

**Belo Horizonte, 14 de agosto de 2018, Kroton Educacional S.A. (B3: KROT3; OTCQX: KROTY)** – “Kroton” ou “Companhia” anuncia hoje os resultados referentes ao segundo trimestre de 2018 (2T18). As informações financeiras da Companhia são apresentadas com base nos números consolidados, em reais, conforme a Legislação Societária Brasileira e as práticas contábeis adotadas no Brasil (BRGAAP), já em conformidade com as normas internacionais de contabilidade (IFRS), exceto quando indicado de outra forma.

## DESTAQUES – ANÁLISE GERENCIAL

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	2T18	2T17	% AH	1T18	% AH	1S18	1S17	% AH
Receita Bruta	2.036.156	1.938.603	5,0%	1.757.827	15,8%	3.793.983	3.679.384	3,1%
Receita Líquida	1.526.273	1.519.391	0,5%	1.363.325	12,0%	2.889.598	2.884.513	0,2%
Lucro Bruto	1.130.807	1.131.921	-0,1%	1.050.550	7,6%	2.181.357	2.193.072	-0,5%
Margem Bruta	74,1%	74,5%	-0,4 p.p.	77,1%	-3,0 p.p.	75,5%	76,0%	-0,5 p.p.
Resultado Operacional	816.606	850.475	-4,0%	785.792	3,9%	1.602.397	1.664.477	-3,7%
Margem Operacional	53,5%	56,0%	-2,5 p.p.	57,6%	-4,1 p.p.	55,5%	57,7%	-2,2 p.p.
EBITDA Ajustado	641.549	700.230	-8,4%	614.713	4,4%	1.256.262	1.339.759	-6,2%
Margem EBITDA Ajustada	42,0%	46,1%	-4,1 p.p.	45,1%	-3,1 p.p.	43,5%	46,4%	-3,0 p.p.
Lucro Líquido Ajustado	562.075	644.885	-12,8%	538.991	4,3%	1.101.067	1.221.947	-9,9%
Margem Líquida Ajustada	36,8%	42,4%	-5,6 p.p.	39,5%	-2,7 p.p.	38,1%	42,4%	-4,3 p.p.
Lucro Líquido Ajustado/ação	0,34	0,39	-12,8%	0,33	4,3%	0,67	0,74	-9,9%
Geração de Caixa Operacional (GCO) após Capex <sup>1</sup>	318.066	460.908	-31,0%	(125.271)	n.a.	192.795	512.063	-62,3%
GCO após Capex <sup>1</sup> / EBITDA (não ajustado)	56,3%	71,9%	-15,6 p.p.	-	n.a.	17,0%	41,4%	-24,4 p.p.

<sup>1</sup> Não considera investimentos com M&A e Projetos Especiais.

Nota Especial: Números do 2T17 e 1S17 incluem o resultado das operações da FAIR, FAC/FAMAT e NOVATEC.

## DESTAQUES – ANÁLISE GERENCIAL (Ex-venda de ativos e greenfields<sup>1</sup>)

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	2T18	2T17	% AH	1S18	1S17	% AH
Receita Líquida	1.516.278	1.510.670	0,4%	2.874.230	2.867.926	0,2%
EBITDA Ajustado	652.103	694.331	-6,1%	1.281.852	1.328.782	-3,5%
Margem EBITDA Ajustada	43,0%	46,0%	-3,0 p.p.	44,6%	46,3%	-1,7 p.p.
Lucro Líquido Ajustado	573.899	638.979	-10,2%	1.128.632	1.210.957	-6,8%
Margem Líquida Ajustada	37,8%	42,3%	-4,4 p.p.	39,3%	42,2%	-3,0 p.p.

<sup>1</sup> Exclui os números referentes a FAIR, FAC/FAMAT e NOVATEC para 2017, além dos resultados das novas unidades (Greenfields).

## DESTAQUES

- No dia 16 de julho, a Kroton recebeu da Standard & Poor's o *rating triple A* (brAAA) ressaltando que a Companhia continuará apresentando ganhos de escala e eficiência e que após a aquisição da Somos conseguirá absorver as sinergias e reduzir o endividamento por meio de uma crescente geração de caixa. No começo de julho, a Fitch Ratings já havia atribuído o Rating Nacional de Longo Prazo 'AA+(bra)' ao considerar positiva a aquisição da Somos, pois vai permitir maior complementariedade e diversificação do portfólio de serviços, com potenciais sinergias operacionais e financeiras suficientes para compensar a maior alavancagem financeira. Essas notas são as mais altas de todo o setor e atestam a robustez do balanço e a sólida perspectiva futura.
- A Saber, subsidiária da Kroton para a educação básica, concluiu o seu registro de capital aberto e já possui instrumento de captação de dívida aprovado pelo Conselho de Administração, cujas condições estão divulgadas no *site* da CVM. Esse é mais um passo importante para a aquisição da Somos, a qual segue pendente da aprovação do CADE para a sua conclusão.

### RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Carlos Lazar – Diretor  
Pedro Gomes – Gerente  
Ana Troster – Coordenadora

+55 11 3133-7309 / 7311 / 7314  
dri@kroton.com.br  
www.kroton.com.br/ri

- O ritmo de abertura de novas unidades continua vigoroso e, para o segundo semestre do ano, já são 13 novas unidades presenciais e 100 novos polos de EAD participando do processo de captação de 18/2. Adicionalmente, a Kroton adquiriu uma instituição de pequeno porte em Bacabal e outra em João Pessoa que ainda está pendente de Aprovação do CADE.
- Em relação ao desempenho financeiro do trimestre, a receita líquida apresentou crescimento de 0,5% em comparação com o mesmo período de 2017, como consequência dos sólidos desempenhos alcançados nos últimos processos de captação, além da melhora no *mix* de cursos e do aumento do *ticket* médio que acabaram por compensar a venda de ativos realizada no final do ano passado e o aumento no número de formados e evadidos, o que impactou negativamente o desempenho da base. No semestre, a receita líquida atingiu R\$ 2.889,6 milhões, um desempenho 0,2% superior ao verificado no mesmo período de 2017, ressaltando a assertiva estratégia comercial adotada no período, que conseguiu mitigar todas as dificuldades enfrentadas nesse ambiente econômico bastante desafiador.
- O EBITDA ajustado (análise gerencial) de R\$ 641,5 milhões no trimestre apresentou uma queda de 8,4% sobre o EBITDA do 2T17 e com uma margem EBITDA 4,1 p.p. inferior. Já na análise do semestre, a queda do EBITDA ajustado foi de 6,2%, com uma margem EBITDA 3,0 p.p. inferior à apresentada no 1S17. Essa piora na rentabilidade reflete as pressões oriundas da mudança no perfil dos alunos na base, com um maior nível de provisionamento para suportar os produtos de parcelamento, além do aumento de custos e despesas referentes às novas unidades. Essa última circunstância, entretanto, tem um caráter temporal e deverá ser cada vez menos significativa com a maturação natural dos *greenfields*. Os resultados reforçam a expectativa de entrega do *Guidance*, anunciado para o final do ano.
- O lucro líquido ajustado totalizou R\$ 562,1 milhões no 2T18, queda de 12,8% em relação ao montante de R\$ 644,9 milhões apresentado no mesmo período de 2017, com uma redução de 560 *basis points* na margem líquida ajustada. Já o lucro líquido ajustado do semestre caiu 9,9% ao alcançar R\$ 1,1 bilhão, com uma margem líquida ajustada 4,3 p.p. inferior. Ao se excluir os números da FAIR, FAC/FAMAT e Novatec do 1S17, a queda apresentada no período seria um pouco menor, ou 6,8%, e reflete também o aumento da taxa de depreciação e o menor resultado financeiro apresentado no período.
- A geração de caixa operacional após capex (antes de projetos especiais) atingiu R\$ 318,1 milhões no 2T18, com um *Ebitda-to-Cash* de 56,3%, recuperando os níveis de conversão negativos apresentados no trimestre anterior em função das questões relacionadas ao FIES. O desempenho deste trimestre comprova a resiliência da Companhia e a força das operações, mesmo diante de todas as dificuldades enfrentadas pela crise. Além disso, ratifica uma boa perspectiva para a geração de caixa do segundo semestre do ano, considerando também o recebimento da última parcela referente a PN23, creditada no começo de agosto.
- Durante o 2T18, a Companhia intensificou as recompras de ações desembolsando mais de R\$ 200 milhões como forma de otimizar o retorno aos acionistas. Desde o início do programa, já foram recompradas um total de 17.412.500 ações ordinárias a um preço médio de R\$ 12,61 por ação, o que representa 35,7% do montante total estabelecido no programa.
- No dia 3 de setembro de 2018, a Kroton realizará uma Assembleia Geral Extraordinária (AGE) com o propósito de aprovar o novo Plano de Outorga de Ações Restritas da Companhia. O número máximo de ações alvo desse plano é de 19,4 milhões, o que corresponde a 1,18% do capital social total da Companhia e o plano tem como meta alinhar os interesses de longo prazo dos participantes, além de fortalecer os incentivos de retenção.

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

No início de 2018, definimos claramente as estratégias da nossa organização que são baseadas em 4 grandes pilares: i) Sucesso do Aluno; ii) Crescimento Orgânico e Inorgânico; iii) Eficiência Operacional e Financeira, todos eles apoiados por uma profunda Transformação Digital (iv), tanto nos serviços oferecidos aos nossos alunos (*GO DIGITAL*) quanto na construção de uma companhia com uma cultura realmente digital (*BE DIGITAL*). As ações e projetos desenvolvidos nesse segundo trimestre de 2018 reforçam que estamos no caminho certo para entregar as estratégias definidas.

Vejam a evolução em cada uma dessas frentes estratégicas. No que diz respeito ao Crescimento Orgânico e Inorgânico, as notícias são bastante positivas. Organicamente, entre 2017 e o primeiro semestre de 2019 implementaremos 61 novas unidades, passando de 112 para 173 unidades presenciais, um crescimento de 55%. Importante ressaltar que o projeto de novas unidades tem sido um sucesso, com resultados muito acima do projetado nos planos de negócios (*business plan*). No consolidado, as unidades de 2018/1 entregaram receita líquida 38% superior, captação de alunos 24% superior e custos e despesas 5% inferiores ao que estava previsto no *business plan*. Considerando que a TIR estimada no plano de negócio original é de 42,4% na perpetuidade e de 26,2% em 10 anos, a expectativa é que esse projeto seja altamente gerador de valor para o acionista. Além das unidades próprias, implementamos, desde 2017, 400 novos polos de EAD, com previsão de outros 200 para 2019, todos devidamente instalados, com parceiros de qualidade, bem selecionados e preparados para a operação, pois, como sempre repetimos, uma coisa é ter o credenciamento de polo para a oferta de EAD, outra, muito diferente, é ter uma rede de parceiros e produtos estruturada para oferta de serviços EAD com qualidade, eficiência e rentabilidade para se manter sustentável ao longo do tempo.

Ainda em relação ao crescimento, para além dos movimentos realizados no Ensino Superior (presencial e EAD), demos um passo transformador com a aquisição da Somos, anunciada em abril e que se encontra em análise no CADE. Nessa frente, estamos trabalhando no planejamento da integração com um "*clean team*" constituído para preparar todas as etapas de integração a serem realizadas posteriormente ao aval do CADE, com o objetivo de construir uma empresa ainda mais sólida e eficiente. É um passo estratégico relevante, que foi estudado por mais de um ano e que permitirá à Companhia atuar em um mercado com o dobro de tamanho do Ensino Superior privado. Conforme amplamente divulgado, nossa estratégia nesse segmento é ofertar ensino de alta qualidade, mantendo as características dos projetos pedagógicos dos colégios que vierem a fazer parte do grupo e aumentando o nível de eficiência na operação.

Em relação à estratégia de Transformação Digital, importantes etapas foram cumpridas nesses últimos meses. Uma das mais importantes foi a mudança completa dos métodos de desenvolvimento de sistemas *ou o way of working* da organização. Em 6 meses migramos 100% das equipes de desenvolvimento da Kroton para a metodologia ágil. Foi um processo agressivo, já que há grandes empresas de mercado que estão há anos buscando realizar essa mudança. Conseguimos engajar todo o time e fazer uma migração completa num curto espaço de tempo, o que aumenta a produtividade e evita o risco de times atuando em metodologias antigas e outros em metodologias novas. Essa migração exigiu total comprometimento de todos da organização (dentro e fora da área de tecnologia), mas foi totalmente bem-sucedida. Hoje temos mais de 500 profissionais (de TI e de negócios) trabalhando em 55 times ágeis, distribuídos em 7 "trens" de entrega ágil, suportados pela metodologia do SAFE (*Scaled Agile Framework*), garantindo total alinhamento entre as áreas de negócios e tecnologia, de modo a entregar uma forma de trabalho mais rápida, flexível e, principalmente, produtiva.

Entretanto, entendemos que o processo de transformação digital para ser bem-sucedido não pode ser apenas um processo interno. Há a mudança que vem de dentro, como a transformação do modo de desenvolvimento de sistemas citada e a mudança cultural da organização, mas precisamos também estar abertos a tudo o que acontece fora da nossa empresa. E

uma das formas que escolhemos para estarmos abertos ao novo é nos associarmos ao Cubo Itaú, como responsáveis pela vertical de Educação, dando origem ao *Cubo Education*, que já nasce como o maior *hub* de inovação e empreendedorismo em tecnologia aplicada à educação da América Latina. O "*Cubo Education*" é um espaço dedicado ao fomento de *edtechs* e que buscará agregar valor e conhecimento tecnológico ao desenvolvimento da educação no Brasil. Ao estabelecer um contato bastante próximo às empresas *startups*, a Kroton, além de fomentar o mercado de tecnologia voltada à Educação, vai apoiar na descoberta de novos caminhos para transformar o futuro de seus alunos. A parceria vai também propiciar aos alunos a oportunidade de vivenciar o ambiente de inovação e empreendedorismo existente neste mercado. Recentemente, a Kroton anunciou outra parceria, desta vez com a Udacity (plataforma de cursos *on-line* posicionada como a Universidade do Vale do Silício) com o lançamento do MBA Executivo em Marketing Digital. O curso será oferecido pelas instituições de EAD da Kroton com conteúdos mistos desta e da Udacity e visa atender às necessidades do mercado de trabalho.

Mas, apesar da relevância dos demais pilares estratégicos, a maior quantidade de projetos e iniciativas da Companhia está relacionada ao pilar estratégico de Sucesso do Aluno. Entendemos como sucesso do aluno um conjunto de três atributos: qualidade, experiência do aluno em todos os pontos de contato (presencial e digital; acadêmico e não acadêmico) e empregabilidade. Dos 126 projetos em andamento na organização, 37 são relacionados ao Sucesso do Aluno. Uma importante parte da energia, dos esforços e dos recursos da empresa estão sendo alocados para viabilizar o Sucesso do Aluno, pois entendemos que esse é o único caminho para garantir a sustentabilidade do negócio no longo prazo.

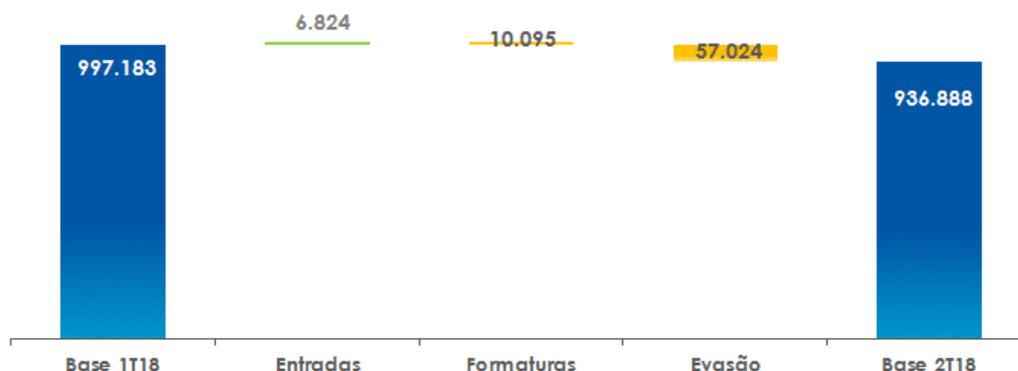
Entretanto, ao construir nosso mapa estratégico, nos impusemos o desafio de entregar todas as demais diretrizes estratégicas sem perder o foco em nossa Eficiência Operacional e Financeira conquistada ao longo dos anos e essa entrega fica ainda mais desafiadora quando consideramos o cenário e o contexto que vivenciamos neste ano. Em 2018, temos os efeitos da formatura do final de 2017, de grandes safras de alunos FIES ingressantes em 2013 e 2014, cumulado com os efeitos macroeconômicos, especialmente alto desemprego, e com um cenário competitivo mais intenso no EAD. Mesmo com essa combinação de fatores de pressão, temos conseguido capturar eficiência em praticamente todas as linhas de custos e despesas e sustentar um desempenho financeiro e operacional bastante diferenciado com muita resiliência. Nesse sentido, reforçamos a expectativa de entrega do *guidance* divulgado no último trimestre e os resultados alcançados nesse semestre ratificam essa expectativa.

Por fim, com o objetivo de gerenciar melhor todos esses projetos que estão acontecendo simultaneamente, a Companhia realizou recentemente uma reformulação na sua estrutura corporativa, criando duas presidências de negócios: a de Educação Básica e a de Ensino Superior. A integração das operações de Ensino Presencial e EAD em uma única estrutura de Ensino Superior vai ao encontro de uma realidade do mercado, com a educação cada vez mais híbrida, e permitirá mais agilidade na tomada de decisão. Essa nova estrutura vai permitir uma melhor gestão nas diferentes áreas de atuação da Companhia, que possuem estratégias e públicos distintos, mas finalidades em comum: ser referência em ensino de qualidade e assegurar um crescente retorno a todos os nossos *stakeholders*.

### DESEMPENHO OPERACIONAL

#### ENSINO SUPERIOR

Evolução do Número de Alunos



A seguir, é apresentada a evolução de alunos do Ensino Superior entre o 1T18 e o 2T18, de acordo com o produto (Graduação e Pós-graduação) e a modalidade de ensino (Presencial e a Distância).

Alunos	Presencial			Ensino a Distância		
	Graduação	Pós-graduação	Total	Graduação	Pós-graduação	Total
<b>Base 2T17</b>	<b>417.010</b>	<b>8.099</b>	<b>425.109</b>	<b>516.250</b>	<b>25.601</b>	<b>541.851</b>
Venda de ativos*	5.060	21	5.081	-	-	-
<b>Base 2T17 Comparável</b>	<b>411.950</b>	<b>8.078</b>	<b>420.028</b>	<b>516.250</b>	<b>25.601</b>	<b>541.851</b>
<b>Base 1T18</b>	<b>406.040</b>	<b>9.600</b>	<b>415.640</b>	<b>551.874</b>	<b>29.669</b>	<b>581.543</b>
Entradas	-	488	488	-	6.336	6.336
Formaturas	-	(2.079)	(2.079)	-	(8.016)	(8.016)
Evasão	(20.356)	(192)	(20.548)	(35.893)	(583)	(36.476)
<b>Base 2T18</b>	<b>385.684</b>	<b>7.817</b>	<b>393.501</b>	<b>515.981</b>	<b>27.406</b>	<b>543.387</b>
% Base 2T18 / Base 2T17	-6,4%	-3,2%	-6,3%	-0,1%	7,1%	0,3%
% Base 2T18 / Base 1T18	-5,0%	-18,6%	-5,3%	-6,5%	-7,6%	-6,6%

Alunos	Total	Total	Total
	Graduação	Pós-graduação	Total
<b>Base 2T17</b>	<b>933.260</b>	<b>33.700</b>	<b>966.960</b>
Venda de ativos*	5.060	21	5.081
<b>Base 2T17 Comparável</b>	<b>928.200</b>	<b>33.679</b>	<b>961.879</b>
<b>Base 1T18</b>	<b>957.914</b>	<b>39.269</b>	<b>997.183</b>
Entradas	-	6.824	6.824
Formaturas	-	(10.095)	(10.095)
Evasão	(56.249)	(775)	(57.024)
<b>Base 2T18</b>	<b>901.665</b>	<b>35.223</b>	<b>936.888</b>
% Base 2T18 / Base 2T17	-2,9%	4,6%	-2,6%
% Base 2T18 / Base 1T18	-5,9%	-10,3%	-6,0%

\* Vendas da FAIR, FAC/FAMAT e NOVATEC realizadas no final de 2017

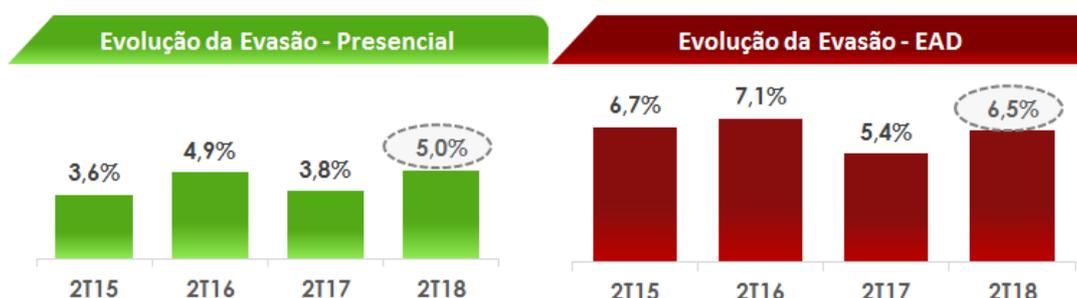
Ao final do 1S18, a Kroton contava com 936,9 mil alunos no Ensino Superior (Graduação e Pós-graduação), considerando as modalidades presencial e EAD, o que representa uma redução de 2,6% em relação ao mesmo período do ano passado. No entanto, é importante ressaltar que esse resultado leva em consideração um aumento de 29,4% no nível de formaturas, além da mudança no perfil da base, com a redução no número de alunos FIES que, tradicionalmente, apresentavam menor evasão. Adicionalmente, a persistência de um nível de desemprego bastante elevado contribui para a maior evasão, impactando negativamente a evolução da base. Excluindo os fatores que a Companhia não controla, como os indicadores socioeconômicos, fica evidente a resiliência e o acerto da estratégia comercial da Kroton nos últimos ciclos de captação,

demonstrando resultados bastante sólidos e consistentes, mesmo frente a um cenário competitivo mais acirrado. Ao se comparar com o trimestre anterior, a queda de 6,0% é consequência da sazonalidade natural do negócio. Analisando a quebra entre modalidades, o Ensino Superior Presencial foi responsável por 42% do total de alunos, enquanto a modalidade EAD concentrou os demais 58% alunos da base.

Considerando apenas o negócio de Pós-graduação, houve um aumento de 4,6% no número de alunos na comparação anual, suportados pelos processos de captação realizados ao longo do ano, com a maior parte dos alunos matriculando-se na modalidade EAD. Já na comparação com o trimestre anterior, a queda de 10,3% reflete a sazonalidade da operação, com as formaturas mais a evasão compensando as entradas do período. É importante ressaltar que a marca LFG também oferece cursos de Pós-graduação, os quais estão considerados na tabela acima.

Os processos de captação e rematrículas do segundo semestre de 2018 seguem em andamento, incluindo 13 novos *campi* presenciais e 100 novos polos de Ensino a Distância frente ao primeiro semestre. Os processos têm previsão de finalização em setembro.

### Evolução da Evasão na Graduação

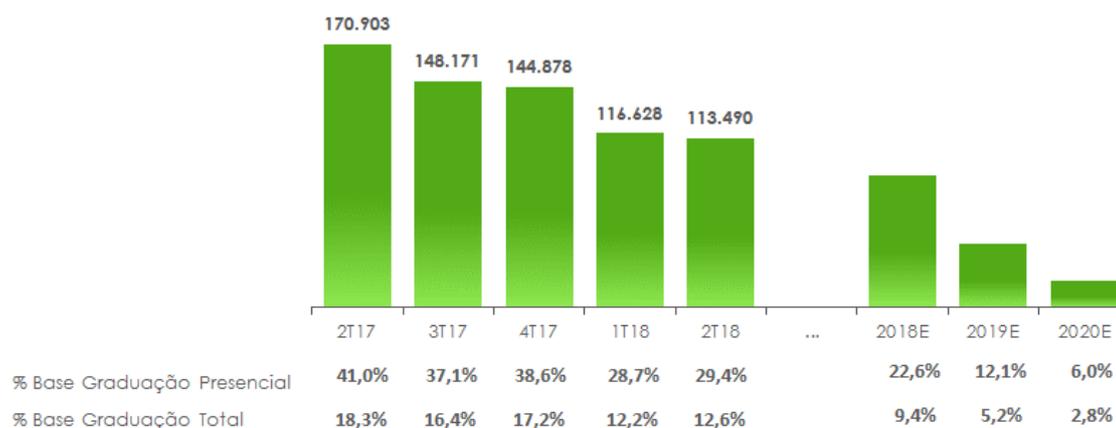


Os gráficos acima apresentam a evolução dos níveis de evasão nos segmentos Presencial e EAD ao longo dos últimos trimestres. No 2T18, houve uma piora em ambos os segmentos, refletindo a mudança no perfil da base de alunos da Companhia, além do ainda elevado nível de desemprego. Começando com a análise da Graduação Presencial, o índice de evasão ficou em 5,0%, aumento de 120 *basis points* na comparação anual, reflexo da substituição de alunos FIES que, pelas características originais do programa, tinham menos propensão a evadir, por alunos majoritariamente pagantes ou PEP. Além disso, a manutenção de altos índices de desemprego e um ambiente político/econômico conturbado acabam sendo refletidos nesse indicador. Por outro lado, todas as iniciativas referentes ao Projeto Permanência continuam avançando dentro da Companhia, com os times de retenção ganhando musculatura e experiência e os aprimoramentos no modelo acadêmico acontecendo de forma consistente. Nesse sentido, quando analisado isoladamente a evasão por tipo de produto, já é possível observar tendências de melhora. Essas iniciativas do Programa Permanência devem continuar trazendo resultados concretos à medida que a Companhia ganhe cada vez mais experiência ao longo dos próximos ciclos. Outro ponto importante a ser ressaltado é a atenção que a Kroton tem dado para o índice de satisfação dos seus alunos, investindo de forma relevante nas unidades e na gestão de alunos de modo a garantir uma experiência cada vez melhor.

