Education Day

Apresentação

Janeiro 2019

Disclaimer

O material que se segue é uma apresentação de informações gerais da Kroton Educacional S.A ("Kroton"). Tratam-se de informações resumidas sem intenção de serem completas, que não devem ser consideradas por investidores potenciais como recomendação. Esta apresentação é estritamente confidencial e não pode ser divulgada a nenhuma outra pessoa. Não fazemos nenhuma declaração nem damos nenhuma garantia quanto à correção, adequação ou abrangência das informações aqui apresentadas, que não devem ser usadas como base para decisões de investimento.

Esta apresentação contém declarações e informações prospectivas nos termos da Cláusula 27A da *Securities Act of* 1933 e Cláusula 21E do *Securities Exchange Act of* 1934. Tais declarações e informações prospectivas são unicamente previsões e não garantias do desempenho futuro. Advertimos os investidores de 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 suas controladas, em virtude dos quais os resultados reais de tais sociedades podem diferir de maneira relevante de resultados futuros expressos ou implícitos nas declarações e informações prospectivas.

Embora a Kroton acredite que as expectativas e premissas contidas nas declarações e informações prospectivas sejam razoáveis e baseadas em dados atualmente disponíveis à sua administração, a Kroton não pode garantir resultados ou acontecimentos futuros. A Kroton isenta-se expressamente do dever de atualizar qualquer uma das declarações e informações prospectivas.

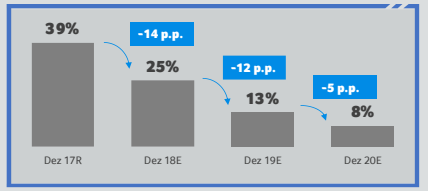
Esta apresentação não constitui oferta, convite ou solicitação de oferta de subscrição ou compra de quaisquer valores mobiliários. Esta apresentação e seu conteúdo não constituem a base de um contrato ou compromisso de qualquer espécie.



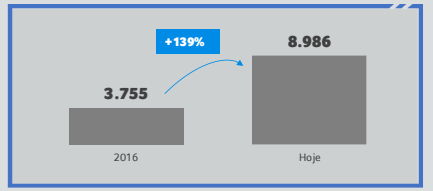
01 O QUE ACONTECEU EM 2017 E 2018?

2017 e 2018: Anos desafiadores

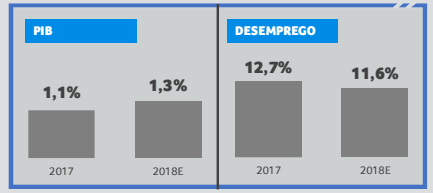
1 **Redução da Base de Alunos FIES**



2 **Aumento na Competição EAD**



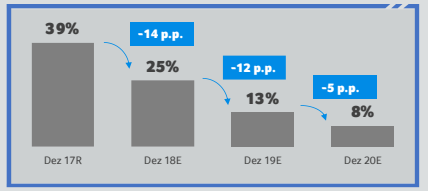
3 **Cenário Macroeconômico Crítico**



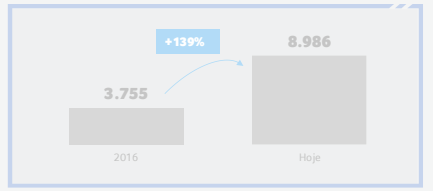
HEADWINDS

2017 e 2018: Anos desafiadores

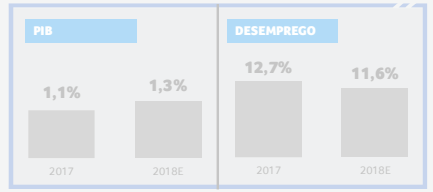
1 Redução da Base de Alunos FIES



2 Aumento na Competição EAD



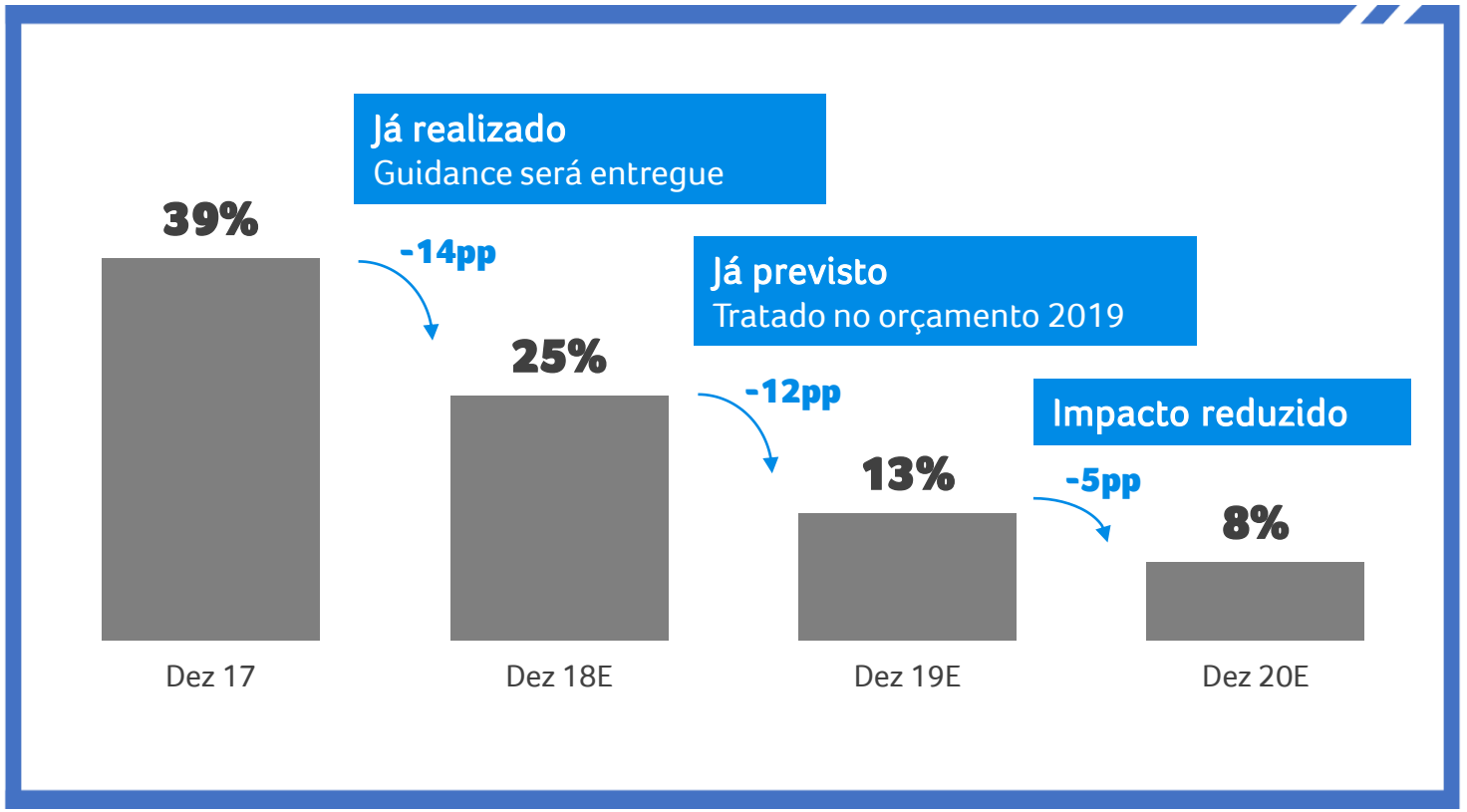
3 Cenário Macroeconômico Crítico



HEADWINDS

Redução da Base de Alunos FIES

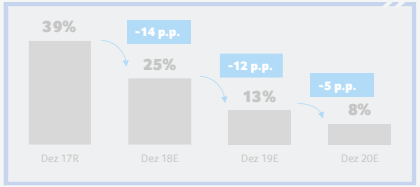
% Representatividade FIES na Base de Alunos Presenciais



