



# Apresentação de resultados

## TT26

7 de maio de 2026

As informações gerais e resumidas relacionadas às atividades desempenhadas pela Ânima Educação até a presente data não constituem de forma alguma qualquer convite, oferta ou solicitação de compra de ações.

Esta apresentação poderá conter declarações que expressam a mera expectativa dos administradores da Companhia, bem como a previsão de eventos futuros e incertos. Tais expectativas e/ou previsões envolvem riscos e incertezas e não devem servir como base para a tomada de decisão quanto à aquisição de ações da Companhia.

The logo for Ânima Educação features the word "ânima" in a white, lowercase, sans-serif font with a small inverted V-shaped mark above the 'ã'. Below it, the word "EDUCAÇÃO" is written in a smaller, white, uppercase, sans-serif font. The background of the logo area is a gradient of blue and purple, with a decorative graphic of vertical white lines of varying heights on the right side, resembling a soundwave or a stylized 'A'.

1T26: Consistência na entrega de nossa estratégia de crescimento sustentável com rentabilidade e geração de caixa

## CRESCIMENTO

**Receita líq. consolidada**  
**+7,7% para R\$ 1.120 MM**  
no 1T26 vs. 1T25

**Atração da graduação**  
**Core +7,7%** no 1T26 vs. 1T25  
levando à **estabilidade da**  
**base de alunos**

**Ensino Acadêmico:**  
**aumento de tíquete** em  
todos os segmentos, com  
destaque para **+11% no Core**

## RENTABILIDADE

**EBITDA aj. ex-IFRS 16**  
**+4,3% para R\$ 376 MM** no  
1T26 vs. 1T25

**Lucro líquido<sup>1</sup>**  
**+11,0% para R\$ 106 MM** no  
1T26 vs. 1T25

## GERAÇÃO DE CAIXA E DESALAVANCAGEM

**Geração de caixa da**  
**empresa +14,3% para**  
**R\$ 299 MM** no 1T26 vs. 1T25

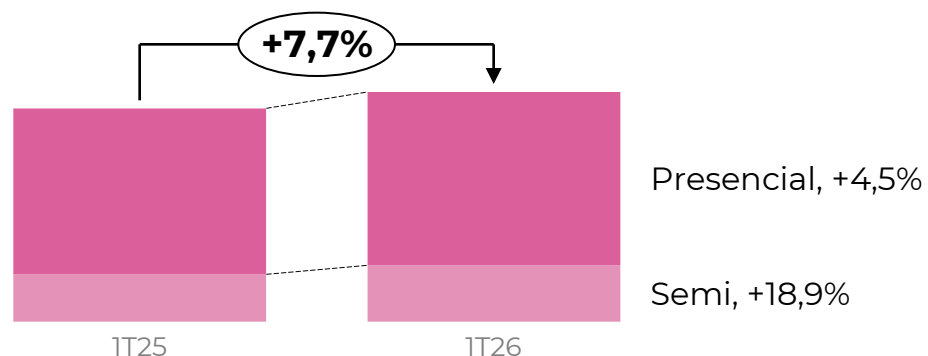
**Alavancagem<sup>2</sup> em 2,39x**  
no 1T26 vs. 2,63x no 1T25

<sup>1</sup> Lucro líquido atribuível aos acionistas controladores. <sup>2</sup> Dívida líquida ajustada sobre EBITDA ajustado ex-IFRS 16 LTM.

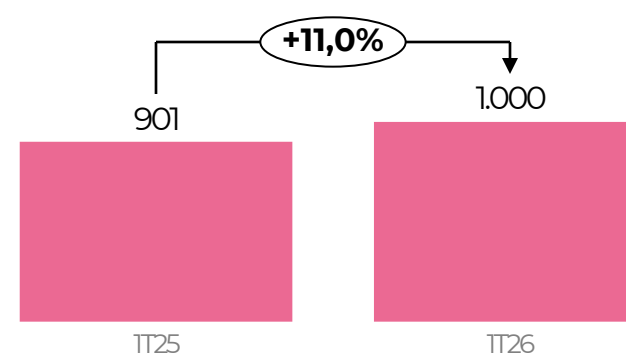
Nota: A reconciliação e explicação da Dívida líquida ajustada e Ebitda ajustado ex-IFRS16 estão disponíveis em nosso Formulário de Referência, item 2.5 "Mensurações não contábeis" e no Earnings Release.

# O Core acelerou o crescimento, entregando aumento da atração e de tíquete, expandindo receita e resultado operacional

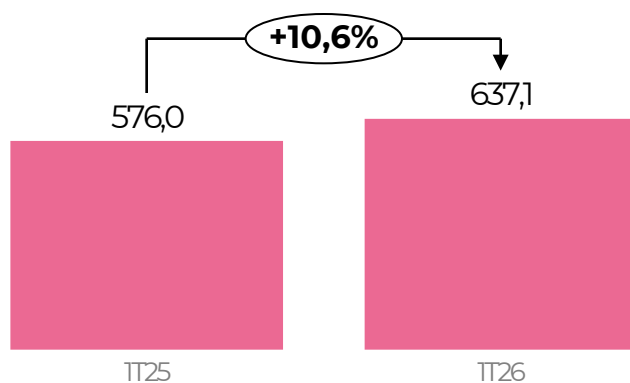
## Atração da Graduação ('000)



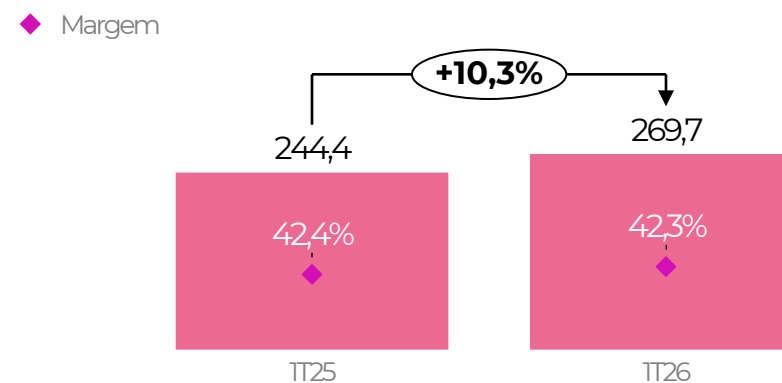
## Tíquete do Ensino Acadêmico (R\$)



## Receita líquida - Core (R\$ milhões)

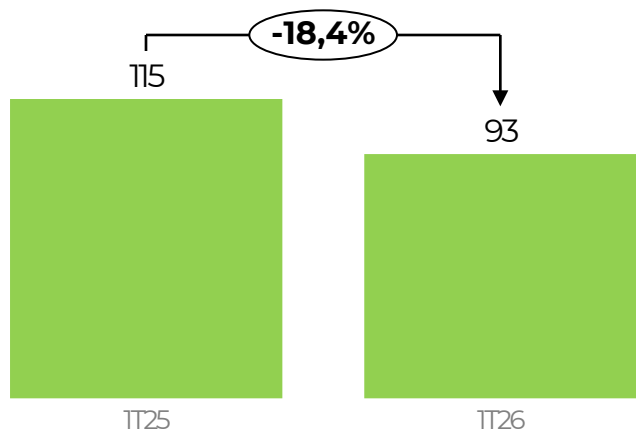


## Resultado operacional - Core (R\$ milhões)

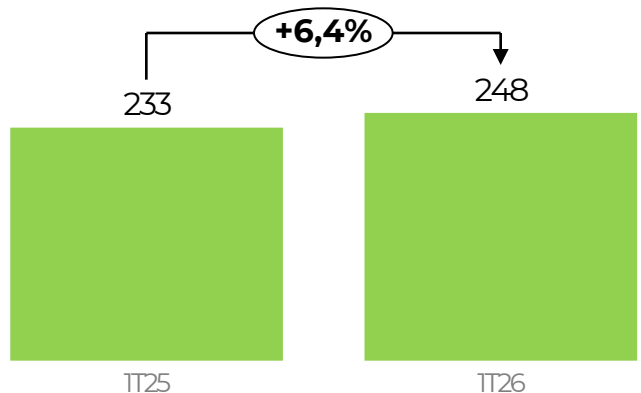


O Ensino Digital apresentou queda de base da Graduação, parcialmente compensada pelo aumento de tíquete e manutenção da evasão, e pressão no resultado operacional por maiores investimentos em marketing

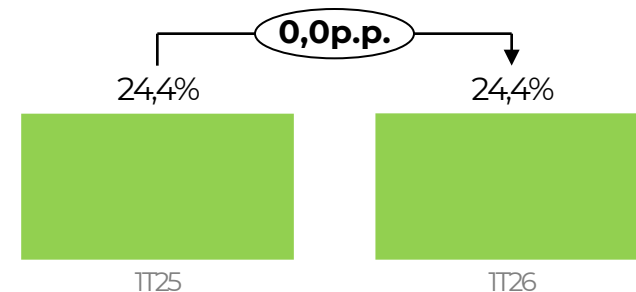
Base de alunos da Graduação ('000)



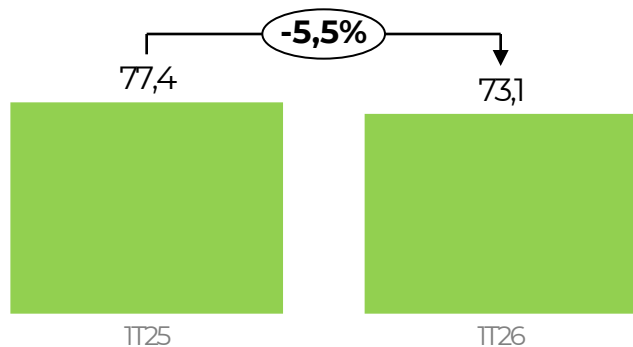
Tíquete do Ensino Acadêmico (R\$)



