



# RESULTADOS 2T21 e 1S21

**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 2T21 e 1S21

17 de agosto de 2021 – Terça-Feira

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

+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

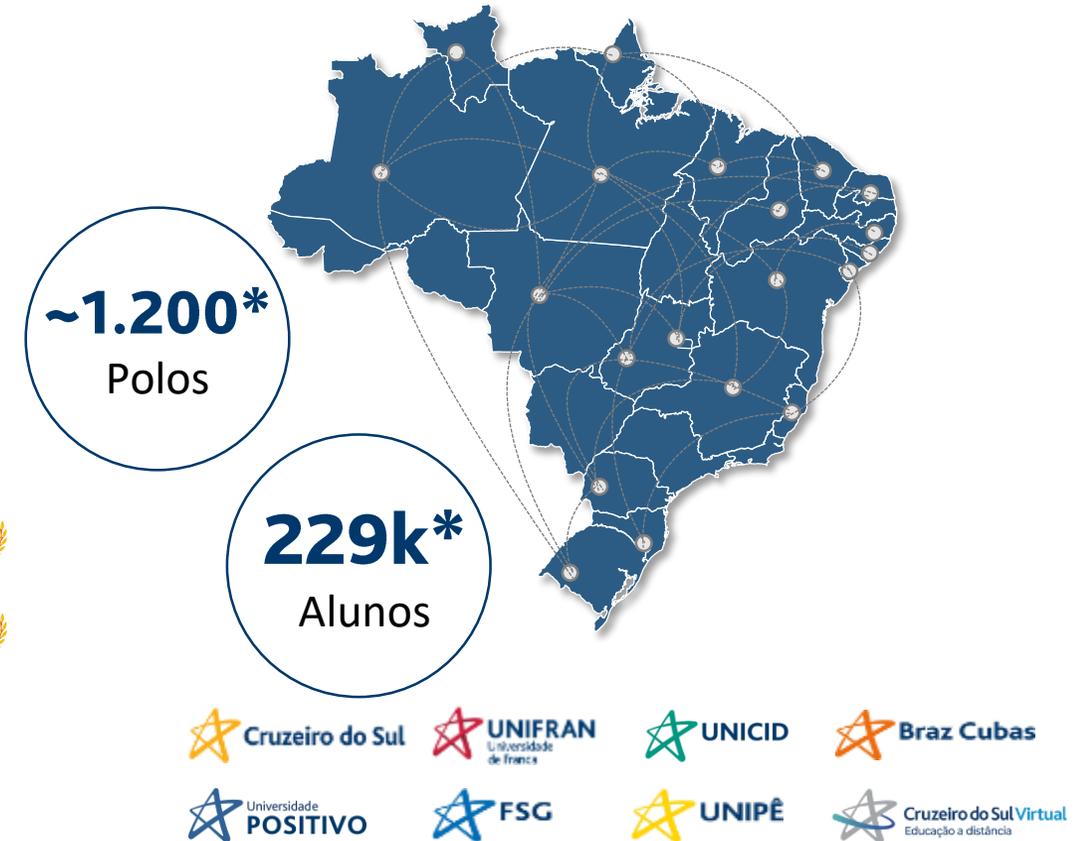
[dri@cruzeirosul.edu.br](mailto:dri@cruzeirosul.edu.br)

# A Cruzeiro do Sul Educacional é um dos maiores e mais relevantes grupos de educação no Brasil, com mais de 366k\* alunos em seus 27 Campi e ~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



# Destques

- ★ **Anúncio do novo CEO, Fábio Fossen, que iniciará em 27/Ago, que dará continuidade ao processo de transformação e expansão da Cruzeiro do Sul Educacional**
- ★ **Aquisição do Centro Universitário Moura Lacerda em Ribeirão Preto/SP, primeira aquisição pós IPO, reforçando nossa presença na região sudeste**
- ★ **Início de operação de 37 polos hub de EaD, com laboratórios específicos para atividades práticas, que possibilitam a oferta dos cursos de Engenharia (Civil, Produção, Elétrica, Mecânica, Ambiental e Mecatrônica), Nutrição, Farmácia, Biomedicina e Gastronomia na modalidade a distância.**
- ★ **Base de alunos ao final do 2T21 atingiu 366 mil alunos com expansão de 6,7% vs. 2020, mostrando a resiliência do negócio**
- ★ **Base de alunos no EaD com aulas presenciais aumentando penetração sequencialmente, saindo de ~10% no 2020.2 para ~11% no 2021.1 e chegando a ~13% no ciclo 2021.2 (até o dia 9/Agosto)**
- ★ **Receita de R\$478,2 milhões (vs. R\$482,0 milhões no 2T20) impactada pela liminar com desconto mandatório na Unipê, excluindo este efeito, a receita teria expandido 1,1%**
- ★ **EBITDA Ajustado de R\$133,1 milhões, 50,1% acima do mesmo período do ano passado, período em que houve o início da pandemia, e expansão na margem EBITDA Ajustada de 9,4 p.p. para 27,8% vs. o 2T20**
- ★ **Lucro Líquido Ajustado de R\$ 44,6 milhões vs. R\$ 5,3 milhões no 2T20**
- ★ **Consistente geração de caixa gerencial operacional ajustada, que atingiu R\$ 90 milhões no período (~68% EBITDA Ajustado)**

# Mensagem da Administração

O avanço no processo de vacinação tem sido um alívio para todos e começamos a vislumbrar uma agenda positiva para os próximos meses. Na Cruzeiro do Sul Educacional continuamos atentos ao bem-estar de nossos funcionários e alunos, adequando periodicamente nossa operação aos protocolos de saúde vigentes.

Antes de entrarmos nos detalhes do trimestre, gostaríamos de citar alguns pontos importantes com impactos relevantes dentro da estratégia da Cruzeiro do Sul Educacional. O primeiro, divulgado no último dia 4, foi o anúncio da contratação de Fábio Marcel Fossen como novo CEO da companhia, a partir de 27/Ago. Pela primeira vez teremos um executivo que não faz parte das famílias fundadoras no principal cargo da companhia. Este movimento já era previsto e esperado dentro do novo contexto e dos novos desafios que se apresentam tanto para a companhia quanto para o setor. Assim, as famílias passam a atuar exclusivamente no Conselho de Administração e Comitês, instâncias estratégicas e de governança, continuando a contribuir para o crescimento da empresa e preservando os valores e identidade que sempre estiveram presentes em nossa história.

O segundo fato foi o anúncio da primeira aquisição desde o nosso IPO, realizado em fevereiro. Em julho assinamos contrato para compra do Centro Universitário Moura Lacerda por R\$ 54 milhões (ainda pendente de ajustes). Com aproximadamente 3 mil alunos, a Moura Lacerda é uma entidade centenária com um poder de marca relevante e oportunidade de incremento de portfólio, tanto na modalidade presencial quanto a distância. Além disso, expandimos nossa presença na região de Ribeirão Preto/SP, que possui 68,2%<sup>1</sup> da população residente em municípios com alta riqueza e alta/média escolaridade e longevidade. Ainda acerca do processo de expansão, anunciamos a abertura de uma unidade da Unipê, em Campina Grande/PB, cidade com o segundo maior PIB<sup>2</sup> do estado da Paraíba, e expandimos o raio de atuação do ensino presencial da marca, que antes era limitado à João Pessoa.

O terceiro ponto é no âmbito acadêmico. Iniciamos a operação de 37 polos hub de EaD, com laboratórios específicos para atividades práticas, que possibilitam a oferta dos cursos de Engenharia (Civil, Produção, Elétrica, Mecânica, Ambiental e Mecatrônica), Nutrição, Farmácia, Biomedicina e Gastronomia na modalidade a distância. Expandimos nosso raio e a oferta do portfólio de pós-graduação EaD para 163 cursos (136 100% digitais e 27 novos cursos com encontros síncronos quinzenais). Adicionalmente, dentro do processo de autorização para oferta do Curso de Direito na modalidade a distância, nos últimos meses já recebemos visita em 4 das 6 instituições com pedidos de vagas e recebemos notas máximas dos avaliadores do MEC. Para o curso de enfermagem EaD, das 4 instituições com pedidos, 2 já foram visitadas e também receberam notas máximas.

