



Apresentação de Resultados 2T25 e 1S25





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.



Destaques Financeiros e Operacionais – 2T25 e 1S25



Crescimento

50 novas lojas abertas no trimestre, atingindo **1.565 lojas em operação**;

- **41** novas franquias no Brasil, **1.338 lojas em operação**;
- **9** novas franquias na Argentina, **172 lojas em operação**;

Reservas Confirmadas: +R\$537MM (+15%) YoY;

- **Brasil: +10%** vs. 2T24 solidificando a liderança do mercado de Consolidação Aérea;
- **Argentina: +37%** vs. 2T24, retomada da economia ao patamar de vendas de 2023;

Receita Líquida: +16% no 2T25 vs. 2T24 (+R\$48MM);

- **Brasil: +16%** destaque para aumento de Take rate no B2C e clientes globais no B2B;
- **Argentina: +18%**, principalmente, pelo aumento nas vendas do B2B;



Rentabilidade

EBITDA¹ de R\$92,3MM (+31,3% 2T25 vs.2T24);

27% de Margem EBITDA¹, **+3,1p.p.** vs. 2T24;



Estrutura de Capital

Geração de Caixa operacional de **R\$131MM** no 2T25 (**+R\$39MM** 2T25 vs.2T24);

Redução do Endividamento Geral em R\$118,6MM vs. 1T25,

Redução de 0,4X na alavancagem;



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;



Destques & Pilares estratégicos



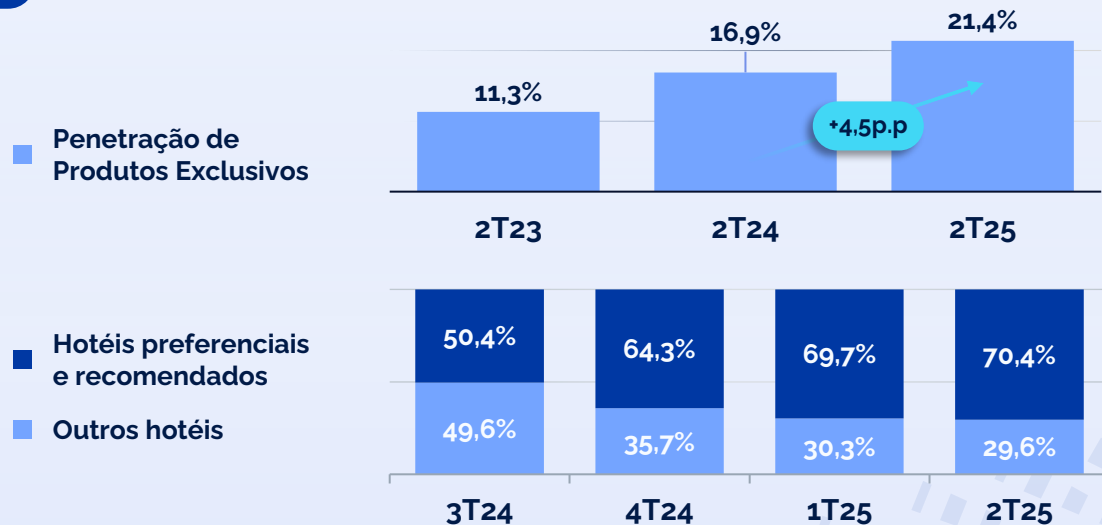
BIBLOS



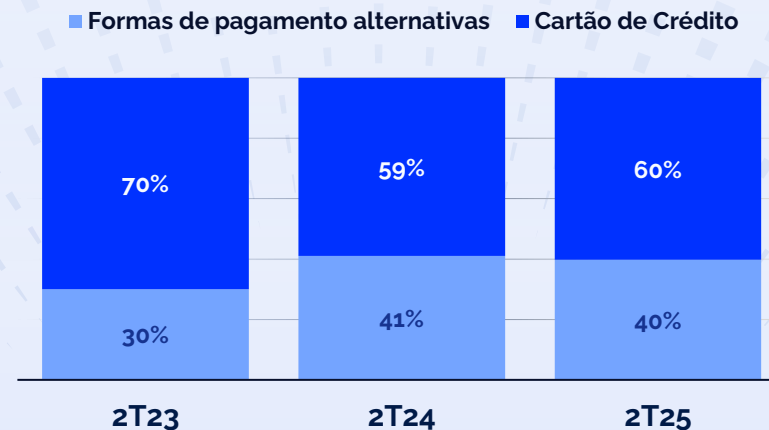


Pilares Estratégicos

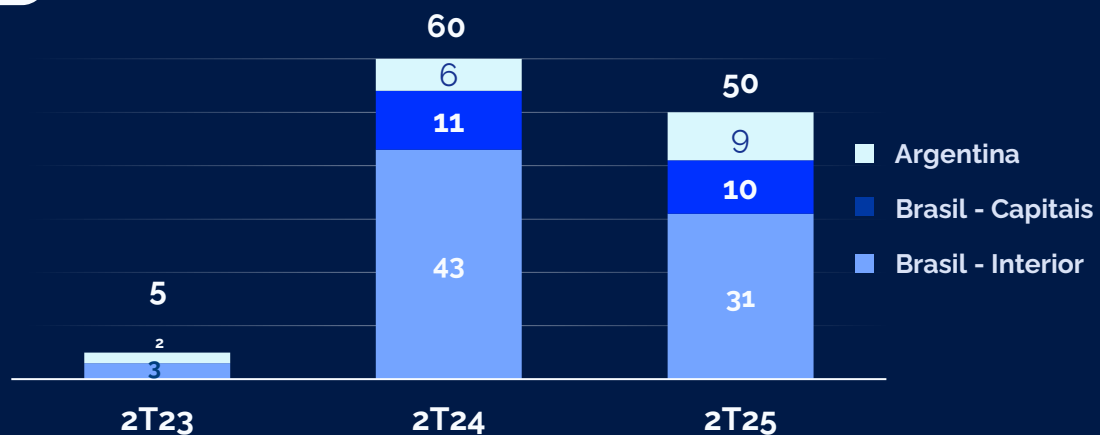
1 Produtos Exclusivos



2 Formas de pagamento alternativas



3 Aberturas de Lojas



4 Penetração de vendas Fígital – B2C





Um trimestre de grandes reconhecimentos

Grate Place to Work + Selo ABF



Certificação que reconhece a CVC Corp como um **excelente lugar para trabalhar**.

