

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

PRESS RELEASE

VIDEOCONFERÊNCIA

15 de agosto de 2023, terça-feira
14h (Brasília)
13h (Nova Iorque)
18h (Londres)

 [Assistir o webcast em Português](#)

 [Watch the webcast in English](#)

2T
23

CSED

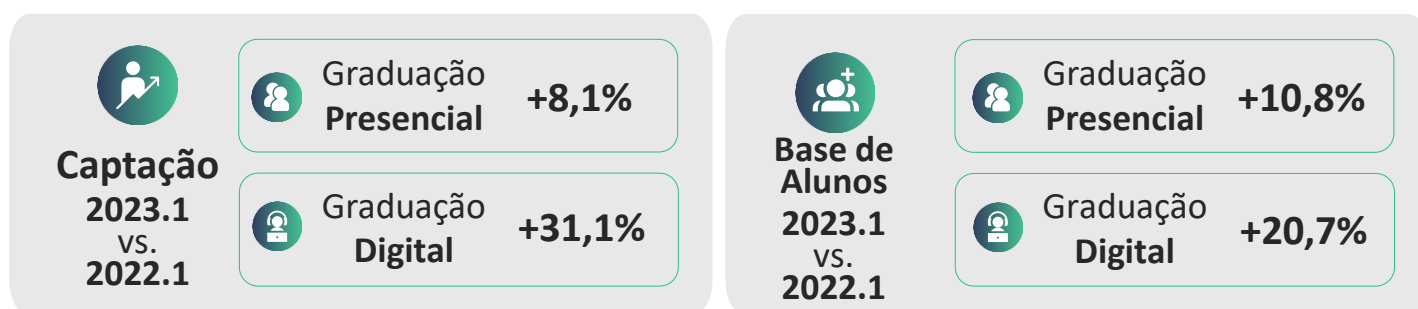
B3 LISTED NM



SÃO PAULO, 14 de agosto de 2023

A Cruzeiro do Sul Educacional ("Cruzeiro do Sul" ou "Companhia")(CSED3) anuncia hoje seus resultados do segundo trimestre de 2023 (2T23). 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 a identificar tais previsões, as quais, evidentemente, envolvem riscos e incertezas previstos ou não pela Companhia e, conseqüentemente, não são garantias de resultados futuros da Companhia. 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 2023 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 468k* alunos em seus 27¹ Campi e ~1.584 polos.

PRESENCIAL



153k*
ALUNOS



27¹
CAMPI



DIGITAL




315k
ALUNOS



~1.584
POLOS

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

¹ Número de campi conforme registrado na base do MEC

 Marcas que atuamos com Medicina

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Completamos nosso primeiro ano de implementação do realinhamento organizacional, fruto da evolução da estratégia do grupo, com a criação das Verticais de Ensino, Presencial e Digital. Desde então, temos times dedicados ao crescimento dos negócios, buscando mais celeridade e assertividade nas tomadas de decisão, sempre com o objetivo final de entregar a melhor experiência aos nossos estudantes. A iniciativa de segmentar por BU's trouxe ganhos importantes para o negócio. No Digital, aceleramos o crescimento da nossa base de alunos e polos, focando em cursos de maior valor agregado nas modalidades Semipresencial e Ao Vivo, que nos permitiram avançar também no 100% online.

No Presencial, reestruturamos a grade curricular como forma de proporcionar uma melhor experiência para o aluno, entregar maior qualidade e diferenciar nossos produtos. Adicionalmente, em junho de 2023, fechamos uma parceria com o Google Cloud, visando trazer mais inovação e qualidade para nossos produtos. Nesta iniciativa, utilizamos nossa marca referência em educação a distância, a Cruzeiro do Sul Virtual, para lançar os dois primeiros cursos de graduação do nosso portfólio, direcionados para uma vertente carente na formação de profissionais nas áreas de tecnologia e infraestrutura em nuvem. O intuito é aumentar a empregabilidade dos nossos estudantes no setor, oferecendo uma formação atualizada e prática, que conta com os recursos computacionais da Google Cloud Platform e preparação para certificações.

No Digital, visamos aprimorar nosso entendimento sobre o perfil atual dos jovens, nativos digitais e sempre conectados com um amplo ecossistema virtual. Nos aliamos a "FURIA", uma das organizações mais importantes do mundo no cenário dos esportes eletrônicos e do universo *gamer*. A parceria tem por objetivo, em um primeiro momento, entender o comportamento e se conectar com um ecossistema organizado em comunidades que abarcam jovens e adultos. Iremos nos aproximar ainda mais dos recém-formados do ensino médio e iniciar o desenvolvimento de metodologias de engajamento e cursos voltados para o universo *gamer*.

