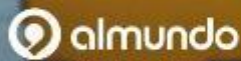


# Divulgación de Resultados 4T25 y 2025



BIBLOS



## Destacados Financieros y Operativos



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



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



**Nuevas Tiendas**  
**1.646 en operación**  
**+16 tiendas** en 2025 vs. 2019.



**EBITDA<sup>1</sup>** de  
**R\$ 459 MM** en 2025  
**+18%** vs. 2024.



**B2B Brasil +23%** vs. 2024, éxito en la estrategia de **globalización de las marcas**.



**Argentina +29%** vs. 2024, **posicionamiento estratégico** en la recuperación del mercado consumidor.



**B2B Brasil +20%** vs. 2024, resultado del foco en **rentabilización de las Reservas**.



**Argentina +10%** vs. 2024, fuerte incremento de ingresos de Ola - **Consolidadora más grande de Argentina**.



**CVC Lazer, Experimento y Almundo**; la Compañía supera el hito de tiendas de los periodos anteriores a la pandemia (4T19).



**Generación de Caja<sup>3</sup>**  
**de R\$ 412 millones** en 2025,  
**(+R\$ 175 millones** vs. 2024).

Millones de R\$	4T25	4T24	Δ (R\$)	Δ (%)	2025	2024	Δ (R\$)	Δ (%)
<b>Reservas Confirmadas</b>	<b>4.300,3</b>	4.030,6	269,8	6,7%	<b>16.756,5</b>	14.435,0	2.321,5	16,1%
<b>Reservas Consumidas</b>	<b>4.235,5</b>	3.956,9	278,7	7,0%	<b>16.620,6</b>	14.402,0	2.218,5	15,4%
<b>Ingresos Netos<sup>1</sup></b>	<b>362,1</b>	366,4	(4,3)	-1,2%	<b>1.442,9</b>	1.341,6	101,3	7,6%
<b>Take Rate%</b>	<b>8,5%</b>	9,3%	(0,7 p.p.)		<b>8,7%</b>	9,3%	(0,6 p.p.)	
<b>EBITDA</b>	<b>171,5</b>	82,6	88,8	107,5%	<b>502,1</b>	340,1	162,0	47,6%
<b>EBITDA<sup>1</sup> Ajustado</b>	<b>131,1</b>	108,1	22,9	21,2%	<b>458,6</b>	389,4	69,2	17,8%
<b>MG. EBITDA Ajustado%</b>	<b>36,2%</b>	29,5%	6,7 p.p.		<b>31,8%</b>	29,0%	2,8 p.p.	
<b>Ganancia Neta Ajustada<sup>2</sup></b>	<b>(3,6)</b>	(12,8)	9,2	-71,6%	<b>67,0</b>	32,6	34,5	105,4%

<sup>1</sup> Los resultados presentados en este documento consideran una reclasificación entre líneas de efectos cambiarios, la conciliación con la información contable puede encontrarse en el Anexo 2.

<sup>2</sup> Los detalles de las reclasificaciones que componen la Ganancia Neta Ajustada están disponibles en los Anexos 2 y 3.

<sup>3</sup> Generación de caja se refiere a la generación de caja operativa sin considerar efectos de anticipo de cuentas a cobrar de acuerdo con anexos 4 y 5.



### Teleconferencia de Resultados

19 de marzo, jueves  
10:00 h (BRT)/9:00 h (EDT)

Teleconferencia  
[haga clic aquí](#)



### Relaciones con Inversionistas

<https://www.cvccorp.com.br/ri@cvc.com.br>

Felipe Gomes  
Rodrigo Táboas  
Tiago Nishimura

La información operativa y financiera a continuación, excepto cuando se indica lo contrario, se presenta en millones de reales nominales y se elabora de acuerdo con las normas contables brasileñas, especialmente la Ley nº 6.404/76 y los dictámenes emitidos por el Comité de Dictámenes Contables ("CPC") y aprobados por la Comisión de Valores Mobiliarios ("CVM") y deben leerse en conjunto con los estados financieros y las notas explicativas del periodo finalizado el 31 de diciembre de 2025.

## Sumario

Mensaje de la Administración.....	4
Reservas Confirmadas y Reservas Consumidas.....	5
Ingresos Netos y Take Rate .....	8
Gastos Operativos .....	9
Gastos de Ventas .....	10
EBITDA .....	11
Resultado Financiero .....	12
Depreciación y Amortización .....	13
Ganancia (Pérdida) Neta Ajustada .....	13
Flujo de Caja Gerencial.....	14
Endeudamiento General .....	15
Anexo 1: Balance Patrimonial.....	16
Anexo 2: Conciliación - Estados Financieros .....	17
Anexo 3: Estado de Resultados .....	18
Anexo 4: Flujo de Caja - Método Indirecto (Conciliación DFP - Estados Financ. Estandarizados).....	19
Anexo 5: Flujo de Caja - Método Indirecto.....	20
Anexo 6: Representatividad de los medios de pago - CVC Lazer.....	21
Anexo 7: Evolución de la red de tiendas.....	21

## Mensaje de la Administración

Presentamos los eventos recientes y destacados financieros de CVC Corp referentes al 4T25 y 2025.

El 16 de enero de 2026, la Compañía anunció su plan de sucesión con la transición en los líderes ejecutivos: **Fábio Mader** fue elegido **director presidente (CEO)**, reemplazando a Fábio Godinho, que concluyó un ciclo importante al frente de CVC Corp. La transición es parte de la continuidad del plan estratégico de CVC Corp, marcando el inicio de una nueva etapa con énfasis en ejecución y performance, manteniendo nuestro compromiso con la generación de valor para el accionista.

El foco de la Compañía en 2025 fue: **"Crecimiento e Innovación"**.

En la vertiente de **Crecimiento**, presentamos avances en la representatividad global de las marcas del B2B, seguimos expandiendo la presencia geográfica del B2C y tuvimos una posición destacada en la recuperación del mercado argentino.

En **Innovación**, tuvimos diversas implementaciones exitosas: el lanzamiento de la marca Conectaas, uso de inteligencia artificial en Rextur Advance y revisiones en los procesos de contratación y adopción plena de la comisión flexible en las tiendas.

**En 2025, las Reservas Confirmadas de CVC Corp alcanzaron R\$ 16,8 mil millones, crecimiento del 16% vs. 2024.** Destacamos:

(i) **Rextur Advance** a lo largo de todo el año 2025 mantuvo su posición de Consolidadora Aérea más grande de Brasil, también, avanzando su presencia geográfica con nuevos contratos de relevancia global.

(ii) **Visual Turismo** y **Conectaas**, las marcas más recientes de la Compañía terminan el año con niveles de ventas que superan las expectativas, evidenciando la fuerte demanda del nicho de actuación de Visual Turismo y un crecimiento de ventas altamente escalable que Conectaas entrega.

(iii) **CVC Lazer**, aun frente a un escenario desafiante en el consumo brasileño y de cambios en el ambiente competitivo, siguió ganando relevancia en las ciudades de menor densidad de población, de acuerdo con el plan estratégico a largo plazo de la Compañía enfocado en Figital/Omnicanalidad.

En **Argentina**, gracias a las decisiones estratégicas adoptadas en 2024, como la apertura de tiendas, integración de *backoffice* entre los países y revisión de la cartera de productos, las marcas **Almundo**, **Ola** y **Biblos** se encontraban en una posición sin igual para la recuperación del mercado de turismo en el país, así, las reservas presentaron crecimiento del **29%** en 2025 vs. 2024.

El **EBITDA Ajustado de 2025 fue de R\$ 458,6 millones, un aumento del 17,8% vs. 2024. Por primera vez, el margen EBITDA-A superó los niveles de 2019, que fue de 31,8% en el año completo.** Esta recuperación refleja el acierto de la estrategia adoptada.

La **Generación Operativa de Caja alcanzó R\$ 412 millones en 2025, R\$ 175 millones más que en 2024**, certificando la efectividad de las acciones de gestión del capital de giro que la Compañía viene adoptando a lo largo del año.

De esta forma, la **Deuda Neta se redujo R\$ 97 millones** vs. el trimestre anterior (3T25), con apalancamiento financiero de 0,2X EBITDA LTM, reiterando el compromiso de la Administración con el desapalancamiento financiero y reequilibrando el perfil de costo de capital de la Compañía.

Para el año 2026, fundamentamos nuestra estrategia en los pilares: **cliente en el centro**, tener la satisfacción del cliente como foco de la prestación de servicios; **transformación digital**, preparar la compañía para nuevos frentes de crecimiento; **gestión de personas**, cuidar de nuestro principal recurso: nuestro equipo; **rentabilidad**, seguir con la estrategia de precificación con foco en rentabilidad, atentos al crecimiento de los gastos fijos; y **desapalancamiento financiero**, toda la compañía estará enfocada en encontrar medios de reducción del endeudamiento y en la gestión de caja.

Seguimos confiados en los fundamentos del modelo de negocio de CVC Corp y en la ejecución de nuestra estrategia a largo plazo, buscando maximizar la generación de valor para el accionista.

