



Apresentação de Resultados 4T23

27 de março de 2024

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).

Destques

4T23

- **R\$ 18,8 milhões** de Lucro Líquido Caixa no 4T23, **+R\$ 216,4 milhões** vs 4T22
- **+ 21,2%** nas Reservas Confirmadas no B2C Brasil vs 4T22
- **+ 20%** nas vendas **SSS - Same Store Sales** no 4T23 vs 4T22
- **+ 60 lojas** abertas no 2S23
- **+ 9,6%** na Receita Líquida vs 4T22
- **+ 0,7 p.p.** no Take Rate, para **9,4%** vs 4T22
- **R\$ 86,4 milhões** no EBTIDA ajustado, **+R\$ 82,2 milhões** vs 4T22
- **24,5%** na margem EBITDA ajustado, **+23,2 p.p.** vs 4T22
- **- 28,7%** nas despesas de G&A vs 4T22
- **Breakeven** do fluxo de caixa operacional do 4T23
- **R\$ 482,8 milhões** Caixa Final no 4T23
- Captação de **R\$ 226 milhões**: exercício do bônus de Subscrição concluído, reforçando a estrutura de capital



Nos últimos três meses de 2023, a CVC foi Qualificada com **selo RA1000** que destaca as empresas que possuem excelentes índices de atendimento no **Reclame AQUI**.

Pilares Estratégicos



Governança Corporativa



Estrutura de Capital



Estratégia



Time



Pilares Estratégicos - Governança

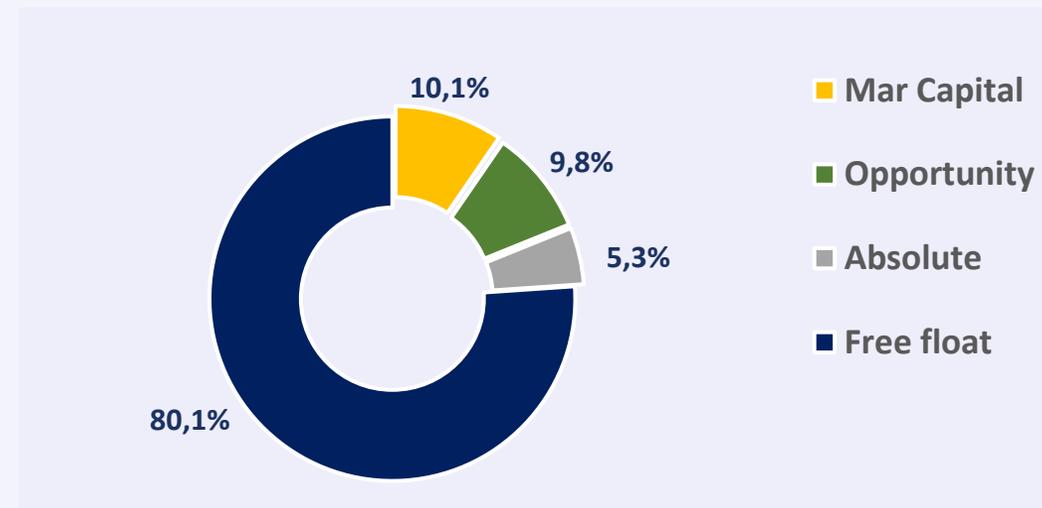
Conselho de Administração



Governança

Novo Conselho de Administração, volta da família **Paulus** como acionista estratégico da companhia, combinando tanto o conhecimento do mercado de turismo quanto do mercado de capitais.

Composição Acionária (%)



Pilares Estratégicos



Governança Corporativa



Estrutura de Capital



Estratégia



Time

Pilares Estratégicos - Estrutura de Capital

Oferta Pública de Ações (*Follow-on*)

- Junho/2023
- Captação de R\$ 550 milhões
- Emissão de 166 milhões de ações
- Precificação R\$ 3,30/ação

Bônus de Subscrição¹

- Emissão de 81,7 milhões de ações (1 para cada 2 ações subscritas na Oferta)
- Data do Exercício: 21/11/2023
- Captação Final R\$226,2 milhões
- Preço de Exercício: R\$2,77 - média das cotações de fechamento das ações nos 15 dias antecedentes à data de exercício do bônus de subscrição aplicado um deságio de 10%



¹ Recomendamos a leitura completa do Fato Relevante de 22/06/2026 acerca da Precificação da Oferta, disponível no site da Companhia e da CVM