CVC e Experimento recebem **Selo de Excelência em Franchising 2025** da ABF





Parcerias Estratégicas

Nossa solução White Label B2B2C conecta a CVC a parceiros estratégicos, ampliando o acesso a consumidores fidelizados e fortalecendo a presença no canal digital



Parcerias Consolidadas

Esfera_



Novas Parcerias



Parcerias chegando



NaranjaX

BANCO PATAGONIA





Resultados Financeiros 2T25



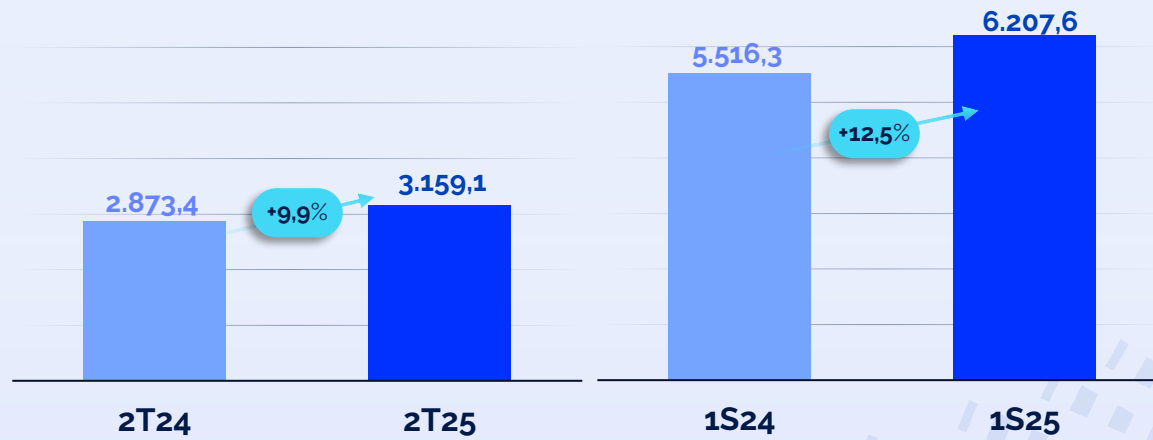


Brasil

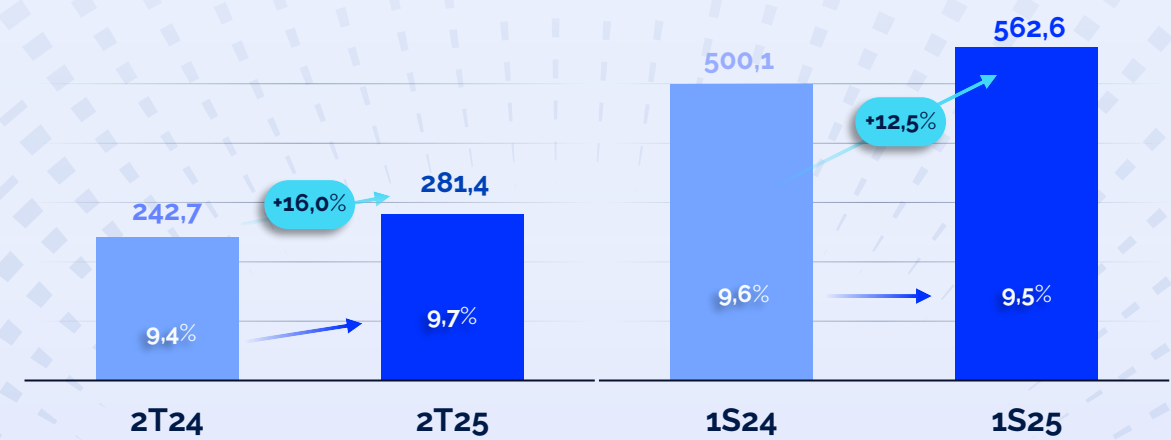
Crescimento das Reservas Confirmadas com melhoria na rentabilidade

CVC
corp

Reservas Confirmadas (R\$ MM)



Receita líquida¹ (R\$MM) e Take Rate (%)



¹ Receita líquida 2t25: Ajuste de efeitos cambiais, conforme Earnings Release

Destaques 2t25



Sucesso no plano de incorporação de **clientes globais** à base da Rextur Advance.



Abertura de **41 lojas da CVC** no trimestre, sendo que **75%** aconteceram **fora de capitais**.



Melhora no Take Rate devido aos **ganhos de margens** e ao **mix de produtos**.



Avanço na operação do **canal de distribuição de inventário** da Trend Viagens (Conectaas).



