



# Apresentação de Resultados 4T25 e 2025



BIBLOS





## Disclaimer

Algumas das afirmações aqui contidas se baseiam nas hipóteses e perspectivas atuais da administração da Companhia, **o que pode ocasionar variações materiais entre os resultados, performance e eventos futuros**. Estas perspectivas incluem resultados futuros que podem ser influenciados por resultados históricos e investimentos.

Os resultados reais, desempenho e eventos podem diferir significativamente daqueles expressos ou implicados por essas afirmações, como um resultado de diversos fatores, tais como condições gerais e econômicas no Brasil e outros países; níveis de taxa de juros e de câmbio, renegociações futuras ou pré-pagamento de obrigações ou créditos denominados em moeda estrangeira, mudanças em leis e regulamentos e fatores competitivos gerais em base global, regional ou nacional.





# Plano Sucessão

## Estrutura corporativa




**Fábio Mader**  
CEO  
25 anos<sup>1</sup>

**Novo escopo**



**Ricardo Pinheiro**

**Clientes e Operações**

Passa a liderar a recém criada área de **Clientes**;

9 anos<sup>1</sup>

**Novo escopo**



**Renata Giannotti**

**Gente**

Assume a nova Diretoria de **Gente** que passa a se reportar ao CEO;

20 anos<sup>1</sup>

**Novo escopo**



**Emerson Belan**

**Vendas**



10 anos<sup>1</sup>

**Nova Vertical**



**Bob Rossato**

**Digital**

Ingressa na Companhia para assumir a nova vertical **Digital**;

29 anos<sup>1</sup>



**TBD**

**Produtos**

A frente das estruturas:  
**Contratação de produtos Nac. e Inter.;**  
**Estratégia de produtos;**

**Novo escopo**



**Felipe Gomes**

**Finanças, Jurídico, Estratégia e RM**

Passa a liderar a área de **Revenue Management/Pricing**;

12 anos<sup>1</sup>



**Paulo Palaia**

**Tecnologia**

Responsável pelas estruturas de **Desenvolvimento, Gov.TI, Infraestrutra e UX**;

20 anos<sup>1</sup>



**Diego Garcia**

**CVC Corp Argentina**



36 anos<sup>1</sup>

<sup>1</sup> tempo de experiência no turismo



1

### CLIENTE NO CENTRO

Cliente no centro das decisões:



transformar experiência em valor, fidelização e crescimento sustentável;

2

### TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

Entrada no mercado digital puro, usar a tecnologia como base da melhoria da eficiência. Preparar a empresa para AI – Figital;



3

### RENTABILIDADE

Rentabilidade como disciplina central:



Crescer margem, eficiência e geração consistente de caixa. (Reduzindo alavancagem da empresa);

4

### GLOBALIZAÇÃO CVC CORP



Robusto plano de prospecção de parcerias internacionais (horizontais ou verticais);

5

### PESSOAS

Transformação cultural, trazendo 3 novos elementos:



Cliente ao centro, Transformação Digital e Data Driven;



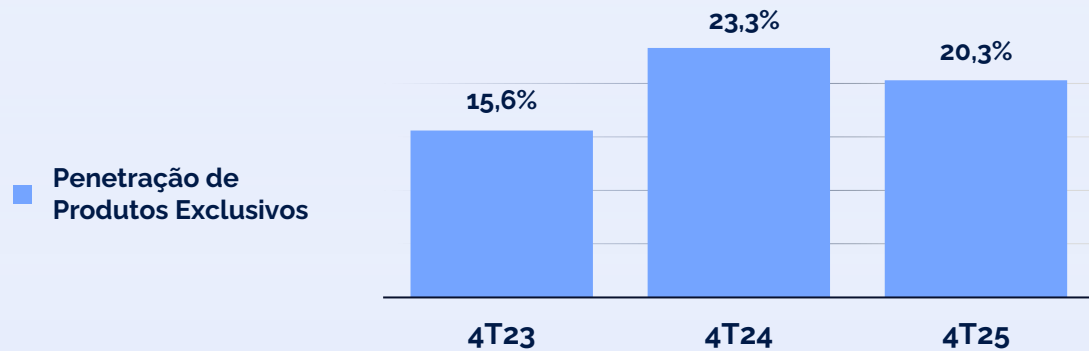
# Pilares Estratégicos



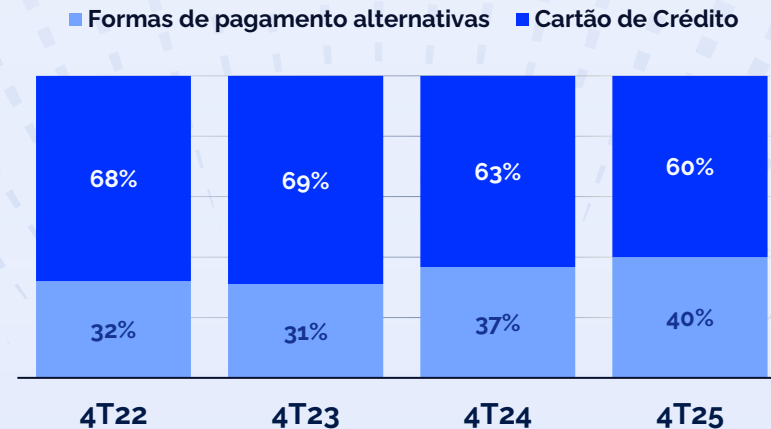


# Pilares Estratégicos | Brasil

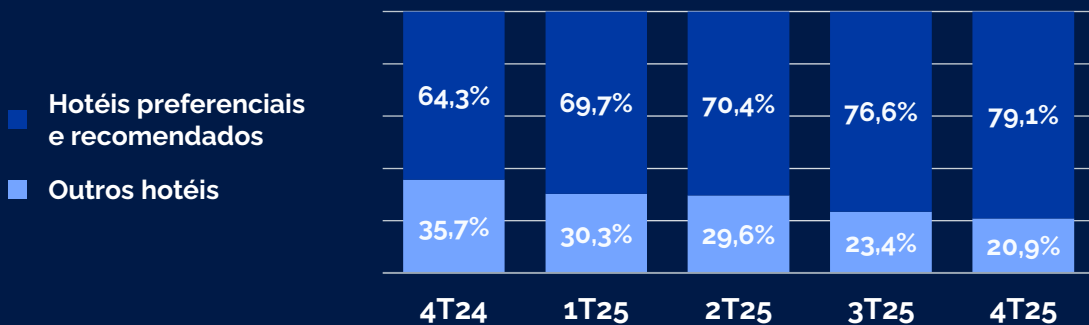
## 1 Produtos Exclusivos



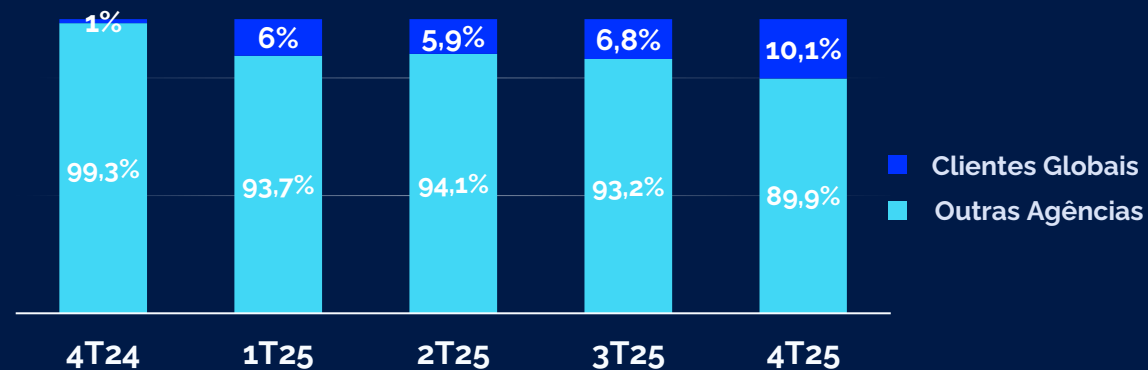
## 2 Formas de pagamento alternativas



## 3 Aumento da Participação dos Hotéis Preferenciais



## 4 Participação de Clientes Globais nas Vendas B2B





# Destques | Resultados Financeiros 4T25 e 2025



# Destaques Financeiros e Operacionais – Ano de 2025

## Crescimento



**196 novas lojas abertas** no ano, atingindo **1.646 em operação**, ultrapassando períodos pré-pandêmicos (4T19);

- **160** novas franquias no BR, **total 1.467**;
- **36** novas franquias na ARG, **total 179**;

**Reservas Confirmadas: +R\$2,3 bilhões** (+16%) vs. 2024;

- **BR: +13%** vs. 2024, sucesso na estratégia de globalização das marcas;
- **ARG: +29%** vs. 2024, posicionamento estratégico na retomada do mercado consumidor;

**Receita Líquida: +R\$101 milhões** (+8%) em 2025 vs. 2024;

- **BR: +7%** refletindo o bom desempenho de reservas no B2B (+20%);
- **ARG: +10%**, forte incremento de receitas do B2B;

## Rentabilidade



**EBITDA<sup>1</sup> de R\$459MM** (+18% vs.2024): **maior EBITDA<sup>1</sup> desde 2019**;

**31,8%** de Margem EBITDA<sup>1</sup>, **+2,8 p.p.** vs. 2024, **+0,2 p.p.** vs. 2019;

O LL Ajust.<sup>2</sup> alcançou **R\$67MM** **+105% vs. 2024**; **maior LL Ajust. desde 2018**;

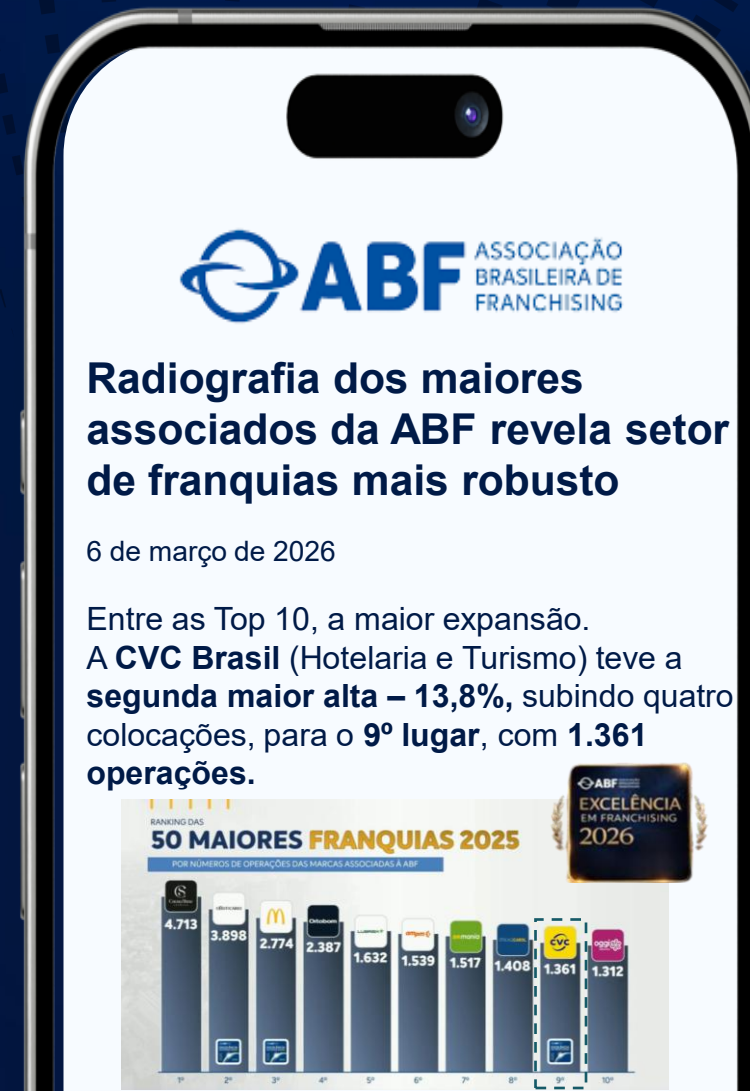
## Estrutura de Capital



Geração de Caixa operacional de **R\$412MM** em 2025 (**+R\$175MM** vs. 2024);