Evasão do Ensino Acadêmico (%)

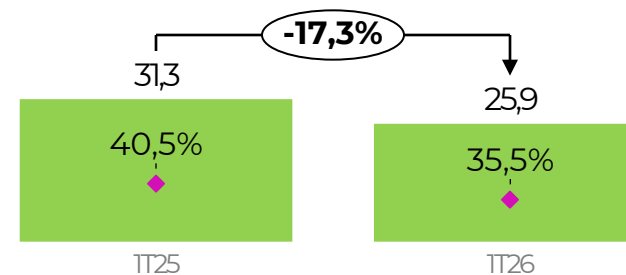


Receita Líquida – Ensino Digital (R\$ milhões)



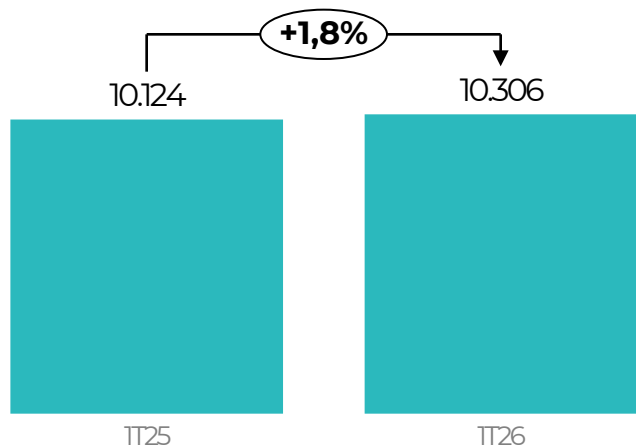
Resultado operacional – Ensino Digital (R\$ milhões)

◆ Margem

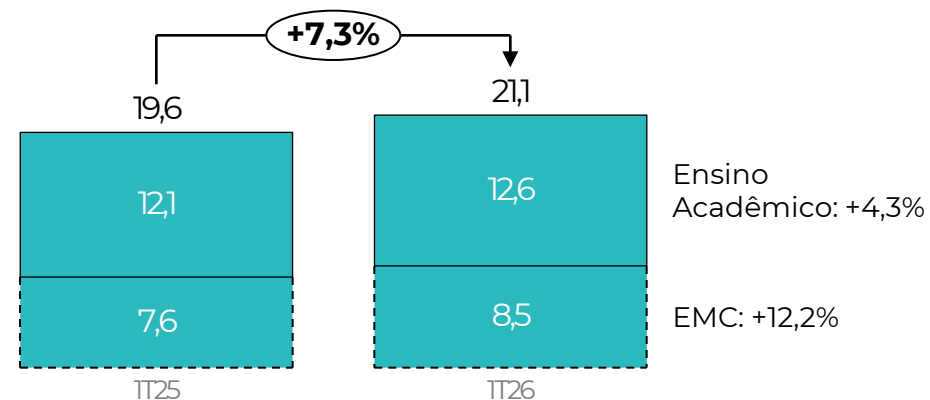


A Inspirali apresentou crescimento de receita, impulsionado pelo aumento na base de alunos, mas investimentos em convênios e parcerias, marketing e reversões de provisões no T125 levaram a uma contração na margem operacional

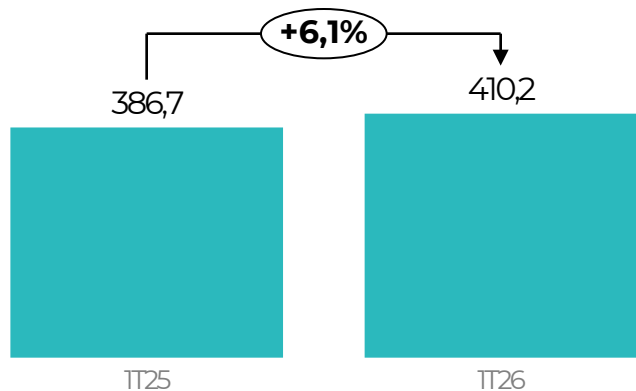
Tíquete do Ensino Acadêmico (R\$)



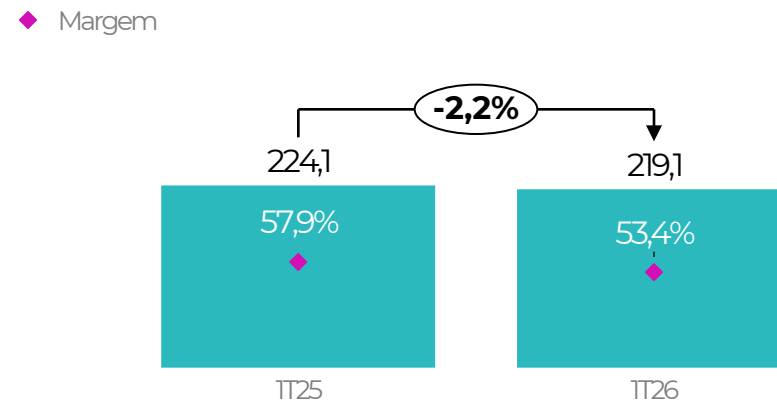
Base de alunos ('000)



Receita Líquida - Inspirali (R\$ milhões)

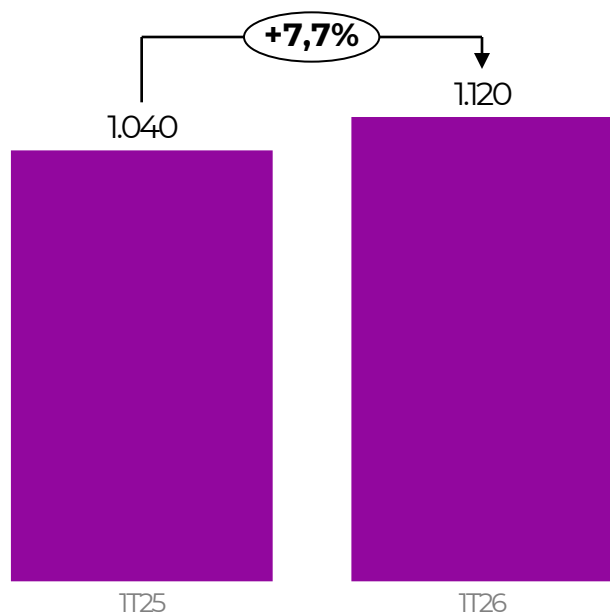


Resultado operacional - Inspirali (R\$ milhões)

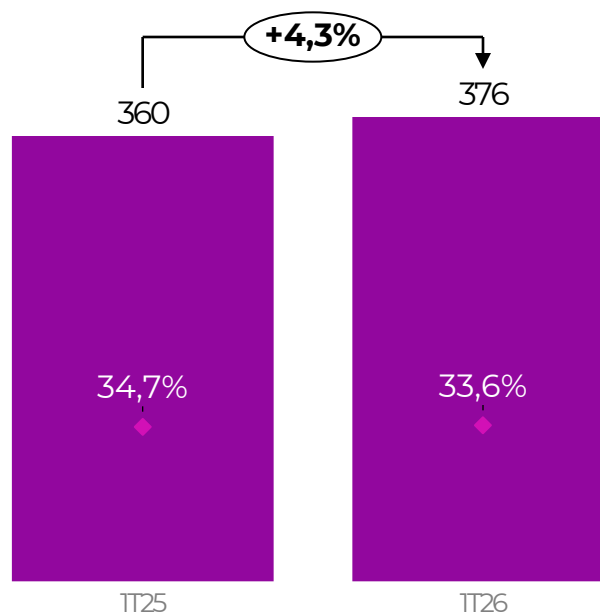


Como resultado, entregamos no 1T26 crescimento de receita líquida, de EBITDA e de lucro, sendo esse último também impulsionado por menor participação de minoritários

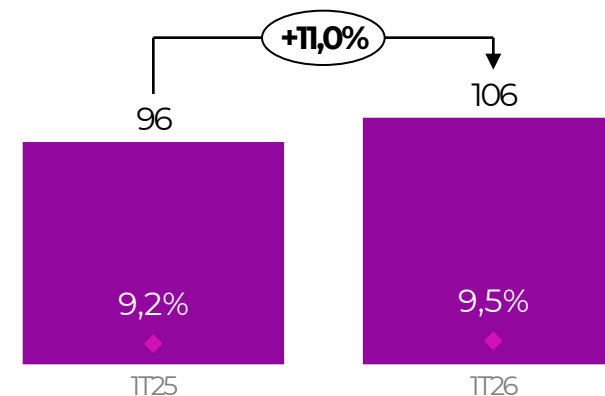
Receita líquida  
(R\$ milhões)



EBITDA ajustado ex-IFRS 16  
(R\$ milhões)