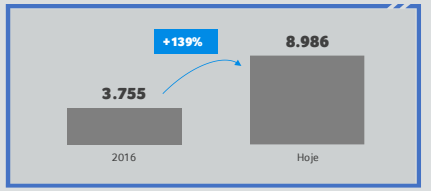
- **Pressão em Receita** (evasão), **Margem** (PCLD FIES menor que de outros tipos de aluno)
- **Desafios de 2018 superados** e de **2019 endereçados**
- **Impacto menor em 2020** e **baixa exposição a partir de 2021**

2017 e 2018: Anos desafiadores

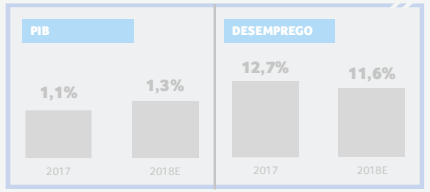
1 Redução da Base de Alunos FIES



2 Aumento na Competição EAD



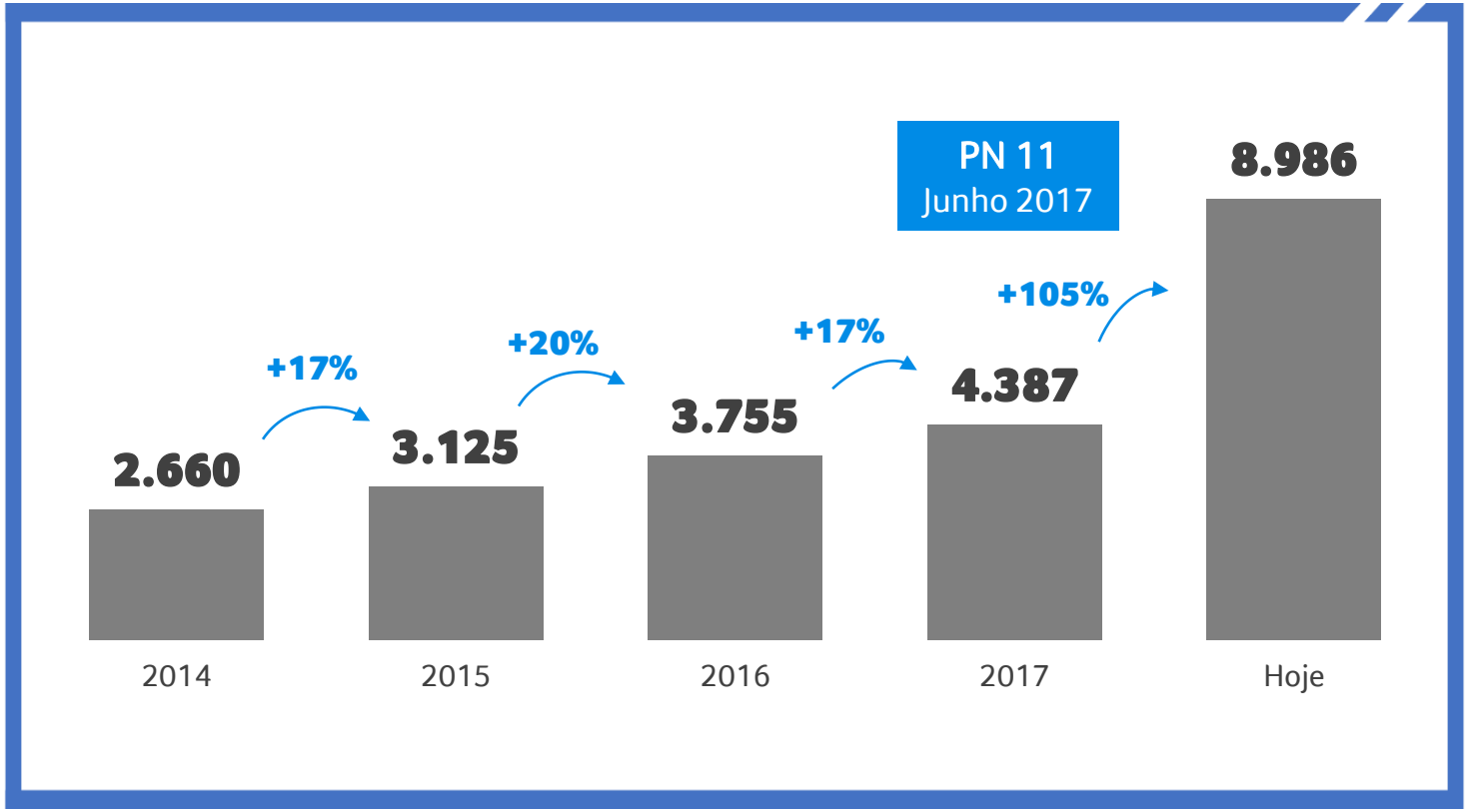
3 Cenário Macroeconômico Crítico



HEADWINDS

Aumento de Competição EAD

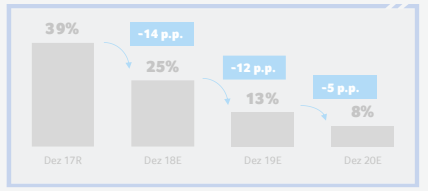
Evolução do Número de Polos no Mercado Total



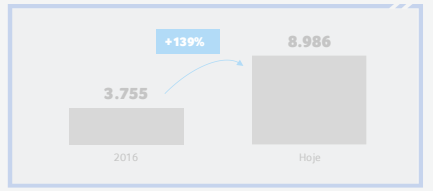
- **Nos últimos 4 anos, o número de Polos de EAD mais que triplicou**
- **Barreira regulatória cada vez menos relevante**
- **Fatores de Sucesso:**
  - **Produto**
  - **Portfólio**
  - **Tecnologia**
  - **Gestão de Rede de Parceiros**