**Redução da Dívida Líquida** de R\$97MM vs. 3T25;

**Alavancagem de 0,2X EBITDA-A<sup>1</sup>** compromisso com a desalavancagem financeira e melhor eficiência.



<sup>1</sup> Ebitda Ajustado: reconciliação disponível no website de Relações com Investidores da Companhia, em sua Divulgação de Resultados;

<sup>2</sup> Lucro Líquido Ajustado: ajustes ao prejuízo contábil apurado, reconciliação disponível no website de Relações com Investidores da Companhia, em sua Divulgação de Resultados;



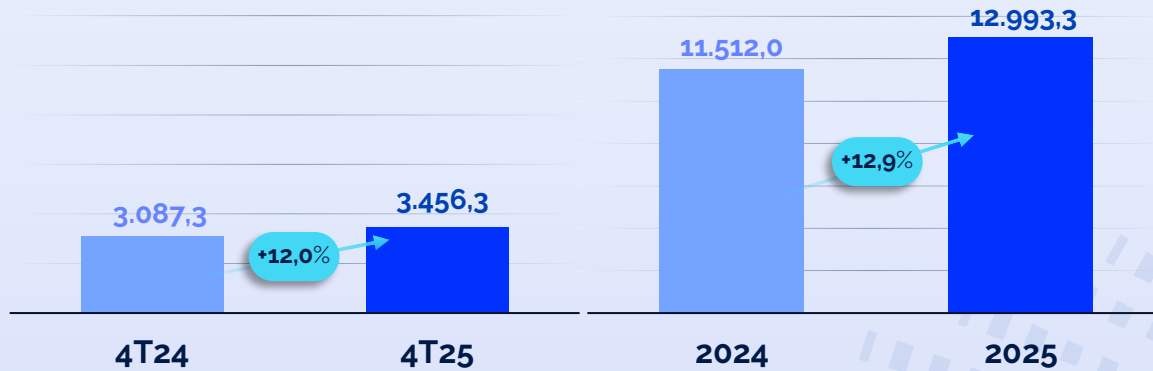
# Brasil

## Crescimento das Reservas Confirmadas, Impulsionado principalmente pelo forte desempenho do segmento B2B

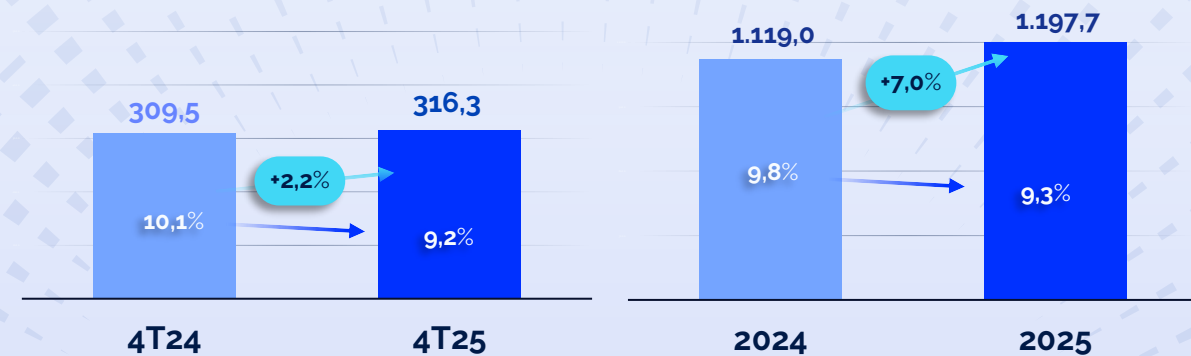
**CVC**  
corp



### Reservas Confirmadas (R\$ MM)



### Receita líquida (R\$MM) e Take Rate (%)



### Destaques 4t25 e 2025



Forte desempenho e eficiência da **Rextur Advance**, além da expansão com **novos clientes globais**. Avanço também na plataforma **Conectaas** e na **nova Visual**.



Abertura de **63 Novas lojas no trimestre**, sendo que **65%** aconteceram **fora de capitais**, totalizando 1.467 lojas ativas.



Destaque para as **Reservas Confirmadas no B2B** crescendo **+24%** no 4T25 vs. 24. Com aumento de vendas para clientes globais.



Em 2025, **Ebitda-A** atingiu **R\$394 milhões (+13% YoY)**, **33% de margem (+2 p.p. YoY)**.

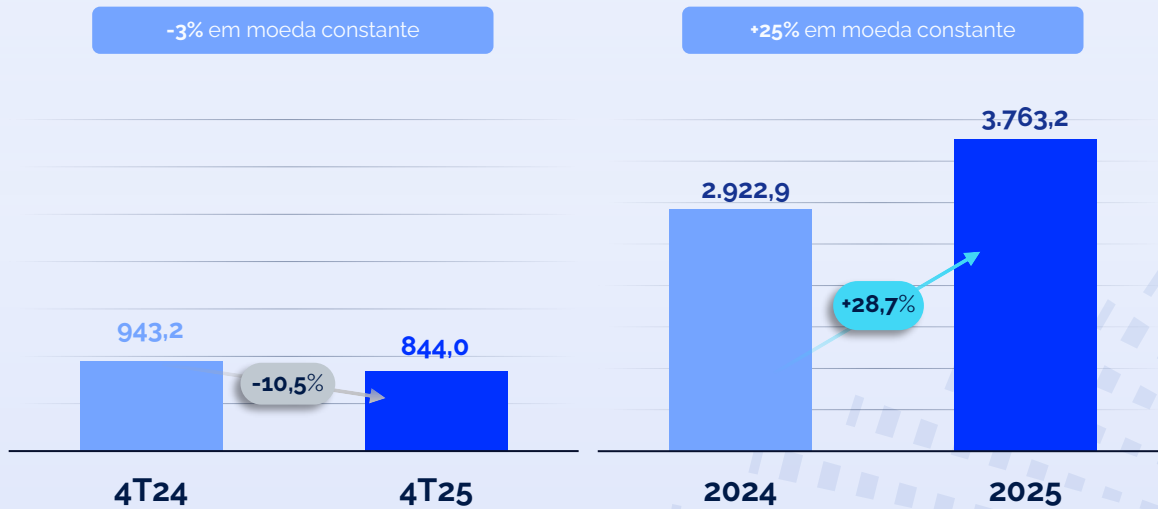


# Argentina

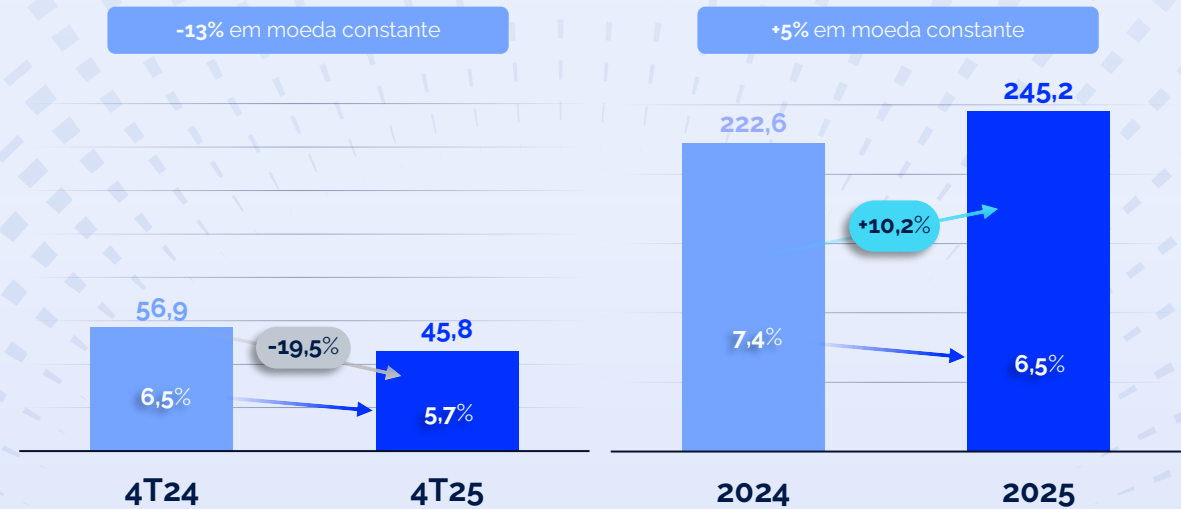
## Melhorias operacionais e reforço da estratégia se beneficiam da recuperação econômica da Argentina



### Reservas Confirmadas (R\$ MM)



### Receita líquida (R\$MM) e Take Rate (%)



### Destques 4t25 e 2025



**Posicionamento estratégico na retomada do mercado consumidor** com incremento de receitas da Ola, maior operação B2B da Argentina.



As **Reservas Confirmadas** na Argentina aumentaram **25%**, no ano de 2025 vs. 2024, já desconsiderando efeitos da conversão cambial.



Take Rate do 4T25 impactado pelo **aumento de participação de B2B** nas vendas da Argentina.



Em 2025, **Ebitda-A** atingiu **R\$64 milhões (+57% YoY)**, **26% de margem (+8 p.p. YoY)**.



# Consolidado

## Receita Líquida e Despesas

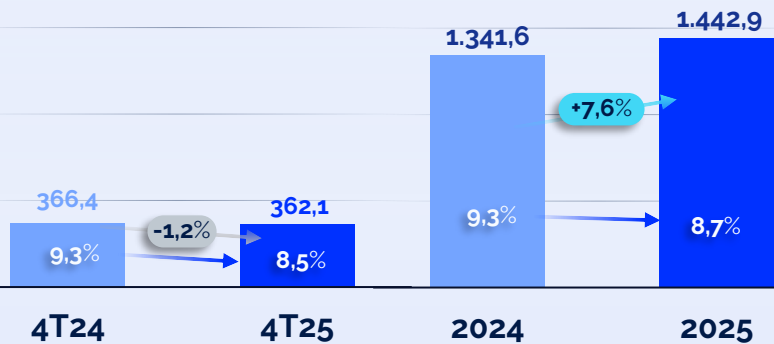
# Forte controle e racionalização de custos e despesas em toda a CVC Corp



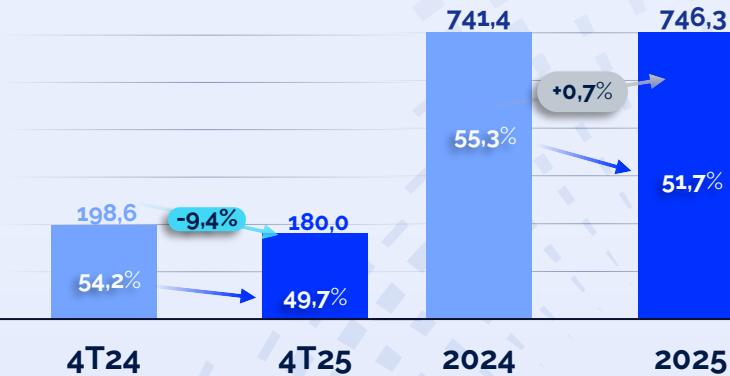
### Receita líquida (R\$MM) e Take Rate (%)

0% em moeda constante

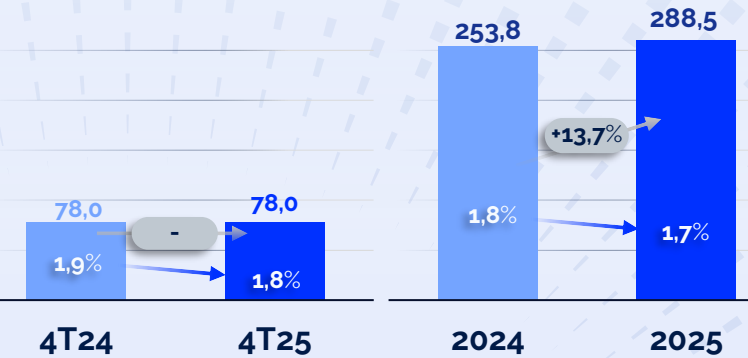
+7% em moeda constante



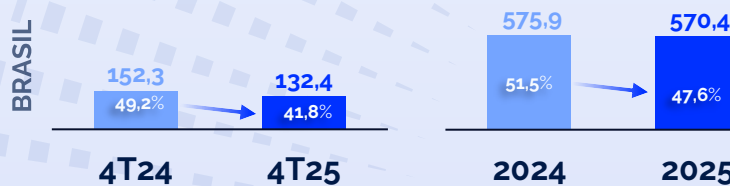
### Desp. G&A/Receita líquida (R\$ MM)



### Desp. Vendas/Reservas Confirmadas (R\$ MM)



BRASIL



### Destaques 4t25 e 2025



**Take rate** Impactado pela mudança no mix de produtos, com redução de **0,6 p.p. vs. 2024**



Importante redução do G&A no **Brasil**, a razão sobre a receita líquida **reduziu 30,1 p.p. em 2025 vs. 2023**, atingindo 47,6% vs. 77,7%.



