

DIVULGAÇÃO DE **RESULTADOS**

PRESS RELEASE

VIDEOCONFERÊNCIA

10 de maio de 2024, sexta-feira

14h (Brasília)

13h (Nova Iorque)

18h (Londres)

 [Assistir ao webcast em português](#)

 [Watch the webcast in English](#)

**1T
24**

CSED

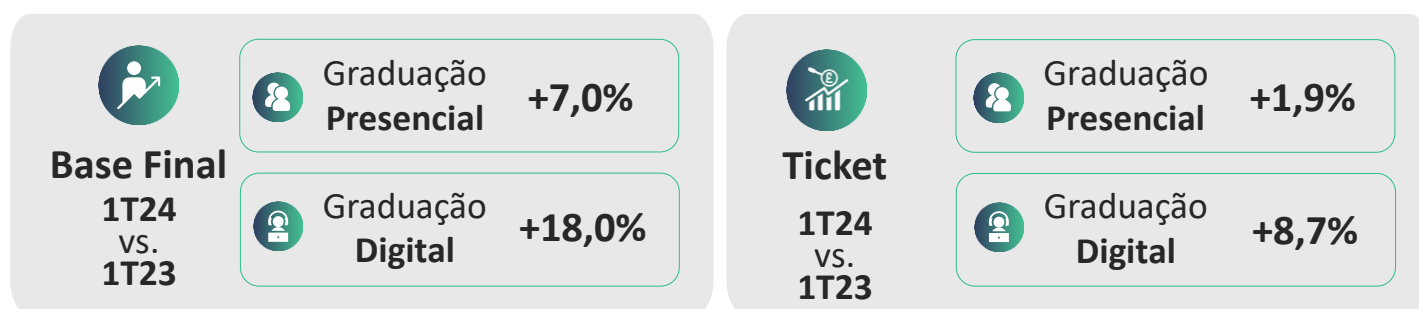
B3 LISTED NM



SÃO PAULO, 9 de maio de 2024

A Cruzeiro do Sul Educacional ("Cruzeiro do Sul" ou "Companhia")(CSED3) anuncia hoje seus resultados do primeiro trimestre de 2024 (1T24). 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 514k* alunos em seus 27¹ campi e ~1.713 polos.

PRESENCIAL



169k*
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

 **Cesuca**
Centro Universitário

 **UDF**
Centro
Universitário

 **Universidade
POSITIVO**

 **Módulo**
Centro
Universitário



DIGITAL



345k
ALUNOS



~1.713
POLOS

 **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

*Base de alunos inclui ~4k alunos na educação básica em Mar/24

¹ Número de campi conforme registrado na base do MEC

 Marcas em que atuamos com Medicina

Neste primeiro trimestre comemoramos 3 anos desde o IPO

Neste primeiro trimestre, comemoramos três anos desde o IPO e temos muitos motivos para celebrar. Comparando o 1T21 com o 1T24, nossa base de alunos de graduação no Ensino Presencial cresceu consistentemente todos os anos, totalizando cerca de 28% (~9% de CAGR¹), enquanto nossa base de alunos no Ensino Digital cresceu cerca de 67% (~19% de CAGR). Em ambos os segmentos, registramos crescimento tanto nas matrículas quanto nas bases ao longo desse período, mesmo diante da redução significativa nas matrículas do Ensino Presencial no Brasil.

A Receita Líquida aumentou de R\$ 421 milhões no 1T21 para R\$ 611 milhões no 1T24, um crescimento de cerca de 45% (~13% de CAGR). O EBITDA IFRS também subiu de R\$ 121 milhões para R\$ 191 milhões, registrando um aumento de aproximadamente 58% (~16% de CAGR), e o Lucro Líquido cresceu de R\$ 16 milhões para R\$ 39 milhões, um salto de cerca de 137% (~33% de CAGR). Alcançamos esses resultados mesmo enfrentando um cenário econômico mais desafiador, com a SELIC² subindo de 2,75% a.a. no 1T21 para 10,75% a.a. no 1T24, impactando a capacidade de financiamento dos nossos estudantes.

Além de melhorar os indicadores de negócios, também ganhamos maior comprometimento de nossos estudantes. Os índices de rematrícula estão consistentemente altos tanto no Presencial quanto no Digital, e a nossa inadimplência, uma das mais baixas entre as empresas do setor, permanece controlada. Os ciclos de recebíveis têm se mantido estáveis em torno de 42 dias, os menores do setor, apesar das variações da SELIC durante esse período.

Outro marco importante para todos nós foi a conquista do selo Great Place to Work (GPTW) neste primeiro trimestre de 2024, reconhecendo a satisfação e o alinhamento de mais de 8 mil colaboradores. Esta conquista nos enche de orgulho, pois reflete a melhoria contínua da nossa performance, junto ao crescente engajamento de nossos alunos e colaboradores.

