

# 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**

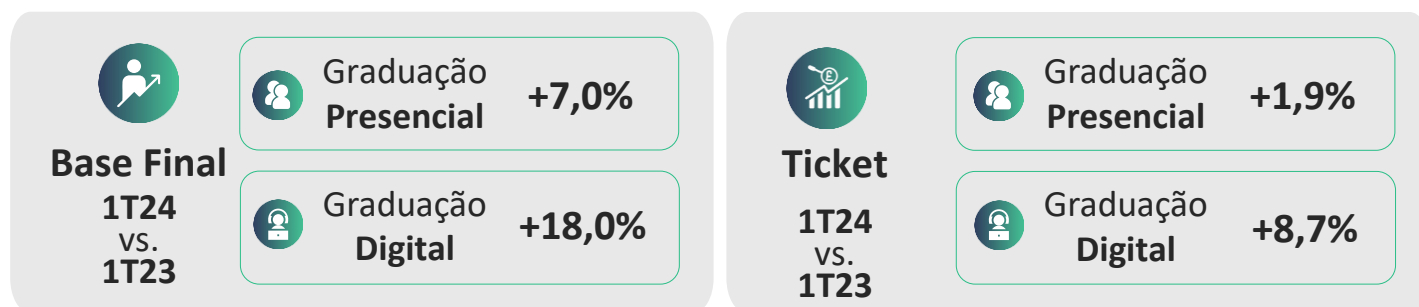
**CSED**  
B3 LISTED NM



## 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



<sup>1</sup> 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@cruzeirodosul.edu.br](mailto:dri@cruzeirodosul.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 27<sup>1</sup> campi e ~1.713 polos.

## PRESENCIAL



**169k\***  
ALUNOS



**27<sup>1</sup>**  
CAMPI



 **UDF**  
Centro  
Universitário

 **Universidade  
POSITIVO**

 **FSG**  
Centro  
Universitário  
 **Cesuca**  
Centro Universitário

 **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

 **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




**345k**  
ALUNOS



**~1.713**  
POLOS

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

<sup>1</sup> 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 CAGR<sup>1</sup>), 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 SELIC<sup>2</sup> subindo de 2,75% a.a. no 1T21 para 10,75% a.a. no 1T23, 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.

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.

<sup>1</sup>CAGR: Taxa de crescimento anual média ponderada

<sup>2</sup>SELIC: Taxa média de juros do Brasil



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

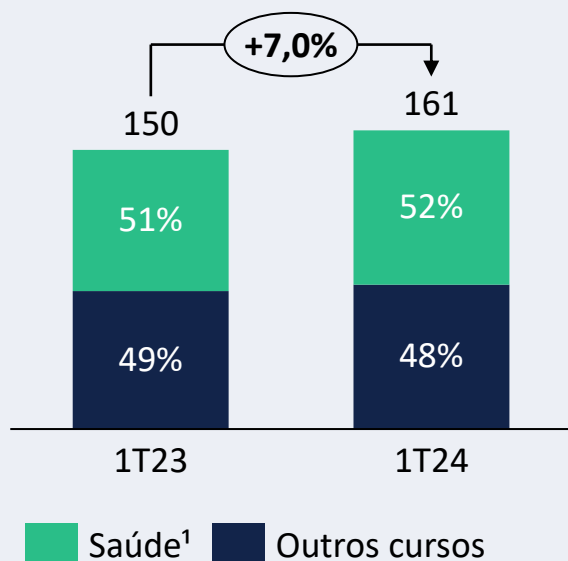
Encerramos o 1T24 com 169 mil estudantes, uma expansão de 6,6% vs. o ano anterior, como reflexo dos altos níveis de retenção, somado a um incremento na captação. Cabe destacar que este é o 3º ano consecutivo de crescimento de base, resultado que reitera a força de nossas marcas em seus respectivos raios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

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

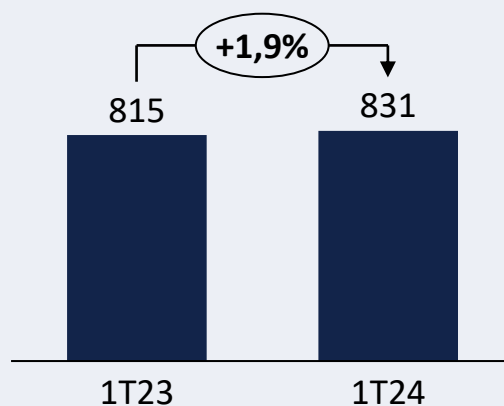
## Avanço do ticket e aumento da relevância de estudantes da área da saúde

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.

BASE DE ALUNOS - GRADUAÇÃO



TICKET PRESENCIAL\* (R\$/MÊS)



\*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

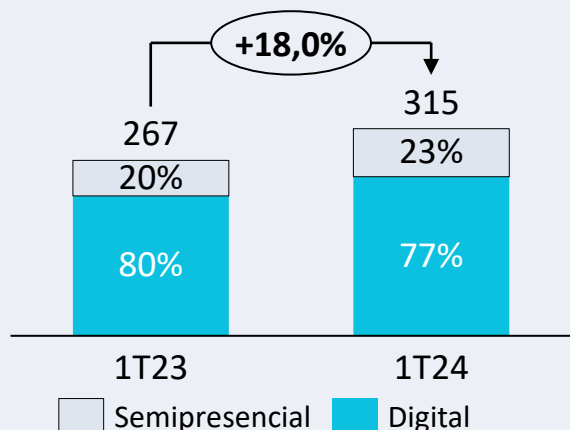
Finalizamos o 1T24 com uma base de 345 mil estudantes, um crescimento de 19,9% vs. o mesmo período do ano anterior. As iniciativas de investimento em tecnologia/automação iniciadas em 2023 contribuíram para o avanço de 1,3 p.p. no KPI de rematrícula, que foi um componente importante na expansão de base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

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

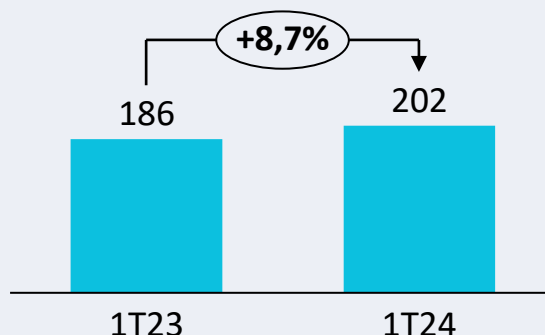
### Evolução do KPI de rematrícula e aumento de alunos semi no mix = Aumento de ticket

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 <sup>1</sup>	284,5	265,2	7,3%
Digital	203,0	158,6	28,0%
<b>Receita líquida de bolsas, cancelamentos e descontos</b>	<b>627,8</b>	<b>548,1</b>	<b>14,5%</b>
Outras receitas	3,3	2,8	21,1%
Impostos	(20,7)	(19,1)	8,0%
<b>Receita Líquida</b>	<b>610,5</b>	<b>531,7</b>	<b>14,8%</b>



