

A dark, moody background image showing a person's hand holding a pen, poised to write on a graph with a grid pattern. A red line graph is visible in the upper left corner of the grid.

3T2025

TRACKING EDUCACIONAL CRÁTILO

Dados consolidados dos grupos educacionais listados na bolsa brasileira



Apresentação

Por Bruno A A Barreto 

*Fundador e CEO do Grupo Crátilo.
Doutor em Comunicação e MBA em Gestão Universitária.
20 anos de experiência como executivo no setor*



O poder dos dados na educação: uma análise pioneira do Grupo Crátilo

Prezados gestores educacionais que moldam o futuro da educação em nosso país - é com um profundo senso de responsabilidade e um imenso orgulho que o Grupo Crátilo tem a honra de apresentar a mais recente edição do nosso "Tracking Educacional Crátilo 3T2025". Como pioneiros na análise de dados dos grupos educacionais listados na bolsa brasileira, este relatório trimestral transcende a mera compilação estatística; ele é a materialização da nossa vocação e da consolidação do Grupo Crátilo como referência nacional em inteligência de mercado e análise estratégica para o setor. Desde o seu lançamento, o "Tracking Educacional" tem se estabelecido como uma ferramenta indispensável para a compreensão das dinâmicas do mercado de educação superior no Brasil, um verdadeiro inovador na análise aprofundada do desempenho dos principais grupos educacionais. Nossa tradição em oferecer dados precisos e insights estratégicos é o que nos move a cada nova edição, garantindo que a nossa expertise, aliada a um profundo entendimento das nuances do ensino superior e básico, seja traduzida em valor para vocês.

O Grupo Crátilo, por meio de suas empresas especializadas – Crátilo Educacional, focada em inteligência de mercado; Caimán Digital, impulsionando o marketing digital; e B2EDU, dedicada a soluções de gestão – comprehende a importância vital de dados precisos e análises consistentes para o sucesso e a sustentabilidade das Instituições de Ensino Superior (IES). Minha jornada, e a de toda a nossa equipe, é pautada pela busca incessante por insights que transformem dados em decisões estratégicas e resultados tangíveis, abrangendo desde a dinâmica do EaD, os desafios da captação e retenção, até a imperativa sustentabilidade financeira.

Para enriquecer ainda mais esta análise e oferecer uma perspectiva verdadeiramente holística, temos a honra de contar com a valiosa contribuição do Fred Mendes. Com mais de 10 anos de experiência como analista financeiro, rankeado entre os melhores da América Latina para os setores de Educação, Tecnologia e Saúde, e atualmente sócio majoritário da Strategy 2B, com passagens pelo Bank of América e a vice presidência do Banco Bradesco, sua visão apurada sobre eficiência operacional, geração de caixa e as tendências de investimento e consolidação do setor, conforme detalhado em seu posfácio, é um pilar fundamental que complementa nossa inteligência de mercado. Agradecemos imensamente ao Fred por somar sua expertise à nossa, reforçando o compromisso do Grupo Crátilo em integrar diferentes dimensões de análise para oferecer a mais completa e estratégica compreensão do cenário educacional.

Fred Mendes ilumina a transformação estrutural pela qual o setor educacional está passando, migrando de um foco primário em crescimento para uma ênfase na geração de caixa e distribuição de dividendos, um movimento que ele compara ao setor de telecomunicações. Essa mudança de paradigma, aliada à persistência de altas taxas de juros, projeta um cenário de consolidação e M&A mais intensos para 2026, onde empresas com balanços robustos buscarão sinergias e redução da competição. Sua análise detalha como a eficiência operacional e a gestão do Prazo Médio de Recebimento (PMR) se tornam cruciais para a saúde financeira e a capacidade de investimento das instituições, destacando que a "geração de caixa deve ser o nome do jogo em 2026".

Nesta edição do Tracking, mergulhamos com rigor analítico nos resultados do terceiro trimestre de 2025, desvendando as tendências mais significativas que estão redefinindo o panorama educacional. O relatório que se segue não é apenas um espelho do passado recente, mas uma bússola para o futuro, oferecendo uma visão clara e estratégica em um cenário de complexidade crescente. Vocês testemunharão um panorama de crescimento consolidado em indicadores vitais como captação de alunos, expansão da base total de estudantes, receita líquida e EBITDA. No entanto, a análise aprofundada revela uma performance heterogênea entre os principais players do mercado, sublinhando a intensidade da competição e a diversidade de estratégias adotadas. Identificaremos os grupos que lideram em captação, como a YDUQS com seu notável crescimento de +14%, e a Kroton e Cruzeiro do Sul, ambas com +7%. Por outro lado, outros enfrentam desafios, como Anima e Vitru, com recuo de -3%, e Ser, que registrou o maior recuo de -7% na atração de novos alunos. Essa disparidade não é apenas um número; é um convite à reflexão sobre a eficácia das estratégias de marketing e vendas em um ambiente em constante mutação". Um dos pontos de maior relevância que abordaremos é a evolução do ticket médio por modalidade e por grupo. Esta análise detalhada nos permite identificar tendências cruciais sobre a precificação e o valor percebido. Observamos que a Medicina da YDUQS se destaca com o maior ticket médio, atingindo R\$ 12.546,00.

A Kroton demonstrou um desempenho robusto, aumentando seus tickets em todas as modalidades (EAD, Presencial e Medicina). A Vitru, com forte vocação no EAD, viu seu ticket médio EAD aumentar de R\$ 292,00 para R\$ 304,00, um sinal de valorização em um mercado competitivo. A Anima apresentou crescimento nos tickets de Presencial, Semi e Digital, mas registrou uma queda notável na Inspirali, de R\$ 7.411,00 para R\$ 6.211,00. A YDUQS, além do destaque na Medicina, também aumentou no IBMEC, mas teve uma redução nos tickets Digital e Presencial. A Ser Educacional viu seu ticket médio Híbrido cair, enquanto o Digital aumentou. Por fim, a Cruzeiro do Sul conseguiu aumentar seus preços em todas as modalidades. Compreender essas dinâmicas é fundamental para posicionar ofertas e otimizar a rentabilidade.

Adicionalmente, este relatório oferece uma perspectiva crucial sobre os potenciais impactos do novo marco regulatório do EAD. Considerando que a nova regulamentação não estava em vigor em 2024, os dados do 3T2025 representam os primeiros indicadores concretos de suas repercussões no setor. Analisaremos como as instituições estão se adaptando em termos de captação de alunos, expansão da base estudantil, taxas de evasão e, fundamentalmente, na formação de preços. A performance heterogênea observada no segmento EAD/Digital, com alguns grupos mantendo um crescimento robusto e outros enfrentando desafios na atração ou na manutenção da base de alunos, pode ser um reflexo direto das novas exigências de qualidade, dos custos de adequação ou de uma reconfiguração estratégica do mercado impulsionada por essa regulamentação. A persistência de elevadas taxas de evasão em certas modalidades EAD, por exemplo, sugere que as IES ainda estão em um processo contínuo de ajuste para atender às novas expectativas de qualidade e engajamento dos estudantes.

A importância de uma abordagem data-driven na gestão educacional nunca foi tão evidente. Em um cenário onde cada decisão de investimento, cada campanha de marketing e cada ajuste curricular pode ter um impacto significativo, basear-se em dados concretos é a única forma de garantir a sustentabilidade e o crescimento. Este relatório é, portanto, uma ferramenta indispensável para que IES regionais, que muitas vezes não dispõem dos mesmos recursos de inteligência de mercado que os grandes grupos, possam balizar seus planejamentos estratégicos com insights seguros e embasados. Nossa objetivo é fornecer um panorama completo que auxilie os líderes educacionais a otimizar o planejamento estratégico, melhorar a gestão financeira e fortalecer as estratégias de marketing e vendas. Reitero nosso compromisso em levar às marcas regionais as melhores práticas de mercado, de modo a torná-las mais competitivas e sustentáveis. Nossa foco está em capacitar essas instituições a escapar da guerra de preços, utilizando insights estratégicos em marketing e gestão operacional. Acreditamos que o futuro da educação está em combinar conhecimento, estratégia e inovação, para que cada instituição possa não apenas sobreviver, mas prosperar no mercado.

Convidamos a todos a dedicarem seu tempo à leitura atenta e à profunda reflexão sobre os dados e análises contidos neste documento. Acreditamos que este relatório será uma ferramenta valiosa para quem busca se antecipar às mudanças e alavancar os resultados de sua instituição em 2026. Que o "Tracking Educacional Crátilo 3T2025" sirva como uma bússola estratégica, iluminando o caminho para decisões mais assertivas, impulsionando o crescimento sustentável e consolidando a excelência educacional em todo o Brasil.

Boa leitura!

