

São Paulo, 12 de março de 2026 - A Ânima Holding S.A. (B3: ANIM3) anuncia seus resultados do 4º trimestre de 2025 (4T25). 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).

12

Indicadores Financeiros (dados Gerenciais ²) R\$ milhões (exceto em %)	2025	2024	Δ 2025/ 2024	4T25	4T24	Δ 4T25/ 4T24
Receita Líquida	4.023,7	3.801,4	5,8%	972,3	895,4	8,6%
Lucro Bruto Ajustado	2.713,8	2.557,7	6,1%	635,7	569,6	11,6%
<i>Margem Bruta Ajustada</i>	<i>67,4%</i>	<i>67,3%</i>	<i>0,1pp</i>	<i>65,4%</i>	<i>63,6%</i>	<i>1,8pp</i>
Resultado Operacional Ajustado	1.795,8	1.651,5	8,7%	418,2	371,1	12,7%
<i>Margem Operacional Ajustada</i>	<i>44,6%</i>	<i>43,4%</i>	<i>1,2pp</i>	<i>43,0%</i>	<i>41,5%</i>	<i>1,5pp</i>
EBITDA Ajustado	1.492,2	1.361,0	9,6%	334,0	293,7	13,7%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>37,1%</i>	<i>35,8%</i>	<i>1,3pp</i>	<i>34,4%</i>	<i>32,8%</i>	<i>1,6pp</i>
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	1.206,8	1.084,9	11,2%	261,9	224,1	16,8%
<i>Margem EBITDA Ajustada ex-IFRS16</i>	<i>30,0%</i>	<i>28,5%</i>	<i>1,5pp</i>	<i>26,9%</i>	<i>25,0%</i>	<i>1,9pp</i>
Lucro Líquido atribuível aos acionistas controladores	123,8	85,1	45,3%	(18,1)	15,9	-213,9%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>3,1%</i>	<i>2,2%</i>	<i>0,9pp</i>	<i>-1,9%</i>	<i>1,8%</i>	<i>-3,7pp</i>
Geração de Caixa Operacional	1.488,9	1.291,2	15,3%	329,1	260,6	26,3%
Geração de Caixa da Empresa	860,0	783,6	9,7%	28,6	4,7	507,1%

Indicadores Operacionais	2025	2024	Δ 2025/ 2024	4T25	4T24	Δ 4T25/ 4T24
Base de Alunos Total ¹	371.345	375.758	-1,2%	360.420	369.260	-2,4%
Base de Alunos Ensino Acadêmico ¹	324.247	333.639	-2,8%	312.367	326.564	-4,3%
Tíquete Ensino Acadêmico Ânima Core (R\$/mês)	872	828	5,4%	837	784	6,8%
Tíquete Ensino Acadêmico Ensino Digital (R\$/mês)	242	224	7,7%	242	230	4,9%
Tíquete Ensino Acadêmico Inspirali (R\$/mês)	9.825	9.360	5,0%	9.818	9.109	7,8%

Destaques financeiros

- Receita líquida consolidada cresceu 5,8% em 2025 *versus* 2024 para R\$ 4.023,7 milhões (+8,6% no 4T25 *versus* 4T24 para R\$ 972,3 milhões), com desempenhos positivos em todas as verticais: Ânima Core (+2,5% *versus* 2024), Ensino Digital (+10,9% *versus* 2024), Inspirali (+9,8% *versus* 2024);
- EBITDA ajustado ex-IFRS16 cresceu 11,2% em 2025 para R\$ 1.206,8 milhões, com expansão de 1,5 p.p. na margem em relação a 2024 (+16,8% no 4T25 para R\$ 261,9 milhões, com expansão de 1,9 p.p. na margem *versus* 4T24);
- Lucro líquido atribuível aos acionistas controladores foi de R\$ 123,8 milhões em 2025, 45,3% acima de 2024;
- Geração de caixa operacional foi de R\$ 1.488,9 milhões em 2025, 15,3% acima de 2024 (+26,3% no 4T25 *versus* 4T24 para R\$ 329,1 milhões);
- Redução da alavancagem para 2,49x dívida líquida sobre o EBITDA ajustado ex-IFRS16 LTM³ no final do 4T25 *versus* 2,80x do 4T24.

Destaques operacionais

- Crescimento do volume da atração do Ânima Core em 2025 (+7,0% *versus* 2024);
- Aumento na base de alunos da Inspirali em 2025 (+4,9% *versus* 2024) pela maturação de vagas e maior ocupação;
- Tíquete médio cresce no Ensino Acadêmico de todas as verticais em 2025: Ânima Core (+5,4% *versus* 2024), Ensino Digital (+7,7% *versus* 2024), Inspirali (+5,0% *versus* 2024).

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".

³ LTM = *last twelve months*, ou últimos 12 meses.

Mensagem da Administração

Encerramos o ano de 2025 confiantes com o caminho traçado pela nossa estratégia, em um ano que marca o início da retomada do crescimento sustentável, impulsionado pela qualidade da nossa oferta, com melhoria de serviços aos nossos alunos, valorização do professor e olhar atento para inovação, com alguns exemplos em nossa RETROSPECTIVA 2025, apresentada a seguir. Como resultado conquistamos crescimento de receita líquida em todos os segmentos de negócios, expansão de margens, sólida geração de caixa operacional e consequente redução da nossa alavancagem.

O segmento Core apresentou um crescimento na atração do Ensino Acadêmico de 7,0% em 2025. Este desempenho positivo da atração, aliado ao aumento do tíquete líquido médio (+5,4% *versus* 2024), resultou no crescimento da receita líquida do Ensino Acadêmico (+4,0% *versus* 2024). Ao mesmo tempo em que investimos na qualidade da nossa oferta, seguimos atentos à eficiência do negócio, refletindo na expansão da margem operacional para 38,4% em 2025 (*versus* 37,7% em 2024).

O segmento Ensino Digital segue sua estratégia de reposicionamento de oferta, com cursos de maior qualidade e consequente aumento de tíquete. Como resultado, colhemos 7,7% de aumento no ticket médio em 2025 *versus* 2024 do Ensino Acadêmico. Essa estratégia também levou à melhoria em 6,3 p.p. na evasão do ano *versus* 2024. No 4T25 já vimos os primeiros impactos do Novo Marco Regulatório do Ensino à Distância no Ensino Acadêmico do segmento, com a suspensão da oferta de cursos nas áreas das Engenharias e Licenciaturas a partir de setembro de 2025. A Educação Continuada, por outro lado, apresentou importante aumento na base de alunos, contribuindo para o crescimento de 10,9% na receita líquida do Ensino Digital no ano. Nosso olhar mais atento a oportunidades de melhoria de processos e eficiência neste segmento resultou em uma expressiva expansão da margem operacional para 47,0% em 2025 (*versus* 38,4% em 2024).

Na Inspirali, o ano de 2025 apresentou crescimento de 9,8% na receita líquida, resultado do aumento tanto da base de alunos (+2,6% *versus* 2024) quanto do tíquete médio (+5,0% *versus* 2024) do Ensino Acadêmico, bem como do forte crescimento na base de alunos da Educação Médica Continuada (+81,3% *versus* 2024, impulsionados pela EMR, adquirida em dezembro de 2024), demonstrando a solidez de seus cursos e de sua estratégia. A Inspirali manteve a disciplina de execução, levando a uma estabilidade de margem operacional em 52,8% em 2025 (*versus* 53,2% em 2024).

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\$ 1.206,8 milhões em 2025, 11,2% superior a 2024, e a uma margem de 30,0%, 1,5 p.p. acima de 2024 (R\$ 261,9 milhões no 4T25, 16,8% superior ao 4T24, com margem de 26,9%, 1,9 p.p. acima do 4T24). Nosso lucro líquido, atribuível aos acionistas controladores, alcançou R\$ 123,8 milhões em 2025, um crescimento de 45,3% *versus* 2024, apesar do crescimento de R\$ 197,6 milhões na despesa financeira consolidada decorrente do forte ciclo de aperto monetário conduzido pelo Banco Central e que esperamos ser arrefecido ao longo de 2026. A forte conversão deste resultado operacional em caixa levou a uma redução significativa na alavancagem, que finalizou o 4T25 em 2,49x dívida líquida ajustada sobre o EBITDA ajustado ex-IFRS16 LTM (*versus* os 2,80x do 4T24).

No 4T25 dedicamos parte dos nossos esforços para o planejamento do início da oferta semipresencial, conforme diretrizes previstas no Novo Marco Regulatório do Ensino à Distância. Fechamos parcerias para o lançamento dos *Smart Campus*, unidades de mil a mil e quinhentos metros quadrados, com infraestrutura de sala de aula, laboratórios e coordenação, onde ofertaremos a partir de 2026 cursos semipresenciais das mais diversas especialidades em adição à oferta desta modalidade nos nossos campi próprios.

Nosso norte está claro: entregar, a cada dia, uma melhor experiência para nossos alunos, nossos docentes e demais *stakeholders*. Agradeço a cada um de nossos milhares de educadores em todo o Brasil, que juntos constroem nossa trajetória de sólidos resultados, enquanto transformam o Brasil pela educação.

Obrigada!

PAULA MARIA HARRACA
Presidente da Ânima Educação

Retrospectiva 2025

À medida que encerramos mais um ano, apresentamos uma retrospectiva dos principais marcos, desafios superados e conquistas que moldaram nossa trajetória ao longo de 2025.

PROGRAMA DE INCENTIVO AO EMPREENDEDORISMO

Começamos o ano de 2025 a todo vapor, lançando o Titans Lab, programa potencializador de startups fundadas pelos nossos alunos, com objetivo de transformar ideias criativas em negócios de sucesso. O Titans Lab nasceu com um diferencial audacioso: dar a possibilidade de nossos estudantes terem de volta até 100% do valor investido em sua formação acadêmica.

Realizamos o piloto do programa em 5 marcas: UAM, FACS, UNICURITIBA, UNIRITTER e UNIBH. Ao todo, foram 60 startups inscritas e 3 finalistas, com aportes previstos para 2026 condicionados à entrega.

EXCELÊNCIA ACADÊMICA E RECONHECIMENTOS EXTERNOS

A qualidade acadêmica é um eixo estruturante do Ecosistema Ânima e orienta todas as suas diretrizes institucionais. Esse compromisso tem como ponto de partida o Princípio nº 2 da Ânima “O aluno é o centro e o professor é sua grande inspiração”, que fundamenta uma estratégia contínua, sustentável e orientada a resultados para a valorização, o reconhecimento e o cuidado com aqueles que transformam vidas por meio da educação.

Em 2025, essa diretriz se materializou por meio de programas estratégicos todos sustentados por indicadores de desempenho que qualificam a tomada de decisão, impulsionam a inovação educacional e promovem o desenvolvimento integral de estudantes e docentes.

Impacto Acadêmico e Social

A Extensão Universitária manteve-se como um dos principais vetores de impacto social e formativo da Ânima, reafirmando o alinhamento à Agenda 2030 da ONU. Ao longo de 2025, foram realizadas mais de 1.800 atividades de extensão, com a participação de 93.470 estudantes e a oferta de mais de 200 mil vagas em projetos de impacto social em todo o território nacional.

Como marco de transparência e alinhamento estratégico, foi lançada a 1ª edição do Guia ODS Ânima – Extensão Universitária que Transforma, reunindo os principais projetos desenvolvidos em consonância com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável.

Aprendizagem Dual e Conexão com o Mercado

A Aprendizagem Dual consolidou-se como um diferencial competitivo do Ecosistema Ânima ao integrar formação acadêmica e demandas reais do mercado de trabalho. Em 2025, alcançou mais de 700 organizações parceiras, viabilizou mais de 1.000 ações duais na graduação e na pós-graduação e impactou mais de 100 mil estudantes. O modelo fortalece a empregabilidade, amplia a vivência prática dos estudantes e posiciona o docente como mediador estratégico entre a academia e o mercado de trabalho.

Excelência Regulatória e Reconhecimentos Externos

No campo regulatório, os resultados de 2025 reforçam o compromisso da Ânima com a excelência acadêmica. Considerando os processos de autorização, reconhecimento e renovação de reconhecimento de cursos, bem como credenciamento e credenciamento institucional, obtivemos conceito máximo (5) em 193 processos de avaliação in loco conduzidos pelo INEP/MEC.

No Quero Educação | Guia da Faculdade – Edição 2025, a Ânima alcançou o maior reconhecimento desde o início da série histórica, em 2019: 1.383 cursos avaliados, dos quais 1.266 estrelados, totalizando 4.172 estrelas. A

UNIFACS destacou-se como uma das três IES finalistas da 1ª edição do Prêmio Estrelas da Educação, na categoria Melhor IES Privada da Região Nordeste.

Pós-Graduação Stricto Sensu – Avaliação CAPES

Na Avaliação Quadrienal CAPES 2021–2024, divulgada em 2025, os Programas de Pós-Graduação apresentaram resultados históricos, refletindo a maturidade acadêmica e a produção científica qualificada do corpo docente. Dois programas alcançaram conceito 6, patamar de excelência e reconhecimento internacional: Ciências da Saúde (Unisul) e Design (Universidade Anhembí Morumbi). Além disso, 22 programas tiveram seu reconhecimento mantido, 41% registraram elevação de conceito e 50% mantiveram conceitos elevados.

Investimento, Formação e Qualidade Docente

A Academia de Futuros Acadêmicos, dedicada exclusivamente à formação docente, consolidou-se como um dos principais investimentos estratégicos da Ânima em 2025. Foram realizadas mais de 4.000 horas de formação continuada em temas como Learning Analytics, Inteligência Artificial, Neurociência da Aprendizagem, Currículo por Competências e People Skills. Cerca de 20% do corpo docente participou da Pós-Graduação Lato Sensu gratuita em Currículos Integrados, e mais de 2.500 materiais pedagógicos foram produzidos com apoio da Taxonomia da Neuroaprendizagem e de ferramentas de IA. Mais de 3.000 docentes participaram de editais, *hackathons* e projetos institucionais.

O uso institucional da inteligência artificial foi ampliado por meio do IA.RA Content Creator, *workspace* que apoia o planejamento de aulas, a produção de conteúdos e as interações pedagógicas, alinhado ao Currículo E2A e à Taxonomia da Neuroaprendizagem.

Ainda nesse contexto, a Ânima também ampliou o uso de *Learning Analytics* com foco na melhoria contínua da qualidade docente e da aprendizagem. A partir do Perfil Inicial do Estudante, construído com base nas notas do ENEM, são mapeados os diferentes níveis de desempenho dos ingressantes, com ênfase nas competências estruturantes de interpretação e raciocínio lógico. Esses dados orientam ações de formação docente, planejamento acadêmico e qualificação das práticas pedagógicas, viabilizando a diversificação de metodologias, intervenções mais precisas e o fortalecimento da permanência estudantil. Ao consolidar uma cultura analítica orientada por evidências, escalamos a atuação *data-driven* junto aos docentes e pelo uso contínuo de inteligência artificial para promover a hiperpersonalização da aprendizagem e resultados acadêmicos mais consistentes, equitativos e sustentáveis.

Reconhecimento, Engajamento e Pertencimento

O reconhecimento docente foi fortalecido com bolsas induzidas de mestrado e doutorado, selos institucionais (Docente Digital e Docente Dual) e o Prêmio Docente Inspiração. O Simpósio Docente 2025 registrou crescimento expressivo no engajamento, com 37% de aumento na participação em relação a 2024, 88% de adesão da base total e 68% de engajamento entre professores horistas.

O Prêmio Docente Inspiração, estruturado em oito categorias, reconheceu professores de diferentes instituições do Ecossistema Ânima e promoveu um intercâmbio qualificado de práticas pedagógicas, valorizando a troca de experiências entre docentes e evidenciando iniciativas exitosas de alto impacto no cotidiano da sala de aula.

Transformação da Matriz Curricular E2A

Nosso Ecossistema Ânima de Aprendizagem (E2A), modelo curricular único e que nos aproxima de ser o melhor ecossistema de educação para o Brasil, passou por uma transformação importante e construída de forma coletiva. Professores, coordenadores e especialistas se reuniram em Grupos de Trabalho para cocriar um modelo que conecta teoria e prática, simplifica trajetórias cada vez mais alicerçado no desenvolvimento de competências dando mais sentido à jornada de cada estudante.

No segundo semestre de 2025, a nova matriz curricular foi implementada em 4 cursos: Direito, Educação Física, Odontologia e Pedagogia trazendo melhorias significativas no nosso NPS. No primeiro semestre de 2026 ela será expandida para 30 novos cursos, ampliando ainda mais o impacto em todo o Ecossistema Ânima.

INICIATIVAS DE FORTALECIMENTO DE NOSSAS MARCAS

Ao longo de 2025, a Ânima aprofundou sua estratégia de fortalecimento das marcas do Ecossistema, ampliando a proximidade com as comunidades onde atua e reforçando seu papel como agente de orientação profissional e transformação social. As iniciativas de relacionamento com escolas de Ensino Médio foram intensificadas por meio de ações proprietárias – como feiras de profissões, palestras e visitas guiadas aos campi – ampliando o contato de estudantes e educadores com nossas infraestruturas acadêmicas, metodologias de ensino e possibilidades de carreira, e fortalecendo o reconhecimento das marcas nos territórios onde estão inseridas.

No ambiente digital e de relacionamento, a Companhia avançou de forma consistente na qualificação da experiência do candidato ao longo de toda a jornada de escolha e ingresso. Foram realizados investimentos relevantes em tecnologia, dados e processos, incluindo a ampliação do uso de canais conversacionais estruturados, como os WhatsApp Flows, e a adoção do modelo de SDR Inteligente com uso de Inteligência Artificial. Essa iniciativa buscou unir o melhor dos dois mundos: atendimento altamente customizado e regionalizado, apoiado por IA, com o direcionamento ativo dos candidatos para experiências presenciais nos campi – como visitas agendadas – que historicamente apresentam maiores taxas de conversão.

Em linha com a estratégia *Power to the Edge*, a Ânima consolidou ao longo de 2025 o fortalecimento e a organização do time comercial em âmbito corporativo e regional, garantindo maior consistência na execução e maior capacidade de escalar boas práticas entre as instituições. Paralelamente, a Companhia realizou ajustes relevantes no posicionamento de marcas e unidades, com uma abordagem integrada de marketing mix, revisitando preço, comunicação e oferta de portfólio à luz da realidade competitiva, da vocação regional e da proposta de valor de cada instituição. Esse movimento reforçou a coerência entre posicionamento estratégico e execução local, preservando disciplina de custos e foco em rentabilidade.

Complementarmente, a evolução da regionalização das células de permanência, apoiada por modelos preditivos mais maduros e pela ampliação da autonomia nas pontas, permitiu uma atuação mais preventiva e aderente às especificidades de cada praça. Esse conjunto de iniciativas contribuiu para o fortalecimento da experiência do aluno ao longo do ciclo acadêmico, ampliando a eficácia das ações de retenção e consolidando o reconhecimento das marcas da Ânima como instituições próximas, relevantes e conectadas às realidades locais.

INICIATIVAS DE TECNOLOGIA E EXPERIÊNCIA DO USUÁRIO

Em 2025, a Anima avançou de forma consistente em tecnologia, IA e experiência do usuário, com impacto direto e mensurável no negócio. A evolução da IARA, nossa ferramenta de inteligência artificial desenvolvida para tornar a educação mais personalizada, inclusiva e sustentável, gerou 35% de ganho de produtividade docente, apoiando professores na produção de conteúdo e na elaboração e correção de avaliações, além de capturar ganhos relevantes de eficiência com o uso de IA em processos acadêmicos e internos.

A nova plataforma de omnicanalidade contribuiu para a redução de até 20% nos tempos de atendimento e para um ganho de 10 pontos percentuais no Top-2-Box (T2B) do CSAT, indicador que mede a proporção das avaliações mais altas de satisfação dos estudantes. Adicionalmente, a solução otimizou os custos de mensageria via WhatsApp em aproximadamente 50% no ano, considerando os ganhos de produtividade nos processos comerciais e de atendimento.

Nos processos de atração, o uso de IA impulsionou um incremento de aproximadamente 70% na conversão entre inscritos e matriculados, com destaque para o SDR inteligente baseado em IA, que prioriza leads e personaliza interações ao longo da jornada do candidato.

Como consequência desses avanços, a Anima foi reconhecida em importantes premiações de inovação e tecnologia, com destaque para o Prêmio Inovativos 2025 e o AI Lighthouse Awards, ambos com o *case* IARA, o

CIO Global Project of the Year 2025 pela plataforma de omnicanalidade, a presença no ranking das 100 empresas mais inovadoras no uso de tecnologia pelo IT Forum e o segundo lugar no Prêmio Executivo de Tecnologia na categoria Educação, também concedido pelo IT Forum.

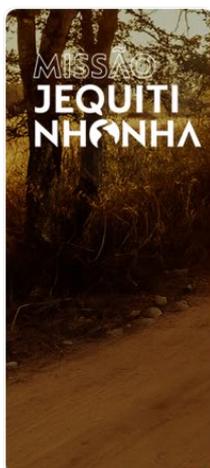


AÇÕES HUMANITÁRIAS

Em 2025, reafirmamos nosso compromisso com a promoção da saúde, da dignidade humana e da responsabilidade social. Ao longo do ano, foram realizadas na Inspirali quase 200 ações humanitárias no entorno de nossas escolas, impactando diretamente comunidades em situação de vulnerabilidade. Essas iniciativas resultaram em mais de 15.000 atendimentos, levando cuidado, escuta qualificada e atenção integral a milhares de pessoas.

Paralelamente, promovemos 10 missões humanitárias em regiões de alta vulnerabilidade social e geográfica, ampliando nosso alcance para territórios historicamente desassistidos. Essas missões incluíram:

- Uma Missão África
- Quatro Missões Amazônia
- Uma Missão Sertões
- Duas Missões Jequitinhonha
- Uma Missão Cerrado
- Uma Missão Planalto



Somadas, essas missões realizaram cerca de 15.000 atendimentos médicos, contribuindo de forma concreta para o acesso à saúde e o fortalecimento da assistência local. Destaca-se ainda o expressivo aumento de 70% na participação dos estudantes dos cursos de Medicina, fortalecendo uma formação prática, ética e profundamente conectada com a realidade social do país.

Todo esse impacto se soma aos mais de 250.000 atendimentos realizados em nossos Centros Integrados de Saúde, que funcionam de forma contínua como espaços de cuidado, ensino e compromisso com a comunidade.



Seguimos firmes em nosso propósito de formar não apenas bons profissionais, mas também seres humanos conscientes, sensíveis e comprometidos com as necessidades do seu semelhante, entendendo que a verdadeira excelência na saúde nasce do encontro entre conhecimento técnico, empatia e responsabilidade social.

INAUGURAÇÕES E LANÇAMENTOS

Inauguramos em agosto de 2025, em parceria com a Agência Califórnia, a Community Creators Academy, a primeira universidade de criadores de conteúdo do mundo, localizada na Vila Leopoldina, em São Paulo. Com um campus de 14 mil m², o espaço oferece cursos presenciais, infraestrutura de ponta, e mais de 200 estúdios e cenários temáticos para profissionalizar influenciadores.

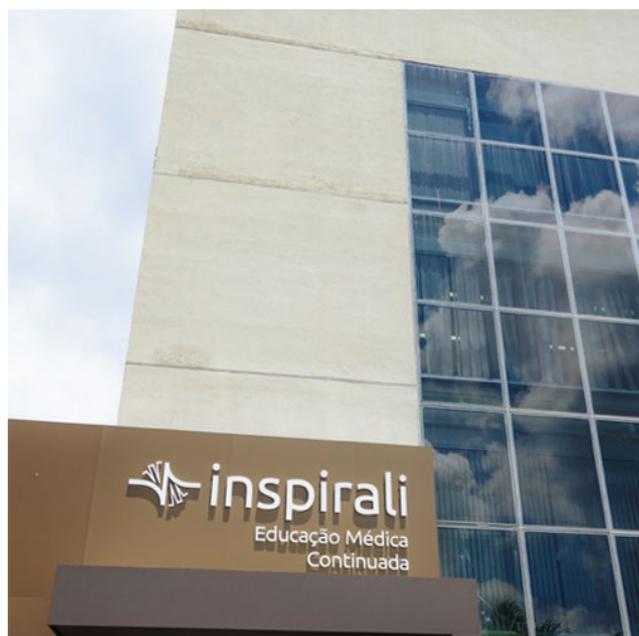
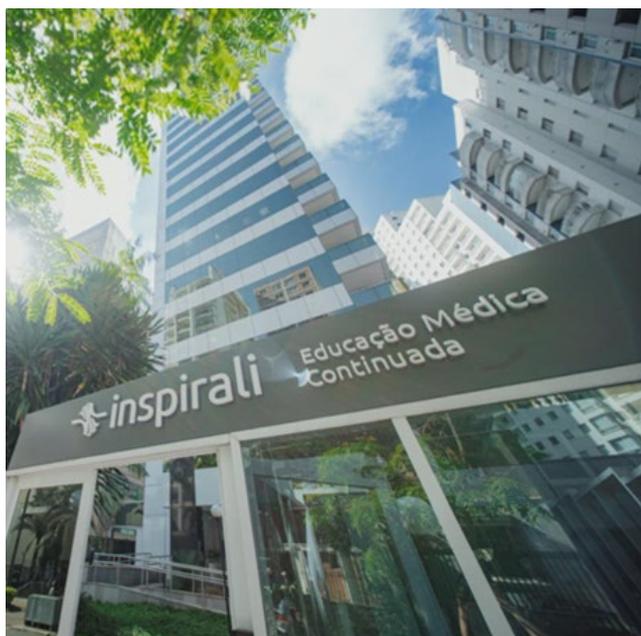
Nos dois cursos já lançados no segundo semestre de 2025, o Carreira+ e o Creator+, tivemos a participação de mais de 300 alunos. Adicionalmente, o espaço conta com 18 patrocinadores e recebeu mais de 40 eventos neste período, impactando aproximadamente 20 mil pessoas.



Com o objetivo de ampliar sua atuação como referência em formação médica continuada no país, a Inspirali inaugurou no segundo semestre de 2025 duas novas unidades voltadas a cursos para médicos já formados, uma em São Paulo e uma em Recife. Os espaços contam com clínicas médicas para atendimento gratuito à população.

A unidade de São Paulo está localizada na região central da cidade, facilitando o acesso de estudantes, docentes e pacientes, com estrutura dedicada à educação médica continuada. São 5,7 mil m² distribuídos em 15 andares, com consultórios para atendimento a pacientes, salas de aula, laboratório simulado, convivência dos alunos e professores, auditório e espaço administrativo, com capacidade de receber cerca de 11 mil alunos por mês e realizar até 120 mil atendimentos gratuitos por ano. Estarão disponíveis mais de 30 programas de Pós-graduação lato sensu, em diversas áreas, como Pediatria, Psiquiatria, Dermatologia, Ginecologia e outras.

