



Cruzeiro do Sul
Educatonal

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

APRESENTAÇÃO

VIDEOCONFERÊNCIA

13 de agosto de 2024, terça-feira
14h (Brasília)
13h (Nova Iorque)
18h (Londres)

 [Assistir ao webcast em português](#)

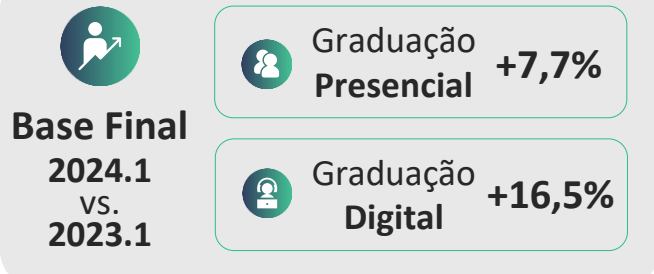
 [Watch the webcast in english](#)

2T
24

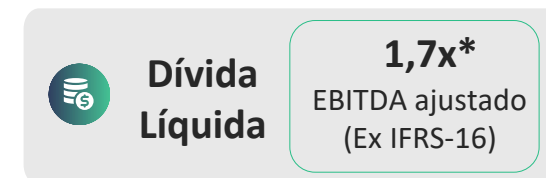
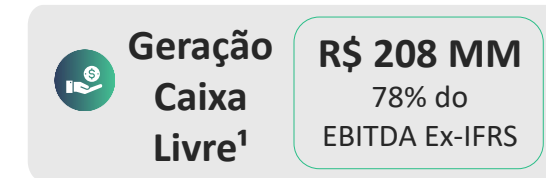
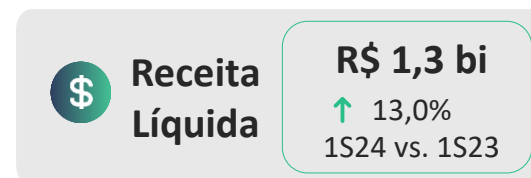


Expansão no Lucro Líquido ajustado e na Geração de Caixa. Estrutura de Capital saudável mesmo após M&A

DESTAQUES OPERACIONAIS 1S24



DESTAQUES FINANCEIROS 1S24



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


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

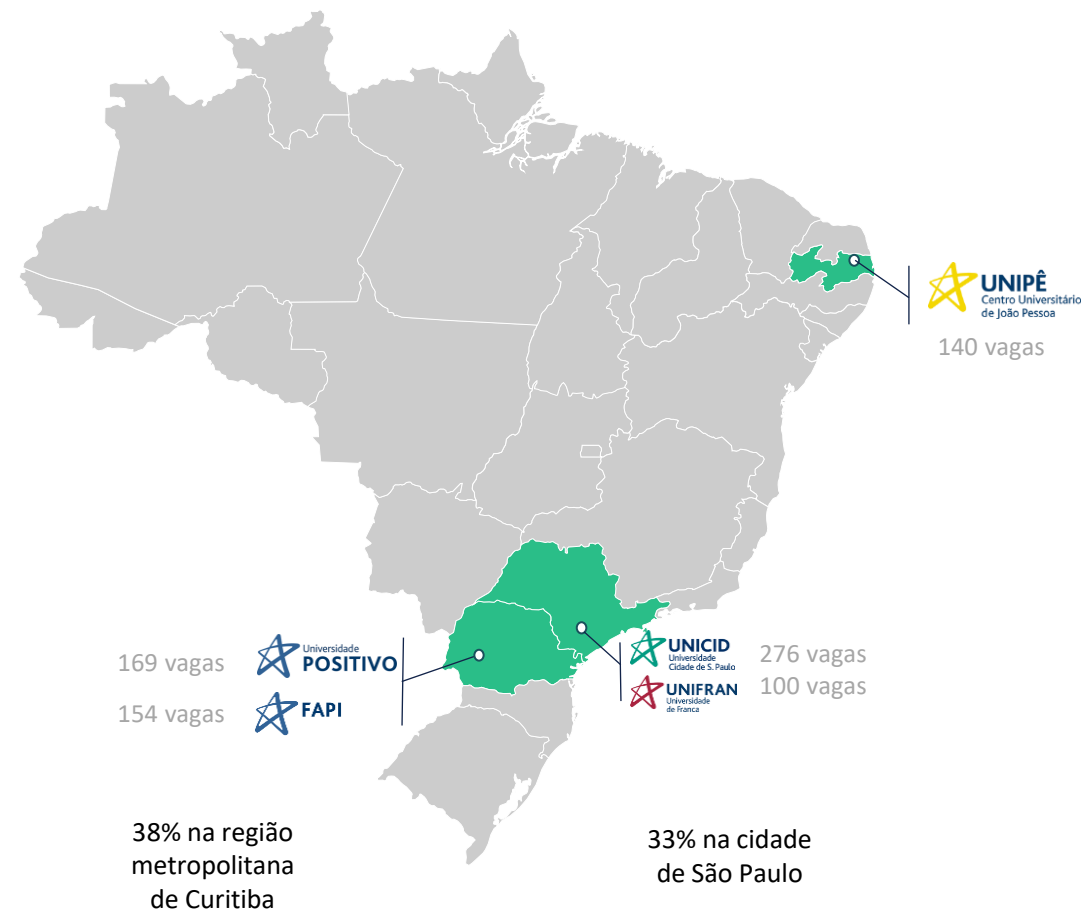
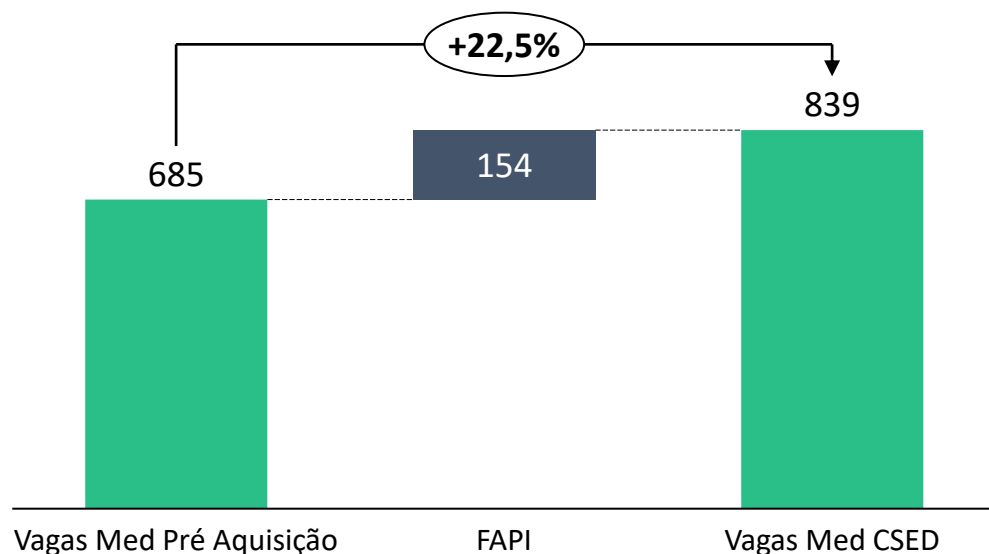
2T Apresentação

24 Divulgação de Resultados
Segundo Trimestre de 2024

Aquisição do Centro Universitário de Pinhais com 154 vagas de medicina



- Primeira aquisição pós-IPO
- Avanço do lado leste na região metropolitana de Curitiba
- Universidade Positivo (169 vagas) + Fapi (154 vagas) 

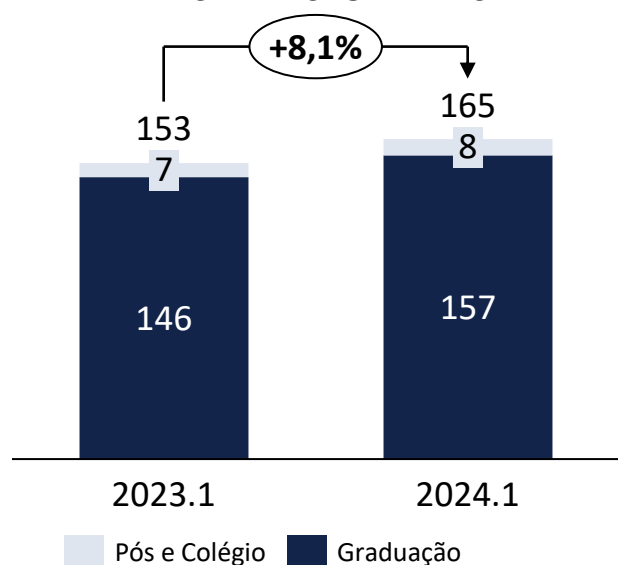


No Presencial, recorde de captação, expansão na base de estudantes e ticket

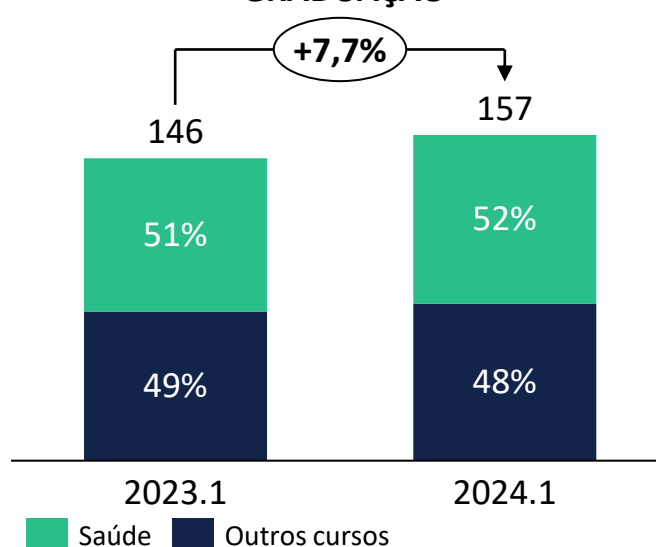
PRESENCIAL



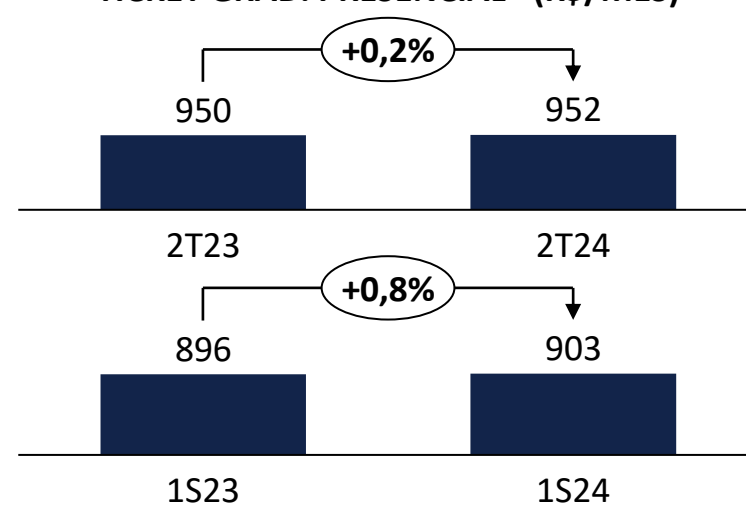
BASE DE ESTUDANTES



GRADUAÇÃO



TICKET GRAD. PRESENCIAL* (R\$/MÊS)



★ Expansão consiste da base de estudantes

★ Recorde de captação e rematrícula em patamares elevados

★ Aumento da penetração de alunos de saúde

★ Avanço da nova estratégia de precificação iniciada em meados de 2022

★ Maior relevância de alunos da área da saúde no mix

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

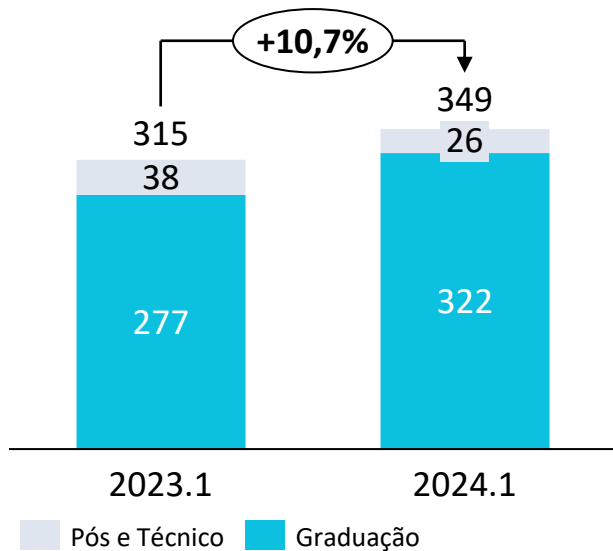
*Ticket Orgânico = ROL/Base final de alunos no período (calouros + veteranos) - Números gerenciais, não auditados

No Digital, expansão consistente da base, evolução do KPI de rematrícula e avanço do ticket