Por fim, cabe destacar nossa conquista acadêmica que enche nossos corações de orgulho e norteiam o futuro da nossa instituição, que foi o alcance da liderança no ranking de empresas abertas para o Índice Geral de Cursos (IGC) contínuo, reafirmando nosso compromisso de oferecer educação de qualidade aos nossos estudantes.

Nossa performance continua mostrando crescimento robusto e consistente também neste primeiro trimestre de 2024

O primeiro trimestre de 2024 foi marcado por uma conquista relevante para a Cruzeiro do Sul Educacional: alcançamos mais de 500 mil estudantes matriculados em nossas instituições. Esse número destaca o potencial de atratividade de nossas instituições nas regiões e modalidades em que atuamos. Continuamos a bater recordes na captação Presencial, com 59 mil novos alunos e mais de 119 mil alunos na graduação Digital. Adicionalmente, mantivemos altos índices de rematrícula, refletindo a qualidade do nosso serviço, que exige renovação de ao menos, sete vezes ao longo de quatro anos.

¹CAGR: Taxa de Crescimento Anual Composta

²SELIC: Taxa média de juros do Brasil

Para nós, esses indicadores são um reflexo do alinhamento entre a demanda dos nossos estudantes com o compromisso da Companhia de oferecer um ensino de excelência e formar profissionais cada vez mais qualificados para o mercado de trabalho.

Quanto aos detalhes operacionais do segmento Presencial, após dois anos de significativa captação de alunos (+26% no 1T22 e +11% no 1T23), concluímos o trimestre com números levemente superior ao ano passado. Seguindo a estratégia de manter altos índices de matrícula, alcançamos um acréscimo de 7,0% na base de estudantes da graduação. Registramos também um aumento no ticket médio de 1,9% em relação ao 1T23, refletindo o progresso da nova política de precificação adotada em meados de 2022.

No segmento Digital, encerramos a base da graduação com 315 mil estudantes, representando um incremento de 18,0% em relação ao 1T23, a despeito de uma captação estável em comparação com o período anterior. Com a mesma proatividade do Presencial, respondemos aos desafios de um mercado competitivo, diferenciando-nos pela expansão de nossos produtos semipresenciais, que agora correspondem a 23% do nosso ensino digital (+3,0 p.p. em comparação com o 1T23), uma estratégia que se provou acertada pelo crescimento de 8,7% no ticket médio dos cursos neste período. É notável também o aumento da retenção dos nossos alunos veteranos (+1,3 p.p. em comparação com o 1T23), uma melhoria diretamente ligada aos investimentos em digitalização e automatização de processos iniciados em 2023, além da elevação da qualidade da experiência discente, reafirmando nosso compromisso com a excelência educacional.

Quanto aos resultados financeiros, fechamos o primeiro trimestre com um aumento de 14,8% na Receita Líquida, impulsionado pelo crescimento de 15,2% na base total de alunos, pelo avanço no ticket médio de ambos os segmentos e pela otimização do nosso portfólio de cursos, visando maximizar as receitas. O Lucro Bruto apresentou um salto de 22,7%, atingindo uma margem de 49,9%, um acréscimo de 3,2 pontos percentuais em relação ao ano anterior, reflexo da nossa maior eficiência na operação. O EBITDA ajustado apresentou um crescimento de 20,0%, com margem de 32,1%, melhorando 1,4 pontos percentuais comparado ao 1T23. O aumento do Lucro Bruto, aliado à otimização do *backoffice*, ao gerenciamento mais eficiente dos gastos com marketing e a melhoria de eficiência da cobrança, amenizou o impacto das despesas administrativas no período. É importante salientar que o crescimento das despesas administrativas é consequência dos investimentos em tecnologia iniciados em 2023, que integram o processo de transformação digital da companhia, com enfoque na eficiência. Quanto ao Lucro Líquido Ajustado, a empresa viu uma expansão de 3,7x, com margem líquida ajustada de 7,2% (+4,9 p.p. em comparação com o 1T23). A geração de caixa operacional no 1T24 foi de R\$ 174,0 milhões, um avanço de 22,4% frente ao mesmo período do ano anterior.

Por fim, em relação à estrutura de capital, encerramos o primeiro trimestre com uma Dívida Líquida de R\$ 673,3 milhões, atingindo um índice de alavancagem financeira de 1,3x, representando uma redução de 9,3% em comparação ao período findo em 31/12/2023.

