3T26 Divulgação de Resultados

São Paulo, 5 de novembro de 2026 - A Ânima Holding S.A. (B3: ANIM3) anuncia seus resultados do 3º trimestre de 2026 (3T26). As demonstrações financeiras consolidadas foram preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e com as normas internacionais de contabilidade (IFRS) emitidas pelo *International Accounting Standards Board* (IASB).

Indicadores Financeiros (dados Gerenciais[2]) R$ milhões (exceto em %)	9M26	9M25	Δ 9M26/ 9M25	3T26	3T25	Δ 3T26/ 3T25
Receita Líquida	3.256,3	3.051,4	6,7%	1.085,8	1.005,9	7,9%
Lucro Bruto Ajustado	2.219,8	2.078,2	6,8%	726,7	676,5	7,4%
Margem Bruta Ajustada	*68,2%*	*68,1%*	*0,1pp*	*66,9%*	*67,3%*	*-0,4pp*
Resultado Operacional Ajustado	1.478,0	1.377,6	7,3%	501,0	450,1	11,3%
Margem Operacional Ajustada	*45,4%*	*45,1%*	*0,3pp*	*46,1%*	*44,7%*	*1,4pp*
EBITDA Ajustado	1.255,2	1.158,2	8,4%	420,7	374,3	12,4%
Margem EBITDA Ajustada	*38,5%*	*38,0%*	*0,5pp*	*38,7%*	*37,2%*	*1,5pp*
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	1.038,2	945,0	9,9%	347,3	303,0	14,6%
Margem EBITDA Ajustada ex-IFRS16	*31,9%*	*31,0%*	*0,9pp*	*32,0%*	*30,1%*	*1,9pp*
Lucro Líquido atribuível aos acionistas controladores	224,0	141,8	58,0%	88,7	36,5	142,7%
Margem Líquida atribuível aos acionistas	*6,9%*	*4,6%*	*2,3pp*	*8,2%*	*3,6%*	*4,6pp*
Geração de Caixa Operacional	1.306,3	1.159,8	12,6%	445,1	381,7	16,6%
Geração de Caixa da Empresa	845,2	831,4	1,7%	396,3	412,8	-4,0%

Indicadores Operacionais	9M26	9M25	Δ 9M26/ 9M25	3T26	3T25	Δ 3T26/ 3T25
Base de Alunos Ensino Acadêmico Core[1]	198.726	202.513	-1,9%	191.852	196.418	-2,3%
Base de Alunos Ensino Acadêmico Ensino Digital[1]	91.814	113.531	-19,1%	85.819	105.349	-18,5%
Base de Alunos Ensino Acadêmico Inspirali[1]	12.493	12.163	2,7%	12.267	12.221	0,4%
Tíquete Ensino Acadêmico Ânima Core (R$/mês)	981	883	11,2%	1.033	900	14,8%
Tíquete Ensino Acadêmico Ensino Digital (R$/mês)	254	241	5,1%	242	230	5,2%
Tíquete Ensino Acadêmico Inspirali (R$/mês)	10.291	9.827	4,7%	10.268	9.670	6,2%

Destaques financeiros

- **Receita líquida consolidada cresceu 7,9% no 3T26** *versus* 3T25 para **R$ 1.085,8 milhões e 6,7% no 9M26 para R$ 3.256,3 milhões**, com desempenhos positivos no Ânima Core (+11,7% *versus* 3T25 e +8,8% *versus* 9M25) e Inspirali (+6,9% *versus* 3T25 e +7,6% *versus* 9M25);
- **EBITDA ajustado ex-IFRS 16 cresceu 14,6% no 3T26 para R$ 347,3 milhões e 9,9% no 9M26 para R$ 1.038,2 milhões**, com margem de 32,0% (*versus* 30,1% no 3T25) e 31,9% (*versus* 31,0% no 9M25), respectivamente;
- **Lucro líquido atribuível aos acionistas controladores foi de R$ 88,7 milhões no 3T26**, crescimento de 142,7% em relação aos R$ 36,5 milhões do 3T25, e de **R$ 224,0 milhões no 9M26**, 58,0% acima do 9M25;
- **Geração de caixa da empresa foi de R$ 396,3 milhões no 3T26** e de **R$ 845,2 milhões no 9M26**;
- **Redução da alavancagem para 2,18x dívida liquida sobre o EBITDA ajustado ex-IFRS 16 LTM[3] ao final do 3T26** *versus* 2,41x no 2T26 e 2,40x no 3T25.

Destaques operacionais

- **Tíquete médio cresce no Ensino Acadêmico de todas as verticais no 3T26**: Ânima Core (**+14,8%** *versus* 3T25), Ensino Digital (**+5,2%** *versus* 3T25), Inspirali (**+6,2%** *versus* 3T25); resultando em **aumento de tíquete no Ensino Acadêmico no 9M26** de **11,2% no Core**, **5,1% no Ensino Digital** e **4,7% na Inspirali** *versus* 9M25

[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 terceiro trimestre de 2026 nos dão confiança de que seguimos no caminho certo. Após um primeiro semestre de desafios na implementação de melhorias em nossa oferta no Ânima Core, incluindo a adoção do semipresencial 100% adequado ao novo marco regulatório e atualizações sistêmicas em nossa plataforma tecnológica, tivemos um 'volta às aulas' impecável no 3T26, refletido no crescimento da atração e na normalização da evasão do segmento. Ao mesmo tempo, a Inspirali continua a mostrar sua força, entregando resultados crescentes no período.

O segmento Core apresentou um crescimento na atração do Ensino Acadêmico de 4,7% no 3T26 *versus* 3T25 e uma evasão em linha com o 3T25, em 12,7%, o que, aliado ao aumento do tíquete líquido médio (+14,8% *versus* 3T25), resultou no crescimento da receita líquida do Ensino Acadêmico (+12,1% versus 3T25). Mesmo com importantes investimentos em qualidade realizados no período, o forte desempenho de receita, somado à atenção na eficiência do negócio, levou à expansão de margem operacional para 41,8% no 3T26 (*versus* 37,4% no 3T25).

O segmento Ensino Digital segue impactado pelas restrições trazidas pelo Novo Marco Regulatório ("NMR") para a oferta de determinados cursos da graduação nesta modalidade, apresentando queda no trimestre de 15,2% na atração *versus* 3T25, parcialmente compensada pela queda de 2,2 p.p. na evasão e pelo maior tíquete líquido. É fundamental destacar que, isolados os impactos do NMR, nossa atração cresce 16,4% em volume ("mesmos cursos"). Como resultado, a receita líquida do Ensino Acadêmico diminuiu 14,3% *versus* 3T25. Eficiências operacionais e otimizações de estruturas em conjunto com o segmento Core foram importantes alavancas para a manutenção da margem operacional do segmento próxima à do ano anterior, em 56,7% (*versus* 57,3% no 3T25).

Na Inspirali, destacamos o crescimento de tíquete médio do Ensino Acadêmico de 6,2% *versus* 3T25, levando a uma receita líquida do segmento no trimestre 6,6% maior que o mesmo período do ano anterior. A Educação Médica Continuada segue sua trajetória de crescimento, apresentando base de alunos 34,3% acima do 3T25, o que, somado à aquisição da Caliper Escola de Imagem realizada em agosto, mais que compensou a queda do tíquete médio pelo mix de produtos, apresentando um aumento de 11,3% na receita do segmento no 3T26. A Inspirali seguiu investindo na qualidade de seus cursos, com importantes investimentos principalmente em convênios e preceptorias, o que combinado a uma PECLD (Perdas Estimadas em Créditos de Liquidação Duvidosa) acima do 3T25 (mas em linha com a média do 1S26) levou a uma margem operacional de 51,1% no 3T26.

A combinação destes resultados levou a um crescimento de 7,9% na receita líquida consolidada do trimestre para R$ 1.085,8 milhões (R$ 3.256,3 milhões nos 9M26, +6,7% *versus* 9M25) e a um EBITDA ajustado ex-IFRS 16 consolidado de R$ 347,3 milhões, crescimento de 14,6% *versus* 3T25, levando a uma expansão de margem EBITDA ajustada ex-IFRS 16 de 1,9 p.p. para 32,0% (R$ 1.038,2 milhões nos 9M26, +9,9% *versus* 9M25, e margem de 31,9% *versus* 31,0% nos 9M25). A combinação da despesa financeira com crescimento abaixo do crescimento do EBITDA, a queda no volume de amortização de intangíveis de aquisições e a compra de participações minoritárias realizadas nos últimos 12 meses, reduzindo a participação de acionistas não controladores, levou a um lucro líquido atribuível aos acionistas controladores de R$ 88,7 milhões no 3T26, um crescimento de 142,7% *versus* 3T25 (R$ 224,0 milhões nos 9M26, +58,0% *versus* 9M25). Nossa alavancagem finalizou o 3T26 em 2,18x dívida líquida sobre o EBITDA ajustado ex-IFRS 16 LTM, uma redução *versus* os 2,40x do 3T25 e 2,41x do 2T26, resultado tanto da consistente geração de caixa do período, como do contínuo crescimento do EBITDA.

Neste terceiro trimestre, anunciamos a transação de aquisição da FMU, uma marca valiosa com mais de 50 anos de história, sendo uma das instituições de ensino superior mais reconhecidas do Brasil. Com 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 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. A transação encontra-se em análise pelo CADE – Conselho Administrativo de Defesa Econômica e estimamos que o fechamento ocorra nos próximos meses.

Em agosto, lançamos, em parceria com a Gerdau, o Curso Superior de Tecnologia em Processos Produtivos da Indústria do Aço, ministrado pela Una de Conselheiro Lafayete, no estado de Minas Gerais. A parceria une a excelência acadêmica às necessidades práticas da indústria, reduzindo lacunas históricas de formação e garantindo educação de qualidade para a comunidade local e colaboradores da Companhia. Esta iniciativa nasceu dentro da Ânima Empresas, vertical criada como um de nossos pilares estratégicos para alavancar nossas receitas no segmento "B2B", que já começa a entregar seus primeiros resultados.

Já em outubro, demos mais um passo decisivo em nossa história, com o anúncio do acordo de longo prazo entre a Inspirali e o Einstein Hospital Israelita, para a prestação de serviços de consultoria e assessoramento acadêmico especializado, com o propósito de expandir a educação médica de alta qualidade no Brasil. Este acordo exclusivo estabelece uma nova referência para a educação médica no Brasil: por meio da escala e singularidade das escolas e marcas da Inspirali, aliadas à excelência acadêmica, assistencial e de inovação do Einstein, almeja-se elevar o patamar do ensino médico brasileiro, criando uma referência de qualidade com escala na graduação médica nacional e fortalecendo nosso posicionamento competitivo.

Ainda em outubro, celebramos o Dia do Professor, protagonista em nosso propósito de transformar o Brasil pela educação. Ensinar é um ato diário de coragem e esperança: é acreditar no potencial humano mesmo diante da incerteza, provocar sentido, abrir caminhos e inspirar futuros. Cada professora e cada professor do nosso ecossistema faz da sala de aula um espaço de descoberta, diálogo e humanidade, e é por essa dedicação que nossa missão se realiza todos os dias. Fica aqui registrada a nossa gratidão a quem ensina, aprende e constrói futuros com propósito, e nosso compromisso de manter a valorização docente como prática viva, com formação, reconhecimento e condições para que sigam transformando vidas.

Temos uma estratégia clara: entregar educação de qualidade para o Brasil, melhorando continuamente nossa sala de aula, aprimorando a experiência do aluno, valorizando nossos docentes, impulsionando o crescimento sustentável de nossas receitas, sem renunciar à rentabilidade e à eficiência operacional. E como sempre, parabenizo e 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	9M26	3T26	2T26	1T26	9M25	3T25	2T25	1T25	Δ9M26/ 9M25	Δ3T26/ 3T25	Δ2T26/ 2T25	Δ 1T26/ 1T25
Ânima Core	204,6	197,0	201,1	215,6	211,4	203,8	210,4	220,0	-3,2%	-3,3%	-4,4%	-2,0%
Ensino Acadêmico	198,7	191,9	195,3	209,0	202,5	196,4	201,8	209,3	-1,9%	-2,3%	-3,2%	-0,1%
Graduação	*197,0*	*190,2*	*193,6*	*207,3*	*200,8*	*194,8*	*200,0*	*207,4*	-1,9%	-2,4%	-3,2%	0,0%
*Outros**	*1,7*	*1,7*	*1,7*	*1,7*	*1,8*	*1,6*	*1,8*	*1,9*	-3,9%	5,2%	-8,1%	-7,3%
Educação Continuada	5,8	5,2	5,8	6,6	8,9	7,4	8,6	10,7	-34,2%	-30,0%	-32,2%	-38,6%
Ensino Digital	122,1	116,4	125,1	124,8	143,7	136,7	152,7	141,7	-15,0%	-14,9%	-18,1%	-11,9%
Ensino Acadêmico	91,8	85,8	96,2	93,4	113,5	105,3	120,7	114,6	-19,1%	-18,5%	-20,3%	-18,4%
Educação Continuada	30,3	30,6	28,9	31,4	30,2	31,4	32,0	27,1	0,3%	-2,6%	-9,6%	15,5%
Inspirali	22,0	23,0	21,9	21,1	19,9	20,3	19,8	19,6	10,6%	13,2%	11,0%	7,3%
Ensino Acadêmico	12,5	12,3	12,6	12,6	12,2	12,2	12,2	12,1	2,7%	0,4%	3,5%	4,3%
Educação Médica Continuada	9,5	10,7	9,3	8,5	7,7	8,1	7,6	7,6	22,9%	32,7%	23,1%	12,2%
Base de Alunos Total	348,7	336,4	348,1	361,5	375,0	360,8	382,8	381,3	-7,0%	-6,8%	-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	9M26	9M25	Δ 9M26/ 9M25	3T26	3T25	Δ 3T26/ 3T25
Receita Líquida (R$ milhões)	1.808,3	1.661,5	8,8%	617,2	552,6	11,7%
Ensino Acadêmico	1.755,4	1.609,4	9,1%	594,7	530,3	12,1%
Educação Continuada	12,8	14,9	-14,5%	4,2	4,5	-6,6%
Educação Continuada B2B	40,1	37,3	7,8%	18,3	17,8	2,8%
Base de Alunos (em milhares)[1]	204,6	211,4	-3,2%	197,0	203,8	-3,3%
Ensino Acadêmico	198,7	202,5	-1,9%	191,9	196,4	-2,3%
Educação Continuada	5,8	8,9	-34,2%	5,2	7,4	-30,0%
Tíquete Líquido (R$ / mês)[2]	982	873	12,5%	1.044	904	15,5%
Ensino Acadêmico	981	883	11,2%	1.033	900	14,8%
Educação Continuada	243	187	30,0%	269	201	33,4%

[1] Base final do período para trimestre e média para semestre e ano. [2] Tíquete líquido = receita líquida ÷ base de alunos ÷ número de meses do período. Ensino Acadêmico: graduação 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	3T25	4T25	1T26	2T26	3T26	Δ 3T26/ 3T25
Base Anterior	199.991	194.838	187.378	207.330	193.582	-3,2%
Formaturas	(13.165)	-	(22.085)	-	(13.585)	3,2%
Evasão	(25.203)	(7.670)	(23.321)	(14.613)	(24.596)	-2,4%
% Evasão	*12,6%*	*3,9%*	*12,4%*	*7,0%*	*12,7%*	*0,1pp*
Atração	33.215	210	65.358	865	34.789	4,7%
Base Atual	194.838	187.378	207.330	193.582	190.190	-2,4%

Os resultados do terceiro trimestre de 2026 para o segmento Core refletem o forte posicionamento de nossas marcas e nossa capacidade de aumentar o tíquete médio com base em uma melhoria consistente de oferta. Retomamos a normalidade do 'volta às aulas', que neste trimestre se destacou pela evolução no atendimento aos alunos. A atração dos cursos de graduação do Ânima Core cresceu 4,7% no 3T26 *versus* 3T25, com desempenho positivo tanto na modalidade presencial como no semipresencial, e a evasão retornou aos patamares históricos. O crescimento de 14,8% no tíquete médio do Ensino Acadêmico, com desempenho positivo tanto na modalidade presencial como na semipresencial, é fruto de assertivas estratégias de precificação, dentre elas a redução de bolsas comerciais na parcela de rematrícula dos veteranos – isolando este efeito, que ocorre sempre na primeira parcela do semestre, nosso crescimento de tíquete seria de aproximadamente 10,0%.

Como consequência, a receita líquida do Ensino Acadêmico atingiu R$ 594,7 milhões no 3T26, 12,1% acima do mesmo período do ano anterior, somando R$ 1.755,4 milhões nos 9M26, 9,1% acima dos 9M25.

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	9M26	9M25	Δ 9M26/ 9M25	3T26	3T25	Δ 3T26/ 3T25
Receita Líquida (R$ milhões)[1]	**219,3**	**247,5**	**-11,4%**	**64,6**	**75,3**	**-14,2%**
Ensino Acadêmico	209,8	246,7	-15,0%	62,4	72,8	-14,3%
Educação Continuada	58,9	55,1	6,9%	19,5	20,6	-5,3%
Repasses a polos de terceiros	(49,4)	(54,4)	-9,1%	(17,3)	(18,1)	-4,6%
Base de Alunos (em milhares)[2]	**122,1**	**143,7**	**-15,0%**	**116,4**	**136,7**	**-14,9%**
Ensino Acadêmico	91,8	113,5	-19,1%	85,8	105,3	-18,5%
Educação Continuada	30,3	30,2	0,3%	30,6	31,4	-2,6%
Tíquete Líquido (R$ / mês)[3]	**245**	**233**	**4,8%**	**235**	**228**	**3,0%**
Ensino Acadêmico[3]	254	241	5,1%	242	230	5,2%
Educação Continuada[3]	216	203	6,5%	213	219	-2,7%

*[1] Receita líquida de repasse à polos de EAD de terceiros. [2] Base final do período para trimestre e média para semestre e ano. [3] Tíquete líquido = (receita líquida + repasse polos de terceiros) ÷ base de alunos ÷ número de meses do período. **Ensino Acadêmico**: graduação do Ensino Digital. **Educação Continuada**: pós-graduação.*

Fluxo da Graduação Ensino Digital	3T25	4T25	1T26	2T26	3T26	Δ 3T26/ 3T25
Base Anterior	**120.681**	**105.349**	**111.181**	**93.428**	**96.195**	**-20,3%**
Formaturas	(10.399)	-	(9.073)	-	(9.632)	-7,4%
Evasão	(26.501)	(2.555)	(27.145)	(1.525)	(19.039)	-28,2%
% Evasão	*22,0%*	*2,4%*	*24,4%*	*1,6%*	*19,8%*	*-2,2pp*
Atração	21.568	8.387	18.465	4.292	18.295	-15,2%
Base Atual	**105.349**	**111.181**	**93.428**	**96.195**	**85.819**	**-18,5%**

O terceiro trimestre de 2026 no Ensino Digital foi impactado, principalmente, pelas restrições de oferta previstas no Novo Marco Regulatório e pelas melhorias no processo de atração, tornando-o mais assertivo ao considerarmos matriculados apenas os alunos que realizassem o pagamento do primeiro boleto. Tais efeitos levaram a uma queda de 15,2% na atração *versus* o 3T25, resultado parcialmente compensando pelo aumento de tíquete médio e queda na taxa de evasão, levando a uma receita líquida do Ensino Acadêmico de R$ 62,4 milhões no 3T26, 14,3% abaixo do mesmo período do ano anterior. Por outro lado, é importante destacar que, ao avaliarmos apenas os cursos ofertados em ambos os ciclos ("mesmos cursos", excluindo o impacto do Novo Marco Regulatório), verificamos um crescimento de 16,4% na atração. Nos 9M26 a receita líquida do Ensino Acadêmico atingiu R$ 209,8 milhões, 15,0% abaixo dos 9M25.

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)	9M26	9M25	Δ 9M26/ 9M25	3T26	3T25	Δ 3T26/ 3T25
Receita Líquida (R$ milhões)	71,7	70,1	2,3%	23,7	25,1	-5,5%
Repasses polos de terceiros	(3,3)	(3,5)	-5,6%	(1,0)	(1,1)	-10,9%
Base de Alunos (em milhares)[1]	36,1	39,0	-7,5%	35,7	38,8	-7,9%
Tíquete Líquido (R$ / mês)[2]	220,6	199,4	10,6%	221,1	215,6	2,5%

Inspirali

Inspirali	9M26	9M25	Δ 9M26/ 9M25	3T26	3T25	Δ 3T26/ 3T25
Receita Líquida (R$ milhões)	1.228,6	1.142,3	7,6%	404,0	378,0	6,9%
Ensino Acadêmico	1.157,1	1.075,7	7,6%	377,9	354,5	6,6%
Educação Médica Continuada	71,5	66,6	7,4%	26,1	23,5	11,3%
Base de Alunos (em milhares)[1]	22,0	19,9	10,8%	23,1	20,3	13,9%
Ensino Acadêmico	12,5	12,2	2,7%	12,3	12,2	0,4%
Educação Médica Continuada	9,5	7,7	23,4%	10,8	8,1	34,3%
Tíquete Líquido (R$ / mês)[2]	6.193	6.378	-2,9%	5.830	6.211	-6,1%
Ensino Acadêmico	10.291	9.827	4,7%	10.268	9.670	6,2%
Educação Médica Continuada	832	957	-13,0%	804	970	-17,1%

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

A Inspirali encerrou o 3T26 com 12.267 alunos matriculados nos 15 *campi* onde possui Ensino Acadêmico (cursos de graduação), 0,4% acima da base de alunos apresentada no 3T25. O tíquete médio foi 6,2% acima do mesmo período do ano anterior, resultando em uma receita líquida do Ensino Acadêmico de R$ 377,9 milhões no 3T26, 6,6% acima do 3T25 e de R$ 1.157,1 milhões nos 9M26, 7,6% acima dos 9M25.

