



RESULTADOS 1T22

CSED
B3 LISTED NM

AVISO LEGAL

Esta apresentação pode conter previsões acerca de eventos futuros. Tais previsões refletem apenas expectativas dos administradores da Companhia sobre condições futuras da economia, além do setor de atuação, do desempenho e dos resultados financeiros da Companhia, dentre outros. Os termos "antecipa", "acredita", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "projeta", "objetiva", "deverá", bem como outros termos similares, visam a identificar tais previsões, as quais, evidentemente, envolvem riscos e incertezas previstos ou não pela Companhia e, conseqüentemente, não são garantias de resultados futuros da Companhia. Portanto, os resultados futuros das operações da Companhia podem diferir das atuais expectativas, e o leitor não deve se basear exclusivamente nas informações aqui contidas. A Companhia não se obriga a atualizar as apresentações e previsões à luz de novas informações ou de seus desdobramentos futuros. Os valores informados para 2022 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.

Teleconferência 1T22

17 de maio de 2022 – Terça-Feira

14h00 (Brasília) / 13h00 (Nova Iorque) / 18h00 (Londres)

+55 (11) 4090-1621 / +55 (11) 3181-8565

[Clique aqui](#) para acessar o **webcast** em **Português**

[Clique aqui](#) para acessar o **webcast** em **Inglês**
(Tradução simultânea)

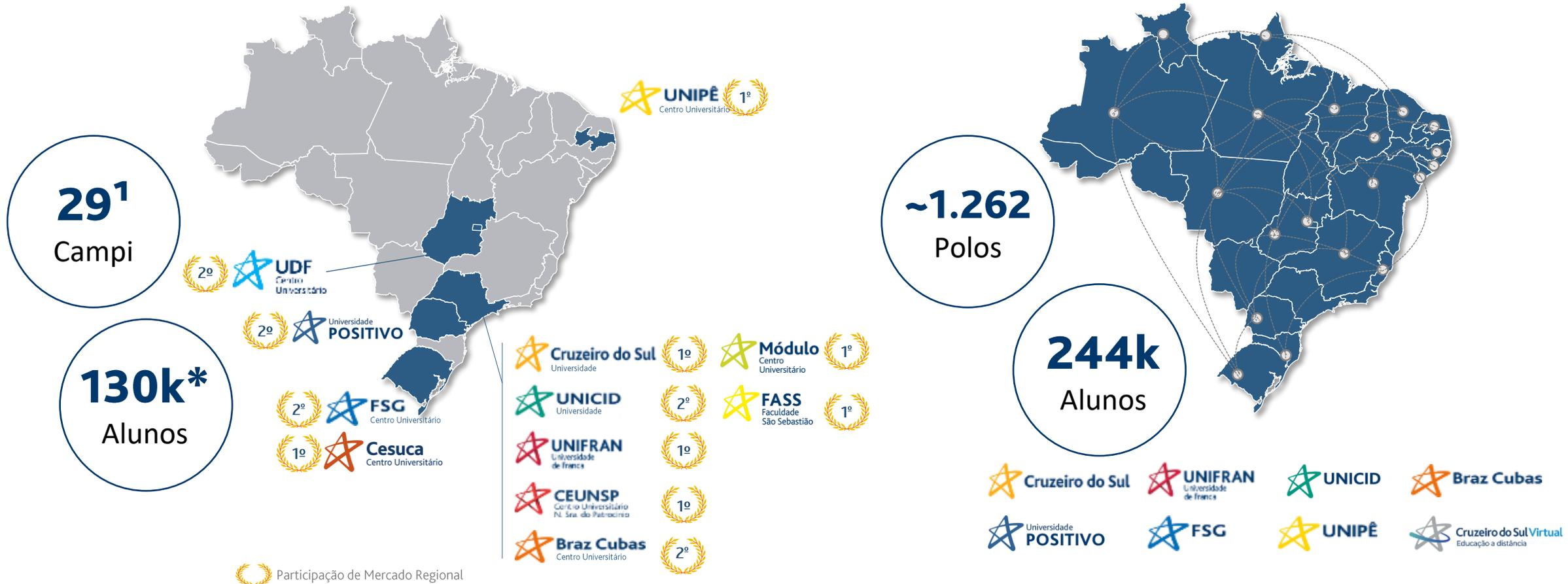
Contato Relações com Investidores

dri@cruzeirosul.edu.br

A Cruzeiro do Sul Educacional é um dos maiores e mais relevantes grupos de educação no Brasil, com mais de 390k* alunos em seus 29¹ Campi e ~1.262 polos

Presencial

a Distância



Mensagem da Administração

O ano de 2022 iniciou com importantes movimentos para a Cruzeiro do Sul Educacional. O primeiro, foi a captação do 1º semestre no presencial, finalizada em 02/Mai, que atingiu 56 mil alunos, um crescimento de 15% vs. o ciclo 2021.1, com tickets de calouros subindo 13%, indicando que o segmento continua com demanda, mesmo após 2 anos de pandemia e eventuais riscos sobre o impacto no segmento.

Seguimos avançando com o semipresencial dentro da modalidade EaD, o que contribui para acessarmos novos mercados com mensalidades superiores aos cursos 100% digitais, modalidade esta que continuamos crescendo expressivamente +65% na captação, apesar do relevante crescimento no mesmo período do ano passado (+137%).

Entrando nos temas operacionais do primeiro trimestre, apesar dos desafios trazidos pelo cenário macroeconômico, mais uma vez a estratégia da Companhia de atuar por meio de marcas líderes com foco em qualidade, nos trouxe resultados perenes e consistentes, a começar pela captação do ciclo 2022.1 no presencial, que até 31/Mar foi 26% superior ao mesmo período do ano anterior, encerrando o trimestre com uma base de alunos no presencial de 144 mil alunos, uma expansão de 6,4% vs. o ano anterior. Vale mencionar que, nosso KPI de rematrícula avançou 4,4 p.p. vs. o 1T21, período de recrudescimento da pandemia onde fomos impactados pelo maior número de veteranos evadidos na base.

Já no EaD, retomamos nosso plano de expansão e adicionamos 60 novos polos no período (vs. 1T21), com um processo de captação que cresceu 20,2% vs. o ano passado, encerrando o trimestre com uma base de alunos de 246 mil alunos, uma expansão de 10,2% vs. o ano anterior. Diferente da dinâmica do presencial, o ciclo de captação no EaD se estende até a segunda quinzena de Maio e a captação foi finalizada com 117 mil alunos, um incremento de 15% vs. o ciclo 2021.1.

Cabe destacar o avanço dos cursos com maior carga horária de conteúdo presencial e/ou remota síncrona (também conhecidos como híbridos ou semipresenciais), atendendo às mudanças da demanda de mercado e ajudando a mitigar o impacto no ticket médio causado pelo ambiente mais competitivo de preços. Até 31/Mar a penetração de alunos nesta modalidade já representava 16,6% da base de alunos do EaD, um avanço de 5,3 p.p. vs. o 1T21.

Do lado acadêmico, é com muito orgulho que compartilhamos que, pelo segundo ano consecutivo a UNIFRAN foi rankeada pela Times Higher Education como a melhor IES privada no Brasil e subimos 4 posições no ranking da América Latina, passando para a posição 151 no ranking geral.

Encerramos o trimestre com uma receita líquida de R\$ 473 milhões, 12,4% superior ao mesmo período do ano anterior. O EBITDA Ajustado atingiu R\$ 143 milhões, com margem de 30,2%, em linha com a margem de 30,1% do 1T21. O Lucro Líquido Ajustado atingiu R\$ 19 milhões vs. R\$ 31 milhões no período anterior, impactado pelas maiores despesas financeiras como reflexo do aumento da taxa básica de juros e índices inflacionários pelos quais os contratos de dívida/locação possuem lastro financeiro.

