

São Paulo, 14 de agosto de 2026 - A **Ânima Holding S.A.** (B3: ANIM3) anuncia seus resultados do **2º trimestre de 2026 (2T26)**. As demonstrações financeiras consolidadas foram preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e com as normas internacionais de contabilidade (IFRS) emitidas pelo *International Accounting Standards Board* (IASB).

12

Indicadores Financeiros (dados Gerenciais ²) R\$ milhões (exceto em %)	1S26	1S25	Δ 1S26/ 1S25	2T26	2T25	Δ 2T26/ 2T25
Receita Líquida	2.170,5	2.045,5	6,1%	1.050,0	1.005,3	4,4%
Lucro Bruto Ajustado	1.493,1	1.401,6	6,5%	684,5	649,2	5,4%
<i>Margem Bruta Ajustada</i>	<i>68,8%</i>	<i>68,5%</i>	<i>0,3pp</i>	<i>65,2%</i>	<i>64,6%</i>	<i>0,6pp</i>
Resultado Operacional Ajustado	977,0	927,5	5,3%	462,3	427,6	8,1%
<i>Margem Operacional Ajustada</i>	<i>45,0%</i>	<i>45,3%</i>	<i>-0,3pp</i>	<i>44,0%</i>	<i>42,5%</i>	<i>1,5pp</i>
EBITDA Ajustado	834,5	783,8	6,5%	383,8	352,2	9,0%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>38,4%</i>	<i>38,3%</i>	<i>0,1pp</i>	<i>36,6%</i>	<i>35,0%</i>	<i>1,6pp</i>
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	690,9	641,8	7,6%	314,9	281,3	11,9%
<i>Margem EBITDA Ajustada ex-IFRS16</i>	<i>31,8%</i>	<i>31,4%</i>	<i>0,4pp</i>	<i>30,0%</i>	<i>28,0%</i>	<i>2,0pp</i>
Lucro Líquido atribuível aos acionistas controladores	135,3	105,3	28,6%	29,1	9,5	205,3%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>6,2%</i>	<i>7,1%</i>	<i>-0,9pp</i>	<i>2,8%</i>	<i>0,9%</i>	<i>1,9pp</i>
Geração de Caixa Operacional	861,2	778,1	10,7%	400,8	352,0	13,9%
Geração de Caixa da Empresa	448,8	418,5	7,2%	149,9	156,9	-4,5%

Indicadores Operacionais	1S26	1S25	Δ 1S26/ 1S25	2T26	2T25	Δ 2T26/ 2T25
Base de Alunos Total ¹	354.800	382.067	-7,1%	348.121	382.823	-9,1%
Base de Alunos Ensino Acadêmico ¹	309.580	335.317	-7,7%	304.091	334.712	-9,1%
Tiquete Ensino Acadêmico Ânima Core (R\$/mês)	957	875	9,4%	911	848	7,4%
Tiquete Ensino Acadêmico Ensino Digital (R\$/mês)	259	246	5,1%	270	259	4,2%
Tiquete Ensino Acadêmico Inspirali (R\$/mês)	10.303	9.905	4,0%	10.315	9.689	6,5%

Destaques financeiros

- Receita líquida consolidada cresceu 4,4% no 2T26 *versus* 2T25 para R\$ 1.050,0 milhões e 6,1% no 1S26 para R\$ 2.170,5 milhões, com desempenhos positivos no Ânima Core (+4,0% *versus* 2T25 e +7,4% *versus* 1S25) e Inspirali (+9,8% *versus* 2T25 e +7,9% *versus* 1S25);
- EBITDA ajustado ex-IFRS16 cresceu 11,9% no 2T26 para R\$ 314,9 milhões e 7,6% no 1S26 para R\$ 690,9 milhões, com margem de 30,0% (*versus* 28,0% no 2T25) e 31,8% (*versus* 31,4% no 1S25), respectivamente;
- Lucro líquido atribuível aos acionistas controladores foi de R\$ 29,1 milhões no 2T26, acima dos R\$ 9,5 milhões do 2T25, e de R\$ 135,3 milhões no 1S26, 28,6% acima do 1S25;
- Geração de caixa da empresa foi de R\$ 149,9 milhões no 2T26 e de R\$ 448,8 milhões no 1S26;
- Redução da alavancagem para 2,41x dívida líquida sobre o EBITDA ajustado ex-IFRS16 LTM³ ao final do 2T26 *versus* 2,66x no 2T25 (+0,02 *versus* 2,39x no 1T26).

Destaques operacionais

- Tiquete médio cresce no Ensino Acadêmico de todas as verticais no 2T26: Ânima Core (+7,4% *versus* 2T25), Ensino Digital (+4,2% *versus* 2T25), Inspirali (+6,5% *versus* 2T25); resultando em aumento de ticket no Ensino Acadêmico no 1S26 de 9,4% no Core, 5,1% no Ensino Digital e 4,0% na Inspirali *versus* 1S25

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

Os resultados do segundo trimestre de 2026 evidenciam nossa capacidade de executar nossa estratégia. Conforme mencionado no resultado do 1T26, os desafios operacionais enfrentados no 'volta às aulas' no Ânima Core impactaram a evasão do semestre, mas nos mobilizamos para rapidamente realizar os ajustes necessários para uma experiência mais fluída, retornando nosso indicador de evasão aos níveis anteriores já ao final do semestre. Ao mesmo tempo, a Inspirali continua a mostrar sua força, entregando resultados crescentes no período.

Ao encerrar o primeiro semestre, o segmento Core apresentou mais um período de crescimento na atração da graduação (+5,5% *versus* 1S25), temporariamente ofuscado pelo aumento na evasão (+4,4 p.p. no 1S26 *versus* 1S25), levando a uma redução de 3,2% na base de alunos de graduação. O aumento do tíquete líquido médio do Ensino Acadêmico (+9,4% *versus* 1S25), resultou no crescimento de 7,6% da receita líquida do segmento *versus* 1S25. Mantemos nosso foco no investimento na qualidade dos nossos cursos, financiados principalmente por eficiências operacionais, ao mesmo tempo em que observamos um pontual aumento no nível da PECLD (Perdas Estimadas em Créditos de Liquidação Duvidosa) devido ao aumento da evasão do período, levando a uma queda na margem operacional da vertical Ânima Core para 38,9% no 1S26 (*versus* 41,2% no 1S25).

O segmento Ensino Digital foi impactado pelas restrições trazidas pelo Novo Marco Regulatório para a oferta de determinados cursos da graduação nesta modalidade, apresentando queda no semestre de 47,2% na atração *versus* 1S25, parcialmente compensada pela queda de 2,8 p.p. na evasão e pelo maior tíquete líquido. Como resultado, a receita líquida do Ensino Acadêmico diminuiu 15,3% *versus* 1S26. O crescimento da receita líquida da Educação Continuada (+14,1% *versus* 1S25) no Ensino Digital contribuiu positivamente no resultado do segmento, que encerrou o 1S26 com queda de 10,2% na receita líquida *versus* 1T25. Eficiências operacionais e otimizações de estruturas em conjunto com o segmento Core levaram a uma expansão de margem operacional no período para 43,5% *versus* 40,3% no 1S25.

Na Inspirali, apresentamos alta ocupação de vagas, que impulsionou a base de alunos do Ensino Acadêmico em 3,5% no 1S26 *versus* 1S25, e apresentou crescimento de tíquete médio, mesmo com uma maior procura por alunos do programa FIES, levando a um crescimento de 8,0% na receita líquida do segmento no semestre. A Educação Médica Continuada segue sua trajetória de crescimento, apresentando base de alunos 17,7% acima do 1S25, o que combinado à queda do tíquete médio pelo mix de produtos, levou a um aumento de 5,2% na receita do segmento no 1S26. A diligência nos custos e despesas, somada a efeitos pontuais positivos, resultou na expansão da margem operacional para 54,1% no 1S26 *versus* 52,5% no 1S25.

A combinação destes resultados levou a um crescimento de 6,1% na receita líquida consolidada do semestre para R\$ 2.170,5 milhões e a um EBITDA ajustado ex-IFRS16 consolidado de R\$ 690,9 milhões, crescimento de 7,6% *versus* 1S25, levando a uma expansão de margem EBITDA ajustada ex-IFRS16 de 0,4 p.p. para 31,8%. A expansão do EBITDA, associada à queda no volume de amortização de intangíveis de aquisições e à compra de participações minoritárias realizadas nos últimos trimestres, reduzindo a participação de acionistas não controladores, levou a um lucro líquido atribuível aos acionistas controladores de R\$ 135,3 milhões no 1S26, um crescimento de 28,6% *versus* 1S25. Nossa alavancagem finalizou o 2T26 em 2,41x dívida líquida sobre o EBITDA ajustado ex-IFRS16 LTM, uma redução *versus* os 2,66x do 2T25.

Estamos muito felizes com o anúncio da transação de aquisição de mais uma marca valiosa ao nosso Ecossistema, a FMU, que com mais de 50 anos de história, é uma das instituições de ensino superior mais reconhecidas do Brasil, operando 6 campi no maior mercado do país, a cidade de São Paulo. Atualmente são 51 mil alunos matriculados em seus cursos, sendo 17 mil na graduação presencial, 4 mil na graduação semipresencial, 24 mil na graduação a distância e 6 mil na pós-graduação. A chegada da FMU, condicionada a aprovação do CADE – Conselho Administrativo de Defesa Econômica, fortalecerá a posição estratégica da rede de instituições que integram o ecossistema Ânima no ensino superior brasileiro, com um portfólio de marcas fortes, tradicionais, adicionando crescimento de receita às suas operações nos segmentos Core e Digital.

Por fim, em linha com nosso compromisso de transformar o país pela educação, divulgamos o Relatório de Sustentabilidade 2025, que marca um importante avanço na consolidação da agenda ESG da Ânima. Ao longo

do ano, fortalecemos nossa governança, concluímos o processo de materialidade, estruturamos a estratégia em seis compromissos ESG e retomamos a divulgação de informações de forma consolidada para stakeholders, reforçando a transparência e a conexão entre geração de valor, qualidade acadêmica, impacto social e desenvolvimento sustentável.

Reforçamos diariamente nosso compromisso de entregar educação de qualidade para o Brasil, melhorando continuamente nossa sala de aula, aprimorando a experiência do aluno, valorizando nossos docentes e retomando o crescimento sustentável da Ânima, sem renunciar a rentabilidade e a eficiência operacional. Agradeço a cada um de nossos milhares de educadores que juntos constroem nossa trajetória de sólidos resultados.

PAULA MARIA HARRACA
Presidente da Ânima Educação

Desempenho Operacional

Base de alunos

em milhares	1S26	2T26	1T26	1S25	2T25	1T25	$\Delta 1S26/1S25$	$\Delta 2T26/2T25$	$\Delta 1T26/1T25$
Ânima Core	208,3	201,1	215,6	215,2	210,4	220,0	-3,2%	-4,4%	-2,0%
Ensino Acadêmico	202,2	195,3	209,0	205,6	201,8	209,3	-1,7%	-3,2%	-0,1%
Graduação	200,5	193,6	207,3	203,7	200,0	207,4	-1,6%	-3,2%	0,0%
Outros*	1,7	1,7	1,7	1,9	1,8	1,9	-7,7%	-8,1%	-7,3%
Educação Continuada	6,2	5,8	6,6	9,6	8,6	10,7	-35,8%	-32,2%	-38,6%
Ensino Digital	124,9	125,1	124,8	147,2	152,7	141,7	-15,1%	-18,1%	-11,9%
Ensino Acadêmico	94,8	96,2	93,4	117,6	120,7	114,6	-19,4%	-20,3%	-18,4%
Educação Continuada	30,1	28,9	31,4	29,6	32,0	27,1	1,9%	-9,6%	15,5%
Inspirali	21,5	21,9	21,1	19,7	19,8	19,6	9,2%	11,0%	7,3%
Ensino Acadêmico	12,6	12,6	12,6	12,1	12,2	12,1	3,9%	3,5%	4,3%
Educação Médica Continuada	8,9	9,3	8,5	7,6	7,6	7,6	17,7%	23,1%	12,2%
Base de Alunos Total	354,8	348,1	361,5	382,1	382,8	381,3	-7,1%	-9,1%	-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	1S26	1S25	$\Delta 1S26/1S25$	2T26	2T25	$\Delta 2T26/2T25$	1T26	1T25	$\Delta 1T26/1T25$
Receita Líquida (R\$ milhões)	1.191,2	1.108,9	7,4%	554,1	532,9	4,0%	637,1	576,0	10,6%
Ensino Acadêmico	1.160,7	1.079,1	7,6%	533,4	513,5	3,9%	627,3	565,6	10,9%
Educação Continuada	8,6	10,5	-17,8%	3,8	4,1	-9,4%	4,9	6,3	-23,3%
Educação Continuada B2B	21,8	19,4	12,4%	16,9	15,3	10,4%	5,0	4,2	19,4%
Base de Alunos (em milhares)¹	208,3	215,2	-3,2%	201,1	210,4	-4,4%	215,6	220,0	-2,0%
Ensino Acadêmico	202,2	205,6	-1,7%	195,3	201,8	-3,2%	209,0	209,3	-0,1%
Educação Continuada	6,2	9,6	-35,8%	5,8	8,6	-32,2%	6,6	10,7	-38,6%
Tiquete Líquido (R\$ / mês)²	953	859	10,9%	918	844	8,8%	985	873	12,8%
Ensino Acadêmico	957	875	9,4%	911	848	7,4%	1.000	901	11,0%
Educação Continuada	232	181	28,0%	216	161	33,6%	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	2T26	$\Delta 2T26/2T25$	1S25	1S26	$\Delta 1S26/1S25$
Base Anterior	191.351	207.429	199.991	194.838	187.378	207.330	0,0%	191.351	187.378	-2,1%
Formaturas	(23.863)	-	(13.165)	-	(22.085)	-	n.a	(23.863)	(22.085)	-7,5%
Evasão	(20.736)	(9.537)	(25.203)	(7.670)	(23.321)	(14.613)	53,2%	(30.273)	(37.934)	25,3%
% Evasão	10,8%	4,6%	12,6%	3,9%	12,4%	7,0%	2,4pp	15,8%	20,2%	4,4pp
Atração	60.677	2.099	33.215	210	65.358	865	-58,8%	62.776	66.223	5,5%
Base Atual	207.429	199.991	194.838	187.378	207.330	193.582	-3,2%	199.991	193.582	-3,2%

Os resultados do primeiro semestre de 2026 para o segmento Core refletem o forte posicionamento de nossas marcas e nossa capacidade de aumentar o ticket médio com base em uma melhoria consistente de oferta. Em contrapartida, neste semestre apresentamos queda da base de alunos na graduação devido ao aumento na evasão, fruto (1) de uma base de alunos com maior proporção de calouros que, por terem taxas maiores de evasão em comparação aos veteranos, impactam negativamente o indicador; (2) do crescimento da participação dos cursos semipresenciais, que possuem taxas de evasão superiores às dos cursos presenciais; e (3) de problemas de processos operacionais, decorrentes de adaptações dos cursos semipresenciais ao Novo Marco Regulatório e outras mudanças de processos que, apesar de terem sido solucionados ao longo do semestre, impactaram negativamente a experiência dos alunos. Adicionalmente, buscando aprimorar nosso rigor acadêmico, restringimos a admissão de novos alunos ao 1º trimestre a partir 2026, impactando negativamente

a atração do 2T26. Apesar de tais fatores, a receita líquida do Ensino Acadêmico atingiu R\$ 1.160,7 milhões no 1S26, 7,6% acima do mesmo período do ano anterior

Conforme indicado 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	1S26	1S25	Δ 1S26/ 1S25	2T26	2T25	Δ 2T26/ 2T25	1T26	1T25	Δ 1T26/ 1T25
Receita Líquida (R\$ milhões)¹	154,7	172,2	-10,2%	81,5	94,8	-14,0%	73,1	77,4	-5,5%
Ensino Acadêmico	147,4	174,0	-15,3%	77,8	93,7	-17,0%	69,6	80,3	-13,3%
Educação Continuada	39,4	34,5	14,1%	19,0	19,2	-1,3%	20,5	15,3	33,5%
Repasse a polos de terceiros	(32,1)	(36,3)	-11,4%	(15,2)	(18,1)	-15,8%	(16,9)	(18,2)	-7,0%
Base de Alunos (em milhares)²	124,9	147,2	-15,1%	125,1	152,7	-18,1%	124,8	141,7	-11,9%
Ensino Acadêmico	94,8	117,6	-19,4%	96,2	120,7	-20,3%	93,4	114,6	-18,4%
Educação Continuada	30,1	29,6	1,9%	28,9	32,0	-9,6%	31,4	27,1	15,5%
Tiquete Líquido (R\$ / mês)³	249	236	5,6%	258	247	4,6%	241	225	7,0%
Ensino Acadêmico ³	259	246	5,1%	270	259	4,2%	248	233	6,4%
Educação Continuada ³	218	195	12,0%	219	200	9,2%	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 Tiquete líquido = (receita líquida + repasse polos de terceiros) ÷ base de alunos ÷ número de meses do período. **Ensino Acadêmico:** graduação do Ensino Digital. **Educação Continuada:** pós-graduação.

Fluxo da Graduação Ensino Digital	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26	Δ 2T26/ 2T25	1S25	1S26	Δ 1S26/ 1S25
Base Anterior	121.879	114.564	120.681	105.349	111.181	93.428	-18,4%	121.879	111.181	-8,8%
Formaturas	(9.520)	-	(10.399)	-	(9.073)	-	n.a	(9.520)	(9.073)	-4,7%
Evasão	(29.735)	(5.066)	(26.501)	(2.555)	(27.145)	(1.525)	-69,9%	(34.801)	(28.670)	-17,6%
% Evasão	24,4%	4,4%	22,0%	2,4%	24,4%	1,6%	-2,8pp	28,6%	25,8%	-2,8pp
Atração	31.940	11.183	21.568	8.387	18.465	4.292	-61,6%	43.123	22.757	-47,2%
Base Atual	114.564	120.681	105.349	111.181	93.428	96.195	-20,3%	120.681	96.195	-20,3%

O primeiro semestre de 2026 no Ensino Digital foi impactado, principalmente, por (i) restrições de oferta previstas no Novo Marco Regulatório, (ii) melhorias no processo de atração, tornando-o mais assertivo ao considerarmos matriculados apenas os alunos que realizassem o pagamento do primeiro boleto, e (iii) mudanças no ciclo de atração na tentativa de aproximar o Ensino Digital do calendário praticado pelo Core, com apenas um ingresso no semestre (*versus* 2 ingressos por semestre até 2S25) – mudança que já foi revertida a partir do 2S26, retornando a dois ciclos de ingresso por semestre. Tais efeitos levaram a uma queda de 47,2% na atração *versus* o 1S25. Tal resultado foi parcialmente compensando pelo aumento de ticket médio e queda na taxa de evasão. Como resultado, a receita líquida do Ensino Acadêmico atingiu R\$ 147,4 milhões no 1S26, 15,3% 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)	1S26	1S25	Δ 1S26/ 1S25	2T26	2T25	Δ 2T26/ 2T25	1T26	1T25	Δ 1T26/ 1T25
Receita Líquida (R\$ milhões)	48,0	45,0	6,7%	22,7	23,4	-2,8%	25,3	21,6	16,9%
Repasse polos de terceiros	(2,3)	(2,4)	-3,2%	(1,0)	(1,3)	-23,7%	(1,3)	(1,1)	22,8%
Base de Alunos (em milhares) ¹	36,3	39,2	-7,3%	34,7	40,5	-14,4%	37,9	37,8	0,3%
Tiquete Líquido (R\$ / mês) ²	220,4	191,4	15,1%	218,1	192,0	13,6%	222,5	190,7	16,6%

Inspirali	1S26	1S25	Δ 1S26/ 1S25	2T26	2T25	Δ 2T26/ 2T25	1T26	1T25	Δ 1T26/ 1T25
Receita Líquida (R\$ milhões)	824,6	764,3	7,9%	414,4	377,6	9,8%	410,2	386,7	6,1%
Ensino Acadêmico	779,2	721,2	8,0%	390,4	354,4	10,2%	388,8	366,8	6,0%
Educação Médica Continuada	45,4	43,1	5,2%	24,0	23,2	3,6%	21,4	19,9	7,1%
Base de Alunos (em milhares)¹	21,5	19,7	9,2%	21,9	19,8	11,0%	21,1	19,6	7,3%
Ensino Acadêmico	12,6	12,1	3,9%	12,6	12,2	3,5%	12,6	12,1	4,3%
Educação Médica Continuada	8,9	7,6	17,7%	9,3	7,6	23,1%	8,5	7,6	12,2%
Tiquete Líquido (R\$ / mês)²	6.388	6.464	-1,2%	6.296	6.368	-1,1%	6.484	6.561	-1,2%
Ensino Acadêmico	10.303	9.905	4,0%	10.315	9.689	6,5%	10.291	10.124	1,6%
Educação Médica Continuada	849	949	-10,6%	859	1.021	-15,9%	839	878	-4,5%

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

A Inspiral encerrou o 1S26 com 12.617 alunos matriculados nos 15 *campi* onde possui Ensino Acadêmico (cursos de graduação), 3,9% acima da base de alunos apresentada no 1S25, reflexo da robustez e amadurecimento dos cursos ofertados. O tiquete 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 tiquete médio do 1S26 a um crescimento de 4,0% acima do mesmo período do ano anterior, e resultando em uma receita líquida do Ensino Acadêmico de R\$ 779,2 milhões no semestre, 8,0% acima do 1S25.

