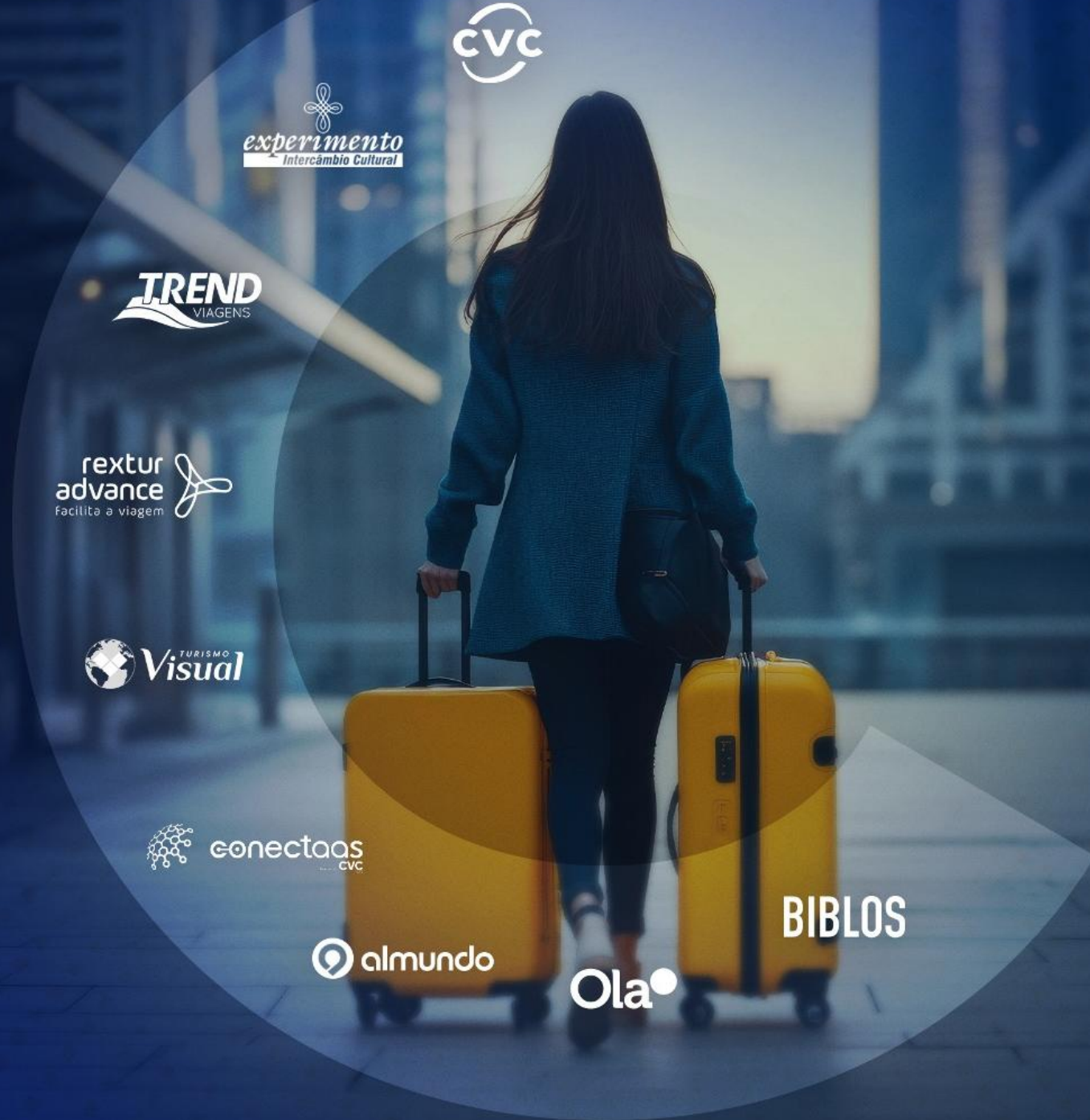
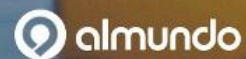




Apresentação de Resultados 4T25 e 2025





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 anos¹

Novo escopo



Ricardo Pinheiro

Clientes e Operações

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

9 anos¹

Novo escopo



Renata Giannotti

Gente

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

20 anos¹

Novo escopo



Emerson Belan

Vendas



10 anos¹

Nova Vertical



Bob Rossato

Digital

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

29 anos¹



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 anos¹



Paulo Palaia

Tecnologia

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

20 anos¹



Diego Garcia

CVC Corp Argentina



36 anos¹

¹ 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;