DIGITAL



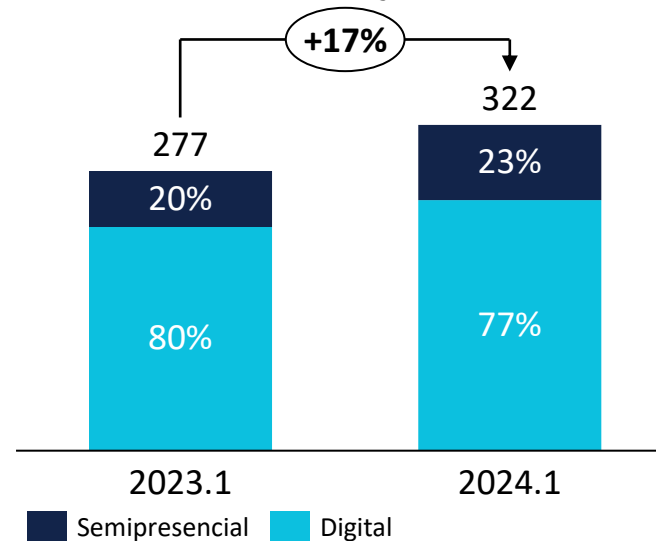
BASE DE ESTUDANTES



★ Expansão consiste da base de estudantes

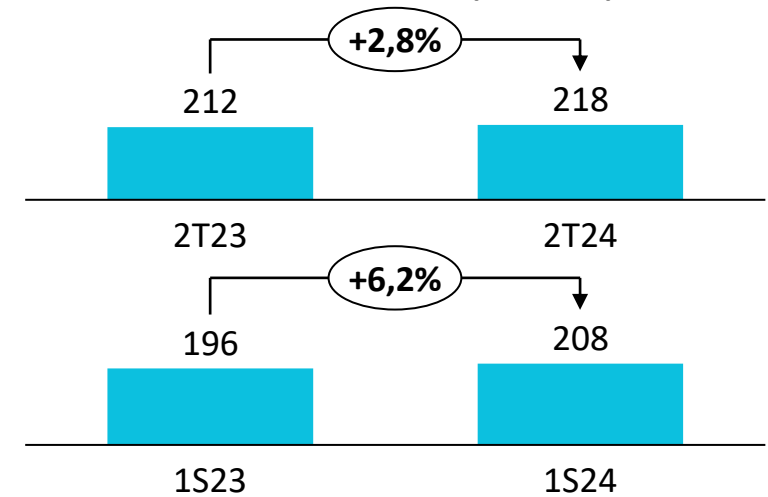
★ Recorde de captação e avanço de 1,1 p.p. no KPI de rematrícula

GRADUAÇÃO



★ Aumento de 3,1 p.p. de alunos no *share* da modalidade Semipresencial

TICKET DIGITAL (R\$/MÊS)

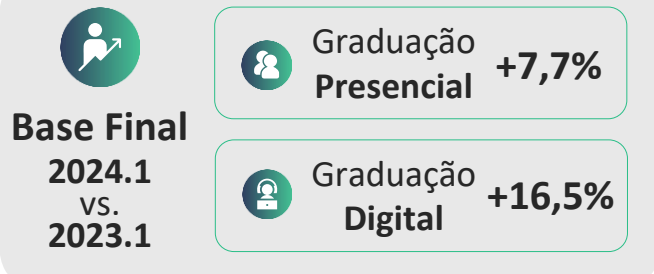


★ Importante evolução no ticket, como reflexo do aumento do semipresencial no *share* na base do Digital, somado ao progresso na retenção do estudante (+1,1 p.p. vs. o 2T23)

Números gerenciais, não auditados

2T24 com expansão de 21,1% no Lucro Líquido ajustado atingindo R\$61,9 milhões

DESTAQUES OPERACIONAIS 2T24



DESTAQUES FINANCEIROS 2T24



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

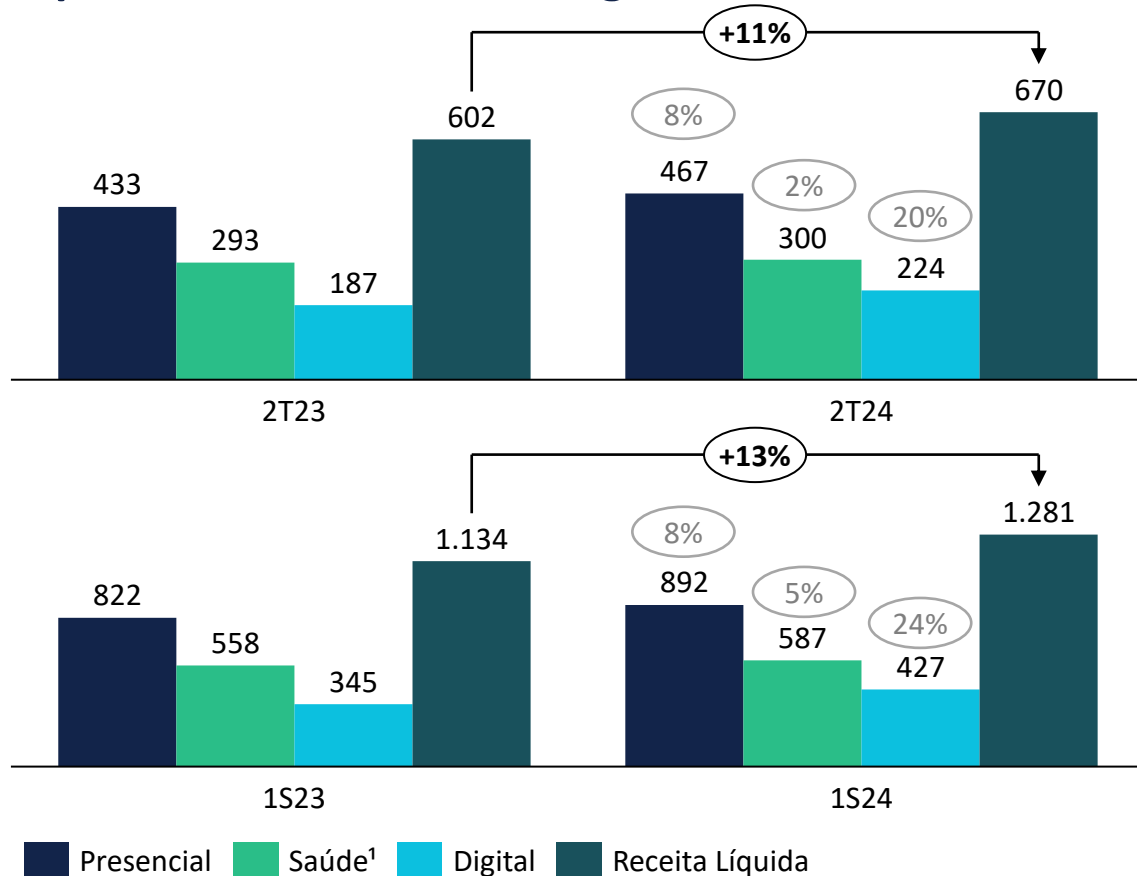
*Dívida Financeira Líquida/EBITDA UDM ex-IFRS-16

DESEMPENHO FINANCEIRO



RECEITA LÍQUIDA 2T24 & 1S24

Expansão em todos os segmentos, refletindo melhora na captação e tickets

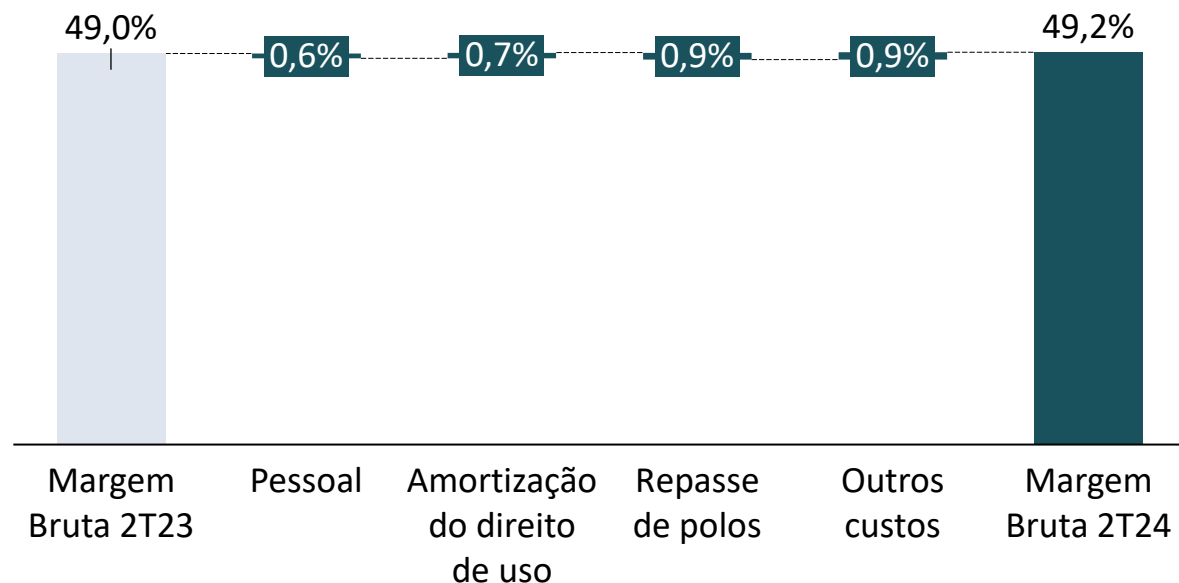


- ★ **ROL Consolidada:** +11,3% vs. o 2T23, como reflexo do aumento da base de alunos consolidada (+9,8%). No semestre, a ROL foi +13,0% superior ao 1S23.
- ★ **ROL Presencial:** expansão de 7,8% no trimestre, já no semestre, o crescimento foi de 8,4%, como reflexo da maior base de alunos (+8,1%) e ticket (+0,8%).
- ★ **ROL Saúde:** com perfil presencial, a receita dos cursos de saúde cresceram 2,4% no trimestre e +5,1% no semestre. E representam ~64% da receita do Presencial.
- ★ **ROL Digital:** crescimento de +19,8% no trimestre com maior base de alunos (+10,7%), expansão da base de polos (+146; +9,2% vs. 2T23) e expansão no ticket (+2,8%). No 1S24, a receita cresceu +23,5% vs. 1S23.

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

LUCRO BRUTO 2T24

Expansão de Margem Bruta, mesmo diante de reajuste salarial e avanços de turmas na área da saúde



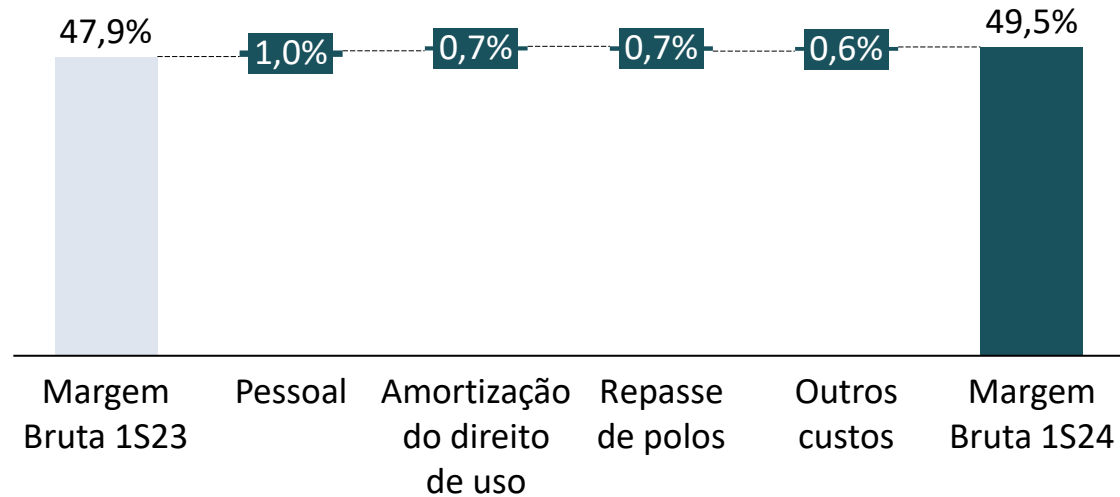
Lucro Bruto: +11,7% vs. o 2T23.



Expansão de 0,2 p.p na Margem Bruta, mesmo frente ao (i) dissídio do corpo docente e aumento do corpo técnico e de preceptoria, dada a progressão de turmas de cursos da área da saúde e (ii) aumento do repasse de polos, como resultado da expansão da receita do Digital (+19,8%) e base de alunos em polos de terceiros (+14,6%).

LUCRO BRUTO 1S24

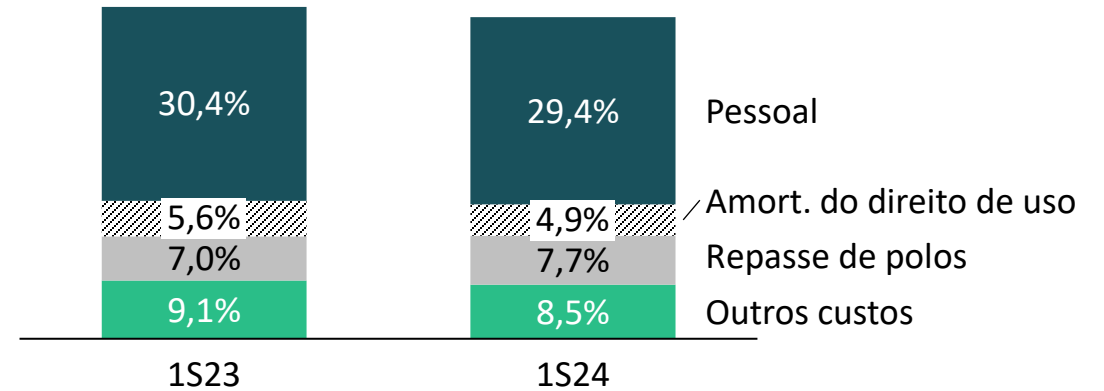
Expansão de 163 bps na Margem Bruta do 1S24; ganho de alavancagem operacional



Lucro Bruto: +16,8% vs. o 1H23.

Ganho de eficiência operacional de 1,6 p.p.

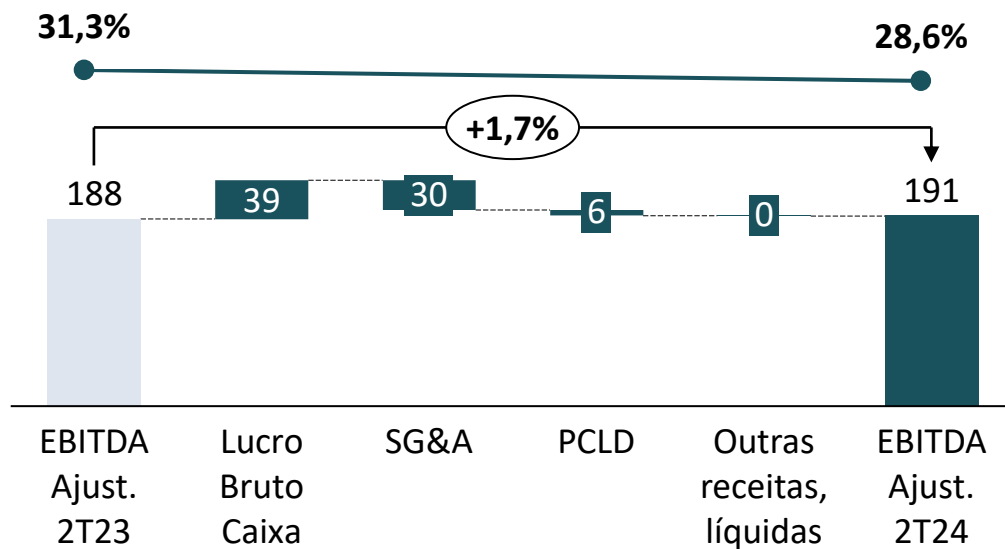
(% da ROL)



A expansão da Margem Bruta no período é reflexo do ganho de alavancagem operacional, resultado das iniciativas de maximização de receita, bem como aos ganhos de eficiência.

