

DIVULGAÇÃO DE **RESULTADOS**

PRESS RELEASE

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**

CSED

B3 LISTED NM



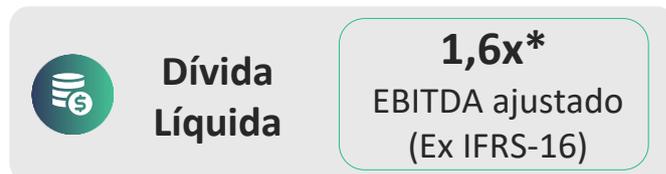
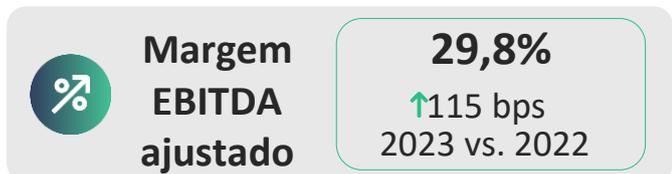
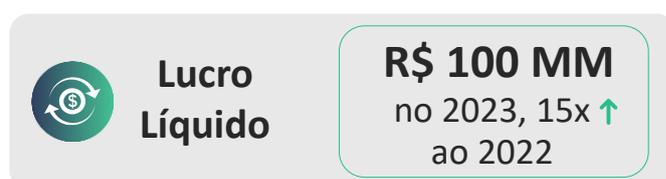
SÃO PAULO, 28 de março de 2024

A Cruzeiro do Sul Educacional ("Cruzeiro do Sul" ou "Companhia")(CSED3) anuncia hoje seus resultados do quarto trimestre de 2023 (4T23) e do ano de 2023. 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).

DESTAQUES OPERACIONAIS



DESTAQUES FINANCEIROS



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

* Dívida Financeira Líquida/EBITDA UDM 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 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

A Cruzeiro do Sul Educacional

é um dos maiores e mais relevantes grupos de educação no Brasil, com mais de 469k* alunos em seus 27¹ campi e ~1.650 polos.

PRESENCIAL



149k*
ALUNOS



27¹
CAMPI



 **UNIPÊ**
Centro Universitário
de João Pessoa

 Universidade
Cruzeiro do Sul

 **UNICID**
Universidade
Cidade de S. Paulo

 **UNIFRAN**
Universidade
de Franca

 **CEUNSP**
Centro Universitário
N. Sra. do Patrocínio

 **Braz Cubas**
Centro Universitário

 **FSG**
Centro
Universitário

 **Cesua**
Centro Universitário

 **Módulo**
Centro
Universitário



 Universidade
Cruzeiro do Sul

 Universidade
POSITIVO

 **UNIFRAN**
Universidade
de Franca

 **FSG**
Centro
Universitário

 **UNICID**
Universidade
Cidade de S. Paulo

 **UNIPÊ**
Centro Universitário
de João Pessoa

 **Braz Cubas**
Centro Universitário

 **Cruzeiro do Sul Virtual**
Educação a distância



DIGITAL



320k
ALUNOS



~1.650
POLOS

*Base de alunos inclui ~4k alunos na educação básica em Dez/23

¹ Número de campi conforme registrado na base do MEC

 Marcas em que atuamos com Medicina

O ano de 2023 foi marcado por avanços importantes no plano estratégico da Companhia com a consolidação do modelo de negócio focados em 3 verticais de ensino. Implementamos a BU de Saúde com foco inicial na alavancagem do ensino das carreiras de Medicina e Odontologia. Assim, reforçamos o time sênior com a chegada do André Raeli, que possui vasta experiência no segmento para avançarmos além da graduação, com cursos livres e pós-graduações. Os cursos relacionados a saúde, além da Medicina e Odontologia, vêm se tornando cada vez mais importantes nos últimos anos, principalmente pela alta aderência ao ensino presencial e já representam 51% da base de alunos e 68% da receita no segmento.

Cabe destacar que já temos em nosso portfólio de pós-graduação, a oferta de cursos em parceria com duas instituições internacionais, relevantes em seus respectivos segmentos de atuação, onde esperamos expandir com mais celeridade. A primeira delas com o *MARC Institute*, de Miami, com cursos livres na carreira de Medicina, atualmente ofertado nas marcas Unicid, em São Paulo e Universidade Positivo, em Curitiba. A segunda, com a Universidade de Alcalá de Henares, da Espanha, com graduação e pós-graduação *lato e stricto sensu* para a carreira de Odontologia. Com esta movimentação, concluímos a construção do alicerce que norteia as linhas de negócio da Companhia, com a BU Digital, BU Presencial e a BU Saúde.

Sobre os avanços da BU Presencial, reestruturamos a grade curricular como forma de proporcionar uma melhor experiência para o aluno, entregar maior qualidade e diferenciar nossos produtos, além de destravar ganhos de produtividade. Na BU Digital, nos aliamos à FURIA, uma das organizações mais relevantes no cenário dos *eSports* (esportes eletrônicos) e do universo *gamer*, com o objetivo de nos conectarmos com os jovens, nativos digitais, e aprimorarmos nosso entendimento sobre o perfil deste estudante. Além disso, fechamos uma parceria com o Google Cloud para trazer inovação e direcionamento mais pragmático e voltado ao mundo do trabalho em cursos de pós-graduações e graduações em áreas de tecnologia. O intuito é aumentar a amplitude de atingimento das nossas marcas por meio de parcerias com empresas estabelecidas em determinados segmentos, oferecendo uma formação atualizada e prática.

