

Resultados 2T18

kroton 

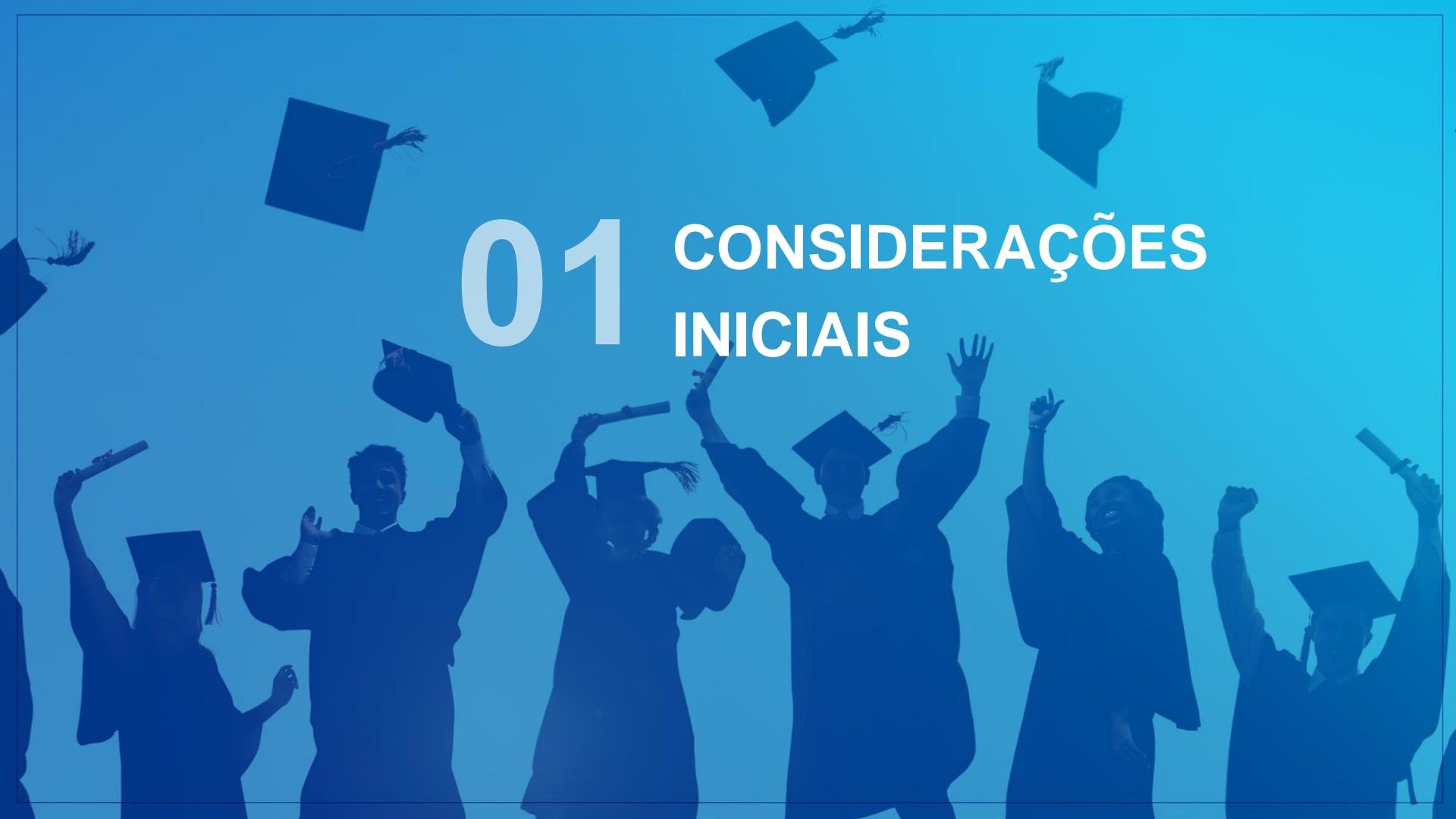
Agosto 2018

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.