O segmento de Educação Médica Continuada ("EMC") registrou um crescimento na base de alunos de 17,7% no 1S26 *versus* o 1S25, atingindo 8,9 mil alunos, impulsionado pelo crescimento orgânico da operação. O tiquete médio da EMC no 1S26 foi 10,6% abaixo do 1S25, impactado principalmente pelo efeito mix dos cursos ofertados no período. Como resultado, a receita líquida da EMC foi de R\$ 45,4 milhões no semestre, 5,2% acima do 1S25.

Financiamento Estudantil por terceiros⁴

Financiamento estudantil por terceiros	1S26	2S25	1S25	Δ 1S26/ 1S25
% da atração FIES	2,7%	2,4%	1,9%	0,8pp
% da atração financiamento privado	3,4%	4,2%	4,8%	-1,4pp
% da atração	6,1%	6,5%	6,7%	-0,6pp
Base de Alunos	206.199	199.567	212.184	-2,8%
FIES	7.633	6.879	7.032	8,5%
% da base de alunos	3,7%	3,4%	3,3%	0,4pp
Financiamento privado	18.947	18.536	19.950	-5,0%
% da base de alunos	9,2%	9,3%	9,4%	-0,2pp
Total	26.580	25.415	26.982	-1,5%
% da base de alunos	12,9%	12,7%	12,7%	0,3pp

No processo de atração do primeiro semestre de 2026 registramos 6,1% dos novos alunos utilizando algum tipo de financiamento de terceiros, o que representa uma queda de 0,6 p.p. *versus* o 1S25, 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 Inspiral.

⁴ Não abrange a modalidade "Facilita" de financiamento. Os dados apresentados são referentes a alunos da graduação dos segmentos Core e Inspiral e consideram alunos com contrato assinado.

Desempenho financeiro

R\$ milhões	Ânima Core			Ensino Digital			Inspiralí			Consolidado		
	1S26	1S25	Δ 1S26/ 1S25	1S26	1S25	Δ 1S26/ 1S25	1S26	1S25	Δ 1S26/ 1S25	1S26	1S25	Δ 1S26/ 1S25
Receita Líquida	1.191,2	1.108,9	7,4%	154,7	172,2	-10,2%	824,6	764,3	7,9%	2.170,5	2.045,5	6,1%
Total de Custos	(439,6)	(412,4)	6,6%	(10,1)	(12,4)	-18,3%	(227,6)	(219,1)	3,9%	(677,3)	(643,8)	5,2%
Lucro Bruto Ajustado	751,5	696,6	7,9%	144,6	159,8	-9,5%	597,0	545,2	9,5%	1.493,1	1.401,6	6,5%
Margem Bruta	63,1%	62,8%	0,3pp	93,5%	92,8%	0,7pp	72,4%	71,3%	1,1pp	68,8%	68,5%	0,3pp
Despesas Comerciais	(184,5)	(146,3)	26,1%	(54,2)	(58,5)	-7,4%	(41,4)	(37,1)	11,7%	(280,2)	(241,9)	15,8%
Despesas Gerais & Administrativas	(120,9)	(102,8)	17,6%	(27,3)	(33,3)	-18,2%	(112,6)	(102,3)	10,1%	(260,8)	(238,4)	9,4%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	4,8	(2,3)	n/a	(0,1)	(0,4)	-69,3%	(1,5)	(11,0)	-86,0%	3,1	(13,7)	n/a
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	12,6	11,7	7,7%	4,4	1,9	127,8%	4,8	6,3	-24,3%	21,7	19,9	9,2%
Resultado Operacional Ajustado	463,5	456,9	1,4%	67,4	69,5	-3,0%	446,2	401,1	11,2%	977,0	927,5	5,3%
Margem Operacional	38,9%	41,2%	-2,3pp	43,5%	40,3%	3,2pp	54,1%	52,5%	1,6pp	45,0%	45,3%	-0,3pp

R\$ milhões	Ânima Core			Ensino Digital			Inspiralí			Consolidado		
	2T26	2T25	Δ 2T26/ 2T25	2T26	2T25	Δ 2T26/ 2T25	2T26	2T25	Δ 2T26/ 2T25	2T26	2T25	Δ 2T26/ 2T25
Receita Líquida	554,1	532,9	4,0%	81,5	94,8	-14,0%	414,4	377,6	9,8%	1.050,0	1.005,3	4,4%
Total de Custos	(241,4)	(228,2)	5,8%	(4,8)	(6,7)	-28,3%	(119,3)	(121,3)	-1,6%	(365,5)	(356,2)	2,6%
Lucro Bruto Ajustado	312,6	304,7	2,6%	76,8	88,2	-12,9%	295,1	256,3	15,2%	684,5	649,2	5,4%
Margem Bruta	56,4%	57,2%	-0,8pp	94,1%	93,0%	1,1pp	71,2%	67,9%	3,3pp	65,2%	64,6%	0,6pp
Despesas Comerciais	(66,5)	(40,8)	63,1%	(25,1)	(34,2)	-26,5%	(14,7)	(16,8)	-12,7%	(106,4)	(91,8)	15,8%
Despesas Gerais & Administrativas	(59,2)	(56,1)	5,4%	(12,5)	(16,2)	-22,6%	(57,8)	(52,9)	9,3%	(129,5)	(125,3)	3,4%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	2,5	0,0	n/a	0,4	(0,5)	n/a	2,8	(11,8)	n/a	5,8	(12,3)	n/a
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	4,4	4,7	-7,0%	1,9	0,8	135,9%	1,6	2,3	-31,4%	7,8	7,8	0,6%
Resultado Operacional Ajustado	193,8	212,5	-8,8%	41,4	38,1	8,7%	227,0	177,1	28,2%	462,3	427,6	8,1%
Margem Operacional	35,0%	39,9%	-4,9pp	50,8%	40,2%	10,6pp	54,8%	46,9%	8,0pp	44,0%	42,5%	1,5pp

No 1S26 registramos um crescimento de 5,3% em nosso resultado operacional ajustado consolidado, representando uma queda de 0,3 p.p. na margem operacional *versus* 1S25. Os principais destaques são:

- Aumento de 15,8% nas despesas comerciais no 1S26 *versus* 1S25 devido ao aumento da PECLD (Perdas Estimadas em Créditos de Liquidação Duvidosa) do Core especialmente no 2T26, impactada pelo aumento da evasão no período.
- Aumento de 9,4% nas despesas gerais e administrativas no 1S26 *versus* 1S25, mas em linha com os patamares de percentual da receita apresentados no 2S25, que já refletiam investimentos em equipes alocadas aos nossos campi realizados ao longo de 2025.
- Outras receitas (despesas) operacionais impactada principalmente pela recuperação de créditos tributários compensáveis ocorridos no 2T26, mais concentrados na Inspiralí.

Ânima Core

O Ânima Core apresentou aumento no seu resultado operacional de 1,4% no 1S26 *versus* 1S25, para R\$ 463,5 milhões, com a expansão de 0,3 p.p. de margem bruta sendo ofuscada por um aumento na PECLD e o aumento nas despesas gerais e administrativas *versus* 1S25, mas em linha com os patamares de percentual da receita apresentados no 2S25, conforme mencionados anteriormente.

Ensino Digital

O Ensino Digital apresentou queda no seu resultado operacional de 3,0% no 1S26 *versus* 1S25, para R\$ 67,4 milhões, mas expandiu margem operacional em 3,2 p.p., decorrente de eficiências operacionais e maior compartilhamento de estruturas com o segmento Core.

Inspiralí

A Inspiralí apresentou aumento de 11,2% no resultado operacional no 1S26 *versus* 1S25 para R\$ 446,2 milhões, com expansão de margem para 54,1% (*versus* 52,5% no 1S25), devido principalmente a (1) eficiências operacionais; (2) recuperação de créditos tributários (aproximadamente R\$ 8 milhões) ocorridos pontualmente no 2T26.

EBITDA e EBITDA ajustado

R\$ milhões (exceto em %)	1S26	% AV	1S25	% AV	Δ 1S26/ 1S25	2T26	% AV	2T25	% AV	Δ 2T26/ 2T25
Resultado Operacional Ajustado	977,0		927,5		5,3%	462,3		427,6		8,1%
Margem operacional	45,0%		45,3%		-0,3pp	44,0%		42,5%		1,5pp
Despesas Corporativas	(142,6)	-6,6%	(143,6)	-7,0%	-0,8%	(78,4)	-7,5%	(75,4)	-7,5%	4,0%
EBITDA Ajustado	834,5		783,8		6,5%	383,8		352,2		9,0%
Margem EBITDA Ajustado	38,4%		38,3%		0,1pp	36,6%		35,0%		1,6pp
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(21,7)	-1,0%	(19,9)	-1,0%	9,2%	(7,8)	-0,7%	(7,8)	-0,8%	0,6%
(-) Itens não-recorrentes	(8,5)	-0,4%	(8,9)	-0,4%	-4,5%	(0,7)	-0,1%	(4,4)	-0,4%	-85,0%
EBITDA	804,3		755,1		6,5%	375,3		340,0		10,4%
Margem EBITDA	37,1%		36,9%		0,2pp	35,7%		33,8%		1,9pp
(-) Despesa com aluguel	(143,6)	-6,6%	(142,0)	-6,9%	1,1%	(68,9)	-6,6%	(70,9)	-7,1%	-2,8%
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	690,9		641,8		7,6%	314,9		281,3		11,9%
Margem EBITDA Ajustada ex-IFRS16	31,8%		31,4%		0,4pp	30,0%		28,0%		2,0pp

Encerramos o primeiro semestre de 2026 com um EBITDA ajustado ex-IFRS 16 7,6% acima do 1S25, atingindo R\$ 690,9 milhões, e uma expansão de 0,4 p.p. na margem para 31,8% (*versus* 31,4% no 1S25).

Não recorrentes

R\$ milhões	1S26	2T26	1T26	1S25	2T25	1T25
Reestruturação e verbas rescisórias	7,9	2,2	5,7	8,4	4,4	3,9
Outros	0,6	(1,5)	2,1	0,5	(0,0)	0,5
Impacto total no EBITDA Ajustado	8,5	0,7	7,8	8,9	4,4	4,5
Impacto total no EBITDA Ajustado ex-IFRS16	8,5	0,7	7,8	8,9	4,4	4,5
Impacto total no lucro líquido	8,5	0,7	7,8	8,9	4,4	4,5

Os gastos não recorrentes verificados no 1S26 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.

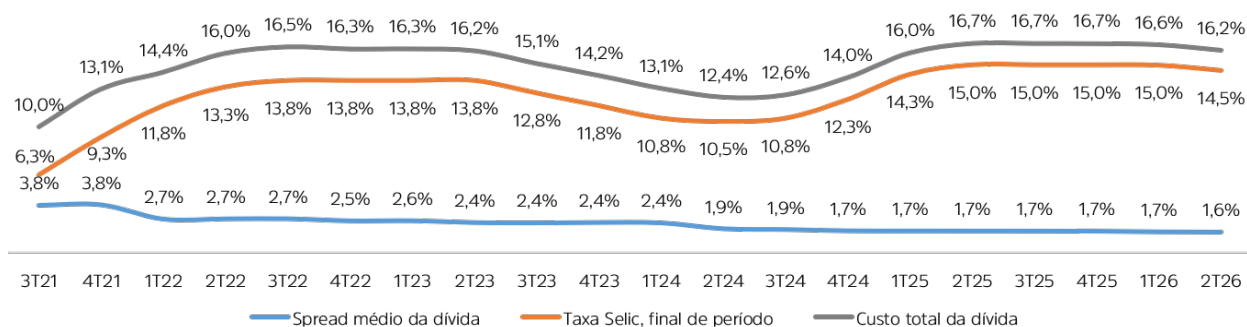
Resultado financeiro

R\$ milhões (exceto em %)	1S26	1S25	Δ 1S26/ 1S25	2T26	2T25	Δ 2T26/ 2T25
(+) Receita Financeira	135,6	107,7	25,9%	61,6	53,9	14,2%
Receita com aplicações financeiras	110,4	80,5	37,1%	52,1	43,1	21,0%
Receita com juros de mensalidades	21,7	19,9	9,2%	7,8	7,8	0,6%
Outras	3,4	7,2	-52,6%	1,6	3,1	-46,0%
(-) Despesa Financeira	(527,8)	(467,7)	12,8%	(268,4)	(242,8)	10,5%
Despesa de comissões e juros com empréstimos ¹	(378,5)	(338,5)	11,8%	(189,3)	(172,6)	9,7%
Despesa Financeira de arrendamento	(85,2)	(71,7)	18,9%	(43,3)	(35,5)	21,9%
Despesa financeira com financiamento privado	(50,2)	(43,8)	14,6%	(29,1)	(30,1)	-3,4%
Despesa de juros com títulos a pagar (aquisições)	(4,2)	(4,8)	-12,3%	(2,3)	(1,4)	60,1%
Outros	(9,6)	(9,0)	7,5%	(4,4)	(3,1)	41,7%
Resultado Financeiro Líquido	(392,2)	(360,1)	8,9%	(206,8)	(188,9)	9,5%

¹ Inclui ganhos e perdas com derivativos referentes aos contratos de empréstimos em moeda estrangeira com swap. ² Determinados itens do Resultado Financeiro referentes ao período comparativo de 2025 foram reclassificados entre rubricas, não alterando o Resultado Financeiro total, o resultado do exercício ou o PL.

O resultado financeiro líquido foi de -R\$ 392,2 milhões no 1S26, um aumento de 8,9% *versus* o 1S25. Os destaques para o trimestre foram (i) um maior saldo médio de caixa no período (R\$ 1.738,3 milhões no 1S26 *versus* R\$ 1.322,3 milhões no 1S25), aumentando a receita com aplicações financeiras; (ii) um aumento dos juros de empréstimos devido ao aumento da dívida bruta, conforme detalhado na sessão 'Caixa e endividamento líquido'; (iii) renovação de contratos de locação de longo prazo ocasionando novo reconhecimento dos efeitos do IFRS-16 na rubrica Despesa Financeira de arrendamento; e (iv) um aumento na despesa de juros com financiamento privado devido ao amadurecimento da carteira de financiamento.

Com as ações de gestão de passivo bancário realizadas no 2T26, detalhadas abaixo na sessão 'Caixa e endividamento líquido', a taxa média do *spread* da dívida consolidada da Ânima Educação reduziu para 1,6% ao ano, abaixo do 1T26 e 2T25.



Lucro e margem líquidos

R\$ milhões (exceto em %)	1S26	% AV	1S25	% AV	Δ 1S26/ 1S25	2T26	% AV	2T25	% AV	Δ 2T26/ 2T25
EBITDA	804,3	37,1%	755,1	36,9%	6,5%	375,3	35,7%	340,0	33,8%	10,4%
Depreciação & Amortização	(202,5)	-9,3%	(219,1)	-10,7%	-7,6%	(99,7)	-9,5%	(109,7)	-10,9%	-9,2%
Equivalência Patrimonial	(2,1)	-0,1%	(2,6)	-0,1%	-20,6%	(1,6)	-0,2%	(1,6)	-0,2%	-0,1%
EBIT	599,7	27,6%	533,3	26,1%	12,5%	274,1	26,1%	228,7	22,7%	19,8%
Resultado Financeiro Líquido	(392,2)	-18,1%	(360,1)	-17,6%	8,9%	(206,8)	-19,7%	(188,9)	-18,8%	9,5%
EBT	207,5	9,6%	173,2	8,5%	19,8%	67,2	6,4%	39,8	4,0%	69,0%
IR & CSLL	(2,1)	-0,1%	3,9	0,2%	-154,5%	(0,8)	-0,1%	(2,8)	-0,3%	-72,3%
Lucro Líquido	205,4	9,5%	177,1	8,7%	15,9%	66,4	6,3%	36,9	3,7%	79,9%
(-) Participação dos acionistas não controladores	70,0	3,2%	71,9	3,5%	-2,5%	37,3	3,6%	27,4	2,7%	36,2%
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	135,3	6,2%	105,3	5,1%	28,6%	29,1	2,8%	9,5	0,9%	205,3%
Itens não-recorrentes ²	6,8	0,3%	8,3	0,4%	-17,9%	0,1	0,0%	4,2	0,4%	-98,2%
Amortização de intangível ^{1,2}	21,2	1,0%	30,9	1,5%	-31,2%	9,4	0,9%	15,4	1,5%	-38,9%
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado, atribuível aos acionistas controladores	163,4	7,5%	144,5		13,1%	38,6		29,2		32,5%
Margem Líquida Ajustada	7,5%		7,1%		0,4pp	3,7%		2,9%		0,8pp

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

Concluimos o 1S26 com um lucro líquido atribuível aos acionistas controladores de R\$ 135,3 milhões, 28,6% acima do 1S25, resultado, principalmente, do crescimento do EBITDA e da redução das amortizações de intangíveis de aquisições.

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

Caixa e endividamento líquido

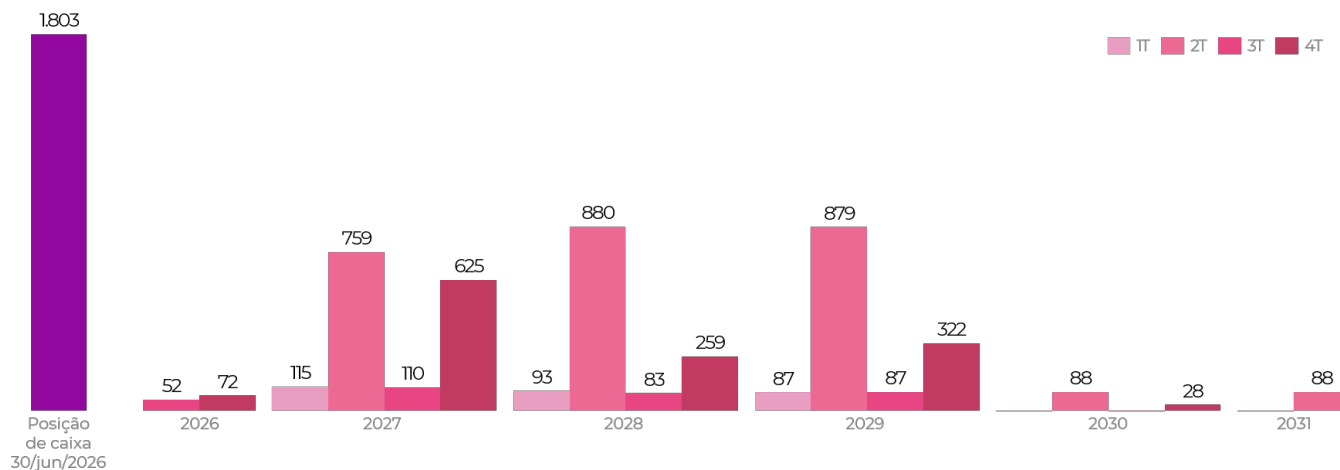
(exceto em %)	JUN 26	MAR 26	DEZ 25	SET 25	JUN 25
(+) Total de Disponibilidades	1.803,3	1.757,9	1.705,4	1.676,5	1.444,3
Caixa	105,3	105,1	220,0	113,0	103,1
Aplicações Financeiras	1.698,0	1.652,8	1.485,4	1.563,5	1.341,1
(-) Total de Empréstimos e Financiamentos¹	4.672,3	4.540,9	4.561,2	4.336,4	4.293,8
Circulante	1.018,6	494,9	362,7	426,1	252,9
Não circulante	3.653,7	4.046,0	4.198,6	3.910,3	4.040,9
(=) Dívida Líquida²	(2.869,0)	(2.783,0)	(2.855,8)	(2.660,0)	(2.849,5)
(-) Outras obrigações ajustadas	153,3	142,9	144,2	148,6	156,4
(=) Dívida Líquida ajustada³	(3.022,4)	(2.925,9)	(3.000,1)	(2.808,6)	(3.005,9)
(-) Passivo Arrendamentos (IFRS-16)	1.344,7	1.376,0	1.175,9	1.213,1	1.206,0
Circulante	135,8	132,6	111,1	121,6	129,8
Não circulante	1.208,8	1.243,3	1.064,8	1.091,6	1.076,2
(=) Dívida Líquida ajustada Incl. IFRS-16³	(4.367,0)	(4.301,9)	(4.175,9)	(4.021,7)	(4.211,9)
EBITDA ajustado ex-IFRS16 LTM	1.255,8	1.222,2	1.206,7	1.169,0	1.130,8
Ratio⁴	2,41x	2,39x	2,49x	2,40x	2,66x

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 2T26 com uma dívida líquida ajustada de R\$ 3.022,4 milhões, 0,5% acima dos R\$ 3.005,9 milhões do 2T25, resultado do aumento da dívida bruta. No período de 12 meses findo em 30 de junho de 2026 foram realizadas as seguintes operações de gestão de passivos bancários:

- 8ª emissão de Debêntures no montante de R\$ 300 milhões, prazo de 4 anos (amortização do principal em 2 parcelas anuais consecutivas, ao final do 3º e 4º anos) e juros semestrais de CDI +1,5% ao ano, realizada no 4T25;
- 4ª emissão de Notas Comerciais escriturais no montante de R\$ 250 milhões, prazo de 5 anos (amortização do principal em 4 parcelas anuais consecutivas, com início em maio de 2028) e juros semestrais equivalentes a CDI +1,40% ao ano, realizada no 2T26;
- Operação de crédito bilateral no montante de R\$ 250 milhões, prazo de 5 anos (amortização do principal em parcelas anuais consecutivas, com início em junho de 2027) e juros semestrais de CDI +0,98% ao ano, realizada no 2T26;
- Pré pagamento de parte da 6ª emissão de Debêntures, com custo de CDI + 1,92% ao ano, no montante de R\$ 215 milhões, sem incidência de *pentaly fee*.