Outro movimento relevante foi a aliança firmada com a Hapvida NotreDame Intermédica com o objetivo de impulsionar a formação de profissionais da área da saúde, proporcionando estágio e aprendizados práticos aos estudantes da modalidade a distância em ambientes hospitalares. Acreditamos que esta aproximação com o mundo do trabalho é relevante para aperfeiçoar, ainda mais, a qualidade do ensino, e integrar os estudantes às atuais demandas do mercado de trabalho.

No lado acadêmico, tivemos importantes conquistas em 2023: (i) Liderança no ranking de companhias abertas para o Índice Geral de Cursos (IGC) contínuo ponderado pelo número de matrículas, reafirmando nosso compromisso com a entrega de um produto de qualidade para nossos estudantes; (ii) alcance do marco de 69% das nossas instituições com nota máxima 5, de acordo com o Conceito Institucional (CI) do MEC, um avanço de 46 p.p. vs. 2022; (iii) ranqueamento, pelo segundo ano consecutivo, da UNIFRAN no Times Higher Education como a melhor IES privada no Brasil (subindo 4 posições no ranking da América Latina), bem como a presença da Ceunsp e Braz Cubas no ranking, pela primeira vez; (iv) Seleção do projeto dos docentes do programa de pós-graduação em Ciências da UNIFRAN, para representar o Brasil na Conferência Mundial do Clima (COP27), organizada pelas Nações Unidas e (v) acreditação do curso de Medicina da UNIFRAN pelo Sistema de Acreditação das Escolas Médicas do Conselho Federal de Medicina (SAEME-CFM), o único certificador de qualidade das escolas médicas no Brasil. Com essa distinção, o curso, iniciado em 2012, agora integra um seleto grupo de 42 escolas reconhecidas, sendo apenas 26 privadas.

Na esfera tecnológica, seguimos construindo nossa jornada de digitalização da Companhia, visando sempre dois grandes objetivos: entrega de uma experiência melhor e mais engajadora para o nosso estudante e ganhos de produtividade operacional. Lançamos o aplicativo Duda, que foi criado com o intuito de melhorar a jornada do estudante, atendendo as principais demandas dentro das esferas administrativas, tornando-se um canal de relacionamento unificado, ágil e mais próximo ao aluno. Avançamos também na automação dos processos de *backoffice*, que reduziram em ~48% o volume de atendimento na Central de Atendimento ao Aluno e reduziu em ~70% os passos necessários para finalização das matrículas.

Criamos uma plataforma operacional e de gestão para os nossos parceiros de polos, possibilitando maior agilidade comercial na ponta e maior facilidade de gestão da base de alunos pelo polo. Introduzimos o *e-commerce* da pós-graduação, com uma redução de 70% no número de cliques para contratação e vendas 24x7 para todo este portfólio. Desenvolvemos em conjunto com uma grande empresa de tecnologia, modelos de predição que podem contribuir para a redução de evasão, projeto este que está rodando o piloto agora no ciclo 2024.1. Por fim, aperfeiçoamos nosso modelo de *pricing* dinâmico, contribuindo para uma maximização de resultados de uma maneira mais rápida e eficiente.

Com relação a performance operacional e financeira, o ano de 2023 foi um ano marcado por importantes conquistas. Na graduação Presencial, finalizamos a base com 141 mil alunos, uma expansão de 10,6% vs. 2022, sendo o segundo ano consecutivo de crescimento no pós-pandemia (15,4% de crescimento vs 2021) vs. uma queda relevante no segmento Presencial no Brasil. Na matrícula do Presencial, renovamos nosso recorde, evoluindo 3,8 p.p. vs. 2022 e chegando a 91,2% no 2S23, como reflexo das iniciativas de retenção e alinhamento de incentivos dos nossos colaboradores. Com relação ao ticket do Presencial, conseguimos crescer ao longo do ano, recuperando os patamares do 2S22.

Na graduação Digital, renovamos o recorde no volume de captação 25,6% acima de 2022, finalizando a base de graduação com 296 mil alunos, uma expansão de 24,7% vs. o ano anterior. Na Matrícula do Digital, crescemos 1,9 p.p. no 1S23 e 1,4 p.p. no 2S23, chegando a 78,5% de matrícula no 2S23. Com relação ao ticket do Digital, também crescemos ao longo do ano, porém a maior participação de calouros na base (+11,3 p.p. no 1S23 e +0,7 p.p. no 2S23) e a maior demanda dos cursos 100% online, impactou o ticket com a queda de 1,7% no 1S23 e 2,0% no 2S23.

Passando para os resultados financeiros, encerramos o ano com uma receita líquida de R\$ 2,3 bilhões, 13,3% superior à de 2022, como reflexo da expansão de todas as linhas de negócios da Companhia. O EBITDA ajustado atingiu R\$ 684 milhões, com margem de 29,8%, uma expansão de 1,2 p.p. vs. o ano anterior como reflexo (i) do ganho de eficiência em despesas gerais e administrativas e (ii) da melhora da PCLD em 1pp, que mitigaram o impacto da maior despesa com marketing no período. O Lucro Líquido atingiu R\$ 100 milhões, com margem líquida de 4,4%, uma das maiores do setor, e a geração de caixa operacional foi de R\$ 370 milhões, uma expansão de 21,6% vs. 2022.