2017 e 2018: Anos desafiadores

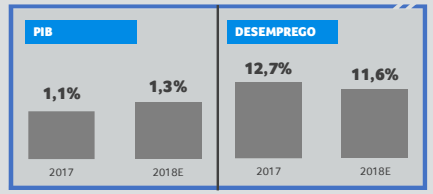
1 **Redução da Base de Alunos FIES**



2 **Aumento na Competição EAD**



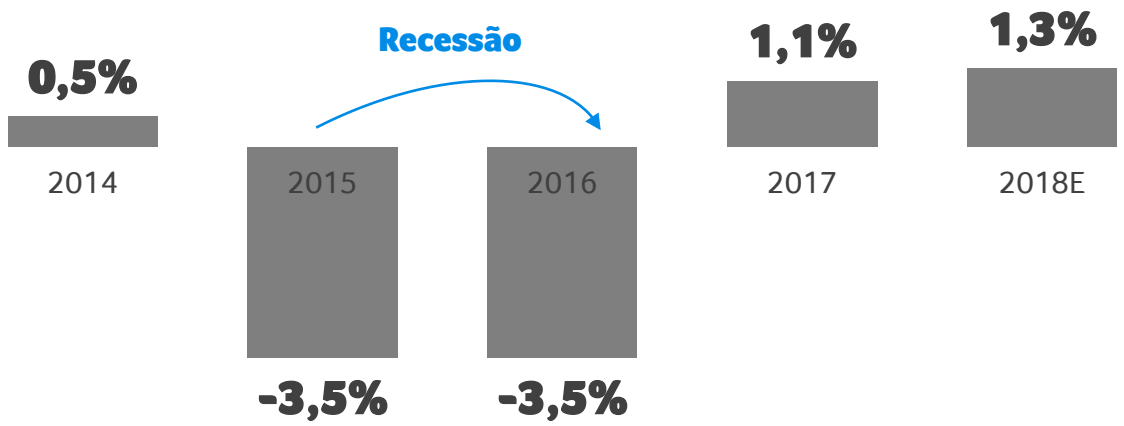
3 **Cenário Macroeconômico Crítico**



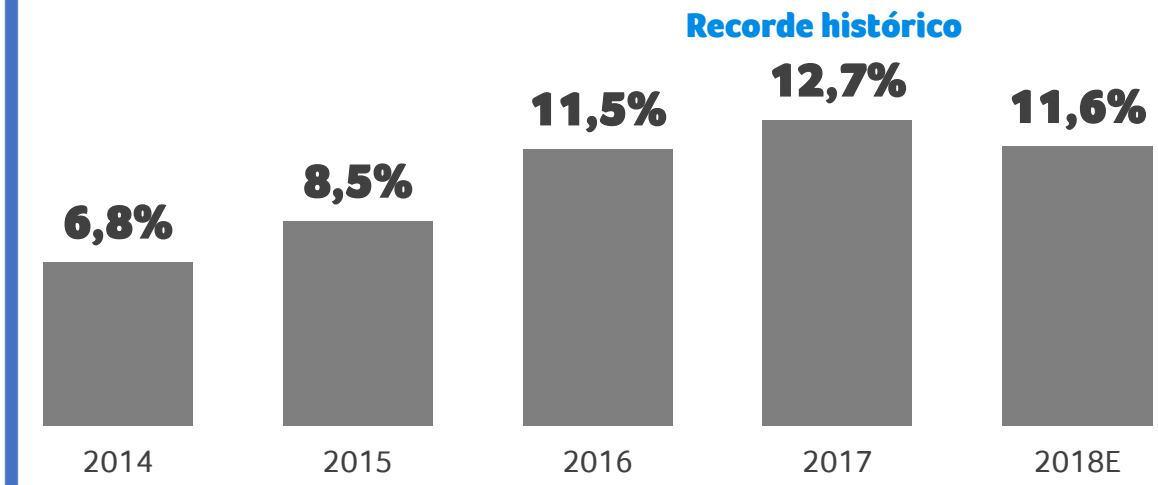
HEADWINDS

Cenário Macroeconômico Crítico

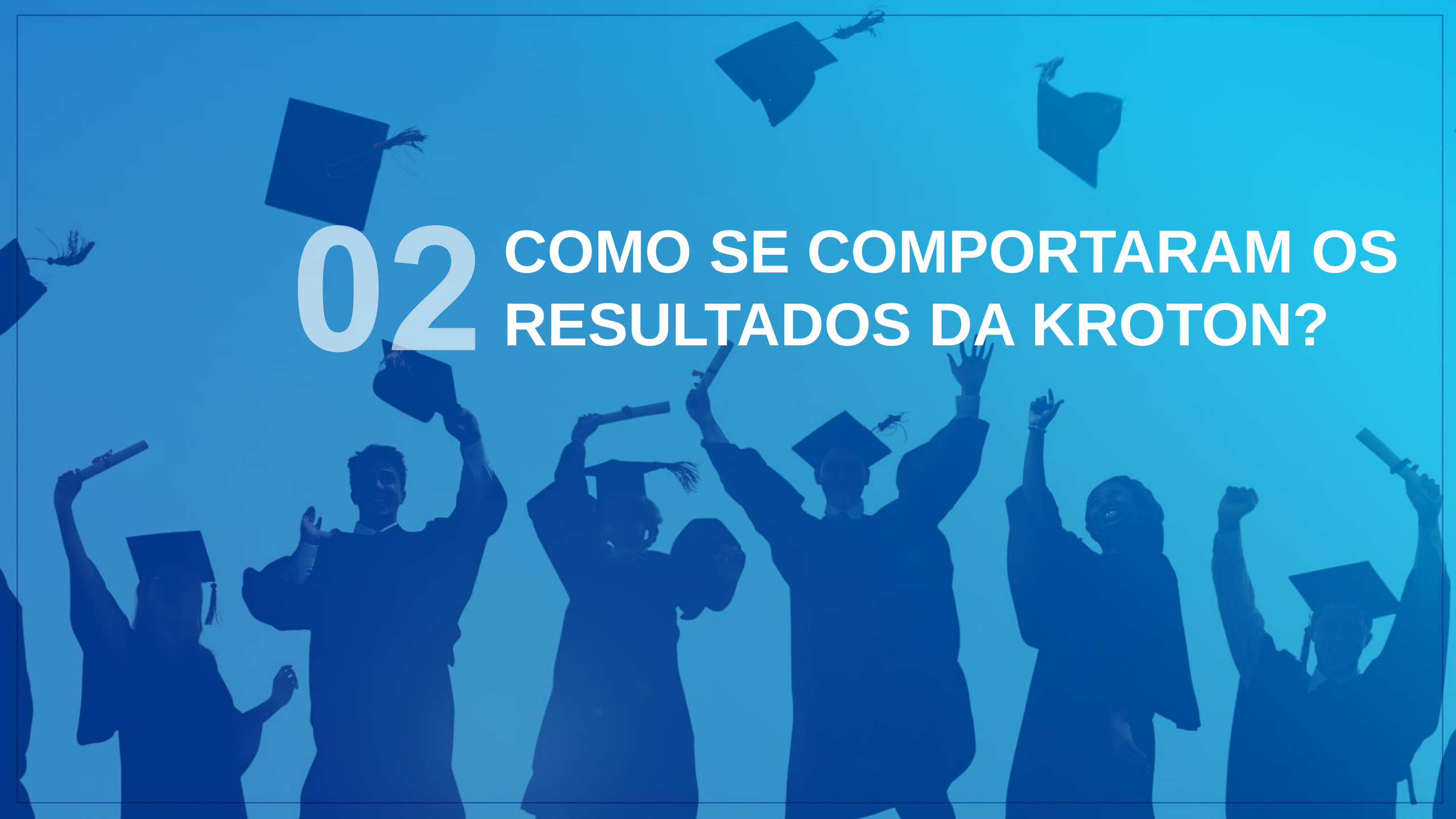
Evolução Anual do PIB Brasil



Taxa de Desemprego no Brasil



- **Cenário macroeconômico desafiador, com país ainda se recuperando da recessão**
- **Taxa de Desemprego ainda muito elevada, atingindo 12,2 milhões de brasileiros**
- **Em torno de 75% de nossos alunos trabalham durante o dia e estudam à noite**

