



# 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;



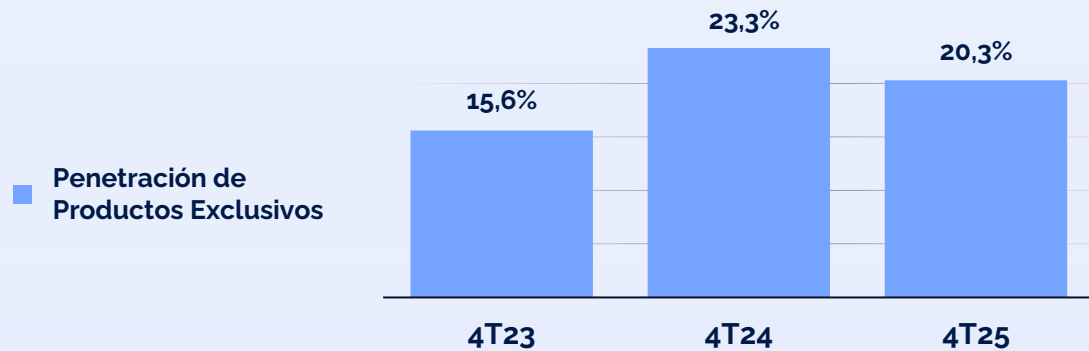
# Pilares Estratégicos



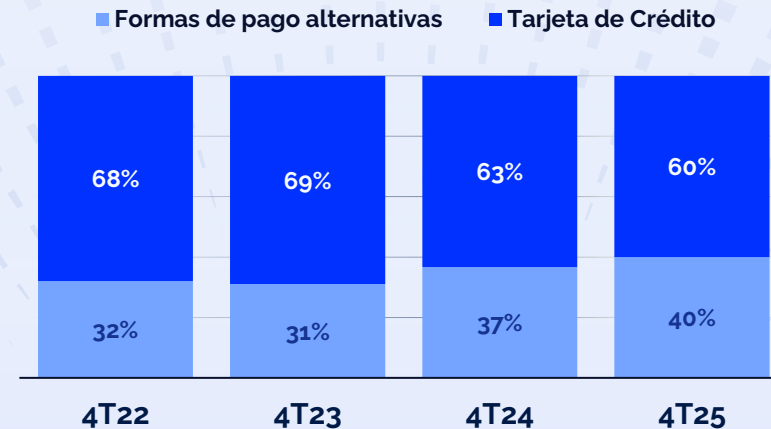


# Pilares Estratégicos | Brasil

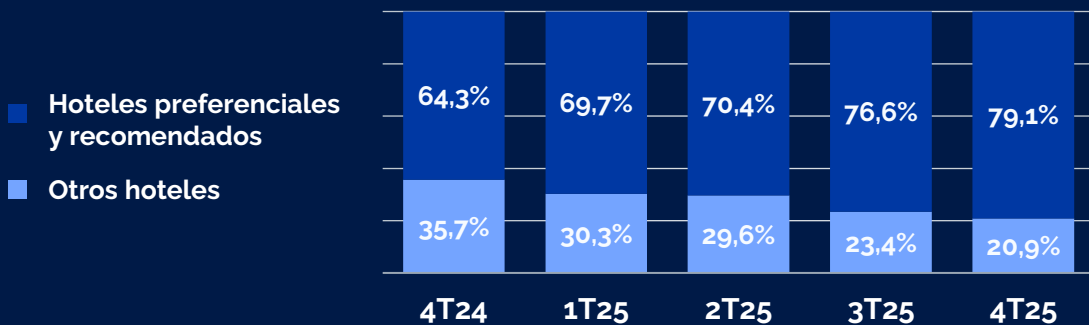
