

**Belo Horizonte, 11 de maio de 2018, Kroton Educacional S.A. (B3: KROT3; OTCQX: KROTY)** – “Kroton” ou “Companhia” anuncia hoje os resultados referentes ao primeiro trimestre de 2018 (1T18). As informações financeiras da Companhia são apresentadas com base nos números consolidados, em reais, conforme a Legislação Societária Brasileira e as práticas contábeis adotadas no Brasil (BRGAAP), já em conformidade com as normas internacionais de contabilidade (IFRS), exceto quando indicado de outra forma.

## DESTAQUES – ANÁLISE GERENCIAL

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T18	1T17	% AH	4T17	% AH
Receita Bruta	1.757.827	1.740.781	1,0%	1.754.889	0,2%
Receita Líquida	1.363.325	1.365.122	-0,1%	1.349.690	1,0%
Lucro Bruto	1.050.550	1.061.151	-1,0%	956.622	9,8%
Margem Bruta	77,1%	77,7%	-0,7 p.p.	70,9%	6,2 p.p.
Resultado Operacional	785.792	814.001	-3,5%	704.826	11,5%
Margem Operacional	57,6%	59,6%	-2,0 p.p.	52,2%	5,4 p.p.
EBITDA Ajustado	614.713	639.529	-3,9%	534.149	15,1%
Margem EBITDA Ajustada	45,1%	46,8%	-1,8 p.p.	39,6%	5,5 p.p.
Lucro Líquido Ajustado	538.991	577.063	-6,6%	488.638	10,3%
Margem Líquida Ajustada	39,5%	42,3%	-2,7 p.p.	36,2%	3,3 p.p.
Lucro Líquido Ajustado/ação	0,33	0,35	-7,6%	0,30	10,0%
Geração de Caixa Operacional (GCO) após Capex <sup>1</sup>	(125.271)	51.155	n.a.	392.208	n.a.
GCO após Capex <sup>1</sup> / EBITDA (não ajustado) <sup>2</sup>	-	8,6%	n.a.	82,9%	n.a.

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

<sup>2</sup> EBITDA sem considerar o ganho de capital com a venda da NOVATEC no 4T17.

Nota Especial: Números do 1T17 incluem o resultado das operações da FAIR, FAC/FAMAT e NOVATEC. Para o 4T17, incluem apenas a NOVATEC no resultado.

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

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T18	1T17	% AH
Receita Líquida	1.357.949	1.357.256	0,1%
EBITDA Ajustado	629.733	634.451	-0,7%
Margem EBITDA Ajustada	46,4%	46,7%	-0,4 p.p.
Lucro Líquido Ajustado	554.717	571.978	-3,0%
Margem Líquida Ajustada	40,8%	42,1%	-1,3 p.p.

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

## DESTAQUES

- No dia 10 de abril, a Kroton comunicou a criação da Saber, sua *holding* exclusivamente dedicada ao mercado de Educação Básica. Na mesma data, a Companhia concluiu a aquisição do Centro Educacional Leonardo da Vinci (“CELV”), uma instituição de cerca de 1.300 alunos e uma infraestrutura diferenciada localizada em Vitória (Espírito Santo).
- Em 23 de abril, a Kroton, por meio de sua subsidiária Saber, assinou o contrato de compra e venda das operações da Somos. A operação foi acordada sob condições precedentes usuais, inclusive a aprovação pelo CADE. Se aprovada, a aquisição vai promover uma total complementariedade da atuação no segmento de Educação Básica, por meio de produtos, serviços e plataformas digitais com atuação nacional e alto nível de qualidade. Além de ser um passo estratégico relevante, a aquisição de um *player* de destaque nesse segmento deve permitir uma maior diversificação de mercado e fontes de receita para a Companhia, além de propiciar sinergias e ganhos de eficiência na operação.

### RELAÇÕES COM INVESTIDORES

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

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

- O ritmo de abertura de novas unidades continua forte e deve se intensificar nos próximos meses. Fora as 10 unidades que foram abertas nos últimos semestres e as 3 aquisições de unidades presenciais realizadas entre o final de 2017 e o início de 2018, a Kroton pretende abrir mais 20 novos *campi* para esse segundo semestre, além dos 100 novos polos de EAD que devem começar a operar nos próximos meses. Com isso, a expectativa é terminar o ano de 2018 com um total de 35 novas unidades no segmento presencial e 400 novos polos de EAD abertos desde o ano passado. Apesar do tempo natural de maturação e do impacto de curto prazo que essas novas unidades terão para a Companhia como um todo, essa será uma importante alavanca de crescimento futuro, aumentando o mercado endereçável e permitindo uma oferta cada vez mais ampla nas mais diversas regiões do país.
- O primeiro processo seletivo de 2018 foi concluído com sucesso e vai permitir que a Companhia apresente mais um sólido desempenho ao longo do ano. No total, a Kroton adicionou 322,8 mil novos alunos de Graduação Presencial e EAD, representando um crescimento de 3,4% quando comparado com o mesmo período do ano passado, mesmo com um cenário competitivo mais desafiador e com ainda elevados níveis de desemprego.
- A Kroton conseguiu também resultados expressivos no controle dos indicadores de evasão, refletindo diretamente a ampliação e consolidação das iniciativas associadas ao Programa Permanência, que passou a contar, entre outras ações, com times de retenção em todas as unidades e modelos preditivos de evasão.
- Com isso, a base de alunos do Ensino Superior da Kroton voltou a ficar próxima da marca de 1 milhão de alunos, com um crescimento de 14% frente ao trimestre anterior, resultado do reconhecimento das marcas, da eficiência da força de vendas, além de uma oferta balanceada de produtos de parcelamento e de um canal de empregabilidade que tem se mostrado como um importante diferencial. Na comparação anual, a base apresentou um recuo de 1,3%, como resultado do aumento do número de formaturas observado no período.
- Em relação ao desempenho financeiro do 1T18, a receita líquida ficou praticamente estável em comparação com o mesmo período de 2017. Os sólidos desempenhos alcançados nos últimos processos de captação e rematrícula, além da melhora no *mix* de cursos e o aumento do *ticket* médio foram compensados pela venda de ativos realizada no final do ano passado e pelo aumento do número de formandos, que impactou negativamente o desempenho da base.
- O EBITDA ajustado (análise gerencial) de R\$ 614,7 milhões no trimestre apresentou uma queda de 3,9% sobre o EBITDA do 1T17 e com uma margem EBITDA 1,8 p.p. inferior, como consequência das pressões oriundas da mudança no perfil dos alunos na base, com um maior nível de provisionamento para suportar os produtos de parcelamento, além do aumento dos custos e despesas referentes às novas unidades. Essa última circunstância, entretanto, tem um caráter de curto prazo e deverá ser cada vez menos significativa com a maturação natural dos *greenfields*.
- O lucro líquido ajustado (análise gerencial) do 1T18 totalizou R\$ 539,0 milhões, queda de 6,6% em relação ao montante de R\$ 577,1 milhões apresentado no mesmo período de 2017, com uma redução de 270 *basis points* na margem líquida ajustada.
- A geração de caixa operacional após capex foi negativa em R\$ 125,3 milhões no 1T18 e essa inversão de resultado está relacionada à postergação do início do processo de aditamento do FIES em relação ao 1T17, além do aumento da base com produtos de parcelamento. Por outro lado, a expectativa é de melhora desse indicador a partir do próximo resultado, com a normalização das rematrículas do FIES.
- Durante o mês de abril, a Companhia intensificou as recompras de ações como forma de otimizar o retorno aos acionistas, sendo que, desde o início do programa, foram recompradas um total de 13.767.400 ações ordinárias a um preço médio de R\$ 13,83 por ação, o que representa 28,2% do montante total estabelecido no programa.

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Relembrando o que escrevemos na Mensagem da Administração de alguns anos atrás, acreditamos que as pessoas são o centro do processo educacional e que, no final do dia, o agente mais importante desse processo é o aluno.

Pois bem! Embora não seja uma premissa nova, o foco no aluno ganhou maior relevância a partir da revisão do planejamento estratégico finalizada durante o primeiro trimestre desse ano. Mais do que isso, o "Sucesso do Aluno" consolidou-se como o pilar estruturante de todas as ações e decisões tomadas nos diferentes níveis da organização para buscarmos oferecer uma experiência excepcional nas diferentes plataformas de ensino. Para nós, Sucesso do Aluno é a combinação de i) qualidade acadêmica, ii) empregabilidade e iii) experiência do aluno em todas as suas dimensões (experiência física e digital em temas acadêmicos e administrativos). É isso que buscamos de forma inesgotável na Kroton, pois o sucesso do nosso aluno é condição essencial para o nosso crescimento sustentável.

Foi com essa mentalidade que fizemos, no mês de abril, nosso encontro anual reunindo cerca de 450 lideranças da Companhia para disseminar nossas diretrizes estratégicas e amplificar todos os esforços para melhor posicionar a Kroton na visão de nossos alunos e demais *stakeholders*. Foram três dias intensos e de muito conteúdo, sempre destacando que a eficiência e o *mindset* orientado ao Sucesso do Aluno caminharão juntos, e serão abraçados por todas as iniciativas de transformação digital que estamos empreendendo atualmente.

Aliás, sobre transformação digital, avançamos de forma expressiva até agora. Temos aproximadamente 150 profissionais com perfis de TI e Negócios já trabalhando organizados em 3 "trens" de entrega ágil. Outros 150 profissionais estão sendo capacitados e reorganizados em 3 novos "trens", que serão lançados em junho. Até o final do ano 100% das equipes de desenvolvimento de sistemas da Kroton estarão atuando no modelo SAFe (Metodologia Ágil Escalável), garantindo total alinhamento entre as áreas de negócios e tecnologia, passo fundamental para nossa jornada de transformação digital.

Paralelamente, continuamos avançando em nossa estratégia de crescimento orgânico estruturado. Para o primeiro processo de seleção de 2018, conseguimos implementar 13 novas unidades, sendo 10 *greenfields* (todos com sucesso de captação e formação de turmas) e 3 aquisições de instituições de pequeno porte. Outras 20 novas unidades já estão em processo de captação para ingresso de alunos no segundo processo seletivo de 2018 e mais 38 *greenfields* estão sendo preparados atualmente para iniciarem na captação do ano que vem. Com isso, partimos de 115 unidades e chegaremos a 186 unidades presenciais ao final de 2019, o que significa um aumento de 62% em três anos. No EAD, a situação não é diferente, pois iniciamos a operação de 300 novos polos desde agosto de 2017 e vamos abrir outros 100 para a captação do 2S18, alcançando 1.310 polos no total, ou 44% a mais do que em julho de 2017 (antes da mudança no marco regulatório). Contudo, nossa estratégia não passa por simplesmente abrir um *campus* ou um polo. Sabemos que há uma diferença enorme entre ter uma autorização para implantação de uma unidade e implementá-la com sucesso. Hoje, a vantagem competitiva não está mais na obtenção do credenciamento, mas na qualidade de implementação que passa pela seleção do município, da localização geográfica da unidade na cidade, da seleção do parceiro, bem como treinamento de equipes locais, acompanhamento, gerenciamento e apoio na gestão dessas unidades. Esse é o grande diferencial para implementação de novas unidades, sejam elas presenciais ou a distância, e os resultados positivos dos *campi* e polos lançados pela Kroton até o momento demonstram que estamos totalmente preparados para entregar esse crescimento orgânico com sucesso.

Com certeza ter na Kroton pessoas que entendem de Educação é que permite que façamos escolhas estratégicas acertadas. Assim foi nas aquisições da Unopar e na fusão com a Anhanguera que foram parceiras ideais para construir a Companhia que temos atualmente. Nessa mesma linha, estamos convictos de que a recente aquisição do controle da Somos Educação (Somos) pela nossa *holding* Saber, que foi criada exclusivamente para englobar todos os negócios de Educação Básica,

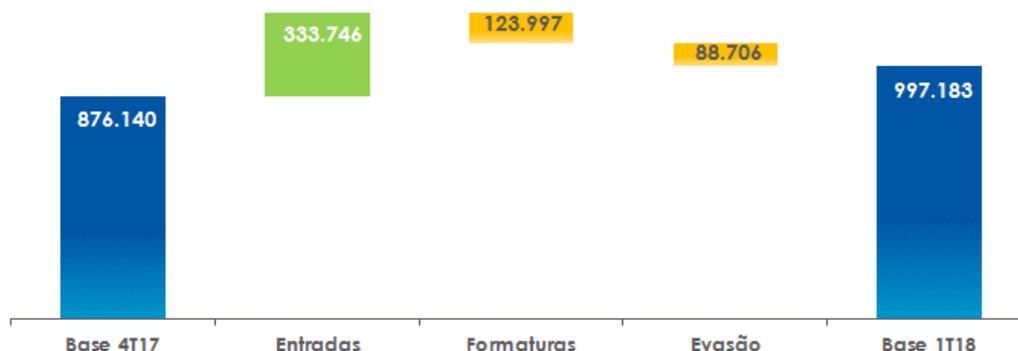
também poderá se tornar um novo marco em nossa história. Mais do que isso, essa operação significa uma volta às origens, visto que a Kroton atuou exclusivamente no segmento de Educação Básica desde a sua fundação em 1966 até 2001 quando começou a oferecer cursos no Ensino Superior. Mas a determinação de fortalecer nossa presença nesse segmento neste momento foi feita de forma muito consciente. Há cerca de 2 anos decidimos estudar com mais profundidade esse mercado e após uma ampla análise, iniciamos a estruturação do time de gestão e tomamos a decisão estratégica de crescer no segmento. A Somos é, sem dúvida, o melhor parceiro para esse novo marco em nossa história. A transação tem condições precedentes usuais e para ser concluída precisa ser submetida à análise do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE). Se aprovada, essa aquisição possibilitará a criação de uma plataforma de educação com operações relevantes nos mais diferentes segmentos. Além disso, dado o alto nível de complementariedade, conseguiremos diversificar nossos mercados de atuação e as fontes de nossas receitas, abrindo uma nova avenida de crescimento.

Em um país que tanto precisa da Educação para sustentar seu desenvolvimento e reduzir as desigualdades, continuaremos trabalhando incessantemente para fazer a nossa parte e, para isso, contamos com mais de 26 mil colaboradores totalmente engajados para transformar a vida de nossos alunos.

### DESEMPENHO OPERACIONAL

#### ENSINO SUPERIOR

Evolução do Número de Alunos



A seguir, é apresentada a evolução de alunos do Ensino Superior entre o 4T17 e o 1T18, de acordo com o produto (Graduação e Pós-graduação) e a modalidade de ensino (Presencial e a Distância).

Alunos	Presencial			Ensino a Distância		
	Graduação	Pós-graduação	Total	Graduação	Pós-graduação	Total
<b>Base 1T17</b>	<b>433.612</b>	<b>9.068</b>	<b>442.680</b>	<b>545.581</b>	<b>27.242</b>	<b>572.823</b>
Venda de ativos*	5.262	47	5.309	-	-	-
<b>Base 1T17 Comparável</b>	<b>428.350</b>	<b>9.021</b>	<b>437.371</b>	<b>545.581</b>	<b>27.242</b>	<b>572.823</b>
<b>Base 4T17</b>	<b>375.413</b>	<b>7.626</b>	<b>383.039</b>	<b>465.851</b>	<b>27.250</b>	<b>493.101</b>
Entradas	115.500	3.157	118.657	207.276	7.813	215.089
Formaturas	(48.153)	(1.023)	(49.176)	(69.929)	(4.892)	(74.821)
Evasão	(36.720)	(160)	(36.880)	(51.324)	(502)	(51.826)
<b>Base 1T18</b>	<b>406.040</b>	<b>9.600</b>	<b>415.640</b>	<b>551.874</b>	<b>29.669</b>	<b>581.543</b>
% Base 1T18 / Base 1T17	-5,2%	6,4%	-5,0%	1,2%	8,9%	1,5%
% Base 1T18 / Base 4T17	8,2%	25,9%	8,5%	18,5%	8,9%	17,9%

Alunos	Total Graduação	Total Pós-graduação	Total
	<b>Base 1T17</b>	<b>979.193</b>	<b>36.310</b>
Venda de ativos*	5.262	47	5.309
<b>Base 1T17 Comparável</b>	<b>973.931</b>	<b>36.263</b>	<b>1.010.194</b>
<b>Base 4T17</b>	<b>841.264</b>	<b>34.876</b>	<b>876.140</b>
Entradas	322.776	10.970	333.746
Formaturas	(118.082)	(5.915)	(123.997)
Evasão	(88.044)	(662)	(88.706)
<b>Base 1T18</b>	<b>957.914</b>	<b>39.269</b>	<b>997.183</b>
% Base 1T18 / Base 1T17	-1,6%	8,3%	-1,3%
% Base 1T18 / Base 4T17	13,9%	12,6%	13,8%

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

Os processos de captação e matrícula do início do ano foram concluídos com resultados bastante sólidos, tanto no segmento Presencial quanto no segmento de EAD. A Companhia conseguiu apresentar crescimento de captação em ambos os segmentos, mesmo em um cenário competitivo mais desafiador e com ainda elevados níveis de desemprego. Adicionalmente cabe ressaltar que esse desempenho foi alcançado mesmo com a significativa redução da oferta de FIES, o que reforça a resiliência da Companhia para entregar resultados consistentes e sustentáveis. Contribuíram para tal resultado o reconhecimento das marcas, a eficiência da força de vendas, além de uma oferta balanceada de produtos de parcelamento e de um canal de empregabilidade que tem se mostrado como um importante diferencial.

No total, foram adicionados 322,8 mil novos alunos de Graduação, número 3,4% superior ao do mesmo período de 2017. Contribuíram para esse resultado, (i) os novos cursos que vêm sendo lançados tanto na modalidade Presencial (principalmente na área da saúde e engenharias), quanto no EAD Premium, que têm contribuído para a ampliação da oferta e do mercado endereçável; (ii) as ofertas de parcelamento, tanto o PEP (Parcelamento Estudantil Privado) quanto o PMT, que podem ser considerados eficientes ferramentas de captação; (iii) o bom desempenho de novos alunos pagantes, que respondem hoje pela maioria dos calouros; e (iv) os novos *campi* e polos que foram abertos nos últimos meses, que apesar da pouca materialidade das primeiras captações, serão importantes condutores do crescimento futuro.

O processo de rematrícula (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 4% em relação ao mesmo período do ano anterior, um patamar inferior ao aumento das formaturas verificado nessa virada de semestre (+12% em relação ao 1T17).

Considerando apenas cursos de Pós-graduação, houve um aumento de 8,3% no número de alunos na comparação anual, suportado pela captação de 11 mil novos alunos advindos, principalmente, da modalidade EAD, o que mais que compensou o volume importante de formaturas que, no total, somou aproximadamente 6 mil. Destaca-se, ainda, que a LFG também oferece cursos de Pós-graduação, os quais estão considerados na tabela acima.

Considerando estes resultados, a Companhia encerrou o trimestre com quase um milhão de alunos no Ensino Superior (Graduação e Pós-graduação) somando as modalidades presencial e EAD, o que representa uma redução de apenas 1,3% em relação ao mesmo período do ano anterior, demonstrando a resiliência das operações em um ambiente ainda adverso, com aumento de competição, incertezas econômicas e maior montante de formaturas. Na comparação com o 4T17, houve um aumento de 13,8% da base, resultado da sólida captação verificada nesse início de ano. Entre as modalidades, o segmento Presencial encerrou o trimestre representando uma participação de 42% do número total de alunos, enquanto a modalidade EAD foi responsável por 58% da base total.

