

Resultados **2T18**



Agosto 2018

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.

The background of the slide is a solid blue color. Silhouetted against this blue background are several graduates in academic regalia. They are in various celebratory poses: some are throwing their mortarboards into the air, and others are holding up rolled-up diplomas. The graduates are positioned at the bottom of the frame, with their arms raised. Several mortarboards are captured mid-air in the upper half of the image, creating a sense of movement and festivity.

01 CONSIDERAÇÕES INICIAIS



AQUISIÇÃO SOMOS

CAPTAÇÃO DE DÍVIDA

- Obtenção de Rating
 - AA+ pela Fitch
 - AAA pela S&P
- Registro de Companhia Aberta Categoria B
- Instrumento de captação de dívida aprovado pelo Conselho de Administração
- Conclusão do processo de *due diligence*
- Criação do *Clean team*
- Aguardando análise CADE



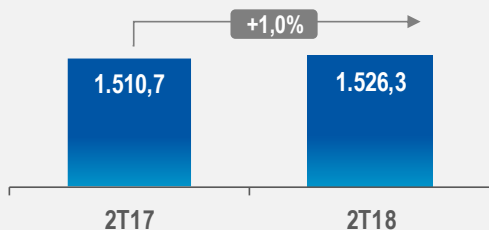
The background of the slide is a solid blue color. It features silhouettes of graduates in gowns and caps. Several graduates are shown from the waist up, with their arms raised in celebration. Some are holding their caps high, and others are holding rolled-up diplomas. In the upper portion of the image, several graduation caps are shown in mid-air, as if they have just been tossed. The overall scene conveys a sense of achievement and joy.

02 OVERVIEW DOS RESULTADOS

Resultados do Trimestre e YTD reforçam expectativas de entrega do *guidance* anunciado em 11/05

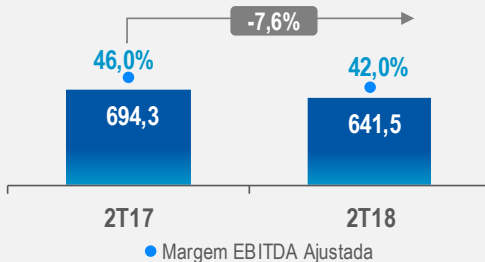
Receita Líquida

Trimestral – R\$ milhões



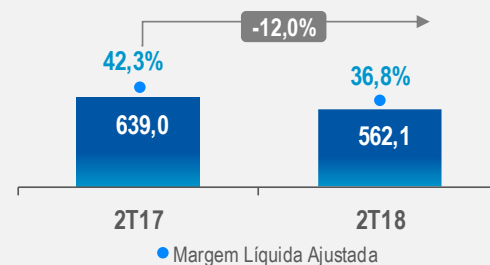
EBITDA Ajustado

Trimestral – R\$ milhões



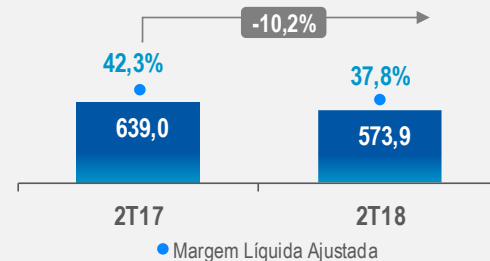
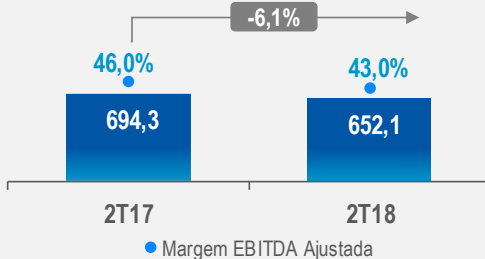
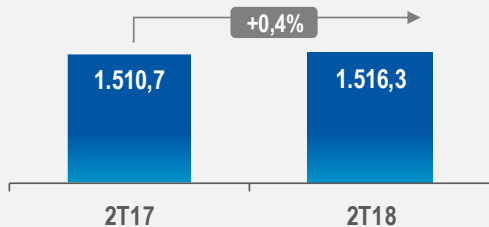
Lucro Líquido Ajustado

Trimestral – R\$ milhões



CONSOLIDADO

EX-GREENFIELDS¹



Resultados por Segmento

Presencial

2T18 vs. 2T17 – Var. em % e p.p.