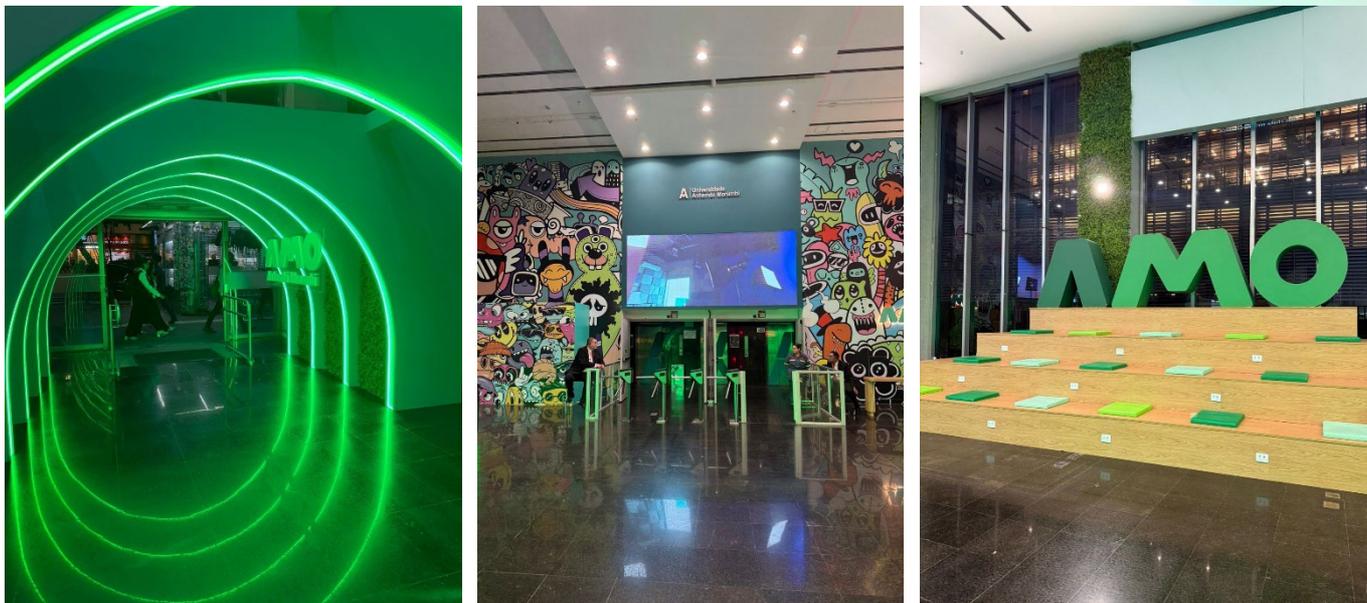
A unidade de Recife, localizada na Ilha do Leite, conta com 920 m² de modernas estruturas de ensino, prática clínica e pesquisa. São mais de 40 cursos disponíveis em mais de 10 especialidades médicas.



Também tivemos no quarto trimestre um avanço estratégico relevante com a criação da Ânima Empresas, a plataforma integrada de educação corporativa do grupo. A iniciativa reforça a estratégia de crescimento no mercado B2B, respondendo à crescente demanda das empresas por soluções de qualificação, requalificação, atração de talentos e desenvolvimento contínuo de pessoas, além de fortalecer a conexão entre educação e empregabilidade. A Ânima Empresas potencializa a atuação do grupo junto ao mercado corporativo, apoiada pela escala, capilaridade nacional e diversidade do ecossistema Ânima.

A nova área de negócios nasce com 479 empresas ativas, distribuídas entre os produtos e marcas que atendem o mercado B2B, como HSM, Singularity, Community Creators, B2B Match, Le Cordon Bleu e Ânima Soluções. Essa base reflete um relacionamento sólido com empresas de diferentes setores da economia e impacta mais de 1 milhão de colaboradores nas organizações clientes. O avanço da frente B2B fortalece a diversificação de receitas, amplia a recorrência e posiciona a Ânima como parceira estratégica de longo prazo para o desenvolvimento de talentos, liderança e inovação no mercado de trabalho.

Finalmente, damos início ao ano letivo de 2026 na Anhembi Morumbi da Avenida Paulista, em São Paulo, com a inauguração da Casa AMO, um espaço dedicado a promover experiências nas mais diversas áreas como Games, Aviação, Veterinária, Gastronomia com tecnologia e inovação.



ESG

O ano de 2025 foi marcado pela retomada da gestão estruturada da agenda ESG/Sustentabilidade, em linha com o propósito da empresa de transformar o Brasil pela educação.

Realizamos a matriz de materialidade utilizando a metodologia da dupla materialidade (EFRAG), definindo os tópicos materiais para guiar a gestão dos temas na companhia, bem como orientar o conteúdo do Relatório de Sustentabilidade, que será publicado, em linha com as metodologias GRI e SASB, em 2026.

A Governança do tema foi fortalecida com a criação de uma instância consultiva, a Comissão ESG, formada por membros de todas as Vice-Presidências da empresa. A Comissão tem o papel de desenhar e implementar a estratégia ESG, bem como garantir o atendimento aos melhores padrões nacionais e internacionais no tema. Também foi reformulada a periodicidade e pautas ESG no comitê de assessoramento – Comitê de Pessoas e ESG – no Comitê Executivo (COMEX) e Conselho de Administração (CA).

A estratégia ESG foi desenhada com a participação ativa dos membros da Comissão, incluindo a definição de compromissos, metas e indicadores, que serão publicados no Relatório de Sustentabilidade.

Destaca-se, ainda, a implementação de uma ferramenta para avaliação socioambiental de fornecedores, a realização do inventário de emissões de GEE, adotando a metodologia do GHG Protocol e a publicação do Relatório de Sustentabilidade do Instituto Ânima, dando transparência às informações de investimento social privado. Essas medidas exemplificam o esforço da Comissão ESG para atendimento às melhores práticas do mercado.

No campo social, a Ânima Educação firmou parceria com o Governo Federal, através do Ministério de Desenvolvimento Social e Combate à Fome, para apoio ao Programa Acredita, com o objetivo de oferecer oportunidades de formação para o empreendedorismo e geração de renda. Mais de 13.000 bolsas de estudos foram ofertadas para esse público consolidando oportunidade de desenvolvimento social e econômico para esta população.

A nova área de ESG, criada em Dezembro de 2024, em conjunto com as instâncias de governança do tema, tem conduzido a gestão da sustentabilidade/ESG forma participativa e estratégica, para garantir o atendimento às expectativas dos nossos stakeholders.

Desempenho Operacional

Base de alunos

em milhares	2025	2S25	4T25	2024	2S24	4T24	$\Delta 2025/2024$	$\Delta 2S25/2S24$	$\Delta 4T25/4T24$
Ânima Core	207,6	199,9	196,1	217,6	208,0	205,3	-4,6%	-3,9%	-4,5%
Ensino Acadêmico	199,1	192,7	189,0	201,8	195,7	193,1	-1,3%	-1,5%	-2,1%
<i>Graduação</i>	<i>197,4</i>	<i>191,1</i>	<i>187,4</i>	<i>199,9</i>	<i>194,0</i>	<i>191,4</i>	-1,2%	-1,5%	-2,1%
<i>Outros*</i>	<i>1,7</i>	<i>1,6</i>	<i>1,6</i>	<i>1,9</i>	<i>1,7</i>	<i>1,7</i>	-7,4%	-6,6%	-5,8%
Educação Continuada	8,4	7,2	7,1	15,8	12,3	12,2	-46,8%	-41,1%	-42,0%
Ensino Digital	143,6	140,0	143,2	141,9	138,9	145,2	1,2%	0,8%	-1,4%
Ensino Acadêmico	112,9	108,3	111,2	120,0	118,4	121,9	-5,9%	-8,5%	-8,8%
Educação Continuada	30,6	31,7	32,0	21,9	20,5	23,3	40,1%	54,7%	37,1%
Inspirall	20,2	20,7	21,2	16,3	17,1	18,8	24,0%	21,4%	12,7%
Ensino Acadêmico	12,2	12,2	12,2	11,9	11,6	11,6	2,6%	5,0%	4,9%
Educação Médica Continuada	8,0	8,5	9,0	4,4	5,4	7,2	81,3%	56,5%	25,3%
Base de Alunos Total	371,3	360,6	360,4	375,8	363,9	369,3	-1,2%	-0,9%	-2,4%

* Pós-graduação stricto sensu e técnico. Base final do período para trimestre e média para semestre e ano.

Desempenho operacional por segmento

Ânima Core

Ânima Core	2025	2024	$\Delta 2025/2024$	2S25	2S24	$\Delta 2S25/2S24$	4T25	4T24	$\Delta 4T25/4T24$
Receita Líquida (R\$ milhões)	2.159,9	2.106,4	2,5%	1.051,0	1.008,3	4,2%	498,4	477,1	4,5%
Ensino Acadêmico	2.083,7	2.003,6	4,0%	1.004,7	955,8	5,1%	474,3	453,9	4,5%
Educação Continuada	19,9	53,1	-62,5%	9,4	19,8	-52,3%	5,0	7,7	-35,5%
Educação Continuada B2B	56,4	49,7	13,3%	36,9	32,8	12,7%	19,1	15,6	22,7%
Base de Alunos (em milhares)¹	207,6	217,6	-4,6%	199,9	208,0	-3,9%	196,1	205,3	-4,5%
Ensino Acadêmico	199,1	201,8	-1,3%	192,7	195,7	-1,5%	189,0	193,1	-2,1%
Educação Continuada	8,4	15,8	-46,8%	7,2	12,3	-41,1%	7,1	12,2	-42,0%
Tiquete Líquido (R\$ / mês)²	867	807	7,5%	876	808	8,4%	847	775	9,4%
Ensino Acadêmico	872	828	5,4%	869	814	6,8%	837	784	6,8%
Educação Continuada	197	279	-29,6%	217	268	-19,1%	233	210	11,1%

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

Fluxo da Graduação Presencial	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	$\Delta 4T25/4T24$	2S24	2S25	$\Delta 2S25/2S24$	2024	2025	$\Delta 2025/2024$
Base Anterior	196.647	191.351	207.429	199.991	194.838	-0,9%	202.681	199.991	-1,3%	205.273	191.351	-6,8%
Formaturas	-	(23.863)	-	(13.165)	-	n.a	(13.662)	(13.165)	-3,6%	(40.378)	(37.028)	-8,3%
Evasão	(5.588)	(20.736)	(9.537)	(25.203)	(7.670)	37,3%	(29.478)	(32.873)	11,5%	(63.439)	(63.146)	-0,5%
% Evasão	2,8%	10,8%	4,6%	12,6%	3,9%	1,1pp	14,5%	16,4%	1,9pp	30,9%	33,0%	2,1pp
Atração	292	60.677	2.099	33.215	210	-28,1%	31.810	33.425	5,1%	89.895	96.201	7,0%
Base Atual	191.351	207.429	199.991	194.838	187.378	-2,1%	191.351	187.378	-2,1%	191.351	187.378	-2,1%

Os resultados do quarto trimestre de 2025 para o segmento Core refletem a nossa estratégia de retomada do crescimento privilegiando a qualidade da receita, focando no aumento do ticket e a atração de alunos vocacionados. O Ensino Acadêmico apresentou um aumento de 6,8% do ticket médio comparado ao 4T24. Como consequência, a receita líquida do Ensino Acadêmico atingiu R\$ 474,3 milhões no 4T25, 4,5% acima do mesmo período do ano anterior. Destacamos que a elevação da taxa de evasão no 4T25 é substancialmente decorrente de um maior mix de ingressantes no ano na base total de alunos *versus* 4T24.

Os resultados para o ano de 2025 evidenciam a retomada do crescimento do segmento, com um aumento de 7,0% na atração e aumento de 5,4% no ticket do Ensino Acadêmico *versus* 2024, levando a uma receita líquida da R\$ 2.083,7 milhões, 4,0% acima de 2024.

Importante mencionar que desde o início de 2025 tomamos a decisão de migrar grande parte dos cursos da Educação Continuada ex-Medicina para o segmento de Ensino Digital, portanto recomendamos a análise deste grupo em conjunto com os dados apresentados abaixo na tabela do Ensino Digital.

Ensino Digital

Ensino Digital	2025	2024	Δ 2025/ 2024	2S25	2S24	Δ 2S25/ 2S24	4T25	4T24	Δ 4T25/ 4T24
Receita Líquida (R\$ milhões)¹	331,4	298,8	10,9%	159,2	146,4	8,8%	83,9	80,8	3,9%
Ensino Acadêmico	327,4	323,1	1,3%	153,4	158,5	-3,2%	80,6	84,3	-4,3%
Educação Continuada	74,4	42,6	74,6%	39,9	22,0	81,0%	19,3	12,3	56,4%
Repasses a polos de terceiros	(70,4)	(66,9)	5,2%	(34,1)	(34,2)	-0,2%	(16,0)	(15,8)	1,2%
Base de Alunos (em milhares)²	143,6	141,9	1,2%	140,0	138,9	0,8%	143,2	145,2	-1,4%
Ensino Acadêmico	112,9	120,0	-5,9%	108,3	118,4	-8,5%	111,2	121,9	-8,8%
Educação Continuada	30,6	21,9	40,1%	31,7	20,5	54,7%	32,0	23,3	37,1%
Tiquete Líquido (R\$ / mês)³	233	215	8,5%	230	217	6,2%	233	222	4,9%
Ensino Acadêmico ³	242	224	7,7%	236	223	5,8%	242	230	4,9%
Educação Continuada ³	202	162	24,6%	210	179	17,0%	200	176	14,1%

¹ Receita líquida de repasse à polos de EAD de terceiros. ² Base final do período para trimestre e média para 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.

Fluxo da Graduação Ensino Digital	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	Δ 4T25/ 4T24	2S24	2S25	Δ 2S25/ 2S24	2024	2025	Δ 2025/ 2024
Base Anterior	114.854	121.879	114.564	120.681	105.349	-8,3%	127.408	120.681	-5,3%	126.361	121.879	-3,5%
Formaturas	-	(9.520)	-	(10.399)	-	n.a	(7.100)	(10.399)	46,5%	(13.009)	(19.919)	53,1%
Evasão	(4.103)	(29.735)	(5.066)	(26.501)	(2.555)	-37,7%	(34.628)	(29.056)	-16,1%	(74.151)	(63.857)	-13,9%
% Evasão	3,6%	24,4%	4,4%	22,0%	2,4%	-1,2pp	27,2%	24,1%	-3,1pp	58,7%	52,4%	-6,3pp
Atração	11.128	31.940	11.183	21.568	8.387	-24,6%	36.199	29.955	-17,2%	82.678	73.078	-11,6%
Base Atual	121.879	114.564	120.681	105.349	111.181	-8,8%	121.879	111.181	-8,8%	121.879	111.181	-8,8%

O 4T25 para o Ensino Digital já apresentou, no Ensino Acadêmico, os impactos do Novo Marco Regulatório, que determinou que a partir de outubro cursos como os das Engenharias e Licenciaturas fossem suspensos na modalidade a distância. Com isso, observamos uma queda mais acentuada na atração (-24,6% *versus* 4T24), que foi compensada pela melhora da evasão (-1,2 p.p. *versus* 4T24) e aumento no ticket (+4,9% *versus* 4T25), resultado da nossa estratégia de posicionamento de tiquete, com foco em geração de valor e fortalecimento da imagem das marcas.

Conforme mencionado acima, desde o início de 2025 tomamos a decisão de migrar grande parte dos cursos da Educação Continuada ex-Medicina para o segmento de Ensino Digital, portanto recomendamos a análise deste grupo em conjunto com os dados apresentados abaixo na tabela do Ensino Digital. Realizamos ajustes importantes na nossa oferta da Educação Continuada ex-Medicina ao longo de 2025, reposicionando o ticket e levando a uma retomada do crescimento de base de alunos.

Educação Continuada (Core + EAD)	2025	2024	Δ 2025/ 2024	2S25	2S24	Δ 2S25/ 2S24	4T25	4T24	Δ 4T25/ 4T24
Receita líquida	94,3	95,7	-1,5%	49,3	41,8	18,0%	24,2	20,0	21,1%
Base de alunos	39,1	37,7	3,6%	38,9	32,8	18,9%	39,1	35,5	10,0%
Ticket	201,2	211,6	-4,9%	211,0	212,6	-0,7%	206,4	187,5	10,1%

Inspirali

Inspirali	2025	2024	Δ 2025/ 2024	2S25	2S24	Δ 2S25/ 2S24	4T25	4T24	Δ 4T25/ 4T24
Receita Líquida (R\$ milhões)	1.532,4	1.396,1	9,8%	768,1	679,0	13,1%	390,0	337,5	15,6%
Ensino Acadêmico	1.434,7	1.332,1	7,7%	713,6	642,3	11,1%	359,0	317,4	13,1%
Educação Médica Continuada	97,6	64,0	52,5%	54,5	36,7	48,6%	31,0	20,1	54,6%
Base de Alunos (em milhares)¹	20,2	16,3	24,0%	20,7	17,1	21,4%	21,2	18,8	12,7%
Ensino Acadêmico	12,2	11,9	2,6%	12,2	11,6	5,0%	12,2	11,6	4,9%
Educação Médica Continuada	8,0	4,4	81,3%	8,5	5,4	56,5%	9,0	7,2	25,3%
Tiquete Líquido (R\$ / mês)²	6.318	7.396	-14,6%	6.178	7.147	-13,6%	6.147	6.898	-10,9%
Ensino Acadêmico	9.825	9.360	5,0%	9.744	9.212	5,8%	9.818	9.109	7,8%
Educação Médica Continuada	1.011	1.375	-26,5%	1.067	1.412	-24,4%	1.153	1.358	-15,1%

¹ Final de período para trimestre e média para semestre e ano. ² Tiquete líquido = receita líquida ÷ base de alunos ÷ número de meses do período. **Ensino Acadêmico:** graduação de medicina. **Educação Médica Continuada (EMC):** pós-graduação em medicina.

A Inspirali encerrou o 4T25 com 12.198 alunos matriculados nos 15 *campi* onde possui Ensino Acadêmico (cursos de graduação), 4,9% acima da base de alunos apresentada no 4T24, reflexo da robustez e amadurecimento dos cursos ofertados. O ticket médio foi 7,8% acima do mesmo período do ano anterior, resultando em uma receita líquida de R\$ 359,0 milhões no trimestre, 13,1% acima do 4T24 impactada positivamente em aproximadamente R\$ 12,0 milhões pela reversão do AVP constituído em trimestres anteriores como redutor da Receita Bruta, ocasionada pela venda de carteira de recebíveis de financiamentos privados junto ao PraValer – ainda que excluindo este efeito, observamos um aumento de 9,3% na receita líquida *versus* 4T24. Concomitantemente, tivemos um crescimento da despesa financeira na rubrica de juros PraValer de mesma magnitude, não produzindo, portanto, impactos materiais em resultado. No ano, o segmento apresentou um aumento de 2,6% na base de alunos e de 5,0% no ticket médio, levando a uma receita de R\$ 1.434,7 milhões, 7,7% acima de 2024.

O segmento de Educação Médica Continuada (“EMC”) registrou um crescimento na base de alunos de 25,3% no 4T25 *versus* o 4T24 e de 81,3% em 2025 *versus* 2024, atingindo 9,0 mil alunos no final do período, impulsionado pelo crescimento orgânico da operação e pela aquisição da Eu Médico Residente (“EMR”) em dezembro de 2024. O tíquete médio da EMC no 4T25 foi 15,1% abaixo do 4T24 e no ano foi 26,5% abaixo de 2024, impactado principalmente pelo efeito mix do produto da EMR, que possui ticket médio menor.

Financiamento Estudantil por terceiros⁴

Financiamento Estudantil por terceiros	2S25	2S24	Δ 2S25/ 2S24
% da Atração FIES	2,4%	1,1%	1,3pp
% da Atração Financiamento privado	4,2%	6,4%	-2,2pp
% da Atração	6,5%	7,5%	-1,0pp
Base de Alunos	199.567	202.967	-1,7%
FIES	6.879	7.371	-6,7%
% da Base de Alunos	3,4%	3,6%	-0,2pp
Financiamento privado	18.536	19.565	-5,3%
% da Base de Alunos	9,3%	9,6%	-0,4pp
Total	25.415	26.936	-5,6%
% da Base de alunos	12,7%	13,3%	-0,5pp

No processo de atração do segundo semestre de 2025 registramos 6,5% dos novos alunos utilizando algum tipo de financiamento de terceiros, o que representa uma queda de 1,0 p.p. *versus* o 2S24, em linha com nossa estratégia de direcionar os financiamentos aos alunos que mais precisam.

Desempenho financeiro

R\$ milhões	Ânima Core			Ensino Digital			Inspirali			Consolidado		
	2025	2024	Δ 2025/ 2024	2025	2024	Δ 2025/ 2024	2025	2024	Δ 2025/ 2024	2025	2024	Δ 2025/ 2024
Receita Líquida	2.159,9	2.106,4	2,5%	331,4	298,8	10,9%	1.532,4	1.396,1	9,8%	4.023,7	3.801,4	5,8%
Total de Custos	(837,2)	(791,9)	5,7%	(23,0)	(20,6)	11,4%	(449,7)	(431,2)	4,3%	(1.309,9)	(1.243,7)	5,3%
Lucro Bruto Ajustado	1.322,7	1.314,5	0,6%	308,4	278,2	10,8%	1.082,7	965,0	12,2%	2.713,8	2.557,7	6,1%
<i>Margem Bruta</i>	61,2%	62,4%	-1,2pp	93,1%	93,1%	0,0pp	70,7%	69,1%	1,6pp	67,4%	67,3%	0,1pp
Despesas Comerciais	(298,1)	(314,9)	-5,3%	(98,3)	(101,9)	-3,5%	(68,6)	(52,4)	31,0%	(465,0)	(469,2)	-0,9%
Despesas Gerais & Administrativas	(215,6)	(209,0)	3,2%	(60,7)	(65,2)	-6,8%	(202,7)	(184,2)	10,1%	(479,1)	(458,4)	4,5%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(1,4)	(19,8)	-93,0%	(0,5)	(0,1)	n/a	(13,2)	2,4	n/a	(15,0)	(17,6)	-14,3%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	22,8	23,6	-3,3%	6,8	3,8	77,1%	11,6	11,4	1,0%	41,2	38,9	5,9%
Resultado Operacional Ajustado	830,4	794,4	4,5%	155,7	114,8	35,6%	809,7	742,2	9,1%	1.795,8	1.651,5	8,7%
<i>Margem Operacional</i>	38,4%	37,7%	0,7pp	47,0%	38,4%	8,6pp	52,8%	53,2%	-0,4pp	44,6%	43,4%	1,2pp

⁴ 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.

R\$ milhões	Ânima Core			Ensino Digital			Inspiralí			Consolidado		
	4T25	4T24	Δ 4T25/ 4T24	4T25	4T24	Δ 4T25/ 4T24	4T25	4T24	Δ 4T25/ 4T24	4T25	4T24	Δ 4T25/ 4T24
Receita Líquida	498,4	477,1	4,5%	83,9	80,8	3,9%	390,0	337,5	15,6%	972,3	895,4	8,6%
Total de Custos	(213,8)	(207,9)	2,8%	(5,1)	(6,7)	-24,8%	(117,8)	(111,2)	6,0%	(336,7)	(325,8)	3,3%
Lucro Bruto Ajustado	284,6	269,3	5,7%	78,8	74,0	6,5%	272,2	226,3	20,3%	635,7	569,6	11,6%
<i>Margem Bruta</i>	<i>57,1%</i>	<i>56,4%</i>	<i>0,7pp</i>	<i>94,0%</i>	<i>91,7%</i>	<i>2,3pp</i>	<i>69,8%</i>	<i>67,1%</i>	<i>2,7pp</i>	<i>65,4%</i>	<i>63,6%</i>	<i>1,8pp</i>
Despesas Comerciais	(78,9)	(60,6)	30,2%	(26,5)	(26,6)	-0,5%	(17,5)	(10,3)	69,2%	(122,9)	(97,5)	26,0%
Despesas Gerais & Administrativas	(55,5)	(54,2)	2,4%	(11,9)	(13,2)	-9,6%	(47,5)	(48,0)	-1,2%	(114,9)	(115,4)	-0,4%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	14,6	(4,9)	n/a	(0,3)	(0,1)	n/a	(0,7)	11,7	n/a	13,6	6,8	n/a
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	2,4	4,9	-52,5%	2,9	0,6	366,6%	1,5	2,1	-27,8%	6,8	7,7	-11,2%
Resultado Operacional Ajustado	167,1	154,6	8,1%	43,1	34,8	23,7%	208,0	181,8	14,4%	418,2	371,1	12,7%
<i>Margem Operacional</i>	<i>33,5%</i>	<i>32,4%</i>	<i>1,1pp</i>	<i>51,3%</i>	<i>43,1%</i>	<i>8,2pp</i>	<i>53,3%</i>	<i>53,9%</i>	<i>-1,0pp</i>	<i>43,0%</i>	<i>41,5%</i>	<i>1,5pp</i>

No 4T25 registramos um crescimento de 12,7% em nosso resultado operacional ajustado consolidado, representando uma expansão de 1,5 p.p. na margem operacional *versus* 4T24. Os principais destaques são:

- Aumento de 3,3% nos custos operacionais consolidados *versus* 4T24, abaixo do crescimento da receita líquida consolidada, levando a um ganho de 1,8 p.p. na margem bruta;
- Aumento de 26,0% nas despesas comerciais consolidadas *versus* 4T24, que foi marcado por reversões técnicas pontuais.
- Queda de 0,4% nas despesas gerais e administrativas, seguindo a estratégia da Companhia de ser mais eficiente nas despesas para que possamos investir cada vez mais na qualidade da nossa oferta.

No acumulado do ano de 2025, registramos um crescimento de 8,7% em nosso resultado operacional ajustado consolidado, representando uma expansão de 1,2 p.p. na margem operacional *versus* 2024. Os principais destaques são:

- Aumento de 5,3% nos custos operacionais consolidados *versus* 2024, abaixo do crescimento da receita líquida consolidada, levando a um ganho de 0,1 p.p. na margem bruta consolidada;
- Queda de 0,9% nas despesas comerciais consolidadas *versus* 2024, refletindo a melhora do perfil dos nossos recebíveis e consequente redução ano-contra-ano da PDD e investimentos de marketing mais eficientes.
- Aumento de 4,5% nas despesas gerais e administrativas, abaixo do crescimento da receita líquida consolidada, resultado do nosso posicionamento mais austero.