Por fim, a alavancagem da Companhia se manteve estável em 1,6x (vs. 2022), mesmo após a distribuição de R\$ 121 milhões entre dividendos aos acionistas e recompra de ações nos últimos 12 meses, o que representou uma distribuição aos acionistas (Dividendos mais Recompra sobre o EBITDA ex-IFRS-16) de 26%, maior patamar desde o IPO em 2021.

DESEMPENHO OPERACIONAL

PRESENCIAL

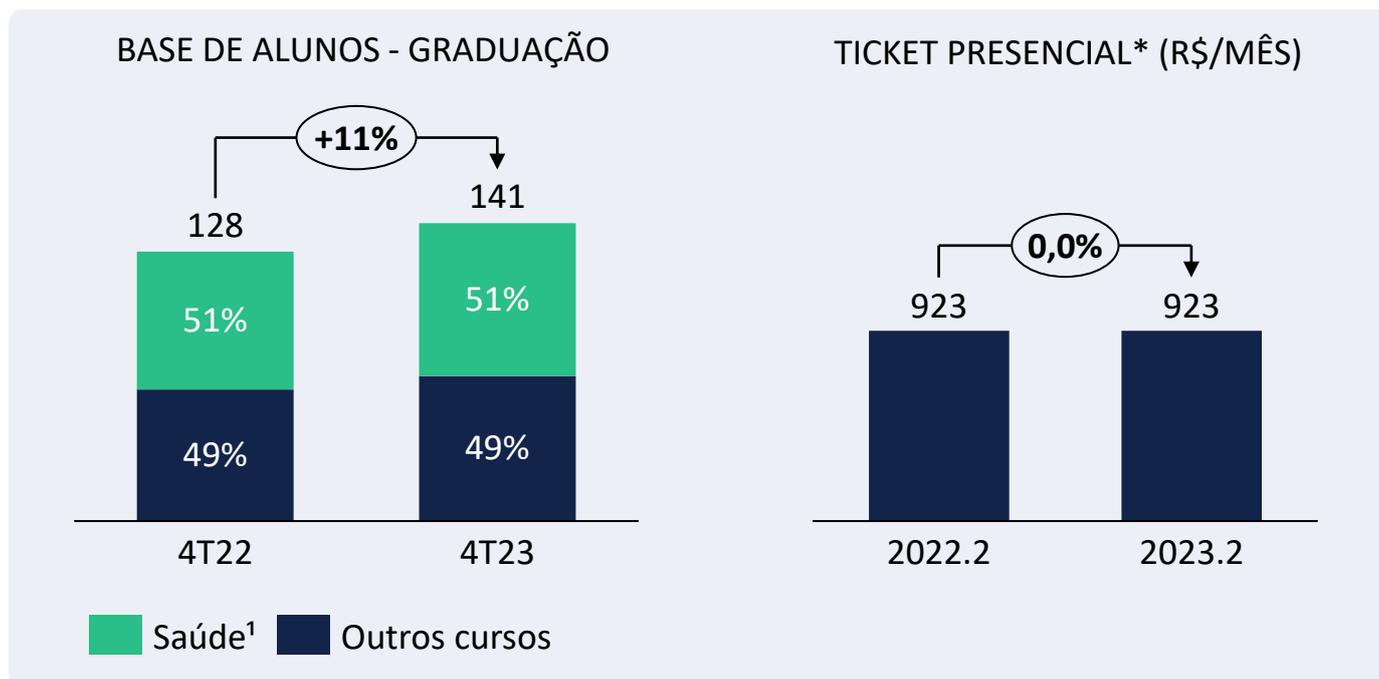
Expansão na base de alunos Presencial e melhora na retenção do estudante

Encerramos o ano de 2023 com 149 mil estudantes, uma expansão de 10,5% vs. o ano anterior, como reflexo dos esforços contínuos na melhora da retenção do aluno (+3,8 p.p. vs. 2022).

Presencial	2023.2	2022.2	A/A
Saldo inicial	153	139	10,0%
Captação	27	26	1,3%
Evasão	(24)	(23)	6,6%
Formaturas	(7)	(7)	(7,8%)
Pós-graduação e Colégio	0	(0)	-
Saldo final	149	135	10,5%

Penetração de alunos dos cursos de saúde relevantes no mix

O ticket global (calouros + veteranos) na graduação presencial no ciclo 2023.2, ficou estável vs. o mesmo período do ano anterior. A melhora de 0,8 p.p. na rematrícula do 2º segundo semestre mitigou os impactos de (i) safra de ingressantes do período da pandemia, (ii) mix entre unidades e (iii) mix de cursos.