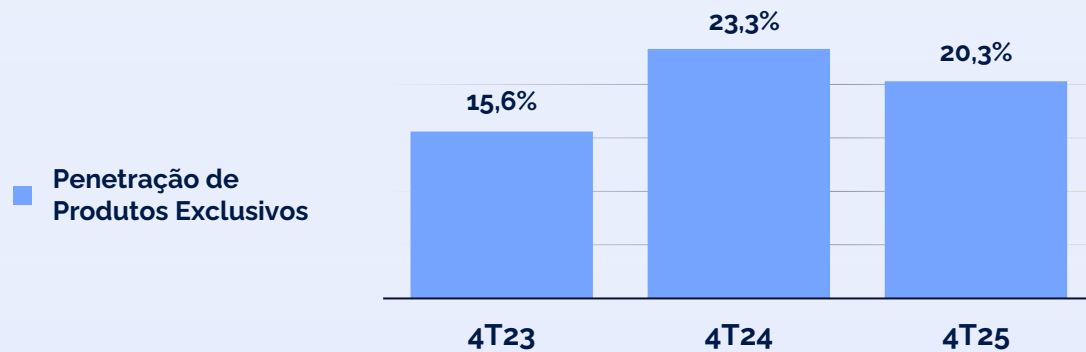
Pilares Estratégicos



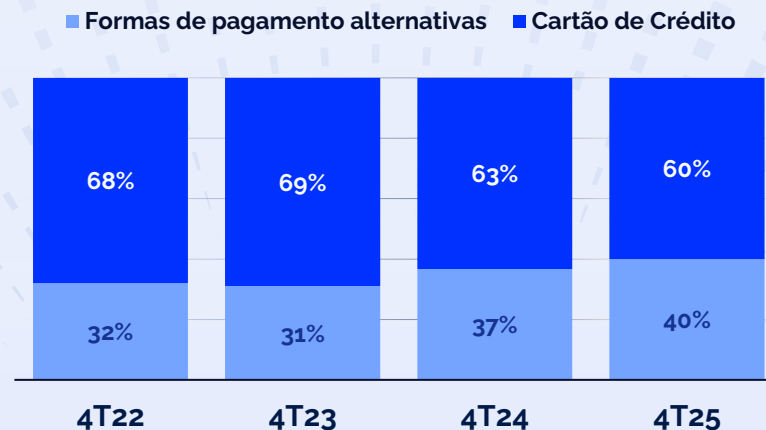


Pilares Estratégicos | Brasil

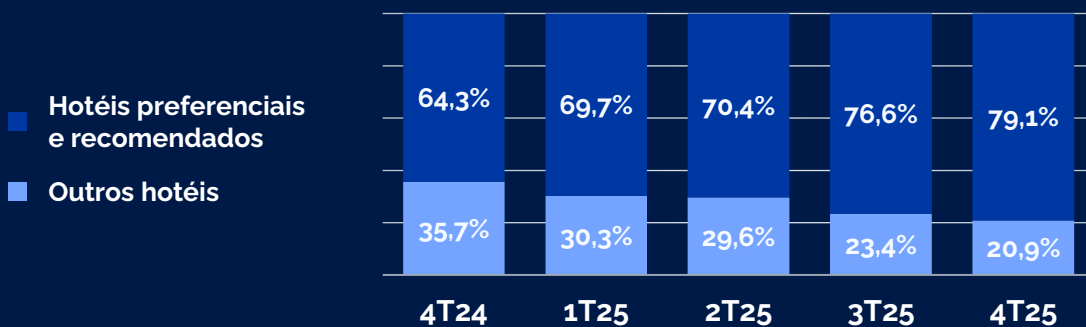
1 Produtos Exclusivos



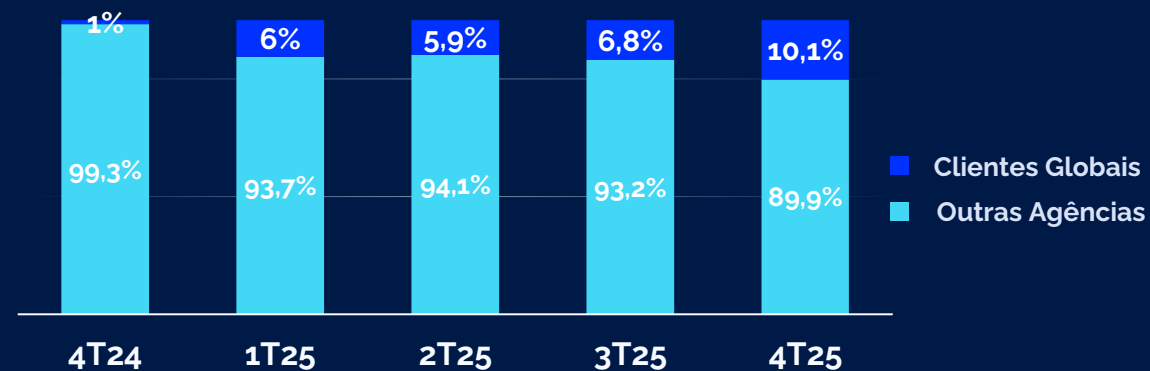
2 Formas de pagamento alternativas



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

EBITDA¹ de R\$459MM (+18% vs.2024): **maior EBITDA¹ desde 2019**;

31,8% de Margem EBITDA¹, **+2,8 p.p.** vs. 2024, **+0,2 p.p.** vs. 2019;

O **LL Ajust.²** 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-A¹ compromisso com a desalavancagem financeira e melhor eficiência.