Despesas com vendas **reduzem a razão em relação as Reservas Confirmadas em 0,1 p.p.** de 1,8% para 1,7% no ano.

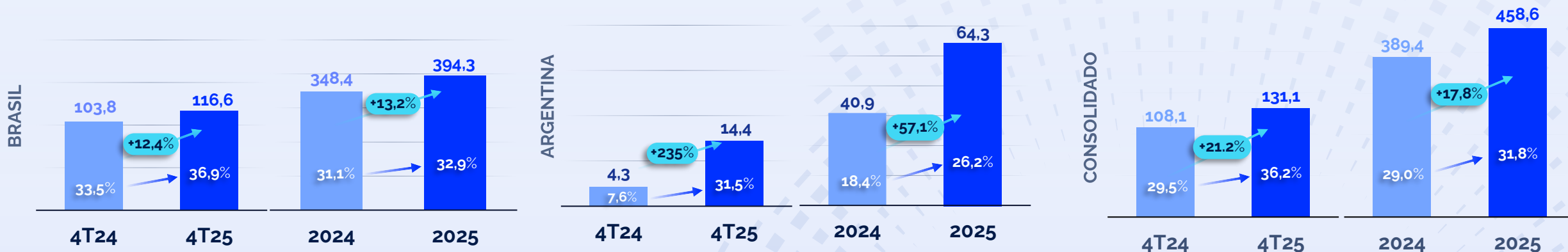


# Consolidado

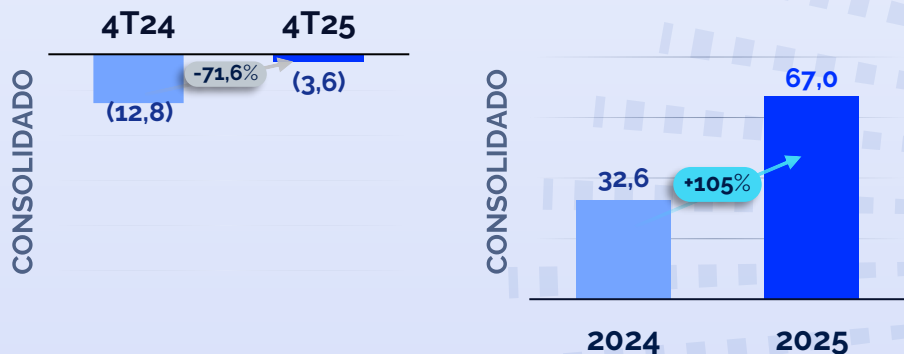
## Crescimento do EBITDA<sup>1</sup> e Lucro Ajustado<sup>2</sup> em 2025



### EBITDA<sup>1</sup> e Mg. EBITDA<sup>1</sup> (R\$MM)



### Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado (R\$MM)



Em 2025, EBITDA<sup>1</sup> aumentou 18% (YoY), com +3 p.p de margem (de 29% para 32%).



Prejuízo Contábil foi reduzido em +60% em 2025 vs. 2024; Lucro Líquido-A<sup>2</sup> dobra na comparação anual.

<sup>1</sup> Ebitda Ajustado conforme Earnings Release;

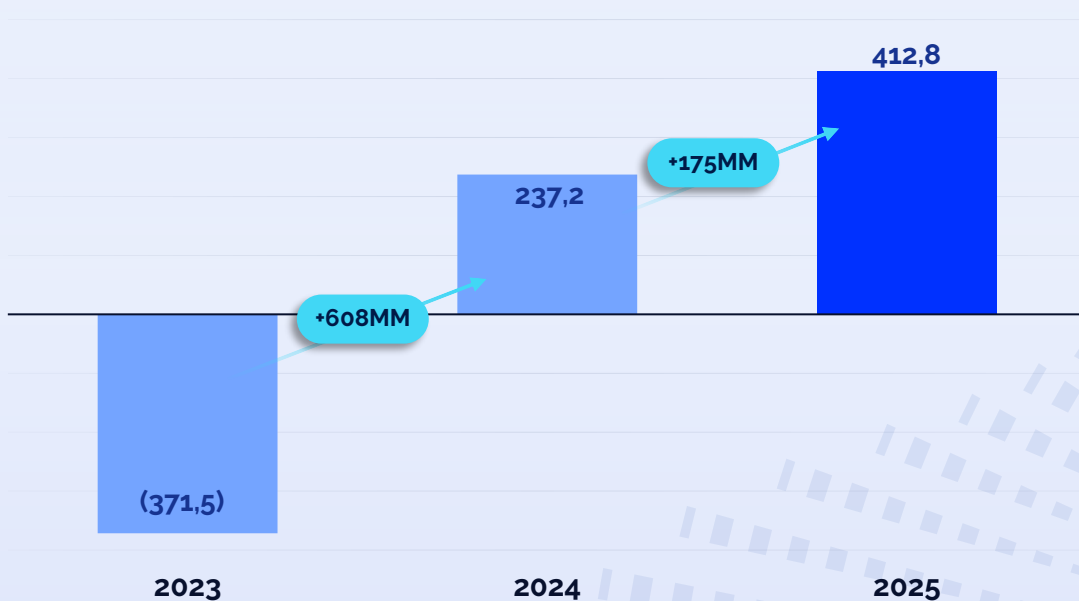
<sup>2</sup> Lucro Líquido Ajustado ajustes ao prejuízo contábil apurado. reconciliação disponível no website de Relações com Investidores da Companhia, em sua Divulgação de Resultados;



## Estrutura de Capital

Melhoria Operacional e Gestão de Capital de Giro resultam em **evolução significativa na estrutura de capital**

Geração (Consumo) de Caixa Operacional R\$MM



Melhorias na gestão de capital de giro sustentaram a **geração de caixa operacional de R\$412,8 milhões em 2025**.



**Redução na Dívida Líquida em R\$97 milhões vs. 3T25**, influenciado pela forte geração de caixa no período.

### Endividamento Geral R\$MM

	4T25	3T25	▲ R\$
<b>Dívida Bruta</b>	(398,3)	(384,6)	(13,7)
Caixa, <b>Equivalentes</b> e Outros <sup>1</sup>	296,5	185,9	110,6
<b>Dívida Líquida</b>	(101,8)	(198,6)	<b>96,9</b>
<b>Alavancagem (x EBITDA<sup>1</sup> LTM)</b>	(0,2x)	(0,5x)	0,3x
Recebíveis <b>não Antecipados</b>	448,8	422,9	25,9
Antecipação de <b>Recebíveis</b>	(1166,4)	(1120,4)	(46,1)
Dívida Líquida + <b>Saldos Recebíveis</b>	(819,4)	(896,1)	76,7
<b>Endividamento Geral (x EBITDA<sup>1</sup> LTM)</b>	(1,8x)	(2,1x)	0,3x

<sup>1</sup> Considera valor patrimonial de Ações em Tesouraria

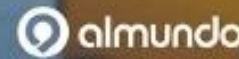


# Q&A





# Result Presentation 4Q25 & 2025





## Disclaimer

Some of the statements contained herein are based on the Company's current assumptions and outlook, **which may result in material variations in future results**, performance, and events. These expectations include future outcomes that may be shaped by historical results and investments.

Actual results, performance, and events may differ significantly from those expressed or implied in these statements due to a range of factors, such as general and economic conditions in Brazil and other countries; interest and exchange rate levels; future renegotiations or early repayments of foreign currency obligations or credits; changes in laws and regulations; and overall competitive dynamics on a global, regional, or national level.



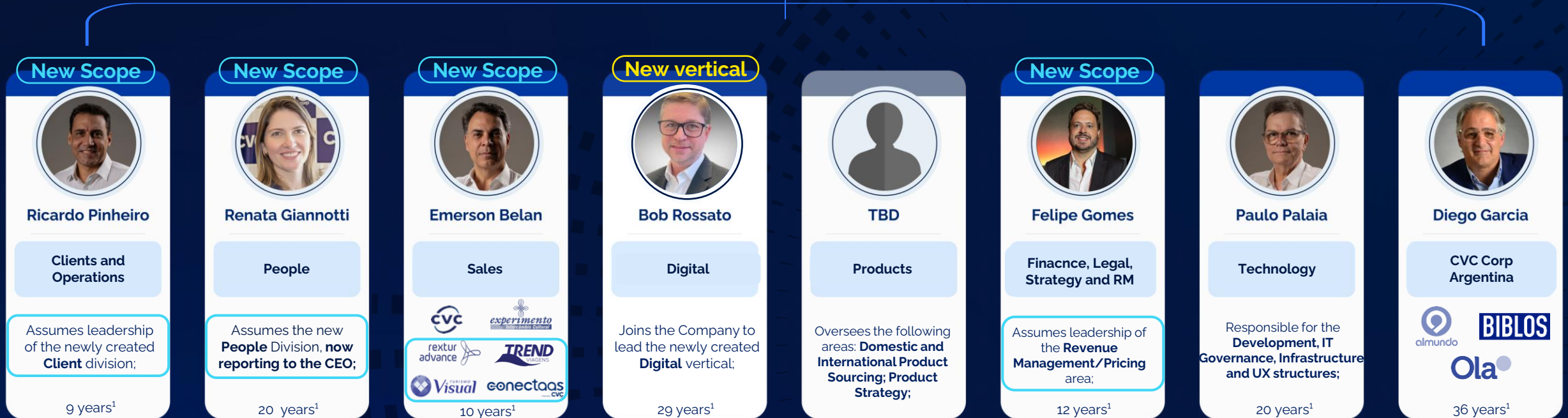


# Succession Plan


## Corporate Structure




**Fábio Mader**  
CEO  
25 years<sup>1</sup>



**New Scope**




**Ricardo Pinheiro**

Clients and Operations

Assumes leadership of the newly created Client division;

9 years<sup>1</sup>

**New Scope**




**Renata Giannotti**

People

Assumes the new People Division, now reporting to the CEO;


20 years<sup>1</sup>

**New Scope**




**Emerson Belan**

Sales



10 years<sup>1</sup>

**New vertical**



**Bob Rossato**

Digital

Joins the Company to lead the newly created Digital vertical;

29 years<sup>1</sup>




**TBD**

Products

Oversees the following areas: Domestic and International Product Sourcing; Product Strategy;