## 1 Productos Exclusivos



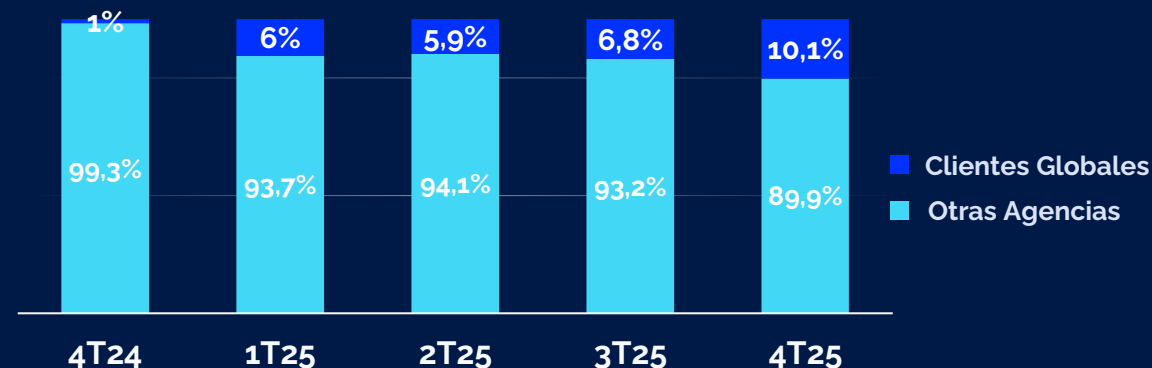
## 2 Formas de pago alternativas



## 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

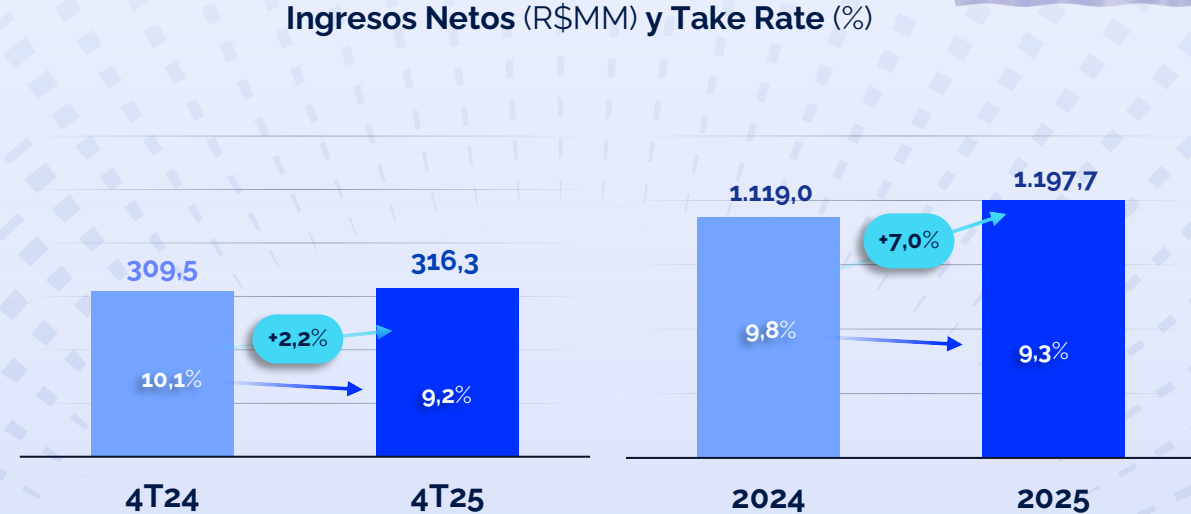
## Crecimiento de las Reservas Confirmadas, impulsado principalmente por el sólido desempeño del segmento B2B



