

KROTON EDUCACIONAL S.A.
CNPJ/MF nº 02.800.026/0001-40
NIRE 31.300.025.187
Companhia Aberta

FATO RELEVANTE

A Kroton Educacional S.A. (B3: COGN3; OTCQX: COGNY) – “Cogna” ou “Companhia” em cumprimento ao disposto na Instrução CVM nº 358/2002 (“Instrução CVM 358”), conforme alterada, informa que, na data de publicação deste Fato Relevante, a prévia de resultado do Valor de Contrato Anual (*Annual Contract Value* - ACV no acrônimo em Inglês) de serviços e produtos de subscrição da VASTA (vertical *B2B* de Educação Básica da Cognia) para o ciclo comercial de 2020 (de outubro de 2019 até setembro de 2020) é de R\$ 686,8 milhões, o que representa crescimento de 20% em relação ao montante registrado no ciclo comercial de 2019. As receitas de subscrição concentram-se usualmente no final de um ano e início do ano subsequente para que as escolas parceiras possam se preparar para o início do ano letivo. Essa prévia de ACV reflete os contratos vigentes na publicação deste Fato Relevante, mas a campanha comercial da Vasta segue até meados de janeiro, oferecendo *upside* adicional para esse indicador.

O ACV consiste em uma métrica operacional importante e amplamente utilizada no setor, pois transmite de forma preditiva o total de receita contratada das escolas parceiras que será reconhecida, principalmente, entre 1º de outubro de um ano fiscal e 30 de setembro do ano fiscal seguinte. Nesse sentido, o ACV é definido como a receita de subscrição dos sistemas de ensino tradicionais, sistemas de ensino baseado em livros didáticos (PAR) e produtos de educação complementar (como Socioemocionais e Inglês) que será reconhecida por escola, assumindo um número fixo de alunos que acessarão a nossa plataforma. Ou seja, assume-se o total de alunos matriculados por escola multiplicado pelo ticket médio por aluno no ano, variando de acordo com os termos de cada contrato. Dessa forma, o crescimento de 20% do ACV de 2020 comprova que os esforços conduzidos após a aquisição da Somos geraram os resultados esperados e com ótimas perspectivas para os anos subsequentes, que além do crescimento dos produtos atuais, também contarão com a oferta de novos produtos que serão adicionados à Plataforma K12.

O resultado alcançado é consequência da qualidade, amplitude e reputação das marcas e soluções educacionais da Vasta, bem como da nova abordagem comercial conduzida ao longo de 2019 que reestruturou e ampliou a força de vendas para atuar de maneira integrada, divulgando todos os produtos e serviços da Vasta por meio de um conceito de plataforma *as a service*. Essa abordagem permite um posicionamento único no mercado, pois alcança todas as escolas brasileiras, independente do modelo pedagógico que adotem, tornando a Companhia uma *one stop provider* para qualquer escola privada do país.

Não obstante, esse desempenho reflete também a força do time comercial que além de todos os consultores comerciais, assessores pedagógicos, especialistas em produtos e equipes de marketing e eventos, conta com um time dedicado de Inteligência de Mercado que realiza, entre outras atividades, um censo anual contemplando mais de 17 mil escolas mapeando os produtos e serviços que os colégios utilizam e/ou pretendem utilizar. A campanha atual conta ainda com o fortalecimento da área de *Inside Sales*, responsável pelo planejamento e execução de todas as atividades de marketing digital, configurando-se em uma peça essencial para a campanha comercial.

Por fim, é importante ressaltar que o ACV reportado não se configura como *guidance* de crescimento para a receita global da Vasta para 2020 por três fatores: (i) o ACV não está relacionado ao ano fiscal; (ii) a Vasta possui também outros componentes da receita não relacionados aos contratos contidos no ACV, isto é, isoladamente, o ACV não é suficiente para que se obtenha a receita total da Vasta; e (iii) o valor reportado refere-se ao que já foi contratado junto a Vasta, não se caracterizando como previsão ou estimativa.

Carlos Alberto Bolina Lazar
Diretor de Relações com Investidores da
Kroton Educacional S.A.

KROTON EDUCACIONAL S.A.

Corporate Taxpayer ID (CNPJ/MF) 02.800.026/0001-40

Company Registry (NIRE): 31.300.025.187

Publicly Held Corporation

MATERIAL FACT

Kroton Educacional S.A. (B3: COGN3; OTCQX: COGNY) – “Cogna” or “Company,” in compliance with CVM Instruction 358/2002 (“CVM Instruction 358”), as amended, hereby announces that, on the date hereof, the preliminary result of the Annual Contract Value (ACV) of the subscription services of VASTA (the B2B K-12 Education vertical of Cognia) for the 2020 sales cycle (from October 2019 to September 2020) is R\$686.8 million million, which represents an increase of 20% from the amount registered in the 2019 sales cycle. Subscription revenue typically is concentrated at the end of the year and the start of the following year so that partner schools can prepare for the start of the academic year. The preliminary result of the ACV reflects the contracts valid as of the publication of this Material Fact notice. However, Vasta’s sales campaign will continue until mid-January, which offers additional upside to this indicator.

An important operating metric used widely in the industry, the ACV provides a projection of the total revenue contracted by partner schools, which is recognized mainly between October 1st of a fiscal year and September 30th of the following fiscal year. ACV is calculated based on the subscription revenue from traditional learning systems, learning systems based on textbooks (PAR) and complementary education products (such as Socioemotional and English) to be recognized per school, assuming a fixed number of students that will access our platform. In other words, it assumes the total number of students enrolled per school multiplied by the average ticket per student in the year, which varies in accordance with the terms of each contract. Therefore, the 20% increase in the ACV for 2020 confirms that the efforts we have made since the acquisition of SOMOS have generated the expected results and with excellent prospects for the coming years, supported not only by the growth in existing products, but also the offering of new products to be added to the K-12 Platform.

The result achieved reflects the quality, breadth and reputation of the brands and educational solutions offered by Vasta, as well as the new commercial approach adopted over the course of 2019, which included restructuring and expanding the sales team to work under a more integrated model to promote all the products and services offered by Vasta through a platform as a service concept. This approach supports a unique market positioning that reaches all schools in Brazil irrespective of their teaching model, transforming the Company into a one-stop provider for any private school in the country.

Additionally, this performance also reflects the strength of the sales team, which, in addition to all the sales commercial consultants, school advisors, product experts and marketing and events teams, has a team dedicated to market intelligence that conducts, among other things, an annual census of over 17,000 private schools that maps the products and services that each school use and/or plan to use. The current campaign also included a reinforced Inside Sales team responsible for planning and executing digital marketing strategies that came to represent an essential part of the sales campaign.

Lastly, it is important to note that the ACV reported should not be construed as guidance for Vasta’s total revenue growth in 2020, due to three factors: (i) ACV is not related to the fiscal year; (ii) Vasta also has other revenue components unrelated to the contracts included in the ACV, which means that, on its own, ACV does not sufficiently represent Vasta’s total revenue; and (iii) the amount reported refers to what already has been contracted from Vasta and does not represent a forecast or estimate.

Carlos Alberto Bolina Lazar
Investor Relations Officer
Kroton Educacional S.A.