



1T19

RELEASE DE RESULTADOS

Belo Horizonte, 15 de maio de 2019, Kroton Educacional S.A. (B3: KROT3; OTCQX: KROTY) – “Kroton” ou “Companhia” anuncia hoje os resultados referentes ao primeiro trimestre de 2019 (1T19). 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.

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.

KROTON EDUCACIONAL S.A.
(B3: KROT3; OTCQX: KROTY)

Market Cap em 31/3/2019:
17,4 bilhões

Volume médio negociado
no 1T19: 138,0 milhões

Ratings: triple A (brAAA)
pela Standard & Poor's e
AA+(bra) pela Fitch

Teleconferência de
Resultados: 15 de maio de
2019 às 11hrs

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

www.kroton.com.br/ri
dri@kroton.com.br

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



DESTAQUES – ANÁLISE GERENCIAL

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T19	1T18	% AH	4T18	% AH
Receita Líquida	1.837.100	1.363.325	34,8%	1.921.016	-4,4%
EBITDA ¹	750.818	667.103	12,5%	591.171	27,0%
Margem EBITDA	40,9%	48,9%	-8,1 p.p.	30,8%	10,1 p.p.
Lucro Líquido Ajustado ²	318.692	484.127	-34,2%	191.789	66,2%
Margem Líquida Ajustada	17,3%	35,5%	-18,2 p.p.	10,0%	7,4 p.p.
Geração de Caixa Operacional (GCO) após Capex ³	(229.799)	(125.271)	83,4%	171.193	-234,2%
GCO após Capex ¹ / EBITDA (não ajustado)	-30,6%	-18,8%	-11,8 p.p.	29,0%	-59,6 p.p.

¹ EBITDA considera os juros e mora no resultado e exclui os impactos da mais valia de estoque; ² Lucro líquido ajustado pela amortização de intangível e mais valia de estoque.

³ Não considera investimentos com M&A e Expansão.

DESTAQUES FINANCEIROS 1T19

- Receita Líquida cresceu 34,8% no trimestre em razão da aquisição de Somos.
- EBITDA cresceu 12,5%, com Margem EBITDA acima de 40% no 1T19.
- Lucro Líquido Ajustado totalizou R\$ 318,7 milhões no 1T19, queda de 34,2%, impactado pelas despesas financeiras e amortização do intangível decorrentes da aquisição de Somos.
- A geração de caixa foi impactada por efeitos extraordinários no trimestre como o diferente cronograma de recebimentos do PNLD e do FIES. Mesmo com a menor geração de caixa no trimestre foi mantido o *payout* de 40%.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Os anos de 2017 e 2018 foram de investimento. No Ensino Superior, novas unidades próprias (*greenfields*) e novos polos foram implementados. Na Educação Básica, tivemos a aquisição relevante da Somos. O ano de 2019, apesar de bastante desafiador, já começa a trazer os frutos positivos dessas decisões estratégicas.

O *guidance* apresentado hoje (visão societária), mostra que a receita líquida da Kroton deve crescer mais de 21% neste ano, com EBITDA crescendo 24%. Na Geração de Caixa após Capex, o aumento é ainda mais expressivo: 64%. E as perspectivas para a geração de caixa para os anos seguintes são ainda mais promissoras.

Um grande esforço foi feito para garantir essas entregas. No segmento de Educação Básica, temos convicção de que possuímos a maior e melhor plataforma integrada de serviços K12 *powered by technology* no Brasil, com capacidade para atender a todas as necessidades educacionais de escolas por meio da entrega de soluções inovadoras e de qualidade, incluindo conteúdo impresso e digital, metodologia, avaliação, treinamento de professores, plataformas tecnológicas de apoio ao ensino-aprendizagem, entre outros. Para viabilizar essa plataforma integrada, a Kroton lançou uma nova estratégia comercial da Somos, criando uma abordagem bastante assertiva e diferenciada. O “go-to-market” foi totalmente reformulado, as forças comerciais, que antes acessavam as escolas oferecendo produtos e serviços isolados, agora foram fortalecidas e posicionadas dentro de uma perspectiva de plataforma integrada de serviços. É uma mudança relevante que inaugura uma nova fase no relacionamento entre a Somos e as Escolas Associadas.

Por sua vez, no Ensino Superior, até o ano que vem, contaremos ao todo com 71 novas unidades próprias lançadas desde 2017, o que representa um aumento de 63% frente ao número inicial. Adicionalmente, implementamos mais 200 novas unidades de terceiros neste ano, elevando a quantidade de polos EAD de 910 no início de 2017 para 1.510 ao final de 2019. O desempenho de toda essa nova capacidade está superando nossas projeções iniciais e indicam um futuro bastante próspero com uma relevante contribuição para o crescimento do segmento nos próximos anos.



E isso tudo vem sendo acompanhado por uma evolução consistente de nossos indicadores de NPS (*net promoter score*) que avaliam o nível de satisfação dos nossos alunos sobre a experiência acadêmica, de serviços e atendimentos que estão sendo oferecidos nas diferentes Unidades de Negócios. Nos últimos 12 meses conseguimos melhorar esse desempenho em todas as análises. Nas unidades próprias, o incremento foi de 31 pontos percentuais, nas unidades de terceiros, melhoramos 4 pontos percentuais e na Pós-Graduação o aumento foi ainda maior, de 48 pontos percentuais.

Um aliado importante para a melhoria do NPS é a digitalização da experiência do aluno, seja nos serviços acadêmicos, administrativos ou financeiros. Essa evolução é mais uma clara evidência de que a transformação digital que a Companhia está realizando, está efetivamente revolucionando a qualidade e a velocidade das entregas, orientadas pelo Planejamento Estratégico, que tem o Sucesso do Aluno como foco principal.

A transformação digital na Kroton está baseada em 3 grandes pilares que buscam, ao final, uma transformação cultural. O primeiro é a implantação da agilidade em escala, ou seja, implementar modelos ágeis de desenvolvimento de sistemas. Para isso tombamos 100% de nossa equipe para o método ágil e temos atualmente mais de 600 pessoas distribuídas em 55 times ágeis, garantindo a entrega de mais de 500 mil horas de desenvolvimento nos últimos 12 meses. É uma mudança relevante, ousada e que coloca a Kroton como uma das poucas empresas brasileiras com 100% das equipes de desenvolvimento atuando em times ágeis. Um segundo pilar da nossa transformação é o desenvolvimento de *capabilities* digitais. Estamos investindo tempo, recursos financeiros e atraindo e retendo talentos para desenvolver na organização as *capabilities* consideradas chave para esse processo de transformação: Arquitetura de Sistemas, *Analytics* e *Customer Experience* e *User Experience Design*. O terceiro pilar é o desenvolvimento de um amplo projeto de inovação aberta, por meio da nossa parceria com o Cubo Itaú. O contato com o ecossistema de inovação oxigena toda a empresa. Já temos um pipeline de 250 startups, 30 delas em processo de curadoria/conexão, 8 em desenho de piloto, 2 em experimento e 5 com investimentos concluídos ou em processo de *closing*. Todas essas iniciativas já estão impactando sensivelmente a cultura da nossa organização, que é o objetivo maior do nosso movimento de transformação digital.

Foi com esse entusiasmo que realizamos, no último mês de abril, nosso encontro anual reunindo cerca de 600 lideranças da Companhia, tanto de origem da Kroton como da Somos, para alinhar nossas diretrizes estratégicas e amplificar todos os esforços para melhor posicionar a Kroton na visão de nossos alunos, parceiros e demais *stakeholders*. Foram três dias intensos e de muito conteúdo, sempre destacando que as possibilidades de crescimento, eficiência e melhora da qualidade caminharão juntos e serão abraçados por todas as iniciativas de transformação digital.

Com tudo isso acontecendo, temos total convicção de que iremos superar novamente os desafios que se colocam entregando resultados sólidos no curto prazo, mas focando sempre a geração de valor futuro.



EXPECTATIVAS PARA 2019

R\$ milhões e %	Kroton Consolidado					
	2018 Societário ¹ Com IFRS16 ³	Guidance 2019	Var.	2018 Pro Forma ² Com IFRS16 ³	Guidance 2019	Var.
Receita Líquida	6.059	7.353	21,4%	7.417	7.353	-0,9%
Resultados						
EBITDA Ajustado	2.870	3.240	12,9%	3.240	3.240	0,0%
Margem EBITDA Ajustada	47,4%	44,1%	-3,3 p.p.	43,7%	44,1%	0,4 p.p.
EBITDA ⁴	2.484	3.040	22,4%	2.509	3.040	21,1%
Margem EBITDA	41,0%	41,3%	0,3 p.p.	33,8%	41,3%	7,5 p.p.
Lucro Líquido Ajustado ⁵	1.477	1.348	-8,7%	1.183	1.348	14,0%
Margem Líquida Ajustada	24,4%	18,3%	-6,0 p.p.	15,9%	18,3%	2,4 p.p.
Geração de Caixa pós Capex						
GCO pós Capex	489	800	63,9%	572 ⁶	800	40,1%
Conversão (com IFRS 16)	19,7%	26,3%	6,7 p.p.	22,8% ⁶	26,3%	3,6 p.p.
Conversão (sem IFRS 16)	23,6%	31,6%	8,0 p.p.	28,0% ⁶	31,6%	3,6 p.p.

1 Considera os 80 dias de resultados da Somos, de 11 de outubro (data de fechamento da operação) até 31 de dezembro de 2018; 2 Considerando 12 meses de Somos após convergência das práticas contábeis; 3 Impacto do IFRS16 baseado em estimativas; 4 EBITDA considera receitas financeiras operacionais (RFOP) e desconsidera impacto da Mais Valia de Estoques; 5 Lucro Líquido desconsidera impacto da Mais Valia de Estoques e Amortização de Intangíveis; 6 Desconsidera os impactos da PN23 em 2018

Guidance 2019 versus 2018 Societário (considerando 80 dias de Somos)

A primeira coluna apresenta a visão societária, ou seja, considerando apenas os resultados dos 80 dias em que a Somos estava consolidada nas demonstrações financeiras da Kroton. Em comparação com essa análise, as principais mensagens que podemos destacar do Guidance 2019 são: Receita Líquida crescendo 21,4%, EBITDA Ajustado crescendo 12,9% e Geração de Caixa Operacional após Capex crescendo 63,9%.

Guidance 2019 versus 2018 Pro forma (considerando Somos integralmente em 2018)

A tabela acima também apresenta o resultado proforma de 2018, ou seja, considerando Somos integralmente (os 12 meses) nos resultados da Kroton. Quando comparamos o Guidance 2019 com essa análise prevemos uma pequena redução na receita de 0,9%, refletindo o impacto da formatura de alunos FIES e o fato de que a Companhia assumiu a gestão da Somos apenas em outubro de 2018, quando praticamente todas as ações que garantem a receita do ano seguinte já estavam implementadas. Por sua vez, o EBITDA deve registrar R\$ 3.040 milhões, com margem de 41,3%, evoluções de 21,1% e 7,5 p.p., devido a uma redução relevante nos custos e despesas não recorrentes, bem como as sinergias e eficiências em Somos. Já a Geração de Caixa Operacional Pós Capex consolidada deverá atingir R\$ 800 milhões, levando a uma conversão EBITDA-to-Cash de 26,3%, crescimentos de 40,1% e 3,6 p.p., com uma reversão de consumo de caixa para geração positiva na Somos, combinada com crescimento de geração de caixa na Kroton Ex-Somos, apontando para uma nova tendência de geração de caixa já a partir deste ano.



NOTA ESPECIAL

A partir do 1T19 a Companhia introduz um novo formato de divulgação com o objetivo de alinhar a apresentação ao mercado à forma como a empresa já vem sendo administrada internamente. Em síntese, a Companhia possui a seguinte distribuição gerencial: do ponto de vista de negócios são 2 segmentos de atuação e 5 Unidades de Negócio, cada uma delas ofertando produtos preferenciais, conforme descrito abaixo:

Segmento de Atuação	Unidade de Negócio	Descrição	Produtos da Unidade de Negócio
Ensino Superior	Graduação - Unidades Próprias	Campus e polos de Ensino Superior (unidades com recursos humanos, físicos e administrativos geridos integralmente pela Kroton)	Graduação Presencial e Graduação EAD
	Graduação - Unidades de Terceiros	Polos de Ensino Superior geridos por terceiros em relação de parceria	Graduação EAD
	Educação Continuada	Unidade de negócio autônoma para oferta de produtos de pós graduação, cursos livres e preparatórios que podem se utilizar de quaisquer canais para oferta de seus serviços, mas tem resultados consolidados em sua unidade de negócio isolada	Pós Graduação Presencial, Pós Graduação EAD, Cursos Livres, Cursos Preparatórios para Concursos, Cursos e Material Didático de SETS
Educação Básica	Plataformas Integradas de Serviços K12 & PNLD/Contratos Oficiais	Plataforma Integrada de Serviços para escolas de educação básica privadas brasileiras (Plataforma K12) & Serviços e conteúdos para participação em programas oficiais de órgãos Públicos	Na Plataforma K12: Conteúdos didáticos e paradidáticos digitais e/ou impressos, conteúdos complementares (contraturno), assessoria pedagógica, avaliação, treinamento de professores, tecnologias educacionais entre outros No PNLD/Contratos Oficiais: Serviços e conteúdos para programas oficiais de órgãos públicos
	Gestão de Escolas	Gestão de Escolas próprias de educação Básica e Gestão de contratos de escolas de educação básica para terceiros, além de gestão de escolas de ensino complementar (Red Balloon)	Ensino básico (K12), atividades complementares (Red Balloon)

As Unidades de Negócio são a forma como a Companhia faz a gestão de desempenho e define sua estrutura organizacional, portanto, todas as análises financeiras (*P&L*) serão apresentadas tendo em vista essa visão. Entretanto, para facilitar a compreensão, algumas análises operacionais fazem mais sentido quando analisadas na perspectiva do produto (e não do negócio). É o exemplo da captação e evasão de alunos de Graduação. Por esse motivo, os indicadores operacionais do Ensino Superior continuarão sendo apresentados na visão de produto, que também é a forma como são acompanhados gerencialmente na Kroton. A Administração entende que, com esse ajuste, oferece uma visão mais transparente e alinhada entre as análises interna (gerencial) e externa (mercado).

Para avaliação do desempenho operacional do segmento Ensino Superior, as visões de produto analisadas serão as seguintes:

Segmento Ensino Superior:

- 1 Graduação:
 - 1.1 Presencial
 - 1.2 EAD
- 2 Educação Continuada:
 - 2.1 Pós-Graduação (Presencial e EAD)
 - 2.2 Cursos Livres, Preparatórios para Concursos e SETS

Para a avaliação do desempenho operacional da Educação Básica, as visões de produto analisadas serão as seguintes:

Segmento Educação Básica:

- 1 Plataforma Integrada de Serviços K12 & PNLD/Contratos Oficiais:
 - 1.1 Conteúdo *Core*
 - 1.2 Demais Soluções de Educação Complementar (Contra Turno)
- 2 Gestão de Escolas
 - 2.1 Gestão de Escolas Próprias/Contratos K12
 - 2.2 Red Balloon



DESEMPENHO OPERACIONAL

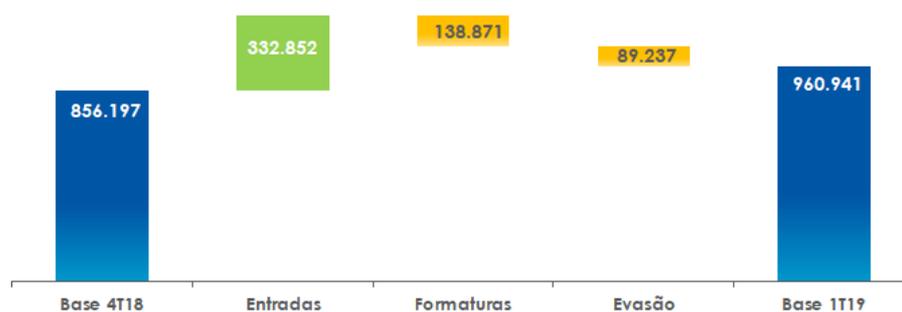
SEGMENTO ENSINO SUPERIOR

Na tabela abaixo, estão apresentados os indicadores operacionais dos diferentes produtos oferecidos no Ensino Superior pela Kroton. Essa é uma maneira resumida e tabulada de diversos indicadores que já eram apresentados pela Companhia anteriormente.