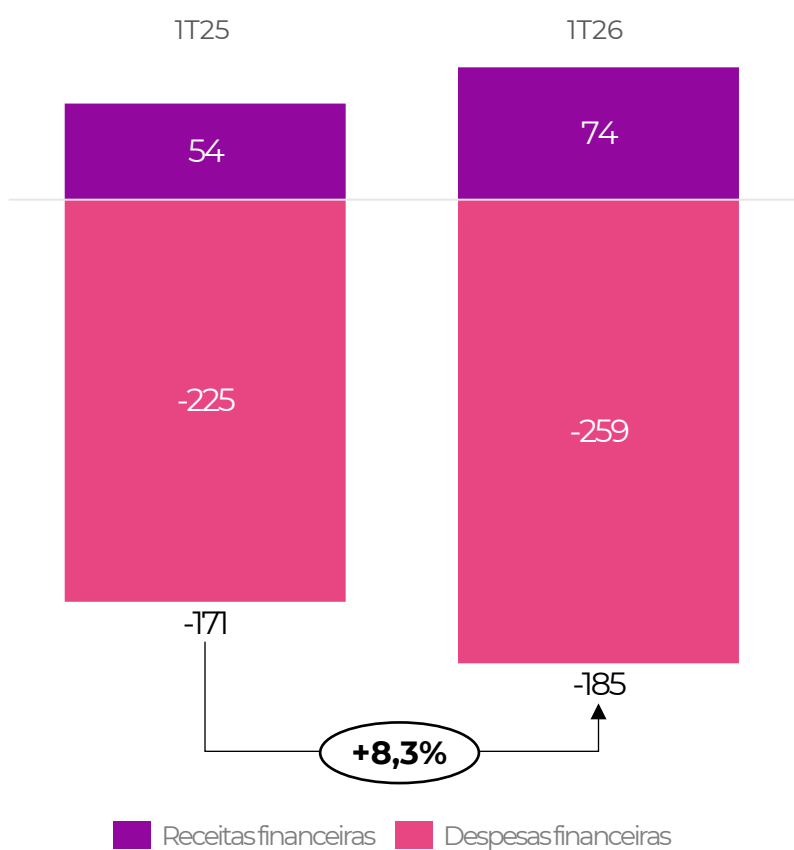


Lucro líquido atribuível aos acionistas controladores  
(R\$ milhões)

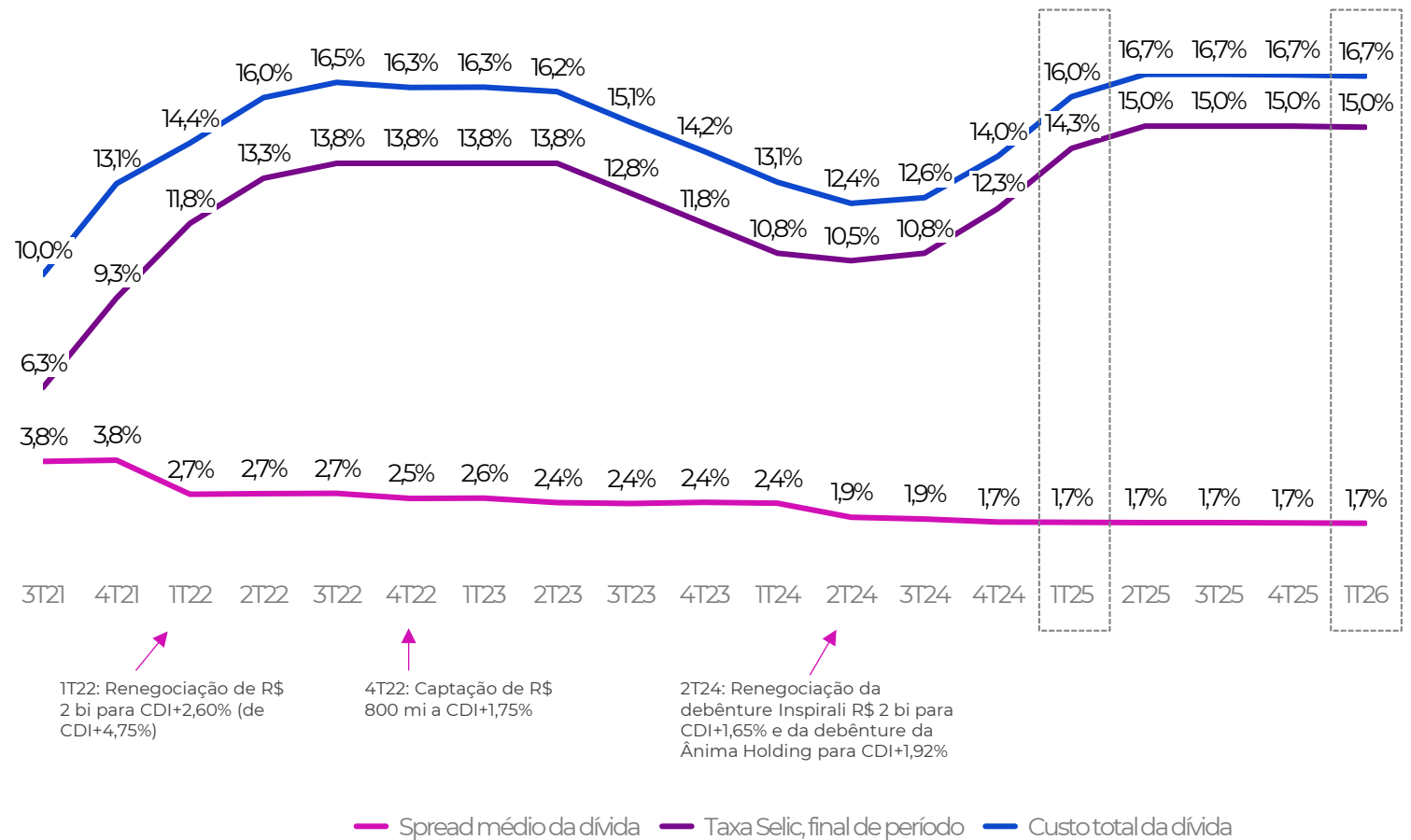


# Resultado financeiro líquido impactado negativamente pelo aumento da taxa Selic e antecipação do processo de renovação de financiamento privado

Resultado financeiro aj.<sup>1</sup> (R\$ milhões)



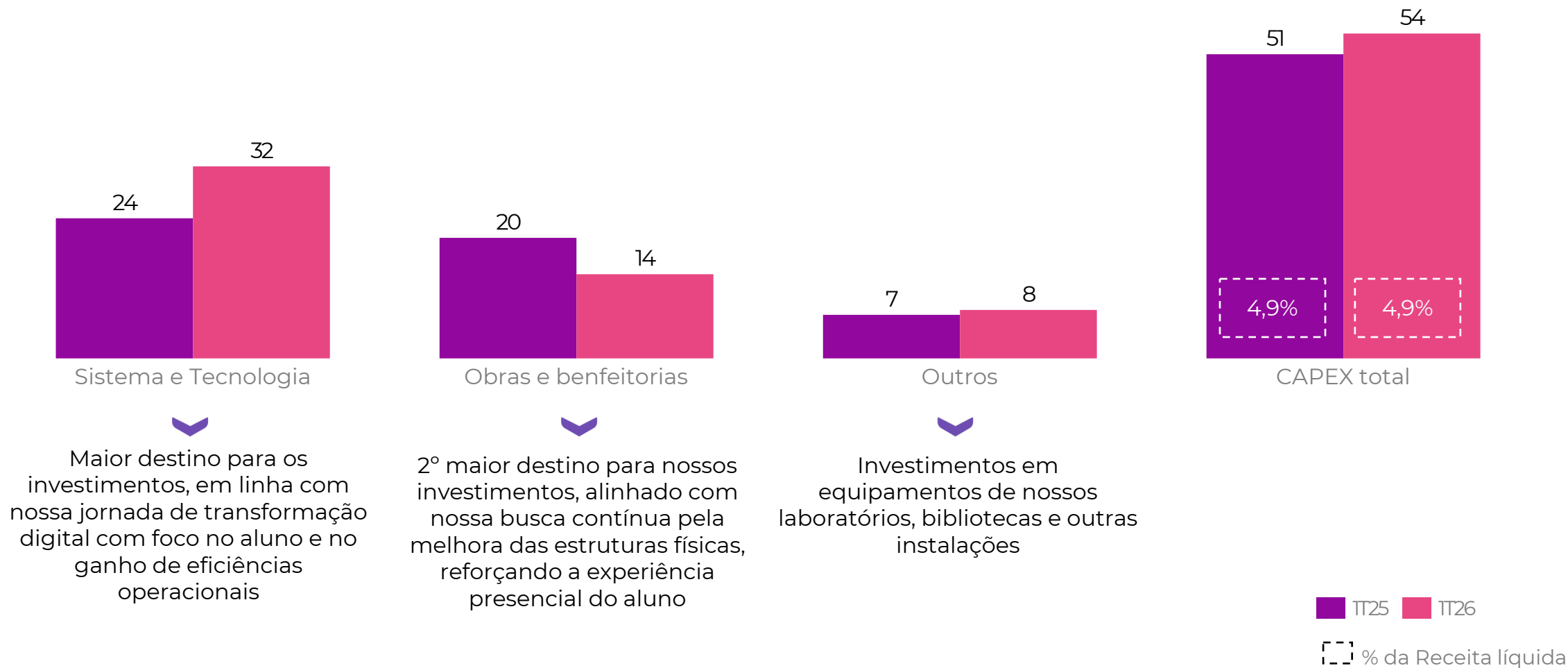
Evolução dos spreads da dívida



<sup>1</sup> Resultado financeiro ajustado do 9M24 pelo penalty fee do pré-pagamento da debênture e pela baixa do custo de captação da debenture pré-paga.