**"La Generación de Caja Operativa alcanzó R\$ 412 millones en 2025"**

## Reservas Confirmadas y Reservas Consumidas

### Reservas Confirmadas

Millones de R\$	4T25	4T24	Δ (R\$)	Δ (%)	2025	2024	Δ (R\$)	Δ (%)
<b>Reservas Confirmadas</b>	<b>4.300,3</b>	4.030,6	269,8	6,7%	<b>16.756,5</b>	14.435,0	2.321,5	16,1%
<b>Brasil</b>	<b>3.456,3</b>	3.087,3	369,0	12,0%	<b>12.993,3</b>	11.512,0	1.481,2	12,9%
B2C	<b>1.701,9</b>	1.672,1	29,8	1,8%	<b>6.212,8</b>	6.014,0	198,9	3,3%
B2B	<b>1.754,5</b>	1.415,3	339,2	24,0%	<b>6.780,5</b>	5.498,1	1.282,4	23,3%
<b>Argentina</b>	<b>844,0</b>	943,2	(99,3)	-10,5%	<b>3.763,2</b>	2.922,9	840,3	28,7%

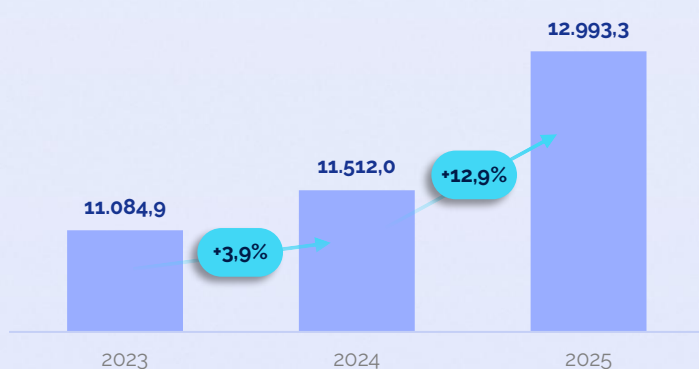
Las Reservas Confirmadas en 2025 registraron un aumento del 16,1% vs. 2024, destacándose:

**Brasil: registró un crecimiento del 12,9%** vs. 2024, impulsado por el fuerte desempeño del segmento **B2B**, reflejando principalmente la eficiencia de **Rextur Advance**, que mantuvo a lo largo de todo el año la posición de Consolidadora Aérea más grande de Brasil y avanzó de forma consistente en su expansión, con la firma de nuevos contratos de relevancia global. El resultado también refleja la evolución de **Visual Turismo** y de **Conectaas**, marcas más recientes de la cartera, que cerraron el ejercicio con niveles de ventas superiores a las expectativas, evidenciando la fuerte demanda del nicho atendido por Visual y la optimización escalable del inventario hotelero de la Compañía, a través de Conectaas.

En el **B2C**, **CVC Lazer** y **Experimento** sustentaron crecimientos nominales, incluso en un contexto desafiante de consumo y cambios en el escenario competitivo, destacándose la ganancia de participación de las tiendas en ciudades de menor densidad de población, en línea con el plan estratégico a largo plazo de la compañía.

**Argentina: registró un crecimiento del 28,7%** vs. 2024. Este desempeño refleja la capacidad de ejecución comercial en el país, como resultado de las iniciativas implementadas a lo largo de 2024, entre ellas: como expansión de tiendas, integración operativa (*backoffice*) con Brasil y ajustes en el portafolio de productos, acciones que dejaron a las marcas **Almundo**, **Ola** y **Biblos** mejor posicionadas para capturar la recuperación del turismo en el país.

Reservas Confirmadas - **Brasil** (millones de R\$)



Reservas Confirmadas - **Argentina** (millones de R\$)



## Red de Tiendas - Brasil y Argentina:

En **Brasil**, cerramos el año 2025 con un **total de 1.467 tiendas activas, 63 inauguradas en el 4T25**, de las que el **66% fue fuera de las capitales**. Fortaleciendo la capilaridad de la red y la consistencia en la ejecución del plan de expansión. La estrategia de crecimiento tiene como foco el posicionamiento en plazas fuera de los grandes centros urbanos, con dichas aberturas, ampliamos la presencia a más de **639 municipios brasileños**.

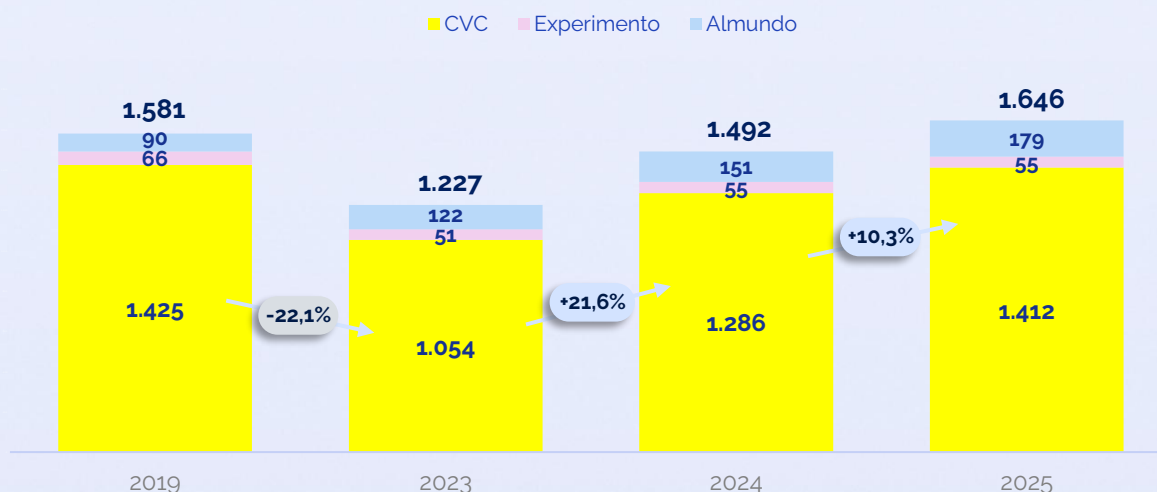
CVC Lazer y Experimento	4T25	2025	2024
<b>Inicio del Periodo</b>	<b>1.416</b>	<b>1.341</b>	<b>1.105</b>
Aperturas	63	160	260
Cierre	(12)	(34)	(28)
<b>Fin del Periodo</b>	<b>1.467</b>	<b>1.467</b>	<b>1.341</b>

Este trimestre, tuvimos 12 cierres de tiendas de CVC Lazer, en línea con el promedio histórico de la Compañía.

En **Argentina**, cerramos el año de 2025 con un total de **179 tiendas activas en el país**. Ampliando nuestra red con foco en plazas estratégicas, apoyados por la confianza del emprendedor local y por la atractividad de nuestro modelo, sustentada por una ejecución comercial consistente y por el fortalecimiento de la operación.

Almundo	4T25	2025	2024
<b>Inicio del Periodo</b>	<b>181</b>	<b>151</b>	<b>122</b>
Aperturas	2	36	39
Cierre	(4)	(8)	(10)
<b>Fin del Periodo</b>	<b>179</b>	<b>179</b>	<b>151</b>

Eno total, CVC Corp alcanza **1.646 tiendas en operación**, superando nuevamente niveles de antes de la pandemia y evidenciando la consistencia de la capilaridad de la red en la ejecución del plan de expansión.



## Productos Exclusivos - CVC Lazer

En el cuarto trimestre, observamos la participación de productos exclusivos en las ventas nacionales alcanzando una participación en el segmento nacional de CVC Lazer del 20%, una retracción de 3 p.p. con relación al mismo trimestre del año anterior, como resultado de una racionalización de las negociaciones en busca de un mejor margen y una reducción del capital de trabajo del producto.

## Reservas Consumidas

Millones de R\$	4T25	4T24	Δ (R\$)	Δ (%)	2025	2024	Δ (R\$)	Δ (%)
<b>Reservas Consumidas</b>	<b>4.235,5</b>	3.956,9	278,7	7,0%	<b>16.620,6</b>	14.402,0	2.218,5	15,4%
<b>Brasil</b>	<b>3.433,5</b>	3.079,0	354,5	11,5%	<b>12.842,8</b>	11.389,6	1.453,2	12,8%
B2C	<b>1.665,0</b>	1.629,5	35,5	2,2%	<b>6.069,7</b>	5.765,0	304,7	5,3%
B2B	<b>1.768,5</b>	1.449,5	319,0	22,0%	<b>6.773,1</b>	5.624,6	1.148,5	20,4%
<b>Argentina</b>	<b>802,0</b>	877,8	(75,8)	-8,6%	<b>3.777,8</b>	3.012,5	765,3	25,4%

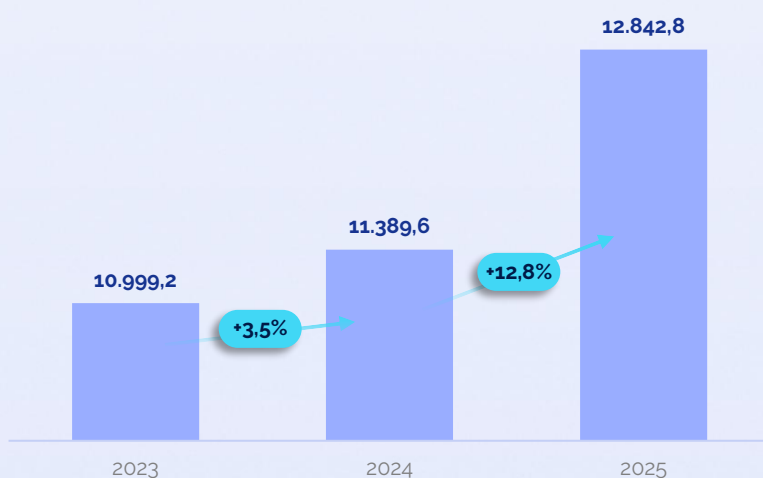


En Brasil, las Reservas Consumidas alcanzaron R\$ 12.842,8 millones en 2025, un crecimiento del 12,8% YoY, reafirmando los efectos de la aceleración del B2B, segmento que presenta un plazo de embarque más corto que el B2C, acercando las tasas de crecimiento de las Reservas Consumidas y Confirmadas.

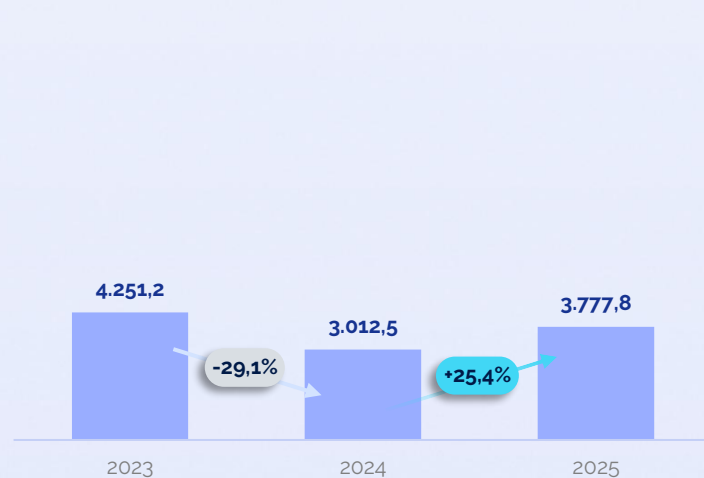


Las Reservas Consumidas de Argentina totalizaron R\$ 3.777,8 millones en 2025, un aumento del 25,4% YoY, reflejo de un leve aumento en el plazo de embarque frente al histórico, lo que generó una tasa de crecimiento de las Reservas Consumidas levemente inferior a la de las Reservas Confirmadas.