Número de Unidades no Ensino Superior				1T19	1T18	% AH
Unidades	Próprias			155	128	21,1%
	Terceiros			1.410	1.210	16,5%
Descrição dos Indicadores Operacionais				1T19	1T18	% AH
Graduação	Alunos Presenciais	Alunos Presenciais	Captação (ex-ProUni)	108.407	104.158	4,1%
			Evasão	10,4%	11,2%	-0,8 p.p.
			Base	379.188	406.040	-6,6%
		FIES	% Captação Presencial	0,7%	2,6%	-1,9 p.p.
			% Base Presencial	17,4%	28,7%	-11,3 p.p.
		PEP	% Captação Presencial	10,9%	21,4%	-10,6 p.p.
	% Captação PEP50 na Captação PEP		71,1%	16,4%	54,6 p.p.	
	% Base Presencial		14,5%	15,2%	-0,7 p.p.	
	Alunos EAD	Alunos EAD	Captação (ex-ProUni)	199.798	199.683	0,1%
			Evasão	14,6%	13,0%	1,6 p.p.
			Base	536.890	551.874	-2,7%
	Educação Confinuada	Pós Graduação	Alunos Pós Graduação	Captação (Presencial + EAD)	17.259	10.970
Base (Presencial + EAD)				44.863	39.269	14,2%
Cursos Livres e Preparatórios para Concursos		Alunos LFG, Cursos Livres e Preparatórios	Cursos Livres e LFG	39.067	41.883	-6,7%
SETS		SETS	Livros Vendidos	562.778	502.480	12,0%

A seguir, é apresentado o detalhamento dos indicadores operacionais do Ensino Superior, começando pela a evolução de alunos entre o 4T18 e o 1T19:

Evolução do Número de Alunos do Ensino Superior



Já na tabela abaixo, temos a evolução de alunos 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
Base 1T18	406.040	9.600	415.640	551.874	29.669	581.543
Base 4T18	358.093	7.210	365.303	457.239	33.655	490.894
Entradas	112.967	3.600	116.567	202.626	13.659	216.285
Formaturas	(60.907)	(968)	(61.875)	(65.868)	(11.128)	(76.996)
Evasão	(30.965)	(305)	(31.270)	(57.107)	(860)	(57.967)
Base 1T19	379.188	9.537	388.725	536.890	35.326	572.216
% Base 1T19 / Base 1T18	-6,6%	-0,7%	-6,5%	-2,7%	19,1%	-1,6%
% Base 1T19 / Base 4T18	5,9%	32,3%	6,4%	17,4%	5,0%	16,6%

Alunos	Total	Total	Total
	Graduação	Pós-graduação	Total
Base 1T18	957.914	39.269	997.183
Base 4T18	815.332	40.865	856.197
Entradas	315.593	17.259	332.852
Formaturas	(126.775)	(12.096)	(138.871)
Evasão	(88.072)	(1.165)	(89.237)
Base 1T19	916.078	44.863	960.941
% Base 1T19 / Base 1T18	-4,4%	14,2%	-3,6%
% Base 1T19 / Base 4T18	12,4%	9,8%	12,2%

Ao final do 1T19, a Kroton contava com 960,9 mil alunos no Ensino Superior (Graduação e Pós-Graduação), considerando as modalidades presencial e EAD, o que representa uma redução de 3,6% em relação ao mesmo período do ano passado. Essa variação marginalmente negativa da base reflete o maior número de formaturas observadas no período em razão das fortes safras de captação verificadas em 2013 e 2014, além da mudança no perfil da base, com a redução no número de alunos FIES (que tradicionalmente, apresentavam menor evasão) e com o aumento dos alunos matriculados na modalidade 100% *online* de EAD (que possuem maior propensão a evadir). Adicionalmente, toda a incerteza política e econômica verificada no ano passado e a manutenção de um alto nível de desemprego contribuíram para pressionar os indicadores de evasão. De qualquer forma, fica evidente a resiliência e o acerto da estratégia comercial adotada pela Kroton que conseguiu um resultado sólido de captação, mesmo levando em consideração o cenário competitivo mais acirrado. Isso apenas reforça a robustez das marcas do grupo, a qualidade do ensino e diferenciais importantes para melhorar cada vez mais a experiência do aluno, tais como o canal de empregabilidade, Conecta, que continua em franca expansão. Ao se comparar com o trimestre anterior, a alta de 12,2% da base reflete a captação realizada no início do ano, com mais de 332 mil alunos entrando na base de uma só vez. Analisando a quebra entre modalidades, o Ensino Superior Presencial foi responsável por 40% do total de alunos, enquanto a modalidade EAD concentrou os demais 60% dos alunos da base.

Cabe ressaltar que os processos de captação e rematrículas do segundo semestre de 2019 já foram iniciados e que a Kroton permanece focada em manter um alto padrão de qualidade de ensino, ao mesmo tempo em que reforça suas estratégias de crescimento orgânico, com a abertura de novas unidades presenciais e novos polos, além de fortalecer suas marcas e ações comerciais para que sejam atingidos resultados crescentes de captação e retenção de alunos.



1. Graduação

1.1 Graduação Presencial

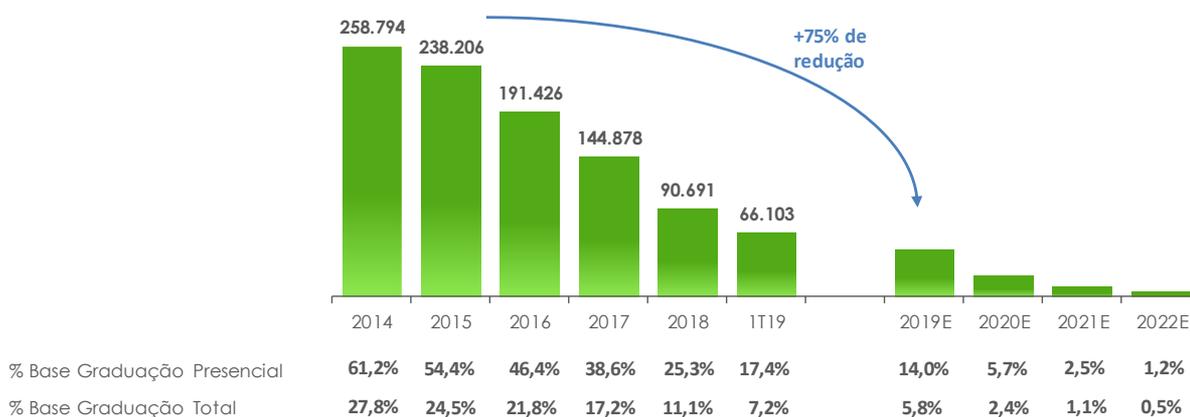
Os processos de captação e matrícula do Presencial neste início do ano foram concluídos com resultados bastante sólidos, o que reforça a resiliência da Companhia para entregar resultados consistentes e sustentáveis. Foram admitidos mais de 108 mil alunos de Graduação, considerando alunos pagantes, FIES e PEP, o que representa um crescimento de 4,1% na comparação anual, refletindo o empenho da Companhia em realizar uma estratégia comercial assertiva e alinhada à demanda do mercado com forte representatividade nas áreas de engenharias e saúde. Esses fatores foram cruciais para compensar os impactos do cenário econômico ainda desafiador, especialmente no que se refere à elevada taxa de desemprego. Contribuíram também os resultados das 29 novas unidades (greenfields e aquisições) lançadas em 2018.2 e 2019.1, que admitiram 3,5 mil novos alunos neste processo, ficando acima da meta para este grupo. Esses resultados iniciais comprovam a eficácia do projeto de expansão da Kroton no que tange à seleção das praças, estrutura das unidades, portfólio de cursos, qualidade de ensino e construção de brand awareness. Ao excluirmos os números relacionados ao projeto de expansão, a captação do Presencial apresentou crescimento de 1%, ainda assim um resultado forte dentro do contexto econômico e concorrencial atual.

Adicionalmente, os alunos ProUni captados nesse processo somaram 4.560, representando uma diminuição frente ao mesmo período do ano passado, mas que não altera o pleno alinhamento ao nível estabelecido pelo POEB, considerando que a Kroton possuía um montante de alunos matriculados substancialmente superior ao exigido.

O processo de matrícula (matrículas de alunos do segundo ao último semestre letivo) também obteve um resultado bastante consistente considerando as condições de mercado enfrentadas no período, apresentando um recuo de 8% em relação ao mesmo período do ano anterior, um patamar inferior ao aumento das formaturas verificado nessa virada de semestre (17,0%, frente a 12,8% em 2018.1).

Ao somarmos os 112.967 novos alunos admitidos em 2019.1 com os 266.221 alunos rematriculados no período, a base de alunos de Graduação Presencial totalizou 379.188 alunos neste semestre, uma redução de 6,6% em comparação com a base de 2018.1, decorrente do maior nível de formaturas e também do recuo da captação de alunos ProUni. Esses efeitos acabaram por compensar a robusta captação de alunos pagantes e a melhora no nível de evasão, como resultado do amadurecimento das iniciativas no âmbito do Programa Permanência.

FIES



Ao final do 1T19, a Companhia possuía 66.103 alunos matriculados com contratos de FIES, redução de 43,3% face ao mesmo período de 2018, seguindo a tendência apresentada nos últimos trimestres, com captações cada vez menos relevantes e um aumento no nível de formaturas para este produto. Para ilustrar esse comportamento, neste último processo de captação que acabou de se encerrar, o FIES foi responsável por apenas 810 alunos, queda de 73,1% frente à captação de FIES verificada no ano passado que já havia sido baixa. Além disso, a formatura de alunos FIES verificada nessa virada de semestre foi bastante relevante, o que demonstra que o programa deve assumir uma característica mais residual em relação à base nos próximos anos. Dessa forma, a penetração de FIES totalizou 17,4% da base de alunos de Graduação Presencial, ou 7,2% da base total de alunos de Graduação, caindo 11,3 p.p. e 5,0 p.p., respectivamente, na comparação anual.

Entre 2014 e o final de 2019 a redução de alunos FIES será superior a 75%, o que demonstra que a base de alunos da Companhia já foi praticamente toda substituída por alunos sem o financiamento. A partir de 2020 estima-se que menos de 14% da base presencial ou 5,8% da base total de alunos utilizem o FIES na Kroton.

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

A Kroton encerrou o 1T19 com um total de 58,2 mil alunos matriculados em programas do PEP, dos quais 30,9 mil são vinculados ao PEP30 e 27,3 mil ao PEP50. Nesse último processo de seleção, foram admitidos 12,5 mil alunos com PEP entre as duas modalidades disponíveis (PEP30 e PEP50), representando aproximadamente 11% da captação Presencial. Esse patamar veio 50,4% abaixo do verificado no segundo semestre do ano passado, como consequência da nova estratégia comercial adotada, com um maior foco nos alunos PEP50 que, pela primeira vez na história da Companhia, representou mais de 70% da captação total do programa, o que deve contribuir para uma melhor geração de caixa da Kroton.

Na análise a seguir, observa-se a evolução da base de alunos que contrataram o PEP, incluindo a quantidade de alunos que migraram do PEP30 (quando estes pagavam 30% da mensalidade durante o primeiro ano do contrato) para o PEP40 e PEP50 (quando estes passaram a pagar 40% e 50% da mensalidade durante o segundo e o terceiro ano do contrato, respectivamente), conforme definido pelas regras da oferta. Da mesma forma, os alunos que realizaram as rematrículas permanecendo no PEP30 são aqueles que foram admitidos no 3T18 e serão migrados para o PEP40 no 3T19. Além disso, vale lembrar 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.

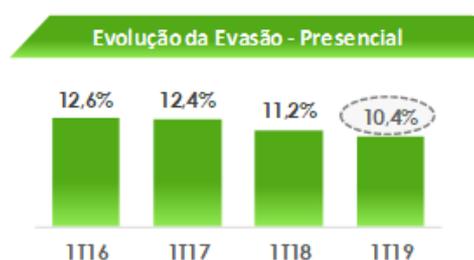


É importante ressaltar que a Kroton permanece com a postura conservadora para os aspectos de reconhecimento de receita, incluindo o cálculo de AVP (Ajuste a Valor Presente) sobre a receita, e para o provisionamento de perdas para inadimplentes de 50% sobre a parte financiada de todos os alunos do PEP, assim como realizado ao longo dos últimos trimestres.



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 ao 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.

Evolução da Evasão no Presencial



No contexto dos indicadores de evasão no período, houve uma notável melhora na taxa do segmento Presencial, que atingiu 10,4% no 1T19, redução de 0,8 p.p. na comparação anual e abaixo inclusive da evasão registrada no 1T16. Esse resultado reflete os esforços realizados para reduzir este indicador, concentrados no âmbito do Programa Permanência, que desde 2018 inclui times de retenção em todas as unidades utilizando modelos preditivos que visam identificar os alunos com maior probabilidade de evadir. Além disso, foram adotadas diversas medidas que visam a alcançar um maior engajamento dos alunos, por meio tanto de produtos de *adaptive learning*, quanto soluções de avaliação baseadas no conceito de gamification onde o engajamento do aluno é elemento constituinte da pontuação geral do semestre. Este resultado é ainda mais especial tendo em vista as pressões oriundas do cenário macroeconômico ainda com elevado nível de desemprego e da mudança no perfil da base de alunos, com a formatura de alunos FIES, que, dado as características originais do programa, eram menos propensos a evadir.

Ticket Médio Líquido da Graduação Presencial – Visão Aluno por Produto

A análise abaixo apresenta o desempenho 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		1T19					1T18					variações	
Aluno	Produto	ROL	AVP	ROLEX-AVP ¹	Faturas ²	Ticket Líquido	ROL	AVP	ROLEX-AVP ¹	Faturas ²	Ticket Líquido	%VAR TM	%VAR ROL
Ex-FIES e Ex-PEP	Ex-FIES Ex-PEP	442.173	13.074	455.247	591	770,3	385.903	(9.626)	376.277	467	805,5	-4,4%	21,0%
	Pagante	307.849	-	307.849	-	-	332.950	-	332.950	-	-	-	-
	PMT	134.324	13.074	147.398	-	-	52.952	(9.626)	43.327	-	-	-	-
PEP	PEP	217.429	(3.655)	213.774	161	1.327,8	197.288	9.922	207.210	163	1.271,0	4,5%	3,2%
	Pagante	79.898	-	79.898	-	-	54.953	-	54.953	-	-	-	-
	Parcelado	131.947	(1.317)	130.630	-	-	125.718	(4.751)	120.967	-	-	-	-
	PMT	5.584	(2.338)	3.246	-	-	16.617	14.673	31.290	-	-	-	-
Pagante Graduação Presencial Ex-FIES Ex-Proui		659.602	9.419	669.021	752	889,7	583.191	296	583.487	630	926,0	-3,9%	14,7%
FIES*	FIES	302.563	(41)	302.522	206	1.468,6	443.306	(2.637)	440.669	357	1.235,8	18,8%	-31,3%
	Pagante	34.425	-	34.425	-	-	53.114	-	53.114	-	-	-	-
	Financiado	267.936	-	267.936	-	-	389.775	(1.941)	387.834	-	-	-	-
	PEP+PMT	202	(41)	161	-	-	417	(696)	(279)	-	-	-	-
TOTAL Graduação Presencial³ Ex-Proui		962.165	9.378	971.543	958	1.014,1	1.026.496	(2.341)	1.024.155	987	1.037,9	-2,3%	-5,1%
TOTAL Graduação Presencial³		962.165	9.378	971.543	1.083	897,1	1.026.496	(2.341)	1.024.155	1.121	913,3	-1,8%	-5,1%

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

Para melhor compreensão, o cálculo do ticket médio da Kroton utiliza o número de faturas efetivamente reconhecidas no período (incluindo aquelas do ProUni), uma vez que, devido aos aditamentos retroativos, um aluno pode ter mais de uma fatura em um determinado mês. Conforme temos ressaltado, os dados desta 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 FIES é o canal com o maior ticket do segmento, com a média de R\$ 1.468,6 no 1T19, devido ao maior volume de alunos próximos de concluírem seus cursos de maior duração e preço (saúde e engenharias). Em seguida, vem o PEP com um ticket de R\$ 1.327,8 e, depois, os alunos pagantes, com um ticket médio de R\$ 770,3. Já o ticket médio líquido da Graduação Presencial no 1T19 foi de R\$ 897,1, o que significou uma queda de 1,8% em relação ao mesmo período do ano passado, refletindo principalmente os impactos negativos e temporários (i) de maiores descontos nas renegociações de alunos inativos e (ii) da menor carga horária/aluno observada no período, que devido a mudanças nos processos que trarão menor impacto no 2T19. Neste trimestre, esses fatores mais do que compensaram o maior ticket de entrada verificado na captação desse início de ano, além do reajuste anual das mensalidades, da participação de cursos com mensalidades maiores na composição da base e da maior oferta de PMT registrada no período. Apesar da variação negativa do ticket médio do Presencial no 1T19, a melhor expectativa para o 1S19 é de um crescimento do ticket médio em linha com a inflação.

