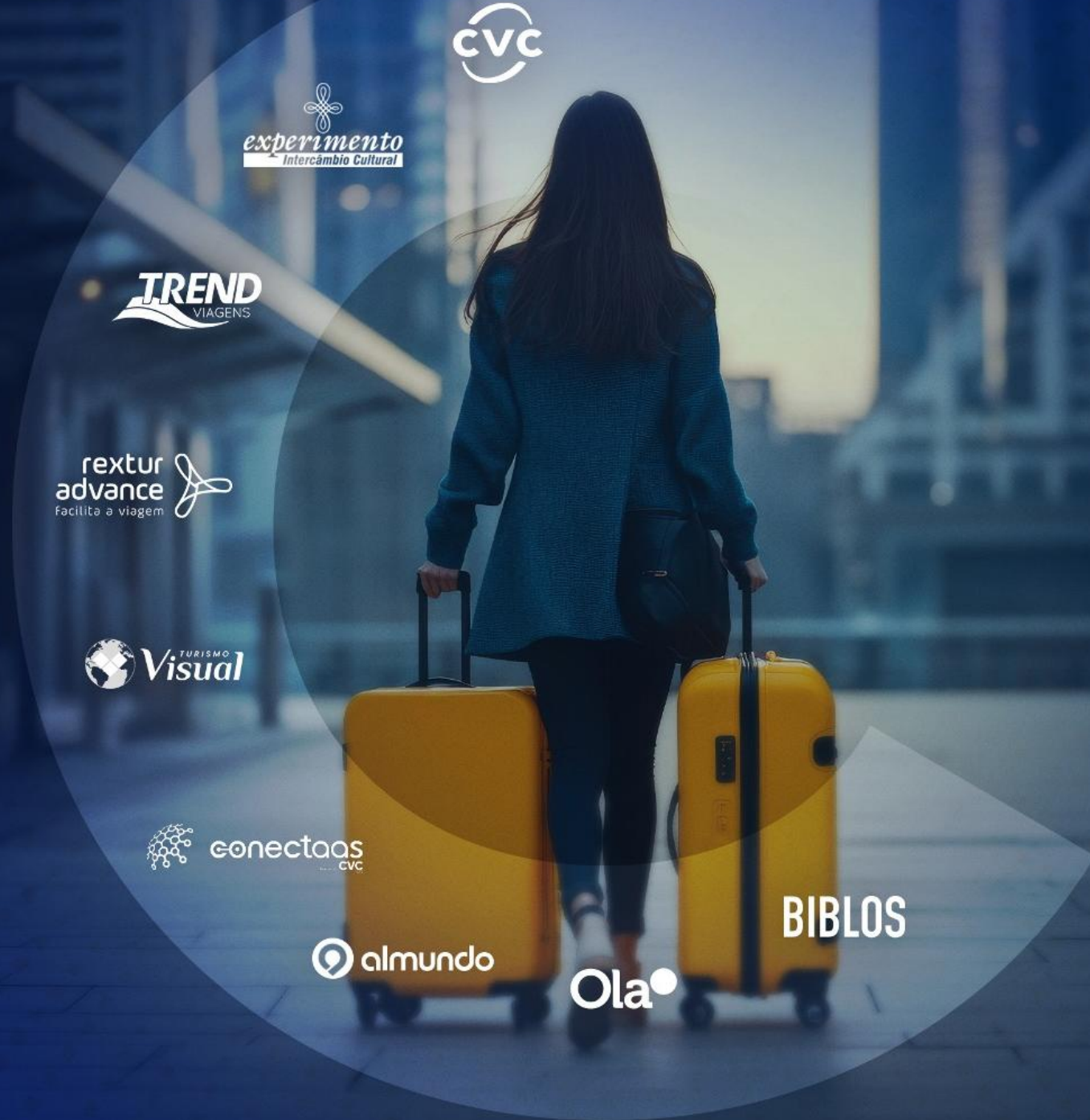
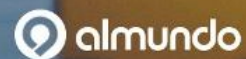