### **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

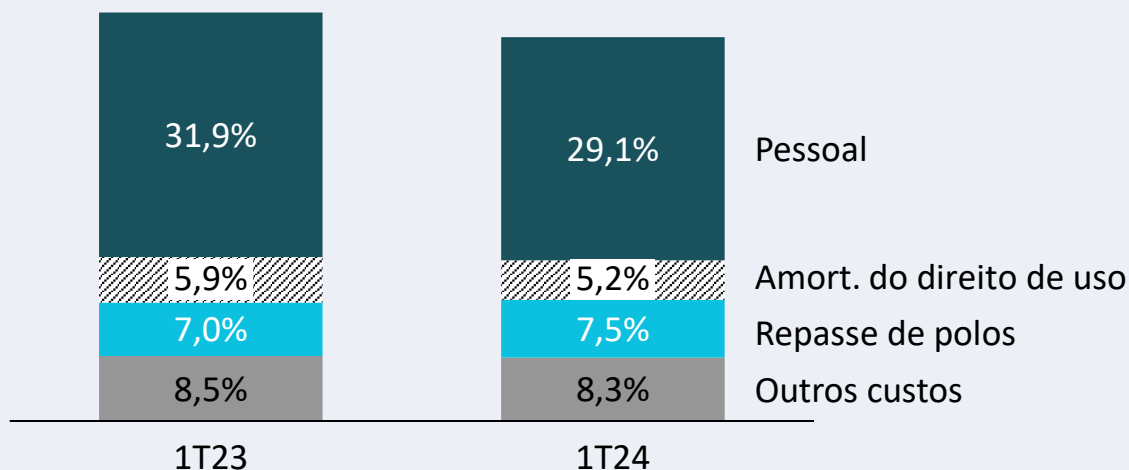
**Expansão de 327 bps na margem bruta do 1T24 como reflexo do ganho de alavancagem operacional**

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%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>304,7</b>	<b>248,4</b>	<b>22,7%</b>
<b>Margem Bruta</b>	<b>49,9%</b>	<b>46,7%</b>	<b>+319bps</b>



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



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.

<sup>1</sup>Não Recorrentes: Despesas com projetos/M&A



# LUCRO LÍQUIDO 1T24

## DADOS FINANCEIROS

**Forte expansão no Lucro Líquido, refletindo a melhora operacional**

R\$ milhões	1T24	1T23	%
<b>EBITDA</b>	<b>190,6</b>	<b>163,4</b>	<b>16,7%</b>
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%)
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido</b>	<b>38,6</b>	<b>12,1</b>	<b>219,9%</b>
Despesas não recorrentes	5,5	-	-
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido ajustado*</b>	<b>44,1</b>	<b>12,1</b>	<b>265,0%</b>



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	%
<b>Contas a receber bruto</b>	<b>613,6</b>	<b>564,8</b>	<b>8,6%</b>
PCLD	(321,5)	(306,9)	4,8%
<b>Contas a receber líquido</b>	<b>277,5</b>	<b>244,3</b>	<b>13,6%</b>
<b>Prazo médio recebimento UDM*</b>	<b>42</b>	<b>42</b>	<b>-0 dias</b>



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%
<b>EBITDA Ex-IFRS</b>	<b>135,9</b>	<b>111,2</b>	<b>22,2%</b>
Capital de Giro <sup>1</sup>	39,1	31,3	24,7%
Impostos	(1,0)	(0,3)	187,0%
<b>Geração de Caixa Operacional</b>	<b>174,0</b>	<b>142,2</b>	<b>22,4%</b>
<b>GCO/EBITDA Ex-IFRS</b>	<b>128,0%</b>	<b>127,9%</b>	<b>+16bps</b>
Capex	(38,4)	(28,0)	36,9%
<b>Geração de caixa livre</b>	<b>135,6</b>	<b>114,1</b>	<b>18,8%</b>
<b>GCL/EBITDA Ex-IFRS</b>	<b>99,8%</b>	<b>102,7%</b>	<b>-287bps</b>
Despesas não recorrentes	5,5	-	-
<b>Geração caixa livre Ajustada<sup>2</sup></b>	<b>141,0</b>	<b>114,1</b>	<b>23,6%</b>



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.

<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)

## 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%)
<b>Dívida (Caixa) Financeira Líquida</b>	<b>673,3</b>	<b>575,8</b>	<b>16,9%</b>	<b>742,4</b>	<b>(9,3%)</b>
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%)
<b>Dívida (Caixa) Líquida pós arrend.</b>	<b>1.967,0</b>	<b>1.911,2</b>	<b>2,9%</b>	<b>2.068,3</b>	<b>(4,9%)</b>

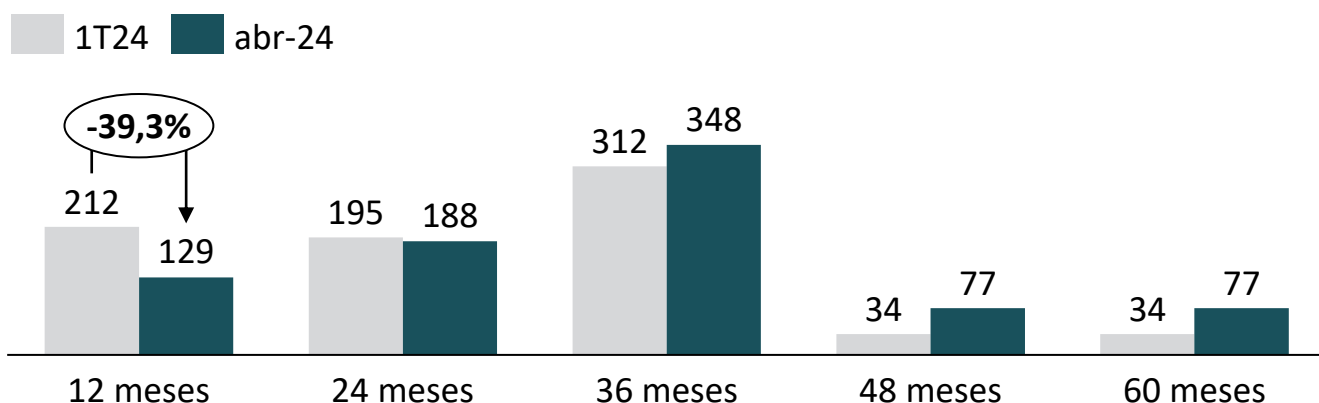
★ A Companhia encerrou o 1T24 com uma Dívida Líquida (ex-passivo de arrendamento) no valor de R\$ 673,3 milhões vs. R\$ 575,8 milhões no ano passado. A Dívida Líquida foi impactada, majoritariamente, pela distribuição de dividendos no montante de R\$ 85 milhões nos últimos 12 meses.