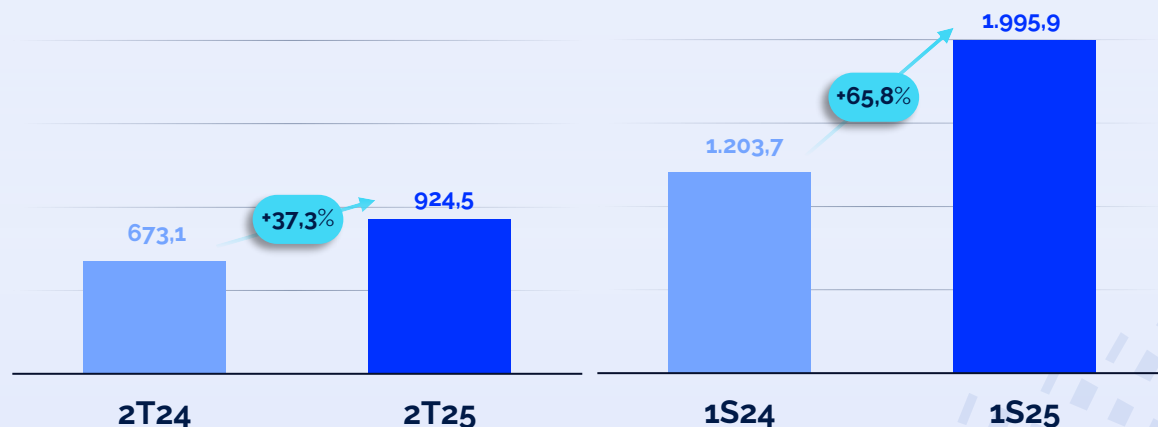
Argentina

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

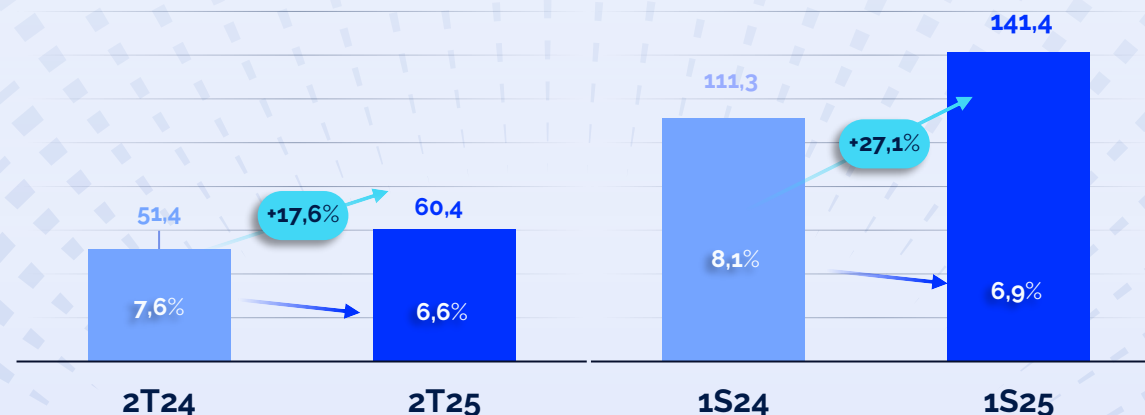
CVC corp



Reservas Confirmadas (R\$ MM)



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



Destaques 2t25



Ótimo posicionamento estratégico na retomada da economia fruto da abertura de lojas em 2024 e da integração dos times de suporte.



Com a retomada, a **margem EBITDA foi de 22%, atingindo R\$13MM no 2T25.**



9 novas franquias no 2T25 totalizando **172 lojas ativas**, o que evidencia a confiança do empresário nas marcas da CVC.



Take Rate do 2T25 impactado pelo **aumento de participação de B2B** nas vendas da Argentina.



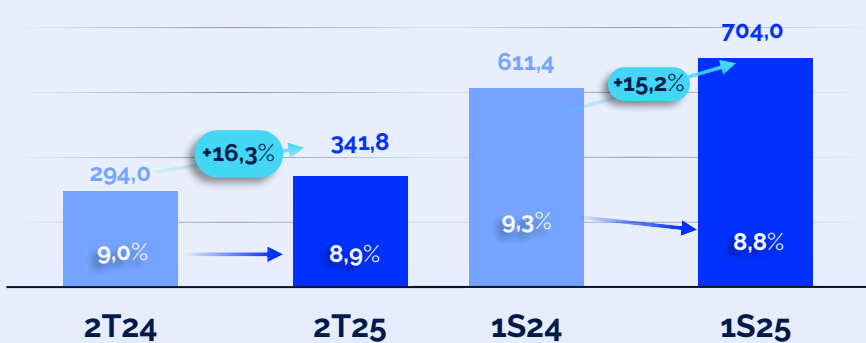
Consolidado

Receita Líquida e Despesas

Aumento na Receita Líquida e racionalização de custos e despesas

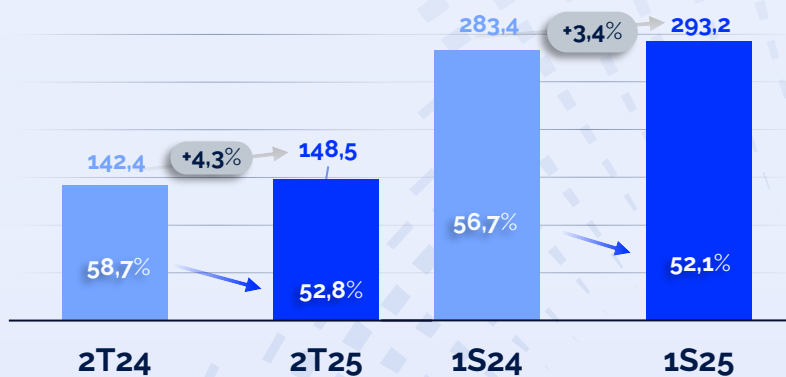


Receita líquida¹ (R\$MM) e Take Rate (%)

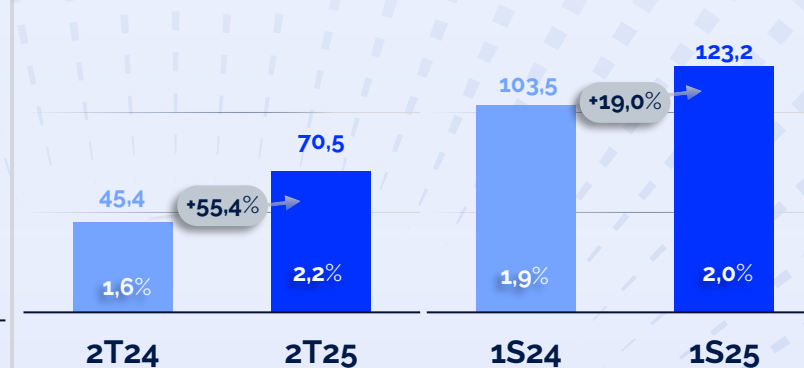


¹ Receita líquida 2T25: Ajuste de efeitos cambiais, conforme Earnings Release

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



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



Destaques 2t25



Crescimento expressivo da Receita Líquida, com destaque para a performance do B2B Brasil e da Argentina.



