kroton
paixão por educar

Apresentação de Resultados - 1T15

Maio 2015

Disclaimer

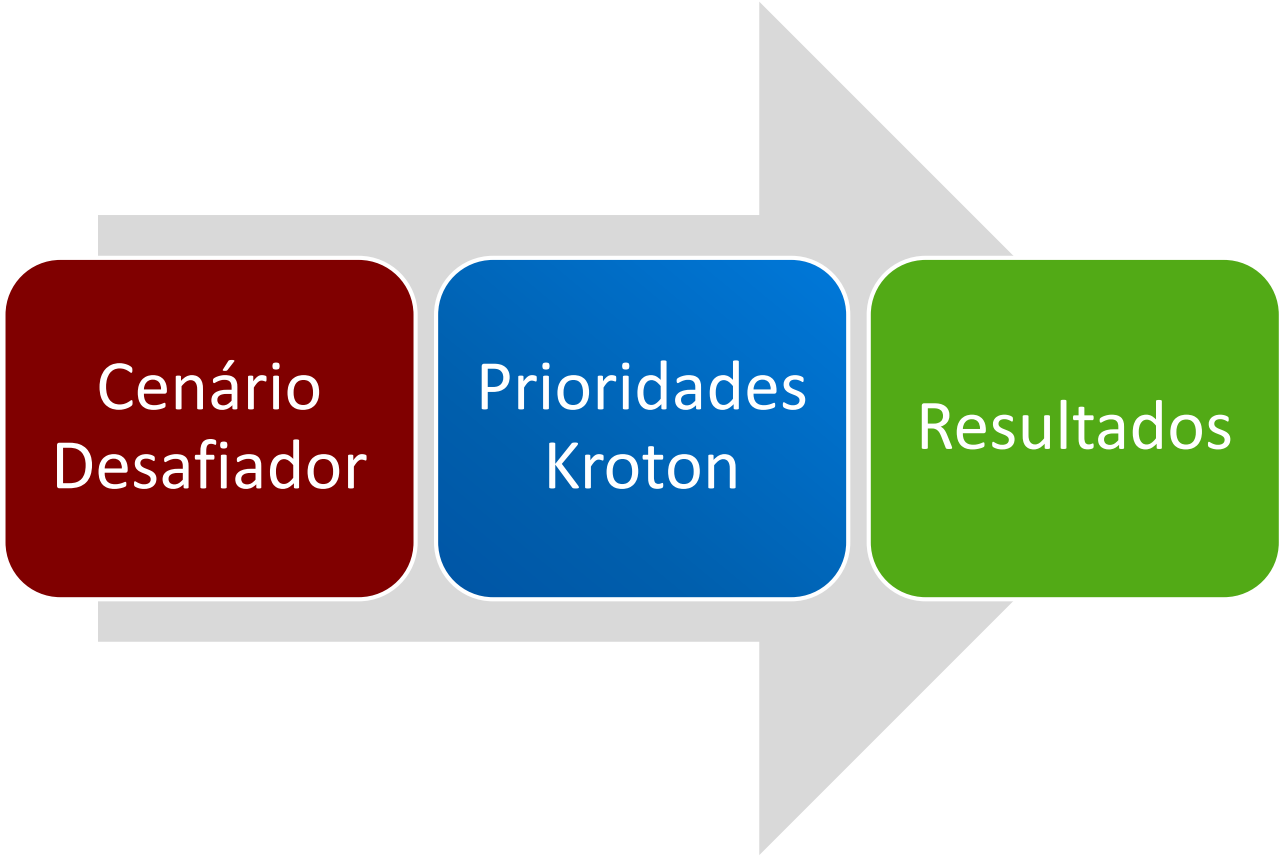
O material que se segue é uma apresentação de informações gerais da Kroton Educacional S.A (“Kroton”). Tratam-se de informações resumidas sem intenção de serem completas, que não devem ser consideradas por investidores potenciais como recomendação. Esta apresentação é estritamente confidencial e não 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.

Cenário 1T15



Cenário 1T15

Cenário Desafiador no 1T15

- ✓ PN 21
- ✓ PN 23
- ✓ Cap no valor financiado
- ✓ Cap de volume
- ✓ Atraso na aberura e instabilidade no Sisfies

FIES

Cenário 1T15

Prioridades Kroton

1. Mitigar impactos em receita:
   - Implantação do PEP, com práticas contábeis conservadoras

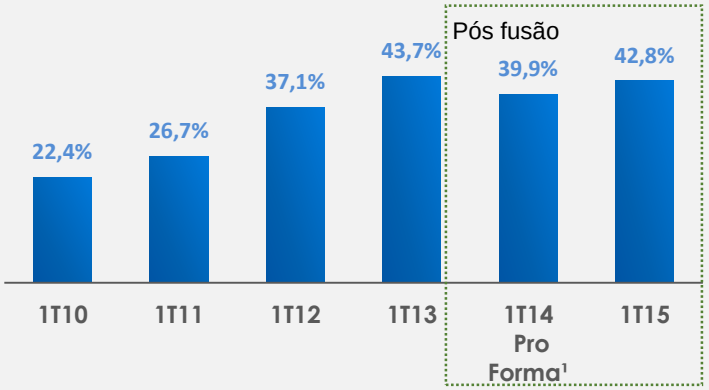
2. Reestruturação da Companhia / Foco em aumento de margens:
   - Responsabilidade na precificação, mantendo posicionamento diferenciado nas praças de operação de ensino presencial
   - Otimização de custos, com foco na implementação de política restritiva para abertura de novas turmas
   - Redução de despesas com foco nos despesas corporativas e administrativas das unidades
   - Redução nos investimentos, preservando projetos (399 novos projetos) e investimentos para o crescimento de longo prazo:
     - 400 novos cursos em unidades atuais
     - 100 *greenfields* em 5 anos (dos quais 37 já protocolados)
     - 448 novos polos de EAD (integralmente protocolados)