Pilares Estratégicos



Governança Corporativa



Estrutura de Capital

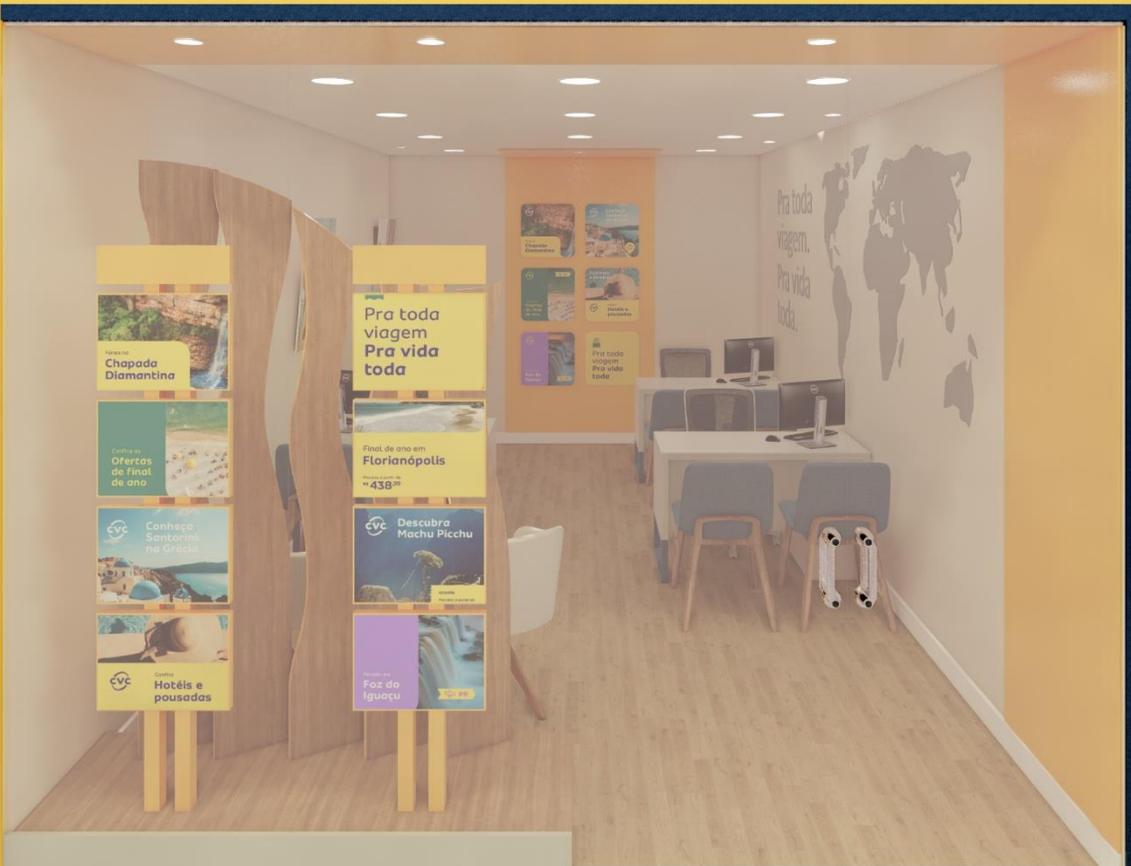


Estratégia



Time

Pilares Estratégicos – Produtos Exclusivos



Fornecedores Estratégicos

Concentração de volume
Curadoria de portfólio



Produto Aéreo

Oferta de novas rotas estratégicas, crescimento de 33% no número de novas rotas vs1S23



