



Cruzeiro do Sul
Educatonal

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

APRESENTAÇÃO


VIDEOCONFERÊNCIA

16 de maio de 2023, terça-feira

14h (Brasília)

13h (Nova Iorque)

18h (Londres)

 [Assistir o webcast em Português](#)

 [Watch the webcast in English](#)

**1T
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 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.

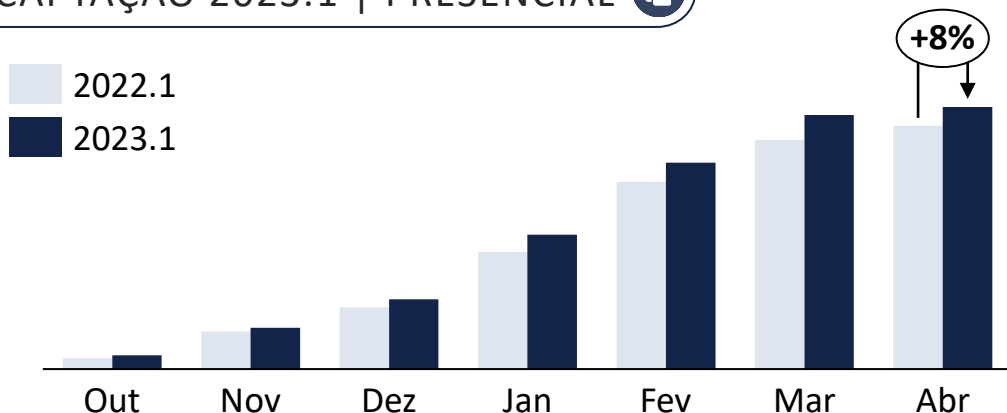
**Contato Relações com Investidores**dri@cruzeirosul.edu.br

1T Apresentação

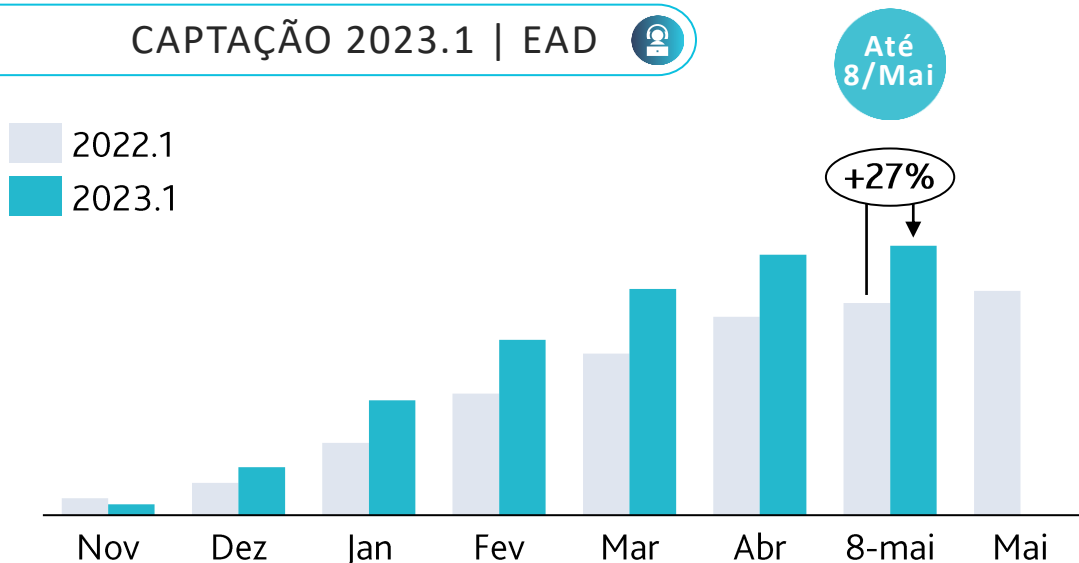
23 Divulgação de Resultados
Primeiro Trimestre de 2023






Crescimento na Captação de ambos os segmentos

CAPTAÇÃO 2023.1 | PRESENCIAL



CAPTAÇÃO 2023.1 | EAD



-  Captação encerrada 15 dias antes vs. 2022
-  Mensalidade calouro (ex medicina) com tendência superior ao ano passado em virtude de estratégia de disciplina de preço
-  Captação mesma data com crescimento duplo dígito vs. o ciclo 22.1 como reflexo da continuidade do plano de expansão, da maturação de polos e da revisão da estratégia digital de captação
-  Ambiente competitivo em pricing
-  Cursos com presencialidade ganhando share (~+3pp) na base de calouros, mitigando a competição nos cursos 100% digitais