# 01 CONSIDERAÇÕES INICIAIS

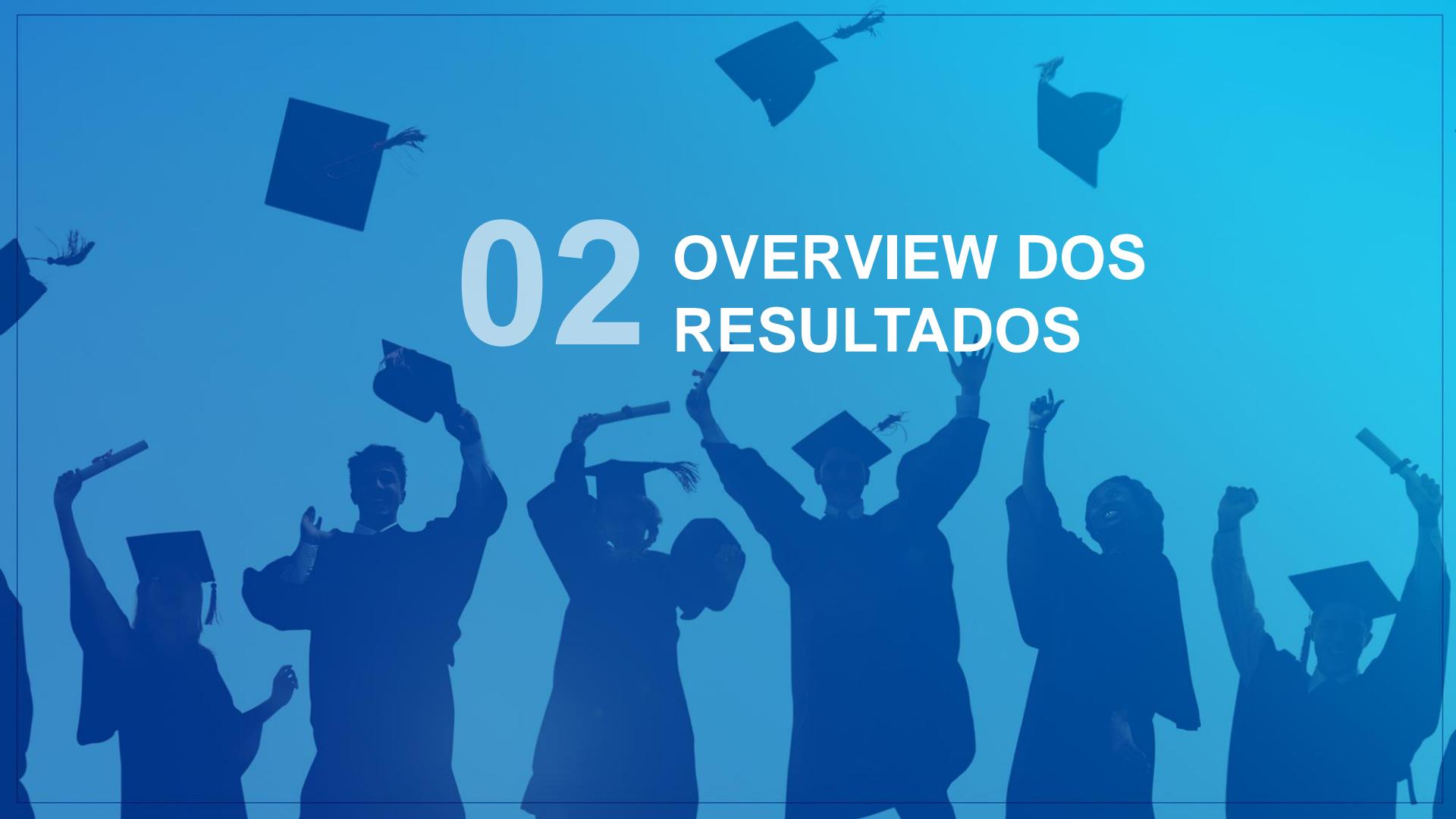


## AQUISIÇÃO SOMOS

### 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





## 02 OVERVIEW DOS RESULTADOS

# Resultados Consolidados

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

**Receita Líquida**  
Trimestral – R\$ milhões

1.510,7  
+1,0%

1.526,3

2T17

2T18

**EBITDA Ajustado**  
Trimestral – R\$ milhões

46,0%  
694,3

-7,6%  
42,0%

641,5

2T17

2T18

**Lucro Líquido Ajustado**  
Trimestral – R\$ milhões

42,3%  
639,0

-12,0%  
36,8%

562,1

2T17

2T18

CONSOLIDADO

EX-GREENFIELDS<sup>1</sup>

# 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.

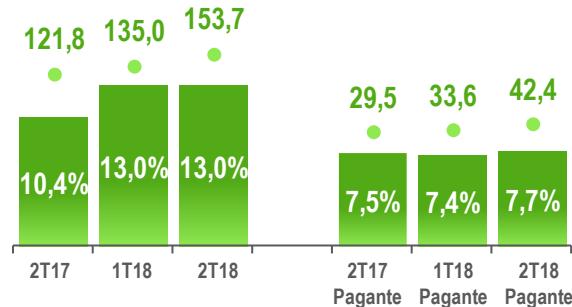


# 03 PCLD E PRAZO MÉDIO

# Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)

