Comunicado ao Mercado

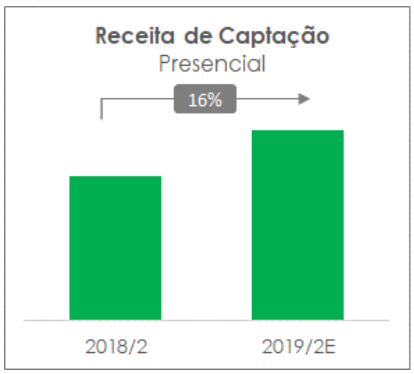
Resultado da Captação do 2S19

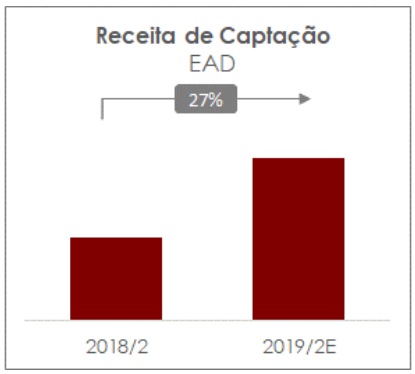
Belo Horizonte, 18 de outubro de 2019, Kroton Educacional S.A. (B3: COGN3; OTCQX: COGNY) – "Cogna" ou "Companhia" em cumprimento ao disposto na Instrução CVM nº 358/2002, conforme alterada, comunica a seus acionistas, investidores e ao mercado em geral, os resultados dos processos de captação e de rematrícula dos alunos de Graduação Presencial e a Distância do 3T19.

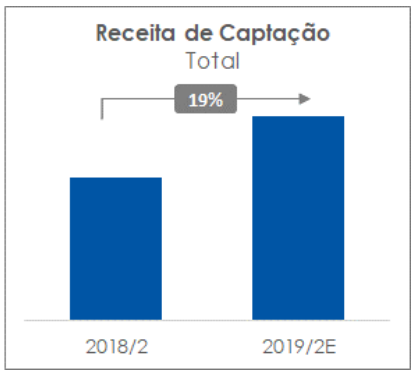
Receita de captação da Kroton sobe 19% na comparação anual, sendo 16% no Presencial e 27% no EAD

Seguindo a mesma tendência observada no início do ano, os processos de captação e rematrícula de Graduação do 3T19 foram concluídos com resultados sólidos em ambos segmentos, Presencial e EAD. A Kroton, vertical de negócios de graduação B2C (*business to consumers*) da Cogna, priorizou nessa captação a geração de valor, buscando construir uma base de entrantes robusta, com mais receita e maior geração de caixa. A estratégia da Companhia foi de não dar foco exclusivamente no número de ingressantes, mas no equilíbrio entre volume, *ticket* e caixa, com uma política de precificação dinâmica que reduziu a concessão de bolsas, descontos e parcelamentos. A partir disso, deverão ser observadas entradas mais geradoras de valor a cada semestre, o que reduzirá a pressão do maior volume de formaturas decorrentes das últimas safras relevantes de FIES em 2019 e 2020.

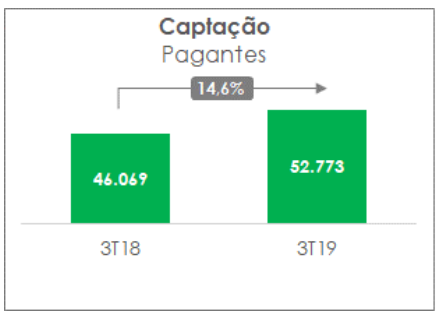
A estratégia resultou em um crescimento anual de volume de ingressantes de 1,5% (ex-ProUni) e um relevante incremento de receita de captação de 19%, o que ratifica todos os esforços para aumentar a geração de valor. Nos gráficos abaixo, percebe-se a sólida evolução dessa receita verificada no período, tanto no segmento presencial onde a receita da captação foi 16% superior à do mesmo período de 2018 quanto do EAD, onde essa evolução foi ainda maior, com um crescimento anual de 27%.