O segmento de Educação Médica Continuada ("EMC") registrou um crescimento na base de alunos de 34,3% no 3T26 *versus* o 3T25, atingindo 10,8 mil alunos, impulsionado pelo crescimento orgânico da operação. O tíquete médio da EMC no 3T26 foi 17,1% abaixo do 3T25, impactado principalmente pelo efeito mix dos cursos ofertados no período (maior crescimento de alunos advindos da EMR, cujo tíquete médio é menor do que os cursos ofertados na Inspirali Pós). A aquisição da Caliper Escola de Imagem realizada em agosto, apesar de adicionar apenas 126 alunos, adiciona ao portfólio um curso de tíquete médio mais elevado, o que com sua expansão contribuirá para a aceleração de crescimento de receita e tíquete médio do segmento. Como resultado, a receita líquida da EMC foi de R$ 26,1 milhões no trimestre, 11,3% acima do 3T25.

Financiamento Estudantil por terceiros[4]

Financiamento estudantil por terceiros	3T26	3T25	Δ 3T26/ 3T25
% da atração FIES	*2,2%*	*2,5%*	*-0,3pp*
% da atração financiamento privado	*2,5%*	*3,8%*	*-1,3pp*
% da atração	***4,7%***	***6,4%***	***-1,7pp***
Base de Alunos	202.457	207.059	-2,2%
FIES	7.678	6.953	10,4%
% da base de alunos	*3,8%*	*3,4%*	*0,4pp*
Financiamento privado	17.492	15.135	15,6%
% da base de alunos	*8,6%*	*7,3%*	*1,3pp*
Total	25.170	22.088	14,0%
% da base de alunos	***12,4%***	***10,7%***	***1,7pp***

No processo de atração do terceiro trimestre de 2026 registramos 4,7% dos novos alunos utilizando algum tipo de financiamento de terceiros. O crescimento na base de alunos financiados é, em sua maior parte, explicado pelo maior volume de financiamento nos cursos de Medicina.

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

Desempenho financeiro

R$ milhões	Ânima Core			Ensino Digital			Inspirali			Consolidado		
	3T26	3T25	Δ 3T26/ 3T25	3T26	3T25	Δ 3T26/ 3T25	3T26	3T25	Δ 3T26/ 3T25	3T26	3T25	Δ 3T26/ 3T25
Receita Líquida	617,2	552,6	11,7%	64,6	75,3	-14,2%	404,0	378,0	6,9%	1.085,8	1.005,9	7,9%
Total de Custos	(228,2)	(211,1)	8,1%	(4,4)	(5,5)	-20,4%	(126,5)	(112,8)	12,2%	(359,1)	(329,4)	9,0%
Lucro Bruto Ajustado	388,9	341,5	13,9%	60,2	69,8	-13,7%	277,5	265,3	4,6%	726,7	676,5	7,4%
Margem Bruta	*63,0%*	*61,8%*	*1,2pp*	*93,2%*	*92,6%*	*0,6pp*	*68,7%*	*70,2%*	*-1,5pp*	*66,9%*	*67,3%*	*-0,4pp*
Despesas Comerciais	(74,8)	(73,0)	2,5%	(14,4)	(13,3)	8,2%	(21,5)	(14,0)	54,2%	(110,7)	(100,2)	10,5%
Despesas Gerais & Administrativas	(61,1)	(57,2)	6,8%	(11,2)	(15,5)	-27,5%	(51,6)	(53,0)	-2,7%	(123,9)	(125,7)	-1,4%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(1,5)	(13,7)	n/a	(0,0)	0,3	n/a	(0,3)	(1,5)	n/a	(1,7)	(14,9)	n/a
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	6,2	8,8	-29,6%	2,1	1,9	9,2%	2,4	3,8	-35,3%	10,7	14,5	-25,9%
Resultado Operacional Ajustado	257,7	206,4	24,9%	36,7	43,1	-15,0%	206,6	200,6	3,0%	501,0	450,1	11,3%
Margem Operacional	*41,8%*	*37,4%*	*4,4pp*	*56,7%*	*57,3%*	*-0,6pp*	*51,1%*	*53,1%*	*-2,0pp*	*46,1%*	*44,7%*	*1,4pp*

R$ milhões	Ânima Core			Ensino Digital			Inspirali			Consolidado		
	9M26	9M25	Δ 9M26/ 9M25	9M26	9M25	Δ 9M26/ 9M25	9M26	9M25	Δ 9M26/ 9M25	9M26	9M25	Δ 9M26/ 9M25
Receita Líquida	1.808,3	1.661,5	8,8%	219,3	247,5	-11,4%	1.228,6	1.142,3	7,6%	3.256,3	3.051,4	6,7%
Total de Custos	(667,9)	(623,4)	7,1%	(14,5)	(17,9)	-18,9%	(354,1)	(331,9)	6,7%	(1.036,5)	(973,2)	6,5%
Lucro Bruto Ajustado	1.140,5	1.038,1	9,9%	204,8	229,6	-10,8%	874,5	810,5	7,9%	2.219,8	2.078,2	6,8%
Margem Bruta	*63,1%*	*62,5%*	*0,6pp*	*93,4%*	*92,8%*	*0,6pp*	*71,2%*	*70,9%*	*0,3pp*	*68,2%*	*68,1%*	*0,1pp*
Despesas Comerciais	(259,3)	(219,3)	18,3%	(68,6)	(71,8)	-4,5%	(63,0)	(51,1)	23,3%	(390,9)	(342,2)	14,2%
Despesas Gerais & Administrativas	(182,1)	(160,1)	13,8%	(38,5)	(48,8)	-21,2%	(164,1)	(155,3)	5,7%	(384,7)	(364,1)	5,6%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	3,4	(16,0)	n/a	(0,1)	(0,2)	-14,2%	(1,8)	(12,5)	-85,5%	1,4	(28,6)	n/a
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	18,8	20,5	-8,3%	6,5	3,8	68,8%	7,2	10,0	-28,4%	32,4	34,3	-5,6%
Resultado Operacional Ajustado	721,2	663,3	8,7%	104,0	112,6	-7,6%	652,8	601,7	8,5%	1.478,0	1.377,6	7,3%
Margem Operacional	*39,9%*	*39,9%*	*0,0pp*	*47,4%*	*45,5%*	*1,9pp*	*53,1%*	*52,7%*	*0,4pp*	*45,4%*	*45,1%*	*0,3pp*

No 3T26 registramos um crescimento de 11,3% em nosso resultado operacional ajustado consolidado, com um aumento de 1,4 p.p. na margem operacional *versus* 3T25. Os principais destaques são:

a) Redução das despesas gerais e administrativas como percentual da receita no 3T26 *versus* 3T25, resultado da alavancagem operacional acompanhada da disciplina na gestão de custos e despesas;
b) Aumento de 10,5% nas despesas comerciais no 3T26 *versus* 3T25 devido ao aumento da PECLD (Perdas Estimadas em Créditos de Liquidação Duvidosa) do Core, segmento impactado pelo aumento da evasão no 2T26, e da Inspirali, esta última em linha com a média do 1S26.

Como consequência, o resultado operacional ajustado consolidado dos 9M26 acumulou um crescimento de 7,3% *versus* 9M25, com expansão de 0,3 p.p. na margem operacional.

Ânima Core

O Ânima Core apresentou aumento no seu resultado operacional de 24,9% no 3T26 *versus* 3T25, para R$ 257,7 milhões, com a expansão de 4,4 p.p. de margem operacional, fruto da forte expansão da receita líquida no período e crescimento, em menor proporção, de seus custos e despesas. Como resultado, nos 9M26 o resultado operacional ajustado cresceu 8,7% *versus* 9M25, com manutenção de margem no mesmo patamar do mesmo período do ano anterior.

Ensino Digital

O Ensino Digital apresentou queda no seu resultado operacional de 15,0% no 3T26 *versus* 3T25, para R$ 36,7 milhões, com contração de 0,6 p.p. na margem operacional, com a queda na receita líquida acompanhada por menores despesas decorrentes de eficiências operacionais e maior compartilhamento de estruturas com o segmento Core. Como resultado, nos 9M26 o resultado operacional ajustado caiu 7,6% versus 9M25, acumulando expansão de margem de 1,9 p.p. *versus* 9M25.

Inspirali

A Inspirali apresentou aumento de 3,0% no resultado operacional no 3T26 *versus* 3T25 para R$ 206,6 milhões, com contração de margem para 51,1% (*versus* 53,1% no 3T25), devido principalmente à continuidade dos investimentos na qualidade de seus cursos, especialmente em convênios e preceptorias, e à maior PECLD *versus*

3T25, indicador este que se encontra em linha com a média do 1S26. Como resultado, nos 9M26 o resultado operacional ajustado cresceu 8,5% *versus* 9M25, com expansão de 0,4 p.p. na margem *versus* 9M25.

EBITDA e EBITDA ajustado

R$ milhões (exceto em %)	9M26	% AV	9M25	% AV	Δ 9M26/ 9M25	3T26	% AV	3T25	% AV	Δ 3T26/ 3T25
Resultado Operacional Ajustado	1.478,0		1.377,6		7,3%	501,0		450,1		11,3%
Margem operacional	45,4%		45,1%		*0,3pp*	46,1%		44,7%		1,4pp
Despesas Corporativas	(222,8)	*-6,8%*	(219,4)	*-7,2%*	1,5%	(80,3)	*-7,4%*	(75,8)	*-7,5%*	5,9%
EBITDA Ajustado	1.255,2		1.158,2		8,4%	420,7		374,3		12,4%
Margem EBITDA Ajustado	38,5%		38,0%		*0,5pp*	38,7%		37,2%		*1,5pp*
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(32,4)	*-1,0%*	(34,3)	*-1,1%*	-5,6%	(10,7)	*-1,0%*	(14,5)	*-1,4%*	-25,9%
(-) Itens não-recorrentes	(13,1)	*-0,4%*	(10,5)	*-0,3%*	25,4%	(4,7)	*-0,4%*	(1,6)	*-0,2%*	191,9%
EBITDA	1.209,6		1.113,4		8,6%	405,4		358,3		13,1%
Margem EBITDA	37,1%		36,5%		*0,6pp*	37,3%		35,6%		*1,7pp*
(-) Despesa com aluguel	(217,0)	*-6,7%*	(213,2)	*-7,0%*	1,8%	(73,4)	*-6,8%*	(71,3)	*-7,1%*	2,9%
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	1.038,2		945,0		9,9%	347,3		303,0		14,6%
Margem EBITDA Ajustada ex-IFRS16	31,9%		31,0%		*0,9pp*	32,0%		30,1%		*1,9pp*

Encerramos o terceiro trimestre de 2026 com um EBITDA ajustado ex-IFRS 16 14,6% acima do 3T25, atingindo R$ 347,3 milhões, e uma expansão de 1,9 p.p. na margem para 32,0% (*versus* 30,1% no 3T25), reflexo principalmente de maior alavancagem operacional gerada pelo crescimento de receita acompanhado de controle de custos e despesas. Como resultado, EBITDA ajustado ex-IFRS 16 dos 9M26 atingiu R$ 1.038,2 milhões, 9,9% acima do 9M25, com margem de 31,9% (*versus* 31,0% no 9M25).

Não recorrentes

R$ milhões	9M26	3T26	9M25	3T25
Reestruturação e verbas rescisórias	11,1	3,2	10,0	1,6
Outros	2,1	1,5	0,5	(0,0)
Impacto total no EBITDA Ajustado	13,1	4,7	10,5	1,6
Impacto total no EBITDA Ajustado ex-IFRS16	13,1	4,7	10,5	1,6
Impacto total no lucro líquido	13,1	4,7	10,5	1,6

Os gastos não recorrentes verificados no 3T26 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

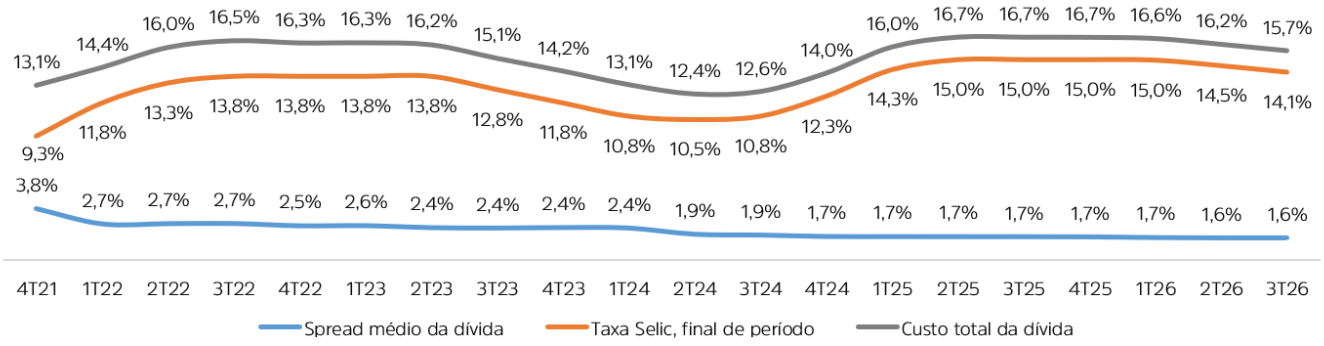
R$ milhões (exceto em %)	9M26	9M25	Δ 9M26/ 9M25	3T26	3T25	Δ 3T26/ 3T25
(+) Receita Financeira	218,6	183,1	19,4%	83,0	75,4	10,1%
Receita com aplicações financeiras	176,6	135,7	30,1%	66,2	55,2	20,0%
Receita com juros de mensalidades	32,4	34,3	-5,6%	10,7	14,5	-25,9%
Outras	9,5	13,0	-26,7%	6,1	5,8	5,9%
(-) Despesa Financeira	(796,1)	(725,8)	9,7%	(268,3)	(258,0)	4,0%
Despesa de comissões e juros com emprestimos[1]	(537,8)	(494,8)	8,7%	(183,6)	(181,3)	1,3%
Despesa Financeira de arrendamento	(127,4)	(107,8)	18,2%	(42,1)	(36,1)	16,7%
Despesa financeira com financiamento privado	(72,3)	(64,3)	12,4%	(22,1)	(20,5)	7,6%
Despesa financeira com antecipação de recebíveis	(15,1)	(14,8)	2,1%	(5,4)	(5,8)	-6,3%
Despesa de juros com títulos a pagar (aquisições)	(5,4)	(6,3)	-14,6%	(1,2)	(1,5)	-21,7%
Outros	(38,2)	(37,8)	0,9%	(13,9)	(12,9)	7,7%
Resultado Financeiro Líquido	(577,5)	(542,7)	6,4%	(185,3)	(182,6)	1,5%

[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 patrimônio líquido.

O resultado financeiro líquido foi de -R$ 185,3 milhões no 3T26, um crescimento de 1,5% *versus* 3T25. Os destaques para o trimestre foram (i) um maior saldo médio de caixa no período (R$ 1.943,6 milhões no 3T26

versus R$ 1.555,0 milhões no 3T25), aumentando em 20,0% a receita com aplicações financeiras do período; (ii) um aumento de 1,3% dos juros de empréstimos, com a maior dívida bruta sendo parcialmente compensada por um menor custo total da dívida, conforme detalhado na seção 'Caixa e endividamento líquido'; e (iii) renovação de contratos de locação de longo prazo ocasionando novo reconhecimento dos efeitos do IFRS 16 na rubrica Despesa Financeira de arrendamento.

Com as ações de gestão de passivo bancário realizadas recentemente, a taxa média do *spread* da dívida consolidada da Companhia encontra-se em 1,6% ao ano, em linha com o 2T26 e abaixo do 3T25.



Lucro e margem líquidos

R$ milhões (exceto em %)	9M26	% AV	9M25	% AV	Δ 9M26/ 9M25	3T26	% AV	3T25	% AV	Δ 3T26/ 3T25
EBITDA	1.209,6	*37,1%*	1.113,4	*36,5%*	8,6%	405,4	*37,3%*	358,3	*35,6%*	13,1%
Depreciação & Amortização	(295,4)	*-9,1%*	(323,0)	*-10,6%*	-8,6%	(92,9)	*-8,6%*	(103,9)	*-10,3%*	-10,6%
Equivalência Patrimonial	(4,2)	*-0,1%*	(3,8)	*-0,1%*	8,3%	(2,1)	*-0,2%*	(1,2)	*-0,1%*	71,6%
EBIT	910,1	*27,9%*	786,5	*25,8%*	15,7%	310,4	*28,6%*	253,2	*25,2%*	22,6%
Resultado Financeiro Líquido	(577,5)	*-17,7%*	(542,7)	*-17,8%*	6,4%	(185,3)	*-17,1%*	(182,6)	*-18,2%*	1,5%
EBT	332,6	*10,2%*	243,8	*8,0%*	36,4%	125,1	*11,5%*	70,6	*7,0%*	77,2%
IR & CSLL	(4,3)	*-0,1%*	1,9	*0,1%*	-330,1%	(2,1)	*-0,2%*	(2,1)	*-0,2%*	3,7%
Lucro Líquido	328,4	*10,1%*	245,7	*8,1%*	33,7%	123,0	*11,3%*	68,5	*6,8%*	79,4%
(-) Participação dos acionistas não controladores	104,3	*3,2%*	103,9	*3,4%*	0,5%	34,3	*3,2%*	32,0	*3,2%*	7,2%
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	224,0	*6,9%*	141,8	*4,6%*	58,0%	88,7	*8,2%*	36,5	*3,6%*	142,7%
Itens não-recorrentes[2]	10,8	*0,3%*	9,9	*0,3%*	9,4%	4,0	*0,4%*	1,6	*0,2%*	152,0%
Amortização de intangível[1,2]	26,1	*0,8%*	43,0	*1,4%*	-39,5%	4,8	*0,4%*	12,2	*1,2%*	-60,5%
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado, atribuível aos acionistas controladores	260,9	*8,0%*	194,8		34,0%	97,5		50,3		93,9%
Margem Líquida Ajustada	8,0%		6,4%		*1,6pp*	9,0%		5,0%		*4,0pp*

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

Concluímos o 3T26 com um lucro líquido atribuível aos acionistas controladores de R$ 88,7 milhões, 142,7% acima do 3T25, resultado, principalmente, do crescimento do EBITDA e da redução das amortizações de intangíveis de aquisições, bem como do resultado financeiro líquido e da participação dos acionistas não controladores crescendo abaixo do EBITDA. Como resultado, o lucro líquido atribuível aos acionistas controladores nos 9M26 foi de R$ 224,0 milhões, 58,0% acima do 9M25.

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 %)	SET 26	JUN 26	MAR 26	DEZ 25	SET 25
(+) Total de Disponibilidades	2.073,7	1.803,3	1.757,9	1.705,4	1.676,5
Caixa	91,4	105,3	105,1	220,0	113,0
Aplicações Financeiras	1.982,3	1.698,0	1.652,8	1.485,4	1.563,5
(-) Total de Empréstimos e Financiamentos[1]	4.743,5	4.672,3	4.540,9	4.561,2	4.336,4
Circulante	1.190,7	1.018,6	494,9	362,7	426,1
Não circulante	3.552,8	3.653,7	4.046,0	4.198,6	3.910,3
(=) Dívida Líquida[2]	(2.669,8)	(2.869,0)	(2.783,0)	(2.855,8)	(2.660,0)
(-) Outras obrigações ajustadas	162,0	153,3	142,9	144,2	148,6
(=) Dívida Líquida ajustada[3]	(2.831,8)	(3.022,4)	(2.925,9)	(3.000,1)	(2.808,6)
(-) Passivo Arrendamentos (IFRS-16)	1.352,1	1.344,7	1.376,0	1.175,9	1.213,1
Circulante	138,0	135,8	132,6	111,1	121,6
Não circulante	1.214,1	1.208,8	1.243,3	1.064,8	1.091,6
(=) Dívida Líquida ajustada incl. IFRS-16[3]	(4.183,9)	(4.367,0)	(4.301,9)	(4.175,9)	(4.021,7)
EBITDA ajustado ex-IFRS16 LTM	1.300,1	1.255,8	1.222,2	1.206,7	1.169,0
Ratio[4]	2,18x	2,41x	2,39x	2,49x	2,40x

[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 3T26 com uma dívida líquida ajustada de R$ 2.831,8 milhões, 6,3% abaixo dos R$ 3.022,4 milhões do 2T26, resultado da geração de caixa do período.

