

# Resultados do Primeiro Trimestre de 2020

**Recife, 15 de maio de 2020** – A Ser Educacional S.A. (B3 SEER3), anuncia os resultados do primeiro trimestre de 2020 (1T20). As informações são apresentadas em IFRS e consolidadas em Reais (R\$), e as comparações referem-se ao primeiro trimestre de 2019, exceto se especificado de outra forma. Os resultados do 1T20 incluem a consolidação da UNINORTE, ocorrida a partir de 1º de novembro de 2019. O resumo dos resultados dessa aquisição, bem como dos resultados do EAD, está disponibilizado na seção “EBITDA Ajustado por Segmento” desse documento.

- A **base total de alunos** alcançou 185,2 mil alunos no trimestre, crescimento de 14,4% na comparação com o 1T19, em função do crescimento da base de alunos nos segmentos de graduação e pós-graduação presencial, em decorrência principalmente da aquisição da UNINORTE, e do crescimento orgânico da base de alunos EAD, parcialmente compensado pelos efeitos econômicos gerados pelas iniciativas para conter a pandemia do COVID-19 que reduziu o ritmo de novas matrículas e rematrícula de alunos a partir de 16 de março de 2020.
- Pelos mesmos motivos, a **receita líquida apresentou aumento de 1,4%** no trimestre e totalizou R\$308,5 milhões.
- No 1T20, o **EBITDA Ajustado alcançou R\$77,6 milhões**, redução de 20,0% em relação ao 1T19, quando atingiu R\$97,1 milhões. A margem EBITDA ajustada ficou 6,8 p.p. menor, atingindo 25,2%, comparada a 31,9% do 1T19, devido especialmente à redução das atividades de rematrícula de alunos e captação de novos alunos em decorrência dos impactos gerados pela COVID-19.
- O **EBITDA Ajustado do EAD atingiu R\$8,1 milhões e margem EBITDA ajustada de 33,2%, no 1T20**, crescimento de 17,1 p.p em comparação ao 1T19. As margens EBITDA mais elevadas e sólida geração de caixa operacional são características relevantes desse segmento em que o Ser Educacional está apresentando suas taxas mais sólidas de crescimento.
- O **lucro líquido ajustado por ação** apresentou queda de 53,9% na comparação entre o 1T19 e 1T20.

<b>Destaques Financeiros</b>	<b>1T20</b>	<b>1T19</b>	<b>Var. (%)</b> <b>1T20 x 1T19</b>
<b>(Valores em R\$ ('000))</b>			
Receita Líquida	308.526	304.164	1,4%
Lucro Bruto Caixa Ajustado	194.722	191.627	1,6%
<i>Margem Bruta Caixa Ajustada</i>	<i>63,1%</i>	<i>63,0%</i>	<i>0,1 p.p.</i>
EBITDA Ajustado	77.627	97.067	-20,0%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>25,2%</i>	<i>31,9%</i>	<i>-6,8 p.p.</i>
Lucro Líquido Ajustado	29.446	63.926	-53,9%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>9,5%</i>	<i>21,0%</i>	<i>-11,5 p.p.</i>
Lucro Líquido Ajustado/Ação	0,23	0,50	-53,9%

- O Conselho de Administração deliberou em reunião realizada em 26 de março de 2020, a **distribuição de dividendos no valor de R\$6,1 milhões, ou seja, R\$ 0,047102544 por ação**, a serem pagos até 30 de junho de 2020, com base na posição acionária de 30 de abril de 2020.



## Teleconferências 1T20 15 de maio de 2020

### Inglês

12h30 (Brasília)

11h30 (Nova York)

Tel.: +1 (844) 274-3686 ou

+1 (412) 317-5601

Código: Ser Educacional

Replay: +1 (412) 317-0088

Código: 10143590

### Português

14h00 (Brasília)

13h00 (Nova York)

Tel.: +55 (11) 3181-8565

+55 (11) 4210-1803

Código: Ser Educacional

Replay: +55 (11) 3193-1012

Código: 5925463#

## Contatos:

Jânio Diniz (CEO)

João Aguiar (CFO)

Rodrigo Alves (IRO)

Geraldo Soares (IRM)

Telefone: +55 (11) 2769 3223

E-mail: [ri@sereducacional.com](mailto:ri@sereducacional.com)

Website:

[www.sereducacional.com/ri](http://www.sereducacional.com/ri)

Contato Imprensa

Sílvia Fragoso

Telefone: +55 (81) 3413-4643

E-mail:

[silvia.fragoso@sereducacional.com](mailto:silvia.fragoso@sereducacional.com)



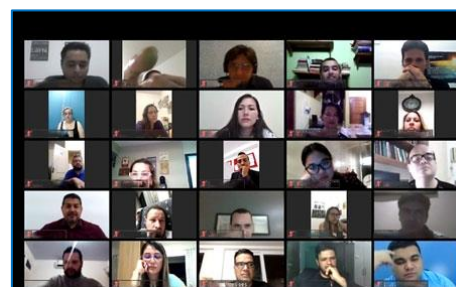
- A partir de 16 março de 2020, a **Companhia suspendeu encontros presenciais** em suas unidades como parte das iniciativas que visam mitigar a propagação do COVID-19. As aulas presenciais estão sendo ministradas pelo regime letivo remoto por meio da Sala Ser Digital ([clique aqui para assistir o vídeo de demonstração](#)), que permite que os alunos acessem as aulas pelo computador, tablet ou celular. Dependendo do perfil dos cursos, as aulas poderão também ser repostas por meio do aumento da carga horária EAD, por extensão da carga horária no período de retorno, ou antecipação das férias acadêmicas.
- Durante o período de quarentena, em virtude dos esforços para conter a propagação do COVID-19, foram **realizadas uma série de atividades socioeducacionais por parte das instituições de ensino do grupo Ser Educacional**, com destaque para a produção de álcool em gel em seus laboratórios, campanhas de doação de alimentos para as comunidades carentes, bem como patrocínio de eventos culturais com o mesmo propósito, geração e disponibilização de conteúdo gratuito de sua plataforma EAD e geração de webinars gratuitos para a conscientização da população sobre os desdobramentos do COVID-19, e relacionados a assuntos específicos nas áreas de conhecimento ofertadas pelas instituições do Grupo.
- **Em março de 2020, o Ser Educacional recebeu o prêmio de Executivo de TI do Ano, na categoria Educação, pela IT Mídia.** Joaldo Diniz, Diretor Executivo de Inovação e Serviços, foi premiado pela apresentação do case “SER Digital - Revolucionando a Experiência do Aluno na Educação” para alunos presencial e EAD, reconhecendo o amplo trabalho de transformação digital da Companhia, iniciado durante o primeiro semestre de 2018, denominado “Projeto Ser Digital”, que teve dentre seus principais pilares o desenvolvimento de ferramentas inovadoras que permitem melhorias na experiência do aluno, por meio da integração completa do ensino presencial e a distância e da aceleração de processos de backoffice via robotização e revisões dos modelos operacionais.
- No dia 29 de abril, foram **contratadas 2 linhas de capital de giro no total de R\$300,0 milhões, como forma de prevenção aos impactos financeiros do COVID-19**, junto aos bancos Itaú Unibanco (R\$200 milhões a taxa de CDI + 3,4% a.a.) e Santander Brasil (R\$100,0 milhões a CDI + 3,1% a.a.), ambas com vencimento de 2 anos.

## Mensagem da Administração

O ano de 2020 iniciou-se promissor para o plano de negócios do Ser Educacional, em um ambiente de expectativas positivas acerca da recuperação da economia brasileira, em especial, no que diz respeito à redução do desemprego, aumento da confiança de empresários e consumidores e melhoria da renda disponível da classe média brasileira.

Esse cenário se alterou com o inesperado impacto econômico oriundo das iniciativas realizadas pelos governos Federal, Estaduais e Municipais e da própria Companhia, visando mitigar a capacidade de propagação do COVID-19, por meio da adoção de práticas de isolamento social como a suspensão de aulas presenciais, fechamento de atividades de comércio, serviços, viagens, turismo e até mesmo industriais, que começaram a ser adotadas a partir de meados de março de 2020, visando a evitar uma sobrecarga no sistema de saúde e com isso preservar vidas.

Apesar de terem sido a melhor forma encontrada pela sociedade para reduzir os impactos da pandemia sobre a população, até o momento, não há prognóstico claro sobre o relaxamento das medidas de isolamento social, ou mesmo quando serão encerradas. Nesse sentido, ainda não há percepção clara acerca de seus efeitos adversos na economia brasileira e impacto nos resultados da Companhia.



*Alunos dos cursos presenciais mantiveram suas rotinas e contato direto com professores por meio da Sala Ser Digital.*



Nesse cenário, o Ser Educacional iniciou um plano de ação visando a alguns propósitos principais, com destaque para o foco em manter a rotina de aulas de seus alunos ao máximo possível, ao mesmo tempo em que apoiou e proveu medidas de isolamento social de seus alunos, colaboradores e demais *stakeholders*. Rapidamente, transferiu suas aulas presenciais para o regime letivo remoto, realizado pela Sala Ser Digital, que propiciou que alunos de cursos presenciais mantivessem sua rotina de aulas durante a pandemia, enquanto preservavam o isolamento social, e contou com índice de presença dos alunos nas aulas e nas provas de meio de semestre acima de 80%, relativamente em linha com os dados históricos da Companhia. Além disso, conseguiu em curto espaço de tempo levar cerca de 90% de sua equipe administrativa a operar em regime de *home office*, bem como realizou intensas campanhas de conscientização da população sobre a extensão dos riscos gerados pela pandemia, racional do isolamento social, dicas de higiene, dentre outros.

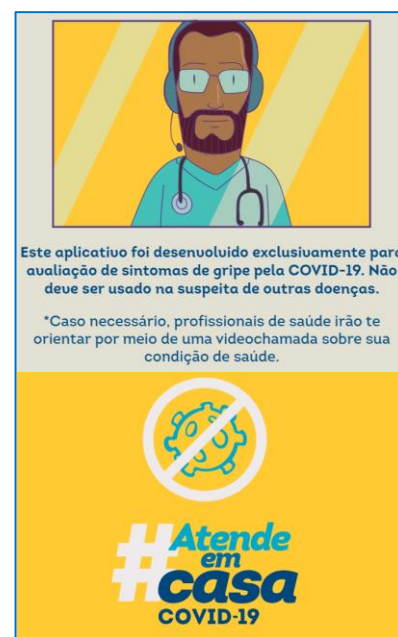
A Companhia entende que é em momentos de crise que lideranças empresariais e comunitárias precisam se unir e prover apoio às sociedades em que atuam. Foi com esse espírito que foram realizadas uma série de atividades socioeducacionais por parte de suas instituições de ensino, com destaque para a produção de álcool em gel em seus laboratórios, campanhas de doação de alimentos para as comunidades carentes, elaboração de aplicativos para incentivar e apoiar o atendimento online da população por profissionais de saúde no combate ao COVID-19, bem como patrocínio a eventos culturais com o mesmo propósito, geração e disponibilização de conteúdo gratuito de sua plataforma EAD e criação de *lives* e *webinars* gratuitos para conscientização da população sobre os desdobramentos da pandemia e relacionados a assuntos específicos nas áreas de conhecimento ofertadas pelas instituições do grupo.

Nesse plano de ação, destacam-se também atividades, visando mitigar os impactos financeiros da crise, que foram dedicadas a objetivos de curto, médio e longo prazos. No curto prazo, além das medidas acadêmicas e de isolamento social mencionadas, iniciou-se um processo de reavaliação de atividades, reduzindo gastos não essenciais para o período mais agudo de impacto das medidas de isolamento social, que terão efeito a partir do 2T20, tais como redução das atividades de marketing, abertura de programas de férias aos colaboradores com atividades essencialmente voltadas a atividades presenciais e mapeamento e renegociação de contratos de atividades não essenciais que estavam em curso.

Dentre as atividades de médio e longo prazo, destaca-se a captação de R\$300,0 milhões em capital de giro, com intuito de garantir que suas atividades serão mantidas durante o período em que a pandemia impactar as operações, mantendo as atividades da Empresa e ainda apoiando ativamente a sociedade. Foi também realizado o mapeamento mais profundo com intuito de reorganizar as atividades da Companhia para o período posterior às medidas de isolamento social, planejar o modelo de retomada das atividades acadêmicas presenciais e elaborar novas modalidades de cursos a serem ofertados ao mercado.



Alunos dos cursos de saúde da UNINORTE produzindo álcool em gel para distribuição gratuita em Manaus (AM)



Este aplicativo foi desenvolvido exclusivamente para avaliação de sintomas de gripe pela COVID-19. Não deve ser usado na suspeita de outras doenças.

\*Caso necessário, profissionais de saúde irão te orientar por meio de uma videochamada sobre sua condição de saúde.

App que auxilia no atendimento online da população por profissionais de saúde no combate ao COVID-19, foi oferecido gratuitamente aos estados brasileiros



DOE O VALOR DE UMA CESTA BÁSICA + PRODUTOS DE HIGIENE QUE SERÃO DOADAS PARA PESSOAS EM VULNERABILIDADE SOCIAL ASSISTIDAS PELOS PROJETOS NO TRANSFORMA RECIFE E PORTO SOCIAL

PORTO SOCIAL TRANSFORMA RECIFE RECIFE PARCERIA UNINABUCO

Campanhas de doação de cestas básicas por meio de suas instituições de ensino



A Companhia acredita que são em períodos desafiadores que empresas de sucesso mostram a força de sua cultura organizacional para superarem obstáculos e se capacitarem a retomar o crescimento no futuro. É nesse espírito que a Administração agradece todo o empenho e apoio de seus colaboradores, docentes e alunos nesse período de desafios tão marcantes para a sociedade brasileira.

## DESEMPENHO OPERACIONAL

### Captação 2020.1

Captação 1T20			
Em Milhares	1T20	1T19	% Δ
Captação de Graduação	58,4	51,8	12,7%
EAD	16,5	14,8	11,5%
Presencial	41,9	37,0	13,2%
Captação Presencial Ex-UNINORTE	36,2	37,0	-2,2%

O processo de captação de alunos do 2020.1 estava acontecendo em linha com as expectativas da Companhia, em um ambiente de retomada da atividade econômica em seus mercados de atuação e forte competição entre as instituições de ensino, até o dia 16 de março de 2020, em decorrência da necessidade de redução das atividades sociais, em virtude da pandemia do COVID-19, que levou à redução das atividades na economia das cidades onde a Companhia está em operação e reduziu o ritmo de captação durante a última quinzena de março.

#### *Captação de alunos no segmento de graduação presencial*

No segmento de graduação presencial, a Companhia encerrou o 1T20 com 41,9 mil alunos captados, um aumento de 13,2% em relação aos 37,0 mil alunos captados no 1T19, em virtude principalmente da aquisição da UNINORTE. Excluindo a UNINORTE, a captação apresentou queda de 2,2%, em razão principalmente do início das medidas de isolamento social a partir de 16 de março de 2020, em função das tentativas de mitigar a propagação do COVID-19 na população.

Do total de alunos captados no final do 1T20, aproximadamente 2,3 mil alunos vieram por meio de crédito estudantil, dos quais 0,1 mil foram financiados por meio do PraValer, 0,9 mil por meio do Educred e 1,2 mil alunos pelo FIES, enquanto que no 1T19, dos 1,7 mil alunos captados através de crédito estudantil, 0,1 mil financiados por meio do PraValer, 1,0 mil por meio do Educred e 0,5 mil alunos vieram por meio do FIES. Com isso, o percentual de alunos captados por meio de créditos estudantis passou de 4,5% no 1T19 para 5,4% no 1T20.

Ao final do 1T20, foram finalizados 1,4 mil novos contratos de FIES das 4,3 mil vagas alocadas para a Companhia pelo Governo Federal, no 2020.1, sendo 1,2 mil calouros e 0,2 mil veteranos.

#### *Captação de alunos no segmento de graduação EAD*

A captação no segmento de graduação EAD, no 1T20, apresentou um aumento de 11,5%, quando atingiu 16,5 mil novos alunos captados, ante 14,8 mil alunos captados no 1T19, reforçando a estratégia da Companhia de priorizar os polos parceiros com melhor desempenho, dentro das metas estabelecidas, o que vem se refletindo na performance de captação do segmento. A captação de alunos nesse segmento também foi impactada pelas medidas de isolamento social mencionadas acima.



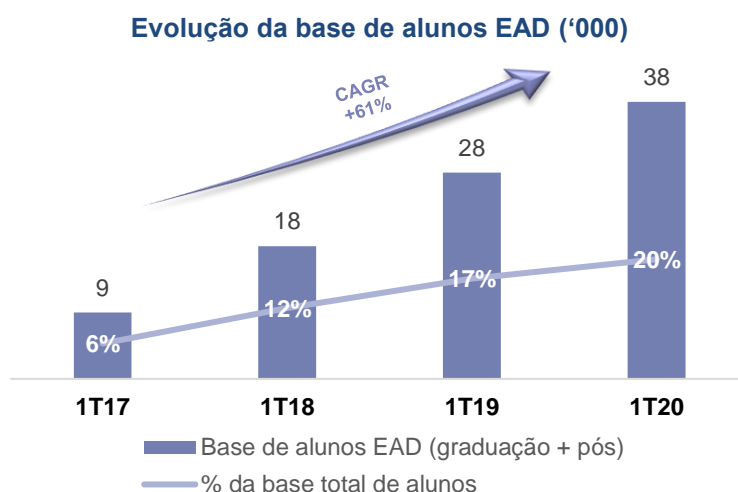
## Evolução da Base de Alunos

Número de Alunos	Graduação		Pós-graduação		Cursos Técnicos		Total
	Presencial	EAD	Presencial	EAD	Presencial	EAD	Total
<b>1T20</b>							
<b>Base Dez19</b>	<b>145.496</b>	<b>23.470</b>	<b>6.594</b>	<b>8.017</b>	<b>1.169</b>	<b>65</b>	<b>184.811</b>
Captação	41.893	16.465	731	1.404	63	8	60.564
Egressos	(14.992)	(505)	(1.481)	(135)	(59)	-	(17.172)
Evasão	(31.726)	(11.151)	(93)	(1)	(25)	-	(42.996)
<b>Base Mar20</b>	<b>140.671</b>	<b>28.279</b>	<b>5.751</b>	<b>9.285</b>	<b>1.148</b>	<b>73</b>	<b>185.207</b>
% Base Mar20 / Base Dec19	-3,3%	20,5%	-12,8%	15,8%	-1,8%	12,3%	0,2%
% Base Mar20 / Base Mar19	10,0%	25,4%	19,8%	70,3%	-4,7%	-6,4%	14,4%
<b>Base Mar20 (Ex-UNINORTE)</b>	<b>122.359</b>	<b>26.165</b>	<b>4.890</b>	<b>9.198</b>	<b>1.148</b>	<b>73</b>	<b>163.833</b>
% Base Mar20 / Base Mar19	-4,3%	16,0%	1,9%	68,7%	-4,7%	-6,4%	1,2%

Como resultado dos pontos abordados acima, a base de alunos de graduação presencial totalizou 140,7 mil alunos, representando um aumento de 10,0% em relação à base reportada de 127,8 mil alunos no 1T19. Na análise ex-UNINORTE, a variação da base de alunos de graduação presencial 1T20 x 1T19, apresentou uma queda de 4,3%.

Já a base de alunos EAD (que representa a soma da base de alunos de graduação e pós-graduação EAD) apresentou um crescimento de 34,2%, passando de 28,0 mil alunos no 1T19 para 37,6 mil alunos no 1T20. Excluindo-se os alunos da UNINORTE, o crescimento da base de alunos EAD foi 26,3%.