Prof. Dr. Bruno A A Barreto

CEO do Grupo Crátilo

ESPECIFICAÇÕES TÉCNICAS DO RELATÓRIO

<u>DATA DESENVOLVIMENTO</u>	21/11/2025
<u>DESENVOLVIMENTO</u>	Crátilo Educacional – Inteligência de Mercado
<u>AVISOS IMPORTANTES</u>	<p>1. Os números apresentados em um mesmo bloco do relatório não necessariamente possuem comparabilidade entre os grupos, e estão sujeitas ao padrão de apresentação das informações de cada grupo;</p> <p>2. Esta apresentação poderá conter declarações que expressam a mera expectativa dos responsáveis pelos relatórios dos grupos educacionais, bem como a previsão de eventos futuros e incertos. Tais expectativas e/ou previsões envolvem riscos e incertezas e não devem servir como base para a tomada de decisão quanto à aquisição de ações das companhias mencionadas;</p>
<u>FONTES DE INFORMAÇÃO</u>	<p>Este relatório é composto por um compilado de indicadores divulgados pelos grupos educacionais listados abaixo. Todos os números e valores contidos nesse relatório estão sujeitos ao formato de divulgação das companhias nos seus relatórios de divulgação de resultados trimestral.</p>



<https://ri.cogna.com.br/>



<https://investors.vitru.com.br/>



<https://www.yduqs.com.br/>



<https://ri.animaeducacao.com.br/>



<http://ri.sereducacional.com/> <https://ri.cruzeirodosuleducacional.com.br/>



CALENDÁRIO DE EVENTOS

Resultados **1T25** – 09/05/25

Resultados **2T25** – 07/08/25

Resultados **3T25** – 07/11/25

Resultados **4T25** – Pendente

CALENDÁRIO DE EVENTOS

Resultados **1T25** – 14/05/25

Resultados **2T25** – 13/08/25

Resultados **3T25** – 14/11/25

Resultados **4T25** – Pendente

CALENDÁRIO DE EVENTOS

Resultados **1T25** – 13/05/25

Resultados **2T25** – 15/08/25

Resultados **3T25** – 14/11/25

Resultados **4T25** – Pendente

CALENDÁRIO DE EVENTOS

Resultados **1T25** – 08/05/25

Resultados **2T25** – 08/08/25

Resultados **3T25** – 07/11/25

Resultados **4T25** – Pendente

CALENDÁRIO DE EVENTOS

Resultados **1T25** – 15/05/25

Resultados **2T25** – 14/08/25

Resultados **3T25** – 14/11/25

Resultados **4T25** – Pendente

CALENDÁRIO DE EVENTOS

Resultados **1T25** – 16/05/25

Resultados **2T25** – 15/08/25

Resultados **3T25** – 14/11/25

Resultados **4T25** – Pendente

PRINCIPAIS MENSAGENS DOS RESULTADOS 3T25

INDICADORES OPERACIONAIS

- 
- O crescimento médio da **captação** dos grupos educacionais no terceiro trimestre de 2025 (na comparação com 3T24 e ponderado pelo volume) foi de **+5%**;
 - O crescimento médio da **base total de alunos** dos grupos educacionais no terceiro trimestre de 2025 (na comparação com 3T24 e ponderado pelo volume) foi de **+4%**;

INDICADORES FINANCEIROS

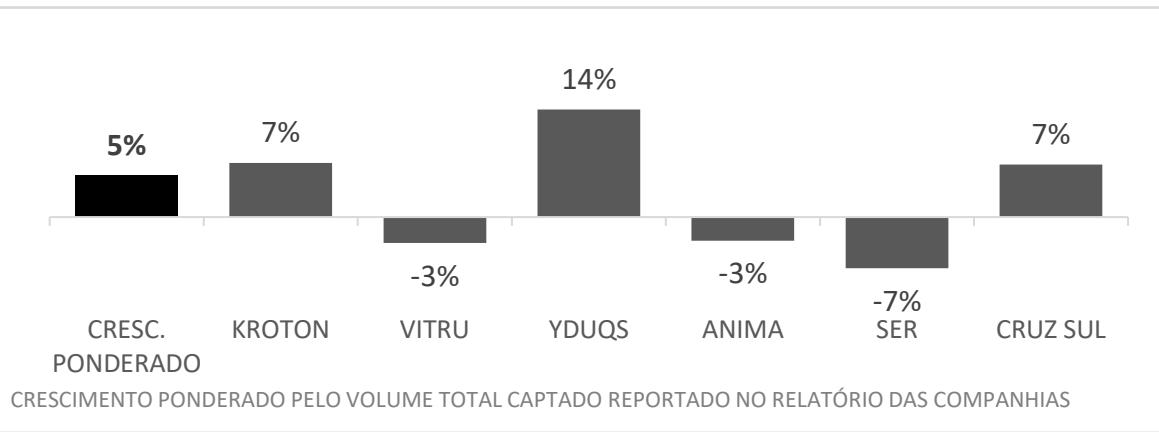
- 
- O crescimento médio da **receita líquida** dos grupos educacionais no terceiro trimestre de 2025 (na comparação com 3T24 e ponderado pelo volume) foi de **+8%**;
 - O crescimento médio do **EBITDA ajustado** dos grupos educacionais no terceiro trimestre de 2025 (na comparação com 3T24 e ponderado pelo volume) foi de **+14%**;
 - Cruzeiro do Sul possui o melhor **PMR** (prazo médio de recebimento) com 29 dias, seguida por Kroton com 34. Vitru está com 49 dias, Anima está em 82 e Ser e Yduqs operam acima de 85 dias.
 - Vitru compromete 17% da receita operacional líquida com as **despesas de marketing e vendas**. Kroton fica na faixa dos 12% enquanto as demais varia de 7% a 8%.

TRACKING DE RESULTADOS 3T25 – GRUPOS EDUCACIONAIS

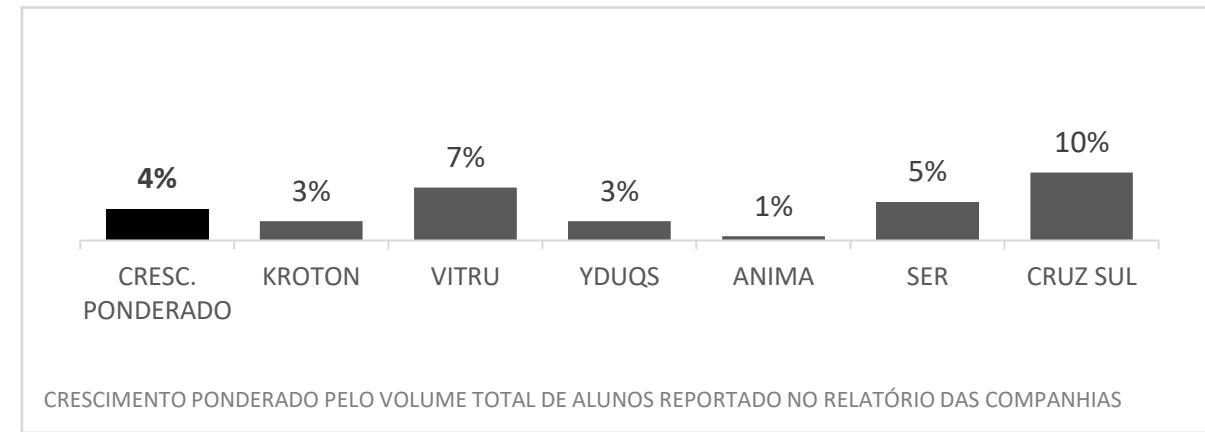
Análise comparativa de indicadores operacionais e financeiros dos grupos listados na bolsa brasileira



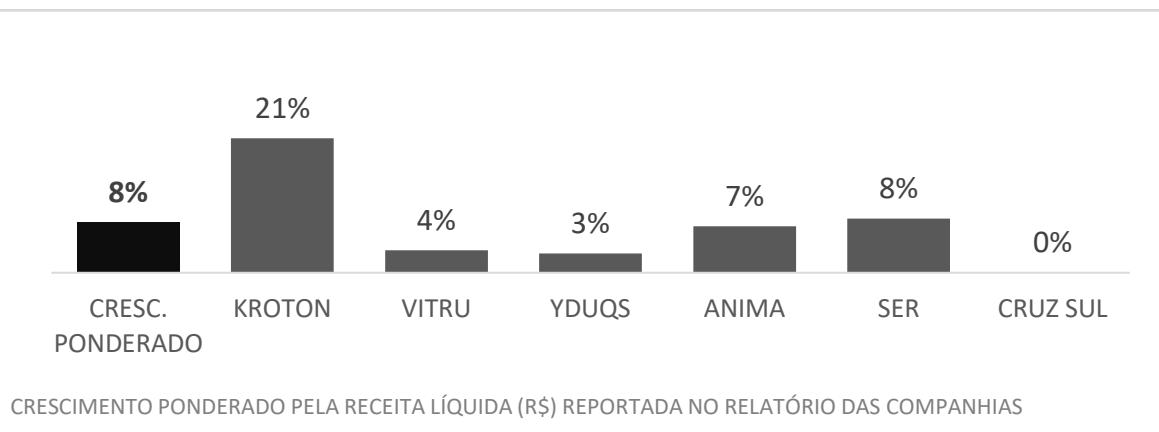
CRESCIMENTO NA CAPTAÇÃO DE ALUNOS – TRIMESTRE (% versus 3T2024)