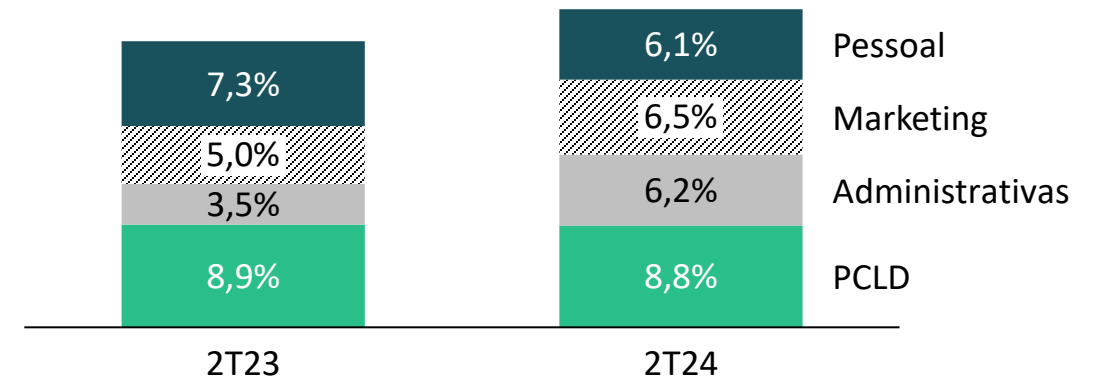
EBITDA AJUSTADO 2T24

Margem EBITDA Ajustada impactada, transitoriamente, pelo avanço dos projetos com foco em eficiência



Ganho de eficiência em Pessoal e PCLD

(% da ROL)

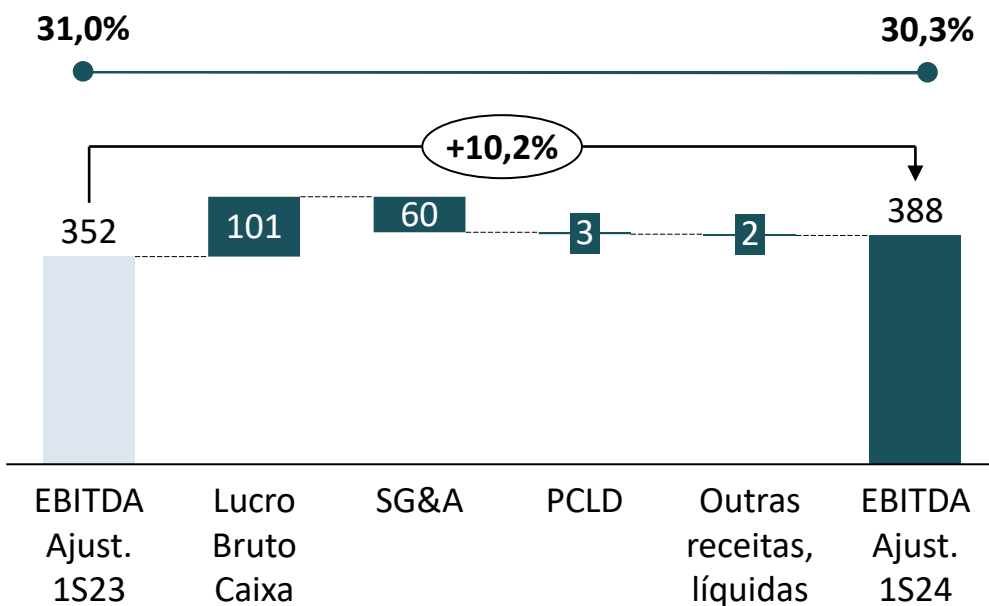


O 2T24 foi marcado pelo avanço nos projetos de evolução digital tanto na área de front office quanto no backoffice, com a digitalização e automatização dos processos da Companhia iniciados no segundo semestre de 2023. Importante destacar que estes projetos impactam pontualmente a margem da Companhia como parte do processo de transição de modelos

Os ganhos de eficiência já são percebidos nas linhas de pessoal e PCLD (-1,3p.p. como % da ROL vs. o 2T23). Cabe ainda mencionar que o 2T24 demandou maiores gastos em marketing (+1,5 p.p. como % da ROL vs. o 2T23), diante de um cenário mais competitivo de captação

EBITDA AJUSTADO 1S24

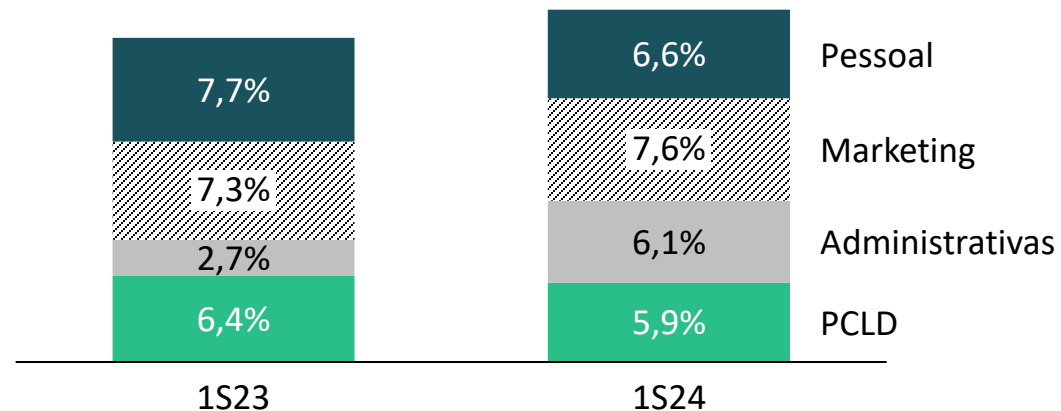
Margem EBITDA Ajustada impactada, transitoriamente, pelo avanço dos projetos com foco em eficiência



★ EBITDA ajustado: +10%; margem de 30,3%, próxima à estabilidade comparada ao ano passado

Ganho de eficiência em Pessoal e PCLD

(% da ROL)



★ A leve retração de margem no período se deve principalmente ao aumento das despesas administrativas (+3,5 p.p. da ROL vs. 1S23), consequência dos investimentos em tecnologia iniciados no segundo semestre de 2023, parte do processo de transformação digital da companhia

CUSTOS E DESPESAS* 2T24 & 1S24 (% da ROL)

Evolução Digital: Investimentos no alicerce

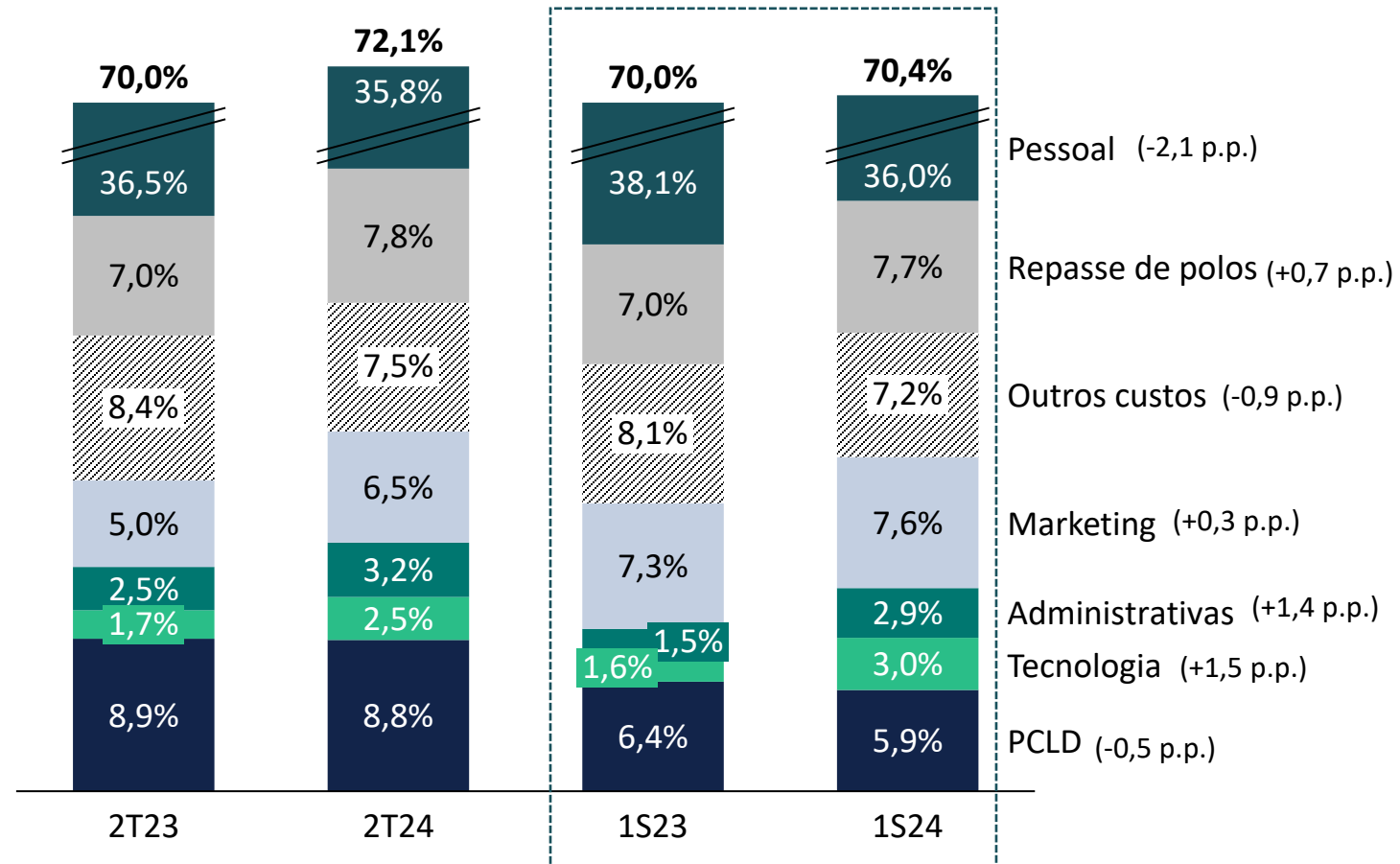


Crescimento de 2,1 p.p. no 2T24 e 0,4 p.p. no 1S24. Conforme mencionado anteriormente, desde o 3T23, a Companhia vem focando em projetos de tecnologia em duas frentes:

- i) proporcionar uma melhor experiência aos nossos estudantes e
- ii) buscar ganho de eficiência operacional com a automatização de processos.



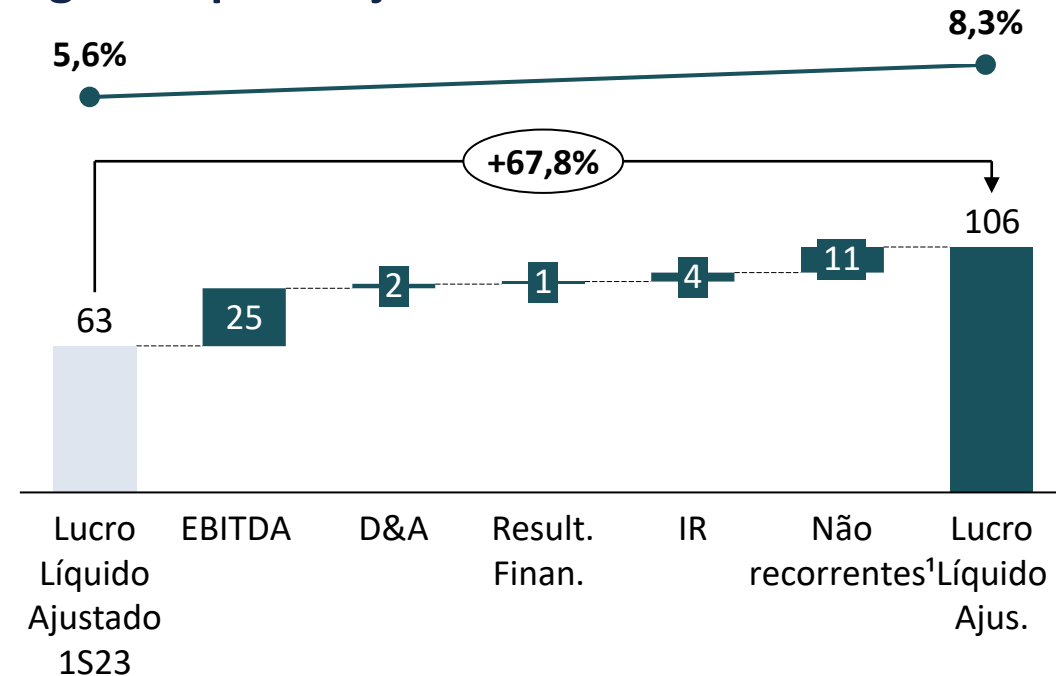
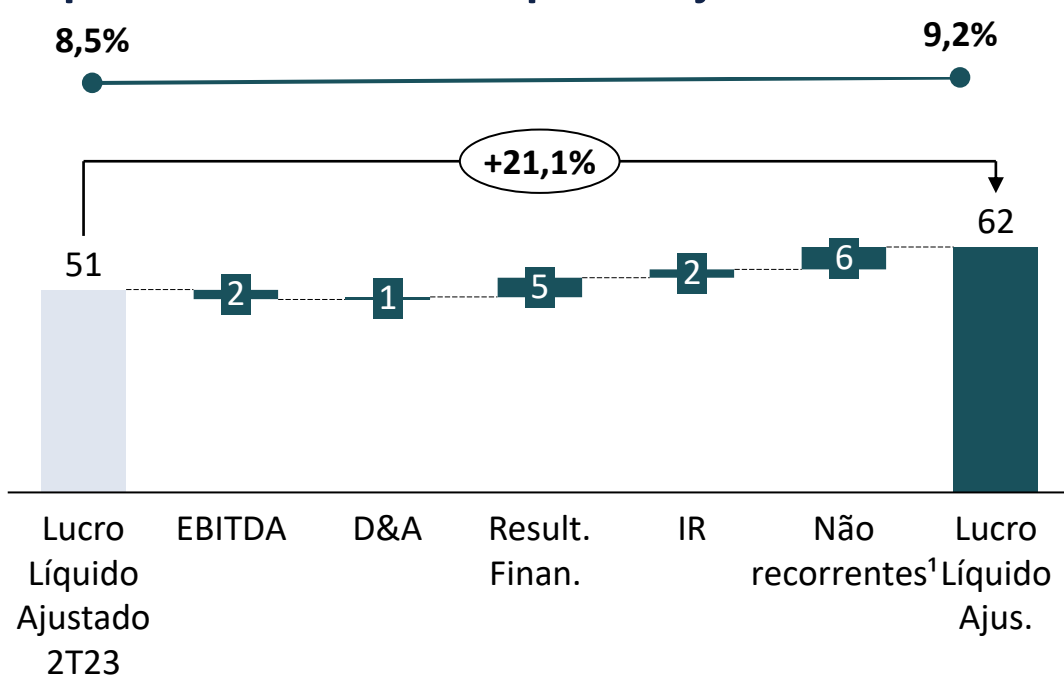
O processo de maturação desses projetos já começa a refletir em ganhos de eficiência em diversas frentes, conforme vemos no gráfico ao lado