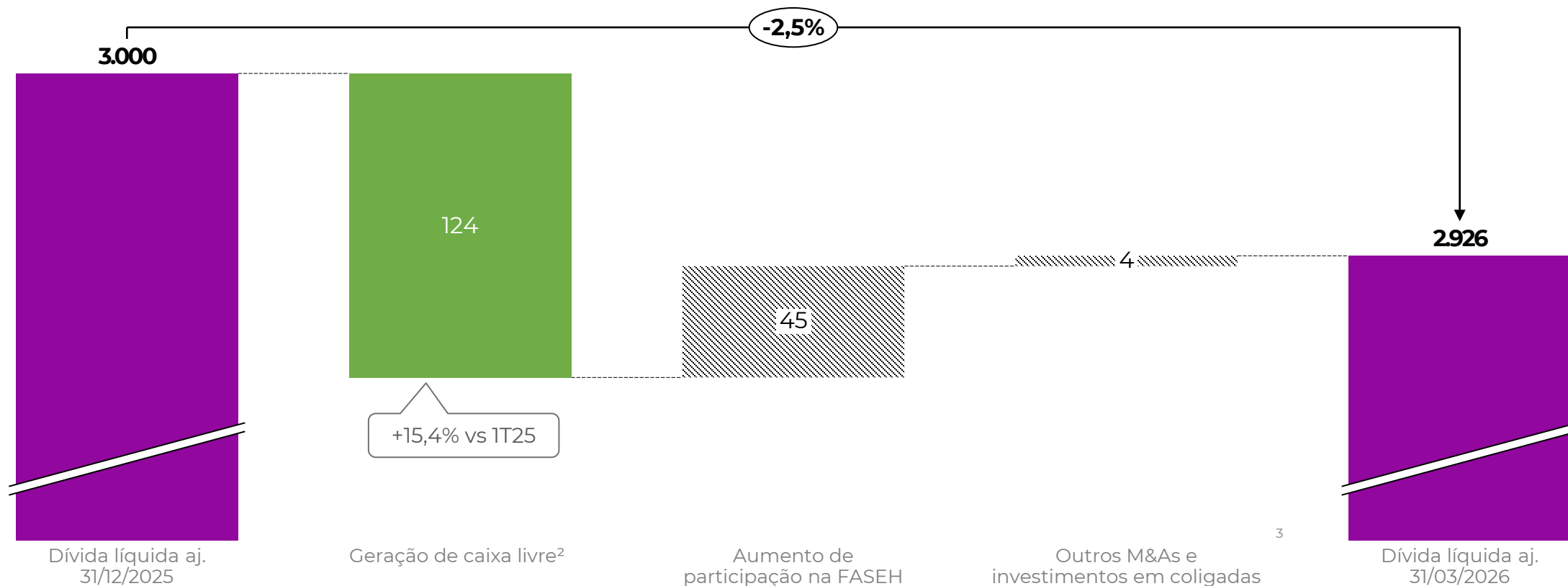
# Mantivemos o patamar de investimentos dentro dos patamares históricos, com foco em aperfeiçoamento de sistemas

Evolução do CAPEX (R\$ milhões)



# Mantivemos uma geração de caixa robusta e acima com o ano anterior, reduzindo a dívida líquida

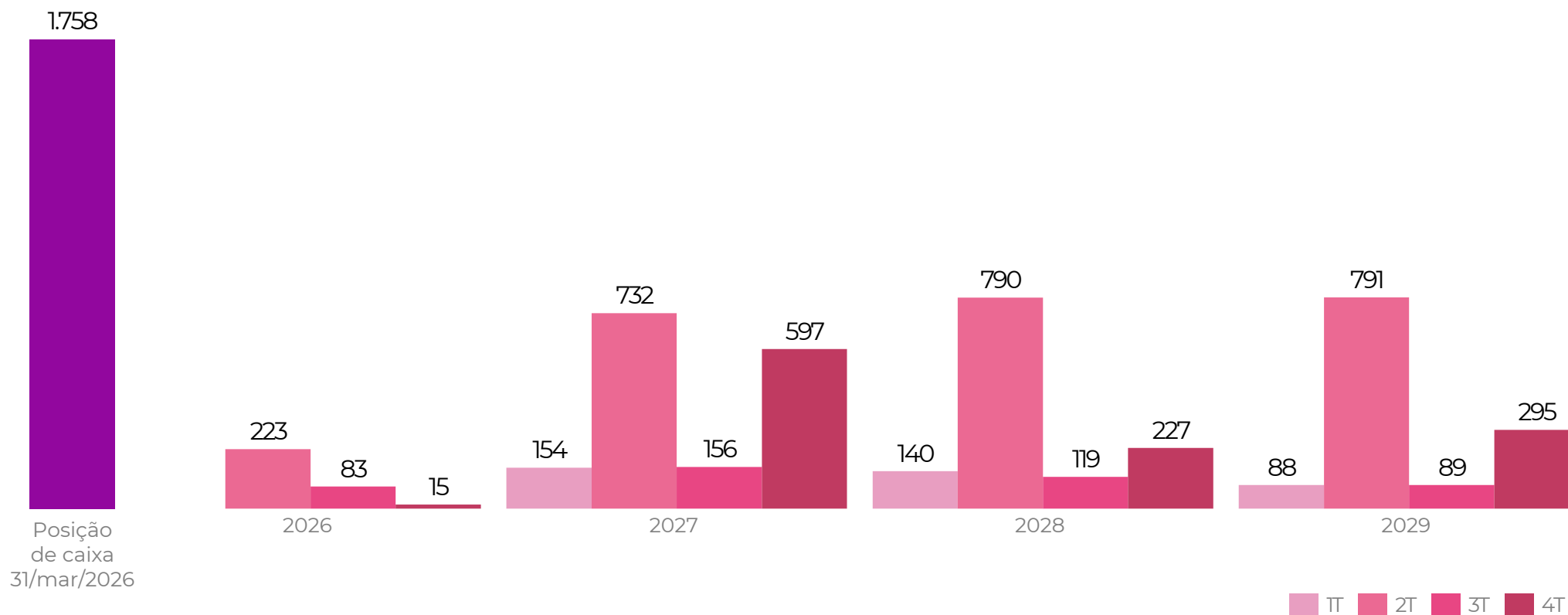
Evolução da Dívida Líquida ajustada<sup>1</sup> LTM (R\$ milhões)



<sup>1</sup> A reconciliação e explicação da Dívida Líquida ajustada estão disponíveis em nosso Formulário de Referência, item 2.5 "Mensurações não contábeis" e no Earnings Release. <sup>2</sup> Considera a geração de caixa da empresa, após os encargos financeiros líquidos relacionados aos ativos e passivos que compõem a dívida líquida ajustada e que foram apropriados no período. Esse mesmo indicador foi de R\$ 107 MM no IT25.. <sup>3</sup> Inclui desembolsos com partes relacionadas e aumento de capital.

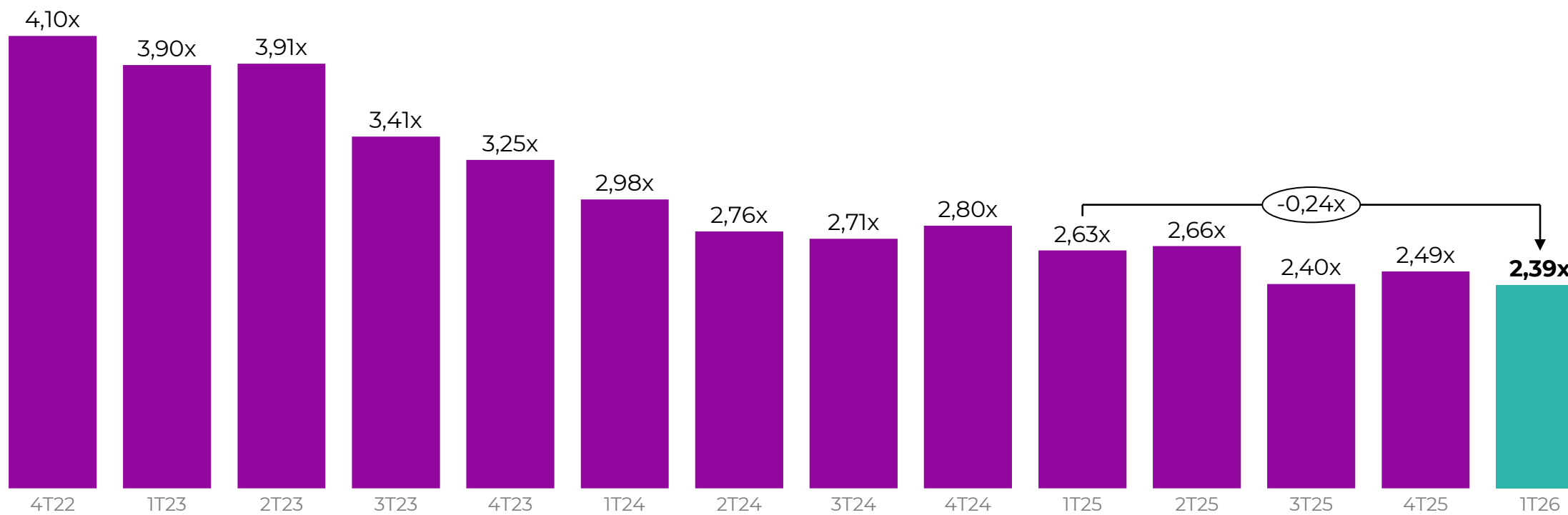
# Sólida liquidez para fazer frente aos nossos compromissos financeiros

Cronogramas de amortizações da dívida bruta ex-IFRS 16  
(R\$ milhões)



Seguimos o caminho de desalavancagem orgânica, para que possamos crescer ainda mais, de forma sustentável, e investir na qualidade da oferta

Dívida Líquida aj. / EBITDA aj. ex-IFRS 16 LTM



Nota: A reconciliação e explicação da Dívida Líquida ajustada e Ebitda ajustado ex-IFRS16 estão disponíveis em nosso Formulário de Referência, item 2.5 "Mensurações não contábeis" e no Earnings Release.