1T Apresentação


23 Divulgação de Resultados
Primeiro Trimestre de 2023

Proposta de valor pautada em Qualidade

IGC Contínuo (2021) Players Listados – Ponderado pelo número de matrículas



 DNA CSED: pautado pela Qualidade Acadêmica

 8% acima da média entre as listadas

1T Apresentação

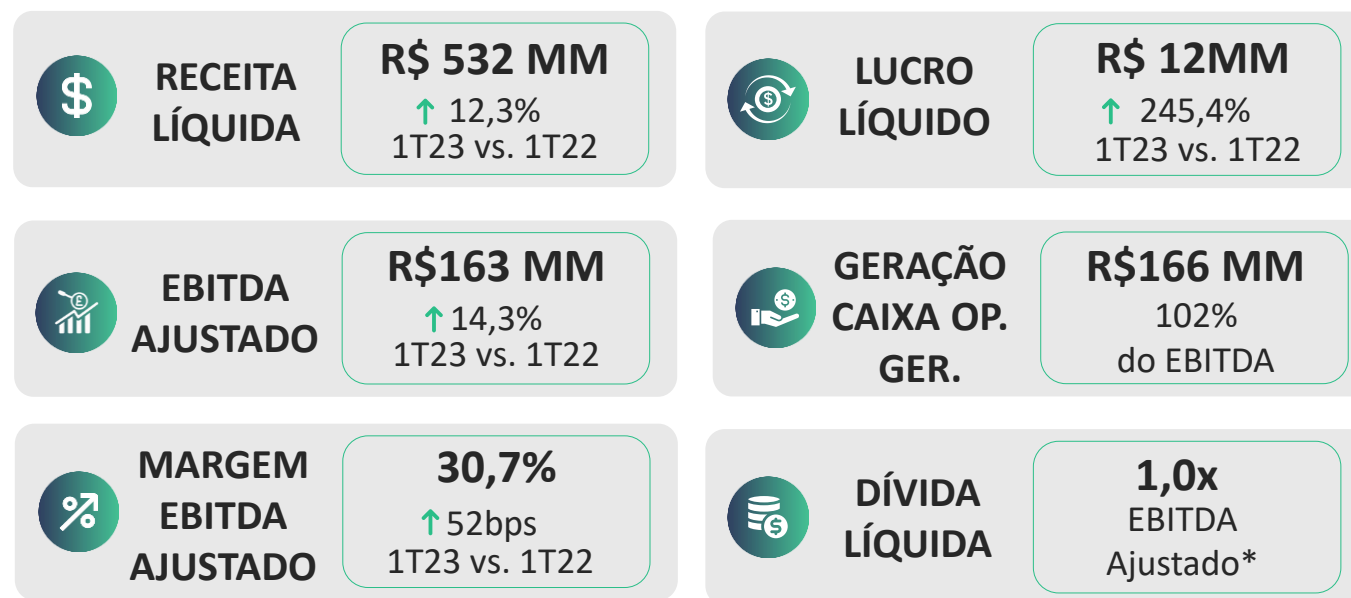
23 Divulgação de Resultados
Primeiro Trimestre de 2023

Expansão de EBITDA com Geração de Caixa

DESTAQUES OPERACIONAIS



DESTAQUES FINANCEIROS



*Dívida excluindo passivo de arrendamento / EBITDA Ajustado

DESEMPENHO OPERACIONAL

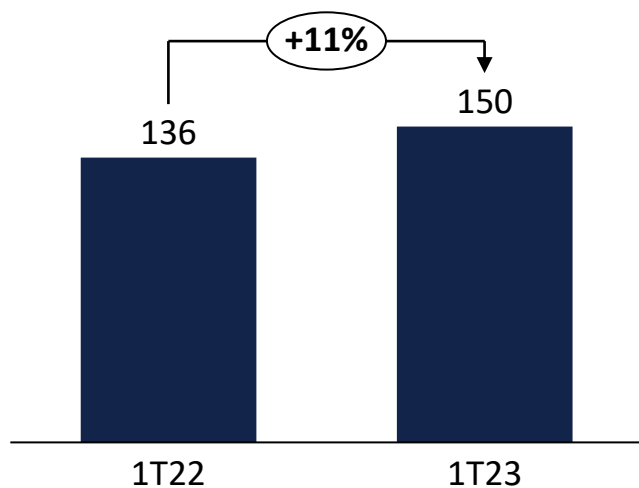
1T Apresentação


23 Divulgação de Resultados
Primeiro Trimestre de 2023


Saúde ganhando share na base de alunos presencial

PRESENCIAL - GRADUAÇÃO

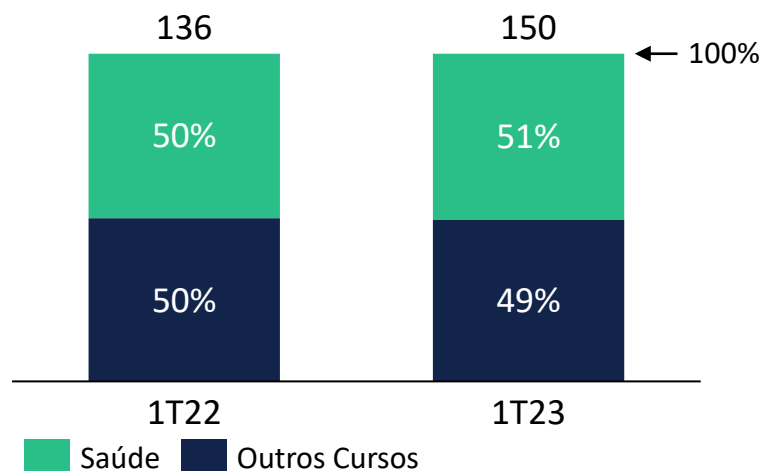
BASE DE ALUNOS GRADUAÇÃO




 Crescimento da base final de alunos

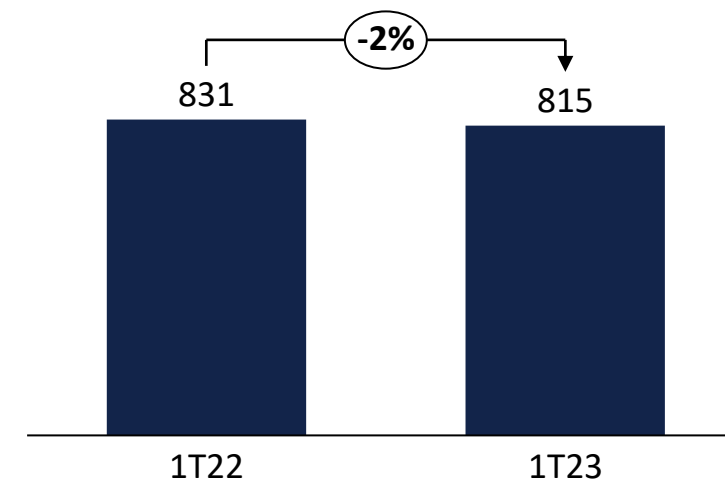
 Melhora de 3,2p.p. no KPI de rematrícula