Com a performance na captação da graduação (presencial e EAD), conforme mencionado acima, a base de alunos total apresentou um crescimento de 14,4% quando comparada com 31 de março de 2019.



## Taxa de evasão

Em virtude das incertezas provocadas pelo impacto da pandemia do COVID-19, a taxa de evasão apresentou um aumento de 2,4 p.p., ficando em 18,4%, no 1T20, contra 16,0% no 1T19.



## Ticket Médio Líquido

<b>Ticket Médio Líquido</b>	<b>1T20</b>	<b>1T19</b>	<b>Var. (%) 1T20 x 1T19</b>
<b>Graduação Presencial</b>	651,21	729,02	-10,7%
<b>EAD (graduação + pós)</b>	213,38	209,57	1,8%
<b>Ticket Médio Líquido Total</b>	549,14	623,93	-12,0%

O ticket médio de graduação presencial no 1T20 foi de R\$651,21, apresentando uma redução de 10,7% quando comparado ao mesmo período do ano anterior, em virtude da consolidação dos resultados da UNINORTE que possui ticket médio mais baixo do que o da Companhia. O ticket médio ex-UNINORTE foi de R\$671,80 no segmento de graduação presencial, apresentando uma redução de 7,8% em relação ao 1T19.

Essa redução do ticket médio está diretamente relacionada ao impacto do COVID-19 nas rematrículas, como pode ser observado pelo aumento da taxa de evasão, que passou de 16,0% para 18,4% nesse trimestre, e que representa a parte da base de alunos que entra no semestre com os maiores valores da mensalidade, uma vez que os alunos novos são hoje majoritariamente *out of pockets* e são matriculados geralmente por meio da oferta de mensalidades promocionais que sazonalmente já reduzem o ticket médio nos trimestres de captação (ímpares). Além disso, vale ressaltar que não ocorreu a rematrícula de cerca de 2,5 mil alunos do FIES, uma vez que o FNDE prorrogou esse processo, também em virtude do impacto do COVID-19.

No segmento de ensino a distância, o ticket médio apresentou um crescimento de 1,8% na comparação com o 1T19, em função do aumento da participação das matrículas no segmento de graduação semi-presencial.

## Financiamento Estudantil

<b>FINANCIAMENTOS ESTUDANTIS</b>	<b>Dez/13</b>	<b>Dez/14</b>	<b>Dez/15</b>	<b>Dez/16</b>	<b>Dez/17</b>	<b>Dez/18</b>	<b>1T19</b>	<b>Dez/19</b>	<b>1T20</b>
<b>Alunos de Graduação Presencial</b>	<b>70.255</b>	<b>101.195</b>	<b>123.988</b>	<b>131.092</b>	<b>133.945</b>	<b>127.837</b>	<b>127.829</b>	<b>145.496</b>	<b>140.671</b>
Alunos FIES	31.432	48.048	56.089	58.840	55.565	40.427	31.243	34.156	23.419
% de Alunos FIES	44,7%	47,5%	45,2%	44,9%	41,5%	31,6%	24,4%	23,5%	16,6%
Alunos EDUCRED			754	1.922	2.390	3.952	4.007	4.464	3.189
% de Alunos EDUCRED			0,6%	1,5%	1,8%	3,1%	3,1%	3,1%	2,3%
Alunos PRAVALER			954	1.794	2.873	3.265	2.643	2.168	1.657
% de Alunos PRAVALER			0,8%	1,4%	2,1%	2,6%	2,1%	1,5%	1,2%
Total de Alunos com Financiamento			57.797	62.556	60.828	47.644	37.893	40.788	28.265
% de Alunos com Financiamento			46,6%	47,7%	45,4%	37,3%	29,6%	28,0%	20,1%

Em 31 de março de 2020, os alunos que possuem o crédito educativo do FIES representavam 16,6% da base de estudantes de graduação presencial, uma redução de 7,8 p.p. em relação ao final do 1T19, quando os alunos com FIES representavam 24,4% da base de universitários. Na análise ex-UNINORTE, a redução da base de alunos FIES 1T20 x 1T19 foi de 7,0 p.p, representando 17,5% da base de graduação presencial. Essa redução está ocorrendo em virtude da menor disponibilização de vagas no programa FIES por parte do governo federal a partir de 2015, que por sua vez teve o número de novas vagas ofertadas ainda mais reduzido a partir de 2018, além da postergação da rematrícula de cerca de 2,5 mil alunos do FIES no trimestre em função da postergação pelo FNDE do prazo para a finalização do processo.



## Crescimento Orgânico

No 1T20, foram autorizados 13 novos cursos, acumulando 1.904 cursos, além do aumento de vagas em alguns cursos. Com isso, em março/20, a Companhia possuía aproximadamente 1.157,3 mil vagas anuais, sendo 731,3 mil vagas deste total referentes a EAD. A Ser Educacional segue desenvolvendo a sua estratégia de crescimento orgânico, baseada no credenciamento de novas unidades, polos de ensino a distância e autorizações de novos cursos.

## DESEMPENHO FINANCEIRO

### Receita dos Serviços Prestados

<b>Receita Bruta - Contábil</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>1T20</b>	<b>1T19</b>	<b>Var. (%)</b> <b>1T20 x 1T19</b>
<b>Receita Operacional Bruta</b>	<b>601.697</b>	<b>496.858</b>	<b>21,1%</b>
Mensalidades de Graduação	540.850	454.810	18,9%
Mensalidades de Pós Graduação	9.258	7.584	22,1%
Mensalidades de Ensino Técnico	504	503	0,1%
Mensalidades de EAD	47.477	29.869	59,0%
Outras	3.608	4.092	-11,8%
<b>Deduções da Receita Bruta</b>	<b>(293.171)</b>	<b>(192.694)</b>	<b>52,1%</b>
Descontos e Bolsas	(223.774)	(131.608)	70,0%
PROUNI	(55.194)	(44.538)	23,9%
FGEDUC e encargos FIES	(3.818)	(6.624)	-42,4%
Impostos	(10.385)	(9.924)	4,6%
% Descontos e Bolsas/ Receita Operacional Bruta	37,2%	26,5%	10,7 p.p.
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>308.526</b>	<b>304.164</b>	<b>1,4%</b>
Mensalidades de Graduação	274.821	276.744	-0,7%
Mensalidades de Pós Graduação	5.734	5.368	6,8%
Mensalidades de Ensino Técnico	464	471	-1,6%
Mensalidades de EAD	24.093	17.660	36,4%
Outras	3.415	3.922	-12,9%

A receita bruta do 1T20 totalizou R\$601,7 milhões, um aumento de 21,1% em comparação ao mesmo período do ano anterior. Esse aumento é decorrente da consolidação das receitas da UNINORTE, bem como o repasse de preços de 6%, na comparação entre o 1T20 e o 1T19 e do aumento do volume de alunos matriculados no EAD.

No 1T20, a receita líquida foi de R\$308,5 milhões, o que representa um aumento de 1,4% em relação ao 1T19, devido principalmente à consolidação de receitas da UNINORTE, conforme mencionado nas seções anteriores e do crescimento da base de alunos de EAD (graduação + pós-graduação) em 34,2%.



## Custo dos Serviços Prestados

<b>Composição dos Custos dos Serviços Prestados<sup>1</sup> - Contábil</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>1T20</b>	<b>1T19</b>	<b>Var. (%)</b> <b>1T20 x 1T19</b>
<b>Custos Caixa dos Serviços Prestados</b>	<b>(114.724)</b>	<b>(115.426)</b>	<b>-0,6%</b>
Pessoal e encargos	(96.401)	(89.139)	8,1%
Aluguéis	(2.115)	(9.968)	-78,8%
Concessionárias	(10.096)	(9.109)	10,8%
Serviços de terceiros e outros	(6.112)	(7.210)	-15,2%

<sup>1</sup> Excluindo depreciação e amortização.

Os custos caixa dos serviços (excluindo depreciação e amortização) totalizaram R\$114,7 milhões no 1T20, representando uma redução de 0,6% em relação ao 1T19, pelos motivos abaixo relacionados:

a) Os custos de pessoal e encargos do 1T20 apresentaram aumento de 8,1% em comparação ao 1T19, em função principalmente da consolidação dos custos da UNINORTE, no montante de R\$11,0 milhões. Excluindo-se os custos de pessoal da UNINORTE, a linha de pessoal e encargos apresentou uma redução de 4,2%, encerrando o 1T20 em R\$85,4 milhões, evidenciando ainda a otimização em especial no segmento de ensino superior presencial. Nesse cenário, a Companhia incorreu em custos não-recorrentes relativos à adequação de sua base de docentes em R\$0,9 milhão no trimestre, que pode ser mais bem analisado na tabela gerencial apresentada abaixo.

b) Os custos com aluguéis apresentaram uma redução de 78,8%, na análise 1T20 x 1T19, em virtude da redução de imóveis remensurados como arrendamentos ao longo de 2019, em função da implantação do IFRS 16.

c) A linha de concessionárias teve um aumento de 10,8%, terminando o 1T20 em R\$10,1 milhões, contra R\$9,1 milhões no 1T19, em decorrência da aquisição da UNINORTE. Excluindo esse efeito, essa linha teria uma redução de 6,8%.

d) Serviços de terceiros e outros atingiu R\$6,1 milhões no 1T20, contra R\$7,2 milhões no 1T19, representando uma redução de 15,2% na comparação entre os períodos, em função da redução do volume de aulas práticas no trimestre, como reflexo do impacto do COVID-19, e da não ocorrência nesse trimestre de custos com a implantação de serviços no segmento de EAD. A redução na linha de serviços de terceiros e outros foi 18,1%, quando excluimos os custos da UNINORTE.

A tabela abaixo apresenta os custos operacionais gerenciais, que ajustam os custos pelos efeitos não-recorrentes.

<b>Composição dos Custos dos Serviços Prestados<sup>1</sup> - Ajustado</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>1T20</b>	<b>1T19</b>	<b>Var. (%)</b> <b>1T20 x 1T19</b>
<b>Custos Caixa dos Serviços Prestados</b>	<b>(113.804)</b>	<b>(112.537)</b>	<b>1,1%</b>
Pessoal e encargos	(95.481)	(86.250)	10,7%
Aluguéis	(2.115)	(9.968)	-78,8%
Concessionárias	(10.096)	(9.109)	10,8%
Serviços de terceiros e outros	(6.112)	(7.210)	-15,2%

<sup>1</sup> Excluindo depreciação e amortização.





## Lucro Bruto

<b>Lucro Bruto - Contábil</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>1T20</b>	<b>1T19</b>	<b>Var. (%)</b> <b>1T20 x 1T19</b>
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>308.526</b>	<b>304.164</b>	<b>1,4%</b>
Custos dos serviços prestados	(154.976)	(138.061)	12,3%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>153.550</b>	<b>166.103</b>	<b>-7,6%</b>
Margem Bruta	49,8%	54,6%	-4,8 p.p.
(-) Depreciação	40.252	22.635	77,8%
<b>Lucro Bruto Caixa</b>	<b>193.802</b>	<b>188.738</b>	<b>2,7%</b>
Margem Bruta Caixa	62,8%	62,1%	0,8 p.p.

O lucro bruto caixa apresentou um crescimento de 2,7%, passando de R\$188,7 milhões no 1T19 para R\$193,8 milhões no 1T20. A margem bruta caixa alcançou 62,8% no 1T20, ficando 0,8 p.p. superior à margem do 1T19, quando alcançou 62,1%, em virtude do aumento na receita líquida, na comparação 1T20 x 1T19.

A depreciação apresentou um aumento de 77,8%, passando de R\$ 22,6 milhões no 1T19 para R\$40,3 milhões no 1T20, em função da inclusão da depreciação do imobilizado e do direito de uso e da amortização do intangível do contrato de aluguel antecipado da UNINORTE.

A tabela abaixo apresenta o lucro bruto caixa ajustado pelos principais efeitos de custos não-recorrentes.

<b>Lucro Bruto - Ajustado</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>1T20</b>	<b>1T19</b>	<b>Var. (%)</b> <b>1T20 x 1T19</b>
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>308.526</b>	<b>304.164</b>	<b>1,4%</b>
Custos dos serviços prestados	(154.056)	(135.172)	14,0%
<b>Lucro Bruto Ajustado</b>	<b>154.470</b>	<b>168.992</b>	<b>-8,6%</b>
Margem Bruta Ajustada	50,1%	55,6%	-5,5 p.p.
(-) Depreciação	40.252	22.635	77,8%
<b>Lucro Bruto Caixa Ajustado</b>	<b>194.722</b>	<b>191.627</b>	<b>1,6%</b>
Margem Bruta Caixa Ajustada	63,1%	63,0%	0,1 p.p.

## Custos com Depreciação e Amortização IFRS-16

<b>Depreciação e Amortização IFRS-16</b>	<b>1T20</b>	<b>1T19</b>	<b>%</b>
<b>Depreciação e amortização</b>	<b>(40.252)</b>	<b>(22.635)</b>	<b>77,8%</b>
Depreciação e amortização IFRS-16	(13.270)	(7.319)	81,3%
Depreciação e amortização ex-IFRS-16	(26.982)	(15.316)	76,2%



## Despesas Operacionais (Comerciais, Gerais e Administrativas)

<b>Despesas Operacionais - Contábil</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>1T20</b>	<b>1T19</b>	<b>Var. (%)</b> <b>1T20 x 1T19</b>
<b>Despesas Gerais e Administrativas</b>	<b>(111.522)</b>	<b>(89.123)</b>	<b>25,1%</b>
Pessoal e encargos	(40.625)	(34.899)	16,4%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(14.932)	(12.785)	16,8%
Publicidade	(25.355)	(19.727)	28,5%
Materiais de Expediente e Aplicados	(2.953)	(3.377)	-12,6%
PDD	(13.741)	(6.528)	110,5%
Outros	(10.271)	(7.954)	29,1%
Depreciação e Amortização	(3.645)	(3.853)	-5,4%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>40.222</b>	<b>75.478</b>	<b>-46,7%</b>
<b>Despesas Gerais e Administrativas</b> <b>(Ex-Depreciação e Amortização)</b>	<b>(107.877)</b>	<b>(85.270)</b>	<b>26,5%</b>

As despesas gerais e administrativas apresentaram um aumento de 25,1%, passando de R\$89,1 milhões no 1T19, para R\$111,5 milhões no 1T20, principalmente em virtude de:

a) As despesas com pessoal e encargos sociais apresentaram um aumento de 16,4% em relação ao 1T19, aumento de 10,1% excluindo a aquisição da UNINORTE e de 8,6% quando excluimos essa aquisição e o efeito não-recorrente de R\$1,8 milhão relacionado a multas indenizatórias decorrentes da readequação da estrutura administrativa para comportar a atual base de alunos da Companhia e à integração da UNINORTE. Esse aumento decorre principalmente do dissídio de funcionários. No trimestre esse impacto se elevou, por conta do pagamento retroativo em função do período mais longo de negociação do aumento salarial com datas-base no 4T19.

b) As despesas com serviços prestados atingiram R\$14,9 milhões (R\$12,7 milhões ex-UNINORTE) no 1T20, com uma variação de 16,8% em relação ao 1T19, quando ficou em R\$12,8 milhões, principalmente em virtude do projeto Ser Digital tem como objetivo estratégico de longo prazo preparar a transformação digital da Companhia com a finalidade de melhorar a experiência dos alunos em todas as etapas do processo de aprendizado e contato com suas unidades de ensino. Assim, a Companhia registrou no primeiro trimestre despesas não-recorrentes relativas a essas atividades no montante de aproximadamente R\$0,4 milhão, além de R\$3,6 milhões de não-recorrentes na contratação de serviços para atividades de M&A.

c) As despesas com publicidade apresentaram um crescimento de 28,5% em relação ao 1T19, passando de R\$19,7 milhões no 1T19 para R\$25,4 milhões no 1T20, representando 8,2% da receita líquida (aumento de 24,8% ex-UNINORTE), em virtude do aumento do esforço para captação de novos alunos, que por sua vez foi menos efetivo do que o previsto, em virtude do impacto do COVID-19 na captação de alunos.

d) A linha de PDD e Perdas Efetivas apresentou um aumento de 110,5% na comparação com o 1T19, passando de R\$6,5 milhões no 1T19 para R\$13,7 milhões no 1T20. Esse aumento se deve ao fato de que no 1T19 houve uma mudança no critério de estimativa da PDD e reconhecimento de perdas efetivas que geraram um efeito líquido de redução da PDD do 1T19 em R\$7,8 milhões. Excluindo esse efeito, a PDD ficou relativamente estável na comparação entre os dois trimestres.

e) Outras despesas apresentaram um aumento de 29,1% e passaram de R\$8,0 milhões no 1T19 para R\$10,3 milhões no 1T20, principalmente em virtude de um efeito não-recorrente de R\$6,1 milhões referente à solução de disputas relacionadas ao IPTU de unidades. No trimestre, houve ainda um efeito não-recorrente de R\$0,2 milhão referente a auto de infração previdenciário.



A tabela abaixo apresenta as despesas gerais e administrativas em uma visão gerencial, que ajusta as despesas pelos efeitos não-recorrentes.

<b>Despesas Operacionais - Ajustado</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>1T20</b>	<b>1T19</b>	<b>Var. (%)</b> <b>1T20 x 1T19</b>
<b>Despesas Gerais e Administrativas</b>	<b>(99.577)</b>	<b>(83.789)</b>	<b>18,8%</b>
Pessoal e encargos	(38.863)	(33.776)	15,1%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(10.883)	(8.574)	26,9%
Publicidade	(25.355)	(19.727)	28,5%
Materiais de Expediente e Aplicados	(2.953)	(3.377)	-12,6%
PDD	(13.741)	(6.528)	110,5%
Outros	(4.137)	(7.954)	-48,0%
Depreciação e Amortização	(3.645)	(3.853)	-5,4%
<b>Resultado Operacional Ajustado</b>	<b>53.263</b>	<b>83.701</b>	<b>-36,4%</b>
<b>Despesas Gerais e Administrativas</b> <b>(Ex-Depreciação e Amortização)</b>	<b>(95.932)</b>	<b>(79.936)</b>	<b>20,0%</b>

## EBITDA e EBITDA Ajustado

<b>EBITDA (Valores em R\$ ('000))</b>	<b>1T20</b>	<b>1T19</b>	<b>Var. (%)</b> <b>1T20 x 1T19</b>
<b>Lucro Líquido<sup>1</sup></b>	<b>16.766</b>	<b>56.092</b>	<b>-70,1%</b>
(+) Resultado financeiro líquido <sup>2</sup>	21.787	16.601	31,2%
(+) Imposto de renda e contribuição social	1.669	2.785	-40,1%
(+) Depreciação e Amortização	43.897	26.488	65,7%
<b>EBITDA<sup>1</sup></b>	<b>84.119</b>	<b>101.966</b>	<b>-17,5%</b>
Margem EBITDA	27,3%	33,5%	-6,3 p.p.
(+) Receita de Juros sobre Acordos e Outros <sup>2</sup>	8.003	5.101	56,9%
(+) Custos e Despesas Não Recorrentes <sup>3</sup>	13.041	8.223	58,6%
(-) Aluguéis mínimos pagos <sup>4</sup>	(27.537)	(18.223)	51,1%
<b>EBITDA Ajustado<sup>5</sup></b>	<b>77.627</b>	<b>97.067</b>	<b>-20,0%</b>
Margem EBITDA Ajustada	25,2%	31,9%	-6,8 p.p.