Já na modalidade EAD, além das questões referentes ao ambiente macroeconômico, o aumento da evasão ocorre como contrapartida ao crescimento acelerado observado nas últimas captações, pois a propensão a evadir é muito maior nos primeiros semestres letivos. Além disso, o aumento no número de alunos na modalidade 100% *online* também contribuiu para a piora desse indicador, uma vez que eles possuem um nível de engajamento menor e, conseqüentemente, a evasão desse produto acaba sendo muito superior aos demais modelos de entrega.

### FIES

#### Número de Alunos FIES



Ao final do 2T18, a Companhia possuía 113.490 alunos matriculados com contratos de FIES, redução de 33,6% face ao mesmo período de 2017, seguindo a tendência apresentada nos últimos trimestres, com captações cada vez menos relevantes e um aumento no nível de formaturas para este produto. Dessa forma, a penetração de FIES totalizou 29,4% da base de alunos de Graduação Presencial, ou 12,6% da base total de alunos de Graduação, caindo 11,6 p.p. e 5,7 p.p., respectivamente, na comparação anual.

#### Parcelamento Estudantil Privado (PEP) e Parcelamento de Matrícula Tardia (PMT)

Considerando os produtos de parcelamento da Companhia, a Kroton encerrou o semestre com 59,1 mil alunos matriculados com PEP, dos quais 45,4 mil são vinculados ao PEP30 e 13,6 mil ao PEP50. Para o processo de captação do segundo semestre de 2018, a Kroton continuará se valendo da força deste produto para atrair novos alunos, projetando uma exposição similar ao patamar observado no início do ano. É importante ressaltar que a Kroton permanece com a postura conservadora para os aspectos de reconhecimento de receita, incluindo o cálculo de AVP (Ajuste a Valor Presente) sobre a receita, e para o provisionamento de perdas para inadimplentes de 50% sobre a parte financiada de todos os alunos do PEP, assim como realizado ao longo dos últimos trimestres.

Outro ponto a ser ressaltado é que a curva de evasão é naturalmente mais alta nos primeiros semestres letivos e que a evasão efetivamente verificada de alunos PEP é semelhante à evasão de alunos sem parcelamento dentro das mesmas safras, o que ressalta a sustentabilidade do produto. Este comportamento é verificado tanto para o PEP30 quanto para o PEP50.

Por sua vez, o PMT (ou PEP temporário) consiste na opção de parcelamento das mensalidades para os alunos tardios e é referente exclusivamente ao período no qual estes alunos ainda não tinham efetivado suas matrículas, pois ingressaram após o início das aulas, mas em tempo hábil para completar a carga horária mínima do semestre. Em vez de isentar essas mensalidades, a Kroton começou a oferecer essa opção para os novos alunos de Ensino Presencial a partir do segundo semestre de 2016 e, também, para os estudantes de EAD a partir do primeiro semestre de 2017. Desta forma, a Companhia continua atraindo calouros, viabilizando suas matrículas tardias, sem abrir mão de receitas por meio de bolsas ou descontos. Vale ressaltar que a Kroton adota uma prática contábil idêntica ao PEP para o PMT no que tange ao ajuste a valor presente da receita e provisionamento de perdas de 50% dos valores parcelados. Adicionalmente, o saldo dessas mensalidades em aberto vence automaticamente se o aluno evadir ao longo do curso, da mesma forma que acontece com o PEP.

## Cursos Preparatórios (LFG), Livres e de Idiomas

Por meio da marca LFG, a Companhia oferta cursos preparatórios focados no exame da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB) e em concursos para carreiras públicas. Sempre posicionada como referência em cursos preparatórios, a LFG registrou uma base média de alunos de 28.535 no 2T18 (cabe destacar que estes alunos não foram considerados no número de alunos de Ensino Superior reportado anteriormente), um aumento de 3,4% face ao mesmo período de 2017, refletindo os esforços empregados em melhorar esta operação desde o início do ano.

A Kroton também oferece cursos livres de curta duração, que permitem ao aluno aumentar seus conhecimentos em diferentes áreas de concentração, como Gestão, Educação, Exatas e Idiomas. No 2T18, haviam 33.515 alunos matriculados nestes cursos (também não considerados no número de alunos de Ensino Superior reportado acima), representando uma redução de 13,5% em relação ao 2T17.

## EDUCAÇÃO BÁSICA

Dentro da estratégia de expansão da Companhia já divulgada ao mercado, a Kroton criou a "Saber", uma *holding* exclusivamente dedicada ao mercado de Educação Básica. A Saber englobará todos os negócios atuais de Educação Básica, como sistemas de ensino e operação de escolas próprias e de contratos, além dos negócios que a Companhia vier a realizar neste segmento no futuro, incluindo aquisições de ativos e sua subsequente expansão por meio de novas unidades, utilizando a marca do ativo adquirido. Cabe ressaltar que as instituições sob a *holding* Saber terão seus projetos pedagógicos mantidos, uma vez que estes concentram boa parte do valor atribuído à marca.

Por meio da Rede Pitágoras, que oferece Sistema de Ensino, incluindo coleções de livros didáticos, treinamento para professores, avaliação educacional e outros serviços para escolas privadas de Educação Infantil, Ensino Fundamental e Ensino Médio, a Companhia atende um total de 687 Escolas Associadas e aproximadamente 227 mil alunos no setor privado, o que representa uma alta de 2,2% e 3,1% em relação ao ano passado, respectivamente.

Em abril, a Saber concluiu sua primeira aquisição com a compra do Centro Educacional Leonardo Da Vinci ("CELV"). Instituição fundada nos anos 1990 e localizada em Vitória, Espírito Santo, o CELV possui uma infraestrutura diferenciada, atendendo a 1.311 alunos (base dezembro de 2017), dos quais 71% em regime integral. O CELV é uma instituição com foco em qualidade e foi o 1º colocado no ENEM do estado por 6 vezes nos últimos anos, além de possuir programa bilíngue do Ensino Infantil ao Médio, incluindo opção por diploma *High School*, que permite ingresso em universidades americanas. Esse foi o primeiro trimestre no qual os números do CELV foram incorporados no segmento de Educação Básica da Kroton, aumentando para 2 o número de escolas próprias (Pitágoras e agora o CELV), fora os contratos de gestão.

Mais recentemente, em 22 de abril, a Saber também anunciou a assinatura do acordo de compra do controle da Somos Educação S.A., que atua de forma complementar, oferecendo alta qualidade nos mais diferentes produtos e serviços de Educação Básica, que compreendem colégios, sistemas de ensino, livros didáticos, editoras e cursos de idiomas. Com esta aquisição, a Saber atenderá 37 mil alunos em escolas próprias, 25 mil alunos em cursos de idiomas, 1,2 milhão de alunos em escolas particulares parceiras, além de atingir cerca de 33 milhões de alunos de escolas públicas por meio do PNLD (Programa Nacional do Livro Didático). A Saber também se torna uma importante comunidade de professores usuários de seus produtos e serviços no Brasil, com aproximadamente 85 mil profissionais no ensino privado e 1,7 milhão de professores da rede pública. A Saber será responsável por marcas de instituições de ensino e editoras reconhecidas, como Pitágoras, PH, Anglo, *Red Balloon*, editoras Ática, Scipione e Saraiva, entre outras, com presença em todos os estados brasileiros. A concretização da operação está condicionada à avaliação e à aprovação prévia pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE). Até as devidas validações, bem como a deliberação do órgão regulador, as empresas seguirão atuando de forma totalmente independente.

### DESEMPENHO FINANCEIRO

### RESULTADO 2T18 – SOCIETÁRIO

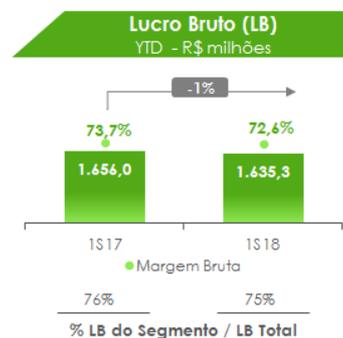
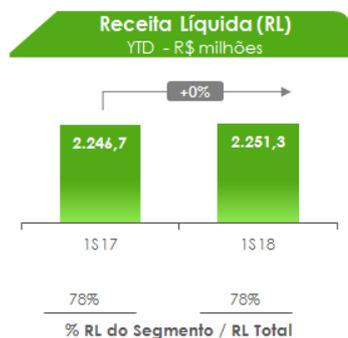
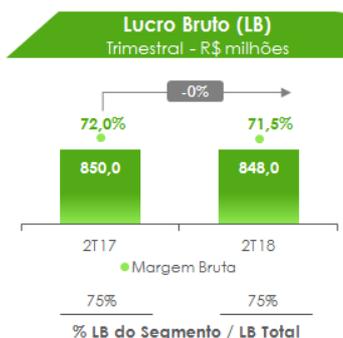
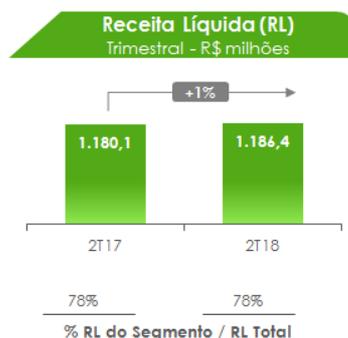
Valores em R\$ ('000)	Ensino Presencial		Ensino a Distância		Educação Básica		Kroton Consolidado	
	2T18	% AV	2T18	% AV	2T18	% AV	2T18	% AV
<b>Receita Bruta</b>	<b>1.586.931</b>	<b>133,8%</b>	<b>393.011</b>	<b>135,5%</b>	<b>56.215</b>	<b>112,9%</b>	<b>2.036.156</b>	<b>133,4%</b>
Deduções da Receita Bruta	(400.570)	-33,8%	(102.889)	-35,5%	(6.424)	-12,9%	(509.883)	-33,4%
Impostos	(39.479)	-3,3%	(7.757)	-2,7%	(1.900)	-3,8%	(49.136)	-3,2%
ProUni	(205.283)	-17,3%	(71.770)	-24,7%	-	0,0%	(277.053)	-18,2%
Devoluções	-	0,0%	-	0,0%	(4.524)	-9,1%	(4.524)	-0,3%
Descontos Totais	(155.808)	-13,1%	(23.363)	-8,1%	-	0,0%	(179.171)	-11,7%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.186.360</b>	<b>100,0%</b>	<b>290.122</b>	<b>100,0%</b>	<b>49.791</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.526.273</b>	<b>100,0%</b>
<b>Custos (CPV/CSP)</b>	<b>(338.385)</b>	<b>-28,5%</b>	<b>(30.645)</b>	<b>-10,6%</b>	<b>(26.436)</b>	<b>-53,1%</b>	<b>(395.466)</b>	<b>-25,9%</b>
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	-	0,0%	-	0,0%	(10.386)	-20,9%	(10.386)	-0,7%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(338.385)	-28,5%	(30.645)	-10,6%	(16.050)	-32,2%	(385.079)	-25,2%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(239.076)	-20,2%	(23.027)	-7,9%	(15.006)	-30,1%	(277.108)	-18,2%
Aluguel	(83.040)	-7,0%	(4.618)	-1,6%	(1.475)	-3,0%	(89.133)	-5,8%
Materiais	(3.395)	-0,3%	(2.367)	-0,8%	-	0,0%	(5.762)	-0,4%
Manutenção	(2.181)	-0,2%	(242)	-0,1%	(196)	-0,4%	(2.618)	-0,2%
Outros	(10.693)	-0,9%	(391)	-0,1%	627	1,3%	(10.458)	-0,7%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>847.975</b>	<b>71,5%</b>	<b>259.477</b>	<b>89,4%</b>	<b>23.355</b>	<b>46,9%</b>	<b>1.130.807</b>	<b>74,1%</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(139.971)</b>	<b>-11,8%</b>	<b>(29.488)</b>	<b>-10,2%</b>	<b>(4.885)</b>	<b>-9,8%</b>	<b>(174.344)</b>	<b>-11,4%</b>
Despesas de Pessoal, Gerais e Administrativas	(139.971)	-11,8%	(29.488)	-10,2%	(4.885)	-9,8%	(174.344)	-11,4%
Despesas de Pessoal	(73.070)	-6,2%	(18.962)	-6,5%	(3.367)	-6,8%	(95.399)	-6,3%
Despesas Gerais e Administrativas	(66.901)	-5,6%	(10.526)	-3,6%	(1.518)	-3,0%	(78.945)	-5,2%
<b>Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)</b>	<b>(153.688)</b>	<b>-13,0%</b>	<b>(28.721)</b>	<b>-9,9%</b>	<b>(380)</b>	<b>-0,8%</b>	<b>(182.788)</b>	<b>-12,0%</b>
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	33.126	2,8%	9.640	3,3%	166	0,3%	42.931	2,8%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>587.442</b>	<b>49,5%</b>	<b>210.908</b>	<b>72,7%</b>	<b>18.255</b>	<b>36,7%</b>	<b>816.606</b>	<b>53,5%</b>
<b>Despesas com Vendas e Marketing</b>							<b>(110.285)</b>	<b>-7,2%</b>
<b>Despesas Corporativas</b>							<b>(64.772)</b>	<b>-4,2%</b>
<b>EBITDA Ajustado</b>							<b>641.548</b>	<b>42,0%</b>
(-) Itens Não Recorrentes							(76.587)	-5,0%
<b>EBITDA</b>							<b>564.961</b>	<b>37,0%</b>
Depreciação e Amortização							(103.092)	-6,8%
Resultado Financeiro							3.503	0,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social							1.975	0,1%
<b>Lucro Líquido</b>							<b>467.347</b>	<b>30,6%</b>
(+) Itens Não Recorrentes							76.587	5,0%
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)							18.141	1,2%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>							<b>562.075</b>	<b>36,8%</b>

### RESULTADO 1S18 – SOCIETÁRIO

Valores em R\$ ('000)	Ensino Presencial		Ensino a Distância		Educação Básica		Kroton Consolidado	
	1S18	% AV	1S18	% AV	1S18	% AV	1S18	% AV
<b>Receita Bruta</b>	<b>2.950.429</b>	<b>131,1%</b>	<b>739.336</b>	<b>133,8%</b>	<b>104.218</b>	<b>121,5%</b>	<b>3.793.983</b>	<b>131,3%</b>
Deduções da Receita Bruta	(699.081)	-31,1%	(186.886)	-33,8%	(18.418)	-21,5%	(904.385)	-31,3%
Impostos	(79.932)	-3,6%	(14.789)	-2,7%	(3.185)	-3,7%	(97.906)	-3,4%
ProUni	(390.350)	-17,3%	(130.349)	-23,6%	-	0,0%	(520.698)	-18,0%
Devoluções	-	0,0%	-	0,0%	(15.233)	-17,8%	(15.233)	-0,5%
Descontos Totais	(228.799)	-10,2%	(41.749)	-7,6%	-	0,0%	(270.548)	-9,4%
<b>Receita Líquida</b>	<b>2.251.348</b>	<b>100,0%</b>	<b>552.450</b>	<b>100,0%</b>	<b>85.800</b>	<b>100,0%</b>	<b>2.889.598</b>	<b>100,0%</b>
<b>Custos (CPV/CSP)</b>	<b>(616.054)</b>	<b>-27,4%</b>	<b>(52.854)</b>	<b>-9,6%</b>	<b>(39.333)</b>	<b>-45,8%</b>	<b>(708.241)</b>	<b>-24,5%</b>
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	-	0,0%	-	0,0%	(15.480)	-18,0%	(15.480)	-0,5%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(616.054)	-27,4%	(52.854)	-9,6%	(23.853)	-27,8%	(692.761)	-24,0%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(423.764)	-18,8%	(40.396)	-7,3%	(21.601)	-25,2%	(485.761)	-16,8%
Aluguel	(164.879)	-7,3%	(8.294)	-1,5%	(1.677)	-2,0%	(174.850)	-6,1%
Materiais	(5.990)	-0,3%	(5.595)	-1,0%	-	0,0%	(11.585)	-0,4%
Manutenção	(5.295)	-0,2%	(425)	-0,1%	(257)	-0,3%	(5.976)	-0,2%
Outros	(16.126)	-0,7%	1.856	0,3%	(318)	-0,4%	(14.588)	-0,5%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>1.635.294</b>	<b>72,6%</b>	<b>499.596</b>	<b>90,4%</b>	<b>46.467</b>	<b>54,2%</b>	<b>2.181.357</b>	<b>75,5%</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(256.562)</b>	<b>-11,4%</b>	<b>(54.664)</b>	<b>-9,9%</b>	<b>(8.454)</b>	<b>-9,9%</b>	<b>(319.681)</b>	<b>-11,1%</b>
Despesas de Pessoal, Gerais e Administrativas	(256.562)	-11,4%	(54.664)	-9,9%	(8.454)	-9,9%	(319.681)	-11,1%
Pessoal	(133.728)	-5,9%	(34.362)	-6,2%	(6.473)	-7,5%	(174.563)	-6,0%
Gerais e Administrativas	(122.834)	-5,5%	(20.303)	-3,7%	(1.980)	-2,3%	(145.118)	-5,0%
<b>Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)</b>	<b>(288.667)</b>	<b>-12,8%</b>	<b>(54.283)</b>	<b>-9,8%</b>	<b>(669)</b>	<b>-0,8%</b>	<b>(343.619)</b>	<b>-11,9%</b>
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	60.024	2,7%	23.784	4,3%	532	0,6%	84.340	2,9%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>1.150.088</b>	<b>51,1%</b>	<b>414.432</b>	<b>75,0%</b>	<b>37.877</b>	<b>44,1%</b>	<b>1.602.397</b>	<b>55,5%</b>
<b>Despesas com Vendas e Marketing</b>							<b>(224.210)</b>	<b>-7,8%</b>
<b>Despesas Corporativas</b>							<b>(121.927)</b>	<b>-4,2%</b>
<b>EBITDA Ajustado</b>							<b>1.256.261</b>	<b>43,5%</b>
(-) Itens Não Recorrentes							(122.059)	-4,2%
<b>EBITDA</b>							<b>1.134.203</b>	<b>39,3%</b>
Depreciação e Amortização							(205.316)	-7,1%
Resultado Financeiro							21.315	0,7%
Imposto de Renda e Contribuição Social							(7.440)	-0,3%
IR / CS - Alienação da Uniasselvi							-	0,0%
<b>Lucro Líquido</b>							<b>942.762</b>	<b>32,6%</b>
(+) Custos e Despesas Não Recorrentes							122.059	4,2%
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)							36.246	1,3%
(+) IR / CS - Alienação de controladas							-	0,0%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>							<b>1.101.066</b>	<b>38,1%</b>

### DESEMPENHO FINANCEIRO SOCIETÁRIO – ENSINO PRESENCIAL<sup>1</sup>

Ensino Presencial - Valores em R\$ ('000)	2T18	2T17	% AH	1T18	% AH	1S18	1S17	% AH
<b>Receita Bruta</b>	<b>1.586.931</b>	<b>1.507.854</b>	<b>5,2%</b>	<b>1.363.498</b>	<b>16,4%</b>	<b>2.950.429</b>	<b>2.866.616</b>	<b>2,9%</b>
Deduções da Receita Bruta	(400.570)	(327.748)	22,2%	(298.511)	34,2%	(699.081)	(619.882)	12,8%
Impostos	(29.479)	(43.398)	-9,0%	(40.453)	-2,4%	(79.932)	(82.951)	-3,6%
ProUni	(205.283)	(173.530)	18,3%	(185.066)	10,9%	(390.350)	(339.376)	15,0%
Devoluções	-	-	n.a.	-	n.a.	-	-	n.a.
Descontos Totais	(155.808)	(110.820)	40,6%	(72.992)	113,5%	(228.799)	(197.554)	15,8%
FGEDUC	(29.873)	(34.541)	-13,5%	(24.048)	24,2%	(53.921)	(64.912)	-16,9%
Taxa de Administração - FIES	(11.399)	(12.296)	-7,3%	(8.952)	27,3%	(20.351)	(25.065)	-18,8%
Outros	(114.536)	(63.984)	79,0%	(39.992)	186,4%	(154.528)	(107.578)	43,6%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.186.361</b>	<b>1.180.105</b>	<b>0,5%</b>	<b>1.064.987</b>	<b>11,4%</b>	<b>2.251.348</b>	<b>2.246.735</b>	<b>0,2%</b>
<b>Receita Líquida - Graduação</b>	<b>1.176.465</b>	<b>1.167.942</b>	<b>0,7%</b>	<b>1.031.629</b>	<b>14,0%</b>	<b>2.208.095</b>	<b>2.220.257</b>	<b>-0,5%</b>
Receita Líquida - Pagante	541.630	384.757	40,8%	446.150	21,4%	987.780	695.285	42,1%
Receita Líquida - FIES (parte financiada líquida de AVP)	419.768	608.479	-31,0%	389.775	7,7%	809.543	1.144.886	-29,3%
Receita Líquida - PEP (parte parcelada líquida de AVP)	150.893	134.655	12,1%	125.718	20,0%	276.611	280.587	-1,4%
Receita Líquida - PMT (parte parcelada líquida de AVP)	64.175	40.051	60,2%	69.987	-8,3%	134.162	99.499	34,8%
<b>Receita Líq. - Pós-graduação, Cursos Técnicos e Livres</b>	<b>9.895</b>	<b>12.163</b>	<b>-18,6%</b>	<b>33.358</b>	<b>-70,3%</b>	<b>43.253</b>	<b>26.477</b>	<b>63,4%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(338.385)</b>	<b>(330.090)</b>	<b>2,5%</b>	<b>(277.669)</b>	<b>21,9%</b>	<b>(616.054)</b>	<b>(590.691)</b>	<b>4,3%</b>
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	-	-	n.a.	-	n.a.	-	-	n.a.
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(338.385)	(330.090)	2,5%	(277.669)	21,9%	(616.054)	(590.691)	4,3%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(239.076)	(241.938)	-1,2%	(184.688)	29,4%	(423.764)	(419.414)	1,0%
Aluguel	(83.039)	(79.572)	4,4%	(81.840)	1,5%	(164.879)	(159.587)	3,3%
Materiais	(3.395)	(3.792)	-10,5%	(2.595)	30,8%	(5.990)	(5.740)	4,3%
Manutenção	(2.182)	(1.916)	13,9%	(3.113)	-29,9%	(5.295)	(2.145)	146,8%
Outros	(10.693)	(2.872)	272,3%	(5.433)	96,8%	(16.126)	(3.804)	323,9%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>847.976</b>	<b>850.014</b>	<b>-0,2%</b>	<b>787.319</b>	<b>7,7%</b>	<b>1.635.294</b>	<b>1.656.044</b>	<b>-1,3%</b>
Margem Bruta	71,5%	72,0%	-0,6 p.p.	73,9%	-2,5 p.p.	72,6%	73,7%	-1,1 p.p.
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(139.972)</b>	<b>(126.650)</b>	<b>10,5%</b>	<b>(116.591)</b>	<b>20,1%</b>	<b>(256.562)</b>	<b>(231.463)</b>	<b>10,8%</b>
Pessoal	(73.070)	(66.630)	9,7%	(60.658)	20,5%	(133.728)	(124.929)	7,0%
Gerais e Administrativas	(66.901)	(60.020)	11,5%	(55.933)	19,6%	(122.834)	(106.534)	15,3%
<b>Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)</b>	<b>(153.688)</b>	<b>(122.443)</b>	<b>25,5%</b>	<b>(134.980)</b>	<b>13,9%</b>	<b>(288.667)</b>	<b>(253.916)</b>	<b>13,7%</b>
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	33.126	24.997	32,5%	26.898	23,2%	60.024	60.229	-0,3%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>587.442</b>	<b>625.918</b>	<b>-6,1%</b>	<b>562.646</b>	<b>4,4%</b>	<b>1.150.088</b>	<b>1.230.895</b>	<b>-6,6%</b>
Margem Operacional	49,5%	53,0%	-3,5 p.p.	52,8%	-3,3 p.p.	51,1%	54,8%	-3,7 p.p.