**New Scope**



**Felipe Gomes**

Finance, Legal, Strategy and RM

Assumes leadership of the Revenue Management/Pricing area;

12 years<sup>1</sup>



**Paulo Palaia**

Technology

Responsible for the Development, IT Governance, Infrastructure and UX structures;

20 years<sup>1</sup>



**Diego Garcia**

CVC Corp Argentina



36 years<sup>1</sup>

<sup>1</sup> years of experience in the travel industry



1

### CUSTOMER AT THE CENTER

**Customer-centric decision-making:** transforming experience into value, loyalty, and sustainable growth;



2

### DIGITAL TRANSFORMATION

Entry into a fully digital market, using technology as the foundation for efficiency improvements. **Preparing the company for AI – Phygital integration;**



3

### PROFITABILITY

**Profitability as a core discipline:** expanding margins, improving efficiency, and delivering consistent cash generation (reducing the company's leverage);



4

### CVC CORP GLOBALIZATION

Robust pipeline for sourcing **international partnerships**, both horizontal and vertical;



5

### PEOPLE

**Cultural transformation, introducing three new pillars:** Customer Centricity, Digital Transformation, and Data-Driven mindset;





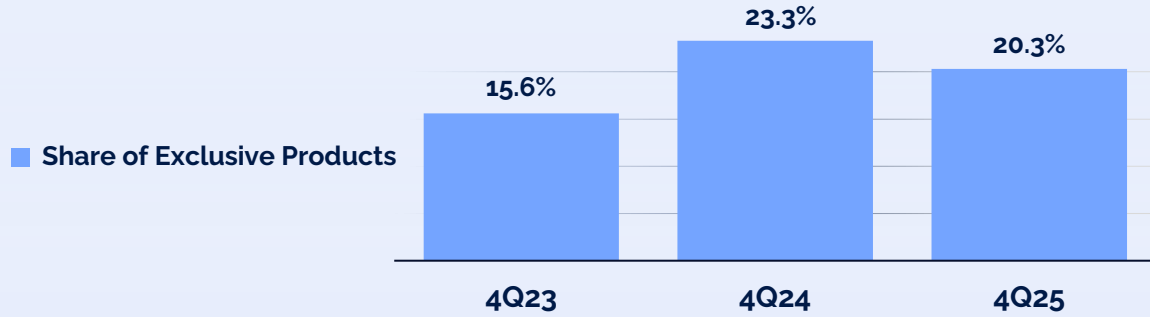
# Strategic Pillars



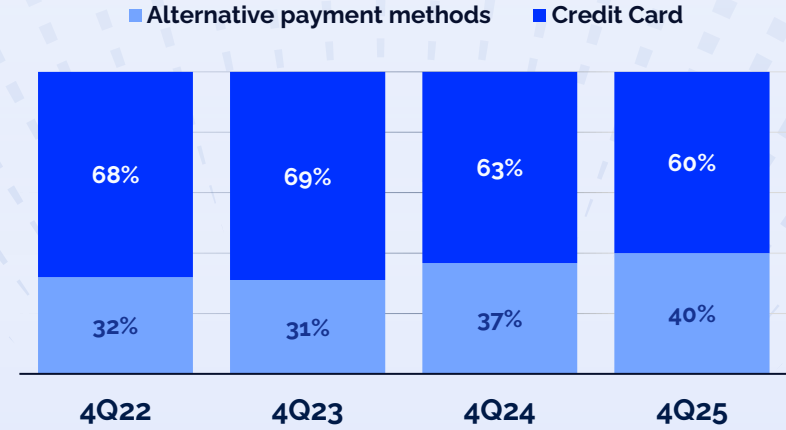


# Strategic Pillars | Brazil

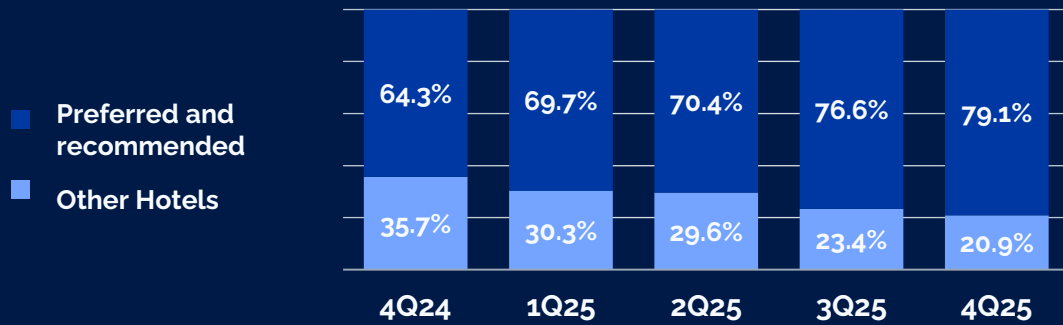
## 1 Exclusive Products



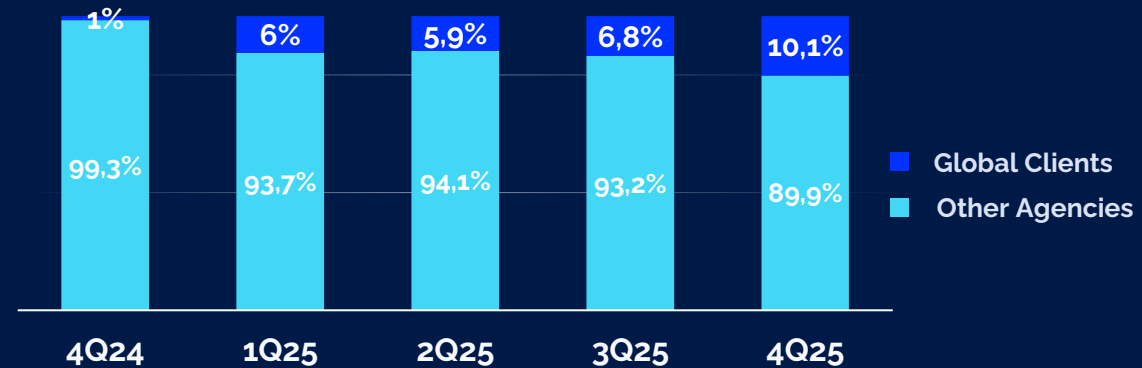
## 2 Alternative Payment Methods



## 3 Increase in Preferred Hotel Participation



## 4 Global Clients' Share in B2B Sales





# Highlights Financial Results 4Q25 & 2025



# Financial and Operational Highlights – 4Q25 & 2025

## Growth



**196 new stores opened** in the year, reaching **1,646 stores in operation**, outperforming pre-pandemic periods (4Q19);

- **160** Brazil new franchises, **1,467 operating stores**;
- **36** Argentina new franchises, **179 operating stores**;

**Confirmed Bookings: +R\$2.3 billion** (+16%) vs. 2024;

- **Brasil: +13%** vs. 2024, success in the brands globalization strategy;
- **Argentina: +29%** vs. 2024, strategic positioning during the consumer market recovery;

**Net Revenue: +101 million** (+8%) in 2025 vs. 2024;

- **Brasil: +7%**, reflecting solid B2B booking performance (+20%);
- **Argentina: +10%**, strong revenue growth of B2B;

## Profitability



**EBITDA<sup>1</sup> de R\$459MM** (+18% vs. 2024): **highest EBITDA<sup>1</sup> since 2019**;

**31.8% EBITDA<sup>1</sup> Margin**, **+2.8 p.p.** vs. 2024, **+0.2 p.p.** vs. 2019;

**Adjusted Net Income<sup>2</sup> reached 67MM** **+105% vs. 2024**; **highest Adjust. Net Income<sup>2</sup> since 2018**;

## Capital Structure



Operating Cash Flow of **R\$412MM** in 2025 (**+R\$175MM** vs. 2024):

**Reduction of Net Debt** by R\$97MM vs. 3Q25;

**Leverage of 0.2X EBITDA-A<sup>1</sup>** ongoing commitment to financial deleveraging and enhanced efficiency.



CVC's Ranking Based on Store Count in 3Q25.

<sup>1</sup> Adjusted EBITDA: reconciliation available on the Company's Investor Relations website, in its Earnings Release;

<sup>2</sup> Adjusted Net Income: adjustments to the reported accounting loss. Reconciliation available on the Company's Investor Relations website, in its Earnings Release;

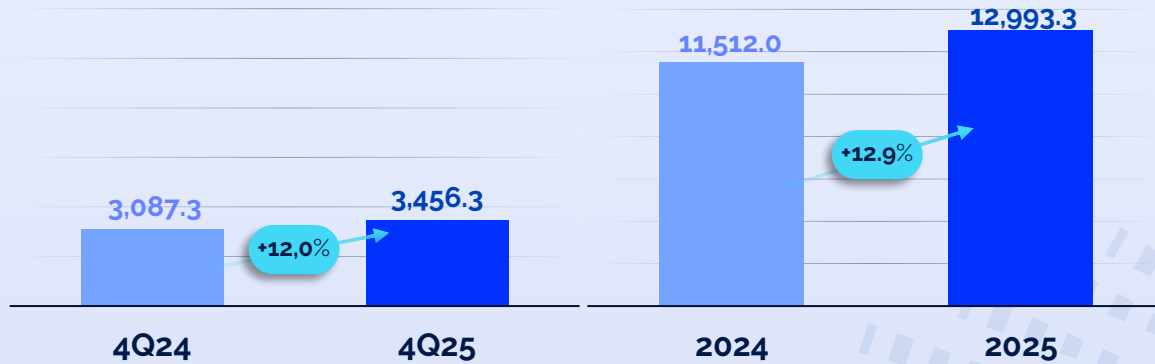


# Brazil

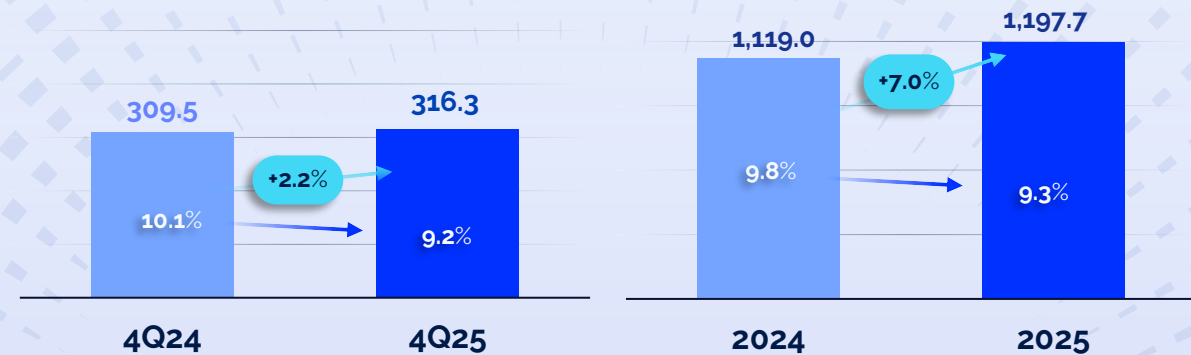
## Growth in Confirmed Bookings, driven by the strong performance of the B2B segment



### Confirmed Bookings (million of R\$)



### Net Revenue<sup>1</sup> (million of R\$) and Take Rate (%)



### 4Q25 & 2025 Highlights



Strong performance and efficiency at **Rextur Advance**, supported by **expansion into new global clients**. We also continued to **advance the Conectaas and new Visual** platform.



Opening of **63 new stores** in the quarter, with **65% located outside capitals**, totaling 1,467 active stores.



Highlight on **Confirmed B2B Bookings** growing **+24% YoY** in 4Q25 vs. 24. With higher sales to global clients.



In 2025, **Adjusted EBITDA** reached **R\$394 million, (+13% YoY)**, with a **33% margin, (+2 p.p. YoY)**.

