

São Paulo, 8 de maio de 2025 - A **Ânima Holding S.A.** (B3: ANIM3) anuncia seus resultados do **1º trimestre de 2025 (1T25)**. As demonstrações financeiras consolidadas foram preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e com as normas internacionais de contabilidade (IFRS) emitidas pelo *International Accounting Standards Board* (IASB).

Indicadores Financeiros (dados Gerenciais ²) R\$ milhões (exceto em %)	1T25	1T24	Δ 1T25/ 1T24
Receita Líquida	1.040,1	990,7	5,0%
Lucro Bruto Ajustado	752,4	726,5	3,6%
<i>Margem Bruta Ajustada</i>	<i>72,3%</i>	<i>73,3%</i>	<i>-1,0pp</i>
Resultado Operacional Ajustado	499,8	464,1	7,7%
<i>Margem Operacional Ajustada</i>	<i>48,1%</i>	<i>46,8%</i>	<i>1,3pp</i>
EBITDA Ajustado	431,6	395,9	9,0%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>41,5%</i>	<i>40,0%</i>	<i>1,5pp</i>
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	360,5	326,9	10,3%
<i>Margem EBITDA Ajustada ex-IFRS16</i>	<i>34,7%</i>	<i>33,0%</i>	<i>1,7pp</i>
Lucro Líquido Ajustado	115,3	104,7	10,2%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>11,1%</i>	<i>10,6%</i>	<i>0,5pp</i>
Geração de Caixa Operacional	426,1	407,8	4,5%
Geração de Caixa da Empresa	261,6	270,2	-3,2%

Indicadores Operacionais	1T25	1T24	Δ 1T25/ 1T24
Base de Alunos Total ¹	381.312	386.677	-1,4%
Base de Alunos Ensino Acadêmico ¹	335.922	338.853	-0,9%
Tiquete Ensino Acadêmico Ânima Core (R\$/mês)	901	859	4,9%
Tiquete Ensino Acadêmico Ensino Digital (R\$/mês)	233	224	4,2%
Tiquete Ensino Acadêmico Inspirali (R\$/mês)	10.124	9.456	7,1%

Destaques financeiros

- Receita líquida total cresceu 5,0% *versus* 1T24, com resultados positivos em todas as verticais: Ânima Core (+1,7% *versus* 1T25), Ensino Digital (+7,2% *versus* 1T24); Inspirali (+9,8% *versus* 1T24);
- EBITDA ajustado ex-IFRS16 cresceu 10,3% no 1T25 para R\$ 360,5 milhões, com expansão de 1,7 p.p. na margem em relação ao 1T24;
- Lucro líquido ajustado foi de R\$ 115,3 milhões no 1T25, 10,2% acima do 1T24;
- Geração de caixa operacional foi de R\$ 426,1 milhões, 4,5% acima do 1T24;
- Alavancagem ao final do 1T25 reduziu para 2,63x, *versus* 2,80x ao final de 2024 e 2,98x ao final do 1T24.

Destaques operacionais

- Retomada do crescimento do volume da atração do Ânima Core (+9,1% *versus* 1T24);
- Melhora de 1,5 p.p. na evasão no 1T25 *versus* 1T24 tanto para o segmento Core como para o Ensino Digital, encerrando o trimestre em -10,8% (vs. -12,3% no 1T24) e -24,4% (vs. -25,9% no 1T24), respectivamente;
- Tiquete médio cresce no Ensino Acadêmico de todas as verticais no 1T25 *versus* 1T24: Ânima Core (+4,9% *versus* 1T24), Ensino Digital (+4,2% *versus* 1T24) e Inspirali (+7,1% *versus* 1T24).

¹ Média do período; Ensino Acadêmico é representado pelos alunos da graduação, pós-graduação stricto sensu, ensino básico e técnico.

² Para explicação e conciliação dos ajustes realizados, consulte as respectivas seções "Ebitda e Ebitda Ajustado", "Lucro e Margem Líquidos" e "Caixa e Endividamento Líquido" deste release, bem como nas sessões "Anexo 3 - Reconciliação da DRE" e "Glossário".



Mensagem da Administração

Iniciamos 2025 com a certeza de que estamos no caminho certo! Após construirmos uma sólida base nos últimos anos, com melhoria de processos, aumento da eficiência, fortalecimento das nossas marcas e foco em uma maior qualidade da receita, no 1T25 voltamos a apresentar crescimento em nosso processo de atração no ensino acadêmico do segmento Core e registramos **crescimento de receita em todas as verticais da Companhia**.

No segmento Core entregamos um crescimento na atração da graduação de 9,1%, o que, combinado com uma melhora na evasão (-1,5 p.p. no 1T25 *versus* 1T24) e aumento do tíquete líquido médio (+4,9% *versus* 1T24), levou a uma retomada do crescimento da receita líquida do segmento (+4,1% *versus* 1T24). Investimos na qualidade dos nossos cursos enquanto mantivemos o foco na eficiência, refletindo em uma margem operacional da vertical Ânima Core de 42,4% (*versus* 41,7% no 1T24).

No Ensino Digital, a melhora de 1,5 p.p. na evasão e um tíquete líquido médio de 4,2% acima do 1T24 levou o segmento a conquistar crescimento na receita líquida de 3,0%. A boa performance da Educação Continuada e um olhar atencioso para nossos processos contribuíram para a manutenção da margem operacional do Ensino Digital.

Na Inspirali, o trimestre se encerrou com um crescimento de 9,8% na receita líquida, fruto de solidez na estratégia de precificação (ticket líquido médio 7,1% acima do 1T24) e forte crescimento na base de alunos da Educação Médica Continuada (+124,9% *versus* 1T24, ou +19,0% ao excluirmos a EMR, adquirida em dezembro de 2024). Da mesma forma, a Inspirali manteve a disciplina de execução, levando a uma margem operacional de 57,9% (*versus* 56,3% no 1T24).

A combinação destes resultados, somados a um olhar contínuo para nossos processos e despesas corporativas, levaram a um EBITDA ajustado ex-IFRS16 consolidado de R\$ 360,5 milhões no 1T25, 10,3% superior ao do 1T24, e a uma margem de 34,7%, 1,7 p.p. acima do 1T24. A geração de caixa operacional também apresentou crescimento, atingindo R\$ 426,1 no trimestre (+4,5% *versus* 1T24), atenuando o impacto do aumento da taxa SELIC no custo da dívida e contribuindo para a trajetória de desalavancagem da Companhia, que encerra o trimestre com um múltiplo de 2,63x dívida líquida / EBITDA ajustado ex-IFRS16 (*versus* 2,80x no 4T24 e 2,98x no 1T24).

Ao mesmo tempo em que comemoramos a retomada do crescimento, a solidez dos resultados financeiros, incluindo a consistente trajetória de redução da alavancagem, entendemos também que os resultados do ciclo de avaliação do SINAES (Enade) de 2023 trazem importantes mensagens. Apesar de seguirmos com resultados superiores aos de nossos pares, vemos oportunidades de melhoria, as quais já estão sendo trabalhadas com nossa total energia e compromisso.

A retomada do crescimento da atração em nosso segmento Core marca o início de nossa 3ª onda de crescimento sustentável e é reflexo do compromisso e dedicação de milhares de educadores, que abraçaram nossa estratégia e diariamente a transformam em realidade, criando as bases de um futuro ainda mais promissor. A cada um destes, agradeço por fazerem parte desta incrível jornada, ao mesmo tempo em que os parablenho por mais um trimestre de excelentes resultados.

PAULA MARIA HARRACA
CEO da Ânima Educação

Qualidade Acadêmica

O INEP/MEC fornece parâmetros sobre a Qualidade Acadêmica dos cursos das Instituições de Educação Superior no País por meio dos resultados publicados regularmente, de forma comparável. Em abril de 2025 o INEP divulgou os dados do ENADE, CPC, IDD e IGC, todos referentes ao ano de 2023.

IGC

O Índice Geral de Cursos (IGC) é o principal indicador de qualidade das instituições de ensino, compondo todos os cursos avaliados em todos os três ciclos avaliativos do ENADE. Seu cálculo consiste na média ponderada, pelo número de matrículas, entre o CPC da graduação e a nota CAPES dos cursos *stricto sensu*.

ENADE

O ENADE (Exame Nacional de Desempenho dos Estudantes) mede o desempenho dos formandos do ensino superior através de uma prova padronizada.

CPC

O CPC (Conceito Preliminar de Cursos) é um índice que avalia o desempenho dos alunos por curso e que, juntamente com outros fatores atribui conceitos de qualidade a cada um dos nossos cursos ofertados.

IDD

O IDD (Índice de Diferença de Desempenho), que é uma medida do 'avanço' dos alunos pela diferença das notas do Enade em si (na graduação) com suas notas anteriores à faculdade (Enem).

Cursos avaliados no ciclo ENADE de 2023

Na edição de 2023 do Enade foram avaliadas as seguintes áreas em bacharelado: agronomia; arquitetura e urbanismo; engenharia ambiental; engenharia civil; engenharia de alimentos; engenharia de computação; engenharia de controle e automação; engenharia de produção; engenharia elétrica; engenharia florestal; engenharia mecânica e engenharia química; biomedicina; enfermagem; farmácia; fisioterapia; fonoaudiologia; medicina; medicina veterinária; nutrição; odontologia; zootecnia; além dos seguintes cursos superiores de tecnologia: agronegócio; estética e cosmética; gestão ambiental; gestão hospitalar; radiologia e segurança no trabalho.

Resultados 2023³

Distribuição do conceito faixa



³ Fonte: Indicadores de qualidade INEP/MEC. IGC: Os dados apresentam o percentual de IES agrupadas por conceito faixa; Enade, CPC e IDD: Os dados apresentam o percentual de Cursos agrupados por conceito faixa.



Para a análise dos indicadores acima há que se considerar que são resultado das avaliações do Enade conduzidas no final do ano de 2023 que sofreram forte impacto dos anos de pandemia, o que implicou em uma piora dos indicadores nacionais de aprendizagem de forma generalizada. Importante ainda levar em consideração que o ano de 2023, em virtude da integração dos ativos brasileiros adquiridos da Laureate, foi ainda marcado por mudanças de sistemas que impactaram o nível geral de satisfação de alunos com os serviços prestados.

Dos 609 cursos avaliados no Enade em 2023, 211 receberam visita de autorização ou reconhecimento pelo MEC entre os anos de 2023 e 2025, sendo que 84% obtiveram notas 4 e 5 e 16% receberam notas 3. Importante ainda destacar que dos 12 cursos de medicina avaliados, 11 receberam a nota máxima (5) e 1 recebeu nota 4.

Os indicadores do Enade constituem um importante insumo para nosso processo de melhoria acadêmica, que segue em andamento através da realização do *redesign* curricular para todos os cursos do Ecossistema, visando melhor atender às expectativas do mercado de trabalho em constante mudança e dos indicadores do Enade.

A base da nossa gestão de qualidade acadêmica é a contínua avaliação de resultados, mapeamento de pontos deficientes e definição de planos de melhoria, os quais já foram traçados e seguem em execução. Nosso compromisso com a qualidade acadêmica tem sustentado nossos indicadores gerais de curso em posição superior à de nossos pares.

Desempenho Operacional

Base de alunos⁴

em milhares	1T25	1T24	Δ1T25/ 1T24
Ânima Core	220,0	233,5	-5,8%
Ensino Acadêmico	209,3	211,0	-0,8%
Graduação	207,4	208,9	-0,7%
Outros*	1,9	2,0	-8,5%
Educação Continuada	10,7	22,5	-52,6%
Ensino Digital	141,7	137,8	2,8%
Ensino Acadêmico	114,6	115,9	-1,2%
Educação Continuada	27,1	21,9	23,7%
Inspirall	19,6	15,3	28,0%
Ensino Acadêmico	12,1	12,0	0,8%
Educação Médica Continuada	7,6	3,4	124,9%
Base de Alunos Total	381,3	386,7	-1,4%

* Pós-graduação stricto sensu e técnico.

Desempenho operacional por segmento

Ânima Core

Ânima Core	1T25	1T24	Δ1T25/ 1T24
Receita Líquida (R\$ milhões)	576,0	566,4	1,7%
Ensino Acadêmico	565,6	543,5	4,1%
Educação Continuada	6,3	18,6	-66,0%
Educação Continuada B2B	4,2	4,3	-3,8%
Base de Alunos (em milhares)¹	220,0	233,5	-5,8%
Ensino Acadêmico	209,3	211,0	-0,8%
Educação Continuada	10,7	22,5	-52,6%
Tiquete Líquido (R\$ / mês)²	873	809	7,9%
Ensino Acadêmico	901	859	4,9%
Educação Continuada	197	276	-28,4%

¹ Base final do período para os trimestres e média para o acumulado do semestre e ano. ² Tiquete líquido = Receita líquida do período ÷ base de alunos ÷ número de meses do período x 1.000. Ensino Acadêmico: graduação presencial (exceto cursos de medicina), pós-graduação stricto sensu e ensino técnico. Educação Continuada: pós-graduação presencial, HSM, SingularityU, HSMu e Ebradi. Educação Continuada B2B: HSM.

Fluxo da Graduação Presencial	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	Δ1T25/ 1T24
Base Anterior	205.273	208.939	202.681	196.647	191.351	-6,8%
Formaturas	(26.716)	-	(13.662)	-	(23.863)	-10,7%
Evasão	(25.255)	(8.706)	(23.890)	(5.588)	(20.736)	-17,9%
% Evasão	12,3%	4,2%	11,8%	2,8%	10,8%	-1,5pp
Atração	55.637	2.448	31.518	292	60.677	9,1%
Base Atual	208.939	202.681	196.647	191.351	207.429	-0,7%

Os resultados do primeiro trimestre de 2025 para o segmento Core foram marcados pela retomada do crescimento do volume de atração da graduação, 9,1% acima do 1T24 (revertendo a queda apresentada no 1T24) o que, combinado a uma melhora na evasão (-1,5 p.p. *versus* 1T24), levou a uma base de alunos praticamente em linha com a do 1T24 (-0,7% *versus* 1T24). Seguimos privilegiando a qualidade da receita, repassando aumento de tíquete em linha com a inflação (+4,9% *versus* 1T24), e fortalecendo nossas marcas para um posicionamento de valor alinhado à nossa proposta de qualidade, enquanto evoluímos nossos processos para entregarmos uma melhor experiência aos nossos alunos.

⁴ Base final do período para os trimestres e média para o acumulado do semestre e ano.

Ensino Digital

Ensino Digital	1T25	1T24	Δ1T25/ 1T24
Receita Líquida (R\$ milhões)¹	77,4	72,2	7,2%
Ensino Acadêmico	80,3	77,9	3,0%
Educação Continuada	15,3	10,1	51,9%
Repasse a polos de terceiros	(18,2)	(15,8)	14,9%
Base de Alunos (em milhares)²	141,7	137,8	2,8%
Ensino Acadêmico	114,6	115,9	-1,2%
Educação Continuada	27,1	21,9	23,7%
Tiquete Líquido (R\$ / mês)³	225	213	5,7%
Ensino Acadêmico ³	233	224	4,2%
Educação Continuada ³	188	153	22,8%

¹ Receita líquida de repasse à Polos de EAD de terceiros. ² Base final do período para trimestres e média para acumulado do semestre e ano. ³ Tiquete líquido = (Receita Líquida + Repasse polos de terceiros) ÷ base de alunos ÷ número de meses do período. **Ensino Acadêmico**: graduação do Ensino Digital. **Educação Continuada**: pós-graduação Digital.

Fluxo da Graduação Ensino Digital	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	Δ1T25/ 1T24
Base Anterior	126.361	115.906	127.408	114.854	121.879	-3,5%
Formaturas	(5.909)	-	(7.100)	-	(9.520)	61,1%
Evasão	(32.709)	(6.814)	(30.525)	(4.103)	(29.735)	-9,1%
% Evasão	25,9%	5,9%	24,0%	3,6%	24,4%	-1,5pp
Atração	28.163	18.316	25.071	11.128	31.940	13,4%
Base Atual	115.906	127.408	114.854	121.879	114.564	-1,2%

Encerramos o 1T25 com crescimento do tíquete médio de 5,7% no Ensino Digital, sendo um aumento de 4,2% no Ensino Acadêmico e 22,8% na Educação Continuada. Seguimos também no segmento do Ensino Digital nossa estratégia de privilegiar tíquete, sem que isso tenha afetado a base de alunos.