Ânima Core

O Ânima Core apresentou aumento no seu resultado operacional de 81% no 4T25 *versus* 4T24, para R\$ 167,1 milhões, e de 4,5% em 2025 *versus* 2024, para R\$ 830,4 milhões em 2025, com expansão de margem operacional de 1,1 p.p. e 0,7 p.p., respectivamente, decorrente principalmente de eficiências em custos e despesas gerais e administrativas.

Ensino Digital

O Ensino Digital apresentou aumento no seu resultado operacional de 23,7% no 4T25 *versus* 4T24, para R\$ 43,1 milhões, e de 35,6% em 2025 *versus* 2024, para R\$ 155,7 milhões, e apresentou expansão da margem operacional de 8,2 p.p. no 4T25 e de 8,6 p.p. em 2025, decorrente principalmente da reestruturação dos diversos times operacionais, de marketing e administrativos do segmento.

Inspirali

A Inspirali apresentou aumento de 14,4% no resultado operacional no 4T25 *versus* 4T24, para R\$ 208,0 milhões, e de 9,1% em 2025 R\$ 809,7 milhões, com leve queda de margem para 53,3% (*versus* 53,9% no 4T24) e 52,8% (*versus* 53,2% em 2024), respectivamente, demonstrando mais uma vez sua capacidade de manter alta eficiência operacional.

EBITDA e EBITDA ajustado

R\$ milhões (exceto em %)	2025	% AV	2024	% AV	Δ 2025/ 2024	4T25	% AV	4T24	% AV	Δ 4T25/ 4T24
Resultado Operacional Ajustado	1.795,8		1.651,5		8,7%	418,2		371,1		12,7%
Margem operacional	44,6%		43,4%		1,2pp	43,0%		41,5%		1,6pp
Despesas Corporativas	(303,6)	-7,5%	(290,5)	-7,6%	4,5%	(84,2)	-8,7%	(77,4)	-8,6%	8,8%
EBITDA Ajustado	1.492,2		1.361,0		9,6%	334,0		293,7		13,7%
Margem EBITDA Ajustado	37,1%		35,8%		1,3pp	34,4%		32,8%		1,6pp
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(41,2)	-1,0%	(38,9)	-1,0%	5,9%	(6,8)	-0,7%	(7,7)	-0,9%	-11,2%
(-) Itens não-recorrentes	(12,7)	-0,3%	(9,2)	-0,2%	38,2%	(2,2)	-0,2%	21,5	2,4%	-110,3%
EBITDA	1.438,3		1.312,9		9,6%	325,0		307,6		5,7%
Margem EBITDA	35,7%		34,5%		1,2pp	33,4%		34,3%		-0,9pp
(-) Despesa com aluguel	(285,4)	-7,1%	(276,1)	-7,3%	3,4%	(72,1)	-7,4%	(69,6)	-7,8%	3,6%
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	1.206,8		1.084,9		11,2%	261,9		224,1		16,8%
Margem EBITDA Ajustada ex-IFRS16	30,0%		28,5%		1,5pp	26,9%		25,0%		1,9pp

Encerramos o quarto trimestre 2025 com um EBITDA ajustado ex-IFRS16 16,8% acima do 4T24, atingindo R\$ 261,9 milhões, e uma margem de 26,9% (+1,9 p.p. *versus* o 4T24), sustentando o elevado patamar de eficiência do nosso negócio. O crescimento no período foi decorrente de: a) contínua melhora dos resultados operacionais dos nossos segmentos, e b) a eficiência em nossa estrutura corporativa. No ano de 2025, o EBITDA ajustado ex-IFRS16 foi 11,2% acima de 2024, atingindo R\$ 1.206,8 milhões, e uma margem de 30,0% (+1,5 p.p. *versus* 2024).

Não recorrentes

R\$ milhões	2025	4T25	2024	4T24
Reestruturação e verbas rescisórias	11,7	1,8	28,4	2,4
Baixas contábeis de ativos	0,0	0,0	3,8	0,0
Desmobilizações	0,0	0,0	0,9	0,0
Outros	1,0	0,4	(23,9)	(23,9)
Impacto total no EBITDA Ajustado	12,7	2,2	9,2	(21,5)
Impacto total no EBITDA Ajustado ex-IFRS16	12,7	2,2	9,2	(21,5)

Os gastos não recorrentes verificados tanto no 4T25 como no ano de 2025 estão concentrados na rubrica 'reestruturação e verbas rescisórias', cujos valores são referentes a rescisões de vagas que não serão repostas.

Resultado financeiro

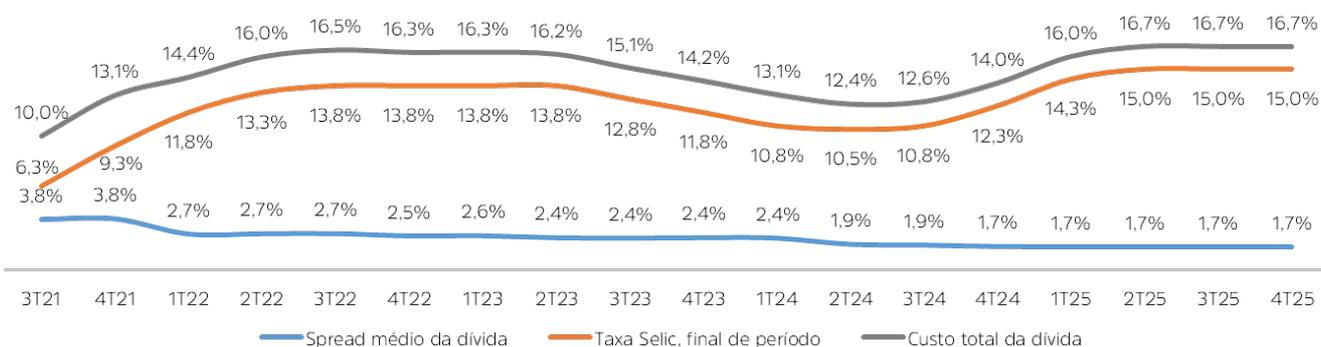
R\$ milhões (exceto em %)	2025	2024	Δ 2025/ 2024	4T25	4T24	Δ 4T25/ 4T24
(+) Receita Financeira	252,5	170,0	48,5%	69,4	46,2	50,3%
Receita com aplicações financeiras	193,9	113,1	71,4%	58,2	33,8	72,2%
Receita com juros de mensalidades	41,2	38,9	5,9%	6,8	7,7	-11,2%
Descontos obtidos	0,0	0,1	n/a	0,0	(0,2)	n/a
Outras	17,4	17,9	-2,7%	4,4	4,9	-11,0%
(-) Despesa Financeira	(1.001,6)	(804,0)	24,6%	(275,9)	(193,6)	42,5%
Despesa de comissões e juros com empréstimos ¹	(676,6)	(517,7)	30,7%	(181,8)	(122,1)	49,0%
Despesa Financeira de arrendamento	(142,9)	(142,3)	0,4%	(35,1)	(34,4)	2,0%
Despesa de juros com PraValer	(102,9)	(75,0)	37,2%	(44,3)	(24,3)	82,2%
Despesa de juros com títulos a pagar (aquisições)	(8,3)	(5,5)	50,6%	(2,0)	(0,6)	230,7%
Outros	(71,0)	(63,5)	11,8%	(12,6)	(12,2)	3,5%
Resultado Financeiro Líquido	(749,2)	(634,0)	18,2%	(206,5)	(147,4)	40,1%
Penalty fee pré-pagamento debênture	0,0	2,3	n.a.	0,0	0,0	n.a.
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	0,0	22,4	n.a.	0,0	0,0	n.a.
Resultado Financeiro Ajustado	(749,2)	(609,3)	22,9%	(206,5)	(147,4)	40,1%

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

O resultado financeiro líquido foi de -R\$ 206,5 milhões no 4T25, um aumento de 40,1% *versus* o 4T24, e de -R\$ 749,2 milhões em 2025, um aumento de 18,2% *versus* 2024. Os destaques, tanto para o trimestre como para o ano, foram (i) um maior saldo médio de caixa no período (R\$ 1.687 milhões no 4T25 *versus* R\$ 1.352 milhões no 4T24 e R\$ 1.469 milhões em 2025 *versus* R\$ 1.196 milhões em 2024), aumentando a receita com aplicações financeiras; (ii) um aumento, no período, da taxa básica de juros da economia brasileira, a SELIC, que impactou

tanto as receitas com aplicações financeiras quanto a despesa de comissões e juros com empréstimos; (iii) um aumento na despesa de juros com PraValer como já comentado anteriormente.

A taxa média do *spread* da dívida consolidada da Ânima Educação encontra-se em 1,7% ao ano, em linha com o 3T25 e 4T24.



Lucro e margem líquidos

R\$ milhões (exceto em %)	2025	% AV	2024	% AV	Δ 2025/2024	4T25	% AV	4T24	% AV	Δ 4T25/4T24
EBITDA	1.438,3	35,7%	1.312,9	34,5%	9,6%	325,0	33,4%	307,6	34,3%	5,7%
Depreciação & Amortização	(427,4)	-10,6%	(481,0)	-12,7%	-11,1%	(104,5)	-10,7%	(112,0)	-12,5%	-6,8%
Equivalência Patrimonial	(8,9)	-0,2%	(11,8)	-0,3%	-24,6%	(5,0)	-0,5%	(1,3)	-0,1%	296,3%
EBIT	1.002,0	24,9%	820,1	21,6%	22,2%	215,5	22,2%	194,3	21,7%	10,9%
Resultado Financeiro Líquido	(749,2)	-18,6%	(634,0)	-16,7%	18,2%	(206,5)	-21,2%	(147,4)	-16,5%	40,1%
EBT	252,9	6,3%	186,1	4,9%	35,9%	9,0	0,9%	46,9	5,2%	-80,7%
IR & CSLL	3,8	0,1%	18,4	0,5%	-79,3%	2,0	0,2%	2,0	0,2%	-2,8%
Lucro Líquido	256,7	6,4%	204,4	5,4%	25,5%	11,0	1,1%	48,9	5,5%	-77,5%
(-) Participação dos acionistas não controladores	132,9	3,3%	119,3	3,1%	11,4%	29,0	3,0%	33,0	3,7%	-12,0%
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	123,8	3,1%	85,1	2,2%	45,3%	(18,1)	-1,9%	15,9	1,8%	-213,9%
Itens não-recorrentes ²	11,1	0,3%	9,1	0,2%	21,8%	1,2	0,1%	(21,6)	-2,4%	-105,4%
Recuperação de impostos ²	0,0	0,0%	(16,0)	-0,4%	-100,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	n.a.
Amortização de intangível ^{1,2}	55,1	1,4%	90,5	2,4%	-39,2%	12,0	1,2%	14,6	1,6%	-17,6%
Penalty fee pré-pagamento debênture ²	0,0	0,0%	1,7	0,0%	n.a.	0,0	0,0%	0,0	0,0%	n.a.
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga ²	0,0	0,0%	16,6	0,4%	n.a.	0,0	0,0%	0,0	0,0%	n.a.
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado, atribuível aos acionistas controladores	189,9	4,7%	187,0	4,7%	1,5%	(4,9)	-0,5%	8,9	1,0%	-155,0%
Margem Líquida Ajustada	4,7%		4,9%		-0,2pp	-0,5%		1,0%		-1,5pp

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

Concluimos o 4T25 com um prejuízo líquido atribuível aos acionistas controladores de R\$ 18,1 milhões, resultado do aumento de 40,1% na despesa financeira líquida *versus* 4T24, que também foi positivamente impactado por ganhos não recorrentes de R\$ 21,6 milhões. No ano, acumulamos um lucro líquido atribuível aos acionistas controladores de R\$ 123,8 milhões, 45,3% acima de 2024, mesmo com o aumento de 18,2% na despesa financeira líquida.

Acumulamos um lucro líquido ajustado atribuível aos acionistas controladores de R\$ 189,9 milhões em 2025, cujos principais ajustes são compostos por:

- Itens não recorrentes que impactaram o EBITDA, no montante de R\$ 1,2 milhões no 4T25 e R\$ 11,1 milhões em 2025; e
- Amortização de intangíveis de combinação de negócio, no montante de R\$ 12,0 milhões no 4T25 e R\$ 55,1 milhões em 2025.

O cronograma de amortização dos intangíveis amortizáveis consolidados 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

(exceto em %)	DEZ 25	SET 25	DEZ 24	SET 24
(+) Total de Disponibilidades	1.705,4	1.676,5	1.252,0	1.475,2
Caixa	220,0	113,0	99,6	100,2
Aplicações Financeiras	1.485,4	1.563,5	1.152,4	1.374,9
(-) Total de Empréstimos e Financiamentos¹	4.561,2	4.336,4	4.134,3	4.222,0
Circulante	362,7	426,1	148,6	421,3
Não circulante	4.198,6	3.910,3	3.985,7	3.800,7
(=) Dívida Líquida²	(2.855,8)	(2.660,0)	(2.882,4)	(2.746,9)
(-) Outras obrigações ajustadas	144,2	148,6	158,9	135,6
(=) Dívida Líquida ajustada³	(3.000,1)	(2.808,6)	(3.041,3)	(2.882,5)
(-) Passivo Arrendamentos (IFRS-16)	1.175,9	1.213,1	1.188,7	1.208,5
Circulante	111,1	121,6	141,4	137,2
Não circulante	1.064,8	1.091,6	1.047,3	1.071,3
(=) Dívida Líquida ajustada incl. IFRS-16³	(4.175,9)	(4.021,7)	(4.230,0)	(4.091,0)
EBITDA ajustado ex-IFRS16 LTM	1.206,7	1.169,0	1.084,9	1.061,7
Ratio⁴	2,49x	2,40x	2,80x	2,71x

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 4T25 e ano de 2025 com uma dívida líquida ajustada de R\$ 3.000,1 milhões, abaixo dos R\$ 3.041,3 milhões do 4T24 e 2024, o que combinado a um crescimento no resultado operacional consolidado levou a uma queda da alavancagem para 2,49x, *versus* 2,80x do final do 4T24 e 2024, refletindo a consistência da geração de caixa de nossas operações.

Contas a receber e prazo médio de recebimento (PMR)

Total	4T25	3T25	2T25	1T25	4T24	Δ 4T25/ 4T24
R\$ milhões, exceto em dias						
Contas a Receber Líquido	887,5	900,2	925,4	922,1	836,9	50,6
a vencer	565,3	575,6	575,5	568,3	503,5	61,8
até 180 dias	173,2	186,7	212,9	216,4	179,2	(6,0)
de 181 a 360 dias	72,8	65,1	59,5	67,3	67,6	5,2
de 361 a 720 dias	76,2	72,7	77,6	70,1	86,6	(10,4)

Prazos médios de recebimento

Total	4T25	3T25	2T25	1T25	4T24	Δ 4T25/ 4T24
R\$ milhões, exceto em dias						
Contas a Receber Líquido	887,5	900,2	925,4	922,1	836,9	50,6
Receita líquida (LTM)	4.023,7	3.947,6	3.879,9	3.851,6	3.801,4	222,3
PMR (# dias)	79	82	86	86	79	0,1

Não FIES e outros	4T25	3T25	2T25	1T25	4T24	Δ 4T25/ 4T24
R\$ milhões, exceto em dias						
Contas a Receber Líquido	770,6	773,8	808,3	805,0	727,3	43,3
Receita líquida (LTM)	3.829,5	3.765,2	3.708,6	3.673,9	3.623,9	205,6
PMR (# dias)	72	74	78	79	72	0,2

FIES	4T25	3T25	2T25	1T25	4T24	Δ 4T25/ 4T24
R\$ milhões, exceto em dias						
Contas a Receber Líquido	116,9	126,3	117,1	117,2	109,6	7,3
Receita líquida (LTM)	194,2	182,4	171,3	177,7	177,5	16,7
PMR (# dias)	217	249	246	237	222	(5,5)

Nosso “contas a receber líquido” encerrou o 4T25 e o ano de 2025 com um saldo de R\$ 887,5 milhões, um aumento de R\$ 50,6 milhões em relação ao 4T24 e 2024, decorrente em sua maior parte de amadurecimento da carteira de financiamentos privados.

Nosso prazo médio de recebimento total encerrou o trimestre e o ano em linha com o 4T24 e 2024, seguindo nossas políticas atuais de gestão de capital de giro.

Fluxo de caixa

R\$ milhões	2025	2024	4T25	4T24
Lucro líquido	256,7	204,4	11,0	48,9
Provisões	224,2	182,7	68,7	6,1
Depreciação & Amortização	426,2	481,0	104,5	112,1
Despesa líquida com juros e atualização monetária	791,2	684,6	187,4	171,6
Outros ajustes ao resultado líquido	84,0	22,8	30,7	(7,9)
Pagamento de aluguel	(285,4)	(275,6)	(72,1)	(69,1)
Pagamento de multa de aluguel por devolução de imóvel	(8,0)	(8,8)	(1,1)	(1,1)
Geração de Caixa Operacional	1.488,9	1.291,2	329,1	260,6
Capital de Giro	(411,6)	(331,7)	(241,2)	(202,4)
Variações das contas a receber	(273,6)	(321,2)	(51,4)	(27,5)
Variações de outros ativos operacionais	(5,9)	13,8	(1,8)	(13,7)
Variações dos passivos operacionais	(132,2)	(24,6)	(188,0)	(161,2)
CAPEX - Imobilizado e Intangível	(217,3)	(175,9)	(59,2)	(53,5)
Subtotal	(629,0)	(507,4)	(300,5)	(255,9)
Geração de Caixa da Empresa	860,0	783,6	28,6	4,7
Aumento de Capital	0,5	1,2	0,5	1,2
Juros de Empréstimos Pagos	(595,9)	(493,0)	(231,1)	(166,0)
Captações e Amortizações	346,2	277,9	274,1	(45,0)
Aumento de capital em coligadas	(31,5)	(4,1)	(5,7)	0,0
Pagamentos de aquisições	(52,2)	(50,8)	(33,6)	(17,7)
Dividendos	(70,7)	(246,8)	(1,6)	(0,3)
Outros	(2,9)	(0,6)	(2,2)	(0,1)
Subtotal	(406,5)	(516,1)	0,3	(227,9)
Aumento (redução) líquido(a) no caixa /equivalentes	453,4	267,5	29,0	(223,2)
Caixa e Aplicações Financeiras no início do período	1.252,0	984,5	1.676,5	1.475,2
Caixa e Aplicações Financeiras no fim do período	1.705,4	1.252,0	1.705,4	1.252,0

A Companhia encerrou o 4T25 com uma geração de caixa operacional de R\$ 329,1 milhões, representando um aumento de 26,3% em comparação ao 4T24, e uma geração de caixa da empresa de R\$ 28,6 milhões, acima dos R\$ 4,7 milhões do 4T24. Já para o ano de 2025, a geração de caixa operacional totalizou R\$ 1.488,9 milhões, 15,3% acima de 2024, e a geração de caixa da empresa foi de R\$ 860,0 milhões, 9,7% acima de 2024.

Das atividades de financiamento, destacamos o aumento dos juros pagos no período para R\$ 231,1 milhões no 4T25 (*versus* R\$ 166,0 milhões no 4T24) e para R\$ 595,9 milhões em 2025 (*versus* R\$ 493,0 milhões em 2024), explicado pelo aumento da dívida bruta e pela maior taxa de juros do período. Por fim, a rubrica “pagamentos de aquisições” contempla o pagamento pela aquisição de 10,74% das cotas da FASEH realizada em novembro de 2025, a qual passamos, naquela data, a ser detentores de 83,90% de suas cotas. Como evento subsequente, realizamos em fevereiro de 2026 a aquisição adicional de 10,52% das cotas da FASEH, a qual passamos a ser detentores, atualmente, de 94,42% das cotas.

Investimentos (CAPEX)

R\$ milhões (exceto em %)	2025	2024	Δ 2025/ 2024	4T25	4T24	Δ 4T25/ 4T24
Sistema e Tecnologia	133,3	95,6	39,4%	41,2	25,9	59,1%
Obras e benfeitorias	52,7	42,1	25,2%	10,5	13,2	-20,8%
Outros	31,3	38,2	-17,9%	7,5	14,4	-47,7%
Total Investimento	217,3	175,9	23,6%	59,2	53,5	10,6%
% sobre a Receita Líquida	5,4%	4,6%	0,8p.p.	6,1%	6,0%	0,1p.p.

* Outros refere-se a investimentos em equipamentos de nossos laboratórios, bibliotecas e outras instalações.

Os investimentos em CAPEX totalizaram R\$ 59,2 milhões no 4T25 e R\$ 217,3 milhões em 2025, representando 6,1% e 5,4% da receita líquida do período, respectivamente, 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, das despesas de depreciação, amortização e exaustão e da equivalência patrimonial, conforme aplicável. O EBITDA ajustado é uma resultante do EBITDA ajustado para voltar os efeitos das multas e juros sobre mensalidades 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. Não possui significado padronizado e nossa definição poderá não ser comparável à utilizada por outras empresas. Calculada 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, ajustada por outras obrigações nos passivos circulantes e não circulantes. A reconciliação deste indicador encontra-se na sessão ANEXO I: DRE consolidada.

Anexo I: DRE Consolidada

R\$ milhões (exceto em %)	2025	% AV	2024	% AV	Δ 2025/ 2024	4T25	% AV	4T24	% AV	Δ 4T25/ 4T24
Receita Bruta	8.411,3	209,0%	7.772,0	204,5%	8,2%	2.051,1	210,9%	1.882,4	210,2%	9,0%
Descontos, Deduções & Bolsas	(4.228,4)	-105,1%	(3.819,1)	-100,5%	10,7%	(1.041,0)	-107,1%	(951,3)	-106,2%	9,4%
Impostos & Taxas	(159,2)	-4,0%	(151,6)	-4,0%	5,0%	(37,7)	-3,9%	(35,8)	-4,0%	5,5%
Receita Líquida	4.023,7	100,0%	3.801,4	100,0%	5,8%	972,3	100,0%	895,4	100,0%	8,6%
Total de Custos	(1.309,9)	-32,6%	(1.243,7)	-32,7%	5,3%	(336,7)	-34,6%	(325,8)	-36,4%	3,3%
Pessoal	(820,6)	-20,4%	(834,5)	-22,0%	-1,7%	(205,3)	-21,1%	(213,0)	-23,8%	-3,6%
Serviços de Terceiros	(140,7)	-3,5%	(120,5)	-3,2%	16,8%	(38,2)	-3,9%	(35,5)	-4,0%	7,5%
Aluguel & Ocupação	(76,6)	-1,9%	(69,8)	-1,8%	9,6%	(18,4)	-1,9%	(17,6)	-2,0%	4,7%
Outras	(272,0)	-6,8%	(218,9)	-5,8%	24,3%	(74,7)	-7,7%	(59,6)	-6,7%	25,3%
Lucro Bruto Ajustado	2.713,8	67,4%	2.557,7	67,3%	6,1%	635,7	65,4%	569,6	63,6%	11,6%
Despesas Comerciais	(465,0)	-11,6%	(469,2)	-12,3%	-0,9%	(122,9)	-12,6%	(97,5)	-10,9%	26,0%
PDD	(173,2)	-4,3%	(178,5)	-4,7%	-3,0%	(49,8)	-5,1%	(24,7)	-2,8%	101,4%
Marketing	(291,9)	-7,3%	(290,6)	-7,6%	0,4%	(73,1)	-7,5%	(72,8)	-8,1%	0,4%
Despesas Gerais & Administrativas	(479,1)	-11,9%	(458,4)	-12,1%	4,5%	(114,9)	-11,8%	(115,4)	-12,9%	-0,4%
Pessoal	(323,0)	-8,0%	(292,9)	-7,7%	10,3%	(74,8)	-7,7%	(67,8)	-7,6%	10,3%
Serviços de Terceiros	(116,9)	-2,9%	(112,3)	-3,0%	4,0%	(30,3)	-3,1%	(28,1)	-3,1%	7,9%
Aluguel & Ocupação	(4,5)	-0,1%	(4,3)	-0,1%	4,1%	(1,0)	-0,1%	(1,2)	-0,1%	-15,9%
Outras	(34,8)	-0,9%	(48,9)	-1,3%	-28,9%	(8,9)	-0,9%	(18,4)	-2,1%	-51,7%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(15,0)	-0,4%	(17,6)	-0,5%	-14,3%	13,6	1,4%	6,8	0,8%	98,4%
Provisões	(25,0)	-0,6%	(28,1)	-0,7%	-11,0%	0,2	0,0%	1,2	0,1%	-82,9%
Impostos & Taxas	(6,0)	-0,1%	(13,4)	-0,4%	-55,0%	(0,4)	0,0%	(5,0)	-0,6%	-92,0%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	16,0	0,4%	23,9	0,6%	-33,1%	13,8	1,4%	10,6	1,2%	29,4%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	41,2	1,0%	38,9	1,0%	5,9%	6,8	0,7%	7,7	0,9%	-11,2%
Resultado Operacional Ajustado	1.795,8	44,6%	1.651,5	43,4%	8,7%	418,2	43,0%	371,1	41,5%	12,7%
Despesas Corporativas	(303,6)	-7,5%	(290,5)	-7,6%	4,5%	(84,2)	-8,7%	(77,4)	-8,6%	8,8%
EBITDA Ajustado	1.492,2	37,1%	1.361,0	35,8%	9,6%	334,0	34,4%	293,7	32,8%	13,7%
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(41,2)	-1,0%	(38,9)	-1,0%	5,9%	(6,8)	-0,7%	(7,7)	-0,9%	-11,2%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(12,7)	-0,3%	(9,2)	-0,2%	38,2%	(2,2)	-0,2%	21,5	2,4%	-110,3%
EBITDA	1.438,3	35,7%	1.312,9	34,5%	9,6%	325,0	33,4%	307,6	34,3%	5,7%
Depreciação & Amortização	(427,4)	-10,6%	(481,0)	-12,7%	-11,1%	(104,5)	-10,7%	(112,0)	-12,5%	-6,8%
Equivalência Patrimonial	(8,9)	-0,2%	(11,8)	-0,3%	-24,6%	(5,0)	-0,5%	(1,3)	-0,1%	296,3%
EBIT	1.002,0	24,9%	820,1	21,6%	22,2%	215,5	22,2%	194,3	21,7%	10,9%
Resultado Financeiro Líquido	(749,2)	-18,6%	(634,0)	-16,7%	18,2%	(206,5)	-21,2%	(147,4)	-16,5%	40,1%
EBT	252,9	6,3%	186,1	4,9%	35,9%	9,0	0,9%	46,9	5,2%	-80,7%
IR & CSLL	3,8	0,1%	18,4	0,5%	-79,3%	2,0	0,2%	2,0	0,2%	-2,8%
Lucro Líquido	256,7	6,4%	204,4	5,4%	25,5%	11,0	1,1%	48,9	5,5%	-77,5%
(-) Participação dos acionistas não controladores	132,9	3,3%	119,3	3,1%	11,4%	29,0	3,0%	33,0	3,7%	-12,0%
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	123,8	3,1%	85,1	2,2%	45,3%	(18,1)	-1,9%	15,9	1,8%	-213,9%
Itens Não-Recorrentes - EBITDA ²	11,1	0,3%	9,1	0,2%	21,8%	1,2	0,1%	(21,6)	-2,4%	-105,4%
Recuperação de impostos	0,0	0,0%	(16,0)	-0,4%	-100,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	n.a.
Amortização de intangível ^{1,2}	55,1	1,4%	90,5	2,4%	-39,2%	12,0	1,2%	14,6	1,6%	-17,6%
Penalty fee pré-pagamento debênture ²	0,0	0,0%	1,7	0,0%	-100,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	n.a.
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga ²	0,0	0,0%	16,6	0,4%	-100,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	n.a.
Lucro (Prejuízo) Líquido ajustado, atribuível aos acionistas controladores	189,9	4,7%	187,0	4,9%	1,5%	(4,9)	-0,5%	8,9	1,0%	-155,0%

¹ Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas. ² Os valores são referentes a participação da Ânima Holding (73,99%) no referido ajuste.