Cenário 1T15

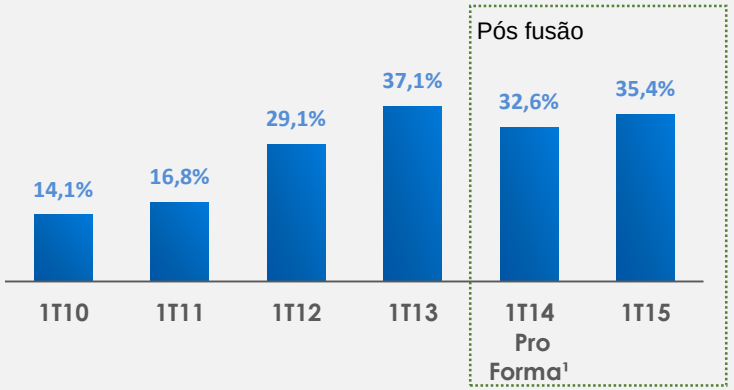
Resultados

- ✓ Crescimento da captação de alunos em todos os segmentos, inclusive no Presencial
- ✓ Crescimento da base de alunos atingindo as metas originais da companhia, anteriores às mudanças do FIES
- ✓ Aumento de margens e crescimento dos principais indicadores financeiros frente ao 1T14[1]
- ✓ *Guidance* para 2015 em EBITDA e Lucro Líquido alinhados ao orçamento original da Companhia, anterior às mudanças no FIES

Margem EBITDA
% RL



Margem Líquida
% RL



[1] 1T14 Pro forma combinando os resultados de Kroton e Anhanguera, respeitados as diferentes práticas contábeis

kroton
paixão por educar

Desempenho Operacional



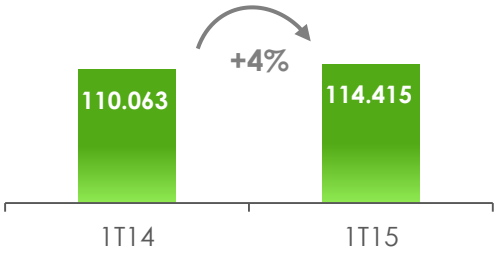
Base de Alunos de Graduação 1T15

		Expectativa Inicial 1T15 vs. 1T14[1]	Real 1T15 vs. 1T14[1]
Graduação Presencial	Captação	– 5% a 0%	+4%
	Base Total	Estável	+5%
Graduação EAD	Captação	4% a 8%	+8%
	Base Total	5% a 7%	+9%
Graduação Total	Captação	1% a 5%	+6%
	Base Total	3% a 5%	+7%

[1] 1T14 Pro forma combinando os dados de Kroton e Anhanguera

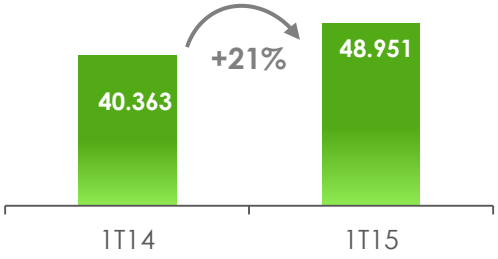
Captação[1]
Graduação Presencial

Captação
Presencial

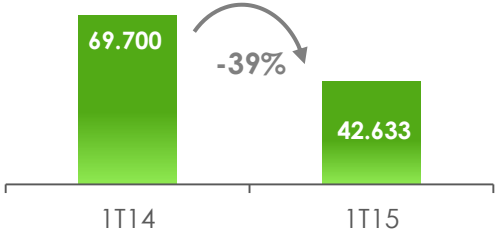


- **Captação da graduação presencial cresce 4% apoiado pelo forte crescimento da captação de alunos pagantes e pelo PEP, apesar da contração do FIES**

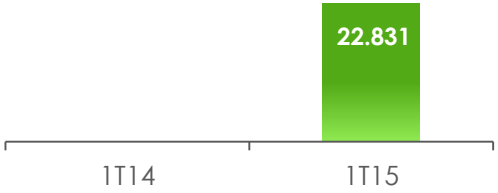
Captação
Ex-FIES e Ex-PEP



Captação
FIES



Captação
PEP



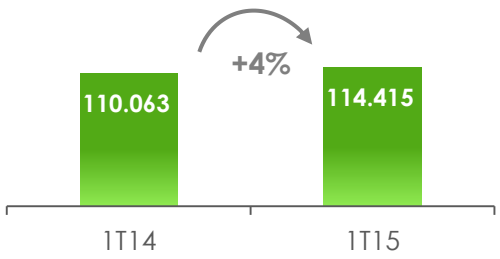
[1] 1T14 Pro forma combinando os dados de Kroton e Anhanguera

Captação e Base de Alunos[1]