Aumento do G&A abaixo da inflação, **reduzindo a razão sobre a receita líquida em 5,9 p.p. 2T25 vs. 2T24 (58,7% para 52,8%).**



Aumento pontual nas despesas de vendas no Brasil. **No acumulado do ano, o incremento está em linha com o crescimento de reservas.**

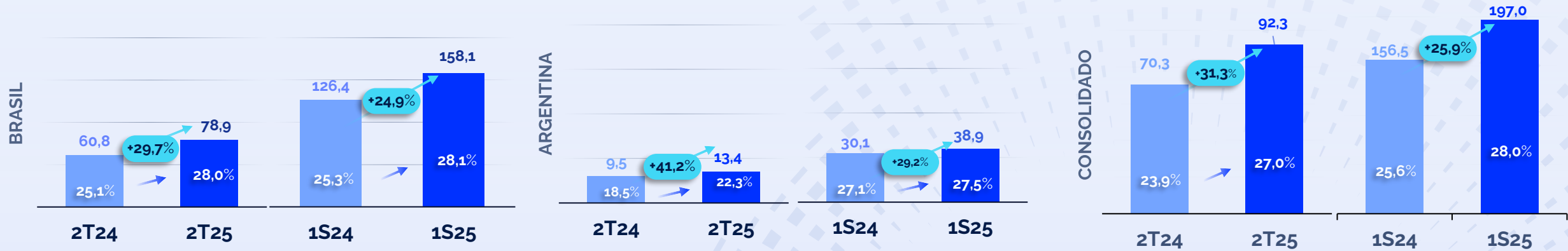


Consolidado

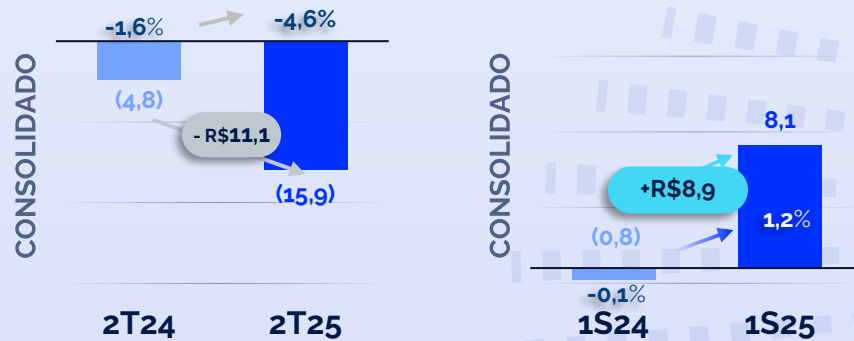
Crescimento do EBITDA¹ e Lucro Ajustado² no 1S25



EBITDA¹ e Mg. EBITDA¹ (R\$MM)



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



Crescimento de 31,3% do EBITDA¹ (YoY), com crescimento de 3,1 p.p de margem. (23,9% para 27,0%)



Lucro Líquido Ajustado² de R\$ 8,1MM no primeiro semestre de 2025.

¹ Ebitda Ajustado conforme Earnings Release;

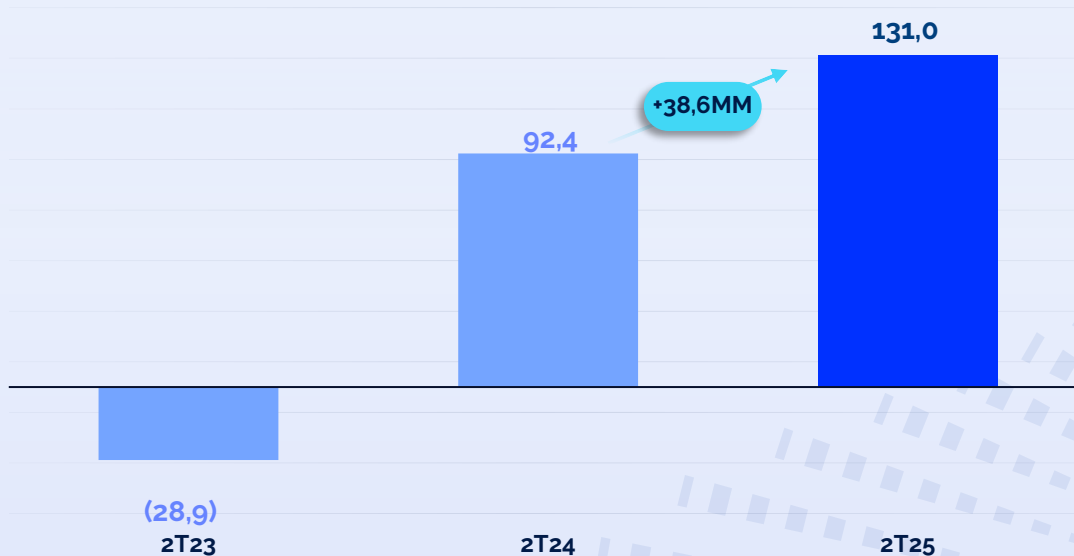
² Lucro Líquido Ajustado ajustes ao prejuízo contábil apurado. reconciliação disponível no website de Relações com Investidores da Companhia, em sua Divulgação de Resultados;



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



Evoluções na gestão de capital de giro contribuem para um aumento de **+R\$38,6 milhões** na geração de caixa operacional.



Redução do endividamento geral em R\$119MM vs. 1T25, com uma forte geração de caixa no período.

Endividamento Geral R\$MM

	2T25	1T25	▲ R\$
 Dívida Bruta	(650,8)	(669,2)	18,4
 Caixa e Equivalentes	251,1	310,9	(59,8)
 Dívida Líquida	(399,7)	(358,3)	(41,4)
 Alavancagem (x EBITDA ¹ LTM)	(0,9x)	(0,9x)	0,05 x
 Recebíveis não Antecipados	466,6	370,9	95,7
 Antecipação de Recebíveis	(1051,6)	(1116,0)	64,4
 Dívida Líquida + Saldos Recebíveis	(984,8)	(1103,4)	118,6
 Endividamento Geral (x EBITDA ¹ LTM)	(2,3 x)	(2,7 x)	0,4 x



Q&A



BIBLOS





Result Presentation

2Q25 & 1H25





Disclaimer

Some of the statements contained herein are based on Company Management's current assumptions and outlooks, which may cause material variations between operating results, performance, and future events. These outlooks include future results that may be influenced by historical results and investments.

