

Belo Horizonte, 29 de março de 2019, Kroton Educacional S.A. (B3: KROT3; OTCQX: KROTY) – “Kroton” ou “Companhia” anuncia hoje os resultados referentes ao quarto trimestre de 2018 (4T18). 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 PRO FORMA (Ex-Somos¹)

¹**Nota especial:** Com o objetivo de manter uma melhor base de comparação, a Kroton optou por não considerar os números referentes aos 80 dias do resultado da Somos nas análises do 4T18 e de 2018. Portanto, exceto quando devidamente mencionado, os comentários e tabelas apresentados neste documento são pro forma demonstrando o desempenho da Companhia sem os efeitos da incorporação da Somos. Destaca-se ainda que as tabelas apresentadas nos anexos deste documento contam com a reconciliação dos números pro forma com as demonstrações financeiras societárias, além de detalhes do balanço de abertura. Mais informações dos resultados da Somos podem ser encontrados no release de resultados e Relatório de Administração da empresa.

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH	2018	2017	% AH
Receita Bruta	1.845.486	1.754.889	5,2%	1.667.959	10,6%	7.307.427	7.151.568	2,2%
Receita Líquida	1.410.726	1.349.690	4,5%	1.250.099	12,8%	5.550.422	5.557.749	-0,1%
Lucro Bruto	1.016.567	956.622	6,3%	893.859	13,7%	4.091.783	4.125.516	-0,8%
Margem Bruta	72,1%	70,9%	1,2 p.p.	71,5%	0,6 p.p.	73,7%	74,2%	-0,5 p.p.
Resultado Operacional	716.417	704.826	1,6%	681.158	5,2%	2.999.975	3.081.900	-2,7%
Margem Operacional	50,8%	52,2%	-1,4 p.p.	54,5%	-3,7 p.p.	54,0%	55,5%	-1,4 p.p.
EBITDA Ajustado	509.572	534.149	-4,6%	535.412	-4,8%	2.301.245	2.450.686	-6,1%
Margem EBITDA Ajustada	36,1%	39,6%	-3,5 p.p.	42,8%	-6,7 p.p.	41,5%	44,1%	-2,6 p.p.
Lucro Líquido Ajustado	403.418	488.638	-17,4%	440.444	-8,4%	1.944.929	2.240.299	-13,2%
Margem Líquida Ajustada	28,6%	36,2%	-7,6 p.p.	35,2%	-6,6 p.p.	35,0%	40,3%	-5,3 p.p.
Lucro Líquido Ajustado/ação	0,25	0,30	-18,2%	0,27	-8,4%	1,18	1,37	-13,7%
Geração de Caixa Operacional (GCO) após Capex ¹	263.363	401.347	-34,4%	538.250	-51,1%	994.407	1.333.925	-25,5%
GCO após Capex ¹ / EBITDA (não ajustado)	62,3%	84,4%	-22,1 p.p.	114,2%	-52,0 p.p.	49,0%	59,1%	-10,1 p.p.

¹ Não considera investimentos com M&A e Projetos Especiais.

Nota Especial: Números de 2017 incluem o resultado das operações da FAIR, FAC/FAMAT e NOVATEC.

DESTAQUES – ANÁLISE PRO FORMA (Ex-Somos, venda de ativos e greenfields¹)

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	4T18	4T17	% AH	2018	2017	% AH
Receita Líquida	1.396.115	1.349.712	3,4%	5.506.729	5.538.490	-0,6%
EBITDA Ajustado	538.861	534.569	0,8%	2.366.956	2.439.148	-3,0%
Margem EBITDA Ajustada	38,6%	39,6%	-1,0 p.p.	43,0%	44,0%	-1,1 p.p.
Lucro Líquido Ajustado	435.522	489.045	-10,9%	2.017.480	2.228.728	-9,5%
Margem Líquida Ajustada	31,2%	36,2%	-5,0 p.p.	36,6%	40,2%	-3,6 p.p.

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

DESTAQUES – ANÁLISE SOCIETÁRIA (inclui Somos¹)

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	4T18	4T17	% AH	2018	2017	% AH
Receita Líquida	1.921.012	1.349.690	42,3%	6.060.708	5.557.749	9,0%
EBITDA Ajustado	664.677	534.149	24,4%	2.456.351	2.450.686	0,2%
Margem EBITDA Ajustada	34,6%	39,6%	-5,0 p.p.	40,5%	44,1%	-3,6 p.p.
Lucro Líquido Ajustado	421.512	488.638	-13,7%	1.963.022	2.240.299	-12,4%
Margem Líquida Ajustada	21,9%	36,2%	-14,3 p.p.	32,4%	40,3%	-7,9 p.p.

¹ Inclui os números referentes a 80 dias do resultado da Somos, uma vez que a operação foi concluída no dia 11 de Outubro de 2018.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

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

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

DESTAQUES

- Início da integração com a Somos, em linha com o planejamento interno, com sinergias e ganhos de eficiência já sendo capturados e com avanço da reestruturação interna, revisão do processo orçamentário e estabelecimento das mesmas práticas de governança.
- No começo de 2019, a Kroton seguiu com a sua estratégia de adquirir ativos regionais de destaque no Ensino Superior e concluiu a aquisição do Centro Universitário Metropolitana no estado do Pará. A instituição é referência de qualidade na sua área de atuação e conta com três unidades (Marabá, Paragominas e Parauapebas) totalizando aproximadamente 2.900 alunos.
- Em relação ao projeto de crescimento orgânico, o ritmo de abertura de novas unidades continuou forte, com um total de 12 novos *campi* iniciando a operação no final de 2018 e já participando do primeiro processo seletivo de 2019, com resultados acima das expectativas iniciais. Para a captação do segundo semestre, a expectativa é abrir mais 12 novas unidades presenciais reforçando as bases do crescimento futuro da Companhia. No EAD, 100 novos polos foram abertos nesse início de ano, o que reforça a capacidade de encontrar parceiros eficientes e comprometidos com os valores da Kroton.
- No que se refere ao desempenho financeiro do trimestre, a receita líquida apresentou crescimento de 4,5% em comparação com o mesmo período de 2017, como consequência dos sólidos desempenhos alcançados nos últimos processos de captação e da melhora no *mix* de cursos, conseguindo compensar a redução no número de alunos e a venda de ativos. Contribuiu também para esse resultado, a boa *performance* observada no segmento de pós-graduação, que recentemente passou por um processo de reestruturação e o forte desempenho alcançado na Educação Básica (ex-Somos), com uma evolução consistente no número de coleções vendidas, além da adição de novas escolas próprias no portfólio da Companhia. No ano, a receita líquida atingiu R\$ 5.550 milhões, um resultado estável quando comparado com o verificado em 2017, e 1,3% acima do *guidance* da Companhia.
- O EBITDA ajustado (análise gerencial) de R\$ 509,6 milhões no trimestre apresentou uma queda de 4,6% sobre o EBITDA do 4T17 e uma margem 3,5 p.p. inferior. No ano, a queda do EBITDA ajustado foi de 6,1%, com uma margem EBITDA 2,6 p.p. inferior à apresentada em 2017. Conforme já era esperado, essa piora na rentabilidade reflete o aumento de custos e despesas referentes às novas unidades, além das pressões oriundas da mudança no perfil dos alunos na base, com um maior nível de provisionamento para suportar os produtos de parcelamento. Por outro lado, a Companhia conseguiu mais uma vez superar o *guidance* projetado, o que reforça a capacidade de planejamento e de execução mesmo diante das adversidades enfrentadas.
- O lucro líquido ajustado totalizou R\$ 403,4 milhões no 4T18, queda de 17,4% em relação ao montante de R\$ 488,6 milhões apresentado em 2017, com uma redução de 760 *basis points* na margem líquida ajustada. Já o lucro líquido ajustado de 2018 caiu 13,2% ao alcançar R\$ 1,9 bilhão, com uma margem líquida ajustada 5,3 p.p. inferior. Ao se excluir os números da FAIR, FAC/FAMAT e Novatec do resultado de 2017, a queda apresentada no período mostra-se um pouco menor, ou 9,5%, e reflete também o aumento da taxa de depreciação e o menor resultado financeiro apresentado no período.
- A geração de caixa operacional após capex (antes de projetos especiais) atingiu R\$ 263,4 milhões no 4T18, alcançando um nível bastante sólido de 80,6% na conversão *Ebitda-to-Cash*, apesar da maturação da oferta dos produtos de parcelamento privado com capital próprio. No ano, a geração de caixa operacional após capex foi de R\$ 994,4 milhões, com uma conversão de 49,0%.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Durante um importante processo de planejamento estratégico, iniciado no fim de 2017 e finalizado no início do ano passado, a Kroton estabeleceu os alicerces que sustentariam a geração de valor futuro da Companhia. Os 110 líderes envolvidos dedicaram mais de 4 mil horas, ao longo de oito meses de trabalho, no esforço de revisitar o direcionamento da nossa Companhia, com o objetivo de mantê-la na vanguarda do segmento educacional. Como resultado, foram definidos quatro grandes pilares estratégicos: Sucesso do Aluno; Crescimento Orgânico e Inorgânico; Eficiência Operacional e Financeira. Todos estes suportados por uma profunda Transformação Digital.

Já em 2018, começamos a ver os frutos desse planejamento. A criação da *holding* Saber, a aquisição de colégios de renome em diferentes regiões do Brasil e a conclusão da aquisição da SOMOS Educação foram importantes conquistas, que marcaram o retorno da Kroton às suas origens – afinal, a Educação Básica foi o segmento que deu início às nossas atividades, na década de 1960. Agora, atuamos em Educação Básica por meio de três unidades de negócios: Gestão de Escolas; Livros didáticos e paradidáticos para programas oficiais (PNLD); e Soluções Integradas (K-12). Por meio da unidade de negócios Soluções Integradas K12 oferecemos às escolas de Educação Básica uma plataforma completa de produtos, soluções e serviços suportados por tecnologia, abrangendo a Educação Infantil, o Ensino Fundamental e o Ensino Médio. Presentes em todas as regiões do Brasil, temos a capacidade de atender a todas as necessidades educacionais por meio da entrega de soluções inovadoras, de qualidade, personalizadas e ao longo de todo ciclo de aprendizagem, dentro e fora da sala de aula, incluindo plataformas tecnológicas de apoio ao ensino-aprendizagem e à avaliação, metodologia, formação de professores e material didático (por meio de livros didáticos, sistemas de ensino ou a combinação de ambos, por meio digital e/ou impresso). Para viabilizar essa plataforma integrada, nos últimos meses, a estratégia comercial da SOMOS foi revista, criando uma nova abordagem. O “*go-to-market*” foi totalmente reformulado, as forças comerciais, que antes acessavam a escola oferecendo produtos e serviços isolados, agora têm a perspectiva de plataforma integrada de serviços. É uma mudança relevante que inaugura uma nova fase no relacionamento entre a SOMOS e as escolas parceiras.

No Ensino Superior, continuamos expandindo os projetos de crescimento iniciados em anos anteriores. Foram adicionadas 20 novas unidades no Ensino Presencial, adquiridas 6 instituições regionais e credenciadas mais 12 unidades pelo MEC, que já estão participando do processo de captação em 2019. No EAD, foram implementados 200 novos polos apoiando o crescimento da Companhia e ajudando a expandir a oferta de produtos. Com essas iniciativas, a Kroton aumenta cada vez mais a sua capilaridade e penetração no mercado brasileiro, ofertando uma educação de qualidade alinhada às demandas do mercado de trabalho e transformadora para a vida de milhares de alunos. Mas todos os esforços de expansão têm um custo inicial e temporal uma vez que essas novas unidades estão apenas em um estágio inicial de maturação. Esse custo de implementação, as pressões oriundas da mudança no perfil dos alunos da base e o aumento no número de formaturas foram os grandes obstáculos a serem superados ao longo do ano. Entretanto, com a divulgação desse resultado, já podemos dizer que a Kroton conseguiu, mais uma vez, atingir e ultrapassar os seus objetivos. Mesmo considerando todos os fatores mencionados acima, além de um cenário econômico adverso e um quadro competitivo bastante acirrado, registramos crescimento nos dois processos de captação de alunos conduzidos no ano e superamos o *guidance* projetado no início de 2018, o que demonstra a resiliência da Companhia e reforça sua capacidade de execução mesmo em ambientes desafiadores.

Além de todos os projetos desenvolvidos na Educação Básica e no Ensino Superior em 2018, a Kroton deu importantes passos em sua estratégia de Transformação Digital. Como parte fundamental da criação de uma cultura digital, a Kroton optou pela implantação de metodologias ágeis de desenvolvimento de sistemas, buscando a integração da área de tecnologia com as áreas de negócio e escolheu o *SAFe* (*Scaled Agile Framework*) como referência metodológica para suportar esse movimento. O processo de implantação foi iniciado em abril e concluído com sucesso em outubro de 2018.

Atualmente, 100% da equipe de desenvolvimento utiliza a nova metodologia. Ao todo, mais de 600 colaboradores, divididos em 53 times ágeis, utilizam o *SAFe*.

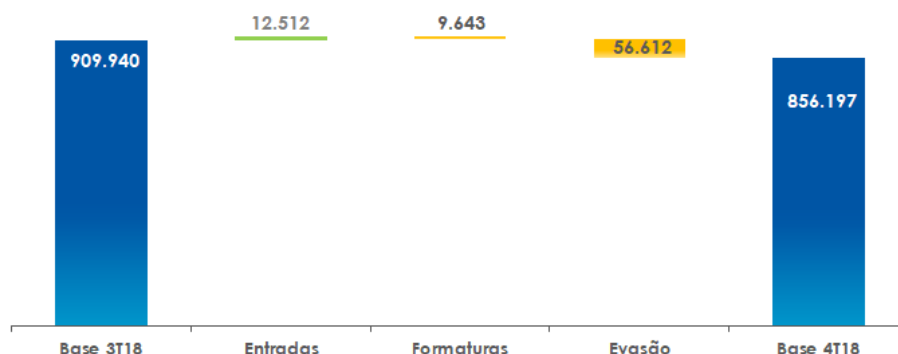
Se por um lado o *SAFe* foi um movimento interno de consolidação da cultura digital, era necessário também ter um caminho aberto para a inovação que acontece em outras empresas do Brasil e do mundo e, para isso, no início de 2018, a Kroton começou a estruturar como seria o seu programa de inovação aberta. Em junho, firmou parceria com o Cubo Itaú para a criação do maior ecossistema de *startups* de educação da América Latina, o "Cubo Education by Kroton". Mais de 230 *edtechs* já foram analisadas e algumas já estão executando experimentos e testes com grande potencial de transformação e simplificação de processos administrativos e acadêmicos. Nesse processo de aproximação, o foco é a identificação de empresas que pensem em soluções disruptivas sobre as questões educacionais no mundo.

Para 2019, a perspectiva da Companhia é ainda mais promissora. Teremos os novos *campi* em estágios mais avançados de maturação, os produtos de parcelamento mais maduros e uma evolução importante da integração com a Somos, com captura adicional de sinergias. Isso deverá permitir resultados novamente sólidos, com destaque para a melhor geração de caixa, a qual será um dos principais focos da Administração. Se a história apresentada até agora nos enche de orgulho e satisfação, o que vem pela frente é ainda mais motivante. Temos convicção de que estamos trabalhando para construir um legado que transformará não apenas nossa cultura organizacional, mas também toda a Educação brasileira.

DESEMPENHO OPERACIONAL

ENSINO SUPERIOR

Evolução do Número de Alunos



A seguir, é apresentada a evolução de alunos do Ensino Superior entre o 3T18 e o 4T18, de acordo com o produto (Graduação e Pós-graduação) e a modalidade de ensino (Presencial e a Distância).

Alunos	Presencial			Ensino a Distância		
	Graduação	Pós-graduação	Total	Graduação	Pós-graduação	Total
Base 4T17	375.413	7.626	383.039	465.851	27.250	493.101
Base 3T18	369.388	8.573	377.961	501.855	30.124	531.979
Entradas	-	1.302	1.302	-	11.210	11.210
Formaturas	-	(2.422)	(2.422)	-	(7.221)	(7.221)
Evasão	(11.295)	(243)	(11.538)	(44.616)	(458)	(45.074)
Base 4T18	358.093	7.210	365.303	457.239	33.655	490.894
% Base 4T18 / Base 4T17	-4,6%	-5,5%	-4,6%	-1,8%	23,5%	-0,4%
% Base 4T18 / Base 3T18	-3,1%	-15,9%	-3,3%	-8,9%	11,7%	-7,7%

Alunos	Total Graduação	Total Pós-graduação	Total
Base 4T17	841.264	34.876	876.140
Base 3T18	871.243	38.697	909.940
Entradas	-	12.512	12.512
Formaturas	-	(9.643)	(9.643)
Evasão	(55.911)	(701)	(56.612)
Base 4T18	815.332	40.865	856.197
% Base 4T18 / Base 4T17	-3,1%	17,2%	-2,3%
% Base 4T18 / Base 3T18	-6,4%	5,6%	-5,9%

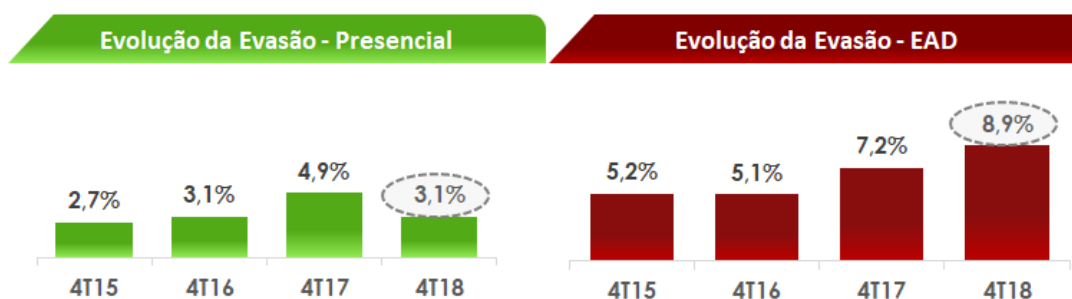
Ao final de 2018, a Kroton contava com 856,2 mil alunos no Ensino Superior (Graduação e Pós-graduação), considerando as modalidades presencial e EAD, o que representa uma redução de 2,3% em relação ao mesmo período do ano passado. Essa variação marginalmente negativa da base reflete o maior número de formaturas observadas no período em razão das fortes safras de captação verificadas em 2013 e 2014, além da mudança no perfil da base, com a redução no número de alunos FIES (que tradicionalmente, apresentavam menor evasão) e com o aumento dos alunos matriculados na modalidade 100% online de EAD (que possuem maior propensão a evadir). Adicionalmente, toda a incerteza política e econômica verificada no ano passado e a manutenção de um alto nível de desemprego contribuíram para pressionar os indicadores de evasão. De qualquer forma, fica evidente a resiliência e o acerto da estratégia comercial adotada pela Kroton que conseguiu resultados robustos e crescentes de captação nos dois processos conduzidos no ano, mesmo levando em consideração o cenário competitivo mais acirrado. Isso apenas reforça a robustez das marcas do grupo e um portfólio de cursos alinhado com a demanda de mercado. Ao se comparar com o trimestre anterior, a redução de 5,9% da base é

resultado da sazonalidade natural do negócio. Analisando a quebra entre modalidades, o Ensino Superior Presencial foi responsável por 43% do total de alunos, enquanto a modalidade EAD concentrou os demais 57% dos alunos da base.

Considerando apenas cursos de Pós-graduação, houve um aumento de 17,2% no número de alunos na comparação anual, suportado pelos processos de captação realizados ao longo do ano, com a maior parte dos alunos matriculando-se na modalidade EAD. Já na comparação com o trimestre anterior, a alta de 5,6% vai contra a sazonalidade da operação, com as novas entradas compensando as formaturas e a evasão do período, o que evidencia o sucesso da nova abordagem comercial adotada para o segmento. É importante lembrar que a marca LFG também oferece cursos de Pós-graduação, os quais estão considerados na tabela acima.

Cabe ressaltar que os processos de captação e de rematrículas do primeiro semestre de 2019 seguem em andamento, com previsão de finalização em abril.

Evolução da Evasão na Graduação

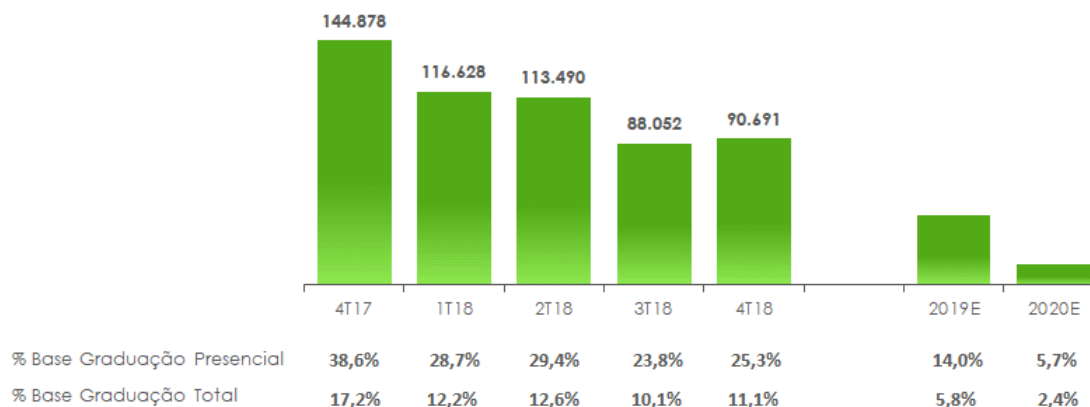


Dentro da análise dos indicadores de evasão, observou-se uma expressiva melhora de 1,8 p.p. no índice do segmento presencial, seguindo a tendência observada no trimestre anterior. Isso comprova que as iniciativas referentes ao Projeto Permanência continuam avançando, com os times de retenção ganhando maturidade e experiência e os aprimoramentos no modelo acadêmico. A melhora da evasão em um período pressionado pela mudança no perfil da base de alunos (menor incidência de alunos FIES que historicamente apresentam menor propensão a evadir) e com um nível de desemprego ainda elevado, reforça a capacidade de gestão e o sucesso que as iniciativas de retenção tiveram para neutralizar esses impactos. Outro ponto importante a ser ressaltado é a atenção que a Kroton tem dado para o índice de satisfação dos seus alunos, investindo de forma relevante nas unidades e na gestão de alunos de modo a garantir uma experiência cada vez melhor.