Anexo II: DRE por segmento de negócio

R\$ milhões (exceto em %)	2025							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirall	%AV
Receita Bruta	8.411,3	209,0%	5.310,5	245,9%	1.048,8	316,5%	2.052,0	133,9%
Descontos, Deduções & Bolsas	(4.228,4)	-105,1%	(3.068,2)	-142,0%	(703,2)	-212,2%	(457,1)	-29,8%
Impostos & Taxas	(159,2)	-4,0%	(82,4)	-3,8%	(14,2)	-4,3%	(62,6)	-4,1%
Receita Líquida	4.023,7	100,0%	2.159,9	100,0%	331,4	100,0%	1.532,4	100,0%
Total de Custos	(1.309,9)	-32,6%	(837,2)	-38,8%	(23,0)	-6,9%	(449,7)	-29,3%
Pessoal	(820,6)	-20,4%	(601,1)	-27,8%	(16,5)	-5,0%	(202,9)	-13,2%
Serviços de Terceiros	(140,7)	-3,5%	(72,3)	-3,3%	(0,4)	-0,1%	(68,0)	-4,4%
Aluguel & Ocupação	(76,6)	-1,9%	(60,5)	-2,8%	(1,3)	-0,4%	(14,8)	-1,0%
Outras	(272,0)	-6,8%	(103,2)	-4,8%	(4,8)	-1,4%	(164,0)	-10,7%
Lucro Bruto Ajustado	2.713,8	67,4%	1.322,7	61,2%	308,4	93,1%	1.082,7	70,7%
Despesas Comerciais	(465,0)	-11,6%	(298,1)	-13,8%	(98,3)	-29,7%	(68,6)	-4,5%
PDD	(173,2)	-4,3%	(106,7)	-4,9%	(40,9)	-12,3%	(25,6)	-1,7%
Marketing	(291,9)	-7,3%	(191,5)	-8,9%	(57,4)	-17,3%	(43,0)	-2,8%
Despesas Gerais & Administrativas	(479,1)	-11,9%	(215,6)	-10,0%	(60,7)	-18,3%	(202,7)	-13,2%
Pessoal	(323,0)	-8,0%	(153,4)	-7,1%	(40,9)	-12,4%	(128,6)	-8,4%
Serviços de Terceiros	(116,9)	-2,9%	(43,6)	-2,0%	(16,5)	-5,0%	(56,8)	-3,7%
Aluguel & Ocupação	(4,5)	-0,1%	(1,9)	-0,1%	(0,5)	-0,1%	(2,1)	-0,1%
Outras	(34,8)	-0,9%	(16,7)	-0,8%	(2,8)	-0,8%	(15,3)	-1,0%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(15,0)	-0,4%	(1,4)	-0,1%	(0,5)	-0,1%	(13,2)	-0,9%
Provisões	(25,0)	-0,6%	(20,4)	-0,9%	0,3	0,1%	(4,9)	-0,3%
Impostos & Taxas	(6,0)	-0,1%	(3,9)	-0,2%	(0,2)	-0,1%	(1,8)	-0,1%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	16,0	0,4%	23,0	1,1%	(0,6)	-0,2%	(6,4)	-0,4%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	41,2	1,0%	22,8	1,1%	6,8	2,0%	11,6	0,8%
Resultado Operacional Ajustado	1.795,8	44,6%	830,4	38,4%	155,7	47,0%	809,7	52,8%
Despesas Corporativas	(303,6)	-7,5%						
EBITDA Ajustado	1.492,2	37,1%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(41,2)	-1,0%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(12,7)	-0,3%						
EBITDA	1.438,3	35,7%						
Depreciação & Amortização	(427,4)	-10,6%						
Equivalência Patrimonial	(8,9)	-0,2%						
EBIT	1.002,0	24,9%						
Resultado Financeiro Líquido	(749,2)	-18,6%						
EBT	252,9	6,3%						
IR & CSLL	3,8	0,1%						
Lucro (Prejuízo) Líquido	256,7	6,4%						
(-) Participação dos acionistas não controladores	132,9	3,3%						
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	123,8	3,1%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA ²	11,1	0,3%						
Amortização de intangível ^{1,2}	55,1	1,4%						
Lucro (Prejuízo) Líquido ajustado, atribuível aos acionistas controladores	189,9	4,7%						

¹ Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas. ² Os valores são referentes a participação da Ânima Holding (73,99%) nos referidos ajustes.

R\$ milhões (exceto em %)	2024							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirall	%AV
Receita Bruta	7.772,0	204,5%	5.039,2	239,2%	943,9	315,9%	1.788,9	128,1%
Descontos, Deduções & Bolsas	(3.819,1)	-100,5%	(2.850,4)	-135,3%	(633,7)	-212,0%	(335,0)	-24,0%
Impostos & Taxas	(151,6)	-4,0%	(82,4)	-3,9%	(11,4)	-3,8%	(57,8)	-4,1%
Receita Líquida	3.801,4	100,0%	2.106,4	100,0%	298,8	100,0%	1.396,1	100,0%
Total de Custos	(1.243,7)	-32,7%	(791,9)	-37,6%	(20,6)	-6,9%	(431,2)	-30,9%
Pessoal	(834,5)	-22,0%	(578,5)	-27,5%	(13,4)	-4,5%	(242,6)	-17,4%
Serviços de Terceiros	(120,5)	-3,2%	(68,1)	-3,2%	(0,5)	-0,2%	(51,9)	-3,7%
Aluguel & Ocupação	(69,8)	-1,8%	(54,3)	-2,6%	(1,2)	-0,4%	(14,4)	-1,0%
Outras	(218,9)	-5,8%	(91,1)	-4,3%	(5,5)	-1,8%	(122,3)	-8,8%
Lucro Bruto Ajustado	2.557,7	67,3%	1.314,5	62,4%	278,2	93,1%	965,0	69,1%
Despesas Comerciais	(469,2)	-12,3%	(314,9)	-14,9%	(101,9)	-34,1%	(52,4)	-3,7%
PDD	(178,5)	-4,7%	(127,2)	-6,0%	(31,7)	-10,6%	(19,7)	-1,4%
Marketing	(290,6)	-7,6%	(187,7)	-8,9%	(70,3)	-23,5%	(32,7)	-2,3%
Despesas Gerais & Administrativas	(458,4)	-12,1%	(209,0)	-9,9%	(65,2)	-21,8%	(184,2)	-13,2%
Pessoal	(292,9)	-7,7%	(137,1)	-6,5%	(46,1)	-15,4%	(109,7)	-7,9%
Serviços de Terceiros	(112,3)	-3,0%	(46,7)	-2,2%	(15,0)	-5,0%	(50,6)	-3,6%
Aluguel & Ocupação	(4,3)	-0,1%	(2,7)	-0,1%	(1,0)	-0,3%	(0,6)	0,0%
Outras	(48,9)	-1,3%	(22,5)	-1,1%	(3,1)	-1,0%	(23,3)	-1,7%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(17,6)	-0,5%	(19,8)	-0,9%	(0,1)	0,0%	2,4	0,2%
Provisões	(28,1)	-0,7%	(27,9)	-1,3%	0,0	0,0%	(0,2)	0,0%
Impostos & Taxas	(13,4)	-0,4%	(9,0)	-0,4%	(0,1)	0,0%	(4,3)	-0,3%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	23,9	0,6%	17,1	0,8%	0,0	0,0%	6,8	0,5%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	38,9	1,0%	23,6	1,1%	3,8	1,3%	11,4	0,8%
Resultado Operacional Ajustado	1.651,5	43,4%	794,4	37,7%	114,8	38,4%	742,2	53,2%
Despesas Corporativas	(290,5)	-7,6%						
EBITDA Ajustado	1.361,0	35,8%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(38,9)	-1,0%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(9,2)	-0,2%						
EBITDA	1.312,9	34,5%						
Depreciação & Amortização	(481,0)	-12,7%						
Equivalência Patrimonial	(11,8)	-0,3%						
EBIT	820,1	21,6%						
Resultado Financeiro Líquido	(634,0)	-16,7%						
EBT	186,1	4,9%						
IR & CSLL	18,4	0,5%						
Lucro (Prejuízo) Líquido	204,4	5,4%						
(-) Participação dos acionistas não controladores	119,3	3,1%						
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	85,1	2,2%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA ²	9,1	0,2%						
Amortização de intangível ^{1,2}	90,5	2,4%						
Lucro (Prejuízo) Líquido ajustado, atribuível aos acionistas controladores	187,0	4,9%						

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 %)	4T25							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirall	%AV
Receita Bruta	2.051,1	210,9%	1.269,7	254,8%	262,5	313,0%	518,8	133,0%
Descontos, Deduções & Bolsas	(1.041,0)	-107,1%	(752,3)	-150,9%	(175,0)	-208,6%	(113,7)	-29,2%
Impostos & Taxas	(37,7)	-3,9%	(19,0)	-3,8%	(3,6)	-4,3%	(15,1)	-3,9%
Receita Líquida	972,3	100,0%	498,4	100,0%	83,9	100,0%	390,0	100,0%
Total de Custos	(336,7)	-34,6%	(213,8)	-42,9%	(5,1)	-6,0%	(117,8)	-30,2%
Pessoal	(205,3)	-21,1%	(153,8)	-30,9%	(3,8)	-4,5%	(47,7)	-12,2%
Serviços de Terceiros	(38,2)	-3,9%	(19,8)	-4,0%	(0,1)	-0,1%	(18,3)	-4,7%
Aluguel & Ocupação	(18,4)	-1,9%	(14,4)	-2,9%	(0,3)	-0,3%	(3,8)	-1,0%
Outras	(74,7)	-7,7%	(25,8)	-5,2%	(0,9)	-1,1%	(48,0)	-12,3%
Lucro Bruto Ajustado	635,7	65,4%	284,6	57,1%	78,8	94,0%	272,2	69,8%
Despesas Comerciais	(122,9)	-12,6%	(78,9)	-15,8%	(26,5)	-31,6%	(17,5)	-4,5%
PDD	(49,8)	-5,1%	(34,1)	-6,8%	(8,7)	-10,4%	(6,9)	-1,8%
Marketing	(73,1)	-7,5%	(44,8)	-9,0%	(17,7)	-21,1%	(10,6)	-2,7%
Despesas Gerais & Administrativas	(114,9)	-11,8%	(55,5)	-11,1%	(11,9)	-14,2%	(47,5)	-12,2%
Pessoal	(74,8)	-7,7%	(40,8)	-8,2%	(6,3)	-7,5%	(27,7)	-7,1%
Serviços de Terceiros	(30,3)	-3,1%	(9,9)	-2,0%	(4,8)	-5,8%	(15,6)	-4,0%
Aluguel & Ocupação	(1,0)	-0,1%	(0,2)	0,0%	(0,2)	-0,2%	(0,6)	-0,2%
Outras	(8,9)	-0,9%	(4,7)	-0,9%	(0,6)	-0,7%	(3,6)	-0,9%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	13,6	1,4%	14,6	2,9%	(0,3)	-0,4%	(0,7)	-0,2%
Provisões	0,2	0,0%	3,6	0,7%	0,0	0,0%	(3,4)	-0,9%
Impostos & Taxas	(0,4)	0,0%	0,4	0,1%	(0,0)	0,0%	(0,8)	-0,2%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	13,8	1,4%	10,6	2,1%	(0,3)	-0,3%	3,4	0,9%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	6,8	0,7%	2,4	0,5%	2,9	3,5%	1,5	0,4%
Resultado Operacional Ajustado	418,2	43,0%	167,1	33,5%	43,1	51,3%	208,0	53,3%
Despesas Corporativas	(84,2)	-8,7%						
EBITDA Ajustado	334,0	34,4%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(6,8)	-0,7%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(2,2)	-0,2%						
EBITDA	325,0	33,4%						
Depreciação & Amortização	(104,5)	-10,7%						
Equivalência Patrimonial	(5,0)	-0,5%						
EBIT	215,5	22,2%						
Resultado Financeiro Líquido	(206,5)	-21,2%						
EBT	9,0	0,9%						
IR & CSLL	2,0	0,2%						
Lucro (Prejuízo) Líquido	11,0	1,1%						
(-) Participação dos acionistas não controladores	29,0	3,0%						
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	(18,1)	-1,9%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA ²	1,2	0,1%						
Amortização de intangível ^{1,2}	12,0	1,2%						
Lucro (Prejuízo) Líquido ajustado, atribuível aos acionistas controladores	(4,9)	-0,5%						

¹ Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas. ² Os valores são referentes a participação da Ânima Holding (73,99%) nos referidos ajustes.

R\$ milhões (exceto em %)	4T24							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirall	%AV
Receita Bruta	1.882,4	210,2%	1.206,0	252,8%	245,5	304,0%	430,9	127,7%
Descontos, Deduções & Bolsas	(951,3)	-106,2%	(708,4)	-148,5%	(161,6)	-200,1%	(81,2)	-24,1%
Impostos & Taxas	(35,8)	-4,0%	(20,4)	-4,3%	(3,2)	-3,9%	(12,2)	-3,6%
Receita Líquida	895,4	100,0%	477,1	100,0%	80,8	100,0%	337,5	100,0%
Total de Custos	(325,8)	-36,4%	(207,9)	-43,6%	(6,7)	-8,3%	(111,2)	-32,9%
Pessoal	(213,0)	-23,8%	(149,2)	-31,3%	(5,0)	-6,2%	(58,8)	-17,4%
Serviços de Terceiros	(35,5)	-4,0%	(17,5)	-3,7%	(0,1)	-0,1%	(17,9)	-5,3%
Aluguel & Ocupação	(17,6)	-2,0%	(13,2)	-2,8%	(0,3)	-0,4%	(4,0)	-1,2%
Outras	(59,6)	-6,7%	(27,9)	-5,8%	(1,3)	-1,6%	(30,5)	-9,0%
Lucro Bruto Ajustado	569,6	63,6%	269,3	56,4%	74,0	91,7%	226,3	67,1%
Despesas Comerciais	(97,5)	-10,9%	(60,6)	-12,7%	(26,6)	-32,9%	(10,3)	-3,1%
PDD	(24,7)	-2,8%	(11,2)	-2,3%	(12,1)	-15,0%	(1,4)	-0,4%
Marketing	(72,8)	-8,1%	(49,4)	-10,4%	(14,5)	-18,0%	(8,9)	-2,6%
Despesas Gerais & Administrativas	(115,4)	-12,9%	(54,2)	-11,4%	(13,2)	-16,3%	(48,0)	-14,2%
Pessoal	(67,8)	-7,6%	(34,1)	-7,1%	(9,1)	-11,3%	(24,6)	-7,3%
Serviços de Terceiros	(28,1)	-3,1%	(9,7)	-2,0%	(3,2)	-4,0%	(15,1)	-4,5%
Aluguel & Ocupação	(1,2)	-0,1%	(0,9)	-0,2%	(0,1)	-0,1%	(0,2)	-0,1%
Outras	(18,4)	-2,1%	(9,5)	-2,0%	(0,7)	-0,9%	(8,1)	-2,4%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	6,8	0,8%	(4,9)	-1,0%	(0,1)	-0,1%	11,7	3,5%
Provisões	1,2	0,1%	(3,6)	-0,7%	0,0	0,0%	4,8	1,4%
Impostos & Taxas	(5,0)	-0,6%	(6,7)	-1,4%	(0,1)	-0,1%	1,7	0,5%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	10,6	1,2%	5,4	1,1%	0,0	0,0%	5,3	1,6%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	7,7	0,9%	4,9	1,0%	0,6	0,8%	2,1	0,6%
Resultado Operacional Ajustado	371,1	41,5%	154,6	32,4%	34,8	43,1%	181,8	53,9%
Despesas Corporativas	(77,4)	-8,6%						
EBITDA Ajustado	293,7	32,8%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(7,7)	-0,9%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	21,5	2,4%						
EBITDA	307,6	34,3%						
Depreciação & Amortização	(112,0)	-12,5%						
Equivalência Patrimonial	(1,3)	-0,1%						
EBIT	194,3	21,7%						
Resultado Financeiro Líquido	(147,4)	-16,5%						
EBT	46,9	5,2%						
IR & CSLL	2,0	0,2%						
Lucro (Prejuízo) Líquido	48,9	5,5%						
(-) Participação dos acionistas não controladores	33,0	3,7%						
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	15,9	1,8%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA ²	(21,6)	-2,4%						
Amortização de intangível ^{1,2}	14,6	1,6%						
Lucro (Prejuízo) Líquido ajustado, atribuível aos acionistas controladores	8,9	1,0%						

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	2025						
	DRE Gerencial (Ajustado)	Deprec. & Amort.	Desp. Com aluguéis	Corporativa	Multa & Juros Mens.	Itens Não Recor.	DRE Societária
Receita Bruta	8.411,3					0,0	8.411,3
- Descontos, Deduções & Bolsas	(4.228,4)					0,0	(4.228,4)
- Impostos & Taxas	(159,2)					0,0	(159,2)
Receita Líquida	4.023,7	0,0		0,0	0,0	0,0	4.023,7
Total de Custos	(1.309,9)	(175,5)		0,0	0,0	(4,8)	(1.490,2)
- Pessoal	(820,6)					(4,8)	(825,4)
- Serviços de Terceiros	(140,7)					0,0	(140,7)
- Aluguel & Ocupação	(76,6)	(175,5)				0,0	(252,1)
- Outras	(272,0)					0,0	(272,0)
Lucro Bruto	2.713,8	(175,5)		0,0	0,0	(4,8)	2.533,5
Despesas Comerciais	(465,0)	0,0		0,0	0,0	(12,3)	(477,3)
- PDD	(173,2)			0,0		(12,3)	(185,4)
- Marketing	(291,9)			0,0		0,0	(291,9)
Despesas Gerais & Administrativas	(479,1)	(251,9)		(300,2)	0,0	(10,6)	(1.041,8)
- Pessoal	(323,0)			(211,3)		(6,9)	(541,2)
- Serviços de Terceiros	(116,9)			(77,2)		(3,7)	(197,7)
- Aluguel & Ocupação	(4,5)	(255,8)		(0,2)		0,0	(260,5)
- Outras	(34,8)	3,9		(11,5)		0,0	(42,4)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(15,0)	0,0		(3,4)	0,0	15,0	(3,5)
- Provisões	(25,0)			(3,2)		0,0	(28,2)
- Impostos & Taxas	(6,0)			(2,0)		0,0	(8,0)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	16,0			1,7		15,0	32,7
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	41,2			0,0	(41,2)	0,0	0,0
Resultado Operacional	1.795,8	(427,4)		(303,6)	(41,2)	(12,7)	1.010,9
- Despesas Corporativas	(303,6)			303,6			0,0
EBITDA Ajustado	1.492,2	(427,4)		0,0	(41,2)	(12,7)	1.010,9
(-) Despesa com aluguel	(285,4)		285,4				0,0
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	1.206,8	(427,4)	285,4	0,0	(41,2)	(12,7)	1.010,9
(+) Despesa com aluguel	285,4		(285,4)				0,0
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(41,2)				41,2		0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(12,7)					12,7	0,0
EBITDA	1.438,3	(427,4)	0,0	0,0	0,0	0,0	1.010,9
Depreciação & Amortização	(427,4)	427,4					0,0
Equivalência Patrimonial	(8,9)						(8,9)
EBIT	1.002,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1.002,0
Resultado Financeiro Líquido	(749,2)						(749,2)
EBT	252,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	252,9
Imposto de Renda & CSLL	3,8						3,8
Lucro Líquido	256,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	256,7
(-) Participação dos acionistas não controladores	132,9						132,9
Lucro Líquido, atribuível aos acionistas controladores	123,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	123,8
Itens Não-Recorrentes - EBITDA ²	11,1						
Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0,0						
Recuperação de impostos	0,0						
Amortização de intangível ¹	55,1						
Penalty fee pré-pagamento debênture ²	0,0						
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	0,0						
Participação de minoritários nos ajustes ao lucro	0,0						
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	189,9	-	-	-	-	-	-

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

R\$ milhões	2025				
	Anima Core	Inspirall	Ensino Digital	Corporativo	Consolidado
Receita líquida	2.159,9	1.532,4	331,4	0,0	4.023,7
Custo dos serviços prestados	(967,7)	(493,8)	(28,8)	0,0	(1.490,2)
Lucro Bruto	1.192,3	1.038,6	302,6	0,0	2.533,5
Despesas comerciais	(191,5)	(43,0)	(57,4)	0,0	(291,9)
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	(119,0)	(25,6)	(40,9)	0,0	(185,4)
Despesas gerais e administrativas	(273,0)	(310,0)	(66,9)	(391,9)	(1.041,8)
Resultado de equivalência patrimonial	(8,9)	0,0	0,0	0,0	(8,9)
Outras (despesas) receitas operacionais	(2,2)	(13,2)	(0,5)	12,4	(3,5)
Resultado antes do resultado financeiro, conforme DFs	597,8	646,8	136,9	(379,5)	1.002,0
Itens de conciliação:					
Depreciação e amortização	184,5	145,1	11,4	86,5	427,4
Resultado multa, juros s/ mensalidade	22,8	11,6	6,8	0,0	41,2
Equivalência patrimonial	8,9	0,0	0,0	0,0	8,9
Itens não recorrentes	16,5	6,3	0,6	(10,6)	12,7
Resultado operacional	830,4	809,7	155,7	(303,6)	1.492,2

Anexo V: Reconciliação do EBITDA ajustado ex-IFRS 16

R\$ milhões	Consolidado			
	2025	2024	4T25	4T24
Receita Líquida	4.023,7	3.801,4	972,3	895,4
Lucro Líquido	256,7	204,4	11,0	48,9
(+) Imposto de Renda & CSLL	(3,8)	(18,4)	(2,0)	(2,0)
(+) Resultado Financeiro Líquido	749,2	634,0	206,5	147,4
(+) Depreciação & Amortização	427,4	481,0	104,5	112,0
(+) Equivalência Patrimonial	8,9	11,8	5,0	1,3
EBITDA	1.438,3	1.312,9	325,0	307,6
Margem EBITDA	35,7%	34,5%	33,4%	34,3%
(+) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	41,2	38,9	6,8	7,7
(+) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	12,7	9,2	2,2	(21,5)
EBITDA Ajustado	1.492,2	1.361,0	334,0	293,7
Margem EBITDA Ajustada	37,1%	35,8%	34,4%	32,8%
(-) Despesa com aluguel ex-IFRS16	(285,4)	(276,1)	(72,1)	(69,6)
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	1.206,8	1.084,9	261,9	224,1
Margem EBITDA Ajustada ex-IFRS16	30,0%	28,5%	26,9%	25,0%
Release	1.206,8	1.084,9	261,9	224,1

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, das despesas de depreciação, amortização e exaustão e da equivalência patrimonial, conforme aplicável. O EBITDA ajustado é uma resultante do EBITDA ajustado para voltar os efeitos das multas e juros sobre mensalidades 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.