1.2 Graduação EAD

No segmento de Ensino a Distância, a Companhia demonstrou, mais uma vez, sua resiliência e vantagens competitivas ao entregar novamente um resultado positivo, especialmente quando considerado o cenário competitivo bastante acirrado, desde a introdução do novo marco regulatório do segmento em 2017. Neste trimestre, foram admitidos mais de 199 mil novos alunos pagantes de Graduação EAD (incluindo os 16 mil novos alunos advindos dos polos que foram implementados em 2018.2 e 2019.1), desempenho estável frente ao observado no mesmo período de 2018. Apesar da estabilidade, este é um resultado muito satisfatório, levando em consideração o ambiente concorrencial atual e reflete os esforços e a expertise da Companhia neste segmento, contando com elevada qualidade de ensino, tecnologia de ponta, uma rede de parceiros diferenciada e constantemente monitorada, além de um portfólio completo de cursos, desde ofertas 100% online até cursos de EAD Premium. Nesse semestre, os cursos de EAD Premium foram responsáveis por 14% da captação total EAD, crescimento de 4 p.p. em relação ao 1S18, comprovando a aceitação deste produto, que permite à Kroton elevar cada vez mais a capilaridade de cursos de maior valor agregado, além de expandir seu mercado endereçável. Por sua vez, os cursos 100% Online alcançaram 22% dos novos alunos no 1T19, patamar estável frente ao mesmo período do ano passado. Por



fim, da mesma forma que ocorreu no Presencial, a captação de alunos ProUni também registrou uma queda com a admissão de 2.828 alunos, o que também não alterou o pleno alinhamento ao nível estabelecido pelo POEB.

Somando os 202.026 novos alunos com os 334.264 alunos que se rematricularam no período, a Companhia encerrou o primeiro semestre de 2019 com 536.890 alunos, patamar 2,7% abaixo na comparação anual.

Evolução da Evasão no EAD



No segmento de EAD, a taxa de evasão atingiu 14,6% no 1T19, aumento de 1,6 p.p. frente ao ano passado, (mas ainda inferior ao nível observado no 1T17) como reflexo da evolução da base de alunos 100% online, que possuem maior propensão a evadir, dado o nível de engajamento mais baixo, além dos impactos do elevado nível de desemprego no ambiente competitivo sensivelmente mais acirrado. Esses efeitos foram parcialmente compensados pela disseminação das iniciativas do Programa Permanência também neste segmento.

Ticket Médio Líquido – Visão Aluno por Produto

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 de Graduação EAD, o *ticket* médio do 1T19 foi de R\$ 267,0, patamar praticamente idêntico ao apresentado no mesmo período de 2018, refletindo os esforços realizados pela Companhia ao oferecer um portfólio de cursos cada vez mais amplo, a fim de neutralizar os efeitos de uma competição ainda bastante acirrada e o aumento da base de alunos na modalidade 100% *online* (que possui um ticket médio mais baixo). Nesse sentido, é importante mencionar o crescimento anual de 50% no número de alunos matriculados no EAD *Premium*, que tem uma importância estratégica não somente por ser um relevante diferencial competitivo, mas também por possuir mensalidades superiores que aquelas cobradas no modelo tele-presencial.

GRADUAÇÃO EAD	1T19						1T18						variações	
	Aluno	Produto	ROL ¹	AVP	ROL Ex-AVP ²	Faturas ³	Ticket Líquido	ROL ¹	AVP	ROL Ex-AVP ²	Faturas ³	Ticket Líquido	%VAR TM	%VAR ROL
TOTAL GRADUAÇÃO⁴ EAD Ex Prouni			390.596	(777)	389.819	1.360	286,6	380.340	(934)	379.406	1.310	289,6	-1,0%	2,7%
TOTAL GRADUAÇÃO⁴ EAD			390.596	(777)	389.819	1.460	267,0	380.340	(934)	379.406	1.418	267,6	-0,2%	2,7%

Receita ex-Repasses; ² Receita Utilizada para o cálculo do *ticket*; ³ Valores/mil; ⁴ Apenas Graduação (ex-pós graduação e outros cursos).



2. Educação Continuada

2.1 Pós-Graduação

Considerando apenas cursos de Pós-Graduação, houve um forte aumento de 14,2% no número de alunos na comparação anual, suportado pela captação de 17 mil novos alunos advindos, principalmente, da modalidade EAD. Esse desempenho mais que compensou o volume importante de formaturas que, no total, somou aproximadamente 12 mil. Destaca-se, ainda, que a LFG também oferece cursos de Pós-Graduação, os quais estão considerados no total de alunos do segmento. Dessa forma, a Kroton encerrou o trimestre com 44,9 mil alunos matriculados nos cursos de Pós-Graduação, dos quais 35,3 mil alunos cursando a modalidade EAD e 9,5 mil a modalidade presencial.

2.2 Cursos Preparatórios (LFG), Livres, de Idiomas e SETS

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 28.427 no 1T19 (cabe destacar que estes alunos não foram considerados no número de alunos de Ensino Superior reportado), uma queda de 3,7% face ao mesmo período de 2018.

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 1T19, havia 10.640 alunos matriculados nestes cursos (também não considerados no número de alunos de Ensino Superior reportado), representando uma queda de 14,0% na comparação anual.

O segmento de negócios de Soluções Educacionais para Ensino Técnico e Superior (SETS) foi incorporado com a aquisição da Somos dentro da Vice-Presidência de Educação Continuada. A SETS é responsável pela comercialização de livros com a marca Saraiva para o Ensino Superior, sistema de ensino para ensino técnico com a marca Érica e cursos preparatórios para concursos públicos. Os principais produtos oferecidos incluem a venda de livros CTP (Científicos, Técnicos e Profissionais), com destaque para as áreas de Direito, Administração, Economia e Contabilidade, Técnicos e Não Ficção onde, ao longo do 1T19, foram vendidos 562.778 livros, o que representa um aumento de 12,0% em relação ao mesmo período do ano anterior, apesar do cenário adverso vivido pelo setor de varejo de livros.



SEGMENTO EDUCAÇÃO BÁSICA

Estruturação do segmento de Educação Básica

Após a incorporação da Somos, a Kroton passou a contar com a mais completa plataforma de soluções, produtos e serviços para Educação Básica no Brasil, incluindo escolas próprias, conteúdo pedagógico físico e digital, avaliações, treinamento de professores, conteúdo de educação complementar (contra turno), tecnologia educacional e outros serviços.

O Segmento de Educação Básica da Kroton passa a ser estruturado em duas grandes Unidades de Negócio:

1. **Plataforma Integrada de Serviços K12 & PNLD/Contratos Oficiais:** engloba todos os produtos e serviços oferecidos para escolas parceiras, como: conteúdo físico e digital, assessoria pedagógica, avaliação, treinamento de professores, conteúdo de educação complementar (contra turno), tecnologia educacional entre outros serviços. Neste segmento também estão considerados os serviços prestados relativos ao Programa Nacional do Livro Didático (PNLD) e demais contratos firmados com órgãos oficiais. O negócio de PNLD/Contratos Oficiais utiliza o mesmo Editorial, áreas de apoio, marketing, etc das plataformas integradas K12, e para melhor refletir o negócio na sua integridade (sem necessidade de rateios), ambos os negócios foram agregados, mas suas receitas foram destacadas para permitir análise segregada de crescimento de ambos os negócios. Tão logo o conjunto de despesas seja segregado e fazendo sentido do ponto de vista gerencial, PNLD/Contratos Oficiais poderão ser tratados como Unidade de Negócio independente no Segmento Educação Básica.
2. **Gestão de Escolas:** compreende o desempenho das escolas de educação básica próprias, bem como dos contratos de gestão de escolas de terceiros (onde grandes empresas/organizações nos contratam para gerir suas unidades escolares), além de todas as operações do Red Balloon (escolas próprias, franquias e *in-schools*). A operação da Red Balloon está consolidada na Unidade Gestão de Escolas, pois a maioria dos seus alunos estuda em unidades autônomas.

Os serviços que eram oferecidos na Somos pela SETS (relacionados ao Ensino Técnico, Superior e Preparatório para concursos públicos) passam a compor os resultados do Segmento de Ensino Superior, na Unidade de Negócio Educação Continuada.

1. Plataforma Integradas de Serviços de K12 & PNLD/Contratos Oficiais

A Plataforma Integrada de Serviços K12 & PNLD/Contratos Oficiais (Plataforma K12) conta com um grande portfólio de produtos e serviços com marcas como: Anglo, Saraiva, Pitágoras, Ática, Maxi, PH, Plurall, Ético, Scipione, Livro Fácil, OLEM, English Stars entre outras para apoiar nossas escolas parceiras em todas as suas necessidades.

Como Plataforma, a Companhia se coloca como agnóstica às escolhas pedagógicas das escolas, provendo a solução metodológica que a escola decidir: Sistemas de Ensino ou Livros Didáticos. Com isso, ao invés de um mercado endereçável de 3,8 milhões de alunos (em escolas de Sistemas de Ensino), adiciona-se como mercado potencial outros 2,4 milhões de alunos (em escolas de Livros Didáticos), tornando nosso mercado endereçável 63% maior. Do ponto de vista de negócio, a relação com a escola que opta por Livros Didáticos também é por meio de contratos de longo prazo. Em 2017, a Companhia desenvolveu a PAR – Parceria Educacional, uma nova forma de se relacionar com as escolas que adotam livros didáticos, por meio de contratos de longo prazo onde as escolas se comprometem a adotar um percentual mínimo dos títulos das editoras do grupo em contrapartida de receber serviços equivalentes aos dos Sistemas de Ensino (serviços de assessoria



pedagógica, tecnologia, avaliação entre outros). Também do ponto de vista do negócio, a dinâmica da PAR é semelhante à de um Sistema de Ensino, mas permite agregar o enorme mercado de escolas que preferem livros didáticos ou escolas híbridas. Portanto, essa decisão de negócio nos coloca numa situação de vantagem competitiva, com um modelo de negócio adequado (modelo de subscrição e recorrência de receitas) e ao mesmo tempo um mercado endereçável 63% maior.

2. Gestão de Escolas

Em Gestão de Escolas operamos um total de 54 escolas, sendo 47 escolas próprias e 7 escolas por contrato (onde empresas terceiras nos contratam para gerir integralmente suas escolas). A Kroton conta com diferentes marcas que são referências de qualidade, atendendo cerca de 37 mil alunos.

Faz parte da Unidade de Negócio Gestão de Escolas as operações de idiomas da Red Balloon, ofertadas em três modalidades: unidades próprias, *in-schools* e unidades em franquia. A Red Balloon tem atualmente um total de 25,8 mil alunos. Com isso, o total de alunos da Unidade de Negócio Gestão de Escolas é de 62,8 mil.

Apresentamos a seguir a tabela resumo com os principais indicadores operacionais do segmento de Educação Básica:

Descrição dos Indicadores Operacionais			1T19	1T18	% AH
Plataforma K12	Conteúdo Core	Escolas Privadas com Contrato	3.538	3.186	11,0%
		Alunos matriculados nas Escolas Privadas com Contrato (mil)	1.291,7	1.120,0	15,3%
	Demais soluções educacionais complementares (Contra Turno)	Número de Escolas com Contratos de Educação Complementar (Contra Turno)	423	381	11,0%
		Alunos matriculados na Educação Complementar (Contra Turno) (mil)	124,6	112,8	10,5%
Gestão Escolas	Gestão Escolas Próprias/Contratos K12	Escolas Próprias/Contratos K12	54	36	50,0%
		Alunos matriculados nas Escolas Próprias/Contratos K12 (mil)	36,9	24,6	50,1%
	Red Balloon	Escolas Próprias/Franquias Red Balloon	125	132	-5,3%
		Alunos matriculados nas Escolas Próprias/Franquias Red Balloon	25,8	27,5	-6,2%

OBS. A queda de alunos matriculados na Red Balloon é resultado exclusivamente do término de um contrato específico com o Grupo Marista Centro-Sul



DESEMPENHO FINANCEIRO

A Nota Especial do início desse release de resultados apresenta as mudanças implementadas nas divulgações a partir de 1T19, que buscam alinhar o modelo de acompanhamento interno e de gestão à forma como a empresa se comunica com o mercado. No Ensino Superior, durante muitos anos, o conceito de Canal e Produto praticamente se confundiam, uma vez que o Canal Campus ofertava praticamente apenas o produto Graduação Presencial e o Canal Polo apenas o produto Graduação EAD. Com a hibridização do ensino, o EAD Premium e a oferta cada vez mais integrada de produtos presenciais e a distância, essa situação se alterou e faz cada vez mais sentido entender a performance da Unidade de Negócio e não do Canal ou do Produto. Na Kroton, o ensino de Graduação está dividido em duas Unidades de Negócio distintas: Unidades Próprias e Unidades de Terceiros. Unidades Próprias são aquelas geridas integralmente pela Kroton e Unidades de Terceiros são as geridas por meio de um contrato de parceria com um Terceiro. Essa é a divisão que faz sentido, uma vez que o P&L, o modelo de gestão, os métodos de acompanhamento e as responsabilidades da Companhia são completamente distintos.

Essa mudança da visão de Canal/Produto para visão Unidade de Negócio também é importante para o acompanhamento do desempenho financeiro, pois evita rateios de custos e despesas dentro das Unidades Próprias. Além disso, não há grande variação ao que era divulgado anteriormente, dado que a atual unidade de negócio de Terceiros nada mais é do que o antigo Canal EAD, excluindo os Polos existentes dentro dos Campi, os quais representam um montante pequeno do total. Mesmo sendo pouco representativo, todos os ajustes foram feitos também no exercício de 2018, para tornar os números totalmente comparáveis.

Para completar o segmento Ensino Superior temos, ainda, uma Unidade de Negócio autônoma denominada Educação Continuada. Esse segmento compreende o resultado de todas as atividades Pós-Graduação, cursos preparatórios, livres e de idiomas e passou a contar também com os resultados do SETS (oriundo da Somos) com soluções educacionais para os Ensinos Técnico e Superior.

Portanto, o Desempenho Financeiro do Segmento Ensino Superior será apresentado seguindo o modelo de gestão adotado pela Kroton, de acordo com a seguinte distribuição:

1. Unidades Próprias
2. Unidades de Terceiros
3. Educação Continuada

Os Indicadores Operacionais continuarão com aberturas por produto para permitir um melhor acompanhamento, conforme descrito no item "Indicadores Operacionais" deste release.

Outras evoluções importantes na demonstração do desempenho financeiro a partir do 1T19 (e retroagidos ao 1T18) contemplam os seguintes efeitos:

- I. reclassificação de despesas de vendas e marketing para antes do resultado operacional dos negócios de Ensino Superior e Educação Básica, portanto, a partir do 1T19, a única linha adicional que impacta o EBITDA consolidado fica sendo o Corporativo;
- II. alteração de critério de alocação de itens não recorrentes, passando a considerar despesas de reestruturação de unidades e outros projetos como despesas recorrentes da operação reduzindo o total de despesas e custos não recorrentes de forma expressiva;



- III. revisão do critério de EBITDA e EBITDA Recorrente que, além de serem impactados pela receita financeira de juros e mora (e itens não recorrentes no caso do EBITDA Recorrente), passam a ser ajustados também pela mais valia do estoque (não caixa) advindo da operação de Educação Básica;
- IV. revisão de critério de Lucro Líquido Ajustado que passa a ser impactado exclusivamente pelos efeitos não caixa da amortização do intangível e mais valia do estoque advinda da operação de Educação Básica;
- V. mudança de critério de alocação de Capex, passando a tratar como Capex da Operação os Projetos Especiais, sendo separados exclusivamente os investimentos relacionados à expansão das operações.

