



Cruzeiro do Sul
Educatonal


DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

APRESENTAÇÃO

VIDEOCONFERÊNCIA

1º de abril de 2024, segunda-feira
10h (Brasília)
9h (Nova Iorque)
14h (Londres)

 [Assistir ao webcast em português](#)

 [Watch the webcast in english](#)

4T
23



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. 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 2024 em diante são estimativas ou metas. Adicionalmente, as informações financeiras e operacionais incluídas nesta apresentação são 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 não financeiras 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@cruzeirosul.edu.br



CONTRUÇÃO DO ALICERCE

2022: BU Presencial + BU Digital

2023: BU de Saúde

Medicina + Odontologia + LLL

Demais cursos de saúde

- +50% da base de alunos do Presencial são de cursos da área da saúde
- 68% da receita do Presencial é de cursos de saúde



PARCERIAS ESTRATÉGICAS



Fúria (principal equipe *eSports* no Brasil) – conexão com os jovens, nativos digitais



Google Cloud: cursos de graduações e pós- graduações na área de tecnologia



- formação de profissionais na área da saúde
- estágio prático aos estudantes da modalidade EaD em ambiente hospitalar



QUALIDADE ACADÊMICA

Conceito Institucional MEC:

69%¹ das nossas 13 instituições alcançaram nota máxima 5 (+46p.p. vs. 2022)

Times Higher Education:

Unifran como melhor instituição privada; Ceunsp e Braz Cubas entrando no ranking

Acreditação do curso de Medicina pela SAEME-CFM²

UNIFRAN como uma das 26 instituições privadas reconhecidas

¹ A única universidade e o único centro universitário que não possuem nota 5 foram avaliados em 2014 e 2019, respectivamente

² SAEME-CFM (Sistema de Acreditação de Escolas Médicas) - O selo representa uma declaração de qualidade ou reconhecimento do curso entre os países do bloco do Mercosul

JORNADA DE DIGITALIZAÇÃO 2023



APP DUDA

Avaliações de 4,8 e 4,9 na Apple Store e Google Play, respectivamente



Automação processos de *back office*

Redução de ~48% no atendimento na CAA e queda de ~70% nos passos necessários para finalização das rematrículas



Plataforma operacional e de gestão para os polos

Maior agilidade comercial na ponta e maior facilidade de gestão da base de alunos pelo polo



E-commerce Pós-Graduação

Redução de 70% no número de clicks para contratação



Desenvolvimento Algoritmo de Evasão

Modelo de predição que contribui para redução da evasão (piloto 2024.1)



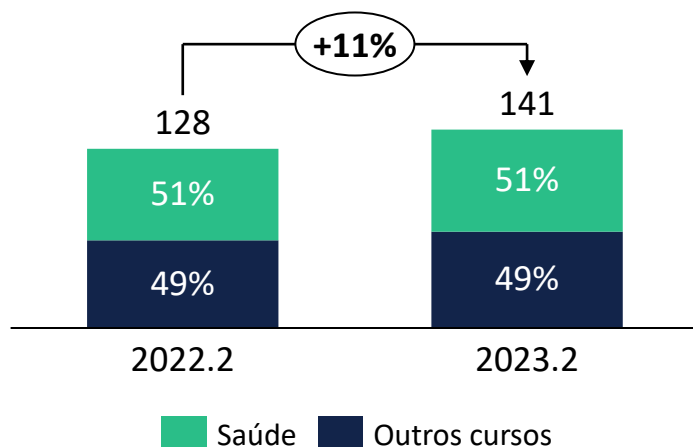
Aperfeiçoamento *pricing* dinâmico

Maximização de resultados de maneira mais ágil

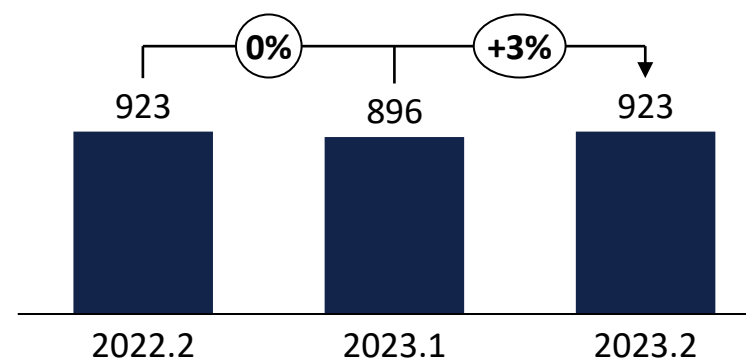
Expansão na base de alunos Presencial e melhora na retenção do estudante




PRESENCIAL - GRADUAÇÃO


BASE DE ALUNOS GRADUAÇÃO



TICKET PRESENCIAL (R\$/MÊS)



-  Crescimento na base final de alunos
-  Melhora de 3,8 p.p. no KPI de rematrícula
-  Penetração de alunos dos cursos de saúde relevantes no mix