Outro tema relevante para a Companhia é o ESG. Na última quinta feira (12) demos mais um passo importante com a divulgação do nosso primeiro relatório anual de sustentabilidade seguindo as diretrizes internacionais da GRI (Global Reporting Initiative) e da IIRC (International Integrated Reporting Council). Nesse documento, relatamos nossas principais atividades sociais, ambientais e de governança implementadas em 2020, um ano marcado pelos desafios da pandemia de COVID-19 e reafirmamos nosso compromisso de promover a formação dos nossos estudantes e o progresso do Brasil por meio da educação.

Por fim, o último ponto e não menos importante é referente ao processo de captação do segundo semestre, que nos mostra indicadores positivos e uma bem provável retomada no processo de matrícula dos estudantes no ensino presencial. Nossos números gerenciais mostram um crescimento na captação, tanto no presencial quanto na educação a distância em relação ao mesmo período do ano passado. Importante destacar que, no presencial, já percorremos 80% do percurso e os números se mantêm num bom patamar.

Quanto ao segundo trimestre, pela primeira vez o processo de captação do presencial foi estendido até o fim de abril. Havia uma expectativa quanto a volatilidade da base de alunos matriculada tardiamente, que se mostrou sustentável com evasão controlada e provisão para devedores duvidosos estáveis. Encerramos o trimestre com uma base alunos 6,7% acima do ano passado (2T20), com o presencial caindo 7,1% (ainda impactado pela pandemia) e o EaD expandindo em 17,0%.

A receita consolidada que atingiu R\$478 milhões, 0,8% abaixo do 2T20 acabou impactada pela liminar de desconto obrigatório no Unipê no valor de R\$9 milhões. Excluindo este impacto a receita subiria 1,1% beneficiada pela expansão no EaD que mitigou o impacto da menor base de alunos no presencial. O EBITDA ajustado atingiu R\$133 milhões, com margem de 27,8%, 50,1% acima dos R\$89 milhões do 2T20 (18,4% de margem), resultado do forte impacto do início da pandemia e incorporação da Braz Cubas e Positivo. No lucro líquido ajustado atingimos R\$45 milhões, contra R\$5 milhões registrados no mesmo período do ano anterior.

# Destques 2T21

R\$ milhões	2T21	2T20	%
<b>Alunos - Final '000</b>	<b>366,3</b>	<b>343,5</b>	<b>6,7%</b>
Presencial Final '000	137,1	147,6	(7,1%)
<b>EaD Final '000</b>	<b>229,2</b>	<b>195,9</b>	<b>17,0%</b>
<b>Receita</b>	<b>478,2</b>	<b>482,0</b>	<b>(0,8%)</b>
Margem Bruta	48,2%	40,9%	+739bps
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>133,1</b>	<b>88,7</b>	<b>50,1%</b>
Margem EBITDA	27,8%	18,4%	+943bps
<b>Lucro Líquido Ajustado<sup>1</sup></b>	<b>44,6</b>	<b>5,3</b>	<b>744,3%</b>
Geração de Caixa Op. Ger. <sup>2</sup>	82,4	122,7	(32,8%)
<b>GCOG/EBITDA</b>	<b>65,8%</b>	<b>243,6%</b>	<b>-17.786bps</b>

# Destques 1S21

R\$ milhões	1S21	1S20	%
<b>Alunos - Final '000</b>	<b>366,3</b>	<b>343,5</b>	<b>6,7%</b>
Presencial Final '000	137,1	147,6	(7,1%)
<b>EaD Final '000</b>	<b>229,2</b>	<b>195,9</b>	<b>17,0%</b>
<b>Receita</b>	<b>899,4</b>	<b>899,5</b>	<b>(0,0%)</b>
Margem Bruta	47,9%	41,5%	+647bps
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>258,2</b>	<b>184,3</b>	<b>40,1%</b>
Margem EBITDA	28,7%	20,5%	+821bps
<b>Lucro Líquido Ajustado<sup>1</sup></b>	<b>76,1</b>	<b>15,4</b>	<b>393,2%</b>
Geração de Caixa Op. Ger. <sup>2</sup>	252,1	188,6	33,6%
<b>GCOG/EBITDA</b>	<b>103,3%</b>	<b>168,6%</b>	<b>-6.539bps</b>

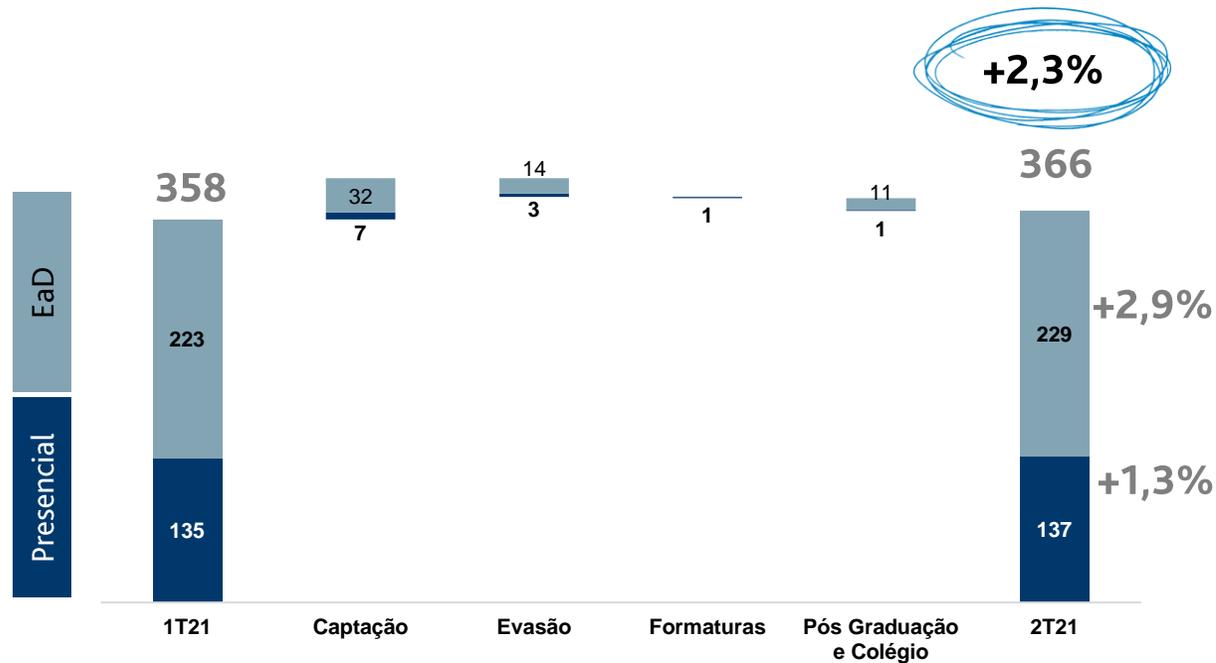
Nota: EBITDA Ajustado e Lucro Líquido Ajustado são itens gerenciais

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

<sup>2</sup>Gerencial não auditado

# Dados Operacionais - Base de Alunos ('000)\*

★ **Captação tardia no presencial e início de novo processo seletivo no EaD beneficiando a base de alunos T/T.**



\*Números Gerenciais

<sup>1</sup>Alunos/Polo = Alunos captados dividido pela média de polos entre o 2T21 e o 1T21

Evasão inclui: Evasão de veteranos, calouros e os que não realizaram a rematrícula

Base de alunos inclui ~4k alunos na educação básica em Jun/21

★ No presencial, a base de alunos aumentou 1,3% 2T21 vs. o 1T21 beneficiado pela postergação do período de captação, que pela primeira vez se estendeu até abril/21.

★ Com relação ao mesmo período de 2020, a base de alunos sofreu redução de 7,1% diante do cenário adverso causado pela pandemia nos últimos 17 meses, apesar da captação ocorrida no período.