Apresentação de Resultados 3T25 e 9M25





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 – 3T25 e 9M25



Crescimento

42 novas lojas abertas no trimestre, atingindo **1.597 lojas em operação**, maior patamar da história;

- **31** novas franquias no Brasil, **1.416 lojas em operação**;
- **11** novas franquias na Argentina, **181 lojas em operação**;

Reservas Confirmadas: +R\$568MM (+15%) YoY;

- **Brasil: +14%** vs. 3T24, sucesso na execução do plano de expansão do B2B;
- **Argentina: +19%** vs. 3T24, impulsionada pela retomada gradual da economia;

Receita Líquida: +4% no 3T25 vs. 3T24 (+R\$13MM);

- **Brasil: +3%** refletindo o bom desempenho de reservas no B2B (+27%);
- **Argentina: +7%**, reflexo do mix de vendas que elevou a participação da Ola;



Rentabilidade

EBITDA¹ de R\$131MM (+4,7% 3T25 vs. 3T24);

34,6% de Margem EBITDA¹, **+0,4p.p.** vs. 3T24;

Lucro Líquido Ajustado² de 62,5MM (+35,6% vs. 3T24);



Estrutura de Capital

Geração de Caixa operacional de **R\$146MM** no 3T25 (+R\$5MM vs. 3T24);

Redução da Dívida Líquida em R\$198MM vs. 2T25,

Alavancagem de 0,5X EBITDA-A¹ abaixo da média da carteira do IBOV,



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;



