

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



Base Final
1T24
vs.
1T23



Graduação Presencial +7,0%



Graduação Digital +18,0%



Ticket
1T24
vs.
1T23



Graduação Presencial +1,9%



Graduação Digital +8,7%

DESTAQUES FINANCEIROS



Receita Líquida

R\$ 611 MM
↑ 14,8%
1T24 vs. 1T23



Lucro Líquido ajustado

R\$ 44 MM
↑ 265,0%
1T24 vs. 1T23



EBITDA ajustado

R\$ 196 MM
↑ 20,0%
1T24 vs. 1T23



Geração Caixa Op.¹

R\$ 174 MM
128% do
EBITDA Ex-IFRS



Margem EBITDA ajustado

32,1%
↑ 140 bps
1T24 vs. 1T23



Dívida Líquida

1,3x*
EBITDA ajustado
(Ex IFRS-16)

¹ EBITDA Ex-IFRS 16 – Capital de Giro - Impostos

* Dívida Financeira Líquida/EBITDA UDM Ex-IFRS-16

AVISO LEGAL

Esta apresentação pode conter previsões acerca de eventos futuros. Tais previsões refletem apenas expectativas dos administradores da Companhia sobre condições futuras da economia, além do setor de atuação, do desempenho e dos resultados financeiros da Companhia, dentre outros. Os termos "antecipa", "acredita", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "projeta", "objetiva", "deverá", bem como outros termos similares, visam identificar tais previsões, as quais, evidentemente, envolvem riscos e incertezas previstos ou não pela Companhia e, consequentemente, 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

A Cruzeiro do Sul Educacional

é um dos maiores e mais relevantes grupos de educação no Brasil, com mais de 514k* alunos em seus 27¹ campi e ~1.713 polos.

PRESENCIAL



169k*
ALUNOS



27¹
CAMPIS



 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

Cesuca

Centro Universitário

 Módulo
Centro
Universitário



DIGITAL



345k

ALUNOS



~1.713

POLOS

 Universidade
Cruzeiro do Sul

 Universidade
POSITIVO

 UNIFRAN
Universidade
de Franca

 FSG
Centro
Universitário

 UNICID
Universidade
Cidade de S. Paulo

 UNIPÊ
Centro Universitário
de João Pessoa

 Braz Cubas
Centro Universitário

 Cruzeiro do Sul Virtual
Educação a distância

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

¹ Número de campi conforme registrado na base do MEC

 Marcas em que atuamos com Medicina

Neste primeiro trimestre comemoramos 3 anos desde o IPO

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

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

¹CAGR: Taxa de crescimento anual média ponderada

²SELIC: 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 rematrícula, alcançamos um acréscimo de 7,0% na base de estudantes da graduação. Registramos também um aumento no ticket médio de 1,9% em relação ao 1T23, refletindo o progresso da nova política de precificação adotada em meados de 2022.

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

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

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

DESEMPENHO OPERACIONAL

PRESENCIAL

Expansão consistente na base de alunos Presencial

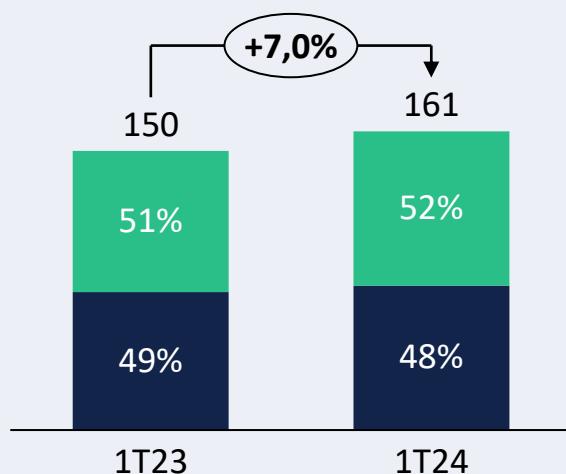
Encerramos o 1T24 com 169 mil estudantes, uma expansão de 6,6% vs. o ano anterior, como reflexo dos altos níveis de retenção, somado a um incremento na captação. Cabe destacar que este é o 3º ano consecutivo de crescimento de base, resultado que reitera a força de nossas marcas em seus respectivos raios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