DESEMPENHO OPERACIONAL

PRESENCIAL

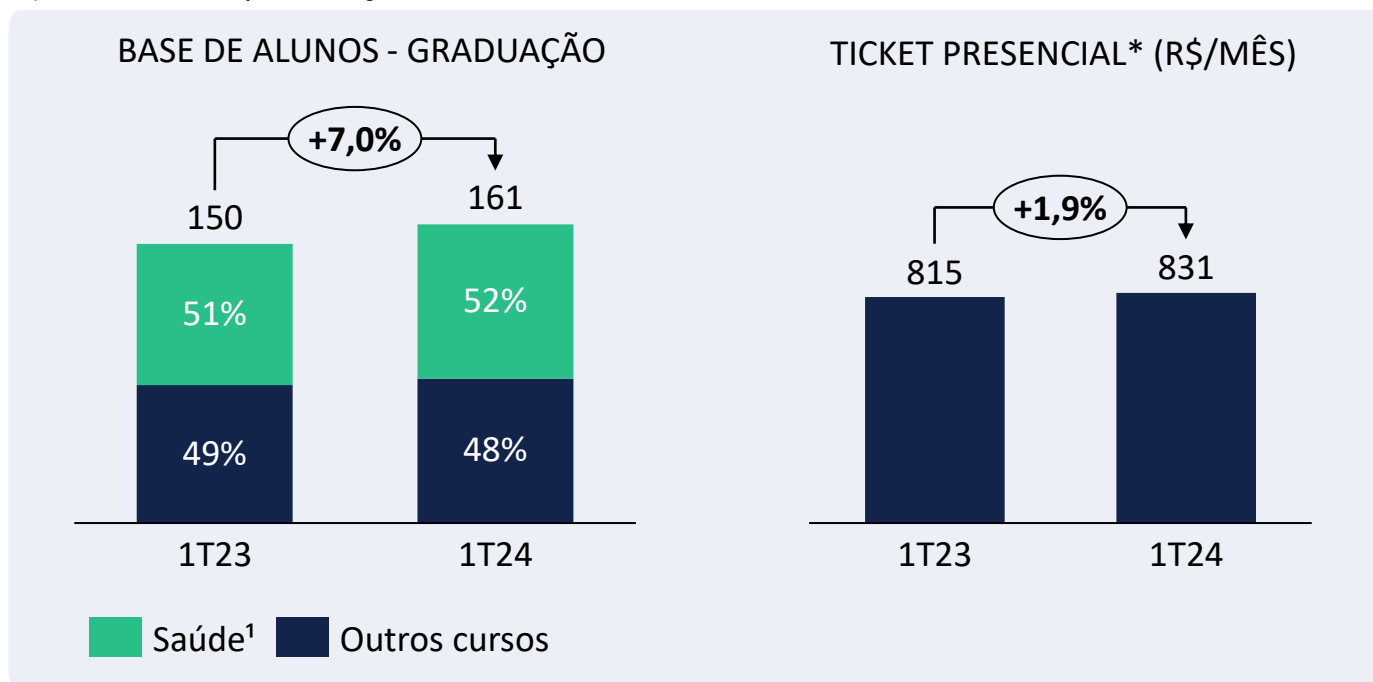
Expansão consistente na base de alunos Presencial

Encerramos o 1T24 com 169 mil estudantes, uma expansão de 6,6% vs. o ano anterior, como reflexo dos altos níveis de retenção, somado a um incremento na captação. Cabe destacar que este é o 3º ano consecutivo de crescimento de base, resultado que reitera a força de nossas marcas em seus respectivos raios de atuação.

Presencial	1T24	1T23	A/A
Saldo inicial	149	135	10,5%
Captação	59	59	1,0%
Evasão	(24)	(21)	11,4%
Formaturas	(16)	(15)	8,6%
Pós-graduação e Colégio	0	1	(81,7%)
Saldo final	169	158	6,6%

Avanço do ticket e aumento da relevância de estudantes da área da saúde

O ticket global (calouros + veteranos) na graduação presencial no 1T24 teve uma expansão de 1,9% quando comparado ao mesmo período do ano anterior, como reflexo do i) avanço da nova estratégia de precificação iniciada em meados de 2022, ii) o aumento na rematrícula e iii) aumento da penetração de alunos da área da saúde no mix.



*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



Evolução do KPI de rematrícula como parte importante da estratégia de expansão da base de alunos

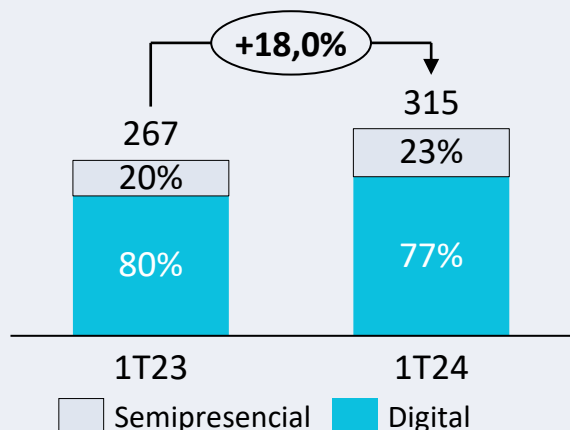
Finalizamos o 1T24 com uma base de 345 mil estudantes, um crescimento de 19,9% vs. o mesmo período do ano anterior. As iniciativas de investimento em tecnologia/automação iniciadas em 2023 contribuíram para o avanço de 1,3 p.p. no KPI de rematrícula, que foi um componente importante na expansão de base de alunos diante do ambiente mais competitivo na captação.

