

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

1T20

YDUQS



07 de Maio, 2020

YDUQ3 | YDUQY

B3 ADR

Rio de Janeiro, 07 de maio de 2020 - **A YDUQS Participações S.A.**, uma das maiores organizações privadas no setor de ensino superior no Brasil, apresenta os **resultados referentes ao primeiro trimestre de 2020 (1T20)**.

As informações financeiras da Companhia são apresentadas com base nos números consolidados, em reais, conforme a Legislação Societária Brasileira e as práticas contábeis adotadas no Brasil (BRGAAP), já em conformidade com as normas internacionais de contabilidade (IFRS).

Este documento pode conter previsões acerca de eventos futuros, que estão sujeitas a riscos e incertezas que podem fazer com que tais expectativas não se concretizem ou sejam substancialmente diferentes do que era esperado. Estas previsões emitem a opinião unicamente na data em que foram feitas e a Companhia não se obriga a atualizá-las à luz de novas informações.

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

08/05/2020 às 9h00 (Horário de Brasília)

+55 (11) 3137-8056

[Clique Aqui para acessar a WebCast](#)

FALE COM RI

Rogério Tostes | Pedro Yagelovic | Rosimere Nunes | Milena Gonçalves

ri@yduqs.com.br | +55 (21) 3311-9019 | 3311-9875

Visite nosso site: <https://www.yduqs.com.br>



Encerramos 1T20 com a excelente notícia que o ciclo de captação do primeiro semestre se manteve forte e que atingimos nossa expectativa apesar do impacto do COVID-19 no final da captação.

COVID-19

Desde o primeiro momento, nossa prioridade tem sido garantir a saúde e segurança de todos e dar continuidade as atividades acadêmicas, reduzindo ao máximo possível o impacto para nossos alunos.

Com quase 100% dos nossos colaboradores em regime de home-office, conseguimos de forma muito rápida e estruturada retomar a operação presencial através de aulas transmitidas em tempo real via ambiente digital, mantendo a rotina inalterada para professores e alunos, e sem alterações disruptivas no calendário acadêmico dos nossos mais de 300 mil alunos presenciais. Com mais de 15 mil aulas acontecendo por semana, atingimos rapidamente o patamar de ~80% de presença (considerando os acessos em tempo real e os remotos), apresentando elevado índice de satisfação, também superior a 80%. Todos esses indicadores nos enchem de orgulho pois são resultado de um time forte e comprometido, capaz de atingir grandes feitos.

Estendemos a toda sociedade o carinho e dedicação que temos com nossos alunos. Dentre as várias ações que realizamos, gostaria de destacar aqui uma que nos deixou muito orgulhosos, o projeto chamado ResolveSIM. Em parceria com o grupo Eleva Educação, desenvolvemos uma plataforma para ajudar os alunos de escolas públicas a seguir estudando e se preparar para o ENEM e vestibulares. A iniciativa é um sucesso e já impactou mais de 100 mil pessoas. Precisamos ressaltar e parabenizar também as incontáveis iniciativas sociais de nossas unidades espalhadas por todo território nacional, onde alunos, professores e colaboradores se unem para ajudar as comunidades locais.

Resultado do 1T20

Dentre os destaques do primeiro trimestre, listo quatro pontos de atenção: (i) o crescimento da base total de alunos para 633 mil estudantes, mesmo com forte redução do programa FIES; (ii) o aumento da receita líquida de 8% A/A excluindo o efeito do FIES; (iii) o impacto do COVID-19 no EBITDA e consequente redução de 9% na comparação anual; e (iv) nossa alta liquidez e forte posição de caixa.

No segmento presencial, excluindo os alunos FIES, nossa base cresceu 9% quando comparada ao mesmo trimestre do ano anterior. A exposição ao FIES, no entanto, é cada vez menor e agora corresponde a 9% da base presencial (vs 25% em 1T18). O ticket médio ex-FIES encerrou o trimestre em R\$739 ao mês, 2,5% abaixo de igual período em 2019.

No ensino digital, continuamos com expansão em todas as frentes. No lado operacional, a base atingiu 314 mil alunos, com sólido crescimento de 31% A/A e captação recorde no ciclo de 2020.1. Na mesma direção, as receitas registraram aumento de 27% na comparação anual, indicando que estamos no caminho correto

Na Medicina, observamos a mesma dinâmica do ensino digital. Nossa base de alunos segue expandindo a medida que novas unidades entram em operação e ganhamos autorização para expandir nossas vagas nas unidades Mais Médicos. Como resultado, em 1T20, nossa receita cresceu 30% vs o 1T19. Temos um cenário muito favorável para esse segmento e esperamos alcançar a marca de 10 mil alunos em 2024, distribuídos em 15 unidades após a incorporação das 3 unidades da Adtalem.

Nesse trimestre, conseguimos manter a estabilidade das receitas frente a igual período de 2019, apesar da forte redução do FIES. Novamente o Ensino Digital e Medicina seguiram como motores desse crescimento e já representam 36% da receita total.

Custos e despesas apresentaram os efeitos das ações do plano de contingência da COVID-19, além da PDD, impactada pela crise e o resultado das últimas captações. Também vimos aumento de publicidade e propaganda que nos permitiu atingir níveis recordes de adições de alunos. O aumento de 6% dos custos e despesas fez com que o EBITDA ajustado retraísse na comparação anual, atingindo R\$351 milhões (-9% sob 1T19). Apesar da redução do EBITDA, acreditamos firmemente que os fundamentos do negócio permanecem sólidos, com expansão de base, manutenção do nível de evasão, sólida posição e geração de caixa.

Adtalem

Iniciamos um novo e importante capítulo em nossa história. A partir de Abril, contaremos com a força da escala, a qualidade e a marca do grupo Adtalem Brasil. Adicionaremos mais de 100 mil alunos, distribuídos nas instituições IBMEC, Wyden e Damásio. A integração progride de maneira ágil e eficiente. Teremos o excelente quadro administrativo e docente ajudando nessa importante fase de integração. Ao final de 2019, a Adtalem registrou R\$853 milhões em receitas e R\$255 milhões de EBITDA.

No anúncio aquisição, divulgamos que as sinergias nos custos e despesas poderiam chegar a cerca de R\$80 milhões. Nesta fase da integração identificamos razões para acreditar que as sinergias podem ser bem superiores ao patamar anunciado, sobretudo com a contribuição nas receitas, com a integração dos portfólios de cursos, desenvolvimento do ensino digital premium, *cross-selling* para os cursos de Medicina e Direito e a qualidade de seu conteúdo.

Conclusão

Em resumo, encerramos o trimestre com excelentes resultados na captação, atingindo a marca de aproximadamente 250 mil novos alunos e observamos estabilidade na receita total, apesar do impacto do COVID-19 no EBITDA e na PDD. Apesar disso, estamos confiantes que os fundamentos do negócio permanecem sólidos e em evolução.

A despeito das incertezas do momento atual e dos efeitos ainda desconhecidos da pandemia, nossa sólida posição de caixa nos traz segurança para enfrentar os desafios do presente e confiança para seguirmos nosso planejamento de longo prazo. Mesmo após a aquisição da Adtalem, nosso caixa segue robusto em cerca de R\$1,5 bilhão, com a relação dívida líquida/EBITDA em aproximadamente 1,1x, nos colocando em situação privilegiada para eventuais novas oportunidades de consolidação.

Por último e não menos importante, acreditamos na manutenção do crescimento do negócio e nas nossas principais alavancas (EAD, Medicina e M&A). Essas frentes sairão ainda mais fortes após a crise do COVID.

Obrigado pela confiança e pelo apoio.

Eduardo Parente
CEO



ALUNOS

AULAS VIRTUAIS:

- **Presencial:** continuidade do ano letivo dos 310 mil alunos presenciais através de aulas em tempo real com os mesmos professores para as mesmas turmas desde 23 de março.
15 mil aulas por semana
80% de aprovação entre os alunos
- **EAD:** Atividades seguem normalmente, sem nenhum impacto, com alto nível de engajamento dos alunos nas atividades.
- **Medicina:** Alto nível de envolvimento dos alunos de medicina nas aulas teóricas em ambiente virtual, com uso de ferramentas de alta tecnologia.
>95% de engajamento dos alunos

PARCERIAS ESTRATÉGICAS: para fornecimento de internet e benefícios na compra de produtos de informática para os alunos Estácio.

ESTÁCIO COM VOCÊ: oferecimento de até 20 mil bolsas integrais ou em condição especial de pagamento para alunos do estado do Rio de Janeiro em situação de vulnerabilidade e dificuldade financeira.

COMUNIDADE

RESOLVE SIM: plataforma digital em parceria com a Eleva Educação para ajudar na preparação de alunos do ensino médio da rede pública para o ENEM e vestibulares.

RESOLVESIM
+100 mil acessos

FORMOU ESPERANÇA: movimento de arrecadação de doações em parceria com o Governo do Estado do Rio de Janeiro.

#Formou ESPERANÇA

SUORTE A COMUNIDADE: diversas iniciativas nas nossas unidades em todo o país para arrecadação de doações a pessoas carentes e equipamentos de segurança para hospitais locais.

CURSOS ONLINE: diversos cursos de curta duração, liberados no período de quarentena, para mais de 60 mil usuários.

YDUQS

FINANCEIRO: sólida posição de caixa e baixo endividamento mesmo após aquisição da Adtalem.

Posição de Caixa

R\$ 1,5 Bilhões

ALTA LIQUIDEZ: +100 ações para melhorar perfil de capital de giro e mitigar aumento esperado da inadimplência

SEGURO EDUCACIONAL: alunos Estácio contam com seguro para cobrir até 6 meses de estudo em caso de perda de emprego.

100% da base coberta desde 2015

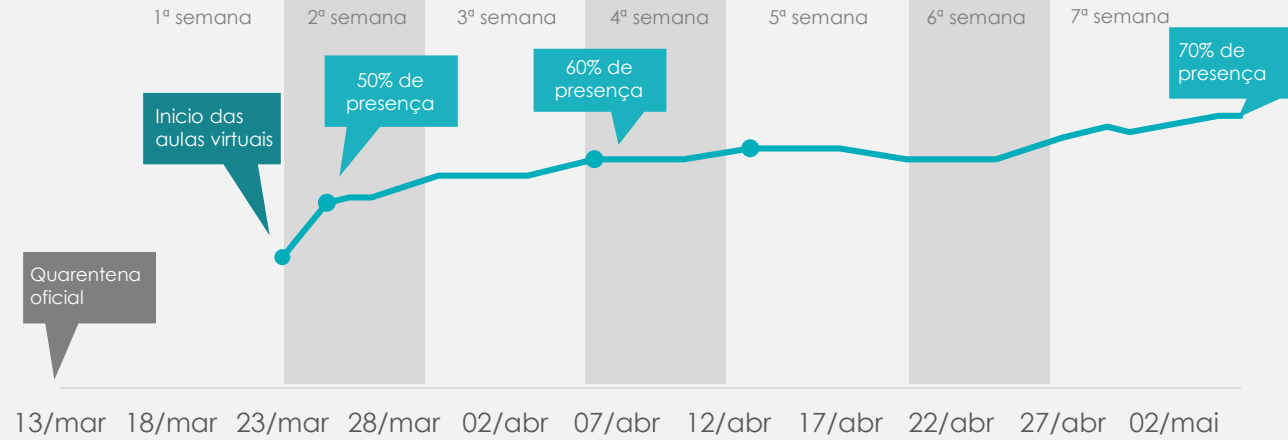
RETENÇÃO: 100% da força de vendas apoiando as equipes especializadas em iniciativas de retenção

SEGURANÇA: 99% dos colaboradores em regime de home-office.

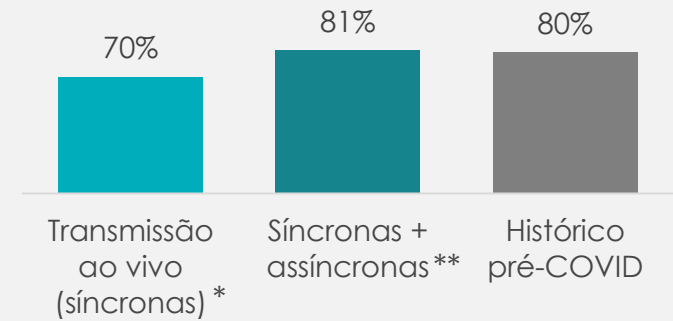


ALUNOS

Evolução da presença síncrona* (%)



Engajamento em patamar superior a média histórica



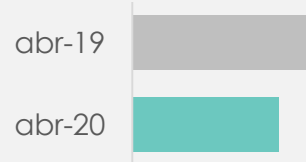
Diante do período de pandemia (Covid-19) buscamos trazer para nosso alunos uma **resposta ágil** e com a melhor **qualidade** possível em tempos de isolamento social, buscando manter nosso compromisso com os alunos, cujo nível de **satisfação é superior a 80%**.

Durante esse período vemos o **engajamento** dos alunos de forma significativa no sistema de aulas virtuais com o aumento gradativo da **presença dos alunos** desde o início chegando a atingir **81% na última semana**, superando a média histórica antes da pandemia.

Mesmo diante desse período desafiador, conseguimos manter a **taxa de evasão sob controle**: 3,9% de evasão acumulada até abril/2020 (vs 3,6% no mesmo período do ano anterior)

COMPANHIA

Arrecadação com impacto reduzido (% A/A)



Apesar de estimarmos um impacto reduzido na arrecadação, como medidas de controle durante esse período, decidimos **postergar algumas saídas de caixa** como Bônus/PLR, distribuição de dividendos, capex, além de possíveis renegociações de alguns contratos.

Em relação aos nossos colaboradores, apesar dos desafios, tomamos algumas medidas sempre buscando **compromisso com a manutenção de empregos**:

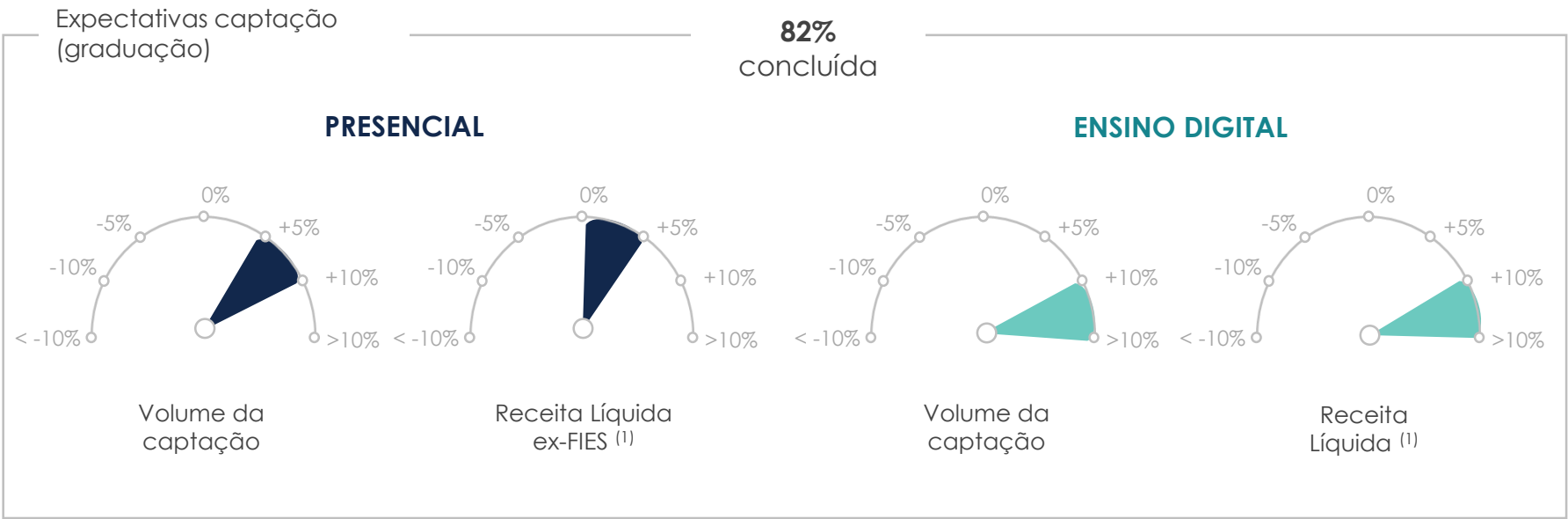
- Regime de **Home-office** para 99% dos colaboradores
- **Redução de 25% da jornada de trabalho** e suspensão de contrato com recomposição salarial. (aplicação da MP 936⁽¹⁾)

* Aulas síncronas: Aulas com transmissão em tempo real, mantendo mesmas turmas e horários pré-quarentena.

** Assíncronas: acesso as aulas gravadas.

(1) Medidas de flexibilização temporária das leis de trabalho publicada em 1/04/2020.

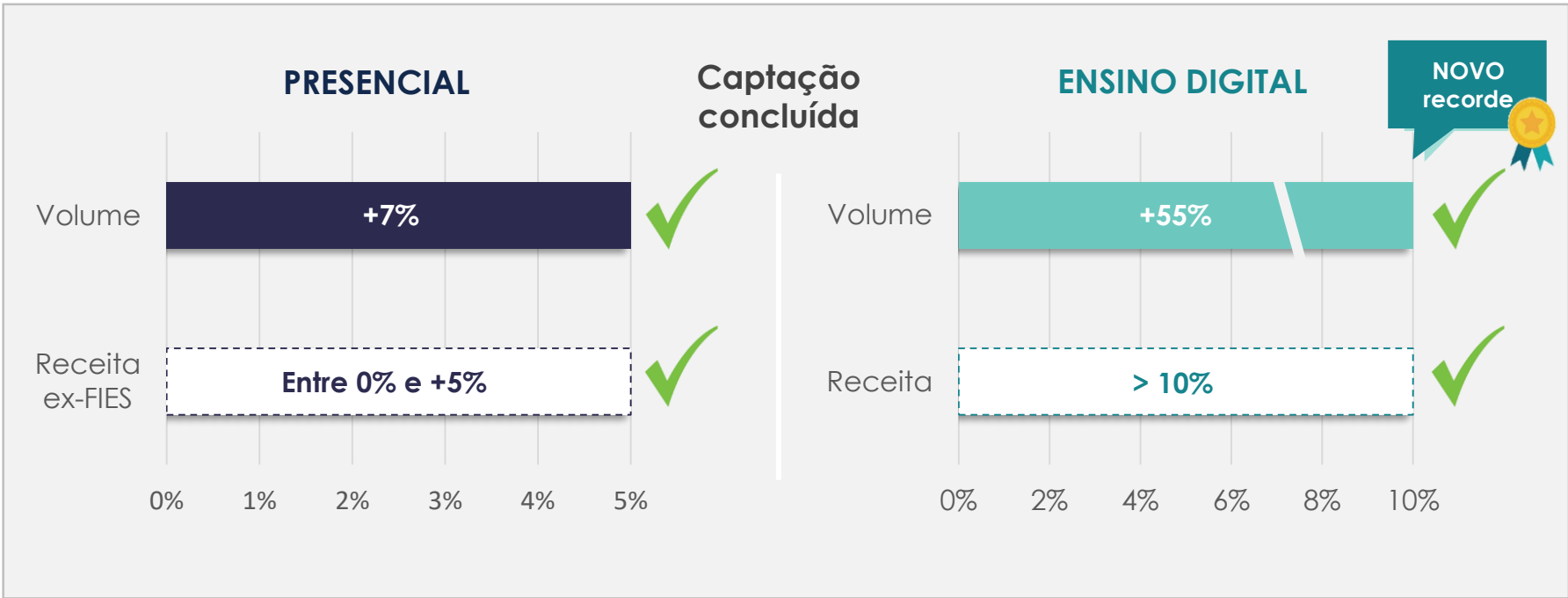
CAPTAÇÃO 2020.1



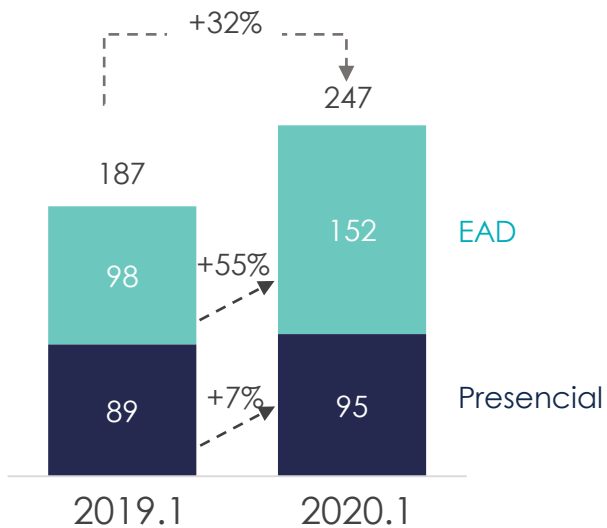
Apesar do impacto do Coronavírus, principalmente, no segmento presencial, a Companhia apresentou crescimento superior a 30% A/A na captação total no 1º semestre de 2020.

Destaque para a performance do EAD, cuja captação totalizou 152 mil alunos em 2020.1 e novo recorde.

Em relação a receita no semestre, a Companhia mantém as expectativas divulgadas ao final do 4T19.



Captação Graduação 2020.1 (mil alunos)

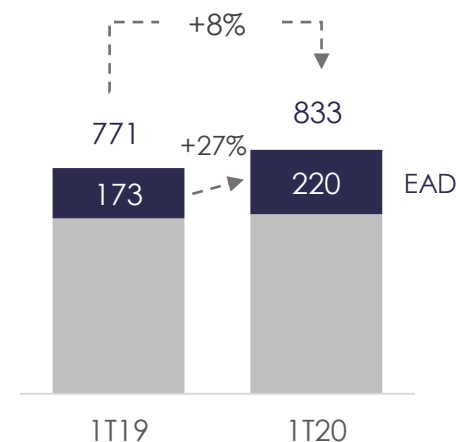


(1) Receita líquida total estimada em 6M20 vs 6M19.

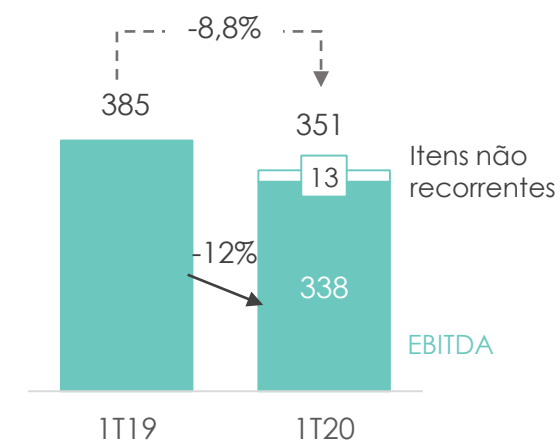
DESTAQUES DO TRIMESTRE

(em R\$ milhões)	1T19	1T20	Δ%
Receita Líquida	932,6	923,3	-1,0%
Lucro Bruto	572,6	574,4	0,3%
Margem Bruta	61,4%	62,2%	0,8 p.p.
EBITDA	384,6	337,7	-12,2%
Margem EBITDA	41,2%	36,6%	-4,7 p.p.
Lucro Líquido	240,8	167,9	-30,3%
Margem Líquida (%)	25,8%	18,2%	-7,6 p.p.
EBITDA Ajustado⁽¹⁾	384,6	350,8	-8,8%
Margem EBITDA ⁽¹⁾	41,2%	38,0%	-3,2 p.p.
Lucro Líquido Ajustado⁽¹⁾	240,8	180,9	-24,9%
Margem Líquida Ajustada ⁽¹⁾	25,8%	19,6%	-6,2 p.p.