Radiografia dos maiores associados da ABF revela setor de franquias mais robusto

6 de março de 2026

Entre as Top 10, a maior expansão. A **CVC Brasil** (Hotelaria e Turismo) teve a **segunda maior alta – 13,8%**, subindo quatro colocações, para o **9º lugar**, com **1.361 operações**.



Posição da CVC considerando número de lojas no 3T25.

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

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



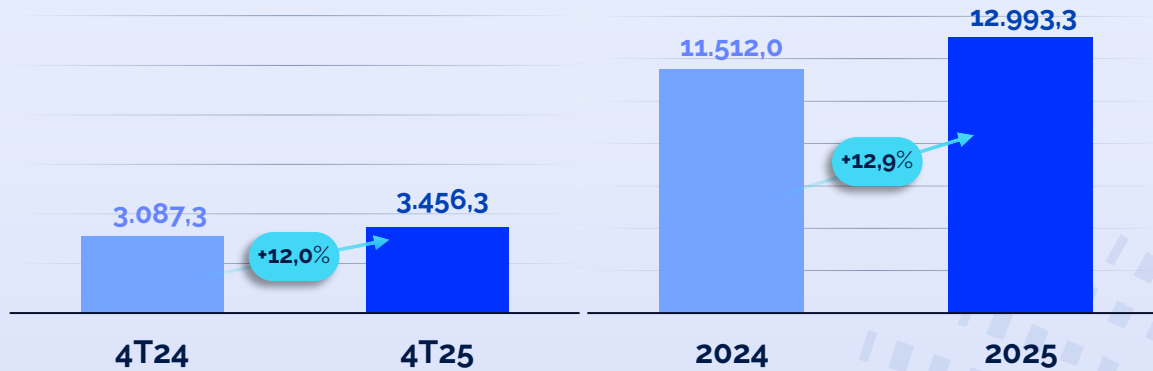
Brasil

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

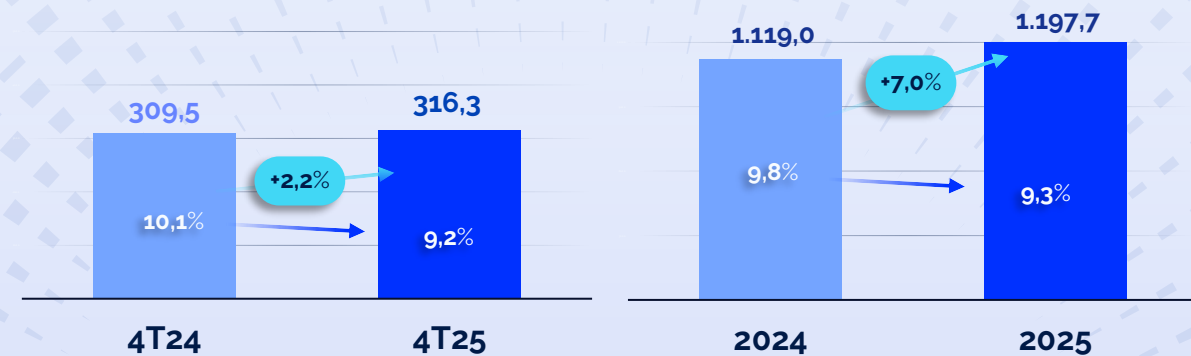
CVC
corp



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)**.