SAÚDE




 Cursos de saúde continuam ganhando share dentro do mix

TICKET PRESENCIAL (R\$/MÊS)



 Efeito mix entre unidades

 Formatura de safras pré-pandemia

 Menor adesão Prouni em 2022

1T Apresentação

23 Divulgação de Resultados
Primeiro Trimestre de 2023

↑ Captação + ↑ Rematrícula = Expansão na base de alunos presencial

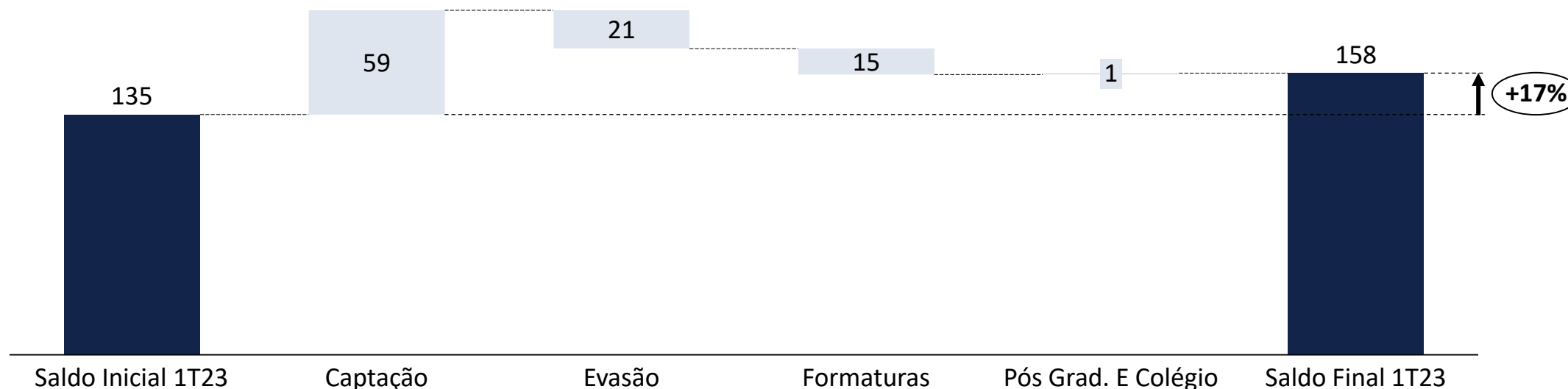
PRESENCIAL - CONSOLIDADO

Presencial	1T23	1T22	A/A
Saldo Inicial	135	130	3,9%
Captação	59	53	11,4%
Evasão	(21)	(23)	(6,8%)
Formaturas	(15)	(16)	(11,3%)
Pós Graduação e Colégio	1	1	(8,9%)
Saldo Final	158	144	10,0%



Expansão de base final de alunos no 1T23;

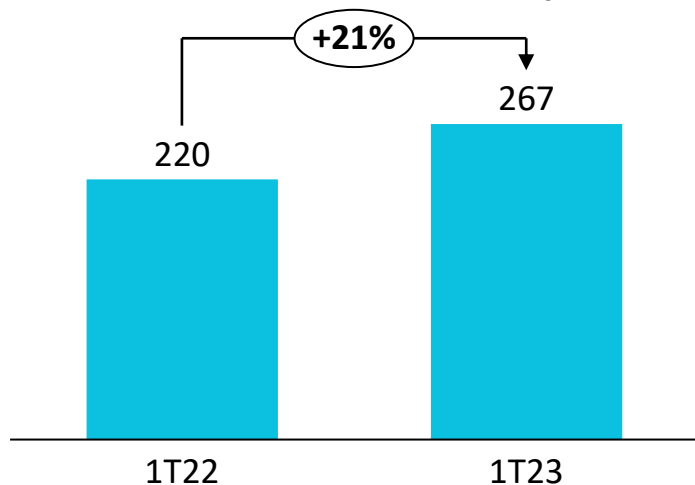
+10%




Semipresencial contribuindo para expansão de alunos e mitigando ticket do 100% online