Pacotes Terrestres

Retorno de rotas exclusivas
Opção à viagem aérea



Black Friday

Reaproximação de parceiros
Estratégia exclusiva

Pilares Estratégicos – Meios de Pagamento

Tradicional

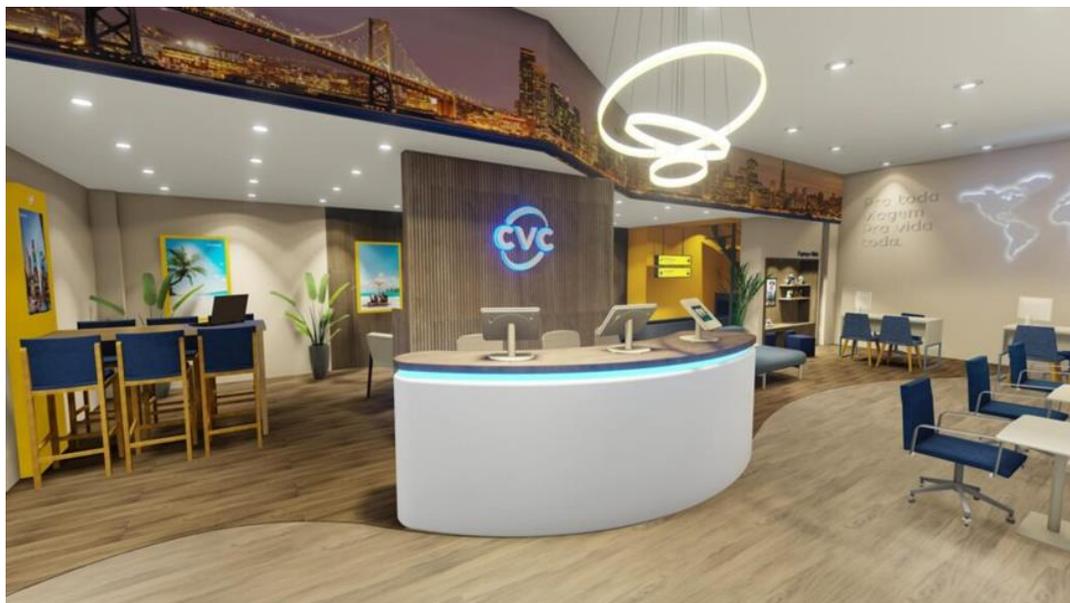


Cartão de Crédito



Boleto

Meios de pagamento alternativos ao cartão de crédito, **prioridade em nossa estratégia** para proporcionar maior conveniência aos nossos clientes.



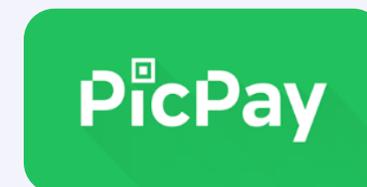
Implementadas a partir 2S23



Linha de crédito do Banco do Brasil “BB Realiza”



Financiamento através da garantia do Saque Aniversário – FGTS



Pagamento através da plataforma PicPay



Piloto de pagamento via consignado para servidores públicos

Pilares Estratégicos - Jornada Figital

O FÍSICO + O DIGITAL = JORNADA FIGITAL

Físico: fluxo do ponto + atendimento telefônico



Digital: fluxo do digital



A estratégia Figital
amplia a atuação da loja física, mais
clientes no mesmo ponto de venda



Pilares Estratégicos – Integração Figital

Chat CVC

Ferramenta de IA integrada com a plataforma Atlas

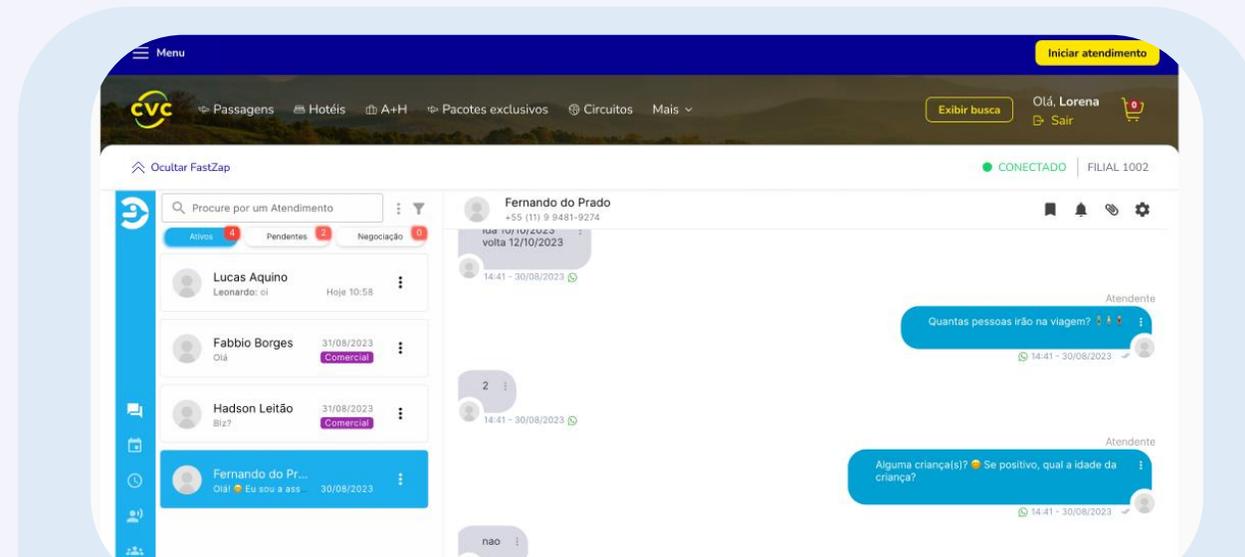
- ✓ Oferece o melhor produto, no momento adequado e dentro da capacidade financeira do cliente
- ✓ Exclusivo para franqueados e consultores das lojas