Tais alterações endereçam várias recomendações da comunidade financeira e estão alinhadas ao principal foco da Companhia que é dar mais ênfase à Geração de Caixa. Por fim, todos os números financeiros reportados neste documento, inclusive relativos ao exercício de 2018 (proforma), estão no padrão IFRS16 (a não ser que devidamente explicitado) de modo a deixar a base totalmente comparável.

RESULTADO 1T19

Valores em R\$ ('000)	Ensino Superior		Educação Básica		Kroton Consolidado	
	1T19	% AV	1T19	% AV	1T19	% AV
Receita Bruta	1.684.593	129,3%	613.614	114,9%	2.298.207	125,1%
Deduções da Receita Bruta	(381.345)	-29,3%	(79.763)	-14,9%	(461.108)	-25,1%
Impostos	(37.520)	-2,9%	(16.887)	-3,2%	(54.407)	-3,0%
ProUni	(253.537)	-19,5%	-	0,0%	(253.537)	-13,8%
Devoluções	-	0,0%	(62.876)	-11,8%	(62.876)	-3,4%
Descontos Totais	(90.287)	-6,9%	-	0,0%	(90.287)	-4,9%
Receita Líquida	1.303.248	100,0%	533.852	100,0%	1.837.100	100,0%
Custos (CPV/CSP)	(227.900)	-17,5%	(202.304)	-37,9%	(430.204)	-23,4%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(18.023)	-1,4%	(102.016)	-19,1%	(120.039)	-6,5%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(209.876)	-16,1%	(100.288)	-18,8%	(310.165)	-16,9%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(195.335)	-15,0%	(85.518)	-16,0%	(280.854)	-15,3%
Aluguel	(840)	-0,1%	(2.007)	-0,4%	(2.848)	-0,2%
Materiais	(4.787)	-0,4%	(2.516)	-0,5%	(7.303)	-0,4%
Manutenção	(2.774)	-0,2%	(9.120)	-1,7%	(11.895)	-0,6%
Outros	(6.140)	-0,5%	(1.126)	-0,2%	(7.266)	-0,4%
Lucro Bruto	1.075.348	82,5%	331.547	62,1%	1.406.895	76,6%
Despesas Operacionais	(165.235)	-12,7%	(50.168)	-9,4%	(215.402)	-11,7%
Despesas de Pessoal, Gerais e Administrativas	(165.235)	-12,7%	(50.168)	-9,4%	(215.402)	-11,7%
Despesas de Pessoal	(87.405)	-6,7%	(41.701)	-7,8%	(129.106)	-7,0%
Despesas Gerais e Administrativas	(77.830)	-6,0%	(8.467)	-1,6%	(86.297)	-4,7%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(207.756)	-15,9%	(3.117)	-0,6%	(210.872)	-11,5%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	65.622	5,0%	528	0,1%	66.150	3,6%
(+) Equivalência Patrimonial	577	0,0%	-	0,0%	577	0,0%
Despesas com Vendas e Marketing	(127.933)	-9,8%	(41.051)	-7,7%	(168.984)	-9,2%
Resultado Operacional	640.624	49,2%	237.740	44,5%	878.364	47,8%
Despesas Corporativas					(71.845)	-3,9%
EBITDA Recorrente					806.518	43,9%
(-) Itens Não Recorrentes					(55.700)	-3,0%
EBITDA					750.818	40,9%
Depreciação e Amortização					(291.318)	-15,9%
Resultado Financeiro					(202.993)	-11,0%
Imposto de Renda e Contribuição Social					(6.336)	-0,3%
Participação de Minoritários					229	0,0%
Lucro Líquido					250.400	13,6%
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)					64.820	3,5%
(+) Mais Valia de Estoque					3.472	0,2%
Lucro Líquido Ajustado					318.692	17,3%



DESEMPENHO FINANCEIRO – ENSINO SUPERIOR

<i>Ensino Superior - Valores em R\$ ('000)</i>	1T19	1T18	% AH	4T18	% AH
Receita Bruta	1.684.593	1.691.722	-0,4%	1.713.417	-1,7%
Deduções da Receita Bruta	(381.345)	(364.407)	4,6%	(402.054)	-5,2%
Impostos	(37.520)	(47.485)	-21,0%	(50.624)	-25,9%
ProUni	(253.537)	(240.103)	5,6%	(261.823)	-3,2%
Devoluções	-	-	n.a.	(446)	n.a.
Descontos Totais	(90.287)	(76.819)	17,5%	(89.161)	1,3%
FGEDUC	(14.313)	(24.048)	-40,5%	(24.022)	-40,4%
Taxa de Administração - FIES	(5.279)	(8.952)	-41,0%	(8.756)	-39,7%
Outros	(70.695)	(43.819)	61,3%	(56.383)	25,4%
Receita Líquida	1.303.248	1.327.316	-1,8%	1.311.363	-0,6%
Total de Custos	(227.900)	(208.868)	9,1%	(258.712)	-11,9%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(18.023)	(0)	n.a.	(12.788)	40,9%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(209.876)	(208.868)	0,5%	(245.924)	-14,7%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(195.335)	(202.058)	-3,3%	(240.460)	-18,8%
Aluguel	(840)	0	n.a.	0	n.a.
Materiais	(4.787)	(4.461)	7,3%	(4.719)	1,4%
Manutenção	(2.774)	(3.297)	-15,9%	(3.101)	-10,5%
Outros	(6.140)	948	n.a.	2.356	-360,5%
Lucro Bruto	1.075.348	1.118.447	-3,9%	1.052.651	2,2%
Margem Bruta	82,5%	84,3%	-1,8 p.p.	80,3%	2,2 p.p.
Despesas Operacionais	(165.235)	(141.740)	16,6%	(172.237)	-4,1%
Pessoal	(87.405)	(76.232)	14,7%	(84.718)	3,2%
Gerais e Administrativas	(77.830)	(65.508)	18,8%	(87.519)	-11,1%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(207.756)	(160.542)	29,4%	(169.134)	22,8%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	65.622	41.042	59,9%	30.117	117,9%
(+) Equivalência Patrimonial	577	-	n.a.	500	15,5%
Despesas com Vendas e Marketing	(127.933)	(110.464)	15,8%	(124.155)	3,0%
Resultado Operacional	640.624	746.743	-14,2%	617.741	3,7%
Margem Operacional	49,2%	56,3%	-7,1 p.p.	47,1%	2,0 p.p.

Receita Líquida

A receita líquida do Ensino Superior da Kroton somou R\$ 1.303,2 milhões no 1T19, o que representa uma queda de 1,8% frente ao mesmo período do ano anterior. Esse resultado é consequência do menor número de alunos das Unidades Próprias, em razão do aumento de formaturas oriundas das grandes safras de captação de 2013 e 2014, além da mudança no perfil da base, do menor *ticket* registrado no período (menor carga horária cursada e maiores descontos nas renegociações de matrículas). Adicionalmente, ao longo do 1S19 foi verificado mudanças em processos que intensificaram o impacto (i) de descontos nas renegociações de alunos inativos e (ii) do ajuste a menor da carga horária/aluno cursada no período, trazendo um maior impacto no 1T19, e que será compensado no 2T19. Esses fatores acabaram por compensar a maior receita verificada na Graduação de Unidades de Terceiros, com o aumento de alunos matriculados nos cursos de EAD *Premium* e a expansão no número de polos parceiros, além da incorporação da SETS na Educação Continuada. Sobre os produtos de parcelamento, é válido reforçar que, mesmo com todos os efeitos de um cenário econômico bastante adverso, com alto nível de desemprego e ambiente competitivo acirrado, a Kroton vem sustentando uma oferta balanceada do PEP e PMT, conseguindo apresentar crescimento na captação de alunos majoritariamente pagantes e com um *mix* de cursos com maior valor agregado. Em especial, o aumento da receita de PMT neste trimestre ocorreu pela antecipação da curva de matrículas, o que levou à maior concentração de PMT no 1T19. Na análise do 1S19, esse efeito deverá ser normalizado e nossa melhor expectativa é de que a receita PMT cresça cerca de 15% na comparação com o 1S18. Já em relação ao 4T18, a queda de 0,6% da receita líquida é decorrente, especialmente, da sazonalidade que provoca impactos



positivos em trimestres pares, com o reconhecimento de matrículas tardias em um único período, além dos efeitos pontuais dos descontos de captação.

Lucro Bruto

O lucro bruto do Ensino Superior atingiu R\$ 1.075,3 milhões no 1T19, uma redução de 3,9% em relação ao mesmo período do ano anterior. A combinação de uma menor receita observada no período em função do comportamento da base e os gastos referentes à comercialização de livros para o Ensino Superior da SETS resultaram na queda de 1,8 p.p. na margem bruta do segmento. Se não fosse pela inclusão da SETS no resultado do Ensino Superior, a margem bruta do trimestre teria ficado estável, o que atesta a eficiência da operação principalmente no que se refere aos ganhos de escala de uma operação consolidada e os menores dispêndios com folha, permitindo a diluição de custos mesmo diante de um cenário com forte expansão de novas unidades. Já na comparação com o trimestre anterior, percebe-se uma alta na margem bruta de 2,2 p.p., resultado da sazonalidade do negócio com um montante menor de custos na operação, além do maior controle orçamentário imposto pela Companhia.

Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)

Ensino Superior Presencial + EAD - Valores em R\$ ('000)	1T19	1T18	% AH	4T18	% AH
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(207.756)	(160.542)	29,4%	(169.134)	22,8%
<i>PCLD / Receita Líquida Ensino Superior¹</i>	-15,9%	-12,1%	-3,8 p.p.	-12,9%	-3,0 p.p.
PCLD Pagante	(68.970)	(57.443)	20,1%	(80.279)	-14,1%
<i>PCLD Pagante/ Rec. Líq. Ens. Superior Pagante¹</i>	-9,0%	-7,8%	-1,3 p.p.	-10,6%	1,6 p.p.
PCLD FIES - Parte Financiada	(2.411)	(3.508)	-31,3%	(3.457)	-30,2%
<i>PCLD FIES / Receita Líquida Ensino Superior FIES¹</i>	-0,9%	-0,9%	-0,0 p.p.	-0,9%	-0,0 p.p.
PCLD PEP - Parte Parcelada	(65.974)	(62.859)	5,0%	(82.149)	-19,7%
<i>PCLD PEP / Receita Líquida Ensino Superior PEP¹</i>	-50,0%	-50,0%	0,0 p.p.	-50,0%	0,0 p.p.
PCLD PMT - Parte Parcelada	(70.400)	(36.731)	91,7%	(3.249)	n.a.
<i>PCLD PMT / Receita Líquida Ensino Superior PMT¹</i>	-50,0%	-50,0%	-0,0 p.p.	-50,0%	-0,0 p.p.

A PCLD total do Ensino Superior sobre a receita líquida apresentou alta de 3,8 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior, atingindo 15,9% da receita líquida. Esse desempenho é decorrente do maior reconhecimento de receita de alunos PMT, além dos aumentos realizados na PCLD pagante para melhor refletir a mudança de *mix* na base, com a formatura de alunos FIES (que possuem um menor nível de provisionamento) e a maior representatividade de alunos 100% *online* na base de EAD (que possuem uma maior taxa de evasão). Adicionalmente, a PCLD pagante também vem sendo negativamente impactada pela manutenção de um ambiente econômico adverso, com aumento de alunos inadimplentes, o que fez com que a Companhia elevasse o nível de provisionamento de modo a se proteger de eventuais perdas futuras. Esse resultado foi parcialmente compensado pela menor oferta de PEP registrada no último ciclo de captação e pela maior eficiência em cobrança, sobretudo na base EAD. Na comparação com o trimestre anterior, observa-se uma alta 3,0 p.p. como consequência da sazonalidade do período e da captação do início do ano, além da elevação da PCLD pagante Presencial em 0,2p.p.. Já a PCLD pagante EAD permaneceu estável em relação ao 4T18.



Contas a Receber

Ensino Superior Valores em R\$ ('000) líquidos de AVP e PCLD	1T19	1T18	% AH	4T18	% AH
Contas a Receber Líquido	2.518.884	2.214.013	13,8%	2.213.437	13,8%
Parte Pagante	955.782	660.398	44,7%	907.443	5,3%
Mensalidades + FIES + PEP	951.060	658.640	44,4%	904.252	5,2%
Acordos	4.722	1.758	168,7%	3.191	48,0%
Parte Parcelada Privada	1.147.280	756.466	51,7%	1.036.226	10,7%
PEP	873.520	591.456	47,7%	819.896	6,5%
PMT	273.759	165.010	65,9%	216.330	26,5%
Parte Parcelada FIES	415.822	797.150	-47,8%	269.768	54,1%

O total do Contas a Receber Líquido de PCLD do Ensino Superior apresentou um aumento de 13,8% entre o 1T19 e o 4T18, como consequência dos seguintes fatores: (i) o aumento da exposição dos produtos de parcelamento da Companhia, como o PEP e o PMT, onde o pagamento ocorre majoritariamente após a formatura; (ii) o aumento da receita de alunos pagantes, dado a mudança de mix com a formatura de alunos FIES; (iii) o ainda elevado volume de mensalidades em aberto em razão do cenário econômico adverso que gera uma maior incidência de alunos inadimplentes e aumento no volume de negociações com alunos; e (iv) o atraso temporário observado no aditamento de alunos FIES que leva à postergação dos recebimentos das mensalidades do programa.

Prazo Médio do Contas a Receber

Ensino Superior - Prazo Médio do Contas a Receber (dias)	1T19	1T18	Var. (dias)	4T18	Var. (dias)
Contas a Receber Líquido Superior Total					
Receita Líquida Total	169	148	21 Dias	146	23 Dias
CR Líquido (Pagante)					
Receita Líquida (Pagante)	110	88	22 Dias	104	06 Dias
CR Líquido (PEP/PMT)					
Receita Líquida (PEP/PMT)	489	388	101 Dias	483	06 Dias
CR Líquido (FIES)					
Receita Líquida (FIES)	107	145	-38 Dias	64	43 Dias

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

No 1T19, o prazo médio registrou alta de 21 dias em relação ao mesmo período do ano passado, especialmente em virtude do aumento do contas a receber do PEP e do PMT, além do maior volume de mensalidades em aberto e de negociações que acabaram por compensar a queda verificada no Contas a Receber do FIES. Na comparação com o 4T18, a alta de 23 dias do prazo médio está relacionada à maior participação de receita PMT, além do aumento no volume de acordos realizado na última virada de semestre. Entre os diferentes produtos, o FIES foi o que apresentou o maior aumento no prazo médio como consequência de atrasos nos aditamentos do programa verificado nesse início do ano, além do pagamento antecipado que vem sendo realizado no 4º trimestre, com a competência de novembro sendo paga em dezembro ao invés de janeiro. Entretanto, é válido mencionar que esse problema de aditamento é um fator temporário e que já está sendo normalizado. Por sua vez, o prazo médio da parte pagante (sem parcelamento/financiamento) apresentou aumento de 6 dias em relação ao trimestre anterior devido, principalmente, às condições ainda desafiadoras da economia brasileira que vêm acarretando em uma piora no pagamento em dia das mensalidades, além da constatação de um maior volume de renegociações de dívidas e de acordos com alunos inativos. Já a alta de 6 dias observada no prazo médio dos produtos de parcelamento é consequência da maior adoção do PMT nesse último ciclo de captação, além da maturação dos alunos com PEP e PMT na base da Companhia.