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

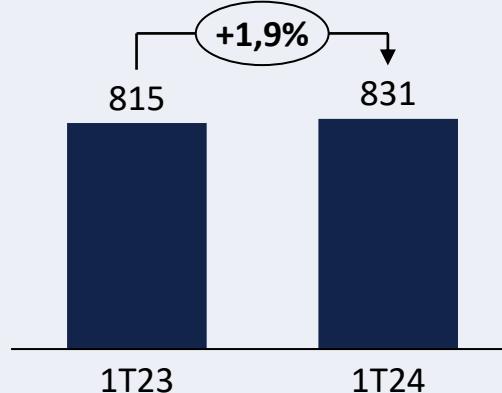
Avanço do ticket e aumento da relevância de estudantes da área da saúde

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

BASE DE ALUNOS - GRADUAÇÃO



TICKET PRESENCIAL* (R\$/MÊS)



 Saúde¹  Outros cursos

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

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

DIGITAL



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

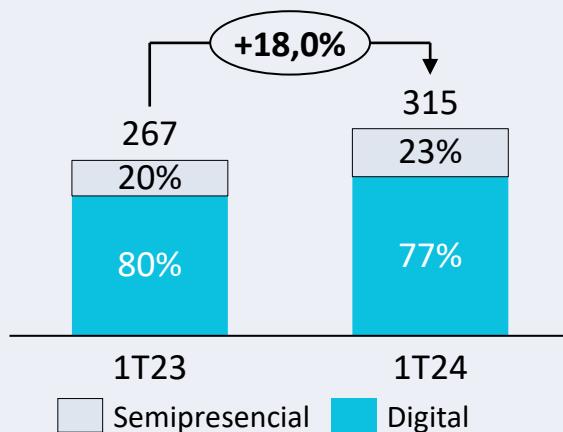
Finalizamos o 1T24 com uma base de 345 mil estudantes, um crescimento de 19,9% vs. o mesmo período do ano anterior. As iniciativas de investimento em tecnologia/automação iniciadas em 2023 contribuíram para o avanço de 1,3 p.p. no KPI de rematrícula, que foi um componente importante na expansão de base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

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

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

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

BASE DE ALUNOS GRADUAÇÃO



TICKET DIGITAL (R\$/MÊS)



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

DESEMPENHO FINANCEIRO



RECEITA LÍQUIDA 1T24

DADOS FINANCEIROS

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

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



RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA 1T24

+14,8%

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



RECEITA LÍQUIDA PRESENCIAL 1T24

+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 1T24

+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 1T24

+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

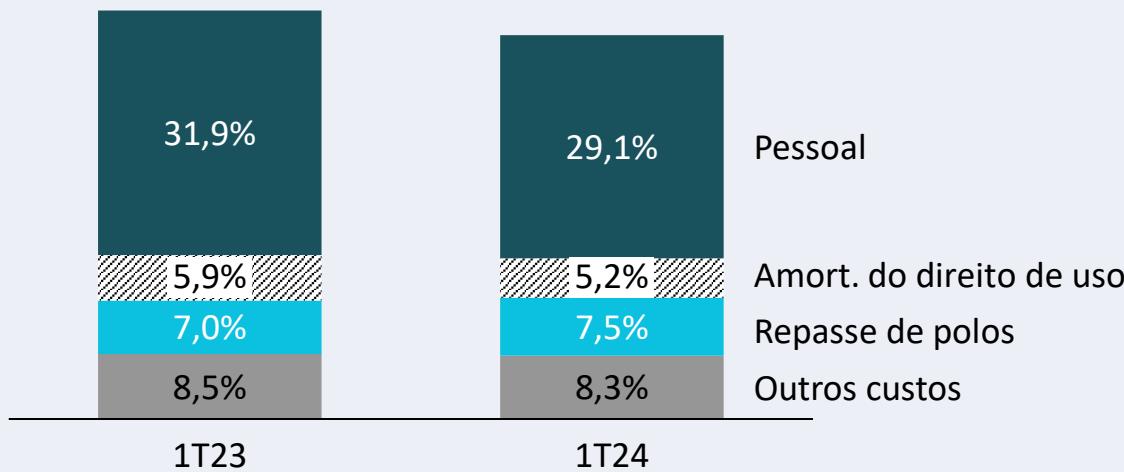
Expansão de 327 bps na margem bruta do 1T24 como reflexo do ganho de alavancagem operacional