Adicionalmente, realizamos no 3T26 por meio da IBCMED Serviços de Educação S.A. (controlada indireta da Companhia, por meio da Inspirali) a aquisição de 70% do capital social da Sarno e Aquino Serviços Médicos e Treinamento Profissional ("Caliper Escola de Imagem"), obtendo o seu controle, mediante compromisso de aporte de capital de R$ 16,0 milhões até 31 de dezembro de 2027. O contrato prevê opções de compra e de venda sobre os 30% remanescentes. O impacto líquido na dívida da Companhia decorrente desta transação foi de R$ 17,7 milhões.

A redução de 6,3% da Dívida Líquida no trimestre, e aumento no EBITDA ajustado ex-IFRS 16 LTM do período, levou a uma queda da alavancagem para 2,18x *versus* 2,40x do final do 3T25 e 2,41x do final do 2T26.

Contas a receber e prazo médio de recebimento (PMR)

Total R$ milhões, exceto em dias	3T26	2T26	1T26	4T25	3T25	Δ 3T26/ 3T25
Contas a Receber Líquido	1.069,2	1.020,1	1.014,9	887,5	900,2	169,0
a vencer	748,5	670,4	697,3	565,3	575,6	172,9
até 180 dias	170,5	198,0	179,0	173,2	186,7	(16,2)
de 181 a 360 dias	71,5	68,4	71,0	72,8	65,1	6,4
de 361 a 720 dias	78,7	83,2	67,7	76,2	72,7	6,0

Prazos médios de recebimento (PMR)

Total R$ milhões, exceto em dias	3T26	2T26	1T26	4T25	3T25	Δ 3T26/ 3T25
Contas a Receber Líquido	1.069,2	1.020,1	1.014,9	887,5	900,2	169,0
Receita líquida (LTM)	4.228,6	4.148,7	4.109,4	4.023,7	3.947,6	281,0
PMR (# dias)	91	89	89	79	82	9

Não FIES e outros R$ milhões, exceto em dias	3T26	2T26	1T26	4T25	3T25	Δ 3T26/ 3T25
Contas a Receber Líquido	906,5	876,4	867,6	770,6	773,8	132,7
Receita líquida (LTM)	3.933,4	3.883,0	3.884,8	3.829,5	3.765,2	168,2
PMR (# dias)	83	81	80	72	74	9

FIES R$ milhões, exceto em dias	3T26	2T26	1T26	4T25	3T25	Δ 3T26/ 3T25
Contas a Receber Líquido	162,7	143,7	147,4	116,9	126,3	36,4
Receita líquida (LTM)	295,2	265,7	224,5	194,2	182,4	112,8
PMR (# dias)	198	195	236	217	249	-51

Nosso "contas a receber líquido" encerrou o 3T26 com um saldo de R$ 1.069,2 milhões, um aumento de R$ 169,0 milhões em relação ao 3T25, decorrente, em sua maior parte, do amadurecimento da carteira de financiamentos (privados e FIES), além de optarmos por não realizar antecipação de recebíveis de financiamento privado neste trimestre (*versus* antecipação de R$ 32,3 milhões no 3T25), o que impactou o PMR da carteira 'não FIES e outros'. A queda no PMR da carteira 'FIES', por sua vez, é reflexo do aumento do FIES em cursos de Medicina e da melhoria de nossos processos de aditamento de contratos, tornando o recebimento mais rápido. Como resultado, nosso PMR total aumentou 9 dias *versus* 3T25.

Fluxo de caixa

R$ milhões	9M26	9M25	3T26	3T25
Lucro líquido	**328,4**	**245,7**	**123,0**	**68,5**
Provisões	191,4	155,5	59,9	45,2
Depreciação & Amortização	291,0	321,7	92,8	104,2
Despesa líquida com juros e atualização monetária	658,7	603,8	219,3	218,1
Outros ajustes ao resultado líquido	58,0	53,3	23,6	18,1
Pagamento de aluguel	(217,0)	(213,2)	(73,4)	(71,3)
Pagamento de multa de aluguel por devolução de imóvel	(4,1)	(6,9)	0,0	(1,1)
Geração de Caixa Operacional	**1.306,3**	**1.159,8**	**445,1**	**381,7**
Capital de Giro	(301,3)	(170,4)	7,8	90,8
Variações das contas a receber	(364,2)	(222,2)	(101,1)	(14,4)
Variações de outros ativos operacionais	(17,8)	(4,0)	35,1	29,3
Variações dos passivos operacionais	80,6	55,8	73,8	76,0
CAPEX - Imobilizado e Intangível	(159,8)	(158,1)	(56,6)	(59,7)
Subtotal	(461,1)	(328,5)	(48,8)	31,1
Geração de Caixa da Empresa	**845,2**	**831,4**	**396,3**	**412,8**
Juros de Empréstimos Pagos	(408,8)	(364,8)	(68,1)	(100,0)
Captações e Amortizações	52,3	72,1	(45,3)	(38,7)
Aumento de capital em coligadas	(2,3)	(25,8)	(0,4)	(2,9)
Pagamentos de aquisições	(57,3)	(18,6)	(8,0)	(13,9)
Dividendos	(55,7)	(69,1)	(1,8)	(27,7)
Subtotal	(476,9)	(406,9)	(125,9)	(180,6)
Aumento (redução) líquido(a) no caixa /equivalentes	**368,3**	**424,5**	**270,4**	**232,2**
Caixa e Aplicações Financeiras no início do período	1.705,4	1.252,0	1.803,3	1.444,3
Caixa e Aplicações Financeiras no fim do período	2.073,7	1.676,5	2.073,7	1.676,5

A Companhia encerrou o 3T26 com uma geração de caixa operacional de R$ 445,1 milhões, representando um aumento de 16,6% em comparação ao 3T25, e uma geração de caixa da empresa de R$ 396,3 milhões, 4,0% abaixo dos R$ 412,8 milhões do 3T25.

No capital de giro, destacamos o aumento na variação negativa do contas a receber, principalmente devido (1) ao aumento do volume de financiamentos privado e FIES, conforme mencionado na seção de contas a receber; e (2) à não antecipação de recebíveis de financiamento privado neste trimestre (*versus* uma antecipação de R$

32,3 milhões no 3T25). Das atividades de financiamento, destacamos a queda nos juros pagos para R$ 68,1 milhões no 3T26 (*versus* R$ 100,0 milhões no 3T25), explicado pela menor taxa de juros do período e o pré-pagamento de parte da 6ª emissão de Debêntures realizada no 2T26 (R$ 215 milhões com custo de CDI +1,92% ao ano). Por fim, a variação das rubricas "pagamentos de aquisições" e "dividendos" referem-se majoritariamente à aquisição de participação na UniFG realizada no 3T25.

Investimentos (CAPEX)

R$ milhões (exceto em %)	9M26	9M25	Δ 9M26/ 9M25	3T26	3T25	Δ 3T26/ 3T25
Sistema e Tecnologia	100,9	92,0	9,7%	35,0	39,9	-12,3%
Obras e benfeitorias	39,5	42,3	-6,5%	13,7	10,3	32,7%
Outros	19,3	23,8	-18,8%	7,9	9,5	-16,8%
Total Investimento	159,8	158,1	1,1%	56,6	59,7	-5,2%
% sobre a Receita Líquida	4,9%	5,2%	-0,3p.p.	5,2%	5,9%	-0,7p.p.

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

Os investimentos em CAPEX totalizaram R$ 56,6 milhões no 3T26, representando 5,2% da receita líquida do trimestre, e R$ 159,8 milhões no 9M26, representando 4,9% da receita líquida do período, ambos em linha com os patamares históricos praticados pela Companhia.

Glossário

Lucro bruto ajustado

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

Resultado operacional ajustado

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

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

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 liquida 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 %)	9M26	% AV	9M25	% AV	Δ 9M26/ 9M25	3T26	% AV	3T25	% AV	Δ 3T26/ 3T25
Receita Bruta	6.689,7	205,4%	6.360,2	208,4%	5,2%	2.138,0	196,9%	2.051,9	204,0%	4,2%
Descontos, Deduções & Bolsas	(3.308,2)	-101,6%	(3.187,4)	-104,5%	3,8%	(1.009,7)	-93,0%	(1.005,0)	-99,9%	0,5%
Impostos & Taxas	(125,3)	-3,8%	(121,4)	-4,0%	3,2%	(42,5)	-3,9%	(41,0)	-4,1%	3,9%
Receita Líquida	**3.256,3**	100,0%	**3.051,4**	100,0%	**6,7%**	**1.085,8**	100,0%	**1.005,9**	100,0%	**7,9%**
Total de Custos	**(1.036,5)**	-31,8%	**(973,2)**	-31,9%	**6,5%**	**(359,1)**	-33,1%	**(329,4)**	-32,7%	**9,0%**
Pessoal	(649,2)	-19,9%	(615,3)	-20,2%	5,5%	(218,8)	-20,1%	(203,5)	-20,2%	7,5%
Serviços de Terceiros	(108,1)	-3,3%	(102,5)	-3,4%	5,5%	(40,3)	-3,7%	(37,7)	-3,7%	7,0%
Aluguel & Ocupação	(58,5)	-1,8%	(58,1)	-1,9%	0,6%	(18,5)	-1,7%	(19,2)	-1,9%	-3,7%
Outras	(220,6)	-6,8%	(197,3)	-6,5%	11,8%	(81,6)	-7,5%	(69,1)	-6,9%	18,1%
Lucro Bruto Ajustado	**2.219,8**	68,2%	**2.078,2**	68,1%	**6,8%**	**726,7**	66,9%	**676,5**	67,3%	**7,4%**
Despesas Comerciais	**(390,9)**	-12,0%	**(342,2)**	-11,2%	**14,2%**	**(110,7)**	-10,2%	**(100,2)**	-10,0%	**10,5%**
PECLD	(151,0)	-4,6%	(123,4)	-4,0%	22,4%	(42,0)	-3,9%	(29,4)	-2,9%	42,6%
Marketing	(239,9)	-7,4%	(218,8)	-7,2%	9,7%	(68,7)	-6,3%	(70,8)	-7,0%	-2,9%
Despesas Gerais & Administrativas	**(384,7)**	-11,8%	**(364,1)**	-11,9%	**5,6%**	**(123,9)**	-11,4%	**(125,7)**	-12,5%	**-1,4%**
Pessoal	(261,8)	-8,0%	(248,2)	-8,1%	5,5%	(83,2)	-7,7%	(85,9)	-8,5%	-3,2%
Serviços de Terceiros	(93,3)	-2,9%	(86,6)	-2,8%	7,8%	(30,2)	-2,8%	(29,0)	-2,9%	4,3%
Aluguel & Ocupação	(2,7)	-0,1%	(3,5)	-0,1%	-21,6%	(0,4)	0,0%	(1,7)	-0,2%	-76,1%
Outras	(26,9)	-0,8%	(25,9)	-0,8%	3,6%	(10,1)	-0,9%	(9,1)	-0,9%	11,2%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	**1,4**	0,0%	**(28,6)**	-0,9%	**-104,9%**	**(1,7)**	-0,2%	**(14,9)**	-1,5%	**-88,3%**
Provisões	(24,5)	-0,8%	(25,2)	-0,8%	-3,1%	(9,0)	-0,8%	(15,5)	-1,5%	-42,0%
Impostos & Taxas	(8,3)	-0,3%	(5,6)	-0,2%	48,3%	(3,5)	-0,3%	(2,5)	-0,2%	41,1%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	34,2	1,0%	2,2	0,1%	1429,0%	10,7	1,0%	3,0	0,3%	255,7%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	**32,4**	1,0%	**34,3**	1,1%	**-5,6%**	**10,7**	1,0%	**14,5**	1,4%	**-25,9%**
Resultado Operacional Ajustado	**1.478,0**	45,4%	**1.377,6**	45,1%	**7,3%**	**501,0**	46,1%	**450,1**	44,7%	**11,3%**
Despesas Corporativas	(222,8)	-6,8%	(219,4)	-7,2%	1,5%	(80,3)	-7,4%	(75,8)	-7,5%	5,9%
EBITDA Ajustado	**1.255,2**	38,5%	**1.158,2**	38,0%	**8,4%**	**420,7**	38,7%	**374,3**	37,2%	**12,4%**
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(32,4)	-1,0%	(34,3)	-1,1%	-5,6%	(10,7)	-1,0%	(14,5)	-1,4%	-25,9%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(13,1)	-0,4%	(10,5)	-0,3%	25,4%	(4,7)	-0,4%	(1,6)	-0,2%	191,9%
EBITDA	**1.209,6**	37,1%	**1.113,4**	36,5%	**8,6%**	**405,4**	37,3%	**358,3**	35,6%	**13,1%**
Depreciação & Amortização	(295,4)	-9,1%	(323,0)	-10,6%	-8,6%	(92,9)	-8,6%	(103,9)	-10,3%	-10,6%
Equivalência Patrimonial	(4,2)	-0,1%	(3,8)	-0,1%	8,3%	(2,1)	-0,2%	(1,2)	-0,1%	71,6%
EBIT	**910,1**	27,9%	**786,5**	25,8%	**15,7%**	**310,4**	28,6%	**253,2**	25,2%	**22,6%**
Resultado Financeiro Líquido	(577,5)	-17,7%	(542,7)	-17,8%	6,4%	(185,3)	-17,1%	(182,6)	-18,2%	1,5%
EBT	**332,6**	10,2%	**243,8**	8,0%	**36,4%**	**125,1**	11,5%	**70,6**	7,0%	**77,2%**
IR & CSLL	(4,3)	-0,1%	1,9	0,1%	-330,1%	(2,1)	-0,2%	(2,1)	-0,2%	3,7%
Lucro Líquido	**328,4**	10,1%	**245,7**	8,1%	**33,7%**	**123,0**	11,3%	**68,5**	6,8%	**79,4%**
(-) Participação dos acionistas não controladores	104,3	3,2%	103,9	3,4%	0,5%	34,3	3,2%	32,0	3,2%	7,2%
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	**224,0**	6,9%	**141,8**	4,6%	**58,0%**	**88,7**	8,2%	**36,5**	3,6%	**142,7%**
Itens Não-Recorrentes - EBITDA[2]	10,8	0,3%	9,9	0,3%	9,4%	4,0	0,4%	1,6	0,2%	152,0%
Amortização de intangível[1,2]	26,1	0,8%	43,0	1,4%	-39,5%	4,8	0,4%	12,2	1,2%	-60,5%
Lucro (Prejuízo) Líquido ajustado, atribuível aos acionistas controladores	**260,9**	8,0%	**194,8**	6,4%	**34,0%**	**97,5**	9,0%	**50,3**	5,0%	**93,9%**

[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 %)	9M26							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirali	%AV
Receita Bruta	6.689,7	205,4%	4.312,2	238,5%	721,0	328,7%	1.656,5	134,8%
Descontos, Deduções & Bolsas	(3.308,2)	-101,6%	(2.437,5)	-134,8%	(491,6)	-224,2%	(379,0)	-30,8%
Impostos & Taxas	(125,3)	-3,8%	(66,4)	-3,7%	(10,0)	-4,6%	(48,9)	-4,0%
Receita Líquida	**3.256,3**	100,0%	**1.808,3**	100,0%	**219,3**	100,0%	**1.228,6**	100,0%
Total de Custos	**(1.036,5)**	-31,8%	**(667,9)**	-36,9%	**(14,5)**	-6,6%	**(354,1)**	-28,8%
Pessoal	(649,2)	-19,9%	(485,0)	-26,8%	(11,6)	-5,3%	(152,7)	-12,4%
Serviços de Terceiros	(108,1)	-3,3%	(59,0)	-3,3%	(0,2)	-0,1%	(48,9)	-4,0%
Aluguel & Ocupação	(58,5)	-1,8%	(46,1)	-2,5%	(1,1)	-0,5%	(11,2)	-0,9%
Outras	(220,6)	-6,8%	(77,8)	-4,3%	(1,6)	-0,7%	(141,3)	-11,5%
Lucro Bruto Ajustado	**2.219,8**	68,2%	**1.140,5**	63,1%	**204,8**	93,4%	**874,5**	71,2%
Despesas Comerciais	**(390,9)**	-12,0%	**(259,3)**	-14,3%	**(68,6)**	-31,3%	**(63,0)**	-5,1%
PECLD	(151,0)	-4,6%	(100,5)	-5,6%	(24,9)	-11,3%	(25,7)	-2,1%
Marketing	(239,9)	-7,4%	(158,8)	-8,8%	(43,7)	-19,9%	(37,3)	-3,0%
Despesas Gerais & Administrativas	**(384,7)**	-11,8%	**(182,1)**	-10,1%	**(38,5)**	-17,5%	**(164,1)**	-13,4%
Pessoal	(261,8)	-8,0%	(131,4)	-7,3%	(28,4)	-12,9%	(102,1)	-8,3%
Serviços de Terceiros	(93,3)	-2,9%	(35,6)	-2,0%	(8,8)	-4,0%	(48,9)	-4,0%
Aluguel & Ocupação	(2,7)	-0,1%	(0,9)	-0,1%	(0,0)	0,0%	(1,8)	-0,1%
Outras	(26,9)	-0,8%	(14,2)	-0,8%	(1,3)	-0,6%	(11,4)	-0,9%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	**1,4**	0,0%	**3,4**	0,2%	**(0,1)**	-0,1%	**(1,8)**	-0,1%
Provisões	(24,5)	-0,8%	(20,1)	-1,1%	0,0	0,0%	(4,3)	-0,4%
Impostos & Taxas	(8,3)	-0,3%	(4,4)	-0,2%	(0,1)	0,0%	(3,9)	-0,3%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	34,2	1,0%	27,8	1,5%	(0,1)	0,0%	6,4	0,5%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	**32,4**	1,0%	**18,8**	1,0%	**6,5**	2,9%	**7,2**	0,6%
Resultado Operacional Ajustado	**1.478,0**	45,4%	**721,2**	39,9%	**104,0**	47,4%	**652,8**	53,1%
Despesas Corporativas	(222,8)	-6,8%						
EBITDA Ajustado	**1.255,2**	38,5%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(32,4)	-1,0%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(13,1)	-0,4%						
EBITDA	**1.209,6**	37,1%						
Depreciação & Amortização	(295,4)	-9,1%						
Equivalência Patrimonial	(4,2)	-0,1%						
EBIT	**910,1**	27,9%						
Resultado Financeiro Líquido	(577,5)	-17,7%						
EBT	**332,6**	10,2%						
IR & CSLL	(4,3)	-0,1%						
Lucro (Prejuízo) Líquido	**328,4**	10,1%						
(-) Participação dos acionistas não controladores	104,3	3,2%						
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	**224,0**	6,9%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA[2]	10,8	0,3%						
Amortização de intangível[1,2]	26,1	0,8%						
Lucro (Prejuízo) Líquido ajustado, atribuível aos acionistas controladores	**260,9**	8,0%						

[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 %)	9M25							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirali	%AV
Receita Bruta	6.360,2	208,4%	4.040,8	243,2%	786,3	317,7%	1.533,2	134,2%
Descontos, Deduções & Bolsas	(3.187,4)	-104,5%	(2.315,9)	-139,4%	(528,2)	-213,4%	(343,4)	-30,1%
Impostos & Taxas	(121,4)	-4,0%	(63,4)	-3,8%	(10,6)	-4,3%	(47,5)	-4,2%
Receita Líquida	**3.051,4**	100,0%	**1.661,5**	100,0%	**247,5**	100,0%	**1.142,3**	100,0%
Total de Custos	**(973,2)**	-31,9%	**(623,4)**	-37,5%	**(17,9)**	-7,2%	**(331,9)**	-29,1%
Pessoal	(615,3)	-20,2%	(447,3)	-26,9%	(12,7)	-5,1%	(155,2)	-13,6%
Serviços de Terceiros	(102,5)	-3,4%	(52,6)	-3,2%	(0,3)	-0,1%	(49,6)	-4,3%
Aluguel & Ocupação	(58,1)	-1,9%	(46,1)	-2,8%	(1,0)	-0,4%	(11,0)	-1,0%
Outras	(197,3)	-6,5%	(77,4)	-4,7%	(3,9)	-1,6%	(116,0)	-10,2%
Lucro Bruto Ajustado	**2.078,2**	68,1%	**1.038,1**	62,5%	**229,6**	92,8%	**810,5**	70,9%
Despesas Comerciais	**(342,2)**	-11,2%	**(219,3)**	-13,2%	**(71,8)**	-29,0%	**(51,1)**	-4,5%
PECLD	(123,4)	-4,0%	(72,6)	-4,4%	(32,2)	-13,0%	(18,7)	-1,6%
Marketing	(218,8)	-7,2%	(146,7)	-8,8%	(39,7)	-16,0%	(32,4)	-2,8%
Despesas Gerais & Administrativas	**(364,1)**	-11,9%	**(160,1)**	-9,6%	**(48,8)**	-19,7%	**(155,3)**	-13,6%
Pessoal	(248,2)	-8,1%	(112,6)	-6,8%	(34,7)	-14,0%	(100,9)	-8,8%
Serviços de Terceiros	(86,6)	-2,8%	(33,7)	-2,0%	(11,7)	-4,7%	(41,2)	-3,6%
Aluguel & Ocupação	(3,5)	-0,1%	(1,7)	-0,1%	(0,3)	-0,1%	(1,4)	-0,1%
Outras	(25,9)	-0,8%	(12,0)	-0,7%	(2,2)	-0,9%	(11,7)	-1,0%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	**(28,6)**	-0,9%	**(16,0)**	-1,0%	**(0,2)**	-0,1%	**(12,5)**	-1,1%
Provisões	(25,2)	-0,8%	(24,0)	-1,4%	0,3	0,1%	(1,5)	-0,1%
Impostos & Taxas	(5,6)	-0,2%	(4,3)	-0,3%	(0,2)	-0,1%	(1,1)	-0,1%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	2,2	0,1%	12,4	0,7%	(0,3)	-0,1%	(9,9)	-0,9%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	**34,3**	1,1%	**20,5**	1,2%	**3,8**	1,5%	**10,0**	0,9%
Resultado Operacional Ajustado	**1.377,6**	45,1%	**663,3**	39,9%	**112,6**	45,5%	**601,7**	52,7%
Despesas Corporativas	(219,4)	-7,2%						
EBITDA Ajustado	**1.158,2**	38,0%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(34,3)	-1,1%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(10,5)	-0,3%						
EBITDA	**1.113,4**	36,5%						
Depreciação & Amortização	(323,0)	-10,6%						
Equivalência Patrimonial	(3,8)	-0,1%						
EBIT	**786,5**	25,8%						
Resultado Financeiro Líquido	(542,7)	-17,8%						
EBT	**243,8**	8,0%						
IR & CSLL	1,9	0,1%						
Lucro (Prejuízo) Líquido	**245,7**	8,1%						
(-) Participação dos acionistas não controladores	103,9	3,4%						
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	**141,8**	4,6%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA[2]	9,9	0,3%						
Amortização de intangível[1,2]	43,0	1,4%						
Lucro (Prejuízo) Líquido ajustado, atribuível aos acionistas controladores	**194,8**	6,4%						