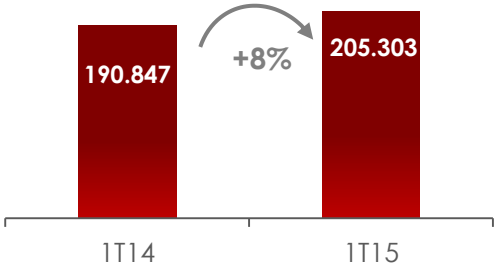
Graduação - Consolidado

kroton
paixão por educar

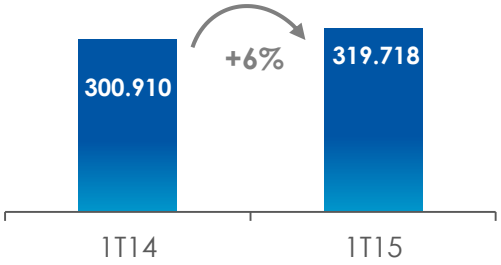
Captação Presencial



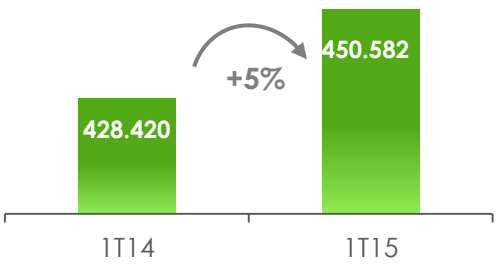
Captação EAD



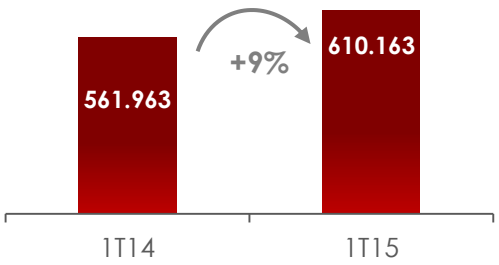
Captação Total



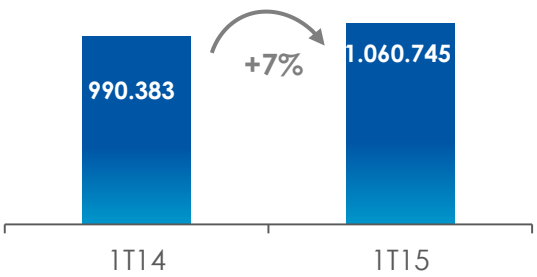
Base de Alunos Presencial



Base de Alunos EAD



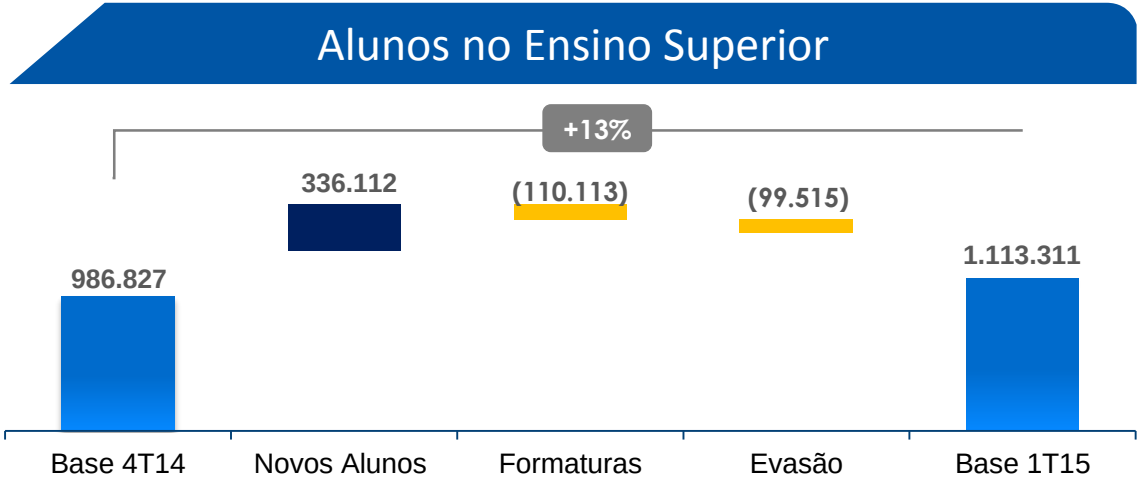
Base de Alunos Total



[1] 1T14 Pro forma combinando os dados de Kroton e Anhanguera

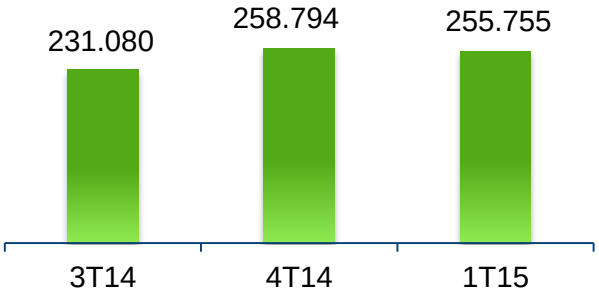
Evolução da Base de Alunos

Alunos	Total Graduação	Total Pós-graduação	Total Geral
Base 4T14	**930.456**	**56.371**	**986.827**
Entradas	319.718	16.394	336.112
Formaturas	(97.947)	(12.166)	(110.113)
Evasão	(91.482)	(8.033)	(99.515)
Base 1T15	**1.060.745**	**52.566**	**1.113.311**
% Base 1T15 / Base 4T14	14,0%	-6,7%	12,8%



FIES e PEP

Alunos FIES



	3T14	4T14	1T15
% Base Graduação Presencial	54,2%	61,2%	56,8%
% Base Graduação Total	24,1%	27,8%	24,1%

PEP

22,8 mil alunos matriculados no 1T15

Principais Mensagens:

- ✓ **Volume incremental – sem adição de custos**
- ✓ **Práticas contábeis conservadoras**
- ✓ **Financiamento de longo prazo em elaboração para ser lançado em 2016**

kroton
paixão por educar

Desempenho Financeiro



Desempenho Financeiro Consolidado

➢ Resultados Combinados

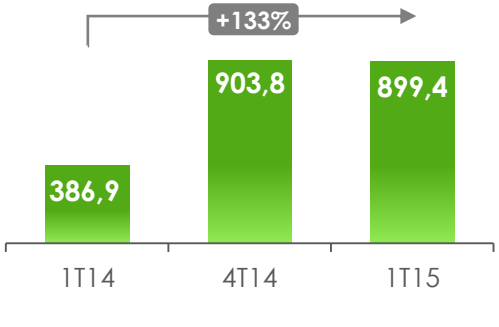
	1T14[1]	1T15	Variação
Receita Líquida	R$ 1.215	**R$ 1.288**	6,0%
EBITDA	R$ 485	**R$ 552**	13,7%
Margem EBITDA	39,9%	**42,8%**	2,9 p.p.
Lucro Líquido	R$ 397	**R$ 455**	14,8%
Margem Líquida	32,6%	**35,4%**	2,7 p.p.

