



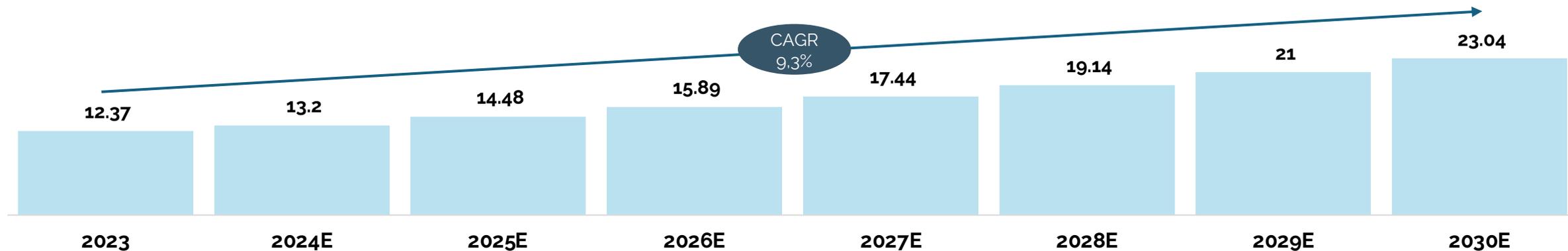
CORNERSTONE
PARTNERS

Análise do Setor de Educação de Ensino Médio no Brasil

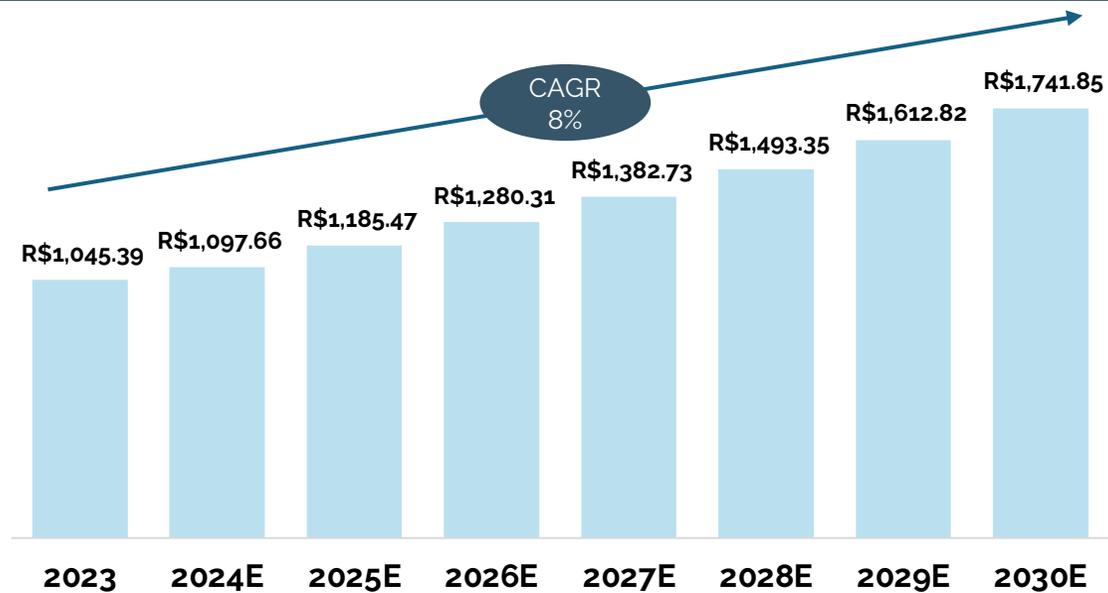
2024

Mercado de Educação de Ensino Médio no Brasil

Receita Total de Escolas de Ensino Médio Particulares no Brasil (R\$ Bi)