Receita Líquida: ▲ +1,3%

Lucro Bruto: ▲ +0,6%

Margem Bruta: ▼ -0,5 p.p.

Resultado Operacional: ▼ -5,2%

Margem Operacional: ▼ -3,4 p.p.

Aumento de 1,3% na Receita Líquida beneficiado pelos **positivos processos de captação e retenção**, além da **alta do ticket médio**. Redução na Margem Bruta devido ao impacto pontual dos custos relacionados às **10 unidades abertas** no primeiro semestre de 2018. Queda no Resultado e Margem Operacional com o impacto adicional da **mudança no perfil da base de alunos**, e o consequente efeito na linha de **provisionamento para perdas**.

EAD

2T18 vs. 2T17 – Var. em % e p.p.

Receita Líquida: ▼ -1,6%

Lucro Bruto: ▲ +1,5%

Margem Bruta: ▲ +2,8 p.p.

Resultado Operacional: ▲ +3,7%

Margem Operacional: ▲ +3,7 p.p.

Redução na Receita Líquida impactada pela **menor oferta de PMT no período**. Essa queda foi compensada pelo **aumento no nível de eficiência** na operação, com crescimento no Lucro e Margem Bruta e Resultado e Margem Operacional, através de medidas como a **otimização do modelo de tutoria**, além de um **maior volume de negociações com alunos**, refletido no aumento na linha de Juros e Moras sobre Mensalidades.

Educação Básica

2T18 vs. 2T17 – Var. em % e p.p.

Receita Líquida: ▲ +12,2%

Lucro Bruto: ▼ -11,1%

Margem Bruta: ▼ -12,3 p.p.

Resultado Operacional: ▼ -13,6%

Margem Operacional: ▼ -11,0 p.p.

Alta de 12,2% na Receita Líquida, refletindo a **aquisição do Centro Educacional Leonardo da Vinci**, concluída em abril. Essa escola marca a entrada da Companhia no **segmento premium**, que possui **mensalidades mais altas** porém **maiores custos de operação**, que resultaram em quedas na Margem Bruta e Margem Operacional no 2T18 na comparação anual.

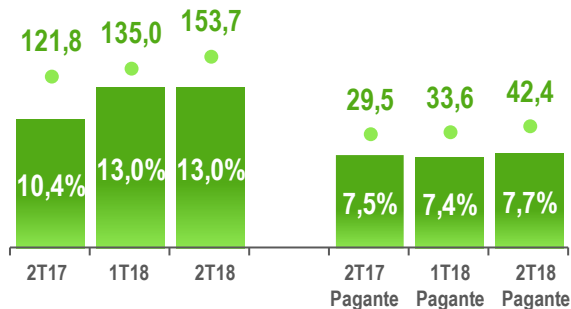
The background of the slide is a solid blue color. It features silhouettes of graduates in academic regalia at the bottom, some holding up their caps and diplomas. Several graduation caps are also shown floating in the air above the graduates. The text '03 PCLD E PRAZO MÉDIO' is centered in the upper half of the image in a white, sans-serif font.

03 PCLD E PRAZO MÉDIO

Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)

Presencial

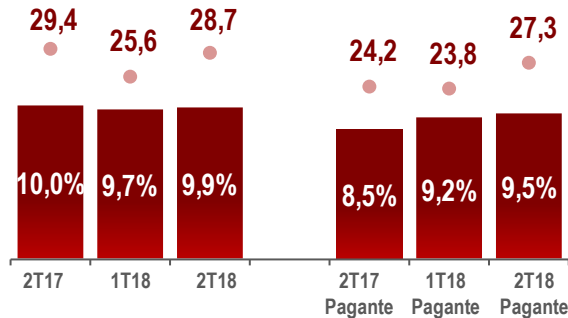
% RL Segmento e R\$ milhões¹



Aumento de 2,6 p.p. na PCLD Presencial, refletindo o aumento na base de alunos PEP e PMT, com estabilidade frente ao 1T18. Considerando apenas a PCLD do saldo pagante, houve um aumento de 0,3 p.p. em relação ao 1T18, reflexo de um ajuste realizado para fazer frente às expectativas de inadimplência frente ao cenário macroeconômico desafiador.