O cronograma de amortização da dívida bruta ex-IFRS 16 frente à posição de caixa encontra-se conforme abaixo.



Adicionalmente, realizamos no 2T26 a liquidação da participação minoritária remanescente de 5,578% na FASEH no montante de R\$ 12,0 milhões, a ser quitado em 48 parcelas mensais corrigidas pelo INPC, de acordo com os termos do seu contrato social.

O aumento no EBITDA ajustado ex-IFRS LTM do período levou a uma queda da alavancagem para 2,41x *versus* 2,66x do final do 2T25.

Contas a receber e prazo médio de recebimento (PMR)

Total R\$ milhões, exceto em dias	2T26	1T26	4T25	3T25	2T25	Δ 2T26/ 2T25
Contas a Receber Líquido	1.014,9	1.020,1	887,5	900,2	925,4	89,5
a vencer	697,3	670,4	565,3	575,6	575,5	121,8
até 180 dias	179,0	198,0	173,2	186,7	212,9	(33,9)
de 181 a 360 dias	71,0	68,4	72,8	65,1	59,5	11,5
de 361 a 720 dias	67,7	83,2	76,2	72,7	77,6	(9,9)

Prazos médios de recebimento

Total R\$ milhões, exceto em dias	2T26	1T26	4T25	3T25	2T25	Δ 2T26/ 2T25
Contas a Receber Líquido	1.014,9	1.020,1	887,5	900,2	925,4	89,5
Receita líquida (LTM)	4.109,4	4.148,7	4.023,7	3.947,6	3.879,9	229,5
PMR (# dias)	89	89	79	82	86	3

Não FIES e outros R\$ milhões, exceto em dias	2T26	1T26	4T25	3T25	2T25	Δ 2T26/ 2T25
Contas a Receber Líquido	867,6	876,4	770,6	773,8	808,3	59,3
Receita líquida (LTM)	3.884,8	3.883,0	3.829,5	3.765,2	3.708,6	176,2
PMR (# dias)	80	81	72	74	78	2

FIES R\$ milhões, exceto em dias	2T26	1T26	4T25	3T25	2T25	Δ 2T26/ 2T25
Contas a Receber Líquido	147,4	143,7	116,9	126,3	117,1	30,3
Receita líquida (LTM)	224,5	265,7	194,2	182,4	171,3	53,2
PMR (# dias)	236	195	217	249	246	-10

Nosso “contas a receber líquido” encerrou o 1S26 com um saldo de R\$ 1.014,9 milhões, um aumento de R\$ 89,5 milhões em relação ao 1S25, decorrente, em sua maior parte, de amadurecimento da carteira de financiamentos privados e FIES. Nosso prazo médio de recebimento sofreu impacto de 3 dias em decorrência do aumento em tais carteiras.

Fluxo de caixa

R\$ milhões	1S26	1S25	2T26	2T25
Lucro líquido	205,4	177,1	66,4	36,9
Provisões	131,5	110,2	69,0	54,4
Depreciação & Amortização	198,2	217,6	95,4	108,4
Despesa líquida com juros e atualização monetária	439,4	385,7	219,5	200,6
Outros ajustes ao resultado líquido	34,4	35,3	19,4	24,2
Pagamento de aluguel	(143,6)	(141,9)	(68,9)	(71,4)
Pagamento de multa de aluguel por devolução de imóvel	(4,1)	(5,8)	0,0	(1,1)
Geração de Caixa Operacional	861,2	778,1	400,8	352,0
Capital de Giro	(309,2)	(261,2)	(202,2)	(147,8)
Variações das contas a receber	(263,0)	(207,7)	(73,5)	(64,6)
Variações de outros ativos operacionais	(52,9)	(33,3)	(32,6)	(1,3)
Variações dos passivos operacionais	6,8	(20,2)	(96,1)	(81,8)
CAPEX - Imobilizado e Intangível	(103,2)	(98,4)	(48,8)	(47,4)
Subtotal	(412,3)	(359,6)	(251,0)	(195,1)
Geração de Caixa da Empresa	448,8	418,5	149,9	156,9
Juros de Empréstimos Pagos	(340,7)	(264,8)	(243,9)	(182,2)
Captações e Amortizações	97,6	110,8	197,9	142,8
Aumento de capital em coligadas	(2,0)	(22,9)	(0,8)	(17,5)
Pagamentos de aquisições	(49,4)	(4,7)	(1,0)	(3,2)
Dividendos	(53,9)	(41,4)	(53,9)	(41,3)
Subtotal	(351,0)	(226,2)	(104,4)	(104,5)
Aumento (redução) líquido(a) no caixa /equivalentes	97,9	192,3	45,4	52,4
Caixa e Aplicações Financeiras no início do período	1.705,4	1.252,0	1.757,9	1.391,9
Caixa e Aplicações Financeiras no fim do período	1.803,3	1.444,3	1.803,3	1.444,3

A Companhia encerrou o 1S26 com uma geração de caixa operacional de R\$ 861,2 milhões, representando um aumento de 10,7% em comparação ao 1S25, e uma geração de caixa da empresa de R\$ 448,8 milhões, 7,2% acima dos R\$ 418,5 milhões do 1S25.

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, conforme mencionado na seção de contas a receber; (2) o aumento na variação negativa de outros ativos operacionais, principalmente por créditos de impostos a recuperar relativos à IRRF sobre aplicações financeiras, recuperável na declaração de ajuste anual de imposto de renda; e (3) uma variação positiva dos passivos operacionais, devido principalmente a um volume menor de pagamento de provisões.

Das atividades de financiamento, destacamos o aumento dos juros pagos para R\$ 340,7 milhões no 1S26 (*versus* R\$ 264,8 milhões no 1S25), explicado pelo aumento da dívida bruta média 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.

Investimentos (CAPEX)

R\$ milhões (exceto em %)	1S26	1S25	Δ 1S26/ 1S25	2T26	2T25	Δ 2T26/ 2T25
Sistema e Tecnologia	65,9	52,1	26,5%	33,6	28,6	17,7%
Obras e benfeitorias	25,8	31,9	-19,1%	11,7	11,7	-0,2%
Outros	11,5	14,4	-20,1%	3,3	7,1	-52,8%
Total Investimento	103,2	98,4	4,9%	48,7	47,4	2,8%
% sobre a Receita Líquida	4,8%	4,8%	0,0p.p.	4,6%	4,7%	-0,1p.p.

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

Ao final do 1S26 os investimentos em CAPEX totalizaram R\$ 65,9 milhões, representando 4,8% da receita líquida do semestre, e em linha com os patamares históricos praticados pela Companhia.

ESG

A sustentabilidade é parte integrante da estratégia da Ânima e da forma como geramos valor para estudantes, educadores, comunidades, investidores e sociedade. Em 2025, avançamos significativamente no amadurecimento da nossa agenda ESG por meio da estruturação de uma governança dedicada e da condução de um processo de materialidade, que orientou a definição dos temas prioritários para o negócio e para nossos stakeholders.

Como resultado, consolidamos nossa estratégia em seis compromissos ESG, conectando diretamente nosso modelo de negócios aos temas mais relevantes para a geração de valor sustentável no longo prazo. Também retomamos a publicação do Relatório de Sustentabilidade e passamos a adotar os referenciais GRI e SASB, reforçando a transparência, a consistência e a prestação de contas das nossas ações e resultados.

6 COMPROMISSOS ESG ÂNIMA EDUCAÇÃO

EDUCAÇÃO TRANSFORMADORA E DE QUALIDADE

81%

dos egressos trabalhando após a formatura (IASE), turmas 2024/2025

92,3%

dos cursos com nota 4 ou 5 do MEC

822

ex-alunos Inspiralí aprovados em residência médica (+13% vs. 2024)

200 mil

estudantes impactados pelo Modelo Dual

EXPERIÊNCIA E VALORIZAÇÃO DO EDUCADOR

+270 mil

horas de formação docente

89%

engajamento na pesquisa de clima Pulsar Docente

4.021

bolsas para educadores e dependentes

8/10

índice de satisfação coletiva de educadores

IMPACTO COMUNITÁRIO E TERRITORIAL

+630 mil

pessoas alcançadas por projetos de extensão

+ 550 mil

atendimentos jurídico, contábil, saúde, veterinário e comunitários, incluindo 245 mil atendimentos gratuitos de medicina

3,9 milhões

pessoas alcançadas pelo Instituto Ânima (LIPPE)

GOVERNANÇA TRANSPARENTE E RESPONSÁVEL

Zero

incidente de alta severidade com dados, sanção ANPD ou corrupção confirmada

100%

fornecedores submetidos à homologação completa avaliados por critérios ESG

25,4%

compras endereçáveis com fornecedores locais

2,49x

alavancagem no 4T25 (vs. 2,80x no 4T24)

CONSCIÊNCIA AMBIENTAL

1º

inventário de GEE (Escopos 1, 2 e 3)

83%

da energia elétrica de fontes renováveis

100%

de resíduos perigosos destinados por empresas licenciadas

~100%

infraestrutura de servidores migrada para cloud, reduzindo emissões de carbono

DIVERSIDADE, EQUIDADE E INCLUSÃO

7ª

mais diversa do Brasil, 1ª do setor: FGV/Folha

45%

de mulheres em liderança (57,65% do quadro total)

20.464

estudantes alcançados em UCs voltadas para aprendizagem D&I

87%

educadores administrativos concordam que a Ânima é um ambiente diverso

A atuação está ancorada na convicção de que educação de qualidade, desenvolvimento humano e impacto positivo caminham juntos. Em 2025, fortalecemos iniciativas voltadas à excelência acadêmica, à valorização dos educadores, ao desenvolvimento das comunidades onde atuamos, à governança responsável, à consciência ambiental e à promoção da diversidade, equidade e inclusão. Também ampliamos nossa capacidade de gerar impacto social por meio de projetos de extensão, serviços prestados à população e ações voltadas à inclusão e à permanência estudantil, reforçando o papel da educação como vetor de mobilidade social e desenvolvimento sustentável.

Em 2026, reforçamos essa trajetória ao aderir aos movimentos Elas Lideram 2030, Raça é Prioridade e Mente em Foco, da Rede Brasil do Pacto Global da ONU. As adesões refletem nosso compromisso com o avanço de ambientes mais diversos, inclusivos e saudáveis, por meio de metas públicas para ampliar a representatividade

de mulheres, de pessoas negras e integrantes de outros grupos étnicos socialmente minorizados em posições de liderança até 2030, além do fortalecimento das iniciativas voltadas à saúde mental e ao bem-estar. Esses compromissos estão alinhados ao propósito da Ânima de formar profissionais e cidadãos preparados para contribuir com uma sociedade mais justa, inclusiva e sustentável, fortalecendo nossa agenda ESG e a perenidade do negócio.

O Relatório de Sustentabilidade, na íntegra, pode ser acessado em <https://ri.animaeducacao.com.br/>.

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

(exceto em %)	1S26	% AV	1S25	% AV	Δ 1S26/ 1S25	2T26	% AV	2T25	% AV	Δ 2T26/ 2T25
Receita Bruta	4.551,7	209,7%	4.308,4	210,6%	5,6%	2.265,4	215,7%	2.173,5	216,2%	4,2%
Descontos, Deduções & Bolsas	(2.298,5)	-105,9%	(2.182,4)	-106,7%	5,3%	(1.174,9)	-111,9%	(1.127,6)	-112,2%	4,2%
Impostos & Taxas	(82,8)	-3,8%	(80,5)	-3,9%	2,8%	(40,4)	-3,8%	(40,5)	-4,0%	-0,4%
Receita Líquida	2.170,5	100,0%	2.045,5	100,0%	6,1%	1.050,0	100,0%	1.005,3	100,0%	4,4%
Total de Custos	(677,3)	-31,2%	(643,8)	-31,5%	5,2%	(365,5)	-34,8%	(356,2)	-35,4%	2,6%
Pessoal	(430,5)	-19,8%	(411,8)	-20,1%	4,5%	(236,6)	-22,5%	(225,5)	-22,4%	4,9%
Serviços de Terceiros	(67,8)	-3,1%	(64,8)	-3,2%	4,6%	(38,5)	-3,7%	(36,8)	-3,7%	4,6%
Aluguel & Ocupação	(40,0)	-1,8%	(39,0)	-1,9%	2,7%	(19,6)	-1,9%	(21,2)	-2,1%	-7,8%
Outras	(139,0)	-6,4%	(128,2)	-6,3%	8,4%	(70,8)	-6,7%	(72,6)	-7,2%	-2,4%
Lucro Bruto Ajustado	1.493,1	68,8%	1.401,6	68,5%	6,5%	684,5	65,2%	649,2	64,6%	5,4%
Despesas Comerciais	(280,2)	-12,9%	(241,9)	-11,8%	15,8%	(106,4)	-10,1%	(91,8)	-9,1%	15,8%
PECLD	(109,0)	-5,0%	(94,0)	-4,6%	16,0%	(56,0)	-5,3%	(41,8)	-4,2%	33,9%
Marketing	(171,1)	-7,9%	(148,0)	-7,2%	15,7%	(50,4)	-4,8%	(50,0)	-5,0%	0,8%
Despesas Gerais & Administrativas	(260,8)	-12,0%	(238,4)	-11,7%	9,4%	(129,5)	-12,3%	(125,3)	-12,5%	3,4%
Pessoal	(178,6)	-8,2%	(162,2)	-7,9%	10,1%	(91,4)	-8,7%	(87,6)	-8,7%	4,4%
Serviços de Terceiros	(63,1)	-2,9%	(57,6)	-2,8%	9,6%	(30,0)	-2,9%	(28,8)	-2,9%	4,2%
Aluguel & Ocupação	(2,3)	-0,1%	(1,8)	-0,1%	31,0%	(0,5)	0,0%	(0,9)	-0,1%	-49,2%
Outras	(16,7)	-0,8%	(16,8)	-0,8%	-0,5%	(7,7)	-0,7%	(8,0)	-0,8%	-4,2%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	3,1	0,1%	(13,7)	-0,7%	-123,0%	5,8	0,5%	(12,3)	-1,2%	-147,1%
Provisões	(15,5)	-0,7%	(9,8)	-0,5%	58,6%	(7,5)	-0,7%	(8,5)	-0,8%	-11,8%
Impostos & Taxas	(4,8)	-0,2%	(3,1)	-0,2%	54,0%	(2,1)	-0,2%	(2,1)	-0,2%	-0,9%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	23,5	1,1%	(0,8)	0,0%	-3128,6%	15,3	1,5%	(1,7)	-0,2%	-1015,3%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	21,7	1,0%	19,9	1,0%	9,2%	7,8	0,7%	7,8	0,8%	0,6%
Resultado Operacional Ajustado	977,0	45,0%	927,5	45,3%	5,3%	462,3	44,0%	427,6	42,5%	8,1%
Despesas Corporativas	(142,6)	-6,6%	(143,6)	-7,0%	-0,8%	(78,4)	-7,5%	(75,4)	-7,5%	4,0%
EBITDA Ajustado	834,5	38,4%	783,8	38,3%	6,5%	383,8	36,6%	352,2	35,0%	9,0%
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(21,7)	-1,0%	(19,9)	-1,0%	9,2%	(7,8)	-0,7%	(7,8)	-0,8%	0,6%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(8,5)	-0,4%	(8,9)	-0,4%	-4,5%	(0,7)	-0,1%	(4,4)	-0,4%	-85,0%
EBITDA	804,3	37,1%	755,1	36,9%	6,5%	375,3	35,7%	340,0	33,8%	10,4%
Depreciação & Amortização	(202,5)	-9,3%	(219,1)	-10,7%	-7,6%	(99,7)	-9,5%	(109,7)	-10,9%	-9,2%
Equivalência Patrimonial	(2,1)	-0,1%	(2,6)	-0,1%	-20,6%	(1,6)	-0,2%	(1,6)	-0,2%	-0,1%
EBIT	599,7	27,6%	533,3	26,1%	12,5%	274,1	26,1%	228,7	22,7%	19,8%
Resultado Financeiro Líquido	(392,2)	-18,1%	(360,1)	-17,6%	8,9%	(206,8)	-19,7%	(188,9)	-18,8%	9,5%
EBT	207,5	9,6%	173,2	8,5%	19,8%	67,2	6,4%	39,8	4,0%	69,0%
IR & CSLL	(2,1)	-0,1%	3,9	0,2%	-154,5%	(0,8)	-0,1%	(2,8)	-0,3%	-72,3%
Lucro Líquido	205,4	9,5%	177,1	8,7%	15,9%	66,4	6,3%	36,9	3,7%	79,9%
(-) Participação dos acionistas não controladores	70,0	3,2%	71,9	3,5%	-2,5%	37,3	3,6%	27,4	2,7%	36,2%
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	135,3	6,2%	105,3	5,1%	28,6%	29,1	2,8%	9,5	0,9%	205,3%
Itens Não-Recorrentes - EBITDA ²	6,8	0,3%	8,3	0,4%	-17,9%	0,1	0,0%	4,2	0,4%	-98,2%
Amortização de intangível ^{1,2}	21,2	1,0%	30,9	1,5%	-31,2%	9,4	0,9%	15,4	1,5%	-38,9%
Lucro (Prejuízo) Líquido ajustado, atribuível aos acionistas controladores	163,4	7,5%	144,5	7,1%	13,1%	38,6	3,7%	29,2	2,9%	32,5%

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 %)	1S26							
	Consolidado	%4V	Ânima Core	%4V	Ensino Digital	%4V	Inspirall	%4V
Receita Bruta	4.551,7	209,7%	2.940,5	246,9%	497,5	321,6%	1.113,8	135,1%
Descontos, Deduções & Bolsas	(2.298,5)	-105,9%	(1.705,8)	-143,2%	(335,9)	-217,2%	(256,7)	-31,1%
Impostos & Taxas	(82,8)	-3,8%	(43,5)	-3,6%	(6,9)	-4,4%	(32,4)	-3,9%
Receita Líquida	2.170,5	100,0%	1.191,2	100,0%	154,7	100,0%	824,6	100,0%
Total de Custos	(677,3)	-31,2%	(439,6)	-36,9%	(10,1)	-6,5%	(227,6)	-27,6%
Pessoal	(430,5)	-19,8%	(321,0)	-27,0%	(8,2)	-5,3%	(101,2)	-12,3%
Serviços de Terceiros	(67,8)	-3,1%	(36,3)	-3,0%	(0,2)	-0,1%	(31,4)	-3,8%
Aluguel & Ocupação	(40,0)	-1,8%	(31,5)	-2,6%	(0,8)	-0,5%	(7,8)	-0,9%
Outras	(139,0)	-6,4%	(50,8)	-4,3%	(0,9)	-0,6%	(87,3)	-10,6%
Lucro Bruto Ajustado	1.493,1	68,8%	751,5	63,1%	144,6	93,5%	597,0	72,4%
Despesas Comerciais	(280,2)	-12,9%	(184,5)	-15,5%	(54,2)	-35,1%	(41,4)	-5,0%
PECLD	(109,0)	-5,0%	(69,5)	-5,8%	(22,0)	-14,2%	(17,6)	-2,1%
Marketing	(171,1)	-7,9%	(115,0)	-9,7%	(32,3)	-20,9%	(23,9)	-2,9%
Despesas Gerais & Administrativas	(260,8)	-12,0%	(120,9)	-10,2%	(27,3)	-17,6%	(112,6)	-13,7%
Pessoal	(178,6)	-8,2%	(84,9)	-7,1%	(21,0)	-13,6%	(72,7)	-8,8%
Serviços de Terceiros	(63,1)	-2,9%	(26,0)	-2,2%	(5,3)	-3,4%	(31,8)	-3,9%
Aluguel & Ocupação	(2,3)	-0,1%	(1,1)	-0,1%	(0,0)	0,0%	(1,2)	-0,1%
Outras	(16,7)	-0,8%	(9,0)	-0,8%	(0,9)	-0,6%	(6,8)	-0,8%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	3,1	0,1%	4,8	0,4%	(0,1)	-0,1%	(1,5)	-0,2%
Provisões	(15,5)	-0,7%	(11,9)	-1,0%	0,0	0,0%	(3,6)	-0,4%
Impostos & Taxas	(4,8)	-0,2%	(1,9)	-0,2%	(0,0)	0,0%	(2,9)	-0,4%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	23,5	1,1%	18,6	1,6%	(0,1)	-0,1%	5,0	0,6%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	21,7	1,0%	12,6	1,1%	4,4	2,8%	4,8	0,6%
Resultado Operacional Ajustado	977,0	45,0%	463,5	38,9%	67,4	43,5%	446,2	54,1%
Despesas Corporativas	(142,6)	-6,6%						
EBITDA Ajustado	834,5	38,4%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(21,7)	-1,0%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(8,5)	-0,4%						
EBITDA	804,3	37,1%						
Depreciação & Amortização	(202,5)	-9,3%						
Equivalência Patrimonial	(2,1)	-0,1%						
EBIT	599,7	27,6%						
Resultado Financeiro Líquido	(392,2)	-18,1%						
EBT	207,5	9,6%						
IR & CSLL	(2,1)	-0,1%						
Lucro (Prejuízo) Líquido	205,4	9,5%						
(-) Participação dos acionistas não controladores	70,0	3,2%						
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	135,3	6,2%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA ²	6,8	0,3%						
Amortização de intangível ^{1,2}	21,2	1,0%						
Lucro (Prejuízo) Líquido ajustado, atribuível aos acionistas controladores	163,4	7,5%						

