

272025

TRACKING EDUCACIONAL CRÁTILO

Dados consolidados dos grupos educacionais listados na bolsa brasileira



Apresentação

Por Bruno A A Barreto in

Fundador e CEO do Grupo Crátilo. Doutor em Comunicação, MBA em Gestão Universitária e especialista em Family Business (FGV) e Governança Corporativa (IBGC).





TRACKING EDUCACIONAL CRÁTILO: Dados que orientam a decisão estratégica

Prezados executivos e empreendedores do setor educacional,

É com imensa satisfação e orgulho que apresentamos a mais recente edição do "TRACKING EDUCACIONAL CRÁTILO", nosso estudo abrangente que tem como objetivo analisar os dados consolidados dos grupos educacionais listados na bolsa brasileira. Este trabalho se consolidou como uma referência indispensável para a análise e o planejamento estratégico do nosso segmento. Há anos, o Grupo Crátilo tem a missão de munir os decisores do mercado com dados robustos e insights aprofundados, permitindo que as IES naveguem com confiança pelas dinâmicas complexas do cenário atual e tomem decisões fundamentadas em informações de alta qualidade.

Este relatório interpreta a movimentação dos maiores players nacionais – **Kroton, Vitru, YDUQS, Ânima, Ser Educacional e Cruzeiro do Sul** – e oferece um retrato detalhado do último trimestre. Nosso propósito é fornecer dados de qualidade e atuais que contribuam significativamente para o desenvolvimento do setor, destacando, com especial relevância, a importância destas informações para as IES regionais. No Grupo Crátilo, **buscamos constantemente** disseminar, gratuitamente, inteligência estratégica para nossos clientes e parceiros, fortalecendo todo o ecossistema educacional.

Nesta edição do "TRACKING EDUCACIONAL CRÁTILO", mergulhamos nos resultados do 2º Trimestre de 2025 e do primeiro semestre de 2025, trazendo à luz os movimentos mais significativos do mercado. Observamos um cenário de crescimento notável em indicadores-chave: a receita líquida dos grupos educacionais listados na bolsa registrou um crescimento médio ponderado de 8% no primeiro trimestre de 2025 em comparação com o mesmo período do ano anterior. Mais impressionante ainda, o EBITDA ajustado expandiu-se em 11%, evidenciando uma busca contínua por eficiência operacional e rentabilidade, um reflexo direto do amadurecimento e da resiliência do setor.





A base de alunos e a captação continuam sendo pontos centrais de nossa análise. No primeiro trimestre de 2025, a **base total de alunos** cresceu em média **7%**, enquanto a **captação** avançou em **4%**. O estudo detalha a performance individual de cada player, revelando suas estratégias distintas em captação, retenção, otimização de custos e rentabilidade. Analisar a performance desses grandes grupos é crucial para que as IES possam ter benchmarks, identificar tendências de mercado e refinar suas próprias estratégias, adaptando-as às suas realidades e potencializando seu crescimento.

Destacamos com especial apreço a profunda contribuição do **posfácio** desta edição, assinado por **Leandro Genoino Cerutti**, nosso parceiro de longa data e uma voz de grande profundidade no setor educacional. Sua análise estratégica enriquece significativamente este estudo.

A dedicação do **Grupo Crátilo** ao setor educacional é manifesta em uma sequência consistente de publicações ao longo de todo o ano. Reconhecendo a importância de dados confiáveis para o planejamento estratégico das IES, o **Instituto de Pesquisas Crátilo** realiza anualmente diversos estudos, com destaque para sete pesquisas gratuitas que se tornaram pilares para o setor: o "**Panorama da Captação Brasileira**" (semestral), a "**Educação Superior Particular nas Regiões Brasileiras**" (anual) e o próprio "**Tracking Educacional Crátilo**" (trimestral). Para enriquecer essa troca de experiências, lançamos em 2025 a "**Série Mercado Educacional nas Regiões Brasileiras**", com painéis que discutem tendências e desafios regionais. Complementarmente, publico semanalmente em meu LinkedIn a coluna "**Negócios em Educação**". Todo este material está disponível em nosso portal: cratilo.com.