EAD

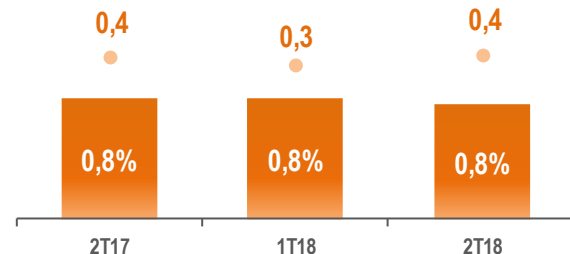
% RL Segmento e R\$ milhões



PCLD EAD apresentou queda de 0,1 p.p. frente ao 2T17, seguindo o menor volume de alunos PMT. Na comparação trimestral, houve uma alta de 0,2 p.p. devido a uma piora na PCLD do saldo Pagante, de 0,3 p.p., por sua vez refletindo o aumento na base de alunos 100% online e o cenário macroeconômico ainda desafiador, incluindo altos níveis de desemprego.

Educação Básica

% RL Segmento e R\$ milhões



Novamente, a PCLD de Educação Básica manteve-se estável em 0,8% da Receita Líquida, atestando para a robustez das políticas adotadas pela Companhia.

Prazo Médio do Contas a Receber

Dias

Presencial	2T18	2T17	Var.	1T18	Var.
Prazo Médio Total	181	146	35 dias	163	18 dias
Prazo Médio Pagante ¹	99	90	9 dias	89	10 dias
Prazo Médio FIES	166	145	21 dias	146	20 dias
Prazo Médio PEP e PMT	425	288	137 dias	393	32 dias

- No 2T18, o prazo médio de recebimento total foi de 181 dias, 35 dias acima do 2T17, impactado pelos produtos de parcelamento e piora no PMR Pagante.
- Prazo médio Pagante atingiu 99 dias, maior em 9 dias na comparação anual e 10 dias na comparação trimestral, refletindo o cenário macroeconômico ainda desafiador, com piora da adimplência e maior volume de negociações com alunos no período.
- Prazo médio FIES somou 166 dias, aumento de 21 dias em relação ao 2T17, devido à menor receita de FIES registrada no período.
- Prazo médio PEP e PMT registrou 425 dias, alta de 137 dias em relação ao 2T17, em linha com o *ramp up* esperado para estes produtos.

EAD	2T18	2T17	Var.	1T18	Var.
Prazo Médio Pagante	95	91	4 dias	87	8 dias
Prazo Médio PMT	472	231	241 dias	242	230 dias

- Prazo médio Pagante foi de 95 dias no 2T18, aumento de 4 dias na comparação anual, com os impactos do cenário macroeconômico ainda desafiador e o aumento na base de alunos 100% *online*. Frente ao 1T18, houve um aumento de 8 dias, devido à sazonalidade dos trimestres.
- Prazo médio PMT atingiu 472 dias, subindo 241 dias em relação ao 2T17, principalmente em função da menor receita no período.

Educação Básica	2T18	2T17	Var.	1T18	Var.
Prazo Médio Total	85	90	-5 dias	141	-56 dias

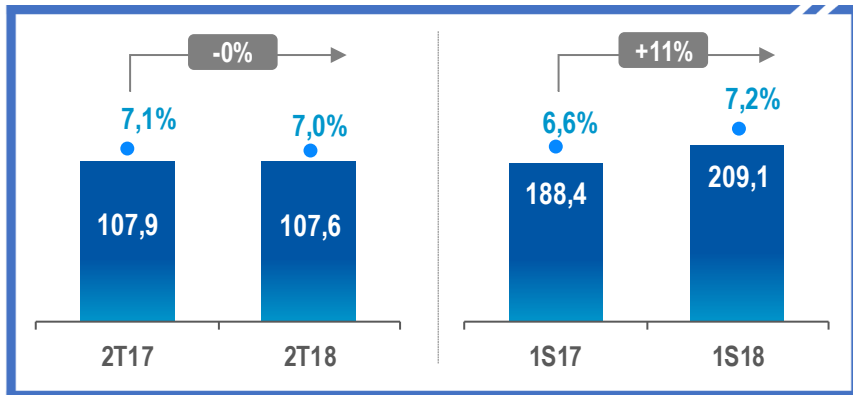
- O prazo médio atingiu 85 dias, 56 dias abaixo do prazo médio verificado no 1T18, dado a sazonalidade da venda de coleções.

A blue-tinted background image showing the silhouettes of graduates in caps and gowns. Several graduates are visible, some holding up their caps and diplomas in celebration. The scene is set against a clear blue sky.