\*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 <sup>1</sup>	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%)
<b>Presencial</b>	<b>169</b>	<b>158</b>	<b>6,6%</b>
Graduação Digital	315	267	18,0%
Semipresencial	73	54	35,6%
Pós e Colégio	30	21	44,2%
<b>Digital</b>	<b>345</b>	<b>288</b>	<b>19,9%</b>
<b>Total</b>	<b>514</b>	<b>446</b>	<b>15,2%</b>

# 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%
<b>EBITDA ajustado pré-IFRS 16</b>	<b>141,3</b>	<b>111,2</b>	<b>27,1%</b>
Margem EBITDA aj, pré- IFRS 16	23,1%	20,9%	+224bps

## NÃO RECORRENTES



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

## DRE

## APÊNDICE

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

# BALANÇO PATRIMONIAL

## APÊNDICE

	Mar.24	Mar.23
<b>Ativo Total</b>	<b>4.478.204</b>	<b>4.718.051</b>
<b>Ativo Circulante</b>	<b>902.161</b>	<b>1.086.201</b>
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
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>3.576.043</b>	<b>3.631.850</b>
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
<b>Passivo Total</b>	<b>3.053.097</b>	<b>3.332.110</b>
<b>Passivo Circulante</b>	<b>1.073.851</b>	<b>780.198</b>
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
<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>1.979.246</b>	<b>2.551.912</b>
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
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>1.425.107</b>	<b>1.385.941</b>
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)
<b>Total do Passivo e do Patrimônio Líquido</b>	<b>4.478.204</b>	<b>4.718.051</b>

# 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)
<b>Ajuste para reconciliar o lucro antes do imposto de renda e contribuição social com o fluxo de caixa</b>	<b>187.144</b>	<b>174.317</b>
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
	<b>198.332</b>	<b>173.392</b>
Imposto de renda e contribuição social pagos	(973)	(339)
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais</b>	<b>197.359</b>	<b>173.053</b>
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)
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de investimento</b>	<b>(93.522)</b>	<b>(28.038)</b>
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)
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento</b>	<b>(135.966)</b>	<b>(195.845)</b>
<b>Aumento (decrécimo) líquido de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(32.129)</b>	<b>(50.830)</b>
Caixa e equivalentes de caixa		
No início do exercício	522.915	852.743
No fim do exercício	490.786	801.913
<b>Aumento (decrécimo) no caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(32.129)</b>	<b>(50.830)</b>





**Contato Relações com Investidores**

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

# EARNINGS RELEASE

PRESS RELEASE

## VIDEOCONFERENCE

**May 10<sup>th</sup> of 2024, Friday**

2:00 p.m. (Brasília)

1:00 p.m (New York)

6:00 p.m. (London)



[Watch the webcast in portuguese](#)



[Watch the webcast in English](#)

# 1Q 24

**CSED**


**B3 LISTED NM**




## SÃO PAULO, May 9<sup>th</sup> of 2024


Cruzeiro do Sul Educacional ("Cruzeiro do Sul" or "Company") (CSED3) announces today its results for the first quarter of 2024 (1Q24). The consolidated financial statements were prepared in accordance with accounting practices adopted in Brazil and with international accounting standards (IFRS) issued by the International Accounting Standards Board (IASB).


### OPERATIONAL HIGHLIGHTS


  
**Student  
Base**  
1Q24  
vs.  
1Q23

 **On-campus  
Undergrad** **+7.0%**


 **Digital  
Undergrad** **+18.0%**

  
**Ticket**  
1Q24  
vs.  
1Q23


 **On-campus  
Undergrad** **+1.9%**

 **Digital  
Undergrad** **+8.7%**


### FINANCIAL HIGHLIGHTS

 **Net  
Revenue**


**R\$ 611 MM**  
↑ 14.8%  
1Q24 vs. 1Q23

 **Adjusted  
Net  
Earnings**

**R\$ 44 MM**  
↑ 265.0%  
1Q24 vs. 1Q23

 **Adjusted  
EBITDA**

**R\$ 196 MM**  
↑ 20.0%  
1Q24 vs. 1Q23

 **Oper. Cash  
Flow<sup>1</sup>**

**R\$ 174 MM**  
128% of  
EBITDA Ex-IFRS

 **Adjusted  
EBITDA  
Margin**

**32.1%**  
↑ 140 bps  
1Q24 vs. 1Q23

 **Net Debt**

**1.3x\***  
Adj. EBITDA  
(Ex IFRS-16)

<sup>1</sup> EBITDA Ex-IFRS 16 – Working Capital - Taxes

\* Net Financial Debt/EBITDA LTM Ex-IFRS-16

# DISCLAIMER

This presentation may contain forward-looking statements. These forecasts only reflect expectations of the Company's managers regarding future economic conditions, as well as the Company's performance, financial performance and results, among others. The terms "anticipates", "believes", "expects", "predicts", "intends", "plans", "projects", "objective", "should", and similar terms, which, of course, involve risks and uncertainties that may or may not be expected by the Company and therefore are not guarantees of future results of the Company and therefore the future results of the Company's operations may differ from current expectations and the reader should not rely exclusively in the information contained herein. The Company does not undertake to update the presentations and forecasts in the light of new information or its future developments. The values reported for 2024 onwards are estimates or targets. The financial and operational information set out in this presentation is rounded off. The total amount is presented in the tables and graphs could therefore differ from the direct numerical aggregation of the preceding numbers. Non-financial information contained herein, as well as other operational information, were not audited by independent auditors. No investment decision should be based on validity, accuracy or completeness of the information or opinions contained in this presentation.





Contact Investor Relations  
[dri@cruzeirodosul.edu.br](mailto:dri@cruzeirodosul.edu.br)

# Cruzeiro do Sul Educacional

Is one of the largest quality-focused education group in Brazil, with more than 514k\* students in 27<sup>1</sup> campuses and more than ~1,713 hubs.

## ON-CAMPUS

 **169k\***  
STUDENTS

 **27<sup>1</sup>**  
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

 **UDF**  
Centro Universitário

 **Universidade POSITIVO**

 **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

 **345k**  
STUDENTS

 **~1,713**  
HUBS

\*Includes ~4k students on basic education on Mar/24

<sup>1</sup> Number of campuses as recorded in the MEC's basis

 Brands that work with Medicine



# MESSAGE FROM MANAGEMENT

## In this first quarter we celebrate 3 years since the IPO

In this first quarter, we celebrated three years since the IPO and we have many reasons to celebrate. Comparing 1Q21 with 1Q24, our undergrad student base in On-campus Education has grown consistently every year, totaling around 28% (~9% CAGR<sup>1</sup>), while our student base in Digital Education has grown by around 67% (~19% CAGR). In both segments, we recorded growth in both enrollments and bases over this period, even in the face of a significant reduction in On-campus enrollments in Brazil.