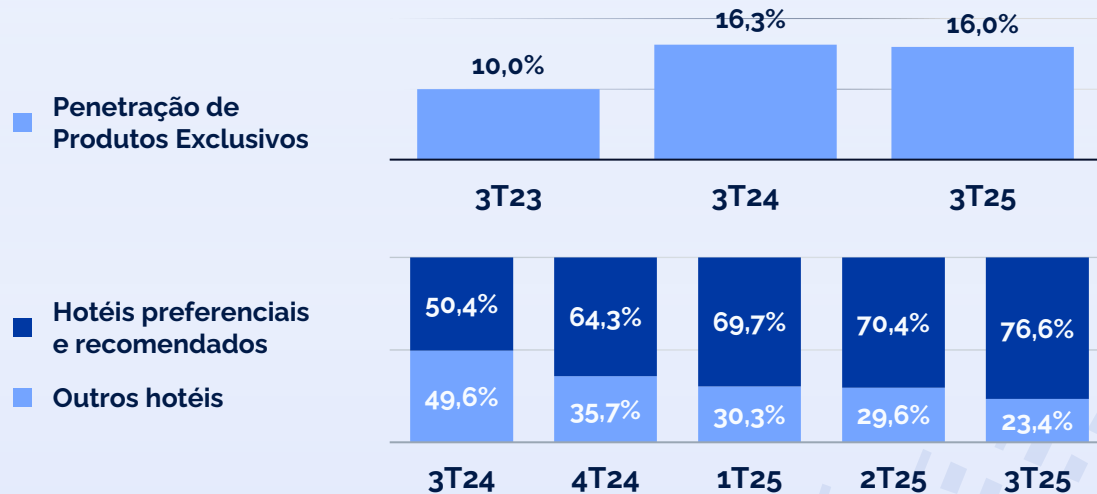
Destques & Pilares estratégicos



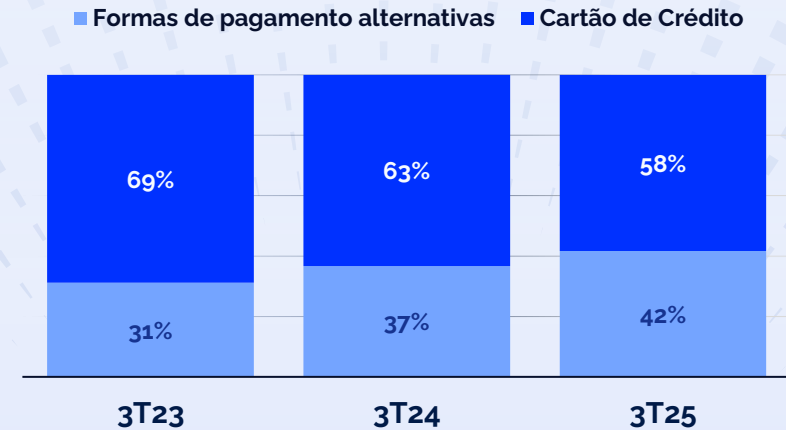


Pilares Estratégicos B2C | Brasil

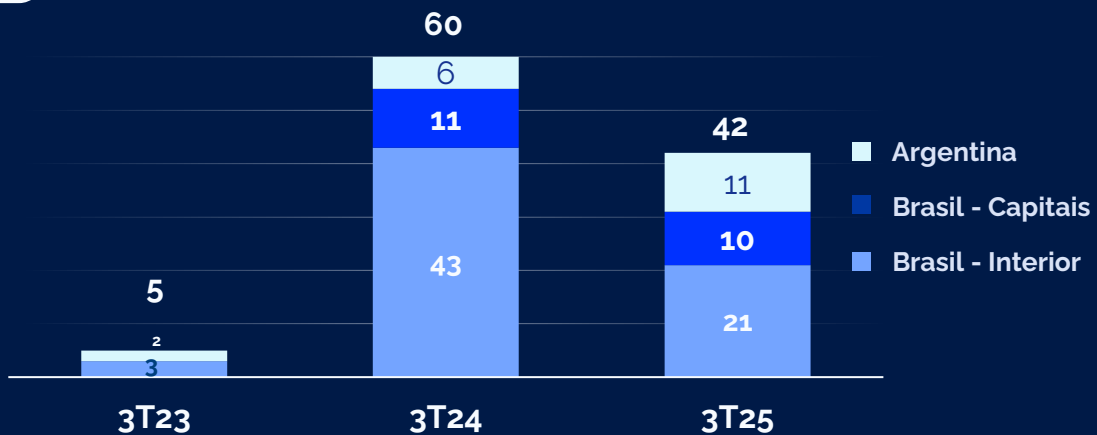
1 Produtos Exclusivos



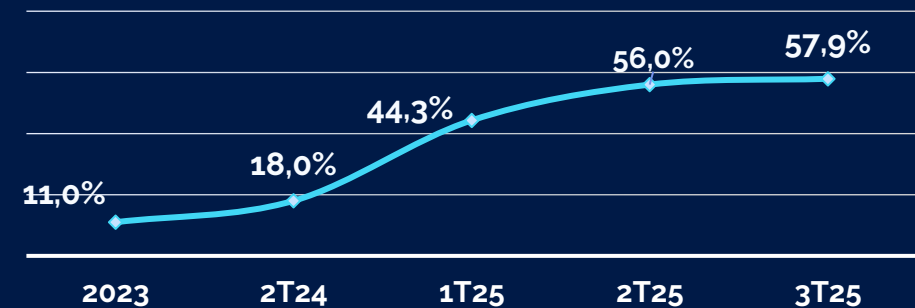
2 Formas de pagamento alternativas



3 Aberturas de Lojas



4 Penetração de vendas Fígital – B2C





Conectaas | Nova unidade de negócios da CVC Corp



Proposta de valor



- Distribuidora do inventário negociado pela CVC** para players globais de turismo (agências, operadoras, distribuidoras e OTAs);
- Tecnologia altamente escalável (*API - Plug&Play*) com **baixa necessidade de Opex e Capex**;
- Modelo de negócio rentável e **sem necessidade de capital de giro**.