No lado acadêmico tivemos avanços no reconhecimento internacional das nossas instituições. A UNIFRAN, novamente figurou no Ranking 2022 da Times Higher Education (THE). E pela primeira vez, o CEUNSP e o BRAZ CUBAS entraram neste prestigiado ranking com mais de 1,8 mil instituições e apenas 47 brasileiras (majoritariamente IES públicas). Reconhecendo que nossos esforços de prover um ensino de qualidade são apreciados por nossos pares nacionais e internacionais. Adicionalmente, o ranking da Research.com, que classifica os melhores pesquisadores do mundo, colocou a Universidade Cruzeiro do Sul entre as melhores instituições de pesquisa do país nas áreas de Medicina, Biologia e Bioquímica. Em Medicina, de 12 instituições brasileiras classificadas, estamos em 10º lugar. Já em Biologia e Bioquímica, ficamos em 13º lugar, dentre 24 instituições, e em 1º dentre as privadas. O Prof. Dr. Rui Curi representa a Universidade por meio do Programa de Mestrado e Doutorado Interdisciplinar em Ciências da Saúde.

Partindo para os temas operacionais, encerramos o primeiro semestre de 2023 com um crescimento de 10,0% na base de estudantes no Presencial e de 26,7% no Digital. Concluímos a captação no segmento Digital do ciclo 2023.1 com uma expansão de 31,1% vs. o ciclo 2022.1. A aceleração da captação no período, somada a expansão de 283 novos polos-parceiros (+22% vs. o 2T22) favoreceram o crescimento da proporção de ingressantes em nossa base total do Digital, gerando pequeno impacto no ticket médio (calouro + veterano), com queda de 1,7%. Vale ressaltar que conseguimos expandir a penetração de alunos matriculados no semipresencial (+3,9 p.p. vs. o 2T22) indicando nossa capacidade de crescer em produtos de maior ticket. No Presencial, encerramos a captação com crescimento de 8,1% vs. o ciclo 2022.1, com uma suave retração de ticket médio (calouro + veterano) na ordem de 1,0%, diante da maior adesão ao programa Prouni e das safras que ingressaram durante o período da pandemia. Nas rematrículas continuamos nossa tendência de melhoria nos últimos três anos, no Presencial, tivemos +2.9 p.p. e 1.9 p.p. no Digital sobre o ciclo anterior, superando patamares pré-pandemia. Considerando que existe uma pressão natural que poderia gerar uma piora nos números de rematrículas, devido ao aumento do volume de calouros, continuar avançando e melhorando é uma demonstração clara da solidez do nosso modelo acadêmico e da qualidade que entregamos na experiência para nossos alunos.

Seguindo para os resultados financeiros do 2T23, alcançamos uma Receita Líquida de R\$ 602 milhões, uma expansão de 12,1%. O Lucro Bruto do trimestre foi de R\$ 295 milhões, expandindo 15,1%, com margem bruta de 49,0% (+125bps vs. 2T22) como reflexo das iniciativas de eficiência, além do encerramento dos acordos sindicais. O EBITDA Ajustado atingiu R\$ 188 milhões, com margem de 31,3%, uma melhora de 159bps vs. o 2T22, como reflexo das iniciativas da gestão na busca por eficiência em despesas gerais e administrativas, que mitigou os impactos da maior PCLD (8,9% da receita vs. 7,9% no 2T22). O Lucro Líquido atingiu R\$48 milhões, 3,3x superior aos R\$15 milhões do 2T22. A geração de caixa operacional atingiu R\$ 58,2 milhões, 151,1% acima do 2T22, e atingiu 44,4% do EBITDA Ex-IFRS.

DESEMPENHO OPERACIONAL

PRESENCIAL

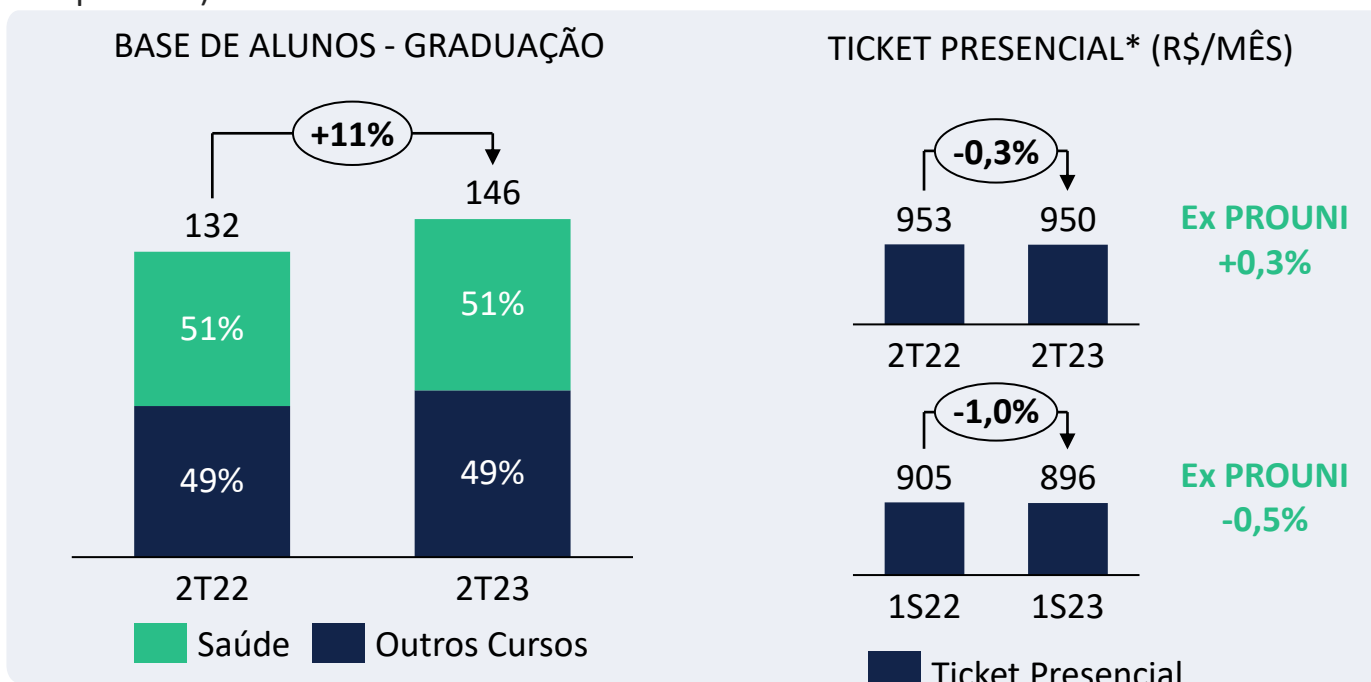
Expansão na base de alunos Presencial como reflexo do aumento na captação e melhora da rematrícula