Outro movimento importante foi a evolução do processo de transformação da Cruzeiro do Sul Educacional e a construção do alicerce e dimensionamento da Companhia visando o futuro. Finalizamos o processo de transição dos membros das famílias fundadoras que assumiram papéis estratégicos em comitês (além de atuarem como membros do Conselho de Administração) e a reorganização dos Comitês de suporte ao Conselho com a implementação efetiva de 3 novos comitês: Comitê de Pessoas, Comitê Acadêmico e Comitê de Inovação e Estratégia.

E com a contratação de 3 membros externos para coordenar os comitês de Pessoas, Finanças/M&A e Acadêmico. Esses 3 profissionais contam com uma experiência profunda em suas respectivas áreas de atuação, nos ajudando a desafiar o status quo e a construir alternativas de crescimento. Com esses movimentos, acreditamos que estamos com o modelo de governança correto para os desafios nesta nova fase da empresa.

Destaques 1T22

Base de alunos presencial ex-
medicina em linha com 1T20,
considerando pro-forma
Positivo e Braz Cubas

Expansão de 36% na captação
na grande São Paulo

+26,1%
Captação graduação
presencial 1T22 vs. 1T21

+20,2%
Captação graduação
EaD 1T22 vs. 1T21

+12,4%
Receita líquida
atingindo R\$ 473 milhões
no 1T22

**R\$ 143
milhões**
Ebitda Ajustado
no 1T22 **+12,8%** acima
do ano passado

+6,4%
base de alunos 1T22
Graduação presencial

+10,2%
base de alunos 1T22
Graduação EaD

50,1%
Margem bruta
ajustada
+79bps acima do 1T21

30,2%
Margem EBITDA
ajustada **+10bps** acima
do 1T21

**R\$126
milhões**
Geração Caixa Op. Ger.
93% do EBITDA

0,8x
Dívida
líquida/EBITDA
Ajustado*

UNIVERSIDADE CIDADE DE SÃO



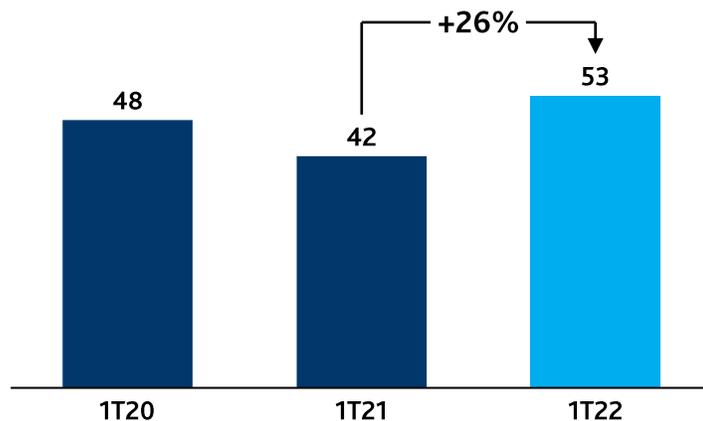
Desempenho Operacional

Captação de Alunos Graduação 1T22

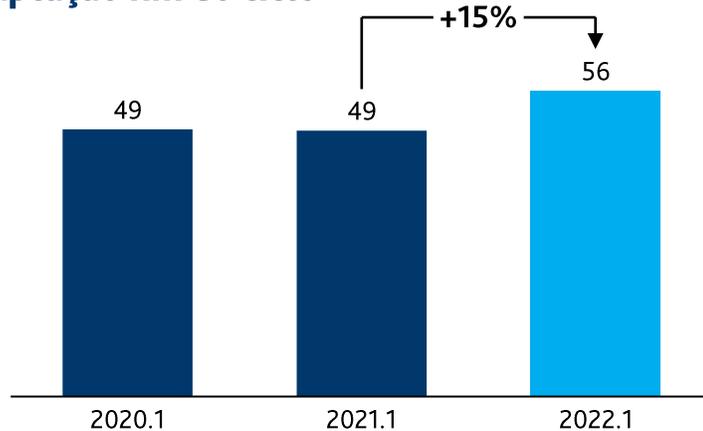
Presencial

Forte recuperação do segmento, mesmo com redução dos incentivos/descontos

Captação até Mar/22



Captação fim do ciclo

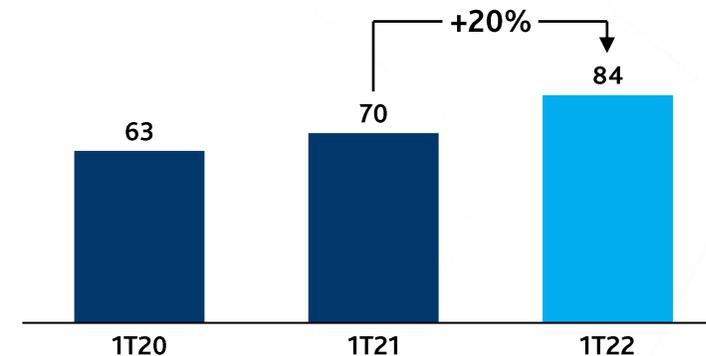


RESULTADOS 1T22

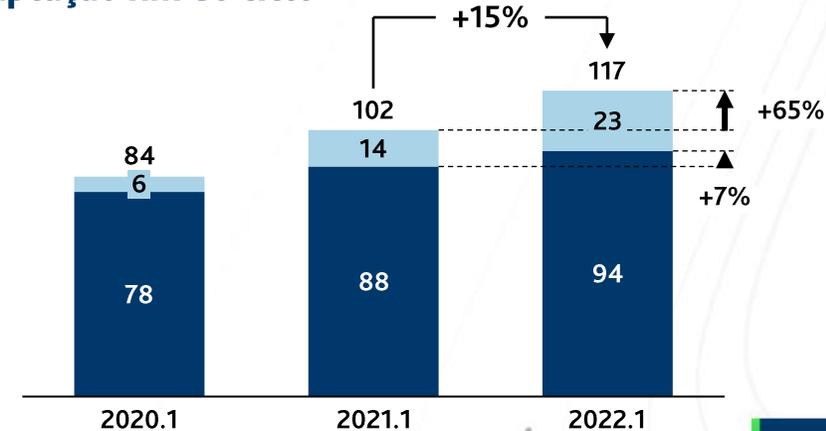
EaD

Cursos híbridos/semipresenciais ganhando relevância na captação; +5,3pp atingindo 20% no 1T22