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



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

Custos como % da ROL



EBITDA AJUSTADO 1T24

DADOS FINANCEIROS

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

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



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

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

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

¹Não Recorrentes: Despesas com projetos/M&A

LUCRO LÍQUIDO 1T24

DADOS FINANCEIROS

Forte expansão no Lucro Líquido, refletindo a melhora operacional

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



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

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

CONTAS A RECEBER 1T24 (UDM)

DADOS FINANCEIROS

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



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

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

INVESTIMENTOS* 1T24

DADOS FINANCEIROS

Investimentos em infra e tecnologia visando a melhor experiência do aluno

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



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

*Informação gerencial

GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL 1T24

DADOS FINANCEIROS

Forte geração de caixa operacional no período

R\$ milhões	1T24	1T23	%
EBITDA IFRS-16	190,6	163,4	16,7%
Aluguel	(54,8)	(52,2)	5,0%
EBITDA Ex-IFRS	135,9	111,2	22,2%
Capital de Giro ¹	39,1	31,3	24,7%
Impostos	(1,0)	(0,3)	187,0%
Geração de Caixa Operacional	174,0	142,2	22,4%
GCO/EBITDA Ex-IFRS	128,0%	127,9%	+16bps
Capex	(38,4)	(28,0)	36,9%
Geração de caixa livre	135,6	114,1	18,8%
GCL/EBITDA Ex-IFRS	99,8%	102,7%	-287bps
Despesas não recorrentes	5,5	-	-
Geração caixa livre Ajustada²	141,0	114,1	23,6%



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

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

²Informação gerencial incluindo despesas não recorrentes

DÍVIDA (CAIXA LÍQUIDO)

DADOS FINANCEIROS

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

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

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

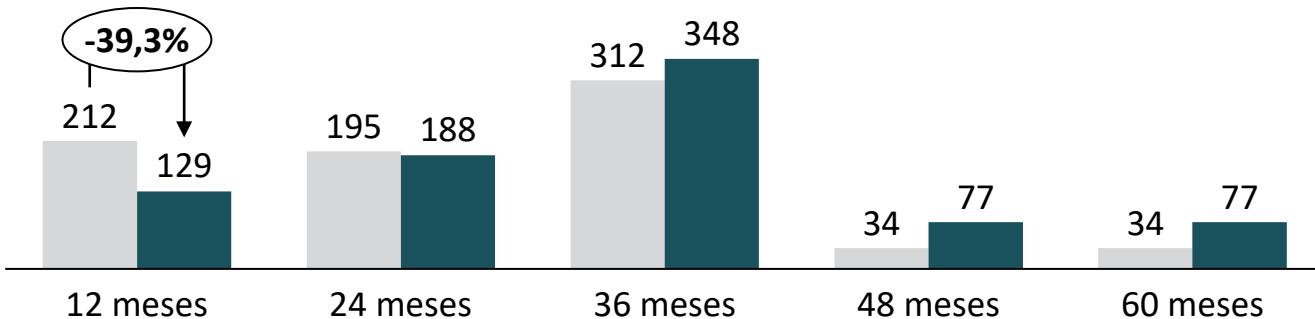
*Dívida Financeira Líquida/EBITDA UDM ex IFRS-16