2026:  
consistência  
na execução  
da estratégia  
da 3ª onda da  
Ânima

ãnima

EDUCAÇÃO

IBRX100 B3

- › **Celebramos o sucesso do nosso processo de atração de 2026-1, com crescimento tanto na modalidade presencial como na semipresencial e adequação de nossa oferta semi ao Novo Marco Regulatório**
- › **Priorizamos a qualidade da receita, com crescimento expressivo de tíquete**
- › **Mantemos o foco na eficiência operacional e no fortalecimento da geração de caixa**
- › **A experiência do estudante é nosso maior norte**
- › **Seguimos comprometidos com qualidade acadêmica, fortalecendo práticas para melhoria de nossos indicadores de aprendizagem**



Obrigada!

ănima  
EDUCAÇÃO

[ri@animaeducacao.com.br](mailto:ri@animaeducacao.com.br)  
<https://ri.animaeducacao.com.br/>



ânima  
EDUCAÇÃO



# Earnings Presentation

## 1Q26

May 7<sup>th</sup>, 2026

The general and summarized information related to the activities carried out by Ânima Educação to date does not constitute in any way any invitation, offer or request to purchase shares.

This presentation may contain statements that express the mere expectations of the Company's management, as well as the forecast of future and uncertain events. Such expectations and/or forecasts involve risks and uncertainties and should not serve as a basis for making a decision regarding the acquisition of the Company's shares.

The logo for Ânima Educação features the word "ânima" in a white, lowercase, sans-serif font with a small inverted triangle above the 'ã'. Below it, the word "EDUCAÇÃO" is written in a smaller, white, uppercase, sans-serif font. The background of the slide is a vibrant, multi-colored gradient transitioning from blue on the left to purple and yellow on the right, with a decorative graphic of vertical white lines of varying heights on the right side.

ânima  
EDUCAÇÃO

# 1Q26: Consistency in the delivery of our sustainable growth strategy with profitability and cash generation

## GROWTH

**Consol. net revenue**  
**+7.7% to R\$ 1,120 MM** in  
 1Q26 vs. 1Q25

**Core's undergraduate**  
**intake +7.7%** in 1Q26 vs. 1Q25  
 leading to **stability of the**  
**student base**

**Ensino Acadêmico:**  
**aumento de tíquete** em  
 todos os segmentos, com  
 destaque para **+11% no Core**

## PROFITABILITY

**Adj. EBITDA ex-IFRS 16**  
**+4.3% to R\$ 376 MM** in  
 1Q26 vs. 1Q25

**Net income**<sup>1</sup> **+11.0% to**  
**R\$ 106 MM** in 1Q26 vs. 1Q25

## CASH GENERATION AND DELEVERAGING

**Cash flow to firm +14.3%**  
**to R\$ 299 MM** in 1Q26 vs.  
 1Q25

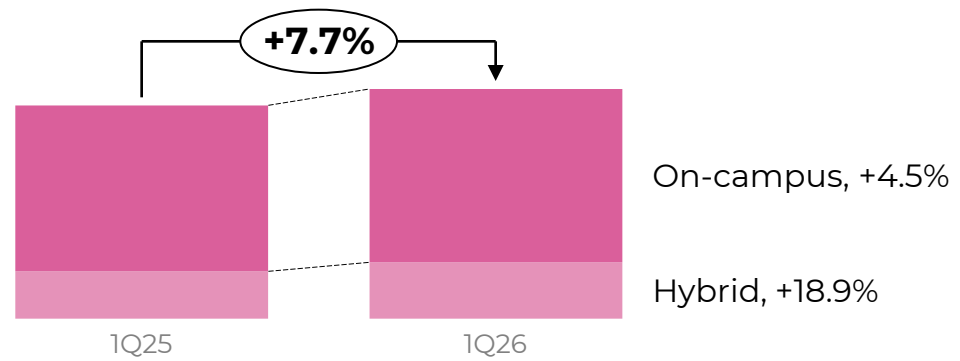
**Leverage**<sup>2</sup> **in 2.39x** in 1Q26  
 vs. 2.63x in 1Q25

<sup>1</sup> Net income attributable to controllers. <sup>2</sup> Adjusted net debt to adjusted EBITDA ex-IFRS 16 LTM.

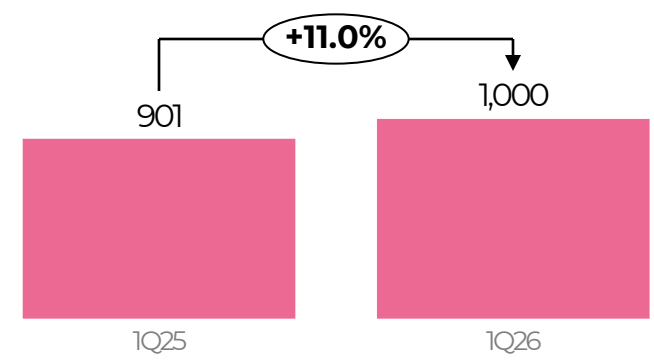
Note: The reconciliation and explanation of adjusted net debt and adjusted EBITDA ex-IFRS16 are available in our Reference Form, item 2.5 "Non-accounting measurements" and in the Earnings Release.

# Core accelerated growth, delivering increased in intake and ticket, expanding revenue and operating result

### Undergraduate intake ('000)



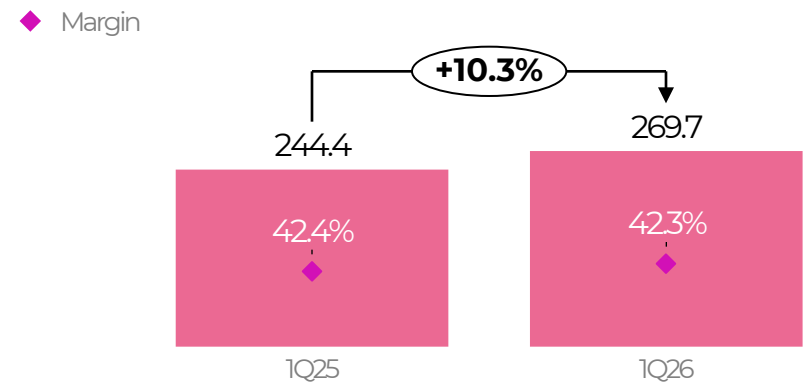
### Academic Education Ticket (R\$)



### Net revenue (R\$ million)

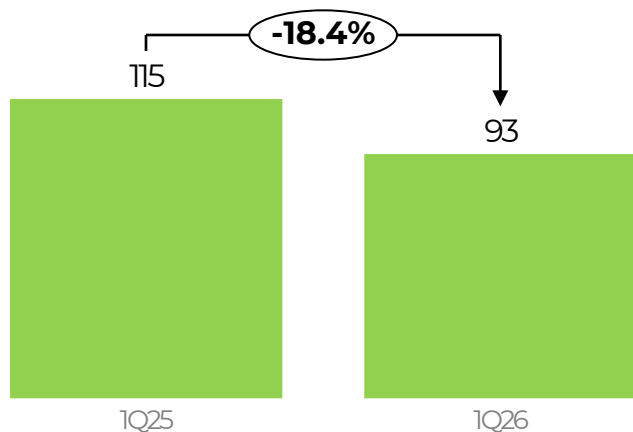


### Operating result (R\$ million)

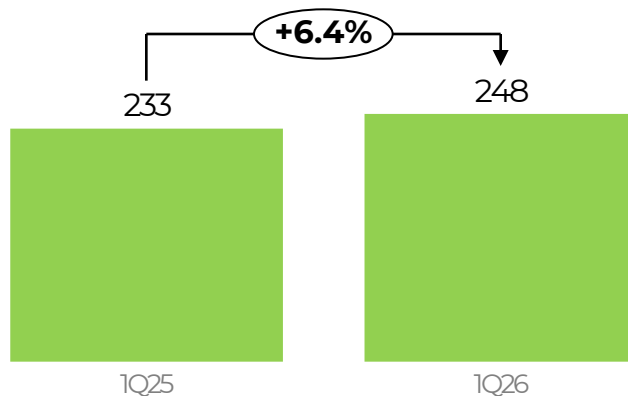


Digital Education showed a drop in student base of undergraduate courses, partially offset by the increase in ticket and maintenance of dropout rate, and pressure on the operating result due to greater investments in marketing

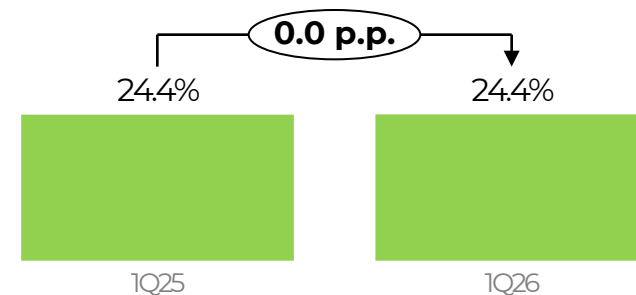
Academic Education student base ('000)



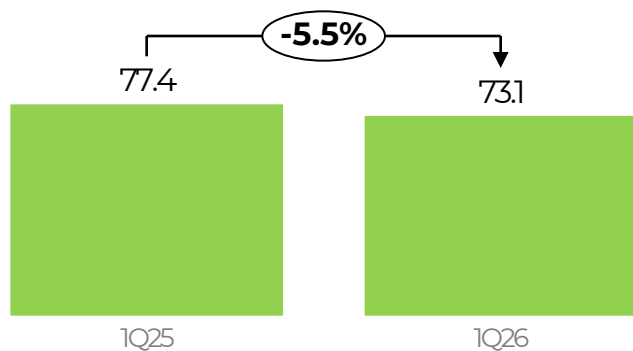
Academic Education Ticket (R\$)



Academic Education Dropout (%)