Whatsapp CVC

Plataforma de Gestão de Atendimentos que integra o atendimento de WhatsApp da loja em uma única plataforma

- ✓ Atendimento híbrido (interação humana aliada a chatbot), oferecendo uma experiência única
- ✓ Aumenta o poder de venda dos consultores
- ✓ Envia mensagens para os clientes como um CRM



Pilares Estratégicos – Integração Digital



Exibição de Ofertas Digitais

Segmentado de acordo com a campanha e o perfil de produtos da loja

Nossa rede já possui regiões com participação do WhatsApp acima de 45%

Temos lojas que já transitam 74% da venda através do WhatsApp

Orçamento Dinâmico

Atualização da jornada do cliente em tempo real, possibilitando a compra de qualquer lugar, com ou sem a assistência do vendedor



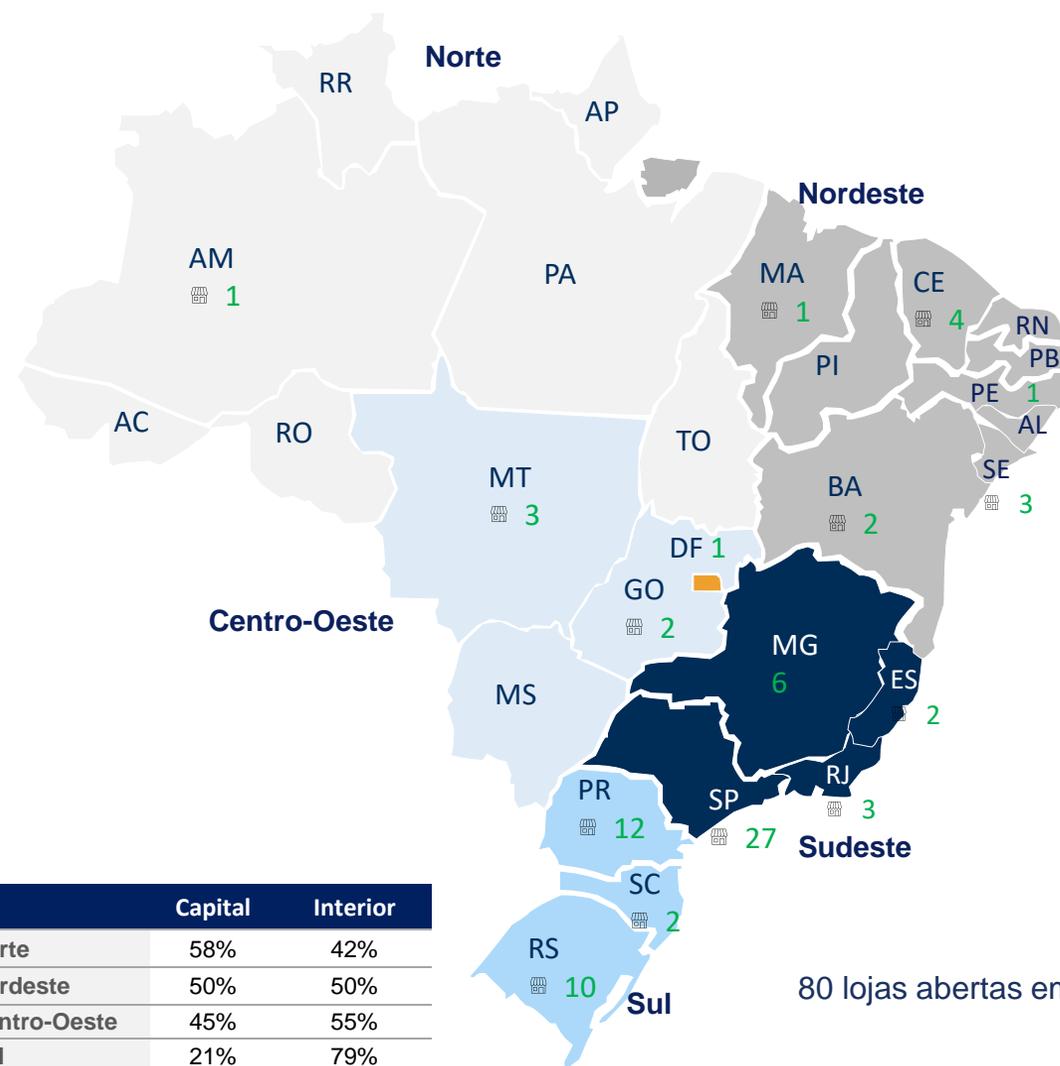
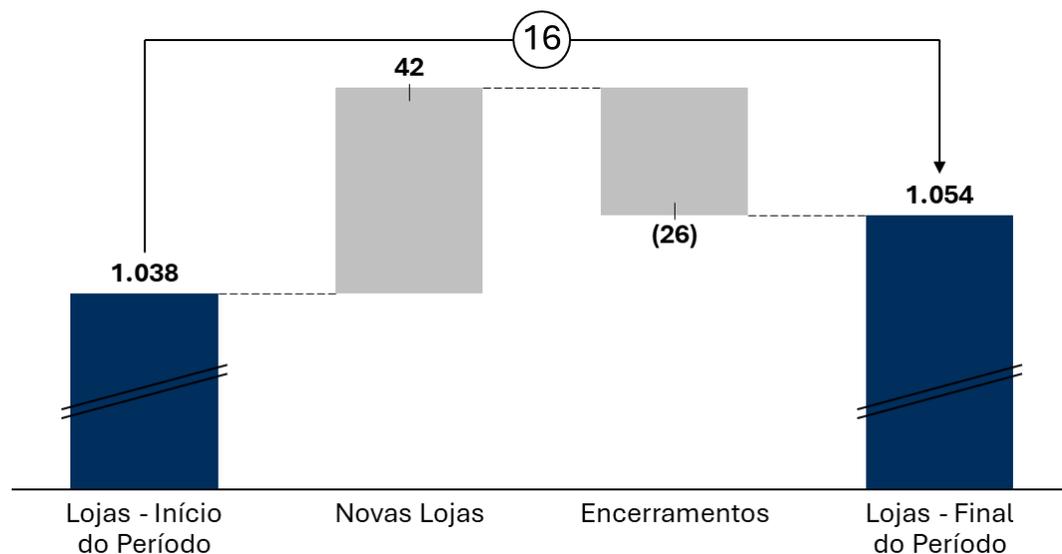
30%
da venda
CVC passou
pelo WhatsApp



