

São Paulo, 7 de agosto de 2025 - A **Ânima Holding S.A.** (B3: ANIM3) anuncia seus resultados do **2º trimestre de 2025 (2T25)**. 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 %)	1S25	1S24	Δ 1S25/ 1S24	2T25	2T24	Δ 2T25/ 2T24
Receita Líquida	2.045,5	1.967,7	4,0%	1.005,3	977,0	2,9%
Lucro Bruto Ajustado	1.401,6	1.364,2	2,7%	649,2	637,7	1,8%
<i>Margem Bruta Ajustada</i>	<i>68,5%</i>	<i>69,3%</i>	<i>-0,8pp</i>	<i>64,6%</i>	<i>65,3%</i>	<i>-0,7pp</i>
Resultado Operacional Ajustado	927,5	874,8	6,0%	427,6	410,8	4,1%
<i>Margem Operacional Ajustada</i>	<i>45,3%</i>	<i>44,5%</i>	<i>0,8pp</i>	<i>42,5%</i>	<i>42,0%</i>	<i>0,5pp</i>
EBITDA Ajustado	783,8	733,3	6,9%	352,2	337,4	4,4%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>38,3%</i>	<i>37,3%</i>	<i>1,0pp</i>	<i>35,0%</i>	<i>34,5%</i>	<i>0,5pp</i>
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	641,9	595,9	7,7%	281,3	269,0	4,6%
<i>Margem EBITDA Ajustada ex-IFRS16</i>	<i>31,4%</i>	<i>30,3%</i>	<i>1,1pp</i>	<i>28,0%</i>	<i>27,5%</i>	<i>0,5pp</i>
Lucro Líquido ajustado, atribuível aos acionistas controladores	144,5	129,2	11,8%	29,2	24,5	18,9%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>7,1%</i>	<i>6,6%</i>	<i>0,5pp</i>	<i>2,9%</i>	<i>2,5%</i>	<i>0,4pp</i>
Geração de Caixa Operacional	778,1	727,5	7,0%	352,0	318,2	10,6%
Geração de Caixa da Empresa	418,5	450,5	-7,1%	156,9	180,2	-12,9%

Indicadores Operacionais	1S25	1S24	Δ 1S25/ 1S24	2T25	2T24	Δ 2T25/ 2T24
Base de Alunos Total ¹	382.067	387.619	-1,4%	382.823	388.561	-1,5%
Base de Alunos Ensino Acadêmico ¹	335.317	341.579	-1,8%	334.712	344.304	-2,8%
Tíquete Ensino Acadêmico Ânima Core (R\$/mês)	875	840	4,1%	848	821	3,3%
Tíquete Ensino Acadêmico Ensino Digital (R\$/mês)	246	228	8,1%	259	232	11,7%
Tíquete Ensino Acadêmico Inspirali (R\$/mês)	9.905	9.501	4,3%	9.689	9.545	1,5%

Destaques financeiros

- Receita líquida total cresceu 2,9% 2T25 *versus* 2T24 e 4,0% no 1S25 *versus* 1S24, com desempenhos positivos em todas as verticais: no trimestre, Ânima Core (+0,2% *versus* 2T24), Ensino Digital (+18,1% *versus* 2T24), Inspirali (+3,4% *versus* 2T24); no semestre, Ânima Core (+1,0% *versus* 1S24), Ensino Digital (+12,9% *versus* 1S24), Inspirali (+6,6% *versus* 1S24);
- EBITDA ajustado ex-IFRS16 cresceu 4,6% no 2T25 para R\$ 281,3 milhões, com expansão de 0,5 p.p. na margem em relação ao 2T24; no semestre, cresceu 7,7% para R\$ 641,9 milhões, com expansão de 1,1 p.p. na margem *versus* 1S24;
- Lucro líquido ajustado, atribuível aos acionistas controladores, foi de R\$ 29,2 milhões no 2T25, 18,9% acima do 2T24, e R\$ 144,5 milhões no 1S25, 11,8% acima do 1S24;
- Geração de caixa operacional foi de R\$ 352,0 milhões, 10,6% acima do 2T24, e R\$ 778,1 milhões no 1S25, 7,0% acima do 1S24;
- Redução da alavancagem para 2,66x dívida líquida sobre o EBITDA ajustado ex-IFRS16 LTM³ *versus* 2,76x no 2T24 (+0,03 *versus* 2,63 no 1T25).

Destaques operacionais

- Tíquete médio cresce no Ensino Acadêmico de todas as verticais: no trimestre, Ânima Core (+3,3% *versus* 2T24), Ensino Digital (+11,7% *versus* 2T24) e Inspirali (+1,5% *versus* 2T24); no semestre, Ânima Core (+4,1% *versus* 1S24), Ensino Digital (+8,1% *versus* 1S24), Inspirali (+4,3% *versus* 1S24);
- Evasão apresenta melhora no primeiro semestre *versus* 1S24 tanto para o segmento Ânima Core (-0,7 p.p.) como para o Ensino Digital (-2,7 p.p.).

¹ Média do período; Ensino Acadêmico é representado pelos alunos da graduação, pós-graduação stricto sensu, ensino básico e técnico.

² Para explicação e conciliação dos ajustes realizados, consulte as respectivas seções "EBITDA e EBITDA Ajustado", "Lucro e Margem Líquidos" e "Caixa e Endividamento Líquido" deste release, bem como nas sessões "Anexo 3 – Reconciliação da DRE" e "Glossário".

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



Mensagem da Administração

Os resultados do segundo trimestre de 2025 evidenciam a consistência de nosso trabalho, a força de nossas marcas e assertividade de nossas escolhas. Encerramos mais um trimestre de crescimento de EBITDA e significativa expansão no lucro líquido. São números que nos dão segurança para reforçar nossos investimentos, tanto na melhoria de serviços aos nossos alunos, como na abertura de novas avenidas de crescimento, como a Community Creators Academy, a primeira universidade do Brasil dedicada à economia de criadores, inaugurada em junho de 2025, reforçando nosso compromisso com a inovação e construção do futuro.

Ao encerrar o primeiro semestre, o segmento Core apresentou um crescimento na atração da graduação de 8,1%, que, combinado com uma melhora na evasão (-0,7 p.p. no 1S25 *versus* 1S24), levaram à redução da queda na base final de alunos em relação ao mesmo período do ano anterior (-1,3% no 1S25 *versus* -8,0% no 1S24). Este desempenho positivo da atração, aliado ao aumento do tíquete líquido médio do Ensino Acadêmico (+4,1% *versus* 1S24), resultou na retomada do crescimento da receita líquida do segmento (+3,0% *versus* 1S24). Mantemos nosso foco na eficiência e investimento na qualidade dos nossos cursos, refletindo na expansão da margem operacional da vertical Ânima Core para 41,2% no 1S25 (*versus* 40,2% no 1S24).

O Ensino Digital segue na estratégia de estar mais alinhado com o posicionamento da Companhia, ofertando cursos de maior qualidade, refletindo em um aumento de tíquete de 10,8% no 1S25 *versus* 1S24, com importante evolução tanto no Ensino Acadêmico, como na Educação Continuada. O trabalho desenvolvido também é observado na evasão, que teve melhora de 2,7 p.p. no 1S25 *versus* 1S24. Dessa forma, o segmento conquistou crescimento na receita líquida do Ensino Acadêmico de 4,5% no semestre. O crescimento de receita na Educação Continuada e a disciplina na gestão de custos e despesas contribuíram para a expansão da margem operacional do Ensino Digital, que, no semestre, teve crescimento de 5,0 p.p. *versus* 1S24.

Na Inspirali, o semestre se encerrou com um crescimento de 6,6% na receita líquida, resultado do crescimento tanto da base de alunos (+0,3% *versus* 1S24) quanto do tíquete médio do Ensino Acadêmico (+4,3% *versus* 1S24), demonstrando solidez na estratégia. O forte crescimento na base de alunos da Educação Médica Continuada (+120,8% *versus* 1S24, ou +14,0% ao excluirmos a EMR, adquirida em dezembro de 2024) também é parte da estratégia de crescimento no segmento médico. A Inspirali manteve a disciplina de execução, levando a uma margem operacional de 52,5% no 1S25.

A combinação destes resultados, somados a um olhar contínuo para nossos processos e despesas corporativas, levaram a um EBITDA ajustado ex-IFRS16 consolidado de R\$ 641,9 milhões no 1S25, 7,7% superior ao do 1S24, e a uma margem de 31,4%, 1,1 p.p. acima do 1S24. Os resultados operacionais crescentes, associados ao trabalho de gestão de passivos conduzidos ao longo de 2024, com consequente redução do custo da dívida, além da redução dos custos com a amortização de ativos intangíveis de aquisições, levaram à expressiva expansão do lucro líquido ajustado, atribuível aos acionistas controladores, que alcançou R\$ 144,5 milhões no 1S25, um crescimento de 11,8% em relação ao mesmo período do ano anterior. Nossa alavancagem finalizou o 2T25 em 2,66x dívida líquida sobre o EBITDA ajustado ex-IFRS16 LTM⁴, uma redução *versus* os 2,76x do 2T24.

Esse trimestre foi especialmente importante para todo o setor de Ensino Superior do País, em função da publicação do novo marco regulatório do Ensino à Distância, que trouxe clareza para o segmento e reforço na direção das nossas estratégias. As mudanças vieram ao encontro do que sempre acreditamos: na hibridez do ensino e no compromisso com a qualidade da educação. Nosso portfólio de cursos e currículos acadêmicos estão substancialmente alinhados com as novas regras, dadas as nossas escolhas estratégicas de privilegiar marcas fortes e o ensino presencial. Dada a nossa capilaridade e presença nacional, essas definições abrem oportunidades para a Ânima, principalmente nos cursos que passam a exigir maior presencialidade, como os da área da Saúde e das Engenharias, razão pela qual as vemos com otimismo e entendemos ser um passo importante para o ensino superior brasileiro.

Melhorar continuamente nossa sala de aula, aprimorar a experiência do aluno, valorizar nossos docentes e retomar o crescimento sustentável da Ânima em sua 3ª onda, sem renunciar a rentabilidade e eficiência

⁴ LTM = *last twelve months*, ou últimos 12 meses.



operacional, são nossos compromissos centrais, que assumimos com consistência, diariamente. Agradeço a cada um de nossos milhares de educadores em todo o Brasil, que abraçam tais compromissos e os transformam nesses resultados que apresentamos.

PAULA MARIA HARRACA
CEO da Ânima Educação

Desempenho Operacional

Base de alunos⁵

em milhares	1S25	2T25	1T25	1S24	2T24	1T24	Δ 1S25/ 1S24	Δ 2T25/ 2T24	Δ 1T25/ 1T24
Ânima Core	215,2	210,4	220,0	227,2	220,9	233,5	-5,3%	-4,8%	-5,8%
Ensino Acadêmico	205,6	201,8	209,3	207,8	204,7	211,0	-1,1%	-1,4%	-0,8%
Graduação	203,7	200,0	207,4	205,8	202,7	208,9	-1,0%	-1,3%	-0,7%
Outros*	1,9	1,8	1,9	2,0	2,0	2,0	-8,0%	-7,5%	-8,5%
Educação Continuada	9,6	8,6	10,7	19,4	16,3	22,5	-50,4%	-47,3%	-52,6%
Ensino Digital	147,2	152,7	141,7	144,9	151,9	137,8	1,6%	0,5%	2,8%
Ensino Acadêmico	117,6	120,7	114,6	121,7	127,4	115,9	-3,3%	-5,3%	-1,2%
Educação Continuada	29,6	32,0	27,1	23,2	24,5	21,9	27,3%	30,5%	23,7%
Inspirali	19,7	19,8	19,6	15,5	15,7	15,3	26,9%	25,8%	28,0%
Ensino Acadêmico	12,1	12,2	12,1	12,1	12,2	12,0	0,3%	-0,2%	0,8%
Educação Médica Continuada	7,6	7,6	7,6	3,4	3,5	3,4	120,8%	116,9%	124,9%
Base de Alunos Total	382,1	382,8	381,3	387,6	388,6	386,7	-1,4%	-1,5%	-1,4%

* Pós-graduação stricto sensu e técnico.

Desempenho operacional por segmento

Ânima Core

Ânima Core	1S25	1S24	Δ 1S25/ 1S24	2T25	2T24	Δ 2T25/ 2T24	1T25	1T24	Δ 1T25/ 1T24
Receita Líquida (R\$ milhões)	1.108,9	1.098,1	1,0%	532,9	531,6	0,2%	576,0	566,4	1,7%
Ensino Acadêmico	1.079,0	1.047,8	3,0%	513,5	504,3	1,8%	565,6	543,5	4,1%
Educação Continuada	10,5	33,3	-68,6%	4,1	14,7	-71,8%	6,3	18,6	-66,0%
Educação Continuada B2B	19,4	17,0	14,6%	15,3	12,7	20,9%	4,2	4,3	-3,8%
Base de Alunos (em milhares)¹	215,2	227,2	-5,3%	210,4	220,9	-4,8%	220,0	233,5	-5,8%
Ensino Acadêmico	205,6	207,8	-1,1%	201,8	204,7	-1,4%	209,3	211,0	-0,8%
Educação Continuada	9,6	19,4	-50,4%	8,6	16,3	-47,3%	10,7	22,5	-52,6%
Tiquete Líquido (R\$ / mês)²	859	805	6,6%	844	802	5,3%	873	809	7,9%
Ensino Acadêmico	875	840	4,1%	848	821	3,3%	901	859	4,9%
Educação Continuada	181	286	-36,7%	161	301	-46,4%	197	276	-28,4%

¹ Base final do período para os trimestres e média para o acumulado do semestre e ano. ² Tiquete líquido = Receita líquida do período ÷ base de alunos ÷ número de meses do período x 1.000. Ensino Acadêmico: graduação presencial (exceto cursos de medicina), pós-graduação stricto sensu e ensino técnico. Educação Continuada: pós-graduação presencial, HSM, SingularityU, HSMu e Ebradi. Educação Continuada B2B: HSM.

Fluxo da Graduação Presencial	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	Δ 2T25/ 2T24	1S24	1S25	Δ 1S25/ 1S24
Base Anterior	205.273	208.939	202.681	196.647	191.351	207.429	-0,7%	205.273	191.351	-6,8%
Formaturas	(26.716)	-	(13.662)	-	(23.863)	-	n.a	(26.716)	(23.863)	-10,7%
Evasão	(25.255)	(8.706)	(23.890)	(5.588)	(20.736)	(9.537)	9,5%	(33.961)	(30.273)	-10,9%
% Evasão	12,3%	4,2%	11,8%	2,8%	10,8%	4,6%	0,4pp	16,5%	15,8%	-0,7pp
Atração	55.637	2.448	31.518	292	60.677	2.099	-14,3%	58.085	62.776	8,1%
Base Atual	208.939	202.681	196.647	191.351	207.429	199.991	-1,3%	202.681	199.991	-1,3%

Os resultados do segundo trimestre de 2025 para o segmento Core seguem a sazonalidade do nosso negócio: trimestres pares usualmente apresentam um menor número de alunos em comparação a trimestres ímpares, quando há entrada de novos alunos. Nos cursos de graduação presencial, ao analisarmos o 1S25 em comparação ao 1S24, entregamos um aumento de 8,1% na atração e uma queda de 0,7 p.p. na evasão, reduzindo a variação na base final de alunos do período para -1,3% (*versus* -8,0% do 1S24 x 1S23). A ligeira elevação da taxa de evasão em 0,4 p.p. no 2T25 é decorrente de um maior mix de calouros na base total de alunos *versus* 2T24. O comparativo da atração no 2T25 *versus* 2T24 é impactado principalmente por mudanças nos calendários de FIES

⁵ Base final do período para os trimestres e média para o acumulado do semestre e ano.

e Prouni, cujas matrículas no ano de 2024 tiveram maior proporção no 2T24 *versus* o 1T24 quando comparados aos mesmos trimestres do ano de 2025. Por este motivo a análise semestral se mostra mais adequada.

Seguimos com nosso trabalho, desde o início de 2024, de privilegiar a qualidade da receita, com aumento de tíquete no Ensino Acadêmico (+4,1% no 1S25 *versus* 1S24 e +3,3% no 2T25 *versus* 2T24), o que é possível fortalecendo nossas marcas para um posicionamento de valor alinhado à nossa proposta de qualidade, enquanto evoluímos nossos processos para entregarmos uma melhor experiência aos nossos alunos.

Ensino Digital

Ensino Digital	1S25	1S24	Δ 1S25/ 1S24	2T25	2T24	Δ 2T25/ 2T24	1T25	1T24	Δ 1T25/ 1T24
Receita Líquida (R\$ milhões)¹	172,2	152,5	12,9%	94,8	80,3	18,0%	77,4	72,2	7,2%
Ensino Acadêmico	174,0	166,5	4,5%	93,7	88,6	5,8%	80,3	77,9	3,0%
Educação Continuada	34,5	18,7	84,6%	19,2	8,6	123,4%	15,3	10,1	51,9%
Repasse a polos de terceiros	(36,3)	(32,7)	10,9%	(18,1)	(16,9)	7,2%	(18,2)	(15,8)	14,9%
Base de Alunos (em milhares)²	147,2	144,9	1,6%	152,7	151,9	0,5%	141,7	137,8	2,8%
Ensino Acadêmico	117,6	121,7	-3,3%	120,7	127,4	-5,3%	114,6	115,9	-1,2%
Educação Continuada	29,6	23,2	27,3%	32,0	24,5	30,5%	27,1	21,9	23,7%
Tíquete Líquido (R\$ / mês)³	236	213	10,8%	247	213	15,6%	225	213	5,7%
Ensino Acadêmico ³	246	228	8,1%	259	232	11,7%	233	224	4,2%
Educação Continuada ³	195	134	45,1%	200	117	71,2%	188	153	22,8%

¹ Receita líquida de repasse à Polos de EAD de terceiros. ² Base final do período para trimestres e média para acumulado do 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 Digital.

Fluxo da Graduação Ensino Digital	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	Δ 2T25/ 2T24	1S24	1S25	Δ 1S25/ 1S24
Base Anterior	126.361	115.906	127.408	114.854	121.879	114.564	-1,2%	126.361	121.879	-3,5%
Formaturas	(5.909)	-	(7.100)	-	(9.520)	-	n.a	(5.909)	(9.520)	61,1%
Evasão	(32.709)	(6.814)	(30.525)	(4.103)	(29.735)	(5.066)	-25,7%	(39.523)	(34.801)	-11,9%
% Evasão	-25,9%	5,9%	24,0%	3,6%	24,4%	4,4%	-1,5pp	31,3%	28,6%	-2,7pp
Atração	28.163	18.316	25.071	11.128	31.940	11.183	-38,9%	46.479	43.123	-7,2%
Base Atual	115.906	127.408	114.854	121.879	114.564	120.681	-5,3%	127.408	120.681	-5,3%

Encerramos o 2T25 com crescimento do tíquete médio de 15,6% no Ensino Digital, sendo um aumento de 11,7% no Ensino Acadêmico e 71,2% na Educação Continuada *versus* o 2T24. Assim, no primeiro semestre do ano, o tíquete médio registrou crescimento de 10,8% *versus* 1S24, seguindo também no segmento do Ensino Digital nossa estratégia de posicionamento de preço, com foco em geração de valor e fortalecimento da imagem das marcas. A atração do 2T25 apresentou redução de 38,9% em decorrência dessa estratégia, que entendemos estar mais alinhada com o posicionamento da nossa Companhia.