Produto Implementado



Hotelaria

+8.000 Acordos negociados



Roadmap de produtos



Carros



Ingressos



Voos



Transfers



Pacotes



Seguro viagem

Parceria estratégica



Parcerias relevantes

TRAVELGATEX

TRAVELPORT

ATLANTICA
HOSPITALITY
INTERNATIONAL

nacionalinn
HOTEL E CENTROS DE CONVENÇÕES

SLAVIERO
hotéis

nemo

cangoroo

Marriott
INTERNATIONAL

INTERCITY
HOTELS

IHG
InterContinental Hotels Group

Juniper
TRAVEL TECHNOLOGY

travel
COMPOSITOR

Hilton

All
ACCOR

Vila Galé
HOTELS

Reservas Confirmadas

R\$ milhões

13,8

9M24

+8,1X

112,6

9M25

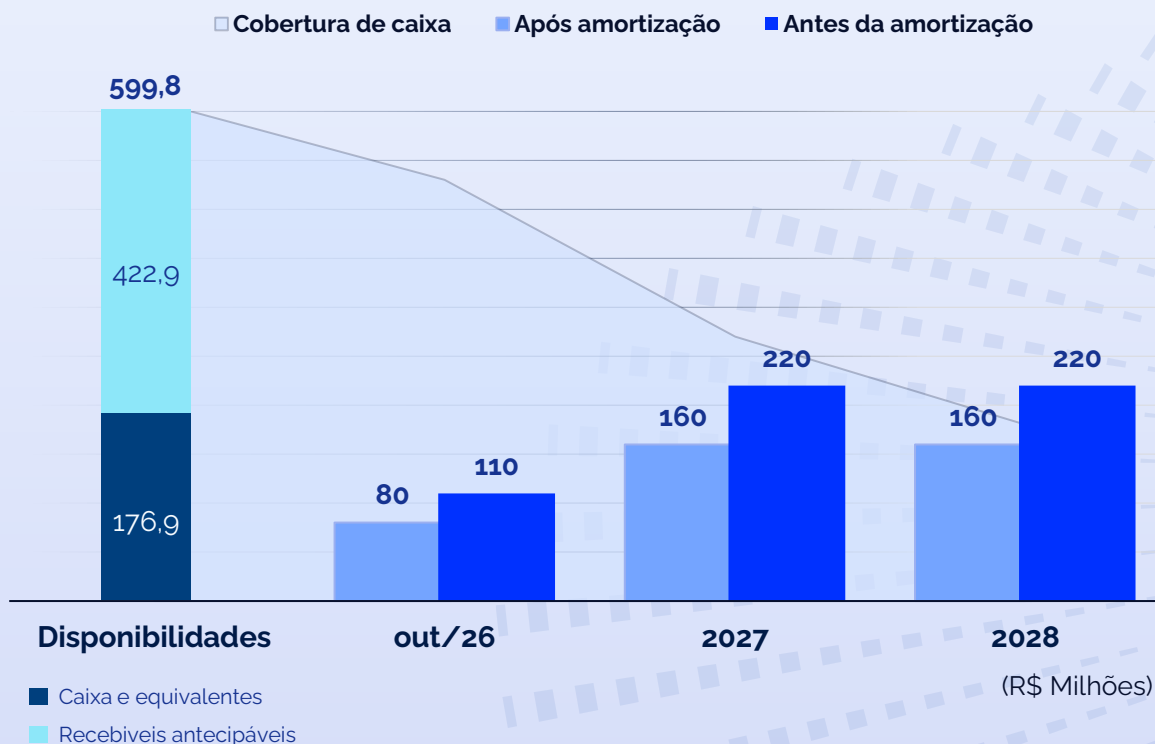


Estrutura de Capital

“expectativa de **gradual melhora no perfil e nas condições de endividamento da CVC, maior acesso a fontes de financiamento e contínuo fortalecimento da rentabilidade e da estrutura de capital**”

Fitch Ratings

Cronograma de amortização do principal das debentures



Evolução da nota de Rating¹



¹ Considera notas de múltiplas agências ao longo do tempo;

FitchRatings

Fitch Afirma Rating da CVC em 'BBB(bra)'; Perspectiva Revisada para Positiva

Brazil Mon 29 Sep, 2025 - 16:25 ET
Rio de Janeiro - 29 Sep 2025:

A Fitch Ratings afirmou, hoje, o Rating Nacional de Longo Prazo da CVC Brasil Operadora e Agência de Viagens S.A. (CVC) em 'BBB(bra)'. Ao mesmo tempo, a agência revisou a Perspectiva do rating para Positiva, de Estável.