Reservas Consumidas - **Brasil** (millones de R\$)



Reservas Consumidas - **Argentina** (millones de R\$)



## Ingresos Netos y Take Rate

Millones de R\$	4T25	4T24	Δ (R\$)	Δ (%)	2025	2024	Δ (R\$)	Δ (%)
<b>Ingresos netos</b>	<b>362,1</b>	366,4	(4,3)	-1,2%	<b>1.442,9</b>	1.341,6	101,3	7,6%
<b>Brasil</b>	<b>316,3</b>	309,5	6,8	2,2%	<b>1.197,7</b>	1.119,0	78,7	7,0%
B2C	<b>195,9</b>	209,6	(13,8)	-6,6%	<b>756,6</b>	750,0	6,6	0,9%
B2B	<b>120,5</b>	99,9	20,6	20,6%	<b>441,1</b>	369,0	72,1	19,5%
<b>Argentina</b>	<b>45,8</b>	56,9	(11,1)	-19,5%	<b>245,2</b>	222,6	22,6	10,2%
<b>Take Rate</b>	<b>8,5%</b>	9,3%	(0,7 p.p.)		<b>8,7%</b>	9,3%	(0,6 p.p.)	
<b>Brasil</b>	<b>9,2%</b>	10,1%	(0,8 p.p.)		<b>9,3%</b>	9,8%	(0,5 p.p.)	
B2C	<b>11,8%</b>	12,9%	(1,1 p.p.)		<b>12,5%</b>	13,0%	(0,5 p.p.)	
B2B	<b>6,8%</b>	6,9%	(0,1 p.p.)		<b>6,5%</b>	6,6%	(0,0 p.p.)	
<b>Argentina</b>	<b>5,7%</b>	6,5%	(0,8 p.p.)		<b>6,5%</b>	7,4%	(0,9 p.p.)	

los **Ingresos Netos en 2025 alcanzaron R\$ 1.442,9 millones**, con un crecimiento del **7,6%** vs. 2024, con una **Take Rate del 8,7%**, reducción de 0,6 p.p. en la comparación anual, reflejo del mix entre B2C y B2B. El B2B tiene una Take Rate inferior al B2C, tanto en Brasil como en Argentina, aunque presenta un menor costo de capital, dado que cuenta con una dinámica de capital de trabajo superior al B2C..



**En Brasil**, registramos un **crecimiento del 7% de los Ingresos Netos**, con *Take rate* del 9,3%, caída de 0,5 p.p. en la comparación anual en la comparación anual, y dicha retracción se explica principalmente por el aumento de la participación del B2B en el mix.

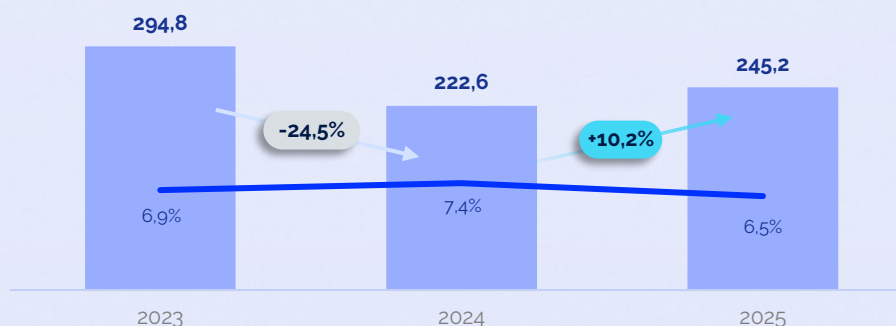


**En Argentina**, los Ingresos Netos **presentaron un crecimiento del 10,2%**, con *Take Rate* del 6,5%, caída de 0,9 p.p. vs. 2024, reflejo de mayor nivel de ventas en el segmento B2B (Ola), que tiene una *Take Rate* menor que el indicador del B2C. El aumento de la participación del B2B refleja la estrategia adoptada para priorizar productos y destinos más alineados con la demanda local, contribuyendo a ganancias de escala y competitividad el mercado mayorista.

Ingresos Netos y Take Rate - **Brasil** (millones de R\$)



Ingresos Netos - **Argentina** (millones de R\$)



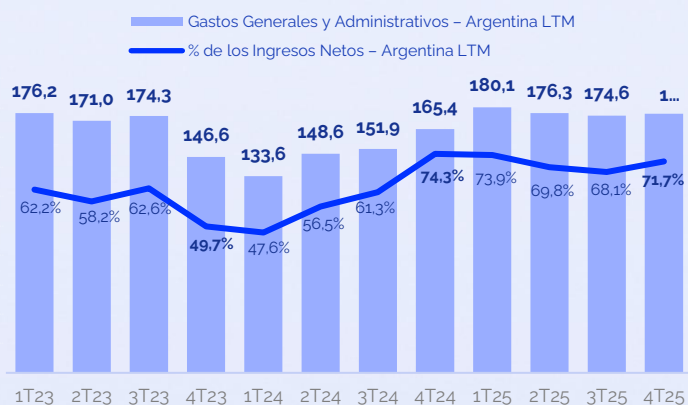
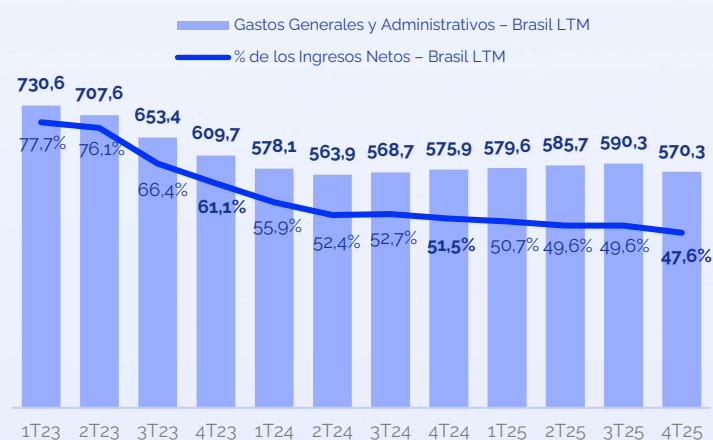
## Gastos Operativos

Millones de R\$	4T25	4T24	Δ (R\$)	Δ (%)	2025	2024	Δ (R\$)	Δ (%)
Generales y Administrativos - Brasil	(132,4)	(152,3)	19,9	-13,1%	(570,4)	(575,9)	5,6	-1,0%
Generales y Administrativos - Argentina	(47,7)	(46,3)	(1,3)	2,9%	(175,9)	(165,4)	(10,5)	6,3%
Gastos de Ventas - Brasil	(74,4)	(67,3)	(7,1)	10,6%	(256,2)	(222,5)	(33,8)	15,2%
Gastos de Ventas - Argentina	(3,6)	(10,7)	7,1	-66,3%	(32,3)	(31,3)	(0,9)	2,9%
Otros Ingresos/Gastos	67,4	(7,1)	74,6	n/a	93,9	(6,3)	100,3	n/a
<b>(=) Gastos Totales</b>	<b>(190,6)</b>	<b>(283,8)</b>	<b>93,1</b>	<b>-32,8%</b>	<b>(940,8)</b>	<b>(1.001,5)</b>	<b>60,7</b>	<b>-6,1%</b>
(-) Líneas no Recurrentes	(40,4)	25,5			(43,5)	49,2		
<b>(=) Gastos Recurrentes</b>	<b>(231,1)</b>	<b>(258,3)</b>	<b>27,2</b>	<b>-10,5%</b>	<b>(984,4)</b>	<b>(952,2)</b>	<b>(32,1)</b>	<b>3,4%</b>

Los **Gastos Generales y Administrativos (G&A) de Brasil** presentaron una reducción nominal del **1%** en la comparación anual de 2025 vs. 2024, desempeño inferior a la inflación acumulada en el periodo, evidenciando una ganancia real del 5,3% (vs. IPCA General de 2025 - IBGE).

La razón de los Gastos G&A sobre los Ingresos Netos acumulados **en los últimos 12 meses mejoró 3,9 p.p. desde 2024: del 51,5% al 47,6%**, resultado del compromiso de la gestión de mejorar continuamente procesos y estructura administrativa, elevando la productividad.

En Argentina, los **Gastos Generales y Administrativos (G&A) presentaron un aumento del 6,3% en la comparación anual**. Este movimiento refleja el ambiente macroeconómico desafiante del país, tanto por la presión inflacionaria como por las oscilaciones cambiarias. Sin embargo, el incremento de los gastos siguió por debajo del de los ingresos, generando una **mejora de 2,6 p.p. en la relación de 2025 vs. 2024**.



**Otros Ingresos y Gastos Operativos** registraron una reducción de R\$ 100,3 millones vs. 2024, impactado por la reducción de débitos y créditos en el nivel provisiones para contingencias ordinarias, además de los efectos extraordinarios comentados a continuación.

Las **Líneas no Recurrentes** totalizaron R\$ 43,5 millones en el 2025, resultado de los siguientes efectos:

- (i) Gastos por R\$44,1 millones en **provisiones por contingencias legales no recurrentes**;
- (ii) Ingresos por R\$61,1 millones por **reversión de provisión por contingencia fiscal** en Argentina;
- (iii) Ingresos por R\$26,6 millones por bajas vinculadas al **contrato de cuentas por pagar por adquisición de controladas**, correspondientes al saldo deudor principal y al impairment de activos asociados.