Inspirali

Inspirali	1S25	1S24	Δ 1S25/ 1S24	2T25	2T24	Δ 2T25/ 2T24	1T25	1T24	Δ 1T25/ 1T24
Receita Líquida (R\$ milhões)	764,3	717,2	6,6%	377,6	365,1	3,4%	386,7	352,1	9,8%
Ensino Acadêmico	721,2	689,8	4,5%	354,4	349,9	1,3%	366,8	340,0	7,9%
Educação Médica Continuada	43,1	27,3	57,7%	23,2	15,2	52,8%	19,9	12,2	63,9%
Base de Alunos (em milhares)¹	19,7	15,5	26,9%	19,8	15,7	25,8%	19,6	15,3	28,0%
Ensino Acadêmico	12,1	12,1	0,3%	12,2	12,2	-0,2%	12,1	12,0	0,8%
Educação Médica Continuada	7,6	3,4	120,8%	7,6	3,5	116,9%	7,6	3,4	124,9%
Tíquete Líquido (R\$ / mês)²	6.464	7.697	-16,0%	6.368	7.746	-17,8%	6.561	7.647	-14,2%
Ensino Acadêmico	9.905	9.501	4,3%	9.689	9.545	1,5%	10.124	9.456	7,1%
Educação Médica Continuada	949	1.329	-28,6%	1.021	1.450	-29,6%	878	1.204	-27,1%

¹ Final de período nos trimestres e média no semestre. ² Tíquete líquido = Receita Líquida / Base de Alunos / Número de meses do período. **Ensino Acadêmico:** graduação do curso de medicina. **Educação Médica Continuada (EMC):** Pós-graduação em medicina.

A Inspirali encerrou o 1S25 com 12.193 alunos matriculados nos 15 *campi* onde possui Ensino Acadêmico (cursos de graduação). O comparativo da receita líquida, tíquete líquido e base de alunos no 2T25 *versus* 2T24 é impactado principalmente por mudanças nos calendários de FIES e Prouni, cujas matrículas no ano de 2024 tiveram maior proporção no 2T24 *versus* o 1T24 quando comparados aos mesmos trimestres do ano de 2025. Por este motivo a análise semestral relativa se mostra mais adequada. O tíquete médio aumentou 4,3% no 1S25

versus o 1S24 enquanto a base de alunos teve um leve aumento de 0,3%, reflexo da robustez da Companhia e do alto preenchimento das vagas atuais.

O segmento de Educação Médica Continuada (“EMC”) registrou um crescimento na base de alunos de 116,9% no 2T25 *versus* o 2T24 e de 120,8% no 1S25 *versus* o 1S24, atingindo 7,6 mil alunos no final do período, impulsionado pelo crescimento orgânico da operação e pela aquisição da Eu Médico Residente (“EMR”) em dezembro de 2024. O tíquete médio da EMC no 2T25 foi 29,6% abaixo do 2T24 e no 1S25 foi 28,6% abaixo do 1S24, impactado pelo efeito mix do produto da EMR. Se excluído o impacto da EMR no resultado da EMC, a base de alunos do 2T25 foi 10,4% maior *versus* o 2T24 e do 1S25 foi 14,6% maior *versus* o 1S24; e o tíquete do 2T25 foi 0,5% maior *versus* o 2T24 e do 1S25 foi 0,4% maior *versus* o 1S24.

Financiamento Estudantil por terceiros⁶

Financiamento Estudantil por terceiros	1S25	2S24	1S24	Δ 1S25/ 1S24
% da Atração FIES	1,9%	1,1%	1,4%	0,5pp
% da Atração Financiamento privado	4,8%	6,4%	7,1%	-2,3pp
% da Atração	6,7%	7,5%	8,5%	-1,8pp
Base de Alunos	212.184	202.967	214.899	-1,3%
FIES	7.032	7.371	8.381	-16,1%
% da Base de Alunos	3,3%	3,6%	3,9%	-0,2pp
Financiamento privado	19.950	19.565	16.860	18,3%
% da Base de Alunos	9,4%	9,6%	7,8%	1,6pp
Total	26.982	26.936	25.241	6,9%
% da Base de alunos	12,7%	13,3%	11,7%	1,0pp

No processo de atração do primeiro semestre de 2025 registramos 6,7% dos novos alunos utilizando algum tipo de financiamento de terceiros, o que representa uma queda de 1,8 p.p. *versus* o 1S24, em linha com nossa estratégia de direcionar os financiamentos aos alunos que mais precisam.

Desempenho financeiro

R\$ milhões	Ânima Core			Ensino Digital			Inspirall			Consolidado		
	1S25	1S24	Δ 1S25/ 1S24	1S25	1S24	Δ 1S25/ 1S24	1S25	1S24	Δ 1S25/ 1S24	1S25	1S24	Δ 1S25/ 1S24
Receita Líquida	1.108,9	1.098,1	1,0%	172,2	152,5	12,9%	764,3	717,2	6,6%	2.045,5	1.967,7	4,0%
Total de Custos	(412,4)	(383,9)	7,4%	(12,4)	(9,0)	37,8%	(219,1)	(210,6)	4,0%	(643,8)	(603,5)	6,7%
Lucro Bruto Ajustado	696,6	714,1	-2,5%	159,8	143,5	11,4%	545,2	506,6	7,6%	1.401,6	1.364,2	2,7%
Margem Bruta	62,8%	65,0%	-2,2pp	92,8%	94,1%	-1,3pp	71,3%	70,6%	0,7pp	68,5%	69,3%	-0,8pp
Despesas Comerciais	(146,3)	(170,4)	-14,1%	(58,5)	(56,8)	3,1%	(37,1)	(30,5)	21,7%	(241,9)	(257,6)	-6,1%
Despesas Gerais & Administrativas	(102,8)	(100,4)	2,4%	(33,3)	(34,9)	-4,4%	(102,3)	(101,9)	0,4%	(238,4)	(237,2)	0,5%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(2,3)	(13,2)	-82,8%	(0,4)	(0,0)	n/a	(11,0)	(0,2)	n/a	(13,7)	(13,4)	1,9%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	11,7	11,7	-0,1%	1,9	2,1	-6,8%	6,3	5,1	23,6%	19,9	18,8	5,6%
Resultado Operacional Ajustado	456,9	441,9	3,4%	69,5	53,9	28,9%	401,1	379,1	5,8%	927,5	874,8	6,0%
Margem Operacional	41,2%	40,2%	1,0pp	40,3%	35,3%	5,0pp	52,5%	52,9%	-0,4pp	45,3%	44,5%	0,9pp

R\$ milhões	Ânima Core			Ensino Digital			Inspirall			Consolidado		
	2T25	2T24	Δ 2T25/ 2T24	2T25	2T24	Δ 2T25/ 2T24	2T25	2T24	Δ 2T25/ 2T24	2T25	2T24	Δ 2T25/ 2T24
Receita Líquida	532,9	531,6	0,2%	94,8	80,3	18,1%	377,6	365,1	3,4%	1.005,3	977,0	2,9%
Total de Custos	(228,2)	(210,0)	8,6%	(6,7)	(5,3)	25,0%	(121,3)	(123,9)	-2,1%	(356,2)	(339,3)	5,0%
Lucro Bruto Ajustado	304,7	321,6	-5,2%	88,2	75,0	17,6%	256,3	241,1	6,3%	649,2	637,7	1,8%
Margem Bruta	57,2%	60,5%	-3,3pp	93,0%	93,4%	-0,4pp	67,9%	66,0%	1,8pp	64,6%	65,3%	-0,7pp
Despesas Comerciais	(40,8)	(62,9)	-35,1%	(34,2)	(32,4)	5,4%	(16,8)	(10,8)	55,9%	(91,8)	(106,1)	-13,4%
Despesas Gerais & Administrativas	(56,1)	(54,5)	3,0%	(16,2)	(19,2)	-15,7%	(52,9)	(55,3)	-4,4%	(125,3)	(129,1)	-3,0%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	0,0	(3,0)	n/a	(0,5)	(0,0)	n/a	(11,8)	3,7	n/a	(12,3)	0,7	n/a
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	4,7	4,6	0,8%	0,8	1,0	-18,5%	2,3	1,9	18,2%	7,8	7,6	2,8%
Resultado Operacional Ajustado	212,5	205,8	3,2%	38,1	24,3	57,0%	177,1	180,7	-2,0%	427,6	410,8	4,1%
Margem Operacional	39,9%	38,7%	1,2pp	40,2%	30,2%	10,0pp	46,9%	49,5%	-2,6pp	42,5%	42,0%	0,5pp

⁶ Não abrange a modalidade “Facilita” de financiamento. Os dados apresentados são referentes a alunos na modalidade presencial e consideram alunos com contrato assinado e em processo de contratação.

Ao final do 1S25 registramos um crescimento de 6,0% em nosso resultado operacional ajustado consolidado, representando uma expansão de 0,9 p.p. na margem operacional *versus* 1S24. Os principais destaques são:

- a) Aumento de 6,7% nos custos operacionais consolidados *versus* 1S24, principalmente devido a mudanças na oferta acadêmica com maior presencialidade;
- b) Queda de 5,8% nas despesas comerciais consolidadas *versus* 1S24, com redução da PDD devido a melhora da adimplência e leve redução dos gastos de marketing *versus* o mesmo período do ano anterior.

Ânima Core

O Ânima Core apresentou aumento no seu resultado operacional de 3,2% no 2T25 *versus* 2T24, para R\$ 212,5 milhões, e de 3,4% no 1S25 *versus* 1S24, para R\$ 459,9 milhões no 1S25, e expandiu sua margem operacional em 1,2 p.p. no 2T25 para 39,9% e em 1,0 p.p. no 1S25 para 41,2%, decorrente principalmente da queda na PDD, fruto de melhora da adimplência no segmento.

Ensino Digital

O Ensino Digital apresentou aumento no seu resultado operacional de 57,0% no 2T25 *versus* 2T24, para R\$ 38,1 milhões, e de 28,9% no 1S25 *versus* 1S24, para R\$ 69,5 milhões, e apresentou expansão da margem operacional de 10,0 p.p. no 2T25 para 40,2% e de 5,0 p.p. no 1S25 para 40,3%, decorrente principalmente de alavancagem operacional, com forte crescimento da receita e manutenção dos gastos com pessoal.

Inspirali

A Inspirali apresentou ligeira redução de 2,0% no resultado operacional no 2T25 *versus* 2T24, para R\$ 177,1 milhões, em função da maior base de comparação do 2T24 explicada acima. Na visão semestral, com a anulação de efeitos sazonais, a Inspirali entregou um aumento de 5,8% no resultado operacional no 1S25 para R\$ 401,1 milhões e apresentou estabilidade na margem operacional em 52,5% (*versus* 52,9% no 1S24), demonstrando mais uma vez sua capacidade de manter alta eficiência operacional.

EBITDA e EBITDA ajustado

R\$ milhões (exceto em %)	1S25	% AV	1S24	% AV	Δ 1S25/ 1S24	2T25	% AV	2T24	% AV	Δ 2T25/ 2T24
Resultado Operacional Ajustado	927,5		874,8		6,0%	427,6		410,8		4,1%
Margem operacional	45,3%		44,5%		0,8pp	42,5%		42,0%		0,5pp
Despesas Corporativas	(143,6)	-7,0%	(141,6)	-7,2%	1,5%	(75,4)	-7,5%	(73,4)	-7,5%	2,8%
EBITDA Ajustado	783,8		733,3		6,9%	352,2		337,4		4,4%
Margem EBITDA Ajustado	38,3%		37,3%		1,0pp	35,0%		34,5%		0,5pp
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(19,9)	-1,0%	(18,8)	-1,0%	5,6%	(7,8)	-0,8%	(7,6)	-0,8%	2,8%
(-) Itens não-recorrentes	(8,9)	-0,4%	(1,1)	-0,1%	677,1%	(4,4)	-0,4%	(0,7)	-0,1%	521,2%
EBITDA	755,1		713,3		5,9%	340,0		329,1		3,3%
Margem EBITDA	36,9%		36,3%		0,6pp	33,8%		33,7%		0,1pp
(-) Despesa com aluguel	(141,9)	-6,9%	(137,4)	-7,0%	3,3%	(70,9)	-7,1%	(68,5)	-7,0%	3,5%
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	641,9		595,9		7,7%	281,3		269,0		4,6%
Margem EBITDA Ajustada ex-IFRS16	31,4%		30,3%		1,1pp	28,0%		27,5%		0,5pp

Encerramos o primeiro semestre de 2025 com um EBITDA ajustado ex-IFRS16 7,7% acima do 1S24, atingindo R\$ 641,9 milhões, e uma margem de 31,4% (+1,1 p.p. *versus* o 1S24), sustentando o elevado patamar de eficiência do nosso negócio. O crescimento no semestre foi decorrente de: a) contínua melhora dos resultados operacionais dos nossos segmentos, b) maior eficiência em nossa estrutura corporativa, c) um processo mais assertivo de cobrança de mensalidades em atraso, resultando em uma PDD mais baixa, e d) um crescimento abaixo da inflação nas despesas com aluguéis.

Não recorrentes

R\$ milhões	1S25	2T25	1T25	1S24	2T24	1T24
Reestruturação e verbas rescisórias	8,4	4,4	3,9	3,4	1,2	2,2
Baixas contábeis de ativos	0,0	0,0	0,0	(2,0)	0,0	(2,0)
Desmobilizações	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,2
Outros	0,5	(0,0)	0,5	(0,5)	(0,5)	0,0
Impacto total no EBITDA Ajustado	8,9	4,4	4,5	1,1	0,7	0,4
Impacto total no EBITDA Ajustado ex-IFRS16	8,9	4,4	4,5	1,1	0,7	0,4

Os gastos não recorrentes verificados no semestre estão principalmente concentrados na rubrica 'reestruturação e verbas rescisórias', cujos valores no 1S25 são referentes a rescisões de vagas que não serão repostas.

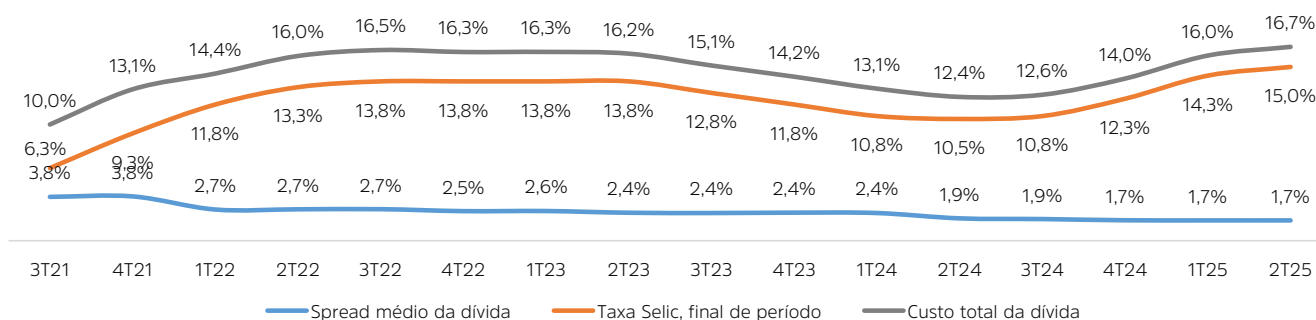
Resultado financeiro

R\$ milhões (exceto em %)	1S25	1S24	Δ 1S25/ 1S24	2T25	2T24	Δ 2T25/ 2T24
(+) Receita Financeira	107,7	71,9	49,8%	53,9	31,0	73,9%
Receita com aplicações financeiras	80,5	45,2	78,2%	43,1	19,2	124,6%
Receita com juros de mensalidades	19,9	18,8	5,6%	7,8	7,6	2,8%
Descontos obtidos	0,0	0,2	-100,0%	0,0	0,1	-100,0%
Outras	7,2	7,7	-5,4%	3,1	4,1	-25,9%
(-) Despesa Financeira	(467,7)	(415,2)	12,7%	(242,8)	(225,1)	7,8%
Despesa de comissões e juros com empréstimos ¹	(313,5)	(270,0)	16,1%	(159,0)	(136,4)	16,6%
Despesa Financeira de arrendamento	(71,7)	(72,7)	-1,4%	(35,5)	(35,7)	-0,6%
Despesa de juros com PraValer	(41,3)	(34,6)	19,2%	(27,5)	(30,5)	-9,7%
Despesa de juros com títulos a pagar (aquisições)	(4,8)	(4,5)	7,1%	(1,4)	(1,9)	-24,3%
Outros	(36,5)	(33,5)	9,1%	(19,3)	(20,5)	-6,1%
Resultado Financeiro Líquido	(360,1)	(343,3)	4,9%	(188,9)	(194,1)	-2,7%
Penalty fee pré-pagamento debênture	0,0	2,3	n.a.	0,0	2,3	n.a.
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	0,0	22,4	n.a.	0,0	22,4	n.a.
Resultado Financeiro Ajustado	(360,1)	(318,6)	13,0%	(188,9)	(169,4)	11,5%

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

O Resultado Financeiro Líquido apresentou um aumento de 4,9% no 1S25 *versus* o 1S24, em função (i) do aumento, no período, da taxa básica de juros da economia brasileira, a SELIC, que impactou tanto as receitas com aplicações financeiras quanto a despesa de comissões e juros com empréstimos; (ii) de uma base financeira maior de financiamentos privados, levando a um aumento na despesa de juros com o PraValer; e (iii) de um maior saldo médio de caixa no período (R\$ 1.348 milhões no 1S25 *versus* R\$ 1.082 milhões no 1S24), aumentando a receita com aplicações financeiras.

A taxa média do *spread* da dívida consolidada da Ânima Educação encontra-se em 1,7% ao ano, em linha com o 1T25 e abaixo dos 1,9% do 2T24, resultado de importantes iniciativas de gestão da dívida realizados em 2024.



Lucro e margem líquidos

R\$ milhões (exceto em %)	1S25	% AV	1S24	% AV	Δ 1S25/ 1S24	2T25	% AV	2T24	% AV	Δ 2T25/ 2T24
EBITDA	755,1	36,9%	713,3	36,3%	5,9%	340,0	33,8%	329,1	33,7%	3,3%
Depreciação & Amortização	(219,1)	-10,7%	(259,6)	-13,2%	-15,6%	(109,7)	-10,9%	(129,9)	-13,3%	-15,5%
Equivalência Patrimonial	(2,6)	-0,1%	(9,5)	-0,5%	-72,1%	(1,6)	-0,2%	(1,2)	-0,1%	36,4%
EBIT	533,3	26,1%	444,2	22,6%	20,1%	228,7	22,7%	198,1	20,3%	15,5%
Resultado Financeiro Líquido	(360,1)	-17,6%	(343,3)	-17,4%	4,9%	(188,9)	-18,8%	(194,1)	-19,9%	-2,7%
EBT	173,2	8,5%	100,9	5,1%	71,7%	39,8	4,0%	3,9	0,4%	914,1%
IR & CSLL	3,9	0,2%	0,9	0,0%	312,8%	(2,8)	-0,3%	0,4	0,0%	-831,1%
Lucro Líquido	177,1	8,7%	101,8	5,2%	73,9%	36,9	3,7%	4,3	0,4%	756,6%
(-) Participação dos acionistas não controladores	71,9	3,5%	52,0	2,6%	38,2%	27,4	2,7%	19,0	1,9%	44,2%
Lucro Líquido, atribuível aos acionistas controladores	105,3	5,1%	49,8	2,5%	111,2%	9,5	0,9%	(14,7)	-1,5%	-165,0%
Itens não-recorrentes ²	8,3	0,4%	1,1	0,1%	628,0%	4,2	0,4%	0,7	0,1%	487,6%
Amortização de intangível ^{1,2}	30,9	1,5%	59,9	3,0%	-48,4%	15,4	1,5%	20,2	2,1%	-23,6%
Penalty fee pré-pagamento debênture ²	0,0	0,0%	1,7	0,1%	-100,0%	0,0	0,0%	1,7	0,2%	-100,0%
Baixa do custo de captação da debênture pré-paga ²	0,0	0,0%	16,6	0,8%	-100,0%	0,0	0,0%	16,6	1,7%	-100,0%
Lucro Líquido Ajustado, atribuível aos acionistas controladores	144,5	7,1%	129,2		11,8%	29,2		24,5		18,9%
Margem Líquida Ajustada	7,1%		6,6%		0,5pp	2,9%		2,5%		0,4pp

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

Concluímos o 1S25 com um lucro líquido, atribuível aos acionistas controladores, de R\$ 105,3 milhões, 111,2% acima do 1S24, resultado do crescimento do EBITDA, e significativa redução nas despesas com depreciação & amortização decorrentes do amadurecimento da combinação de negócios. O lucro líquido ajustado, atribuível aos acionistas controladores, para o 1S25 alcançou R\$ 144,5 milhões, 11,8% acima do 1S24, sendo ajustado por:

- Itens não recorrentes que impactaram o EBITDA, no montante de R\$ 8,9 milhões (*versus* R\$ 1,1 milhões no 1S24); e
- Amortização de intangíveis de combinação de negócio, no montante de R\$ 30,9 milhões (*versus* R\$ 59,9 milhões no 1S24).

