



**Cruzeiro do Sul**  
Educatonal

# DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

APRESENTAÇÃO

## 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**



## 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.

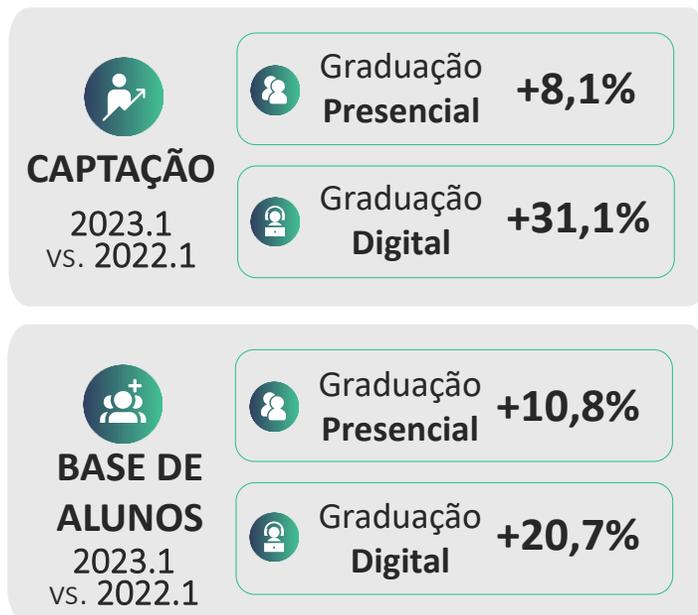


**Contato Relações com Investidores**

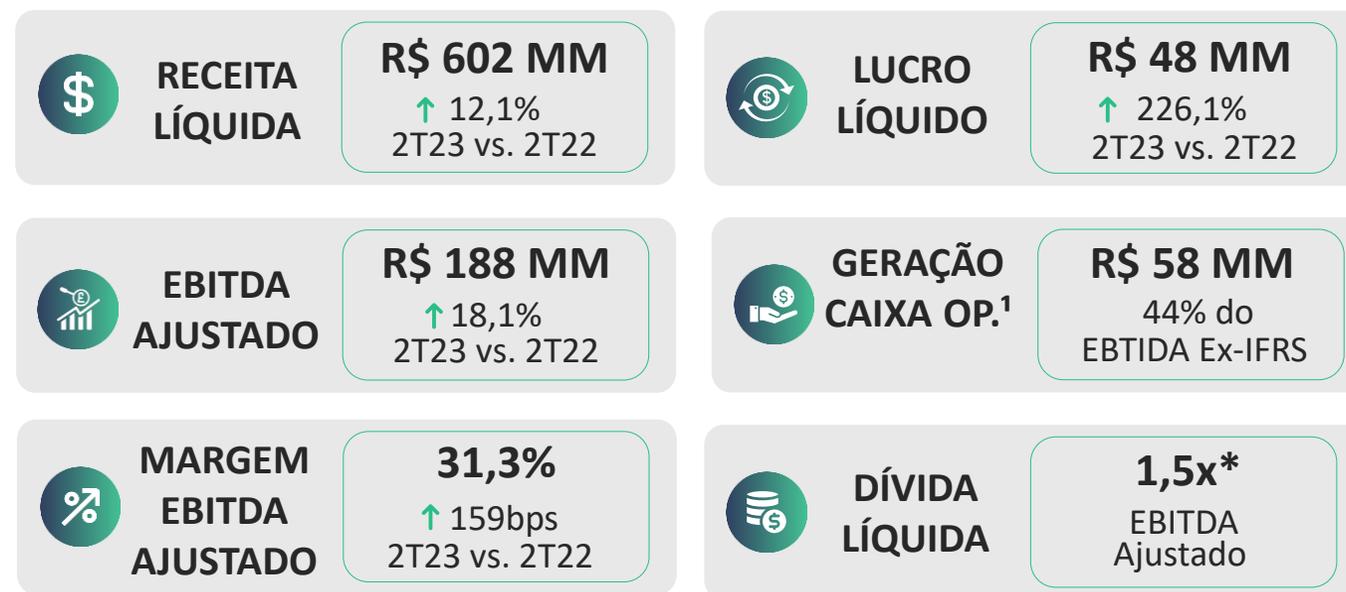
[dri@cruzeirosul.edu.br](mailto:dri@cruzeirosul.edu.br)

