

São Paulo, 6 de maio de 2026 – A **Ânima Holding S.A.** (B3: ANIM3) anuncia seus resultados do **1º trimestre de 2026 (1T26)**. 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)	1T26	1T25	Δ 1T26/ 1T25
R\$ milhões (exceto em %)			
Receita Líquida	1.120,4	1.040,1	7,7%
Lucro Bruto Ajustado	808,6	752,4	7,5%
<i>Margem Bruta Ajustada</i>	<i>72,2%</i>	<i>72,3%</i>	<i>-0,1pp</i>
Resultado Operacional Ajustado	514,8	499,8	3,0%
<i>Margem Operacional Ajustada</i>	<i>45,9%</i>	<i>48,1%</i>	<i>-2,2pp</i>
EBITDA Ajustado	450,7	431,6	4,4%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>40,2%</i>	<i>41,5%</i>	<i>-1,3pp</i>
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	375,9	360,5	4,3%
<i>Margem EBITDA Ajustada ex-IFRS16</i>	<i>33,6%</i>	<i>34,7%</i>	<i>-1,1pp</i>
Lucro Líquido atribuível aos acionistas controladores	106,2	95,7	11,0%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>9,5%</i>	<i>9,2%</i>	<i>0,3pp</i>
Geração de Caixa Operacional	460,4	426,1	8,0%
Geração de Caixa da Empresa	299,0	261,6	14,3%

Indicadores Operacionais	1T26	1T25	Δ 1T26/ 1T25
Base de Alunos Total ¹	361.478	381.312	-5,2%
Base de Alunos Ensino Acadêmico ¹	315.069	335.922	-6,2%
Tíquete Ensino Acadêmico Ânima Core (R\$/mês)	1.000	901	11,0%
Tíquete Ensino Acadêmico Ensino Digital (R\$/mês)	248	233	6,4%
Tíquete Ensino Acadêmico Inspirali (R\$/mês)	10.306	10.124	1,8%

Destaques financeiros

- Receita líquida consolidada cresceu 7,7% no 1T26 *versus* 1T25 para R\$ 1.120,4 milhões, com desempenhos positivos no Ânima Core (+10,6% *versus* 1T25) e Inspirali (+6,1% *versus* 1T25);
- EBITDA ajustado ex-IFRS16 cresceu 4,3% no 1T26 para R\$ 375,9 milhões, com margem de 33,6% (*versus* 34,7% no 1T25);
- Lucro líquido atribuível aos acionistas controladores foi de R\$ 106,2 milhões no 1T26, 11,0% acima do 1T25;
- Geração de caixa da empresa foi de R\$ 299,0 milhões no 1T26, 14,3% acima do 1T25;
- Redução da alavancagem para 2,39x dívida líquida sobre o EBITDA ajustado ex-IFRS16 LTM³ ao final do 1T26 *versus* 2,63x do 1T25 e 2,49x do 4T25.

Destaques operacionais

- Crescimento do volume da atração da graduação do Core de +7,7% no 1T26 *versus* 1T25, com desempenho positivo tanto na modalidade presencial como no semipresencial;
- Base de alunos da graduação do Core reverte tendência negativa, encerrando o 1T26 em linha com a base de 1T25;
- Aumento na base de alunos da Inspirali no 1T26 (+4,3% *versus* 1T25) pela maturação de vagas e maior ocupação;
- Tíquete médio cresce no Ensino Acadêmico de todas as verticais no 1T26: Ânima Core (+11,0% *versus* 1T25), Ensino Digital (+6,4% *versus* 1T25), Inspirali (+1,8% *versus* 1T25).

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

Iniciamos 2026 firmes na estratégia V2A - “Vamos dobrar a Ânima”⁴ e certos de que nossas escolhas frente ao novo cenário criado pelo Novo Marco Regulatório, foram acertadas.

Entregamos, mais uma vez, crescimento na atração do Ânima Core (+7,7% no 1T26 *versus* 1T25), tanto na modalidade presencial (+4,5%) como no semipresencial (+18,9%), resultado da execução da nossa frente estratégica, pautada no fortalecimento de nossas marcas, maior efetividade do nosso marketing, melhor gestão do nosso portfólio, evolução do nosso modelo acadêmico e do comprometimento de nossos educadores. Investimentos em tecnologia, incluindo Inteligência Artificial generativa para geração de leads, e uma maior assertividade da nossa precificação nos permitiram evoluir no processo de atração e conquistar resultados positivos em cada mercado. Em 2026-1, aceleramos a expansão de nossa oferta semipresencial em nossas unidades próprias e demos os primeiros passos na expansão de tais cursos em 14 unidades acadêmicas operadas por parceiros, com a integralidade desta oferta aderente às diretrizes do Novo Marco Regulatório, com um ano e meio de antecedência. O conjunto destes fatores resultou no crescimento de 10,9% da receita líquida do Ensino Acadêmico no 1T26 *versus* 1T25.

O segmento Ensino Digital foi negativamente impactado neste trimestre pela restrição trazida pelo Novo Marco Regulatório para a oferta de determinados cursos da graduação nesta modalidade, que apresentou queda de 42,2% na atração, parcialmente compensada pelo maior tíquete e manutenção da taxa de evasão, frutos do reposicionamento de oferta com cursos de maior qualidade. Como resultado, a receita líquida do Ensino Acadêmico diminuiu 13,3% *versus* 1T25. O expressivo crescimento da receita líquida da Educação Continuada (+33,5% *versus* 1T25) no Ensino Digital contribuiu positivamente no resultado do segmento, que encerrou o 1T26 com queda de 5,5% *versus* 1T25.

Na Inspirali, seguimos apresentando resultados consistentes, com crescimento na ocupação de vagas, impulsionando a base de alunos do Ensino Acadêmico em 4,3%. Este resultado é também decorrente de uma maior procura por alunos do programa FIES, que se por um lado pressiona negativamente o tíquete líquido por conta do FG-FIES, por outro atrai alunos com melhores notas no ENEM. Tais fatores, associados à nossa capacidade de sustentação do tíquete médio, levaram a um crescimento de 6,1% na Receita Líquida deste segmento. A Educação médica continuada segue sua trajetória de crescimento, apresentando base de alunos 12,2% acima do 1T25, o que combinado à queda do tíquete médio pelo mix de produtos, levou a um aumento de 4,3% na receita do segmento. No trimestre, intensificamos os investimentos em campos de prática e comunicação e marketing, o que, somado à reversão de provisões realizada no 1T25, resultaram na redução de margem operacional para 53,4% no 1T26 (*versus* 57,9% no 1T25), o que esperamos ser atenuada ao longo do ano.

A combinação destes resultados levou a um EBITDA ajustado ex-IFRS16 consolidado de R\$ 375,9 milhões no 1T26, crescimento de 4,3% *versus* 1T25, e a uma margem de 33,6%, 1,1 p.p. abaixo de 1T25. Nosso lucro líquido atribuível aos acionistas controladores alcançou R\$ 106,2 milhões no 1T26, um crescimento de 11,0% *versus* 1T25. A forte conversão deste resultado operacional em caixa levou a uma redução na alavancagem, que finalizou o 1T26 em 2,39x dívida líquida ajustada sobre o EBITDA ajustado ex-IFRS16 LTM (*versus* os 2,63x no 1T25 e 2,49x do 4T25).

Ao mesmo tempo que comemoramos já termos implementado as mudanças oriundas do Novo Marco Regulatório aos cursos semipresenciais, enfrentamos certos desafios operacionais no ‘volta às aulas’, impactando a evasão do período e podendo ter reflexos nos indicadores de evasão do restante do semestre. Escutamos nossos estudantes e docentes e nos mobilizamos para rapidamente realizar os ajustes necessários para uma experiência mais fluida e seguimos comprometidos com a retomada de nosso indicador de evasão aos níveis anteriores.

⁴ V2A - “Vamos dobrar a Ânima” representa a ambição de nosso projeto estratégico. Não representa compromissos, nem projeções, nem tampouco aponta prazos para que se concretize, devendo ser entendida tão somente como um representativo de ambição de evoluir.

Nesse trimestre, tivemos ainda a primeira divulgação dos resultados do ENAMED, exame que ainda carece de aperfeiçoamentos, mas que entendemos deverá, a médio e longo prazo, contribuir para a formação de qualidade de médicos para o Brasil. Seus primeiros resultados mostraram que temos espaço para evoluir em algumas escolas e já implementamos medidas na direção de ainda mais qualidade acadêmica, em linha com nossa ambição de sermos o melhor ecossistema de educação médica do país.

O caminho é longo e sabemos que ainda temos muito a evoluir, mas a consistência de nossas entregas, espelhada nos sólidos resultados do ciclo de atração do 1T26 nos trazem confiança em nossas escolhas, reforçando ainda mais nosso compromisso de entregar educação de qualidade para o Brasil. Agradeço a cada um de nossos milhares de educadores que juntos constroem nossa trajetória de sólidos resultados, enquanto transformam o Brasil pela educação.

Obrigada!

PAULA MARIA HARRACA
Presidente da Ânima Educação

Desempenho Operacional

Base de alunos

em milhares	1T26	1T25	Δ 1T26/ 1T25
Ânima Core	215,6	220,0	-2,0%
Ensino Acadêmico	209,0	209,3	-0,1%
<i>Graduação</i>	207,3	207,4	0,0%
<i>Outros*</i>	1,7	1,9	-7,3%
Educação Continuada	6,6	10,7	-38,6%
Ensino Digital	124,8	141,7	-11,9%
Ensino Acadêmico	93,4	114,6	-18,4%
Educação Continuada	31,4	27,1	15,5%
Inspirall	21,1	19,6	7,3%
Ensino Acadêmico	12,6	12,1	4,3%
Educação Médica Continuada	8,5	7,6	12,2%
Base de Alunos Total	361,5	381,3	-5,2%

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

Desempenho operacional por segmento

Ânima Core

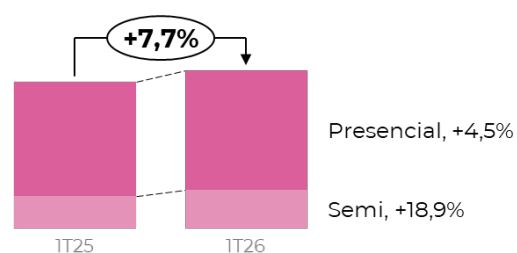
Ânima Core	1T26	1T25	Δ 1T26/ 1T25
Receita Líquida (R\$ milhões)	637,1	576,0	10,6%
Ensino Acadêmico	627,3	565,6	10,9%
Educação Continuada	4,9	6,3	-23,3%
Educação Continuada B2B	5,0	4,2	19,4%
Base de Alunos (em milhares)¹	215,6	220,0	-2,0%
Ensino Acadêmico	209,0	209,3	-0,1%
Educação Continuada	6,6	10,7	-38,6%
Tiquete Líquido (R\$ / mês)²	985	873	12,8%
Ensino Acadêmico	1.000	901	11,0%
Educação Continuada	247	197	25,0%

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 Core	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26	Δ 1T26/ 1T25
Base Anterior	191.351	207.429	199.991	194.838	187.378	-2,1%
Formaturas	(23.863)	-	(13.165)	-	(22.085)	-7,5%
Evasão	(20.736)	(9.537)	(25.203)	(7.670)	(23.321)	12,5%
% Evasão	10,8%	4,6%	12,6%	3,9%	12,4%	1,6pp
Atração	60.677	2.099	33.215	210	65.358	7,7%
Base Atual	207.429	199.991	194.838	187.378	207.330	0,0%

Os resultados do primeiro trimestre de 2026 para o segmento Core refletem (i) a nossa estratégia de crescimento privilegiando a qualidade da receita, focando no aumento do tíquete e a atração de alunos vocacionados, e (ii) a aceleração da expansão de nossa oferta dos cursos semipresenciais em unidades próprias e início da oferta em 14 unidades acadêmicas operadas por parceiros, com a integralidade desta oferta aderente às diretrizes do Novo Marco Regulatório, com um ano e meio de antecedência. A atração dos cursos de graduação do Ânima Core cresceu +7,7% no 1T26 versus 1T25, com desempenho positivo tanto na

Atração da Graduação Core (alunos, '000)



modalidade presencial como no semipresencial, levando a uma base de alunos da graduação em linha com o 1T25. O crescimento de 11,0% no tíquete médio do Ensino Acadêmico, com desempenho positivo tanto na modalidade presencial como na semipresencial, é fruto de assertivas estratégias de precificação, dentre elas a redução de bolsas comerciais na parcela de rematrícula dos veteranos – isolando este efeito, que ocorre sempre na primeira parcela do semestre, nosso crescimento de tíquete seria de aproximadamente 7%.

Como consequência, a receita líquida do Ensino Acadêmico atingiu R\$ 627,3 milhões no 1T26, 10,9% acima do mesmo período do ano anterior.

Destacamos o crescimento da evasão foi impactado principalmente por: (1) base de alunos com maior proporção de calouros que, por terem taxas maiores de evasão em comparação aos veteranos, impactam negativamente o indicador; (2) crescimento da participação dos cursos semipresenciais, que possuem taxas de evasão superiores às dos cursos presenciais; e (3) problemas de processos operacionais, decorrentes de adaptações dos cursos semipresenciais ao Novo Marco Regulatório e outras mudanças curriculares para melhoria da qualidade dos cursos, que impactaram negativamente a experiência dos alunos no volta às aulas.

Por fim, é importante mencionar que desde o início de 2025 tomamos a decisão de migrar grande parte dos cursos da Educação Continuada do segmento Core para o segmento de Ensino Digital, portanto recomendamos a análise deste grupo em conjunto com os dados apresentados nas tabelas a seguir.