1. EBITDA não é uma medida contábil.

2. Receita de juros sobre acordos e outros são compostas pelo nosso resultado financeiro, líquido, oriundo da receita de juros e de multas sobre mensalidades correspondentes aos encargos financeiros sobre as mensalidades negociadas e mensalidades pagas em atraso.

3. Os custos e despesas não-recorrentes são compostos principalmente por gastos ligados a fusões e aquisições de empresas, despesas relativas a multas rescisórias em processos de otimizações de quadros de funcionários e o projeto Ser Digital, os quais não impactariam a geração usual de caixa.

4. Os aluguéis mínimos são compostos pelos contratos de aluguel registrados como arrendamentos financeiros pelo IFRS 16. Os gastos destes arrendamentos não transitam pelo nosso EBITDA, compo o EBITDA ajustado.

5. O EBITDA Ajustado corresponde à soma do EBITDA com (a) resultado financeiro das receitas com multas e juros sobre as mensalidades, (b) custos e despesas não-recorrentes e (c) os aluguéis mínimos pagos.

A geração de caixa medida pelo EBITDA Ajustado para o período 1T20 somou R\$77,6 milhões, apresentando uma queda de 20,0% em relação ao 1T19, quando atingiu R\$97,1 milhões. A margem EBITDA ajustada encerrou o primeiro trimestre de 2020 em 25,2%, contra 31,9% no 1T19, representando uma redução de 6,8 p.p. A redução do EBITDA decorreu principalmente por conta das medidas de isolamento social decorrentes do COVID-19, que por sua vez reduziram a atividade econômica nas cidades em que a Companhia opera, o que acarretou na redução do ritmo de novas matrículas e especialmente de rematrículas de alunos no trimestre.



A seguir, a demonstração dos itens não-recorrentes:

<b>RESUMO DOS ITENS NÃO RECORRENTES</b> <b>R\$ ('000)</b>	<b>1T20</b>	<b>1T19</b>	<b>Var. (%)</b> <b>1T20 x 1T19</b>
<b>Custos e Despesas Não-Recorrentes que Impactam o EBITDA Ajustado</b>	<b>13.041</b>	<b>8.223</b>	<b>58,6%</b>
Pessoal	2.682	4.012	-33,1%
Custo	920	2.889	-68,1%
Despesa	1.762	1.123	56,9%
Despesas com Serviços prestados por pessoa física e pessoa jurídica	4.049	4.211	-3,9%
Despesa	4.049	4.211	-3,9%
Outras Despesas Operacionais Líquidas	6.310	-	N.M.
Despesas Tributárias	6.134	-	N.M.
Outras Despesas Operacionais Líquidas	176	-	N.M.
<b>Custos e Despesas Não-Recorrentes que não Impactam o EBITDA Ajustado</b>	<b>(361)</b>	<b>(389)</b>	<b>-7,1%</b>
IR/CSLL Complementar sobre Lucro Líquido Ajustado*	(361)	(389)	-7,1%
<b>Total de Custos e Despesas Não-Recorrentes</b>	<b>12.680</b>	<b>7.834</b>	<b>61,9%</b>

\* Utilização da mesma base de cálculo de IR sobre os resultados não-recorrentes para melhor refletir o lucro líquido ajustado.

## EBITDA Ajustado por segmento

<b>Resultados Ex-novas unidades e EAD</b> <b>(Valores em R\$ ('000))</b>	<b>1T20</b>				
	<b>Presencial</b>	<b>Novas unidades</b>	<b>EAD*</b>	<b>UNINORTE</b>	<b>Consolidado</b>
Receita Líquida	246.402	9.599	24.335	28.190	308.526
Lucro Bruto Caixa Ajustado	153.702	6.718	19.619	14.682	194.722
<i>Margem Bruta Caixa Ajustada</i>	<i>62,4%</i>	<i>70,0%</i>	<i>80,6%</i>	<i>52,1%</i>	<i>63,1%</i>
EBITDA Ajustado	65.563	(78)	8.080	4.062	77.627
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>26,6%</i>	<i>-0,8%</i>	<i>33,2%</i>	<i>14,4%</i>	<i>25,2%</i>

(1) Unidades em expansão: Garanhuns, Mossoró, Juazeiro do Norte, Maracanaú, Porto Velho, Arapiraca, Marabá, Boa Vista, Rio Branco, Sobral, Belo Horizonte e Brasília

\* Alocações dos resultados não são auditadas.

A tabela acima apresenta os resultados excluindo unidades presenciais com dois anos ou menos de seu início de operações e das atividades no segmento de EAD, que se encontra em fase de expansão de sua base de polos e tiveram lançamento de suas marcas nesse segmento.

No 1T19, o EAD passou a gerar EBITDA ajustado positivo e, com a manutenção do foco na expansão, o que gerou o crescimento da base de alunos nesse segmento, e no controle de custos, que é escalável pela quantidade de alunos, no 1T20, o EBITDA ajustado foi de R\$8,1 milhões, um crescimento de 182,0% em relação ao 1T19, com margem EBITDA de 33,2% no trimestre, tendo sido o melhor resultado desse segmento de negócios desde o início das atividades.

Em contrapartida, as novas unidades geraram um EBITDA ajustado negativo de R\$0,1 milhão, mas encontram-se dentro do esperado para o início de suas operações.

Essas duas atividades causam impacto de 1,4 p.p. na margem EBITDA ajustada consolidada da Companhia no 1T20, que excluindo essas iniciativas de crescimento orgânico passam de 25,2% para 26,6%, demonstrando que a Companhia encontra-se focada na manutenção da eficiência operacional em suas unidades maduras, que foi parcialmente compensada pela margem EBITDA ajustada mais baixa da UNINORTE, recentemente consolidada nos resultados.



## Resultado Financeiro

<b>Resultado Financeiro - Contábil</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>1T20</b>	<b>1T19</b>	<b>Var. (%)</b> <b>1T20 x 1T19</b>
<b>(+) Receita Financeira</b>	<b>10.265</b>	<b>17.928</b>	<b>-42,7%</b>
Juros sobre Acordos e Outros	8.003	5.101	56,9%
Rendimentos de aplicações financeiras	2.397	13.472	-82,2%
Outros	(135)	(645)	-79,1%
<b>(-) Despesa Financeira</b>	<b>(32.052)</b>	<b>(34.529)</b>	<b>-7,2%</b>
Despesas de Juros	(3.177)	(5.304)	-40,1%
Juros de Arrendamentos Mercantis	(17.882)	(13.507)	32,4%
Descontos Concedidos	(9.030)	(12.567)	-28,1%
Variação Monetária Passiva	(1.578)	(1.891)	-16,6%
Outros	(385)	(1.260)	-69,4%
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(21.787)</b>	<b>(16.601)</b>	<b>31,2%</b>

As receitas financeiras reduziram 42,7% quando comparada ao 1T19, passando de R\$17,9 milhões no 1T19 para R\$10,3 milhões no 1T20, em função dos fatores abaixo:

a) Aumento de 56,9% na linha Juros sobre Acordos e Outros, que passaram de R\$5,1 milhões no 1T19 para R\$8,0 milhões no 1T20, em função do aumento do reconhecimento de juros sobre mensalidades.

b) Os rendimentos de aplicações financeiras passaram de R\$13,5 milhões no 1T19 para R\$2,4 milhões no 1T20, representando uma queda de 82,2%, em virtude da redução da taxa média de juros e da redução da posição de caixa da Companhia, face à distribuição extraordinária de R\$250,0 milhões em dividendos, do pagamento da 1ª série da 2ª emissão de debêntures, no valor de R\$114,5 milhões e do pagamento de R\$185,0 milhões da UNINORTE em novembro de 2019.

As despesas financeiras atingiram R\$32,1 milhões no 1T20, 7,2% inferior às despesas financeiras do 1T19, quando ficaram em R\$34,5 milhões. Na comparação dos dois períodos, essa variação decorreu principalmente de:

a) As Despesas de Juros reduziram 40,1%, passando de R\$5,3 milhões no 1T19 para R\$3,2 milhões no 1T20, em virtude basicamente das reduções do endividamento e das taxas de juros.

b) Os Juros de Arrendamentos Mercantis passaram de R\$13,5 milhões no 1T19 para R\$17,9 milhões no 1T20, um aumento de 32,4%, em função da inclusão dos arrendamentos de imóveis da UNINORTE. A variação nesta linha, na análise 1T20 x 1T19, sem os valores referentes à UNINORTE, representaria um aumento de 22,6%.

c) Os Descontos Concedidos reduziram 28,1%, ficando em R\$9,0 milhões no 1T20, ante R\$12,6 milhões no 1T19, face ao menor volume de descontos nos acordos para recuperação de créditos de mensalidades de alunos, especialmente com atrasos superiores a 180 dias.

d) A Variação Monetária Passiva totalizou R\$1,6 milhão no 1T20, em comparação ao 1T19 que foi de R\$1,9 milhão, em virtude da redução saldo de compromissos de aquisições a pagar.

Em decorrência dos fatores expostos acima, o resultado financeiro líquido apresentou uma despesa de R\$21,8 milhões no 1T20, ante uma despesa de R\$16,6 milhões no 1T19, o que representa um aumento de 31,2%.

A tabela abaixo apresenta o resultado financeiro em uma visão gerencial, que ajusta esse resultado pelos efeitos não-recorrentes das outras receitas financeiras:



<b>Resultado Financeiro - Ajustado</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>1T20</b>	<b>1T19</b>	<b>Var. (%)</b> <b>1T20 x 1T19</b>
<b>(+) Receita Financeira</b>	<b>10.265</b>	<b>17.928</b>	<b>-42,7%</b>
Juros sobre Acordos e Outros	8.003	5.101	56,9%
Rendimentos de aplicações financeiras	2.397	13.472	-82,2%
Outros	(135)	(645)	-79,1%
<b>(-) Despesa Financeira</b>	<b>(32.052)</b>	<b>(34.529)</b>	<b>-7,2%</b>
Despesas de Juros	(3.177)	(5.304)	-40,1%
Juros de Arrendamentos Mercantis	(17.882)	(13.507)	32,4%
Descontos Concedidos	(9.030)	(12.567)	-28,1%
Varição Monetária Passiva	(1.578)	(1.891)	-16,6%
Outros	(385)	(1.260)	-69,4%
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(21.787)</b>	<b>(16.601)</b>	<b>31,2%</b>

## Lucro Líquido

<b>Lucro Líquido - Contábil</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>1T20</b>	<b>1T19</b>	<b>Var. (%)</b> <b>1T20 x 1T19</b>
<b>Lucro Operacional</b>	<b>40.222</b>	<b>75.478</b>	<b>-46,7%</b>
(+) Resultado Financeiro	(21.787)	(16.601)	31,2%
(+) IR / CS do Exercício	(1.352)	(2.785)	-51,5%
(+) IR / CS Diferidos	(317)	-	0,0%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>16.766</b>	<b>56.092</b>	<b>-70,1%</b>
Margem Líquida	5,4%	18,4%	-13,0 p.p.

O lucro operacional atingiu R\$40,2 milhões no 1T20, apresentando uma redução de 46,7% em relação ao 1T19, quando alcançou R\$75,5 milhões. No 1T20, o lucro líquido contábil foi de R\$16,8 milhões, ante um lucro líquido de R\$56,1 milhões no 1T19.

O imposto de renda e contribuição social apresentou queda e totalizou R\$1,4 milhão, no 1T20, em função do menor lucro líquido apresentado no 1T20.

A tabela abaixo apresenta o lucro líquido em uma visão gerencial, que ajusta o resultado pelos efeitos não-recorrentes. O lucro líquido ajustado apresentou redução de 53,9%, passando de R\$63,9 milhões no 1T19 para R\$29,4 milhões no 1T20. Vale lembrar que a Companhia continua a apurar sua distribuição de dividendos pelos resultados contábeis apresentados de acordo com o IFRS.

A redução do lucro líquido ocorreu principalmente em virtude do impacto da pandemia do COVID-19, que em virtude das medidas de isolamento social reduziram as atividades econômicas nas cidades em operação, o que acarretou na redução do ritmo de novas matrículas e especialmente de rematrículas de alunos no trimestre, cujo impacto de redução na receita líquida foi praticamente todo refletido no lucro líquido.

<b>Lucro Líquido - Ajustado</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>1T20</b>	<b>1T19</b>	<b>Var. (%)</b> <b>1T20 x 1T19</b>
<b>Lucro Operacional</b>	<b>53.263</b>	<b>83.701</b>	<b>-36,4%</b>
(+) Resultado Financeiro	(21.787)	(16.601)	31,2%
(+) IR / CS do Exercício	(1.713)	(3.174)	-46,0%
(+) IR / CS Diferidos	(317)	-	0,0%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>29.446</b>	<b>63.926</b>	<b>-53,9%</b>
Margem Líquida Ajustada	9,5%	21,0%	-11,5 p.p.



## Contas a Receber e Prazo Médio de Recebimento

<b>Evolução de Contas e Prazo Médio a Receber - Contábil (Valores em R\$ ('000))</b>	<b>1T19</b>	<b>4T19</b>	<b>1T20</b>
<b>Contas a Receber Bruto</b>	<b>371.324</b>	<b>447.038</b>	<b>476.635</b>
Mensalidades de alunos	127.588	194.723	193.222
FIES	107.426	100.509	119.358
Acordos a receber	71.437	64.877	70.188
Créditos Educativos a Receber	38.428	58.096	72.096
Cartão de Crédito e Outros	26.445	28.833	21.771
Saldo PDD	(81.347)	(113.149)	(106.564)
<b>Contas a Receber Líquido</b>	<b>289.977</b>	<b>333.889</b>	<b>370.071</b>
<b>Receita Líquida (Últimos 12 meses - FIES+Ex-FIES)</b>	<b>1.249.401</b>	<b>1.275.986</b>	<b>1.280.348</b>
Prazo Médio de Recebimento Líquido (FIES+Ex-FIES)	84	94	104
<b>Receita Líquida FIES (Últimos 12 meses)</b>	<b>413.854</b>	<b>337.887</b>	<b>312.347</b>
Prazo Médio de Recebimento Líquido (FIES)	78	86	114
Prazo Médio de Recebimento Líquido (Mensalidades de alunos + Acordos a Receber + Créditos Educativos a Receber)	75	86	93

O prazo médio de recebimento líquido passou de 84 para 104 dias em função dos seguintes fatores:

- O aumento do PMR de mensalidades, acordos a receber e créditos educativos, de 75 para 93 dias, deve-se principalmente à revisão da estimativa de provisionamento efetuado durante o 1T19 e ao ciclo mais longo de recebimento dos alunos em função da atual situação econômica. No entendimento da Companhia, o atual prazo médio de recebimento melhor reflete o ciclo de efetivo recebimento de alunos em seus contratos renovados semestralmente.
- O aumento do PMR FIES de 78 para 114 dias foi em virtude do aumento do ciclo de pagamentos por parte do FNDE iniciado a partir de 2019.

<b>Aging de Mensalidades de Alunos (Valores em R\$ ('000))</b>	<b>1T19</b>	<b>A.V. (%)</b>	<b>4T19</b>	<b>A.V. (%)</b>	<b>1T20</b>	<b>A.V. (%)</b>
Vencidas até 30 dias	48.287	37,8%	35.949	18,5%	51.336	26,6%
Vencidas de 31 a 60 dias	16.164	12,7%	29.565	15,2%	24.671	12,8%
Vencidas de 61 a 90 dias	880	0,7%	27.358	14,0%	6.029	3,1%
Vencidas de 91 a 180 dias	29.763	23,3%	41.018	21,1%	47.899	24,8%
Vencidas de 181 a 360 dias	32.494	25,5%	60.833	31,2%	63.287	32,8%
<b>TOTAL</b>	<b>127.588</b>	<b>100,0%</b>	<b>194.723</b>	<b>100,0%</b>	<b>193.222</b>	<b>100,0%</b>
<b>% sobre o Contas a Receber Bruto</b>	<b>34,4%</b>		<b>43,6%</b>		<b>40,5%</b>	

<b>Aging dos Acordos a Receber (Valores em R\$ ('000))</b>	<b>1T19</b>	<b>A.V. (%)</b>	<b>4T19</b>	<b>A.V. (%)</b>	<b>1T20</b>	<b>A.V. (%)</b>
A vencer	32.349	45,3%	18.236	28,1%	29.797	42,5%
Vencidas até 30 dias	7.275	10,2%	7.827	12,1%	6.931	9,9%
Vencidas de 31 a 60 dias	4.655	6,5%	7.260	11,2%	4.414	6,3%
Vencidas de 61 a 90 dias	2.849	4,0%	6.770	10,4%	3.440	4,9%
Vencidas de 91 a 180 dias	9.569	13,4%	10.060	15,5%	11.614	16,5%
Vencidas de 181 a 360 dias	14.740	20,6%	14.724	22,7%	13.992	19,9%
<b>TOTAL</b>	<b>71.437</b>	<b>100,0%</b>	<b>64.877</b>	<b>100,0%</b>	<b>70.188</b>	<b>100,0%</b>
<b>% sobre o Contas a Receber Bruto</b>	<b>19,2%</b>		<b>14,5%</b>		<b>15,7%</b>	

O aumento do total de mensalidades a receber como percentual do contas a receber bruto é decorrente do aumento da receita líquida de mensalidades, dos acordos e do Educared, uma vez que a base de alunos FIES caiu de 24,4% no 1T19 para 16,6% no 1T20, já considerando os alunos da UNINORTE. Os alunos FIES ex-UNINORTE representam 17,5% da base de graduação presencial.



A tabela abaixo mostra a evolução de nossa PDD no período de 31 de dezembro de 2019 a 31 de março de 2020:

Constituição da Provisão para Devedores Duvidosos na DRE (Valores em R\$ ('000))	31/12/2019	Aumento bruto da provisão para inadimplência	Baixa	31/03/2020
Total	113.149	13.741	(20.326)	106.564

## Investimento (CAPEX)

CAPEX (Valores em R\$ ('000))	3M20	A.V.	3M19	A.V.
<b>CAPEX Ex-Aquisições</b>	<b>13.730</b>	<b>100,0%</b>	<b>15.655</b>	<b>100,0%</b>
Aquisição de Imóveis / Construção / Reforma de Campi	4.127	30,1%	4.800	30,7%
Equipamentos / Biblioteca / TI	6.298	45,9%	8.263	52,8%
Licenças e Convênios	1.115	8,1%	1.075	6,9%
Intangíveis e Outros	2.190	16,0%	1.517	9,7%
<b>Pagamento de Dívida de Aquisições (Compromissos a Pagar)</b>	<b>68.960</b>		<b>40.013</b>	
<b>Total CAPEX e Pagamento de Dívida de Aquisições</b>	<b>82.690</b>		<b>55.668</b>	

No período de 3M20, a Companhia investiu R\$4,1 milhões para expansão e reforma de Campi principalmente nas cidades de Recife, Caruaru, Santarém e Belém. Em aquisições de equipamentos, biblioteca e TI, o valor de R\$6,3 milhões foi investido, principalmente, em compra de livros (títulos e publicações) para compor bibliotecas em unidades operacionais e em equipamentos de laboratórios e de TI.

O total de R\$69,0 milhões de pagamentos de dívidas referentes a aquisições (compromissos a pagar), que são registrados no fluxo de caixa como atividade de investimento, foi destinado ao pagamento da aquisição da UNG e à parcela remanescente da aquisição da UNAMA.