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

R\$ milhões (exceto em %)	1S25							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirali	%AV
Receita Bruta	4.308,4	210,6%	2.749,4	247,9%	537,7	312,2%	1.021,3	133,6%
Descontos, Deduções & Bolsas	(2.182,4)	-106,7%	(1.599,0)	-144,2%	(358,4)	-208,1%	(225,0)	-29,4%
Impostos & Taxas	(80,5)	-3,9%	(41,4)	-3,7%	(7,1)	-4,1%	(32,0)	-4,2%
Receita Líquida	2.045,5	100,0%	1.108,9	100,0%	172,2	100,0%	764,3	100,0%
Total de Custos	(643,8)	-31,5%	(412,4)	-37,2%	(12,4)	-7,2%	(219,1)	-28,7%
Pessoal	(411,8)	-20,1%	(297,3)	-26,8%	(9,2)	-5,4%	(105,3)	-13,8%
Serviços de Terceiros	(64,8)	-3,2%	(33,1)	-3,0%	(0,2)	-0,1%	(31,5)	-4,1%
Aluguel & Ocupação	(39,0)	-1,9%	(30,6)	-2,8%	(0,6)	-0,4%	(7,8)	-1,0%
Outras	(128,2)	-6,3%	(51,3)	-4,6%	(2,4)	-1,4%	(74,5)	-9,8%
Lucro Bruto Ajustado	1.401,6	68,5%	696,6	62,8%	159,8	92,8%	545,2	71,3%
Despesas Comerciais	(241,9)	-11,8%	(146,3)	-13,2%	(58,5)	-34,0%	(37,1)	-4,9%
PECLD	(94,0)	-4,6%	(48,4)	-4,4%	(29,1)	-16,9%	(16,5)	-2,2%
Marketing	(148,0)	-7,2%	(97,9)	-8,8%	(29,5)	-17,1%	(20,6)	-2,7%
Despesas Gerais & Administrativas	(238,4)	-11,7%	(102,8)	-9,3%	(33,3)	-19,4%	(102,3)	-13,4%
Pessoal	(162,2)	-7,9%	(71,3)	-6,4%	(24,1)	-14,0%	(66,9)	-8,7%
Serviços de Terceiros	(57,6)	-2,8%	(23,1)	-2,1%	(7,6)	-4,4%	(26,8)	-3,5%
Aluguel & Ocupação	(1,8)	-0,1%	(1,1)	-0,1%	(0,2)	-0,1%	(0,5)	-0,1%
Outras	(16,8)	-0,8%	(7,3)	-0,7%	(1,4)	-0,8%	(8,1)	-1,1%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(13,7)	-0,7%	(2,3)	-0,2%	(0,4)	-0,3%	(11,0)	-1,4%
Provisões	(9,8)	-0,5%	(8,0)	-0,7%	(0,4)	-0,2%	(1,4)	-0,2%
Impostos & Taxas	(3,1)	-0,2%	(2,3)	-0,2%	(0,1)	-0,1%	(0,8)	-0,1%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(0,8)	0,0%	8,0	0,7%	0,0	0,0%	(8,8)	-1,2%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	19,9	1,0%	11,7	1,1%	1,9	1,1%	6,3	0,8%
Resultado Operacional Ajustado	927,5	45,3%	456,9	41,2%	69,5	40,3%	401,1	52,5%
Despesas Corporativas	(143,6)	-7,0%						
EBITDA Ajustado	783,8	38,3%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(19,9)	-1,0%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(8,9)	-0,4%						
EBITDA	755,1	36,9%						
Depreciação & Amortização	(219,1)	-10,7%						
Equivalência Patrimonial	(2,6)	-0,1%						
EBIT	533,3	26,1%						
Resultado Financeiro Líquido	(360,1)	-17,6%						
EBT	173,2	8,5%						
IR & CSLL	3,9	0,2%						
Lucro (Prejuízo) Líquido	177,1	8,7%						
(-) Participação dos acionistas não controladores	71,9	3,5%						
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	105,3	5,1%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA ²	8,3	0,4%						
Amortização de intangível ^{1,2}	30,9	1,5%						
Lucro (Prejuízo) Líquido ajustado, atribuível aos acionistas controladores	144,5	7,1%						

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

R\$ milhões (exceto em %)	2T26							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspiralli	%AV
Receita Bruta	2.265,4	215,7%	1.450,2	261,7%	254,3	311,8%	560,9	135,3%
Descontos, Deduções & Bolsas	(1.174,9)	-111,9%	(875,5)	-158,0%	(169,2)	-207,5%	(130,2)	-31,4%
Impostos & Taxas	(40,4)	-3,8%	(20,6)	-3,7%	(3,5)	-4,3%	(16,3)	-3,9%
Receita Líquida	1.050,0	100,0%	554,1	100,0%	81,5	100,0%	414,4	100,0%
Total de Custos	(365,5)	-34,8%	(241,4)	-43,6%	(4,8)	-5,9%	(119,3)	-28,8%
Pessoal	(236,6)	-22,5%	(176,5)	-31,9%	(4,3)	-5,3%	(55,8)	-13,5%
Serviços de Terceiros	(38,5)	-3,7%	(22,3)	-4,0%	(0,0)	-0,1%	(16,2)	-3,9%
Aluguel & Ocupação	(19,6)	-1,9%	(15,3)	-2,8%	(0,3)	-0,3%	(4,0)	-1,0%
Outras	(70,8)	-6,7%	(27,4)	-4,9%	(0,2)	-0,2%	(43,3)	-10,4%
Lucro Bruto Ajustado	684,5	65,2%	312,6	56,4%	76,8	94,1%	295,1	71,2%
Despesas Comerciais	(106,4)	-10,1%	(66,5)	-12,0%	(25,1)	-30,8%	(14,7)	-3,5%
PECLD	(56,0)	-5,3%	(34,6)	-6,2%	(15,5)	-19,0%	(5,9)	-1,4%
Marketing	(50,4)	-4,8%	(32,0)	-5,8%	(9,6)	-11,8%	(8,8)	-2,1%
Despesas Gerais & Administrativas	(129,5)	-12,3%	(59,2)	-10,7%	(12,5)	-15,4%	(57,8)	-14,0%
Pessoal	(91,4)	-8,7%	(44,3)	-8,0%	(8,6)	-10,6%	(38,5)	-9,3%
Serviços de Terceiros	(30,0)	-2,9%	(10,6)	-1,9%	(3,5)	-4,3%	(15,9)	-3,8%
Aluguel & Ocupação	(0,5)	0,0%	0,1	0,0%	(0,0)	0,0%	(0,5)	-0,1%
Outras	(7,7)	-0,7%	(4,4)	-0,8%	(0,4)	-0,5%	(2,9)	-0,7%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	5,8	0,5%	2,5	0,5%	0,4	0,5%	2,8	0,7%
Provisões	(7,5)	-0,7%	(5,9)	-1,1%	0,0	0,0%	(1,6)	-0,4%
Impostos & Taxas	(2,1)	-0,2%	(1,0)	-0,2%	(0,0)	0,0%	(1,1)	-0,3%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	15,3	1,5%	9,4	1,7%	0,4	0,5%	5,5	1,3%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	7,8	0,7%	4,4	0,8%	1,9	2,3%	1,6	0,4%
Resultado Operacional Ajustado	462,3	44,0%	193,8	35,0%	41,4	50,8%	227,0	54,8%
Despesas Corporativas	(78,4)	-7,5%						
EBITDA Ajustado	383,8	36,6%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(7,8)	-0,7%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(0,7)	-0,1%						
EBITDA	375,3	35,7%						
Depreciação & Amortização	(99,7)	-9,5%						
Equivalência Patrimonial	(1,6)	-0,2%						
EBIT	274,1	26,1%						
Resultado Financeiro Líquido	(206,8)	-19,7%						
EBT	67,2	6,4%						
IR & CSLL	(0,8)	-0,1%						
Lucro (Prejuízo) Líquido	66,4	6,3%						
(-) Participação dos acionistas não controladores	37,3	3,6%						
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	29,1	2,8%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA ²	0,1	0,0%						
Amortização de intangível ^{1,2}	9,4	0,9%						
Lucro (Prejuízo) Líquido ajustado, atribuível aos acionistas controladores	38,6	3,7%						

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

R\$ milhões (exceto em %)	2T25							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirall	%AV
Receita Bruta	2.173,5	216,2%	1.380,1	259,0%	282,6	298,0%	510,8	135,3%
Descontos, Deduções & Bolsas	(1.127,6)	-112,2%	(826,7)	-155,1%	(183,9)	-194,0%	(117,0)	-31,0%
Impostos & Taxas	(40,5)	-4,0%	(20,5)	-3,8%	(3,8)	-4,0%	(16,2)	-4,3%
Receita Líquida	1.005,3	100,0%	532,9	100,0%	94,8	100,0%	377,6	100,0%
Total de Custos	(356,2)	-35,4%	(228,2)	-42,8%	(6,7)	-7,0%	(121,3)	-32,1%
Pessoal	(225,5)	-22,4%	(164,2)	-30,8%	(5,2)	-5,5%	(56,2)	-14,9%
Serviços de Terceiros	(36,8)	-3,7%	(19,0)	-3,6%	(0,1)	-0,1%	(17,7)	-4,7%
Aluguel & Ocupação	(21,2)	-2,1%	(17,0)	-3,2%	(0,3)	-0,3%	(3,8)	-1,0%
Outras	(72,6)	-7,2%	(27,9)	-5,2%	(1,1)	-1,1%	(43,6)	-11,5%
Lucro Bruto Ajustado	649,2	64,6%	304,7	57,2%	88,2	93,0%	256,3	67,9%
Despesas Comerciais	(91,8)	-9,1%	(40,8)	-7,7%	(34,2)	-36,1%	(16,8)	-4,5%
PECLD	(41,8)	-4,2%	(12,9)	-2,4%	(20,9)	-22,1%	(8,0)	-2,1%
Marketing	(50,0)	-5,0%	(27,9)	-5,2%	(13,2)	-14,0%	(8,8)	-2,3%
Despesas Gerais & Administrativas	(125,3)	-12,5%	(56,1)	-10,5%	(16,2)	-17,1%	(52,9)	-14,0%
Pessoal	(87,6)	-8,7%	(40,6)	-7,6%	(11,5)	-12,2%	(35,4)	-9,4%
Serviços de Terceiros	(28,8)	-2,9%	(11,3)	-2,1%	(3,7)	-3,9%	(13,7)	-3,6%
Aluguel & Ocupação	(0,9)	-0,1%	(0,5)	-0,1%	(0,1)	-0,1%	(0,3)	-0,1%
Outras	(8,0)	-0,8%	(3,7)	-0,7%	(0,8)	-0,9%	(3,5)	-0,9%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(12,3)	-1,2%	0,0	0,0%	(0,5)	-0,5%	(11,8)	-3,1%
Provisões	(8,5)	-0,8%	(3,9)	-0,7%	(0,4)	-0,4%	(4,2)	-1,1%
Impostos & Taxas	(2,1)	-0,2%	(1,6)	-0,3%	(0,0)	0,0%	(0,5)	-0,1%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(1,7)	-0,2%	5,5	1,0%	(0,1)	-0,1%	(7,1)	-1,9%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	7,8	0,8%	4,7	0,9%	0,8	0,8%	2,3	0,6%
Resultado Operacional Ajustado	427,6	42,5%	212,5	39,9%	38,1	40,2%	177,1	46,9%
Despesas Corporativas	(75,4)	-7,5%						
EBITDA Ajustado	352,2	35,0%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(7,8)	-0,8%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(4,4)	-0,4%						
EBITDA	340,0	33,8%						
Depreciação & Amortização	(109,7)	-10,9%						
Equivalência Patrimonial	(1,6)	-0,2%						
EBIT	228,7	22,7%						
Resultado Financeiro Líquido	(188,9)	-18,8%						
EBT	39,8	4,0%						
IR & CSLL	(2,8)	-0,3%						
Lucro (Prejuízo) Líquido	36,9	3,7%						
(-) Participação dos acionistas não controladores	27,4	2,7%						
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	9,5	0,9%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA ²	4,2	0,4%						
Amortização de intangível ^{1,2}	15,4	1,5%						
Lucro (Prejuízo) Líquido ajustado, atribuível aos acionistas controladores	29,2	2,9%						

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

Anexo III: Reconciliação da DRE

Consolidado Ânima R\$ milhões	1526						
	DRE Gerencial (Ajustado)	Deprec. & Amort.	Desp. Com aluguels	Corporativa	Multa & Juros Mens.	Itens Não Recor.	DRE Societária
Receita Bruta	4.551,7					0,0	4.551,7
- Descontos, Deduções & Bolsas	(2.298,5)					0,0	(2.298,5)
- Impostos & Taxas	(82,8)					0,0	(82,8)
Receita Líquida	2.170,5	0,0		0,0	0,0	0,0	2.170,5
Total de Custos	(677,3)	(97,9)		0,0	0,0	(1,9)	(777,1)
- Pessoal	(430,5)					(1,8)	(432,3)
- Serviços de Terceiros	(67,8)					0,0	(67,8)
- Aluguel & Ocupação	(40,0)	(97,9)				(0,0)	(137,9)
- Outras	(139,0)					(0,0)	(139,1)
Lucro Bruto	1.493,1	(97,9)		0,0	0,0	(1,9)	1.393,4
Despesas Comerciais	(280,2)	0,0		(0,0)	0,0	0,0	(280,2)
- PECLD	(109,0)			0,0		0,0	(109,0)
- Marketing	(171,1)			(0,0)		0,0	(171,1)
Despesas Gerais & Administrativas	(260,8)	(104,6)		(143,5)	0,0	(9,6)	(518,4)
- Pessoal	(178,6)			(93,6)		(6,0)	(278,2)
- Serviços de Terceiros	(63,1)			(46,4)		(3,5)	(113,0)
- Aluguel & Ocupação	(2,3)	(105,7)		(0,0)		0,0	(108,0)
- Outras	(16,7)	1,1		(3,5)		(0,1)	(19,2)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	3,1	0,0		0,9	0,0	2,9	7,0
- Provisões	(15,5)			(0,7)		0,0	(16,2)
- Impostos & Taxas	(4,8)			(1,5)		(16,8)	(23,2)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	23,5			3,2		19,8	46,4
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	21,7			0,0	(21,7)	0,0	0,0
Resultado Operacional	977,0	(202,5)		(142,6)	(21,7)	(8,5)	601,8
- Despesas Corporativas	(142,6)			142,6			0,0
EBITDA Ajustado	834,5	(202,5)		0,0	(21,7)	(8,5)	601,8
(-) Despesa com aluguel	(143,6)		143,6				0,0
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	690,9	(202,5)	143,6	0,0	(21,7)	(8,5)	601,8
(+) Despesa com aluguel	143,6		(143,6)				0,0
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(21,7)				21,7		0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(8,5)					8,5	0,0
EBITDA	804,3	(202,5)	0,0	0,0	0,0	0,0	601,8
- Depreciação & Amortização	(202,5)	202,5					0,0
- Equivalência Patrimonial	(2,1)						(2,1)
EBIT	599,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	599,7
- Resultado Financeiro Líquido	(392,2)						(392,2)
EBT	207,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	207,5
- Imposto de Renda & CSLL	(2,1)						(2,1)
Lucro Líquido	205,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	205,4
(-) Participação dos acionistas não controladores	70,0						70,0
Lucro Líquido, atribuível aos acionistas controladores	135,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	135,3
Itens Não-Recorrentes - EBITDA ²	6,8						
Amortização de intangível ¹	21,2						
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	163,4	-	-	-	-	-	-

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

R\$ milhões	1S26				
	Anima Core	Inspirall	Ensino Digital	Corporativo	Consolidado
Receita líquida	1.191,2	824,6	154,7	(0,0)	2.170,5
Custo dos serviços prestados	(519,0)	(246,6)	(11,5)	0,0	(777,1)
Lucro Bruto	672,2	578,0	143,2	(0,0)	1.393,4
Despesas comerciais	(115,0)	(23,9)	(32,3)	(0,0)	(171,1)
PECLD	(69,5)	(17,6)	(22,0)	0,0	(109,0)
Despesas gerais e administrativas	(134,8)	(165,7)	(31,0)	(186,8)	(518,4)
Resultado de equivalência patrimonial	(2,1)	0,0	0,0	0,0	(2,1)
Outras (despesas) receitas operacionais	3,6	(1,5)	(0,1)	5,0	7,0
Resultado antes do resultado financeiro, conforme DFs	354,4	369,3	57,8	(181,8)	599,7
Itens de conciliação:					
Depreciação e amortização	91,2	65,8	5,1	40,5	202,5
Resultado multa, juros s/ mensalidade	12,6	4,8	4,4	0,0	21,7
Equivalência patrimonial	2,1	0,0	0,0	0,0	2,1
Itens não recorrentes	3,3	6,3	0,1	(1,2)	8,5
Resultado operacional	463,5	446,2	67,4	(142,6)	834,5

Anexo V: Reconciliação do EBITDA ajustado ex-IFRS 16

R\$ milhões	Consolidado			
	1S26	1S25	2T26	2T25
Receita Líquida	2.170,5	2.045,5	1.050,0	1.005,3
Lucro Líquido	205,4	177,1	66,4	36,9
(+) Imposto de Renda & CSLL	2,1	(3,9)	0,8	2,8
(+) Resultado Financeiro Líquido	392,2	360,1	206,8	188,9
(+) Depreciação & Amortização	202,5	219,1	99,7	109,7
(+) Equivalência Patrimonial	2,1	2,6	1,6	1,6
EBITDA	804,3	755,1	375,3	340,0
Margem EBITDA	37,1%	36,9%	35,7%	33,8%
(+) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	21,7	19,9	7,8	7,8
(+) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	8,5	8,9	0,7	4,4
EBITDA Ajustado	834,5	783,8	383,8	352,2
Margem EBITDA Ajustada	38,4%	38,3%	36,6%	35,0%
(-) Despesa com aluguel ex-IFRS16	(143,6)	(142,0)	(68,9)	(71,1)
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	690,9	641,8	314,9	281,1
Margem EBITDA Ajustada ex-IFRS16	31,8%	31,4%	30,0%	28,0%

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	1S26	1S25	2T26	1T25
Receita Líquida	2.170,5	2.045,5	1.050,0	1.005,3
Custo dos Serviços Prestados	(777,1)	(748,5)	(414,9)	(409,4)
Lucro Bruto (Prejuízo)	1.393,4	1.297,0	635,2	596,0
Receitas (Despesas) Operacionais	(793,7)	(763,7)	(361,1)	(367,3)
Comerciais	(280,2)	(243,5)	(106,4)	(92,4)
Gerais e administrativas	(518,4)	(502,7)	(260,9)	(260,7)
Resultado de equivalência patrimonial	(2,1)	(2,6)	(1,6)	(1,6)
Outras (despesas) receitas operacionais	7,0	(14,8)	7,8	(12,6)
Resultado antes do Resultado Financeiro	599,7	533,3	274,1	228,7
Receita financeira	135,6	107,7	61,6	53,9
Despesa financeira	(527,8)	(467,8)	(268,4)	(242,8)
Lucro (Prejuízo) antes de impostos	207,5	173,2	67,2	39,8
Imposto de renda e contribuição social, corrente e diferido	(2,1)	3,9	(0,8)	(2,8)
Lucro (Prejuízo) Líquido	205,4	177,1	66,4	36,9
(-) Participação dos acionistas não controladores	70,0	71,9	37,3	27,4
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	135,3	105,3	29,1	9,5

Anexo VII: Balanço Patrimonial

Ativo R\$ milhões	JUN 26	MAR 26	JUN 25
Ativo Circulante	2.749,7	2.713,6	2.358,3
Caixa e equivalentes de caixa	105,3	105,1	103,1
Aplicações financeiras	1.671,6	1.627,1	1.341,1
Contas a receber	821,9	850,6	784,5
Conta a receber com partes relacionadas	0,4	0,4	0,4
Impostos e contribuições a recuperar	77,8	58,3	52,6
Outros ativos circulantes	72,7	72,0	76,6
Ativo Não Circulante	7.844,6	7.842,4	7.641,7
Aplicações financeiras	26,4	25,7	0,0
Contas a Receber	198,2	164,3	140,9
Depósitos judiciais	148,0	145,1	153,3
Direitos a receber por aquisições	248,8	241,6	232,0
Créditos com partes relacionadas	4,6	1,9	3,2
Impostos e contribuições a recuperar	37,1	31,6	39,6
Outros ativos não circulantes	12,9	11,3	9,3
Investimentos	74,2	74,2	55,2
Direito de uso de arrendamentos	1.087,7	1.130,2	968,5
Imobilizado	497,4	502,4	511,6
Intangível	5.509,3	5.514,2	5.528,1
Total do Ativo	10.594,3	10.556,0	10.000,0