Cabe ressaltar que os processos de captação e rematrículas do segundo semestre de 2018 já foram iniciados e que a Kroton permanece focada em manter um alto padrão de qualidade de ensino, ao mesmo tempo 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.

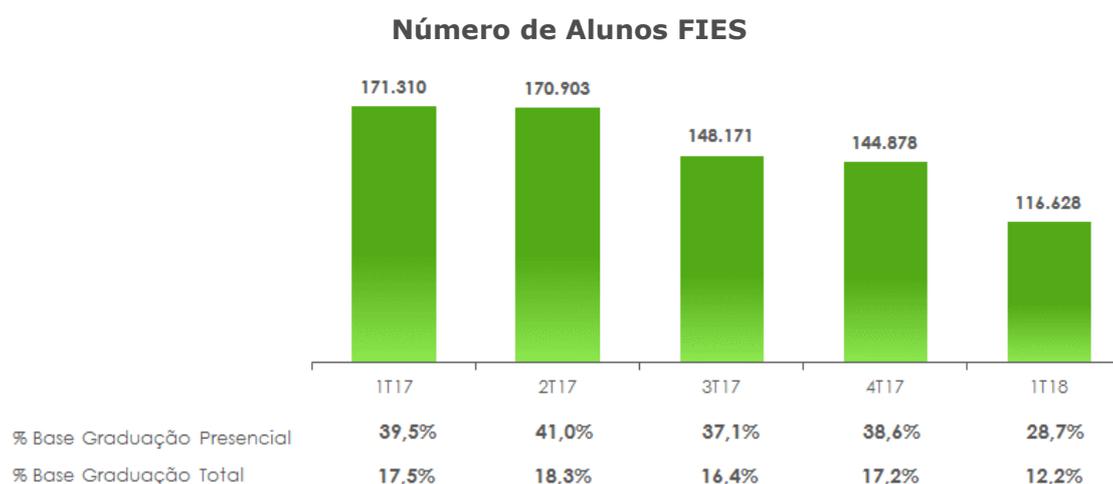
### Evolução da Evasão na Graduação



Dentro da análise dos indicadores de evasão, observou-se uma expressiva melhora em ambos os segmentos. No Presencial, o índice de evasão ficou em 11,2%, abaixo inclusive do nível verificado no 1T15. Já no EAD, o índice de evasão ficou em 13,0%, também apresentando uma redução de quase 200 *basis points* frente ao ano passado. Essas evoluções refletem

diretamente a ampliação e a consolidação das iniciativas associadas ao Programa Permanência que passou a contar com um conjunto de ações como, por exemplo, times de retenção em todas as unidades e modelos preditivos de evasão que buscam entender melhor o perfil dos alunos, tentando identificar e atribuir probabilidade, tratando as causas antes mesmo que a evasão ocorra. Importante salientar também que essa redução da evasão ocorreu mesmo quando levada em consideração a mudança no perfil da base de alunos em ambos os segmentos, o que torna o resultado apresentado nesse período bastante positivo e reforça a importância e a assertividade das iniciativas empreendidas para tentar obter melhorias nesse indicador.

### FIES



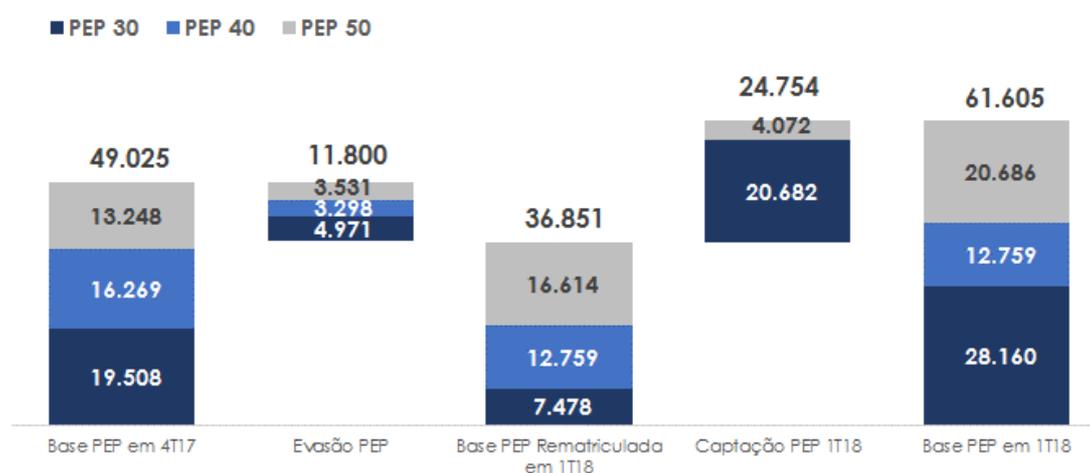
Ao final do 1T18, a Kroton registrou 116.628 alunos matriculados com contratos do FIES, número significativamente inferior ao registrado no mesmo período de 2017, o que ratifica a menor representatividade que o programa tem mostrado nos últimos ciclos de captação, além de evidenciar um maior nível de formatura para os alunos veteranos com o produto. Para ilustrar esse comportamento, neste último processo de captação que acabou de se encerrar, o FIES foi responsável por menos de 3% da captação de graduação do segmento Presencial e por apenas 1% da captação total de graduação da Companhia. Além disso, a formatura de alunos FIES verificada nessa virada de semestre foi uma das mais relevantes dos últimos anos, o que demonstra que o programa deve assumir uma característica mais residual em relação à base nos próximos anos. Como consequência, a penetração de alunos com o financiamento caiu 10,8 p.p. na comparação anual, respondendo por 28,7% da base de alunos de Graduação Presencial, ou 12,2% da base total de alunos de Graduação.

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

A Kroton encerrou o 1T18 com um total de 61,6 mil alunos matriculados em programas do PEP, dos quais 47,5 mil são vinculados ao PEP30 e 14,1 mil ao PEP50. Nesse último processo de seleção, foram admitidos 24,8 mil alunos com PEP entre as duas modalidades disponíveis (PEP30 e PEP50) representando aproximadamente 21% da captação Presencial. Esse patamar veio acima do verificado no segundo semestre do ano passado e está em linha com a estratégia comercial adotada para o segmento.

Outro ponto a ser lembrado, é quanto à postura conservadora da Kroton em relação ao reconhecimento de receita e provisionamento do PEP, que incluiu um Ajuste a Valor Presente (AVP) sobre a receita e provisionamento de perdas para inadimplentes de 50% sobre a parte parcelada de todos os alunos do PEP, assim como realizado desde o início do programa.

Na análise a seguir e conforme já apresentado ao longo de 2017, observa-se a evolução da base de alunos que contrataram o PEP30, 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 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 3T17 e serão migrados para o PEP40 no 3T18. 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 também é verificado no caso de alunos com PEP50.



Já o PMT (ou PEP temporário) consiste na oferta de opção de parcelamento das mensalidades para os alunos tardios 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 o pagamento destas parcelas ocorre nos meses subsequentes à formatura e que a Kroton adota uma prática contábil idêntica ao PEP para o PMT, ajustando a receita a valor presente e provisionando 50% deste montante em perdas para inadimplentes. Adicionalmente, o saldo dessas mensalidades em aberto vence automaticamente se o aluno evadir ao longo do curso, da mesma forma que acontece com o PEP.

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

Por meio da marca LFG, a Companhia oferta cursos preparatórios focados no exame da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB) e em concursos para carreiras públicas. Sempre posicionada como referência em cursos preparatórios, a LFG registrou uma média de 29.518 alunos ao longo do 1T18 (os quais não foram considerados no número de alunos de Ensino Superior reportado acima), representando uma alta de 13,3% na comparação anual. Esse é o melhor resultado apresentado pela LFG nos últimos anos, o que demonstra os esforços conduzidos recentemente para melhorar a operação como um todo.

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 1T18, haviam 12.365 alunos matriculados nestes cursos (também não considerados no número de alunos de Ensino Superior reportado acima), uma queda de 13,7% na comparação anual.

## EDUCAÇÃO BÁSICA

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

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

Em abril, a Saber concluiu sua primeira aquisição com a compra do Centro Educacional Leonardo Da Vinci ("CELV"). Instituição fundada nos anos 1990 e localizada em Vitória, Espírito Santo, o CELV possui uma infraestrutura diferenciada, atendendo a 1.311 alunos (base dezembro de 2017), dos quais 71% em regime integral. O CELV é uma instituição com foco em qualidade e foi o 1º colocado no ENEM do estado por 6 vezes nos últimos anos, além de possuir programa bilíngue do Ensino Infantil ao Médio, incluindo opção por diploma *High School*, que permite ingresso em universidades americanas.

Mais recentemente, em 22 de abril, a Saber também anunciou a assinatura do acordo de compra do controle da Somos Educação S.A., que atua de forma complementar, oferecendo alta qualidade nos mais diferentes produtos e serviços de Educação Básica, que compreendem colégios, sistemas de ensino, livros didáticos, editoras e cursos de idiomas. Com esta aquisição, a Saber atenderá 37 mil alunos em escolas próprias, 25 mil alunos em cursos de idiomas, 1,2 milhão de alunos em escolas particulares parceiras, além de atingir cerca de 33 milhões de alunos de escolas públicas por meio do PNLD (Programa Nacional do Livro Didático). A Saber também se torna uma importante comunidade de professores usuários de seus produtos e serviços no Brasil, com aproximadamente 85 mil profissionais no ensino privado e 1,7 milhão de professores da rede pública.

A Saber será responsável por marcas de instituições de ensino e editoras reconhecidas, como Pitágoras, PH, Anglo, *Red Balloon*, editoras Ática, Scipione e Saraiva, entre outras, com presença em todos os estados brasileiros.

A concretização da operação está condicionada à avaliação e aprovação prévia pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE). Até as devidas validações, bem como a deliberação do órgão regulador, as empresas seguirão atuando de forma totalmente independente.

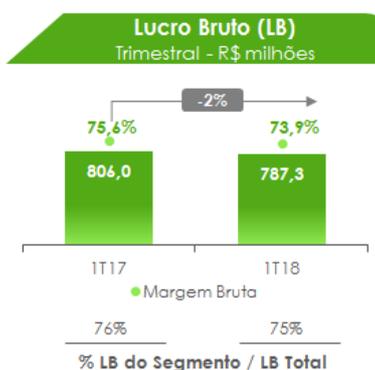
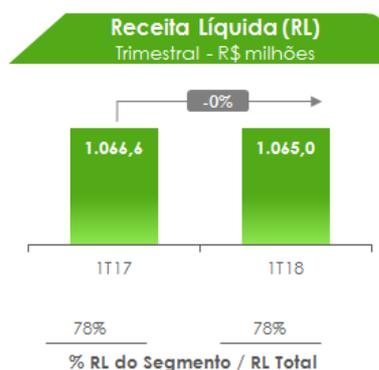
## DESEMPENHO FINANCEIRO

## RESULTADO 1T18 – SOCIETÁRIO

Valores em R\$ ('000)	Ensino Presencial		Ensino a Distância		Educação Básica		Kroton Consolidado	
	1T18	% AV	1T18	% AV	1T18	% AV	1T18	% AV
<b>Receita Bruta</b>	<b>1.363.498</b>	<b>128,0%</b>	<b>346.325</b>	<b>132,0%</b>	<b>48.003</b>	<b>133,3%</b>	<b>1.757.827</b>	<b>128,9%</b>
Deduções da Receita Bruta	(298.511)	-28,0%	(83.997)	-32,0%	(11.994)	-33,3%	(394.502)	-28,9%
Impostos	(40.453)	-3,8%	(7.032)	-2,7%	(1.285)	-3,6%	(48.770)	-3,6%
ProUni	(185.066)	-17,4%	(58.579)	-22,3%	-	0,0%	(243.645)	-17,9%
Devoluções	-	0,0%	-	0,0%	(10.709)	-29,7%	(10.709)	-0,8%
Descontos Totais	(72.992)	-6,9%	(18.386)	-7,0%	-	0,0%	(91.377)	-6,7%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.064.987</b>	<b>100,0%</b>	<b>262.329</b>	<b>100,0%</b>	<b>36.009</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.363.325</b>	<b>100,0%</b>
<b>Custos (CPV/CSP)</b>	<b>(277.669)</b>	<b>-26,1%</b>	<b>(22.209)</b>	<b>-8,5%</b>	<b>(12.897)</b>	<b>-35,8%</b>	<b>(312.775)</b>	<b>-22,9%</b>
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	-	0,0%	-	0,0%	(5.094)	-14,1%	(5.094)	-0,4%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(277.669)	-26,1%	(22.209)	-8,5%	(7.803)	-21,7%	(307.681)	-22,6%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(184.688)	-17,3%	(17.370)	-6,6%	(6.595)	-18,3%	(208.653)	-15,3%
Aluguel	(81.840)	-7,7%	(3.675)	-1,4%	(202)	-0,6%	(85.717)	-6,3%
Materiais	(2.595)	-0,2%	(3.227)	-1,2%	-	0,0%	(5.822)	-0,4%
Manutenção	(3.113)	-0,3%	(184)	-0,1%	(61)	-0,2%	(3.358)	-0,2%
Outros	(5.433)	-0,5%	2.247	0,9%	(945)	-2,6%	(4.130)	-0,3%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>787.318</b>	<b>73,9%</b>	<b>240.119</b>	<b>91,5%</b>	<b>23.112</b>	<b>64,2%</b>	<b>1.050.550</b>	<b>77,1%</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(116.591)</b>	<b>-10,9%</b>	<b>(25.177)</b>	<b>-9,6%</b>	<b>(3.568)</b>	<b>-9,9%</b>	<b>(145.336)</b>	<b>-10,7%</b>
Despesas de Pessoal, Gerais e Administrativas	(116.591)	-10,9%	(25.177)	-9,6%	(3.568)	-9,9%	(145.336)	-10,7%
Despesas de Pessoal	(60.658)	-5,7%	(15.400)	-5,9%	(3.106)	-8,6%	(79.164)	-5,8%
Despesas Gerais e Administrativas	(55.933)	-5,3%	(9.777)	-3,7%	(463)	-1,3%	(66.172)	-4,9%
<b>Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)</b>	<b>(134.980)</b>	<b>-12,7%</b>	<b>(25.562)</b>	<b>-9,7%</b>	<b>(289)</b>	<b>-0,8%</b>	<b>(160.831)</b>	<b>-11,8%</b>
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	26.898	2,5%	14.144	5,4%	367	1,0%	41.408	3,0%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>562.646</b>	<b>52,8%</b>	<b>203.524</b>	<b>77,6%</b>	<b>19.622</b>	<b>54,5%</b>	<b>785.792</b>	<b>57,6%</b>
<b>Despesas com Vendas e Marketing</b>							<b>(113.924)</b>	<b>-8,4%</b>
<b>Despesas Corporativas</b>							<b>(57.154)</b>	<b>-4,2%</b>
<b>EBITDA Ajustado</b>							<b>614.713</b>	<b>45,1%</b>
(-) Itens Não Recorrentes							(45.471)	-3,3%
<b>EBITDA</b>							<b>569.242</b>	<b>41,8%</b>
Depreciação e Amortização							(102.223)	-7,5%
Resultado Financeiro							17.812	1,3%
Imposto de Renda e Contribuição Social							(9.415)	-0,7%
IR / CS - Alienação da NOVATEC							-	0,0%
<b>Lucro Líquido</b>							<b>475.415</b>	<b>34,9%</b>
(+) Itens Não Recorrentes							45.471	3,3%
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)							18.105	1,3%
(+) IR / CS - Alienação da NOVATEC							-	0,0%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>							<b>538.991</b>	<b>39,5%</b>

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

<i>Ensino Presencial - Valores em R\$ ('000)</i>	1T18	1T17	% AH	4T17	% AH
<b>Receita Bruta</b>	<b>1.363.498</b>	<b>1.358.763</b>	<b>0,3%</b>	<b>1.341.370</b>	<b>1,6%</b>
Deduções da Receita Bruta	(298.511)	(292.133)	2,2%	(317.346)	-5,9%
Impostos	(40.453)	(39.553)	2,3%	(35.000)	15,6%
ProUni	(185.066)	(165.846)	11,6%	(175.359)	5,5%
Devoluções	-	-	n.a.	-	n.a.
Descontos Totais	(72.992)	(86.734)	-15,8%	(106.987)	-31,8%
FGEDUC	(24.048)	(30.371)	-20,8%	(37.114)	-35,2%
Taxa de Administração - FIES	(8.952)	(12.769)	-29,9%	(12.271)	-27,0%
Outros	(39.992)	(43.594)	-8,3%	(57.603)	-30,6%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.064.987</b>	<b>1.066.629</b>	<b>-0,2%</b>	<b>1.024.024</b>	<b>4,0%</b>
<b>Receita Líquida - Graduação</b>	<b>1.031.629</b>	<b>1.052.314</b>	<b>-2,0%</b>	<b>1.015.701</b>	<b>1,6%</b>
Receita Líquida - Pagante	446.150	310.528	43,7%	385.942	15,6%
Receita Líquida - FIES (parte financiada líquida de AVP)	389.775	536.407	-27,3%	530.952	-26,6%
Receita Líquida - PEP (parte parcelada líquida de AVP)	125.718	145.931	-13,9%	103.827	21,1%
Receita Líquida - PMT (parte parcelada líquida de AVP)	69.987	59.448	17,7%	(5.020)	n.a.
<b>Receita Líq. - Pós-graduação, Cursos Técnicos e Livres</b>	<b>33.358</b>	<b>14.314</b>	<b>133,0%</b>	<b>8.323</b>	<b>300,8%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(277.669)</b>	<b>(260.601)</b>	<b>6,5%</b>	<b>(339.230)</b>	<b>-18,1%</b>
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	-	-	n.a.	-	n.a.
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(277.669)	(260.601)	6,5%	(339.230)	-18,1%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(184.688)	(177.476)	4,1%	(247.172)	-25,3%
Aluguel	(81.840)	(80.015)	2,3%	(83.521)	-2,0%
Materiais	(2.595)	(1.948)	33,2%	(2.805)	-7,5%
Manutenção	(3.113)	(230)	n.a.	(4.836)	-35,6%
Outros	(5.433)	(932)	482,9%	(896)	506,3%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>787.318</b>	<b>806.029</b>	<b>-2,3%</b>	<b>684.794</b>	<b>15,0%</b>
<i>Margem Bruta</i>	73,9%	75,6%	-1,7 p.p.	66,9%	7,0 p.p.
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(116.591)</b>	<b>(104.812)</b>	<b>11,2%</b>	<b>(139.856)</b>	<b>-16,6%</b>
Pessoal	(60.658)	(58.299)	4,0%	(69.917)	-13,2%
Gerais e Administrativas	(55.933)	(46.514)	20,2%	(69.938)	-20,0%
<b>Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)</b>	<b>(134.980)</b>	<b>(131.473)</b>	<b>2,7%</b>	<b>(83.401)</b>	<b>61,8%</b>
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	26.898	35.232	-23,7%	22.163	21,4%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>562.646</b>	<b>604.976</b>	<b>-7,0%</b>	<b>483.700</b>	<b>16,3%</b>
<i>Margem Operacional</i>	52,8%	56,7%	-3,9 p.p.	47,2%	5,6 p.p.