*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



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

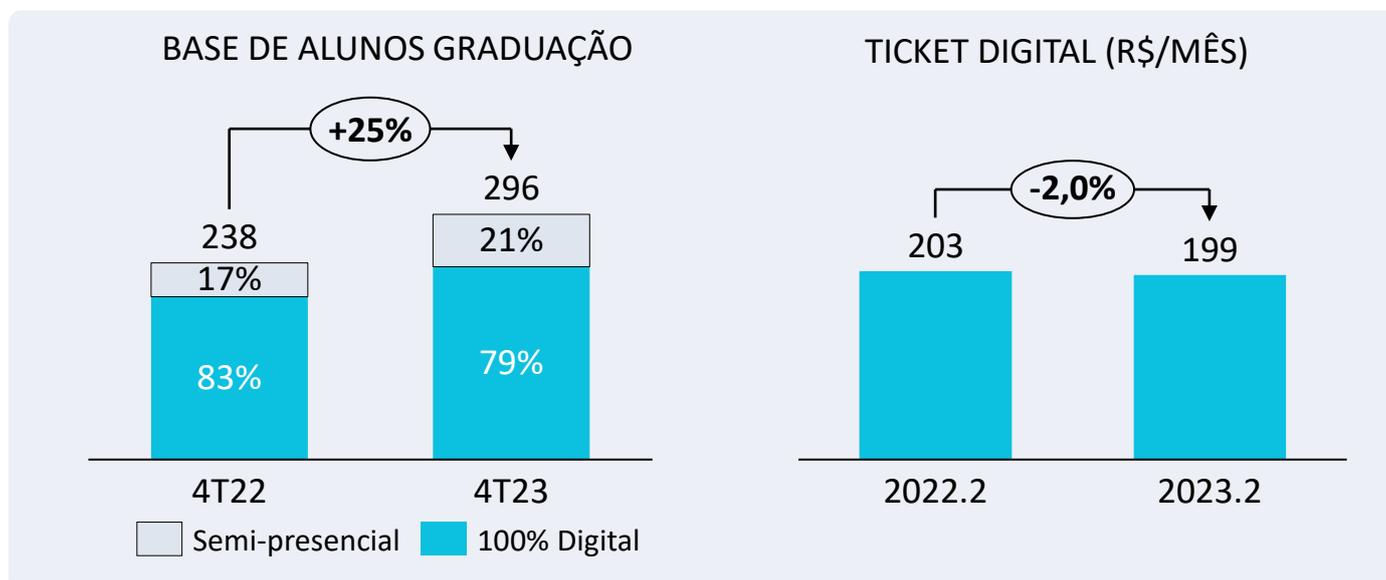
Crescimento de 19,8% na captação do ciclo 2023.2, encerrando a base com 320 mil alunos, uma expansão de 18,9% vs. o mesmo período do ano anterior. Adicionalmente, apresentamos uma melhora de 1,4 p.p. no KPI de retenção vs. ano anterior, como resultado das iniciativas dos investimentos em tecnologia, focados na experiência do estudante.

Digital	2023.2	2022.2	A/A
Saldo inicial	315	248	26,7%
Captação	133	111	19,8%
Evasão	(93)	(84)	9,7%
Formaturas	(20)	(18)	14,2%
Pós-graduação e Colégio	(15)	12	-
Saldo final	320	269	18,9%

Dinâmica de preços de calouros pressionando o ticket global

O ticket médio na graduação digital apresentou queda de 2,0% no ciclo 2023.2, como reflexo (i) do mix de calouros na base, fruto da forte captação do período (+19,8% vs. o ciclo 2022.2), e (ii) da dinâmica de preços de entrada mais competitiva.

Os alunos semipresenciais já representam 21% da base de alunos do Digital (+4,1 p.p. vs. o 4T22).



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

DESEMPENHO FINANCEIRO



RECEITA LÍQUIDA 4T23 & 2023

DADOS FINANCEIROS

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

R\$ milhões	4T23	4T22	%	2023	2022	%
Presencial	419,1	376,0	11,4%	1.641,7	1.489,3	10,2%
Saúde ¹	284,6	253,7	12,2%	1.116,7	998,8	11,8%
Digital	198,2	162,1	22,3%	725,0	603,2	20,2%
Receita líquida de bolsas, cancelamentos e descontos	617,2	538,1	14,7%	2.366,7	2.092,5	13,1%
Outras receitas	3,7	2,3	56,0%	12,6	10,4	21,5%
Impostos	(21,6)	(18,6)	16,3%	(81,5)	(74,5)	9,4%
Receita Líquida	599,3	521,9	14,8%	2.297,8	2.028,3	13,3%

 **RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA** **4T23** **2023**
+14,8% | +13,3%
 A Receita Líquida consolidada no trimestre atingiu R\$ 599,3 milhões, 14,8% superior à do 4T22 como reflexo do aumento da base de alunos consolidada (+16,1%). Em 2023, a receita atingiu R\$ 2,3 bilhão, 13,3% superior à de 2022.

 **RECEITA LÍQUIDA PRESENCIAL** **+11,4% | +10,2%**
 A Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos no Presencial expandiu-se em 11,4%, atingindo R\$ 419,1 milhões, como reflexo da maior base de alunos (+10,5%). Em 2023, a expansão foi de 10,2%, atingindo R\$ 1,6 bilhão.

 **RECEITA LÍQUIDA SAÚDE** **+12,2% | +11,8%**
 No Presencial, os cursos voltados para a área de saúde (com perfil presencial) cresceram 12,2% no trimestre e 11,8% em 2023. Representam ~68% da receita do Presencial vs. 67% no ano passado.

68%
RECEITA
Presencial

 **RECEITA LÍQUIDA DIGITAL** **+22,3% | +20,2%**
 A Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos do digital expandiu-se em 22,3% no trimestre, atingindo R\$ 198,2 milhões, como resultado da maior base de alunos (+18,9%) e da continuidade da expansão da base de polos (+246; 17,5%). Em 2023, a receita expandiu-se em 20,2%, atingindo R\$ 725,0 milhões.

