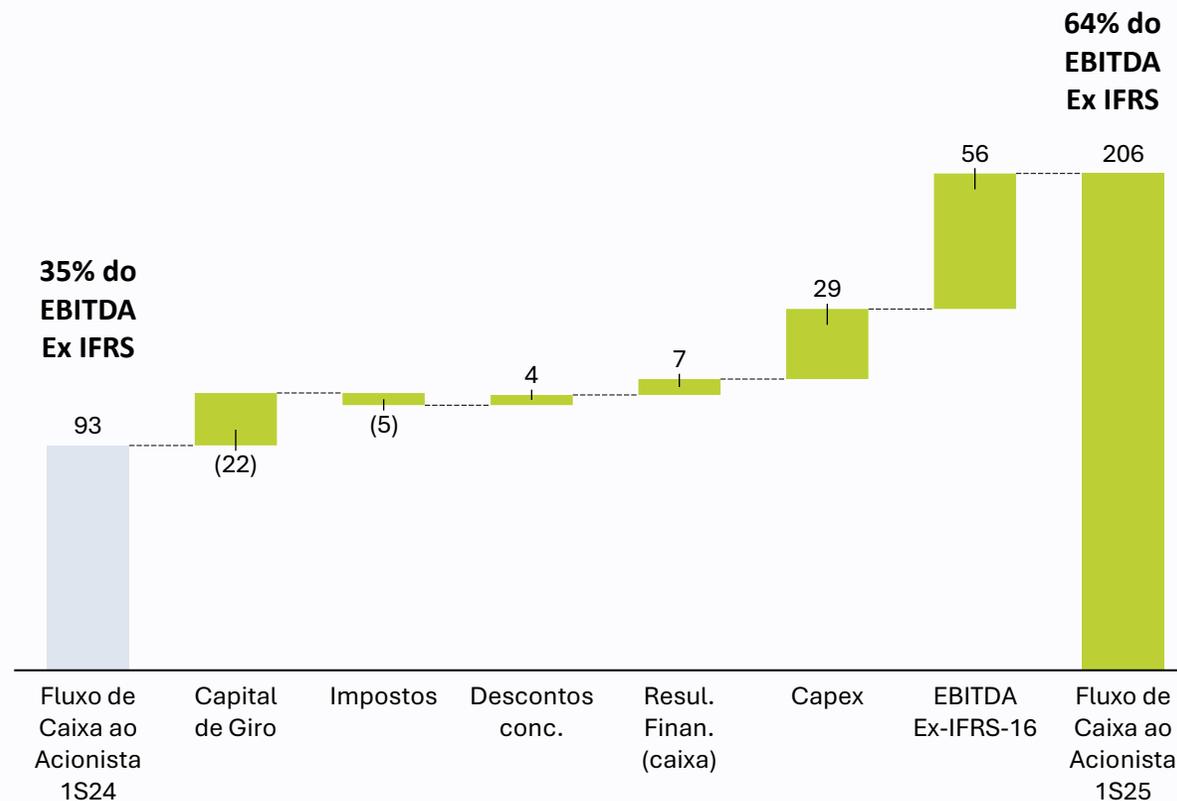
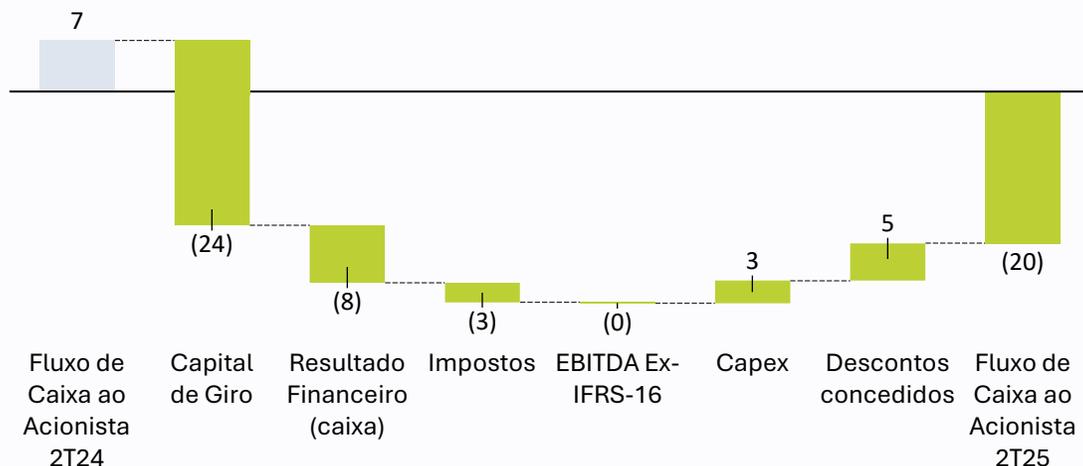
No primeiro semestre os investimentos totalizaram R\$ 39,2 milhões vs. R\$ 68,2 milhões no mesmo período do ano passado. Cabe destacar que, a Companhia segue com seu orçamento anual de investimentos e que em 2025 devemos observar uma concentração maior no segundo semestre do ano.