## Presencial

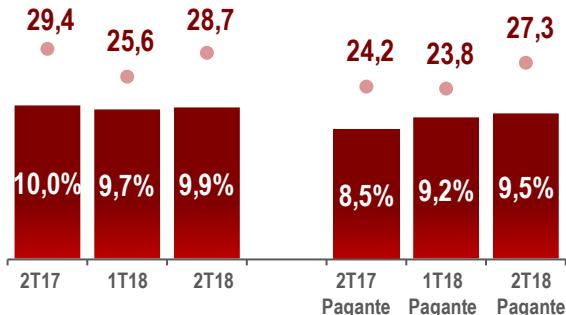
% RL Segmento e R\$ milhões<sup>1</sup>



**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

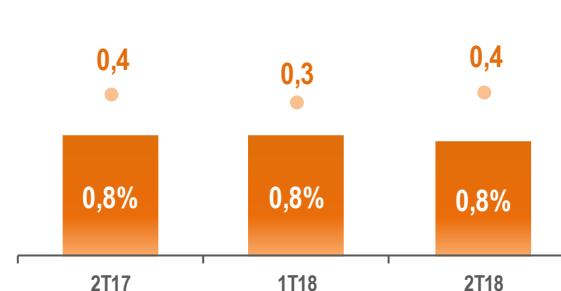
% RL Segmento e R\$ milhões



**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 <sup>1</sup>	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

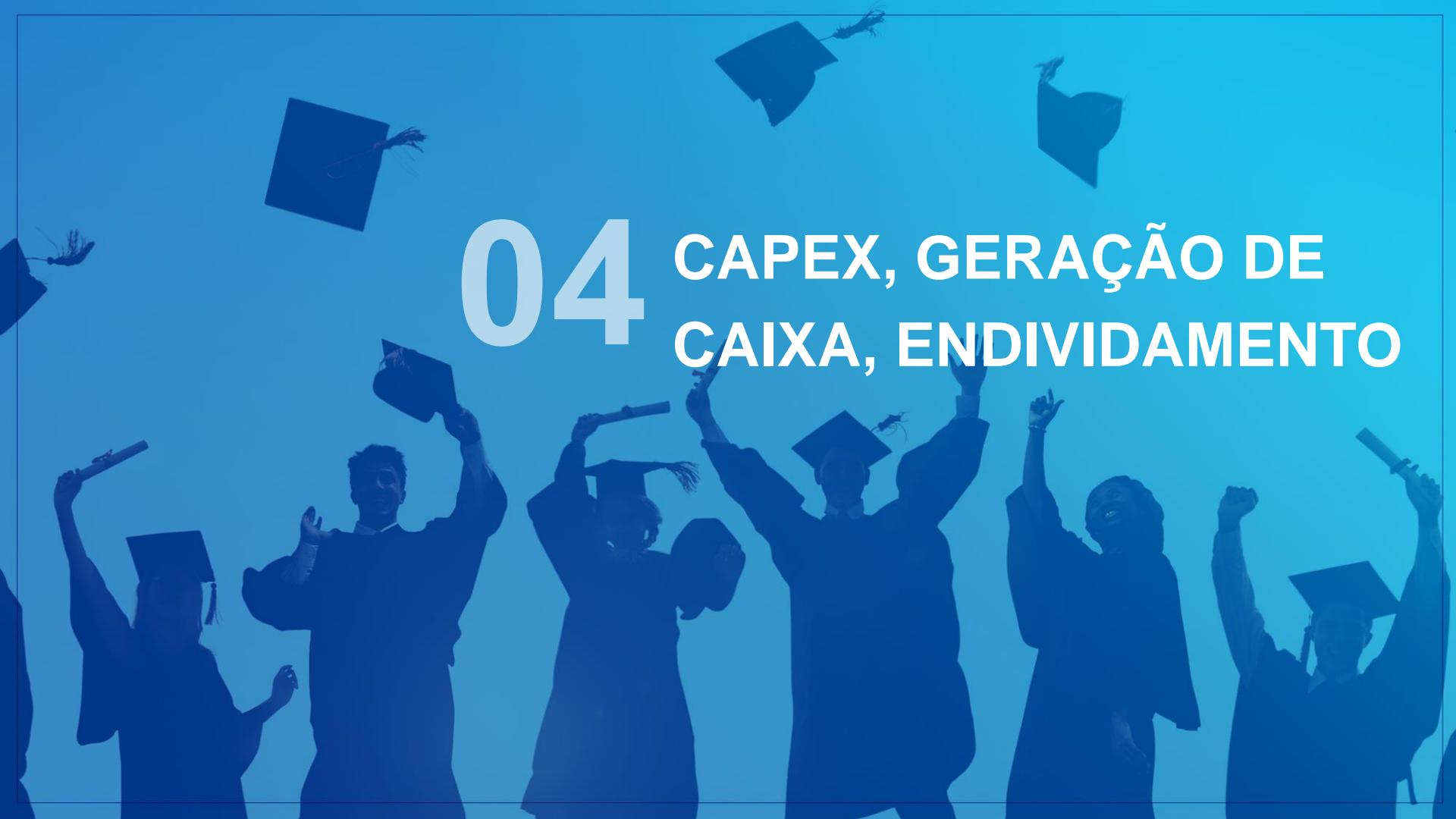
- No 2T18, o prazo médio de recebimento total foi de 181 dias, 35 dias acima do 2T17, impactado pelos produtos de parcelamento e piora no PMR Pagante.
- Prazo médio Pagante atingiu 99 dias, maior em 9 dias na comparação anual e 10 dias na comparação trimestral, refletindo o cenário macroeconômico ainda 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