[1] 1T14 Pro forma combinando os resultados de Kroton e Anhanguera, respeitados as diferentes práticas contábeis

Desempenho Financeiro
Ensino Superior Presencial

kroton
paixão por educar

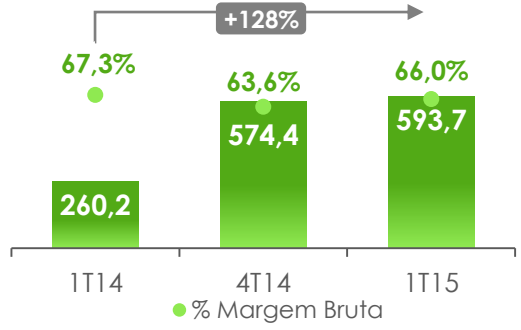
Receita Líquida (RL)
Trimestral - R$ milhões



57%	73%	70%

% RL do Segmento/ RL Total

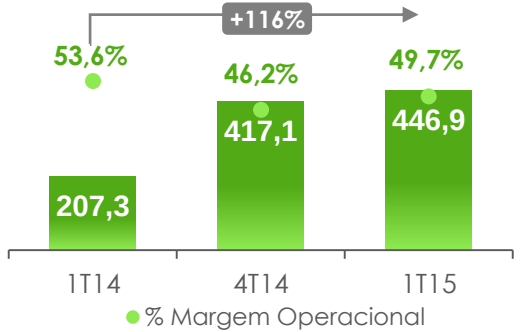
Lucro Bruto (LB)
Trimestral - R$ milhões



53%	71%	66%

% LB do Segmento/ LB Total

Resultado Operacional (RO)
Trimestral - R$ milhões

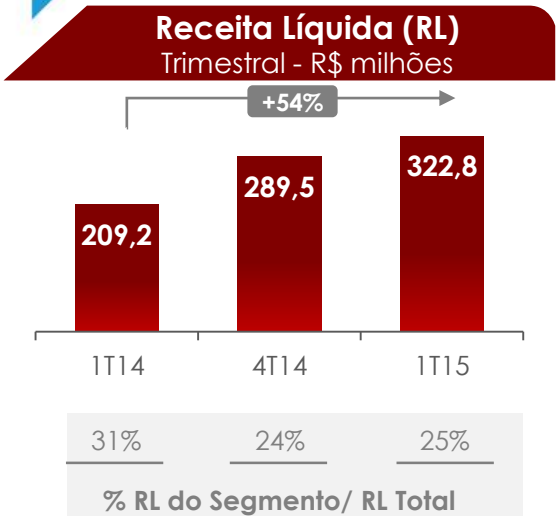


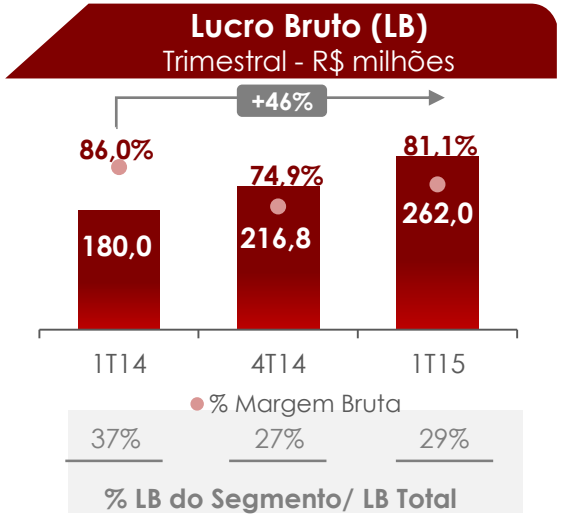
52%	71%	64%

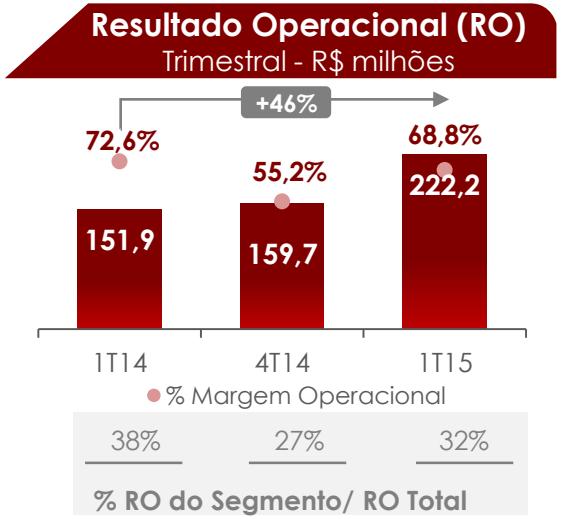
% RO do Segmento/ RO Total

- Receita líquida do Ensino Presencial aumenta 133% frente ao 1T14, apoiada especialmente pela fusão e pelo desempenho no processo de captação e rematrículas da Graduação
- Lucro bruto do Ensino Presencial aumenta 128% para R$ 593,7 milhões e margem de 66,0%, devido a cada vez melhor otimização do espaço físico
- Resultado operacional antes de *marketing* do segmento cresce 116% alcançando R$ 446,9 milhões no 1T15, com uma margem de 49,7%, já incorporando com mais relevância os ganhos contínuos de eficiência da estrutura administrativa das unidades e nos gastos com renegociação de contratos

