



RESULTADOS

**1T21**

**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 2021 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 1T21

18/Maio/2021 as 14hs Brasília | as 13hs Nova  
Iorque | as 18hs Londres

Tradução simultânea para o inglês

+55 (11) 3181-8565 /+55 (11) 4210-1803

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

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

Contato Relações com Investidores

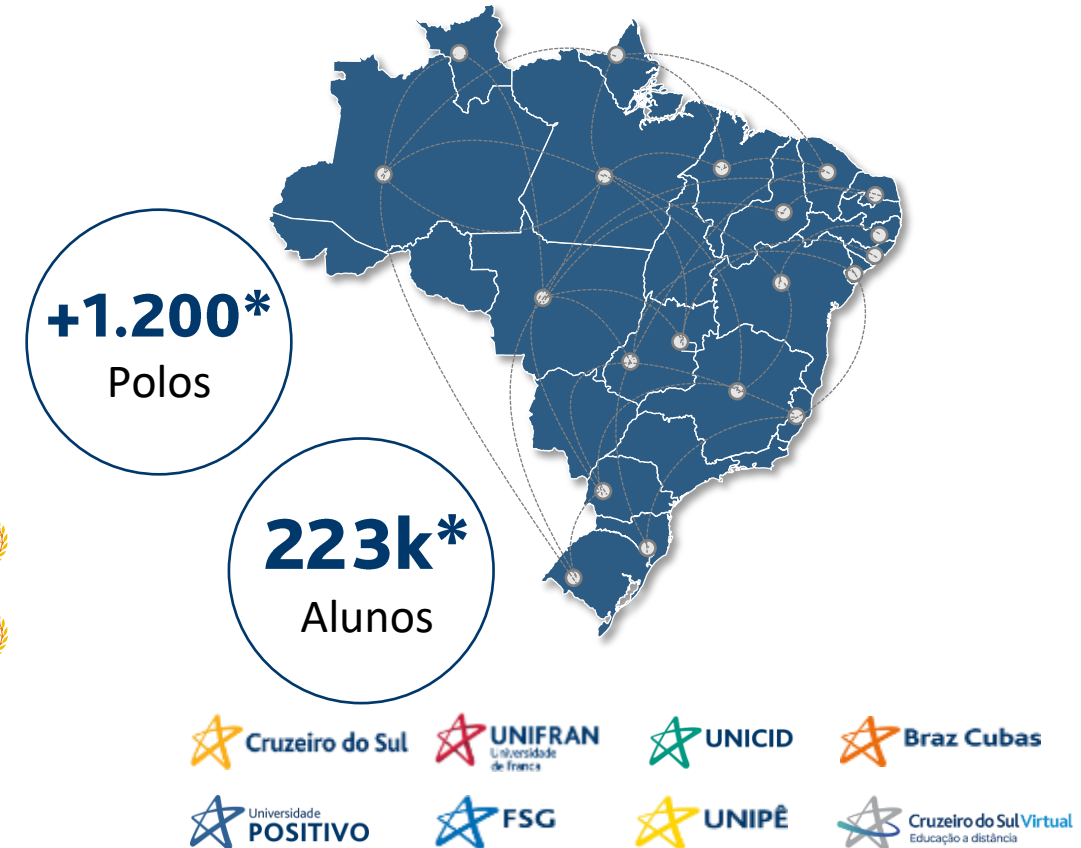
[dri@cruzeirosul.edu.br](mailto:dri@cruzeirosul.edu.br)

# A Cruzeiro do Sul Educacional é um dos maiores e mais relevantes grupos de educação no Brasil, com mais de 358k\* alunos em seus 27 Campi e + de 1.200 polos

## Presencial



## a Distância



# 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 ponderado<sup>1</sup> entre as empresas listadas\*

Maior quantidade de cursos com conceito 4-5 no CPC<sup>2</sup> 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 (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 4-5 no IGC 2019**

- 77% das instituições ativas possuem conceito 4-5 (vs. 57% anteriormente)

Prof. Mestres



Regime Professores



Org. Pedagógica



Infraestrutura



# Mensagem da Administração

Seguimos em um cenário atípico que continua impactando pessoas e empresas sem distinção. Na Cruzeiro do Sul Educacional, continuamos atentos ao bem estar de nossos funcionários e alunos e adequando nossa operação semanalmente seguindo os protocolos de saúde vigentes.