Ensino Digital

Ensino Digital	1T26	1T25	Δ 1T26/ 1T25
Receita Líquida (R\$ milhões)¹	73,1	77,4	-5,5%
Ensino Acadêmico	69,6	80,3	-13,3%
Educação Continuada	20,5	15,3	33,5%
Repasse a polos de terceiros	(16,9)	(18,2)	-7,0%
Base de Alunos (em milhares)²	124,8	141,7	-11,9%
Ensino Acadêmico	93,4	114,6	-18,4%
Educação Continuada	31,4	27,1	15,5%
Tíquete Líquido (R\$ / mês)³	241	225	7,0%
Ensino Acadêmico ³	248	233	6,4%
Educação Continuada ³	217	188	15,6%

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 Tíquete 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	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26	Δ 1T26/ 1T25
Base Anterior	121.879	114.564	120.681	105.349	111.181	-8,8%
Formaturas	(9.520)	-	(10.399)	-	(9.073)	-4,7%
Evasão	(29.735)	(5.066)	(26.501)	(2.555)	(27.145)	-8,7%
% Evasão	24,4%	4,4%	22,0%	2,4%	24,4%	0,0pp
Atração	31.940	11.183	21.568	8.387	18.465	-42,2%
Base Atual	114.564	120.681	105.349	111.181	93.428	-18,4%

O 1T26 para o Ensino Digital, no Ensino Acadêmico, foi impactado, principalmente, pelas restrições de oferta previstas do Novo Marco Regulatório, levando a uma queda de 42,2% na atração do 1T26 *versus* 1T25, que foi parcialmente compensada pelo aumento no tíquete médio (+6,4% *versus* 1T25) e manutenção da taxa de evasão, resultado da nossa estratégia de posicionamento de tíquete, com foco na geração de valor e fortalecimento da imagem das marcas. Como resultado, a receita líquida do Ensino Acadêmico atingiu R\$ 69,6 milhões no 1T26, 13,3% abaixo do mesmo período do ano anterior.

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 desta modalidade de forma consolidada, agregando os resultados do segmento Core e Ensino Digital.

Educação Continuada (Core + EAD)	1T26	1T25	Δ 1T26/ 1T25
Receita Líquida (R\$ milhões)	25,3	21,6	16,9%
Repasses polos de terceiros	(1,3)	(1,1)	22,8%
Base de Alunos (em milhares) ¹	37,9	37,8	0,3%
Tíquete Líquido (R\$ / mês) ²	222,5	190,7	16,6%

Inspirali

Inspirali	1T26	1T25	Δ 1T26/ 1T25
Receita Líquida (R\$ milhões)	410,2	386,7	6,1%
Ensino Acadêmico	389,4	366,8	6,2%
Educação Médica Continuada	20,8	19,9	4,3%
Base de Alunos (em milhares)¹	21,1	19,6	7,3%
Ensino Acadêmico	12,6	12,1	4,3%
Educação Médica Continuada	8,5	7,6	12,2%
Tíquete Líquido (R\$ / mês)²	6.484	6.561	-1,2%
Ensino Acadêmico	10.306	10.124	1,8%
Educação Médica Continuada	816	878	-7,0%

¹ Final de período para trimestre e média para semestre e ano. ² Tíquete 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 1T26 com 12.594 alunos matriculados nos 15 *campi* onde possui Ensino Acadêmico (cursos de graduação), 4,3% acima da base de alunos apresentada no 1T25, reflexo da robustez e amadurecimento dos cursos ofertados. O tíquete médio foi negativamente impactado por um maior volume de ingressantes com FIES, cujo impacto das contribuições ao FG-FIES é reconhecido como redutor da Receita Líquida, levando o tíquete médio a um crescimento de 1,8% acima do mesmo período do ano anterior, e resultando em uma receita líquida do Ensino Acadêmico de R\$ 389,4 milhões no trimestre, 6,2% acima do 1T25.

O segmento de Educação Médica Continuada (“EMC”) registrou um crescimento na base de alunos de 12,2% no 1T26 *versus* o 1T25, atingindo 8,5 mil alunos no final do período, impulsionado pelo crescimento orgânico da operação. O tíquete médio da EMC no 1T26 foi 7,0% abaixo do 1T25, impactado principalmente pelo efeito mix dos cursos ofertados no período.

Financiamento Estudantil por terceiros⁵

Financiamento estudantil por terceiros	1T26	1T25	Δ 1T26/ 1T25
% da atração FIES	2,4%	1,7%	0,7pp
% da atração financiamento privado	2,7%	3,2%	-0,5pp
% da atração	5,1%	4,9%	0,2pp
Base de Alunos	219.924	219.505	0,2%
FIES	7.391	6.941	6,5%
% da base de alunos	3,4%	3,2%	0,2pp
Financiamento privado	17.140	11.954	43,4%
% da base de alunos	7,8%	5,4%	2,4pp
Total	24.531	18.895	29,8%
% da base de alunos	11,2%	8,6%	2,6pp

No processo de atração do primeiro trimestre de 2026 registramos 5,1% dos novos alunos utilizando algum tipo de financiamento de terceiros, o que representa um leve aumento de 0,2 p.p. *versus* o 1T25, em linha com nossa estratégia de direcionar os financiamentos aos alunos que mais precisam. Conforme mencionado acima, o aumento da exposição ao FIES foi mais concentrado nos cursos de Medicina da Inspirali.

⁵ Não abrange a modalidade “Facilita” de financiamento. Os dados apresentados são referentes a alunos da graduação dos segmentos Core e Inspirali e consideram alunos com contrato assinado. As informações de financiamento privado do 1T25 estão sendo apresentados, neste relatório, com a visão de contratos assinados, diferente do dado apresentado na divulgação do 1T25 de 21.516 alunos que incluía tanto contratos assinados como em processo de contratação.

Desempenho financeiro

R\$ milhões	Ânima Core			Ensino Digital			Inspirali			Consolidado		
	1T26	1T25	Δ 1T26/1T25	1T26	1T25	Δ 1T26/1T25	1T26	1T25	Δ 1T26/1T25	1T26	1T25	Δ 1T26/1T25
Receita Líquida	637,1	576,0	10,6%	73,1	77,4	-5,5%	410,2	386,7	6,1%	1.120,4	1.040,1	7,7%
Total de Custos	(198,2)	(184,2)	7,6%	(5,3)	(5,7)	-6,5%	(108,3)	(97,8)	10,7%	(311,8)	(287,7)	8,4%
Lucro Bruto Ajustado	438,9	391,9	12,0%	67,8	71,7	-5,4%	301,8	288,9	4,5%	808,6	752,4	7,5%
<i>Margem Bruta</i>	<i>68,9%</i>	<i>68,0%</i>	<i>0,9pp</i>	<i>92,7%</i>	<i>92,7%</i>	<i>0,0pp</i>	<i>73,6%</i>	<i>74,7%</i>	<i>-1,1pp</i>	<i>72,2%</i>	<i>72,3%</i>	<i>-0,1pp</i>
Despesas Comerciais	(117,9)	(105,5)	11,8%	(29,1)	(24,4)	19,5%	(26,8)	(20,3)	31,9%	(173,8)	(150,1)	15,8%
Despesas Gerais & Administrativas	(61,8)	(46,7)	32,4%	(14,7)	(17,1)	-14,1%	(54,8)	(49,4)	11,0%	(131,3)	(113,2)	16,0%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	2,3	(2,3)	n/a	(0,6)	0,0	n/a	(4,4)	0,8	n/a	(2,6)	(1,4)	n/a
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	8,2	7,0	17,5%	2,5	1,1	122,1%	3,2	4,0	-20,2%	13,9	12,1	14,7%
Resultado Operacional Ajustado	269,7	244,4	10,3%	25,9	31,3	-17,3%	219,1	224,1	-2,2%	514,8	499,8	3,0%
<i>Margem Operacional</i>	<i>42,3%</i>	<i>42,4%</i>	<i>-0,1pp</i>	<i>35,5%</i>	<i>40,5%</i>	<i>-5,0pp</i>	<i>53,4%</i>	<i>57,9%</i>	<i>-4,0pp</i>	<i>45,9%</i>	<i>48,1%</i>	<i>-2,2pp</i>

No 1T26 registramos um crescimento de 3,0% em nosso resultado operacional ajustado consolidado, representando uma queda de 2,2 p.p. na margem operacional *versus* 1T25. Os principais destaques são:

- Aumento de 15,8% nas despesas comerciais *versus* 1T25, principalmente concentrado na linha de Marketing, uma vez que todos os segmentos direcionaram uma maior parcela do orçamento de marketing do ano para o primeiro trimestre: (i) no Core para impulsionar a atração de ambas as modalidades presencial e semipresencial; (ii) no Ensino Digital para minimizar impactos das novas diretrizes do Novo Marco Regulatório; e (iii) na Inspirali para comunicar os resultados do ENAMED, promovendo as escolas que tiverem pontuação 4 e 3 e revertendo o impacto negativo nas escolas que tiveram pontuação inferior;
- Aumento de 16,0% nas despesas gerais e administrativas *versus* 1T25, mas em linha com os patamares de percentual da receita apresentados no 4T25, que já refletiam investimentos em equipes alocadas aos nossos campi e realizados ao longo de 2025.

Ânima Core

O Ânima Core apresentou aumento no seu resultado operacional de 10,3% no 1T26 *versus* 1T25, para R\$ 269,7 milhões, com a expansão de margem bruta, gerada por uma receita mais forte, que foi compensada pela maior despesa de pessoal em nossos campi, e por maiores investimentos em marketing, levando à estabilidade da margem operacional.

Ensino Digital

O Ensino Digital apresentou queda no seu resultado operacional de 17,3% no 1T26 *versus* 1T25, para R\$ 25,9 milhões e apresentou queda na margem operacional de 5,0 p.p., decorrente principalmente de maiores investimentos em marketing no período.

Inspirali

A Inspirali apresentou queda de 2,2% no resultado operacional no 1T26 *versus* 1T25, para R\$ 219,1 milhões, com queda de margem para 53,4% (*versus* 57,9% no 1T25), fruto principalmente de maiores investimentos em convênios e parcerias (rubrica de outros custos), maiores despesas de marketing e efeitos positivos de reversões pontuais de provisões no 1T25 que não ocorreram no 1T26.

EBITDA e EBITDA ajustado

R\$ milhões (exceto em %)	1T26	% AV	1T25	% AV	Δ 1T26/ 1T25
Resultado Operacional Ajustado	514,8		499,8		3,0%
Margem operacional	45,9%		48,1%		-2,1pp
Despesas Corporativas	(64,1)	-5,7%	(68,2)	-6,6%	-6,0%
EBITDA Ajustado	450,7		431,6		4,4%
Margem EBITDA Ajustado	40,2%		41,5%		-1,3pp
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(13,9)	-1,2%	(12,1)	-1,2%	14,7%
(-) Itens não-recorrentes	(7,8)	-0,7%	(4,5)	-0,4%	75,4%
EBITDA	428,9		415,1		3,3%
Margem EBITDA	38,3%		39,9%		-1,6pp
(-) Despesa com aluguel	(74,7)	-6,7%	(71,1)	-6,8%	5,0%
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	375,9		360,5		4,3%
Margem EBITDA Ajustada ex-IFRS16	33,6%		34,7%		-1,1pp

Encerramos o primeiro trimestre 2026 com um EBITDA ajustado ex-IFRS16 4,3% acima do 1T25, atingindo R\$ 375,9 milhões, e uma margem de 33,6% (-1,1 p.p. *versus* o 1T25).

Não recorrentes

R\$ milhões	1T26	1T25
Reestruturação e verbas rescisórias	5,7	3,9
Outros	2,1	0,5
Impacto total no EBITDA Ajustado	7,8	4,5
Impacto total no EBITDA Ajustado ex-IFRS16	7,8	4,5
Impacto total no lucro líquido	7,8	4,5

Os gastos não recorrentes verificados no 1T26 estão concentrados na rubrica 'reestruturação e verbas rescisórias', cujos valores são referentes a rescisões de vagas que não serão repostas, e na rubrica 'outros', que inclui principalmente multa em rescisão de contratos.