Actual results, performance, and events may differ materially from those expressed or implied by these statements, as a result of various factors, such as general and economic conditions in Brazil and other countries; interest rate and exchange rate levels, future renegotiations or prepayment of obligations or credits denominated in foreign currency, changes in laws and regulations, and general competitive factors on a global, regional, or national basis



Financial and Operational Highlights – 2Q25 e 1H25



Growth

39 New stores in 2Q25 – reaching **1,565 stores in operation**;

- **41** Brazil new franchises, **1,338 operating stores** in 2Q25;
- **14** Argentina new franchises. **172 operating stores** in 2Q25;

Confirmed Bookings: +R\$537 million (+15%) YoY;

- **Brazil: +16%** vs. 2Q24 strengthening its leadership in the Air Consolidation market;
- **Argentina: +37%** vs. 2Q24, strong economic recovery, returning to 2023 sales;

Net Revenue: +16% in 2Q25 vs. 2Q24 (+R\$48MM);

- **Brazil: +16%** highlighting the increase in Take Rate in B2C and global customers in B2B;
- **Argentina: +18%**, driven by increased sales in B2B;

Profitability

EBITDA¹ of R\$92.3M (+31,3% 2Q25 vs.2Q24);

27% EBITDA¹ Margin, +3.1p.p. vs. 2Q24;

Capital Structure

Operating Cash Flow of **R\$131M** in 2Q25 (+**R\$39M** 2Q25 vs.2Q24);

Reduction of R\$118,6MM in Overall Debt vs. 1Q25,

Decrease of 0.4X in leverage;



¹ Adjusted Ebitda according Earnings Release;