Net Revenue increased from R\$421 million in 1Q21 to R\$611 million in 1Q24, a growth of around 45% (~13% CAGR). IFRS EBITDA also rose from R\$121 million to R\$191 million, registering an increase of approximately 58% (~16% CAGR), and Net Earnings grew from R\$16 million to R\$39 million, a jump of around 137% (~33% CAGR). We achieved these results despite facing a more challenging economic scenario, with the SELIC<sup>2</sup> rate rising from 2.75% p.y. in 1Q21 to 10.75% p.y. in 1Q23, impacting our students' financing capacity.

As well as improving business indicators, we have also gained greater commitment from our students. Re-enrollment rates are consistently high in both On-Campus and Digital, and our delinquency, one of the lowest among companies in the sector, remains under control. Receivables cycles have remained stable at around 42 days, the shortest in the sector, despite variations in the SELIC rate during this period.

Another important milestone for all of us was winning the Great Place to Work (GPTW) Certification in the first quarter of 2024, recognizing the satisfaction and alignment of more than 8k employees. This achievement fills us with pride, as it reflects the continuous improvement of our performance, together with the growing engagement of our students and employees.

Finally, it is worth highlighting our academic achievement that fills our hearts with pride and guides the future of our institution, which was achieving leadership in the ranking of publicly companies for the ongoing General Course Index (IGC), reaffirming our commitment to offering education quality to our students.

## Our performance continues to show robust and consistent growth also in the first quarter of 2024

The first quarter of 2024 was marked by a significant achievement for Cruzeiro do Sul Educacional: we reached more than 500k students enrolled in our institutions. This figure highlights the potential attractiveness of our institutions in the regions and modalities in which we operate. We continued to break records in on-campus enrollment, with 59k new students and more than 119k students in digital undergrad programs. In addition, we maintained high re-enrolment rates, reflecting the quality of our service, which requires renewal at least seven times over four years.

For us, these indicators reflect the alignment between our students' demand and the Company's commitment to offering excellent academics and graduate qualified professionals for the labor market.

<sup>1</sup>CAGR : Compound Annual Growth Rate

<sup>2</sup>SELIC: Average interest rate

As for the operating details of the On-campus segment, after two years of significant student intake (+26% in 1Q22 and +11% in 1Q23), we ended the quarter with slightly higher numbers than last year. Following the strategy of maintaining high re-enrollment rates, we achieved a 7.0% increase in the undergrad student base. We also recorded an increase in the average ticket of 1.9% compared to 1Q23, reflecting the progress of the new pricing policy adopted during 2022.

In the Digital segment, we closed the undergrad base with 315k students, representing an increase of 18.0% compared to 1Q23, despite a stable intake compared to the previous period. With the same proactivity as in On-campus courses, we responded to the challenges of a competitive market, differentiating ourselves by expanding our Hybrid products, which now account for 23% of our digital education (+3.0 p.p. compared to 1Q23), a strategy that proved to be successful due to the 8.7% growth in the average course ticket in this period. Also notable is the increase in the retention of our senior students (+1.3 p.p. compared to 1Q23), an improvement directly linked to the investments in digitization and processes' automation that began in 2023, as well as the increase in the quality of the student experience, reaffirming our commitment to educational excellence.

As for the P&L, we closed the first quarter with a 14.8% increase in Net Revenue, driven by the 15.2% growth in the total student base, the increase in the average ticket for both segments and the optimization of our course portfolio to maximize revenue. Gross Profit grew by 22.7%, reaching a margin of 49.9%, an increase of 3.2 percentage points on the previous year, reflecting our greater efficiency in operations. Adjusted EBITDA grew by 20.0%, with a margin of 32.1%, an improvement of 1.4 percentage points compared to 1Q23. The increase in Gross Profit, combined with backoffice optimization, more efficient management of marketing expenses and improved collection efficiency, softened the impact of administrative expenses in the period. It is important to note that the growth in administrative expenses is a consequence of the investments in technology that began in 2023, which are part of the company's digital transformation process, with a focus on efficiency. As for Adjusted Net Earnings, the company saw an expansion of 3.7x, with an adjusted net margin of 7.2% (+4.9 p.p. compared to 1Q23). Operating cash generation in 1Q24 was R\$174.0 million, an increase of 22.4% on the same period last year.

Finally, with regard to the capital structure, we ended the first quarter with a Net Debt of R\$673.3 million, reaching a financial leverage ratio of 1.3x, representing a reduction of 9.3% compared to the period ended December 31, 2023.

# OPERATIONAL PERFORMANCE

## ON-CAMPUS

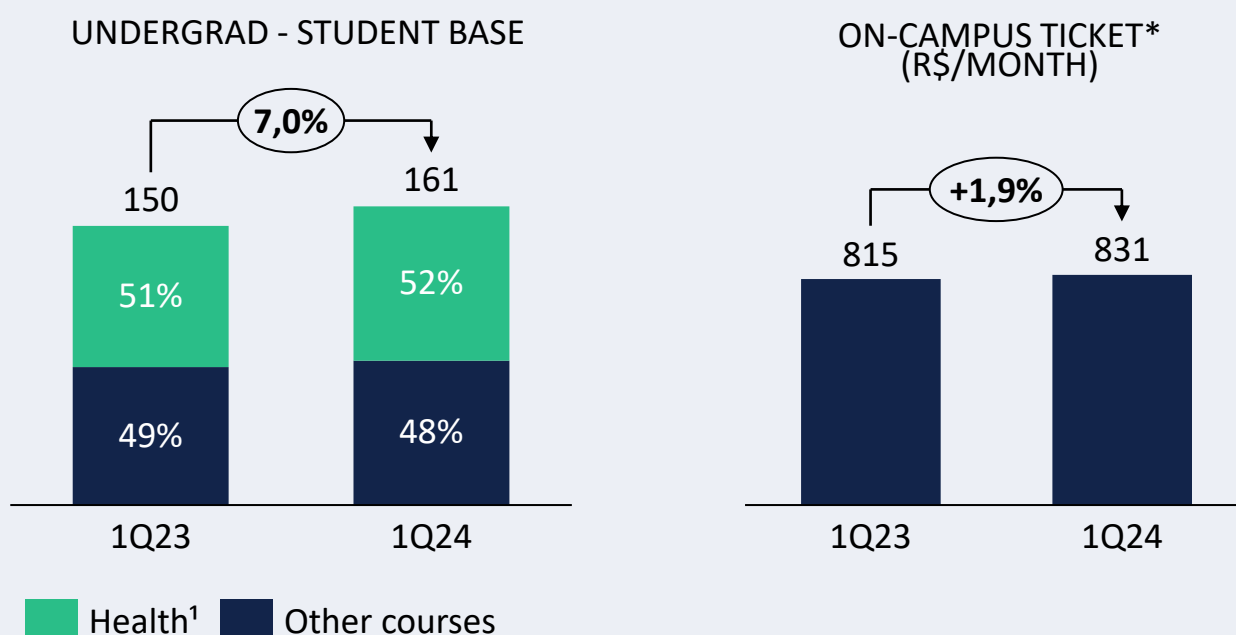
### Consistent expansion in student base On-campus

End of 1Q24 with 169k students, an increase of 6.6% vs. the previous year, as a reflecting the high levels of retention, together with an increase in intake. It's also importante to note that is the 3<sup>rd</sup> year of growth in the base, a result that reaffirms the strenght of our brands in their respective areas of operation.

