THREE THREES
PARTNERS

EDUCAÇÃO SUPERIOR · SÃO PAULO

Instituição de ensino superior

Quatro campi e combinação de ensino presencial e EAD no interior paulista.

OPORTUNIDADE

261123137

EMISSÃO

Novembro / 2026



A oportunidade

VALOR DE AQUISIÇÃO INDICATIVO

R$ 1,6 bilhão

Operação corporativa no setor de ensino superior.

OBJETO DA AQUISIÇÃO

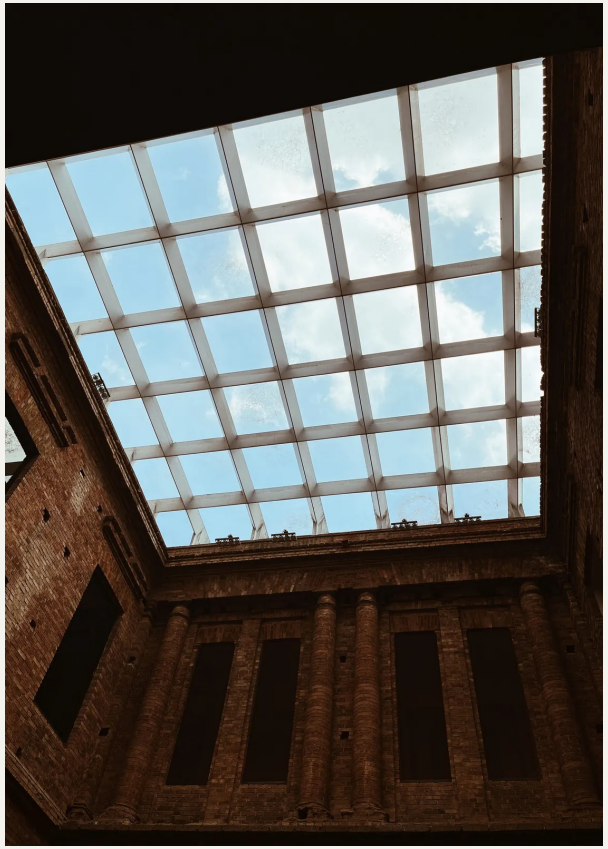
Instituição de ensino superior com quatro campi, graduação, pós-graduação e atuação presencial e EAD.

Escala acadêmica

Plataforma de ensino com aproximadamente seis décadas de trajetória e 9.125 alunos, combinando presença física e educação a distância.

Grupos educacionais, fundos e investidores institucionais interessados em base acadêmica e complementaridade de modalidades.

Ativo e operação



PORTFÓLIO ACADÊMICO

A instituição atua em graduação e pós-graduação, com cursos de Medicina, Administração, Ciências da Computação e Ciências Contábeis, além de curta duração. A oferta acadêmica combina atividades presenciais e educação a distância em uma estrutura de quatro campi.

BASE DE ALUNOS E EQUIPE

A base reúne 6.701 alunos na modalidade EAD e 2.424 no ensino presencial, totalizando 9.125 matrículas. A estrutura conta com mais de 50 colaboradores e atuação no interior paulista, conectando a base física a uma frente de ensino remoto.

Plataforma educacional

Presença física e alcance digital

Ensino presencial

Quatro campi e base de 2.424 alunos, com portfólio de graduação e pós-graduação.

Educação a distância

Base de 6.701 alunos na modalidade EAD, complementar à atuação presencial.

O faturamento anual é previsto, superior a R$ 150 milhões; esse indicador não representa receita histórica realizada nem lucro.

Base acadêmica e dimensão

ALUNOS MATRICULADOS

9.125

Total das modalidades presencial e EAD.

CAMPI UNIVERSITÁRIOS

4

Estrutura física de atuação.

COMPOSIÇÃO DAS MATRÍCULAS

6.701 alunos no EAD e 2.424 no presencial. As duas modalidades compõem a base total apresentada.

RECEITA ANUAL PREVISTA

Superior a R$ 150 milhões. Projeção de faturamento, sem apresentação de lucro ou EBITDA.

Tese de investimento

Integrar modalidades	Avaliar a complementaridade entre os campi e o EAD para organizar portfólio, atendimento e presença em diferentes perfis de aluno.
Desenvolver o portfólio	Examinar possibilidades de expansão acadêmica a partir da oferta existente, observadas as autorizações específicas de cada curso e modalidade.
Conectar uma rede	Analisar a integração com um grupo educacional comprador, considerando base de alunos, estrutura física e canais de educação a distância.

Próximos passos e contatos

Em caso de interesse preliminar, disponibilizaremos acesso ao data room após assinatura do NDA e confirmação das autorizações aplicáveis.

Filipe Malvestio

Sócio-diretor

fmalvestio@threethrees.com.br

Lucas Pereira

Sócio Sênior I Legal

lpereira@threethrees.com.br

Alexandre Moreira

Diretor de Distribuição

amoreira@threethrees.com.br

Mariana Salles

Líder de Distribuição

msalles@threethrees.com.br


THREE THREES
PARTNERS