<sup>1</sup> Os dados financeiros societários de 2017 englobam oito meses (janeiro a agosto) das operações das unidades FAIR, FAC/FAMAT e 12 meses das operações da NOVATEC para o segmento Presencial, uma vez que as vendas ocorreram em 31 de agosto de 2017 e 29 de dezembro de 2017, respectivamente. Já os dados financeiros ex-FAIR, FAC/FAMAT e NOVATEC excluem os números dessas operações do Ensino Presencial em todos os períodos.

## Receita e Deduções

<i>Ensino Presencial - Valores em R\$ ('000)</i>	2T18	2T17	% AH	1T18	% AH
<b>Receita Bruta</b>	<b>1.586.931</b>	<b>1.507.854</b>	<b>5,2%</b>	<b>1.363.498</b>	<b>16,4%</b>
Deduções da Receita Bruta	(400.570)	(327.748)	22,2%	(298.511)	34,2%
Impostos	(39.479)	(43.398)	-9,0%	(40.453)	-2,4%
ProUni	(205.283)	(173.530)	18,3%	(185.066)	10,9%
Devoluções	-	-	n.a.	-	n.a.
Descontos Totais	(155.808)	(110.820)	40,6%	(72.992)	113,5%
FGEDUC	(29.873)	(34.541)	-13,5%	(24.048)	24,2%
Taxa de Administração - FIES	(11.399)	(12.296)	-7,3%	(8.952)	27,3%
Outros	(114.536)	(63.984)	79,0%	(39.992)	186,4%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.186.361</b>	<b>1.180.105</b>	<b>0,5%</b>	<b>1.064.987</b>	<b>11,4%</b>
<b>Receita Líquida - Graduação</b>	<b>1.176.465</b>	<b>1.167.942</b>	<b>0,7%</b>	<b>1.031.629</b>	<b>14,0%</b>
Receita Líquida - Pagante	541.630	384.757	40,8%	446.150	21,4%
Receita Líquida - FIES (parte financiada líquida de AVP)	419.768	608.479	-31,0%	389.775	7,7%
Receita Líquida - PEP (parte parcelada líquida de AVP)	150.893	134.655	12,1%	125.718	20,0%
Receita Líquida - PMT (parte parcelada líquida de AVP)	64.175	40.051	60,2%	69.987	-8,3%
<b>Receita Líq. - Pós-graduação, Cursos Técnicos e Livres</b>	<b>9.895</b>	<b>12.163</b>	<b>-18,6%</b>	<b>33.358</b>	<b>-70,3%</b>

## Deduções

No 2T18, as deduções em relação à receita bruta apresentaram alta de 3,5 p.p. ao se comparar com o mesmo período do ano anterior, como consequência de uma maior utilização do Programa de Ajustes de Mensalidades (PAM) em razão dos ajustes de carga horária para um volume maior de matrículas tardias, além do maior montante de descontos concedidos, principalmente em relação às renegociações de contratos e do aumento na base de alunos ProUni verificado nos dois últimos processos de captação. Esses fatores acabaram por compensar a redução verificada nos encargos referentes ao FIES, com a diminuição da base matriculada com o programa. Já na comparação com o trimestre anterior, verificou-se um aumento de 3,3 p.p. no montante de deduções sobre a receita bruta, refletindo a sazonalidade do PAM, que acontece majoritariamente nos trimestres pares, além das matrículas tardias observadas nos programas FIES e ProUni, e do impacto das renegociações de contratos comentado anteriormente.

## Receita Líquida

A receita líquida apresentou elevação de 0,5% quando comparado com o mesmo período de 2017, resultado, principalmente, do melhor *mix* de cursos oferecidos, além do maior número de alunos pagantes advindos dos processos de captação e matrículas do início do ano e do aumento do *ticket* médio observado no período. Outros produtos que contribuíram positivamente para o desempenho da receita foram o PEP (Parcelamento Estudantil Privado) e o PMT (Parcelamento de Matrícula Tardia) que, além de se configurarem como importantes ferramentas comerciais, trazem o efeito de não contarem com nenhum tipo de desconto (apesar de terem suas receitas reduzidas do Ajuste a Valor Presente – AVP). Nesse sentido, a receita do PEP respondeu por R\$ 150,9 milhões (líquido de AVP), ou 13% do total da receita do canal presencial, enquanto a receita do PMT respondeu por R\$ 64,2 milhões (também líquida de AVP) ou 5% da receita do segmento. É válido mencionar que o PMT é oferecido apenas para alunos calouros e sua incidência é sempre mais forte no início do semestre. Já a receita FIES caiu 31,0% na comparação anual, basicamente pela diminuição do número de alunos desse programa na base, em função das formaturas observadas na última virada de semestre. O resultado desse trimestre reforça que a Companhia tem conseguido, com sucesso, oferecer uma estrutura de cursos e produtos que conseguiu compensar a queda no número de alunos em razão do aumento de formaturas oriundas das fortes safras de captação de 2013 e 2014. Além disso, o maior faturamento líquido observado nesse trimestre ocorreu mesmo levando em consideração a venda das unidades FAIR, FAC/FAMAT e Novatec realizadas no final do ano passado. Na comparação com o 1T18, o crescimento de 11,4% da receita líquida é decorrente da sazonalidade, em função da ocorrência de matrículas tardias que acarretam o reconhecimento de mensalidades de todo o semestre em um único período. No semestre, a receita líquida foi

de R\$ 2,3 bilhões, um resultado praticamente estável (+0,2%) em relação ao 1S17, o que demonstra a sustentabilidade e resiliência da Kroton, mesmo diante de um ambiente econômico desafiador como o atual e com o maior número de formaturas.

### Ticket Médio Líquido

Ensino Superior Presencial - Valores em R\$	2T18	2T17	%AH	1T18	%AH
<b>Total</b>	<b>860,42</b>	<b>855,74</b>	<b>0,5%</b>	<b>898,80</b>	<b>-4,3%</b>

Cálculo do *ticket* médio líquido considera a Receita Líquida pós-FGEDUC, Taxa de Administração do FIES, Bolsa do ProUni e Impostos de todos os produtos da modalidade presencial (Graduação, *Lato Sensu*, *Stricto Sensu* e Extensão) excluindo a receita do produto Pronatec e os efeitos do AVP.

Para melhor compreensão, o cálculo do *ticket* médio da Kroton utiliza o número de alunos efetivamente faturados no período (incluindo aqueles do ProUni), uma vez que, devido aos aditamentos retroativos, um aluno pode ter mais de uma fatura em um determinado mês. O *ticket* médio líquido do Presencial no 2T18 foi de R\$ 860,42, o que significou uma alta de 0,5% em relação ao mesmo período do ano passado, refletindo o reajuste anual das mensalidades e a participação de cursos com mensalidades maiores na composição da base, mas compensado pelo menor preço praticado para as matrículas tardias, além do maior volume de alunos ProUni. Além disso, é válido reforçar que o aumento no *ticket* médio abaixo da inflação também reflete uma diferente composição do *mix* de alunos captados, com uma maior incidência de alunos pagantes (que possuem *tickets* com descontos). Já na comparação com o trimestre anterior, a queda de 4,3% no *ticket* médio é consequência da maior utilização do PAM verificada nesse trimestre para permitir uma carga horária mais adequada às necessidades dos alunos. No semestre, o *ticket* médio do segmento presencial foi de R\$ 877,67 ou 1,4% acima do verificado no mesmo período de 2017.

### Abertura do Ticket Médio Líquido da Graduação Presencial – Visão Aluno por Produto

Desde o ano passado, a Kroton passou a divulgar as análises dos *tickets* na “visão aluno por produto” para o negócio de Graduação Presencial. Essa perspectiva considera efetivamente as diferentes fontes de recebimento dentro de cada produto de forma isolada, ou seja, o *ticket* Ex-Fies e Ex-PEP compreende os valores dos alunos pagantes 100% e PMTs. Por sua vez, os *tickets* PEP e FIES são distribuídos entre as partes pagante, parcelada/financiada e PMT. A análise da combinação entre os *tickets* Ex-FIES e o *ticket* PEP é denominada “Pagante Graduação Presencial (Ex-FIES e Ex-ProUni)”. Desta forma, é possível entender melhor a dinâmica dos *tickets* entre os diferentes tipos de alunos e os produtos oferecidos pela Companhia.

GRADUAÇÃO PRESENCIAL		2T18					2T17					variações	
Aluno	Produto	ROL	AVP	ROL Ex-AVP <sup>1</sup>	Faturas <sup>2</sup>	Ticket Líquido	ROL	AVP	ROL Ex-AVP <sup>1</sup>	Faturas <sup>2</sup>	Ticket Líquido	Δ Ticket Líquido	Δ ROL
Ex-FIES e Ex-PEP	Ex-FIES Ex-PEP	405.476	206	405.682	591	686,8	265.832	1.350	267.182	409	653,9	5,0%	51,8%
	Pagante	346.493	-	346.493	-	-	225.993	-	225.993	-	-	-	-
	PMT	58.983	206	59.189	-	-	39.839	1.350	41.189	-	-	-	-
PEP	PEP	242.652	22.516	265.167	205	1.296,1	222.450	25.284	247.734	204	1.216,5	6,5%	7,0%
	Pagante	87.772	-	87.772	-	-	85.900	-	85.900	-	-	-	-
	Parcelado	150.893	21.732	172.624	-	-	134.626	27.433	162.060	-	-	-	-
	PMT	3.987	784	4.771	-	-	1.924	(2.149)	(226)	-	-	-	-
<b>Pagante Graduação Presencial Ex-FIES Ex-ProUni</b>		<b>648.128</b>	<b>22.722</b>	<b>670.849</b>	<b>795</b>	<b>843,6</b>	<b>488.282</b>	<b>26.634</b>	<b>514.917</b>	<b>612</b>	<b>841,0</b>	<b>0,3%</b>	<b>30,3%</b>
FIES	FIES	528.284	(2.549)	525.735	427	1.232,0	679.658	(4.181)	675.477	627	1.077,8	14,3%	-22,2%
	Pagante	107.311	-	107.311	-	-	72.862	-	72.862	-	-	-	-
	Financiado	419.768	(1.941)	417.827	-	-	608.479	(2.936)	605.543	-	-	-	-
	PEP+PMT	1.205	(608)	597	-	-	(1.683)	(1.245)	(2.928)	-	-	-	-
<b>TOTAL Graduação Presencial<sup>3</sup> Ex-ProUni</b>		<b>1.176.412</b>	<b>20.173</b>	<b>1.196.584</b>	<b>1.222</b>	<b>979,2</b>	<b>1.167.940</b>	<b>22.453</b>	<b>1.190.393</b>	<b>1.239</b>	<b>960,8</b>	<b>1,9%</b>	<b>0,5%</b>
<b>TOTAL Graduação Presencial<sup>3</sup></b>		<b>1.176.412</b>	<b>20.173</b>	<b>1.196.584</b>	<b>1.370</b>	<b>873,6</b>	<b>1.167.940</b>	<b>22.453</b>	<b>1.190.393</b>	<b>1.368</b>	<b>870,3</b>	<b>0,4%</b>	<b>0,5%</b>

<sup>1</sup> Receita utilizada para cálculo do *ticket* líquido; <sup>2</sup> Valores/ Mil; <sup>3</sup> Presencial ex-Pós-Graduação/Cursos Livres/Extensão/Idiomas/Pronatec.

Conforme ressaltado anteriormente, os dados dessa tabela evidenciam a importância que a disponibilidade do parcelamento/financiamento estudantil tem para permitir a entrada do aluno em carreiras que possuem mensalidades mais caras, política essa adotada pelo próprio Governo na oferta do FIES. Dado que não existe diferença de valores na mensalidade base entre alunos dentro de uma mesma turma, a diferença de *tickets* observada entre os produtos de

parcelamento/financiamento reforça esse ponto ao evidenciar uma alocação maior de alunos matriculados em cursos mais caros. Dessa forma, percebe-se que o PEP é o canal com o maior *ticket* do segmento, com a média de R\$ 1.296,1 por aluno no 2T18. Em seguida, vem o FIES com um *ticket* de R\$ 1.232,0 e, depois, os alunos pagantes, com um *ticket* médio de R\$ 688,5.

Com o objetivo de excluir a sazonalidade entre os trimestres, como os efeitos do PMT, do Programa de Ajuste de Mensalidades (PAM) e da diferente curva de contratação do ProUni e do FIES, apresentamos abaixo a análise do ticket presencial por produto do semestre:

GRADUAÇÃO PRESENCIAL		1S18					1S17					variações	
Aluno	Produto	ROL	AVP	ROL Ex-AVP <sup>1</sup>	Faturas <sup>2</sup>	Ticket Líquido	ROL	AVP	ROL Ex-AVP <sup>1</sup>	Faturas <sup>2</sup>	Ticket Líquido	Δ Ticket Líquido	Δ ROL
Ex-FIES e Ex-PEP	Ex-FIES Ex-PEP	796.516	(9.420)	787.096	1.064	739,9	527.335	13.135	540.470	785	688,5	7,5%	45,6%
	Pagante	684.896	-	684.896	-	-	444.252	-	444.252	-	-	-	-
	PMT	111.620	(9.420)	102.200	-	-	83.082	13.135	96.127	-	-	-	-
PEP	PEP	439.940	32.438	472.377	368	1.285,0	437.542	31.003	468.545	395	1.186,4	8,3%	0,8%
	Pagante	142.384	-	142.384	-	-	147.522	-	147.522	-	-	-	-
	Parcelado	276.611	29.606	306.217	-	-	274.127	26.674	300.801	-	-	-	-
	PMT	20.945	2.831	23.776	-	-	15.892	4.329	20.222	-	-	-	-
<b>Pagante Graduação Presencial Ex-FIES Ex-Prouni</b>		<b>1.236.456</b>	<b>23.018</b>	<b>1.259.474</b>	<b>1.431</b>	<b>879,9</b>	<b>964.876</b>	<b>44.138</b>	<b>1.009.014</b>	<b>1.180</b>	<b>855,2</b>	<b>2,9%</b>	<b>24,8%</b>
FIES*	FIES	971.599	(5.186)	966.412	783	1.233,7	1.255.378	(5.663)	1.249.716	1.144	1.092,6	12,9%	-22,7%
	Pagante	160.459	-	160.459	-	-	103.509	-	103.509	-	-	-	-
	Financiado	809.543	(3.882)	805.661	-	-	1.144.886	(5.874)	1.139.012	-	-	-	-
	PEP+PMT	1.597	(1.304)	293	-	-	6.983	211	7.194	-	-	-	-
<b>TOTAL Graduação Presencial<sup>3</sup> Ex-Prouni</b>		<b>2.208.054</b>	<b>17.831</b>	<b>2.225.886</b>	<b>2.215</b>	<b>1.005,0</b>	<b>2.220.255</b>	<b>38.475</b>	<b>2.258.730</b>	<b>2.324</b>	<b>972,1</b>	<b>3,4%</b>	<b>-1,5%</b>
<b>TOTAL Graduação Presencial<sup>3</sup></b>		<b>2.208.054</b>	<b>17.831</b>	<b>2.225.886</b>	<b>2.497</b>	<b>891,4</b>	<b>2.220.255</b>	<b>38.475</b>	<b>2.258.730</b>	<b>2.571</b>	<b>878,6</b>	<b>1,5%</b>	<b>-1,5%</b>

<sup>1</sup> Receita utilizada para cálculo do ticket líquido; <sup>2</sup> Valores/ Mil; <sup>3</sup> Presencial ex. Pós-Graduação/Cursos Livres/Extensão/Idiomas/Pronatec.

## Custos

Ensino Presencial - Valores em R\$ ('000)	2T18	2T17	% AH	1T18	% AH
<b>Total de Custos</b>	<b>(338.385)</b>	<b>(330.090)</b>	<b>2,5%</b>	<b>(277.669)</b>	<b>21,9%</b>
Custos dos Produtos Vendidos (CPV)	-	-	n.a.	-	n.a.
Custos de Serviços Prestados (CSP)	(338.385)	(330.090)	2,5%	(277.669)	21,9%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(239.076)	(241.938)	-1,2%	(184.688)	29,4%
Aluguel	(83.039)	(79.572)	4,4%	(81.840)	1,5%
Materiais	(3.395)	(3.792)	-10,5%	(2.595)	30,8%
Manutenção	(2.182)	(1.916)	13,9%	(3.113)	-29,9%
Outros	(10.693)	(2.872)	272,3%	(5.433)	96,8%
<b>Análise Vertical - % da Receita Líquida</b>	<b>2T18</b>	<b>2T17</b>	<b>% AH</b>	<b>1T18</b>	<b>% AH</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>-28,5%</b>	<b>-28,0%</b>	<b>-0,6 p.p.</b>	<b>-26,1%</b>	<b>-2,5 p.p.</b>
Custos dos Produtos Vendidos (CPV)	0,0%	0,0%	n.a.	0,0%	n.a.
Custos de Serviços Prestados (CSP)	-28,5%	-28,0%	-0,6 p.p.	-26,1%	-2,5 p.p.
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	-20,2%	-20,5%	0,3 p.p.	-17,3%	-2,8 p.p.
Aluguel	-7,0%	-6,7%	-0,3 p.p.	-7,7%	0,7 p.p.
Materiais	-0,3%	-0,3%	0,0 p.p.	-0,2%	0,0 p.p.
Manutenção	-0,2%	-0,2%	0,0 p.p.	-0,3%	0,1 p.p.
Outros	-0,9%	-0,2%	-0,7 p.p.	-0,5%	-0,4 p.p.

No 2T18, os custos de serviços prestados em relação à receita líquida apresentaram alta de 0,6 p.p. quando comparados com os do mesmo período de 2017. Esse aumento é resultado basicamente dos custos inerentes aos projetos de crescimento da Companhia, que expandiu significativamente o número de novas unidades nos últimos meses. Isso acaba gerando custos adicionais tanto com professores quanto com aluguel e materiais, que são os principais gastos do segmento. Embora exista essa pressão que visa estimular o crescimento futuro, todos os seus esforços relacionados aos projetos de eficiência e otimização da sua estrutura de custos continuam latentes. A maior prova disso é que, mesmo com mais de 29 novas unidades abertas ou integradas ao portfólio, o aumento nos custos foi marginal, com algumas linhas, inclusive, apresentando queda. Esse resultado demonstra os esforços alcançados pelas iniciativas relacionadas à implantação do

software de pesquisa operacional (PO), aliadas à maior eficiência na alocação do corpo docente e utilização da infraestrutura, além das negociações pertinentes ao *strategic sourcing*. Quando comparada com o trimestre anterior, a relação entre o total de custos e a receita líquida apresentou aumento de 2,5 p.p., resultado que vai além da sazonalidade e também da incidência do dissídio da categoria.

## Lucro Bruto

<i>Ensino Presencial - Valores em R\$ ('000)</i>	2T18	2T17	% AH	1T18	% AH
<b>Lucro Bruto</b>	<b>847.976</b>	<b>850.014</b>	<b>-0,2%</b>	<b>787.319</b>	<b>7,7%</b>
<i>Margem Bruta</i>	71,5%	72,0%	-0,6 p.p.	73,9%	-2,5 p.p.

O lucro bruto do Ensino Presencial atingiu R\$ 848,0 milhões no 2T18, número praticamente estável em relação ao mesmo período do ano anterior. A margem bruta, no entanto, foi 0,6 p.p. inferior em função da maior estrutura de custos para suportar os projetos de crescimento. Já em comparação com o trimestre imediatamente anterior, a queda de 2,5 p.p. na margem bruta reflete o aumento sazonal nos custos com professores e serviços com terceiros que mais do que compensou a evolução da receita e o impacto positivo da regularização de matrículas do FIES. No semestre, a margem bruta apresentou queda de 1,1 p.p., alcançando 72,6%, o que reflete o crescimento acelerado de novas unidades no portfólio da Companhia, que acabou por compensar os esforços realizados para garantir uma contínua evolução dos indicadores de eficiência.

## Despesas Operacionais

<i>Ensino Presencial - Valores em R\$ ('000)</i>	2T18	2T17	% AH	1T18	% AH
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(139.972)</b>	<b>(126.650)</b>	<b>10,5%</b>	<b>(116.591)</b>	<b>20,1%</b>
Pessoal	(73.070)	(66.630)	9,7%	(60.658)	20,5%
Gerais e Administrativas	(66.901)	(60.020)	11,5%	(55.933)	19,6%
<i>Análise Vertical - % da Receita Líquida</i>	2T18	2T17	% AH	1T18	% AH
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>-11,8%</b>	<b>-10,7%</b>	<b>-1,1 p.p.</b>	<b>-10,9%</b>	<b>-0,9 p.p.</b>
Pessoal	-6,2%	-5,6%	-0,5 p.p.	-5,7%	-0,5 p.p.
Gerais e Administrativas	-5,6%	-5,1%	-0,6 p.p.	-5,3%	-0,4 p.p.

## Despesas de Pessoal, Gerais e Administrativas

Ao analisar o total das despesas de pessoal, gerais e administrativas, em relação à receita líquida, verificou-se um aumento de 1,1 p.p. em relação ao mesmo trimestre do ano passado, também decorrente da elevação do quadro de funcionários e despesas administrativas relacionadas às novas unidades, principalmente no que se refere a gastos com utilidades. Na comparação com o trimestre anterior, verificou-se um aumento de 0,9 p.p. desse indicador, acompanhando a sazonalidade natural do segmento.

### Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)

<b>Ensino Presencial - Valores em R\$ ('000)</b>	<b>2T18</b>	<b>2T17</b>	<b>% AH</b>	<b>1T18</b>	<b>% AH</b>
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(153.688)	(122.443)	25,5%	(134.980)	13,9%
PCLD / Receita Líquida Ensino Superior Presencial <sup>1</sup>	-13,0%	-10,4%	-2,6 p.p.	-13,0%	-0,0 p.p.
PCLD Pagante	(42.376)	(29.613)	43,1%	(33.620)	26,0%
PCLD Pagante / Rec. Líq. Ens. Superior Pagante <sup>1</sup>	-7,7%	-7,5%	-0,2 p.p.	-7,4%	-0,3 p.p.
PCLD FIES - Parte Financiada	(3.778)	(5.476)	-31,0%	(3.508)	7,7%
PCLD FIES / Receita Líquida Ensino Superior FIES <sup>1</sup>	-0,9%	-0,9%	0,0 p.p.	-0,9%	-0,0 p.p.
PCLD PEP - Parte Parcelada	(75.446)	(67.328)	12,1%	(62.859)	20,0%
PCLD PEP / Receita Líquida Ensino Superior PEP <sup>1</sup>	-50,0%	-50,0%	0,0 p.p.	-50,0%	0,0 p.p.
PCLD PMT - Parte Parcelada	(32.088)	(20.026)	60,2%	(34.993)	-8,3%
PCLD PMT / Receita Líquida Ensino Superior PMT <sup>1</sup>	-50,0%	-50,0%	0,0 p.p.	-50,0%	0,0 p.p.

<sup>1</sup> Receita Líquida do Ensino Superior exclui receita Pronatec.

A PCLD total do Ensino Presencial sobre a receita líquida apresentou uma elevação de 2,6 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior, atingindo 13,0% da receita líquida. Esse desempenho é decorrente da maior participação de alunos com PEP e PMT, além dos aumentos realizados na PCLD pagante para melhor refletir a mudança de *mix* na base. Adicionalmente, o aumento da evasão observado ao longo de 2017, além da piora nos indicadores de adimplência, fez com que a Companhia aumentasse o nível de provisionamento da base pagante de modo a equilibrar o seu índice de cobertura. Na comparação com o trimestre anterior, a PCLD sobre a receita líquida ficou estável em 13% com o ajuste na PCLD pagante e o impacto das matrículas tardias com maior incidência de PEP e PMT, compensando a sazonalidade do período.