Anexo VI: DRE IFRS

R\$ milhões	2025	2024	4T25	4T24
Receita Líquida	4.023,7	3.801,4	972,3	895,4
Custo dos Serviços Prestados	(1.490,2)	(1.450,0)	(375,1)	(378,5)
Lucro Bruto (Prejuízo)	2.533,5	2.351,4	597,2	516,9
Receitas (Despesas) Operacionais	(1.531,5)	(1.531,3)	(381,7)	(322,6)
Comerciais	(477,3)	(469,2)	(133,5)	(97,4)
Gerais e administrativas	(1.041,8)	(1.043,3)	(270,1)	(253,9)
Resultado de equivalência patrimonial	(8,9)	(11,8)	(5,0)	(1,3)
Outras (despesas) receitas operacionais	(3,5)	(7,0)	26,9	29,9
Resultado antes do Resultado Financeiro	1.002,0	820,1	215,5	194,3
Receita financeira	252,5	170,0	69,4	46,2
Despesa financeira	(1.001,6)	(804,0)	(275,9)	(193,6)
Lucro (Prejuízo) antes de impostos	252,9	186,1	9,0	46,9
Imposto de renda e contribuição social, corrente e diferido	3,8	18,4	2,0	2,0
Lucro (Prejuízo) Líquido	256,7	204,4	11,0	48,9
(-) Participação dos acionistas não controladores	132,9	119,3	29,0	33,0
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	123,8	85,1	(18,1)	15,9

Anexo VII: Balanço Patrimonial

Ativo R\$ milhões	DEZ 25	SET 25	DEZ 24	Passivo R\$ milhões	DEZ 25	SET 25	DEZ 24
Ativo Circulante	2.588,3	2.547,9	2.084,7	Passivo Circulante	1.164,1	1.328,5	962,9
Caixa e equivalentes de caixa	220,0	113,0	99,6	Fornecedores	199,3	218,3	210,4
Aplicações financeiras	1.485,4	1.563,5	1.152,4	Contas a pagar com partes relacionadas	0,0	0,0	0,2
Contas a receber	771,9	759,1	740,6	Empréstimos, financiamentos e debêntures	345,2	411,4	146,9
Conta a receber com partes relacionadas	0,4	0,4	0,8	Arrendamentos a pagar	111,1	121,6	141,4
Impostos e contribuições a recuperar	64,4	52,8	44,3	Obrigações sociais e salariais	174,8	261,6	175,7
Outros ativos circulantes	46,1	59,0	47,0	Obrigações tributárias	48,4	43,1	50,5
				Adiantamentos de clientes	108,3	164,3	105,4
Ativo Não Circulante	7.585,5	7.542,4	7.604,2	Parcelamento de impostos e contribuições	16,0	14,7	14,7
Contas a Receber	115,6	141,0	96,3	Contas a pagar por aquisições	29,7	29,4	29,2
Depósitos judiciais	143,6	147,6	157,2	Dividendos a pagar	56,2	0,4	41,8
Direitos a receber por aquisições	249,1	151,1	224,3	Derivativos	17,4	14,7	1,7
Créditos com partes relacionadas	1,7	1,6	0,1	Outros passivos circulantes	57,6	49,1	45,1
Impostos e contribuições a recuperar	31,8	29,0	47,3				
Outros ativos não circulantes	11,1	9,3	9,2	Passivo Não Circulante	6.175,9	5.855,3	5.945,7
Investimentos	74,0	57,3	34,9	Empréstimos, financiamentos e debêntures	4.175,4	3.887,0	3.974,1
Direito de uso de arrendamentos	933,4	972,1	953,1	Arrendamentos a pagar	1.064,8	1.091,6	1.047,3
Imobilizado	501,2	507,3	515,0	Contas a pagar por aquisições	55,9	59,4	64,7
Intangível	5.524,0	5.526,0	5.567,0	Débitos com partes relacionadas	0,1	0,1	0,1
				Adiantamentos de clientes	16,9	17,1	15,7
				Parcelamento de impostos e contribuições	42,6	45,1	50,4
				Imposto de renda e contribuição social diferidos	65,7	66,7	71,7
				Provisão para riscos trabalhistas, tributárias e cíveis	597,0	523,2	573,7
				Derivativos	23,2	23,3	11,6
				Outros passivos não circulantes	127,3	135,4	132,2
				Provisão para perdas em investimento	7,1	6,5	4,2
				Patrimônio Líquido	2.833,7	2.906,5	2.780,2
				Capital Social	2.451,7	2.451,7	2.451,7
				Reserva de capital	22,1	22,1	23,1
				Reservas de lucros	244,6	150,3	150,3
				Ações em tesouraria	(175,2)	(175,2)	(176,3)
				Ajustes de avaliação patrimonial	(242,7)	(236,2)	(174,6)
				Lucros acumulados	0,0	141,8	0,0
				Participação dos acionistas não controladores	533,2	552,1	506,0
Total do Ativo	10.173,7	10.090,3	9.688,9	Total do Passivo e Patrimônio Líquido	10.173,7	10.090,3	9.688,9

São Paulo, March 12th, 2026 - Ânima Holding S.A. (B3: ANIM3) announces its results for the 4th quarter of 2025 (4Q25). The consolidated financial statements were prepared in accordance with the accounting practices adopted in Brazil and the international Accounting Standards (IFRS) issued by the International Accounting Standards Board (IASB).

12

Financial Results (Managerial data ²) R\$ million (except in %)	2025	2024	Δ 2025/ 2024	4Q25	4Q24	Δ 4Q25/ 4Q24
Net Revenue	4,023.7	3,801.4	5.8%	972.3	895.4	8.6%
Adjusted Gross Profit	2,713.8	2,557.7	6.1%	635.7	569.6	11.6%
<i>Adjusted Gross Margin</i>	<i>67.4%</i>	<i>67.3%</i>	<i>0.1pp</i>	<i>65.4%</i>	<i>63.6%</i>	<i>1.8pp</i>
Adjusted Operating Result	1,795.8	1,651.5	8.7%	418.2	371.1	12.7%
<i>Adjusted Operating Margin</i>	<i>44.6%</i>	<i>43.4%</i>	<i>1.2pp</i>	<i>43.0%</i>	<i>41.5%</i>	<i>1.5pp</i>
Adjusted EBITDA	1,492.2	1,361.0	9.6%	334.0	293.7	13.7%
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	<i>37.1%</i>	<i>35.8%</i>	<i>1.3pp</i>	<i>34.4%</i>	<i>32.8%</i>	<i>1.6pp</i>
Adjusted EBITDA ex-IFRS16	1,206.8	1,084.9	11.2%	261.9	224.1	16.8%
<i>Adjusted EBITDA Margin ex-IFRS16</i>	<i>30.0%</i>	<i>28.5%</i>	<i>1.5pp</i>	<i>26.9%</i>	<i>25.0%</i>	<i>1.9pp</i>
Net Income attributable to controllers	123.8	85.1	45.3%	(18.1)	15.9	-213.9%
<i>Adjusted Net Margin</i>	<i>3.1%</i>	<i>2.2%</i>	<i>0.9pp</i>	<i>-1.9%</i>	<i>1.8%</i>	<i>-3.7pp</i>
Operating Cash Flow	1,488.9	1,291.2	15.3%	329.1	260.6	26.3%
Cash Flow to Firm	860.0	783.6	9.7%	28.6	4.7	507.1%

Operating Results	2025	2024	Δ 2025/ 2024	4Q25	4Q24	Δ 4Q25/ 4Q24
Total Student Base ¹	371,345	375,758	-1.2%	360,420	369,260	-2.4%
Academic Education Student Base ¹	324,247	333,639	-2.8%	312,367	326,564	-4.3%
Ânima Core Academic Education Ticket (R\$/month)	872	828	5.4%	837	784	6.8%
Distance Learning Academic Education Ticket (R\$/month)	242	224	7.7%	242	230	4.9%
Inspirali Academic Education Ticket (R\$/month)	9,825	9,360	5.0%	9,818	9,109	7.8%

Financial highlights

- Consolidated net revenue grew 5.8% in 2025 versus 2024 to R\$ 4,023.7 million (+8.6% in 4Q25 versus 4Q24 to R\$ 972.3 million), with positive performances in all verticals: Ânima Core (+2.5% versus 2024), Distance Learning (+10.9% versus 2024), Inspirali (+9.8% versus 2024);
- Adjusted EBITDA ex-IFRS16 grew 11.2% in 2025 to R\$ 1,206.8 million, with a 1.5 p.p. margin expansion compared to 2024 (+16.8% in 4Q25 to R\$ 261.9 million, with 1.9 p.p. margin expansion versus 4Q24);
- Net income attributable to controlling shareholders was R\$ 123.8 million in 2025, 45.3% higher than 2024;
- Operating cash flow was R\$ 1,488.9 million in 2025, 15.3% higher than 2024 (+26.3% in 4Q25 versus 4Q24 to R\$ 329.1 million);
- Reduction in leverage to 2.49x net debt to adjusted EBITDA ex-IFRS16 LTM³ at the end of 4Q25 versus 2.80x at the end of 4Q24.

Operational highlights

- Growth in intake volume of Ânima Core in 2025 (+7.0% versus 2024);
- Increase in Inspirali's student base in 2025 (+4.9% versus 2024) due to the maturation of seats and higher occupancy rates;
- Average ticket grows in Academic Education across all verticals in 2025: Ânima Core (+5.4% versus 2024), Distance Learning (+7.7% versus 2024), Inspirali (+5.0% versus 2024).

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".

³ LTM = last twelve months.

Message from Management

We ended 2025 confident in the path outlined by our strategy, in a year that marks the beginning of the resumption of sustainable growth, driven by the quality of our offering, with improved services for our students, appreciation for our teachers, and a keen focus on innovation, as exemplified in our 2025 RETROSPECTIVE, presented below. As a result, we achieved net revenue growth in all business segments, margin expansion, solid operating cash flow generation, and a consequent reduction in our leverage.

The Core segment showed a 7.0% growth in student intake in Academic Education in 2025. This positive performance in student intake, coupled with an increase in the average net ticket (+5.4% versus 2024), resulted in growth in net revenue from Academic Education (+4.0% versus 2024). While investing in the quality of our offering, we remain attentive to business efficiency, reflected in the expansion of the operating margin to 38.4% in 2025 (versus 37.7% in 2024).

The Distance Learning segment continues its strategy of repositioning its offerings, with higher quality courses and a consequent increase in ticket. As a result, we saw a 7.7% increase in the average ticket in 2025 compared to 2024 for Academic Education. This strategy also led to a 6.3 percentage point improvement in student dropout rates for the year compared to 2024. In 4Q25, we already saw the first impacts of the New Regulatory Framework for Distance Education on the Academic Education segment, with the suspension of course offerings in Engineering and Teacher Training areas starting in September 2025. Continuing Education, on the other hand, showed a significant increase in its student base, contributing to a 10.9% growth in net revenue for Distance Learning in the year. Our focus on opportunities for process improvement and efficiency in this segment resulted in a significant expansion of the operating margin to 47.0% in 2025 (versus 38.4% in 2024).

At Inspirali, the year 2025 showed a 9.8% growth in net revenue, resulting from the increase in both the student base (+2.6% versus 2024) and the average ticket (+5.0% versus 2024) in Academic Education, as well as the strong growth in the student base of Continuing Medical Education (+81.3% versus 2024, driven by EMR, acquired in December 2024), demonstrating the solidity of its courses and its strategy. Inspirali maintained its disciplined execution, leading to a stable operating margin of 52.8% in 2025 (versus 53.2% in 2024).

The combination of these results, coupled with a continuous focus on our corporate processes and expenses, led to consolidated adjusted EBITDA excluding IFRS16 of R\$ 1,206.8 million in 2025, 11.2% higher than in 2024, and a margin of 30.0%, 1.5 p.p. above 2024 (R\$ 261.9 million in 4Q25, 16.8% higher than 4Q24, with a margin of 26.9%, 1.9 p.p. above 4Q24). Our net income attributable to controlling shareholders reached R\$ 123.8 million in 2025, a growth of 45.3% versus 2024, despite a growth of R\$ 197.6 million in consolidated financial expenses resulting from the strong monetary tightening cycle conducted by the Brazilian Central Bank, which we expect to cool down throughout 2026. The strong conversion of this operating result into cash led to a significant reduction in leverage, which ended 4Q25 at 2.49x adjusted net debt to adjusted EBITDA excluding IFRS16 LTM (versus 2.80x in 4Q24).

In 4Q25, we dedicated part of our efforts to planning the start of our hybrid learning offerings, in accordance with the guidelines set out in the New Regulatory Framework for Distance Education. We established partnerships for the launch of Smart Campuses, units ranging from one thousand to one thousand five hundred square meters, with classroom infrastructure, laboratories, and coordination offices, where, starting in 2026, we will offer hybrid learning courses in a wide variety of specialties, in addition to offering this modality on our own campuses.

Our goal is clear: to deliver, every day, a better experience for our students, our teachers, and other stakeholders. I thank each and every one of our thousands of educators throughout Brazil, who together build our trajectory of solid results, while transforming Brazil through education.

Thank you!

PAULA MARIA HARRACA
CEO of Ânima Educação

2025 Retrospective

As we close out another year, we present a retrospective of the key milestones, challenges overcome, and achievements that shaped our journey throughout 2025.

ENTREPRENEURSHIP INCENTIVE PROGRAM

We started 2025 full steam ahead, launching Titans Lab, a program that empowers startups founded by our students, with the goal of transforming creative ideas into successful businesses. Titans Lab was born with a bold differentiator: giving our students the possibility of getting back up to 100% of the value invested in their academic training.

We piloted the program with 5 brands: UAM, FACS, UNICURITIBA, UNIRITTER, and UNIBH. In total, 60 startups applied, and 3 were finalists, with investments planned for 2026 contingent upon delivery.

ACADEMIC EXCELLENCE AND EXTERNAL RECOGNITION

Academic quality is a structuring axis of the Ânima Ecosystem and guides all its institutional guidelines. This commitment starts with Ânima's Principle No. 2, "The student is the center and the teacher is their greatest inspiration," which underpins a continuous, sustainable, and results-oriented strategy for valuing, recognizing, and caring for those who transform lives through education.

In 2025, this guideline materialized through strategic programs, all supported by performance indicators that qualify decision-making, drive educational innovation, and promote the comprehensive development of students and teachers.

Academic and Social Impact

University Extension remained one of Ânima's main drivers of social and educational impact, reaffirming its alignment with the UN's 2030 Agenda. Throughout 2025, more than 1,800 extension activities were carried out, with the participation of 93,470 students and the offering of more than 200,000 places in social impact projects throughout the country.

As a milestone in transparency and strategic alignment, the 1st edition of the Ânima SDG Guide – University Extension that Transforms – was launched, bringing together the main projects developed in line with the Sustainable Development Goals.

Dual Learning and Connection to the Market

Dual Learning has established itself as a competitive differentiator for the Ânima Ecosystem by integrating academic training with real-world demands of the job market. By 2025, it had reached over 700 partner organizations, enabled more than 1,000 dual learning initiatives in undergraduate and postgraduate programs, and impacted over 100,000 students. The model strengthens employability, expands students' practical experience, and positions the faculty as a strategic mediator between academia and the job market.

Regulatory Excellence and External Recognition

In the regulatory field, the 2025 results reinforce Ânima's commitment to academic excellence. Considering the authorization, recognition and renewal of recognition processes for courses, as well as institutional accreditation and reaccreditation, we obtained the maximum score (5) in 193 on-site evaluation processes conducted by INEP/MEC.

In the *Quero Educação | Guia da Faculdade – Edição 2025*, Ânima achieved its highest recognition since the beginning of the historical series in 2019: 1,383 courses evaluated, of which 1,266 received stars, totaling 4,172

stars. UNIFACS stood out as one of the three finalist HEIs in the 1st edition of the *Estrelas da Educação* Award, in the category of Best Private HEI in the Northeast Region.

Postgraduate Studies (Stricto Sensu) – CAPES Evaluation

In the CAPES Quadrennial Evaluation 2021–2024, released in 2025, the Graduate Programs presented historical results, reflecting the academic maturity and qualified scientific production of the faculty. Two programs achieved a grade of 6, a level of excellence and international recognition: Health Sciences (Unisul) and Design (Anhembi Morumbi University). In addition, 22 programs maintained their recognition, 41% registered an increase in grade, and 50% maintained high grades.

Investment, Training and Teacher Quality

The Academy of Future Academics, dedicated exclusively to faculty development, has established itself as one of *Ânima's* main strategic investments for 2025. More than 4,000 hours of continuing education were conducted on topics such as Learning Analytics, Artificial Intelligence, Neuroscience of Learning, Competency-Based Curriculum, and People Skills. Approximately 20% of the faculty participated in the free *Lato Sensu* Postgraduate course in Integrated Curricula, and more than 2,500 teaching materials were produced with the support of the Neurolearning Taxonomy and AI tools. More than 3,000 faculty members participated in calls for proposals, hackathons, and institutional projects.

The institutional use of artificial intelligence has been expanded through IA.RA Content Creator, a workspace that supports lesson planning, content production, and pedagogical interactions, aligned with the E2A Curriculum and the Neurolearning Taxonomy.

In this context, *Ânima* has also expanded its use of Learning Analytics, focusing on the continuous improvement of teaching quality and learning. Based on the Initial Student Profile, built using ENEM (Brazilian National High School Exam) scores, the different performance levels of incoming students are mapped, with an emphasis on the core competencies of interpretation and logical reasoning. This data guides teacher training actions, academic planning, and the improvement of pedagogical practices, enabling the diversification of methodologies, more precise interventions, and the strengthening of student retention. By consolidating an evidence-driven analytical culture, we scale data-driven actions with teachers and through the continuous use of artificial intelligence to promote the hyper-personalization of learning and more consistent, equitable, and sustainable academic results.

Recognition, Engagement and Belonging

Faculty recognition was strengthened with induced scholarships for master's and doctoral programs, institutional seals (Digital Faculty and Dual Faculty), and the Inspirational Faculty Award. The 2025 Faculty Symposium recorded significant growth in engagement, with a 37% increase in participation compared to 2024, 88% participation from the total base, and 68% engagement among part-time faculty.

The Inspirational Teacher Award, structured in eight categories, recognized teachers from different institutions within the *Ânima* Ecosystem and promoted a qualified exchange of pedagogical practices, valuing the sharing of experiences among teachers and highlighting successful initiatives with a high impact on daily classroom life.

Transformation of the E2A Curriculum Matrix

Our *Anima* Learning Ecosystem (E2A), a unique curricular model that brings us closer to being the best education ecosystem in Brazil, has undergone a significant transformation, built collectively. Teachers, coordinators, and specialists came together in Working Groups to co-create a model that connects theory and practice, simplifies learning paths, and is increasingly grounded in the development of competencies, giving more meaning to each student's journey.

In the second half of 2025, the new curriculum was implemented in 4 courses: Law, Physical Education, Dentistry, and Pedagogy, bringing significant improvements to our NPS (Net Promoter Score). In the first half of 2026, it will be expanded to 30 new courses, further amplifying the impact across the entire Ânima Ecosystem.

INITIATIVES TO STRENGTHEN OUR BRANDS

Throughout 2025, Ânima deepened its strategy of strengthening the Ecosystem brands, expanding its proximity to the communities where it operates and reinforcing its role as an agent of professional guidance and social transformation. Initiatives to build relationships with high schools were intensified through proprietary actions—such as career fairs, lectures, and guided tours of the campuses—expanding the contact of students and educators with our academic infrastructure, teaching methodologies, and career opportunities, and strengthening brand recognition in the territories where they are located.

In the digital and relationship environment, the Company has consistently improved the candidate experience throughout the entire selection and onboarding journey. Significant investments were made in technology, data, and processes, including expanding the use of structured conversational channels, such as WhatsApp Flows, and adopting an Intelligent SDR model using Artificial Intelligence. This initiative sought to combine the best of both worlds: highly customized and regionalized service, supported by AI, with the active direction of candidates towards in-person experiences on campuses—such as scheduled visits—which historically show higher conversion rates.

In line with its Power to the Edge strategy, Ânima consolidated the strengthening and organization of its sales team at the corporate and regional levels throughout 2025, ensuring greater consistency in execution and a greater capacity to scale best practices among institutions. Simultaneously, the Company made significant adjustments to the positioning of brands and units, with an integrated marketing mix approach, revisiting pricing, communication, and portfolio offerings in light of the competitive landscape, regional vocation, and value proposition of each institution. This movement reinforced the coherence between strategic positioning and local execution, preserving cost discipline and a focus on profitability.

Additionally, the evolution of the regionalization of retention cells, supported by more mature predictive models and increased autonomy at the local level, allowed for a more preventive approach tailored to the specific needs of each location. This set of initiatives contributed to strengthening the student experience throughout the academic cycle, increasing the effectiveness of retention efforts and consolidating the recognition of Ânima's brands as institutions that are accessible, relevant, and connected to local realities.

TECHNOLOGY AND USER EXPERIENCE INITIATIVES

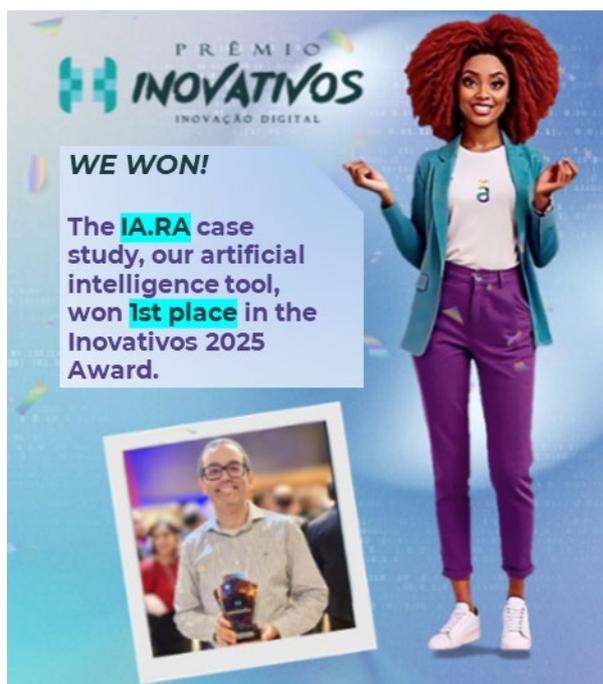
In 2025, Anima made consistent progress in technology, AI, and user experience, with a direct and measurable impact on the business. The evolution of IARA, our artificial intelligence tool developed to make education more personalized, inclusive, and sustainable, generated a 35% gain in teacher productivity, supporting teachers in content production and in the creation and correction of assessments, in addition to capturing significant efficiency gains with the use of AI in academic and internal processes.

The new omnichannel platform contributed to a reduction of up to 20% in service times and a 10 p.p. gain in the CSAT Top-2-Box (T2B) score, an indicator that measures the proportion of the highest student satisfaction ratings. Additionally, the solution optimized WhatsApp messaging costs by approximately 50% annually, considering productivity gains in sales and customer service processes.

In the recruitment process, the use of AI has driven an increase of approximately 70% in conversion rates between applicants and enrolled students, with particular emphasis on the AI-based intelligent SDR, which prioritizes leads and personalizes interactions throughout the candidate journey.

As a result of these advancements, Anima has been recognized with important innovation and technology awards, most notably the Inovativos 2025 Award and the AI Lighthouse Awards, both for the IARA case study, the CIO Global Project of the Year 2025 award for its omnichannel platform, its inclusion in the ranking of the 100 most

innovative companies in the use of technology by IT Forum, and second place in the Executive Technology Award in the Education category, also granted by IT Forum.

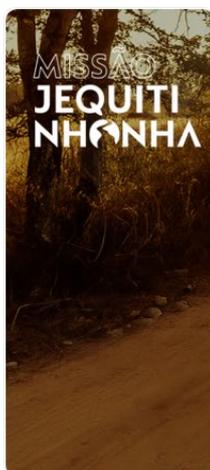


HUMANITARIAN ACTIONS

In 2025, we reaffirmed our commitment to promoting health, human dignity, and social responsibility. Throughout the year, Inspirali carried out nearly 200 humanitarian actions in the vicinity of our schools, directly impacting vulnerable communities. These initiatives resulted in more than 15,000 services provided, bringing care, qualified listening, and comprehensive attention to thousands of people.

In parallel, we promoted 10 humanitarian missions in regions of high social and geographical vulnerability, expanding our reach to historically underserved territories. These missions included:

- One África Mission
- Four Amazônia Missions
- One Sertões Mission
- Two Jequitinhonha Missions
- One Cerrado Mission
- One Planalto Mission



Combined, these missions provided approximately 15,000 medical consultations, making a concrete contribution to access to healthcare and strengthening local assistance. Also noteworthy is the significant 70% increase in

participation from medical students, reinforcing a practical, ethical training deeply connected to the social reality of the country.

All of this impact adds to the more than 250,000 services provided in our Integrated Health Centers, which operate continuously as spaces for care, education, and commitment to the community.



We remain steadfast in our purpose of training not only good professionals, but also conscious, sensitive human beings committed to the needs of their fellow human beings, understanding that true excellence in healthcare arises from the intersection of technical knowledge, empathy, and social responsibility.

INAUGURATIONS AND LAUNCHES

In August 2025, in partnership with Agência Califórnia, we inaugurated the Community Creators Academy, the world's first university for content creators, located in Vila Leopoldina, São Paulo. With a 14,000 m² campus, the space offers in-person courses, state-of-the-art infrastructure, and over 200 themed studios and sets to professionalize influencers.

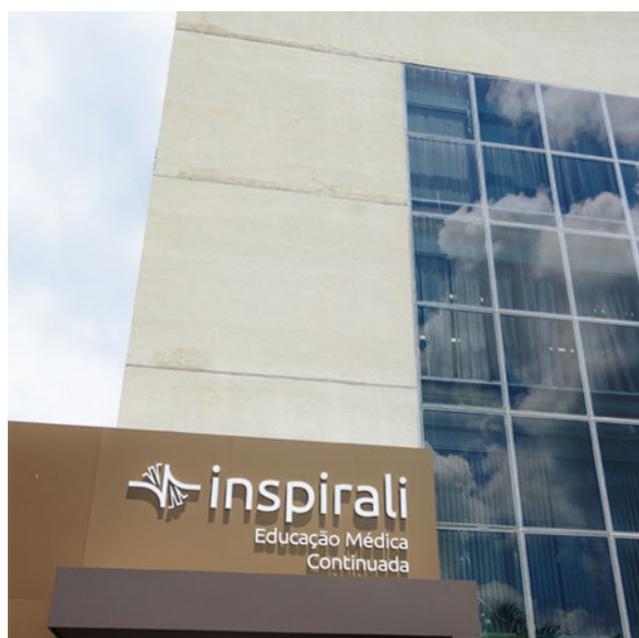
In the two courses launched in the second half of 2025, Carreira+ and Creator+, we had the participation of more than 300 students. Additionally, the space has 18 sponsors and hosted more than 40 events during this period, impacting approximately 20,000 people.



With the goal of expanding its role as a leader in continuing medical education in the country, Inspirali inaugurated two new units in the second half of 2025 focused on courses for already graduated doctors, one in São Paulo and one in Recife. The facilities include medical clinics offering free care to the public.

The São Paulo unit is located in the city center, facilitating access for students, faculty, and patients, with a structure dedicated to continuing medical education. It comprises 5,700 sqm distributed across 15 floors, with patient consultation rooms, classrooms, a simulated laboratory, student and faculty common areas, an auditorium, and administrative space, with the capacity to receive approximately 11,000 students per month and provide up to 120,000 free consultations per year. More than 30 postgraduate specialization programs will be available in various areas, such as Pediatrics, Psychiatry, Dermatology, Gynecology, and others.