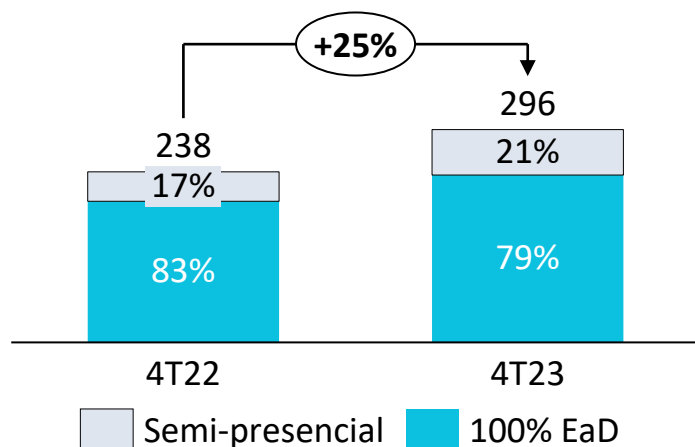
 Ticket global (calouros + veteranos) no 1S23 impactado (i) pela safra de alunos de pandemia, (ii) pelo mix de cursos e (iii) mix entre unidades. No 2S23, com o avanço da rematrícula em 0,8 p.p. recuperamos o ticket e voltamos aos patamares do 2S22.




Números gerenciais, não auditados

Forte expansão na captação e na base de alunos; melhora na retenção do estudante

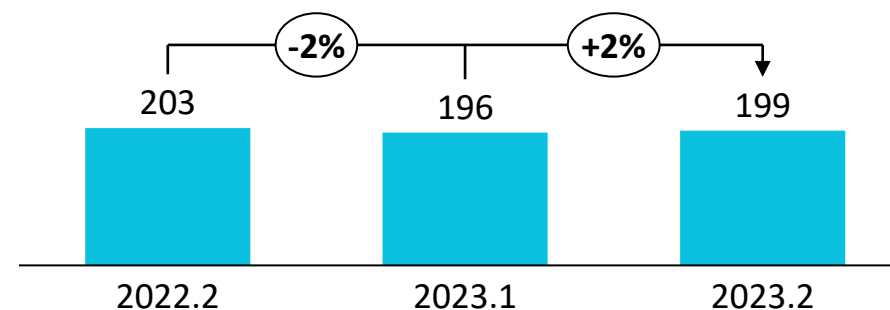
DIGITAL - GRADUAÇÃO


BASE DE ALUNOS GRADUAÇÃO



-  Crescimento na base de alunos
-  Melhora de 1,0 p.p. no KPI de rematrícula
-  Semi continua ganhando *share* na base do Digital

TICKET DIGITAL (R\$/MÊS)

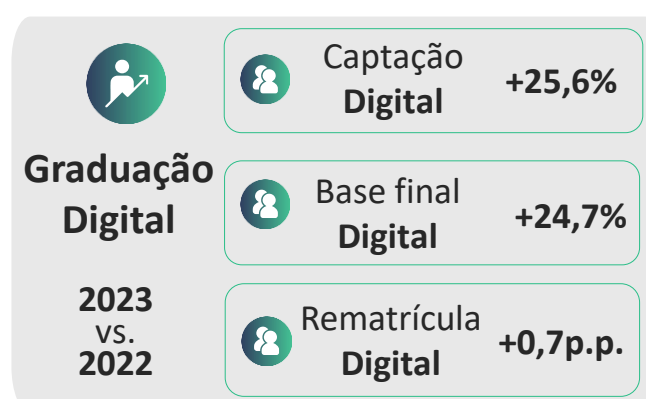
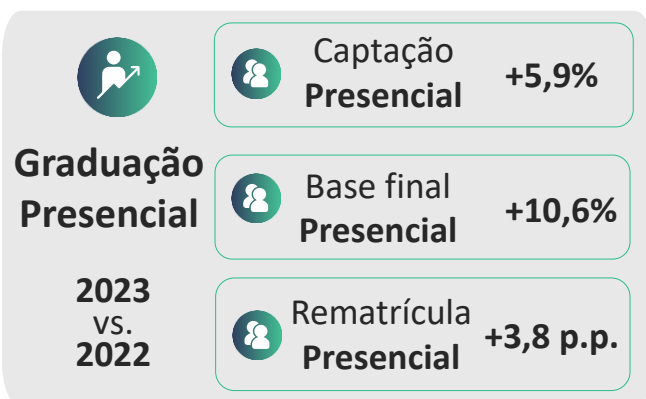


-  Ticket global (calouro + veterano) impactado pelo (i) mix de calouros na base, fruto da forte captação nos períodos (+31,1% no 1º semestre e +19,8% no 2º semestre), e pela (ii) dinâmica de preços de entrada mais competitiva nos cursos 100% online.