### Contas a Receber por Forma de Pagamento

<b>Ensino Superior Presencial Valores em R\$ ('000) líquidos de AVP e PCLD</b>	<b>2T18</b>	<b>2T17</b>	<b>% AH</b>	<b>1T18</b>	<b>% AH</b>
<b>Contas a Receber Líquido</b>	<b>2.173.681</b>	<b>1.710.722</b>	<b>27,1%</b>	<b>1.946.314</b>	<b>11,7%</b>
<b>Parte Pagante</b>	<b>489.048</b>	<b>339.460</b>	<b>44,1%</b>	<b>400.041</b>	<b>22,2%</b>
Mensalidades + FIES + PEP	486.159	337.295	44,1%	398.283	22,1%
Acordos	2.147	2.166	-0,9%	1.758	22,1%
<b>Parte Parcelada Privada</b>	<b>859.483</b>	<b>455.138</b>	<b>88,8%</b>	<b>749.123</b>	<b>14,7%</b>
PEP	670.128	362.753	84,7%	591.456	13,3%
PMT	189.355	92.386	105,0%	157.667	20,1%
<b>Parte Parcelada FIES</b>	<b>825.150</b>	<b>916.123</b>	<b>-9,9%</b>	<b>797.150</b>	<b>3,5%</b>
PN23	390.981	563.112	-30,6%	376.726	3,8%
Curto Prazo	390.981	199.275	96,2%	376.726	3,8%
Longo Prazo	-	363.837	n.a.	-	n.a.
Demais FIES - Curto Prazo	434.169	353.011	23,0%	420.423	3,3%

O total do Contas a Receber líquido de PCLD apresentou um aumento de 11,7% entre o 2T18 e o 1T18, como consequência do aumento da exposição dos produtos de parcelamento da Companhia, como o PEP e o PMT, em que o pagamento ocorre apenas após a formatura, aliado ao ainda elevado volume de mensalidades em aberto em razão do cenário econômico instável e um maior volume de negociações com os alunos. Por fim, vale mencionar que a única parcela do FIES em aberto, relativa à PN23, é a registrada na linha de curto prazo, que compreende os 50% do valor não recebido em 2015 (ajustado a valor presente), a qual foi recebida no começo de agosto e deverá impactar positivamente o resultado do próximo trimestre (3T18).

## Prazo Médio do Contas a Receber

Em relação ao prazo médio do Contas a Receber do Ensino Superior Presencial, a Kroton apresenta quatro análises distintas:

### 1. Contas a Receber Total

Ensino Superior - Prazo Médio do Contas a Receber (dias)	2T18	2T17	Var. (dias)	1T18	Var.(dias)
<u>Contas a Receber Líquido Total</u>	181	146	35 Dias	163	18 Dias
<u>Receita Líquida Total Presencial</u>					

Base de cálculo: saldo do Contas a Receber líquido de curto e longo prazos do Ensino Superior Presencial relativo a mensalidades, acordos e outros serviços acadêmicos, dividido pela receita operacional líquida do Ensino Superior Presencial dos últimos 12 meses e multiplicado por 360 dias.

No 2T18, o prazo médio registrou alta de 35 dias em relação ao mesmo período do ano passado, especialmente em virtude dos fatores mencionados acima, como o aumento do contas a receber do PEP e do PMT, além do maior volume de mensalidades em aberto e de negociações. Na comparação com o 1T18, a alta de 18 dias do prazo médio reflete não somente a maior participação do PEP e do PMT na base, mas também um prazo mais longo de recebimento do FIES, uma vez que a receita com o programa tem caído significativamente nos últimos trimestres. No geral, é importante reforçar que a Kroton realizou no início desse ano uma revisão da sua política de renegociação de contratos com os seus alunos, além da integração de todo o sistema de cobrança que deve aprimorar o fluxo e a gestão do Contas a Receber como um todo.

### 2. Contas a Receber Pagante

Ensino Superior - Prazo Médio do Contas a Receber (dias)	2T18	2T17	Var. (dias)	1T18	Var.(dias)
<u>Contas a Receber Líquido (Pagante ex-Pronatec)</u>	99	90	09 Dias	89	10 Dias
<u>Receita Líquida (Pagante ex-Pronatec)</u>					

Base de cálculo: saldo do Contas a Receber líquido de curto e longo prazos (Pagante ex-Pronatec) do Ensino Superior Presencial, exclusivamente relativo a mensalidades, acordos e outros serviços acadêmicos, dividido pela receita líquida (Pagante ex-Pronatec) do Ensino Superior Presencial dos últimos 12 meses e multiplicado por 360 dias.

No 2T18, o prazo médio da parte pagante (sem parcelamento/financiamento) apresentou aumento de 9 dias em relação ao mesmo período de 2017 devido, principalmente, às condições ainda desafiadoras da economia brasileira que acarretou um aumento no volume de acordos e a piora do pagamento em dia das mensalidades. Na comparação com o trimestre anterior, observa-se um aumento de 10 dias, devido à sazonalidade entre trimestres e um volume maior de acordos.

### 3. Contas a Receber do FIES

Ensino Superior - Prazo Médio do Contas a Receber (dias)	2T18	2T17	Var. (dias)	1T18	Var.(dias)
<u>Contas a Receber Líquido (FIES)</u>	166	144	22 Dias	145	21 Dias
<u>Receita Líquida (FIES)</u>					

Base de cálculo: saldo do Contas a Receber líquido de curto e longo prazos, exclusivamente relativo ao FIES, dividido pela receita líquida de mensalidades FIES dos últimos 12 meses e multiplicado por 360 dias.

No 2T18, o prazo médio do Contas a Receber do FIES foi de 166 dias, um aumento de 22 dias, quando comparado com o mesmo período de 2017. Esse aumento, entretanto, é temporário pois a base de comparação, que é justamente a receita líquida do FIES, caiu acentuadamente nos últimos trimestres. Essa mesma situação é aplicada para o aumento de 21 dias em relação ao trimestre anterior, além das matrículas tardias que tivemos com o programa. Por outro lado, a Companhia já recebeu no começo de agosto a última parcela das recompras não pagas referentes à PN23, o que deve levar o prazo médio do Contas a Receber do FIES para patamares pré-2015.

#### 4. Contas a Receber dos Produtos de Parcelamento

Ensino Superior - Prazo Médio do Contas a Receber (dias)	2T18	2T17	Var. (dias)	1T18	Var.(dias)
<b>Contas a Receber Líquido (PEP/PMT)</b>	<b>425</b>	<b>288</b>	<b>137 Dias</b>	<b>392</b>	<b>33 Dias</b>
<b>Receita Líquida (PEP/PMT)</b>					

Base de cálculo: saldo do Contas a Receber líquido de curto e longo prazos, exclusivamente relativo ao PEP e ao PMT, dividido pela receita líquida de mensalidades PEP e PMT dos últimos 12 meses e multiplicado por 360 dias.

No 2T18, o prazo médio dos produtos de parcelamento apresentou alta de 137 dias e 33 dias quando comparado com o 2T17 e o trimestre anterior, respectivamente, refletindo a maturação dos alunos com PEP e PMT na base da Companhia, além das últimas captações realizadas nesse período.

#### Resultado Operacional

Ensino Presencial - Valores em R\$ ('000)	2T18	2T17	% AH	1T18	% AH
<b>Lucro Bruto</b>	<b>847.976</b>	<b>850.014</b>	<b>-0,2%</b>	<b>787.319</b>	<b>7,7%</b>
(-) Despesas Operacionais	(139.972)	(126.650)	10,5%	(116.591)	20,1%
(-) Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(153.688)	(122.443)	25,5%	(134.980)	13,9%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	33.126	24.997	32,5%	26.898	23,2%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>587.442</b>	<b>625.918</b>	<b>-6,1%</b>	<b>562.646</b>	<b>4,4%</b>
Margem Operacional	49,5%	53,0%	-3,5 p.p.	52,8%	-3,3 p.p.

No 2T18, o resultado operacional (antes de despesas com *marketing*) alcançou R\$ 587,4 milhões, o que representa uma margem operacional de 49,5%, uma redução 3,5 p.p. em relação ao apresentado no mesmo período do ano anterior. Essa queda reflete não somente a maior estrutura de custos para amparar os projetos de crescimento da Companhia, mas também todas as pressões que se apresentam, principalmente no que se refere à mudança no perfil da base presencial e o maior volume de provisionamento efetuado para suportar de forma conservadora os produtos de parcelamento. No entanto, é válido ressaltar que a manutenção de uma margem operacional em cerca de 50%, mesmo considerando esses desafios de curto prazo, a fraca atividade econômica e o acelerado ritmo de crescimento de unidades, demonstra toda a eficácia e consistência das diversas alavancas que a Companhia possui para continuar entregando um patamar alto de eficiência. Quando comparada com o trimestre anterior, a margem operacional apresenta queda de 3,3 p.p., resultado do aumento sazonal de custos e despesas, além do aumento observado nesse trimestre no provisionamento dos alunos pagantes. No semestre, o resultado operacional atingiu R\$ 1.150,1 milhões, com uma margem operacional de 51,1%, ou 3,7 p.p. abaixo do mesmo período de 2017.

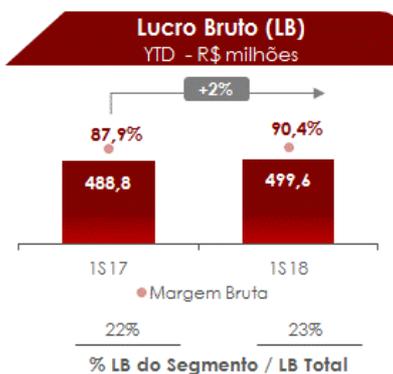
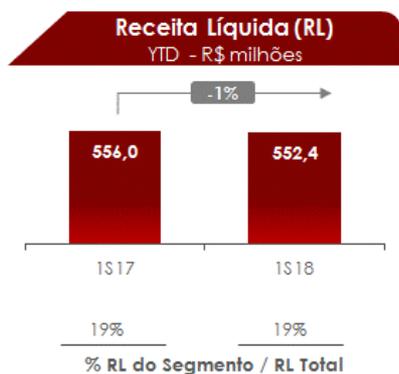
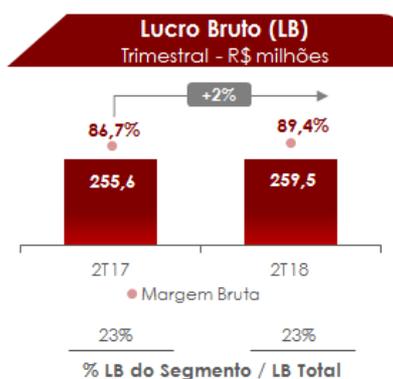
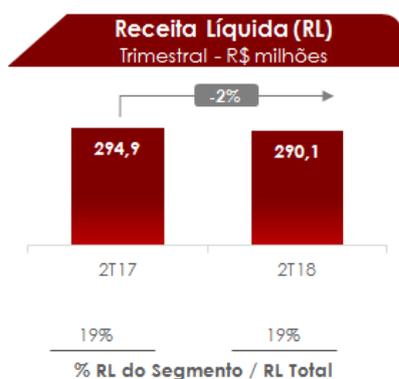
#### RESULTADO OPERACIONAL EX-FAIR, FAC/FAMAT e NOVATEC

Presencial - Valores em R\$ ('000)	2T18	2T17	% AH	1S18	1S17	% AH
Receita Líquida	1.186.361	1.171.384	1,3%	2.251.348	2.230.148	1,0%
Lucro Bruto	847.976	842.832	0,6%	1.635.294	1.642.398	-0,4%
Margem Bruta	71,5%	72,0%	-0,5 p.p.	72,6%	73,6%	-1,0 p.p.
Resultado Operacional	587.442	619.867	-5,2%	1.150.088	1.219.611	-5,7%
Margem Operacional	49,5%	52,9%	-3,4 p.p.	51,1%	54,7%	-3,6 p.p.

Excluindo as recentes vendas da FAIR, FAC/FAMAT e NOVATEC do resultado de 2017, percebe-se que a evolução dos indicadores do presencial seria um pouco melhor do que o apresentado no resultado societário, com a receita evoluindo 1,3% no trimestre e com o lucro bruto invertendo a trajetória, com crescimento de 0,6%. A margem bruta, entretanto, permaneceu 0,5 p.p. abaixo da apresentada no mesmo período de 2017. Já o resultado operacional ex-vendas apresentou queda de 5,2% no 2T18, com uma margem operacional 3,4 p.p. abaixo do mesmo período do ano passado. No semestre, a receita apresentou alta de 1,0%, contra uma queda de 0,4% no lucro bruto e 1,0 p.p. na margem bruta. O resultado operacional do semestre, por sua vez, caiu 5,7%, com uma margem operacional 3,6 p.p. inferior à apresentada no 1S17.

### DESEMPENHO FINANCEIRO SOCIETÁRIO – ENSINO A DISTÂNCIA (EAD)

Ensino a Distância - Valores em R\$ ('000)	2T18	2T17	% AH	1T18	% AH	1S18	1S17	% AH
<b>Receita Bruta</b>	<b>393.010</b>	<b>382.814</b>	<b>2,7%</b>	<b>346.325</b>	<b>13,5%</b>	<b>739.336</b>	<b>723.866</b>	<b>2,1%</b>
Deduções da Receita Bruta	(102.889)	(87.893)	17,1%	(83.997)	22,5%	(186.886)	(167.833)	11,4%
Impostos	(7.757)	(9.081)	-14,6%	(7.032)	10,3%	(14.789)	(16.733)	-11,6%
ProUni	(71.770)	(56.583)	26,8%	(58.579)	22,5%	(130.349)	(105.937)	23,0%
Devoluções	-	-	n.a.	-	n.a.	-	-	n.a.
Descontos Totais	(23.363)	(22.228)	5,1%	(18.386)	27,1%	(41.749)	(45.162)	-7,6%
<b>Receita Líquida</b>	<b>290.121</b>	<b>294.922</b>	<b>-1,6%</b>	<b>262.329</b>	<b>10,6%</b>	<b>552.450</b>	<b>556.033</b>	<b>-0,6%</b>
Receita Líquida - Graduação	271.923	278.382	-2,3%	247.941	9,7%	519.863	524.475	-0,9%
Receita Líquida - Pagante	269.138	267.842	0,5%	244.465	10,1%	513.603	501.698	2,4%
Receita Líquida - PMT (parte parcelada líquida de AVP)	2.784	10.540	-73,6%	3.476	-19,9%	6.260	22.777	-72,5%
Receita Líquida - Pós-graduação, LFG e Cursos Livres	18.198	16.540	10,0%	14.388	26,5%	32.587	31.557	3,3%
<b>Total de Custos</b>	<b>(30.645)</b>	<b>(39.295)</b>	<b>-22,0%</b>	<b>(22.209)</b>	<b>38,0%</b>	<b>(52.854)</b>	<b>(67.270)</b>	<b>-21,4%</b>
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	-	-	n.a.	-	n.a.	-	-	n.a.
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(30.645)	(39.295)	-22,0%	(22.209)	38,0%	(52.854)	(67.270)	-21,4%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(23.027)	(31.110)	-26,0%	(17.370)	32,6%	(40.396)	(52.100)	-22,5%
Aluguel	(4.619)	(4.119)	12,1%	(3.675)	25,7%	(8.294)	(8.192)	1,3%
Materiais	(2.367)	(2.710)	-12,6%	(3.227)	-26,6%	(5.595)	(5.437)	2,9%
Manutenção	(241)	(866)	-72,2%	(184)	30,8%	(425)	(880)	-51,7%
Outros	(391)	(489)	-20,0%	2.247	n.a.	1.856	(662)	n.a.
<b>Lucro Bruto</b>	<b>259.476</b>	<b>255.626</b>	<b>1,5%</b>	<b>240.119</b>	<b>8,1%</b>	<b>499.596</b>	<b>488.763</b>	<b>2,2%</b>
Margem Bruta	89,4%	86,7%	2,8 p.p.	91,5%	-2,1 p.p.	90,4%	87,9%	2,5 p.p.
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(29.488)</b>	<b>(25.448)</b>	<b>15,9%</b>	<b>(25.177)</b>	<b>17,1%</b>	<b>(54.664)</b>	<b>(48.401)</b>	<b>12,9%</b>
Pessoal	(18.961)	(16.203)	17,0%	(15.400)	23,1%	(34.362)	(32.286)	6,4%
Gerais e Administrativas	(10.526)	(9.245)	13,9%	(9.777)	7,7%	(20.303)	(16.116)	26,0%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(28.721)	(29.444)	-2,5%	(25.562)	-12,4%	(54.283)	(56.181)	-3,4%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	9.640	2.689	258,5%	14.144	-31,8%	23.784	11.024	115,8%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>210.908</b>	<b>203.424</b>	<b>3,7%</b>	<b>203.524</b>	<b>3,6%</b>	<b>414.432</b>	<b>395.204</b>	<b>4,9%</b>
Margem Operacional	72,7%	69,0%	3,7 p.p.	77,6%	-4,9 p.p.	75,0%	71,1%	3,9 p.p.



### Receita e Deduções

<i>Ensino a Distância - Valores em R\$ ('000)</i>	2T18	2T17	% AH	1T18	% AH
<b>Receita Bruta</b>	<b>393.010</b>	<b>382.814</b>	<b>2,7%</b>	<b>346.325</b>	<b>13,5%</b>
Deduções da Receita Bruta	(102.889)	(87.893)	17,1%	(83.997)	22,5%
Impostos	(7.757)	(9.081)	-14,6%	(7.032)	10,3%
ProUni	(71.770)	(56.583)	26,8%	(58.579)	22,5%
Devoluções	-	-	n.a.	-	n.a.
Descontos Totais	(23.363)	(22.228)	5,1%	(18.386)	27,1%
<b>Receita Líquida</b>	<b>290.121</b>	<b>294.922</b>	<b>-1,6%</b>	<b>262.329</b>	<b>10,6%</b>
Receita Líquida - Graduação	271.923	278.382	-2,3%	247.941	9,7%
Receita Líquida - Pagante	269.138	267.842	0,5%	244.465	10,1%
Receita Líquida - PMT (parte parcelada líquida de AVP)	2.784	10.540	-73,6%	3.476	-19,9%
Receita Líquida - Pós-graduação, LFG e Cursos Livres	18.198	16.540	10,0%	14.388	26,5%

### Deduções

No EAD, os principais itens das deduções são os descontos concedidos e o ProUni que, juntos, representaram 24,2% do total da receita bruta no 2T18, alta de 3,6 p.p. diante do mesmo período de 2017, resultado do aumento da base de alunos ProUni verificada nos últimos processos seletivos. Quando comparado com o trimestre anterior, observou-se um aumento de 2,0 p.p., refletindo as matrículas tardias verificadas no ProUni, além dos descontos concedidos na fase final de captação.

### Receita Líquida

No 2T18, a receita líquida totalizou R\$ 290,1 milhões, uma queda de 1,6% em relação ao registrado no mesmo período de 2017, resultado de uma menor oferta de PMT concedida nesse último ciclo de captação. Ao se comparar exclusivamente a linha de receita líquida pagante, observa-se um crescimento anual de 0,5%, resultante dos sólidos processos de captação e rematrículas, além do aumento no número de novos polos e do impacto positivo com a ampliação da oferta de cursos EAD *Premium*. Esses fatores acabaram compensando o forte aumento de competição verificado no segmento, além do maior número de alunos captados na modalidade 100% *online* que possui mensalidades mais baratas do que a do tele-presencial. Ao se comparar com o trimestre anterior, a receita líquida do EAD apresentou elevação de 10,6%, decorrente das rematrículas tardias observadas no período. No semestre, a receita líquida do segmento de EAD atingiu R\$ 552,5 milhões, um desempenho 0,6% inferior ao apresentado no 1S17.

### Ticket Médio Líquido

<i>Ensino a Distância - Valores em R\$</i>	2T18	2T17	%AH	1T18	%AH
<b>Total (Aluno)</b>	<b>270,90</b>	<b>261,51</b>	<b>3,6%</b>	<b>266,91</b>	<b>1,5%</b>

O cálculo do *ticket* médio líquido considera a Receita Líquida antes do Repasse aos proprietários dos polos e pós-Bolsa do ProUni e Impostos de todos os produtos da modalidade EAD (Graduação, *Lato Sensu*, Cursos Livres e LFG) e exclui os efeitos do AVP.

Para fins de comparabilidade, a Kroton divulga somente o *ticket* efetivamente pago pelo aluno, sem descontar os repasses aos proprietários dos polos. Para melhor compreensão, o cálculo do *ticket* médio da Kroton utiliza o número de faturas efetivamente reconhecidas na receita do período, mantendo as faturas do ProUni. Dessa forma, considerando a integralidade (100%) da receita e a combinação dos negócios de Graduação EAD, Pós-graduação EAD e LFG, o *ticket* médio foi de R\$ 270,90, 3,6% acima do registrado no 2T17, refletindo o reajuste anual de mensalidades e o aumento da base de EAD *Premium*, que tem uma importância estratégica não somente por ser um relevante diferencial competitivo, mas também por possuir mensalidades muito acima daquelas cobradas no modelo tele-presencial. Esses fatores acabaram por compensar o aumento no número de alunos na modalidade 100% *online* (que possui um *ticket* médio mais baixo) e a maior competição enfrentada no segmento. Na comparação com o trimestre anterior, observou-se uma alta de 1,5% no *ticket* médio do EAD, seguindo a tendência mencionada no último resultado com o efeito das matrículas tardias. No semestre, o *ticket* médio foi de R\$ 269,00 ou 2,6% acima do 1S17, o que reforça a assertiva estratégia comercial adotada no segmento.

### Abertura do Ticket Médio Líquido da Graduação EAD – Visão Aluno por Produto

Desde o começo de 2017, as análises dos tickets do segmento EAD passaram a incluir uma informação adicional contemplando a “visão aluno por produto” para o negócio de Graduação. Essa perspectiva considera efetivamente as diferentes fontes de recebimento dentro de cada produto de forma isolada, ou seja, o ticket EAD compreende os valores dos alunos pagantes 100% e daqueles que obtiveram o PMT. A análise da combinação entre os tickets Pagantes e o PMT é denominada “Pagante Graduação EAD (Ex-ProUni)”. Com isso, é possível entender melhor a dinâmica dos tickets entre os diferentes tipos de alunos e de produtos oferecidos pela Companhia.

GRADUAÇÃO EAD		2T18					2T17					variações	
Aluno	Produto	ROL <sup>1</sup>	AVP	ROL Ex-AVP <sup>2</sup>	Faturas <sup>3</sup>	Ticket Líquido	ROL <sup>1</sup>	AVP	ROL Ex-AVP <sup>2</sup>	Faturas <sup>3</sup>	Ticket Líquido	Δ Ticket Líquido	Δ ROL
EAD	Pagante	425.166	-	425.166	1.445	294,2	424.757	-	424.757	1.502	282,9	4,0%	0,1%
	PMT	4.389	(229)	4.159	12	347,5	13.380	(742)	12.639	39	320,5	-	-
<b>TOTAL GRADUAÇÃO<sup>4</sup> EAD Ex ProUni</b>		<b>429.555</b>	<b>(229)</b>	<b>429.325</b>	<b>1.457</b>	<b>294,7</b>	<b>438.137</b>	<b>(742)</b>	<b>437.396</b>	<b>1.541</b>	<b>283,8</b>	<b>3,8%</b>	<b>-1,8%</b>
<b>TOTAL GRADUAÇÃO<sup>4</sup> EAD</b>		<b>429.555</b>	<b>(229)</b>	<b>429.325</b>	<b>1.587</b>	<b>270,6</b>	<b>438.137</b>	<b>(742)</b>	<b>437.396</b>	<b>1.663</b>	<b>263,0</b>	<b>2,9%</b>	<b>-1,8%</b>

<sup>1</sup> Receita ex-Repasses; <sup>2</sup> Receita Utilizada para o cálculo do ticket; <sup>3</sup> Valores/mil; <sup>4</sup> Apenas Graduação (ex-pós, cursos livres e etc.)

A análise acima serve para ilustrar o impacto que o PMT trouxe para o desempenho do ticket do período. No entanto, como a oferta desse produto ainda é pouco representativa e foi bastante residual neste trimestre, percebe-se apenas uma pequena diferença do ticket médio pagante ex-ProUni para o consolidado verificado na tabela anterior.

Adicionalmente, com o objetivo de excluir a sazonalidade entre os trimestres, como os efeitos do PMT e da diferente curva de contratação do ProUni, apresentamos abaixo a análise do ticket do EAD por produto do semestre:

GRADUAÇÃO EAD		1S18					1S17					variações	
Aluno	Produto	ROL <sup>1</sup>	AVP	ROL Ex-AVP <sup>2</sup>	Faturas <sup>3</sup>	Ticket Líquido	ROL <sup>1</sup>	AVP	ROL Ex-AVP <sup>2</sup>	Faturas <sup>3</sup>	Ticket Líquido	Δ Ticket Líquido	Δ ROL
EAD	Pagante	801.412	-	801.412	2.746	291,9	787.196	-	787.196	2.805	280,6	4,0%	1,8%
	PMT	8.482	(1.163)	7.319	21	346,2	37.480	3.507	40.987	124	330,4	-	-
<b>TOTAL GRADUAÇÃO<sup>4</sup> EAD Ex ProUni</b>		<b>809.895</b>	<b>(1.163)</b>	<b>808.731</b>	<b>2.767</b>	<b>292,3</b>	<b>824.676</b>	<b>3.507</b>	<b>828.183</b>	<b>2.929</b>	<b>282,8</b>	<b>3,4%</b>	<b>-2,3%</b>
<b>TOTAL GRADUAÇÃO<sup>4</sup> EAD</b>		<b>809.895</b>	<b>(1.163)</b>	<b>808.731</b>	<b>3.005</b>	<b>269,2</b>	<b>824.676</b>	<b>3.507</b>	<b>828.183</b>	<b>3.143</b>	<b>263,5</b>	<b>2,2%</b>	<b>-2,3%</b>

<sup>1</sup> Receita ex-Repasses; <sup>2</sup> Receita Utilizada para o cálculo do ticket; <sup>3</sup> Valores/mil; <sup>4</sup> Apenas Graduação (ex-pós, cursos livres e etc.)