## Endividamento

Endividamento (Valores em R\$ ('000))	31/03/2020	31/12/2019	Var. (%) Mar20 x Dez19
<b>Caixa Total</b>	<b>238.358</b>	<b>358.198</b>	<b>-33,5%</b>
Depósitos e bloqueios judiciais	(45.995)	(42.665)	7,8%
Fundo garantidor FG-FIES	(10.073)	(9.070)	11,1%
<b>Disponibilidades</b>	<b>182.290</b>	<b>306.463</b>	<b>-40,5%</b>
Caixa e disponibilidades	170.934	215.173	-20,6%
Títulos e valores mobiliários	11.356	91.290	-87,6%
<b>Endividamento bruto</b>	<b>(166.725)</b>	<b>(276.715)</b>	<b>-39,7%</b>
Empréstimos e Financiamentos	(139.570)	(182.178)	-23,4%
Curto prazo	(74.914)	(92.137)	-18,7%
Longo prazo	(64.656)	(90.041)	-28,2%
Compromissos a pagar *	(27.155)	(94.537)	-71,3%
<b>Caixa Líquido</b>	<b>15.565</b>	<b>29.748</b>	<b>-47,7%</b>
Caixa Líquido / EBITDA Ajustado (udm)	0,05	0,09	

\*Compromissos a pagar são referentes a aquisições realizadas e ainda não liquidadas.

Caixa e equivalentes totalizou R\$182,3 milhões, uma redução de 40,5% comparado a dezembro de 2019. Essa variação deve-se ao pagamento de compromissos a pagar pela aquisição da UNG e do saldo remanescente da aquisição da UNAMA no valor total de R\$69,0 milhões no trimestre, além de: (i) pagamento de dividendos no 2T19, no valor total de R\$286,7 milhões, sendo R\$ 250,0 milhões extraordinários, bem como de R\$32,8 milhões no 3T19, referentes a 30% do lucro líquido contabilizado no primeiro semestre de 2019, seguindo a nova Política de Dividendos,





revisada pelo Conselho de Administração em 2019; (ii) pagamento de R\$ 114,5 milhões da 1ª série da 2ª emissão de debêntures em setembro de 2019; e (iii) pagamento da aquisição da UNINORTE no valor de R\$185 milhões.

O endividamento bruto da Companhia deve-se, principalmente, aos compromissos relacionados às aquisições, e pela emissão de duas dívidas de longo prazo com as seguintes características: (i) Financiamento com o IFC pelo prazo de 7 anos no valor R\$120,0 milhões com taxa de CDI+2,05% ao ano, até 2018, e CDI+1,65%, a partir de 2019, e pagamentos semestrais a partir de 15 de abril de 2017, vencendo-se em 15 de abril de 2022, cujo saldo em 31/03/2020 é de R\$ 55,5 milhões, e (ii) 2ª emissão de debêntures simples, não conversíveis em ações, em 2 séries, da espécie quirografária, da Companhia, sendo 100.000 Debêntures na Primeira Série e 100.000 Debêntures na Segunda Série, com valor nominal unitário de R\$1.000,00 na data de emissão, totalizando o montante de R\$200.000.000,00. As Debêntures da Primeira Série fizeram jus à variação acumulada de 100% da taxa média diária de juros dos DI, acrescida de spread de 0,65% ao ano, base 252 Dias Úteis, e teve seu pagamento em 15 de setembro de 2019. As Debêntures da Segunda Série farão jus à variação acumulada de 100% da taxa média diária de juros dos DI, acrescida de spread de 1,35% ao ano, base 252 Dias Úteis, e data de vencimento em 15 de setembro de 2021, cujo saldo em 31/03/2020 é de R\$ 74,5 milhões.

Em 31 de março de 2020, o grupo Ser Educacional possuía endividamento bruto de R\$166,7 milhões, uma redução de 39,7% em comparação aos R\$276,7 milhões registrados em 31 de dezembro de 2019, principalmente em função do pagamento de compromissos a pagar e debêntures no período. No 1T20, a Companhia apresentou um caixa líquido de R\$15,6 milhões ante um caixa líquido de R\$29,7 milhões no 4T19.

Cronograma da Dívida (Valores em R\$ ('000))	Empréstimos e Financiamentos	A.V. (%)	Compromissos a Pagar	A.V. (%)	Debêntures	A.V. (%)	Total	A.V. (%)
<b>Curto Prazo</b>	<b>25.161</b>	<b>38,7%</b>	<b>27.155</b>	<b>100,0%</b>	<b>49.753</b>	<b>66,7%</b>	<b>102.069</b>	<b>61,2%</b>
<b>Longo Prazo</b>	<b>39.862</b>	<b>61,3%</b>	<b>-</b>	<b>0,0%</b>	<b>24.794</b>	<b>33,3%</b>	<b>64.656</b>	<b>38,8%</b>
Entre um e dois anos	23.530	36,2%	-	0,0%	24.794	33,3%	48.324	29,0%
Entre dois e três anos	12.753	19,6%	-	0,0%	-	0,0%	12.753	7,6%
Entre três e quatro anos	1.952	3,0%	-	0,0%	-	0,0%	1.952	1,2%
Entre quatro e cinco anos	1.627	2,5%	-	0,0%	-	0,0%	1.627	1,0%
Acima de cinco anos	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
<b>Total da Dívida</b>	<b>65.023</b>	<b>100,0%</b>	<b>27.155</b>	<b>100,0%</b>	<b>74.547</b>	<b>100,0%</b>	<b>166.725</b>	<b>100,0%</b>

Em relação ao cronograma da dívida, 61,2% correspondem à dívida de curto prazo, demonstrando que a Companhia possui cobertura para amortização de seu endividamento, além de um nível de alavancagem financeira confortável.

## Fluxo de Caixa

Geração de Caixa (Valores em R\$ ('000))	1T20	1T19	Var. (%) 1T20 x 1T19
<b>Fluxos de caixa das atividades operacionais</b>			
Caixa gerado pelas atividades operacionais	32.869	32.466	1,2%
(-) Fluxo de caixa aplicado nas atividades de investimento	(82.690)	(55.668)	48,5%
(+) / (-) Títulos e Valores Mobiliários	79.934	246.707	-67,6%
(+) / (-) Fluxo de caixa aplicado nas atividades de financiamento	(34.797)	(5.371)	547,9%
(-) Pagamento de Juros	(37.385)	(13.507)	176,8%
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(2.170)	(2.369)	-8,4%
<b>Aumento (Diminuição) de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(44.239)</b>	<b>202.258</b>	<b>-121,9%</b>
<b>Demonstração do aumento (Diminuição) líquido de caixa e equivalentes de caixa</b>			
No início do período	215.173	314.731	-31,6%
No fim do período	170.934	516.989	-66,9%
<b>Aumento (Diminuição) de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(44.239)</b>	<b>202.258</b>	<b>-121,9%</b>
<b>Varição das Disponibilidades Financeiras</b>	<b>(124.173)</b>	<b>(44.449)</b>	<b>179,4%</b>
Disponibilidades Financeiras no início do período	306.463	920.898	-66,7%
Disponibilidades Financeiras no fim do período	182.290	876.449	-79,2%



A geração de caixa operacional passou de R\$32,5 milhões no 1T19 para R\$32,9 milhões no 1T20, aumento de 1,2% no trimestre, em virtude principalmente do aumento da geração de caixa operacional de alunos regulares, parcialmente compensado pelo ciclo mais longo de pagamentos do FIES adotado pelo governo a partir de 2019, demonstrando que a Companhia conseguiu apresentar sólida geração de caixa operacional, mesmo sofrendo com os impactos gerados pelo COVID-19 no trimestre.

## **SOBRE O GRUPO SER EDUCACIONAL**

Fundado em 2003 e com sede no Recife, o Grupo Ser Educacional (B3 SEER3) é um dos maiores grupos privados de educação do Brasil e líder nas regiões Nordeste e Norte em alunos matriculados. A Companhia oferece cursos de graduação, pós-graduação, técnicos e ensino a distância e está presente em 26 estados e no Distrito Federal, em uma base consolidada de aproximadamente 185 mil alunos. A Companhia opera sob as marcas UNINASSAU, UNINASSAU – Centro Universitário Maurício de Nassau, UNINABUCO - Centro Universitário Joaquim Nabuco, Faculdades UNINABUCO, Escolas Técnicas Joaquim Nabuco e Maurício de Nassau, UNIVERITAS/UNG, UNAMA – Universidade da Amazônia e Faculdade da Amazônia e UNIVERITAS – Centro Universitário Universitas Veritas, Faculdades UNIVERITAS e a UNINORTE – Centro Universitário do Norte, por meio das quais oferece 1.904 cursos.

*Este comunicado pode conter considerações futuras referentes às perspectivas do negócio, estimativas de resultados operacionais e financeiros, e às perspectivas de crescimento do Grupo Ser Educacional. Estas são apenas projeções e, como tais, baseiam-se exclusivamente nas expectativas da administração do Grupo Ser Educacional. Tais considerações futuras dependem, substancialmente, de fatores externos, além dos riscos apresentados nos documentos de divulgação arquivados pelo Grupo Ser Educacional e estão, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio.*



## ANEXOS - Demonstração de Resultados

<b>Demonstração de Resultados - Contábil (Valores em R\$ ('000))</b>	<b>1T20</b>	<b>1T19</b>	<b>Var. (%) 1T20 x 1T19</b>
<b>Receita de Venda de Bens e/ou Serviços</b>	<b>601.697</b>	<b>496.858</b>	<b>21,1%</b>
Mensalidades de Graduação	540.850	454.810	18,9%
Mensalidades de Pós Graduação	9.258	7.584	22,1%
Mensalidades de Ensino Técnico	504	503	0,1%
Mensalidades de EAD	47.477	29.869	59,0%
Outras	3.608	4.092	-11,8%
<b>Deduções sobre vendas</b>	<b>(293.171)</b>	<b>(192.694)</b>	<b>52,1%</b>
Descontos e Bolsas	(223.774)	(131.608)	70,0%
PROUNI	(55.194)	(44.538)	23,9%
FGEDUC e encargos FIES	(3.818)	(6.624)	-42,4%
Impostos	(10.385)	(9.924)	4,6%
<b>Receita Líquida</b>	<b>308.526</b>	<b>304.164</b>	<b>1,4%</b>
<b>Custos dos serviços prestados</b>	<b>(154.976)</b>	<b>(138.061)</b>	<b>12,3%</b>
Pessoal e encargos	(96.401)	(89.139)	8,1%
Aluguéis	(2.115)	(9.968)	-78,8%
Concessionárias	(10.096)	(9.109)	10,8%
Serviços de terceiros e Outros	(6.112)	(7.210)	-15,2%
Depreciação e amortização	(40.252)	(22.635)	77,8%
<b>Lucro bruto</b>	<b>153.550</b>	<b>166.103</b>	<b>-7,6%</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>49,8%</i>	<i>54,6%</i>	<i>-4,8 p.p.</i>
<b>Despesas/Receitas Operacionais</b>	<b>(113.328)</b>	<b>(90.625)</b>	<b>25,1%</b>
Despesas gerais e administrativas	(111.522)	(89.123)	25,1%
Pessoal e encargos	(40.625)	(34.899)	16,4%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(14.932)	(12.785)	16,8%
Publicidade	(25.355)	(19.727)	28,5%
Materiais de expediente e Aplicados	(2.953)	(3.377)	-12,6%
PDD	(13.741)	(6.528)	110,5%
Outros	(10.271)	(7.954)	29,1%
Depreciação e amortização	(3.645)	(3.853)	-5,4%
Outras despesas operacionais, líquidas	(1.806)	(1.502)	20,2%
<b>Lucro operacional</b>	<b>40.222</b>	<b>75.478</b>	<b>-46,7%</b>
<i>Margem Operacional</i>	<i>13,0%</i>	<i>24,8%</i>	<i>-11,8 p.p.</i>
(+) Depreciação e Amortização Ajustada	43.897	26.488	65,7%
<b>EBITDA</b>	<b>84.119</b>	<b>101.966</b>	<b>-17,5%</b>
<i>Margem EBITDA</i>	<i>27,3%</i>	<i>33,5%</i>	<i>-6,3 p.p.</i>
(+) Despesas Não-Recorrentes	13.041	8.223	58,6%
(+) Juros sobre Mensalidades e Acordos	8.003	5.101	56,9%
(-) Aluguéis Mínimos Pagos	(27.537)	(18.223)	51,1%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>77.627</b>	<b>97.067</b>	<b>-20,0%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustado</i>	<i>25,2%</i>	<i>31,9%</i>	<i>-6,8 p.p.</i>
(-) Depreciação e Amortização Ajustada	(43.897)	(26.488)	65,7%
<b>EBIT Ajustado</b>	<b>33.730</b>	<b>70.579</b>	<b>-52,2%</b>
<i>Margem EBIT Ajustado</i>	<i>10,9%</i>	<i>23,2%</i>	<i>-12,3 p.p.</i>
Resultado Financeiro	(21.787)	(16.601)	31,2%
(+) Receita Financeira	10.265	17.928	-42,7%
Juros sobre mensalidades e acordos	8.003	5.101	56,9%
Rendimentos de aplicações financeiras	2.397	13.472	-82,2%
Outros	(135)	(645)	-79,1%
(-) Despesa Financeira	(32.052)	(34.529)	-7,2%
Despesas de juros	(3.177)	(5.304)	-40,1%
Juros de arrendamentos mercantis	(17.882)	(13.507)	32,4%
Descontos concedidos	(9.030)	(12.567)	-28,1%
Variação Monetária Passiva	(1.578)	(1.891)	-16,6%
Outros	(385)	(1.260)	-69,4%
<b>Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social</b>	<b>18.435</b>	<b>58.877</b>	<b>-68,7%</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social	(1.669)	(2.785)	-40,1%
Imposto de renda e contribuição social	(17.041)	(23.630)	-27,9%
Incentivo fiscal - Prouni	15.689	20.845	-24,7%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(317)	-	N.M.
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido</b>	<b>16.766</b>	<b>56.092</b>	<b>-70,1%</b>
<i>Margem Líquida</i>	<i>5,4%</i>	<i>18,4%</i>	<i>-13,0 p.p.</i>



## Demonstração de Resultados – Gerencial

<b>Demonstração de Resultados - Ajustado (Valores em R\$ ('000))</b>	<b>1T20</b>	<b>1T19</b>	<b>Var. (%) 1T20 x 1T19</b>
<b>Receita de Venda de Bens e/ou Serviços</b>	<b>601.697</b>	<b>496.858</b>	<b>21,1%</b>
Mensalidades de Graduação	540.850	454.810	18,9%
Mensalidades de Pós Graduação	9.258	7.584	22,1%
Mensalidades de Ensino Técnico	504	503	0,2%
Mensalidades de EAD	47.477	29.869	59,0%
Outras	3.608	4.092	-11,8%
<b>Deduções sobre vendas</b>	<b>(293.171)</b>	<b>(192.694)</b>	<b>52,1%</b>
Descontos e Bolsas	(223.774)	(131.608)	70,0%
PROUNI	(55.194)	(44.538)	23,9%
FGEDUC e encargos FIES	(3.818)	(6.624)	-42,4%
Impostos	(10.385)	(9.924)	4,6%
<b>Receita Líquida</b>	<b>308.526</b>	<b>304.164</b>	<b>1,4%</b>
<b>Custos dos serviços prestados</b>	<b>(154.056)</b>	<b>(135.172)</b>	<b>14,0%</b>
Pessoal e encargos	(95.481)	(86.250)	10,7%
Aluguéis	(2.115)	(9.968)	-78,8%
Concessionárias	(10.096)	(9.109)	10,8%
Serviços de terceiros e Outros	(6.112)	(7.210)	-15,2%
Depreciação e amortização	(40.252)	(22.635)	77,8%
<b>Lucro bruto Ajustado</b>	<b>154.470</b>	<b>168.992</b>	<b>-8,6%</b>
<i>Margem Bruta Gerencial</i>	<i>50,1%</i>	<i>55,6%</i>	<i>-5,5 p.p.</i>
<b>Despesas/Receitas Operacionais</b>	<b>(101.207)</b>	<b>(85.291)</b>	<b>18,7%</b>
Despesas gerais e administrativas	(99.577)	(83.789)	18,8%
Pessoal e encargos	(38.863)	(33.776)	15,1%
Serviços Prestados por Pessoa Física e Jurídica	(10.883)	(8.574)	26,9%
Publicidade	(25.355)	(19.727)	28,5%
Material de expediente e Aplicados	(2.953)	(3.377)	-12,6%
PDD	(13.741)	(6.528)	110,5%
Outros	(4.137)	(7.954)	-48,0%
Depreciação e amortização	(3.645)	(3.853)	-5,4%
Outras despesas operacionais, líquidas	(1.630)	(1.502)	8,5%
<b>Lucro operacional Gerencial</b>	<b>53.263</b>	<b>83.701</b>	<b>-36,4%</b>
<i>Margem Operacional Gerencial</i>	<i>17,3%</i>	<i>27,5%</i>	<i>-10,3 p.p.</i>
(+) Depreciação e Amortização	43.897	26.488	65,7%
(+) Juros sobre acordos e Outros	8.003	5.101	56,9%
(-) Aluguéis Mínimos Pagos	(27.537)	(18.223)	51,1%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>77.627</b>	<b>97.067</b>	<b>-20,0%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>25,2%</i>	<i>31,9%</i>	<i>-6,8 p.p.</i>
(-) Depreciação e Amortização	(43.897)	(26.488)	65,7%
<b>EBIT Ajustado</b>	<b>33.730</b>	<b>70.579</b>	<b>-52,2%</b>
<i>Margem EBIT Ajustada</i>	<i>10,9%</i>	<i>23,2%</i>	<i>-12,3 p.p.</i>
Resultado Financeiro	(21.787)	(16.601)	31,2%
(+) Receita Financeira	10.265	17.928	-42,7%
Juros sobre acordos e Outros	8.003	5.101	56,9%
Rendimentos de aplicações financeiras	2.397	13.472	-82,2%
Outros	(135)	(645)	-79,1%
(-) Despesa Financeira	(32.052)	(34.529)	-7,2%
Despesas de juros	(3.177)	(5.304)	-40,1%
Juros de arrendamentos mercantis	(17.882)	(13.507)	32,4%
Descontos concedidos	(9.030)	(12.567)	-28,1%
Variação Monetária Passiva	(1.578)	(1.891)	-16,6%
Outros	(385)	(1.260)	-69,4%
<b>Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social</b>	<b>31.476</b>	<b>67.100</b>	<b>-53,1%</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social	(2.030)	(3.174)	-36,0%
Imposto de renda e contribuição social	(17.402)	(24.019)	-27,5%
Incentivo fiscal - Prouni	15.689	20.845	-24,7%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(317)	-	0,0%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>29.446</b>	<b>63.926</b>	<b>-53,9%</b>
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>9,5%</i>	<i>21,0%</i>	<i>-11,5 p.p.</i>