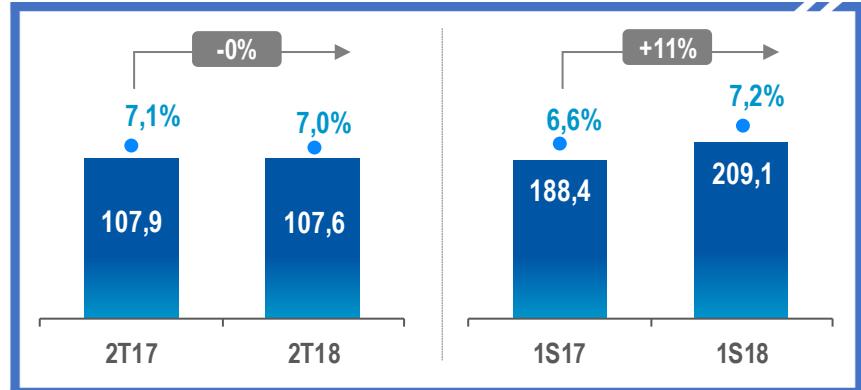
- O prazo médio atingiu 85 dias, 56 dias abaixo do prazo médio verificado no 1T18, dado a sazonalidade da venda de coleções.



# 04 CAPEX, GERAÇÃO DE CAIXA, ENDIVIDAMENTO

## Capex

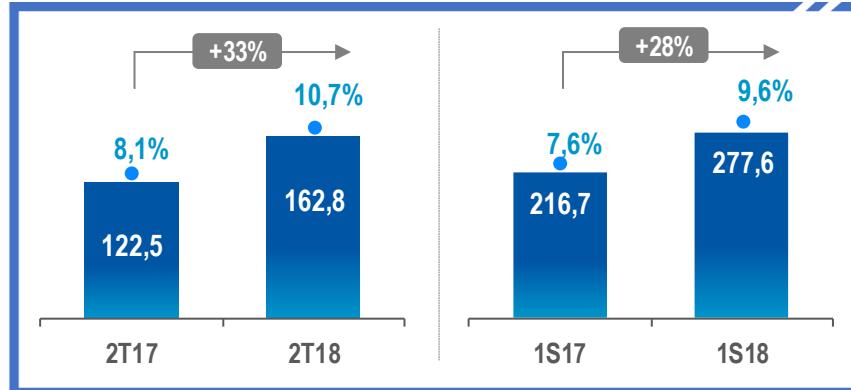
R\$ milhões e % RL



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.