Convidamos cada um de vocês a mergulhar nas páginas deste relatório. Acreditamos firmemente que os dados, análises e insights aqui apresentados, em conjunto com toda a nossa produção de conhecimento, enriquecerão sua compreensão do mercado e impulsionarão suas estratégias. Nossa expectativa é que o "TRACKING EDUCACIONAL CRÁTILO" e todos os demais estudos que realizamos possam ser ferramentas essenciais para o planejamento estratégico de suas IES para 2026.

Boa leitura e ótimas descobertas!

Prof. Dr. Bruno A A BarretoFundador | CEO do Grupo Crátilo



ESPECIFICAÇÕES TÉCNICAS DO RELATÓRIO

DATA DESENVOLVIMENTO	15.08.2025
DESENVOLVIMENTO	Crátilo Educacional – Inteligência de Mercado
AVISOS IMPORTANTES	 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; 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 enão devem servir como base para a tomada de decisão quanto à aquisição de ações das companhias mencionadas;
FONTES DE INFORMAÇÃO	Este relatório é composto por um compilado de indicadores divulgados pelos grupos educacionais listados abaixo. Todos os númerose valores contidos nesse relatório estão sujeitos ao formato de divulgação das companhias nos seus relatórios de divulgação de resultados trimestral.













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 EVENTOSResultados **1725**–16/05/25

Resultados **1T25**–16/05/25 Resultados **2T25**–15/08/25 Resultados **3T25**–14/11/25

Resultados **4T25**–Pendente



PRINCIPAIS MENSAGENS DOS RESULTADOS 2T25

INDICADORES OPERACIONAIS



- O crescimento médio da **captação** dos grupos educacionais no primeiro semestre de 2025 (na comparação com 1S24 e ponderado pelo volume) foi de **+4%**;
- O crescimento médio da **base total de alunos** dos grupos educacionais no primeiro semestre de 2025 (na comparação com 1S24 e ponderado pelo volume) foi de **+7%**;

INDICADORES FINANCEIROS



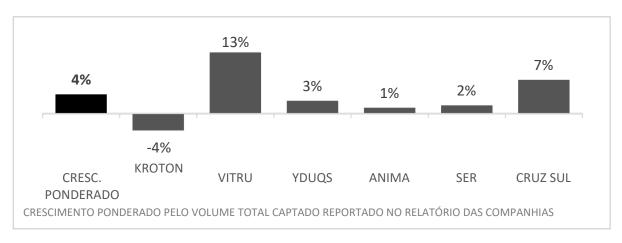
- O crescimento médio da **receita líquida** dos grupos educacionais no primeiro semestre de 2025 (na comparação com 1S24 e ponderado pelo volume) foi de **+8%**;
- O crescimento médio do **EBITDA ajustado** dos grupos educacionais no primeiro semestre de 2025 (na comparação com 1S24 e ponderado pelo volume) foi de **+11**%;
- Cruzeiro do Sul possui o melhor **PMR** (prazo médio de recebimento) com 35 dias, seguida por Kroton com 47. Anima está em 86 e Ser e Yduqs operam acima de 90 dias. Vitru não divulgou o indicador.
- ☐ Vitru compromete 17% da receita operacional líquida com as **despesas de marketing e vendas**. Kroton, Anima e Yduqs ficam na faixa dos 9% a 10% e Cruzeiro do Sul e Ser Educacional ficam na casa dos 7%.