## Balanço Patrimonial

<b>Balanço Patrimonial - ATIVO</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>31/03/2020</b>	<b>31/12/2019</b>	<b>Var. (%)</b> Mar20 x Dez19
<b>Ativo Total</b>	<b>2.482.046</b>	<b>2.559.156</b>	<b>-3,0%</b>
<b>Ativo Circulante</b>	<b>562.590</b>	<b>644.545</b>	<b>-12,7%</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	170.934	215.173	-20,6%
Títulos e valores mobiliários	11.356	91.290	-87,6%
Contas a receber de clientes	320.409	286.967	11,7%
Tributos a recuperar	14.816	13.917	6,5%
Partes relacionadas	1.952	1.952	N.M.
Outros Ativos	43.123	35.246	22,3%
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>1.919.456</b>	<b>1.914.611</b>	<b>0,3%</b>
<b>Ativo Realizável a Longo Prazo</b>	<b>233.813</b>	<b>227.438</b>	<b>2,8%</b>
Contas a receber de clientes	49.662	46.922	5,8%
Partes relacionadas	7.484	7.972	-6,1%
Outros Ativos	53.575	50.562	6,0%
Ativos de indenização	112.015	112.015	0,0%
Fundo garantidor FG-FIES	10.073	9.070	11,1%
Outras Contas a Receber	1.004	897	11,9%
<b>Intangível</b>	<b>556.720</b>	<b>560.646</b>	<b>-0,7%</b>
Direito de Uso	624.980	616.110	1,4%
Imobilizado	503.943	510.417	-1,3%
<b>Balanço Patrimonial - PASSIVO</b> (Valores em R\$ ('000))	<b>31/03/2020</b>	<b>31/12/2019</b>	<b>Var. (%)</b> Mar20 x Dez19
<b>Passivo Total</b>	<b>1.156.792</b>	<b>1.250.668</b>	<b>-7,5%</b>
<b>Passivo Circulante</b>	<b>327.898</b>	<b>406.439</b>	<b>-19,3%</b>
Fornecedores	32.173	32.501	-1,0%
Compromissos a Pagar	27.155	94.537	-71,3%
Empréstimos e financiamentos	25.161	24.377	3,2%
Debêntures	49.753	67.760	-26,6%
Salários e encargos sociais	89.758	82.000	9,5%
Tributos a recolher	20.158	23.688	-14,9%
Obrigações de Arrendamento Mercantil	47.298	43.931	7,7%
Juros sobre Capital Próprio / Dividendos a pagar	6.063	6.063	0,0%
Outros Passivos	30.379	31.582	-3,8%
<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>828.894</b>	<b>844.229</b>	<b>-1,8%</b>
Empréstimos e financiamentos	39.862	40.351	-1,2%
Debêntures	24.794	49.690	-50,1%
Obrigações de Arrendamento Mercantil	637.018	623.946	2,1%
Tributos a recolher	4.758	7.127	-33,2%
Provisão para contingências	121.783	122.111	-0,3%
Outros Passivos	679	1.004	-32,4%
<b>Patrimônio Líquido Consolidado</b>	<b>1.325.254</b>	<b>1.308.488</b>	<b>1,3%</b>
Capital Social Realizado	987.549	987.549	0,0%
Reservas de Lucros	321.777	320.939	0,3%
Lucros acumulados	15.928	-	N.M.
<b>Total do Passivo e do Patrimônio Líquido</b>	<b>2.482.046</b>	<b>2.559.156</b>	<b>-3,0%</b>



## Fluxo de Caixa

<b>Fluxo de Caixa (Valores em R\$ ('000))</b>	<b>31/03/2020</b>	<b>31/03/2019</b>	<b>Var. (%) Mar20 x Mar19</b>
<b>Lucro Líquido Consolidado do Período Antes do I.R. e da Contribuição Social</b>	<b>18.435</b>	<b>58.877</b>	<b>-68,7%</b>
Depreciações e Amortizações	43.897	26.488	65,7%
Provisão (Reversão) para Contingências	(328)	381	-186,1%
Ajuste a valor presente do contas a receber	376	1.294	-70,9%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	13.741	6.528	110,5%
Baixa de ativos não circulantes	(2.544)	95	-2777,9%
Juros e Variação Cambial Líquida	21.986	21.311	3,2%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>95.563</b>	<b>114.974</b>	<b>-16,9%</b>
<b>Variações nos Ativos e Passivos</b>	<b>(62.694)</b>	<b>(82.508)</b>	<b>-24,0%</b>
Contas a Receber de Clientes	(50.299)	(83.372)	-39,7%
Tributos a Recuperar	(899)	(891)	0,9%
Outros ativos	(12.000)	(2.314)	418,6%
Fornecedores	(328)	(2.393)	-86,3%
Salários, encargos e Contr. Social	7.758	3.618	114,4%
Tributos a recolher	(5.899)	(222)	2557,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social a Recolher	501	(416)	-220,4%
Outros passivos	(1.528)	3.482	-143,9%
<b>Caixa aplicado nas (gerado pelas) operações</b>	<b>32.869</b>	<b>32.466</b>	<b>1,2%</b>
<b>Outros</b>	<b>(39.555)</b>	<b>(15.876)</b>	<b>149,1%</b>
Juros pagos sobre empréstimos e debêntures	(19.503)	-	N.M.
Juros pagos sobre arrendamentos	(17.882)	(13.507)	32,4%
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(2.170)	(2.369)	-8,4%
<b>Caixa Líquido Atividades Operacionais</b>	<b>(6.686)</b>	<b>16.590</b>	<b>-140,3%</b>
<b>Caixa Líquido Atividades de Investimento</b>	<b>(2.756)</b>	<b>191.039</b>	<b>-101,4%</b>
Títulos e valores mobiliários	79.934	246.707	-67,6%
Adições ao imobilizado	(10.425)	(13.658)	-23,7%
Adições ao intangível	(3.305)	(1.997)	65,5%
Pagamento de aquisição de controladas	(68.960)	(40.013)	72,3%
<b>Caixa Líquido Atividades de Financiamento</b>	<b>(34.797)</b>	<b>(5.371)</b>	<b>547,9%</b>
Amortização de debêntures	(25.000)	-	N.M.
Amortização de empréstimos e financiamentos	(631)	(654)	-3,5%
Amortização de arrendamentos mercantis	(9.654)	(4.717)	104,7%
Partes relacionadas	488	-	N.M.
<b>Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes</b>	<b>(44.239)</b>	<b>202.258</b>	<b>-121,9%</b>
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes	215.173	314.731	-31,6%
Saldo Final de Caixa e Equivalentes	170.934	516.989	-66,9%
<b>Variação de caixa e Títulos e Valores Mobiliários</b>	<b>(124.173)</b>	<b>(44.449)</b>	<b>179,4%</b>

# Results for the First Quarter of 2020

**Recife, May 15, 2020** – Ser Educacional S.A. (B3 SEER3), announces its results for the first quarter of 2020 (1Q20). The information is presented in accordance with international financial reporting standards (IFRS) and consolidated in Reais (R\$). Comparisons refer to the first quarter of 2019 unless otherwise indicated. The 1Q20 results include UNINORTE’s results, consolidated as of November 1, 2019. The summary of UNINORTE and distance learning results is available in the “Adjusted EBITDA by Segment” section of this document.

- The **total student base** reached 185.2 thousand students in the quarter, up by 14.4% over 1Q19, due to the increased student-base in the on-campus undergraduate and graduate courses, mainly due to UNINORTE’s acquisition and the organic growth of the distance learning student base, partially offset by the economic effects resulting from the initiatives to stop the COVID-19 pandemic, which reduced the pace of new enrollments and re-enrollment of students as of March 16, 2020.
- For the same reasons, **net revenue increased by 1.4%** in the quarter and totaled R\$308.5 million.
- In 1Q20, **Adjusted EBITDA reached R\$77.6 million**, down by 20.0% over 1Q19, when it reached R\$97.1 million. Adjusted EBITDA margin decreased by 6.8 p.p., reaching 25.2%, compared to 31.9% in 1Q19, mainly due to the drop in student re-enrollment activities and in the enrollment of new students due to the COVID-19 impacts.
- **Adjusted EBITDA of Distance Learning (DL) reached R\$8.1 million and an adjusted EBITDA margin of 33.2% in 1Q20**, up by 17.1 p.p. over 1Q19. The higher EBITDA margins and solid operating cash flow are relevant characteristics of this segment in which Ser Educacional is showing its most solid growth rates.
- **Adjusted net income per share** decreased by 53.9% in 1Q19 vs. 1Q20.

<b>Financial Highlights</b>	<b>1Q20</b>	<b>1Q19</b>	<b>% Chg.</b> <b>1Q20 x 1Q19</b>
<b>(R\$ '000)</b>			
Net Revenue	308,526	304,164	1.4%
Adjusted Cash Gross Profit	194,722	191,627	1.6%
Adjusted Cash Gross Margin	63.1%	63.0%	0.1 p.p.
Adjusted EBITDA	77,627	97,067	-20.0%
Adjusted EBITDA Margin	25.2%	31.9%	-6.8 p.p.
Adjusted Net Income	29,446	63,926	-53.9%
Adjusted Net Margin	9.5%	21.0%	-11.5 p.p.
Adjusted Net Income per Share	0.23	0.50	-53.9%



## 1Q20 Conference Call May 15, 2020

### English

12:30 p.m. (Brasília time)  
11:30 a.m. (New York time)  
Phone: +1 (844) 274-3686 or  
+1 (412) 317-5601  
Code: Ser Educacional

Replay: +1 (412) 317-0088  
Code: 10143590

### Portuguese

14:00 p.m. (Brasília time)  
13:00 p.m. (New York time)  
Phone: +55 (11) 3181-8565  
+55 (11) 4210-1803  
Code: Ser Educacional

Replay: +55 (11) 3193-1012  
Code: 5925463#

### Contacts:

Jânnyo Diniz (CEO)  
João Aguiar (CFO)  
Rodrigo Alves (IRO)  
Geraldo Soares (IRM)

Phone: +55 11 2769 3223  
Email [ri@sereducacional.com](mailto:ri@sereducacional.com)

Website:  
[www.sereducacional.com/ri](http://www.sereducacional.com/ri)

Media Relations  
Sílvia Fragoso  
+55 (81) 3413-4643  
[silvia.fragoso@sereducacional.com](mailto:silvia.fragoso@sereducacional.com)



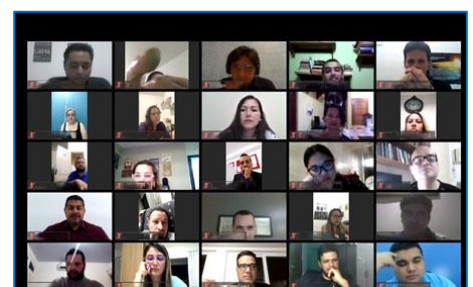
- The Board of Directors approved at a meeting held on March 26, 2020, **the distribution of dividends totaling R\$6.1 million, representing R\$0.047102544 per share**, to be paid up to June 30, 2020, based on the shareholding position of April 30, 2020.
- As of March 16, 2020, **the Company suspended face-to-face meetings** at its units as part of initiatives to mitigate the spread of COVID-19. The on-campus classes are being taught through the remote school system via Sala Ser Digital ([click here to watch the video](#)), which allows students to access the classes via computer, tablet, or cell phone. Depending on the profile of the courses, the classes may also be replaced by increasing the distance learning workload, extending the workload at the return, or anticipating school vacations.
- During the quarantine, due to efforts to stop the spread of COVID-19, **several social and educational activities were carried out by the teaching institutions of Ser Educacional group**, focused on producing hand sanitizers in their laboratories, carrying out food donation campaigns for underprivileged communities, as well as sponsoring cultural events with the same purpose, generating and making available free content from its distance learning platform and creating free webinars on and building the awareness of the population on COVID-19's developments, as well as for specific matters on the areas of knowledge offered by the group's institutions.
- **In March 2020, Ser Educacional received the IT Executive of the Year award in the Education category by IT Mídia.** Joaldo Diniz, Executive Officer of Innovation and Services, was awarded for presenting the case "SER Digital - Revolutionizing the Student's Experience in Education" to on-campus and distance learning students, recognizing the extensive digital transformation work carried out by the Company, which started in the first half of 2018, called "Ser Digital Project". The project's main pillars included the development of innovative tools to improve the student's experience by fully integrating the on-campus and distance learning, as well as speeding back-office processes through robotization and revisions of operational models.
- On April 29, 2020, **three working capital lines were contracted, totaling R\$300.0 million, with the purpose of preventing the financial impacts of COVID-19.** The lines were obtained from Itaú Unibanco (R\$200 million for two years at a rate of CDI+3.4% p.a.), and Santander Brasil (R\$100.0 million for two years at CDI+3.1% p.a.).

## Message from the Management

2020 started as a promising year for Ser Educacional's business plan in an environment of positive forecasts on the Brazilian economy's recovery, especially related to a decrease in unemployment rates, increased confidence of businesspeople and consumers, and the improved income available for the Brazilian middle class.

This scenario changed with the unexpected economic impact with the initiatives carried out by the Federal, State and Municipal governments and the Company itself, to mitigate the spread of COVID-19, by adopting social isolation practices, such as the suspending on-campus classes, closing commerce, services, travel, tourism, and even industrial activities. The measures started to be adopted as of mid-March 2020 to avoid an overload on the health system and thereby preserve lives.

Although they have been the best way found by society to reduce the pandemic's impacts on the population, so far, there is no clear prognosis about the relaxation of social isolation measures, or even when they will end. In this sense, there is still no clear perception of its adverse effects on the Brazilian economy and its impact on the Company's results.



*Students from on-campus courses kept their routines and direct contact with teachers through Sala Ser Digital Classroom.*





In this scenario, Ser Educacional started an action plan, focused on some primary purposes, highlighting the focus on keeping the classes routine for its students as much as possible, while supporting and providing social isolation measures for its students, employees and other stakeholders. The Company quickly transferred its on-campus classes to the remote teaching system, via Ser Digital Classroom, making it possible for on-campus students to keep their classroom routine during the pandemic while preserving social isolation. The solution allowed attendance rates above 80% in both online classes and midterm tests, what is relatively in line with the historical data of the Company. In addition, in a short period, Ser Educacional managed to place around 90% of its administrative team in a remote work system and carried out intense public awareness campaigns about the extent of the pandemic's risks, the reasons behind social isolation, tips on hygiene, among others.

The Company understands that, in a moment of crisis, business and community leaders need to come together and provide support to societies in which they operate. With this in mind, several social and educational activities were carried out by the Company's teaching institutions, focused on producing hand sanitizers in their laboratories, carrying out food donation campaigns for underprivileged communities, developing apps to encourage and support the provision of online services to the population by health professionals in the fight against COVID-19, as well as sponsoring cultural events with the same purpose, generating and making available free content from its distance learning platform and creating free lives and webinars to build the awareness of the population on COVID-19's developments, and for specific matters on the areas of knowledge offered by the group's institutions.

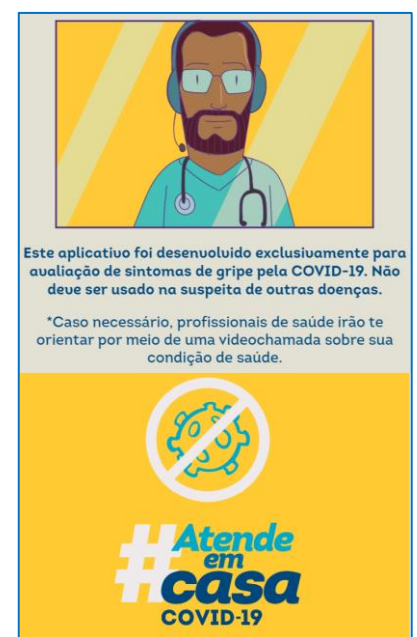
In this action plan, there are also activities to mitigate the financial impacts of the crisis, focusing on short, medium and long-term goals. In the short-term, besides the academic and social isolation measures abovementioned, the Company started a process to reevaluate activities, cutting non-essential expenses for the toughest period impacted by social isolation measures, which will have an effect as of 2Q20, such as reducing marketing activities, opening vacation programs to employees with their main activities carried out in on-campus activities and mapping and renegotiating non-essential agreements for activities under progress.

Among the medium and long-term activities, we highlight the fundraising of a total of R\$300.0 million in working capital to ensure that Ser Educacional's activities will be maintained while the pandemic impacts operations, keeping the company's activities and also actively supporting society. A further-detailed mapping was also carried out to reorganize the Company's activities after the social isolation measures, planning the model to resume the on-campus activities and preparing new types of courses to be offered to the market.

The Company believes that in challenging periods, successful companies show the strength of their organizational culture to overcome obstacles and resume growth in the future. With this in mind, Management is grateful for the efforts and support of its employees, teachers, and students in this period of such significant challenges for Brazilian society.



Students from UNINORTE healthcare courses producing hand sanitizers for free distribution in Manaus (AM)



App that helps health professionals provide online services for the population in the fight against COVID-19, offered free of charge to Brazilian states



Campaigns to donate food-staples baskets through its educational institutions



## OPERATING PERFORMANCE

### Enrollments 2020.1

1Q20 Student Enrollment			
In thousands	1Q20	1Q19	% Chg
<b>Undergraduate Enrollments</b>	<b>58.4</b>	<b>51.8</b>	<b>12.7%</b>
Distance Learning	16.5	14.8	11.5%
On-campus	41.9	37.0	13.2%
Ex-UNINORTE On-campus Enrollments	36.2	37.0	-2.2%

In an environment with the resumption of economic activity in its operating markets and strong competition among teaching institutions, the 2020.1 enrollment of students was within the Company's expectations up to March 16, 2020, due to the need to reduce social activities given the COVID-19 pandemic, which led to a decreased economic activity in operating cities and decreased the enrollment pace at the last fortnight of March.

#### *On-campus Undergraduate Segment Students Enrollment*

In the on-campus undergraduate segment, the Company closed 1Q20 with 41.9 thousand students enrolled, up by 13.2% when compared to 37.0 thousand students enrolled in 1Q19, mainly due to UNINORTE's acquisition. Excluding UNINORTE, enrollment fell by 2.2%, mainly due to the beginning of social isolation measures as of March 16, 2020, given the attempts to mitigate COVID-19's spread to the population.

At the end of 1Q20, around 2.3 thousand students enrolled had student loans, with 100 financed through PraValer, 900 through Educured, and 1.2 thousand students through FIES. In 1Q19, of the 1.7 thousand students that had student loans, 500 students financed through FIES, 100 financed PraValer, and 1,000 through Educured. As a result, the enrollment of students with student loans increased from 4.5% in 1Q19 to 5.4% in 1Q20.

At the end of 1Q20, 1.4 thousand new FIES agreements were finalized out of the 4.3 thousand vacancies allocated to the Company by the Federal Government in 2020.1, with 1.2 thousand freshmen and 0.2 thousand seniors.

#### *Distance Learning Undergraduate Segment Students Enrollment*

The enrollment in the distance learning undergraduate segment in 1Q20 increased by 11.5%, reaching 16.5 thousand new students enrolled, compared to 14.8 thousand students enrolled in 1Q19, reinforcing the Company's strategy that prioritizes partner hubs with the best performance, within the established goals, which is reflecting in the segment's enrollment performance. The enrollment of students in this segment was also affected by the social isolation measures mentioned above.