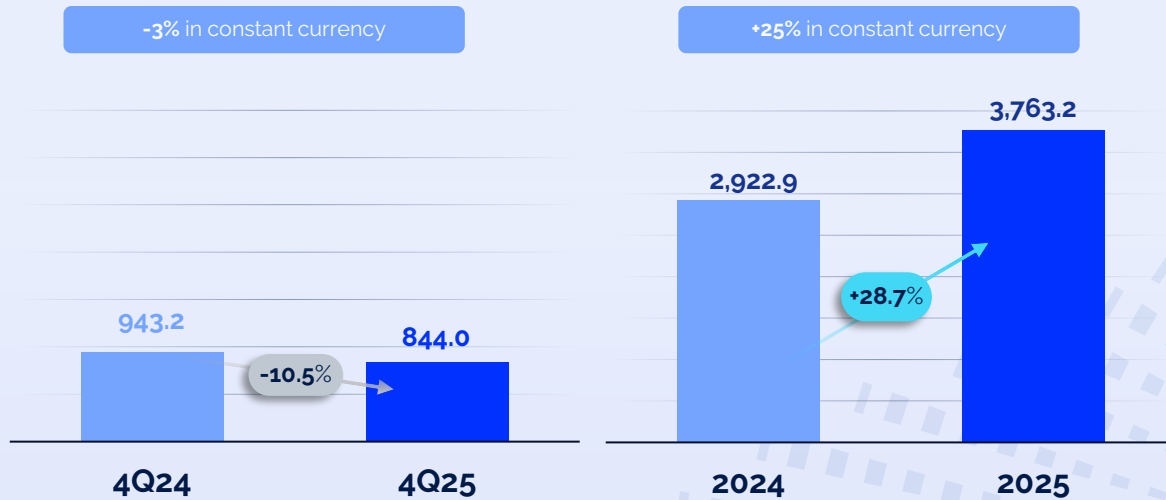


# Argentina

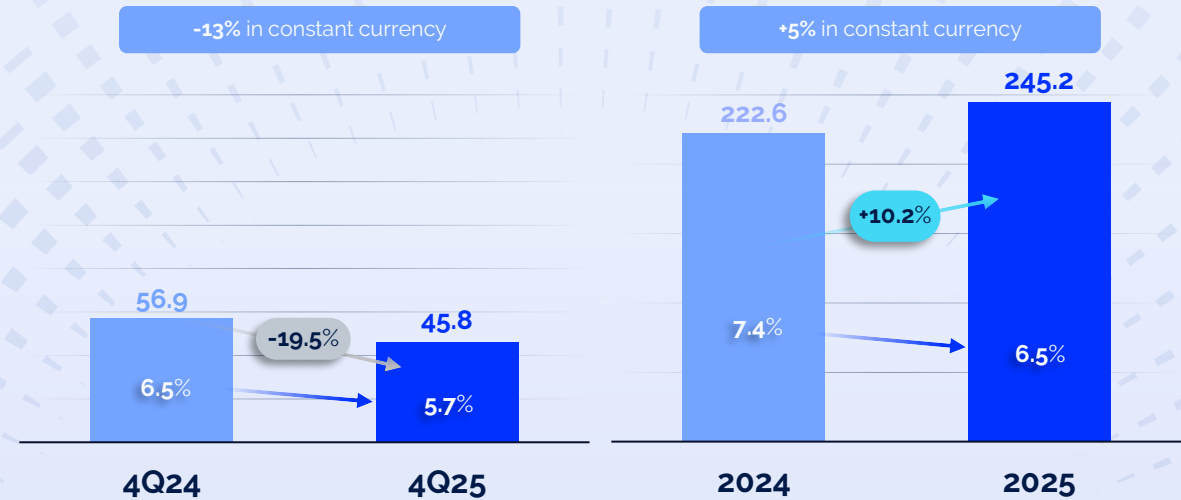
## Operational improvements and strategy reinforcement benefit from Argentina's economic recovery



### Confirmed Bookings (million of R\$)



### Net Revenue (million of R\$) and Take Rate (%)



### 4Q25 & 2025 Highlights



**Strategic positioning during the consumer market recovery,** supported by revenue growth from Ola, Argentina's largest operator.



**Confirmed Bookings in Argentina increased 25%** in 2025 vs. 2024, already excluding foreign-exchange conversion effects.



4Q25 Take Rate **impacted by the higher share of B2B** in Argentina sales.



In 2025, **Adj. EBITDA** reached **R\$64MM (+57% YoY)**, **26.2% margin (+8 p.p. YoY)**

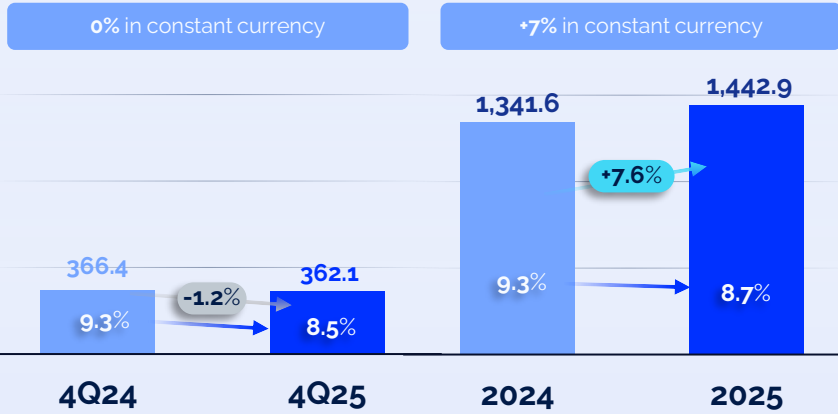


# Consolidated Net Revenue and Expenses

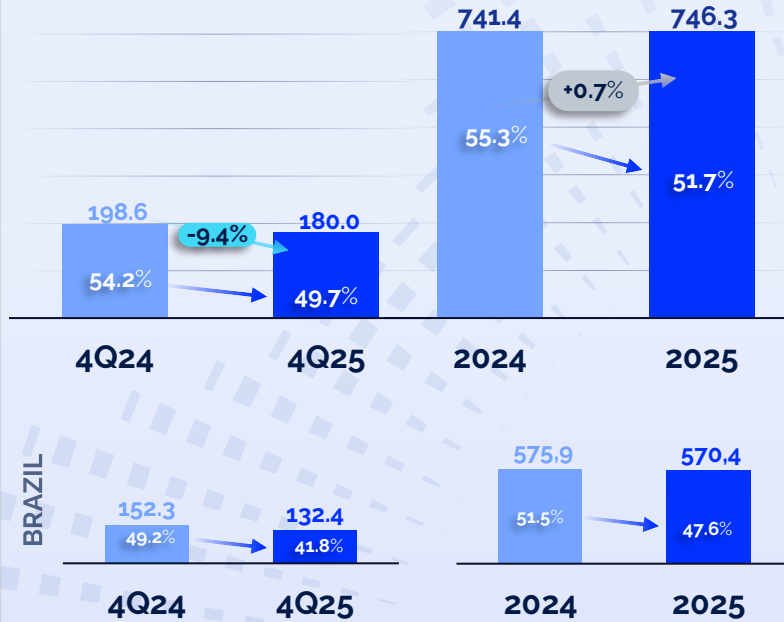
# Strong cost and expense control and rationalization across the entire CVC Corp



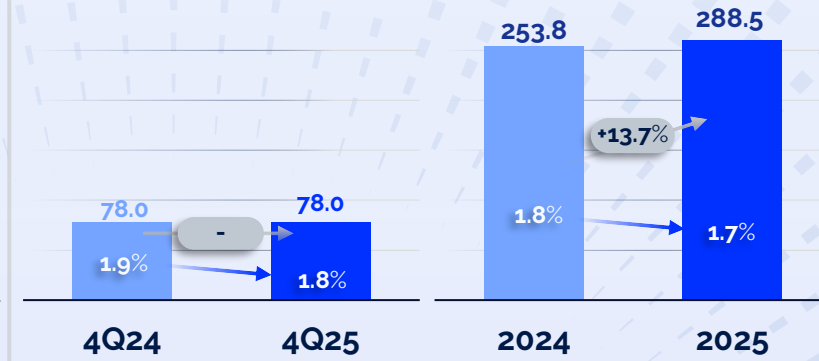
Net Revenue<sup>1</sup> (million of R\$) and Take Rate (%)



G&A/Net Revenue (million of R\$ and %) Brazil



Sales Expenses/Confirm. Bookings  
(million of R\$ and %)



## 4Q25 & 2025 Highlights



**Take Rate** Affected by Product Mix Shift, Down 0.6 p.p. vs. 2024



Meaningful reduction in G&A in **Brazil**, as the ratio over Net Revenue **decreased by 30.1 p.p. in 2025 vs. 2023**, reaching 47.6% vs. 77.7%.

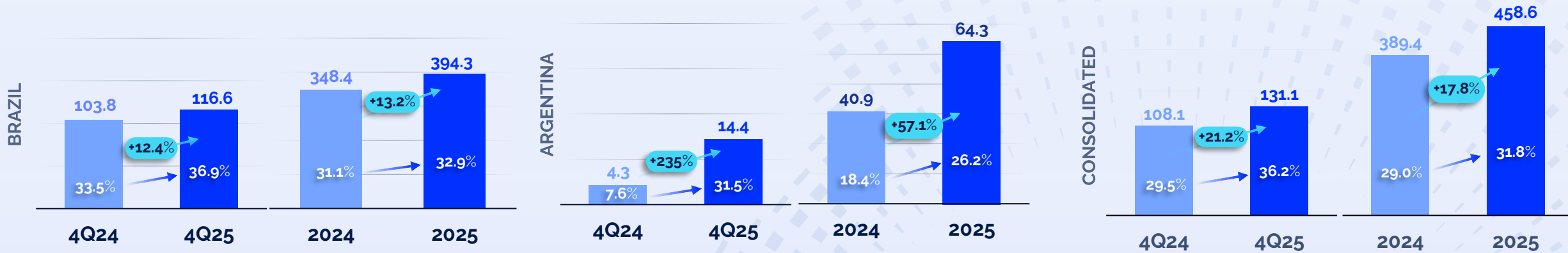


Selling expenses **reduced the ratio over Confirmed Bookings by 0.1 p.p.**, from 1.8% to 1.7% for the year

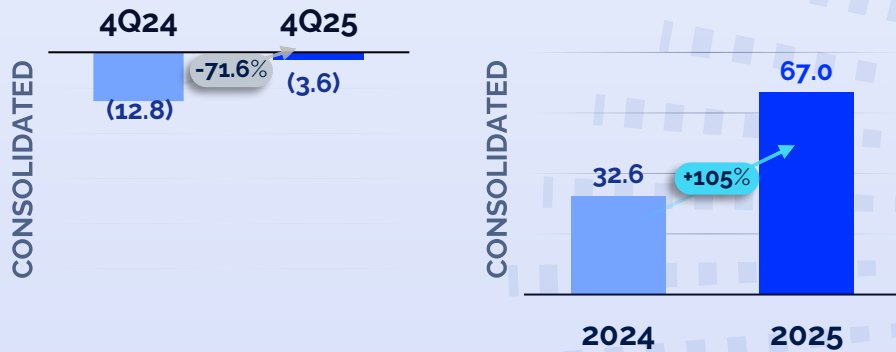


# Consolidated EBITDA<sup>1</sup> Growth and Adjusted Net Income<sup>2</sup> in 2025

EBITDA<sup>1</sup> and EBITDA<sup>1</sup> Margin (million of R\$)



Adjusted Net Income (million of R\$)



EBITDA<sup>1</sup> growth of **18% YoY**, with a **3 p.p. increase in margin** (from 29% to 32%).



Accounting Loss was reduced by **60%** in 2025 vs. 2024; **Adj. Net Income<sup>2</sup>** doubled in the annual comparison.