TRACKING DE RESULTADOS 2T25 - GRUPOS EDUCACIONAIS

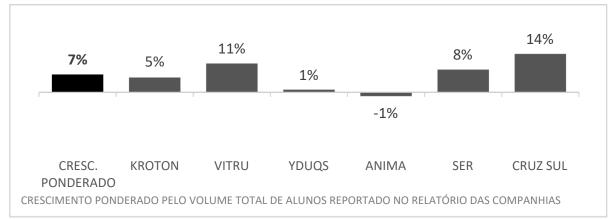


Análise comparativa de indicadores operacionais e financeiros dos grupos listados na bolsa brasileira

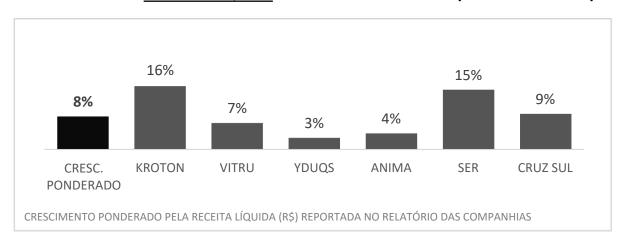
CRESCIMENTO NA CAPTAÇÃO DE ALUNOS -SEMESTRE (% versus 1S2024)



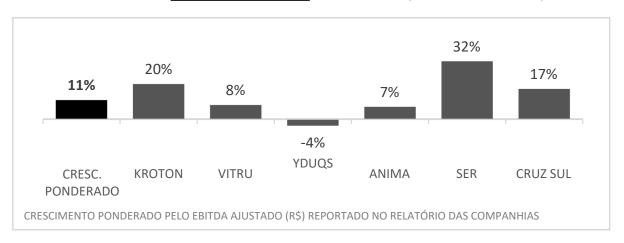
CRESCIMENTO NA BASE TOTAL DE ALUNOS-SEMESTRE (% versus 1S2024)



CRESCIMENTO RECEITA LÍQUIDA EM REAIS - SEMESTRE (% versus 1S2024)



CRESCIMENTO DO EBITDA AJUSTADO-SEMESTRE (% versus 1S2024)





DETALHAMENTO POR GRUPO EDUCACIONAL









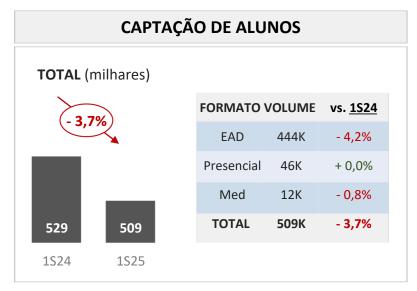


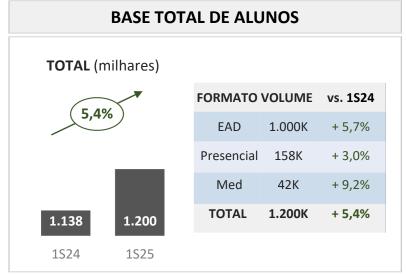


TRACKING DE RESULTADOS 2T2025 - KROTON

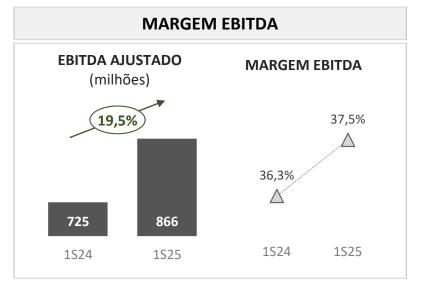


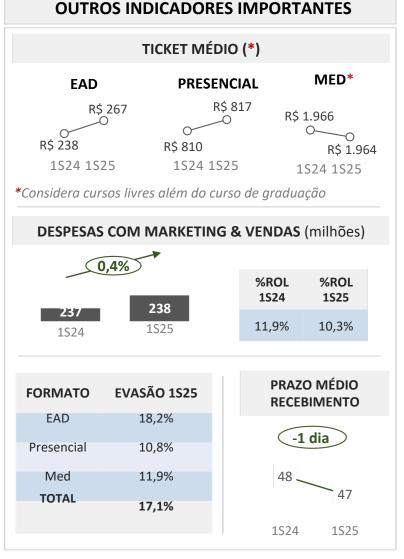
Resumo dos principais resultados compartilhados pela companhia para o primeiro semestre de 2025