Pilares Estratégicos – Expansão em Vendas

A CVC precisa estar onde o passageiro mais precisa de suporte.

- 2023 Total de 80 lojas abertas
- 60 lojas abertas no 2º Sem.
- 1.054 lojas em Dez/23



	Capital	Interior
Norte	58%	42%
Nordeste	50%	50%
Centro-Oeste	45%	55%
Sul	21%	79%
Sudeste	42%	58%

80 lojas abertas em 2023

Pilares Estratégicos



Governança Corporativa



Estrutura de Capital



Estratégia



Time

Pilares Estratégicos – Time

Um time de liderança especialista no mercado de turismo e mais de 2.500 colaboradores entre Brasil e Argentina.



Unidade de Negócio

Áreas de Suporte ao Negócio

CVC VIAGENS

EXPERIMENTO INTERCÂMBIO

VISUAL TURISMO

REXTURADVANCE

TREND VIAGENS

CVC ARGENTINA

PRODUTOS E PRICING

CCO e CSC

TECNOLOGIA

FINANÇAS, RI, JURÍDICO E GENTE



EMERSON BELAN



CARLA GAMA



HUGO LAGARES



MARVIO MANSUR



BRUNO HELENO



DIEGO GARCIA



FABIO MADER



RICARDO PINHEIRO



PAULO PALAIA



CARLOS WOLLENWEBER

Executivos com experiência no mercado de Turismo e com forte histórico de entrega de resultados.