Mensalidade Anual Reajustada



Drivers de Crescimento

Enriquecimento do Público Alvo

Com o enriquecimento das classes A/B, o público alvo terá mais recursos disponíveis para investimento em educação e será menos sensível ao aumento dos preços da mensalidade

Busca por Serviços Educacionais com Maior Valor Agregado

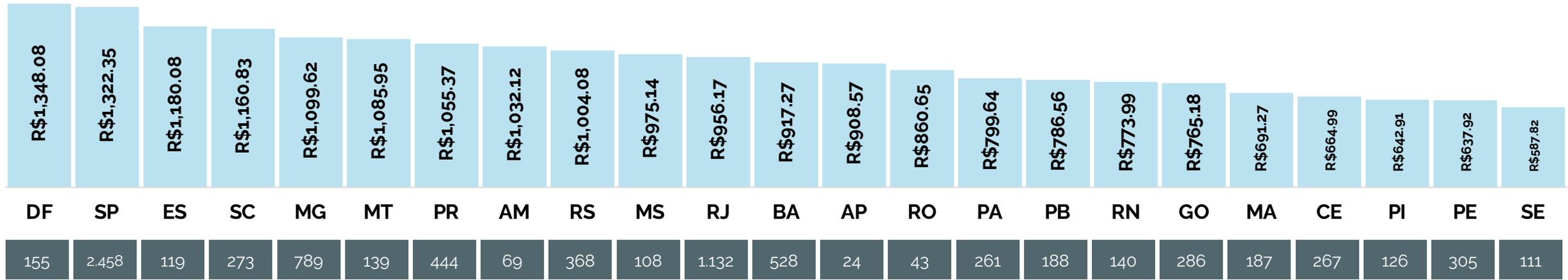
O nivelamento da excelência no ensino tradicional entre as escolas particulares, aumentou o valor e a demanda agregada entre as escolas que prestam serviços extra curriculares como ensino bilíngue e período integral

Diferenças entre as Escolas Públicas e Privadas

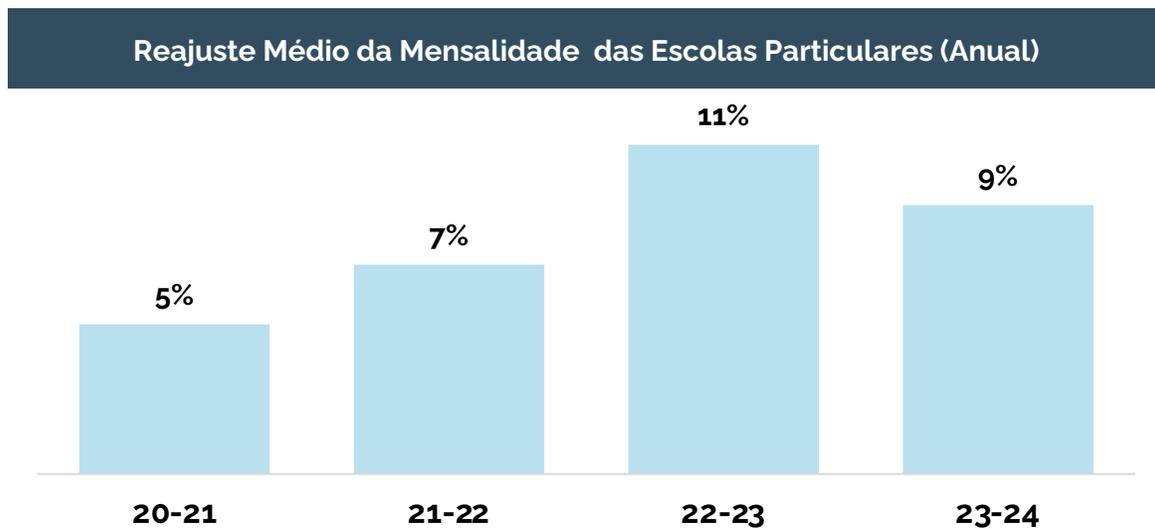
Cada vez mais as particulares tem se destacado em comparação com as públicas, à exemplo do ENEM onde apenas 6% dos alunos com nota 1.000 são de escolas públicas. Permitindo que as escolas particulares aumentem o valor do seu serviço