Highlights & Strategic Pillars



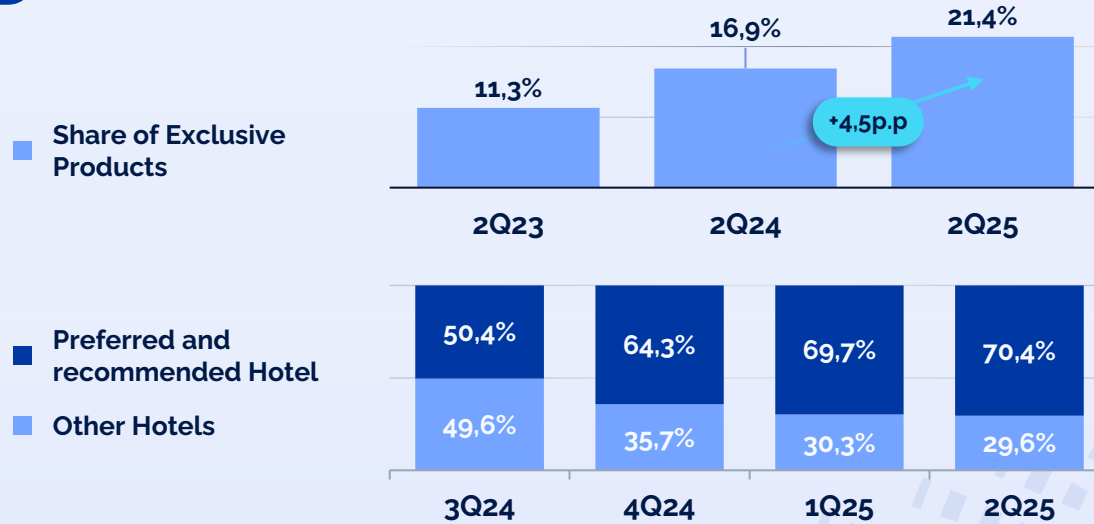
BIBLOS



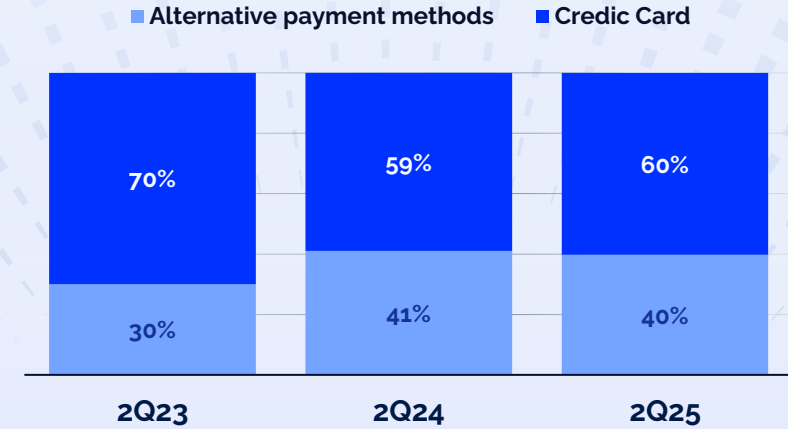


Strategic Pillars

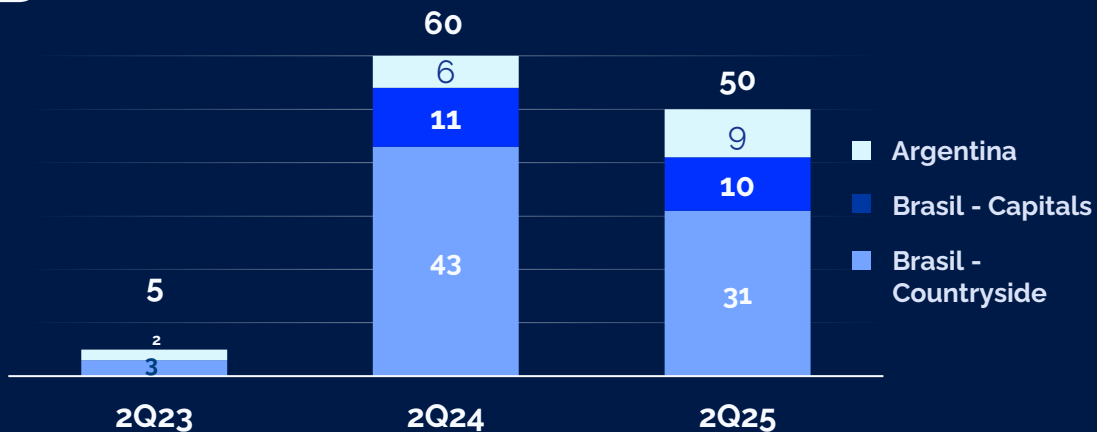
1 Exclusive Products



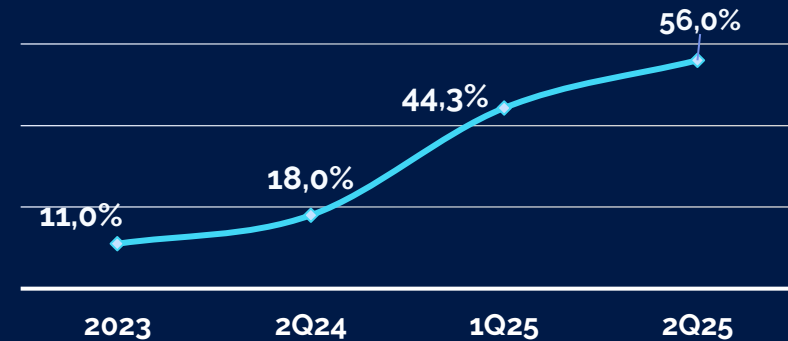
2 Alternative Payment Methods



3 Stores Opening – CVC Lazer



4 Share of Phygital Sales – B2C





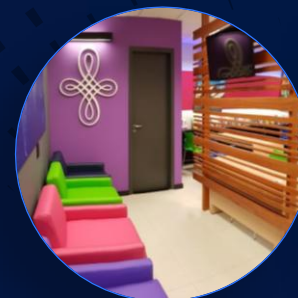
A quarter defined by landmark industry accolades

Grate Place to Work + ABF Seal

Awarded Great Place to Work® certification, underscoring CVC Corp's commitment to a best-in-class workplace culture



CVC and Experimento honored with the Brazilian Franchising Association's 2025 Seal of Excellence





Strategic Partnerships

Our B2B2C white-label solution links CVC with strategic partners, expanding reach to loyal customer bases and strengthening the company's footprint across digital channels.



Consolidated partnerships



New partnerships





Financial Results 2Q25



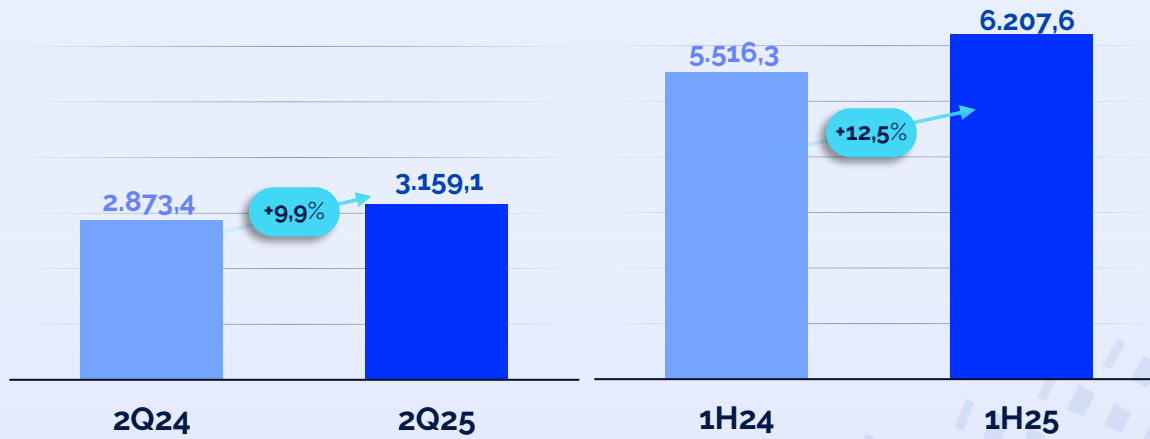


Brazil

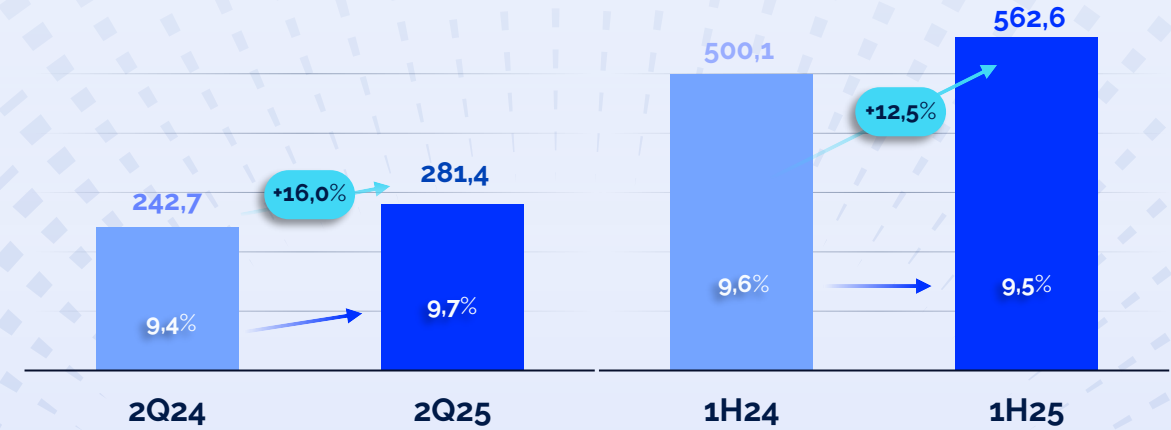
Growth in Confirmed Bookings, improving profitability



Confirmed Bookings (million of R\$)



Net Revenue¹ (million of R\$) and Take Rate (%)



¹ Net Revenue 2q25: Exchange rate adjustments, as Earnings Release

2Q25 Highlights



Rextur Advance strengthens its global client portfolio.