CRONOGRAMA AMORTIZAÇÃO DAS DEBÊNTURES – R\$ MILHÕES



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

1T24 abr-24



APÊNDICE

BASE ALUNOS

APÊNDICE

BASE DE ALUNOS - MOVIMENTAÇÃO T/T



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

BASE DE ALUNOS – POR TIPO DE MATRÍCULA



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

POLOS E CAMPI

APÊNDICE

INFRAESTRUTURA

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

EBITDA IFRS16, EBITDA PRÉ-IFRS16 E NÃO RECORRENTES

APÊNDICE

EBITDA AJUSTADO

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

NÃO RECORRENTES

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

DRE

APÊNDICE

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

BALANÇO PATRIMONIAL

APÊNDICE

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

FLUXO DE CAIXA

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



Contato Relações com Investidores

dri@cruzeirosul.edu.br





EARNINGS RELEASE

PRESS RELEASE

VIDEOCONFERENCE

May 10th 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 9th 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
Flow¹**

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)**

¹ 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

Cruzeiro do Sul Educacional

Is one of the largest quality-focused education group in Brazil, with more than 514k* students in 27¹ campuses and more than ~1,713 hubs.

ON-CAMPUS

 169k*
STUDENTS

 27¹
CAMPUS



 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

 Cesuca
Centro Universitário

 Módulo
Centro
Universitário

DIGITAL

 345k
STUDENTS

 ~1,713
HUBS



 UNICID
Universidade
Cidade de S. Paulo

 UNIPÊ
Centro Universitário
de João Pessoa

 Braz Cubas
Centro Universitário

 Cruzeiro do Sul Virtual
Educação a distância

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

¹ 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% CAGR¹), 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 SELIC² 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-enrollment 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.

¹CAGR : Compound Annual Growth Rate

²SELIC: 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

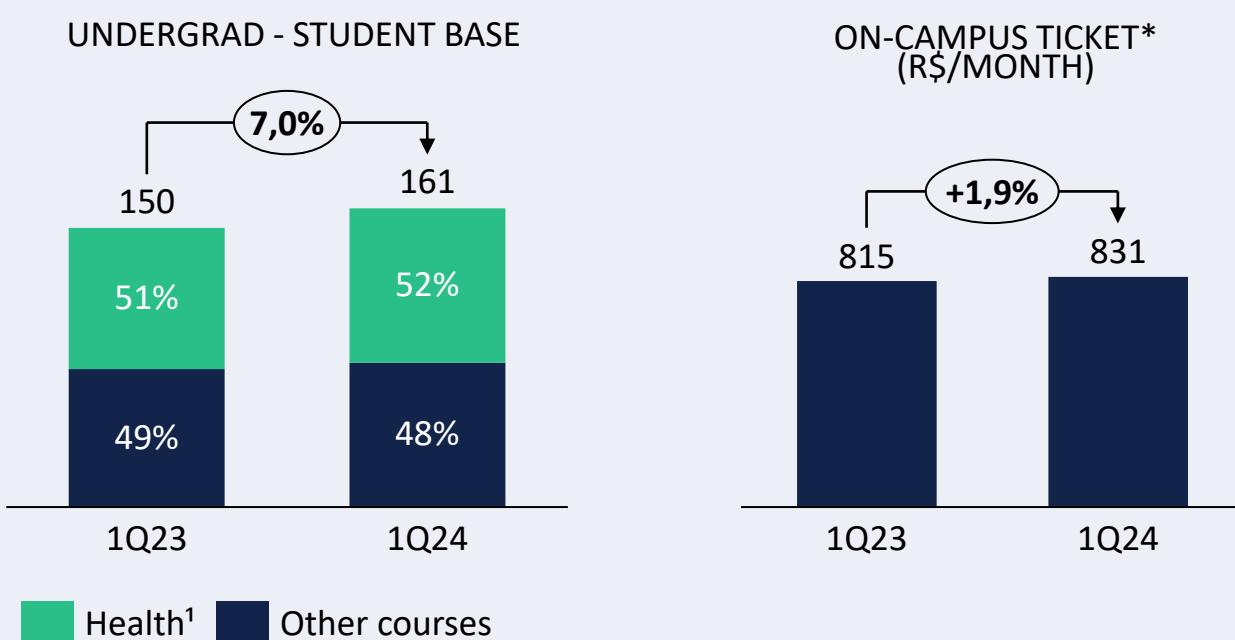
Consistent expansion in student base On-campus