Captação até Mar/22



Captação fim do ciclo



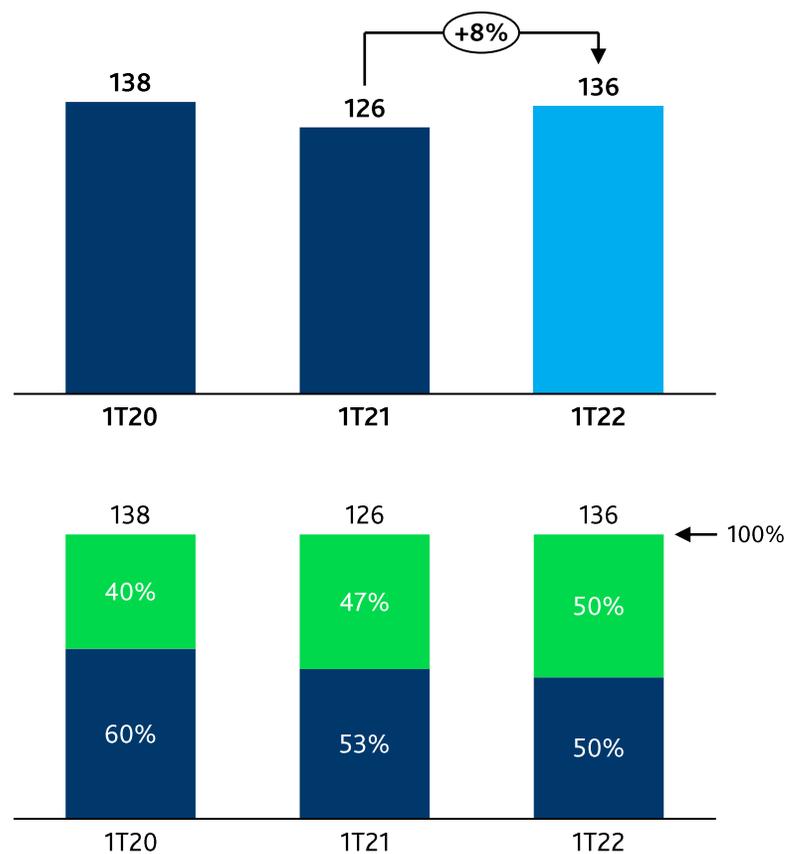
■ Semi-presencial ■ 100% EaD

Crescimento base de alunos graduação 1T22

Presencial

Expansão na base de alunos atingindo período pré-pandemia; Saúde já é 50%

Base de alunos – graduação Mar/22



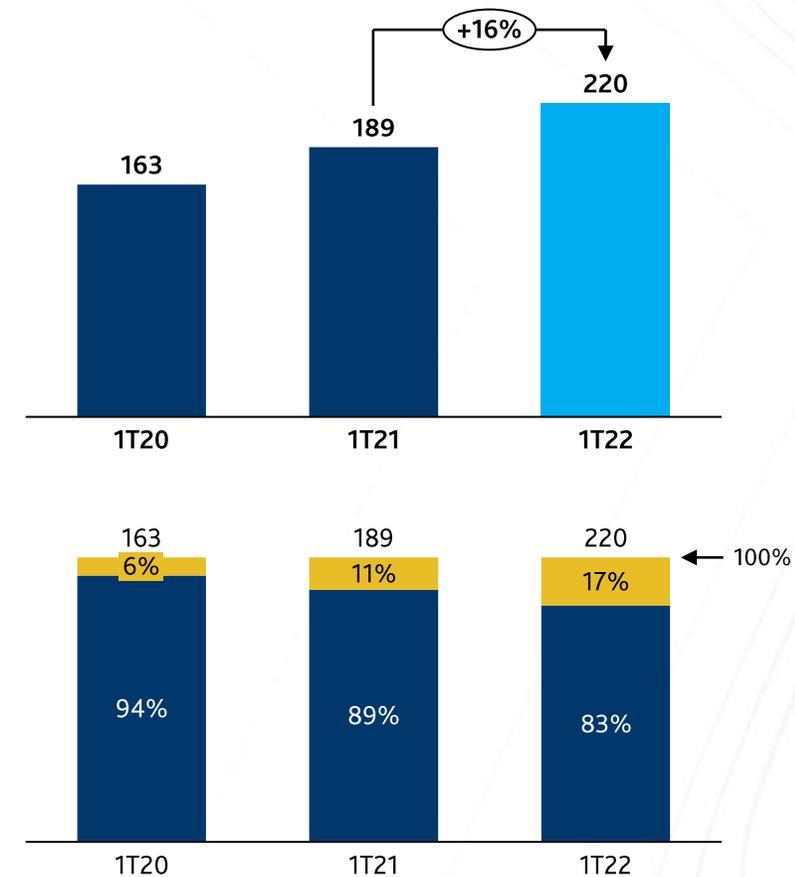
■ Saúde ■ Outros Cursos

RESULTADOS 1T22

EaD

Cursos híbridos/semi-presenciais ganhando relevância na base; 17% no 1T22

Base de alunos – graduação Mar/22



■ Semi-presencial ■ 100% EaD

Dinâmica Base alunos Consolidado

Presencial

Captação relevante com redução de 2,3pp na evasão

Captação até 31/Mar expandiu em 26,1% (A/A), superando a captação total do ciclo 2021.1 (~48k alunos) com 1 mês de antecedência, encerrando a base de alunos no trimestre com 144k alunos, uma expansão de 6,4% vs. o 1T21.

Evasão reduziu em 2,3pp para 12,6% da base apta refletindo o período pós pandemia.

Presencial	1T22	1T21	A/A
Saldo Inicial	130	136	(4,1%)
Captação	53	42	26,1%
Evasão	(23)	(26)	(11,4%)
Formaturas	(16)	(14)	18,8%
Pós Graduação e Colégio	1	(2)	-
Saldo Final	144	135	6,4%

EaD

Cursos híbridos/semi-presenciais ganhando relevância na base; 15% no 1T22

No EaD, tivemos crescimento de 20,2% na captação até 31/Mar, encerrando a base de alunos no trimestre em 246k alunos, uma expansão de 10,2% vs. o mesmo período do ano anterior.

Evasão aumentou em 1,1pp para 19,5% da base apta refletindo a maior competição de preços no final do ciclo da captação.

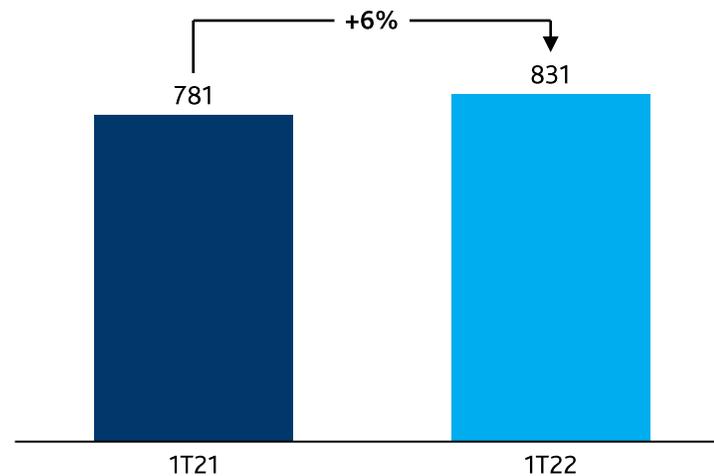
EaD	1T22	1T21	A/A
Saldo Inicial	244	217	12,5%
Captação	84	70	20,2%
Evasão	(64)	(54)	19,3%
Formaturas	(19)	(15)	25,8%
Pós Graduação e Colégio	1	5	(87,8%)
Saldo Final	246	223	10,2%

Presencial

**Ticket consolidado expandindo 6%;
Estratégia comercial refletindo em melhoria
de ticket no calouro que expandiu 10%**

O ticket na graduação presencial foi 6% superior, apesar do impactado do mix de alunos na base com a maior captação (calouros) no primeiro trimestre (+26,1%). O ticket sem os impactos na liminar na Unipê seria +3%.