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

Destacamos, ainda, que a linha “Participação dos acionistas não controladores” está relacionada substancialmente à participação do sócio minoritário em nossa controlada Inspirali.

Caixa e endividamento líquido

R\$ milhões (exceto em %)	JUN 25	MAR 25	DEZ 24	SET 24	JUN 24
(+) Total de Disponibilidades	1.444,3	1.391,9	1.252,0	1.475,2	1.180,0
Caixa	103,1	125,4	99,6	100,2	172,4
Aplicações Financeiras	1.341,1	1.266,6	1.152,4	1.374,9	1.007,6
(-) Total de Empréstimos e Financiamentos¹	4.293,8	4.174,2	4.134,3	4.222,0	3.859,3
Circulante	252,9	221,9	148,6	421,3	364,1
Não circulante	4.040,9	3.952,3	3.985,7	3.800,7	3.495,2
(=) Dívida Líquida²	(2.849,5)	(2.782,3)	(2.882,4)	(2.746,9)	(2.679,3)
(-) Outras obrigações ajustadas	156,4	158,9	158,9	135,6	175,3
(=) Dívida Líquida ajustada³	(3.005,9)	(2.941,2)	(3.041,3)	(2.882,5)	(2.854,6)
(-) Passivo Arrendamentos (IFRS-16)	1.206,0	1.223,6	1.188,7	1.208,5	1.236,3
Circulante	129,8	139,9	141,4	137,2	143,2
Não circulante	1.076,2	1.083,8	1.047,3	1.071,3	1.093,1
(=) Dívida Líquida ajustada incl. IFRS-16³	(4.211,9)	(4.164,8)	(4.230,0)	(4.091,0)	(4.090,9)
EBITDA ajustado ex-IFRS16 LTM	1.130,5	1.118,4	1.084,9	1.061,7	1.032,9
Ratio⁴	2,66x	2,63x	2,80x	2,71x	2,76x

¹ Considera empréstimos e financiamentos e derivativos. ² Considera apenas as obrigações bancárias. ³ Considera todas as obrigações de curto e longo prazos relacionadas ao pagamento de parcelamentos tributários e aquisições. ⁴ Considera a Dívida Líquida ajustada.

Encerramos o 1S25 com uma alavancagem de 2,66x, menor que os 2,76x apresentados no 2T24 e os 2,80x apresentados em dezembro de 2024, permanecendo estável *versus* os 2,63x apresentados no 1T25, refletindo a sazonalidade de nosso negócio, em que trimestres pares apresentam geração de caixa menor que trimestres ímpares. Além do efeito da sazonalidade, nesse trimestre destacamos ainda 1) o pagamento de R\$ 41 milhões em dividendos (R\$ 21 milhões para acionistas Ânima e R\$ 20 milhões para a DNA Capital, acionista da Inspirali); 2) maiores investimentos em CAPEX; e 3) R\$ 15 milhões investidos na construção do campus da Community Creators Academy, onde a Ânima detém participação de 50%.

Contas a receber e prazo médio de recebimento (PMR)

Total R\$ milhões, exceto em dias	2T25	1T25	4T24	3T24	2T24	Δ 2T25/ 2T24
Contas a Receber Líquido	925,4	922,1	836,9	891,7	909,0	16,4
a vencer	575,5	568,3	503,5	579,8	508,9	66,6
até 180 dias	212,9	216,4	179,2	188,8	251,7	34,8
de 181 a 360 dias	59,5	67,3	67,6	55,8	58,1	(20,9)
de 361 a 720 dias	77,6	70,1	86,6	67,3	90,2	(4,5)

Prazos médios de recebimento

Total R\$ milhões, exceto em dias	2T25	1T25	4T24	3T24	2T24	Δ 2T25/ 2T24
Contas a Receber Líquido	925,4	922,1	836,9	891,7	909,0	16,4
Receita líquida (LTM)	3.879,9	3.851,6	3.801,4	3.811,7	3.813,8	66,1
PMR (# dias)	86	86	79	84	86	0

Não FIES e outros R\$ milhões, exceto em dias	2T25	1T25	4T24	3T24	2T24	Δ 2T25/ 2T24
Contas a Receber Líquido	808,3	805,0	727,3	776,3	791,7	16,6
Receita líquida (LTM)	3.708,6	3.673,9	3.623,9	3.652,5	3.657,5	51,1
PMR (# dias)	78	79	72	77	78	1

FIES R\$ milhões, exceto em dias	2T25	1T25	4T24	3T24	2T24	Δ 2T25/ 2T24
Contas a Receber Líquido	117,1	117,2	109,6	115,4	117,2	(0,1)
Receita líquida (LTM)	171,3	177,7	177,5	159,2	156,4	14,9
PMR (# dias)	246	237	222	261	270	-24

Nosso “Contas a receber líquido” encerrou o 2T25 com um saldo de R\$ 925,4 milhões, um aumento de R\$ 16,4 milhões em relação ao 2T24, alinhado com a sazonalidade do negócio, crescimento da receita e amadurecimento da carteira de financiamentos privados.

Nosso prazo médio de recebimento total encerrou o trimestre em linha com 2T24, seguindo nossas políticas atuais de gestão de capital de giro.

Fluxo de caixa

R\$ milhões	1S25	1S24	2T25	2T24
Lucro líquido	177,1	101,8	36,9	4,3
Provisões	110,2	128,7	54,4	59,2
Depreciação & Amortização	217,6	259,7	108,4	130,0
Despesa líquida com juros e atualização monetária	385,7	347,4	200,6	178,4
Outros ajustes ao resultado líquido	35,3	33,4	24,2	16,8
Pagamento de aluguel	(141,9)	(138,4)	(71,4)	(69,2)
Pagamento de multa de aluguel por devolução de imóvel	(5,8)	(5,1)	(1,1)	(1,4)
Geração de Caixa Operacional	778,1	727,5	352,0	318,2
Capital de Giro	(261,2)	(202,5)	(147,8)	(97,9)
Variações das contas a receber	(207,7)	(262,2)	(64,6)	(80,1)
Variações de outros ativos operacionais	(33,3)	1,8	(1,3)	26,2
Variações dos passivos operacionais	(20,2)	57,6	(81,8)	(44,0)
CAPEX - Imobilizado e Intangível	(98,4)	(74,6)	(47,4)	(40,1)
Subtotal	(359,6)	(277,0)	(195,1)	(138,0)
Geração de Caixa da Empresa	418,5	450,5	156,9	180,2
Juros Pagos	(264,8)	(276,8)	(182,2)	(82,5)
Captações e Amortizações	110,8	35,5	142,8	562,5
Aumento de capital em coligadas	(22,9)	(2,0)	(17,5)	(1,2)
Pagamentos de aquisições	(4,7)	(10,9)	(3,2)	(5,4)
Dividendos	(41,4)	0,0	(41,3)	0,0
Outros	(3,2)	(0,5)	(3,1)	(2,0)
Subtotal	(226,2)	(254,8)	(104,5)	471,4
Aumento (redução) líquido(a) no caixa /equivalentes	192,3	195,6	52,4	651,6
Caixa e Aplicações Financeiras no início do período	1.252,0	984,5	1.391,9	528,5
Caixa e Aplicações Financeiras no fim do período	1.444,3	1.180,0	1.444,3	1.180,0

A Companhia finalizou o 1S25 com uma geração de caixa operacional de R\$ 778,1 milhões, representando um aumento de 7,0% em comparação ao 1S24. Já em relação a Geração de caixa da Empresa, destacamos: a) o aumento do capital de giro *versus* 1S24, explicado substancialmente por maiores pagamentos de passivos no período e pelo impacto na base de comparação do 1S24 com a entrada de ~R\$ 24 milhões do caixa referente à venda do campus Pinheirinho no 2T24; e b) o retorno do CAPEX aos patamares históricos praticados pela Companhia de ~5% da receita líquida.

Das atividades de financiamento, destacamos a redução nos juros pagos no período em R\$ 12,0 milhões (-4,3% *versus* 1S24), explicado pela alteração dos vencimentos de dívidas ao longo de 2024.

Investimentos (CAPEX)

R\$ milhões (exceto em %)	1S25	1S24	Δ 1S25/ 1S24	2T25	2T24	Δ 2T25/ 2T24
Sistema e Tecnologia	52,1	43,1	21,0%	28,6	24,0	18,9%
Obras e benfeitorias	31,9	25,3	26,2%	11,7	10,3	13,8%
Outros	14,4	6,2	130,8%	7,1	5,8	22,7%
Total Investimento	98,4	74,6	31,9%	47,4	40,1	18,2%
% sobre a Receita Líquida	4,8%	3,8%	1,0p.p.	4,7%	4,1%	0,6p.p.

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

Ao final do 1S25 os investimentos em CAPEX totalizaram R\$ 98,4 milhões, representando 4,8% da receita líquida do semestre, e em linha com os patamares históricos praticados pela Companhia.

Glossário

Lucro bruto ajustado

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

Resultado operacional ajustado

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

EBITDA, EBITDA ajustado e EBITDA ajustado sem efeito IFRS 16 ("EBITDA ajustado ex-IFRS16")

O EBITDA, o EBITDA ajustado e o EBITDA ajustado sem efeito IFRS 16 são medidas de desempenho financeiro não baseadas nas Normas Internacionais de Relatório Financeiro ("IFRS") emitidas pelo *International Accounting Standards Board* ("IASB") adotadas por nossa Administração e conciliadas com nossas demonstrações financeiras. O EBITDA, o EBITDA ajustado e o EBITDA ajustado sem efeito IFRS 16 não são medidas de desempenho financeiro segundo as IFRS, não apresentam o fluxo de caixa dos períodos indicados e não deverão ser considerados uma alternativa ao lucro líquido como medida de desempenho operacional ou como alternativa aos fluxos de caixa operacionais como medida de liquidez. O EBITDA, o EBITDA ajustado e o EBITDA ajustado sem efeito IFRS 16 não possuem significado padronizado e nossas definições poderão não ser comparáveis às utilizadas por outras empresas. O uso do EBITDA, do EBITDA ajustado e do EBITDA ajustado sem efeito IFRS 16 como indicadores da lucratividade da Companhia possui limitações porque não leva em conta certos custos atinentes aos negócios da Companhia, tais como despesas financeiras, impostos, depreciação, juros e multas sobre recebimentos em atraso de clientes e demais despesas correlatas. O EBITDA corresponde ao nosso lucro (prejuízo) líquido acrescido dos tributos sobre o lucro, do resultado financeiro líquido e das despesas de depreciação, amortização e exaustão, conforme aplicável. O EBITDA ajustado é uma resultante do EBITDA ajustado para voltar os efeitos das multas e juros sobre mensalidades, equivalência patrimonial e itens não recorrentes. O EBITDA ajustado sem efeito IFRS 16 é composto pelo EBITDA ajustado excluindo o impacto positivo da adoção do IFRS 16. A reconciliação está na sessão Desempenho Financeiro, no item EBITDA e EBITDA ajustado.

Dívida líquida, Dívida líquida ajustada e Dívida líquida ajustada com efeito IFRS16

Nós calculamos a Dívida líquida a partir da soma de nossos empréstimos, financiamentos e debêntures e derivativos deduzidos os montantes registrados como caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras nos ativos e passivos circulantes e não circulantes. A Dívida líquida ajustada é calculada pela soma da Dívida líquida com ajuste de outras obrigações nos passivos circulantes e não circulantes. A Dívida líquida ajustada com efeito IFRS16 é calculada pela soma da Dívida líquida ajustada com o efeito dos passivos em decorrência do IFRS 16 (aplicado em 1 de janeiro de 2019). Não existe uma definição padrão para medir a Dívida líquida, Dívida líquida ajustada e a Dívida líquida ajustada com efeito IFRS16 e nossa definição pode ser diferente do que é utilizado por outras companhias. A Dívida líquida, Dívida líquida ajustada e a Dívida líquida ajustada com efeito IFRS16 não são medidas de endividamento de acordo com o BR GAAP ou IFRS, ou medidas de nosso fluxo de caixa, liquidez e recursos disponíveis para atender a nossa dívida. A reconciliação está na sessão Desempenho Financeiro, no item Caixa e endividamento líquido.

Lucro Líquido Ajustado

O Lucro líquido ajustado é uma medida de desempenho financeiro não baseada nas Normas Internacionais de Relatório Financeiro ("IFRS") emitidas pelo *International Accounting Standards Board* ("IASB") adotada por nossa Administração e conciliada com nossas demonstrações financeiras. O Lucro líquido 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 líquido 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 I: DRE consolidada.

Anexo I: DRE Consolidada

R\$ milhões (exceto em %)	1S25	% AV	1S24	% AV	Δ 1S25/ 1S24	2T25	% AV	2T24	% AV	Δ 2T25/ 2T24
Receita Bruta	4.308,4	210,6%	4.004,6	203,5%	7,6%	2.173,5	216,2%	2.018,5	206,6%	7,7%
Descontos, Deduções & Bolsas	(2.182,4)	-106,7%	(1.960,2)	-99,6%	11,3%	(1.127,6)	-112,2%	(1.002,3)	-102,6%	12,5%
Impostos & Taxas	(80,5)	-3,9%	(76,7)	-3,9%	5,0%	(40,5)	-4,0%	(39,2)	-4,0%	3,4%
Receita Líquida	2.045,5	100,0%	1.967,7	100,0%	4,0%	1.005,3	100,0%	977,0	100,0%	2,9%
Total de Custos	(643,8)	-31,5%	(603,5)	-30,7%	6,7%	(356,2)	-35,4%	(339,3)	-34,7%	5,0%
Pessoal	(411,8)	-20,1%	(416,1)	-21,1%	-1,0%	(225,5)	-22,4%	(233,3)	-23,9%	-3,3%
Serviços de Terceiros	(64,8)	-3,2%	(54,3)	-2,8%	19,4%	(36,8)	-3,7%	(30,0)	-3,1%	22,9%
Aluguel & Ocupação	(39,0)	-1,9%	(38,9)	-2,0%	0,2%	(21,2)	-2,1%	(21,3)	-2,2%	-0,3%
Outras	(128,2)	-6,3%	(94,2)	-4,8%	36,1%	(72,6)	-7,2%	(54,7)	-5,6%	32,6%
Lucro Bruto Ajustado	1.401,6	68,5%	1.364,2	69,3%	2,7%	649,2	64,6%	637,7	65,3%	1,8%
Despesas Comerciais	(241,9)	-11,8%	(257,6)	-13,1%	-6,1%	(91,8)	-9,1%	(106,1)	-10,9%	-13,4%
PDD	(94,0)	-4,6%	(112,6)	-5,7%	-16,5%	(41,8)	-4,2%	(60,0)	-6,1%	-30,3%
Marketing	(148,0)	-7,2%	(145,0)	-7,4%	2,0%	(50,0)	-5,0%	(46,0)	-4,7%	8,6%
Despesas Gerais & Administrativas	(238,4)	-11,7%	(237,2)	-12,1%	0,5%	(125,3)	-12,5%	(129,1)	-13,2%	-3,0%
Pessoal	(162,2)	-7,9%	(150,1)	-7,6%	8,1%	(87,6)	-8,7%	(75,9)	-7,8%	15,4%
Serviços de Terceiros	(57,6)	-2,8%	(65,4)	-3,3%	-11,9%	(28,8)	-2,9%	(36,4)	-3,7%	-21,0%
Aluguel & Ocupação	(1,8)	-0,1%	(2,4)	-0,1%	-25,0%	(0,9)	-0,1%	(1,6)	-0,2%	-43,8%
Outras	(16,8)	-0,8%	(19,3)	-1,0%	-13,0%	(8,0)	-0,8%	(15,1)	-1,6%	-47,1%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(13,7)	-0,7%	(13,4)	-0,7%	1,9%	(12,3)	-1,2%	0,7	0,1%	-1963,5%
Provisões	(9,8)	-0,5%	(16,8)	-0,9%	-42,0%	(8,5)	-0,8%	(1,2)	-0,1%	619,6%
Impostos & Taxas	(3,1)	-0,2%	(3,3)	-0,2%	-3,5%	(2,1)	-0,2%	(1,9)	-0,2%	13,0%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(0,8)	0,0%	6,7	0,3%	-111,6%	(1,7)	-0,2%	3,7	0,4%	-145,3%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	19,9	1,0%	18,8	1,0%	5,6%	7,8	0,8%	7,6	0,8%	2,8%
Resultado Operacional Ajustado	927,5	45,3%	874,8	44,5%	6,0%	427,6	42,5%	410,8	42,0%	4,1%
Despesas Corporativas	(143,6)	-7,0%	(141,6)	-7,2%	1,5%	(75,4)	-7,5%	(73,4)	-7,5%	2,8%
EBITDA Ajustado	783,8	38,3%	733,3	37,3%	6,9%	352,2	35,0%	337,4	34,5%	4,4%
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(19,9)	-1,0%	(18,8)	-1,0%	5,6%	(7,8)	-0,8%	(7,6)	-0,8%	2,8%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(8,9)	-0,4%	(1,1)	-0,1%	677,1%	(4,4)	-0,4%	(0,7)	-0,1%	521,2%
EBITDA	755,1	36,9%	713,3	36,3%	5,9%	340,0	33,8%	329,1	33,7%	3,3%
Depreciação & Amortização	(219,1)	-10,7%	(259,6)	-13,2%	-15,6%	(109,7)	-10,9%	(129,9)	-13,3%	-15,5%
Equivalência Patrimonial	(2,6)	-0,1%	(9,5)	-0,5%	-72,1%	(1,6)	-0,2%	(1,2)	-0,1%	36,4%
EBIT	533,3	26,1%	444,2	22,6%	20,1%	228,7	22,7%	198,1	20,3%	15,5%
Resultado Financeiro Líquido	(360,1)	-17,6%	(343,3)	-17,4%	4,9%	(188,9)	-18,8%	(194,1)	-19,9%	-2,7%
EBT	173,2	8,5%	100,9	5,1%	71,7%	39,8	4,0%	3,9	0,4%	914,1%
IR & CSLL	3,9	0,2%	0,9	0,0%	312,8%	(2,8)	-0,3%	0,4	0,0%	-831,1%
Lucro (Prejuízo) Líquido	177,1	8,7%	101,8	5,2%	73,9%	36,9	3,7%	4,3	0,4%	756,6%
(-) Participação dos acionistas não controladores	71,9	3,5%	52,0	2,6%	38,2%	27,4	2,7%	19,0	1,9%	44,2%
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	105,3	5,1%	49,8	2,5%	111,2%	9,5	0,9%	(14,7)	-1,5%	-165,0%
Itens Não-Recorrentes - EBITDA ²	8,3	0,4%	1,1	0,1%	628,0%	4,2	0,4%	0,7	0,1%	487,6%
Amortização de intangível ^{1,2}	30,9	1,5%	59,9	3,0%	-48,4%	15,4	1,5%	20,2	2,1%	-23,6%
Penalty fee pré-pagamento debenture ²	0,0	0,0%	1,7	0,1%	-100,0%	0,0	0,0%	1,7	0,2%	-100,0%
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga ²	0,0	0,0%	16,6	0,8%	-100,0%	0,0	0,0%	16,6	1,7%	-100,0%
Lucro Líquido ajustado, atribuível aos acionistas controladores	144,5	7,1%	129,2	6,6%	11,8%	29,2	2,9%	24,5	2,5%	18,9%

¹ Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas. ² Os valores são referentes a participação da Ânima Holding (74,00%) no referido ajuste.