CVC expands retail footprint with **41 new stores, 75% in non-capital cities.**



Higher take rate on **stronger margins and optimized product mix.**



Trend Viagens' **Conectaas** platform scales its inventory distribution capabilities.



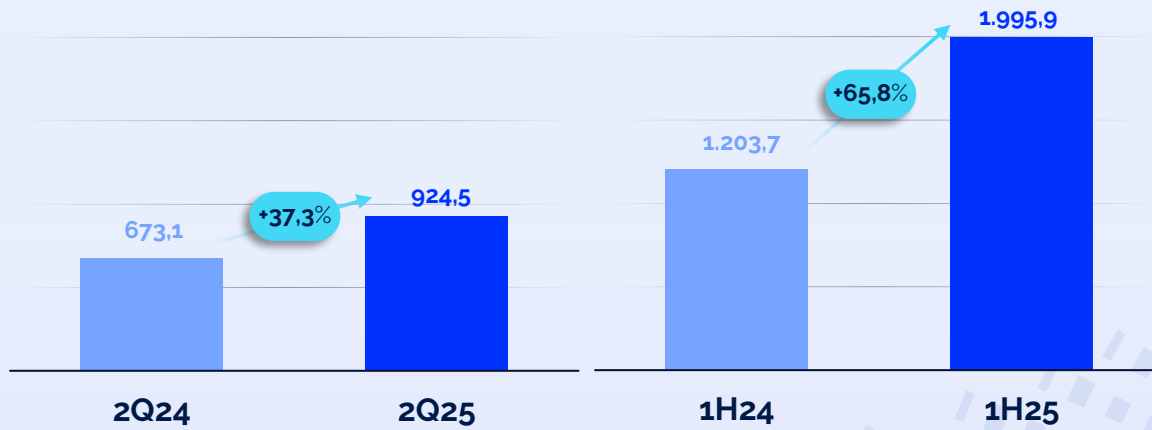
Argentina

Strengthened operations and refined strategy gain momentum from Argentina's economic rebound.

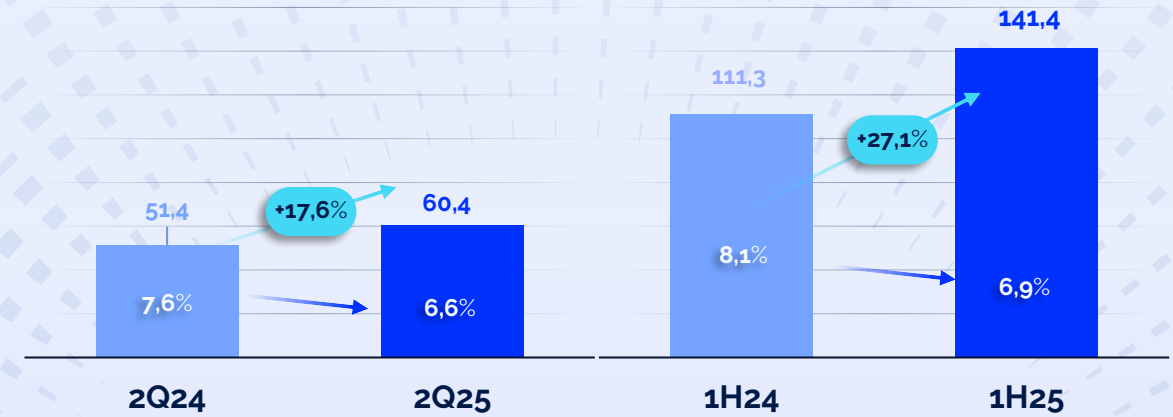
CVC corp



Confirmed Bookings (million of R\$)



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



2Q25 Highlights



Strong strategic positioning in the economic recovery, **driven by 2024 store openings and the integration of support teams.**



Amid the recovery, **EBITDA margin reached 22%, totaling R\$13 million in 2Q25.**



Nine new franchises opened in 2Q25, bringing the total to 172 active stores, underscoring business owners' confidence in CVC's brands.



2Q25 take rate impacted by a higher share of B2B sales in Argentina.

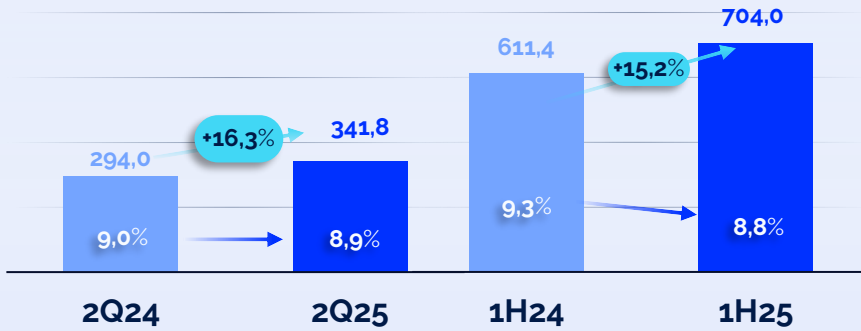


Consolidated Net Revenue and expenses

Higher net revenue alongside disciplined cost
and expense management.



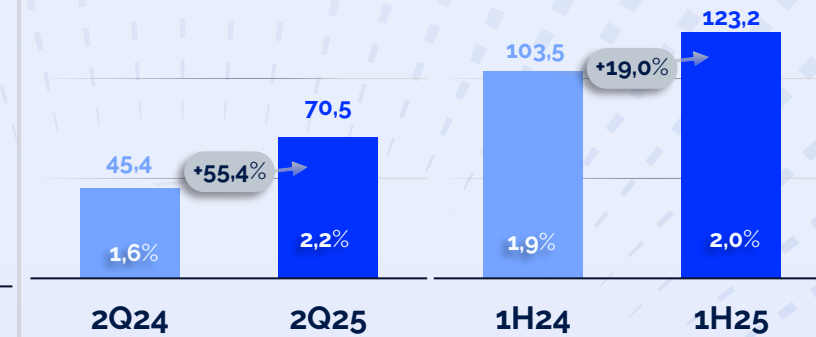
Net Revenue¹ (million of R\$) and Take Rate (%)



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



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



¹ Net Revenue 2q25: Exchange rate adjustments, as Earnings Release

2Q25 Highlights



Robust net revenue growth, driven by strong B2B performance in Brazil and Argentina.