Ticket (R\$/mês)

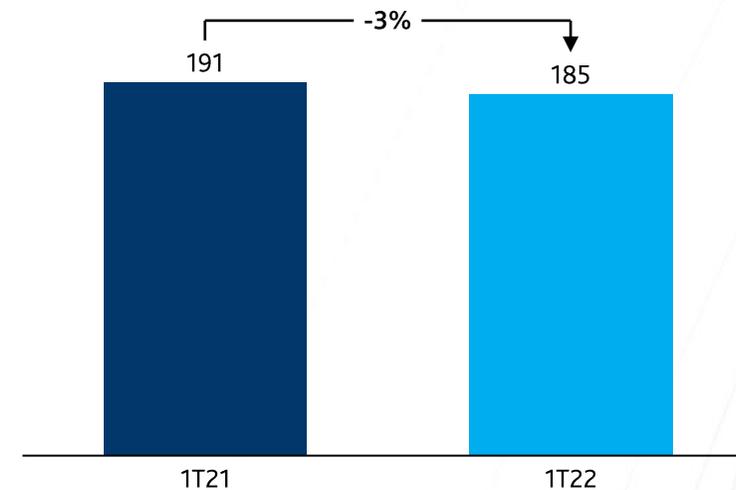


EaD

**Semipresencial/Híbridos mitigando
competição de preços**

O ticket médio na graduação EaD foi 3% inferior vs. o 1T21. Vale mencionar que a maior penetração de alunos no semipresencial de ~17% (+5,3 p.p. vs. 1T21) ajudou a mitigar o impacto do ambiente mais competitivo em preço

Ticket (R\$/mês)



Dinâmica Ticket Graduação

(ROL/Alunos fim do período)



Qualidade Acadêmica

O foco em qualidade é um dos principais pilares estratégicos e que traduz em posições de liderança quando comparada com os players listados

Melhor IGC ponderado¹ entre as empresas listadas*



Maior quantidade de cursos com conceito 4-5 no CPC² vs. listadas*



Posições de liderança (vs. listadas*) nos indicadores que compõem o CPC

IDD



Enade



Prof. Doutores



Conquistas Recentes

2 Melhores cursos do Brasil no Conceito Preliminar de Curso – CPC 2019 (Públicas + Privadas)

- Medicina UniFran
- Eng. de Produção Cesuca

ENADE 2019: Conceito máximo 5

- Medicina da UniFran (1ª entre as privadas no estado de SP)
- Medicina da Universidade Positivo (1º lugar em Curitiba e 2º no estado Paraná entre públicas e privadas)

3 instituições (FSG, Unipê e Braz Cubas) passaram para conceito 4 no IGC 2019

- 71% das instituições ativas possuem conceito 4 (vs. 50% anteriormente)

Prof. Mestres



Regime Professores



Org. Pedagógica



Infraestrutura





Desempenho Financeiro

Destaques 1T22

Expansão de alunos, margem bruta e margem EBITDA ajustada

R\$ milhões	1T22	1T21	%
Alunos - Final '000	389,6	358,1	8,8%
Presencial Final '000	144,0	135,4	6,4%
Presencial Ex-medicina	131,6	121,9	7,9%
Medicina	4,1	3,8	6,8%
Pós e Colégio	8,3	9,7	(13,6%)
EaD Final '000	245,5	222,7	10,2%
Receita	473,3	421,1	12,4%
Margem Bruta	49,9%	49,1%	+79bps
EBITDA Ajustado	142,9	126,8	12,7%
Margem EBITDA	30,2%	30,1%	+10bps
Lucro Líquido Ajustado	19,0	31,3	(39,3%)
Geração de Caixa Op. Ger.	126,2	181,0	(30,3%)
GCOG/EBITDA	93,2%	150,2%	-5.700bps

★ **Aumento na Base Total de Alunos + 8,8% vs. o 1T21 mostrando a retomada do presencial e continuidade na expansão do EaD**

★ **Presencial: +6,4%**

★ **EaD: +10,2%**

★ **Receita Líquida de R\$ 473,3 milhões, crescimento de 12,4% vs. o 1T21**

★ **Margem Bruta expandindo 79bps a/a para 49,9%**

★ **EBITDA Ajustado de R\$ 142,9 milhões, 12,8% superior ao mesmo período do ano passado**

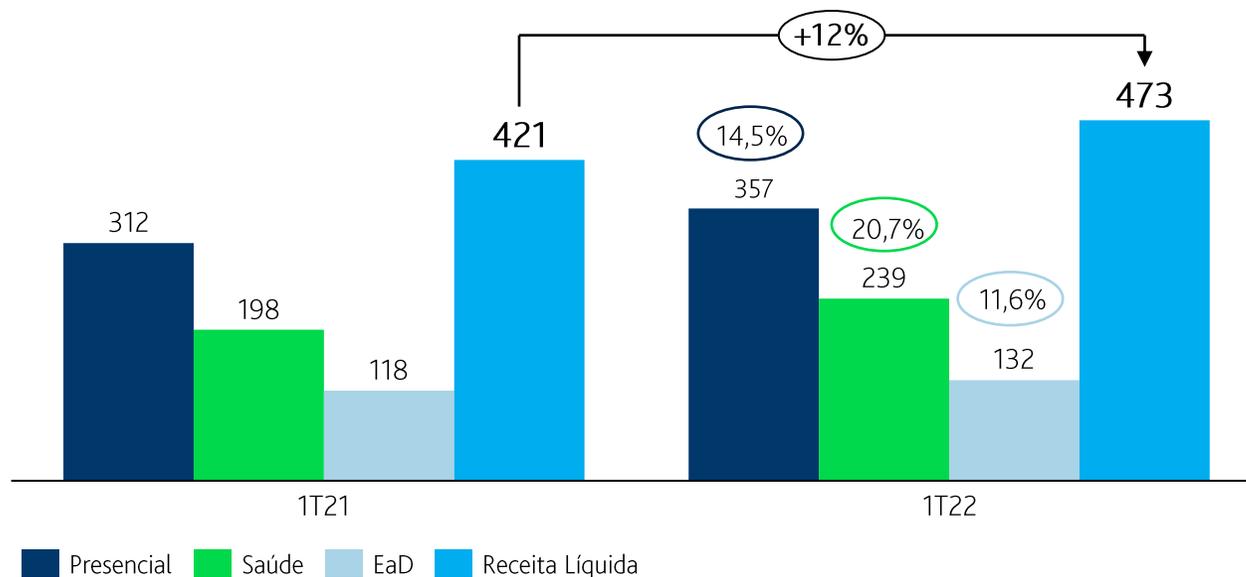
★ **Margem EBITDA de 30,2%, em linha com o 1T21**

★ **Lucro Líquido Ajustado de R\$ 19,0 vs. R\$ 31,3 milhões no 1T21**

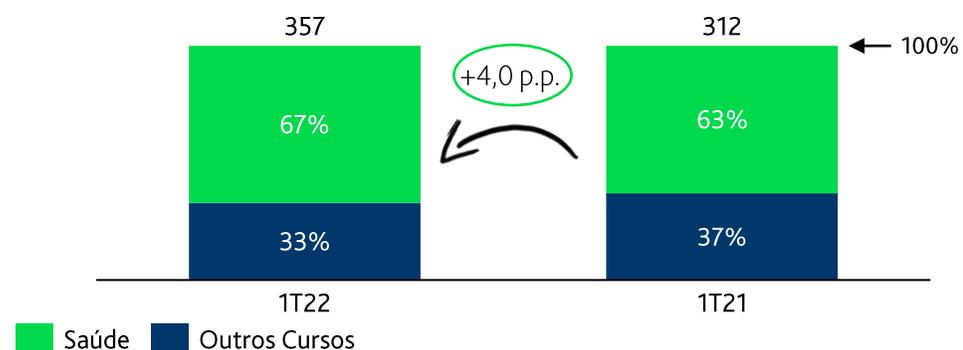
★ **Geração de Caixa Operacional Gerencial de R\$ 126,2 milhões, 93% EBITDA**

Dados Financeiros – Receita Líquida¹

Expansão de receita em todos os segmentos com desta que para saúde (+20,7%)



Cursos de saúde representam mais de 67% da receita do presencial



- ★ A receita líquida consolidada no trimestre atingiu R\$473,3 milhões, 12,4% superior ao 1T21 dada a:
 - ★ (i) retomada do segmento presencial (+6,4%);
 - ★ (ii) progressão de vagas de medicina e
 - ★ (iii) continuidade da expansão da base de alunos no EaD (+10,2%).
- ★ Desconsiderando o impacto negativo da liminar de desconto obrigatório na Unipê que foi de R\$ 9,9 milhões (2,4% da receita) no 1T21 a receita expandiria em 9,8%.
- ★ A receita líquida de bolsas, cancelamentos e descontos no presencial expandiu 14,5%, atingindo R\$ 357,3 milhões, como reflexo da maior base de alunos (+6,4%) e da progressão/crescimento de alunos nos cursos de saúde, que já representam 67% da receita do presencial.
- ★ Desconsiderando o impacto negativo da liminar de desconto obrigatório na Unipê que foi de R\$ 9,9 milhões (2,4% da receita) no 1T21 a receita expandiria em 10,9%.
- ★ No presencial os cursos voltados para área de saúde (com perfil presencial) cresceram 20,7% no período e já representam ~67% da receita do presencial vs. 63% no ano passado.
- ★ No EaD, a maior base de alunos (+10,2%) e a abertura de novo polos (+60,5%) contribuíram para a expansão de 11,6% na receita líquida de bolsas, cancelamentos e descontos.