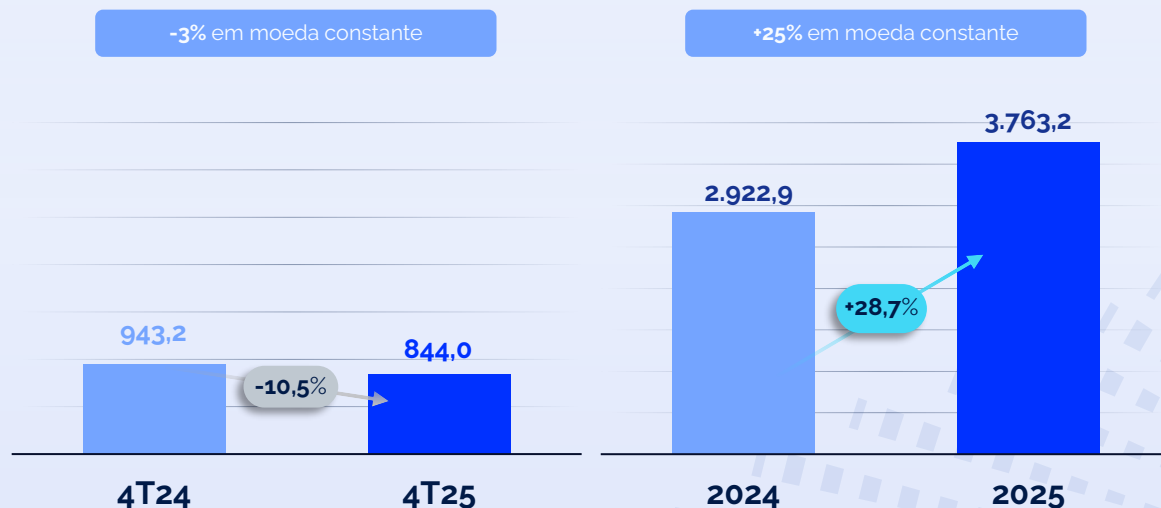
Argentina

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

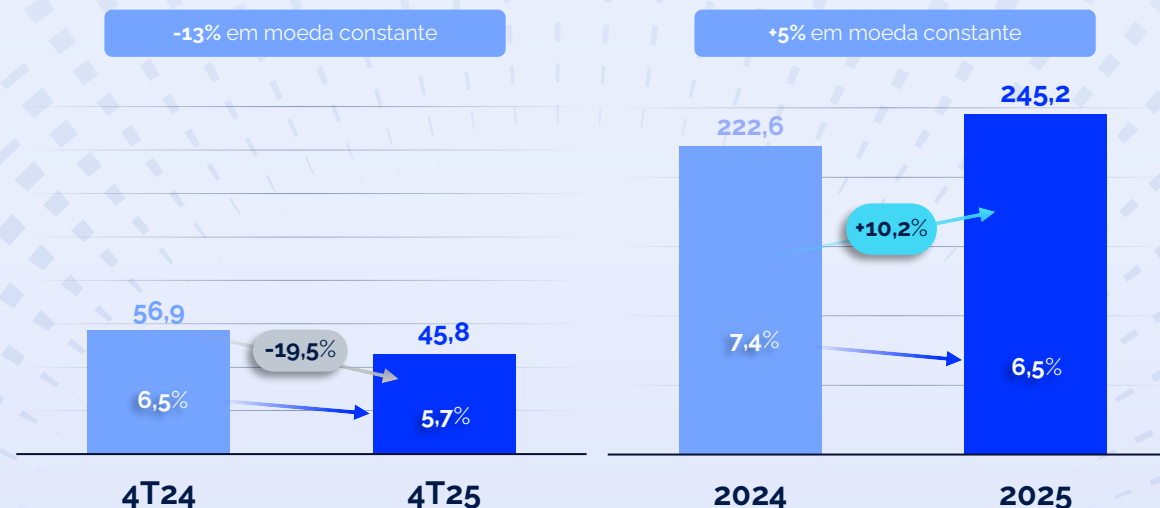
CVC
corp



Reservas Confirmadas (R\$ MM)