Já na análise do EAD, além das questões referentes ao ambiente macroeconômico, o aumento da evasão ocorre principalmente em razão da mudança do perfil de alunos na base, com uma maior incidência de alunos matriculados na modalidade 100% Online, uma vez que eles possuem um nível de engajamento menor e, consequentemente, a evasão desse produto acaba sendo superior aos demais modelos de entrega.

FIES

Número de Alunos FIES



Ao final de 2018, a Companhia possuía 90.691 alunos matriculados com contratos de FIES, redução de 37,4% em relação ao final de 2017, seguindo a tendência apresentada nos últimos trimestres, com captações cada vez menos relevantes e um aumento no nível de formaturas para este produto. Para ilustrar esse comportamento, no último processo de captação do segundo semestre de 2018, 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 em 2018 foi bastante relevante, o que demonstra que o programa deve assumir uma característica mais residual em relação à base nos próximos anos. Dessa forma, a penetração de FIES totalizou 25,3% da base de alunos de Graduação Presencial, ou 11,1% da base total de alunos de Graduação, caindo 13,3 p.p. e 6,1 p.p., respectivamente, na comparação anual. Por sua vez, o aumento pontual no número de alunos FIES entre o 3T18 e 4T18 deve-se, basicamente, às matrículas tardias realizadas no programa a partir de outubro.

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

Considerando os produtos de parcelamento da Companhia, a Kroton encerrou o ano de 2018 com 58,9 mil alunos matriculados com PEP, dos quais 35,9 mil são vinculados ao PEP30 e 23,1 mil ao PEP50. Para o processo de captação do primeiro semestre de 2019, a Kroton continuará se valendo da força deste produto para atrair novos alunos, projetando uma exposição similar ao patamar observado ao longo de 2018. É importante ressaltar que a Kroton permanece com a postura conservadora para os aspectos de reconhecimento de receita, incluindo o cálculo de AVP (Ajuste a Valor Presente) sobre a receita, e para o provisionamento de perdas para inadimplentes de 50% sobre a parte financiada de todos os alunos do PEP, assim como realizado ao longo dos últimos trimestres. Outro ponto importante é que a curva de evasão do PEP é muito semelhante à evasão de alunos sem parcelamento dentro das mesmas safras, o que ressalta a sustentabilidade do produto.

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

da receita e ao provisionamento de perdas de 50% dos valores parcelados. Adicionalmente, o saldo dessas mensalidades em aberto vence automaticamente se o aluno evadir ao longo do curso, da mesma forma que acontece com o PEP.

Cursos Preparatórios (LFG), Livres e de Idiomas

Por meio da marca LFG, a Companhia oferta cursos preparatórios focados no exame da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB) e em concursos para carreiras públicas. Sempre posicionada como referência em cursos preparatórios, a LFG registrou uma base média de alunos de 26.961 no 4T18 (cabe destacar que estes alunos não foram considerados no número de alunos de Ensino Superior reportado anteriormente), um aumento de 9,1% face ao mesmo período de 2017, refletindo os esforços realizados nos últimos meses 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 4T18, havia 76.712 alunos matriculados nestes cursos (também não considerados no número de alunos de Ensino Superior reportado acima), representando uma queda de 20,6% 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. Após a incorporação da Somos realizada em 11 de outubro, a Saber passou a contar com uma plataforma completa de soluções, produtos e serviços para todo o setor de Educação Básica no Brasil, atendendo cerca de 32,7 mil alunos matriculados nas 46 escolas próprias do grupo, 27,5 mil alunos em cursos das 134 unidades de idiomas, 1,3 milhão de alunos em escolas particulares parceiras, além de alcançar mais de 33 milhões de alunos de escolas públicas por meio do PNLD (Programa Nacional do Livro Didático).

A Saber também se tornou uma importante comunidade de professores, que são 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, sistemas de ensino e editoras reconhecidas, como Pitágoras, PH, Anglo, Leonardo da Vinci, Lato Sensus, Red Balloon, editoras Ática, Scipione e Saraiva, entre outras, com presença em todos os estados brasileiros e oferecendo propostas pedagógicas diferenciadas, com ferramentas tecnológicas que englobam todos os estágios do aprendizado da criança.

DESEMPENHO FINANCEIRO

RESULTADO 4T18 – EX-SOMOS

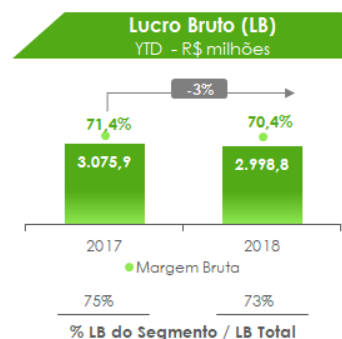
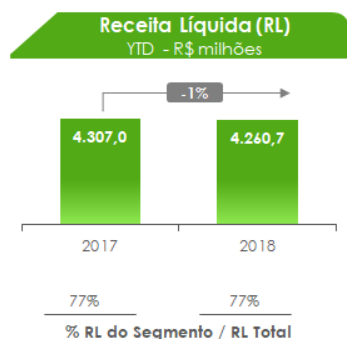
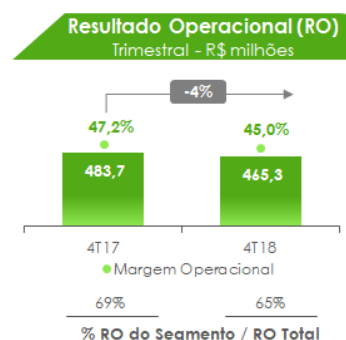
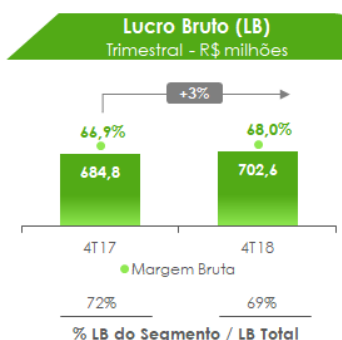
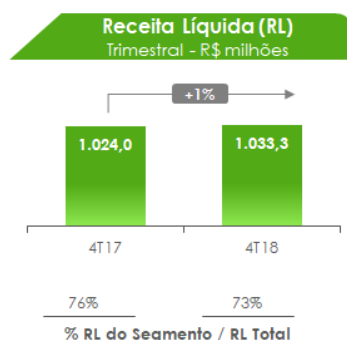
Valores em R\$ ('000)	Ensino Presencial		Ensino a Distância		Educação Básica		Kroton Consolidado	
	4T18	% AV	4T18	% AV	4T18	% AV	4T18	% AV
Receita Bruta	1.367.776	132,4%	358.457	136,6%	119.254	103,7%	1.845.486	130,8%
Deduções da Receita Bruta	(334.488)	-32,4%	(96.039)	-36,6%	(4.233)	-3,7%	(434.760)	-30,8%
Impostos	(41.870)	-4,1%	(8.587)	-3,3%	(3.200)	-2,8%	(53.657)	-3,8%
ProUni	(194.814)	-18,9%	(67.008)	-25,5%	-	0,0%	(261.821)	-18,6%
Devoluções	-	0,0%	-	0,0%	(1.033)	-0,9%	(1.033)	-0,1%
Descontos Totais	(97.805)	-9,5%	(20.444)	-7,8%	-	0,0%	(118.248)	-8,4%
Receita Líquida	1.033.287	100,0%	262.418	100,0%	115.021	100,0%	1.410.726	100,0%
Custos (CPV/CSP)	(330.676)	-32,0%	(21.994)	-8,4%	(41.490)	-36,1%	(394.160)	-27,9%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	-	0,0%	-	0,0%	(11.351)	-9,9%	(11.351)	-0,8%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(330.676)	-32,0%	(21.994)	-8,4%	(30.139)	-26,2%	(382.809)	-27,1%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(226.606)	-21,9%	(13.638)	-5,2%	(25.582)	-22,2%	(265.826)	-18,8%
Aluguel	(88.088)	-8,5%	(5.086)	-1,9%	(2.648)	-2,3%	(95.822)	-6,8%
Materiais	(2.710)	-0,3%	(2.478)	-0,9%	(17)	0,0%	(5.205)	-0,4%
Manutenção	(2.683)	-0,3%	(242)	-0,1%	(431)	-0,4%	(3.356)	-0,2%
Outros	(10.589)	-1,0%	(549)	-0,2%	(1.460)	-1,3%	(12.599)	-0,9%
Lucro Bruto	702.611	68,0%	240.424	91,6%	73.531	63,9%	1.016.567	72,1%
Despesas Operacionais	(135.493)	-13,1%	(32.283)	-12,3%	(7.494)	-6,5%	(175.271)	-12,4%
Despesas de Pessoal, Gerais e Administrativas	(135.493)	-13,1%	(32.283)	-12,3%	(7.494)	-6,5%	(175.271)	-12,4%
Despesas de Pessoal	(64.000)	-6,2%	(18.447)	-7,0%	(4.182)	-3,6%	(86.629)	-6,1%
Despesas Gerais e Administrativas	(71.494)	-6,9%	(13.836)	-5,3%	(3.312)	-2,9%	(88.641)	-6,3%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(127.290)	-12,3%	(26.351)	-10,0%	(1.832)	-1,6%	(155.473)	-11,0%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	25.432	2,5%	4.685	1,8%	477	0,4%	30.594	2,2%
Resultado Operacional	465.260	45,0%	186.475	71,1%	64.683	56,2%	716.417	50,8%
Despesas com Vendas e Marketing							(112.908)	-8,0%
Despesas Corporativas							(93.937)	-6,7%
EBITDA Ajustado							509.572	36,1%
(-) Itens Não Recorrentes							(86.690)	-6,1%
EBITDA							422.881	30,0%
Depreciação e Amortização							(146.738)	-10,4%
Resultado Financeiro							15.624	1,1%
Imposto de Renda e Contribuição Social							(22.472)	-1,6%
Lucro Líquido							269.295	19,1%
(+) Itens Não Recorrentes							86.690	6,1%
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)							47.432	3,4%
Lucro Líquido Ajustado							403.418	28,6%

RESULTADO 2018 – EX-SOMOS

Valores em R\$ ('000)	Ensino Presencial		Ensino a Distância		Educação Básica		Kroton Consolidado	
	2018	% AV	2018	% AV	2018	% AV	2018	% AV
Receita Bruta	5.609.960	131,7%	1.438.185	136,1%	259.282	111,4%	7.307.427	131,7%
Deduções da Receita Bruta	(1.349.301)	-31,7%	(381.188)	-36,1%	(26.516)	-11,4%	(1.757.005)	-31,7%
Impostos	(151.752)	-3,6%	(30.338)	-2,9%	(8.385)	-3,6%	(190.476)	-3,4%
ProUni	(787.043)	-18,5%	(265.100)	-25,1%	-	0,0%	(1.052.143)	-19,0%
Devoluções	-	0,0%	-	0,0%	(18.131)	-7,8%	(18.131)	-0,3%
Descontos Totais	(410.506)	-9,6%	(85.750)	-8,1%	-	0,0%	(496.256)	-8,9%
Receita Líquida	4.260.659	100,0%	1.056.997	100,0%	232.767	100,0%	5.550.422	100,0%
Custos (CPV/CSP)	(1.261.893)	-29,6%	(98.892)	-9,4%	(97.854)	-42,0%	(1.458.640)	-26,3%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	-	0,0%	-	0,0%	(28.641)	-12,3%	(28.641)	-0,5%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(1.261.893)	-29,6%	(98.892)	-9,4%	(69.213)	-29,7%	(1.429.998)	-25,8%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(862.929)	-20,3%	(74.929)	-7,1%	(61.517)	-26,4%	(999.375)	-18,0%
Aluguel	(337.923)	-7,9%	(18.226)	-1,7%	(5.976)	-2,6%	(362.124)	-6,5%
Materiais	(12.836)	-0,3%	(11.233)	-1,1%	(44)	0,0%	(24.113)	-0,4%
Manutenção	(10.732)	-0,3%	(941)	-0,1%	(895)	-0,4%	(12.568)	-0,2%
Outros	(37.474)	-0,9%	6.436	0,6%	(780)	-0,3%	(31.818)	-0,6%
Lucro Bruto	2.998.766	70,4%	958.105	90,6%	134.912	58,0%	4.091.783	73,7%
Despesas Operacionais	(507.350)	-11,9%	(112.176)	-10,6%	(20.737)	-8,9%	(640.260)	-11,5%
Despesas de Pessoal, Gerais e Administrativas	(507.350)	-11,9%	(112.176)	-10,6%	(20.737)	-8,9%	(640.260)	-11,5%
Pessoal	(269.874)	-6,3%	(73.333)	-6,9%	(14.828)	-6,4%	(358.033)	-6,5%
Gerais e Administrativas	(237.476)	-5,6%	(38.843)	-3,7%	(5.908)	-2,5%	(282.227)	-5,1%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(546.912)	-12,8%	(104.491)	-9,9%	(2.756)	-1,2%	(654.159)	-11,8%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	153.624	3,6%	47.309	4,5%	1.679	0,7%	202.612	3,7%
Resultado Operacional	2.098.128	49,2%	788.748	74,6%	113.099	48,6%	2.999.975	54,0%
Despesas com Vendas e Marketing							(426.030)	-7,7%
Despesas Corporativas							(272.701)	-4,9%
EBITDA Ajustado							2.301.245	41,5%
(-) Itens Não Recorrentes							(272.976)	-4,9%
EBITDA							2.028.269	36,5%
Depreciação e Amortização							(464.924)	-8,4%
Resultado Financeiro							56.563	1,0%
Imposto de Renda e Contribuição Social							(50.693)	-0,9%
Lucro Líquido							1.569.215	28,3%
(+) Itens Não Recorrentes							272.976	4,9%
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)							102.738	1,9%
Lucro Líquido Ajustado							1.944.929	35,0%

DESEMPENHO FINANCEIRO – ENSINO PRESENCIAL¹

Ensino Presencial - Valores em R\$ ('000)	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH	2018	2017	% AH
Receita Bruta	1.367.776	1.341.370	2,0%	1.291.755	5,9%	5.609.960	5.545.836	1,2%
Deduções da Receita Bruta	(334.488)	(317.346)	5,4%	(315.732)	5,9%	(1.349.301)	(1.238.877)	8,9%
Impostos	(41.870)	(35.000)	19,6%	(29.950)	39,8%	(151.752)	(152.518)	-0,5%
ProUni	(194.814)	(175.359)	11,1%	(201.880)	-3,5%	(787.043)	(692.205)	13,7%
Descontos Totais	(97.805)	(106.987)	-8,6%	(83.902)	16,6%	(410.506)	(394.154)	4,1%
FGEDUC	(24.022)	(37.114)	-35,3%	(21.639)	11,0%	(99.581)	(129.641)	-23,2%
Taxa de Administração - FIES	(8.756)	(12.271)	-28,6%	(7.789)	12,4%	(36.896)	(48.224)	-23,5%
Outros	(65.026)	(57.603)	12,9%	(54.474)	19,4%	(274.029)	(216.290)	26,7%
Receita Líquida	1.033.287	1.024.024	0,9%	976.023	5,9%	4.260.659	4.306.959	-1,1%
Receita Líquida - Graduação	1.020.266	1.015.701	0,4%	963.186	5,9%	4.191.548	4.262.668	-1,7%
Receita Líquida - Pagante	465.753	385.942	20,7%	447.347	4,1%	1.904.762	1.441.560	32,1%
Receita Líquida - FIES (parte financiada líquida de AVP)	384.117	530.952	-27,7%	332.728	15,4%	1.522.505	2.123.003	-28,3%
Receita Líquida - PEP (parte parcelada líquida de AVP)	164.297	103.827	58,2%	138.977	18,2%	579.885	543.146	6,8%
Receita Líquida - PMT (parte parcelada líquida de AVP)	6.099	(5.020)	n.a.	44.136	-86,2%	184.397	154.959	19,0%
Receita Lq. - Pós-graduação, Cursos Técnicos e Livres	13.021	8.323	56,4%	12.837	1,4%	69.111	44.291	56,0%
Total de Custos	(330.676)	(339.230)	-2,5%	(315.163)	4,9%	(1.261.893)	(1.231.051)	2,5%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	-	-	n.a.	-	n.a.	-	-	n.a.
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(330.676)	(339.230)	-2,5%	(315.163)	4,9%	(1.261.893)	(1.231.051)	2,5%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(226.606)	(247.172)	-8,3%	(212.559)	6,6%	(862.929)	(877.584)	-1,7%
Aluguel	(88.088)	(83.521)	5,5%	(84.955)	3,7%	(337.923)	(324.613)	4,1%
Materiais	(2.710)	(2.805)	-3,4%	(4.136)	-34,5%	(12.836)	(11.381)	12,8%
Manutenção	(2.683)	(4.836)	-44,5%	(2.754)	-2,6%	(10.732)	(10.703)	0,3%
Outros	(10.589)	(896)	n.a.	(10.758)	-1,6%	(37.474)	(6.770)	453,6%
Lucro Bruto	702.611	684.794	2,6%	660.860	6,3%	2.998.766	3.075.908	-2,5%
Margem Bruta	68,0%	66,9%	1,1 p.p.	67,7%	0,3 p.p.	70,4%	71,4%	-1,0 p.p.
Despesas Operacionais	(135.493)	(139.856)	-3,1%	(115.295)	17,5%	(507.350)	(479.911)	5,7%
Despesas de Pessoal, Gerais e Administrativas	(135.493)	(139.856)	-3,1%	(115.295)	17,5%	(507.350)	(479.911)	5,7%
Pessoal	(64.000)	(69.917)	-8,5%	(72.147)	-11,3%	(269.874)	(260.071)	3,8%
Gerais e Administrativas	(71.494)	(69.938)	2,2%	(43.148)	65,7%	(237.476)	(219.841)	8,0%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(127.290)	(83.401)	52,6%	(130.955)	-2,8%	(546.912)	(478.232)	14,4%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	25.432	22.163	14,8%	68.168	-62,7%	153.624	109.046	40,9%
Resultado Operacional	465.260	483.700	-3,8%	482.779	-3,6%	2.098.128	2.226.811	-5,8%
Margem Operacional	45,0%	47,2%	-2,2 p.p.	49,5%	-4,4 p.p.	49,2%	51,7%	-2,5 p.p.



¹ 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>	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
Receita Bruta	1.367.776	1.341.370	2,0%	1.291.755	5,9%
Deduções da Receita Bruta	(334.488)	(317.346)	5,4%	(315.732)	5,9%
Impostos	(41.870)	(35.000)	19,6%	(29.950)	39,8%
ProUni	(194.814)	(175.359)	11,1%	(201.880)	-3,5%
Descontos Totais	(97.805)	(106.987)	-8,6%	(83.902)	16,6%
FGEDUC	(24.022)	(37.114)	-35,3%	(21.639)	11,0%
Taxa de Administração - FIES	(8.756)	(12.271)	-28,6%	(7.789)	12,4%
Outros	(65.026)	(57.603)	12,9%	(54.474)	19,4%
Receita Líquida	1.033.287	1.024.024	0,9%	976.023	5,9%
Receita Líquida - Graduação	1.020.266	1.015.701	0,4%	963.186	5,9%
Receita Líquida - Pagante	465.753	385.942	20,7%	447.347	4,1%
Receita Líquida - FIES (parte financiada líquida de AVP)	384.117	530.952	-27,7%	332.728	15,4%
Receita Líquida - PEP (parte parcelada líquida de AVP)	164.297	103.827	58,2%	138.977	18,2%
Receita Líquida - PMT (parte parcelada líquida de AVP)	6.099	(5.020)	n.a.	44.136	-86,2%
Receita Líq. - Pós-graduação, Cursos Técnicos e Livres	13.021	8.323	56,4%	12.837	1,4%

Deduções

No 4T18, as deduções em relação à receita bruta apresentaram alta de 0,8 p.p. ao se comparar com o mesmo período do ano anterior, como consequência do aumento na base de alunos ProUni verificado no início do ano, além do maior volume de descontos concedidos nas renegociações de contratos. Essa situação acabou por compensar a redução verificada nos encargos referentes ao FIES, com a diminuição da base matriculada com o programa. Em relação ao trimestre anterior, verificou-se um aumento de 0,1 p.p. no montante de deduções sobre a receita bruta, refletindo a sazonalidade do Programa de Ajustes de Mensalidades (PAM), que acontece majoritariamente nos trimestres pares, além das matrículas tardias observadas no FIES.