Adicionalmente, como reportado no 4T24, deixamos de aceitar matrículas para ingresso de novos alunos em módulos em andamento a partir de meados de novembro, fazendo com que, a partir desta data de corte, novas matrículas passassem a ser apenas para módulos do período seguinte, ou seja, para o 1T25. Desconsiderando tal efeito, o volume de atração no 1T25 teria apresentado queda de 9,0% vs 1T24.

Inspirali

Inspirali	1T25	1T24	Δ1T25/ 1T24
Receita Líquida (R\$ milhões)	386,7	352,1	9,8%
Ensino Acadêmico	366,8	340,0	7,9%
Educação Médica Continuada	19,9	12,2	63,9%
Base de Alunos (em milhares)¹	19,6	15,3	28,0%
Ensino Acadêmico	12,1	12,0	0,8%
Educação Médica Continuada	7,6	3,4	124,9%
Tiquete Líquido (R\$ / mês)²	6.561	7.647	-14,2%
Ensino Acadêmico	10.124	9.456	7,1%
Educação Médica Continuada	878	1.204	-27,1%

¹ Final de período nos trimestres e média no semestre. ² Tiquete líquido = Receita Líquida / Base de Alunos / Número de meses do período. **Ensino Acadêmico**: graduação do curso de medicina. **Educação Médica Continuada (EMC)**: Pós-graduação em medicina.

A Inspirali encerrou o 1T25 com 12.076 alunos matriculados nos 15 *campi* onde possui o Ensino Acadêmico (cursos de graduação). O tíquete médio aumentou 7,1% no 1T25 *versus* o 1T24, levando a uma receita líquida do Ensino Acadêmico de R\$ 366,8 milhões no trimestre, 7,9% maior *versus* 1T24, reflexo da robustez da Companhia.

O segmento de Educação Médica Continuada (“EMC”) registrou no 1T25 um crescimento na base de alunos de 124,9% *versus* o 1T24, atingindo 7.570 alunos, impulsionado pelo crescimento orgânico da operação e pela aquisição da Eu Médico Residente (“EMR”) em dezembro de 2024. O tíquete médio da EMC no 1T25 foi 27,1% abaixo do 1T24, impactada pelo efeito mix do produto da EMR, levando a uma receita líquida do período de R\$ 19,9 milhões, 63,9% acima do 1T24. Se excluído o impacto da EMR no resultado da EMC, a base de alunos seria 19,0% maior e o tíquete 1,1% maior, levando a um crescimento de 20,4% na receita líquida.

Desta forma, a receita líquida consolidada da Inspirali foi de R\$ 386,7 milhões no 1T25 (+9,8% *versus* 1T24).

Financiamento Estudantil por terceiros⁵

Financiamento Estudantil por terceiros	1T25	2S24	1T24
% da Atração FIES	1,7%	1,1%	0,2%
% da Atração Financiamento privado	5,0%	6,4%	5,9%
% da Atração	6,7%	7,5%	6,1%
Base de Alunos	219.505	202.967	220.922
Fies	6.941	7.371	7.614
% da Base de Alunos	3,2%	3,6%	3,4%
Financiamento privado	21.516	19.565	16.934
% da Base de Alunos	9,8%	9,6%	7,7%
Total	28.457	26.936	24.548
% da Base de alunos	13,0%	13,3%	11,1%

No processo de Atração do primeiro trimestre de 2025 registramos 6,7% de novos alunos utilizando algum tipo de financiamento de terceiros, o que representa um crescimento de 0,6 p.p. *versus* o 1T24. O aumento do percentual da atração financiado através do FIES *versus* 1T24 é devido ao calendário do programa, que neste ano ocorreu antes e, em grande parte, dentro do primeiro trimestre. A representatividade do financiamento estudantil no total da base segue consistente com o verificado ao final do 2S24, que foi de 13,3%.

Desempenho financeiro

R\$ milhões	Ânima Core			Ensino Digital			Inspiral			Consolidado		
	1T25	1T24	Δ 1T25/ 1T24	1T25	1T24	Δ 1T25/ 1T24	1T25	1T24	Δ 1T25/ 1T24	1T25	1T24	Δ 1T25/ 1T24
Receita Líquida	576,0	566,4	1,7%	77,4	72,2	7,2%	386,7	352,1	9,8%	1.040,1	990,7	5,0%
Total de Custos	(184,2)	(173,9)	5,9%	(5,7)	(3,6)	56,6%	(97,8)	(86,7)	12,9%	(287,7)	(264,2)	8,9%
Lucro Bruto Ajustado	391,9	392,6	-0,2%	71,7	68,5	4,6%	288,9	265,5	8,8%	752,4	726,5	3,6%
Margem Bruta	68,0%	69,3%	-1,3pp	92,7%	95,0%	-2,3pp	74,7%	75,4%	-0,7pp	72,3%	73,3%	-1,0pp
Despesas Comerciais	(105,5)	(107,5)	-1,9%	(24,4)	(24,3)	0,0%	(20,3)	(19,7)	3,0%	(150,1)	(151,6)	-0,9%
Despesas Gerais & Administrativas	(46,7)	(45,9)	1,6%	(17,1)	(15,6)	9,6%	(49,4)	(46,6)	6,0%	(113,2)	(108,1)	4,7%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(2,3)	(10,1)	-77,3%	0,0	(0,0)	n/a	0,8	(3,9)	-121,5%	(1,4)	(14,1)	-89,9%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	7,0	7,0	-0,6%	1,1	1,1	3,9%	4,0	3,1	26,9%	12,1	11,3	7,5%
Resultado Operacional Ajustado	244,4	236,1	3,5%	31,3	29,6	5,8%	224,1	198,4	12,9%	499,8	464,1	7,7%
Margem Operacional	42,4%	41,7%	0,8pp	40,5%	41,0%	-0,5pp	57,9%	56,3%	1,6pp	48,1%	46,8%	1,2pp

Encerramos o 1T25 com um crescimento de 7,7% em nosso resultado operacional ajustado consolidado, representando uma expansão de 1,2 p.p. na margem operacional *versus* 1T24. Os principais destaques são:

- Aumento de 8,9% nos custos operacionais consolidados *versus* 1T24, principalmente devido a investimentos e melhorias acadêmicas;
- Queda de 0,9% nas despesas comerciais consolidadas *versus* 1T24, com leve redução tanto dos gastos de marketing como da PDD *versus* o mesmo período do ano anterior;
- Redução de R\$ 12,7 milhões em outras despesas operacionais, concentrada na linha de provisões para riscos, decorrente da queda do volume líquido de processos cíveis e trabalhistas (processos encerrados vs. abertos), verificada no trimestre.

Ânima Core

O Ânima Core apresentou aumento de 3,5% no seu resultado operacional, para R\$ 244,4 milhões no 1T25 (*versus* R\$ 236,1 milhões no 1T24) e expandiu sua margem operacional em 0,8 p.p. *versus* 1T24, atingindo 42,4%.

Ensino Digital

O Ensino Digital apresentou aumento de 5,8% no seu resultado operacional, para R\$ 31,3 milhões (*versus* R\$ 29,6 milhões no 1T24) e manteve sua margem operacional em patamares similares aos do 1T24, em 40,5% (*versus* 41,0% no 1T24).

⁵ Não abrange a modalidade "Facilita" de financiamento. Os dados apresentados são referentes a alunos na modalidade presencial e consideram alunos com contrato assinado e em processo de contratação.

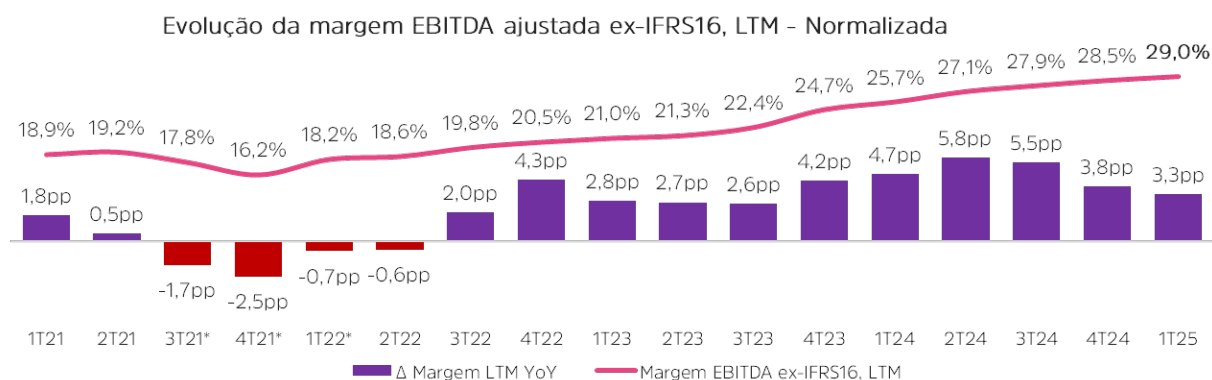
A Inspirali apresentou aumento de 12,9% no seu resultado operacional, para R\$ 224,1 milhões no 1T25 (*versus* R\$ 198,4 milhões no 1T24) e entregou expansão de margem operacional de 1,6 p.p. no trimestre para 57,9% (*versus* 56,3% no 1T24).

EBITDA e EBITDA ajustado

R\$ milhões (exceto em %)	1T25	% AV	1T24	% AV	Δ 1T25/ 1T24
Resultado Operacional Ajustado	499,8		464,1		7,7%
Margem operacional	48,1%		46,8%		1,2pp
Despesas Corporativas	(68,2)	-6,6%	(68,2)	-6,9%	0,0%
EBITDA Ajustado	431,6		395,9		9,0%
Margem EBITDA Ajustado	41,5%		40,0%		1,5pp
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(12,1)	-1,2%	(11,3)	-1,1%	7,5%
(-) Itens não-recorrentes	(4,5)	-0,4%	(0,4)	0,0%	934,7%
EBITDA	415,1		384,2		8,0%
Margem EBITDA	39,9%		38,8%		1,1pp
(-) Despesa com aluguel	(71,1)	-6,8%	(68,9)	-7,0%	3,2%
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	360,5		326,9		10,3%
Margem EBITDA Ajustada ex-IFRS16	34,7%		33,0%		1,7pp

Encerramos o primeiro trimestre de 2025 com um EBITDA ajustado ex-IFRS16 10,3% acima do 1T24, atingindo R\$ 360,5 milhões, e uma expansão de margem de 1,7 p.p. Essa expansão de margem é reflexo de uma combinação de iniciativas que incluem: a) a contínua melhora dos resultados operacionais dos nossos segmentos, b) a maior eficiência em nossa estrutura corporativa, c) um processo mais assertivo de cobrança de mensalidades em atraso, e d) um crescimento abaixo da inflação nas despesas com aluguéis.

Com isso, seguimos a trajetória de expansão de margem EBITDA ajustada ex-IFRS16 LTM (*last twelve months*, ou últimos 12 meses), conforme ilustrado no gráfico a seguir:



*Normalização: excluindo-se as reversões de provisões não-caixa do 3T21 no valor de R\$ 118,7 milhões.

Não-recorrentes

R\$ milhões	1T25	1T24
Reestruturação e verbas rescisórias	3,9	2,2
Baixas contábeis de ativos	0,0	(2,0)
Desmobilizações	0,0	0,2
Outros	0,5	0,0
Impacto total no EBITDA Ajustado	4,5	0,4
Impacto total no EBITDA Ajustado ex-IFRS16	4,5	0,4

Os gastos não recorrentes verificados no trimestre estão principalmente concentrados na rubrica 'reestruturação e verbas rescisórias', cujos valores relativos ao 1T25 são referentes a rescisões de vagas que não serão repostas.

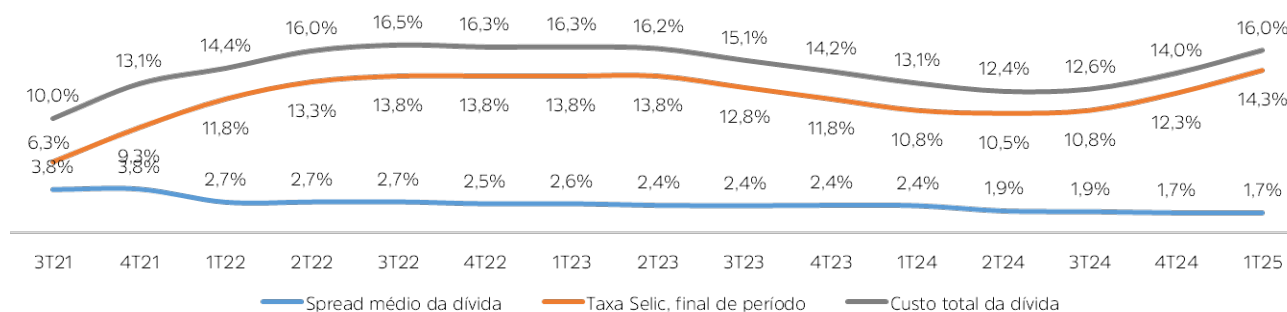
Resultado financeiro

R\$ milhões (exceto em %)	1T25	1T24	Δ 1T25/ 1T24
(+) Receita Financeira	53,8	40,9	31,5%
Receita com aplicações financeiras	37,5	26,0	44,1%
Receita com juros de mensalidades	12,1	11,3	7,5%
Descontos obtidos	0,0	0,1	-100,0%
Outras	4,2	3,5	18,3%
(-) Despesa Financeira	(225,0)	(190,1)	18,3%
Despesa de comissões e juros com empréstimos ¹	(168,6)	(133,5)	26,3%
Despesa Financeira de arrendamento	(36,1)	(37,0)	-2,2%
Despesa de juros com PraValer	(13,7)	(4,1)	233,8%
Despesa de juros com títulos a pagar (aquisições)	(3,3)	(2,5)	30,8%
Outros	(3,1)	(12,9)	-75,8%
Resultado Financeiro Líquido	(171,2)	(149,2)	14,7%

¹ Inclui ganhos e perdas com derivativos referentes aos contratos de empréstimos em moeda estrangeira com swap.

O Resultado Financeiro Líquido apresentou um aumento de 14,7% no 1T25 *versus* o 1T24, impactado (i) pelo aumento no período da taxa básica de juros da economia brasileira, a SELIC; e (ii) pela evolução em nossos processos de rematrícula e adiantamento do calendário de aditamento dos contratos de financiamento privado, que até 2024 ocorriam em maior volume no 2T, e que como resultado levaram a uma antecipação no registro das correspondentes despesas financeiras para o 1T.

A taxa média do *spread* da dívida consolidada da Ânima Educação encontra-se em 1,7% ao ano, em linha com o 4T24 e abaixo dos 2,4% do 1T24, resultado de importantes iniciativas de gestão da dívida realizados em 2024.



Lucro e margem líquidos

R\$ milhões (exceto em %)	1T25	% AV	1T24	% AV	Δ 1T25/ 1T24
EBITDA	415,1	39,9%	384,2	38,8%	8,0%
Depreciação & Amortização	(109,4)	-10,5%	(129,7)	-13,1%	-15,7%
Equivalência Patrimonial	(1,0)	-0,1%	(8,3)	-0,8%	-87,5%
EBIT	304,6	29,3%	246,2	24,8%	23,8%
Resultado Financeiro Líquido	(171,2)	-16,5%	(149,2)	-15,1%	14,7%
EBT	133,4	12,8%	97,0	9,8%	37,6%
IR & CSLL	6,8	0,6%	0,6	0,1%	1110,2%
Lucro Líquido	140,2	13,5%	97,5	9,8%	43,8%
(-) Participação dos acionistas não controladores	44,5	4,3%	33,0	3,3%	34,8%
Lucro Líquido, atribuível aos acionistas controladores	95,7	9,2%	64,5	6,5%	48,3%
Itens não-recorrentes ²	4,1	0,4%	0,4	0,0%	860,2%
Amortização de intangível ^{1,2}	15,4	1,5%	39,7	4,0%	-61,1%
Lucro Líquido Ajustado, atribuível aos acionistas controladores	115,3		104,7		10,2%
Margem Líquida Ajustada	11,1%		10,6%		0,5pp

¹ Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas. ² Os valores são referentes a participação da Ânima Holding no referido ajuste.