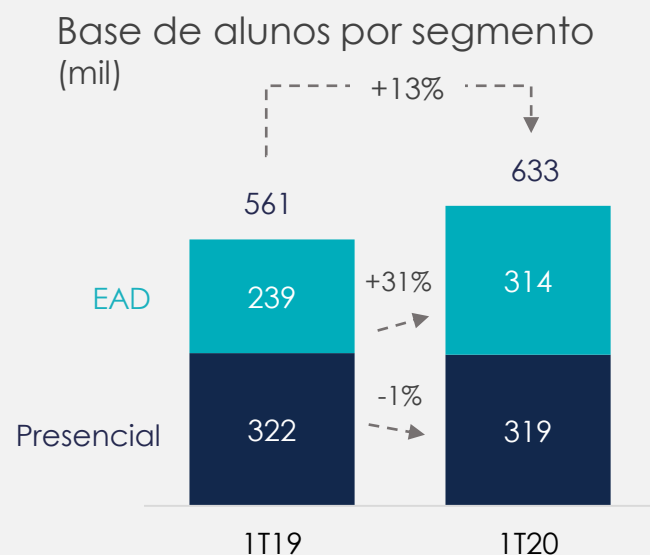
Receita líquida ex-FIES
(R\$ milhões)



EBITDA ajustado ⁽¹⁾
(R\$ milhões)



Forte **Geração de CAIXA**
e alta liquidez



+13% A/A
Base de alunos total
633 mil

+31% A/A
Base total EAD
314 mil

+9% A/A
Base Presencial
Graduação ex-FIES
266 mil

+32% A/A
Captação total
2020.1
247 mil

81%
de conversão de
caixa ⁽²⁾

R\$1,5 bi
Caixa e disponibilidades
após pagamento Adtalem

1,1x
Dívida Líquida/EBITDA 12M
após Adtalem ⁽³⁾

(1) Ajuste de despesas não recorrentes detalhadas na seção do EBITDA

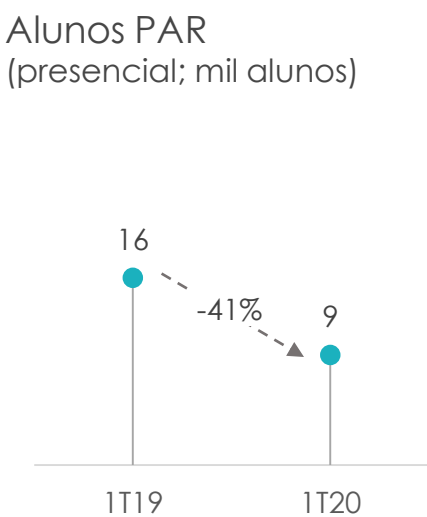
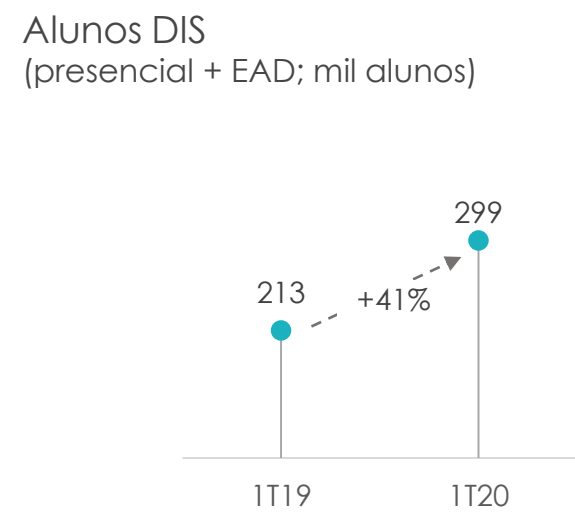
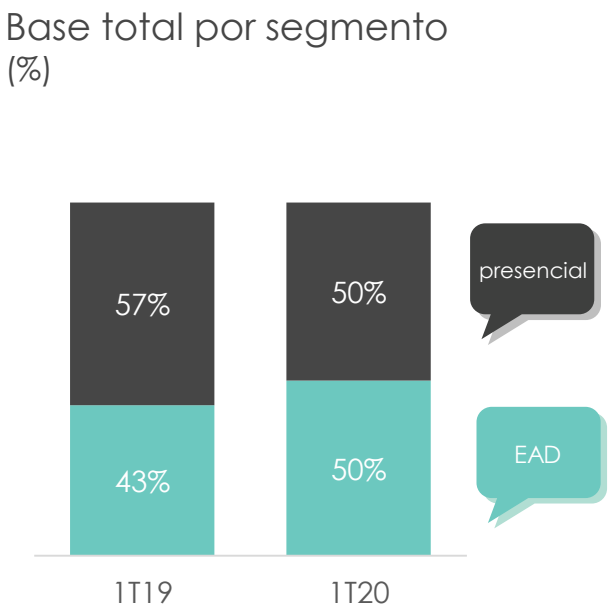
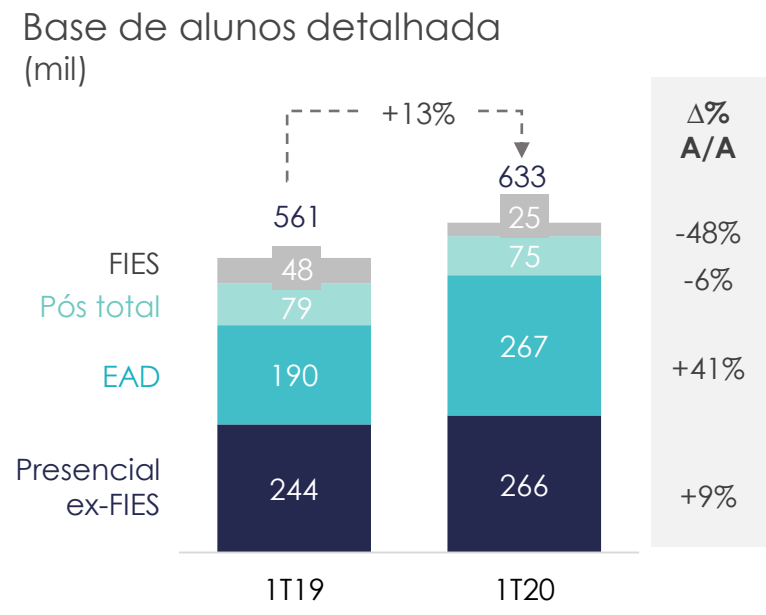
(2) Conversão de caixa em 121% reportado e 81% ajustando o Fluxo de caixa em -R\$136 milhões devido repasse do FIES referente a dez/2019 e recebido em jan/2020; Conversão de caixa = Fluxo de caixa operacional ajustado antes de capex, dividido pelo EBITDA reportado.

(3) Exclui da dívida líquida, o valor de arrendamento mercantil (IFRS-16)



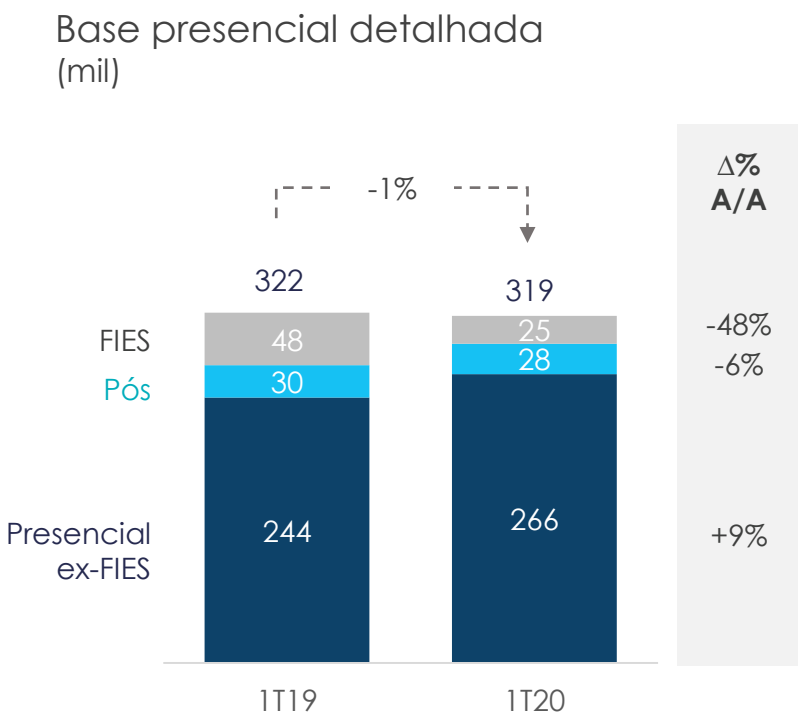
(mil alunos)	1T19	1T20	Δ%
Base total	561,2	632,5	12,7%
Graduação	482,0	557,9	15,8%
Presencial	292,4	290,9	-0,5%
Unitoledo	-	4,5	N.A.
EAD	189,6	267,0	40,8%
Pós-graduação	79,2	74,6	-5,9%
Presencial	29,7	28,0	-5,8%
Unitoledo	-	0,6	N.A.
EAD	49,6	46,6	-5,9%
Base total ex-FIES	512,7	607,2	18,4%

Modalidade de pagamento (graduação)			
DIS (presencial + EAD)	212,6	299,3	40,8%
% sobre base graduação	44,1%	53,6%	+9,5 p.p.
PAR	15,6	9,2	-41,2%
FIES	48,5	25,4	-47,6%



(mil alunos)	1T19	1T20	Δ%
Presencial total	322,0	318,9	-1,0%
Graduação ex-FIES	243,9	265,5	8,9%
Graduação	292,4	290,9	-0,5%
Mensalista	228,2	256,3	12,3%
Unitoledo	-	4,5	N.A.
DIS	105,6	130,9	24,0%
FIES	48,5	25,4	-47,6%
PAR	15,6	9,2	-41,2%
Pós-graduação	29,7	28,0	-5,8%
Própria	15,9	14,9	-6,2%
Unitoledo	-	0,6	N.A.
Parcerias	13,7	13,0	-5,3%

% da base presencial			
FIES / graduação presencial	17%	9%	-7,9 p.p.
PAR / graduação presencial	5%	3%	-2,2 p.p.
DIS / graduação presencial	36%	45%	8,9 p.p.
Número de unidades	93	93	0,0%



Presencial: o segmento presencial encerrou o 1T20, com 319 mil alunos, registrando uma leve queda de 1,0% A/A, resultado influenciado pela redução da base FIES que foi em grande parte compensada pelo crescimento da base de mensalistas, que fechou o trimestre com um aumento de 12,3% A/A.

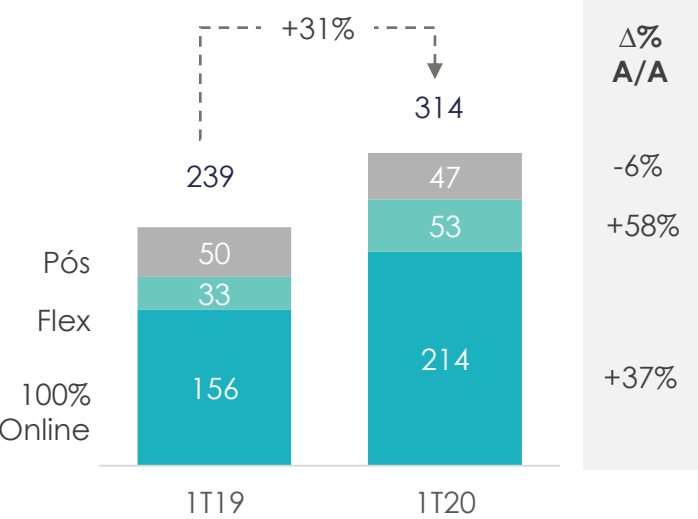
Impacto FIES: Excluindo-se os alunos do FIES, a base de graduação presencial avançou 8,9% no 1T20. A representatividade dos alunos FIES recuou para 9% da base graduação presencial no trimestre (vs 17% no 1T19).

Financiamentos: A base de alunos DIS no 1T20 cresceu 24,0% quando comparada ao ano anterior e atingiu 45% da graduação presencial, comprovando o sucesso da campanha de captação. Já os alunos PAR passaram a representar 3% da graduação presencial em função da abordagem conservadora da Companhia em relação ao programa e a política de descontos vigente.

(mil alunos)	1T19	1T20	Δ%
EAD total	239,2	313,7	31,2%
Graduação	189,6	267,0	40,8%
100% online	156,2	214,4	37,3%
Flex	33,4	52,6	57,7%
Pós-graduação	49,6	46,6	-5,9%
Própria	17,5	18,2	4,5%
Parceria	32,1	28,4	-11,6%
DIS (graduação EAD)	107,0	168,4	57,4%
100% online	84,9	134,8	58,8%
Flex	22,1	33,6	52,0%

% da base de graduação			
DIS / graduação EAD	56,4%	63,0%	6,6 p.p.
Dados operacionais			
Número de polos EAD	635	1.015	59,8%
Cidades cobertas	478	726	51,9%

Base EAD detalhada (mil)



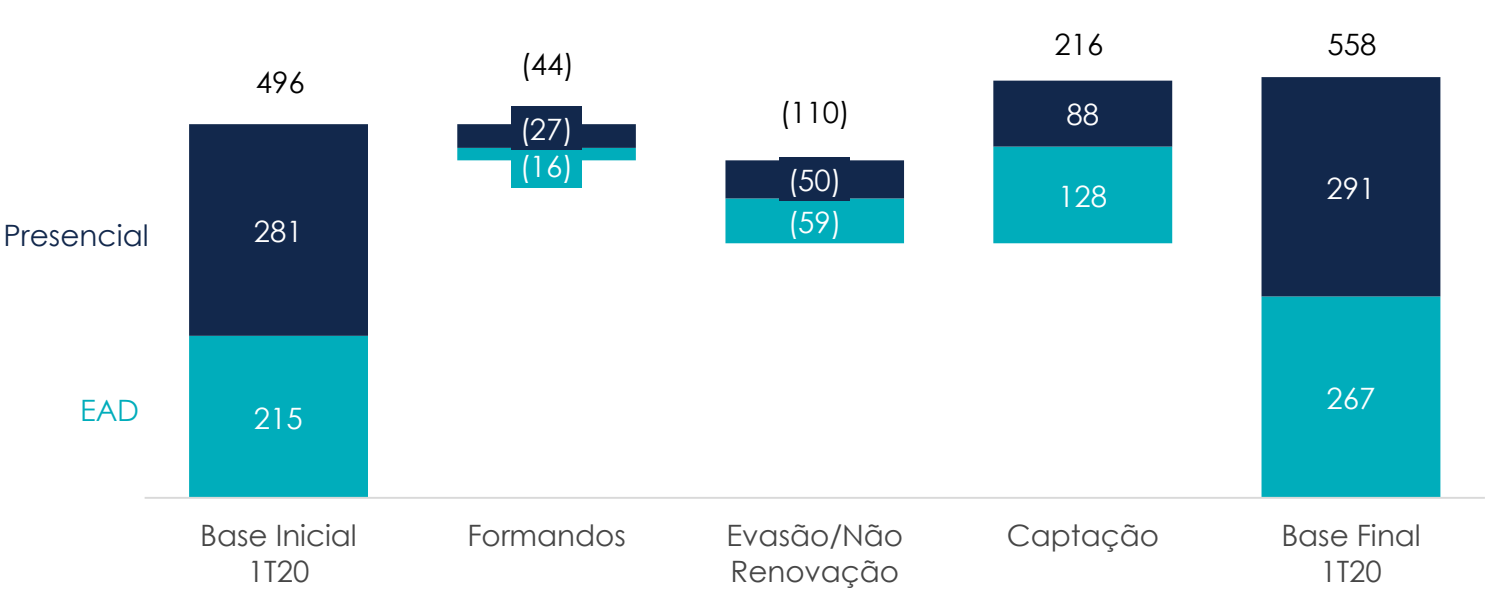
EAD: o segmento EAD segue em forte ritmo de expansão superando a marca de 300 mil alunos no 1T20 e registrando alta de 31,2% A/A. No 1T20, a Companhia deu início as operações EAD com a marca UniToledo.

100% Online: a modalidade totalizou 214,4 mil alunos no 1T20, um crescimento de 37,3% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Flex: no segundo semestre de 2019 a Companhia passou a oferecer uma parcela do seu portfólio de cursos Flex nos polos parceiros, contribuindo para a aceleração do crescimento da base de alunos, que encerrou o 1T20 com 52,6 mil alunos (+57,7% A/A).

Financiamentos: No 1T20 a base de alunos EAD com DIS atingiu 168,4 mil alunos, representando 63% da graduação no segmento EAD.

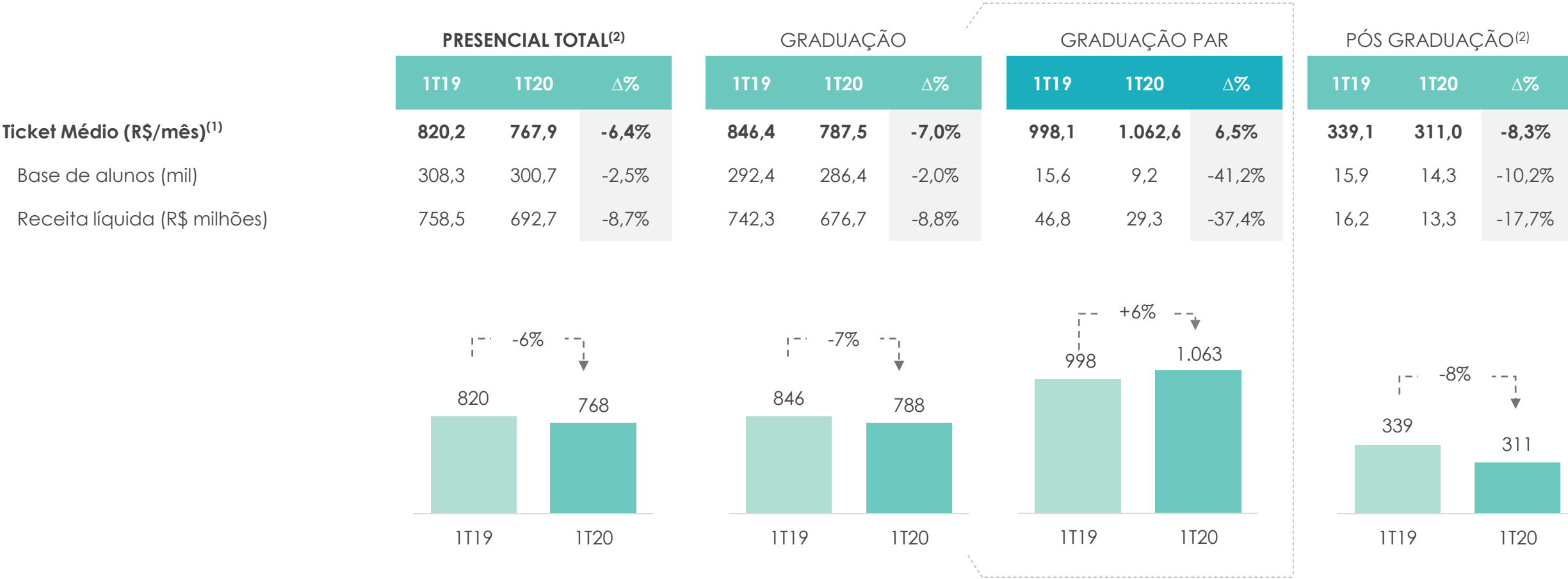
(em mil alunos)	1T19	Base inicial 1T20	Formandos	Evasão + Não renovação	Captação	1T20
Graduação	482,0	495,5	(43,8)	(109,8)	216,1	557,9
Presencial	292,4	280,9	(27,3)	(50,4)	87,8	290,9
Mensalista	228,2	226,9	(10,9)	(46,2)	86,5	256,3
FIES	48,5	41,5	(16,4)	(0,1)	0,5	25,4
PAR	15,6	12,5	-	(4,1)	0,8	9,2
EAD	189,6	214,6	(16,5)	(59,4)	128,3	267,0
100% Online	156,2	179,3	(14,6)	(47,7)	97,6	214,4
Flex	33,4	35,4	(1,8)	(11,6)	30,7	52,6



Taxa de retenção⁽¹⁾

Graduação	1T19	1T20	Δ%
Presencial	85,8%	85,0%	-0,8 p.p.
EAD	82,8%	81,8%	-1,0 p.p.

No 1T20, as **taxas de retenção tanto do segmento presencial**, que fechou o trimestre em 85,0%, **quanto do EAD**, fechando em 81,8%, apresentaram um decréscimo de 0,8 p.p. e 1,0 p.p., respectivamente, em relação ao mesmo período do ano anterior.



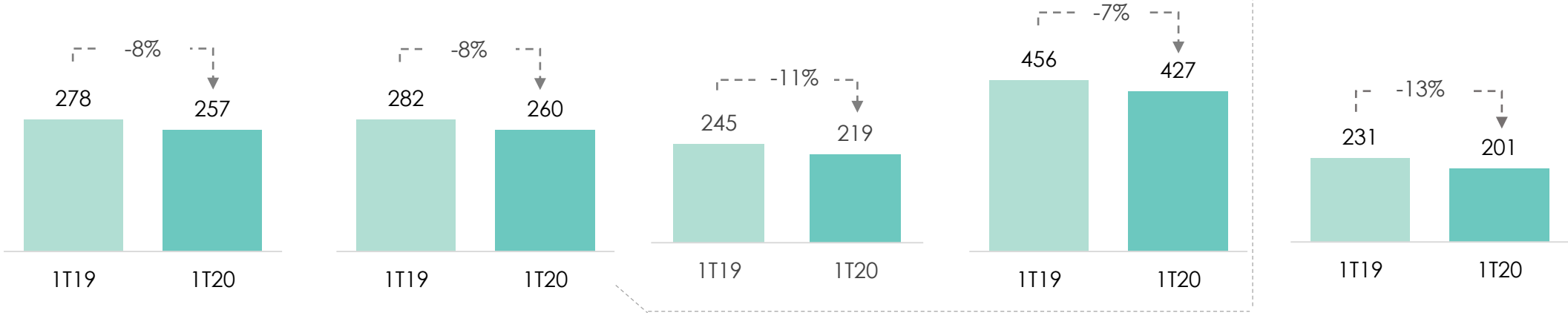
Presencial total: o ticket médio totalizou R\$767,9 no trimestre, com uma redução de 6,4% em relação ao mesmo período do ano passado. A queda no ticket segue impactada pelo aumento no nível de desconto decorrente da intensificação de ações de captação em determinadas praças.

Graduação: No 1T20, o ticket médio totalizou R\$787,5, recuando 7% em relação ao 1T19. Desconsiderando-se o FIES, o ticket médio da graduação presencial teria alcançado R\$739,1 no trimestre (-2,5% A/A).

Pós-graduação: o ticket médio totalizou R\$311,0 no período, recuando 8,3% em relação ao mesmo período do ano anterior.

TICKET MÉDIO: EAD

	EAD TOTAL ⁽²⁾			GRADUAÇÃO			100% ONLINE			FLEX			PÓS GRADUAÇÃO ⁽²⁾		
	1T19	1T20	Δ%	1T19	1T20	Δ%	1T19	1T20	Δ%	1T19	1T20	Δ%	1T19	1T20	Δ%
Ticket Médio (R\$/mês) ⁽¹⁾	278,1	256,6	-7,7%	282,3	259,7	-8,0%	245,1	218,8	-10,7%	456,4	426,5	-6,6%	231,1	201,5	-12,8%
Base de alunos (mil)	207,0	285,3	37,8%	189,6	267,0	40,8%	156,2	214,4	37,3%	33,4	52,6	57,7%	17,5	18,2	4,5%
Receita Líquida (R\$ milhões)	172,7	219,6	27,2%	160,6	208,0	29,6%	114,9	140,7	22,5%	45,7	67,3	47,3%	12,1	11,0	-8,9%



Graduação EAD: o ticket médio da graduação totalizou R\$259,7 no trimestre, com queda de 8,0% em relação ao 1T19, impactado pelo ticket da modalidade 100% online, parcialmente compensado pela menor redução no ticket do Flex.

100% Online: a modalidade encerrou o trimestre com ticket médio de R\$218,8, recuando 10,7% em relação ao mesmo período do ano passado em função de maiores descontos em algumas praças.

Flex: o ticket médio recuou 6,6% no trimestre quando comparado ao 1T19. A introdução da modalidade em polos parceiros segue impactando a performance do ticket em função da natureza dos cursos oferecidos nos parceiros em relação aos polos próprios.

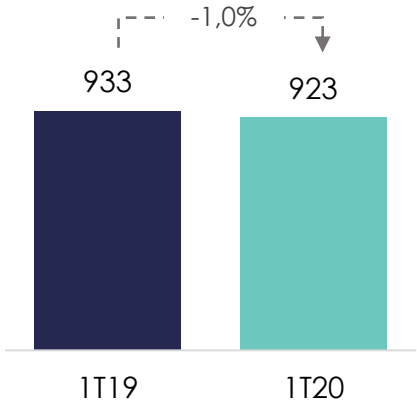


(1) Ticket médio = Receita líquida x 1.000 / 3 / Base de alunos.
(2) Exclui do cálculo os alunos e a receita de pós-graduação de parceiras para não distorcer a análise.