### Custos

Ensino a Distância - Valores em R\$ ('000)	2T18	2T17	% AH	1T18	% AH
<b>Total de Custos</b>	<b>(30.645)</b>	<b>(39.295)</b>	<b>-22,0%</b>	<b>(22.209)</b>	<b>38,0%</b>
Custos dos Produtos Vendidos (CPV)	-	-	n.a.	-	n.a.
Custos de Serviços Prestados (CSP)	(30.645)	(39.295)	-22,0%	(22.209)	38,0%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(23.027)	(31.110)	-26,0%	(17.370)	32,6%
Aluguel	(4.619)	(4.119)	12,1%	(3.675)	25,7%
Materiais	(2.367)	(2.710)	-12,6%	(3.227)	-26,6%
Manutenção	(241)	(866)	-72,2%	(184)	30,8%
Outros	(391)	(489)	-20,0%	2.247	n.a.

Análise Vertical - % da Receita Líquida	2T18	2T17	% AH	1T18	% AH
<b>Total de Custos</b>	<b>-10,6%</b>	<b>-13,3%</b>	<b>2,8 p.p.</b>	<b>-8,5%</b>	<b>-2,1 p.p.</b>
Custos dos Produtos Vendidos (CPV)	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0,0%	0,0 p.p.
Custos de Serviços Prestados (CSP)	-10,6%	-13,3%	2,8 p.p.	-8,5%	-2,1 p.p.
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	-7,9%	-10,5%	2,6 p.p.	-6,6%	-1,3 p.p.
Aluguel	-1,6%	-1,4%	-0,2 p.p.	-1,4%	-0,2 p.p.
Materiais	-0,8%	-0,9%	0,1 p.p.	-1,2%	0,4 p.p.
Manutenção	-0,1%	-0,3%	0,2 p.p.	-0,1%	0,0 p.p.
Outros	-0,1%	-0,2%	0,0 p.p.	0,9%	-1,0 p.p.

No 2T18, os custos com serviços prestados (CSP) totalizaram R\$ 30,6 milhões, queda de 2,8 p.p. em relação à receita líquida, quando comparados aos do mesmo período de 2017. Essa redução decorre, principalmente, da otimização do processo de tutoria *online* que teve como objetivo melhorar o atendimento ao aluno, a qualidade das respostas e a produtividade da operação. Além disso, o aumento da base de alunos 100% *online* também impacta positivamente o custo com professores, uma vez que a sua estrutura de gastos é inferior à do modelo tele-presencial. Adicionalmente, observa-se também um aumento de eficiência advinda dos projetos relativos ao *strategic sourcing* e aos ganhos de escala observados nos últimos anos. Quando comparado com o trimestre anterior, o percentual dos custos em relação à receita foi 2,1 p.p. superior, o que é explicado pelo aumento sazonal de custos diretos com folha, especialmente relacionados à contratação de docentes e tutores.

### Lucro Bruto

<i>Ensino a Distância - Valores em R\$ ('000)</i>	2T18	2T17	% AH	1T18	% AH
<b>Lucro Bruto</b>	<b>259.476</b>	<b>255.626</b>	<b>1,5%</b>	<b>240.119</b>	<b>8,1%</b>
<i>Margem Bruta</i>	89,4%	86,7%	2,8 p.p.	91,5%	-2,1 p.p.

O lucro bruto no 2T18 atingiu R\$ 259,5 milhões, com uma margem bruta de 89,4%, 2,8 p.p. acima do verificado no mesmo período do ano passado. Esse crescimento da rentabilidade a despeito de todas as pressões enfrentadas pelo aumento da competição no segmento é resultado dos ganhos de eficiência capturados ao longo dos últimos trimestres, além da maior escala e dos menores custos com folha apresentados no período, demonstrando o patamar diferenciado de gestão que a Kroton tem conseguido empreender no segmento. Na comparação com o trimestre anterior, a queda da margem bruta reflete o aumento sazonal dos custos que acontecem no período. Já o lucro bruto do semestre atingiu R\$ 499,6 milhões, com uma margem bruta superior a 90% (elevação de 2,5 p.p.), o que comprova a eficácia dos projetos realizados no EAD da Companhia, que têm gerado resultados positivos mesmo em um cenário com competição mais acirrada e menores barreiras regulatórias

### Despesas Operacionais

<i>Ensino a Distância - Valores em R\$ ('000)</i>	2T18	2T17	% AH	1T18	% AH
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(29.488)</b>	<b>(25.448)</b>	<b>15,9%</b>	<b>(25.177)</b>	<b>17,1%</b>
Pessoal	(18.961)	(16.203)	17,0%	(15.400)	23,1%
Gerais e Administrativas	(10.526)	(9.245)	13,9%	(9.777)	7,7%

<i>Análise Vertical - % da Receita Líquida</i>	2T18	2T17	% AH	1T18	% AH
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>-10,2%</b>	<b>-8,6%</b>	<b>-1,5 p.p.</b>	<b>-9,6%</b>	<b>-0,6 p.p.</b>
Pessoal	-6,5%	-5,5%	-1,0 p.p.	-5,9%	-0,7 p.p.
Gerais e Administrativas	-3,6%	-3,1%	-0,5 p.p.	-3,7%	0,1 p.p.

### Despesas de Pessoal, Gerais e Administrativas

No trimestre, as despesas com pessoal em relação à receita líquida do segmento apresentaram alta de 1,0 p.p. em comparação com o 2T17, como resultado do aumento do efetivo para suportar o maior número de polos e pelo fato de, ao contrário dos outros períodos, não ter sido computada nenhuma reversão de PRV, uma vez que a reversão foi apurada e reconhecida no trimestre anterior. Esse motivo é também a causa do aumento de 0,7 p.p. quando comparado com o período anterior, além da sazonalidade natural do período. Já as despesas gerais e administrativas, em relação à receita líquida, apresentaram alta de 0,5 p.p. na comparação anual, uma vez que o 2T17 foi positivamente impactado por créditos de PIS/COFINS reconhecidos no período. Quando comparado com o 1T18, no entanto, observa-se uma queda de 0,1 p.p. nas despesas gerais e administrativas, decorrente da maior economia com utilidades, limpeza e segurança que a Companhia tem empregado no segmento.

### Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)

<b>Ensino a Distância - Valores em R\$ ('000)</b>	<b>2T18</b>	<b>2T17</b>	<b>% AH</b>	<b>1T18</b>	<b>% AH</b>
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(28.721)	(29.444)	-2,5%	(25.562)	12,4%
<i>PCLD / Receita Líquida Ensino a Distância</i>	-9,9%	-10,0%	0,1 p.p.	-9,7%	-0,2 p.p.
PCLD Pagante	(27.329)	(24.174)	13,1%	(23.824)	14,7%
<i>PCLD Pagante / Receita Líquida Ensino a Distância Pagante</i>	-9,5%	-8,5%	-1,0 p.p.	-9,2%	-0,3 p.p.
PCLD PMT - Parte Parcelada	(1.392)	(5.270)	-73,6%	(1.738)	-19,9%
<i>PCLD PMT / Receita Líquida Ensino a Distância PMT</i>	-50,0%	-50,0%	0,0 p.p.	-50,0%	0,0 p.p.

O nível de provisionamento para o negócio de EAD situou-se em 9,9% no 2T18, resultado 0,1 p.p. abaixo do observado no mesmo período do ano passado, como consequência da menor oferta de PMT observada nesse último ciclo de captação, uma vez que, assim como o PEP, também conta com uma política conservadora de provisionamento ao assumir uma provisão de 50% para cada mensalidade parcelada. Essa situação acabou por compensar o aumento verificado na PCLD pagante, em razão do aumento da base de alunos 100% *online*, que possui uma taxa de evasão maior, além da manutenção de um ambiente econômico bastante desafiador. Esses mesmos fatores justificam o aumento de 0,2 p.p. do nível de provisionamento quando comparado com o trimestre anterior.

### Contas a Receber

<b>EAD - Valores em R\$ ('000) líquidos de AVP e PCLD</b>	<b>2T18</b>	<b>2T17</b>	<b>% AH</b>	<b>1T18</b>	<b>% AH</b>
<b>Contas a Receber Líquido - Ensino Superior</b>	<b>292.425</b>	<b>280.987</b>	<b>4,1%</b>	<b>267.699</b>	<b>9,2%</b>
Mensalidades e Acordos a Receber	285.016	268.044	6,3%	260.356	9,5%
PMT	7.409	12.943	-42,8%	7.343	0,9%

O contas a receber líquido do EAD totalizou R\$ 292,4 milhões no 2T18, representando um aumento de 4,1% em relação ao mesmo período de 2017, motivado pelo aumento da base geradora de recebíveis, além do impacto de uma captação maior de alunos na modalidade 100% *online* que possui uma propensão maior a evadir, com efeito direto no perfil da base de inadimplentes e no total de acordos fechados. Já a alta de 9,2% em relação ao trimestre anterior é motivada pela sazonalidade da operação, além da piora da evasão observada no segmento.

### Prazo Médio do Contas a Receber

Em relação ao prazo médio do Contas a Receber do Ensino Superior EAD, a Kroton apresenta duas análises distintas:

#### 1. Contas a Receber Pagante

<b>Ensino a Distância - Dias</b>	<b>2T18</b>	<b>2T17</b>	<b>Var.(dias)</b>	<b>1T18</b>	<b>Var.(dias)</b>
<b>Contas a Receber Líquido (Pagante)</b>	<b>95</b>	<b>91</b>	<b>04 Dias</b>	<b>87</b>	<b>08 Dias</b>
<b>Receita Líquida (Pagante)</b>					

Base de cálculo: saldo do Contas a Receber líquido (Pagante) de curto e longo prazos do EAD, dividido pela receita pagante líquida do EAD dos últimos 12 meses e multiplicado por 360 dias.

O prazo médio de recebimento dos alunos pagantes de EAD foi 4 dias superior na comparação anual, em razão dos mesmos motivos mencionados acima, ou seja, uma combinação de um aumento da base oriunda desses últimos processos de captação e matrícula, principalmente no que diz respeito à base de alunos na modalidade 100% *online*. Já a alta de 8 dias em relação ao trimestre anterior foi motivada pela sazonalidade da operação, similar ao que foi observado no mesmo período de 2017.

## 2. Contas a Receber PMT

<i>Ensino a Distância - Dias</i>	2T18	2T17	Var.(dias)	1T18	Var.(dias)
<b>Contas a Receber Líquido (PMT)</b>	<b>472</b>	<b>231</b>	<b>241 Dias</b>	<b>242</b>	<b>230 Dias</b>
<b>Receita Líquida (PMT)</b>					

Base de cálculo: saldo do Contas a Receber líquido de curto e longo prazos, exclusivamente relativo ao PMT do EAD, dividido pela receita líquida de mensalidades PMT do EAD dos últimos 12 meses e multiplicado por 360 dias.

O prazo médio de recebimento do PMT do EAD ficou em 472 dias, lembrando que os alunos que entraram com esse produto neste último ciclo de captação pagarão as mensalidades em aberto somente após o término do curso. Além disso, como a captação com PMT foi muito baixa nesse último ciclo de captação, isso traz um impacto direto na receita do produto, afetando o denominador.

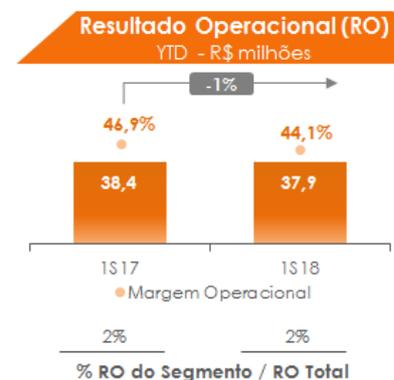
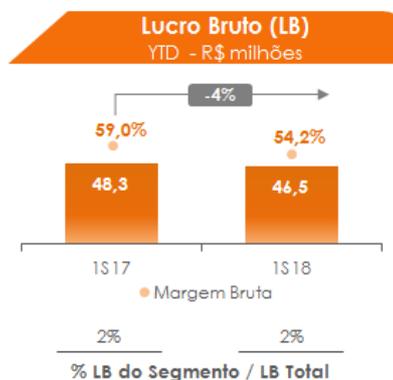
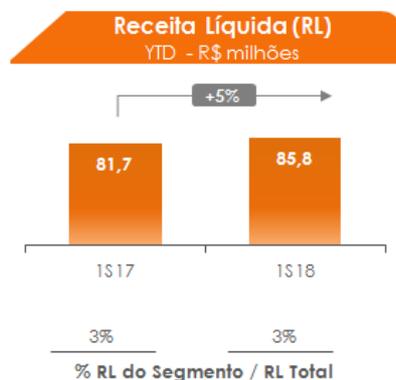
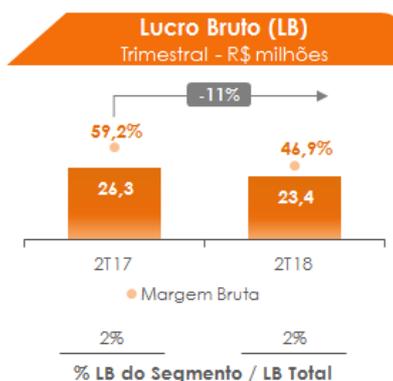
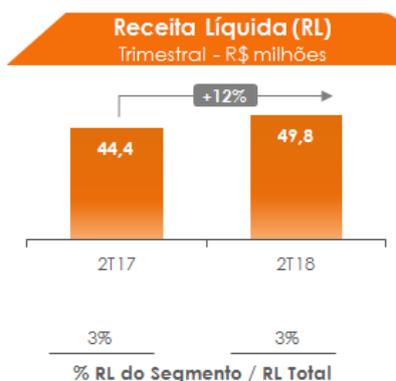
## Resultado Operacional

<i>Ensino a Distância - Valores em R\$ ('000)</i>	2T18	2T17	% AH	1T18	% AH
<b>Lucro Bruto</b>	<b>259.476</b>	<b>255.626</b>	<b>1,5%</b>	<b>240.119</b>	<b>8,1%</b>
(-) Despesas Operacionais	(29.488)	(25.448)	15,9%	(25.177)	17,1%
(-) Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(28.721)	(29.444)	-2,5%	(25.562)	12,4%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	9.640	2.689	258,5%	14.144	-31,8%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>210.908</b>	<b>203.424</b>	<b>3,7%</b>	<b>203.524</b>	<b>3,6%</b>
<i>Margem Operacional</i>	<i>72,7%</i>	<i>69,0%</i>	<i>3,7 p.p.</i>	<i>77,6%</i>	<i>-4,9 p.p.</i>

O resultado operacional (antes de despesas de *marketing*) do EAD no 2T18 totalizou R\$ 210,9 milhões, com uma margem 3,7 p.p. superior, quando comparado com o mesmo período de 2017. Esse aumento de margem verificado dentro de um cenário competitivo muito mais acirrado ressalta a resiliência da Companhia e a eficiência da operação, alcançando um rigoroso controle de custos mesmo diante da forte expansão no número de polos. Na comparação com o trimestre anterior, observa-se uma queda de 4,9 p.p. na margem operacional influenciada, principalmente, pela sazonalidade da operação. Já o resultado do semestre atingiu R\$ 414,4 milhões, com uma margem de 75,0%, patamar 3,9 p.p. superior ao apresentado no 1S17, o que corrobora a assertiva estratégia comercial adotada após as mudanças regulatórias.

### DESEMPENHO FINANCEIRO SOCIETÁRIO – EDUCAÇÃO BÁSICA

<b>Educação Básica - Valores em R\$ ('000)</b>	<b>2T18</b>	<b>2T17</b>	<b>% AH</b>	<b>1T18</b>	<b>% AH</b>	<b>1S18</b>	<b>1S17</b>	<b>% AH</b>
<b>Receita Bruta</b>	<b>56.215</b>	<b>47.935</b>	<b>17,3%</b>	<b>48.003</b>	<b>17,1%</b>	<b>104.218</b>	<b>88.902</b>	<b>17,2%</b>
Deduções da Receita Bruta	(6.424)	(3.571)	79,9%	(11.994)	-46,4%	(18.418)	(7.156)	157,4%
Impostos	(1.900)	(1.364)	39,3%	(1.285)	47,9%	(3.185)	(2.511)	26,8%
ProUni	-	-	n.a.	-	n.a.	-	-	n.a.
Devoluções	(4.524)	(2.207)	105,0%	(10.709)	-57,8%	(15.233)	(4.645)	227,9%
Descontos Totais	-	-	n.a.	-	n.a.	-	-	n.a.
<b>Receita Líquida</b>	<b>49.791</b>	<b>44.364</b>	<b>12,2%</b>	<b>36.009</b>	<b>38,3%</b>	<b>85.800</b>	<b>81.746</b>	<b>5,0%</b>
Contratos de Gestão e Operações Próprias	24.612	15.511	58,7%	14.654	68,0%	39.267	30.949	26,9%
Rede de Ensino	25.179	28.853	-12,7%	21.355	17,9%	46.533	50.797	-8,4%
<b>Total de Custos</b>	<b>(26.436)</b>	<b>(18.085)</b>	<b>46,2%</b>	<b>(12.897)</b>	<b>105,0%</b>	<b>(39.333)</b>	<b>(33.480)</b>	<b>17,5%</b>
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(10.371)	(8.344)	24,3%	(5.094)	103,6%	(15.465)	(14.114)	9,6%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(16.065)	(9.742)	64,9%	(7.803)	105,9%	(23.869)	(19.367)	23,2%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(15.006)	(8.662)	73,2%	(6.595)	127,5%	(21.601)	(16.384)	31,8%
Aluguel	(1.475)	(296)	397,8%	(202)	629,4%	(1.677)	(552)	203,5%
Materiais	(16)	(0)	n.a.	-	n.a.	(16)	(0)	n.a.
Manutenção	(196)	(82)	139,5%	(61)	219,6%	(257)	(97)	165,3%
Outros	627	(701)	n.a.	(945)	n.a.	(318)	(2.333)	-86,4%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>23.355</b>	<b>26.279</b>	<b>-11,1%</b>	<b>23.112</b>	<b>1,1%</b>	<b>46.467</b>	<b>48.265</b>	<b>-3,7%</b>
Contratos de Gestão e Operações Próprias	5.413	6.377	-15,1%	7.941	-31,8%	13.354	11.537	15,8%
Rede de Ensino	17.941	19.901	-9,8%	15.171	18,3%	33.112	36.772	-10,0%
<b>Margem Bruta</b>	<b>46,9%</b>	<b>59,2%</b>	<b>-12,3 p.p.</b>	<b>64,2%</b>	<b>-17,3 p.p.</b>	<b>54,2%</b>	<b>59,0%</b>	<b>-4,9 p.p.</b>
Contratos de Gestão e Operações Próprias	22,0%	41,1%	-19,1 p.p.	54,2%	-32,2 p.p.	34,0%	37,3%	-3,3 p.p.
Rede de Ensino	71,3%	69,0%	2,3 p.p.	71,0%	0,2 p.p.	71,2%	72,4%	-1,2 p.p.
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(4.885)</b>	<b>(4.939)</b>	<b>-1,1%</b>	<b>(3.568)</b>	<b>36,9%</b>	<b>(8.454)</b>	<b>(9.608)</b>	<b>-12,0%</b>
Pessoal	(3.368)	(3.312)	1,7%	(3.106)	8,4%	(6.473)	(7.121)	-9,1%
Gerais e Administrativas	(1.518)	(1.627)	-6,7%	(463)	228,0%	(1.980)	(2.487)	-20,4%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(380)	(355)	7,0%	(289)	31,5%	(669)	(654)	2,2%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	166	147	12,9%	367	-54,9%	532	374	42,3%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>18.255</b>	<b>21.131</b>	<b>-13,6%</b>	<b>19.622</b>	<b>-7,0%</b>	<b>37.877</b>	<b>38.377</b>	<b>-1,3%</b>
Margem Operacional	36,7%	47,6%	-11,0 p.p.	54,5%	-17,8 p.p.	44,1%	46,9%	-2,8 p.p.



## Receita e Deduções

<i>Educação Básica - Valores em R\$ ('000)</i>	2T18	2T17	% AH	1T18	% AH
<b>Receita Bruta</b>	<b>56.215</b>	<b>47.935</b>	<b>17,3%</b>	<b>48.003</b>	<b>17,1%</b>
Deduções da Receita Bruta	(6.424)	(3.571)	79,9%	(11.994)	-46,4%
Impostos	(1.900)	(1.364)	39,3%	(1.285)	47,9%
ProUni	-	-	n.a.	-	n.a.
Devoluções	(4.524)	(2.207)	105,0%	(10.709)	-57,8%
Descontos Totais	-	-	n.a.	-	n.a.
<b>Receita Líquida</b>	<b>49.791</b>	<b>44.364</b>	<b>12,2%</b>	<b>36.009</b>	<b>38,3%</b>
Contratos de Gestão e Operações Próprias	24.612	15.511	58,7%	14.654	68,0%
Rede de Ensino	25.179	28.853	-12,7%	21.355	17,9%

### Deduções

No 2T18, as deduções sobre o montante da receita bruta apresentaram alta de 4,0 p.p. ao se comparar com as do mesmo período de 2017, devido, basicamente, ao maior montante de devoluções verificado no período, dado o aumento da atividade comercial com a distribuição de livros didáticos do segundo semestre. Já na comparação com o trimestre anterior, percebe-se uma significativa redução de 13,6 p.p., uma vez que foram registrados problemas sistêmicos que impactaram negativamente a linha de devoluções naquele trimestre. Adicionalmente, a queda nas deduções sobre a receita bruta também reflete a sazonalidade da operação, com as vendas de material didático concentrando-se nos trimestres pares, afetando positivamente a receita desses períodos.

### Receita Líquida

No 2T18, a receita líquida atingiu R\$ 49,8 milhões, um desempenho 12,2% acima do verificado no mesmo período de 2017, como consequência da incorporação dos números da Leonardo da Vinci, colégio adquirido em abril pela Saber, nos resultados do segmento, além da atividade comercial registrada no período, com as vendas de coleções para o segundo semestre do ano. Quando comparado com o trimestre anterior, a alta é ainda mais expressiva (+38,3%), resultado da sazonalidade do negócio e da incorporação da Leonardo da Vinci. Já o faturamento líquido do semestre atingiu R\$ 85,8 milhões, um desempenho 5,0% superior ao apresentado no 1S17, o que demonstra não apenas os esforços comerciais registrados no período, mas também a estratégia de aquisição de escolas com marcas fortes que está sendo colocada em prática pela Companhia.

### Ticket Médio Líquido

Na Educação Básica, o valor anual médio cobrado na venda de material didático às Escolas Associadas (sistemas de ensino) em 2018 foi de R\$ 529,67 por aluno, 2,8% superior ao de 2017.

### Custos

<b>Educação Básica - Valores em R\$ ('000)</b>	<b>2T18</b>	<b>2T17</b>	<b>% AH</b>	<b>1T18</b>	<b>% AH</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(26.436)</b>	<b>(18.085)</b>	<b>46,2%</b>	<b>(12.897)</b>	<b>105,0%</b>
Custos dos Produtos Vendidos (CPV)	(10.371)	(8.344)	24,3%	(5.094)	103,6%
Custos de Serviços Prestados (CSP)	(16.065)	(9.742)	64,9%	(7.803)	105,9%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(15.006)	(8.662)	73,2%	(6.595)	127,5%
Aluguel	(1.475)	(296)	397,8%	(202)	629,4%
Materiais	(16)	(0)	n.a.	-	n.a.
Manutenção	(196)	(82)	139,5%	(61)	219,6%
Outros	627	(701)	n.a.	(945)	n.a.
<b>Análise Vertical - % da Receita Líquida</b>	<b>2T18</b>	<b>2T17</b>	<b>% AH</b>	<b>1T18</b>	<b>% AH</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>-53,1%</b>	<b>-40,8%</b>	<b>-12,3 p.p.</b>	<b>-35,8%</b>	<b>-17,3 p.p.</b>
Custos dos Produtos Vendidos (CPV)	-20,8%	-18,8%	-2,0 p.p.	-14,1%	-6,7 p.p.
Custos de Serviços Prestados (CSP)	-32,3%	-22,0%	-10,3 p.p.	-21,7%	-10,6 p.p.
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	-30,1%	-19,5%	-10,6 p.p.	-18,3%	-11,8 p.p.
Aluguel	-3,0%	-0,7%	-2,3 p.p.	-0,6%	-2,4 p.p.
Materiais	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0,0%	0,0 p.p.
Manutenção	-0,4%	-0,2%	-0,2 p.p.	-0,2%	-0,2 p.p.
Outros	1,3%	-1,6%	2,8 p.p.	-2,6%	3,9 p.p.