[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 %)	3T26							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirali	%AV
Receita Bruta	2.138,0	196,9%	1.371,8	222,3%	223,5	345,8%	542,8	134,3%
Descontos, Deduções & Bolsas	(1.009,7)	-93,0%	(731,7)	-118,6%	(155,7)	-240,9%	(122,3)	-30,3%
Impostos & Taxas	(42,5)	-3,9%	(22,9)	-3,7%	(3,1)	-4,8%	(16,5)	-4,1%
Receita Líquida	**1.085,8**	100,0%	**617,2**	100,0%	**64,6**	100,0%	**404,0**	100,0%
Total de Custos	**(359,1)**	-33,1%	**(228,2)**	-37,0%	**(4,4)**	-6,8%	**(126,5)**	-31,3%
Pessoal	(218,8)	-20,1%	(163,9)	-26,6%	(3,4)	-5,2%	(51,4)	-12,7%
Serviços de Terceiros	(40,3)	-3,7%	(22,7)	-3,7%	(0,0)	-0,1%	(17,5)	-4,3%
Aluguel & Ocupação	(18,5)	-1,7%	(14,6)	-2,4%	(0,4)	-0,6%	(3,5)	-0,9%
Outras	(81,6)	-7,5%	(27,0)	-4,4%	(0,6)	-1,0%	(54,0)	-13,4%
Lucro Bruto Ajustado	**726,7**	66,9%	**388,9**	63,0%	**60,2**	93,2%	**277,5**	68,7%
Despesas Comerciais	**(110,7)**	-10,2%	**(74,8)**	-12,1%	**(14,4)**	-22,3%	**(21,5)**	-5,3%
PECLD	(42,0)	-3,9%	(31,0)	-5,0%	(2,9)	-4,5%	(8,1)	-2,0%
Marketing	(68,7)	-6,3%	(43,8)	-7,1%	(11,5)	-17,8%	(13,4)	-3,3%
Despesas Gerais & Administrativas	**(123,9)**	-11,4%	**(61,1)**	-9,9%	**(11,2)**	-17,4%	**(51,6)**	-12,8%
Pessoal	(83,2)	-7,7%	(46,5)	-7,5%	(7,3)	-11,4%	(29,4)	-7,3%
Serviços de Terceiros	(30,2)	-2,8%	(9,7)	-1,6%	(3,5)	-5,4%	(17,1)	-4,2%
Aluguel & Ocupação	(0,4)	0,0%	0,1	0,0%	(0,0)	0,0%	(0,6)	-0,1%
Outras	(10,1)	-0,9%	(5,2)	-0,8%	(0,4)	-0,6%	(4,6)	-1,1%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	**(1,7)**	-0,2%	**(1,5)**	-0,2%	**(0,0)**	0,0%	**(0,3)**	-0,1%
Provisões	(9,0)	-0,8%	(8,3)	-1,3%	0,0	0,0%	(0,7)	-0,2%
Impostos & Taxas	(3,5)	-0,3%	(2,5)	-0,4%	(0,0)	-0,1%	(1,0)	-0,2%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	10,7	1,0%	9,3	1,5%	0,0	0,0%	1,4	0,3%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	**10,7**	1,0%	**6,2**	1,0%	**2,1**	3,2%	**2,4**	0,6%
Resultado Operacional Ajustado	**501,0**	46,1%	**257,7**	41,8%	**36,7**	56,7%	**206,6**	51,1%
Despesas Corporativas	(80,3)	-7,4%						
EBITDA Ajustado	**420,7**	38,7%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(10,7)	-1,0%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(4,7)	-0,4%						
EBITDA	**405,4**	37,3%						
Depreciação & Amortização	(92,9)	-8,6%						
Equivalência Patrimonial	(2,1)	-0,2%						
EBIT	**310,4**	28,6%						
Resultado Financeiro Líquido	(185,3)	-17,1%						
EBT	**125,1**	11,5%						
IR & CSLL	(2,1)	-0,2%						
Lucro (Prejuízo) Líquido	**123,0**	11,3%						
(-) Participação dos acionistas não controladores	34,3	3,2%						
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	**88,7**	8,2%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA[2]	4,0	0,4%						
Amortização de intangível[1],[2]	4,8	0,4%						
Lucro (Prejuízo) Líquido ajustado, atribuível aos acionistas controladores	**97,5**	9,0%						

[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 %)	3T25							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirali	%AV
Receita Bruta	2.051,9	*204,0%*	1.291,4	*233,7%*	248,6	*330,1%*	511,9	*135,4%*
Descontos, Deduções & Bolsas	(1.005,0)	*-99,9%*	(716,8)	*-129,7%*	(169,8)	*-225,4%*	(118,4)	*-31,3%*
Impostos & Taxas	(41,0)	*-4,1%*	(21,9)	*-4,0%*	(3,5)	*-4,7%*	(15,5)	*-4,1%*
Receita Líquida	**1.005,9**	*100,0%*	**552,6**	*100,0%*	**75,3**	*100,0%*	**378,0**	*100,0%*
Total de Custos	**(329,4)**	*-32,7%*	**(211,1)**	*-38,2%*	**(5,5)**	*-7,4%*	**(112,8)**	*-29,8%*
Pessoal	(203,5)	*-20,2%*	(150,0)	*-27,1%*	(3,5)	*-4,7%*	(49,9)	*-13,2%*
Serviços de Terceiros	(37,7)	*-3,7%*	(19,4)	*-3,5%*	(0,1)	*-0,2%*	(18,1)	*-4,8%*
Aluguel & Ocupação	(19,2)	*-1,9%*	(15,5)	*-2,8%*	(0,4)	*-0,5%*	(3,2)	*-0,9%*
Outras	(69,1)	*-6,9%*	(26,1)	*-4,7%*	(1,5)	*-2,0%*	(41,5)	*-11,0%*
Lucro Bruto Ajustado	**676,5**	*67,3%*	**341,5**	*61,8%*	**69,8**	*92,6%*	**265,3**	*70,2%*
Despesas Comerciais	**(100,2)**	*-10,0%*	**(73,0)**	*-13,2%*	**(13,3)**	*-17,7%*	**(14,0)**	*-3,7%*
PDD	(29,4)	*-2,9%*	(24,2)	*-4,4%*	(3,1)	*-4,1%*	(2,2)	*-0,6%*
Marketing	(70,8)	*-7,0%*	(48,8)	*-8,8%*	(10,2)	*-13,6%*	(11,8)	*-3,1%*
Despesas Gerais & Administrativas	**(125,7)**	*-12,5%*	**(57,2)**	*-10,4%*	**(15,5)**	*-20,6%*	**(53,0)**	*-14,0%*
Pessoal	(85,9)	*-8,5%*	(41,3)	*-7,5%*	(10,6)	*-14,1%*	(34,1)	*-9,0%*
Serviços de Terceiros	(29,0)	*-2,9%*	(10,6)	*-1,9%*	(4,1)	*-5,4%*	(14,3)	*-3,8%*
Aluguel & Ocupação	(1,7)	*-0,2%*	(0,7)	*-0,1%*	(0,1)	*-0,1%*	(0,9)	*-0,2%*
Outras	(9,1)	*-0,9%*	(4,7)	*-0,9%*	(0,8)	*-1,0%*	(3,6)	*-1,0%*
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	**(14,9)**	*-1,5%*	**(13,7)**	*-2,5%*	**0,3**	*0,4%*	**(1,5)**	*-0,4%*
Provisões	(15,5)	*-1,5%*	(16,0)	*-2,9%*	0,7	*0,9%*	(0,1)	*0,0%*
Impostos & Taxas	(2,5)	*-0,2%*	(2,0)	*-0,4%*	(0,1)	*-0,2%*	(0,3)	*-0,1%*
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	3,0	*0,3%*	4,4	*0,8%*	(0,3)	*-0,4%*	(1,1)	*-0,3%*
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	**14,5**	*1,4%*	**8,8**	*1,6%*	**1,9**	*2,5%*	**3,8**	*1,0%*
Resultado Operacional Ajustado	**450,1**	*44,7%*	**206,4**	*37,4%*	**43,1**	*57,3%*	**200,6**	*53,1%*
Despesas Corporativas	(75,8)	*-7,5%*						
EBITDA Ajustado	**374,3**	*37,2%*						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(14,5)	*-1,4%*						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(1,6)	*-0,2%*						
EBITDA	**358,3**	*35,6%*						
Depreciação & Amortização	(103,9)	*-10,3%*						
Equivalência Patrimonial	(1,2)	*-0,1%*						
EBIT	**253,2**	*25,2%*						
Resultado Financeiro Líquido	(182,6)	*-18,2%*						
EBT	**70,6**	*7,0%*						
IR & CSLL	(2,1)	*-0,2%*						
Lucro (Prejuízo) Líquido	**68,5**	*6,8%*						
(-) Participação dos acionistas não controladores	32,0	*3,2%*						
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	**36,5**	*3,6%*						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA[2]	1,6	*0,2%*						
Amortização de intangível[1,2]	12,2	*1,2%*						
Lucro (Prejuízo) Líquido ajustado, atribuível aos acionistas controladores	**50,3**	*5,0%*						

[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	9M26						
R$ milhões	DRE Gerencial (Ajustado)	Deprec. & Amort.	Desp. Com alugueis	Corporativa	Multa & Juros Mens.	Itens Não Recor.	DRE Societária
Receita Bruta	6.689,7					0,0	6.689,7
Descontos, Deduções & Bolsas	(3.308,2)					0,0	(3.308,2)
Impostos & Taxas	(125,3)					0,0	(125,3)
Receita Líquida	3.256,3	0,0		0,0	0,0	0,0	3.256,3
Total de Custos	(1.036,5)	(147,3)		0,0	0,0	(2,1)	(1.185,9)
- Pessoal	(649,2)					(2,1)	(651,3)
- Serviços de Terceiros	(108,1)					0,0	(108,1)
- Aluguel & Ocupação	(58,5)	(147,3)				(0,0)	(205,8)
- Outras	(220,6)					(0,0)	(220,7)
Lucro Bruto	2.219,8	(147,3)		0,0	0,0	(2,1)	2.070,3
Despesas Comerciais	(390,9)	0,0		(0,0)	0,0	0,0	(390,9)
- PECLD	(151,0)			0,0		0,0	(151,0)
- Marketing	(239,9)			(0,0)		0,0	(239,9)
Despesas Gerais & Administrativas	(384,7)	(148,0)		(224,2)	0,0	(13,8)	(770,8)
- Pessoal	(261,8)			(149,0)		(8,9)	(419,7)
- Serviços de Terceiros	(93,3)			(69,8)		(4,9)	(168,0)
- Aluguel & Ocupação	(2,7)	(149,7)		(0,0)		0,0	(152,5)
- Outras	(26,9)	1,7		(5,4)		(0,1)	(30,6)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	1,4	0,0		1,4	0,0	2,8	5,6
- Provisões	(24,5)			(2,8)		0,0	(27,2)
- Impostos & Taxas	(8,3)			(1,3)		(17,0)	(26,7)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	34,2			5,5		19,8	59,5
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	32,4			0,0	(32,4)	0,0	0,0
Resultado Operacional	1.478,0	(295,4)		(222,8)	(32,4)	(13,1)	914,3
- Despesas Corporativas	(222,8)			222,8			0,0
EBITDA Ajustado	1.255,2	(295,4)		0,0	(32,4)	(13,1)	914,3
(-) Despesa com aluguel	(217,0)		217,0				0,0
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	1.038,2	(295,4)	217,0	0,0	(32,4)	(13,1)	914,3
(+) Despesa com aluguel	217,0		(217,0)				0,0
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(32,4)				32,4		0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(13,1)					13,1	0,0
EBITDA	1.209,6	(295,4)	0,0	0,0	0,0	0,0	914,3
Depreciação & Amortização	(295,4)	295,4					0,0
Equivalência Patrimonial	(4,2)						(4,2)
EBIT	910,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	910,1
Resultado Financeiro Líquido	(577,5)						(577,5)
EBT	332,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	332,6
Imposto de Renda & CSLL	(4,3)						(4,3)
Lucro Líquido	328,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	328,4
(-) Participação dos acionistas não controladores	104,3						104,3
Lucro Líquido, atribuível aos acionistas controladores	224,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	224,0
Itens Não-Recorrentes - EBITDA[2]	10,8						
Amortização de intangível[1]	26,1						
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	260,9	-		-	-	-	-

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

R$ milhões	9M26				
	Anima Core	Inspirali	Ensino Digital	Corporativo	Consolidado
Receita líquida	1.808,3	1.228,6	219,3	(0,0)	3.256,3
Custo dos serviços prestados	(778,1)	(391,2)	(16,7)	0,0	(1.185,9)
Lucro Bruto	1.030,3	837,4	202,6	(0,0)	2.070,3
Despesas comerciais	(158,8)	(37,3)	(43,7)	(0,0)	(239,9)
PECLD	(100,5)	(25,7)	(24,9)	0,0	(151,0)
Despesas gerais e administrativas	(212,5)	(227,0)	(43,9)	(287,4)	(770,8)
Resultado de equivalência patrimonial	(4,2)	0,0	0,0	0,0	(4,2)
Outras (despesas) receitas operacionais	1,9	(1,8)	(0,1)	5,6	5,6
Resultado antes do resultado financeiro, conforme DFs	556,2	545,7	90,0	(281,8)	910,1
Itens de conciliação:					
Depreciação e amortização	138,4	91,1	7,5	58,4	295,4
Resultado multa, juros s/ mensalidade	18,8	7,2	6,5	0,0	32,4
Equivalência patrimonial	4,2	0,0	0,0	0,0	4,2
Itens não recorrentes	3,7	8,8	0,1	0,6	13,1
Resultado operacional	721,2	652,8	104,0	(222,8)	1.255,2

Anexo V: Reconciliação do EBITDA ajustado ex-IRFS 16

R$ milhões	Consolidado			
	9M26	9M25	3T26	3T25
Receita Líquida	3.256,3	3.051,4	1.085,8	1.005,9
Lucro Líquido	328,4	245,7	123,0	68,5
(+) Imposto de Renda & CSLL	4,3	(1,9)	2,1	2,1
(+) Resultado Financeiro Líquido	577,5	542,7	185,3	182,6
(+) Depreciação & Amortização	295,4	323,0	92,9	103,9
(+) Equivalência Patrimonial	4,2	3,8	2,1	1,2
EBITDA	1.209,6	1.113,4	405,4	358,3
Margem EBITDA	37,1%	36,5%	37,3%	35,6%
(+) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	32,4	34,3	10,7	14,5
(+) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	13,1	10,5	4,7	1,6
EBITDA Ajustado	1.255,2	1.158,2	420,7	374,3
Margem EBITDA Ajustada	38,5%	38,0%	38,7%	37,2%
(-) Despesa com aluguel ex-IFRS16	(217,0)	(213,2)	(73,4)	(71,3)
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	1.038,2	945,0	347,3	303,0
Margem EBITDA Ajustada ex-IFRS16	31,9%	31,0%	32,0%	30,1%

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

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	9M26	9M25	3T26	3T25
Receita Líquida	**3.256,3**	**3.051,4**	**1.085,8**	**1.005,9**
Custo dos Serviços Prestados	(1.185,9)	(1.115,1)	(408,9)	(366,6)
Lucro Bruto (Prejuízo)	**2.070,3**	**1.936,3**	**677,0**	**639,3**
Receitas (Despesas) Operacionais	**(1.160,2)**	**(1.149,8)**	**(366,5)**	**(386,1)**
Comerciais	(390,9)	(343,8)	(110,7)	(100,3)
Gerais e administrativas	(770,8)	(771,7)	(252,4)	(269,0)
Resultado de equivalência patrimonial	(4,2)	(3,8)	(2,1)	(1,2)
Outras (despesas) receitas operacionais	5,6	(30,4)	(1,4)	(15,6)
Resultado antes do Resultado Financeiro	**910,1**	**786,5**	**310,4**	**253,2**
Receita financeira	218,6	183,1	83,0	75,4
Despesa financeira	(796,1)	(725,8)	(268,3)	(258,0)
Lucro (Prejuízo) antes de impostos	**332,6**	**243,8**	**125,1**	**70,6**
Imposto de renda e contribuição social, corrente e diferido	(4,3)	1,9	(2,1)	(2,1)
Lucro (Prejuízo) Líquido	**328,4**	**245,7**	**123,0**	**68,5**
(-) Participação dos acionistas não controladores	104,3	103,9	34,3	32,0
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	**224,0**	**141,8**	**88,7**	**36,5**

Anexo VII: Balanço Patrimonial

Ativo R$ milhões	SET 26	JUN 26	SET 25
Ativo Circulante	**3.010,9**	**2.749,7**	**2.547,9**
Caixa e equivalentes de caixa	91,4	105,3	113,0
Aplicações financeiras	1.955,6	1.671,6	1.563,5
Contas a receber	838,5	821,9	759,1
Conta a receber com partes relacionadas	0,4	0,4	0,4
Impostos e contribuições a recuperar	71,8	77,8	52,8
Outros ativos circulantes	53,2	72,7	59,0
Ativo Não Circulante	**7.911,6**	**7.844,6**	**7.542,4**
Aplicações financeiras	26,7	26,4	0,0
Contas a Receber	230,7	198,2	141,0
Depositos judiciais	141,7	148,0	147,6
Direitos a receber por aquisições	280,0	248,8	151,1
Créditos com partes relacionadas	7,1	4,6	1,6
Impostos e contribuições a recuperar	35,0	37,1	29,0
Outros ativos não circulantes	13,5	12,9	9,3
Investimentos	73,1	74,2	57,3
Direito de uso de arrendamentos	1.085,1	1.087,7	972,1
Imobilizado	499,8	497,4	507,3
Intangível	5.518,8	5.509,3	5.526,0
Total do Ativo	**10.922,5**	**10.594,3**	**10.090,3**

Passivo R$ milhões	SET 26	JUN 26	SET 25
Passivo Circulante	**2.116,5**	**1.840,0**	**1.328,5**
Fornecedores	220,6	207,8	218,3
Contas a pagar com partes relacionadas	0,0	0,0	0,0
Empréstimos, financiamentos e debêntures	1.179,5	997,2	411,4
Arrendamentos a pagar	138,0	135,8	121,6
Obrigações sociais e salariais	278,0	244,2	261,6
Obrigações tributárias	41,8	37,5	43,1
Adiantamentos de clientes	150,1	95,0	164,3
Parcelamento de impostos e contribuições	16,8	16,1	14,7
Contas a pagar por aquisições	23,4	30,3	29,4
Dividendos a pagar	0,5	2,2	0,4
Derivativos	11,2	21,4	14,7
Outros passivos circulantes	56,7	52,3	49,1
Passivo Não Circulante	**5.717,2**	**5.775,2**	**5.855,3**
Empréstimos, financiamentos e debêntures	3.521,7	3.629,2	3.887,0
Arrendamentos a pagar	1.214,1	1.208,8	1.091,6
Contas a pagar por aquisições	85,8	67,9	59,4
Débitos com partes relacionadas	0,1	0,1	0,1
Adiantamentos de clientes	15,4	15,7	17,1
Parcelamento de impostos e contribuições	36,0	39,0	45,1
Imposto de renda e contribuição social diferidos	64,9	64,8	66,7
Provisão para riscos trabalhistas, tributárias e cíveis	609,1	583,4	523,2
Derivativos	31,1	24,5	23,3
Outros passivos não circulantes	130,2	133,6	135,4
Provisão para perdas em investimento	8,8	8,2	6,5
Patrimônio Líquido	**3.088,8**	**2.979,1**	**2.906,5**
Capital Social	2.451,7	2.451,7	2.451,7
Reserva de capital	22,0	22,1	22,1
Reservas de lucros	244,6	244,6	150,3
Ações em tesouraria	(175,1)	(175,2)	(175,2)
Ajustes de avaliação patrimonial	(274,4)	(261,2)	(236,2)
Lucros acumulados	224,0	135,3	141,8
Participação dos acionistas não controladores	595,9	561,8	552,1
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	**10.922,5**	**10.594,3**	**10.090,3**

São Paulo, November 5th, 2026 - Ânima Holding S.A. (B3: ANIM3) announces its results for the 3rd quarter of 2026 (3Q26). The consolidated financial statements were prepared in accordance with the accounting practices adopted in Brazil and the International Financial Reporting Standards (IFRS) issued by the *International Accounting Standards Board* (IASB).