Captação do ciclo 2023.1 expandiu em 8,1% (A/A), em linha com o divulgado no 1T23, encerrando a base de alunos no semestre com 153 mil alunos, uma expansão de 10,0% vs. o ciclo 2022.1. Adicionalmente, tivemos melhora de 3p.p. no KPI de rematrícula vs. ano anterior.

Presencial	2023.1	2022.1	A/A
Saldo Inicial	135	130	3,9%
Captação	60	56	8,1%
Evasão	(28)	(30)	(7,8%)
Formaturas	(14)	(16)	(12,0%)
Pós Graduação e Colégio	0	0	(36,1%)
Saldo Final	153	139	10,0%

Penetração de alunos dos cursos de saúde estáveis vs. 2T22

O ticket global (calouros + veteranos) na graduação presencial apresentou leve queda vs. o 2T22, como reflexo, principalmente do efeito da maior adesão ao PROUNI (+1,0p.p. vs. o ano passado).



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

DIGITAL

Expansão na base de alunos Digital, resultado da melhor captação e rematrícula

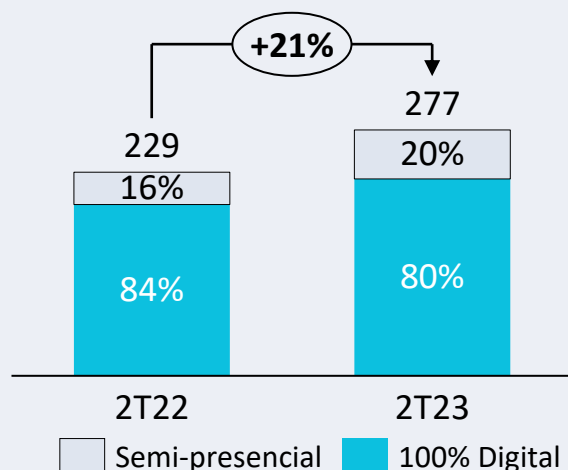
Crescimento de 31,1% na captação do ciclo 2023.1, encerrando a base de alunos no semestre em 315 mil alunos, uma expansão de 26,7% vs. o mesmo período do ano anterior. Adicionalmente, apresentamos melhora de 1,9p.p. no KPI de rematrícula vs. ano anterior.

Digital	2023.1	2022.1	A/A
Saldo Inicial	269	244	10,3%
Captação	155	118	31,1%
Evasão	(97)	(89)	8,9%
Formaturas	(19)	(19)	(0,0%)
Pós Graduação e Colégio	7	(6)	(226,9%)
Saldo Final	315	248	26,7%

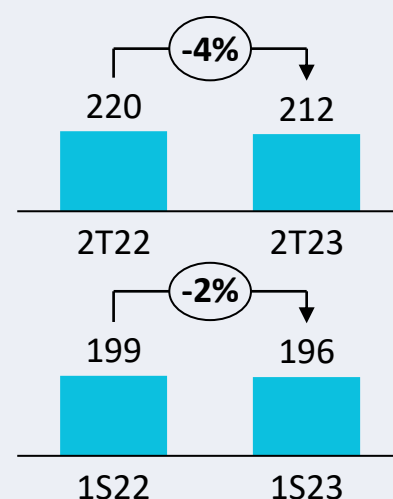
Maior concentração de calouros na base pressionando o ticket, apesar de avanço do semipresencial

O ticket médio na graduação digital foi 4% inferior vs. o 2T22, como reflexo, principalmente, do mix de calouros na base (+11,3p.p.) e do cenário desafiador de repasse de ticket no semipresencial. O avanço da penetração de alunos na modalidade semipresencial (+3,9p.p. vs. o 2T22) não foi suficiente para mitigar o aumento da base dos cursos 100% online.