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 3rd 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
BoP	149	135	10,5%
Intake	59	59	1,0%
Dropout	(24)	(21)	11,4%
Graduation	(16)	(15)	8,6%
Gra school and K12	0	1 (81,7%)	
EoP	169	158	6,6%

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

¹ 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

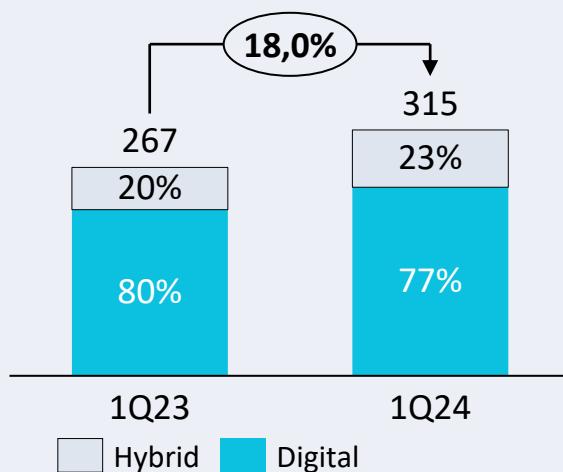
We ended the 1Q24 with a student base of 345k, a growth of 19.9% vs. the previous year. The investment initiatives in technology/automation that started in 2023 contributed to the 1.3 p.p. increase in the re-enrollment KPI, which was an important component in expanding the student base given the more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

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

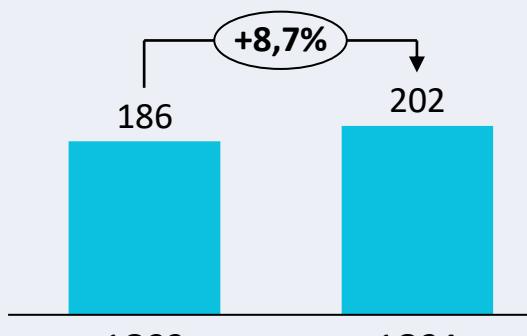
Evolution of the re-enrollment KPI and increase in hybrid students in the mix = Higher ticket

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 PERFOMANCE



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 ¹	284,5	265,2	7,3%
Digital	203,0	158,6	28,0%
Revenue net of scholarships, cancellations and discounts	627,8	548,1	14,5%
Other revenues	3,3	2,8	21,1%
Taxes	(20,7)	(19,1)	8,0%
Net Revenue	610,5	531,7	14,8%



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%

67%
 ON-CAMPUS
 NET REVENUE

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



DIGITAL NET REVENUE

+28.0%

+184
 POLOS

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.