Financial Results (Menegerial data[2]) R$ million (except in %)	9M26	9M25	Δ 9M26/ 9M25	3Q26	3Q25	Δ 3Q26/ 3Q25
Net Revenue	3,256.3	3,051.4	6.7%	1,085.8	1,005.9	7.9%
Adjusted Gross Profit	2,219.8	2,078.2	6.8%	726.7	676.5	7.4%
Adjusted Gross Margin	*68.2%*	*68.1%*	*0.1pp*	*66.9%*	*67.3%*	*-0.4pp*
Adjusted Operating Result	1,478.0	1,377.6	7.3%	501.0	450.1	11.3%
AdjustedOperating Margin	*45.4%*	*45.1%*	*0.3pp*	*46.1%*	*44.7%*	*1.4pp*
Adjusted EBITDA	1,255.2	1,158.2	8.4%	420.7	374.3	12.4%
Adjusted EBITDA Margin	*38.5%*	*38.0%*	*0.5pp*	*38.7%*	*37.2%*	*1.5pp*
Adjusted EBITDA ex-IFRS16	1,038.2	945.0	9.9%	347.3	303.0	14.6%
Adjusted EBITDA Margin ex-IFRS16	*31.9%*	*31.0%*	*0.9pp*	*32.0%*	*30.1%*	*1.9pp*
Net Income attributable to controllers	224.0	141.8	58.0%	88.7	36.5	142.7%
Net Margin attributable to controllers	*6.9%*	*4.6%*	*2.3pp*	*8.2%*	*3.6%*	*4.6pp*
Operating Cash Flow	1,306.3	1,159.8	12.6%	445.1	381.7	16.6%
Cash Flow to Firm	845.2	831.4	1.7%	396.3	412.8	-4.0%

Operating Results	9M26	9M25	Δ 9M26/ 9M25	3Q26	3Q25	Δ 3Q26/ 3Q25
Student Base - Ânima Core Academic Education[1]	198,726	202,513	-1.9%	191,852	196,418	-2.3%
Student Base - Distance Learning[1]	91,814	113,531	-19.1%	85,819	105,349	-18.5%
Student Base - Inspirali[1]	12,493	12,163	2.7%	12,267	12,221	0.4%
Ticket - Ânima Core Academic Education (R$/month)	981	883	11.2%	1,033	900	14.8%
Ticket - Distance Learning Academic Education	254	241	5.1%	242	230	5.2%
Ticket - Inspirali Academic Education (R$/month)	10,291	9,827	4.7%	10,268	9,670	6.2%

Financial highlights

- **Consolidated net revenue grew 7.9% in 3Q26 versus 3Q25 to R$ 1,085.8 million and 6.7% in 9M26 to R$ 3,256.3 million**, with positive performance in Ânima Core (+11.7% versus 3Q25 and +8.8% versus 9M25) and Inspirali (+6.9% versus 3Q25 and +7.6% versus 9M25);
- **Adjusted EBITDA (ex-IFRS 16) grew 14.6% in 3Q26 to R$ 347.3 million and 9.9% in 9M26 to R$ 1,038.2 million**, with margins of 32.0% (versus 30.1% in 3Q25) and 31.9% (versus 31.0% in 9M25), respectively;
- **Net income attributable to controlling shareholders was R$ 88.7 million in 3Q26**, up 142.7% from R$ 36.5 million in 3Q25, and **R$ 224.0 million in 9M26**, 58.0% higher than in 9M25;
- **Cash flow to firm was R$ 396.3 million in 3Q26** and **R$ 845.2 million in 9M26**;
- **Leverage decreased to 2.18x net debt to adjusted EBITDA ex-IFRS 16 LTM[3] at the end of 3Q26** versus 2.41x in 2Q26 and 2.40x in 3Q25.

Operational highlights

- **Average ticket increased in Academic Education across all verticals in 3Q26**: Ânima Core (**+14.8%** vs. 3Q25), Digital Learning (**+5.2%** vs. 3Q25), Inspirali (**+6.2%** vs. 3Q25); resulting in an **increase in average ticket for Academic Education in 9M26** of **11.2% for Core**, **5.1% for Digital Learning** and **4.7% for Inspirali** vs. 9M25

[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 Income and Margin" and "Cash and Net Debt" of this release, as well as the sections "Annex III – Income Statement Reconciliation" and "Glossary".
[3] LTM = last twelve months

Message from Management

The results for the third quarter of 2026 give us confidence that we are on the right track. After a first half marked by challenges in implementing improvements to our Ânima Core offering — including the adoption of a hybrid format fully aligned with the New Regulatory Framework and system updates to our technology platform — we had a flawless "back-to-school" period in 3Q26, reflected in growth in student intake and the normalization of dropout in the segment. At the same time, Inspirali continues to demonstrate its strength, delivering growing results during the period.

The Core segment posted 4.7% growth in Academic Education student intake in 3Q26 vs. 3Q25 and a dropout rate in line with 3Q25, at 12.7%. Combined with the increase in the average net ticket for Academic Education (+14.8% vs. 3Q25), this resulted in net revenue growth (+12.1% vs. 3Q25). Even with significant investments in quality made during the period, the strong revenue performance, together with a focus on business efficiency, led to an expansion of the operating margin to 41.8% in 3Q26 (versus 37.4% in 3Q25).

The Digital Learning segment continues to be impacted by the restrictions imposed by the New Regulatory Framework ("NRF") on the offering of certain undergraduate courses in this modality, showing a 15.2% drop in student intake for the quarter vs. 3Q25, partially offset by a 2.2 p.p. decrease in dropout and a higher average net ticket. It is essential to highlight that, excluding the NRF impacts, our student intake grew 16.4% in volume ("same courses"). As a result, Academic Education net revenue declined 14.3% vs. 3Q25. Operational efficiencies and structural optimizations carried out in conjunction with the Core segment were important levers in keeping the segment's operating margin close to the prior year's level, at 56.7% (versus 57.3% in 3Q25).

At Inspirali, we highlight the 6.2% growth in average ticket of the Academic Education vs. 3Q25, leading to segment net revenue for the quarter 6.6% higher than in the same period of the previous year. Continuing Medical Education maintains its growth trajectory, with a student base 34.3% above 3Q25. This, combined with the acquisition of Caliper Escola de Imagem completed in August, more than offsetting the decline in average ticket caused by the product mix, and posting an 11.3% increase in segment revenue in 3Q26. Inspirali continued to invest in the quality of its courses, with significant investments primarily in partnership agreements and preceptorships, which, combined with a PDA (Provision for Doubtful Accounts) above 3Q25 (but in line with the 1H26 average), led to an operating margin of 51.1% in 3Q26.

The combination of these results led to a 7.9% increase in consolidated net revenue for the quarter to R$ 1,085.8 million (R$ 3,256.3 million in 9M26, +6.7% vs. 9M25) and to consolidated adjusted EBITDA ex-IFRS 16 of R$ 347.3 million, a 14.6% increase vs. 3Q25, resulting in a 1.9 p.p. expansion of the adjusted EBITDA margin ex-IFRS 16 to 32.0% (R$ 1,038.2 million in 9M26, +9.9% vs. 9M25, and a margin of 31.9% versus 31.0% in 9M25). Financial expenses growing below EBITDA growth, the decline in amortization of acquisition-related intangibles, and the purchase of minority stakes over the last 12 months — which reduced the non-controlling interest share — led to net income attributable to controlling shareholders of R$ 88.7 million in 3Q26, a 142.7% increase vs. 3Q25 (R$ 224.0 million in 9M26, +58.0% vs. 9M25). Our leverage ended 3Q26 at 2.18x net debt to adjusted EBITDA ex-IFRS 16 LTM, a decrease vs. 2.40x in 3Q25 and 2.41x in 2Q26, as a result of both consistent cash generation during the period and continued EBITDA growth.

In this third quarter, we announced the acquisition of FMU, a valuable brand with over 50 years of history and one of Brazil's most recognized higher education institutions. With 51,000 students enrolled in its programs — 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 will strengthen the strategic position of the network of institutions comprising the Ânima ecosystem within Brazilian higher education, with a portfolio of strong, well-established brands, adding revenue growth to its operations in the Core and Digital segments. The transaction is under review by CADE (Administrative Council for Economic Defense), and we estimate that closing will occur in the coming months.

In August, we launched, in partnership with Gerdau, the Technology Degree Program in Steel Industry Production Processes, taught by Una in Conselheiro Lafayete, in the state of Minas Gerais. The partnership combines academic excellence with the practical needs of industry, narrowing historical training gaps and ensuring quality

education for the local community and the company's employees. This initiative was born within Ânima Empresas, a vertical created as one of our strategic pillars to leverage our revenues in the "B2B" segment, which is already starting to deliver its first results.

Then, in October, we took another decisive step in our history with the announcement of a long-term agreement between Inspirali and Einstein Hospital Israelita for the provision of specialized academic consulting and advisory services, with the purpose of expanding high-quality medical education in Brazil. This exclusive agreement sets a new benchmark for medical education in Brazil: by combining the scale and uniqueness of Inspirali's schools and brands with Einstein's academic, clinical, and innovation excellence, we aim to raise the level of Brazilian medical education, creating a quality benchmark at scale in national undergraduate medical education and strengthening our competitive positioning.

Also in October, we celebrated Teachers' Day, honoring those who play a leading role in our purpose of transforming Brazil through education. Teaching is a daily act of courage and hope: believing in human potential even in the face of uncertainty, sparking meaning, opening paths, and inspiring futures. Every teacher in our ecosystem turns the classroom into a space of discovery, dialogue, and humanity, and it is through this dedication that our mission is fulfilled every day. We take this opportunity to record our gratitude to those who teach, learn, and build futures with purpose, and our commitment to keeping the appreciation of our faculty a living practice, with training, recognition, and conditions that allow them to keep transforming lives.

We have a clear strategy: to deliver quality education to Brazil by continuously improving our classrooms, enhancing the student experience, valuing our faculty, and driving the sustainable growth of our revenues, without giving up profitability and operational efficiency. And as always, I congratulate and thank each of our thousands of educators who, together, build our track record of solid results.

PAULA MARIA HARRACA
CEO of Ânima Educação

Operational Performance

Student base

in thousands	9M26	3Q26	2Q26	1Q26	9M25	3Q25	2Q25	1Q25	Δ9M26/ 9M25	Δ3Q26/ 3Q25	Δ2Q26/ 2Q25	Δ 1Q26/ 1Q25
Ânima Core	204.6	197.0	201.1	215.6	211.4	203.8	210.4	220.0	-3.2%	-3.3%	-4.4%	-2.0%
Academic Education	198.7	191.9	195.3	209.0	202.5	196.4	201.8	209.3	-1.9%	-2.3%	-3.2%	-0.1%
Undegraduate	*197.0*	*190.2*	*193.6*	*207.3*	*200.8*	*194.8*	*200.0*	*207.4*	-1.9%	-2.4%	-3.2%	0.0%
*Others**	*1.7*	*1.7*	*1.7*	*1.7*	*1.8*	*1.6*	*1.8*	*1.9*	-3.9%	5.2%	-8.1%	-7.3%
Lifelong Learning	5.8	5.2	5.8	6.6	8.9	7.4	8.6	10.7	-34.2%	-30.0%	-32.2%	-38.6%
Distance Learning	122.1	116.4	125.1	124.8	143.7	136.7	152.7	141.7	-15.0%	-14.9%	-18.1%	-11.9%
Academic Education	91.8	85.8	96.2	93.4	113.5	105.3	120.7	114.6	-19.1%	-18.5%	-20.3%	-18.4%
Lifelong Learning	30.3	30.6	28.9	31.4	30.2	31.4	32.0	27.1	0.3%	-2.6%	-9.6%	15.5%
Inspirali	22.0	23.1	21.9	21.1	19.9	20.3	19.8	19.6	10.8%	13.9%	11.0%	7.3%
Academic Education	12.5	12.3	12.6	12.6	12.2	12.2	12.2	12.1	2.7%	0.4%	3.5%	4.3%
Continued Medical Education	9.5	10.8	9.3	8.5	7.7	8.1	7.6	7.6	23.4%	34.3%	23.1%	12.2%
Total Student Base	348.7	336.5	348.1	361.5	375.0	360.8	382.8	381.3	-7.0%	-6.7%	-9.1%	-5.2%

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

Operational performance by segment

Ânima Core

Ânima Core	9M26	9M25	Δ 9M26/ 9M25	3Q26	3Q25	Δ 3Q26/ 3Q25
Net Revenue (R$ million)	1,808.3	1,661.5	8.8%	617.2	552.6	11.7%
Academic Education	1,755.4	1,609.4	9.1%	594.7	530.3	12.1%
Lifelong Learning	12.8	14.9	-14.5%	4.2	4.5	-6.6%
Lifelong Learning B2B	40.1	37.3	7.8%	18.3	17.8	2.8%
Student Base ('000)[1]	204.6	211.4	-3.2%	197.0	203.8	-3.3%
Academic Education	198.7	202.5	-1.9%	191.9	196.4	-2.3%
Lifelong Learning	5.8	8.9	-34.2%	5.2	7.4	-30.0%
Average Ticket (R$/month)[2]	982	873	12.5%	1,044	904	15.5%
Academic Education	981	883	11.2%	1,033	900	14.8%
Lifelong Learning	243	187	30.0%	269	201	33.4%

[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	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	3Q26	Δ 3Q26/ 3Q25
Previous Base	199,991	194,838	187,378	207,330	193,582	-3.2%
Graduations	(13,165)	-	(22,085)	-	(13,585)	3.2%
Dropouts	(25,203)	(7,670)	(23,321)	(14,613)	(24,596)	-2.4%
% Dropouts	*12.6%*	*3.9%*	*12.4%*	*7.0%*	*12.7%*	*0.1pp*
Intake	33,215	210	65,358	865	34,789	4.7%
Current Base	194,838	187,378	207,330	193,582	190,190	-2.4%

The results for the third quarter of 2026 for the Core segment reflect the strong positioning of our brands and our ability to increase the average ticket driven by consistent improvements to our offering. We returned to a normal "back-to-school" period, which this quarter stood out for improvements in student service. Undergraduate student intake at Ânima Core grew 4.7% in 3Q26 vs. 3Q25, with positive performance in both in-person and hybrid modalities, and dropout returned to historical levels. The 14.8% growth in the average ticket for Academic Education, with positive performance in both in-person and hybrid modalities, is the result of effective pricing strategies, including the reduction of commercial scholarships in the re-enrollment installment of returning students — excluding this effect, which always occurs in the first installment of the semester, our ticket growth would have been approximately 10.0%.

As a result, Academic Education net revenue reached R$ 594.7 million in 3Q26, 12.1% above the same period of the previous year, totaling R$ 1,755.4 million in 9M26, 9.1% above 9M25.

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 Learning segment; therefore, we recommend analyzing this group in conjunction with the data presented in the following tables.

Digital Learning

Digital Learning	9M26	9M25	Δ 9M26/ 9M25	3Q26	3Q25	Δ 3Q26/ 3Q25
Net Revenue (R$ million)[1]	219.3	247.5	-11.4%	64.6	75.3	-14.2%
Academic Education	209.8	246.7	-15.0%	62.4	72.8	-14.3%
Lifelong Learning	58.9	55.1	6.9%	19.5	20.6	-5.3%
Tranfers to third-party DL Centers	(49.4)	(54.4)	-9.1%	(17.3)	(18.1)	-4.6%
Student Base ('000)[2]	122.1	143.7	-15.0%	116.4	136.7	-14.9%
Academic Education	91.8	113.5	-19.1%	85.8	105.3	-18.5%
Lifelong Learning	30.3	30.2	0.3%	30.6	31.4	-2.6%
Average Ticket (R$/month)[3]	245	233	4.8%	235	228	3.0%
Academic Education[3]	254	241	5.1%	242	230	5.2%
Lifelong Learning[3]	216	203	6.5%	213	219	-2.7%

*[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**: postgraduate.*

Digital Learning Undergraduate Student Flow	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	3Q26	Δ 3Q26/ 3Q25
Previous Base	120,681	105,349	111,181	93,428	96,195	-20.3%
Graduations	(10,399)	-	(9,073)	-	(9,632)	-7.4%
Dropouts	(26,501)	(2,555)	(27,145)	(1,525)	(19,039)	-28.2%
% Dropouts	*22.0%*	*2.4%*	*24.4%*	*1.6%*	*19.8%*	*-2.2pp*
Intake	21,568	8,387	18,465	4,292	18,295	-15.2%
Current Base	105,349	111,181	93,428	96,195	85,819	-18.5%

Digital Learning's performance in the third quarter of 2026 was primarily impacted by the supply restrictions set forth in the New Regulatory Framework and by improvements to the student intake process, making it more precise by counting as enrolled only those students who paid their first tuition installment. These effects led to a 15.2% drop in student intake vs. 3Q25, partially offset by the increase in average ticket and the decline in the dropout rate, resulting in Academic Education net revenue of R$ 62.4 million in 3Q26, 14.3% below the same period of the previous year. On the other hand, it is important to note that, when evaluating only the courses offered in both cycles ("same courses", excluding the impact of the New Regulatory Framework), we see 16.4% growth in student intake. In 9M26, Academic Education net revenue reached R$ 209.8 million, 15.0% below 9M25.

Since the beginning of 2025, we have decided to migrate a large portion of the Continuing Education courses ex-Medicine to the Digital Learning segment; therefore, we recommend analyzing this modality on a consolidated basis by aggregating the results of the Core and Digital Learning segments.

Continuing Education (Core + DL)	9M26	9M25	Δ 9M26/ 9M25	3Q26	3Q25	Δ 3Q26/ 3Q25
Net Revenue (R$ million)	71.7	70.1	2.3%	23.7	25.1	-5.5%
Tranfers third-party DL Centers	(3.3)	(3.5)	-5.6%	(1.0)	(1.1)	-10.9%
Student Base ('000)[1]	36.1	39.0	-7.5%	35.7	38.8	-7.9%
Average Ticket (R$/month)[2]	220.6	199.4	10.6%	221.1	215.6	2.5%

Inspirali

Inspirali	9M26	9M25	Δ 9M26/ 9M25	3Q26	3Q25	Δ 3Q26/ 3Q25
Net Revenue (R$ million)	1,228.6	1,142.3	7.6%	404.0	378.0	6.9%
Academic Education	1,157.1	1,075.7	7.6%	377.9	354.5	6.6%
Continued Medical Education	71.5	66.6	7.4%	26.1	23.5	11.3%
Student Base ('000)[1]	22.0	19.9	10.8%	23.1	20.3	13.9%
Academic Education	12.5	12.2	2.7%	12.3	12.2	0.4%
Continued Medical Education	9.5	7.7	23.4%	10.8	8.1	34.3%
Average Ticket (R$/month)[2]	6,193	6,378	-2.9%	5,830	6,211	-6.1%
Academic Education	10,291	9,827	4.7%	10,268	9,670	6.2%
Continued Medical Education	832	957	-13.0%	804	970	-17.1%

[1] End of period for quarter and average for semester and year. [2] Net ticket = net revenue ÷ student base ÷ number of months in the period. Academic Education: undergraduate from the medical program. Continuing Medical Education (CME): postgraduate degree in medicine.

Inspirali ended 3Q26 with 12,267 students enrolled across the 15 campuses offering Academic Education (undergraduate programs), 0.4% above the student base reported in 3Q25. The average ticket was 6.2% above the same period of the previous year, resulting in Academic Education net revenue of R$ 377.9 million in 3Q26, 6.6% above 3Q25, and R$ 1,157.1 million in 9M26, 7.6% above 9M25.

The Continuing Medical Education ("CME") segment recorded 34.3% growth in its student base in 3Q26 vs. 3Q25, reaching 10.8 thousand students, driven by organic growth in operations. The average ticket for CME in 3Q26 was 17.1% below 3Q25, primarily impacted by the mix of courses offered during the period (greater growth in students from EMR, whose average ticket is lower than that of the courses offered by Inspirali Pós). The acquisition of Caliper Escola de Imagem in August, although adding only 126 students, adds to the portfolio a course with a higher average ticket, which, as it expands, will contribute to accelerating the segment's revenue and average ticket growth. As a result, CME net revenue was R$ 26.1 million in the quarter, 11.3% above 3Q25.