Ensino Médio no Brasil: Mensalidades

Mensalidade Média no Ensino Médio (2024)



Número de Escolas de Ensino Médio Particulares por Estado



Premissas Cornerstone Partners

Mensalidade Média no Ensino Médio 2024

R\$ 1.045,39

se considerarmos a média estadual e o número de escolas particulares por estado

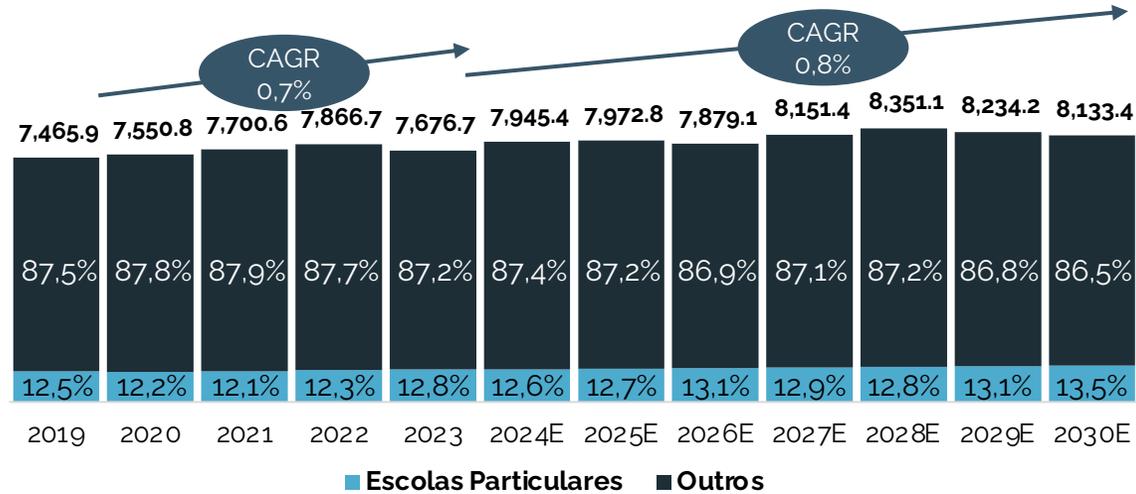
Reajuste Anual médio para os próximos 6 anos

8% a.a

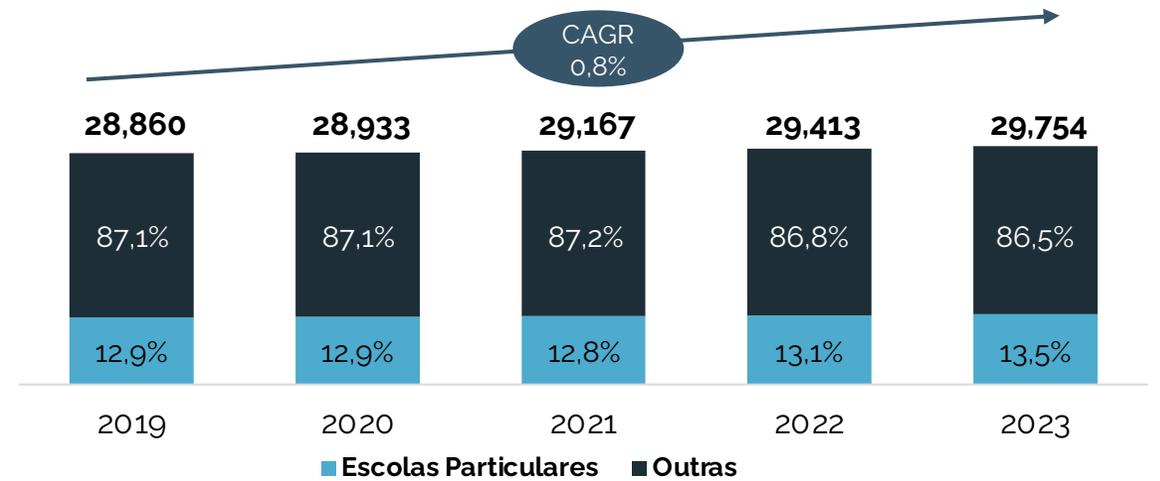
O reajuste médio anual médio entre 2020 e 2024 foi de 8% a.a e como base histórica recente, será considerado como reajuste anual até 2030.