Concluímos o 1T25 com um lucro líquido atribuível aos acionistas controladores de R\$ 95,7 milhões, 48,3% acima do 1T24, resultado do crescimento do EBITDA, da redução nas despesas com depreciação & amortização e da baixa de impostos diferidos passivos acompanhando a amortização de ativos intangíveis gerados nas combinação de negócios. O lucro líquido ajustado atribuível aos acionistas controladores para o 1T25 alcançou R\$ 115,3 milhões, 10,2% acima do 1T24. sendo ajustado por:

- Itens não recorrentes que impactaram o EBITDA; e
- Amortização de intangíveis.

O cronograma de amortização dos intangíveis amortizáveis consolidado, gerados em combinações de negócios, está disponível nas Demonstrações Financeiras da Companhia.

Destacamos, ainda, que a linha “Participação dos acionistas não controladores” está relacionada substancialmente à participação do sócio minoritário em nossa controlada Inspiral.

Caixa e endividamento líquido

R\$ milhões (exceto em %)	MAR 25	DEZ 24	SET 24	JUN 24	MAR 24
(+) Total de Disponibilidades	1.391,9	1.252,0	1.475,2	1.180,0	528,5
Caixa	125,4	99,6	100,2	172,4	146,5
Aplicações Financeiras	1.266,6	1.152,4	1.374,9	1.007,6	382,0
(-) Total de Empréstimos e Financiamentos¹	4.174,2	4.134,3	4.222,0	3.859,3	3.243,6
Circulante	221,9	148,6	421,3	364,1	782,2
Não circulante	3.952,3	3.985,7	3.800,7	3.495,2	2.461,4
(=) Dívida Líquida²	(2.782,3)	(2.882,4)	(2.746,9)	(2.679,3)	(2.715,1)
(-) Outras obrigações ajustadas	158,9	158,9	135,6	175,3	180,6
(=) Dívida Líquida ajustada³	(2.941,2)	(3.041,3)	(2.882,5)	(2.854,6)	(2.895,7)
(-) Passivo Arrendamentos (IFRS-16)	1.223,6	1.188,7	1.208,5	1.236,3	1.274,1
Circulante	139,9	141,4	137,2	143,2	142,7
Não circulante	1.083,8	1.047,3	1.071,3	1.093,1	1.131,4
(=) Dívida Líquida ajustada incl. IFRS-16³	(4.164,8)	(4.230,0)	(4.091,0)	(4.090,9)	(4.169,8)
EBITDA ajustado ex-IFRS16 LTM	1.118,4	1.084,9	1.061,7	1.032,9	970,4
Ratio⁴	2,63x	2,80x	2,71x	2,76x	2,98x

¹ Considera empréstimos e financiamentos e derivativos. ² Considera apenas as obrigações bancárias. ³ Considera todas as obrigações de curto e longo prazos relacionadas ao pagamento de parcelamentos tributários e aquisições. ⁴ Considera a Dívida Líquida ajustada.

Encerramos o 1T25 com uma posição total de caixa de R\$ 1.391,9 milhões, 11,2% acima do 4T24, e com uma dívida bruta de R\$ 4.174,2 milhões, 1,0% acima do 4T24. Como resultado, a dívida líquida ajustada encerrou o trimestre em R\$ 2.941,2 milhões, 3,3% abaixo do 4T24, o que, combinado ao aumento de 3,1% no EBITDA ajustado ex-IFRS16 LTM levou a uma redução na alavancagem da companhia para 2,63x, *versus* 2,80x ao final do 4T24 e 2,98x ao final do 1T24.

Contas a receber e prazo médio de recebimento (PMR)

Total R\$ milhões, exceto em dias	1T25	4T24	3T24	2T24	1T24	Δ 1T25/ 1T24
Contas a Receber Líquido	922,1	836,9	891,7	909,0	895,7	26,4
a vencer	568,3	503,5	579,8	508,9	555,2	13,1
até 180 dias	216,4	179,2	188,8	251,7	178,1	38,3
de 181 a 360 dias	67,3	67,6	55,8	58,1	80,4	(13,1)
de 361 a 720 dias	70,1	86,6	67,3	90,2	82,1	(12,0)

Prazos médios de recebimento

Total R\$ milhões, exceto em dias	1T25	4T24	3T24	2T24	1T24	Δ1T25/ 1T24
Contas a Receber Líquido	922,1	836,9	891,7	909,0	895,7	26,4
Receita líquida (LTM)	3.851,6	3.801,4	3.811,7	3.813,8	3.769,2	82,4
PMR (# dias)	86	79	84	86	86	1

Não FIES e outros R\$ milhões, exceto em dias	1T25	4T24	3T24	2T24	1T24	Δ1T25/ 1T24
Contas a Receber Líquido	805,0	727,3	776,3	791,7	783,1	21,9
Receita líquida (LTM)	3.673,9	3.623,9	3.652,5	3.657,5	3.615,3	58,6
PMR (# dias)	79	72	77	78	78	1

FIES R\$ milhões, exceto em dias	1T25	4T24	3T24	2T24	1T24	Δ1T25/ 1T24
Contas a Receber Líquido	117,2	109,6	115,4	117,2	112,6	4,6
Receita líquida (LTM)	177,7	177,5	159,2	156,4	153,9	23,8
PMR (# dias)	237	222	261	270	263	-26

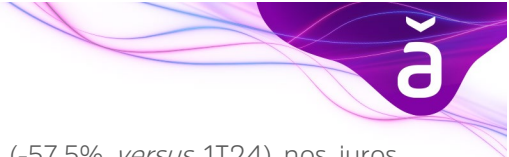
Nosso 'contas a receber líquido' encerrou o 1T25 com um saldo de R\$ 922,1 milhões, um aumento de R\$ 26,4 milhões em relação ao 1T24, alinhado com a sazonalidade do negócio e crescimento da receita e com o amadurecimento da carteira de financiamentos privados.

Nosso prazo médio de recebimento total encerrou o trimestre em linha com 1T24, alinhado a nossas políticas atuais de gestão de capital de giro.

Fluxo de caixa

R\$ milhões	1T25	1T24
Lucro líquido	140,2	97,5
Provisões	55,8	68,0
Depreciação & Amortização	109,2	129,7
Despesa líquida com juros e atualização monetária	185,1	169,0
Outros ajustes ao resultado líquido	11,1	16,7
Pagamento de aluguel	(70,5)	(69,2)
Pagamento de multa de aluguel	(4,8)	(3,7)
Geração de Caixa Operacional	426,1	407,8
Capital de Giro	(113,4)	(103,2)
CAPEX - Imobilizado e Intangível	(51,0)	(34,5)
Subtotal	(164,4)	(137,7)
Geração de Caixa da Empresa	261,6	270,2
Juros Pagos	(82,6)	(194,3)
Captações e Amortizações	(37,4)	(526,4)
Pagamentos de aquisições	(1,5)	(5,5)
Dividendos	(0,1)	0,0
Subtotal	(121,7)	(726,2)
Aumento (redução) líquido(a) no caixa /equivalentes	139,9	(456,0)
Caixa e Aplicações Financeiras no início do período	1.252,0	984,5
Caixa e Aplicações Financeiras no fim do período	1.391,9	528,5

A Companhia finalizou o trimestre com uma geração de caixa operacional de R\$ 426,1 milhões, representando um aumento de 4,5% em comparação ao 1T24. O aumento de 9,9% no capital de giro, substancialmente decorrente de maiores pagamentos de passivos do período, e o retorno do CAPEX ao patamar de ~5% da receita líquida, levaram a uma geração de caixa da empresa de R\$ 261,6 milhões.



Das atividades de financiamento, destacamos a redução de R\$ 111,6 milhões (-57,5% *versus* 1T24) nos juros pagos no período, explicado pela alteração do cronograma de amortização da dívida da Inspirali, que ocorre em trimestres pares para sua 2ª emissão de debentures.

Investimentos (CAPEX)

R\$ milhões (exceto em %)	1T25	1T24	Δ 1T25/ 1T24
Sistema e Tecnologia	23,5	19,0	23,5%
Obras e benfeitorias	20,2	15,0	34,7%
Outros	7,3	0,5	1477,9%
Total Investimento	51,0	34,5	47,8%
% sobre a Receita Líquida	4,9%	3,5%	1,4p.p.

Finalizamos o 1T25 com investimentos em CAPEX totalizando R\$ 51,0 milhões, equivalente a 4,9% da receita líquida do trimestre e em linha com os patamares históricos praticados pela Companhia.

Glossário

Lucro bruto ajustado

O Lucro bruto ajustado é uma medida de desempenho financeiro não baseada nas Normas Internacionais de Relatório Financeiro ("IFRS") emitidas pelo *International Accounting Standards Board* ("IASB") adotada por nossa Administração e conciliada com nossas demonstrações financeiras. O Lucro bruto ajustado não é medida de desempenho financeiro segundo as IFRS e não possui significado padronizado e nossa definição poderá não ser comparável à utilizada por outras empresas. O uso do Lucro bruto ajustado como indicador de lucratividade da Companhia possui limitações porque não leva em conta certos custos atinentes aos negócios da Companhia, tais como a depreciação e amortização, bem como itens não recorrentes. A reconciliação deste indicador encontra-se na sessão ANEXO III: Reconciliação da DRE.

Resultado operacional ajustado

O Resultado operacional ajustado é uma medida de desempenho financeiro não baseada nas Normas Internacionais de Relatório Financeiro ("IFRS") emitidas pelo *International Accounting Standards Board* ("IASB") adotada por nossa Administração e conciliada com nossas demonstrações financeiras. O Resultado operacional ajustado não é medida de desempenho financeiro segundo as IFRS e não possui significado padronizado e nossa definição poderá não ser comparável à utilizada por outras empresas. O uso do Resultado operacional ajustado como indicador de lucratividade da Companhia possui limitações porque não leva em conta certos custos atinentes aos negócios da Companhia, tais como a depreciação e amortização, despesas corporativas, multas e juros sobre mensalidades, bem como itens não recorrentes. A reconciliação deste indicador encontra-se na sessão ANEXO III: Reconciliação da DRE.

EBITDA, EBITDA ajustado e EBITDA ajustado sem efeito IFRS 16 ("EBITDA ajustado ex-IFRS16")

O EBITDA, o EBITDA ajustado e o EBITDA ajustado sem efeito IFRS 16 são medidas de desempenho financeiro não baseadas nas Normas Internacionais de Relatório Financeiro ("IFRS") emitidas pelo *International Accounting Standards Board* ("IASB") adotadas por nossa Administração e conciliadas com nossas demonstrações financeiras. O EBITDA, o EBITDA ajustado e o EBITDA ajustado sem efeito IFRS 16 não são medidas de desempenho financeiro segundo as IFRS, não apresentam o fluxo de caixa dos períodos indicados e não deverão ser considerados uma alternativa ao lucro líquido como medida de desempenho operacional ou como alternativa aos fluxos de caixa operacionais como medida de liquidez. O EBITDA, o EBITDA ajustado e o EBITDA ajustado sem efeito IFRS 16 não possuem significado padronizado e nossas definições poderão não ser comparáveis às utilizadas por outras empresas. O uso do EBITDA, do EBITDA ajustado e do EBITDA ajustado sem efeito IFRS 16 como indicadores da lucratividade da Companhia possui limitações porque não leva em conta certos custos atinentes aos negócios da Companhia, tais como despesas financeiras, impostos, depreciação, juros e multas sobre recebimentos em atraso de clientes e demais despesas correlatas. O EBITDA corresponde ao nosso lucro (prejuízo) líquido acrescido dos tributos sobre o lucro, do resultado financeiro líquido e das despesas de depreciação, amortização e exaustão, conforme aplicável. O EBITDA ajustado é uma resultante do EBITDA ajustado para voltar os efeitos das multas e juros sobre mensalidades, equivalência patrimonial e itens não recorrentes. O EBITDA ajustado sem efeito IFRS 16 é composto pelo EBITDA ajustado excluindo o impacto positivo da adoção do IFRS 16. A reconciliação está na sessão Desempenho Financeiro, no item EBITDA e EBITDA ajustado.

Dívida líquida, Dívida líquida ajustada e Dívida líquida ajustada com efeito IFRS16

Nós calculamos a Dívida líquida a partir da soma de nossos empréstimos, financiamentos e debêntures e derivativos deduzidos os montantes registrados como caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras nos ativos e passivos circulantes e não circulantes. A Dívida líquida ajustada é calculada pela soma da Dívida líquida com ajuste de outras obrigações nos passivos circulantes e não circulantes. A Dívida líquida ajustada com efeito IFRS16 é calculada pela soma da Dívida líquida ajustada com o efeito dos passivos em decorrência do IFRS 16 (aplicado em 1 de janeiro de 2019). Não existe uma definição padrão para medir a Dívida líquida, Dívida líquida ajustada e a Dívida líquida ajustada com efeito IFRS16 e nossa definição pode ser diferente do que é utilizado por outras companhias. A Dívida líquida, Dívida líquida ajustada e a Dívida líquida ajustada com efeito IFRS16 não são medidas de endividamento de acordo com o BR GAAP ou IFRS, ou medidas de nosso fluxo de caixa, liquidez e recursos disponíveis para atender a nossa dívida. A reconciliação está na sessão Desempenho Financeiro, no item Caixa e endividamento líquido.

Lucro Líquido Ajustado

O Lucro líquido ajustado é uma medida de desempenho financeiro não baseada nas Normas Internacionais de Relatório Financeiro ("IFRS") emitidas pelo *International Accounting Standards Board* ("IASB") adotada por nossa Administração e conciliada com nossas demonstrações financeiras. O Lucro líquido ajustado não é medida de desempenho financeiro segundo as IFRS e não possui significado padronizado e nossa definição poderá não ser comparável à utilizada por outras empresas. O uso do Lucro líquido ajustado como indicador de lucratividade da Companhia possui limitações porque não leva em conta certos custos atinentes aos negócios da Companhia, tais como a depreciação e amortização, despesas corporativas, multas e juros sobre mensalidades, bem como itens não recorrentes. A reconciliação deste indicador encontra-se na sessão ANEXO I: DRE consolidada.

Anexo I: DRE Consolidada

R\$ milhões (exceto em %)	1T25	% AV	1T24	% AV	Δ 1T25/ 1T24
Receita Bruta	2.134,9	205,3%	1.986,1	200,5%	7,5%
Descontos, Deduções & Bolsas	(1.054,8)	-101,4%	(957,9)	-96,7%	10,1%
Impostos & Taxas	(40,0)	-3,8%	(37,5)	-3,8%	6,6%
Receita Líquida	1.040,1	100,0%	990,7	100,0%	5,0%
Total de Custos	(287,7)	-27,7%	(264,2)	-26,7%	8,9%
Pessoal	(186,3)	-17,9%	(182,8)	-18,5%	1,9%
Serviços de Terceiros	(28,0)	-2,7%	(24,3)	-2,5%	15,0%
Aluguel & Ocupação	(17,8)	-1,7%	(17,6)	-1,8%	0,8%
Outras	(55,7)	-5,4%	(39,4)	-4,0%	41,1%
Lucro Bruto Ajustado	752,4	72,3%	726,5	73,3%	3,6%
Despesas Comerciais	(150,1)	-14,4%	(151,6)	-15,3%	-0,9%
PDD	(52,1)	-5,0%	(52,5)	-5,3%	-0,8%
Marketing	(98,0)	-9,4%	(99,0)	-10,0%	-1,0%
Despesas Gerais & Administrativas	(113,2)	-10,9%	(108,1)	-10,9%	4,7%
Pessoal	(74,7)	-7,2%	(74,2)	-7,5%	0,6%
Serviços de Terceiros	(28,8)	-2,8%	(28,9)	-2,9%	-0,5%
Aluguel & Ocupação	(0,9)	-0,1%	(0,8)	-0,1%	14,2%
Outras	(8,8)	-0,8%	(4,2)	-0,4%	110,8%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(1,4)	-0,1%	(14,1)	-1,4%	-89,9%
Provisões	(1,3)	-0,1%	(15,7)	-1,6%	-91,8%
Impostos & Taxas	(1,0)	-0,1%	(1,4)	-0,1%	-25,3%
Outras receitas operacionais	0,9	0,1%	3,0	0,3%	-69,8%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	12,1	1,2%	11,3	1,1%	7,5%
Resultado Operacional Ajustado	499,8	48,1%	464,1	46,8%	7,7%
Despesas Corporativas	(68,2)	-6,6%	(68,2)	-6,9%	0,0%
EBITDA Ajustado	431,6	41,5%	395,9	40,0%	9,0%
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(12,1)	-1,2%	(11,3)	-1,1%	7,5%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(4,5)	-0,4%	(0,4)	0,0%	934,7%
EBITDA	415,1	39,9%	384,2	38,8%	8,0%
Depreciação & Amortização	(109,4)	-10,5%	(129,7)	-13,1%	-15,7%
Equivalência Patrimonial	(1,0)	-0,1%	(8,3)	-0,8%	-87,5%
EBIT	304,6	29,3%	246,2	24,8%	23,8%
Resultado Financeiro Líquido	(171,2)	-16,5%	(149,2)	-15,1%	14,7%
EBT	133,4	12,8%	97,0	9,8%	37,6%
IR & CSLL	6,8	0,6%	0,6	0,1%	1110,2%
Lucro (Prejuízo) Líquido	140,2	13,5%	97,5	9,8%	43,8%
(-) Participação dos acionistas não controladores	44,5	4,3%	33,0	3,3%	34,8%
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	95,7	9,2%	64,5	6,5%	48,3%
Itens Não-Recorrentes - EBITDA ²	4,1	0,4%	0,4	0,0%	860,2%
Amortização de intangível ^{1,2}	15,4	1,5%	39,7	4,0%	-61,1%
Lucro (Prejuízo) Líquido ajustado, atribuível aos acionistas controladores	115,3	11,1%	104,7	10,6%	10,2%

¹ Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas. ² Os valores são referentes a participação da Ânima Holding (74,00%) no referido ajuste.