Third-party student financing[4]

Third-party student loan	3Q26	3Q25	Δ 3Q26/ 3Q25
% of intake FIES	*2.2%*	*2.5%*	*-0.3pp*
% of intake private financing	*2.5%*	*3.8%*	*-1.3pp*
% of intake	***4.7%***	***6.4%***	***-1.7pp***
Student Base	202,457	207,059	-2.2%
FIES	7,678	6,953	10.4%
% of student base	*3.8%*	*3.4%*	*0.4pp*
Private financing	17,492	15,135	15.6%
% of student base	*8.6%*	*7.3%*	*1.3pp*
Total	25,170	22,088	14.0%
% of student base	***12.4%***	***10.7%***	***1.7pp***

In the student intake process for the third quarter of 2026, we recorded 4.7% of new students using some form of third-party financing. The growth in the financed student base is mostly explained by the higher volume of financing in Medicine courses.

[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		
	3Q26	3Q25	Δ 3Q26/ 3Q25	3Q26	3Q25	Δ 3Q26/ 3Q25	3Q26	3Q25	Δ 3Q26/ 3Q25	3Q26	3Q25	Δ 3Q26/ 3Q25
Net Revenue	617.2	552.6	11.7%	64.6	75.3	-14.2%	404.0	378.0	6.9%	1,085.8	1,005.9	7.9%
Cost of Services	(228.2)	(211.1)	8.1%	(4.4)	(5.5)	-20.4%	(126.5)	(112.8)	12.2%	(359.1)	(329.4)	9.0%
Adjusted Gross Profit	388.9	341.5	13.9%	60.2	69.8	-13.7%	277.5	265.3	4.6%	726.7	676.5	7.4%
Gross Margin	*63.0%*	*61.8%*	*1.2pp*	*93.2%*	*92.6%*	*0.6pp*	*68.7%*	*70.2%*	*-1.5pp*	*66.9%*	*67.3%*	*-0.4pp*
Sales Expenses	(74.8)	(73.0)	2.5%	(14.4)	(13.3)	8.2%	(21.5)	(14.0)	54.2%	(110.7)	(100.2)	10.5%
General & Administrative Expenses	(61.1)	(57.2)	6.8%	(11.2)	(15.5)	-27.5%	(51.6)	(53.0)	-2.7%	(123.9)	(125.7)	-1.4%
Other Operating Revenues (Expenses)	(1.5)	(13.7)	n/a	(0.0)	0.3	n/a	(0.3)	(1.5)	n/a	(1.7)	(14.9)	n/a
Late Payment Fees	6.2	8.8	-29.6%	2.1	1.9	9.2%	2.4	3.8	-35.3%	10.7	14.5	-25.9%
Adjusted Operating Result	257.7	206.4	24.9%	36.7	43.1	-15.0%	206.6	200.6	3.0%	501.0	450.1	11.3%
Operating Margin	*41.8%*	*37.4%*	*4.4pp*	*56.7%*	*57.3%*	*-0.6pp*	*51.1%*	*53.1%*	*-2.0pp*	*46.1%*	*44.7%*	*1.4pp*

R$ million	Ânima Core			Distance Learning			Inspirali			Consolidated		
	9M26	9M25	Δ 9M26/ 9M25	9M26	9M25	Δ 9M26/ 9M25	9M26	9M25	Δ 9M26/ 9M25	9M26	9M25	Δ 9M26/ 9M25
Net Revenue	1,808.3	1,661.5	8.8%	219.3	247.5	-11.4%	1,228.6	1,142.3	7.6%	3,256.3	3,051.4	6.7%
Cost of Services	(667.9)	(623.4)	7.1%	(14.5)	(17.9)	-18.9%	(354.1)	(331.9)	6.7%	(1,036.5)	(973.2)	6.5%
Adjusted Gross Profit	1,140.5	1,038.1	9.9%	204.8	229.6	-10.8%	874.5	810.5	7.9%	2,219.8	2,078.2	6.8%
Gross Margin	*63.1%*	*62.5%*	*0.6pp*	*93.4%*	*92.8%*	*0.6pp*	*71.2%*	*70.9%*	*0.3pp*	*68.2%*	*68.1%*	*0.1pp*
Sales Expenses	(259.3)	(219.3)	18.3%	(68.6)	(71.8)	-4.5%	(63.0)	(51.1)	23.3%	(390.9)	(342.2)	14.2%
General & Administrative Expenses	(182.1)	(160.1)	13.8%	(38.5)	(48.8)	-21.2%	(164.1)	(155.3)	5.7%	(384.7)	(364.1)	5.6%
Other Operating Revenues (Expenses)	3.4	(16.0)	n/a	(0.1)	(0.2)	-14.2%	(1.8)	(12.5)	-85.5%	1.4	(28.6)	n/a
Late Payment Fees	18.8	20.5	-8.3%	6.5	3.8	68.8%	7.2	10.0	-28.4%	32.4	34.3	-5.6%
Adjusted Operating Result	721.2	663.3	8.7%	104.0	112.6	-7.6%	652.8	601.7	8.5%	1,478.0	1,377.6	7.3%
Operating Margin	*39.9%*	*39.9%*	*0.0pp*	*47.4%*	*45.5%*	*1.9pp*	*53.1%*	*52.7%*	*0.4pp*	*45.4%*	*45.1%*	*0.3pp*

In 3Q26, we recorded 11.3% growth in our consolidated adjusted operating result, with a 1.4 p.p. increase in operating margin vs. 3Q25. The key highlights are:

a) Reduction in general and administrative expenses as a percentage of revenue in 3Q26 vs. 3Q25, resulting from operating leverage together with disciplined cost and expense management;
b) 10.5% increase in commercial expenses in 3Q26 vs. 3Q25 due to the increase in PDA (Provision for Doubtful Accounts) at Core, a segment impacted by the rise in dropout in 2Q26, and at Inspirali, the latter in line with the 1H26 average.

As a result, the consolidated adjusted operating result for 9M26 accumulated 7.3% growth vs. 9M25, with a 0.3 p.p. expansion in operating margin.

Ânima Core

Ânima Core presented a 24.9% increase in operating result in 3Q26 vs. 3Q25, reaching R$ 257.7 million, with a 4.4 p.p. expansion in operating margin, driven by the strong growth in net revenue in the period and a smaller proportional growth in costs and expenses. As a result, in 9M26 adjusted operating result grew 8.7% vs. 9M25, with margin maintained at the same level as in the same period of the previous year.

Digital Learning

The Digital Learning segment saw a 15.0% decline in operating result in 3Q26 vs. 3Q25, to R$ 36.7 million, with a 0.6 p.p. contraction in operating margin, as the decline in net revenue was accompanied by lower expenses resulting from operational efficiencies and greater sharing of structures with the Core segment. As a result, in 9M26 adjusted operating result fell 7.6% vs. 9M25, accumulating a margin expansion of 1.9 p.p. vs. 9M25.

Inspirali

Inspirali reported a 3.0% increase in operating result in 3Q26 vs. 3Q25, reaching R$ 206.6 million, with a margin contraction to 51.1% (versus 53.1% in 3Q25), driven primarily by continued investments in the quality of its courses, especially in partnership agreements and preceptorships, and by a higher PDA vs. 3Q25, an indicator that is in line with the 1H26 average. As a result, in 9M26 adjusted operating result grew 8.5% vs. 9M25, with a 0.4 p.p. margin expansion vs. 9M25.

EBITDA and Adjusted EBITDA

R$ million (except in %)	9M26	% VA	9M25	% VA	Δ 9M26/ 9M25	3Q26	% VA	3Q25	% VA	Δ 3Q26/ 3Q25
Adjusted Operating Result	1,478.0		1,377.6		7.3%	501.0		450.1		11.3%
Operating Margin	45.4%		45.1%		*0.3pp*	46.1%		44.7%		1.4pp
Corporate Expenses	(222.8)	*-6.8%*	(219.4)	*-7.2%*	1.5%	(80.3)	*-7.4%*	(75.8)	*-7.5%*	5.9%
Adjusted EBITDA	1,255.2		1,158.2		8.4%	420.7		374.3		12.4%
EBITDA margin ajusted	38.5%		38.0%		*0.5pp*	38.7%		37.2%		*1.5pp*
(-) Late Payment Fees	(32.4)	*-1.0%*	(34.3)	*-1.1%*	-5.6%	(10.7)	*-1.0%*	(14.5)	*-1.4%*	-25.9%
(-) Non-recurring items	(13.1)	*-0.4%*	(10.5)	*-0.3%*	25.4%	(4.7)	*-0.4%*	(1.6)	*-0.2%*	191.9%
EBITDA	1,209.6		1,113.4		8.6%	405.4		358.3		13.1%
EBITDA margin	37.1%		36.5%		*0.6pp*	37.3%		35.6%		*1.7pp*
(-) Rent expenses	(217.0)	*-6.7%*	(213.2)	*-7.0%*	1.8%	(73.4)	*-6.8%*	(71.3)	*-7.1%*	2.9%
Adjusted EBITDA ex-IFRS16	1,038.2		945.0		9.9%	347.3		303.0		14.6%
Adjusted EBITDA Margin ex-IFRS16	31.9%		31.0%		*0.9pp*	32.0%		30.1%		*1.9pp*

We ended the third quarter of 2026 with adjusted EBITDA ex-IFRS 16 14.6% higher than in 3Q25, reaching R$ 347.3 million, and a 1.9 p.p. margin expansion to 32.0% (versus 30.1% in 3Q25), mainly reflecting greater operating leverage generated by revenue growth accompanied by cost and expense control. As a result, adjusted EBITDA ex-IFRS 16 for 9M26 reached R$ 1,038.2 million, 9.9% higher than in 9M25, with a margin of 31.9% (versus 31.0% in 9M25).

Non-recurring

R$ million	9M26	3Q26	9M25	3Q25
Reestructuring and severance	11.1	3.2	10.0	1.6
Others	2.1	1.5	0.5	(0.0)
Total Adjusted EBITDA impact	13.1	4.7	10.5	1.6
Total Adjusted EBITDA ex-IFRS16 impact	13.1	4.7	10.5	1.6
Total net income impact	13.1	4.7	10.5	1.6

The non-recurring expenses recorded in 3Q26 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

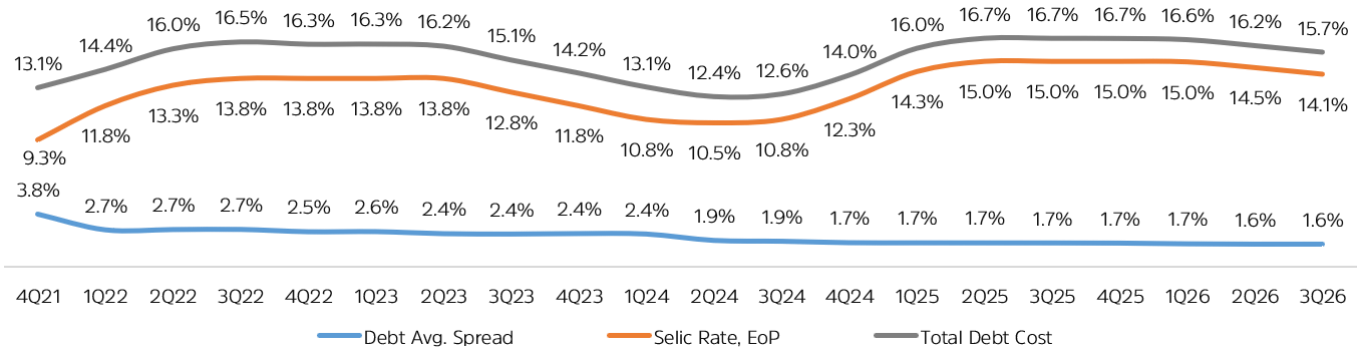
R$ million (except in %)	9M26	9M25	Δ 9M26/ 9M25	3Q26	3Q25	Δ 3Q26/ 3Q25
(+) Financial Revenue	218.6	183.1	19.4%	83.0	75.4	10.1%
Interest on financial investments	176.6	135.7	30.1%	66.2	55.2	20.0%
Late payment fees	32.4	34.3	-5.6%	10.7	14.5	-25.9%
Other financial revenues	9.5	13.0	-26.7%	6.1	5.8	5.9%
(-) Financial Expense	(796.1)	(725.8)	9.7%	(268.3)	(258.0)	4.0%
Commission and interest expense on loans[1]	(537.8)	(494.8)	8.7%	(183.6)	(181.3)	1.3%
Financial Lease Expenses	(127.4)	(107.8)	18.2%	(42.1)	(36.1)	16.7%
Interest expenses related to private financing	(72.3)	(64.3)	12.4%	(22.1)	(20.5)	7.6%
Interest expenses related to discount of receivables	(15.1)	(14.8)	2.1%	(5.4)	(5.8)	-6.3%
Accounts payable interest expenses (acquisitions)	(5.4)	(6.3)	-14.6%	(1.2)	(1.5)	-21.7%
Other financial expenses	(38.2)	(37.8)	0.9%	(13.9)	(12.9)	7.7%
Net Financial Result	(577.5)	(542.7)	6.4%	(185.3)	(182.6)	1.5%

[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$ 185.3 million in 3Q26, an increase of 1.5% compared to 3Q25. Highlights for the quarter were (i) a higher average cash balance during the period (R$ 1,943.6 million in 3Q26 versus R$ 1,555.0 million in 3Q25), increasing income from financial investments by 20.0%; (ii) a 1.3% increase in loan interest, with higher gross debt partially offset by a lower total cost of debt, as detailed in the 'Cash and net debt' section; and

(iii) the renewal of long-term lease agreements, resulting in the renewed recognition of IFRS-16 effects within the lease financial expense line item.

With the bank liability management actions carried out recently, the average spread on the Company's consolidated debt stands at 1.6% per annum, in line with 2Q26 and below 3Q25.



Net income and margin

R$ million (except in %)	9M26	% VA	9M25	% VA	Δ 9M26/ 9M25	3Q26	% VA	3Q25	% VA	Δ 3Q26/ 3Q25
EBITDA	1,209.6	*37.1%*	1,113.4	*36.5%*	8.6%	405.4	*37.3%*	358.3	*35.6%*	13.1%
Depreciation & Amortization	(295.4)	*-9.1%*	(323.0)	*-10.6%*	-8.6%	(92.9)	*-8.6%*	(103.9)	*-10.3%*	-10.6%
Equity Equivalence	(4.2)	*-0.1%*	(3.8)	*-0.1%*	8.3%	(2.1)	*-0.2%*	(1.2)	*-0.1%*	71.6%
EBIT	910.1	*27.9%*	786.5	*25.8%*	15.7%	310.4	*28.6%*	253.2	*25.2%*	22.6%
Net Financial Result	(577.5)	*-17.7%*	(542.7)	*-17.8%*	6.4%	(185.3)	*-17.1%*	(182.6)	*-18.2%*	1.5%
EBT	332.6	*10.2%*	243.8	*8.0%*	36.4%	125.1	*11.5%*	70.6	*7.0%*	77.2%
Income Tax and Social Contribution	(4.3)	*-0.1%*	1.9	*0.1%*	-330.1%	(2.1)	*-0.2%*	(2.1)	*-0.2%*	3.7%
Net Income	328.4	*10.1%*	245.7	*8.1%*	33.7%	123.0	*11.3%*	68.5	*6.8%*	79.4%
(-) Minority shareholders interest	104.3	*3.2%*	103.9	*3.4%*	0.5%	34.3	*3.2%*	32.0	*3.2%*	7.2%
Net Income (Loss), controlling shareholders	224.0	*6.9%*	141.8	*4.6%*	58.0%	88.7	*8.2%*	36.5	*3.6%*	142.7%
Non-recurring items[2]	10.8	*0.3%*	9.9	*0.3%*	9.4%	4.0	*0.4%*	1.6	*0.2%*	152.0%
Amortization of intangible assets[1,2]	26.1	*0.8%*	43.0	*1.4%*	-39.5%	4.8	*0.4%*	12.2	*1.2%*	-60.5%
Adjusted Net Income (Loss), controlling shareholders	260.9	*8.0%*	194.8		34.0%	97.5		50.3		93.9%
Adjusted Net Margin	8.0%		6.4%		*1.6pp*	9.0%		5.0%		*4.0pp*

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

We ended 3Q26 with net income attributable to controlling shareholders of R$ 88.7 million, 142.7% above 3Q25, driven primarily by EBITDA growth and the reduction in amortization of acquisition-related intangible assets, as well as by the net financial result and the non-controlling shareholders' share growing below EBITDA. As a result, net income attributable to controlling shareholders in 9M26 was R$ 224.0 million, 58.0% above 9M25.

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 %)	SEP 26	JUN 26	MAR 26	DEC 25	SEP 25
(+) Cash and Cash Equivalents	2,073.7	1,803.3	1,757.9	1,705.4	1,676.5
Cash	91.4	105.3	105.1	220.0	113.0
Financial Investments	1,982.3	1,698.0	1,652.8	1,485.4	1,563.5
(-) Loans and Financing[1]	4,743.5	4,672.3	4,540.9	4,561.2	4,336.4
Current	1,190.7	1,018.6	494.9	362.7	426.1
Non current	3,552.8	3,653.7	4,046.0	4,198.6	3,910.3
(=) Net debt[2]	(2,669.8)	(2,869.0)	(2,783.0)	(2,855.8)	(2,660.0)
(-) Other obligations, adjusted	162.0	153.3	142.9	144.2	148.6
(=) Net Debt ajusted[3]	(2,831.8)	(3,022.4)	(2,925.9)	(3,000.1)	(2,808.6)
(-) Liabilities Leases (IFRS-16)	1,352.1	1,344.7	1,376.0	1,175.9	1,213.1
Current	138.0	135.8	132.6	111.1	121.6
Non current	1,214.1	1,208.8	1,243.3	1,064.8	1,091.6
(=) Net Debt ajusted incl. IFRS-16[3]	(4,183.9)	(4,367.0)	(4,301.9)	(4,175.9)	(4,021.7)
EBITDA adjusted ex-IFRS16 LTM	1,300.1	1,255.8	1,222.2	1,206.7	1,169.0
Ratio[4]	2.18x	2.41x	2.39x	2.49x	2.40x

[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 and contribution installments and accounts payable for acquisitions. [4] Considers adjusted net debt.

We ended 3Q26 with an adjusted net debt of R$ 2,831.8 million, 6.3% lower than the R$ 3,022.4 million recorded in 2Q26, driven by the cash generation in the period.

Additionally, in 3Q26, through IBCMED Serviços de Educação S.A. (an indirect subsidiary of the Company, through Inspirali), we acquired 70% of the share capital of Sarno e Aquino Serviços Médicos e Treinamento Profissional ("Caliper Escola de Imagem"), obtaining control, subject to a capital contribution commitment of R$ 16.0 million by December 31, 2027. The agreement provides for call and put options on the remaining 30%. The net impact on the Company's debt from this transaction was R$ 17.7 million.

The 6.3% reduction in net debt in the quarter, and the increase in LTM adjusted EBITDA ex-IFRS 16 for the period, led to a decrease in leverage to 2.18x, versus 2.40x at the end of 3Q25 and 2.41x at the end of 2Q26.

Accounts receivable and Days of sales outstanding (DSO)

Total R$ million, except in days	3Q26	2Q26	1Q26	4Q25	3Q25	Δ 3Q26/ 3Q25
Net Trade Receivables	1,069.2	1,020.1	1,014.9	887.5	900.2	169.0
to mature	748.5	670.4	697.3	565.3	575.6	172.9
until 180 days	170.5	198.0	179.0	173.2	186.7	(16.2)
between 181 and 360 days	71.5	68.4	71.0	72.8	65.1	6.4
between 361 and 720 days	78.7	83.2	67.7	76.2	72.7	6.0

Average collection periods

Total R$ million, except in days	3Q26	2Q26	1Q26	4Q25	3Q25	Δ 3Q26/ 3Q25
Net Trade Receivables	1,069.2	1,020.1	1,014.9	887.5	900.2	169.0
Net Revenue (LTM)	4,228.6	4,148.7	4,109.4	4,023.7	3,947.6	281.0
DSO (# days)	91	89	89	79	82	9

Not FIES and others R$ million, except in days	3Q26	2Q26	1Q26	4Q25	3Q25	Δ 3Q26/ 3Q25
Net Trade Receivables	906.5	876.4	867.6	770.6	773.8	132.7
Net Revenue (LTM)	3,933.4	3,883.0	3,884.8	3,829.5	3,765.2	168.2
DSO (# days)	83	81	80	72	74	9

FIES R$ million, except in days	3Q26	2Q26	1Q26	4Q25	3Q25	Δ 3Q26/ 3Q25
Net Trade Receivables	162.7	143.7	147.4	116.9	126.3	36.4
Net Revenue (LTM)	295.2	265.7	224.5	194.2	182.4	112.8
DSO (# days)	198	195	236	217	249	-51

Our "net accounts receivable" ended 3Q26 with a balance of R$ 1,069.2 million—an increase of R$ 169.0 million compared to 3Q25—driven mostly by the maturing of the financing portfolios (private and FIES), in addition to our decision not to advance private financing receivables this quarter (versus an advance of R$ 32.3 million in 3Q25), which impacted the DSO of the 'non-FIES and other' portfolio. The decline in the DSO of the 'FIES' portfolio, in turn, reflects the increase in FIES in Medicine courses and improvements in our contract amendment processes, making collection faster. As a result, our total DSO increased by 9 days vs. 3Q25.