On-campus	1Q24	1Q23	Y/Y
<b>BoP</b>	<b>149</b>	<b>135</b>	<b>10,5%</b>
Intake	59	59	1,0%
Dropout	(24)	(21)	11,4%
Graduation	(16)	(15)	8,6%
Gra school and K12	0	1	(81,7%)
<b>EoP</b>	<b>169</b>	<b>158</b>	<b>6,6%</b>

### Rising ticket and increasing relevance of health students

The global ticket (freshman + seniors) for On-campus undergrad in the 1Q24 increased by 1.9% when compared to the same period last year, as a result of i) progress of the new pricing strategy that started during 2022, ii) increase in re-enrollment and iii) the increased penetration of health students in the mix.



\*Ticket = Net Rev./Final Student Base (freshmen + senior) - Managerial numbers, unaudited

<sup>1</sup> Health: Medicine, Psychology, Biomedicine, Biological Sciences, Physics Ed, Nursing, Pharmacy, Physiotherapy, Speech Therapy, Hospital Management, Veterinary Medicine, Nutrition, Dentistry, Optometry, Radiology and Occupational Therapy

## DIGITAL



### Evolution of the re-enrollment KPI as an important part of the strategy to expand the student base

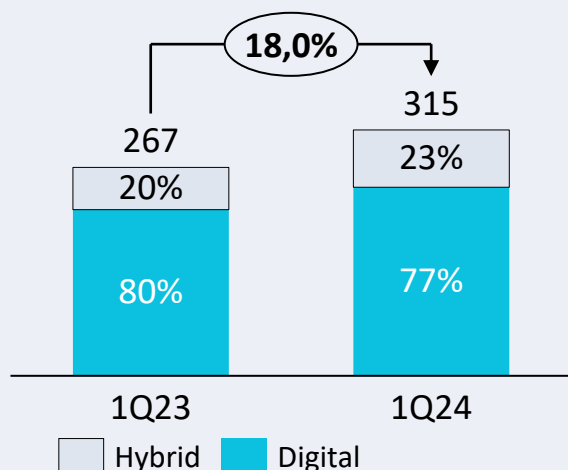
We ended the 1Q24 with a student base of 345k, a growth of 19.9% vs. the previous year. The investment initiatives in technology/automation that started in 2023 contributed to the 1.3 p.p. increase in the re-enrollment KPI, which was an important component in expanding the student base given the more competitive intakes environment.

DIGITAL	1Q24	1Q23	Y/Y
<b>BoP</b>	<b>320</b>	<b>269</b>	<b>18,9%</b>
Intake	119	119	(0,4%)
Dropout	(78)	(70)	11,0%
Graduation	(22)	(19)	12,5%
Gra school and K12	7	(10)	-
<b>EoP</b>	<b>345</b>	<b>288</b>	<b>19,9%</b>

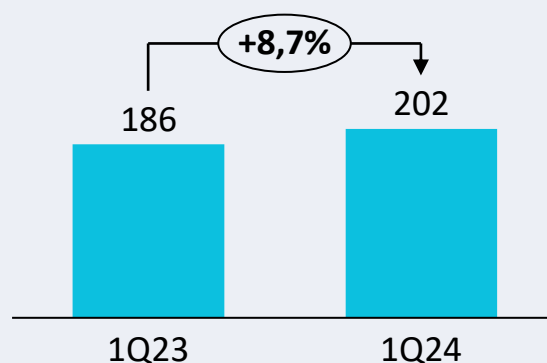
### Evolution of the re-enrollment KPI and increase in hybrid students in the mix = Higher ticket

The average ticket for digital undergrad (freshmen + senior) increased by 8.7% compared to the same period last year, as a result of the increase in re-enrollment of +1.3 p.p. vs. 1Q23, added the increase in the penetration of hybrid students in the base (+3.0 p.p. vs. 1Q23), as well as the greater penetration of seniors in the mix (46% vs. 33% in 1Q23). The ticket progress in the quarter is reflection of our plan to operate through products that have more aggregated value, with the main goal of maximizing the segment's revenue.

UNDERGRAD – STUDENT BASE



DIGITAL TICKET (R\$/MONTH)



\*Ticket = Net Rev./Final Student Base (freshmen + senior)  
- Managerial numbers, unaudited



# FINANCIAL PERFORMANCE



# NET REVENUE 1Q24

## FINANCIAL DATA

**Expansion in all segments, reflecting improvement in intake and re-enrollment y/y;**

R\$ million	1Q24	1Q23	%
On-campus	424,9	389,5	9,1%
Health courses <sup>1</sup>	284,5	265,2	7,3%
Digital	203,0	158,6	28,0%
<b>Revenue net of scholarships, cancellations and discounts</b>	<b>627,8</b>	<b>548,1</b>	<b>14,5%</b>
Other revenues	3,3	2,8	21,1%
Taxes	(20,7)	(19,1)	8,0%
<b>Net Revenue</b>	<b>610,5</b>	<b>531,7</b>	<b>14,8%</b>



### CONSOLIDATED NET REVENUE

**1Q24**  
**+14.8%**

Consolidated net revenue in the quarter reached R\$ 610.5 million, 14.8% higher than 1Q23, reflecting the increase in the consolidated student base (+15.2%), added to the implementation of the new segmented pricing model, focused on maximizing revenue.



### ON-CAMPUS NET REVENUE

**+9.1%**

Net revenue after scholarships, cancellations and discounts for On-campus expanded by 9.1%, reaching R\$ 424.9 million, reflecting the larger student base (+6.6%) and ticket.



### HEALTH NET REVENUE

**+7.3%**

In On-campus, courses focused on the health area (with On-campus profile) grew 7.3% in 1Q24, representing ~67% On-campus revenue.

**67%**  
ON-CAMPUS  
NET REVENUE



### DIGITAL NET REVENUE

**+28.0%**

Net revenue from scholarships, cancellations and discounts for digital expanded 28.0% in the quarter, reaching R\$ 203.0 million, as a result of the larger student base (+19.9%) and the continued expansion of the hubs (+184; 12.0%) and ticket expansion.