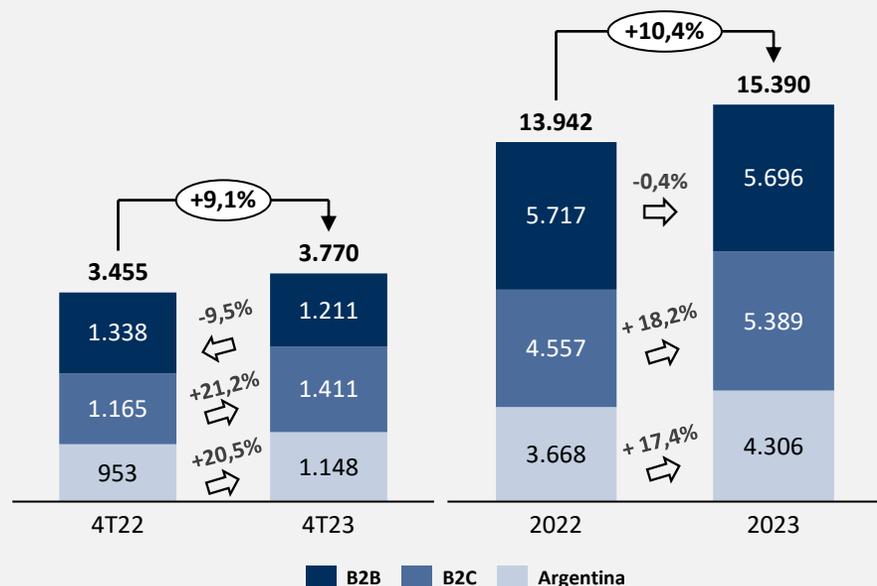


Resultados Operacionais e Financeiros 4T23

Reservas Confirmadas / Receita Líquida e Take Rate (%)

R\$ milhões

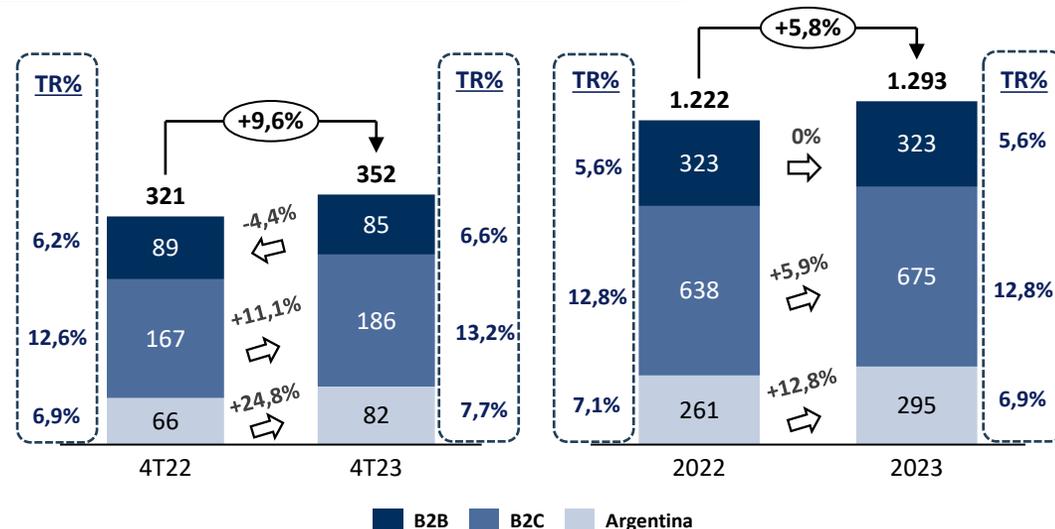
Reservas Confirmadas ¹



R\$ milhões

Receita Líquida e Take Rate (%)

Aumento do Take Rate em todas as unidades de negócio



Destaques (4T23 vs 4T22)

B2C Brasil: Aumento de 21,2% no 4T23 vs 4T22

- 20% de crescimento nas vendas mesmas lojas (SSS 4T23 vs 4T22)
- Aumento das vendas (+44%) e do Take Rate (+8,2 p.p) na semana Black Friday
- + 42 lojas abertas no 4T23

B2B Brasil: Redução de 9,5% no 4T23 vs 4T22

- descontinuação nas vendas de passagens para milheiros (por conta do risco de crédito) na Rextur Advance, priorizando a rentabilidade.
- Em contrapartida, a Trend, teve crescimento de 19% entre períodos.

Destaques (4T23 vs 4T22)

B2C Brasil: Aumento na Receita Líquida de 11,1% e no Take Rate de 0,6 p.p, em função:

- Gestão dos produtos exclusivos,
- Precificação (foco na rentabilidade)
- Mix de produtos, especialmente maior share de pacotes/produtos exclusivos.

B2B Brasil: Redução na Receita Líquida de 4,4% e aumento no Take Rate de 0,4 p.p.