Receita Líquida

A receita líquida apresentou elevação de 0,9% quando comparada com o mesmo período de 2017, resultado, principalmente, do melhor *mix* de cursos oferecidos, além do maior número de alunos pagantes advindos dos processos de captação e rematrículas, realizados ao longo do ano, e do aumento do *ticket* médio observado no período. Outros produtos que contribuíram positivamente para o desempenho da receita foram o PEP (Parcelamento Estudantil Privado) e o PMT (Parcelamento de Matrícula Tardia) que, além de se configurarem como importantes ferramentas comerciais, trazem o efeito de não contarem com os descontos usuais (apesar de terem suas receitas reduzidas do Ajuste a Valor Presente – AVP). Nesse sentido, a receita do PEP respondeu por R\$ 164,3 milhões (líquido de AVP), ou 16% do total da receita do canal presencial, enquanto a receita do PMT respondeu por R\$ 6,1 milhões (também líquida de AVP) ou 1% da receita do segmento. É válido mencionar que o PMT é oferecido apenas para alunos calouros e sua incidência é sempre mais forte no início do semestre. Já a receita FIES caiu 27,7% na comparação anual, basicamente pela diminuição do número de alunos desse programa na base, em função das formaturas observadas no ano. O resultado desse trimestre reforça que a Companhia tem conseguido, com sucesso, oferecer não só uma estrutura de cursos alinhada com a demanda do mercado, mas também produtos exclusivos de parcelamento e empregabilidade, o que tem sustentado o crescimento das últimas captações. Nesse sentido é importante ressaltar que o crescimento de receita observado no período conseguiu compensar todas as pressões verificadas em 2018 com a manutenção de um ambiente econômico desafiador, o aumento da concorrência com o EAD e a queda no número de alunos em razão do aumento de formaturas oriundas das fortes safras de captação de 2013 e 2014. Adicionalmente, o maior faturamento líquido observado nesse trimestre ocorreu mesmo levando em consideração a venda das unidades FAIR, FAC/FAMAT e Novatec realizadas no final de 2017. Na comparação com o 3T18, o crescimento de 5,9% da receita líquida é decorrente, especialmente, da sazonalidade que provoca impactos

positivos em trimestres pares, com o reconhecimento de matrículas tardias em um único período e o fim dos descontos comerciais concedidos aos alunos calouros. Outro ponto que impactou positivamente o faturamento líquido do trimestre foi o maior volume de carga horária ministrada no período, que tem se configurado como uma importante e recorrente alavanca de receita ao longo do ano. Por sua vez, a receita líquida de 2018 atingiu R\$ 4,3 bilhões, um resultado apenas 1,1% abaixo em relação ao de 2017, o que demonstra a consistência dos números mesmo diante das pressões advindas da venda de ativos, do maior número de formaturas e do cenário macroeconômico e concorrencial bastante desafiador.

Ticket Médio Líquido

Ensino Superior Presencial - Valores em R\$	4T18	4T17	%AH	3T18	%AH
Total	907,72	875,90	3,6%	855,71	6,1%

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 faturas efetivamente reconhecidas no período (incluindo aquelas do ProUni), uma vez que, devido aos aditamentos retroativos, um aluno pode ter mais de uma fatura em um determinado mês. O *ticket* médio líquido do Presencial no 4T18 foi de R\$ 907,72, o que significou uma alta de 3,6% 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. A alta verificada no ano é muito similar à inflação registrada no período, o que demonstra os esforços conduzidos para mitigar a mudança no perfil dos alunos na base com a graduação de alunos FIES e a entrada de alunos majoritariamente pagantes. Como mencionado no trimestre anterior, a oferta de PMT no segundo semestre, embora muito menor do que em outros períodos, concentrou-se no final do ciclo de captação e ajudou na composição do *ticket* do semestre, uma vez que não auferia qualquer tipo de desconto na mensalidade. Na análise do semestre, que neutraliza impactos de descontos pontuais, o *ticket* médio do segmento presencial foi de R\$ 881,66, uma evolução de 1,4%, o que ratifica os argumentos mencionados acima e mostra que, apesar do ambiente competitivo bastante acirrado observado em 2018, os processos de captação conduzidos ao longo do ano não contaram com uma política de precificação muito diferente das praticadas em anos anteriores.

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

Desde 2017, a Kroton vem divulgando as análises dos *tickets* na “visão aluno por produto” para o negócio de Graduação Presencial. Essa perspectiva considera efetivamente as diferentes fontes de recebimento dentro de cada produto de forma isolada, ou seja, o *ticket* Ex-Fies e Ex-PEP compreende os valores dos alunos pagantes 100% e PMTs. Por sua vez, os *tickets* PEP e FIES são distribuídos entre as partes pagante, parcelada/financiada e PMT. A análise da combinação entre os *tickets* Ex-FIES e o *ticket* PEP é denominada “Pagante Graduação Presencial (Ex-FIES e Ex-ProUni)”. Desta forma, é possível entender melhor a dinâmica dos *tickets* entre os diferentes tipos de alunos e os produtos oferecidos pela Companhia.

GRADUAÇÃO PRESENCIAL		4T18					4T17					variações	
Aluno	Produto	ROL	AVP	ROL Ex-AVP ¹	Faturas ²	Ticket Líquido	ROL	AVP	ROL Ex-AVP ¹	Faturas ²	Ticket Líquido	%VAR TM	%VAR ROL
Ex-FIES e Ex-PEP	Ex-FIES Ex-PEP	305.772	(12.954)	292.818	471	621,8	256.438	(7.625)	248.813	384	647,5	-4,0%	17,7%
	Pagante	300.475	-	300.475	-	-	260.435	-	260.435	-	-	-	-
	PMT	5.296	(12.954)	(7.657)	-	-	(3.997)	(7.625)	(11.623)	-	-	-	-
PEP	PEP	228.420	9.566	237.986	198	1.201,8	179.952	14.843	194.796	152	1.283,4	-6,4%	22,2%
	Pagante	63.844	-	63.844	-	-	76.533	-	76.533	-	-	-	-
	Parcelado	164.297	9.780	174.077	-	-	103.827	13.914	117.741	-	-	-	-
	PMT	279	(214)	65	-	-	(408)	930	522	-	-	-	-
Pagante Graduação Presencial Ex-FIES Ex-Prouni		534.191	(3.388)	530.804	669	793,5	436.390	7.218	443.609	536	827,6	-4,1%	19,7%
FIES*	FIES	486.075	(1.400)	484.675	300	1.617,1	579.310	(2.149)	577.162	483	1.195,7	35,2%	-16,0%
	Pagante	101.434	-	101.434	-	-	48.973	-	48.973	-	-	-	-
	Financiado	384.117	-	384.117	-	-	530.952	(1.941)	529.011	-	-	-	-
	PEP+PMT	524	(1.400)	(876)	-	-	(615)	(208)	(823)	-	-	-	-
TOTAL Graduação Presencial ³ Ex-Prouni		1.020.267	(4.788)	1.015.479	969	1.048,3	1.015.701	5.070	1.020.770	1.019	1.002,0	4,6%	-0,5%
TOTAL Graduação Presencial ³		1.020.267	(4.788)	1.015.479	1.097	925,8	1.015.701	5.070	1.020.770	1.144	892,6	3,7%	-0,5%

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

Conforme temos ressaltado, os dados desta tabela evidenciam a importância que a disponibilidade do parcelamento/financiamento estudantil tem para permitir a entrada do aluno em carreiras que possuem mensalidades mais caras, política essa adotada pelo próprio Governo na oferta do FIES. Dado que não existe diferença de valores na mensalidade base entre alunos dentro de uma mesma turma, a diferença de *tickets* observada entre os produtos de parcelamento/financiamento reforça esse ponto ao evidenciar uma alocação maior de alunos matriculados em cursos mais caros. Dessa forma, percebe-se que o FIES é o canal com o maior *ticket* do segmento, com a média de R\$ 1.617,1 no 4T18, devido ao maior volume de alunos próximos de concluir seus cursos de maior duração e preço (saúde e engenharias). Em seguida, vem o PEP com um *ticket* de R\$ 1.201,8 e, depois, os alunos pagantes, com um *ticket* médio de R\$ 621,8.

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

GRADUAÇÃO PRESENCIAL		2S18					2S17					variações	
Aluno	Produto	ROL	AVP	ROL Ex-AVP ¹	Faturas ²	Ticket Líquido	ROL	AVP	ROL Ex-AVP ¹	Faturas ²	Ticket Líquido	Δ Ticket Líquido	Δ ROL
Ex-FIES e Ex-PEP	Ex-FIES Ex-PEP	685.640	(27.510)	658.130	980	671,6	566.414	(289)	566.125	829	682,6	-1,6%	16,3%
	Pagante	645.496	-	645.496	-	-	511.451	-	511.451	-	-	-	-
	PMT	40.144	(27.510)	12.634	-	-	54.963	(289)	54.674	-	-	-	-
PEP	PEP	436.586	20.159	456.745	378	1.206,9	404.819	(20.618)	384.202	303	1.268,6	-4,9%	18,9%
	Pagante	124.373	-	124.373	-	-	142.212	-	142.212	-	-	-	-
	Parcelado	303.274	19.843	323.117	-	-	262.560	(20.819)	241.741	-	-	-	-
	PMT	8.939	316	9.255	-	-	48	201	249	-	-	-	-
Pagante Graduação Presencial Ex-FIES Ex-Prouni		1.122.226	(7.351)	1.114.876	1.358	820,7	971.233	(20.906)	950.327	1.132	839,3	-2,2%	17,3%
FIES*	FIES	861.230	(2.092)	859.138	578	1.486,6	1.071.279	(4.172)	1.067.107	896	1.191,2	24,8%	-19,5%
	Pagante	143.234	-	143.234	-	-	92.552	-	92.552	-	-	-	-
	Financiado	716.844	-	716.844	-	-	978.644	(3.888)	974.756	-	-	-	-
	PEP+PMT	1.152	(2.092)	(941)	-	-	82	(284)	(201)	-	-	-	-
TOTAL Graduação Presencial ³ Ex-Prouni		1.983.456	(9.443)	1.974.014	1.936	1.019,5	2.042.512	(25.078)	2.017.434	2.028	994,8	2,5%	-2,2%
TOTAL Graduação Presencial ³		1.983.456	(9.443)	1.974.014	2.197	898,5	2.042.512	(25.078)	2.017.434	2.280	885,0	1,5%	-2,2%

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

Custos

Ensino Presencial - Valores em R\$ ('000)	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
Total de Custos	(330.676)	(339.230)	-2,5%	(315.163)	4,9%
Custos dos Produtos Vendidos (CPV)	-	-	n.a.	-	n.a.
Custos de Serviços Prestados (CSP)	(330.676)	(339.230)	-2,5%	(315.163)	4,9%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(226.606)	(247.172)	-8,3%	(212.559)	6,6%
Aluguel	(88.088)	(83.521)	5,5%	(84.955)	3,7%
Materiais	(2.710)	(2.805)	-3,4%	(4.136)	-34,5%
Manutenção	(2.683)	(4.836)	-44,5%	(2.754)	-2,6%
Outros	(10.589)	(896)	n.a.	(10.758)	-1,6%

Análise Vertical - % da Receita Líquida	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
Total de Custos	-32,0%	-33,1%	1,1 p.p.	-32,3%	0,3 p.p.
Custos dos Produtos Vendidos (CPV)	0,0%	0,0%	n.a.	0,0%	n.a.
Custos de Serviços Prestados (CSP)	-32,0%	-33,1%	1,1 p.p.	-32,3%	0,3 p.p.
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	-21,9%	-24,1%	2,2 p.p.	-21,8%	-0,2 p.p.
Aluguel	-8,5%	-8,2%	-0,4 p.p.	-8,7%	0,2 p.p.
Materiais	-0,3%	-0,3%	0,0 p.p.	-0,4%	0,2 p.p.
Manutenção	-0,3%	-0,5%	0,2 p.p.	-0,3%	0,0 p.p.
Outros	-1,0%	-0,1%	-0,9 p.p.	-1,1%	0,1 p.p.

No 4T18, os custos de serviços prestados em relação à receita líquida apresentaram queda de 1,1 p.p. quando comparados com os do mesmo período de 2017. Esse comportamento reflete não apenas o maior faturamento do período, mas também

as iniciativas relacionadas ao aumento da eficiência e otimização da estrutura de custos. Entre os principais projetos que motivaram essa performance, temos a maturação do software de Pesquisa Operacional (PO) nas unidades do grupo, a melhor alocação do corpo docente e utilização da infraestrutura, além das negociações pertinentes ao *strategic sourcing*. Isso acabou por compensar todos os custos referentes aos projetos de crescimento da Companhia, que expandiu significativamente o número de novas unidades nos últimos meses, gerando custos adicionais tanto com professores quanto com aluguel e materiais, que são os principais gastos do segmento. Quando comparado com o 3T18, a relação entre o total de custos e a receita líquida apresentou queda de 0,3 p.p., resultado que vai contra a sazonalidade na contratação de professores e de encargos relativos às férias de final de ano.

Lucro Bruto

<i>Ensino Presencial - Valores em R\$ ('000)</i>	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
Lucro Bruto	702.611	684.794	2,6%	660.860	6,3%
<i>Margem Bruta</i>	68,0%	66,9%	1,1 p.p.	67,7%	0,3 p.p.

O lucro bruto do Ensino Presencial atingiu R\$ 702,6 milhões no 4T18, uma alta de 2,6% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse resultado é consequência da maior receita registrada no período com o contínuo ganho de eficiência dentro das unidades, o que permitiu um ganho de margem bruta de 1,1 p.p. no período. Essa foi a primeira expansão de margem bruta no ano, o que dá sinais de que a maturação das unidades lançadas nos últimos meses está avançando e que o crescimento de receita nesse trimestre conseguiu permitir a diluição de custos das novas unidades. Já na comparação com o trimestre anterior, a alta de 0,3 p.p. na margem bruta reflete o desempenho de receita no período que conseguiu mitigar o aumento sazonal nos custos com professores e serviços com terceiros. Já o lucro bruto do ano atingiu R\$ 3,0 bilhões, com uma margem de 70,4% ou 1,0 p.p. inferior ao apresentado em 2017, o que reflete o crescimento acelerado de novas unidades no portfólio da Companhia, compensando os esforços realizados para garantir uma contínua evolução dos indicadores de eficiência.

Despesas Operacionais

<i>Ensino Presencial - Valores em R\$ ('000)</i>	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
Despesas Operacionais	(135.493)	(139.856)	-3,1%	(115.295)	17,5%
Despesas de Pessoal, Gerais e Administrativas	(135.493)	(139.856)	-3,1%	(115.295)	17,5%
Pessoal	(64.000)	(69.917)	-8,5%	(72.147)	-11,3%
Gerais e Administrativas	(71.494)	(69.938)	2,2%	(43.148)	65,7%

<i>Análise Vertical - % da Receita Líquida</i>	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
Despesas Operacionais	-13,1%	-13,7%	0,5 p.p.	-11,8%	-1,3 p.p.
Despesas de Pessoal, Gerais e Administrativas	-13,1%	-13,7%	0,5 p.p.	-11,8%	-1,3 p.p.
Pessoal	-6,2%	-6,8%	0,6 p.p.	-7,4%	1,2 p.p.
Gerais e Administrativas	-6,9%	-6,8%	-0,1 p.p.	-4,4%	-2,5 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 uma queda de 0,5 p.p. em relação ao mesmo trimestre do ano passado, decorrente dos esforços realizados no controle das despesas operacionais, especialmente no que tange às despesas com pessoal em função da redução do quadro de funcionários e do congelamento no número de vagas, mitigando o impacto de um maior efetivo relacionado às novas unidades. Na comparação com o 3T18, verificou-se um aumento de 1,3 p.p. desse indicador, em razão de um menor volume de reversões de contingências observado no período, além de maiores gastos com assessorias de cobrança.

Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)

Ensino Presencial - Valores em R\$ ('000)	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(127.290)	(83.401)	52,6%	(130.955)	-2,8%
<i>PCLD / Receita Líquida Ensino Superior Presencial¹</i>	-12,4%	-8,1%	-4,2 p.p.	-13,5%	1,1 p.p.
PCLD Pagante	(38.634)	(29.219)	32,2%	(36.404)	6,1%
<i>PCLD Pagante / Rec. Líq. Ens. Superior Pagante¹</i>	-8,2%	-7,4%	-0,8 p.p.	-8,0%	-0,2 p.p.
PCLD FIES - Parte Financiada	(3.457)	(4.778)	-27,6%	(2.995)	15,4%
<i>PCLD FIES / Receita Líquida Ensino Superior FIES¹</i>	-0,9%	-0,9%	-0,0 p.p.	-0,9%	0,0 p.p.
PCLD PEP - Parte Parcelada	(82.149)	(51.914)	58,2%	(69.488)	18,2%
<i>PCLD PEP / Receita Líquida Ensino Superior PEP¹</i>	-50,0%	-50,0%	0,0 p.p.	-50,0%	-0,0 p.p.
PCLD PMT - Parte Parcelada	(3.050)	2.510	n.a.	(22.068)	-86,2%
<i>PCLD PMT / Receita Líquida Ensino Superior PMT¹</i>	-50,0%	-50,0%	0,0 p.p.	-50,0%	-0,0 p.p.

¹ Receita Líquida do Ensino Superior exclui receita Pronatec.

A PCLD total do Ensino Presencial sobre a receita líquida apresentou uma alta de 4,2 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior, atingindo 12,4% da receita líquida. Esse desempenho é decorrente da maior participação de alunos com PEP e PMT, além dos aumentos realizados na PCLD pagante para melhor refletir a mudança de *mix* na base. Adicionalmente, e conforme já comentado nos trimestres anteriores, a piora nos indicadores de adimplência fez com que a Companhia aumentasse o nível de provisionamento da base pagante de modo a se proteger de eventuais perdas futuras. Na comparação com o trimestre anterior, a PCLD sobre a receita líquida caiu 1,1 p.p. em função da sazonalidade, com uma menor oferta de PMT no período.

Contas a Receber por Forma de Pagamento

Ensino Superior Presencial Valores em R\$ ('000) líquidos de AVP e PCLD	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
Contas a Receber Líquido	1.909.300	1.537.133	24,2%	1.856.758	2,8%
Parte Pagante	605.796	383.449	58,0%	555.050	9,1%
Mensalidades + FIES + PEP	591.533	382.658	54,6%	547.946	8,0%
Acordos	3.191	791	303,6%	3.205	-0,4%
Pronatec	11.072	-	n.a.	3.900	183,9%
Parte Parcelada Privada	1.033.736	621.476	66,3%	940.309	9,9%
PEP	819.896	500.695	63,8%	735.574	11,5%
PMT	213.840	120.781	77,0%	204.735	4,4%
Parte Parcelada FIES	269.768	532.209	-49,3%	361.399	-25,4%
PN23	-	370.664	n.a.	-	n.a.
Demais FIES - Curto Prazo	269.768	161.545	67,0%	361.399	-25,4%

O total do Contas a Receber Líquido de PCLD apresentou um pequeno aumento de 2,8% entre o 4T18 e o 3T18, como consequência do aumento da exposição dos produtos de parcelamento da Companhia, como o PEP e o PMT, em que o pagamento ocorre apenas após a formatura, aliado ao ainda elevado volume de mensalidades em aberto em razão da lenta recuperação econômica e um maior volume de negociações com os alunos. A combinação desses fatores acabou por compensar a queda verificada no contas a receber do FIES em razão da menor representatividade do programa como um todo, além do pagamento da PN23.

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)	4T18	4T17	Var. (dias)	3T18	Var.(dias)
<u>Contas a Receber Líquido Total</u>					
<u>Receita Líquida Total Presencial</u>	161	128	33 Dias	157	04 Dias

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 4T18, o prazo médio registrou alta de 33 dias em relação ao mesmo período do ano passado, especialmente em virtude do aumento do contas a receber do PEP e do PMT, além do aumento do prazo médio verificado entre os alunos pagantes. Na comparação com o 3T18, a alta de 04 dias do prazo médio está relacionada com a maior participação dos produtos de parcelamento e o maior volume de acordos.

2. Contas a Receber Pagante

Ensino Superior - Prazo Médio do Contas a Receber (dias)	4T18	4T17	Var. (dias)	3T18	Var.(dias)
<u>Contas a Receber Líquido (Pagante ex-Pronatec)</u>					
<u>Receita Líquida (Pagante ex-Pronatec)</u>	111	93	18 Dias	107	04 Dias

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 4T18, o prazo médio da parte pagante (sem parcelamento/financiamento) apresentou aumento de 18 dias em relação ao mesmo período de 2017 devido, principalmente, às condições ainda desafiadoras da economia brasileira, o que acarretou em uma piora no pagamento em dia das mensalidades, além de um aumento no volume de renegociações de dívidas, com incidência de encargos, e de um maior montante de acordos com alunos inativos. Na comparação com o trimestre anterior, observa-se uma alta de 4 dias, devido à sazonalidade entre trimestres e um volume maior de acordos.

3. Contas a Receber do FIES

Ensino Superior - Prazo Médio do Contas a Receber (dias)	4T18	4T17	Var. (dias)	3T18	Var.(dias)
<u>Contas a Receber Líquido (FIES)</u>					
<u>Receita Líquida (FIES)</u>	64	90	-26 Dias	78	-14 Dias

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 4T18, o prazo médio do Contas a Receber do FIES foi de 64 dias, uma redução de 26 dias, quando comparado com o mesmo período de 2017. Essa redução reflete o pagamento da última parcela das recompras não pagas referentes à PN23 e fez com que o prazo médio do Contas a Receber do FIES voltasse para patamares pré-2015.

4. Contas a Receber dos Produtos de Parcelamento

Ensino Superior - Prazo Médio do Contas a Receber (dias)	4T18	4T17	Var. (dias)	3T18	Var.(dias)
<u>Contas a Receber Líquido (PEP/PMT)</u>					
<u>Receita Líquida (PEP/PMT)</u>	487	320	167 Dias	489	-02 Dias

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 4T18, o prazo médio dos produtos de parcelamento apresentou alta de 167 dias quando comparado com o 4T17, refletindo a maturação dos alunos com PEP e PMT na base da Companhia. Já a queda de 2 dias na comparação com o trimestre anterior, reflete a menor utilização do PMT no último ciclo de captação.