Números gerenciais, não auditados

Expansão de EBITDA, margem & Lucro Líquido

DESTAQUES OPERACIONAIS



DESTAQUES FINANCEIROS

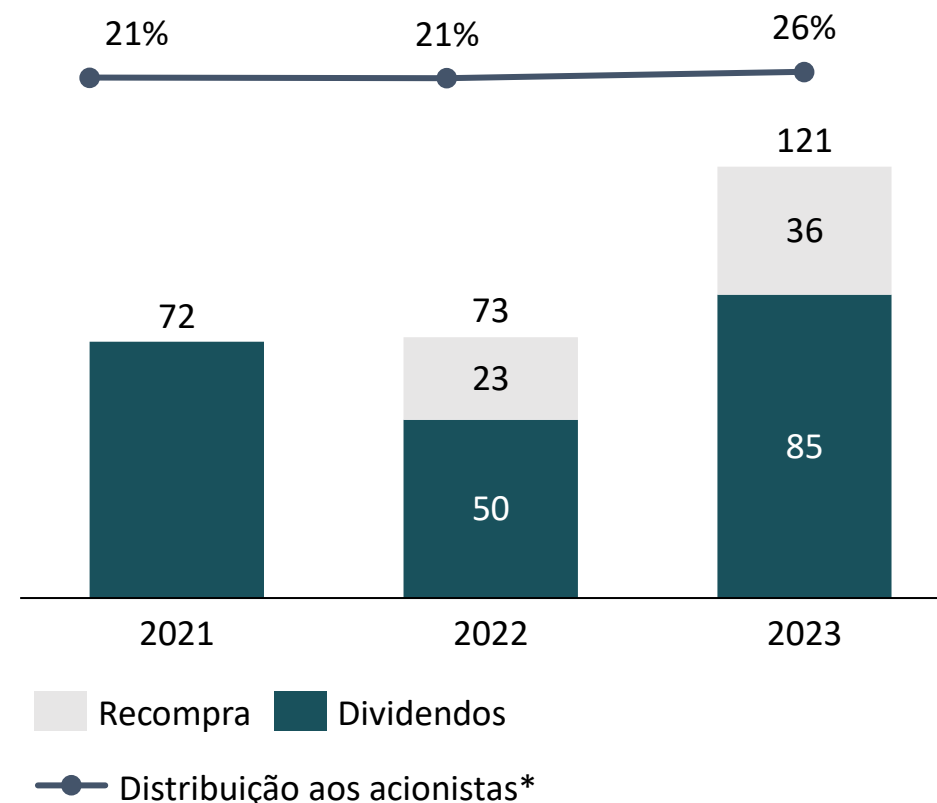
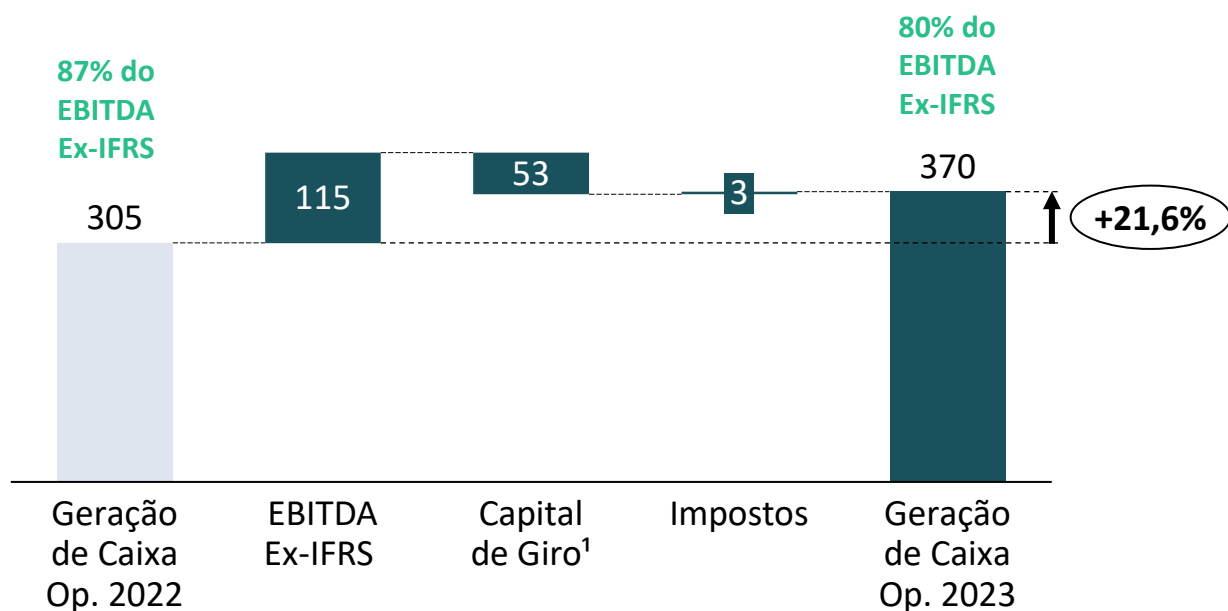


¹ EBITDA Ex-IFRS 16 – Capital de Giro – Impostos

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

GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL 2023

Desempenho operacional ↑ = Geração de Caixa ↑ = Distribuição ao acionista



¹Capital de Giro: Ativo (Conta a receber, Tributos a recuperar e Outros créditos) e Passivo (Fornecedores, Obrigações com partes relacionadas, Obrigações trabalhistas, Obrigações tributárias, Adiantamento de clientes, Receita diferida, Outras contas a pagar)