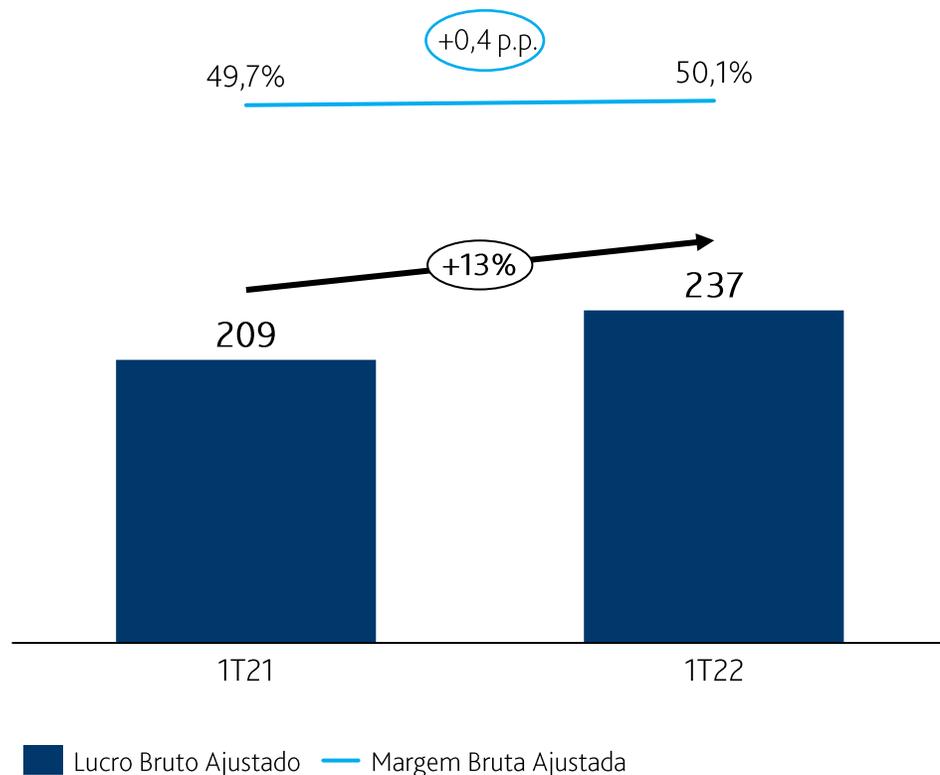
RESULTADOS 1T22

¹ Desconsidera o impacto da decisão liminar da Unipê de desconto obrigatório que passou a vigorar a partir de setembro de 2020 e considera ajustes na Universidade Positivo refletindo as práticas da Cruzeiro do Sul Educacional.

²Saúde: Medicina, Psicologia, Biomedicina, Ciências Biológicas, Ed. Física, Enfermagem, Farmácia, Fisioterapia, Fonoaudiologia, Gestão Hospitalar, Medicina Veterinária, Nutrição, Odontologia, Optometria, Radiologia e Terapia Ocupacional

Dados Financeiros – Lucro Bruto

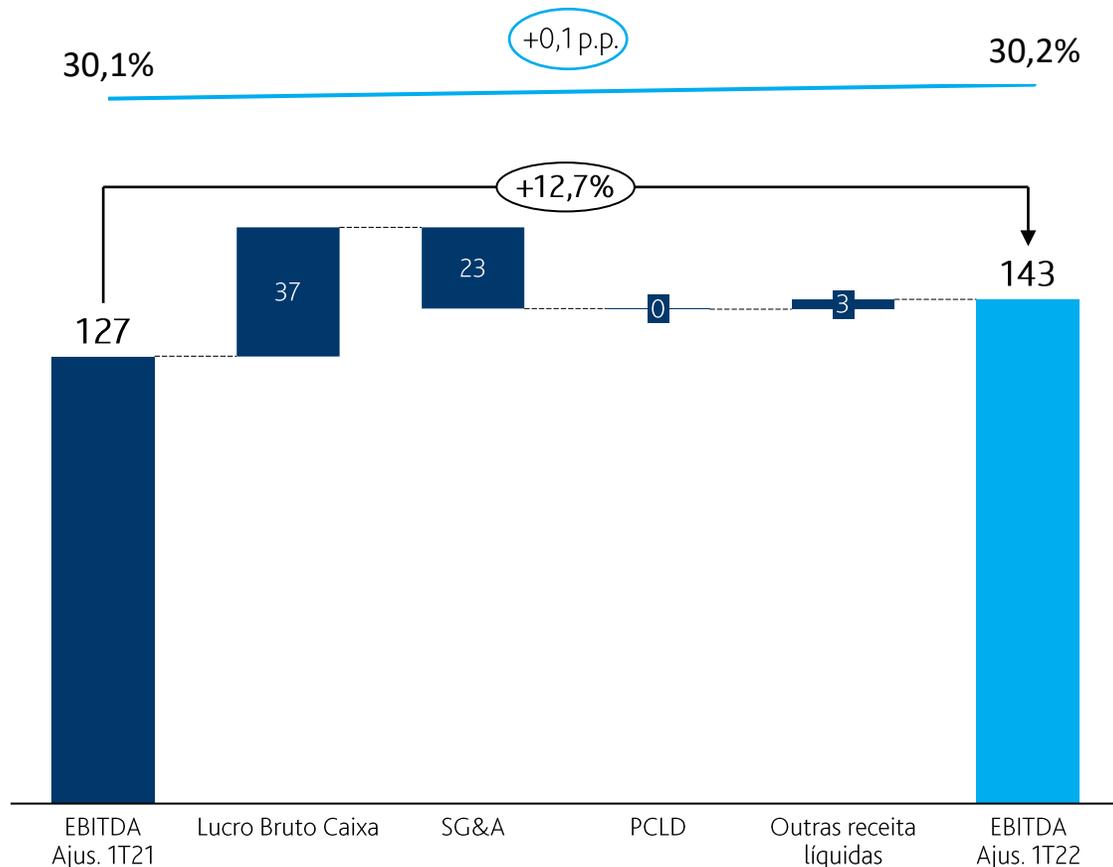
Expansão de 43bps na margem bruta ajustada refletindo a disciplina na gestão



- ★ O lucro bruto no trimestre atingiu R\$ 236,0 milhões, 14,2% superior ao 1T21, com margem de 49,9% (+0,8 p.p. a/a) reflexo das:
 - ★ (i) Iniciativas da gestão na busca por eficiência que mitigou os impactos do reajuste salarial de 4% de acordo realizado em 2021 e
 - ★ (ii) Aumento do corpo técnico e preceptores diante da progressão nos cursos de saúde.
- ★ Além disso a linha de custos é impactada pelo
 - ★ (i) Aumento na amortização do direito de uso, que é afetada pela atualização monetária do índice de inflação IGPM que incide sobre os aluguéis e
 - ★ (ii) Aumento de serviços de terceiros dada a retomada de 100% das aulas presenciais.
- ★ Os custos não recorrentes no 1T22 e no 1T21 foram referentes a despesas com M&A e inauguração/expansão de polos.