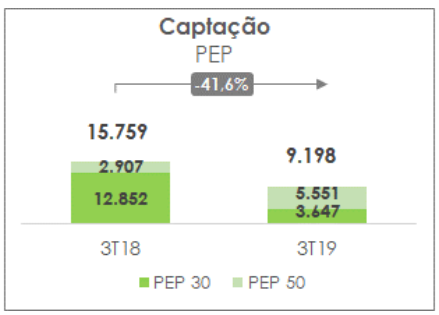


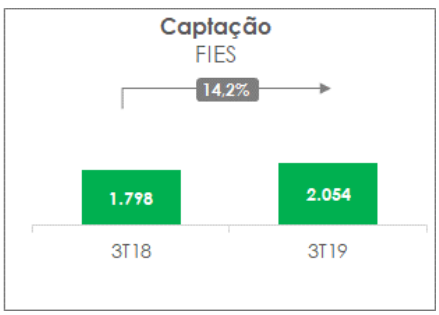




Graduação Presencial



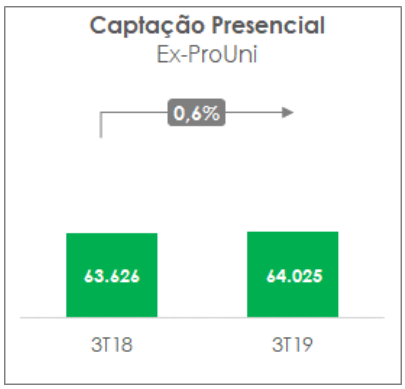




No Ensino Presencial, o destaque foi a evolução dos alunos pagantes (ex-FIES e ex-PEP) que contou com aproximadamente 53 mil novos alunos no período (um crescimento de 14,6% face ao obtido no 3T18), o que reforça a assertividade da estratégia comercial e o alinhamento de remuneração da força de vendas que privilegia esse perfil de aluno. Esse também já é o quarto ano consecutivo com alta no volume de alunos captados pagantes.

A captação de alunos PEP, por sua vez, apresentou redução de quase 42% frente ao processo do ano anterior, abrangendo 9,2 mil novos alunos, equivalente a 14% da captação presencial total, um pequeno incremento em relação à captação realizada no início do ano, mas uma importante redução quando comparada à captação de 2018/2. Além do menor percentual de alunos com parcelamento, verificou-se uma significativa diminuição na participação do PEP30, que saiu de 82% para 40% do total de alunos com parcelamento entre 2018/2 e 2019/2, mantendo a tendência do primeiro ciclo de captação do ano.

Já a captação de alunos FIES continuou muito pouco representativa, seguindo uma tendência a partir das importantes alterações realizadas no programa. Desta forma, no 3T19, apenas 2 mil alunos foram matriculados com o FIES, o que representa somente 3% dos novos ingressantes.



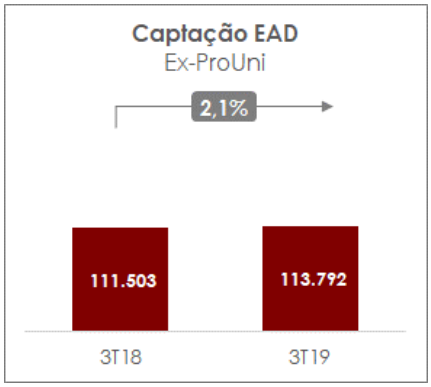
No total, foram admitidos mais de 64 mil alunos de Graduação presencial, considerando alunos pagantes, FIES e PEP, o que representa um crescimento de 1% na comparação com o mesmo período de 2018, mas, como reforçado anteriormente, um aumento de receita de captação total do presencial de 16%. Esse resultado reflete o reconhecimento da qualidade dos serviços indicada pela elevação do NPS (*Net Promoter Score*) e a melhoria dos indicadores regulatórios, especialmente do ENADE.

Adicionalmente, os alunos ProUni captados nesse processo somaram 2,2 mil, representando uma diminuição frente ao mesmo período do ano passado, mas que não altera o pleno alinhamento ao nível estabelecido pelo POEB, considerando que a Kroton opera com um montante de alunos matriculados superior ao exigido.