## Expansão de EBITDA, Margem & Geração de Caixa

### DESTAQUES OPERACIONAIS



### DESTAQUES FINANCEIROS



<sup>1</sup> Ebitda Ex-IFRS 16 – Capital de Giro – Impostos

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

# DESEMPENHO OPERACIONAL

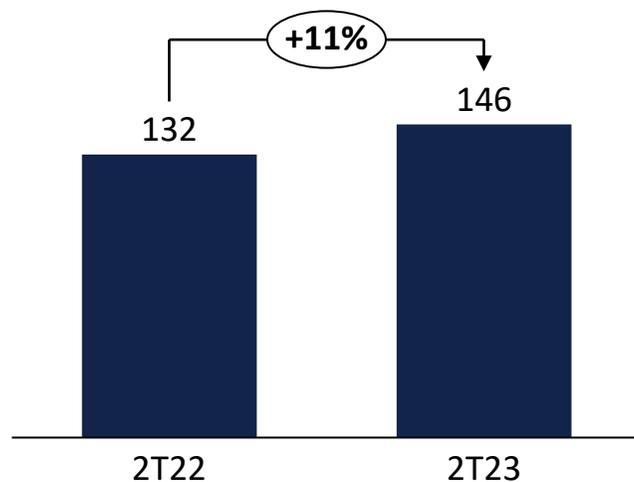
## 2T Apresentação

23 Divulgação de Resultados  
Segundo Trimestre de 2023

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

### PRESENCIAL - GRADUAÇÃO

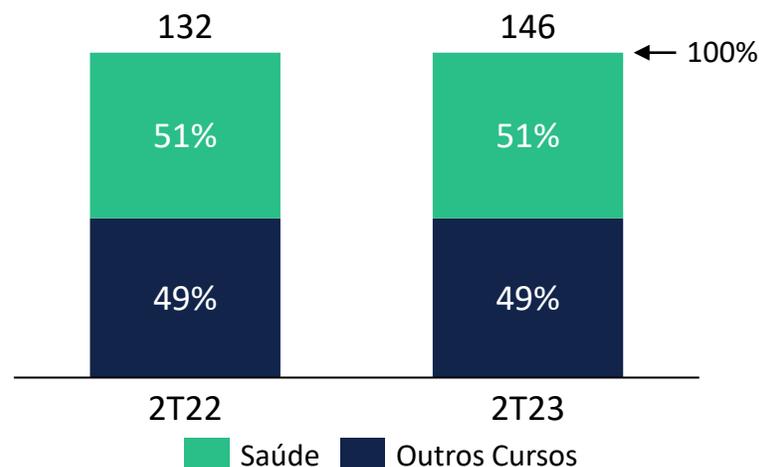
#### BASE DE ALUNOS GRADUAÇÃO



 Crescimento na base final de alunos

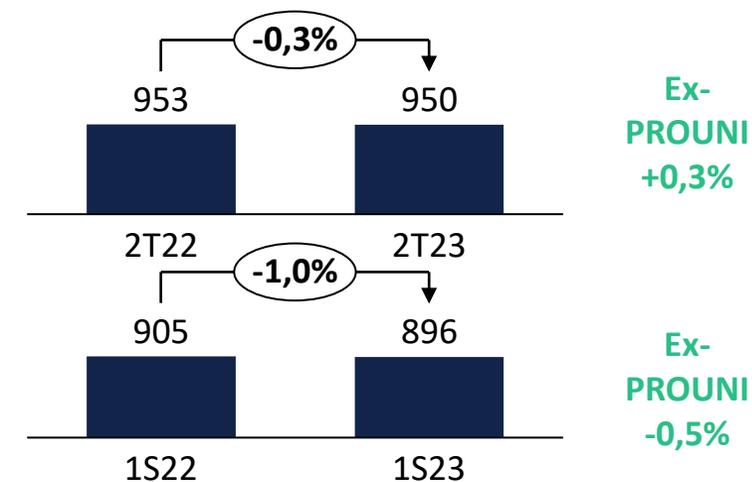
 Melhora de 3p.p. no KPI de rematrícula

#### SAÚDE



 Cursos de saúde relevantes no mix de alunos

#### TICKET PRESENCIAL (R\$/MÊS)



 Leve queda no ticket global (calouros + veteranos), excluindo Prouni ticket expande

 Efeito mix entre unidades e cursos: fator importante na queda de ticket

Números gerenciais, não auditados.

<sup>1</sup> Saúde: Medicina, Psicologia, Biomedicina, Ciências Biológicas, Ed. Física, Enfermagem, Farmácia, Fisioterapia, Fonoaudiologia, Gestão Hospitalar, Medicina Veterinária, Nutrição, Odontologia, Optometria, Radiologia e Terapia Ocupacional

## 2T Apresentação

23 Divulgação de Resultados  
Segundo Trimestre de 2023

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

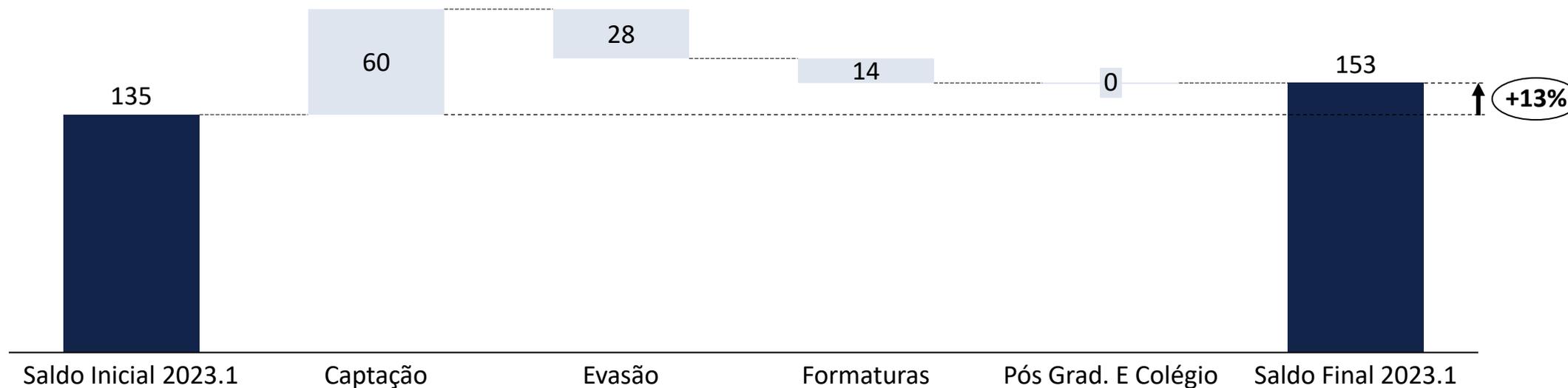
#### PRESENCIAL - CONSOLIDADO

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



Expansão de base final de alunos no ciclo 2023.1

**+10%**



Números gerenciais, não auditados.