Dados Financeiros – EBITDA Ajustado

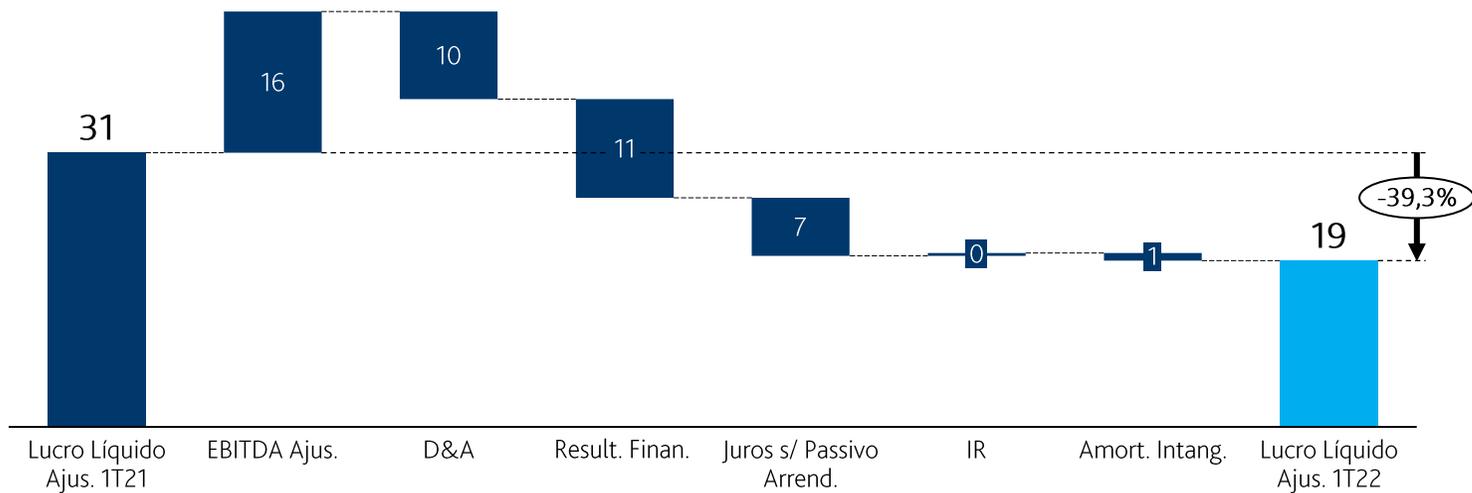
Expansão de EBITDA mitigada pela maior captação no 1T22 vs. o ano passado



- ★ O EBITDA Ajustado no trimestre atingiu R\$142,9 milhões, 12,8% superior ao 1T21 com margem de 30,2%, em linha com o ano anterior.
- ★ O aumento da linha de despesas gerais e administrativas é explicado basicamente por (i) maior concentração dos gastos com marketing no 1T22 dada a estratégia de captar maior volume de alunos no período de divulgação das notas do ENEM, vs. período de lockdown no ano anterior e (ii) Reajuste salarial de 4% de acordo realizado em 2021.
- ★ A expansão do EBITDA ajustado no 1T22 é explicada basicamente pela expansão no lucro bruto da Companhia e pela evolução positiva na Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD) de 0,6 p.p. no período (5,1% da receita no 1T22).

Dados Financeiros – Lucro Líquido e Contas a Receber

Lucro líquido pressionado pelas maiores despesas financeiras e aluguéis



★ O lucro líquido ajustado no trimestre atingiu R\$ 19,0 milhões vs. R\$ 31,3 no 1T21, como reflexo das maiores despesas com:

- ★ (i) Encargos financeiros sobre debêntures;
- ★ (ii) Juros sobre obrigações a pagar de aquisição de controladas e
- ★ (iii) Juros sobre passivo com arrendamento como reflexo do aumento da taxa básica de juros e índices inflacionários pelos quais os contratos de dívida/locação possuem lastro financeiro.

R\$ milhões	1T22	1T21	%	4T21	%
Mensalidades	323,7	475,7	(32,0%)	346,5	(6,6%)
Crédito universitario	57,6	64,7	(10,9%)	59,2	(2,6%)
Acordos em andamento	58,7	38,6	52,1%	47,4	23,8%
Outras contas a receber	53,5	43,8	22,1%	41,9	27,6%
Contas a Receber Bruto	493,5	622,8	(20,8%)	495,0	(0,3%)
AVP	(7,6)	(1,4)	442,3%	(4,6)	67,1%
PCLD	(270,8)	(439,9)	(38,4%)	(278,4)	(2,7%)
Contas a Receber Líquido	215,1	181,5	18,5%	212,1	1,4%
Prazo Médio Recebimento*	41	39	+2 dias	41	-

★ O prazo médio de recebimento em Mar/22 ficou em 41 dias, um aumento de 2 dias vs. Mar/21, e em linha com o semestre findo em 31/12/2021 (período correspondente ao fim de semestre letivo).

★ A companhia segue com a estratégia de manter uma baixa penetração de alunos em programas de Financiamento Estudantil¹ (6,2% da base no presencial em 31/03/22 vs. 6,0% no ano passado) e limitar acordos.

Amortização de Intangível inclui: Mais valias (Marcas, Carteira de clientes, Polos de Ensino, Relacionamento com clientes e Cláusulas de não concorrências)

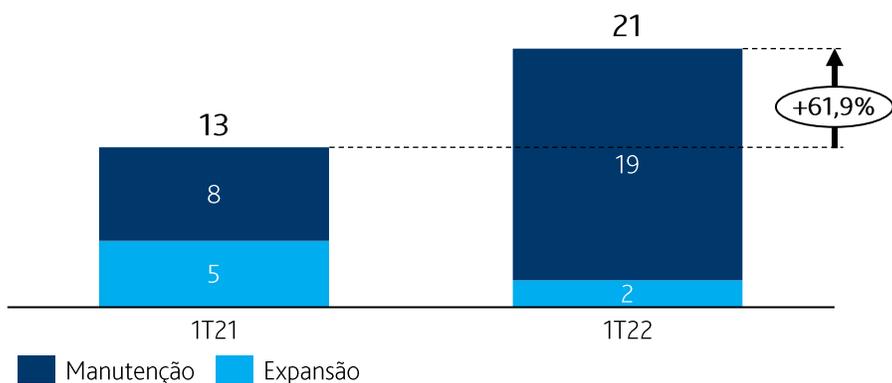
*Lucro Líquido Ajustado: informação gerencial

*PMR Trimestre: Contas a Receber/Receita Líquida do trimestre*90 / PMR Semestre: Contas a Receber/Receita Líquida do semestre*180