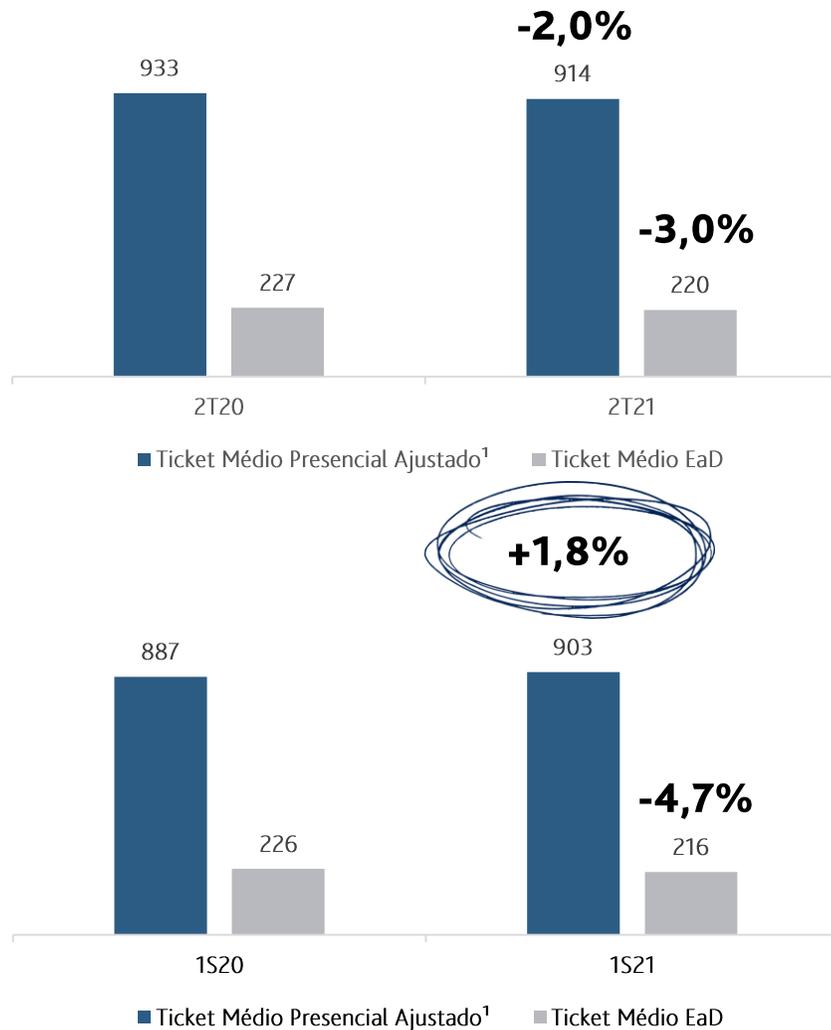
Presencial	2T21	2T20	A/A
Saldo Inicial	135	153	(11,5%)
Captação	7	0	na
Evasão	(3)	(5)	(37,1%)
Formaturas	(1)	0	na
Pós Graduação e Colégio	(1)	(1)	5,2%
<b>Saldo Final</b>	<b>137</b>	<b>148</b>	<b>(7,1%)</b>

★ No EaD, expandimos a base em 2,9% com relação ao 1T21 em função do início de um novo processo seletivo. Cabe destacar que, no EaD, realizamos 8 processos ao longo do ano vs. 2 no presencial.

★ Com relação ao 2T20, a base de alunos expandiu 17% beneficiado por i) processo seletivo mais robusto (+44,9% alunos/polo<sup>1</sup>) e ii) pelo maior número de polos (+51;+4,4%), apesar da queda na base de alunos de pós graduação.

EaD	2T21	2T20	A/A
Saldo Inicial	223	186	19,5%
Captação	32	21	54,9%
Evasão	(14)	(11)	31,7%
Formaturas	0	0	na
Pós Graduação e Colégio	(11)	(0)	na
<b>Saldo Final</b>	<b>229</b>	<b>196</b>	<b>17,0%</b>

# Dados Operacionais – Ticket Médio Graduação\* - 2T21 e 1S21



★ No 2T21, o ticket médio ajustado (excluindo liminar Unipê de desconto obrigatório) na graduação presencial apresentou queda de 2,0%. O ticket foi impactado pelo descasamento sazonal da captação tardia (em 2021 houve a presença do aluno matriculado em Abril, que não ocorreu em 2020 e que possui um menor numero de boletos pagos no semestre). Para efeito de comparação, excluindo os boletos isentos o ticket médio ajustado subiria 4,1% vs. 2T20. Incluindo os impactados da liminar o ticket médio apresentaria uma redução de 4,6%, excluindo os boletos isentos o ticket médio subiria 1,4%.

★ No EaD, o ticket médio na graduação foi 3,0% menor, impactado pela estratégia de expansão acelerada.

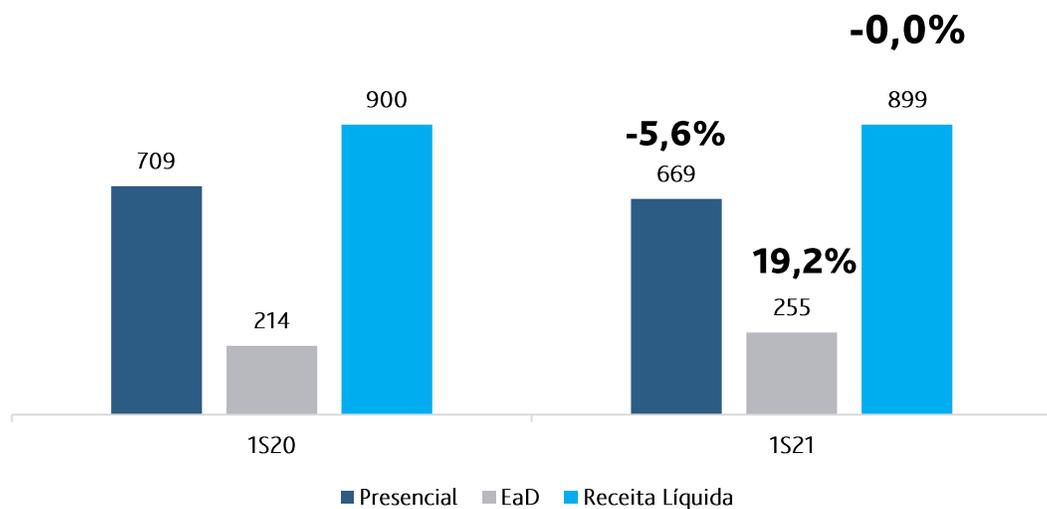
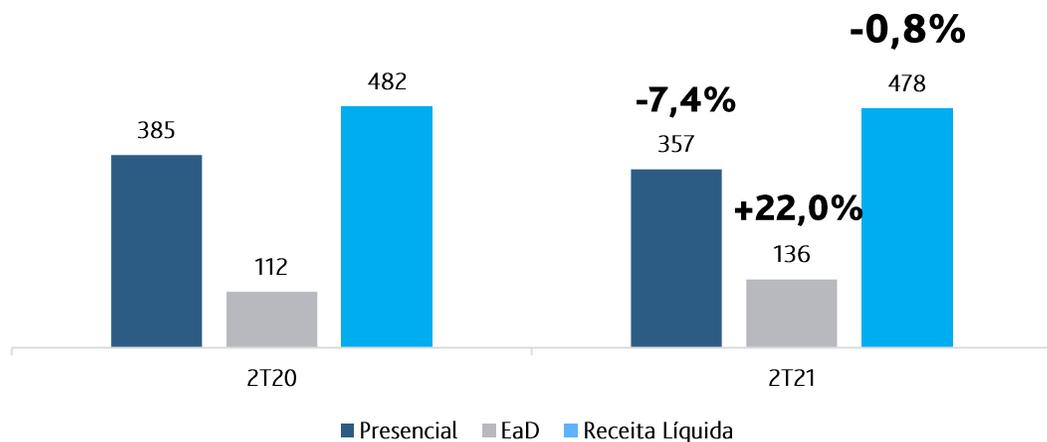
★ No semestre, o ticket médio ajustado (excluindo liminar Unipê) na graduação presencial teve um incremento de 1,8% em relação mesmo período de 2020. O posicionamento e a resiliência das marcas mitigaram os impactos da captação tardia no 2T21 e a redução no ticket. Incluindo os impactos da liminar na Unipê o ticket médio no semestre seria de R\$875, uma redução de 1,3% vs. o 1S20.

★ No EaD observa-se queda de 4,7%, impactada pela estratégia de expansão acelerada.

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

<sup>1</sup> Desconsidera o impacto da decisão liminar da Unipê que passou a vigorar a partir de setembro de 2020

# Dados Financeiros – Receita Líquida\* - 2T21 e 1S21



☆ A receita líquida consolidada no trimestre atingiu R\$478,2 milhões, 0,8% inferior ao 2T20, principalmente pela impacto negativo da liminar de desconto obrigatório na Unipê de R\$9 milhões (1,9% da receita). Excluindo este efeito a receita expandiria 1,1%, beneficiado pelo crescimento no negócio EaD que mitigou a queda no presencial (impactada pela pandemia).

☆ A receita líquida de bolsas, cancelamentos e descontos no presencial reduziu em 7,4% para ~R\$357 milhões, impactado pela liminar na Unipê (R\$9 milhões) e pela menor base de alunos (-7,1%). Excluindo os efeitos da liminar a queda na receita seria de 5,0%.