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 2T23 & 1S23

DADOS FINANCEIROS

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

R\$ milhões	2T23	2T22	%	1S23	1S22	%
Presencial	433,0	392,7	10,2%	822,5	750,1	9,7%
Saúde ¹	292,8	261,6	11,9%	558,0	500,8	11,4%
Digital	186,7	162,1	15,2%	345,3	294,0	17,4%
Receita Líquida de Bolsas, Cancelamentos e Descontos	619,7	554,8	11,7%	1.167,8	1.044,1	11,8%
Outras receitas	2,9	2,1	33,7%	5,6	4,3	29,8%
Impostos	(20,6)	(20,0)	2,6%	(39,7)	(38,3)	3,7%
Receita Líquida	602,0	536,9	12,1%	1.133,7	1.010,2	12,2%

RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA +12,1% | +12,2%
 A receita líquida consolidada no trimestre atingiu R\$ 602,0 milhões, 12,1% superior ao 2T22 como reflexo do aumento da base de alunos consolidada (+20,7%). Enquanto no semestre a receita atingiu R\$ 1,1 bilhão, 12,2% superior ao 1S22.

RECEITA LÍQUIDA PRESENCIAL +10,2% | +9,7%
 A receita líquida de bolsas, cancelamentos e descontos no presencial expandiu 10,2%, atingindo R\$ 433,0 milhões, como reflexo da maior base de alunos (+10,0%). No semestre a expansão foi de 9,7% atingindo R\$ 822,5 milhões.

RECEITA LÍQUIDA SAÚDE +11,9% | +11,4%
 No presencial, os cursos voltados para área de saúde (com perfil presencial) cresceram 11,9% no trimestre e 11,4% no semestre. Já representam ~68% da receita do presencial vs. 67% ano passado.

RECEITA LÍQUIDA DIGITAL +15,2% | +17,4%
 A receita líquida de bolsas, cancelamentos e descontos do digital expandiu 15,2% no trimestre, atingindo R\$ 186,7 milhões, como resultado da maior base de alunos (+26,7%) e a continuidade à expansão da base de polos (+283; 21,8%). No semestre, a receita expandiu em 17,4%, atingindo R\$ 345,3 milhões.

68%
 RECEITA presencial

+283
 POLOS

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 2T23 & 1S23

DADOS FINANCEIROS

Expansão de 125bps na margem bruta ajustada do 2T23, refletindo a disciplina na gestão de custos

R\$ milhões	2T23	2T22	%	1S23	1S22	%
Pessoal	(175,5)	(169,4)	3,6%	(344,9)	(312,2)	10,5%
Amortização do direito de uso	(31,8)	(29,8)	6,5%	(63,4)	(59,5)	6,4%
Repasse de Polos	(41,9)	(34,7)	20,8%	(79,0)	(64,6)	22,4%
Outros Custos	(57,7)	(46,5)	24,1%	(103,3)	(81,3)	27,0%
Lucro Bruto	295,1	256,5	15,1%	543,1	492,5	10,3%
Margem Bruta	49,0%	47,8%	+125bps	47,9%	48,8%	-85bps
Não Recorrentes	1,0	-	-	1,0	8,6	-
Lucro Bruto Ajustado	296,0	256,5	15,4%	544,1	501,1	8,6%
Margem Bruta Ajustada	49,2%	47,8%	+141bps	48,0%	49,6%	-162bps



O lucro bruto no trimestre atingiu R\$ 295,1 milhões, 15,1% acima do 2T22, com margem de 49,0% (+1,2 p.p a/a). O aumento da margem bruta do período reflete as iniciativas de eficiência, além da finalização das negociações sindicais.

Além disso, a linha de custos foi impactada pelo aumento do repasse de polos, como resultado da expansão da receita do Digital (+15,2%) e base de alunos em polos de terceiros (+21,8%). A linha de “outros custos” foi impactada, principalmente pelo aumento de serviços de terceiros voltados a área de tecnologia.



No semestre o lucro bruto expandiu em 10,3%, atingindo R\$ 543,1 milhões. A retração de margem bruta do período é reflexo principalmente do aumento dos custos com pessoal que foi impactada pelo (i) dissídio do corpo docente e (ii) aumento do corpo técnico de preceptores dada a progressão dos cursos na área da saúde.

Adicionalmente, a linha de custos foi impactada pelo aumento do repasse de polos, como resultado da expansão da receita do Digital (+17,4%). A linha de “outros custos” foi impactada pela (i) progressão dos cursos na área de saúde, com maior volume de aulas em laboratório, (ii) pelo aumento do quadro de prestadores de serviço de limpeza e segurança e (iii) aumento de serviços de terceiros voltados a área de tecnologia.