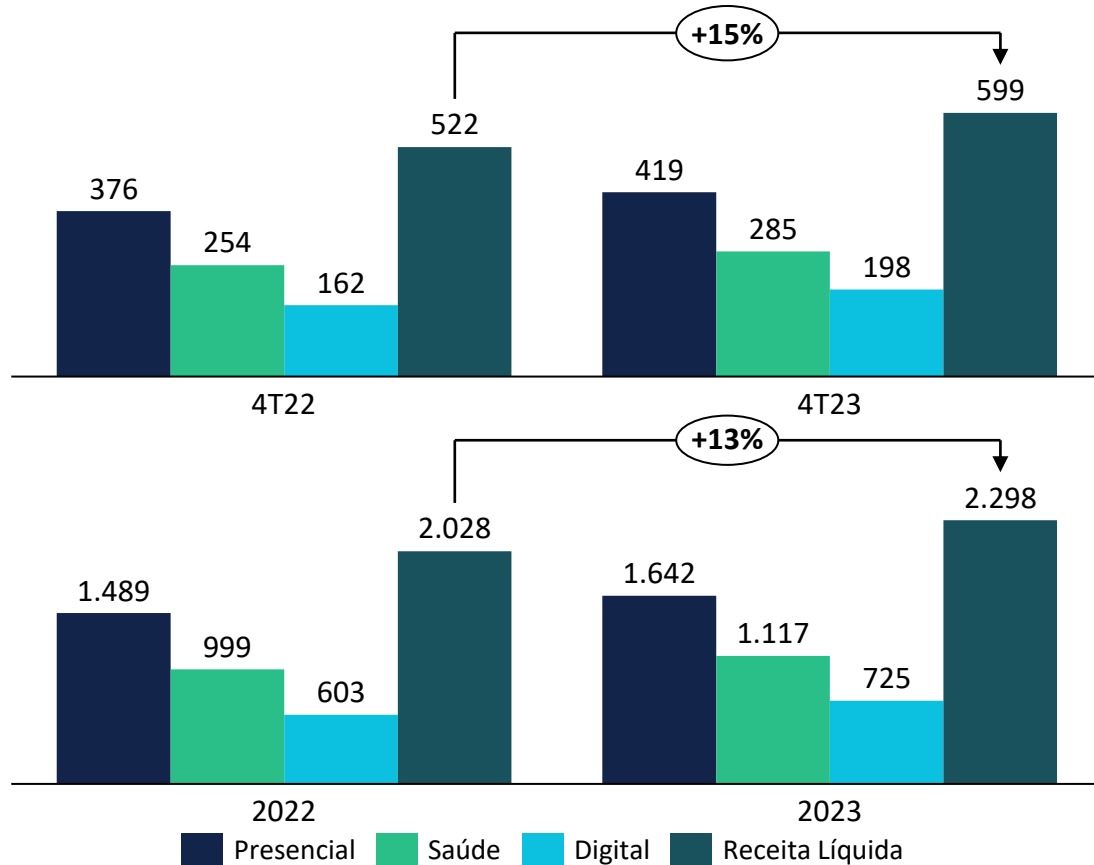
* (Dividendos + Recompra)/EBITDA ex IFRS-16

DESEMPENHO FINANCEIRO



RECEITA LÍQUIDA 4T23 & 2023

Expansão em todos os segmentos, refletindo melhora na captação e rematrícula a/a

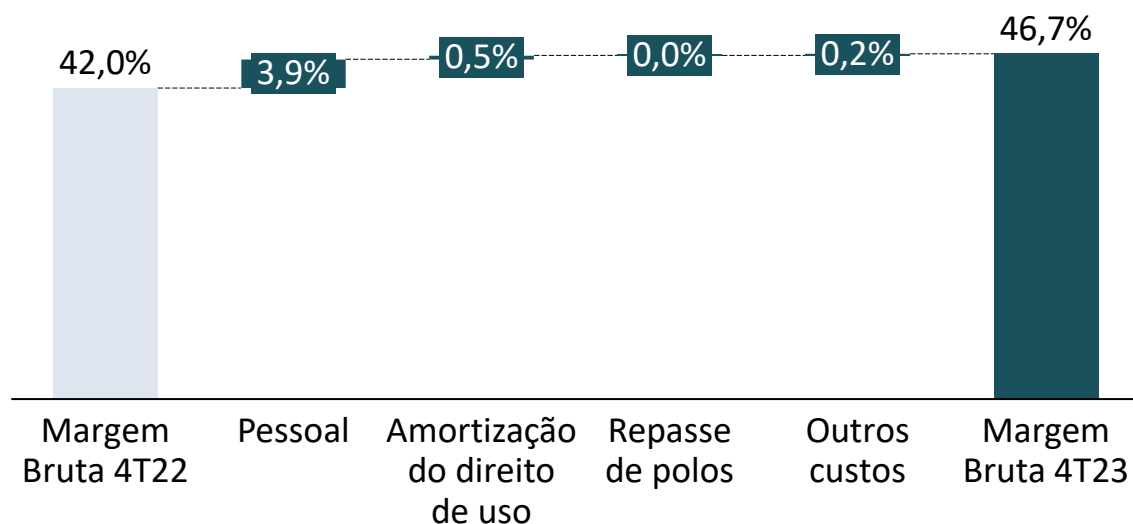



- ROL Consolidada:** +14,8% vs. o 4T22, como reflexo do aumento da base de alunos consolidada (+16,1%). Em 2023, a ROL foi 13,3% superior a 2022.
- ROL Presencial:** expansão de 11,4% no trimestre, como reflexo da maior base de alunos (+10,5%). Em 2023 a expansão foi de 10,2% vs. 2022.
- ROL Saúde:** com perfil presencial, a receita dos cursos de saúde cresceram 12,2% no trimestre e 11,8% em 2023. E já representam ~68% da receita do Presencial vs. 67% no ano passado.
- ROL Digital:** crescimento de 22,3% no trimestre com maior base de alunos (+18,9%) e continuidade da expansão da base de polos (+246; 17,5%). Em 2023, a receita expandiu-se em 20,2%.