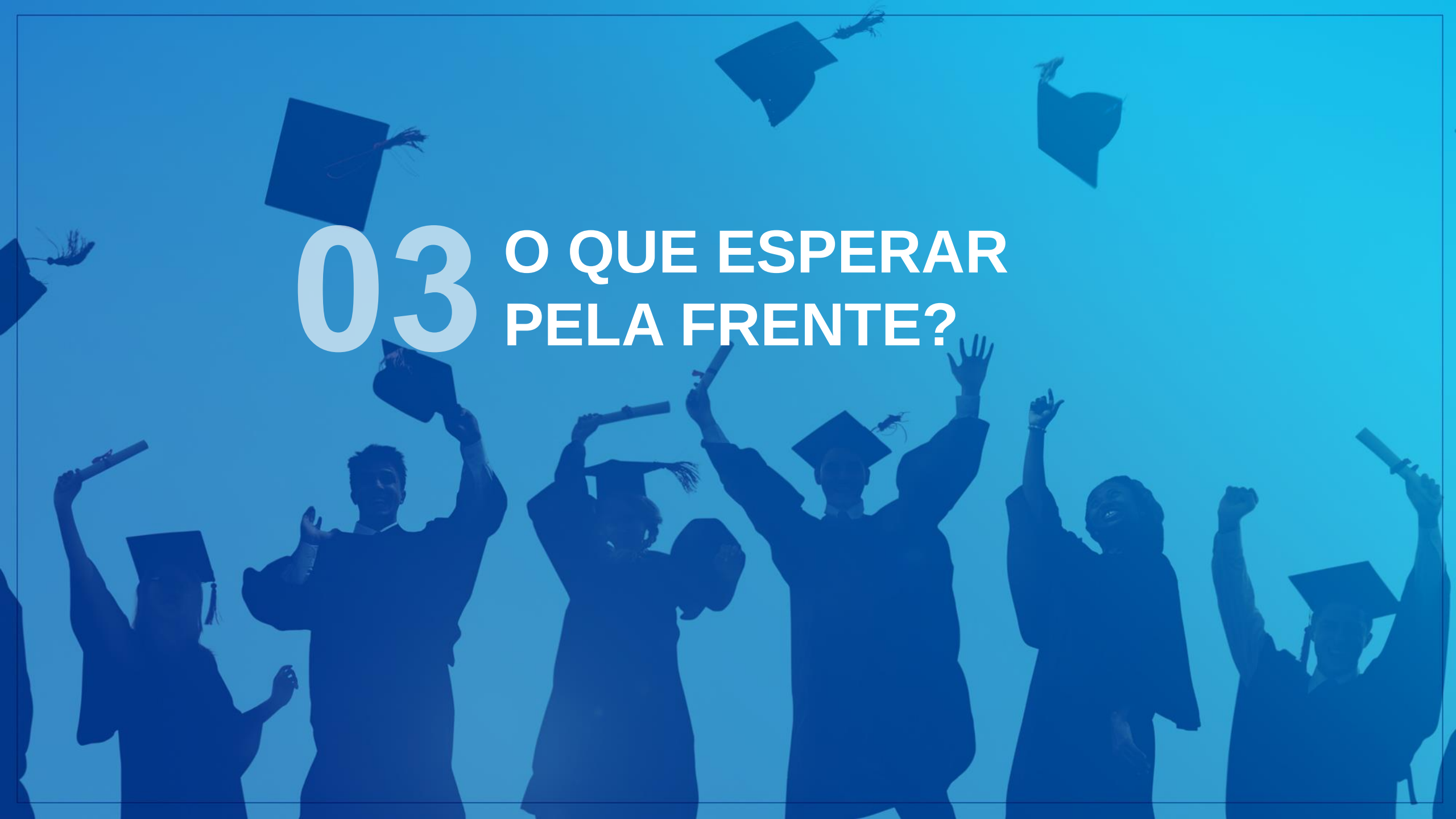


02 COMO SE COMPORTARAM OS RESULTADOS DA KROTON?

Resultados Sólidos, Através de Foco em Execução

Mesmo com os headwinds de 2017 e 2018, o Guidance de 2018 será entregue

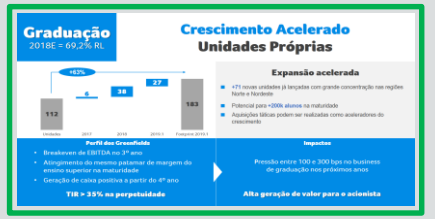
R$ milhões e %	2017	Guidance 2018	
Receita Líquida	5.558	5.480	
EBITDA Ajustado	2.451	2.275	
Margem EBITDA Ajustada	44,1%	41,5%	Margem >40%
Lucro Líquido Ajustado	2.240	1.940	
Margem Líquida Ajustada	40,3%	35,4%	



03 O QUE ESPERAR PELA FRENTE?

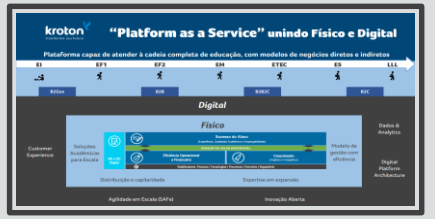
Em 2018, amadurecemos diversas frente de crescimento

1. **Crescimento Acelerado em Greenfields**
2. **Crescimento Acelerado em Polos EAD**
3. **Strategic Move to K12 → Aquisição SOMOS**
4. **Transformação Digital**









WE ARE READY FOR GROWTH

Em 2018, amadurecemos diversas frente de crescimento

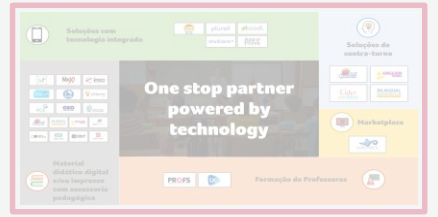
1. **Crescimento Acelerado em Greenfields**



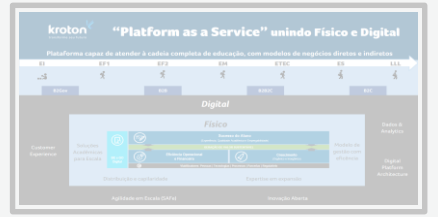
2. Crescimento Acelerado em Polos EAD



3. Strategic Move to K12 → Aquisição SOMOS

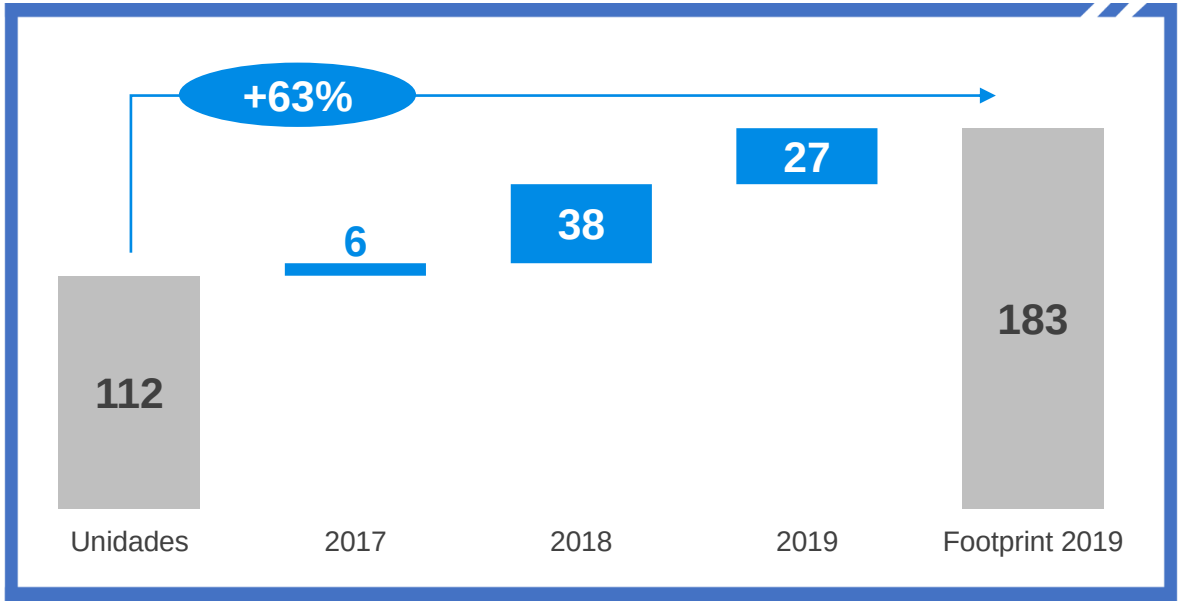


4. Transformação Digital



WE ARE READY FOR GROWTH

Crescimento Acelerado em Greenfields



Crescimento Acelerado

- **+71** novas unidades já lançadas, com grande concentração nas regiões **Norte e Nordeste**
- Em sua **maturidade**, cada unidade deve conter **~3k alunos** e gerar **receita anual de R$24 milhões,** com a **mesma margem operacional** das unidades atuais
- **Geração de caixa positiva** a partir do 4º ano
- **77%** do **capex** empenhado nos primeiros **3 anos**