Digital	1T24	1T23	A/A
Saldo inicial	320	269	18,9%
Captação	119	119	(0,4%)
Evasão	(78)	(70)	11,0%
Formaturas	(22)	(19)	12,5%
Pós-graduação e Colégio	7	(10)	-
Saldo final	345	288	19,9%

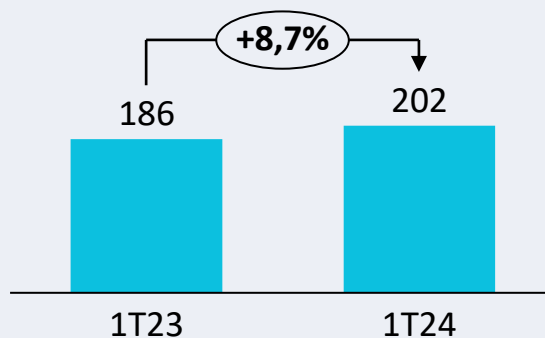
Evolução do KPI de rematrícula e aumento de alunos semi no mix = Aumento de ticket

O ticket médio na graduação digital (calouro + veterano) apresentou expansão de 8,7% quando comparado com o mesmo período do ano anterior, como resultado do aumento da rematrícula em +1,3 p.p. vs. 1T23, somado ao aumento da penetração de alunos de cursos semipresenciais na base (+3,0 p.p. vs. 1T23), além da maior penetração de veteranos no mix (46% vs. 33% no 1T23). O progresso de ticket no trimestre é reflexo do plano de atuarmos por meio de produtos que possuem maior valor agregado, com objetivo final de maximização de receita do segmento.

BASE DE ALUNOS GRADUAÇÃO



TICKET DIGITAL (R\$/MÊS)



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

DESEMPENHO FINANCEIRO



RECEITA LÍQUIDA 1T24

DADOS FINANCEIROS

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

R\$ milhões	1T24	1T23	%
Presencial	424,9	389,5	9,1%
Saúde ¹	284,5	265,2	7,3%
Digital	203,0	158,6	28,0%
Receita líquida de bolsas, cancelamentos e descontos	627,8	548,1	14,5%
Outras receitas	3,3	2,8	21,1%
Impostos	(20,7)	(19,1)	8,0%
Receita Líquida	610,5	531,7	14,8%

RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA **1T24** **+14,8%**
A Receita Líquida consolidada no trimestre atingiu R\$ 610,5 milhões, 14,8% superior à do 1T23, como reflexo do aumento da base de alunos consolidada (+15,2%), somado a execução do novo modelo de precificação segmentado, com foco em maximização de receita.

RECEITA LÍQUIDA PRESENCIAL **+9,1%**
A Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos no Presencial expandiu 9,1%, atingindo R\$ 424,9 milhões, como reflexo da maior base de alunos (+6,6%) e ticket.

RECEITA LÍQUIDA SAÚDE **+7,3%**
No Presencial, os cursos voltados para a área de saúde (com perfil presencial) cresceram 7,3% no 1T24, representando ~67% da receita do Presencial.

67%
RECEITA
Presencial

RECEITA LÍQUIDA DIGITAL **+28,0%**
A Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos do digital expandiu 28,0% no trimestre, atingindo R\$ 203,0 milhões, como resultado da maior base de alunos (+19,9%) e da continuidade da expansão da base de polos (+184; 12,0%) e da expansão no ticket.