Resultado Operacional

<i>Ensino Presencial - Valores em R\$ ('000)</i>	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
Lucro Bruto	702.611	684.794	2,6%	660.860	6,3%
(-) Despesas Operacionais	(135.493)	(139.856)	-3,1%	(115.295)	17,5%
(-) Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(127.290)	(83.401)	52,6%	(130.955)	-2,8%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	25.432	22.163	14,8%	68.168	-62,7%
Resultado Operacional	465.260	483.700	-3,8%	482.779	-3,6%
<i>Margem Operacional</i>	<i>45,0%</i>	<i>47,2%</i>	<i>-2,2 p.p.</i>	<i>49,5%</i>	<i>-4,4 p.p.</i>

No 4T18, o resultado operacional (antes de despesas com *marketing*) alcançou R\$ 465,3 milhões, o que representa uma margem operacional de 45,0%, uma redução 2,2 p.p. em relação ao apresentado no mesmo período do ano anterior, mesmo levando em consideração o maior faturamento e o aumento de eficiência verificado no trimestre. Ou seja, essa queda reflete, exclusivamente, a maturação das novas unidades, além da mudança no perfil da base presencial, o maior volume de provisionamento efetuado para suportar de forma conservadora os produtos de parcelamento e a piora dos indicadores de inadimplência. Quando comparado com o trimestre anterior, a margem operacional apresenta queda de 4,4 p.p., resultado do aumento sazonal de custos e despesas, além de o trimestre anterior ter sido positivamente impactado pela linha de juros e mora sobre mensalidades, em razão dos avanços alcançados na última virada de semestre com a otimização de políticas de cobrança. Já o resultado operacional de 2018 atingiu R\$ 2,1 bilhões, com uma margem operacional de 49,2%, ou 2,5 p.p. abaixo da verificada em 2017. Apesar das pressões de curto prazo verificadas ao longo desse ano no que diz respeito ao aumento na estrutura de custos para amparar os projetos de crescimento, a redução no número de alunos com mudanças no perfil da base presencial que demandam maior volume de provisionamento, além do cenário econômico adverso, a Companhia conseguiu manter a margem operacional em cerca de 50%, o que evidencia uma ampla consistência das diversas alavancas que a Companhia possui para continuar entregando um patamar alto de eficiência em sua operação.

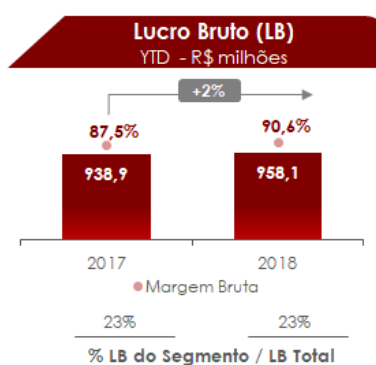
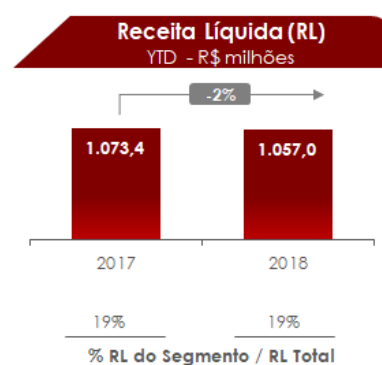
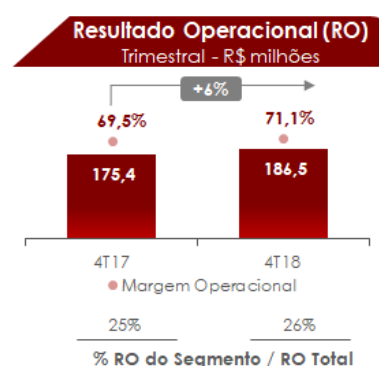
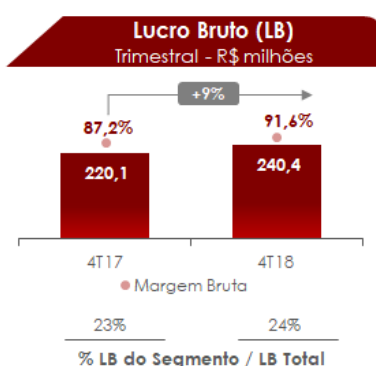
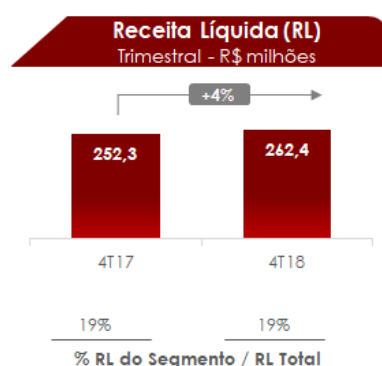
RESULTADO OPERACIONAL EX-FAIR, FAC/FAMAT e NOVATEC

<i>Presencial - Valores em R\$ ('000)</i>	4T18	4T17	% AH	2018	2017	% AH
Receita Líquida	1.033.287	1.024.046	0,9%	4.260.659	4.287.700	-0,6%
Lucro Bruto	702.611	685.096	2,6%	2.998.766	3.060.980	-2,0%
<i>Margem Bruta</i>	<i>68,0%</i>	<i>66,9%</i>	<i>1,1 p.p.</i>	<i>70,4%</i>	<i>71,4%</i>	<i>-1,0 p.p.</i>
Resultado Operacional	465.260	484.119	-3,9%	2.098.128	2.214.788	-5,3%
<i>Margem Operacional</i>	<i>45,0%</i>	<i>47,3%</i>	<i>-2,2 p.p.</i>	<i>49,2%</i>	<i>51,7%</i>	<i>-2,4 p.p.</i>

Excluindo as vendas da FAIR, FAC/FAMAT e NOVATEC do resultado de 2017, percebe-se que a evolução dos indicadores do presencial continuariam pressionados, mas em menor magnitude, com a receita caindo apenas 0,6% no ano e com o lucro bruto 2% inferior. A margem bruta, por sua vez, permaneceu 1,0 p.p. abaixo da apresentada no ano anterior, enquanto a margem operacional foi 2,4 p.p. inferior.

DESEMPENHO FINANCEIRO – ENSINO A DISTÂNCIA (EAD)

Ensino a Distância - Valores em R\$ ('000)	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH	2018	2017	% AH
Receita Bruta	358.457	336.474	6,5%	340.392	5,3%	1.438.185	1.415.316	1,6%
Deduções da Receita Bruta	(96.039)	(84.125)	14,2%	(98.263)	-2,3%	(381.188)	(341.913)	11,5%
Impostos	(8.587)	(6.620)	29,7%	(6.962)	23,3%	(30.338)	(30.706)	-1,2%
ProUni	(67.008)	(58.780)	14,0%	(67.743)	-1,1%	(265.100)	(225.465)	17,6%
Descontos Totais	(20.444)	(18.724)	9,2%	(23.557)	-13,2%	(85.750)	(85.742)	0,0%
Receita Líquida	262.418	252.349	4,0%	242.130	8,4%	1.056.997	1.073.403	-1,5%
Receita Líquida - Graduação	241.212	237.373	1,6%	223.654	7,9%	984.729	1.010.442	-2,5%
Receita Líquida - Pagante	240.813	236.778	1,7%	222.798	8,1%	977.212	983.792	-0,7%
Receita Líquida - PMT (parte parcelada líquida de AVP)	400	595	-32,9%	857	-53,4%	7.516	26.650	-71,8%
Receita Líquida - Pós-graduação, LFG e Cursos Livres	21.206	14.976	41,6%	18.474	14,8%	72.268	62.960	14,8%
Total de Custos	(21.994)	(32.264)	-31,8%	(24.045)	-8,5%	(98.892)	(134.497)	-26,5%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	-	-	n.a.	-	n.a.	-	-	n.a.
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(21.994)	(32.264)	-31,8%	(24.045)	-8,5%	(98.892)	(134.497)	-26,5%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(13.638)	(24.743)	-44,9%	(20.895)	-34,7%	(74.929)	(103.992)	-27,9%
Aluguel	(5.086)	(3.981)	27,8%	(4.846)	5,0%	(18.226)	(16.308)	11,8%
Materiais	(2.478)	(1.863)	33,0%	(3.160)	-21,6%	(11.233)	(10.664)	5,3%
Manutenção	(242)	(370)	-34,6%	(273)	-11,4%	(941)	(1.488)	-36,8%
Outros	(549)	(1.306)	-58,0%	5.129	n.a.	6.436	(2.045)	n.a.
Lucro Bruto	240.424	220.086	9,2%	218.085	10,2%	958.105	938.906	2,0%
Margem Bruta	91,6%	87,2%	4,4 p.p.	90,1%	1,5 p.p.	90,6%	87,5%	3,2 p.p.
Despesas Operacionais	(32.283)	(31.353)	3,0%	(25.228)	28,0%	(112.176)	(106.848)	5,0%
Despesas de Pessoal, Gerais e Administrativas	(32.283)	(31.353)	3,0%	(25.228)	28,0%	(112.176)	(106.848)	5,0%
Pessoal	(18.447)	(19.212)	-4,0%	(20.525)	-10,1%	(73.333)	(71.769)	2,2%
Gerais e Administrativas	(13.836)	(12.141)	14,0%	(4.704)	194,2%	(38.843)	(35.079)	10,7%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(26.351)	(22.922)	15,0%	(23.857)	-10,5%	(104.491)	(103.529)	0,9%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	4.685	9.592	-51,2%	18.840	-75,1%	47.309	35.214	34,4%
Resultado Operacional	186.475	175.402	6,3%	187.840	-0,7%	788.748	763.743	3,3%
Margem Operacional	71,1%	69,5%	1,6 p.p.	77,6%	-6,5 p.p.	74,6%	71,2%	3,5 p.p.



Receita e Deduções

<i>Ensino a Distância - Valores em R\$ ('000)</i>	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
Receita Bruta	358.457	336.474	6,5%	340.392	5,3%
Deduções da Receita Bruta	(96.039)	(84.125)	14,2%	(98.263)	-2,3%
Impostos	(8.587)	(6.620)	29,7%	(6.962)	23,3%
ProUni	(67.008)	(58.780)	14,0%	(67.743)	-1,1%
Descontos Totais	(20.444)	(18.724)	9,2%	(23.557)	-13,2%
Receita Líquida	262.418	252.349	4,0%	242.130	8,4%
Receita Líquida - Graduação	241.212	237.373	1,6%	223.654	7,9%
Receita Líquida - Pagante	240.813	236.778	1,7%	222.798	8,1%
Receita Líquida - PMT (parte parcelada líquida de AVP)	400	595	-32,9%	857	-53,4%
Receita Líquida - Pós-graduação, LFG e Cursos Livres	21.206	14.976	41,6%	18.474	14,8%

Deduções

No EAD, os principais itens das deduções são os descontos concedidos e o ProUni que, juntos, representaram 24,4% do total da receita bruta no 4T18, alta de 1,4 p.p. diante do mesmo período de 2017, resultado do aumento da base de alunos ProUni verificada nos últimos ciclos de captação e de uma quantidade maior de descontos concedidos nas negociações com ex-alunos. Quando comparado com o trimestre anterior, observou-se uma queda de 2,4 p.p., refletindo a maior receita bruta auferida no período e um volume menor de descontos totais, em razão da sazonalidade do período.

Receita Líquida

No 4T18, a receita líquida totalizou R\$ 262,4 milhões, um desempenho 4,0% superior em relação ao registrado no mesmo período de 2017, resultado dos sólidos processos de captação e rematrículas realizados ao longo do ano, além do aumento no número de novos polos e do impacto positivo com a ampliação da oferta de cursos EAD *Premium*. Esses fatores acabaram compensando o relevante aumento de competição verificado no segmento, que resultou em um preço menor para os alunos calouros, além do maior número de alunos captados na modalidade 100% *online* que possui mensalidades mais baratas do que a do tele-presencial. Ao se comparar com o trimestre anterior, a receita líquida do EAD apresentou uma evolução de 8,4%, decorrente das rematrículas tardias observadas no período e o término dos descontos comerciais temporários concedidos aos alunos calouros. Já a receita líquida de EAD em 2018 atingiu R\$ 1.057,0 milhões, um desempenho 1,5% inferior ao apresentado no ano anterior, o que evidencia o sucesso da Companhia em preservar valor mesmo em um ambiente de forte pressão competitiva.

Ticket Médio Líquido

<i>Ensino a Distância - Valores em R\$</i>	4T18	4T17	%AH	3T18	%AH
Total (Aluno)	262,87	267,59	-1,8%	258,50	1,7%

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\$ 262,9, 1,8% abaixo do registrado no 4T17, refletindo a maior penetração de alunos na modalidade 100% *online* (que possui um *ticket* médio mais baixo) e a maior competição enfrentada no segmento que resultou em uma redução do *ticket* praticado para calouros. Esses fatores acabaram por compensar 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 superiores que aquelas cobradas no modelo tele-presencial. Na comparação com

o trimestre anterior, observou-se uma elevação de 1,7% no *ticket* médio do EAD, decorrente do efeito pontual das campanhas de descontos e isenções nas matrículas de novos alunos realizadas naquele período, mas em um volume muito menor ao que já foi registrado em outras campanhas. Já na comparação semestral, o *ticket* foi de R\$ 262,81, resultado 1,6% inferior em relação ao do 2S17, o que reflete a mudança no perfil dos alunos na base e a maior competição registrada no período.

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		4T18					4T17					variações	
Aluno	Produto	ROL ¹	AVP	ROL Ex-AVP ²	Faturas ³	Ticket Líquido	ROL ¹	AVP	ROL Ex-AVP ²	Faturas ³	Ticket Líquido	%VAR TM	%VAR ROL
EAD	Pagante	363.225	-	363.225	1.256	289,3	375.416	-	375.416	1.263	297,3	-2,7%	-3,2%
	PMT	716	(413)	303	1	446,0	807	(443)	364	1	285,7	-	-
TOTAL GRADUAÇÃO ⁴ EAD Ex Prouni		363.941	(413)	363.528	1.256	289,3	376.222	(443)	375.780	1.264	297,2	-2,7%	-3,3%
TOTAL GRADUAÇÃO ⁴ EAD		363.941	(413)	363.528	1.373	264,7	376.222	(443)	375.780	1.383	271,7	-2,6%	-3,3%

¹ Receita ex-Repases; ² Receita Utilizada para o cálculo do *ticket*; ³ Valores/mil; ⁴ Apenas Graduação (ex-pós graduação e outros cursos).

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.

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

GRADUAÇÃO EAD		2S18					2S17					variações	
Aluno	Produto	ROL ¹	AVP	ROL Ex-AVP ²	Faturas ³	Ticket Líquido	ROL ¹	AVP	ROL Ex-AVP ²	Faturas ³	Ticket Líquido	Δ Ticket Líquido	Δ ROL
EAD	Pagante	716.392	-	716.392	2.487	288,0	760.435	-	760.435	2.573	295,6	-2,6%	-5,8%
	PMT	2.112	(1.234)	878	2	414,0	5.182	64	5.247	17	315,3	-	-
TOTAL GRADUAÇÃO ⁴ EAD Ex Prouni		718.504	(1.234)	717.270	2.489	288,1	765.617	64	765.682	2.590	295,7	-2,5%	-6,3%
TOTAL GRADUAÇÃO ⁴ EAD		718.504	(1.234)	717.270	2.723	263,4	765.617	64	765.682	2.826	270,9	-2,8%	-6,3%

¹ Receita ex-Repases; ² Receita Utilizada para o cálculo do *ticket*; ³ Valores/mil; ⁴ Apenas Graduação (ex-pós graduação e outros cursos).

Custos

<i>Ensino a Distância - Valores em R\$ ('000)</i>	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
Total de Custos	(21.994)	(32.264)	-31,8%	(24.045)	-8,5%
Custos dos Produtos Vendidos (CPV)	-	-	n.a.	-	n.a.
Custos de Serviços Prestados (CSP)	(21.994)	(32.264)	-31,8%	(24.045)	-8,5%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(13.638)	(24.743)	-44,9%	(20.895)	-34,7%
Aluguel	(5.086)	(3.981)	27,8%	(4.846)	5,0%
Materiais	(2.478)	(1.863)	33,0%	(3.160)	-21,6%
Manutenção	(242)	(370)	-34,6%	(273)	-11,4%
Outros	(549)	(1.306)	-58,0%	5.129	n.a.

<i>Análise Vertical - % da Receita Líquida</i>	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
Total de Custos	-8,4%	-12,8%	4,4 p.p.	-9,9%	1,5 p.p.
Custos dos Produtos Vendidos (CPV)	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0,0%	0,0 p.p.
Custos de Serviços Prestados (CSP)	-8,4%	-12,8%	4,4 p.p.	-9,9%	1,5 p.p.
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	-5,2%	-9,8%	4,6 p.p.	-8,6%	3,4 p.p.
Aluguel	-1,9%	-1,6%	-0,4 p.p.	-2,0%	0,1 p.p.
Materiais	-0,9%	-0,7%	-0,2 p.p.	-1,3%	0,4 p.p.
Manutenção	-0,1%	-0,1%	0,1 p.p.	-0,1%	0,0 p.p.
Outros	-0,2%	-0,5%	0,3 p.p.	2,1%	-2,3 p.p.

No 4T18, os custos com serviços prestados (CSP) totalizaram R\$ 22,0 milhões, queda de 4,4 p.p. em relação à receita líquida, quando comparados aos do mesmo período de 2017. Essa redução decorre, principalmente, da otimização do processo de tutoria *online* que teve como objetivo melhorar o atendimento ao aluno, a qualidade das respostas e a produtividade da operação. Além disso, o aumento da base de alunos 100% *online* também impacta positivamente o custo com professores, uma vez que a sua estrutura de gastos é inferior à do modelo tele-presencial. Adicionalmente, observa-se também um aumento de eficiência advinda dos projetos relativos ao *strategic sourcing* e aos ganhos de escala observados nos últimos anos. Quando comparado com o trimestre anterior, o percentual dos custos em relação à receita também apresentou queda de 1,5 p.p., notadamente pelo maior controle na contratação de serviços de terceiros.

Lucro Bruto

<i>Ensino a Distância - Valores em R\$ ('000)</i>	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
Lucro Bruto	240.424	220.086	9,2%	218.085	10,2%
<i>Margem Bruta</i>	<i>91,6%</i>	<i>87,2%</i>	<i>4,4 p.p.</i>	<i>90,1%</i>	<i>1,5 p.p.</i>

No 4T18, o lucro bruto atingiu R\$ 240,4 milhões, com uma margem bruta de 91,6%, 4,4 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. Quando comparada com o trimestre anterior, também se verificou um aumento na margem bruta, especialmente pelo maior faturamento verificado no período, além da redução nos custos com professores e quadro técnico que conseguiu superar a sazonalidade do período. No ano, o lucro bruto atingiu R\$ 958,1 milhões, com uma margem bruta superior a 90% (elevação de 3,2 p.p.), ratificando a eficácia dos projetos realizados no EAD da Companhia, que têm gerado resultados positivos mesmo em um cenário competitivo mais acirrado.

Despesas Operacionais

<i>Ensino a Distância - Valores em R\$ ('000)</i>	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
Despesas Operacionais	(32.283)	(31.353)	3,0%	(25.228)	28,0%
Despesas de Pessoal, Gerais e Administrativas	(32.283)	(31.353)	3,0%	(25.228)	28,0%
Pessoal	(18.447)	(19.212)	-4,0%	(20.525)	-10,1%
Gerais e Administrativas	(13.836)	(12.141)	14,0%	(4.704)	194,2%
<i>Análise Vertical - % da Receita Líquida</i>	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
Despesas Operacionais	-12,3%	-12,4%	0,1 p.p.	-10,4%	-1,9 p.p.
Despesas de Pessoal, Gerais e Administrativas	-12,3%	-12,4%	0,1 p.p.	-10,4%	-1,9 p.p.
Pessoal	-7,0%	-7,6%	0,6 p.p.	-8,5%	1,4 p.p.
Gerais e Administrativas	-5,3%	-4,8%	-0,5 p.p.	-1,9%	-3,3 p.p.

Despesas de Pessoal, Gerais e Administrativas

No trimestre, as despesas com pessoal em relação à receita líquida do segmento apresentaram queda de 0,6 p.p. em comparação com o 4T17, 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 queda ainda maior, de 1,4 p.p., também impactado pelos ganhos de escala observados no período. Já as despesas gerais e administrativas, em relação à receita líquida, apresentaram alta tanto na análise anual, quanto na comparação com o trimestre anterior, resultado de um menor volume de reversões de contingências quando comparado com os períodos anteriores, além de maiores despesas com utilidades.

Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)

<i>Ensino a Distância - Valores em R\$ ('000)</i>	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(26.351)	(22.922)	15,0%	(23.857)	10,5%
<i>PCLD / Receita Líquida Ensino a Distância</i>	<i>-10,0%</i>	<i>-9,1%</i>	<i>-0,9 p.p.</i>	<i>-9,9%</i>	<i>-0,1 p.p.</i>
PCLD Pagante	(26.152)	(22.625)	15,6%	(23.428)	11,6%
<i>PCLD Pagante / Receita Líquida Ensino a Distância Pagante</i>	<i>-10,0%</i>	<i>-8,5%</i>	<i>-1,5 p.p.</i>	<i>-9,7%</i>	<i>-0,3 p.p.</i>
PCLD PMT - Parte Parcelada	(200)	(298)	-32,9%	(428)	-53,4%
<i>PCLD PMT / Receita Líquida Ensino a Distância PMT</i>	<i>-50,0%</i>	<i>-50,0%</i>	<i>0,0 p.p.</i>	<i>-50,0%</i>	<i>0,0 p.p.</i>

O nível de provisionamento para o negócio de EAD situou-se em 10,0% no 4T18, resultado 0,9 p.p. acima do verificado no mesmo período do ano passado, seguindo a mesma tendência observada na modalidade presencial, com um maior provisionamento sobre a receita pagante para fazer frente à piora nos indicadores de adimplência. Isso se deve à maior representatividade dos alunos 100% *online* na base, que possuem uma maior taxa de evasão, além da manutenção de um ambiente econômico adverso. Já na comparação com o 3T18, o nível de provisionamento ficou praticamente estável. Se por um lado, houve um aumento na PCLD pagante em razão das matrículas tardias, por outro lado, a menor oferta de PMT acabou por compensar esse efeito.