RECEITA LÍQUIDA (R\$) TOTAL (milhões) **FORMATO VALOR** vs1S24 **EAD** 1.248MM+ 19,4% 637MM + 11,9% Presencial Med 425MM+ 11,8% TOTAL 2.311MM+ 15,8% 1.995 2.311 1S25 **1S24**

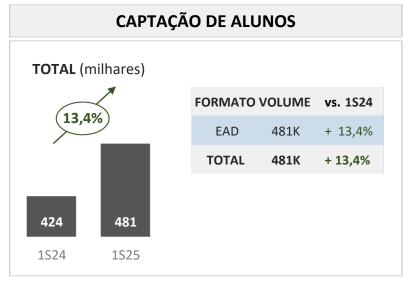


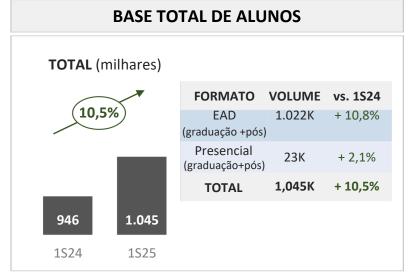


TRACKING DE RESULTADOS 2T2025 -VITRU EDUCAÇÃO

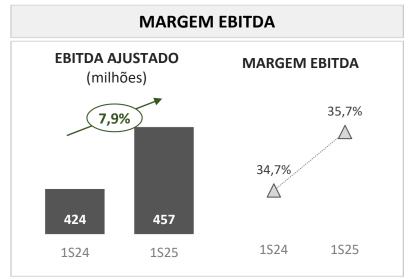


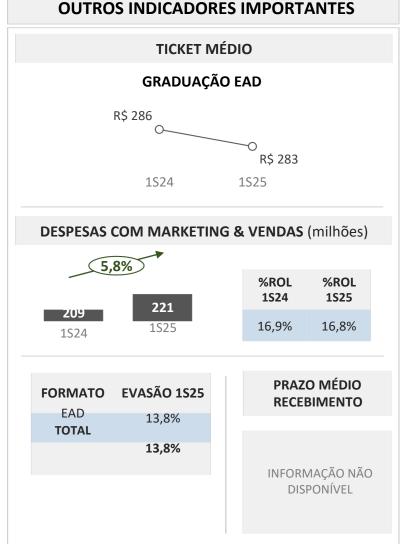
Resumo dos principais resultados compartilhados pela companhia para o primeiro semestre de 2025





RECEITA LÍQUIDA (R\$) TOTAL (milhões) **FORMATO VALOR** vs1S24 810MM + 5,5% EAD Presencial 258MM + 8,0% Educação 84MM + 21,6% Continuada 1.081 1.152 **TOTAL** 1.152MM + 6,6% 1S25 **1S24**