GROSS PROFIT 1Q24

FINANCIAL DATA

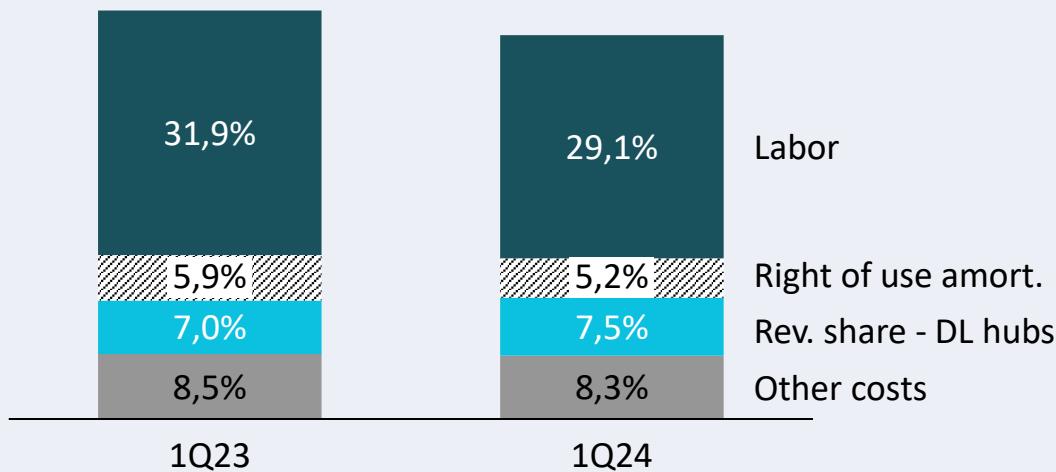
Expansion of 327 bps in 1Q24 gross margin, as a reflection of the gain in operating leverage

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%
Gross Profit	304,7	248,4	22,7%
Gross Margin	49,9%	46,7%	+319bps



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



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.

¹Non-recurring: Project/M&A expenses

NET EARNINGS 1Q24

FINANCIAL DATA

Strong expansion in Net Earnings, reflecting operational improvement

R\$ million	1Q24	1Q23	%
EBITDA	190,6	163,4	16,7%
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%)
Net Earnings	38,6	12,1	219,9%
Non recurring expenses	5,5	-	-
Adj. Net Earnings*	44,1	12,1	265,0%



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	%
Gross Receivables	613,6	564,8	8,6%
PDA	(321,5)	(306,9)	4,8%
Net Receivables	277,5	244,3	13,6%
Days of Receivables LTM*	42	42	-0 days



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%
Ex-IFRS EBITDA	135,9	111,2	22,2%
Working Capital ¹	39,1	31,3	24,7%
Taxes	(1,0)	(0,3)	187,0%
Oper. Cash Flow	174,0	142,2	22,4%
OCF/Ex-IFRS EBITDA	128,0%	127,9%	+16bps
Capex	(38,4)	(28,0)	36,9%
Free Cash Flow	135,6	114,1	18,8%
FCF/Ex-IFRS EBITDA	99,8%	102,7%	-287bps
Non recurring	5,5	-	-
Adj. Free. Cash Flow ²	141,0	114,1	23,6%



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.

¹Working 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)

²Management 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%)
Net Debt (Cash)	673,3	575,8	16,9%	742,4	(9,3%)
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%)
Net Debt (Cash) after Lease	1.967,0	1.911,2	2,9%	2.068,3	(4,9%)



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.

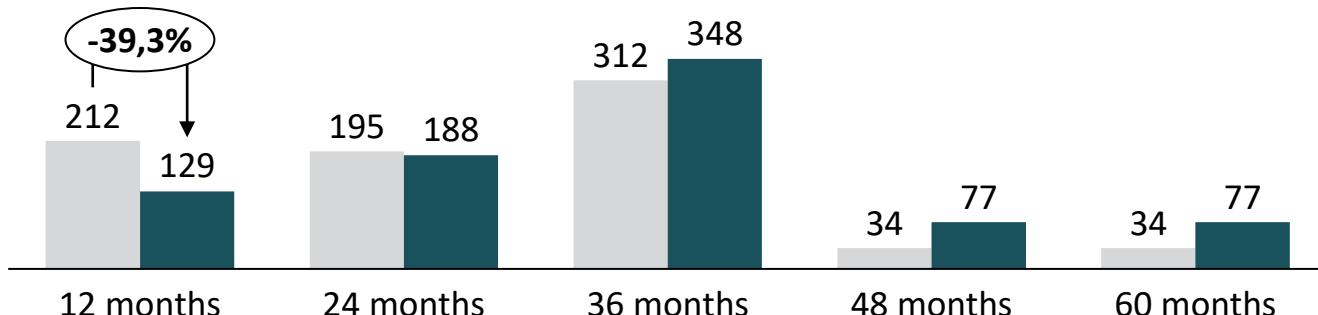
*Net Financial Debt/EBITDA LTM ex IFRS-16