Cash flow

R$ million	9M26	9M25	3Q26	3Q25
Net Income	**328.4**	**245.7**	**123.0**	**68.5**
Provisions	191.4	155.5	59.9	45.2
Depreciation & Amortization	291.0	321.7	92.8	104.2
Net interest expenses	658.7	603.8	219.3	218.1
Other non-cash adjustments	58.0	53.3	23.6	18.1
Payment of rent	(217.0)	(213.2)	(73.4)	(71.3)
Payment of rent fines due to return of property	(4.1)	(6.9)	0.0	(1.1)
Operating Cash Flow	**1,306.3**	**1,159.8**	**445.1**	**381.7**
Working Capital	(301.3)	(170.4)	7.8	90.8
Changes in accounts receivable	(364.2)	(222.2)	(101.1)	(14.4)
Changes in other operational assets	(17.8)	(4.0)	35.1	29.3
Changes in liabilities	80.6	55.8	73.8	76.0
CAPEX - Fixed and Intangible	(159.8)	(158.1)	(56.6)	(59.7)
Subtotal	(461.1)	(328.5)	(48.8)	31.1
Cash Flow to Firm	**845.2**	**831.4**	**396.3**	**412.8**
Interest on Loans Paid	(408.8)	(364.8)	(68.1)	(100.0)
Funding and Amortization	52.3	72.1	(45.3)	(38.7)
Capital increase in affiliated companies	(2.3)	(25.8)	(0.4)	(2.9)
Payments for acquisitions	(57.3)	(18.6)	(8.0)	(13.9)
Dividends	(55.7)	(69.1)	(1.8)	(27.7)
Others	(4.9)	(0.7)	(2.3)	2.5
Subtotal	(476.9)	(406.9)	(125.9)	(180.6)
Net Increase (Reduction) of Cash and Cash Equivalents	**368.3**	**424.5**	**270.4**	**232.2**
Cash at the begging of the period	1,705.4	1,252.0	1,803.3	1,444.3
Cash at the end of the period	2,073.7	1,676.5	2,073.7	1,676.5

The Company ended 3Q26 with operating cash generation of R$ 445.1 million, representing a 16.6% increase compared to 3Q25, and cash flow to firm of R$ 396.3 million, 4.0% below the R$ 412.8 million recorded in 3Q25.

Regarding working capital, we highlight the increase in the negative variation of accounts receivable, primarily due to (1) the increased volume of private financing and FIES, as mentioned in the accounts receivable section; and (2) the non-advance of private financing receivables this quarter (versus an advance of R$ 32.3 million in 3Q25). Regarding financing activities, we highlight the decrease in interest paid to R$ 68.1 million in 3Q26 (versus

R$ 100.0 million in 3Q25), explained by the lower interest rate in the period and the prepayment of a portion of the 6th Debenture issuance carried out in 2Q26 (R$ 215 million at a cost of CDI + 1.92% per annum). Finally, the variation in the “acquisition payments” and “dividends” line items relates mostly to the acquisition of a stake in UniFG carried out in 3Q25.

Investments (CAPEX)

R$ million (except in %)	9M26	9M25	Δ 9M26/ 9M25	3Q26	3Q25	Δ 3Q26/ 3Q25
Systems and Technology	100.9	92.0	9.7%	35.0	39.9	-12.3%
Works and Improvements	39.5	42.3	-6.5%	13.7	10.3	32.7%
Others	19.3	23.8	-18.8%	7.9	9.5	-16.8%
Total Invesment	**159.8**	**158.1**	1.1%	**56.6**	**59.7**	-5.2%
% Net Revenue	4.9%	5.2%	-0.3p.p.	5.2%	5.9%	-0.7p.p.

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

CAPEX investments totaled R$ 56.6 million in 3Q26, representing 5.2% of net revenue for the quarter, and R$ 159.8 million in 9M26, representing 4.9% of net revenue for the period, both in line with the Company's historical levels.

Glossary

Adjusted Gross Profit

Adjusted Gross Profit is a measure of financial performance not based on International Financial Reporting Standards ("IFRS") issued by the *International Accounting Standards Board* ("IASB"), adopted by our Management and reconciled with our financial statements. Adjusted Gross Profit is not a measure of financial performance under IFRS and does not have a standardized meaning, and our definition may not be comparable to that used by other companies. The use of Adjusted Gross Profit as an indicator of the Company's profitability has limitations because it does not take into account certain costs 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 Result 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 Result 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 Result 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: Income Statement Reconciliation.

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

EBITDA, adjusted EBITDA, and adjusted EBITDA excluding IFRS 16 effect 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 effect 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 effect 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 effect 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 income (loss) plus income taxes, net financial result, depreciation, amortization, and depletion expenses and equity method results, as applicable. Adjusted EBITDA is EBITDA adjusted to add back the effects of penalties and interest on monthly payments and non-recurring items. Adjusted EBITDA excluding IFRS 16 effect 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

We calculate Net Debt 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 as Net Debt plus adjustments for other obligations in current and non-current liabilities. Adjusted Net Debt with IFRS 16 effect is calculated as Adjusted Net Debt plus the effect of liabilities arising from IFRS 16 (applied on January 1, 2019). There is no standard definition for measuring Net Debt, Adjusted Net Debt, and Adjusted Net Debt with IFRS 16 effect, and our definition may differ from that used by other companies. Net Debt, Adjusted Net Debt, and Adjusted Net Debt with IFRS 16 effect are not measures of indebtedness according to BR GAAP or IFRS, nor are they measures of our cash flow, liquidity, or resources available to service our debt. The reconciliation is in the Financial Performance section, under Cash and Net Debt.

Adjusted Net Income

Adjusted Net Income is a measure of financial performance not based on International Financial Reporting Standards ("IFRS") issued by the *International Accounting Standards Board* ("IASB"), adopted by our Management and reconciled with our financial statements. It does not have a standardized meaning, and our definition may not be comparable to that used by other companies. It is calculated from the sum of our loans, financing, debentures, and derivatives, less the amounts recorded as cash and cash equivalents and financial investments in current and non-current assets and liabilities, adjusted for other obligations in current and non-current liabilities. The reconciliation of this indicator can be found in the section ANNEX I: Consolidated Income Statement.

Annex I: Consolidated Income Statement

R$ million (except in %)	9M26	% VA	9M25	% VA	Δ 9M26/ 9M25	3Q26	% VA	3Q25	% VA	Δ 3Q26/ 3Q25
Gross Revenue	6,689.7	205.4%	6,360.2	208.4%	5.2%	2,138.0	196.9%	2,051.9	204.0%	4.2%
Discounts, Deductions & Scholarships	(3,308.2)	-101.6%	(3,187.4)	-104.5%	3.8%	(1,009.7)	-93.0%	(1,005.0)	-99.9%	0.5%
Taxes	(125.3)	-3.8%	(121.4)	-4.0%	3.2%	(42.5)	-3.9%	(41.0)	-4.1%	3.9%
Net Revenue	**3,256.3**	100.0%	**3,051.4**	100.0%	**6.7%**	**1,085.8**	100.0%	**1,005.9**	100.0%	**7.9%**
Cost of Services	**(1,036.5)**	-31.8%	**(973.2)**	-31.9%	**6.5%**	**(359.1)**	-33.1%	**(329.4)**	-32.7%	**9.0%**
Personnel	(649.2)	-19.9%	(615.3)	-20.2%	5.5%	(218.8)	-20.1%	(203.5)	-20.2%	7.5%
Services from Third Parties	(108.1)	-3.3%	(102.5)	-3.4%	5.5%	(40.3)	-3.7%	(37.7)	-3.7%	7.0%
Rental & Utilities	(58.5)	-1.8%	(58.1)	-1.9%	0.6%	(18.5)	-1.7%	(19.2)	-1.9%	-3.7%
Others	(220.6)	-6.8%	(197.3)	-6.5%	11.8%	(81.6)	-7.5%	(69.1)	-6.9%	18.1%
Adjusted Gross Profit	**2,219.8**	68.2%	**2,078.2**	68.1%	**6.8%**	**726.7**	66.9%	**676.5**	67.3%	**7.4%**
Sales Expenses	**(390.9)**	-12.0%	**(342.2)**	-11.2%	**14.2%**	**(110.7)**	-10.2%	**(100.2)**	-10.0%	**10.5%**
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(151.0)	-4.6%	(123.4)	-4.0%	22.4%	(42.0)	-3.9%	(29.4)	-2.9%	42.6%
Marketing	(239.9)	-7.4%	(218.8)	-7.2%	9.7%	(68.7)	-6.3%	(70.8)	-7.0%	-2.9%
General & Administrative Expenses	**(384.7)**	-11.8%	**(364.1)**	-11.9%	**5.6%**	**(123.9)**	-11.4%	**(125.7)**	-12.5%	**-1.4%**
Personnel	(261.8)	-8.0%	(248.2)	-8.1%	5.5%	(83.2)	-7.7%	(85.9)	-8.5%	-3.2%
Third Party Services	(93.3)	-2.9%	(86.6)	-2.8%	7.8%	(30.2)	-2.8%	(29.0)	-2.9%	4.3%
Rental & Utilities	(2.7)	-0.1%	(3.5)	-0.1%	-21.6%	(0.4)	0.0%	(1.7)	-0.2%	-76.1%
Others	(26.9)	-0.8%	(25.9)	-0.8%	3.6%	(10.1)	-0.9%	(9.1)	-0.9%	11.2%
Other Operating Revenues (Expenses)	**1.4**	0.0%	**(28.6)**	-0.9%	**-104.9%**	**(1.7)**	-0.2%	**(14.9)**	-1.5%	**-88.3%**
Provisions	(24.5)	-0.8%	(25.2)	-0.8%	-3.1%	(9.0)	-0.8%	(15.5)	-1.5%	-42.0%
Taxes	(8.3)	-0.3%	(5.6)	-0.2%	48.3%	(3.5)	-0.3%	(2.5)	-0.2%	41.1%
Other Operating Revenues (Expenses)	34.2	1.0%	2.2	0.1%	1429.0%	10.7	1.0%	3.0	0.3%	255.7%
Late Payment Fees	**32.4**	1.0%	**34.3**	1.1%	**-5.6%**	**10.7**	1.0%	**14.5**	1.4%	**-25.9%**
Adjusted Operating Result	**1,478.0**	45.4%	**1,377.6**	45.1%	**7.3%**	**501.0**	46.1%	**450.1**	44.7%	**11.3%**
Corporate Expenses	(222.8)	-6.8%	(219.4)	-7.2%	1.5%	(80.3)	-7.4%	(75.8)	-7.5%	5.9%
Adjusted EBITDA	**1,255.2**	38.5%	**1,158.2**	38.0%	**8.4%**	**420.7**	38.7%	**374.3**	37.2%	**12.4%**
(-) Late Payment Fees	(32.4)	-1.0%	(34.3)	-1.1%	-5.6%	(10.7)	-1.0%	(14.5)	-1.4%	-25.9%
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(13.1)	-0.4%	(10.5)	-0.3%	25.4%	(4.7)	-0.4%	(1.6)	-0.2%	191.9%
EBITDA	**1,209.6**	37.1%	**1,113.4**	36.5%	**8.6%**	**405.4**	37.3%	**358.3**	35.6%	**13.1%**
Depreciation & Amortization	(295.4)	-9.1%	(323.0)	-10.6%	-8.6%	(92.9)	-8.6%	(103.9)	-10.3%	-10.6%
Equity Equivalence	(4.2)	-0.1%	(3.8)	-0.1%	8.3%	(2.1)	-0.2%	(1.2)	-0.1%	71.6%
EBIT	**910.1**	27.9%	**786.5**	25.8%	**15.7%**	**310.4**	28.6%	**253.2**	25.2%	**22.6%**
Net Financial Result	(577.5)	-17.7%	(542.7)	-17.8%	6.4%	(185.3)	-17.1%	(182.6)	-18.2%	1.5%
EBT	**332.6**	10.2%	**243.8**	8.0%	**36.4%**	**125.1**	11.5%	**70.6**	7.0%	**77.2%**
Income Tax and Social Contribution	(4.3)	-0.1%	1.9	0.1%	-330.1%	(2.1)	-0.2%	(2.1)	-0.2%	3.7%
Net Income	**328.4**	10.1%	**245.7**	8.1%	**33.7%**	**123.0**	11.3%	**68.5**	6.8%	**79.4%**
(-) Non-Controlling Interest	104.3	3.2%	103.9	3.4%	0.5%	34.3	3.2%	32.0	3.2%	7.2%
Net Income (Loss), attributable to controllers	**224.0**	6.9%	**141.8**	4.6%	**58.0%**	**88.7**	8.2%	**36.5**	3.6%	**142.7%**
Non-Recurring Items - EBITDA[2]	10.8	0.3%	9.9	0.3%	9.4%	4.0	0.4%	1.6	0.2%	152.0%
Amortization of intangible assets[1],[2]	26.1	0.8%	43.0	1.4%	-39.5%	4.8	0.4%	12.2	1.2%	-60.5%
Adjusted Net Income (Loss) , attributable to controllers	**260.9**	8.0%	**194.8**	6.4%	**34.0%**	**97.5**	9.0%	**50.3**	5.0%	**93.9%**

[1] Amortization of intangible assets of acquired companies. [2] The amounts refer to Ânima Holding's share (73.99%) in the aforementioned adjustment.

Annex II: Income Statement by Segment

R$ million (except in %)	9M26							
	Consolidated	%VA	Ânima Core	%VA	Distance Learning	%VA	Inspirali	%VA
Gross Revenue	6,689.7	205.4%	4,312.2	238.5%	721.0	328.7%	1,656.5	134.8%
Discounts, Deductions & Scholarships	(3,308.2)	-101.6%	(2,437.5)	-134.8%	(491.6)	-224.2%	(379.0)	-30.8%
Taxes	(125.3)	-3.8%	(66.4)	-3.7%	(10.0)	-4.6%	(48.9)	-4.0%
Net Revenue	**3,256.3**	100.0%	**1,808.3**	100.0%	**219.3**	100.0%	**1,228.6**	100.0%
Cost of Services	(1,036.5)	-31.8%	(667.9)	-36.9%	(14.5)	-6.6%	(354.1)	-28.8%
Personnel	(649.2)	-19.9%	(485.0)	-26.8%	(11.6)	-5.3%	(152.7)	-12.4%
Services from Third Parties	(108.1)	-3.3%	(59.0)	-3.3%	(0.2)	-0.1%	(48.9)	-4.0%
Rental & Utilities	(58.5)	-1.8%	(46.1)	-2.5%	(1.1)	-0.5%	(11.2)	-0.9%
Others	(220.6)	-6.8%	(77.8)	-4.3%	(1.6)	-0.7%	(141.3)	-11.5%
Ajustado Gross Profit	**2,219.8**	68.2%	**1,140.5**	63.1%	**204.8**	93.4%	**874.5**	71.2%
Sales Expenses	(390.9)	-12.0%	(259.3)	-14.3%	(68.6)	-31.3%	(63.0)	-5.1%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(151.0)	-4.6%	(100.5)	-5.6%	(24.9)	-11.3%	(25.7)	-2.1%
Marketing	(239.9)	-7.4%	(158.8)	-8.8%	(43.7)	-19.9%	(37.3)	-3.0%
General & Administrative Expenses	(384.7)	-11.8%	(182.1)	-10.1%	(38.5)	-17.5%	(164.1)	-13.4%
Personnel	(261.8)	-8.0%	(131.4)	-7.3%	(28.4)	-12.9%	(102.1)	-8.3%
Third Party Services	(93.3)	-2.9%	(35.6)	-2.0%	(8.8)	-4.0%	(48.9)	-4.0%
Rental & Utilities	(2.7)	-0.1%	(0.9)	-0.1%	(0.0)	0.0%	(1.8)	-0.1%
Others	(26.9)	-0.8%	(14.2)	-0.8%	(1.3)	-0.6%	(11.4)	-0.9%
Other Operating Revenues (Expenses)	1.4	0.0%	3.4	0.2%	(0.1)	-0.1%	(1.8)	-0.1%
Provisions	(24.5)	-0.8%	(20.1)	-1.1%	0.0	0.0%	(4.3)	-0.4%
Taxes	(8.3)	-0.3%	(4.4)	-0.2%	(0.1)	0.0%	(3.9)	-0.3%
Other Operating Revenues (Expenses)	34.2	1.0%	27.8	1.5%	(0.1)	0.0%	6.4	0.5%
Late Payment Fees	32.4	1.0%	18.8	1.0%	6.5	2.9%	7.2	0.6%
Adjusted Operating Result	**1,478.0**	45.4%	**721.2**	39.9%	**104.0**	47.4%	**652.8**	53.1%
Corporate Expenses	(222.8)	-6.8%						
Adjusted EBITDA	**1,255.2**	38.5%						
(-) Late Payment Fees	(32.4)	-1.0%						
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(13.1)	-0.4%						
EBITDA	**1,209.6**	37.1%						
Depreciation & Amortization	(295.4)	-9.1%						
Equity Equivalence	(4.2)	-0.1%						
EBIT	**910.1**	27.9%						
Net Financial Result	(577.5)	-17.7%						
EBT	**332.6**	10.2%						
Income Tax and Social Contribution	(4.3)	-0.1%						
Net Income (Loss)	**328.4**	10.1%						
(-) Non-Controlling Interest	104.3	3.2%						
Net Income (Loss), attributable to controllers	**224.0**	6.9%						
Non-Recurring Items - EBITDA[2]	10.8	0.3%						
Amortization of intangible assets[1,2]	26.1	0.8%						
Adjusted Net Income (Loss), attributable to controllers	**260.9**	8.0%						

[1] Amortization of intangible assets of acquired companies. [2] The amounts refer to Ânima Holding's share (74.00%) in the aforementioned adjustments.

R$ million (except in %)	9M25							
	Consolidated	%VA	Ânima Core	%VA	Distance Learning	%VA	Inspirali	%VA
Gross Revenue	6,360.2	208.4%	4,040.8	243.2%	786.3	317.7%	1,533.2	134.2%
Discounts, Deductions & Scholarships	(3,187.4)	-104.5%	(2,315.9)	-139.4%	(528.2)	-213.4%	(343.4)	-30.1%
Taxes	(121.4)	-4.0%	(63.4)	-3.8%	(10.6)	-4.3%	(47.5)	-4.2%
Net Revenue	**3,051.4**	100.0%	**1,661.5**	100.0%	**247.5**	100.0%	**1,142.3**	100.0%
Cost of Services	**(973.2)**	-31.9%	**(623.4)**	-37.5%	**(17.9)**	-7.2%	**(331.9)**	-29.1%
Personnel	(615.3)	-20.2%	(447.3)	-26.9%	(12.7)	-5.1%	(155.2)	-13.6%
Services from Third Parties	(102.5)	-3.4%	(52.6)	-3.2%	(0.3)	-0.1%	(49.6)	-4.3%
Rental & Utilities	(58.1)	-1.9%	(46.1)	-2.8%	(1.0)	-0.4%	(11.0)	-1.0%
Others	(197.3)	-6.5%	(77.4)	-4.7%	(3.9)	-1.6%	(116.0)	-10.2%
Ajustado Gross Profit	**2,078.2**	68.1%	**1,038.1**	62.5%	**229.6**	92.8%	**810.5**	70.9%
Sales Expenses	**(342.2)**	-11.2%	**(219.3)**	-13.2%	**(71.8)**	-29.0%	**(51.1)**	-4.5%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(123.4)	-4.0%	(72.6)	-4.4%	(32.2)	-13.0%	(18.7)	-1.6%
Marketing	(218.8)	-7.2%	(146.7)	-8.8%	(39.7)	-16.0%	(32.4)	-2.8%
General & Administrative Expenses	**(364.1)**	-11.9%	**(160.1)**	-9.6%	**(48.8)**	-19.7%	**(155.3)**	-13.6%
Personnel	(248.2)	-8.1%	(112.6)	-6.8%	(34.7)	-14.0%	(100.9)	-8.8%
Third Party Services	(86.6)	-2.8%	(33.7)	-2.0%	(11.7)	-4.7%	(41.2)	-3.6%
Rental & Utilities	(3.5)	-0.1%	(1.7)	-0.1%	(0.3)	-0.1%	(1.4)	-0.1%
Others	(25.9)	-0.8%	(12.0)	-0.7%	(2.2)	-0.9%	(11.7)	-1.0%
Other Operating Revenues (Expenses)	**(28.6)**	-0.9%	**(16.0)**	-1.0%	**(0.2)**	-0.1%	**(12.5)**	-1.1%
Provisions	(25.2)	-0.8%	(24.0)	-1.4%	0.3	0.1%	(1.5)	-0.1%
Taxes	(5.6)	-0.2%	(4.3)	-0.3%	(0.2)	-0.1%	(1.1)	-0.1%
Other Operating Revenues (Expenses)	2.2	0.1%	12.4	0.7%	(0.3)	-0.1%	(9.9)	-0.9%
Late Payment Fees	**34.3**	1.1%	**20.5**	1.2%	**3.8**	1.5%	**10.0**	0.9%
Adjusted Operating Result	**1,377.6**	45.1%	**663.3**	39.9%	**112.6**	45.5%	**601.7**	52.7%
Corporate Expenses	(219.4)	-7.2%						
Adjusted EBITDA	**1,158.2**	38.0%						
(-) Late Payment Fees	(34.3)	-1.1%						
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(10.5)	-0.3%						
EBITDA	**1,113.4**	36.5%						
Depreciation & Amortization	(323.0)	-10.6%						
Equity Equivalence	(3.8)	-0.1%						
EBIT	**786.5**	25.8%						
Net Financial Result	(542.7)	-17.8%						
EBT	**243.8**	8.0%						
Income Tax and Social Contribution	1.9	0.1%						
Net Income (Loss)	**245.7**	8.1%						
(-) Non-Controlling Interest	103.9	3.4%						
Net Income (Loss), attributable to controllers	**141.8**	4.6%						
Non-Recurring Items - EBITDA[2]	9.9	0.3%						
Amortization of intangible assets[1,2]	43.0	1.4%						
Adjusted Net Income (Loss), attributable to controllers	**194.8**	6.4%						

[1] Amortization of intangible assets of acquired companies. [2] The amounts refer to Ânima Holding's share (74.00%) in the aforementioned adjustments.