Anexo II: DRE por segmento de negócio

R\$ milhões (exceto em %)	1T25							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirall	%AV
Receita Bruta	2.134,9	205,3%	1.369,4	237,7%	255,1	329,7%	510,5	132,0%
Descontos, Deduções & Bolsas	(1.054,8)	-101,4%	(772,4)	-134,1%	(174,5)	-225,5%	(108,0)	-27,9%
Impostos & Taxas	(40,0)	-3,8%	(20,9)	-3,6%	(3,3)	-4,2%	(15,8)	-4,1%
Receita Líquida	1.040,1	100,0%	576,0	100,0%	77,4	100,0%	386,7	100,0%
Total de Custos	(287,7)	-27,7%	(184,2)	-32,0%	(5,7)	-7,3%	(97,8)	-25,3%
Pessoal	(186,3)	-17,9%	(133,1)	-23,1%	(4,0)	-5,2%	(49,1)	-12,7%
Serviços de Terceiros	(28,0)	-2,7%	(14,1)	-2,4%	(0,1)	-0,1%	(13,8)	-3,6%
Aluguel & Ocupação	(17,8)	-1,7%	(13,5)	-2,3%	(0,3)	-0,4%	(3,9)	-1,0%
Outras	(55,7)	-5,4%	(23,4)	-4,1%	(1,3)	-1,7%	(30,9)	-8,0%
Lucro Bruto Ajustado	752,4	72,3%	391,9	68,0%	71,7	92,7%	288,9	74,7%
Despesas Comerciais	(150,1)	-14,4%	(105,5)	-18,3%	(24,4)	-31,5%	(20,3)	-5,2%
PDD	(52,1)	-5,0%	(35,5)	-6,2%	(8,1)	-10,5%	(8,5)	-2,2%
Marketing	(98,0)	-9,4%	(70,0)	-12,2%	(16,2)	-21,0%	(11,8)	-3,0%
Despesas Gerais & Administrativas	(113,2)	-10,9%	(46,7)	-8,1%	(17,1)	-22,2%	(49,4)	-12,8%
Pessoal	(74,7)	-7,2%	(30,7)	-5,3%	(12,5)	-16,2%	(31,5)	-8,1%
Serviços de Terceiros	(28,8)	-2,8%	(11,8)	-2,0%	(3,9)	-5,1%	(13,1)	-3,4%
Aluguel & Ocupação	(0,9)	-0,1%	(0,6)	-0,1%	(0,1)	-0,2%	(0,2)	0,0%
Outras	(8,8)	-0,8%	(3,6)	-0,6%	(0,6)	-0,7%	(4,6)	-1,2%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(1,4)	-0,1%	(2,3)	-0,4%	0,0	0,0%	0,8	0,2%
Provisões	(1,3)	-0,1%	(4,1)	-0,7%	0,0	0,0%	2,8	0,7%
Impostos & Taxas	(1,0)	-0,1%	(0,7)	-0,1%	(0,1)	-0,1%	(0,2)	-0,1%
Outras receitas operacionais	0,9	0,1%	2,5	0,4%	0,1	0,1%	(1,7)	-0,4%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	12,1	1,2%	7,0	1,2%	1,1	1,4%	4,0	1,0%
Resultado Operacional Ajustado	499,8	48,1%	244,4	42,4%	31,3	40,5%	224,1	57,9%
Despesas Corporativas	(68,2)	-6,6%						
EBITDA Ajustado	431,6	41,5%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(12,1)	-1,2%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(4,5)	-0,4%						
EBITDA	415,1	39,9%						
Depreciação & Amortização	(109,4)	-10,5%						
Equivalência Patrimonial	(1,0)	-0,1%						
EBIT	304,6	29,3%						
Resultado Financeiro Líquido	(171,2)	-16,5%						
EBT	133,4	12,8%						
IR & CSLL	6,8	0,6%						
Lucro (Prejuízo) Líquido	140,2	13,5%						
(-) Participação dos acionistas não controladores	44,5	4,3%						
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	95,7	9,2%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	4,1	0,4%						
Amortização de intangível ^{1,2}	15,4	1,5%						
Lucro (Prejuízo) Líquido ajustado, atribuível aos acionistas controladores	115,3	11,1%						

¹ Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas. ² Os valores são referentes a participação da Ânima Holding (74,00%) nos referidos ajustes.

R\$ milhões (exceto em %)	1T24							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirali	%AV
Receita Bruta	1.986,1	200,5%	1.303,3	230,1%	232,8	322,6%	450,0	127,8%
Descontos, Deduções & Bolsas	(957,9)	-96,7%	(716,1)	-126,4%	(157,9)	-218,9%	(83,9)	-23,8%
Impostos & Taxas	(37,5)	-3,8%	(20,7)	-3,7%	(2,7)	-3,8%	(14,1)	-4,0%
Receita Líquida	990,7	100,0%	566,4	100,0%	72,2	100,0%	352,1	100,0%
Total de Custos	(264,2)	-26,6%	(173,9)	-30,7%	(3,6)	-5,0%	(86,7)	-24,4%
Pessoal	(182,8)	-18,5%	(128,6)	-22,7%	(2,1)	-2,9%	(52,1)	-14,8%
Serviços de Terceiros	(24,3)	-2,5%	(14,4)	-2,5%	(0,0)	-0,1%	(9,9)	-2,8%
Aluguel & Ocupação	(17,6)	-1,8%	(13,8)	-2,4%	(0,1)	-0,1%	(3,7)	-1,1%
Outras	(39,4)	-3,9%	(17,0)	-3,0%	(1,4)	-2,0%	(21,0)	-5,8%
Lucro Bruto Ajustado	726,5	73,4%	392,6	69,3%	68,5	95,0%	265,5	75,6%
Despesas Comerciais	(151,6)	-15,3%	(107,5)	-19,0%	(24,3)	-33,7%	(19,7)	-5,6%
PDD	(52,5)	-5,3%	(39,4)	-7,0%	(3,7)	-5,1%	(9,5)	-2,7%
Marketing	(99,0)	-10,0%	(68,1)	-12,0%	(20,7)	-28,7%	(10,2)	-2,9%
Despesas Gerais & Administrativas	(108,1)	-10,9%	(45,9)	-8,1%	(15,6)	-21,7%	(46,6)	-13,2%
Pessoal	(74,2)	-7,5%	(32,2)	-5,7%	(12,4)	-17,2%	(29,6)	-8,4%
Serviços de Terceiros	(28,9)	-2,9%	(12,2)	-2,2%	(2,4)	-3,4%	(14,3)	-4,1%
Aluguel & Ocupação	(0,8)	-0,1%	(0,4)	-0,1%	(0,2)	-0,3%	(0,2)	0,0%
Outras	(4,2)	-0,4%	(1,1)	0,2%	(0,6)	-0,8%	(2,5)	-0,7%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(14,1)	-1,4%	(10,1)	-1,8%	(0,0)	0,0%	(3,9)	-1,1%
Provisões	(15,7)	-1,6%	(11,9)	-2,1%	0,0	0,0%	(3,7)	-1,1%
Impostos & Taxas	(1,4)	-0,1%	(1,0)	-0,2%	(0,0)	0,0%	(0,4)	-0,1%
Outras receitas operacionais	3,0	0,3%	2,8	0,5%	0,0	0,0%	0,1	0,0%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	11,3	1,1%	7,0	1,2%	1,1	1,5%	3,1	0,9%
Resultado Operacional Ajustado	464,1	46,9%	236,1	41,7%	29,6	41,0%	198,4	56,6%
Despesas Corporativas	(68,2)	-6,9%						
EBITDA Ajustado	395,9	40,0%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(11,3)	-1,1%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(0,4)	0,0%						
EBITDA	384,2	38,9%						
Depreciação & Amortização	(129,7)	-13,1%						
Equivalência Patrimonial	(8,3)	-0,8%						
EBIT	246,2	24,9%						
Resultado Financeiro Líquido	(149,2)	-15,1%						
EBT	97,0	9,9%						
IR & CSLL	0,6	0,1%						
Lucro (Prejuízo) Líquido	97,5	9,9%						
(-) Participação dos acionistas não controladores	33,0	3,3%						
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	64,5	6,6%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	0,4	0,0%						
Amortização de intangível ^{1,2}	39,7	4,0%						
Lucro (Prejuízo) Líquido ajustado, atribuível aos acionistas controladores	104,7	10,6%						

¹ Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas. ² Os valores são referentes a participação da Ânima Holding (74,00%) nos referidos ajustes.

Anexo III: Reconciliação da DRE

Consolidado Ânima R\$ milhões	1T25						
	DRE Gerencial (Ajustado)	Deprec. & Amort.	Reclassificaç ões	Corporativa	Multa & Juros Mens.	Itens Não Recor.	DRE Societária
Receita Bruta	2.134,9					0,0	2.134,9
- Descontos, Deduções & Bolsas	(1.054,8)					0,0	(1.054,8)
- Impostos & Taxas	(40,0)					0,0	(40,0)
Receita Líquida	1.040,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1.040,1
Total de Custos	(287,7)	(50,2)		0,0	0,0	(1,3)	(339,1)
- Pessoal	(186,3)					(1,3)	(187,6)
- Serviços de Terceiros	(28,0)					0,0	(28,0)
- Aluguel & Ocupação	(17,8)	(50,2)				0,0	(67,9)
- Outras	(55,7)					0,0	(55,7)
Lucro Bruto Ajustado	752,4	(50,2)	0,0	0,0	0,0	(1,3)	701,0
Despesas Comerciais	(150,1)	0,0		0,3	0,0	(1,6)	(151,4)
- PDD	(52,1)			0,0		(1,6)	(53,7)
- Marketing	(98,0)			0,3		0,0	(97,7)
Despesas Gerais & Administrativas	(113,2)	(59,2)	0,0	(67,0)	0,0	(2,7)	(242,0)
- Pessoal	(74,7)			(47,7)		(2,7)	(125,0)
- Serviços de Terceiros	(28,8)			(16,6)		0,0	(45,4)
- Aluguel & Ocupação	(0,9)	(60,2)		(0,0)		0,0	(61,1)
- Outras	(8,8)	1,0	0,0	(2,7)		0,0	(10,5)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(1,4)	0,0	0,0	(1,5)	0,0	1,0	(2,0)
- Provisões	(1,3)			(0,8)		0,0	(2,1)
- Impostos & Taxas	(1,0)			(0,7)		0,0	(1,8)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	0,9		0,0	0,0		1,0	1,9
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	12,1			0,0	(12,1)	0,0	0,0
Resultado Operacional Ajustado	499,8	(109,4)	0,0	(68,2)	(12,1)	(4,5)	305,7
- Despesas Corporativas	(68,2)			68,2			0,0
EBITDA Ajustado	431,6	(109,4)	0,0	0,0	(12,1)	(4,5)	305,7
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(12,1)			(0,0)	12,1	0,0	0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(4,5)					4,5	0,0
EBITDA	415,1	(109,4)	0,0	(0,0)	0,0	0,0	305,7
- Depreciação & Amortização	(109,4)	109,4				0,0	0,0
- Equivalência Patrimonial	(1,0)					0,0	(1,0)
EBIT	304,6	0,0	0,0	(0,0)	0,0	0,0	304,6
- Resultado Financeiro Líquido	(171,2)					0,0	(171,2)
EBT	133,4	0,0	0,0	(0,0)	0,0	0,0	133,4
- Imposto de Renda & CSLL	6,8					0,0	6,8
Lucro Líquido	140,2	0,0	0,0	(0,0)	0,0	0,0	140,2
(-) Participação dos acionistas não controladores	44,5					0,0	44,5
Lucro Líquido, atribuível aos acionistas controladores	95,7	0,0	0,0	(0,0)	0,0	0,0	95,7

Anexo IV: Reconciliação com a DRE por segmento apresentada nas Demonstrações Financeiras

R\$ milhões	1T25				
	Anima Core	Inspirall	Ensino Digital	Corporativo	Consolidado
Receita líquida	576,0	386,7	77,4	0,0	1.040,1
Custo dos serviços prestados	(221,2)	(110,6)	(7,3)	0,0	(339,1)
Lucro Bruto	354,9	276,1	70,1	0,0	701,0
Despesas comerciais	(70,0)	(11,8)	(16,2)	0,3	(97,7)
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	(35,5)	(8,5)	(9,7)	0,0	(53,7)
Despesas gerais e administrativas	(56,2)	(75,5)	(18,6)	(91,7)	(242,0)
Resultado de equivalência patrimonial	(1,0)	0,0	0,0	0,0	(1,0)
Outras (despesas) receitas operacionais	(2,3)	0,8	0,0	(0,5)	(1,9)
Resultado antes do resultado financeiro, conforme DFs	189,9	181,1	25,6	(92,0)	304,6
Itens de conciliação:					
Depreciação e amortização	46,3	37,7	2,9	22,4	109,4
Resultado multa, juros s/ mensalidade	7,0	4,0	1,1	0,0	12,1
Equivalência patrimonial	1,0	0,0	0,0	0,0	1,0
Itens não recorrentes	0,2	1,2	1,7	1,3	4,5
Resultado operacional	244,4	224,1	31,3	(68,2)	431,6

Anexo V: DRE IFRS

R\$ milhões	1T25	1T24
Receita Líquida	1.040,1	990,7
Custo dos Serviços Prestados	(339,1)	(316,9)
Lucro Bruto (Prejuízo)	701,0	673,8
Receitas (Despesas) Operacionais	(396,4)	(427,7)
Comerciais	(151,1)	(153,0)
Gerais e administrativas	(242,0)	(257,4)
Resultado de equivalência patrimonial	(1,0)	(8,3)
Outras (despesas) receitas operacionais	(2,2)	(9,0)
Resultado antes do Resultado Financeiro	304,6	246,2
Receita financeira	53,8	40,9
Despesa financeira	(225,0)	(190,1)
Lucro (Prejuízo) antes de impostos	133,5	97,0
Imposto de renda e contribuição social, corrente e diferido	6,8	0,6
Lucro (Prejuízo) Líquido	140,2	97,5
(-) Participação dos acionistas não controladores	44,5	33,0
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	95,7	64,5