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 4T23

Expansão de 466 bps na Margem Bruta do 4T23, refletindo os esforços de disciplina na gestão de custos



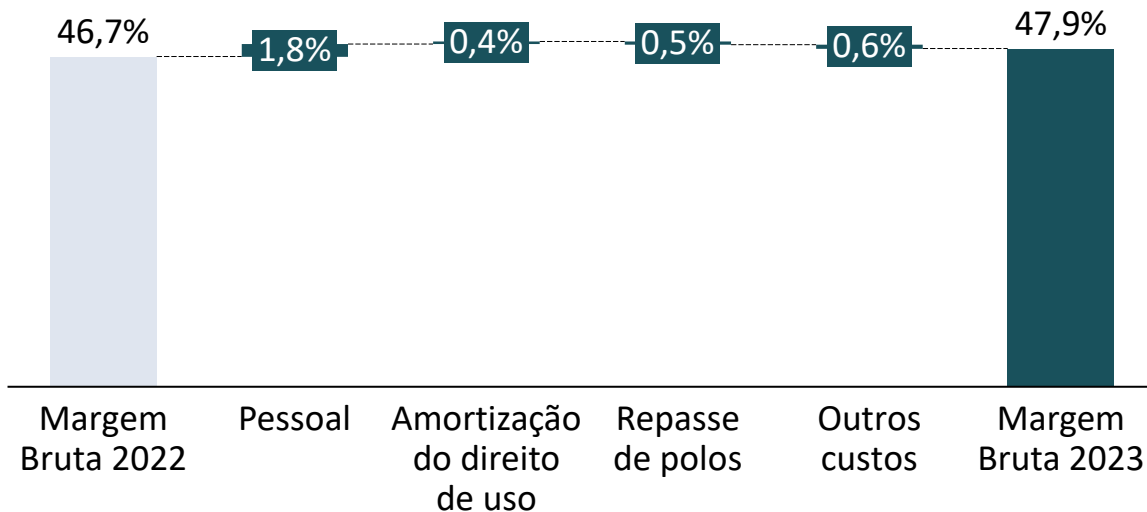
 Lucro Bruto: +27,2% vs. o 4T22.

 Aumento de 466 bps na Margem Bruta, reflexo de uma base de comparação no 4T22, que foi impactada pela provisão de dissídio do corpo docente retroativo a março/22 e pelos ajustes na matriz acadêmica. Soma-se a isso os ganhos de eficiência na linha de pessoal, resultado de iniciativas implementadas nos componentes da grade curricular. Vale dizer ainda que o impacto das provisões é normalizado na análise anual.

 Cabe destacar que a linha de custos foi pressionada pelo aumento do repasse de polos, como resultado da expansão da receita do Digital (+22,3%) e da base de alunos em polos de terceiros (+26,9%).

LUCRO BRUTO 2023

Expansão de 112 bps na margem bruta; progressão dos cursos na área da saúde

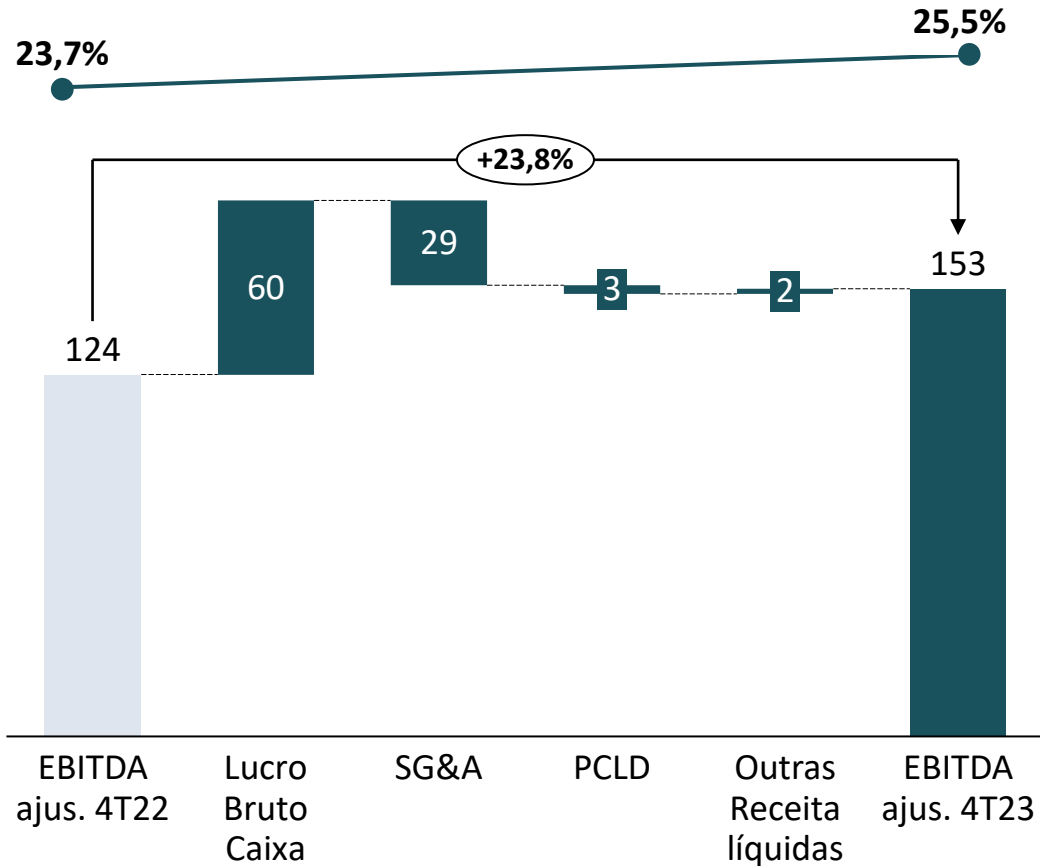


★ Lucro Bruto: +16,0% vs. 2022.