Alunos	3T19	3T18	Var.
Captação Ex-ProUni	**64.025**	**63.626**	**0,6%**
Pagante	52.773	46.069	14,6%
FIES	2.054	1.798	14,2%
PEP	9.198	15.759	-41,6%
PEP 30	3.647	12.852	-71,6%
PEP 50	5.551	2.907	91,0%
Captação ProUni	2.180	4.595	-52,6%
Rematrículas	**275.746**	**301.167**	**-8,4%**
Base Total	**341.951**	**369.388**	**-7,4%**

Ao somar os 66.205 novos alunos admitidos em 2019.2 com os 275.746 alunos rematriculados no período, a base de alunos de Graduação Presencial totalizou 341.951 alunos neste semestre, uma redução de 7,4% comparado à base de 2018.2, decorrente do aumento da evasão registrada no período e, principalmente, do aumento de formaturas de alunos FIES.

Graduação EAD



No segmento de Ensino a Distância, a mesma estratégia de geração de valor foi adotada, o que combinou um crescimento no volume de alunos captados (2,1%) e um significativo aumento na receita de captação (27%). Importante ressaltar que essa evolução da receita ocorreu mesmo com uma maior participação do EAD 100% *online*, que alcançou 47% dos novos alunos captados. O EAD Premium, por sua vez, representou 10% da captação.

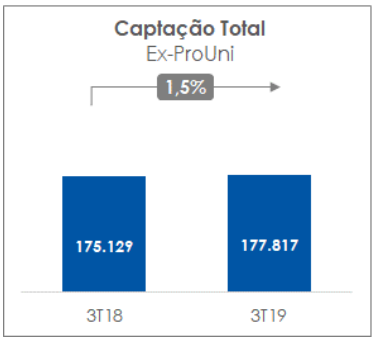
A captação de ProUni também registrou queda, com a admissão de 2,2 mil alunos, o que não alterou o pleno alinhamento ao nível estabelecido pelo POEB, considerando que a Kroton opera com um montante de alunos matriculados superior ao exigido.

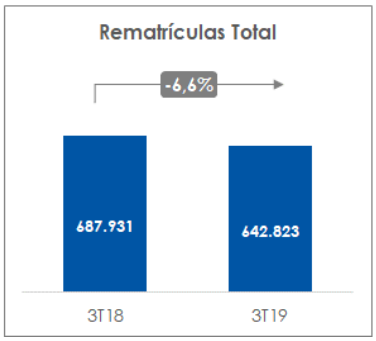
Alunos	3T19	3T18	Var.
Captação Ex-ProUni	**113.792**	**111.503**	**2,1%**
Captação ProUni	2.256	3.588	-37,1%
Rematrículas	**367.077**	**386.764**	**-5,1%**
Base Total	**483.125**	**501.855**	**-3,7%**

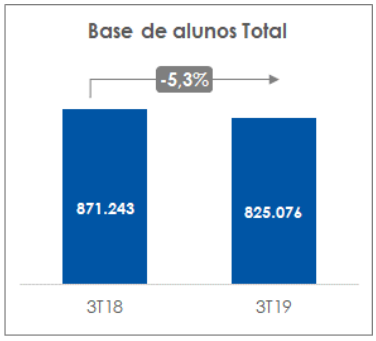
Somando os 116.048 novos alunos com os 367.077 alunos que se rematricularam no período, a Companhia encerrou o terceiro trimestre com 483.125 alunos, patamar 3,7% abaixo na comparação anual em função do aumento de evasão, que está relacionada à dois principais fatores: (i) mudança do *mix* de alunos na base, com maior participação do produto 1oo% *online*, que possui maior propensão a evadir, e (ii) efeito de captações de anos anteriores com campanhas comerciais mais agressivas, que trouxeram alunos menos engajados e geraram maior evasão nos semestres iniciais. Importante ressaltar que, após identificado o elevado índice de evasão de determinadas ações comerciais, as mesmas foram descontinuadas e não foram mais ofertadas na captação de 2019/2, o que indica ainda mais solidez na base de alunos captados neste semestre, apontando para duas tendências positivas: (i) aumento do *ticket* médio e (ii) potencial menor pressão no percentual de evasão futura.