O primeiro trimestre, tão importante para o segmento de educação, foi um período de muita volatilidade, mas demonstrou que, nossa estratégia de atuar com marcas líderes com foco em qualidade, tem se mostrado importante em períodos adversos como o que estamos vivendo. No início, com um potencial arrefecimento na pandemia, observamos uma expansão generalizada e importante nas matrículas, inclusive na graduação presencial, o que apontava para um cenário em perspectiva claramente positivo. Entretanto, o recrudescimento no cenário pandêmico ao longo de fevereiro e início de Março, justamente em um período de tomada de decisão do aluno, fez com que o processo de matrícula de calouros no presencial fosse excepcionalmente postergado. Pela primeira vez, observamos um período de matrículas com concentração no fim de Março e Abril, também relativamente impactado pela divulgação das notas do ENEM tardiamente (29/Mar vs. 17/Jan em 2020).

Em virtude do cenário, ajustamos a agenda de aulas e decidimos incluir o mês de Abril no processo de captação do semestre presencial, e esta estratégia mostrou-se acertada, tendo resultado em um número de ingressantes para a graduação presencial que reflete estabilidade, a despeito do cenário econômico extremamente negativo. Já na educação a distância, adicionamos 92 novos polos no período (vs. 1T20), com um processo de captação que cresceu 24% no 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 contribuindo para a sustentação/aumento do ticket médio da modalidade (penetração de 11,3% em Abr/21 na base EAD, o dobro de 2020). Este é mais um indicador dos acertos da estratégia da companhia no sentido de prover, com flexibilidade, eficiência, velocidade e qualidade diferenciada, toda e qualquer demanda do público alvo. Ainda no 1T21, apesar do cenário sanitário e macroeconômico, seguimos aderente a nossa estratégia e inauguramos dois novos campi na Grande São Paulo (Guarulhos e Villa Lobos), que apresentaram um bom processo de captação. Reforcamos que seguimos atentos ao plano de expansão via *greenfields* relevantes e prospectando novos polos, além de expansão via aquisições. Apesar dos acertos e bons resultados financeiros/operacionais neste início de ano, vale destacar de que se trata de exercício absolutamente atípico, principalmente no que se refere à construção das receitas para o ano como um todo. A extensão do prazo dos processos de captação e renovação de matrículas, somado ao alto grau de imprevisibilidade da economia e das condições sanitárias da pandemia, são fatores que poderão afetar os resultados da companhia e do setor como um todo.

Também como destaque positivo, em Abril tivemos a satisfação de mantermos a nossa performance contínua de melhoria dos resultados acadêmicos das nossas IES. Como ilustração, citamos o avanço da FSG, da Unipê e da Braz Cubas para a faixa 4 do IGC, além do avanço generalizado no IGC contínuo das IES da companhia. Agora 77% das instituições ativas da Cruzeiro se encontram nas faixas 4 e 5, contra 57% no ciclo anterior.

Por fim, registramos que o "professor Hermes", como era conhecido, nos deixou no dia 26 de Abril. O professor Hermes, nascido em Mirassol no ano de 1938, fundou, com mais 6 amigos também professores, o então Colégio Cruzeiro do Sul em 1965. Desde então foi diretor presidente e conselheiro da companhia, que sob sua liderança cresceu exponencialmente e contribuiu de forma importante para a história da educação no Brasil. Imbuídos do seu espírito de luta e perseverança, bem como dos seus valores humanos, nos dedicaremos ainda com mais energia à continuação do legado dos fundadores, cujo objetivo central sempre foi o de propiciar aos jovens formação profissional e cidadã de qualidade.

## A Diretoria

# Destaques

- ✦ **Processo de captação consolidado 2021.1 cresceu ~15% com relação ao ano passado**
- ✦ **Processo de captação 2021.1 no presencial 0,5% superior ao ano passado atingindo ~49 mil alunos**
- ✦ **EaD com crescimento de 23,9% na captação com um total de ~101 mil alunos**
- ✦ **Dobramos a penetração (a/a) de alunos nos cursos conteúdo presencial e/ou remota síncrona (semipresenciais) no EaD chegando a mais de 20 mil**
- ✦ **Base de alunos no 1T21 atingiu 358 mil expansão 5,5% acima do 1T20**
- ✦ **Expansão na margem EBITDA ajustada de 6,8 p.p. para 29,7% vs o ano passado**
- ✦ **Geração de Caixa Gerencial Operacional de R\$170 milhões, 2,6x acima do 1T20**
- ✦ **Abertura de 2 novos Campi no ano letivo 2021 (Guarulhos e Villa Lobos)**
- ✦ **Melhoria nos indicadores acadêmicos, 3 instituições (FSG, Unipê e Braz Cubas) passaram para conceito 4-5 no IGC 2019, conceito de 77% das instituições ativas\* da Cruzeiro do Sul Educacional (vs. 57% anteriormente)**