Anexo II: DRE por segmento de negócio

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

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

R\$ milhões (exceto em %)	1S24							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirall	%AV
Receita Bruta	4.004,6	203,5%	2.603,8	237,1%	482,5	316,4%	918,3	128,0%
Descontos, Deduções & Bolsas	(1.960,2)	-99,6%	(1.464,1)	-133,3%	(324,3)	-212,7%	(171,7)	-23,9%
Impostos & Taxas	(76,7)	-3,9%	(41,6)	-3,8%	(5,7)	-3,7%	(29,4)	-4,1%
Receita Líquida	1.967,7	100,0%	1.098,1	100,0%	152,5	100,0%	717,2	100,0%
Total de Custos	(603,5)	-30,7%	(383,9)	-35,0%	(9,0)	-5,9%	(210,6)	-29,4%
Pessoal	(416,1)	-21,1%	(284,1)	-25,9%	(5,3)	-3,5%	(126,7)	-17,7%
Serviços de Terceiros	(54,3)	-2,8%	(31,6)	-2,9%	(0,4)	-0,2%	(22,4)	-3,1%
Aluguel & Ocupação	(38,9)	-2,0%	(30,7)	-2,8%	(0,6)	-0,4%	(7,6)	-1,1%
Outras	(94,2)	-4,8%	(37,6)	-3,4%	(2,7)	-1,8%	(53,9)	-7,5%
Lucro Bruto Ajustado	1.364,2	69,3%	714,1	65,0%	143,5	94,1%	506,6	70,6%
Despesas Comerciais	(257,6)	-13,1%	(170,4)	-15,5%	(56,8)	-37,2%	(30,5)	-4,3%
PDD	(112,6)	-5,7%	(75,3)	-6,9%	(18,5)	-12,2%	(18,8)	-2,6%
Marketing	(145,0)	-7,4%	(95,1)	-8,7%	(38,2)	-25,1%	(11,7)	-1,6%
Despesas Gerais & Administrativas	(237,2)	-12,1%	(100,4)	-9,1%	(34,9)	-22,9%	(101,9)	-14,2%
Pessoal	(150,1)	-7,6%	(66,6)	-6,1%	(24,8)	-16,3%	(58,7)	-8,2%
Serviços de Terceiros	(65,4)	-3,3%	(26,1)	-2,4%	(7,2)	-4,7%	(32,1)	-4,5%
Aluguel & Ocupação	(2,4)	-0,1%	(1,2)	-0,1%	(0,7)	-0,5%	(0,4)	-0,1%
Outras	(19,3)	-1,0%	(6,5)	-0,6%	(2,1)	-1,4%	(10,7)	-1,5%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(13,4)	-0,7%	(13,2)	-1,2%	(0,0)	0,0%	(0,2)	0,0%
Provisões	(16,8)	-0,9%	(17,8)	-1,6%	0,0	0,0%	0,9	0,1%
Impostos & Taxas	(3,3)	-0,2%	(1,2)	-0,1%	(0,0)	0,0%	(2,0)	-0,3%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	6,7	0,3%	5,8	0,5%	0,0	0,0%	0,9	0,1%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	18,8	1,0%	11,7	1,1%	2,1	1,4%	5,1	0,7%
Resultado Operacional Ajustado	874,8	44,5%	441,9	40,2%	53,9	35,3%	379,1	52,9%
Despesas Corporativas	(141,6)	-7,2%						
EBITDA Ajustado	733,3	37,3%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(18,8)	-1,0%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(1,1)	-0,1%						
EBITDA	713,3	36,3%						
Depreciação & Amortização	(259,6)	-13,2%						
Equivalência Patrimonial	(9,5)	-0,5%						
EBIT	444,2	22,6%						
Resultado Financeiro Líquido	(343,3)	-17,4%						
EBT	100,9	5,1%						
IR & CSLL	0,9	0,0%						
Lucro (Prejuízo) Líquido	101,8	5,2%						
(-) Participação dos acionistas não controladores	52,0	2,6%						
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	49,9	2,5%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA ²	1,1	0,1%						
Amortização de intangível ^{1,2}	59,9	3,0%						
Penalty fee pré-pagamento debênture ²	1,7	0,1%						
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga ²	16,6	0,8%						
Lucro (Prejuízo) Líquido ajustado, atribuível aos acionistas controladores	129,2	6,6%						

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

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

¹ 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 %)	2T24							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirali	%AV
Receita Bruta	2.018,5	206,6%	1.300,6	244,6%	249,7	310,9%	468,3	128,3%
Descontos, Deduções & Bolsas	(1.002,3)	-102,6%	(748,0)	-140,7%	(166,4)	-207,2%	(87,9)	-24,1%
Impostos & Taxas	(39,2)	-4,0%	(20,9)	-3,9%	(3,0)	-3,7%	(15,3)	-4,2%
Receita Líquida	977,0	100,0%	531,6	100,0%	80,3	100,0%	365,1	100,0%
Total de Custos	(339,3)	-34,7%	(210,0)	-39,5%	(5,3)	-6,6%	(123,9)	-34,0%
Pessoal	(233,3)	-23,9%	(155,4)	-29,2%	(3,2)	-4,0%	(74,6)	-20,4%
Serviços de Terceiros	(30,0)	-3,1%	(17,1)	-3,2%	(0,3)	-0,4%	(12,5)	-3,4%
Aluguel & Ocupação	(21,3)	-2,2%	(16,9)	-3,2%	(0,5)	-0,6%	(3,9)	-1,1%
Outras	(54,7)	-5,6%	(20,6)	-3,9%	(1,3)	-1,6%	(32,9)	-9,0%
Lucro Bruto Ajustado	637,7	65,3%	321,6	60,5%	75,0	93,4%	241,1	66,0%
Despesas Comerciais	(106,1)	-10,9%	(62,9)	-11,8%	(32,4)	-40,4%	(10,8)	-3,0%
PDD	(60,0)	-6,1%	(35,9)	-6,7%	(14,9)	-18,5%	(9,3)	-2,5%
Marketing	(46,0)	-4,7%	(27,0)	-5,1%	(17,6)	-21,9%	(1,5)	-0,4%
Despesas Gerais & Administrativas	(129,1)	-13,2%	(54,5)	-10,3%	(19,2)	-23,9%	(55,3)	-15,2%
Pessoal	(75,9)	-7,8%	(34,3)	-6,5%	(12,4)	-15,5%	(29,1)	-8,0%
Serviços de Terceiros	(36,4)	-3,7%	(13,9)	-2,6%	(4,8)	-5,9%	(17,8)	-4,9%
Aluguel & Ocupação	(1,6)	-0,2%	(0,8)	-0,2%	(0,5)	-0,6%	(0,3)	-0,1%
Outras	(15,1)	-1,6%	(5,4)	-1,0%	(1,5)	-1,9%	(8,2)	-2,2%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	0,7	0,1%	(3,0)	-0,6%	(0,0)	-0,1%	3,7	1,0%
Provisões	(1,2)	-0,1%	(5,8)	-1,1%	0,0	0,0%	4,7	1,3%
Impostos & Taxas	(1,9)	-0,2%	(0,2)	0,0%	(0,0)	-0,1%	(1,7)	-0,5%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	3,7	0,4%	3,0	0,6%	0,0	0,0%	0,7	0,2%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	7,6	0,8%	4,6	0,9%	1,0	1,2%	1,9	0,5%
Resultado Operacional Ajustado	410,8	42,0%	205,8	38,7%	24,3	30,2%	180,7	49,5%
Despesas Corporativas	(73,4)	-7,5%						
EBITDA Ajustado	337,4	34,5%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(7,6)	-0,8%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(0,7)	-0,1%						
EBITDA	329,1	33,7%						
Depreciação & Amortização	(129,9)	-13,3%						
Equivalência Patrimonial	(1,2)	-0,1%						
EBIT	198,1	20,3%						
Resultado Financeiro Líquido	(194,1)	-19,9%						
EBT	3,9	0,4%						
IR & CSLL	0,4	0,0%						
Lucro (Prejuízo) Líquido	4,3	0,4%						
(-) Participação dos acionistas não controladores	19,0	1,9%						
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	(14,7)	-1,5%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA ²	0,7	0,1%						
Amortização de intangível ^{1,2}	20,2	2,1%						
Penalty fee pré-pagamento debênture ²	1,7	0,2%						
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga ²	16,6	1,7%						
Lucro (Prejuízo) Líquido ajustado, atribuível aos acionistas controladores	24,5	2,5%						

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

Anexo III: Reconciliação da DRE

Consolidado Ânima R\$ milhões	1525						
	DRE Gerencial (Ajustado)	Deprec. & Amort.	Reclassificações	Corporativa	Multa & Juros Mens.	Itens Não Recor.	DRE Societária
Receita Bruta	4.308,4						4.308,4
- Descontos, Deduções & Bolsas	(2.182,4)						(2.182,4)
- Impostos & Taxas	(80,5)						(80,5)
Receita Líquida	2.045,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2.045,5
Total de Custos	(643,8)	(100,7)	0,0	0,0	0,0	(3,9)	(748,5)
- Pessoal	(411,8)					(3,9)	(415,8)
- Serviços de Terceiros	(64,8)						(64,8)
- Aluguel & Ocupação	(39,0)	(100,7)					(139,7)
- Outras	(128,2)						(128,2)
Lucro Bruto Ajustado	1.401,6	(100,7)	0,0	0,0	0,0	(3,9)	1.297,0
Despesas Comerciais	(241,9)	0,0	0,0	0,0	0,0	(1,6)	(243,5)
- PDD	(94,0)					(1,6)	(95,5)
- Marketing	(148,0)			0,0			(148,0)
Despesas Gerais & Administrativas	(238,4)	(118,4)	0,0	(141,5)	0,0	(4,4)	(502,7)
- Pessoal	(162,2)			(99,2)		(4,4)	(265,9)
- Serviços de Terceiros	(57,6)			(36,4)			(93,9)
- Aluguel & Ocupação	(1,8)	(120,4)		(0,0)			(122,2)
- Outras	(16,8)	2,0		(6,0)			(20,8)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(13,7)	0,0	0,0	(2,1)	0,0	1,0	(14,8)
- Provisões	(9,8)			(1,1)			(10,9)
- Impostos & Taxas	(3,1)			(0,8)			(4,0)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(0,8)			(0,2)		1,0	0,1
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	19,9			0,0	(19,9)		0,0
Resultado Operacional Ajustado	927,5	(219,1)	0,0	(143,6)	(19,9)	(8,9)	535,9
- Despesas Corporativas	(143,6)			143,6			0,0
EBITDA Ajustado	783,8	(219,1)	0,0	0,0	(19,9)	(8,9)	535,9
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(19,9)			(0,0)	19,9		0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(8,9)					8,9	0,0
EBITDA	755,1	(219,1)	0,0	(0,0)	0,0	0,0	535,9
- Depreciação & Amortização	(219,1)	219,1					(0,0)
- Equivalência Patrimonial	(2,6)						(2,6)
EBIT	533,3	0,0	0,0	(0,0)	0,0	0,0	533,3
- Resultado Financeiro Líquido	(360,1)						(360,1)
EBT	173,2	0,0	0,0	(0,0)	0,0	0,0	173,2
- Imposto de Renda & CSLL	3,9						3,9
Lucro Líquido	177,1	0,0	0,0	(0,0)	0,0	0,0	177,1
(-) Participação dos acionistas não controladores	71,9						71,9
Lucro Líquido, atribuível aos acionistas controladores	105,3	0,0	0,0	(0,0)	0,0	0,0	105,3

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

R\$ milhões	1S25				
	Anima Core	Inspirall	Ensino Digital	Corporativo	Consolidado
Receita líquida	1.108,9	764,3	172,2	0,0	2.045,5
Custo dos serviços prestados	(488,1)	(244,8)	(15,6)	0,0	(748,5)
Lucro Bruto	620,8	519,5	156,6	0,0	1.297,0
Despesas comerciais	(97,9)	(20,6)	(29,5)	0,0	(148,0)
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	(49,9)	(16,5)	(29,1)	0,0	(95,5)
Despesas gerais e administrativas	(122,2)	(155,2)	(36,0)	(189,2)	(502,7)
Resultado de equivalência patrimonial	(2,6)	0,0	0,0	0,0	(2,6)
Outras (despesas) receitas operacionais	(2,3)	(11,0)	(0,4)	(1,1)	(14,8)
Resultado antes do resultado financeiro, conforme DFs	345,8	316,2	61,6	(190,3)	533,3
Itens de conciliação:					
Depreciação e amortização	92,7	76,5	5,8	44,2	219,1
Resultado multa, juros s/ mensalidade	11,7	6,3	1,9	0,0	19,9
Equivalência patrimonial	2,6	0,0	0,0	0,0	2,6
Itens não recorrentes	4,1	2,2	0,2	2,5	8,9
Resultado operacional	456,9	401,1	69,5	(143,6)	783,8

Anexo V: DRE IFRS

R\$ milhões	1S25	1S24	2T25	2T24
Receita Líquida	2.045,5	1.967,7	1.005,3	977,0
Custo dos Serviços Prestados	(748,5)	(685,7)	(409,4)	(368,9)
Lucro Bruto (Prejuízo)	1.297,0	1.282,0	596,0	608,1
Receitas (Despesas) Operacionais	(763,7)	(837,8)	(367,3)	(410,1)
Comerciais	(243,5)	(257,7)	(92,4)	(104,6)
Gerais e administrativas	(502,7)	(553,7)	(260,7)	(296,3)
Resultado de equivalência patrimonial	(2,6)	(9,5)	(1,6)	(1,2)
Outras (despesas) receitas operacionais	(14,8)	(16,9)	(12,6)	(7,9)
Resultado antes do Resultado Financeiro	533,3	444,2	228,7	198,0
Receita financeira	107,7	71,9	53,9	31,0
Despesa financeira	(467,8)	(415,2)	(242,8)	(225,1)
Lucro (Prejuízo) antes de impostos	173,2	100,9	39,8	3,9
Imposto de renda e contribuição social, corrente e diferido	3,9	0,9	(2,8)	0,4
Lucro (Prejuízo) Líquido	177,1	101,8	36,9	4,3
(-) Participação dos acionistas não controladores	71,9	52,0	27,4	19,0
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	105,3	49,9	9,5	(14,7)

Anexo VI: Balanço Patrimonial

Ativo R\$ milhões	JUN 25	MAR 25	JUN 24
Ativo Circulante	2.358,3	2.324,3	2.140,3
Caixa e equivalentes de caixa	103,1	125,4	172,4
Aplicações financeiras	1.341,1	1.266,6	1.007,6
Contas a receber	784,5	808,4	840,9
Conta a receber com partes relacionadas	0,4	0,9	0,8
Impostos e contribuições a recuperar	52,6	47,1	61,6
Outros ativos circulantes	76,6	75,9	56,9
Ativo Não Circulante	7.641,7	7.641,7	7.634,6
Contas a Receber	140,9	113,7	68,1
Depósitos judiciais	153,3	158,1	154,1
Direitos a receber por aquisições	232,0	226,1	247,5
Créditos com partes relacionadas	3,2	0,1	5,9
Impostos e contribuições a recuperar	39,6	41,8	55,3
Outros ativos não circulantes	9,3	11,0	6,9
Investimentos	55,2	39,1	33,1
Direito de uso de arrendamentos	968,5	989,0	1.001,5
Imobilizado	511,6	517,3	520,5
Intangível	5.528,1	5.545,5	5.541,7
Total do Ativo	10.000,0	9.966,0	9.774,9

Passivo R\$ milhões	JUN 25	MAR 25	JUN 24
Passivo Circulante	1.060,6	1.127,6	1.267,5
Fornecedores	203,4	237,6	202,7
Contas a pagar com partes relacionadas	0,0	0,2	0,2
Empréstimos, financiamentos e debêntures	241,3	214,1	361,9
Arrendamentos a pagar	129,8	139,9	143,2
Obrigações sociais e salariais	236,0	194,3	240,4
Obrigações tributárias	42,7	41,5	45,9
Adiantamentos de clientes	98,3	161,2	127,4
Parcelamento de impostos e contribuições	14,8	14,4	16,6
Contas a pagar por aquisições	28,2	30,2	52,1
Dividendos a pagar	4,8	41,7	21,7
Derivativos	11,5	7,7	2,2
Outros passivos circulantes	49,6	44,9	53,3
Passivo Não Circulante	5.987,1	5.918,2	5.549,4
Empréstimos, financiamentos e debêntures	4.019,8	3.936,2	3.479,9
Arrendamentos a pagar	1.076,2	1.083,8	1.093,1
Contas a pagar por aquisições	66,4	65,8	36,0
Débitos com partes relacionadas	0,1	0,1	0,1
Adiantamentos de clientes	15,3	15,5	16,0
Parcelamento de impostos e contribuições	46,9	48,5	70,7
Imposto de renda e contribuição social diferidos	66,0	64,7	62,9
Provisão para riscos trabalhistas, tributárias e cíveis	538,2	548,3	638,6
Derivativos	21,1	16,1	15,3
Outros passivos não circulantes	131,2	134,2	133,5
Provisão para perdas em investimento	5,8	5,0	3,4
Patrimônio Líquido	2.952,3	2.920,1	2.957,9
Capital Social	2.451,7	2.451,7	2.451,7
Reserva de capital	23,1	23,1	25,2
Reservas de lucros	150,3	150,3	263,4
Ações em tesouraria	(176,3)	(176,3)	(178,3)
Ajustes de avaliação patrimonial	(175,0)	(174,8)	(174,0)
Lucros acumulados	105,3	95,7	49,8
Participação dos acionistas não controladores	573,3	550,4	520,2
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	10.000,0	9.966,0	9.774,9

Anexo VII: Reclassificações do resultado financeiro

R\$ milhões (exceto em %)	Publicado			Reclassificações			Reclassificado		
	1S24	2T24	1T24	1S24	2T24	1T24	1S24	2T24	1T24
(+) Receita Financeira	71,9	31,7	40,2	0,0	(0,7)	0,7	71,9	31,0	40,9
Receita com aplicações financeiras	45,2	19,2	26,0	0,0	0,0	0,0	45,2	19,2	26,0
Receita com juros de mensalidades	18,8	7,6	11,3	0,0	0,0	0,0	18,8	7,6	11,3
Descontos obtidos	0,2	0,1	0,1	0,0	0,1	(0,1)	0,2	0,1	0,1
Outras	7,7	4,8	2,8	0,0	(0,7)	0,7	7,7	4,1	3,5
(-) Despesa Financeira	(415,2)	(225,8)	(189,4)	0,0	0,7	(0,7)	(415,2)	(225,1)	(190,1)
Despesa de comissões e juros com empréstimos ¹	(276,6)	(141,9)	(134,7)	6,6	5,4	1,2	(270,0)	(136,4)	(133,5)
Despesa Financeira de arrendamento	(72,7)	(35,7)	(37,0)	0,0	0,0	0,0	(72,7)	(35,7)	(37,0)
Despesa de juros com PraValer	(34,6)	(30,5)	(4,1)	0,0	0,0	0,0	(34,6)	(30,5)	(4,1)
Despesa de juros com títulos a pagar (aquisições)	(4,5)	(1,9)	(2,5)	0,0	0,0	0,0	(4,5)	(1,9)	(2,5)
Descontos financeiros concedidos a alunos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Outros	(26,9)	(15,8)	(11,1)	(6,6)	(4,8)	(1,8)	(33,5)	(20,5)	(12,9)
Resultado Financeiro Líquido	(343,3)	(194,1)	(149,2)	0,0	0,0	(0,0)	(343,3)	(194,1)	(149,2)
Penalty fee pré-pagamento debênture	2,3	2,3	0,0	0,0	0,0	0,0	2,3	2,3	0,0
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	22,4	22,4	0,0	0,0	0,0	0,0	22,4	22,4	0,0
Resultado Financeiro Ajustado	(318,6)	(169,4)	(149,2)	0,0	0,0	0,0	(318,6)	(169,4)	(149,2)

São Paulo, August 7th, 2025 - Ânima Holding S.A. (B3: ANIM3) announces its results for the **2nd quarter of 2025 (2Q25)**. The consolidated financial statements were prepared in accordance with the accounting practices adopted in Brazil and the international Accounting Standards (IFRS) issued by the International Accounting Standards Board (IASB).