DEBENTURES AMORTIZATION SCHEDULE – R\$ MILLION



As disclosed in a Material Fact on April 4, the BDM approved the 3rd Issue of SECID Debentures, in the amount of R\$173.3 million for the following purposes (i) total optional early redemption of the 1st 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.

1Q24 april-24



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%)
On-campus	169	158	6,6%
Digital graduation	315	267	18,0%
Hybrid	73	54	35,6%
Gra School and K12	30	21	44,2%
Digital	345	288	19,9%
Total	514	446	15,2%

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%
Adjusted EBITDA pre IFRS-16	141,3	111,2	27,1%
Adjusted EBITDA pre IFRS-16 margin	23,1%	20,9%	+224bps

NON-RECURRING



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

P&L

APPENDIX

R\$ million	1Q24	1Q23
On-campus	424,9	389,5
Health	284,5	265,2
Digital	203,0	158,6
Revenue net of scholarships, cancellations and discounts	627,8	548,1
Other revenues	3,3	2,8
Taxes	(20,7)	(19,1)
Net Revenue	610,5	531,7
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)
COGS	(305,8)	(283,3)
Gross Profit	304,7	248,4
Gross Margin	49,9%	46,7%
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
EBIT	128,3	99,6
D&A	62,3	63,7
EBITDA	190,6	163,4
EBITDA Margin	31,2%	30,7%
COGS - non recurring	-	-
Expenses - non recurring	5,5	-
Adjusted EBITDA	196,1	163,4
Adjusted EBITDA Margin	32,1%	30,7%
Financial results	(87,0)	(83,1)
EBT	41,3	16,5
Taxes	(2,7)	(4,4)
Net Earnings	38,6	12,1
Non recurring expenses	5,5	-
Adjusted Net Earnings	44,1	12,1

BALANCE SHEET

APPENDIX

	Mar.24	Mar.23
Total Assets	4.478.204	4.718.051
Current Assets	902.161	1.086.201
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
Non-current Assets	3.576.043	3.631.850
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
Total Liabilities	3.053.097	3.332.110
Current Liabilities	1.073.851	780.198
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
Non-Current Liabilities	1.979.246	2.551.912
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
Shareholder's Equity	1.425.107	1.385.941
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)
Liabilities + Shareholder's Equity	4.478.204	4.718.051

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)
Adjustments to Profit (Loss) before taxes to reconcile with the cash flow	187.144	174.317
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
	198.332	173.392
Taxes	(973)	(339)
Net cash from operating activities	197.359	173.053
Cash flow from investments		
Acquisitions	(55.147)	-
PPE acquisitions	(19.678)	(11.641)
Intangible acquisitions	(18.697)	(16.397)
Net cash from investing activities	(93.522)	(28.038)
Cash flow from financing activities		
Debt downpayments	-	(3.855)
Bonds (Debentures) downpayments	(81.214)	(108.305)
Lease downpayments	(54.752)	(52.157)
	-	(31.528)
Net cash from financing activities	(135.966)	(195.845)
Increase (decrease) of cash and equivalents	(32.129)	(50.830)
Cash and Equivalents		
At the beginning	522.915	852.743
At the end	490.786	801.913
Increase (decrease) of cash and equivalents	(32.129)	(50.830)



Contact Investor Relations
dri@cruzeirodosul.edu.br