Resultado financeiro

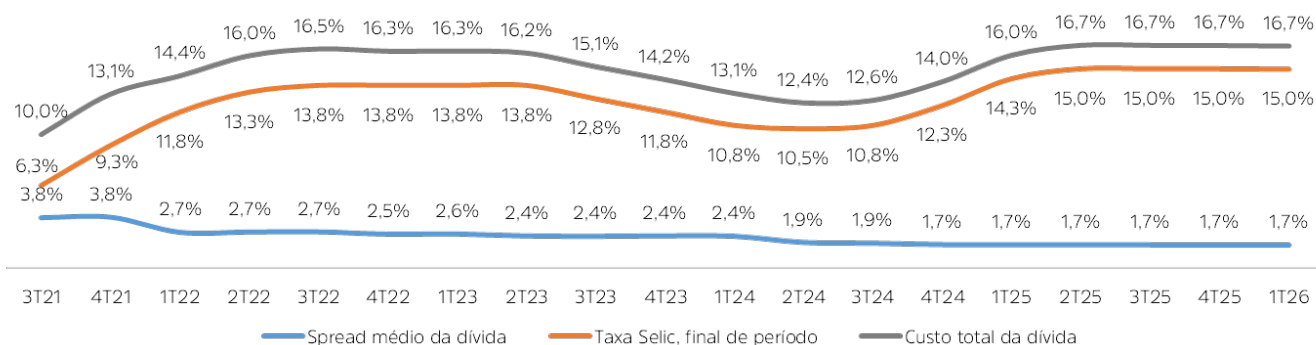
R\$ milhões (exceto em %)	1T26	1T25	Δ 1T26/ 1T25
(+) Receita Financeira	74,0	53,8	37,6%
Receita com aplicações financeiras	58,3	37,5	55,7%
Receita com juros de mensalidades	13,9	12,1	14,7%
Outras	1,8	4,2	-57,5%
(-) Despesa Financeira	(259,4)	(225,0)	15,3%
Despesa de comissões e juros com empréstimos ¹	(189,1)	(168,6)	12,2%
Despesa Financeira de arrendamento	(41,9)	(36,1)	16,0%
Despesa financeira com financiamento privado	(21,2)	(13,7)	54,3%
Despesa de juros com títulos a pagar (aquisições)	(1,9)	(3,3)	-43,8%
Outros	(5,3)	(3,1)	68,7%
Resultado Financeiro Líquido	(185,3)	(171,2)	8,3%

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

O resultado financeiro líquido foi de -R\$ 185,3 milhões no 1T26, um aumento de 8,3% *versus* o 1T25. Os destaques para o trimestre foram (i) um maior saldo médio de caixa no período (R\$ 1.756,5 milhões no 1T26 versus R\$ 1.286,5 milhões no 1T25), 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 financiamento privado devido, em maior parte, ao adiantamento do processo de renovação, adiantando despesas financeiras do segundo para o primeiro trimestre de 2026 (neutralizando o impacto na análise semestral) e, em uma menor

parte, ao amadurecimento da carteira de financiamento; (iv) renovação de contratos de locação de longo prazo ocasionando novo reconhecimento dos efeitos do IFRS-16 na rubrica Despesa Financeira de arrendamento.

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



Lucro e margem líquidos

R\$ milhões (exceto em %)	1T26	% AV	1T25	% AV	Δ 1T26/ 1T25
EBITDA	428,9	38,3%	415,1	39,9%	3,3%
Depreciação & Amortização	(102,8)	-9,2%	(109,4)	-10,5%	-6,0%
Equivalência Patrimonial	(0,5)	0,0%	(1,0)	-0,1%	-52,2%
EBIT	325,6	29,1%	304,6	29,3%	6,9%
Resultado Financeiro Líquido	(185,3)	-16,5%	(171,2)	-16,5%	8,3%
EBT	140,3	12,5%	133,4	12,8%	5,1%
IR & CSLL	(1,3)	-0,1%	6,8	0,6%	-119,9%
Lucro Líquido	139,0	12,4%	140,2	13,5%	-0,9%
(-) Participação dos acionistas não controladores	32,7	2,9%	44,5	4,3%	-26,4%
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	106,2	9,5%	95,7	9,2%	11,0%
Itens não-recorrentes ²	6,8	0,6%	4,1	0,4%	63,3%
Amortização de intangível ^{1, 2}	11,8	1,1%	15,4	1,5%	-23,6%
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado, atribuível aos acionistas controladores	124,8		115,3		8,2%
Margem Líquida Ajustada	11,1%		11,1%		0,0pp

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

Concluimos o 1T26 com um lucro líquido atribuível aos acionistas controladores de R\$ 106,2 milhões, 11,0% acima do 1T25, resultado, principalmente, da queda de 26,4% na participação dos acionistas não controladores, resultado da aquisição de participações minoritárias na UniFG (3T25) e na FASEH (4T25 e 1T26) e de uma menor participação da Inspirali no resultado consolidado do período.

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

Caixa e endividamento líquido

(exceto em %)	MAR 26	DEZ 25	SET 25	JUN 25	MAR 25
(+) Total de Disponibilidades	1.757,9	1.705,4	1.676,5	1.444,3	1.391,9
Caixa	105,1	220,0	113,0	103,1	125,4
Aplicações Financeiras	1.652,8	1.485,4	1.563,5	1.341,1	1.266,6
(-) Total de Empréstimos e Financiamentos¹	4.540,9	4.561,2	4.336,4	4.293,8	4.174,2
Circulante	494,9	362,7	426,1	252,9	221,9
Não circulante	4.046,0	4.198,6	3.910,3	4.040,9	3.952,3
(=) Dívida Líquida²	(2.783,0)	(2.855,8)	(2.660,0)	(2.849,5)	(2.782,3)
(-) Outras obrigações ajustadas	142,9	144,2	148,6	156,4	158,9
(=) Dívida Líquida ajustada³	(2.925,9)	(3.000,1)	(2.808,6)	(3.005,9)	(2.941,2)
(-) Passivo Arrendamentos (IFRS-16)	1.376,0	1.175,9	1.213,1	1.206,0	1.223,6
Circulante	132,6	111,1	121,6	129,8	139,9
Não circulante	1.243,3	1.064,8	1.091,6	1.076,2	1.083,8
(=) Dívida Líquida ajustada incl. IFRS-16³	(4.301,9)	(4.175,9)	(4.021,7)	(4.211,9)	(4.164,8)
EBITDA ajustado ex-IFRS16 LTM	1.222,2	1.206,7	1.169,0	1.130,8	1.118,4
Ratio⁴	2,39x	2,49x	2,40x	2,66x	2,63x

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 parcelamento de impostos e contribuições e contas a pagar por aquisições. ⁴ Considera a Dívida líquida ajustada.

Encerramos o 1T26 com uma dívida líquida ajustada de R\$ 2.925,9 milhões, abaixo dos R\$ 3.000,1 milhões do 4T25 e dos R\$ 2.941,2 milhões do 1T25, o que combinado a um crescimento no resultado operacional consolidado levou a uma queda da alavancagem para 2,39x *versus* 2,49x do final do 4T25, refletindo a consistência da geração de caixa de nossas operações. Importante destacar que no 1T26 tivemos a aquisição de participação minoritária na FASEH no valor de R\$ 45,3 milhões. Desconsiderando tal impacto, a redução da dívida líquida seria de R\$ 119,4 milhões, montante 19,2% superior à redução de R\$ 100,1 milhões verificada no 1T25.

Contas a receber e prazo médio de recebimento (PMR)

Total	1T26	4T25	3T25	2T25	1T25	Δ 1T26/ 1T25
R\$ milhões, exceto em dias						
Contas a Receber Líquido	1.014,9	887,5	900,2	925,4	922,1	92,8
a vencer	697,3	565,3	575,6	575,5	568,3	129,0
até 180 dias	179,0	173,2	186,7	212,9	216,4	(37,4)
de 181 a 360 dias	71,0	72,8	65,1	59,5	67,3	3,7
de 361 a 720 dias	67,7	76,2	72,7	77,6	70,1	(2,4)

Prazos médios de recebimento

Total	1T26	4T25	3T25	2T25	1T25	Δ 1T26/ 1T25
R\$ milhões, exceto em dias						
Contas a Receber Líquido	1.014,9	887,5	900,2	925,4	922,1	92,8
Receita líquida (LTM)	4.109,4	4.023,7	3.947,6	3.879,9	3.851,6	257,8
PMR (# dias)	89	79	82	86	86	3
Não FIES e outros						
R\$ milhões, exceto em dias						
Contas a Receber Líquido	867,6	770,6	773,8	808,3	805,0	62,6
Receita líquida (LTM)	3.884,8	3.829,5	3.765,2	3.708,6	3.673,9	210,9
PMR (# dias)	80	72	74	78	79	2

FIES	1T26	4T25	3T25	2T25	1T25	Δ 1T26/ 1T25
R\$ milhões, exceto em dias						
Contas a Receber Líquido	147,4	116,9	126,3	117,1	117,2	30,2
Receita líquida (LTM)	224,5	194,2	182,4	171,3	177,7	46,8
PMR (# dias)	236	217	249	246	237	(1)

Nosso “contas a receber líquido” encerrou o 1T26 com um saldo de R\$ 1.014,9 milhões, um aumento de R\$ 92,8 milhões em relação ao 1T25, decorrente, em sua maior parte, de amadurecimento da carteira de financiamentos, privados e FIES, além maior saldo de recebíveis de cartão de crédito quando comparado ao 1T25. Nosso prazo médio de recebimento sofreu impacto de 3 dias em decorrência do aumento em tais carteiras.

Fluxo de caixa

R\$ milhões	1T26	1T25
Lucro líquido	139,0	140,2
Provisões	62,6	55,8
Depreciação & Amortização	102,8	109,2
Despesa líquida com juros e atualização monetária	219,9	185,1
Outros ajustes ao resultado líquido	14,9	11,1
Pagamento de aluguel	(74,7)	(70,5)
Pagamento de multa de aluguel por devolução de imóvel	(4,1)	(4,8)
Geração de Caixa Operacional	460,4	426,1
Capital de Giro	(107,0)	(113,4)
Variações das contas a receber	(189,5)	(143,1)
Variações de outros ativos operacionais	(20,3)	(32,0)
Variações dos passivos operacionais	102,8	61,6
CAPEX - Imobilizado e Intangível	(54,4)	(51,0)
Subtotal	(161,4)	(164,4)
Geração de Caixa da Empresa	299,0	261,6
Juros de Empréstimos Pagos	(96,8)	(82,6)
Captações e Amortizações	(100,2)	(32,0)
Aumento de capital em coligadas	(1,1)	(5,4)
Pagamentos de aquisições	(48,4)	(1,5)
Dividendos	0,0	(0,1)
Subtotal	(246,5)	(121,7)
Aumento (redução) líquido(a) no caixa /equivalentes	52,5	139,9
Caixa e Aplicações Financeiras no início do período	1.705,4	1.252,0
Caixa e Aplicações Financeiras no fim do período	1.757,9	1.391,9

A Companhia encerrou o 1T26 com uma geração de caixa operacional de R\$ 460,4 milhões, representando um aumento de 8,0% em comparação ao 1T25, e uma geração de caixa da empresa de R\$ 299,0 milhões, 14,3% acima dos R\$ 261,6 milhões do 1T25.

No capital de giro, destacamos (1) o aumento na variação negativa do contas a receber, principalmente devido ao aumento do volume de financiamentos, privado e FIES e recebíveis de cartão de crédito, conforme mencionado na seção de contas a receber; e (2) o aumento da variação positiva dos passivos operacionais, devido principalmente a um maior volume de colaboradores em férias em dezembro/2025, gerando um menor saldo de salários a pagar no 1T26, além de um volume menor de pagamento de provisões.

Das atividades de financiamento, destacamos o aumento dos juros pagos para R\$ 96,8 milhões no 1T26 (*versus* R\$ 82,6 milhões no 1T25), explicado pelo aumento da dívida bruta e pela maior taxa de juros do período. Por fim, a rubrica “pagamentos de aquisições” contempla majoritariamente o pagamento pela aquisição de 10,52% das cotas da FASEH realizado no 1T26, a qual passamos a ser detentores de 94,42% de suas cotas.

Investimentos (CAPEX)

R\$ milhões (exceto em %)	1T26	1T25	Δ 1T26/ 1T25
Sistema e Tecnologia	32,2	23,5	37,1%
Obras e benfeitorias	14,1	20,2	-30,1%
Outros	8,1	7,3	11,6%
Total Investimento	54,5	51,0	6,8%
% sobre a Receita Líquida	4,9%	4,9%	0,0p.p.

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

Os investimentos em CAPEX totalizaram R\$ 54,5 milhões no 1T26, representando 4,9% da receita líquida do período, 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 %)	1T26	% AV	1T25	% AV	Δ 1T26/ 1T25
Receita Bruta	2.286,3	204,1%	2.134,9	205,3%	7,1%
Descontos, Deduções & Bolsas	(1.123,5)	-100,3%	(1.054,8)	-101,4%	6,5%
Impostos & Taxas	(42,4)	-3,8%	(40,0)	-3,8%	6,1%
Receita Líquida	1.120,4	100,0%	1.040,1	100,0%	7,7%
Total de Custos	(311,8)	-27,8%	(287,7)	-27,7%	8,4%
Pessoal	(193,9)	-17,3%	(186,3)	-17,9%	4,1%
Serviços de Terceiros	(29,3)	-2,6%	(28,0)	-2,7%	4,6%
Aluguel & Ocupação	(20,5)	-1,8%	(17,8)	-1,7%	15,3%
Outras	(68,2)	-6,1%	(55,7)	-5,4%	22,5%
Lucro Bruto Ajustado	808,6	72,2%	752,4	72,3%	7,5%
Despesas Comerciais	(173,8)	-15,5%	(150,1)	-14,4%	15,8%
PDD	(53,0)	-4,7%	(52,1)	-5,0%	1,7%
Marketing	(120,8)	-10,8%	(98,0)	-9,4%	23,3%
Despesas Gerais & Administrativas	(131,3)	-11,7%	(113,2)	-10,9%	16,0%
Pessoal	(87,2)	-7,8%	(74,7)	-7,2%	16,8%
Serviços de Terceiros	(33,1)	-3,0%	(28,8)	-2,8%	14,9%
Aluguel & Ocupação	(1,9)	-0,2%	(0,9)	-0,1%	113,5%
Outras	(9,1)	-0,8%	(8,8)	-0,8%	2,9%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(2,6)	-0,2%	(1,4)	-0,1%	84,6%
Provisões	(8,0)	-0,7%	(1,3)	-0,1%	526,5%
Impostos & Taxas	(2,8)	-0,2%	(1,0)	-0,1%	163,8%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	8,1	0,7%	0,9	0,1%	803,8%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	13,9	1,2%	12,1	1,2%	14,7%
Resultado Operacional Ajustado	514,8	45,9%	499,8	48,1%	3,0%
Despesas Corporativas	(64,1)	-5,7%	(68,2)	-6,6%	-6,0%
EBITDA Ajustado	450,7	40,2%	431,6	41,5%	4,4%
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(13,9)	-1,2%	(12,1)	-1,2%	14,7%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(7,8)	-0,7%	(4,5)	-0,4%	75,4%
EBITDA	428,9	38,3%	415,1	39,9%	3,3%
Depreciação & Amortização	(102,8)	-9,2%	(109,4)	-10,5%	-6,0%
Equivalência Patrimonial	(0,5)	0,0%	(1,0)	-0,1%	-52,2%
EBIT	325,6	29,1%	304,6	29,3%	6,9%
Resultado Financeiro Líquido	(185,3)	-16,5%	(171,2)	-16,5%	8,3%
EBT	140,3	12,5%	133,4	12,8%	5,1%
IR & CSLL	(1,3)	-0,1%	6,8	0,6%	-119,9%
Lucro Líquido	139,0	12,4%	140,2	13,5%	-0,9%
(-) Participação dos acionistas não controladores	32,7	2,9%	44,5	4,3%	-26,4%
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	106,2	9,5%	95,7	9,2%	11,0%
Itens Não-Recorrentes - EBITDA ²	6,8	0,6%	4,1	0,4%	63,3%
Amortização de intangível ^{1, 2}	11,8	1,1%	15,4	1,5%	-23,6%
Lucro (Prejuízo) Líquido ajustado, atribuível aos acionistas controladores	124,8	11,1%	115,3	11,1%	8,2%