EBITDA AJUSTADO 2T23 & 1S23

DADOS FINANCEIROS

Expansão na margem EBITDA refletindo melhora no SG&A, apesar de maior inadimplência

R\$ milhões	2T23	2T22	%	1S23	1S22	%
Lucro Bruto	295,1	256,5	15,1%	543,1	492,5	10,3%
<i>Margem Bruta</i>	<i>49,0%</i>	<i>47,8%</i>	<i>+125bps</i>	<i>47,9%</i>	<i>48,8%</i>	<i>-85bps</i>
SG&A	(95,6)	(101,2)	(5,5%)	(200,7)	(212,5)	(5,6%)
PCLD	(53,5)	(42,6)	25,6%	(72,3)	(66,7)	8,4%
<i>PCLD/Receita</i>	<i>(8,9%)</i>	<i>(7,9%)</i>	<i>-95bps</i>	<i>(6,4%)</i>	<i>(6,6%)</i>	<i>+22bps</i>
D&A	(31,6)	(26,2)	20,7%	(63,7)	(51,8)	23,0%
Outras receitas, líquidas	7,5	7,2	4,0%	15,2	12,5	22,1%
EBIT	122,0	93,8	30,0%	221,6	174,0	27,4%
D&A	63,4	56,0	13,1%	127,1	111,3	14,1%
EBITDA	185,3	149,8	23,7%	348,7	285,3	22,2%
Margem EBITDA	30,8%	27,9%	+288bps	30,8%	28,2%	+251bps
Despesas Não Recorrentes ¹	2,8	9,4	(70,0%)	2,8	16,9	(83,2%)
EBITDA Ajustado	188,2	159,3	18,1%	351,5	302,2	16,3%
Margem EBITDA Aj.	31,3%	29,7%	+159bps	31,0%	29,9%	+109bps



O EBITDA Ajustado no trimestre atingiu R\$ 188,2 milhões, 18,1% acima do 2T22 com margem de 31,3%, uma melhora de 1,6 p.p..

A expansão do EBITDA ajustado no 2T23 é reflexo, principalmente, das iniciativas da gestão na busca por eficiência em despesas gerais e administrativas, que mitigou os impactos da maior Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD) (8,9% da receita vs. 7,9% no 2T22), como reflexo do cenário macroeconômico mais desafiador do período, somado a expansão do Digital.



O EBITDA Ajustado atingiu R\$ 351,5 milhões no semestre, 16,3% acima do 1S22 com margem de 31,0%, uma melhora de 1,1 p.p..

O ganho de eficiência em despesas gerais e administrativas, somado a melhora da PCLD (6,4% da receita vs. 6,6% no 1S22) no início do semestre e aumento das receitas provenientes da locação de espaços para eventos (22% vs. 2T22), mitigaram impacto da retração de margem bruta do período.

LUCRO LÍQUIDO 2T23 & 1S23

DADOS FINANCEIROS

Expansão no Lucro Líquido refletindo a melhora operacional

R\$ milhões	2T23	2T22	%	1S23	1S22	%
EBITDA	185,3	149,8	23,7%	348,7	285,3	22,2%
D&A	(63,4)	(56,0)	13,1%	(127,1)	(111,3)	14,1%
Resultado Financeiro	(38,1)	(44,0)	(13,3%)	(89,5)	(91,1)	(1,7%)
Juros sobre Passivo de Arrendame	(31,6)	(32,6)	(3,0%)	(63,4)	(63,5)	(0,1%)
IR	(4,0)	(2,4)	62,4%	(8,4)	(1,1)	644,3%
Lucro (Prejuízo) Líquido	48,2	14,8	226,1%	60,3	18,3	229,8%
Despesas não Recorrentes	2,8	9,4	(70,0%)	2,8	16,9	(83,2%)
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado*	51,1	24,2	110,9%	63,2	35,2	79,5%



O lucro líquido ajustado no trimestre foi de R\$ 51,1 milhões, uma expansão de 111% vs. o 2T22. O avanço do lucro líquido é resultado da melhora do EBITDA, somado a iniciativas em busca de eficiência na gestão financeira, como (i) renegociações de tarifa bancária (ii) controle de descontos, (iii) menor *duration* do contas a receber e (iv) redução da dívida bruta.

O lucro líquido ajustado no semestre foi de R\$ 63,2 milhões, uma melhora de 79,5% quando comparado ao mesmo período do ano anterior.

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

CONTAS A RECEBER 2T23 (UDM)

DADOS FINANCEIROS

Avanço no Prazo Médio de Contas a Receber

R\$ milhões	2T23	2T22	%
Mensalidades	417,9	362,9	15,2%
Crédito universitário	55,5	67,3	(17,6%)
Acordos em andamento	70,6	54,2	30,4%
Outras contas a receber	62,5	51,6	21,1%
Contas a Receber Bruto	606,5	536,0	13,2%
AVP	(12,8)	(11,6)	11,1%
PCLD	(331,3)	(282,6)	17,2%
Contas a Receber Líquido	262,3	241,8	8,5%
Prazo Médio Recebimento UDM*	44	45	-1 dia



O prazo médio de recebimento no 2T23 apresentou melhora de 1 dia vs. o 2T22.