■ Infraestrutura/Tecnologia

\*Informação gerencial

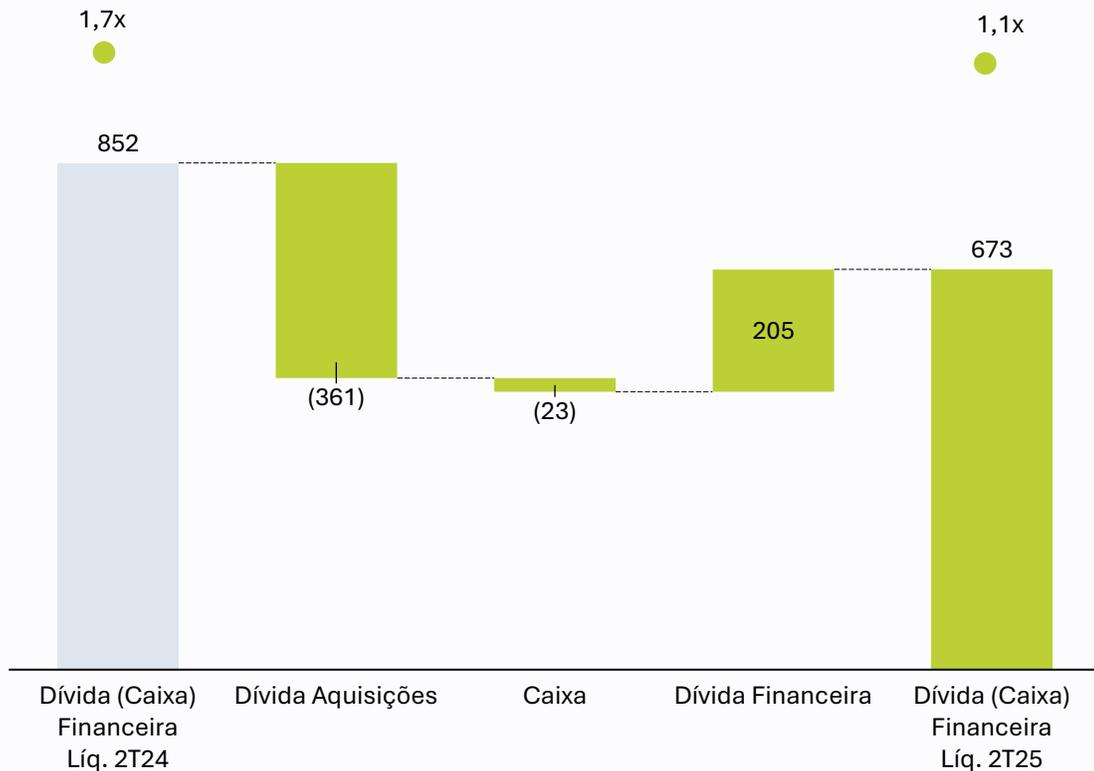
# FLUXO DE CAIXA AO ACIONISTA 2T25 & 1S25

Fluxo de Caixa ao Acionista com expansão de 121% no 1S25

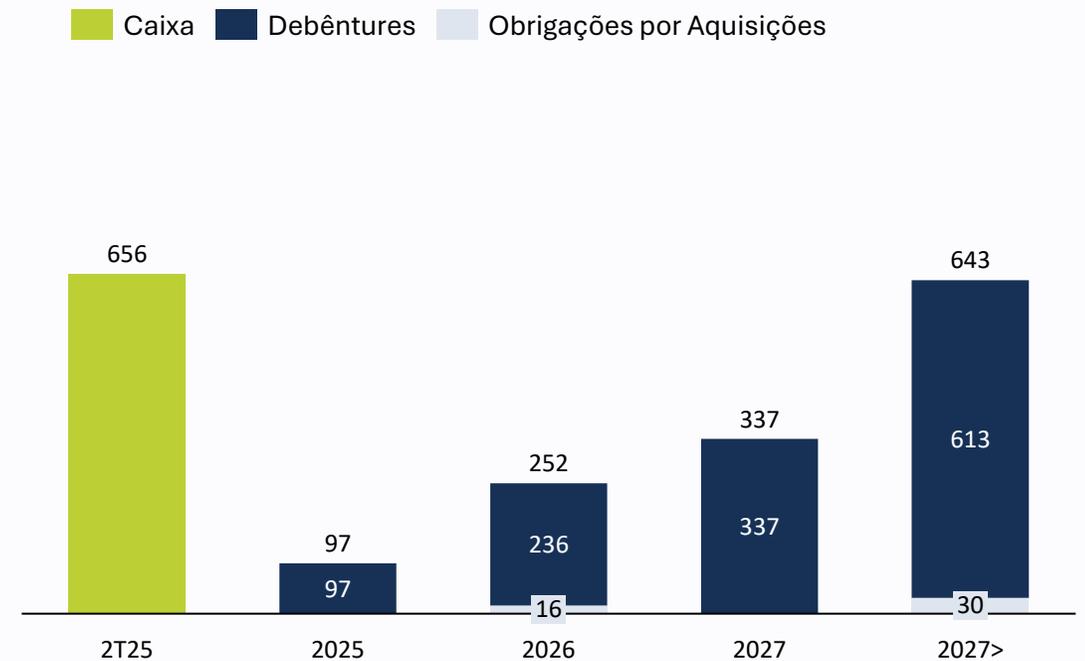


# DÍVIDA (CAIXA) LÍQUIDA

Redução de alavancagem vs. o 2T24



Cronograma de amortização do endividamento (R\$ MM)



# Q & A



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