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 %)	1T26							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirall	%AV
Receita Bruta	2.286,3	204,1%	1.490,3	233,9%	243,2	332,5%	552,9	134,8%
Descontos, Deduções & Bolsas	(1.123,5)	-100,3%	(830,3)	-130,3%	(166,7)	-227,9%	(126,5)	-30,9%
Impostos & Taxas	(42,4)	-3,8%	(22,9)	-3,6%	(3,4)	-4,6%	(16,2)	-3,9%
Receita Líquida	1.120,4	100,0%	637,1	100,0%	73,1	100,0%	410,2	100,0%
Total de Custos	(311,8)	-27,8%	(198,2)	-31,1%	(5,3)	-7,3%	(108,3)	-26,4%
Pessoal	(193,9)	-17,3%	(144,5)	-22,7%	(3,9)	-5,4%	(45,4)	-11,1%
Serviços de Terceiros	(29,3)	-2,6%	(14,0)	-2,2%	(0,1)	-0,2%	(15,1)	-3,7%
Aluguel & Ocupação	(20,5)	-1,8%	(16,2)	-2,5%	(0,5)	-0,7%	(3,8)	-0,9%
Outras	(68,2)	-6,1%	(23,5)	-3,7%	(0,8)	-1,0%	(44,0)	-10,7%
Lucro Bruto Ajustado	808,6	72,2%	438,9	68,9%	67,8	92,7%	301,8	73,6%
Despesas Comerciais	(173,8)	-15,5%	(117,9)	-18,5%	(29,1)	-39,8%	(26,8)	-6,5%
PDD	(53,0)	-4,7%	(34,9)	-5,5%	(6,4)	-8,8%	(11,7)	-2,9%
Marketing	(120,8)	-10,8%	(83,0)	-13,0%	(22,7)	-31,0%	(15,1)	-3,7%
Despesas Gerais & Administrativas	(131,3)	-11,7%	(61,8)	-9,7%	(14,7)	-20,1%	(54,8)	-13,4%
Pessoal	(87,2)	-7,8%	(40,6)	-6,4%	(12,4)	-17,0%	(34,2)	-8,3%
Serviços de Terceiros	(33,1)	-3,0%	(15,4)	-2,4%	(1,8)	-2,4%	(15,9)	-3,9%
Aluguel & Ocupação	(1,9)	-0,2%	(1,2)	-0,2%	(0,0)	0,0%	(0,7)	-0,2%
Outras	(9,1)	-0,8%	(4,6)	-0,7%	(0,5)	-0,7%	(3,9)	-0,9%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(2,6)	-0,2%	2,3	0,4%	(0,6)	-0,8%	(4,4)	-1,1%
Provisões	(8,0)	-0,7%	(6,0)	-0,9%	0,0	0,0%	(2,0)	-0,5%
Impostos & Taxas	(2,8)	-0,2%	(0,9)	-0,1%	(0,0)	0,0%	(1,8)	-0,5%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	8,1	0,7%	9,2	1,4%	(0,5)	-0,7%	(0,5)	-0,1%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	13,9	1,2%	8,2	1,3%	2,5	3,4%	3,2	0,8%
Resultado Operacional Ajustado	514,8	45,9%	269,7	42,3%	25,9	35,5%	219,1	53,4%
Despesas Corporativas	(64,1)	-5,7%						
EBITDA Ajustado	450,7	40,2%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(13,9)	-1,2%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(7,8)	-0,7%						
EBITDA	428,9	38,3%						
Depreciação & Amortização	(102,8)	-9,2%						
Equivalência Patrimonial	(0,5)	0,0%						
EBIT	325,6	29,1%						
Resultado Financeiro Líquido	(185,3)	-16,5%						
EBT	140,3	12,5%						
IR & CSLL	(1,3)	-0,1%						
Lucro (Prejuízo) Líquido	139,0	12,4%						
(-) Participação dos acionistas não controladores	32,7	2,9%						
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	106,2	9,5%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA ²	6,8	0,6%						
Amortização de intangível ^{1,2}	11,8	1,1%						
Lucro (Prejuízo) Líquido ajustado, atribuível aos acionistas controladores	124,8	11,1%						

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

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

Anexo III: Reconciliação da DRE

Consolidado Ânima R\$ milhões	1T26						
	DRE Gerencial (Ajustado)	Deprec. & Amort.	Desp. Com aluguéis	Corporativa	Multa & Juros Mens.	Itens Não Recor.	DRE Societária
Receita Bruta	2.286,3					0,0	2.286,3
- Descontos, Deduções & Bolsas	(1.123,5)					0,0	(1.123,5)
- Impostos & Taxas	(42,4)					0,0	(42,4)
Receita Líquida	1.120,4	0,0		0,0	0,0	0,0	1.120,4
Total de Custos	(311,8)	(48,5)		0,0	0,0	(1,8)	(362,2)
- Pessoal	(193,9)					(1,8)	(195,7)
- Serviços de Terceiros	(29,3)					0,0	(29,3)
- Aluguel & Ocupação	(20,5)	(48,5)				(0,0)	(69,0)
- Outras	(68,2)					(0,0)	(68,2)
Lucro Bruto	808,6	(48,5)		0,0	0,0	(1,8)	758,2
Despesas Comerciais	(173,8)	0,0		0,0	0,0	0,0	(173,8)
- PDD	(53,0)			0,0		0,0	(53,0)
- Marketing	(120,8)			0,0		0,0	(120,8)
Despesas Gerais & Administrativas	(131,3)	(54,3)		(65,9)	0,0	(6,0)	(257,5)
- Pessoal	(87,2)			(43,3)		(3,8)	(134,3)
- Serviços de Terceiros	(33,1)			(20,4)		(2,1)	(55,7)
- Aluguel & Ocupação	(1,9)	(54,7)		(0,0)		0,0	(56,6)
- Outras	(9,1)	0,4		(2,3)		(0,1)	(10,9)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(2,6)	0,0		1,8	0,0	0,0	(0,8)
- Provisões	(8,0)			(0,1)		0,0	(8,1)
- Impostos & Taxas	(2,8)			(0,6)		0,0	(3,4)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	8,1			2,5		0,0	10,7
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	13,9			0,0	(13,9)	0,0	0,0
Resultado Operacional	514,8	(102,8)		(64,1)	(13,9)	(7,8)	326,1
- Despesas Corporativas	(64,1)			64,1			0,0
EBITDA Ajustado	450,7	(102,8)		0,0	(13,9)	(7,8)	326,1
(-) Despesa com aluguel	(74,7)		74,7				0,0
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	375,9	(102,8)	74,7	0,0	(13,9)	(7,8)	326,1
(+) Despesa com aluguel	74,7		(74,7)				0,0
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(13,9)				13,9		0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(7,8)					7,8	0,0
EBITDA	428,9	(102,8)	0,0	0,0	0,0	0,0	326,1
- Depreciação & Amortização	(102,8)	102,8					0,0
- Equivalência Patrimonial	(0,5)						(0,5)
EBIT	325,6	(0,0)	0,0	0,0	0,0	0,0	325,6
- Resultado Financeiro Líquido	(185,3)						(185,3)
EBT	140,3	(0,0)	0,0	0,0	0,0	0,0	140,3
- Imposto de Renda & CSLL	(1,3)						(1,3)
Lucro Líquido	139,0	(0,0)	0,0	0,0	0,0	0,0	139,0
(-) Participação dos acionistas não controladores	32,7						32,7
Lucro Líquido, atribuível aos acionistas controladores	106,2	(0,0)	0,0	0,0	0,0	0,0	106,2
- Itens Não-Recorrentes - EBITDA ²	6,8						
- Amortização de intangível ¹	11,8						
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	124,8	-	-	-	-	-	-

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

RS milhões	1T26				
	Anima Core	Inspiralli	Ensino Digital	Corporativo	Consolidado
Receita líquida	637,1	410,2	73,1	0,0	1.120,4
Custo dos serviços prestados	(235,4)	(120,9)	(5,9)	0,0	(362,2)
Lucro Bruto	401,7	289,3	67,2	0,0	758,2
Despesas comerciais	(83,0)	(15,1)	(22,7)	0,0	(120,8)
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	(34,9)	(11,7)	(6,4)	0,0	(53,0)
Despesas gerais e administrativas	(71,6)	(80,5)	(16,7)	(88,7)	(257,5)
Resultado de equivalência patrimonial	(0,5)	0,0	0,0	0,0	(0,5)
Outras (despesas) receitas operacionais	2,3	(4,4)	(0,6)	1,8	(0,8)
Resultado antes do resultado financeiro, conforme DFs	213,9	177,7	20,8	(86,8)	325,6
Itens de conciliação:					
Depreciação e amortização	45,2	34,2	2,5	20,9	102,8
Resultado multa, juros s/ mensalidade	8,2	3,2	2,5	0,0	13,9
Equivalência patrimonial	0,5	0,0	0,0	0,0	0,5
Itens não recorrentes	1,9	4,1	0,1	1,8	7,8
Resultado operacional	269,7	219,1	25,9	(64,1)	450,7

Anexo V: Reconciliação do EBITDA ajustado ex-IFRS 16

R\$ milhões	Consolidado	
	1T26	1T25
Receita Líquida	1.120,4	1.040,1
Lucro Líquido	139,0	140,2
(+) Imposto de Renda & CSLL	1,3	(6,8)
(+) Resultado Financeiro Líquido	185,3	171,2
(+) Depreciação & Amortização	102,8	109,4
(+) Equivalência Patrimonial	0,5	1,0
EBITDA	428,9	415,1
Margem EBITDA	38,3%	39,9%
(+) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	13,9	12,1
(+) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	7,8	4,5
EBITDA Ajustado	450,7	431,6
Margem EBITDA Ajustada	40,2%	41,5%
(-) Despesa com aluguel ex-IFRS16	(74,7)	(71,1)
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	375,9	360,5
Margem EBITDA Ajustada ex-IFRS16	33,6%	34,7%

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	1T26	1T25
Receita Líquida	1.120,4	1.040,1
Custo dos Serviços Prestados	(362,2)	(339,1)
Lucro Bruto (Prejuízo)	758,2	701,0
Receitas (Despesas) Operacionais	(432,6)	(396,4)
Comerciais	(173,8)	(151,1)
Gerais e administrativas	(257,5)	(242,0)
Resultado de equivalência patrimonial	(0,5)	(1,0)
Outras (despesas) receitas operacionais	(0,8)	(2,2)
Resultado antes do Resultado Financeiro	325,6	304,6
Receita financeira	74,0	53,8
Despesa financeira	(259,4)	(225,0)
Lucro (Prejuízo) antes de impostos	140,3	133,5
Imposto de renda e contribuição social, corrente e diferido	(1,3)	6,8
Lucro (Prejuízo) Líquido	139,0	140,2
(-) Participação dos acionistas não controladores	32,7	44,5
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	106,2	95,7