### 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)**.

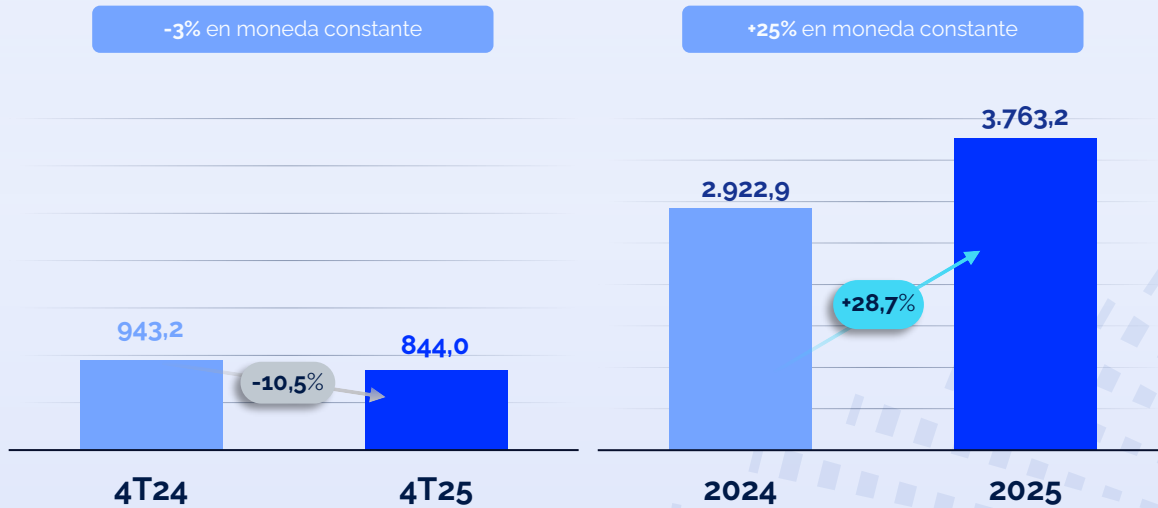


# Argentina

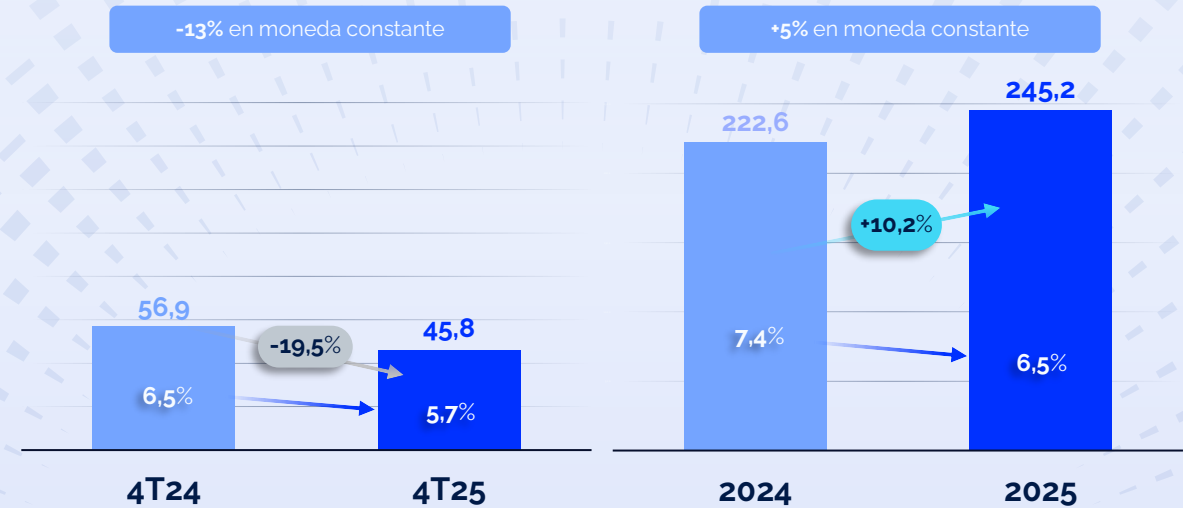
## Las mejoras operativas y el refuerzo de la estrategia se benefician de la recuperación económica de la Argentina