DIGITAL - GRADUAÇÃO

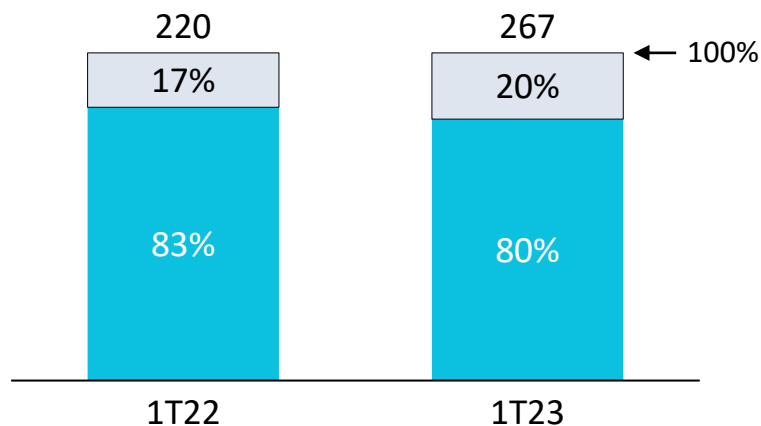
BASE DE ALUNOS GRADUAÇÃO




 Crescimento de base de alunos

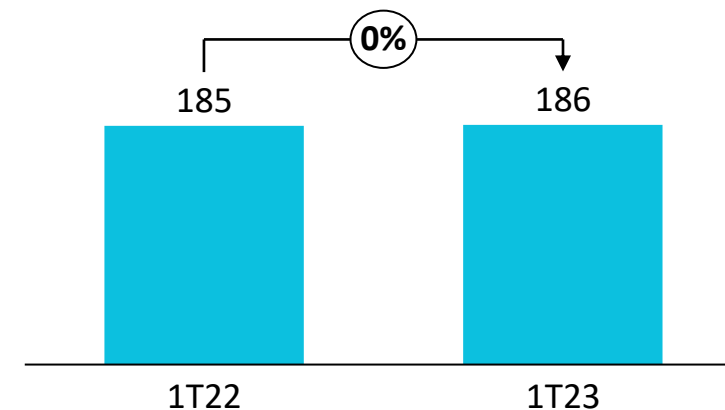
 Melhora de 2,3p.p. no KPI de rematrícula

SEMI-PRESENCIAL



 Semi continua ganhando *share* na base do 100% online

TICKET DIGITAL (R\$/MÊS)



 Ticket estável A/A

 Semi mitigando competição de preços




1T Apresentação

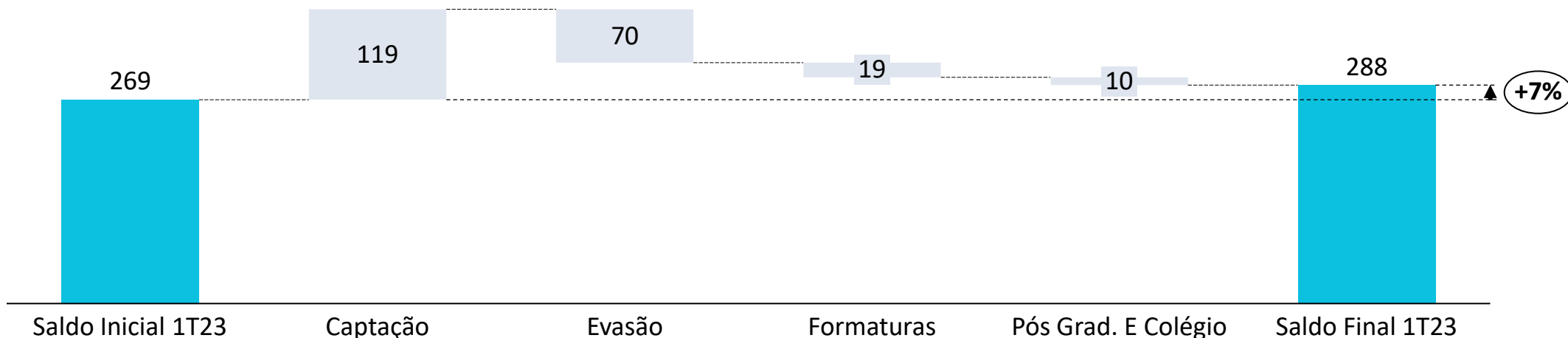
23 Divulgação de Resultados
Primeiro Trimestre de 2023

↑ Captação + ↑ Rematrícula = Expansão na base de alunos do digital

DIGITAL - CONSOLIDADO

Digital	1T23	1T22	A/A
Saldo Inicial	269	244	10,3%
Captação	119	85	39,6%
Evasão	(70)	(65)	7,8%
Formaturas	(19)	(19)	2,4%
Pós Graduação e Colégio	(10)	1	-
Saldo Final	288	246	17,3%

-  Forte captação no 1T23 **+40%**
-  Expansão da base final de alunos **+17%**
-  Continuidade ao processo de expansão de polos **+21%**