**+184**  
POLOS

# GROSS PROFIT 1Q24

## FINANCIAL DATA

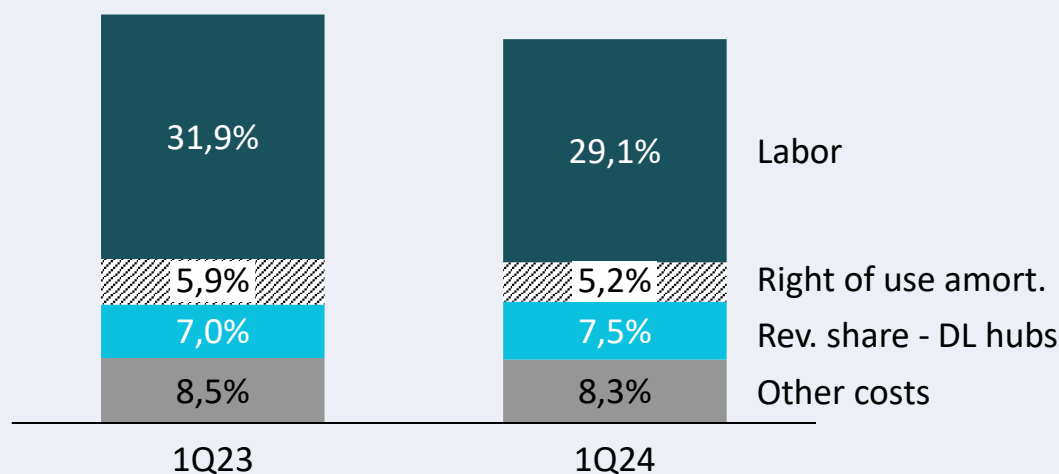
**Expansion of 327 bps in 1Q24 gross margin, as a reflection of the gain in operating leverage**

R\$ million	1Q24	1Q23	%
Labor	(177,5)	(169,5)	4,8%
Right of use amortization	(31,6)	(31,6)	(0,1%)
Revenue share - DL hubs	(46,1)	(37,1)	24,2%
Other costs	(50,6)	(45,1)	12,1%
<b>Gross Profit</b>	<b>304,7</b>	<b>248,4</b>	<b>22,7%</b>
<b>Gross Margin</b>	<b>49,9%</b>	<b>46,7%</b>	<b>+319bps</b>



Gross profit in the quarter reached R\$ 304.7 million, 22.7% higher than 1Q23, with a margin of 49.9% (+3.2 p.p y/y). The expansion of Gross Margin in the period is a reflection of operating leverage, result of revenue maximization initiatives, as well as efficiency gains.

### Costs as % of Net Rev.



# ADJUSTED EBITDA 1Q24

## FINANCIAL DATA

**Expansion in adjusted EBITDA margin, despite pressure on administrative expenses in the period**

R\$ million	1Q24	1Q23	%
<b>Gross Profit</b>	<b>304,7</b>	<b>248,4</b>	<b>22,7%</b>
<b>Gross Margin</b>	<b>49,9%</b>	<b>46,7%</b>	<b>+319bps</b>
SG&A	(135,5)	(105,5)	28,4%
PDA	(16,6)	(18,8)	(12,1%)
PDA/Revenue	(2,7%)	(3,5%)	+83bps
D&A	(30,8)	(32,1)	(4,3%)
Other revenues	6,4	7,7	(16,2%)
<b>EBIT</b>	<b>128,3</b>	<b>99,6</b>	<b>28,8%</b>
D&A	62,3	63,7	(2,2%)
<b>EBITDA</b>	<b>190,6</b>	<b>163,4</b>	<b>16,7%</b>
<b>EBITDA Margin</b>	<b>31,2%</b>	<b>30,7%</b>	<b>+50bps</b>
Non recurring <sup>1</sup>	5,5	-	-
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>196,1</b>	<b>163,4</b>	<b>20,0%</b>
<b>Adj. EBITDA Margin</b>	<b>32,1%</b>	<b>30,7%</b>	<b>+140bps</b>



Adjusted EBITDA in the quarter reached R\$ 196.1 million, 20.0% higher than 1Q23, with a margin of 32.1% (+1.4 p.p. vs. the same period last year).

The advanced in gross profit, together with (i) the adjustment of the backoffice (-1.0 p.p. of Net Rev. vs. 1Q23), (ii) better management of marketing expenses (-1.0 p.p. of Net Rev. vs. 1Q23) and (iii) better collection efficiency (-0.8 p.p. vs. 1Q23) mitigated the impact of the administrative expenses line in the period (+4.3pp vs. 1Q23).

It is worth mentioning that the increase in administrative expenses is the effect of investments in technology that began in 2023, which brings efficiency gains in various lines of the result, from better intake to better collection.

<sup>1</sup>Non-recurring: Project/M&A expenses

# NET EARNINGS 1Q24

## FINANCIAL DATA

**Strong expansion in Net Earnings, reflecting operational improvement**

R\$ million	1Q24	1Q23	%
<b>EBITDA</b>	<b>190,6</b>	<b>163,4</b>	<b>16,7%</b>
D&A	(62,3)	(63,7)	(2,2%)
Financial Result	(55,6)	(51,4)	8,2%
Lease liability interest	(31,4)	(31,8)	(1,1%)
Taxes	(2,7)	(4,4)	(39,9%)
<b>Net Earnings</b>	<b>38,6</b>	<b>12,1</b>	<b>219,9%</b>
Non recurring expenses	5,5	-	-
<b>Adj. Net Earnings*</b>	<b>44,1</b>	<b>12,1</b>	<b>265,0%</b>



Adjusted Net Earnings in the quarter was R\$ 44.1 million, 3.7x higher than the same period last year. The advance in Net Earnings is the result of consistent revenue expansion, as well as better cost and expense management, which resulted in EBITDA expansion.

\*Adjusted Net Earnings: management information / Non-Recurring: Projects/M&A expenses

# ACCOUNTS RECEIVABLE 1Q24 (LTM)

## FINANCIAL DATA

R\$ million	1Q24	1Q23	%
<b>Gross Receivables</b>	<b>613,6</b>	<b>564,8</b>	<b>8,6%</b>
PDA	(321,5)	(306,9)	4,8%
<b>Net Receivables</b>	<b>277,5</b>	<b>244,3</b>	<b>13,6%</b>
<b>Days of Receivables LTM*</b>	<b>42</b>	<b>42</b>	<b>-0 days</b>



The days of receivables in 1Q24 was 42 days, stable vs. the same period last year.

\*Last Twelve Months DoR: Accounts Receivable/Net Revenue for the LTM\*360

# CAPEX\* 1Q24

## FINANCIAL DATA

**Investments in infrastructure and technology aimed at the best student experience**

R\$ million	1Q24	1Q23	%
Infrastructure / Technology	(38,4)	(28,0)	36,9%



Investments in 1Q24 were approximately R\$ 38.4 million, an increase of 36.9% vs. 1Q23, as a result of improvements made to our campuses added to the progress of the company's digitalization projects.