Desempenho Financeiro
Ensino Superior EAD



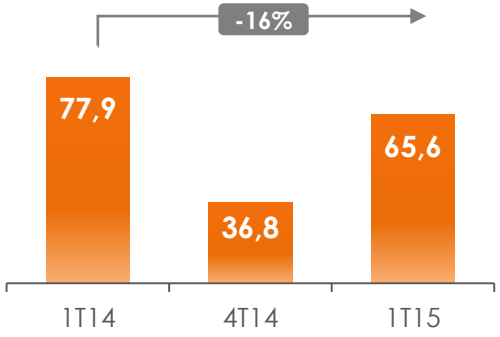




- Receita Líquida atinge R$ 322,8 milhões, 54% superior em relação ao 1T14, resultado dos processos de captação e rematrículas e da fusão com a Anhanguera
- Aumento no lucro bruto de 46%, atingindo R$ 262,0 milhões no 1T15. Margem bruta de 81,1%, ou seja, uma redução de 4,9 p.p em relação a 2014 devido à menor margem da operação EAD da Anhanguera
- Resultado operacional antes de *marketing* registra R$ 222,2 milhões, 46% superior ao mesmo período do ano passado, com uma margem de 68,8%, evoluindo com a convergência dos modelos de entrega de conteúdo (do modelo Anhanguera para o modelo Unopar) e com a centralização das estruturas administrativas de tutoria e conteúdo

Desempenho Financeiro
Educação Básica

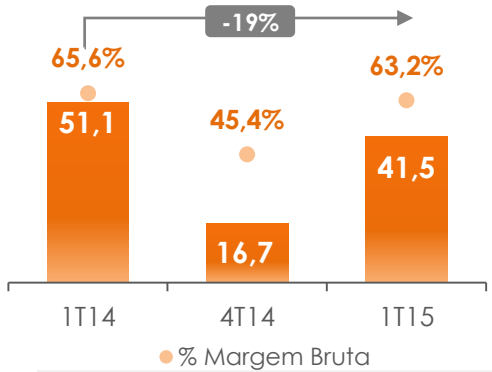
Receita Líquida (RL)
Trimestral - R$ milhões



12%	3%	5%

% RL do Segmento/ RL Total

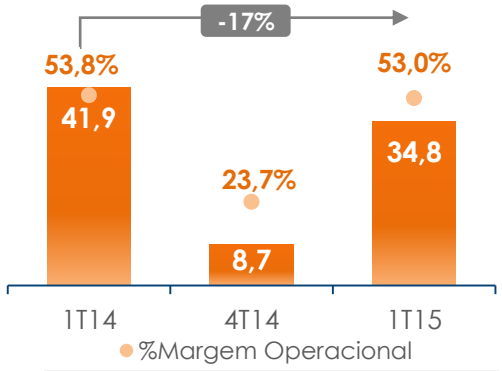
Lucro Bruto (LB)
Trimestral - R$ milhões



10%	2%	5%

% LB do Segmento/ LB Total

Resultado Operacional (RO)
Trimestral - R$ milhões



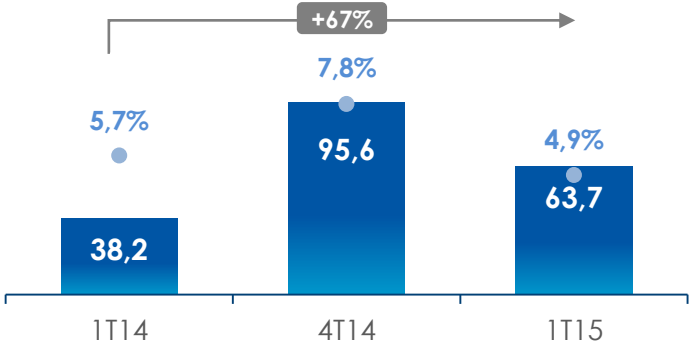
10%	1%	5%

% RO do Segmento/ RO Total

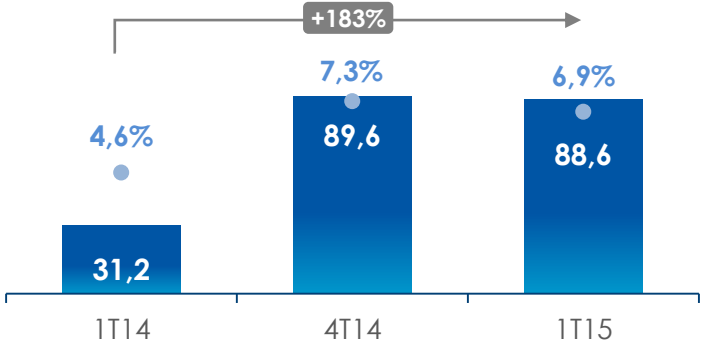
- Receita líquida da Educação Básica de R$ 65,6 milhões, queda de 16% em relação ao 1T14, devido à alteração do cronograma de entregas de coleções que fortaleceu o desempenho do 4T14, bem como à rescisão de parte dos contratos com as escolas da rede SESI
- O lucro bruto atingiu R$ 41,5 milhões, 19% inferior ao mesmo período de 2014, com queda de 2,3 p.p. na margem e o resultado operacional alcançou R$ 34,8 milhões, com margem de 53,0%