+246
POLOS

LUCRO BRUTO 4T23 & 2023

DADOS FINANCEIROS

Expansão de 466 bps na margem bruta ajustada do 4T23, refletindo os esforços da disciplina na gestão de custos

R\$ milhões	4T23	4T22	%	2023	2022	%
Pessoal	(183,4)	(179,8)	2,0%	(691,8)	(647,1)	6,9%
Amortização do direito de uso	(31,8)	(30,5)	4,3%	(127,2)	(120,4)	5,7%
Repasse de polos	(43,1)	(37,7)	14,3%	(164,9)	(135,6)	21,6%
Outros custos	(61,3)	(54,6)	12,4%	(214,1)	(177,1)	20,9%
Lucro Bruto	279,6	219,2	27,6%	1.099,8	948,1	16,0%
Margem Bruta	46,7%	42,0%	+466bps	47,9%	46,7%	+112bps
Não recorrentes	-	-	-	1,0	-	-
Lucro Bruto ajustado	279,6	219,2	27,6%	1.100,7	948,1	16,1%
Margem Bruta ajustada	46,7%	42,0%	+466bps	47,9%	46,7%	+116bps



O Lucro Bruto no trimestre atingiu R\$ 279,6 milhões, 27,6% acima ao do 4T22, com margem de 46,7% (+4,7 p.p a/a). A expansão da Margem Bruta no período é 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. 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%).



Em 2023, o Lucro Bruto expandiu em 16,0%, atingindo R\$ 1,1 bilhão, com Margem Bruta de 47,9% (+1,1 p.p. vs. 2022). O aumento da Margem Bruta do período é reflexo das iniciativas em prol de eficiência, majoritariamente na linha de pessoal, que mitigaram o aumento da linha de “Repasse de polos”, dado o crescimento da receita do Digital e da linha de “Outros custos”. Esta última foi impactada pelo aumento de serviços de terceiros voltados a área da tecnologia e pela progressão dos cursos na área de saúde, com maior volume de aulas em laboratório.

EBITDA AJUSTADO 4T23 & 2023

DADOS FINANCEIROS

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

R\$ milhões	4T23	4T22	%	2023	2022	%
Lucro Bruto	279,6	219,2	27,6%	1.099,8	948,1	16,0%
Margem Bruta	46,7%	42,0%	+466bps	47,9%	46,7%	+112bps
SG&A	(129,2)	(100,1)	29,1%	(451,1)	(409,5)	10,2%
PCLD	(43,2)	(40,3)	7,3%	(131,4)	(135,4)	(2,9%)
PCLD/Receita	(7,2%)	(7,7%)	+51bps	(5,7%)	(6,7%)	+95bps
D&A	(43,2)	(39,5)	9,5%	(137,2)	(118,4)	15,9%
Outras receitas líquidas	9,7	7,9	22,8%	32,1	26,8	20,0%
EBIT	73,7	47,2	56,0%	412,1	311,6	32,2%
D&A	75,0	70,0	7,2%	264,4	238,8	10,7%
EBITDA	148,7	117,2	26,9%	676,5	550,4	22,9%
Margem EBITDA	24,8%	22,5%	+236bps	29,4%	27,1%	+231bps
Despesas não recorrentes ¹	4,4	6,4	(32,0%)	7,7	30,2	(74,6%)
EBITDA ajustado	153,1	123,7	23,8%	684,2	580,6	17,8%
Margem EBITDA ajust.	25,5%	23,7%	+185bps	29,8%	28,6%	+115bps



O EBITDA ajustado no trimestre atingiu R\$ 153,1 milhões, 23,8% superior ao 4T22, com margem de 25,5% (+1,8 p.p. vs. o mesmo período do ano anterior).

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.



O EBITDA ajustado atingiu R\$ 684,2 milhões em 2023, 17,8% superior quando comparado ao mesmo período do ano anterior, com margem de 29,8% - uma melhora de 1,2 p.p. vs. 2022.

A expansão da Margem Bruta (+1,1 p.p. vs. 2022), somada (i) ao ganho de eficiência em despesas gerais e administrativas, (ii) a 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

DADOS FINANCEIROS

Expansão no Lucro Líquido, refletindo a melhora operacional

R\$ milhões	4T23	4T22	%	2023	2022	%
EBITDA	148,7	117,2	26,9%	676,5	550,4	22,9%
D&A	(75,0)	(70,0)	7,2%	(264,4)	(238,8)	10,7%
Resultado financeiro	(32,5)	(29,3)	10,8%	(212,4)	(178,0)	19,3%
Juros sobre passivo de arrendamento	(32,2)	(31,4)	2,6%	(95,4)	(125,6)	(24,0%)
IR	(2,1)	(2,0)	3,4%	(3,9)	(1,4)	172,0%
Lucro (Prejuízo) Líquido	6,9	(15,5)	-	100,5	6,6	-
Despesas não recorrentes	4,4	6,4	(32,0%)	7,7	30,2	(74,6%)
Lucro (Prejuízo) Líquido ajustado*	11,3	(9,1)	-	108,1	36,8	193,6%



O Lucro Líquido ajustado no trimestre foi de R\$ 11,3 milhões vs. um Prejuízo Líquido ajustado de R\$ 9,1 milhões no 4T22. O avanço do Lucro Líquido é resultado da melhora do EBITDA, somada a uma melhora no resultado financeiro.