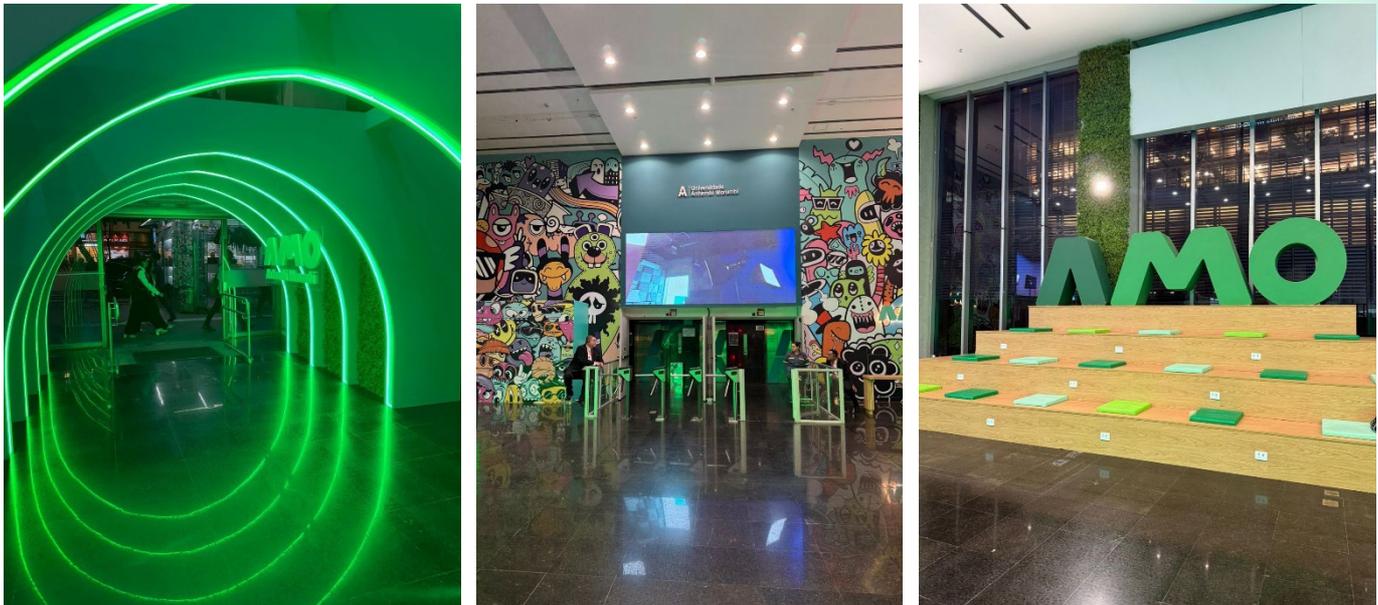
The Recife unit, located on Ilha do Leite, has 920 sqm of modern facilities for teaching, clinical practice, and research. It offers more than 40 courses in over 10 medical specialties.



We also had a significant strategic advancement in the fourth quarter with the creation of Ânima Empresas, the group's integrated corporate education platform. This initiative reinforces our growth strategy in the B2B market, responding to the increasing demand from companies for solutions in qualification, requalification, talent attraction, and continuous people development, as well as strengthening the connection between education and employability. Ânima Empresas enhances the group's performance in the corporate market, supported by the scale, national reach, and diversity of the Ânima ecosystem.

The new business area launches with 479 active companies, distributed among products and brands that serve the B2B market, such as HSM, Singularity, Community Creators, B2B Match, Le Cordon Bleu, and Ânima Soluções. This base reflects a solid relationship with companies from different sectors of the economy and impacts more than 1 million employees in client organizations. The advancement of the B2B front strengthens revenue diversification, increases recurring revenue, and positions Ânima as a long-term strategic partner for talent development, leadership, and innovation in the job market.

Finally, we are kicking off the 2026 academic year at Anhembi Morumbi on Avenida Paulista in São Paulo with the inauguration of Casa AMO, a space dedicated to promoting experiences in diverse areas such as Games, Aviation, Veterinary Medicine, and Gastronomy, all using technology and innovation.



ESG

The year 2025 was marked by the resumption of structured management of the ESG/Sustainability agenda, in line with the company's purpose of transforming Brazil through education.

We conducted the materiality matrix using the dual materiality methodology (EFRAG), defining the material topics to guide the management of these issues within the company, as well as to guide the content of the Sustainability Report, which will be published in 2026, in line with the GRI and SASB methodologies.

Governance regarding this topic was strengthened with the creation of an advisory body, the ESG Committee, composed of members from all the company's Vice-Presidencies. The Committee's role is to design and implement the ESG strategy, as well as ensure compliance with the best national and international standards on the subject. The frequency and agenda of ESG meetings were also reformulated within the advisory committee – the People and ESG Committee – the Executive Committee (COMEX), and the Board of Directors (CA).

The ESG strategy was designed with the active participation of the Commission members, including the definition of commitments, targets and indicators, which will be published in the Sustainability Report.

Also noteworthy are the implementation of a tool for socio-environmental assessment of suppliers, the completion of a GHG emissions inventory adopting the GHG Protocol methodology, and the publication of the Ânima Institute's Sustainability Report, providing transparency to information on private social investment. These measures exemplify the ESG Committee's effort to meet best market practices.

In the social field, Ânima Educação partnered with the Federal Government, through the Ministry of Social Development and Fight against Hunger, to support the Acredita Program, with the goal of offering training opportunities for entrepreneurship and income generation. More than 13,000 scholarships were offered to this public, consolidating opportunities for social and economic development for this population.

The new ESG area, created in December 2024, together with the governance bodies on the subject, has been conducting sustainability/ESG management in a participatory and strategic way, to ensure that the expectations of our stakeholders are met.

Operational Performance

Student base

in thousands	2025	2H25	4Q25	2024	2H24	4Q24	Δ2025/ 2024	Δ2H25/ 2H24	Δ4Q25/ 4Q24
Ânima Core	207.6	199.9	196.1	217.6	208.0	205.3	-4.6%	-3.9%	-4.5%
Academic Education	199.1	192.7	189.0	201.8	195.7	193.1	-1.3%	-1.5%	-2.1%
<i>Undegraduate</i>	<i>197.4</i>	<i>191.1</i>	<i>187.4</i>	<i>199.9</i>	<i>194.0</i>	<i>191.4</i>	-1.2%	-1.5%	-2.1%
<i>Others*</i>	<i>1.7</i>	<i>1.6</i>	<i>1.6</i>	<i>1.9</i>	<i>1.7</i>	<i>1.7</i>	-7.4%	-6.6%	-5.8%
Lifelong Learning	8.4	7.2	7.1	15.8	12.3	12.2	-46.8%	-41.1%	-42.0%
Distance Learning	143.6	140.0	143.2	141.9	138.9	145.2	1.2%	0.8%	-1.4%
Academic Education	112.9	108.3	111.2	120.0	118.4	121.9	-5.9%	-8.5%	-8.8%
Lifelong Learning	30.6	31.7	32.0	21.9	20.5	23.3	40.1%	54.7%	37.1%
Inspirali	20.2	20.7	21.2	16.3	17.1	18.8	24.0%	21.4%	12.7%
Academic Education	12.2	12.2	12.2	11.9	11.6	11.6	2.6%	5.0%	4.9%
Continued Medical Education	8.0	8.5	9.0	4.4	5.4	7.2	81.3%	56.5%	25.3%
Total Student Base	371.3	360.6	360.4	375.8	363.9	369.3	-1.2%	-0.9%	-2.4%

* Stricto sensu graduate, vocational education. Final base of the period for quarter and average for semester and year.

Operational performance by segment

Ânima Core

Ânima Core	2025	2024	Δ 2025/ 2024	2H25	2H24	Δ 2H25/ 2H24	4Q25	4Q24	Δ 4Q25/ 4Q24
Net Revenue (R\$ million)	2,159.9	2,106.4	2.5%	1,051.0	1,008.3	4.2%	498.4	477.1	4.5%
Academic Education	2,083.7	2,003.6	4.0%	1,004.7	955.8	5.1%	474.3	453.9	4.5%
Lifelong Learning	19.9	53.1	-62.5%	9.4	19.8	-52.3%	5.0	7.7	-35.5%
Lifelong Learning B2B	56.4	49.7	13.3%	36.9	32.8	12.7%	19.1	15.6	22.7%
Student Base ('000)¹	207.6	217.6	-4.6%	199.9	208.0	-3.9%	196.1	205.3	-4.5%
Academic Education	199.1	201.8	-1.3%	192.7	195.7	-1.5%	189.0	193.1	-2.1%
Lifelong Learning	8.4	15.8	-46.8%	7.2	12.3	-41.1%	7.1	12.2	-42.0%
Average Ticket (R\$/month)²	867	807	7.5%	876	808	8.4%	847	775	9.4%
Academic Education	872	828	5.4%	869	814	6.8%	837	784	6.8%
Lifelong Learning	197	279	-29.6%	217	268	-19.1%	233	210	11.1%

¹ End of period for quarter and average for semester and year. ² Net ticket = net revenue ÷ student base ÷ number of months in the period. 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	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	Δ 4Q25/ 4Q24	2H24	2H25	Δ 2H25/ 2H24	2024	2025	Δ 2025/ 2024
Previous Base	196,647	191,351	207,429	199,991	194,838	-0.9%	202,681	199,991	-1.3%	205,273	191,351	-6.8%
Graduations	-	(23,863)	-	(13,165)	-	n.a	(13,662)	(13,165)	-3.6%	(40,378)	(37,028)	-8.3%
Dropouts	(5,588)	(20,736)	(9,537)	(25,203)	(7,670)	37.3%	(29,478)	(32,873)	11.5%	(63,439)	(63,146)	-0.5%
% Dropouts	2.8%	10.8%	4.6%	12.6%	3.9%	1.1pp	14.5%	16.4%	1.9pp	30.9%	33.0%	2.1pp
Intake	292	60,677	2,099	33,215	210	-28.1%	31,810	33,425	5.1%	89,895	96,201	7.0%
Current Base	191,351	207,429	199,991	194,838	187,378	-2.1%	191,351	187,378	-2.1%	191,351	187,378	-2.1%

The results for the fourth quarter of 2025 for the Core segment reflect our strategy of resuming growth by prioritizing revenue quality, focusing on increasing average tuition fees and attracting high-achieving students. Academic Education showed a 6.8% increase in average tuition fees compared to 4Q24. As a result, net revenue from Academic Education reached R\$ 474.3 million in 4Q25, 4.5% higher than the same period of the previous year. We highlight that the increase in the dropout rate in 4Q25 is substantially due to a greater mix of freshmen in the total student base versus 4Q24.

The results for the year 2025 show a resumption of growth in the segment, with a 7.0% increase in intake and a 5.4% increase in the ticket price for Academic Education versus 2024, leading to net revenue of R\$ 2,083.7 million, 4.0% higher than in 2024.

It is important to mention that since the beginning of 2025 we have made the decision to migrate a large part of the Continuing Education courses (excluding Medicine) to the Distance Learning segment; therefore, we recommend analyzing this group in conjunction with the data presented below in the Distance Learning table.

Distance Learning

Digital Learning	2025	2024	Δ 2025/ 2024	2H25	2H24	Δ 2H25/ 2H24	4Q25	4Q24	Δ 4Q25/ 4Q24
Net Revenue (R\$ million)¹	331.4	298.8	10.9%	159.2	146.4	8.8%	83.9	80.8	3.9%
Academic Education	327.4	323.1	1.3%	153.4	158.5	-3.2%	80.6	84.3	-4.3%
Lifelong Learning	74.4	42.6	74.6%	39.9	22.0	81.0%	19.3	12.3	56.4%
Transfers to third-party DL Centers	(70.4)	(66.9)	5.2%	(34.1)	(34.2)	-0.2%	(16.0)	(15.8)	1.2%
Student Base ('000)²	143.6	141.9	1.2%	140.0	138.9	0.8%	143.2	145.2	-1.4%
Academic Education	112.9	120.0	-5.9%	108.3	118.4	-8.5%	111.2	121.9	-8.8%
Lifelong Learning	30.6	21.9	40.1%	31.7	20.5	54.7%	32.0	23.3	37.1%
Average Ticket (R\$/month)³	233	215	8.5%	230	217	6.2%	233	222	4.9%
Academic Education ³	242	224	7.7%	236	223	5.8%	242	230	4.9%
Lifelong Learning ³	202	162	24.6%	210	179	17.0%	200	176	14.1%

¹ Revenue net from transfer to third-party DL Centers. ² End of period for quarter and average for 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	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	Δ 4Q25/ 4Q24	2H24	2H25	Δ 2H25/ 2H24	2024	2025	Δ 2025/ 2024
Previous Base	114,854	121,879	114,564	120,681	105,349	-8.3%	127,408	120,681	-5.3%	126,361	121,879	-3.5%
Graduations	-	(9,520)	-	(10,399)	-	n.a	(7,100)	(10,399)	46.5%	(13,009)	(19,919)	53.1%
Dropouts	(4,103)	(29,735)	(5,066)	(26,501)	(2,555)	-37.7%	(34,628)	(29,056)	-16.1%	(74,151)	(63,857)	-13.9%
% Dropouts	3.6%	24.4%	4.4%	22.0%	2.4%	-1.2pp	27.2%	24.1%	-3.1pp	58.7%	52.4%	-6.3pp
Intake	11,128	31,940	11,183	21,568	8,387	-24.6%	36,199	29,955	-17.2%	82,678	73,078	-11.6%
Current Base	121,879	114,564	120,681	105,349	111,181	-8.8%	121,879	111,181	-8.8%	121,879	111,181	-8.8%

The 4Q25 report for Distance Learning already showed, in Academic Education, the impacts of the New Regulatory Framework, which determined that, starting in October, courses such as those in Engineering and Teacher Training would be suspended in the distance learning modality. As a result, we observed a more pronounced drop in enrollment (-24.6% versus 4Q24), which was offset by an improvement in dropout rates (-1.2 p.p. versus 4Q24) and an increase in average ticket price (+4.9% versus 4Q25), a result of our ticket price positioning strategy, focusing on value generation and strengthening brand image.

As mentioned above, since the beginning of 2025 we have made the decision to migrate a large part of the Continuing Education courses (excluding Medicine) to the Distance Learning segment. Therefore, we recommend analyzing this group in conjunction with the data presented below in the Distance Learning table. We made important adjustments to our Continuing Education (excluding Medicine) offering throughout 2025, repositioning the ticket price and leading to a resumption of student base growth.

Continuing Education (Core + DL)	2025	2024	Δ 2025/ 2024	2H25	2H24	Δ 2H25/ 2H24	4Q25	4Q24	Δ 4Q25/ 4Q24
Net Revenue (R\$ million)	94.3	95.7	-1.5%	49.3	41.8	18.0%	24.2	20.0	21.1%
Student Base ('000) ¹	39.1	37.7	3.6%	38.9	32.8	18.9%	39.1	35.5	10.0%
Average Ticket (R\$/month) ²	201.2	211.6	-4.9%	211.0	212.6	-0.7%	206.4	187.5	10.1%

Inspirali

Inspirali	2025	2024	Δ 2025/ 2024	2H25	2H24	Δ 2H25/ 2H24	4Q25	4Q24	Δ 4Q25/ 4Q24
Net Revenue (R\$ million)	1,532.4	1,396.1	9.8%	768.1	679.0	13.1%	390.0	337.5	15.6%
Academic Education	1,434.7	1,332.1	7.7%	713.6	642.3	11.1%	359.0	317.4	13.1%
Continued Medical Education	97.6	64.0	52.5%	54.5	36.7	48.6%	31.0	20.1	54.6%
Student Base ('000)¹	20.2	16.3	24.0%	20.7	17.1	21.4%	21.2	18.8	12.7%
Academic Education	12.2	11.9	2.6%	12.2	11.6	5.0%	12.2	11.6	4.9%
Continued Medical Education	8.0	4.4	81.3%	8.5	5.4	56.5%	9.0	7.2	25.3%
Average Ticket (R\$/month)²	6,318	7,396	-14.6%	6,178	7,147	-13.6%	6,147	6,898	-10.9%
Academic Education	9,825	9,360	5.0%	9,744	9,212	5.8%	9,818	9,109	7.8%
Continued Medical Education	1,011	1,375	-26.5%	1,067	1,412	-24.4%	1,153	1,358	-15.1%

¹ End of period for quarter and average for 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 4Q25 with 12,198 students enrolled across its 15 campuses offering undergraduate programs, a 4.9% increase compared to 4Q24, reflecting the robustness and maturity of its courses. The average tuition fee was 7.8% higher than the same period of the previous year, resulting in net revenue of R\$ 359.0 million for the quarter, 13.1% higher than 4Q24. This increase was positively impacted by approximately R\$ 12.0 million due to the reversal of the AVP (adjusted value added) established in previous quarters as a reduction in Gross Revenue, caused by the sale of a portfolio of receivables from private financing with PraValer – even excluding this effect, we observed a 9.3% increase in net revenue versus 4Q24. Concurrently, we experienced a similar increase in financial expenses related to PraValer interest, therefore not producing a material impact on results. During the year, the segment showed a 2.6% increase in the student base and a 5.0% increase in the average ticket price, leading to revenue of R\$ 1,434.7 million, 7.7% higher than in 2024.

The Continuing Medical Education (“CME”) segment recorded a 25.3% growth in its student base in 4Q25 versus 4Q24 and an 81.3% growth in 2025 versus 2024, reaching 9,000 students at the end of the period, driven by organic growth of the operation and the acquisition of Eu Médico Residente (“EMR”) in December 2024. The average CME ticket price in 4Q25 was 15.1% lower than in 4Q24 and 26.5% lower for the year than in 2024, mainly impacted by the product mix effect of EMR, which has a lower average ticket price.

Third-party student financing⁴

Third-party student loan	2H25	2H24	Δ 2H25/ 2H24
% of Intake FIES	2.4%	1.1%	1.3pp
% of Intake Private financing	4.2%	6.4%	-2.2pp
% of Intake	6.5%	7.5%	-1.0pp
Student Base	199,567	202,967	-1.7%
FIES	6,879	7,371	-6.7%
% of Student Base	3.4%	3.6%	-0.2pp
Private financing	18,536	19,565	-5.3%
% of Student Base	9.3%	9.6%	-0.4pp
Total	25,415	26,936	-5.6%
% of Student Base	12.7%	13.3%	-0.5pp

In the intake process for the second half of 2025, we recorded that 6.5% of new students used some type of third-party financing, which represents a decrease of 1.0 p.p. compared to the second half of 2024, in line with our strategy of directing financing to the students who need it most.

Financial performance

R\$ million	Ânima Core			Distance Learning			Inspirali			Consolidated		
	2025	2024	Δ 2025/ 2024	2025	2024	Δ 2025/ 2024	2025	2024	Δ 2025/ 2024	2025	2024	Δ 2025/ 2024
Net Revenue	2,159.9	2,106.4	2.5%	331.4	298.8	10.9%	1,532.4	1,396.1	9.8%	4,023.7	3,801.4	5.8%
Cost of Services	(837.2)	(791.9)	5.7%	(23.0)	(20.6)	11.4%	(449.7)	(431.2)	4.3%	(1,309.9)	(1,243.7)	5.3%
Adjusted Gross Profit	1,322.7	1,314.5	0.6%	308.4	278.2	10.8%	1,082.7	965.0	12.2%	2,713.8	2,557.7	6.1%
<i>Gross Margin</i>	61.2%	62.4%	-1.2pp	93.1%	93.1%	0.0pp	70.7%	69.1%	1.6pp	67.4%	67.3%	0.1pp
Sales Expenses	(298.1)	(314.9)	-5.3%	(98.3)	(101.9)	-3.5%	(68.6)	(52.4)	31.0%	(465.0)	(469.2)	-0.9%
General & Administrative Expenses	(215.6)	(209.0)	3.2%	(60.7)	(65.2)	-6.8%	(202.7)	(184.2)	10.1%	(479.1)	(458.4)	4.5%
Other Operating Revenues (Expenses)	(1.4)	(19.8)	-93.0%	(0.5)	(0.1)	n/a	(13.2)	2.4	n/a	(15.0)	(17.6)	-14.3%
Late Payment Fees	22.8	23.6	-3.3%	6.8	3.8	77.1%	11.6	11.4	1.0%	41.2	38.9	5.9%
Adjusted Operating Result	830.4	794.4	4.5%	155.7	114.8	35.6%	809.7	742.2	9.1%	1,795.8	1,651.5	8.7%
<i>Operating Margin</i>	38.4%	37.7%	0.7pp	47.0%	38.4%	8.6pp	52.8%	53.2%	-0.4pp	44.6%	43.4%	1.2pp

⁴ Does not include 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.

R\$ million	Ânima Core			Distance Learning			Inspirali			Consolidated		
	4Q25	4Q24	Δ 4Q25/ 4Q24	4Q25	4Q24	Δ 4Q25/ 4Q24	4Q25	4Q24	Δ 4Q25/ 4Q24	4Q25	4Q24	Δ 4Q25/ 4Q24
Net Revenue	498.4	477.1	4.5%	83.9	80.8	3.9%	390.0	337.5	15.6%	972.3	895.4	8.6%
Cost of Services	(213.8)	(207.9)	2.8%	(5.1)	(6.7)	-24.8%	(117.8)	(111.2)	6.0%	(336.7)	(325.8)	3.3%
Adjusted Gross Profit	284.6	269.3	5.7%	78.8	74.0	6.5%	272.2	226.3	20.3%	635.7	569.6	11.6%
<i>Gross Margin</i>	<i>57.1%</i>	<i>56.4%</i>	<i>0.7pp</i>	<i>94.0%</i>	<i>91.7%</i>	<i>2.3pp</i>	<i>69.8%</i>	<i>67.1%</i>	<i>2.7pp</i>	<i>65.4%</i>	<i>63.6%</i>	<i>1.8pp</i>
Sales Expenses	(78.9)	(60.6)	30.2%	(26.5)	(26.6)	-0.5%	(17.5)	(10.3)	69.2%	(122.9)	(97.5)	26.0%
General & Administrative Expenses	(55.5)	(54.2)	2.4%	(11.9)	(13.2)	-9.6%	(47.5)	(48.0)	-1.2%	(114.9)	(115.4)	-0.4%
Other Operating Revenues (Expenses)	14.6	(4.9)	n/a	(0.3)	(0.1)	n/a	(0.7)	11.7	n/a	13.6	6.8	n/a
Late Payment Fees	2.4	4.9	-52.5%	2.9	0.6	366.6%	1.5	2.1	-27.8%	6.8	7.7	-11.2%
Adjusted Operating Result	167.1	154.6	8.1%	43.1	34.8	23.7%	208.0	181.8	14.4%	418.2	371.1	12.7%
<i>Operating Margin</i>	<i>33.5%</i>	<i>32.4%</i>	<i>1.1pp</i>	<i>51.3%</i>	<i>43.1%</i>	<i>8.2pp</i>	<i>53.3%</i>	<i>53.9%</i>	<i>-1.0pp</i>	<i>43.0%</i>	<i>41.5%</i>	<i>1.5pp</i>

In 4Q25, we recorded a 12.7% growth in our consolidated adjusted operating income, representing a 1.5 p.p. expansion in operating margin compared to 4Q24. Key highlights include:

- A 3.3% increase in consolidated operating costs versus 4Q24, below the growth in consolidated net revenue, leading to a 1.8 p.p. gain in gross margin;
- A 26.0% increase in consolidated commercial expenses versus 4Q24, which was marked by occasional technical reversals;
- A 0.4% decrease in general and administrative expenses, following the Company's strategy of being more efficient in expenses so that we can invest each time more in the quality of our offering.

For the full year 2025, we recorded an 8.7% growth in our consolidated adjusted operating income, representing a 1.2 p.p. expansion in operating margin compared to 2024. Key highlights include:

- A 5.3% increase in consolidated operating costs compared to 2024, below the growth in consolidated net revenue, leading to a 0.1 p.p. gain in consolidated gross margin;
- A 0.9% decrease in consolidated commercial expenses compared to 2024, reflecting the improved profile of our receivables and the consequent year-on-year reduction in loan loss provisions and more efficient marketing investments.
- A 4.5% increase in general and administrative expenses, below the growth in consolidated net revenue, resulting from our more austere positioning.

Ânima Core

Ânima Core reported an 81% increase in its operating profit in 4Q25 versus 4Q24, reaching R\$ 167.1 million, and a 4.5% increase in 2025 versus 2024, reaching R\$ 830.4 million in 2025, with an expansion of operating margin of 1.1 p.p. and 0.7 p.p., respectively, mainly due to efficiencies in costs and general and administrative expenses.

Distance Learning

The Distance Learning segment showed an increase in its operating result of 23.7% in 4Q25 versus 4Q24, to R\$ 43.1 million, and of 35.6% in 2025 versus 2024, to R\$ 155.7 million, and presented an expansion of the operating margin of 8.2 p.p. in 4Q25 and 8.6 p.p. in 2025, mainly due to the restructuring of the various operational, marketing and administrative teams in the segment.

Inspirali

Inspirali reported a 14.4% increase in operating profit in 4Q25 versus 4Q24, to R\$ 208.0 million, and a 9.1% increase in 2025 to R\$ 809.7 million, with a slight decrease in margin to 53.3% (versus 53.9% in 4Q24) and 52.8% (versus 53.2% in 2024), respectively, demonstrating once again its ability to maintain high operational efficiency.

EBITDA and Adjusted EBITDA

R\$ million (except in %)	2024	% VA	2024	% VA	Δ 2024/ 2024	4Q25	% VA	4Q24	% VA	Δ 4Q25/ 4Q24
Adjusted Operating Result	1,795.8		1,651.5		8.7%	418.2		371.1		12.7%
Operating Margin	44.6%		43.4%		1.2pp	43.0%		41.5%		1.6pp
Corporate Expenses	(303.6)	-7.5%	(290.5)	-7.6%	4.5%	(84.2)	-8.7%	(77.4)	-8.6%	8.8%
Adjusted EBITDA	1,492.2		1,361.0		9.6%	334.0		293.7		13.7%
EBITDA margin adjusted	37.1%		35.8%		1.3pp	34.4%		32.8%		1.6pp
(-) Late Payment Fees	(41.2)	-1.0%	(38.9)	-1.0%	5.9%	(6.8)	-0.7%	(7.7)	-0.9%	-11.2%
(-) Non-recurring items	(12.7)	-0.3%	(9.2)	-0.2%	38.2%	(2.2)	-0.2%	21.5	2.4%	-110.3%
EBITDA	1,438.3		1,312.9		9.6%	325.0		307.6		5.7%
EBITDA margin	35.7%		34.5%		1.2pp	33.4%		34.3%		-0.9pp
(-) Rent expenses	(285.4)	-7.1%	(276.1)	-7.3%	3.4%	(72.1)	-7.4%	(69.6)	-7.8%	3.6%
Adjusted EBITDA ex-IFRS16	1,206.8		1,084.9		11.2%	261.9		224.1		16.8%
Adjusted EBITDA Margin ex-IFRS16	30.0%		28.5%		1.5pp	26.9%		25.0%		1.9pp

We ended the fourth quarter of 2025 with adjusted EBITDA excluding IFRS16 16.8% higher than in 4Q24, reaching R\$ 261.9 million, and a margin of 26.9% (+1.9 p.p. versus 4Q24), sustaining the high level of efficiency of our business. The growth in the period was due to: a) continued improvement in the operating results of our segments, and b) efficiency in our corporate structure. In the year 2025, adjusted EBITDA excluding IFRS16 was 11.2% higher than in 2024, reaching R\$ 1,206.8 million, and a margin of 30.0% (+1.5 p.p. versus 2024).

Non-recurring

R\$ million	2025	4Q25	2024	4Q24
Restructuring and severance	11.7	1.8	28.4	2.4
Write-off of assets	0.0	0.0	3.8	0.0
Demobilizations	0.0	0.0	0.9	0.0
Others	1.0	0.4	(23.9)	(23.9)
Total Adjusted EBITDA Impact	12.7	2.2	9.2	(21.5)
Total Adjusted EBITDA ex-IFRS16 Impact	12.7	2.2	9.2	(21.5)

The non-recurring expenses verified in both 4Q25 and the year 2025 are concentrated in the category 'restructuring and severance payments', whose values refer to terminations of positions that will not be filled.