* Excluídos os efeitos não recorrentes

LUCRO LÍQUIDO 2T24 & 1S24

Expansão no Lucro Líquido Ajustado e aumento na margem líquida ajustada



Lucro Líquido Ajustado atingiu R\$ 61,9 MM, + 21,1% vs. 2T23. O avanço do Lucro Líquido é fruto da expansão de receita e melhora do resultado financeiro no período.
 No 1S24, Lucro Líquido ajustado foi de R\$ 105,9 milhões, um crescimento de 67,8% vs. o mesmo período do ano anterior.

¹ Despesas não recorrentes: M&A/Projetos

CONTAS A RECEBER 2T24 (UDM)

Redução do Prazo Médio de Recebimento

R\$ milhões	2T24	2T23	%
Contas a receber bruto	630,6	606,5	4,0%
PCLD	(334,0)	(331,3)	0,8%
Contas a receber líquido	284,1	262,3	8,3%
Prazo médio recebimento UDM*	42	44	-2 dias

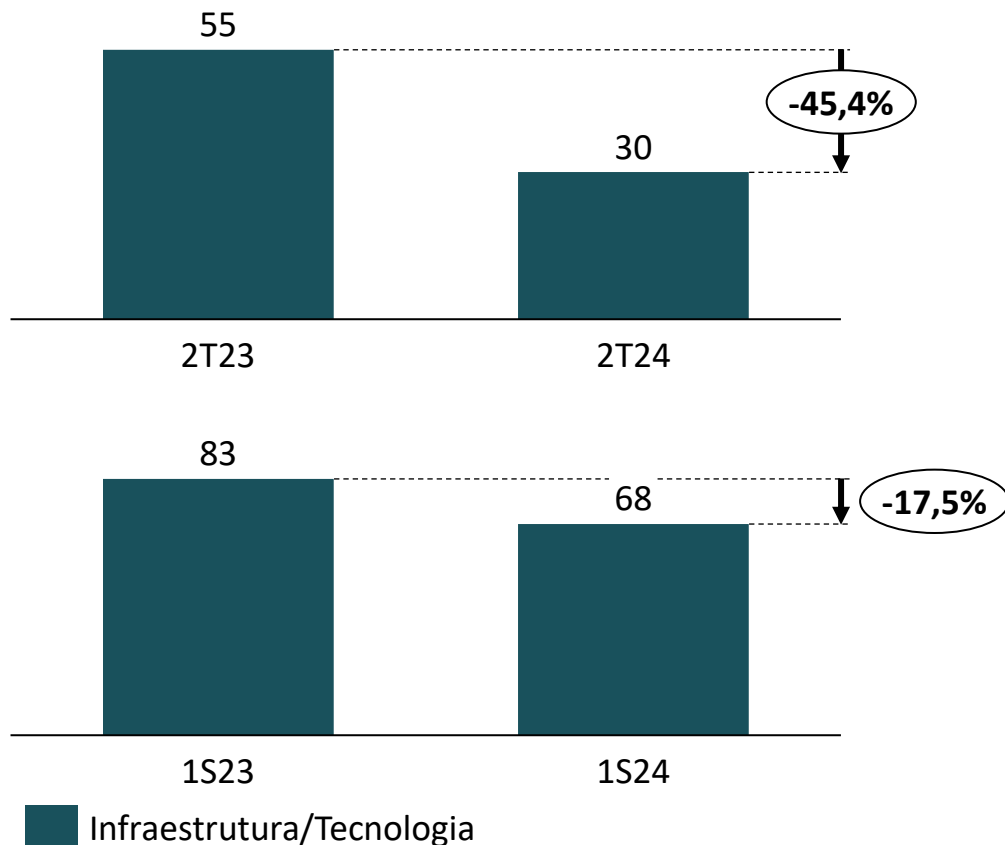
*PMR últimos 12 meses (UDM): Contas a Receber Líquido / Receita Líquida UDM * 360



O prazo médio de recebimento no 2T24 foi de 42 dias, uma queda de 2 dias vs. o mesmo período do ano anterior, como resultado dos investimentos realizados na frente de gestão de cobrança desde o segundo semestre de 2023.

INVESTIMENTOS* 2T24 & 1S24

Redução dos investimentos em infraestrutura; enfoque maior em tecnologia



Os investimentos no 2T24 foram de aproximadamente R\$ 29,9 milhões, uma queda de 45,4% vs. o 2T23.

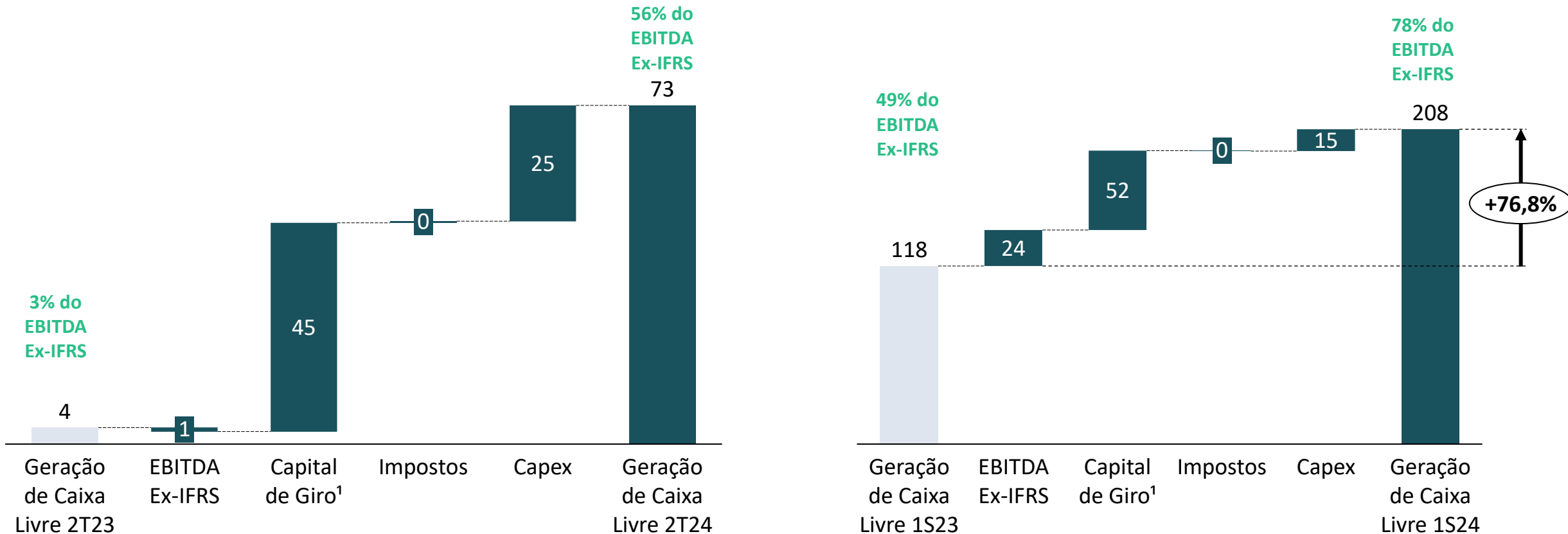


No semestre, os investimentos atingiram R\$ 68,2 milhões, uma redução de 17,5% vs. o mesmo período do ano anterior.

*Informação gerencial

GERAÇÃO DE CAIXA LIVRE 2T24 & 1S24

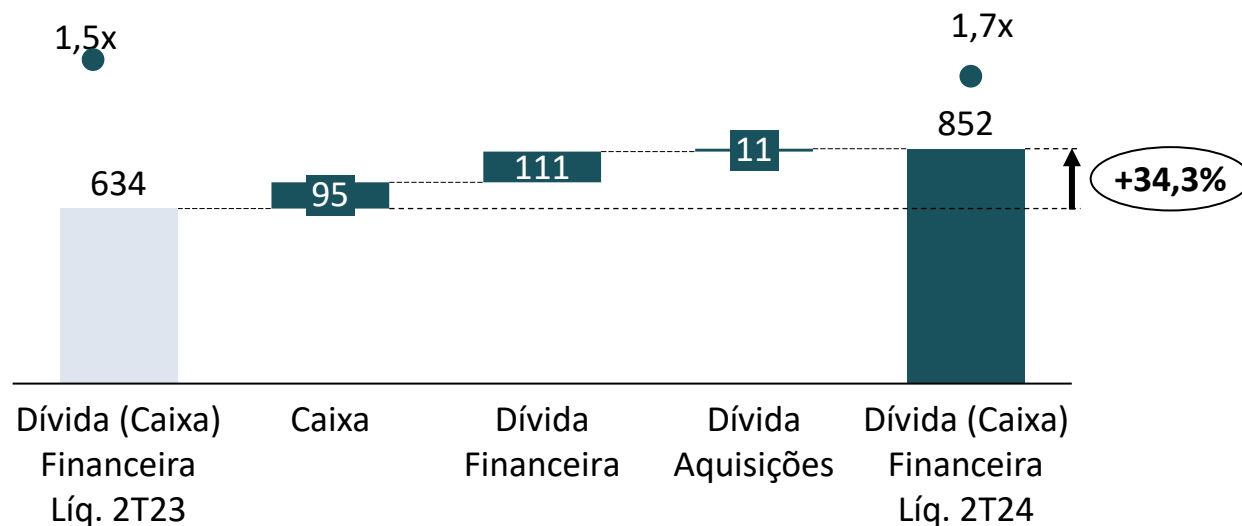
Forte geração de caixa livre no período



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)

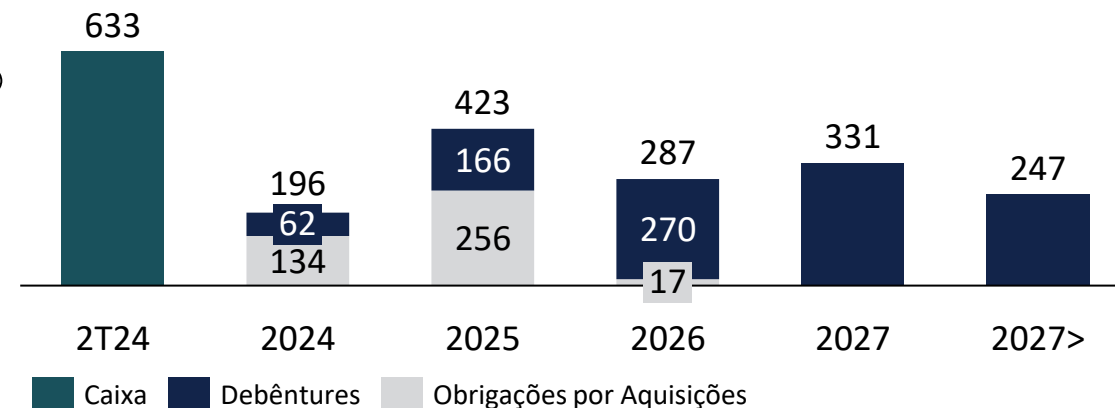
DÍVIDA (CAIXA LÍQUIDO)

Alavancagem controlada, apesar de desembolso para aquisição



★ **Dívida Líquida** (ex-passivo de arrendamento): aumento de 34,3% quando comparado ao mesmo trimestre do ano passado. A Dívida Líquida foi impactada, majoritariamente pelo desembolso de caixa para pagamento da aquisição da FAPI, no montante de R\$ 157,9 milhões e distribuição de R\$ 60 milhões de dividendos no final de 2023.

Cronograma de amortização do endividamento (R\$ MM)



★ Visando atingir uma posição de caixa saudável para a Companhia, concluímos no 2T24, as renegociações e captações de debêntures da SECID e ACEF nos montantes de R\$ 173 milhões e R\$ 300 milhões. Importante ressaltar que, em benefício de nossa sólida posição financeira, o custo médio da dívida (financeira + aquisições) ficou em de CDI + 1,04% a.a.

★ Cabe destacar que aproximadamente 58% vence a partir de 2026.