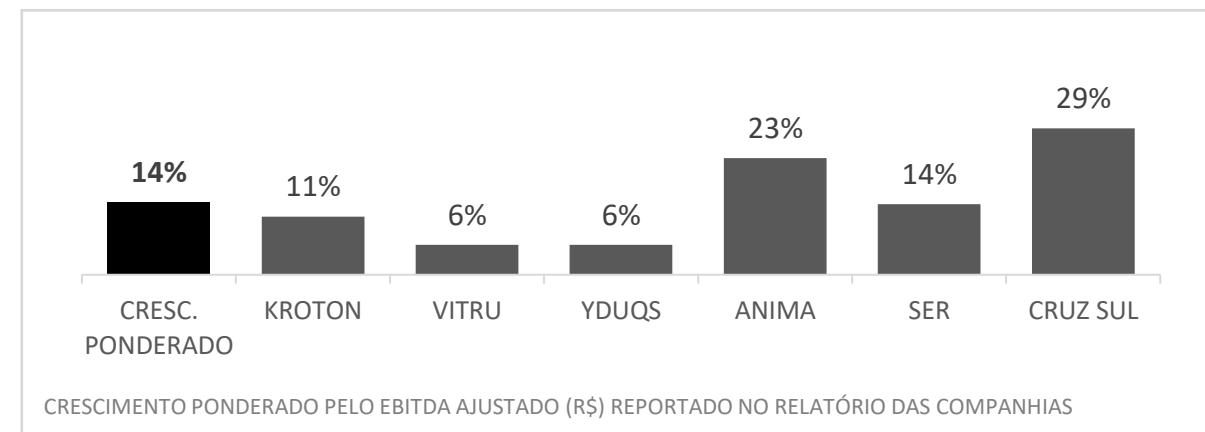
CRESCIMENTO NA BASE TOTAL DE ALUNOS - TRIMESTRE (% versus 3T2024)



CRESCIMENTO RECEITA LÍQUIDA EM REAIS – TRIMESTRE (% versus 3T2024)



CRESCIMENTO DO EBITDA AJUSTADO – TRIMESTRE (% versus 3T2024)

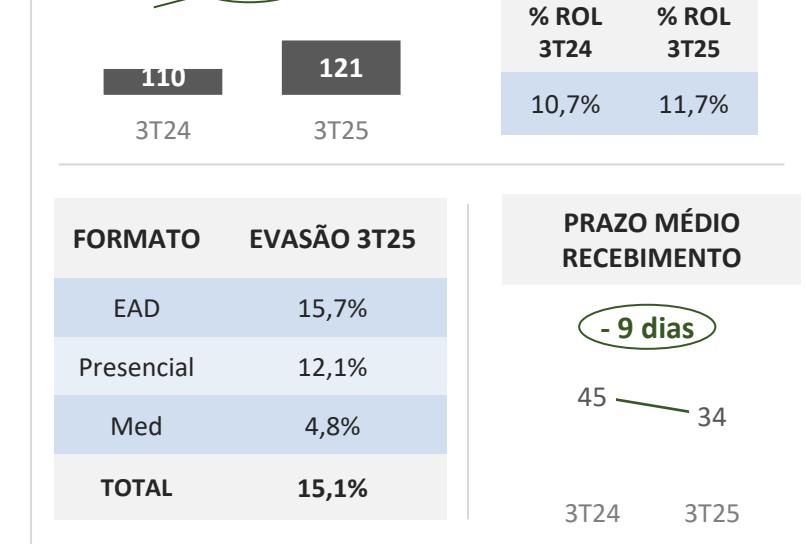
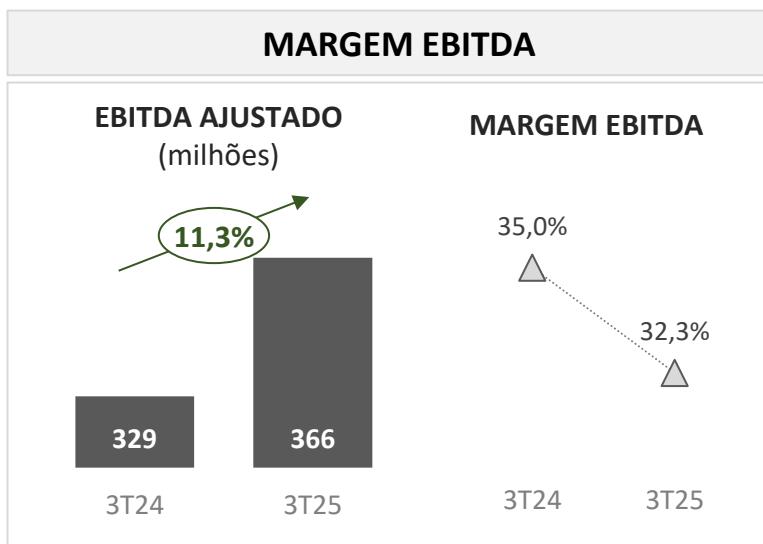
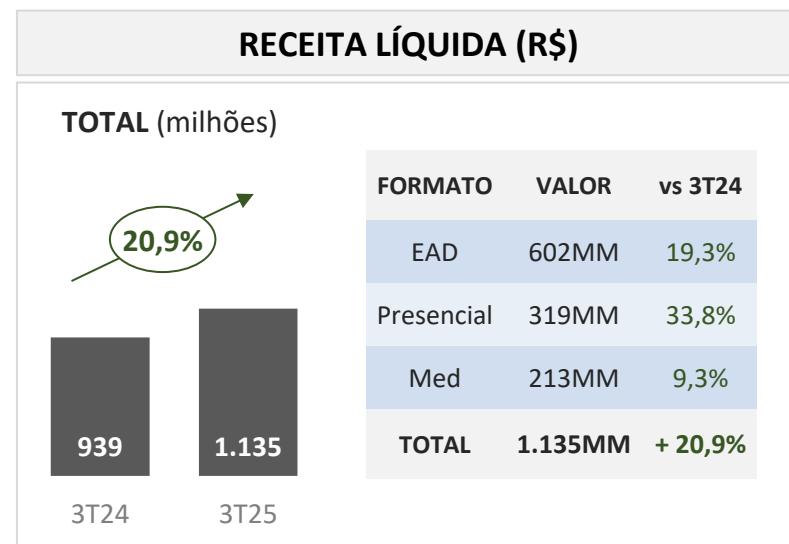
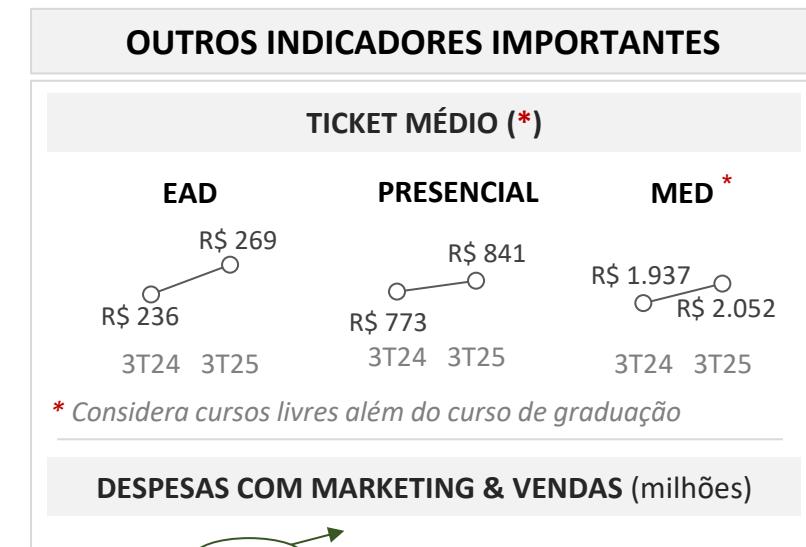
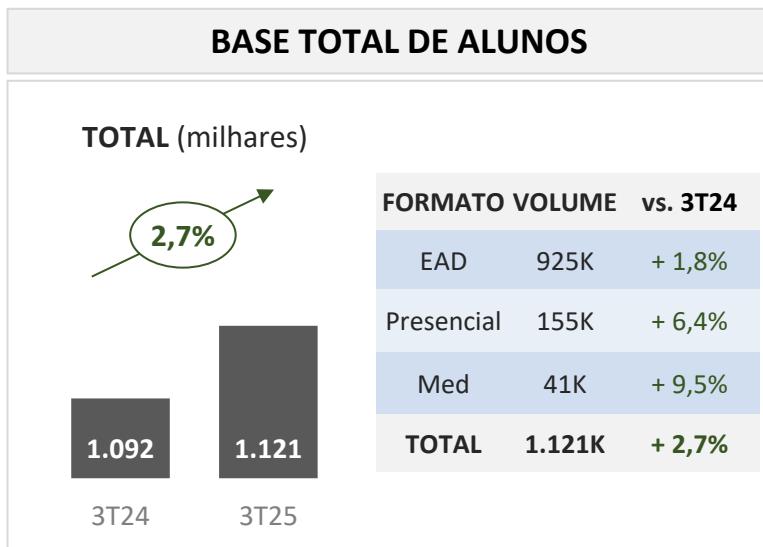
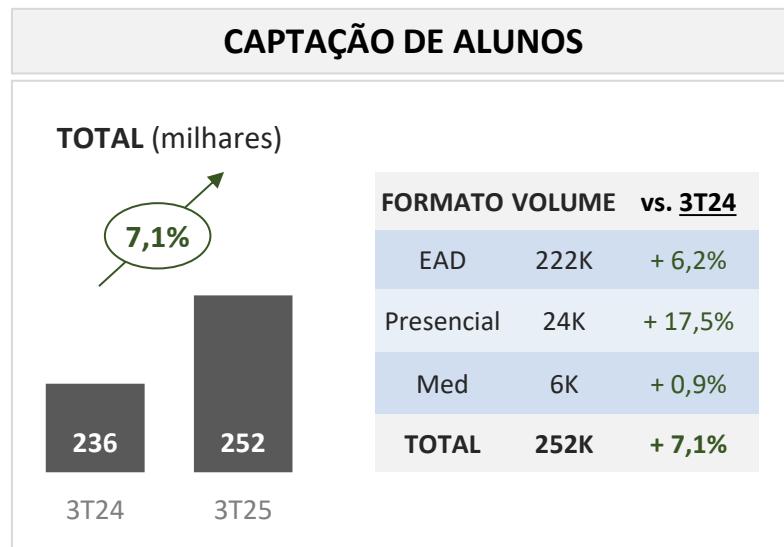