Passivo R\$ milhões	JUN 26	MAR 26	JUN 25
Passivo Circulante	1.840,0	1.427,4	1.060,6
Fornecedores	207,8	239,5	203,4
Contas a pagar com partes relacionadas	0,0	0,0	0,0
Empréstimos, financiamentos e debêntures	997,2	474,8	241,3
Arrendamentos a pagar	135,8	132,6	129,8
Obrigações sociais e salariais	244,2	208,8	236,0
Obrigações tributárias	37,5	42,2	42,7
Adiantamentos de clientes	95,0	159,9	98,3
Parcelamento de impostos e contribuições	16,1	16,1	14,8
Contas a pagar por aquisições	30,3	25,1	28,2
Dividendos a pagar	2,2	56,2	4,8
Derivativos	21,4	20,1	11,5
Outros passivos circulantes	52,3	52,2	49,6
Passivo Não Circulante	5.775,2	6.202,0	5.987,1
Empréstimos, financiamentos e debêntures	3.629,2	4.024,3	4.019,8
Arrendamentos a pagar	1.208,8	1.243,3	1.076,2
Contas a pagar por aquisições	67,9	60,1	66,4
Débitos com partes relacionadas	0,1	0,1	0,1
Adiantamentos de clientes	15,7	16,6	15,3
Parcelamento de impostos e contribuições	39,0	41,7	46,9
Imposto de renda e contribuição social diferidos	64,8	65,6	66,0
Provisão para riscos trabalhistas, tributárias e cíveis	583,4	588,1	538,2
Derivativos	24,5	21,8	21,1
Outros passivos não circulantes	133,6	133,2	131,2
Provisão para perdas em investimento	8,2	7,3	5,8
Patrimônio Líquido	2.979,1	2.926,6	2.952,3
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	(261,2)	(260,5)	(175,0)
Lucros acumulados	135,3	106,2	105,3
Participação dos acionistas não controladores	561,8	537,7	573,3
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	10.594,3	10.556,0	10.000,0

São Paulo, August 14th, 2026 - Ânima Holding S.A. (B3: ANIM3) announces its results for the **2nd quarter of 2026 (2Q26)**. 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 (Menegerial data ²) R\$ million (except in %)	1H26	1H25	Δ 1H26/ 1H25	2Q26	2Q25	Δ 2Q26/ 2Q25
Net Revenue	2,170.5	2,045.5	6.1%	1,050.0	1,005.3	4.4%
Adjusted Gross Profit	1,493.1	1,401.6	6.5%	684.5	649.2	5.4%
Adjusted Gross Margin	68.8%	68.5%	0.3pp	65.2%	64.6%	0.6pp
Adjusted Operating Result	977.0	927.5	5.3%	462.3	427.6	8.1%
Adjusted Operating Margin	45.0%	45.3%	-0.3pp	44.0%	42.5%	1.5pp
Adjusted EBITDA	834.5	783.8	6.5%	383.8	352.2	9.0%
Adjusted EBITDA Margin	38.4%	38.3%	0.1pp	36.6%	35.0%	1.6pp
Adjusted EBITDA ex-IFRS16	690.9	641.8	7.6%	314.9	281.3	11.9%
Adjusted EBITDA Margin ex-IFRS16	31.8%	31.4%	0.4pp	30.0%	28.0%	2.0pp
Net Income attributable to controllers	135.3	105.3	28.6%	29.1	9.5	205.3%
Adjusted Net Margin	6.2%	7.1%	-0.9pp	2.8%	0.9%	1.9pp
Operating Cash Flow	861.2	778.1	10.7%	400.8	352.0	13.9%
Cash Flow to Firm	448.8	418.5	7.2%	149.9	156.9	-4.5%

Operating Results	1H26	1H25	Δ 1H26/ 1H25	2Q26	2Q25	Δ 2Q26/ 2Q25
Total Student Base ¹	354,800	382,067	-7.1%	348,121	382,823	-9.1%
Academic Education Student Base ¹	309,580	335,317	-7.7%	304,091	334,712	-9.1%
Ânima Core Academic Education Ticket (R\$/month)	957	875	9.4%	911	848	7.4%
Distance Learning Academic Education Ticket (R\$/month)	259	246	5.1%	270	259	4.2%
Inspirali Academic Education Ticket (R\$/month)	10,303	9,905	4.0%	10,315	9,689	6.5%

Financial highlights

- Consolidated net revenue grew **4.4% in 2Q26** versus 2Q25 to **R\$ 1,050.0 million** and **6.1% in 1H26** to **R\$ 2,170.5 million**, with positive performance in Ânima Core (+4.0% versus 2Q25 and +7.4% versus 1H25) and Inspirali (+9.8% versus 2Q25 and +7.9% versus 1H25);
- Adjusted EBITDA (ex-IFRS 16) grew **11.9% in 2Q26** to **R\$ 314.9 million** and **7.6% in 1H26** to **R\$ 690.9 million**, with margins of 30.0% (versus 28.0% in 2Q25) and 31.8% (versus 31.4% in 1H25), respectively;
- Net income attributable to controlling shareholders was **R\$ 29.1 million in 2Q26**, up from R\$ 9.5 million in 2Q25, and **R\$ 135.3 million in 1H26**, 28.6% higher than in 1H25;
- Cash flow to firm was **R\$ 149.9 million in 2Q26** and **R\$ 448.8 million in 1H26**;
- Leverage decreased to **2.41x net debt to adjusted EBITDA ex-IFRS 16 LTM³ at the end of 2Q26**, versus 2.66x in 2Q25 (+0.02 versus 2.39x in 1Q26).

Operational highlights

- Average ticket increased in the Academic Education across all verticals in 2Q26: Ânima Core (+7.4% vs. 2Q25), Digital Education (+4.2% vs. 2Q25), and Inspirali (+6.5% vs. 2Q25); resulting in an **increase in average ticket for Academic Education in 1H26** of 9.4% for Core, 5.1% for Digital Education, and 4.0% for Inspirali compared to 1H25.

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

The results for the second quarter of 2026 demonstrate our ability to execute our strategy. As noted in the 1Q26, operational challenges encountered during the "back-to-school" period at Ânima Core impacted student attrition for the semester; however, we mobilized quickly to make the necessary adjustments for a smoother experience, bringing our attrition rate back to previous levels by the end of the term. Meanwhile, Inspirali continues to demonstrate its strength, delivering growing results during the period.

At the end of the first half of the year, the Core segment posted another period of growth in undergraduate student intake (+5.5% vs. 1H25), though this was temporarily overshadowed by a rise in the dropout rate (+4.4 p.p. in 1H26 vs. 1H25), resulting in a 3.2% reduction in the undergraduate student base. An increase in the average ticket for Academic Education (+9.4% vs. 1H25) drove 7.6% growth in net revenue for the segment compared to 1H25. We remain focused on investing in the quality of our courses—funded primarily through operational efficiencies—while noting a temporary rise in the provision for doubtful accounts (PDA) driven by the period's increased dropout rate; this led to a decline in the Ânima Core vertical's operating margin to 38.9% in 1H26 (versus 41.2% in 1H25).

The Digital Education segment was impacted by restrictions imposed by the New Regulatory Framework regarding the offering of certain undergraduate courses in this modality, showing a 47.2% drop in student acquisition for the semester compared to 1H25; this was partially offset by a 2.8 p.p. decrease in dropout rates and a higher average ticket. As a result, Academic Education net revenue declined by 15.3% compared to 1H26. Net revenue growth in Continuing Education (+14.1% vs. 1H25) within the Digital Education segment contributed positively to the segment's results, which ended 1H26 with a 10.2% drop in net revenue compared to 1Q25. Operational efficiencies and structural optimizations, implemented in conjunction with the Core segment, led to an expansion of the operating margin to 43.5% for the period, up from 40.3% in 1H25.

At Inspirali, we saw high seat occupancy rates, which drove a 3.5% increase in the Academic Education student base in 1H26 compared to 1H25; we also saw growth in the average ticket price—despite higher demand from students using the FIES program—leading to an 8.0% rise in the segment's net revenue for the semester. Continuing Medical Education maintained its growth trajectory, with a student base 17.7% larger than in 1H25; this, combined with a decline in the average ticket price due to the product mix, resulted in a 5.2% increase in the segment's revenue in 1H26. Diligence regarding costs and expenses, coupled with positive one-off effects, led to an expansion of the operating margin to 54.1% in 1H26, up from 52.5% in 1H25.

The combination of these results led to a 6.1% increase in consolidated net revenue for the semester to R\$ 2,170.5 million and a consolidated adjusted EBITDA ex-IFRS 16 of R\$ 690.9 million — a 7.6% increase versus 1H25 — resulting in a 0.4 p.p. expansion of the adjusted EBITDA margin ex-IFRS 16 to 31.8%. This EBITDA expansion, combined with a decrease in the amortization of acquisition-related intangibles and the acquisition of minority stakes in recent quarters (which reduced the non-controlling interest share), resulted in net income attributable to controlling shareholders of R\$ 135.3 million in 1H26, a 28.6% increase versus 1H25. Our leverage ended 2Q26 at 2.41x (net debt to adjusted EBITDA ex-IFRS 16 LTM), down from 2.66x in 2Q25.

We are delighted to announce the acquisition of yet another valuable brand for our ecosystem: FMU. With a history spanning over 50 years, FMU is one of Brazil's most recognized higher education institutions, operating six campuses in the country's largest market, the city of São Paulo. It currently has 51,000 enrolled students: 17,000 in in-person undergraduate programs, 4,000 in hybrid undergraduate programs, 24,000 in distance learning undergraduate programs, and 6,000 in graduate programs. The addition of FMU — subject to approval by CADE (Administrative Council for Economic Defense) — will strengthen the strategic position of the network of institutions comprising the Ânima ecosystem within Brazilian higher education. It brings a portfolio of strong, well-established brands and drives revenue growth across the company's Core and Digital segments.

Finally, in line with our commitment to transforming the country through education, we are releasing the 2025 Sustainability Report, which marks a significant step forward in consolidating Ânima's ESG agenda. Throughout

the year, we strengthened our governance, completed the materiality process, structured our strategy around six ESG commitments, and resumed consolidated reporting for stakeholders — thereby reinforcing transparency and the link between value creation, academic quality, social impact, and sustainable development.

Every day, we reinforce our commitment to delivering quality education in Brazil by continuously improving our classrooms, enhancing the student experience, valuing our faculty, and resuming Ânima's sustainable growth — without compromising profitability or operational efficiency. I extend my gratitude to each of our thousands of educators who, together, are building our track record of solid results.

PAULA MARIA HARRACA
CEO of Ânima Educação

Operational Performance

Student base

in thousands	1H26	2Q26	1Q26	1H25	2Q25	1Q25	Δ1H26/ 1H25	Δ2Q26/ 2Q25	Δ 1Q26/ 1Q25
Ânima Core	208.3	201.1	215.6	215.2	210.4	220.0	-3.2%	-4.4%	-2.0%
Academic Education	202.2	195.3	209.0	205.6	201.8	209.3	-1.7%	-3.2%	-0.1%
Undgraduate	200.5	193.6	207.3	203.7	200.0	207.4	-1.6%	-3.2%	0.0%
Others*	1.7	1.7	1.7	1.9	1.8	1.9	-7.7%	-8.1%	-7.3%
Lifelong Learning	6.2	5.8	6.6	9.6	8.6	10.7	-35.8%	-32.2%	-38.6%
Distance Learning	124.9	125.1	124.8	147.2	152.7	141.7	-15.1%	-18.1%	-11.9%
Academic Education	94.8	96.2	93.4	117.6	120.7	114.6	-19.4%	-20.3%	-18.4%
Lifelong Learning	30.1	28.9	31.4	29.6	32.0	27.1	1.9%	-9.6%	15.5%
Inspirali	21.5	21.9	21.1	19.7	19.8	19.6	9.2%	11.0%	7.3%
Academic Education	12.6	12.6	12.6	12.1	12.2	12.1	3.9%	3.5%	4.3%
Continued Medical Education	8.9	9.3	8.5	7.6	7.6	7.6	17.7%	23.1%	12.2%
Total Student Base	354.8	348.1	361.5	382.1	382.8	381.3	-7.1%	-9.1%	-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	1H26	1H25	Δ 1H26/ 1H25	2Q26	2Q25	Δ 2Q26/ 2Q25	1Q26	1Q25	Δ 1Q26/ 1Q25
Net Revenue (R\$ million)	1,191.2	1,108.9	7.4%	554.1	532.9	4.0%	637.1	576.0	10.6%
Academic Education	1,160.7	1,079.1	7.6%	533.4	513.5	3.9%	627.3	565.6	10.9%
Lifelong Learning	8.6	10.5	-17.8%	3.8	4.1	-9.4%	4.9	6.3	-23.3%
Lifelong Learning B2B	21.8	19.4	12.4%	16.9	15.3	10.4%	5.0	4.2	19.4%
Student Base ('000)¹	208.3	215.2	-3.2%	201.1	210.4	-4.4%	215.6	220.0	-2.0%
Academic Education	202.2	205.6	-1.7%	195.3	201.8	-3.2%	209.0	209.3	-0.1%
Lifelong Learning	6.2	9.6	-35.8%	5.8	8.6	-32.2%	6.6	10.7	-38.6%
Average Ticket (R\$/month)²	953	859	10.9%	918	844	8.8%	985	873	12.8%
Academic Education	957	875	9.4%	911	848	7.4%	1,000	901	11.0%
Lifelong Learning	232	181	28.0%	216	161	33.6%	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	2Q26	Δ 2Q26/ 2Q25	1H25	1H26	Δ 1H26/ 1H25
Previous Base	191,351	207,429	199,991	194,838	187,378	207,330	0.0%	191,351	187,378	-2.1%
Graduations	(23,863)	-	(13,165)	-	(22,085)	-	n.a	(23,863)	(22,085)	-7.5%
Dropouts	(20,736)	(9,537)	(25,203)	(7,670)	(23,321)	(14,613)	53.2%	(30,273)	(37,934)	25.3%
% Dropouts	10.8%	4.6%	12.6%	3.9%	12.4%	7.0%	2.4pp	15.8%	20.2%	4.4pp
Intake	60,677	2,099	33,215	210	65,358	865	-58.8%	62,776	66,223	5.5%
Current Base	207,429	199,991	194,838	187,378	207,330	193,582	-3.2%	199,991	193,582	-3.2%

The results for the Core segment in the first half of 2026 reflect the strong positioning of our brands and our ability to increase the average ticket driven by consistent improvements to our offering. Conversely, this half-year saw a decline in our undergraduate student base due to increased dropout, resulting from: (1) a student base with a higher proportion of freshmen—who have higher dropout rates than upperclassmen — thereby negatively impacting the metric; (2) the growing share of hybrid courses, which have higher dropout rates than in-person programs; and (3) operational process issues stemming from the adaptation of hybrid courses to the New Regulatory Framework and other process changes — issues that, while resolved during the semester, negatively affected the student experience. Additionally, in an effort to enhance academic rigor, we restricted new student admissions to the first quarter starting in 2026, which negatively impacted student intake in 2Q26. Despite these

factors, net revenue for the Academic Education segment reached R\$ 1,160.7 million in the first half of 2026, up 7.6% compared to the same period of the previous year.

As indicated since the beginning of 2025, we have decided to migrate a large portion of Continuing Education courses from the Core segment to the Digital Education segment; therefore, we recommend analyzing this group in conjunction with the data presented in the following tables.

Digital Learning

Digital Learning	1H26	1H25	Δ 1H26/ 1H25	2Q26	2Q25	Δ 2Q26/ 2Q25	1Q26	1Q25	Δ 1Q26/ 1Q25
Net Revenue (R\$ million)¹	154.7	172.2	-10.2%	81.5	94.8	-14.0%	73.1	77.4	-5.5%
Academic Education	147.4	174.0	-15.3%	77.8	93.7	-17.0%	69.6	80.3	-13.3%
Lifelong Learning	39.4	34.5	14.1%	19.0	19.2	-1.3%	20.5	15.3	33.5%
Transfers to third-party DL Centers	(32.1)	(36.3)	-11.4%	(15.2)	(18.1)	-15.8%	(16.9)	(18.2)	-7.0%
Student Base ('000)²	124.9	147.2	-15.1%	125.1	152.7	-18.1%	124.8	141.7	-11.9%
Academic Education	94.8	117.6	-19.4%	96.2	120.7	-20.3%	93.4	114.6	-18.4%
Lifelong Learning	30.1	29.6	1.9%	28.9	32.0	-9.6%	31.4	27.1	15.5%
Average Ticket (R\$/month)³	249	236	5.6%	258	247	4.6%	241	225	7.0%
Academic Education ³	259	246	5.1%	270	259	4.2%	248	233	6.4%
Lifelong Learning ³	218	195	12.0%	219	200	9.2%	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	2Q26	Δ 2Q26/ 2Q25	1H25	1H26	Δ 1H26/ 1H25
Previous Base	121,879	114,564	120,681	105,349	111,181	93,428	-18.4%	121,879	111,181	-8.8%
Graduations	(9,520)	-	(10,399)	-	(9,073)	-	n.a	(9,520)	(9,073)	-4.7%
Dropouts	(29,735)	(5,066)	(26,501)	(2,555)	(27,145)	(1,525)	-69.9%	(34,801)	(28,670)	-17.6%
% Dropouts	24.4%	4.4%	22.0%	2.4%	24.4%	1.6%	-2.8pp	28.6%	25.8%	-2.8pp
Intake	31,940	11,183	21,568	8,387	18,465	4,292	-61.6%	43,123	22,757	-47.2%
Current Base	114,564	120,681	105,349	111,181	93,428	96,195	-20.3%	120,681	96,195	-20.3%

Digital Education's performance in the first half of 2026 was primarily impacted by (i) supply constraints set forth in the New Regulatory Framework, (ii) improvements to the student intake process – making it more precise by counting only those who paid their first tuition installment as enrolled – and (iii) changes to the intake cycle aimed at aligning Digital Education with the "Core" business calendar, featuring a single intake per semester (compared to two intakes per semester until the second half of 2025) – a change that was subsequently reversed starting in the second half of 2026, returning to two intake cycles per semester. These factors led to a 47.2% drop in new student intake compared to the first half of 2025. This result was partially offset by an increase in the average ticket and a decline in the dropout rate. Consequently, Academic Education net revenue reached R\$ 147.4 million in the first half of 2026, down 15.3% from the same period the previous year.

As mentioned above, starting in early 2025, we decided to migrate a large portion of the Continuing Education courses ex-Medicine to the Digital Education segment; therefore, we recommend analyzing this modality on a consolidated basis by aggregating the results of the Core and Digital Education segments.

Continuing Education (Core + DL)	1H26	1H25	Δ 1H26/ 1H25	2Q26	2Q25	Δ 2Q26/ 2Q25	1Q26	1Q25	Δ 1Q26/ 1Q25
Net Revenue (R\$ million)	48.0	45.0	6.7%	22.7	23.4	-2.8%	25.3	21.6	16.9%
Transfers third-party DL Centers	(2.3)	(2.4)	-3.2%	(1.0)	(1.3)	-23.7%	(1.3)	(1.1)	22.8%
Student Base ('000) ¹	36.3	39.2	-7.3%	34.7	40.5	-14.4%	37.9	37.8	0.3%
Average Ticket (R\$/month) ²	220.4	191.4	15.1%	218.1	192.0	13.6%	222.5	190.7	16.6%

Inspirali

Inspirali	1H26	1H25	Δ 1H26/ 1H25	2Q26	2Q25	Δ 2Q26/ 2Q25	1Q26	1Q25	Δ 1Q26/ 1Q25
Net Revenue (R\$ million)	824.6	764.3	7.9%	414.4	377.6	9.8%	410.2	386.7	6.1%
Academic Education	779.2	721.2	8.0%	390.4	354.4	10.2%	388.8	366.8	6.0%
Continued Medical Education	45.4	43.1	5.2%	24.0	23.2	3.6%	21.4	19.9	7.1%
Student Base ('000)¹	21.5	19.7	9.2%	21.9	19.8	11.0%	21.1	19.6	7.3%
Academic Education	12.6	12.1	3.9%	12.6	12.2	3.5%	12.6	12.1	4.3%
Continued Medical Education	8.9	7.6	17.7%	9.3	7.6	23.1%	8.5	7.6	12.2%
Average Ticket (R\$/month)²	6,388	6,464	-1.2%	6,296	6,368	-1.1%	6,484	6,561	-1.2%
Academic Education	10,303	9,905	4.0%	10,315	9,689	6.5%	10,291	10,124	1.6%
Continued Medical Education	849	949	-10.6%	859	1,021	-15.9%	839	878	-4.5%

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 the first half of 2026 with 12,617 students enrolled across the 15 campuses offering Academic Education (undergraduate programs) – a 3.9% increase over the student base reported in 1H25, reflecting the strength and maturity of the programs offered. The average ticket was negatively impacted by a higher volume of incoming students using FIES – as contributions to the FG-FIES fund are recognized as a deduction from net revenue – resulting in 4.0% growth in the average ticket compared to the same period the previous year and Academic Education net revenue of R\$ 779.2 million for the semester, up 8.0% from 1H25.

The Continuing Medical Education (“CME”) segment recorded 17.7% growth in its student base in 1H26 compared to 1H25, reaching 8.9 thousand students, driven by organic growth in operations. The average ticket for CME in 1H26 was 10.6% lower than in 1H25, primarily impacted by the mix of courses offered during the period. As a result, CME net revenue for the semester was R\$ 45.4 million, 5.2% higher than in 1H25.