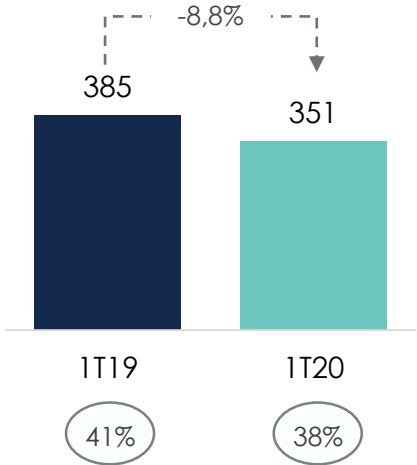
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

Em R\$ Milhões	1T19	1T20	Δ%
Receita Operacional Bruta	1.528,8	1.694,2	10,8%
Mensalidades	1.517,8	1.686,5	11,1%
Outras	11,1	7,7	-30,1%
Deduções da Receita Bruta	(596,2)	(771,0)	29,3%
Receita Operacional Líquida	932,6	923,3	-1,0%
Custos dos Serviços Prestados	(360,1)	(348,9)	-3,1%
Lucro Bruto	572,6	574,4	0,3%
Margem Bruta	61,4%	62,2%	0,8 p.p.
Despesas Comerciais	(156,3)	(179,6)	14,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(129,0)	(154,3)	19,6%
Outras receitas/despesas operacionais	3,8	4,0	7,5%
(+) Depreciação e amortização	93,6	93,2	-0,5%
EBITDA	384,6	337,7	-12,2%
Margem EBITDA	41,2%	36,6%	-4,7 p.p.
Resultado Financeiro	(44,3)	(70,4)	59,1%
Depreciação e amortização	(93,6)	(93,2)	-0,5%
Imposto de renda	(4,0)	(4,5)	12,6%
Contribuição social	(2,0)	(1,8)	-7,6%
Lucro Líquido	240,8	167,9	-30,3%
Margem Líquida	25,8%	18,2%	-7,6 p.p.
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	384,6	350,8	-8,8%
Margem EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	41,2%	38,0%	-3,2 p.p.
Lucro Líquido Ajustado ⁽¹⁾	240,8	180,9	-24,9%
Margem Líquida Ajustada ⁽¹⁾	25,8%	19,6%	-6,2 p.p.

Receita Líquida
(R\$ milhões)



EBITDA Ajustado ⁽¹⁾
(R\$ milhões)



Margem EBITDA
ajustado (%)



(1) Ajuste de despesas não recorrentes, detalhadas na seção do EBITDA.

(em R\$ milhões)	1T19	1T20	Δ%
Receita Bruta	1.528,8	1.694,2	10,8%
Mensalidades	1.517,8	1.686,5	11,1%
Outros	11,1	7,7	-30,1%
Deduções da Receita Bruta	(596,2)	(771,0)	29,3%
Descontos e bolsas	(551,0)	(728,4)	32,2%
Impostos	(37,5)	(35,9)	-4,3%
AVP e outras deduções	(7,8)	(6,8)	-13,2%
Receita Líquida	932,6	923,3	-1,0%
Presencial	759,9	703,6	-7,4%
EAD	172,7	219,6	27,2%
Receita Líquida (ex-FIES)	771,4	833,4	8,0%
Presencial (ex-FIES)	598,7	613,8	2,5%

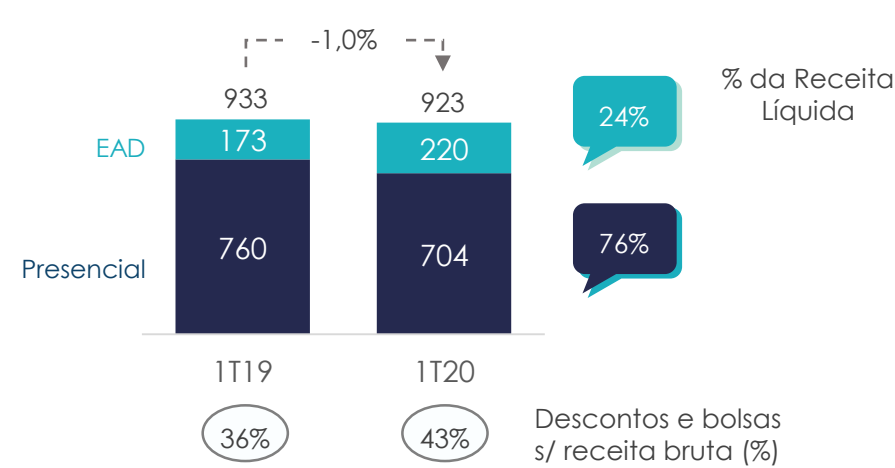
A performance negativa da **receita líquida** no 1T20 é atribuída, principalmente, a queda na base de alunos FIES e ao aumento na agressividade comercial em algumas praças para compensar a perda de alunos FIES. Adicionalmente, o segmento presencial foi impactado pela desaceleração da captação com o início do período de quarentena (COVID-19).

Excluindo-se o efeito do FIES, a receita líquida teria alcançado R\$833,4 milhões, registrando alta de 8,0% A/A, impulsionada pelos fatores abaixo:

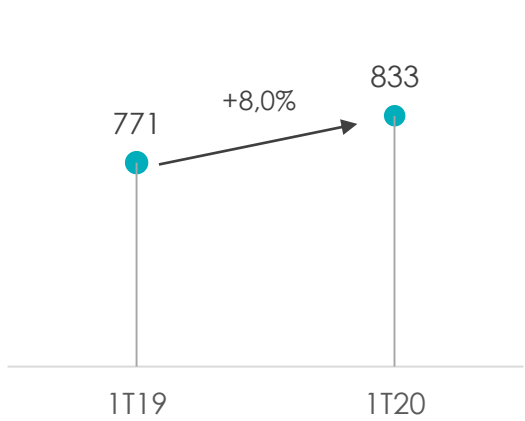
- Manutenção do crescimento acelerado do Ensino Digital (+27% A/A) e da vertente de medicina (+30,1% A/A), que juntos já representam 36% da receita total ;
- Resiliência no segmento presencial excluindo FIES e medicina, que totalizou R\$505,8 milhões (-1,9% A/A)

No 1T20, observa-se significativa redução da **exposição da receita líquida ao FIES**, reduzindo para apenas 10% da receita total (vs 17% no 1T19).

Receita Líquida por segmento
(R\$ milhões)

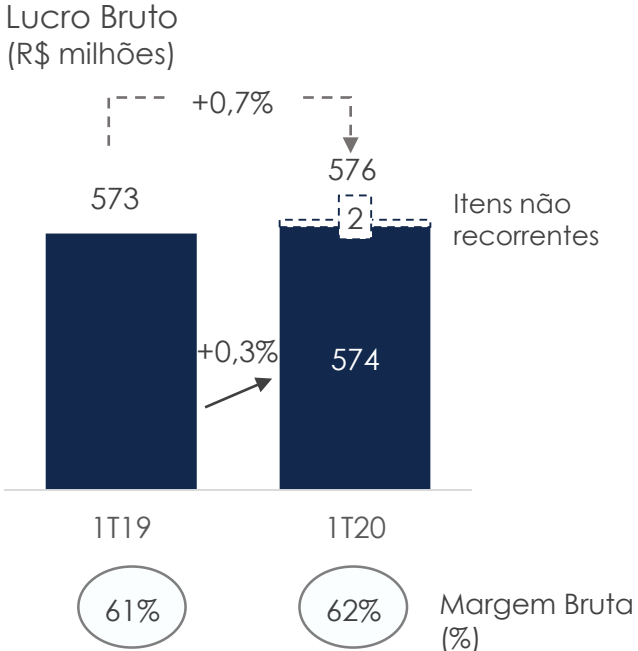
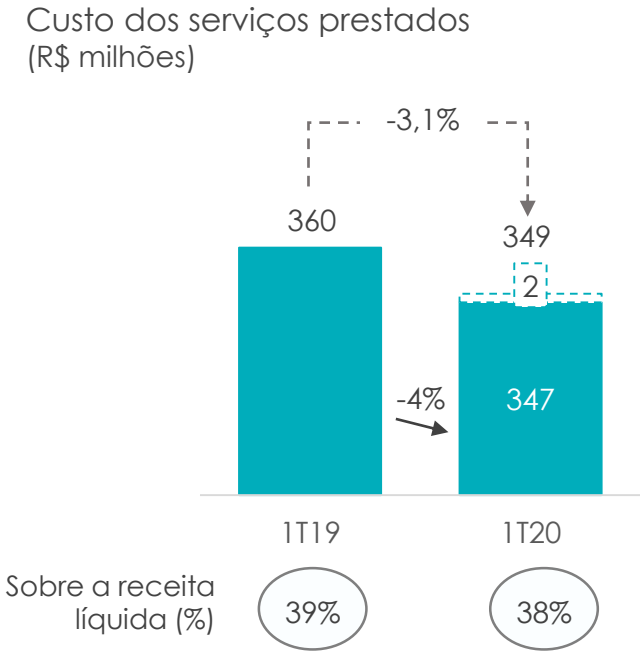


Receita Líquida total ex-FIES
(R\$ milhões)



(em R\$ milhões)	1T19	1T20	Δ%
Custo dos Serviços Prestados	(360,1)	(348,9)	-3,1%
Pessoal	(249,2)	(229,8)	-7,8%
Aluguel, condomínio, IPTU	(9,2)	(11,0)	20,0%
Repasse de polos e outros	(8,8)	(19,0)	116,2%
Custo com Serviço de Terceiros	(13,6)	(14,2)	5,1%
Energia, água, gás e Telefone	(8,6)	(8,4)	-2,7%
Depreciação e amortização	(70,7)	(66,4)	-6,0%
Lucro Bruto	572,6	574,4	0,3%
Margem bruta	61,4%	62,2%	0,8 p.p.

Custos sobre a Receita Líquida			
Custo dos serviços (%)	38,6%	37,8%	-0,8 p.p.
Pessoal (%)	26,7%	24,9%	-1,8 p.p.



O **custo dos serviços prestados** apresentou queda de 3,1% no trimestre na comparação com o mesmo período do ano anterior. Vemos os custos com repasses de polos dobrarem nesse trimestre devido ao aumento no número de polos parceiros em função do crescimento acelerado do ensino à distância. Por outro lado, esse aumento foi mais que compensado pela redução dos custos com pessoal, que por sua vez, seguem ganhando eficiência resultado das diversas iniciativas de pesquisa operacional, como reestruturação do quadro de docentes e melhora no ensalamento.

No 1T20, os custos não recorrentes com reestruturação organizacional totalizaram R\$2,1 milhões. Excluindo esse efeito, **os custos dos serviços prestados ajustados** teriam registrado R\$346,8 milhões, com queda de 3,7% em relação ao trimestre anterior.

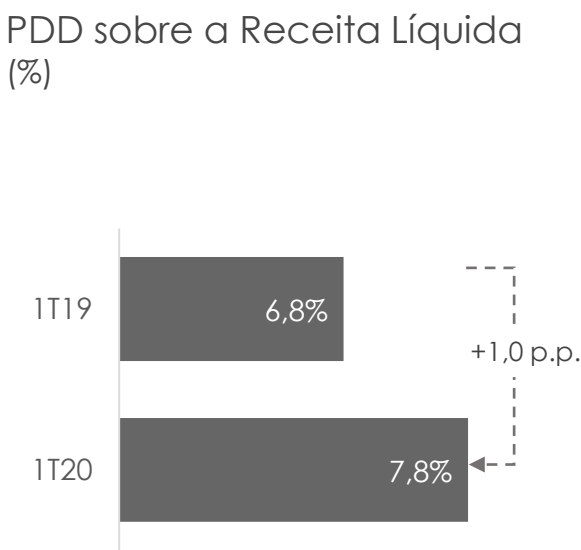
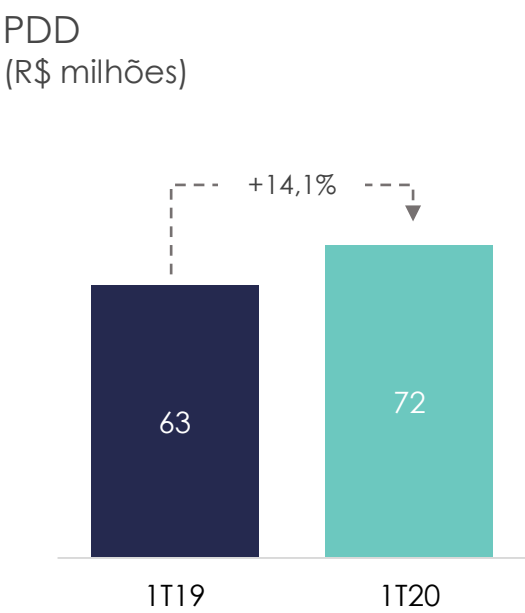
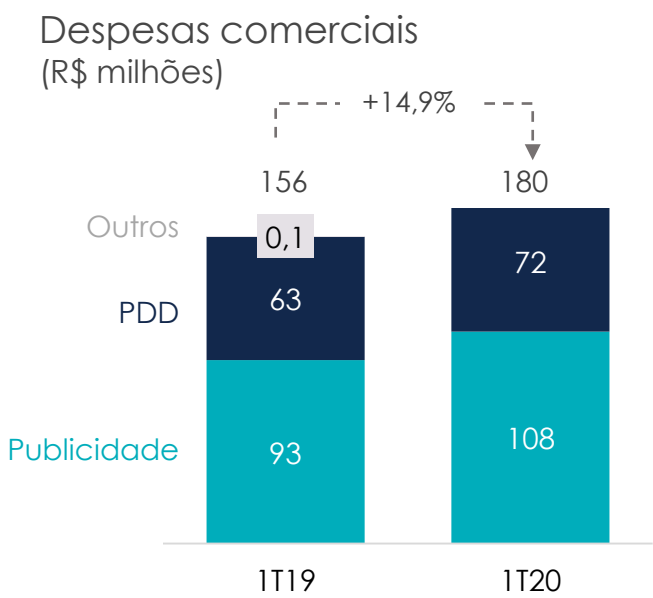
O **lucro bruto** se manteve estável, avançando apenas 0,3% em relação a 1T19, com margem bruta atingindo 62,2% (+0,8p.p. vs 1T19).

(em R\$ milhões)	1T19	1T20	Δ%
Despesas Comerciais	(156,3)	(179,5)	14,9%
PDD	(63,0)	(71,8)	14,1%
Mensalista	(34,9)	(59,5)	70,6%
PAR - longo prazo (50%)	(11,9)	(1,9)	-84,4%
DIS - longo prazo (15%)	(16,2)	(10,5)	-35,6%
Publicidade	(93,2)	(107,7)	15,5%
Outros	(0,1)	(0,0)	-76,8%
Despesas sobre a Receita Líquida			
Despesas Comerciais (%)	16,8%	19,4%	2,7 p.p.
PDD (%)	6,8%	7,8%	1,0 p.p.
Publicidade (%)	10,0%	11,7%	1,7 p.p.

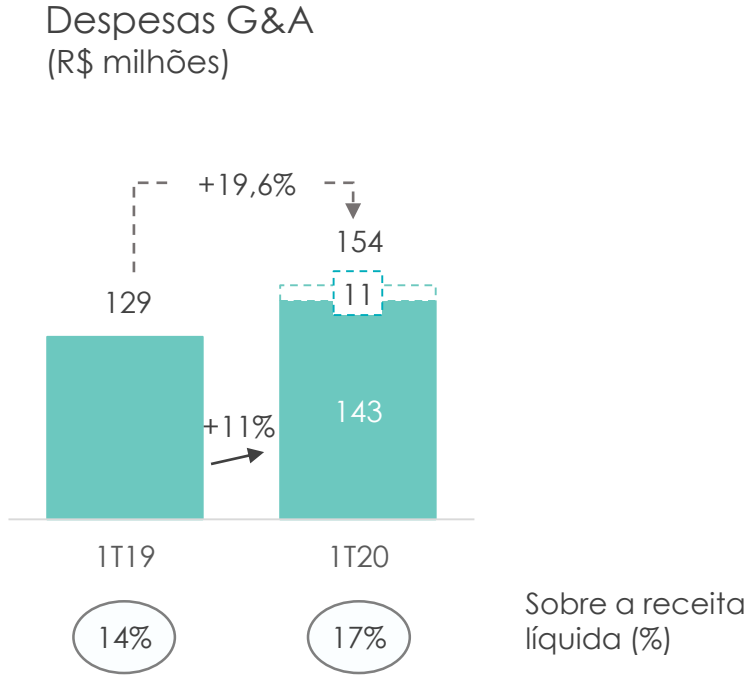
As **despesas comerciais** no 1T20, apresentaram crescimento de 14,9% A/A, impactadas por aumento na PDD e maiores esforços com publicidade para atração de novos alunos.

As **despesas com PDD** seguem em tendência de alta em função da mudança no mix da base de alunos quando comparado ao ano anterior – maior volume de alunos mensalistas e menor quantidade de alunos FIES (com menor inadimplência). Adicionalmente, o resultado foi impactado pelo COVID-19, principalmente, na linha de mensalistas, que também concentra a PDD dos alunos evadidos do PAR e do DIS.

Como percentual da receita líquida, a **PDD encerrou o trimestre em 7,8%**, com alta de 1,0 pp em relação ao mesmo trimestre do ano anterior.



(em R\$ milhões)	1T19	1T20	Δ%
Despesas Gerais e Adm.	(129,0)	(154,3)	19,6%
Pessoal	(41,8)	(44,4)	6,2%
Serviços de terceiros	(19,1)	(32,9)	72,3%
Provisão para contingências	(21,3)	(22,4)	5,2%
Manutenção e reparos	(8,3)	(9,8)	18,9%
Outras despesas	(15,6)	(18,0)	15,7%
Depreciação e amortização	(23,0)	(26,7)	16,3%
Outras receitas/despesas	3,8	4,0	7,5%
Despesas sobre a Receita Líquida			
Despesas G&A (%)	13,8%	16,7%	2,9 p.p.

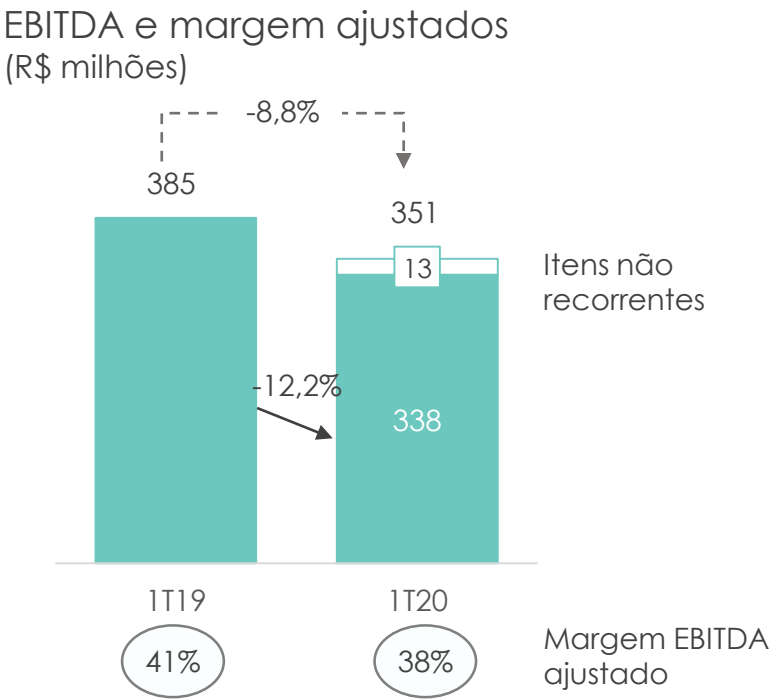


No 1T20, as **despesas gerais e administrativas** avançaram 19,6% em relação ao ano anterior. Abaixo seguem os principais fatores que contribuíram para este resultado:

- Novas despesas relacionadas ao plano de contingência para a crise do COVID-19;
- Aumento dos gastos com serviços de terceiros, incluindo despesas de consultoria associados ao processo de integração das recentes aquisições;
- Crescimento com gastos de manutenções e reparos, associados a manutenção das unidades e atualizações de softwares;

As despesas não recorrentes totalizaram R\$10,9 milhões no trimestre e são referentes, principalmente, a reestruturação de pessoal e consultorias ligadas aos processos de M&A e integração. Desconsiderando esses valores não recorrentes, as **despesas gerais e administrativas ajustadas** seriam de R\$143 milhões (+11% vs 1T19).

(em R\$ milhões)	1T19	1T20	Δ%
Receita Líquida	932,6	923,3	-1,0%
Custos e Despesas	(641,6)	(678,7)	5,8%
(+) Depreciação e amortização	93,6	93,2	-0,5%
EBITDA	384,6	337,7	-12,2%
Margem EBITDA (%)	41,2%	36,6%	-24,7 p.p.
Itens não recorrentes	-	13,1	N.A
Reestruturação Organizacional	-	3,8	N.A
Consultorias	-	8,9	N.A
Outros	-	0,4	N.A
EBITDA Ajustado	384,6	350,8	-8,8%
Margem EBITDA Ajustada (%)	41,2%	38,0%	-3,2 p.p.



No 1T20, o **EBITDA** da registrou R\$337,7 milhões, uma redução de 12,2% em relação ao 1T19.

Excluindo-se os itens não recorrentes, o **EBITDA ajustado** teria alcançado R\$350,8 milhões no trimestre, registrando queda de 8,8% em relação ao 1T19 e **margem EBITDA ajustada** em 38,0% (-3,2 p.p. A/A).

A queda de receita FIES segue como um dos principais ofensores ao EBITDA. Adicionalmente, o aumento dos custos e despesas, em grande parte resultado das medidas de contingência relacionadas ao COVID-19, o aumento da inadimplência e maiores despesas com publicidade em conformidade com maiores esforços de captação, contribuíram negativamente para a performance do EBITDA no primeiro trimestre de 2020.

(em R\$ milhões)	1T19	1T20	Δ%
Resultado Financeiro	(44,3)	(70,4)	59,1%
Receita Financeira	28,5	180,2	533,1%
Multas e juros recebidos	10,0	10,0	-0,6%
Aplicações financeiras	12,8	10,1	-20,9%
Atualização monetária e Outras	5,6	160,1	2753,8%
Despesa Financeira	(72,7)	(250,6)	244,6%
Juros e encargos	(23,6)	(20,4)	-13,6%
Descontos financeiros	(12,2)	(39,2)	222,5%
Despesas bancárias	(10,2)	(3,5)	-65,2%
Atualização de contingências e Outras	(26,8)	(187,5)	598,8%

No 1T20, o **resultado financeiro** registrou piora quando comparado ao mesmo período do ano anterior em função do aumento das despesas com descontos financeiros – relacionados as campanhas de renegociação de dívidas – e ao pagamento de taxas relacionadas as captações de recursos no trimestre.

A mudança significativa de patamar das receitas e despesas financeiras se deve as captações de dívida com objetivo de financiar a aquisição da Adtalem e reforçar a sólida posição de caixa da Companhia para o período de incertezas referente a crise do novo Coronavírus.

(em R\$ milhões)	1T19	1T20	Δ%
EBITDA	384,6	337,7	-12,2%
Resultado Financeiro	(44,3)	(70,4)	59,1%
(+) Depreciação e amortização	(93,6)	(93,2)	-0,5%
Lucro antes de impostos	246,7	174,2	-29,4%
Imposto de Renda	(4,0)	(4,5)	12,6%
Contribuição Social	(2,0)	(1,8)	-7,6%
Lucro Líquido	240,8	167,9	-30,3%
Margem Líquida	25,8%	18,2%	-7,6 p.p.
Lucro Líquido Ajustado⁽¹⁾	240,8	180,9	-24,9%
Margem Líquida Ajustada ⁽¹⁾	25,8%	19,6%	-6,2 p.p.

O **lucro líquido** no 1T20 totalizou R\$167,9 milhões, registrando redução de 30,3% A/A e atingindo margem líquida de 18,2%, 7,6 p.p. abaixo do apresentado no mesmo período do ano anterior. A queda do lucro líquido é resultado da contração do EBITDA, e do aumento nos descontos financeiros.

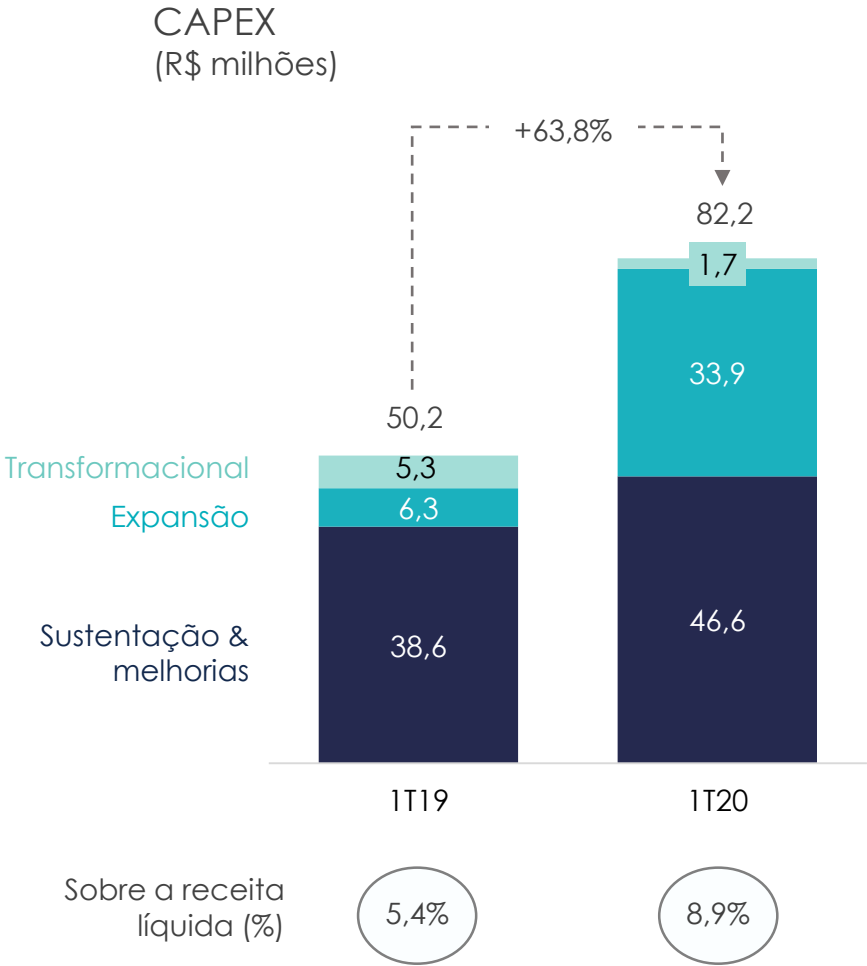
Excluindo os itens não recorrentes no EBITDA, o Lucro Líquido teria alcançado R\$180,9 milhões no trimestre, registrando queda de 24,9% em relação ao 1T19.