DETALHAMENTO POR GRUPO EDUCACIONAL



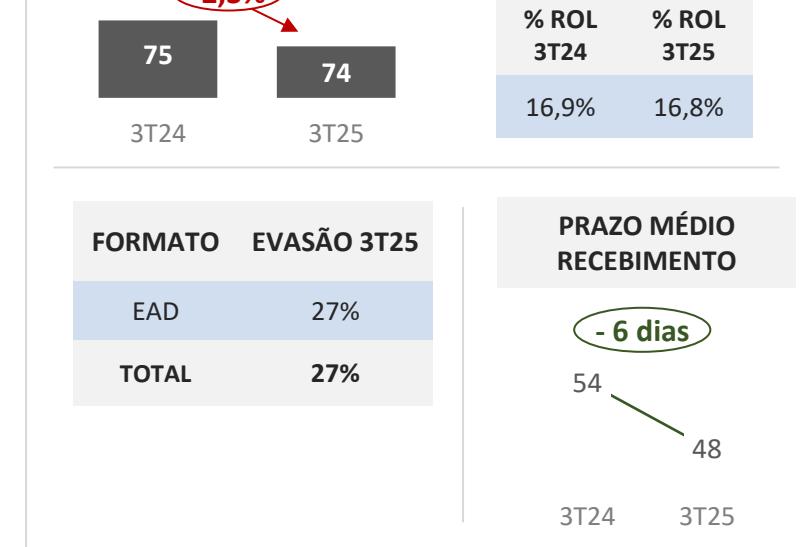
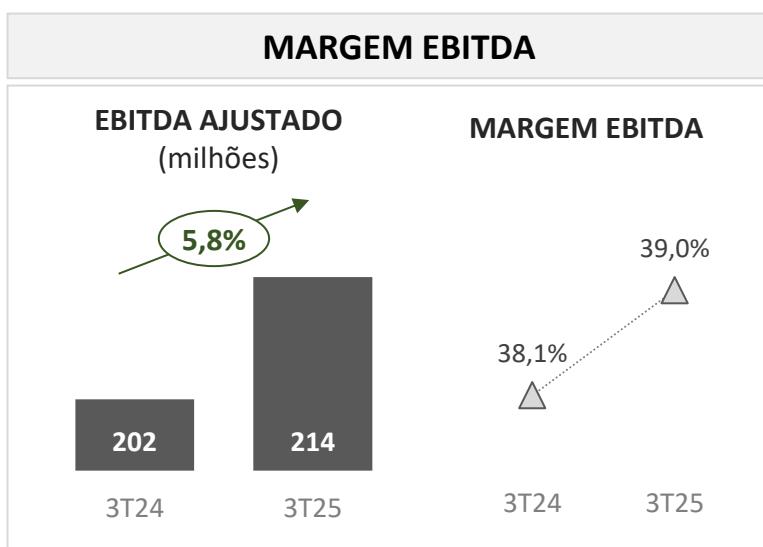
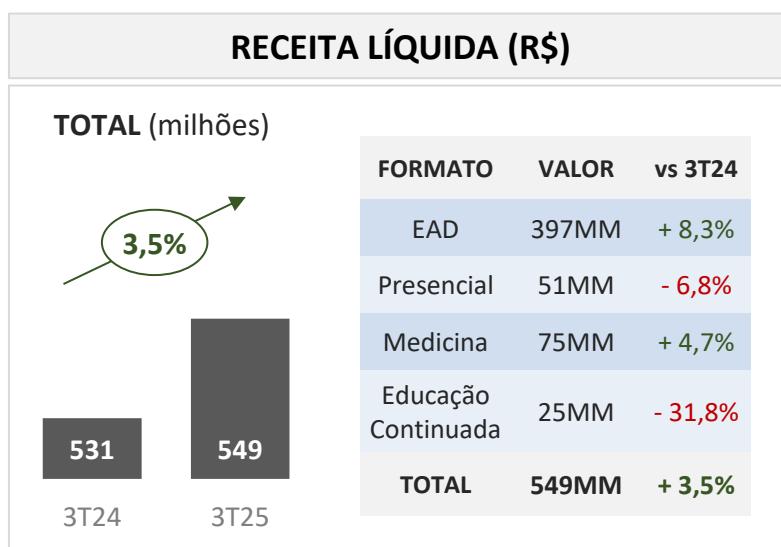
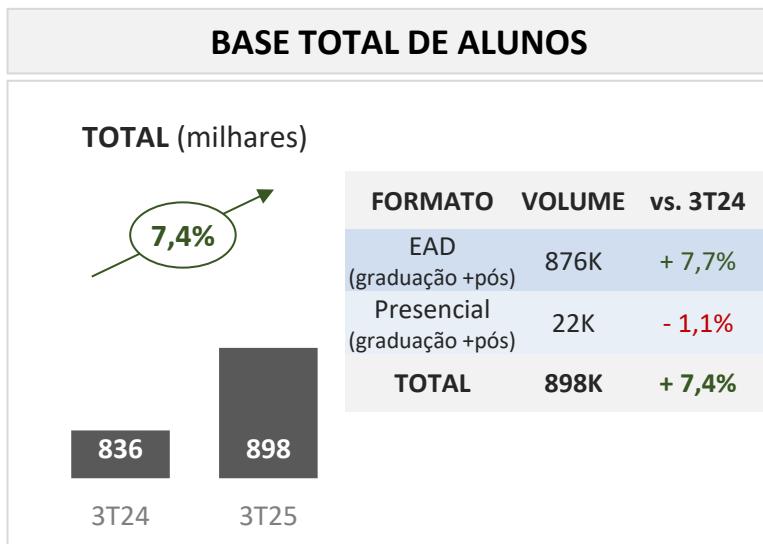
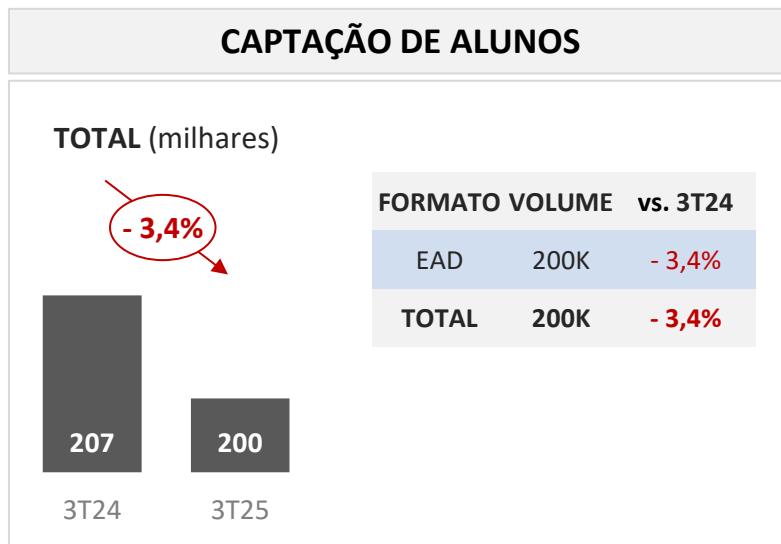
TRACKING DE RESULTADOS 3T2025 – KROTON