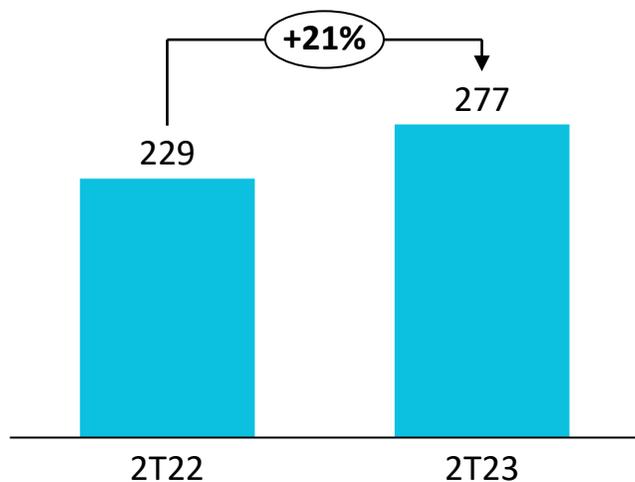
2T Apresentação

23 Divulgação de Resultados  
Segundo Trimestre de 2023

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

DIGITAL - GRADUAÇÃO

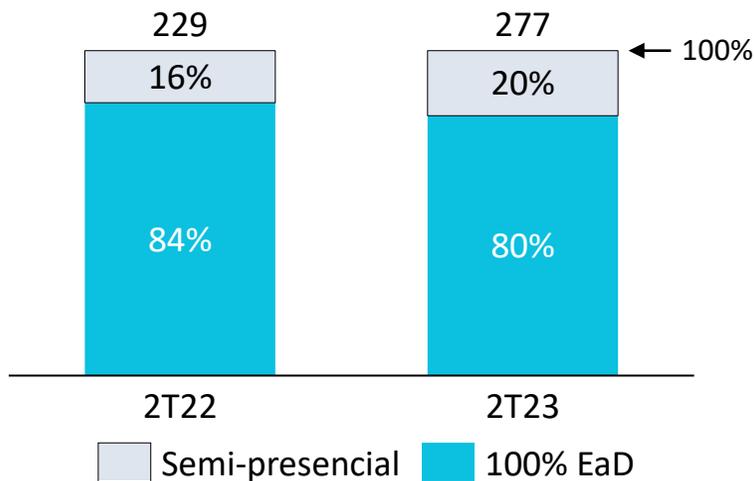
BASE DE ALUNOS GRADUAÇÃO



Crescimento de base de alunos

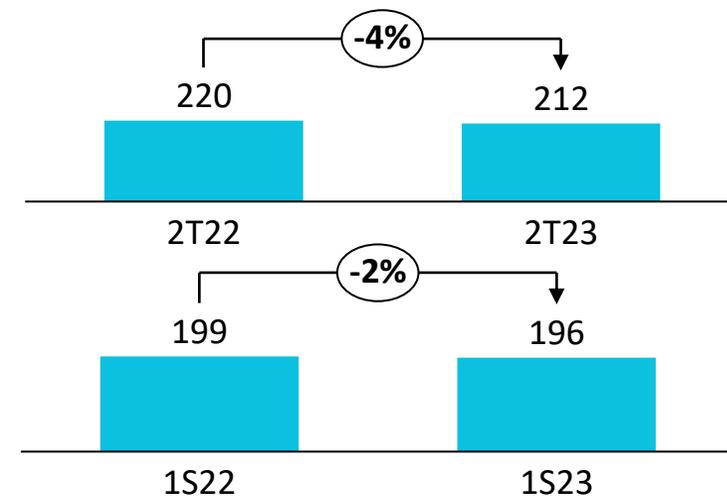
Melhora de 1,9p.p. no KPI de rematrícula

SEMI-PRESENCIAL



Semi continua ganhando *share* na base do Digital

TICKET DIGITAL (R\$/MÊS)



Impacto do mix de calouros na base (+11,3p.p)

Cenário mais desafiador em pricing no Semipresencial

Números gerenciais, não auditados.

## 2T Apresentação

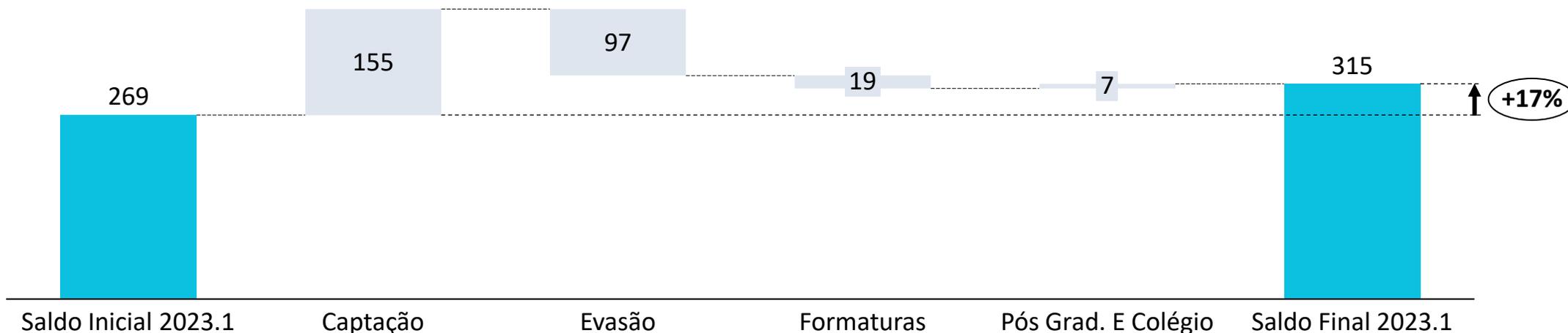
23 Divulgação de Resultados  
Segundo Trimestre de 2023