04 CAPEX, GERAÇÃO DE CAIXA, ENDIVIDAMENTO

Capex

R\$ milhões e % RL

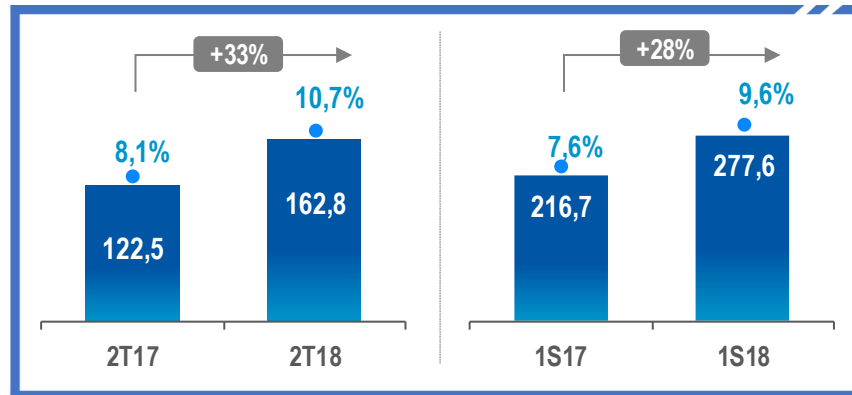


O Capex recorrente atingiu R\$107,6 milhões no 2T18, equivalente a **7,0% da Receita Líquida**, principalmente investido no **desenvolvimento de conteúdos, sistemas e licenças de software** e **obras e benfeitorias**. Com isso, o **Capex recorrente semestral** totalizou R\$209,1 milhões, **7,2% da Receita Líquida** e 11% acima na comparação anual.

Todos os números são ex-FAIR, FAC/FAMAT e NOVATEC

Capex + Projetos Especiais

R\$ milhões e % RL



Somando os montantes destinados a projetos especiais e *greenfields*, o Capex total do 2T18 representou **10,7% da Receita Líquida**, enquanto o Capex total do 1S18 foi equivalente a **9,6% da Receita Líquida**, suportando **crescimento orgânico** e **transformação digital**. Espera-se uma **aceleração dos investimentos** no 2S18, o que deve levar o **capex anual total** para os **13,5% previstos**.

Geração de Caixa Operacional (GCO)