Resumo dos principais resultados compartilhados pela companhia para o terceiro trimestre de 2025



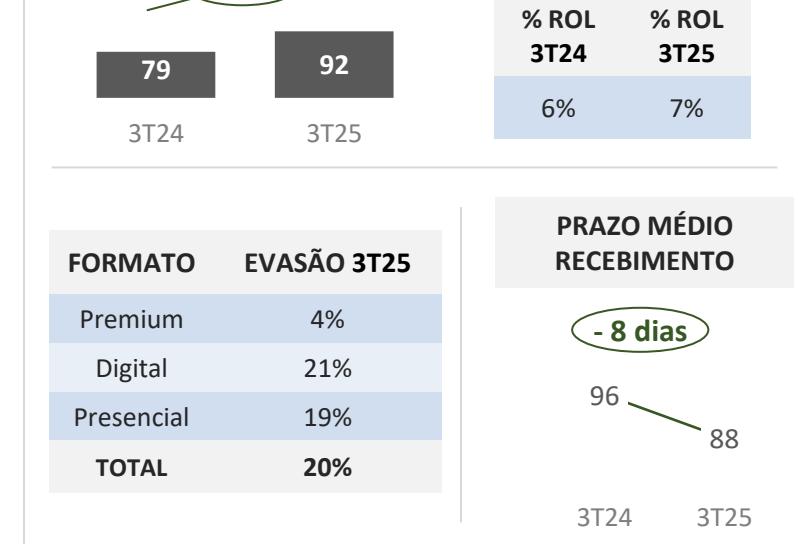
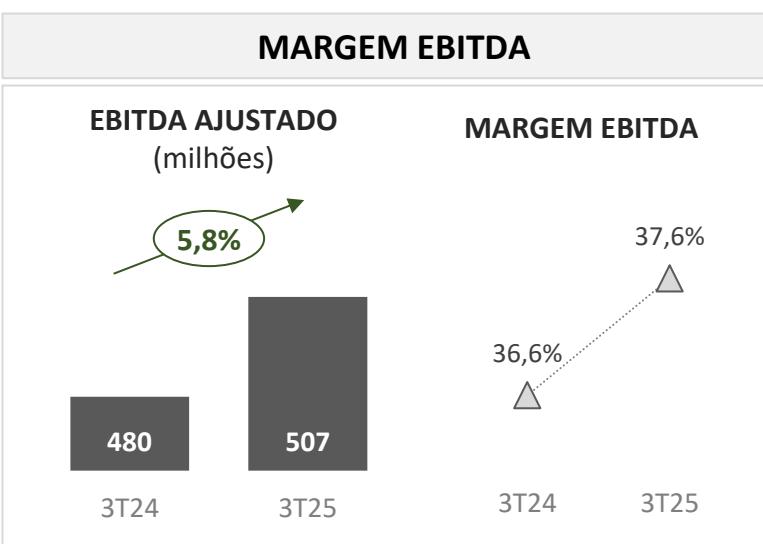
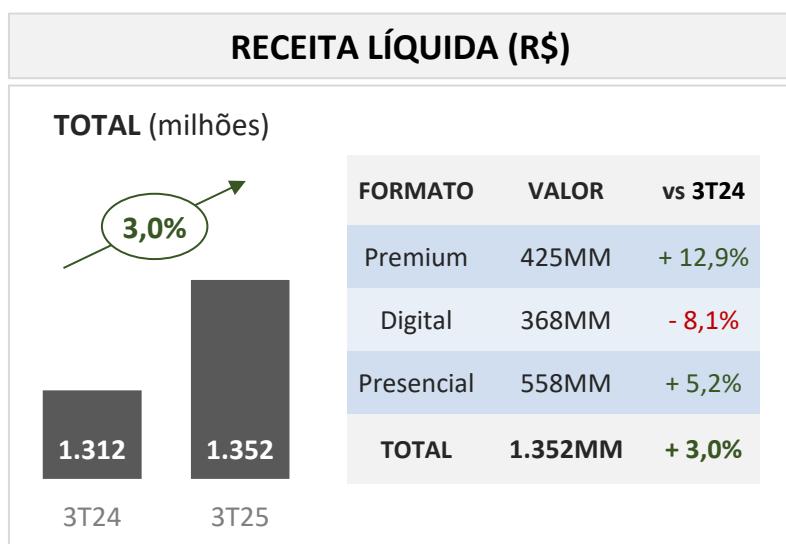
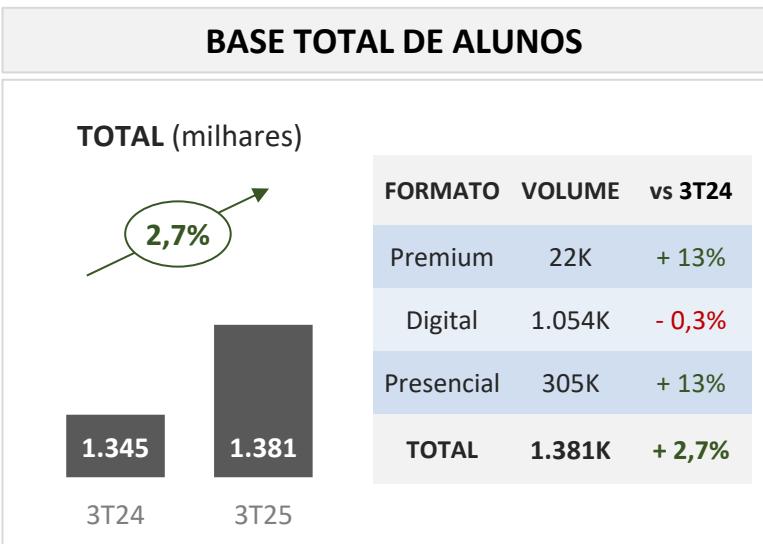
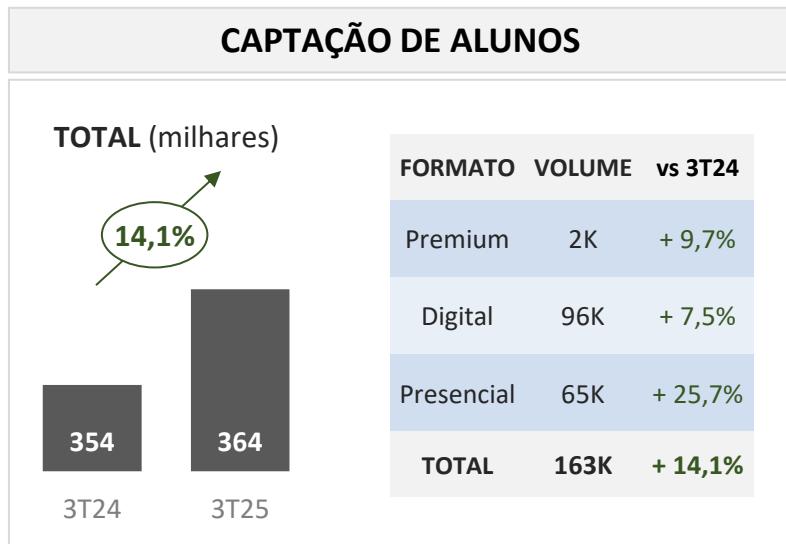
TRACKING DE RESULTADOS 3T2025 - VITRU EDUCAÇÃO

Resumo dos principais resultados compartilhados pela companhia para o terceiro trimestre de 2025