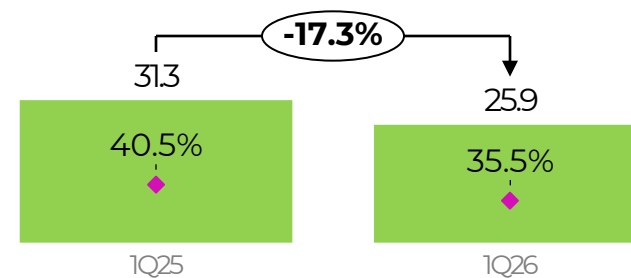


Net revenue (R\$ million)



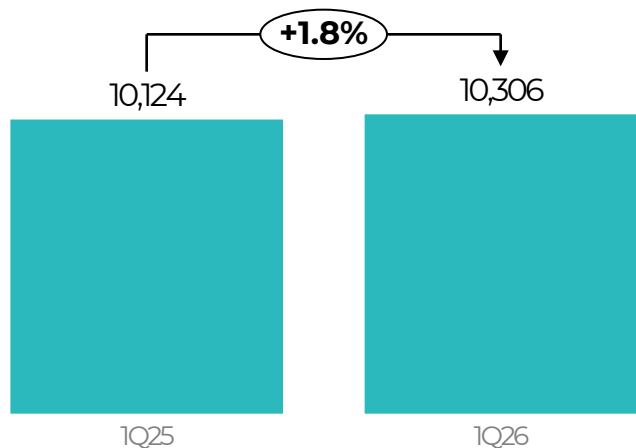
Operating result (R\$ million)

◆ Margin

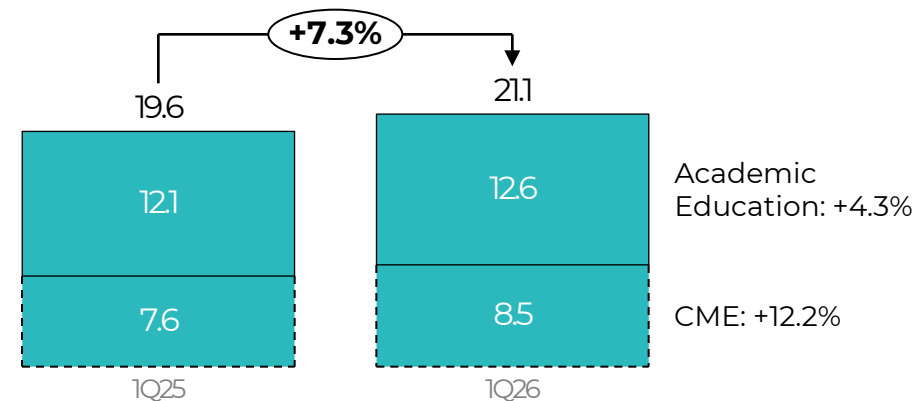


Inspirali posted revenue growth, driven by the increase in the student base, but investments in agreements & partnerships and marketing and reversals of provisions in 1Q25 led to a contraction in the operating margin

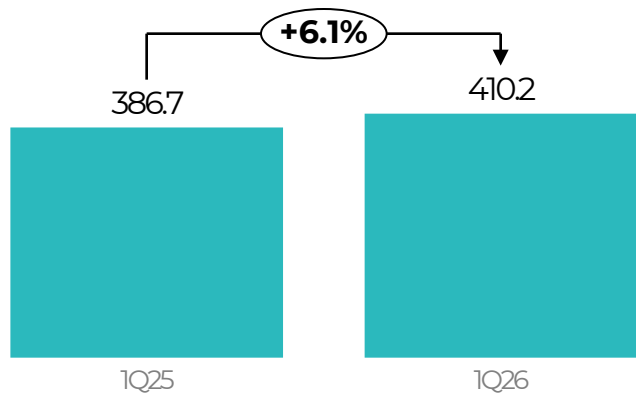
Academic Education Ticket (R\$)



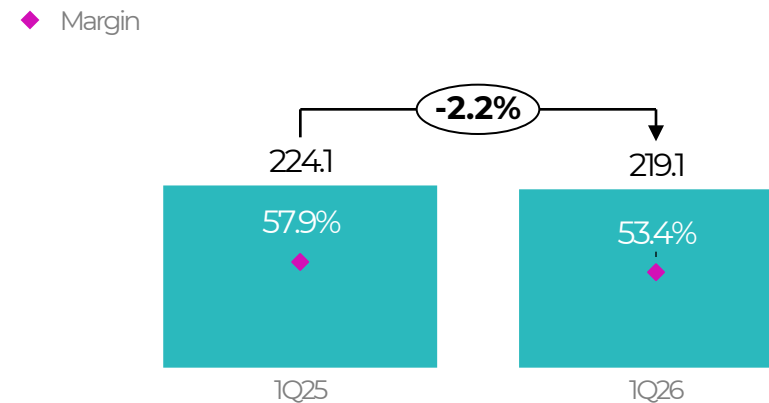
Student base ('000)



Net revenue (R\$ million)

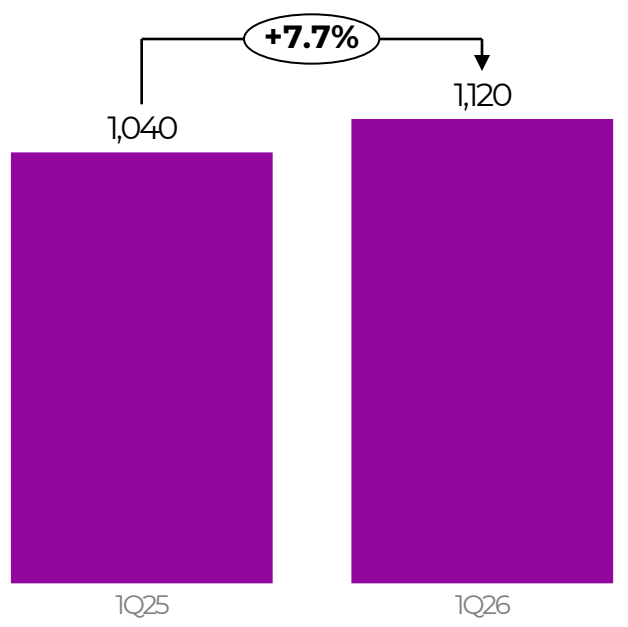


Operating result (R\$ million)

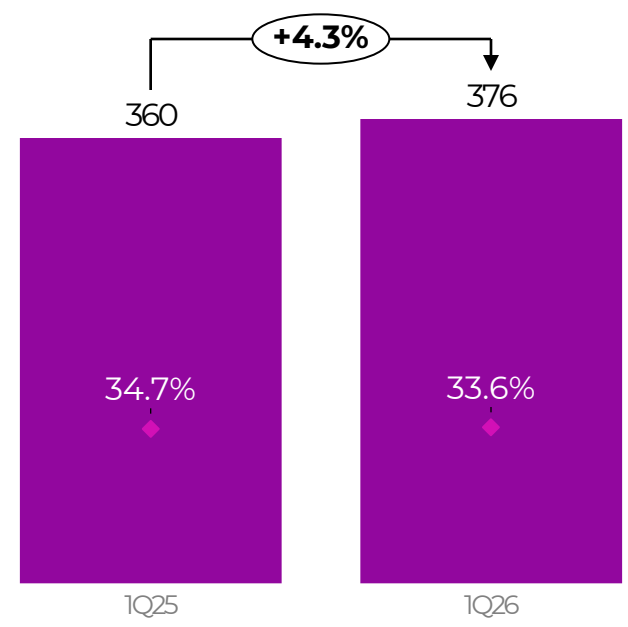


As a result, we delivered net revenue, EBITDA and profit growth in 1Q26, the latter also driven by lower minority stake

Net revenue  
(R\$ million)

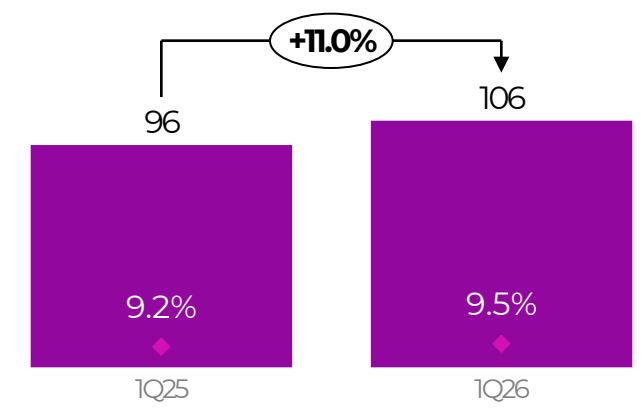


Adjusted EBITDA ex-IFRS 16  
(R\$ million)