Ensino Médio no Brasil

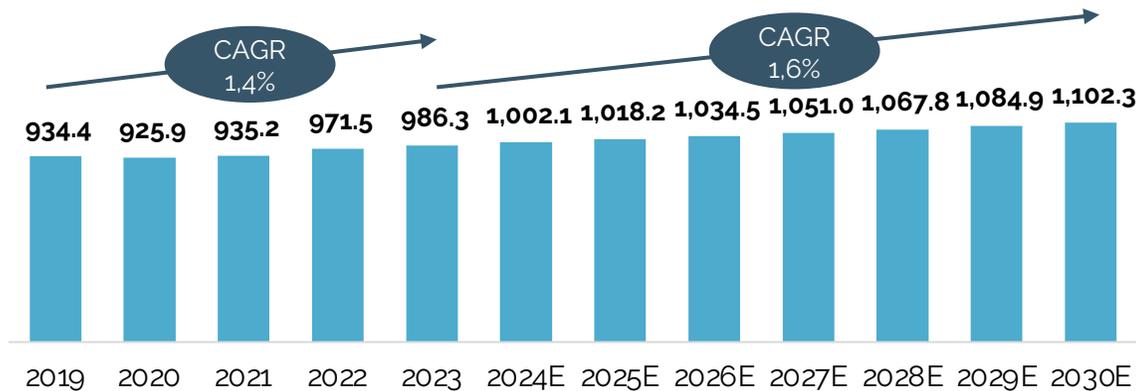
Número de Alunos no Ensino Médio (Mil)



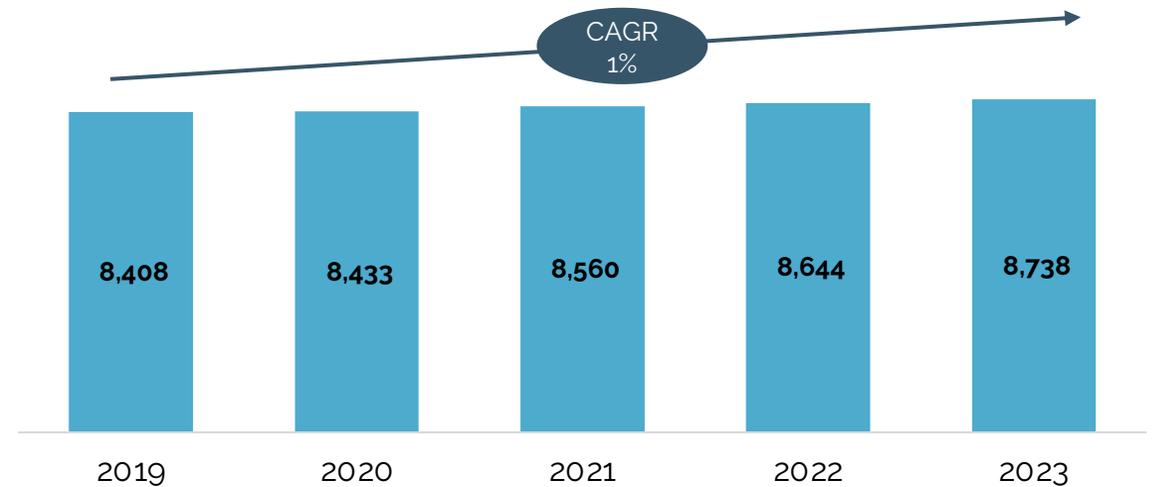
Redes de Escolas de Ensino Médio



Número de Alunos de Ensino Médio em Escolas Particulares (Mil)