Financial Results (Managerial data ²) R\$ million (except in %)	1H25	1H24	Δ 1H25/ 1H24	2Q25	2Q24	Δ 2Q25/ 2Q24
Net Revenue	2,045.5	1,967.7	4.0%	1,005.3	977.0	2.9%
Adjusted Gross Profit	1,401.6	1,364.2	2.7%	649.2	637.7	1.8%
<i>Adjusted Gross Margin</i>	<i>68.5%</i>	<i>69.3%</i>	<i>-0.8pp</i>	<i>64.6%</i>	<i>65.3%</i>	<i>-0.7pp</i>
Adjusted Operating Result	927.5	874.8	6.0%	427.6	410.8	4.1%
<i>Adjusted Operating Margin</i>	<i>45.3%</i>	<i>44.5%</i>	<i>0.8pp</i>	<i>42.5%</i>	<i>42.0%</i>	<i>0.5pp</i>
Adjusted EBITDA	783.8	733.3	6.9%	352.2	337.4	4.4%
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	<i>38.3%</i>	<i>37.3%</i>	<i>1.0pp</i>	<i>35.0%</i>	<i>34.5%</i>	<i>0.5pp</i>
Adjusted EBITDA ex-IFRS16	641.9	595.9	7.7%	281.3	269.0	4.6%
<i>Adjusted EBITDA Margin ex-IFRS16</i>	<i>31.4%</i>	<i>30.3%</i>	<i>1.1pp</i>	<i>28.0%</i>	<i>27.5%</i>	<i>0.5pp</i>
Adjusted Net Income, attributable to controllers	144.5	129.2	11.8%	29.2	24.5	18.9%
<i>Adjusted Net Margin</i>	<i>7.1%</i>	<i>6.6%</i>	<i>0.5pp</i>	<i>2.9%</i>	<i>2.5%</i>	<i>0.4pp</i>
Operating Cash Flow	778.1	727.5	7.0%	352.0	318.2	10.6%
Cash Flow to Firm	418.5	450.5	-7.1%	156.9	180.2	-12.9%

Operating Results	1H25	1H24	Δ 1H25/ 1H24	2Q25	2Q24	Δ 2Q25/ 2Q24
Total Student Base ¹	382,067	387,619	-1.4%	382,823	388,561	-1.5%
Academic Education Student Base ¹	335,317	341,579	-1.8%	334,712	344,304	-2.8%
Ânima Core Academic Education Ticket (R\$/month)	875	840	4.1%	848	821	3.3%
Distance Learning Academic Education Ticket (R\$/month)	246	228	8.1%	259	232	11.7%
Inspirali Academic Education Ticket (R\$/month)	9,905	9,501	4.3%	9,689	9,545	1.5%

Financial highlights

- Consolidated net revenue grew 2.9% in 2Q25 versus 2Q24 and 4.0% in 1S25 versus 1S24, with positive performances in all verticals: in the quarter, Ânima Core (+0.2% versus 2Q24), Digital Education (+18.1% versus 2Q24), Inspirali (+3.4% versus 2Q24); in the first semester, Ânima Core (+1.0% versus 1S24), Digital Education (+12.9% versus 1S24), Inspirali (+6.6% versus 1S24);
- Adjusted EBITDA ex-IFRS16 grew 4.6% in 2Q25 to R\$281.3 million, with a 0.5 p.p. margin expansion compared to 2Q24; in the first semester, it grew 7.7% to R\$641.9 million, with a 1.1 p.p. margin expansion versus 1S24;
- Adjusted net income, attributable to controlling shareholders, was R\$29.2 million in 2Q25, 18.9% higher than in 2Q24, and R\$144.5 million in 1S25, 11.8% higher than in 1S24;
- Operating cash flow was R\$ 352.0 million in 2Q25, up 10.6% from 2Q24, and R\$778.1 million in 1S25, up 7.0% from 1S24;
- Reduction in leverage to 2.66x net debt to adjusted EBITDA ex-IFRS16 LTM³ versus 2.76x in 2Q24 (+0.03 versus 2.63 in 1Q25).

Operational highlights

- Average ticket grew in Academic Education across all verticals: in the quarter, Ânima Core (+3.3% versus 2Q24), Digital Education (+11.7% versus 2Q24) and Inspirali (+1.5% versus 2Q24); in the semester, Ânima Core (+4.1% versus 1S24), Digital Education (+8.1% versus 1S24), Inspirali (+4.3% versus 1S24);
- Dropout improved in the first semester versus 1S24 for both Ânima Core (-0.7 p.p.) and Digital Education (-2.7 p.p.).

¹ Average for the period; Academic Education is represented by undergraduate, stricto sensu postgraduate, basic and technical education students.

² For explanation and reconciliation of the adjustments made, see the respective sections "EBITDA and Adjusted EBITDA", "Net Profit and Margin" and "Cash and Net Debt" of this release, as well as the sections "Appendix 3 – Income Statement Reconciliation" and "Glossary".

³ LTM = last twelve months.



Message from Management

The results of the second quarter of 2025 show the consistency of our work, the strength of our brands and the assertiveness of our choices. We ended another quarter of EBITDA growth and significant expansion in net income. These are numbers that give us security to reinforce our investments, both in improving services to our students, and in opening new avenues of growth, such as the Community Creators Academy, the first university in Brazil dedicated to the creator economy, inaugurated in June 2025, reinforcing our commitment to innovation and building the future.

At the end of the first semester, the Core segment showed an increase of 8.1% in the intake of undergraduate students, which, combined with an improvement in dropout (-0.7 p.p. in 1S25 versus 1S24), led to a reduction in the drop in the final student base in relation to the same period of the previous year (-1.3% in 1S25 *versus* -8.0% in 1S24). This positive performance of the intake, combined with the increase in the average net ticket of Academic Education (+4.1% versus 1S24), resulted in the resumption of growth in the segment's net revenue (+3.0% *versus* 1S24). We maintain our focus on efficiency and investment in the quality of our courses, reflected in the expansion of the operating margin of the Ânima Core vertical to 41.2% in 1S25 (versus 40.2% in 1S24).

Digital Education continues in the strategy of being more aligned with the Company's positioning, offering higher quality courses, reflecting a ticket increase of 10.8% in 1S25 versus 1S24, with an important evolution in both Academic Education and Continuing Education. The work developed is also observed in dropout, which improved by 2.7 p.p. in 1S25 versus 1S24. Thus, the segment achieved net revenue growth in its Academic Education of 4.5% in the semester. The revenue growth in Continuing Education and the discipline in costs and expenses contributed to the operating margin expansion of Digital Education, which, in the semester, grew by 5.0 p.p. versus 1S24.

At Inspirali, the semester ended with a 6.6% growth in net revenue, as a result of the growth in both student base (+0.3% *versus* 1S24) and average ticket (+4.3% versus 1S24) for Academic Education, demonstrating solidity in the strategy. The strong growth in the Continuing Medical Education student base (+120.8% versus 1S24, or +14.0% when excluding EMR, acquired in December 2024) is also part of the growth strategy in the medical segment. Inspirali maintained its execution discipline, leading to an operating margin of 52.5% in 1S25.

The combination of these results, added to a continuous monitoring of our corporate processes and expenses, led to a consolidated ex-IFRS16 adjusted EBITDA of R\$641.9 million in 1S25, 7.7% higher than in 1S24, and a margin of 31.4%, 1.1 p.p. higher than in 1S24. The increase in operating results, associated with the liability management work carried out throughout 2024, and a consequent reduction in the cost of debt, in addition to the reduction in costs with the amortization of intangible assets from acquisitions, led to the significant expansion of adjusted net income, attributable to controlling shareholders, which reached R\$144.5 million in 1S25, an increase of 11.8% compared to the same period of the previous year. Our leverage ended 2Q25 at 2.66x net debt to adjusted EBITDA ex-IFRS16 LTM⁴, a reduction compared to 2.76x in 2Q24.

This quarter was especially important for the entire Higher Education sector in the country, due to the publication of the new regulatory framework for Distance Learning, which brought clarity to the segment and reinforced the direction of our strategies. The changes came in line with what we have always believed: in the hybridity of teaching and in the commitment to the quality of education. Our portfolio of courses and academic curricula are substantially aligned with the new rules, given our strategic choices of privileging strong brands and face-to-face teaching. Given our capillarity and national presence, these definitions open opportunities for Ânima, especially in courses that now require greater face-to-face interaction, such as those in the area of Health and Engineering, which is why we see them with optimism and understand them to be an important step for Brazilian higher education.

Continuously improving our classroom, enhancing the student experience, valuing our teachers and resuming Ânima's sustainable growth in its 3rd wave, without renouncing profitability and operational efficiency, are our

⁴ LTM = *last twelve months*.



central commitments, which we consistently assume on a daily basis. I thank each of our thousands of educators throughout Brazil, who embrace such commitments and transform them into these results that we present.

PAULA MARIA HARRACA
CEO of Ânima Educação

Operational Performance

Student base⁵

in thousands	1H25	2Q25	1Q25	1H24	2Q24	1Q24	Δ1H25/ 1H24	Δ2Q25/ 2Q24	Δ 1Q25/ 1Q24
Ânima Core	215.2	210.4	220.0	227.2	220.9	233.5	-5.3%	-4.8%	-5.8%
Academic Education	205.6	201.8	209.3	207.8	204.7	211.0	-1.1%	-1.4%	-0.8%
Undegraduate	203.7	200.0	207.4	205.8	202.7	208.9	-1.0%	-1.3%	-0.7%
Others*	1.9	1.8	1.9	2.0	2.0	2.0	-8.0%	-7.5%	-8.5%
Lifelong Learning	9.6	8.6	10.7	19.4	16.3	22.5	-50.4%	-47.3%	-52.6%
Distance Learning	147.2	152.7	141.7	144.9	151.9	137.8	1.6%	0.5%	2.8%
Academic Education	117.6	120.7	114.6	121.7	127.4	115.9	-3.3%	-5.3%	-1.2%
Lifelong Learning	29.6	32.0	27.1	23.2	24.5	21.9	27.3%	30.5%	23.7%
Inspirall	19.7	19.8	19.6	15.5	15.7	15.3	26.9%	25.8%	28.0%
Academic Education	12.1	12.2	12.1	12.1	12.2	12.0	0.3%	-0.2%	0.8%
Continued Medical Education	7.6	7.6	7.6	3.4	3.5	3.4	120.8%	116.9%	124.9%
Total Student Base	382.1	382.8	381.3	387.6	388.6	386.7	-1.4%	-1.5%	-1.4%

* Stricto sensu graduate, vocational education.

Operational performance by segment

Ânima Core

Ânima Core	1H25	1H24	Δ 1H25/ 1H24	2Q25	2Q24	Δ 2Q25/ 2Q24	1Q25	1Q24	Δ 1Q25/ 1Q24
Net Revenue (R\$ million)	1,108.9	1,098.1	1.0%	532.9	531.6	0.2%	576.0	566.4	1.7%
Academic Education	1,079.0	1,047.8	3.0%	513.5	504.3	1.8%	565.6	543.5	4.1%
Lifelong Learning	10.5	33.3	-68.6%	4.1	14.7	-71.8%	6.3	18.6	-66.0%
Lifelong Learning B2B	19.4	17.0	14.6%	15.3	12.7	20.9%	4.2	4.3	-3.8%
Student Base ('000)¹	215.2	227.2	-5.3%	210.4	220.9	-4.8%	220.0	233.5	-5.8%
Academic Education	205.6	207.8	-1.1%	201.8	204.7	-1.4%	209.3	211.0	-0.8%
Lifelong Learning	9.6	19.4	-50.4%	8.6	16.3	-47.3%	10.7	22.5	-52.6%
Average Ticket (R\$/month)²	859	805	6.6%	844	802	5.3%	873	809	7.9%
Academic Education	875	840	4.1%	848	821	3.3%	901	859	4.9%
Lifelong Learning	181	286	-36.7%	161	301	-46.4%	197	276	-28.4%

¹ End of period for the quarters and average for the semester and year. ² Net ticket = Net Revenue / Student Base / Number of months in the period x 1000. Academic Education: on-campus undergraduate (except medical programs), stricto sensu graduate and vocational education. Lifelong Learning: on-campus postgraduate, HSM, SingularityU, HSMu and Ebradi. Lifelong Learning B2B: HSM.

On-campus Undergraduate Student Flow	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	Δ 2Q25/ 2Q24	1H24	1H25	Δ 1H25/ 1H24
Previous Base	205,273	208,939	202,681	196,647	191,351	207,429	-0.7%	205,273	191,351	-6.8%
Graduations	(26,716)	-	(13,662)	(16,298)	(23,863)	-	n.a	(26,716)	(23,863)	-10.7%
Dropouts	(25,255)	(8,706)	(23,890)	(16,298)	(20,736)	(9,537)	9.5%	(33,961)	(30,273)	-10.9%
% Dropouts	12.3%	4.2%	11.8%	2.8%	10.8%	4.6%	0.4pp	16.5%	15.8%	-0.7pp
Intake	55,637	2,448	31,518	292	60,677	2,099	-14.3%	58,085	62,776	8.1%
Current Base	208,939	202,681	196,647	191,351	207,429	199,991	-1.3%	202,681	199,991	-1.3%

The results of the second quarter of 2025 for the Core segment follow the seasonality of our business: even quarters usually have a lower number of students compared to odd quarters, when we carry our intake processes of new students. In face-to-face undergraduate courses, when analyzing 1S25 compared to 1S24, we delivered an 8.1% increase in intake and a 0.7 p.p. decrease in dropout, reducing the variation in the final student base of the period to -1.3% (versus -8.0% of 1S24 x 1S23). The slight increase in the dropout rate (+0.4 p.p.) in 2Q25 is due to a higher mix of freshmen in the total student base versus 2Q24. The comparison of the intake in 2Q25 versus 2Q24 is mainly impacted by changes in the FIES and Prouni calendars, whose enrollments in 2024 had a higher proportion in 2Q24 versus 1Q24 when compared to the same quarters in 2025. For this reason, the six-month analysis is more adequate.

⁵ Final basis of the period for the quarters and average for the semester and year.

Since the beginning of 2024, we have continued with our work of privileging the quality of revenue, with an increase in tickets in Academic Education (+4.1% in 1S25 versus 1S24 and +3.3% in 2Q25 versus 2Q24), which is possible by strengthening our brands for a value positioning aligned with our quality proposition, while evolving our processes to deliver a better experience to our students.

Distance Learning

Digital Learning	1H25	1H24	Δ 1H25/ 1H24	2Q25	2Q24	Δ 2Q25/ 2Q24	1Q25	1Q24	Δ 1Q25/ 1Q24
Net Revenue (R\$ million)¹	172.2	152.5	12.9%	94.8	80.3	18.0%	77.4	72.2	7.2%
Academic Education	174.0	166.5	4.5%	93.7	88.6	5.8%	80.3	77.9	3.0%
Lifelong Learning	34.5	18.7	84.6%	19.2	8.6	123.4%	15.3	10.1	51.9%
Transfers to third-party DL Centers	(36.3)	(32.7)	10.9%	(18.1)	(16.9)	7.2%	(18.2)	(15.8)	14.9%
Student Base ('000)²	147.2	144.9	1.6%	152.7	151.9	0.5%	141.7	137.8	2.8%
Academic Education	117.6	121.7	-3.3%	120.7	127.4	-5.3%	114.6	115.9	-1.2%
Lifelong Learning	29.6	23.2	27.3%	32.0	24.5	30.5%	27.1	21.9	23.7%
Average Ticket (R\$/month)³	236	213	10.8%	247	213	15.6%	225	213	5.7%
Academic Education ³	246	228	8.1%	259	232	11.7%	233	224	4.2%
Lifelong Learning ³	195	134	45.1%	200	117	71.2%	188	153	22.8%

¹ Revenue already net from transfer of third-party DL Centers. ² End of period for the quarters and average for the semester and year. ³ Net ticket = (Net Revenue + Transfer to third-party centers) / Student Base / Number of months in the period. Academic Education: Undergraduate in Distance Learning. Lifelong Learning: Distance Postgraduate.

Distance Learning Undergraduate Student Flow	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	Δ 2Q25/ 2Q24	1H24	1H25	Δ 1H25/ 1H24
Previous Base	126,361	115,906	127,408	114,854	121,879	114,564	-1.2%	126,361	121,879	-3.5%
Graduations	(5,909)	-	(7,100)	-	(9,520)	-	n.a	(5,909)	(9,520)	61.1%
Dropouts	(32,709)	(6,814)	(30,525)	(4,103)	(29,735)	(5,066)	-25.7%	(39,523)	(34,801)	-11.9%
% Dropouts	-25.9%	5.9%	24.0%	3.6%	24.4%	4.4%	-1.5pp	31.3%	28.6%	-2.7pp
Intake	28,163	18,316	25,071	11,128	31,940	11,183	-38.9%	46,479	43,123	-7.2%
Current Base	115,906	127,408	114,854	121,879	114,564	120,681	-5.3%	127,408	120,681	-5.3%

We ended 2Q25 with an average ticket growth of 15.6% in Distance Learning, with an increase of 11.7% in Academic Education and 71.2% in Continuing Education versus 2Q24. Thus, in the first semester of the year, the average ticket registered a growth of 10.8% versus 1S24, also following our price positioning strategy in the Distance Learning segment, with a focus on generating value and strengthening the image of brands. The intake in 2Q25 decreased by 38.9% as a result of this strategy, which we believe is more aligned with our Company's positioning.

Inspirali

Inspirali	1H25	1H24	Δ 1H25/ 1H24	2Q25	2Q24	Δ 2Q25/ 2Q24	1Q25	1Q24	Δ 1Q25/ 1Q24
Net Revenue (R\$ million)	764.3	717.2	6.6%	377.6	365.1	3.4%	386.7	352.1	9.8%
Academic Education	721.2	689.8	4.5%	354.4	349.9	1.3%	366.8	340.0	7.9%
Continued Medical Education	43.1	27.3	57.7%	23.2	15.2	52.8%	19.9	12.2	63.9%
Student Base ('000)¹	19.7	15.5	26.9%	19.8	15.7	25.8%	19.6	15.3	28.0%
Academic Education	12.1	12.1	0.3%	12.2	12.2	-0.2%	12.1	12.0	0.8%
Continued Medical Education	7.6	3.4	120.8%	7.6	3.5	116.9%	7.6	3.4	124.9%
Average Ticket (R\$/month)²	6,464	7,697	-16.0%	6,368	7,746	-17.8%	6,561	7,647	-14.2%
Academic Education	9,905	9,501	4.3%	9,689	9,545	1.5%	10,124	9,456	7.1%
Continued Medical Education	949	1,329	-28.6%	1,021	1,450	-29.6%	878	1,204	-27.1%

¹ End of period for the quarters and average for the semester and year. ² Net ticket = Net Revenue / Student Base / Number of months in the period. Academic Education: Undergraduate from the medical program. Continued Medical Education: Postgraduate degree in medicine.