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

#### DIGITAL - CONSOLIDADO

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

-  Forte captação no 1S23 **+31%**
-  Expansão da base final de alunos **+27%**
-  Continuidade no processo de expansão de polos **+22%**



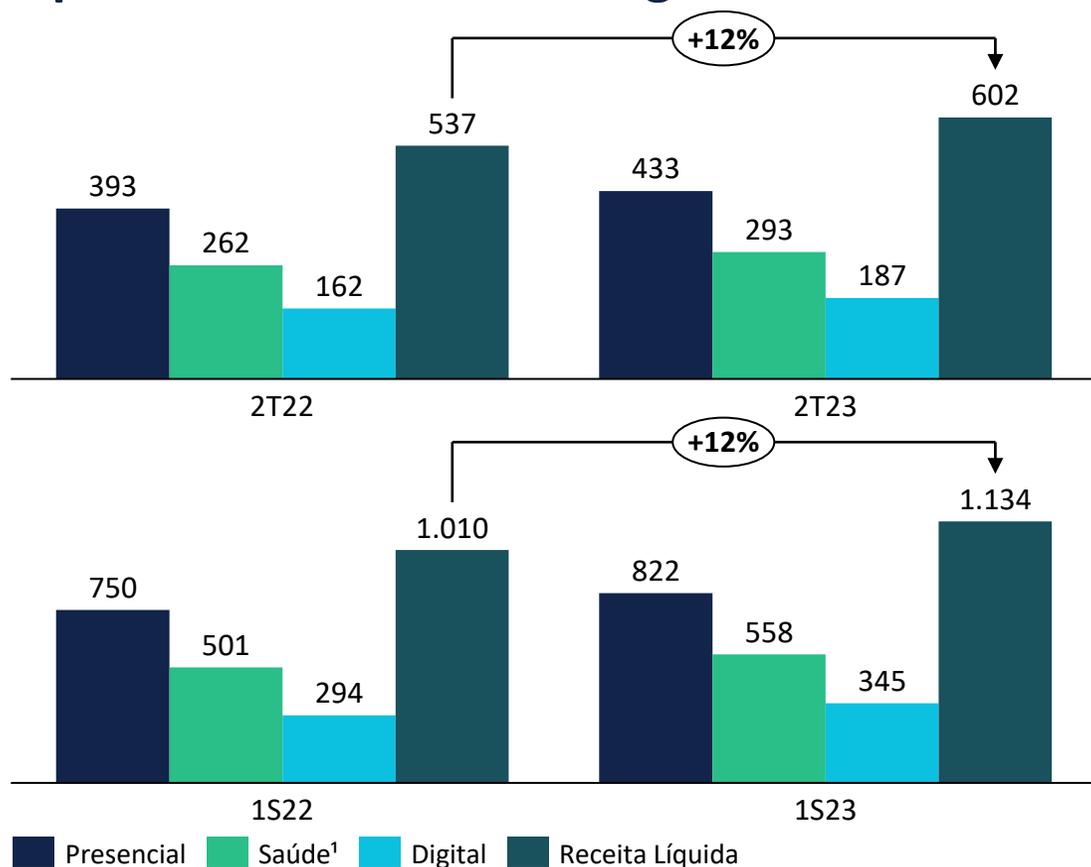
Números gerenciais, não auditados.

# DESEMPENHO FINANCEIRO



# RECEITA LÍQUIDA 2T23 & 1S23

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



**★ ROL Consolidada:** +12,1% vs. 2T22, como reflexo do aumento da base de alunos consolidada (+20,7%). No semestre, a ROL foi 12,2% superior ao 1S22.

**★ ROL Presencial:** Expansão de 10,2% no trimestre, como reflexo da maior base de alunos (+10,0%). No semestre a expansão foi de 9,7% vs. 1S22.

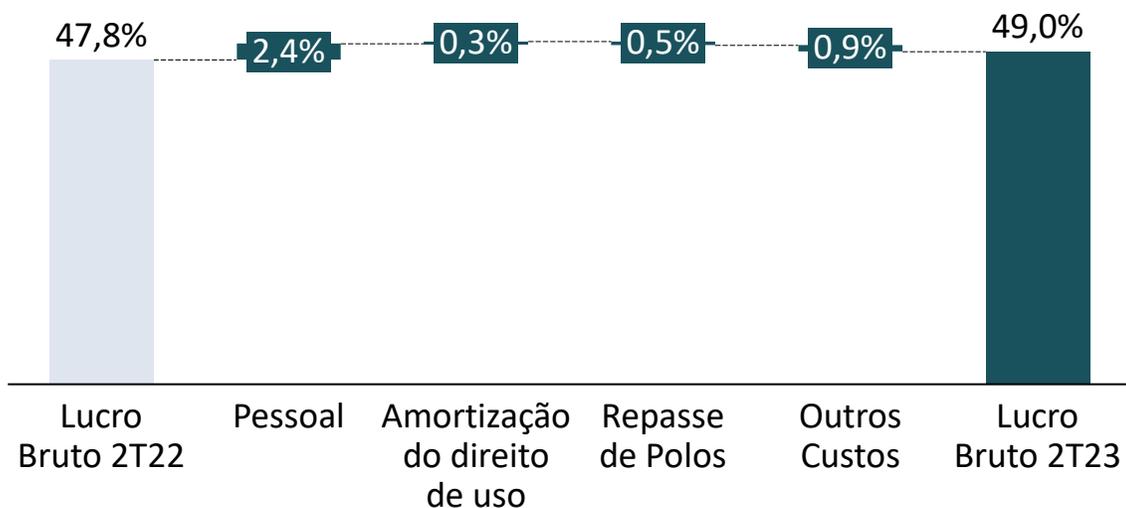
**★ ROL Saúde:** Com perfil presencial, a receita dos cursos de saúde cresceram 11,9% no trimestre e 11,4% no semestre. E já representam ~68% da receita do presencial vs. 67% ano passado.