★ Expansão de 112 bps na Margem Bruta de 2023, como reflexo das iniciativas em prol de eficiência, majoritariamente na linha de pessoal, mitigando o aumento da linha de “Repasse de polos”, dada o aumento da receita do digital e da linha de “Outros custos”, que foi impactada pelo (i) aumento de serviços de terceiros voltados a área da tecnologia e (ii) pela progressão dos cursos na área de saúde, com maior volume de aulas em laboratório.

EBITDA AJUSTADO 4T23

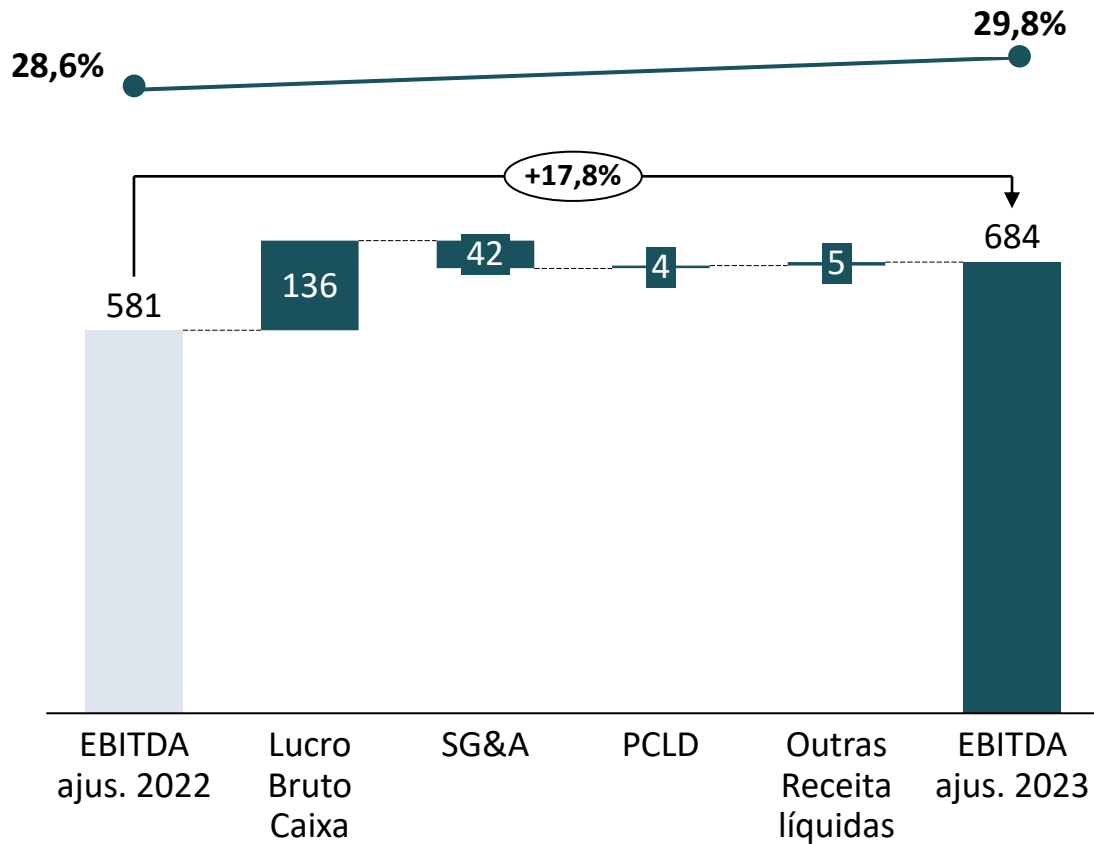
Expansão na margem EBITDA, refletindo melhora do Lucro Bruto e PCLD



- ★ EBITDA ajustado: +23,8%; +185 bps de margem vs. 4T22.
- ★ Apesar da melhora na linha de Provisão para créditos de liquidação duvidosa (PCLD) que saiu de 7,7% da ROL no 4T22 para 7,2% no 4T23, os maiores gastos com marketing acabaram pressionando a expansão de margem. A melhora da PCLD no trimestre é fruto da sistematização e da mudança do modelo de gestão de cobrança.