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

## Receita e Deduções

<i>Ensino Presencial - Valores em R\$ ('000)</i>	1T18	1T17	% AH	4T17	% AH
<b>Receita Bruta</b>	<b>1.363.498</b>	<b>1.358.763</b>	<b>0,3%</b>	<b>1.341.370</b>	<b>1,6%</b>
Deduções da Receita Bruta	(298.511)	(292.133)	2,2%	(317.346)	-5,9%
Impostos	(40.453)	(39.553)	2,3%	(35.000)	15,6%
ProUni	(185.066)	(165.846)	11,6%	(175.359)	5,5%
Devoluções	-	-	n.a.	-	n.a.
Descontos Totais	(72.992)	(86.734)	-15,8%	(106.987)	-31,8%
FGEDUC	(24.048)	(30.371)	-20,8%	(37.114)	-35,2%
Taxa de Administração - FIES	(8.952)	(12.769)	-29,9%	(12.271)	-27,0%
Outros	(39.992)	(43.594)	-8,3%	(57.603)	-30,6%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.064.987</b>	<b>1.066.629</b>	<b>-0,2%</b>	<b>1.024.024</b>	<b>4,0%</b>
<b>Receita Líquida - Graduação</b>	<b>1.031.629</b>	<b>1.052.315</b>	<b>-2,0%</b>	<b>1.015.701</b>	<b>1,6%</b>
Receita Líquida - Pagante	446.150	310.528	43,7%	385.942	15,6%
Receita Líquida - FIES (parte financiada líquida de AVP)	389.775	536.407	-27,3%	530.952	-26,6%
Receita Líquida - PEP (parte parcelada líquida de AVP)	125.718	145.931	-13,9%	103.827	21,1%
Receita Líquida - PMT (parte parcelada líquida de AVP)	69.987	59.448	17,7%	(5.020)	n.a.
<b>Receita Líq. - Pós-graduação, Cursos Técnicos e Livres</b>	<b>33.358</b>	<b>14.314</b>	<b>133,0%</b>	<b>8.323</b>	<b>300,8%</b>

## Deduções

No 1T18, as deduções em relação à receita bruta apresentaram alta de 0,4 p.p. ao se comparar com o mesmo período do ano anterior, como consequência do aumento na base de alunos ProUni verificado nos dois últimos processos de captação. Essa situação acabou por compensar a redução verificada nos encargos referentes ao FIES, com a diminuição da base matriculada com o programa, além do menor volume de descontos concedidos nesse início de ano. Em relação ao trimestre anterior, verificou-se uma redução de 1,8 p.p. no montante de deduções sobre a receita bruta, refletindo, além da redução de alunos com FIES, a sazonalidade do Programa de Ajuste de Mensalidades (PAM), que acontece majoritariamente nos trimestres pares, em razão de ajustes na quantidade de carga horária cursada.

## Receita Líquida

A receita líquida ficou praticamente estável quando comparada com o mesmo período de 2017, resultado do menor faturamento observado na Graduação Presencial, sendo compensado pelo forte desempenho conquistado pela Pós-graduação. Essa queda de receita na Graduação observada neste trimestre é consequência do menor número de alunos em razão do aumento de formaturas oriundas das fortes safras de captação de 2013 e 2014, além da mudança no perfil da base. Nesse sentido, vale destacar que boa parte das formaturas são de alunos FIES, além do menor volume de PEP verificado nos últimos ciclos de captação, que acabou impactando negativamente a comparação da receita do produto. Contribuiu também para esse desempenho, a venda das unidades FAIR, FAC/FAMAT e Novatec realizadas no final do ano passado. Por outro lado, é importante mencionar a receita registrada no programa PMT (Parcelamento de Matrícula Tardia) que tem ajudado a Companhia a reduzir o total de descontos concedidos. Percebe-se ainda que a queda na receita foi significativamente inferior à redução no número de alunos, o que é explicado por uma oferta de cursos cada vez mais nobre por parte da Companhia, trazendo impactos positivos no *ticket* médio do segmento. No que diz respeito ao resultado da linha de Pós-graduação, cursos técnicos e livres, há que se destacar o efeito de dois fatores: (i) o melhor desempenho obtido após a autonomia concedida para que a área tenha total controle e gestão dos seus processos; e (ii) o recebimento de receitas provenientes do Pronatec referente à confirmações tardias de alunos das instituições da Kroton.

### Ticket Médio Líquido

Ensino Superior Presencial - Valores em R\$	1T18	1T17	%AH	4T17	%AH
<b>Total</b>	<b>898,80</b>	<b>877,71</b>	<b>2,4%</b>	<b>875,90</b>	<b>2,6%</b>

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

Para melhor compreensão, o cálculo do *ticket* médio da Kroton utiliza o número de alunos efetivamente faturados no período (incluindo aqueles do ProUni), uma vez que, devido aos aditamentos retroativos, um aluno pode ter mais de uma fatura em um determinado mês. O *ticket* médio líquido do Presencial no 1T18 foi de R\$ 898,80, o que significou uma alta de 2,4% em relação ao mesmo período do ano passado, refletindo o reajuste anual das mensalidades e a participação de cursos com mensalidades maiores na composição da base. Nesse sentido, é válido reforçar que a captação desse início de ano obteve, mais uma vez, um total de ingressantes matriculados em cursos como engenharias e relacionados à área de saúde superior a 50% do total de novos alunos. É importante ressaltar, entretanto, que esse aumento no *ticket* médio abaixo da inflação reflete uma diferente composição do *mix* de alunos captados, com uma menor incidência de PEP e PMT (que possuem *tickets* sem descontos), além do efeito temporal do ProUni que tem um ciclo de matrícula e rematrícula mais acelerado quando comparado aos demais alunos. Ao excluir esse impacto, o aumento no *ticket* médio teria sido maior, efeito esse que ficará nítido no resultado do segundo trimestre.

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

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

GRADUAÇÃO PRESENCIAL		1T18					1T17					variações	
Aluno	Produto	ROL	AVP	ROL Ex-AVP <sup>1</sup>	Faturas <sup>2</sup>	Ticket Líquido	ROL	AVP	ROL Ex-AVP <sup>1</sup>	Faturas <sup>2</sup>	Ticket Líquido	%VAR TM	%VAR ROL
Ex-FIES e Ex-PEP	Ex-FIES Ex-PEP	385.903	(9.626)	376.277	467	805,5	261.503	11.785	273.287	376	726,1	10,9%	37,7%
	Pagante	332.950	-	332.950	-	-	218.259	-	218.259	-	-	-	-
	PMT	52.952	(9.626)	43.327	-	-	43.244	11.785	55.028	-	-	-	-
PEP	PEP	197.288	9.922	207.210	163	1.271,0	215.091	5.719	220.810	191	1.154,4	10,1%	-6,2%
	Pagante	54.953	-	54.953	-	-	61.622	-	61.622	-	-	-	-
	Parcelado	125.718	(4.751)	120.967	-	-	139.500	(759)	138.741	-	-	-	-
	PMT	16.617	14.673	31.290	-	-	13.969	6.479	20.447	-	-	-	-
<b>Pagante Graduação Presencial Ex-FIES Ex-ProUni</b>		<b>583.191</b>	<b>296</b>	<b>583.487</b>	<b>630</b>	<b>926,0</b>	<b>476.594</b>	<b>17.504</b>	<b>494.098</b>	<b>568</b>	<b>870,4</b>	<b>6,4%</b>	<b>18,1%</b>
FIES*	FIES	443.306	(2.637)	440.669	357	1.235,8	575.720	(1.482)	574.239	517	1.110,7	11,3%	-23,3%
	Pagante	53.114	-	53.114	-	-	30.650	-	30.650	-	-	-	-
	Financiado	389.775	(1.941)	387.834	-	-	536.404	(2.938)	533.466	-	-	-	-
	PEP+PMT	417	(696)	(279)	-	-	8.666	1.456	10.122	-	-	-	-
<b>TOTAL Graduação Presencial<sup>3</sup> Ex-ProUni</b>		<b>1.026.496</b>	<b>(2.341)</b>	<b>1.024.155</b>	<b>987</b>	<b>1.037,9</b>	<b>1.052.315</b>	<b>16.022</b>	<b>1.068.337</b>	<b>1.085</b>	<b>984,9</b>	<b>5,4%</b>	<b>-4,1%</b>
<b>TOTAL Graduação Presencial<sup>3</sup></b>		<b>1.026.496</b>	<b>(2.341)</b>	<b>1.024.155</b>	<b>1.121</b>	<b>913,3</b>	<b>1.052.315</b>	<b>16.022</b>	<b>1.068.337</b>	<b>1.203</b>	<b>887,9</b>	<b>2,9%</b>	<b>-4,1%</b>

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

Conforme temos ressaltado, os dados dessa tabela evidenciam a importância que a disponibilidade do parcelamento/financiamento estudantil tem para permitir a entrada do aluno em carreiras que possuem mensalidades mais caras, política essa adotada pelo próprio Governo na oferta do FIES. Dado que não existe nenhuma diferença de valores na mensalidade base entre alunos dentro de uma mesma turma, a diferença de *tickets* observada entre os produtos de parcelamento/financiamento reforça esse ponto ao evidenciar uma alocação maior de alunos matriculados em cursos mais caros. Dessa forma, percebe-se que o PEP é o canal com o maior *ticket* do segmento, com a média de R\$ 1.271,0 por aluno no 1T18. Em seguida, vem o FIES com um *ticket* de R\$ 1.235,8 e, depois, os alunos pagantes, com um *ticket* médio de R\$ 805,5.

### Custos

<b>Ensino Presencial - Valores em R\$ ('000)</b>	<b>1T18</b>	<b>1T17</b>	<b>% AH</b>	<b>4T17</b>	<b>% AH</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(277.669)</b>	<b>(260.601)</b>	<b>6,5%</b>	<b>(339.230)</b>	<b>-18,1%</b>
Custos dos Produtos Vendidos (CPV)	-	-	n.a.	-	n.a.
Custos de Serviços Prestados (CSP)	(277.669)	(260.601)	6,5%	(339.230)	-18,1%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(184.688)	(177.476)	4,1%	(247.172)	-25,3%
Aluguel	(81.840)	(80.015)	2,3%	(83.521)	-2,0%
Materiais	(2.595)	(1.948)	33,2%	(2.805)	-7,5%
Manutenção	(3.113)	(230)	n.a.	(4.836)	-35,6%
Outros	(5.433)	(932)	482,9%	(896)	506,3%
<b>Análise Vertical - % da Receita Líquida</b>	<b>1T18</b>	<b>1T17</b>	<b>% AH</b>	<b>4T17</b>	<b>% AH</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>-26,1%</b>	<b>-24,4%</b>	<b>-1,6 p.p.</b>	<b>-33,1%</b>	<b>7,1 p.p.</b>
Custos dos Produtos Vendidos (CPV)	0,0%	0,0%	n.a.	0,0%	n.a.
Custos de Serviços Prestados (CSP)	-26,1%	-24,4%	-1,6 p.p.	-33,1%	7,1 p.p.
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	-17,3%	-16,6%	-0,7 p.p.	-24,1%	6,8 p.p.
Aluguel	-7,7%	-7,5%	-0,2 p.p.	-8,2%	0,5 p.p.
Materiais	-0,2%	-0,2%	-0,1 p.p.	-0,3%	0,0 p.p.
Manutenção	-0,3%	0,0%	-0,3 p.p.	-0,5%	0,2 p.p.
Outros	-0,5%	-0,1%	-0,4 p.p.	-0,1%	-0,4 p.p.

No 1T18, os custos de serviços prestados em relação à receita líquida apresentaram alta de 1,6 p.p. quando comparados com os do mesmo período de 2017. Esse resultado demonstra os custos inerentes aos projetos de crescimento da Companhia, que expandiu significativamente o número de novas unidades nos últimos meses. Isso acaba gerando custos adicionais tanto com professores, quanto com aluguel, que são os principais gastos do segmento. Apesar de todas as alavancas de eficiência estarem em pleno funcionamento, é natural assumir que as pressões relativas aos projetos de crescimento impactarão negativamente os resultados de curto prazo. Entretanto, as iniciativas relacionadas à implantação do *software* de pesquisa operacional (PO), aliadas à maior eficiência na alocação do corpo docente e utilização da infraestrutura, além das negociações pertinentes ao *strategic sourcing*, continuam sendo os principais motores para a manutenção de uma estrutura otimizada de custos para o segmento. Quando comparada com o trimestre anterior, a relação entre o total de custos e a receita líquida apresentou redução de 7,1 p.p., resultado que vai além da sazonalidade da operação e demonstra a consistência do controle dos custos.

### Lucro Bruto

<b>Ensino Presencial - Valores em R\$ ('000)</b>	<b>1T18</b>	<b>1T17</b>	<b>% AH</b>	<b>4T17</b>	<b>% AH</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>787.318</b>	<b>806.029</b>	<b>-2,3%</b>	<b>684.794</b>	<b>15,0%</b>
Margem Bruta	73,9%	75,6%	-1,7 p.p.	66,9%	7,0 p.p.

O lucro bruto do Ensino Presencial atingiu R\$ 787,3 milhões no 1T18 e apresentou queda de 2,3% em relação ao mesmo período do ano anterior. A combinação de uma receita estável com uma estrutura maior de custos para suportar os projetos de crescimento, acabou resultando em diminuição de 1,7 p.p. na margem bruta do período. Já na comparação com o trimestre imediatamente anterior, a alta na margem bruta foi de 7,0 p.p., resultado do maior faturamento no período em razão da sólida captação desse início de ano, além da sazonalidade com um montante menor de custos na operação.

### Despesas Operacionais

<i>Ensino Presencial - Valores em R\$ ('000)</i>	1T18	1T17	% AH	4T17	% AH
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(116.591)</b>	<b>(104.812)</b>	<b>11,2%</b>	<b>(139.856)</b>	<b>-16,6%</b>
Pessoal	(60.658)	(58.299)	4,0%	(69.917)	-13,2%
Gerais e Administrativas	(55.933)	(46.514)	20,2%	(69.938)	-20,0%
<i>Análise Vertical - % da Receita Líquida</i>	1T18	1T17	% AH	4T17	% AH
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>-10,9%</b>	<b>-9,8%</b>	<b>-1,1 p.p.</b>	<b>-13,7%</b>	<b>2,7 p.p.</b>
Pessoal	-5,7%	-5,5%	-0,2 p.p.	-6,8%	1,1 p.p.
Gerais e Administrativas	-5,3%	-4,4%	-0,9 p.p.	-6,8%	1,6 p.p.

### Despesas de Pessoal, Gerais e Administrativas

Ao analisar o total das despesas de pessoal, gerais e administrativas, em relação à receita líquida, verificou-se um aumento de 1,1 p.p. em relação ao mesmo trimestre do ano passado, também decorrente da elevação do quadro de funcionários, menor volume de reversão de contingências e despesas administrativas relacionadas às novas unidades, principalmente no que se refere a gastos com utilidades. Na comparação com o trimestre anterior, verificou-se uma redução de 2,7 p.p. desse indicador, acompanhando a sazonalidade natural do segmento.

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

<i>Ensino Presencial - Valores em R\$ ('000)</i>	1T18	1T17	% AH	4T17	% AH
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(134.980)	(131.473)	2,7%	(83.401)	61,8%
<i>PCLD / Receita Líquida Ensino Superior Presencial<sup>1</sup></i>	-13,0%	-12,4%	-0,6 p.p.	-8,1%	-4,8 p.p.
PCLD Pagante	(33.620)	(23.928)	40,5%	(29.219)	15,1%
<i>PCLD Pagante / Rec. Líq. Ens. Superior Pagante<sup>1</sup></i>	-7,4%	-7,5%	0,1 p.p.	-7,4%	0,0 p.p.
PCLD FIES - Parte Financiada	(3.508)	(4.762)	-26,3%	(4.778)	-26,6%
<i>PCLD FIES / Receita Líquida Ensino Superior FIES<sup>1</sup></i>	-0,9%	-0,9%	-0,0 p.p.	-0,9%	-0,0 p.p.
PCLD PEP - Parte Parcelada	(62.859)	(73.036)	-13,9%	(51.914)	21,1%
<i>PCLD PEP / Receita Líquida Ensino Superior PEP<sup>1</sup></i>	-50,0%	-50,0%	0,0 p.p.	-50,0%	0,0 p.p.
PCLD PMT - Parte Parcelada	(34.993)	(29.747)	17,6%	2.510	-1494,1%
<i>PCLD PMT / Receita Líquida Ensino Superior PMT<sup>1</sup></i>	-50,0%	-50,0%	0,0 p.p.	-50,0%	0,0 p.p.

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

A PCLD total do Ensino Presencial sobre a receita líquida apresentou uma elevação de 0,6 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior, atingindo 13,0% da receita líquida. Esse desempenho é decorrente da maior participação de alunos com PMT na base, além dos aumentos realizados na PCLD ex-FIES e ex-PEP para melhor refletir a mudança de *mix* na base, efeitos esses parcialmente compensados por uma menor oferta de PEP nesses últimos ciclos de captação. Na comparação com o trimestre anterior, observa-se uma alta 4,8 p.p. como consequência da sazonalidade do período e da captação do início do ano, além da mudança no *mix* de alunos com a formatura de alunos FIES que possuem um menor nível de provisionamento. No entanto, é válido notar a manutenção dos níveis da PCLD Pagante em um patamar abaixo do observado no começo do ano passado, o que indica uma perspectiva positiva para os próximos trimestres.

### Contas a Receber por Forma de Pagamento

Ensino Superior Presencial Valores em R\$ ('000) líquidos de AVP e PCLD	1T18	1T17	% AH	4T17	% AH
<b>Contas a Receber Líquido</b>	<b>1.946.314</b>	<b>1.669.081</b>	<b>16,6%</b>	<b>1.537.133</b>	<b>26,6%</b>
<b>Pagante</b>	<b>400.041</b>	<b>308.321</b>	<b>29,7%</b>	<b>383.449</b>	<b>4,3%</b>
Mensalidades + FIES + PEP	398.283	305.425	30,4%	382.658	4,1%
Acordos a Receber	1.758	2.896	-39,3%	791	122,3%
<b>Parcelamentos</b>	<b>749.123</b>	<b>371.848</b>	<b>101,5%</b>	<b>621.476</b>	<b>20,5%</b>
PEP	591.456	298.814	97,9%	500.695	18,1%
PMT	157.667	73.034	115,9%	120.781	30,5%
<b>FIES</b>	<b>797.150</b>	<b>988.912</b>	<b>-19,4%</b>	<b>532.209</b>	<b>49,8%</b>
PN23	376.726	556.089	-32,3%	370.664	1,6%
Curto Prazo	376.726	196.910	91,3%	370.664	1,6%
Longo Prazo	-	359.178	n.a	-	n.a
Demais FIES - Curto Prazo	420.423	432.823	-2,9%	161.545	160,3%

O total do Contas a Receber líquido de PCLD apresentou um aumento de 26,6% entre o 1T18 e o 4T17, como consequência da combinação de uma série de fatores, como (i) o aumento da exposição dos produtos de parcelamento da Companhia, como o PEP e o PMT, onde o pagamento ocorre apenas após a formatura; (ii) o recebimento de uma parcela a menos do FIES, uma vez que a competência de novembro, que normalmente é recebida em janeiro, foi antecipada para dezembro; (iii) o aumento da receita de alunos pagantes, dado a mudança de *mix* com a formatura de alunos FIES; (iv) o ainda elevado volume de mensalidades em aberto em razão do cenário econômico instável; e (v) o maior volume de renegociação de dívidas de alunos inativos, que traz como contrapartida uma redução no total de perda efetiva. Por fim, vale mencionar que a única parcela do FIES em aberto relativa à PN23, é a registrada na linha de curto prazo, que compreende os 50% do valor não recebido em 2015 (ajustado a valor presente), o qual deverá ser recebida em agosto de 2018.