\*Management information

# OPERATING CASH FLOW 1Q24

## FINANCIAL DATA

### Strong operating cash flow generation in the period

R\$ million	1Q24	1Q23	%
IFRS-16 EBITDA	190,6	163,4	16,7%
Rent	(54,8)	(52,2)	5,0%
<b>Ex-IFRS EBITDA</b>	<b>135,9</b>	<b>111,2</b>	<b>22,2%</b>
Working Capital <sup>1</sup>	39,1	31,3	24,7%
Taxes	(1,0)	(0,3)	187,0%
<b>Oper. Cash Flow</b>	<b>174,0</b>	<b>142,2</b>	<b>22,4%</b>
<b>OCF/Ex-IFRS EBITDA</b>	<b>128,0%</b>	<b>127,9%</b>	<b>+16bps</b>
Capex	(38,4)	(28,0)	36,9%
<b>Free Cash Flow</b>	<b>135,6</b>	<b>114,1</b>	<b>18,8%</b>
<b>FCF/Ex-IFRS EBITDA</b>	<b>99,8%</b>	<b>102,7%</b>	<b>-287bps</b>
Non recurring	5,5	-	-
<b>Adj. Free. Cash Flow<sup>2</sup></b>	<b>141,0</b>	<b>114,1</b>	<b>23,6%</b>



Operating Cash Flow generation in 1Q24 was R\$ 174.0 million, an increase of 22.4% vs. 1Q23. It is important to note, the strong cash flow generation in the period is mainly due to the result of the evolution of EBITDA.

<sup>1</sup>Working Capital: Assets (Accounts receivable, Taxes recoverable and Other receivables) and Liabilities (Suppliers, Obligations with related parties, Labor obligations, Tax obligations, Advances from customers, Deferred income, Other accounts payable)

<sup>2</sup>Management information including non-recurring expenses



# NET DEBT (CASH)

## FINANCIAL DATA

**Reduction in leverage to 1.3x y/y and reduction in short-term disbursements**

R\$ million	1Q24 (a)	1Q23 (b)	(a)/(b)	4Q23 (c)	(a)/(c)
Cash	(490,8)	(801,9)	(38,8%)	(522,9)	(6,1%)
Financial Debt	787,2	992,9	(20,7%)	843,9	(6,7%)
Acquisition	376,9	384,9	(2,1%)	421,4	(10,6%)
<b>Net Debt (Cash)</b>	<b>673,3</b>	<b>575,8</b>	<b>16,9%</b>	<b>742,4</b>	<b>(9,3%)</b>
Net Debt/Adj. EBITDA	1,3x	1,5x	(8,0%)	1,6x	(14,8%)
Lease	1.293,7	1.335,4	(3,1%)	1.325,9	(2,4%)
<b>Net Debt (Cash) after Lease</b>	<b>1.967,0</b>	<b>1.911,2</b>	<b>2,9%</b>	<b>2.068,3</b>	<b>(4,9%)</b>



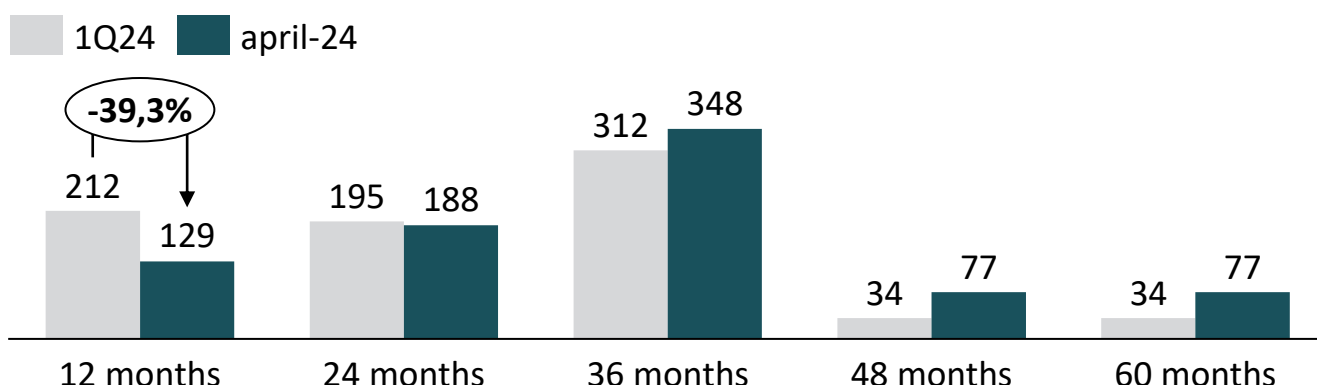
The Company ended 1Q24 with net debt (ex-lease liabilities) of R\$ 673.3 million vs. R\$ 575.8 million last year. Net Debt was impacted, mainly, by the distribution of dividends in the amount of R\$ 85 million over the last 12 months.

\*Net Financial Debt/EBITDA LTM ex IFRS-16

## DEBENTURES AMORTIZATION SCHEDULE – R\$ MILLION



As disclosed in a Material Fact on April 4, the BDM approved the 3<sup>rd</sup> Issue of SECID Debentures, in the amount of R\$173.3 million for the following purposes (i) total optional early redemption of the 1<sup>st</sup> Issue of SECID Debentures and (ii) the excess amount, if any, for managing the Issuer's liabilities. The terms of the charges were 100% of the CDI + 1.54% p.y., with a term of 60 months, with the first installment due in July/2025. Below is the amortization schedule in 1Q24 and after the subsequent event mentioned.



# APPENDIX

# STUDENT BASE

## APPENDIX

### STUDENTS BASE - Q/Q MOVEMENT



End of Period	Total	On-campus	Digital
4Q23	469	149	320
Intake	178	59	119
Dropout	(102)	(24)	(78)
Graduation	(38)	(16)	(22)
Grad school and K12	7	0	7
1Q24	514	169	345

### STUDENTS BASE – BY ENROLLMENT TYPE



Students (000)	1Q24	1Q23	YoY
On-campus graduation	157	146	7,1%
Med school	4	4	2,1%
Gra school and K12	8	8	(0,6%)
<b>On-campus</b>	<b>169</b>	<b>158</b>	<b>6,6%</b>
Digital graduation	315	267	18,0%
Hybrid	73	54	35,6%
Gra School and K12	30	21	44,2%
<b>Digital</b>	<b>345</b>	<b>288</b>	<b>19,9%</b>
<b>Total</b>	<b>514</b>	<b>446</b>	<b>15,2%</b>

# HUBS AND CAMPUSES

## APPENDIX

### INFRASTRUCTURE



EoP	1Q24	1Q23	Δ	%
Digital hubs	1.713	1.529	+184	12,0%
Campuses	27	27	-	-

# IFRS16 EBITDA, PRE-IFRS16 EBITDA & NON-RECURRING

## APPENDIX

### ADJUSTED EBITDA



R\$ million	1Q24	1Q23	%
Adjusted EBITDA IFRS-16	196,1	163,4	20,0%
Rents	(54,8)	(52,2)	5,0%
<b>Adjusted EBITDA pre IFRS-16</b>	<b>141,3</b>	<b>111,2</b>	<b>27,1%</b>
Adjusted EBITDA pre IFRS-16 margin	23,1%	20,9%	+224bps