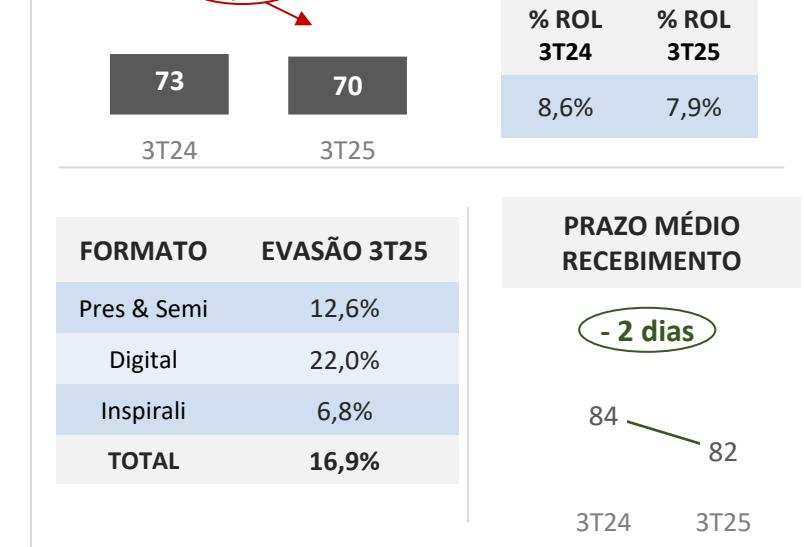
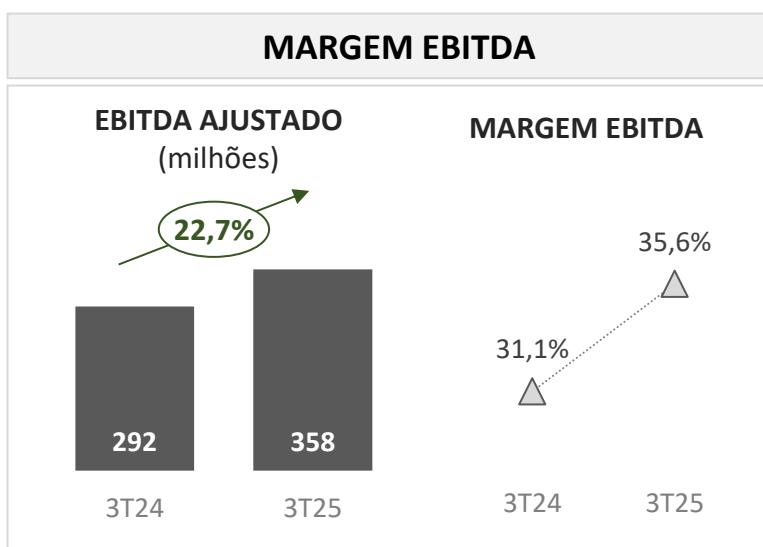
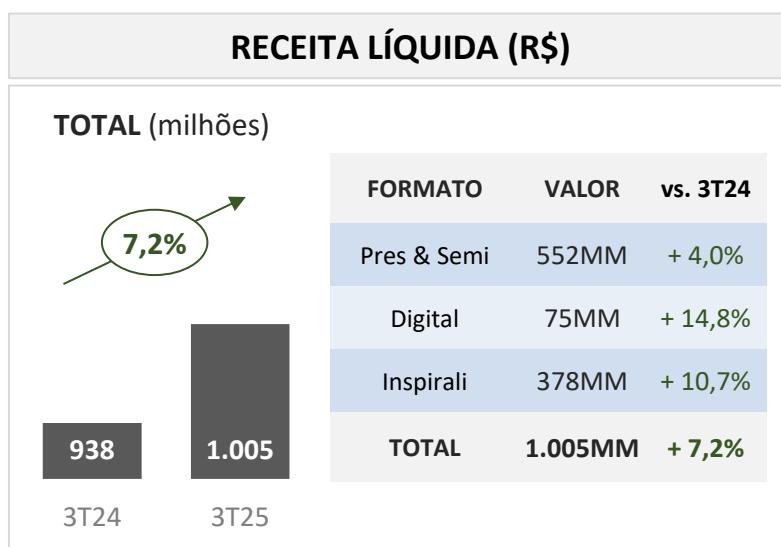
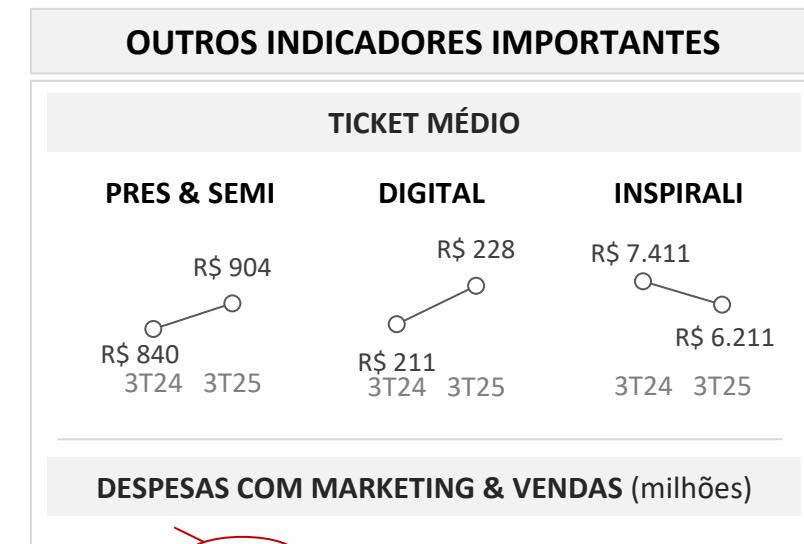
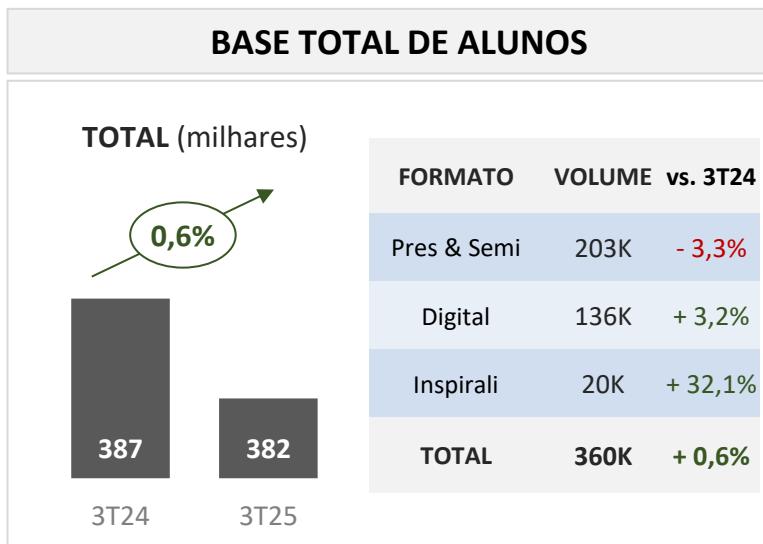
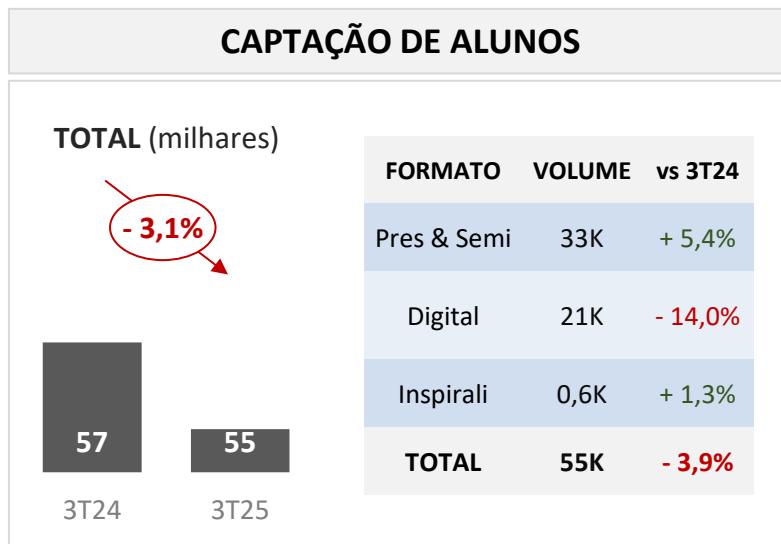
TRACKING DE RESULTADOS 3T2025 - YDUQS

Resumo dos principais resultados compartilhados pela companhia para o terceiro trimestre de 2025