Desempenho Corporativas e com Vendas e *Marketing*

Despesas Corporativas
Trimestral - R$ milhões e % da RL

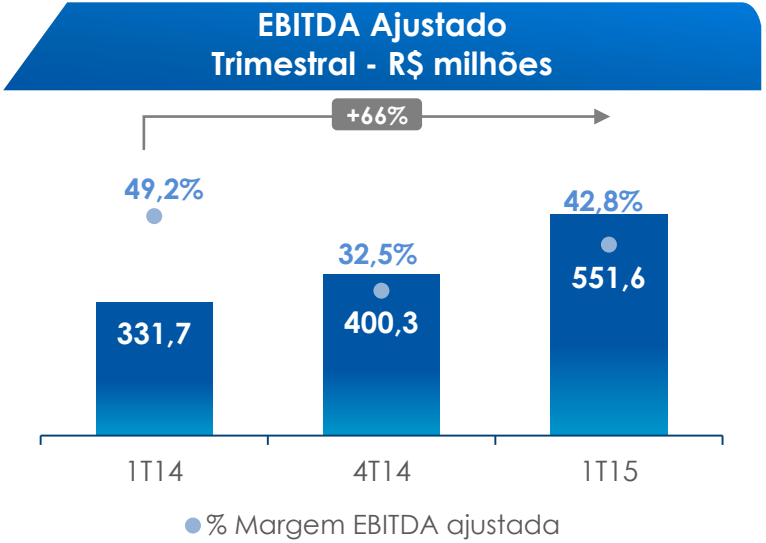


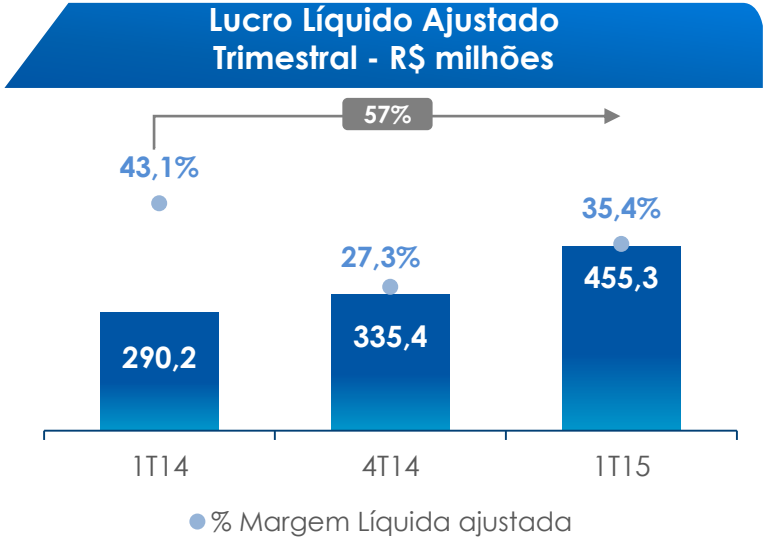
Despesas com Vendas e *Marketing*
Trimestral - R$ milhões e % da RL



- Despesas corporativas de R$ 63,7 milhões durante o trimestre, uma redução de 0,8 p.p. em relação à receita líquida do período, decorrente das sinergias da fusão na consolidação das estruturas administrativas e da melhor eficiência na gestão de contingências e dos gastos com renegociação de contratos
- Despesas com Vendas e *Marketing* somam R$ 88,6 milhões no 1T15, um aumento 183% frente ao 1T15, devido à incorporação das despesas da Anhanguera

EBITDA e Lucro Líquido





- **EBITDA ajustado cresce 66%, atingindo R$ 551,6 milhões durante o trimestre e margem EBITDA ajustada de 42,8%, 6,4 p.p. inferior ao 1T14**
- **Lucro líquido ajustado aumenta 57% somando R$ 455,3 milhões no 1T15 alcançando margem líquida ajustada de 35,4%, queda de 7,7 p.p. em relação ao 1T14, devido à incorporação das operações da Anhanguera, que possuem desempenho médio inferior**

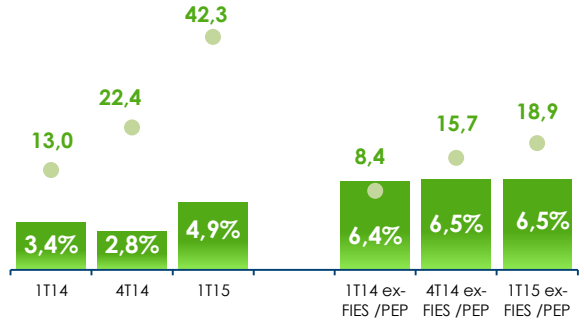
kroton
paixão por educar

PCLD, Contas a Receber e Prazo Médio

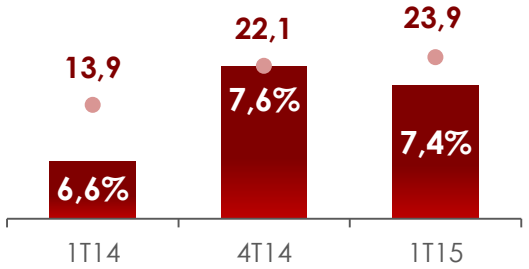


Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)

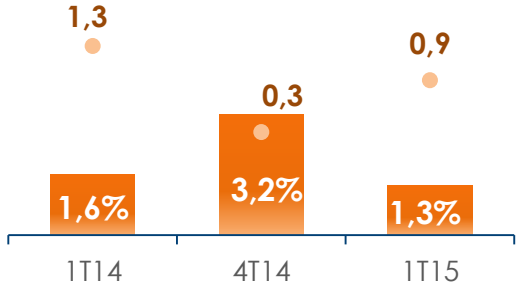
ENSINO PRESENCIAL
% RL Segmento e R$ milhões (ex-Pronatec)