Fonte: <https://www.fitchratings.com>



Resultados Financeiros 3T25



CVC Shopping
Bourbon Ipiranga - RS



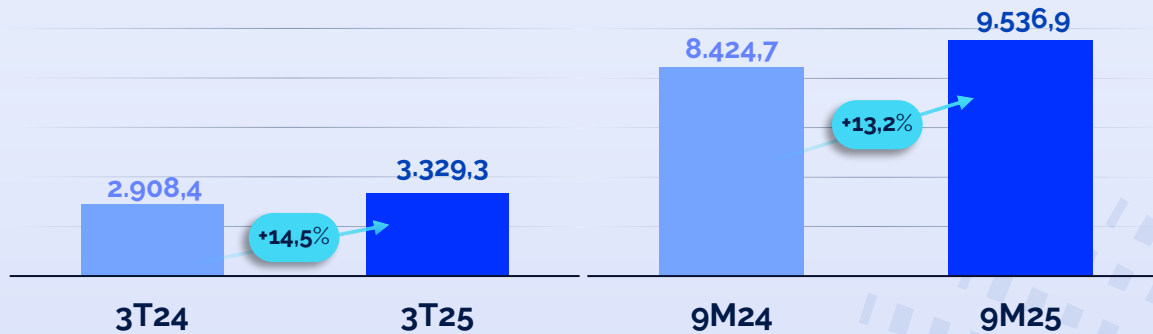
Brasil

Crescimento das Reservas Confirmadas, refletindo expansão e novos clientes

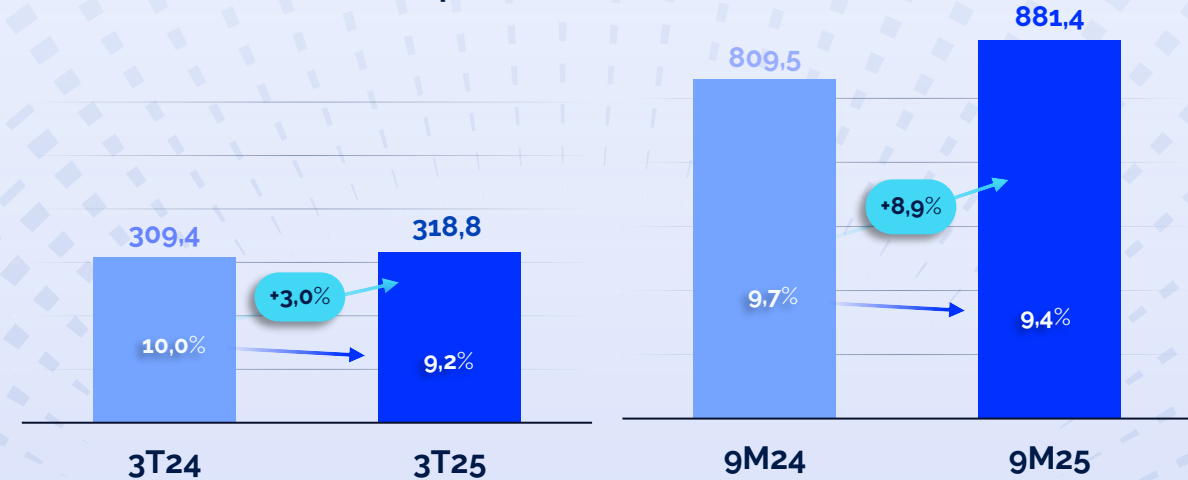
CVC
corp



Reservas Confirmadas (R\$ MM)



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



¹ Receita líquida 3t25: Ajuste de efeitos cambiais, conforme Earnings Release

Destaques 3t25



Expansão com novos **clientes na Europa e Ásia**, impulsionada pela Rextur Advance e pela plataforma Conectaas.



Abertura de **31 Novas lojas no trimestre**, sendo que **69%** aconteceram **fora de capitais**, totalizando 1.416 lojas ativas.



Destaque para as **Reservas Confirmadas no B2B** crescendo **+27% YoY**. Com aumento de vendas para clientes globais.