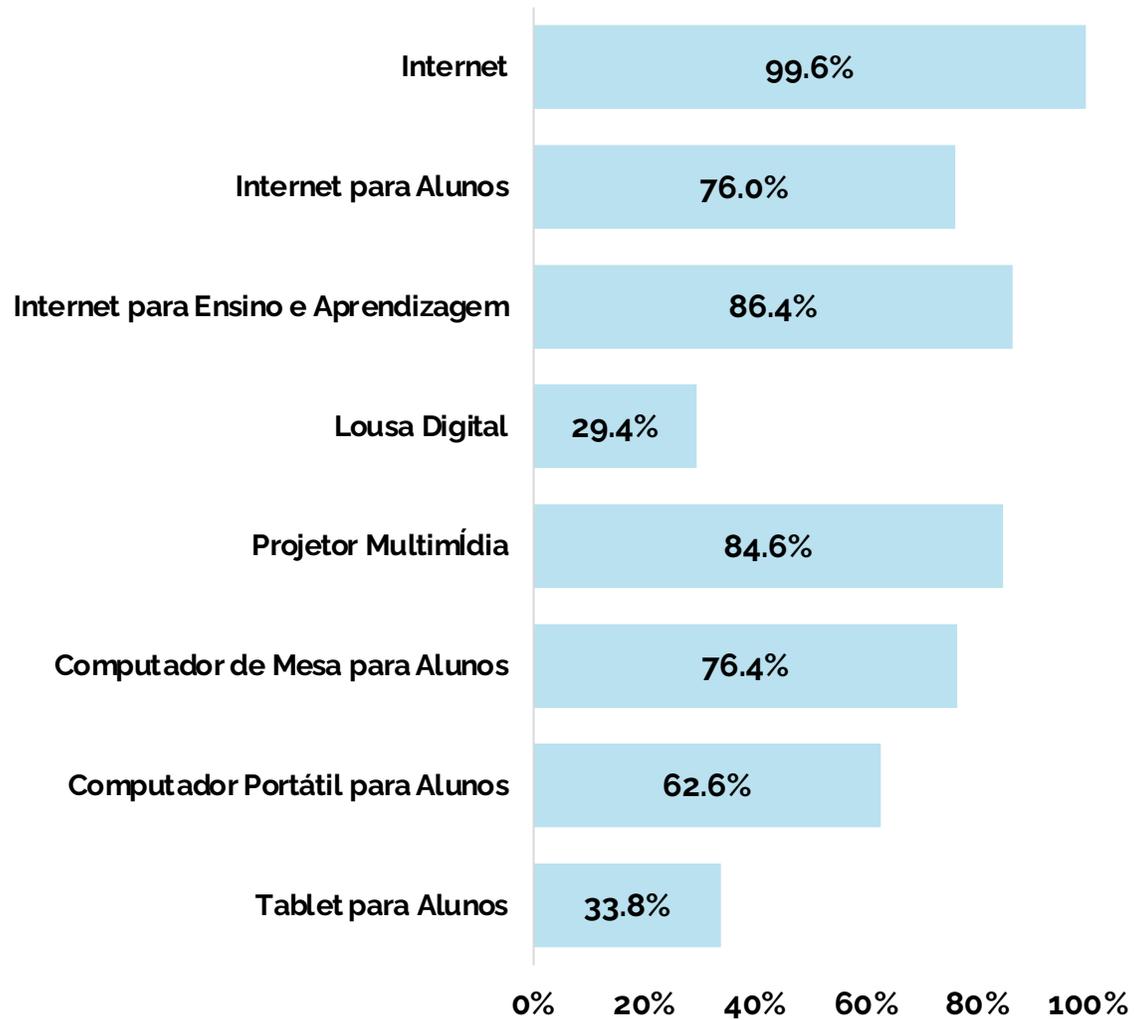


Redes de Escolas de Ensino Médio Particulares

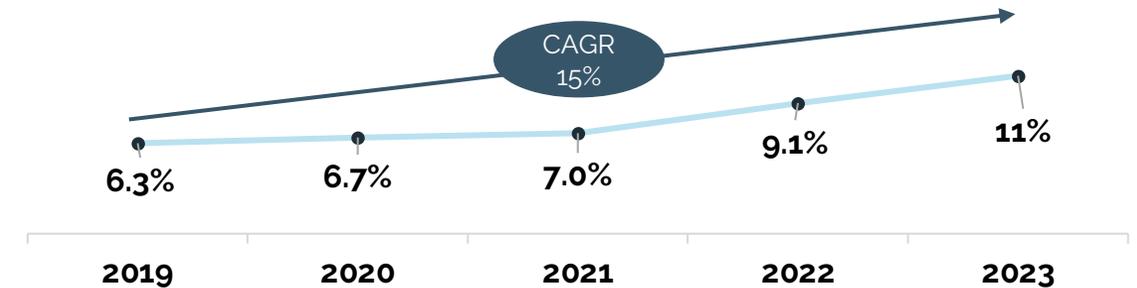


Modernização das Escolas no Brasil

% de Escolas Particulares com Tecnologia (2023)