(em R\$ milhões)	1T19	1T20	Δ%
Capex Total	50,2	82,2	63,8%
Sustentação e melhorias	38,6	46,6	20,8%
Expansão	6,3	33,9	438,1%
Transformacional	5,3	1,7	-67,9%
Capex sobre a Receita Líquida			
Capex Total (%)	5,4%	8,9%	3,5 p.p.
Sustentação e melhorias (%)	4,1%	5,1%	0,9 p.p.

No 1T20, o **CAPEX** total atingiu R\$82,2 milhões, um aumento de 63,8% em relação ao realizado no mesmo período do ano anterior, principalmente, em função dos investimentos ligados a expansão do nosso negócio. Tais investimentos representaram mais de 40% do capex total e são referentes a construção de três unidades de medicina, inclusive o mais novo e moderno campus na Barra da Tijuca, cujo valor foi aproximadamente R\$30 milhões.

O subgrupo de sustentação e melhorias totalizou R\$46,6 milhões, registrando alta de 20,8% A/A impactado pela antecipação de investimentos em softwares e licenças.

Importante ressaltar que, apesar de sua sólida posição de caixa, a Companhia considera e está preparada para postergar parcela considerável dos investimentos orçados para o exercício de 2020 caso a crise do COVID-19 se estenda ou se agrave além das expectativas da administração.



(em R\$ milhões)	1T19	4T19	1T20
Mensalidades	1.007,7	1.069,0	1.154,8
Mensalistas	531,5	593,8	579,0
Convênios e permutas	24,3	11,7	12,3
PAR	198,3	206,7	211,2
DIS	253,6	256,7	352,4
FIES	227,6	295,6	178,6
Outros	188,8	162,7	187,1
Contas a Receber Bruto	1.424,1	1.527,2	1.520,5

No 1T20, **contas a receber bruto** totalizou R\$1.520,5 milhões, um aumento de 6,8% em relação ao 1T19, impactado, principalmente, por novas safras de alunos DIS.

O **contas a receber líquido** totalizou R\$971,0 milhões, com aumento de 5,1% em relação ao 1T19 em função do avanço do contas a receber bruto, parcialmente compensado pelo avanço na PDD relacionado a evasão e não-renegociação de alunos com financiamentos (PAR e DIS).

PDD	(439,8)	(471,2)	(506,0)
Mensalistas ⁽¹⁾	(323,8)	(340,7)	(363,2)
PAR - longo prazo (50%)	(80,2)	(92,9)	(94,8) (a)
DIS - longo prazo (15%)	(35,8)	(37,5)	(48,0) (b)
Valores a identificar	(7,7)	(7,4)	(9,3)
Ajuste a valor presente (AVP) ⁽²⁾	(52,5)	(27,4)	(34,2)
AVP PAR	(37,9)	(20,8)	(21,5) (c)
AVP DIS	(14,6)	(6,6)	(12,7) (d)
Contas a Receber Líquido	924,0	1.021,2	971,0

Reconciliação do PAR e DIS

(em R\$ milhões)	PAR		DIS	
	1T19	1T20	1T19	1T20
Receita Bruta (a vista)	27,2	16,2	9,1	13,0
Receita Bruta parcelada	23,3	15,1	136,1	178,4
Impostos e deduções	(2,4)	(1,3)	(5,8)	(6,7)
Ajuste a valor presente (AVP) ⁽²⁾	(1,3)	(0,7) Δ(c)	(6,5)	(6,1) Δ(d)
PDD de longo prazo (50%)	(11,9)	(1,9) Δ(a)	(16,2)	(10,4) Δ(b)
PDD evasão	(8,6)	(9,9)	(9,9)	(18,9)
PDD sobre a Receita Líquida Total (%)	1,3%	0,2%	1,7%	1,1%



(1) Inclui parcelas de DIS e PAR de curto prazo e saldo de alunos DIS/PAR evadidos e não-negociados.

(2) Correção das parcelas com base no IPCA e trazida a valor presente com base na NTN-2024.

(em R\$ milhões)	1T19	1T20	Δ%
------------------	------	------	----

PMR Consolidado			
Contas a receber líquido	924,0	971,0	5,1%
Receita líquida (12M)	3.616,3	3.555,7	-1,7%
PMR	92	98	6,5%

PMR FIES			
Contas a receber FIES	227,6	178,6	-21,5%
Receita FIES (12M)	945,7	653,8	-30,9%
Deduções FGEDUC (12M)	(74,6)	(52,5)	-29,7%
Impostos (12M)	(39,0)	(24,1)	-38,2%
Receita Líquida FIES (12M)	832,1	577,2	-30,6%
PMR FIES	98	111	13,3%

PMR ex-FIES			
Contas a receber líquido (ex-AVP)	924,0	971,0	5,1%
Contas a receber ex-FIES	696,5	792,4	13,8%
Receita líquida ex-FIES (12M)	2.784,2	2.978,4	7,0%
PMR ex-FIES	90	96	6,7%

O **PMR consolidado** atingiu 98 dias, um aumento de 6,5% em relação ao 1T19, acompanhando o aumento do contas a receber líquido.

O **PMR FIES** totalizou 111 dias, um aumento de 13,3% ou 13 dias em relação ao mesmo período do ao anterior.

O **PMR ex-FIES** no 1T20 totalizou 96 dias, um crescimento de 6,7% quando comparado com o 1T19.

Aging do Contas a Receber Bruto Total⁽¹⁾

(em R\$ milhões)	1T19	1T20	Δ%	Análise Vertical	
				1T19 (%)	1T20 (%)
FIES	227,6	178,6	-21,5%	16%	12%
A vencer	699,6	757,5	8,3%	49%	50%
Vencidas até 30 dias	98,5	113,5	15,2%	7%	7%
Vencidas de 31 a 60 dias	43,9	51,7	17,9%	3%	3%
Vencidas de 61 a 90 dias	8,8	25,7	190,6%	1%	2%
Vencidas de 91 a 179 dias	171,2	169,1	-1,2%	12%	11%
Vencidas há mais de 180 dias	174,5	224,4	28,6%	12%	15%
Contas a receber bruto	1.424,1	1.520,5	6,8%	100%	100%

Aging dos Acordos a Receber⁽²⁾

(em R\$ milhões)	1T19	1T20	Δ%	Análise Vertical	
				1T19 (%)	1T20 (%)
A vencer	46,1	37,0	-19,7%	56%	46%
Vencidas até 30 dias	3,9	6,1	55,9%	5%	8%
Vencidas de 31 a 60 dias	4,1	3,8	-7,7%	5%	5%
Vencidas de 61 a 90 dias	2,8	2,9	3,0%	3%	4%
Vencidas de 91 a 179 dias	8,5	9,9	16,3%	10%	12%
Vencidas há mais de 180 dias	17,1	20,9	22,2%	21%	26%
Acordos a receber	82,6	80,6	-2,4%	100%	100%

FIES: Movimentação do Contas a Receber

(em R\$ milhões)	1T19	1T20	Δ%
Saldo inicial	153,8	159,3	3,6%
Receita FIES	182,4	102,9	-43,5%
Repasse	(95,6)	(74,4)	-22,2%
Provisão FIEs	(14,3)	(9,3)	-34,9%
Saldo final	226,2	178,5	-21,1%

FIES: Movimentação do Contas a Compensar

(em R\$ milhões)	1T19	1T20	Δ%
Saldo inicial	0,0	136,4	N.A.
Repasse	95,6	74,4	-22,2%
Pagamento de impostos	(42,9)	(1,9)	-95,6%
Recompra em leilão	(51,4)	(208,7)	305,8%
Saldo final	1,3	0,2	-88,0%



(1) Os valores a receber com mais de 360 dias em atraso são baixados do Contas a Receber até o limite de provisão para devedores duvidosos

(2) Não considera acordos com cartões de crédito

POSIÇÃO DE CAIXA

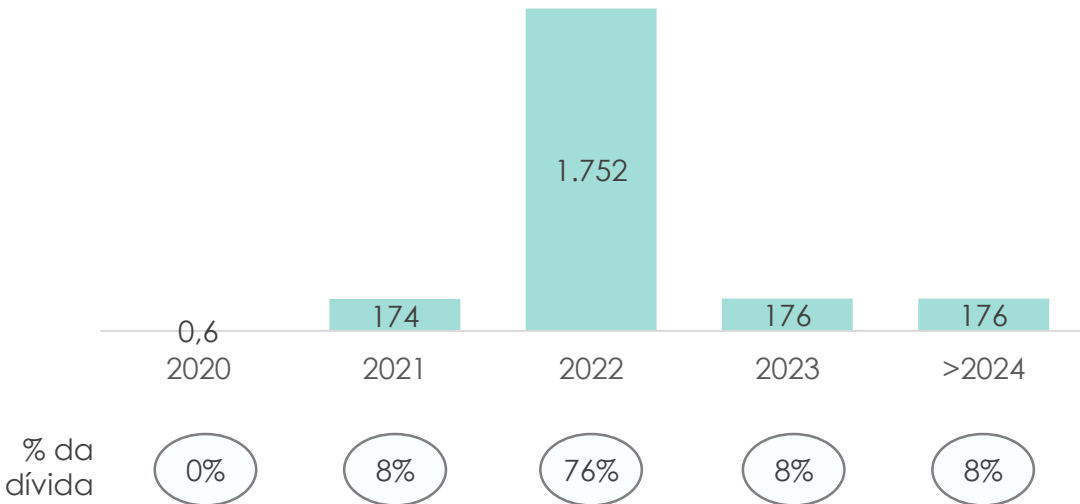
(em R\$ milhões)	1T19	1T20	Δ%
(-) Caixa e disponibilidades [a]	(885,8)	(2.545,6)	187,4%
Dívida Bruta [b]	2.080,3	3.415,0	64,2%
Empréstimos bancários	810,4	2.285,6	182,0%
Arrendamento mercantil	1.228,5	1.051,3	-14,4%
Compromissos a pagar (M&A)	31,9	64,0	100,9%
Parcelamento de tributos	9,5	14,2	48,8%
Dívida líquida [b+a]	1.194,5	869,5	-27,2%
Dívida líquida/EBITDA (12M) ⁽¹⁾	-0,0x	-0,1x	N.A.

- A posição de **caixa e disponibilidades** totalizou R\$2.545,6 milhões ao final do 1T20, um aumento de 187,4% A/A em função dos empréstimos realizados pela Companhia para financiar a aquisição da Adatalem e fortalecer sua sólida posição de caixa em momento de elevada incerteza em função da crise do novo Coronavírus.
- A **dívida bruta (excluindo arrendamento mercantil)** encerrou o trimestre em R\$2.363,7 milhões.
- No 1T20, excluindo o saldo de arrendamento mercantil da dívida bruta, a relação **dívida líquida/EBITDA reportado** foi de -0,1x

ENDIVIDAMENTO

Tipo da dívida (em R\$ milhões)	Data de emissão	Data de vencimento	Custo	Saldo a pagar (principal + Juros)	% do total
Debênture V (1ª série)	fev-19	fev-22	CDI + 0,59%	251,3	11,0%
Debênture V (2ª série)	fev-19	fev-24	CDI + 0,79%	351,9	15,4%
Captação Citi (1ª série)	fev-20	fev-21	CDI + 0,60%	174,2	7,6%
Captação Citi (2ª série)	fev-20	fev-22	CDI + 0,70%	654,5	28,6%
Captação Santander	mar-20	mar-22	CDI + 1,09%	501,9	21,9%
Nota Provisória Itaú (1ª série)	mar-20	mar-22	CDI + 2,50%	350,2	15,3%
FINEP	fev-15	jan-25	TJLP + 0,5%	2,9	0,1%
Empréstimos bancários	-	-	CDI + 1,06%	2.286,9	100,0%

Cronograma de amortização da dívida
(R\$ milhões; principal)



(1) Excluindo da dívida bruta, os valores de arrendamento mercantil referente ao IFRS-16; EBITDA reportado, acumulado dos últimos 12 meses.

Novas captações de empréstimos

Tipo da dívida (Em R\$ milhões)	Data de emissão	Data de vencimento	Custo	Saldo a pagar	% do total
Nota Provisória Itau (2ª série)	abr-20	mar-21	CDI + 2,50%	150	21%
Captação Citi	abr-20	abr-22	CDI + 2,75%	75	10%
Nota Provisória Bradesco	abr-20	abr-21	CDI + 2,70%	350	48%
Captação Santander	abr-20	abr-21	CDI + 3,69%	100	14%
Captação Banco ABC	abr-20	abr-21	CDI + 3,85%	50	7%
Captações em abril/2020				725	100%
Empréstimos após captações de abril			CDI + 1,50%	3.011,9	

- Em abril de 2020, o Conselho de Administração da Companhia aprovou a quarta emissão de Notas Provisórias comerciais, em série única, no valor total de R\$350 milhões, além de outras emissões de cédulas de crédito bancário, totalizando R\$725 milhões a serem incluídos na posição de empréstimos bancários da Companhia.
- Somando-se a posição de empréstimos de 1T20 às novas captações realizadas em abril de 2020, a dívida bruta da Companhia passará a ser composta por R\$3,01 bilhões em empréstimos bancários com o custo médio da dívida em CDI + 1,50%.

Aquisição Adtalem

- Em 24 de abril de 2020, foi concluída a aquisição da Adtalem Brasil, após obtida aprovação final do CADE no dia 13 de abril de 2020.
- O desembolso de caixa para pagamento da aquisição foi de R\$2.206 milhões. Considerando o mecanismo de *locked box* acordado entre as partes, a Adtalem será recebida com uma posição líquida pro-forma de caixa de R\$389 milhões (em 31 de março de 2020), resultando em um Enterprise Value de R\$1.817 milhões.
- O portfólio da Adtalem Brasil consiste nas seguintes marcas, totalizando 102 mil alunos:

			
Base de Alunos (mil)	13 mil	54 mil	35 mil
Graduação (%)	60%	92%	2%
Pós-Graduação (%)	40%	8%	34%
Outros cursos (%)	-	-	64%

Resultados financeiros
(Gestão Adtalem, em IFRS-16)

(em R\$ milhões)	2019
Receita líquida	853,1
EBITDA	254,9
Margem EBITDA	29,9%
Lucro líquido	139,9



1T20							PLENO POTENCIAL ⁽¹⁾ 2024e	
Unidade	UF	Tipo	Início da Operação	Status	Vagas Autorizadas/H abilitadas ao ano ⁽²⁾	Base de Alunos ⁽³⁾	Vagas Autorizadas ao ano ⁽²⁾	Base de Alunos ⁽³⁾
Presidente Vargas	RJ	Orgânica	1998.2	Maturado	240	1.605	240	1.728
João Uchoa/Città	RJ	Orgânica	2014.1	Maturado	170	847	170	1.224
Juazeiro do Norte	CE	Orgânica	2000.1	Maturado	100	698	100	720
Ribeirão Preto	SP	Orgânica	2015.1	Em maturação	76	491	76	547
Alagoinhas	BA	MM I	2017.2	Em maturação	65	149	165	928
Angra dos Reis	RJ	MM I	2018.1	Em maturação	55	200	155	936
Jaraguá do Sul	SC	MM I	2018.1	Em maturação	50	126	150	819
Juazeiro	BA	MM I	2018.1	Em maturação	155	323	155	1.067
Canindé	CE	MM II	2020.2	Em fase de implantação (habilitadas)	50	-	150	650
Castanhal	PA	MM II	2020.2		50	-	150	650
Quixadá	CE	MM II	2020.2		50	-	150	650
Iguatu	CE	MM II	2020.2		50	-	150	650
Total					1.111	4.439	1.811	10.569

No 1T20, foram concluídas as unidades Mais Médicos II em Canidé e Castanhal, ambas com vestibulares já realizados durante o trimestre. O início das aulas nessas unidades, no entanto, foi postergado em função do período de quarentena referente ao Coronavírus. **A incorporação da Adtalem, quando concluída, adicionará 210 vagas/anuais de medicina ao portfólio da YDUQS.** Desse total, 100 vagas estão no âmbito do programa Mais Médicos II, cuja previsão de abertura é para o segundo semestre de 2020.






(1) Assumindo expansão de vagas para o máximo permitido em edital de cada uma das unidades no programa Mais Médicos

(2) Vagas autorizadas não incluem ProUni (+10%) e FIES (+10%)

(3) Base de alunos considera alunos ProUni, FIES e bolsistas das unidades Mais Médicos,

BALANÇO PATRIMONIAL

Em R\$ milhões	1T19	4T19	1T20
Ativo Circulante	1.749,5	1.475,7	3.332,0
Caixa e equivalentes	8,7	12,3	10,4
Títulos e valores mobiliários	877,1	596,9	2.535,2
Contas a receber	713,0	759,6	641,7
Adiantamentos a funcionários/terceiros	6,1	6,8	12,1
Despesas antecipadas	14,7	7,0	16,4
Impostos e contribuições	119,9	80,1	68,9
Diferencial de Swap a receber	-	-	32,8
Outros	10,0	13,1	14,5
Ativo Não-Circulante	3.903,3	4.036,8	4.303,8
Realizável a Longo Prazo	604,0	693,8	917,5
Diferencial de Swap a Receber LP			121,9
Contas a receber LP	211,1	261,6	329,3
Despesas antecipadas LP	5,4	4,8	4,7
Depósitos judiciais LP	83,1	76,1	76,5
Impostos e contribuições LP	120,1	176,4	183,1
Impostos diferidos e outros	184,3	175,0	202,1
Permanente	3.299,2	3.343,0	3.386,3
Investimentos	0,2	0,3	0,3
Imobilizado	1.884,8	1.732,2	1.764,8
Intangível	1.414,2	1.610,4	1.621,2
Total do Ativo	5.652,7	5.512,5	7.635,8

Em R\$ milhões	1T19	4T19	1T20
Passivo Circulante	923,3	674,9	977,7
Empréstimos e financiamentos	196,5	13,6	216,3
Arrendamento Mercantil	161,8	156,5	146,3
Fornecedores	124,7	126,7	170,1
Salários e encargos sociais	187,8	136,4	176,9
Obrigações tributárias	49,2	36,0	62,0
Mensalidades recebidas antecipadamente	20,8	18,4	15,7
Adiantamento de convênio circulante	-	3,3	3,3
Parcelamento de tributos	3,3	3,7	3,6
Preço de aquisição a pagar	16,5	19,1	21,7
Dividendos a Pagar	153,2	153,5	153,5
Outros	9,5	7,6	8,4
Exigível a Longo Prazo	1.893,6	1.735,3	3.382,7
Empréstimos e financiamentos LP	613,8	601,5	2.227,0
Contingências	139,3	118,4	119,1
Arrendamento Mercantil LP	1.066,8	880,0	905,0
Adiantamento de convênio	-	28,0	27,2
Parcelamento de tributos LP	6,2	11,0	10,6
Provisão para desmobilização de ativos	27,3	27,5	27,8
Impostos diferidos	3,8	2,9	2,3
Preço de aquisição a pagar LP	15,3	44,5	42,3
Outros LP	21,1	21,3	21,3
Patrimônio Líquido	2.835,9	3.102,4	3.275,4
Capital social	1.139,9	1.139,9	1.139,9
Custo com emissão de ações	(26,9)	(26,9)	(26,9)
Reservas de capital	670,0	674,0	678,4
Reservas de lucros	1.016,6	863,2	1.509,3
Resultado do período	240,8	646,1	167,9
Ações em Tesouraria	(204,6)	(194,0)	(193,2)
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	5.652,7	5.512,5	7.635,8

DRE POR UNIDADE DE NEGÓCIO: TRIMESTRE

Em IFRS-16	Presencial			Ensino a Distância			Corporativo			Consolidado		
R\$ Milhões	1T19	1T20	Δ%	1T19	1T20	Δ%	1T19	1T20	Δ%	1T19	1T20	Δ%
Receita Operacional Bruta	1.245,9	1.288,5	3,4%	282,9	405,7	43,4%	-	-	-	1.528,8	1.694,2	10,8%
Deduções da Receita Bruta	(486,0)	(584,9)	20,3%	(110,2)	(186,1)	68,8%	-	-	-	(596,2)	(771,0)	29,3%
Receita Operacional Líquida	759,9	703,6	-7,4%	172,7	219,6	27,2%	-	-	-	932,6	923,3	-1,0%
Custos dos Serviços Prestados	(340,5)	(321,8)	-5,5%	(19,6)	(27,1)	38,5%	-	-	-	(360,1)	(348,9)	-3,1%
Pessoal	(237,5)	(218,9)	-7,9%	(11,7)	(10,9)	-6,8%	-	-	-	(249,2)	(229,8)	-7,8%
Aluguel, condomínio e IPTU	(9,9)	(11,0)	11,3%	0,7	0,0	N.A	-	-	-	(9,2)	(11,0)	20,0%
Serviços de terceiros e Outros	(23,3)	(25,5)	9,6%	(7,7)	(16,1)	110,3%	-	-	-	(31,0)	(41,7)	34,5%
Depreciação e amortização	(69,7)	(66,3)	-4,9%	(1,0)	(0,1)	-86,9%	-	-	-	(70,7)	(66,4)	-6,0%
Lucro Bruto	419,4	381,9	-9,0%	153,1	192,5	25,7%	-	-	-	572,6	574,4	0,3%
Margem Bruta	55,2%	54,3%	-0,9 p.p.	88,7%	87,6%	-1,0 p.p.	-	-	-	61,4%	62,2%	0,8 p.p.
Despesas Comerciais, G&A e Outras	(91,4)	(106,4)	16,4%	(18,2)	(17,4)	-4,8%	(172,0)	(206,0)	19,8%	(281,6)	(329,8)	17,1%
Pessoal	(3,2)	(4,9)	50,2%	(4,4)	(4,0)	-7,8%	(34,1)	(35,4)	3,8%	(41,8)	(44,4)	6,2%
Publicidade	0,0	0,0	N.A	0,0	0,0	N.A	(93,2)	(107,7)	15,5%	(93,2)	(107,7)	15,5%
PDD	(51,9)	(60,5)	16,8%	(11,1)	(11,3)	1,4%	0,0	0,0	N.A	(63,0)	(71,8)	14,1%
Outras Despesas	(33,6)	(38,1)	13,3%	(2,2)	(1,4)	-37,3%	(24,7)	(39,7)	60,4%	(60,6)	(79,2)	30,7%
Depreciação e amortização	(2,6)	(2,8)	6,9%	(0,5)	(0,6)	28,3%	(19,8)	(23,2)	17,1%	(23,0)	(26,7)	16,3%
Lucro Operacional	328,1	275,5	-16,0%	134,9	175,1	29,8%	(172,0)	(206,0)	19,8%	291,0	244,6	-16,0%
Margem Operacional (%)	43,2%	39,2%	-4,0 p.p.	78,1%	79,7%	1,6 p.p.	-	-	-	31,2%	26,5%	-4,7 p.p.
EBITDA reportado	400,4	344,7	-13,9%	136,3	175,9	29,0%	(152,1)	(182,8)	20,2%	384,6	337,7	-12,2%
Margem EBITDA (%)	52,7%	49,0%	-3,7 p.p.	78,9%	80,1%	1,1 p.p.	-	-	-	41,2%	36,6%	-4,7 p.p.