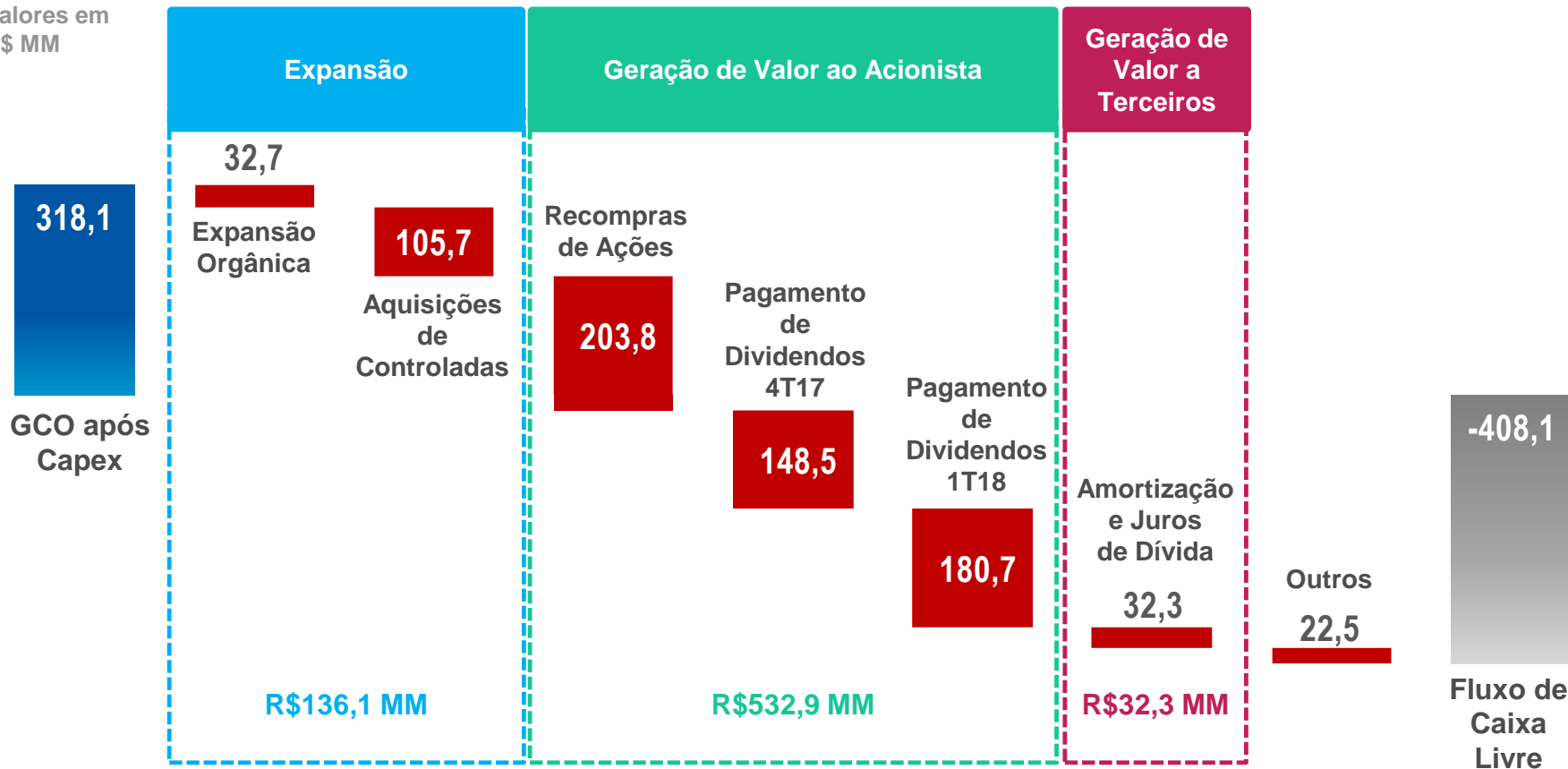
Valores em R\$ milhares

Consolidado	2T18	2T17	Var.	1S18	1S17	Var.
GCO antes de Capex	425.725	556.703	-23,5%	401.976	689.706	-41,7%
GCO / EBITDA	75,4%	86,8%	-11,4 p.p.	35,4%	55,8%	-20,3 p.p.
GCO após Capex	318.066	460.908	-31,0%	192.795	512.063	-62,3%
GCO / EBITDA	56,3%	71,9%	-15,6 p.p.	17,0%	41,4%	-24,4 p.p.
GCO após Capex e Projetos Especiais	262.971	448.541	-41,4%	124.385	487.300	-74,5%
GCO / EBITDA	46,5%	69,9%	-23,4 p.p.	11,0%	39,4%	-28,4 p.p.
Fluxo de Caixa Livre	(408.131)	53.551	n.a.	(598.541)	59.862	n.a.

- Geração de caixa do trimestre afetada pelo impacto no capital de giro resultante da mudança no perfil de alunos da Companhia, com menor exposição ao FIES e maior exposição aos produtos de parcelamento PEP e PMT. Para o 3T18, é esperada uma Geração de Caixa Operacional mais robusta, considerando os montantes relacionados ao FIES já recebidos, no valor de R\$768,3 milhões, incluindo a quitação dos 50% devidos por conta da PN23.
- Não obstante, a Geração de Caixa Operacional Após Capex foi extremamente robusta, R\$318,1 milhões, com uma conversão *EBITDA-to-Cash* de 56,3% neste trimestre.
- O fluxo de caixa livre foi negativo em R\$408,1 milhões no 2T18, refletindo os dividendos pagos no período (R\$329,1 milhões) e o maior volume de recompra de ações (R\$203,8 milhões).

Evolução do Fluxo de Caixa Livre no 2T18

Valores em
R\$ MM



Endividamento Líquido

Valores em R\$ milhares

Consolidado	2T18	2T17	Var.	1T18	Var.
Total de Disponibilidades	1.128.763	1.410.354	-20,0%	1.542.745	-26,8%
Total de Empréstimos e Financiamentos	229.510	461.464	-50,3%	253.373	-9,4%
Disponibilidade (Dívida) Líquida¹	899.253	948.890	-5,2%	1.289.372	-30,3%
Outras Obrigações de Curto e Longo Prazos ²	178.803	156.678	14,1%	174.639	2,4%
(1) Disponibilidade (Dívida) Líquida²	720.450	792.212	-9,1%	1.114.733	-35,4%
(a) Contas a Receber de Curto Prazo	517.825	199.275	159,9%	502.674	3,0%
(b) Contas a Receber de Longo Prazo	464.086	879.132	-47,2%	456.306	1,7%
(2 = a + b) Outros Contas a receber³	981.911	1.078.407	-8,9%	958.980	2,4%
(1)+(2) Disponibilidade (Dívida) Líquida "Pro Forma"	1.702.361	1.870.619	-9,0%	2.073.713	-17,9%