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



Destaques 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

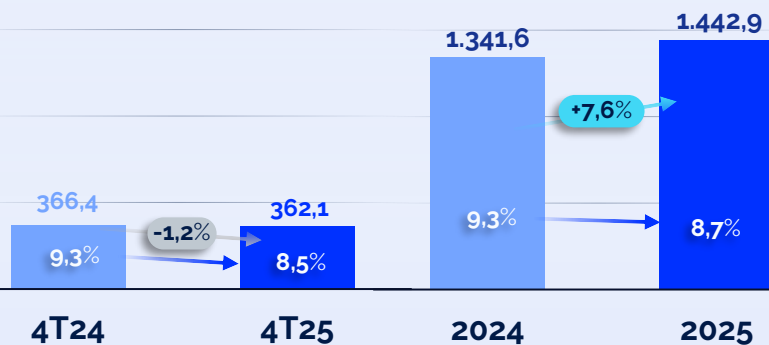
Forte controle e racionalização de custos e despesas em toda a CVC Corp



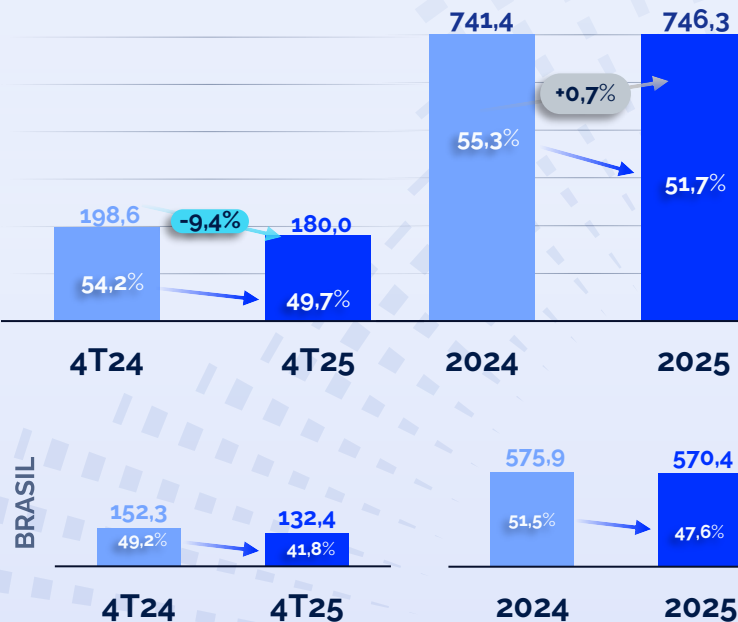
Receita líquida (R\$MM) e Take Rate (%)

0% em moeda constante

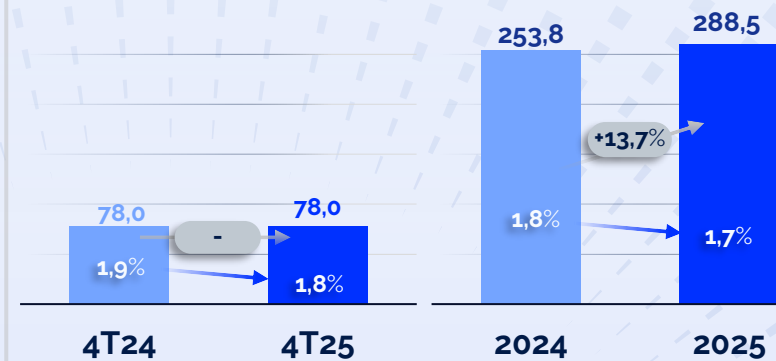
+7% em moeda constante



Desp. G&A/Receita líquida (R\$ MM)



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



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.