### Prazo Médio do Contas a Receber

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

#### 1. Contas a Receber Total

Ensino Superior - Prazo Médio do Contas a Receber (dias)	1T18	1T17	Var. (dias)	4T17	Var.(dias)
<b>Contas a Receber Líquido Total</b>	<b>163</b>	<b>146</b>	<b>17 Dias</b>	<b>128</b>	<b>35 Dias</b>
<b>Receita Líquida Total Presencial</b>					

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

No 1T18, o prazo médio registrou alta de 17 dias em relação ao mesmo período do ano passado, especialmente em virtude dos fatores mencionados acima, como o aumento do contas a receber do PEP e do PMT, o retorno para o Contas a Receber de mensalidades que já se encontravam inativas, além do maior volume de mensalidades em aberto. Na comparação com o 4T17, a alta de 35 dias do prazo médio reflete não somente a maior participação do PEP e do PMT na base, mas também o recebimento de uma parcela a mais do FIES verificado no trimestre anterior. No geral, é importante reforçar que a Kroton tem realizado uma revisão da sua política de renegociação de contratos com os seus alunos, além de ter criado uma nova diretoria exclusiva para aprimorar o fluxo e a gestão do Contas a Receber, a fim de otimizar e dar celeridade na obtenção de resultados ao longo do próximo trimestre.

## 2. Contas a Receber Pagante

Ensino Superior - Prazo Médio do Contas a Receber (dias)	1T18	1T17	Var. (dias)	4T17	Var.(dias)
<b>Contas a Receber Líquido (Pagante)</b>	<b>89</b>	<b>88</b>	<b>01 Dias</b>	<b>93</b>	<b>-04 Dias</b>
<b>Receita Líquida (Pagante)</b>					

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

No 1T18, o prazo médio da parte pagante (sem parcelamento/financiamento) ficou praticamente estável em relação ao mesmo período de 2017, o que demonstra que os esforços colocados em prática em relação à gestão de cobrança estão começando a gerar resultados, indicando, assim, um melhor comportamento dessa linha nos próximos trimestres. Na comparação com o trimestre anterior, observa-se uma redução de 4 dias, devido ao efeito sazonal natural do segmento, além da melhora da evasão observada no período.

## 3. Contas a Receber do FIES

Ensino Superior - Prazo Médio do Contas a Receber (dias)	1T18	1T17	Var. (dias)	4T17	Var.(dias)
<b>Contas a Receber Líquido (FIES)</b>	<b>145</b>	<b>150</b>	<b>-05 Dias</b>	<b>90</b>	<b>55 Dias</b>
<b>Receita Líquida (FIES)</b>					

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

No 1T18, o prazo médio do Contas a Receber do FIES foi de 145 dias, uma redução de 05 dias, quando comparado com o mesmo período de 2017, o que demonstra a normalização do fluxo de pagamento das recompras e o pagamento da segunda parcela de 25% das parcelas não pagas em 2015, devido à PN23. Quando comparado com o trimestre anterior, o aumento de 55 dias reflete a antecipação do pagamento de uma recompra que normalmente é efetivada em janeiro para dezembro, diminuindo, assim, o montante que deveria ter sido recebido ao longo do 1T18. A perspectiva é de que, a partir de agosto de 2018, quando o governo recomprar os 50% restantes referentes à PN23, o prazo médio do Contas a Receber do FIES volte aos patamares pré-2015.

## 4. Contas a Receber dos Produtos de Parcelamento

Ensino Superior - Prazo Médio do Contas a Receber (dias)	1T18	1T17	Var. (dias)	4T17	Var.(dias)
<b>Contas a Receber Líquido (PEP/PMT)</b>	<b>392</b>	<b>281</b>	<b>111 Dias</b>	<b>320</b>	<b>72 Dias</b>
<b>Receita Líquida (PEP/PMT)</b>					

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

No 1T18, o prazo médio dos produtos de parcelamento apresentou alta de 111 dias e 72 dias quando comparado com o 1T17 e o trimestre anterior, respectivamente, refletindo a maturação dos alunos com PEP e PMT na base da Companhia, além da captação realizada nesse início de ano.

## Resultado Operacional

Ensino Presencial - Valores em R\$ ('000)	1T18	1T17	% AH	4T17	% AH
<b>Lucro Bruto</b>	<b>787.318</b>	<b>806.029</b>	<b>-2,3%</b>	<b>684.794</b>	<b>15,0%</b>
(-) Despesas Operacionais	(116.591)	(104.812)	11,2%	(139.856)	-16,6%
(-) Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(134.980)	(131.473)	2,7%	(83.401)	61,8%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	26.898	35.232	-23,7%	22.163	21,4%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>562.646</b>	<b>604.976</b>	<b>-7,0%</b>	<b>483.700</b>	<b>16,3%</b>
<i>Margem Operacional</i>	<i>52,8%</i>	<i>56,7%</i>	<i>-3,9 p.p.</i>	<i>47,2%</i>	<i>5,6 p.p.</i>

O resultado operacional (antes de despesas com *marketing*) do 1T18 alcançou R\$ 562,6 milhões, o que representa uma margem operacional de 52,8%, uma redução 3,9 p.p. em relação ao apresentado no mesmo período do ano anterior. Essa queda reflete não somente a maior estrutura de custos para amparar os projetos de crescimento da Companhia, mas também todas as pressões que se apresentam, principalmente no que se refere à mudança no perfil da base presencial e o maior volume de provisionamento efetuado para suportar de forma conservadora os produtos de parcelamento. No entanto, é válido ressaltar que a manutenção de uma margem operacional acima de 50% mesmo considerando esses desafios de curto prazo e o acelerado ritmo de crescimento, demonstra a consistência das diversas alavancas que a Companhia possui para continuar entregando um patamar alto de eficiência. Quando comparada com o trimestre anterior, a margem operacional apresenta alta de 5,6 p.p., resultado da sazonalidade da operação e dos robustos resultados obtidos nos processos de captação e matrícula do início do ano.

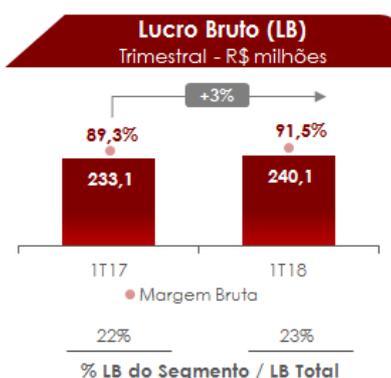
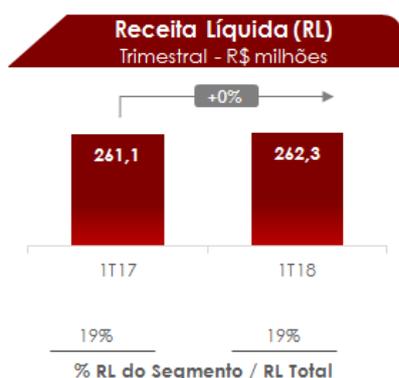
### RESULTADO OPERACIONAL EX-FAIR, FAC/FAMAT e NOVATEC

Presencial - Valores em R\$ ('000)	1T18	1T17	% AH
Receita Líquida	1.064.987	1.058.764	0,6%
Lucro Bruto	787.318	799.565	-1,5%
<i>Margem Bruta</i>	73,9%	75,5%	-1,6 p.p.
Resultado Operacional	562.646	599.743	-6,2%
<i>Margem Operacional</i>	52,8%	56,6%	-3,8 p.p.

Excluindo as recentes vendas da FAIR, FAC/FAMAT e NOVATEC do resultado do 1T17, percebe-se que a evolução dos indicadores do presencial seria um pouco diferente, com a receita apresentando alta de 0,6%, invertendo a queda verificada no resultado societário. Já o lucro bruto do 1T17 foi 1,5% inferior, com uma margem 1,6 p.p. abaixo da apresentada no mesmo período do ano passado. A margem operacional, no entanto, apresentou uma queda de 3,8 p.p., como resultado do maior provisionamento e a maior estrutura de custos para amparar os projetos de crescimento.

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

<i>Ensino a Distância - Valores em R\$ ('000)</i>	<b>1T18</b>	<b>1T17</b>	<b>% AH</b>	<b>4T17</b>	<b>% AH</b>
<b>Receita Bruta</b>	<b>346.325</b>	<b>341.051</b>	<b>1,5%</b>	<b>336.474</b>	<b>2,9%</b>
Deduções da Receita Bruta	(83.997)	(79.940)	5,1%	(84.125)	-0,2%
Impostos	(7.032)	(7.652)	-8,1%	(6.620)	6,2%
ProUni	(58.579)	(49.354)	18,7%	(58.780)	-0,3%
Devoluções	-	-	n.a.	-	n.a.
Descontos Totais	(18.386)	(22.934)	-19,8%	(18.724)	-1,8%
<b>Receita Líquida</b>	<b>262.329</b>	<b>261.111</b>	<b>0,5%</b>	<b>252.349</b>	<b>4,0%</b>
Receita Líquida - Graduação	247.941	246.093	0,8%	237.373	4,5%
Receita Líquida - Pagante	244.465	233.857	4,5%	236.778	3,2%
Receita Líquida - PMT (parte parcelada líquida de AVP)	3.476	12.237	-71,6%	595	483,8%
Receita Líquida - Pós-graduação, LFG e Cursos Livres	14.388	15.018	-4,2%	14.976	-3,9%
<b>Total de Custos</b>	<b>(22.209)</b>	<b>(27.975)</b>	<b>-20,6%</b>	<b>(32.264)</b>	<b>-31,2%</b>
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	-	-	n.a.	-	n.a.
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(22.209)	(27.975)	-20,6%	(32.264)	-31,2%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(17.370)	(20.989)	-17,2%	(24.743)	-29,8%
Aluguel	(3.675)	(4.072)	-9,7%	(3.981)	-7,7%
Materiais	(3.227)	(2.727)	18,4%	(1.863)	73,2%
Manutenção	(184)	(14)	n.a.	(370)	-50,2%
Outros	2.247	(173)	n.a.	(1.306)	n.a.
<b>Lucro Bruto</b>	<b>240.119</b>	<b>233.136</b>	<b>3,0%</b>	<b>220.086</b>	<b>9,1%</b>
Margem Bruta	91,5%	89,3%	2,2 p.p.	87,2%	4,3 p.p.
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(25.177)</b>	<b>(22.954)</b>	<b>9,7%</b>	<b>(31.353)</b>	<b>-19,7%</b>
Pessoal	(15.400)	(16.083)	-4,2%	(19.212)	-19,8%
Gerais e Administrativas	(9.777)	(6.871)	42,3%	(12.141)	-19,5%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(25.562)	(26.737)	-4,4%	(22.922)	-11,5%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	14.144	8.334	69,7%	9.592	47,5%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>203.524</b>	<b>191.780</b>	<b>6,1%</b>	<b>175.402</b>	<b>16,0%</b>
Margem Operacional	77,6%	73,4%	4,2 p.p.	69,5%	8,1 p.p.



## Receita e Deduções

<b>Ensino a Distância - Valores em R\$ ('000)</b>	<b>1T18</b>	<b>1T17</b>	<b>% AH</b>	<b>4T17</b>	<b>% AH</b>
<b>Receita Bruta</b>	<b>346.325</b>	<b>341.051</b>	<b>1,5%</b>	<b>336.474</b>	<b>2,9%</b>
Deduções da Receita Bruta	(83.997)	(79.940)	5,1%	(84.125)	-0,2%
Impostos	(7.032)	(7.652)	-8,1%	(6.620)	6,2%
ProUni	(58.579)	(49.354)	18,7%	(58.780)	-0,3%
Devoluções	-	-	n.a.	-	n.a.
Descontos Totais	(18.386)	(22.934)	-19,8%	(18.724)	-1,8%
<b>Receita Líquida</b>	<b>262.329</b>	<b>261.111</b>	<b>0,5%</b>	<b>252.349</b>	<b>4,0%</b>
Receita Líquida - Graduação	247.941	246.094	0,8%	237.373	4,5%
Receita Líquida - Pagante	244.465	233.857	4,5%	236.778	3,2%
Receita Líquida - PMT (parte parcelada líquida de AVP)	3.476	12.237	-71,6%	595	483,8%
Receita Líquida - Pós-graduação, LFG e Cursos Livres	14.388	15.018	-4,2%	14.976	-3,9%

## Deduções

No EAD, os principais itens das deduções são os descontos concedidos e o ProUni que, juntos, representaram 22,2% do total da receita bruta no 1T18, alta de 1,0 p.p. diante do mesmo período de 2017, resultado do aumento da base de alunos ProUni verificada, principalmente, após a captação do meio do ano passado, o que acabou por compensar a queda nos descontos totais, mesmo levando em consideração o ambiente competitivo mais acirrado vivenciado no segmento. Quando comparado com o trimestre anterior, observou-se uma redução de 0,8 p.p., refletindo o aumento da receita bruta verificado no período.

## Receita Líquida

A receita líquida totalizou R\$ 262,3 milhões no 1T18, um desempenho 0,5% superior ao registrado no mesmo período de 2017, resultado dos sólidos processos de captação e matrículas realizados nesse início de ano, além do aumento no número de novos polos e do impacto positivo com a ampliação da oferta de cursos EAD *Premium*, que respondeu por cerca de 10% da captação do início desse ano. Esses fatores acabaram compensando o forte aumento de competição verificado no segmento, além do maior número de alunos captados na modalidade 100% *online* que possui mensalidades mais baratas do que a do tele-presencial. Já na comparação com o trimestre anterior, a receita líquida do EAD apresentou elevação de 4,0%, decorrente da sazonalidade do período, com o resultado da captação e matrícula impactando positivamente o trimestre.

## Ticket Médio Líquido

<b>Ensino a Distância - Valores em R\$</b>	<b>1T18</b>	<b>1T17</b>	<b>%AH</b>	<b>4T17</b>	<b>%AH</b>
<b>Total (Aluno)</b>	<b>266,91</b>	<b>263,10</b>	<b>1,4%</b>	<b>267,59</b>	<b>-0,3%</b>

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

Para fins de comparabilidade, a Kroton divulga somente o *ticket* efetivamente pago pelo aluno, sem descontar os repasses aos proprietários dos polos. Para melhor compreensão, o cálculo do *ticket* médio da Kroton utiliza o número de faturas efetivamente reconhecidas na receita do período, mantendo as faturas do ProUni. Dessa forma, considerando a integralidade (100%) da receita e a combinação dos negócios de Graduação EAD, Pós-graduação EAD e LFG, o *ticket* médio foi de R\$ 266,91, 1,4% acima do registrado no 1T17, refletindo o reajuste anual de mensalidades e o aumento da base de EAD *Premium*, que tem uma importância estratégica não somente por ser um relevante diferencial competitivo, mas também por possuir mensalidades muito acima daquelas cobradas no modelo tele-presencial. Esses fatores acabaram por compensar o aumento no número de alunos na modalidade 100% *online* (que possui um *ticket* médio mais baixo), o aumento da competição enfrentada no segmento e o efeito temporal do ProUni, que tem um ciclo de matrícula e

rematrícula mais acelerado quando comparado aos demais alunos. Adicionalmente, observou-se um aumento nos descontos temporários concedidos que impactou negativamente o *ticket* médio do período. A expectativa é de recuperação no valor da mensalidade média para o segundo trimestre, levando o resultado do semestre para um desempenho mais perto da inflação.

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

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

GRADUAÇÃO EAD		1T18					1T17					variações	
Aluno	Produto	ROL <sup>1</sup>	AVP	ROL Ex-AVP <sup>2</sup>	Faturas <sup>3</sup>	Ticket Líquido	ROL <sup>1</sup>	AVP	ROL Ex-AVP <sup>2</sup>	Faturas <sup>3</sup>	Ticket Líquido	Δ Ticket Líquido	Δ ROL
EAD	Pagante	376.446	-	376.446	1.301	289,4	370.889	-	370.889	1.413	262,5	-	-
	PMT	3.893	(934)	2.959	9	322,6	15.649	4.249	19.898	67	295,1	-	-
<b>TOTAL GRADUAÇÃO<sup>4</sup> EAD Ex ProUni</b>		<b>380.340</b>	<b>(934)</b>	<b>379.406</b>	<b>1.310</b>	<b>289,6</b>	<b>386.538</b>	<b>4.249</b>	<b>390.787</b>	<b>1.399</b>	<b>279,3</b>	<b>3,7%</b>	<b>-2,9%</b>
<b>TOTAL GRADUAÇÃO<sup>4</sup> EAD</b>		<b>380.340</b>	<b>(934)</b>	<b>379.406</b>	<b>1.418</b>	<b>267,6</b>	<b>386.538</b>	<b>4.249</b>	<b>390.787</b>	<b>1.481</b>	<b>263,9</b>	<b>1,4%</b>	<b>-2,9%</b>

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

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

### Custos

Ensino a Distância - Valores em R\$ ('000)	1T18	1T17	% AH	4T17	% AH
<b>Total de Custos</b>	<b>(22.209)</b>	<b>(27.975)</b>	<b>-20,6%</b>	<b>(32.264)</b>	<b>-31,2%</b>
Custos dos Produtos Vendidos (CPV)	-	-	n.a.	-	n.a.
Custos de Serviços Prestados (CSP)	(22.209)	(27.975)	-20,6%	(32.264)	-31,2%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(17.370)	(20.989)	-17,2%	(24.743)	-29,8%
Aluguel	(3.675)	(4.072)	-9,7%	(3.981)	-7,7%
Materiais	(3.227)	(2.727)	18,4%	(1.863)	73,2%
Manutenção	(184)	(14)	n.a.	(370)	-50,2%
Outros	2.247	(173)	n.a.	(1.306)	n.a.
Análise Vertical - % da Receita Líquida	1T18	1T17	% AH	4T17	% AH
<b>Total de Custos</b>	<b>-8,5%</b>	<b>-10,7%</b>	<b>2,2 p.p.</b>	<b>-12,8%</b>	<b>4,3 p.p.</b>
Custos dos Produtos Vendidos (CPV)	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0,0%	0,0 p.p.
Custos de Serviços Prestados (CSP)	-8,5%	-10,7%	2,2 p.p.	-12,8%	4,3 p.p.
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	-6,6%	-8,0%	1,4 p.p.	-9,8%	3,2 p.p.
Aluguel	-1,4%	-1,6%	0,2 p.p.	-1,6%	0,2 p.p.
Materiais	-1,2%	-1,0%	-0,2 p.p.	-0,7%	-0,5 p.p.
Manutenção	-0,1%	0,0%	-0,1 p.p.	-0,1%	0,1 p.p.
Outros	0,9%	-0,1%	0,9 p.p.	-0,5%	1,4 p.p.

No 1T18, os custos com serviços prestados (CSP) totalizaram R\$ 22,2 milhões, queda de 2,2 p.p. em relação à receita líquida, quando comparados aos do mesmo período de 2017. Essa redução decorre, principalmente, da otimização do processo de tutoria *online* ocorrida no ano passado, que teve como objetivo melhorar o atendimento ao aluno, a qualidade das respostas e a produtividade da operação. Além disso, o aumento da base de alunos 100% *online* também impacta positivamente o custo com professores, uma vez que a sua estrutura de gastos é inferior à do modelo tele-presencial. Adicionalmente,

observa-se também um aumento de eficiência advinda dos projetos relativos ao *strategic sourcing* e aos ganhos de escala observados nos últimos anos. Quando comparado com o trimestre anterior, o percentual dos custos em relação à receita também apresentou uma queda ainda maior, de 4,3 p.p., notadamente pela redução nos custos com serviços de terceiros, além do impacto positivo verificado na linha de outros, em função do recebimento de verbas indenizatórias.