☆ A receita líquida de bolsas, cancelamentos e descontos no EaD expandiu 22,0% reflexo da maior base de alunos (+17,0%) e do maior número de polos (+51;+4,4%).

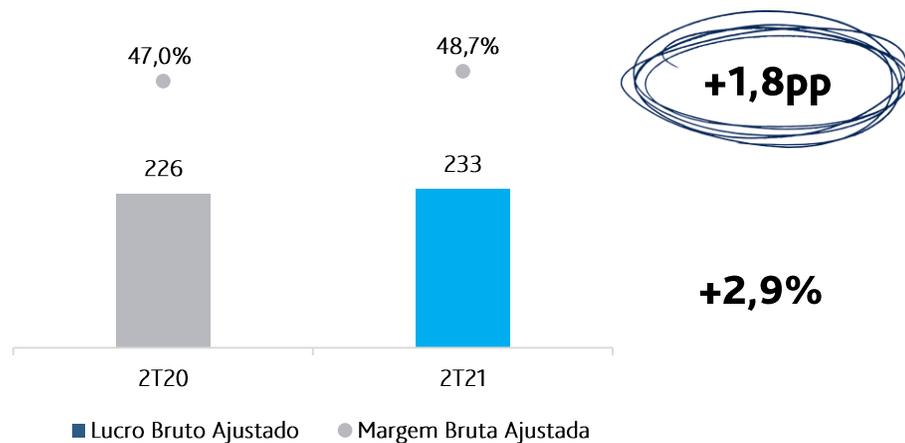
☆ A receita líquida consolidada no 1S21 atingiu R\$899,4 milhões, em linha com os R\$ 899,5 milhões no 1S20, principalmente pela impacto negativo da liminar de desconto obrigatório na Unipê de R\$19 milhões (2,1% da receita). Excluindo este efeito a receita expandiria 2,0%, beneficiado pelo crescimento no negócio EaD que mitigou a queda no presencial (impactada pela pandemia).

☆ A receita líquida de bolsas, cancelamentos e descontos no presencial reduziu em 5,6% para ~R\$669 milhões no 1S21, impactado pela liminar na Unipê (R\$19 milhões) e pela menor base de alunos (7,1%). Excluindo os efeitos da liminar a queda na receita seria de 3,0%.

☆ A receita líquida de bolsas, cancelamentos e descontos no EaD expandiu 19,2% reflexo da maior base de alunos (+17,0%) e do maior número de polos (+51;+4,4%).

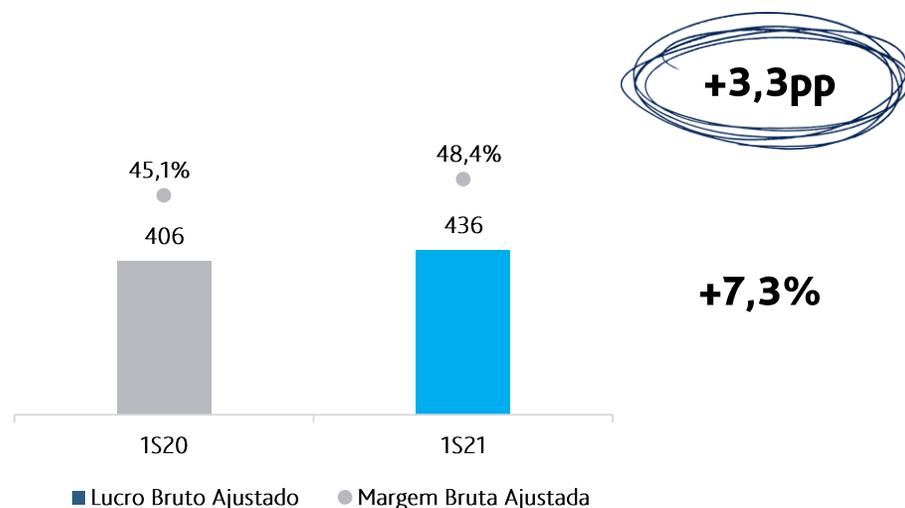
\*Receita dos segmentos é informação gerencial e líquidas de bolsas, cancelamentos e descontos, outras receitas e é líquida de impostos

# Dados Financeiros – Lucro Bruto 2T21 e 1S21



★ O lucro bruto no trimestre atingiu R\$230,7 milhões, 17,2% superior ao 2T20, com margem de 48,2% (+7,4p.p. a/a). O início da pandemia em Março de 2020, somados a incorporação da Braz Cubas e Positivo, além do OBZ que realizamos no período, impactou diretamente o 2T20 com custos não recorrentes no valor de R\$29,5 milhões.

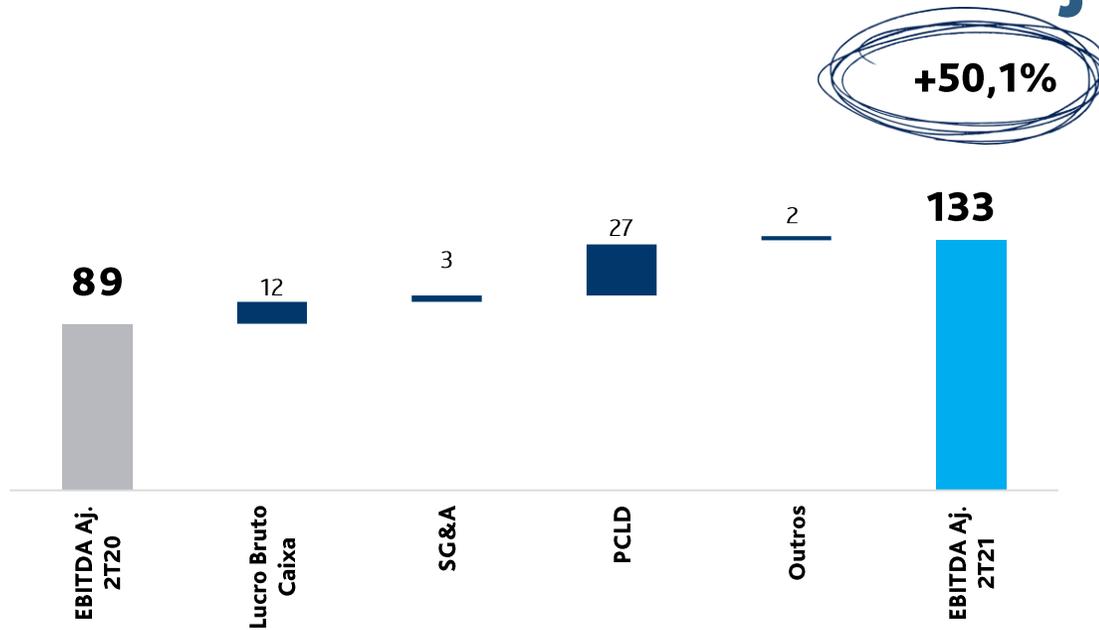
★ Excluindo o impacto dos custos não recorrentes (expansão de polos), o lucro bruto ajustado no 2T21 expandiria 2,9% e a margem apresentaria uma expansão de 1,8 p.p., beneficiado pelo avanço do digital no presencial, apesar de pressionada pelos maiores gastos com o período de captação tardia em 2021 e o do início do processo seletivo para o 2S21, além do abono salarial pago no mês de Junho (não ocorreu em 2020).



★ O lucro bruto no semestre atingiu R\$431,0 milhões, 15,6% superior ao 1S20, com margem de 47,9% (+6,5p.p. a/a). Os custos não recorrentes no 1S20 totalizaram um montante de R\$33,1 milhões.