Anexo VII: Balanço Patrimonial

Ativo R\$ milhões	MAR 26	DEZ 25	MAR 25	Passivo R\$ milhões	MAR 26	DEZ 25	MAR 25
Ativo Circulante	2.713,6	2.588,3	2.324,3	Passivo Circulante	1.427,4	1.164,1	1.127,6
Caixa e equivalentes de caixa	105,1	220,0	125,4	Fornecedores	239,5	199,3	237,6
Aplicações financeiras	1.627,1	1.485,4	1.266,6	Contas a pagar com partes relacionadas	0,0	0,0	0,2
Contas a receber	850,6	771,9	808,4	Empréstimos, financiamentos e debêntures	474,8	345,2	214,1
Conta a receber com partes relacionadas	0,4	0,4	0,9	Arrendamentos a pagar	132,6	111,1	139,9
Impostos e contribuições a recuperar	58,3	64,4	47,1	Obrigações sociais e salariais	208,8	174,8	194,3
Outros ativos circulantes	72,0	46,1	75,9	Obrigações tributárias	42,2	48,4	41,5
				Adiantamentos de clientes	159,9	108,3	161,2
Ativo Não Circulante	7.842,4	7.585,5	7.641,7	Parcelamento de impostos e contribuições	16,1	16,0	14,4
Aplicações financeiras	25,7	0,0	0,0	Contas a pagar por aquisições	25,1	29,7	30,2
Contas a Receber	164,3	115,6	113,7	Dividendos a pagar	56,2	56,2	41,7
Depósitos judiciais	145,1	143,6	158,1	Derivativos	20,1	17,4	7,7
Direitos a receber por aquisições	241,6	249,1	226,1	Outros passivos circulantes	52,2	57,6	44,9
Créditos com partes relacionadas	1,9	1,7	0,1				
Impostos e contribuições a recuperar	31,6	31,8	41,8	Passivo Não Circulante	6.202,0	6.175,9	5.918,2
Outros ativos não circulantes	11,3	11,1	11,0	Empréstimos, financiamentos e debêntures	4.024,3	4.175,4	3.936,2
Investimentos	74,2	74,0	39,1	Arrendamentos a pagar	1.243,3	1.064,8	1.083,8
Direito de uso de arrendamentos	1.130,2	933,4	989,0	Contas a pagar por aquisições	60,1	55,9	65,8
Imobilizado	502,4	501,2	517,3	Débitos com partes relacionadas	0,1	0,1	0,1
Intangível	5.514,2	5.524,0	5.545,5	Adiantamentos de clientes	16,6	16,9	15,5
				Parcelamento de impostos e contribuições	41,7	42,6	48,5
				Imposto de renda e contribuição social diferidos	65,6	65,7	64,7
				Provisão para riscos trabalhistas, tributárias e cíveis	588,1	597,0	548,3
				Derivativos	21,8	23,2	16,1
				Outros passivos não circulantes	133,2	127,3	134,2
				Provisão para perdas em investimento	7,3	7,1	5,0
				Patrimônio Líquido	2.926,6	2.833,7	2.920,1
				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	244,6	150,3
				Ações em tesouraria	(175,2)	(175,2)	(176,3)
				Ajustes de avaliação patrimonial	(260,5)	(242,7)	(174,8)
				Lucros acumulados	106,2	0,0	95,7
				Participação dos acionistas não controladores	537,7	533,2	550,4
Total do Ativo	10.556,0	10.173,7	9.966,0	Total do Passivo e Patrimônio Líquido	10.556,0	10.173,7	9.966,0

São Paulo, May 6th, 2026 – Ânima Holding S.A. (B3: ANIM3) announces its results for the **1st quarter of 2026 (1Q26)**. 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 %)	1T26	1T25	Δ 1T26/ 1T25
Net Revenue	1,120.4	1,040.1	7.7%
Adjusted Gross Profit	808.6	752.4	7.5%
<i>Adjusted Gross Margin</i>	<i>72.2%</i>	<i>72.3%</i>	<i>-0.1pp</i>
Adjusted Operating Result	514.8	499.8	3.0%
<i>Adjusted Operating Margin</i>	<i>45.9%</i>	<i>48.1%</i>	<i>-2.2pp</i>
Adjusted EBITDA	450.7	431.6	4.4%
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	<i>40.2%</i>	<i>41.5%</i>	<i>-1.3pp</i>
Adjusted EBITDA ex-IFRS16	375.9	360.5	4.3%
<i>Adjusted EBITDA Margin ex-IFRS16</i>	<i>33.6%</i>	<i>34.7%</i>	<i>-1.1pp</i>
Net Income attributable to controllers	106.2	95.7	11.0%
<i>Adjusted Net Margin</i>	<i>9.5%</i>	<i>9.2%</i>	<i>0.3pp</i>
Operating Cash Flow	460.4	426.1	8.0%
Cash Flow to Firm	299.0	261.6	14.3%

Operating Results	1T26	1T25	Δ 1T26/ 1T25
Total Student Base ¹	361,478	381,312	-5.2%
Academic Education Student Base ¹	315,069	335,922	-6.2%
Ânima Core Academic Education Ticket (R\$/month)	1,000	901	11.0%
Distance Learning Academic Education Ticket (R\$/month)	248	233	6.4%
Inspirali Academic Education Ticket (R\$/month)	10,306	10,124	1.8%

Financial highlights

- Consolidated net revenue grew 7.7% in 1Q26 versus 1Q25 to R\$ 1,120.4 million, with positive performances in Ânima Core (+10.6% versus 1Q25) and Inspirali (+6.1% versus 1Q25);
- Adjusted EBITDA ex-IFRS16 grew 4.3% in 1Q26 to R\$ 375,9 million, with a 33,6% margin (versus 34,7% in 1Q25);
- Net income attributable to controlling shareholders was R\$ 106,2 million in 1Q26, 11.0% higher than 1Q25;
- Cash flow to firm was R\$ 299.0 million in 1Q26, 14.3% higher than 1Q25;
- Reduction in leverage to 2.39x net debt to adjusted EBITDA ex-IFRS16 LTM³ at the end of 1Q26 versus 2.63x at the end of 1Q25 and 2.49x at the end of 4Q25.

Operational highlights

- Growth in intake volume of Ânima Core's undergraduate courses in 7.7% in 1Q26 versus 1Q25, with positive performance in both in-person and hybrid modalities;
- Core's undergraduate student base reverses negative trend, ending 1Q26 in line with 1Q25;
- Increase in Inspirali's student base in 1Q26 (+4.3% versus 1Q25) due to the maturation of seats and higher occupancy rates;
- Average ticket grows in Academic Education across all verticals in 2025: Ânima Core (+11.0% versus 1Q25), Digital Learning (+6.4% versus 1Q25), Inspirali (+1.8% versus 1Q25).

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 started 2026 firmly committed to our V2A strategy – “Let's double Ânima”⁴ – and certain that our choices amid the new scenario created by the New Regulatory Framework were correct.

We delivered, once again, growth in student intake for Ânima Core (+7.7% in 1Q26 versus 1Q25), both in the in-person (+4.5%) and hybrid (+18.9%) modalities, result of the execution of our strategic approach, focused on strengthening our brands, increasing the effectiveness of our marketing, improving our portfolio management, evolving our academic model, and the commitment of our educators. Investments in technology, including generative Artificial Intelligence for lead generation, and greater accuracy in our pricing allowed us to evolve in the intake process and achieve positive results in each market. In 2026-1, we accelerated the expansion of our hybrid offering in our own schools and took the first steps in expanding the offering of these courses to 14 academic units operated by partners, with the entirety of this offering adhering to the guidelines of the New Regulatory Framework, a year and a half ahead of schedule. The combination of these factors resulted in a 10.9% growth in net revenue from Academic Education in 1Q26 versus 1Q25.

The Digital Learning segment was negatively impacted this quarter by the restrictions imposed by the New Regulatory Framework for offering certain undergraduate courses in this modality, which resulted in a 42.2% drop in enrollment. This was partially offset by higher average ticket and maintenance in dropout rates, stemming from the repositioning of offerings with higher-quality courses. As a result, net revenue from Academic Education decreased by 13.3% compared to 1Q25. The significant growth in net revenue from Continuing Education (+33.5% compared to 1Q25) in Digital Learning contributed positively to the segment's results, which ended 1Q26 with a 5.5% decrease compared to 1Q25.

At Inspirali, we continue to deliver consistent results, with intake growth, boosting the student base in Academic Education by 4.3%. This result is also due to increased demand from students in the FIES program, which, while negatively impacting average ticket due to the FG-FIES retention, attracts students with higher ENEM scores. These factors, combined with our ability to maintain the average ticket, led to a 6.1% growth in net revenue in this segment. Continuing Medical Education continues its growth trajectory, showing a student base 12.2% higher than in 1Q25, which, combined with a decrease in the average ticket due to the product mix, led to a 4.3% increase in the segment revenue. In the quarter, we intensified investments in practice fields and communication and marketing, which, added to the reversal of provisions made in 1Q25, resulted in a reduction in operating margin to 53.4% in 1Q26 (versus 57.9% in 1Q25), which we expect to be mitigated throughout the year.

The combination of these results led to consolidated adjusted EBITDA excluding IFRS 16 of R\$ 375.9 million in 1Q26, a growth of 4.3% versus 1Q25, and a margin of 33.6%, 1.1 p.p. below 1Q25. Our net income attributable to controlling shareholders reached R\$ 106.2 million in 1Q26, an increase of 11.0% versus 1Q25. The strong conversion of this operating result into cash led to a reduction in leverage, which ended 1Q26 at 2.39x adjusted net debt to adjusted EBITDA excluding IFRS 16 LTM (versus 2.63x in 1Q25 and 2.49x in 4Q25).

While we celebrate having already implemented the changes stemming from the New Regulatory Framework for hybrid courses, we faced certain operational challenges in the 'return to classes', impacting dropout rates for the period and potentially affecting dropout indicators for the remainder of the semester. We listened to our students and educators and mobilized to quickly make the necessary adjustments for a smoother experience, and we remain committed to returning our dropout rate indicator to previous levels.

This quarter, we also had the first release of the ENAMED results, an exam that still needs improvements, but which we believe should, in the medium and long term, contribute to the quality of medical education for Brazil. Its initial results showed that we have room to evolve in some schools and we have already implemented measures towards even greater academic quality, in line with our ambition to be the best medical education ecosystem in the country.

⁴ V2A – “Let's double Ânima” represents the ambition of our strategic project. It does not represent commitments, projections, or deadlines for its realization; it should be understood solely as a representation of our ambition to evolve.

The road is long and we know we still have a long way to go, but the consistency of our deliveries, reflected in the solid results of the 1Q26 intake cycle gives us confidence in our choices, further reinforcing our commitment to delivering quality education for Brazil. I thank each and every one of our thousands of educators who together build our trajectory of solid results, while transforming Brazil through education.

Thank you!

PAULA MARIA HARRACA
CEO of Ânima Educação

Operational Performance

Student base

in thousands	1Q26	1Q25	Δ 1Q26/ 1Q25
Ânima Core	215.6	220.0	-2.0%
Academic Education	209.0	209.3	-0.1%
<i>Undgraduate</i>	207.3	207.4	0.0%
<i>Others*</i>	1.7	1.9	-7.3%
Lifelong Learning	6.6	10.7	-38.6%
Distance Learning	124.8	141.7	-11.9%
Academic Education	93.4	114.6	-18.4%
Lifelong Learning	31.4	27.1	15.5%
Inspirall	21.1	19.6	7.3%
Academic Education	12.6	12.1	4.3%
Continued Medical Education	8.5	7.6	12.2%
Total Student Base	361.5	381.3	-5.2%

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

Operational performance by segment

Ânima Core

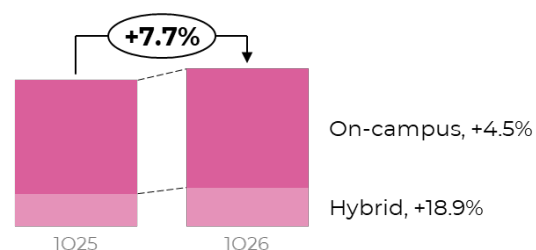
Ânima Core	1Q26	1Q25	Δ 1Q26/ 1Q25
Net Revenue (R\$ million)	637.1	576.0	10.6%
Academic Education	627.3	565.6	10.9%
Lifelong Learning	4.9	6.3	-23.3%
Lifelong Learning B2B	5.0	4.2	19.4%
Student Base ('000)¹	215.6	220.0	-2.0%
Academic Education	209.0	209.3	-0.1%
Lifelong Learning	6.6	10.7	-38.6%
Average Ticket (R\$/month)²	985	873	12.8%
Academic Education	1,000	901	11.0%
Lifelong Learning	247	197	25.0%

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

Core Undergraduate Student Flow	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	Δ 1Q26/ 1Q25
Previous Base	191,351	207,429	199,991	194,838	187,378	-2.1%
Graduations	(23,863)	-	(13,165)	-	(22,085)	-7.5%
Dropouts	(20,736)	(9,537)	(25,203)	(7,670)	(23,321)	12.5%
% Dropouts	10.8%	4.6%	12.6%	3.9%	12.4%	1.6pp
Intake	60,677	2,099	33,215	210	65,358	7.7%
Current Base	207,429	199,991	194,838	187,378	207,330	0.0%

The results for the first quarter of 2026 for the Core segment reflect (i) our growth strategy prioritizing revenue quality, focusing on increasing the average ticket and attracting vocationally driven students, and (ii) the acceleration of the expansion of our hybrid courses offering in our own units and the launch of hybrid courses offering in 14 academic units operated by partners, with the entirety of this offering adhering to the guidelines of the New Regulatory Framework, a year and a half ahead of schedule. The intake of undergraduate courses at Ânima Core grew by +7.7% in 1Q26 versus 1Q25, with positive

Core undergraduate intake (students, '000)



performance in both on-campus and hybrid modalities, leading to an undergraduate student base in line with 1Q25. The 11.0% growth in the average ticket for Academic Education, with positive performance in both on-campus and hybrid modalities, is the result of assertive pricing strategies, including the reduction of commercial scholarships in the re-enrollment installment for returning students – isolating this effect, which always occurs in the first installment of the semester, our average ticket growth would be approximately 7%.

As a result, net revenue from Academic Education reached R\$ 627.3 million in 1Q26, 10.9% higher than the same period of the previous year.