Contas a Receber

<i>EAD - Valores em R\$ ('000) líquidos de AVP e PCLD</i>	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
Contas a Receber Líquido - Ensino Superior	261.033	283.786	-8,0%	256.295	1,8%
Mensalidades e Acordos a Receber	258.542	276.838	-6,6%	252.819	2,3%
PMT	2.491	6.948	-64,2%	3.476	-28,3%

O contas a receber líquido do EAD totalizou R\$ 261,0 milhões no 4T18, representando uma queda de 8,0% em relação ao mesmo período de 2017, motivado pelo menor volume de acordos em atraso, como resultado dos esforços da equipe de cobrança na última virada de semestre, além da menor oferta de PMT verificada no período. Esse fator acabou compensando o aumento da base de alunos na modalidade 100% *online* que possui uma propensão maior a evadir, com efeito direto no perfil da base de inadimplentes. Quando comparado com o trimestre anterior, a alta de 1,8% é motivada pela sazonalidade do negócio e pela maior 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

Ensino a Distância - Dias	4T18	4T17	Var.(dias)	3T18	Var.(dias)
Contas a Receber Líquido (Pagante)	86	94	-08 Dias	85	01 Dia
Receita Líquida (Pagante)					

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 caiu 8 dias na comparação anual, em razão dos mesmos motivos mencionados acima, ou seja, uma política mais eficaz de negociação de dívidas na última virada de semestre que acabou por mitigar o cenário econômico mais desafiador, além dos efeitos oriundos de uma maior base de alunos na modalidade 100% *online*. Já a pequena alta de 1 dia em relação ao trimestre anterior foi motivada pela sazonalidade da operação, mas inferior ao que foi observado nos mesmos períodos de 2017, o que evidencia os esforços mencionados acima.

2. Contas a Receber PMT

Ensino a Distância - Dias	4T18	4T17	Var.(dias)	3T18	Var.(dias)
Contas a Receber Líquido (PMT)	522	140	382 Dias	556	-34 Dias
Receita Líquida (PMT)					

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

Resultado Operacional

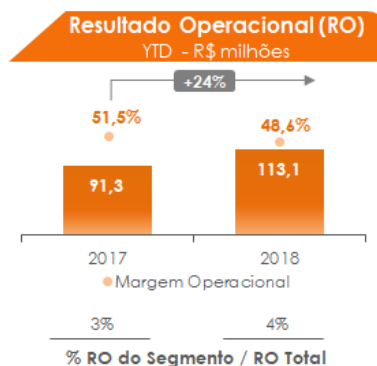
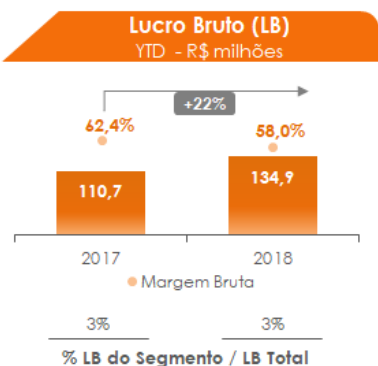
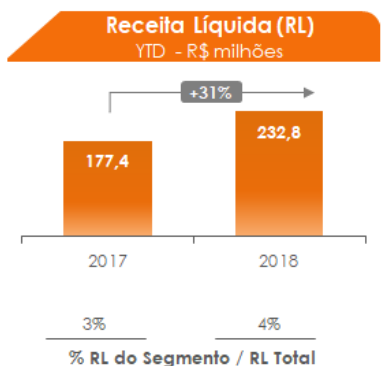
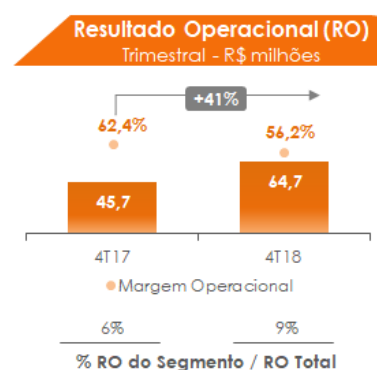
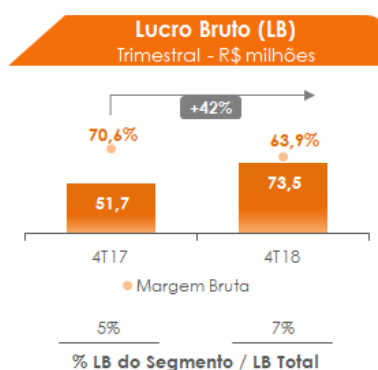
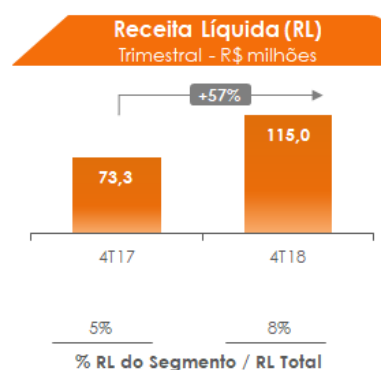
Ensino a Distância - Valores em R\$ ('000)	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
Lucro Bruto	240.424	220.086	9,2%	218.085	10,2%
(-) Despesas Operacionais	(32.283)	(31.353)	3,0%	(25.228)	28,0%
(-) Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(26.351)	(22.922)	15,0%	(23.857)	10,5%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	4.685	9.592	-51,2%	18.840	-75,1%
Resultado Operacional	186.475	175.402	6,3%	187.840	-0,7%
<i>Margem Operacional</i>	<i>71,1%</i>	<i>69,5%</i>	<i>1,6 p.p.</i>	<i>77,6%</i>	<i>-6,5 p.p.</i>

O resultado operacional (antes de despesas de *marketing*) do EAD no 4T18 totalizou R\$ 186,5 milhões, com uma margem operacional 1,6 p.p. superior à verificada no 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 maior controle de custos. Na comparação com o trimestre anterior, observa-se uma redução de 6,5 p.p. na margem operacional influenciada, principalmente, pelo aumento das despesas operacionais, além da menor incidência de juros e mora nesse trimestre em razão da sazonalidade. Já o resultado operacional de 2018 atingiu R\$ 788,7 milhões, com uma margem de 74,6%, patamar 3,5 p.p. acima do apresentado em 2017, o que corrobora a assertiva estratégia adotada após as mudanças regulatórias, buscando criar um ambiente para uma operação cada vez mais sólida e eficiente, uma oferta de cursos cada vez mais ampla e uma penetração crescente de polos nas cidades com potencial.

DESEMPENHO FINANCEIRO – EDUCAÇÃO BÁSICA (ex-Somos)¹

Educação Básica - Valores em R\$ ('000)	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH	2018	2017	% AH
Receita Bruta	119.254	77.045	54,8%	35.811	233,0%	259.282	190.417	36,2%
Deduções da Receita Bruta	(4.233)	(3.728)	13,5%	(3.865)	9,5%	(26.516)	(13.030)	103,5%
Impostos	(3.200)	(1.121)	185,5%	(2.001)	59,9%	(8.385)	(4.844)	73,1%
Devoluções	(1.033)	(2.608)	-60,4%	(1.865)	-44,6%	(18.131)	(8.186)	121,5%
Receita Líquida	115.021	73.317	56,9%	31.946	260,1%	232.767	177.387	31,2%
Contratos de Gestão e Operações Próprias	44.572	13.025	242,2%	27.928	59,6%	111.766	58.496	91,1%
Rede de Ensino	70.449	60.291	16,8%	4.018	n.a.	121.000	118.891	1,8%
Total de Custos	(41.490)	(21.574)	92,3%	(17.032)	143,6%	(97.854)	(66.685)	46,7%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(11.351)	(10.459)	8,5%	(1.826)	521,6%	(28.641)	(29.007)	-1,3%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(30.139)	(11.115)	171,1%	(15.205)	98,2%	(69.213)	(37.679)	83,7%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(25.582)	(7.179)	256,3%	(14.334)	78,5%	(61.517)	(29.783)	106,5%
Aluguel	(2.648)	(269)	n.a.	(1.651)	60,4%	(5.976)	(1.088)	449,1%
Materiais	(17)	-	n.a.	(12)	43,4%	(44)	(0)	n.a.
Manutenção	(431)	(83)	421,5%	(207)	107,7%	(895)	(264)	239,3%
Outros	(1.460)	(3.584)	-59,3%	998	n.a.	(780)	(6.543)	-88,1%
Lucro Bruto	73.531	51.743	42,1%	14.914	393,0%	134.912	110.702	21,9%
Contratos de Gestão e Operações Próprias	14.451	5.209	177,4%	11.617	24,4%	39.423	25.611	53,9%
Rede de Ensino	59.080	46.533	27,0%	3.297	n.a.	95.490	85.091	12,2%
Margem Bruta	63,9%	70,6%	-6,6 p.p.	46,7%	17,2 p.p.	58,0%	62,4%	-4,4 p.p.
Contratos de Gestão e Operações Próprias	32,4%	40,0%	-7,6 p.p.	41,6%	-9,2 p.p.	35,3%	43,8%	-8,5 p.p.
Rede de Ensino	83,9%	77,2%	6,7 p.p.	82,1%	1,8 p.p.	78,9%	71,6%	7,3 p.p.
Despesas Operacionais	(7.494)	(5.671)	32,1%	(4.789)	56,5%	(20.737)	(18.843)	10,1%
Pessoal	(4.182)	(4.191)	-0,2%	(4.173)	0,2%	(14.828)	(14.073)	5,4%
Gerais e Administrativas	(3.312)	(1.480)	123,7%	(616)	437,4%	(5.908)	(4.770)	23,9%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(1.832)	(587)	212,3%	(256)	616,1%	(2.756)	(1.419)	94,2%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	477	239	99,6%	670	-28,7%	1.679	906	85,4%
Resultado Operacional	64.683	45.724	41,5%	10.539	513,7%	113.099	91.345	23,8%
Margem Operacional	56,2%	62,4%	-6,1 p.p.	33,0%	23,2 p.p.	48,6%	51,5%	-2,9 p.p.



¹ Não considera os 80 dias do resultado da Somos nos números do segmento, a não ser quando apresentado de maneira societária.

Receita e Deduções

Educação Básica - Valores em R\$ ('000)	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
Receita Bruta	119.254	77.045	54,8%	35.811	233,0%
Deduções da Receita Bruta	(4.233)	(3.728)	13,5%	(3.865)	9,5%
Impostos	(3.200)	(1.121)	185,5%	(2.001)	59,9%
Devoluções	(1.033)	(2.608)	-60,4%	(1.865)	-44,6%
Receita Líquida	115.021	73.317	56,9%	31.946	260,1%
Contratos de Gestão e Operações Próprias	44.572	13.025	242,2%	27.928	59,6%
Rede de Ensino	70.449	60.291	16,8%	4.018	n.a.

Deduções

No 4T18, as deduções sobre o montante da receita bruta apresentaram queda de 1,3 p.p. ao se comparar com as do mesmo período de 2017, devido, basicamente, ao menor montante de devoluções verificado no período a despeito da maior atividade comercial do período, o que demonstra uma melhor eficiência nas vendas de coleções para 2019 e compensa o aumento na linha de impostos em razão da maior receita proveniente das últimas aquisições de escolas próprias. Já na comparação com o trimestre anterior, verifica-se uma queda de 7,2 p.p. nas deduções sobre a receita bruta, 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.

Receita Líquida

A receita líquida atingiu R\$ 115,0 milhões no 4T18, um desempenho 56,9% acima do verificado no mesmo período de 2017, como consequência da incorporação dos números da Leonardo da Vinci e da Lato Sensus nos resultados do segmento, além do bom desempenho na venda de coleções para o ano letivo de 2019, o que pode ser encarado como um excelente sinal para o desempenho do segmento nesse ano que se inicia. Quando comparada com o trimestre anterior, a expressiva alta da receita líquida está relacionada com a sazonalidade do negócio, com as vendas de coleções concentradas em trimestre pares. Já a receita líquida do ano atingiu R\$ 232,8 milhões, um desempenho 31,2% superior ao apresentado no ano anterior, o que demonstra não apenas o sucesso dos esforços comerciais, mas também os efeitos da estratégia de aquisição de escolas com marcas fortes que está sendo colocada em prática pela Companhia.

Ticket Médio Líquido

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

Custos

Educação Básica - Valores em R\$ ('000)	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
Total de Custos	(41.490)	(21.574)	92,3%	(17.032)	143,6%
Custos dos Produtos Vendidos (CPV)	(11.351)	(10.459)	8,5%	(1.826)	521,6%
Custos de Serviços Prestados (CSP)	(30.139)	(11.115)	171,1%	(15.205)	98,2%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(25.582)	(7.179)	256,3%	(14.334)	78,5%
Aluguel	(2.648)	(269)	n.a.	(1.651)	60,4%
Materiais	(17)	-	n.a.	(12)	43,4%
Manutenção	(431)	(83)	421,5%	(207)	107,7%
Outros	(1.460)	(3.584)	-59,3%	998	n.a.
Análise Vertical - % da Receita Líquida	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
Total de Custos	-36,1%	-29,4%	-6,6 p.p.	-53,3%	17,2 p.p.
Custos dos Produtos Vendidos (CPV)	-9,9%	-14,3%	4,4 p.p.	-5,7%	-4,2 p.p.
Custos de Serviços Prestados (CSP)	-26,2%	-15,2%	-11,0 p.p.	-47,6%	21,4 p.p.
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	-22,2%	-9,8%	-12,4 p.p.	-44,9%	22,6 p.p.
Aluguel	-2,3%	-0,4%	-1,9 p.p.	-5,2%	2,9 p.p.
Materiais	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0,0%	0,0 p.p.
Manutenção	-0,4%	-0,1%	-0,3 p.p.	-0,6%	0,3 p.p.
Outros	-1,3%	-4,9%	3,6 p.p.	3,1%	-4,4 p.p.

No 4T18, os custos dos produtos vendidos em relação à receita líquida do negócio apresentaram queda anual de 4,4 p.p., mesmo considerando o maior volume de vendas, o que demonstra uma gestão mais eficiente da operação com logística de distribuição da Companhia. Na comparação com o trimestre anterior, a alta de 4,2 p.p. reflete a sazonalidade do negócio com os custos envolvendo a distribuição de material didático para o ano letivo de 2019. Já a relação entre os custos com os serviços prestados e a receita líquida apresentou alta de 11,0 p.p. na comparação anual, em razão da incorporação dos números da Leonardo da Vinci e da Lato Sensus no balanço da Companhia que possui custos maiores do que as demais instituições da Kroton, principalmente no que diz respeito às linhas de aluguel e professores. Na comparação com o 3T18, a queda de 21,4 p.p. dos custos com serviços prestados é consequência da sazonalidade, uma vez que os trimestres pares concentram maior atividade comercial e, consequentemente, uma maior receita.

Lucro Bruto

Educação Básica - Valores em R\$ ('000)	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
Lucro Bruto	73.531	51.743	42,1%	14.914	393,0%
Contratos de Gestão e Operações Próprias	14.451	5.209	177,4%	11.617	24,4%
Rede de Ensino	59.080	46.533	27,0%	3.297	n.a.
Margem Bruta	63,9%	70,6%	-6,6 p.p.	46,7%	17,2 p.p.
Contratos de Gestão e Operações Próprias	32,4%	40,0%	-7,6 p.p.	41,6%	-9,2 p.p.
Rede de Ensino	83,9%	77,2%	6,7 p.p.	82,1%	1,8 p.p.

O lucro bruto no 4T18 atingiu R\$ 73,5 milhões, o que representa uma alta de 42,1% em relação ao mesmo período do ano anterior e com uma margem bruta 6,6 p.p. inferior. Esse resultado é consequência da incorporação da Leonardo da Vinci e da Lato Sensus nos números do segmento, uma vez que as unidades de educação básica possuem uma estrutura de custos maior do que o sistema de ensino original da Kroton. Ao se analisar separadamente a margem bruta da rede de ensino, percebe-se um aumento de 6,7 p.p. na comparação anual, o que comprova o controle de custos que a Companhia permanece impondo às suas operações. Já na comparação com o 3T18, a margem bruta subiu 17,2 p.p. como resultado da sazonalidade do negócio, que mais do que compensou os maiores custos com a entrada da Lato Sensus na operação. Já o lucro bruto de 2018 atingiu R\$ 134,9 milhões, com uma margem bruta de 58,0%, um patamar 4,4 p.p. abaixo do apresentado em 2017.

Despesas Operacionais

<i>Educação Básica - Valores em R\$ ('000)</i>	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
Despesas Operacionais	(7.494)	(5.671)	32,1%	(4.789)	56,5%
Pessoal	(4.182)	(4.191)	-0,2%	(4.173)	0,2%
Gerais e Administrativas	(3.312)	(1.480)	123,7%	(616)	437,4%
Análise Vertical - % da Receita Líquida	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
Despesas Operacionais	-6,5%	-7,7%	1,2 p.p.	-15,0%	8,5 p.p.
Pessoal	-3,6%	-5,7%	2,1 p.p.	-13,1%	9,4 p.p.
Gerais e Administrativas	-2,9%	-2,0%	-0,9 p.p.	-1,9%	-1,0 p.p.

Despesas de Pessoal, Gerais e Administrativas

As despesas com pessoal, gerais e administrativas, quando comparadas com a receita, caíram 1,2 p.p. em relação ao 4T17, mesmo considerando o aumento de efetivo com as integrações da Leonardo da Vinci e da Lato Sensus. Esse resultado é explicado, principalmente, pelo aumento de receita observado no período e pelas iniciativas de otimização do quadro técnico do segmento. Na comparação com o trimestre anterior, as despesas operacionais caíram 8,5 p.p., devido ao diferente cronograma de reconhecimento de receita.

Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)

<i>Educação Básica - Valores em R\$ ('000)</i>	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(1.832)	(587)	212,3%	(256)	616,1%
PCLD / Receita Líquida Educação Básica	-1,6%	-0,8%	-0,8 p.p.	-0,8%	-0,8 p.p.

Neste trimestre, a PCLD alcançou 1,6% da receita líquida, um crescimento de 0,8 p.p. tanto na comparação anual quanto na comparação com o trimestre anterior. Esse aumento reflete a nova composição do segmento, com maior peso de escolas próprias que possuem níveis mais altos de inadimplência do que o sistema de ensino.

Contas a Receber

<i>Educação Básica - Valores em R\$ ('000)</i>	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
Contas a Receber Líquido	88.575	75.550	17,2%	44.634	98,4%

No 4T18, o Contas a Receber aumentou 17,2% quando comparado com o mesmo período do ano anterior, como resultado da incorporação das novas escolas no balanço da Companhia, além da maior atividade comercial. Por outro lado, a forte alta do contas a receber, na comparação com o 3T18, reflete a sazonalidade do segmento e o maior volume de vendas de coleções para o ano letivo de 2019.

Prazo Médio do Contas a Receber

<i>Educação Básica - Dias</i>	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
Contas a Receber Líquido	137	153	-16 Dias	84	53 Dias
Receita Líquida					

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

Assim como mencionado na análise do Contas a Receber, a queda de 16 dias no prazo médio da Educação Básica, entre o 4T18 e o 4T17, está relacionada ao forte crescimento de receita apresentado no período, uma vez que o Contas a Receber

subiu com a incorporação das escolas próprias e com o maior volume de coleções vendidas. Já na comparação com o 3T18, a alta de 53 dias reflete a sazonalidade do segmento.

Resultado Operacional

Educação Básica - Valores em R\$ ('000)	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
Lucro Bruto	73.531	51.743	42,1%	14.914	393,0%
(-) Despesas Operacionais	(7.494)	(5.671)	32,1%	(4.789)	56,5%
(-) Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(1.832)	(587)	212,3%	(256)	616,1%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	477	239	99,6%	670	-28,7%
Resultado Operacional	64.683	45.724	41,5%	10.539	513,7%
<i>Margem Operacional</i>	<i>56,2%</i>	<i>62,4%</i>	<i>-6,1 p.p.</i>	<i>33,0%</i>	<i>23,2 p.p.</i>

No 4T18, o resultado operacional (antes de despesas com *marketing*) atingiu R\$ 64,7 milhões, com margem de 56,2%, uma queda de 6,1 p.p. em relação ao verificado no mesmo período do ano anterior. Se por um lado houve um aumento nominal expressivo no resultado operacional em virtude da maior atividade comercial verificada no período e da incorporação de dois ativos importantes no balanço do segmento, por outro lado, as escolas próprias possuem uma estrutura de custos e despesas mais robusta, o que coloca a rentabilidade da operação em um patamar diferente. Já na comparação com o trimestre anterior, a alta de 23,2 p.p. na margem operacional reflete, sobretudo, a sazonalidade do segmento. No ano, o resultado operacional atingiu R\$ 113,1 milhões, com uma margem operacional 2,9 p.p. inferior à apresentada em 2017.