<sup>1</sup> Adjusted EBITDA according to the Earnings Release;

<sup>2</sup> Adjusted Net Income reflects adjustments to the accounting loss recognized. The reconciliation is available on the Company's Investor Relations website, in its Earnings Release.

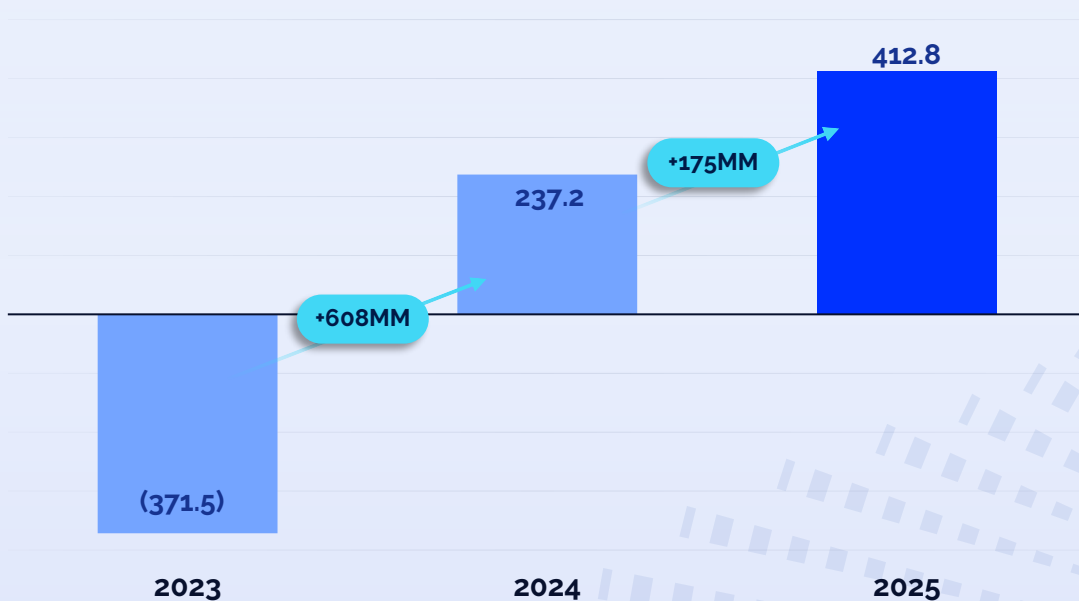


## Capital Structure

Operational improvement and working capital management lead to **significant progress in the capital structure.**



Operating Cash Flow Generation (Consumption) million of R\$



Working capital management improvements supported **operating cash generation of R\$412.8MM in 2025.**



**Reduction in Net Debt of R\$97MM** vs. 3Q25, driven by strong cash generation during the period.

### Overall Debt million of R\$

	4Q25	3Q25	▲ R\$
<b>Gross Debt</b>	(398.3)	(384.6)	(13.7)
<b>Cash &amp; Equivalents e Others<sup>1</sup></b>	296.5	185.9	110.6
<b>Net Debt</b>	(101.8)	(198.6)	96.9
<b>Leverage (x EBITDA<sup>1</sup> LTM)</b>	(0.2x)	(0.5x)	0.3 x
<b>Non-advanced receivables</b>	448.8	422.9	25.9
<b>Advanced receivables</b>	(1166.4)	(1120.4)	(46.1)
<b>Net Debt + Receivables net position</b>	(819.4)	(896.1)	76.7
<b>Overall indebtedness (x EBITDA<sup>1</sup> LTM)</b>	(1.8 x)	(2.1 x)	0.3 x

<sup>1</sup> Includes the book value of buyback Shares

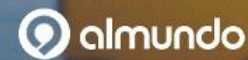


# Q&A





# Presentación de Resultados 4T25 y 2025



BIBLOS





## Disclaimer

Algunas de las afirmaciones aquí contenidas se basan en las hipótesis y perspectivas actuales de la administración de la Compañía, **lo que puede generar variaciones materiales entre los resultados, el desempeño y los eventos futuros**. Estas perspectivas incluyen resultados futuros que pueden verse influenciados por resultados históricos e inversiones.

Los resultados reales, el desempeño y los eventos pueden diferir significativamente de aquellos expresados o implícitos en estas afirmaciones, como resultado de diversos factores, tales como condiciones generales y económicas en Brasil y otros países; niveles de tasas de interés y de tipo de cambio, futuras renegociaciones o prepago de obligaciones o créditos denominados en moneda extranjera, cambios en leyes y regulaciones y factores competitivos generales a nivel global, regional o nacional.





# Plan de Sucesión

## Estructura corporativa




**Fábio Mader**  
CEO  
25 años<sup>1</sup>

**Nuevo alcance**




**Ricardo Pinheiro**

Cientes y Operaciones

Pasa a liderar la recientemente creada área de **Cientes**;

9 años<sup>1</sup>

**Nuevo alcance**




**Renata Giannotti**

Personas

Asume la nueva Dirección de Personas, **que pasa a reportar al CEO**;


20 años<sup>1</sup>

**Nuevo alcance**



**Emerson Belan**

Ventas



10 años<sup>1</sup>

**Nueva Vertical**



**Bob Rossato**

Digital

Se incorpora a la Compañía para asumir la nueva vertical **Digital**;

29 años<sup>1</sup>




**TBD**

Productos

Al frente de las estructuras: **Contratación de productos nac. e int.; Estrategia de productos;**

**Nuevo alcance**



**Felipe Gomes**

Finanzas, Legales, Estrategia y RM

Pasa a liderar el área de **Revenue Management/Pricing**;

12 años<sup>1</sup>




**Paulo Palaia**

Tecnología


Responsable de las estructuras de **Desarrollo, Gob. TI, Infraestructura y UX**;

20 años<sup>1</sup>



**Diego Garcia**

CVC Corp Argentina



36 años<sup>1</sup>

<sup>1</sup> tiempo de experiencia no turismo



1

### CLIENTE EN EL CENTRO



Cliente en el centro de las decisiones: transformar experiencia en valor, fidelización y crecimiento sostenible;

2

### TRANSFORMACIÓN DIGITAL



Ingreso al mercado digital puro, usar la tecnología como base para mejorar la eficiencia. Preparar a la compañía para IA – Figital;

3

### RENTABILIDAD



Rentabilidad como disciplina central: expandir margen, eficiencia y generación consistente de caja. (Reduciendo el apalancamiento de la compañía);

4

### GLOBALIZACIÓN DE CVC CORP



Sólido plan de prospección de alianzas internacionales (horizontales o verticales);

5

### PERSONAS



Transformación cultural, sumando 3 nuevos elementos: Cliente en el centro, Transformación Digital y Data Driven;



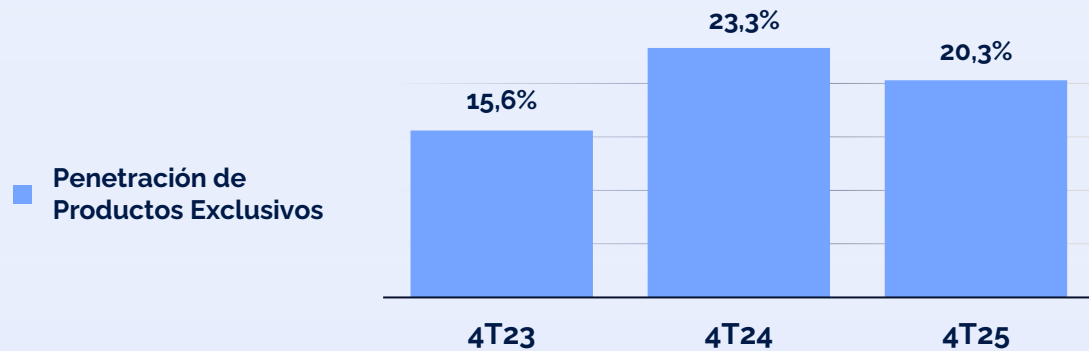
# Pilares Estratégicos



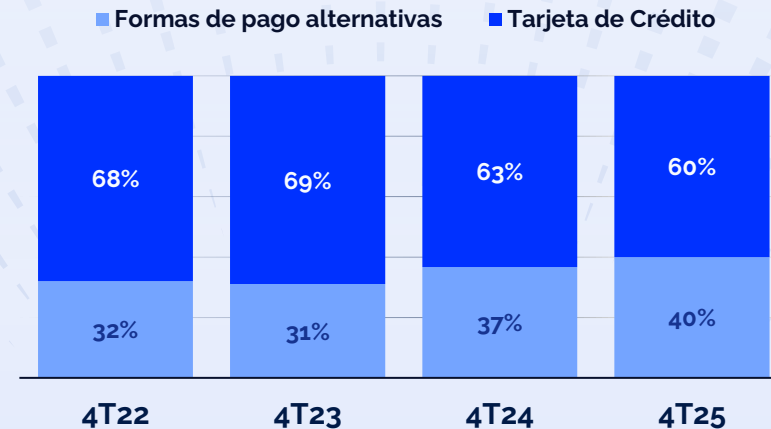


# Pilares Estratégicos | Brasil

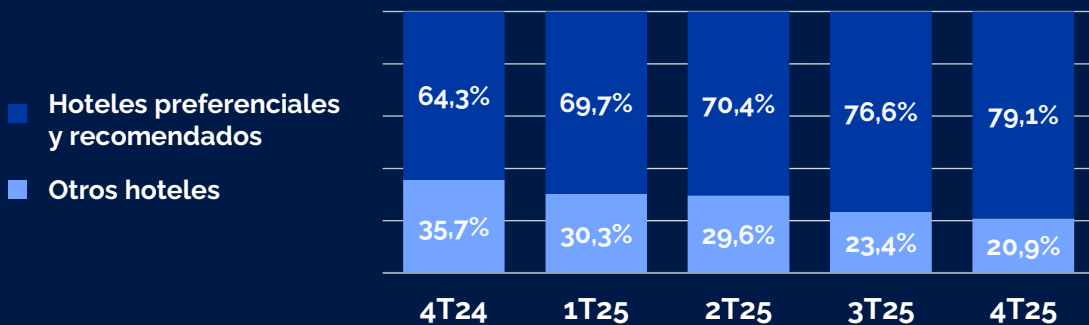
## 1 Productos Exclusivos



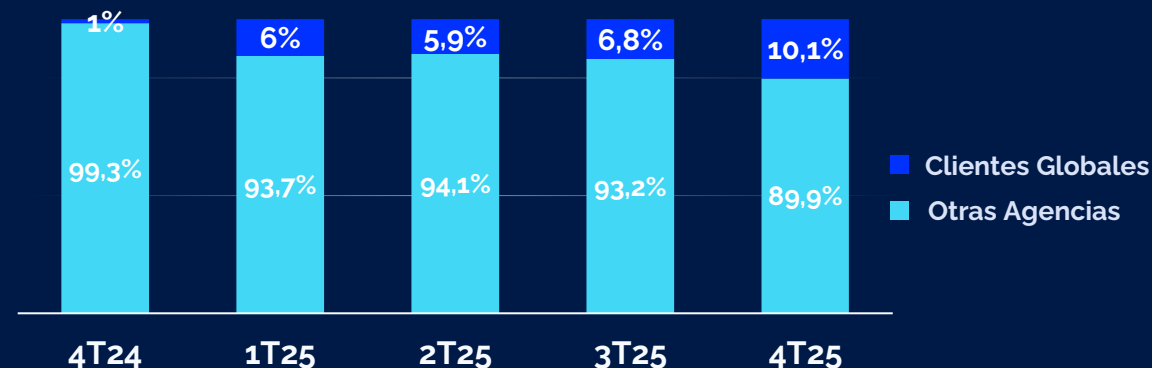
## 2 Formas de pago alternativas



## 3 Aumento de la Participación de los Hoteles Preferenciales



## 4 Participación de Clientes Globales en las Ventas B2B





# Destacados | Resultados Financieros 4T25 y 2025



## Crecimiento



**196 nuevas tiendas abiertas** en el año, alcanzando **1.646 en operación**, superando niveles pre pandemia (4T19);

- **160** nuevas tiendas no BR, **total 1.467**;
- **36** nuevas tiendas na ARG, **total 179**;