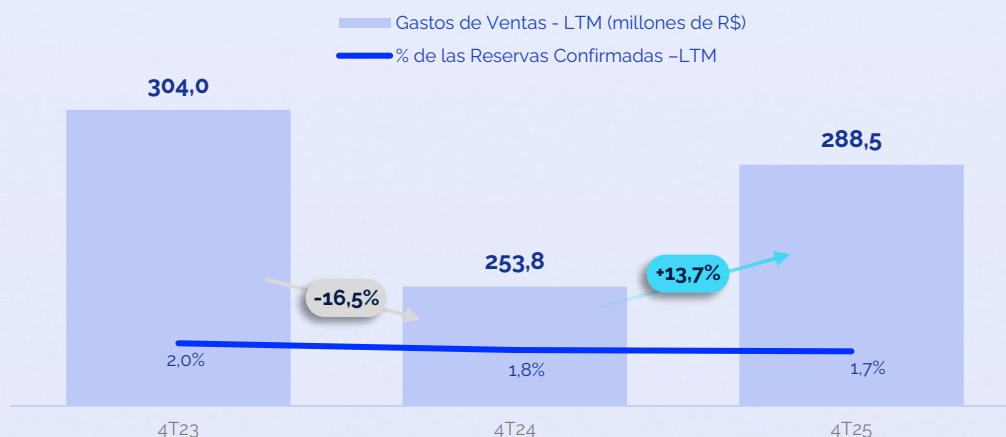
## Gastos de Ventas

Millones de R\$	4T25	4T24	Δ (R\$)	Δ (%)	2025	2024	Δ (R\$)	Δ (%)
<b>Gastos de Ventas</b>	<b>(78,0)</b>	(78,0)	(0,0)	0,0%	<b>(288,5)</b>	(253,8)	(34,7)	13,7%
<b>Brasil</b>	<b>-1,8%</b>	-1,9%	0,1 p.p.		<b>-1,7%</b>	-1,8%	0,1 p.p.	
% de las Reservas Confirmadas	<b>(74,4)</b>	(67,3)	(7,1)	10,6%	<b>(256,2)</b>	(222,5)	(33,8)	15,2%
Provisión para pérdidas (PCLD)	<b>-2,2%</b>	-2,2%	0,0 p.p.		<b>-2,0%</b>	-1,9%	(0,1 p.p.)	
Marketing	(14,6)	(0,5)	(14,0)	n/a	(15,0)	(11,9)	(3,0)	25,4%
Tarjeta de Crédito y Boleta	(32,0)	(28,7)	(3,2)	11,3%	(130,2)	(109,2)	(21,1)	19,3%
<b>Argentina</b>	(27,9)	(38,1)	10,1	-26,6%	(111,0)	(101,3)	(9,7)	9,5%
% de las Reservas Confirmadas	<b>(3,6)</b>	(10,7)	7,1	-66,3%	<b>(32,3)</b>	(31,3)	(0,9)	2,9%

Los Gastos de Ventas consolidados presentaron un aumento del 13,7% en 2025 vs. 2024, **con una mejora de 0,1 p.p. en la relación sobre las Reservas Confirmadas en el período**, dado que:

- (i) **Provisión para Pérdidas en Cuentas a Cobrar** quedó en línea en la comparación anual debido a un ajuste puntual en el nivel de cobertura de títulos en el 4T25 tomando en cuenta parte de los títulos a vencer y no solamente títulos vencidos;
- (ii) Los **Gastos de Marketing** presentaron un incremento de R\$ 21,1 millones en 2025. Este aumento refleja la intensificación de las iniciativas de marketing a lo largo del año, impulsada por campañas puntuales como "8/8 (ocho del ocho)" y por la asignación estratégica en distintos medios, fortaleciendo la presencia de la Compañía (awareness);.
- (iii) Los **Gastos de Tarjeta de Crédito y Boleta** tuvieron un aumento de R\$ 9,7 millones vs. 2024. El 4T25 refleja la menor participación de la tarjeta de crédito como medio de pago (anexo seis) y de las mejores condiciones contractuales en las tasas de operación, resultando en una tasa de crecimiento de los gastos inferior a la de las Reservas Confirmadas en el período.

**Los Gastos de Ventas en Argentina aumentaron 2,9%** en la comparación anual, resultado de la necesidad de reforzar comercialmente el período ante la reacción positiva de la demanda local. Refleja, además, ajustes naturales al ritmo de la operación, en un entorno macroeconómico marcado por presión inflacionaria.



## EBITDA

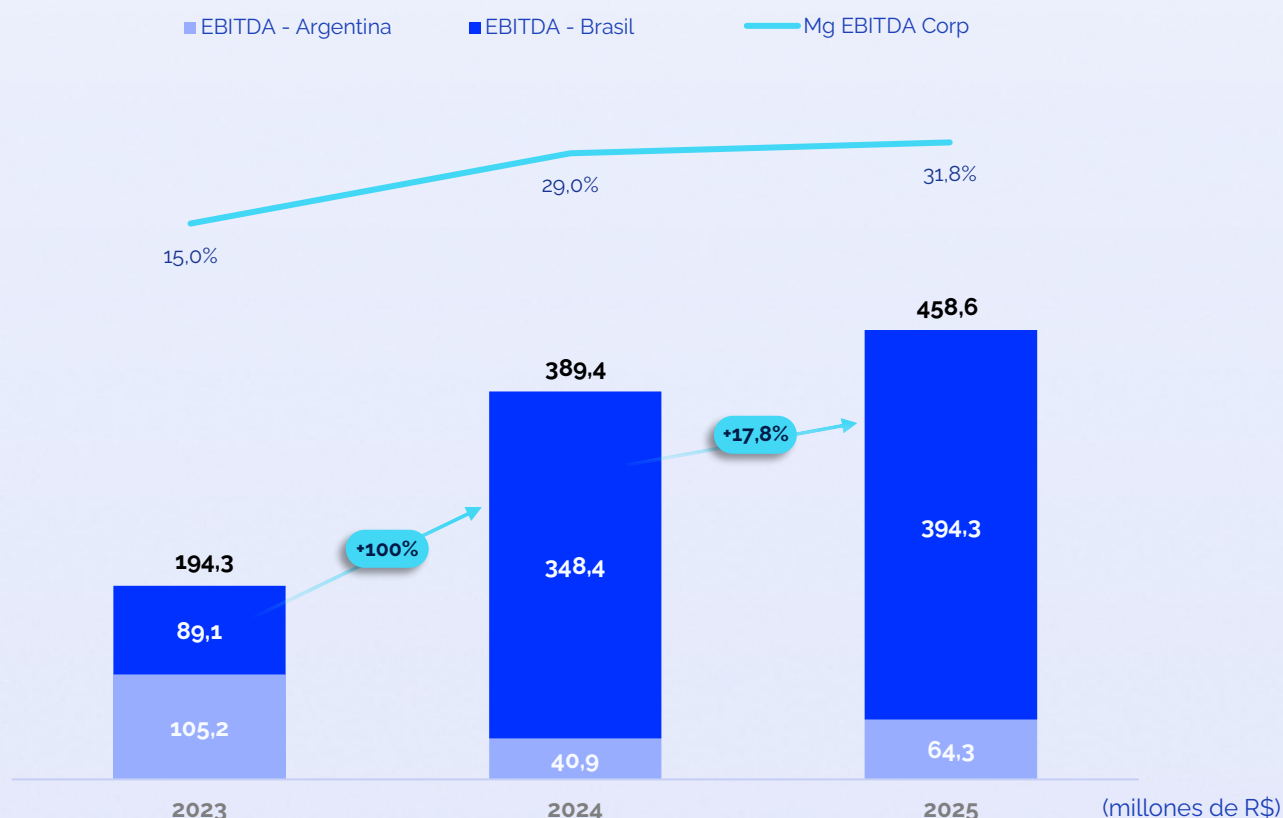
Millones de R\$	4T25	4T24	Δ (R\$)	Δ (%)	2025	2024	Δ (R\$)	Δ (%)
<b>EBITDA</b>	<b>171,5</b>	82,6	88,8	107,5%	<b>502,1</b>	340,1	162,0	47,6%
Margen EBITDA (%)	<b>47,4%</b>	22,5%	24,8 p.p.		<b>34,8%</b>	25,4%	9,4 p.p.	
(+) Líneas no Recurrentes	<b>(40,4)</b>	25,5			<b>(43,5)</b>	49,2		
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>131,1</b>	108,1	22,9	21,2%	<b>458,6</b>	389,4	69,2	17,8%
<b>Margen EBITDA Ajustado (%)</b>	<b>36,2%</b>	29,5%	6,7 p.p.		<b>31,8%</b>	29,0%	2,8 p.p.	



En 2025, el **EBITDA Ajustado alcanzó R\$ 458,6 millones**, con un crecimiento de **R\$69,2 millones (+17,8%) vs. 2024**. Cabe destacar que, por primera vez, el margen **EBITDA-A anual supera los niveles de 2019**, cuando la Compañía registró un **margen de 31,6%**.



En ese mismo período, **en Brasil, el EBITDA Ajustado fue de R\$394,3 millones, +13,2%**, con un margen de **32,9%, +1,8 p.p. vs. 2024**. **En Argentina, en 2025, el EBITDA Ajustado fue de R\$64,3 millones, +57,1%**, con un margen de **26,2%, +7,8 p.p. vs. 2024**.