# Captação 2021.1

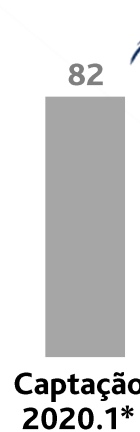


Processo de captação 2021.1 cresceu próximo de 15% com relação ao ano passado

+15%



+24%



+0,5%



## Educação a distância

- ☆ Captação 2021.1 com expansão de 23.9% com relação a 2020.1
- ☆ Processo mostra a atratividade do modelo de ensino
- ☆ Rematrícula levemente inferior ao histórico

## Presencial

- ☆ Processo de captação encerrado com expansão de 0,5%. A expansão do processo além de Março foi importante garantindo 13% da base de alunos captados.
- ☆ Rematrícula levemente inferior ao histórico

# Destques 1T21

R\$ milhões	1T21	1T20	%
Alunos - Final '000	358,1	339,4	5,5%
Presencial Final '000	135,4	153,0	(11,5%)
EaD Final '000	222,7	186,4	19,5%
Receita	421,1	417,5	0,9%
Margem Bruta	47,6%	42,2%	+541bps
EBITDA Ajustado	125,1	95,6	30,8%
Margem EBITDA	29,7%	22,9%	+679bps
Lucro Líquido Ajustado <sup>1</sup>	31,5	10,1	210,5%
Geração de Caixa Op. Ger. <sup>2</sup>	169,7	65,9	157,4%
GCOG/EBITDA	142,8%	107,2%	+3.559bps

Nota: EBITDA Ajustado e Lucro Líquido Ajustado são itens gerenciais

<sup>1</sup>Lucro Líquido Ajustado = Lucro Líquido – Amortização Intangível e Despesas Não Recorrentes. Não auditado.

<sup>2</sup>Gerencial não auditado

★ Aumento na Base Total de Alunos +5,5% vs. o 1T20 com forte expansão no EaD

Presencial -11,5%  
EaD +19,5%

★ Receita Líquida de R\$421,1 milhões crescendo 0,9% comparado a 1T20, com as aquisições de Braz Cubas e Universidade Positivo

★ EBITDA Ajustado de R\$125,1 milhões, 30,8% superior ao ano ano passado

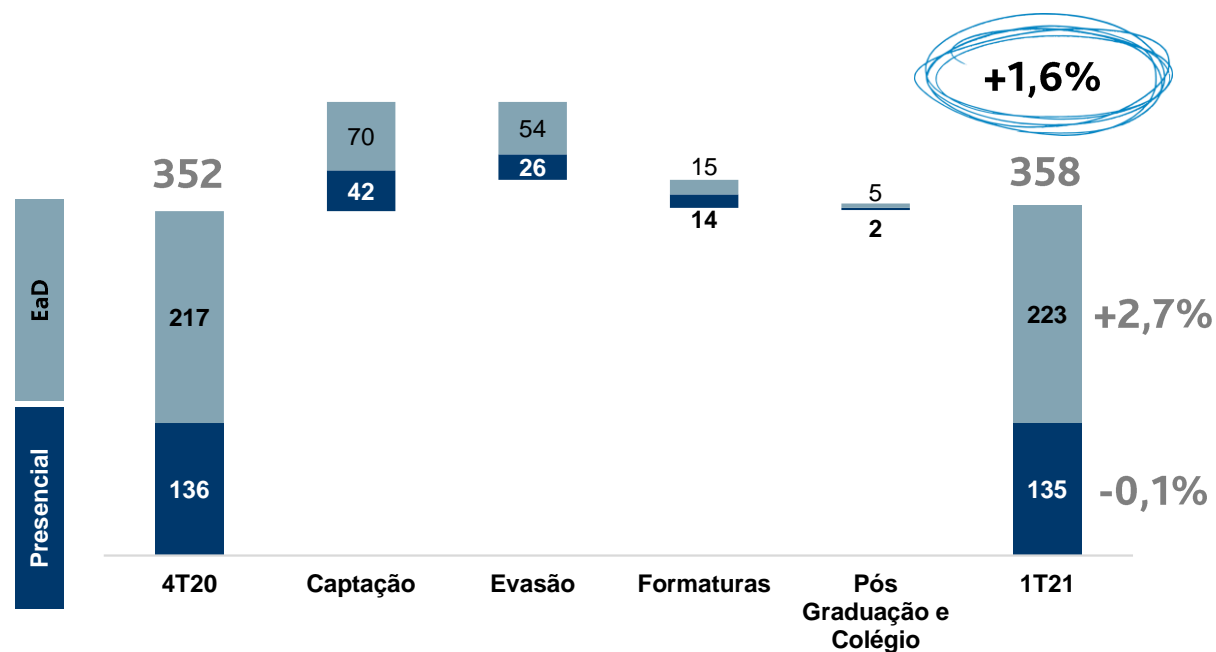
★ Mg. EBITDA Ajustada de 29,7% expandindo 6,8p.p. vs. 1T20 com a implementação do modelo acadêmico em 100% das instituições