EBITDA AJUSTADO 2023

Expansão de 115 bps na margem EBITDA, refletindo melhora do Lucro Bruto e PCLD

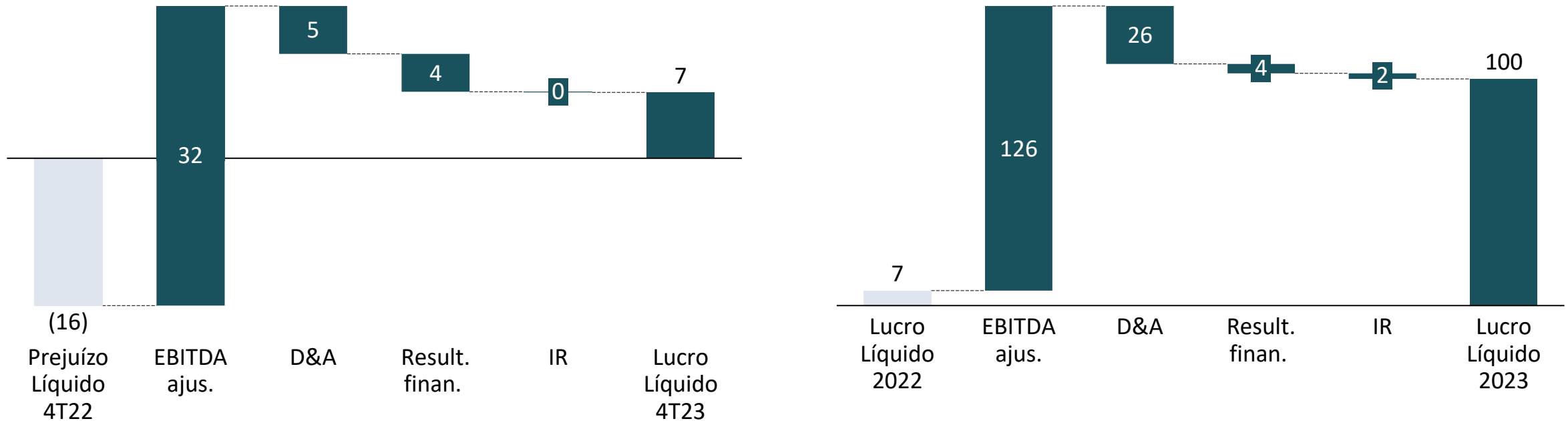


★ EBITDA ajustado: +17,8%; +115 bps de margem vs. 2022.

★ A expansão da Margem Bruta (+1,1 p.p. vs. 2022), somado ao (i) ganho de eficiência em despesas gerais e administrativas, (ii) à melhora da PCLD (5,7% da ROL vs. 6,7% em 2022) (iii) e ao aumento das receitas provenientes da locação de espaços para eventos (+20% vs. 2022), mitigaram o impacto da maior despesa com marketing no período (+1,1 p.p. vs. 2022).

LUCRO LÍQUIDO 4T23 & 2023

Expansão no Lucro Líquido, refletindo a melhora operacional



Lucro Líquido de R\$ 6,9 milhões no 4T23 vs. um Prejuízo Líquido de R\$ 15,5 milhões no 4T22. Em 2023, o Lucro Líquido atingiu R\$ 100,5 MM, 15,2x superior a 2022. O avanço do Lucro Líquido é resultado da melhora do EBITDA, somado à redução da Dívida Bruta.

CONTAS A RECEBER 4T23 (UDM)

Aumento do PMR em virtude do maior volume de acordos

R\$ milhões	4T23	4T22	%
Contas a receber bruto	640,6	541,7	18,3%
PCLD	(344,3)	(290,9)	18,4%
Contas a receber líquido	283,4	237,4	19,4%
Prazo médio recebimento UDM*	44	42	+2 dias

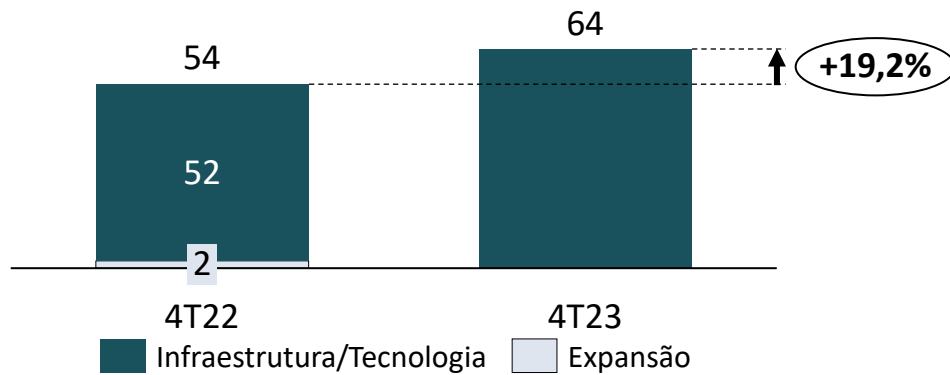
*PMR últimos 12 meses (UDM): Contas a Receber Líquido / Receita Líquida UDM * 360



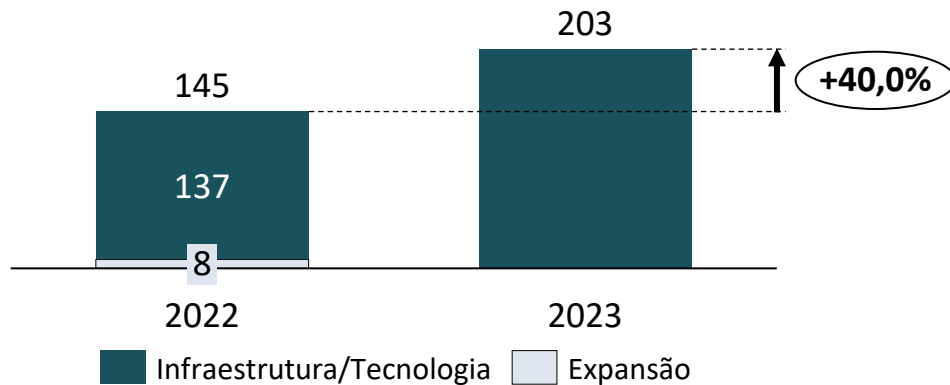
O prazo médio de recebimento no 4T23 apresentou um aumento de 2 dias vs. o 4T22, chegando a 44 dias, em virtude do maior volume de acordos.