TIR ACIMA DE 35% NA PERPETUIDADE

Em 2018, amadurecemos diversas frente de crescimento

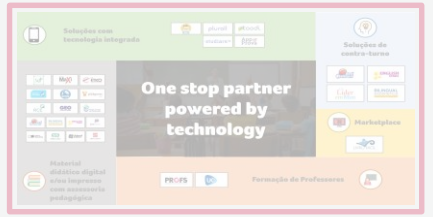
1 Crescimento Acelerado em Greenfields



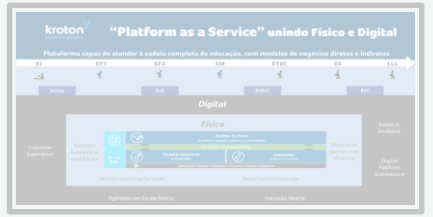
2 Crescimento Acelerado em Polos EAD



3 Strategic Move to K12 → Aquisição SOMOS

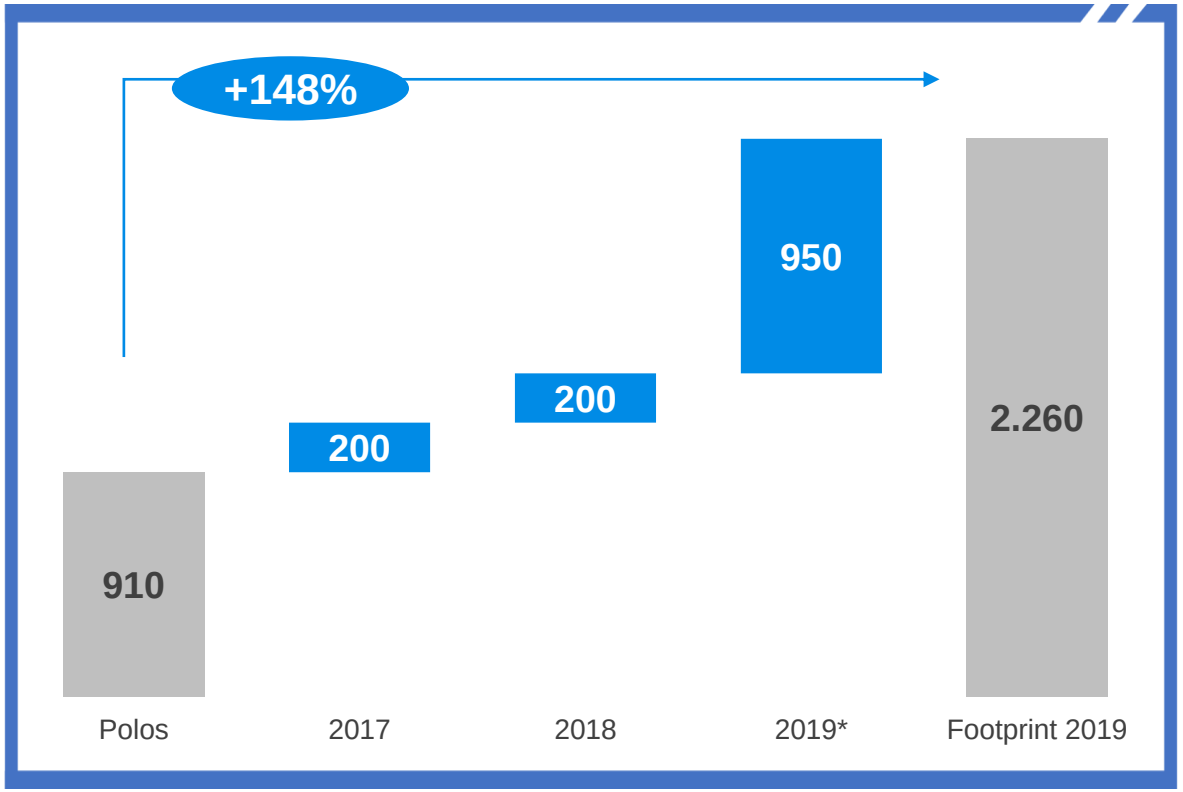


4 Transformação Digital



WE ARE READY FOR GROWTH

Crescimento Acelerado em Polos EAD



Crescimento Acelerado

- Potencial para lançar **+1.350** novos polos até o final de 2019, com uma **distribuição geográfica abrangente**
- Potencial para **+540k alunos** na maturidade
- **2 Novas instituições** EAD com **conceito 5, uma já credenciada** (UNIC Cuiabá) e outra em fase final de credenciamento (Anhanguera Campo Grande)
- **Treinamento, Processos e Sistemas robustos**
- **Portfólio de cursos diversificado**, indo desde 100% Online até Semi-Presenciais e EAD Premium

MANTENDO NOSSA LIDERANÇA NESSE SEGMENTO

* Crescimento Potencial considerando o bônus regulatório atual (450 polos/ano) mais o credenciamento de 1 instituição aguardando portaria MEC (250 polos/ano)

Em 2018, amadurecemos diversas frente de crescimento

1 **Crescimento Acelerado em Greenfields**



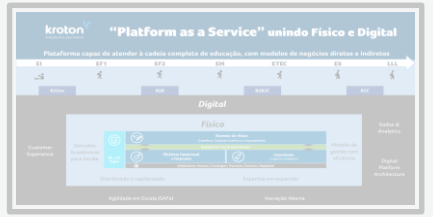
2 **Crescimento Acelerado em Polos EAD**



3 **Strategic Move to K12 → Aquisição SOMOS**



4 **Transformação Digital**



WE ARE READY FOR GROWTH

SOMOS: Uma nova empresa, customer centric

MERCADO	**Público** 2018 = 28% RL	**Privado** 2018 = 72% RL
3 grandes negócios atendendo 2 mercados		
Negócios	**Conteúdo para programas oficiais** (28% RL) PNLD **B2Gov**	**Escolas** (30% RL) Gestão de Escolas de Educação Básica e Idiomas **B2C**
		K12 (42% RL) Soluções integradas para escolas K12 **B2B / B2B2C**

Conceito de “Platform as a Service” para escolas de K12

kroton

Soluções com tecnologia integrada

Trilha do ENEM · plurall · stoodi · studiare · App Prova

Soluções de contra-turno

Red Balloon · English Stars · Líder em Mim · Bilingual experience



Marketplace

Livro Fácil

Material didático digital e/ou impresso com assessoria pedagógica

Ser · Maxi · Ético · Sistema de Ensino pH · Anglo · Pitágoras · RCE · GEO · Rede Cristã de Educação · Red Balloon · Bilingual experience · English Stars · par · Editora Saraiva · ea editora ática · Atual Editora · editora scipione

PROFS · UK

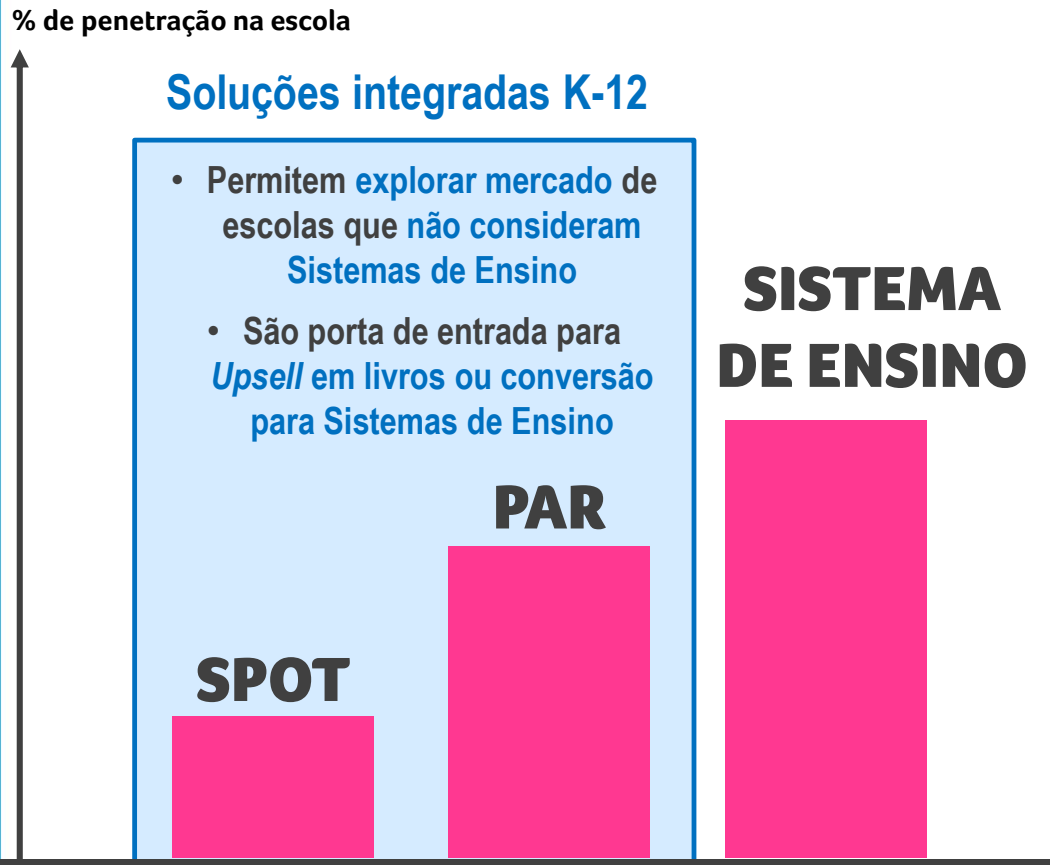
Formação de Professores

Plataforma de Serviços K12 Somos

Robustos indicadores financeiros, operacionais e de qualidade

LTV/CAC	>8,0
Cash Conversion	70%
Mg. EBITDA	45%
Retention Rate	90%
# de Escolas que são Top 3 no Enem em seus Municípios	505