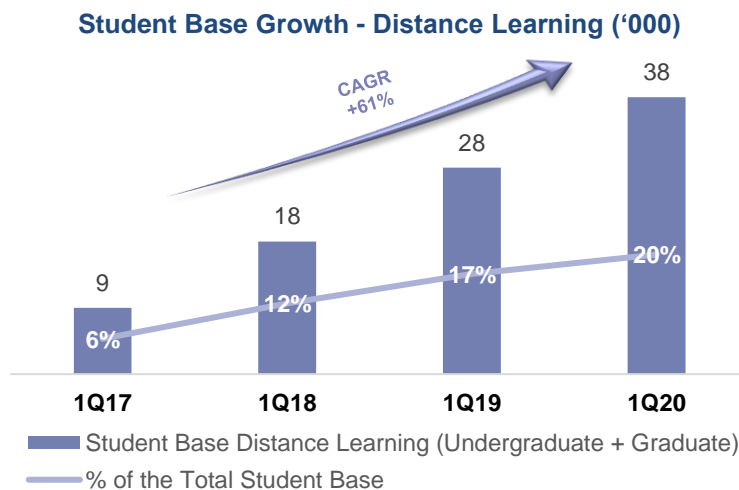
## Student Base Growth

Number of Students	Undergraduate		Graduate		Vocational		Total
	On Campus	Distance Learning	On Campus	Distance Learning	On Campus	Distance Learning	Total
<b>1Q20</b>							
<b>Dec19 Base</b>	<b>145,496</b>	<b>23,470</b>	<b>6,594</b>	<b>8,017</b>	<b>1,169</b>	<b>65</b>	<b>184,811</b>
Enrollments	41,893	16,465	731	1,404	63	8	60,564
Leavers	(14,992)	(505)	(1,481)	(135)	(59)	-	(17,172)
Dropouts	(31,726)	(11,151)	(93)	(1)	(25)	-	(42,996)
<b>Mar20 Base</b>	<b>140,671</b>	<b>28,279</b>	<b>5,751</b>	<b>9,285</b>	<b>1,148</b>	<b>73</b>	<b>185,207</b>
% Mar20 Base / Dec19 Base	-3.3%	20.5%	-12.8%	15.8%	-1.8%	12.3%	0.2%
% Mar20 Base / Mar19 Base	10.0%	25.4%	19.8%	70.3%	-4.7%	-6.4%	14.4%
<b>Mar20 Base (Ex-UNINORTE)</b>	<b>122,359</b>	<b>26,165</b>	<b>4,890</b>	<b>9,198</b>	<b>1,148</b>	<b>73</b>	<b>163,833</b>
% Mar20 Base / Mar19 Base	-4.3%	16.0%	1.9%	68.7%	-4.7%	-6.4%	1.2%

As a result of the issues addressed above, the on-campus undergraduate base totaled 140.7 thousand students, up by 10.0% when compared to 127.8 thousand students in 1Q19. Ex-UNINORTE, on-campus undergraduate student base fell by 4.3% in 1Q19 vs. 1Q20.

The distance learning student base (which represents the sum of the undergraduate and graduate distance learning student base) increased by 34.2%, from 28.0 thousand students in 1Q19 to 37.6 thousand students in 1Q20. Excluding UNINORTE's students, the distance learning student base increased by 26.3%.

With the performance in the undergraduate (on-campus and distance learning) enrollment, as mentioned above, the total student base increased by 14.4% over March 31, 2019.



## Dropout Rate

Given the uncertainties due to the COVID-19 pandemic's impact, the dropout rate increased by 2.4 p.p., reaching 18.4% in 1Q20, against 16.0% in 1Q19.



## Average Net Ticket

Average Ticket (R\$)	1Q20	1Q19	% Chg- 1Q20 x 1Q19
<b>On Campus Undergraduate</b>	651.21	729.02	-10.7%
<b>Distance Learning (Undergraduate + graduate)</b>	213.38	209.57	1.8%
<b>Total Net Average Ticket</b>	549.14	623.93	-12.0%

The average on-campus ticket in 1Q20 totaled R\$651.21, down by 10.7% year-on-year, due to the consolidation of the UNINORTE's results, which has a lower average ticket than the Company. The ex-UNINORTE average ticket totaled R\$671.80 in the on-campus undergraduate segment, down by 7.8% over 1Q19.

This decrease in the average ticket is directly linked to COVID-19's impact on re-enrollments, as can be seen by the increased dropout rate, which went from 16.0% to 18.4% in this quarter, what impacts average tickets once these students start the semester with the full monthly tuition, as compared to new students, that are mostly enrolled paying out of pockets and are usually brought in through promotional monthly tuition that seasonally reduce the average ticket in quarters seasonally stronger in new enrollments (1Q and 3Q). In addition, it should be noted that about 2.5 thousand FIES students have not re-enrolled, as FNDE extended this process, also due to COVID-19's impacts.

In the distance learning segment, the average ticket grew by 1.8% over 1Q19 due to the increased share of enrollments in the semi-presential undergraduate segment.

## Student Loan

STUDENT LOANS	Dec/13	Dec/14	Dec/15	Dec/16	Dec/17	Dec/18	1Q19	Dec/19	1Q20
<b>On Campus Undergraduate Students</b>	<b>70,255</b>	<b>101,195</b>	<b>123,988</b>	<b>131,092</b>	<b>133,945</b>	<b>127,837</b>	<b>127,829</b>	<b>145,496</b>	<b>140,671</b>
FIES Students	31,432	48,048	56,089	58,840	55,565	40,427	31,243	34,156	23,419
% of FIES Students	44.7%	47.5%	45.2%	44.9%	41.5%	31.6%	24.4%	23.5%	16.6%
EDUCRED Students			754	1,922	2,390	3,952	4,007	4,464	3,189
% of EDUCRED Students			0.6%	1.5%	1.8%	3.1%	3.1%	3.1%	2.3%
PRAVALER Students			954	1,794	2,873	3,265	2,643	2,168	1,657
% of PRAVALER Students			0.8%	1.4%	2.1%	2.6%	2.1%	1.5%	1.2%
Total Students Loans			57,797	62,556	60,828	47,644	37,893	40,788	28,265
% of Total Students Loans			46.6%	47.7%	45.4%	37.3%	29.6%	28.0%	20.1%

On March 31, 2020, FIES students accounted for 16.6% of the on-campus undergraduate base, down by 7.8 p.p. compared to the 24.4% recorded at the end of 1Q19. In the ex-UNINORTE analysis, the decrease in the on-campus FIES graduate student base totaled 7.0 p.p., representing 17.5% 1Q20 vs. 1Q19. This decrease is due to the Federal Government's decision to reduce the number of vacancies in the FIES program as of 2015, with a further decrease as of 2018, as well as due to the postponed re-enrollment of around 2,500 FIES students due to the postponement by FNDE of the deadline to conclude the process.

## Organic Growth

In 1Q20, 13 new courses were authorized, totaling 1,904, while the number of vacancies in some courses also increased. As a result, in March 2020, the Company had around 1,2 million vacancies per year, with 0.7 million in the Distance Learning segment. Ser Educacional continues to develop its organic growth strategy based on the accreditation of new units and distance learning centers, as well as the authorization of new courses.



## FINANCIAL PERFORMANCE

### Service Revenue

Gross Revenue - Accounting (R\$ '000)	1Q20	1Q19	% Chg. 1Q20 x 1Q19
<b>Gross Operating Revenue</b>	<b>601,697</b>	<b>496,858</b>	<b>21.1%</b>
Undergraduate Monthly Tuition	540,850	454,810	18.9%
Graduate Monthly Tuition	9,258	7,584	22.1%
Vocational Courses Monthly Tuition	504	503	0.1%
Distance Learning Monthly Tuition	47,477	29,869	59.0%
Others	3,608	4,092	-11.8%
<b>Deductions from Gross Revenue</b>	<b>(293,171)</b>	<b>(192,694)</b>	<b>52.1%</b>
Discounts and Scholarships	(223,774)	(131,608)	70.0%
PROUNI	(55,194)	(44,538)	23.9%
FGEDUC And FIES charges	(3,818)	(6,624)	-42.4%
Taxes	(10,385)	(9,924)	4.6%
% Discounts and Scholarships/ Net Oper. Rev.	37.2%	26.5%	10.7 p.p.
<b>Net Operating Revenue</b>	<b>308,526</b>	<b>304,164</b>	<b>1.4%</b>
Undergraduate Monthly Tuition	274,821	276,744	-0.7%
Graduate Monthly Tuition	5,734	5,368	6.8%
Vocational Courses Revenues	464	471	-1.6%
Distance Learning Revenues	24,093	17,660	36.4%
Others	3,415	3,922	-12.9%

Gross revenue in 1Q20 totaled R\$601.7 million, up by 21.1% year-on-year. This increase is due to the consolidation of UNINORTE's revenues, as well as the 6% price transfer in 1Q20 vs. 1Q19 and the increased volume of students enrolled in the distance learning segment.

In 1Q20, net revenue totaled R\$308.5 million, up by 1.4% over 1Q19, mainly due to the consolidation of UNINORTE's revenues, as mentioned in previous sections, and the growth of the distance learning student base (undergraduate + graduate) by 34.2%.

### Cost of Services

Breakdown of Cost of Services Rendered <sup>1</sup> Accounting (R\$ '000)	1Q20	1Q19	% Chg. 1Q20 x 1Q19
<b>Cash Cost of Services Rendered</b>	<b>(114,724)</b>	<b>(115,426)</b>	<b>-0.6%</b>
Payroll and Charges	(96,401)	(89,139)	8.1%
Rent	(2,115)	(9,968)	-78.8%
Concessionaires (Electricity, Water and Telephone)	(10,096)	(9,109)	10.8%
Third-Party Services and Others	(6,112)	(7,210)	-15.2%

<sup>1</sup> Excluding depreciation and amortization.

The cash cost of services (excluding depreciation and amortization) totaled R\$114.7 million in 1Q20, down by 0.6% over 1Q19, due to the reasons below:

a) Personnel costs and charges in 1Q20 increased by 8.1% over 1Q19, mainly due to the consolidation of UNINORTE's costs, totaling R\$11.0 million. Excluding UNINORTE's personnel costs, "personnel costs and charges"



decreased by 4.2%, ending 1Q20 at R\$85.4 million, also proving the optimization, especially in the on-campus higher education segment. In this scenario, the Company had non-recurring costs related to the adjustment of its personnel structure by R\$0.9 million in the quarter, which can be further analyzed in the management table presented below.

b) Costs with rents fell by 78.8% in 1Q20 vs. 1Q19, due to the decrease in properties and other assets remeasured as leases throughout 2019 due to the implementation of IFRS 16.

c) “Concessionaires (electricity, water, and telephone)” increased by 10.8%, closing 1Q20 at R\$10.1 million, against R\$9.1 million in 1Q19, due to UNINORTE’s acquisition. Excluding this effect, this line would have decreased by 6.8%.

d) Third-party services and others reached R\$6.1 million in 1Q20, compared to R\$7.2 million in 1Q19, down by 15.2%, due to the decreased volume of practical classes in the quarter, due to COVID-19’s impacts, and the non-occurrence of implementation costs in the distance learning segment during this quarter. The decrease in third-party services and others reached 18.1%, excluding UNINORTE’s costs.

The table below shows managerial operating costs, which are adjusted for non-recurring effects.

<b>Breakdown of Cost of Services Rendered<sup>1</sup> Adjusted (R\$ '000)</b>	<b>1Q20</b>	<b>1Q19</b>	<b>% Chg. 1Q20 x 1Q19</b>
<b>Cash Cost of Services Rendered</b>	<b>(113,804)</b>	<b>(112,537)</b>	<b>1.1%</b>
Payroll and Charges	(95,481)	(86,250)	10.7%
Rent	(2,115)	(9,968)	-78.8%
Concessionaires (Electricity, Water and Telephone)	(10,096)	(9,109)	10.8%
Third-Party Services and Others	(6,112)	(7,210)	-15.2%

<sup>1</sup> Excluding depreciation and amortization.

## Gross Profit

<b>Gross Profit - Accounting (R\$ '000)</b>	<b>1Q20</b>	<b>1Q19</b>	<b>% Chg. 1Q20 x 1Q19</b>
<b>Net Operating Revenue</b>	<b>308,526</b>	<b>304,164</b>	<b>1.4%</b>
Cost of Services Rendered	(154,976)	(138,061)	12.3%
<b>Gross Profit</b>	<b>153,550</b>	<b>166,103</b>	<b>-7.6%</b>
Gross Margin	49.8%	54.6%	-4.8 p.p.
(-) Depreciation	40,252	22,635	77.8%
<b>Cash Gross Profit</b>	<b>193,802</b>	<b>188,738</b>	<b>2.7%</b>
Cash Gross Margin	62.8%	62.1%	0.8 p.p.

Gross cash profit grew by 2.7%, from R\$188.7 million in 1Q19 to R\$193.8 million in 1Q20. The gross cash margin totaled 62.8% in 1Q20, up by 0.8 p.p. over the margin in 1Q19, when it reached 62.1% due to the increased net revenue in 1Q19 vs. 1Q20.

Depreciation increased by 77.8%, from R\$22.6 million in 1Q19 to R\$40.3 million in 1Q20, due to the inclusion of the depreciation of UNINORTE’s properties, and the right to use and amortization of intangible assets in UNINORTE’s anticipated rental agreement.



The table below presents the gross cash profit adjusted by the main effects of non-recurring costs:

<b>Gross Profit - Adjusted (R\$ '000)</b>	<b>1Q20</b>	<b>1Q19</b>	<b>% Chg. 1Q20 x 1Q19</b>
<b>Net Operating Revenue</b>	<b>308,526</b>	<b>304,164</b>	<b>1.4%</b>
Cost of Services Rendered	(154,056)	(135,172)	14.0%
<b>Adjusted Gross Profit</b>	<b>154,470</b>	<b>168,992</b>	<b>-8.6%</b>
Adjusted Gross Margin	50.1%	55.6%	-5.5 p.p.
(-) Depreciation	40,252	22,635	77.8%
<b>Adjusted Cash Gross Profit</b>	<b>194,722</b>	<b>191,627</b>	<b>1.6%</b>
Adjusted Cash Gross Margin	63.1%	63.0%	0.1 p.p.

## IFRS-16 Depreciation and Amortization Cost

<b>IFRS-16 Depreciation and Amortization (R\$ '000)</b>	<b>1Q20</b>	<b>1Q19</b>	<b>% Chg. 1Q20 x 1Q19</b>
<b>Depreciation and Amortization</b>	<b>(40,252)</b>	<b>(22,635)</b>	<b>77.8%</b>
IFRS-16 Depreciation and Amortization	(13,270)	(7,319)	81.3%
Ex-IFRS-16 Depreciation and Amortization	(26,982)	(15,316)	76.2%

## Operating Expenses (SG&A)

<b>Operating Expenses - Accounting (R\$ '000)</b>	<b>1Q20</b>	<b>1Q19</b>	<b>% Chg. 1Q20 x 1Q19</b>
<b>General and Administrative Expenses</b>	<b>(111,522)</b>	<b>(89,123)</b>	<b>25.1%</b>
Payroll and Charges	(40,625)	(34,899)	16.4%
Third-Party Services	(14,932)	(12,785)	16.8%
Advertising	(25,355)	(19,727)	28.5%
Materials	(2,953)	(3,377)	-12.6%
PDA	(13,741)	(6,528)	110.5%
Others	(10,271)	(7,954)	29.1%
Depreciation and Amortization	(3,645)	(3,853)	-5.4%
<b>Operating Income</b>	<b>40,222</b>	<b>75,478</b>	<b>-46.7%</b>
<b>General and Administrative Expenses (Ex-Depreciation and Amortization)</b>	<b>(107,877)</b>	<b>(85,270)</b>	<b>26.5%</b>

General and administrative expenses increased by 25.1%, from R\$89.1 million in 1Q19 to R\$111.5 million in 1Q20, mainly due to:

- a) Personnel expenses and social charges increased by 16.4% compared to 1Q19 or an increase of 10.1% when excluding UNINORTE) and by 8.6% when excluding the impact of this acquisition as well as a non-recurring effect of R\$1.8 million, related to indemnity fines due to the administrative structure adjustment to accommodate the Company's current student base and UNINORTE's integration. This increase is mainly due to the yearly union agreement. In the quarter, this impact was particularly higher due to the retroactive payment due to the longer negotiation period of the union agreement that would have occurred in 4Q19.



b) Expenses with services reached R\$14.9 million in 1Q20, up by 16.8% over 1Q19, when it reached R\$12.8 million (R\$12.7 million ex-UNINORTE), mainly due to Ser Digital project, which has the long-term strategic goal of preparing the Company's digital transformation to improve the student experience in all stages of the learning process and contact with the Company's educational institutions. Therefore, in the first quarter, the Company posted around R\$0.4 million as non-recurring expenses related to these activities, in addition to R\$3.6 million non-recurring expenses related to M&A expenses.

c) Advertising expenses increased by 28.5% over 1Q19, from R\$19.7 million in 1Q19 to R\$25.4 million in 1Q20, representing 8.2% of the net revenue (24.8% increase ex-UNINORTE), due to the increased effort to attract new students, which in turn was less effective than expected due to the COVID-19's impact in student enrollment.

d) The provision for doubtful accounts increased by 110.5%, compared to 1Q19, from R\$6.5 million in 1Q19 to R\$13.7 million in 1Q20. This increase is due to the fact that, in 1Q19, there was a change in the criteria to estimate the provision for doubtful accounts and the recognition of effective losses that generated a net effect reducing the provision for doubtful accounts in 1Q19 by R\$7.8 million. Excluding this effect, the provision for doubtful accounts was relatively stable in the comparison between the two quarters.

e) Other expenses increased by 29.1% and went from R\$8.0 million in 1Q19 to R\$10.3 million in 1Q20, mainly due to a non-recurring effect of R\$6.1 million related to disputes related to the property tax (IPTU) of units. In the quarter, there was also a non-recurring effect of R\$0.2 million related to a social security tax infringement notice.

The table below shows the general and administrative expenses in the management's view, adjusted for non-recurring effects.

<b>Operating Expenses - Adjusted (R\$ '000)</b>	<b>1Q20</b>	<b>1Q19</b>	<b>% Chg. 1Q20 x 1Q19</b>
<b>General and Administrative Expenses</b>	<b>(99,577)</b>	<b>(83,789)</b>	<b>18.8%</b>
Payroll and Charges	(38,863)	(33,776)	15.1%
Third-Party Services	(10,883)	(8,574)	26.9%
Advertising	(25,355)	(19,727)	28.5%
Materials	(2,953)	(3,377)	-12.6%
PDA	(13,741)	(6,528)	110.5%
Others	(4,137)	(7,954)	-48.0%
Depreciation and Amortization	(3,645)	(3,853)	-5.4%
<b>Adjusted Operating Income</b>	<b>53,263</b>	<b>83,701</b>	<b>-36.4%</b>
<b>General and Administrative Expenses (Ex-Depreciation and Amortization)</b>	<b>(95,932)</b>	<b>(79,936)</b>	<b>20.0%</b>





## EBITDA and Adjusted EBITDA

EBITDA (R\$ '000)	1Q20	1Q19	% Chg. 1Q20 x 1Q19
<b>Net Income<sup>1</sup></b>	<b>16,766</b>	<b>56,092</b>	<b>-70.1%</b>
(+) Net financial expense <sup>2</sup>	21,787	16,601	31.2%
(+) Income and social contribution taxes	1,669	2,785	-40.1%
(+) Depreciation and amortization	43,897	26,488	65.7%
<b>EBITDA<sup>1</sup></b>	<b>84,119</b>	<b>101,966</b>	<b>-17.5%</b>
EBITDA Margin	27.3%	33.5%	-6.3 p.p.
(+) Revenue from Interest on Agreements and Others <sup>2</sup>	8,003	5,101	56.9%
(+) Non-recurring costs and expenses <sup>3</sup>	13,041	8,223	58.6%
(-) Minimum rent paid <sup>4</sup>	(27,537)	(18,223)	51.1%
<b>Adjusted EBITDA<sup>5</sup></b>	<b>77,627</b>	<b>97,067</b>	<b>-20.0%</b>
Adjusted EBITDA Margin	25.2%	31.9%	-6.8 p.p.

1. EBITDA is not an official accounting measurement.

2. Revenue from interest on agreements and others comprises our net financial result arising from the revenue from interest and fines on tuition fees corresponding to financial charges on renegotiated and overdue tuition fees.

3. Non-recurring costs and expenses are mainly related to costs and expenses from mergers and acquisitions, severance expenses arising from the workforce optimization process, and the Ser Digital project, which would not affect the usual cash flow.

4. Minimum rent refers to rental agreements recorded as financial leasing, according to IFRS 16. The expenses from these leases are not recorded under EBITDA but are part of adjusted EBITDA.