**Reservas Confirmadas: +R\$2,3 mil millones** (+16%) en 2025 vs. 2024;

- **BR: +13%** vs. 2024, éxito en la estrategia de globalización de las marcas;
- **ARG: +29%** vs. 2024, posicionamiento estratégico en la recuperación del mercado de consumo;

**Ingresos Netos: +R\$101 millones** (+8%) em 2025 vs. 2024;

- **BR: +7%** reflejando el sólido desempeño de las reservas en B2B (+20%);
- **ARG: +10%**, fuerte incremento de ingresos de B2B;

## Rentabilidad



**EBITDA<sup>1</sup> de R\$459MM** (+18% vs.2024): **mayor EBITDA<sup>1</sup> desde 2019**;

**31,8%** de Margen EBITDA<sup>1</sup>, **+2,8 p.p.** vs. 2024, **+0,2 p.p.** vs. 2019;

**la Ganancia Neta Ajust.<sup>2</sup> alcanzó R\$67MM** **+105% vs. 2024**; **mayor Ganancia Neta Ajust. desde 2018**;

## Estructura de Capital



Generación operativa de caja de **R\$412MM** en 2025 (**+R\$175MM** vs. 2024):

**Reducción de la Deuda Neta de R\$97MM** vs. 3T25;

**Apalancamiento de 0,2x EBITDA-A<sup>1</sup>**, compromiso con el desapalancamiento financiero y una mayor eficiencia.



<sup>1</sup> EBITDA Ajustado: conciliación disponible en el sitio web de Relaciones con Inversores de la Compañía, en su Presentación de Resultados;

<sup>2</sup> Ganancia Neta Ajustada: ajustes sobre la pérdida contable registrada, conciliación disponible en el sitio web de Relaciones con Inversores de la Compañía, en su Presentación de Resultados.



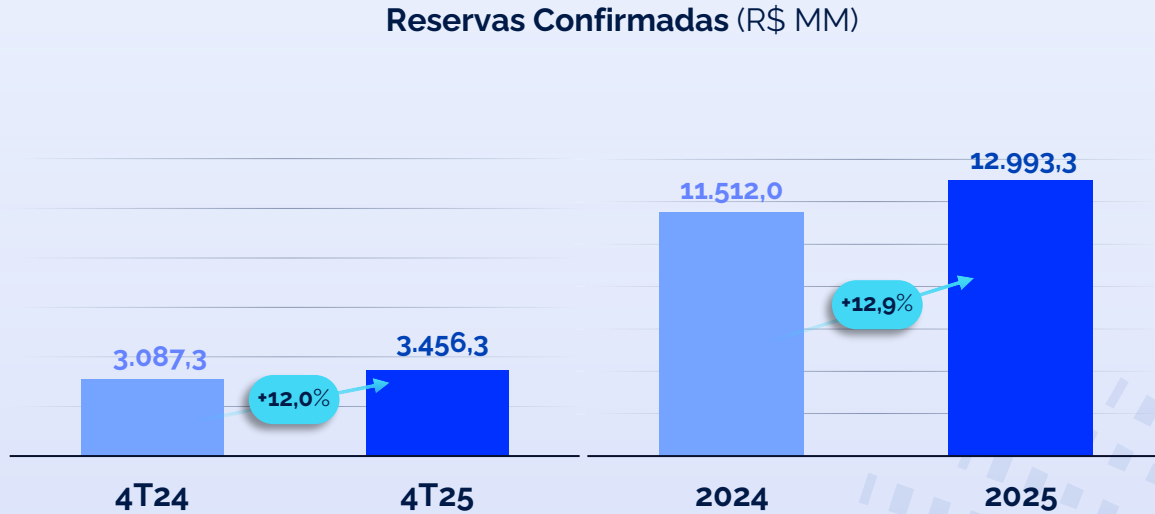
# Brasil

## Crecimiento de las Reservas Confirmadas, impulsado principalmente por el sólido desempeño del segmento B2B

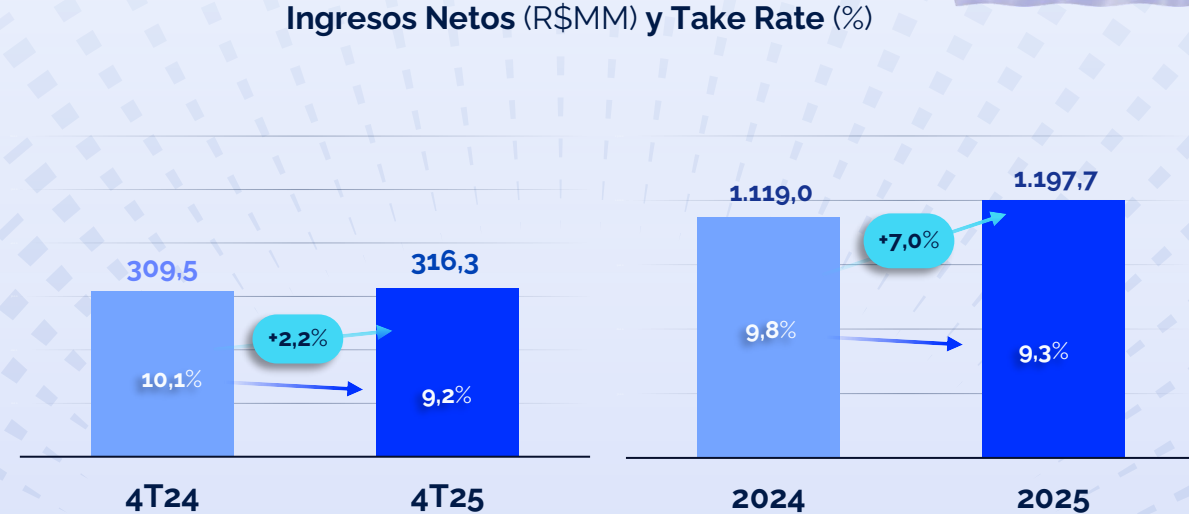
# CVC corp



### Reservas Confirmadas (R\$ MM)



### Ingresos Netos (R\$MM) y Take Rate (%)



### Destacados 4t25 y 2025



Sólido desempeño y eficiencia de **Rextur Advance**, además de la expansión con **nuevos clientes globales**. También hubo avances en la plataforma **Conectaas** y en la **nueva Visual**.



Apertura de **63 nuevas tiendas en el trimestre**, de las cuales el **65%** se dio **fuera de las capitales**, totalizando 1.467 tiendas activas.



Se destacó el crecimiento de las **Reservas Confirmadas en B2B**, con una suba de **+24%** en 4T25 vs. 4T24. Con mayor volumen de ventas a clientes globales.



En 2025, **Ebitda-A** alcanzó **R\$394 millones (+13% YoY)**, con **margen del 33% (+2 p.p. YoY)**.

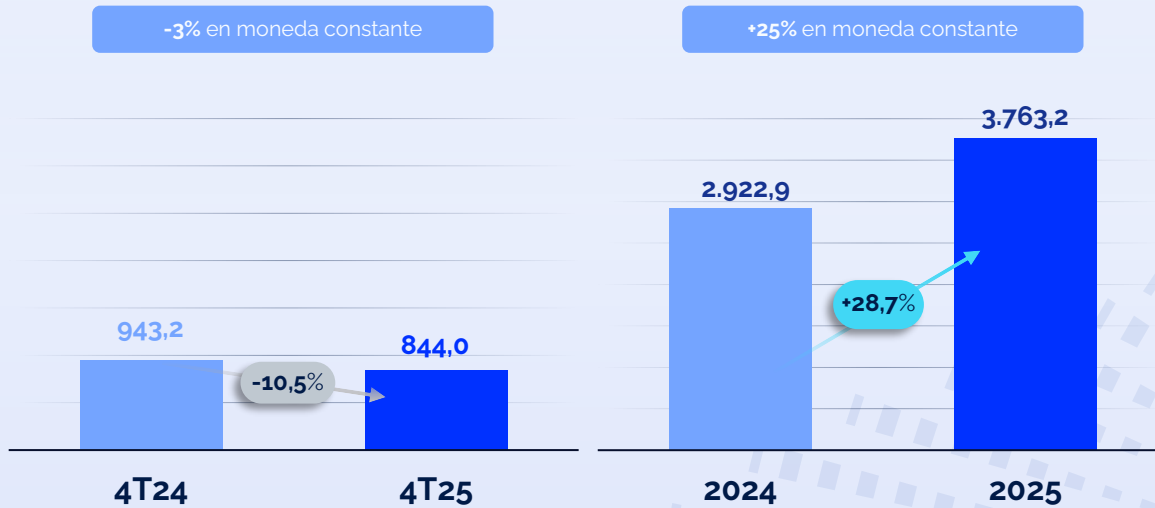


# Argentina

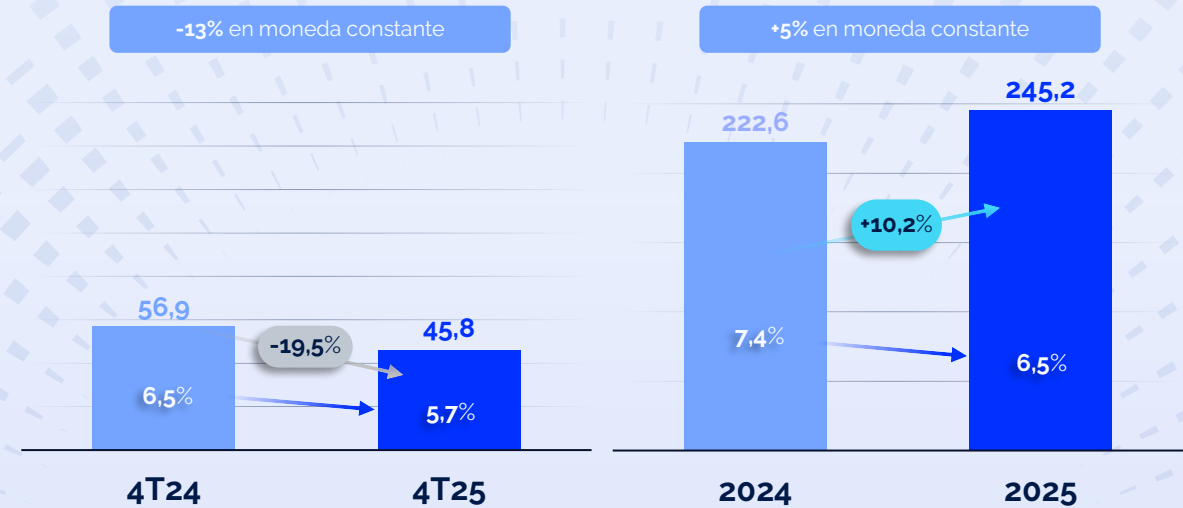
## Las mejoras operativas y el refuerzo de la estrategia se benefician de la recuperación económica de la Argentina



### Reservas Confirmadas (R\$ MM)



### Ingresos Netos (R\$MM) y Take Rate (%)



### Destacados 4t25 y 2025



**Posicionamiento estratégico en la recuperación del mercado de consumo**, con incremento de ingresos de Ola, la mayor operación B2B de la Argentina.



**Las Reservas Confirmadas en la Argentina crecieron 25%** en 2025 vs. 2024, excluyendo ya los efectos de la conversión cambiaria.



Take Rate de 4T25 **impactado por la mayor participación de B2B** en las ventas de la Argentina.