(em R\$ milhões)	1T19	1T20	Δ%
Lucro antes dos impostos	246,7	174,2	-29,4%
Ajustes para conciliar o resultado	224,6	240,0	6,9%
Resultado após conciliação das disponibilidades	471,3	414,2	-12,1%
Variações nos ativos e passivos	(270,6)	(4,8)	-98,2%
Fluxo de Caixa Operacional antes de Capex	200,7	409,4	104,0%
Aquisição de ativo imobilizado	(28,8)	(46,3)	60,4%
Aquisição de ativo intangível	(21,4)	(36,0)	68,0%
Fluxo de caixa das atividades de investimentos	(16,5)	(0,3)	-98,1%
Fluxo de Caixa Operacional após Capex	134,0	326,9	143,9%
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos	(66,3)	1.609,6	N.A
Fluxo de Caixa Livre	67,7	1.936,4	2758,8%
Caixa no início do exercício	818,0	609,1	-25,5%
Aumento/redução nas disponibilidades	67,7	1.936,4	2758,8%
Caixa no final do exercício	885,8	2.545,6	187,4%
EBITDA reportado	384,6	337,7	-12,2%
Fluxo de caixa operacional antes de capex/EBITDA	52,2%	121,2%	69,0 p.p.
Fluxo de Caixa Operacional reportado	200,7	409,5	104,0%
Atraso no repasse de FIES		(136,0)	N.A
Fluxo de Caixa Operacional ajustado	200,7	273,5	36,3%
Fluxo de Caixa Operacional ajustado / EBITDA	52,2%	81,0%	28,8 p.p.

	Unid.	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20	Δ% A/A
Base de Alunos ⁽¹⁾	mil	561,2	576,4	575,4	570,3	632,5	12,7%
Presencial	mil	322,0	328,1	308,4	309,5	318,9	-1,0%
Graduação	mil	292,4	298,0	277,9	280,9	290,9	-0,5%
Pós-graduação	mil	29,7	30,1	30,5	28,6	28,0	-5,8%
EAD	mil	239,2	248,4	267,0	260,8	313,7	31,2%
Graduação	mil	189,6	197,0	217,4	214,6	267,0	40,8%
Pós-graduação	mil	49,6	51,3	49,6	46,2	46,6	-5,9%
Ticket Médio ⁽²⁾	R\$						
Presencial	R\$	820,2	823,7	741,3	761,7	767,9	-6,4%
Graduação	R\$	846,4	852,7	765,6	787,3	787,5	-7,0%
EAD	R\$	278,1	273,0	248,0	241,8	256,6	-7,7%
100% online	R\$	245,1	252,1	217,4	218,6	218,8	-10,7%
Flex	R\$	456,4	416,1	422,4	373,3	426,5	-6,6%
Taxa de retenção ⁽²⁾	%						
Graduação Presencial	%	85,8%	86,0%	85,9%	85,6%	85,0%	-0,8 p.p.
Graduação EAD	%	82,8%	81,5%	80,9%	79,3%	81,8%	-1,0 p.p.
Outros							
Colaboradores	und.	13.390	13.324	13.513	12.286	12.864	-3,9%
Número de polos EAD	und.	635	674	747	933	1.015	59,8%
Cidades Cobertas (EAD)	und.	478	497	542	676	726	51,9%

(1) A base de alunos inclui os alunos da Unitoledo.
(2) Os cálculos da taxa de retenção e do ticket médio não incluem a base de alunos da Unitoledo.





YDUQS

Contatos de RI

Rogério Tostes | Pedro Yagelovic | Rosimere Nunes | Milena Gonçalves

+55 (21) 3311-9875 | 3311-9290

ri@yduqs.com.br

www.yduqs.com.br



YDUQS



EARNINGS RELEASE

1Q20

May 7th, 2020

YDUQ3 | YDUQY

B3 ADR

Rio de Janeiro, May 7th, 2020 - **YDUQS Participações S.A.**, one of the largest organizations in Brazil's higher education private sector, **presents its results for the first quarter of 2020 (1Q20).**

The Company's financial information is presented based on the consolidated numbers, in Brazilian Reais, in accordance with Brazilian Corporation Law and the accounting practices adopted in Brazil (BRGAAP), already in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS).

This document may have forward-looking statements that are subject to risks and uncertainties that lead such expectations to not materialize or substantially differ from expectations. These forecasts express the opinion only for the date they were made, and the Company does not undertake to update them in the light of new information.

EARNINGS CONFERENCE CALL

May 8th, 2020 | 09:00 a.m. (EST)

+55 (11) 3137-8056

[Click here to access the WebCast](#)

IR CONTACT

Rogério **Tostes** | Pedro Yagelovic | Rosimere Nunes | Milena Gonçalves

ri@yduqs.com.br | +55 (21) 3311-9019 | 3311-9875

Visit our Website: <https://www.yduqs.com.br>



We closed the quarter with the exciting news that our first semester intake cycle remained strong and that we were able to deliver on our expectations despite the impact of COVID-19 at the end of the process.

COVID-19

Since day one, our priority has been to guarantee the health and safety of everyone and maintain the academic activity reducing the impact to our students as much as possible.

With almost 100% of our employees on home-office, we were able to quickly and in a structured manner resume the on-campus operation through live broadcasted classes via digital platforms, thus keeping the routine unchanged for our professors body and students without any disruptive changes in the academy calendar for our more than 300 thousand on-campus students. With more than 15 thousand classes taking place each week, we quickly reached ~80% attendance (considering real time and remote access), with a high level of satisfaction, also above 80%. All of these indicators fill us with pride as they are the result of a strong and dedicated team, capable of achieving great things.

For the society, we extend the care and dedication we have with our students. Among several actions that were taken, I would like to highlight one that made us very proud, the project called Resolve SIM. In partnership with Eleva Educação group, in develop a platform to help public school students to continue studying and prepare for ENEM and other entrance exams. The initiative already impacted up to 100 thousand people. We also need to highlight and congratulate the countless social initiatives at our units spread all over the country, where students, teachers and employees come together to help local communities.

Quarterly results

Among the highlights of the first quarter I would call attention to four points: (i) expansion of our student base, reaching 633 thousand students despite another sharp reduction in FIES; (ii) the 8% YoY increase in net revenues excluding the effect of FIES; (iii) the impact of COVID-19 on EBITDA with consequent reduction of 9% YoY; and (iv) our high liquidity profile and strong cash position.

In the on-campus segment, excluding FIES students our base grew 9% when compared to the same period last year. Exposure to FIES, however, continues to decrease and now accounts for only 9% of our on-campus base (vs 25% in 1Q18). The ex-FIES average ticket ended the quarter at R\$739 per month, 2,5% below 1Q19.

In digital learning, we continue to see expansion on all fronts. On the operational side, student base reached 314 thousand with a solid 31% YoY growth and record intake in the 2020.1 cycle. In the same direction, revenues grew 27% YoY, indicating we are on the right path.

In medicine, we witness the same dynamics as digital learning. Student base continues to expand as new units come on stream and we are granted authorization to expand seats on our Mais Médicos units. As a result, revenues grew 30% when compared to same quarter last year. In all, we have a very favorable scenario for this segment and we expect to reach the mark of 10,000 students by 2024 distributed on our 15 units after the incorporation of 3 Adtalem medical schools.

This quarter, we were able to maintain revenues stability when compared to 1Q19 despite the sharp reduction of FIES program. Once more, digital learning and medicine played an important role and already accounts for 36% of our total revenue.

Costs and expenses showed the effects of the COVID-19 contingency plan while provisions for bad debt were also impacted by the crisis and higher intakes. We also saw the increase of advertising expenditures that allowed us to post record additions of new students. The 6% YoY increase in costs and expenses caused adjusted EBITDA to retract, reaching R\$351 million (-9% YoY). Despite the reduction of EBITDA, we firmly believe business fundamentals remain solid, with student base expansion, stable dropout rates, solid cash position and strong cash generation.

Adtalem

We now begin a new and important chapter of our history. Starting from April, we will have the strength of scale, quality and brand of Adtalem Brasil group. We are adding more than 100 thousand students to our portfolio, distributed in three national institutions: Ibmecc, Wyden and Damásio. Integration in progressing in an agile and efficient way. We will have an excellent administrative and teacher's body helping us on this important phase of our businesses integration. In 2019, Adtalem recorded R\$853 million in revenues and R\$255 million in EBITDA.

In the acquisition announcement, we disclosed cost and expenses synergies would amount approximately R\$80 million. At this phase of the integration process, we identified reasons to believe that synergies could be well above the previous estimates, particularly considering contributions on the revenues side with the integration of courses portfolio, development of premium digital learning, cross-selling opportunities (specially for Law and Medicine) and quality enhancement.

Conclusion

In summary, we ended the quarter with excellent results for intake, reaching almost 250 thousand new students and saw revenues stability despite the impact of COVID-19 on our EBITDA and bad debt expenses. Nevertheless we are confident that business fundamentals remain solid and evolving.

Despite high level of uncertainties and the still unknown effects of COVID-19 pandemic, our solid cash position give us the security to face challenges of the present and confidence to pursuit our long term plan. Even after the acquisition of Adtalem, our cash position remain strong at R\$1.5 billion – with net debt/EBITDA ratio of approximately 1.1x, placing us in a privileged position for consolidation opportunities.

Last but not least, we believe business should continue to grow with the help of our main leverages (DL, medicine and M&A). These fronts will emerge even stronger after the crisis.

Thank you for trust and support.

Eduardo Parente
CEO



STUDENTS

VIRTUAL CLASSES:

- On-Campus:** The school year for 310,000 on-campus students continued through real-time lessons with the same teachers for the same classes since March 23.
15,000 classes per week
80% of student approval
- Distance Learning:** Classes continue as normal, with no impact and with a high level of student engagement with the activities.
- Medicine:** High level of engagement of medicine students with theoretical lessons in the virtual environment, with the use of high technology tools.
>95% of students engaged

STRATEGIC PARTNERSHIPS: In order to provide internet and benefits to Estácio students in the purchase of IT equipment.

ESTÁCIO COM VOCÊ: Up to 20,000 full scholarships or scholarships under especial payment conditions granted to students under vulnerability conditions and experiencing financial distress in the state of Rio de Janeiro.

COMMUNITY

RESOLVE SIM: a digital platform in partnership with Eleva Educação to help prepare high school students in the public segment for the ENEM and university entrance examinations.

RESOLVESIM
+ 100,000 accesses

FORMOU ESPERANÇA: initiative to receive donations in partnership with the Government of the state of Rio de Janeiro.

#ForYou ESPERANÇA

SUPPORT TO THE COMMUNITY: several initiatives at our units throughout the country to receive donations to be sent to people in need and safety equipment for local hospitals.

ONLINE COURSES: several short-term courses, made available for free during the quarantine to over 60,000 users.

YDUQS

FINANCIAL: Solid cash position and reduced debt even after Adtalem's Acquisition.

Cash Position | R\$ 1.5 Billion

HIGH LIQUIDITY: +100 initiatives to improve working capital profile and to mitigate the expected increase in delinquency.

EDUCATION INSURANCE: Estácio's students are insured to cover up to 6 months of tuition in case of unemployment.
100% of the base insured since 2015

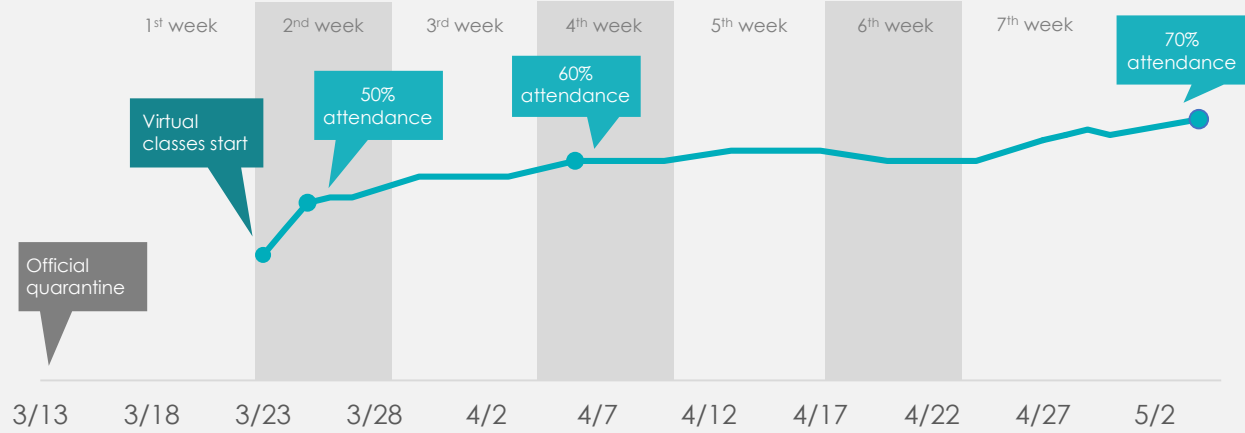
RETENTION: The entire sales team supporting the teams focused on retention initiatives.

SAFETY: 99% of employees working from home.

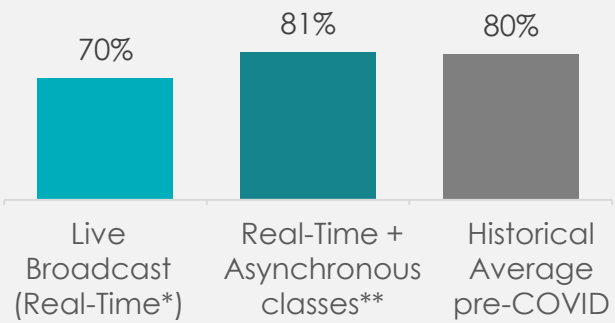


STUDENTS

Evolution of attendance in Real-Time classes* (%)



Student engagement in a superior level than the historical average



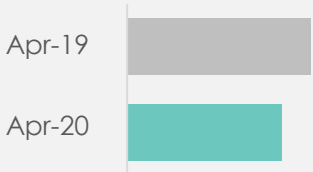
During the COVID-19 pandemic we sought to provide our students with an **agile response** and the best **quality** possible in times of social distancing, searching to keep our commitment to our students, whose **satisfaction level is over 80%**.

During such period, students have greatly **engaged** with the virtual lessons system with a gradual increase in **student attendance** since the beginning of this scenario and reaching **81% in the past week**, surpassing the historical average attendance prior to the pandemic.

Even in this challenging period, we were able to maintain **dropout rate under control**: 3.9% of dropout up rate up to April 2020 (vs. 3.6% in the same period of the previous year)

COMPANY

Low Impact on Revenue (% YoY)



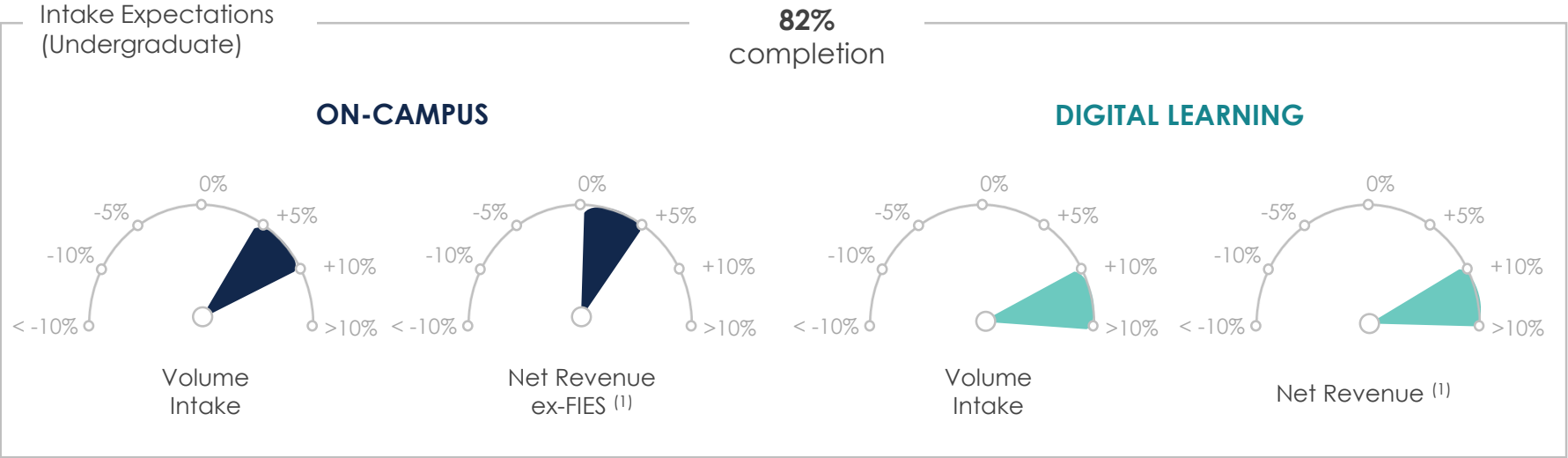
Even though we expect low impact in revenue, as control measures adopted in the period, we have decided to **postpone some cash disbursements** such as the Bonus/Employee Profit Sharing, payment of dividends, capex, in addition to possible renegotiation of some contracts.

Regarding our employees, despite the challenges, we took some measures always focused on the **commitment to maintaining the job positions**:

- 99% of the employees are **working from home**
- **25% reduction in work hours** and employment contract suspension with no wage impact for employees (according to Executive Order 936¹)



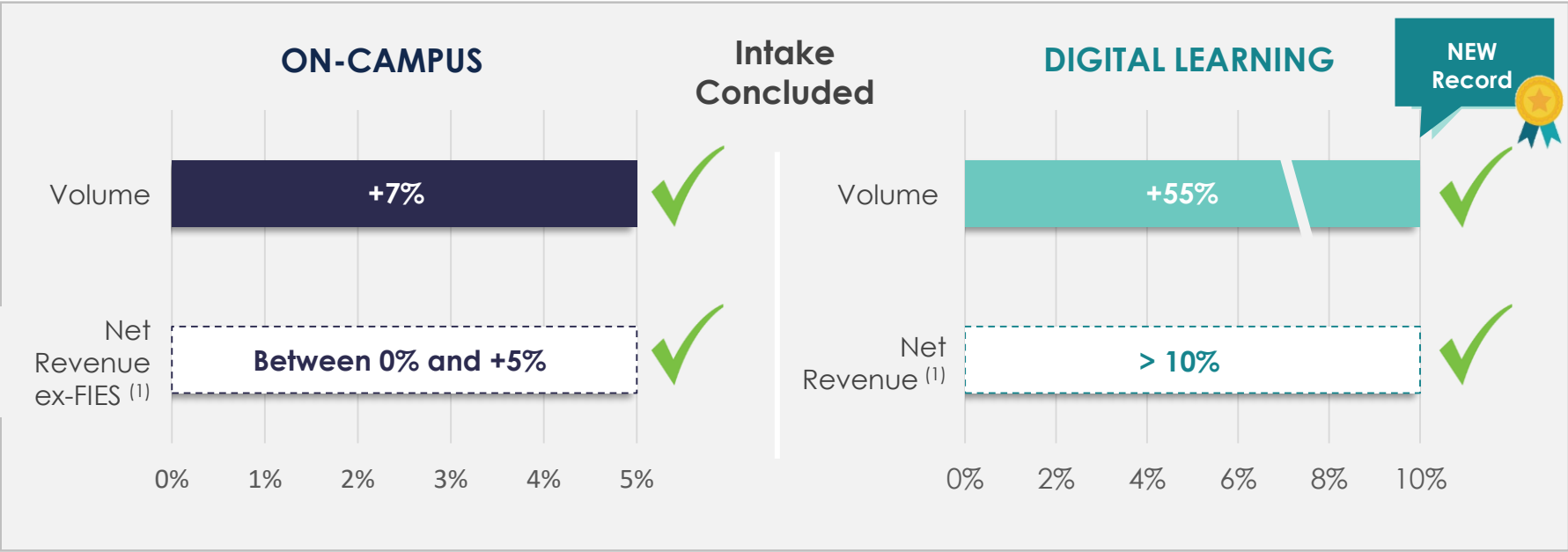
* Real Time classes: Classes which are broadcasted live, in real-time, with the same classes and time schedule as prior to the quarantine.
** Asynchronous classes: Access to previously recorded classes.
(1) Executive order that allows a temporary flexibilization of labor laws, enacted on April 1st, 2020



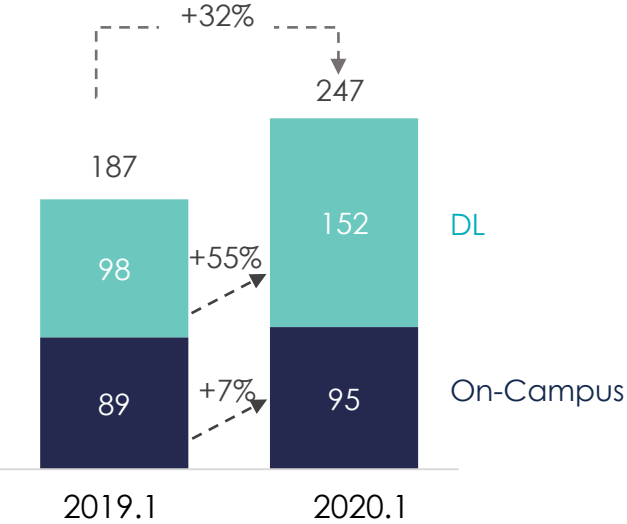
Despite the impacts caused by the Coronavirus, especially in the on-campus segment, the company showed a growth superior to 30% YoY in total intake in the first semester of 2020.

In 2020.1, the performance of the distance learning segment can be highlighted, as its intake totaled 152,000 students in this period, reaching a new record.

Regarding the revenue in the semester, the Company maintains its expectations from the 4Q19 release.



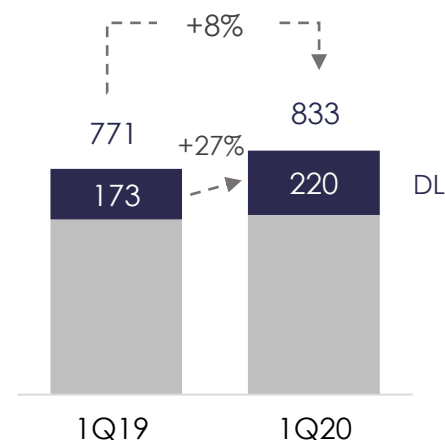
Undergraduate Intake 2020.1
(Thousand students)



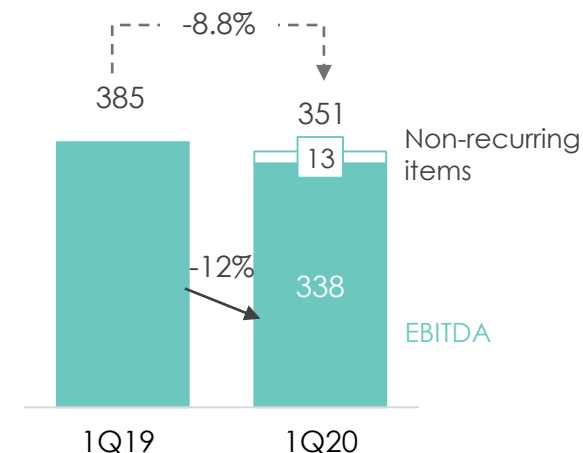
QUARTER HIGHLIGHTS

(R\$ MM)	1Q19	1Q20	Δ%
Net Revenues	932.6	923.3	-1.0%
Gross Profit	572.6	574.4	0.3%
Gross Margin	61.4%	62.2%	0.8 p.p.
EBITDA	384.6	337.7	-12.2%
EBITDA Margin	41.2%	36.6%	-4.7 p.p.
Net Income	240.8	167.9	-30.3%
Net Margin(%)	25.8%	18.2%	-7.6 p.p.
Adjusted EBITDA⁽¹⁾	384.6	350.8	-8.8%
Adjusted EBITDA Margin ⁽¹⁾	41.2%	38.0%	-3.2 p.p.
Adjusted Net Income⁽¹⁾	240.8	180.9	-24.9%
Adjusted Net Margin ⁽¹⁾	25.8%	19.6%	-6.2 p.p.