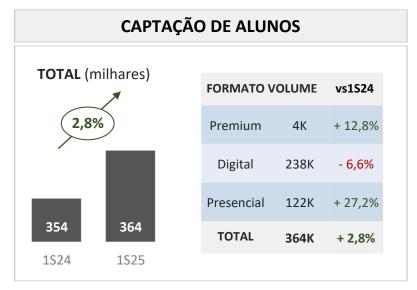


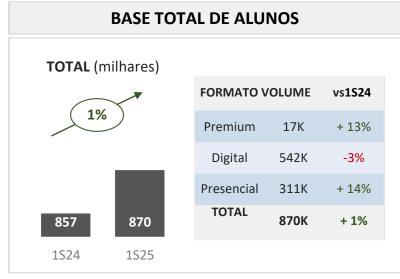


TRACKING DE RESULTADOS 2T2025 - YDUQS

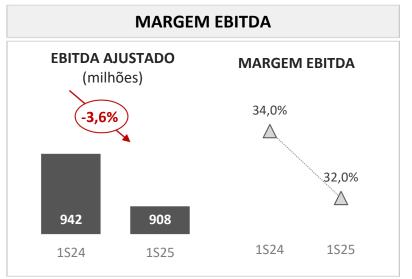


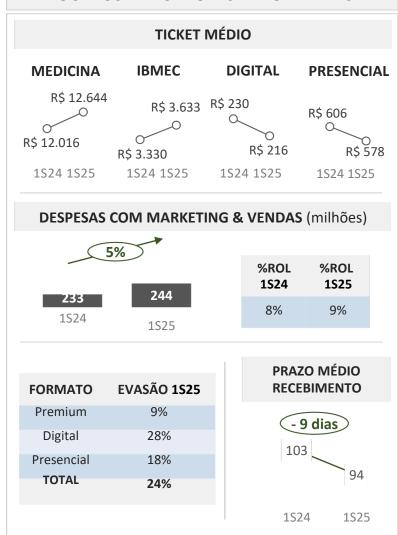
Resumo dos principais resultados compartilhados pela companhia para o primeiro semestre de 2025





RECEITA LÍQUIDA (R\$) TOTAL (milhões) **FORMATO VALOR** vs1S24 + 13,9% Premium 829MM Digital 846MM - 10,6% 1.191MM Presencial + 7,1% **TOTAL** 2.865MM + 2,9% 2.786 2.865 1S25 **1S24**



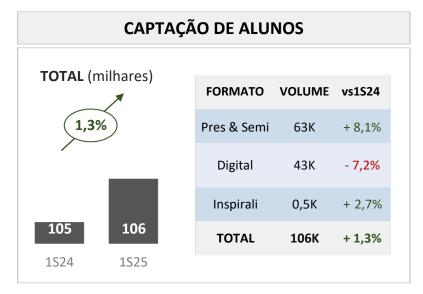


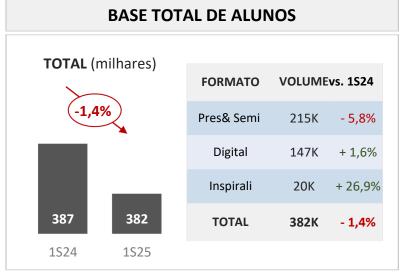
OUTROS INDICADORES IMPORTANTES

TRACKING DE RESULTADOS 2T2025 - ANIMA EDUCAÇÃO

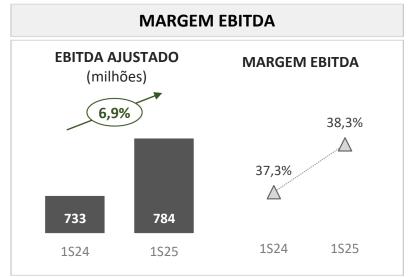


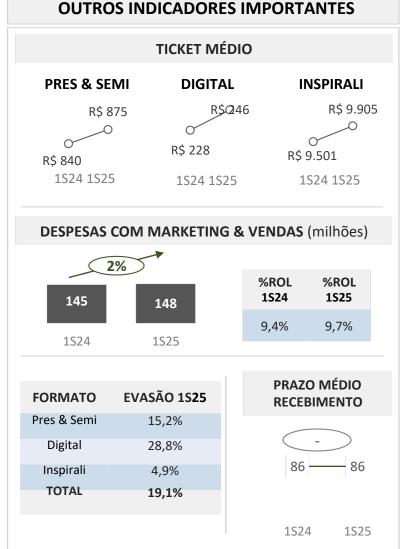
Resumo dos principais resultados compartilhados pela companhia para o primeiro semestre de 2025





RECEITA LÍQUIDA (R\$) TOTAL (milhões) vs. 1S24 **FORMATO** VALOR Pres & Semi 1.108MM+ 1,0% Digital 172MM+ 12.9% Inspirali 764MM+ 6,6% 2.045MM+ 4,0% 1.968 TOTAL 2.045 1S25 **1S24**