Graduação Total

Ao consolidar os processos de captação e rematrícula dos dois segmentos (Presencial e EAD), a Kroton encerrou o 3T19 com uma base de 825.076 alunos de Graduação, recuo de 2,5% na comparação trimestral e 5,3% em relação ao 3T18. A redução da base de alunos deve gerar queda de receita no semestre, apesar do crescimento de 19% na receita de ingressantes. Entretanto, vale destacar que a safra captada nesse ciclo é muito mais sólida e deverá gerar crescimento de receita para anos futuros, especialmente após superado o efeito das formaturas de alunos de FIES em 2020.



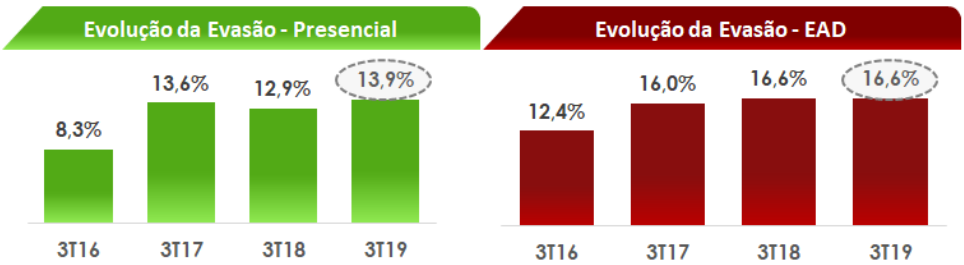




Alunos	Presencial Graduação	Ensino a Distância Graduação	Total Graduação
Base 3T18	**369.388**	**501.855**	**871.243**
Base 2T19	**353.434**	**492.528**	**845.962**
Entradas	66.205	116.048	182.253
Formaturas	(33.046)	(52.157)	(85.203)
Evasão	(44.642)	(73.294)	(117.936)
Base 3T19	**341.951**	**483.125**	**825.076**
% Base 3T19 / Base 2T19	-3,2%	-1,9%	-2,5%
% Base 3T19 / Base 3T18	-7,4%	-3,7%	-5,3%

Os números dos *greenfields* já estão considerados nas informações reportadas acima. As 23 novas unidades próprias abertas em 2019 registraram a captação de 1,2 mil alunos de Ensino Presencial e 4,5 mil alunos EAD, volumes acima do *business plan* do projeto de crescimento orgânico da Companhia.

Evolução da Evasão



No contexto dos indicadores de evasão no período, houve uma piora anual de 1,0 p.p. na taxa do Ensino Presencial, uma tendência já antecipada pela Companhia e em menor escala do que foi verificado no trimestre anterior. Esse desempenho reflete a mudança no perfil da base de alunos, com redução de alunos FIES, que, dadas as características originais do programa, eram menos propensos a evadir.

A evasão do EAD ficou estável neste trimestre, revertendo uma tendência de alta verificada nos últimos três anos. Neste período, a evasão foi pressionada pela evolução da base de alunos 100% *online*, que possui maior propensão a evadir. Entretanto, cabe ressaltar que a evasão ente os alunos 100% *online* apresentou uma tendência de queda, motivada pelas iniciativas do programa de fidelização, bem como pela evolução do NPS também verificada no segmento de EAD.

Além disso, é válido notar que o nível de evasão dos alunos EAD da Kroton situa-se abaixo do verificado em outros *players* do mercado, uma vez que possui um quadro mais completo de produtos no seu portfólio, principalmente no que se refere aos formatos com maior carga de aulas presenciais, o que aumenta o nível de engajamento dos alunos.

Para mais informações, por favor, entre em contato com a área de Relações com Investidores:
Carlos Lazar, Pedro Gomes ou Ana Troster
E-mail: dri@kroton.com.br