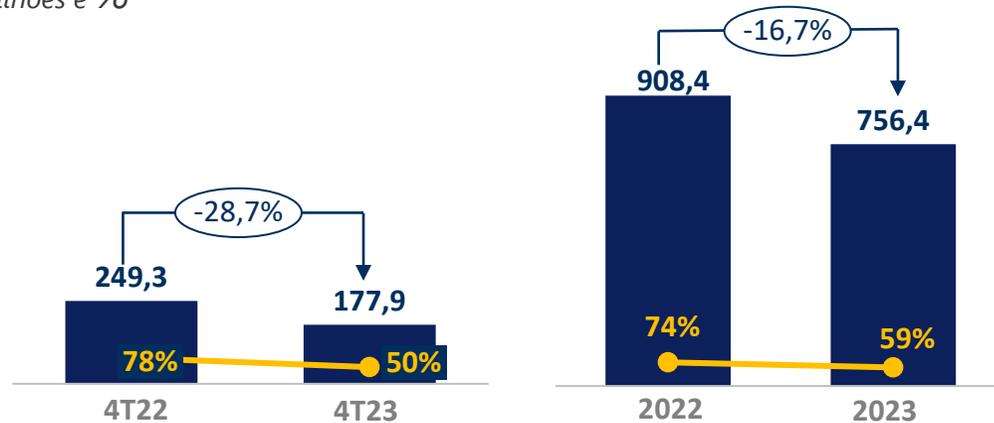
Reduzimos nosso volume de vendas priorizando a rentabilidade da operação onde aumentamos o take rate em 0,4 p.p. pela descontinuação de venda para milheiros, na Rextur Advance aumentamos o Take Rate em 1,2 p.p.

¹ A partir do 4T23 alocamos gerencialmente R\$ 43,8 milhões da venda da Rextur Advance realizada pelas lojas CVC Lazer.

Desempenho Financeiro e Operacional - Consolidado

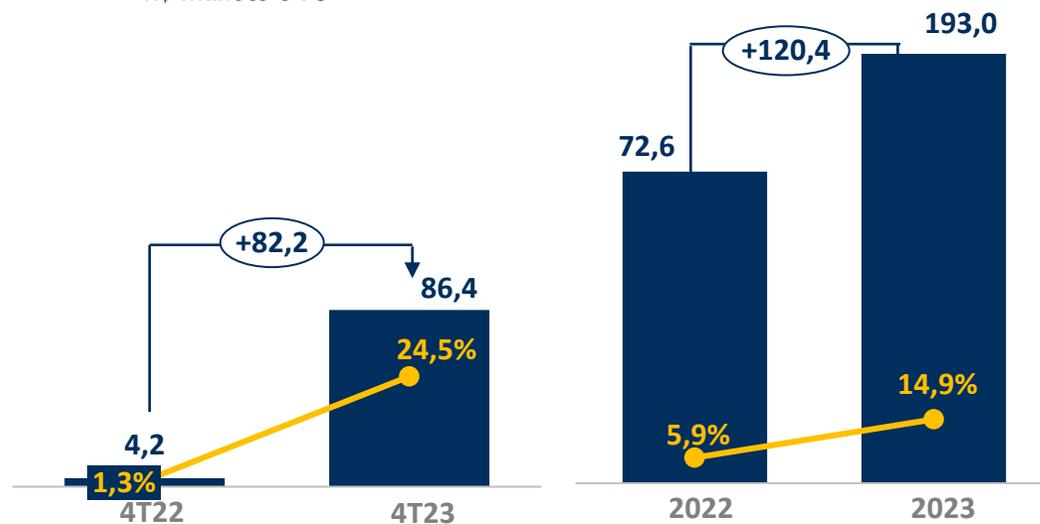
Despesas Gerais e Administrativas / % da Receita Líquida

R\$ milhões e %



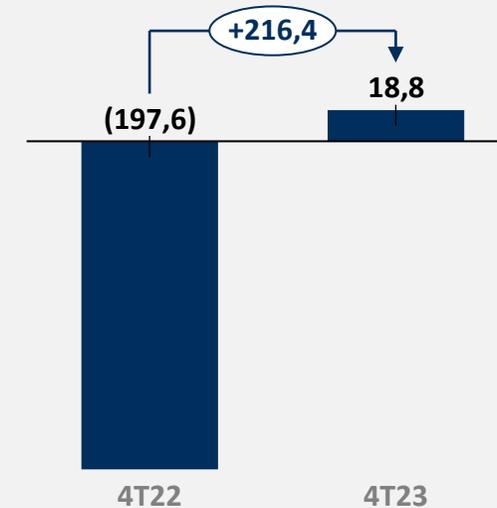
EBITDA Ajustado / Margem Ebitda Ajustado