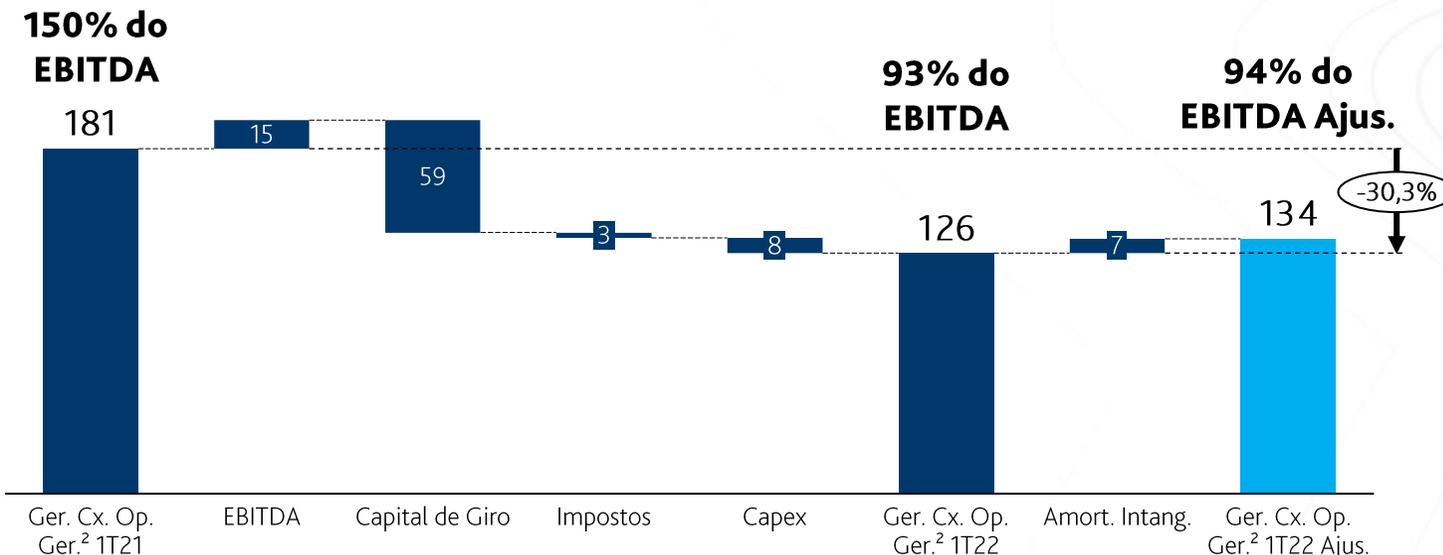
¹ FIES, Credsul e Pravalor

Dados Financeiros – Investimentos* e Geração de Caixa Operacional Gerencial

GCOG em ~93% do EBITDA



- ★ Os investimentos no 1T22 foram de aproximadamente R\$ 20,8 milhões, um aumento de ~62% vs. 1T21.
- ★ O aumento é basicamente explicado pela retomada dos projetos de manutenção que haviam sido paralisados na pandemia somado a volta das aulas presenciais.
- ★ Os investimentos em expansão no 1T22 e 1T21 são referentes, em grande parte, a benfeitorias as unidades de Guarulhos e Vila Lobos.



- ★ A geração de caixa operacional gerencial, incluindo não recorrentes de R\$ 7,5 milhões no 1T22, atingiu R\$ 126,2 milhões, inferior aos R\$ 181,0 milhões registrado no 1T21 e atingiu 93,2% do EBITDA (vs. 150,0% no 1T21).
- ★ A redução no capital de giro reflete o aumento de 2 dias no contas a receber
- ★ Além disso, a retomada dos investimentos que haviam sido paralisados na pandemia impactou a geração de caixa do 1T22.

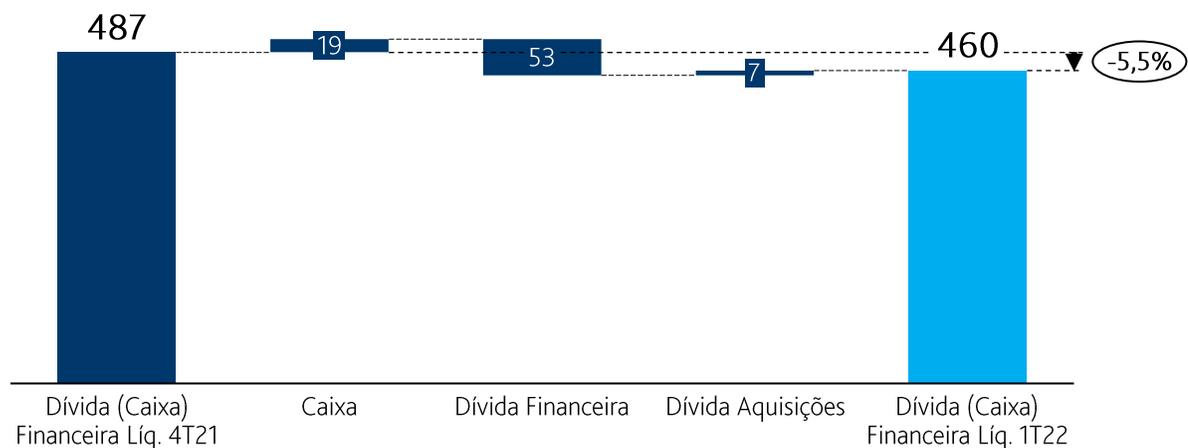
*Informação Gerencial

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

²Informação Gerencial incluindo despesas não recorrentes

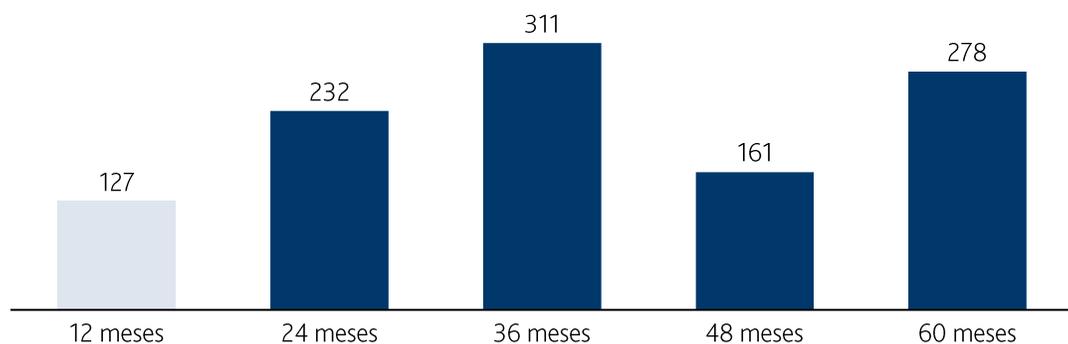
Dados Financeiros – Dívida (Caixa Líquido)

Dívida líquida ex-IFRS reduzindo em 5,5% vs o 4T21 reflexo da geração de caixa no período



★ A Companhia encerrou o 1T22 com uma dívida líquida (ex-passivo de arrendamento) no valor de R\$460 milhões vs. R\$ 438 milhões no ano passado.

Cronograma Amortização das Debêntures – R\$ milhões



APÊNDICE



Apêndice - Base alunos, polos e campi

Base de Alunos - Movimentação T/T

Final do Período	Total	Presencial	EaD
4T21	373,8	130,0	243,8
Captação	136,8	52,6	84,1
Evasão	(87,2)	(23,0)	(64,1)
Formaturas	(35,3)	(16,4)	(18,8)
Pós Graduação ¹	1,4	0,9	0,568
1T22	389,6	144,0	245,5

Base de Alunos – Por tipo de matrícula

Alunos (mil)	1T22	1T21	A/A
Graduação Presencial	131,6	121,9	7,9%
Medicina	4,1	3,8	6,8%
Pós e Colégio	8,3	9,7	(13,6%)
Presencial	144,0	135,4	6,4%
Graduação EaD	220,1	189,1	16,4%
Semi-presencial	37,0	21,4	73%
Pós e Colégio EaD	25,4	33,6	(24,3%)
EaD	245,5	222,7	10,2%
Total	389,6	358,1	8,8%

Ticket Médio – Receita/Nº de boletos emitidos

R\$ milhões	1T22	1T21	%
Ticket Médio Presencial Ajustado ¹	878	896	(2,1%)
Ticket Médio EaD	207	211	(1,9%)

Infraestrutura

Final do período	1T22	1T21	Δ	%
Polos EaD	1.262	1.202	+60	5,0%
Campi	29	29	+0	0,0%

Maturação polos

% de polos maturados	1T22	1T21
1 ano	4,8%	7,7%
2 ano	7,3%	22,5%
3 ano	21,4%	26,1%
4 ano	24,9%	25,7%
Maturado	41,7%	18,1%

Apêndice –

- Impacto Liminar de Desconto Obrigatório UNIPÊ
- EBITDA IFRS16, EBITDA Pré-IFRS16 e
- Não Recorrentes