Anexo VI: Balanço Patrimonial

Ativo R\$ milhões	MAR 25	DEZ 24	MAR 24
Ativo Circulante	2.324,3	2.084,7	1.507,4
Caixa e equivalentes de caixa	125,4	99,6	146,5
Aplicações financeiras	1.266,6	1.152,4	382,0
Contas a receber	808,4	740,6	822,6
Conta a receber com partes relacionadas	0,9	0,8	0,3
Adiantamentos diversos	25,3	30,1	18,1
Impostos e contribuições a recuperar	47,1	44,3	68,1
Outros ativos circulantes	50,6	16,9	37,8
Ativo mantido para venda	0,0	0,0	32,0
Ativo Não Circulante	7.641,7	7.604,2	7.727,6
Contas a Receber	113,7	96,3	73,0
Depósitos judiciais	158,1	157,2	152,1
Direitos a receber por aquisições	226,1	224,3	248,4
Créditos com partes relacionadas	0,1	0,1	5,9
Impostos e contribuições a recuperar	41,8	47,3	48,8
Outros ativos não circulantes	11,0	9,2	8,0
Investimentos	39,1	34,9	30,9
Direito de uso de arrendamentos	989,0	953,1	1.041,9
Imobilizado	517,3	515,0	539,7
Intangível	5.545,5	5.567,0	5.578,9
Total do Ativo	9.966,0	9.688,9	9.235,1

Passivo R\$ milhões	MAR 25	DEZ 24	MAR 24
Passivo Circulante	1.127,6	962,9	1.724,9
Fornecedores	237,6	210,4	221,6
Contas a pagar com partes relacionadas	0,2	0,2	0,2
Empréstimos, financiamentos e debêntures	214,1	146,9	778,9
Arrendamentos a pagar	139,9	141,4	142,7
Obrigações sociais e salariais	194,3	175,7	228,9
Obrigações tributárias	41,5	50,5	46,3
Adiantamentos de clientes	161,2	105,4	169,2
Parcelamento de impostos e contribuições	14,4	14,7	14,4
Contas a pagar por aquisições	30,2	29,2	35,9
Dividendos a pagar	41,7	41,8	21,7
Derivativos	7,7	1,7	3,3
Outros passivos circulantes	44,9	45,1	61,9
Passivo Não Circulante	5.918,2	5.945,7	4.555,9
Empréstimos, financiamentos e debêntures	3.936,2	3.974,1	2.438,1
Arrendamentos a pagar	1.083,8	1.047,3	1.131,4
Contas a pagar por aquisições	65,8	64,7	55,1
Débitos com partes relacionadas	0,1	0,1	0,1
Adiantamentos de clientes	15,5	15,7	16,2
Parcelamento de impostos e contribuições	48,5	50,4	44,0
Imposto de renda e contribuição social diferidos	64,7	71,7	63,8
Provisão para riscos trabalhistas, tributárias e cíveis	548,3	573,7	652,9
Derivativos	16,1	11,6	23,2
Outros passivos não circulantes	134,2	132,2	128,6
Provisão para perdas em investimento	5,0	4,2	2,3
Patrimônio Líquido	2.920,1	2.780,2	2.954,3
Capital Social	2.451,7	2.451,7	2.451,7
Reserva de capital	23,1	23,1	25,2
Reservas de lucros	150,3	150,3	263,4
Ações em tesouraria	(176,3)	(176,3)	(178,3)
Ajustes de avaliação patrimonial	(174,8)	(174,6)	(173,5)
Lucros acumulados	95,7	0,0	64,5
Participação dos acionistas não controladores	550,4	506,0	501,4
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	9.966,0	9.688,9	9.235,1

São Paulo, May 8th, 2025 – **Ânima Holding S.A.** (B3: ANIM3) announces its earnings for the 1st quarter of 2025 (1Q25). The consolidated financial statements were prepared under accounting practices adopted in Brazil and international accounting standards (IFRS) issued by the International Accounting Standards Board (IASB).

Financial Results (Managerial data ²) R\$ million (except in %)	1Q25	1Q24	Δ 1Q25/ 1Q24
Net Revenue	1,040.1	990.7	5.0%
Adjusted Gross Profit	752.4	726.5	3.6%
<i>Adjusted Gross Margin</i>	<i>72.3%</i>	<i>73.3%</i>	<i>-1.0pp</i>
Adjusted Operating Result	499.8	464.1	7.7%
<i>Adjusted Operating Margin</i>	<i>48.1%</i>	<i>46.8%</i>	<i>1.3pp</i>
Adjusted EBITDA	431.6	395.9	9.0%
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	<i>41.5%</i>	<i>40.0%</i>	<i>1.5pp</i>
Adjusted EBITDA ex-IFRS16	360.5	326.9	10.3%
<i>Adjusted EBITDA Margin ex-IFRS16</i>	<i>34.7%</i>	<i>33.0%</i>	<i>1.7pp</i>
Adjusted Net Income	115.3	104.7	10.2%
<i>Adjusted Net Margin</i>	<i>11.1%</i>	<i>10.6%</i>	<i>0.5pp</i>
Operating Cash Flow	426.1	407.8	4.5%
Cash Flow to Firm	261.6	270.2	-3.2%

Operating Results	1Q25	1Q24	Δ 1Q25/ 1Q24
Total Student Base ¹	381,312	386,677	-1.4%
Academic Education Student Base ¹	335,922	338,853	-0.9%
Ânima Core Academic Education Ticket (R\$/month)	901	859	4.9%
Distance Learning Academic Education Ticket (R\$/month)	233	224	4.2%
Inspirali Academic Education Ticket (R\$/month)	10,124	9,456	7.1%

Financial highlights

- Consolidated net revenue grew 5.0% versus 1Q24, with positive results in all verticals: Ânima Core (+1.7% versus 1Q25), Digital Education (+7.2% versus 1Q24); Inspirali (+9.8% versus 1Q24);
- Adjusted EBITDA ex-IFRS16 grew 10.3% in 1Q25 to R\$360.5 million, with a 1.7 p.p. margin expansion compared to 1Q24;
- Adjusted Net Income was R\$115.3 million in 1Q25, 10.2% above 1Q24;
- Operating cash flow was R\$426.1 million in 1Q25, 4.5% above 1Q24;
- Leverage at the end of 1Q25 decreased to 2.63x, versus 2.80x at the end of 4Q24 and 2.98x at the end of 1Q24;

Operational highlights

- Resumption of growth in the intake volume of Ânima Core (+9.1% versus 1Q24);
- Improvement of 1.5 p.p. in dropout in 1Q25 versus 1Q24 for both the Core and Digital Education segments, ending the quarter at -10.8% (vs. -12.3% in 1Q24) and -24.4% (vs. -25.9% in 1Q24), respectively;
- Average ticket growth in Academic Education for all verticals in 1Q25 versus 1Q24: Ânima Core (+4.9% versus 1Q24), Digital Education (+4.2% versus 1Q24) and Inspirali (+7.1% versus 1Q24).

¹ Average for the period; Academic Education is represented by undergraduate, stricto sensu postgraduate, basic and technical education students.

² For explanation and reconciliation of the adjustments made, see the respective sections "Ebitda and Adjusted Ebitda", "Net Profit and Margin" and "Cash and Net Debt" of this release, as well as the sections "Appendix 3 – Income Statement Reconciliation" and "Glossary".



Message from Management

We are starting 2025 with the certainty that we are on the right track! After building a solid foundation in recent years, with process improvements, increased efficiency, strengthening our brands and focusing on higher revenue quality, in 1Q25 we resumed the intake growth for the Core segment and **recorded revenue growth in all of the Company's verticals**.

In the Core segment, we delivered growth in undergraduate student intake of 9.1%, which, combined with an improvement in dropout rates (-1.5 p.p. in 1Q25 versus 1Q24) and an increase in the average net ticket (+4.9% versus 1Q24), led to a resumption of growth in the segment's net revenue (+4.1% versus 1Q24). We invested in the quality of our courses while maintaining our focus on efficiency, resulting in an operating margin for the Ânima Core of 42.4% (versus 41.7% in 1Q24).

In Digital Education, the 1.5 p.p. improvement in dropout rates and an average net ticket 4.2% above 1Q24 led the segment to achieve net revenue growth of 3.0%. The good performance of Continuing Education and careful treatment of our processes contributed to maintaining the Digital Education operating margin.

At Inspirali, the quarter ended with a 9.8% growth in net revenue, the result of solid pricing strategy (average net ticket 7.1% above 1Q24) and strong growth in the Continuing Medical Education student base (+124.9% versus 1Q24, or +19.0% excluding EMR, acquired in December 2024). Likewise, Inspirali maintained its execution discipline, leading to an operating margin of 57.9% (versus 56.3% in 1Q24).

The combination of these results, coupled with a continuous focus on our corporate processes and expenses, led to a consolidated adjusted EBITDA ex-IFRS16 of R\$360.5 million in 1Q25, 10.3% higher than in 1Q24, and a margin of 34.7%, 1.7 p.p. higher than in 1Q24. Operating cash generation also grew, reaching R\$426.1 million in the quarter (+4.5% versus 1Q24), mitigating the impact of the increase in the SELIC rate on the cost of debt and contributing to the Company's deleveraging trajectory, which ended the quarter with a net debt / adjusted EBITDA ex-IFRS16 multiple of 2.63x (versus 2.80x in 4Q24 and 2.98x in 1Q24).

While we celebrate the resumption of growth and the solidity of financial results, including the consistent trajectory leverage reduction, we also understand that the results of the 2023 SINAES (Enade) assessment cycle bring important messages. Although we continue to achieve results that are superior to those of our peers, we see opportunities for improvement, which are already being worked on with our full energy and commitment.

The resumption of intake growth in our Core segment marks the beginning of our 3rd wave of sustainable growth and is a reflection of the commitment and dedication of thousands of educators, who embraced our strategy and transform it into reality every day, creating the foundations for an even more promising future. I thank each of them for being part of this incredible journey, and at the same time, I congratulate them on another quarter of excellent results.

PAULA MARIA HARRACA
CEO of Ânima Educação



Academic Quality

INEP/MEC provides parameters on the Academic Quality of courses at Higher Education Institutions in the country through regularly published results, in a comparable manner. In April 2025, INEP released data from ENADE, CPC, IDD and IGC, all referring to the year 2023.

IGC
IGC (General Course Index) is the main quality indicator of education institutions, calculated by the weighted average, the number of enrollments, between CPC of undergraduate courses and CAPES score of stricto sensu courses.

ENADE
ENADE (National Student Performance Exam) measures the performance of higher education graduates through a standardized test.

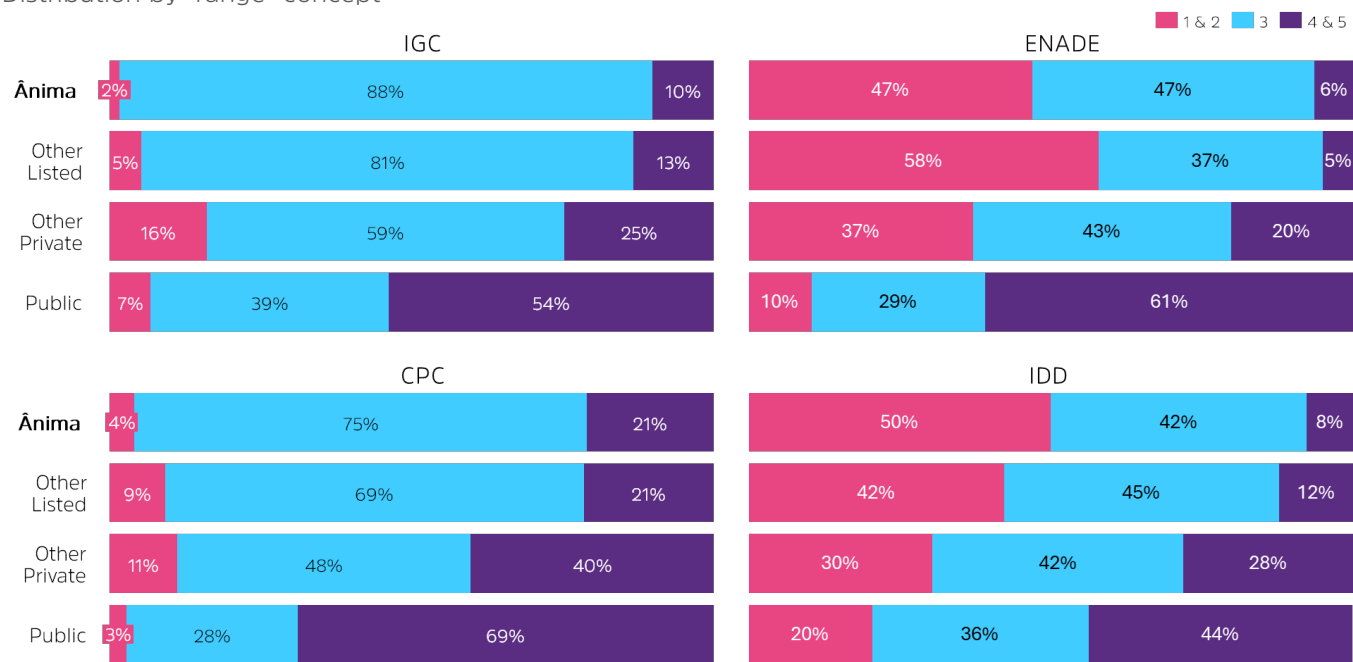
CPC
CPC (Program Preliminary Score), the index that assesses students' performance by academic program and which, together with other factors, attributes quality concepts to each of our programs.

IDD
IDD (Indicator of Difference between Observed and Expected Performance) is a measure of students' 'progression' based on the difference between the Enade scores (at undergraduate level) and their pre-college grades (Enem).

Courses evaluated in the 2023 ENADE cycle
In the 2023 edition of Enade, the following areas were evaluated in bachelor's degrees: agronomy; architecture and urban planning; environmental engineering; civil engineering; food engineering; computer engineering; control and automation engineering; production engineering; electrical engineering; forestry engineering; mechanical engineering and chemical engineering; biomedicine; nursing; pharmacy; physiotherapy; speech therapy; medicine; veterinary medicine; nutrition; dentistry; animal science; in addition to the following higher technology courses: agribusiness; aesthetics and cosmetics; environmental management; hospital management; radiology and occupational safety.

2023 Results³

Distribution by "range" concept



³ Source: INEP/MEC quality indicators. IGC: data show the percentage of HEIs grouped by concept range; Enade, CPC and IDD: data show the percentage of Courses grouped by concept range.



In order to analyze the above indicators, it is important to consider that they are the result of the Enade assessments conducted at the end of 2023, which were heavily impacted by the years of the pandemic, which resulted in a worsening of national learning indicators across the board. It is also important to take into account that the year 2023, due to the integration of Brazilian assets acquired from Laureate, was also marked by system changes that impacted the general level of student satisfaction with the services provided.

Of the 609 courses assessed by Enade in 2023, 211 received an authorization visit or recognition by the MEC between 2023 and 2025, with 84% obtaining grades 4 and 5 and 16% receiving grades 3. It is also important to highlight that of the 12 medical courses assessed, 11 received the maximum grade (5) and 1 received a grade 4.

The Enade indicators are an important input for our academic improvement process, which is ongoing through the redesign of the curriculum for all courses in the Ecosystem, aiming to better meet the expectations of the ever-changing job market and the Enade indicators.

The basis of our academic quality management is the continuous assessment of results, mapping of deficiencies and definition of improvement plans, which have already been outlined and are being implemented. Our commitment to academic quality has sustained our general course indicators in a position superior to that of our peers.

Operating Performance

Student base⁴

in thousands	1Q25	1Q24	Δ 1Q25/ 1Q24
Ânima Core	220.0	233.5	-5.8%
Academic Education	209.3	211.0	-0.8%
<i>Undgraduate</i>	207.4	208.9	-0.7%
<i>Others*</i>	1.9	2.0	-8.5%
Lifelong Learning	10.7	22.5	-52.6%
Distance Learning	141.7	137.8	2.8%
Academic Education	114.6	115.9	-1.2%
Lifelong Learning	27.1	21.9	23.7%
Inspirall	19.6	15.3	28.0%
Academic Education	12.1	12.0	0.8%
Continued Medical Education	7.6	3.4	124.9%
Total Student Base	381.3	386.7	-1.4%

* *Stricto sensu graduate, vocational education.*

Operating performance by segment

Ânima Core

Ânima Core	1Q25	1Q24	Δ 1Q25/ 1Q24
Net Revenue (R\$ million)	576.0	566.4	1.7%
Academic Education	565.6	543.5	4.1%
Lifelong Learning	6.3	18.6	-66.0%
Lifelong Learning B2B	4.2	4.3	-3.8%
Student Base ('000)¹	220.0	233.5	-5.8%
Academic Education	209.3	211.0	-0.8%
Lifelong Learning	10.7	22.5	-52.6%
Average Ticket (R\$/month)²	873	809	7.9%
Academic Education	901	859	4.9%
Lifelong Learning	197	276	-28.4%

¹ End of period for the quarters and average for the semester and year. ² Net ticket = Net Revenue / Student Base / Number of months in the period x 1000. Academic Education: on-campus undergraduate (except medical programs), stricto sensu graduate and vocational education. Lifelong Learning: on-campus postgraduate, HSM, SingularityU, HSMu and Ebradi. Lifelong Learning B2B: HSM.