O Lucro Líquido ajustado em 2023 foi de R\$ 108,1 milhões, uma melhora de 2,9x quando comparado ao de 2022.

*Lucro Líquido Ajustado: informação gerencial / Não Recorrentes, detalhes pág. 20

CONTAS A RECEBER 4T23 (UDM)

DADOS FINANCEIROS

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



O prazo médio de recebimento no 4T23 apresentou um aumento de 2 dias vs. o 4T22, chegando a 44 dias, principalmente por conta de acordos realizados.

*PMR UDM: Contas a Receber/Receita Líquida dos últimos 12 meses*360

INVESTIMENTOS* 4T23 & 2023

DADOS FINANCEIROS

Investimentos em infra e tecnologia visando a melhor experiência do aluno

R\$ milhões	4T23	4T22	%	2023	2022	%
Infraestrutura/ Tecnologia	(64,0)	(51,5)	24,3%	(202,9)	(136,7)	48,4%
Expansão	-	(2,2)	-	-	(8,2)	(100,0%)
Investimentos	(64,0)	(53,7)	19,2%	(202,9)	(144,9)	40,0%



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

GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL 4T23 & 2023

DADOS FINANCEIROS

Capital de Giro impactado pela retomada das férias coletivas no 4T23; no ano, aumento da geração de caixa como reflexo da melhora operacional

R\$ milhões	4T23	4T22	%	2023	2022	%
EBITDA IFRS-16	148,7	117,2	26,9%	676,5	550,4	22,9%
Aluguel	(53,6)	(52,1)	2,9%	(212,6)	(201,9)	5,3%
EBITDA Ex-IFRS	95,2	65,2	46,1%	463,9	348,5	33,1%
Capital de Giro ¹	(107,8)	61,3	-	(89,9)	(36,9)	143,9%
Impostos	(1,5)	(1,7)	(12,4%)	(3,7)	(7,0)	(47,4%)
Geração de Caixa Operacional	(14,1)	124,8	-	370,3	304,7	21,6%
GCO/EBITDA Ex-IFRS	(14,8%)	191,5%	-	79,8%	87,4%	-759bps
Capex	(64,0)	(31,2)	-	(202,9)	(144,9)	40,0%
Geração de caixa livre	(78,1)	93,6	-	167,4	159,8	4,8%
GCL/EBITDA Ex-IFRS	(82,0%)	143,7%	-	36,1%	45,8%	-975bps
Despesas não recorrentes	4,4	6,4	(32,0%)	7,7	30,2	(74,6%)
Geração caixa livre Ajustada ²	(73,7)	100,1	-	175,1	190,0	(7,8%)



A Geração de Caixa Operacional no 4T23 foi negativa em R\$ 14,1 milhões, vs. a geração de caixa positiva de R\$ 124,8 milhões no 4T22. O Capital de Giro no 4T23 foi impactado, principalmente, pelas férias coletivas concedidas aos colaboradores em dezembro de 2023, período de baixa demanda dos alunos, vs. dezembro de 2022 que não houve férias coletivas.



A Geração de Caixa Operacional em 2023 foi de R\$ 370,3 milhões, 21,6% acima da de 2022, e atingiu 80% do EBITDA Ex-IFRS. Cabe destacar que o Capital de Giro do período foi impactado pelo aumento do prazo médio de recebimento em 2 dias e férias coletivas concedidas aos colaboradores.

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)

²Informação gerencial incluindo despesas não recorrentes

DÍVIDA (CAIXA LÍQUIDO)

DADOS FINANCEIROS

Índice de alavancagem estável em 1,6x vs. o 4T22

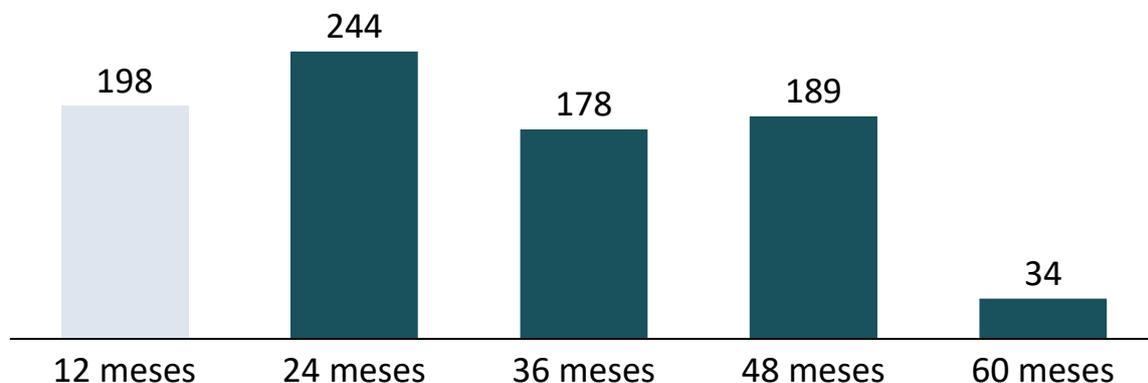
R\$ milhões	4T23 (a)	4T22 (b)	(a)/(b)	3T23(c)	(a)/(c)
Caixa	(522,9)	(852,7)	(38,7%)	(714,8)	(26,8%)
Dívida financeira	843,9	1.067,2	(20,9%)	874,6	(3,5%)
Dívida aquisições	421,4	372,8	13,0%	409,8	2,8%
Dívida (Caixa) Financeira Líquida	742,4	587,2	26,4%	569,5	30,4%
Dívida liq./EBITDA ajustado UDM (Ex IFRS-16)	1,6x	1,6x	1,5%	1,3x	22,7%
Passivos de arrendamento	1.325,9	1.306,7	1,5%	1.346,7	(1,5%)
Dívida (Caixa) Líquida pós arrend.	2.068,3	1.893,8	9,2%	1.916,2	7,9%