Alunos de Escolas Particulares Matriculados em Período Integral



Mudanças no Modelo de Negócios de Escolas de Ensino Médio

Criar um ambiente educacional em conjunto com a tecnologia



Personalização da aprendizagem



Adaptação à Realidade Tecnológica Global



Despertar o Interesse dos Alunos

Aumento da demanda por ensino em período integral



Busca por melhor qualidade educacional



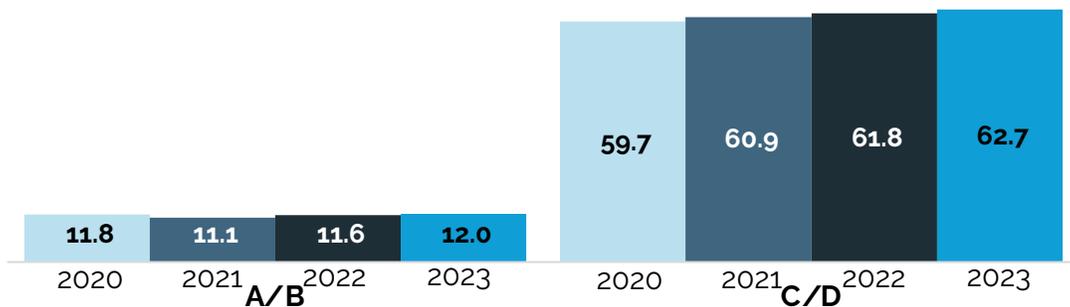
Ensino Bilíngue



Desenvolvimento de Responsabilidades

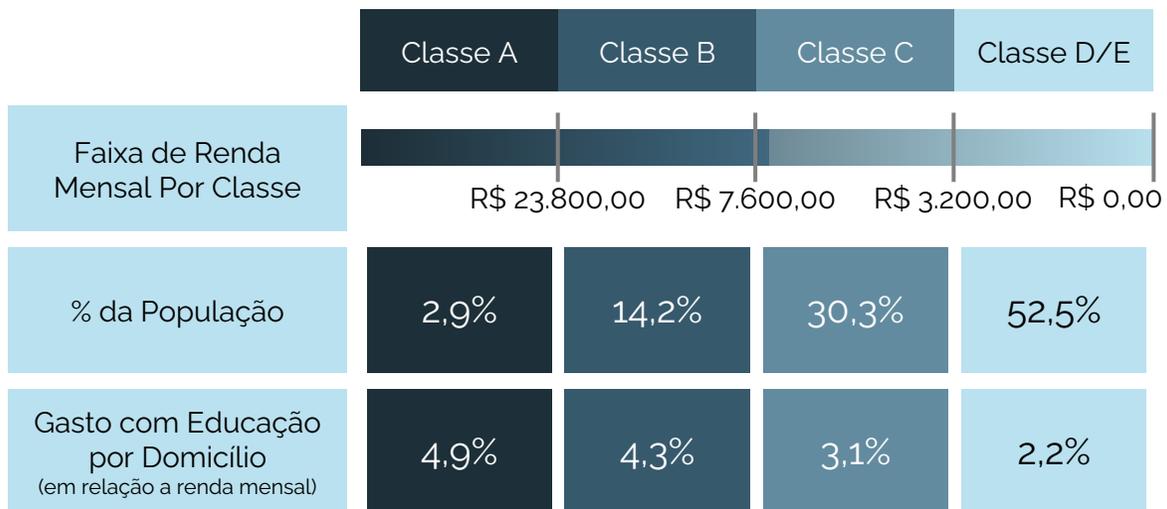
Dados Macroeconômicos Brasil

Número de Domicílios em Cada Classe Social no Brasil (2020-2023) (Milhões)



O Brasil é um dos países com a pior mobilidade social do mundo.

Gastos com Educação por Classe Social



Enriquecimento das Classes entre 2024 e 2028

A Classe A/B terá um aumento de renda maior do que a Classe C/D entre 2024 e 2028

Classe A	Classe B	Classe C	Classe D/E
+ 3,9%	+ 3,5%	+ 2,5%	+ 1,5%
+ IPCA			

Tendências de Comportamento do Mercado Consumidor

O mercado consumidor de Escolas Particulares no Brasil é um mercado consolidado entre toda a classe A e o topo da classe B

Quanto mais alta é a classe econômica de um mercado consumidor, existe mais tolerância à volatilidade de preços e menos sensibilidade à crises econômicas

O enriquecimento das classes A/B favorecem o aumento no gasto com educação por essas famílias. Que serão refletidos em maior potencial de gastos com escolas particulares

Tendências de Avanço das Escolas para os Próximos 10 Anos