### Lucro Bruto

<i>Ensino a Distância - Valores em R\$ ('000)</i>	1T18	1T17	% AH	4T17	% AH
<b>Lucro Bruto</b>	<b>240.119</b>	<b>233.136</b>	<b>3,0%</b>	<b>220.086</b>	<b>9,1%</b>
<i>Margem Bruta</i>	91,5%	89,3%	2,2 p.p.	87,2%	4,3 p.p.

No 1T18, o lucro bruto atingiu R\$ 240,1 milhões, com a margem bruta ultrapassando a barreira dos 90%, 2,2 p.p. acima do verificado no mesmo período do ano passado. Esse crescimento da rentabilidade a despeito de todas as pressões enfrentadas pelo aumento da competição no segmento é resultado dos ganhos de eficiência capturados ao longo dos últimos trimestres, além da maior escala e dos menores custos com folha apresentados no período, demonstrando o patamar diferenciado de gestão que a Kroton tem conseguido empreender no segmento. Na comparação com o trimestre anterior, a melhora da margem bruta também reflete os resultados obtidos no processo de captação do início do ano.

### Despesas Operacionais

<i>Ensino a Distância - Valores em R\$ ('000)</i>	1T18	1T17	% AH	4T17	% AH
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(25.177)</b>	<b>(22.954)</b>	<b>9,7%</b>	<b>(31.353)</b>	<b>-19,7%</b>
Pessoal	(15.400)	(16.083)	-4,2%	(19.212)	-19,8%
Gerais e Administrativas	(9.777)	(6.871)	42,3%	(12.141)	-19,5%

<i>Análise Vertical - % da Receita Líquida</i>	1T18	1T17	% AH	4T17	% AH
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>-9,6%</b>	<b>-8,8%</b>	<b>-0,8 p.p.</b>	<b>-12,4%</b>	<b>2,8 p.p.</b>
Pessoal	-5,9%	-6,2%	0,3 p.p.	-7,6%	1,7 p.p.
Gerais e Administrativas	-3,7%	-2,6%	-1,1 p.p.	-4,8%	1,1 p.p.

### Despesas de Pessoal, Gerais e Administrativas

No trimestre, as despesas com pessoal em relação à receita líquida do segmento apresentaram queda de 0,3 p.p. em comparação com o 1T17, como resultado das iniciativas de otimização de pessoal realizadas com o objetivo de trazer uma maior eficiência para a operação. Esse resultado foi alcançado mesmo levando em consideração o aumento do efetivo para suportar o maior número de polos, o qual é compensado pelo recorrente ganho de escala. Quando comparado com o trimestre anterior, a linha de pessoal apresentou uma melhora ainda maior, de 1,7 p.p. em função, principalmente, da sazonalidade da operação. Já as despesas gerais e administrativas, em relação à receita líquida, apresentaram alta de 1,1 p.p. na comparação anual, uma vez que o 1T17 foi positivamente impactado por um maior volume de reversão de contingências. Quando comparado com o 4T17, no entanto, observa-se uma queda de 1,1 p.p. nas despesas gerais e administrativas, decorrente da sazonalidade e de uma maior economia na linha de utilidades, limpeza e segurança.

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

<i>Ensino a Distância - Valores em R\$ ('000)</i>	1T18	1T17	% AH	4T17	% AH
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(25.562)	(26.737)	-4,4%	(22.922)	11,5%
<i>PCLD / Receita Líquida Ensino a Distância</i>	-9,7%	-10,2%	0,5 p.p.	-9,1%	-0,6 p.p.
PCLD Pagante	(23.824)	(20.621)	15,5%	(22.625)	5,3%
<i>PCLD Pagante / Receita Líquida Ensino a Distância Pagante</i>	-9,2%	-8,3%	-0,9 p.p.	-9,0%	-0,2 p.p.
PCLD PMT - Parte Parcelada	(1.738)	(6.116)	-71,6%	(298)	483,8%
<i>PCLD PMT / Receita Líquida Ensino a Distância PMT</i>	-50,0%	-50,0%	0,0 p.p.	-50,0%	0,0 p.p.

O nível de provisionamento para o negócio de EAD situou-se em 9,7% no 1T18, resultado 0,5 p.p. acima do observado no mesmo período do ano passado, como consequência do aumento da base de alunos 100% *online*, que possui uma taxa de evasão maior, além do impacto que a oferta do PMT traz para o provisionamento como um todo, uma vez que, assim como o PEP, também conta com uma política conservadora de provisionamento ao assumir uma provisão de 50% para cada mensalidade parcelada. Na comparação com o trimestre anterior, percebe-se o aumento de 0,6 p.p. no nível de provisionamento, como consequência da sazonalidade do período e os efeitos da captação do início do ano.

## Contas a Receber

<b>EAD - Valores em R\$ ('000) líquidos de AVP e PCLD</b>	<b>1T18</b>	<b>1T17</b>	<b>% AH</b>	<b>4T17</b>	<b>% AH</b>
<b>Contas a Receber Líquido - Ensino Superior</b>	<b>267.699</b>	<b>229.867</b>	<b>16,5%</b>	<b>283.786</b>	<b>-5,7%</b>
Mensalidades e Acordos a Receber	260.356	223.447	16,5%	276.838	-6,0%
PMT	7.343	6.420	14,4%	6.948	5,7%

O contas a receber líquido do EAD totalizou R\$ 267,7 milhões no 1T18, representando um aumento de 16,5% em relação ao mesmo período de 2017, motivado pelo aumento da base geradora de recebíveis, além do impacto de uma captação maior de alunos na modalidade 100% *online* que possui uma propensão maior à evadir, com efeito direto no perfil da base de inadimplentes. Já a queda de 5,7% em relação ao trimestre anterior é motivada pela sazonalidade da operação, além da melhora da evasão observada no segmento.

## Prazo Médio do Contas a Receber

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

### 1. Contas a Receber Pagante

<b>Ensino a Distância - Dias</b>	<b>1T18</b>	<b>1T17</b>	<b>Var.(dias)</b>	<b>4T17</b>	<b>Var.(dias)</b>
<b>Contas a Receber Líquido (Pagante)</b>	<b>87</b>	<b>78</b>	<b>09 Dias</b>	<b>94</b>	<b>-07 Dias</b>
<b>Receita Líquida (Pagante)</b>					

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

O prazo médio de recebimento dos alunos pagantes de EAD foi 9 dias superior na comparação anual, em razão dos mesmos motivos mencionados acima, ou seja, uma combinação de um aumento da base oriunda desses últimos processos de captação e rematrícula, principalmente no que diz respeito à base de alunos na modalidade 100% *online*. Já a queda de 7 dias em relação ao trimestre anterior foi motivada pela sazonalidade da operação.

### 2. Contas a Receber PMT

<b>Ensino a Distância - Dias</b>	<b>1T18</b>	<b>1T17</b>	<b>Var.(dias)</b>	<b>4T17</b>	<b>Var.(dias)</b>
<b>Contas a Receber Líquido (PMT)</b>	<b>242</b>	<b>189</b>	<b>53 Dias</b>	<b>140</b>	<b>102 Dias</b>
<b>Receita Líquida (PMT)</b>					

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

O prazo médio de recebimento do PMT do EAD ficou em 242 dias, lembrando que os alunos que entraram com esse produto neste último ciclo de captação pagarão as mensalidades em aberto somente após o término do curso.

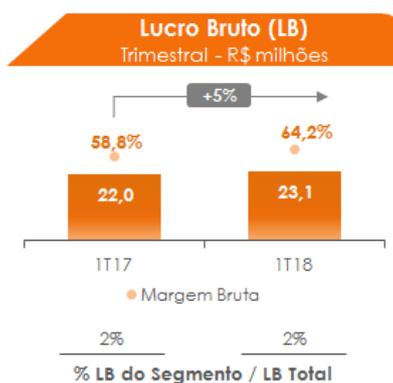
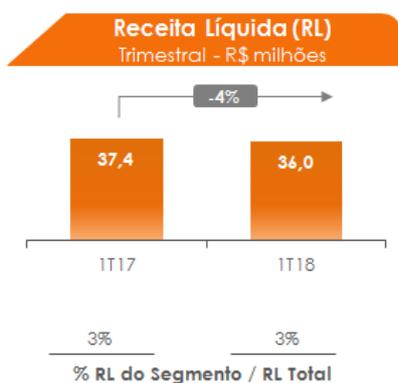
## Resultado Operacional

<i>Ensino a Distância - Valores em R\$ ('000)</i>	1T18	1T17	% AH	4T17	% AH
<b>Lucro Bruto</b>	<b>240.119</b>	<b>233.136</b>	<b>3,0%</b>	<b>220.086</b>	<b>9,1%</b>
(-) Despesas Operacionais	(25.177)	(22.954)	9,7%	(31.353)	-19,7%
(-) Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(25.562)	(26.737)	-4,4%	(22.922)	11,5%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	14.144	8.334	69,7%	9.592	47,5%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>203.524</b>	<b>191.780</b>	<b>6,1%</b>	<b>175.402</b>	<b>16,0%</b>
<i>Margem Operacional</i>	<i>77,6%</i>	<i>73,4%</i>	<i>4,2 p.p.</i>	<i>69,5%</i>	<i>8,1 p.p.</i>

O resultado operacional (antes de despesas de *marketing*) do EAD no 1T18 totalizou R\$ 203,5 milhões, com uma margem 4,2 p.p. superior, quando comparado com o mesmo período de 2017. Esse aumento de margem verificado dentro de um cenário competitivo muito mais acirrado ressalta a resiliência da Companhia e a eficiência da operação, conseguindo resultados sólidos de captação com um rigoroso controle de custos e forte expansão de polos. Adicionalmente, é importante ressaltar o aumento verificado na linha de juros e mora sobre mensalidades, resultante da entrada de sistemas que permitem um maior controle das políticas de cobrança. Na comparação com o trimestre anterior, observa-se uma alta de 8,1 p.p. na margem operacional influenciada, principalmente, pela sazonalidade do segmento.

### DESEMPENHO FINANCEIRO SOCIETÁRIO – EDUCAÇÃO BÁSICA

<b>Educação Básica - Valores em R\$ ('000)</b>	<b>1T18</b>	<b>1T17</b>	<b>% AH</b>	<b>4T17</b>	<b>% AH</b>
<b>Receita Bruta</b>	<b>48.003</b>	<b>40.967</b>	<b>17,2%</b>	<b>77.045</b>	<b>-37,7%</b>
Deduções da Receita Bruta	(11.994)	(3.585)	234,6%	(3.728)	221,7%
Impostos	(1.285)	(1.147)	12,0%	(1.121)	14,7%
ProUni	-	-	n.a.	-	n.a.
Devoluções	(10.709)	(2.438)	n.a.	(2.608)	310,7%
Descontos Totais	-	-	n.a.	-	n.a.
<b>Receita Líquida</b>	<b>36.009</b>	<b>37.382</b>	<b>-3,7%</b>	<b>73.317</b>	<b>-50,9%</b>
Contratos de Gestão e Operações Próprias	14.654	15.438	-5,1%	13.025	12,5%
Rede de Ensino	21.355	21.944	-2,7%	60.291	-64,6%
<b>Total de Custos</b>	<b>(12.897)</b>	<b>(15.395)</b>	<b>-16,2%</b>	<b>(21.574)</b>	<b>-40,2%</b>
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(5.094)	(5.770)	-11,7%	(10.459)	-51,3%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(7.803)	(9.625)	-18,9%	(11.115)	-29,8%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(6.595)	(7.722)	-14,6%	(7.179)	-8,1%
Aluguel	(202)	(256)	-21,1%	(269)	-25,0%
Materiais	-	-	n.a.	-	n.a.
Manutenção	(61)	(15)	305,1%	(83)	-26,0%
Outros	(945)	(1.632)	-42,1%	(3.584)	-73,6%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>23.112</b>	<b>21.987</b>	<b>5,1%</b>	<b>51.743</b>	<b>-55,3%</b>
Contratos de Gestão e Operações Próprias	7.941	6.329	25,5%	5.209	52,4%
Rede de Ensino	15.171	15.657	-3,1%	46.533	n.a.
<b>Margem Bruta</b>	<b>64,2%</b>	<b>58,8%</b>	<b>5,4 p.p.</b>	<b>70,6%</b>	<b>-6,4 p.p.</b>
Contratos de Gestão e Operações Próprias	54,2%	41,0%	13,2 p.p.	40,0%	14,2 p.p.
Rede de Ensino	71,0%	71,4%	-0,3 p.p.	77,2%	-6,1 p.p.
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(3.568)</b>	<b>(4.670)</b>	<b>-23,6%</b>	<b>(5.671)</b>	<b>-37,1%</b>
Pessoal	(3.106)	(3.810)	-18,5%	(4.191)	-25,9%
Gerais e Administrativas	(463)	(860)	-46,2%	(1.480)	-68,7%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(289)	(299)	-3,4%	(587)	-50,8%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	367	227	61,2%	239	53,4%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>19.622</b>	<b>17.246</b>	<b>13,8%</b>	<b>45.724</b>	<b>-57,1%</b>
Margem Operacional	54,5%	46,1%	8,4 p.p.	62,4%	-7,9 p.p.



## Receita e Deduções

<i>Educação Básica - Valores em R\$ ('000)</i>	1T18	1T17	% AH	4T17	% AH
<b>Receita Bruta</b>	<b>48.003</b>	<b>40.967</b>	<b>17,2%</b>	<b>77.045</b>	<b>-37,7%</b>
Deduções da Receita Bruta	(11.994)	(3.585)	234,6%	(3.728)	221,7%
Impostos	(1.285)	(1.147)	12,0%	(1.121)	14,7%
ProUni	-	-	n.a.	-	n.a.
Devoluções	(10.709)	(2.438)	n.a.	(2.608)	310,7%
Descontos Totais	-	-	n.a.	-	n.a.
<b>Receita Líquida</b>	<b>36.009</b>	<b>37.382</b>	<b>-3,7%</b>	<b>73.317</b>	<b>-50,9%</b>
Contratos de Gestão e Operações Próprias	14.654	15.438	-5,1%	13.025	12,5%
Rede de Ensino	21.355	21.944	-2,7%	60.291	-64,6%

### Deduções

No 1T18, as deduções sobre o montante da receita bruta apresentaram elevação expressiva de 16,2 p.p. ao se comparar com as do mesmo período de 2017, devido, basicamente, ao maior montante de devoluções verificado no período, dado problemas processuais verificados logo após a forte atividade comercial observada no trimestre anterior. No entanto, é importante ressaltar que esses problemas enfrentados foram sistêmicos e não se referem à devolução física de material ou descontentamento com o produto. Adicionalmente, por se tratar de algo pontual, não será observada a ocorrência desse efeito nos próximos trimestres. Já na comparação com o 4T17, a alta nas deduções sobre a receita bruta chegou a 20,1 p.p., o que é consequência da sazonalidade da operação, com as vendas de material didático concentrando-se nos trimestres pares, impactando positivamente a receita desses períodos, além do aumento das devoluções totais mencionadas acima.

### Receita Líquida

A receita líquida do 1T18 atingiu R\$ 36,0 milhões, um desempenho 3,7% abaixo do verificado no mesmo período de 2017, como consequência da antecipação de parte das vendas para o trimestre anterior, uma vez que a atividade comercial do 4T17 foi bastante forte. Ao adicionar o resultado desse trimestre com as vendas realizadas no trimestre anterior, percebe-se o sólido desempenho alcançado pelo segmento (crescimento de 8% na receita quando comparado com o mesmo período do ano anterior) e reforça a assertiva estratégia adotada para a operação nesse ano. Na comparação com o 4T17, a queda de 50,9% na receita líquida é explicada pela sazonalidade do negócio, conforme relatado no comentário das deduções.

### Ticket Médio Líquido

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

### Custos

<b>Educação Básica - Valores em R\$ ('000)</b>	<b>1T18</b>	<b>1T17</b>	<b>% AH</b>	<b>4T17</b>	<b>% AH</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(12.897)</b>	<b>(15.395)</b>	<b>-16,2%</b>	<b>(21.574)</b>	<b>-40,2%</b>
Custos dos Produtos Vendidos (CPV)	(5.094)	(5.770)	-11,7%	(10.459)	-51,3%
Custos de Serviços Prestados (CSP)	(7.803)	(9.625)	-18,9%	(11.115)	-29,8%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(6.595)	(7.722)	-14,6%	(7.179)	-8,1%
Aluguel	(202)	(256)	-21,1%	(269)	-25,0%
Materiais	-	-	n.a.	-	n.a.
Manutenção	(61)	(15)	305,1%	(83)	-26,0%
Outros	(945)	(1.632)	-42,1%	(3.584)	-73,6%

<b>Análise Vertical - % da Receita Líquida</b>	<b>1T18</b>	<b>1T17</b>	<b>% AH</b>	<b>4T17</b>	<b>% AH</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>-35,8%</b>	<b>-41,2%</b>	<b>5,4 p.p.</b>	<b>-29,4%</b>	<b>-6,4 p.p.</b>
Custos dos Produtos Vendidos (CPV)	-14,1%	-15,4%	1,3 p.p.	-14,3%	0,1 p.p.
Custos de Serviços Prestados (CSP)	-21,7%	-25,7%	4,1 p.p.	-15,2%	-6,5 p.p.
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	-18,3%	-20,7%	2,3 p.p.	-9,8%	-8,5 p.p.
Aluguel	-0,6%	-0,7%	0,1 p.p.	-0,4%	-0,2 p.p.
Materiais	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0,0%	0,0 p.p.
Manutenção	-0,2%	0,0%	-0,1 p.p.	-0,1%	-0,1 p.p.
Outros	-2,6%	-4,4%	1,7 p.p.	-4,9%	2,3 p.p.

No 1T18, os custos dos produtos vendidos em relação à receita líquida do negócio apresentaram queda anual de 1,3 p.p., o que demonstra que a Companhia tem conseguido aplicar uma gestão mais eficiente na operação com logística de distribuição, mesmo considerando a maior atividade comercial verificada no período. Quando comparado com o trimestre anterior, esse indicador ficou praticamente estável. Já a relação entre os custos com os serviços prestados e a receita líquida apresentou queda de 4,1 p.p. na comparação anual, refletindo os esforços conduzidos ao longo dos últimos trimestres para aumentar a produtividade da operação, com impacto positivo na linha de professores, quadro técnico e serviços com terceiros. Quando comparado com o 4T17, esse indicador apresentou elevação de 6,5 p.p., motivado pela sazonalidade da receita, uma vez que, em termos nominais, os custos foram menores do que os registrados no trimestre passado.

### Lucro Bruto

<b>Educação Básica - Valores em R\$ ('000)</b>	<b>1T18</b>	<b>1T17</b>	<b>% AH</b>	<b>4T17</b>	<b>% AH</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>23.112</b>	<b>21.987</b>	<b>5,1%</b>	<b>51.743</b>	<b>-55,3%</b>
Contratos de Gestão e Operações Próprias	7.941	6.329	25,5%	5.209	52,4%
Rede de Ensino	15.171	15.657	-3,1%	46.533	n.a.
<b>Margem Bruta</b>	<b>64,2%</b>	<b>58,8%</b>	<b>5,4 p.p.</b>	<b>70,6%</b>	<b>-6,4 p.p.</b>
Contratos de Gestão e Operações Próprias	54,2%	41,0%	13,2 p.p.	40,0%	14,2 p.p.
Rede de Ensino	71,0%	71,4%	-0,3 p.p.	77,2%	-6,1 p.p.