## Resultado Financiero

Millones de R\$	4T25	4T24	Δ (R\$)	Δ (%)	2025	2024	Δ (R\$)	Δ (%)
<b>Resultado Financiero</b>	<b>(83,1)</b>	<b>(74,0)</b>	<b>(9,1)</b>	<b>12,2%</b>	<b>(273,1)</b>	<b>(201,0)</b>	<b>(72,2)</b>	<b>35,9%</b>
<b>Gastos Financieros</b>	<b>(97,8)</b>	<b>(106,8)</b>	<b>9,0</b>	<b>-8,4%</b>	<b>(382,2)</b>	<b>(326,4)</b>	<b>(55,7)</b>	<b>17,1%</b>
Cargos financieros	(31,5)	(39,5)	7,9	-20,1%	(121,3)	(145,6)	24,3	-16,7%
Intereses de adquisiciones	(0,1)	(2,6)	2,5	-96,0%	(9,0)	(10,1)	1,1	-11,0%
Impuestos sobre operaciones bancarias	(12,6)	(9,5)	(3,0)	31,9%	(45,8)	(26,0)	(19,8)	76,3%
Intereses Anticipo de Cuentas a cobrar	(45,3)	(40,6)	(4,7)	11,6%	(163,4)	(105,2)	(58,3)	55,4%
Intereses Contratos IFRS 16	(4,0)	(3,1)	(0,9)	29,6%	(8,6)	(7,1)	(1,6)	22,3%
Otros gastos	(4,2)	(11,5)	7,3	-63,1%	(34,0)	(32,6)	(1,4)	4,4%
<b>Ingresos Financieros</b>	<b>6,3</b>	<b>29,4</b>	<b>(23,0)</b>	<b>-78,5%</b>	<b>112,2</b>	<b>128,6</b>	<b>(16,4)</b>	<b>-12,7%</b>
Rendimiento de inversiones	3,6	4,3	(0,7)	-15,5%	15,6	24,7	(9,1)	-36,8%
Intereses activos	(3,3)	6,6	(9,9)	-149,6%	13,5	17,2	(3,7)	-21,4%
Actualización de depósitos judiciales	4,3	5,2	(0,8)	-15,8%	12,4	11,3	1,0	9,0%
Efectos extraordinarios	-	-	-	n/a	38,4	14,7	23,7	n/a
Otros ingresos	1,7	13,3	(11,7)	-87,6%	32,3	60,7	(28,3)	-46,7%
<b>Variación cambiaria neta</b>	<b>8,3</b>	<b>3,4</b>	<b>5,0</b>	<b>146,6%</b>	<b>(3,2)</b>	<b>(3,1)</b>	<b>(0,1)</b>	<b>1,9%</b>
Tasa referencial promedio en el período	11,9%	11,3%	0,6 p.p.	5,6%	14,4%	10,9%	3,5 p.p.	31,7%

El Resultado Financiero de 2025 totalizó un gasto de R\$ 273,1 millones, un incremento de R\$ 72,2 millones en comparación con 2024, destacando:

- (i) **Cargos financieros:** Mejora de R\$ 24,3 millones, aun frente al aumento promedio de 3,5 p.p. promedio de la tasa básica de interés a lo largo de 2025, como resultado de los efectos: (i) de la reducción del *spread* (renegociación de sep/24) y, (ii) del prepago de R\$ 150 millones del saldo principal, realizado en septiembre de 2025, aun con aumento de la tasa referencial promedio entre los períodos.
- (ii) **Impuestos sobre transacciones bancarias:** caída de R\$ 19,8 millones. En Brasil, el aumento fue de R\$ 9 millones relacionado con el aumento de la alícuota del Impuesto sobre Operaciones Financieras (IOF) en el pago de proveedores extranjeros y, en Argentina, el aumento fue de R\$ 10,8 millones, debido al mayor volumen de Impuesto sobre Créditos y Débitos Bancarios, en línea con 0 aumento de las Reservas Confirmadas entre los períodos.
- (iii) **Intereses sobre Anticipo de Cuentas a Cobrar:** Caída de R\$ 58,3 millones, principalmente debido al aumento de 3,5 p.p. en la tasa básica de intereses entre los períodos, Además hubo un incremento en el volumen anticipado por el prepago de debentures sep/25 (antes mencionado), así, al considerar en 4T25 el valor neto entre el aumento de los intereses sobre recibibles y la reducción de los intereses sobre debentures, **se observa una ganancia de R\$3,3 millones vinculada a ese exchange;**
- (iv) **Efectos Extraordinarios:** En 2025, se reconocieron: la baja de intereses de cuentas a pagar y el ajuste en el reconocimiento de tasas bancarias (más detalles en la Divulgación del 3T25). En 2024, hubo un Ajuste a Valor Presente de los contratos de debentures por la renegociación concluida en octubre de 2024 (más detalles en la Divulgación del 3T24);
- (v) **Otros ingresos:** caída de R\$ 28,3 millones, principalmente debido a la reducción de las ganancias cambiarias en la conversión de dólares a pesos argentinos para el pago de los gastos en Argentina, derivado de los cambios de políticas cambiarias en el país desde abril de 2025.

## Depreciación y Amortización

Millones de R\$	4T25	4T24	Δ (R\$)	Δ (%)	2025	2024	Δ (R\$)	Δ (%)
<b>Depreciación y amortización</b>	<b>(68,6)</b>	(58,9)	(9,7)	16,5%	<b>(229,7)</b>	(222,5)	(7,2)	3,2%
Software	<b>(34,7)</b>	(36,0)	1,3	-3,5%	<b>(139,0)</b>	(139,1)	0,1	-0,1%
Adquisición de controladas	<b>(6,3)</b>	(11,2)	4,9	-43,6%	<b>(32,8)</b>	(43,3)	10,6	-24,4%
Otros	<b>(27,5)</b>	(11,6)	(15,9)	136,7%	<b>(58,0)</b>	(40,1)	(17,9)	-6,7%

Las **Depreciaciones y Amortizaciones** de la Compañía en el año 2025 totalizaron R\$ 229,7 millones incremento del 3,2% con relación al mismo periodo del año anterior. La variación refleja principalmente la reducción debido al agotamiento de amortización de PPA (*Price Purchase Allocation*), compensada por el aumento de proyectos capitalizándose a lo largo de 2025, de acuerdo con el incremento de inversiones adelante.

## Ganancia (Pérdida) Neta Ajustada

Millones de R\$	4T25	4T24	Δ (R\$)	Δ (%)	2025	2024	Δ (R\$)	Δ (%)
<b>EBITDA</b>	<b>171,5</b>	82,6	88,8	107,5%	<b>502,1</b>	340,1	162,0	47,6%
Depreciación y Amortización	<b>(68,6)</b>	(58,9)	(9,7)	16,5%	<b>(229,7)</b>	(222,5)	(7,2)	3,2%
Resultado Financiero	<b>(83,1)</b>	(74,0)	(9,1)	12,2%	<b>(273,1)</b>	(201,0)	(72,2)	35,9%
<b>Ganancia (Pérdida) antes de los impuestos</b>	<b>19,8</b>	(50,3)	70,1	-139,4%	<b>(0,7)</b>	(83,4)	82,6	-99,1%
Impuestos Indirectos	<b>(47,5)</b>	(11,0)	(36,5)	n/a	<b>(40,2)</b>	(20,0)	(20,2)	101,3%
<b>Ganancia (Pérdida) Contable</b>	<b>(27,7)</b>	(61,2)	33,5	-54,8%	<b>(40,9)</b>	(103,3)	62,4	-60,4%
(+) Depreciación y Amortización	<b>68,6</b>	58,9	9,7	16,5%	<b>229,7</b>	222,5	7,2	3,2%
(-) Adiciones al Activo Permanente	<b>(44,5)</b>	(10,5)	(34,1)	n/a	<b>(121,8)</b>	(86,6)	(35,1)	40,5%
<b>Ganancia (Pérdida) Neta Ajustada</b>	<b>(3,6)</b>	(12,8)	9,2	-71,6%	<b>67,0</b>	32,6	34,4	105,4%

En 2025, la Compañía registró una Pérdida Neta Contable de R\$40,9 millones, **una reducción del 60% frente a las pérdidas de 2024**. Cabe señalar, además, que se reconoció una baja de R\$40 millones en el saldo de impuestos diferidos; sin considerar ese efecto, **la Compañía habría alcanzado el equilibrio contable en 2025**.

Por último, en 2025, **la Ganancia Neta Ajustada totalizó R\$67,0 millones, lo que representa un crecimiento del 105,4% frente a 2024**, en línea con la tendencia observada en los últimos trimestres.



## Flujo de Caja Gerencial

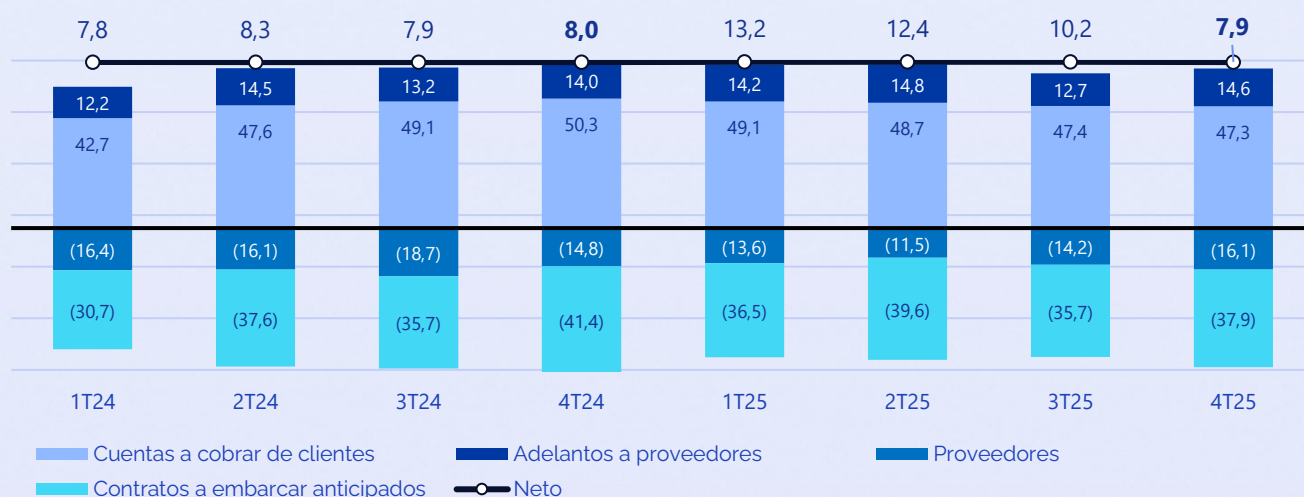
históricamente, la Compañía utiliza el anticipo de cuentas a cobrar de tarjeta de crédito como medio de equilibrar sus necesidades de capital; por eso, para demostrar mejor su flujo de caja, efectuamos la reclasificación de los efectos del anticipo entre rubros de caja, de acuerdo con conciliación en el anexo cuatro.