Educação Corporativa

O ensino tradicional por muitas vezes deixou de lado o desenvolvimento profissional do aluno para focar exclusivamente em seu desenvolvimento intelectual. Temas como gestão de pessoas e finanças estão cada vez mais interligados com o desenvolvimento na infância/juventude e logo será traduzido para as salas de aula



Treinamento de Soft Skills

Aliado com a Educação Corporativa cada vez mais se fazem necessárias as habilidades interpessoais, como comunicação eficaz, colaboração e resolução de problemas. Portanto, existe uma demanda crescente para que os alunos do ensino médio sejam preparados não apenas academicamente, mas também em termos de habilidades interpessoais



IA como Ferramenta de Ensino

A inteligência artificial pode ser um importante aliado do aluno e da escola. Por meio da IA generativa o aluno pode ter um tutor exclusivo que lhe dará feedbacks instantâneos e assertivos e uma didática específica para a maneira com que cada aluno aprende



M&As no Mercado de Educação Básica no Brasil

Transações de Destaque em 2023/2024

Em fev/24 a Gera Capital vendeu 1/3 do



Para a Atmos e Mission, além de aumentar a participação da Warburg Pincus na rede de ensino

Valor: R\$ 1 Bilhão

Grupo Salta

Maior Player do Mercado

Aprox. 130 Mil Alunos

Planos de Investimentos

O plano da companhia é continuar crescendo organicamente, abrindo de 15 a 20 novas escolas por ano, e fazendo aquisições. Em 2024, a meta é comprar duas novas marcas