No 1T18, o lucro bruto atingiu R\$ 23,1 milhões, uma alta de 5,1% em relação ao mesmo período do ano anterior e com uma margem bruta 5,4 p.p. superior, devido ao maior nível de eficiência apresentado nos custos do segmento. Na comparação com o 4T17, o lucro bruto caiu 55,3%, com uma margem 6,4 p.p. inferior, como resultado da sazonalidade da operação.

### Despesas Operacionais

<i>Educação Básica - Valores em R\$ ('000)</i>	1T18	1T17	% AH	4T17	% AH
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(3.568)</b>	<b>(4.670)</b>	<b>-23,6%</b>	<b>(5.671)</b>	<b>-37,1%</b>
Pessoal	(3.106)	(3.810)	-18,5%	(4.191)	-25,9%
Gerais e Administrativas	(463)	(860)	-46,2%	(1.480)	-68,7%

<i>Análise Vertical - % da Receita Líquida</i>	1T18	1T17	% AH	4T17	% AH
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>-9,9%</b>	<b>-12,5%</b>	<b>2,6 p.p.</b>	<b>-7,7%</b>	<b>-2,2 p.p.</b>
Pessoal	-8,6%	-10,2%	1,6 p.p.	-5,7%	-2,9 p.p.
Gerais e Administrativas	-1,3%	-2,3%	1,0 p.p.	-2,0%	0,7 p.p.

### Despesas de Pessoal, Gerais e Administrativas

As despesas com pessoal, gerais e administrativas, quando comparadas com a receita, caíram 2,6 p.p. em relação ao 1T17, o que é explicado, principalmente, pela redução das despesas com pessoal em razão das iniciativas de otimização do quadro técnico do segmento. Na comparação com o trimestre anterior, as despesas operacionais subiram 2,2 p.p., devido à sazonalidade da operação com o diferente cronograma de reconhecimento de receita.

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

<i>Educação Básica - Valores em R\$ ('000)</i>	1T18	1T17	% AH	4T17	% AH
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(289)	(299)	-3,4%	(587)	-50,8%
PCLD / Receita Líquida Educação Básica	-0,8%	-0,8%	0,0 p.p.	-0,8%	0,0 p.p.

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

### Contas a Receber

<i>Educação Básica - Valores em R\$ ('000)</i>	1T18	1T17	% AH	4T17	% AH
<b>Contas a Receber Líquido</b>	<b>69.065</b>	<b>51.546</b>	<b>34,0%</b>	<b>75.550</b>	<b>-8,6%</b>

No 1T18, o aumento do Contas a Receber, quando comparado com o 1T17, é reflexo, ainda, do maior volume de vendas de coleções observado no trimestre anterior, dado que foram mantidas as mesmas condições de vencimento. Já na comparação com o 4T17, a queda de 8,6% do Contas a Receber reflete a sazonalidade do segmento.

### Prazo Médio do Contas a Receber

<i>Educação Básica - Dias</i>	1T18	1T17	% AH	4T17	% AH
<b>Contas a Receber Líquido</b>	<b>141</b>	<b>108</b>	<b>33 Dias</b>	<b>153</b>	<b>-12 Dias</b>
<b>Receita Líquida</b>					

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

Assim como mencionado na análise do Contas a Receber, a alta de 33 dias no prazo médio da Educação Básica, entre o 1T18 e o 1T17, também está relacionada ao prazo maior de pagamento em relação à distribuição do material didático.

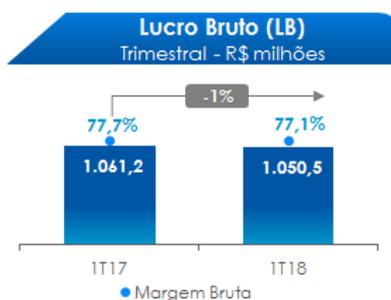
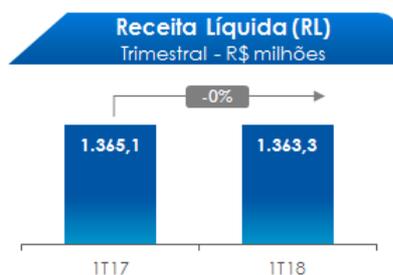
## Resultado Operacional

<i>Educação Básica - Valores em R\$ ('000)</i>	1T18	1T17	% AH	4T17	% AH
<b>Lucro Bruto</b>	<b>23.112</b>	<b>21.987</b>	<b>5,1%</b>	<b>51.743</b>	<b>-55,3%</b>
(-) Despesas Operacionais	(3.568)	(4.670)	-23,6%	(5.671)	-37,1%
(-) Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(289)	(299)	-3,4%	(587)	-50,8%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	367	227	61,2%	239	53,4%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>19.622</b>	<b>17.245</b>	<b>13,8%</b>	<b>45.724</b>	<b>-57,1%</b>
<i>Margem Operacional</i>	<i>54,5%</i>	<i>46,1%</i>	<i>8,4 p.p.</i>	<i>62,4%</i>	<i>-7,9 p.p.</i>

O resultado operacional (antes de despesas com *marketing*) no 1T18 atingiu R\$ 19,6 milhões, com margem de 54,5%, um aumento de 8,4 p.p. em relação ao verificado no mesmo período do ano anterior, como consequência da rígida gestão de custos e despesas e da constante busca por aumento de eficiência na operação, que resultou nesse expressivo ganho de rentabilidade no período. Conforme mencionado no comentário da receita, ao somar o resultado desse trimestre com o do período anterior, fica evidente o forte desempenho alcançado pelo segmento em relação ao maior volume de vendas para o ano letivo de 2018. Já na comparação com o 4T17, o resultado possui uma tendência inversa em função do diferente cronograma de reconhecimento de receita.

### DESEMPENHO FINANCEIRO – KROTON

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T18	1T17	% AH	4T17	% AH
<b>Receita Bruta</b>	<b>1.757.827</b>	<b>1.740.781</b>	<b>1,0%</b>	<b>1.754.889</b>	<b>0,2%</b>
Deduções da Receita Bruta	(394.502)	(375.659)	5,0%	(405.200)	-2,6%
Impostos	(48.770)	(48.352)	0,9%	(42.741)	14,1%
ProUni	(243.645)	(215.200)	13,2%	(234.140)	4,1%
Devoluções	(10.709)	(2.438)	n.a.	(2.608)	310,7%
Descontos Totais	(91.377)	(109.668)	-16,7%	(125.711)	-27,3%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.363.325</b>	<b>1.365.122</b>	<b>-0,1%</b>	<b>1.349.690</b>	<b>1,0%</b>
<b>Total de Custos</b>	<b>(312.775)</b>	<b>(303.971)</b>	<b>2,9%</b>	<b>(393.068)</b>	<b>-20,4%</b>
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(5.094)	(5.770)	-11,7%	(10.459)	-51,3%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(307.681)	(298.201)	3,2%	(382.609)	-19,6%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(208.653)	(206.187)	1,2%	(279.094)	-25,2%
Aluguel	(85.717)	(84.343)	1,6%	(87.772)	-2,3%
Materiais	(5.822)	(4.675)	24,5%	(4.676)	24,5%
Manutenção	(3.358)	(258)	n.a.	(5.289)	-36,5%
Outros	(4.130)	(2.737)	50,9%	(5.778)	-28,5%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>1.050.550</b>	<b>1.061.151</b>	<b>-1,0%</b>	<b>956.622</b>	<b>9,8%</b>
Margem Bruta	77,1%	77,7%	-0,7 p.p.	70,9%	6,2 p.p.
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(145.336)</b>	<b>(132.435)</b>	<b>9,7%</b>	<b>(176.880)</b>	<b>-17,8%</b>
Despesas de Pessoal, Gerais e Administrativas	(145.336)	(132.435)	9,7%	(176.880)	-17,8%
Pessoal	(79.164)	(78.191)	1,2%	(93.321)	-15,2%
Gerais e Administrativas	(66.172)	(54.244)	22,0%	(83.559)	-20,8%
<b>Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)</b>	<b>(160.831)</b>	<b>(158.508)</b>	<b>1,5%</b>	<b>(106.910)</b>	<b>50,4%</b>
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	41.408	43.794	-5,4%	31.994	29,4%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>785.792</b>	<b>814.001</b>	<b>-3,5%</b>	<b>704.826</b>	<b>11,5%</b>
Margem Operacional	57,6%	59,6%	-2,0 p.p.	52,2%	5,4 p.p.
<b>Despesas com Vendas e Marketing</b>	<b>(113.924)</b>	<b>(110.737)</b>	<b>2,9%</b>	<b>(80.256)</b>	<b>42,0%</b>
<b>Despesas Corporativas</b>	<b>(57.154)</b>	<b>(63.735)</b>	<b>-10,3%</b>	<b>(90.421)</b>	<b>-36,8%</b>
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>614.713</b>	<b>639.529</b>	<b>-3,9%</b>	<b>534.149</b>	<b>15,1%</b>
Margem EBITDA Ajustada	45,1%	46,8%	-1,8 p.p.	39,6%	5,5 p.p.
(-) Itens não recorrentes	(45.471)	(44.519)	2,1%	(58.565)	-22,4%
<b>EBITDA</b>	<b>569.242</b>	<b>595.010</b>	<b>-4,3%</b>	<b>475.584</b>	<b>19,7%</b>
Margem EBITDA	41,8%	43,6%	-1,8 p.p.	35,2%	6,5 p.p.
Depreciação e Amortização	(102.223)	(102.739)	-0,5%	(105.630)	-3,2%
Resultado Financeiro	17.812	22.674	-21,4%	16.145	10,3%
IR / CS do Exercício	(20.381)	(45.050)	-54,8%	(9.492)	114,7%
IR / CS Diferidos	10.965	23.777	-53,9%	14.954	-26,7%
IR / CS - Alienação da FAIR, FAC/FAMAT e NOVATEC	-	-	n.a.	(904)	n.a.
<b>Lucro Líquido</b>	<b>475.415</b>	<b>493.673</b>	<b>-3,7%</b>	<b>390.657</b>	<b>21,7%</b>
Margem Líquida	34,9%	36,2%	-1,3 p.p.	28,9%	5,9 p.p.
(+) Itens Não Recorrentes	45.471	44.519	2,1%	58.565	-22,4%
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	18.105	38.870	-53,4%	38.512	-53,0%
(+) IR / CS - Alienação da FAIR, FAC/FAMAT e NOVATEC	-	-	n.a.	904	n.a.
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>538.991</b>	<b>577.063</b>	<b>-6,6%</b>	<b>488.638</b>	<b>10,3%</b>
Margem Líquida Ajustada	39,5%	42,3%	-2,7 p.p.	36,2%	3,3 p.p.



### Despesas com Vendas e Marketing

<b>Consolidado - Valores em R\$ ('000)</b>	<b>1T18</b>	<b>1T17</b>	<b>% AH</b>	<b>4T17</b>	<b>% AH</b>
Despesas com Vendas e Marketing	(113.924)	(110.737)	2,9%	(80.256)	42,0%

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

As despesas com vendas e marketing em relação à receita líquida ficaram praticamente estáveis quando comparadas com as do mesmo período de 2017, mesmo levando em consideração o cenário mais competitivo verificado no segmento de EAD e a promoção da marca nas novas praças de atuação, tanto em relação às novas unidades do segmento presencial quanto em relação aos novos polos de EAD. Quando comparada com o trimestre anterior, a alta de 2,4 p.p. reflete a sazonalidade que apresenta um maior nível de ações comerciais realizadas para o processo seletivo do início de ano, o qual registrou um sólido aumento no número de alunos captados.

### Despesas Corporativas

<b>Consolidado - Valores em R\$ ('000)</b>	<b>1T18</b>	<b>1T17</b>	<b>% AH</b>	<b>4T17</b>	<b>% AH</b>
Despesas Corporativas	(57.154)	(63.735)	-10,3%	(90.421)	-36,8%
Despesas com Pessoal	(48.739)	(52.800)	-7,7%	(57.272)	-14,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(8.416)	(10.935)	-23,0%	(33.149)	-74,6%

<b>Análise Vertical - % da Receita Líquida</b>	<b>1T18</b>	<b>1T17</b>	<b>% AH</b>	<b>4T17</b>	<b>% AH</b>
Despesas Corporativas	-4,2%	-4,7%	0,5 p.p.	-6,7%	2,5 p.p.
Despesas com Pessoal	-3,6%	-3,9%	0,3 p.p.	-4,2%	0,7 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-0,6%	-0,8%	0,2 p.p.	-2,5%	1,8 p.p.

A relação da linha de despesas de pessoal sobre a receita líquida dentro das despesas corporativas, observou uma redução de 0,3 p.p. na comparação anual em função dos efeitos positivos das iniciativas de controle de despesas, além de o 1T17 ter sido negativamente impactado por um montante maior de novas outorgas do plano de opções. Já na comparação com o trimestre anterior, a queda foi ainda maior, de 0,7 p.p., reflexo dos ajustes nos montantes previstos dentro dos planos de remuneração variável verificado naquele trimestre. Analisando isoladamente as despesas gerais e administrativas em relação à receita líquida, essa linha também apresentou queda de 0,2 p.p. na comparação anual e de 1,8 p.p. quando comparadas com o 4T17, devido aos menores gastos conquistados por meio do processo de *strategic sourcing*, aliado às reversões pontuais de contingências.

### Itens Não Recorrentes

<b>Valores em R\$ ('000)</b>	<b>1T18</b>	<b>1T17</b>	<b>% AH</b>	<b>4T17</b>	<b>% AH</b>
Rescisões	(11.245)	(10.633)	5,8%	(11.800)	-4,7%
Reestruturação de unidades	(9.418)	(9.877)	-4,6%	(6.697)	40,6%
M&A e Expansão	(15.975)	(19.509)	-18,1%	(24.867)	-35,8%
Outros projetos	(8.833)	(4.500)	96,3%	(17.860)	-50,5%
<b>Subtotal ex-Ganho de capital</b>	<b>(45.471)</b>	<b>(44.519)</b>	<b>2,1%</b>	<b>(61.225)</b>	<b>-25,7%</b>
Ganho de Capital - FAIR, FAC/FAMAT e NOVATEC	-	-	n.a.	2.660	n.a.
<b>Total de não recorrentes</b>	<b>(45.471)</b>	<b>(44.519)</b>	<b>2,1%</b>	<b>(58.565)</b>	<b>-22,4%</b>

Assim como apresentado nos últimos períodos, os itens não recorrentes estão divididos em dois grupos referidos na tabela acima: (1) eventos extraordinários que geraram custos e despesas não recorrentes e (2) ganhos de capital auferidos com as vendas da FAIR, FAC/FAMAT e NOVATEC, realizadas no 3T17 e 4T17, respectivamente. Como não houve nenhum ganho de capital nesse trimestre, cabe apenas a análise dos eventos extraordinários do primeiro grupo, que totalizaram R\$ 45,5 milhões, dos quais destaca-se a linha de M&A e Expansão que contempla os gastos relacionados aos projetos de expansão que estão se acelerando nesses últimos meses, além da aquisição de uma unidade de Ensino Superior realizada no período e da prospecção de diversos outros ativos que estão sendo analisados dentro do segmento de Educação Básica e Ensino Superior Presencial. A Companhia também tem realizado uma série de projetos relacionados à transformação digital e aos planos de trabalho nos diferentes segmentos de atuação que impactaram a linha de outros projetos. Além dos itens mencionados acima, o total de não recorrentes envolve: (i) as rescisões, especialmente relacionadas à redução da carga horária gerada por meio das iniciativas para aumento de eficiência, como o *software* de pesquisa operacional; e (ii) a reestruturação de unidades presenciais.

## Resultado Financeiro

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T18	1T17	% AH	4T17	% AH
(+) Receita Financeira	35.612	47.057	-24,3%	37.501	-5,0%
Juros sobre Aplicações Financeiras	23.416	38.400	-39,0%	24.723	-5,3%
Outros	12.196	8.657	40,9%	12.778	-4,6%
(-) Despesa Financeira	(17.800)	(24.387)	-27,0%	(21.356)	-16,7%
Despesas Bancárias	(3.834)	(1.955)	96,1%	(4.714)	-18,7%
Juros sobre Empréstimos	(3.645)	(11.747)	-69,0%	(3.564)	2,3%
Juros e Mora Fiscal e Comercial	(978)	(3.402)	-71,3%	(5.341)	-81,7%
Juros sobre Obrigações das Aquisições	(1.667)	(3.920)	-57,5%	(1.744)	-4,4%
Atualização de Contingências	(1.205)	(4.588)	-73,7%	(1.644)	-26,7%
Outros	(6.471)	1.225	n.a.	(4.349)	48,8%
<b>Resultado Financeiro<sup>1</sup></b>	<b>17.812</b>	<b>22.670</b>	<b>-21,4%</b>	<b>16.145</b>	<b>10,3%</b>

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

Desde o final de 2016, a Kroton tem registrado um volume significativo de caixa que traz um impacto direto e positivo na linha de juros sobre aplicações financeiras. No entanto, a menor receita financeira, quando comparada com a do 1T17, é resultado da queda significativa observada na taxa de juros nos últimos meses. Esse efeito acabou mais do que compensando o impacto que a redução dos juros também traz para a linha de juros sobre empréstimos, levando o resultado financeiro da Companhia a uma posição de R\$ 17,8 milhões no 1T18, resultado 21,4% inferior ao registrado no mesmo período de 2017. Na comparação com o trimestre anterior, percebe-se que a elevação de 10,3% do resultado financeiro adveio, principalmente, da redução dos juros e mora fiscal e comercial observado no período.

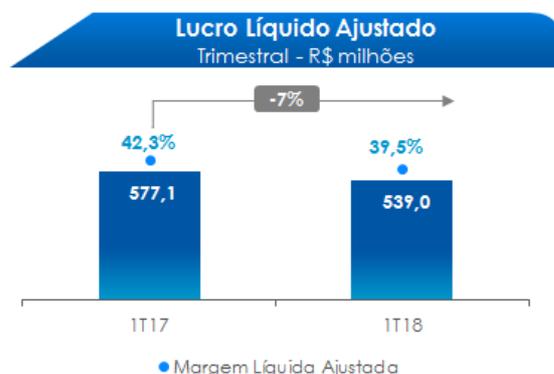
## Lucro Líquido

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T18	1T17	% AH	4T17	% AH
<b>Resultado Operacional</b>	<b>785.792</b>	<b>814.001</b>	<b>-3,5%</b>	<b>704.826</b>	<b>11,5%</b>
(+) Despesas com Vendas e Marketing	(113.924)	(110.737)	2,9%	(80.256)	42,0%
(+) Despesas Corporativas	(57.154)	(63.735)	-10,3%	(90.421)	-36,8%
(+) Depreciação e Amortização ex-Intangível	(84.118)	(63.868)	31,7%	(67.118)	25,3%
(+) Resultado Financeiro <sup>1</sup>	17.812	22.674	-21,4%	16.145	10,3%
(+) IR / CS do Exercício	(20.381)	(45.050)	-54,8%	(9.492)	114,7%
(+) IR / CS Diferidos	10.965	23.777	-53,9%	14.954	-26,7%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>538.991</b>	<b>577.062</b>	<b>-6,6%</b>	<b>488.638</b>	<b>10,3%</b>
Margem Líquida Ajustada	39,5%	42,3%	-2,7 p.p.	36,2%	3,3 p.p.
(+) Itens Não Recorrentes	(45.471)	(44.519)	2,1%	(58.565)	-22,4%
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	(18.105)	(38.870)	-53,4%	(38.512)	-53,0%
(+) IR / CS - Alienação da FAIR, FAC/FAMAT e NOVATEC	-	-	n.a.	(904)	n.a.
<b>Lucro Líquido</b>	<b>475.415</b>	<b>493.673</b>	<b>-3,7%</b>	<b>390.657</b>	<b>21,7%</b>
Margem Líquida	34,9%	36,2%	-1,3 p.p.	28,9%	5,9 p.p.