### NON-RECURRING



R\$ million	1Q24	1Q23	%
M&A/Projects	5,5	-	-
<b>Non Recurring</b>	<b>5,5</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

# P&L

## APPENDIX

R\$ million	1Q24	1Q23
On-campus	424,9	389,5
Health	284,5	265,2
Digital	203,0	158,6
<b>Revenue net of scholarships, cancellations and discounts</b>	<b>627,8</b>	<b>548,1</b>
Other revenues	3,3	2,8
Taxes	(20,7)	(19,1)
<b>Net Revenue</b>	<b>610,5</b>	<b>531,7</b>
Labor	(177,5)	(169,5)
Right of use amortization	(31,6)	(31,6)
Revenue share - DL hubs	(46,1)	(37,1)
Other costs	(50,6)	(45,1)
<b>COGS</b>	<b>(305,8)</b>	<b>(283,3)</b>
<b>Gross Profit</b>	<b>304,7</b>	<b>248,4</b>
<b>Gross Margin</b>	<b>49,9%</b>	<b>46,7%</b>
SG&A	(135,5)	(105,5)
D&A	(30,8)	(32,1)
Provision for doubtful accounts	(16,6)	(18,8)
Other revenues	6,4	7,7
<b>EBIT</b>	<b>128,3</b>	<b>99,6</b>
D&A	62,3	63,7
<b>EBITDA</b>	<b>190,6</b>	<b>163,4</b>
<b>EBITDA Margin</b>	<b>31,2%</b>	<b>30,7%</b>
COGS - non recurring	-	-
Expenses - non recurring	5,5	-
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>196,1</b>	<b>163,4</b>
<b>Adjusted EBITDA Margin</b>	<b>32,1%</b>	<b>30,7%</b>
Financial results	(87,0)	(83,1)
<b>EBT</b>	<b>41,3</b>	<b>16,5</b>
Taxes	(2,7)	(4,4)
<b>Net Earnings</b>	<b>38,6</b>	<b>12,1</b>
Non recurring expenses	5,5	-
<b>Adjusted Net Earnings</b>	<b>44,1</b>	<b>12,1</b>

# BALANCE SHEET

## APPENDIX

	Mar.24	Mar.23
<b>Total Assets</b>	<b>4.478.204</b>	<b>4.718.051</b>
<b>Current Assets</b>	<b>902.161</b>	<b>1.086.201</b>
Cash and Equivalents	490.786	801.913
Accounts Receivables	252.231	216.351
Taxes and Contributions	37.427	31.811
Other Assets	121.717	36.126
<b>Non-current Assets</b>	<b>3.576.043</b>	<b>3.631.850</b>
Long Term Assets	179.995	228.411
Accounts Receivables	25.244	27.903
Judicial Deposits	24.271	25.738
Other Assets	26.251	74.041
Deferred Taxes	104.229	100.729
Investments	146	143
Property and Equipment	587.984	526.989
Right of Use	1.090.186	1.169.956
Intangible	1.717.732	1.706.351
<b>Total Liabilities</b>	<b>3.053.097</b>	<b>3.332.110</b>
<b>Current Liabilities</b>	<b>1.073.851</b>	<b>780.198</b>
Bond (Debentures)	211.849	243.076
Suppliers	96.780	78.844
Related Parties	3.162	3.203
Salaries and Payroll Charges	153.668	176.974
Tax Liabilities	54.229	52.160
Dividends	-	1.569
Customer Advance	73.225	62.685
Leasing	110.065	102.752
Acquisitions	362.635	47.703
Deferred Revenues	722	722
Others	7.516	10.510
<b>Non-Current Liabilities</b>	<b>1.979.246</b>	<b>2.551.912</b>
Bond (Debentures)	575.367	749.777
Salaries and Payroll Charges	5.008	8.336
Tax Liabilities	112.983	127.267
Deferred Taxes	15.495	16.289
Judicial Deposits	59.709	66.938
Leasing	1.183.600	1.232.654
Acquisitions	14.257	337.170
Deferred Revenues	8.605	9.327
Others	4.222	4.154
<b>Shareholder's Equity</b>	<b>1.425.107</b>	<b>1.385.941</b>
Capital	1.203.576	1.203.576
Capital Reserves	102.993	130.605
Earnings Reserves	79.914	75.048
Retained earnings	38.624	-
Shares in Treasury	-	(23.288)
<b>Liabilities + Shareholder's Equity</b>	<b>4.478.204</b>	<b>4.718.051</b>



# CASH FLOW

## APPENDIX

	1Q24	1Q24
Profit (Loss) before income taxes	41.277	16.491
Depreciation and amortization	30.758	32.143
Right of use amortization	31.557	31.575
Amortization of fund raising costs	181	168
Debt Interests	-	85
Acquisitions Interests	10.648	12.117
Bonds (debentures) Interests	24.302	37.594
Lease Interests	31.424	31.763
PV Assets and Liabilities	1.753	235
Judicial Deposits Provision	(638)	(6.481)
Provision for Doubtful Accounts	16.562	18.836
PPE and Intangibles	396	3
Asset Sale Deferred Revenues	(180)	(181)
Lease discontinuation	(896)	(31)
<b>Adjustements to Profit (Loss) before taxes to reconcile with the cash flow</b>	<b>187.144</b>	<b>174.317</b>
Changes in assets	-	-
Accounts receivable	(12.376)	(25.937)
Judicial Deposits	300	(1.798)
Taxes Recoverable	(1.060)	(2.863)
Other Credits	(27.007)	(14.529)
Changes in liabilities		
Suppliers	13.271	(9.660)
Salaries and Payroll Charges	20.512	33.404
Taxes	(7.936)	(4.733)
	(4)	255
Customer Advance	25.676	21.865
Others	(188)	3.071
	<b>198.332</b>	<b>173.392</b>
Taxes	(973)	(339)
<b>Net cash from operating activities</b>	<b>197.359</b>	<b>173.053</b>
Cash flow from investments		
Acquisitions	(55.147)	-
PPE acquisitions	(19.678)	(11.641)
Intangible acquisitions	(18.697)	(16.397)
<b>Net cash from investing activities</b>	<b>(93.522)</b>	<b>(28.038)</b>
Cash flow from finacing activities		
Debt downpayments	-	(3.855)
Bonds (Debentures) downpayments	(81.214)	(108.305)
Lease downpayments	(54.752)	(52.157)
	-	(31.528)
<b>Net cash from financing activities</b>	<b>(135.966)</b>	<b>(195.845)</b>
<b>Increase (decrease) of cash and equivalents</b>	<b>(32.129)</b>	<b>(50.830)</b>
Cash and Equivalents		
At the beginning	522.915	852.743
At the end	490.786	801.913
<b>Increase (decrease) of cash and equivalents</b>	<b>(32.129)</b>	<b>(50.830)</b>



**Contact Investor Relations**  
[dri@cruzeirosul.edu.br](mailto:dri@cruzeirosul.edu.br)