ENSINO A DISTÂNCIA
% RL Segmento e R$ milhões



EDUCAÇÃO BÁSICA
% RL Segmento e R$ milhões



- Maior nível de provisionamento no Ensino Presencial, devido à implementação do PEP, no qual a Companhia adotou uma política extremamente conservadora, de 50% de provisionamento do recebível. Em relação a receita do segmento, a PCLD ex-FIES ficou praticamente estável frente aos trimestres anteriores
- Nível de PCLD para o segmento de EAD de 7,4%, aumento de 0,8 p.p. em relação ao 1T14, devido ao maior provisionamento nas operações da Anhanguera, considerando inclusive a LFG
- O nível de provisão da Educação Básica de 1,3% da receita líquida, foi 0,3 p.p. inferior em relação ao 1T14 e 1,9 p.p. inferior frente ao 4T14, como consequência da mudança do calendário de venda de coleções verificada no período

Contas a Receber

Ensino Superior *Valores em R$ ('000)*	1T15	1T14	% AH	4T14	% AH
Contas a Receber Líquido	**897.912**	**333.182**	**169,5%**	**524.261**	**71,3%**
Curto Prazo - Mensalidades e Acordos a Receber	262.909	82.987	216,8%	199.380	31,9%
Carteira Longo Prazo	2.978	18.721	-84,1%	10.342	-71,2%
PEP	21.815	n.a	n.a	n.a	n.a
FIES	610.210	231.475	163,6%	314.538	94,0%
Ensino a Distância *Valores em R$ ('000)*	1T15	1T14	% AH	4T14	% AH
Contas a Receber Líquido	**188.864**	**84.869**	**122,2%**	**178.298**	**5,9%**
Educação Básica *Valores em R$ ('000)*	1T15	1T14	% AH	4T14	% AH
Contas a Receber Líquido	**51.353**	**65.789**	**-21,9%**	**40.197**	**27,8%**

- **Contas a receber do Ensino Presencial apresenta aumento frente ao 1T14 e 4T14, principalmente, pelo aumento no Contas a Receber do FIES, como consequência das alterações verificadas no programa, notadamente a PN 23, que alterou o fluxo de pagamento das recompras do ano de 2015**
- **Aumento no contas a receber de EAD frente ao 1T14, devido, principalmente, ao crescimento da base de alunos geradora de recebíveis como consequência da incorporação dos números da Anhanguera**
- **Redução no contas a receber de Educação Básica em comparação com o 1T14, decorrente da antecipação das vendas de coleções de livros referentes ao ano de 2015 durante o trimestre anterior, como reflexo da nova estratégia da Companhia para o segmento**

Prazo Médio do Contas a Receber

Presencial *dias*	1T15	1T14	Var. (dias)	4T14	Var. (dias)
Critério (1) Contas a Receber Líquido Total / Receita Líquida Total	90	84	06 dias	55	35 dias
Critério (2) Contas a Receber Líquido (ex-FIES) / Receita Líquida (ex-FIES)	75	56	19 dias	62	13 dias
Critério (3) Contas a Receber Líquido FIES / Receita Líquida FIES	98	101	-03 dias	51	47 dias
Ensino a Distância *dias*	**1T15**	**1T14**	**Var. (dias)**	**4T14**	**Var. (dias)**
Contas a Receber Líquido / Receita Líquida	57	46	11 dias	54	03 dias
Educação Básica *dias*	**1T15**	**1T14**	**Var. (dias)**	**4T14**	**Var. (dias)**
Contas a Receber Líquido / Receita Líquida	104	142	-38 dias	76	28 dias

- No Ensino Superior (ajustado):
  - Critério 2: o prazo médio ex-FIES apresenta aumento de 19 dias em relação ao 1T14, refletindo a consolidação da operação da Anhanguera, extensão do prazo de recebimento do Pronatec, introdução do PEP e piora no desempenho da Graduação, devido à postergação do início do período letivo, o que deverá ser compensado no próximo trimestre
  - Critério 3: o prazo médio FIES apresentou redução de 3 dias em relação ao 1T14. Cabe lembrar que o prazo médio do 1T14 foi negativamente impactado em virtude do cronograma de recebimento observado ao longo de 2014. No 1T15, o prazo também está afetado pela nova sazonalidade do fluxo de pagamentos do FIES decorrente da portaria 23
- No Ensino a Distância, observou-se um incremento de 11 dias face ao 1T14, explicado pela consolidação da operação da Anhanguera, em especial da operação do LFG
- Na Educação Básica, redução de 38 dias no prazo médio do contas a receber da Educação Básica entre o 1T15 e o 1T14 ocorreu devido à antecipação da venda de coleções que penalizou o 4T14 (vs 4T13) e beneficiou o 1T15 (vs 1T14)