### 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).**



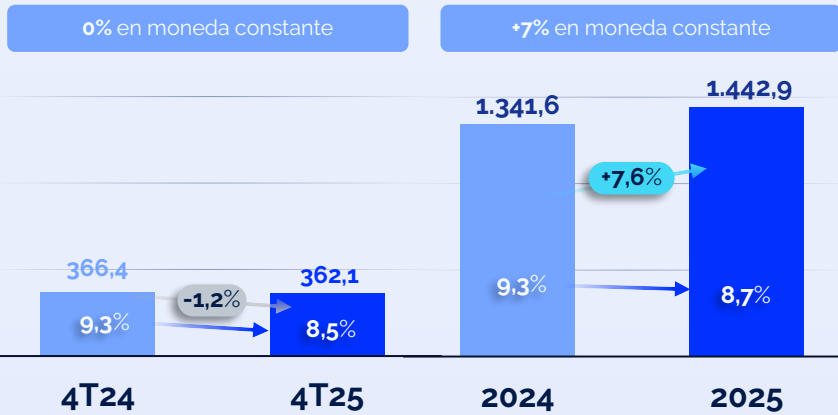
# Consolidado

## Ingresos Netos y Gastos

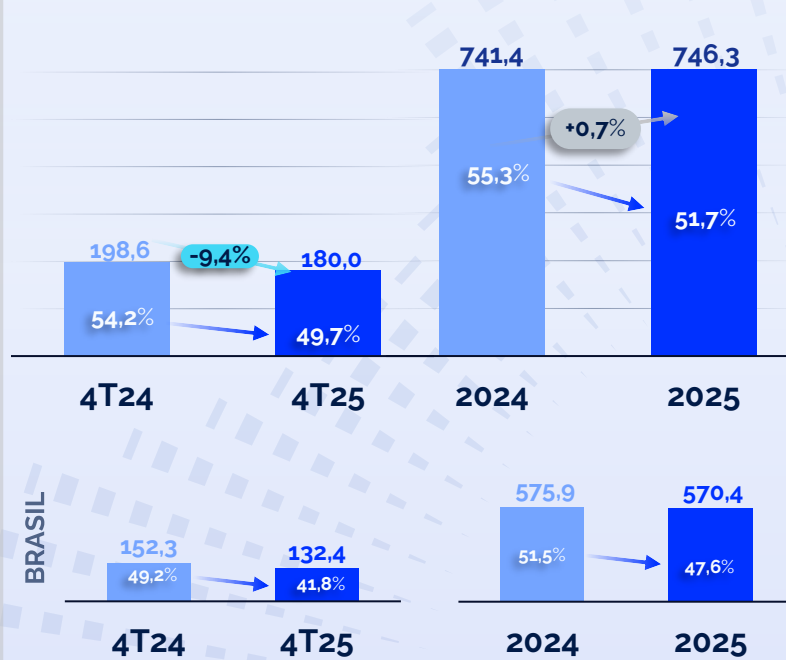
# Fuerte control y racionalización de costos y gastos en toda CVC Corp



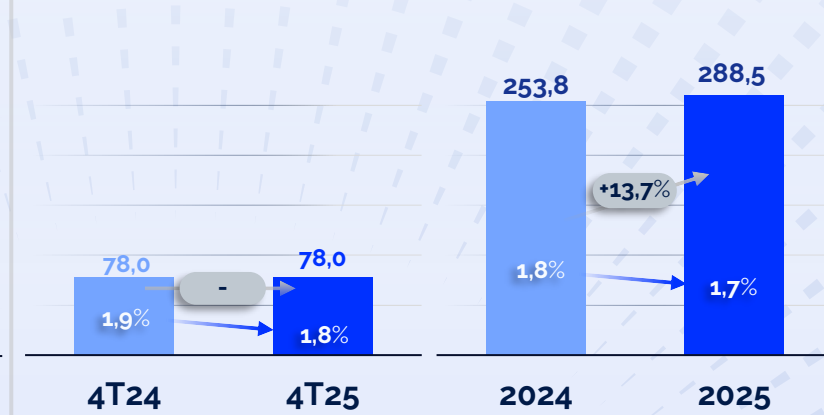
### Ingresos Netos (R\$MM) y Take Rate (%)