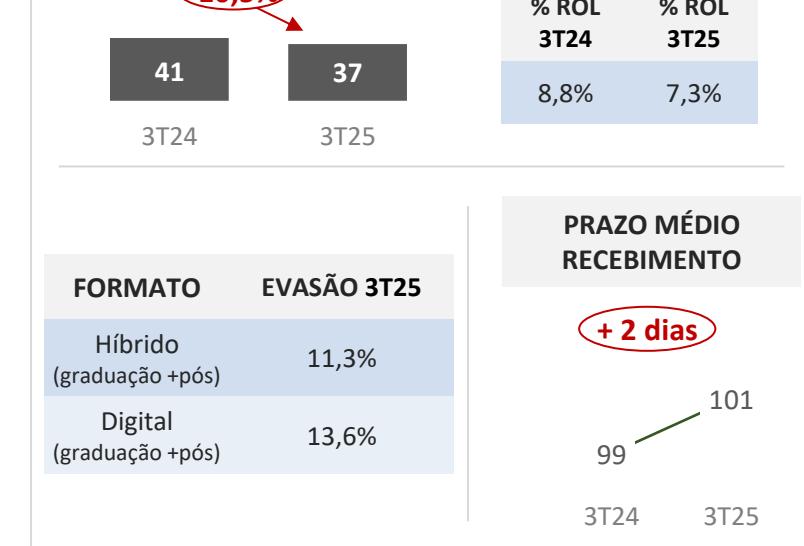
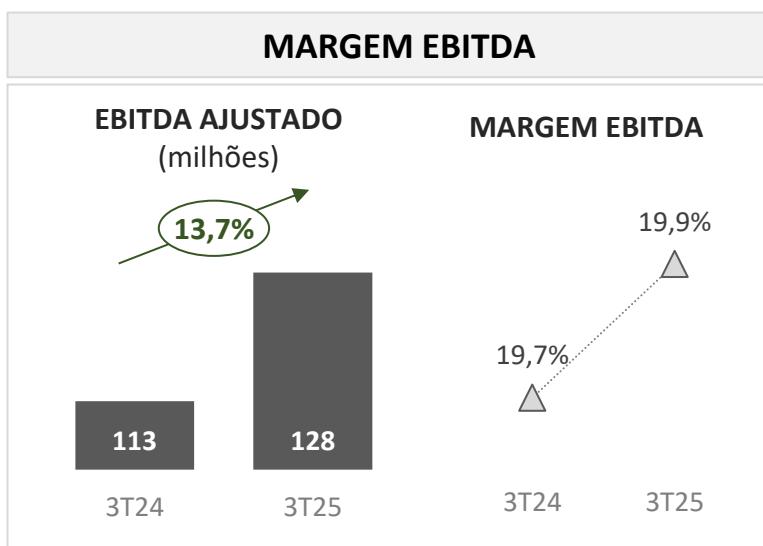
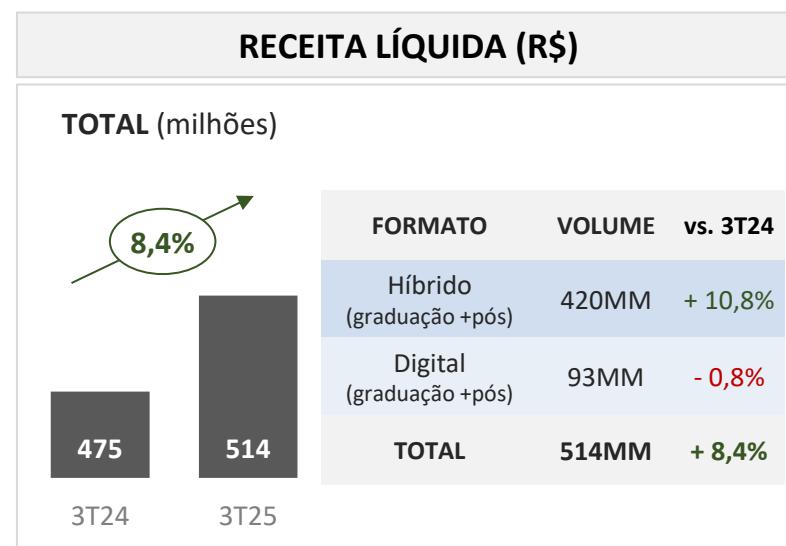
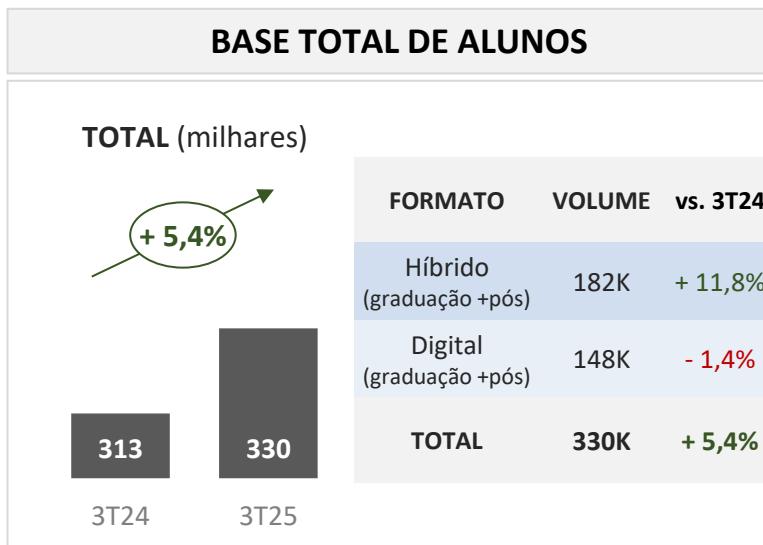
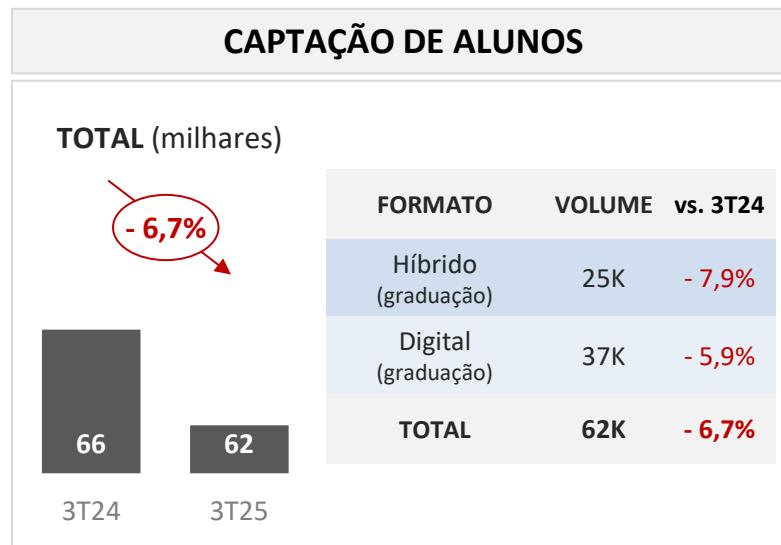
TRACKING DE RESULTADOS 3T2025 - ANIMA EDUCAÇÃO

Resumo dos principais resultados compartilhados pela companhia para o terceiro trimestre de 2025



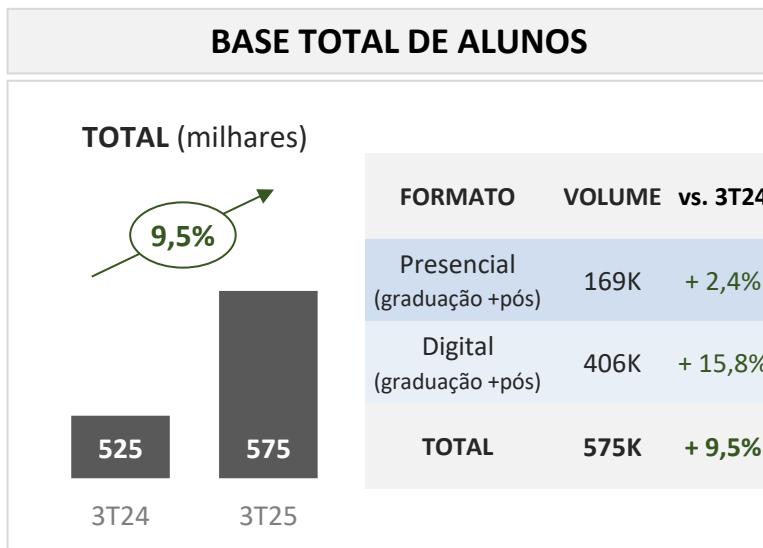
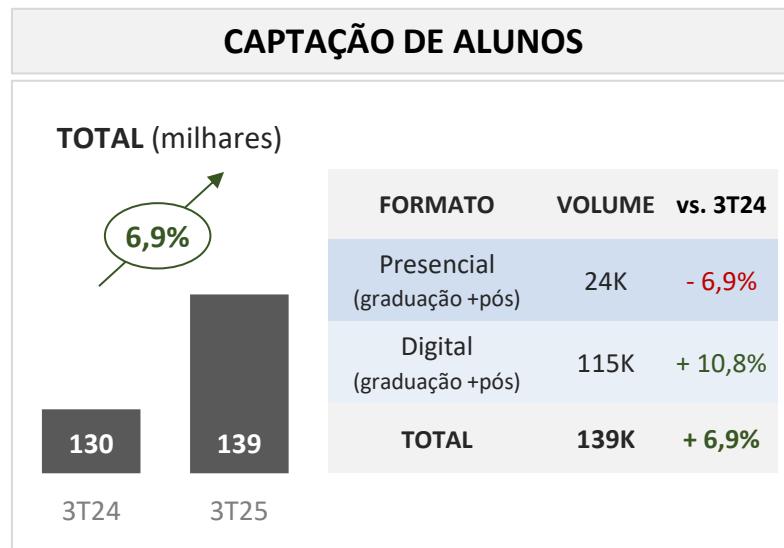
TRACKING DE RESULTADOS 3T2025 - SER EDUCACIONAL