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

INVESTIMENTOS* 2T23 & 1S23

DADOS FINANCEIROS

Investimentos em infra e tecnologia visando a melhor experiência do aluno

R\$ milhões	2T23	2T22	%	1S23	1S22	%
Infraestrutura/ Tecnologia	(54,7)	(36,7)	49,1%	(82,7)	(55,3)	49,5%
Expansão	-	(2,5)	-	-	(4,7)	(100,0%)
Investimentos	(54,7)	(39,2)	39,4%	(82,7)	(60,0)	37,8%



Os investimentos no 2T23 foram de aproximadamente R\$ 54,7 milhões, um incremento de 39,4% vs. 2T22, como reflexo da retomada nos projetos de investimento em infraestrutura e tecnologia focados, principalmente, na evolução da experiência do aluno.

No 1S23, os investimentos foram de aproximadamente R\$ 82,7 milhões, um aumento de 37,8% vs. 1S22.

*Informação Gerencial

GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL 2T23 & 1S23

DADOS FINANCEIROS

Aumento da geração de caixa como reflexo da melhora operacional

R\$ milhões	2T23	2T22	%	1S23	1S22	%
EBITDA IFRS-16	185,3	149,8	23,7%	348,7	285,3	22,2%
Aluguel	(54,0)	(50,2)	7,6%	(106,2)	(98,1)	8,2%
EBITDA Ex-IFRS	131,3	99,6	31,8%	242,5	187,2	29,5%
Capital de Giro ¹	(72,0)	(75,0)	(4,0%)	(40,7)	(59,7)	(31,9%)
Impostos	(1,1)	(1,4)	(25,4%)	(1,4)	(5,2)	(72,9%)
Geração de Caixa Op.	58,2	23,2	151,1%	200,4	122,3	63,8%
GCO/EBITDA Ex-IFRS	44,4%	23,3%	+2.108bps	82,6%	65,3%	+1.731bps
Capex	(54,7)	(28,0)	95,1%	(82,7)	(60,0)	37,8%
Geração de Caixa Livre	3,6	(4,8)	-	117,7	62,3	88,9%
GCL/EBITDA Ex-IFRS	2,7%	(4,9%)	+757bps	48,5%	33,3%	+1.525bps
Despesas Não Recorrentes	2,8	9,4	(70,0%)	2,8	16,9	(83,2%)
Geração Caixa Livre Ajust.	6,4	4,6	39,3%	120,5	79,2	52,2%



A geração de caixa operacional atingiu R\$ 58,2 milhões, 151,1% acima do 2T22, e atingiu 44,4% do EBITDA Ex-IFRS.



A geração de caixa operacional no semestre foi de R\$ 200,4 milhões 63,8% acima do 1S22, e atingiu 82,6% do EBITDA Ex-IFRS.

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

Indicador de alavancagem (Ex-IFRS) estável próximo a 1,5x

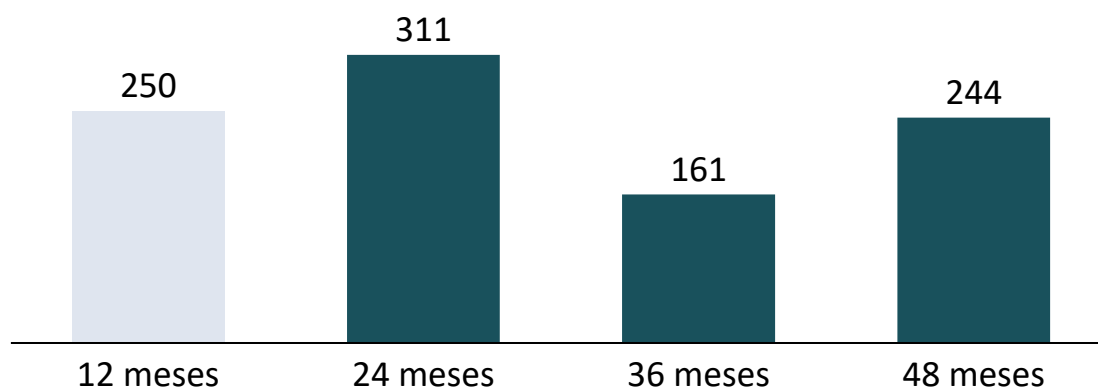
R\$ milhões	2T23 (a)	2T22 (b)	(a)/(b)	1T23(c)	(a)/(c)
Caixa	(728)	(954)	(23,7%)	(802)	(9,2%)
Dívida Financeira	966	1.132	(14,7%)	993	(2,7%)
Dívida Aquisições	397	395	0,5%	385	3,1%
Dívida (Caixa) Financeira Líquida	634,4	572,4	10,8%	575,8	10,2%
Dívida Liq./EBITDA Ajustado UDM	1,5x	1,5x	2,6%	1,5x	(0,6%)
Passivos de Arrendamento	1.333	1.320	1,0%	1.335	(0,2%)
Dívida (Caixa) Líquido pós arrend.	1.967	1.892	4,0%	1.911	2,9%