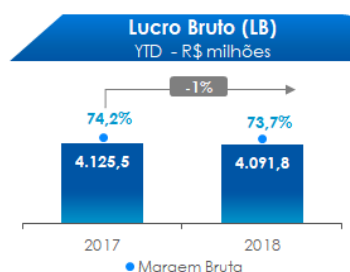
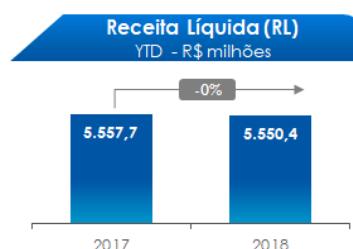
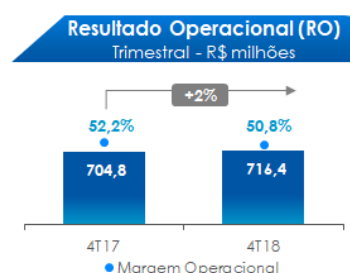
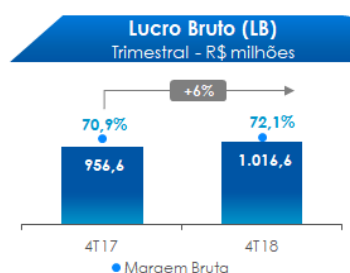
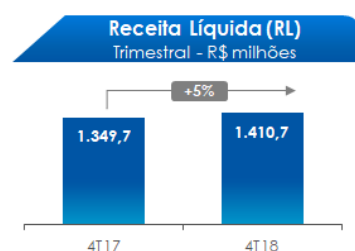
Resultado Societário (inclui Somos a partir de 11 de outubro de 2018)

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	4T18	4T17	% AH	2018	2017	% AH
Receita Líquida	625.307	73.317	752,9%	743.053	177.387	318,9%
Lucro Bruto	414.114	51.743	700,3%	475.495	110.702	329,5%
<i>Margem Bruta</i>	<i>66,2%</i>	<i>70,6%</i>	<i>-4,3 p.p.</i>	<i>64,0%</i>	<i>62,4%</i>	<i>1,6 p.p.</i>
Resultado Operacional	358.121	45.724	683,2%	406.537	91.345	345,1%
<i>Margem Operacional</i>	<i>57,3%</i>	<i>62,4%</i>	<i>-5,1 p.p.</i>	<i>54,7%</i>	<i>51,5%</i>	<i>3,2 p.p.</i>

Quando se inclui os 80 dias do resultado da Somos na análise do segmento, percebe-se a dimensão que a Educação Básica terá no resultado consolidado da Kroton. Então, após a inclusão dos 80 dias no resultado da Educação Básica, a receita líquida atingiu R\$ 625,3 milhões no 4T18 e 743,1 milhões no ano, enquanto que o lucro bruto do trimestre foi de R\$ 414,1 milhões e de R\$ 475,5 milhões no ano, com uma margem bruta de 66,2% e 64,0%, respectivamente. O resultado operacional (antes de despesas com *marketing*), por sua vez, atingiu R\$ 358,1 milhões no 4T18 e R\$ 406,5 milhões em 2018, com margem operacional de 57,3% e 54,7%, respectivamente. A partir do 1T19, todos os efeitos dos resultados da Somos passarão a ser completamente incorporados aos da Kroton.

DESEMPENHO FINANCEIRO – KROTON EX-SOMOS

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH	2018	2017	% AH
Receita Bruta	1.845.486	1.754.889	5,2%	1.667.959	10,6%	7.307.427	7.151.568	2,2%
Deduções da Receita Bruta	(434.760)	(405.200)	7,3%	(417.860)	4,0%	(1.757.005)	(1.593.820)	10,2%
Impostos	(53.657)	(42.741)	25,5%	(38.913)	37,9%	(190.476)	(188.067)	1,3%
ProUni	(261.821)	(234.140)	11,8%	(269.623)	-2,9%	(1.052.143)	(917.670)	14,7%
Devoluções	(1.033)	(2.608)	-60,4%	(1.865)	-44,6%	(18.131)	(8.186)	121,5%
Descontos Totais	(118.248)	(125.711)	-5,9%	(107.459)	10,0%	(496.256)	(479.896)	3,4%
Receita Líquida	1.410.726	1.349.690	4,5%	1.250.099	12,8%	5.550.422	5.557.749	-0,1%
Total de Custos	(394.160)	(393.068)	0,3%	(356.239)	10,6%	(1.458.640)	(1.432.233)	1,8%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(11.351)	(10.459)	8,5%	(1.826)	521,6%	(28.641)	(29.007)	-1,3%
Custo dos Serviços Prestados (CSP)	(382.809)	(382.609)	0,1%	(354.413)	8,0%	(1.429.998)	(1.403.226)	1,9%
Professores, Quadro Técnico e Serviços de Terceiros	(265.826)	(279.094)	-4,8%	(247.787)	7,3%	(999.375)	(1.011.360)	-1,2%
Aluguel	(95.822)	(87.772)	9,2%	(91.452)	4,8%	(362.124)	(342.009)	5,9%
Materiais	(5.205)	(4.676)	11,3%	(7.308)	-28,8%	(24.113)	(22.044)	9,4%
Manutenção	(3.356)	(5.289)	-36,5%	(3.235)	3,7%	(12.568)	(12.455)	0,9%
Outros	(12.599)	(5.778)	118,0%	(4.631)	172,0%	(31.818)	(15.357)	107,2%
Lucro Bruto	1.016.567	956.622	6,3%	893.859	13,7%	4.091.783	4.125.516	-0,8%
Margem Bruta	72,1%	70,9%	1,2 p.p.	71,5%	0,6 p.p.	73,7%	74,2%	-0,5 p.p.
Despesas Operacionais	(175.271)	(176.880)	-0,9%	(145.312)	20,6%	(640.260)	(605.602)	5,7%
Despesas de Pessoal, Gerais e Administrativas	(175.271)	(176.880)	-0,9%	(145.312)	20,6%	(640.260)	(605.602)	5,7%
Pessoal	(86.629)	(93.321)	-7,2%	(96.844)	-10,5%	(358.033)	(345.912)	3,5%
Gerais e Administrativas	(88.642)	(83.559)	6,1%	(48.468)	82,9%	(282.227)	(259.690)	8,7%
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	(155.473)	(106.910)	45,4%	(155.067)	0,3%	(654.159)	(583.180)	12,2%
(+) Juros e Mora sobre Mensalidades	30.594	31.994	-4,4%	87.678	-65,1%	202.612	145.166	39,6%
Resultado Operacional	716.417	704.826	1,6%	681.158	5,2%	2.999.975	3.081.900	-2,7%
Margem Operacional	50,8%	52,2%	-1,4 p.p.	54,5%	-3,7 p.p.	54,0%	55,5%	-1,4 p.p.
Despesas com Vendas e Marketing	(112.908)	(80.256)	40,7%	(88.912)	27,0%	(426.030)	(351.957)	21,0%
Despesas Corporativas	(93.937)	(90.421)	3,9%	(56.837)	65,3%	(272.701)	(279.257)	-2,3%
EBITDA Ajustado	509.572	534.149	-4,6%	535.412	-4,8%	2.301.245	2.450.686	-6,1%
Margem EBITDA Ajustada	36,1%	39,6%	-3,5 p.p.	42,8%	-6,7 p.p.	41,5%	44,1%	-2,6 p.p.
(-) Itens não recorrentes	(86.690)	(58.565)	48,0%	(64.227)	35,0%	(272.976)	(194.372)	40,4%
EBITDA	422.881	475.584	-11,1%	471.184	-10,3%	2.028.269	2.256.314	-10,1%
Margem EBITDA	30,0%	35,2%	-5,3 p.p.	37,7%	-7,7 p.p.	36,5%	40,6%	-4,1 p.p.
Depreciação e Amortização	(146.738)	(105.630)	38,9%	(112.871)	30,0%	(464.924)	(416.691)	11,6%
Resultado Financeiro	15.624	16.145	-3,2%	19.624	-20,4%	56.563	80.972	-30,1%
IR / CS do Exercício	(37.741)	(9.492)	297,6%	(29.758)	26,8%	(109.586)	(97.000)	13,0%
IR / CS Diferidos	15.269	14.954	2,1%	8.977	70,1%	58.893	67.411	-12,6%
IR / CS - Alienação de controladas	-	(904)	n.a.	-	n.a.	-	(8.691)	n.a.
Lucro Líquido	269.295	390.657	-31,1%	357.157	-24,6%	1.569.215	1.882.316	-16,6%
Margem Líquida	19,1%	28,9%	-9,9 p.p.	28,6%	-9,5 p.p.	28,3%	33,9%	-5,6 p.p.
(+) Itens Não Recorrentes	86.690	58.565	48,0%	64.227	35,0%	272.976	194.372	40,4%
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	47.432	38.512	23,2%	19.060	148,9%	102.738	154.921	-33,7%
(+) IR / CS - Alienação de controladas	-	904	n.a.	-	n.a.	-	8.691	n.a.
Lucro Líquido Ajustado	403.418	488.638	-17,4%	440.444	-8,4%	1.944.929	2.240.299	-13,2%
Margem Líquida Ajustada	28,6%	36,2%	-7,6 p.p.	35,2%	-6,6 p.p.	35,0%	40,3%	-5,3 p.p.



Despesas com Vendas e Marketing

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
Despesas com Vendas e Marketing	(112.908)	(80.256)	40,7%	(88.912)	27,0%
Análise Vertical - % da Receita Líquida	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
Despesas com Vendas e Marketing	-8,0%	-5,9%	-2,1 p.p.	-7,1%	-0,9 p.p.

As despesas com vendas e marketing em relação à receita líquida apresentaram alta de 2,1 p.p. e de 0,9 p.p. quando comparadas com as do mesmo período do ano passado e com o trimestre anterior, respectivamente. Esse desempenho é resultado de uma série de fatores, como (i) a antecipação das campanhas comerciais para o processo de captação do início do ano, (ii) a promoção da marca e início de operação em um número relevante de novas praças, tanto em relação às novas unidades do segmento presencial quanto em relação aos novos polos de EAD, e (iii) o ambiente competitivo mais acirrado.

Despesas Corporativas

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
Despesas Corporativas	(93.937)	(90.421)	3,9%	(56.837)	65,3%
Despesas com Pessoal	(48.964)	(57.272)	-14,5%	(48.031)	1,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(44.973)	(33.149)	35,7%	(8.806)	410,7%
Análise Vertical - % da Receita Líquida	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
Despesas Corporativas	-6,7%	-6,7%	0,0 p.p.	-4,5%	-2,1 p.p.
Despesas com Pessoal	-3,5%	-4,2%	0,8 p.p.	-3,8%	0,4 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-3,2%	-2,5%	-0,7 p.p.	-0,7%	-2,5 p.p.

Ao observar a relação da linha de despesas de pessoal sobre a receita líquida dentro das despesas corporativas, percebe-se uma redução de 0,8 p.p. na comparação anual em função dos efeitos positivos das iniciativas de controle de despesas de pessoal no corporativo, alinhado à estratégia de trazer uma gestão cada vez mais eficiente para a operação, com a extinção e a alteração do escopo de trabalho de algumas áreas. Já na comparação com o trimestre anterior, a queda de 0,4 p.p. reflete exclusivamente a sazonalidade, com uma maior receita observada no período, uma vez que nominalmente as despesas ficaram praticamente estáveis. Analisando isoladamente as despesas gerais e administrativas em relação à receita líquida, observa-se uma alta de 0,7 p.p. na comparação anual e de 2,5 p.p. quando comparado com o 3T18, devido aos maiores gastos com consultorias e eventos corporativos, além de um menor volume de reversões de contingências observados nesse final de ano.

Itens Não Recorrentes

Valores em R\$ ('000)	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
Rescisões	(31.162)	(11.800)	164,1%	(24.413)	27,6%
Reestruturação de unidades	(12.665)	(6.697)	89,1%	(9.222)	37,3%
M&A e Expansão	(24.161)	(24.867)	-2,8%	(21.945)	10,1%
Outros projetos	(18.703)	(17.860)	4,7%	(8.647)	116,3%
Itens não recorrentes ex-ganho de capital	(86.690)	(61.225)	41,6%	(64.227)	35,0%
Ganho de Capital - Venda Controladas	-	2.660	n.a.	-	n.a.
Total de não recorrentes	(86.690)	(58.565)	48,0%	(64.227)	35,0%

Os itens não recorrentes (ex-Somos) no 4T18 totalizaram R\$ 86,7 milhões, um aumento considerável em relação aos trimestres anteriores em razão dos gastos relacionados às novas unidades e à prospecção de novos ativos no Ensino

Superior. Entre os outros itens que impactaram o total de não recorrentes do período, temos a linha de Rescisões, especialmente relacionadas à redução da carga horária gerada por meio das iniciativas para aumento de eficiência, como o *software* de pesquisa operacional e o modelo de tutoria no EAD; M&A e Expansão, que contempla os gastos relacionados aos projetos de expansão que estão se acelerando nesses últimos meses tanto no presencial quanto no EAD; e Reestruturação de Unidades, um projeto em consonância com as diretrizes estabelecidas no último planejamento estratégico que visa garantir um nível maior de satisfação e conforto para os alunos. 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. Os custos e despesas não recorrentes relacionados à aquisição da Somos durante o 4T18 totalizou R\$ 96,2 milhões (não incluídos na tabela acima), compreendendo inclusive R\$ 26,7 milhões referentes à amortização de mais valia de estoque.

Resultado Financeiro

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
(+) Receita Financeira	52.962	37.501	41,2%	35.499	49,2%
Juros sobre Aplicações Financeiras	9.391	24.723	-62,0%	30.040	-68,7%
Outros	43.571	12.778	241,0%	5.459	698,1%
(-) Despesa Financeira	(37.338)	(21.356)	74,8%	(15.874)	135,2%
Despesas Bancárias	(7.402)	(4.714)	57,0%	(4.691)	57,8%
Juros sobre Empréstimos	(12.929)	(3.564)	262,8%	(1.219)	960,4%
Juros e Mora Fiscal e Comercial	(1.257)	(5.341)	-76,5%	(1.136)	10,7%
Juros sobre Obrigações das Aquisições	(2.849)	(1.744)	63,4%	(3.520)	-19,1%
Atualização de Contingências	(137)	(1.644)	-91,7%	(528)	-74,1%
Outros	(12.764)	(4.349)	193,5%	(4.780)	167,0%
Resultado Financeiro¹	15.624	16.145	-3,2%	19.624	-20,4%

¹ Não considera juros e mora sobre mensalidades.

O resultado financeiro da Kroton no 4T18 situou-se em R\$ 15,6 milhões, quando excluídos os impactos da dívida contraída para a aquisição da Somos. Esse montante reflete o volume de caixa que a Companhia carregou até realizar a captação da dívida para a aquisição da Somos realizada durante o 3T18, com os juros e outras aplicações financeiras mais do que compensando as despesas financeiras com empréstimos. Aqui, vale ressaltar que essa análise pro forma, serve apenas para refletir o desempenho da Kroton sem os efeitos da incorporação, não correspondendo ao atual nível de endividamento da Companhia. Dessa forma, quando se considera os encargos financeiros referentes à dívida contraída para fazer frente ao pagamento da Somos, o resultado financeiro da Companhia consolidada registou um montante negativo de R\$ 58,4 milhões, patamar que reflete a atual estrutura de capital e que deverá sofrer novos impactos após a realização da OPA e o consequente pagamento aos acionistas minoritários da Somos.

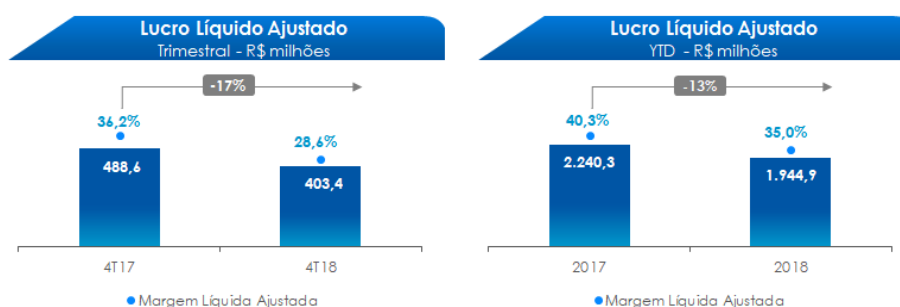
Lucro Líquido

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
Resultado Operacional	716.417	704.826	1,6%	681.158	5,2%
(+) Despesas com Vendas e Marketing	(112.908)	(80.256)	40,7%	(88.912)	27,0%
(+) Despesas Corporativas	(93.937)	(90.421)	3,9%	(56.837)	65,3%
(+) Depreciação e Amortização ex-Intangível	(99.305)	(67.118)	48,0%	(93.811)	5,9%
(+) Resultado Financeiro ¹	15.624	16.145	-3,2%	19.624	-20,4%
(+) IR / CS do Exercício	(37.741)	(9.492)	297,6%	(29.758)	26,8%
(+) IR / CS Diferidos	15.269	14.954	2,1%	8.977	70,1%
Lucro Líquido Ajustado	403.418	488.636	-17,4%	440.444	-8,4%
Margem Líquida Ajustada	28,6%	36,2%	-7,6 p.p.	35,2%	-6,6 p.p.
(+) Itens Não Recorrentes	(86.690)	(58.565)	48,0%	(64.227)	35,0%
(+) Amortização do Intangível (Aquisições)	(47.432)	(38.512)	23,2%	(19.060)	148,9%
(+) IR / CS - Demais Controladas	-	(904)	n.a.	-	n.a.
Lucro Líquido	269.295	390.657	-31,1%	357.157	-24,6%
Margem Líquida	19,1%	28,9%	-9,9 p.p.	28,6%	-9,5 p.p.

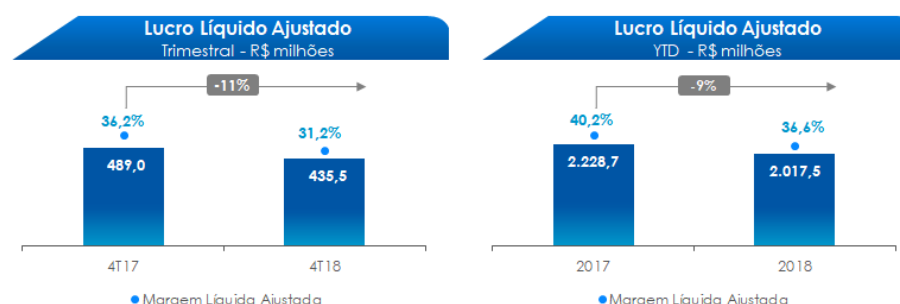
¹ Não considera juros e mora sobre mensalidades.

O lucro líquido ex-Somos ajustado (pela amortização de intangível, itens não recorrentes e impostos relacionados às últimas alienações) do 4T18 atingiu R\$ 403,4 milhões, gerando uma margem líquida ajustada de 28,6%, queda de 7,6 p.p. em relação ao mesmo período de 2017. Entre os fatores que levaram a esse desempenho, destacam-se (i) o aumento das despesas comerciais como consequência da expansão geográfica, além do ambiente competitivo mais acirrado, (ii) o aumento dos níveis de depreciação derivado dos investimentos em produção de conteúdo e tecnologia, que possuem vida útil depreciável mais curta, (iii) o maior imposto gerado com o recebimento de uma das parcelas dos ativos vendidos, bem como (iv) a venda de ativos realizada no final do ano passado. Já o lucro líquido ajustado de 2018 foi de R\$ 1.944,9 milhões, 13,2% inferior ao apresentado em 2017, com uma margem líquida ajustada de 35,0% ou 5,3 p.p. menor. Apesar da queda do lucro verificada no período, o resultado veio em linha com o *guidance* divulgado no início de 2018, o que reforça a capacidade de execução e controle orçamentário da Companhia frente aos desafios de curto prazo enfrentados no último ano. Já a análise do lucro líquido ajustado também pela venda de ativos e novas unidades (*greenfields*) apresentou um resultado um pouco melhor, mas ainda assim uma queda de 9,5% frente ao verificado em 2017. Por fim, ao se considerar o resultado da incorporação da Somos no final de 2018 na análise, o lucro líquido ajustado da Kroton atingiu R\$ 421,5 milhões no 4T18 e R\$ 1.963,0 milhões em 2018, com uma margem líquida ajustada de 21,9% e 32,4%, respectivamente.

PRO FORMA:



PRO FORMA EX-VENDAS DE ATIVOS E GREENFIELDS:



O lucro líquido, sem considerar os ajustes de itens não recorrentes e da amortização do intangível, foi de R\$ 269,3 milhões no 4T18 e de R\$ 1.569,2 milhões em 2018, negativamente impactado pelo maior volume de não recorrentes verificado no período. 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.

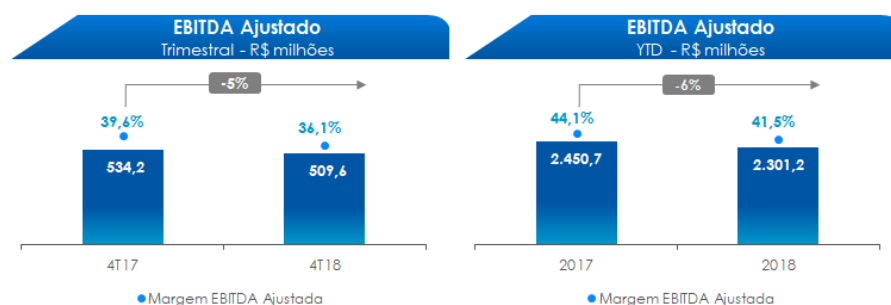
EBITDA

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
Lucro (Prejuízo) Líquido	269.295	390.657	-31,1%	357.157	-24,6%
(+) Depreciação e Amortização	146.738	105.630	38,9%	112.871	30,0%
(+) Resultado Financeiro	(15.624)	(16.145)	-3,2%	(19.624)	-20,4%
(+) IR / CS do Exercício	37.741	10.396	263,0%	29.758	26,8%
(+) IR / CS Diferidos	(15.269)	(14.954)	2,1%	(8.977)	70,1%
EBITDA	422.881	475.584	-11,1%	471.184	-10,3%
Margem EBITDA	30,0%	35,2%	-5,3 p.p.	37,7%	-7,7 p.p.
(-) Itens Não Recorrentes	86.690	58.565	48,0%	64.227	35,0%
EBITDA Ajustado	509.572	534.149	-4,6%	535.413	-4,8%
Margem EBITDA Ajustada	36,1%	39,6%	-3,5 p.p.	42,8%	-6,7 p.p.

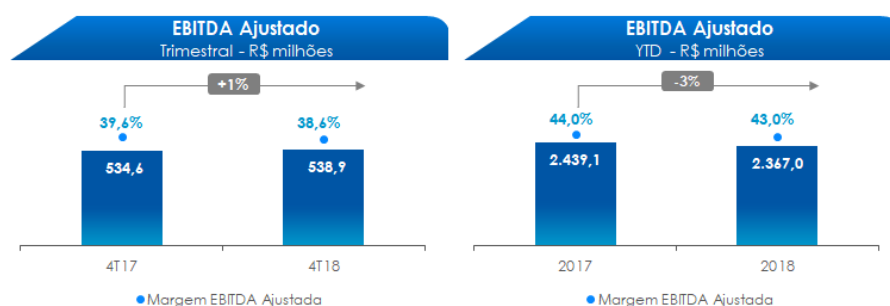
¹ Não considera juros e mora sobre mensalidades.