No mercado privado, oferecemos um portfólio que integra serviços com nível crescente de penetração nas escolas



- Material didático digital e/ou impresso com assessoria pedagógica
- Soluções com tecnologia integrada
- Formação de professores
- Marketplace
- Soluções de contra turno

Plataforma K-12 acessa outros mercados além de Sistema de Ensino

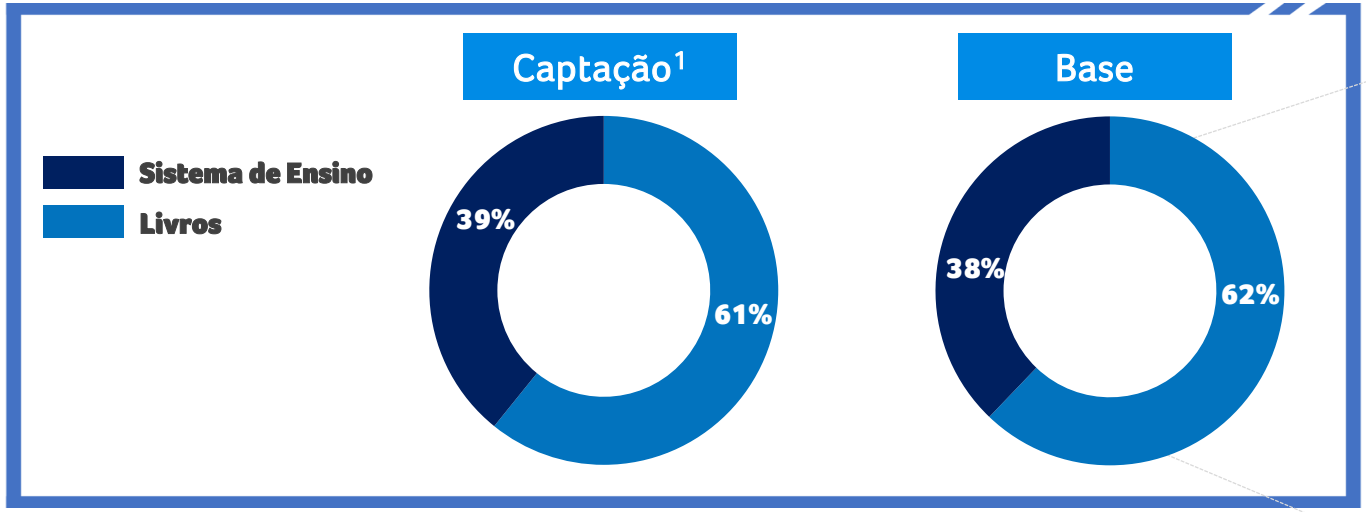
Plataforma permite acesso a todo o mercado



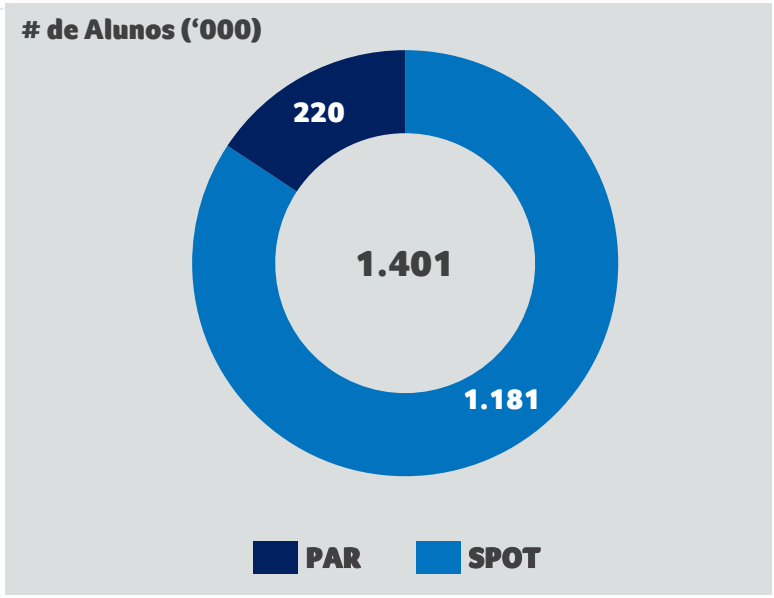
Fonte: pesquisas internas

Livros ou Sistema de Ensino? Uma escolha da escola.

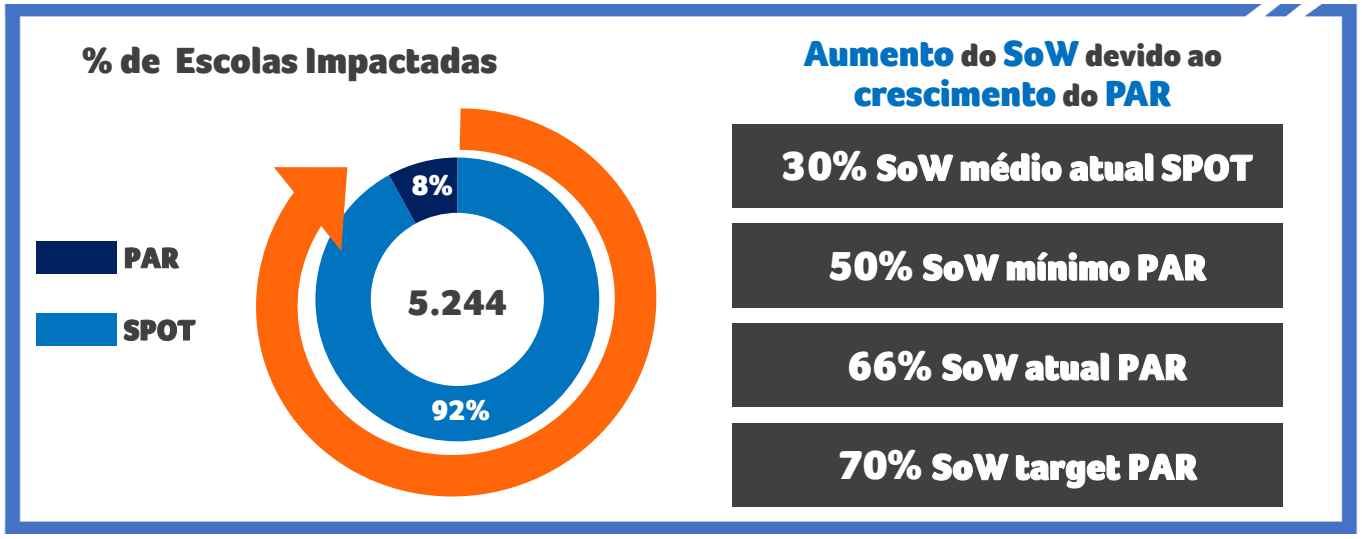
% do nº de Alunos ('000)