★ Lucro Líquido Ajustado<sup>1</sup> de R\$31,5 mais 3x superior ao 1T20

★ Geração de Caixa Gerencial Operacional no período de R\$169,7 milhões, 2,6x acima do 1T20



# Dados Operacionais - Base de Alunos ('000)<sup>1</sup>



★ 1T21 com crescimento de 1,6% para 358k alunos, com expansão na base do EaD

★ No presencial, o cenário adverso postergou além de Março o processo de captação, sendo que, o encerrado em Março foi 13,5% menor que em 2020 e impactou a base de alunos na comparação anual.

Presencial	1T20*	1T21	A/A
Sando Inicial	138	136	(1,5%)
Captação	48	42	(13,5%)
Evasão	(23)	(26)	11,8%
Formaturas	(16)	(14)	(13,4%)
Pós Graduação e Colégio	6	(2)	na
Saldo Final	153	135	(11,5%)

★ EaD com crescimento de 2,7% no número de matrículas com um processo de captação que expandiu 10,3% com relação ao ano passado.

EaD	1T20*	1T21	A/A
Sando Inicial	177	217	22,3%
Captação	63	70	10,3%
Evasão	(45)	(54)	20,0%
Formaturas	(12)	(15)	20,1%
Pós Graduação e Colégio	3	5	56,0%
Saldo Final	186	223	19,5%

# Dados Operacionais – Ticket Médio Graduação\* e Receita Líquida<sup>1</sup>

R\$ milhões	1T21	1T20	%
Ticket Médio Presencial	859	838	2,5%
Ticket Médio EaD	211	226	(6,6%)

\*Ticket Médio = Receita ex-Prouni dividida pela quantidade de títulos emitidos nos períodos

R\$ milhões	1T21	1T20	%
Presencial	312,2	323,7	(3,5%)
EaD	118,2	101,8	16,1%
Receita Líquida de Bolsas, Cancelamentos e Descontos	430,4	425,5	1,2%
Outras receitas	5,5	6,3	(12,0%)
Impostos	(14,8)	(14,3)	4,0%
Receita Líquida	421,1	417,5	0,9%

<sup>1</sup>Receita dos segmentos é informação gerencial e líquidas de bolsas, cancelamentos e descontos, enquanto a receita líquida consolidada adiciona outras receitas e é líquida de impostos

- ★ No presencial crescimento de 2,5% refletindo a resiliência da companhia em manter sua estratégia de precificação e sua base de alunos em cursos premium (71% no 1T21), além do impacto das adquiridas, como a Positivo que possui um posicionamento premium na região em que atua.
- ★ No EaD queda de 6,6% impactado pela estratégia comercial adotada em algumas praças mais competitivas.
- ★ A receita líquida no trimestre atingiu R\$421 milhões, 0,9% superior ao 1T20, principalmente pela expansão no negócio EaD. Enquanto no presencial a receita foi impactada pela menor base de alunos, por um processo de captação tardio (menos boletos emitidos no período), além do impacto negativo da liminar de desconto obrigatório na unidade Unipê de R\$10,0 milhões (2,4% da receita), no EaD, a abertura de novos polos no ano (+92;+8%), somados a maturação das unidades e aumento na base de alunos em cursos premium contribuiu para a expansão de receita.

# Dados Operacionais – Lucro Bruto e EBITDA Ajustado

R\$ milhões	1T21	1T20	%
Pessoal	(95,6)	(119,5)	(20,0%)
Amortização do direito de	(23,6)	(17,3)	36,8%
Repasse de Polos	(27,8)	(21,8)	27,2%
Outros Custos	(73,8)	(82,8)	(10,9%)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>200,3</b>	<b>176,0</b>	<b>13,8%</b>
<b>Margem Bruta</b>	<b>47,6%</b>	<b>42,2%</b>	<b>+541bps</b>

R\$ milhões	1T21	1T20	%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>200,3</b>	<b>176,0</b>	<b>13,8%</b>
<b>Margem Bruta</b>	<b>47,6%</b>	<b>42,2%</b>	<b>+541bps</b>
SG&A	(83,6)	(110,2)	(24,1%)
PCLD	(23,9)	(27,9)	(14,3%)
D&A	(21,7)	(21,0)	3,1%
Outras receitas, líquidas	2,4	6,3	(62,0%)
<b>EBIT</b>	<b>73,5</b>	<b>23,2</b>	<b>217,2%</b>
D&A	45,3	38,3	18,3%
<b>EBITDA</b>	<b>118,8</b>	<b>61,5</b>	<b>93,2%</b>
<b>Margem EBITDA</b>	<b>28,2%</b>	<b>14,7%</b>	<b>+1.349bps</b>
Não Recorrentes <sup>1</sup>	6,2	34,1	(81,7%)
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>125,1</b>	<b>95,6</b>	<b>30,8%</b>
<b>Margem EBITDA Aj.</b>	<b>29,7%</b>	<b>22,9%</b>	<b>+679bps</b>