A Companhia encerrou o 2T23 com uma dívida líquida (ex-passivo de arrendamento) no valor de R\$ 634,4 milhões vs. R\$ 572,4 milhões no ano passado, impactado majoritariamente pela (i) execução do Plano de Recompra no montante de R\$ 58 milhões e (ii) Pagamento de dividendos no montante de R\$ 25 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
1T23	446	158	288
Captação	37	2	36
Evasão	(33)	(7)	(27)
Formaturas	1	0	0
Pós Graduação ¹	17	-1	17
2T23	468	153	315

BASE DE ALUNOS – POR TIPO DE MATRÍCULA

Alunos (mil)	2T23	2T22	A/A
Graduação Presencial	141	127	11,1%
Medicina	4	4	2,7%
Pós e Colégio	7	8	(4,7%)
Presencial	153	139	10,0%
Graduação Digital	277	229	20,7%
Semi-presencial	55	37	49,3%
Pós e Colégio Digital	38	25	50,8%
Digital	315	255	23,7%
Total	468	394	18,9%

POLOS E CAMPI

APÊNDICE

INFRAESTRUTURA



Final do período	2T23	2T22	Δ	%
Polos	1.584	1.301	+283	21,8%
Campi	27	29	(2)	(6,9%)

* Dois campi foram extintos ao longo do 1T23: Campus Módulo e Positivo (Ponta Grossa), unificando estas unidades.

% de polos maturados	2T23	2T22
1 ano	17,9%	7,2%
2 ano	5,9%	3,9%
3 ano	3,2%	21,3%
4 ano	17,5%	25,0%
Maturado	55,5%	42,6%

EBITDA IFRS16, EBITDA PRÉ-IFRS16 E NÃO RECORRENTES

APÊNDICE

EBITDA AJUSTADO

R\$ milhões	2T23	2T22	%	1S23	1S22	%
EBITDA Ajustado IFRS 16	188,2	159,3	18,1%	351,5	302,2	16,3%
Aluguel	(54,0)	(50,2)	7,6%	(106,2)	(98,1)	8,2%
EBITDA Ajustado Pré-IFRS 16	134,1	109,1	23,0%	245,3	204,1	20,2%
Margem EBITDA Aj. Pré-IFRS 16	22,3%	20,3%	+197bps	21,6%	20,2%	+143bps

NÃO RECORRENTES

R\$ milhões	2T23	2T22	%	1S23	1S22	%
Inaugurações e Expansões	-	2,0	(100,0%)	-	3,4	(100,0%)
M&A/Projetos/Rescisões	2,8	7,5	(62,0%)	2,8	13,5	(79,0%)
Total Não-Recorrentes	2,8	9,4	(70,0%)	2,8	16,9	(83,2%)

DRE

APÊNDICE

R\$ milhões	2T23	2T22	1S23	1S22
Presencial	433,0	392,7	822,5	750,1
Saúde	292,8	261,6	558,0	500,8
Digital	186,7	162,1	345,3	294,0
Receita Líquida de Bolsas, Cancelamentos e Descontos	619,7	554,8	1.167,8	1.044,1
Outras receitas	2,9	2,1	5,6	4,3
Impostos	(20,6)	(20,0)	(39,7)	(38,3)
Receita Líquida	602,0	536,9	1.133,7	1.010,2
Pessoal	(175,5)	(169,4)	(344,9)	(312,2)
Amortização do direito de uso	(31,8)	(29,8)	(63,4)	(59,5)
Repasse de Polos	(41,9)	(34,7)	(79,0)	(64,6)
Outros Custos	(57,7)	(46,5)	(103,3)	(81,3)
Custo	(306,9)	(280,4)	(590,6)	(517,7)
Lucro Bruto	295,1	256,5	543,1	492,5
Margem Bruta	49,0%	47,8%	47,9%	48,8%
SG&A	(95,6)	(101,2)	(200,7)	(212,5)
D&A	(31,6)	(26,2)	(63,7)	(51,8)
PCLD	(53,5)	(42,6)	(72,3)	(66,7)
Outras receitas, líquidas	7,5	7,2	15,2	12,5
EBIT	122,0	93,8	221,6	174,0
D&A	63,4	56,0	127,1	111,3
EBITDA	185,3	149,8	348,7	285,3
Margem EBITDA	30,8%	27,9%	30,8%	28,2%
Não Recorrentes - Custos	1,0	-	1,0	-
Não Recorrentes - Despesas	1,9	9,4	1,9	16,9
EBITDA Ajustado	188,2	159,3	351,5	302,2
Margem EBITDA Aj.	31,3%	29,7%	31,0%	29,9%
Resultado Financeiro	(69,7)	(76,6)	(152,9)	(154,5)
LAIR	52,2	17,2	68,7	19,4
IR	(4,0)	(2,4)	(8,4)	(1,1)
Lucro Líquido	48,2	14,8	60,3	18,3
Despesas não Recorrentes	2,8	9,4	2,8	16,9
Lucro Líquido Ajustado	51,1	24,2	63,2	35,2