**★ ROL Digital:** Crescimento de 15,2% no trimestre com maior base de alunos (+26,7%) e a continuidade a expansão da base de polos (+283; 21,8%). No semestre, a receita expandiu em 17,4%.

<sup>1</sup> 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

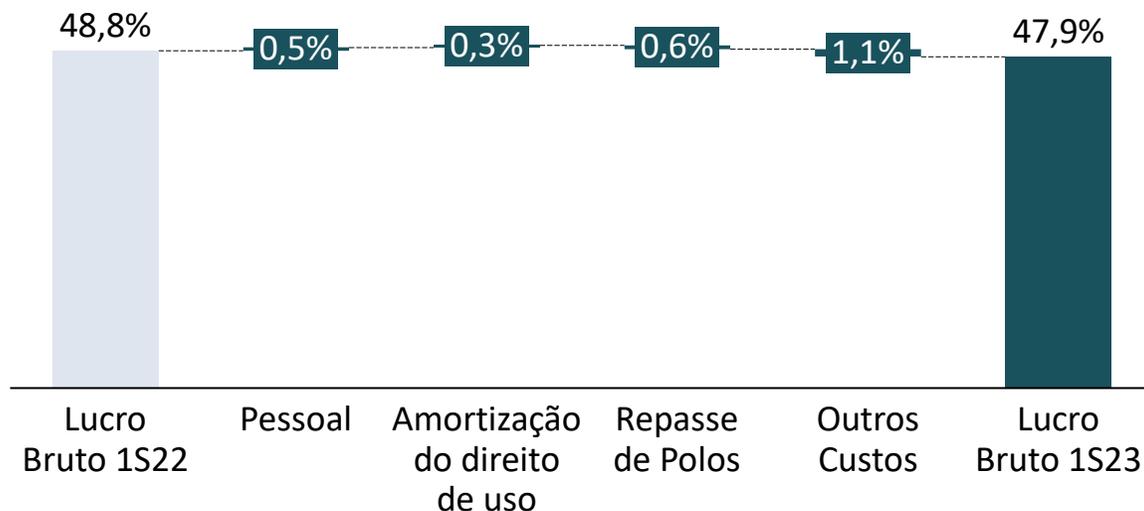
Expansão de 125bps na margem bruta do 2T23, refletindo a disciplina na gestão de custos



- ★ Lucro Bruto: +15,1% vs. 2T22;
- ★ Aumento de 125bps na margem bruta como reflexo das iniciativas de eficiência, além da finalização das negociações com o sindicato.
- ★ 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.

## LUCRO BRUTO 1S23

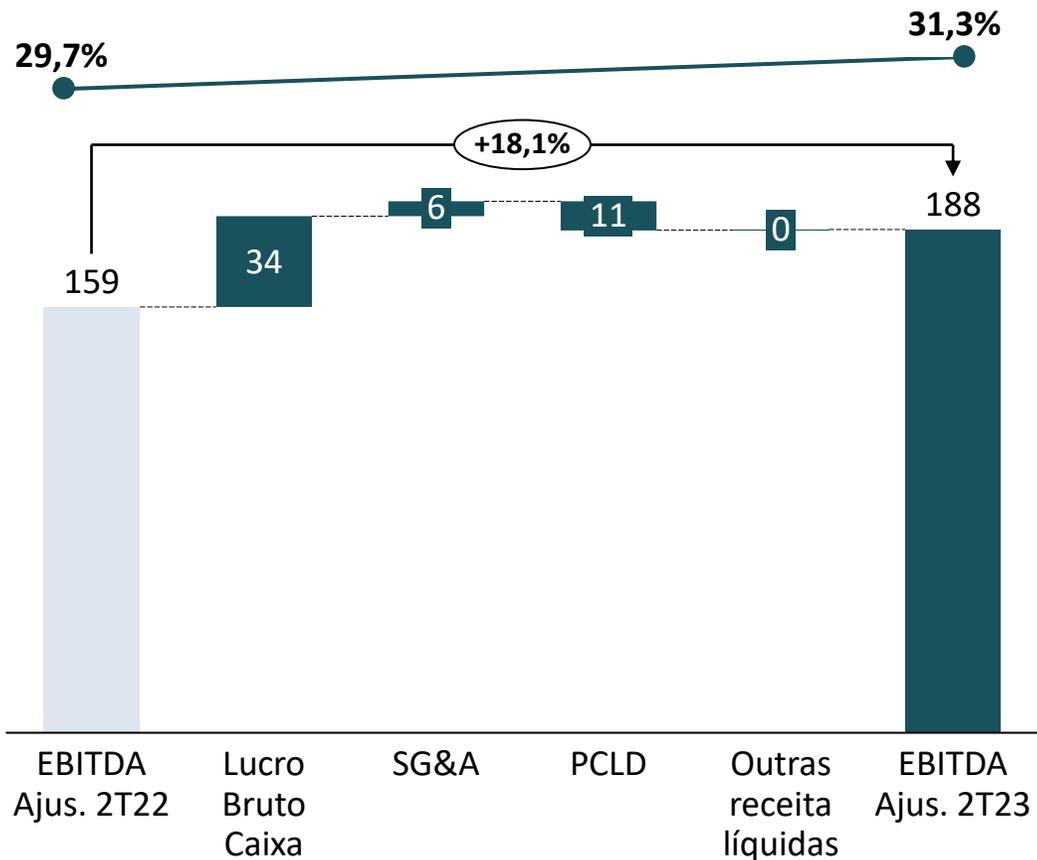
### Expansão no lucro bruto; progressão dos cursos na área de saúde