<sup>1</sup>Não Recorrentes, detalhes pág. 16: (i) custos de rescisões devido ao impacto do COVID-19; (ii) , gastos incorridos na inauguração de unidades e expansão de polos; (iii) aos custos incorridos em operações de fusões e aquisições (M&As).

★ O lucro bruto no trimestre atingiu R\$200,3 milhões, 13,8% superior ao 1T20 com margem de 47,6% (5,4p.p. A/A). Além da maior participação do EaD na operação e dos ganhos de escala, o novo modelo acadêmico com maior conteúdo digital no presencial contribuiu para a expansão de margem bruta.

★ O EBITDA Ajustado no trimestre atingiu R\$125,1 milhões, 30,8% superior ao 1T20 com margem de 29,7% (+6,8 p.p. a/a). Contribui para esse avanço a i) mudança no mix de receita com a maior participação do EaD, ii) avanço do digital no ensino presencial, iii) evolução positiva na PCLD de 1,0pp (5,7% da receita) e a iv) capacidade de integração das adquiridas mantendo o foco em qualidade.

# Dados Operacionais – Lucro Líquido e Contas a Receber

R\$ milhões	1T21	1T20	%
EBITDA	118,8	61,5	93,2%
D&A	(45,3)	(38,3)	18,3%
Resultado Financeiro	(58,1)	(53,8)	8,0%
IR	1,0	(2,6)	(137,2%)
Lucro Líquido	16,3	(33,3)	(149,0%)
Amortização do Intangível	8,9	9,3	(4,3%)
Despesas não Recorrentes	6,2	34,1	(81,7%)
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>31,5</b>	<b>10,1</b>	<b>210,5%</b>

Lucro Líquido Ajustado é informação gerencial

R\$ milhões	1T21	1T20	%	4T20	%
Mensalidades	475,7	368,0	29,3%	506,2	6,4%
Crédito universitário	64,7	85,0	(23,9%)	63,4	(2,0%)
Acordos em andamento	38,6	31,2	23,5%	39,5	2,3%
Outras contas a receber	43,8	27,0	61,9%	33,9	(22,6%)
Contas a Receber Bruto	622,8	511,3	21,8%	643,0	3,2%
AVP	(1,4)	(2,3)	(40,2%)	(0,7)	(50,4%)
PCLD	(439,9)	(320,7)	37,2%	(427,7)	(2,8%)
Contas a Receber Líquido	181,5	188,3	(3,6%)	214,6	18,3%
Prazo Médio Recebimento*	39	36	+2 dias	41	-2 dias

\*PMR: Contas a Receber/Receita Líquida do trimestre\*90; Receita Pro-forma do 1T20, pois conta com 100% da receita do trimestre para Braz Cubas e Positivo Cálculo

★ O lucro líquido ajustado no trimestre atingiu R\$31,5 milhões, 210,5% superior ao 1T20. Reflexo da expansão no EBITDA, apesar do leve aumento em D&A em função das aquisições.

★ O prazo médio de recebimento aumentou em ~2 dias, encerrando o trimestre em 39 dias, contra 36 dias no 1T20 e com uma melhora de ~4 dias frente ao 4T20. A cobertura da PCLD sobre as contas a receber bruto passou de 62,7% para 70,6% no 1T21, devido a mudança no critério da provisão que aconteceu a partir do 2T20.

★ A companhia segue com a estratégia de manter uma baixa penetração de alunos com crédito estudantil e limitar acordos (5,2% da base no presencial em Mar/21).

# Dados Operacionais – Investimentos\* e Geração de Caixa Operacional Gerencial<sup>2</sup>

R\$ milhões	1T21	1T20	%
Manutenção	(18)	(10)	85,7%
Expansão	(4)	(5)	(17,5%)
Aquisições	(3)	(330)	(99,2%)
<b>Investimentos</b>	<b>(25)</b>	<b>(345)</b>	<b>(92,8%)</b>

\*Informação Gerencial

☆ Os investimentos no 1T21 foram de aproximadamente R\$25 milhões, uma redução expressiva em função do impacto das aquisições de Braz Cubas e Positivo no ano passado. O aumento nos investimentos em manutenção refletem as retomadas nos projetos que haviam sido paralisados no início de 2020 em função da pandemia.