Em Mar/24 o BTG diluiu sua participação na



Para a ADVENT e CPPIB na rede de ensino

Valor: R\$ 1 Bilhão

Grupo Inspira

Segundo Maior Player do Mercado

Aprox. 65 Mil Alunos

Planos de Investimentos

O investimento da ADVENT e CPPIB será destinado para novas aquisições (crescimento inorgânico) e explorar estratégias de crescimento orgânico

Em Out/23 o Grupo Bahema vende sua participação na



Para o grupo ISP (International School Partners)

Valor: R\$ 37,4 Milhões

As escolas de educação básica têm atraído interesse de fundos de private equity e grupos estrangeiros em 2024

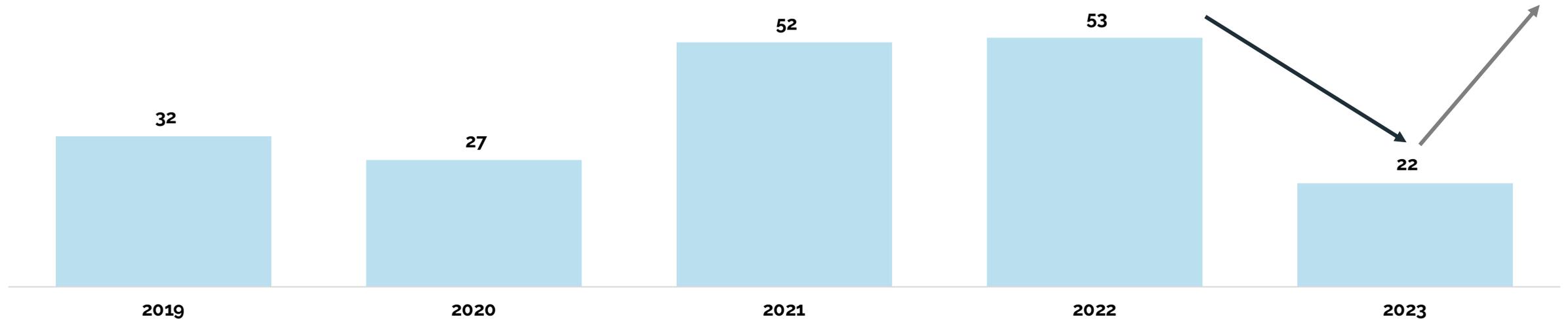
Motivos dos Investimentos

falta de consolidação no setor (o maior player possui apenas 2% do mercado)

faturamento do mercado subindo próximo de 10% nos próximos 6 anos

Transações (M&As) no Mercado de Educação no Brasil

Número de Transações Envolvendo Instituições de Ensino no Brasil (Ensino Básico e Superior)



Queda em 2023

Além das incertezas políticas e econômicas. Os dois maiores consolidadores de mercado passaram por mudanças em seu quadro acionário, que foram divulgados apenas em 2024 mas se estenderam durante o ano de 2023. Mudanças acionárias costumam frear investimentos e mudar o planejamento estratégico de empresas durante as negociações

Perspectivas de Compradores Internos para 2024

Após as mudanças nos quadros societários do Grupo Salta e do Grupo Inspira, com a entrada de R\$ 1 Bilhão em cada uma, é esperado que os dois grupos retornem com o plano de consolidação por meio de aquisições e com caixa para efetuar compras maiores

Perspectivas de Compradores Estrangeiros para 2024

A boa perspectiva para o Mercado de Educação, despertou o interesse de fundos internacionais no mercado brasileiro, como o ISP. Escolas de Ensino Médio com ensino bilingue e/ou ensino integral são empresas vistas como boas oportunidades de entrada no mercado brasileiro para estrangeiros.



CORNERSTONE
PARTNERS

**Gostaria de saber o valor e posicionamento de sua
Escola?**

Entre em contato e agende uma reunião

www.cornerstonepartners.com.br