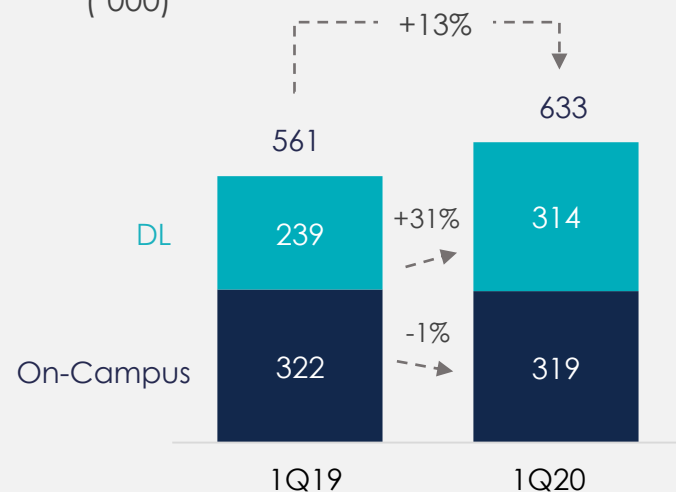
Net Revenue ex-FIES
(R\$ million)



Adjusted EBITDA⁽¹⁾
(R\$ million)



Total Student Base by Segment
(‘000)



+13% YoY
Total Student Base
633 thousand

+9% YoY
On-Campus
Undergraduate
Base (ex-FIES)
266 thousand

+31% YoY
Total DL Base
314 thousand

+32% YoY
Total Intake
2020.1
247 thousand

Strong **CASH** generation
and high liquidity

81%
of cash
conversion ⁽²⁾

R\$1.5 bln
Cash and cash equivalents
after Adtalem

1.1x
Net debt/EBITDA 12M
after Adtalem ⁽³⁾



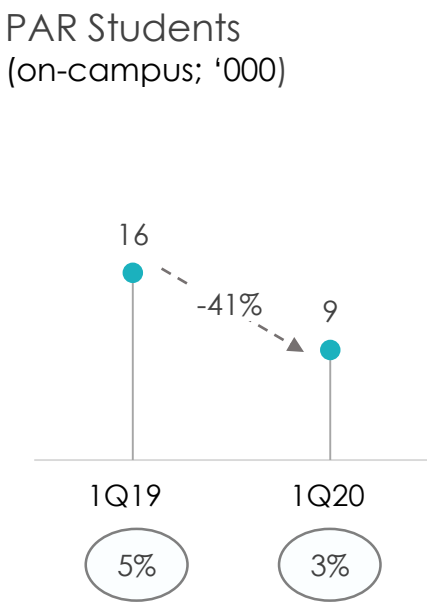
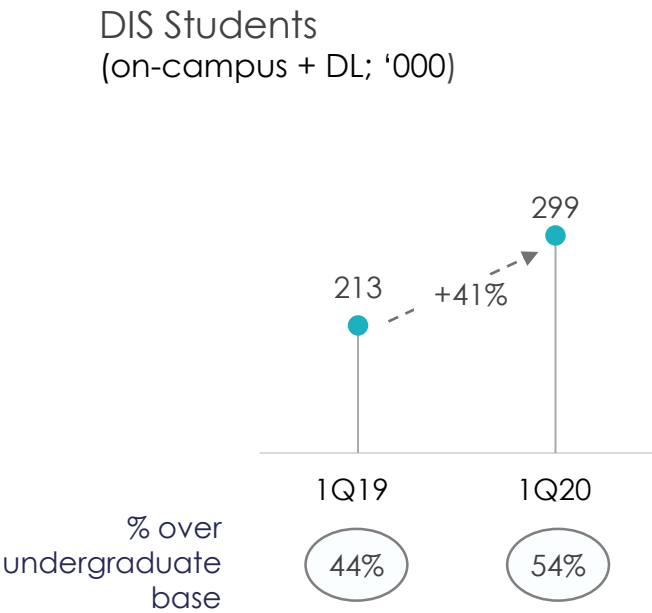
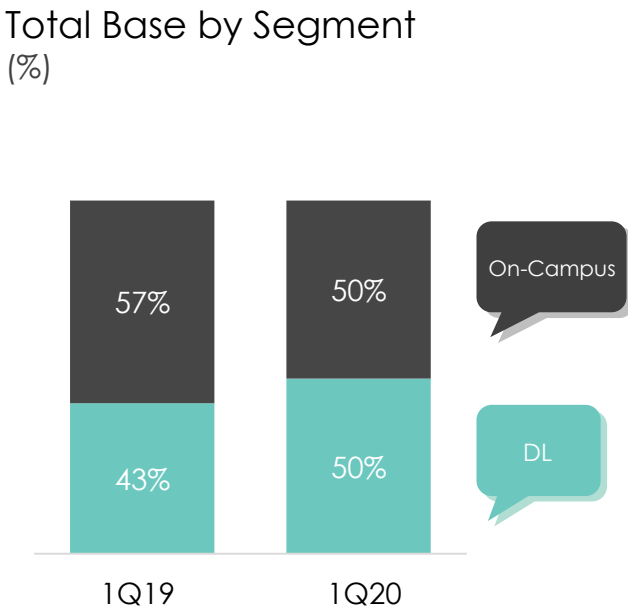
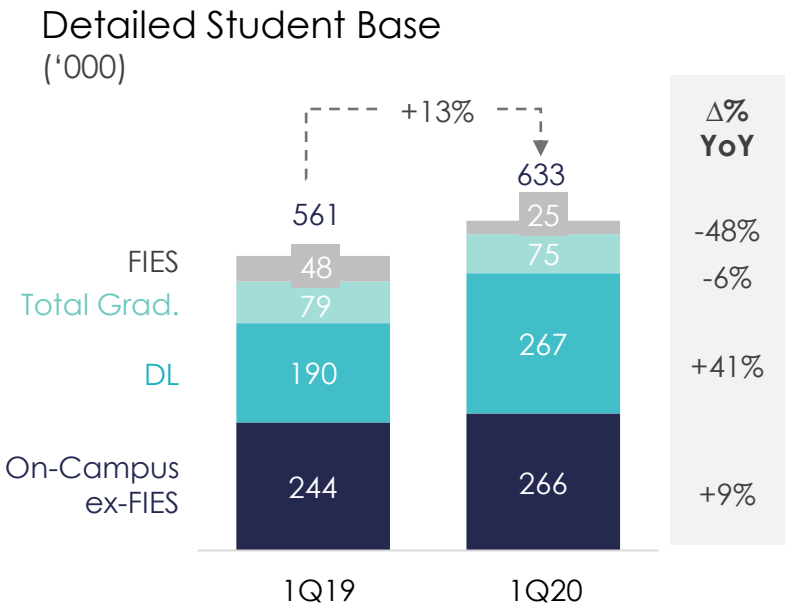
(1) Non recurring expenses adjustments detailed in EBITDA section.

(2) Cash conversion in 121% reported and 81% when adjusted by -R\$136 million due to the delay of FIES transfer in December, 2019 (received in January, 2020). Cash Conversion = Operating Free Cash Flow before Capex divided by reported EBITDA.

(3) Net debt excludes leasing (IFRS-16)

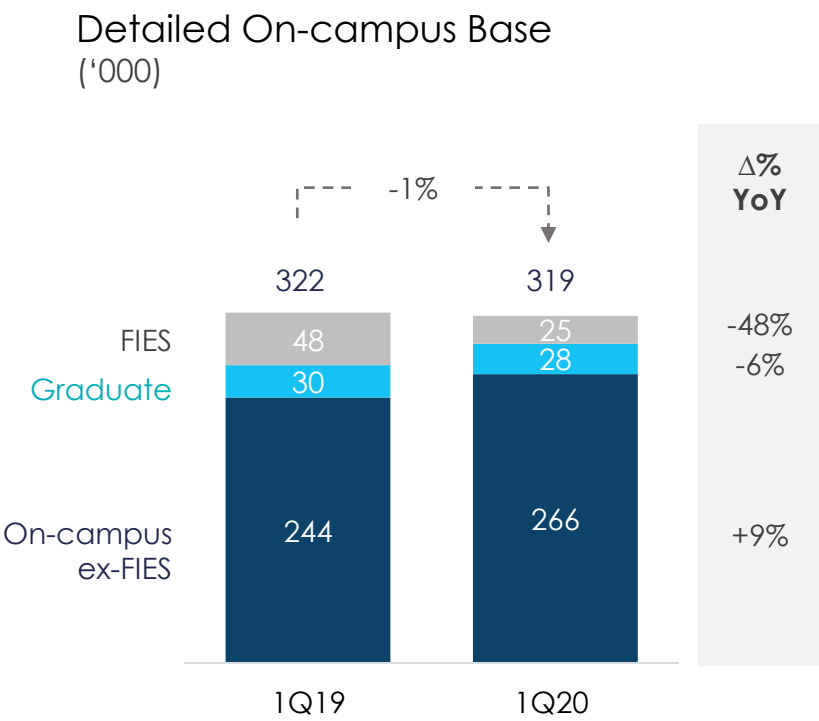
('000)	1Q19	1Q20	Δ%
Base total	561.2	632.5	12.7%
Undergraduate	482.0	557.9	15.8%
On-campus	292.4	290.9	-0.5%
Unitoledo	-	4.5	N.A.
Distance Learning	189.6	267.0	40.8%
Graduate	79.2	74.6	-5.9%
On-campus	29.7	28.0	-5.8%
Unitoledo	-	0.6	N.A.
Distance Learning	49.6	46.6	-5.9%
Total Base ex-FIES	512.7	607.2	18.4%

Payment Method (Undergraduate)			
DIS (On-Campus + DL)	212.6	299.3	40.8%
% of undergraduate base	44.1%	53.6%	+9.5 p.p.
PAR	15.6	9.2	-41.2%
FIES	48.5	25.4	-47.6%



('000)	1Q19	1Q20	Δ%
Total On-campus	322.0	318.9	-1.0%
Undergraduate ex-FIES	243.9	265.5	8.9%
Undergraduate	292.4	290.9	-0.5%
Out-of-pocket	228.2	256.3	12.3%
Unitoledo	-	4.5	N.A.
DIS	105.6	130.9	24.0%
FIES	48.5	25.4	-47.6%
PAR	15.6	9.2	-41.2%
Graduate	29.7	28.0	-5.8%
Own	15.9	14.9	-6.2%
Unitoledo	-	0.6	N.A.
Partnerships	13.7	13.0	-5.3%

% of on-campus base			
FIES / on-campus undergraduate	17%	9%	-7.9 p.p.
PAR / on-campus undergraduate	5%	3%	-2.2 p.p.
DIS / on-campus undergraduate	36%	45%	8.9 p.p.
Number of Units	93	93	n.a.



On-Campus: the segment ended 1Q20 with 319 thousand students, a slight 1.0% decrease YoY, due to the reduction in the FIES student base, largely offset by the increase in out-of-the-pocket students, that ended the quarter with a 12.3% increase YoY.

FIES Impact: Excluding FIES students, on-campus undergraduate base increased by 8.9% in 1Q20. The share of FIES students decreased to 9% of on-campus undergraduate base in the quarter (vs. 17% in 1Q19).

Financing: DIS student base in 1Q20 increased 24.0% YoY, accounting for 45% of on-campus undergraduate students and illustrating the success of the intake campaign. PAR students accounted for 3% of on-campus undergraduate base due to the Company's conservative approach to the program and the current discount policy.

('000)	1Q19	1Q20	Δ%
Total Distance-Learning	239.2	313.7	31.2%
Undergraduate	189.6	267.0	40.8%
100% online	156.2	214.4	37.3%
Flex	33.4	52.6	57.7%
Graduate	49.6	46.6	-5.9%
Own	17.5	18.2	4.5%
Partnerships	32.1	28.4	-11.6%
DIS (DL Undergraduate)	107.0	168.4	57.4%
100% online	84.9	134.8	58.8%
Flex	22.1	33.6	52.0%

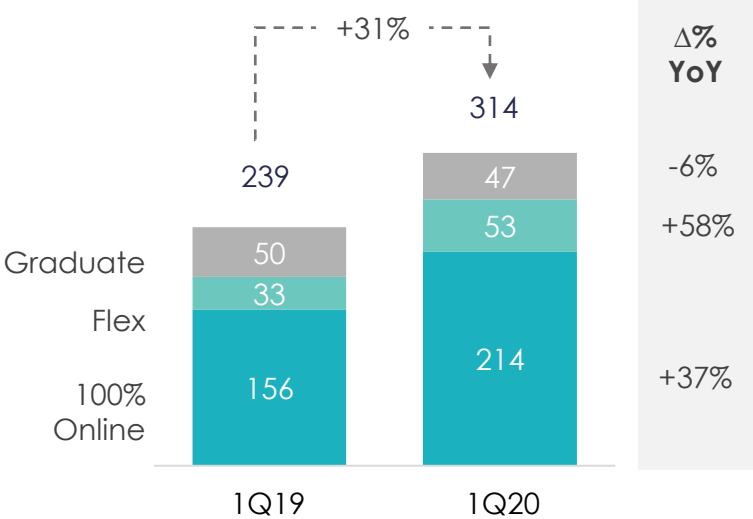
% of undergraduate base

DIS / DL undergraduate	56.4%	63.0%	6.6 p.p.
------------------------	-------	-------	----------

Operational Data

Number of DL Centers	635	1,015	59.8%
Covered Cities	478	726	51.9%

Detailed Distance Learning Base
('000)



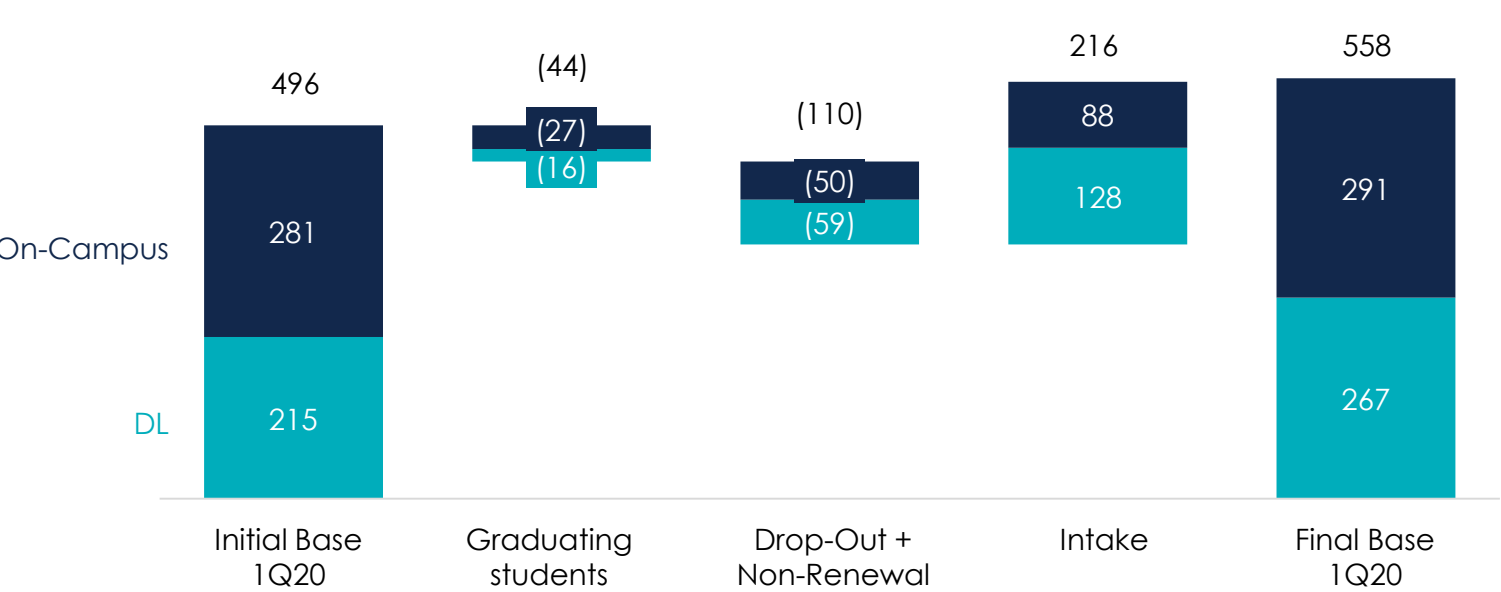
Distance Learning: Distance Learning segment remains at strong expansion pace with over 300 thousand enrolled students in 1Q20, recording growth of 31.2% YoY. In 1Q20, the Company started the distance learning segment at UniToledo.

100% Online: Totaled 214.4 thousand students in 1Q20 with a growth of 37.3% YoY.

Flex: In 2S19, the Company began to offer part of its Flex Courses portfolio in partner centers, contributing to boost growth in student base, and ended 1Q20 with 52.6 thousand students (+57.7% YoY).

Financing: In 1Q20, DIS Distance Learning student base came to 168.4 thousand students, accounting for 63% of Distance Learning undergraduate segment.

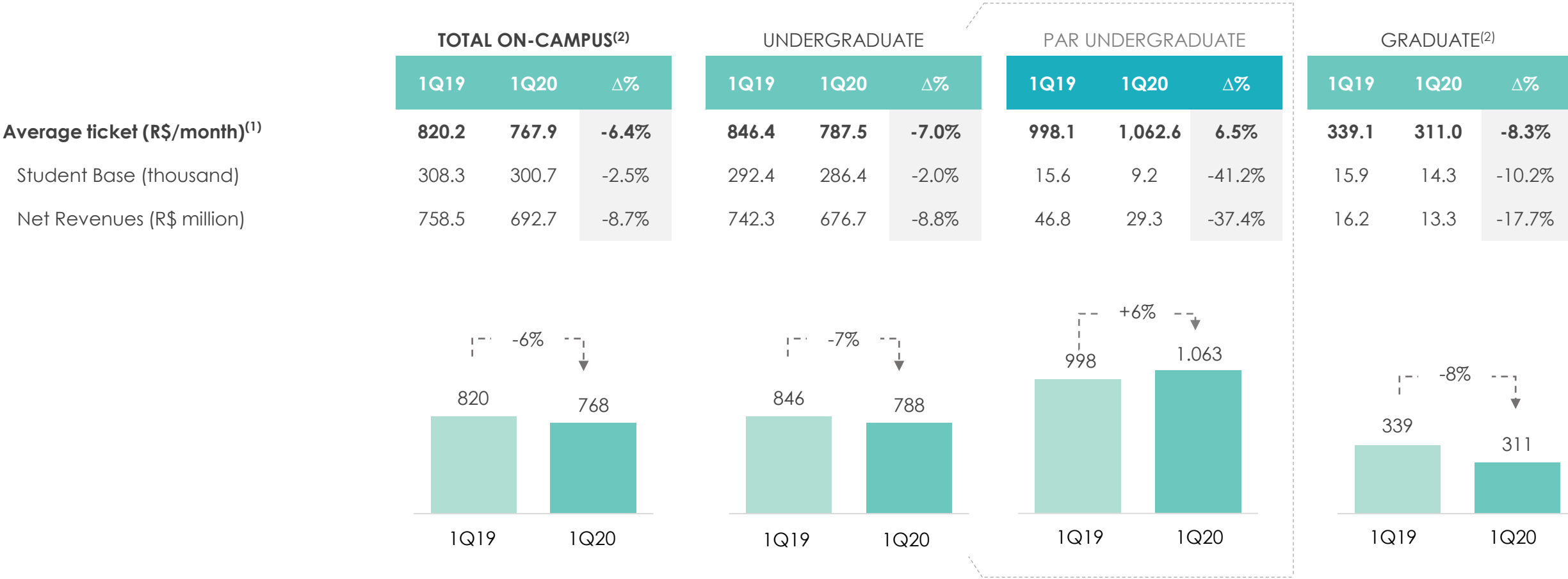
('000)	1Q19	Initial Base 1Q20	Graduating students	Drop-out + Non-renewal	Intake	1Q20
Undergraduate	482.0	495.5	(43.8)	(109.8)	216.1	557.9
On-Campus	292.4	280.9	(27.3)	(50.4)	87.8	290.9
Out-of-pocket	228.2	226.9	(10.9)	(46.2)	86.5	256.3
FIES	48.5	41.5	(16.4)	(0.1)	0.5	25.4
PAR	15.6	12.5	-	(4.1)	0.8	9.2
DL	189.6	214.6	(16.5)	(59.4)	128.3	267.0
100% Online	156.2	179.3	(14.6)	(47.7)	97.6	214.4
Flex	33.4	35.4	(1.8)	(11.6)	30.7	52.6



Retention Rate⁽¹⁾

Undergraduate	1Q19	1Q20	Δ%
On-Campus	85.8%	85.0%	-0.8 p.p.
DL	82.8%	81.8%	-1.0 p.p.

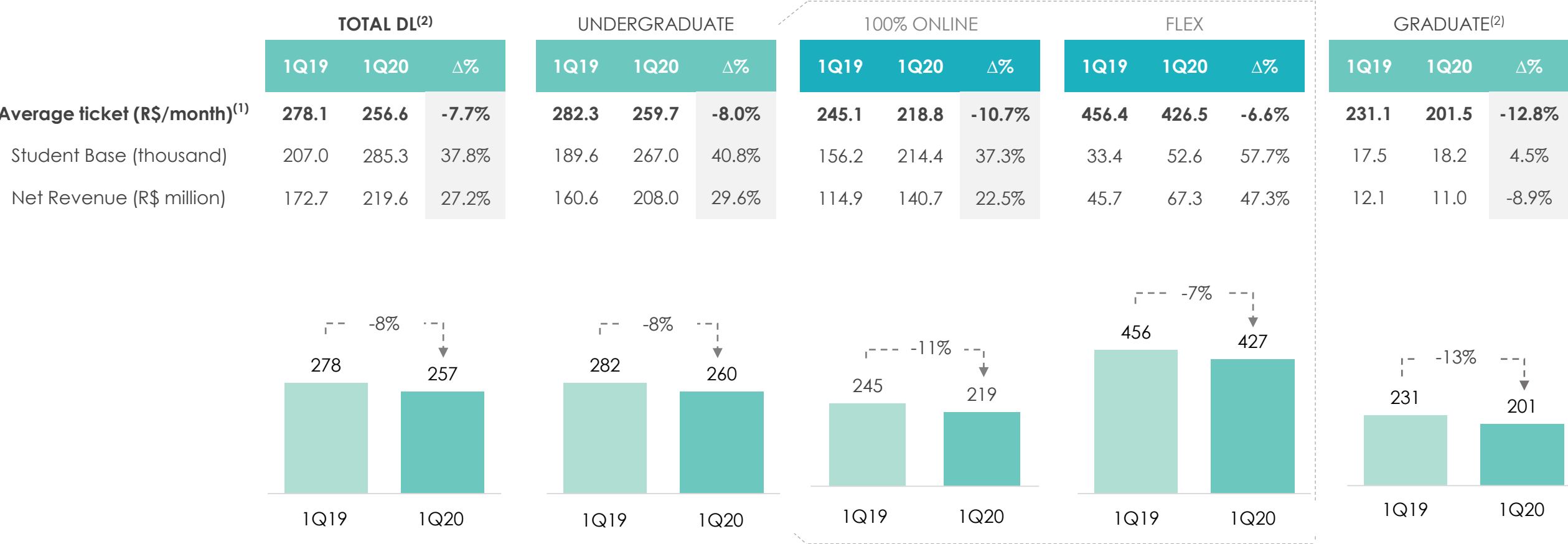
In 1Q20, **retention rate** for **on-campus segment** was 85.0%, while for the **Distance Learning** segment it was 81.8%, down by 0.8 p.p. and by 1.0 p.p. YoY respectively.



Total On-campus: average ticket totaled R\$767.9 in the quarter, a 6.4% decrease YoY. This decrease remains impacted by the higher discounts following an increase in intake initiatives on specific areas.

Undergraduate: In 1Q20, average ticket totaled R\$787.5, down 7% over 1Q19. Excluding FIES, on-campus undergraduate average ticket would have totaled R\$739.1 in the quarter (-2.5% YoY).

Graduate: average ticket totaled R\$311.0 in the period, down by 8.3% YoY.



Distance Learning Undergraduate: Undergraduate average ticket totaled R\$259.7 in the quarter, a decrease of 8.0% versus 1Q19, mainly as a result of the 100% online ticket, partially offset by the lower decrease in Flex ticket.

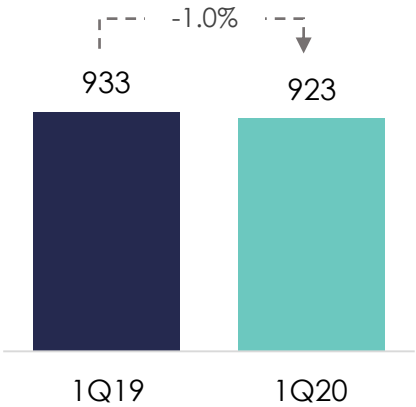
100% Online: Ended the quarter with an average ticket of R\$218.8, down by 10.7% YoY due to greater discounts in certain areas.

Flex: Average ticket was down by 6.6% in the quarter compared to 1Q19. The offer of these courses in partner centers remains a driver for such performance due to the nature of courses available at partner centers compared to those offered at own centers.