Resultado Operacional

No 1T19, o resultado operacional do Ensino Superior (após as despesas com *marketing*) alcançou R\$ 640,6 milhões, o que representa uma margem operacional de 49,2%. É importante reforçar que o atual patamar da margem operacional observado reflete não apenas o impacto da nova prática contábil (IFRS16), mas também a incorporação das despesas com marketing na análise dos segmentos, uma vez que essa linha era apresentada apenas na análise corporativa. Analisando o comportamento do trimestre, percebe-se que a margem operacional do 1T19 foi 7,1 p.p. inferior à apresentada no 1T18 e essa queda é resultado da redução no número de alunos, das mudanças no perfil da base tanto Presencial quanto EAD, com uma maior necessidade de provisionamento para os alunos entrantes. Adicionalmente, a margem operacional também foi pressionada pelo aumento da estrutura de custos e despesas relacionados às novas unidades, além do maior volume de despesas com marketing para promover a marca em um número relevante de novas praças e para garantir uma campanha comercial eficaz dentro de um ambiente competitivo muito mais acirrado e um cenário macroeconômico bastante desafiador. Os impactos do nível de provisionamento e dos custos e despesas com marketing deverão ser parcialmente revertidos no 2T19 devido à menor incidência do PMT. Por fim, outro fator que impactou negativamente a margem do Ensino Superior foi a incorporação do negócio de SETS, que possui uma menor rentabilidade do que os demais produtos de Pós-Graduação e cursos livres que compõem a Unidade de Negócio de Educação Continuada. Em contrapartida, esses efeitos foram parcialmente compensados pela linha de juros e mora sobre mensalidades, em função dos avanços alcançados na otimização de políticas e operação de cobrança, além de maior correção monetária sobre o saldo de contas a receber. No geral, o patamar de margem operacional perto dos 50% para o Ensino Superior, considerando unidades próprias, de terceiros e Educação Continuada, e levando em consideração toda as dificuldades momentâneas em relação à economia e ao ambiente competitivo, reforça e demonstra toda a solidez do negócio e o alto nível de eficiência e rentabilidade empregado pela Companhia. Na comparação com o trimestre anterior, o resultado operacional subiu 24,2%, com uma margem operacional 9,8 p.p. superior, como consequência da sazonalidade da operação.

Unidades Próprias (Graduação) – Indicadores Financeiros:

Graduação (Unidades Próprias) - Valores em R\$ ('000)	1T19	1T18	% AH	4T18	% AH
Receita Líquida - Graduação de Unidades Próprias	1.009.769	1.076.407	-6,2%	1.081.187	-6,6%
Receita Líquida - Presencial Pagante	422.172	446.151	-5,4%	481.407	-12,3%
Receita Líquida - FIES (parte financiada líquida de AVP)	267.936	389.775	-31,3%	384.117	-30,2%
Receita Líquida - PEP (parte parcelada líquida de AVP)	131.947	125.718	5,0%	164.297	-19,7%
Receita Líquida - Presencial PMT (parte parcelada líquida de AVP)	140.110	69.987	100,2%	6.099	n.a.
Receita Líquida - EAD Pagante	47.444	43.777	8,4%	45.182	5,0%
Receita Líquida - EAD PMT (parte parcelada líquida de AVP)	160	1.000	-84,1%	84	89,7%
Lucro Bruto de Graduação - Unidades Próprias	813.414	880.981	-7,7%	838.221	-3,0%
Margem Bruta - Grad. de Unidades Próprias	80,6%	81,8%	-1,3 p.p.	77,5%	3,0 p.p.
Resultado Operacional de Grad. - Unidades Próprias	479.842	592.462	-19,0%	491.835	-2,4%
Margem Operacional - Grad. Unidades Próprias	47,5%	55,0%	-7,5 p.p.	45,5%	2,0 p.p.

Na visão Unidades Próprias, que representa a principal parte do resultado do Ensino Superior, fica evidente as pressões mencionadas anteriormente no que diz respeito a mudança do perfil da base, uma vez que as formaturas de FIES e os programas de parcelamento só impactam essa Unidade de Negócio, composta majoritariamente por alunos presenciais. Além disso, todos os custos e despesas relacionados à expansão de unidades também recai nessa análise, configurando-se como outro (embora em menor escala) momentâneo detrator de margem. Por fim, foi constatado um volume maior e mais acelerado de despesas com marketing para promover as marcas nas novas praças de atuação e para fazer frente ao cenário competitivo mais acirrado, resultando em uma margem operacional da graduação de Unidades Próprias de



47,5% ou 7,5 p.p. inferior ao verificado no 1T18. Já o aumento de 2,0 p.p. na margem operacional contra o trimestre anterior reflete, principalmente, a sazonalidade da operação.

Unidades de Terceiros (Graduação) – Indicadores Financeiros:

Graduação (Unidades de Terceiros) - Valores em R\$ ('000)	1T19	1T18	% AH	4T18	% AH
Receita Líq. - Graduação de Unidades de Terceiros	227.796	203.163	12,1%	195.949	16,3%
Receita Líquida - EAD Pagante	227.265	200.687	13,2%	195.634	16,2%
Receita Líquida - EAD PMT (parte parcelada líquida de AVP)	531	2.476	-78,5%	315	68,5%
Lucro Bruto de Graduação - Unidades de Terceiros	218.780	192.347	13,7%	188.088	16,3%
Margem Bruta de Graduação - Unidades de Terceiros	96,0%	94,7%	1,4 p.p.	96,0%	0,1 p.p.
Resultado Operacional de Grad. - Unidades de Terceiros	138.558	120.831	14,7%	108.888	27,2%
Margem Operacional - Grad. Unidades de Terceiros	60,8%	59,5%	1,4 p.p.	55,6%	5,3 p.p.

Por outro lado, a análise do resultado das Unidades de Terceiros comprova o constante aumento de eficiência que a Companhia tem conseguido empregar, alcançando resultados consistentes de captação atrelado ao rígido controle de custos. O aumento de 1,4 p.p. na margem operacional contra o 1T18 verificado dentro de um cenário competitivo muito mais desafiador encontrado no Ensino à Distância, reforça a resiliência da Companhia e o alto nível de gestão praticado junto aos polos parceiros.

Educação Continuada – Indicadores Financeiros:

Educação Continuada - Valores em R\$ ('000)	1T19	1T18	% AH	4T18	% AH
Receita Líquida - Educação Continuada	65.683	47.746	37,6%	34.227	91,9%
Lucro Bruto da Educação Continuada	43.154	45.120	-4,4%	26.342	63,8%
Margem Bruta da Educação Continuada	65,7%	94,5%	-28,8 p.p.	77,0%	-11,3 p.p.
Resultado Operacional da Educação Continuada	22.224	33.451	-33,6%	17.018	30,6%
Margem Operacional - Educação Continuada	33,8%	70,1%	-36,2 p.p.	49,7%	-15,9 p.p.

Por fim, a análise da Educação Continuada reflete, principalmente, a incorporação do SETS e sua maior estrutura de custos com a distribuição de materiais concentrada no início do ano, além da receita tardia de Pronatec registrada no 1T18, que acabaram por compensar o excelente resultado alcançado pela Pós-Graduação e cursos livres da Companhia. Não obstante, é válido mencionar que todos os negócios de Educação Continuada continuam apresentando um forte potencial de crescimento com o atual portfólio de produtos.



DESEMPENHO FINANCEIRO – ENSINO BÁSICO (K12)

O único ajuste realizado na tabela financeira da Educação Básica foi a adequação dos números de 2018 para o padrão IFRS16, ou seja, não foi realizada nenhuma análise pro forma para incluir o resultado de Somos e outras investidas nos demais trimestres, apenas a readequação para as novas unidades de negócio do segmento, como já explicado anteriormente (além da exclusão do desempenho do SETS). Esse padrão está alinhado ao que foi adotado em demais aquisições realizadas pela Kroton ao longo de sua história. Nesse sentido, os números do 1T18 representam apenas a atividade de Educação Básica histórica da Kroton, enquanto que o 4T18 compreende 80 dias do resultado da Somos (uma vez que a aquisição aconteceu no dia 11 de outubro) mais as aquisições realizadas pela Saber (Leonardo da Vinci e Lato Sensu).

Educação Básica - Valores em R\$ ('000)	1T19	1T18	% AH	4T18	% AH
Receita Bruta	613.614	48.003	1178,3%	627.436	-2,2%
Deduções da Receita Bruta	(79.762)	(11.994)	565,0%	(17.783)	348,5%
Impostos	(16.887)	(1.285)	1214,2%	(18.890)	-10,6%
Devoluções	(62.876)	(10.709)	487,1%	1.107	n.a.
Receita Líquida	533.852	36.009	1382,6%	609.653	-12,4%
Total de Custos	(202.304)	(12.551)	1511,9%	(189.724)	6,6%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(102.016)	(5.924)	1622,2%	(66.680)	53,0%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(100.288)	(6.627)	1413,3%	(123.044)	-18,5%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(85.518)	(6.595)	1196,7%	(97.537)	-12,3%
Aluguel	(2.007)	0	n.a.	(2.684)	-25,2%
Materiais	(2.516)	(26)	9459,4%	(90)	2706,3%
Manutenção	(9.120)	(61)	14808,9%	(4.476)	103,8%
Outros	(1.126)	55	n.a.	(18.258)	-93,8%
Lucro Bruto	331.548	23.458	1313,3%	419.929	-21,0%
Margem Bruta	62,1%	65,1%	-3,0 p.p.	68,9%	-6,8 p.p.
Despesas Operacionais	(50.168)	(3.579)	1301,7%	(44.505)	12,7%
Pessoal	(41.701)	(3.117)	1237,9%	(50.301)	-17,1%
Gerais e Administrativas	(8.467)	(462)	1732,4%	5.796	n.a.
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(3.117)	(289)	979,1%	(11.747)	-73,5%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	528	367	44,1%	477	10,7%
(+) Equivalência Patrimonial	-	-	n.a.	-	n.a.
Despesas com Vendas e Marketing	(41.051)	(3.460)	1086,5%	(82.427)	-50,2%
Resultado Operacional	237.740	16.497	1341,1%	281.726	-15,6%
Margem Operacional	44,5%	45,8%	-1,3 p.p.	46,2%	-1,7 p.p.

Receita Líquida

A receita líquida do segmento de Educação Básica atingiu R\$ 533,8 milhões no 1T19, um montante significativamente superior ao apresentado no mesmo período de 2018, como resultado da incorporação da Somos e das demais escolas adquiridas pela Saber ao longo de 2018 (Leonardo da Vinci e a Lato Sensu). Como consequência dessas integrações, a base de comparação fica prejudicada, mas também deixa evidente a representatividade que o segmento ganhou após todas as operações, passando a representar 29% do faturamento total da Companhia. É válido notar também que, assim como já anunciado na análise operacional, o segmento de Educação Básica passou a ser constituído por duas unidades de negócios: (i) Plataformas Integradas de Serviços de K12 & PNLD/Contratos Oficiais que respondem por 64% da receita do segmento e englobam os sistemas de ensino do grupo e mais as atividade de contra-turno e os serviços de tecnologia, além do PNLD e contratos oficiais com poder público; e (ii) Gestão de Escolas, que responde pelos demais 36% do faturamento e abrange todas as escolas próprias e geridas do grupo (54) e as operações da Red Balloon próprias, franquias e *in-school*. Ainda na análise deste trimestre, o destaque positivo foi o desempenho alcançado pelos sistemas de ensino que conseguiram apresentar crescimento anual tanto no número de alunos atendidos quanto no *ticket* médio cobrado. Por fim, a unidade



de negócio de gestão de escolas também observou uma grande variação na receita ao consolidar todos os colégios adquiridos ao longo de 2018, tanto pela Somos quanto pela Kroton. Do lado negativo, tivemos a queda na receita do PNLD em razão do atraso nas compras referentes ao programa de 2020 e a queda na receita com venda de Livros que foi postergada para os trimestres subsequentes.

Lucro Bruto

O lucro bruto da Educação Básica no 1T19 atingiu R\$ 331,5 milhões, com uma margem bruta de 62,1%, 3,0 p.p. abaixo do verificado no mesmo período do ano passado em razão da maior representatividade de negócios que demandam uma estrutura de custos mais robusta do que o sistema de ensino que era majoritário no resultado da Kroton até o 1T18. Ainda assim, é válido notar que mesmo com a inclusão de todos os custos fixos que envolvem os negócios de gestão de escolas, editoras e contra turno, a margem do segmento se situa em um patamar bastante elevado, e ainda apresenta potencial por meio da integração que está avançando dentro do planejado. Na comparação com o 4T18, a margem bruta apresentou queda de 6,8 p.p. como consequência da sazonalidade da operação e o maior volume de material distribuído no período.

Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)

Educação Básica - Valores em R\$ ('000)	1T19	1T18	% AH	4T18	% AH
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(3.117)	(289)	979,1%	(11.747)	-73,5%
<i>PCLD / Receita Líquida Educação Básica</i>	-0,6%	-0,8%	0,2 p.p.	-1,9%	1,3 p.p.
PCLD Plataforma Integrada de K12 & PNLD	(1.768)	(234)	654,7%	(11.473)	-84,6%
<i>PCLD Plat. Integrada/ Rec. Líq. Plat. Integrada</i>	-0,5%	-1,1%	0,6 p.p.	-2,5%	2,0 p.p.
PCLD Gestão de Escolas	(1.349)	(55)	2371,6%	(275)	391,1%
<i>PCLD Gestão de Escolas / Rec. Líquida Gestão de Escolas</i>	-0,7%	-0,4%	-0,3 p.p.	-0,2%	-0,5 p.p.

O nível de provisionamento para o segmento de Ensino Básico situou-se em 0,6% da receita líquida no 1T19, resultado 0,2 p.p. abaixo do verificado no mesmo período do ano passado, como consequência da incorporação da Somos e o maior peso dos negócios B2B sob o resultado do segmento. Outro ponto que merece menção é o decréscimo da PCLD na linha de gestão de escolas, refletindo o perfil mais Premium das unidades adquiridas. Já na comparação com o trimestre anterior, a queda de 1,3 p.p. na PCLD reflete a sazonalidade da operação, bem como o provisionamento realizado no 4T18 para possíveis perdas nas empresas em recuperação judicial.

Contas a Receber da Educação Básica

Educação Básica - Valores em R\$ ('000)	1T19	1T18	% AH	4T18	% AH
Contas a Receber Líquido - Ensino Básico	503.408	69.065	628,9%	420.631	19,7%
Plantafoma Integrada de Serviços de K12 & PNLD	458.570	69.065	564,0%	381.319	20,3%
Gestão de Escolas	44.838	-	n.a.	39.312	14,1%

O contas a receber líquido da Educação Básica totalizou R\$ 503,4 milhões no 1T19, representando um aumento significativo em relação ao mesmo período de 2018, motivado pela incorporação da Somos no resultado, principalmente no que diz respeito ao volume dos sistemas de ensino e o negócio de livros didáticos. Na comparação com o trimestre anterior, a alta de 19,7% no Contas a receber reflete não apenas os 10 dias a mais do resultado da Somos em relação ao trimestre anterior, mas também a sazonalidade da operação com toda a atividade comercial do início do ano e a distribuição de material didático.



Prazo Médio do Contas a Receber

<i>Educação Básica - Dias</i>	1T19	1T18	% AH	4T18	% AH
CR Líquido Total de Educação Básica	93	141	-48 Dias	76	17 Dias
Receita Líquida Total Educação Básica					
CR Líquido da Plataforma Integrada	121	141	-20 Dias	96	25 Dias
Receita Líquida da Plataforma Integrada					
CR Líquido de gestão de Escolas	28	-	-	25	03 Dias
Receita Líquida de Gestão de Escolas					

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

No 1T19, o prazo médio registrou queda de 48 dias em relação ao mesmo período do ano passado, especialmente em virtude do menor prazo de recebimento dos negócios incorporados após a aquisição da Somos, principalmente no que se refere ao negócio de gestão de escolas próprias. Adicionalmente, é válido mencionar que os sistemas de ensino da Somos possuíam um prazo de recebimento menor do que o Pitágoras, como pode ser observado na linha referente à Plataforma Integrada. Isso acontece mesmo levando em consideração que essa linha também inclui o segmento de livros didáticos e PNLD/Contratos oficiais, ou seja, pode ser entendido como uma positiva perspectiva futura com o compartilhamento das melhores práticas para esse negócio. Por fim, o aumento verificado na linha de gestão de escolas é consequência das aquisições realizadas ao longo de 2018 e da materialidade que esse segmento ganhou após a Companhia contar com mais de 54 escolas sob gestão. Já na comparação com o trimestre anterior, o prazo médio da educação Básica foi 17 dias superior em razão do aumento nos dias de recebimento da Plataforma Integrada e em linha com a sazonalidade do período que conta com a distribuição de livros e coleções para o ano letivo de 2019.