Inspirali ended 1S25 with 12,193 students enrolled in the 15 campuses where it has Academic Education (undergraduate courses). The comparison of net revenue, net ticket and student base in 2Q25 versus 2Q24 is mainly impacted by changes in the FIES and Prouni calendars, whose enrollments in 2024 had a higher proportion in 2Q24 versus 1Q24 when compared to the same quarters in 2025. For this reason, the relative six-month analysis is more appropriate. The average ticket increased 4.3% in 1S25 versus 1S24 while the student base had a slight increase of 0.3%, reflecting the Company's robustness and the high filling of current vacancies.

The Continuing Medical Education ("EMC") segment recorded a growth in the student base of 116.9% in 2Q25 versus 2Q24 and 120.8% in 1S25 versus 1S24, reaching 7.6 thousand students at the end of the period, driven by the organic growth of the operation and the acquisition of Eu Médico Residente ("EMR") in December 2024. EMC's average ticket in 2Q25 was 29.6% lower than in 2Q24 and in 1S25 it was 28.6% lower than in 1S24, impacted by the EMR product mix effect. If the impact of EMR on EMC's results is excluded, the student base in 2Q25 was 10.4% higher versus 2Q24 and in 1S25 was 14.6% higher versus 1S24; and the ticket in 2Q25 was 0.5% higher versus 2Q24 and in 1S25 it was 0.4% higher versus 1S24.

Third-party student financing⁶

Third-party student loan	1H25	2H24	1H24	Δ 1H25/ 1H24
% of Intake FIES	1.9%	1.1%	1.4%	0.5pp
% of Intake Private financing	4.8%	6.4%	7.1%	-2.3pp
% of Intake	6.7%	7.5%	8.5%	-1.8pp
Student Base	212,184	202,967	214,899	-1.3%
FIES	7,032	7,371	8,381	-16.1%
% of Student Base	3.3%	3.6%	3.9%	-0.2pp
Private financing	19,950	19,565	16,860	18.3%
% of Student Base	9.4%	9.6%	7.8%	1.6pp
Total	26,982	26,936	25,241	6.9%
% of Student Base	12.7%	13.3%	11.7%	1.0pp

In the intake process for the first semester of 2025, we registered 6.7% of new students using some type of third-party financing, which represents a 1.8 p.p. drop versus 1S24, in line with our strategy of directing funding to the students who need it most.

Financial performance

R\$ million	Ânima Core			Distance Learning			Inspirall			Consolidated		
	1H25	1H24	Δ 1H25/ 1H24	1H25	1H24	Δ 1H25/ 1H24	1H25	1H24	Δ 1H25/ 1H24	1H25	1H24	Δ 1H25/ 1H24
Net Revenue	1,108.9	1,098.1	1.0%	172.2	152.5	12.9%	764.3	717.2	6.6%	2,045.5	1,967.7	4.0%
Cost of Services	(412.4)	(383.9)	7.4%	(12.4)	(9.0)	37.8%	(219.1)	(210.6)	4.0%	(643.8)	(603.5)	6.7%
Adjusted Gross Profit	696.6	714.1	-2.5%	159.8	143.5	11.4%	545.2	506.6	7.6%	1,401.6	1,364.2	2.7%
Gross Margin	62.8%	65.0%	-2.2pp	92.8%	94.1%	-1.3pp	71.3%	70.6%	0.7pp	68.5%	69.3%	-0.8pp
Sales Expenses	(146.3)	(170.4)	-14.1%	(58.5)	(56.8)	3.1%	(37.1)	(30.5)	21.7%	(241.9)	(257.6)	-6.1%
General & Administrative Expenses	(102.8)	(100.4)	2.4%	(33.3)	(34.9)	-4.4%	(102.3)	(101.9)	0.4%	(238.4)	(237.2)	0.5%
Other Operating Revenues (Expenses)	(2.3)	(13.2)	-82.8%	(0.4)	(0.0)	n/a	(11.0)	(0.2)	n/a	(13.7)	(13.4)	1.9%
Late Payment Fees	11.7	11.7	-0.1%	1.9	2.1	-6.8%	6.3	5.1	23.6%	19.9	18.8	5.6%
Adjusted Operating Result	456.9	441.9	3.4%	69.5	53.9	28.9%	401.1	379.1	5.8%	927.5	874.8	6.0%
Operating Margin	41.2%	40.2%	1.0pp	40.3%	35.3%	5.0pp	52.5%	52.9%	-0.4pp	45.3%	44.5%	0.9pp

R\$ million	Ânima Core			Distance Learning			Inspirall			Consolidated		
	2Q25	2Q24	Δ 2Q25/ 2Q24	2Q25	2Q24	Δ 2Q25/ 2Q24	2Q25	2Q24	Δ 2Q25/ 2Q24	2Q25	2Q24	Δ 2Q25/ 2Q24
Net Revenue	532.9	531.6	0.2%	94.8	80.3	18.1%	377.6	365.1	3.4%	1,005.3	977.0	2.9%
Cost of Services	(228.2)	(210.0)	8.6%	(6.7)	(5.3)	25.0%	(121.3)	(123.9)	-2.1%	(356.2)	(339.3)	5.0%
Adjusted Gross Profit	304.7	321.6	-5.2%	88.2	75.0	17.6%	256.3	241.1	6.3%	649.2	637.7	1.8%
Gross Margin	57.2%	60.5%	-3.3pp	93.0%	93.4%	-0.4pp	67.9%	66.0%	1.8pp	64.6%	65.3%	-0.7pp
Sales Expenses	(40.8)	(62.9)	-35.1%	(34.2)	(32.4)	5.4%	(16.8)	(10.8)	55.9%	(91.8)	(106.1)	-13.4%
General & Administrative Expenses	(56.1)	(54.5)	3.0%	(16.2)	(19.2)	-15.7%	(52.9)	(55.3)	-4.4%	(125.3)	(129.1)	-3.0%
Other Operating Revenues (Expenses)	0.0	(3.0)	n/a	(0.5)	(0.0)	n/a	(11.8)	3.7	n/a	(12.3)	0.7	n/a
Late Payment Fees	4.7	4.6	0.8%	0.8	1.0	-18.5%	2.3	1.9	18.2%	7.8	7.6	2.8%
Adjusted Operating Result	212.5	205.8	3.2%	38.1	24.3	57.0%	177.1	180.7	-2.0%	427.6	410.8	4.1%
Operating Margin	39.9%	38.7%	1.2pp	40.2%	30.2%	10.0pp	46.9%	49.5%	-2.6pp	42.5%	42.0%	0.5pp

At the end of 1S25, we recorded a 6.0% growth in our consolidated adjusted operating income, representing an expansion of 0.9 p.p. in the operating margin versus 1S24. The main highlights are:

- a) Increase of 6.7% in consolidated operating costs versus 1S24, mainly due to changes in the academic offer with greater face-to-face workload;

⁶ Does not cover the "Facilita" financing modality. The data presented refers to students in the in-person modality and considers students with a signed contract and in the hiring process.

- b) Consolidated commercial expenses decreased by 5.8% compared to 1S24, with a reduction in Provision for Doubtful Accounts (PDA) due to improved delinquency and a slight reduction in marketing expenses versus the same period of the previous year.

Ânima Core

Ânima Core increased its operating income by 3.2% in 2Q25 versus 2Q24, to R\$212.5 million, and by 3.4% in 1S25 versus 1S24, to R\$459.9 million in 1S25, and expanded its operating margin by 1.2 p.p. in 2Q25 to 39.9% and by 1.0 p.p. in 1S25 to 41.2%, mainly due to the drop in the Provision for Doubtful Accounts (PDA), as a result of the improvement in delinquency in the segment.

Digital Education

Digital Education increased its operating result by 57.0% in 2Q25 versus 2Q24, to R\$ 38.1 million, and by 28.9% in 1S25 versus 1S24, to R\$ 69.5 million, and expanded its operating margin from 10.0 p.p. in 2Q25 to 40.2% and from 5.0 p.p. in 1S25 to 40.3%, mainly due to operating leverage, with strong revenue growth and stable personnel expenses.

Inspirali

Inspirali posted a slight reduction of 2.0% in operating income in 2Q25 versus 2Q24, to R\$177.1 million, due to the higher comparison basis for 2Q24 explained above. In the semester, which excludes the seasonal effects, Inspirali delivered a 5.8% increase in operating income in 1S25 to R\$ 401.1 million and presented stable operating margin at 52.5% (versus 52.9% in 1S24), once again demonstrating its ability to maintain high operational efficiency.

EBITDA and Adjusted EBITDA

R\$ million (except in %)	1H25	% VA	1H24	% VA	Δ 1H25/ 1H24	2Q25	% VA	2Q24	% VA	Δ 2Q25/ 2Q24
Adjusted Operating Result	927.5		874.8		6.0%	427.6		410.8		4.1%
Operating Margin	45.3%		44.5%		0.8pp	42.5%		42.0%		0.5pp
Corporate Expenses	(143.6)	-7.0%	(141.6)	-7.2%	1.5%	(75.4)	-7.5%	(73.4)	-7.5%	2.8%
Adjusted EBITDA	783.8		733.3		6.9%	352.2		337.4		4.4%
EBITDA margin adjusted	38.3%		37.3%		1.0pp	35.0%		34.5%		0.5pp
(-) Late Payment Fees	(19.9)	-1.0%	(18.8)	-1.0%	5.6%	(7.8)	-0.8%	(7.6)	-0.8%	2.8%
(-) Non-recurring items	(8.9)	-0.4%	(1.1)	-0.1%	677.1%	(4.4)	-0.4%	(0.7)	-0.1%	521.2%
EBITDA	755.1		713.3		5.9%	340.0		329.1		3.3%
EBITDA margin	36.9%		36.3%		0.6pp	33.8%		33.7%		0.1pp
(-) Rent expenses	(141.9)	-6.9%	(137.4)	-7.0%	3.3%	(70.9)	-7.1%	(68.5)	-7.0%	3.5%
Adjusted EBITDA ex-IFRS16	641.9		595.9		7.7%	281.3		269.0		4.6%
Adjusted EBITDA Margin ex-IFRS16	31.4%		30.3%		1.1pp	28.0%		27.5%		0.5pp

We ended the first semester of 2025 with adjusted EBITDA ex-IFRS16 7.7% above 1S24, reaching R\$641.9 million, and a margin of 31.4% (+1.1 p.p. versus 1S24), sustaining the high level of efficiency of our business. The growth in the semester was due to a) continuous improvement in the operating results of our segments, b) greater efficiency in our corporate structure, c) a more assertive process for collecting monthly arrears, resulting in a lower Provision for Doubtful Accounts (PDA), and d) a growth, below inflation, in rental expenses.

Non-recurring

R\$ million	1H24	2Q25	1Q25	1H24	2Q24	1Q24
Restructuring and severance	8.4	4.4	3.9	3.4	1.2	2.2
Write-off of assets	0.0	0.0	0.0	(2.0)	0.0	(2.0)
Demobilizations	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.2
Others	0.5	(0.0)	0.5	(0.5)	(0.5)	0.0
Total Adjusted EBITDA Impact	8.9	4.4	4.5	1.1	0.7	0.4
Total Adjusted EBITDA ex-IFRS16 Impact	8.9	4.4	4.5	1.1	0.7	0.4

The non-recurring expenses verified in the semester are mainly concentrated on the item 'restructuring and severance pay', whose values in 1S25 refer to terminations of vacancies that will not be replaced.

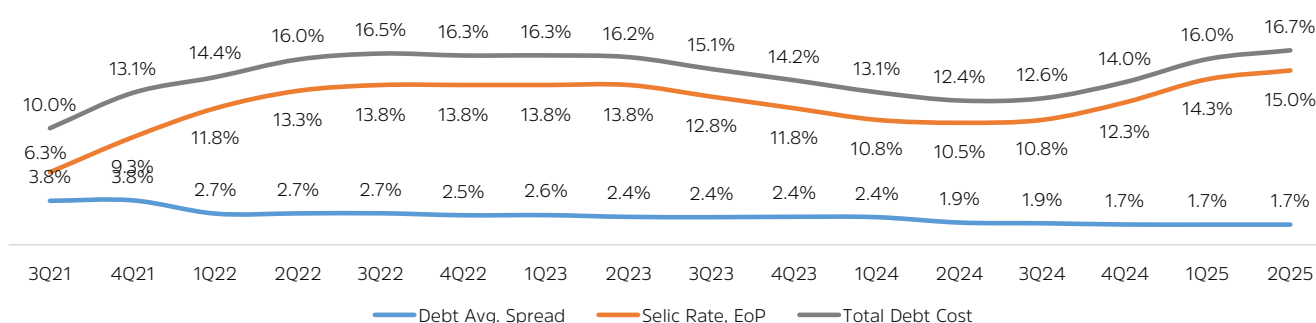
Financial results

R\$ million (except in %)	1H25	1H24	Δ 1H25/ 1H24	2Q25	2Q24	Δ 2Q25/ 2Q24
(+) Financial Revenue	107.7	71.9	49.8%	53.9	31.0	73.9%
Interest on financial investments	80.5	45.2	78.2%	43.1	19.2	124.6%
Late payment fees	19.9	18.8	5.6%	7.8	7.6	2.8%
Discounts obtained	0.0	0.2	-100.0%	0.0	0.1	-100.0%
Other financial revenues	7.2	7.7	-5.4%	3.1	4.1	-25.9%
(-) Financial Expense	(467.7)	(415.2)	12.7%	(242.8)	(225.1)	7.8%
Commission and interest expense on loans ¹	(313.5)	(270.0)	16.1%	(159.0)	(136.4)	16.6%
Financial Lease Expenses	(71.7)	(72.7)	-1.4%	(35.5)	(35.7)	-0.6%
PraValer interest expenses	(41.3)	(34.6)	19.2%	(27.5)	(30.5)	-9.7%
Accounts payable interest expenses (acquisitions)	(4.8)	(4.5)	7.1%	(1.4)	(1.9)	-24.3%
Other financial expenses	(36.5)	(33.5)	9.1%	(19.3)	(20.5)	-6.1%
Net Financial Result	(360.1)	(343.3)	4.9%	(188.9)	(194.1)	-2.7%
Penalty fee prepayment of debenture	0.0	2.3	n.a.	0.0	2.3	n.a.
Write-off of funding cost of the prepaid debenture	0.0	22.4	n.a.	0.0	22.4	n.a.
Adjusted Financial Result	(360.1)	(318.6)	13.0%	(188.9)	(169.4)	11.5%

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

Net Financial Result increased by 4.9% in 1S25 versus 1S24, due to (i) the increase in the Brazilian economy's basic interest rate, SELIC, in the period, which impacted both revenues from financial investments and commission and interest expenses on loans; (ii) a larger financial amount of private financing, leading to an increase in interest expense with PraValer; and (iii) a higher average cash balance in the period (R\$1,348 million in 1S25 versus R\$1,082 million in 1S24), increasing revenue from financial investments.

The average spread rate of Ânima Educação's consolidated debt is 1.7% per year, in line with 1Q25 and below 1.9% in 2Q24, as a result of important debt management initiatives carried out in 2024.



Net income and margin

R\$ million (except in %)	1H25	% VA	1H24	% VA	Δ 1H25/ 1H24	2Q25	% VA	2Q24	% VA	Δ 2Q25/ 2Q24
EBITDA	755.1	36.9%	713.3	36.3%	5.9%	340.0	33.8%	329.1	33.7%	3.3%
Depreciation & Amortization	(219.1)	-10.7%	(259.6)	-13.2%	-15.6%	(109.7)	-10.9%	(129.9)	-13.3%	-15.5%
Equity Equivalence	(2.6)	-0.1%	(9.5)	-0.5%	-72.1%	(1.6)	-0.2%	(1.2)	-0.1%	36.4%
EBIT	533.3	26.1%	444.2	22.6%	20.1%	228.7	22.7%	198.1	20.3%	15.5%
Net Financial Result	(360.1)	-17.6%	(343.3)	-17.4%	4.9%	(188.9)	-18.8%	(194.1)	-19.9%	-2.7%
EBT	173.2	8.5%	100.9	5.1%	71.7%	39.8	4.0%	3.9	0.4%	914.1%
Income Tax and Social Contribution	3.9	0.2%	0.9	0.0%	312.8%	(2.8)	-0.3%	0.4	0.0%	-831.1%
Net Income	177.1	8.7%	101.8	5.2%	73.9%	36.9	3.7%	4.3	0.4%	756.6%
(-) Minority shareholders interest	71.9	3.5%	52.0	2.6%	38.2%	27.4	2.7%	19.0	1.9%	44.2%
Net Income, controlling shareholders	105.3	5.1%	49.8	2.5%	111.2%	9.5	0.9%	(14.7)	-1.5%	-165.0%
Non-recurring items ²	8.3	0.4%	1.1	0.1%	628.0%	4.2	0.4%	0.7	0.1%	487.6%
Amortization of intangible assets ^{1,2}	30.9	1.5%	59.9	3.0%	-48.4%	15.4	1.5%	20.2	2.1%	-23.6%
Penalty fee prepayment of debenture ²	0.0	0.0%	1.7	0.1%	-100.0%	0.0	0.0%	1.7	0.2%	-100.0%
Write-off of funding cost of the prepaid debenture ²	0.0	0.0%	16.6	0.8%	-100.0%	0.0	0.0%	16.6	1.7%	-100.0%
Adjusted Net Income, controlling shareholders	144.5	7.1%	129.2		11.8%	29.2		24.5		18.9%
Adjusted Net Margin	7.1%		6.6%		0.5pp	2.9%		2.5%		0.4pp

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

We concluded 1S25 with net income, attributable to controlling shareholders, of R\$105.3 million, 111.2% higher than in 1S24, as a result of EBITDA growth, and a significant reduction in depreciation & amortization expenses resulting from the maturation of the business combination. Adjusted net income, attributable to controlling shareholders, for 1S25 reached R\$144.5 million, 11.8% higher than in 1S24, adjusted for:

- Non-recurring items that impacted EBITDA, in the amount of R\$8.9 million (versus R\$1.1 million in 1S24); and
- Amortization of intangibles assets from business combination, in the amount of R\$30.9 million (versus R\$59.9 million in 1S24).

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

We also highlight that the line 'Minority shareholders' interest is substantially related to the minority shareholders interest in our subsidiary Inspirali.

Cash and net debt

R\$ million (except in %)	JUN 25	MAR 25	DEC 24	SEP 24	JUN 24
(+) Cash and Cash Equivalents	1,444.3	1,391.9	1,252.0	1,475.2	1,180.0
Cash	103.1	125.4	99.6	100.2	172.4
Financial Investments	1,341.1	1,266.6	1,152.4	1,374.9	1,007.6
(-) Loans and Financing¹	4,293.8	4,174.2	4,134.3	4,222.0	3,859.3
Current	252.9	221.9	148.6	421.3	364.1
Non current	4,040.9	3,952.3	3,985.7	3,800.7	3,495.2
(=) Net debt²	(2,849.5)	(2,782.3)	(2,882.4)	(2,746.9)	(2,679.3)
(-) Other obligations, adjusted	156.4	158.9	158.9	135.6	175.3
(=) Net Debt adjusted³	(3,005.9)	(2,941.2)	(3,041.3)	(2,882.5)	(2,854.6)
(-) Liabilities Leases (IFRS-16)	1,206.0	1,223.6	1,188.7	1,208.5	1,236.3
Current	129.8	139.9	141.4	137.2	143.2
Non current	1,076.2	1,083.8	1,047.3	1,071.3	1,093.1
(=) Net Debt adjusted Incl. IFRS-16³	(4,211.9)	(4,164.8)	(4,230.0)	(4,091.0)	(4,090.9)
EBITDA adjusted ex-IFRS16 LTM	1,130.8	1,118.4	1,084.9	1,061.7	1,032.9
Ratio⁴	2.66x	2.63x	2.80x	2.71x	2.76x

¹ Considers loans and financing and derivatives. ² Considers only bank obligations. ³ Considers all short- and long-term obligations related to the payment of tax installments and acquisitions.

⁴ Considers adjusted net debt.