### 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.

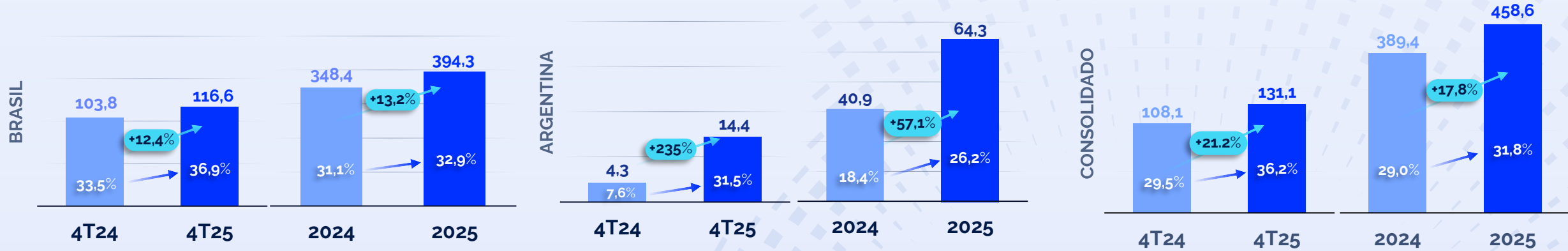


# Consolidado

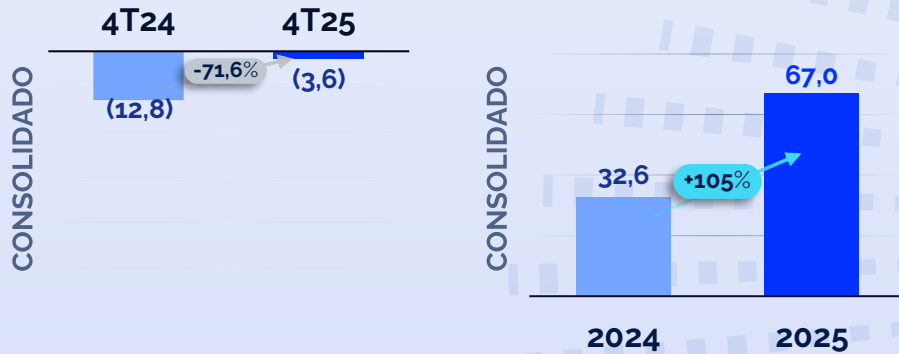
## Crecimiento del EBITDA<sup>1</sup> y de la Ganancia Ajustada<sup>2</sup> en 2025



### 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.

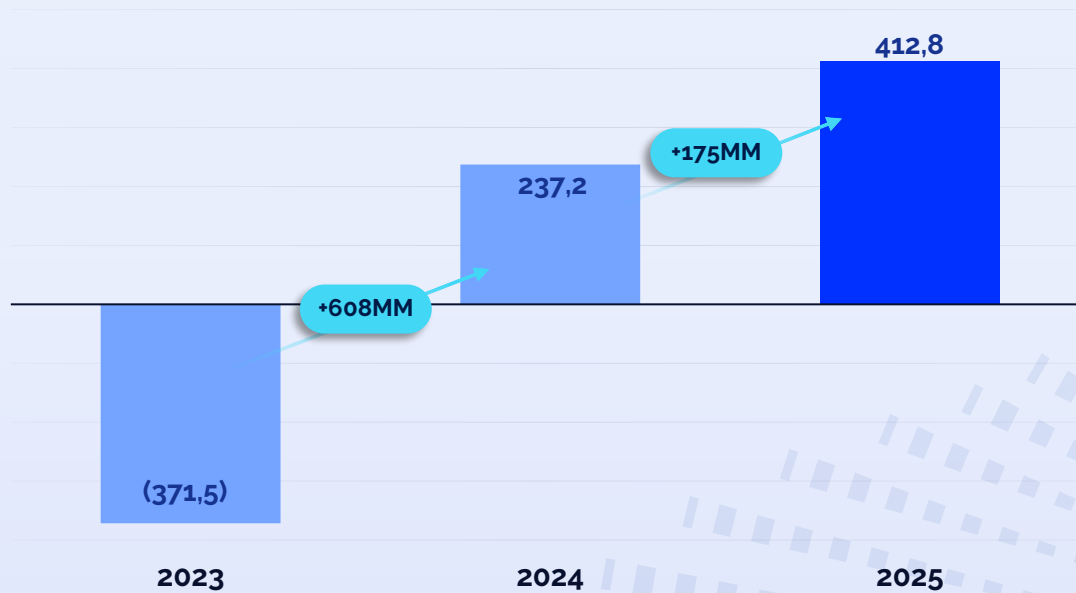


## Estructura de Capital

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