+184
POLOS

LUCRO BRUTO 1T24

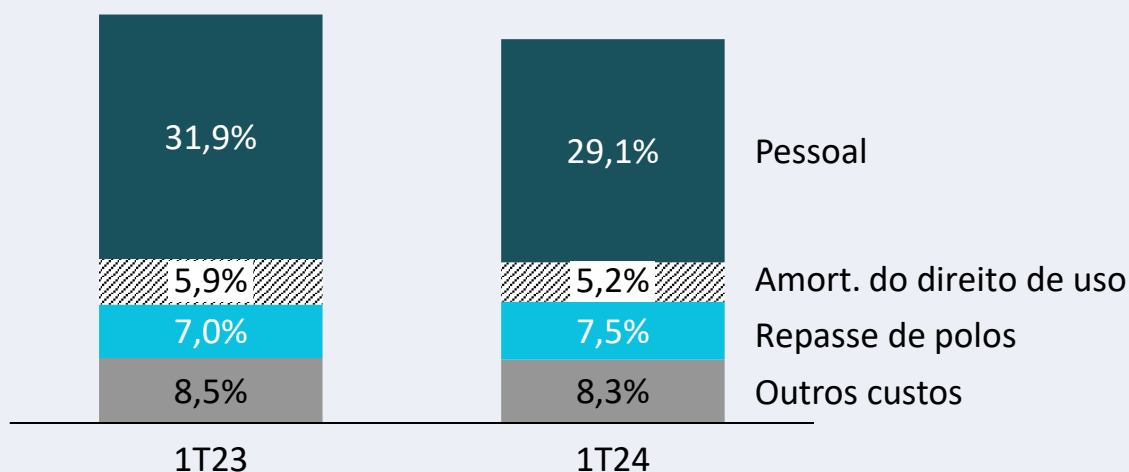
DADOS FINANCEIROS

Expansão de 319 bps na margem bruta do 1T24 como reflexo do ganho de alavancagem operacional

R\$ milhões	1T24	1T23	%
Pessoal	(177,5)	(169,5)	4,8%
Amortização do direito de uso	(31,6)	(31,6)	(0,1%)
Repasse de polos	(46,1)	(37,1)	24,2%
Outros custos	(50,6)	(45,1)	12,1%
Lucro Bruto	304,7	248,4	22,7%
Margem Bruta	49,9%	46,7%	+319bps

O Lucro Bruto no trimestre atingiu R\$ 304,7 milhões, 22,7% acima ao do 1T23, com margem de 49,9% (+3,2 p.p a/a). A expansão da Margem Bruta no período é reflexo da alavancagem operacional, resultado das iniciativas de maximização de receita, bem como aos ganhos de eficiência.

Custos como % da ROL



EBITDA AJUSTADO 1T24

DADOS FINANCEIROS

Expansão na margem EBITDA ajustada, apesar de pressão nas despesas administrativas no período

R\$ milhões	1T24	1T23	%
Lucro Bruto	304,7	248,4	22,7%
Margem Bruta	49,9%	46,7%	+319bps
SG&A	(135,5)	(105,5)	28,4%
PCLD	(16,6)	(18,8)	(12,1%)
<i>PCLD/Receita</i>	<i>(2,7%)</i>	<i>(3,5%)</i>	<i>+83bps</i>
D&A	(30,8)	(32,1)	(4,3%)
Outras receitas líquidas	6,4	7,7	(16,2%)
EBIT	128,3	99,6	28,8%
D&A	62,3	63,7	(2,2%)
EBITDA	190,6	163,4	16,7%
Margem EBITDA	31,2%	30,7%	+50bps
Despesas não recorrentes ¹	5,5	-	-
EBITDA ajustado	196,1	163,4	20,0%
Margem EBITDA ajust.	32,1%	30,7%	+140bps



O EBITDA ajustado no trimestre atingiu R\$ 196,1 milhões, 20,0% superior ao 1T23, com margem de 32,1% (+1,4 p.p. vs. o mesmo período do ano anterior).

O avanço no lucro bruto, somado (i) a adequação do *backoffice* (-1,0 p.p. da ROL vs. o 1T23), (ii) a melhor gestão dos gastos com marketing (-1,0 p.p. da ROL vs. o 1T23) e (iii) a melhor eficiência na cobrança (-0,8 p.p. vs. 1T23) mitigaram o impacto da linha de despesas administrativas no período (+4,3pp vs. o 1T23).

Vale dizer que o aumento das despesas administrativas é efeito dos investimentos em tecnologia iniciados em 2023, que traz ganhos de eficiência em diversas linhas do resultado, desde a melhor captação à melhor cobrança.

¹Não Recorrentes: Despesas com projetos/M&A

LUCRO LÍQUIDO 1T24

DADOS FINANCEIROS

Forte expansão no Lucro Líquido, refletindo a melhora operacional

R\$ milhões	1T24	1T23	%
EBITDA	190,6	163,4	16,7%
D&A	(62,3)	(63,7)	(2,2%)
Resultado financeiro	(55,6)	(51,4)	8,2%
Juros sobre passivo de arrendamento	(31,4)	(31,8)	(1,1%)
IR	(2,7)	(4,4)	(39,9%)
Lucro (Prejuízo) Líquido	38,6	12,1	219,9%
Despesas não recorrentes	5,5	-	-
Lucro (Prejuízo) Líquido ajustado*	44,1	12,1	265,0%



O Lucro Líquido ajustado no trimestre foi de R\$ 44,1 milhões, resultado 3,7x acima do mesmo período do ano anterior. O avanço do Lucro Líquido é fruto da consistente expansão de receita, além da melhor gestão de custos e despesas que resultaram na expansão do EBITDA.