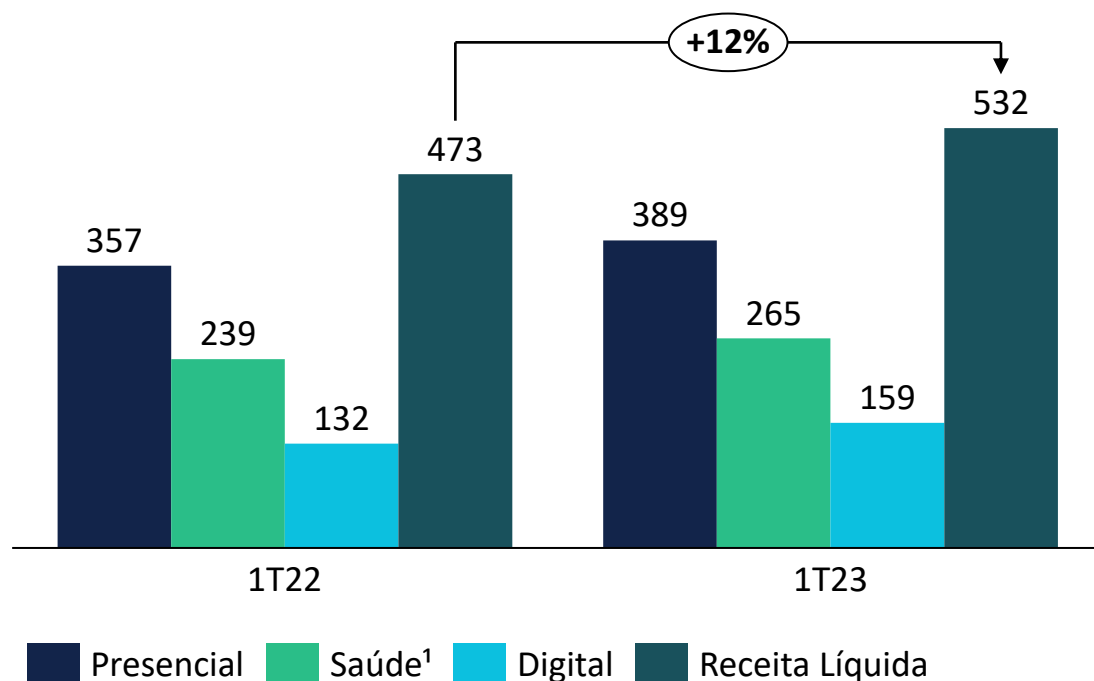


DESEMPENHO FINANCEIRO



RECEITA LÍQUIDA 1T23

Expansão em todos os segmentos refletindo crescimento na base de alunos

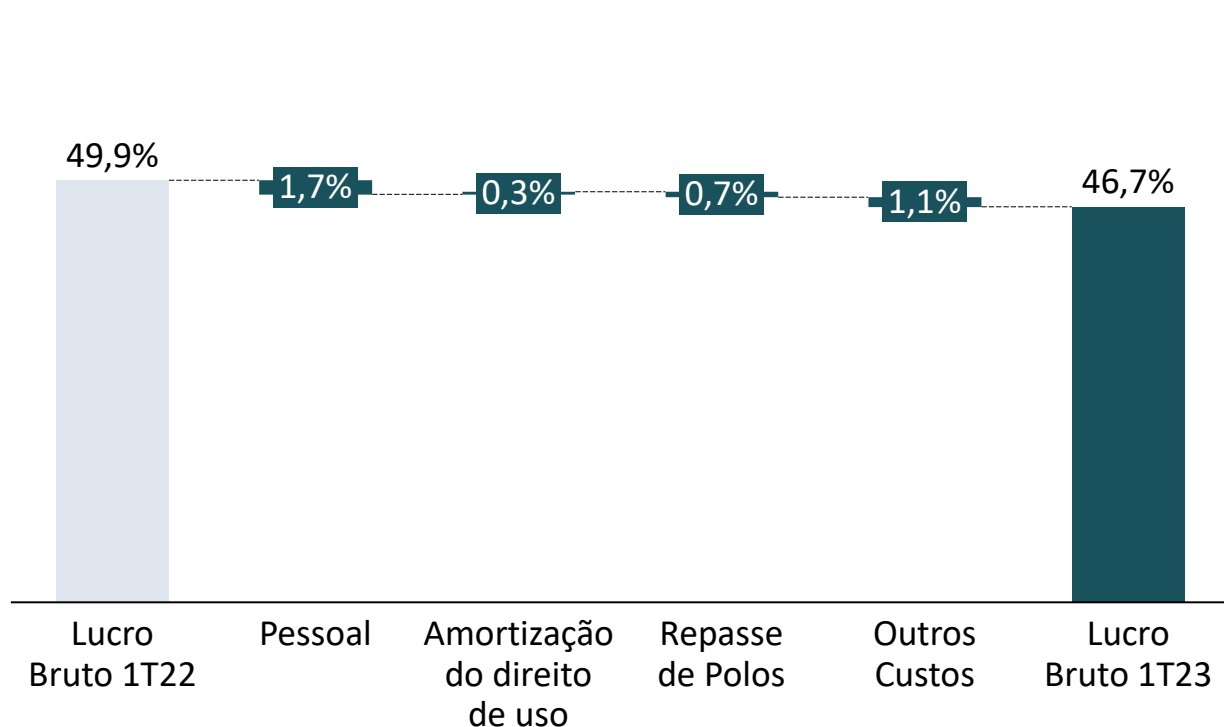


- ★ ROL Consolidada: +12,3% vs. 1T22 como reflexo do aumento da base de alunos consolidada (+14,6%)
- ★ ROL Presencial: +9,0% vs. 1T22 como reflexo da maior base de alunos (+10,0%)
- ★ ROL Saúde: +10,9% vs. 1T22; 68% da receita do presencial vs. 67% no ano passado.
- ★ ROL Digital: +20,2%, maior base de alunos (+17,3%) e a continuidade a expansão da base de polos (+267; 21,2%).