- A Kroton encerrou o 2T18 com um total de disponibilidades de R\$ 1,1 bilhão, abaixo em 26,8% na comparação trimestral devido ao consumo de caixa no período, incluindo as recompras de ações mencionadas.
- Ao somar todas as demais obrigações e recebíveis de curto e longo prazos, incluindo impostos e contribuições parcelados, obrigações e direitos relacionados às aquisições e alienações realizadas e 50% das parcelas do FIES que não foram pagas em 2015, o caixa líquido do período totalizou R\$ 1,7 bilhão, atestando para a solidez do balanço. Cabe ressaltar que já recebemos as parcelas FIES devidas pela PN23 em agosto, cujos efeitos serão refletidos no 3T18.

¹ Disponibilidade considerando apenas as obrigações bancárias.

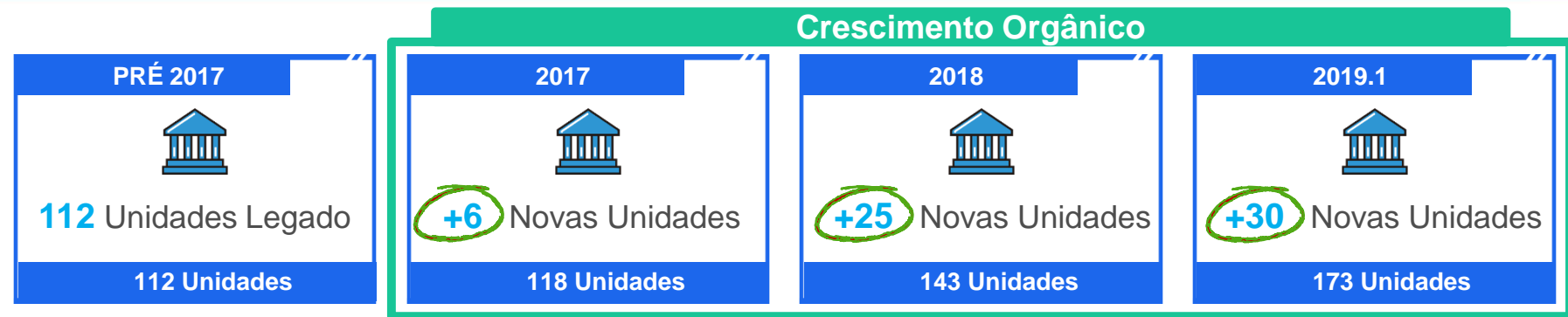
² Considera todas as obrigações de CP e LP relacionadas ao pagamento de parcelamentos tributários e às aquisições, inclusive ao montante sendo pago em 6 anos referente à aquisição da Uniasselvi.

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




The background of the slide is a solid blue color. It features silhouettes of graduates in gowns and caps, some holding up their diplomas and others throwing their caps into the air. The text '05 CONSIDERAÇÕES FINAIS' is centered in the upper half of the image in a white, sans-serif font.

05 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Plano de Expansão Orgânica Presencial



Resultado de novas unidades 2018.1 vs Business Plan

	Receita Líquida	+38% ✓
	Captação de alunos	+24% ✓
	Custos e Despesas	-16% ✓



■ **61** novas unidades até 2019.1 (**+54%** no número de campi)



■ Cada unidade tem potencial de **3k** alunos na maturidade



■ No total, as novas unidades poderão trazer **183k** alunos

TIR	PERPETUIDADE	10 ANOS
BUSINESS PLAN	42,4%	26,2%

CONSIDERAÇÕES FINAIS



Status captação
e rematrículas
2018.2



Parceria com o Cubo Itaú,
com a Kroton como
sponsor do “Cubo
Education” o maior hub de
EdTechs da América Latina



Nova
Estrutura
Organizacional



1º lugar entre as
empresas mais
inovadoras do Brasil na
categoria Serviços



Parceria que oferece o
MBA mais completo e
inovador em Marketing
Digital



Dividendos de R\$ 177,6
milhões (R\$ 0,11/ação),
mantendo *payout* de 40%

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