R\$ milhões	1T21	1T20	%
EBITDA	118,8	61,5	93,2%
Capital de Giro	74,3	21,1	251,1%
Impostos	(1,0)	(1,7)	(39,4%)
Capex	(22,4)	(15,0)	49,0%
Geração Caixa Op. Ger. <sup>2</sup>	169,7	65,9	157,4%
GCOG/EBITDA	142,8%	107,2%	+3.559bps
Não Recorrentes	6,2	34,1	(81,7%)
<b>Geração Caixa Op. Ger.<sup>2</sup> Ajustada</b>	<b>175,9</b>	<b>100,1</b>	<b>75,8%</b>

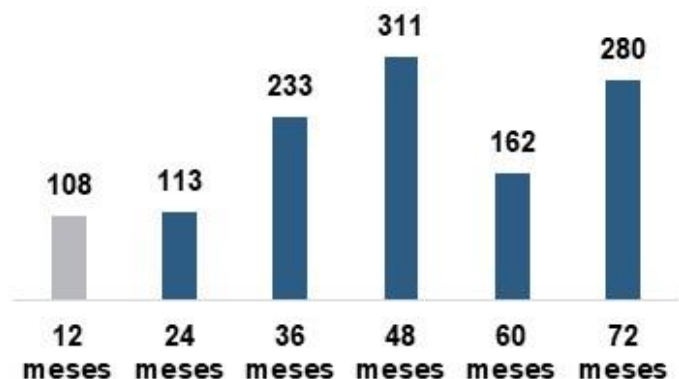
☆ A geração de caixa operacional gerencial, incluindo não recorrentes de R\$6,2 milhões no trimestre, atingiu R\$169,7 milhões, 157,4% do registrado no 1T20, e atingiu 142,8% do EBITDA. O aumento expressivo se refere a uma redução no contas a receber e também a aumento em adiantamento de estudantes (clientes) . Excluindo os impactos do não recorrente a geração de caixa operacional gerencial seria próxima de R\$175,9 milhões.

# Dados Operacionais – Dívida (Caixa Líquido)

R\$ milhões	1T21	1T20	%	4T20	%
Caixa	(1.200)	(192)	526,3%	(213)	463,4%
Dívida Financeira	1.256	1.350	(7,0%)	1.372	(8,5%)
Dívida Aquisições	382	381	0,2%	383	(0,2%)
Dívida (Caixa) Financeira Líquida	438	1.539	(71,5%)	1.542	(71,6%)
Dívida Liq./EBITDA Ajustado UDM	0,8x	3,7x	(78,4%)	3,0x	(73,1%)
Passivos de Arrendamento	1.072	891	20,3%	950	12,9%
Dívida (Caixa) Líquido pós arrend.	1.510	2.430	(37,9%)	2.491	(39,4%)

★ A Companhia encerrou o 1T21 com uma dívida líquida (ex passivo de arrendamento) no valor de R\$438 milhões, beneficiada pela captação feita em fevereiro via Oferta Inicial de Ações (IPO) no valor de ~R\$1 bilhão.

Cronograma Amortização das Debêntures – R\$ milhão



★ Os prazos de amortização da dívida seguem equacionados, sem grandes desembolsos nos próximos dois anos.

# APÊNDICE



# Apêndice - Base alunos, polos e campi, EBITDA IFRS16, EBITDA Pré- IFRS16 e Não Recorrentes

## Alunos

Final do Período	Total	Presencial	EaD
<b>4T20</b>	<b>352.320</b>	<b>135.536</b>	<b>216.784</b>
Formados	(28.813)	(13.835)	(14.978)
Evadidos	(79.732)	(25.988)	(53.744)
Ingressantes	111.770	41.750	70.020
Pós e Colégio	2.576	(2.067)	4.643
Adquiridas	0	0	0
<b>1T21</b>	<b>358.121</b>	<b>135.396</b>	<b>222.725</b>

## Infraestrutura

Final do período	1T21	1T20	Δ	%
Polos EaD	1.202	1.110	+92	8,3%
Campi	27	25	+2	8,0%

## EBITDA Ajustado

R\$ milhões	1T21	1T20	%
EBITDA Ajustado IFRS 16	125,1	95,6	30,8%
Aluguel	(39,5)	(26,0)	51,8%
EBITDA Ajustado Pré-IFRS 16	85,6	69,6	22,9%

## Não Recorrentes

R\$ milhões	1T21	1T20	%
Reestruturação	-	2,5	(100,0%)
Inaugurações e Expansões	2,4	1,1	117,8%
M&A/Projetos	3,9	30,6	(87,2%)
<b>Total Não Recorrentes</b>	<b>6,3</b>	<b>34,1</b>	<b>(81,5%)</b>