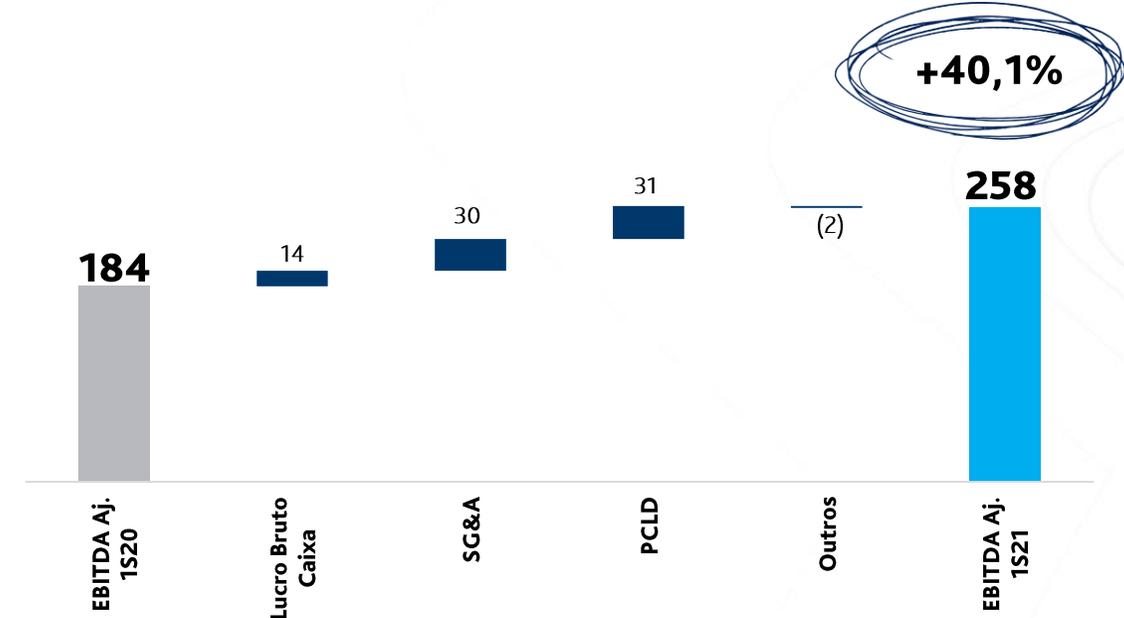
★ Excluindo o impacto dos custos não recorrente, o lucro bruto no 1S21 expandiria 7,3% e a margem apresentaria uma expansão de 3,3p.p., beneficiado pelo avanço do digital no presencial, apesar de pressionada pelos maiores gastos com o período de captação tardia em 2021 e do início do processo seletivo para o 2S21, além do abono salarial pago no mês de Junho (não ocorreu em 2020).

# Dados Financeiros – EBITDA Ajustado<sup>1</sup> – 2T21 e 1S21



**+50,1%**

- ★ O EBITDA Ajustado no trimestre atingiu R\$133,1 milhões, 50,1% superior ao 2T20 com margem de 27,8% (+9,4 p.p. a/a). Vale destacar que parte deste avanço é explicado pela
  - ★ 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 5,6pp (5,5% da receita) e o
  - ★ iv) ganho de escala na integração das adquiridas mantendo o foco em qualidade, que mitigaram os impactos de R\$10 milhões do abono salarial (R\$6 milhões no custos e R\$4 milhões em despesas) e da liminar de desconto obrigatório na Unipê. (R\$9 milhões).



**+40,1%**

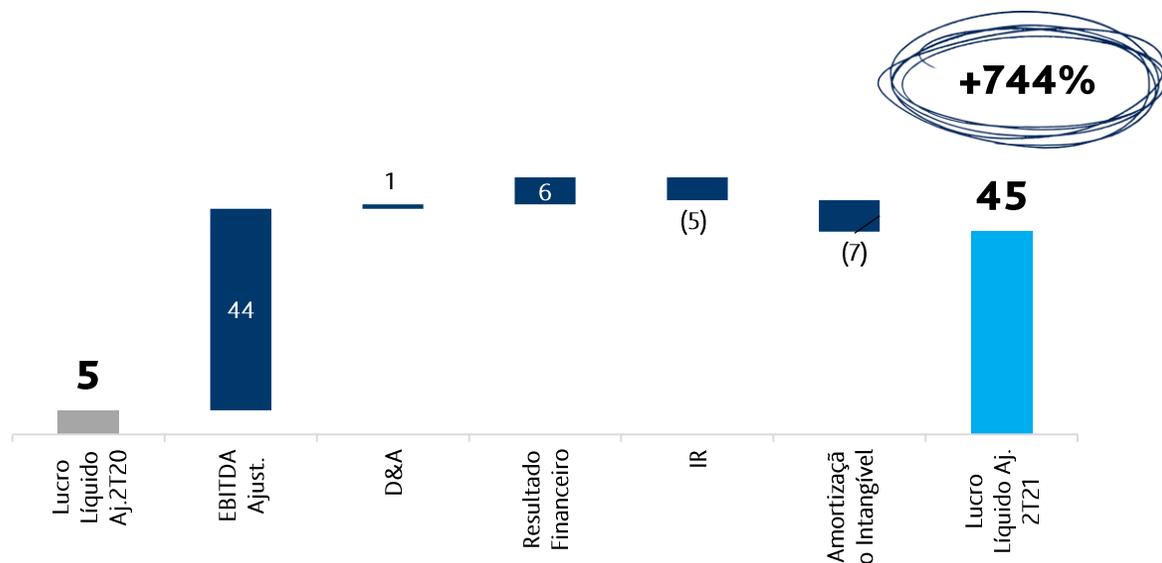
- ★ O EBITDA Ajustado no 1S21 atingiu R\$258,2 milhões, 40,1% superior ao 1S20 com margem de 28,7% (+8,2 p.p. a/a). Vale destacar que parte deste avanço é explicado pela
  - ★ i) mudança no mix de receita com a maior participação do EaD,
  - ★ ii) avanço do digital no ensino presencial,
  - ★ iii) evolução positiva na PCLD de 3,5pp (5,6% da receita) e o
  - ★ iv) ganho de escala na integração das adquiridas mantendo o foco em qualidade, que mitigaram os impactos de R\$10 milhões do abono salarial (R\$6 milhões no custos e R\$4 milhões em despesas) e da liminar de desconto obrigatório na Unipê. (R\$19 milhões).

<sup>1</sup>Ajustado por eventos não recorrentes, detalhes pág. 19:

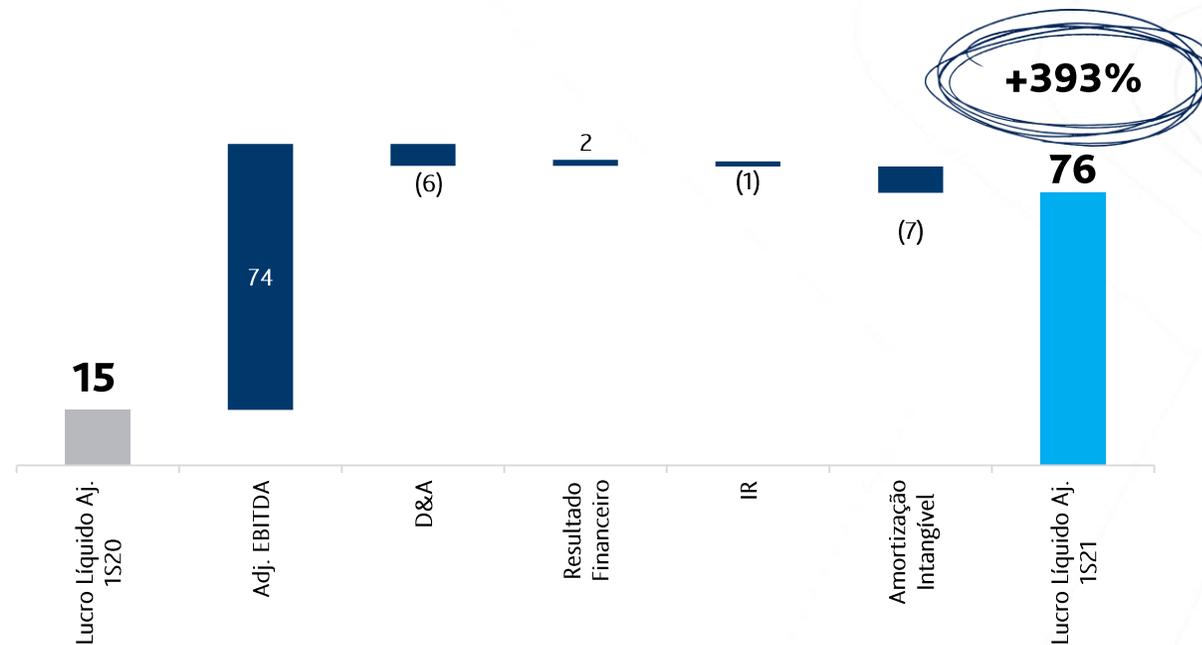
Em 2021: (i) Gastos incorridos na inauguração de unidades e expansão de polos; e (ii) Rescisões

Em 2020 (i) Custos de rescisões devido ao impacto do COVID-19; (ii) , Gastos incorridos na inauguração de unidades e expansão de polos; e (iii) Custos incorridos em operações de fusões e aquisições (M&As).