R$ million (except in %)	3Q26							
	Consolidated	%VA	Ânima Core	%VA	Distance Learning	%VA	Inspirali	%VA
Gross Revenue	2,138.0	196.9%	1,371.8	222.3%	223.5	345.8%	542.8	134.3%
Discounts, Deductions & Scholarships	(1,009.7)	-93.0%	(731.7)	-118.6%	(155.7)	-240.9%	(122.3)	-30.3%
Taxes	(42.5)	-3.9%	(22.9)	-3.7%	(3.1)	-4.8%	(16.5)	-4.1%
Net Revenue	**1,085.8**	100.0%	**617.2**	100.0%	**64.6**	100.0%	**404.0**	100.0%
Cost of Services	(359.1)	-33.1%	(228.2)	-37.0%	(4.4)	-6.8%	(126.5)	-31.3%
Personnel	(218.8)	-20.1%	(163.9)	-26.6%	(3.4)	-5.2%	(51.4)	-12.7%
Services from Third Parties	(40.3)	-3.7%	(22.7)	-3.7%	(0.0)	-0.1%	(17.5)	-4.3%
Rental & Utilities	(18.5)	-1.7%	(14.6)	-2.4%	(0.4)	-0.6%	(3.5)	-0.9%
Others	(81.6)	-7.5%	(27.0)	-4.4%	(0.6)	-1.0%	(54.0)	-13.4%
Ajustado Gross Profit	**726.7**	66.9%	**388.9**	63.0%	**60.2**	93.2%	**277.5**	68.7%
Sales Expenses	(110.7)	-10.2%	(74.8)	-12.1%	(14.4)	-22.3%	(21.5)	-5.3%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(42.0)	-3.9%	(31.0)	-5.0%	(2.9)	-4.5%	(8.1)	-2.0%
Marketing	(68.7)	-6.3%	(43.8)	-7.1%	(11.5)	-17.8%	(13.4)	-3.3%
General & Administrative Expenses	(123.9)	-11.4%	(61.1)	-9.9%	(11.2)	-17.4%	(51.6)	-12.8%
Personnel	(83.2)	-7.7%	(46.5)	-7.5%	(7.3)	-11.4%	(29.4)	-7.3%
Third Party Services	(30.2)	-2.8%	(9.7)	-1.6%	(3.5)	-5.4%	(17.1)	-4.2%
Rental & Utilities	(0.4)	0.0%	0.1	0.0%	(0.0)	0.0%	(0.6)	-0.1%
Others	(10.1)	-0.9%	(5.2)	-0.8%	(0.4)	-0.6%	(4.6)	-1.1%
Other Operating Revenues (Expenses)	(1.7)	-0.2%	(1.5)	-0.2%	(0.0)	0.0%	(0.3)	-0.1%
Provisions	(9.0)	-0.8%	(8.3)	-1.3%	0.0	0.0%	(0.7)	-0.2%
Taxes	(3.5)	-0.3%	(2.5)	-0.4%	(0.0)	-0.1%	(1.0)	-0.2%
Other Operating Revenues (Expenses)	10.7	1.0%	9.3	1.5%	0.0	0.0%	1.4	0.3%
Late Payment Fees	10.7	1.0%	6.2	1.0%	2.1	3.2%	2.4	0.6%
Adjusted Operating Result	**501.0**	46.1%	**257.7**	41.8%	**36.7**	56.7%	**206.6**	51.1%
Corporate Expenses	(80.3)	-7.4%						
Adjusted EBITDA	**420.7**	38.7%						
(-) Late Payment Fees	(10.7)	-1.0%						
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(4.7)	-0.4%						
EBITDA	**405.4**	37.3%						
Depreciation & Amortization	(92.9)	-8.6%						
Equity Equivalence	(2.1)	-0.2%						
EBIT	**310.4**	28.6%						
Net Financial Result	(185.3)	-17.1%						
EBT	**125.1**	11.5%						
Income Tax and Social Contribution	(2.1)	-0.2%						
Net Income (Loss)	**123.0**	11.3%						
(-) Non-Controlling Interest	34.3	3.2%						
Net Income (Loss), attributable to controllers	**88.7**	8.2%						
Non-Recurring Items - EBITDA[2]	4.0	0.4%						
Amortization of intangible assets[1,2]	4.8	0.4%						
Adjusted Net Income (Loss), attributable to controllers	**97.5**	9.0%						

[1] Amortization of intangible assets of acquired companies. [2] The amounts refer to Ânima Holding's share (74.00%) in the aforementioned adjustments.

R$ million (except in %)	3Q25							
	Consolidated	%VA	Ânima Core	%VA	Distance Learning	%VA	Inspirali	%VA
Receita Bruta	2,051.9	204.0%	1,291.4	233.7%	248.6	330.1%	511.9	135.4%
Descontos, Deduções & Bolsas	(1,005.0)	-99.9%	(716.8)	-129.7%	(169.8)	-225.4%	(118.4)	-31.3%
Impostos & Taxas	(41.0)	-4.1%	(21.9)	-4.0%	(3.5)	-4.7%	(15.5)	-4.1%
Receita Líquida	**1,005.9**	100.0%	**552.6**	100.0%	**75.3**	100.0%	**378.0**	100.0%
Total de Custos	**(329.4)**	-32.7%	**(211.1)**	-38.2%	**(5.5)**	-7.4%	**(112.8)**	-29.8%
Pessoal	(203.5)	-20.2%	(150.0)	-27.1%	(3.5)	-4.7%	(49.9)	-13.2%
Serviços de Terceiros	(37.7)	-3.7%	(19.4)	-3.5%	(0.1)	-0.2%	(18.1)	-4.8%
Aluguel & Ocupação	(19.2)	-1.9%	(15.5)	-2.8%	(0.4)	-0.5%	(3.2)	-0.9%
Outras	(69.1)	-6.9%	(26.1)	-4.7%	(1.5)	-2.0%	(41.5)	-11.0%
Lucro Bruto Ajustado	**676.5**	67.3%	**341.5**	61.8%	**69.8**	92.6%	**265.3**	70.2%
Despesas Comerciais	**(100.2)**	-10.0%	**(73.0)**	-13.2%	**(13.3)**	-17.7%	**(14.0)**	-3.7%
PDD	(29.4)	-2.9%	(24.2)	-4.4%	(3.1)	-4.1%	(2.2)	-0.6%
Marketing	(70.8)	-7.0%	(48.8)	-8.8%	(10.2)	-13.6%	(11.8)	-3.1%
Despesas Gerais & Administrativas	**(125.7)**	-12.5%	**(57.2)**	-10.4%	**(15.5)**	-20.6%	**(53.0)**	-14.0%
Pessoal	(85.9)	-8.5%	(41.3)	-7.5%	(10.6)	-14.1%	(34.1)	-9.0%
Serviços de Terceiros	(29.0)	-2.9%	(10.6)	-1.9%	(4.1)	-5.4%	(14.3)	-3.8%
Aluguel & Ocupação	(1.7)	-0.2%	(0.7)	-0.1%	(0.1)	-0.1%	(0.9)	-0.2%
Outras	(9.1)	-0.9%	(4.7)	-0.9%	(0.8)	-1.0%	(3.6)	-1.0%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	**(14.9)**	-1.5%	**(13.7)**	-2.5%	**0.3**	0.4%	**(1.5)**	-0.4%
Provisões	(15.5)	-1.5%	(16.0)	-2.9%	0.7	0.9%	(0.1)	0.0%
Impostos & Taxas	(2.5)	-0.2%	(2.0)	-0.4%	(0.1)	-0.2%	(0.3)	-0.1%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	3.0	0.3%	4.4	0.8%	(0.3)	-0.4%	(1.1)	-0.3%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	**14.5**	1.4%	**8.8**	1.6%	**1.9**	2.5%	**3.8**	1.0%
Resultado Operacional Ajustado	**450.1**	44.7%	**206.4**	37.4%	**43.1**	57.3%	**200.6**	53.1%
Despesas Corporativas	(75.8)	-7.5%						
EBITDA Ajustado	**374.3**	37.2%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(14.5)	-1.4%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(1.6)	-0.2%						
EBITDA	**358.3**	35.6%						
Depreciação & Amortização	(103.9)	-10.3%						
Equivalência Patrimonial	(1.2)	-0.1%						
EBIT	**253.2**	25.2%						
Resultado Financeiro Líquido	(182.6)	-18.2%						
EBT	**70.6**	7.0%						
IR & CSLL	(2.1)	-0.2%						
Lucro (Prejuízo) Líquido	**68.5**	6.8%						
(-) Participação dos acionistas não controladores	32.0	3.2%						
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	**36.5**	3.6%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA[2]	1.6	0.2%						
Amortização de intangível[1],[2]	12.2	1.2%						
Lucro (Prejuízo) Líquido ajustado, atribuível aos acionistas controladores	**50.3**	5.0%						

[1] Amortization of intangible assets of acquired companies. [2] The amounts refer to Ânima Holding's share (73.99%) in the aforementioned adjustments.

Annex III: Income Statement Reconciliation

Consolidated Ânima R$ million	9M26						
	Release Income Statement (Adjusted)	Depreciation & Amortization	Rent expenses	Corporate Expenses	Late Payment Fees	Non-Recurring Items	IFRS Income Statement
Gross Revenue	6,689.7					0.0	6,689.7
Discounts, Deductions & Scholarships	(3,308.2)					0.0	(3,308.2)
Taxes	(125.3)					0.0	(125.3)
Net Revenue	3,256.3	0.0		0.0	0.0	0.0	3,256.3
Cost of Services	(1,036.5)	(147.3)		0.0	0.0	(2.1)	(1,185.9)
Personnel	(649.2)					(2.1)	(651.3)
Services from Third Parties	(108.1)					0.0	(108.1)
Rental & Utilities	(58.5)	(147.3)				(0.0)	(205.8)
Others	(220.6)					(0.0)	(220.7)
Gross Profit	2,219.8	(147.3)		0.0	0.0	(2.1)	2,070.3
Sales Expenses	(390.9)	0.0		(0.0)	0.0	0.0	(390.9)
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(151.0)			0.0		0.0	(151.0)
Marketing	(239.9)			(0.0)		0.0	(239.9)
General & Administrative Expenses	(384.7)	(148.0)		(224.2)	0.0	(13.8)	(770.8)
Personnel	(261.8)			(149.0)		(8.9)	(419.7)
Third Party Services	(93.3)			(69.8)		(4.9)	(168.0)
Rental & Utilities	(2.7)	(149.7)		(0.0)		0.0	(152.5)
Others	(26.9)	1.7		(5.4)		(0.1)	(30.6)
Other Operating Revenues (Expenses)	1.4	0.0		1.4	0.0	2.8	5.6
Provisions	(24.5)			(2.8)		0.0	(27.2)
Taxes	(8.3)			(1.3)		(17.0)	(26.7)
Other Operating Revenues (Expenses)	34.2			5.5		19.8	59.5
Late Payment Fees	32.4			0.0	(32.4)	0.0	0.0
Operating Result	1,478.0	(295.4)		(222.8)	(32.4)	(13.1)	914.3
Corporate Expenses	(222.8)			222.8			0.0
Adjusted EBITDA	1,255.2	(295.4)		0.0	(32.4)	(13.1)	914.3
(-) Rent expenses	(217.0)		217.0				0.0
Adjusted EBITDA ex-IFRS16	1,038.2	(295.4)	217.0	0.0	(32.4)	(13.1)	914.3
(+) Rent expenses	217.0		(217.0)				0.0
(-) Late Payment Fees	(32.4)				32.4		0.0
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(13.1)					13.1	0.0
EBITDA	1,209.6	(295.4)	0.0	0.0	0.0	0.0	914.3
Depreciation & Amortization	(295.4)	295.4					0.0
Equity Equivalence	(4.2)						(4.2)
EBIT	910.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	910.1
Net Financial Result	(577.5)						(577.5)
EBT	332.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	332.6
Income Tax and Social Contribution	(4.3)						(4.3)
Net Income	328.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	328.4
(-) Non-Controlling Interest	104.3						104.3
Net Income, after non-controlling interest	224.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	224.0
Non-Recurring Items - EBITDA[2]	10.8						
Amortization of intangible assets[1],[2]	26.1						
Adjusted Net Income (Loss)	260.9	-		-	-	-	-

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

R$ million	9M26				
	Anima Core	Inspirali	Distance Learning	Corporate	Consolidated
Net revenue	1,808.3	1,228.6	219.3	(0.0)	3,256.3
Cost of Services	(778.1)	(391.2)	(16.7)	0.0	(1,185.9)
Gross Profit (exclud. deprec. /amort.)	1,030.3	837.4	202.6	(0.0)	2,070.3
Sales Expenses	(158.8)	(37.3)	(43.7)	(0.0)	(239.9)
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(100.5)	(25.7)	(24.9)	0.0	(151.0)
General & Administrative Expenses	(212.5)	(227.0)	(43.9)	(287.4)	(770.8)
Other Operating Revenues (Expenses)	(4.2)	0.0	0.0	0.0	(4.2)
Equity Equivalence	1.9	(1.8)	(0.1)	5.6	5.6
Earning before financial result, as per FS	556.2	545.7	90.0	(281.8)	910.1
Concilition items					
Depreciation and amortization	138.4	91.1	7.5	58.4	295.4
Late Payment Fees	18.8	7.2	6.5	0.0	32.4
Equity Equivalence	4.2	0.0	0.0	0.0	4.2
Non-Recurring Items	3.7	8.8	0.1	0.6	13.1
Release operational result	721.2	652.8	104.0	(222.8)	1,255.2

Annex V: Reconciliation of adjusted EBITDA ex-IFRS 16

R$ million	Consolidated			
	9M26	9M25	3Q26	3Q25
Net Revenue	3,256.3	3,051.4	1,085.8	1,005.9
Net Income	328.4	245.7	123.0	68.5
(+) Income Tax and Social Contribution	4.3	(1.9)	2.1	2.1
(+) Net Financial Result	577.5	542.7	185.3	182.6
(+) Depreciation & Amortization	295.4	323.0	92.9	103.9
(+) Equity Equivalence	4.2	3.8	2.1	1.2
EBITDA	1,209.6	1,113.4	405.4	358.3
EBITDA Margin	37.1%	36.5%	37.3%	35.6%
(+) Late Payment Fees	32.4	34.3	10.7	14.5
(+) Non-Recurring Items - EBITDA	13.1	10.5	4.7	1.6
Adjusted EBITDA	1,255.2	1,158.2	420.7	374.3
Adjusted EBITDA Margin	38.5%	38.0%	38.7%	37.2%
(-) Rent expenses ex-IFRS16	(217.0)	(213.2)	(73.4)	(71.3)
Adjusted EBITDA ex-IFRS16	1,038.2	945.0	347.3	303.0
Adjusted EBITDA Margin ex-IFRS16	31.9%	31.0%	32.0%	30.1%

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

EBITDA, adjusted EBITDA, and adjusted EBITDA excluding IFRS 16 effect 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 effect 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 effect 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 effect 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 income (loss) plus income taxes, net financial result, depreciation, amortization, and depletion expenses and equity method results, as applicable. Adjusted EBITDA is EBITDA adjusted to add back the effects of penalties and interest on monthly payments and non-recurring items. Adjusted EBITDA excluding IFRS 16 effect 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	9M26	9M25	3Q26	3Q25
Net Revenue	**3,256.3**	**3,051.4**	**1,085.8**	**1,005.9**
Cost os Services	(1,185.9)	(1,115.1)	(408.9)	(366.6)
Gross (Loss) Profit	**2,070.3**	**1,936.3**	**677.0**	**639.3**
Operating (Expenses) / Income	**(1,160.2)**	**(1,149.8)**	**(366.5)**	**(386.1)**
Commercial	(390.9)	(343.8)	(110.7)	(100.3)
General and administrative	(770.8)	(771.7)	(252.4)	(269.0)
Equity income	(4.2)	(3.8)	(2.1)	(1.2)
Other operating (expenses) revenues	5.6	(30.4)	(1.4)	(15.6)
Income before Financial Result	**910.1**	**786.5**	**310.4**	**253.2**
Financial interest income	218.6	183.1	83.0	75.4
Financial interest expenses	(796.1)	(725.8)	(268.3)	(258.0)
Net (Loss) Income before Taxes	**332.6**	**243.8**	**125.1**	**70.6**
Income tax and social contribution, current and deferred	(4.3)	1.9	(2.1)	(2.1)
Net Income (Loss)	**328.4**	**245.7**	**123.0**	**68.5**
(-) Non-Controlling Interest	104.3	103.9	34.3	32.0
Net Income (Loss), after non-controlling interest	**224.0**	**141.8**	**88.7**	**36.5**

Annex VII: Balance Sheet

Assets R$ million	SEP 26	JUN 26	SEP 25
Current Assets	**3,010.9**	**2,749.7**	**2,547.9**
Cash and cash equivalents	91.4	105.3	113.0
Cash & financial investments	1,955.6	1,671.6	1,563.5
Accounts receivable	838.5	821.9	759.1
Accounts receivables with related parties	0.4	0.4	0.4
Recoverable taxes	71.8	77.8	52.8
Other current assets	53.2	72.7	59.0
Non-Current Assets	**7,911.6**	**7,844.6**	**7,542.4**
Financial Investments	26.7	26.4	0.0
Accounts receivable	230.7	198.2	141.0
Judicial deposits	141.7	148.0	147.6
Rights receivable from acquisitions	280.0	248.8	151.1
Credit with related parties	7.1	4.6	1.6
Recoverable taxes	35.0	37.1	29.0
Other non-current assets	13.4	12.9	9.3
Investments	73.1	74.2	57.3
Leases' right of use	1,085.1	1,087.7	972.1
Fixed	499.8	497.4	507.3
Intangible	5,518.8	5,509.3	5,526.0
Total Assets	**10,922.5**	**10,594.3**	**10,090.3**

Liabilities R$ million	SEP 26	JUN 26	SEP 25
Current Liabilities	**2,116.5**	**1,840.0**	**1,328.5**
Supplier	220.6	207.8	218.3
Accounts payable with related parties	0.0	0.0	0.0
Loans, financing and debentures	1,179.5	997.2	411.4
Leasing payables	138.0	135.8	121.6
Personnel	278.0	244.2	261.6
Taxes payable	41.8	37.5	43.1
Advances from clients	150.1	95.0	164.3
Tax debt installments	16.8	16.1	14.7
Acquisition payables	23.4	30.3	29.4
Dividends payables	0.5	2.2	0.4
Derivatives	11.2	21.4	14.7
Other current liabilities	56.7	52.3	49.1
Non-Current Liabilities	**5,717.2**	**5,775.2**	**5,855.3**
Loans, financing and debentures	3,521.7	3,629.2	3,887.0
Leasing payables	1,214.1	1,208.8	1,091.6
Acquisition payables	85.8	67.9	59.4
Debit with related parties	0.1	0.1	0.1
Client advances	15.4	15.7	17.1
Tax debt installments	36.0	39.0	45.1
Deferred income tax and social contribution	64.9	64.8	66.7
Provision for labor, tax and civil risks	609.1	583.4	523.2
Derivatives	31.1	24.5	23.3
Other non-current liabilities	130.2	133.6	135.4
Provision for loss in investment	8.8	8.2	6.5
Shareholder Equity	**3,088.8**	**2,979.1**	**2,906.5**
Capital Stock	2,451.7	2,451.7	2,451.7
Capital reserve	22.0	22.1	22.1
Earnings reserve	244.6	244.6	150.3
Shares in treasury	(175.1)	(175.2)	(175.2)
Asset Valuation Adjustments	(274.4)	(261.2)	(236.2)
Retained earnings	224.0	135.3	141.8
Minority shareholders interest	595.9	561.8	552.1
Total Liabilities and Shareholder Equity	**10,922.5**	**10,594.3**	**10,090.3**