# Apêndice - DRE

R\$ milhões	1T21	1T20	%
Presencial	312,2	323,7	(3,5%)
EAD	118,2	101,8	16,1%
<b>Receita Líquida de Bolsas, Cancelamentos e Descontos</b>	<b>430,4</b>	<b>425,5</b>	<b>1,2%</b>
Outras receitas	5,5	6,3	(12,0%)
Impostos	(14,8)	(14,3)	4,0%
<b>Receita Líquida</b>	<b>421,1</b>	<b>417,5</b>	<b>0,9%</b>
Pessoal	(95,6)	(119,5)	(20,0%)
Amortização do direito de uso	(23,6)	(17,3)	36,8%
Repasse de Polos	(27,8)	(21,8)	27,2%
Outros Custos	(73,8)	(82,8)	(10,9%)
<b>Custo</b>	<b>(220,8)</b>	<b>(241,5)</b>	<b>(8,6%)</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>200,3</b>	<b>176,0</b>	<b>13,8%</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>47,6%</i>	<i>42,2%</i>	<i>+541bps</i>
SG&A	(83,6)	(110,2)	(24,1%)
D&A	(21,7)	(21,0)	3,1%
PCLD	(23,9)	(27,9)	(14,3%)
Outras receitas, líquidas	2,4	6,3	(62,0%)
<b>EBIT</b>	<b>73,5</b>	<b>23,2</b>	<b>217,2%</b>
D&A	45,3	38,3	18,3%
<b>EBITDA</b>	<b>118,8</b>	<b>61,5</b>	<b>93,2%</b>
<i>Margem EBITDA</i>	<i>28,2%</i>	<i>14,7%</i>	<i>+1.349bps</i>
Não Recorrentes - Custos	2,4	3,6	(34,2%)
Não Recorrentes - Despesas	3,9	30,6	(87,3%)
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>125,1</b>	<b>95,6</b>	<b>30,8%</b>
<i>Margem EBITDA Aj.</i>	<i>29,7%</i>	<i>22,9%</i>	<i>+679bps</i>
Resultado Financeiro	(58,1)	(53,8)	8,0%
<b>LAIR</b>	<b>15,3</b>	<b>(30,7)</b>	<b>(150,1%)</b>
IR	1,0	(2,6)	(137,2%)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>16,3</b>	<b>(33,3)</b>	<b>(149,0%)</b>
Amortização do Intangível	8,9	9,3	(4,3%)
Despesas não Recorrentes	6,2	34,1	(81,7%)
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>31,5</b>	<b>10,1</b>	<b>210,5%</b>

# Apêndice - Balanço Patrimonial

	1T21	1T20	4T20
<b>Ativo Total</b>	<b>4.749.195</b>	<b>3.636.731</b>	<b>3.670.738</b>
<b>Ativo Circulante</b>	<b>1.403.431</b>	<b>394.731</b>	<b>446.473</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	1.199.606	191.548	212.905
Títulos e Valores mobiliários	-	-	-
Contas a receber de clientes	151.917	171.017	187.301
Tributos a recuperar	11.478	7.820	8.812
Outros Ativos	40.430	24.346	37.455
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>3.345.764</b>	<b>3.242.000</b>	<b>3.224.265</b>
Ativo Realizável a Longo Prazo	162.652	133.801	154.697
Contas a receber de clientes	29.563	17.255	27.309
Adiantamento para investimentos	-	-	-
Depósitos judiciais	14.025	11.752	13.254
Outros Ativos	28.216	28.895	24.917
Tributos diferidos	90.848	75.899	89.217
Investimentos	146	146	146
Imobilizado, líquido	475.424	484.304	470.250
Direito de Uso	991.025	858.176	877.114
Intangível, líquido	1.716.517	1.765.573	1.722.058
	<b>1T21</b>	<b>1T20</b>	<b>4T20</b>
<b>Passivo Total</b>	<b>3.270.474</b>	<b>3.143.154</b>	<b>3.218.734</b>
<b>Passivo Circulante</b>	<b>539.777</b>	<b>1.645.179</b>	<b>536.469</b>
Empréstimos e financiamentos	32.573	46.716	34.106
Debêntures	108.326	1.254.717	174.093
Fornecedores	59.825	52.230	44.039
Obrigações com partes relacionadas	2.388	1.981	2.010
Obrigações trabalhistas	143.860	130.314	125.870
Obrigações tributárias	38.066	37.684	39.700
Dividendos a pagar	-	30.006	-
Adiantamentos de clientes	50.941	24.116	35.015
Passivo de arrendamento	75.887	49.692	72.397
Obrigações por aquisição de participações societárias	20.930	14.828	3.724
Receita diferida	1.332	722	1.332
Outras contas a pagar	5.649	2.173	4.183
<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>2.730.697</b>	<b>1.497.975</b>	<b>2.682.265</b>
Empréstimos e financiamentos	15.089	48.566	20.074
Debêntures	1.099.825	-	1.143.790
Partes relacionadas	-	-	-
Obrigações trabalhistas	29.356	-	29.356
Obrigações tributárias	147.708	162.057	151.995
Tributos diferidos	18.134	18.612	18.240
Provisão para demandas judiciais	51.991	46.514	50.529
Passivo de arrendamento	995.859	841.314	877.120
Obrigações por aquisição de participações societárias	360.809	366.046	378.780
Receita diferida	10.771	11.493	10.952
Outras contas a pagar	1.155	3.373	1.429
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>1.478.721</b>	<b>493.577</b>	<b>452.004</b>
Capital Social Realizado	1.203.576	158.190	193.190
Reservas de Capital	161.978	196.978	161.978
Reservas de Lucros	113.167	138.409	96.836
<b>Total do Passivo e do Patrimônio Líquido</b>	<b>4.749.195</b>	<b>3.636.731</b>	<b>3.670.738</b>