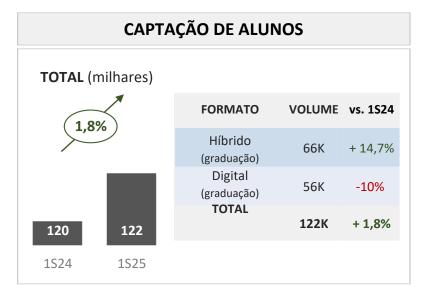


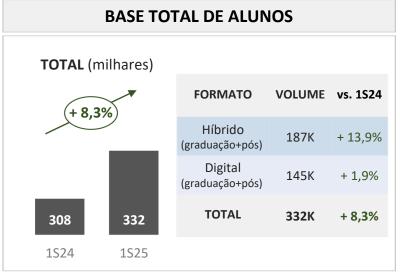


TRACKING DE RESULTADOS 2T2025 - SER EDUCACIONAL

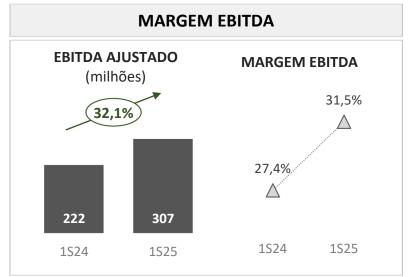


Resumo dos principais resultados compartilhados pela companhia para o primeiro semestre de 2025





RECEITA LÍQUIDA (R\$) TOTAL (milhões) **FORMATO VOLUME vs. 1T24** Híbrido 899MM+ 17,2% (graduação+pós) Digital 230MM+ 1,2% (graduação+pós) 983 1.129 **TOTAL** 1.129MM+ 14,9% 1S25 **1S24**

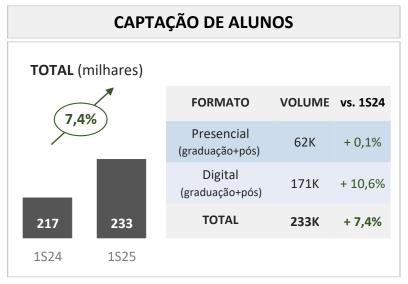


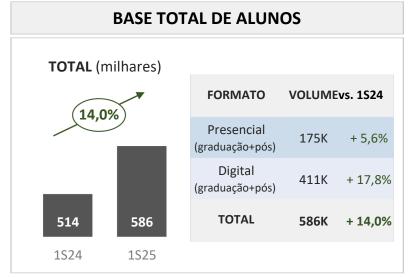


TRACKING DE RESULTADOS 2T2025 - CRUZEIRO DO SUL

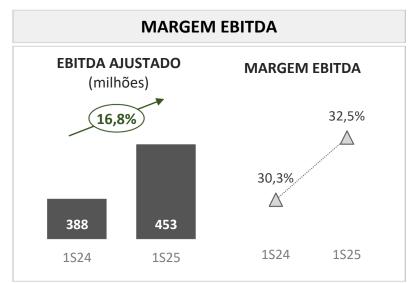


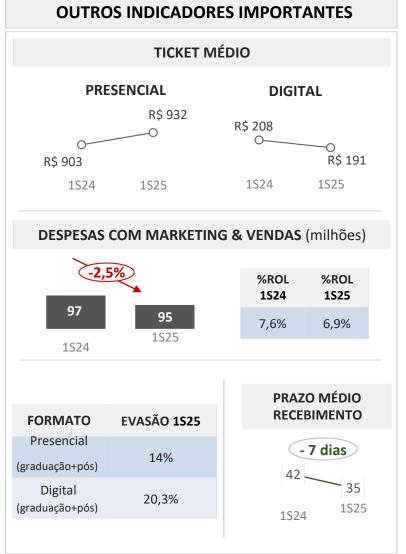
Resumo dos principais resultados compartilhados pela companhia para o primeiro semestre de 2025





RECEITA LÍQUIDA (R\$) TOTAL (milhões) **FORMATO** VALOR vs. 1T24 8,9% Presencial 973MM+ 13,0% (graduação+pós) Digital 462MM+ 4,9% (graduação+pós) 1.318 1.435 TOTAL 1.435MM+ 8,9% 1S25 **1S24**







Posfácio

Por Leandro Genoino Cerutti in



Mestre pela UFMT e Especialista em Adm. de Empresas pela FGV e Gestão Educacional. Executivo com mais de 30 anos de experiência como Pró-reitor, Diretor Executivo, Diretor Geral e Diretor Regional em IES, como Anhanguera, Kroton, UBEC e Unipar, com foco em escalabilidade, eficiência operacional e sustentabilidade institucional.