A Companhia encerrou o 4T23 com uma Dívida Líquida (ex-passivo de arrendamento) no valor de R\$ 742,4 milhões vs. R\$ 587,2 milhões no ano passado. A Dívida Líquida foi impactada, majoritariamente, (i) pela execução do Plano de Recompra no montante de R\$ 36 milhões e (ii) pela distribuição de dividendos no montante de R\$ 85 milhões.

*Dívida Financeira Líquida/EBITDA UDM ex IFRS-16

CRONOGRAMA AMORTIZAÇÃO DAS DEBÊNTURES – R\$ MILHÕES



APÊNDICE

BASE ALUNOS

APÊNDICE

BASE DE ALUNOS - MOVIMENTAÇÃO T/T

Final do Período	Total	Presencial	Digital
3T23	483	154	329
Captação	35	0	35
Evasão	(27)	(4)	(23)
Formaturas	0	0	0
Pós-graduação ¹	(22)	0	(21)
4T23	469	149	320

BASE DE ALUNOS – POR TIPO DE MATRÍCULA

Alunos (mil)	4T23	4T22	A/A
Graduação Presencial	137	124	10,9%
Medicina	4	4	3,8%
Pós e Colégio	8	7	8,3%
Presencial	149	135	10,5%
Graduação Digital	296	238	24,7%
Semi-presencial	63	41	54,2%
Pós e Colégio	23	31	(25,2%)
Digital	320	269	18,9%
Total	469	404	16,1%

POLOS E CAMPI

APÊNDICE

INFRAESTRUTURA



Final do período	4T23	4T22	Δ	%
Polos	1.650	1.404	+246	17,5%
Campi	27	29	(2)	(6,9%)

- Encerramento da operação de polo próprio em Ponta Grossa/PR
- Operação da FASS (São Sebastião/SP) unificada no campus Módulo, em Caraguatatuba

EBITDA IFRS16, EBITDA PRÉ-IFRS16 E NÃO RECORRENTES

APÊNDICE

EBITDA AJUSTADO

R\$ milhões	4T23	4T22	%	2023	2022	%
EBITDA ajustado IFRS 16	153,1	123,7	23,8%	684,2	580,6	17,8%
Aluguel	(53,6)	(51,8)	3,5%	(212,6)	(201,9)	5,3%
EBITDA ajustado pré-IFRS 16	99,6	71,9	38,5%	471,6	378,7	24,5%
Margem EBITDA aj, pré- IFRS 16	16,6%	13,8%	+283bps	20,5%	18,7%	+185bps

NÃO RECORRENTES

R\$ milhões	4T23	4T22	%	2023	2022	%
Inaugurações e expansões	-	0,4	-	-	4,5	-
M&A/Projetos/Rescisões	4,4	6,0	(27,4%)	7,7	25,7	(70,1%)
Total não recorrentes	4,4	6,4	(32,0%)	7,7	30,2	(74,6%)

DRE

APÊNDICE

R\$ milhões	4T23	4T22	2023	2022
Presencial	419,1	376,0	1.641,7	1.489,3
Saúde	284,6	253,7	1.116,7	998,8
Digital	198,2	162,1	725,0	603,2
Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos	617,2	538,1	2.366,7	2.092,5
Outras receitas	3,7	2,3	12,6	10,4
Impostos	(21,6)	(18,6)	(81,5)	(74,5)
Receita Líquida	599,3	521,9	2.297,8	2.028,3
Pessoal	(183,4)	(179,8)	(691,8)	(647,1)
Amortização do direito de uso	(31,8)	(30,5)	(127,2)	(120,4)
Repasse de polos	(43,1)	(37,7)	(164,9)	(135,6)
Outros custos	(61,3)	(54,6)	(214,1)	(177,1)
Custo	(319,6)	(302,7)	(1.198,0)	(1.080,2)
Lucro Bruto	279,6	219,2	1.099,8	948,1
Margem Bruta	46,7%	42,0%	47,9%	46,7%
SG&A	(129,2)	(100,1)	(451,1)	(409,5)
D&A	(43,2)	(39,5)	(137,2)	(118,4)
PCLD	(43,2)	(40,3)	(131,4)	(135,4)
Outras receitas, líquidas	9,7	7,9	32,1	26,8
EBIT	73,7	47,2	412,1	311,6
D&A	75,0	70,0	264,4	238,8
EBITDA	148,7	117,2	676,5	550,4
Margem EBITDA	24,8%	22,5%	29,4%	27,1%
Não recorrentes - Custos	-	-	1,0	-
Não recorrentes - Despesas	4,4	6,4	6,7	30,2
EBITDA Ajustado	153,1	123,7	684,2	580,6
Margem EBITDA Aj.	25,5%	23,7%	29,8%	28,6%
Resultado financeiro	(64,7)	(60,7)	(307,8)	(303,6)
LAIR	9,0	(13,5)	104,4	8,0
IR	(2,1)	(2,0)	(3,9)	(1,4)
Lucro Líquido	6,9	(15,5)	100,5	6,6
Despesas não recorrentes	4,4	6,4	7,7	30,2
Lucro Líquido ajustado	11,3	(9,1)	108,1	36,8