G&A growth remained below inflation, **lowering the ratio to net revenue by 5.9 p.p. in 2Q25 vs. 2Q24 (from 58.7% to 52.8%).**

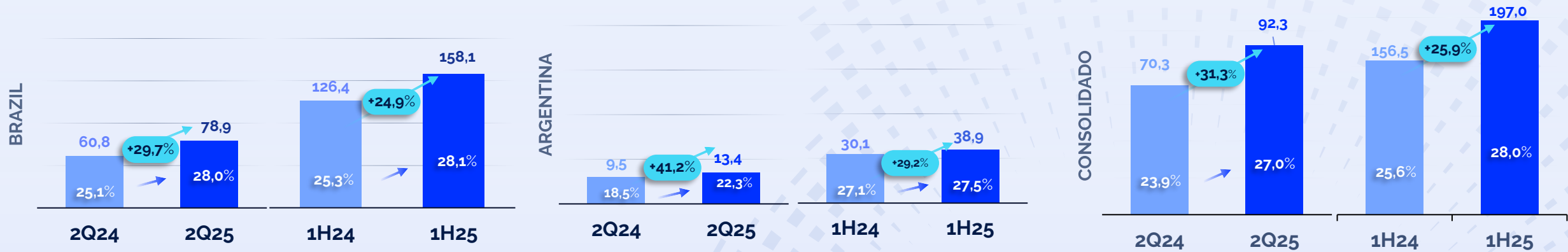


One-off increase in selling expenses in Brazil; year-to-date growth remains in line with the increase in bookings.

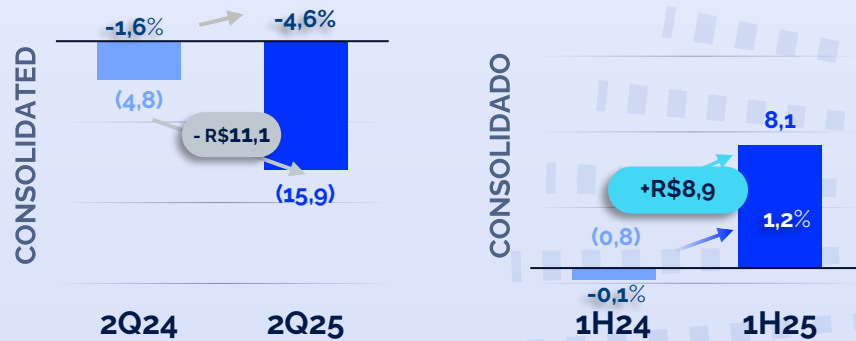


Consolidated EBITDA¹ Growth and Adjusted Net Income² in 1H25

EBITDA¹ and EBITDA¹ Mg (million of R\$)



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



EBITDA¹ grew **31,3%** (YoY),
with **+3,1 p.p** of margin.
(23,9% to 27,0%)



Adjusted net income²
of **R\$ 8,1MM** in first half of 2025.

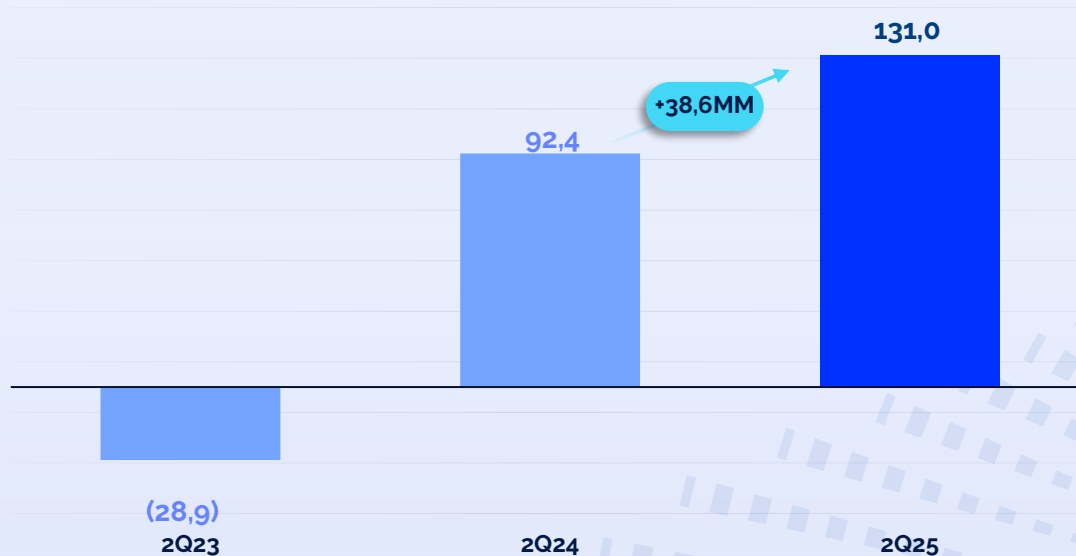
¹ Adjusted ebitda as Earnings Release; ² Adjusted Net Income (Loss) as Earnings Release



Capital Structure

Enhanced operations and disciplined working capital management lead to a stronger capital structure.

Operational Cash Generation (Consumption) million of R\$



Advancements in working capital management **contributed to a R\$38.6 million increase in operating cash flow.**



Total debt reduced by R\$119 million versus 1Q25, supported by strong cash generation during the period.

Overall Debt million of R\$	2Q25	1Q25	▲ R\$
 Gross Debt	(650,8)	(669,2)	18,4
 Cash & Equivalents	251,1	310,9	(59,8)
 Net Debt	(399,7)	(358,3)	(41,4)
 Leverage (x EBITDA ¹ LTM)	(0,9x)	(0,9x)	0,05 x
 Non-advanced receivables	466,6	370,9	95,7
 Advanced receivables	(1051,6)	(1116,0)	64,4
 Net Debt + Receivables position	(984,8)	(1103,4)	118,6
 Overall debt (x EBITDA ¹ LTM)	(2,3 x)	(2,7 x)	0,4 x



Q&A