Breakdown Livros – Spot x PAR



Escolas Impactadas – Spot x PAR



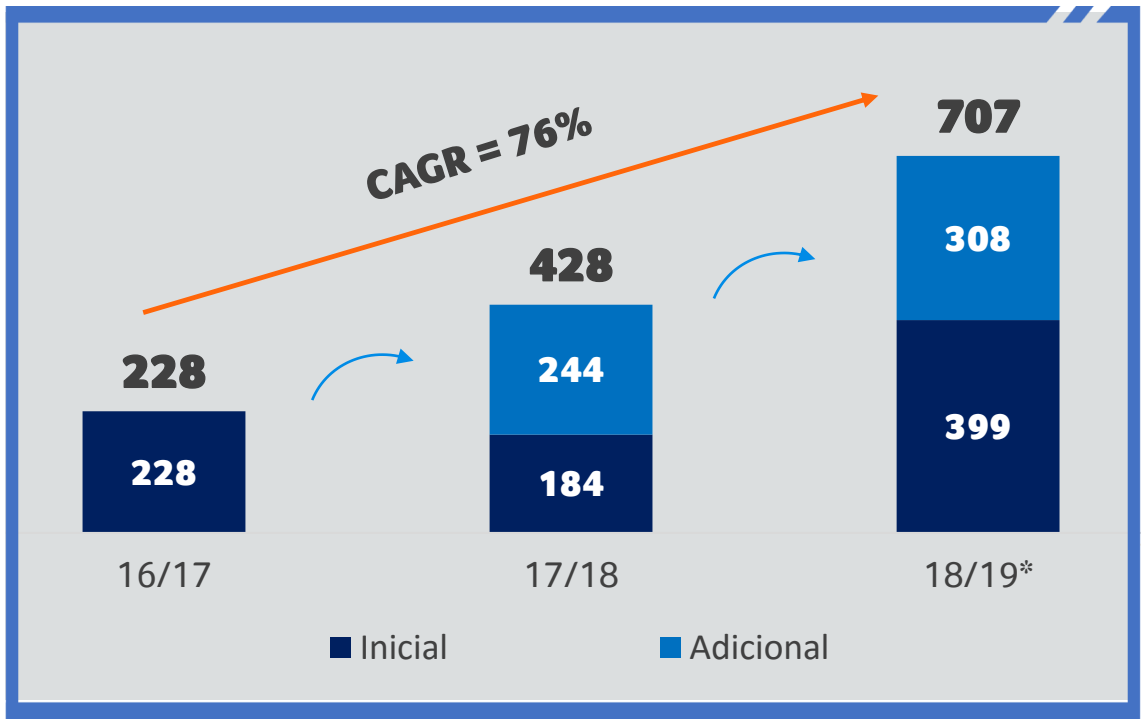
PAR: Conteúdo **estruturado** baseado em **livros**, suportado por serviços (ex. **assessoria pedagógica**) e **integrado por tecnologia**

1- Não considera venda de livros Spot; Data Base 2017

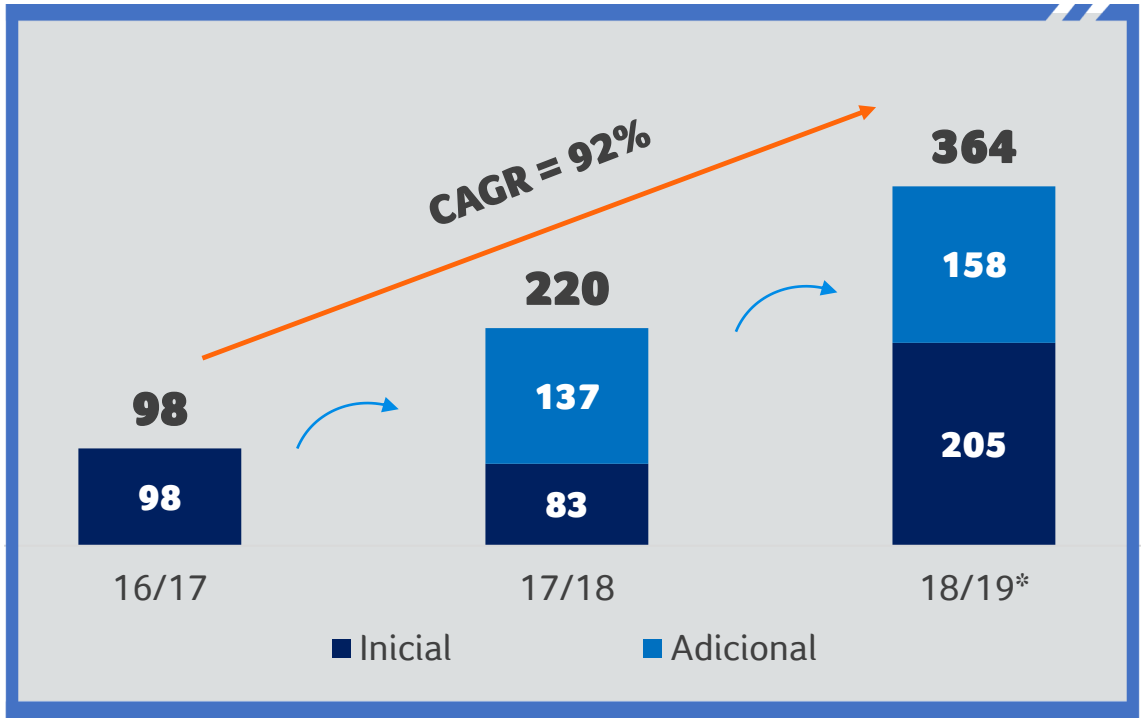
Jornada PAR – Crescimento demonstra potencial

Captação histórica PAR

Escolas PAR - Captação e Base



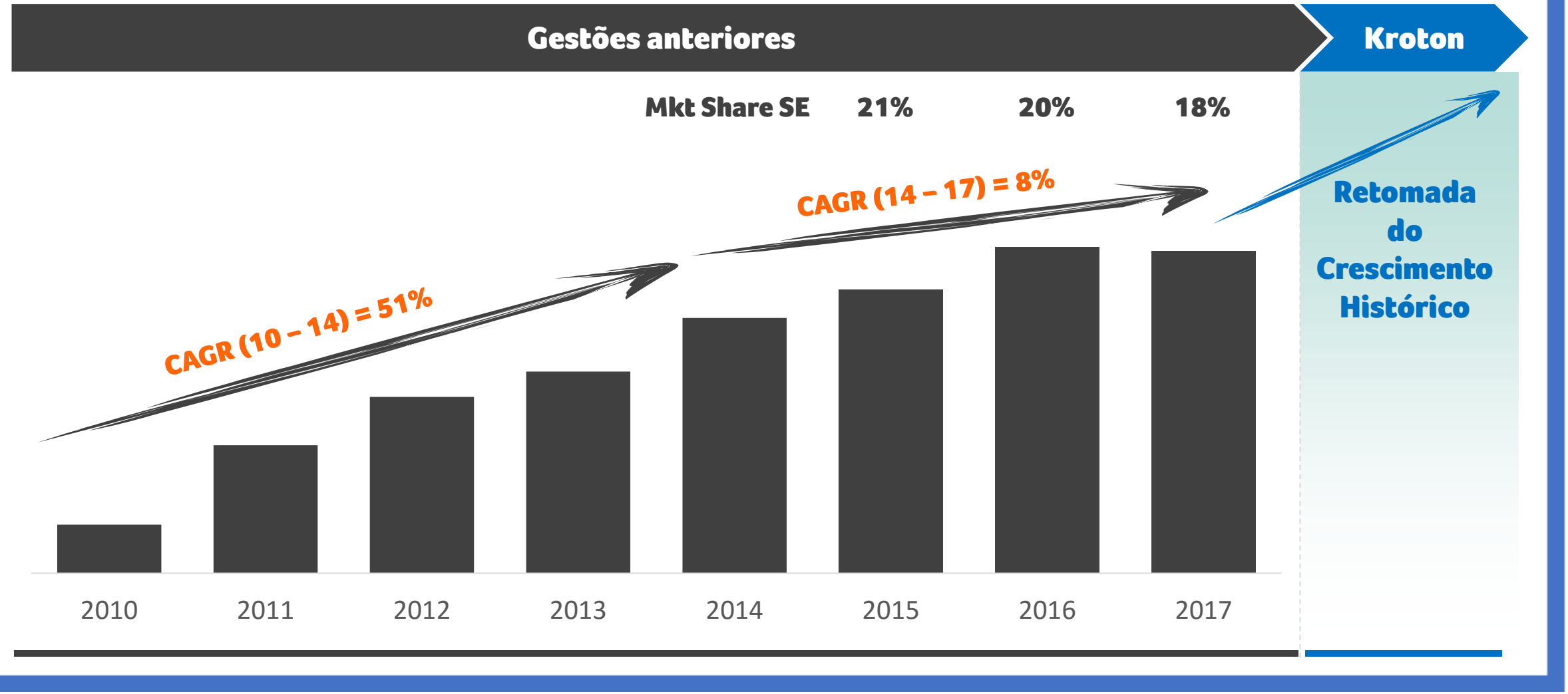
Alunos PAR - Captação e Base



*Dados atualizados até 14/01/2019

Retomada do crescimento histórico na nova gestão

Receita Líquida de Sistemas de Ensino da SOMOS



O que está sendo construído e que tem potencial de gerar a disrupção na indústria de K12?