We highlight that the increase in dropout rates was mainly impacted by: (1) a student base with a higher proportion of freshmen who, due to having higher dropout rates compared to returning students, negatively impact the indicator; (2) growth in the participation of hybrid courses, which have higher dropout rates than on-campus courses; and (3) operational process problems resulting from adaptations of hybrid courses to the New Regulatory Framework and other curricular changes to improve course quality, which negatively impacted the student experience upon returning to classes.

Finally, 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 from the Core segment to the Digital Learning segment; therefore, we recommend analyzing this group in conjunction with the data presented in the tables below.

Digital Learning

Digital Learning	1Q26	1Q25	Δ 1Q26/ 1Q25
Net Revenue (R\$ million)¹	73.1	77.4	-5.5%
Academic Education	69.6	80.3	-13.3%
Lifelong Learning	20.5	15.3	33.5%
Transfers to third-party DL Centers	(16.9)	(18.2)	-7.0%
Student Base ('000)²	124.8	141.7	-11.9%
Academic Education	93.4	114.6	-18.4%
Lifelong Learning	31.4	27.1	15.5%
Average Ticket (R\$/month)³	241	225	7.0%
Academic Education ³	248	233	6.4%
Lifelong Learning ³	217	188	15.6%

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 digital learning. Lifelong learning: digital postgraduate.

Digital Learning Undergraduate Student Flow	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	Δ 1Q26/ 1Q25
Previous Base	121,879	114,564	120,681	105,349	111,181	-8.8%
Graduations	(9,520)	-	(10,399)	-	(9,073)	-4.7%
Dropouts	(29,735)	(5,066)	(26,501)	(2,555)	(27,145)	-8.7%
% Dropouts	24.4%	4.4%	22.0%	2.4%	24.4%	0.0pp
Intake	31,940	11,183	21,568	8,387	18,465	-42.2%
Current Base	114,564	120,681	105,349	111,181	93,428	-18.4%

The first quarter of 2026 for Digital Learning, within Academic Education, was primarily impacted by the supply restrictions foreseen by the New Regulatory Framework, leading to a 42.2% drop in enrollment in 1Q26 compared to 1Q25. This was partially offset by an increase in average ticket price (+6.4% versus 1Q25) and maintenance of the dropout rate, a result of our ticket price positioning strategy, focused on value generation and strengthening brand image. As a result, net revenue from Academic Education reached R\$ 69.6 million in 1Q26, 13.3% lower than the same period of the previous year.

As mentioned above, since the beginning of 2025 we have decided to migrate a large part of the Continuing Education courses (excluding Medicine) to the Digital Learning segment. Therefore, we recommend analyzing this modality in a consolidated manner, aggregating the results of the Core and Digital Learning segments.

Continuing Education (Core + DL)	1Q26	1Q25	Δ 1Q26/ 1Q25
Net Revenue (R\$ million)	25.3	21.6	16.9%
Transfers third-party DL Centers	(1.3)	(1.1)	22.8%
Student Base ('000) ¹	37.9	37.8	0.3%
Average Ticket (R\$/month) ²	222.5	190.7	16.6%

Inspirali

Inspirali	1Q26	1Q25	Δ 1Q26/ 1Q25
Net Revenue (R\$ million)	410.2	386.7	6.1%
Academic Education	389.4	366.8	6.2%
Continued Medical Education	20.8	19.9	4.3%
Student Base ('000)¹	21.1	19.6	7.3%
Academic Education	12.6	12.1	4.3%
Continued Medical Education	8.5	7.6	12.2%
Average Ticket (R\$/month)²	6,484	6,561	-1.2%
Academic Education	10,306	10,124	1.8%
Continued Medical Education	816	878	-7.0%

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 1Q26 with 12,594 students enrolled across its 15 campuses offering undergraduate programs, a 4.3% increase compared to 1Q25, reflecting the robustness and maturity of its courses. The average ticket was negatively impacted by a higher volume of new students enrolled through FIES (Brazilian public student loan program), whose contributions to the FG-FIES are recognized as reduction to the net revenue. This led to a 1.8% increase in the average ticket compared to the same period of the previous year, resulting in Academic Education net revenue of R\$ 389.4 million for the quarter, 6.2% higher than 1Q25.

The Continuing Medical Education ("CME") segment registered a 12.2% growth in its student base in 1Q26 versus 1Q25, reaching 8.5 thousand students at the end of the period, driven by organic growth in operations. CME's average ticket in 1Q26 was 7.0% lower than in 1Q25, mainly impacted by the mix effect of the courses offered during the period.

Third-party student financing⁵

Third-party student loan	1Q26	1T25	Δ 1Q26/ 1T25
% of intake FIES	2.4%	1.7%	0.7pp
% of intake private financing	2.7%	3.2%	-0.5pp
% of intake	5.1%	4.9%	0.2pp
Student Base	219,924	219,505	0.2%
FIES	7,391	6,941	6.5%
% of student base	3.4%	3.2%	0.2pp
Private financing	17,140	11,954	43.4%
% of student base	7.8%	5.4%	2.4pp
Total	24,531	18,895	29.8%
% of student base	11.2%	8.6%	2.6pp

In the first quarter of 2026, we recorded 5.1% of new students using some type of third-party financing, representing a slight increase of 0.2 percentage points compared to 1Q25, in line with our strategy of directing financing to the students who need it most. As mentioned above, the increased exposure to FIES (Brazilian student loan program) was more concentrated in Inspirali's Medicine courses.

⁵ Does not include the "Facilita" financing modality. The data presented refers to undergraduate students in the Core and Inspirali segments and considers students with signed contracts. The private financing information for 1Q25 is presented in this report from the perspective of signed contracts, unlike the data presented in the 1Q25 earnings release of 21,516 students, which included both signed contracts and those in the contracting process.

Financial performance

R\$ million	Ânima Core			Distance Learning			Inspiral			Consolidated		
	1Q26	1Q25	Δ 1Q26/ 1Q25	1Q26	1Q25	Δ 1Q26/ 1Q25	1Q26	1Q25	Δ 1Q26/ 1Q25	1Q26	1Q25	Δ 1Q26/ 1Q25
Net Revenue	637.1	576.0	10.6%	73.1	77.4	-5.5%	410.2	386.7	6.1%	1,120.4	1,040.1	7.7%
Cost of Services	(198.2)	(184.2)	7.6%	(5.3)	(5.7)	-6.5%	(108.3)	(97.8)	10.7%	(311.8)	(287.7)	8.4%
Adjusted Gross Profit	438.9	391.9	12.0%	67.8	71.7	-5.4%	301.8	288.9	4.5%	808.6	752.4	7.5%
<i>Gross Margin</i>	<i>68.9%</i>	<i>68.0%</i>	<i>0.9pp</i>	<i>92.7%</i>	<i>92.7%</i>	<i>0.0pp</i>	<i>73.6%</i>	<i>74.7%</i>	<i>-1.1pp</i>	<i>72.2%</i>	<i>72.3%</i>	<i>-0.1pp</i>
Sales Expenses	(117.9)	(105.5)	11.8%	(29.1)	(24.4)	19.5%	(26.8)	(20.3)	31.9%	(173.8)	(150.1)	15.8%
General & Administrative Expenses	(61.8)	(46.7)	32.4%	(14.7)	(17.1)	-14.1%	(54.8)	(49.4)	11.0%	(131.3)	(113.2)	16.0%
Other Operating Revenues (Expenses)	2.3	(2.3)	n/a	(0.6)	0.0	n/a	(4.4)	0.8	n/a	(2.6)	(1.4)	n/a
Late Payment Fees	8.2	7.0	17.5%	2.5	1.1	122.1%	3.2	4.0	-20.2%	13.9	12.1	14.7%
Adjusted Operating Result	269.7	244.4	10.3%	25.9	31.3	-17.3%	219.1	224.1	-2.2%	514.8	499.8	3.0%
<i>Operating Margin</i>	<i>42.3%</i>	<i>42.4%</i>	<i>-0.1pp</i>	<i>35.5%</i>	<i>40.5%</i>	<i>-5.0pp</i>	<i>53.4%</i>	<i>57.9%</i>	<i>-4.0pp</i>	<i>45.9%</i>	<i>48.1%</i>	<i>-2.2pp</i>

In 1Q26, we recorded a 3.0% growth in our consolidated adjusted operating income, representing a 2.2 percentage point decrease in operating margin compared to 1Q25. Key highlights include:

- A 15.8% increase in commercial expenses versus 1Q25, mainly concentrated in the Marketing line, as all segments directed a larger share of the year's marketing budget to the first quarter: (i) in the Core to boost the intake of both on-campus and hybrid modalities; (ii) in the Digital Learning to minimize the impacts of the new guidelines of the New Regulatory Framework; and (iii) in Inspiral to communicate the ENAMED results, promoting schools that scored 4 and 3 and reversing the negative impact on schools that scored lower;
- A 16.0% increase in general and administrative expenses versus 1Q25, but in line with the percentage of revenue levels presented in 4Q25, which already reflected investments in teams allocated to our campuses and made throughout 2025.

Ânima Core

Ânima Core reported a 10.3% increase in its operating profit in 1Q26 versus 1Q25, to R\$ 269.7 million, with the expansion of gross margin generated by stronger revenue, which was offset by higher personnel expenses on our campuses and greater investments in marketing, leading to stability in the operating margin.

Digital Learning

Digital Learning reported a 17.3% drop in its operating profit in 1Q26 compared to 1Q25, to R\$ 25.9 million, and showed a 5.0 p.p. decrease in operating margin, mainly due to higher investments in marketing during the period.

Inspiral

Inspiral reported a 2.2% decrease in operating income in 1Q26 versus 1Q25, to R\$ 219.1 million, with a drop in margin to 53.4% (versus 57.9% in 1Q25), mainly due to higher investments in agreements and partnerships (item of other costs), higher marketing expenses, and positive effects from one-off reversals of provisions in 1Q25 that did not occur in 1Q26.

EBITDA and Adjusted EBITDA

R\$ million (except in %)	1Q26	% VA	1Q25	% VA	Δ 1Q26/ 1Q25
Adjusted Operating Result	514.8		499.8		3.0%
Operating Margin	45.9%		48.1%		-2.1pp
Corporate Expenses	(64.1)	-5.7%	(68.2)	-6.6%	-6.0%
Adjusted EBITDA	450.7		431.6		4.4%
EBITDA margin adjusted	40.2%		41.5%		-1.3pp
(-) Late Payment Fees	(13.9)	-1.2%	(12.1)	-1.2%	14.7%
(-) Non-recurring items	(7.8)	-0.7%	(4.5)	-0.4%	75.4%
EBITDA	428.9		415.1		3.3%
EBITDA margin	38.3%		39.9%		-1.6pp
(-) Rent expenses	(74.7)	-6.7%	(71.1)	-6.8%	5.0%
Adjusted EBITDA ex-IFRS16	375.9		360.5		4.3%
Adjusted EBITDA Margin ex-IFRS16	33.6%		34.7%		-1.1pp

We ended the first quarter of 2026 with adjusted EBITDA excluding IFRS 16 4.3% higher than in 1Q25, reaching R\$ 375.9 million, and a margin of 33.6% (-1.1 p.p. versus 1Q25).

Non-recurring

R\$ million	1Q26	1Q25
Restructuring and severance	5.7	3.9
Others	2.1	0.5
Total Adjusted EBITDA Impact	7.8	4.5
Total Adjusted EBITDA ex-IFRS16 Impact	7.8	4.5
Total net income impact	7.8	4.5

The non-recurring expenses verified in 1Q26 are concentrated in the category 'restructuring and severance payments', whose values refer to terminations of positions that will not be filled, and in the category 'other', which mainly includes penalties for contract terminations.

Financial results

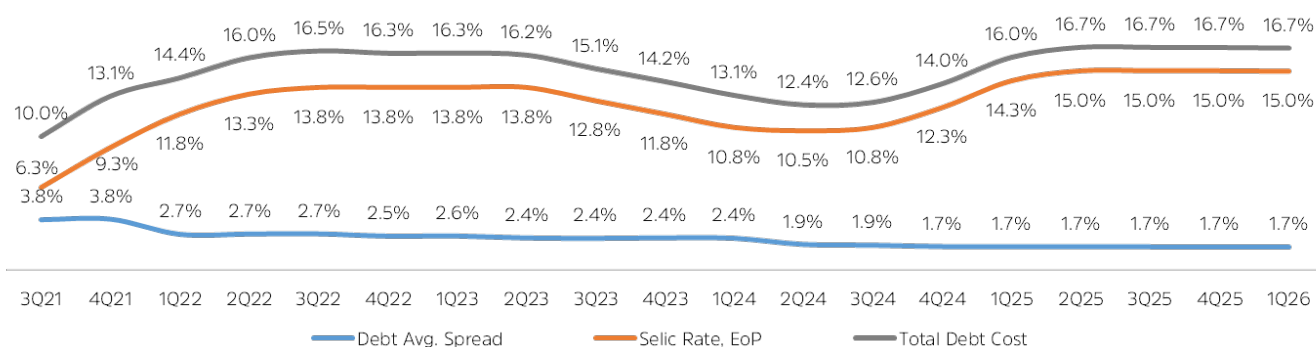
R\$ million (except in %)	1Q26	1Q25	Δ 1Q26/ 1Q25
(+) Financial Revenue	74.0	53.8	37.6%
Interest on financial investments	58.3	37.5	55.7%
Late payment fees	13.9	12.1	14.7%
Other financial revenues	1.8	4.2	-57.5%
(-) Financial Expense	(259.4)	(225.0)	15.3%
Commission and interest expense on loans ¹	(189.1)	(168.6)	12.2%
Financial Lease Expenses	(41.9)	(36.1)	16.0%
PraValer interest expenses	(21.2)	(13.7)	54.3%
Accounts payable interest expenses (acquisitions)	(1.9)	(3.3)	-43.8%
Other financial expenses	(5.3)	(3.1)	68.7%
Net Financial Result	(185.3)	(171.2)	8.3%

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

The net financial result was -R\$ 185.3 million in 1Q26, an increase of 8.3% versus 1Q25. Highlights for the quarter were (i) a higher average cash balance in the period (R\$ 1,756.5 million in 1Q26 versus R\$ 1,286.5 million in 1Q25), 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 on private financing due, in large part, to the acceleration of the renewal process, advancing financial expenses from the second to the first quarter of 2026 (neutralizing the impact in the semi-annual analysis) and, to a lesser extent, to the maturation of the financing

portfolio; (iv) renewal of long-term lease agreements resulting in new recognition of the effects of IFRS-16 in the Lease Financial Expense item.