Contato Relações com Investidores

dri@cruzeirosul.edu.br



Cruzeiro do Sul
Educatonal

EARNINGS RELEASE

PRESENTATION

VIDEOCONFERENCE

August 13th of 2024, Tuesday

02:00 p.m. (Brasília)

01:00 p.m (New York)

06:00 p.m. (London)

 [Watch the webcast in Português](#)

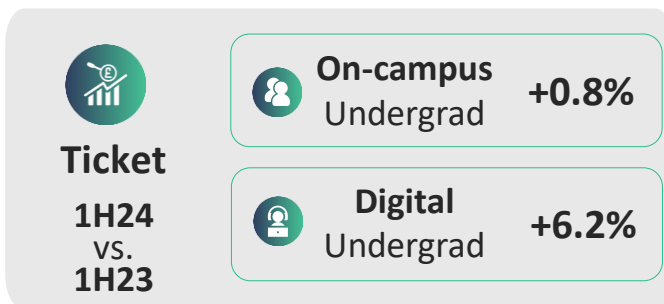
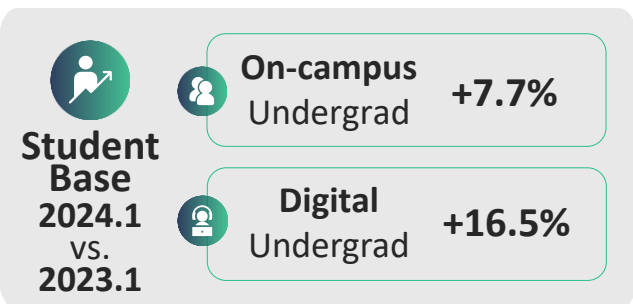
 [Watch the webcast in English](#)

**2Q
24**

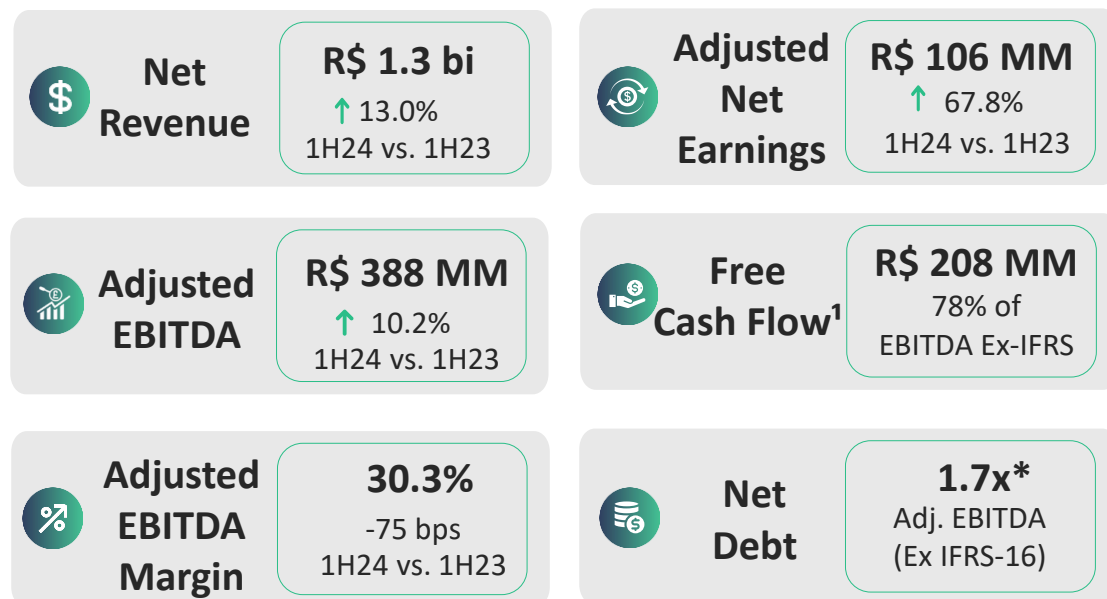


Expansion in Adjusted Net Earnings and Cash Generation. Healthy Capital Structure even after M&A

OPERATIONAL HIGHLIGHTS 1H24



FINANCIAL HIGHLIGHTS 1H24




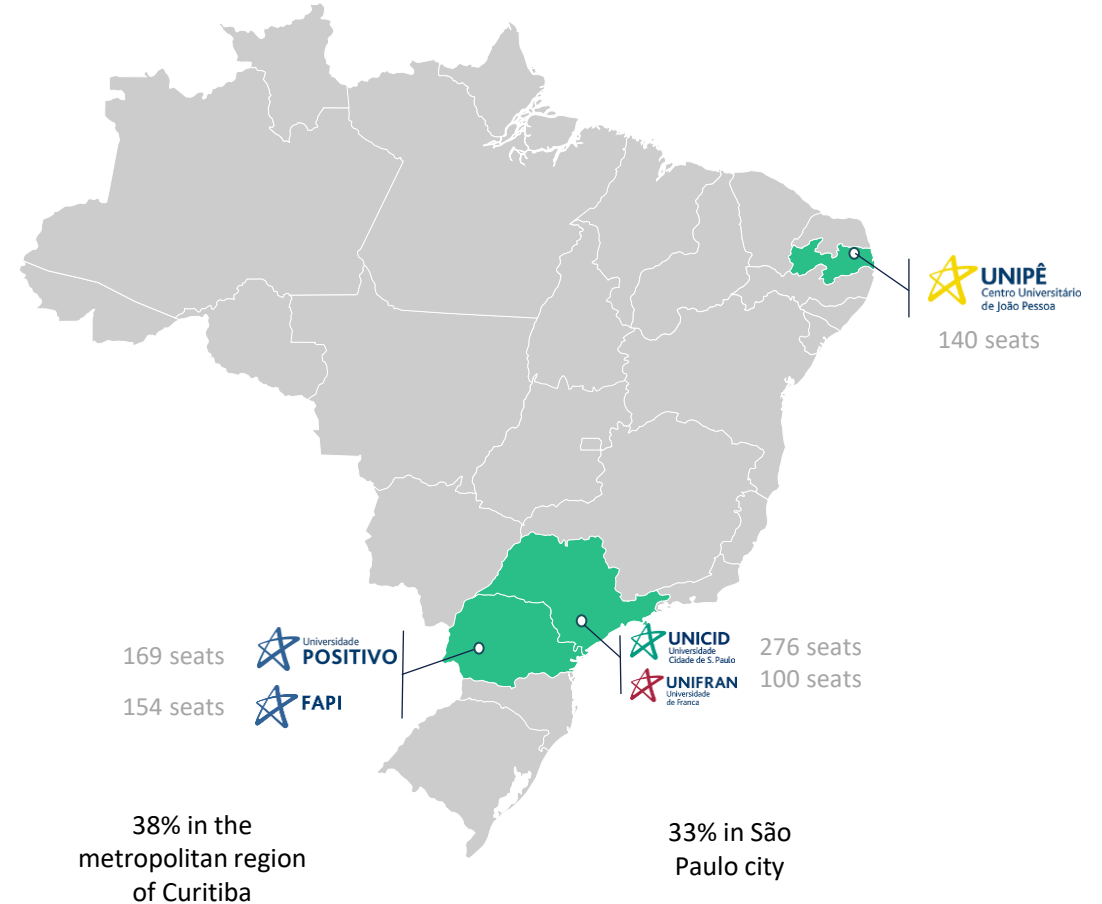
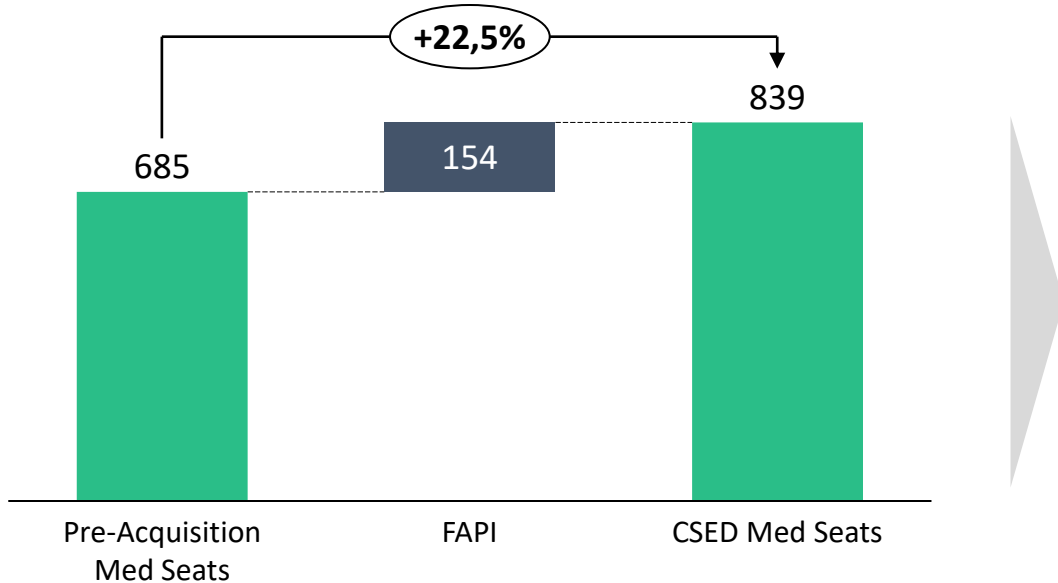
¹ EBITDA Ex-IFRS 16 – Working Capital – Taxes- Capex

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

Acquisition of the Centro Universitário de Pinhais with 154 Medical School Seats



- The first acquisition post-IPO
- Progress of the east side in the metropolitan region of Curitiba
- Universidade Positivo (169 seats) + Fapi (154 seats) 

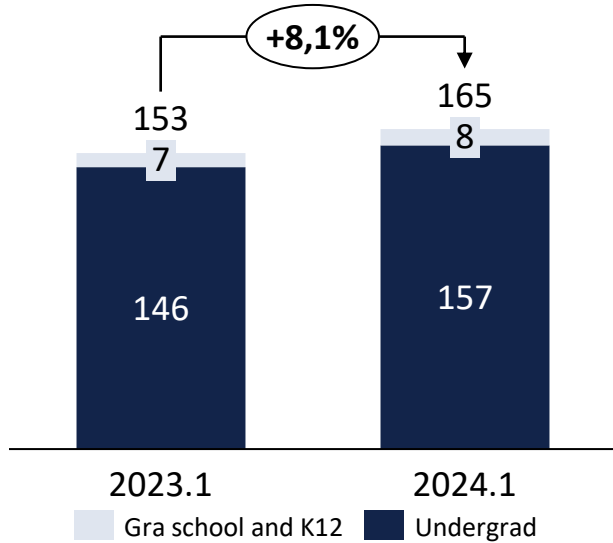


In On-campus, a record intake, expansion of the student base and ticket

ON-CAMPUS



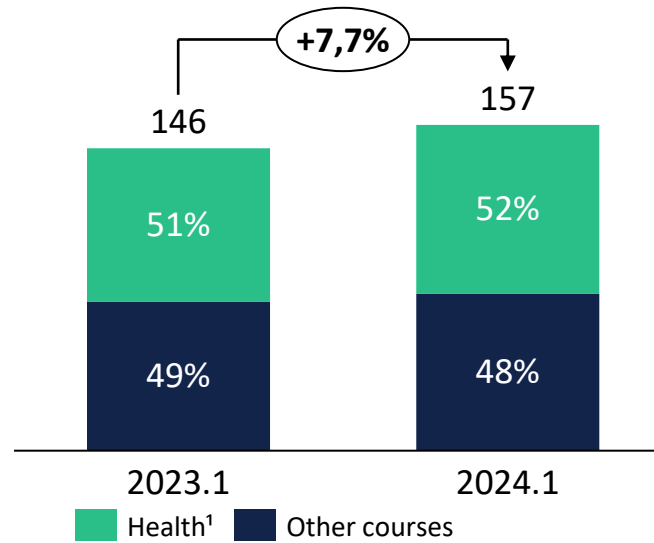
STUDENT BASE



★ Consistent expansion in the student base

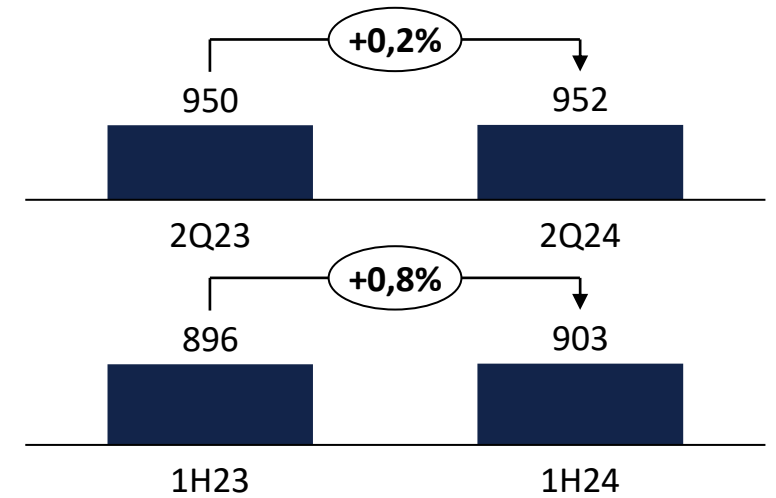
★ Record intake and re-enrollment at high levels

UNDERGRAD



★ Increasing the penetration of health courses

ON-CAMPUS UNDERGRAD TICKET* (R\$/MONTH)



★ Progress on the new pricing strategy starting during 2022

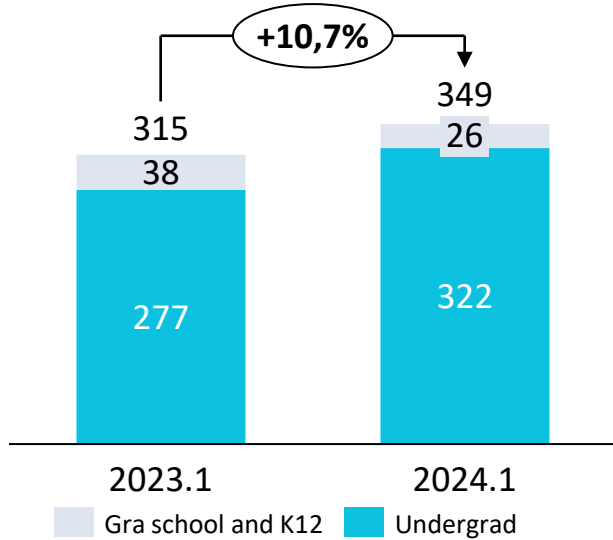
★ More relevance of health students in the mix