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 1T23

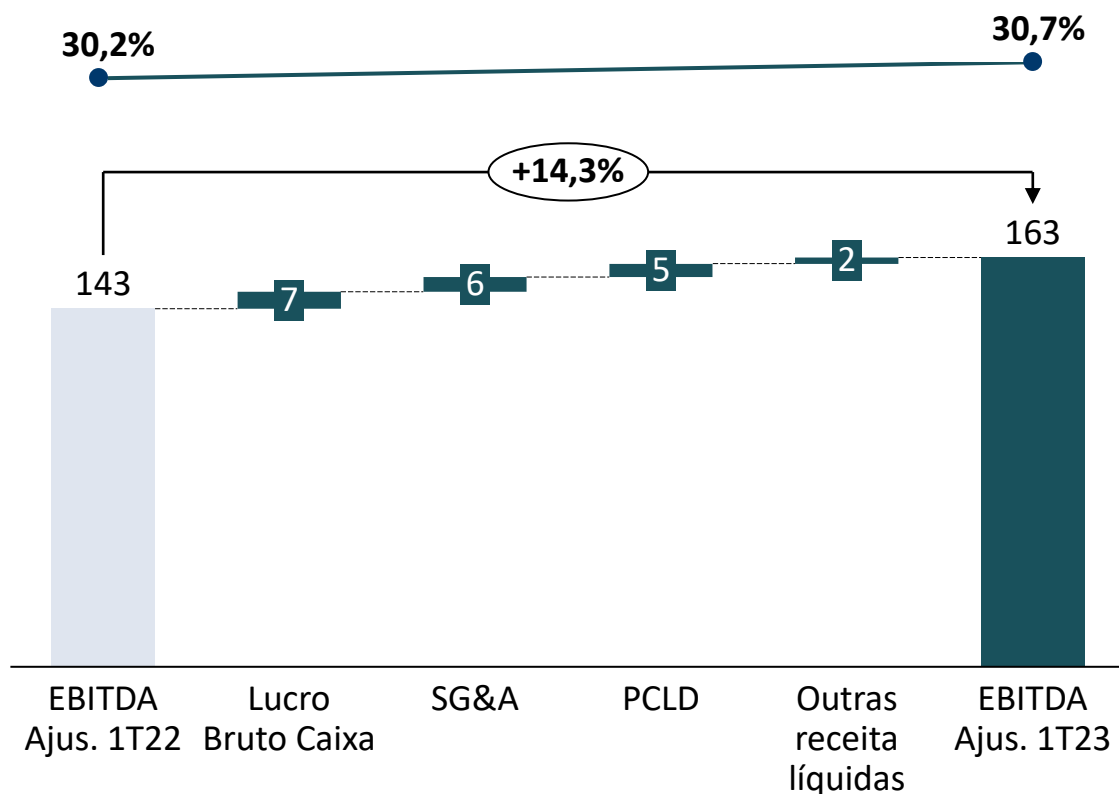
Progressão de turmas nos cursos de saúde e reajuste salarial pressionando custos



- ★ Lucro Bruto: +5% vs. 1T22;
- ★ Queda de 315bps na margem bruta como reflexo do aumento dos custos com pessoal que foi impactada pelo (i) dissídio do corpo docente e reajuste salarial de 3,6% em fev/23 e (ii) aumento do corpo técnico de preceptores dada a progressão dos cursos na área da saúde.
- ★ Além disso, a linha de custos foi impactada pelo aumento do repasse de polos, como resultado da expansão da receita do Digital (+20,2%) e base de alunos em polos de terceiros (+21,2%).
- ★ A linha de “outros custos” foi impactada pela retomada das atividades presenciais como: (i) aulas em laboratórios e (ii) aumento do quadro de prestadores de serviço de limpeza e segurança.

EBITDA AJUSTADO 1T23

Expansão na margem EBITDA refletindo melhora PCLD



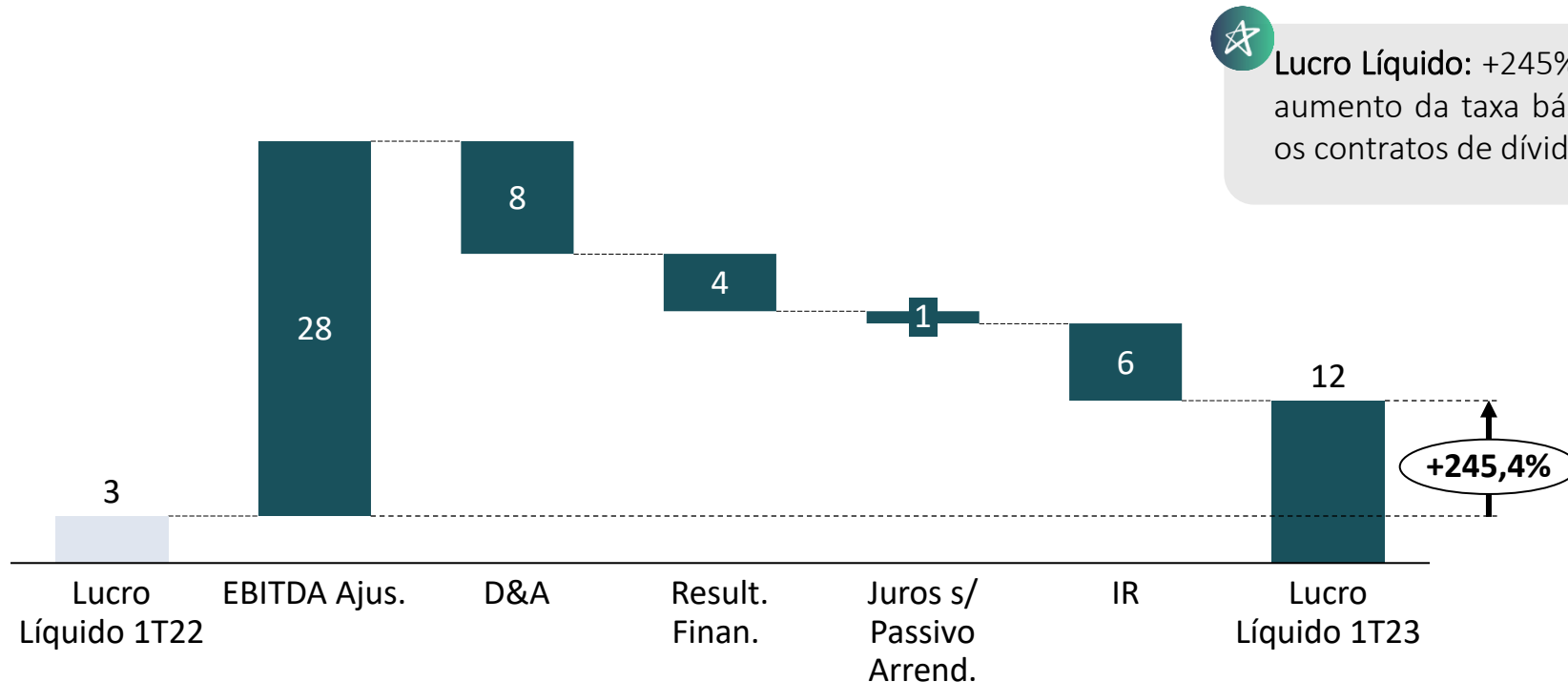
EBITDA Ajustado: +14,3%; +52bps de margem vs. 1T22