We ended 1S25 with a leverage of 2.66x, lower than the 2.76x presented in 2Q24 and the 2.80x presented in December 2024, remaining stable versus the 2.63x presented in 1Q25, reflecting the seasonality of our business, in which even quarters have lower cash generation than odd quarters. In addition to the effect of seasonality, in this quarter we also highlight 1) the payment of R\$ 41 million in dividends (R\$ 21 million to Ânima shareholders and R\$ 20 million to DNA Capital, a shareholder of Inspiral); 2) greater investments in CAPEX; and 3) R\$ 15 million invested in the construction of the Community Creators Academy campus, where Ânima holds a 50% stake.

Accounts receivable and Days of sales outstanding (DSO)

Total R\$ million, except in days	2Q25	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24	Δ 2Q25/ 2Q24
Net Trade Receivables	925.4	922.1	836.9	891.7	909.0	16.4
to mature	575.5	568.3	503.5	579.8	508.9	66.6
until 180 days	212.9	216.4	179.2	188.8	251.7	34.8
between 181 and 360 days	59.5	67.3	67.6	55.8	58.1	(20.9)
between 361 and 720 days	77.6	70.1	86.6	67.3	90.2	(4.5)

Average collection periods

Total R\$ million, except in days	2Q25	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24	Δ 2Q25/ 2Q24
Net Trade Receivables	925.4	922.1	836.9	891.7	909.0	16.4
Net Revenue (LTM)	3,879.9	3,851.6	3,801.4	3,811.7	3,813.8	66.1
DSO (# days)	86	86	79	84	86	0

Not FIES and others R\$ million, except in days	2Q25	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24	Δ 2Q25/ 2Q24
Net Trade Receivables	808.3	805.0	727.3	776.3	791.7	16.6
Net Revenue (LTM)	3,708.6	3,673.9	3,623.9	3,652.5	3,657.5	51.1
DSO (# days)	78	79	72	77	78	1

FIES R\$ million, except in days	2Q25	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24	Δ 2Q25/ 2Q24
Net Trade Receivables	117.1	117.2	109.6	115.4	117.2	(0.1)
Net Revenue (LTM)	171.3	177.7	177.5	159.2	156.4	14.9
DSO (# days)	246	237	222	261	270	-24

Our "net accounts receivable" ended 2Q25 with a balance of R\$925.4 million, an increase of R\$16.4 million compared to 2Q24, in line with the seasonality of the business, revenue growth and maturation of the private financing portfolio.

Our average total collection period ended the quarter in line with 2Q24, following our current working capital management policies.

Cash Flow

R\$ million	1H25	1H24	2Q25	2Q24
Net Income	177.1	101.8	36.9	4.3
Provisions	110.2	128.7	54.4	59.2
Depreciation & Amortization	217.6	259.7	108.4	130.0
Net interest expenses	385.7	347.4	200.6	178.4
Other non-cash adjustments	35.3	33.4	24.2	16.8
Payment of rent	(141.9)	(138.4)	(71.4)	(69.2)
Payment of rent fines due to return of property	(5.8)	(5.1)	(1.1)	(1.4)
Operating Cash Flow	778.1	727.5	352.0	318.2
Working Capital	(261.2)	(202.5)	(147.8)	(97.9)
Changes in accounts receivable	(207.7)	(262.2)	(64.6)	(80.1)
Changes in other operational assets	(33.3)	1.8	(1.3)	26.2
Changes in liabilities	(20.2)	57.6	(81.8)	(44.0)
CAPEX - Fixed and Intangible	(98.4)	(74.6)	(47.4)	(40.1)
Subtotal	(359.6)	(277.0)	(195.1)	(138.0)
Cash Flow to Firm	418.5	450.5	156.9	180.2
Interest Paid	(264.8)	(276.8)	(182.2)	(82.5)
Funding and Amortization	110.8	35.5	142.8	562.5
Capital increase in affiliated companies	(22.9)	(2.0)	(17.5)	(1.2)
Acquisition payments	(4.7)	(10.9)	(3.2)	(5.4)
Dividends	(41.4)	0.0	(41.3)	0.0
Others	(3.2)	(0.5)	(3.1)	(2.0)
Subtotal	(226.2)	(254.8)	(104.5)	471.4
Net Increase (Reduction) of Cash and Cash Equivalents	192.3	195.6	52.4	651.6
Cash at the begging of the period	1,252.0	984.5	1,391.9	528.5
Cash at the end of the period	1,444.3	1,180.0	1,444.3	1,180.0

The Company ended 1S25 with operating cash generation of R\$778.1 million, representing an increase of 7.0% compared to 1S24. Regarding the Cash Flow to Firm, we highlight: a) the increase in working capital versus 1S24, substantially explained by higher payments of liabilities in the period and the impact on the comparison basis of the operational assets of the 1S24, when we had an inflow of ~R\$ 24 million of cash related to the sale of the Pinheirinho campus in 2Q24; and b) the return of CAPEX to the historical levels practiced by the Company of ~5% of net revenue.

Of the financing activities, we highlight the reduction in interest paid in the period of R\$12.0 million (-4.3% versus 1S24), explained by the change in debt maturities throughout 2024.

Investments (CAPEX)

R\$ million (except in %)	1H25	1H24	Δ 1H25/ 1H24	2Q25	2Q24	Δ 2Q25/ 2Q24
Systems and Technology	52.1	43.1	21.0%	28.6	24.0	18.9%
Works and Improvements	31.9	25.3	26.2%	11.7	10.3	13.8%
Others	14.4	6.2	130.8%	7.1	5.8	22.7%
Total Investment	98.4	74.6	31.9%	47.4	40.1	18.2%
% Net Revenue	4.8%	3.8%	1.0p.p.	4.7%	4.1%	0.6p.p.

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

At the end of 1S25, investments in CAPEX totaled R\$98.4 million, representing 4.8% of the net revenue for the semester, and in line with the historical levels practiced by the Company.



Glossary

Adjusted Gross Profit

Adjusted Gross Profit is a measure of financial performance not based on International Financial Reporting Standards ("IFRS") issued by the International Accounting Standards Board ("IASB") adopted by our Management and reconciled with our financial statements. Adjusted Gross Profit is not a measure of financial performance under IFRS and does not have a standardized meaning, and our definition may not be comparable to that used by other companies. The use of adjusted gross profit as an indicator of the Company's profitability has limitations because it does not take into account certain costs related to the Company's business, such as depreciation and amortization, as well as non-recurring items. The reconciliation of this indicator is found in the section Annex III: Income Statement Reconciliation.

Adjusted Operating Result

Adjusted Operating 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. Adjusted Operating Income 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 Income 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 payments, as well as non-recurring items. The reconciliation of this indicator is found in the section Annex III: Income Statement Reconciliation.

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

EBITDA, adjusted EBITDA and adjusted EBITDA excluding the effect of IFRS 16 are measures of financial performance not based on International Financial Reporting Standards ("IFRS") issued by the International Accounting Standards Board ("IASB") adopted by our Management and reconciled with our financial statements. EBITDA, adjusted EBITDA and adjusted EBITDA excluding the effect of IFRS 16 are not measures of financial performance under IFRS, do not present cash flows for the periods indicated and should not be considered an alternative to net income as a measure of operating performance or as an alternative to operating cash flows as a measure of liquidity. EBITDA, adjusted EBITDA and adjusted EBITDA excluding the effect of IFRS 16 do not have a standardized meaning and our definitions may not be comparable to those used by other companies. The use of EBITDA, adjusted EBITDA and adjusted EBITDA excluding the effect of IFRS 16 as indicators of the Company's profitability has limitations because it does not take into account certain costs related to the Company's business, such as financial expenses, taxes, depreciation, interest and fines on late payments from customers and other related expenses. EBITDA corresponds to our net income (loss) plus taxes on income, net financial result and depreciation, amortization and depletion expenses, as applicable. Adjusted EBITDA is a result of EBITDA adjusted to offset the effects of fines and interest on monthly payments, equity in the income statement and non-recurring items. Adjusted EBITDA excluding the effect of IFRS 16 is composed of adjusted EBITDA excluding the positive impact of the adoption of 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 based on the sum of our loans, financing, debentures and derivatives, less the amounts recorded as cash and cash equivalents and financial investments in current and non-current assets and liabilities. Adjusted Net Debt is calculated by adding Net Debt adjusted for other obligations in current and non-current liabilities. Adjusted Net Debt with IFRS 16 effect is calculated by adding Net Debt adjusted with the effect of liabilities resulting 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 IFRS16 effect are not measures of indebtedness in accordance with BR GAAP or IFRS, or measures of our cash flow, liquidity and 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. Adjusted Net Income 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 net income 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 payments, as well as non-recurring items. The reconciliation of this indicator is found in the section Annex I: Consolidated Income Statement.

Annex I: Consolidated Income Statement

R\$ million (except in %)	1H25	% V4	1H24	% V4	Δ 1H25/ 1H24	2Q25	% V4	2Q24	% V4	Δ 2Q25/ 2Q24
Gross Revenue	4,308.4	210.6%	4,004.6	203.5%	7.6%	2,173.5	216.2%	2,018.5	206.6%	7.7%
Discounts, Deductions & Scholarships	(2,182.4)	-106.7%	(1,960.2)	-99.6%	11.3%	(1,127.6)	-112.2%	(1,002.3)	-102.6%	12.5%
Taxes	(80.5)	-3.9%	(76.7)	-3.9%	5.0%	(40.5)	-4.0%	(39.2)	-4.0%	3.4%
Net Revenue	2,045.5	100.0%	1,967.7	100.0%	4.0%	1,005.3	100.0%	977.0	100.0%	2.9%
Cost of Services	(643.8)	-31.5%	(603.5)	-30.7%	6.7%	(356.2)	-35.4%	(339.3)	-34.7%	5.0%
Personnel	(411.8)	-20.1%	(416.1)	-21.1%	-1.0%	(225.5)	-22.4%	(233.3)	-23.9%	-3.3%
Services from Third Parties	(64.8)	-3.2%	(54.3)	-2.8%	19.4%	(36.8)	-3.7%	(30.0)	-3.1%	22.9%
Rental & Utilities	(39.0)	-1.9%	(38.9)	-2.0%	0.2%	(21.2)	-2.1%	(21.3)	-2.2%	-0.3%
Others	(128.2)	-6.3%	(94.2)	-4.8%	36.1%	(72.6)	-7.2%	(54.7)	-5.6%	32.6%
Adjusted Gross Profit	1,401.6	68.5%	1,364.2	69.3%	2.7%	649.2	64.6%	637.7	65.3%	1.8%
Sales Expenses	(241.9)	-11.8%	(257.6)	-13.1%	-6.1%	(91.8)	-9.1%	(106.1)	-10.9%	-13.4%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(94.0)	-4.6%	(112.6)	-5.7%	-16.5%	(41.8)	-4.2%	(60.0)	-6.1%	-30.3%
Marketing	(148.0)	-7.2%	(145.0)	-7.4%	2.0%	(50.0)	-5.0%	(46.0)	-4.7%	8.6%
General & Administrative Expenses	(238.4)	-11.7%	(237.2)	-12.1%	0.5%	(125.3)	-12.5%	(129.1)	-13.2%	-3.0%
Personnel	(162.2)	-7.9%	(150.1)	-7.6%	8.1%	(87.6)	-8.7%	(75.9)	-7.8%	15.4%
Third Party Services	(57.6)	-2.8%	(65.4)	-3.3%	-11.9%	(28.8)	-2.9%	(36.4)	-3.7%	-21.0%
Rental & Utilities	(1.8)	-0.1%	(2.4)	-0.1%	-25.0%	(0.9)	-0.1%	(1.6)	-0.2%	-43.8%
Others	(16.8)	-0.8%	(19.3)	-1.0%	-13.0%	(8.0)	-0.8%	(15.1)	-1.6%	-47.1%
Other Operating Revenues (Expenses)	(13.7)	-0.7%	(13.4)	-0.7%	1.9%	(12.3)	-1.2%	0.7	0.1%	-1963.5%
Provisions	(9.8)	-0.5%	(16.8)	-0.9%	-42.0%	(8.5)	-0.8%	(1.2)	-0.1%	619.6%
Taxes	(3.1)	-0.2%	(3.3)	-0.2%	-3.5%	(2.1)	-0.2%	(1.9)	-0.2%	13.0%
Other Operating Revenues (Expenses)	(0.8)	0.0%	6.7	0.3%	-111.6%	(1.7)	-0.2%	3.7	0.4%	-145.3%
Late Payment Fees	19.9	1.0%	18.8	1.0%	5.6%	7.8	0.8%	7.6	0.8%	2.8%
Adjusted Operating Result	927.5	45.3%	874.8	44.5%	6.0%	427.6	42.5%	410.8	42.0%	4.1%
Corporate Expenses	(143.6)	-7.0%	(141.6)	-7.2%	1.5%	(75.4)	-7.5%	(73.4)	-7.5%	2.8%
Adjusted EBITDA	783.8	38.3%	733.3	37.3%	6.9%	352.2	35.0%	337.4	34.5%	4.4%
(-) Late Payment Fees	(19.9)	-1.0%	(18.8)	-1.0%	5.6%	(7.8)	-0.8%	(7.6)	-0.8%	2.8%
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(8.9)	-0.4%	(1.1)	-0.1%	677.1%	(4.4)	-0.4%	(0.7)	-0.1%	521.2%
EBITDA	755.1	36.9%	713.3	36.3%	5.9%	340.0	33.8%	329.1	33.7%	3.3%
Depreciation & Amortization	(219.1)	-10.7%	(259.6)	-13.2%	-15.6%	(109.7)	-10.9%	(129.9)	-13.3%	-15.5%
Equity Equivalence	(2.6)	-0.1%	(9.5)	-0.5%	-72.1%	(1.6)	-0.2%	(1.2)	-0.1%	36.4%
EBIT	533.3	26.1%	444.2	22.6%	20.1%	228.7	22.7%	198.1	20.3%	15.5%
Net Financial Result	(360.1)	-17.6%	(343.3)	-17.4%	4.9%	(188.9)	-18.8%	(194.1)	-19.9%	-2.7%
EBT	173.2	8.5%	100.9	5.1%	71.7%	39.8	4.0%	3.9	0.4%	914.1%
Income Tax and Social Contribution	3.9	0.2%	0.9	0.0%	312.8%	(2.8)	-0.3%	0.4	0.0%	-831.1%
Net Income (loss)	177.1	8.7%	101.8	5.2%	73.9%	36.9	3.7%	4.3	0.4%	756.6%
(-) Non-Controlling Interest	71.9	3.5%	52.0	2.6%	38.2%	27.4	2.7%	19.0	1.9%	44.2%
Net Income (Loss), after non-controlling interest	105.3	5.1%	49.8	2.5%	111.2%	9.5	0.9%	(14.7)	-1.5%	-165.0%
Non-Recurring Items - EBITDA ²	8.3	0.4%	1.1	0.1%	628.0%	4.2	0.4%	0.7	0.1%	487.6%
Amortization of intangible assets ^{1,2}	30.9	1.5%	59.9	3.0%	-48.4%	15.4	1.5%	20.2	2.1%	-23.6%
Penalty fee prepayment of debenture ²	0.0	0.0%	1.7	0.1%	-100.0%	0.0	0.0%	1.7	0.2%	-100.0%
Write-off of funding cost of the prepaid debenture	0.0	0.0%	16.6	0.8%	-100.0%	0.0	0.0%	16.6	1.7%	-100.0%
Adjusted Net Income, attributable to controllers	144.5	7.1%	129.2	6.6%	11.8%	29.2	2.9%	24.5	2.5%	18.9%

¹ Amortization of intangible assets of acquired companies. ² The amounts refer to Anima Holding's share (74.01%) in the aforementioned adjustment.

Annex II: Income Statement by Segment

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

¹ Amortization of intangible assets of acquired companies ² The amounts refer to Ânima Holding's participation (74.01%) in the aforementioned adjustment.

R\$ million (except in %)	1H24							
	Consolidated	%VA	Ânima Core	%VA	Distance Learning	%VA	Inspirall	%VA
Gross Revenue	4,004.6	203.5%	2,603.8	237.1%	482.5	316.4%	918.3	128.0%
Discounts, Deductions & Scholarships	(1,960.2)	-99.6%	(1,464.1)	-133.3%	(324.3)	-212.7%	(171.7)	-23.9%
Taxes	(76.7)	-3.9%	(41.6)	-3.8%	(5.7)	-3.7%	(29.4)	-4.1%
Net Revenue	1,967.7	100.0%	1,098.1	100.0%	152.5	100.0%	717.2	100.0%
Cost of Services	(603.5)	-30.7%	(383.9)	-35.0%	(9.0)	-5.9%	(210.6)	-29.4%
Personnel	(416.1)	-21.1%	(284.1)	-25.9%	(5.3)	-3.5%	(126.7)	-17.7%
Services from Third Parties	(54.3)	-2.8%	(31.6)	-2.9%	(0.4)	-0.2%	(22.4)	-3.1%
Rental & Utilities	(38.9)	-2.0%	(30.7)	-2.8%	(0.6)	-0.4%	(7.6)	-1.1%
Others	(94.2)	-4.8%	(37.6)	-3.4%	(2.7)	-1.8%	(53.9)	-7.5%
Ajustado Gross Profit	1,364.2	69.3%	714.1	65.0%	143.5	94.1%	506.6	70.6%
Sales Expenses	(257.6)	-13.1%	(170.4)	-15.5%	(56.8)	-37.2%	(30.5)	-4.3%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(112.6)	-5.7%	(75.3)	-6.9%	(18.5)	-12.2%	(18.8)	-2.6%
Marketing	(145.0)	-7.4%	(95.1)	-8.7%	(38.2)	-25.1%	(11.7)	-1.6%
General & Administrative Expenses	(237.2)	-12.1%	(100.4)	-9.1%	(34.9)	-22.9%	(101.9)	-14.2%
Personnel	(150.1)	-7.6%	(66.6)	-6.1%	(24.8)	-16.3%	(58.7)	-8.2%
Third Party Services	(65.4)	-3.3%	(26.1)	-2.4%	(7.2)	-4.7%	(32.1)	-4.5%
Rental & Utilities	(2.4)	-0.1%	(1.2)	-0.1%	(0.7)	-0.5%	(0.4)	-0.1%
Others	(19.3)	-1.0%	(6.5)	-0.6%	(2.1)	-1.4%	(10.7)	-1.5%
Other Operating Revenues (Expenses)	(13.4)	-0.7%	(13.2)	-1.2%	(0.0)	0.0%	(0.2)	0.0%
Provisions	(16.8)	-0.9%	(17.8)	-1.6%	0.0	0.0%	0.9	0.1%
Taxes	(3.3)	-0.2%	(1.2)	-0.1%	(0.0)	0.0%	(2.0)	-0.3%
Other Operating Revenues (Expenses)	6.7	0.3%	5.8	0.5%	0.0	0.0%	0.9	0.1%
Late Payment Fees	18.8	1.0%	11.7	1.1%	2.1	1.4%	5.1	0.7%
Adjusted Operating Result	874.8	44.5%	441.9	40.2%	53.9	35.3%	379.1	52.9%
Corporate Expenses	(141.6)	-7.2%						
Adjusted EBITDA	733.3	37.3%						
(-) Late Payment Fees	(18.8)	-1.0%						
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(1.1)	-0.1%						
EBITDA	713.3	36.3%						
Depreciation & Amortization	(259.6)	-13.2%						
Equity Equivalence	(9.5)	-0.5%						
EBIT	444.2	22.6%						
Net Financial Result	(343.3)	-17.4%						
EBT	100.9	5.1%						
Income Tax and Social Contribution	0.9	0.0%						
Net Income (Loss)	101.8	5.2%						
(-) Non-Controlling Interest	52.0	2.6%						
Net Income (Loss), attributable to controllers	49.9	2.5%						
Non-Recurring Items - EBITDA ²	1.1	0.1%						
Amortization of intangible assets ^{1,2}	59.9	3.0%						
Penalty fee prepayment of debenture ²	1.7	0.1%						
Write-off of funding cost of the prepaid debenture	16.6	0.8%						
Adjusted Net Income (Loss), attributable to controllers	129.2	6.6%						

¹ Amortization of intangible assets of acquired companies ² The amounts refer to Ânima Holding's participation (74.01%) in the aforementioned adjustment.