Resumo dos principais resultados compartilhados pela companhia para o terceiro trimestre de 2025



TRACKING DE RESULTADOS 3T2025 - CRUZEIRO DO SUL

Resumo dos principais resultados compartilhados pela companhia para o terceiro trimestre de 2025





Posfácio

Por Fred Mendes, CFA 

Analista financeiro por mais de 10 anos rankeado entre os melhores da América Latina para os setores de Educação, Tecnologia e Saúde. Atualmente sócio majoritário da Strategy 2B, empresa de Tecnologia - Full Commerce Simplificado

Geração de caixa deve ser o nome do jogo em 2026

Recap do ano de 2025:

Em 2025, as empresas do setor de educação, focaram principalmente em: 1) Maior eficiência operacional; 2) geração de caixa e 3) redução da dívida líquida e/ou distribuição de dividendos/recompra de ações. Dentre as principais métricas operacionais, entendemos que o PMR (Prazo Médio de Recebimento) está entre os principais indicadores, o que reduziu de maneira consistente entre as empresas demonstrando uma modernização nos meios de pagamento e um melhor processo de captação/análise de crédito dos alunos.

No 3T25 a captação cresceu 5% A/A e a base total de alunos cresceu 4% na média enquanto a Receita Líquida cresceu 8% (liderado pela Kroton com 21% A/A), demonstrando uma melhoria de mix de produtos e aumento de ticket médio, embora que ainda tímido (~50% da inflação). Adicionalmente, o EBITDA do 3T25 cresceu em média 14% (liderados por Cruzeiro do Sul e ANIMA com 29% e 23% A/A, respectivamente), demonstrando a capacidade das empresas de controlar custos e melhorar eficiência.

O que esperar para o ano de 2026?

Captação e crescimento

Dado a alta competição e com uma alta taxa de juros, não esperamos grandes mudanças no cenário de captação e consequentemente crescimento do ROL. Estimamos um crescimento de base entre 3-5% e um crescimento de receita entre 7-9%, consolidado, porém com variações entre os principais players.

Mudança estrutural do Setor: De crescimento para geração de caixa e distribuição de dividendos

Acreditamos que setor educacional está passando por uma transformação, iniciada nos últimos anos, onde o crescimento fica mais estabilizado (Setor maduro e competitivo) e passa a ser percebido como um setor de alta distribuição de dividendos, o que pode ser comparado com o setor de Telecomunicações (crescimento moderado, altas margens e alta distribuição de dividendos), claro que, dada as devidas proporções

Alta geração de caixa e redução do endividamento

Para 2026, nós acreditamos que o setor educacional vai continuar focando em redução de custos, melhorias operacionais, geração de caixa e redução de endividamento. A análise de crédito dos alunos assim como a modernização dos processos de pagamento devem ser uma prioridade das empresas o que deve resultar em uma redução do PMR (Prazo Médio de Recebimento). Cruzeiro do Sul e Kroton demonstraram os melhores PMRs no 3T25 de 29 e 34 dias, respectivamente. Consequentemente, ambas as empresas reportaram forte geração de caixa e redução de alavancagem.

M&A/consolidação do setor tende a ganhar força

A média do relatório focus projeta uma SELIC de ~12.5% para o fim de 2026, ou seja, teremos mais um ano com alta taxa de juros, o que deve impactar principalmente as empresas com alto endividamento. Acreditamos que as empresas com um balanço mais robusto e geração de caixa tendem a procurar por oportunidades de consolidação, o que pode gerar sinergias e no médio prazo reduzir parcialmente a competição do setor. Observamos a Cruzeiro do Sul como um player relevante nessa frente dado a sua baixa alavancagem, forte geração de caixa e margens superiores ao resto do setor

Expectativa de aumento de margem EBITDA

Ainda vemos oportunidade para redução de custos e despesas para o ano de 2026 o que deve levar a um crescimento de margem bruta e EBITDA. Embora o setor tenha um alto grau de competitividade, acreditamos que os tickets médios estejam em patamares sustentáveis e mais saudáveis. Acreditamos que um melhor mix (produtos com mais margem) alinhado a um aumento de preços deve contribuir para um aumento de margem.

CAPEX deve se manter estável entre 5-8% do ROL (Receita Líquida)

Não vemos a necessidade de expansão de CAPEX em função do aumento de Polos presenciais, dado a maturidade do setor. Sendo assim, acreditamos que grande parte do CAPEX deve ser direcionado a tecnologia e sistemas, permanecendo entre 5-8% da Receita, contribuindo para geração de caixa.

Fred Mendes, CFA

Analista financeiro por mais de 10 anos rankeado entre os melhores da América Latina para os setores de Educação, Tecnologia e Saúde. Atualmente sócio majoritário da Strategy 2B, empresa de Tecnologia - Full Commerce Simplificado

GLOSSÁRIO DE TERMOS - POR QUE OS INDICADORES SÃO IMPORTANTES

1. RECEITA LÍQUIDA:

A receita líquida é o valor que a empresa gera a partir de suas atividades operacionais após a dedução de descontos, devoluções e impostos. Esse indicador reflete a eficácia das estratégias de vendas, precificação e gestão de custos. Acompanhar a evolução da receita líquida é crucial para avaliar a viabilidade econômica do negócio a curto e longo prazo, bem como para adaptar ações que impulsionem o crescimento sustentável.

2. EBITDA (LUCROS ANTES DE JUROS, IMPOSTOS, DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO):

O EBITDA é um indicador que mede a geração operacional de caixa da empresa, excluindo despesas financeiras, impostos e impactos não-caixa. Ele fornece uma visão ampla da eficiência operacional e da capacidade de geração de lucro da organização. O acompanhamento do EBITDA auxilia na avaliação da eficácia das estratégias de gestão e identifica áreas que podem ser otimizadas para aumentar a rentabilidade.

3. CRESCIMENTO NA CAPTAÇÃO DE ALUNOS:

O crescimento na captação se refere à capacidade de atrair novos alunos. A análise desse indicador permite avaliar a atratividade que as IES que compõe o grupo possuem no mercado, bem como a eficácia das estratégias de marketing e vendas. Acompanhar o crescimento na captação ajuda a identificar tendências de demanda e a ajustar as abordagens de aquisição para alcançar resultados positivos.

4. CRESCIMENTO NA BASE DE ALUNOS:

Para instituições de ensino o aumento na base de alunos é um indicador fundamental. Ele reflete a capacidade da organização de oferecer serviços de qualidade e relevantes, além de medir o reconhecimento da marca e a satisfação dos clientes. O acompanhamento do aumento na base de alunos possibilita ajustes curriculares, inovações pedagógicas e ações de retenção, contribuindo para o crescimento sustentável.

Sua IES possui uma área de inteligência de dados que subsidie o alcance de seus objetivos de captação?

Conheça duas de nossas soluções que podem contribuir com este processo:



Pesquisa de Mercado

Líderes empresariais reconhecem a importância de traçar um planejamento estratégico baseado em dados e informações confiáveis.

Conte com o Instituto de Pesquisas Crátilo para entender melhor o cenário atual da sua IES e identificar novas possibilidades estratégicas.



Diagnóstico da Captação

Está confortável com seus resultados e investimentos?

A Crátilo pode fazer uma análise detalhada das práticas, tecnologias e terceirizados da sua captação e identifica a adequação das mesmas aos seus planos institucionais e como atingir seus objetivos estratégicos.



Solicite um Orçamento

Gestão, Pesquisas e Marketing Educacional

Projetos personalizados do planejamento à Execução

Crátilo
G R U P O

Avenida Paulista, 807 (CJ 2315)
Jardins • São Paulo/SP
(11) 9 5052-2011
www.cratilo.com