En 2025, **Ebitda-A alcanzó R\$64 millones (+57% YoY)**, con **margen del 26% (+8 p.p. YoY)**.



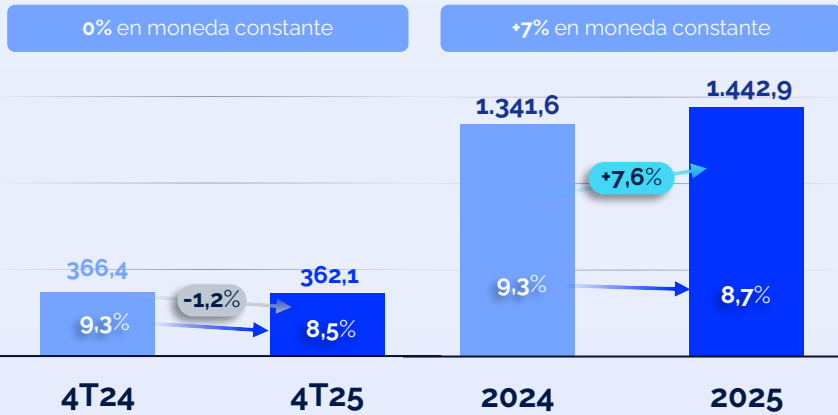
# Consolidado

## Ingresos Netos y Gastos

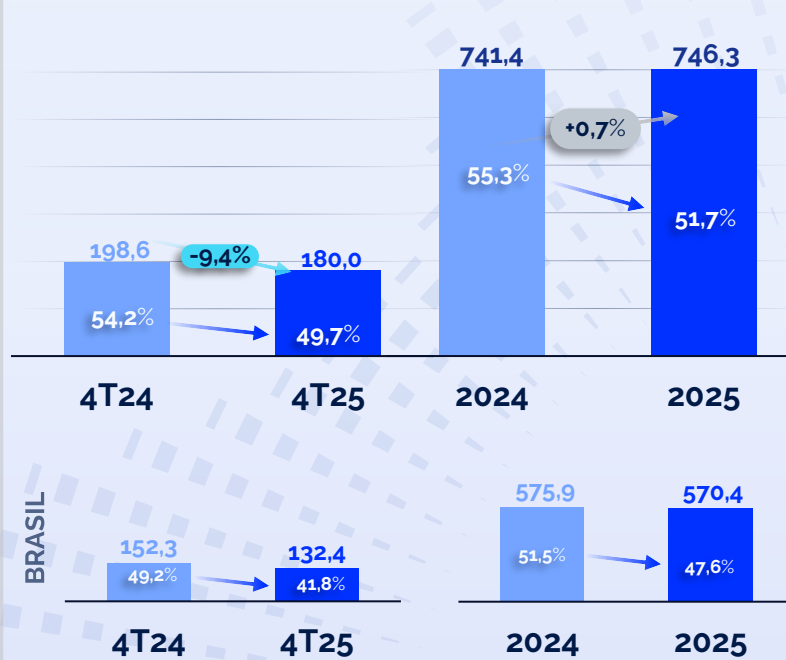
# Fuerte control y racionalización de costos y gastos en toda CVC Corp



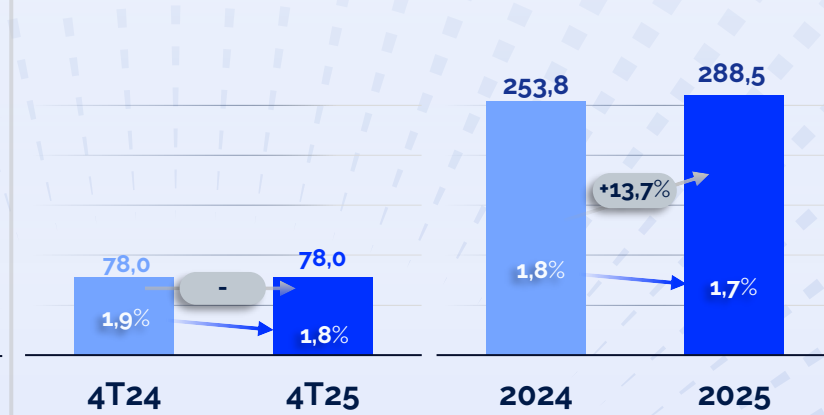
### Ingresos Netos (R\$MM) y Take Rate (%)



### Gastos G&A/Ingresos Netos (R\$ MM)



### Gastos de Ventas/Reservas Confirmadas (R\$ MM)



### Destacados 4t25 y 2025



**Take Rate** impactado por el cambio en el mix de productos, con una reducción de **0,6 p.p.** vs. 2024



Importante reducción de G&A en **Brasil**, cuya relación sobre los ingresos netos **cayó 30,1 p.p. en 2025 vs. 2023**, hasta 47,6% vs. 77,7%.



Los gastos de ventas **reducen su relación frente a las Reservas Confirmadas en 0,1 p.p.**, de 1,8% a 1,7% en el año.

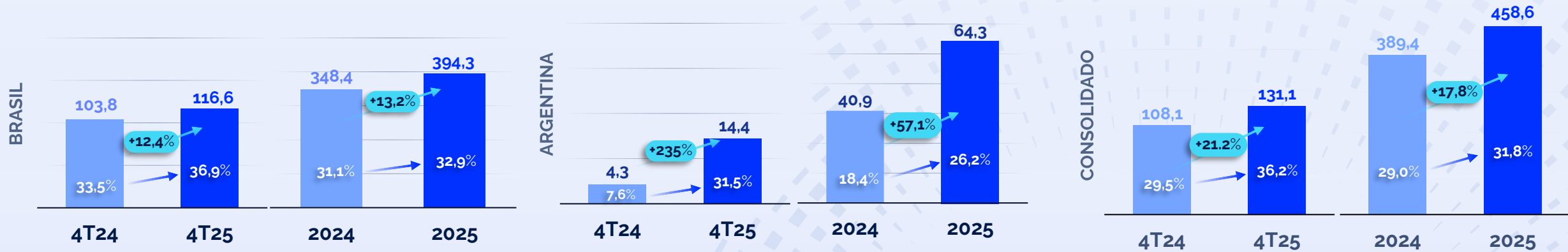


# Consolidado

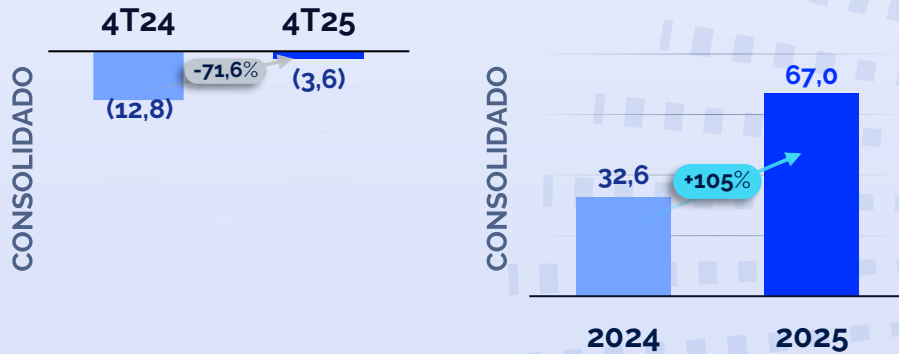
## Crecimiento del EBITDA<sup>1</sup> y de la Ganancia Ajustada<sup>2</sup> en 2025



### EBITDA<sup>1</sup> y Margen EBITDA<sup>1</sup> (R\$MM)



### Ganancia (Pérdida) Neta Ajustada (R\$MM)



### Destacados 4t25 y 2025



En 2025, el EBITDA<sup>1</sup> aumentó 18% (YoY), con +3 p.p. de margen (de 29% a 32%).



La Pérdida Contable se redujo en +60% en 2025 vs. 2024; la Ganancia Neta-A<sup>2</sup> se duplicó en la comparación anual.

<sup>1</sup> EBITDA Ajustado: conciliación disponible en el sitio web de Relaciones con Inversores de la Compañía, en su Presentación de Resultados;

<sup>2</sup> Ganancia Neta Ajustada: ajustes sobre la pérdida contable registrada. conciliación disponible en el sitio web de Relaciones con Inversores de la Compañía, en su Presentación de Resultados.

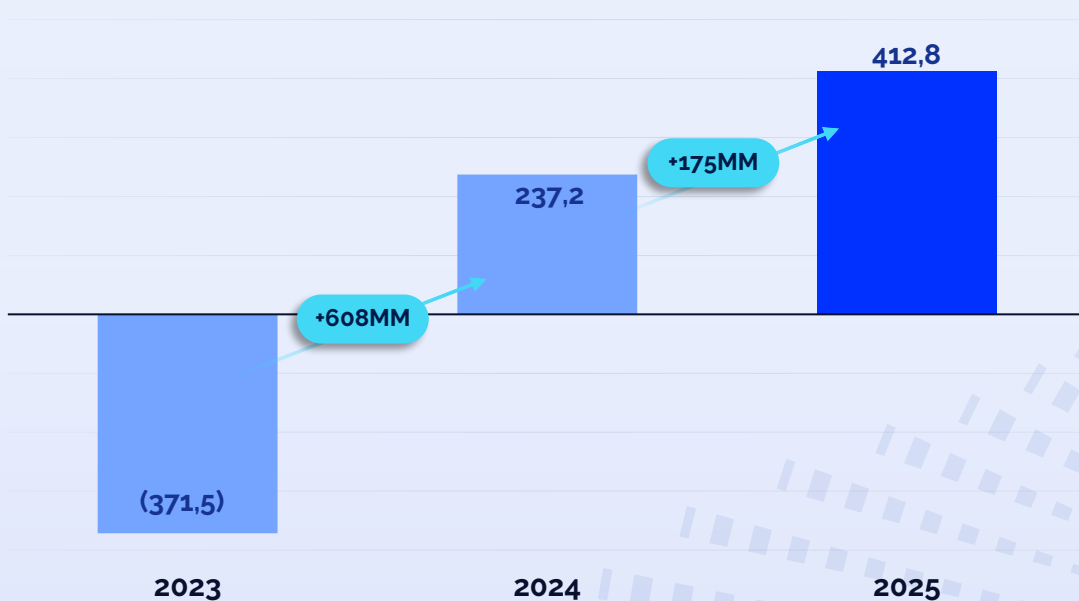


## Estructura de Capital

La mejora operativa y la gestión del capital de trabajo resultan en una **evolución significativa de la estructura de capital**



Generación (Consumo) de Caja Operativa (R\$MM)



Las mejoras en la gestión del capital de trabajo sostuvieron la **generación operativa de caja de R\$412,8 millones en 2025.**



**Reducción de la Deuda Neta en R\$97 millones vs. 3T25,** impulsada por la sólida generación de caja en el periodo.

### Endeudamiento General R\$MM

	4T25	3T25	▲ R\$
<b>Dueda Bruta</b>	(398,3)	(384,6)	(13,7)
Caja, <b>Equivalentes de caja</b> y Otros <sup>1</sup>	296,5	185,9	110,6
<b>Dueda Neta</b>	(101,8)	(198,6)	<b>96,9</b>
<b>Apalancamiento (X EBITDA<sup>1</sup> LTM)</b>	(0,2x)	(0,5x)	0,3x
Cuentas <b>a cobrar no anticipadas</b>	448,8	422,9	25,9
Antecipo de <b>Cuentas a Cobrar</b>	(1.166,4)	(1.120,4)	(46,1)
Dueda Neta + <b>Saldos netos de cuentas a cobrar</b>	(819,4)	(896,1)	76,7
<b>Endeudamiento General (x EBITDA<sup>1</sup> LTM)</b>	(1,8x)	(2,1x)	0,3x

<sup>1</sup> Considera el valor patrimonial de las Acciones en Tesorería



# Q&A