## 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)

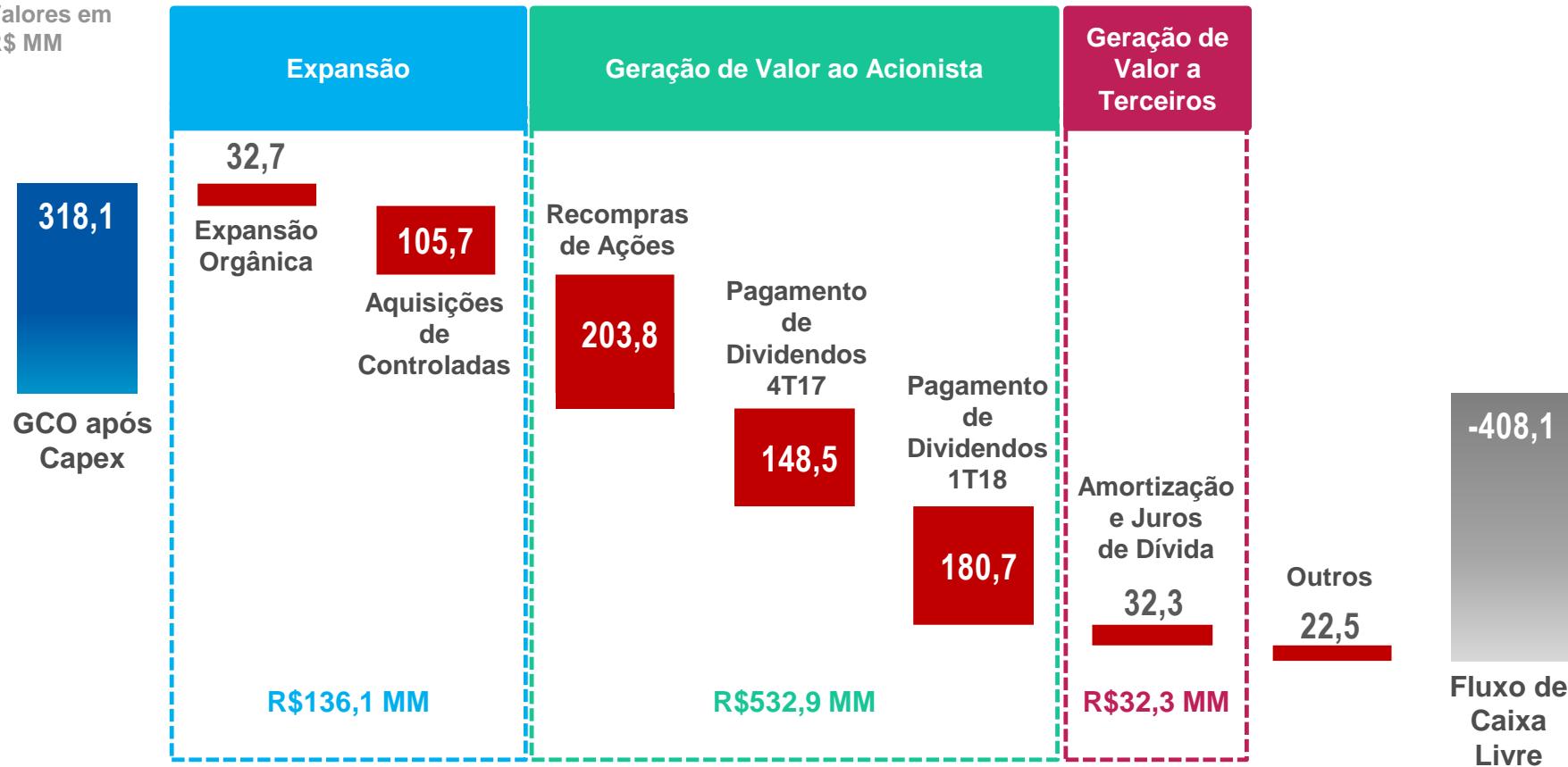
Valores em R\$ milhares

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

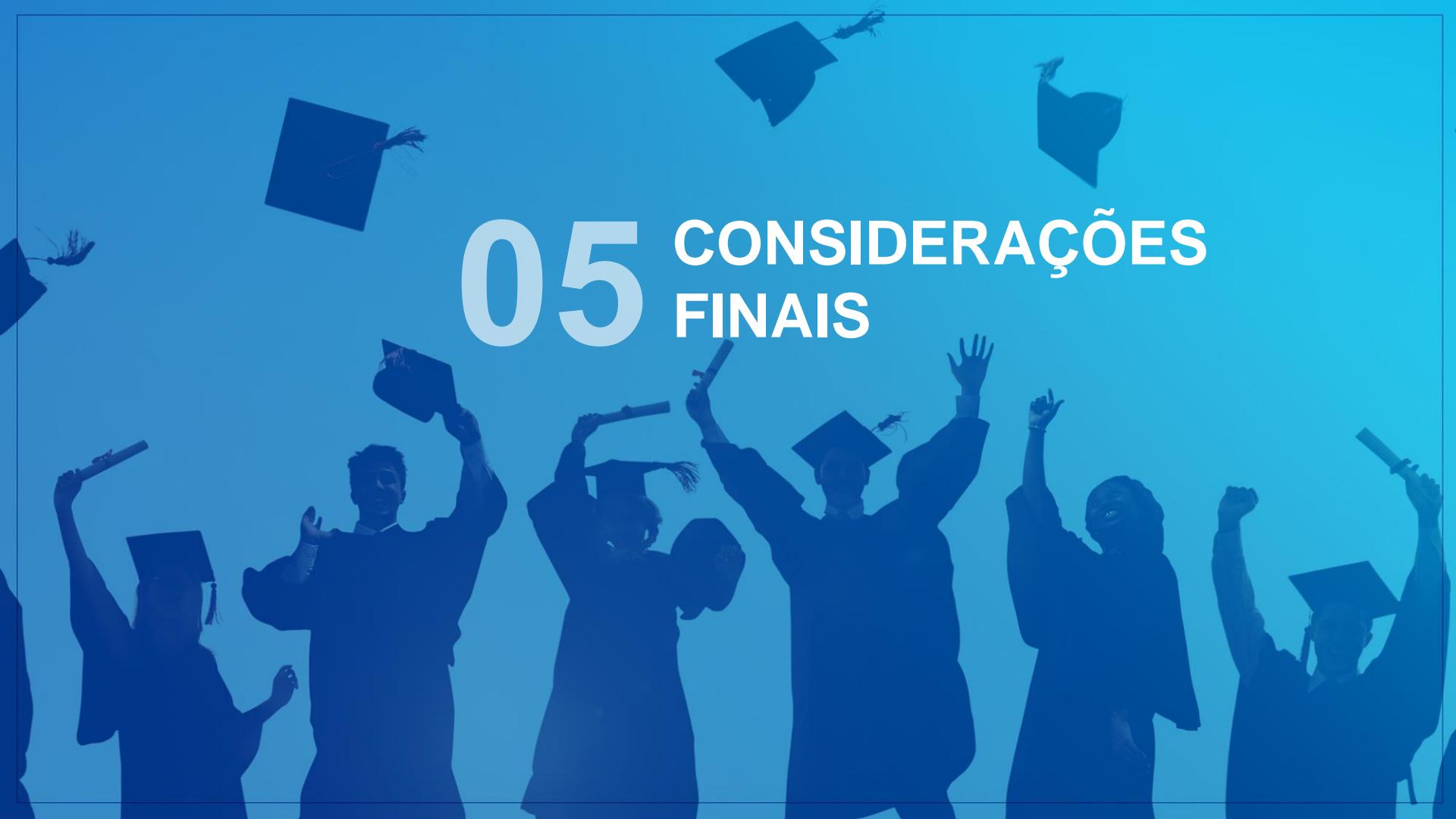
Consolidado	2T18	2T17	Var.	1T18	Var.
Total de Disponibilidades	1.128.763	1.410.354	-20,0%	1.542.745	-26,8%
Total de Empréstimos e Financiamentos	229.510	461.464	-50,3%	253.373	-9,4%
<b>Disponibilidade (Dívida) Líquida<sup>1</sup></b>	<b>899.253</b>	<b>948.890</b>	<b>-5,2%</b>	<b>1.289.372</b>	<b>-30,3%</b>
Outras Obrigações de Curto e Longo Prazos <sup>2</sup>	178.803	156.678	14,1%	174.639	2,4%
<b>(1) Disponibilidade (Dívida) Líquida<sup>2</sup></b>	<b>720.450</b>	<b>792.212</b>	<b>-9,1%</b>	<b>1.114.733</b>	<b>-35,4%</b>
(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%
<b>(2 = a + b) Outros Contas a receber<sup>3</sup></b>	<b>981.911</b>	<b>1.078.407</b>	<b>-8,9%</b>	<b>958.980</b>	<b>2,4%</b>
<b>(1)+(2) Disponibilidade (Dívida) Líquida "Pro Forma"</b>	<b>1.702.361</b>	<b>1.870.619</b>	<b>-9,0%</b>	<b>2.073.713</b>	<b>-17,9%</b>

- 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.

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

<sup>2</sup> 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.

<sup>3</sup> 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).



# 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%

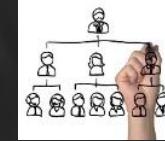
# CONSIDERAÇÕES FINAIS



**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](http://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