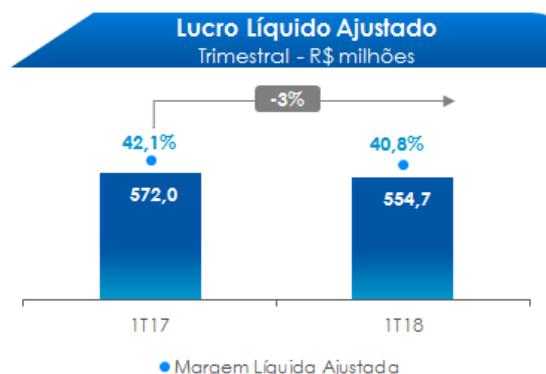
<sup>1</sup> Não considera juros e mora sobre mensalidades.

O lucro líquido ajustado (pela amortização de intangível, itens não recorrentes e impostos relacionados às últimas alienações) atingiu R\$ 539,0 milhões, gerando uma margem líquida ajustada de 39,5%, queda de 2,7 p.p. em relação ao mesmo período de 2017. Dentre os fatores que levaram para esse desempenho, destacam-se a venda de ativos realizada recentemente e o aumento dos níveis de depreciação derivado dos investimentos em produção de conteúdo e tecnologia que tem taxa de depreciação maior e com vida útil depreciável mais curta, bem como do menor resultado financeiro do período. Esses efeitos acabaram sendo mitigados pelos esforços conduzidos para aumentar a eficiência da Companhia, com uma gestão cada vez mais austera de custos e despesas.

### SOCIETÁRIO:



### EX- VENDAS DE ATIVOS E GREENFIELDS:



O lucro líquido, sem considerar os ajustes de itens não recorrentes, a amortização do intangível e os impostos relativos às recentes alienações, foi de R\$ 475,4 milhões no 1T18. Em razão do alto impacto de tais ajustes, a Companhia recomenda a análise do resultado pro forma e ajustado como uma melhor métrica de acompanhamento do desempenho financeiro.

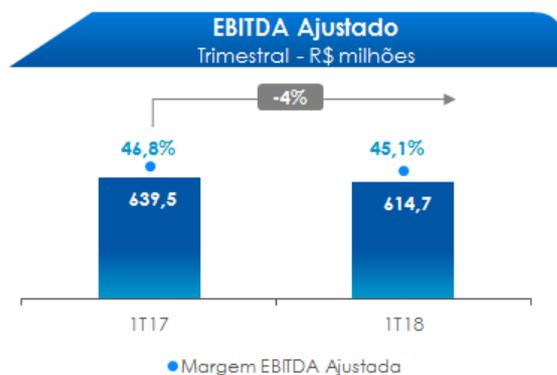
### EBITDA

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T18	1T17	% AH	4T17	% AH
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido</b>	<b>475.415</b>	<b>493.673</b>	<b>-3,7%</b>	<b>390.657</b>	<b>21,7%</b>
(+) Depreciação e Amortização	102.223	102.739	-0,5%	105.630	-3,2%
(+) Resultado Financeiro <sup>1</sup>	(17.812)	(22.674)	-21,4%	(16.145)	10,3%
(+) IR / CS do Exercício	20.381	45.050	n.a.	10.396	96,0%
(+) IR / CS Diferidos	(10.965)	(23.777)	n.a.	(14.954)	-26,7%
<b>EBITDA</b>	<b>569.242</b>	<b>595.010</b>	<b>-4,3%</b>	<b>475.584</b>	<b>19,7%</b>
Margem EBITDA	41,8%	43,6%	-1,8 p.p.	35,2%	6,5 p.p.
(-) Itens Não Recorrentes	45.471	44.519	2,1%	58.565	-22,4%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>614.713</b>	<b>639.529</b>	<b>-3,9%</b>	<b>534.149</b>	<b>15,1%</b>
Margem EBITDA Ajustada	45,1%	46,8%	-1,8 p.p.	39,6%	5,5 p.p.

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

O EBITDA ajustado atingiu R\$ 614,7 milhões no trimestre, 3,9% inferior ao registrado no 1T17, com uma margem EBITDA ajustada 1,8 p.p. menor. A redução de rentabilidade nesse trimestre é consequência das pressões oriundas da mudança no perfil dos alunos na base, com um maior nível de provisionamento para suportar os produtos de parcelamento e do aumento dos custos e despesas referentes às novas unidades. Essa última circunstância, entretanto, tem um caráter de curto prazo, pois na medida que a maturação evolui, as mesmas unidades contribuirão para a sustentabilidade dos altos níveis de desempenho alcançados pela Kroton. Além disso, a manutenção da margem em um patamar elevado mesmo levando em consideração os nítidos detratores de resultado, é um evidente sinal do alto nível de gestão e eficiência alcançado nos últimos anos. Se excluirmos os números das últimas alienações de ativos (FAIR, FAC/FAMAT e NOVATEC) desse período, o EBITDA ajustado da Kroton no 1T18 seria 3,3% inferior.

### SOCIETÁRIO:



### EX- VENDAS DE ATIVOS E GREENFIELDS:

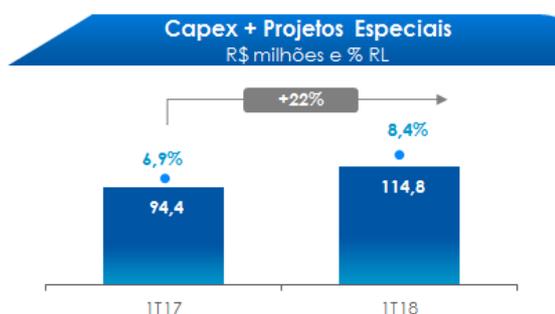
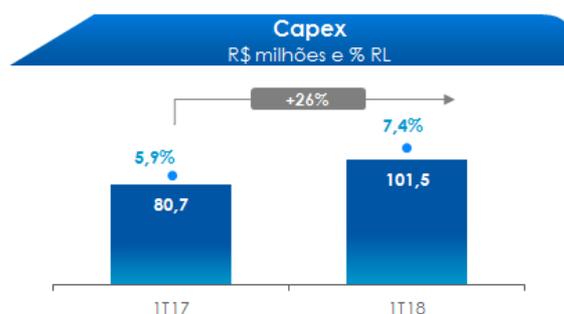


Desconsiderando o ajuste de eventos não recorrentes, a Companhia alcançou um EBITDA de R\$ 569,2 milhões no 1T18, queda de 4,3% contra o mesmo período de 2017, com uma margem EBITDA 1,8 p.p. menor.

### Investimentos

A Kroton investiu R\$ 101,5 milhões no 1T18, distribuídos da seguinte forma:

- Equipamentos de informática e biblioteca: R\$ 7,1 milhões (7%);
- Desenvolvimento de conteúdo, desenvolvimento de sistemas e licenças de *softwares*: R\$ 39,1 milhões (30%);
- Equipamentos de laboratório e similares: R\$ 21,2 milhões (21%);
- Ampliações – obras e benfeitorias: R\$ 34,2 milhões (34%).



Nesse início de ano, o nível de investimentos sobre a receita líquida representou 7,4%, sendo que a maior parte foi destinada aos projetos de ampliações, com obras e benfeitorias nas unidades existentes com o objetivo de melhor prepará-las para o início das aulas e para a mudança do portfólio de cursos que tem sido implantada na Companhia. Outro grande dispêndio foi direcionado ao desenvolvimento de conteúdos, de sistemas e de licenças de *software* que responderam por 30% do total.

A Kroton também realiza investimentos em projetos especiais relacionados às ampliações das estruturas físicas e à implementação de novas unidades, que totalizaram R\$ 13,3 milhões no 1T18. Portanto, o volume total de investimentos sobre a receita líquida representou 8,4% no trimestre. Apesar do menor volume observado no período, é importante frisar que esse comportamento é sazonal e espera-se uma aceleração ao longo dos próximos trimestres, que deve levar o nível do percentual de capex sobre a receita líquida para patamares similares aos verificados no final de 2017, em linha com a estratégia de acelerar os projetos de expansão.

## Endividamento Líquido

<b>Consolidado - Valores em R\$ ('000)</b>	<b>1T18</b>	<b>1T17</b>	<b>% AH</b>	<b>4T17</b>	<b>% AH</b>
Total de Disponibilidades	1.542.745	1.356.720	13,7%	1.733.269	-11,0%
Caixa	257	2.796	-90,8%	294	-12,6%
Aplicações Financeiras	1.542.488	1.353.924	13,9%	1.732.975	-11,0%
Total de Empréstimos e Financiamentos	253.373	496.783	-49,0%	303.881	-16,6%
Curto Prazo	177.861	250.691	-29,1%	227.767	-21,9%
Longo Prazo	75.512	246.092	-69,3%	76.114	-0,8%
<b>Disponibilidade (Dívida) Líquida <sup>1</sup></b>	<b>1.289.372</b>	<b>859.937</b>	<b>49,9%</b>	<b>1.429.388</b>	<b>-9,8%</b>
Outras Obrigações de Curto e Longo Prazos <sup>2</sup>	174.639	202.354	-13,7%	171.191	2,0%
<b>(1) Disponibilidade (Dívida) Líquida <sup>2</sup></b>	<b>1.114.733</b>	<b>657.583</b>	<b>69,5%</b>	<b>1.258.197</b>	<b>-11,4%</b>
<b>Contas a Receber de Curto Prazo <sup>3</sup></b>	<b>502.674</b>	<b>196.910</b>	<b>155,3%</b>	<b>495.298</b>	<b>1,5%</b>
FIES - PN 23 - recebimento caixa	376.726	196.910	91,3%	370.664	1,6%
Venda Uniasselvi	115.952	-	n.a.	114.743	1,1%
Venda FAIR, FAC/FAMAT	9.996	-	n.a.	9.891	1,1%
<b>Contas a Receber de Longo Prazo <sup>3</sup></b>	<b>456.306</b>	<b>866.950</b>	<b>-47,4%</b>	<b>446.891</b>	<b>2,1%</b>
FIES - PN 23 - recebimento caixa	-	359.178	n.a.	-	n.a.
Venda Uniasselvi	422.290	507.772	-16,8%	413.806	2,1%
Venda FAIR, FAC/FAMAT	34.016	-	n.a.	33.085	2,8%
<b>(2) Outras Contas a receber <sup>3</sup></b>	<b>958.980</b>	<b>1.063.861</b>	<b>-9,9%</b>	<b>942.189</b>	<b>1,8%</b>
<b>(1)+(2) Disponibilidade (Dívida) Líquida "Pro Forma"</b>	<b>2.073.713</b>	<b>1.721.444</b>	<b>20,5%</b>	<b>2.200.386</b>	<b>-5,8%</b>

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

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

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

Ao final do 1T18, o total entre caixa e aplicações financeiras somava R\$ 1.542,7 milhões, nível 11,0% inferior ao trimestre imediatamente anterior, como consequência das recompras de ações realizadas nesse início de ano, além do pagamento de dividendos referentes ao 4T17 e de parte das debêntures da Companhia, no valor de R\$ 50,0 milhões (R\$ 54,4 milhões incluindo também juros e taxas). Já a disponibilidade líquida do 1T18 atingiu R\$ 1.289,4 milhões, um desempenho 49,9% superior ao verificado no mesmo período de 2017, demonstrando a sólida geração de caixa conquistada nos trimestres anteriores. 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, a Kroton registrou um caixa líquido superior a R\$ 1,1 bilhão no período. Esse montante total das obrigações de longo prazo compreende quantias relativas a parcelamentos de aquisições, especialmente da Uniasselvi, as quais estão sendo pagas em seis vencimentos anuais desde 2013. Adicionalmente, é importante lembrar que a Kroton conta ainda com recebíveis de curto e longo prazos, que impactarão positivamente o caixa da Companhia nos próximos exercícios. Esses recebíveis compreendem tanto o contas a receber de curto prazo, que responde por uma das parcelas da venda da Uniasselvi e pelos 50% das parcelas do FIES que não foram pagas em 2015 e que serão creditadas em agosto de 2018 (com impacto no 3T18), quanto o contas a receber de longo prazo, que se refere ao pagamento das demais 4 parcelas da alienação da Uniasselvi ajustado por AVP (excluindo os valores de *earn-out*), que será realizado anualmente até 2022, e mais os recursos obtidos após a alienação da FAIR, FAC/FAMAT e NOVATEC. Dessa forma, se adicionarmos todos os recebíveis de curto e longo prazos, o caixa líquido fica ainda mais robusto, ultrapassando a marca de R\$ 2,0 bilhões, colocando a Kroton numa posição diferenciada em sua estrutura de capital e preparada para avançar nos seus projetos de crescimento.

### Geração de Caixa

#### Geração de Caixa Real

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T18	1T17	% AH	4T17	% AH
<b>Lucro Líquido antes de IR</b>	<b>484.830</b>	<b>514.946</b>	<b>-5,8%</b>	<b>386.099</b>	<b>25,6%</b>
(+) Ajustes ao Lucro líquido antes de IR	222.219	232.135	-4,3%	257.877	-13,8%
Depreciação e Amortização	102.223	102.739	-0,5%	105.630	-3,2%
Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa (PCLD)	160.830	158.508	1,5%	106.910	50,4%
Outros	(40.834)	(29.112)	40,3%	45.337	n.a.
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(39.819)	(30.336)	31,3%	(6.682)	495,9%
(+) Variações no Capital de Giro	(690.979)	(583.743)	18,4%	(70.031)	n.a.
(Aumento) Redução em Contas a Receber ex-FIES	(347.797)	(334.180)	4,1%	(264.502)	31,5%
(Aumento) Redução em Contas a Receber FIES	(214.817)	(134.155)	60,1%	271.477	n.a.
Outros	(128.365)	(115.408)	11,2%	(77.006)	66,7%
<b>Geração de Caixa Operacional antes de Capex</b>	<b>(23.749)</b>	<b>133.002</b>	<b>n.a.</b>	<b>567.263</b>	<b>n.a.</b>
Capex - Recorrente	(101.522)	(81.848)	24,0%	(175.054)	-42,0%
<b>Geração de Caixa Operacional após Capex</b>	<b>(125.271)</b>	<b>51.155</b>	<b>n.a.</b>	<b>392.209</b>	<b>n.a.</b>
Capex - Projetos Especiais	(13.315)	(12.395)	7,4%	(16.136)	-17,5%
<b>Geração de Caixa Oper. após Capex e Proj. Especiais</b>	<b>(138.586)</b>	<b>38.759</b>	<b>n.a.</b>	<b>376.073</b>	<b>n.a.</b>
(+) Atividades de M&A	(664)	(2.335)	-71,6%	(14.980)	-95,6%
(+) Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos	(51.160)	(30.113)	69,9%	(273.123)	-81,3%
<b>Fluxo de Caixa Livre</b>	<b>(190.409)</b>	<b>6.311</b>	<b>n.a.</b>	<b>87.970</b>	<b>n.a.</b>

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	1T18	1T17	%AH
<b>Geração de Caixa Operacional (GCO) antes de Capex</b>	<b>(23.749)</b>	<b>133.002</b>	<b>n.a.</b>
GCO / EBITDA	-	22,4%	n.a.
<b>Geração de Caixa Operacional (GCO) após Capex</b>	<b>(125.271)</b>	<b>51.155</b>	<b>n.a.</b>
GCO / EBITDA	-	8,6%	n.a.
<b>Geração de Caixa Oper. (GCO) após Capex e Proj. Esp.</b>	<b>(138.586)</b>	<b>38.759</b>	<b>n.a.</b>
GCO / EBITDA	-	6,5%	n.a.
<b>Fluxo de Caixa Livre</b>	<b>(190.409)</b>	<b>6.311</b>	<b>n.a.</b>

O fluxo de caixa livre da Companhia é obtido pelo fluxo de caixa das atividades operacionais – que parte do lucro líquido ajustado por todos os efeitos não caixa do resultado e compreende todas as variações no capital de giro, os impostos pagos (IR e Contribuição Social) e os investimentos realizados (ex-aquisições) – e pelo fluxo de caixa das atividades não operacionais, que abrange toda a movimentação financeira não relacionada à operação. Todas as informações da tabela acima não contemplam nenhum ajuste ou análise pro forma, demonstrando, assim, apenas a geração de caixa efetiva dos períodos.

Dessa forma, a geração de caixa operacional antes do capex ficou negativa em R\$ 23,7 milhões no 1T18, resultado, principalmente, da postergação do início do processo de aditamento do FIES, quando comparado com o 1T17, que gerou um menor recebimento de receita neste trimestre. Além disso, tivemos uma maior incidência de pagamentos em janeiro quando comparado a dezembro, como resultado da implantação das férias coletivas, que trouxeram datas de cortes mais rígidas e elevaram temporariamente o prazo médio de pagamento da Companhia. Por fim, temos o impacto negativo advindo do aumento no número de alunos captados com produtos de parcelamento, e das recompras realizadas nesse trimestre. Quando comparado com o trimestre anterior, a queda é ainda mais expressiva, uma vez que houve naquele período o pagamento de uma competência a mais do FIES, além dos impactos referentes à maior oferta de produtos de parcelamento na captação desse início de ano. Adicionando os desembolsos realizados com capex e projetos especiais, a geração de caixa operacional ficou negativa em R\$ 138,6 milhões, o que resultou em um fluxo de caixa também negativo de R\$ 190,4 milhões.

Cabe lembrar que os primeiros trimestres de 2015 e 2016 também apresentaram uma geração de caixa pós capex negativa, agravada agora pelo recebimento a menos de uma parcela do FIES. Além disso, é importante frisar que a expectativa é de

regularização das matrículas do FIES já para o próximo trimestre, o que deve melhorar consideravelmente a geração de caixa do 2T18 e 3T18. Se por um lado o impacto das ofertas de parcelamento continuará impactando negativamente o capital de giro, por outro lado, a Companhia conta com um recebimento de caixa relevante nesse ano (a parcela final do FIES referente à PN23) que responde por R\$ 376,7 milhões e deve fazer com que a geração de caixa, antes de capex com projetos especiais, do ano fique em um patamar similar ao apresentado em 2017.

## MERCADO DE CAPITAIS E EVENTOS SUBSEQUENTES

### DESEMPENHO DAS AÇÕES

As ações da Kroton (KROT3) integram diversos índices, entre eles o Ibovespa, o Índice de Governança Corporativa Diferenciada (IGC), o Índice de Ações com *Tag Along* Diferenciado (ITAG), o Índice de Consumo (ICON) e MSCI Brazil.

As ações estiveram presentes em 100% dos pregões no 1T18, totalizando um volume negociado de R\$ 10,2 bilhões, em 1.244.016 negócios, levando a um volume médio diário negociado de R\$ 170,4 milhões. No dia 31 de março de 2018, o valor de mercado da Kroton era de R\$ 22,4 bilhões.