Millones de R\$	4T25	4T24	Δ (R\$)	2025	2024	Δ (R\$)
<b>Ganancia antes de los impuestos</b>	<b>19,8</b>	(50,3)	70,1	<b>(0,7)</b>	<b>(83,4)</b>	82,6
Asientos sin efecto de caja	<b>104,5</b>	143,6	(39,1)	446,0	451,5	(5,5)
Necesidades de Capital de Giro	<b>64,4</b>	(93,0)	157,3	(32,9)	(131,0)	98,1
<b>Flujo de caja operativo</b>	<b>188,7</b>	0,4	188,3	<b>412,4</b>	<b>237,1</b>	175,3
Inversiones	<b>(44,5)</b>	(10,5)	(34,1)	(121,8)	(86,6)	(35,1)
<b>Flujo de Caja Libre (FCFF)</b>	<b>144,1</b>	(10,0)	154,2	<b>290,6</b>	<b>150,5</b>	140,1
Financiaciones y efectos cambiarios	<b>(34,4)</b>	26,8	(61,1)	(404,1)	(233,1)	(171,1)
<b>Flujo de caja patrimonial (FCFE)</b>	<b>109,8</b>	16,7	93,1	<b>(113,5)</b>	<b>(82,6)</b>	(30,9)
Caja y equivalentes inicial	<b>176,9</b>	383,4	(206,5)	<b>400,2</b>	<b>482,8</b>	(82,6)
<b>Caja y equivalentes final</b>	<b>286,7</b>	400,2	(113,5)	<b>286,7</b>	<b>400,2</b>	(113,5)

La mejora de R\$ 175,3 millones en el Flujo de Caja Operativo 2025 vs. 2024 resulta de:

- (i) **Necesidades de Capital de Giro: mejora de R\$98,1 millones.** Los rubros más impactados por las operaciones liberaron R\$ 84,4 millones más que en 2024, explicado por una reducción de 2,2 días en el plazo neto de capital de giro, como se representa en el gráfico a continuación, debido a la mejora en el perfil de giro neto en Brasil y de la liberación de caja estacional en Argentina (alto volumen de ventas con bajo volumen de consumo).
- (ii) **Inversiones: caída de R\$ 35,1 millones.** Dirigidas a la adquisición de tecnología para nuevos frentes de crecimiento digital de la compañía en proyectos como: Conectaas, Evoluciones en Reserva Fácil, B2C Omnicanal, entre otros de gran relevancia estratégica.
- (iii) **Financiaciones y efectos cambiarios - caída de R\$ 171,1 millones,** mientras que las operaciones de financiamiento incrementaron la salida de caja en R\$99 millones, entre pagos de intereses y principal del endeudamiento total (incluye anticipos de cuentas por cobrar).

Ciclo de Capital de Giro Operativo (en días)



## Endeudamiento General

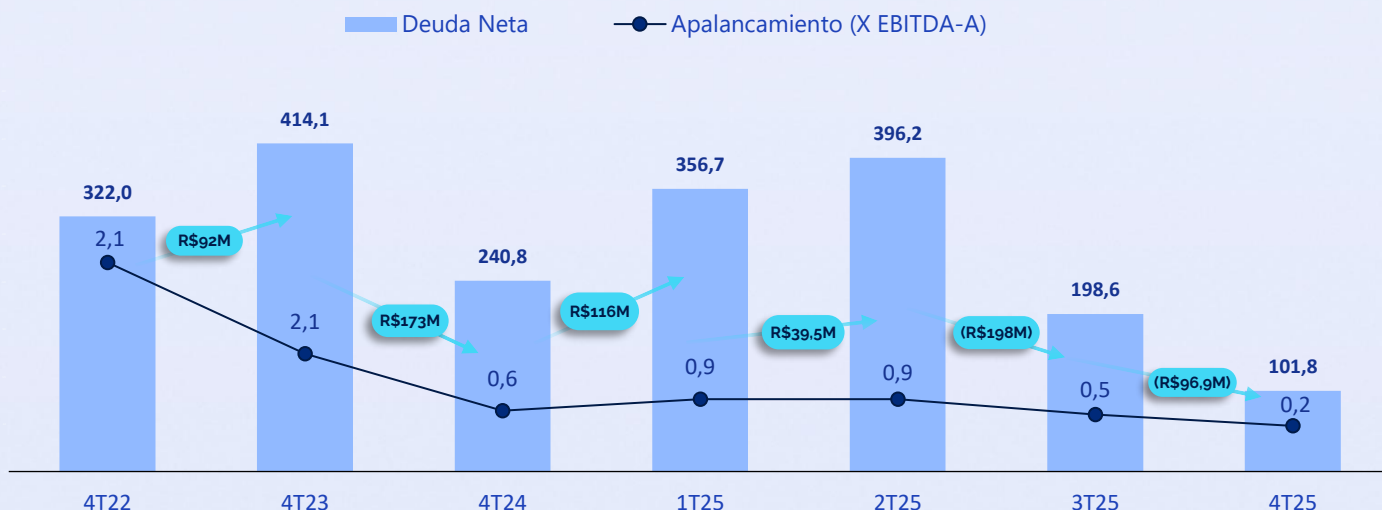
Teniendo en vista la práctica de anticipo de cuentas a cobrar de tarjetas de crédito antes mencionada, pasamos a presentar el endeudamiento de CVC Corp englobando los saldos anticipados de cuentas a cobrar y los saldos no anticipados, como se muestra a continuación.

Millones de R\$	4T25	3T25	Δ (R\$)	4T24	Δ (R\$)
Corto Plazo	(87,4)	(1,9)	(85,5)	(106,3)	18,9
Largo Plazo	(310,9)	(382,7)	71,8	(534,9)	224,0
<b>Deuda Bruta</b>	<b>(398,3)</b>	<b>(384,6)</b>	<b>(13,7)</b>	<b>(641,2)</b>	<b>242,9</b>
Caja, Equivalentes de caja y Otros <sup>1</sup>	296,5	185,9	110,6	400,4	(103,8)
<b>Deuda Neta</b>	<b>(101,8)</b>	<b>(198,6)</b>	<b>96,9</b>	<b>(240,8)</b>	<b>139,1</b>
EBITDA-A LTM	458,6	435,6	22,9	389,4	69,2
<b>Apalancamiento (X EBITDA LTM)</b>	<b>(0,2 x)</b>	<b>(0,5 x)</b>	0,3 x	<b>(0,6 x)</b>	0,4
Anticipo de cuentas a cobrar	(1.166,4)	(1.120,4)	(46,1)	(1.064,0)	(102,5)
<b>Deuda Neta + Cuentas a cobrar anticipadas</b>	<b>(1.268,2)</b>	<b>(1.319,0)</b>	<b>50,8</b>	<b>(1.304,8)</b>	<b>36,6</b>
Cuentas a cobrar no anticipables	448,8	422,9	25,9	388,2	60,6
<b>Deuda Neta + Saldos netos de cuentas a cobrar</b>	<b>(819,4)</b>	<b>(896,1)</b>	<b>76,7</b>	<b>(916,6)</b>	<b>97,2</b>

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

Al 31 de diciembre de 2025, la **Deuda Neta** era de **R\$ 101,8 millones**, una **reducción del 48,8% vs. 3T25**, en ese mismo período, el Apalancamiento Financiero se redujo de 0,5X EBITDA-LTM a **0,2X EBITDA-LTM**.

El **Endeudamiento General**, que toma en consideración los saldos de cuentas a cobrar, fue de **R\$ 819,4 millones en el 4T25**, equivalente a **1,8X EBITDA-LTM**, una mejora de **0,3x vs. 3T25** y de **0,6x vs. 4T24**, lo que evidencia que, aun con el aumento de anticipos de cuentas por cobrar, CVC Corp continúa desapalancándose.



## ANEXOS

### Anexo 1: Balance Patrimonial

Millones de R\$	4T25	4T24		4T25	4T24
<b>Circulante</b>	<b>2.177,7</b>	<b>2.227,0</b>	<b>Circulante</b>	<b>2.807,3</b>	<b>2.531,7</b>
Caja y equivalentes de caja	286,7	400,2	Empréstimos e financiamentos	-	-
Inversiones financieras	15,7	109,8	Debêntures	86,0	9,5
Instrumentos financieros derivados	2,9	19,6	Instrumentos Financeiros derivados	4,2	0,7
Cuentas a cobrar de clientes	1.004,7	924,3	Fornecedores	736,9	585,9
Adelantos a proveedores	672,5	554,6	Contratos a embarcar anticipados	1.736,7	1.638,7
Gastos anticipados	58,5	54,2	Salários e encargos sociais	87,3	87,6
Impuestos a recuperar	42,9	38,0	Impostos de Renda e Contribuição Social correntes	18,9	0,8
Otras cuentas a cobrar	93,7	126,3	Impostos e contribuições a pagar	26,8	27,8
			Contas a pagar - Aquisição de controlada e Investida	1,4	96,9
			Dividendos a Pagar e JSCP	-	-
			Passivo de arrendamento	36,4	23,2
			Outras contas a pagar	72,6	60,5
<b>No circulante</b>	<b>1.561,2</b>	<b>1.613,7</b>	<b>Não circulante</b>	<b>452,8</b>	<b>777,3</b>
Cuentas a cobrar de clientes	-	-	Empréstimos e financiamentos	-	-
Cuentas a cobrar invertidas	-	-	Debêntures	309,3	532,9
Gastos pagados anticipadamente	27,7	2,8	Impostos de Renda e Contribuição Social diferidos	-	-
Impuestos a recuperar	25,8	15,4	Impostos de Renda e Contribuição Social a pagar	2,0	2,3
Impuestos diferidos	526,8	530,6	Provisão demandas jud. e adm. e passivo contingente	80,1	155,9
Depósito Judicial	154,0	145,4	Contas a pagar - Aquisição de controlada e Investida	1,5	2,0
Otras cuentas a cobrar	8,7	0,8	Passivos de Arrendamento	31,4	47,3
Inversiones	-	-	Contratos a embarcar anticipados	3,2	2,0
Activo inmovilizado	21,4	25,4	Outras contas a pagar	25,2	35,0
Activo intangible	731,9	829,8			
Activos de Derecho de Uso	64,8	63,5	<b>Patrimônio líquido</b>	<b>478,8</b>	<b>531,6</b>
			Capital social	1.755,3	1.755,3
			Reservas de capital	1.243,4	1.233,2
			Ágio em Transição de Capital	(183,8)	(183,8)
			Reservas de lucros	-	-
			Outros Resultados abrangentes	62,8	75,3
			Ações em Tesouraria	(9,8)	(0,1)
			Prejuizos acumulados	(2.389,0)	(2.348,1)
			Participação dos acionistas não controladores	-	-
<b>Total del activo</b>	<b>3.738,9</b>	<b>3.840,7</b>	<b>Total do passivo e patrimônio líquido</b>	<b>3.738,9</b>	<b>3.840,7</b>

## Anexo 2: Conciliación - Estados Financieros

En el 4T25, CVC Corp reconoció en sus ingresos el impacto de la variación cambiaria sobre productos con fundamento de moneda extranjera, ya que la compañía contrata instrumento financiero derivado (*Non Deliverable Forward*), cuya ganancia en la Marcación a Mercado fue reconocida en un período diferente al presentado, recomendamos la lectura de las notas explicativas en los estados financieros de dichos períodos para más explicaciones.