On-campus Undergraduate Student Flow	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	Δ 1Q25/ 1Q24
Previous Base	205,273	208,939	202,681	196,647	191,351	-6.8%
Graduations	(26,716)	-	(13,662)	-	(23,863)	-10.7%
Dropouts	(25,255)	(8,706)	(23,890)	(5,588)	(20,736)	-17.9%
% Dropouts	12.3%	4.2%	11.8%	2.8%	10.8%	-1.5pp
Intake	55,637	2,448	31,518	292	60,677	9.1%
Current Base	208,939	202,681	196,647	191,351	207,429	-0.7%

The results for the first quarter of 2025 for the Core segment were marked by the resumption of growth in undergraduate student intake volume, 9.1% above 1Q24 (reversing the decline seen in 1Q24), which, combined with an improvement in dropout (-1.5 p.p. versus 1Q24), led to a student base practically in line with that of 1Q24 (-0.7% versus 1Q24). We continue to prioritize revenue quality, passing on ticket increases in line with inflation (+4.9% versus 1Q24), and strengthening our brands for a value positioning aligned with our quality proposition, while evolving our processes to deliver a better experience to our students.

⁴ The final basis of the period is in quarters, and the accumulated average for the semester and year.

Distance Learning

Digital Learning	1Q25	1Q24	Δ 1Q25/ 1Q24
Net Revenue (R\$ million)¹	77.4	72.2	7.2%
Academic Education	80.3	77.9	3.0%
Lifelong Learning	15.3	10.1	51.9%
Transfers to third-party DL Centers	(18.2)	(15.8)	14.9%
Student Base ('000)²	141.7	137.8	2.8%
Academic Education	114.6	115.9	-1.2%
Lifelong Learning	27.1	21.9	23.7%
Average Ticket (R\$/month)³	225	213	5.7%
Academic Education ³	233	224	4.2%
Lifelong Learning ³	188	153	22.8%

¹ Revenue already net from transfer of third-party DL Centers. ² End of period for the quarters and average for the semester and year. ³ Net ticket = (Net Revenue + Transfer to third-party centers) / Student Base / Number of months in the period. Academic Education: Undergraduate in Distance Learning. Lifelong Learning: Distance Postgraduate.

Distance Learning Undergraduate Student Flow	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	Δ 1Q25/ 1Q24
Previous Base	126,361	115,906	127,408	114,854	121,879	-3.5%
Graduations	(5,909)	-	(7,100)	-	(9,520)	61.1%
Dropouts	(32,709)	(6,814)	(30,525)	(4,103)	(29,735)	-9.1%
% Dropouts	25.9%	5.9%	24.0%	3.6%	24.4%	-1.5pp
Intake	28,163	18,316	25,071	11,128	31,940	13.4%
Current Base	115,906	127,408	114,854	121,879	114,564	-1.2%

We ended 1Q25 with an average ticket growth of 5.7% in Digital Education, with an increase of 4.2% in Academic Education and 22.8% in Continuing Education. In the Digital Education segment, we also continued our strategy of prioritizing ticket prices, without this having affected the student base.

In addition, as reported in 4Q24, we stopped accepting enrollments for new students in ongoing modules as of mid-November, meaning that, as of this cut-off date, new enrollments were only for modules in the following period, that is, for 1Q25. Disregarding this effect, the intake volume in 1Q25 would have fallen by 9.0% vs. 1Q24.

Inspirali

Inspirali	1Q25	1Q24	Δ 1Q25/ 1Q24
Net Revenue (R\$ million)	386.7	352.1	9.8%
Academic Education	366.8	340.0	7.9%
Continued Medical Education	19.9	12.2	63.9%
Student Base ('000)¹	19.6	15.3	28.0%
Academic Education	12.1	12.0	0.8%
Continued Medical Education	7.6	3.4	124.9%
Average Ticket (R\$/month)²	6,561	7,647	-14.2%
Academic Education	10,124	9,456	7.1%
Continued Medical Education	878	1,204	-27.1%

¹ End of period for the quarters and average for the semester and year. ² Net ticket = Net Revenue / Student Base / Number of months in the period. Academic Education: Undergraduate from the medical program. Continued Medical Education: Postgraduate degree in medicine.

Inspirali ended 1Q25 with 12,076 students enrolled in the 15 campuses where it offers Academic Education (undergraduate courses). The average ticket increased 7.1% in 1Q25 versus 1Q24, leading to net revenue for the Academic Education of R\$366.8 million in the quarter, 7.9% higher vs. 1Q24, reflecting the Company's robustness.

The Continuing Medical Education ("CME") segment recorded a 124.9% growth in the student base in 1Q25 versus 1Q24, reaching 7,570 students, driven by the organic growth of the operation and the acquisition of Eu Médico Residente ("EMR") in December 2024. The average ticket of EMC in 1Q25 was 27.1% lower than in 1Q24, impacted by the mix effect of the EMR product, leading to a net revenue for the period of R\$19.9 million, 63.9% higher than in 1Q24. If the impact of EMR on EMC's results were excluded, the student base would be 19.0% higher and the ticket would be 1.1% higher, leading to a 20.4% growth in net revenue.

Thus, Inspirali's consolidated net revenue was R\$386.7 million in 1Q25 (+9.8% versus 1Q24).

Third-party student loan⁵

Third-party student loan	1Q25	2H24	1Q24
% of Intake FIES	1.7%	1.1%	0.2%
% of Intake Private financing	5.0%	6.4%	5.9%
% of Intake	6.7%	7.5%	6.1%
Student Base	219,505	202,967	220,922
FIES	6,941	7,371	7,614
% of Student Base	3.2%	3.6%	3.4%
Private financing	21,516	19,565	16,934
% of Student Base	9.8%	9.6%	7.7%
Total	28,457	26,936	24,548
% of Student Base	13.0%	13.3%	11.1%

In the intake process for the first quarter of 2025, we recorded 6.7% of new students using some type of third-party financing, which represents a growth of 0.6 p.p. versus 1Q24. The increase in the percentage of intake financed through FIES versus 1Q24 is due to the program's calendar, which this year occurred earlier and, to a large extent, within the first quarter. The representation of student financing in the total base of students remains consistent with that seen at the end of 2H24, which was 13.3%.

Financial Performance

R\$ million	Anima Core			Distance Learning			Inspirall			Consolidated		
	1Q25	1Q24	Δ 1Q25/ 1Q24	1Q25	1Q24	Δ 1Q25/ 1Q24	1Q25	1Q24	Δ 1Q25/ 1Q24	1Q25	1Q24	Δ 1Q25/ 1Q24
Net Revenue	576.0	566.4	1.7%	77.4	72.2	7.2%	386.7	352.1	9.8%	1,040.1	990.7	5.0%
Cost of Services	(184.2)	(173.9)	5.9%	(5.7)	(3.6)	56.6%	(97.8)	(86.7)	12.9%	(287.7)	(264.2)	8.9%
Adjusted Gross Profit	391.9	392.6	-0.2%	71.7	68.5	4.6%	288.9	265.5	8.8%	752.4	726.5	3.6%
Gross Margin	68.0%	69.3%	-1.3pp	92.7%	95.0%	-2.3pp	74.7%	75.4%	-0.7pp	72.3%	73.3%	-1.0pp
Sales Expenses	(105.5)	(107.5)	-1.9%	(24.4)	(24.3)	0.0%	(20.3)	(19.7)	3.0%	(150.1)	(151.6)	-0.9%
General & Administrative Expenses	(46.7)	(45.9)	1.6%	(17.1)	(15.6)	9.6%	(49.4)	(46.6)	6.0%	(113.2)	(108.1)	4.7%
Other Operating Revenues (Expenses)	(2.3)	(10.1)	-77.3%	0.0	(0.0)	n/a	0.8	(3.9)	-121.5%	(1.4)	(14.1)	-89.9%
Late Payment Fees	7.0	7.0	-0.6%	1.1	1.1	3.9%	4.0	3.1	26.9%	12.1	11.3	7.5%
Adjusted Operating Result	244.4	236.1	3.5%	31.3	29.6	5.8%	224.1	198.4	12.9%	499.8	464.1	7.7%
Operating Margin	42.4%	41.7%	0.8pp	40.5%	41.0%	-0.5pp	57.9%	56.3%	1.6pp	48.1%	46.8%	1.2pp

We ended 1Q25 with a 7.7% growth in our consolidated adjusted operating income, representing a 1.2 p.p. expansion in the operating margin versus 1Q24. The main highlights are:

- 8.9% increase in consolidated operating costs versus 1Q24, mainly due to investments and academic improvements;
- 0.9% drop in consolidated commercial expenses versus 1Q24, with a slight reduction in both marketing expenses and Provision for Doubtful Accounts (PDA) versus the same period of the previous year;
- Reduction of R\$12.7 million in other operating expenses, concentrated in the risk provisions line, resulting from the drop in the net volume of civil and labor lawsuits (closed vs. open lawsuits), verified in the quarter.

Ânima Core

Ânima Core reported a 3.5% increase in its operating result, to R\$244.4 million in 1Q25 (versus R\$236.1 million in 1Q24) and expanded its operating margin by 0.8 p.p. versus 1Q24, reaching 42.4%.

Distance Learning

Digital Education reported a 5.8% increase in its operating result, to R\$31.3 million (versus R\$29.6 million in 1Q24) and maintained its operating margin at levels similar to those of 1Q24, at 40.5% (versus 41.0% in 1Q24).

⁵ Does not cover the "Facilita" financing modality. The data presented refers to students in the in-person modality and considers students with a signed contract and in the hiring process.

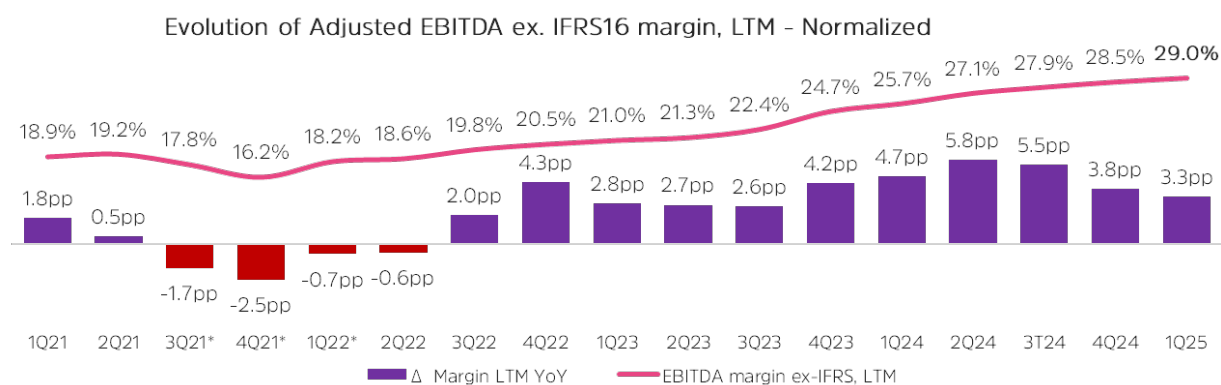
Inspirali reported a 12.9% increase in its operating income, to R\$224.1 million in 1Q25 (versus R\$198.4 million in 1Q24) and delivered an operating margin expansion of 1.6 p.p. in the quarter to 57.9% (versus 56.3% in 1Q24).

EBITDA and adjusted EBITDA

R\$ million (except in %)	1Q25	% VA	1Q24	% VA	Δ 1Q25/ 1Q24
Adjusted Operating Result	499.8		464.1		7.7%
Operating Margin	48.1%		46.8%		1.2pp
Corporate Expenses	(68.2)	-6.6%	(68.2)	-6.9%	0.0%
Adjusted EBITDA	431.6		395.9		9.0%
EBITDA margin adjusted	41.5%		40.0%		1.5pp
(-) Late Payment Fees	(12.1)	-1.2%	(11.3)	-1.1%	7.5%
(-) Non-recurring items	(4.5)	-0.4%	(0.4)	0.0%	934.7%
EBITDA	415.1		384.2		8.0%
EBITDA margin	39.9%		38.8%		1.1pp
(-) Rent expenses	(71.1)	-6.8%	(68.9)	-7.0%	3.2%
Adjusted EBITDA ex-IFRS16	360.5		326.9		10.3%
Adjusted EBITDA Margin ex-IFRS16	34.7%		33.0%		1.7pp

We ended the first quarter of 2025 with adjusted EBITDA ex-IFRS16 10.3% higher than in 1Q24, reaching R\$360.5 million, and a margin expansion of 1.7 p.p. This margin expansion reflects a combination of initiatives that include: a) the continuous improvement in the operating results of our segments, b) greater efficiency in our corporate structure, c) a more assertive process for collecting overdue monthly payments, and d) growth below inflation in rental expenses.

As a result, we continued to expand our adjusted EBITDA margin ex-IFRS16 LTM (last twelve months), as illustrated in the following chart:



Non-recurring

R\$ million	1Q25	1Q24
Restructuring and severance	3.9	2.2
Write-off of assets	0.0	(2.0)
Demobilizations	0.0	0.2
Others	0.5	0.0
Total Adjusted EBITDA impact	4.5	0.4
Total Adjusted EBITDA ex-IFRS16 impact	4.5	0.4

Non-recurring expenses recorded in the quarter are mainly concentrated in item 'restructuring and severance', whose values relating to 1Q25 refer to job terminations that will not be filled.

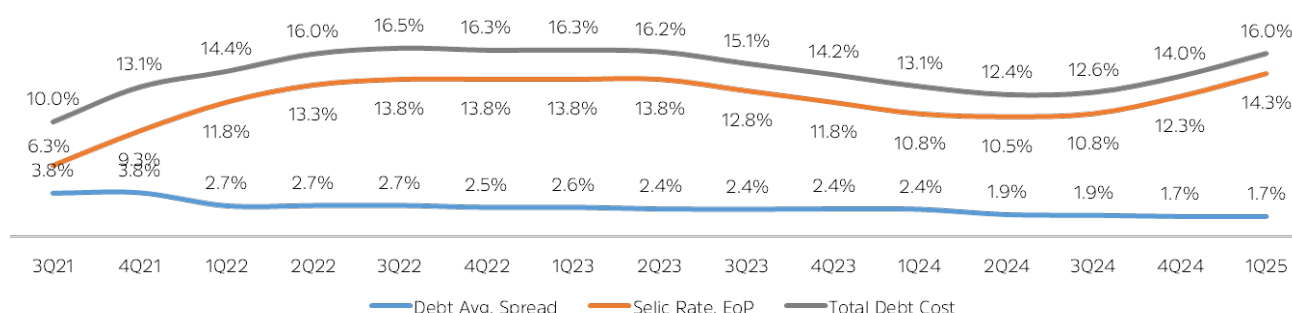
Financial Results

R\$ million (except in %)	1Q25	1Q24	Δ 1Q25/ 1Q24
(+) Financial Revenue	53.8	40.9	31.5%
Interest on financial investments	37.5	26.0	44.1%
Late payment fees	12.1	11.3	7.5%
Discounts obtained	0.0	0.1	-100.0%
Other financial revenues	4.2	3.5	18.3%
(-) Financial Expense	(225.0)	(190.1)	18.3%
Commission and interest expense on loans ¹	(168.6)	(133.5)	26.3%
Financial Lease Expenses	(36.1)	(37.0)	-2.2%
PraValer interest expenses	(13.7)	(4.1)	233.8%
Accounts payable interest expenses (acquisitions)	(3.3)	(2.5)	30.8%
Other financial expenses	(3.1)	(12.9)	-75.8%
Net Financial Result	(171.2)	(149.2)	14.7%

¹ Includes gains and losses from derivatives relating to loan contracts in foreign currency with swaps.