No primeiro trimestre de 2018, as ações da Kroton apresentaram queda de 26,1%, enquanto o Ibovespa subiu 11,7%. No mesmo período, o IGC e o ITAG valorizaram 6,8% e 9,2%, respectivamente. Já o ICON apresentou queda de 2,9% no trimestre. Atualmente, as ações da Kroton são acompanhadas por 13 diferentes corretoras (*research*) locais e internacionais.

<b>Destaques - KROT3</b>	<b>1T18</b>
Volume médio diário de negociação	R\$ 170,4 milhões
Máxima (R\$ por ação)	R\$ 18,75
Mínima (R\$ por ação)	R\$ 13,10
Média (R\$ por ação)	R\$ 15,90
Preço de fechamento	R\$ 13,60
Variação no período (%)	-26,1%

### RECOMPRA DE AÇÕES

No dia 28 de junho de 2017, a Companhia aprovou o seu 6.º programa de recompra com duração de 18 meses e um limite a ser adquirido de 48.773.702 ações, o equivalente a 3% das ações em circulação naquela data. Desde o início do programa até 30/4/2018, foram recompradas a um preço médio de R\$ 13,83 por ação, um total de 13.767.400 ações ordinárias de emissão da Companhia, o que representa 28,2% do montante total estabelecido no programa.

## COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

Após os aumentos de capital aprovados nos últimos meses, o capital social da Kroton passou a ser constituído por 1.644.248.206 ações ordinárias, distribuído da seguinte forma:

<b>Composição Acionária Kroton*</b>	<b>Quantidade</b>	<b>%</b>
Tesouraria	13.636.665	0,83%
Free Float	1.630.611.541	99,17%
<b>Total</b>	<b>1.644.248.206</b>	<b>100,00%</b>

\* Posição em 30/04/2018.

## DIVIDENDOS

Em Reunião do Conselho de Administração, realizada em 11 de maio de 2018, foi aprovada a distribuição de dividendos referentes ao resultado do primeiro trimestre de 2018 no montante de R\$ 180,7 milhões a serem imputados ao dividendo mínimo obrigatório de 2018, equivalente a R\$ 0,1107914697/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 17/05/2018.

## SOBRE A KROTON EDUCACIONAL

A Kroton Educacional S.A. é uma das maiores organizações educacionais privadas do mundo. Em atuação há mais de 50 anos, a Companhia está presente em todos os estados do Brasil. Ao final do 1T18, a Kroton contava com 997 mil alunos no Ensino Superior Presencial e a Distância, por meio de suas 128 unidades de Ensino Superior e 1.210 polos credenciados de Ensino a Distância, além de oferecer Ensino Preparatório por meio da LFG. Na Educação Básica, seu principal negócio é a oferta de Sistemas de Ensino que, em 2018, atende a 687 escolas privadas de todo o país.

## AVISO LEGAL

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

## ANEXO 1 – BALANÇO PATRIMONIAL SOCIETÁRIO

R\$ mil

Ativo	1T18	% AV	4T17	% AV
<b>Circulante</b>	<b>3.698.644</b>	<b>19,5%</b>	<b>3.536.141</b>	<b>18,9%</b>
Caixa e Bancos	257	0,0%	294	0,0%
Aplicações Financeiras	807.536	4,3%	921.034	4,9%
Títulos e Valores Mobiliários	728.138	3,8%	805.212	4,3%
Contas a Receber	1.789.753	9,4%	1.448.662	7,8%
Estoques	12.103	0,1%	11.540	0,1%
Adiantamentos	26.787	0,1%	48.065	0,3%
Tributos a Recuperar	103.341	0,5%	102.684	0,6%
Demais Contas a Receber	230.729	1,2%	198.650	1,1%
<b>Não Circulante</b>	<b>15.289.841</b>	<b>80,5%</b>	<b>15.131.621</b>	<b>81,1%</b>
Títulos e Valores Mobiliários	6.814	0,0%	6.729	0,0%
Contas a Receber	493.325	2,6%	447.809	2,4%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	742.602	3,9%	689.208	3,7%
Depósitos Judiciais	94.742	0,5%	71.025	0,4%
Adiantamentos	1.680	0,0%	1.680	0,0%
Tributos a Recuperar	5.378	0,0%	5.303	0,0%
Garantia para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	163.326	0,9%	162.222	0,9%
Demais Contas a Receber	526.610	2,8%	517.294	2,8%
Imobilizado	1.961.116	10,3%	1.931.462	10,3%
Intangível	11.294.248	59,5%	11.298.889	60,5%
<b>Total do Ativo</b>	<b>18.988.485</b>	<b>100,0%</b>	<b>18.667.762</b>	<b>100,0%</b>
<b>Passivo e Patrimônio Líquido</b>				
<b>Circulante</b>	<b>1.182.800</b>	<b>6,2%</b>	<b>1.281.422</b>	<b>6,9%</b>
Fornecedores	272.241	1,4%	314.285	1,7%
Empréstimos e Financiamentos	2.397	0,0%	3.733	0,0%
Debêntures	175.464	0,9%	224.034	1,2%
Salários e Encargos Sociais	285.151	1,5%	328.429	1,8%
Imposto de Renda e Contribuição Social a pagar	15.158	0,1%	32.215	0,2%
Tributos a Pagar	77.938	0,4%	61.756	0,3%
Adiantamentos de Clientes	135.265	0,7%	163.103	0,9%
Impostos e Contribuições Parcelados	5.158	0,0%	10.612	0,1%
Contas a Pagar - Aquisições	114.220	0,6%	107.907	0,6%
Dividendos a Pagar	92.780	0,5%	28.668	0,2%
Demais Contas a Pagar	7.028	0,0%	6.680	0,0%
<b>Não Circulante</b>	<b>2.127.270</b>	<b>11,2%</b>	<b>2.114.502</b>	<b>11,3%</b>
Empréstimos e Financiamentos	33.012	0,2%	33.614	0,2%
Debêntures	42.500	0,2%	42.500	0,2%
Provisão para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	551.552	2,9%	590.239	3,2%
Impostos e Contribuições Parcelados	35.933	0,2%	37.793	0,2%
Contas a Pagar - Aquisições	19.328	0,1%	14.879	0,1%
Tributos Diferidos	1.412.470	7,4%	1.370.041	7,3%
Demais Contas a Pagar	32.475	0,2%	25.436	0,1%
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>15.678.415</b>	<b>82,6%</b>	<b>15.271.838</b>	<b>81,8%</b>
<b>Total do Passivo e do Patrimônio Líquido</b>	<b>18.988.485</b>	<b>100,0%</b>	<b>18.667.762</b>	<b>100,0%</b>

## ANEXO 2 – RECONCILIAÇÃO DO DEMONSTRATIVO DO RESULTADO TRIMESTRAL

	Ajustes não contábeis						DRE Release 1T18
	DRE Contábil 1T18	Juros sobre Mensalidades	Depreciação e Amortização	Amortização de Intangível (Aquisições)	Itens Não Recorrentes/ Ganho de Capital	Reclassificações entre Custos e Despesas	
	(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)						
<b>Receita Bruta</b>	1.757.827	-	-	-	-	-	<b>1.757.827</b>
Ensino Superior	1.709.824	-	-	-	-	-	1.709.824
Educação Básica	48.003	-	-	-	-	-	48.003
<b>Deduções da Receita Bruta</b>	<b>(394.502)</b>	-	-	-	-	-	<b>(394.502)</b>
Ensino Superior	(382.508)	-	-	-	-	-	(382.508)
Educação Básica	(11.994)	-	-	-	-	-	(11.994)
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.363.325</b>	-	-	-	-	-	<b>1.363.325</b>
Ensino Superior	1.327.316	-	-	-	-	-	1.327.316
Educação Básica	36.009	-	-	-	-	-	36.009
<b>Custo dos Produtos e Serviços</b>	<b>(490.551)</b>	-	<b>84.119</b>	-	<b>3.893</b>	<b>89.763</b>	<b>(312.775)</b>
Custo dos Produtos Vendidos	(5.094)	-	-	-	-	-	(5.094)
Custo dos Serviços Prestados	(485.457)	-	84.119	-	3.893	89.763	(307.681)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>872.774</b>	-	<b>84.119</b>	-	<b>3.893</b>	<b>89.763</b>	<b>1.050.550</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(447.157)</b>	-	-	<b>18.105</b>	<b>(3.900)</b>	<b>(89.764)</b>	<b>(522.715)</b>
Despesas com Vendas	(275.095)	-	-	-	336	160.835	(113.924)
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	-	-	-	-	-	(160.835)	(160.835)
Despesas com Pessoal	-	-	-	-	-	(79.164)	(79.164)
Despesas Gerais e Administrativas	(171.332)	-	-	18.105	40.506	46.554	(66.167)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(730)	-	-	-	730	-	(0)
Despesas Corporativas	-	-	-	-	-	(57.154)	(57.154)
(-) Itens não recorrentes	-	-	-	-	(45.471)	-	(45.471)
Resultado na venda da FAIR / FAC FAMAT	-	-	-	-	-	-	-
<b>Lucro Operacional antes do Resultado Financeiro</b>	<b>425.617</b>	-	<b>84.119</b>	<b>18.105</b>	<b>(7)</b>	-	<b>527.835</b>
Juros sobre Atraso de Mensalidade	-	41.408	-	-	-	-	41.408
Depreciação e Amortização	-	-	(84.119)	(18.105)	-	-	(102.224)
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>59.214</b>	<b>(41.408)</b>	-	-	<b>6</b>	-	<b>17.812</b>
Despesas Financeiras	(17.806)	-	-	-	-	-	(17.806)
Receitas Financeiras	77.020	(41.408)	-	-	6	-	35.618
<b>Lucro Operacional</b>	<b>484.831</b>	-	-	-	<b>(0)</b>	-	<b>484.831</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social	(9.416)	-	-	-	-	-	(9.416)
Do Exercício	(20.381)	-	-	-	-	-	(20.381)
Diferido	10.965	-	-	-	-	-	10.965
<b>Lucro do Exercício</b>	<b>475.415</b>	-	-	-	<b>(0)</b>	-	<b>475.415</b>

## ANEXO 3 – DEMONSTRATIVO DO RESULTADO SOCIETÁRIO TRIMESTRAL

	1T18	% AV	1T17	% AV	1T18 /1T17	4T17	% AV	1T18/ 4T17
(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)								
<b>Receita Bruta</b>	<b>1.757.827</b>	<b>128,9%</b>	<b>1.740.780</b>	<b>127,5%</b>	<b>1,0%</b>	<b>1.754.890</b>	<b>130,0%</b>	<b>0,2%</b>
Ensino Superior	1.709.824	125,4%	1.699.813	124,5%	0,6%	1.677.845	124,3%	1,9%
Educação Básica	48.003	3,5%	40.967	3,0%	17,2%	77.045	5,7%	-37,7%
<b>Deduções da Receita Bruta</b>	<b>(394.502)</b>	<b>-28,9%</b>	<b>(375.658)</b>	<b>-27,5%</b>	<b>5,0%</b>	<b>(405.201)</b>	<b>-30,0%</b>	<b>-2,6%</b>
Ensino Superior	(382.508)	-28,1%	(372.073)	-27,3%	2,8%	(401.472)	-29,7%	-4,7%
Educação Básica	(11.994)	-0,9%	(3.585)	-0,3%	234,6%	(3.729)	-0,3%	221,6%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.363.325</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.365.122</b>	<b>100,0%</b>	<b>-0,1%</b>	<b>1.349.689</b>	<b>100,0%</b>	<b>1,0%</b>
Ensino Superior	1.327.316	97,4%	1.327.740	97,3%	-0,0%	1.276.373	94,6%	4,0%
Educação Básica	36.009	2,6%	37.382	2,7%	-3,7%	73.316	5,4%	-50,9%
<b>Custo dos Produtos e Serviços</b>	<b>(490.551)</b>	<b>-36,0%</b>	<b>(456.756)</b>	<b>-33,5%</b>	<b>7,4%</b>	<b>(568.952)</b>	<b>-42,2%</b>	<b>-13,8%</b>
Custo dos Produtos Vendidos	(5.094)	-0,4%	(5.770)	-0,4%	-11,7%	(10.459)	-0,8%	-51,3%
Custo dos Serviços Prestados	(485.457)	-35,6%	(450.986)	-33,0%	7,6%	(558.493)	-41,4%	-13,1%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>872.774</b>	<b>64,0%</b>	<b>908.366</b>	<b>66,5%</b>	<b>-3,9%</b>	<b>780.737</b>	<b>57,8%</b>	<b>11,8%</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(447.157)</b>	<b>-32,8%</b>	<b>(459.884)</b>	<b>-33,7%</b>	<b>-2,8%</b>	<b>(442.760)</b>	<b>-32,8%</b>	<b>1,0%</b>
Despesas com Vendas	(275.095)	-20,2%	(269.843)	-19,8%	1,9%	(191.139)	-14,2%	43,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(171.332)	-12,6%	(189.212)	-13,9%	-9,4%	(252.533)	-18,7%	-32,2%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(730)	-0,1%	(828)	-0,1%	-11,8%	912	0,1%	n.a.
<b>Lucro antes do Resultado Financeiro e das Participações Societárias</b>	<b>425.617</b>	<b>31,2%</b>	<b>448.482</b>	<b>32,9%</b>	<b>-5,1%</b>	<b>337.977</b>	<b>25,0%</b>	<b>25,9%</b>
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>59.214</b>	<b>4,3%</b>	<b>66.464</b>	<b>4,9%</b>	<b>-10,9%</b>	<b>48.121</b>	<b>3,6%</b>	<b>23,1%</b>
Despesas Financeiras	(10.690)	-0,8%	(24.387)	-1,8%	-56,2%	(21.374)	-1,6%	-50,0%
Receitas Financeiras	69.904	5,1%	90.851	6,7%	-23,1%	69.495	5,1%	0,6%
<b>Lucro antes das Participações Societárias</b>	<b>484.831</b>	<b>35,6%</b>	<b>514.946</b>	<b>37,7%</b>	<b>-5,8%</b>	<b>386.098</b>	<b>28,6%</b>	<b>25,6%</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social	(9.416)	-0,7%	(21.273)	-1,6%	-55,7%	4.558	0,3%	n.a.
Do exercício	(20.381)	-1,5%	(45.050)	-3,3%	-54,8%	(9.492)	-0,7%	114,7%
Diferido	10.965	0,8%	23.777	1,7%	-53,9%	14.050	1,0%	-22,0%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>475.415</b>	<b>34,9%</b>	<b>493.673</b>	<b>36,2%</b>	<b>-3,7%</b>	<b>390.656</b>	<b>28,9%</b>	<b>21,7%</b>

### ANEXO 4 – FLUXO DE CAIXA

R\$ mil	1T18	1T17	4T17
<b>Lucro Líquido antes de IR</b>	<b>484.830</b>	<b>514.946</b>	<b>386.099</b>
Ajustes ao Lucro Líquido antes de IR			
Depreciação e Amortização	102.223	102.739	105.630
Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa (PCLD)	160.830	158.508	106.910
Provisão para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	(22.779)	(21.557)	(9.322)
Provisão (Reversão) para Perdas nos Estoques	(108)	(126)	187
Encargos Financeiros	7.060	23.226	14.057
Rendimento de Títulos e Valores Mobiliários	(25.273)	(40.656)	(28.803)
Outorga de Opções de Ações	(4.637)	9.989	9.787
Resultado na venda de Controladas	-	-	(2.660)
Resultado na venda ou baixa de ativos e outros investimentos	4.903	12	62.091
<b>Variações no Capital de Giro</b>	<b>(690.979)</b>	<b>(583.743)</b>	<b>(70.031)</b>
(Aumento) Redução em Contas a Receber (ex-FIES)	(347.797)	(334.180)	(264.502)
(Aumento) Redução em Contas a Receber FIES	(214.817)	(134.155)	271.477
(Aumento) Redução dos Estoques	(455)	889	18.543
(Aumento) Redução em Adiantamentos	22.270	8.931	(14.400)
(Aumento) Redução em Depósitos Judiciais	(24.010)	(2.938)	(1.921)
Aumento (Redução) nos Demais Ativos	(48.136)	(23.457)	(116.405)
Aumento (Redução) em Fornecedores	(26.231)	(22.129)	101.288
Aumento (Redução) em Obrigações Sociais e Trabalhistas	(22.178)	(56.616)	(49.538)
Aumento (Redução) em Obrigações Fiscais	22.495	(6.142)	(19.197)
Aumento (Redução) em Adiantamento de Clientes	(28.153)	2.381	9.708
(Redução) em Impostos e Contribuições Parcelados	(2.618)	(536)	19.624
(Redução) em Provisão para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	(18.795)	(19.099)	(28.669)
Aumento (Redução) nos Demais Passivos	(2.554)	3.309	3.961
<b>Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos</b>	<b>(39.819)</b>	<b>(30.336)</b>	<b>(6.682)</b>
<b>Capex</b>	<b>(101.522)</b>	<b>(81.848)</b>	<b>(175.054)</b>
Adições de Imobilizado	(62.274)	(52.398)	(103.530)
Adições no Intangível	(39.248)	(29.450)	(71.524)
<b>Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais Pós-Capex</b>	<b>(125.271)</b>	<b>51.155</b>	<b>392.208</b>
<b>Capex Projetos Especiais</b>	<b>(13.315)</b>	<b>(12.395)</b>	<b>(16.136)</b>
Construções	(13.315)	(12.395)	(16.136)
<b>Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais Pós-Capex Total</b>	<b>(138.586)</b>	<b>38.759</b>	<b>376.073</b>
<b>(+) Atividades de M&amp;A</b>	<b>(664)</b>	<b>(2.335)</b>	<b>(14.980)</b>
Aquisições de Novas Faculdades	(2.295)	(1.067)	(12.754)
Contas a receber de ex-proprietários	1.632	(390)	(175)
Custos e despesas de M&A	-	(878)	(2.051)
Recebimento pela venda de investimentos	-	-	-
<b>(+) Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos</b>	<b>(51.160)</b>	<b>(30.113)</b>	<b>(273.123)</b>
Alienações (Aquisições) de Ações em Tesouraria	(54.939)	4.426	1
Aumento de Capital Líquido dos Custos de Emissão	50.000	-	23.611
Pagamentos de Empréstimos e Financiamentos	(51.582)	(51.524)	(109.960)
Juros de Empréstimos e Debêntures Pagos	(4.359)	(14.713)	(14.153)
Resgate (Aplicação) de Títulos e Valores Mobiliários	21.099	34.909	20.845
Pagamento de Refis	(4.697)	(1.000)	(20.164)
Tarifas Bancárias e de Cobranças	(6.681)	(2.212)	(2.030)
Pagamento de Dividendos	-	-	(171.274)
<b>(=) Geração de Caixa Não Operacional</b>	<b>(51.823)</b>	<b>(32.448)</b>	<b>(288.102)</b>
<b>Geração de Caixa Total</b>	<b>(190.409)</b>	<b>6.311</b>	<b>87.970</b>
<b>Aumento Líquido de Caixa e Equivalentes de Caixa</b>			
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período	1.726.287	1.343.982	1.638.316
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Período	1.535.877	1.350.293	1.726.287
<b>Aumento Líquido de Caixa e Equivalentes de Caixa</b>	<b>(190.409)</b>	<b>6.311</b>	<b>87.970</b>