- ★ Lucro Bruto: +10,3% vs. 1S22.
- ★ 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

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

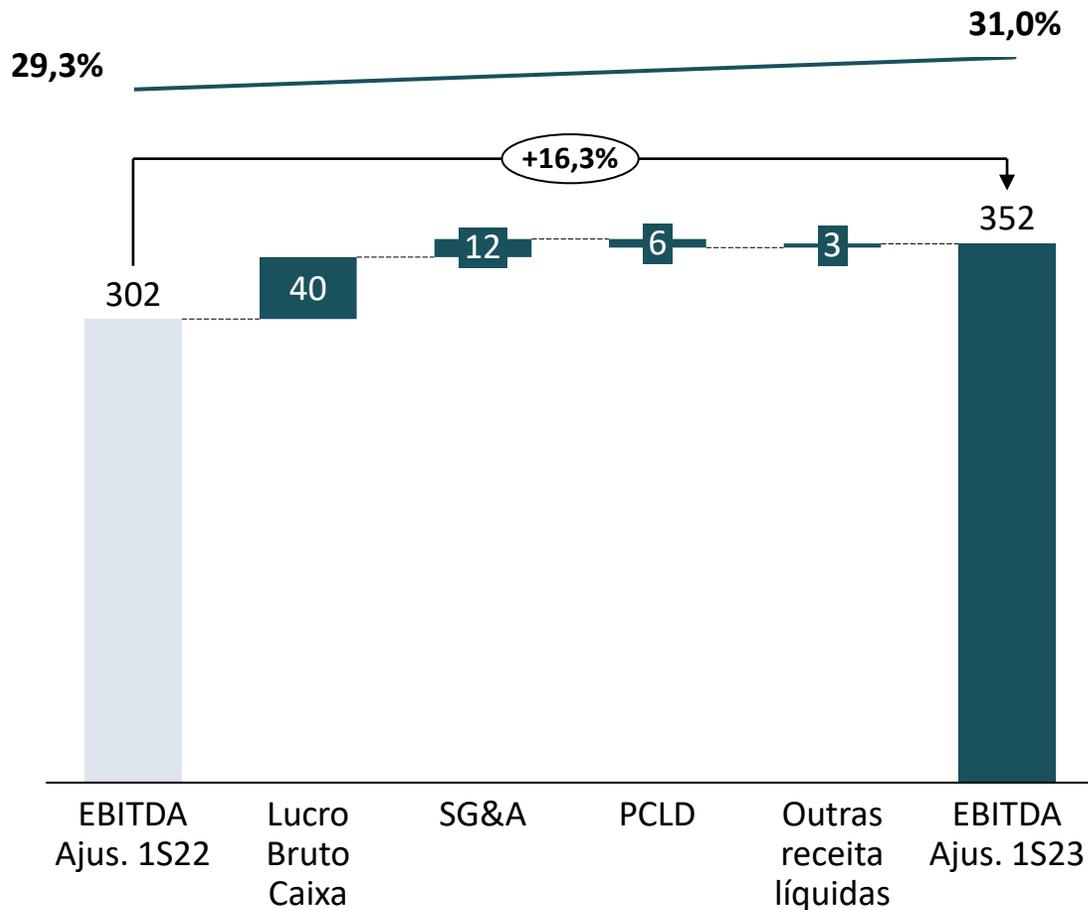


★ EBITDA Ajustado: +18,1%; +159bps de margem vs. 2T22.

★ 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 no Digital.

# EBITDA AJUSTADO 1S23

**Ganho de eficiência mitigando o impacto da retração de margem bruta do período**

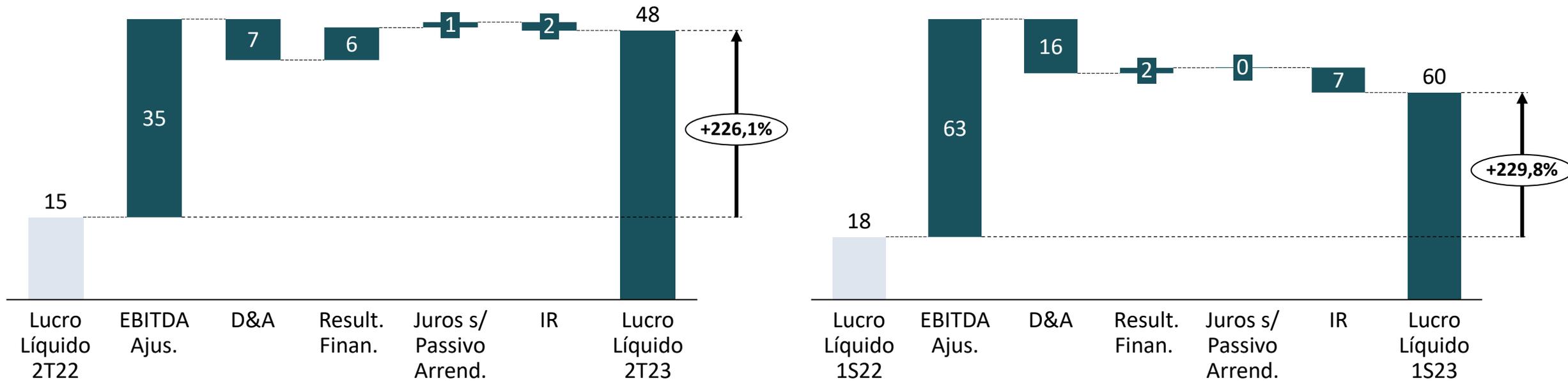


★ EBITDA Ajustado: +16,3%; +109bps de margem vs. 1S22.