In Digital, consistent expansion of the base, evolution of the re-enrollment KPI and ticket increase

DIGITAL



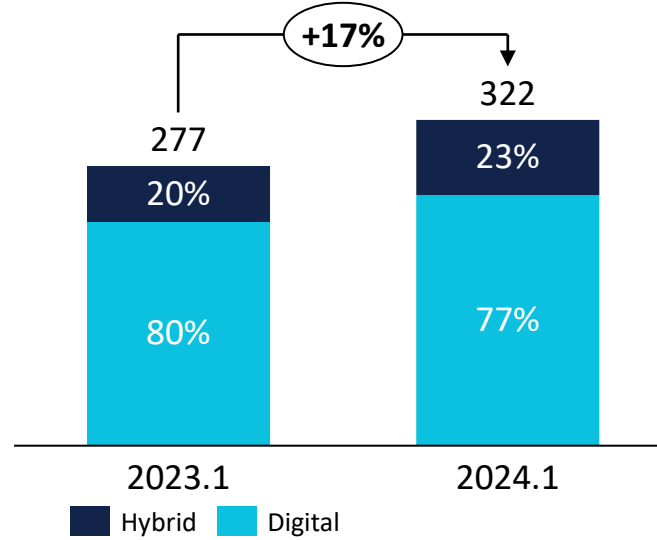
STUDENT BASE



★ Consistent expansion in the student base

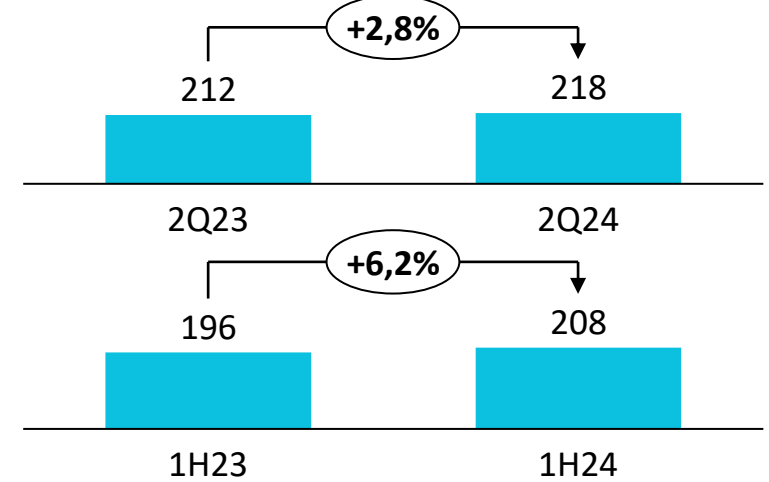
★ Record intake and 1.1 p.p. increase in the re-enrollment KPI

UNDERGRAD



★ Increase of 3.1 p.p. of students in the share of the Hybrid modality

DIGITAL TICKET (R\$/MONTH)

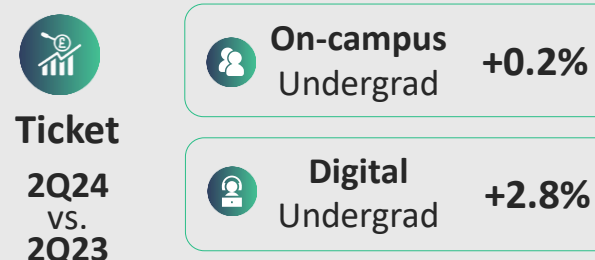
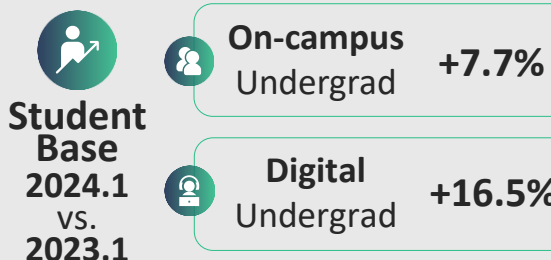


★ Important evolution in the ticket, reflecting the increase of hybrid in the Digital base, added to the progress in student retention (+1.1 p.p. vs. 2Q23)

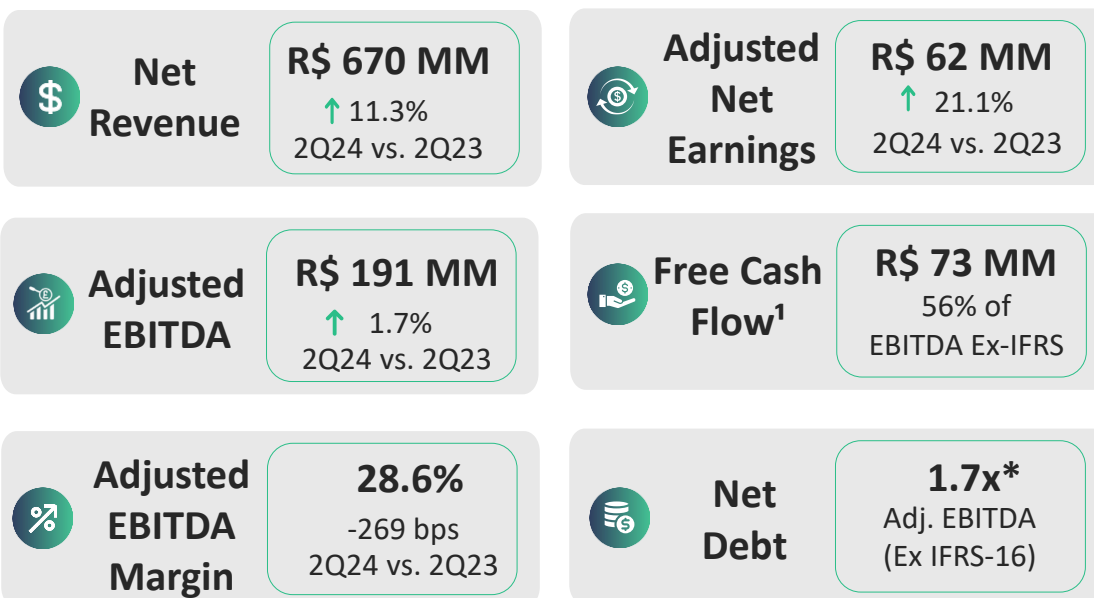
Managerial numbers, unaudited

2Q24 with 21.1% expansion in adjusted Net Earnings reaching R\$61.9 million

OPERATIONAL HIGHLIGHTS 2Q24



FINANCIAL HIGHLIGHTS 2Q24



¹ EBITDA Ex-IFRS 16 – Working Capital – Taxes - Capex

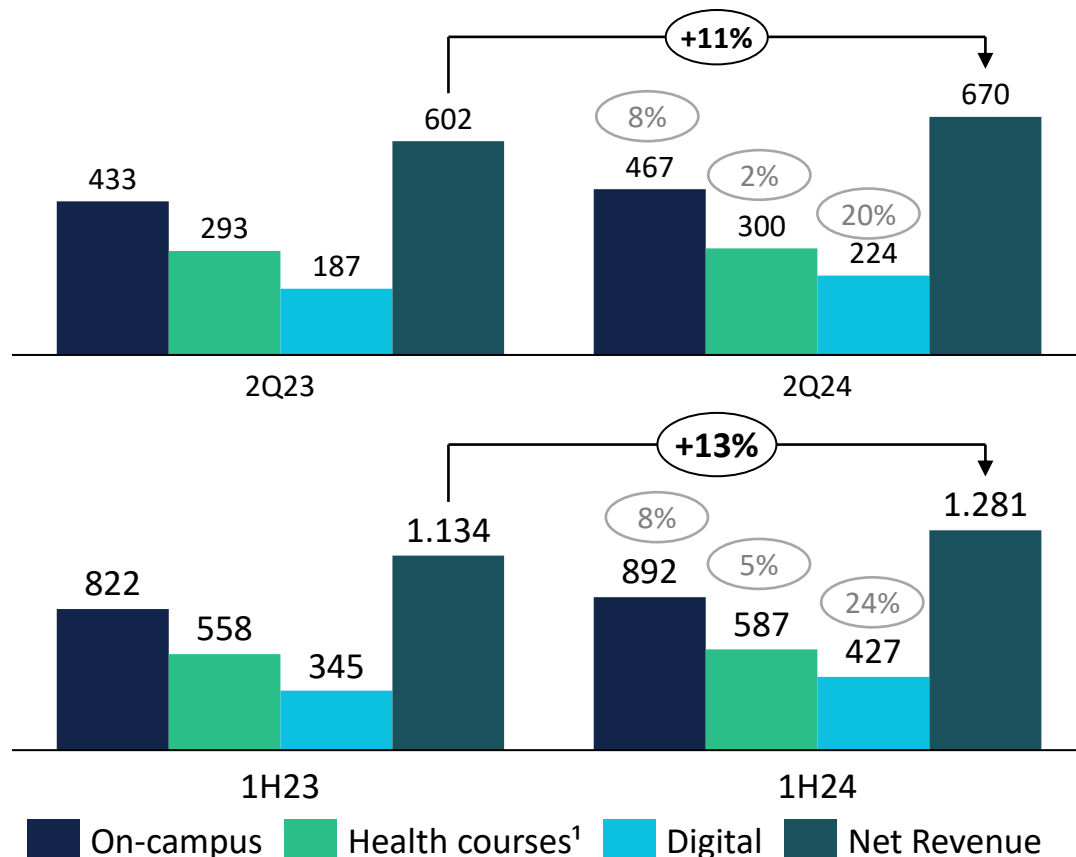
* Net Financial Debt/EBITDA LTM Ex-IFRS-16

FINANCIAL PERFORMANCE



NET REVENUE 2Q24 & 1H24

Expansion in all segments, reflecting improvement in intake and tickets



CONSOLIDATED NET REVENUE: +11.3% vs. 2Q23, reflecting the increase in the consolidated student base (+9.8%). In the semester, revenue reached 13.0% higher than in 1H23.

ON-CAMPUS NET REVENUE: expansion of 7.8% in the quarter, while in the semester, the expansion was 8.4%, reflecting the larger student base (+8.1%) and ticket (+0.8%).

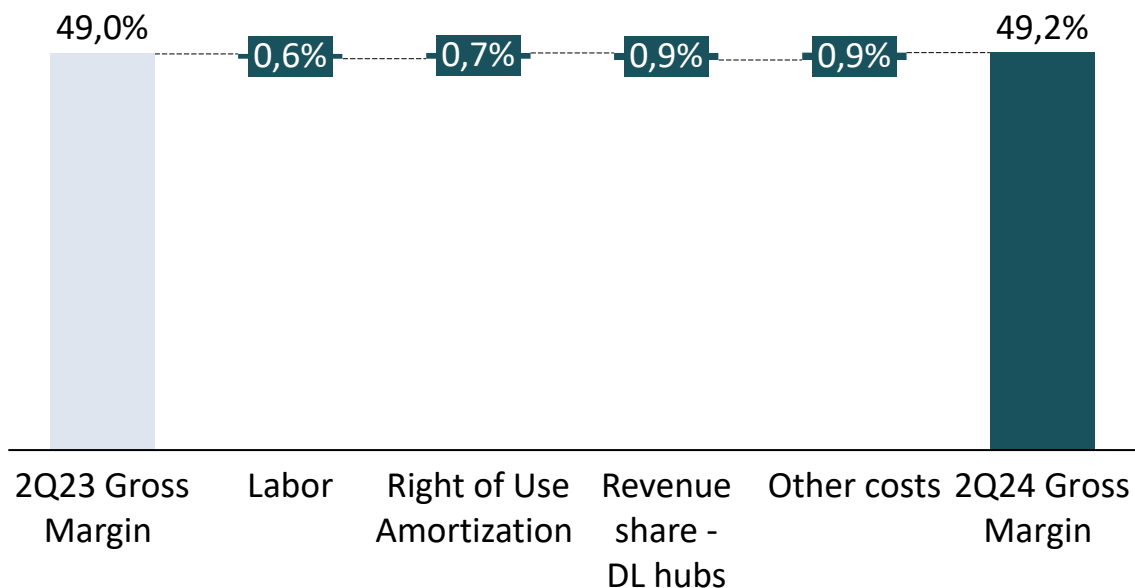
HEALTH COURSES NET REVENUES: as an on-campus profile, health courses revenue grew 2.4% in the quarter and +5.1% in the semester. Representing ~64% on-campus revenue.

DIGITAL NET REVENUE: expanded 19.8% in the quarter, as a result of the larger student base (+10.7%), the expansion of the hubs (+146; 9.2% vs. 2Q23) and the expansion in the ticket (+2.8%). In 1H24, revenue expanded 23.5% vs. 1H23.

¹ Health: Medicine, Psychology, Biomedicine, Biological Sciences, Physical Education, Nursing, Pharmacy, Physiotherapy, Speech Therapy, Hospital Management, Veterinary Medicine, Nutrition, Dentistry, Optometry, Radiology and Occupational Therapy

GROSS PROFIT 2Q24

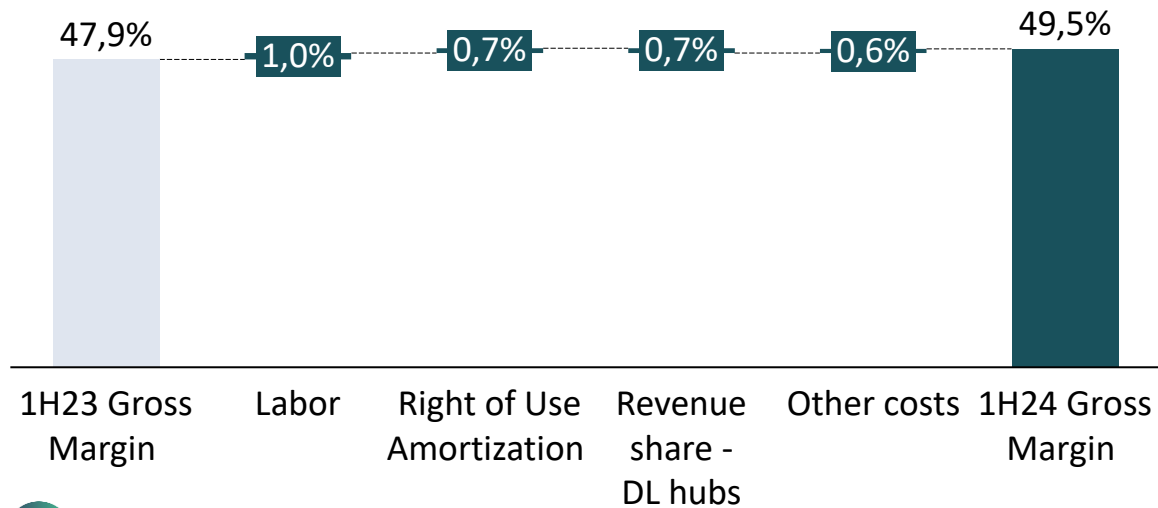
Gross Margin Expansion, even with salary adjustments and advances in classes in the health area



- ★ Gross Profit: +11.7% vs. 2Q23.
- ★ Expansion of 0.2 p.p. in Gross Margin, even with (i) collective bargaining with faculty and an increase in technical and preceptorship staff, given the progression of classes in health area and (ii) an increase in revenue share – DL hubs, as a result of the expansion of Digital revenue (+19.8%) and student base at third-party hubs (+14.6%).