Melhora do PCLD (3,5% da receita vs. 5,1% no 1T22) refletindo o período de rematrícula e ações internas iniciadas no 2S22 como o “Todos pela Rematrícula” e aumento das receitas provenientes da locação de espaços para eventos (47% vs. 1T22) mitigaram impacto da retração de margem bruta do período

LUCRO LÍQUIDO 1T23

Expansão no Lucro Líquido refletindo a melhora operacional




 **Lucro Líquido: +245%** como reflexo da melhora do EBITDA, apesar do aumento da taxa básica de juros e índices inflacionários pelos quais os contratos de dívida e locação possuem lastro financeiro.

CONTAS A RECEBER 1T23

Contas a Receber estável com relação ao ano passado

Prazo Médio de Contas a Receber em linha com o histórico

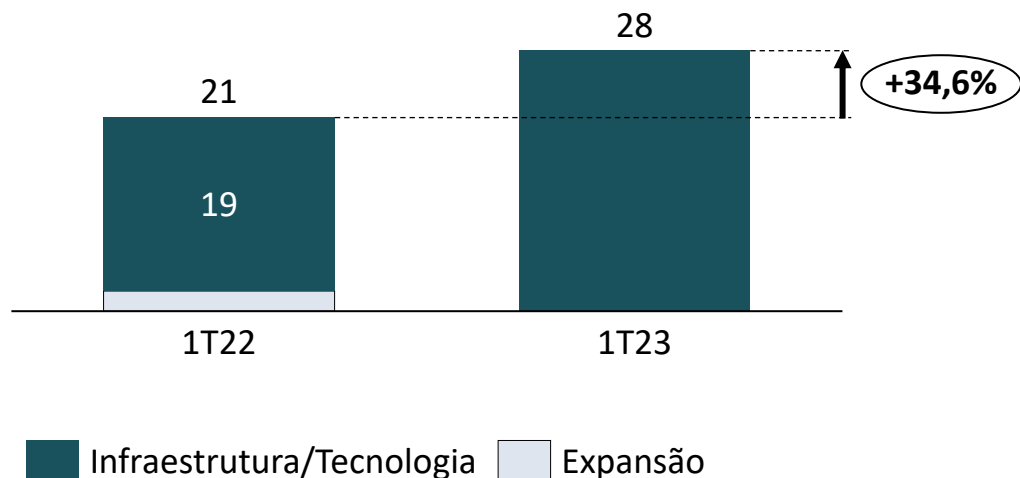
R\$ milhões	1T23	1T22	%	4T22	%
Mensalidades	366,0	323,7	13,1%	360,8	1,5%
Crédito universitário	57,8	57,6	0,4%	62,4	(7,3%)
Acordos em andamento	71,6	58,7	21,9%	62,9	13,8%
Outras contas a receber	69,3	53,5	29,7%	55,6	24,6%
Contas a Receber Bruto	564,8	493,5	14,4%	541,7	4,3%
AVP	(13,6)	(7,6)	78,7%	(13,4)	1,8%
PCLD	(306,9)	(270,8)	13,3%	(290,9)	5,5%
Contas a Receber Líquido	244,3	215,1	13,5%	237,4	2,9%
Prazo Médio Recebimento*	41	41	+0 dias	42	-1 dias


 O prazo médio de recebimento no 1T23 ficou estável em 41 dias vs. o ano passado, e uma melhora de 1 dia em relação ao período findo em 31/12/2022 (período correspondente ao fim de semestre letivo).