5. Adjusted EBITDA corresponds to EBITDA plus (a) financial revenue from fines and interest on tuition, (b) non-recurring costs and expenses, and (c) minimum rent paid.

Cash generation measured by Adjusted EBITDA for 1Q20 totaled R\$77.6 million, down by 20.0% over 1Q19 when it reached R\$97.1 million. The adjusted EBITDA margin ended the first quarter of 2020 at 25.2%, against 31.9% in 1Q19, down by 6.8 p.p. The drop in EBITDA was mainly due to the social isolation measures resulting from COVID-19, which in turn reduced economic activity in the cities where the Company operates, which led to a reduction in the pace of new enrollments, especially student re-enrollments in the quarter.

The following is a statement of non-recurring items:

SUMMARY OF NON-RECURRING ITEMS (R\$ '000)	1Q20	1Q19	% Chg. 1Q20 x 1Q19
<b>Non-Recurring Costs and Expenses Impacting Adjusted EBITDA</b>	<b>13,041</b>	<b>8,223</b>	<b>58.6%</b>
Payroll	2,682	4,012	-33.1%
Cost	920	2,889	-68.1%
Expense	1,762	1,123	56.9%
Third-Party Services	4,049	4,211	-3.9%
Expense	4,049	4,211	-3.9%
Other Expenses / Other Net Operating Expenses	6,310	-	N.M.
Tax Expenses	6,134	-	N.M.
Other Operating Expenses/Revenue	176	-	N.M.
<b>Non-Recurring Costs and Expenses that do not Impact Adjusted EBITDA</b>	<b>(361)</b>	<b>(389)</b>	<b>-7.1%</b>
Income tax and social contribution - Complementary Tax on Adjusted Net Income	(361)	(389)	-7.1%
<b>Total Non Recurring Costs and Expenses</b>	<b>12,680</b>	<b>7,834</b>	<b>61.9%</b>

\*use of the same income tax (IR - *Imposto de Renda*) calculation base on non-recurring results to better reflect adjusted net income.



## Adjusted EBITDA by segment

Result excluding new units and Distance Learning (R\$ ('000))	1Q20				
	On Campus	New units (1)*	Distance Learning*	UNINORTE	Consolidated
Net Revenue	246,402	9,599	24,335	28,190	308,526
Adjusted Cash Gross Profit	153,702	6,718	19,619	14,682	194,722
<i>Adjusted Cash Gross Margin</i>	62.4%	70.0%	80.6%	52.1%	63.1%
Adjusted EBITDA	65,563	(78)	8,080	4,062	77,627
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	26.6%	-0.8%	33.2%	14.4%	25.2%

(1) Expansion units: Garanhuns, Mossoró, Juazeiro do Norte, Maracanaú, Porto Velho, Arapiraca, Marabá, Boa Vista, Rio Branco, Sobral, Belo Horizonte and Brasília.

\* Result allocations are not audited.

The table above presents the results excluding on-campus units operating for two years or less and Distance Learning activities, which have been expanding its base of Distance Learning centers and launched their brands in this segment.

In 1Q19, distance learning started to generate positive adjusted EBITDA and, keeping the focus on expansion, which generated the growth of student base in this segment, and cost control, which is scalable by the number of students, in 1Q20, adjusted EBITDA totaled R\$8.1 million, up by 182.0% compared to 1Q19, with an EBITDA margin of 33.2% in the quarter, the best result in this business segment since starting the activities.

On the other hand, the new units generated a negative adjusted EBITDA of R\$0.1 million, within the expected limits for the start of operations.

These two activities have an impact of 1.4 p.p. on the Company's consolidated adjusted EBITDA margin in 1Q20 and, excluding these organic growth initiatives, went from 25.2% to 26.6%, evidencing the Company's focus on keeping the operational efficiency of its mature units, partially offset by the UNINORTE lower adjusted EBITDA margin, which was recently consolidated the results.

## Financial Result

Financial Result - Accounting (R\$ '000)	1Q20	1Q19	% Chg. 1Q20 x 1Q19
<b>(+) Financial Revenue</b>	<b>10,265</b>	<b>17,928</b>	<b>-42.7%</b>
Interest on Agreements and Others	8,003	5,101	56.9%
Returns on Financial Investments	2,397	13,472	-82.2%
Others	(135)	(645)	-79.1%
<b>(-) Financial Expenses</b>	<b>(32,052)</b>	<b>(34,529)</b>	<b>-7.2%</b>
Interest Expenses	(3,177)	(5,304)	-40.1%
Interest on Leasing	(17,882)	(13,507)	32.4%
Discounts Granted	(9,030)	(12,567)	-28.1%
Monetary Variation Expenses	(1,578)	(1,891)	-16.6%
Others	(385)	(1,260)	-69.4%
<b>Financial Result</b>	<b>(21,787)</b>	<b>(16,601)</b>	<b>31.2%</b>

Financial revenues decreased by 42.7% when compared to 1Q19, from R\$17.9 million in 1Q19 to R\$10.3 million in 1Q20, due to the following:

a) Increase of 56.9% in "Interest on Agreements and Others", which went from R\$5.1 million in 1Q19 to R\$8.0 million in 1Q20, due to the increase in recognition of interest on monthly tuition fees.



b) Income from financial investments decreased by 82.2%, from R\$13.5 million in 1Q19 to R\$2.4 million in 1Q20, due to the decrease in the average interest rate and in the Company's cash position, given the extraordinary distribution of R\$250.0 million in dividends, payment of the 1<sup>st</sup> series of the 2<sup>nd</sup> issue of debentures, in the amount of R\$114.5 million and the acquisition of UNINORTE (R\$185.0 million) in November 2019.

Financial expenses reached R\$32.1 million in 1Q20, down by 7.2% over 1Q19's financial expenses, which totaled R\$34.5 million. Comparing the periods, this change was mainly due to:

a) Expenses with Interest fell by 40.1%, from R\$5.3 million in 1Q19 to R\$3.2 million in 1Q20, due to the decrease indebtedness and interest rates.

b) Interest on Leases increased from R\$13.5 million in 1Q19 to R\$17.9 million in 1Q20, up by 32.4%, due to the inclusion of UNINORTE's lease agreements. The change in this line in 1Q19 vs. 1Q20, without UNINORTE's figures, would reach an increase of 22.6%.

c) Discounts Granted fell by 28.1%, reaching R\$9.0 million in 1Q20, compared to R\$12.6 million in 1Q19, due to the lower volume of discounts in agreements for the recovery of student tuition credits, especially with overdue for over 180 days.

d) Cash Variation Expenses totaled R\$1.6 million in 1Q20, against R\$1.9 million in 1Q19, due to the decreased balance of acquisition commitments payable.

Due to the reasons explained above, the net financial result reported an expense of R\$21.8 million in 1Q20, compared to an expense of R\$16.6 million in 1Q19, up by 31.2%.

The table below shows the financial revenue in the management's view, adjusted for non-recurring effects of other financial revenues.

<b>Financial Result - Adjusted (R\$ '000)</b>	<b>1Q20</b>	<b>1Q19</b>	<b>% Chg. 1Q20 x 1Q19</b>
<b>(+) Financial Revenue</b>	<b>10,265</b>	<b>17,928</b>	<b>-42.7%</b>
Interest on Agreements and Others	8,003	5,101	56.9%
Returns on Financial Investments	2,397	13,472	-82.2%
Others	(135)	(645)	-79.1%
<b>(-) Financial Expenses</b>	<b>(32,052)</b>	<b>(34,529)</b>	<b>-7.2%</b>
Interest Expenses	(3,177)	(5,304)	-40.1%
Interest on Leasing	(17,882)	(13,507)	32.4%
Discounts Granted	(9,030)	(12,567)	-28.1%
Monetary Variation Expenses	(1,578)	(1,891)	-16.6%
Others	(385)	(1,260)	-69.4%
<b>Financial Result</b>	<b>(21,787)</b>	<b>(16,601)</b>	<b>31.2%</b>

## Net Income

<b>Net Income - Accounting (R\$ 000)</b>	<b>1Q20</b>	<b>1Q19</b>	<b>% Chg. 1Q20 x 1Q19</b>
<b>Operating Income</b>	<b>40,222</b>	<b>75,478</b>	<b>-46.7%</b>
(+) Financial Result	(21,787)	(16,601)	31.2%
(+) Income and Soc. Contrib. Taxes	(1,352)	(2,785)	-51.5%
(+) Deferred Income and Soc. Contrib. Taxes	(317)	-	0.0%
<b>Net Income (Loss)</b>	<b>16,766</b>	<b>56,092</b>	<b>-70.1%</b>
Net Margin	5.4%	18.4%	-13.0 p.p.



Operating income reached R\$40.2 million in 1Q20, down by 46.7% over 1Q19 when it reached R\$75.5 million. In 1Q20, net income (accounting) totaled R\$16.8 million, compared to R\$56.1 million in 1Q19.

Income tax and social contribution decreased and totaled R\$1.4 million in 1Q20, due to the lower net income in 1Q20.

The table below shows the net income in the management's view, adjusted for non-recurring effects. Adjusted net income fell by 53.9%, from R\$63.9 million in 1Q19 to R\$29.4 million in 1Q20. It should be noted that the Company continues to calculate its dividend payments in accordance with the results presented in IFRS.

The decrease in net income was mainly due to the COVID-19 pandemic's impact, which, due to social isolation measures, reduced economic activities in the cities where the Company operates, which led to a reduced pace in new enrollments and, especially, in student re-enrollments in the quarter.

Net Income - Adjusted (R\$ '000)	1Q20	1Q19	% Chg. 1Q20 x 1Q19
<b>Operating Income</b>	<b>53,263</b>	<b>83,701</b>	<b>-36.4%</b>
(+) Financial Result	(21,787)	(16,601)	31.2%
(+) Income and Soc. Contrib. Taxes	(1,713)	(3,174)	-46.0%
(+) Deferred Income and Soc. Contrib. Taxes	(317)	-	0.0%
<b>Adjusted Net Income (Loss)</b>	<b>29,446</b>	<b>63,926</b>	<b>-53.9%</b>
Adjusted Net Margin	9.5%	21.0%	-11.5 p.p.

## Accounts Receivable and Average Collection Period

Accounts Receivable and Average Receivable Days (R\$ '000)	1Q19	4Q19	1Q20
<b>Gross Accounts Receivable</b>	<b>371,324</b>	<b>447,038</b>	<b>476,635</b>
Monthly tuition fees	127,588	194,723	193,222
FIES	107,426	100,509	119,358
Negotiated agreements receivable	71,437	64,877	70,188
Education credits receivable	38,428	58,096	72,096
Credit Card and Others	26,445	28,833	21,771
PDA balance	(81,347)	(113,149)	(106,564)
<b>Net Accounts Receivable</b>	<b>289,977</b>	<b>333,889</b>	<b>370,071</b>
<b>Net Revenue (Last 12 Months - FIES+Ex-FIES+Pronatec)</b>	<b>1,249,401</b>	<b>1,275,986</b>	<b>1,280,348</b>
Net Receivable Days (FIES+Ex-FIES+Pronatec)	84	94	104
<b>Net Revenue FIES (Last 12 Months)</b>	<b>413,854</b>	<b>337,887</b>	<b>312,347</b>
Net Receivable Days (FIES)	78	86	114
Net Receivable Days (Monthly tuition fees + Negotiated agreements receivable + Education credits receivable)	75	86	93

The average period of net collection increased from 84 to 104 days due to the following:

- Increase in the PMR for monthly tuitions, agreements receivable and educational credits, from 75 to 93 days in the average collection period of monthly tuitions from students, agreements and educational credits receivable are mainly due to the revision of the provisional estimate made during 1Q19 and the longer collection period due to the current economic situation. It is the Company's understanding that the current collection period best reflects the cycle of the effective collection in student's contracts, which are renewed every six months.



b) The increase in the PMR FIES from 78 to 114 days was due to the increased payment cycle by FNDE started in 2019.

Aging of Monthly tuition fees (R\$ '000)	1Q19	% Chg.	4Q19	% Chg.	1Q20	% Chg.
Overdue by up to 30 day	48,287	37.8%	35,949	18.5%	51,336	26.6%
Overdue from 31 to 60 days	16,164	12.7%	29,565	15.2%	24,671	12.8%
Overdue from 61 to 90 days	880	0.7%	27,358	14.0%	6,029	3.1%
Overdue from 91 to 180 days	29,763	23.3%	41,018	21.1%	47,899	24.8%
Overdue from 181 to 360 days	32,494	25.5%	60,833	31.2%	63,287	32.8%
<b>TOTAL</b>	<b>127,588</b>	<b>100.0%</b>	<b>194,723</b>	<b>100.0%</b>	<b>193,222</b>	<b>100.0%</b>
<b>% of Gross Accounts Receivable</b>	34.4%		43.6%		40.5%	

Aging of Negotiated Agreements (R\$ '000)	1Q19	% Chg.	4Q19	% Chg.	1Q20	% Chg.
Not yet due	32,349	45.3%	18,236	28.1%	29,797	42.5%
Overdue by up to 30 day	7,275	10.2%	7,827	12.1%	6,931	9.9%
Overdue from 31 to 60 days	4,655	6.5%	7,260	11.2%	4,414	6.3%
Overdue from 61 to 90 days	2,849	4.0%	6,770	10.4%	3,440	4.9%
Overdue from 91 to 180 days	9,569	13.4%	10,060	15.5%	11,614	16.5%
Overdue from 181 to 360 days	14,740	20.6%	14,724	22.7%	13,992	19.9%
<b>TOTAL</b>	<b>71,437</b>	<b>100.0%</b>	<b>64,877</b>	<b>100.0%</b>	<b>70,188</b>	<b>100.0%</b>
<b>% of Gross Accounts Receivable</b>	19.2%		14.5%		15.7%	

The total increase in monthly tuitions and receivable as a percentage of gross accounts receivable was due to an upturn in net revenue from monthly tuitions, agreements, and Educred, as the FIES student base fell from 24.4% in 1Q19 to 16.6% in 1Q20, already considering UNINORTE's students. Ex-UNINORTE, FIES students represent 17.5% of the on-campus undergraduate base. The table below shows the evolution of our provisioning for bad debt comparing December 31, 2019 versus March 31, 2020:

Constitution of Provision for Doubtful Accounts in the Income Statement (R\$ '000)	12/31/2019	Gross Increase in Provision for Doubtful Accounts	Write-off	03/31/2020
Total	113,149	13,741	(20,326)	106,564

## Investments (CAPEX)

CAPEX (R\$ ('000))	3M20	% of Total	3M19	% of Total
<b>CAPEX Total</b>	<b>13,730</b>	<b>100.0%</b>	<b>15,655</b>	<b>100.0%</b>
Property acquisition / Construction / Maintenance of campuses	4,127	30.1%	4,800	30.7%
Equipment / Library / IT	6,298	45.9%	8,263	52.8%
Licenses and Partnerships	1,115	8.1%	1,075	6.9%
Intangibles and Others	2,190	16.0%	1,517	9.7%
<b>Acquisitions Debt Payment</b>	<b>68,960</b>		<b>40,013</b>	
<b>Total CAPEX + Acquisitions Payables</b>	<b>82,690</b>		<b>55,668</b>	

In the 3M20 period, the Company invested R\$4.1 million to expand and renovate campuses in the cities of Recife, Caruaru, Santarém and Belém. Acquisitions of equipment, library, and IT consumed R\$6.3 million, mostly allocated to the purchase of IT and lab equipment and books and journals for the libraries of the operational units.

A total of R\$69.0 million in debt payments related to previous acquisitions (commitments to pay) recorded under cash flow as investment activities were allocated to the payment of UNG's acquisition, to the remaining installment related to UNAMA'S acquisition.



## Indebtedness

Indebtedness (R\$ '000)	03/31/2020	12/31/2019	% Chg. Mar20 x Dec19
<b>Total Cash</b>	<b>238,358</b>	<b>358,198</b>	<b>-33.5%</b>
Judicial deposits	(45,995)	(42,665)	7.8%
FG-FIES Guarantee Fund	(10,073)	(9,070)	11.1%
<b>Cash, Cash equivalents and Securities</b>	<b>182,290</b>	<b>306,463</b>	<b>-40.5%</b>
Cash and cash equivalents	170,934	215,173	-20.6%
Securities	11,356	91,290	-87.6%
<b>Gross debt</b>	<b>(166,725)</b>	<b>(276,715)</b>	<b>-39.7%</b>
Loans and financing	(139,570)	(182,178)	-23.4%
Short term	(74,914)	(92,137)	-18.7%
Long term	(64,656)	(90,041)	-28.2%
Aquisitions Payables*	(27,155)	(94,537)	-71.3%
<b>Net Cash</b>	<b>15,565</b>	<b>29,748</b>	<b>-47.7%</b>
Net Cash / Adjusted EBITDA (LTM)	0.05	0.09	

\* Acquisitions payables refer to acquisition scheduled payments

Cash and cash equivalents totaled R\$182.3 million, down by 40.5% over December 2019. This change is due to commitments to be paid for UNG's acquisition and the remaining balance of UNAMA's acquisition, totaling R\$69.0 million in the quarter, in addition to (i) payment of dividends in 2Q19, totaling R\$286.7 million, with R\$250.0 million extraordinary, as well as R\$32.8 million paid in 4Q19, referring to 30% of the net income reported in the first half of 2019, following the new Dividend Policy reviewed by the Board of Directors in 2019; (ii) payment of R\$114.5 million regarding the 1<sup>st</sup> series and the 2<sup>nd</sup> issue of debentures in September 2019; and (iii) payment of UNINORTE's acquisition totaling R\$185 million.

The Company's gross debt basically reflects commitments related to the acquisitions and the issue of two long-term debts with the following characteristics: (i) financing with IFC for the term of 7 years, totaling R\$120.0 million with a rate of CDI+2.05% p.a. up to 2018 and CDI+1.65 as of 2019, to be paid semi-annually as of April 15, 2017, and maturing on April 15, 2022, whose balance on March 31, 2020, is R\$55.5 million, and (ii) the Company's 2<sup>nd</sup> issue of simple, unsecured debentures not convertible into shares, in 2 series, with 100,000 Debentures in the First Series and 100,000 Debentures in the Second Series, with a unit par value of R\$1,000.00 as of the date of issue, totaling R\$200,000,000.00. The Debentures of the First Series earned interest of 100% of the average daily rate of Interbank Deposits, plus a spread of 0.65% per year, based on 252 business days, paid on September 15, 2019. The Debentures of the Second Series will earn interest of 100% of the average daily rate of Interbank Deposits, plus a spread of 1.35% per year, based on 252 business days, maturing on September 15, 2021, whose balance on March 31, 2020, is of R\$74.5 million.

On March 31, 2020, Grupo Ser Educativo's gross debt totaled R\$166.7 million, down by 39.7% compared to the R\$276.7 million on December 31, 2019, mainly due to the settlement of commitments to pay and debentures in the period. In 1Q20, the Company's net cash amounted to R\$15.6 million against net cash of R\$29.7 million in 4Q19.