★ 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

**Expansão no Lucro Líquido refletindo a melhora operacional**



**Lucro Líquido:** 3,3x maior, como reflexo 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. No semestre o Lucro Líquido foi de R\$ 60,3 milhões, uma melhora de 3,3x quando comparado ao mesmo período do ano anterior.

## CONTAS A RECEBER 2T23

### Avanço no Prazo Médio de Contas a Receber vs. o ano passado

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%
<b>Contas a Receber Bruto</b>	<b>606,5</b>	<b>536,0</b>	<b>13,2%</b>
AVP	(12,8)	(11,6)	11,1%
PCLD	(331,3)	(282,6)	17,2%
<b>Contas a Receber Líquido</b>	<b>262,3</b>	<b>241,8</b>	<b>8,5%</b>
<b>Prazo Médio Recebimento UDM*</b>	<b>44</b>	<b>45</b>	<b>-1 dia</b>

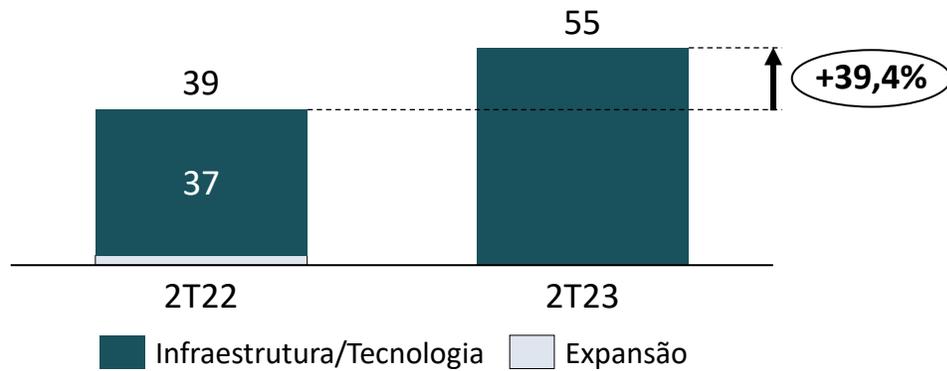


O prazo médio de recebimento no 2T23 apresentou melhora de 1 dia vs. o ano passado.

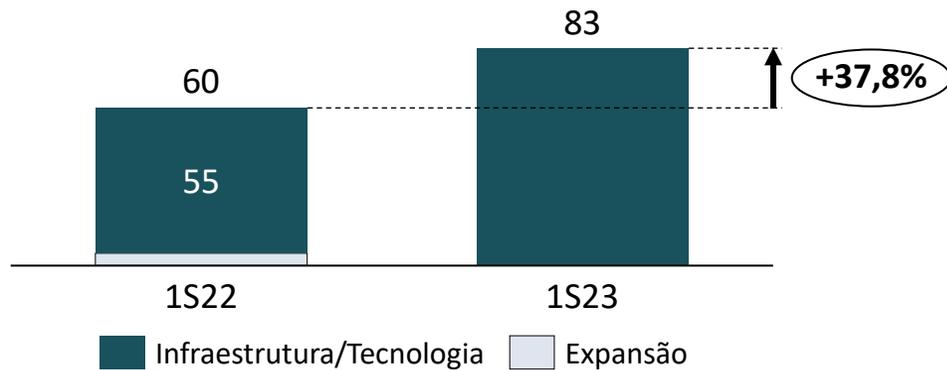
\*PMR últimos 12 meses (UDM): Contas a Receber Líquido / Receita Líquida UDM \* 360

## INVESTIMENTOS\* 2T23 & 1S23

### Investimentos em infra e tecnologia visando a melhor experiência do aluno



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.