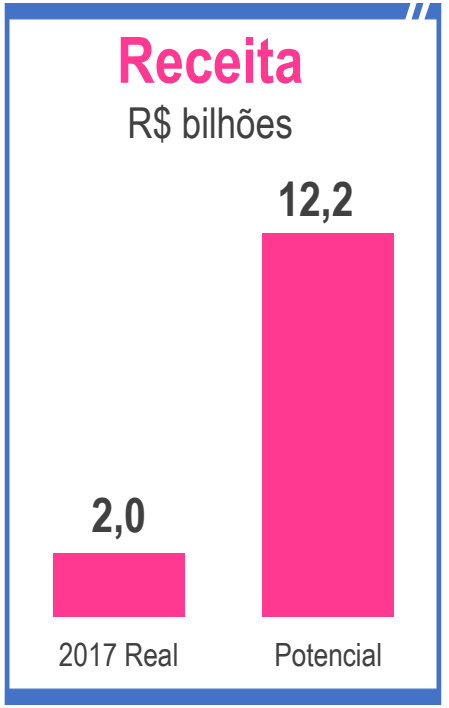
Soluções integradas K-12
One stop partner powered by technology

Escola própria K-12

Oportunidades em Mercados Atuais e Novos

Potencial ganho de **Market Share** em mercados existentes e **mapeamento de novos mercados**

	Mercado Público	Plataforma de Serviços K12			Escolas		
Negócio R$Bi	**PNLD**	**Conteúdo K12**	**Contraturno**	**Materiais Contraturno**	**Gestão Escolas**	**Escola Aliada**	**TOTAL**
Mercado Total	1,5	5,0	36,0	4,0	60,0	21,0	
Share Receita	33%	28%	0%	0%	1%	0%	
Fair Share	40%	40%	6%	20%	4%	20%	
Receita Potencial	**0,6**	**2,0**	**2,2**	**0,8**	**2,4**	**4,2**	**12,2**
	0,6	**5,0**			**6,8**		



Fonte: pesquisas, dados históricos da Companhia e DD realizadas nos M&As

Em 2018, amadurecemos diversas frente de crescimento

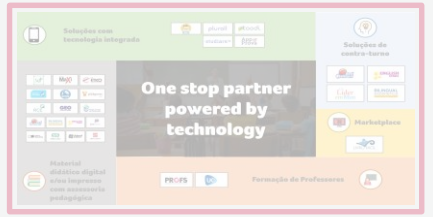
1 **Crescimento Acelerado em Greenfields**



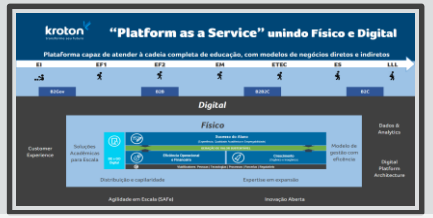
2 **Crescimento Acelerado em Polos EAD**



3 **Strategic Move to K12 → Aquisição SOMOS**



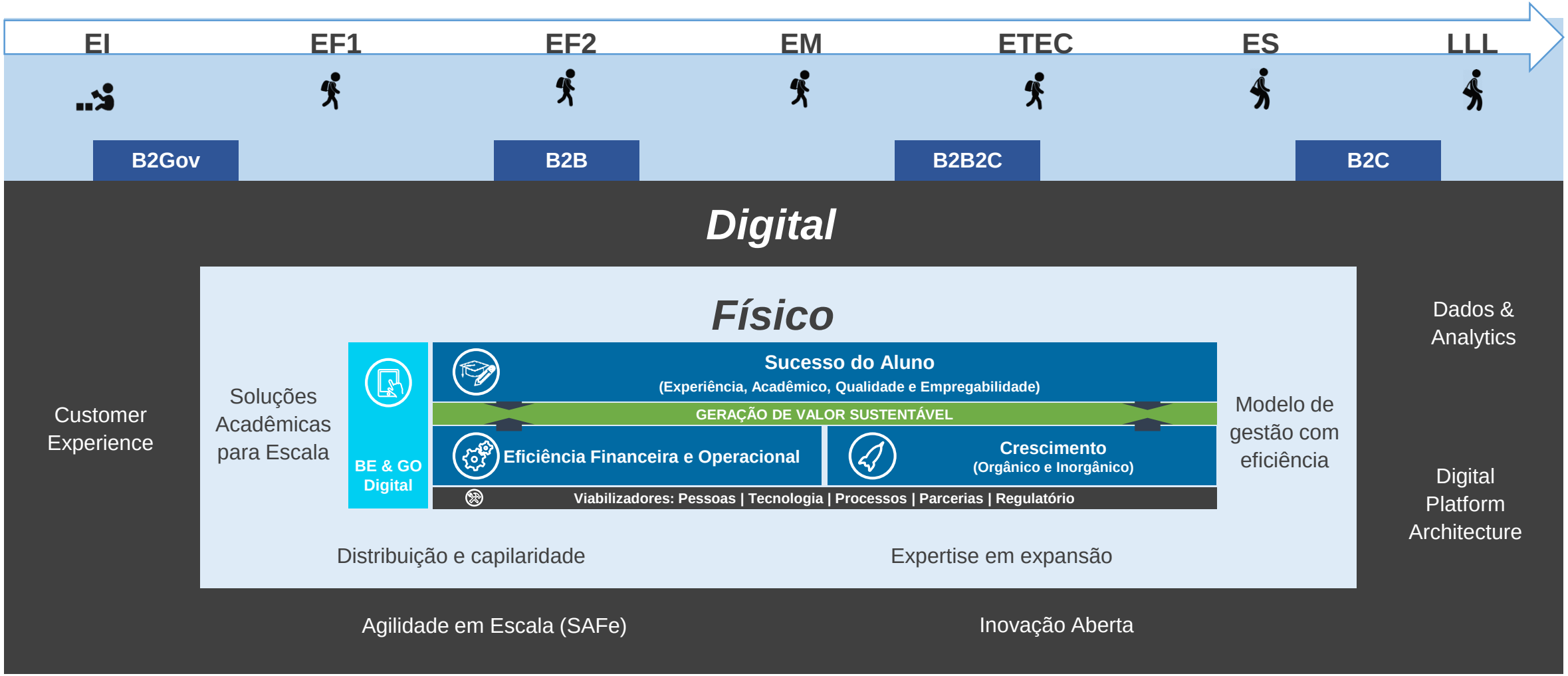
4 **Transformação Digital**



WE ARE READY FOR GROWTH

“Platform as a Service” unindo Físico e Digital

Plataforma capaz de atender à cadeia completa de educação, com modelos de negócios diretos e indiretos





04 WHAT'S NEW?

Fotografia até o Momento (~30% do Processo)

	Volume	Preço
Presencial	=	↑
EAD	=	=

Tendência Positiva para 2019 (Ex-SOMOS)

Em bases comparáveis	2019 Vs. 2018
Receita Líquida	=
EBITDA	↑
Lucro Líquido	=
Geração de Caixa Operacional Pós Capex Recorrente	↑↑↑
Cash Conversion	↑↑↑

Legenda:
= +/- 1% var. | ↑ 1-5% var. | ↑↑ 5-10% var. | ↑↑↑ >10% var.

Tendência Positiva:

1. **Todos os indicadores ainda melhores quando incluída a SOMOS**
2. **Para 2020, tendência positiva em todos os indicadores**
3. **Geração de caixa e conversão de EBITDA em caixa com elevado potencial de crescimento em 2020 e 2021**

Considerando a visão Kroton standalone e excluindo impactos da PN23 em 2018 e do IFRS16 (que entra em vigor a partir de 2019) da análise



RELAÇÕES COM INVESTIDORES

www.kroton.com.br/ri

Carlos Lazar
carlos.lazar@kroton.com.br
+ 55 11 3133-7309

Pedro Gomes
pedro.gsouza@kroton.com.br
+ 55 11 3133-7311

Ana Troster
ana.mtroster@kroton.com.br
+55 11 3133-7314