Millones de R\$	4T25 Estados Financieros	Reclasificación	4T25 Divulgación	2025 Estados Financieros	Reclasificación	2025 Divulgación
<b>Ingresos netos por ventas</b>	<b>375.5</b>	(3,0)	372.5	<b>1.488,5</b>	(2,9)	1.485,6
Costo de los servicios prestados	(10,4)		(10,4)	(42,7)		(42,7)
<b>Ganancia Bruta (Ingresos Netos)</b>	<b>365,1</b>	(3,0)	362,1	<b>1.445,8</b>	(2,9)	1.442,9
<b>Ingresos (gastos) operativos</b>	<b>(190,6)</b>	-	(190,6)	<b>(940,8)</b>	-	(940,8)
Gastos de ventas	(78,0)		(78,0)	(288,5)		(288,5)
Gastos generales y administrativos	(180,0)		(180,0)	(746,3)		(746,3)
Otros ingresos (gastos) operativos	67,4		67,4	93,9		93,9
<b>EBITDA</b>	<b>174,5</b>	(3,0)	171,5	<b>505,0</b>	(2,9)	502,1
(+) Líneas no Recurrentes	(40,4)		(40,4)	(43,5)		(43,5)
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>134,1</b>	(3,0)	131,1	<b>461,4</b>	(2,9)	458,6
Depreciación y Amortización	(68,6)		(68,6)	(229,7)		(229,7)
Resultado financiero	(86,2)	3,0	(83,1)	(276,0)	2,9	(273,1)
<b>Ganancia (Pérdida) antes de impuesto sobre la renta y de contribución social</b>	<b>19,8</b>	-	19,8	<b>(0,7)</b>	-	(0,7)
Impuesto sobre la renta y contribución social	(47,5)		(47,5)	(40,2)		(40,2)
<b>Ganancia (Pérdida) Contable Neta</b>	<b>(27,7)</b>	-	(27,7)	<b>(40,9)</b>	-	(40,9)
(+) Depreciación y Amortización	68,6		68,6	229,7		229,7
(-) Agregados al Intangible e Inmovilizado (Caja)	(44,5)		(44,5)	(121,8)		(121,8)
<b>Ganancia (Pérdida) Neta Ajustada</b>	<b>(3,6)</b>	-	(3,6)	<b>67,0</b>	-	67,0

## Anexo 3: Estado de Resultado

Millones de R\$	4T25	4T24	Δ (R\$)	Δ (%)	2025	2024	Δ (R\$)	Δ (%)
<b>Ingresos netos por ventas</b>	<b>372,5</b>	385,1	(12,6)	-3,3%	<b>1.485,6</b>	1.447,5	38,1	2,6%
Costo de los servicios prestados	(10,4)	(18,7)	8,3	-44,6%	(42,7)	(105,9)	63,2	-59,7%
<b>Ganancia Bruta (Ingresos Netos)</b>	<b>362,1</b>	366,4	(4,3)	-1,2%	<b>1.442,9</b>	1.341,6	101,3	7,6%
<b>Ingresos (gastos) operativos</b>	<b>(190,6)</b>	(283,8)	93,1	-32,8%	<b>(940,8)</b>	(1.001,5)	60,7	-6,1%
Gastos de ventas	(78,0)	(78,0)	(0,0)	0,0%	(288,5)	(253,8)	(34,7)	13,7%
Gastos generales y administrativos	(180,0)	(198,6)	18,6	-9,4%	(746,3)	(741,4)	(4,9)	0,7%
Otros ingresos (gastos) operativos	67,4	(7,1)	74,6	n/a	93,9	(6,3)	100,3	n/a
<b>EBITDA Contable</b>	<b>171,5</b>	82,6	88,8	107,5%	<b>502,1</b>	340,1	162,0	47,6%
(+) Líneas no Recurrentes	<b>(40,4)</b>	25,5	n/a	n/a	(43,5)	49,2	n/a	n/a
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>131,1</b>	108,1	22,9	21,2%	<b>458,6</b>	389,4	69,2	17,8%
Depreciación y Amortización	(68,6)	(58,9)	(9,7)	16,5%	(229,7)	(222,5)	(7,2)	3,2%
Resultado financiero	(83,1)	(74,0)	(9,1)	12,2%	(273,1)	(201,0)	(72,2)	35,9%
<b>Ganancia (Pérdida) antes de impuesto sobre la renta y de contribución social</b>	<b>19,8</b>	(50,3)	70,1	-139,4%	<b>(0,7)</b>	(83,4)	82,6	-99,1%
Impuesto sobre la renta y contribución social	(47,5)	(11,0)	(36,5)	n/a	(40,2)	(20,0)	(20,2)	101,3%
<b>Ganancia (Pérdida) Contable</b>	<b>(27,7)</b>	(61,2)	33,5	-54,8%	<b>(40,9)</b>	(103,3)	62,4	-60,4%
(+) Depreciación y Amortización	68,6	58,9	9,7	16,5%	229,7	222,5	7,2	3,2%
(-) Agregados al Intangible e Inmovilizado (Caja)	(44,5)	(10,5)	(34,1)	n/a	(121,8)	(86,6)	(35,1)	40,5%
<b>Ganancia (Pérdida) Neta Ajustada</b>	<b>(3,6)</b>	(12,8)	9,2	-71,6%	<b>67,0</b>	32,6	34,4	105,4%

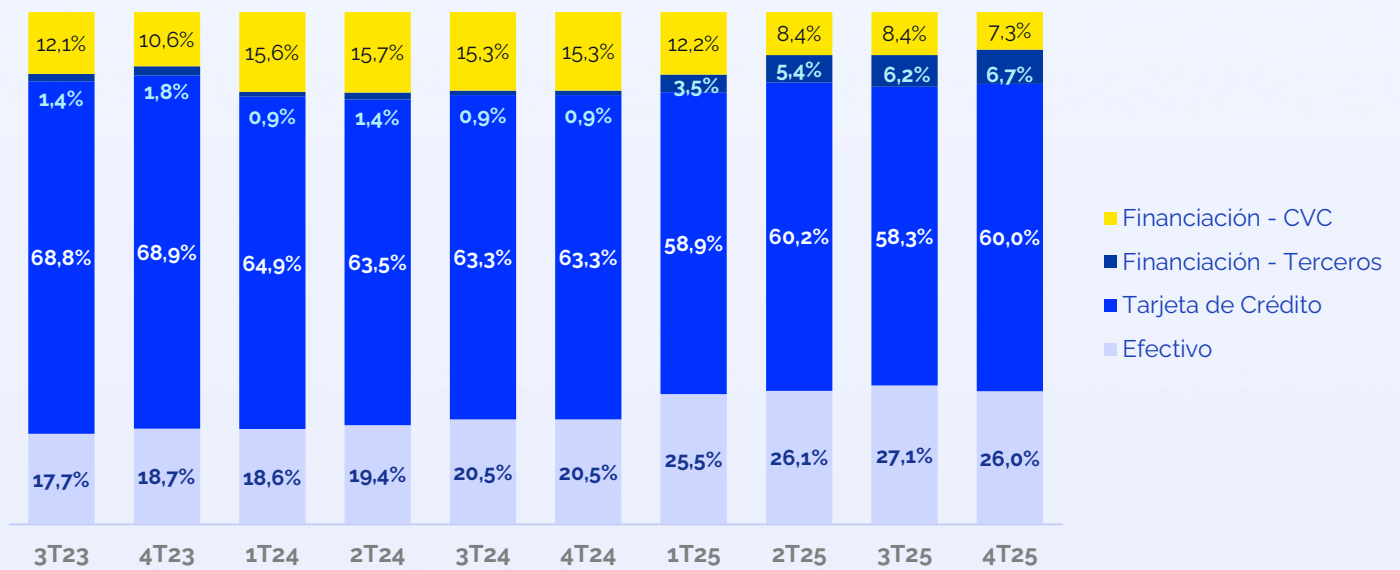
## Anexo 4: Flujo de Caja - Método Indirecto (Conciliación DFP - Estados Financ. Estandarizados)