Financial results

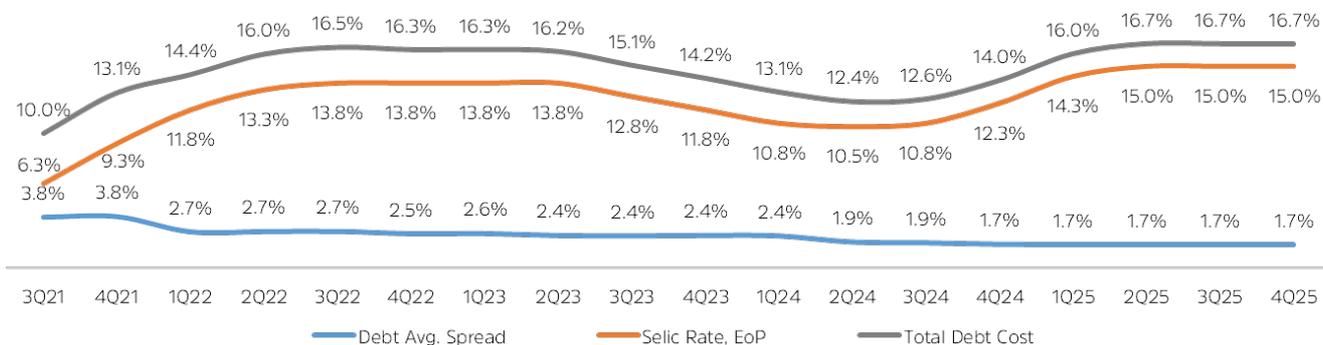
R\$ million (except in %)	2025	2024	Δ 2025/ 2024	4Q25	4Q24	Δ 4Q25/ 4Q24
(+) Financial Revenue	252.5	170.0	48.5%	69.4	46.2	50.3%
Interest on financial investments	193.9	113.1	71.4%	58.2	33.8	72.2%
Late payment fees	41.2	38.9	5.9%	6.8	7.7	-11.2%
Discounts obtained	0.0	0.1	n/a	0.0	(0.2)	n/a
Other financial revenues	17.4	17.9	-2.7%	4.4	4.9	-11.0%
(-) Financial Expense	(1,001.6)	(804.0)	24.6%	(275.9)	(193.6)	42.5%
Commission and interest expense on loans ¹	(676.6)	(517.7)	30.7%	(181.8)	(122.1)	49.0%
Financial Lease Expenses	(142.9)	(142.3)	0.4%	(35.1)	(34.4)	2.0%
PraValer interest expenses	(102.9)	(75.0)	37.2%	(44.3)	(24.3)	82.2%
Accounts payable interest expenses (acquisitions)	(8.3)	(5.5)	50.6%	(2.0)	(0.6)	230.7%
Other financial expenses	(71.0)	(63.5)	11.8%	(12.6)	(12.2)	3.5%
Net Financial Result	(749.2)	(634.0)	18.2%	(206.5)	(147.4)	40.1%
Penalty fee prepayment of debenture	0.0	2.3	n.a.	0.0	0.0	n.a.
Write-off of funding cost of the prepaid debenture	0.0	22.4	n.a.	0.0	0.0	n.a.
Adjusted Financial Result	(749.2)	(609.3)	22.9%	(206.5)	(147.4)	40.1%

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

The net financial result was -R\$ 206.5 million in 4Q25, an increase of 40.1% versus 4Q24, and -R\$ 749.2 million in 2025, an increase of 18.2% versus 2024. The highlights, both for the quarter and for the year, were (i) a higher average cash balance in the period (R\$ 1,687 million in 4Q25 versus R\$ 1,352 million in 4Q24 and R\$ 1,469 million in 2025 versus R\$ 1,196 million in 2024), increasing revenue from financial investments; (ii) an increase, during the period, in the basic interest rate of the Brazilian economy, the SELIC, which impacted both revenue from

financial investments and commission and interest expenses on loans; (iii) an increase in interest expenses with PraValer as previously mentioned.

The average spread rate for Ânima Educação's consolidated debt is 1.7% per year, in line with 3Q25 and 4Q24.



Net income and margin

R\$ million (except in %)	2025	% VA	2024	% VA	Δ 2025/ 2024	4Q25	% VA	4Q24	% VA	Δ 4Q25/ 4Q24
EBITDA	1,438.3	35.7%	1,312.9	34.5%	9.6%	325.0	33.4%	307.6	34.3%	5.7%
Depreciation & Amortization	(427.4)	-10.6%	(481.0)	-12.7%	-11.1%	(104.5)	-10.7%	(112.0)	-12.5%	-6.8%
Equity Equivalence	(8.9)	-0.2%	(11.8)	-0.3%	-24.6%	(5.0)	-0.5%	(1.3)	-0.1%	296.3%
EBIT	1,002.0	24.9%	820.1	21.6%	22.2%	215.5	22.2%	194.3	21.7%	10.9%
Net Financial Result	(749.2)	-18.6%	(634.0)	-16.7%	18.2%	(206.5)	-21.2%	(147.4)	-16.5%	40.1%
EBT	252.9	6.3%	186.1	4.9%	35.9%	9.0	0.9%	46.9	5.2%	-80.7%
Income Tax and Social Contribution	3.8	0.1%	18.4	0.5%	-79.3%	2.0	0.2%	2.0	0.2%	-2.8%
Net Income	256.7	6.4%	204.4	5.4%	25.5%	11.0	1.1%	48.9	5.5%	-77.5%
(-) Minority shareholders interest	132.9	3.3%	119.3	3.1%	11.4%	29.0	3.0%	33.0	3.7%	-12.0%
Net Income (Loss), controlling shareholders	123.8	3.1%	85.1	2.2%	45.3%	(18.1)	-1.9%	15.9	1.8%	-213.9%
Non-recurring items ²	11.1	0.3%	9.1	0.2%	21.8%	1.2	0.1%	(21.6)	-2.4%	-105.4%
Tax recovery ²	0.0	0.0%	(16.0)	-0.4%	-100.0%	0.0	0.0%	0.0	0.0%	n.a.
Amortization of intangible assets ^{1,2}	55.1	1.4%	90.5	2.4%	-39.2%	12.0	1.2%	14.6	1.6%	-17.6%
Penalty fee prepayment of debenture ²	0.0	0.0%	1.7	0.0%	n.a.	0.0	0.0%	0.0	0.0%	n.a.
Write-off of funding cost of the prepaid debenture ²	0.0	0.0%	16.6	0.4%	n.a.	0.0	0.0%	0.0	0.0%	n.a.
Adjusted Net Income (Loss), controlling shareholders	189.9	4.7%	187.0		1.5%	(4.9)		8.9		-155.0%
Adjusted Net Margin	4.7%		4.9%		-0.2pp	-0.5%		1.0%		-1.5pp

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

We concluded 4Q25 with a net loss attributable to controlling shareholders of R\$ 18.1 million, resulting from a 40.1% increase in net financial expenses compared to 4Q24, which was also positively impacted by non-recurring gains of R\$ 21.6 million. For the year, we accumulated net income attributable to controlling shareholders of R\$ 123.8 million, 45.3% higher than in 2024, even with an 18.2% increase in net financial expenses.

We accumulated an adjusted net profit attributable to controlling shareholders of R\$ 189.9 million in 2025, the main adjustments of which are composed of:

- Non-recurring items that impacted EBITDA, amounting to R\$ 1.2 million in 4Q25 and R\$ 11.1 million in 2025; and
- Amortization of intangible assets from a business combination, amounting to R\$ 12.0 million in 4Q25 and R\$ 55.1 million in 2025.

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

We also highlight that the line item "Non-controlling shareholders' interest" is substantially related to the minority shareholder's interest in our subsidiary Inspirali.

Cash and net debt

(except in %)	DEC 25	SEP 25	DEC 24	SEP 24
(+) Cash and Cash Equivalents	1,705.4	1,676.5	1,252.0	1,475.2
Cash	220.0	113.0	99.6	100.2
Financial Investments	1,485.4	1,563.5	1,152.4	1,374.9
(-) Loans and Financing¹	4,561.2	4,336.4	4,134.3	4,222.0
Current	362.7	426.1	148.6	421.3
Non current	4,198.6	3,910.3	3,985.7	3,800.7
(=) Net debt²	(2,855.8)	(2,660.0)	(2,882.4)	(2,746.9)
(-) Other obligations, adjusted	144.2	148.6	158.9	135.6
(=) Net Debt adjusted³	(3,000.1)	(2,808.6)	(3,041.3)	(2,882.5)
(-) Liabilities Leases (IFRS-16)	1,175.9	1,213.1	1,188.7	1,208.5
Current	111.1	121.6	141.4	137.2
Non current	1,064.8	1,091.6	1,047.3	1,071.3
(=) Net Debt adjusted incl. IFRS-16³	(4,175.9)	(4,021.7)	(4,230.0)	(4,091.0)
EBITDA adjusted ex-IFRS16 LTM	1,206.7	1,169.0	1,084.9	1,061.7
Ratio⁴	2.49x	2.40x	2.80x	2.71x

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 4Q25 and the year 2025 with adjusted net debt of R\$ 3,000.1 million, down from R\$ 3,041.3 million in 4Q24 and 2024, which, combined with growth in consolidated operating income, led to a decrease in leverage to 2.49x, versus 2.80x at the end of 4Q24 and 2024, reflecting the consistency of cash generation from our operations.

Accounts receivable and Days of sales outstanding (DSO)

Total	4Q25	3Q25	2Q25	1Q25	4Q24	Δ 4Q25/ 4Q24
R\$ million, except in days						
Net Trade Receivables	887.5	900.2	925.4	922.1	836.9	50.6
to mature	565.3	575.6	575.5	568.3	503.5	61.8
until 180 days	173.2	186.7	212.9	216.4	179.2	(6.0)
between 181 and 360 days	72.8	65.1	59.5	67.3	67.6	5.2
between 361 and 720 days	76.2	72.7	77.6	70.1	86.6	(10.4)

Average collection periods

Total	4Q25	3Q25	2Q25	1Q25	4Q24	Δ 4Q25/ 4Q24
R\$ million, except in days						
Net Trade Receivables	887.5	900.2	925.4	922.1	836.9	50.6
Net Revenue (LTM)	4,023.7	3,947.6	3,879.9	3,851.6	3,801.4	222.3
DSO (# days)	79	82	86	86	79	0.1

Not FIES and others	4Q25	3Q25	2Q25	1Q25	4Q24	Δ 4Q25/ 4Q24
R\$ million, except in days						
Net Trade Receivables	770.6	773.8	808.3	805.0	727.3	43.3
Net Revenue (LTM)	3,829.5	3,765.2	3,708.6	3,673.9	3,623.9	205.6
DSO (# days)	72	74	78	79	72	0.2

FIES	4Q25	3Q25	2Q25	1Q25	4Q24	Δ 4Q25/ 4Q24
R\$ million, except in days						
Net Trade Receivables	116.9	126.3	117.1	117.2	109.6	7.3
Net Revenue (LTM)	194.2	182.4	171.3	177.7	177.5	16.7
DSO (# days)	217	249	246	237	222	(5.5)

Our “net accounts receivable” ended 4Q25 and the year 2025 with a balance of R\$ 887.5 million, an increase of R\$ 50.6 million compared to 4Q24 and 2024, mainly due to the maturing of the private financing portfolio.

Our average total collection period ended the quarter and the year in line with 4Q24 and 2024, following our current working capital management policies.

Cash flow

R\$ million	2025	2024	4Q25	4Q24
Net Income	256.7	204.4	11.0	48.9
Provisions	224.2	182.7	68.7	6.1
Depreciation & Amortization	426.2	481.0	104.5	112.1
Net interest expenses	791.2	684.6	187.4	171.6
Other non-cash adjustments	84.0	22.8	30.7	(7.9)
Payment of rent	(285.4)	(275.6)	(72.1)	(69.1)
Payment of rent fines due to return of property	(8.0)	(8.8)	(1.1)	(1.1)
Operating Cash Flow	1,488.9	1,291.2	329.1	260.6
Working Capital	(411.6)	(331.7)	(241.2)	(202.4)
Changes in accounts receivable	(273.6)	(321.2)	(51.4)	(27.5)
Changes in other operational assets	(5.9)	13.8	(1.8)	(13.7)
Changes in liabilities	(132.2)	(24.6)	(188.0)	(161.2)
CAPEX - Fixed and Intangible	(217.3)	(175.9)	(59.2)	(53.5)
Subtotal	(629.0)	(507.4)	(300.5)	(255.9)
Cash Flow to Firm	860.0	783.6	28.6	4.7
Capital increase	0.5	1.2	0.5	1.2
Interest on Loans Paid	(595.9)	(493.0)	(231.1)	(166.0)
Funding and Amortization	346.2	277.9	274.1	(45.0)
Capital increase in affiliated companies	(31.5)	(4.1)	(5.7)	0.0
Payments for acquisitions	(52.2)	(50.8)	(33.6)	(17.7)
Dividends	(70.7)	(246.8)	(1.6)	(0.3)
Others	(2.9)	(0.6)	(2.2)	(0.1)
Subtotal	(406.5)	(516.1)	0.3	(227.9)
Net Increase (Reduction) of Cash and Cash Equivalents	453.4	267.5	29.0	(223.2)
Cash at the beginning of the period	1,252.0	984.5	1,676.5	1,475.2
Cash at the end of the period	1,705.4	1,252.0	1,705.4	1,252.0

The Company ended 4Q25 with operating cash flow of R\$ 329.1 million, representing a 26.3% increase compared to 4Q24, and company cash flow of R\$ 28.6 million, above the R\$ 4.7 million of 4Q24. For the year 2025, operating cash flow totaled R\$ 1,488.9 million, 15.3% higher than in 2024, and company cash flow was R\$ 860.0 million, 9.7% higher than in 2024.

Regarding financing activities, we highlight the increase in interest paid during the period to R\$ 231.1 million in 4Q25 (versus R\$ 166.0 million in 4Q24) and to R\$ 595.9 million in 2025 (versus R\$ 493.0 million in 2024), explained by the increase in gross debt and the higher interest rate during the period. Finally, the item “payments for acquisition” includes the payment for the acquisition of 10.74% of FASEH's shares in November 2025, which brought our total holdings to 83.90% of its shares. As a subsequent event, in February 2026 we made an additional acquisition of 10.52% of FASEH's shares, bringing our current total holdings to 94.42%.

Investments (CAPEX)

R\$ million (except in %)	2025	2024	Δ 2025/ 2024	4Q25	4Q24	Δ 4Q25/ 4Q24
Systems and Technology	133.3	95.6	39.4%	41.2	25.9	59.1%
Works and Improvements	52.7	42.1	25.2%	10.5	13.2	-20.8%
Others	31.3	38.2	-17.9%	7.5	14.4	-47.7%
Total Investment	217.3	175.9	23.6%	59.2	53.5	10.6%
% Net Revenue	5.4%	4.6%	0.8p.p.	6.1%	6.0%	0.1p.p.

* Other refers to investments in equipment in our laboratories, libraries and other facilities.

Capital expenditures totaled R\$ 59.2 million in 4Q25 and R\$ 217.3 million in 2025, representing 6.1% and 5.4% of net revenue for the period, respectively, and in line with the historical levels practiced by the Company.

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 inherent to the Company's business, such as depreciation and amortization, as well as non-recurring items. The reconciliation of this indicator can be found in the section ANNEX III: Income Statement Reconciliation.

Adjusted Operating Result

Adjusted operating 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 operating 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 operating 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, corporate expenses, fines and interest on monthly fees, as well as non-recurring items. The reconciliation of this indicator can be found in the section ANNEX III: Reconciliation of the Income Statement.

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

EBITDA, adjusted EBITDA, and adjusted EBITDA excluding 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 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 IFRS 16 do not have standardized meanings, and our definitions may not be comparable to those used by other companies. The use of EBITDA, adjusted EBITDA, and adjusted EBITDA excluding IFRS 16 as indicators of the Company's profitability has limitations because it does not take into account certain costs inherent to the Company's business, such as financial expenses, taxes, depreciation, interest and penalties on late payments from customers, and other related expenses. EBITDA corresponds to our net profit (loss) plus income taxes, net financial result, depreciation, amortization, and depletion expenses, equity method accounting, as applicable. Adjusted EBITDA is the result of adjusted EBITDA to account for the effects of penalties and interest on monthly payments and non-recurring items. Adjusted EBITDA excluding IFRS 16 is composed of adjusted EBITDA excluding the positive impact of adopting 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

Net debt is calculated as 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 summing net debt with adjustments for other obligations in current and non-current liabilities. Adjusted net debt with IFRS 16 effect is calculated by summing adjusted net debt with the effect of liabilities due to 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 IFRS 16 effect are not measures of indebtedness according to BR GAAP or IFRS, nor are they measures of our cash flow, liquidity, and resources available to service our debt. The reconciliation is in the Financial Performance section, under the Cash and Net Debt item.

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. It does not have a standardized meaning, and our definition may not be comparable to that used by other companies. It is calculated from 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 for other obligations in current and non-current liabilities. The reconciliation of this indicator can be found in the section ANNEX I: Consolidated Income Statement.

Annex I: Consolidated Income Statement

R\$ million (except in %)	2025	% VA	2024	% VA	Δ 2025/ 2024	4Q25	% VA	4Q24	% VA	Δ 4Q25/ 4Q24
Gross Revenue	8,411.3	209.0%	7,772.0	204.5%	8.2%	2,051.1	210.9%	1,882.4	210.2%	9.0%
Discounts, Deductions & Scholarships	(4,228.4)	-105.1%	(3,819.1)	-100.5%	10.7%	(1,041.0)	-107.1%	(951.3)	-106.2%	9.4%
Taxes	(159.2)	-4.0%	(151.6)	-4.0%	5.0%	(37.7)	-3.9%	(35.8)	-4.0%	5.5%
Net Revenue	4,023.7	100.0%	3,801.4	100.0%	5.8%	972.3	100.0%	895.4	100.0%	8.6%
Cost of Services	(1,309.9)	-32.6%	(1,243.7)	-32.7%	5.3%	(336.7)	-34.6%	(325.8)	-36.4%	3.3%
Personnel	(820.6)	-20.4%	(834.5)	-22.0%	-1.7%	(205.3)	-21.1%	(213.0)	-23.8%	-3.6%
Services from Third Parties	(140.7)	-3.5%	(120.5)	-3.2%	16.8%	(38.2)	-3.9%	(35.5)	-4.0%	7.5%
Rental & Utilities	(76.6)	-1.9%	(69.8)	-1.8%	9.6%	(18.4)	-1.9%	(17.6)	-2.0%	4.7%
Others	(272.0)	-6.8%	(218.9)	-5.8%	24.3%	(74.7)	-7.7%	(59.6)	-6.7%	25.3%
Adjusted Gross Profit	2,713.8	67.4%	2,557.7	67.3%	6.1%	635.7	65.4%	569.6	63.6%	11.6%
Sales Expenses	(465.0)	-11.6%	(469.2)	-12.3%	-0.9%	(122.9)	-12.6%	(97.5)	-10.9%	26.0%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(173.2)	-4.3%	(178.5)	-4.7%	-3.0%	(49.8)	-5.1%	(24.7)	-2.8%	101.4%
Marketing	(291.9)	-7.3%	(290.6)	-7.6%	0.4%	(73.1)	-7.5%	(72.8)	-8.1%	0.4%
General & Administrative Expenses	(479.1)	-11.9%	(458.4)	-12.1%	4.5%	(114.9)	-11.8%	(115.4)	-12.9%	-0.4%
Personnel	(323.0)	-8.0%	(292.9)	-7.7%	10.3%	(74.8)	-7.7%	(67.8)	-7.6%	10.3%
Third Party Services	(116.9)	-2.9%	(112.3)	-3.0%	4.0%	(30.3)	-3.1%	(28.1)	-3.1%	7.9%
Rental & Utilities	(4.5)	-0.1%	(4.3)	-0.1%	4.1%	(1.0)	-0.1%	(1.2)	-0.1%	-15.9%
Others	(34.8)	-0.9%	(48.9)	-1.3%	-28.9%	(8.9)	-0.9%	(18.4)	-2.1%	-51.7%
Other Operating Revenues (Expenses)	(15.0)	-0.4%	(17.6)	-0.5%	-14.3%	13.6	1.4%	6.8	0.8%	98.4%
Provisions	(25.0)	-0.6%	(28.1)	-0.7%	-11.0%	0.2	0.0%	1.2	0.1%	-82.9%
Taxes	(6.0)	-0.1%	(13.4)	-0.4%	-55.0%	(0.4)	0.0%	(5.0)	-0.6%	-92.0%
Other Operating Revenues (Expenses)	16.0	0.4%	23.9	0.6%	-33.1%	13.8	1.4%	10.6	1.2%	29.4%
Late Payment Fees	41.2	1.0%	38.9	1.0%	5.9%	6.8	0.7%	7.7	0.9%	-11.2%
Adjusted Operating Result	1,795.8	44.6%	1,651.5	43.4%	8.7%	418.2	43.0%	371.1	41.5%	12.7%
Corporate Expenses	(303.6)	-7.5%	(290.5)	-7.6%	4.5%	(84.2)	-8.7%	(77.4)	-8.6%	8.8%
Adjusted EBITDA	1,492.2	37.1%	1,361.0	35.8%	9.6%	334.0	34.4%	293.7	32.8%	13.7%
(-) Late Payment Fees	(41.2)	-1.0%	(38.9)	-1.0%	5.9%	(6.8)	-0.7%	(7.7)	-0.9%	-11.2%
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(12.7)	-0.3%	(9.2)	-0.2%	38.2%	(2.2)	-0.2%	21.5	2.4%	-110.3%
EBITDA	1,438.3	35.7%	1,312.9	34.5%	9.6%	325.0	33.4%	307.6	34.3%	5.7%
Depreciation & Amortization	(427.4)	-10.6%	(481.0)	-12.7%	-11.1%	(104.5)	-10.7%	(112.0)	-12.5%	-6.8%
Equity Equivalence	(8.9)	-0.2%	(11.8)	-0.3%	-24.6%	(5.0)	-0.5%	(1.3)	-0.1%	296.3%
EBIT	1,002.0	24.9%	820.1	21.6%	22.2%	215.5	22.2%	194.3	21.7%	10.9%
Net Financial Result	(749.2)	-18.6%	(634.0)	-16.7%	18.2%	(206.5)	-21.2%	(147.4)	-16.5%	40.1%
EBT	252.9	6.3%	186.1	4.9%	35.9%	9.0	0.9%	46.9	5.2%	-80.7%
Income Tax and Social Contribution	3.8	0.1%	18.4	0.5%	-79.3%	2.0	0.2%	2.0	0.2%	-2.8%
Net Income	256.7	6.4%	204.4	5.4%	25.5%	11.0	1.1%	48.9	5.5%	-77.5%
(-) Non-Controlling Interest	132.9	3.3%	119.3	3.1%	11.4%	29.0	3.0%	33.0	3.7%	-12.0%
Net Income (Loss), attributable to controllers	123.8	3.1%	85.1	2.2%	45.3%	(18.1)	-1.9%	15.9	1.8%	-213.9%
Non-Recurring Items - EBITDA ²	11.1	0.3%	9.1	0.2%	21.8%	1.2	0.1%	(21.6)	-2.4%	-105.4%
Tax recovery	0.0	0.0%	(16.0)	-0.4%	-100.0%	0.0	0.0%	0.0	0.0%	n.a.
Amortization of intangible assets ^{1,2}	55.1	1.4%	90.5	2.4%	-39.2%	12.0	1.2%	14.6	1.6%	-17.6%
Penalty fee prepayment of debenture ²	0.0	0.0%	1.7	0.0%	-100.0%	0.0	0.0%	0.0	0.0%	n.a.
Write-off of funding cost of the prepaid debenture	0.0	0.0%	16.6	0.4%	-100.0%	0.0	0.0%	0.0	0.0%	n.a.
Adjusted Net Income (Loss), attributable to controllers	189.9	4.7%	187.0	4.9%	1.5%	(4.9)	-0.5%	8.9	1.0%	-155.0%

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

Annex II: Income Statement by Segment

R\$ million (except in %)	2025							
	Consolidated	%VA	Ânima Core	%VA	Distance Learning	%VA	Inspirall	%VA
Gross Revenue	8,411.3	209.0%	5,310.5	245.9%	1,048.8	316.5%	2,052.0	133.9%
Discounts, Deductions & Scholarships	(4,228.4)	-105.1%	(3,068.2)	-142.0%	(703.2)	-212.2%	(457.1)	-29.8%
Taxes	(159.2)	-4.0%	(82.4)	-3.8%	(14.2)	-4.3%	(62.6)	-4.1%
Net Revenue	4,023.7	100.0%	2,159.9	100.0%	331.4	100.0%	1,532.4	100.0%
Cost of Services	(1,309.9)	-32.6%	(837.2)	-38.8%	(23.0)	-6.9%	(449.7)	-29.3%
Personnel	(820.6)	-20.4%	(601.1)	-27.8%	(16.5)	-5.0%	(202.9)	-13.2%
Services from Third Parties	(140.7)	-3.5%	(72.3)	-3.3%	(0.4)	-0.1%	(68.0)	-4.4%
Rental & Utilities	(76.6)	-1.9%	(60.5)	-2.8%	(1.3)	-0.4%	(14.8)	-1.0%
Others	(272.0)	-6.8%	(103.2)	-4.8%	(4.8)	-1.4%	(164.0)	-10.7%
Ajustado Gross Profit	2,713.8	67.4%	1,322.7	61.2%	308.4	93.1%	1,082.7	70.7%
Sales Expenses	(465.0)	-11.6%	(298.1)	-13.8%	(98.3)	-29.7%	(68.6)	-4.5%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(173.2)	-4.3%	(106.7)	-4.9%	(40.9)	-12.3%	(25.6)	-1.7%
Marketing	(291.9)	-7.3%	(191.5)	-8.9%	(57.4)	-17.3%	(43.0)	-2.8%
General & Administrative Expenses	(479.1)	-11.9%	(215.6)	-10.0%	(60.7)	-18.3%	(202.7)	-13.2%
Personnel	(323.0)	-8.0%	(153.4)	-7.1%	(40.9)	-12.4%	(128.6)	-8.4%
Third Party Services	(116.9)	-2.9%	(43.6)	-2.0%	(16.5)	-5.0%	(56.8)	-3.7%
Rental & Utilities	(4.5)	-0.1%	(1.9)	-0.1%	(0.5)	-0.1%	(2.1)	-0.1%
Others	(34.8)	-0.9%	(16.7)	-0.8%	(2.8)	-0.8%	(15.3)	-1.0%
Other Operating Revenues (Expenses)	(15.0)	-0.4%	(1.4)	-0.1%	(0.5)	-0.1%	(13.2)	-0.9%
Provisions	(25.0)	-0.6%	(20.4)	-0.9%	0.3	0.1%	(4.9)	-0.3%
Taxes	(6.0)	-0.1%	(3.9)	-0.2%	(0.2)	-0.1%	(1.8)	-0.1%
Other Operating Revenues (Expenses)	16.0	0.4%	23.0	1.1%	(0.6)	-0.2%	(6.4)	-0.4%
Late Payment Fees	41.2	1.0%	22.8	1.1%	6.8	2.0%	11.6	0.8%
Adjusted Operating Result	1,795.8	44.6%	830.4	38.4%	155.7	47.0%	809.7	52.8%
Corporate Expenses	(303.6)	-7.5%						
Adjusted EBITDA	1,492.2	37.1%						
(-) Late Payment Fees	(41.2)	-1.0%						
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(12.7)	-0.3%						
EBITDA	1,438.3	35.7%						
Depreciation & Amortization	(427.4)	-10.6%						
Equity Equivalence	(8.9)	-0.2%						
EBIT	1,002.0	24.9%						
Net Financial Result	(749.2)	-18.6%						
EBT	252.9	6.3%						
Income Tax and Social Contribution	3.8	0.1%						
Net Income (Loss)	256.7	6.4%						
(-) Non-Controlling Interest	132.9	3.3%						
Net Income (Loss), attributable to controllers	123.8	3.1%						
Non-Recurring Items - EBITDA ²	11.1	0.3%						
Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0.0	0.0%						
Tax recovery	0.0	0.0%						
Amortization of intangible assets ^{1,2}	55.1	1.4%						
Penalty fee prepayment of debenture ²	0.0	0.0%						
Write-off of funding cost of the prepaid debenture	0.0	0.0%						
Adjusted Net Income (Loss), attributable to controllers	189.9	4.7%						