O EBITDA ajustado atingiu R\$ 509,6 milhões no 4T18, 4,6% inferior ao registrado no 4T17, com uma margem EBITDA ajustada 3,5 p.p. menor. Conforme já foi comentado nos demais resultados do ano, a redução de rentabilidade verificada em 2018 é consequência das pressões oriundas da mudança no perfil dos alunos na base, com um maior nível de provisionamento para suportar os produtos de parcelamento, além da manutenção de um ambiente econômico desafiador e do aumento de custos e despesas referentes às novas unidades. Esse último fator, entretanto, tem um caráter temporal, pois na medida em que a maturação evolui, as mesmas unidades contribuirão para a sustentabilidade dos altos níveis de desempenho alcançados pela Kroton. Adicionalmente, é importante reforçar que, mesmo com todos esses detratores de resultado, a Companhia tem conseguido manter sua margem em um patamar bastante elevado, principalmente quando se compara com as demais empresas do setor. Já o EBITDA ajustado de 2018 atingiu R\$ 2.301,3 milhões, com uma margem ajustada de 41,5%, ou 2,6 p.p. abaixo da apresentada em 2017. No entanto, o resultado de 2018 veio acima do *guidance* projetado, o que reforça a capacidade da Companhia de atingir e superar suas metas mesmo diante dos desafios estruturais que pressionaram o ano. Por sua vez, se excluirmos os números das últimas alienações de ativos (FAIR, FAC/FAMAT e NOVATEC) e as novas unidades desse período, o EBITDA ajustado da Kroton em 2018 seria apenas 3,0% inferior, com uma margem 1,1 p.p. abaixo da apresentada em 2017. Por fim, quando se considera os números referentes aos 80 dias do resultado da Somos, o EBITDA ajustado da Kroton atingiu R\$ 664,7 milhões no 4T18 e R\$ 2.456,4 milhões em 2018, com uma margem EBITDA ajustada de 34,6% e 40,5%, respectivamente.

PRO FORMA:



PRO FORMA EX-VENDAS DE ATIVOS E GREENFIELDS:

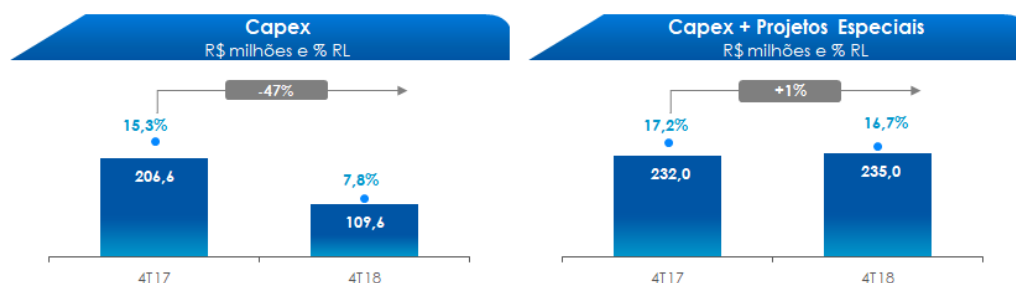


Desconsiderando o ajuste de eventos não recorrentes, a Companhia alcançou um EBITDA de R\$ 422,9 milhões no 4T18 e de R\$ 2.028,3 milhões em 2018, queda de 11,1% e 10,1% contra o 4T17 e 2017, respectivamente, seguindo a mesma tendência e conjectura mencionadas acima.

Investimentos (ex-Somos)

A Kroton investiu R\$ 109,6 milhões no 4T18, distribuídos da seguinte forma:

- Equipamentos de informática e biblioteca: R\$ 15,1 milhões (14%);
- Desenvolvimento de conteúdo, desenvolvimento de sistemas e licenças de *softwares*: R\$ 60,1 milhões (55%);
- Equipamentos de laboratório e similares: R\$ 18,6 milhões (17%);
- Ampliações – obras e benfeitorias: R\$ 15,8 milhões (14%).



* Exclui imóvel vendido em 2017

Durante o 4T18, o nível de investimento sobre a receita líquida representou 7,8%, sendo que a maior parte foi destinada aos projetos de desenvolvimento de conteúdos, de sistemas e de licenças de *software* que responderam por 55% do total e acompanham a ampliação de portfólio que a Kroton tem feito nos últimos anos, principalmente com os novos cursos de EAD *Premium*. Outro grande dispêndio foi direcionado para equipamento de laboratórios e similares, que também está relacionado à ampliação do portfólio, uma vez que hoje há uma demanda muito maior por cursos com carga horária laboratorial. No ano, os investimentos somaram R\$ 439,7 milhões, o que representou 7,9% da receita líquida do período.

A Kroton também realiza investimentos em projetos especiais relacionados às ampliações das estruturas físicas e à implementação de novas unidades, além de projetos relacionados à transformação digital atualmente em curso na Companhia. Esses investimentos totalizaram R\$ 125,5 milhões no 4T18 e R\$ 266,0 milhões em 2018. Portanto, o volume total de investimentos sobre a receita líquida representou 16,7% no trimestre e 12,7% no ano, patamar um pouco abaixo quando comparado com o *guidance* esperado para o ano (13,5%), mas em consonância com a estratégia de acelerar os projetos de expansão e o foco nos alunos.

Endividamento Líquido (Inclui impactos da aquisição da Somos)

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH
Total de Disponibilidades	2.595.570	1.733.269	49,7%	6.793.655	-61,8%
Caixa	3.076	294	n.a.	99	n.a.
Aplicações Financeiras	2.592.494	1.732.975	49,6%	6.793.556	-61,8%
Total de Empréstimos e Financiamentos	7.683.622	303.881	n.a.	5.703.559	34,7%
Curto Prazo	527.517	227.767	131,6%	170.401	209,6%
Longo Prazo	7.156.105	76.114	n.a.	5.533.158	29,3%
Disponibilidade (Dívida) Líquida ¹	(5.088.052)	1.429.388	n.a.	1.090.096	n.a.
Outras Obrigações de Curto e Longo Prazos ²	367.617	171.191	114,7%	309.108	18,9%
(1) Disponibilidade (Dívida) Líquida ²	(5.455.669)	1.258.197	n.a.	780.988	n.a.
Contas a Receber de Curto Prazo ³	132.854	498.120	-73,3%	134.085	-0,9%
FIES - PN 23 - recebimento caixa	-	370.664	n.a.	-	n.a.
Venda Uniasselvi	119.611	114.743	4,2%	118.532	0,9%
Venda Demais Controladas	13.243	12.713	4,2%	15.554	-14,9%
Contas a Receber de Longo Prazo ³	361.551	456.520	-20,8%	483.271	-25,2%
Venda Uniasselvi	327.751	413.806	-20,8%	439.990	-25,5%
Venda Demais Controladas	33.800	42.714	-20,9%	43.281	-21,9%
(2) Outras Contas a receber ³	494.405	954.640	-48,2%	617.356	-19,9%
(1)+(2) Disponibilidade (Dívida) Líquida "Pro Forma"	(4.961.264)	2.212.837	n.a.	1.398.344	n.a.

¹ Disponibilidade considerando apenas as obrigações bancárias.

² Considera todas as obrigações de curto e longo prazos relacionadas ao pagamento de parcelamentos tributários e às aquisições, inclusive ao montante a ser pago em 5 anos referente à aquisição da Uniasselvi.

³ Considera os recebimentos de curto prazo referentes aos 50% das parcelas do FIES que não foram pagas em 2015 e os de longo prazo relacionados às alienações da Uniasselvi, FAIR e FAC/FAMAT a serem recebidos entre 2019 e 2022 ajustados por AVP (excluindo os valores de *earn-out*).

Ao final do 4T18, o total entre caixa e aplicações financeiras somava R\$ 2,6 bilhões, nível consideravelmente inferior ao trimestre imediatamente anterior, como consequência do pagamento aos controladores da Somos realizado no dia 11 de outubro. Essa situação, aliada aos desembolsos realizados ao longo do trimestre, no que diz respeito à distribuição de dividendos referentes ao 3T18 e ao pagamento de parte das debêntures antigas da Companhia, mais do que compensou os ganhos com aplicações financeiras de parte dos recursos levantados para a aquisição da Somos, além do caixa já existente. Com o pagamento aos antigos controladores e mais a incorporação da Somos e suas dívidas no balanço da Saber (subsidiária integral da Kroton), o total de endividamento líquido do 4T18 ficou em R\$ 5,1 bilhões. Quando adicionadas todas as demais obrigações de curto e longo prazos, que incluem impostos e contribuições parcelados, além das obrigações e direitos relacionados às aquisições realizadas no passado, a Kroton registrou uma dívida líquida de R\$ 5,5 bilhões no período. Esse montante total das obrigações de longo prazo compreende quantias relativas a parcelamentos de aquisições, especialmente da Uniasselvi, as quais estão sendo pagas em seis vencimentos anuais desde 2013. Adicionalmente, é importante lembrar que a Kroton conta ainda com recebíveis de curto e longo prazos, que impactarão positivamente o caixa nos próximos exercícios. Esses recebíveis compreendem tanto o contas a receber de curto prazo – que responde por uma das parcelas das vendas da Uniasselvi, FAIR e FAC/FAMAT – quanto o contas a receber de longo prazo, que se refere ao pagamento das demais 3 parcelas da alienação da Uniasselvi, FAIR e FAC/FAMAT ajustado por AVP (excluindo os valores de *earn-out*), que será realizado anualmente até 2022. Dessa forma, se adicionarmos todos os recebíveis de curto e longo prazos, a dívida líquida fica um pouco menor, atingindo a marca de R\$ 5,0 bilhões. No entanto, é importante frisar que o atual patamar de endividamento é consistente com os projetos da Companhia e inferior ao *covenant* acordado com os debenturistas.

Geração de Caixa (Ex-Somos)

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	4T18	4T17	% AH	3T18	% AH	2018	2017	%AH
Lucro Líquido antes de IR	121.462	386.099	-68,5%	363.786	-66,6%	1.435.446	1.920.586	-25,3%
(+) Ajustes ao Lucro líquido antes de IR	547.819	257.877	n.a.	354.546	n.a.	1.397.611	919.410	52,0%
Depreciação e Amortização	146.737	105.630	38,9%	112.870	30,0%	464.922	416.692	11,6%
Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa (PCLD)	155.473	106.910	45,4%	155.067	0,3%	654.140	583.178	12,2%
Outros	245.609	45.337	n.a.	86.609	n.a.	278.549	(80.460)	n.a.
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(24.399)	(6.682)	265,1%	(8.270)	195,0%	(80.857)	(70.277)	15,1%
(+) Variações no Capital de Giro	(271.954)	(29.280)	n.a.	(50.802)	n.a.	(1.318.070)	(928.044)	42,0%
(Aumento) Redução em Contas a Receber ex-FIES	(374.699)	(264.502)	41,7%	(278.848)	34,4%	(986.232)	(1.247.147)	-20,9%
(Aumento) Redução em Contas a Receber FIES	118.006	271.477	-56,5%	475.043	-75,2%	(45.522)	409.559	n.a.
Outros	(15.261)	(36.255)	n.a.	(246.997)	n.a.	(286.316)	(177.080)	n.a.
Geração de Caixa Operacional antes de Capex	372.928	608.013	-38,7%	659.260	-43,4%	1.434.130	1.841.675	-22,1%
Capex - Recorrente	(109.565)	(206.667)	-47,0%	(121.010)	-9,5%	(439.723)	(507.750)	-13,4%
Geração de Caixa Operacional após Capex	263.363	401.347	-34,4%	538.250	-51,1%	994.407	1.333.925	-25,5%
Capex - Projetos Especiais	(125.444)	(36.255)	396,3%	(72.086)	74,0%	(265.938)	(88.646)	200,0%
Geração de Caixa Oper. após Capex e Proj. Especiais	137.919	376.072	-63,3%	466.164	-70,4%	728.469	1.245.279	-41,5%
(+) Atividades de M&A	114.676	(14.980)	n.a.	(83.390)	n.a.	(76.471)	(77.818)	-1,7%
(+) Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos	(251.198)	(273.124)	-8,0%	5.282.117	n.a.	(1.079.127)	(785.156)	37,4%
Fluxo de Caixa Livre	1.397	87.968	n.a.	5.664.891	n.a.	(427.128)	382.305	-211,7%

Consolidado - Valores em R\$ ('000)	4T18	4T17	%AH	2018	2017	%AH
Geração de Caixa Operacional (GCO) antes de Capex	372.928	608.013	-38,7%	1.434.130	1.841.675	-22,1%
GCO / EBITDA	88,2%	127,8%	-39,7 p.p.	70,7%	81,6%	-10,9 p.p.
Geração de Caixa Operacional (GCO) após Capex	263.363	401.347	-34,4%	994.407	1.333.925	-25,5%
GCO / EBITDA	62,3%	84,4%	-22,1 p.p.	49,0%	59,1%	-10,1 p.p.
Geração de Caixa Oper. (GCO) após Capex e Proj. Esp.	137.919	376.072	-63,3%	728.469	1.245.279	-41,5%
GCO / EBITDA	32,6%	79,1%	-46,5 p.p.	35,9%	55,2%	-19,3 p.p.
Fluxo de Caixa Livre	1.397	87.968	-98,4%	(427.128)	382.305	n.a.

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. O único ajuste das informações da tabela acima é a exclusão dos números referentes à incorporação da Somos.

Dessa forma, a geração de caixa operacional antes do capex somou R\$ 372,9 milhões no 4T18, resultado 34,3% inferior ao montante apresentado no 4T17, como consequência do maior consumo de capital de giro por parte dos produtos de parcelamento da Companhia, além do aumento na PCLD em virtude do ainda instável ambiente econômico e maiores encargos financeiros registrados no período. Essa situação mais do que compensou o pagamento pelo governo da última parcela do FIES relativa à PN23. Adicionando os desembolsos realizados com capex, a geração de caixa operacional no 4T18 foi de R\$ 263,4 milhões. Somando também o capex e os projetos especiais, a geração de caixa operacional totalizou R\$ 137,9 milhões, um patamar que evidencia os esforços da Companhia em gerar resultados consistentes mesmo diante de todas as pressões que a empresa enfrenta com a mudança no perfil da base de alunos e o custo inerente à oferta de produtos de parcelamento, utilizando capital próprio. Já o fluxo de caixa livre da Companhia foi de apenas R\$ 1,4 milhão, um resultado que reflete não apenas a menor geração de caixa apresentada no período, mas também todos os projetos especiais atualmente em curso, como a expansão (orgânica e via aquisições) e a transformação digital, além dos pagamentos de dividendos e recompras realizadas ao longo do ano.

A geração de caixa operacional após capex correspondeu a 62,3% do EBITDA no 4T18. No ano, a geração de caixa operacional após os desembolsos com capex correspondeu a 49,0% do EBITDA, um desempenho bastante sólido que reforça a solidez das operações da Companhia ainda mais diante de todas as pressões mencionadas acima.

MERCADO DE CAPITAIS E EVENTOS SUBSEQUENTES

COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

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

Composição Acionária Kroton*	Quantidade	%
Tesouraria	14.554.816	0,89%
Free Float	1.629.693.390	99,11%
Total	1.644.248.206	100,00%

* Posição em 28/02/2019.

DESEMPENHO DAS AÇÕES

As ações da Kroton (KROT3) estão contempladas em diversos índices, incluindo 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. Atualmente, as ações da Kroton são acompanhadas por 11 diferentes corretoras (*research*) locais e internacionais

No 4T18, as ações da Companhia estavam presentes em 100% dos pregões, com um volume total negociado de R\$ 7,4 bilhões em 1.252.005 negócios, resultando em um volume médio diário de R\$ 127,0 milhões. Em 31 de dezembro de 2018, o valor de mercado da Kroton atingiu R\$ 14,6 bilhões.

No quarto trimestre de 2018, as ações da Kroton apresentaram desvalorização de 22,2%, comparado a uma alta do Ibovespa de 10,8%. No mesmo período, o IGC, o ITAG e o ICON subiram 12,4%, 13,2% e 8,6%, respectivamente. Em 2018, as ações da Kroton tiveram queda de 51,8%, registrando um volume médio diário negociado de R\$126,1 milhões, enquanto o Ibovespa, o IGC e o ITAG valorizaram 15,0%, 11,7% e 13,5%, respectivamente. O ICON, por sua vez, apresentou queda de 9,6%.

Destaques - KROT3	4T18	2018
Volume médio diário de negociação	R\$ 127,0 milhões	R\$ 126,1 milhões
Máxima (R\$ por ação)	R\$ 12,28	R\$ 18,75
Mínima (R\$ por ação)	R\$ 8,60	R\$ 8,60
Média (R\$ por ação)	R\$ 10,65	R\$ 12,27
Preço de fechamento	R\$ 8,87	R\$ 8,87
Variação no período (%)	-22,2%	-51,8%

RECOMPRA DE AÇÕES

Em 29 de dezembro de 2018, encerrou-se o 6º programa de recompra de ações da Companhia, que havia sido aprovado em 28 de junho de 2017 em reunião do Conselho de Administração. Do total de 48.773.702 ações compreendidas pelo programa, que equivaliam a 3% das ações em circulação vigente no início do programa, foram recompradas 17.412.500 ações a um preço médio de R\$ 12,61 por ação, representando 35,7% do limite total do programa.

RATINGS

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

DIVIDENDOS

Em Reunião do Conselho de Administração, realizada em 29 de março de 2019, foi aprovada a distribuição de dividendos referentes ao resultado do quarto trimestre de 2018 no montante de R\$ 43,0 milhões a serem imputados ao dividendo mínimo obrigatório de 2018, equivalente a R\$0,0263877327/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 04/04/2019.

SOBRE A KROTON EDUCACIONAL

A Kroton Educacional S.A. é uma das maiores organizações educacionais privadas do mundo. Em atuação há mais de 50 anos, a Companhia está presente em todos os estados do Brasil. Ao final do 4T18, a Kroton contava com 856 mil alunos no Ensino Superior Presencial e a Distância, por meio de suas 143 unidades de Ensino Superior e 1.310 polos credenciados de Ensino a Distância, além de oferecer Ensino Preparatório por meio da LFG. Em 11 de outubro de 2018, a Kroton concluiu a aquisição da SOMOS Educação, o principal grupo de educação básica do Brasil, tornando-se uma plataforma completa de educação com atuação relevante em todos os segmentos. Na Educação Básica, no 4T18, a operação consolidada contava com 32 mil alunos distribuídos em 46 escolas próprias, 27 mil alunos distribuídos em 134 unidades da Red Balloon, bem como 1,4 milhão de alunos atendidos por aproximadamente 4 mil escolas associadas utilizando as soluções de sistemas de ensino, PAR e O Líder em Mim.

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 DE ABERTURA DA SOMOS

Dentro do contexto da aquisição da Somos, foi elaborado um Balanço de Abertura à data de 11 de outubro de 2018, que buscou uniformizar as práticas contábeis adotadas pela Somos às da Kroton, mantendo majoritariamente as práticas contábeis adotadas pela Kroton, exceto o grupo de estoques que, devido ao tamanho da Somos, comparativamente, tem maior volume que a própria Kroton. Nesse sentido, por meio da utilização de uma metodologia consistente, o Balanço de Abertura registrou impactos divididos em seis grandes blocos: (i) Obsolescência de estoques, (ii) Contas a Receber, (iii) Complemento de provisões, (iv) Baixa de imobilizado e intangível, (v) Impostos e (vi) Contingências, conforme a tabela a seguir:

(R\$ mil)	Total
Obsolescência de Estoques	(92.014)
Contas a Receber (PDD)	(22.686)
Revisão de Provisões / Outros	(23.140)
Baixa de Imobilizado/ Intangível	(55.602)
Impostos	(87.989)
Total dos ajustes	(281.431)
Provisão para Contingências (líquido das garantias)	(2.150.630)

A linha de “Obsolescência de Estoques” é composta majoritariamente pela revisão dos critérios de obsolescência, baseado em *aging* de produção, uma vez que esse critério é mais aderente ao negócio.

Já a linha “Contas a Receber (PDD)” contempla a revisão dos critérios de provisionamento de perdas sobre o contas a receber, adequando-os à metodologia da Kroton.

Os valores de “Revisões de Provisões / Outros” estão principalmente relacionados à revisão de potenciais impostos a recuperar prescritos e à revisão dos saldos de impostos diferidos ativos sobre prejuízo fiscal e diferenças temporárias.

Em relação à linha de “Baixa de Imobilizado/Intangível”, ocorreram os seguintes eventos: (a) baixa de ativos intangíveis vinculados à revisão de práticas contábeis de capitalização (composto principalmente por implantação de sistemas); (b) diferimento de operação de *sales/leaseback* de um imóvel; e (c) baixa de obras literárias não aprovadas (público e privado).

Para a linha de Provisão de Contingências, foi reconhecida a potencial obrigação resultante de eventos passados cujo valor justo possa ser razoavelmente mensurado (em conformidade com o CPC 15), ainda que dependa da ocorrência de eventos futuros para que se materialize em contingência e que não tenham processos ou discussões judiciais. Vale destacar que esses valores foram quantificados com base nos relatórios de diligência de assessores externos, baseado em entrevistas e validações internas.

A natureza das principais provisões referem-se a:

- Tributária – R\$ 1.742 milhões, principalmente, derivados de ações de aproveitamento de ágio, que totalizam R\$ 1.326 milhões;
- Trabalhista – R\$ 700 milhões advindos de demandas trabalhistas de ex-funcionários;
- Cível – R\$ 158 milhões, principalmente relacionados a lucros cessantes e multas de cancelamentos.

Como cobertura para eventuais materializações dessas contingências, foram reconhecidas garantias no valor de R\$ 450 milhões. Esse valor não considera eventuais garantias adicionais do futuro evento decorrentes da OPA a ser realizada pela SABER para aquisição das ações remanescentes da Somos.