Third-party student financing⁴

Third-party student loan	1H26	2H25	1H25	Δ 1H26/ 1H25
% of intake FIES	2.7%	2.4%	1.9%	0.8pp
% of intake private financing	3.4%	4.2%	4.8%	-1.4pp
% of intake	6.1%	6.5%	6.7%	-0.6pp
Student Base	206,199	199,567	212,184	-2.8%
FIES	7,633	6,879	7,032	8.5%
% of student base	3.7%	3.4%	3.3%	0.4pp
Private financing	18,947	18,536	19,950	-5.0%
% of student base	9.2%	9.3%	9.4%	-0.2pp
Total	26,580	25,415	26,982	-1.5%
% of student base	12.9%	12.7%	12.7%	0.3pp

During the student intake process for the first half of 2026, we recorded 6.1% of new students using some form of third-party financing—a decrease of 0.6 percentage points compared to the first half of 2025—in line with our strategy of directing financing toward the students who need it most. As previously mentioned, the increase in exposure to FIES was concentrated primarily in Inspirali's medical programs.

⁴ 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.

Financial performance

R\$ million	Ânima Core			Distance Learning			Inspirali			Consolidated		
	1H26	1H25	Δ 1H26/1H25	1H26	1H25	Δ 1H26/1H25	1H26	1H25	Δ 1H26/1H25	1H26	1H25	Δ 1H26/1H25
Net Revenue	1,191.2	1,108.9	7.4%	154.7	172.2	-10.2%	824.6	764.3	7.9%	2,170.5	2,045.5	6.1%
Cost of Services	(439.6)	(412.4)	6.6%	(10.1)	(12.4)	-18.3%	(227.6)	(219.1)	3.9%	(677.3)	(643.8)	5.2%
Adjusted Gross Profit	751.5	696.6	7.9%	144.6	159.8	-9.5%	597.0	545.2	9.5%	1,493.1	1,401.6	6.5%
Gross Margin	63.1%	62.8%	0.3pp	93.5%	92.8%	0.7pp	72.4%	71.3%	1.1pp	68.8%	68.5%	0.3pp
Sales Expenses	(184.5)	(146.3)	26.1%	(54.2)	(58.5)	-7.4%	(41.4)	(37.1)	11.7%	(280.2)	(241.9)	15.8%
General & Administrative Expenses	(120.9)	(102.8)	17.6%	(27.3)	(33.3)	-18.2%	(112.6)	(102.3)	10.1%	(260.8)	(238.4)	9.4%
Other Operating Revenues (Expenses)	4.8	(2.3)	n/a	(0.1)	(0.4)	-69.3%	(1.5)	(11.0)	-86.0%	3.1	(13.7)	n/a
Late Payment Fees	12.6	11.7	7.7%	4.4	1.9	127.8%	4.8	6.3	-24.3%	21.7	19.9	9.2%
Adjusted Operating Result	463.5	456.9	1.4%	67.4	69.5	-3.0%	446.2	401.1	11.2%	977.0	927.5	5.3%
Operating Margin	38.9%	41.2%	-2.3pp	43.5%	40.3%	3.2pp	54.1%	52.5%	1.6pp	45.0%	45.3%	-0.3pp

R\$ million	Ânima Core			Distance Learning			Inspirali			Consolidated		
	2Q26	2Q25	Δ 2Q26/2Q25	2Q26	2Q25	Δ 2Q26/2Q25	2Q26	2Q25	Δ 2Q26/2Q25	2Q26	2Q25	Δ 2Q26/2Q25
Net Revenue	554.1	532.9	4.0%	81.5	94.8	-14.0%	414.4	377.6	9.8%	1,050.0	1,005.3	4.4%
Cost of Services	(241.4)	(228.2)	5.8%	(4.8)	(6.7)	-28.3%	(119.3)	(121.3)	-1.6%	(365.5)	(356.2)	2.6%
Adjusted Gross Profit	312.6	304.7	2.6%	76.8	88.2	-12.9%	295.1	256.3	15.2%	684.5	649.2	5.4%
Gross Margin	56.4%	57.2%	-0.8pp	94.1%	93.0%	1.1pp	71.2%	67.9%	3.3pp	65.2%	64.6%	0.6pp
Sales Expenses	(66.5)	(40.8)	63.1%	(25.1)	(34.2)	-26.5%	(14.7)	(16.8)	-12.7%	(106.4)	(91.8)	15.8%
General & Administrative Expenses	(59.2)	(56.1)	5.4%	(12.5)	(16.2)	-22.6%	(57.8)	(52.9)	9.3%	(129.5)	(125.3)	3.4%
Other Operating Revenues (Expenses)	2.5	0.0	n/a	0.4	(0.5)	n/a	2.8	(11.8)	n/a	5.8	(12.3)	n/a
Late Payment Fees	4.4	4.7	-7.0%	1.9	0.8	135.9%	1.6	2.3	-31.4%	7.8	7.8	0.6%
Adjusted Operating Result	193.8	212.5	-8.8%	41.4	38.1	8.7%	227.0	177.1	28.2%	462.3	427.6	8.1%
Operating Margin	35.0%	39.9%	-4.9pp	50.8%	40.2%	10.6pp	54.8%	46.9%	8.0pp	44.0%	42.5%	1.5pp

In the first half of 2026, we recorded 5.3% growth in our consolidated adjusted operating result, representing a 0.3 p.p. decrease in the operating margin compared to the first half of 2025. The key highlights are:

- 15.8% increase in commercial expenses in 1H26 versus 1H25 due to the rise in the Core segment's provision for doubtful accounts (PDA)—particularly in 2Q26—driven by increased customer churn during the period.
- 9.4% increase in general and administrative expenses in 1H26 versus 1H25, but in line with the percentage-of-revenue levels seen in 2H25, which already reflected investments in teams assigned to our campuses made throughout 2025.
- Other operating revenues (expenses) impacted mainly by the recovery of offsettable tax credits that occurred in 2Q26, mostly concentrated in Inspirali.

Ânima Core

Ânima Core presented a 1.4% increase in operating results for 1H26 compared to 1H25, reaching R\$ 463.5 million; a 0.3 p.p. expansion in gross margin was offset by an increase in the provision for doubtful accounts (PDA) and higher general and administrative expenses compared to 1H25—though these remained in line with the revenue percentage levels seen in 2H25, as previously noted.

Digital Learning

The Digital Education segment saw a 3.0% decline in operating income in 1H26 versus 1H25, to R\$ 67.4 million, but expanded its operating margin by 3.2 p.p., driven by operational efficiencies and increased structure sharing with the Core segment.

Inspirali

Inspirali reported an 11.2% increase in operating results for the first half of 2026 compared to 1H25, reaching R\$ 446.2 million, with a margin expansion to 54.1% (versus 52.5% in 1H25), driven primarily by (1) operational

efficiencies and (2) the recovery of tax credits (approximately R\$ 8 million) occurred in the second quarter of 2026.

EBITDA and Adjusted EBITDA

R\$ million (except in %)	1H26	% VA	1H25	% VA	Δ 1H26/ 1H25	2Q26	% VA	2Q25	% VA	Δ 2Q26/ 2Q25
Adjusted Operating Result	977.0		927.5		5.3%	462.3		427.6		8.1%
Operating Margin	45.0%		45.3%		-0.3pp	44.0%		42.5%		1.5pp
Corporate Expenses	(142.6)	-6.6%	(143.6)	-7.0%	-0.8%	(78.4)	-7.5%	(75.4)	-7.5%	4.0%
Adjusted EBITDA	834.5		783.8		6.5%	383.8		352.2		9.0%
EBITDA margin adjusted	38.4%		38.3%		0.1pp	36.6%		35.0%		1.6pp
(-) Late Payment Fees	(21.7)	-1.0%	(19.9)	-1.0%	9.2%	(7.8)	-0.7%	(7.8)	-0.8%	0.6%
(-) Non-recurring items	(8.5)	-0.4%	(8.9)	-0.4%	-4.5%	(0.7)	-0.1%	(4.4)	-0.4%	-85.0%
EBITDA	804.3		755.1		6.5%	375.3		340.0		10.4%
EBITDA margin	37.1%		36.9%		0.2pp	35.7%		33.8%		1.9pp
(-) Rent expenses	(143.6)	-6.6%	(142.0)	-6.9%	1.1%	(68.9)	-6.6%	(70.9)	-7.1%	-2.8%
Adjusted EBITDA ex-IFRS16	690.9		641.8		7.6%	314.9		281.3		11.9%
Adjusted EBITDA Margin ex-IFRS16	31.8%		31.4%		0.4pp	30.0%		28.0%		2.0pp

We ended the first half of 2026 with adjusted EBITDA ex-IFRS 16 7.6% higher than in 1H25, reaching R\$ 690.9 million, and a 0.4 p.p. margin expansion to 31.8% (versus 31.4% in 1H25).

Non-recurring

R\$ million	1H26	2Q26	1Q26	1H25	2Q25	1Q25
Restructuring and severance	7.9	2.2	5.7	8.4	4.4	3.9
Others	0.6	(1.5)	2.1	0.5	(0.0)	0.5
Total Adjusted EBITDA impact	8.5	0.7	7.8	8.9	4.4	4.5
Total Adjusted EBITDA ex-IFRS16 impact	8.5	0.7	7.8	8.9	4.4	4.5
Total net income impact	8.5	0.7	7.8	8.9	4.4	4.5

The non-recurring expenses recorded in 1H26 are concentrated in the 'restructuring and severance costs' category—relating to the elimination of positions that will not be refilled—and in the 'others' category, which primarily includes contract termination penalties.

Financial results

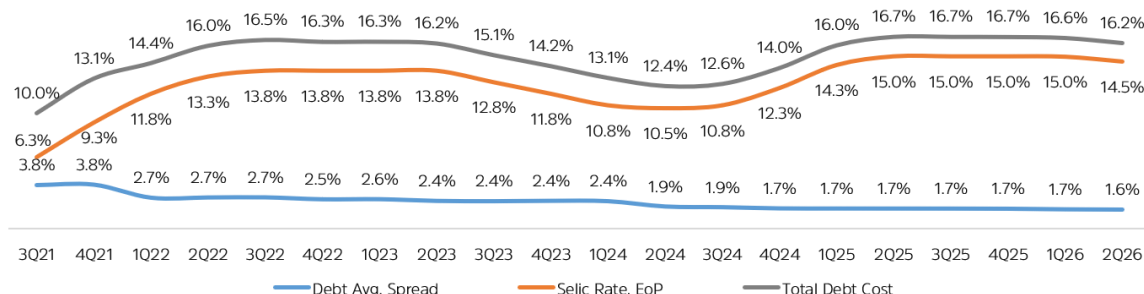
R\$ million (except in %)	1H26	1H25	Δ 1H26/ 1H25	2Q26	2Q25	Δ 2Q26/ 2Q25
(+) Financial Revenue	135.6	107.7	25.9%	61.6	53.9	14.2%
Interest on financial investments	110.4	80.5	37.1%	52.1	43.1	21.0%
Late payment fees	21.7	19.9	9.2%	7.8	7.8	0.6%
Other financial revenues	3.4	7.2	-52.6%	1.6	3.1	-46.0%
(-) Financial Expense	(527.8)	(467.7)	12.8%	(268.4)	(242.8)	10.5%
Commission and interest expense on loans ¹	(378.5)	(338.5)	11.8%	(189.3)	(172.6)	9.7%
Financial Lease Expenses	(85.2)	(71.7)	18.9%	(43.3)	(35.5)	21.9%
PraValer interest expenses	(50.2)	(43.8)	14.6%	(29.1)	(30.1)	-3.4%
Accounts payable interest expenses (acquisitions)	(4.2)	(4.8)	-12.3%	(2.3)	(1.4)	60.1%
Other financial expenses	(9.6)	(9.0)	7.5%	(4.4)	(3.1)	41.7%
Net Financial Result	(392.2)	(360.1)	8.9%	(206.8)	(188.9)	9.5%

¹ Includes gains and losses from derivatives relating to loan contracts in foreign currency with swaps. ² Certain items within the Financial Result for the 2025 comparative period were reclassified among line items, without altering the total Financial Result, the result for the period, or shareholders' equity.

The net financial result was -R\$ 392.2 million in 1H26, an increase of 8.9% compared to 1H25. Highlights for the quarter were (i) a higher average cash balance during the period (R\$ 1,738.3 million in 1H26 versus R\$ 1,322.3 million in 1H25), increasing income from financial investments; (ii) an increase in loan interest due to higher gross debt, as detailed in the 'Cash and net debt' section; (iii) the renewal of long-term lease agreements, resulting in

the renewed recognition of IFRS-16 effects within the lease financial expense line item; and (iv) an increase in interest expense on private financing due to the maturing of the financing portfolio.

With the bank liability management actions carried out in 2Q26—detailed below in the ‘Cash and net debt’ section—the average spread on Ânima Educação’s consolidated debt fell to 1.6% per annum, down from the levels seen in 1Q26 and 2Q25.



Net income and margin

R\$ million (except in %)	1H26	% VA	1H25	% VA	Δ 1H26/ 1H25	2Q26	% VA	2Q25	% VA	Δ 2Q26/ 2Q25
EBITDA	804.3	37.1%	755.1	36.9%	6.5%	375.3	35.7%	340.0	33.8%	10.4%
Depreciation & Amortization	(202.5)	-9.3%	(219.1)	-10.7%	-7.6%	(99.7)	-9.5%	(109.7)	-10.9%	-9.2%
Equity Equivalence	(2.1)	-0.1%	(2.6)	-0.1%	-20.6%	(1.6)	-0.2%	(1.6)	-0.2%	-0.1%
EBIT	599.7	27.6%	533.3	26.1%	12.5%	274.1	26.1%	228.7	22.7%	19.8%
Net Financial Result	(392.2)	-18.1%	(360.1)	-17.6%	8.9%	(206.8)	-19.7%	(188.9)	-18.8%	9.5%
EBT	207.5	9.6%	173.2	8.5%	19.8%	67.2	6.4%	39.8	4.0%	69.0%
Income Tax and Social Contribution	(2.1)	-0.1%	3.9	0.2%	-154.5%	(0.8)	-0.1%	(2.8)	-0.3%	-72.3%
Net Income	205.4	9.5%	177.1	8.7%	15.9%	66.4	6.3%	36.9	3.7%	79.9%
(-) Minority shareholders interest	70.0	3.2%	71.9	3.5%	-2.5%	37.3	3.6%	27.4	2.7%	36.2%
Net Income (Loss), controlling shareholders	135.3	6.2%	105.3	5.1%	28.6%	29.1	2.8%	9.5	0.9%	205.3%
Non-recurring items ²	6.8	0.3%	8.3	0.4%	-17.9%	0.1	0.0%	4.2	0.4%	-98.2%
Amortization of intangible assets ^{1,2}	21.2	1.0%	30.9	1.5%	-31.2%	9.4	0.9%	15.4	1.5%	-38.9%
Adjusted Net Income (Loss), controlling shareholders	163.4	7.5%	144.5		13.1%	38.6		29.2		32.5%
Adjusted Net Margin	7.5%		7.1%		0.4pp	3.7%		2.9%		0.8pp

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

We ended the 1H26 with net income attributable to controlling shareholders of R\$ 135.3 million—up 28.6% from the first half of 2025—driven primarily by EBITDA growth and a reduction in the amortization of acquisition-related intangible assets.

The amortization schedule for consolidated amortizable intangible assets arising from business combinations is available in the Company's financial statements.

Cash and net debt

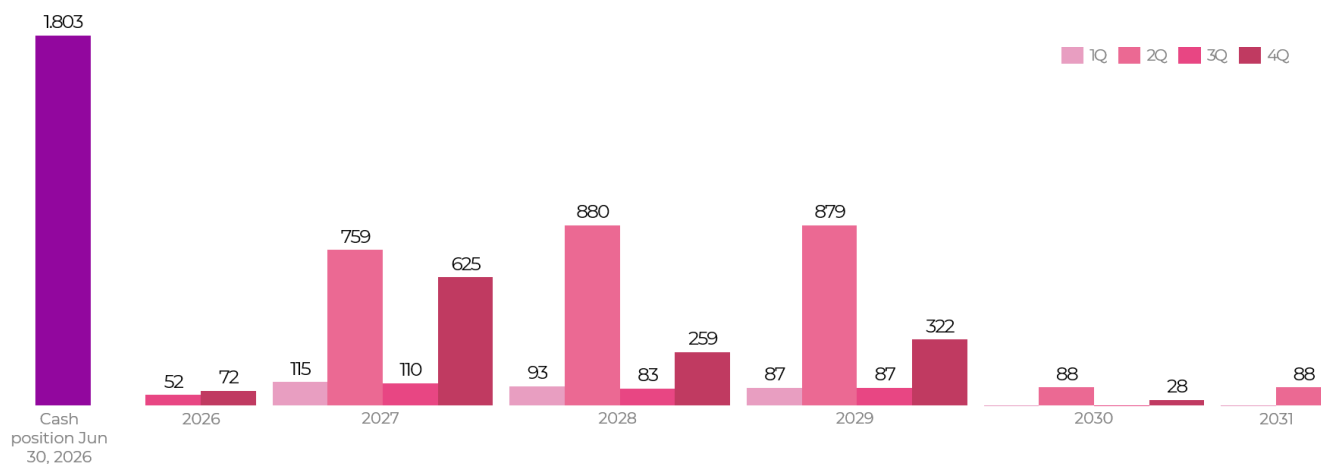
(except in %)	JUN 26	MAR 26	DEC 25	SEP 25	JUN 25
(+) Cash and Cash Equivalents	1,803.3	1,757.9	1,705.4	1,676.5	1,444.3
Cash	105.3	105.1	220.0	113.0	103.1
Financial Investments	1,698.0	1,652.8	1,485.4	1,563.5	1,341.1
(-) Loans and Financing¹	4,672.3	4,540.9	4,561.2	4,336.4	4,293.8
Current	1,018.6	494.9	362.7	426.1	252.9
Non current	3,653.7	4,046.0	4,198.6	3,910.3	4,040.9
(=) Net debt²	(2,869.0)	(2,783.0)	(2,855.8)	(2,660.0)	(2,849.5)
(-) Other obligations, adjusted	153.3	142.9	144.2	148.6	156.4
(=) Net Debt adjusted³	(3,022.4)	(2,925.9)	(3,000.1)	(2,808.6)	(3,005.9)
(-) Liabilities Leases (IFRS-16)	1,344.7	1,376.0	1,175.9	1,213.1	1,206.0
Current	135.8	132.6	111.1	121.6	129.8
Non current	1,208.8	1,243.3	1,064.8	1,091.6	1,076.2
(=) Net Debt adjusted incl. IFRS-16³	(4,367.0)	(4,301.9)	(4,175.9)	(4,021.7)	(4,211.9)
EBITDA adjusted ex-IFRS16 LTM	1,255.8	1,222.2	1,206.7	1,169.0	1,130.8
Ratio⁴	2.41x	2.39x	2.49x	2.40x	2.66x

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 the 2Q26 with an adjusted net debt of R\$ 3,022.4 million—0.5% higher than the R\$ 3,005.9 million recorded in the 2Q25—driven by an increase in gross debt. During the 12-month period ended June 30, 2026, the following bank liability management transactions were carried out:

- 8th Debenture issuance totaling R\$ 300 million, with a 4-year term (principal amortization in two consecutive annual installments at the end of the 3rd and 4th years) and semi-annual interest at CDI + 1.5% per annum, executed in 4Q25;
- 4th issuance of Commercial Notes totaling R\$ 250 million, with a 5-year term (principal amortization in four consecutive annual installments starting in May 2028) and semi-annual interest equivalent to CDI + 1.40% per annum, executed in 2Q26;
- Bilateral credit transaction totaling R\$ 250 million, with a 5-year term (principal amortization in consecutive annual installments starting in June 2027) and semi-annual interest at CDI + 0.98% per annum, executed in 2Q26;
- Prepayment of a portion of the 6th Debenture issuance (bearing interest at CDI + 1.92% per annum) in the amount of R\$ 215 million, without the application of a penalty fee.

The amortization schedule for gross debt (excluding IFRS 16) relative to the cash position is as follows.



Additionally, in the second quarter of 2026, we settled the remaining 5.578% minority interest in FASEH for R\$ 12.0 million, payable in 48 monthly installments adjusted by the INPC, in accordance with the terms of its articles of association.

The increase in LTM adjusted EBITDA (ex-IFRS) for the period led to a decrease in leverage to 2.41x, compared to 2.66x at the end of 2Q25.

Accounts receivable and Days of sales outstanding (DSO)

Total R\$ million, except in days	2Q26	1Q26	4Q25	3Q25	2Q25	Δ 2026/ 2025
Net Trade Receivables	1,014.9	1,020.1	887.5	900.2	925.4	89.5
to mature	697.3	670.4	565.3	575.6	575.5	121.8
until 180 days	179.0	198.0	173.2	186.7	212.9	(33.9)
between 181 and 360 days	71.0	68.4	72.8	65.1	59.5	11.5
between 361 and 720 days	67.7	83.2	76.2	72.7	77.6	(9.9)

Average collection periods

Total R\$ million, except in days	2Q26	1Q26	4Q25	3Q25	2Q25	Δ 2026/ 2025
Net Trade Receivables	1,014.9	1,020.1	887.5	900.2	925.4	89.5
Net Revenue (LTM)	4,109.4	4,148.7	4,023.7	3,947.6	3,879.9	229.5
DSO (# days)	89	89	79	82	86	3

Not FIES and others R\$ million, except in days	2Q26	1Q26	4Q25	3Q25	2Q25	Δ 2026/ 2025
Net Trade Receivables	867.6	876.4	770.6	773.8	808.3	59.3
Net Revenue (LTM)	3,884.8	3,883.0	3,829.5	3,765.2	3,708.6	176.2
DSO (# days)	80	81	72	74	78	2

FIES R\$ million, except in days	2Q26	1Q26	4Q25	3Q25	2Q25	Δ 2026/ 2025
Net Trade Receivables	147.4	143.7	116.9	126.3	117.1	30.3
Net Revenue (LTM)	224.5	265.7	194.2	182.4	171.3	53.2
DSO (# days)	236	195	217	249	246	-10

Our “net accounts receivable” ended the first half of 2026 with a balance of R\$ 1,014.9 million—an increase of R\$ 89.5 million compared to the first half of 2025—driven primarily by the maturing of the private financing and FIES portfolios. Our average collection period increased by 3 days as a result of the growth in these portfolios.