◆ Margin

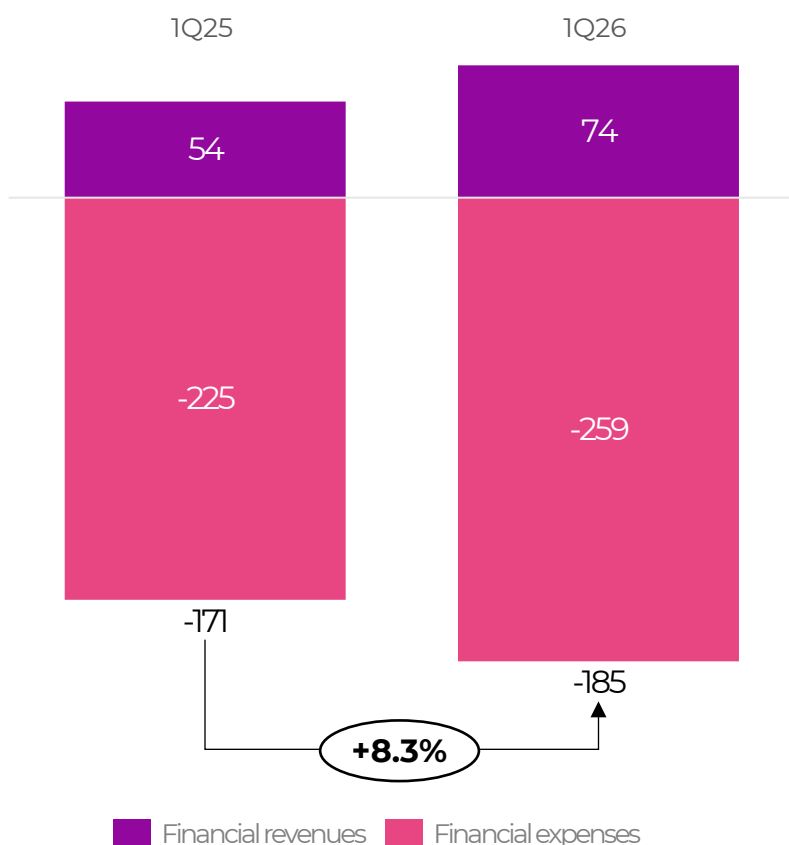
Net income attributable to controlling  
shareholders  
(R\$ million)



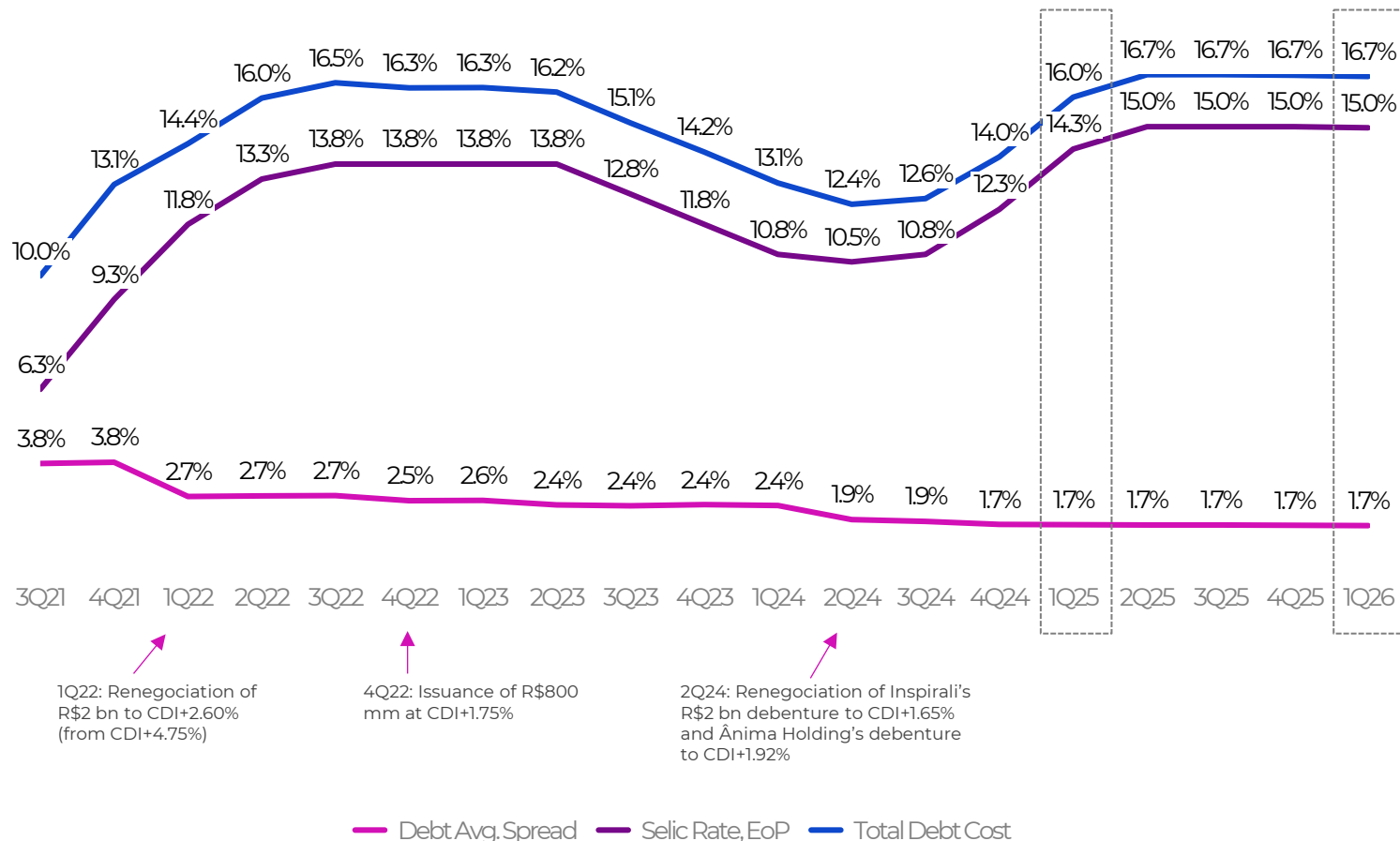
◆ Margin

# Net financial result negatively impacted by the increase in the Selic rate and anticipation of the private financing renewal process

Adj. financial result<sup>1</sup> (R\$ million)



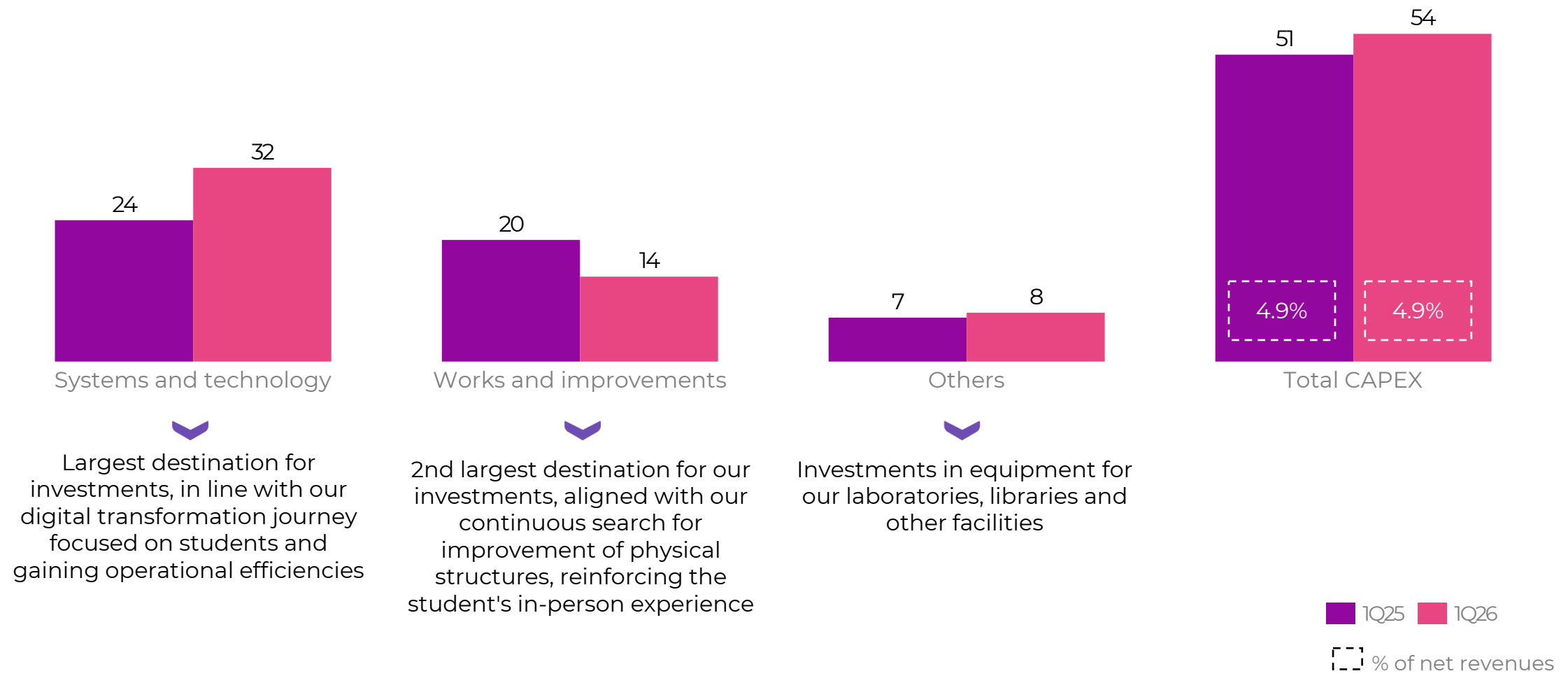
Evolution of debt spreads



<sup>1</sup> Financial results adjusted for the effects in 9M24 of the penalty fee of the prepayment of debenture and the write-off of funding cost of the prepaid of the debenture.