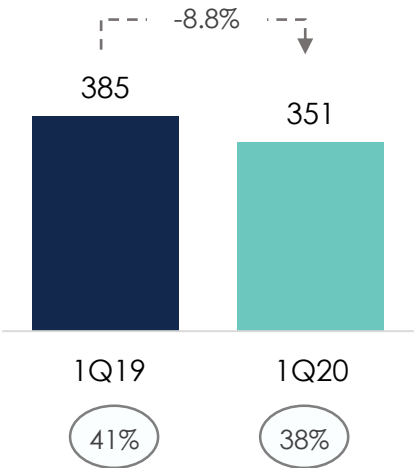
INCOME STATEMENT

(R\$ million)	1Q19	1Q20	Δ%
Gross Revenue	1,528.8	1,694.2	10.8%
Monthly tuition fees	1,517.8	1,686.5	11.1%
Others	11.1	7.7	-30.1%
Deductions from gross revenue	(596.2)	(771.0)	29.3%
Net Revenue	932.6	923.3	-1.0%
Cost of Services	(360.1)	(348.9)	-3.1%
Gross Profit	572.6	574.4	0.3%
Gross Margin	61.4%	62.2%	0.8 p.p.
Selling Expenses	(156.3)	(179.6)	14.9%
G&A Expenses	(129.0)	(154.3)	19.6%
Other Revenue/Expenses	3.8	4.0	7.5%
(+) Depreciation and amortization	93.6	93.2	-0.5%
EBITDA	384.6	337.7	-12.2%
EBITDA Margin (%)	41.2%	36.6%	-4.7 p.p.
Financial Result	(44.3)	(70.4)	59.1%
Depreciation and amortization	(93.6)	(93.2)	-0.5%
Income Tax	(4.0)	(4.5)	12.6%
Social Contribution	(2.0)	(1.8)	-7.6%
Net Income	240.8	167.9	-30.3%
Net Margin	25.8%	18.2%	-7.6 p.p.
Adjusted EBITDA⁽¹⁾	384.6	350.8	-8.8%
Adjusted EBITDA Margin ⁽¹⁾	41.2%	38.0%	-3.2 p.p.
Adjusted Net Income⁽¹⁾	240.8	180.9	-24.9%
Adjusted Net Margin ⁽¹⁾	25.8%	19.6%	-6.2 p.p.

Net Revenue
(R\$ million)



Adjusted EBITDA ⁽¹⁾
(R\$ million)



Adjusted EBITDA
margin (%)

(1) Non recurring expenses adjustments detailed in EBITDA section.

(R\$ million)	1Q19	1Q20	Δ%
Gross Operating Revenue	1,528.8	1,694.2	10.8%
Monthly Tuition Fees	1,517.8	1,686.5	11.1%
Others	11.1	7.7	-30.1%
Gross Revenue Deductions	(596.2)	(771.0)	29.3%
Discounts and scholarships	(551.0)	(728.4)	32.2%
Taxes	(37.5)	(35.9)	-4.3%
AVP and other deductions	(7.8)	(6.8)	-13.2%
Net Revenues	932.6	923.3	-1.0%
On-Campus	759.9	703.6	-7.4%
DL	172.7	219.6	27.2%
Net Revenues (ex-FIES)	771.4	833.4	8.0%
On-Campus (ex-FIES)	598.7	613.8	2.5%

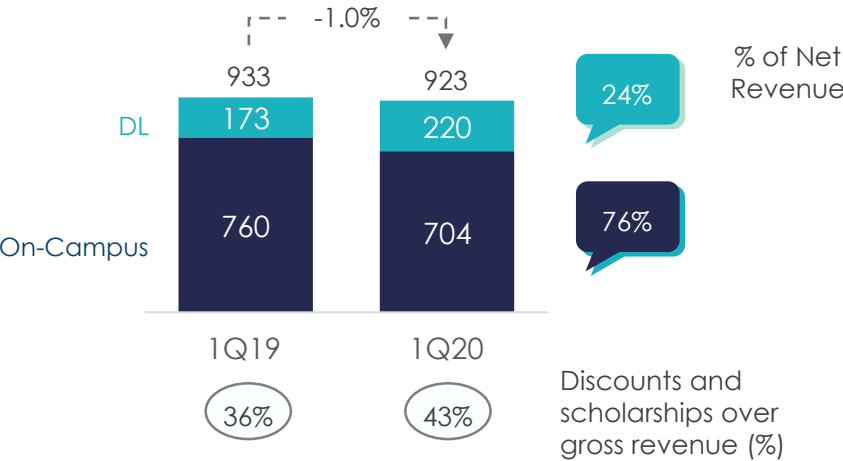
In 1Q20, the negative performance on **net revenue** is mainly due to the reduction of the FIES student base and the intensification of selling strategies in some areas in order to compensate for the loss of FIES students. In addition, the on-campus segment was impacted by the intake slowdown after the quarantine (COVID-19) period began.

Excluding the FIES effect, net revenue would have reached R\$833.4 million, an 8.0% YoY increase, due to the following factors:

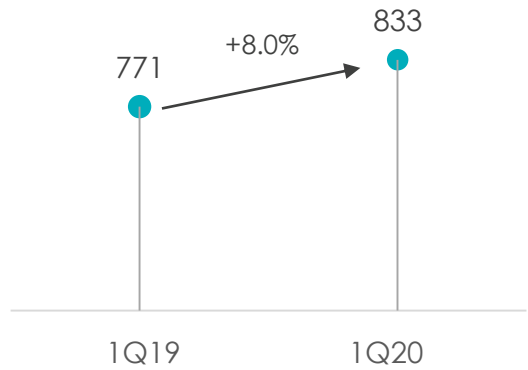
- Maintenance of the accelerated growth pace in the Digital Learning segment (+27% YoY) and in medicine courses (+30.1% YoY), which together now represent 36% of total revenue;
- Resilience of the on-campus segment, excluding FIES and medicine courses, totaling R\$505.8 million (-1.9% YoY).

In 1Q20, there was a significant reduction on **net revenue exposure to FIES**, decreasing to only 10% of total revenue (vs 17% in 1Q19).

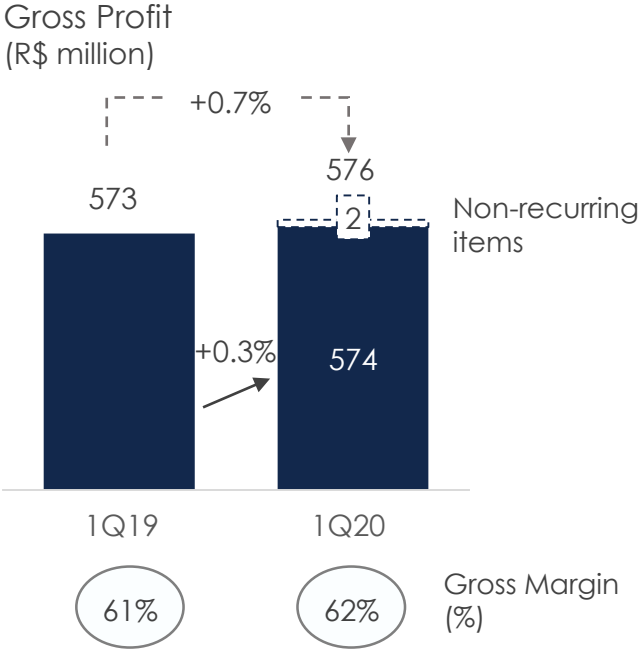
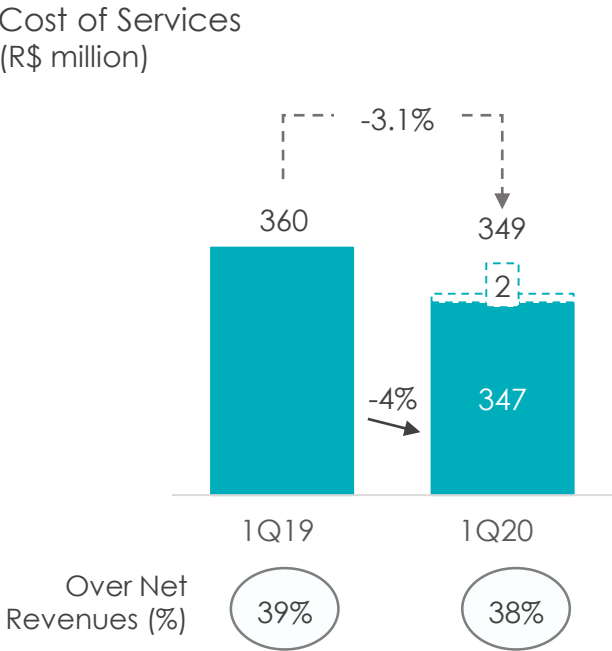
Net Revenue by segment
(R\$ million)



Total Net Revenue ex-FIES
(R\$ million)



(R\$ million)	1Q19	1Q20	Δ%
Cost of Services	(360.1)	(348.9)	-3.1%
Personnel	(249.2)	(229.8)	-7.8%
Rent, taxes & other	(9.2)	(11.0)	20.0%
Transfer of Centers & other	(8.8)	(19.0)	116.2%
Third-party services	(13.6)	(14.2)	5.1%
Utilities ⁽¹⁾	(8.6)	(8.4)	-2.7%
D&A	(70.7)	(66.4)	-6.0%
Gross Profit	572.6	574.4	0.3%
Gross Margin	61.4%	62.2%	0.8 p.p.
Costs over Net Revenues			
Cost of Services(%)	38.6%	37.8%	-0.8 p.p.
Personnel (%)	26.7%	24.9%	-1.8 p.p.



Cost of services decreased by 3.1% in the quarter, year-on-year. Costs with revenue sharing with DL centers doubled in the quarter, due to an increased number of partner centers as a result of the accelerated growth of Distance Learning. On the other hand, this growth was more than offset by a reduction in personnel costs, which have been gaining efficiency, from several operational researches such as faculty restructuring and improvement in student-per-class distribution.

In 1Q20, non-recurring costs with organizational restructuring totaled R\$2.1 million. Excluding such effect, **adjusted cost of services** would have come to R\$346.8 million, a 3.7% drop compared to the previous quarter.

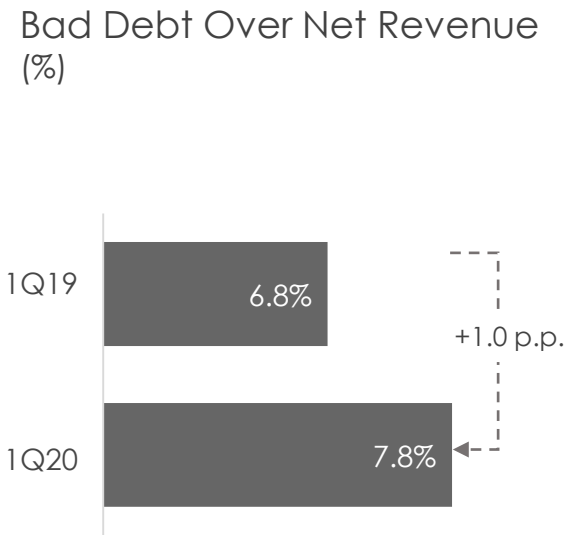
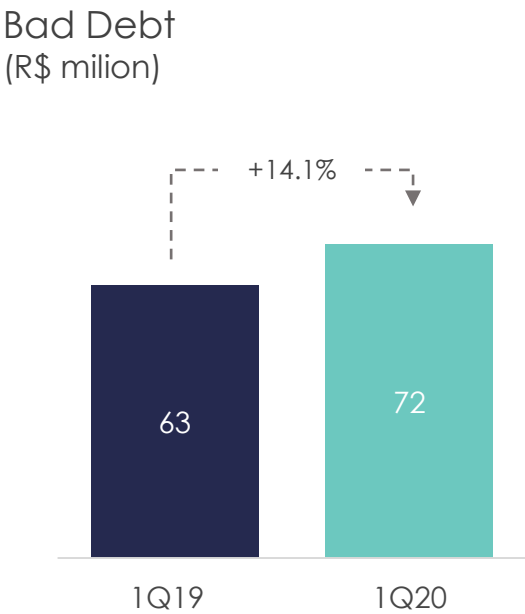
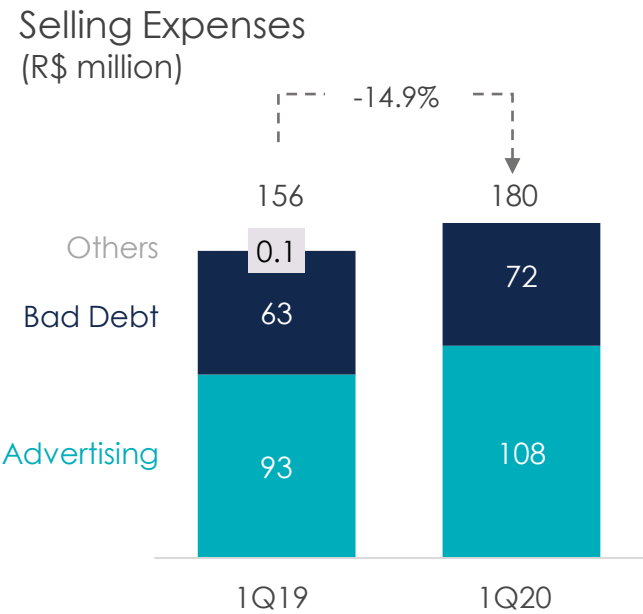
Gross profit remained stable, up 0.3% vs. 1Q19 and gross margin stood at 62.2% (+0.8 p.p. vs. 1Q19).

(R\$ million)	1Q19	1Q20	Δ%
Selling Expenses	(156.3)	(179.5)	14.9%
Bad Debt	(63.0)	(71.8)	14.1%
Out-of-pocket	(34.9)	(59.5)	70.6%
PAR – long term (50%)	(11.9)	(1.9)	-84.4%
DIS – long term (15%)	(16.2)	(10.5)	-35.6%
Advertising	(93.2)	(107.7)	15.5%
Others	(0.1)	(0.0)	-76.8%
Expenses over Net Revenue			
Selling Expenses (%)	16.8%	19.4%	2.7 p.p.
Bad Debt (%)	6.8%	7.8%	1.0 p.p.
Advertising (%)	10.0%	11.7%	1.7 p.p.

In 1Q20, **selling expenses** were up by 14.9% YoY, impacted by an increase in expenses with provisions for doubtful accounts (bad debt) and greater efforts on advertising in order to attract new students.

Bad debt expenses follow a trend to be in high levels due to the change in student base mix when compared to the previous year – greater volume of out-of-pocket students and lower amount of FIES students (with lower delinquency). In addition, the result was impacted by COVID-19, especially in out-of-pocket base, which also concentrates bad debt from PAR and DIS dropouts.

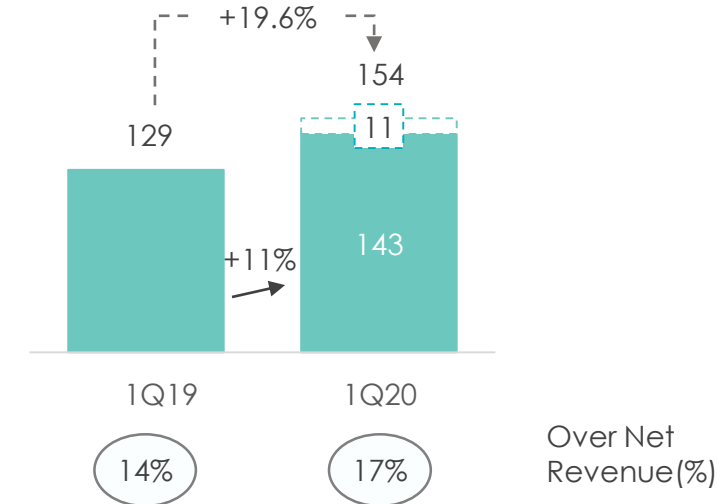
The Company ended 1Q20 with a **7.8% of bad debt as a percentage of total net revenue** (+1.0 p.p. vs. 1Q19).



GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES

(R\$ million)	1Q19	1Q20	Δ%
G&A Expenses	(129.0)	(154.3)	19.6%
Personnel	(41.8)	(44.4)	6.2%
Third-party services	(19.1)	(32.9)	72.3%
Provision/contingencies	(21.3)	(22.4)	5.2%
Maintenance & repairs	(8.3)	(9.8)	18.9%
Other	(15.6)	(18.0)	15.7%
D&A	(23.0)	(26.7)	16.3%
Other revenue/expenses	3.8	4.0	7.5%
Expenses over Net Revenue			
G&A Expenses(%)	13.8%	16.7%	2.9 p.p.

G&A Expenses
(R\$ million)

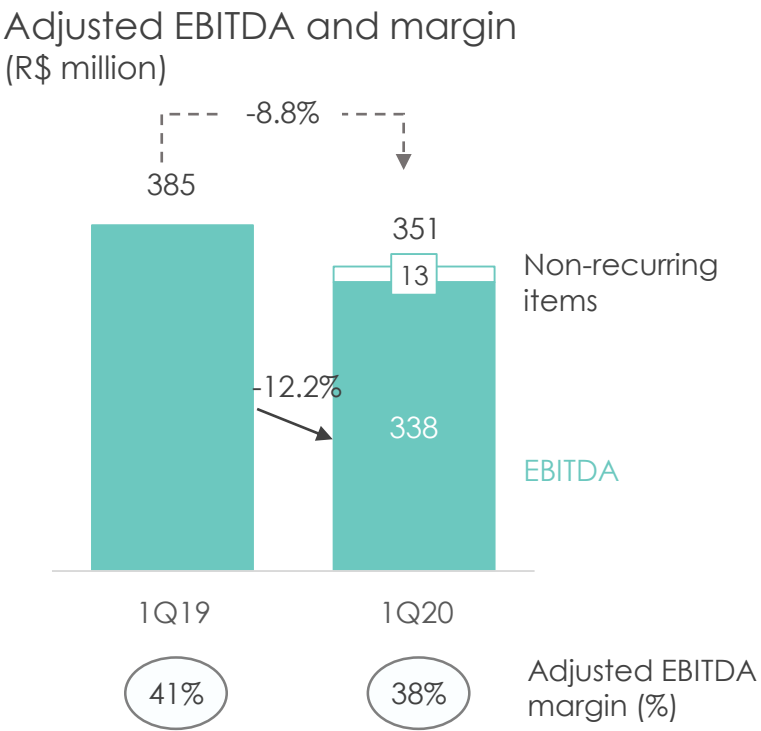


In 1Q20, **general and administrative expenses** were up by 19.6% YoY, mainly as a result of the following:

- New expenses related to the contingency plan for the COVID-19 crisis;
- Increase in third-party service expenses, including consulting services, related to the integration process of recent acquisitions;
- Increased expenses with maintenance and repairs, related to the maintenance of our units and software update.

Non-recurring expenses came to R\$10.9 million in the quarter and are mainly related to personnel restructuring and consulting services related to M&A and integration processes. Excluding these non-recurring amounts, **adjusted general and administrative expenses** would total R\$143 million (+11% vs. 1Q19).

(R\$ million)	1Q19	1Q20	Δ%
Net Revenue	932.6	923.3	-1.0%
Costs and Expenses	(641.6)	(678.7)	5.8%
(+) Depreciation and amortization	93.6	93.2	-0.5%
EBITDA	384.6	337.7	-12.2%
<i>EBITDA Margin (%)</i>	<i>41.2%</i>	<i>36.6%</i>	<i>-24.7 p.p.</i>
Non recurring items	-	13.1	N.A
Organizational restructuring	-	3.8	N.A
Consulting	-	8.9	N.A
Other	-	0.4	N.A
Adjusted EBITDA	384.6	350.8	-8.8%
<i>Adjusted EBITDA margin (%)</i>	<i>41.2%</i>	<i>38.0%</i>	<i>-3.2 p.p.</i>



In 1Q20, the Company's **EBITDA** totaled R\$337.7 million, 12.2% down on 1Q19 figures.

Excluding non-recurring items, **adjusted EBITDA** would have reached R\$350.8 million in the quarter, a decrease of 8.8% versus 1Q19 and **adjusted EBITDA margin** of 38.0% (-3.2 p.p. YoY).

The decrease in FIES revenue remain as one of the main pressures on EBITDA. Furthermore, the increase in costs and expenses, in great part as a result of contingency measures related to COVID-19, the increase in delinquency and greater advertising expenses in line with greater intake efforts, negatively impacted EBITDA’s performance in the first quarter of 2020.

FINANCIAL RESULT AND NET INCOME

(R\$ million)	1Q19	1Q20	Δ%
Financial Result	(44.3)	(70.4)	59.1%
Financial Revenue	28.5	180.2	533.1%
Fines and interest charged	10.0	10.0	-0.6%
Investment revenue	12.8	10.1	-20.9%
Inflation adjustment & Others	5.6	160.1	2753.8%
Financial Expenses	(72.7)	(250.6)	244.6%
Interest and financial charges	(23.6)	(20.4)	-13.6%
Financial discounts	(12.2)	(39.2)	222.5%
Bank expenses	(10.2)	(3.5)	-65.2%
Adj. contingencies & other	(26.8)	(187.5)	598.8%

(R\$ million)	1Q19	1Q20	Δ%
EBITDA	384.6	337.7	-12.2%
Financial Result	(44.3)	(70.4)	59.1%
(+) Depreciation and amortization	(93.6)	(93.2)	-0.5%
Profit before tax	246.7	174.2	-29.4%
Income tax	(4.0)	(4.5)	12.6%
Social contribution	(2.0)	(1.8)	-7.6%
Net Income	240.8	167.9	-30.3%
Net Margin (%)	25.8%	18.2%	-7.6 p.p.
Adjusted Net Income⁽¹⁾	240.8	180.9	-24.9%
Adjusted Net Income Margin ⁽¹⁾	25.8%	19.6%	-6.2 p.p.

In 1Q20, **financial result** was at a worse level when compared to the same period last year due to an increase in expenses with financial discounts, chiefly related to more aggressive debt renegotiation campaign, and impacted by payment of fees to loans raised in the period.

The significant change in the level of financial revenues and expenses is due to the loans issued to finance Adtalem's acquisition and to strengthen the Company's solid cash position in times of great uncertainties related to the new Coronavirus crisis.

Net income totaled R\$167.9 million in 1Q20, a 30.3% YoY decrease, with a net margin of 18.2%, 7.6 p.p. lower than in the previous year. The drop in net income is due to the reduction in EBITDA and increase in financial discounts.

Excluding non-recurring items in EBITDA, net Income would have reached R\$180.9 million in the quarter, a decrease of 24.9% vs. 1Q19.



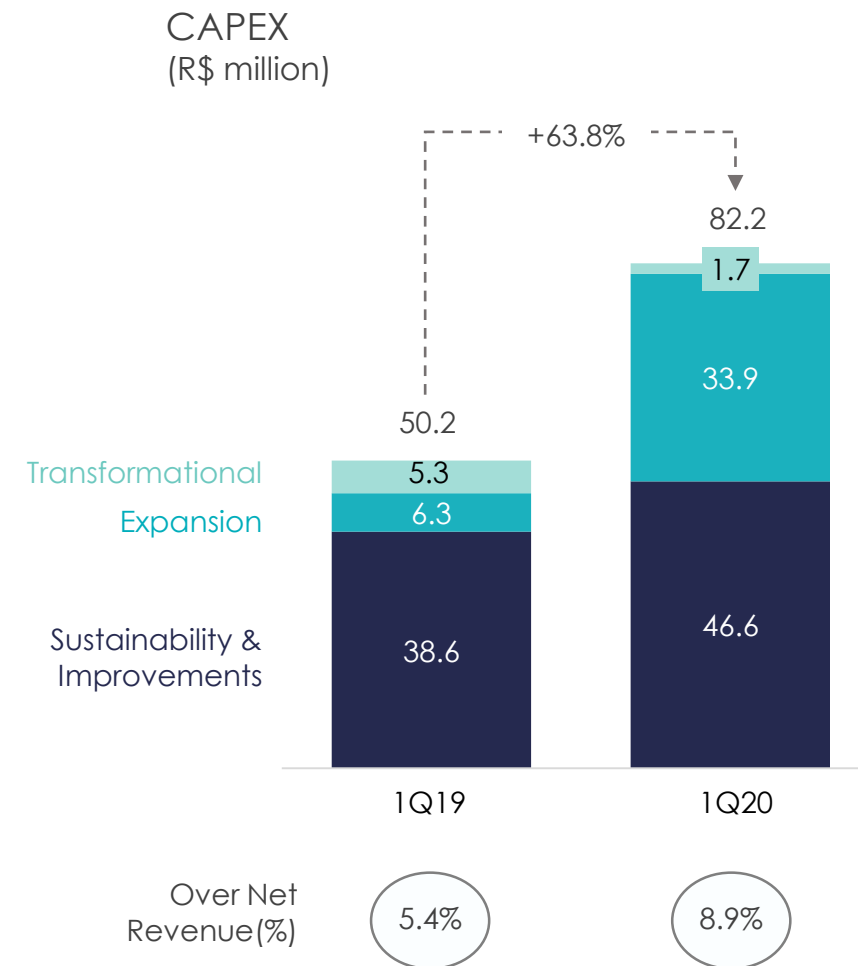
(1) Non recurring expenses adjustments detailed in EBITDA section.

(R\$ million)	1Q19	1Q20	Δ%
Total Capex	50.2	82.2	63.8%
Sustainability & Improvements	38.6	46.6	20.8%
Expansion	6.3	33.9	438.1%
Transformational	5.3	1.7	-67.9%
Capex over Net Revenue			
Total Capex (%)	5.4%	8.9%	3.5 p.p.
Sustainability & Improvements (%)	4.1%	5.1%	0.9 p.p.