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

CONTAS A RECEBER 1T24 (UDM)

DADOS FINANCEIROS

R\$ milhões	1T24	1T23	%
Contas a receber bruto	613,6	564,8	8,6%
PCLD	(321,5)	(306,9)	4,8%
Contas a receber líquido	277,5	244,3	13,6%
Prazo médio recebimento UDM*	42	42	-0 dias



O prazo médio de recebimento no 1T24 foi de 42 dias, estável vs. o mesmo período do ano anterior.

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

INVESTIMENTOS* 1T24

DADOS FINANCEIROS

Investimentos em infra e tecnologia visando a melhor experiência do aluno

R\$ milhões	1T24	1T23	%
Infraestrutura/ Tecnologia	(38,4)	(28,0)	36,9%



Os investimentos no 1T24 foram de aproximadamente R\$ 38,4 milhões, um aumento de 36,9% vs. o 1T23 como resultado de benfeitorias realizadas em nossos campi somado ao avanço de projetos de digitalização da Companhia.

*Informação gerencial

GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL 1T24

DADOS FINANCEIROS

Forte geração de caixa operacional no período

R\$ milhões	1T24	1T23	%
EBITDA IFRS-16	190,6	163,4	16,7%
Aluguel	(54,8)	(52,2)	5,0%
EBITDA Ex-IFRS	135,9	111,2	22,2%
Capital de Giro ¹	39,1	31,3	24,7%
Impostos	(1,0)	(0,3)	187,0%
Geração de Caixa Operacional	174,0	142,2	22,4%
GCO/EBITDA Ex-IFRS	128,0%	127,9%	+16bps
Capex	(38,4)	(28,0)	36,9%
Geração de caixa livre	135,6	114,1	18,8%
GCL/EBITDA Ex-IFRS	99,8%	102,7%	-287bps
Despesas não recorrentes	5,5	-	-
Geração caixa livre Ajustada ²	141,0	114,1	23,6%



A Geração de Caixa Operacional no 1T24 de R\$ 174,0 milhões, um incremento de 22,4% vs. o 1T23. Cabe destacar que a forte geração de caixa do período é resultado, principalmente, da evolução do EBITDA.

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

Redução da alavancagem para 1,3x a/a e redução no desembolso no curto prazo

R\$ milhões	1T24 (a)	1T23 (b)	(a)/(b)	4T23(c)	(a)/(c)
Caixa	(490,8)	(801,9)	(38,8%)	(522,9)	(6,1%)
Dívida financeira	787,2	992,9	(20,7%)	843,9	(6,7%)
Dívida aquisições	376,9	384,9	(2,1%)	421,4	(10,6%)
Dívida (Caixa) Financeira Líquida	673,3	575,8	16,9%	742,4	(9,3%)
Dívida liq./EBITDA ajustado UDM (Ex IFRS-16)	1,3x	1,5x	(8,0%)	1,6x	(14,8%)
Passivos de arrendamento	1.293,7	1.335,4	(3,1%)	1.325,9	(2,4%)
Dívida (Caixa) Líquida pós arrend.	1.967,0	1.911,2	2,9%	2.068,3	(4,9%)

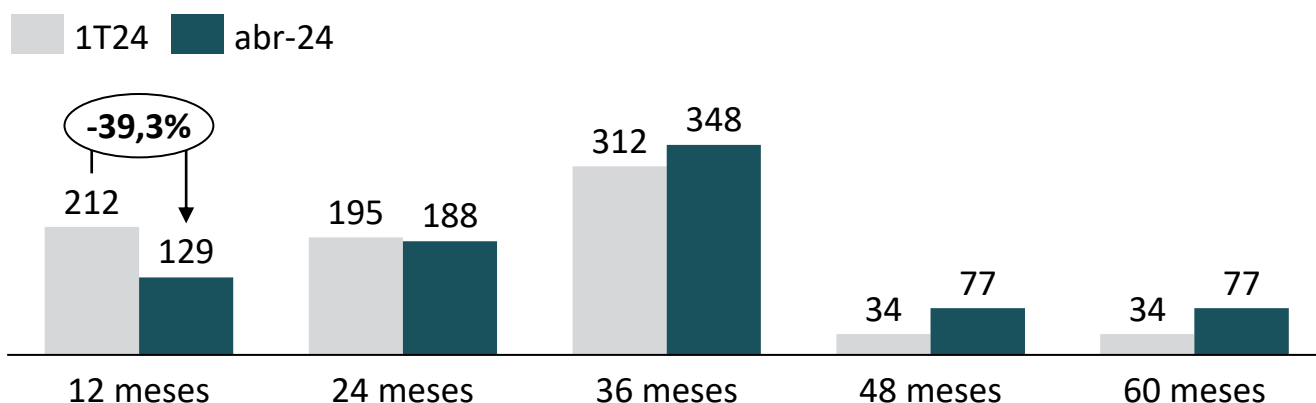
A Companhia encerrou o 1T24 com uma Dívida Líquida (ex-passivo de arrendamento) no valor de R\$ 673,3 milhões vs. R\$ 575,8 milhões no ano passado. A Dívida Líquida foi impactada, majoritariamente, pela distribuição de dividendos no montante de R\$ 85 milhões nos últimos 12 meses.