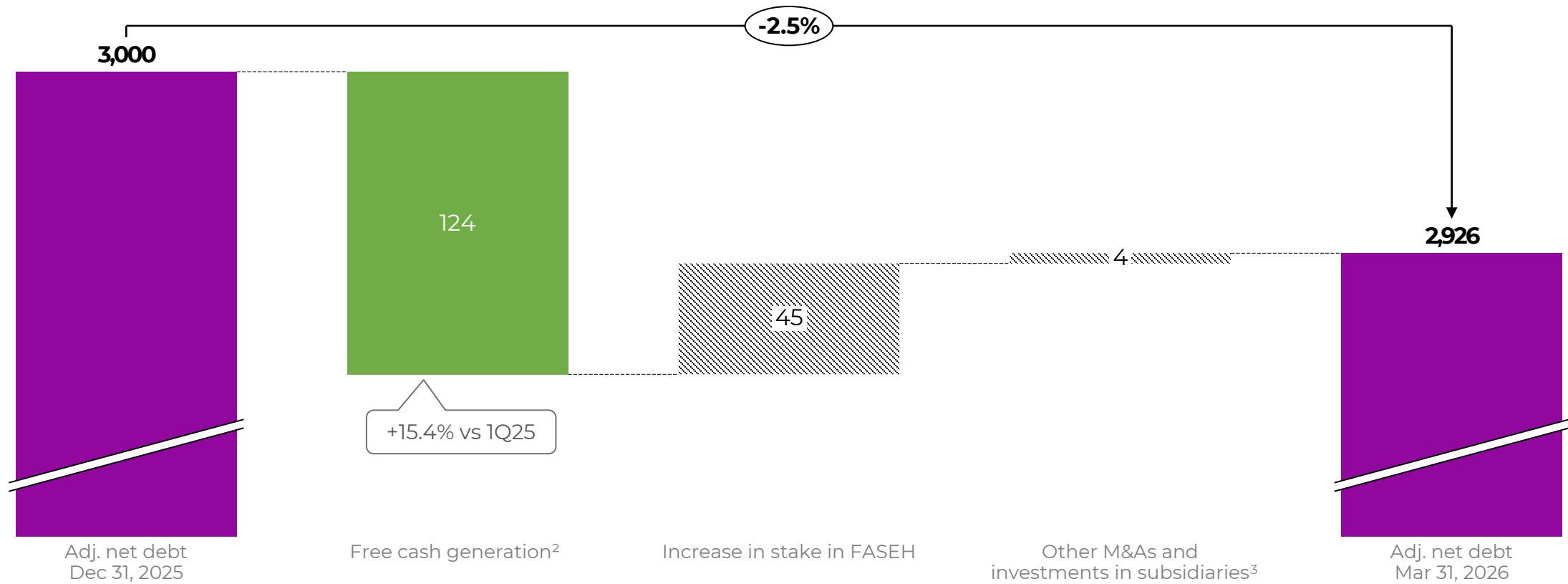
# We maintained the level of investments within historical levels, with a focus on improving systems

Evolution of CAPEX (R\$ million)



# We maintained robust cash generation and above the previous year, reducing net debt

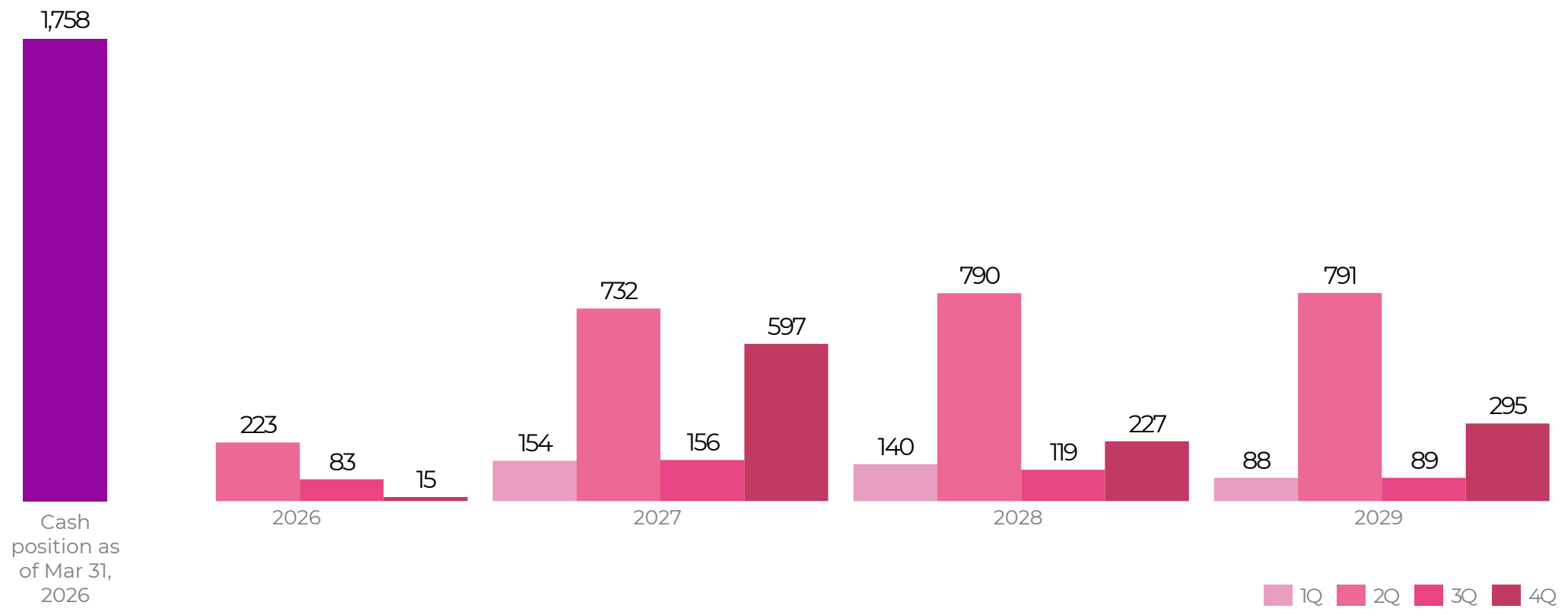
Evolution of adj. Net Debt<sup>1</sup> LTM (R\$ millions)



<sup>1</sup> The reconciliation and explanation of Adjusted Net Debt are available in our Reference Form, item 2.5 "Non-accounting measurements" and in the Earnings Release. <sup>2</sup> It considers the company's cash generation, after net financial charges related to the assets and liabilities that make up the adjusted net debt and that were appropriated in the period. This same indicator was R\$ 107 MM in 1Q25. <sup>3</sup> Includes disbursements to related parties and capital increases.

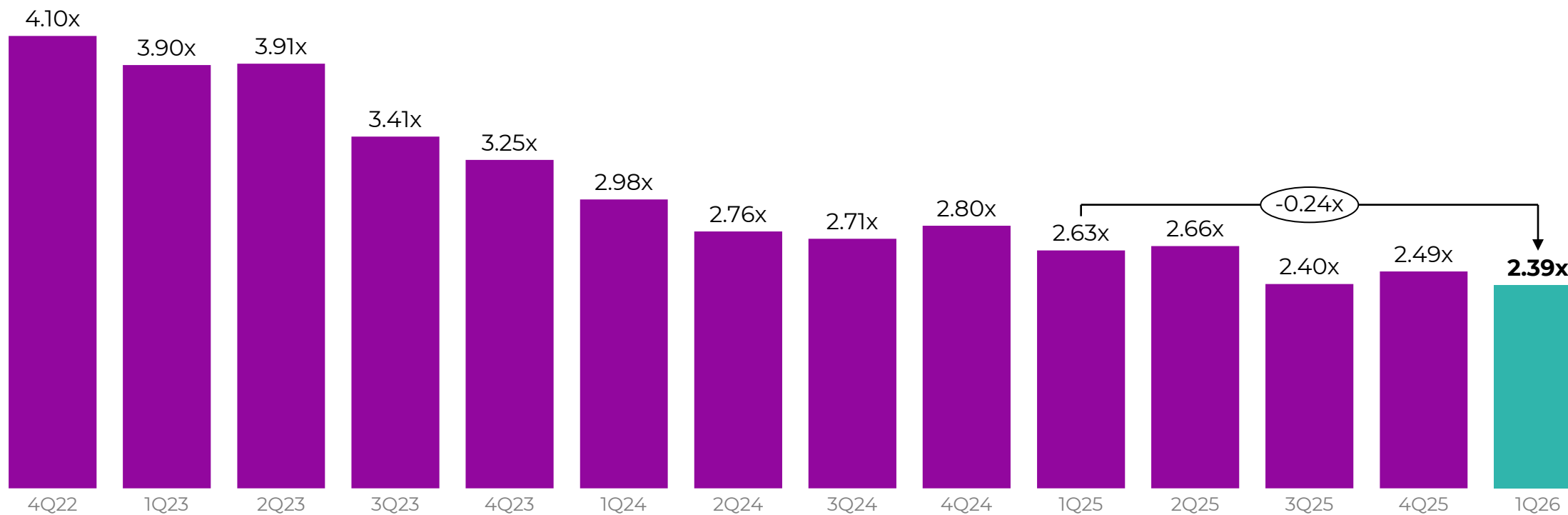
# Solid liquidity to meet our financial commitments

Debt ex-IFRS 16 amortization schedule  
(R\$ million)



We follow the path of organic deleveraging, so that we can grow even more, in a sustainable way, and invest in the quality of our offering

Adj. net debt / Adj. EBITDA ex-IFRS 16 LTM



Note: The reconciliation and explanation of adjusted net debt and adjusted EBITDA ex-IFRS16 are available in our Reference Form, item 2.5 "Non-accounting measurements" and in the Earnings Release.

2025:  
Consistency in  
executing  
Ânima's 3rd  
wave strategy

- › We celebrate the success of our 2026-1 intake cycle, with growth in both on-campus and hybrid modalities and adequacy of our hybrid offer to the New Regulatory Framework
- › We prioritize the quality of revenue, with significant ticket growth
- › We remain focused on operational efficiency and strengthening cash generation
- › The student experience is our greatest north
- › We remain committed to academic quality, strengthening practices to improve our learning indicators



Thank you!

ănima  
EDUCAÇÃO

[ri@animaeducacao.com.br](mailto:ri@animaeducacao.com.br)  
<https://ri.animaeducacao.com.br/>



ânima  
EDUCAÇÃO