R\$ million (except in %)	2Q25							
	Consolidated	%VA	Ânima Core	%VA	Distance Learning	%VA	Inspirali	%VA
Gross Revenue	2,173.5	216.2%	1,380.1	259.0%	282.6	298.0%	510.8	135.3%
Discounts, Deductions & Scholarships	(1,127.6)	-112.2%	(826.7)	-155.1%	(183.9)	-194.0%	(117.0)	-31.0%
Taxes	(40.5)	-4.0%	(20.5)	-3.8%	(3.8)	-4.0%	(16.2)	-4.3%
Net Revenue	1,005.3	100.0%	532.9	100.0%	94.8	100.0%	377.6	100.0%
Cost of Services	(356.2)	-35.4%	(228.2)	-42.8%	(6.7)	-7.0%	(121.3)	-32.1%
Personnel	(225.5)	-22.4%	(164.2)	-30.8%	(5.2)	-5.5%	(56.2)	-14.9%
Services from Third Parties	(36.8)	-3.7%	(19.0)	-3.6%	(0.1)	-0.1%	(17.7)	-4.7%
Rental & Utilities	(21.2)	-2.1%	(17.0)	-3.2%	(0.3)	-0.3%	(3.8)	-1.0%
Others	(72.6)	-7.2%	(27.9)	-5.2%	(1.1)	-1.1%	(43.6)	-11.5%
Ajustado Gross Profit	649.2	64.6%	304.7	57.2%	88.2	93.0%	256.3	67.9%
Sales Expenses	(91.8)	-9.1%	(40.8)	-7.7%	(34.2)	-36.1%	(16.8)	-4.5%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(41.8)	-4.2%	(12.9)	-2.4%	(20.9)	-22.1%	(8.0)	-2.1%
Marketing	(50.0)	-5.0%	(27.9)	-5.2%	(13.2)	-14.0%	(8.8)	-2.3%
General & Administrative Expenses	(125.3)	-12.5%	(56.1)	-10.5%	(16.2)	-17.1%	(52.9)	-14.0%
Personnel	(87.6)	-8.7%	(40.6)	-7.6%	(11.5)	-12.2%	(35.4)	-9.4%
Third Party Services	(28.8)	-2.9%	(11.3)	-2.1%	(3.7)	-3.9%	(13.7)	-3.6%
Rental & Utilities	(0.9)	-0.1%	(0.5)	-0.1%	(0.1)	-0.1%	(0.3)	-0.1%
Others	(8.0)	-0.8%	(3.7)	-0.7%	(0.8)	-0.9%	(3.5)	-0.9%
Other Operating Revenues (Expenses)	(12.3)	-1.2%	0.0	0.0%	(0.5)	-0.5%	(11.8)	-3.1%
Provisions	(8.5)	-0.8%	(3.9)	-0.7%	(0.4)	-0.4%	(4.2)	-1.1%
Taxes	(2.1)	-0.2%	(1.6)	-0.3%	(0.0)	0.0%	(0.5)	-0.1%
Other Operating Revenues (Expenses)	(1.7)	-0.2%	5.5	1.0%	(0.1)	-0.1%	(7.1)	-1.9%
Late Payment Fees	7.8	0.8%	4.7	0.9%	0.8	0.8%	2.3	0.6%
Adjusted Operating Result	427.6	42.5%	212.5	39.9%	38.1	40.2%	177.1	46.9%
Corporate Expenses	(75.4)	-7.5%						
Adjusted EBITDA	352.2	35.0%						
(-) Late Payment Fees	(7.8)	-0.8%						
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(4.4)	-0.4%						
EBITDA	340.0	33.8%						
Depreciation & Amortization	(109.7)	-10.9%						
Equity Equivalence	(1.6)	-0.2%						
EBIT	228.7	22.7%						
Net Financial Result	(188.9)	-18.8%						
EBT	39.8	4.0%						
Income Tax and Social Contribution	(2.8)	-0.3%						
Net Income (Loss)	36.9	3.7%						
(-) Non-Controlling Interest	27.4	2.7%						
Net Income (Loss), attributable to controllers	9.5	0.9%						
Non-Recurring Items - EBITDA ²	4.2	0.4%						
Amortization of intangible assets ^{1,2}	15.4	1.5%						
Adjusted Net Income (Loss), attributable to controllers	29.2	2.9%						

¹ Amortization of intangible assets of acquired companies ² The amounts refer to Ânima Holding's participation (74.01%) in the aforementioned adjustment.

R\$ million (except in %)	2024							
	Consolidated	%VA	Ânima Core	%VA	Distance Learning	%VA	Inspirall	%VA
Gross Revenue	2,018.5	206.6%	1,300.6	244.6%	249.7	310.9%	468.3	128.3%
Discounts, Deductions & Scholarships	(1,002.3)	-102.6%	(748.0)	-140.7%	(166.4)	-207.2%	(87.9)	-24.1%
Taxes	(39.2)	-4.0%	(20.9)	-3.9%	(3.0)	-3.7%	(15.3)	-4.2%
Net Revenue	977.0	100.0%	531.6	100.0%	80.3	100.0%	365.1	100.0%
Cost of Services	(339.3)	-34.7%	(210.0)	-39.5%	(5.3)	-6.6%	(123.9)	-34.0%
Personnel	(233.3)	-23.9%	(155.4)	-29.2%	(3.2)	-4.0%	(74.6)	-20.4%
Services from Third Parties	(30.0)	-3.1%	(17.1)	-3.2%	(0.3)	-0.4%	(12.5)	-3.4%
Rental & Utilities	(21.3)	-2.2%	(16.9)	-3.2%	(0.5)	-0.6%	(3.9)	-1.1%
Others	(54.7)	-5.6%	(20.6)	-3.9%	(1.3)	-1.6%	(32.9)	-9.0%
Ajustado Gross Profit	637.7	65.3%	321.6	60.5%	75.0	93.4%	241.1	66.0%
Sales Expenses	(106.1)	-10.9%	(62.9)	-11.8%	(32.4)	-40.4%	(10.8)	-3.0%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(60.0)	-6.1%	(35.9)	-6.7%	(14.9)	-18.5%	(9.3)	-2.5%
Marketing	(46.0)	-4.7%	(27.0)	-5.1%	(17.6)	-21.9%	(1.5)	-0.4%
General & Administrative Expenses	(129.1)	-13.2%	(54.5)	-10.3%	(19.2)	-23.9%	(55.3)	-15.2%
Personnel	(75.9)	-7.8%	(34.3)	-6.5%	(12.4)	-15.5%	(29.1)	-8.0%
Third Party Services	(36.4)	-3.7%	(13.9)	-2.6%	(4.8)	-5.9%	(17.8)	-4.9%
Rental & Utilities	(1.6)	-0.2%	(0.8)	-0.2%	(0.5)	-0.6%	(0.3)	-0.1%
Others	(15.1)	-1.6%	(5.4)	-1.0%	(1.5)	-1.9%	(8.2)	-2.2%
Other Operating Revenues (Expenses)	0.7	0.1%	(3.0)	-0.6%	(0.0)	-0.1%	3.7	1.0%
Provisions	(1.2)	-0.1%	(5.8)	-1.1%	0.0	0.0%	4.7	1.3%
Taxes	(1.9)	-0.2%	(0.2)	0.0%	(0.0)	-0.1%	(1.7)	-0.5%
Other Operating Revenues (Expenses)	3.7	0.4%	3.0	0.6%	0.0	0.0%	0.7	0.2%
Late Payment Fees	7.6	0.8%	4.6	0.9%	1.0	1.2%	1.9	0.5%
Adjusted Operating Result	410.8	42.0%	205.8	38.7%	24.3	30.2%	180.7	49.5%
Corporate Expenses	(73.4)	-7.5%						
Adjusted EBITDA	337.4	34.5%						
(-) Late Payment Fees	(7.6)	-0.8%						
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(0.7)	-0.1%						
EBITDA	329.1	33.7%						
Depreciation & Amortization	(129.9)	-13.3%						
Equity Equivalence	(1.2)	-0.1%						
EBIT	198.1	20.3%						
Net Financial Result	(194.1)	-19.9%						
EBT	3.9	0.4%						
Income Tax and Social Contribution	0.4	0.0%						
Net Income (Loss)	4.3	0.4%						
(-) Non-Controlling Interest	19.0	1.9%						
Net Income (Loss), attributable to controllers	(14.7)	-1.5%						
Non-Recurring Items - EBITDA ²	0.7	0.1%						
Amortization of intangible assets ^{1,2}	20.2	2.1%						
Penalty fee prepayment of debenture ²	1.7	0.2%						
Write-off of funding cost of the prepaid debenture	16.6	1.7%						
Adjusted Net Income (Loss), attributable to controllers	24.5	2.5%						

¹ Amortization of intangible assets of acquired companies ² The amounts refer to Ânima Holding's participation (74.01%) in the aforementioned adjustment.

Annex III: Income Statement Reconciliation

Consolidated Anima R\$ million	1H25						
	Release Income Statement (Adjusted)	Depreciation & Amortization	Reclassifications	Corporate Expenses	Late Payment Fees	Non-Recurring Items	IFRS Income Statement
Gross Revenue	4,308.4						4,308.4
Discounts, Deductions & Scholarships	(2,182.4)						(2,182.4)
Taxes	(80.5)						(80.5)
Net Revenue	2,045.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2,045.5
Cost of Services	(643.8)	(100.7)	0.0	0.0	0.0	(3.9)	(748.5)
Personnel	(411.8)					(3.9)	(415.8)
Services from Third Parties	(64.8)						(64.8)
Rental & Utilities	(39.0)	(100.7)					(139.7)
Others	(128.2)						(128.2)
Adjusted Gross Profit	1,401.6	(100.7)	0.0	0.0	0.0	(3.9)	1,297.0
Sales Expenses	(241.9)	0.0	0.0	0.0	0.0	(1.6)	(243.5)
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(94.0)					(1.6)	(95.5)
Marketing	(148.0)			0.0			(148.0)
General & Administrative Expenses	(238.4)	(118.4)	0.0	(141.5)	0.0	(4.4)	(502.7)
Personnel	(162.2)			(99.2)		(4.4)	(265.9)
Third Party Services	(57.6)			(36.4)			(93.9)
Rental & Utilities	(1.8)	(120.4)		(0.0)			(122.2)
Others	(16.8)	2.0		(6.0)			(20.8)
Other Operating Revenues (Expenses)	(13.7)	0.0	0.0	(2.1)	0.0	1.0	(14.8)
Provisions	(9.8)			(1.1)			(10.9)
Taxes	(3.1)			(0.8)			(4.0)
Other Operating Revenues (Expenses)	(0.8)			(0.2)		1.0	0.1
Late Payment Fees	19.9			0.0	(19.9)		0.0
Adjusted Operating Result	927.5	(219.1)	0.0	(143.6)	(19.9)	(8.9)	535.9
Corporate Expenses	(143.6)			143.6			0.0
Adjusted EBITDA	783.8	(219.1)	0.0	0.0	(19.9)	(8.9)	535.9
(-) Late Payment Fees	(19.9)			(0.0)	19.9		0.0
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(8.9)					8.9	0.0
EBITDA	755.1	(219.1)	0.0	(0.0)	0.0	0.0	535.9
Depreciation & Amortization	(219.1)	219.1					(0.0)
Equity Equivalence	(2.6)						(2.6)
EBIT	533.3	0.0	0.0	(0.0)	0.0	0.0	533.3
Net Financial Result	(360.1)						(360.1)
EBT	173.2	0.0	0.0	(0.0)	0.0	0.0	173.2
Income Tax and Social Contribution	3.9						3.9
Net Income	177.1	0.0	0.0	(0.0)	0.0	0.0	177.1
(-) Non-Controlling Interest	71.9						71.9
Net Income, after non-controlling interest	105.3	0.0	0.0	(0.0)	0.0	0.0	105.3

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

	1H25				
	Anima Core	Inspirall	Distance Learning	Corporate	Consolidated
Net revenue	1,108.9	764.3	172.2	0.0	2,045.5
Cost of Services	(488.1)	(244.8)	(15.6)	0.0	(748.5)
Gross Profit (exclud. deprec. /amort.)	620.8	519.5	156.6	0.0	1,297.0
Sales Expenses	(97.9)	(20.6)	(29.5)	0.0	(148.0)
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(49.9)	(16.5)	(29.1)	0.0	(95.5)
General & Administrative Expenses	(122.2)	(155.2)	(36.0)	(189.2)	(502.7)
Other Operating Revenues (Expenses)	(2.6)	0.0	0.0	0.0	(2.6)
Equity Equivalence	(2.3)	(11.0)	(0.4)	(1.1)	(14.8)
Earning before financial result, as per FS	345.8	316.2	61.6	(190.3)	533.3
Conciliation Items					
Depreciation and amortization	92.7	76.5	5.8	44.2	219.1
Late Payment Fees	11.7	6.3	1.9	0.0	19.9
Equity Equivalence	2.6	0.0	0.0	0.0	2.6
Non-Recurring Items	4.1	2.2	0.2	2.5	8.9
Release operational result	456.9	401.1	69.5	(143.6)	783.8

Annex V: Income Statement – IFRS

R\$ million	1H25	1H24	2Q25	2Q24
Net Revenue	2,045.5	1,967.7	1,005.3	977.0
Cost os Services	(748.5)	(685.7)	(409.4)	(368.9)
Gross (Loss) Profit	1,297.0	1,282.0	596.0	608.1
Operating (Expenses) / Income	(763.7)	(837.8)	(367.3)	(410.1)
Commercial	(243.5)	(257.7)	(92.4)	(104.6)
General and administrative	(502.7)	(553.7)	(260.7)	(296.3)
Equity income	(2.6)	(9.5)	(1.6)	(1.2)
Other operating (expenses) revenues	(14.8)	(16.9)	(12.6)	(7.9)
Income before Financial Result	533.3	444.2	228.7	198.0
Financial interest income	107.7	71.9	53.9	31.0
Financial interest expenses	(467.8)	(415.2)	(242.8)	(225.1)
Net (Loss) Income before Taxes	173.2	100.9	39.8	3.9
Income tax and social contribution, current and deferred	3.9	0.9	(2.8)	0.4
Net Income (loss)	177.1	101.8	36.9	4.3
(-) Non-Controlling Interest	71.9	52.0	27.4	19.0
Net Income (Loss), after non-controlling interest	105.3	49.9	9.5	(14.7)

Annex VI: Balance Sheet

Assets R\$ million	JUN 25	MAR 25	JUN 24
Current Assets	2,358.3	2,324.3	2,140.3
Cash and cash equivalents	103.1	125.4	172.4
Cash & financial investments	1,341.1	1,266.6	1,007.6
Accounts receivable	784.5	808.4	840.9
Accounts receivables with related parties	0.4	0.9	0.8
Recoverable taxes	52.6	47.1	61.6
Other current assets	76.6	75.9	56.9
Non-Current Assets	7,641.7	7,641.7	7,634.6
Accounts receivable	140.9	113.7	68.1
Judicial deposits	153.3	158.1	154.1
Rights receivable from acquisitions	232.0	226.1	247.5
Credit with related parties	3.2	0.1	5.9
Recoverable taxes	39.6	41.8	55.3
Other non-current assets	9.3	11.0	6.9
Investments	55.2	39.1	33.1
Leases' right of use	968.5	989.0	1,001.5
Fixed	511.6	517.3	520.5
Intangible	5,528.1	5,545.5	5,541.7
Total Assets	10,000.0	9,966.0	9,774.9

Liabilities R\$ million	JUN 25	MAR 25	JUN 24
Current Liabilities	1,060.6	1,127.6	1,267.5
Supplier	203.4	237.6	202.7
Accounts payable with related parties	0.0	0.2	0.2
Loans, financing and debentures	241.3	214.1	361.9
Leasing payables	129.8	139.9	143.2
Personnel	236.0	194.3	240.4
Taxes payable	42.7	41.5	45.9
Advances from clients	98.3	161.2	127.4
Tax debt installments	14.8	14.4	16.6
Acquisition payables	28.2	30.2	52.1
Dividends payables	4.8	41.7	21.7
Derivatives	11.5	7.7	2.2
Other current liabilities	49.6	44.9	53.3
Non-Current Liabilities	5,987.1	5,918.2	5,549.4
Loans, financing and debentures	4,019.8	3,936.2	3,479.9
Leasing payables	1,076.2	1,083.8	1,093.1
Acquisition payables	66.4	65.8	36.0
Debit with related parties	0.1	0.1	0.1
Client advances	15.3	15.5	16.0
Tax debt installments	46.9	48.5	70.7
Deferred income tax and social contribution	66.0	64.7	62.9
Provision for labor, tax and civil risks	538.2	548.3	638.6
Derivatives	21.1	16.1	15.3
Other non-current liabilities	131.2	134.2	133.5
Provision for loss in investment	5.8	5.0	3.4
Shareholder Equity	2,952.3	2,920.1	2,957.9
Capital Stock	2,451.7	2,451.7	2,451.7
Capital reserve	23.1	23.1	25.2
Earnings reserve	150.3	150.3	263.4
Shares in treasury	(176.3)	(176.3)	(178.3)
Asset Valuation Adjustments	(175.0)	(174.8)	(174.0)
Retained earnings	105.3	95.7	49.8
Minority shareholders interest	573.3	550.4	520.2
Total Liabilities and Shareholder Equity	10,000.0	9,966.0	9,774.9

Annex VII: Reclassifications of the financial result

R\$ million (except in %)	Published			Reclassifications			Reclassified		
	1H24	2Q24	1Q24	1H24	2Q24	1Q24	1H24	2Q24	1Q24
(+) Financial Revenue	71.9	31.7	40.2	0.0	(0.7)	0.7	71.9	31.0	40.9
Interest on financial investments	45.2	19.2	26.0	0.0	0.0	0.0	45.2	19.2	26.0
Late payment fees	18.8	7.6	11.3	0.0	0.0	0.0	18.8	7.6	11.3
Discounts obtained	0.2	0.1	0.1	0.0	0.1	(0.1)	0.2	0.1	0.1
Other financial revenues	7.7	4.8	2.8	0.0	(0.7)	0.7	7.7	4.1	3.5
(-) Financial Expense	(415.2)	(225.8)	(189.4)	0.0	0.7	(0.7)	(415.2)	(225.1)	(190.1)
Commission and interest expense on loans ¹	(276.6)	(141.9)	(134.7)	6.6	5.4	1.2	(270.0)	(136.4)	(133.5)
Financial Lease Expenses	(72.7)	(35.7)	(37.0)	0.0	0.0	0.0	(72.7)	(35.7)	(37.0)
PraValer interest expenses	(34.6)	(30.5)	(4.1)	0.0	0.0	0.0	(34.6)	(30.5)	(4.1)
Accounts payable interest expenses (acquisitions)	(4.5)	(1.9)	(2.5)	0.0	0.0	0.0	(4.5)	(1.9)	(2.5)
Financial discounts given to students	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Other financial expenses	(26.9)	(15.8)	(11.1)	(6.6)	(4.8)	(1.8)	(33.5)	(20.5)	(12.9)
Net Financial Result	(343.3)	(194.1)	(149.2)	0.0	0.0	(0.0)	(343.3)	(194.1)	(149.2)
Penalty fee prepayment of debenture	2.3	2.3	0.0	0.0	0.0	0.0	2.3	2.3	0.0
Write-off of funding cost of the prepaid debenture	22.4	22.4	0.0	0.0	0.0	0.0	22.4	22.4	0.0
Adjusted Financial Result	(318.6)	(169.4)	(149.2)	0.0	0.0	0.0	(318.6)	(169.4)	(149.2)