Resultado Operacional

O resultado operacional (após as despesas de *marketing*) da Educação Básica no 1T19 totalizou R\$ 237,7 milhões, com uma margem operacional de 44,5% ou 1,3 p.p. inferior à verificada no mesmo período de 2018. Assim como comentado no desempenho da margem bruta, essa menor rentabilidade é consequência da incorporação de negócios que possuem estruturas de custos mais robustas, como a gestão de um número muito maior de escolas próprias. Adicionalmente, é importante frisar que esse patamar de margem operacional já considera o relevante montante de despesas com marketing que é um fator crucial para garantir um resultado crescente de escolas atendidas, seja para a venda de sistema de ensino, seja para a distribuição de livros didáticos. Ainda assim, a margem operacional acima dos 44% apresentada neste trimestre demonstra o alto retorno que esse segmento é capaz de entregar e os esforços empregados desde o início do ano para acelerar a captura de sinergias e trazer uma gestão ainda mais eficiente para a operação. Na comparação com o trimestre anterior, a queda de 1,7 p.p. na margem operacional reflete a sazonalidade do reconhecimento de receita, além do maior volume de custos para a distribuição de material e o menor faturamento verificado na linha de PNLD, em razão dos atrasos das compras realizadas pelo governo.

Plataforma de K12 & PNLD/Contratos Oficiais – Indicadores Financeiros:

<i>Plataformas de K12 & PNLD/Contratos Oficiais - Valores em R\$ ('000)</i>	1T19	1T18	% AH	4T18	% AH
Receita Líquida - Plataformas de K12 & PNLD/Contratos Oficiais	333.447	21.356	1461,4%	453.675	-26,5%
Receita Líquida - Plataformas de K12	307.028	21.356	1337,7%	266.594	15,2%
Receita Líquida - PNLD / Contratos Oficiais	26.419	-	n.a.	187.081	-85,9%
Lucro Bruto - Plataformas de K12 & PNLD/Contratos Oficiais	226.348	15.172	1391,9%	347.893	-34,9%
Margem Bruta - Plataformas de K12 & PNLD/Contratos Oficiais	67,9%	71,0%	-3,2 p.p.	76,7%	-8,8 p.p.
Resultado Operacional - Plataformas de K12 & PNLD/Contratos Oficiais	173.344	11.381	1423,1%	224.484	-22,8%
Margem Operacional - Plataformas de K12 & PNLD/Contratos Oficiais	52,0%	53,3%	-1,3 p.p.	49,5%	2,5 p.p.



Na visão Plataforma de K12 & PNLD/Contratos Oficiais observa-se a relevância do principal negócio oferecido pela Companhia na Educação Básica que são os serviços de sistemas de ensino e contra-turno oferecido a Escolas Associadas, em especial neste trimestre. Esse negócio é caracterizado por uma recorrência de receita, altos níveis de retenção de clientes e elevado retorno do capital investido, além de possuir um abrangente mercado potencial. Por sua vez, o desempenho da linha de PNLD/Contratos Oficiais está impactada por uma postergação do programa que deverá normalizar ao longo do ano. Por representar um modelo de negócios altamente escalável, as margens apresentadas ficam acima dos 50% e com potencial de melhora à medida que a Companhia vai acelerando a captura de sinergias com a incorporação da Somos.

Gestão de Escolas – Indicadores Financeiros:

Gestão de Escolas - Valores em R\$ ('000)	1T19	1T18	% AH	4T18	% AH
Receita Líquida - Gestão de Escolas	200.405	14.653	1267,7%	155.978	28,5%
Receita Líquida - Escolas Próprias	170.752	14.653	1065,3%	145.189	17,6%
Receita Líquida - Contra Turno	29.653	-	n.a.	10.789	174,9%
Lucro Bruto - Gestão de Escolas	105.199	8.286	1169,6%	72.036	46,0%
Margem Bruta - Gestão de Escolas	52,5%	56,6%	-4,1 p.p.	46,2%	6,3 p.p.
Resultado Operacional - Gestão de Escolas	64.396	5.116	1158,7%	57.243	12,5%
Margem Operacional - Gestão de Escolas	32,1%	34,9%	-2,8 p.p.	36,7%	-4,6 p.p.

Já o resultado da unidade de negócio Gestão de Escolas reflete todo o crescimento no número de colégios adquiridos ao longo de 2018, além do impacto positivo com a incorporação da Red Balloon e outros serviços como opção de contra turno. É importante mencionar que as margens desse canal foram positivamente impactadas pela adoção do IFRS16 que, ao retirar o impacto dos custos com aluguel do resultado operacional, levaram a rentabilidade do trimestre para um patamar superior aos 30%. Adicionalmente, a margem do primeiro trimestre é maior que a margem esperada para o ano, devido à sazonalidade do negócio, que concentra no início do ano a venda de materiais didáticos e uniformes e possuem margens mais elevadas. Ainda assim, pode-se dizer que a alavanca de aumento de eficiência dessas Unidades de Negócio é bastante alta, uma vez que boa parte da integração da gestão de *backoffice* está acontecendo nesse ano com forte potencial para os resultados futuros.



DESEMPENHO FINANCEIRO – KROTON

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T19	1T18	% AH	4T18	% AH
Receita Bruta	2.298.207	1.739.726	32,1%	2.340.853	-1,8%
Deduções da Receita Bruta	(461.107)	(376.401)	22,5%	(419.837)	9,8%
Impostos	(54.407)	(48.770)	11,6%	(69.514)	-21,7%
ProUni	(253.537)	(240.103)	5,6%	(261.823)	-3,2%
Devoluções	(62.876)	(10.709)	487,1%	661	-9608,9%
Descontos Totais	(90.287)	(76.819)	17,5%	(89.161)	1,3%
Receita Líquida	1.837.100	1.363.325	34,8%	1.921.016	-4,4%
Total de Custos	(430.204)	(221.419)	94,3%	(448.436)	-4,1%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(120.039)	(5.924)	1926,4%	(79.468)	51,1%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(310.165)	(215.495)	43,9%	(368.968)	-15,9%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(280.854)	(208.653)	34,6%	(337.998)	-16,9%
Aluguel	(2.848)	(0)	n.a.	(2.683)	6,1%
Materiais	(7.303)	(4.488)	62,7%	(4.809)	51,9%
Manutenção	(11.895)	(3.358)	254,2%	(7.577)	57,0%
Outros	(7.266)	1.004	n.a.	(15.901)	-54,3%
Lucro Bruto	1.406.896	1.141.906	23,2%	1.472.580	-4,5%
Margem Bruta	76,6%	83,8%	-7,2 p.p.	76,7%	-0,1 p.p.
Despesas Operacionais	(215.402)	(145.319)	48,2%	(216.743)	-0,6%
Despesas de Pessoal, Gerais e Administrativas	(215.402)	(145.319)	48,2%	(216.743)	-0,6%
Pessoal	(129.106)	(79.349)	62,7%	(135.019)	-4,4%
Gerais e Administrativas	(86.297)	(65.970)	30,8%	(81.723)	5,6%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(210.872)	(160.831)	31,1%	(180.881)	16,6%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	66.150	41.408	59,8%	30.594	116,2%
Equivalência Patrimonial	577	-	n.a.	500	15,5%
Despesas com Vendas e Marketing	(168.984)	(113.924)	48,3%	(206.582)	-18,2%
Resultado Operacional	878.364	763.241	15,1%	899.468	-2,3%
Margem Operacional	47,8%	56,0%	-8,2 p.p.	46,8%	1,0 p.p.
Despesas Corporativas	(71.845)	(52.512)	36,8%	(108.900)	-34,0%
EBITDA Recorrente	806.519	710.729	13,5%	790.567	2,0%
Margem EBITDA Recorrente	43,9%	52,1%	-8,2 p.p.	41,2%	2,7 p.p.
(-) Itens não recorrentes	(55.700)	(43.626)	27,7%	(199.396)	-72,1%
EBITDA	750.818	667.103	12,5%	591.171	27,0%
Margem EBITDA	40,9%	48,9%	-8,1 p.p.	30,8%	10,1 p.p.
Depreciação e Amortização	(291.318)	(146.459)	98,9%	(366.211)	-20,5%
Resultado Financeiro	(202.993)	(45.206)	349,0%	(174.019)	16,6%
IR / CS do Exercício	(51.225)	(20.381)	151,3%	21.607	n.a.
IR / CS Diferidos	44.889	10.965	309,4%	15.269	194,0%
IR / CS - Alienação de controladas	-	-	n.a.	-	n.a.
Participação de Minoritários	229	-	n.a.	129	77,2%
Lucro Líquido	250.400	466.023	-46,3%	87.947	184,7%
Margem Líquida	13,6%	34,2%	-20,6 p.p.	4,6%	9,1 p.p.
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	64.820	18.105	258,0%	77.172	-16,0%
(+) Mais Valia de Estoque	3.472	-	n.a.	26.670	-87,0%
Lucro Líquido Ajustado	318.692	484.127	-34,2%	191.789	66,2%
Margem Líquida Ajustada	17,3%	35,5%	-18,2 p.p.	10,0%	7,4 p.p.



Despesas Corporativas

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T19	1T18	% AH	4T18	% AH
Despesas Corporativas	(71.845)	(52.512)	36,8%	(108.900)	-34,0%
Despesas com Pessoal	(37.949)	(50.400)	-24,7%	(68.365)	-44,5%
Despesas Gerais e Administrativas	(33.896)	(2.112)	n.a.	(40.535)	-16,4%

Análise Vertical - % da Receita Líquida	1T19	1T18	% AH	4T18	% AH
Despesas Corporativas	-3,9%	-3,9%	-0,1 p.p.	-5,7%	1,8 p.p.
Despesas com Pessoal	-2,1%	-3,7%	1,6 p.p.	-3,6%	1,5 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-1,8%	-0,2%	-1,7 p.p.	-2,1%	0,3 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 1,6 p.p. na comparação anual e 1,5 p.p. contra o 4T18, como consequência dos efeitos positivos das iniciativas de controle de despesas de pessoal no corporativo e alinhado à estratégia de obtenção de sinergias. Além disso, foi verificado no 1T19 um menor impacto de outorgas de ações e do programa de remuneração variável. Ao analisar isoladamente as despesas gerais e administrativas em relação à receita líquida, percebe-se que essa linha observou uma alta de 1,7 p.p. na comparação com o 1T18, uma vez que aquele trimestre foi positivamente impactado por um volume maior de reversão de contingências.

Itens Não Recorrentes

Valores em R\$ ('000)	1T19	1T18	% AH	4T18	% AH
Rescisões	(25.808)	(11.245)	129,5%	(36.106)	-28,5%
Reestruturação de unidades	-	(10.188)	n.a.	(12.665)	n.a.
M&A e Expansão	(29.892)	(13.353)	123,9%	(132.629)	-77,5%
Outros projetos	-	(8.840)	n.a.	(17.996)	n.a.
Itens não recorrentes ex-ganho de capital	(55.700)	(43.626)	27,7%	(199.396)	-72,1%

A partir deste trimestre, a Companhia decidiu por incorporar as linhas de reestruturação de unidades e outros projetos no resultado recorrente do exercício, ou seja, reconhecendo cada projeto em sua unidade de negócio de origem. Permaneceram como itens não recorrentes no 1T19 R\$ 55,7 milhões, relacionados à (i) rescisões decorrentes da aquisição da Somos, (ii) gastos de implantação das novas unidades, e (iii) gastos da aquisição da Somos, como consultorias e outros escritórios contratados para o processo de integração. Apesar do aumento pontual das despesas não recorrentes no 1T19 (esperado, por conta da aquisição de Somos), a Companhia espera uma redução significativa do total de itens não recorrentes para esse ano.

Resultado Financeiro

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T19	1T18	% AH	4T18	% AH
(+) Receita Financeira	42.009	35.612	18,0%	83.792	-49,9%
Juros sobre Aplicações Financeiras	30.911	23.416	32,0%	22.444	37,7%
Outros	11.098	12.196	-9,0%	61.348	-81,9%
(-) Despesa Financeira	(245.002)	(17.800)	n.a.	(178.864)	37,0%
Despesas Bancárias	(6.660)	(3.834)	73,7%	(10.663)	-37,5%
Juros de Arrendamento	(75.824)	-	n.a.	-	n.a.
Juros sobre Empréstimos	(136.633)	(3.645)	n.a.	(144.536)	-5,5%
Juros e Mora Fiscal e Comercial	(10.876)	(978)	n.a.	(8.829)	n.a.
Juros sobre Obrigações das Aquisições	(5.815)	(1.667)	248,8%	(2.849)	104,1%
Atualização de Contingências	-	(1.205)	n.a.	(137)	n.a.
Outros	(9.194)	(6.471)	42,1%	(11.850)	-22,4%
Resultado Financeiro¹	(202.993)	17.812	n.a.	(95.072)	113,5%

¹ Não considera juros e mora sobre mensalidades.



No 1T19, houve uma inflexão no resultado financeiro da Companhia comparativamente ao 1T18, como reflexo dos encargos financeiros referentes à dívida contraída para fazer frente ao pagamento da Somos, além do impacto da adoção do IFRS16. Como consequência do aumento do endividamento e do passivo gerado pelo IFRS16, vemos um impacto direto na linha de juros sobre empréstimos e arrendamento, elevando consideravelmente o montante de despesa financeira da Companhia. Não obstante, o atual patamar apresentado condiz com a nova estrutura de capital e terá impacto direto no Lucro Líquido da empresa ao longo dos próximos anos. Em resumo, o resultado financeiro do 1T19 foi negativo em R\$ 203,0 milhões, um montante bastante superior ao verificado no mesmo período do ano passado. Já na comparação com o 4T18, a alta de 113,5% reflete o carregamento da caixa nos primeiros dias do trimestre, uma vez que o pagamento aos controladores da Somos só ocorreu no dia 11 de outubro.

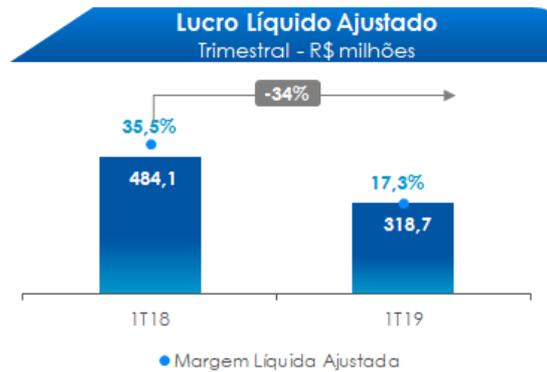
Lucro Líquido

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T19	1T18	% AH	4T18	% AH
Resultado Operacional	878.364	763.241	15,1%	899.468	-2,3%
(+) Despesas Corporativas	(71.845)	(52.512)	36,8%	(108.900)	-34,0%
(+) Itens Não Recorrentes	(55.700)	(43.626)	27,7%	(199.396)	-72,1%
(+) Depreciação e Amortização ex-Intangível	(291.318)	(146.459)	98,9%	(366.211)	-20,5%
(+) Resultado Financeiro ¹	(202.993)	(45.206)	349,0%	(174.019)	16,6%
(+) IR / CS do Exercício	(51.225)	(20.381)	151,3%	21.607	n.a.
(+) IR / CS Diferidos	44.889	10.965	309,4%	15.269	194,0%
(+) Participação de Minoritários	229	-	n.a.	129	77,2%
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	64.820	18.105	258,0%	77.172	-16,0%
(+) Mais Valia de Estoque	3.472	-	n.a.	26.670	-87,0%
Lucro Líquido Ajustado	318.692	484.127	-34,2%	191.789	66,2%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>17,3%</i>	<i>35,5%</i>	<i>-18,2 p.p.</i>	<i>10,0%</i>	<i>7,4 p.p.</i>
(-) Amortização do Intangível (Aquisições)	(64.820)	(18.105)	258,0%	(77.172)	-16,0%
(-) Mais Valia de Estoque	(3.472)	-	n.a.	(26.670)	-87,0%
Lucro Líquido	250.400	466.023	-46,3%	87.947	184,7%
<i>Margem Líquida</i>	<i>13,6%</i>	<i>34,2%</i>	<i>-20,6 p.p.</i>	<i>4,6%</i>	<i>9,1 p.p.</i>

¹ Não considera juros e mora sobre mensalidades.