No 2T18, os custos dos produtos vendidos em relação à receita líquida do negócio apresentaram alta anual de 2,0 p.p., o que é explicado pelo aumento nos custos com logística para realizar a distribuição de material didático para o próximo semestre. Quando comparado com o trimestre anterior, esse indicador sofreu uma elevação ainda maior, de 6,7 p.p., influenciado pela sazonalidade do negócio. Já a relação entre os custos com os serviços prestados e a receita líquida apresentou alta de 10,3 p.p. na comparação anual e 10,6 p.p. frente ao 1T18, em razão da incorporação dos números da Leonardo da Vinci no balanço da Companhia. Nesse sentido, é importante lembrar que a operação desse colégio possui custos maiores do que as demais instituições da Kroton, principalmente no que diz respeito às linhas de aluguel e professores, por se tratar de uma unidade com mais de 15 mil m<sup>2</sup>, localizada em área nobre de Vitória e com os melhores professores da região.

### Lucro Bruto

<b>Educação Básica - Valores em R\$ ('000)</b>	<b>2T18</b>	<b>2T17</b>	<b>% AH</b>	<b>1T18</b>	<b>% AH</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>23.355</b>	<b>26.279</b>	<b>-11,1%</b>	<b>23.112</b>	<b>1,1%</b>
Contratos de Gestão e Operações Próprias	5.413	6.377	-15,1%	7.941	-31,8%
Rede de Ensino	17.941	19.901	-9,8%	15.171	18,3%
<b>Margem Bruta</b>	<b>46,9%</b>	<b>59,2%</b>	<b>-12,3 p.p.</b>	<b>64,2%</b>	<b>-17,3 p.p.</b>
Contratos de Gestão e Operações Próprias	22,0%	41,1%	-19,1 p.p.	54,2%	-32,2 p.p.
Rede de Ensino	71,3%	69,0%	2,3 p.p.	71,0%	0,2 p.p.

O lucro bruto no 2T18 atingiu R\$ 23,4 milhões, o que representa uma queda de 11,1% em relação ao mesmo período do ano anterior e com uma margem bruta 12,3 p.p. inferior. Esse resultado é consequência da incorporação da Leonardo da Vinci nos números do segmento, uma vez que esse colégio possui uma estrutura de custos maior do que a atividade original da Kroton. Ao se analisar separadamente a margem bruta da rede de ensino, percebe-se um aumento de 2,3 p.p. na comparação anual, o que comprova o controle de custos que a Companhia permanece impondo às suas operações. Esses mesmos motivos apresentados acima justificam a queda de 17,3 p.p. na margem bruta, quando comparada com o trimestre anterior, quebrando, inclusive, a sazonalidade do negócio. No acumulado do ano, o lucro bruto atingiu R\$ 46,5 milhões, com uma margem bruta de 54,2%, um patamar 4,9 p.p. abaixo do 1S17.

### Despesas Operacionais

<i>Educação Básica - Valores em R\$ ('000)</i>	2T18	2T17	% AH	1T18	% AH
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(4.885)</b>	<b>(4.939)</b>	<b>-1,1%</b>	<b>(3.568)</b>	<b>36,9%</b>
Pessoal	(3.368)	(3.312)	1,7%	(3.106)	8,4%
Gerais e Administrativas	(1.518)	(1.627)	-6,7%	(463)	228,0%

<i>Análise Vertical - % da Receita Líquida</i>	2T18	2T17	% AH	1T18	% AH
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>-9,8%</b>	<b>-11,1%</b>	<b>1,3 p.p.</b>	<b>-9,9%</b>	<b>0,1 p.p.</b>
Pessoal	-6,8%	-7,5%	0,7 p.p.	-8,6%	1,9 p.p.
Gerais e Administrativas	-3,0%	-3,7%	0,6 p.p.	-1,3%	-1,8 p.p.

### Despesas de Pessoal, Gerais e Administrativas

As despesas com pessoal, gerais e administrativas, quando comparadas com a receita, caíram 1,3 p.p. em relação ao 2T17, mesmo considerando o aumento de efetivo com a integração da Leonardo da Vinci. Esse resultado é explicado, principalmente, pelo aumento de receita observado no período e pelo maior controle nas despesas gerais e administrativas. Na comparação com o 1T18, as despesas operacionais ficaram praticamente estáveis, mesmo levando em consideração a sazonalidade do negócio, o que é explicado pelo baixo nível de despesas gerais e administrativas apresentadas no trimestre anterior.

### Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)

<i>Educação Básica - Valores em R\$ ('000)</i>	2T18	2T17	% AH	1T18	% AH
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(380)	(355)	7,0%	(289)	31,5%
<i>PCLD / Receita Líquida Educação Básica</i>	<i>-0,8%</i>	<i>-0,8%</i>	<i>0,0 p.p.</i>	<i>-0,8%</i>	<i>0,0 p.p.</i>

Neste trimestre, a PCLD alcançou 0,8% da receita líquida, um desempenho estável tanto na comparação anual quanto na comparação com o trimestre anterior, o que reforça a assertiva política de provisionamento adotada para o segmento de Educação Básica.

### Contas a Receber

<i>Educação Básica - Valores em R\$ ('000)</i>	2T18	2T17	% AH	1T18	% AH
<b>Contas a Receber Líquido</b>	<b>42.844</b>	<b>42.405</b>	<b>1,0%</b>	<b>69.065</b>	<b>-38,0%</b>

No 2T18, o Contas a Receber ficou praticamente estável quando comparado com o 2T17, o que demonstra a efetividade da política de cobrança mesmo considerando um cenário econômico bastante desafiador e toda a venda de coleções para o segundo semestre. Por sua vez, a queda observada na comparação com o trimestre anterior ocorreu em função de o 1T18 ter carregado parte do prazo médio do final de 2017, uma vez que as condições de vencimento foram mantidas até março desse ano.

### Prazo Médio do Contas a Receber

<i>Educação Básica - Dias</i>	2T18	2T17	% AH	1T18	% AH
<b>Contas a Receber Líquido</b>	<b>85</b>	<b>90</b>	<b>-05 Dias</b>	<b>141</b>	<b>-56 Dias</b>
<b>Receita Líquida</b>					

Base de cálculo: saldo do Contas a Receber líquido de curto prazo da Educação Básica, dividido pela receita líquida da Educação Básica dos últimos 12 meses e multiplicado por 360 dias.

Assim como mencionado na análise do Contas a Receber, a queda de 5 dias no prazo médio da Educação Básica, entre o 2T18 e o 2T17, está relacionada ao crescimento de receita apresentado no período, uma vez que o Contas a Receber ficou principalmente estável.

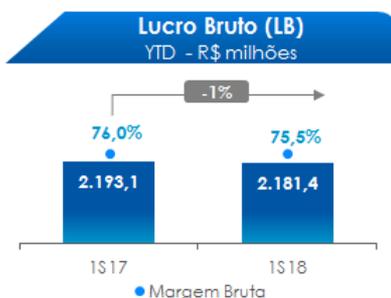
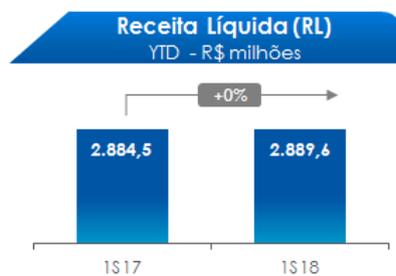
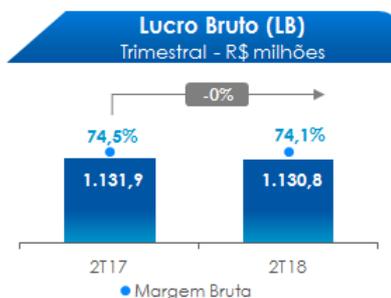
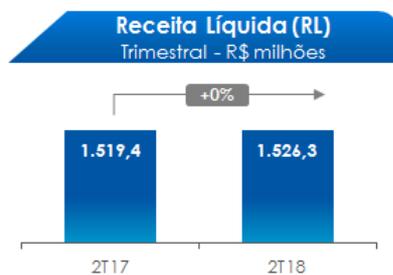
## Resultado Operacional

<i>Educação Básica - Valores em R\$ ('000)</i>	2T18	2T17	% AH	1T18	% AH
<b>Lucro Bruto</b>	<b>23.355</b>	<b>26.279</b>	<b>-11,1%</b>	<b>23.112</b>	<b>1,1%</b>
(-) Despesas Operacionais	(4.885)	(4.939)	-1,1%	(3.568)	36,9%
(-) Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(380)	(355)	7,0%	(289)	31,5%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	166	147	12,9%	367	-54,9%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>18.255</b>	<b>21.131</b>	<b>-13,6%</b>	<b>19.622</b>	<b>-7,0%</b>
<i>Margem Operacional</i>	<i>36,7%</i>	<i>47,6%</i>	<i>-11,0 p.p.</i>	<i>54,5%</i>	<i>-17,8 p.p.</i>

No 2T18, o resultado operacional (antes de despesas com *marketing*) atingiu R\$ 18,3 milhões, com margem de 36,7%, uma queda de 11,0 p.p. em relação ao verificado no mesmo período do ano anterior e de 17,8 p.p. frente ao 1T18. Conforme explicado no comportamento do lucro bruto, essa queda de rentabilidade está associada à incorporação do colégio Leonardo da Vinci, uma vez que este possui uma estrutura de custos e despesas maior do que o sistema de ensino, compensando o impacto positivo verificado na receita. Entretanto, é importante salientar que essa estrutura de custos está integralmente relacionada à qualidade do ensino oferecido e é natural supor que, à medida que a Saber avança no seu projeto de aquisição de marcas fortes, a margem do segmento será inferior ao historicamente registrado pela Companhia. Outro ponto importante a ser ressaltado é que a qualidade do ensino oferecido nessas escolas é fator primordial para destravar valor por meio da abertura de novas unidades. No 1S18, o resultado operacional atingiu R\$ 37,9 milhões, com uma margem operacional 2,8 p.p. inferior à apresentada no mesmo período de 2017.

### DESEMPENHO FINANCEIRO – KROTON

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	2T18	2T17	% AH	1T18	% AH	1S18	1S17	% AH
<b>Receita Bruta</b>	<b>2.036.156</b>	<b>1.938.603</b>	<b>5,0%</b>	<b>1.757.827</b>	<b>15,8%</b>	<b>3.793.983</b>	<b>3.679.384</b>	<b>3,1%</b>
Deduções da Receita Bruta	(509.883)	(419.212)	21,6%	(394.502)	29,2%	(904.385)	(794.871)	13,8%
Impostos	(49.136)	(53.843)	-8,7%	(48.770)	0,8%	(97.906)	(102.195)	-4,2%
ProUni	(277.053)	(230.114)	20,4%	(243.645)	13,7%	(520.698)	(445.314)	16,9%
Devoluções	(4.524)	(2.207)	105,0%	(10.709)	-57,8%	(15.233)	(4.645)	227,9%
Descontos Totais	(179.171)	(133.049)	34,7%	(91.377)	96,1%	(270.548)	(242.717)	11,5%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.526.273</b>	<b>1.519.391</b>	<b>0,5%</b>	<b>1.363.325</b>	<b>12,0%</b>	<b>2.889.598</b>	<b>2.884.513</b>	<b>0,2%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(395.466)</b>	<b>(387.470)</b>	<b>2,1%</b>	<b>(312.775)</b>	<b>26,4%</b>	<b>(708.241)</b>	<b>(691.441)</b>	<b>2,4%</b>
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(10.371)	(8.344)	24,3%	(5.094)	103,6%	(15.465)	(14.114)	9,6%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(385.095)	(379.126)	1,6%	(307.681)	25,2%	(692.776)	(677.327)	2,3%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(277.108)	(281.710)	-1,6%	(208.653)	32,8%	(485.761)	(487.897)	-0,4%
Aluguel	(89.133)	(83.988)	6,1%	(85.717)	4,0%	(174.850)	(168.331)	3,9%
Materiais	(5.778)	(6.502)	-11,1%	(5.822)	-0,8%	(11.600)	(11.177)	3,8%
Manutenção	(2.618)	(2.864)	-8,6%	(3.358)	-22,0%	(5.976)	(3.122)	91,4%
Outros	(10.458)	(4.063)	157,4%	(4.130)	153,2%	(14.588)	(6.800)	114,5%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>1.130.807</b>	<b>1.131.921</b>	<b>-0,1%</b>	<b>1.050.550</b>	<b>7,6%</b>	<b>2.181.357</b>	<b>2.193.072</b>	<b>-0,5%</b>
Margem Bruta	74,1%	74,5%	-0,4 p.p.	77,1%	-3,0 p.p.	75,5%	76,0%	-0,5 p.p.
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(174.345)</b>	<b>(157.037)</b>	<b>11,0%</b>	<b>(145.336)</b>	<b>20,0%</b>	<b>(319.681)</b>	<b>(289.472)</b>	<b>10,4%</b>
Despesas de Pessoal, Gerais e Administrativas	(174.345)	(157.037)	11,0%	(145.336)	20,0%	(319.681)	(289.472)	10,4%
Pessoal	(95.400)	(86.145)	10,7%	(79.164)	20,5%	(174.563)	(164.336)	6,2%
Gerais e Administrativas	(78.945)	(70.892)	11,4%	(66.172)	19,3%	(145.118)	(125.137)	16,0%
<b>Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)</b>	<b>(182.788)</b>	<b>(152.242)</b>	<b>20,1%</b>	<b>(160.831)</b>	<b>13,7%</b>	<b>(343.619)</b>	<b>(310.750)</b>	<b>10,6%</b>
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	42.931	27.833	54,2%	41.408	3,7%	84.340	71.627	17,7%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>816.606</b>	<b>850.475</b>	<b>-4,0%</b>	<b>785.792</b>	<b>3,9%</b>	<b>1.602.397</b>	<b>1.664.477</b>	<b>-3,7%</b>
Margem Operacional	53,5%	56,0%	-2,5 p.p.	57,6%	-4,1 p.p.	55,5%	57,7%	-2,2 p.p.
<b>Despesas com Vendas e Marketing</b>	<b>(110.285)</b>	<b>(91.852)</b>	<b>20,1%</b>	<b>(113.924)</b>	<b>-3,2%</b>	<b>(224.210)</b>	<b>(202.589)</b>	<b>10,7%</b>
<b>Despesas Corporativas</b>	<b>(64.772)</b>	<b>(58.394)</b>	<b>10,9%</b>	<b>(57.154)</b>	<b>13,3%</b>	<b>(121.927)</b>	<b>(122.129)</b>	<b>-0,2%</b>
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>641.548</b>	<b>700.230</b>	<b>-8,4%</b>	<b>614.713</b>	<b>4,4%</b>	<b>1.256.262</b>	<b>1.339.759</b>	<b>-6,2%</b>
Margem EBITDA Ajustada	42,0%	46,1%	-4,1 p.p.	45,1%	-3,1 p.p.	43,5%	46,4%	-3,0 p.p.
(-) Itens não recorrentes	(76.587)	(58.881)	30,1%	(45.471)	68,4%	(122.059)	(103.400)	18,0%
<b>EBITDA</b>	<b>564.961</b>	<b>641.353</b>	<b>-11,9%</b>	<b>569.242</b>	<b>-0,8%</b>	<b>1.134.203</b>	<b>1.236.362</b>	<b>-8,3%</b>
Margem EBITDA	37,0%	42,2%	-5,2 p.p.	41,8%	-4,7 p.p.	39,3%	42,9%	-3,6 p.p.
Depreciação e Amortização	(103.092)	(103.409)	-0,3%	(102.223)	0,9%	(205.316)	(206.147)	-0,4%
Resultado Financeiro	3.503	17.503	-80,0%	17.812	-80,3%	21.315	40.177	-46,9%
IR / CS do Exercício	(21.706)	(23.981)	-9,5%	(20.381)	6,5%	(42.086)	(69.031)	-39,0%
IR / CS Diferidos	23.681	15.686	51,0%	10.965	116,0%	34.646	39.464	-12,2%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>467.347</b>	<b>547.149</b>	<b>-14,6%</b>	<b>475.415</b>	<b>-1,7%</b>	<b>942.763</b>	<b>1.040.822</b>	<b>-9,4%</b>
Margem Líquida	30,6%	36,0%	-5,4 p.p.	34,9%	-4,3 p.p.	32,6%	36,1%	-3,5 p.p.
(+) Itens Não Recorrentes	76.587	58.881	30,1%	45.471	68,4%	122.059	103.400	18,0%
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	18.141	38.855	-53,3%	18.105	0,2%	36.246	77.726	-53,4%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>562.075</b>	<b>644.885</b>	<b>-12,8%</b>	<b>538.991</b>	<b>4,3%</b>	<b>1.101.067</b>	<b>1.221.947</b>	<b>-9,9%</b>
Margem Líquida Ajustada	36,8%	42,4%	-5,6 p.p.	39,5%	-2,7 p.p.	38,1%	42,4%	-4,3 p.p.



### Despesas com Vendas e Marketing

<b>Consolidado - Valores em R\$ ('000)</b>	<b>2T18</b>	<b>2T17</b>	<b>% AH</b>	<b>1T18</b>	<b>% AH</b>
Despesas com Vendas e Marketing	(110.285)	(91.852)	20,1%	(113.924)	-3,2%

<b>Análise Vertical - % da Receita Líquida</b>	<b>2T18</b>	<b>2T17</b>	<b>% AH</b>	<b>1T18</b>	<b>% AH</b>
Despesas com Vendas e Marketing	-6,0%	-5,7%	-0,3 p.p.	-8,1%	2,1 p.p.

As despesas com vendas e marketing em relação à receita líquida apresentaram alta de apenas 0,3 p.p. quando comparadas com as do mesmo período de 2017, o que reflete o cenário competitivo mais acirrado verificado no segmento de EAD e a promoção da marca nas novas praças de atuação, tanto em relação às novas unidades do segmento presencial quanto em relação aos novos polos de EAD. Quando comparada com o trimestre anterior, a queda de 2,1 p.p. reflete a sazonalidade do negócio, pois o processo seletivo do começo do ano é mais relevante.

### Despesas Corporativas

<b>Consolidado - Valores em R\$ ('000)</b>	<b>2T18</b>	<b>2T17</b>	<b>% AH</b>	<b>1T18</b>	<b>% AH</b>
Despesas Corporativas	(64.772)	(58.394)	10,9%	(57.154)	13,3%
Despesas com Pessoal	(49.216)	(45.096)	9,1%	(48.739)	1,0%
Despesas Gerais e Administrativas	(15.556)	(13.298)	17,0%	(8.416)	84,8%

<b>Análise Vertical - % da Receita Líquida</b>	<b>2T18</b>	<b>2T17</b>	<b>% AH</b>	<b>1T18</b>	<b>% AH</b>
Despesas Corporativas	-3,8%	-4,5%	0,7 p.p.	-4,7%	0,8 p.p.
Despesas com Pessoal	-3,0%	-3,7%	0,7 p.p.	-3,9%	0,9 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-0,9%	-0,8%	-0,1 p.p.	-0,8%	-0,1 p.p.

Ao observar a relação da linha de despesas de pessoal sobre a receita líquida dentro das despesas corporativas, percebe-se uma redução de 0,7 p.p. na comparação anual em função dos efeitos positivos das iniciativas de controle de despesas, mesmo levando em consideração que o 2T17 havia sido positivamente impactado por uma reversão de valores relativos ao programa de remuneração variável (PRV). Já na comparação com o trimestre anterior, a queda foi ainda maior, de 0,9 p.p., reflexo de iniciativas relacionadas à otimização do quadro de pessoal no corporativo, com a extinção e alteração do escopo de trabalho de algumas áreas. Ao analisar isoladamente as despesas gerais e administrativas em relação à receita líquida, percebe-se que essa linha ficou praticamente estável tanto na comparação anual quanto na comparação com o 1T18, reflexo de um aumento pontual nos gastos com consultorias.

### Itens Não Recorrentes

<b>Valores em R\$ ('000)</b>	<b>2T18</b>	<b>2T17</b>	<b>% AH</b>	<b>1T18</b>	<b>% AH</b>
Rescisões	(13.104)	(10.904)	20,2%	(11.245)	16,5%
Reestruturação de unidades	(7.895)	(9.312)	-15,2%	(9.418)	-16,2%
M&A e Expansão	(38.252)	(31.723)	20,6%	(15.975)	139,5%
Outros projetos	(17.336)	(6.942)	149,7%	(8.833)	96,3%
<b>Total de não recorrentes</b>	<b>(76.587)</b>	<b>(58.881)</b>	<b>30,1%</b>	<b>(45.471)</b>	<b>68,4%</b>

Os itens não recorrentes no 2T18 totalizaram R\$ 76,6 milhões, dos quais destaca-se a linha de M&A e Expansão que contempla os gastos relacionados aos projetos de expansão que estão se acelerando nesses últimos meses, além da aquisição de uma unidade de Ensino Superior, em Bacabal, e da Leonardo da Vinci no ensino básico, fora a prospecção de

diversos outros ativos que estão sendo analisados em ambos os segmentos. A Companhia também tem realizado uma série de projetos relacionados à transformação digital e aos planos de trabalho nos diferentes segmentos de atuação que impactaram a linha de outros projetos. Adicionalmente, houve uma baixa de imobilizado computada nesse trimestre que impactou negativamente em R\$ 5,2 milhões essa linha. Além dos itens mencionados acima, o total de não recorrentes envolve: (i) as rescisões, especialmente relacionadas à redução da carga horária gerada por meio das iniciativas para aumento de eficiência, como o *software* de pesquisa operacional e o modelo de tutoria no EAD; e (ii) a reestruturação de unidades presenciais.

### Resultado Financeiro

<b>Consolidado - Valores em R\$ ('000)</b>	<b>2T18</b>	<b>2T17</b>	<b>% AH</b>	<b>1T18</b>	<b>% AH</b>
(+) Receita Financeira	22.526	47.627	-52,7%	35.612	-36,7%
Juros sobre Aplicações Financeiras	17.226	33.950	-49,3%	23.416	-26,4%
Outros	5.300	13.677	-61,2%	12.196	-56,5%
(-) Despesa Financeira	(19.023)	(30.124)	-36,9%	(17.800)	6,9%
Despesas Bancárias	(8.415)	(4.163)	102,1%	(3.834)	119,5%
Juros sobre Empréstimos	(2.484)	(9.096)	-72,7%	(3.645)	-31,9%
Juros e Mora Fiscal e Comercial	(1.224)	(916)	33,6%	(978)	25,2%
Juros sobre Obrigações das Aquisições	(2.742)	(2.969)	-7,6%	(1.667)	64,5%
Atualização de Contingências	(2.457)	(4.201)	-41,5%	(1.205)	103,9%
Outros	(1.701)	(8.779)	-80,6%	(6.471)	-73,7%
<b>Resultado Financeiro<sup>1</sup></b>	<b>3.503</b>	<b>17.503</b>	<b>-80,0%</b>	<b>17.812</b>	<b>-80,3%</b>

<sup>1</sup> Não considera juros e mora sobre mensalidades.

No 2T18, houve uma queda significativa na receita financeira da Companhia, como consequência direta do menor volume de caixa registrado no período, em razão da distribuição de dois dividendos em um único trimestre (relativos aos resultados do 4T17 e 1T18), além dos desembolsos realizados para a aquisição de ativos (Leonardo da Vinci mais uma unidade presencial em Bacabal) e os desembolsos com as recompras de ações realizadas no período. Adicionalmente, a queda significativa observada na taxa de juros ao longo dos últimos doze meses também impacta negativamente os ganhos que se tem com juros e aplicações financeiras. No entanto, como a redução de juros também impacta positivamente a linha de juros sobre empréstimos, o resultado financeiro da Kroton ficou positivo em R\$ 3,5 milhões no 2T18, número 80,0% inferior ao registrado no mesmo período de 2017 e 80,3% abaixo do registrado no 1T18.

### Lucro Líquido

<b>Consolidado - Valores em R\$ ('000)</b>	<b>2T18</b>	<b>2T17</b>	<b>% AH</b>	<b>1T18</b>	<b>% AH</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>816.606</b>	<b>850.475</b>	<b>-4,0%</b>	<b>785.792</b>	<b>3,9%</b>
(+) Despesas com Vendas e Marketing	(110.285)	(91.852)	20,1%	(113.924)	-3,2%
(+) Despesas Corporativas	(64.772)	(58.394)	10,9%	(57.154)	13,3%
(+) Depreciação e Amortização ex-Intangível	(84.951)	(64.553)	31,6%	(84.118)	1,0%
(+) Resultado Financeiro <sup>1</sup>	3.503	17.503	-80,0%	17.812	-80,3%
(+) IR / CS do Exercício	(21.706)	(23.981)	-9,5%	(20.381)	6,5%
(+) IR / CS Diferidos	23.681	15.686	51,0%	10.965	116,0%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>562.075</b>	<b>644.885</b>	<b>-12,8%</b>	<b>538.991</b>	<b>4,3%</b>
Margem Líquida Ajustada	36,8%	42,4%	-5,6 p.p.	39,5%	-2,7 p.p.
(+) Itens Não Recorrentes	(76.587)	(58.881)	30,1%	(45.471)	68,4%
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	(18.141)	(38.855)	-53,3%	(18.105)	0,2%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>467.347</b>	<b>547.149</b>	<b>-14,6%</b>	<b>475.415</b>	<b>-1,7%</b>
Margem Líquida	30,6%	36,0%	-5,4 p.p.	34,9%	-4,3 p.p.