Debt Amortization Schedule (R\$ '000)	Loans and Financing	A.V. (%)	Aquisitions Payables	A.V. (%)	Debentures	A.V. (%)	Total	A.V. (%)
<b>Short Term</b>	25,161	38.7%	27,155	100.0%	49,753	66.7%	102,069	61.2%
<b>Total Long Term</b>	39,862	61.3%	-	0.0%	24,794	33.3%	64,656	38.8%
1-2 years	23,530	36.2%	-	0.0%	24,794	33.3%	48,324	29.0%
2-3 years	12,753	19.6%	-	0.0%	-	0.0%	12,753	7.6%
3-4 years	1,952	3.0%	-	0.0%	-	0.0%	1,952	1.2%
4-5 years	1,627	2.5%	-	0.0%	-	0.0%	1,627	1.0%
After five years	-	0.0%	-	0.0%	-	0.0%	-	0.0%
<b>Total Loans, Financing and Acquisitions payables</b>	<b>65,023</b>	<b>100.0%</b>	<b>27,155</b>	<b>100.0%</b>	<b>74,547</b>	<b>100.0%</b>	<b>166,725</b>	<b>100.0%</b>



Regarding the debt payment schedule, 61.2% corresponds to short-term debt, showing that the Company has adequate debt amortization terms, as well as a comfortable level of financial leverage.

## Cash Flow

Cash Flow (R\$ '000)	1Q20	1Q19	% Chg. 1Q20 x 1Q19
<b>Cash flow from operating activities</b>			
Net cash from operating activities	32,869	32,466	1.2%
(-) Cash flow allocated to investing activities	(82,690)	(55,668)	48.5%
(+) / (-) Securities	79,934	246,707	-67.6%
(+) / (-) Cash flow allocated to financing activities	(34,797)	(5,371)	547.9%
(-) Interest on loans	(37,385)	(13,507)	176.8%
(-) Income and social contribution taxes paid	(2,170)	(2,369)	-8.4%
<b>Increase in cash and cash equivalents</b>	<b>(44,239)</b>	<b>202,258</b>	<b>-121.9%</b>
<b>Net increase in cash and cash equivalents</b>			
Beginning of period	215,173	314,731	-31.6%
End of period	170,934	516,989	-66.9%
<b>Increase in cash and cash equivalents</b>	<b>(44,239)</b>	<b>202,258</b>	<b>-121.9%</b>
<b>Cash and Securities changes</b>	<b>(124,173)</b>	<b>(44,449)</b>	<b>179.4%</b>
Beginning of period	306,463	920,898	-66.7%
End of period	182,290	876,449	-79.2%

Operating cash generation increased from R\$32.5 million in 1Q19 to R\$32.9 million in 1Q20, up by 1.2% in the quarter, mainly due to the increased operating cash flow from regular students, partially offset by the longer payment cycle of FIES adopted by the government as of 2019, proving that the Company managed to present a solid operating cash generation despite suffering from COVID-19's impact in the quarter.

## ABOUT GRUPO SER EDUCACIONAL

Founded in 2003 and headquartered in Recife, Grupo Ser Educacional (B3 SEER3) is one of the largest private education groups in Brazil and the leader in the Northeast and North regions in terms of number of students enrolled. It offers undergraduate, graduate, vocational and distance learning courses in 26 states and the Federal District, with a consolidated base of approximately 185,000 students. The Company operates under the following brands UNINASSAU, UNINASSAU – Centro Universitário Maurício de Nassau, UNINABUCO – Centro Universitário Joaquim Nabuco, Faculdades UNINABUCO, Joaquim Nabuco and Maurício de Nassau Vocational Schools, UNIVERITAS/UNG, UNAMA – Universidade da Amazônia and Faculdade da Amazônia, UNIVERITAS – Centro Universitário Universus Veritas and Faculdades UNIVERITAS and UNINORTE - Centro Universitário do Norte, through which it offers more than 1,904 courses.

*This earnings release may include forward-looking statements related to business prospects, estimates of operating and financial results, and the growth prospects of Grupo Ser Educacional. These are merely projections and, as such, are solely based on the expectations of the Management of Grupo Ser Educacional. Such forward-looking statements are substantially dependent on external factors, in addition to the risks presented in the disclosure documents filed by Grupo Ser Educacional and are therefore subject to change without prior notice.*



## EXHIBITS – Income Statement

Income Statement - Accounting R\$ ('000)	1Q20	1Q19	% Chg. 1Q20 x 1Q19
<b>Gross Operating Revenue</b>	<b>601,697</b>	<b>496,858</b>	<b>21.1%</b>
Undergraduate Monthly Tuition	540,850	454,810	18.9%
Graduate Monthly Tuition	9,258	7,584	22.1%
Vocational Courses Monthly Tuition	504	503	0.1%
Distance Learning Monthly Tuition	47,477	29,869	59.0%
Others	3,608	4,092	-11.8%
<b>Deductions from Gross Revenue</b>	<b>(293,171)</b>	<b>(192,694)</b>	<b>52.1%</b>
Discounts and Scholarships	(223,774)	(131,608)	70.0%
PROUNI	(55,194)	(44,538)	23.9%
FGEDUC And FIES charges	(3,818)	(6,624)	-42.4%
Taxes	(10,385)	(9,924)	4.6%
<b>Net Operating Revenue</b>	<b>308,526</b>	<b>304,164</b>	<b>1.4%</b>
<b>Cash Cost of Services Rendered</b>	<b>(154,976)</b>	<b>(138,061)</b>	<b>12.3%</b>
Payroll and Charges	(96,401)	(89,139)	8.1%
Rent	(2,115)	(9,968)	-78.8%
Concessionaires (Electricity, Water and Telephone)	(10,096)	(9,109)	10.8%
Third-Party Services	(6,112)	(7,210)	-15.2%
Depreciation and Amortization	(40,252)	(22,635)	77.8%
<b>Managerial Gross Profit</b>	<b>153,550</b>	<b>166,103</b>	<b>-7.6%</b>
<i>Gross Margin</i>	<i>49.8%</i>	<i>54.6%</i>	<i>-4.8 p.p.</i>
<b>Operating Expenses/Revenue</b>	<b>(113,328)</b>	<b>(90,625)</b>	<b>25.1%</b>
General and Administrative Expenses	(111,522)	(89,123)	25.1%
Payroll and Charges	(40,625)	(34,899)	16.4%
Third-Party Services	(14,932)	(12,785)	16.8%
Advertising	(25,355)	(19,727)	28.5%
Materials	(2,953)	(3,377)	-12.6%
PDA	(13,741)	(6,528)	110.5%
Others	(10,271)	(7,954)	29.1%
Depreciation and Amortization	(3,645)	(3,853)	-5.4%
Other Operating Expenses/Revenue	(1,806)	(1,502)	20.2%
<b>Managerial Operating Income</b>	<b>40,222</b>	<b>75,478</b>	<b>-46.7%</b>
<i>Operating Margin</i>	<i>13.0%</i>	<i>24.8%</i>	<i>-11.8 p.p.</i>
(+) Adjusted Depreciation and Amortization	43,897	26,488	65.7%
<b>EBITDA</b>	<b>84,119</b>	<b>101,966</b>	<b>-17.5%</b>
<i>EBITDA Margin</i>	<i>27.3%</i>	<i>33.5%</i>	<i>-6.3 p.p.</i>
(+) Non-recurring costs and expenses	13,041	8,223	58.6%
(+) Interest on tuition and agreements	8,003	5,101	56.9%
(-) Minimum rent paid	(27,537)	(18,223)	51.1%
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>77,627</b>	<b>97,067</b>	<b>-20.0%</b>
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	<i>25.2%</i>	<i>31.9%</i>	<i>-6.8 p.p.</i>
(-) Adjusted Depreciation and Amortization	(43,897)	(26,488)	65.7%
<b>Adjusted EBIT</b>	<b>33,730</b>	<b>70,579</b>	<b>-52.2%</b>
<i>Adjusted EBIT Margin</i>	<i>10.9%</i>	<i>23.2%</i>	<i>-12.3 p.p.</i>
<b>Financial Result</b>	<b>(21,787)</b>	<b>(16,601)</b>	<b>31.2%</b>
(+) Financial Revenue	10,265	17,928	-42.7%
Interest on Agreements and Others	8,003	5,101	56.9%
Returns on Financial Investments	2,397	13,472	-82.2%
Others	(135)	(645)	-79.1%
(-) Financial Expenses	(32,052)	(34,529)	-7.2%
Interest Expenses	(3,177)	(5,304)	-40.1%
Interest on Leasing	(17,882)	(13,507)	32.4%
Discounts Granted	(9,030)	(12,567)	-28.1%
Monetary Variation Expenses	(1,578)	(1,891)	-16.6%
Others	(385)	(1,260)	-69.4%
<b>Income Before Income Taxes</b>	<b>18,435</b>	<b>58,877</b>	<b>-68.7%</b>
Income and Social Contribution Taxes	(1,669)	(2,785)	-40.1%
Current	(17,041)	(23,630)	-27.9%
Tax Incentive - Prouni	15,689	20,845	-24.7%
Deferred	(317)	-	-100.0%
<b>Consolidated Net Income/Loss</b>	<b>16,766</b>	<b>56,092</b>	<b>-70.1%</b>
<i>Net Margin</i>	<i>5.4%</i>	<i>18.4%</i>	<i>-13.0 p.p.</i>





## Income Statement – Managerial result

<b>Income Statement - Adjusted</b> RS ('000)	<b>1Q20</b>	<b>1Q19</b>	<b>% Chg.</b> <b>1Q20 x 1Q19</b>
<b>Gross Operating Revenue</b>	<b>601,697</b>	<b>496,858</b>	<b>21.1%</b>
Undergraduate Monthly Tuition	540,850	454,810	18.9%
Graduate Monthly Tuition	9,258	7,584	22.1%
Vocational Courses Monthly Tuition	504	503	0.2%
Distance Learning Monthly Tuition	47,477	29,869	59.0%
Others	3,608	4,092	-11.8%
<b>Deductions from Gross Revenue</b>	<b>(293,171)</b>	<b>(192,694)</b>	<b>52.1%</b>
Discounts and Scholarships	(223,774)	(131,608)	70.0%
PROUNI	(55,194)	(44,538)	23.9%
FGEDUC And FIES charges	(3,818)	(6,624)	-42.4%
Taxes	(10,385)	(9,924)	4.6%
<b>Net Operating Revenue</b>	<b>308,526</b>	<b>304,164</b>	<b>1.4%</b>
<b>Cash Cost of Services Rendered</b>	<b>(154,056)</b>	<b>(135,172)</b>	<b>14.0%</b>
Payroll and Charges	(95,481)	(86,250)	10.7%
Rent	(2,115)	(9,968)	-78.8%
Concessionaires (Electricity, Water and Telephone)	(10,096)	(9,109)	10.8%
Third-Party Services	(6,112)	(7,210)	-15.2%
Depreciation and Amortization	(40,252)	(22,635)	77.8%
<b>Managerial Gross Profit</b>	<b>154,470</b>	<b>168,992</b>	<b>-8.6%</b>
<i>Managerial Gross Margin</i>	<i>50.1%</i>	<i>55.6%</i>	<i>-5.5 p.p.</i>
<b>Operating Expenses/Revenue</b>	<b>(101,207)</b>	<b>(85,291)</b>	<b>18.7%</b>
General and Administrative Expenses	(99,577)	(83,789)	18.8%
Payroll and Charges	(38,863)	(33,776)	15.1%
Third-Party Services	(10,883)	(8,574)	26.9%
Advertising	(25,355)	(19,727)	28.5%
Materials	(2,953)	(3,377)	-12.6%
PDA	(13,741)	(6,528)	110.5%
Others	(4,137)	(7,954)	-48.0%
Depreciation and Amortization	(3,645)	(3,853)	-5.4%
Other Operating Expenses/Revenue	(1,630)	(1,502)	8.5%
<b>Managerial Operating Income</b>	<b>53,263</b>	<b>83,701</b>	<b>-36.4%</b>
<i>Managerial Operating Margin</i>	<i>17.3%</i>	<i>27.5%</i>	<i>-10.3 p.p.</i>
(+) Depreciation and Amortization	43,897	26,488	65.7%
(+) Interest on tuition and agreements	8,003	5,101	56.9%
(-) Minimum rent paid	(27,537)	(18,223)	51.1%
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>77,627</b>	<b>97,067</b>	<b>-20.0%</b>
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	<i>25.2%</i>	<i>31.9%</i>	<i>-6.8 p.p.</i>
(-) Depreciation and Amortization	(43,897)	(26,488)	65.7%
<b>Adjusted EBIT</b>	<b>33,730</b>	<b>70,579</b>	<b>-52.2%</b>
<i>Adjusted EBIT Margin</i>	<i>10.9%</i>	<i>23.2%</i>	<i>-12.3 p.p.</i>
Financial Result	(21,787)	(16,601)	31.2%
(+) Financial Revenue	10,265	17,928	-42.7%
Interest on Agreements and Others	8,003	5,101	56.9%
Returns on Financial Investments	2,397	13,472	-82.2%
Others	(135)	(645)	-79.1%
(-) Financial Expenses	(32,052)	(34,529)	-7.2%
Interest Expenses	(3,177)	(5,304)	-40.1%
Interest on Leasing	(17,882)	(13,507)	32.4%
Discounts Granted	(9,030)	(12,567)	-28.1%
Monetary Variation Expenses	(1,578)	(1,891)	-16.6%
Others	(385)	(1,260)	-69.4%
<b>Income Before Income Taxes</b>	<b>31,476</b>	<b>67,100</b>	<b>-53.1%</b>
Income and Social Contribution Taxes	(2,030)	(3,174)	-36.0%
Current	(17,402)	(24,019)	-27.5%
Tax Incentive - Prouni	15,689	20,845	-24.7%
Deferred	(317)	-	-100.0%
<b>Adjusted Consolidated Net Income/Loss</b>	<b>29,446</b>	<b>63,926</b>	<b>-53.9%</b>
<i>Adjusted Net Margin</i>	<i>9.5%</i>	<i>21.0%</i>	<i>-11.5 p.p.</i>



## Balance Sheet

<b>Balance Sheet - ASSETS (R\$ '000)</b>	<b>03/31/2020</b>	<b>12/31/2019</b>	<b>% Chg. Mar20 x Dec19</b>
<b>Total Assets</b>	<b>2,482,046</b>	<b>2,559,156</b>	<b>-3.0%</b>
<b>Current Assets</b>	<b>562,590</b>	<b>644,545</b>	<b>-12.7%</b>
Cash and cash equivalents	170,934	215,173	-20.6%
Securities	11,356	91,290	-87.6%
Accounts receivable	320,409	286,967	11.7%
Taxes recoverable	14,816	13,917	6.5%
Related parties	1,952	1,952	0.0%
Other assets	43,123	35,246	22.3%
<b>Non-Current Assets</b>	<b>1,919,456</b>	<b>1,914,611</b>	<b>0.3%</b>
<b>Long-Term Assets</b>	<b>233,813</b>	<b>227,438</b>	<b>2.8%</b>
Accounts receivable	49,662	46,922	5.8%
Related parties	7,484	7,972	-6.1%
Other assets	53,575	50,562	6.0%
Indemnifications	112,015	112,015	0.0%
FG-FIES Guarantee Fund	10,073	9,070	11.1%
Other Accounts receivable	1,004	897	11.9%
Intangible assets	556,720	560,646	-0.7%
Right-of-Use Assets	624,980	616,110	1.4%
Property, plant and equipment	503,943	510,417	-1.3%
<b>Balance Sheet - LIABILITIES (R\$ '000)</b>	<b>03/31/2020</b>	<b>12/31/2019</b>	<b>% Chg. Mar20 x Dec19</b>
<b>Total Liabilities</b>	<b>1,156,792</b>	<b>1,250,668</b>	<b>-7.5%</b>
<b>Current Liabilities</b>	<b>327,898</b>	<b>406,439</b>	<b>-19.3%</b>
Suppliers	32,173	32,501	-1.0%
Accounts payable	27,155	94,537	-71.3%
Loans and financing	25,161	24,377	3.2%
Debentures	49,753	67,760	-26.6%
Payroll and charges	89,758	82,000	9.5%
Taxes payable	20,158	23,688	-14.9%
Leasing	47,298	43,931	7.7%
Dividends payable	6,063	6,063	0.0%
Other liabilities	30,379	31,582	-3.8%
<b>Non-Current Liabilities</b>	<b>828,894</b>	<b>844,229</b>	<b>-1.8%</b>
Loans and financing	39,862	40,351	-1.2%
Debentures	24,794	49,690	-50.1%
Leasing	637,018	623,946	2.1%
Taxes payable	4,758	7,127	-33.2%
Provision for contingencies	121,783	122,111	-0.3%
Other liabilities	679	1,004	-32.4%
<b>Consolidated Shareholders' Equity</b>	<b>1,325,254</b>	<b>1,308,488</b>	<b>1.3%</b>
Capital Realized	987,549	987,549	0.0%
Income Reserve	321,777	320,939	0.3%
Retained income	15,928	-	N.M.
<b>Total Liabilities and Shareholders' Equity</b>	<b>2,482,046</b>	<b>2,559,156</b>	<b>-3.0%</b>



## Cash Flow

Cash Flow Statement (R\$ '000)	03/31/2020	03/31/2019	% Chg. Mar20 x Mar19
<b>Consolidated Net Income for the Period before Income Taxes</b>	<b>18,435</b>	<b>58,877</b>	<b>-68.7%</b>
Depreciation and amortization	43,897	26,488	65.7%
Provisions	(328)	381	-186.1%
Adjustment present value of accounts receivable	376	1,294	-70.9%
Provision for doubtful accounts	13,741	6,528	110.5%
Sale of Non-Current Assets	(2,544)	95	-2777.9%
Interest and exchange variation, net	21,986	21,311	3.2%
<b>Adjusted Net Income</b>	<b>95,563</b>	<b>114,974</b>	<b>-16.9%</b>
<b>Changes in Assets and Liabilities</b>	<b>(62,694)</b>	<b>(82,508)</b>	<b>-24.0%</b>
Accounts receivable	(50,299)	(83,372)	-39.7%
Taxes recoverable	(899)	(891)	0.9%
Other assets	(12,000)	(2,314)	418.6%
Suppliers	(328)	(2,393)	-86.3%
Payroll and charges	7,758	3,618	114.4%
Taxes payable	(5,899)	(222)	2557.2%
Income and social contribution taxes payable	501	(416)	-220.4%
Other liabilities	(1,528)	3,482	-143.9%
<b>Cash generated from operations</b>	<b>32,869</b>	<b>32,466</b>	<b>1.2%</b>
<b>Other</b>	<b>(39,555)</b>	<b>(15,876)</b>	<b>149.1%</b>
Interest on loans and debentures	(19,503)	-	N.M.
Interest on leases	(17,882)	(13,507)	32.4%
Income and social contribution taxes paid	(2,170)	(2,369)	-8.4%
<b>Net Cash from Operating Activities</b>	<b>(6,686)</b>	<b>16,590</b>	<b>-140.3%</b>
<b>Net Cash from Investing Activities</b>	<b>(2,756)</b>	<b>191,039</b>	<b>-101.4%</b>
Securities	79,934	246,707	-67.6%
Additions to property, plant and equipment	(10,425)	(13,658)	-23.7%
Additions to intangible assets	(3,305)	(1,997)	65.5%
Acquisition of subsidiaries Payments	(68,960)	(40,013)	72.3%
<b>Net Cash from Financing Activities</b>	<b>(34,797)</b>	<b>(5,371)</b>	<b>547.9%</b>
Amortization of Debentures	(25,000)	-	N.M.
Amortization of loans and financing	(631)	(654)	-3.5%
Amortization of leasing	(9,654)	(4,717)	104.7%
Related parties	488	-	N.M.
<b>Increase (Reduction) in Cash and Cash Equivalents</b>	<b>(44,239)</b>	<b>202,258</b>	<b>-121.9%</b>
Cash and Cash Equivalents at Beginning of Period	215,173	314,731	-31.6%
Cash and Cash Equivalents at End of Period	170,934	516,989	-66.9%
<b>Cash changes and Securities</b>	<b>(124,173)</b>	<b>(44,449)</b>	<b>179.4%</b>