Além dos números: postura e indicadores para o futuro das IES

Observando os resultados atrelados aos principais indicadores resultantes e, ao mesmo tempo, norteadores de ações e estratégias e que foram apresentados pelos maiores grupos consolidadores no Brasil, é possível vislumbrar um quadro dos movimentos estratégicos adotados por cada grupo aqui analisado. Estes movimentos moldam tanto o atual cenário nacional, quanto apontam para o desafio que todas as IES têm diante do novo marco regulatório do ensino superior: especialmente, dar continuidade no crescimento ou de se buscar a permanência e a sustentabilidade do próprio segmento.

Num passado muito recente, dificilmente os gestores (especialmente de média gerência, ou que estavam no papel de coordenadores de curso, diretor de área, ou até mesmo de pastas estratégicas) tinham sobre a mesa a preocupação com receita líquida, margem EBITDA, captação e evasão de alunos, ticket médio, despesas operacionais e outros indicadores de sustentabilidade. Estes dados pesavam mais sobre os sócios proprietários, conselhos, ou de alguns profissionais que olhavam para saúde financeira do negócio. Porém, poucos! Hoje este cenário vem mudando. Os indicadores citados e que apresentados fazem parte do olhar de muitos gestores de diferentes níveis. Isto revela um setor em constante transformação: não apenas em práticas, mas também em mentalidade. Fato possível tanto pela entrada de novas propostas de finalidade da oferta (com fins lucrativos, por exemplo) mas, também impulsionados por desafios econômicos, tecnológicos e de mudanças no comportamento de estudantes e da própria legislação. Novos tipos de ofertas, novos modelos atendendo públicos, vontades e bolsos diferentes são tendências que se firmam e devem se consolidar, mesmo frente a desafios ainda presentes com legislação, evasão e a mudança comportamental deste mesmo público.



Cada grupo que consta no presente material: YDUQS, Ânima, Kroton, Vitru, Ser Educacional e Cruzeiro do Sul, tem sua estratégia e, portanto, seu resultado. Enquanto alguns claramente se orgulham em ter crescido na base de alunos (o que provavelmente devem ter feito um excelente trabalho de retenção), mesmo tendo obtido resultado de captação menor do que um período comparativo anterior; outros conseguem mostrar um ticket maior.

Outros, ainda, se destacam pela eficiência na gestão de custos e pela rentabilidade ajustada. Porém, o que é possível se observar como comum é uma preocupação grande com a eficiência da operação com aumento do EBITDA e da receita líquida. Pontos que denotam uma vontade de crescimento e sustentabilidade da operação.

Ao fazer estas análises mais provocativas, a Crátilo quer trazer a mensagem de que o gestor do setor educacional precisa ficar atento a indicadores da sustentabilidade do negócio. Pois, eles são demonstrativos de práticas e estratégias adotadas no cotidiano da IES para enfrentar os desafios do tempo presente. Tanto o cenário externo, quanto o ambiente interno trazem desafios e oportunidades. Se os gestores conseguirem os mapear e tomar as decisões corretas, os indicadores importantes, como os acima mencionados, se apresentarão positivamente. Caso contrário, se apresentarão ainda mais desafiadores. Não é apenas uma questão de planilha, se trata também de uma questão de uma postura e atitude.

Que todos façam uma boa leitura e que analisem os dados aqui apresentados a partir de suas estratégias geradoras.



GLOSSÁRIO DE TERMOS -POR QUÊ 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 doEBITDA 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:



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.



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.



T Solicite um Orçamento



Gestão, Pesquisas e Marketing Educacional

Projetos personalizados do planejamento à Execução



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