<sup>1</sup> Não considera juros e mora sobre mensalidades.

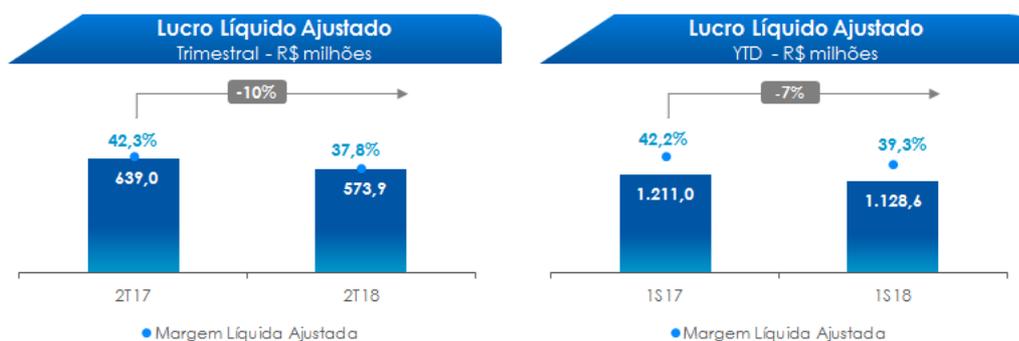
No 2T18, o lucro líquido ajustado (pela amortização de intangível, itens não recorrentes e impostos relacionados às últimas alienações) atingiu R\$ 562,1 milhões, gerando uma margem líquida ajustada de 36,8%, queda de 5,6 p.p. em relação ao mesmo período de 2017. Entre os fatores que levaram a esse desempenho, destacam-se a venda de ativos realizada no

final do ano passado, o aumento dos níveis de depreciação derivado dos investimentos em produção de conteúdo e tecnologia, que possuem vida útil depreciável mais curta, bem como o menor resultado financeiro do período. Esses efeitos aliado às pressões verificadas na parte operacional, principalmente no que diz respeito a mudança do perfil dos alunos, mais a manutenção de um ambiente econômico desafiador e aumento de competição, acabaram por mitigar todos os esforços conduzidos para aumentar a eficiência da Companhia, com uma gestão cada vez mais austera de custos e despesas. No semestre, o lucro líquido ajustado caiu 9,9% ao se comparar com o 1S17, atingindo R\$ 1.101,1 milhões com uma margem líquida ajustada de 38,1% ou 4,3 p.p. inferior. Na análise do resultado ex-vendas de ativos e novas unidades, o lucro líquido ajustado apresentou queda de 6,8% frente ao 1S17.

### SOCIETÁRIO:



### EX-VENDAS DE ATIVOS E GREENFIELDS:



O lucro líquido, sem considerar os ajustes de itens não recorrentes, a amortização do intangível e os impostos relativos às recentes alienações, foi de R\$ 467,3 milhões no 2T18 e de R\$ 942,8 milhões no 1S18. Em razão do alto impacto de tais ajustes, a Companhia recomenda a análise do resultado *pro forma* e ajustado como uma melhor métrica de acompanhamento do desempenho financeiro.

### EBITDA

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	2T18	2T17	% AH	1T18	% AH
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido</b>	<b>467.347</b>	<b>547.149</b>	<b>-14,6%</b>	<b>475.416</b>	<b>-1,7%</b>
(+) Depreciação e Amortização	103.092	103.409	-0,3%	102.223	0,9%
(+) Resultado Financeiro <sup>1</sup>	(3.503)	(17.503)	-80,0%	(17.812)	-80,3%
(+) IR / CS do Exercício	21.706	23.981	-9,5%	20.381	6,5%
(+) IR / CS Diferidos	(23.681)	(15.686)	51,0%	(10.965)	116,0%
<b>EBITDA</b>	<b>564.961</b>	<b>641.349</b>	<b>-11,9%</b>	<b>569.242</b>	<b>-0,8%</b>
Margem EBITDA	37,0%	42,2%	-5,2 p.p.	41,8%	-4,7 p.p.
(-) Itens Não Recorrentes	76.587	58.881	n.a.	45.471	68,4%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>641.548</b>	<b>700.230</b>	<b>-8,4%</b>	<b>614.713</b>	<b>4,4%</b>
Margem EBITDA Ajustada	42,0%	46,1%	-4,1 p.p.	45,1%	-3,1 p.p.

<sup>1</sup> Não considera juros e mora sobre mensalidades.

O EBITDA ajustado atingiu R\$ 641,5 milhões no trimestre, 8,4% inferior ao registrado no 2T17, com uma margem EBITDA ajustada 4,1 p.p. menor. Conforme já foi comentado no trimestre anterior, a redução de rentabilidade verificada neste ano é consequência das pressões oriundas da mudança no perfil dos alunos na base, com um maior nível de provisionamento para suportar os produtos de parcelamento, além da manutenção de um ambiente econômico desafiador e do aumento de custos e despesas referentes às novas unidades. Esse último fator, entretanto, tem um caráter temporal, pois na medida em que a maturação evolui, as mesmas unidades contribuirão para a sustentabilidade dos altos níveis de desempenho alcançados pela Kroton. Além disso, é importante reforçar que, mesmo com todos esses detratores de resultado, a Companhia tem conseguido manter sua margem em um patamar bastante elevado, principalmente quando se compara com o resto do setor. No semestre, o EBITDA ajustado atingiu R\$ 1.256,3 milhões, com uma margem EBITDA ajustada de 43,5%, ou 3,0 p.p. inferior ao mesmo período de 2017. Se excluirmos os números das últimas alienações de ativos (FAIR, FAC/FAMAT e NOVATEC) e as novas unidades desse período, o EBITDA ajustado da Kroton no 1S18 seria apenas 3,5% inferior, com uma margem 1,7 p.p. abaixo do 1S17.

### SOCIETÁRIO:



### EX-VENDAS DE ATIVOS E GREENFIELDS:

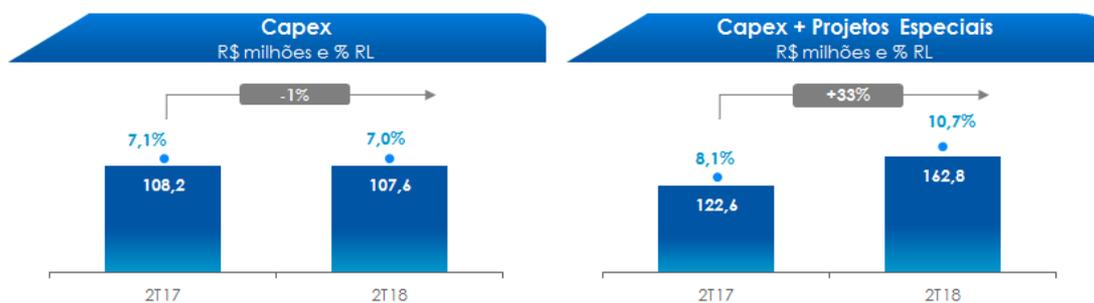


Desconsiderando o ajuste de eventos não recorrentes, a Companhia alcançou um EBITDA de R\$ 565,0 milhões no 2T18 e de R\$ 1.134,2 milhões no 1S18, queda de 11,9% e 8,3% contra os mesmos períodos de 2017, respectivamente, seguindo a mesma tendência e conjectura mencionadas acima.

### Investimentos

A Kroton investiu R\$ 107,6 milhões no 2T18, distribuídos da seguinte forma:

- Equipamentos de informática e biblioteca: R\$ 9,2 milhões (9%);
- Desenvolvimento de conteúdo, desenvolvimento de sistemas e licenças de *softwares*: R\$ 55,1 milhões (51%);
- Equipamentos de laboratório e similares: R\$ 17,6 milhões (16%);
- Ampliações – obras e benfeitorias: R\$ 25,7 milhões (24%).



Durante o 2T18, o nível de investimento sobre a receita líquida representou 7,0%, sendo que a maior parte foi destinada aos projetos de desenvolvimento de conteúdos, de sistemas e de licenças de *software* que responderam por 51% do total e acompanham a ampliação de portfólio que a Kroton tem feito nos últimos anos, principalmente com os novos cursos de EAD Premium. Outro grande dispêndio foi direcionado ao projeto de ampliações, com obras e benfeitorias nas unidades existentes com o objetivo de melhor prepará-las para atender às expectativas dos alunos, além de adaptá-las para a mudança do portfólio de cursos que têm sido implantados na Companhia. No semestre, o total de investimentos foi de R\$ 209,1 milhões, o que representa 7,2% da receita líquida do período.

A Kroton também realiza investimentos em projetos especiais relacionados às ampliações das estruturas físicas e à implementação de novas unidades, além de projetos relacionados à transformação digital atualmente em curso na Companhia. Esses investimentos totalizaram R\$ 55,1 milhões no 2T18 e R\$ 68,4 milhões no 1S18. Portanto, o volume total de investimentos sobre a receita líquida representou 10,7% no trimestre e 9,6% no 1S18. Apesar do menor volume observado no período quando comparado ao *Guidance* divulgado no trimestre anterior, é importante frisar que esse comportamento é sazonal e espera-se uma aceleração dos investimentos no segundo semestre, o que deve levar o nível de capex sobre a receita líquida para os 13,5% previstos pela Companhia, em linha com a estratégia de acelerar os projetos de expansão.

### Endividamento Líquido

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	2T18	2T17	% AH	1T18	% AH
Total de Disponibilidades	1.128.763	1.410.354	-20,0%	1.542.745	-26,8%
Caixa	353	3.399	-89,6%	257	37,4%
Aplicações Financeiras	1.128.410	1.406.955	-19,8%	1.542.488	-26,8%
Total de Empréstimos e Financiamentos	229.510	461.464	-50,3%	253.373	-9,4%
Curto Prazo	175.865	236.868	-25,8%	177.861	-1,1%
Longo Prazo	53.645	224.596	-76,1%	75.512	-29,0%
<b>Disponibilidade (Dívida) Líquida <sup>1</sup></b>	<b>899.253</b>	<b>948.890</b>	<b>-5,2%</b>	<b>1.289.372</b>	<b>-30,3%</b>
Outras Obrigações de Curto e Longo Prazos <sup>2</sup>	178.803	156.678	14,1%	174.639	2,4%
<b>(1) Disponibilidade (Dívida) Líquida <sup>2</sup></b>	<b>720.450</b>	<b>792.212</b>	<b>-9,1%</b>	<b>1.114.733</b>	<b>-35,4%</b>
<b>Contas a Receber de Curto Prazo <sup>3</sup></b>	<b>517.825</b>	<b>199.275</b>	<b>159,9%</b>	<b>502.674</b>	<b>3,0%</b>
FIES - PN 23 - recebimento caixa	390.981	199.275	96,2%	376.726	3,8%
Venda Uniasselvi	116.777	-	n.a.	115.952	0,7%
Venda FAIR, FAC/FAMAT	10.067	-	n.a.	9.996	0,7%
<b>Contas a Receber de Longo Prazo <sup>3</sup></b>	<b>464.086</b>	<b>879.132</b>	<b>-47,2%</b>	<b>456.306</b>	<b>1,7%</b>
FIES - PN 23 - recebimento caixa	-	363.837	n.a.	-	n.a.
Venda Uniasselvi	429.266	515.295	-16,7%	422.290	1,7%
Venda FAIR, FAC/FAMAT	34.820	-	n.a.	34.016	2,4%
<b>(2) Outras Contas a receber <sup>3</sup></b>	<b>981.911</b>	<b>1.078.407</b>	<b>-8,9%</b>	<b>958.980</b>	<b>2,4%</b>
<b>(1)+(2) Disponibilidade (Dívida) Líquida "Pro Forma"</b>	<b>1.702.361</b>	<b>1.870.619</b>	<b>-9,0%</b>	<b>2.073.713</b>	<b>-17,9%</b>

<sup>1</sup> Disponibilidade considerando apenas as obrigações bancárias.

<sup>2</sup> Considera todas as obrigações de curto e longo prazos relacionadas ao pagamento de parcelamentos tributários e às aquisições, inclusive ao montante a ser pago em 6 anos referente à aquisição da Uniasselvi.

<sup>3</sup> Considera os recebimentos de curto prazo referentes aos 50% das parcelas do FIES que não foram pagas em 2015 e os de longo prazo relacionados às alienações da Uniasselvi, FAIR e FAC/FAMAT a serem recebidos entre 2018 e 2022 ajustados por AVP (excluindo os valores de *earn-out*).

Ao final do 2T18, o total entre caixa e aplicações financeiras somava R\$ 1.128,8 milhões, nível 26,8% inferior ao trimestre imediatamente anterior. Conforme explicado no comentário do resultado financeiro, essa diminuição no total de disponibilidades está relacionada às recompras de ações realizadas neste trimestre, que somaram cerca de R\$ 205 milhões, mais a distribuição de dividendos referentes a dois resultados (4T17 e 1T18) que, somados, totalizam aproximadamente R\$ 329 milhões, além do desembolso de R\$ 106 milhões realizado para a aquisição de ativos e do pagamento de parte das debêntures da Companhia, no valor de R\$ 21,3 milhões (R\$ 28,0 milhões incluindo também juros e taxas). Como consequência, a disponibilidade líquida do 2T18 atingiu R\$ 899,3 milhões, um desempenho 30,3% inferior ao verificado no 1T18, com esses desembolsos compensando a forte geração de caixa observada no período. Quando adicionadas todas as demais obrigações de curto e longo prazos, que incluem impostos e contribuições parcelados, além das obrigações e direitos relacionados às aquisições realizadas no passado, a Kroton registrou um caixa líquido de R\$ 720,5 milhões no período. Esse montante total das obrigações de longo prazo compreende quantias relativas a parcelamentos de aquisições, especialmente da Uniasselvi, as quais estão sendo pagas em seis vencimentos anuais desde 2013. Adicionalmente, é importante lembrar que a Kroton conta ainda com recebíveis de curto e longo prazos, que impactarão positivamente o caixa da Companhia nos próximos exercícios. Esses recebíveis compreendem tanto o contas a receber de curto prazo – que responde por uma das parcelas das vendas da Uniasselvi, FAIR e FAC/FAMAT e pelos 50% das parcelas do FIES que não foram pagas em 2015 e que já foram creditadas no começo de agosto de 2018 (com impacto no 3T18) – quanto o contas a receber de longo prazo, que se refere ao pagamento das demais 4 parcelas da alienação da Uniasselvi, FAIR e FAC/FAMAT ajustado por AVP (excluindo os valores de *earn-out*), que será realizado anualmente até 2022. Dessa forma, se adicionarmos todos os recebíveis de curto e longo prazos, o caixa líquido fica ainda mais robusto, ultrapassando a marca de R\$ 1,7 bilhão, o que coloca a Kroton numa posição diferenciada em sua estrutura de capital e preparada para avançar nos seus projetos de crescimento.

## Geração de Caixa

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	2T18	2T17	% AH	1T18	% AH	1S18	1S17	%AH
<b>Lucro Líquido antes de IR</b>	<b>465.368</b>	<b>555.446</b>	<b>-16,2%</b>	<b>484.830</b>	<b>-4,0%</b>	<b>950.198</b>	<b>1.070.392</b>	<b>-11,2%</b>
(+) Ajustes ao Lucro líquido antes de IR	273.027	223.700	22,1%	222.219	22,9%	495.246	455.835	8,6%
Depreciação e Amortização	103.092	103.409	-0,3%	102.223	0,9%	205.315	206.148	-0,4%
Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa (PCLD)	182.770	152.241	20,1%	160.830	13,6%	343.600	310.749	10,6%
Outros	(12.835)	(31.950)	-59,8%	(40.834)	-68,6%	(53.669)	(61.062)	-12,1%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(8.369)	(21.204)	-60,5%	(39.819)	-79,0%	(48.188)	(51.540)	-6,5%
(+) Variações no Capital de Giro	(304.301)	(201.239)	51,2%	(690.979)	-56,0%	(995.280)	(784.981)	26,8%
(Aumento) Redução em Contas a Receber ex-FIES	(391.264)	(310.197)	26,1%	(347.797)	12,5%	(739.061)	(644.377)	14,7%
(Aumento) Redução em Contas a Receber FIES	(17.378)	74.337	n.a.	(214.817)	-91,9%	(232.195)	(59.818)	288,2%
Outros	104.341	34.621	201,4%	(128.365)	n.a.	(24.024)	(80.786)	-70,3%
<b>Geração de Caixa Operacional antes de Capex</b>	<b>425.725</b>	<b>556.703</b>	<b>-23,5%</b>	<b>(23.749)</b>	<b>n.a.</b>	<b>401.976</b>	<b>689.706</b>	<b>-41,7%</b>
Capex - Recorrente	(107.659)	(95.795)	12,4%	(101.522)	6,0%	(209.181)	(177.643)	17,8%
<b>Geração de Caixa Operacional após Capex</b>	<b>318.066</b>	<b>460.908</b>	<b>-31,0%</b>	<b>(125.271)</b>	<b>n.a.</b>	<b>192.795</b>	<b>512.063</b>	<b>-62,3%</b>
Capex - Projetos Especiais	(55.094)	(12.367)	345,5%	(13.315)	313,8%	(68.409)	(24.763)	176,3%
<b>Geração de Caixa Oper. após Capex e Proj. Especiais</b>	<b>262.971</b>	<b>448.541</b>	<b>-41,4%</b>	<b>(138.586)</b>	<b>n.a.</b>	<b>124.385</b>	<b>487.300</b>	<b>-74,5%</b>
(+) Atividades de M&A	(107.093)	(60.990)	75,6%	(664)	n.a.	(107.756)	(63.325)	70,2%
(+) Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos	(564.010)	(334.001)	68,9%	(51.160)	n.a.	(615.170)	(364.114)	68,9%
<b>Fluxo de Caixa Livre</b>	<b>(408.131)</b>	<b>53.551</b>	<b>n.a.</b>	<b>(190.409)</b>	<b>114,3%</b>	<b>(598.541)</b>	<b>59.862</b>	<b>n.a.</b>

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	2T18	2T17	%AH	1S18	1S17	%AH
<b>Geração de Caixa Operacional (GCO) antes de Capex</b>	<b>425.725</b>	<b>556.703</b>	<b>-23,5%</b>	<b>401.976</b>	<b>689.706</b>	<b>-41,7%</b>
GCO / EBITDA	75,4%	86,8%	-11,4 p.p.	35,4%	55,8%	-20,3 p.p.
<b>Geração de Caixa Operacional (GCO) após Capex</b>	<b>318.066</b>	<b>460.908</b>	<b>-31,0%</b>	<b>192.795</b>	<b>512.063</b>	<b>-62,3%</b>
GCO / EBITDA	56,3%	71,9%	-15,6 p.p.	17,0%	41,4%	-24,4 p.p.
<b>Geração de Caixa Oper. (GCO) após Capex e Proj. Esp.</b>	<b>262.971</b>	<b>448.541</b>	<b>-41,4%</b>	<b>124.385</b>	<b>487.300</b>	<b>-74,5%</b>
GCO / EBITDA	46,5%	69,9%	-23,4 p.p.	11,0%	39,4%	-28,4 p.p.
<b>Fluxo de Caixa Livre</b>	<b>(408.131)</b>	<b>53.551</b>	<b>n.a.</b>	<b>(598.541)</b>	<b>59.862</b>	<b>n.a.</b>

O fluxo de caixa livre da Companhia é obtido pelo fluxo de caixa das atividades operacionais – que parte do lucro líquido ajustado por todos os efeitos não caixa do resultado e compreende todas as variações no capital de giro, os impostos pagos (IR e Contribuição Social) e os investimentos realizados (ex-aquisições) – e pelo fluxo de caixa das atividades não operacionais, que abrange toda a movimentação financeira não relacionada à operação. Todas as informações da tabela

acima não contemplam nenhum ajuste ou análise *pro forma*, demonstrando, assim, apenas a geração de caixa efetiva dos períodos.

Dessa forma, a geração de caixa operacional antes do capex somou R\$ 425,7 milhões no 2T18, resultado 23,5% inferior ao montante apresentado no 2T17, como consequência do maior consumo de capital de giro e PCLD por parte dos produtos de parcelamento da Companhia. Entretanto, ao se comparar com o trimestre anterior, percebe-se uma melhora significativa na geração de caixa, o que demonstra a normalização do processo de aditamento dos contratos FIES. Adicionando os desembolsos realizados com capex, a geração de caixa operacional no 2T18 foi de R\$ 318,1 milhões. Somando também o capex e os projetos especiais, a geração de caixa operacional totalizou R\$ 263,0 milhões, patamar que evidencia a resiliência da Companhia em gerar resultados robustos mesmo diante de todas as pressões que a empresa enfrenta com a mudança no perfil da base de alunos e o custo inerente à oferta de produtos de parcelamento para os alunos, utilizando capital próprio. Já o fluxo de caixa livre da Companhia foi negativo em R\$ 408,1 milhões no período, como consequência de eventos extraordinários que tivemos neste 2T18, como as duas distribuições de dividendos em um único trimestre, mais a aquisição de dois novos ativos e um volume considerável de recompras de ações para contrapor o baixo patamar de preço em que a ação chegou a ser negociada.

A geração de caixa operacional após capex correspondeu a 56,3% do EBITDA no 2T18. Já no semestre, a geração de caixa operacional após os desembolsos com capex correspondeu a 17,0% do EBITDA em função de todas as questões envolvendo o FIES no começo do ano, como a antecipação do pagamento de uma parcela para o 4T17 e atrasos nos aditamentos de contratos. Excluindo esse efeito e os impactos dos desembolsos realizados neste trimestre, chega-se a um desempenho bastante sólido que reforça a solidez das operações da Companhia e traça uma boa perspectiva para o segundo semestre.

## MERCADO DE CAPITAIS E EVENTOS SUBSEQUENTES

### COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

Após os aumentos de capital aprovados no primeiro trimestre, o capital social da Kroton passou a ser constituído por 1.644.248.206 ações ordinárias, distribuído da seguinte forma:

<b>Composição Acionária Kroton*</b>	<b>Quantidade</b>	<b>%</b>
Tesouraria	17.281.765	1,05%
Free Float	1.626.966.441	98,95%
<b>Total</b>	<b>1.644.248.206</b>	<b>100,00%</b>

\* Posição em 31/07/2018.

### DESEMPENHO DAS AÇÕES

As ações da Kroton (KROT3) integram diversos índices, entre eles o Ibovespa, o Índice de Governança Corporativa Diferenciada (IGC), o Índice de Ações com *Tag Along* Diferenciado (ITAG), o Índice de Consumo (ICON) e MSCI Brazil. As ações estiveram presentes em 100% dos pregões no 2T18, totalizando um volume negociado de R\$ 7,8 bilhões, em 1.375.044 negócios, levando a um volume médio diário negociado de R\$ 124,7 milhões. No dia 30 de junho de 2018, o valor de mercado da Kroton era de R\$ 15,3 bilhões.

No segundo trimestre de 2018, as ações da Kroton apresentaram queda de 31,5%, enquanto o Ibovespa caiu 14,8%. No mesmo período, o IGC, o ITAG e o ICON desvalorizaram 14,2%, 16,0% e 15,8%, respectivamente. Atualmente, as ações da Kroton são acompanhadas por 13 diferentes corretoras (*research*) locais e internacionais. No semestre, as ações da Kroton

apresentaram queda de 49,3%, com um volume médio diário negociado de R\$ 147,0 milhões. No mesmo período, o Ibovespa caiu 4,8%, enquanto o IGC, o ITAG e o ICON apresentaram quedas de 8,4%, 8,2% e 18,2%, respectivamente.

<b>Destaques - KROT3</b>	<b>2T18</b>	<b>1S18</b>
Volume médio diário de negociação	R\$ 124,7 milhões	R\$ 147,0 milhões
Máxima (R\$ por ação)	R\$ 14,50	R\$ 18,75
Mínima (R\$ por ação)	R\$ 9,16	R\$ 9,16
Média (R\$ por ação)	R\$ 11,88	R\$ 13,84
Preço de fechamento	R\$ 9,32	R\$ 9,32
Variação no período (%)	-31,5%	-49,3%

## RECOMPRA DE AÇÕES

No dia 28 de junho de 2017, a Companhia aprovou o seu 6.º programa de recompra com duração de 18 meses e um limite a ser adquirido de 48.773.702 ações, o equivalente a 3% das ações em circulação naquela data. Desde o início do programa até 31/7/2018, foram recompradas a um preço médio de R\$ 12,61 por ação, um total de 17.412.500 ações ordinárias de emissão da Companhia, o que representa 35,7% do montante total estabelecido no programa.

## RATINGS

A Kroton é avaliada atualmente como *triple A* (brAAA) pela Standard & Poor's e AA+(bra) pela Fitch Rating.

## DIVIDENDOS

Em Reunião do Conselho de Administração, realizada em 14 de agosto de 2018, foi aprovada a distribuição de dividendos referentes ao resultado do segundo trimestre de 2018 no montante de R\$ 177,6 milhões a serem imputados ao dividendo mínimo obrigatório de 2018, equivalente a R\$ 0,1091546243/ação ordinária e a 40% do lucro líquido societário, após deduzida a reserva legal. Farão jus ao recebimento os acionistas presentes em nossa base acionária no fechamento do pregão do dia 20/08/2018.