Net Financial Result increased by 14.7% in 1Q25 versus 1Q24, impacted by (i) the increase in the Brazilian economy's basic interest rate, SELIC; and (ii) the progress in our re-enrollment processes and the advancement of the schedule for amendments to private financing contracts, which until 2024 occurred in greater volume in 2Q, and which as a result led to an anticipation in the recording of the corresponding financial expenses for 1Q.

The average spread rate of Ânima Educação's consolidated debt is 1.7% per year, in line with 4Q24 and below the 2.4% in 1Q24, as a result of important debt management initiatives carried out in 2024.



Net Income and Margin

R\$ million (except in %)	1Q25	% V/A	1Q24	% V/A	Δ 1Q25/ 1Q24
EBITDA	415.1	39.9%	384.2	38.8%	8.0%
Depreciation & Amortization	(109.4)	-10.5%	(129.7)	-13.1%	-15.7%
Equity Equivalence	(1.0)	-0.1%	(8.3)	-0.8%	-87.5%
EBIT	304.6	29.3%	246.2	24.8%	23.8%
Net Financial Result	(171.2)	-16.5%	(149.2)	-15.1%	14.7%
EBT	133.4	12.8%	97.0	9.8%	37.6%
Income Tax and Social Contribution	6.8	0.6%	0.6	0.1%	1110.2%
Net Income	140.2	13.5%	97.5	9.8%	43.8%
(-) Minority shareholders interest	44.5	4.3%	33.0	3.3%	34.8%
Net Income, controlling shareholders	95.7	9.2%	64.5	6.5%	48.3%
Non-recurring items ²	4.1	0.4%	0.4	0.0%	860.2%
Amortization of intangible assets ^{1,2}	15.4	1.5%	39.7	4.0%	-61.1%
Adjusted Net Income, controlling shareholders	115.3		104.7		10.2%
Adjusted Net Margin	11.1%		10.6%		0.5pp

¹ Amortization of intangible assets of acquired companies. ² The values refer to Ânima Holding's participation in the aforementioned adjustment.

We concluded 1Q25 with net income attributable to controlling shareholders of R\$95.7 million, 48.3% higher than in 1Q24, as a result of EBITDA growth, lower depreciation & amortization expenses and the write-off of deferred tax liabilities accompanying the amortization of intangible assets generated in business combinations. Adjusted

net income attributable to controlling shareholders for 1Q25 reached R\$115.3 million, 10.2% higher than in 1Q24, being adjusted for:

- Non-recurring items that impacted EBITDA;
- Amortization of intangible assets.

The amortization schedule for consolidated amortizable intangible assets generated in business combinations is available in the Company's Financial Statements.

We also highlight that the line 'Minority shareholders interest' is substantially related to the minority shareholders interest in our subsidiary Inspirali.

Cash and Net Debt

R\$ million (except in %)	MAR 25	DEC 24	SEP 24	JUN 24	MAR 24
(+) Cash and Cash Equivalents	1,391.9	1,252.0	1,475.2	1,180.0	528.5
Cash	125.4	99.6	100.2	172.4	146.5
Financial Investments	1,266.6	1,152.4	1,374.9	1,007.6	382.0
(-) Loans and Financing¹	4,174.2	4,134.3	4,222.0	3,859.3	3,243.6
Current	221.9	148.6	421.3	364.1	782.2
Non current	3,952.3	3,985.7	3,800.7	3,495.2	2,461.4
(=) Net debt²	(2,782.3)	(2,882.4)	(2,746.9)	(2,679.3)	(2,715.1)
(-) Other obligations, adjusted	158.9	158.9	135.6	175.3	180.6
(=) Net Debt adjusted³	(2,941.2)	(3,041.3)	(2,882.5)	(2,854.6)	(2,895.7)
(-) Liabilities Leases (IFRS-16)	1,223.6	1,188.7	1,208.5	1,236.3	1,274.1
Current	139.9	141.4	137.2	143.2	142.7
Non current	1,083.8	1,047.3	1,071.3	1,093.1	1,131.4
(=) Net Debt adjusted incl. IFRS-16³	(4,164.8)	(4,230.0)	(4,091.0)	(4,090.9)	(4,169.8)
EBITDA adjusted ex-IFRS16 LTM	1,118.4	1,084.9	1,061.7	1,032.9	970.4
Ratio⁴	2.63x	2.80x	2.71x	2.76x	2.98x

¹ Considers loans and financing and derivatives. ² Considers only bank obligations. ³ Considers all short- and long-term obligations related to the payment of tax installments and acquisitions.

⁴ Considers adjusted net debt.

We ended 1Q25 with a total cash position of R\$1,391.9 million, 11.2% higher than in 4Q24, and with gross debt of R\$4,174.2 million, 1.0% higher than in 4Q24. As a result, adjusted net debt ended the quarter at R\$2,941.2 million, 3.3% lower than in 4Q24, which, combined with the 3.1% increase in adjusted EBITDA ex-IFRS16 LTM, led to a reduction in the company's leverage to 2.63x, versus 2.80x at the end of 4Q24 and 2.98x at the end of 1Q24.

Trade Receivables and Days of Sales Outstanding (DSO)

Total R\$ million, except in days	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24	1Q24	Δ 1Q25/ 1Q24
Net Trade Receivables	922.1	836.9	891.7	909.0	895.7	26.4
to mature	568.3	503.5	579.8	508.9	555.2	13.1
until 180 days	216.4	179.2	188.8	251.7	178.1	38.3
between 181 and 360 days	67.3	67.6	55.8	58.1	80.4	(13.1)
between 361 and 720 days	70.1	86.6	67.3	90.2	82.1	(12.0)

Average collection periods

Total R\$ million, except in days	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24	1Q24	Δ 1Q25/ 1Q24
Net Trade Receivables	922.1	836.9	891.7	909.0	895.7	26.4
Net Revenue (LTM)	3,851.6	3,801.4	3,811.7	3,813.8	3,769.2	82.4
DSO (# days)	86	79	84	86	86	1

Not FIES and others R\$ million, except in days	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24	1Q24	Δ 1Q25/ 1Q24
Net Trade Receivables	805.0	727.3	776.3	791.7	783.1	21.9
Net Revenue (LTM)	3,673.9	3,623.9	3,652.5	3,657.5	3,615.3	58.6
DSO (# days)	79	72	77	78	78	1

FIES R\$ million, except in days	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24	1Q24	Δ 1Q25/ 1Q24
Net Trade Receivables	117.2	109.6	115.4	117.2	112.6	4.6
Net Revenue (LTM)	177.7	177.5	159.2	156.4	153.9	23.8
DSO (# days)	237	222	261	270	263	-26

Our 'net accounts receivable' ended 1Q25 with a balance of R\$922.1 million, an increase of R\$26.4 million compared to 1Q24, in line with the seasonality of the business, and revenue growth and the maturation of the private financing portfolio.

Our average total collection period ended the quarter in line with 1Q24, in line with our current working capital management policies.

Cash Flow

R\$ million	1Q25	1Q24
Net Income	140.2	97.5
Provisions	55.8	68.0
Depreciation & Amortization	109.2	129.7
Net interest expenses	185.1	169.0
Other non-cash adjustments	11.1	16.7
Payment of rent	(70.5)	(69.2)
Payment of rent fines	(4.8)	(3.7)
Operating Cash Flow	426.1	407.8
Working Capital	(113.4)	(103.2)
CAPEX - Fixed and Intangible	(51.0)	(34.5)
Subtotal	(164.4)	(137.7)
Cash Flow to Firm	261.6	270.2
Interest Paid	(82.6)	(194.3)
Funding and Amortization	(37.4)	(526.4)
Acquisition payments	(1.5)	(5.5)
Dividends	(0.1)	0.0
Subtotal	(121.7)	(726.2)
Net Increase (Reduction) of Cash and Cash Equivalents	139.9	(456.0)
Cash at the beginning of the period	1,252.0	984.5
Cash at the end of the period	1,391.9	528.5

The Company ended the quarter with operating cash generation of R\$426.1 million, representing a 4.5% increase compared to 1Q24. The 9.9% increase in working capital, substantially due to higher payments of liabilities in the period, and the return of CAPEX to the level of ~5% of net revenue, led to the company's cash generation of R\$261.6 million.



From financing activities, we highlight the reduction of R\$111.6 million (-57.5% versus 1Q24) in interest paid in the period, explained by the change in Inspirali's debt amortization schedule, which occurs in even quarters for its 2nd debenture issue.

Investments (CAPEX)

R\$ million (except in %)	1Q25	1Q24	Δ 1Q25/ 1Q24
Systems and Technology	23.5	19.0	23.5%
Works and Improvements	20.2	15.0	34.7%
Others	7.3	0.5	1477.9%
Total Investment	51.0	34.5	47.8%
% Net Revenue	4.9%	3.5%	1.4p.p.

We ended 1Q25 with CAPEX investments totaling R\$51.0 million, equivalent to 4.9% of the quarter's net revenue and in line with the Company's historical levels.



Glossary

Adjusted Gross Profit

Adjusted Gross Profit is a measure of financial performance not based on International Financial Reporting Standards ("IFRS") issued by the International Accounting Standards Board ("IASB") adopted by our Management and reconciled with our financial statements. Adjusted Gross Profit is not a measure of financial performance under IFRS and does not have a standardized meaning, and our definition may not be comparable to that used by other companies. The use of adjusted gross profit as an indicator of the Company's profitability has limitations because it does not take into account certain costs related to the Company's business, such as depreciation and amortization, as well as non-recurring items. The reconciliation of this indicator is found in the section Annex III: Income Statement Reconciliation.

Adjusted Operating Result

Adjusted Operating Income is a measure of financial performance not based on International Financial Reporting Standards ("IFRS") issued by the International Accounting Standards Board ("IASB") adopted by our Management and reconciled with our financial statements. Adjusted Operating Income is not a measure of financial performance under IFRS and does not have a standardized meaning, and our definition may not be comparable to that used by other companies. The use of Adjusted Operating Income as an indicator of the Company's profitability has limitations because it does not take into account certain costs related to the Company's business, such as depreciation and amortization, corporate expenses, fines and interest on monthly payments, as well as non-recurring items. The reconciliation of this indicator is found in the section Annex III: Income Statement Reconciliation.

EBITDA, adjusted EBITDA and adjusted EBITDA excluding IFRS 16 effect ("Adjusted EBITDA ex-IFRS16")

EBITDA, adjusted EBITDA and adjusted EBITDA excluding the effect of IFRS 16 are measures of financial performance not based on International Financial Reporting Standards ("IFRS") issued by the International Accounting Standards Board ("IASB") adopted by our Management and reconciled with our financial statements. EBITDA, adjusted EBITDA and adjusted EBITDA excluding the effect of IFRS 16 are not measures of financial performance under IFRS, do not present cash flows for the periods indicated and should not be considered an alternative to net income as a measure of operating performance or as an alternative to operating cash flows as a measure of liquidity. EBITDA, adjusted EBITDA and adjusted EBITDA excluding the effect of IFRS 16 do not have a standardized meaning and our definitions may not be comparable to those used by other companies. The use of EBITDA, adjusted EBITDA and adjusted EBITDA excluding the effect of IFRS 16 as indicators of the Company's profitability has limitations because it does not take into account certain costs related to the Company's business, such as financial expenses, taxes, depreciation, interest and fines on late payments from customers and other related expenses. EBITDA corresponds to our net income (loss) plus taxes on income, net financial result and depreciation, amortization and depletion expenses, as applicable. Adjusted EBITDA is a result of EBITDA adjusted to offset the effects of fines and interest on monthly payments, equity in the income statement and non-recurring items. Adjusted EBITDA excluding the effect of IFRS 16 is composed of adjusted EBITDA excluding the positive impact of the adoption of IFRS 16. The reconciliation is in the Financial Performance section, under EBITDA and adjusted EBITDA.

Net Debt, Adjusted Net Debt and Adjusted Net Debt with IFRS16 effect

We calculate Net Debt based on the sum of our loans, financing, debentures and derivatives, less the amounts recorded as cash and cash equivalents and financial investments in current and non-current assets and liabilities. Adjusted Net Debt is calculated by adding Net Debt adjusted for other obligations in current and non-current liabilities. Adjusted Net Debt with IFRS 16 effect is calculated by adding Net Debt adjusted with the effect of liabilities resulting from IFRS 16 (applied on January 1, 2019). There is no standard definition for measuring Net Debt, Adjusted Net Debt and Adjusted Net Debt with IFRS 16 effect, and our definition may differ from that used by other companies. Net debt, Adjusted net debt and Adjusted net debt with IFRS16 effect are not measures of indebtedness in accordance with BR GAAP or IFRS, or measures of our cash flow, liquidity and resources available to service our debt. The reconciliation is in the Financial Performance section, under Cash and net debt.

Adjusted Net Income

Adjusted Net Income is a measure of financial performance not based on International Financial Reporting Standards ("IFRS") issued by the International Accounting Standards Board ("IASB") adopted by our Management and reconciled with our financial statements. Adjusted Net Income is not a measure of financial performance under IFRS and does not have a standardized meaning, and our definition may not be comparable to that used by other companies. The use of adjusted net income as an indicator of the Company's profitability has limitations because it does not take into account certain costs related to the Company's business, such as depreciation and amortization, corporate expenses, fines and interest on monthly payments, as well as non-recurring items. The reconciliation of this indicator is found in the section Annex I: Consolidated Income Statement.

Annex I: Consolidated Income Statement

R\$ million (except in %)	1Q25	% VA	1Q24	% VA	Δ 1Q25/ 1Q24
Net Revenue	1,040.1	100.0%	990.7	100.0%	5.0%
Cost of Services	(287.7)	-27.7%	(264.2)	-26.7%	8.9%
Adjusted Gross Profit	752.4	72.3%	726.5	73.3%	3.6%
Sales Expenses	(150.1)	-14.4%	(151.6)	-15.3%	-0.9%
General & Administrative Expenses	(113.2)	-10.9%	(108.1)	-10.9%	4.7%
Other Operating Revenues (Expenses)	(1.4)	-0.1%	(14.1)	-1.4%	-89.9%
Late Payment Fees	12.1	1.2%	11.3	1.1%	7.5%
Adjusted Operating Result	499.8	48.1%	464.1	46.8%	7.7%
Corporate Expenses	(68.2)	-6.6%	(68.2)	-6.9%	0.0%
Adjusted EBITDA	431.6	41.5%	395.9	40.0%	9.0%
(-) Late Payment Fees	(12.1)	-1.2%	(11.3)	-1.1%	7.5%
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(4.5)	-0.4%	(0.4)	0.0%	934.7%
EBITDA	415.1	39.9%	384.2	38.8%	8.0%
Depreciation & Amortization	(109.4)	-10.5%	(129.7)	-13.1%	-15.7%
Equity Equivalence	(1.0)	-0.1%	(8.3)	-0.8%	-87.5%
EBIT	304.6	29.3%	246.2	24.8%	23.8%
Net Financial Result	(171.2)	-16.5%	(149.2)	-15.1%	14.7%
EBT	133.4	12.8%	97.0	9.8%	37.6%
Income Tax and Social Contribution	6.8	0.6%	0.6	0.1%	1110.2%
Net Income (loss)	140.2	13.5%	97.5	9.8%	43.8%
(-) Non-Controlling Interest	44.5	4.3%	33.0	3.3%	34.8%
Net Income (Loss), after non-controlling interest	95.7	9.2%	64.5	6.5%	48.3%
Non-Recurring Items - EBITDA ²	4.1	0.4%	0.4	0.0%	860.2%
Amortization of intangible assets ^{1,2}	15.4	1.5%	39.7	4.0%	-61.1%
Adjusted Net Income (Loss), attributable to controllers	115.3	11.1%	104.7	10.6%	10.2%

¹ Amortization of intangible assets of acquired companies. ² The amounts refer to Ânima Holding's share (74.01%) in the aforementioned adjustment.