Liminar de Desconto Obrigatório - UNIPÊ

Impacto Liminar de Desconto Obrigatório UNIPÊ	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21	2020	2021
Receita Líquida	431,9	469,5	421,1	478,2	436,9	484,3	1801,0	1820,6
Impacto Liminar	2,7	8,8	9,9	10,7	9,1	5,1	11,5	34,9
Receita Líquida Ajustada	434,7	478,3	431,0	489,0	446,1	489,4	1812,5	1855,5

EBITDA Ajustado

R\$ milhões	1T22	1T21	%
EBITDA Ajustado IFRS 16	142,9	126,8	12,8%
Aluguel	(47,9)	(39,5)	21,3%
EBITDA Ajustado Pré-IFRS 16	95,1	87,3	8,9%
Margem EBITDA Aj. Pré- IFRS 16	20,1%	20,7%	-65bps

Não Recorrentes

R\$ milhões	1T22	1T21	%
Inaugurações e Expansões	1,5	2,4	(37,9%)
M&A/Projetos/Rescisões	6,0	3,9	54,2%
Total Não-Recorrentes	7,5	6,2	19,4%

Apêndice – DRE

R\$ milhões	1T22	1T21
Presencial	357,3	312,2
Saúde	239,2	198,2
EAD	132,0	118,2
Receita Líquida de Bolsas, Cancelamentos e Descontos	489,3	430,4
Outras receitas	2,2	5,5
Impostos	(18,2)	(14,8)
Receita Líquida	473,3	421,1
Pessoal	(142,9)	(130,0)
Amortização do direito de uso	(29,7)	(23,6)
Repasse de Polos	(29,9)	(27,8)
Outros Custos	(34,8)	(33,1)
Custo	(237,2)	(214,4)
Lucro Bruto	236,0	206,7
Margem Bruta	49,9%	49,1%
SG&A	(111,3)	(88,3)
D&A	(25,6)	(21,7)
PCLD	(24,1)	(23,9)
Outras receitas, líquidas	5,2	2,4
EBIT	80,1	75,2
D&A	55,3	45,3
EBITDA	135,5	120,5
Margem EBITDA	28,6%	28,6%
Não Recorrentes - Custos	1,3	2,7
Não Recorrentes - Despesas	6,2	3,6
EBITDA Ajustado	142,9	126,8
Margem EBITDA Aj.	30,2%	30,1%
Resultado Financeiro	(78,0)	(60,0)
LAIR	2,2	15,2
IR	1,3	1,0
Lucro Líquido	3,5	16,1
Amortização do Intangível	8,0	8,9
Despesas não Recorrentes	7,5	6,2
Lucro Líquido Ajustado	19,0	31,3

Apêndice - Balanço Patrimonial

	Mar.22	Mar.21
Ativo Total	4.887.838	4.749.195
Ativo Circulante	1.300.551	1.403.431
Caixa e Equivalentes de Caixa	1.065.759	1.199.606
Títulos e Valores mobiliários	-	-
Contas a receber de clientes	190.776	151.917
Tributos a recuperar	16.577	11.478
Outros Ativos	27.439	40.430
Ativo Não Circulante	3.587.287	3.345.764
Ativo Realizável a Longo Prazo	199.787	162.652
Contas a receber de clientes	24.351	29.563
Depósitos judiciais	19.431	14.025
Outros Ativos	52.911	28.216
Tributos diferidos	103.094	90.848
Investimentos	146	146
Imobilizado, líquido	492.839	475.424
Direito de Uso	1.195.141	991.025
Intangível, líquido	1.699.374	1.716.517
	Mar.22	Mar.21
Passivo Total	3.430.554	3.270.474
Passivo Circulante	633.856	539.777
Empréstimos e financiamentos	15.096	32.573
Debêntures	126.835	108.326
Fornecedores	61.517	59.825
Obrigações com partes relacionadas	2.858	2.388
Obrigações trabalhistas	147.920	143.860
Obrigações tributárias	46.590	38.066
Dividendos a pagar	19.702	-
Adiantamentos de clientes	59.602	50.941
Passivo de arrendamento	89.707	75.887
Obrigações por aquisição de participações societárias	62.493	20.930
Receita diferida	722	1.332
Outras contas a pagar	814	5.649
Passivo Não Circulante	2.796.698	2.730.697
Empréstimos e financiamentos	-	15.089
Debêntures	981.832	1.099.825
Obrigações trabalhistas	8.432	29.356
Obrigações tributárias	134.881	147.708
Tributos diferidos	17.082	18.134
Provisão para demandas judiciais	70.566	51.991
Passivo de arrendamento	1.228.964	995.859
Obrigações por aquisição de participações societárias	339.756	360.809
Receita diferida	10.049	10.771
Outras contas a pagar	5.136	1.155
Patrimônio Líquido	1.457.284	1.478.721
Capital Social Realizado	1.203.576	1.203.576
Reservas de Capital	161.978	161.978
Reservas de Lucros	91.730	113.167
Total do Passivo e do Patrimônio Líquido	4.887.838	4.749.195

Apêndice - Fluxo de Caixa

RESULTADOS 1T22

R\$ mil	1T22	1T21
Lucro (Prejuízo) antes do imposto de renda e contribuição social	2.181	15.349
Depreciação e amortização	25.642	21.700
Amortização do direito de uso	29.693	23.633
Amortização do custo de captação	168	370
Encargos financeiros sobre financiamentos	489	650
Juros incorridos sobre aquisição de controladas	9.517	1.792
Juros de debêntures	31.759	11.142
Juros sobre passivo de arrendamento	30.850	24.215
Ajuste a valor presente de ativos e passivos	3.059	708
Provisão para demanda judicial	2.519	1.990
Provisão para perdas estimadas com créditos de liquidação duvidosa	24.129	23.893
Baixa de imobilizado e intangível	235	294
Receita diferida sobre venda de imóvel	(181)	(181)
Baixa por descontinuidade de arrendamento	-	(61)
Ajuste para reconciliar o lucro antes do imposto de renda e contribuição social com o fluxo de caixa	160.060	125.494
Decréscimo (acrécimo) em ativos	-	-
Contas a receber	(30.226)	8.529
Depósitos judiciais	(1.056)	(771)
Tributos a recuperar	(3.020)	(2.665)
Outros créditos	(14.912)	(6.432)
(Decréscimo) acréscimo em passivos		
Fornecedores	5.237	6.636
Obrigações trabalhistas	10.950	17.990
Obrigações tributárias	(2.452)	(5.647)
Adiantamentos de clientes	20.360	15.926
Outras contas a pagar	(4.079)	1.192
	141.201	160.252
Imposto de renda e contribuição social pagos	(3.773)	(1.030)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	137.428	159.222
Fluxo de caixa das atividades de investimento		
Resgate de aplicações financeiras restritas	-	-
Pagamento obrigações por aquisições de participações societárias	(2.670)	(2.557)
Aquisição de imobilizado	(14.617)	(8.977)
Aquisição de intangível	(6.178)	(3.870)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de investimento	(23.465)	(15.404)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento		
Dividendos pagos	-	-
Pagamento de empréstimos e financiamentos	(4.276)	(7.168)
Captação de empréstimos e financiamentos	-	-
Pagamento de debêntures	(81.036)	(121.244)
Pagamento de arrendamento	(47.877)	(39.469)
Aumento de capital	-	1.071.000
Gastos com emissões de novas ações	-	(60.614)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	(133.189)	842.883
Aumento (decrécimo) líquido de caixa e equivalentes de caixa	(19.226)	986.701
Caixa e equivalentes de caixa		
No início do exercício	1.084.985	212.905
No fim do exercício	1.065.759	1.199.606
Aumento (decrécimo) no caixa e equivalentes de caixa	(19.226)	986.701



Cruzeiro do Sul

Educacional



dri@cruzeirodosul.edu.br