INVESTIMENTOS* 4T23 & 2023

Investimentos em infra e tecnologia visando a melhor experiência do aluno



Os investimentos no 4T23 foram de aproximadamente R\$ 64,0 milhões, um incremento de 19,2% vs. o 4T22.

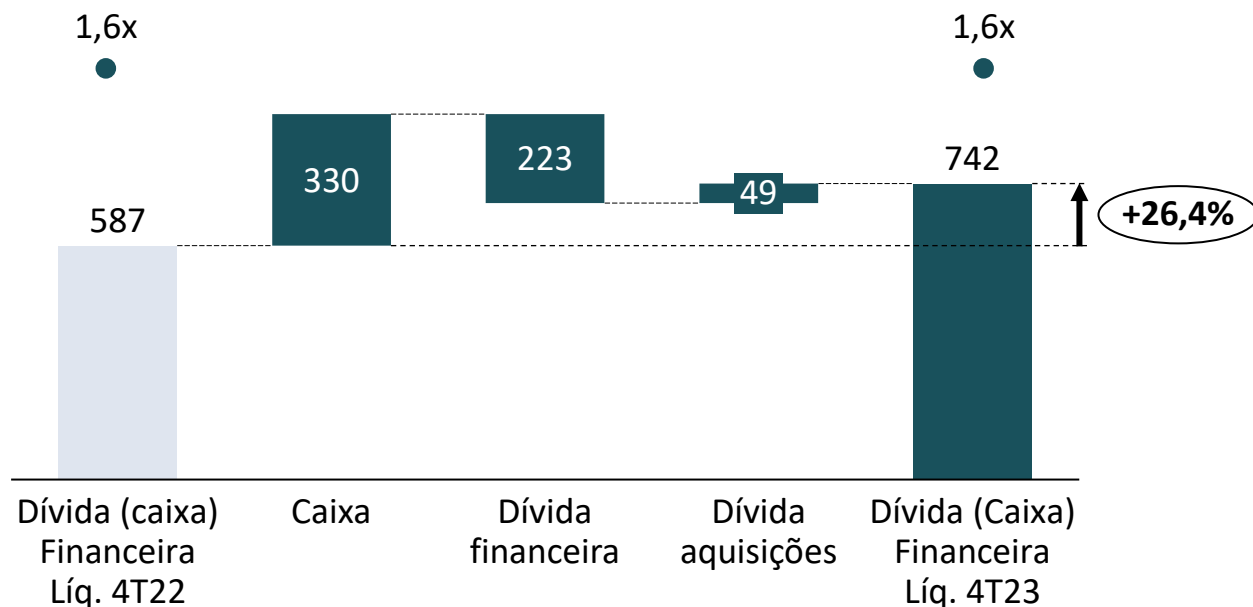


Em 2023, os investimentos foram de aproximadamente R\$ 202,9 milhões, um aumento de 40,0% vs. 2022, como reflexo dos investimentos em novos laboratórios, dada a progressão das turmas dos cursos da área da saúde.

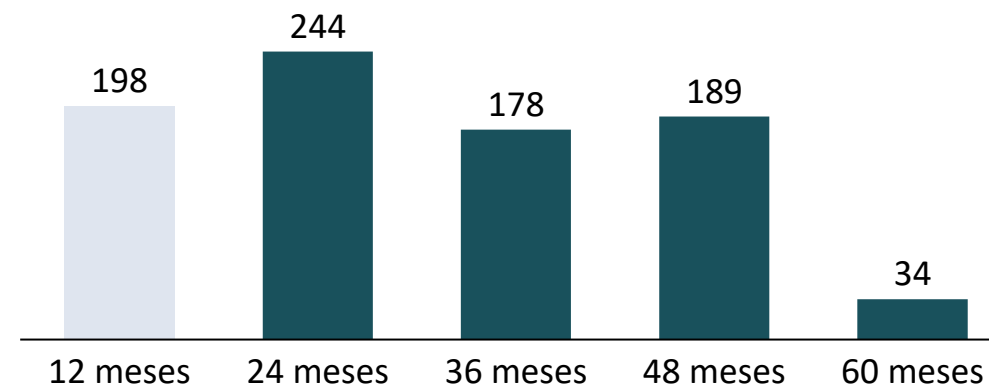
*Informação gerencial

DÍVIDA (CAIXA LÍQUIDO)

Índice de alavancagem estável em 1,6x a/a



Cronograma amortização das debêntures – R\$ milhões



Dívida Líquida (ex-passivo de arrendamento): aumento de 26,4% quando comparado ao mesmo trimestre do ano passado. A Dívida Líquida foi impactada pela (i) execução do Plano de Recompra, no montante de R\$ 36 milhões, e pelo (ii) pagamento de dividendos no montante de R\$ 85 milhões.



Contato Relações com Investidores

dri@cruzeirosul.edu.br