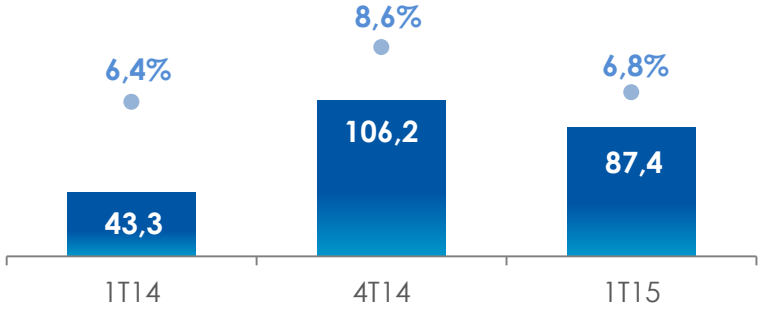
kroton
paixão por educar

Capex e Endividamento

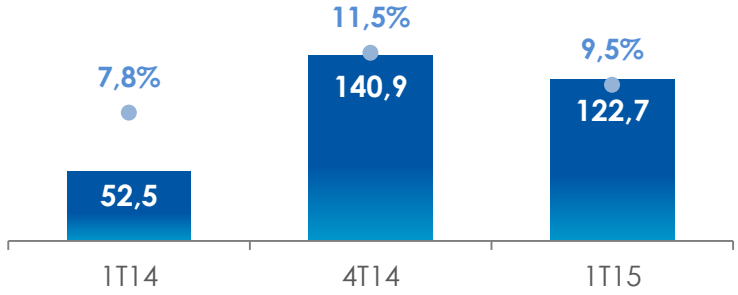


Investimentos

Capex
R$ milhões e % RL



Capex + Projetos Especiais
R$ milhões e % RL



- Volume de Capex sobre a Receita Líquida de 6,8% no 1T15, 0,4 p.p. superior em relação ao montante apresentado no mesmo período de 2014, decorrente, especialmente, de investimentos em obras para ampliação do espaço físico e manutenção das unidades existentes
- Adicionando os Projetos Especiais, os investimentos alcançaram R$ 122,7 milhões no trimestre ou 9,5% da receita líquida representando os investimentos em expansões estruturais e *greenfields*
- O volume de capex deverá apresentar redução a partir de 2T15

Endividamento

Consolidado *Valores em R$ ('000)*	1T15	1T14	% AH	4T14	% AH
Total de Disponibilidades	**331.796**	**423.086**	**-21,6%**	**455.332**	**-27,1%**
Total de Empréstimos e Financiamentos	889.125	549.221	61,9%	942.118	-5,6%
Disponibilidade (Dívida) Líquida[1]	**(557.329)**	**(126.135)**	**341,9%**	**(486.786)**	**14,5%**
Outras Obrigações de Curto e Longo Prazos	307.632	235.927	30,4%	312.472	-1,5%
Disponibilidade (Dívida) Líquida[2]	**(864.961)**	**(362.061)**	**138,9%**	**(799.258)**	**8,2%**

- **O total de disponibilidades no 1T15 foi 21,6% inferior ao 1T14, devido à reduzida geração de caixa operacional do período, principalmente explicada pelo menor volume de recebimentos do FIES por conta da PN 23 e de desembolsos com pagamento de obrigações financeiras contratuais que incluem debentures e M&A no valor total de R$ 87 milhões**
- **Baixa alavancagem comprovada pelo *ratio* Dívida Líquida Total[2] / EBITDA[3] = 0,45x**

[1] Disponibilidade considerando apenas as obrigações bancárias | [2] Disponibilidade considerando todas as outras obrigações de curto e longo prazos relacionadas ao pagamento de parcelamentos tributários e às aquisições , inclusive o montante a ser pago em 6 anos referente à aquisição da Uniasselvi | 3 Considerando o EBITDA de 2015 *(Guidance)*

kroton
paixão por educar

Geração de Caixa



Geração de Caixa Operacional

Consolidado - Valores em R$ ('000)	1T15	1T15 Pro forma[1]	1T14	%AH[1]
Geração de Caixa Operacional (GCO) antes de Capex	**97.209**	**301.630**	**185.900**	**62,3%**
GCO / EBITDA	18,9%	58,5%	57,0%	1,5 p.p.
Geração de Caixa Operacional (GCO) após Capex	**4.707**	**209.128**	**141.056**	**48,3%**
GCO / EBITDA	0,9%	40,6%	43,2%	-2,7 p.p.
Geração de Caixa Oper. (GCO) após Capex e Proj. Esp.	**(22.084)**	**182.337**	**133.298**	**36,8%**
GCO / EBITDA	-4,3%	35,4%	40,8%	-5,5 p.p.
Fluxo de Caixa Livre	**(123.551)**	**80.870**	**109.427**	**-26,1%**

- Geração de caixa operacional impactada pela mudança do cronograma de recebimento do FIES
- Na análise pro forma (considerando o mesmo cronograma de entradas de caixa do FIES e Pronatec e compensação de impostos registrado no 1T14) a geração de caixa operacional após capex seria de R$ 209,1 milhões e o fluxo de caixa livre seria de R$ 80,9 milhões no 1T15

[1] Pro forma considera o mesmo fluxo de pagamentos verificado no ano de 2014, adicionando em caixa o montante de R$ 204,4 milhões

kroton
paixão por educar

Guidance e Considerações Finais



Guidance

➢ **R$ milhões e %**

	2014 Pro forma[1]	Guidance 2015[2]	Variação
Receita Líquida	R$ 4.822	**R$ 5.210**	+8,0%
EBITDA	R$ 1.702	**R$ 1.930**	+13,4%
Margem EBITDA	35,3%	**37,0%**	+1,7 p.p.
Lucro Líquido	R$ 1.328	**R$ 1.440**	+8,4%
Margem Líquida	27,3%	**27,6%**	+0,3 p.p.
CAPEX Total (% da Receita Líquida)	9,9%	**7,5%**	-2,4 p.p.

[1] Os dados anteriores ao 3T14 consideram práticas contábeis diferentes para cada Companhia
[2] Considera 12 meses dos resultados dos ativos a serem alienados decorrente do acordo com o CADE, zero de contratos de FIES no 2S15 e cronograma de recompras segundo previsto na PN 23

Considerações Finais

- **Companhia totalmente ajustada do ponto de vista orçamentário e de estrutura de custos e despesas**
- **Integração Anhanguera evoluindo muito bem com sinergias e melhores práticas sendo capturadas**
  - ERP Financeiro integrado
  - Integração do Modelo Acadêmico antecipada – 2015/2
- **Segundo ciclo de captação de 2015 iniciado**
- **Produto de financiamento privado em estruturação para lançamento em 2016**
- **Aprovação de distribuição de dividendos – R$ 88,3 milhões (R$ 0,0544 por ação)**

Relações com Investidores

www.kroton.com.br/ri

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

Carolina Igi
carolina.igi@kroton.com.br
+55 11 3133-7314

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

kroton
paixão por educar

Anhanguera fama LFG pitágoras UNIASSELVI unic unime UNIRONDON unopar