No 1T19, o lucro líquido ajustado (pela amortização de intangível e mais valia de estoque) atingiu R\$ 318,7 milhões, gerando uma margem líquida ajustada de 17,3%, queda de 18,2 p.p. em relação ao mesmo período de 2018. Entre os fatores que levaram a esse desempenho, destacam-se (i) a piora do resultado operacional do Ensino Superior com a redução no número de alunos e a mudança no perfil da base, demandando uma maior necessidade de provisionamento, (ii) o aumento dos níveis de depreciação derivado dos investimentos em produção de conteúdo e tecnologia, que possuem vida útil depreciável mais curta e, (iii) o maior volume de despesas financeiras em razão da dívida contraída para a aquisição da Somos. Cabe mencionar ainda que foi realizada uma mudança importante na composição do lucro líquido ajustado que passou a não considerar mais os itens não recorrentes. Dessa forma, os ajustes agora são realizados apenas para a amortização do intangível das aquisições e para a mais valia de estoque, absorvendo todos os demais itens que, de certa maneira, são inerentes à operação (mesmo que extraordinários ou não recorrentes). Quando se analisa o comportamento da Kroton *standalone*, ou seja, sem o impacto da incorporação da Somos, o lucro líquido ajustado do 1T19 foi de R\$ 316,4 milhões, com uma margem de 23,9% ou 11,6 p.p. abaixo do mesmo período do ano passado.





O lucro líquido, sem considerar os ajustes com amortização do intangível e a mais valia de estoques, foi de R\$ 250,4 milhões no 1T19. Em razão do alto impacto de tais ajustes ainda mais com a materialidade da última aquisição, a Companhia recomenda a análise do resultado ajustado como uma melhor métrica de acompanhamento do desempenho financeiro.

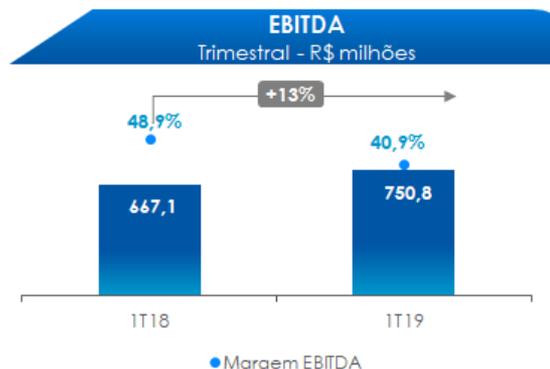
EBITDA¹

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T19	1T18	% AH	4T18	% AH
Lucro (Prejuízo) Líquido	250.400	466.023	-46,3%	87.947	184,7%
(+) Depreciação e Amortização	291.318	146.459	98,9%	366.211	-20,5%
(+) Resultado Financeiro	202.993	45.206	349,0%	174.019	16,6%
(+) IR / CS do Exercício	51.225	20.381	151,3%	(21.607)	-337,1%
(+) IR / CS Diferidos	(44.889)	(10.965)	309,4%	(15.269)	194,0%
(+) Participação de Minoritários	(229)	-	n.a.	(129)	77,2%
EBITDA	750.818	667.103	12,5%	591.171	27,0%
Margem EBITDA	40,9%	48,9%	-8,1 p.p.	30,8%	10,1 p.p.
(-) Itens Não Recorrentes	55.700	43.626	27,7%	199.396	-72,1%
EBITDA Recorrente	806.519	710.729	13,5%	790.567	2,0%
Margem EBITDA Recorrente	43,9%	52,1%	-8,2 p.p.	41,2%	2,7 p.p.

¹ Considera juros e mora sobre mensalidades e não considera a mais valia de estoque.

O EBITDA atingiu R\$ 750,8 milhões no trimestre, 12,5% superior ao registrado no mesmo período do ano anterior, mas com uma margem EBITDA 8,1 p.p. menor. Esse crescimento nominal do EBITDA é consequência da incorporação da Somos no resultado, mas que também pressionou negativamente a rentabilidade geral da Companhia, uma vez que possui uma estrutura de custo menos escalável, notadamente no segmento de Gestão de Escolas. Adicionalmente, a margem EBITDA foi impactada pelas pressões oriundas da mudança no perfil dos alunos na base, com um maior nível de provisionamento para suportar os produtos de parcelamento, além de efeitos sazonais que impactaram negativamente a receita do 1T19 quando comparada ao 1T18, da manutenção de um ambiente econômico adverso e do aumento de custos e despesas referentes às novas unidades. Esse último fator, entretanto, também tem um caráter temporal, pois à medida em que a maturação evolui, as mesmas unidades contribuirão para a sustentabilidade dos altos níveis de desempenho alcançados pela Kroton. Por fim, é importante notar que a partir deste trimestre, a Kroton passou a focar a análise do EBITDA, considerando somente os ajustes da receita financeira operacional (juros e mora de mensalidades) e da mais valia de estoque, mas sem considerar os ajustes por itens não recorrentes de modo a deixar mais nítido desempenho final das atividades operacionais, por mais que algumas despesas tenham caráter extraordinário. Dessa forma, vale reforçar que, mesmo com todos os detratores de resultado enfrentados e com a maior relevância de um segmento com rentabilidade distinta da observada no Ensino Superior, a Companhia tem conseguido manter sua margem em um patamar bastante saudável. Já na comparação com o trimestre anterior, a alta de 10,1 p.p. na margem EBITDA é resultado dos menores custos observados no Ensino Superior em razão da sazonalidade da operação.





Análise ex-IFRS16

Como complemento das análises anteriores, a tabela abaixo demonstra de maneira pro forma as principais linhas do 1T19 excluindo a adoção do IFRS16.

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T19	1T18	% AH
Receita Líquida	1.837.100	1.363.325	34,8%
EBITDA ¹	624.599	571.105	9,4%
Margem EBITDA	34,0%	41,9%	-7,9 p.p.
Lucro Líquido Ajustado ²	340.801	493.537	-30,9%
Margem Líquida Ajustada	18,6%	36,2%	-17,6 p.p.

Exclui os impactos da mudança contábil do IFRS16 nos resultados de 2019 e 2018.

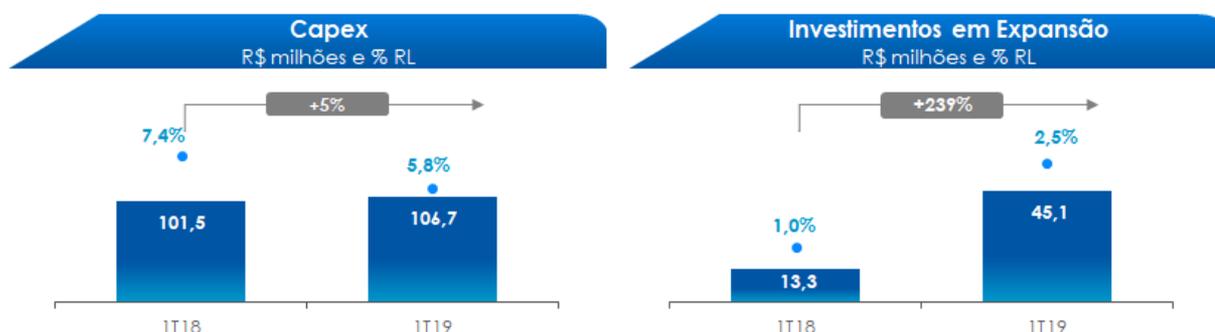
¹ EBITDA considera os juros e mora no resultado e exclui os impactos da mais valia de estoque.

² Lucro líquido ajustado pela amortização de intangível e mais valia de estoque.

Capex e Investimentos em Expansão

A Kroton investiu R\$ 106,7 milhões no 1T19, distribuídos da seguinte forma:

- Equipamentos de informática e biblioteca: R\$ 7,2 milhões (7%);
- Desenvolvimento de conteúdo, desenvolvimento de sistemas e licenças de *softwares*: R\$ 74,3 milhões (70%);
- Equipamentos de laboratório e similares: R\$ 8,0 milhões (6%);
- Ampliações – obras e benfeitorias: R\$ 18,9 milhões (18%).



Durante o 1T19, o nível de Capex sobre a receita líquida representou 5,8%, sendo que a maior parte foi destinada aos projetos de desenvolvimento de conteúdos, de sistemas e de licenças de *software* que responderam por 70% do total e acompanham a ampliação de portfólio que a Kroton tem feito nos últimos anos, principalmente com os novos cursos de EAD *Premium*, além de conteúdo para a Educação Básica. Nesse sentido, é importante mencionar que após a incorporação da Somos, a Kroton passou a realizar investimentos editoriais para a produção de materiais didáticos já incorporados no



Capex. Outro dispêndio importante 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 no início do ano letivo, além de adaptá-las para a mudança do portfólio de cursos que têm sido implantados na Companhia.

Ressaltamos que a partir deste trimestre os investimentos em projetos especiais passam a compor o Capex recorrente, ou seja, todos os investimentos, exceto expansão, estão contidos na linha "Capex".

Endividamento Líquido

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T19	1T18	% AH	4T18	% AH
Total de Disponibilidades	2.023.522	1.542.745	31,2%	2.595.570	-22,0%
Caixa	6.537	257	n.a.	3.076	112,5%
Aplicações Financeiras	2.016.985	1.542.488	30,8%	2.592.494	-22,2%
Total de Empréstimos e Financiamentos	7.535.472	253.373	n.a.	7.683.622	-1,9%
Curto Prazo	394.184	177.861	121,6%	527.517	-25,3%
Longo Prazo	7.141.288	75.512	n.a.	7.156.105	-0,2%
Disponibilidade (Dívida) Líquida ¹	(5.511.950)	1.289.372	n.a.	(5.088.052)	8,3%
Outras Obrigações de Curto e Longo Prazos ²	369.318	174.639	111,5%	367.617	0,5%
(1) Disponibilidade (Dívida) Líquida ²	(5.881.268)	1.114.733	n.a.	(5.455.669)	7,8%
Contas a Receber de Curto Prazo ³	135.053	507.103	-73,4%	132.854	1,7%
FIES - PN 23 - recebimento caixa	-	376.726	n.a.	-	n.a.
Venda Uniasselvi	120.688	115.952	4,1%	119.611	0,9%
Venda Demais Controladas	14.365	14.425	-0,4%	13.243	8,5%
Contas a Receber de Longo Prazo ³	367.581	464.509	-20,9%	361.551	1,7%
Venda Uniasselvi	333.945	422.290	-20,9%	327.751	1,9%
Venda Demais Controladas	33.636	42.219	-20,3%	33.800	-0,5%
(2) Outras Contas a receber ³	502.634	971.612	-48,3%	494.405	1,7%
(1)+(2) Disponibilidade (Dívida) Líquida "Pro Forma"	(5.378.634)	2.086.345	n.a.	(4.961.264)	8,4%

¹ Disponibilidade considerando apenas as obrigações bancárias.

² 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, além das debêntures levantadas por ambas as Companhias (Kroton e Somos).

³ Considera os recebimentos de curto prazo referentes ao pagamento de uma parcela das alienações da Uniasselvi, FAIR e FAC/FAMAT e os de longo prazo relacionados às demais parcelas 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 1T19, o total entre caixa e aplicações financeiras somava R\$ 2,0 bilhões, nível 22,0% inferior ao trimestre imediatamente anterior, como consequência dos desembolsos realizados ao longo do trimestre, no que diz respeito ao consumo de caixa da operação e ao pagamento de juros das debêntures. Após a incorporação da Somos e suas dívidas no balanço da Saber (subsidiária integral da Kroton), o total de endividamento líquido do 1T19 ficou em R\$ 5,5 bilhões. 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 uma dívida líquida de R\$ 5,9 bilhões 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, além de diversas debêntures levantadas pela Kroton e pela Somos nos últimos anos. Adicionalmente, é importante lembrar que a Kroton conta ainda com recebíveis de curto e longo prazos, que impactarão positivamente o caixa 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 – quanto o contas a receber de longo prazo, que se refere ao pagamento das demais 3 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, a dívida líquida fica um pouco menor, atingindo a marca de R\$ 5,4 bilhões. No entanto, é importante frisar que o atual patamar de endividamento é consistente com os projetos e oportunidades da Companhia e inferior aos *covenants* acordados com os debenturistas.



Geração de Caixa

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T19	1T18	% AH	4T18	% AH
Lucro Líquido antes de IR	256.485	484.830	-47,1%	65.400	292,2%
(+) Ajustes ao Lucro líquido antes de IR	559.165	222.219	151,6%	656.215	-14,8%
Depreciação e Amortização	255.085	102.223	149,5%	158.591	60,8%
Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa (PCLD)	210.872	160.830	31,1%	173.823	21,3%
Outros	93.208	(40.834)	n.a.	323.801	-71,2%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(2.774)	(39.819)	-93,0%	(24.399)	-88,6%
(+) Variações no Capital de Giro	(936.038)	(690.979)	35,5%	(318.404)	194,0%
(Aumento) Redução em Contas a Receber ex-FIES	(390.517)	(347.797)	12,3%	(462.609)	-15,6%
(Aumento) Redução em Contas a Receber FIES	(151.792)	(214.817)	-29,3%	118.006	n.a.
Outros	(393.729)	(128.365)	206,7%	26.199	n.a.
Geração de Caixa Operacional antes de Capex	(123.162)	(23.749)	418,6%	378.812	n.a.
Capex	(106.637)	(101.522)	5,0%	(207.620)	-48,6%
Geração de Caixa Operacional após Capex	(229.799)	(125.271)	83,4%	171.193	n.a.
(+) Investimentos em Expansão	(45.175)	(13.315)	239,3%	(125.444)	-64,0%
(+) Atividades de M&A	(61.370)	(664)	n.a.	(4.521.363)	-98,6%
(+) Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos	(252.221)	(51.160)	393,0%	(435.834)	-42,1%
Fluxo de Caixa Livre	(588.565)	(190.409)	209,1%	(4.911.448)	-88,0%

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 foi negativa em R\$ 123,2 milhões no 1T19, resultado substancialmente inferior ao montante apresentado no 1T18, como consequência da consolidação da Somos no 1T19, que possui perfil de consumo de caixa no 1º trimestre do ano. Se excluída a Somos, o desempenho da geração de caixa operacional antes do capex no 1T19 ficaria em linha com 1T18, apesar da expressiva redução na base de alunos FIES. Adicionando os desembolsos realizados com capex, a geração de caixa operacional no 1T19 foi negativa em R\$ 229,8 milhões, um patamar que pode ser considerado como temporário, uma vez que espera-se o pagamentos dos programas federais nos próximos meses, além de uma retomada no resultado operacional no decorrer do ano. Já o fluxo de caixa livre da Companhia foi negativo em R\$ 588,6 milhões, um resultado que reflete não apenas a geração de caixa negativa apresentada no período, mas também todos os projetos especiais atualmente em curso, como a expansão (orgânica e via aquisições), além do pagamento de juros da dívida.

O *guidance* para a geração de caixa operacional pós capex para 2019 prevê crescimento de 64% (análise societária), com geração positiva de R\$ 800 milhões.



MERCADO DE CAPITAIS E EVENTOS SUBSEQUENTES

COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

O capital social da Kroton é constituído por 1.644.248.206 ações ordinárias, distribuído da seguinte forma:

Composição Acionária Kroton*	Quantidade	%
Tesouraria	14.373.248	0,87%
Free Float	1.629.874.958	99,13%
Total	1.644.248.206	100,00%

* Posição em 30/04/2019.

DESEMPENHO DAS AÇÕES

As ações da Kroton (KROT3) integram diversos índices, com destaque para 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.

No 1T19, as ações da Companhia foram negociadas em 100% dos pregões, totalizando um volume negociado de R\$ 8,3 bilhões em 1.513.983 negócios, resultando em um volume médio diário negociado de R\$ 138,0 milhões. Atualmente, as ações da Kroton são acompanhadas por 11 diferentes corretoras (*research*) locais e internacionais. Em 31 de março de 2019, o valor de mercado da Kroton era de R\$ 17,4 bilhões.

No primeiro trimestre de 2019, as ações da Kroton valorizaram 19,5%, enquanto o Ibovespa apresentou alta de 8,6%. No mesmo período, o IGC, o ITAG e o ICON valorizaram 8,3%, 8,1% e 6,6%, respectivamente.