BALANÇO PATRIMONIAL

APÊNDICE

	Jun.23	Jun.22
Ativo Total	4.685.374	4.825.912
Ativo Circulante	1.056.917	1.229.342
Caixa e Equivalentes de Caixa	728.241	954.338
Títulos e Valores mobiliários	-	-
Contas a receber de clientes	243.875	214.933
Tributos a recuperar	29.521	20.804
Adiantamentos a fornecedores		
Partes relacionadas		
Outros Ativos	55.280	39.267
Ativo Não Circulante	3.628.457	3.596.570
Ativo Realizável a Longo Prazo	222.428	207.631
Contas a receber de clientes	18.437	26.855
Partes relacionadas	-	-
Adiantamento para investimentos	-	-
Depósitos judiciais	30.710	22.641
Outros Ativos	75.131	55.621
Tributos diferidos	98.150	102.514
Investimentos	146	146
Imobilizado, líquido	535.478	505.209
Direito de Uso	1.158.157	1.183.979
Intangível, líquido	1.712.248	1.699.605
Passivo Total	3.279.028	3.384.131
Passivo Circulante	752.014	620.507
Empréstimos e financiamentos	-	11.309
Debêntures	250.439	173.093
Fornecedores	71.426	58.957
Obrigações com partes relacionadas	3.166	3.016
Obrigações trabalhistas	183.866	148.421
Obrigações tributárias	51.063	51.833
Dividendos a pagar	-	-
Adiantamentos de clientes	33.174	26.043
Passivo de arrendamento	102.384	95.493
Obrigações por aquisição de participações societárias	48.973	45.473
Receita diferida	722	722
Outras contas a pagar	6.801	6.147
Passivo Não Circulante	2.527.014	2.763.624
Empréstimos e financiamentos	-	-
Debêntures	715.215	947.270
Partes relacionadas	-	-
Obrigações trabalhistas	8.753	9.334
Obrigações tributárias	124.434	132.853
Tributos diferidos	16.092	16.883
Provisão para demandas judiciais	68.911	68.962
Passivo de arrendamento	1.230.637	1.224.275
Obrigações por aquisição de participações societárias	348.007	349.631
Receita diferida	9.146	9.869
Outras contas a pagar	5.819	4.547
Patrimônio Líquido	1.406.346	1.441.781
Capital Social Realizado	1.203.576	1.203.576
Reservas de Capital	108.434	161.978
Reservas de Lucros	99.777	76.227
Ações em Tesouraria	(5.441)	-
Total do Passivo e do Patrimônio Líquido	4.685.374	4.825.912

FLUXO DE CAIXA

R\$	2T23	2T22
Das atividades operacionais		
Lucro (Prejuízo) antes do imposto de renda e contribuição social	52.208	17.236
Resultado de equivalência patrimonial	-	-
Depreciação e amortização	31.589	26.176
Amortização do direito de uso	31.777	29.836
Amortização do custo de captação	168	168
Encargos financeiros sobre financiamentos	-	441
Juros incorridos sobre aquisição de controladas	12.107	11.232
Juros de debêntures	33.899	35.972
Juros sobre passivo de arrendamento	31.646	32.622
Ajuste a valor presente de ativos e passivos	(778)	3.933
Provisão para demanda judicial	3.903	1.997
Provisão para perdas estimadas com créditos de liquidação duvidosa	53.467	42.566
Baixa de imobilizado e intangível	6	-
Receita diferida sobre venda de imóvel	(181)	(180)
Baixa por descontinuidade de arrendamento	-	-
Ajuste para reconciliar o lucro antes do imposto de renda e contribuição social com o fluxo de caixa	249.811	201.999
Decréscimo (acrécimo) em ativos	-	-
Contas a receber	(70.747)	(73.160)
Depósitos judiciais	(4.972)	(3.210)
Tributos a recuperar	2.290	(4.227)
Outros créditos	(20.270)	(17.210)
Fornecedores	(610)	(3.042)
Obrigações trabalhistas	7.309	1.403
Obrigações tributárias	(4.440)	2.594
Obrigações com partes relacionadas	(37)	158
Adiantamentos de clientes	(29.511)	(33.559)
Outras contas a pagar	(2.044)	4.744
	126.779	76.490
Imposto de renda e contribuição social pagos	(1.073)	(1.439)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	125.706	75.051
Fluxo de caixa das atividades de investimento		
Pagamento obrigações por aquisições de participações societárias	-	(18.377)
Aquisição de imobilizado	(28.917)	(24.720)
Aquisição de intangível	(25.779)	(14.504)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de investimento	(54.696)	(57.601)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento		
Dividendos pagos	(25.083)	(50.000)
Pagamento de empréstimos e financiamentos	-	(4.228)
Pagamento de debêntures	(61.266)	(24.444)
Pagamento de arrendamento	(54.009)	(50.199)
Ações em tesouraria	(4.324)	-
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	(144.682)	(128.871)
Aumento (decrécimo) líquido de caixa e equivalentes de caixa	(73.672)	(111.421)
Caixa e equivalentes de caixa		
No início do exercício	801.913	1.065.759
No fim do exercício	728.241	954.338
Aumento (decrécimo) no caixa e equivalentes de caixa	(73.672)	(111.421)



Contato Relações com Investidores

dri@cruzeirosul.edu.br