Annex II: Income Statement by Segment

R\$ million (except in %)	1Q25							
	Consolidated	% VA	Ânima Core	% VA	Distance Learning	% VA	Inspirali	% VA
Gross Revenue	2,134.9	205.3%	1,369.4	237.7%	255.1	329.7%	510.5	132.0%
Discounts, Deductions & Scholarships	(1,054.8)	-101.4%	(772.4)	-134.1%	(174.5)	-225.5%	(108.0)	-27.9%
Taxes	(40.0)	-3.8%	(20.9)	-3.6%	(3.3)	-4.2%	(15.8)	-4.1%
Net Revenue	1,040.1	100.0%	576.0	100.0%	77.4	100.0%	386.7	100.0%
Cost of Services	(287.7)	-27.7%	(184.2)	-32.0%	(5.7)	-7.3%	(97.8)	-25.3%
Personnel	(186.3)	-17.9%	(133.1)	-23.1%	(4.0)	-5.2%	(49.1)	-12.7%
Services from Third Parties	(28.0)	-2.7%	(14.1)	-2.4%	(0.1)	-0.1%	(13.8)	-3.6%
Rental & Utilities	(17.8)	-1.7%	(13.5)	-2.3%	(0.3)	-0.4%	(3.9)	-1.0%
Others	(55.7)	-5.4%	(23.4)	-4.1%	(1.3)	-1.7%	(30.9)	-8.0%
Ajustado Gross Profit	752.4	72.3%	391.9	68.0%	71.7	92.7%	288.9	74.7%
Sales Expenses	(150.1)	-14.4%	(105.5)	-18.3%	(24.4)	-31.5%	(20.3)	-5.2%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(52.1)	-5.0%	(35.5)	-6.2%	(8.1)	-10.5%	(8.5)	-2.2%
Marketing	(98.0)	-9.4%	(70.0)	-12.2%	(16.2)	-21.0%	(11.8)	-3.0%
General & Administrative Expenses	(113.2)	-10.9%	(46.7)	-8.1%	(17.1)	-22.2%	(49.4)	-12.8%
Personnel	(74.7)	-7.2%	(30.7)	-5.3%	(12.5)	-16.2%	(31.5)	-8.1%
Third Party Services	(28.8)	-2.8%	(11.8)	-2.0%	(3.9)	-5.1%	(13.1)	-3.4%
Rental & Utilities	(0.9)	-0.1%	(0.6)	-0.1%	(0.1)	-0.2%	(0.2)	0.0%
Others	(8.8)	-0.8%	(3.6)	-0.6%	(0.6)	-0.7%	(4.6)	-1.2%
Other Operating Revenues (Expenses)	(1.4)	-0.1%	(2.3)	-0.4%	0.0	0.0%	0.8	0.2%
Provisions	(1.3)	-0.1%	(4.1)	-0.7%	0.0	0.0%	2.8	0.7%
Taxes	(1.0)	-0.1%	(0.7)	-0.1%	(0.1)	-0.1%	(0.2)	-0.1%
Other Operating Revenues	0.9	0.1%	2.5	0.4%	0.1	0.1%	(1.7)	-0.4%
Late Payment Fees	12.1	1.2%	7.0	1.2%	1.1	1.4%	4.0	1.0%
Adjusted Operating Result	499.8	48.1%	244.4	42.4%	31.3	40.5%	224.1	57.9%
Corporate Expenses	(68.2)	-6.6%						
Adjusted EBITDA	431.6	41.5%						
(-) Late Payment Fees	(12.1)	-1.2%						
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(4.5)	-0.4%						
EBITDA	415.1	39.9%						
Depreciation & Amortization	(109.4)	-10.5%						
Equity Equivalence	(1.0)	-0.1%						
EBIT	304.6	29.3%						
Net Financial Result	(171.2)	-16.5%						
EBT	133.4	12.8%						
Income Tax and Social Contribution	6.8	0.6%						
Net Income (Loss)	140.2	13.5%						
(-) Non-Controlling Interest	44.5	4.3%						
Net Income (Loss), attributable to controllers	95.7	9.2%						
Non-Recurring Items - EBITDA	4.1	0.4%						
Amortization of intangible assets ^{1, 2}	15.4	1.5%						
Adjusted Net Income (Loss), attributable to controllers	115.3	11.1%						

¹ Amortization of intangible assets of acquired companies ² The amounts refer to Ânima Holding's participation (74.01%) in the aforementioned adjustment.



R\$ million (except in %)	1Q24							
	Consolidated	%VA	Ânima Core	%VA	Distance Learning	%VA	Inspirall	%VA
Gross Revenue	1,986.1	200.5%	1,303.3	230.1%	232.8	322.6%	450.0	127.8%
Discounts, Deductions & Scholarships	(957.9)	-96.7%	(716.1)	-126.4%	(157.9)	-218.9%	(83.9)	-23.8%
Taxes	(37.5)	-3.8%	(20.7)	-3.7%	(2.7)	-3.8%	(14.1)	-4.0%
Net Revenue	990.7	100.0%	566.4	100.0%	72.2	100.0%	352.1	100.0%
Cost of Services	(264.2)	-26.6%	(173.9)	-30.7%	(3.6)	-5.0%	(86.7)	-24.4%
Personnel	(182.8)	-18.5%	(128.6)	-22.7%	(2.1)	-2.9%	(52.1)	-14.8%
Services from Third Parties	(24.3)	-2.5%	(14.4)	-2.5%	(0.0)	-0.1%	(9.9)	-2.8%
Rental & Utilities	(17.6)	-1.8%	(13.8)	-2.4%	(0.1)	-0.1%	(3.7)	-1.1%
Others	(39.4)	-3.9%	(17.0)	-3.0%	(1.4)	-2.0%	(21.0)	-5.8%
Ajustado Gross Profit	726.5	73.4%	392.6	69.3%	68.5	95.0%	265.5	75.6%
Sales Expenses	(151.6)	-15.3%	(107.5)	-19.0%	(24.3)	-33.7%	(19.7)	-5.6%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(52.5)	-5.3%	(39.4)	-7.0%	(3.7)	-5.1%	(9.5)	-2.7%
Marketing	(99.0)	-10.0%	(68.1)	-12.0%	(20.7)	-28.7%	(10.2)	-2.9%
General & Administrative Expenses	(108.1)	-10.9%	(45.9)	-8.1%	(15.6)	-21.7%	(46.6)	-13.2%
Personnel	(74.2)	-7.5%	(32.2)	-5.7%	(12.4)	-17.2%	(29.6)	-8.4%
Third Party Services	(28.9)	-2.9%	(12.2)	-2.2%	(2.4)	-3.4%	(14.3)	-4.1%
Rental & Utilities	(0.8)	-0.1%	(0.4)	-0.1%	(0.2)	-0.3%	(0.2)	0.0%
Others	(4.2)	-0.4%	(1.1)	-0.2%	(0.6)	-0.8%	(2.5)	-0.7%
Other Operating Revenues (Expenses)	(14.1)	-1.4%	(10.1)	-1.8%	(0.0)	0.0%	(3.9)	-1.1%
Provisions	(15.7)	-1.6%	(11.9)	-2.1%	0.0	0.0%	(3.7)	-1.1%
Taxes	(1.4)	-0.1%	(1.0)	-0.2%	(0.0)	0.0%	(0.4)	-0.1%
Other Operating Revenues	3.0	0.3%	2.8	0.5%	0.0	0.0%	0.1	0.0%
Late Payment Fees	11.3	1.1%	7.0	1.2%	1.1	1.5%	3.1	0.9%
Adjusted Operating Result	464.1	46.9%	236.1	41.7%	29.6	41.0%	198.4	56.6%
Corporate Expenses	(68.2)	-6.9%						
Adjusted EBITDA	395.9	40.0%						
(-) Late Payment Fees	(11.3)	-1.1%						
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(0.4)	0.0%						
EBITDA	384.2	38.9%						
Depreciation & Amortization	(129.7)	-13.1%						
Equity Equivalence	(8.3)	-0.8%						
EBIT	246.2	24.9%						
Net Financial Result	(149.2)	-15.1%						
EBT	97.0	9.9%						
Income Tax and Social Contribution	0.6	0.1%						
Net Income (Loss)	97.5	9.9%						
(-) Non-Controlling Interest	33.0	3.3%						
Net Income (Loss), attributable to controllers	64.5	6.6%						
Non-Recurring Items - EBITDA	0.4	0.0%						
Amortization of intangible assets ^{1,2}	39.7	4.0%						
Adjusted Net Income (Loss), attributable to controllers	104.7	10.6%						

¹ Amortization of intangible assets of acquired companies ² The amounts refer to Ânima Holding's participation (74.01%) in the aforementioned adjustment.

Annex III: Income Statement Reconciliation

Consolidated Ânima R\$ million	1Q25						
	Release Income Statement (Adjusted)	Depreciation & Amortization	Reclassifications	Corporate Expenses	Late Payment Fees	Non-Recurring Items	IFRS Income Statement
Gross Revenue	2,134.9						2,134.9
Discounts, Deductions & Scholarships	(1,054.8)						(1,054.8)
Taxes	(40.0)						(40.0)
Net Revenue	1,040.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1,040.1
Cost of Services	(287.7)	(50.2)	0.0	0.0	0.0	(1.3)	(339.1)
Personnel	(186.3)					(1.3)	(187.6)
Services from Third Parties	(28.0)						(28.0)
Rental & Utilities	(17.8)	(50.2)					(67.9)
Others	(55.7)						(55.7)
Adjusted Gross Profit	752.4	(50.2)	0.0	0.0	0.0	(1.3)	701.0
Sales Expenses	(150.1)	0.0	0.0	0.3	0.0	(1.6)	(151.4)
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(52.1)					(1.6)	(53.7)
Marketing	(98.0)			0.3			(97.7)
General & Administrative Expenses	(113.2)	(59.2)	0.0	(67.0)	0.0	(2.7)	(242.0)
Personnel	(74.7)			(47.7)		(2.7)	(125.0)
Third Party Services	(28.8)			(16.6)			(45.4)
Rental & Utilities	(0.9)	(60.2)		(0.0)			(61.1)
Others	(8.8)	1.0		(2.7)			(10.5)
Other Operating Revenues (Expenses)	(1.4)	0.0	0.0	(1.5)	0.0	1.0	(2.0)
Provisions	(1.3)			(0.8)			(2.1)
Taxes	(1.0)			(0.7)			(1.8)
Other Operating Revenues (Expenses)	0.9			0.0		1.0	1.9
Late Payment Fees	12.1			0.0	(12.1)		0.0
Adjusted Operating Result	499.8	(109.4)	0.0	(68.2)	(12.1)	(4.5)	305.7
Corporate Expenses	(68.2)			68.2			0.0
Adjusted EBITDA	431.6	(109.4)	0.0	0.0	(12.1)	(4.5)	305.7
(-) Late Payment Fees	(12.1)			(0.0)	12.1		0.0
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(4.5)					4.5	0.0
EBITDA	415.1	(109.4)	0.0	(0.0)	0.0	0.0	305.7
Depreciation & Amortization	(109.4)	109.4					0.0
Equity Equivalence	(1.0)						(1.0)
EBIT	304.6	0.0	0.0	(0.0)	0.0	0.0	304.6
Net Financial Result	(171.2)						(171.2)
EBT	133.4	0.0	0.0	(0.0)	0.0	0.0	133.4
Income Tax and Social Contribution	6.8						6.8
Net Income	140.2	0.0	0.0	(0.0)	0.0	0.0	140.2
(-) Non-Controlling Interest	44.5						44.5
Net Income, after non-controlling interest	95.7	0.0	0.0	(0.0)	0.0	0.0	95.7

Annex IV: Reconciliation of Income Statement by Segment as presented in the Financial Statement

R\$ million	1T24				
	Anima Core	Inspirall	Distance	Corporate	Consolidated
Net revenue	576.0	386.7	77.4	0.0	1,040.1
Cost of Services	(221.2)	(110.6)	(7.3)	0.0	(339.1)
Gross Profit (exclud. deprec. /amort.)	354.9	276.1	70.1	0.0	701.0
Sales Expenses	(70.0)	(11.8)	(16.2)	0.3	(97.7)
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(35.5)	(8.5)	(9.7)	0.0	(53.7)
General & Administrative Expenses	(56.2)	(75.5)	(18.6)	(91.7)	(242.0)
Other Operating Revenues (Expenses)	(1.0)	0.0	0.0	0.0	(1.0)
Equity Equivalence	(2.3)	0.8	0.0	(0.5)	(1.9)
Earning before financial result, as per FS	189.9	181.1	25.6	(92.0)	304.6
Conciliation Items					
Depreciation and amortization	46.3	37.7	2.9	22.4	109.4
Late Payment Fees	7.0	4.0	1.1	0.0	12.1
Equity Equivalence	1.0	0.0	0.0	0.0	1.0
Non-Recurring Items	0.2	1.2	1.7	1.3	4.5
Release operational result	244.4	224.1	31.3	(68.2)	431.6

Annex V: Income Statement – IFRS

R\$ million	1Q25	1Q24
Net Revenue	1,040.1	990.7
Cost os Services	(339.1)	(316.9)
Gross (Loss) Profit	701.0	673.8
Operating (Expenses) / Income	(396.4)	(427.7)
Commercial	(151.1)	(153.0)
General and administrative	(242.0)	(257.4)
Equity income	(1.0)	(8.3)
Other operating (expenses) revenues	(2.2)	(9.0)
Income before Financial Result	304.6	246.2
Financial interest income	53.8	40.9
Financial interest expenses	(225.0)	(190.1)
Net (Loss) Income before Taxes	133.5	97.0
Income tax and social contribution, current and deferred	6.8	0.6
Net Income (loss)	140.2	97.5
(-) Non-Controlling Interest	44.5	33.0
Net Income (Loss), after non-controlling interest	95.7	64.5

Annex VI: Balance Sheet

Assets R\$ million	MAR 25	DEC 24	MAR 24
Current Assets	2,324.3	2,084.7	1,507.4
Cash and cash equivalents	125.4	99.6	146.5
Cash & financial investments	1,266.6	1,152.4	382.0
Accounts receivable	808.4	740.6	822.6
Accounts receivables with related parties	0.9	0.8	0.3
Advances	25.3	30.1	18.1
Recoverable taxes	47.1	44.3	68.1
Other current assets	50.6	16.9	37.8
Asset held for sale	0.0	0.0	32.0
Non-Current Assets	7,641.7	7,604.2	7,727.6
Accounts receivable	113.7	96.3	73.0
Judicial deposits	158.1	157.2	152.1
Rights receivable from acquisitions	226.1	224.3	248.4
Credit with related parties	0.1	0.1	5.9
Recoverable taxes	41.8	47.3	48.8
Other non-current assets	11.0	9.2	8.0
Investments	39.1	34.9	30.9
Leases' right of use	989.0	953.1	1,041.9
Fixed	517.3	515.0	539.7
Intangible	5,545.5	5,567.0	5,578.9
Total Assets	9,966.0	9,688.9	9,235.1

Liabilities R\$ million	MAR 25	DEC 24	MAR 24
Current Liabilities	1,127.6	962.9	1,724.9
Supplier	237.6	210.4	221.6
Accounts payable with related parties	0.2	0.2	0.2
Loans, financing and debentures	214.1	146.9	778.9
Leasing payables	139.9	141.4	142.7
Personnel	194.3	175.7	228.9
Taxes payable	41.5	50.5	46.3
Advances from clients	161.2	105.4	169.2
Tax debt installments	14.4	14.7	14.4
Acquisition payables	30.2	29.2	35.9
Dividends payables	41.7	41.8	21.7
Derivatives	7.7	1.7	3.3
Other current liabilities	44.9	45.1	61.9
Non-Current Liabilities	5,918.2	5,945.7	4,555.9
Loans, financing and debentures	3,936.2	3,974.1	2,438.1
Leasing payables	1,083.8	1,047.3	1,131.4
Acquisition payables	65.8	64.7	55.1
Debit with related parties	0.1	0.1	0.1
Client advances	15.5	15.7	16.2
Tax debt installments	48.5	50.4	44.0
Deferred income tax and social contribution	64.7	71.7	63.8
Provision for labor, tax and civil risks	548.3	573.7	652.9
Derivatives	16.1	11.6	23.2
Other non-current liabilities	134.2	132.2	128.6
Provision for loss in investment	5.0	4.2	2.3
Shareholder Equity	2,920.1	2,780.2	2,954.3
Capital Stock	2,451.7	2,451.7	2,451.7
Capital reserve	23.1	23.1	25.2
Earnings reserve	150.3	150.3	263.4
Shares in treasury	(176.3)	(176.3)	(178.3)
Asset Valuation Adjustments	(174.8)	(174.6)	(173.5)
Retained earnings	95.7	0.0	64.5
Minority shareholders interest	550.4	506.0	501.4
Total Liabilities and Shareholder Equity	9,966.0	9,688.9	9,235.1