GROSS PROFIT 1H24

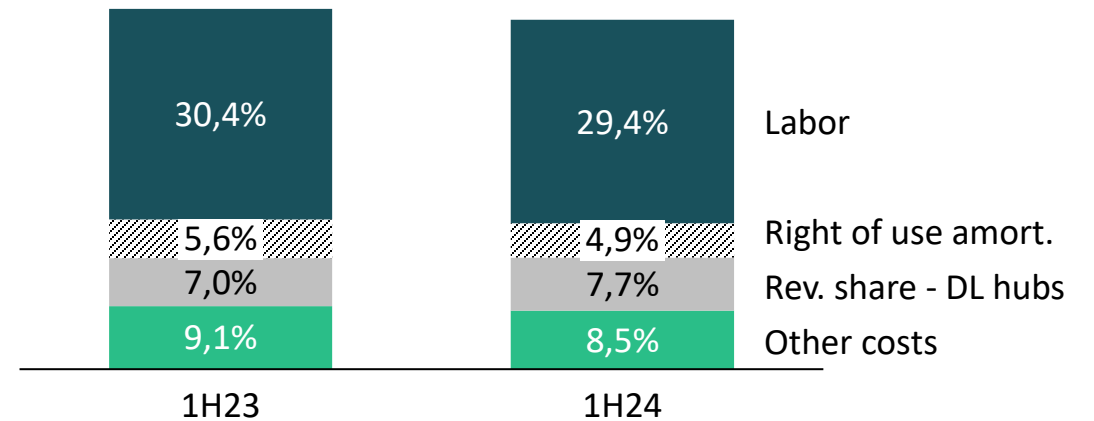
Expansion of 163 bps in Gross Margin of 1H24; gain in operating leverage



Gross Profit: +16.8% vs. 1H23.

Gain in operational efficiency of 1.6 p.p.

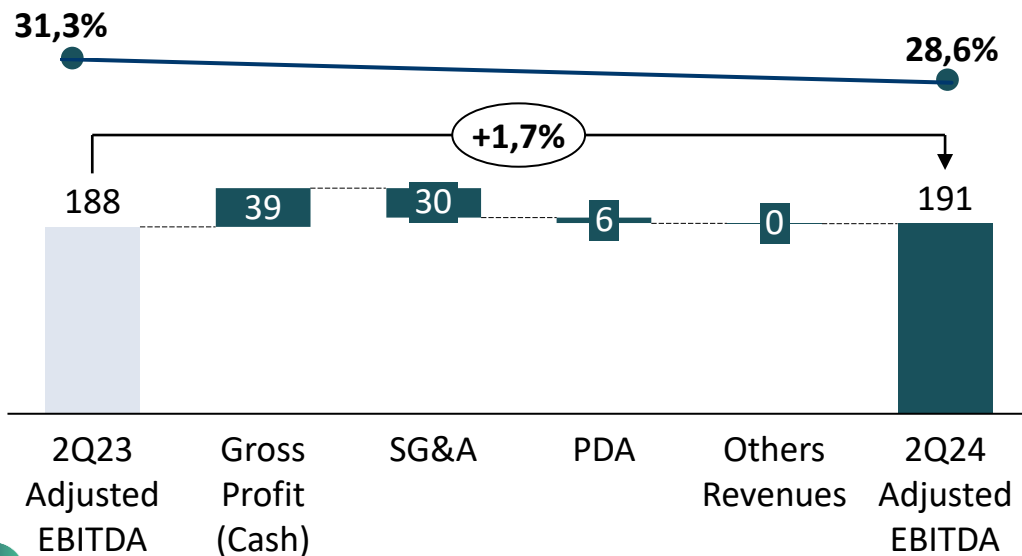
(% of Net Rev.)



The expansion of the Gross Margin in the period reflects the gain in operational leverage, resulting from revenue maximization initiatives, as well as efficiency gains.

ADJUSTED EBITDA 2Q24

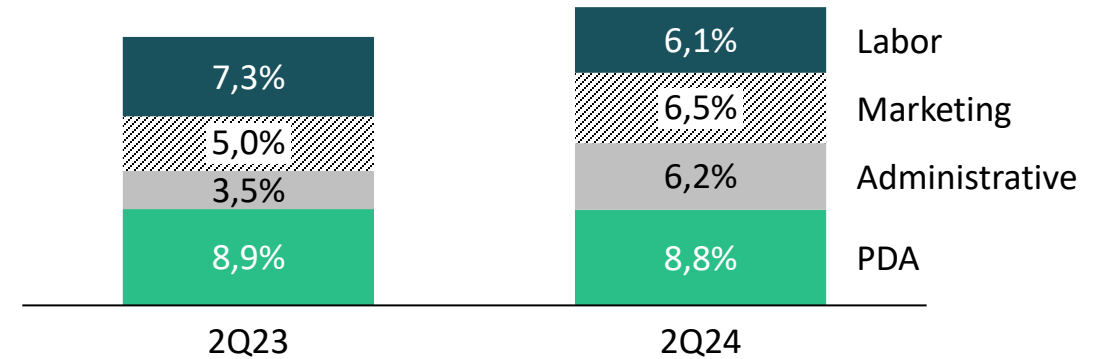
Adjusted EBITDA margin, transitorily, impacted by progress in projects focused on efficiency



The 2Q24 was marked by progress in digital evolution projects in both the front office and back-office areas, with the digitalization and automation of the Company's processes starting in the second half of 2023. It is important to highlight that these projects specifically impact the Company's margin as part the model transition process

Efficiency gains in Labor and PDA

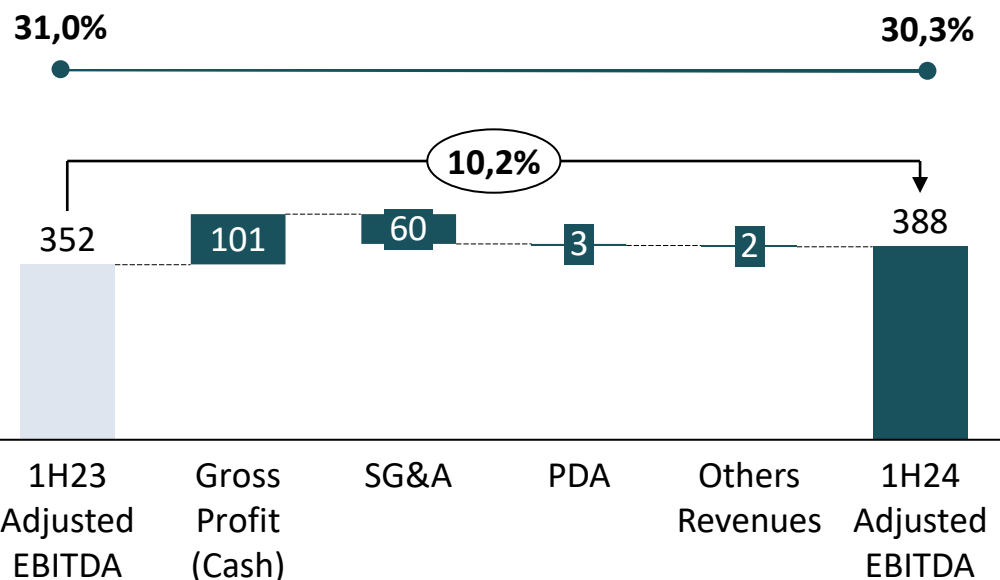
(% of Net Rev.)



Efficiency gains are already being seen in the labor and PDA lines (-1.3 p.p. as a % of Net Rev. vs. 2Q23). It is also worth mentioning that 2Q24 required higher spending on marketing (+1.5 p.p. as a % of Net Rev. vs. 2Q23), given a more competitive intake scenario.

ADJUSTED EBITDA 1H24

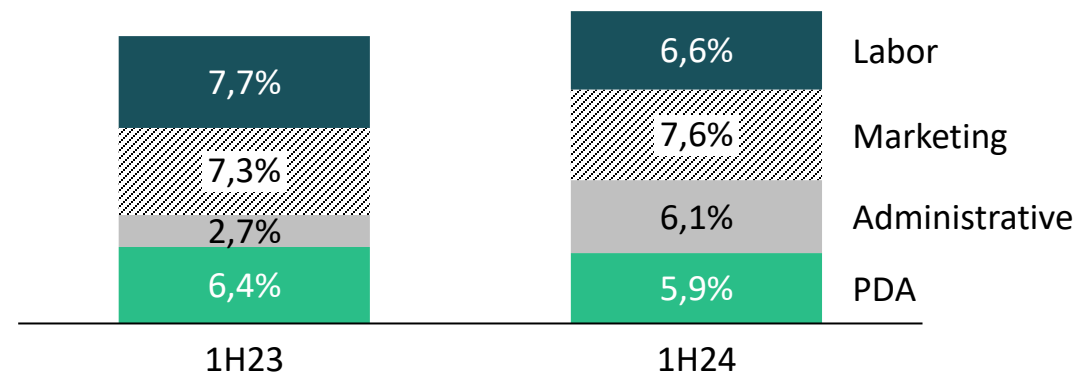
Adjusted EBITDA margin, transitorily, impacted by progress in projects focused on efficiency



Adjusted EBITDA: +10%; margin of 30.3%, close to stability compared to last year

Efficiency gains in Labor and PDA

(% of Net Rev.)



The slight margin retraction in the period is mainly due to the increase in administrative expenses (+3.5 p.p. of Net Rev. vs. 1H23), a consequence of investments in technology started in the second half of 2023, part of the company's digital transformation process, focusing on efficiency.

TOTAL COSTS AND EXPENSES * 2Q24 & 1H24 (% Net Rev.)

Digital Evolution: Investments in the Foundation

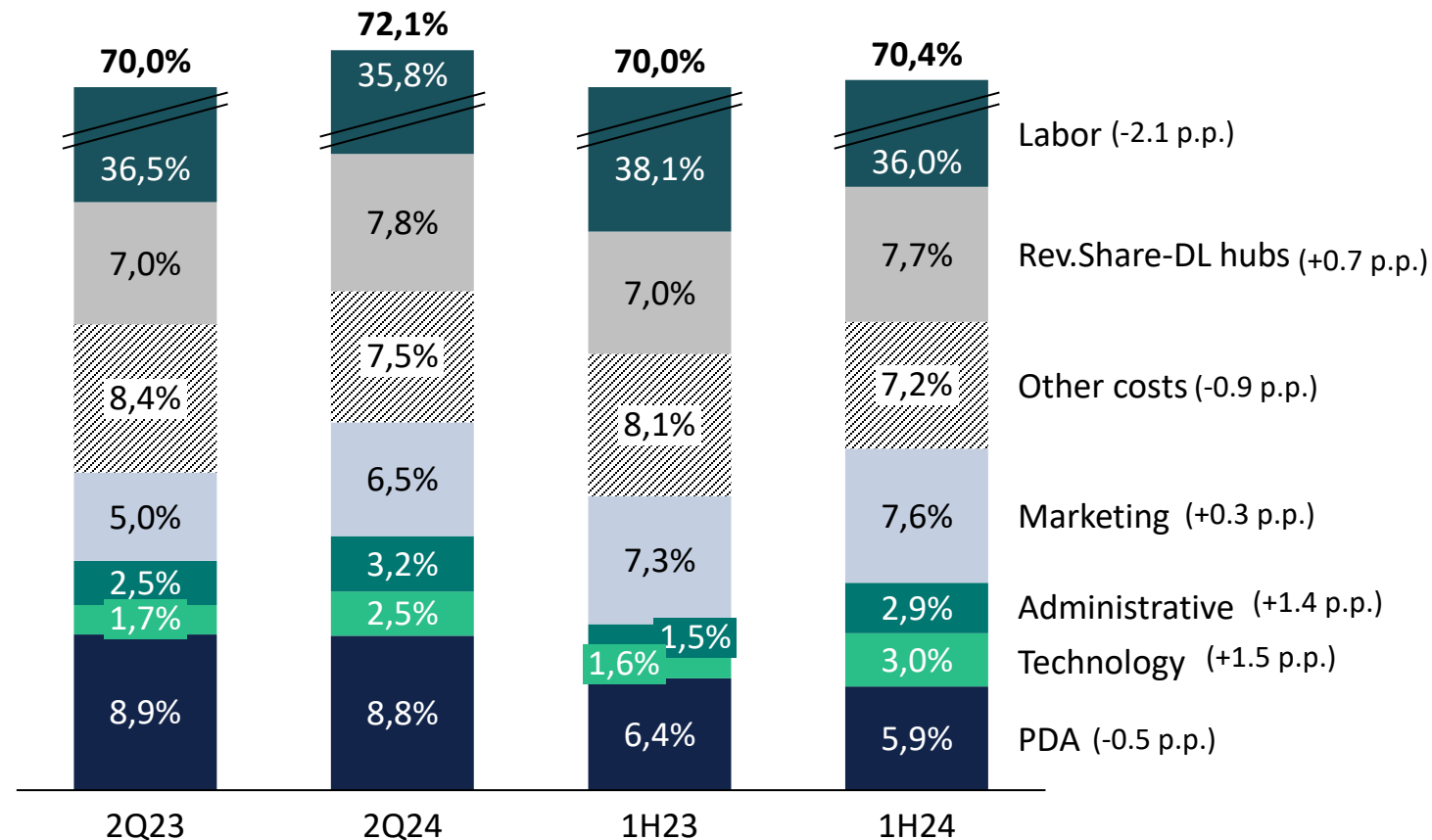


Growth by 2.1 p.p. in the quarter and 0.4 p.p. in the semester. As mentioned previously, since 3Q23, the Company has been focusing on technology projects on two fronts:

- i) providing a better experience for our students and
- ii) seeking to gain operational efficiency by automating processes.