*Dívida Financeira Líquida/EBITDA UDM ex IFRS-16

CRONOGRAMA AMORTIZAÇÃO DAS DEBÊNTURES – R\$ MILHÕES



Conforme divulgado em Fato Relevante no dia 04/Abril, foi aprovada em RCA, a 3ª Emissão de Debêntures da SECID, no montante de R\$ 173,3 milhões para os seguintes fins (i) resgate antecipado facultativo total da 1ª Emissão de Debêntures da SECID e (ii) o montante excedente, caso houver, para gestão de passivos da Emissora. As condições de encargos foram de 100% do CDI + 1,54% a.a., com um prazo de 60 meses, sendo o vencimento da primeira parcela em Julho/2025. Abaixo, segue o cronograma de amortização no 1T24 e após o evento subsequente mencionado.



APÊNDICE

BASE ALUNOS

APÊNDICE

BASE DE ALUNOS - MOVIMENTAÇÃO T/T



Final do Período	Total	Presencial	Digital
4T23	469	149	320
Captação	178	59	119
Evasão	(102)	(24)	(78)
Formaturas	(38)	(16)	(22)
Pós-graduação ¹	7	0	7
1T24	514	169	345

BASE DE ALUNOS – POR TIPO DE MATRÍCULA



Alunos (mil)	1T24	1T23	A/A
Graduação Presencial	157	146	7,1%
Medicina	4	4	2,1%
Pós e Colégio	8	8	(0,6%)
Presencial	169	158	6,6%
Graduação Digital	315	267	18,0%
Semipresencial	73	54	35,6%
Pós e Colégio	30	21	44,2%
Digital	345	288	19,9%
Total	514	446	15,2%

POLOS E CAMPI

APÊNDICE

INFRAESTRUTURA

Final do período	1T24	1T23	Δ	%
Polos	1.713	1.529	+184	12,0%
Campi	27	27	-	-

EBITDA IFRS16, EBITDA PRÉ-IFRS16 E NÃO RECORRENTES

APÊNDICE

EBITDA AJUSTADO

R\$ milhões	1T24	1T23	%
EBITDA ajustado IFRS 16	196,1	163,4	20,0%
Aluguel	(54,8)	(52,2)	5,0%
EBITDA ajustado pré-IFRS 16	141,3	111,2	27,1%
Margem EBITDA aj, pré- IFRS 16	23,1%	20,9%	+224bps

NÃO RECORRENTES

R\$ milhões	1T24	1T23	%
M&A/Projetos	5,5	-	-
Total não recorrentes	5,5	-	-

DRE

APÊNDICE

R\$ milhões	1T24	1T23
Presencial	424,9	389,5
Saúde	284,5	265,2
Digital	203,0	158,6
Receita Líquida de bolsas, cancelamentos e descontos	627,8	548,1
Outras receitas	3,3	2,8
Impostos	(20,7)	(19,1)
Receita Líquida	610,5	531,7
Pessoal	(177,5)	(169,5)
Amortização do direito de uso	(31,6)	(31,6)
Repasse de polos	(46,1)	(37,1)
Outros custos	(50,6)	(45,1)
Custo	(305,8)	(283,3)
Lucro Bruto	304,7	248,4
Margem Bruta	49,9%	46,7%
SG&A	(135,5)	(105,5)
D&A	(30,8)	(32,1)
PCLD	(16,6)	(18,8)
Outras receitas, líquidas	6,4	7,7
EBIT	128,3	99,6
D&A	62,3	63,7
EBITDA	190,6	163,4
Margem EBITDA	31,2%	30,7%
Não recorrentes - Custos	-	-
Não recorrentes - Despesas	5,5	-
EBITDA Ajustado	196,1	163,4
Margem EBITDA Aj.	32,1%	30,7%
Resultado financeiro	(87,0)	(83,1)
LAIR	41,3	16,5
IR	(2,7)	(4,4)
Lucro Líquido	38,6	12,1
Despesas não recorrentes	5,5	-
Lucro Líquido ajustado	44,1	12,1