In 1Q20, total **CAPEX** was R\$82.2 million, an increase of 63.8% versus 1Q19, mainly due to investments in the expansion of our business. Such investments represented over 40% of total CAPEX and are related to the construction of three medicine units, including the newest and most modern campus in Barra da Tijuca, valued at approximately R\$30 million.

CAPEX related to sustainability and improvement totaled R\$46.6 million, up by 20.8% YoY, impacted by the anticipation of investments in software and licenses.

It is important to note that, despite its solid cash position, the Company considers to, and is prepared to, postpone a substantial part of investments budgeted for 2020 in case the COVID-19 crisis continues or worsens far beyond management's expectations.



(R\$ million)	1Q19	4Q19	1Q20
Monthly tuition fees received	1,007.7	1,069.0	1,154.8
Out-of-Pocket	531.5	593.8	579.0
Exchange Deals	24.3	11.7	12.3
PAR	198.3	206.7	211.2
DIS	253.6	256.7	352.4
FIES	227.6	295.6	178.6
Other	188.8	162.7	187.1
Gross Accounts Receivable	1,424.1	1,527.2	1,520.5

Bad Debt	(439.8)	(471.2)	(506.0)
Out-of-Pocket ⁽¹⁾	(323.8)	(340.7)	(363.2)
PAR – long term (50%)	(80.2)	(92.9)	(94.8) (a)
DIS – long term (15%)	(35.8)	(37.5)	(48.0) (b)
Amounts to be identified	(7.7)	(7.4)	(9.3)
Adjustment to presente value (APV)⁽²⁾	(52.5)	(27.4)	(34.2)
APV PAR	(37.9)	(20.8)	(21.5) (c)
APV DIS	(14.6)	(6.6)	(12.7) (d)
Net Accounts Receivable	924.0	1,021.2	971.0

In 1Q20, **gross receivables** totaled R\$1,520.5 million, up by 6.8% versus 1Q19, mainly as a result of new DIS students.

Net receivables came to R\$971.0 million, up by 5.1% over 1Q19, as a result of the increase in gross receivables, partially offset by higher bad debt related to dropout and the non-renegotiation of students with financing (PAR and DIS).

PAR and DIS Reconciliation

(R\$ million)	PAR		DIS	
	1Q19	1Q20	1Q19	1Q20
Gross revenue paid in cash	27.2	16.2	9.1	13.0
Gross revenue paid in installments	23.3	15.1	136.1	178.4
Taxes – revenue deductions	(2.4)	(1.3)	(5.8)	(6.7)
Adjustment to Present Value (APV) ⁽²⁾	(1.3)	(0.7) Δ(c)	(6.5)	(6.1) Δ(d)
Bad Debt – long term (50%)	(11.9)	(1.9) Δ(a)	(16.2)	(10.4) Δ(b)
Bad Debt non-renegotiated dropouts	(8.6)	(9.9)	(9.9)	(18.9)
Bad Debt of Net Revenue (%)	1.3%	0.2%	1.7%	1.1%






(1) Includes short-term DIS and PAR installments and student balance dropout and non-renewal DIS/PAR.

(2) Correction of installments based on IPCA and brought to present value on NTN-2024.

AVERAGE TERM OF RECEIVABLES

(R\$ million)	1Q19	1Q20	Δ%
---------------	------	------	----

Consolidated Average Term of Receivables

Net Accounts Receivable	924.0	971.0	5.1%
Net Revenue (LTM)	3,616.3	3,555.7	-1.7%
Average Receivables Days	92	98	6.5%

FIES Average Term of Receivables

FIES Accounts Receivable	227.6	178.6	-21.5%
FIES Revenue (LTM)	945.7	653.8	-30.9%
FGEDUC deductions (LTM)	(74.6)	(52.5)	-29.7%
Taxes (LTM)	(39.0)	(24.1)	-38.2%
FIES Net Revenue (LTM)	832.1	577.2	-30.6%
FIES Average Receivables Days	98	111	13.3%

Non-FIES Average Term of Receivables

Net Accounts Receivable (ex-APV)	924.0	971.0	5.1%
Accounts Receivable Non-FIES	696.5	792.4	13.8%
Net Revenue Non-FIES (LTM)	2,784.2	2,978.4	7.0%
Non-FIES Average Receivables Days	90	96	6.7%

Consolidated ATR reached 98 days, up by 6.5% over 1Q19, following the increase in net receivables.

FIES ATR totaled 111 days, a 13.3% increase or 13 days over the same period of the previous year.

Ex-FIES ATR in 1Q20 totaled 96 days, up by 6.7% over 1Q19.

AGING AND CHANGES IN ACCOUNTS RECEIVABLE

Aging of Total Gross Accounts Receivable⁽¹⁾

Vertical Analysis

(R\$ million)	1Q19	1Q20	Δ%	1Q19 (%)	1Q20 (%)
FIES	227.6	178.6	-21.5%	16%	12%
Not yet due	699.6	757.5	8.3%	49%	50%
Overdue up to 30 days	98.5	113.5	15.2%	7%	7%
Overdue from 31 to 60 days	43.9	51.7	17.9%	3%	3%
Overdue from 61 to 90 days	8.8	25.7	190.6%	1%	2%
Overdue from 91 to 179 days	171.2	169.1	-1.2%	12%	11%
Overdue more than 180 days	174.5	224.4	28.6%	12%	15%
Gross Accounts Receivable	1,424.1	1,520.5	6.8%	100%	100%

Aging of Agreements Receivable⁽²⁾

Vertical Analysis

(R\$ million)	1Q19	1Q20	Δ%	1Q19 (%)	1Q20 (%)
Not yet due	46.1	37.0	-19.7%	56%	46%
Overdue up to 30 days	3.9	6.1	55.9%	5%	8%
Overdue from 31 to 60 days	4.1	3.8	-7.7%	5%	5%
Overdue from 61 to 90 days	2.8	2.9	3.0%	3%	4%
Overdue from 91 to 179 days	8.5	9.9	16.3%	10%	12%
Overdue more than 180 days	17.1	20.9	22.2%	21%	26%
Agreements Receivable	82.6	80.6	-2.4%	100%	100%

FIES: Changes of Accounts Receivable

(R\$ million)	1Q19	1Q20	Δ%
Opening balance	153.8	159.3	3.6%
FIES Revenue	182.4	102.9	-43.5%
Transfer	(95.6)	(74.4)	-22.2%
Provision for FIES	(14.3)	(9.3)	-34.9%
Closing balance	226.2	178.5	-21.1%

FIES: Changes of Accounts Receivable

(R\$ million)	1Q19	1Q20	Δ%
Opening balance	0.0	136.4	N.A.
Transfer	95.6	74.4	-22.2%
Payment of taxes	(42.9)	(1.9)	-95.6%
Buyback in auctions	(51.4)	(208.7)	305.8%
Closing balance	1.3	0.2	-88.0%



(1) The amounts overdue more than 360 days are written-off from Accounts Receivable up to the limit of the allowance for doubtful accounts.

(2) Excludes credit card agreements

CASH POSITION

(R\$ million)	1Q19	1Q20	Δ%
(-) Cash and cash equivalents [a]	(885.8)	(2,545.6)	187.4%
Gross debt [b]	2,080.3	3,415.0	64.2%
Loans	810.4	2,285.6	182.0%
Leasing	1,228.5	1,051.3	-14.4%
Commitments payable (M&A)	31.9	64.0	100.9%
Taxes paid in installments	9.5	14.2	48.8%
Net Debt [b+a]	1,194.5	869.5	-27.2%
Net Debt/EBITDA (12M)⁽¹⁾	-0.0x	-0.1x	N.A.

Cash & cash equivalents totaled R\$2,545.6 million in 1Q20, up by 187.4% YoY, due to new loans issued to finance Adtalem's acquisition and to strengthen the Company solid cash position ahead of uncertainties brought by the new Coronavirus crisis.

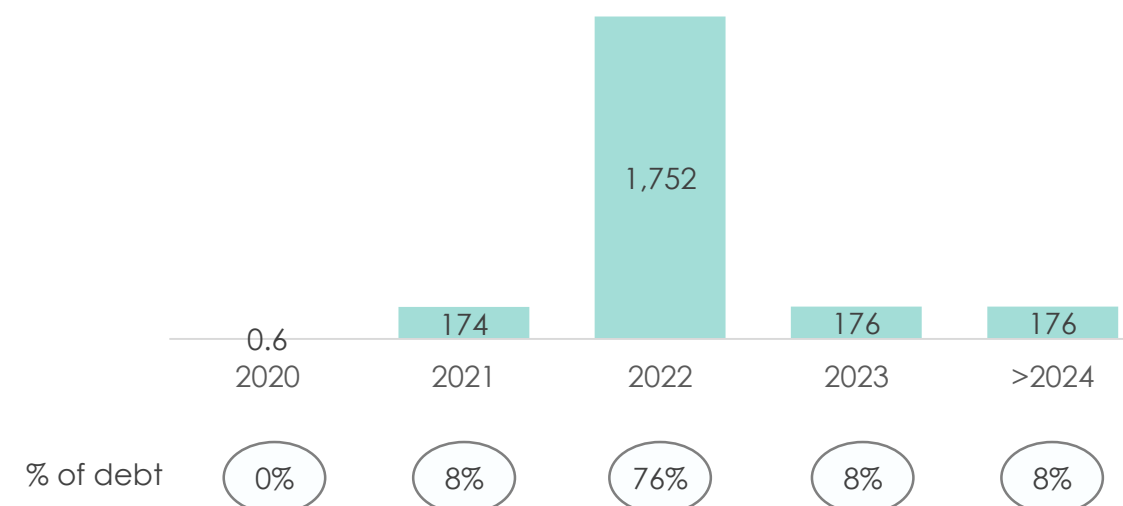
Gross debt (excluding leasing) ended the quarter at R\$2,363.7 million.

In 1Q20, excluding the leasing from gross debt, the **net debt/EBITDA** ratio stood at -0.1x.

DEBT

Debt Type (R\$ million)	Date of Issue	Due Date	Cost	Balance to pay (principal + interest)	% of total
Bond V (1ª series)	feb-19	feb-22	CDI + 0.59%	251.3	11.0%
Bond V (2ª series)	feb-19	feb-24	CDI + 0.79%	351.9	15.4%
Loans Citi (1ª series)	feb-20	feb-21	CDI + 0.60%	174.2	7.6%
Loans Citi (2ª series)	feb-20	feb-22	CDI + 0.70%	654.5	28.6%
Loans Santander	mar-20	mar-22	CDI + 1.09%	501.9	21.9%
Itaú Promissory Note (1ª series)	mar-20	mar-22	CDI + 2.50%	350.2	15.3%
FINEP	feb-15	jan-25	TJLP + 0.5%	2.9	0.1%
Loans	-	-	CDI + 1.06%	2,286.9	100.0%

Timeline of debt amortization
(R\$ million; principal)



(1) Excluding from gross debt leasing amounts referring to IFRS-16; Reported EBITDA (12M).

New Debt issued in April 2020

Debt Type (in R\$ million)	Issue date	Due Date	Cost	Amount	% of total
Itaú Promissory Note (2ª series)	apr-20	mar-21	CDI + 2.50%	150	21%
Loans Citi	apr-20	apr-22	CDI + 2.75%	75	10%
Bradesco Promissory Note	apr-20	apr-21	CDI + 2.70%	350	48%
Loans Santander	apr-20	apr-21	CDI + 3.69%	100	14%
Loans Banco ABC	apr-20	apr-21	CDI + 3.85%	50	7%
New loans – April/20				725	100%
Debt after new loans (April)			CDI + 1.50%	3,011.9	

- In April 2020, the Company's Board of Directors approved the fourth issue of promissory notes, in a single series, in the total amount of R\$350 million, in addition to other Bank Credit Notes, totaling R\$725 million, to be included in the Company's loans with banks.
- Adding the debt issued in April 2020 to the 1Q20 loan position, the Company's gross debt will reach R\$3.01 billion in bank loans at an average cost of debt of CDI +1.50%.

Adtalem Acquisition

- On April 24, 2020, the acquisition of Adtalem Brazil was completed, after CADE (the Brazilian Antitrust Authority) granted the final approval on April 13, 2020.
- The cash disbursement for the acquisition payment was R\$2,206 million. Considering the locked box mechanism between the parties, Adtalem will be incorporated with a net proforma cash position of R\$389 million (on March 31st, 2020), resulting in an Enterprise Value of R\$1,817 million.
- Adtalem Brasil's portfolio comprise the following brands, totaling 102,000 students:

			
Sludent Base ('000)	13 thousand	54 thousand	35 thousand
Undergraduate (%)	60%	92%	2%
Graduate (%)	40%	8%	34%
Other courses (%)	-	-	64%

Financial performance (Adtalem management, in IFRS-16)	(R\$ million)	2019
	Net revenues	853.1
	EBITDA	254.9
	EBITDA margin	29.9%
	Net income	139.9

1Q20							FULL POTENTIAL ⁽¹⁾ 2024e	
Unit	State	Type	Operation Start	Status	Authorized/ Qualified seats p/y ⁽²⁾	Student Base ⁽³⁾	Authorized seats p/y ⁽²⁾	Student Base ⁽³⁾
Presidente Vargas	RJ	Organic	1998.2	Matured	240	1,605	240	1,728
João Uchôa/Città	RJ	Organic	2014.1	Matured	170	847	170	1,224
Juazeiro do Norte	CE	Organic	2000.1	Matured	100	698	100	720
Ribeirão Preto	SP	Organic	2015.1	In maturity	76	491	76	547
Alagoinhas	BA	MM I	2017.2	In maturity	65	149	165	928
Angra dos Reis	RJ	MM I	2018.1	In maturity	55	200	155	936
Jaraguá do Sul	SC	MM I	2018.1	In maturity	50	126	150	819
Juazeiro	BA	MM I	2018.1	In maturity	155	323	155	1,067
Canindé	CE	MM II	2020.2	Implementation phase (qualified)	50	-	150	650
Castanhal	PA	MM II	2020.2		50	-	150	650
Quixadá	CE	MM II	2020.2		50	-	150	650
Iguatu	CE	MM II	2020.2		50	-	150	650
Total					1,111	4,439	1,811	10,569

In 1Q120, the Mais Médicos II units in the cities of Canindé and Castanhal were completed, both with entrance examinations taken in the quarter. The start of classes in those units, however, was postponed due to the quarantine determined as a result of the Coronavirus pandemics. When the **incorporation of Adtalem is completed, 210 medicine seats/year will be added to YDUQS portfolio.** Out of this total, 100 seats will be under the Mais Médicos II program, which is expected to open by the second half of 2020.






(1) Assuming expansion of maximum capacity of granted seats for each one of the Mais Médicos units.

(2) Authorized seats do not include ProUni (+10%) and FIES (+10%) students.

(3) As for Student base, it considers ProUni, FIES and scholarships for Mais Médicos units.

BALANCE SHEET

R\$ million	1Q19	4Q19	1Q20
Current Assets	1,749.5	1,475.7	3,332.0
Cash and cash equivalents	8.7	12.3	10.4
Marketable securities	877.1	596.9	2,535.2
Accounts receivable	713.0	759.6	641.7
Advances to employees/third-parties	6.1	6.8	12.1
Prepaid expenses	14.7	7.0	16.4
Taxes and contributions	119.9	80.1	68.9
Swap differential receivable	-	-	32.8
Others	10.0	13.1	14.5
Non-Current Assets	3,903.3	4,036.8	4,303.8
Long-Term Assets	604.0	693.8	917.5
Swap differential receivable long term	-	-	121.9
Accounts receivable	211.1	261.6	329.3
Prepaid expenses	5.4	4.8	4.7
Judicial deposits	83.1	76.1	76.5
Taxes and contributions	120.1	176.4	183.1
Deferred taxes and others	184.3	175.0	202.1
Permanent Assets	3,299.2	3,343.0	3,386.3
Investments	0.2	0.3	0.3
Property and equipment	1,884.8	1,732.2	1,764.8
Intangible assets	1,414.2	1,610.4	1,621.2
Total Assets	5,652.7	5,512.5	7,635.8

R\$ million	1Q19	4Q19	1Q20
Current Liabilities	923.3	674.9	977.7
Loans and financing	196.5	13.6	216.3
Leasing	161.8	156.5	146.3
Suppliers	124.7	126.7	170.1
Salaries and payroll charges	187.8	136.4	176.9
Tax liabilities	49.2	36.0	62.0
Prepaid monthly tuition fees	20.8	18.4	15.7
Advance of the current agreement	-	3.3	3.3
Taxes paid in installments	3.3	3.7	3.6
Acquisition price to be paid	16.5	19.1	21.7
Dividends Payable	153.2	153.5	153.5
Others	9.5	7.6	8.4
Long-Term Liabilities	1,893.6	1,735.3	3,382.7
Loans and Financing	613.8	601.5	2,227.0
Contingencies	139.3	118.4	119.1
Leasing	1,066.8	880.0	905.0
Advance of agreement	-	28.0	27.2
Taxes paid in installments	6.2	11.0	10.6
Provision for asset demobilization	27.3	27.5	27.8
Deferred taxes	3.8	2.9	2.3
Acquisition price to be paid	15.3	44.5	42.3
Others	21.1	21.3	21.3
Shareholders' Equity	2,835.9	3,102.4	3,275.4
Capital	1,139.9	1,139.9	1,139.9
Share issue costs	(26.9)	(26.9)	(26.9)
Capital reserves	670.0	674.0	678.4
Earnings reserves	1,016.6	863.2	1,509.3
Period result	240.8	646.1	167.9
Treasury shares	(204.6)	(194.0)	(193.2)
Total Liabilities and Shareholders' Equity	5,652.7	5,512.5	7,635.8



INCOME STATEMENT BY BUSINESS UNIT: QUARTER

In IFRS-16	On-Campus			Distance Learning			Corporate			Consolidated		
R\$ Milhões	1Q19	1Q20	Δ%	1Q19	1Q20	Δ%	1Q19	1Q20	Δ%	1Q19	1Q20	Δ%
Gross Revenues	1,245.9	1,288.5	3.4%	282.9	405.7	43.4%	-	-	-	1,528.8	1,694.2	10.8%
Deductions from Gross Revenue	(486.0)	(584.9)	20.3%	(110.2)	(186.1)	68.8%	-	-	-	(596.2)	(771.0)	29.3%
Net Revenues	759.9	703.6	-7.4%	172.7	219.6	27.2%	-	-	-	932.6	923.3	-1.0%
Cost of Services	(340.5)	(321.8)	-5.5%	(19.6)	(27.1)	38.5%	-	-	-	(360.1)	(348.9)	-3.1%
Personnel	(237.5)	(218.9)	-7.9%	(11.7)	(10.9)	-6.8%	-	-	-	(249.2)	(229.8)	-7.8%
Rents, municipal property tax & other	(9.9)	(11.0)	11.3%	0.7	0.0	N.A	-	-	-	(9.2)	(11.0)	20.0%
Third-party services and Others	(23.3)	(25.5)	9.6%	(7.7)	(16.1)	110.3%	-	-	-	(31.0)	(41.7)	34.5%
Depreciation and amortization	(69.7)	(66.3)	-4.9%	(1.0)	(0.1)	-86.9%	-	-	-	(70.7)	(66.4)	-6.0%
Gross Profit	419.4	381.9	-9.0%	153.1	192.5	25.7%	-	-	-	572.6	574.4	0.3%
Gross Margin	55.2%	54.3%	-0.9 p.p.	88.7%	87.6%	-1.0 p.p.	-	-	-	61.4%	62.2%	0.8 p.p.
Selling and G&A Expenses	(91.4)	(106.4)	16.4%	(18.2)	(17.4)	-4.8%	(172.0)	(206.0)	19.8%	(281.6)	(329.8)	17.1%
Personnel	(3.2)	(4.9)	50.2%	(4.4)	(4.0)	-7.8%	(34.1)	(35.4)	3.8%	(41.8)	(44.4)	6.2%
Advertising	0.0	0.0	N.A	0.0	0.0	N.A	(93.2)	(107.7)	15.5%	(93.2)	(107.7)	15.5%
Bad Debt	(51.9)	(60.5)	16.8%	(11.1)	(11.3)	1.4%	0.0	0.0	N.A	(63.0)	(71.8)	14.1%
Other expenses	(33.6)	(38.1)	13.3%	(2.2)	(1.4)	-37.3%	(24.7)	(39.7)	60.4%	(60.6)	(79.2)	30.7%
Depreciation and amortization	(2.6)	(2.8)	6.9%	(0.5)	(0.6)	28.3%	(19.8)	(23.2)	17.1%	(23.0)	(26.7)	16.3%
Operating Profit	328.1	275.5	-16.0%	134.9	175.1	29.8%	(172.0)	(206.0)	19.8%	291.0	244.6	-16.0%
Operating Margin(%)	43.2%	39.2%	-4.0 p.p.	78.1%	79.7%	1.6 p.p.	-	-	-	31.2%	26.5%	-4.7 p.p.
Reported EBITDA	400.4	344.7	-13.9%	136.3	175.9	29.0%	(152.1)	(182.8)	20.2%	384.6	337.7	-12.2%
EBITDA margin (%)	52.7%	49.0%	-3.7 p.p.	78.9%	80.1%	1.1 p.p.	-	-	-	41.2%	36.6%	-4.7 p.p.



CASH FLOW STATEMENT

(R\$ million)	1Q19	1Q20	Δ%
Profit before taxes	246.7	174.2	-29.4%
Adjustments to reconcile profit	224.6	240.0	6.9%
Result after reconciliation to net cash generated	471.3	414.2	-12.1%
Changes in assets and liabilities	(270.6)	(4.8)	-98.2%
Operating Cash Flow before Capex	200.7	409.4	104.0%
Acquisition of property and equipment	(28.8)	(46.3)	60.4%
Acquisition of intangible assets	(21.4)	(36.0)	68.0%
Cash flow from investment activities	(16.5)	(0.3)	-98.1%
Operating Cash Flow after Capex	134.0	326.9	143.9%
Cash flow from financing activities	(66.3)	1,609.6	N.A
Free Cash Flow	67.7	1,936.4	2,758.8%
Cash at the beginning of the year	818.0	609.1	-25.5%
Increase (decrease) in cash and cash equivalents	67.7	1.936.4	2758.8%
Cash at the end of the year	885.8	2,545.6	187.4%
Reported EBITDA	384.6	337.7	-12.2%
Operating Cash Flow before Capex/EBITDA	52.2%	121.2%	69.0 p.p.
Reported Operating Cash Flow before Capex/EBITDA	200.7	409.5	104.0%
Delay on FIES receivable		(136.0)	N.A
Adjusted Operating Cash Flow before Capex /EBITDA	200.7	273.5	36.3%
Adjusted Operating Cash Flow before Capex /EBITDA	52.2%	81.0%	28.8 p.p.

	Unit	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20	Δ% YoY
Student Base ⁽¹⁾	'000	561.2	576.4	575.4	570.3	632.5	12.7%
On-campus	'000	322.0	328.1	308.4	309.5	318.9	-1.0%
Undergraduate	'000	292.4	298.0	277.9	280.9	290.9	-0.5%
Graduate	'000	29.7	30.1	30.5	28.6	28.0	-5.8%
Distance Learning	'000	239.2	248.4	267.0	260.8	313.7	31.2%
Undergraduate	'000	189.6	197.0	217.4	214.6	267.0	40.8%
Graduate	'000	49.6	51.3	49.6	46.2	46.6	-5.9%
Average Ticket ⁽²⁾	R\$						
On-campus	R\$	820.2	823.7	741.3	761.7	767.9	-6.4%
Undergraduate	R\$	846.4	852.7	765.6	787.3	787.5	-7.0%
Distance Learning	R\$	278.1	273.0	248.0	241.8	256.6	-7.7%
100% online	R\$	245.1	252.1	217.4	218.6	218.8	-10.7%
Flex	R\$	456.4	416.1	422.4	373.3	426.5	-6.6%
Retention Rate ⁽²⁾	%						
On-campus Undergraduate	%	85.8%	86.0%	85.9%	85.6%	85.0%	-0.8 p.p.
Distance-Learning Undergraduate	%	82.8%	81.5%	80.9%	79.3%	81.8%	-1.0 p.p.
Others							
Employees (Cost)	Unit	13.390	13.324	13.513	12.286	12.864	-3.9%
Number of DL Centers	Unit	635	674	747	933	1.015	59.8%
Covered Cities (DL)	cities	478	497	542	676	726	51.9%

(1) The student base includes Unitoledo students.
(2) The retention rate and average ticket calculations don't include Unitoledo's student base.





YDUQS

IR Contact

Rogério Tostes | Pedro Yagelovic | Rosimere Nunes | Milena Gonçalves

+55 (21) 3311-9875 | 3311-9290

ri@yduqs.com.br

www.yduqs.com.br