Millones de R\$	Estados Financieros Estandarizados		Reclasificación		Divulgación de Resultados	
	4T25	4T24	4T25	4T24	4T25	4T24
<b>Ganancia (Pérdida) antes de impuesto sobre la renta y de contribución social</b>	19,8	(50,3)			19,8	(50,3)
Depreciación y amortización	68,6	58,9			68,6	58,9
Pérdida por reducción al valor recuperable de cuentas a cobrar	14,6	0,7			14,6	0,7
Intereses y variaciones monetarias y cambiarias	62,0	55,7			62,0	55,7
Equivalencia patrimonial	-	0,0			-	0,0
Provisión (reversión) para demandas judiciales y administrativas	(45,7)	13,2			(45,7)	13,2
Cambios del valor justo de la opción de compra	(1,5)	-			(1,5)	-
Baja por impairment	9,4	13,6			9,4	13,6
Baja de inmovilizado, intangible y contratos de alquiler	4,8	3,2			4,8	3,2
Otras provisiones	(7,8)	(1,6)			(7,8)	(1,6)
<b>Ajustes para conciliar el resultado del ejercicio con la caja de las actividades operativas</b>	104,5	143,6			104,5	143,6
Cuentas a cobrar de clientes	(43,8)	140,1			(43,8)	140,1
Efectos de anticipo de cuentas a cobrar (incluyendo intereses)	-	-	(0,7)	(216,7)	(0,7)	(216,7)
Adelantos a proveedores	(98,7)	(28,6)			(98,7)	(28,6)
Titulos y valores mobiliarios	-	-			-	-
Proveedores	88,4	(156,7)			88,4	(156,7)
Contratos a embarcar anticipados	127,6	213,8			127,6	213,8
Variación de tributos a recuperar/pagar	(21,5)	(6,4)			(21,5)	(6,4)
Liquidación de instrumentos financieros	-	3,7			-	3,7
Sueldos y cargas sociales	(11,0)	(1,9)			(11,0)	(1,9)
Impuesto sobre la renta y contribución social pagados	18,3	(4,3)			18,3	(4,3)
Demandas judiciales y administrativas	(11,2)	(14,8)			(11,2)	(14,8)
Variación en otros activos	20,4	(18,2)			20,4	(18,2)
Variación en otros pasivos	(3,4)	(3,0)			(3,4)	(3,0)
<b>Reducción (aumento) en activos y pasivos</b>	65,1	123,8			64,4	(93,0)
<b>Caja neta proveniente de actividades operativas</b>	<b>189,4</b>	<b>217,1</b>	<b>(0,7)</b>	<b>(216,7)</b>	<b>188,7</b>	<b>0,4</b>
Activo inmovilizado	(1,6)	(0,6)			(1,6)	(0,6)
Activo intangible	(43,0)	(9,9)			(43,0)	(9,9)
<b>Caja neta aplicada a las actividades de inversiones</b>	<b>(44,5)</b>	<b>(10,5)</b>			<b>(44,5)</b>	<b>(10,5)</b>
<b>Flujo de caja libre</b>	144,9	206,7	0,7	216,7	144,1	(10,0)
Captación de préstamos/debentures/derivados	-	-			-	-
Liquidación de préstamos/debentures/derivados	-	(160,0)			-	(160,0)
Aumento de capital en el ejercicio de acciones	-	-			-	-
Pago por adquisición de acciones en tesorería	(0,8)	-			(0,8)	-
Dividendos pagados	-	-			-	-
Intereses pagados	(11,0)	(47,2)			(11,0)	(47,2)
Efectos de anticipo de cuentas a cobrar (incluyendo intereses)	-	-	0,7	216,7	0,7	216,7
Adquisición de controladas	-	0,0			-	-
Pago de alquileres	(22,8)	(6,0)			(22,8)	(6,0)
<b>Caja neta (aplicada a las) proveniente de actividades de financiación</b>	<b>(34,6)</b>	<b>(213,2)</b>	<b>(0,7)</b>	<b>(216,7)</b>	<b>(33,9)</b>	<b>3,5</b>
<b>Variación cambiaria caja y equivalentes de caja</b>	(0,5)	23,2			(0,5)	23,2
<b>Aumento (reducción) de caja y equivalentes de caja netos</b>	<b>109,8</b>	<b>16,7</b>			<b>109,8</b>	<b>16,7</b>
<b>Caja y equivalentes de caja a inicio de ejercicio</b>	176,9	383,4			176,9	383,4
<b>Caja y equivalentes de caja a fin de ejercicio</b>	286,7	400,2			286,7	400,2

## Anexo 5: Flujo de Caja - Método Indirecto

Millones de R\$	4T25	4T24	Δ (R\$)	2025	2024	Δ (R\$)
<b>Ganancia (Pérdida) antes de impuesto sobre la renta y de contribución social</b>	19,8	(50,3)	70,1	(0,7)	(83,4)	82,6
Depreciación y amortización	68,6	58,9	9,7	229,7	222,5	7,2
Pérdida por reducción al valor recuperable de cuentas a cobrar	14,6	0,7	13,9	15,0	12,2	2,8
Intereses y variaciones monetarias y cambiarias	62,0	55,7	6,2	238,2	187,8	50,4
Equivalencia patrimonial	-	0,0	(0,0)	-	-	-
Provisión (reversión) para demandas judiciales y administrativas	(45,7)	13,2	(58,9)	(25,0)	1,1	(26,2)
Cambios del valor justo de la opción de compra	(1,5)	-	(1,5)	-	-	-
Baja por impairment	9,4	13,6	(4,1)	17,7	13,6	4,1
Baja de inmovilizado, intangible y contratos de alquiler	4,8	3,2	1,7	(39,4)	6,0	(45,5)
Otras provisiones	(7,8)	(1,6)	(6,1)	9,9	8,3	1,6
<b>Ajustes para conciliar el resultado del ejercicio con la caja de las actividades operativas</b>	104,5	143,6	(39,1)	446,0	451,5	(5,5)
Cuentas a cobrar de clientes	(43,8)	140,1	(183,9)	(265,1)	(190,7)	(74,4)
Efectos de anticipo de cuentas a cobrar (incluyendo intereses)	(0,7)	(216,7)	216,0	61,0	(145,4)	206,3
Adelantos a proveedores	(98,7)	(28,6)	(70,1)	(125,0)	192,4	(317,4)
Títulos y valores mobiliarios	-	-	-	-	-	-
Proveedores	88,4	(156,7)	245,2	165,5	(322,5)	488,0
Contratos a embarcar anticipados	127,6	213,8	(86,2)	130,5	348,7	(218,1)
Variación de tributos a recuperar/pagar	(21,5)	(6,4)	(15,1)	(47,0)	(21,4)	(25,6)
Liquidación de instrumentos financieros	-	3,7	(3,7)	-	18,4	(18,4)
Sueldos y cargas sociales	(11,0)	(1,9)	(9,1)	1,1	12,5	(11,4)
Impuesto sobre la renta y contribución social pagados	18,3	(4,3)	22,5	15,2	(5,5)	20,7
Demandas judiciales y administrativas	(11,2)	(14,8)	3,5	(37,1)	(34,2)	(2,9)
Variación en otros activos	20,4	(18,2)	38,6	68,9	(18,3)	87,2
Variación en otros pasivos	(3,4)	(3,0)	(0,4)	(0,9)	35,0	(35,9)
<b>Reducción (aumento) en activos y pasivos</b>	64,4	(93,0)	157,3	(32,9)	(131,0)	98,1
<b>Caja neta proveniente de actividades operativas</b>	<b>188,7</b>	<b>0,4</b>	<b>188,3</b>	<b>412,4</b>	<b>237,1</b>	<b>175,3</b>
Activo inmovilizado	(1,6)	(0,6)	(1,0)	(3,6)	(3,8)	0,1
Activo intangible	(43,0)	(9,9)	(33,1)	(118,1)	(82,9)	(35,2)
<b>Caja neta aplicada a las actividades de inversiones</b>	<b>(44,5)</b>	<b>(10,5)</b>	<b>(34,1)</b>	<b>(121,8)</b>	<b>(86,6)</b>	<b>(35,1)</b>
<b>Flujo de caja libre</b>	<b>144,1</b>	<b>(10,0)</b>	<b>154,2</b>	<b>290,6</b>	<b>150,5</b>	<b>140,1</b>
Captación de préstamos/debentures/derivados	-	-	-	-	-	-
Liquidación de préstamos/debentures/derivados	-	(160,0)	160,0	(150,0)	(160,0)	10,0
Aumento de capital en el ejercicio de acciones	-	-	-	-	-	-
Pago por adquisición de acciones en tesorería	(0,8)	-	(0,8)	(9,7)	-	(9,7)
Dividendos pagados	-	-	-	-	-	-
Intereses pagados	(11,0)	(47,2)	36,2	(107,3)	(204,1)	96,8
Efectos de anticipo de cuentas a cobrar (incluyendo intereses)	0,7	216,7	(216,0)	(61,0)	145,4	(206,3)
Adquisición de controladas	-	-	-	(0,2)	(15,2)	14,9
Pago de alquileres	(22,8)	(6,0)	(16,8)	(54,5)	(30,9)	(23,5)
<b>Caja neta (aplicada a las) proveniente de actividades de financiación</b>	<b>(33,9)</b>	<b>3,5</b>	<b>(37,4)</b>	<b>(382,7)</b>	<b>(264,9)</b>	<b>(117,8)</b>
<b>Variación cambiaria caja y equivalentes de caja</b>	<b>(0,5)</b>	<b>23,2</b>	<b>(23,7)</b>	<b>(21,4)</b>	<b>31,8</b>	<b>(53,3)</b>
<b>Aumento (reducción) de caja y equivalentes de caja netos</b>	<b>109,8</b>	<b>16,7</b>	<b>93,1</b>	<b>(113,5)</b>	<b>(82,6)</b>	<b>(30,9)</b>
<b>Caja y equivalentes de caja a inicio de ejercicio</b>	<b>176,9</b>	<b>383,4</b>	<b>(206,5)</b>	<b>400,2</b>	<b>482,8</b>	<b>(82,6)</b>
<b>Caja y equivalentes de caja a fin de ejercicio</b>	<b>286,7</b>	<b>400,2</b>	<b>(113,5)</b>	<b>286,7</b>	<b>400,2</b>	<b>(113,5)</b>

## Anexo 6: Representatividad de los medios de pago - CVC Lazer



## Anexo 7: Evolución de la red de tiendas

	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25
<b>Brasil</b>	<b>1.249</b>	<b>1.341</b>	<b>1.358</b>	<b>1.393</b>	<b>1.416</b>	<b>1.467</b>
<b>CVC</b>	<b>1.196</b>	<b>1.286</b>	<b>1.303</b>	<b>1.338</b>	<b>1.361</b>	<b>1.412</b>
Propias	4	4	4	4	4	4
Franquicias	1.192	1.282	1.299	1.334	1.357	1.408
<b>Experimento</b>	<b>53</b>	<b>55</b>	<b>55</b>	<b>55</b>	<b>55</b>	<b>55</b>
Propias	2	2	2	2	2	2
Franquicias	51	53	53	53	53	53
<b>Argentina</b>	<b>143</b>	<b>151</b>	<b>165</b>	<b>172</b>	<b>181</b>	<b>179</b>
<b>Almundo</b>	<b>143</b>	<b>151</b>	<b>165</b>	<b>172</b>	<b>181</b>	<b>179</b>
Propias	1	1	1	1	1	1
Franquicias	142	150	164	171	180	178
<b>Total CVC Corp</b>	<b>1.392</b>	<b>1.492</b>	<b>1.523</b>	<b>1.565</b>	<b>1.597</b>	<b>1.646</b>