*PMR Trimestre: Contas a Receber/Receita Líquida do trimestre*90

INVESTIMENTOS* 1T23

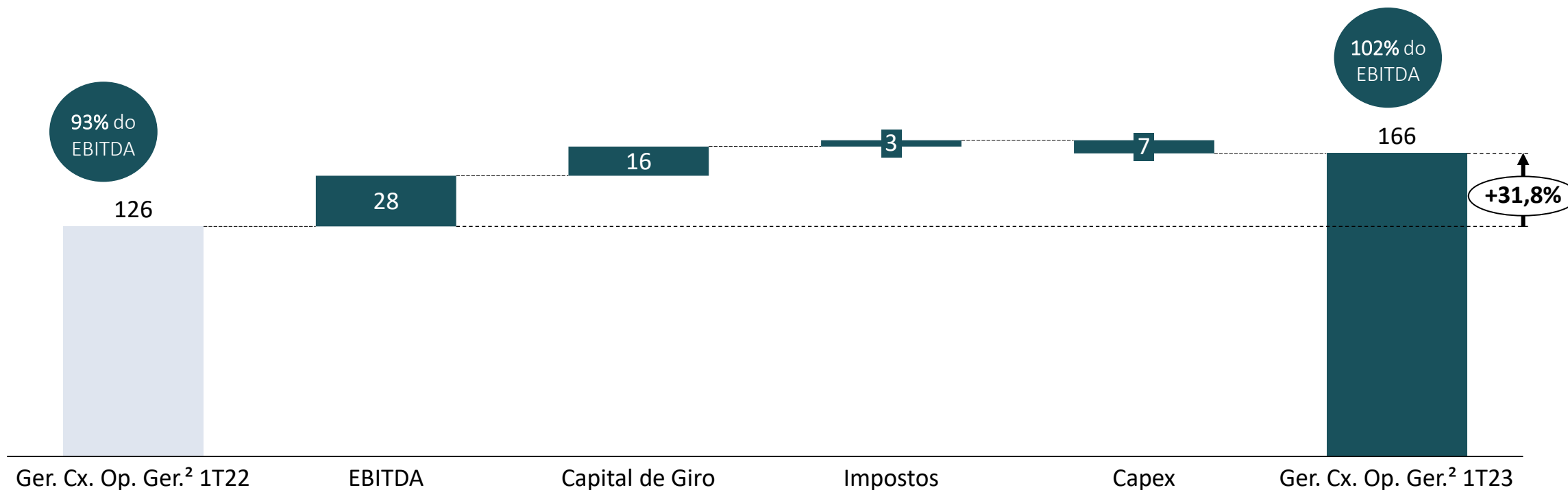
Investimentos em infra e tecnologia visando a melhor experiencia do aluno



 Os investimentos no 1T23 foram de aproximadamente R\$28,0 milhões, um aumento de 34,6% vs. 1T22 motivado pela retomada nos projetos de investimento em infraestrutura e tecnologia focada principalmente na evolução da experiência do aluno.

GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL GERENCIAL 1T23

Desempenho operacional ↑ = Geração de Caixa ↑



*Informação Gerencial

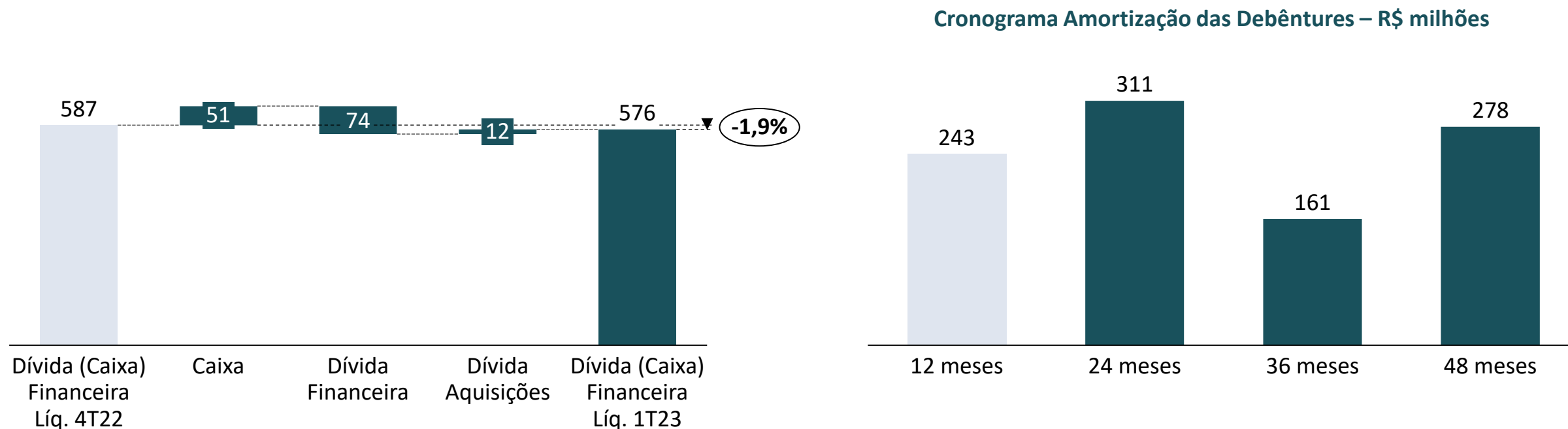
¹Capital de giro: Ativo (Conta a receber, Tributos a recuperar e Outros créditos) e Passivo (Fornecedores, Obrigações com partes relacionadas, Obrigações trabalhistas, Obrigações tributárias, Adiantamento de clientes, Receita diferida, Outras contas a pagar)

²Informação Gerencial incluindo despesas não recorrentes

DÍVIDA (CAIXA LÍQUIDO)

Indicador de alavancagem estável próximo a 1x

Redução na dívida líquida em ~R\$11 milhões mesmo com a recompra de R\$32 milhões



Dívida Líquida (ex-passivo de arrendamento): **Redução de 1,9%** quando comparado com o fim de 2022, como reflexo da geração de caixa do período.



Contato Relações com Investidores

dri@cruzeirosul.edu.br