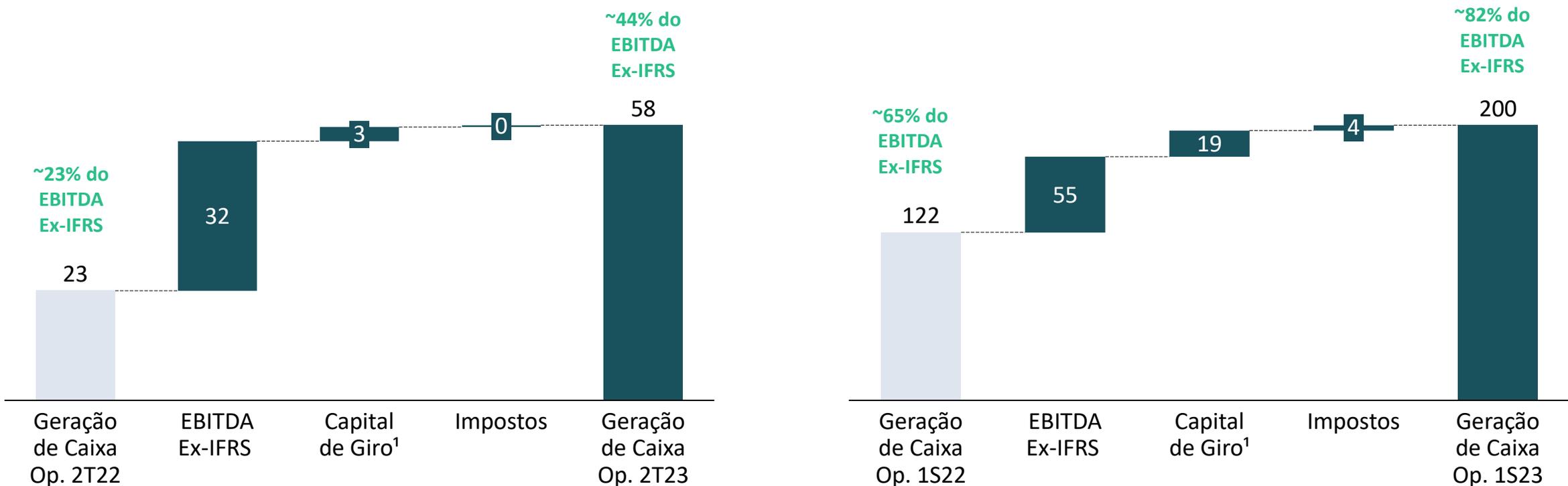


Os investimentos no 1S23 foram de aproximadamente R\$ 82,7 milhões, um aumento de 37,8%.

\*Informação Gerencial

# GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL 2T23 & 1S23

Desempenho operacional ↑ = Geração de Caixa ↑



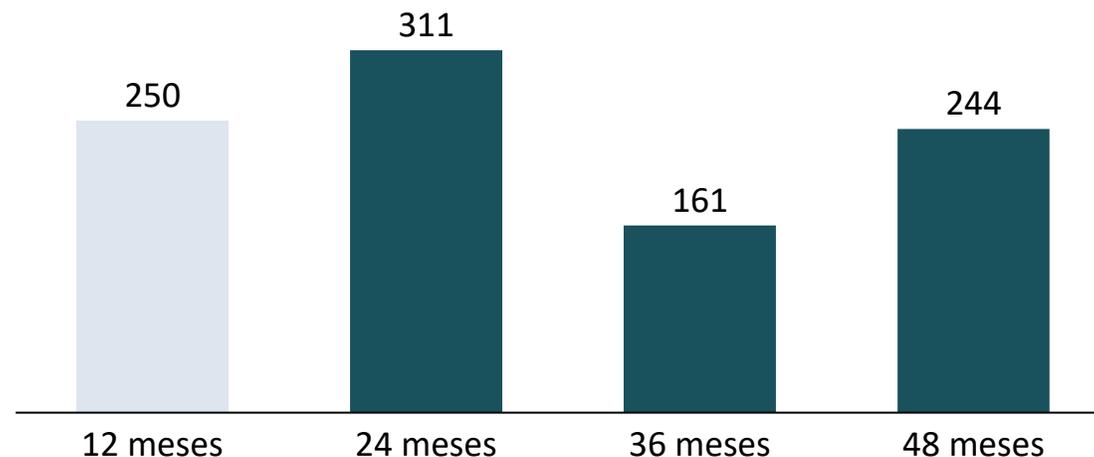
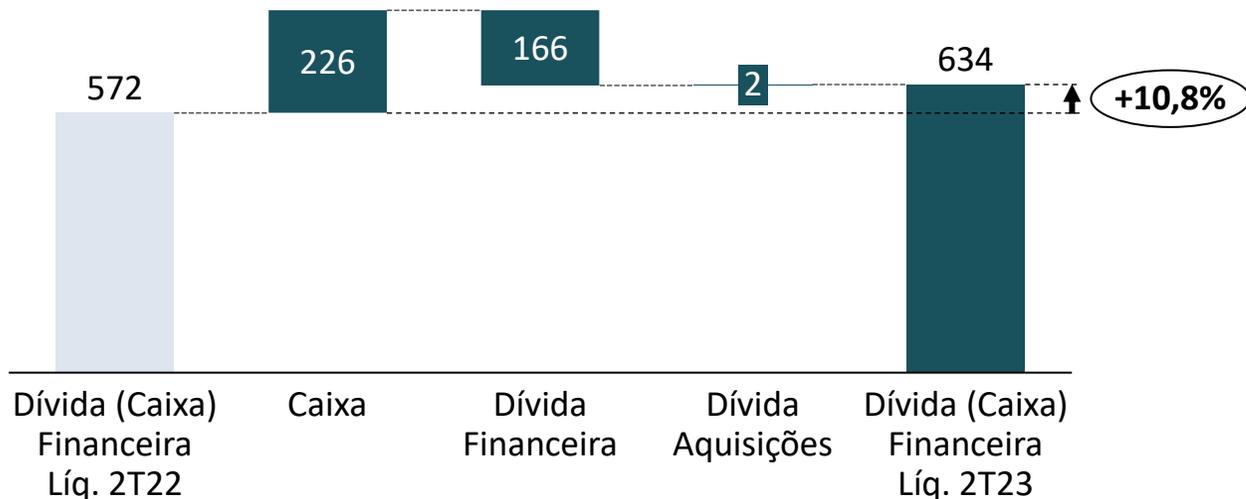
<sup>1</sup>Capital de giro: Ativo (Conta a receber, Tributos a recuperar e Outros créditos) e Passivo (Fornecedores, Obrigações com partes relacionadas, Obrigações trabalhistas, Obrigações tributárias, Adiantamento de clientes, Receita diferida, Outras contas a pagar)

<sup>2</sup>Informação Gerencial incluindo despesas não recorrentes

# DÍVIDA (CAIXA LÍQUIDO)

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

Cronograma Amortização das Debêntures – R\$ milhões



**Dívida Líquida** (ex-passivo de arrendamento): **Aumento de 10,8%** quando comparado ao mesmo trimestre do 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.



**Contato Relações com Investidores**

[dri@cruzeirosul.edu.br](mailto:dri@cruzeirosul.edu.br)