Destques - KROT3	1T19
Volume médio diário de negociação	R\$ 138,0 milhões
Máxima (R\$ por ação)	R\$ 11,94
Mínima (R\$ por ação)	R\$ 9,13
Média (R\$ por ação)	R\$ 10,78
Preço de fechamento	R\$ 10,60
Variação no período (%)	19,5%

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 15 de maio de 2019, foi aprovada a distribuição de dividendos referentes ao resultado do primeiro trimestre de 2019 no montante de R\$ 90,5 milhões a serem imputados ao dividendo mínimo obrigatório de 2019, equivalente a R\$ 0,0555371865/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 21/05/2019.



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 1T19, a Kroton contava com 961 mil alunos no Ensino Superior Presencial e a Distância, por meio de suas 155 unidades de Ensino Superior e 1.410 polos credenciados de Ensino a Distância, além de oferecer Ensino Preparatório por meio da LFG. Em 11 de outubro de 2018, a Kroton concluiu a aquisição da Somos Educação, o principal grupo de educação básica do Brasil, tornando-se uma plataforma completa de educação com atuação relevante em todos os negócios de K12. Na Educação Básica, no 1T19, a operação consolidada contava com 37 mil alunos distribuídos em 54 escolas próprias, 26 mil alunos distribuídos em 125 unidades da Red Balloon, bem como 1,6 milhão de alunos atendidos por aproximadamente 4,6 mil escolas associadas utilizando as soluções de sistemas de ensino, PAR e O Líder em Mim.



ANEXO 1 – BALANÇO PATRIMONIAL SOCIETÁRIO

R\$ mil

Ativo	1T19	% AV	4T18	% AV
Circulante	5.440.228	16,2%	5.563.269	18,2%
Caixa e Bancos	6.537	0,0%	3.076	0,0%
Aplicações Financeiras	1.477.794	4,4%	1.482.535	4,8%
Títulos e Valores Mobiliários	527.752	1,6%	1.098.185	3,6%
Contas a Receber	2.306.023	6,9%	1.940.313	6,3%
Estoques	390.234	1,2%	370.657	1,2%
Adiantamentos	83.603	0,2%	69.239	0,2%
Tributos a Recuperar	334.169	1,0%	315.169	1,0%
Demais Contas a Receber	314.116	0,9%	284.095	0,9%
Não Circulante	28.206.280	83,8%	25.081.770	81,8%
Títulos e Valores Mobiliários	11.439	0,0%	11.774	0,0%
Contas a Receber	716.268	2,1%	694.283	2,3%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	614.605	1,8%	515.900	1,7%
Depósitos Judiciais	111.173	0,3%	102.656	0,3%
Adiantamentos	1.680	0,0%	1.680	0,0%
Tributos a Recuperar	6.429	0,0%	5.829	0,0%
Garantia para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cívei	952.487	2,8%	933.219	3,0%
Demais Contas a Receber	433.389	1,3%	419.676	1,4%
Imobilizado	5.454.185	16,2%	2.485.643	8,1%
Intangível	19.904.625	59,2%	19.911.110	65,0%
Total do Ativo	33.646.508	100,0%	30.645.039	100,0%
Passivo e Patrimônio Líquido				
Circulante	2.539.802	7,5%	2.581.624	8,4%
Fornecedores	820.887	2,4%	866.954	2,8%
Empréstimos e Financiamentos	2.915	0,0%	4.671	0,0%
Debêntures	391.269	1,2%	522.846	1,7%
Arrendamento mercantil	219.092	0,7%	-	-
Salários e Encargos Sociais	468.748	1,4%	508.251	1,7%
Imposto de Renda e Contribuição Social a pagar	29.979	0,1%	27.875	0,1%
Tributos a Pagar	87.460	0,3%	75.676	0,2%
Adiantamentos de Clientes	297.156	0,9%	303.857	1,0%
Impostos e Contribuições Parcelados	14.515	0,0%	14.521	0,0%
Contas a Pagar - Aquisições	121.530	0,4%	132.440	0,4%
Dividendos a Pagar	43.054	0,1%	43.304	0,1%
Demais Contas a Pagar	43.197	0,1%	81.229	0,3%
Não Circulante	15.043.923	44,7%	12.072.711	39,4%
Empréstimos e Financiamentos	31.171	0,1%	50.445	0,2%
Debêntures	7.110.117	21,1%	7.105.660	23,2%
Arrendamento mercantil	3.052.197	9,1%	-	-
Provisão para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cívei	401.080	1,2%	422.933	1,4%
Passivos assumidos na combinação de negócio	3.197.389	9,5%	3.213.048	10,5%
Impostos e Contribuições Parcelados	25.049	0,1%	27.299	0,1%
Contas a Pagar - Aquisições	208.224	0,6%	193.357	0,6%
Tributos Diferidos	1.002.095	3,0%	1.042.115	3,4%
Demais Contas a Pagar	16.601	0,0%	17.854	0,1%
Patrimônio Líquido	16.062.783	47,7%	15.990.704	52,2%
Total do Passivo e do Patrimônio Líquido	33.646.508	100,0%	30.645.039	100,0%



ANEXO 2 – RECONCILIAÇÃO DO DEMONSTRATIVO DO RESULTADO TRIMESTRAL

	DRE Contábil 1T19	Juros sobre Mensalidades	Ajustes não contábeis			Reclassificações entre Custos e Despesas	DRE Release 1T19
			Depreciação e Amortização	Amortização de Intangível (Aquisições)	Itens Não Recorrentes/ Ganho de Capital		
			(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)				
Receita Bruta	2.298.208	-	-	-	-	-	2.298.208
Ensino Superior	1.684.594	-	-	-	-	-	1.684.594
Educação Básica	613.614	-	-	-	-	-	613.614
Deduções da Receita Bruta	(461.108)	-	-	-	-	-	(461.108)
Ensino Superior	(381.345)	-	-	-	-	-	(381.345)
Educação Básica	(79.763)	-	-	-	-	-	(79.763)
Receita Líquida	1.837.100	-	-	-	-	-	1.837.100
Ensino Superior	1.303.248	-	-	-	-	-	1.303.248
Educação Básica	533.851	-	-	-	-	-	533.851
Custo dos Produtos e Serviços	(682.239)	-	226.498	-	25.429	108	(430.203)
Custo dos Produtos Vendidos	(120.558)	-	-	-	-	519	(120.039)
Custo dos Serviços Prestados	(561.681)	-	226.498	-	25.429	(411)	(310.164)
Lucro Bruto	1.154.860	-	226.498	-	25.429	108	1.406.896
Despesas Operacionais / RFOP	(761.231)	-	-	64.820	29.971	(87)	(666.527)
Despesas com Vendas	(349.029)	-	-	-	740	179.304	(168.985)
Provisão p/ Créd. de Liquidação Duvidosa (PCLD)	-	-	-	-	-	(210.872)	(210.872)
Despesas com Pessoal	-	-	-	-	-	(129.106)	(129.106)
Despesas Gerais e Administrativas	(415.241)	-	-	64.820	29.231	234.894	(86.296)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	2.462	-	-	-	-	(2.462)	-
Despesas Corporativas	-	-	-	-	-	(71.845)	(71.845)
Equivalência patrimonial	577	-	-	-	-	-	577
Lucro Operacional antes do Res. Financeiro	393.629	-	226.498	64.820	55.401	21	740.369
Juros sobre Atraso de Mensalidade	-	66.150	-	-	-	-	66.150
EBITDA Ajustado	393.629	66.150	226.498	64.820	55.401	21	806.519
(-) Itens não recorrentes	-	-	-	-	(55.701)	-	(55.701)
Depreciação e Amortização	-	-	(226.498)	(64.820)	-	-	(291.318)
Resultado Financeiro	(137.143)	(66.150)	-	-	300	-	(202.993)
Despesas Financeiras	(245.355)	-	-	-	300	-	(245.055)
Receitas Financeiras	108.212	(66.150)	-	-	-	-	42.062
Lucro Operacional	256.486	-	-	-	-	21	256.507
Imposto de Renda e Contribuição Social	(6.337)	-	-	-	-	-	(6.337)
Do Exercício	(53.240)	-	-	-	-	-	(53.240)
Diferido	46.903	-	-	-	-	-	46.903
Participação de Minoritários	(11.908)	-	-	-	-	12.137	229
Lucro do Exercício	238.241	-	-	-	-	12.158	250.399



ANEXO 3 – DEMONSTRATIVO DO RESULTADO SOCIETÁRIO TRIMESTRAL

	1T19	% AV	1T18	% AV	1T19 /1T18	4T18	% AV	1T19 / 4T18
	(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)							
Receita Bruta	2.336.269	127,0%	1.757.827	128,9%	32,9%	2.441.475	127,1%	-4,3%
Ensino Superior	1.657.697	90,1%	1.709.824	125,4%	-3,0%	1.726.232	89,9%	-4,0%
Educação Básica	678.572	36,9%	48.003	3,5%	n.a.	715.243	37,2%	-5,1%
Deduções da Receita Bruta	(497.162)	-27,0%	(394.502)	-28,9%	26,0%	(520.463)	-27,1%	-4,5%
Ensino Superior	(392.433)	-21,3%	(382.508)	-28,1%	2,6%	(430.527)	-22,4%	-8,8%
Educação Básica	(104.729)	-5,7%	(11.994)	-0,9%	n.a.	(89.936)	-4,7%	16,4%
Receita Líquida	1.839.107	100,0%	1.363.325	100,0%	34,9%	1.921.012	100,0%	-4,3%
Ensino Superior	1.265.264	68,8%	1.327.316	97,4%	-4,7%	1.295.705	67,4%	-2,3%
Educação Básica	573.843	31,2%	36.009	2,6%	n.a.	625.307	32,6%	-8,2%
Custo dos Produtos e Serviços	(682.239)	-37,1%	(490.551)	-36,0%	39,1%	(630.120)	-32,8%	8,3%
Custo dos Produtos Vendidos	(561.681)	-30,5%	(5.094)	-0,4%	n.a.	(166.628)	-8,7%	237,1%
Custo dos Serviços Prestados	(120.558)	-6,6%	(485.457)	-35,6%	-75,2%	(463.492)	-24,1%	-74,0%
Lucro Bruto	1.156.868	62,9%	872.774	64,0%	32,6%	1.290.892	67,2%	-10,4%
Despesas Operacionais	(763.239)	-41,5%	(447.157)	-32,8%	70,7%	(1.161.368)	-60,5%	-34,3%
Despesas com Vendas	(351.037)	-19,1%	(275.095)	-20,2%	27,6%	(679.500)	-35,4%	-48,3%
Despesas Gerais e Administrativas	(415.241)	-22,6%	(171.332)	-12,6%	142,4%	(496.155)	-25,8%	-16,3%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	2.462	0,1%	(730)	-0,1%	n.a.	16.314	0,8%	-84,9%
Equivalência patrimonial	577	0,0%	-	0,0%	n.a.	(2.027)	-0,1%	n.a.
Lucro antes do Resultado Financeiro e das Part. Societárias	393.629	21,4%	425.617	31,2%	-7,5%	129.524	6,7%	203,9%
Resultado Financeiro	(137.143)	-7,5%	59.214	4,3%	n.a.	(64.125)	-3,3%	113,9%
Despesas Financeiras	108.212	5,9%	(10.690)	-0,8%	n.a.	(173.812)	-9,0%	n.a.
Receitas Financeiras	(245.355)	-13,3%	69.904	5,1%	n.a.	109.687	5,7%	n.a.
Lucro antes das Participações Societárias	256.486	13,9%	484.831	35,6%	-47,1%	65.399	3,4%	292,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(6.337)	-0,3%	(9.416)	-0,7%	-32,7%	36.877	1,9%	n.a.
Do exercício	(53.240)	-2,9%	(20.381)	-1,5%	161,2%	(55.389)	-2,9%	n.a.
Diferido	46.903	2,6%	10.965	0,8%	327,8%	92.266	4,8%	-49,2%
Lucro Líquido	250.149	13,6%	475.415	34,9%	-47,4%	102.276	5,3%	144,6%
Participação de não Controladores	11.908	0,6%	-	0,0%	n.a.	(10.891)	-0,6%	n.a.



ANEXO 4 – FLUXO DE CAIXA

R\$ mil	1T19	1T18	4T18
Lucro Líquido antes de IR	256.485	484.830	65.400
Ajustes ao Lucro Líquido antes de IR			-
Depreciação e Amortização	255.085	102.223	158.591
Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa (PCLD)	210.872	160.830	173.823
Provisão para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	(29.506)	(22.779)	152.585
Provisão (Reversão) para Perdas nos Estoques	2.145	(108)	26.596
Encargos Financeiros	145.185	7.060	185.812
Rendimento de Títulos e Valores Mobiliários	(33.887)	(25.273)	(47.991)
Outorga de Opções de Ações	1.671	(4.637)	40
Resultado na venda de Controladas	-	-	(497)
Resultado na venda ou baixa de ativos e outros investimentos	8.177	4.903	5.229
Resultado de Equivalência Patrimonial	(577)	-	2.027
Variações no Capital de Giro	(936.038)	(690.979)	(318.404)
(Aumento) Redução em Contas a Receber (ex-FIES)	(390.517)	(347.797)	(462.609)
(Aumento) Redução em Contas a Receber FIES	(151.792)	(214.817)	118.006
(Aumento) Redução dos Estoques	(21.722)	(455)	(58.221)
(Aumento) Redução em Adiantamentos	(14.348)	22.270	(409)
(Aumento) Redução em Tributos a Recuperar	(16.490)	-	(2.825)
(Aumento) Redução em Depósitos Judiciais	6.075	(24.010)	(24.753)
Aumento (Redução) nos Demais Ativos	(35.841)	(48.136)	271.343
Aumento (Redução) em Fornecedores	(35.874)	(26.231)	142.167
Aumento (Redução) em Obrigações Sociais e Trabalhistas	(40.487)	(22.178)	(136.891)
Aumento (Redução) em Obrigações Fiscais	(131.276)	22.495	29.050
Aumento (Redução) em Adiantamento de Clientes	(6.701)	(28.153)	89.219
(Redução) em Impostos e Contribuições Parcelados	(2.878)	(2.618)	663
(Redução) em Provisão para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	(37.212)	(18.795)	(35.616)
Aumento (Redução) nos Demais Passivos	(56.975)	(2.554)	(247.529)
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(2.774)	(39.819)	(24.399)
Capex	(106.637)	(101.522)	(207.620)
Adições de Imobilizado	(25.219)	(62.274)	(95.264)
Adições no Intangível	(81.418)	(39.248)	(112.356)
Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais Pós-Capex	(229.799)	(125.271)	171.193
			0
Capex Projetos Especiais	(45.175)	(13.315)	(125.444)
Construções	(45.175)	(13.315)	(125.444)
Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais Pós-Capex Total	(274.973)	(138.586)	45.748
(+) Atividades de M&A	(61.370)	(664)	(4.521.363)
Aquisições de controladas	(61.370)	(2.295)	(4.526.210)
Contas a receber de ex-proprietários	-	1.632	(18.476)
Custos e despesas de M&A	-	-	23.323
(+) Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos	(252.221)	(51.160)	(435.834)
Alienações (Aquisições) de Ações em Tesouraria	-	(54.939)	14.976
Aumento de Capital Líquido dos Custos de Emissão	-	50.000	1.321
Contratação de Empréstimos e Financiamentos	-	-	-
Pagamentos de Empréstimos e Financiamentos	(593)	(51.582)	(295.575)
Juros de Empréstimos e Debêntures Pagos	(267.393)	(4.359)	(13.043)
Resgate (Aplicação) de Títulos e Valores Mobiliários	26.657	21.099	31.034
Pagamento de Refis	(378)	(4.697)	(7.608)
Tarifas Bancárias e de Cobranças	(10.515)	(6.681)	(34.770)
Pagamento de Dividendos	-	-	(132.170)
(=) Geração de Caixa Não Operacional	(313.592)	(51.823)	(4.957.197)
Geração de Caixa Total	(588.565)	(190.409)	(4.911.449)
Aumento (Redução) Líquido de Caixa e Equivalentes de Caixa			-
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período	2.583.881	1.726.287	7.495.255
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Período	1.995.316	1.535.877	2.583.806
Aumento (Redução) Líquido de Caixa e Equivalentes de Caixa	(588.565)	(190.409)	(4.911.449)