## SOBRE A KROTON EDUCACIONAL

A Kroton Educacional S.A. é uma das maiores organizações educacionais privadas do mundo. Em atuação há mais de 50 anos, a Companhia está presente em todos os estados do Brasil. Ao final do 2T18, a Kroton contava com 937 mil alunos no Ensino Superior Presencial e a Distância, por meio de suas 128 unidades de Ensino Superior e 1.210 polos credenciados de Ensino a Distância, além de oferecer Ensino Preparatório por meio da LFG. Na Educação Básica, seu principal negócio é a oferta de Sistemas de Ensino que, em 2018, atende a 687 escolas privadas de todo o país e a gestão de escolas próprias, como o Pitágoras em Belo Horizonte e o Leonardo da Vinci em Vitória.

## AVISO LEGAL

Este documento contém declarações e informações prospectivas. Tais declarações e informações são, unicamente, previsões e não garantias do desempenho futuro. Advertimos a todos os *stakeholders* que as referidas declarações e informações prospectivas estão e estarão, conforme o caso, sujeitas a riscos, incertezas e fatores relativos às operações e aos ambientes de negócios da Kroton e de suas controladas, em virtude dos quais os resultados reais de tais sociedades podem, de maneira relevante, diferir de resultados futuros expressos ou implícitos nas declarações e informações prospectivas.

### ANEXO 1 – BALANÇO PATRIMONIAL SOCIETÁRIO

R\$ mil

Ativo	2T18	% AV	1T18	% AV
<b>Circulante</b>	<b>3.411.109</b>	<b>17,8%</b>	<b>3.698.644</b>	<b>19,5%</b>
Caixa e Bancos	353	0,0%	257	0,0%
Aplicações Financeiras	401.222	2,1%	807.536	4,3%
Títulos e Valores Mobiliários	726.171	3,8%	728.138	3,8%
Contas a Receber	1.904.490	9,9%	1.789.753	9,4%
Estoques	8.363	0,0%	12.103	0,1%
Adiantamentos	53.879	0,3%	26.787	0,1%
Tributos a Recuperar	100.421	0,5%	103.341	0,5%
Demais Contas a Receber	216.210	1,1%	230.729	1,2%
<b>Não Circulante</b>	<b>15.733.617</b>	<b>82,2%</b>	<b>15.289.841</b>	<b>80,5%</b>
Títulos e Valores Mobiliários	1.017	0,0%	6.814	0,0%
Contas a Receber	604.460	3,2%	493.325	2,6%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	730.669	3,8%	742.602	3,9%
Depósitos Judiciais	97.312	0,5%	94.742	0,5%
Adiantamentos	1.680	0,0%	1.680	0,0%
Tributos a Recuperar	5.378	0,0%	5.378	0,0%
Garantia para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	320.179	1,7%	163.326	0,9%
Demais Contas a Receber	529.894	2,8%	526.610	2,8%
Imobilizado	2.023.448	10,6%	1.961.116	10,3%
Intangível	11.419.580	59,6%	11.294.248	59,5%
<b>Total do Ativo</b>	<b>19.144.726</b>	<b>100,0%</b>	<b>18.988.485</b>	<b>100,0%</b>
<b>Passivo e Patrimônio Líquido</b>				
<b>Circulante</b>	<b>1.191.676</b>	<b>6,2%</b>	<b>1.182.800</b>	<b>6,2%</b>
Fornecedores	343.923	1,8%	272.241	1,4%
Empréstimos e Financiamentos	2.455	0,0%	2.397	0,0%
Debêntures	173.410	0,9%	175.464	0,9%
Salários e Encargos Sociais	344.265	1,8%	285.151	1,5%
Imposto de Renda e Contribuição Social a pagar	29.986	0,2%	15.158	0,1%
Tributos a Pagar	72.892	0,4%	77.938	0,4%
Adiantamentos de Clientes	153.627	0,8%	135.265	0,7%
Impostos e Contribuições Parcelados	5.731	0,0%	5.158	0,0%
Contas a Pagar - Aquisições	58.734	0,3%	114.220	0,6%
Dividendos a Pagar	0	0,0%	92.780	0,5%
Demais Contas a Pagar	6.653	0,0%	7.028	0,0%
<b>Não Circulante</b>	<b>2.230.597</b>	<b>11,7%</b>	<b>2.127.270</b>	<b>11,2%</b>
Empréstimos e Financiamentos	32.395	0,2%	33.012	0,2%
Debêntures	21.250	0,1%	42.500	0,2%
Provisão para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	665.388	3,5%	551.552	2,9%
Impostos e Contribuições Parcelados	30.925	0,2%	35.933	0,2%
Contas a Pagar - Aquisições	83.413	0,4%	19.328	0,1%
Tributos Diferidos	1.376.856	7,2%	1.412.470	7,4%
Demais Contas a Pagar	20.370	0,1%	32.475	0,2%
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>15.722.453</b>	<b>82,1%</b>	<b>15.678.415</b>	<b>82,6%</b>
<b>Total do Passivo e do Patrimônio Líquido</b>	<b>19.144.726</b>	<b>100,0%</b>	<b>18.988.485</b>	<b>100,0%</b>

### ANEXO 2 – RECONCILIAÇÃO DO DEMONSTRATIVO DO RESULTADO TRIMESTRAL

	Ajustes não contábeis						DRE Release 2T18
	DRE Contábil 2T18	Juros sobre Mensalidades	Depreciação e Amortização	Amortização de Intangível (Aquisições)	Itens Não Recorrentes/ Ganho de Capital	Reclassificações entre Custos e Despesas	
	(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)						
<b>Receita Bruta</b>	<b>2.036.156</b>	-	-	-	-	-	<b>2.036.156</b>
Ensino Superior	1.979.941	-	-	-	-	-	1.979.941
Educação Básica	56.215	-	-	-	-	-	56.215
<b>Deduções da Receita Bruta</b>	<b>(509.883)</b>	-	-	-	-	-	<b>(509.883)</b>
Ensino Superior	(503.459)	-	-	-	-	-	(503.459)
Educação Básica	(6.424)	-	-	-	-	-	(6.424)
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.526.273</b>	-	-	-	-	-	<b>1.526.273</b>
Ensino Superior	1.476.482	-	-	-	-	-	1.476.482
Educação Básica	49.791	-	-	-	-	-	49.791
<b>Custo dos Produtos e Serviços</b>	<b>(592.377)</b>	-	<b>84.951</b>	-	<b>7.566</b>	<b>104.395</b>	<b>(395.465)</b>
Custo dos Produtos Vendidos	(10.386)	-	-	-	-	-	(10.386)
Custo dos Serviços Prestados	(581.991)	-	84.951	-	7.566	104.395	(385.079)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>933.896</b>	-	<b>84.951</b>	-	<b>7.566</b>	<b>104.395</b>	<b>1.130.807</b>
<b>Despesas Operacionais / RFOP</b>	<b>(514.904)</b>	-	-	<b>18.141</b>	<b>68.965</b>	<b>(104.394)</b>	<b>(532.192)</b>
Despesas com Vendas	(303.029)	-	-	-	9.960	182.782	(110.287)
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	-	-	-	-	-	(182.788)	(182.788)
Despesas com Pessoal	-	-	-	-	-	(95.399)	(95.399)
Despesas Gerais e Administrativas	(206.078)	-	-	18.141	53.208	55.784	(78.945)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(5.797)	-	-	-	5.797	-	0
Despesas Corporativas	-	-	-	-	-	(64.772)	(64.772)
<b>Lucro Operacional antes do Resultado Financeiro</b>	<b>418.992</b>	-	<b>84.951</b>	<b>18.141</b>	<b>76.531</b>	-	<b>598.616</b>
Juros sobre Atraso de Mensalidade	-	42.931	-	-	-	-	42.931
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>418.992</b>	<b>42.931</b>	<b>84.951</b>	<b>18.141</b>	<b>76.531</b>	-	<b>641.547</b>
(-) Itens não recorrentes	-	-	-	-	(76.587)	-	(76.587)
Depreciação e Amortização	-	-	(84.951)	(18.141)	-	-	(103.092)
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>46.379</b>	<b>(42.931)</b>	-	-	<b>56</b>	-	<b>3.503</b>
Despesas Financeiras	(19.079)	-	-	-	-	-	(19.079)
Receitas Financeiras	65.458	(42.931)	-	-	56	-	22.582
<b>Lucro Operacional</b>	<b>465.371</b>	-	-	-	-	-	<b>465.371</b>
<b>Imposto de Renda e Contribuição Social</b>	<b>1.976</b>	-	-	-	-	-	<b>1.976</b>
Do Exercício	(21.705)	-	-	-	-	-	(21.705)
Diferido	23.681	-	-	-	-	-	23.681
<b>Lucro do Exercício</b>	<b>467.347</b>	-	-	-	-	-	<b>467.347</b>

## ANEXO 3 – RECONCILIAÇÃO DO DEMONSTRATIVO DO RESULTADO ACUMULADO

	Ajustes não contábeis						DRE Release 1S18
	DRE Contábil 1S18	Juros sobre Mensalidades	Depreciação e Amortização	Amortização de Intangível (Aquisições)	Itens Não Recorrentes/ Ganho de Capital	Reclassificações entre Custos e Despesas	
(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)							
<b>Receita Bruta</b>	<b>3.793.983</b>	-	-	-	-	-	<b>3.793.983</b>
Ensino Superior	3.689.765	-	-	-	-	-	3.689.765
Educação Básica	104.218	-	-	-	-	-	104.218
<b>Deduções da Receita Bruta</b>	<b>(904.385)</b>	-	-	-	-	-	<b>(904.385)</b>
Ensino Superior	(885.967)	-	-	-	-	-	(885.967)
Educação Básica	(18.418)	-	-	-	-	-	(18.418)
<b>Receita Líquida</b>	<b>2.889.598</b>	-	-	-	-	-	<b>2.889.598</b>
Ensino Superior	2.803.798	-	-	-	-	-	2.803.798
Educação Básica	85.800	-	-	-	-	-	85.800
<b>Custo dos Produtos e Serviços</b>	<b>(1.082.928)</b>	-	169.070	-	11.459	194.159	<b>(708.241)</b>
Custo dos Produtos Vendidos	(15.480)	-	-	-	-	-	(15.480)
Custo dos Serviços Prestados	(1.067.448)	-	169.070	-	11.459	194.159	(692.761)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>1.806.670</b>	-	169.070	-	11.459	194.159	<b>2.181.357</b>
<b>Despesas Operacionais / RFOP</b>	<b>(962.061)</b>	-	-	36.246	110.537	(194.159)	<b>(1.009.437)</b>
Despesas com Vendas	(578.124)	-	-	-	10.296	343.619	(224.209)
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	-	-	-	-	-	(343.619)	(343.619)
Despesas com Pessoal	-	-	-	-	-	(174.563)	(174.563)
Despesas Gerais e Administrativas	(377.410)	-	-	36.246	93.714	102.331	(145.120)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(6.527)	-	-	-	6.527	-	-
Despesas Corporativas	-	-	-	-	-	(121.927)	(121.927)
<b>Lucro Operacional antes do Resultado Financeiro</b>	<b>844.609</b>	-	169.070	36.246	121.996	-	<b>1.171.920</b>
Juros sobre Atraso de Mensalidade	-	84.340	-	-	-	-	84.340
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>844.609</b>	<b>84.340</b>	<b>169.070</b>	<b>36.246</b>	<b>121.996</b>	-	<b>1.256.260</b>
(-) Itens não recorrentes	-	-	-	-	(122.058)	-	(122.058)
Depreciação e Amortização	-	-	(169.070)	(36.246)	-	-	(205.315)
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>105.593</b>	<b>(84.340)</b>	-	-	<b>62</b>	-	<b>21.315</b>
Despesas Financeiras	(29.769)	-	-	-	-	-	(29.769)
Receitas Financeiras	135.362	(84.340)	-	-	62	-	51.084
<b>Lucro Operacional</b>	<b>950.202</b>	-	-	-	-	-	<b>950.201</b>
<b>Imposto de Renda e Contribuição Social</b>	<b>(7.440)</b>	-	-	-	-	-	<b>(7.440)</b>
Do Exercício	(42.086)	-	-	-	-	-	(42.086)
Diferido	34.646	-	-	-	-	-	34.646
<b>Lucro do Exercício</b>	<b>942.762</b>	-	-	-	-	-	<b>942.762</b>

ANEXO 4 – DEMONSTRATIVO DO RESULTADO SOCIETÁRIO TRIMESTRAL

	2T18	% AV	2T17	% AV	2T18 /2T17	1T18	% AV	2T18/ 1T18
(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)								
<b>Receita Bruta</b>	<b>2.036.155</b>	<b>133,4%</b>	<b>1.938.602</b>	<b>127,6%</b>	<b>5,0%</b>	<b>1.757.827</b>	<b>128,9%</b>	<b>15,8%</b>
Ensino Superior	1.979.940	129,7%	1.890.667	124,4%	4,7%	1.709.824	125,4%	15,8%
Educação Básica	56.215	3,7%	47.935	3,2%	17,3%	48.003	3,5%	17,1%
<b>Deduções da Receita Bruta</b>	<b>(509.882)</b>	<b>-33,4%</b>	<b>(419.210)</b>	<b>-27,6%</b>	<b>21,6%</b>	<b>(394.502)</b>	<b>-28,9%</b>	<b>29,2%</b>
Ensino Superior	(503.458)	-33,0%	(415.639)	-27,4%	21,1%	(382.508)	-28,1%	31,6%
Educação Básica	(6.424)	-0,4%	(3.571)	-0,2%	79,9%	(11.994)	-0,9%	-46,4%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.526.273</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.519.392</b>	<b>100,0%</b>	<b>0,5%</b>	<b>1.363.325</b>	<b>100,0%</b>	<b>12,0%</b>
Ensino Superior	1.476.482	96,7%	1.475.028	97,1%	0,1%	1.327.316	97,4%	11,2%
Educação Básica	49.791	3,3%	44.364	2,9%	12,2%	36.009	2,6%	38,3%
<b>Custo dos Produtos e Serviços</b>	<b>(592.377)</b>	<b>-38,8%</b>	<b>(566.803)</b>	<b>-37,3%</b>	<b>4,5%</b>	<b>(490.551)</b>	<b>-36,0%</b>	<b>20,8%</b>
Custo dos Produtos Vendidos	(10.386)	-0,7%	(8.344)	-0,5%	24,5%	(5.094)	-0,4%	103,9%
Custo dos Serviços Prestados	(581.991)	-38,1%	(558.459)	-36,8%	4,2%	(485.457)	-35,6%	19,9%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>933.896</b>	<b>61,2%</b>	<b>952.589</b>	<b>62,7%</b>	<b>-2,0%</b>	<b>872.774</b>	<b>64,0%</b>	<b>7,0%</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(514.904)</b>	<b>-33,7%</b>	<b>(442.469)</b>	<b>-29,1%</b>	<b>16,4%</b>	<b>(447.157)</b>	<b>-32,8%</b>	<b>15,2%</b>
Despesas com Vendas	(303.029)	-19,9%	(245.211)	-16,1%	23,6%	(275.095)	-20,2%	10,2%
Despesas Gerais e Administrativas	(206.078)	-13,5%	(197.626)	-13,0%	4,3%	(171.332)	-12,6%	20,3%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(5.797)	-0,4%	368	0,0%	n.a.	(730)	-0,1%	n.a.
<b>Lucro antes do Resultado Financeiro e das Participações Societárias</b>	<b>418.992</b>	<b>27,5%</b>	<b>510.120</b>	<b>33,6%</b>	<b>-17,9%</b>	<b>425.617</b>	<b>31,2%</b>	<b>-1,6%</b>
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>46.379</b>	<b>3,0%</b>	<b>45.326</b>	<b>3,0%</b>	<b>2,3%</b>	<b>59.214</b>	<b>4,3%</b>	<b>-21,7%</b>
Despesas Financeiras	(19.079)	-1,3%	(30.134)	-2,0%	-36,7%	(10.690)	-0,8%	78,5%
Receitas Financeiras	65.458	4,3%	75.460	5,0%	-13,3%	69.904	5,1%	-6,4%
<b>Lucro antes das Participações Societárias</b>	<b>465.371</b>	<b>30,5%</b>	<b>555.446</b>	<b>36,6%</b>	<b>-16,2%</b>	<b>484.831</b>	<b>35,6%</b>	<b>-4,0%</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social	1.976	0,1%	(8.294)	-0,5%	n.a.	(9.416)	-0,7%	n.a.
Do exercício	(21.705)	-1,4%	(23.981)	-1,6%	-9,5%	(20.381)	-1,5%	6,5%
Diferido	23.681	1,6%	15.687	1,0%	51,0%	10.965	0,8%	116,0%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>467.347</b>	<b>30,6%</b>	<b>547.152</b>	<b>36,0%</b>	<b>-14,6%</b>	<b>475.415</b>	<b>34,9%</b>	<b>-1,7%</b>

ANEXO 5 – DEMONSTRATIVO DO RESULTADO SOCIETÁRIO ACUMULADO

	1S18	% AV	1S17	% AV	1S18 /1S17
<b>(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)</b>					
<b>Receita Bruta</b>	<b>3.793.981</b>	<b>131,3%</b>	<b>3.679.382</b>	<b>127,6%</b>	<b>3,1%</b>
Ensino Superior	3.689.763	127,7%	3.590.480	124,5%	2,8%
Educação Básica	104.218	3,6%	88.902	3,1%	17,2%
<b>Deduções da Receita Bruta</b>	<b>(904.383)</b>	<b>-31,3%</b>	<b>(794.868)</b>	<b>-27,6%</b>	<b>13,8%</b>
Ensino Superior	(885.965)	-30,7%	(787.712)	-27,3%	12,5%
Educação Básica	(18.418)	-0,6%	(7.156)	-0,2%	157,4%
<b>Receita Líquida</b>	<b>2.889.598</b>	<b>100,0%</b>	<b>2.884.514</b>	<b>100,0%</b>	<b>0,2%</b>
Ensino Superior	2.803.798	97,0%	2.802.768	97,2%	0,0%
Educação Básica	85.800	3,0%	81.746	2,8%	5,0%
<b>Custo dos Produtos e Serviços</b>	<b>(1.082.928)</b>	<b>-37,5%</b>	<b>(1.023.559)</b>	<b>-35,5%</b>	<b>5,8%</b>
Custo dos Produtos Vendidos	(15.480)	-0,5%	(14.114)	-0,5%	9,7%
Custo dos Serviços Prestados	(1.067.448)	-36,9%	(1.009.445)	-35,0%	5,7%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>1.806.670</b>	<b>62,5%</b>	<b>1.860.955</b>	<b>64,5%</b>	<b>-2,9%</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(962.061)</b>	<b>-33,3%</b>	<b>(902.353)</b>	<b>-31,3%</b>	<b>6,6%</b>
Despesas com Vendas	(578.124)	-20,0%	(515.054)	-17,9%	12,2%
Despesas Gerais e Administrativas	(377.410)	-13,1%	(386.838)	-13,4%	-2,4%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(6.527)	-0,2%	(460)	-0,0%	n.a.
<b>Lucro antes do Resultado Financeiro e das Participações Societárias</b>	<b>844.609</b>	<b>29,2%</b>	<b>958.602</b>	<b>33,2%</b>	<b>-11,9%</b>
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>105.593</b>	<b>3,7%</b>	<b>111.790</b>	<b>3,9%</b>	<b>-5,5%</b>
Despesas Financeiras	(29.769)	-1,0%	(54.521)	-1,9%	-45,4%
Receitas Financeiras	135.362	4,7%	166.311	5,8%	-18,6%
<b>Lucro antes das Participações Societárias</b>	<b>950.202</b>	<b>32,9%</b>	<b>1.070.392</b>	<b>37,1%</b>	<b>-11,2%</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social	(7.440)	-0,3%	(29.567)	-1,0%	-74,8%
Do exercício	(42.086)	-1,5%	(69.031)	-2,4%	-39,0%
Diferido	34.646	1,2%	39.464	1,4%	-12,2%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>942.762</b>	<b>32,6%</b>	<b>1.040.825</b>	<b>36,1%</b>	<b>-9,4%</b>

### ANEXO 6 – FLUXO DE CAIXA

R\$ mil	2T18	2T17	1T18
<b>Lucro Líquido antes de IR</b>	<b>465.371</b>	<b>555.446</b>	<b>484.830</b>
Ajustes ao Lucro líquido antes de IR			
Depreciação e Amortização	103.092	103.409	102.223
Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa (PCLD)	182.770	152.241	160.830
Provisão para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	(14.829)	(16.494)	(22.779)
Provisão (Reversão) para Perdas nos Estoques	(72)	112	(108)
Encargos Financeiros	7.824	11.415	7.060
Rendimento de Títulos e Valores Mobiliários	(12.244)	(35.380)	(25.273)
Outorga de Opções de Ações	802	8.372	(4.637)
Resultado na venda de Controladas	-	-	-
Resultado na venda ou baixa de ativos e outros investimentos	5.684	25	4.903
<b>Variações no Capital de Giro</b>	<b>(304.304)</b>	<b>(201.239)</b>	<b>(690.979)</b>
(Aumento) Redução em Contas a Receber (ex-FIES)	(391.264)	(310.197)	(347.797)
(Aumento) Redução em Contas a Receber FIES	(17.378)	74.337	(214.817)
(Aumento) Redução dos Estoques	3.812	(1.240)	(455)
(Aumento) Redução em Adiantamentos	(27.044)	7.040	22.270
(Aumento) Redução em Depósitos Judiciais	(2.571)	(3.048)	(24.010)
Aumento (Redução) nos Demais Ativos	(67.961)	(37.250)	(48.136)
Aumento (Redução) em Fornecedores	196.729	48.947	(26.231)
Aumento (Redução) em Obrigações Sociais e Trabalhistas	58.185	41.050	(22.178)
Aumento (Redução) em Obrigações Fiscais	4.995	(9.139)	22.495
Aumento (Redução) em Adiantamento de Clientes	18.362	13.863	(28.153)
(Redução) em Impostos e Contribuições Parcelados	(4.087)	(830)	(2.618)
(Redução) em Provisão para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	(28.188)	(25.295)	(18.795)
Aumento (Redução) nos Demais Passivos	(47.894)	524	(2.554)
<b>Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos</b>	<b>(8.369)</b>	<b>(21.204)</b>	<b>(39.819)</b>
<b>Capex</b>	<b>(107.659)</b>	<b>(95.795)</b>	<b>(101.522)</b>
Adições de Imobilizado	(44.348)	(52.430)	(62.274)
Adições no Intangível	(63.311)	(43.365)	(39.248)
<b>Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais Pós-Capex</b>	<b>318.066</b>	<b>460.908</b>	<b>(125.271)</b>
<b>Capex Projetos Especiais</b>	<b>(55.094)</b>	<b>(12.367)</b>	<b>(13.315)</b>
Construções	(55.094)	(12.367)	(13.315)
<b>Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais Pós-Capex Total</b>	<b>262.971</b>	<b>448.541</b>	<b>(138.586)</b>
<b>(+) Atividades de M&amp;A</b>	<b>(107.093)</b>	<b>(60.990)</b>	<b>(664)</b>
Aquisições de controladas	(105.652)	(58.587)	(2.295)
Contas a receber de ex-proprietários	(898)	(996)	1.632
Custos e despesas de M&A	(543)	(1.407)	-
Recebimento pela venda de investimentos	-	-	-
<b>(+) Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos</b>	<b>(564.010)</b>	<b>(334.001)</b>	<b>(51.160)</b>
Alienações (Aquisições) de Ações em Tesouraria	(203.770)	7.648	(54.939)
Aumento de Capital Líquido dos Custos de Emissão	1.619	-	50.000
Pagamentos de Empréstimos e Financiamentos	(22.701)	(29.925)	(51.582)
Juros de Empréstimos e Debêntures Pagos	(9.635)	(20.555)	(4.359)
Resgate (Aplicação) de Títulos e Valores Mobiliários	12.410	24.736	21.099
Pagamento de Refis	(348)	(796)	(4.697)
Tarifas Bancárias e de Cobranças	(12.479)	(1.932)	(6.681)
Pagamento de Dividendos	(329.106)	(313.177)	-
<b>(=) Geração de Caixa Não Operacional</b>	<b>(671.103)</b>	<b>(394.991)</b>	<b>(51.823)</b>
<b>Geração de Caixa Total</b>	<b>(408.131)</b>	<b>53.551</b>	<b>(190.409)</b>
<b>Aumento (Redução) Líquido de Caixa e Equivalentes de Caixa</b>			
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período	1.535.877	1.350.293	1.726.287
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Período	1.127.746	1.403.843	1.535.877
<b>Aumento (Redução) Líquido de Caixa e Equivalentes de Caixa</b>	<b>(408.131)</b>	<b>53.551</b>	<b>(190.409)</b>