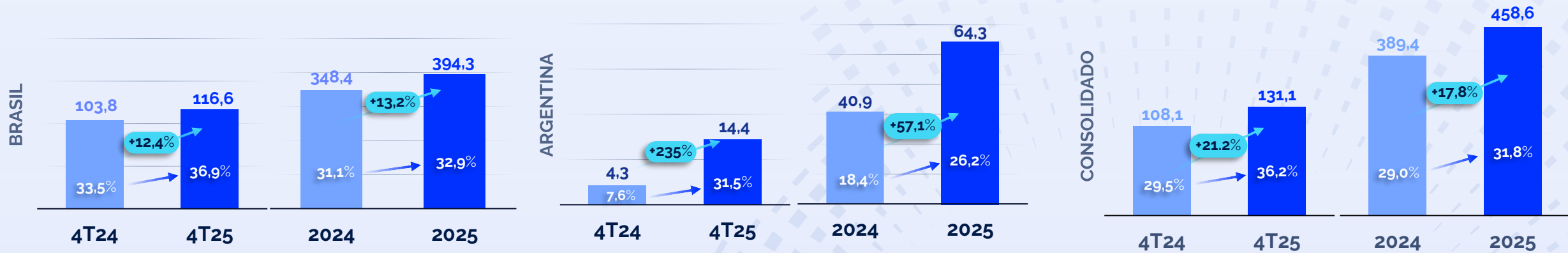


Consolidado

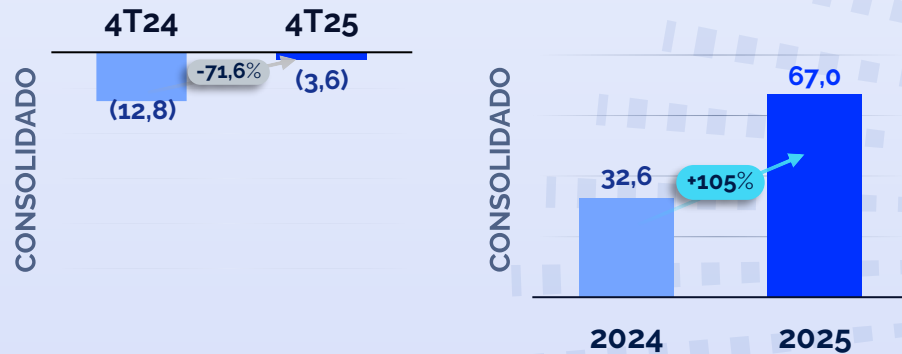
Crescimento do EBITDA¹ e Lucro Ajustado² em 2025



EBITDA¹ e Mg. EBITDA¹ (R\$MM)



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



Em 2025, EBITDA¹ 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-A² dobra na comparação anual.

¹ Ebitda Ajustado conforme Earnings Release;

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

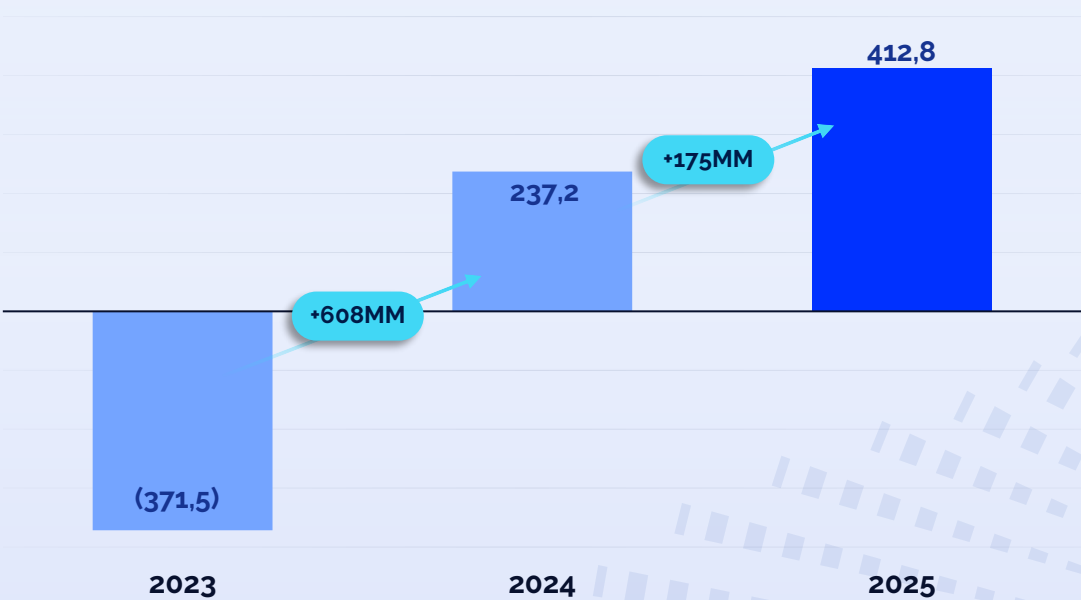


Estrutura de Capital

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

¹ Considera valor patrimonial de Ações em Tesouraria



Q&A