Cash flow

R\$ million	1H26	1H25	2Q26	2Q25
Net Income	205.4	177.1	66.4	36.9
Provisions	131.5	110.2	69.0	54.4
Depreciation & Amortization	198.2	217.6	95.4	108.4
Net interest expenses	439.4	385.7	219.5	200.6
Other non-cash adjustments	34.4	35.3	19.4	24.2
Payment of rent	(143.6)	(141.9)	(68.9)	(71.4)
Payment of rent fines due to return of property	(4.1)	(5.8)	0.0	(1.1)
Operating Cash Flow	861.2	778.1	400.8	352.0
Working Capital	(309.2)	(261.2)	(202.2)	(147.8)
Changes in accounts receivable	(263.0)	(207.7)	(73.5)	(64.6)
Changes in other operational assets	(52.9)	(33.3)	(32.6)	(1.3)
Changes in liabilities	6.8	(20.2)	(96.1)	(81.8)
CAPEX - Fixed and Intangible	(103.2)	(98.4)	(48.8)	(47.4)
Subtotal	(412.3)	(359.6)	(251.0)	(195.1)
Cash Flow to Firm	448.8	418.5	149.9	156.9
Interest on Loans Paid	(340.7)	(264.8)	(243.9)	(182.2)
Funding and Amortization	97.6	110.8	197.9	142.8
Capital increase in affiliated companies	(2.0)	(22.9)	(0.8)	(17.5)
Payments for acquisitions	(49.4)	(4.7)	(1.0)	(3.2)
Dividends	(53.9)	(41.4)	(53.9)	(41.3)
Subtotal	(351.0)	(226.2)	(104.4)	(104.5)
Net Increase (Reduction) of Cash and Cash Equivalents	97.9	192.3	45.4	52.4
Cash at the begging of the period	1,705.4	1,252.0	1,757.9	1,391.9
Cash at the end of the period	1,803.3	1,444.3	1,803.3	1,444.3

The Company ended the first half of 2026 with operating cash generation of R\$ 861.2 million, representing a 10.7% increase compared to the first half of 2025, and corporate cash generation of R\$ 448.8 million, 7.2% above the R\$ 418.5 million recorded in the first half of 2025.

Regarding working capital, we highlight (1) the increase in the negative variation of accounts receivable, primarily due to the increased volume of private financing and FIES, as mentioned in the accounts receivable section; (2) the increase in the negative variation of other operating assets, mainly due to recoverable tax credits related to withholding income tax (IRRF) on financial investments, which are recoverable in the annual income tax adjustment return; and (3) a positive variation in operating liabilities, primarily due to a lower volume of provision payments.

Regarding financing activities, we highlight the increase in interest paid to R\$ 340.7 million in 1H26 (versus R\$ 264.8 million in 1H25), driven by the rise in average gross debt and higher interest rates during the period. Finally, the “acquisition payments” line item primarily reflects the payment for the acquisition of a 10.52% stake in FASEH, completed in 1Q26.

Investments (CAPEX)

R\$ million (except in %)	2H26	2H25	Δ 2H26/ 2H25	2Q26	2Q25	Δ 2Q26/ 2Q25
Systems and Technology	65.9	52.1	26.5%	33.6	28.6	17.7%
Works and Improvements	25.8	31.9	-19.1%	11.7	11.7	-0.2%
Others	11.5	14.4	-20.1%	3.3	7.1	-52.8%
Total Investment	103.2	98.4	4.9%	48.7	47.4	2.8%
% Net Revenue	4.8%	4.8%	0.0p.p.	4.6%	4.7%	-0.1p.p.

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

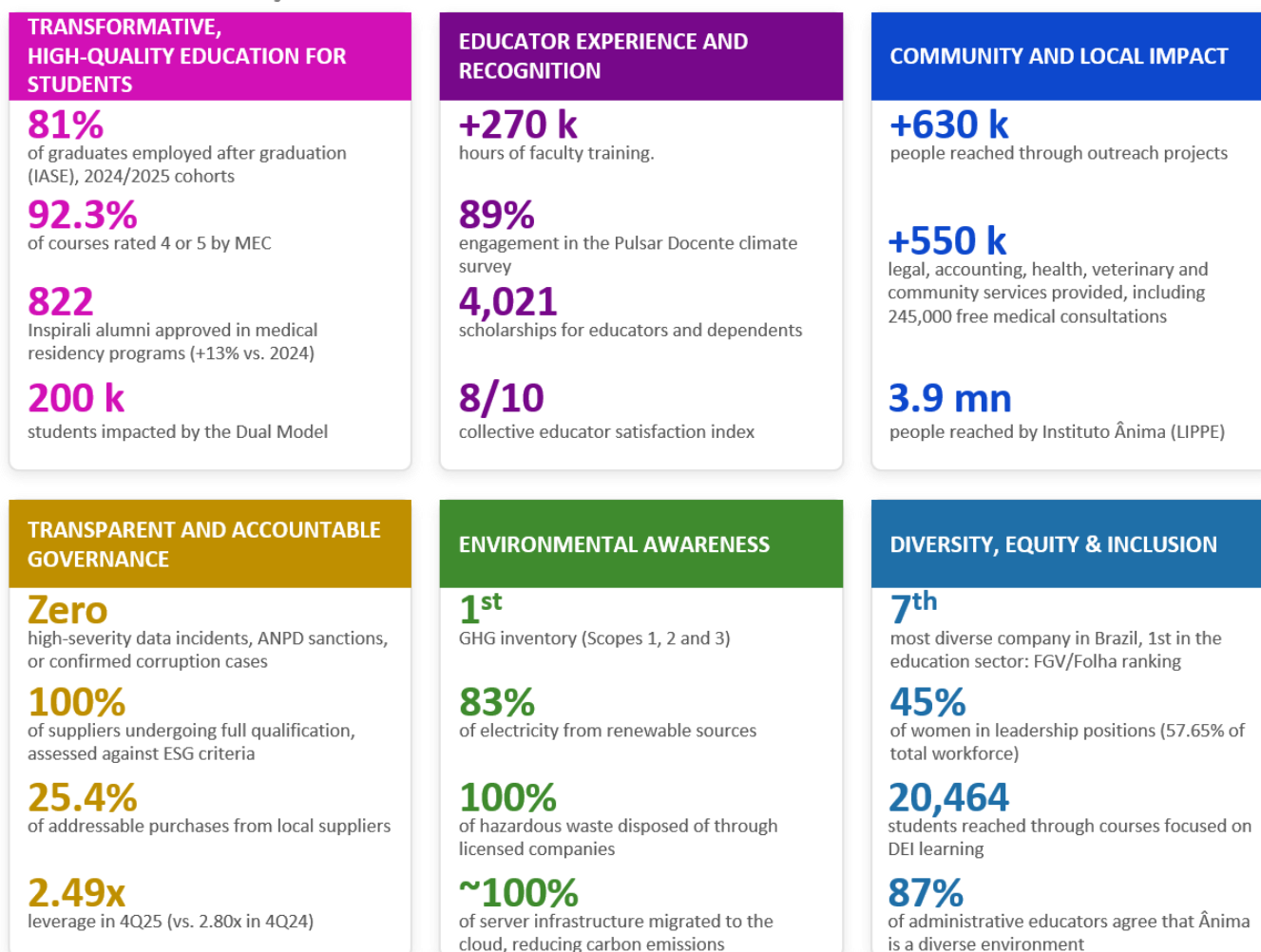
At the end of the first half of 2026, CAPEX investments totaled R\$ 65.9 million, representing 4.8% of net revenue for the period and aligning with the Company's historical levels.

ESG

Sustainability is an integral part of Ânima's strategy and the way we create value for students, educators, communities, investors, and society. In 2025, we made significant progress in maturing our ESG agenda by establishing dedicated governance and conducting a materiality process, which guided the definition of priority topics for the business and our stakeholders.

As a result, we consolidated our strategy into six ESG commitments, directly linking our business model to the issues most relevant to long-term sustainable value creation. We also resumed publication of the Sustainability Report and adopted the GRI and SASB frameworks, reinforcing the transparency, consistency, and accountability of our actions and results.

6 ÂNIMA EDUCAÇÃO ESG COMMITMENTS



Our work is grounded in the conviction that quality education, human development, and positive impact go hand in hand. In 2025, we are strengthening initiatives focused on academic excellence, valuing educators, developing the communities where we operate, responsible governance, environmental awareness, and the promotion of diversity, equity, and inclusion. We are also expanding our capacity to generate social impact through outreach projects, services provided to the public, and initiatives aimed at inclusion and student retention, reinforcing the role of education as a driver of social mobility and sustainable development.

In 2026, we reinforced this trajectory by joining the *Elas Lideram 2030* (Women Lead 2030), *Raça é Prioridade* (Race is a Priority), and *Mente em Foco* (Mind in Focus) initiatives led by the UN Global Compact Network Brazil. These commitments reflect our dedication to fostering more diverse, inclusive, and healthy environments through public targets aimed at increasing the representation of women, Black individuals, and members of other socially marginalized ethnic groups in leadership positions by 2030, alongside the strengthening of initiatives focused on mental health and well-being. These commitments align with Ânima's purpose of educating professionals and citizens prepared to contribute to a more just, inclusive, and sustainable society, thereby strengthening our ESG agenda and the business's long-term viability.

The Sustainability Report can be accessed at <https://ri.animaeducacao.com.br/>.

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

(except in %)	1H26	% VA	1H25	% VA	Δ 1H26/ 1H25	2Q26	% VA	2Q25	% VA	Δ 2Q26/ 2Q25
Gross Revenue	4,551.7	209.7%	4,308.4	210.6%	5.6%	2,265.4	215.7%	2,173.5	216.2%	4.2%
Discounts, Deductions & Scholarships	(2,298.5)	-105.9%	(2,182.4)	-106.7%	5.3%	(1,174.9)	-111.9%	(1,127.6)	-112.2%	4.2%
Taxes	(82.8)	-3.8%	(80.5)	-3.9%	2.8%	(40.4)	-3.8%	(40.5)	-4.0%	-0.4%
Net Revenue	2,170.5	100.0%	2,045.5	100.0%	6.1%	1,050.0	100.0%	1,005.3	100.0%	4.4%
Cost of Services	(677.3)	-31.2%	(643.8)	-31.5%	5.2%	(365.5)	-34.8%	(356.2)	-35.4%	2.6%
Personnel	(430.5)	-19.8%	(411.8)	-20.1%	4.5%	(236.6)	-22.5%	(225.5)	-22.4%	4.9%
Services from Third Parties	(67.8)	-3.1%	(64.8)	-3.2%	4.6%	(38.5)	-3.7%	(36.8)	-3.7%	4.6%
Rental & Utilities	(40.0)	-1.8%	(39.0)	-1.9%	2.7%	(19.6)	-1.9%	(21.2)	-2.1%	-7.8%
Others	(139.0)	-6.4%	(128.2)	-6.3%	8.4%	(70.8)	-6.7%	(72.6)	-7.2%	-2.4%
Adjusted Gross Profit	1,493.1	68.8%	1,401.6	68.5%	6.5%	684.5	65.2%	649.2	64.6%	5.4%
Sales Expenses	(280.2)	-12.9%	(241.9)	-11.8%	15.8%	(106.4)	-10.1%	(91.8)	-9.1%	15.8%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(109.0)	-5.0%	(94.0)	-4.6%	16.0%	(56.0)	-5.3%	(41.8)	-4.2%	33.9%
Marketing	(171.1)	-7.9%	(148.0)	-7.2%	15.7%	(50.4)	-4.8%	(50.0)	-5.0%	0.8%
General & Administrative Expenses	(260.8)	-12.0%	(238.4)	-11.7%	9.4%	(129.5)	-12.3%	(125.3)	-12.5%	3.4%
Personnel	(178.6)	-8.2%	(162.2)	-7.9%	10.1%	(91.4)	-8.7%	(87.6)	-8.7%	4.4%
Third Party Services	(63.1)	-2.9%	(57.6)	-2.8%	9.6%	(30.0)	-2.9%	(28.8)	-2.9%	4.2%
Rental & Utilities	(2.3)	-0.1%	(1.8)	-0.1%	31.0%	(0.5)	0.0%	(0.9)	-0.1%	-49.2%
Others	(16.7)	-0.8%	(16.8)	-0.8%	-0.5%	(7.7)	-0.7%	(8.0)	-0.8%	-4.2%
Other Operating Revenues (Expenses)	3.1	0.1%	(13.7)	-0.7%	-123.0%	5.8	0.5%	(12.3)	-1.2%	-147.1%
Provisions	(15.5)	-0.7%	(9.8)	-0.5%	58.6%	(7.5)	-0.7%	(8.5)	-0.8%	-11.8%
Taxes	(4.8)	-0.2%	(3.1)	-0.2%	54.0%	(2.1)	-0.2%	(2.1)	-0.2%	-0.9%
Other Operating Revenues (Expenses)	23.5	1.1%	(0.8)	0.0%	-3128.6%	15.3	1.5%	(1.7)	-0.2%	-1015.3%
Late Payment Fees	21.7	1.0%	19.9	1.0%	9.2%	7.8	0.7%	7.8	0.8%	0.6%
Adjusted Operating Result	977.0	45.0%	927.5	45.3%	5.3%	462.3	44.0%	427.6	42.5%	8.1%
Corporate Expenses	(142.6)	-6.6%	(143.6)	-7.0%	-0.8%	(78.4)	-7.5%	(75.4)	-7.5%	4.0%
Adjusted EBITDA	834.5	38.4%	783.8	38.3%	6.5%	383.8	36.6%	352.2	35.0%	9.0%
(-) Late Payment Fees	(21.7)	-1.0%	(19.9)	-1.0%	9.2%	(7.8)	-0.7%	(7.8)	-0.8%	0.6%
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(8.5)	-0.4%	(8.9)	-0.4%	-4.5%	(0.7)	-0.1%	(4.4)	-0.4%	-85.0%
EBITDA	804.3	37.1%	755.1	36.9%	6.5%	375.3	35.7%	340.0	33.8%	10.4%
Depreciation & Amortization	(202.5)	-9.3%	(219.1)	-10.7%	-7.6%	(99.7)	-9.5%	(109.7)	-10.9%	-9.2%
Equity Equivalence	(2.1)	-0.1%	(2.6)	-0.1%	-20.6%	(1.6)	-0.2%	(1.6)	-0.2%	-0.1%
EBIT	599.7	27.6%	533.3	26.1%	12.5%	274.1	26.1%	228.7	22.7%	19.8%
Net Financial Result	(392.2)	-18.1%	(360.1)	-17.6%	8.9%	(206.8)	-19.7%	(188.9)	-18.8%	9.5%
EBT	207.5	9.6%	173.2	8.5%	19.8%	67.2	6.4%	39.8	4.0%	69.0%
Income Tax and Social Contribution	(2.1)	-0.1%	3.9	0.2%	-154.5%	(0.8)	-0.1%	(2.8)	-0.3%	-72.3%
Net Income	205.4	9.5%	177.1	8.7%	15.9%	66.4	6.3%	36.9	3.7%	79.9%
(-) Non-Controlling Interest	70.0	3.2%	71.9	3.5%	-2.5%	37.3	3.6%	27.4	2.7%	36.2%
Net Income (Loss), attributable to controllers	135.3	6.2%	105.3	5.1%	28.6%	29.1	2.8%	9.5	0.9%	205.3%
Non-Recurring Items - EBITDA ²	6.8	0.3%	8.3	0.4%	-17.9%	0.1	0.0%	4.2	0.4%	-98.2%
Amortization of intangible assets ^{1, 2}	21.2	1.0%	30.9	1.5%	-31.2%	9.4	0.9%	15.4	1.5%	-38.9%
Adjusted Net Income (Loss) , attributable to controllers	163.4	7.5%	144.5	7.1%	13.1%	38.6	3.7%	29.2	2.9%	32.5%

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 %)	1H26							
	Consolidated	%VA	Ânima Core	%VA	Distance Learning	%VA	Inspirali	%VA
Gross Revenue	4,551.7	209.7%	2,940.5	246.9%	497.5	321.6%	1,113.8	135.1%
Discounts, Deductions & Scholarships	(2,298.5)	-105.9%	(1,705.8)	-143.2%	(335.9)	-217.2%	(256.7)	-31.1%
Taxes	(82.8)	-3.8%	(43.5)	-3.6%	(6.9)	-4.4%	(32.4)	-3.9%
Net Revenue	2,170.5	100.0%	1,191.2	100.0%	154.7	100.0%	824.6	100.0%
Cost of Services	(677.3)	-31.2%	(439.6)	-36.9%	(10.1)	-6.5%	(227.6)	-27.6%
Personnel	(430.5)	-19.8%	(321.0)	-27.0%	(8.2)	-5.3%	(101.2)	-12.3%
Services from Third Parties	(67.8)	-3.1%	(36.3)	-3.0%	(0.2)	-0.1%	(31.4)	-3.8%
Rental & Utilities	(40.0)	-1.8%	(31.5)	-2.6%	(0.8)	-0.5%	(7.8)	-0.9%
Others	(139.0)	-6.4%	(50.8)	-4.3%	(0.9)	-0.6%	(87.3)	-10.6%
Ajustado Gross Profit	1,493.1	68.8%	751.5	63.1%	144.6	93.5%	597.0	72.4%
Sales Expenses	(280.2)	-12.9%	(184.5)	-15.5%	(54.2)	-35.1%	(41.4)	-5.0%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(109.0)	-5.0%	(69.5)	-5.8%	(22.0)	-14.2%	(17.6)	-2.1%
Marketing	(171.1)	-7.9%	(115.0)	-9.7%	(32.3)	-20.9%	(23.9)	-2.9%
General & Administrative Expenses	(260.8)	-12.0%	(120.9)	-10.2%	(27.3)	-17.6%	(112.6)	-13.7%
Personnel	(178.6)	-8.2%	(84.9)	-7.1%	(21.0)	-13.6%	(72.7)	-8.8%
Third Party Services	(63.1)	-2.9%	(26.0)	-2.2%	(5.3)	-3.4%	(31.8)	-3.9%
Rental & Utilities	(2.3)	-0.1%	(1.1)	-0.1%	(0.0)	0.0%	(1.2)	-0.1%
Others	(16.7)	-0.8%	(9.0)	-0.8%	(0.9)	-0.6%	(6.8)	-0.8%
Other Operating Revenues (Expenses)	3.1	0.1%	4.8	0.4%	(0.1)	-0.1%	(1.5)	-0.2%
Provisions	(15.5)	-0.7%	(11.9)	-1.0%	0.0	0.0%	(3.6)	-0.4%
Taxes	(4.8)	-0.2%	(1.9)	-0.2%	(0.0)	0.0%	(2.9)	-0.4%
Other Operating Revenues (Expenses)	23.5	1.1%	18.6	1.6%	(0.1)	-0.1%	5.0	0.6%
Late Payment Fees	21.7	1.0%	12.6	1.1%	4.4	2.8%	4.8	0.6%
Adjusted Operating Result	977.0	45.0%	463.5	38.9%	67.4	43.5%	446.2	54.1%
Corporate Expenses	(142.6)	-6.6%						
Adjusted EBITDA	834.5	38.4%						
(-) Late Payment Fees	(21.7)	-1.0%						
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(8.5)	-0.4%						
EBITDA	804.3	37.1%						
Depreciation & Amortization	(202.5)	-9.3%						
Equity Equivalence	(2.1)	-0.1%						
EBIT	599.7	27.6%						
Net Financial Result	(392.2)	-18.1%						
EBT	207.5	9.6%						
Income Tax and Social Contribution	(2.1)	-0.1%						
Net Income (Loss)	205.4	9.5%						
(-) Non-Controlling Interest	70.0	3.2%						
Net Income (Loss), attributable to controllers	135.3	6.2%						
Non-Recurring Items - EBITDA ²	6.8	0.3%						
Amortization of intangible assets ^{1,2}	21.2	1.0%						
Adjusted Net Income (Loss), attributable to controllers	163.4	7.5%						