The average spread rate for Ânima Educação's consolidated debt is 1.7% per year, in line with 4Q25 and 1Q25.



Net income and margin

R\$ million (except in %)	1Q26	% VA	1Q25	% VA	Δ 1Q26/ 1Q25
EBITDA	428.9	<i>38.3%</i>	415.1	<i>39.9%</i>	3.3%
Depreciation & Amortization	(102.8)	<i>-9.2%</i>	(109.4)	<i>-10.5%</i>	-6.0%
Equity Equivalence	(0.5)	<i>0.0%</i>	(1.0)	<i>-0.1%</i>	-52.2%
EBIT	325.6	<i>29.1%</i>	304.6	<i>29.3%</i>	6.9%
Net Financial Result	(185.3)	<i>-16.5%</i>	(171.2)	<i>-16.5%</i>	8.3%
EBT	140.3	<i>12.5%</i>	133.4	<i>12.8%</i>	5.1%
Income Tax and Social Contribution	(1.3)	<i>-0.1%</i>	6.8	<i>0.6%</i>	-119.9%
Net Income	139.0	<i>12.4%</i>	140.2	<i>13.5%</i>	-0.9%
(-) Minority shareholders interest	32.7	<i>2.9%</i>	44.5	<i>4.3%</i>	-26.4%
Net Income (Loss), controlling shareholders	106.2	<i>9.5%</i>	95.7	<i>9.2%</i>	11.0%
Non-recurring items ²	6.8	<i>0.6%</i>	4.1	<i>0.4%</i>	63.3%
Amortization of intangible assets ^{1,2}	11.8	<i>1.1%</i>	15.4	<i>1.5%</i>	-23.6%
Adjusted Net Income (Loss), controlling shareholders	124.8		115.3		8.2%
Adjusted Net Margin	11.1%		11.1%		<i>0.0pp</i>

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

We concluded 1Q26 with a net profit attributable to controlling shareholders of R\$ 106.2 million, 11.0% higher than 1Q25, mainly due to the 26.4% decrease in the participation of non-controlling shareholders, resulting from the acquisition of minority stakes in UniFG (3Q25) and FASEH (4Q25 and 1Q26) and a smaller share of Inspiral in the consolidated result for the period.

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

Cash and net debt

(except in %)	MAR 26	DEC 25	SEP 25	JUN 25	MAR 25
(+) Cash and Cash Equivalents	1,757.9	1,705.4	1,676.5	1,444.3	1,391.9
Cash	105.1	220.0	113.0	103.1	125.4
Financial Investments	1,652.8	1,485.4	1,563.5	1,341.1	1,266.6
(-) Loans and Financing¹	4,540.9	4,561.2	4,336.4	4,293.8	4,174.2
Current	494.9	362.7	426.1	252.9	221.9
Non current	4,046.0	4,198.6	3,910.3	4,040.9	3,952.3
(=) Net debt²	(2,783.0)	(2,855.8)	(2,660.0)	(2,849.5)	(2,782.3)
(-) Other obligations, adjusted	142.9	144.2	148.6	156.4	158.9
(=) Net Debt adjusted³	(2,925.9)	(3,000.1)	(2,808.6)	(3,005.9)	(2,941.2)
(-) Liabilities Leases (IFRS-16)	1,376.0	1,175.9	1,213.1	1,206.0	1,223.6
Current	132.6	111.1	121.6	129.8	139.9
Non current	1,243.3	1,064.8	1,091.6	1,076.2	1,083.8
(=) Net Debt adjusted Incl. IFRS-16³	(4,301.9)	(4,175.9)	(4,021.7)	(4,211.9)	(4,164.8)
EBITDA adjusted ex-IFRS16 LTM	1,222.2	1,206.7	1,169.0	1,130.8	1,118.4
Ratio⁴	2.39x	2.49x	2.40x	2.66x	2.63x

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 1Q26 with adjusted net debt of R\$ 2,925.9 million, down from R\$ 3,000.1 million in 4Q25 and R\$ 2,941.2 million in 1Q25. This, combined with growth in consolidated operating income, led to a decrease in leverage to 2.39x versus 2.49x at the end of 4Q25, reflecting the consistency of cash generation from our operations. It is important to highlight that in 1Q26 we acquired a minority stake in FASEH for R\$ 45.3 million. Excluding this impact, the reduction in net debt would be R\$ 119.4 million, an amount 19.2% higher than the reduction of R\$ 100.1 million seen in 1Q25.

Accounts receivable and Days of sales outstanding (DSO)

Total	1Q26	4Q25	3Q25	2Q25	1Q25	Δ 1Q26/ 1Q25
R\$ million, except in days						
Net Trade Receivables	1,014.9	887.5	900.2	925.4	922.1	92.8
to mature	697.3	565.3	575.6	575.5	568.3	129.0
until 180 days	179.0	173.2	186.7	212.9	216.4	(37.4)
between 181 and 360 days	71.0	72.8	65.1	59.5	67.3	3.7
between 361 and 720 days	67.7	76.2	72.7	77.6	70.1	(2.4)

Average collection periods

Total	1Q26	4Q25	3Q25	2Q25	1Q25	Δ 1Q26/ 1Q25
R\$ million, except in days						
Net Trade Receivables	1,014.9	887.5	900.2	925.4	922.1	92.8
Net Revenue (LTM)	4,109.4	4,023.7	3,947.6	3,879.9	3,851.6	257.8
DSO (# days)	89	79	82	86	86	3

Not FIES and others	1Q26	4Q25	3Q25	2Q25	1Q25	Δ 1Q26/ 1Q25
R\$ million, except in days						
Net Trade Receivables	867.6	770.6	773.8	808.3	805.0	62.6
Net Revenue (LTM)	3,884.8	3,829.5	3,765.2	3,708.6	3,673.9	210.9
DSO (# days)	80	72	74	78	79	2

FIES R\$ million, except in days	1Q26	4Q25	3Q25	2Q25	1Q25	Δ 1Q26/ 1Q25
Net Trade Receivables	147.4	116.9	126.3	117.1	117.2	30.2
Net Revenue (LTM)	224.5	194.2	182.4	171.3	177.7	46.8
DSO (# days)	236	217	249	246	237	-1

Our “net accounts receivable” ended 1Q26 with a balance of R\$ 1,014.9 million, an increase of R\$ 92.8 million compared to 1Q25, mainly due to the maturing of our loan portfolio, both private and FIES, as well as a higher balance of credit card receivables compared to 1Q25. Our average collection period was impacted by 3 days due to the increase in these portfolios.

Cash flow

R\$ million	1Q26	1Q25
Net Income	139.0	140.2
Provisions	62.6	55.8
Depreciation & Amortization	102.8	109.2
Net interest expenses	219.9	185.1
Other non-cash adjustments	14.9	11.1
Payment of rent	(74.7)	(70.5)
Payment of rent fines due to return of property	(4.1)	(4.8)
Operating Cash Flow	460.4	426.1
Working Capital	(107.0)	(113.4)
Changes in accounts receivable	(189.5)	(143.1)
Changes in other operational assets	(20.3)	(32.0)
Changes in liabilities	102.8	61.6
CAPEX - Fixed and Intangible	(54.4)	(51.0)
Subtotal	(161.4)	(164.4)
Cash Flow to Firm	299.0	261.6
Interest on Loans Paid	(96.8)	(82.6)
Funding and Amortization	(100.2)	(32.0)
Capital increase in affiliated companies	(1.1)	(5.4)
Payments for acquisitions	(48.4)	(1.5)
Dividends	0.0	(0.1)
Subtotal	(246.5)	(121.7)
Net Increase (Reduction) of Cash and Cash Equivalents	52.5	139.9
Cash at the beginning of the period	1,705.4	1,252.0
Cash at the end of the period	1,757.9	1,391.9

The Company ended 1Q26 with operating cash flow of R\$ 460.4 million, representing an 8.0% increase compared to 1Q25, and company cash flow of R\$ 299.0 million, 14.3% higher than the R\$ 261.6 million of 1Q25.

Regarding working capital, we highlight (1) the increase in the negative variation of accounts receivable, mainly due to the increase in the volume of financing, private and FIES and credit card receivables, as mentioned in the accounts receivable section; and (2) the increase in the positive variation of operating liabilities, mainly due to a higher volume of employees on vacation in December 2025, generating a lower balance of salaries payable in 1Q26, in addition to a lower volume of provision payments.

Regarding financing activities, we highlight the increase in interest paid to R\$ 96.8 million in 1Q26 (versus R\$ 82.6 million in 1Q25), explained by the increase in gross debt and the higher interest rate during the period. Finally, the item "acquisition payments" mainly covers the payment for the acquisition of 10.52% of FASEH's shares in 1Q26, of which we now hold 94.42% of the shares.

Investments (CAPEX)

R\$ million (except in %)	1Q26	1Q25	Δ 1Q26/ 1Q25
Systems and Technology	32.2	23.5	37.1%
Works and Improvements	14.1	20.2	-30.1%
Others	8.1	7.3	11.6%
Total Investment	54.5	51.0	6.8%
% Net Revenue	4.9%	4.9%	0.0p.p.

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

Capital expenditures totaled R\$ 54.5 million in 1Q26, representing 4.9% of net revenue for the period, 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 %)	1Q26	% VA	1Q25	% VA	Δ 1Q26/ 1Q25
Gross Revenue	2,286.3	204.1%	2,134.9	205.3%	7.1%
Discounts, Deductions & Scholarships	(1,123.5)	-100.3%	(1,054.8)	-101.4%	6.5%
Taxes	(42.4)	-3.8%	(40.0)	-3.8%	6.1%
Net Revenue	1,120.4	100.0%	1,040.1	100.0%	7.7%
Cost of Services	(311.8)	-27.8%	(287.7)	-27.7%	8.4%
Personnel	(193.9)	-17.3%	(186.3)	-17.9%	4.1%
Services from Third Parties	(29.3)	-2.6%	(28.0)	-2.7%	4.6%
Rental & Utilities	(20.5)	-1.8%	(17.8)	-1.7%	15.3%
Others	(68.2)	-6.1%	(55.7)	-5.4%	22.5%
Adjusted Gross Profit	808.6	72.2%	752.4	72.3%	7.5%
Sales Expenses	(173.8)	-15.5%	(150.1)	-14.4%	15.8%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(53.0)	-4.7%	(52.1)	-5.0%	1.7%
Marketing	(120.8)	-10.8%	(98.0)	-9.4%	23.3%
General & Administrative Expenses	(131.3)	-11.7%	(113.2)	-10.9%	16.0%
Personnel	(87.2)	-7.8%	(74.7)	-7.2%	16.8%
Third Party Services	(33.1)	-3.0%	(28.8)	-2.8%	14.9%
Rental & Utilities	(1.9)	-0.2%	(0.9)	-0.1%	113.5%
Others	(9.1)	-0.8%	(8.8)	-0.8%	2.9%
Other Operating Revenues (Expenses)	(2.6)	-0.2%	(1.4)	-0.1%	84.6%
Provisions	(8.0)	-0.7%	(1.3)	-0.1%	526.5%
Taxes	(2.8)	-0.2%	(1.0)	-0.1%	163.8%
Other Operating Revenues (Expenses)	8.1	0.7%	0.9	0.1%	803.8%
Late Payment Fees	13.9	1.2%	12.1	1.2%	14.7%
Adjusted Operating Result	514.8	45.9%	499.8	48.1%	3.0%
Corporate Expenses	(64.1)	-5.7%	(68.2)	-6.6%	-6.0%
Adjusted EBITDA	450.7	40.2%	431.6	41.5%	4.4%
(-) Late Payment Fees	(13.9)	-1.2%	(12.1)	-1.2%	14.7%
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(7.8)	-0.7%	(4.5)	-0.4%	75.4%
EBITDA	428.9	38.3%	415.1	39.9%	3.3%
Depreciation & Amortization	(102.8)	-9.2%	(109.4)	-10.5%	-6.0%
Equity Equivalence	(0.5)	0.0%	(1.0)	-0.1%	-52.2%
EBIT	325.6	29.1%	304.6	29.3%	6.9%
Net Financial Result	(185.3)	-16.5%	(171.2)	-16.5%	8.3%
EBT	140.3	12.5%	133.4	12.8%	5.1%
Income Tax and Social Contribution	(1.3)	-0.1%	6.8	0.6%	-119.9%
Net Income	139.0	12.4%	140.2	13.5%	-0.9%
(-) Non-Controlling Interest	32.7	2.9%	44.5	4.3%	-26.4%
Net Income (Loss), attributable to controllers	106.2	9.5%	95.7	9.2%	11.0%
Non-Recurring Items - EBITDA ²	6.8	0.6%	4.1	0.4%	63.3%
Amortization of intangible assets ^{1,2}	11.8	1.1%	15.4	1.5%	-23.6%
Adjusted Net Income (Loss) , attributable to controllers	124.8	11.1%	115.3	11.1%	8.2%