BALANÇO PATRIMONIAL

APÊNDICE

	Dez. 23	Dez. 22
Ativo Total	4.515.809	4.707.622
Ativo Circulante	861.873	1.121.194
Caixa e equivalentes de caixa	522.915	852.743
Contas a receber de clientes	261.128	215.995
Tributos a recuperar	36.367	28.948
Outros Ativos	41.463	23.508
Ativo Não Circulante	3.653.936	3.586.428
Ativo realizável a longo prazo	231.197	212.877
Contas a receber de clientes	22.286	21.393
Depósitos judiciais	24.571	23.940
Outros ativos	80.073	63.457
Tributos diferidos	104.267	104.087
Investimentos	146	146
Imobilizado, líquido	583.297	519.784
Direito de Uso	1.129.737	1.152.355
Intangível, líquido	1.709.559	1.701.266
	Dez. 23	Dez. 22
Passivo Total	3.129.326	3.302.228
Passivo Circulante	796.404	656.683
Empréstimos e financiamentos	-	3.770
Debêntures	198.080	232.154
Fornecedores	77.870	69.368
Obrigações com partes relacionadas	3.166	2.948
Obrigações trabalhistas	127.201	143.412
Obrigações tributárias	57.434	53.446
Dividendos a pagar	-	1.569
Adiantamentos de clientes	47.549	40.820
Passivo de arrendamento	107.778	100.379
Obrigações por aquisição de participações societárias	169.438	-
Receita diferida	722	722
Outras contas a pagar	7.166	8.095
Passivo Não Circulante	2.332.922	2.645.545
Debêntures	645.867	831.242
Obrigações trabalhistas	10.963	8.494
Obrigações tributárias	115.874	129.800
Tributos diferidos	15.693	16.484
Provisão para demandas judiciais	60.922	67.487
Passivo de arrendamento	1.218.105	1.206.276
Obrigações por aquisição de participações societárias	251.953	372.756
Receita diferida	8.785	9.508
Outras contas a pagar	4.760	3.498
Patrimônio Líquido	1.386.483	1.405.394
Capital social realizado	1.203.576	1.203.576
Reservas de capital	102.993	161.978
Reservas de lucros	79.914	62.973
Ações em tesouraria	-	(23.133)
Total do Passivo e do Patrimônio Líquido	4.515.809	4.707.622

FLUXO DE CAIXA

APÊNDICE

R\$	4T23	4T22
Das atividades operacionais		
Lucro (Prejuízo) antes do imposto de renda e contribuição social	9.009	(13.482)
Depreciação e amortização	43.185	39.455
Amortização do direito de uso	31.844	30.529
Amortização do custo de captação	172	167
Encargos financeiros sobre financiamentos	-	213
Juros incorridos sobre aquisição de controladas	11.629	11.585
Juros de debêntures	27.243	37.611
Juros sobre passivo de arrendamento	32.195	31.393
Ajuste a valor presente de ativos e passivos	(2.301)	(284)
Provisão para demanda judicial	3.249	1.537
Provisão para perdas estimadas com créditos de liquidação duvidosa	43.240	40.293
Baixa de imobilizado e intangível	197	1
Receita diferida sobre venda de imóvel	(181)	(180)
Baixa por descontinuidade de arrendamento	-	(651)
Ajuste para reconciliar o lucro antes do imposto de renda e contribuição social com o fluxo de caixa	199.481	178.187
Decréscimo (acrécimo) em ativos	-	-
Contas a receber	(50.659)	(50.175)
Depósitos judiciais	7.033	613
Tributos a recuperar	(4.342)	2.041
Outros créditos	7.316	(6.338)
(Decréscimo) acréscimo em passivos		
Fornecedores	(27.687)	13.541
Obrigações trabalhistas	(58.769)	(25.839)
Obrigações tributárias	194	2.996
Adiantamentos de clientes	(28.312)	(24.124)
Outras contas a pagar	931	2.535
	45.186	93.437
Imposto de renda e contribuição social pagos	(1.485)	(102)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	43.701	93.335
Fluxo de caixa das atividades de investimento		
Pagamento obrigações por aquisições de participações societárias	-	(1.321)
Aquisição de imobilizado	(45.209)	(25.839)
Aquisição de intangível	(18.805)	(27.868)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de investimento	(64.014)	(55.028)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento		
Dividendos pagos	(60.000)	-
Pagamento de empréstimos e financiamentos	-	(3.983)
Captação de debêntures	(937)	-
Pagamento de debêntures	(57.082)	(41.152)
Pagamento de arrendamento	(53.553)	(51.760)
Ações em tesouraria	-	(16.874)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	(171.572)	(113.769)
Aumento (decrécimo) líquido de caixa e equivalentes de caixa	(191.885)	(75.462)
Caixa e equivalentes de caixa		
No início do exercício	714.800	928.205
No fim do exercício	522.915	852.743
Aumento (decrécimo) no caixa e equivalentes de caixa	(191.885)	(75.462)



Contato Relações com Investidores

dri@cruzeirosul.edu.br