BALANÇO PATRIMONIAL

APÊNDICE

	Mar.24	Mar.23
Ativo Total	4.478.204	4.718.051
Ativo Circulante	902.161	1.086.201
Caixa e Equivalentes de Caixa	490.786	801.913
Contas a receber de clientes	252.231	216.351
Tributos a recuperar	37.427	31.811
Outros Ativos	121.717	36.126
Ativo Não Circulante	3.576.043	3.631.850
Ativo Realizável a Longo Prazo	179.995	228.411
Contas a receber de clientes	25.244	27.903
Depósitos judiciais	24.271	25.738
Outros Ativos	26.251	74.041
Tributos diferidos	104.229	100.729
Investimentos	146	143
Imobilizado, líquido	587.984	526.989
Direito de Uso	1.090.186	1.169.956
Intangível, líquido	1.717.732	1.706.351
	Mar.24	Mar.23
Passivo Total	3.053.097	3.332.110
Passivo Circulante	1.073.851	780.198
Debêntures	211.849	243.076
Fornecedores	96.780	78.844
Obrigações com partes relacionadas	3.162	3.203
Obrigações trabalhistas	153.668	176.974
Obrigações tributárias	54.229	52.160
Dividendos a pagar	-	1.569
Adiantamentos de clientes	73.225	62.685
Passivo de arrendamento	110.065	102.752
Obrigações por aquisição de participações societárias	362.635	47.703
Receita diferida	722	722
Outras contas a pagar	7.516	10.510
Passivo Não Circulante	1.979.246	2.551.912
Debêntures	575.367	749.777
Obrigações trabalhistas	5.008	8.336
Obrigações tributárias	112.983	127.267
Tributos diferidos	15.495	16.289
Provisão para demandas judiciais	59.709	66.938
Passivo de arrendamento	1.183.600	1.232.654
Obrigações por aquisição de participações societárias	14.257	337.170
Receita diferida	8.605	9.327
Outras contas a pagar	4.222	4.154
Patrimônio Líquido	1.425.107	1.385.941
Capital Social Realizado	1.203.576	1.203.576
Reservas de Capital	102.993	130.605
Reservas de Lucros	79.914	75.048
Lucros acumulados	38.624	
Ações em Tesouraria	-	(23.288)
Total do Passivo e do Patrimônio Líquido	4.478.204	4.718.051

FLUXO DE CAIXA

R\$	1T24	1T23
Das atividades operacionais		
Lucro (Prejuízo) antes do imposto de renda e contribuição social	41.277	16.491
Depreciação e amortização	30.758	32.143
Amortização do direito de uso	31.557	31.575
Amortização do custo de captação	181	168
Encargos financeiros sobre financiamentos	-	85
Juros incorridos sobre aquisição de controladas	10.648	12.117
Juros de debêntures	24.302	37.594
Juros sobre passivo de arrendamento	31.424	31.763
Ajuste a valor presente de ativos e passivos	1.753	235
Provisão para demanda judicial	(638)	(6.481)
Provisão para perdas estimadas com créditos de liquidação duvidosa	16.562	18.836
Baixa de imobilizado e intangível	396	3
Receita diferida sobre venda de imóvel	(180)	(181)
Baixa por descontinuidade de arrendamento	(896)	(31)
Ajuste para reconciliar o lucro antes do imposto de renda e contribuição social com o fluxo de caixa	187.144	174.317
Decréscimo (acrécimo) em ativos	-	-
Contas a receber	(12.376)	(25.937)
Depósitos judiciais	300	(1.798)
Tributos a recuperar	(1.060)	(2.863)
Outros créditos	(27.007)	(14.529)
(Decréscimo) acréscimo em passivos		
Fornecedores	13.271	(9.660)
Obrigações trabalhistas	20.512	33.404
Obrigações tributárias	(7.936)	(4.733)
Obrigações com partes relacionadas	(4)	255
Adiantamentos de clientes	25.676	21.865
Outras contas a pagar	(188)	3.071
	198.332	173.392
Imposto de renda e contribuição social pagos	(973)	(339)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	197.359	173.053
Fluxo de caixa das atividades de investimento		
Pagamento obrigações por aquisições de participações societárias	(55.147)	-
Aquisição de imobilizado	(19.678)	(11.641)
Aquisição de intangível	(18.697)	(16.397)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de investimento	(93.522)	(28.038)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento		
Pagamento de empréstimos e financiamentos	-	(3.855)
Pagamento de debêntures	(81.214)	(108.305)
Pagamento de arrendamento	(54.752)	(52.157)
Ações em tesouraria	-	(31.528)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	(135.966)	(195.845)
Aumento (decrécimo) líquido de caixa e equivalentes de caixa	(32.129)	(50.830)
Caixa e equivalentes de caixa		
No início do exercício	522.915	852.743
No fim do exercício	490.786	801.913
Aumento (decrécimo) no caixa e equivalentes de caixa	(32.129)	(50.830)



Contato Relações com Investidores

dri@cruzeirosul.edu.br