R\$ milhões e %



Lucro Líquido Caixa

R\$ milhões



Conciliação Lucro Líquido Caixa

R\$ milhões	4T23	4T22	Δ
Lucro Líquido Caixa	18,8	(197,6)	n.a.
Itens Não Recorrentes	(32,3)	75,6	n.a.
Marcação a Mercado Bônus de Subscrição	12,0	-	n.a.
IR diferido	(13,9)	-	n.a.
Depreciação / Amortização	(61,7)	(53,4)	15,6%
Capex	2,6	78,6	-96,7%
Lucro/Prejuízo Líquido	(74,5)	(96,8)	-23,0%

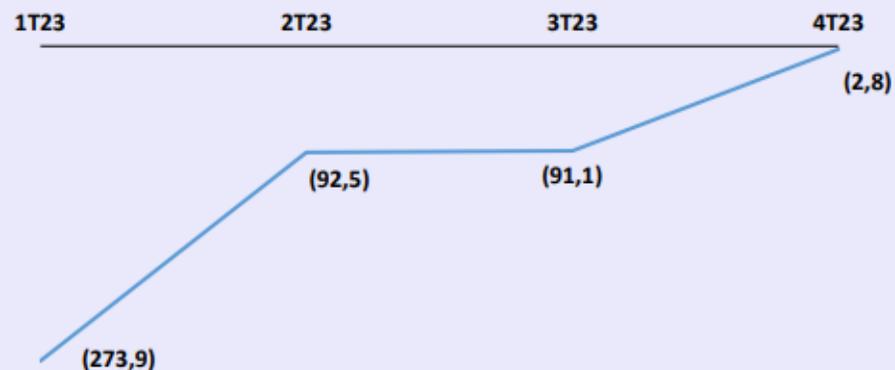
Estrutura de Capital

Caixa 4T23

R\$ milhões

	4T23	3T23	2T23	1T23
Saldo Caixa Inicial	221,6	646,1	426,2	687,5
Geração (Consumo) Operacional	(2,8)	(91,1)	(92,5)	(273,9)
Fluxo de Caixa de Financiamento	265,6	(335,1)	316,5	15,6
(+) Outros	(1,5)	1,6	(4,1)	(3,0)
Saldo Caixa Final	482,8	221,6	646,1	426,2

Redução de R\$ 270 milhões no consumo de caixa operacional ao longo de 2023, em função aumento da rentabilidade dos produtos alinhado a gestão do capital de giro.



Evolução do Consumo de caixa operacional ao longo de 2023.

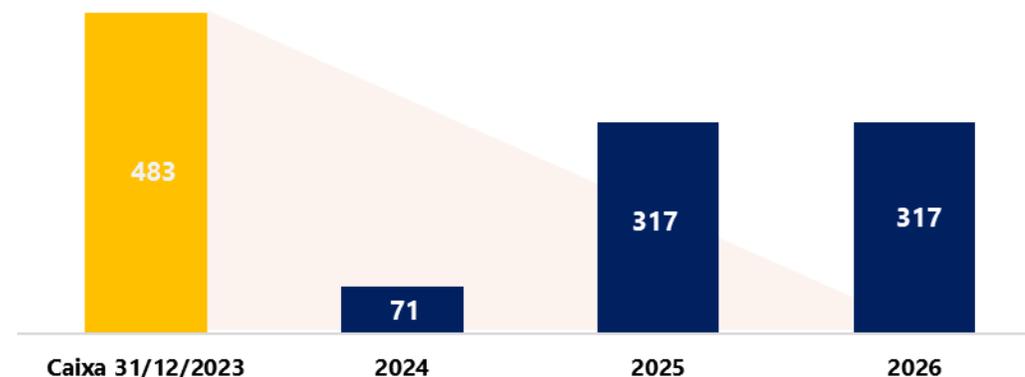
Endividamento CVC Corp

R\$ milhões

Endividamento CVC Corp	4T23	3T23	Var.	4T22
Dívida Bruta	(897,1)	(860,8)	(36,3)	(1.009,6)
Caixa e Equivalentes	482,8	221,6	261,2	687,5
Dívida Líquida	(414,3)	(639,2)	224,9	(322,1)

Cronograma de amortização de principal das debêntures

R\$ milhões



Posição de caixa atual de R\$ 483 milhões cobre a dívida bruta até final de 2025.

2023 - Back to Basics



Governança



Estrutura de Capital



Estratégia



Time



Sejam bem-vindos aos próximos 50 anos da CVC!

Q&A

SOMOS
CVC CORP



Relações com Investidores:

Carlos Wollenweber
CFO e DRI

Rodrigo Táboas
Gerente Executivo FP&A e RI

Liliam Toledo
Especialista RI

ri@cvccorp.com.br