# Dados Financeiros – Lucro Líquido 2T21 e 1S21



★ O lucro líquido ajustado no trimestre atingiu R\$44,6 milhões, superior aos R\$5,3 milhões no 2T20, como reflexo da expansão no EBITDA.



★ O lucro líquido ajustado no semestre atingiu R\$76,1 milhões, superior aos R\$15,4 milhões no 1S20, como reflexo da expansão no EBITDA.

# Dados Financeiros – Contas a Receber 1S21

R\$ milhões	1S21	1S20	%	2020	%
Mensalidades	529,6	445,4	18,9%	506,2	(4,4%)
Crédito universitario	73,1	89,1	(17,9%)	63,4	(13,3%)
Acordos em andamento	36,8	31,8	15,6%	39,5	7,4%
Outras contas a receber	36,8	34,8	5,9%	33,9	(7,9%)
<b>Contas a Receber Bruto</b>	<b>676,3</b>	<b>601,0</b>	<b>12,5%</b>	<b>643,0</b>	<b>(4,9%)</b>
AVP	(2,5)	(2,6)	(4,4%)	(0,7)	(71,7%)
PCLD	(462,1)	(365,6)	26,4%	(427,7)	(7,4%)
<b>Contas a Receber Líquido</b>	<b>211,8</b>	<b>232,9</b>	<b>(9,1%)</b>	<b>214,6</b>	<b>1,3%</b>
<b>Prazo Médio Recebimento*</b>	<b>42</b>	<b>47</b>	<b>-4 dias</b>	<b>43</b>	<b>-1 dia</b>

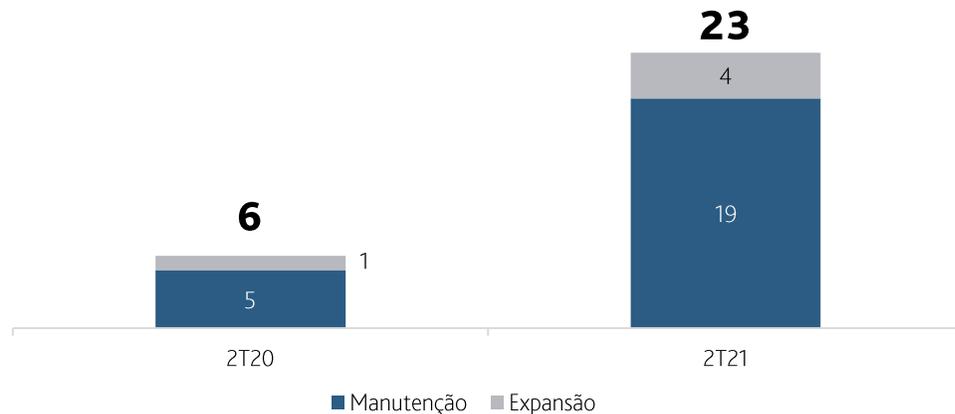
★ O prazo médio de recebimento reduziu em ~4 dias, encerrando o semestre em 42 dias, contra 47 dias no 1S20 e com uma melhora de ~1 dia frente a 2020 (período correspondente ao fim de semestre letivo).

★ A companhia segue com a estratégia de manter uma baixa penetração de alunos em programas de Financiamento Estudantil<sup>1</sup>(4,2% da base no presencial em Jun/21) e limitar acordos.

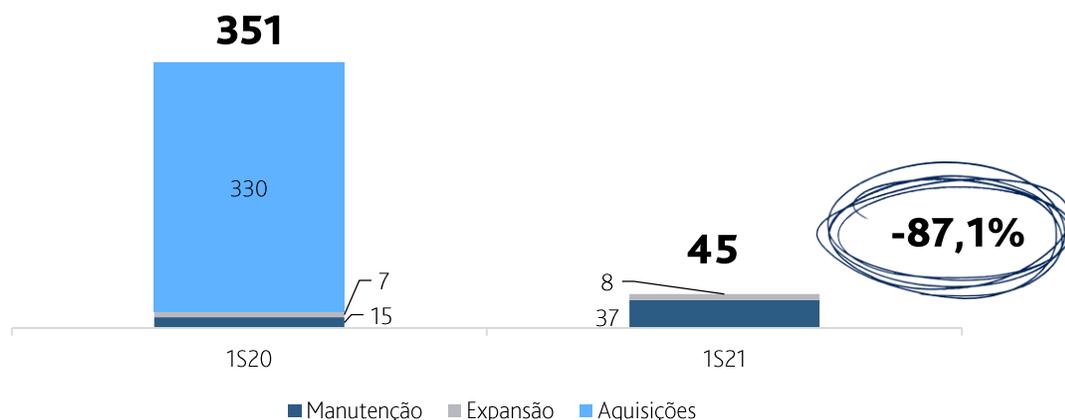
\*PMR Semestre: Contas a Receber/Receita Líquida do semestre\*180 / PMR Ano: Contas a Receber/Receita Líquida do ano\*360

<sup>1</sup> FIES, Credsul e Pravalor

# Dados Financeiros – Investimentos\* 2T21 e 1S21



☆ Os investimentos no 2T21 foram de aproximadamente R\$22.9 milhões, um aumento vs. 2T20 motivado pela retomada nos projetos de investimento em manutenção que haviam sido paralisados no início de 2020 em função da pandemia.



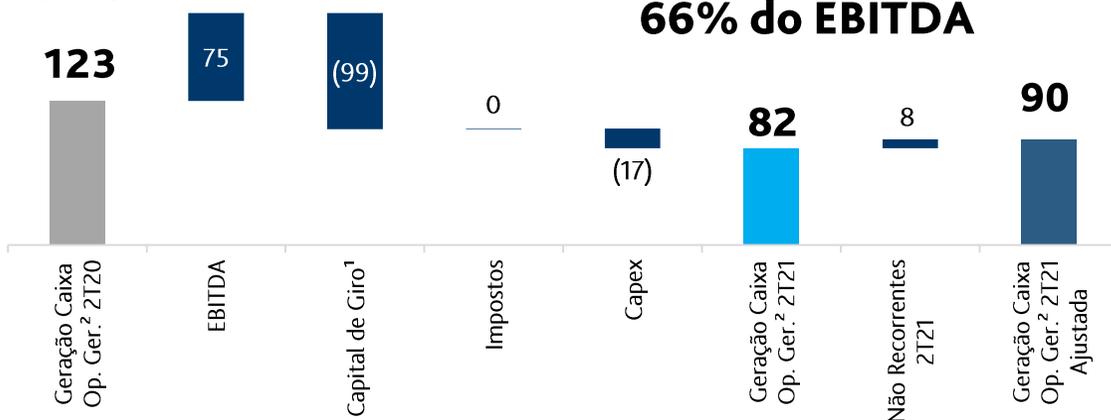
☆ Os investimentos no semestre foram de aproximadamente R\$45,2 milhões, uma redução expressiva, impactada pela pandemia e em função das aquisições de Braz Cubas e Positivo no ano passado.

☆ Adicionalmente, vale destacar que os investimentos com expansão no 1S21 são provenientes da abertura dos campi de Guarulhos, com capacidade para 8 mil alunos e do campus Villa Lobos, localizado na zona oeste de São Paulo, com capacidade para 6 mil alunos, versus a abertura do campus Santo Amaro, zona sul de São Paulo, com capacidade de 5 mil alunos, em 2020.