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 %)	1Q26							
	Consolidated	%VA	Ânima Core	%VA	Distance Learning	%VA	Inspirall	%VA
Gross Revenue	2,286.3	204.1%	1,490.3	233.9%	243.2	332.5%	552.9	134.8%
Discounts, Deductions & Scholarships	(1,123.5)	-100.3%	(830.3)	-130.3%	(166.7)	-227.9%	(126.5)	-30.9%
Taxes	(42.4)	-3.8%	(22.9)	-3.6%	(3.4)	-4.6%	(16.2)	-3.9%
Net Revenue	1,120.4	100.0%	637.1	100.0%	73.1	100.0%	410.2	100.0%
Cost of Services	(311.8)	-27.8%	(198.2)	-31.1%	(5.3)	-7.3%	(108.3)	-26.4%
Personnel	(193.9)	-17.3%	(144.5)	-22.7%	(3.9)	-5.4%	(45.4)	-11.1%
Services from Third Parties	(29.3)	-2.6%	(14.0)	-2.2%	(0.1)	-0.2%	(15.1)	-3.7%
Rental & Utilities	(20.5)	-1.8%	(16.2)	-2.5%	(0.5)	-0.7%	(3.8)	-0.9%
Others	(68.2)	-6.1%	(23.5)	-3.7%	(0.8)	-1.0%	(44.0)	-10.7%
Ajustado Gross Profit	808.6	72.2%	438.9	68.9%	67.8	92.7%	301.8	73.6%
Sales Expenses	(173.8)	-15.5%	(117.9)	-18.5%	(29.1)	-39.8%	(26.8)	-6.5%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(53.0)	-4.7%	(34.9)	-5.5%	(6.4)	-8.8%	(11.7)	-2.9%
Marketing	(120.8)	-10.8%	(83.0)	-13.0%	(22.7)	-31.0%	(15.1)	-3.7%
General & Administrative Expenses	(131.3)	-11.7%	(61.8)	-9.7%	(14.7)	-20.1%	(54.8)	-13.4%
Personnel	(87.2)	-7.8%	(40.6)	-6.4%	(12.4)	-17.0%	(34.2)	-8.3%
Third Party Services	(33.1)	-3.0%	(15.4)	-2.4%	(1.8)	-2.4%	(15.9)	-3.9%
Rental & Utilities	(1.9)	-0.2%	(1.2)	-0.2%	(0.0)	0.0%	(0.7)	-0.2%
Others	(9.1)	-0.8%	(4.6)	-0.7%	(0.5)	-0.7%	(3.9)	-0.9%
Other Operating Revenues (Expenses)	(2.6)	-0.2%	2.3	0.4%	(0.6)	-0.8%	(4.4)	-1.1%
Provisions	(8.0)	-0.7%	(6.0)	-0.9%	0.0	0.0%	(2.0)	-0.5%
Taxes	(2.8)	-0.2%	(0.9)	-0.1%	(0.0)	0.0%	(1.8)	-0.5%
Other Operating Revenues (Expenses)	8.1	0.7%	9.2	1.4%	(0.5)	-0.7%	(0.5)	-0.1%
Late Payment Fees	13.9	1.2%	8.2	1.3%	2.5	3.4%	3.2	0.8%
Adjusted Operating Result	514.8	45.9%	269.7	42.3%	25.9	35.5%	219.1	53.4%
Corporate Expenses	(64.1)	-5.7%						
Adjusted EBITDA	450.7	40.2%						
(-) Late Payment Fees	(13.9)	-1.2%						
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(7.8)	-0.7%						
EBITDA	428.9	38.3%						
Depreciation & Amortization	(102.8)	-9.2%						
Equity Equivalence	(0.5)	0.0%						
EBIT	325.6	29.1%						
Net Financial Result	(185.3)	-16.5%						
EBT	140.3	12.5%						
Income Tax and Social Contribution	(1.3)	-0.1%						
Net Income (Loss)	139.0	12.4%						
(-) Non-Controlling Interest	32.7	2.9%						
Net Income (Loss), attributable to controllers	106.2	9.5%						
Non-Recurring Items - EBITDA ²	6.8	0.6%						
Amortization of intangible assets ^{1,2}	11.8	1.1%						
Adjusted Net Income (Loss), attributable to controllers	124.8	11.1%						

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

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

Annex III: Income Statement Reconciliation

Consolidated Ânima R\$ million	1Q26						
	Release Income Statement (Adjusted)	Depreciation & Amortization	Reclassifications	Corporate Expenses	Late Payment Fees	Non-Recurring Items	IFRS Income Statement
Gross Revenue	2,286.3						2,286.3
Discounts, Deductions & Scholarships	(1,123.5)						(1,123.5)
Taxes	(42.4)						(42.4)
Net Revenue	1,120.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1,120.4
Cost of Services	(311.8)	(48.5)	0.0	0.0	0.0	(1.8)	(362.2)
Personnel	(193.9)					(1.8)	(195.7)
Services from Third Parties	(29.3)						(29.3)
Rental & Utilities	(20.5)	(48.5)					(69.0)
Others	(68.2)						(68.2)
Adjusted Gross Profit	808.6	(48.5)	0.0	0.0	0.0	(1.8)	758.2
Sales Expenses	(173.8)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	(173.8)
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(53.0)					0.0	(53.0)
Marketing	(120.8)			0.0			(120.8)
General & Administrative Expenses	(131.3)	(54.3)	0.0	(65.9)	0.0	(6.0)	(257.5)
Personnel	(87.2)			(43.3)		(3.8)	(134.3)
Third Party Services	(33.1)			(20.4)			(55.7)
Rental & Utilities	(1.9)	(54.7)		(0.0)			(56.6)
Others	(9.1)	0.4		(2.3)			(10.9)
Other Operating Revenues (Expenses)	(2.6)	0.0	0.0	1.8	0.0	0.0	(0.8)
Provisions	(8.0)			(0.1)			(8.1)
Taxes	(2.8)			(0.6)			(3.4)
Other Operating Revenues (Expenses)	8.1			2.5		0.0	10.7
Late Payment Fees	13.9			0.0	(13.9)		0.0
Adjusted Operating Result	514.8	(102.8)	0.0	(64.1)	(13.9)	(7.8)	326.1
Corporate Expenses	(64.1)			64.1			0.0
Adjusted EBITDA	450.7	(102.8)	0.0	0.0	(13.9)	(7.8)	326.1
(-) Late Payment Fees	(13.9)			(0.0)	13.9		0.0
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(7.8)					7.8	0.0
EBITDA	428.9	(102.8)	0.0	(0.0)	0.0	0.0	326.1
Depreciation & Amortization	(102.8)	102.8					0.0
Equity Equivalence	(0.5)						(0.5)
EBIT	325.6	0.0	0.0	(0.0)	0.0	0.0	325.6
Net Financial Result	(185.3)						(185.3)
EBT	140.3	0.0	0.0	(0.0)	0.0	0.0	140.3
Income Tax and Social Contribution	(1.3)						(1.3)
Net Income	139.0	0.0	0.0	(0.0)	0.0	0.0	139.0
(-) Non-Controlling Interest	32.7						32.7
Net Income (Loss), after non-controlling interest	106.2	0.0	0.0	(0.0)	0.0	0.0	106.2

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

R\$ million	1Q26				
	Anima Core	Inspirali	Distance Learning	Corporate	Consolidated
Net revenue	637.1	410.2	73.1	0.0	1,120.4
Cost of Services	(235.4)	(120.9)	(5.9)	0.0	(362.2)
Gross Profit (exclud. deprec. /amort.)	401.7	289.3	67.2	0.0	758.2
Sales Expenses	(83.0)	(15.1)	(22.7)	0.0	(120.8)
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(34.9)	(11.7)	(6.4)	0.0	(53.0)
General & Administrative Expenses	(71.6)	(80.5)	(16.7)	(88.7)	(257.5)
Other Operating Revenues (Expenses)	(0.5)	0.0	0.0	0.0	(0.5)
Equity Equivalence	2.3	(4.4)	(0.6)	1.8	(0.8)
Earning before financial result, as per FS	213.9	177.7	20.8	(86.8)	325.6
Conciliation Items					
Depreciation and amortization	45.2	34.2	2.5	20.9	102.8
Late Payment Fees	8.2	3.2	2.5	0.0	13.9
Equity Equivalence	0.5	0.0	0.0	0.0	0.5
Non-Recurring Items	1.9	4.1	0.1	1.8	7.8
Release operational result	269.7	219.1	25.9	(64.1)	450.7

Annex V: Reconciliation of adjusted EBITDA ex-IFRS 16

R\$ million	Consolidated	
	1Q26	1Q25
Net Revenue	1,120.4	1,040.1
Net Income	139.0	140.2
(+) Income Tax and Social Contribution	1.3	(6.8)
(+) Net Financial Result	185.3	171.2
(+) Depreciation & Amortization	102.8	109.4
(+) Equity Equivalence	0.5	1.0
EBITDA	428.9	415.1
EBITDA Margin	38.3%	39.9%
(+) Late Payment Fees	13.9	12.1
(+) Non-Recurring Items - EBITDA	7.8	4.5
Adjusted EBITDA	450.7	431.6
Adjusted EBITDA Margin	40.2%	41.5%
(-) Rent expenses ex-IFRS16	(74.7)	(71.1)
Adjusted EBITDA ex-IFRS16	375.9	360.5
Adjusted EBITDA Margin ex-IFRS16	33.6%	34.7%

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	1Q26	1Q25
Net Revenue	1,120.4	1,040.1
Cost os Services	(362.2)	(339.1)
Gross (Loss) Profit	758.2	701.0
Operating (Expenses) / Income	(432.6)	(396.4)
Commercial	(173.8)	(151.1)
General and administrative	(257.5)	(242.0)
Equity income	(0.5)	(1.0)
Other operating (expenses) revenues	(0.8)	(2.2)
Income before Financial Result	325.6	304.6
Financial interest income	74.0	53.8
Financial interest expenses	(259.4)	(225.0)
Net (Loss) Income before Taxes	140.3	133.5
Income tax and social contribution, current and deferred	(1.3)	6.8
Net Income (Loss)	139.0	140.2
(-) Non-Controlling Interest	32.7	44.5
Net Income (Loss), after non-controlling interest	106.2	95.7

Annex VII: Balance Sheet

Assets R\$ million	MAR 26	DEC 25	MAR 25	Liabilities R\$ million	MAR 26	DEC 25	MAR 25
Current Assets	2,713.6	2,588.3	2,324.3	Current Liabilities	1,427.4	1,164.1	1,127.6
Cash and cash equivalents	105.1	220.0	125.4	Supplier	239.5	199.3	237.6
Cash & financial investments	1,627.1	1,485.4	1,266.6	Accounts payable with related parties	0.0	0.0	0.2
Accounts receivable	850.6	771.9	808.4	Loans, financing and debentures	474.8	345.2	214.1
Accounts receivables with related parties	0.4	0.4	0.9	Leasing payables	132.6	111.1	139.9
Recoverable taxes	58.3	64.4	47.1	Personnel	208.8	174.8	194.3
Other current assets	72.0	46.1	75.9	Taxes payable	42.2	48.4	41.5
				Advances from clients	159.9	108.3	161.2
Non-Current Assets	7,842.4	7,585.5	7,641.7	Tax debt installments	16.1	16.0	14.4
Financial Investments	25.7	0.0	0.0	Acquisition payables	25.1	29.7	30.2
Accounts receivable	164.3	115.6	113.7	Dividends payables	56.2	56.2	41.7
Judicial deposits	145.1	143.6	158.1	Derivatives	20.1	17.4	7.7
Rights receivable from acquisitions	241.6	249.1	226.1	Other current liabilities	52.2	57.6	44.9
Credit with related parties	1.9	1.7	0.1				
Recoverable taxes	31.6	31.8	41.8	Non-Current Liabilities	6,202.0	6,175.9	5,918.2
Other non-current assets	11.3	11.1	11.0	Loans, financing and debentures	4,024.3	4,175.4	3,936.2
Investments	74.2	74.0	39.1	Leasing payables	1,243.3	1,064.8	1,083.8
Leases' right of use	1,130.2	933.4	989.0	Acquisition payables	60.1	55.9	65.8
Fixed	502.4	501.2	517.3	Debit with related parties	0.1	0.1	0.1
Intangible	5,514.2	5,524.0	5,545.5	Client advances	16.6	16.9	15.5
				Tax debt installments	41.7	42.6	48.5
				Deferred income tax and social contribution	65.6	65.7	64.7
				Provision for labor, tax and civil risks	588.1	597.0	548.3
				Derivatives	21.8	23.2	16.1
				Other non-current liabilities	133.2	127.3	134.2
				Provision for loss in investment	7.3	7.1	5.0
				Shareholder Equity	2,926.6	2,833.7	2,920.1
				Capital Stock	2,451.7	2,451.7	2,451.7
				Capital reserve	22.1	22.1	23.1
				Earnings reserve	244.6	244.6	150.3
				Shares in treasury	(175.2)	(175.2)	(176.3)
				Asset Valuation Adjustments	(260.5)	(242.7)	(174.8)
				Retained earnings	106.2	0.0	95.7
				Minority shareholders interest	537.7	533.2	550.4
Total Assets	10,556.0	10,173.7	9,966.0	Total Liabilities and Shareholder Equity	10,556.0	10,173.7	9,966.0