Por fim, cabe ressaltar que os ajustes decorrentes do Balanço de Abertura não impactam a posição de caixa e o lucro líquido da Kroton, tendo como contraparte somente o Patrimônio Líquido (consolidado na aquisição da Somos) e as provisões para contingências registradas na Saber relacionadas à operação da Somos. Esses valores já foram considerados nas demonstrações financeiras e já constituem base para as projeções divulgadas ao mercado. Mais informações podem ser encontradas na nota 4 (Combinação de Negócio) das Demonstrações Financeiras da Kroton.

ANEXO 2 – BALANÇO PATRIMONIAL SOCIETÁRIO

R\$ mil

Ativo	4T18	% AV	3T18	% AV
Circulante	5.563.269	18,2%	8.714.119	34,9%
Caixa e Bancos	3.076	0,0%	99	0,0%
Aplicações Financeiras	1.482.535	4,8%	3.372.065	13,5%
Títulos e Valores Mobiliários	1.098.185	3,6%	3.420.487	13,7%
Contas a Receber	1.940.313	6,3%	1.521.898	6,1%
Estoques	370.657	1,2%	14.813	0,1%
Adiantamentos	69.239	0,2%	50.756	0,2%
Tributos a Recuperar	315.169	1,0%	118.661	0,5%
Demais Contas a Receber	284.095	0,9%	215.340	0,9%
Não Circulante	25.081.770	81,8%	16.271.066	65,1%
Títulos e Valores Mobiliários	11.774	0,0%	1.004	0,0%
Contas a Receber	694.283	2,3%	635.789	2,5%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	515.900	1,7%	751.397	3,0%
Depósitos Judiciais	102.656	0,3%	97.331	0,4%
Adiantamentos	1.680	0,0%	1.680	0,0%
Tributos a Recuperar	5.829	0,0%	5.378	0,0%
Garantia para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	933.219	3,0%	375.413	1,5%
Demais Contas a Receber	419.676	1,4%	541.149	2,2%
Imobilizado	2.485.643	8,1%	2.191.281	8,8%
Intangível	19.911.110	65,0%	11.670.644	46,7%
Total do Ativo	30.645.039	100,0%	24.985.185	100,0%
Passivo e Patrimônio Líquido				
Circulante	2.581.624	8,4%	1.194.927	4,8%
Fornecedores	866.954	2,8%	310.365	1,2%
Empréstimos e Financiamentos	4.671	0,0%	2.484	0,0%
Debêntures	522.846	1,7%	167.917	0,7%
Salários e Encargos Sociais	508.251	1,7%	383.511	1,5%
Imposto de Renda e Contribuição Social a pagar	27.875	0,1%	51.498	0,2%
Tributos a Pagar	75.676	0,2%	71.956	0,3%
Adiantamentos de Clientes	303.857	1,0%	63.224	0,3%
Impostos e Contribuições Parcelados	14.521	0,0%	7.795	0,0%
Contas a Pagar - Aquisições	132.440	0,4%	129.249	0,5%
Dividendos a Pagar	43.304	0,1%	396	0,0%
Demais Contas a Pagar	81.229	0,3%	6.532	0,0%
Não Circulante	12.072.711	39,4%	7.896.359	31,6%
Empréstimos e Financiamentos	50.445	0,2%	31.762	0,1%
Debêntures	7.105.660	23,2%	5.501.396	22,0%
Provisão para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	422.933	1,4%	783.537	3,1%
Passivos assumidos na combinação de negócio	3.213.048	10,5%		
Impostos e Contribuições Parcelados	27.299	0,1%	28.857	0,1%
Contas a Pagar - Aquisições	193.357	0,6%	143.207	0,6%
Tributos Diferidos	1.042.115	3,4%	1.388.607	5,6%
Demais Contas a Pagar	17.854	0,1%	18.993	0,1%
Patrimônio Líquido	15.990.704	52,2%	15.893.899	63,6%
Total do Passivo e do Patrimônio Líquido	30.645.039	100,0%	24.985.185	100,0%

ANEXO 3 – RECONCILIAÇÃO DO DEMONSTRATIVO DO RESULTADO TRIMESTRAL

		Ajustes não contábeis						
	DRE Contábil 4T18	Juros sobre Mensalidades	Depreciação e Amortização	Amortização de Intangível (Aquisições)	Itens Não Recorrentes/ Ganho de Capital	Reclassificações entre Custos e Despesas	Efeito Somos	DRE Release 4T18
(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)								
Receita Bruta	2.441.476	-	-	-	-	-	595.990	1.845.486
Ensino Superior	1.726.233	-	-	-	-	-	-	1.726.233
Educação Básica	715.243	-	-	-	-	-	595.990	119.253
Deduções da Receita Bruta	(520.464)	-	-	-	-	-	(85.704)	(434.760)
Ensino Superior	(430.528)	-	-	-	-	-	-	(430.528)
Educação Básica	(89.936)	-	-	-	-	-	(85.704)	(4.232)
Receita Líquida	1.921.012	-	-	-	-	-	510.286	1.410.726
Ensino Superior	1.295.705	-	-	-	-	-	-	1.295.705
Educação Básica	625.307	-	-	-	-	-	510.286	115.021
Custo dos Produtos e Serviços	(630.120)	-	99.305	-	36.031	101.025	401	(394.159)
Custo dos Produtos Vendidos	(166.643)	-	-	-	-	-	(155.293)	(11.350)
Custo dos Serviços Prestados	(463.477)	-	99.305	-	36.031	101.025	155.694	(382.809)
Lucro Bruto	1.290.892	-	99.305	-	36.031	101.025	510.687	1.016.567
Despesas Operacionais / RFOP	(1.161.367)	-	-	47.433	146.821	(101.026)	(530.550)	(537.590)
Despesas com Vendas	(679.500)	-	-	-	12.286	155.234	(399.073)	(112.907)
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	-	-	-	-	-	(155.473)	-	(155.473)
Despesas com Pessoal	-	-	-	-	-	(86.630)	-	(86.630)
Despesas Gerais e Administrativas	(496.154)	-	-	47.433	150.447	80.182	(129.450)	(88.642)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	16.314	-	-	-	(15.912)	(402)	-	-
Despesas Corporativas	-	-	-	-	-	(93.938)	-	(93.938)
Equivalência patrimonial	(2.027)	-	-	-	-	-	(2.027)	-
Lucro Operacional antes do Res. Financeiro	129.525	-	99.305	47.433	182.852	-	(19.863)	478.977
Juros sobre Atraso de Mensalidade	-	30.594	-	-	-	-	-	30.594
EBITDA Ajustado	129.525	30.594	99.305	47.433	182.852	-	(19.863)	509.571
(-) Itens não recorrentes	-	-	-	-	(182.934)	-	(96.245)	(86.689)
Depreciação e Amortização	-	-	(99.305)	(47.433)	-	-	-	(146.738)
Resultado Financeiro	(64.125)	(30.594)	-	-	82	-	(110.260)	15.623
Despesas Financeiras	(196.081)	-	-	-	-	-	(49.193)	(146.888)
Receitas Financeiras	131.956	(30.594)	-	-	82	-	(61.067)	162.511
Lucro Operacional	65.400	-	-	-	-	-	(226.368)	291.767
Imposto de Renda e Contribuição Social	36.877	-	-	-	-	-	59.349	(22.472)
Do Exercício	(55.389)	-	-	-	-	-	(17.647)	(37.742)
Diferido	92.266	-	-	-	-	-	76.996	15.270
Participação de Minoritários	(10.891)	-	-	-	-	11.020	129	(0)
Lucro do Exercício	91.386	-	-	-	-	11.020	(166.889)	269.295

ANEXO 4 – RECONCILIAÇÃO DO DEMONSTRATIVO DO RESULTADO ACUMULADO

	Ajustes não contábeis							DRE Release 2018
	DRE Contábil 2018	Juros sobre Mensalidades	Depreciação e Amortização	Amortização de Intangível (Aquisições)	Itens Não Recorrentes/ Ganho de Capital	Reclassificações entre Custos e Despesas	Efeito Somos	
	(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)							
Receita Bruta	7.903.417	-	-	-	-	-	595.990	7.307.427
Ensino Superior	7.048.145	-	-	-	-	-	-	7.048.145
Educação Básica	855.272	-	-	-	-	-	595.990	259.282
Deduções da Receita Bruta	(1.842.709)	-	-	-	-	-	(85.704)	(1.757.005)
Ensino Superior	(1.730.489)	-	-	-	-	-	-	(1.730.489)
Educação Básica	(112.220)	-	-	-	-	-	(85.704)	(26.516)
Receita Líquida	6.060.708	-	-	-	-	-	510.286	5.550.422
Ensino Superior	5.317.656	-	-	-	-	-	-	5.317.656
Educação Básica	743.052	-	-	-	-	-	510.286	232.766
Custo dos Produtos e Serviços	(2.268.804)	-	362.186	-	51.627	396.752	401	(1.458.639)
Custo dos Produtos Vendidos	(183.934)	-	-	-	-	-	(155.293)	(28.641)
Custo dos Serviços Prestados	(2.084.870)	-	362.186	-	51.627	396.752	155.694	(1.429.998)
Lucro Bruto	3.791.904	-	362.186	-	51.627	396.752	510.687	4.091.783
Despesas Operacionais / RFOP	(2.547.006)	-	-	102.738	317.321	(396.753)	(530.550)	(1.993.150)
Despesas com Vendas	(1.502.580)	-	-	-	23.317	654.160	(399.073)	(426.030)
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	-	-	-	-	-	(654.159)	-	(654.159)
Despesas com Pessoal	-	-	-	-	-	(358.033)	-	(358.033)
Despesas Gerais e Administrativas	(1.051.990)	-	-	102.738	303.193	234.382	(129.450)	(282.227)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	9.591	-	-	-	(9.189)	(402)	-	-
Despesas Corporativas	-	-	-	-	-	(272.701)	-	(272.701)
Equivalência patrimonial	(2.027)	-	-	-	-	-	(2.027)	-
Lucro Operacional antes do Resultado Financeiro	1.244.898	-	362.186	102.738	368.948	-	(19.863)	2.098.633
Juros sobre Atraso de Mensalidade	-	202.612	-	-	-	-	-	202.612
EBITDA Ajustado	1.244.898	202.612	362.186	102.738	368.948	-	(129.450)	2.301.245
(-) Itens não recorrentes	-	-	-	-	(369.220)	-	(96.245)	(272.975)
Depreciação e Amortização	-	-	(362.186)	(102.738)	-	-	-	(464.924)
Resultado Financeiro	134.491	(202.612)	-	-	272	-	(124.411)	56.562
Despesas Financeiras	(286.318)	-	-	-	-	-	(63.344)	(222.974)
Receitas Financeiras	420.809	(202.612)	-	-	272	-	(61.067)	279.536
Lucro Operacional	1.379.389	-	-	-	-	-	(240.519)	1.619.908
Imposto de Renda e Contribuição Social	13.467	-	-	-	-	-	64.160	(50.693)
Do Exercício	(122.422)	-	-	-	-	-	(12.836)	(109.586)
Diferido	135.889	-	-	-	-	-	76.996	58.893
Participação de Minoritários	(10.891)	-	-	-	-	11.020	129	(0)
Lucro do Exercício	1.381.965	-	-	-	-	11.020	(176.229)	1.569.215

ANEXO 5 – DEMONSTRATIVO DO RESULTADO SOCIETÁRIO TRIMESTRAL

	4T18	% AV	4T17	% AV	4T18 / 4T17	3T18	% AV	4T18 / 3T18
	(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)							
Receita Bruta	2.441.475	127,1%	1.754.890	130,0%	39,1%	1.667.958	133,4%	46,4%
Ensino Superior	1.726.232	89,9%	1.677.845	124,3%	2,9%	1.632.147	130,6%	5,8%
Educação Básica	715.243	37,2%	77.045	5,7%	n.a.	35.811	2,9%	n.a.
Deduções da Receita Bruta	(520.463)	-27,1%	(405.201)	-30,0%	28,4%	(417.860)	-33,4%	24,6%
Ensino Superior	(430.527)	-22,4%	(401.472)	-29,7%	7,2%	(413.994)	-33,1%	4,0%
Educação Básica	(89.936)	-4,7%	(3.729)	-0,3%	n.a.	(3.866)	-0,3%	n.a.
Receita Líquida	1.921.012	100,0%	1.349.689	100,0%	42,3%	1.250.098	100,0%	53,7%
Ensino Superior	1.295.705	67,4%	1.276.373	94,6%	1,5%	1.218.153	97,4%	6,4%
Educação Básica	625.307	32,6%	73.316	5,4%	n.a.	31.945	2,6%	n.a.
Custo dos Produtos e Serviços	(630.120)	-32,8%	(568.952)	-42,2%	10,8%	(555.756)	-44,5%	13,4%
Custo dos Produtos Vendidos	(166.628)	-8,7%	(10.459)	-0,8%	n.a.	(1.826)	-0,1%	n.a.
Custo dos Serviços Prestados	(463.492)	-24,1%	(558.493)	-41,4%	-17,0%	(553.930)	-44,3%	-16,3%
Lucro Bruto	1.290.892	67,2%	780.737	57,8%	65,3%	694.342	55,5%	85,9%
Despesas Operacionais	(1.161.368)	-60,5%	(442.760)	-32,8%	162,3%	(423.578)	-33,9%	174,2%
Despesas com Vendas	(679.500)	-35,4%	(191.139)	-14,2%	255,5%	(244.956)	-19,6%	177,4%
Despesas Gerais e Administrativas	(496.155)	-25,8%	(252.533)	-18,7%	96,5%	(178.426)	-14,3%	178,1%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	16.314	0,8%	912	0,1%	n.a.	(196)	-0,0%	n.a.
Equivalência patrimonial	(2.027)	-0,1%	-	0,0%	n.a.	-	0,0%	n.a.
Lucro antes do Resultado Financeiro e das Part. Societárias	129.524	6,7%	337.977	25,0%	-61,7%	270.764	21,7%	-52,2%
Resultado Financeiro	(64.125)	-3,3%	48.121	3,6%	n.a.	93.023	7,4%	n.a.
Despesas Financeiras	(173.812)	-9,0%	(21.374)	-1,6%	713,2%	(70.631)	-5,7%	n.a.
Receitas Financeiras	109.687	5,7%	69.495	5,1%	n.a.	163.654	13,1%	-33,0%
Lucro antes das Participações Societárias	65.399	3,4%	386.098	28,6%	-83,1%	363.787	29,1%	-82,0%
Imposto de Renda e Contribuição Social	36.877	1,9%	4.558	0,3%	n.a.	(15.970)	-1,3%	n.a.
Do exercício	(55.389)	-2,9%	(9.492)	-0,7%	n.a.	(24.947)	-2,0%	122,0%
Diferido	92.266	4,8%	14.050	1,0%	556,7%	8.977	0,7%	n.a.
Lucro Líquido	102.276	5,3%	390.656	28,9%	-73,8%	347.817	27,8%	-70,6%
Participação de não Controladores	(10.891)	-0,6%	-	0,0%	n.a.	-	0,0%	n.a.

ANEXO 6 – DEMONSTRATIVO DO RESULTADO SOCIETÁRIO ACUMULADO

	2018	% AV	2017	% AV	2018 /2017
	(Em milhares de reais, exceto se indicado de outra forma)				
Receita Bruta	7.903.417	130,4%	7.151.569	128,7%	10,5%
Ensino Superior	7.048.145	116,3%	6.961.152	125,3%	1,2%
Educação Básica	855.272	14,1%	190.417	3,4%	349,2%
Deduções da Receita Bruta	(1.842.709)	-30,4%	(1.593.821)	-28,7%	15,6%
Ensino Superior	(1.730.489)	-28,6%	(1.580.791)	-28,4%	9,5%
Educação Básica	(112.220)	-1,9%	(13.030)	-0,2%	n.a.
Receita Líquida	6.060.708	100,0%	5.557.748	100,0%	9,0%
Ensino Superior	5.317.656	87,7%	5.380.361	96,8%	-1,2%
Educação Básica	743.052	12,3%	177.387	3,2%	318,9%
Custo dos Produtos e Serviços	(2.268.804)	-37,4%	(2.105.890)	-37,9%	7,7%
Custo dos Produtos Vendidos	(183.934)	-3,0%	(29.007)	-0,5%	n.a.
Custo dos Serviços Prestados	(2.084.870)	-34,4%	(2.076.883)	-37,4%	0,4%
Lucro Bruto	3.791.904	62,6%	3.451.858	62,1%	9,9%
Despesas Operacionais	(2.547.006)	-42,0%	(1.757.351)	-31,6%	44,9%
Despesas com Vendas	(1.502.580)	-24,8%	(941.876)	-16,9%	59,5%
Despesas Gerais e Administrativas	(1.051.990)	-17,4%	(839.198)	-15,1%	25,4%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	9.591	0,2%	23.723	0,4%	-59,6%
Equivalência Patrimonial	(2.027)	-0,0%	-	0,0%	n.a.
Lucro antes do Resultado Financeiro e das Part. Societárias	1.244.898	20,5%	1.694.507	30,5%	-26,5%
Resultado Financeiro	134.491	2,2%	226.088	4,1%	-40,5%
Despesas Financeiras	(286.318)	-4,7%	(94.938)	-1,7%	201,6%
Receitas Financeiras	420.809	6,9%	321.026	5,8%	31,1%
Lucro antes das Participações Societárias	1.379.389	22,8%	1.920.595	34,6%	-28,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social	13.467	0,2%	(38.279)	-0,7%	n.a.
Do exercício	(122.422)	-2,0%	(97.000)	-1,7%	26,2%
Diferido	135.889	2,2%	58.721	1,1%	131,4%
Lucro Líquido	1.392.856	23,0%	1.882.316	33,9%	-26,0%
Participação de não Controladores	(10.891)	-0,2%	-	0,0%	n.a.

ANEXO 7 – FLUXO DE CAIXA

R\$ mil	4T18	4T17	3T18
Lucro Líquido antes de IR	121.462	386.099	363.786
Ajustes ao Lucro Líquido antes de IR	-	-	-
Depreciação e Amortização	146.737	105.630	112.870
Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa (PCLD)	155.473	106.910	155.067
Provisão para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	151.304	(9.322)	98.300
Provisão (Reversão) para Perdas nos Estoques	(1.108)	187	(108)
Encargos Financeiros	137.894	14.057	56.054
Rendimento de Títulos e Valores Mobiliários	(47.991)	(28.803)	(63.514)
Outorga de Opções de Ações	6.007	9.787	5.042
Resultado na venda de Controladas	(497)	(2.660)	(9.165)
Resultado na venda ou baixa de ativos e outros investimentos	-	62.091	-
Resultado de Equivalência Patrimonial	-	-	-
Variações no Capital de Giro	(271.954)	(29.280)	(50.802)
(Aumento) Redução em Contas a Receber (ex-FIES)	(374.699)	(264.502)	(278.848)
(Aumento) Redução em Contas a Receber FIES	118.006	271.477	475.043
(Aumento) Redução dos Estoques	(56.975)	18.543	(6.342)
(Aumento) Redução em Adiantamentos	(152)	(14.400)	3.076
(Aumento) Redução em Tributos a Recuperar	(2.825)	-	(9.970)
(Aumento) Redução em Depósitos Judiciais	(240)	(1.921)	(19)
Aumento (Redução) nos Demais Ativos	243.637	(75.654)	5.920
Aumento (Redução) em Fornecedores	76.618	101.288	(30.230)
Aumento (Redução) em Obrigações Sociais e Trabalhistas	(63.385)	(49.538)	39.296
Aumento (Redução) em Obrigações Fiscais	7.923	(19.197)	7.370
Aumento (Redução) em Adiantamento de Clientes	96.418	9.708	(90.451)
(Redução) em Impostos e Contribuições Parcelados	962	19.624	356
(Redução) em Provisão para Perdas Tributárias, Trabalhistas e Cíveis	(35.557)	(28.669)	(35.385)
Aumento (Redução) nos Demais Passivos	(281.686)	3.961	(130.618)
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(24.399)	(6.682)	(8.270)
Capex	(109.565)	(206.667)	(121.010)
Adições de Imobilizado	(51.076)	(121.923)	(69.583)
Adições no Intangível	(58.489)	(84.744)	(51.427)
Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais Pós-Capex	263.363	401.348	538.250
Capex Projetos Especiais	(125.444)	(25.275)	(72.086)
Construções	(125.444)	(25.275)	(72.086)
Fluxos de Caixa das Atividades Operacionais Pós-Capex Total	137.919	376.073	466.165
(+) Atividades de M&A	114.676	(14.980)	(83.390)
Aquisições de controladas	109.829	(12.754)	(67.510)
Contas a receber de ex-proprietários	(18.476)	(175)	(2.245)
Custos e despesas de M&A	23.323	(2.051)	1.365
Aquisições de Imóveis	-	-	(15.000)
(+) Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos	(251.198)	(273.123)	5.282.117
Alienções (Aquisições) de Ações em Tesouraria	14.976	1	(7.805)
Aumento de Capital Líquido dos Custos de Emissão	1.321	23.611	4.914
Contratação de Empréstimos e Financiamentos	-	-	5.500.000
Pagamentos de Empréstimos e Financiamentos	(102.701)	(109.960)	(51.451)
Juros de Empréstimos e Debêntures Pagos	(5.929)	(14.153)	(30.489)
Resgate (Aplicação) de Títulos e Valores Mobiliários	8.463	20.845	51.786
Pagamento de Refis	(389)	(20.164)	(360)
Tarifas Bancárias e de Cobranças	(34.770)	(2.030)	(6.888)
Pagamento de Dividendos	(132.170)	(171.274)	(177.591)
(=) Geração de Caixa Não Operacional	(136.522)	(288.102)	5.198.726
Geração de Caixa Total	1.397	87.969	5.664.892
Aumento (Redução) Líquido de Caixa e Equivalentes de Caixa	-	-	-
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período	2.193.865	1.638.316	1.127.746
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Período	2.195.262	1.726.287	6.792.637
Aumento (Redução) Líquido de Caixa e Equivalentes de Caixa	1.397	87.969	5.664.892