\*Informação Gerencial

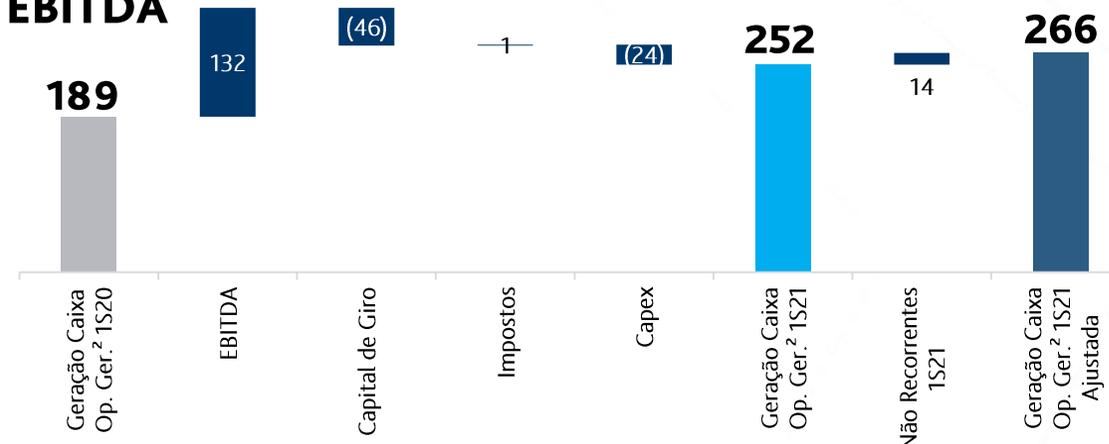
# Dados Financeiros – Geração de Caixa Operacional Gerencial - 2T21 e 1S21

**244% do EBITDA**



**-32,8% A/A**  
**66% do EBITDA**

**169% do EBITDA**



**+33,6% A/A**  
**103% do EBITDA**

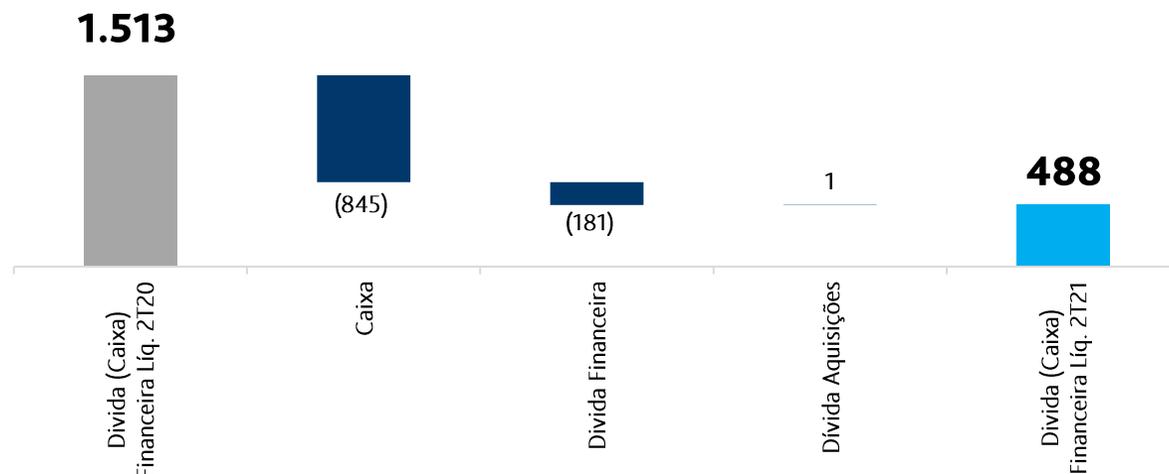
- ★ A geração de caixa operacional gerencial, incluindo não recorrentes de R\$7,8 milhões no trimestre, atingiu R\$82,4 milhões, 32,8% inferior ao registrado no 2T20, e atingiu 65,8% do EBITDA.
- ★ A queda na geração de caixa operacional é impactada, em grande parte, pelo aumento no contas a pagar que beneficiou o ano de 2020 diante da (i) Adoção do disposto na MP 139/2020, quanto a postergação do recolhimento de tributos (INSS e FGTS), que foram pagos no 3T20 e 4T20 e (ii) das rescisões OBZ (Principalmente Braz Cubas e Positivo), que foram pagas em julho/20
- ★ Excluindo os impactos do não recorrente a geração de caixa operacional gerencial seria próxima de R\$90,2 milhões vs. R\$161,0 milhões no ano passado.

- ★ A geração de caixa operacional gerencial, incluindo não recorrentes de R\$14,0 milhões no semestre, atingiu R\$252,1 milhões, 33,6% superior ao registrado no 1S20 apesar dos benefícios de capital de giro do ano passado, e atingiu 103,3% do EBITDA.
- ★ Excluindo os impactos do não recorrente a geração de caixa operacional gerencial seria de R\$266,1 milhões, próxima aos R\$261,1 milhões do ano passado.

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

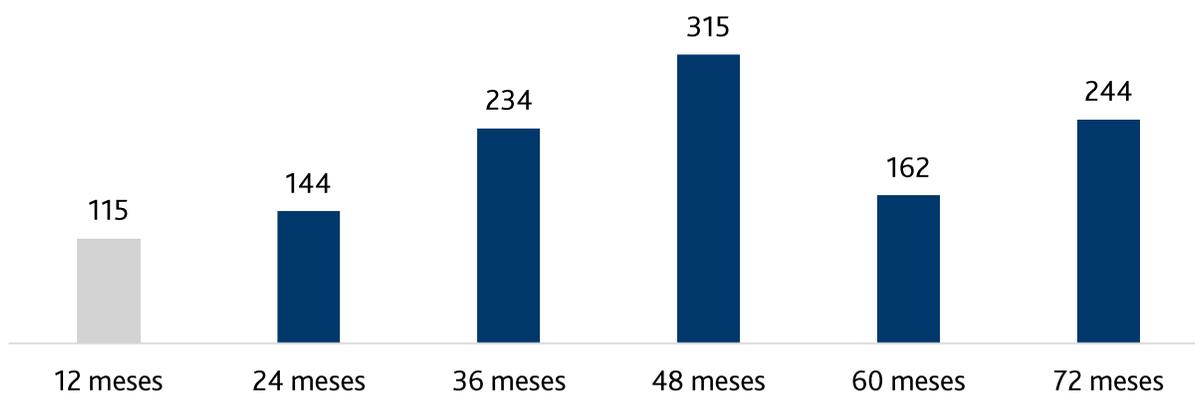
²Informação Gerencial incluindo despesas não recorrentes

# Dados Financeiros – Dívida (Caixa Líquido)



★ A Companhia encerrou o 2T21 com uma dívida líquida (ex-passivo de arrendamento) no valor de R\$488 milhões, beneficiada pela captação feita em fevereiro via Oferta Inicial de Ações (IPO) no valor de ~R\$1 bilhão.

## Cronograma Amortização das Debêntures – R\$ milhões



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

# APÊNDICE



# Apêndice - Base alunos, polos e campi

## Base de Alunos - Movimentação T/T

Final do Período	Total	Presencial	EaD
<b>1T21</b>	<b>358,1</b>	<b>135,4</b>	<b>222,7</b>
Captação	38,6	6,8	31,8
Evasão	(17,4)	(3,1)	(14,3)
Formaturas	(0,9)	(1,0)	0,1
Pós Graduação <sup>1</sup>	(12,1)	(0,9)	(11,1)
<b>2T21</b>	<b>366,3</b>	<b>137,1</b>	<b>229,2</b>

## Base de Alunos – Por tipo de matrícula

Alunos (mil)	2T21	2T20	A/A
Graduação Presencial	124,5	129,7	(4,0%)
Medicina	3,9	3,6	8,4%
Pós e Colégio	8,7	14,4	(39,3%)
<b>Presencial</b>	<b>137,1</b>	<b>147,6</b>	<b>(7,1%)</b>
Graduação EaD	206,8	172,2	20,1%
Pós e Colégio EaD	22,4	23,6	(5,1%)
<b>EaD</b>	<b>229,2</b>	<b>195,9</b>	<b>17,0%</b>
<b>Total</b>	<b>366,3</b>	<b>343,5</b>	<b>6,7%</b>

## Infraestrutura

Final do período	2T21	2T20	Δ	%
Polos EaD	1.207	1.156	+51	4,4%
Campi	27	25	+2	8,0%

## Maturação polos

Polos	31/03/2021	30/06/2021
1 ano	7,7%	4,2%
2 ano	22,5%	22,9%
3 ano	26,1%	26,9%
4 ano	25,7%	19,2%
<b>Maturado</b>	<b>18,1%</b>	<b>26,7%</b>

# Apêndice - EBITDA IFRS16, EBITDA Pré- IFRS16 e Não Recorrentes

## EBITDA Ajustado

R\$ milhões	2T21	2T20	%	1S21	1S20	%
EBITDA Ajustado IFRS 16	133,1	88,7	50,1%	258,2	184,3	40,1%
Aluguel	(44,7)	(32,6)	36,9%	(84,1)	(58,8)	43,2%
<b>EBITDA Ajustado Pré-IFRS 16</b>	<b>88,4</b>	<b>56,1</b>	<b>57,7%</b>	<b>174,0</b>	<b>125,6</b>	<b>38,6%</b>