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

R\$ million (except in %)	1H25							
	Consolidated	%VA	Ânima Core	%VA	Distance Learning	%VA	Inspirali	%VA
Gross Revenue	4,308.4	210.6%	2,749.4	247.9%	537.7	312.2%	1,021.3	133.6%
Discounts, Deductions & Scholarships	(2,182.4)	-106.7%	(1,599.0)	-144.2%	(358.4)	-208.1%	(225.0)	-29.4%
Taxes	(80.5)	-3.9%	(41.4)	-3.7%	(7.1)	-4.1%	(32.0)	-4.2%
Net Revenue	2,045.5	100.0%	1,108.9	100.0%	172.2	100.0%	764.3	100.0%
Cost of Services	(643.8)	-31.5%	(412.4)	-37.2%	(12.4)	-7.2%	(219.1)	-28.7%
Personnel	(411.8)	-20.1%	(297.3)	-26.8%	(9.2)	-5.4%	(105.3)	-13.8%
Services from Third Parties	(64.8)	-3.2%	(33.1)	-3.0%	(0.2)	-0.1%	(31.5)	-4.1%
Rental & Utilities	(39.0)	-1.9%	(30.6)	-2.8%	(0.6)	-0.4%	(7.8)	-1.0%
Others	(128.2)	-6.3%	(51.3)	-4.6%	(2.4)	-1.4%	(74.5)	-9.8%
Ajustado Gross Profit	1,401.6	68.5%	696.6	62.8%	159.8	92.8%	545.2	71.3%
Sales Expenses	(241.9)	-11.8%	(146.3)	-13.2%	(58.5)	-34.0%	(37.1)	-4.9%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(94.0)	-4.6%	(48.4)	-4.4%	(29.1)	-16.9%	(16.5)	-2.2%
Marketing	(148.0)	-7.2%	(97.9)	-8.8%	(29.5)	-17.1%	(20.6)	-2.7%
General & Administrative Expenses	(238.4)	-11.7%	(102.8)	-9.3%	(33.3)	-19.4%	(102.3)	-13.4%
Personnel	(162.2)	-7.9%	(71.3)	-6.4%	(24.1)	-14.0%	(66.9)	-8.7%
Third Party Services	(57.6)	-2.8%	(23.1)	-2.1%	(7.6)	-4.4%	(26.8)	-3.5%
Rental & Utilities	(1.8)	-0.1%	(1.1)	-0.1%	(0.2)	-0.1%	(0.5)	-0.1%
Others	(16.8)	-0.8%	(7.3)	-0.7%	(1.4)	-0.8%	(8.1)	-1.1%
Other Operating Revenues (Expenses)	(13.7)	-0.7%	(2.3)	-0.2%	(0.4)	-0.3%	(11.0)	-1.4%
Provisions	(9.8)	-0.5%	(8.0)	-0.7%	(0.4)	-0.2%	(1.4)	-0.2%
Taxes	(3.1)	-0.2%	(2.3)	-0.2%	(0.1)	-0.1%	(0.8)	-0.1%
Other Operating Revenues (Expenses)	(0.8)	0.0%	8.0	0.7%	0.0	0.0%	(8.8)	-1.2%
Late Payment Fees	19.9	1.0%	11.7	1.1%	1.9	1.1%	6.3	0.8%
Adjusted Operating Result	927.5	45.3%	456.9	41.2%	69.5	40.3%	401.1	52.5%
Corporate Expenses	(143.6)	-7.0%						
Adjusted EBITDA	783.8	38.3%						
(-) Late Payment Fees	(19.9)	-1.0%						
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(8.9)	-0.4%						
EBITDA	755.1	36.9%						
Depreciation & Amortization	(219.1)	-10.7%						
Equity Equivalence	(2.6)	-0.1%						
EBIT	533.3	26.1%						
Net Financial Result	(360.1)	-17.6%						
EBT	173.2	8.5%						
Income Tax and Social Contribution	3.9	0.2%						
Net Income (Loss)	177.1	8.7%						
(-) Non-Controlling Interest	71.9	3.5%						
Net Income (Loss), attributable to controllers	105.3	5.1%						
Non-Recurring Items - EBITDA ²	8.3	0.4%						
Amortization of intangible assets ^{1,2}	30.9	1.5%						
Adjusted Net Income (Loss), attributable to controllers	144.5	7.1%						

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 %)	2Q26							
	Consolidated	%VA	Ânima Core	%VA	Distance Learning	%VA	Inspirali	%VA
Gross Revenue	2,265.4	215.7%	1,450.2	261.7%	254.3	311.8%	560.9	135.3%
Discounts, Deductions & Scholarships	(1,174.9)	-111.9%	(875.5)	-158.0%	(169.2)	-207.5%	(130.2)	-31.4%
Taxes	(40.4)	-3.8%	(20.6)	-3.7%	(3.5)	-4.3%	(16.3)	-3.9%
Net Revenue	1,050.0	100.0%	554.1	100.0%	81.5	100.0%	414.4	100.0%
Cost of Services	(365.5)	-34.8%	(241.4)	-43.6%	(4.8)	-5.9%	(119.3)	-28.8%
Personnel	(236.6)	-22.5%	(176.5)	-31.9%	(4.3)	-5.3%	(55.8)	-13.5%
Services from Third Parties	(38.5)	-3.7%	(22.3)	-4.0%	(0.0)	-0.1%	(16.2)	-3.9%
Rental & Utilities	(19.6)	-1.9%	(15.3)	-2.8%	(0.3)	-0.3%	(4.0)	-1.0%
Others	(70.8)	-6.7%	(27.4)	-4.9%	(0.2)	-0.2%	(43.3)	-10.4%
Ajustado Gross Profit	684.5	65.2%	312.6	56.4%	76.8	94.1%	295.1	71.2%
Sales Expenses	(106.4)	-10.1%	(66.5)	-12.0%	(25.1)	-30.8%	(14.7)	-3.5%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(56.0)	-5.3%	(34.6)	-6.2%	(15.5)	-19.0%	(5.9)	-1.4%
Marketing	(50.4)	-4.8%	(32.0)	-5.8%	(9.6)	-11.8%	(8.8)	-2.1%
General & Administrative Expenses	(129.5)	-12.3%	(59.2)	-10.7%	(12.5)	-15.4%	(57.8)	-14.0%
Personnel	(91.4)	-8.7%	(44.3)	-8.0%	(8.6)	-10.6%	(38.5)	-9.3%
Third Party Services	(30.0)	-2.9%	(10.6)	-1.9%	(3.5)	-4.3%	(15.9)	-3.8%
Rental & Utilities	(0.5)	0.0%	0.1	0.0%	(0.0)	0.0%	(0.5)	-0.1%
Others	(7.7)	-0.7%	(4.4)	-0.8%	(0.4)	-0.5%	(2.9)	-0.7%
Other Operating Revenues (Expenses)	5.8	0.5%	2.5	0.5%	0.4	0.5%	2.8	0.7%
Provisions	(7.5)	-0.7%	(5.9)	-1.1%	0.0	0.0%	(1.6)	-0.4%
Taxes	(2.1)	-0.2%	(1.0)	-0.2%	(0.0)	0.0%	(1.1)	-0.3%
Other Operating Revenues (Expenses)	15.3	1.5%	9.4	1.7%	0.4	0.5%	5.5	1.3%
Late Payment Fees	7.8	0.7%	4.4	0.8%	1.9	2.3%	1.6	0.4%
Adjusted Operating Result	462.3	44.0%	193.8	35.0%	41.4	50.8%	227.0	54.8%
Corporate Expenses	(78.4)	-7.5%						
Adjusted EBITDA	383.8	36.6%						
(-) Late Payment Fees	(7.8)	-0.7%						
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(0.7)	-0.1%						
EBITDA	375.3	35.7%						
Depreciation & Amortization	(99.7)	-9.5%						
Equity Equivalence	(1.6)	-0.2%						
EBIT	274.1	26.1%						
Net Financial Result	(206.8)	-19.7%						
EBT	67.2	6.4%						
Income Tax and Social Contribution	(0.8)	-0.1%						
Net Income (Loss)	66.4	6.3%						
(-) Non-Controlling Interest	37.3	3.6%						
Net Income (Loss), attributable to controllers	29.1	2.8%						
Non-Recurring Items - EBITDA ²	0.1	0.0%						
Amortization of intangible assets ^{1,2}	9.4	0.9%						
Adjusted Net Income (Loss), attributable to controllers	38.6	3.7%						

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

R\$ million (except in %)	2025							
	Consolidated	%VA	Ânima Core	%VA	Distance Learning	%VA	Inspirali	%VA
Receita Bruta	2,173.5	216.2%	1,380.1	259.0%	282.6	298.0%	510.8	135.3%
Descontos, Deduções & Bolsas	(1,127.6)	-112.2%	(826.7)	-155.1%	(183.9)	-194.0%	(117.0)	-31.0%
Impostos & Taxas	(40.5)	-4.0%	(20.5)	-3.8%	(3.8)	-4.0%	(16.2)	-4.3%
Receita Líquida	1,005.3	100.0%	532.9	100.0%	94.8	100.0%	377.6	100.0%
Total de Custos	(356.2)	-35.4%	(228.2)	-42.8%	(6.7)	-7.0%	(121.3)	-32.1%
Pessoal	(225.5)	-22.4%	(164.2)	-30.8%	(5.2)	-5.5%	(56.2)	-14.9%
Serviços de Terceiros	(36.8)	-3.7%	(19.0)	-3.6%	(0.1)	-0.1%	(17.7)	-4.7%
Aluguel & Ocupação	(21.2)	-2.1%	(17.0)	-3.2%	(0.3)	-0.3%	(3.8)	-1.0%
Outras	(72.6)	-7.2%	(27.9)	-5.2%	(1.1)	-1.1%	(43.6)	-11.5%
Lucro Bruto Ajustado	649.2	64.6%	304.7	57.2%	88.2	93.0%	256.3	67.9%
Despesas Comerciais	(91.8)	-9.1%	(40.8)	-7.7%	(34.2)	-36.1%	(16.8)	-4.5%
PDD	(41.8)	-4.2%	(12.9)	-2.4%	(20.9)	-22.1%	(8.0)	-2.1%
Marketing	(50.0)	-5.0%	(27.9)	-5.2%	(13.2)	-14.0%	(8.8)	-2.3%
Despesas Gerais & Administrativas	(125.3)	-12.5%	(56.1)	-10.5%	(16.2)	-17.1%	(52.9)	-14.0%
Pessoal	(87.6)	-8.7%	(40.6)	-7.6%	(11.5)	-12.2%	(35.4)	-9.4%
Serviços de Terceiros	(28.8)	-2.9%	(11.3)	-2.1%	(3.7)	-3.9%	(13.7)	-3.6%
Aluguel & Ocupação	(0.9)	-0.1%	(0.5)	-0.1%	(0.1)	-0.1%	(0.3)	-0.1%
Outras	(8.0)	-0.8%	(3.7)	-0.7%	(0.8)	-0.9%	(3.5)	-0.9%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(12.3)	-1.2%	0.0	0.0%	(0.5)	-0.5%	(11.8)	-3.1%
Provisões	(8.5)	-0.8%	(3.9)	-0.7%	(0.4)	-0.4%	(4.2)	-1.1%
Impostos & Taxas	(2.1)	-0.2%	(1.6)	-0.3%	(0.0)	0.0%	(0.5)	-0.1%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(1.7)	-0.2%	5.5	1.0%	(0.1)	-0.1%	(7.1)	-1.9%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	7.8	0.8%	4.7	0.9%	0.8	0.8%	2.3	0.6%
Resultado Operacional Ajustado	427.6	42.5%	212.5	39.9%	38.1	40.2%	177.1	46.9%
Despesas Corporativas	(75.4)	-7.5%						
EBITDA Ajustado	352.2	35.0%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(7.8)	-0.8%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(4.4)	-0.4%						
EBITDA	340.0	33.8%						
Depreciação & Amortização	(109.7)	-10.9%						
Equivalência Patrimonial	(1.6)	-0.2%						
EBIT	228.7	22.7%						
Resultado Financeiro Líquido	(188.9)	-18.8%						
EBT	39.8	4.0%						
IR & CSLL	(2.8)	-0.3%						
Lucro (Prejuízo) Líquido	36.9	3.7%						
(-) Participação dos acionistas não controladores	27.4	2.7%						
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	9.5	0.9%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA ²	4.2	0.4%						
Amortização de intangível ^{1,2}	15.4	1.5%						
Lucro (Prejuízo) Líquido ajustado, atribuível aos acionistas controladores	29.2	2.9%						

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	1H26						
	Release Income Statement (Adjusted)	Depreciation & Amortization	Rent expenses	Corporate Expenses	Late Payment Fees	Non-Recurring Items	IFRS Income Statement
Gross Revenue	4,551.7					0.0	4,551.7
Discounts, Deductions & Scholarships	(2,298.5)					0.0	(2,298.5)
Taxes	(82.8)					0.0	(82.8)
Net Revenue	2,170.5	0.0		0.0	0.0	0.0	2,170.5
Cost of Services	(677.3)	(97.9)		0.0	0.0	(1.9)	(777.1)
Personnel	(430.5)					(1.8)	(432.3)
Services from Third Parties	(67.8)					0.0	(67.8)
Rental & Utilities	(40.0)	(97.9)				(0.0)	(137.9)
Others	(139.0)					(0.0)	(139.1)
Gross Profit	1,493.1	(97.9)		0.0	0.0	(1.9)	1,393.4
Sales Expenses	(280.2)	0.0		(0.0)	0.0	0.0	(280.2)
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(109.0)			0.0		0.0	(109.0)
Marketing	(171.1)			(0.0)		0.0	(171.1)
General & Administrative Expenses	(260.8)	(104.6)		(143.5)	0.0	(9.6)	(518.4)
Personnel	(178.6)			(93.6)		(6.0)	(278.2)
Third Party Services	(63.1)			(46.4)		(3.5)	(113.0)
Rental & Utilities	(2.3)	(105.7)		(0.0)		0.0	(108.0)
Others	(16.7)	1.1		(3.5)		(0.1)	(19.2)
Other Operating Revenues (Expenses)	3.1	0.0		0.9	0.0	2.9	7.0
Provisions	(15.5)			(0.7)		0.0	(16.2)
Taxes	(4.8)			(1.5)		(16.8)	(23.2)
Other Operating Revenues (Expenses)	23.5			3.2		19.8	46.4
Late Payment Fees	21.7			0.0	(21.7)	0.0	0.0
Operating Result	977.0	(202.5)		(142.6)	(21.7)	(8.5)	601.8
Corporate Expenses	(142.6)			142.6			0.0
Adjusted EBITDA	834.5	(202.5)		0.0	(21.7)	(8.5)	601.8
(-) Rent expenses	(143.6)		143.6				0.0
Adjusted EBITDA ex-IFRS16	690.9	(202.5)	143.6	0.0	(21.7)	(8.5)	601.8
(+) Rent expenses	143.6		(143.6)				0.0
(-) Late Payment Fees	(21.7)				21.7		0.0
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(8.5)					8.5	0.0
EBITDA	804.3	(202.5)	0.0	0.0	0.0	0.0	601.8
Depreciation & Amortization	(202.5)	202.5					0.0
Equity Equivalence	(2.1)						(2.1)
EBIT	599.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	599.7
Net Financial Result	(392.2)						(392.2)
EBT	207.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	207.5
Income Tax and Social Contribution	(2.1)						(2.1)
Net Income	205.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	205.4
(-) Non-Controlling Interest	70.0						70.0
Net Income, after non-controlling interest	135.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	135.3
Non-Recurring Items - EBITDA ²	6.8						
Amortization of intangible assets ^{1,2}	21.2						
Adjusted Net Income (Loss)	163.4	-	-	-	-	-	-

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

R\$ million	1H26				
	Anima Core	Inspirali	Distance Learning	Corporate	Consolidated
Net revenue	1,191.2	824.6	154.7	(0.0)	2,170.5
Cost of Services	(519.0)	(246.6)	(11.5)	0.0	(777.1)
Gross Profit (exclud. deprec. /amort.)	672.2	578.0	143.2	(0.0)	1,393.4
Sales Expenses	(115.0)	(23.9)	(32.3)	(0.0)	(171.1)
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(69.5)	(17.6)	(22.0)	0.0	(109.0)
General & Administrative Expenses	(134.8)	(165.7)	(31.0)	(186.8)	(518.4)
Other Operating Revenues (Expenses)	(2.1)	0.0	0.0	0.0	(2.1)
Equity Equivalence	3.6	(1.5)	(0.1)	5.0	7.0
Earning before financial result, as per FS	354.4	369.3	57.8	(181.8)	599.7
Conciliation items					
Depreciation and amortization	91.2	65.8	5.1	40.5	202.5
Late Payment Fees	12.6	4.8	4.4	0.0	21.7
Equity Equivalence	2.1	0.0	0.0	0.0	2.1
Non-Recurring Items	3.3	6.3	0.1	(1.2)	8.5
Release operational result	463.5	446.2	67.4	(142.6)	834.5

Annex V: Reconciliation of adjusted EBITDA ex-IFRS 16

R\$ million	Consolidated			
	1H26	1H25	2Q26	2Q25
Net Revenue	2,170.5	2,045.5	1,050.0	1,005.3
Net Income	205.4	177.1	66.4	36.9
(+) Income Tax and Social Contribution	2.1	(3.9)	0.8	2.8
(+) Net Financial Result	392.2	360.1	206.8	188.9
(+) Depreciation & Amortization	202.5	219.1	99.7	109.7
(+) Equity Equivalence	2.1	2.6	1.6	1.6
EBITDA	804.3	755.1	375.3	340.0
EBITDA Margin	37.1%	36.9%	35.7%	33.8%
(+) Late Payment Fees	21.7	19.9	7.8	7.8
(+) Non-Recurring Items - EBITDA	8.5	8.9	0.7	4.4
Adjusted EBITDA	834.5	783.8	383.8	352.2
Adjusted EBITDA Margin	38.4%	38.3%	36.6%	35.0%
(-) Rent expenses ex-IFRS16	(143.6)	(142.0)	(68.9)	(71.1)
Adjusted EBITDA ex-IFRS16	690.9	641.8	314.9	281.1
Adjusted EBITDA Margin ex-IFRS16	31.8%	31.4%	30.0%	28.0%

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	1H26	1H25	2Q26	1Q25
Net Revenue	2,170.5	2,045.5	1,050.0	1,005.3
Cost os Services	(777.1)	(748.5)	(414.9)	(409.4)
Gross (Loss) Profit	1,393.4	1,297.0	635.2	596.0
Operating (Expenses) / Income	(793.7)	(763.7)	(361.1)	(367.3)
Commercial	(280.2)	(243.5)	(106.4)	(92.4)
General and administrative	(518.4)	(502.7)	(260.9)	(260.7)
Equity income	(2.1)	(2.6)	(1.6)	(1.6)
Other operating (expenses) revenues	7.0	(14.8)	7.8	(12.6)
Income before Financial Result	599.7	533.3	274.1	228.7
Financial interest income	135.6	107.7	61.6	53.9
Financial interest expenses	(527.8)	(467.8)	(268.4)	(242.8)
Net (Loss) Income before Taxes	207.5	173.2	67.2	39.8
Income tax and social contribution, current and deferred	(2.1)	3.9	(0.8)	(2.8)
Net Income (Loss)	205.4	177.1	66.4	36.9
(-) Non-Controlling Interest	70.0	71.9	37.3	27.4
Net Income (Loss), after non-controlling interest	135.3	105.3	29.1	9.5

Annex VII: Balance Sheet

Assets R\$ million	JUN 26	MAR 26	JUN 25	Liabilities R\$ million	JUN 26	MAR 26	JUN 25
Current Assets	2,749.7	2,713.6	2,358.3	Current Liabilities	1,840.0	1,427.4	1,060.6
Cash and cash equivalents	105.3	105.1	103.1	Supplier	207.8	239.5	203.4
Cash & financial investments	1,671.6	1,627.1	1,341.1	Accounts payable with related parties	0.0	0.0	0.0
Accounts receivable	821.9	850.6	784.5	Loans, financing and debentures	997.2	474.8	241.3
Accounts receivables with related parties	0.4	0.4	0.4	Leasing payables	135.8	132.6	129.8
Recoverable taxes	77.8	58.3	52.6	Personnel	244.2	208.8	236.0
Other current assets	72.7	72.0	76.6	Taxes payable	37.5	42.2	42.7
				Advances from clients	95.0	159.9	98.3
Non-Current Assets	7,844.6	7,842.4	7,641.7	Tax debt installments	16.1	16.1	14.8
Financial Investments	26.4	25.7	0.0	Acquisition payables	30.3	25.1	28.2
Accounts receivable	198.2	164.3	140.9	Dividends payables	2.2	56.2	4.8
Judicial deposits	148.0	145.1	153.3	Derivatives	21.4	20.1	11.5
Rights receivable from acquisitions	248.8	241.6	232.0	Other current liabilities	52.3	52.2	49.6
Credit with related parties	4.6	1.9	3.2				
Recoverable taxes	37.1	31.6	39.6	Non-Current Liabilities	5,775.2	6,202.0	5,987.1
Other non-current assets	12.9	11.3	9.3	Loans, financing and debentures	3,629.2	4,024.3	4,019.8
Investments	74.2	74.2	55.2	Leasing payables	1,208.8	1,243.3	1,076.2
Leases' right of use	1,087.7	1,130.2	968.5	Acquisition payables	67.9	60.1	66.4
Fixed	497.4	502.4	511.6	Debit with related parties	0.1	0.1	0.1
Intangible	5,509.3	5,514.2	5,528.1	Client advances	15.7	16.6	15.3
				Tax debt installments	39.0	41.7	46.9
				Deferred income tax and social contribution	64.8	65.6	66.0
				Provision for labor, tax and civil risks	583.4	588.1	538.2
				Derivatives	24.5	21.8	21.1
				Other non-current liabilities	133.6	133.2	131.2
				Provision for loss in investment	8.2	7.3	5.8
				Shareholder Equity	2,979.1	2,926.6	2,952.3
				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	(261.2)	(260.5)	(175.0)
				Retained earnings	135.3	106.2	105.3
				Minority shareholders interest	561.8	537.7	573.3
Total Assets	10,594.3	10,556.0	10,000.0	Total Liabilities and Shareholder Equity	10,594.3	10,556.0	10,000.0