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

R\$ million (except in %)	2024							
	Consolidated	%VA	Ânima Core	%VA	Distance Learning	%VA	Inspirall	%VA
Gross Revenue	7,772.0	204.5%	5,039.2	239.2%	943.9	315.9%	1,788.9	128.1%
Discounts, Deductions & Scholarships	(3,819.1)	-100.5%	(2,850.4)	-135.3%	(633.7)	-212.0%	(335.0)	-24.0%
Taxes	(151.6)	-4.0%	(82.4)	-3.9%	(11.4)	-3.8%	(57.8)	-4.1%
Net Revenue	3,801.4	100.0%	2,106.4	100.0%	298.8	100.0%	1,396.1	100.0%
Cost of Services	(1,243.7)	-32.7%	(791.9)	-37.6%	(20.6)	-6.9%	(431.2)	-30.9%
Personnel	(834.5)	-22.0%	(578.5)	-27.5%	(13.4)	-4.5%	(242.6)	-17.4%
Services from Third Parties	(120.5)	-3.2%	(68.1)	-3.2%	(0.5)	-0.2%	(51.9)	-3.7%
Rental & Utilities	(69.8)	-1.8%	(54.3)	-2.6%	(1.2)	-0.4%	(14.4)	-1.0%
Others	(218.9)	-5.8%	(91.1)	-4.3%	(5.5)	-1.8%	(122.3)	-8.8%
Ajustado Gross Profit	2,557.7	67.3%	1,314.5	62.4%	278.2	93.1%	965.0	69.1%
Sales Expenses	(469.2)	-12.3%	(314.9)	-14.9%	(101.9)	-34.1%	(52.4)	-3.7%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(178.5)	-4.7%	(127.2)	-6.0%	(31.7)	-10.6%	(19.7)	-1.4%
Marketing	(290.6)	-7.6%	(187.7)	-8.9%	(70.3)	-23.5%	(32.7)	-2.3%
General & Administrative Expenses	(458.4)	-12.1%	(209.0)	-9.9%	(65.2)	-21.8%	(184.2)	-13.2%
Personnel	(292.9)	-7.7%	(137.1)	-6.5%	(46.1)	-15.4%	(109.7)	-7.9%
Third Party Services	(112.3)	-3.0%	(46.7)	-2.2%	(15.0)	-5.0%	(50.6)	-3.6%
Rental & Utilities	(4.3)	-0.1%	(2.7)	-0.1%	(1.0)	-0.3%	(0.6)	0.0%
Others	(48.9)	-1.3%	(22.5)	-1.1%	(3.1)	-1.0%	(23.3)	-1.7%
Other Operating Revenues (Expenses)	(17.6)	-0.5%	(19.8)	-0.9%	(0.1)	0.0%	2.4	0.2%
Provisions	(28.1)	-0.7%	(27.9)	-1.3%	0.0	0.0%	(0.2)	0.0%
Taxes	(13.4)	-0.4%	(9.0)	-0.4%	(0.1)	0.0%	(4.3)	-0.3%
Other Operating Revenues (Expenses)	23.9	0.6%	17.1	0.8%	0.0	0.0%	6.8	0.5%
Late Payment Fees	38.9	1.0%	23.6	1.1%	3.8	1.3%	11.4	0.8%
Adjusted Operating Result	1,651.5	43.4%	794.4	37.7%	114.8	38.4%	742.2	53.2%
Corporate Expenses	(290.5)	-7.6%						
Adjusted EBITDA	1,361.0	35.8%						
(-) Late Payment Fees	(38.9)	-1.0%						
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(9.2)	-0.2%						
EBITDA	1,312.9	34.5%						
Depreciation & Amortization	(481.0)	-12.7%						
Equity Equivalence	(11.8)	-0.3%						
EBIT	820.1	21.6%						
Net Financial Result	(634.0)	-16.7%						
EBT	186.1	4.9%						
Income Tax and Social Contribution	18.4	0.5%						
Net Income (Loss)	204.4	5.4%						
(-) Non-Controlling Interest	119.3	3.1%						
Net Income (Loss), attributable to controllers	85.1	2.2%						
Non-Recurring Items - EBITDA ²	9.1	0.2%						
Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0.0	0.0%						
Tax recovery	(16.0)	-0.4%						
Amortization of intangible assets ^{1,2}	90.5	2.4%						
Penalty fee prepayment of debenture ²	1.7	0.0%						
Write-off of funding cost of the prepaid debenture	16.6	0.4%						
Adjusted Net Income (Loss), attributable to controllers	187.0	4.9%						

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

R\$ million (except in %)	4Q25							
	Consolidated	%VA	Ânima Core	%VA	Distance Learning	%VA	Inspiralli	%VA
Gross Revenue	2,051.1	210.9%	1,269.7	254.8%	262.5	313.0%	518.8	133.0%
Discounts, Deductions & Scholarships	(1,041.0)	-107.1%	(752.3)	-150.9%	(175.0)	-208.6%	(113.7)	-29.2%
Taxes	(37.7)	-3.9%	(19.0)	-3.8%	(3.6)	-4.3%	(15.1)	-3.9%
Net Revenue	972.3	100.0%	498.4	100.0%	83.9	100.0%	390.0	100.0%
Cost of Services	(336.7)	-34.6%	(213.8)	-42.9%	(5.1)	-6.0%	(117.8)	-30.2%
Personnel	(205.3)	-21.1%	(153.8)	-30.9%	(3.8)	-4.5%	(47.7)	-12.2%
Services from Third Parties	(38.2)	-3.9%	(19.8)	-4.0%	(0.1)	-0.1%	(18.3)	-4.7%
Rental & Utilities	(18.4)	-1.9%	(14.4)	-2.9%	(0.3)	-0.3%	(3.8)	-1.0%
Others	(74.7)	-7.7%	(25.8)	-5.2%	(0.9)	-1.1%	(48.0)	-12.3%
Ajustado Gross Profit	635.7	65.4%	284.6	57.1%	78.8	94.0%	272.2	69.8%
Sales Expenses	(122.9)	-12.6%	(78.9)	-15.8%	(26.5)	-31.6%	(17.5)	-4.5%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(49.8)	-5.1%	(34.1)	-6.8%	(8.7)	-10.4%	(6.9)	-1.8%
Marketing	(73.1)	-7.5%	(44.8)	-9.0%	(17.7)	-21.1%	(10.6)	-2.7%
General & Administrative Expenses	(114.9)	-11.8%	(55.5)	-11.1%	(11.9)	-14.2%	(47.5)	-12.2%
Personnel	(74.8)	-7.7%	(40.8)	-8.2%	(6.3)	-7.5%	(27.7)	-7.1%
Third Party Services	(30.3)	-3.1%	(9.9)	-2.0%	(4.8)	-5.8%	(15.6)	-4.0%
Rental & Utilities	(1.0)	-0.1%	(0.2)	0.0%	(0.2)	-0.2%	(0.6)	-0.2%
Others	(8.9)	-0.9%	(4.7)	-0.9%	(0.6)	-0.7%	(3.6)	-0.9%
Other Operating Revenues (Expenses)	13.6	1.4%	14.6	2.9%	(0.3)	-0.4%	(0.7)	-0.2%
Provisions	0.2	0.0%	3.6	0.7%	0.0	0.0%	(3.4)	-0.9%
Taxes	(0.4)	0.0%	0.4	0.1%	(0.0)	0.0%	(0.8)	-0.2%
Other Operating Revenues (Expenses)	13.8	1.4%	10.6	2.1%	(0.3)	-0.3%	3.4	0.9%
Late Payment Fees	6.8	0.7%	2.4	0.5%	2.9	3.5%	1.5	0.4%
Adjusted Operating Result	418.2	43.0%	167.1	33.5%	43.1	51.3%	208.0	53.3%
Corporate Expenses	(84.2)	-8.7%						
Adjusted EBITDA	334.0	34.4%						
(-) Late Payment Fees	(6.8)	-0.7%						
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(2.2)	-0.2%						
EBITDA	325.0	33.4%						
Depreciation & Amortization	(104.5)	-10.7%						
Equity Equivalence	(5.0)	-0.5%						
EBIT	215.5	22.2%						
Net Financial Result	(206.5)	-21.2%						
EBT	9.0	0.9%						
Income Tax and Social Contribution	2.0	0.2%						
Net Income (Loss)	11.0	1.1%						
(-) Non-Controlling Interest	29.0	3.0%						
Net Income (Loss), attributable to controllers	(18.1)	-1.9%						
Non-Recurring Items - EBITDA ²	1.2	0.1%						
Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0.0	0.0%						
Tax recovery	0.0	0.0%						
Amortization of intangible assets ^{1,2}	12.0	1.2%						
Penalty fee prepayment of debenture ²	0.0	0.0%						
Write-off of funding cost of the prepaid debenture	0.0	0.0%						
Adjusted Net Income (Loss), attributable to controllers	(4.9)	-0.5%						

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

R\$ million (except in %)	4Q24							
	Consolidated	%VA	Ânima Core	%VA	Distance Learning	%VA	Inspirall	%VA
Gross Revenue	1,882.4	210.2%	1,206.0	252.8%	245.5	304.0%	430.9	127.7%
Discounts, Deductions & Scholarships	(951.3)	-106.2%	(708.4)	-148.5%	(161.6)	-200.1%	(81.2)	-24.1%
Taxes	(35.8)	-4.0%	(20.4)	-4.3%	(3.2)	-3.9%	(12.2)	-3.6%
Net Revenue	895.4	100.0%	477.1	100.0%	80.8	100.0%	337.5	100.0%
Cost of Services	(325.8)	-36.4%	(207.9)	-43.6%	(6.7)	-8.3%	(111.2)	-32.9%
Personnel	(213.0)	-23.8%	(149.2)	-31.3%	(5.0)	-6.2%	(58.8)	-17.4%
Services from Third Parties	(35.5)	-4.0%	(17.5)	-3.7%	(0.1)	-0.1%	(17.9)	-5.3%
Rental & Utilities	(17.6)	-2.0%	(13.2)	-2.8%	(0.3)	-0.4%	(4.0)	-1.2%
Others	(59.6)	-6.7%	(27.9)	-5.8%	(1.3)	-1.6%	(30.5)	-9.0%
Ajustado Gross Profit	569.6	63.6%	269.3	56.4%	74.0	91.7%	226.3	67.1%
Sales Expenses	(97.5)	-10.9%	(60.6)	-12.7%	(26.6)	-32.9%	(10.3)	-3.1%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(24.7)	-2.8%	(11.2)	-2.3%	(12.1)	-15.0%	(1.4)	-0.4%
Marketing	(72.8)	-8.1%	(49.4)	-10.4%	(14.5)	-18.0%	(8.9)	-2.6%
General & Administrative Expenses	(115.4)	-12.9%	(54.2)	-11.4%	(13.2)	-16.3%	(48.0)	-14.2%
Personnel	(67.8)	-7.6%	(34.1)	-7.1%	(9.1)	-11.3%	(24.6)	-7.3%
Third Party Services	(28.1)	-3.1%	(9.7)	-2.0%	(3.2)	-4.0%	(15.1)	-4.5%
Rental & Utilities	(1.2)	-0.1%	(0.9)	-0.2%	(0.1)	-0.1%	(0.2)	-0.1%
Others	(18.4)	-2.1%	(9.5)	-2.0%	(0.7)	-0.9%	(8.1)	-2.4%
Other Operating Revenues (Expenses)	6.8	0.8%	(4.9)	-1.0%	(0.1)	-0.1%	11.7	3.5%
Provisions	1.2	0.1%	(3.6)	-0.7%	0.0	0.0%	4.8	1.4%
Taxes	(5.0)	-0.6%	(6.7)	-1.4%	(0.1)	-0.1%	1.7	0.5%
Other Operating Revenues (Expenses)	10.6	1.2%	5.4	1.1%	0.0	0.0%	5.3	1.6%
Late Payment Fees	7.7	0.9%	4.9	1.0%	0.6	0.8%	2.1	0.6%
Adjusted Operating Result	371.1	41.5%	154.6	32.4%	34.8	43.1%	181.8	53.9%
Corporate Expenses	(77.4)	-8.6%						
Adjusted EBITDA	293.7	32.8%						
(-) Late Payment Fees	(7.7)	-0.9%						
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	21.5	2.4%						
EBITDA	307.6	34.3%						
Depreciation & Amortization	(112.0)	-12.5%						
Equity Equivalence	(1.3)	-0.1%						
EBIT	194.3	21.7%						
Net Financial Result	(147.4)	-16.5%						
EBT	46.9	5.2%						
Income Tax and Social Contribution	2.0	0.2%						
Net Income (Loss)	48.9	5.5%						
(-) Non-Controlling Interest	33.0	3.7%						
Net Income (Loss), attributable to controllers	15.9	1.8%						
Non-Recurring Items - EBITDA ²	(21.6)	-2.4%						
Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0.0	0.0%						
Tax recovery	0.0	0.0%						
Amortization of intangible assets ^{1,2}	14.6	1.6%						
Penalty fee prepayment of debenture ²	0.0	0.0%						
Write-off of funding cost of the prepaid debenture	0.0	0.0%						
Adjusted Net Income (Loss), attributable to controllers	8.9	1.0%						

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

Annex III: Income Statement Reconciliation

Consolidated Ânima R\$ million	2025						
	Release Income Statement (Adjusted)	Depreciation & Amortization	Rent expenses	Corporate Expenses	Late Payment Fees	Non-Recurring Items	IFRS Income Statement
Gross Revenue	8,411.3					0.0	8,411.3
Discounts, Deductions & Scholarships	(4,228.4)					0.0	(4,228.4)
Taxes	(159.2)					0.0	(159.2)
Net Revenue	4,023.7	0.0		0.0	0.0	0.0	4,023.7
Cost of Services	(1,309.9)	(175.5)		0.0	0.0	(4.8)	(1,490.2)
Personnel	(820.6)					(4.8)	(825.4)
Services from Third Parties	(140.7)					0.0	(140.7)
Rental & Utilities	(76.6)	(175.5)				0.0	(252.1)
Others	(272.0)					0.0	(272.0)
Gross Profit	2,713.8	(175.5)		0.0	0.0	(4.8)	2,533.5
Sales Expenses	(465.0)	0.0		0.0	0.0	(12.3)	(477.3)
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(173.2)			0.0		(12.3)	(185.4)
Marketing	(291.9)			0.0		0.0	(291.9)
General & Administrative Expenses	(479.1)	(251.9)		(300.2)	0.0	(10.6)	(1,041.8)
Personnel	(323.0)			(211.3)		(6.9)	(541.2)
Third Party Services	(116.9)			(77.2)		(3.7)	(197.7)
Rental & Utilities	(4.5)	(255.8)		(0.2)		0.0	(260.5)
Others	(34.8)	3.9		(11.5)		0.0	(42.4)
Other Operating Revenues (Expenses)	(15.0)	0.0		(3.4)	0.0	15.0	(3.5)
Provisions	(25.0)			(3.2)		0.0	(28.2)
Taxes	(6.0)			(2.0)		0.0	(8.0)
Other Operating Revenues (Expenses)	16.0			1.7		15.0	32.7
Late Payment Fees	41.2			0.0	(41.2)	0.0	0.0
Operating Result	1,795.8	(427.4)		(303.6)	(41.2)	(12.7)	1,010.9
Corporate Expenses	(303.6)			303.6			0.0
Adjusted EBITDA	1,492.2	(427.4)		0.0	(41.2)	(12.7)	1,010.9
(-) Rent expenses	(285.4)		285.4				0.0
Adjusted EBITDA ex-IFRS16	1,206.8	(427.4)	285.4	0.0	(41.2)	(12.7)	1,010.9
(+) Rent expenses	285.4		(285.4)				0.0
(-) Late Payment Fees	(41.2)				41.2		0.0
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(12.7)					12.7	0.0
EBITDA	1,438.3	(427.4)	0.0	0.0	0.0	0.0	1,010.9
Depreciation & Amortization	(427.4)	427.4					0.0
Equity Equivalence	(8.9)						(8.9)
EBIT	1,002.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1,002.0
Net Financial Result	(749.2)						(749.2)
EBT	252.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	252.9
Income Tax and Social Contribution	3.8						3.8
Net Income	256.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	256.7
(-) Non-Controlling Interest	132.9						132.9
Net Income, after non-controlling interest	123.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	123.8
Non-Recurring Items - EBITDA ²	11.1						
Itens Não-Recorrentes - Lucro Líquido	0.0						
Tax recovery	0.0						
Amortization of intangible assets ^{1,2}	55.1						
Penalty fee prepayment of debenture ²	0.0						
Write-off of funding cost of the prepaid debenture	0.0						
Participação de minoritários nos ajustes ao lucro	0.0						
Adjusted Net Income (Loss)	189.9	-	-	-	-	-	-

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

R\$ million	2025				
	Anima Core	Inspirall	Distance Learning	Corporate	Consolidated
Net revenue	2,159.9	1,532.4	331.4	0.0	4,023.7
Cost of Services	(967.7)	(493.8)	(28.8)	0.0	(1,490.2)
Gross Profit (exclud. deprec. /amort.)	1,192.3	1,038.6	302.6	0.0	2,533.5
Sales Expenses	(191.5)	(43.0)	(57.4)	0.0	(291.9)
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(119.0)	(25.6)	(40.9)	0.0	(185.4)
General & Administrative Expenses	(273.0)	(310.0)	(66.9)	(391.9)	(1,041.8)
Other Operating Revenues (Expenses)	(8.9)	0.0	0.0	0.0	(8.9)
Equity Equivalence	(2.2)	(13.2)	(0.5)	12.4	(3.5)
Earning before financial result, as per FS	597.8	646.8	136.9	(379.5)	1,002.0
Conciliation Items					
Depreciation and amortization	184.5	145.1	11.4	86.5	427.4
Late Payment Fees	22.8	11.6	6.8	0.0	41.2
Equity Equivalence	8.9	0.0	0.0	0.0	8.9
Non-Recurring Items	16.5	6.3	0.6	(10.6)	12.7
Release operational result	830.4	809.7	155.7	(303.6)	1,492.2

Annex V: Reconciliation of adjusted EBITDA ex-IFRS 16

R\$ million	Consolidated			
	2025	2024	4Q25	4Q24
Net Revenue	4,023.7	3,801.4	972.3	895.4
Net Income	256.7	204.4	11.0	48.9
(+) Income Tax and Social Contribution	(3.8)	(18.4)	(2.0)	(2.0)
(+) Net Financial Result	749.2	634.0	206.5	147.4
(+) Depreciation & Amortization	427.4	481.0	104.5	112.0
(+) Equity Equivalence	8.9	11.8	5.0	1.3
EBITDA	1,438.3	1,312.9	325.0	307.6
EBITDA Margin	35.7%	34.5%	33.4%	34.3%
(+) Late Payment Fees	41.2	38.9	6.8	7.7
(+) Non-Recurring Items - EBITDA	12.7	9.2	2.2	(21.5)
Adjusted EBITDA	1,492.2	1,361.0	334.0	293.7
Adjusted EBITDA Margin	37.1%	35.8%	34.4%	32.8%
(-) Rent expenses ex-IFRS16	(285.4)	(276.1)	(72.1)	(69.6)
Adjusted EBITDA ex-IFRS16	1,206.8	1,084.9	261.9	224.1
Adjusted EBITDA Margin ex-IFRS16	30.0%	28.5%	26.9%	25.0%
Release	1,206.8	1,084.9	261.9	224.1

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

EBITDA, adjusted EBITDA, and adjusted EBITDA excluding 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 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 IFRS 16 do not have standardized meanings, and our definitions may not be comparable to those used by other companies. The use of EBITDA, adjusted EBITDA, and adjusted EBITDA excluding IFRS 16 as indicators of the Company's profitability has limitations because it does not take into account certain costs inherent to the Company's business, such as financial expenses, taxes, depreciation, interest and penalties on late payments from customers, and other related expenses. EBITDA corresponds to our net profit (loss) plus income taxes, net financial result, depreciation, amortization, and depletion expenses, equity method accounting, as applicable. Adjusted EBITDA is the result of adjusted EBITDA to account for the effects of penalties and interest on monthly payments and non-recurring items. Adjusted EBITDA excluding IFRS 16 is composed of adjusted EBITDA excluding the positive impact of adopting IFRS 16. The reconciliation is in the Financial Performance section, under EBITDA and Adjusted EBITDA.

Annex VI: Income Statement – IFRS

R\$ million	2025	2024	4Q25	4Q24
Net Revenue	4,023.7	3,801.4	972.3	895.4
Cost os Services	(1,490.2)	(1,450.0)	(375.1)	(378.5)
Gross (Loss) Profit	2,533.5	2,351.4	597.2	516.9
Operating (Expenses) / Income	(1,531.5)	(1,531.3)	(381.7)	(322.6)
Commercial	(477.3)	(469.2)	(133.5)	(97.4)
General and administrative	(1,041.8)	(1,043.3)	(270.1)	(253.9)
Equity income	(8.9)	(11.8)	(5.0)	(1.3)
Other operating (expenses) revenues	(3.5)	(7.0)	26.9	29.9
Income before Financial Result	1,002.0	820.1	215.5	194.3
Financial interest income	252.5	170.0	69.4	46.2
Financial interest expenses	(1,001.6)	(804.0)	(275.9)	(193.6)
Net (Loss) Income before Taxes	252.9	186.1	9.0	46.9
Income tax and social contribution, current and deferred	3.8	18.4	2.0	2.0
Net Income (Loss)	256.7	204.4	11.0	48.9
(-) Non-Controlling Interest	132.9	119.3	29.0	33.0
Net Income (Loss), after non-controlling interest	123.8	85.1	(18.1)	15.9

Annex VII: Balance Sheet

Assets R\$ million	DEC 25	SEP 25	DEC 24	Liabilities R\$ million	DEC 25	SEP 25	DEC 24
Current Assets	2,588.3	2,547.9	2,084.7	Current Liabilities	1,164.1	1,328.5	962.9
Cash and cash equivalents	220.0	113.0	99.6	Supplier	199.3	218.3	210.4
Cash & financial investments	1,485.4	1,563.5	1,152.4	Accounts payable with related parties	0.0	0.0	0.2
Accounts receivable	771.9	759.1	740.6	Loans, financing and debentures	345.2	411.4	146.9
Accounts receivables with related parties	0.4	0.4	0.8	Leasing payables	111.1	121.6	141.4
Recoverable taxes	64.4	52.8	44.3	Personnel	174.8	261.6	175.7
Other current assets	46.1	59.0	47.0	Taxes payable	48.4	43.1	50.5
				Advances from clients	108.3	164.3	105.4
Non-Current Assets	7,585.5	7,542.4	7,604.2	Tax debt installments	16.0	14.7	14.7
Accounts receivable	115.6	141.0	96.3	Acquisition payables	29.7	29.4	29.2
Judicial deposits	143.6	147.6	157.2	Dividends payables	56.2	0.4	41.8
Rights receivable from acquisitions	249.1	151.1	224.3	Derivatives	17.4	14.7	1.7
Credit with related parties	1.7	1.6	0.1	Other current liabilities	57.6	49.1	45.1
Recoverable taxes	31.8	29.0	47.3				
Other non-current assets	11.1	9.3	9.2	Non-Current Liabilities	6,175.9	5,855.3	5,945.7
Investments	74.0	57.3	34.9	Loans, financing and debentures	4,175.4	3,887.0	3,974.1
Leases' right of use	933.4	972.1	953.1	Leasing payables	1,064.8	1,091.6	1,047.3
Fixed	501.2	507.3	515.0	Acquisition payables	55.9	59.4	64.7
Intangible	5,524.0	5,526.0	5,567.0	Debit with related parties	0.1	0.1	0.1
				Client advances	16.9	17.1	15.7
				Tax debt installments	42.6	45.1	50.4
				Deferred income tax and social contribution	65.7	66.7	71.7
				Provision for labor, tax and civil risks	597.0	523.2	573.7
				Derivatives	23.2	23.3	11.6
				Other non-current liabilities	127.3	135.4	132.2
				Provision for loss in investment	7.1	6.5	4.2
				Shareholder Equity	2,833.7	2,906.5	2,780.2
				Capital Stock	2,451.7	2,451.7	2,451.7
				Capital reserve	22.1	22.1	23.1
				Earnings reserve	244.6	150.3	150.3
				Shares in treasury	(175.2)	(175.2)	(176.3)
				Asset Valuation Adjustments	(242.7)	(236.2)	(174.6)
				Retained earnings	0.0	141.8	0.0
				Minority shareholders interest	533.2	552.1	506.0
Total Assets	10,173.7	10,090.3	9,688.9	Total Liabilities and Shareholder Equity	10,173.7	10,090.3	9,688.9