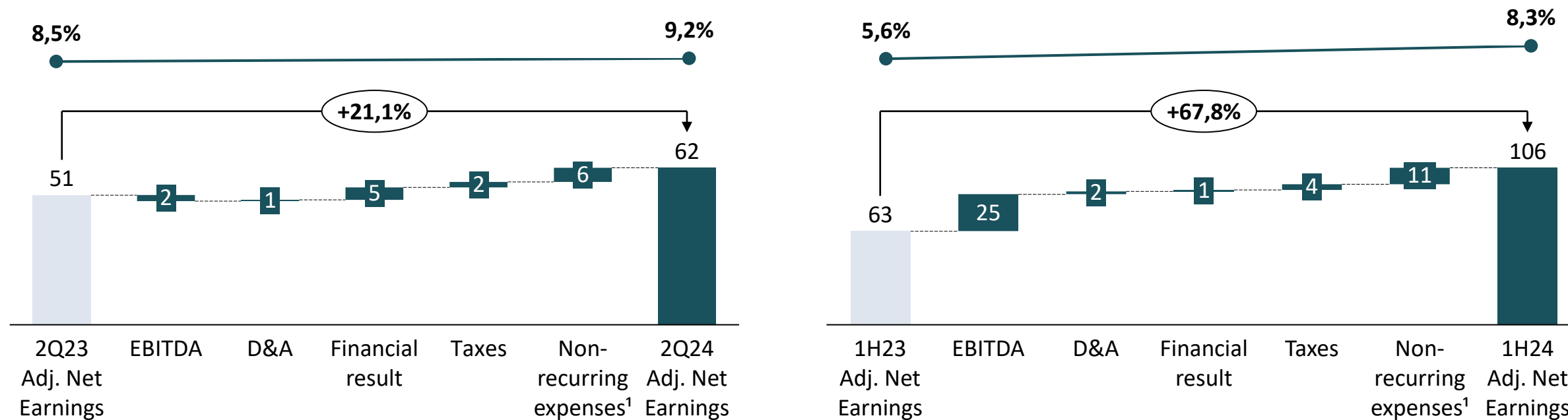
The maturation process of these projects is already beginning to reflect efficiency gains on several fronts, as we can see in the chart on the side



* Excluídos os efeitos não recorrentes

NET EARNINGS 2Q24 & 1H24

Expansion in Adjusted Net Earnings and increase in adjusted net margin



★ **Adjusted Net Earnings** reached R\$ 61.9 million, **+21.1%** vs. 2Q23. The increase in Net Earnings is the result of the expansion in revenue and improvement in the financial result in the period.
 In 1H24, Adjusted Net Earnings was R\$ 105.9 million, an increase of 67.8% vs. the same period of the previous year.

¹ Non-recurring expenses: M&A/Projects

ACCOUNTS RECEIVABLES 2Q24 (LTM)

Decrease in the Days of Receivables

R\$ million	2Q24	2Q23	%
Gross Receivables	630,6	606,5	4,0%
PDA	(334,0)	(331,3)	0,8%
Net Receivables	284,1	262,3	8,3%
Days of Receivables LTM*	42	44	-2 days

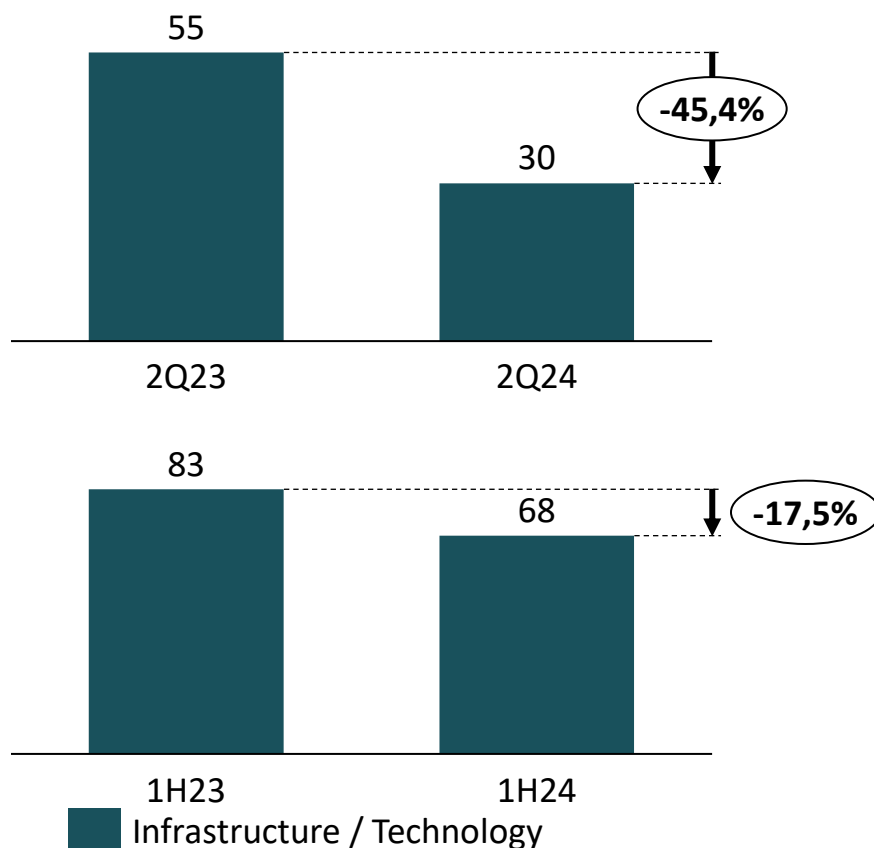


The days of receivables in 2Q24 was 42 days, a decrease of 2 days compared to the same period of the previous year, as a result of investments made in the collection management front since the second half of 2023.

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

CAPEX* 2Q24 & 1H24

Reduction of investments in infrastructure; greater focus on technology



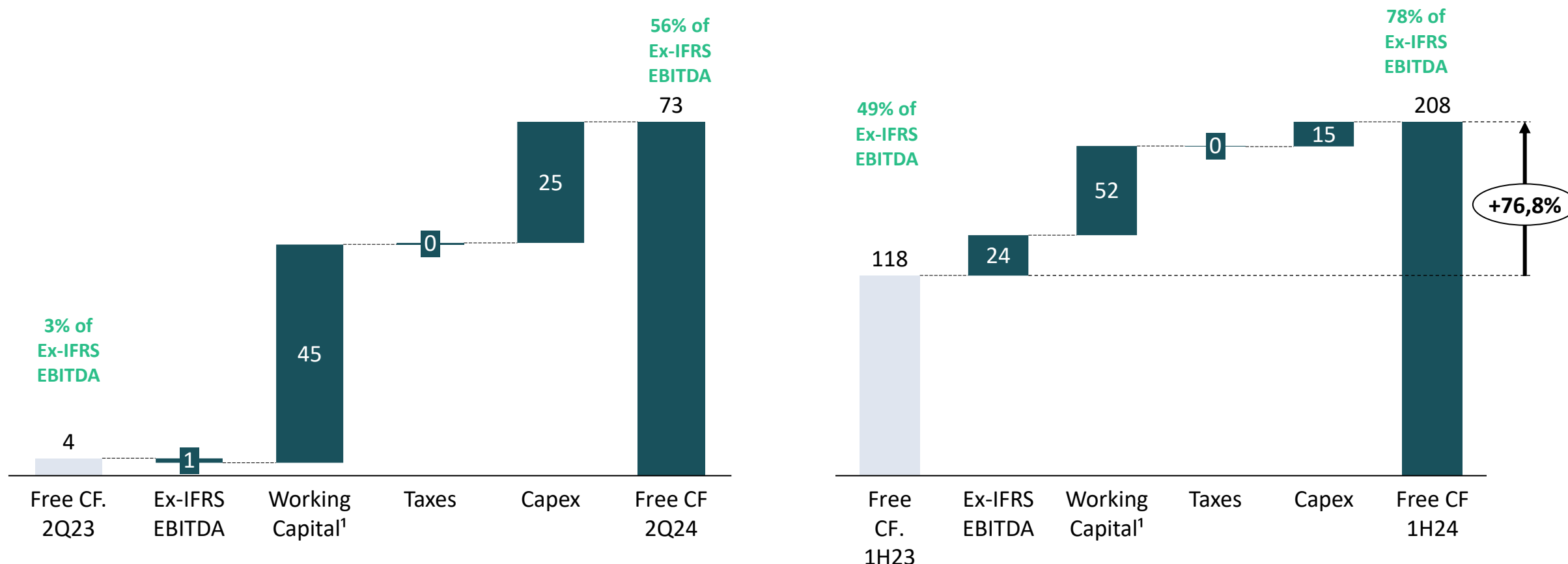
Investments in 2Q24 were approximately R\$ 29.9 million, a decrease of 45.4% vs. 2Q23.

In the semester, investments reached R\$ 68.2 million, a reduction of 17.5% vs. the same period of the previous year.

*Managerial Information

FREE CASH FLOW 2Q24 & 1H24

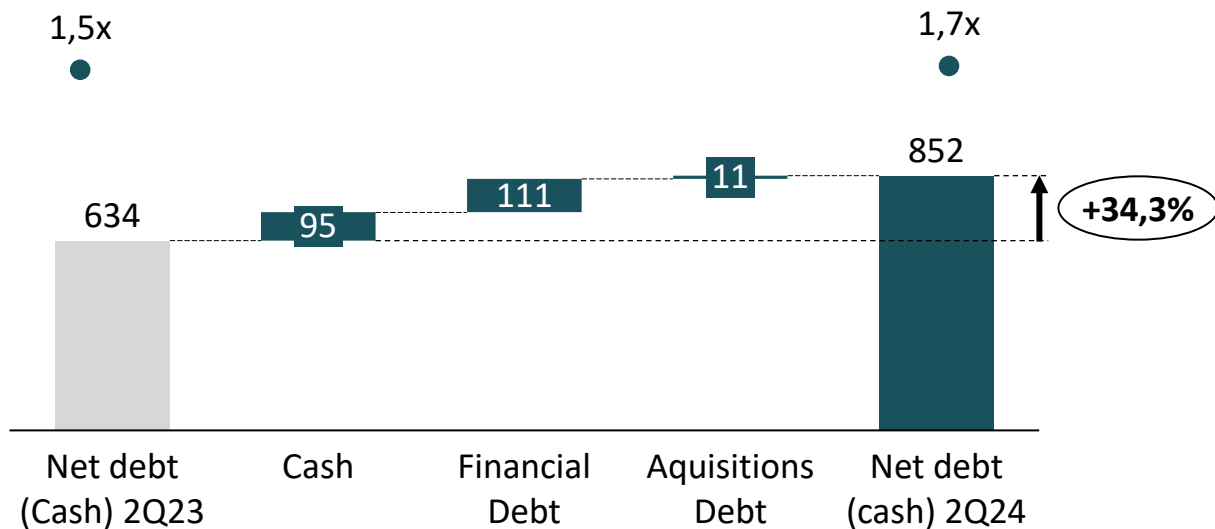
Strong free cash flow generation in the period



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)

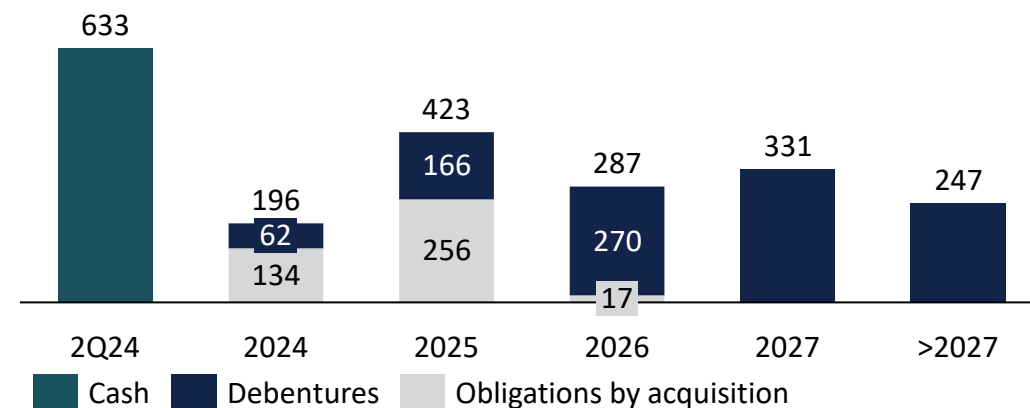
NET DEBT (CASH)

Controlled leverage, despite disbursement for acquisition



Net Debt (ex-lease liability): an increase of 34.3% when compared to the same quarter last year. Net Debt was impacted mainly by the cash disbursement for payment of the acquisition of FAPI, in the amount of R\$ 157.9 million and distribution of R\$ 60 million in dividends at the end of 2023.

Debt Amortization Schedule (R\$ million)



In order to achieve a healthy cash position for the Company, in 2Q24 we concluded the renegotiations and raising of SECID and ACEF debentures in the amounts of R\$ 173 million and R\$ 300 million. It is important to highlight that, to the benefit of our solid financial position, the average cost of debt (financial + acquisition) was CDI + 1.04% p.y..

It being worth noting that approximately 58% matures as of 2026.



Contact Investor Relations
dri@cruzeirosul.edu.br