# Apêndice - Fluxo de Caixa

R\$	1T21	1T20
Das atividades operacionais		
<b>Lucro (Prejuízo) antes do imposto de renda e contribuição social</b>	<b>15.349</b>	<b>(30.662)</b>
Depreciação e amortização	21.700	21.038
Amortização do direito de uso	23.633	17.280
Amortização do custo de captação	370	468
Encargos financeiros sobre financiamentos	650	2.512
Juros incorridos sobre aquisição de controladas	1.792	2.000
Juros de debêntures	11.142	14.046
Juros sobre passivo de arrendamento	24.215	16.495
Ajuste a valor presente de ativos e passivos	708	(2.324)
Provisão para demanda judicial	1.990	5.495
Provisão para perdas estimadas com créditos de liquidação duvidosa	23.893	27.890
Baixa de imobilizado e intangível	294	758
Receita diferida sobre venda de imóvel	(181)	(181)
Baixa por descontinuidade de arrendamento	(61)	(5.613)
<b>Ajuste para reconciliar o lucro antes do imposto de renda e contribuição social com o fluxo de caixa</b>	<b>125.494</b>	<b>69.202</b>
Contas a receber	8.529	(14.637)
Depósitos judiciais	(771)	942
Tributos a recuperar	(2.665)	1.990
Outros créditos	(6.432)	(699)
(Decrécimo) acréscimo em passivos	-	-
Fornecedores	6.636	(21.926)
Obrigações trabalhistas	17.990	38.219
Obrigações tributárias	(5.647)	(6.423)
Obrigações com partes relacionadas	-	(2.147)
Adiantamentos de clientes	15.926	(8.027)
Outras contas a pagar	1.192	(20.039)
	<b>160.252</b>	<b>36.455</b>
<b>Imposto de renda e contribuição social pagos</b>	<b>(1.030)</b>	<b>(1.700)</b>
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais</b>	<b>159.222</b>	<b>34.755</b>
Fluxo de caixa das atividades de investimento		
Resgate de aplicações financeiras restritas	-	915
Pagamento obrigações por aquisições de participações societárias	(2.557)	(2.556)
Aquisição Braz Cubas, líquido de caixa adquirido	-	(22.328)
Aquisição Positivo, líquido de caixa adquirido	-	(305.405)
Aquisição de imobilizado	(8.977)	(12.945)
Aquisição de intangível	(3.870)	(2.068)
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de investimento</b>	<b>(15.404)</b>	<b>(344.387)</b>
Fluxo de caixa das atividades de financiamento		
Pagamento de empréstimos e financiamentos	(7.168)	(42.885)
Captação de empréstimos e financiamentos	-	60.000
Captação de debêntures	-	621.541
Pagamento de debêntures	(121.244)	(134.068)
Pagamento de arrendamento	(39.469)	(26.131)
Aumento de capital	1.071.000	-
Gastos com emissões de novas ações	(60.614)	-
Partes relacionadas	378	-
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento</b>	<b>842.883</b>	<b>478.457</b>
<b>Aumento (decrécimo) líquido de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>986.701</b>	<b>168.825</b>
Caixa e equivalentes de caixa		
No início do exercício	212.905	22.723
No fim do exercício	1.199.606	191.548
<b>Aumento (decrécimo) no caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>986.701</b>	<b>168.825</b>



# Cruzeiro do Sul

Educacional



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