## Não Recorrentes

R\$ milhões	2T21	2T20	%	1S21	1S20	%
Reestruturação	-	34,0	-	-	36,5	-
Inaugurações e Expansões	1,7	0,3	469,7%	4,1	1,4	191,3%
M&A/Projetos/Rescisões	6,0	4,1	49,3%	9,9	34,6	(71,3%)
<b>Total Não-Recorrentes</b>	<b>7,8</b>	<b>38,3</b>	<b>(79,7%)</b>	<b>14,0</b>	<b>72,5</b>	<b>(80,6%)</b>

# Apêndice - DRE

R\$ milhões	2T21	2T20	1S21	1S20
Presencial	356,8	385,2	668,9	708,8
EAD	136,4	111,7	254,6	213,5
<b>Receita Líquida de Bolsas, Cancelamentos e Descontos</b>	<b>493,1</b>	<b>496,9</b>	<b>923,5</b>	<b>922,4</b>
Outras receitas	1,4	1,2	6,9	7,5
Impostos	(16,2)	(16,1)	(31,1)	(30,3)
<b>Receita Líquida</b>	<b>478,2</b>	<b>482,0</b>	<b>899,4</b>	<b>899,5</b>
Pessoal	(122,0)	(172,6)	(217,6)	(292,2)
Amortização do direito de uso	(24,6)	(20,5)	(48,2)	(37,8)
Repasse de Polos	(29,1)	(33,8)	(56,8)	(55,7)
Outros Custos	(71,8)	(58,2)	(145,6)	(141,0)
<b>Custo</b>	<b>(247,5)</b>	<b>(285,1)</b>	<b>(468,3)</b>	<b>(526,6)</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>230,7</b>	<b>196,9</b>	<b>431,0</b>	<b>372,9</b>
<b>Margem Bruta</b>	<b>48,2%</b>	<b>40,9%</b>	<b>47,9%</b>	<b>41,5%</b>
SG&A	(106,7)	(114,5)	(190,4)	(224,7)
D&A	(23,0)	(28,0)	(44,7)	(49,1)
PCLD	(26,4)	(53,5)	(50,3)	(81,4)
Outras receitas, líquidas	3,1	0,9	5,5	7,3
<b>EBIT</b>	<b>77,7</b>	<b>1,8</b>	<b>151,2</b>	<b>25,0</b>
D&A	47,6	48,5	92,9	86,8
<b>EBITDA</b>	<b>125,3</b>	<b>50,4</b>	<b>244,1</b>	<b>111,9</b>
<b>Margem EBITDA</b>	<b>26,2%</b>	<b>10,5%</b>	<b>27,1%</b>	<b>12,4%</b>
Não Recorrentes - Custos	2,3	29,5	4,7	33,1
Não Recorrentes - Despesas	5,5	8,8	9,4	39,4
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>133,1</b>	<b>88,7</b>	<b>258,2</b>	<b>184,3</b>
<b>Margem EBITDA Aj.</b>	<b>27,8%</b>	<b>18,4%</b>	<b>28,7%</b>	<b>20,5%</b>
Resultado Financeiro	(50,0)	(56,0)	(108,2)	(109,8)
<b>LAIR</b>	<b>27,7</b>	<b>(54,1)</b>	<b>43,0</b>	<b>(84,8)</b>
IR	0,3	5,3	1,3	2,7
<b>Lucro Líquido</b>	<b>28,0</b>	<b>(48,8)</b>	<b>44,3</b>	<b>(82,1)</b>
Amortização do Intangível	8,9	15,8	17,7	25,1
Despesas não Recorrentes	7,8	38,3	14,0	72,5
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>44,6</b>	<b>5,3</b>	<b>76,1</b>	<b>15,4</b>

# Apêndice - Balanço Patrimonial

	Jun.21	Jun.20
<b>Ativo Total</b>	<b>4.815.749</b>	<b>3.775.850</b>
<b>Ativo Circulante</b>	<b>1.388.322</b>	<b>567.542</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	1.148.766	303.908
Contas a receber de clientes	180.231	215.995
Tributos a recuperar	11.625	8.139
Outros Ativos	47.700	39.500
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>3.427.427</b>	<b>3.208.308</b>
Ativo Realizável a Longo Prazo	169.119	138.721
Contas a receber de clientes	31.551	16.890
Depósitos judiciais	16.143	11.074
Outros Ativos	29.065	29.079
Tributos diferidos	92.360	81.678
Investimentos	146	146
Imobilizado, líquido	477.648	474.687
Direito de Uso	1.066.865	844.994
Intangível, líquido	1.713.649	1.749.760
	<b>Jun.21</b>	<b>Jun.20</b>
<b>Passivo Total</b>	<b>3.380.887</b>	<b>3.347.164</b>
<b>Passivo Circulante</b>	<b>575.861</b>	<b>642.885</b>
Empréstimos e financiamentos	26.290	50.669
Debêntures	114.541	132.262
Fornecedores	53.941	54.174
Obrigações com partes relacionadas	2.388	2.010
Obrigações trabalhistas	179.018	249.222
Obrigações tributárias	41.672	39.031
Dividendos a pagar	24.974	30.006
Adiantamentos de clientes	33.575	23.007
Passivo de arrendamento	71.181	52.031
Obrigações por aquisição de participações societárias	21.098	6.913
Receita diferida	1.332	722
Outras contas a pagar	5.851	2.838
<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>2.805.026</b>	<b>2.704.279</b>
Empréstimos e financiamentos	11.288	41.466
Debêntures	1.099.825	1.208.380
Obrigações trabalhistas	22.139	489
Obrigações tributárias	143.662	159.974
Tributos diferidos	18.012	18.465
Provisão para demandas judiciais	50.408	49.594
Passivo de arrendamento	1.084.771	834.817
Obrigações por aquisição de participações societárias	363.652	376.896
Receita diferida	10.591	11.313
Outras contas a pagar	678	2.885
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>1.434.862</b>	<b>428.686</b>
Capital Social Realizado	1.203.576	158.190
Reservas de Capital	161.978	196.978
Reservas de Lucros	69.308	73.518
<b>Total do Passivo e do Patrimônio Líquido</b>	<b>4.815.749</b>	<b>3.775.850</b>

# Apêndice - Fluxo de Caixa

	2T21	2T20
Profit (Loss) before income taxes	27.670	(54.148)
Depreciation and amortization	23.008	28.025
Right of use amortization	24.600	20.505
Amortization of fund raising costs	296	333
Debt Interests	625	1.499
Acquisitions Interests	3.011	2.934
Bonds (debentures) Interests	13.732	14.575
Lease Interests	28.476	21.210
PV Assets and Liabilities	1.054	224
Judicial Deposits Provision	1.285	3.080
Provision for Doubtful Accounts	26.399	53.524
PPE and Intangibles	53	3.400
Asset Sale Deferred Revenues	(180)	(180)
Lease discontinuation	(44)	(55)
<b>Adjustments to Profit (Loss) before taxes to reconcile with the cash flow</b>	<b>149.985</b>	<b>94.926</b>
Accounts receivable	(57.755)	(98.361)
Judicial Deposits	(2.118)	678
Taxes Recoverable	(148)	(3.384)
Other Credits	(10.658)	(15.338)
Suppliers	(5.754)	1.944
Salaries and Payroll Charges	27.941	103.312
Taxes	(1.003)	2.921
Customer Advance	(17.366)	(1.109)
Others	(275)	177
	<b>82.849</b>	<b>85.795</b>
Taxes	(744)	(1.176)
<b>Net cash from operating activities</b>	<b>82.105</b>	<b>84.619</b>
Cash flow from investments		
Acquisitions	-	1
PPE acquisitions	(15.860)	(3.518)
Intangible acquisitions	(7.016)	(2.477)
<b>Net cash from investing activities</b>	<b>(22.876)</b>	<b>(5.994)</b>
Cash flow from financing activities		
Dividends	(46.881)	-
Debt downpayments	(10.709)	(4.646)
Bonds (Debentures) downpayments	(7.813)	(8.541)
Lease downpayments	(44.666)	(32.636)
<b>Net cash from financing activities</b>	<b>(110.069)</b>	<b>33.735</b>
<b>Increase (decrease) of cash and equivalents</b>	<b>(50.840)</b>	<b>112.360</b>
Cash and Equivalents		
At the beginning	1.199.606	191.548
At the end	1.148.766	303.908
<b>Increase (decrease) of cash and equivalents</b>	<b>(50.840)</b>	<b>112.360</b>



# Cruzeiro do Sul

Educacional



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