Lançamento da plataforma **Conectaas**, representando um importante avanço no **pilar de Crescimento e Inovação**.



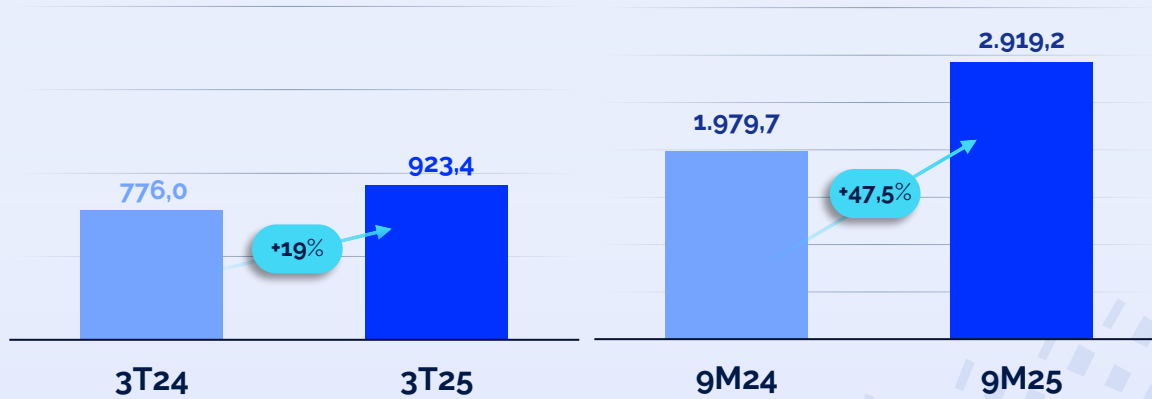
Argentina

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

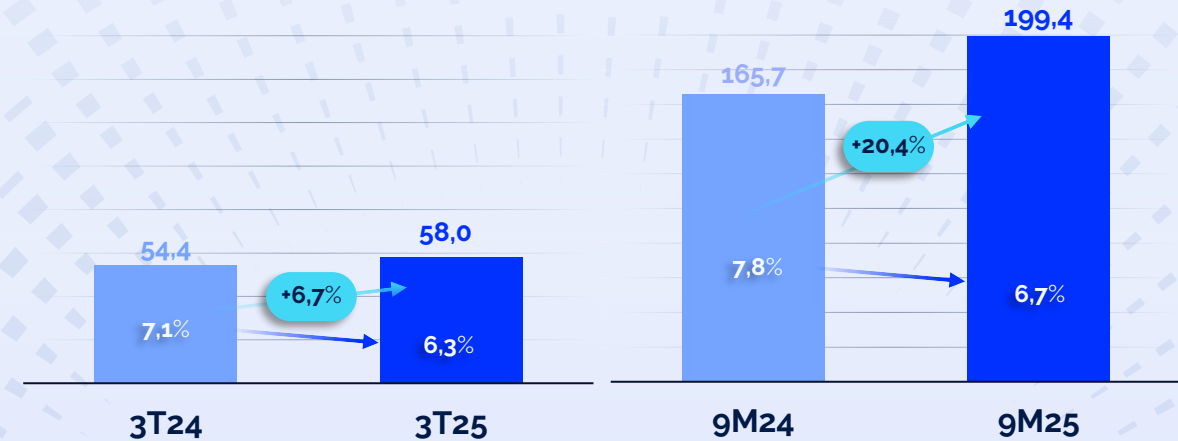
CVC
corp



Reservas Confirmadas (R\$ MM)



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



Destaques 3t25



Posicionamento estratégico na retomada econômica com foco para a contratação de bloqueios em rotas estratégicas como Maceió, Rio de Janeiro e Pernambuco.



Com a retomada, a **Margem EBITDA** foi de **19%**, atingindo **R\$11MM** no 3T25.



11 novas franquias no 3T25 totalizando **181 lojas ativas**, o maior patamar desde a fundação.



Take Rate do 3T25 impactado pelo **aumento de participação de B2B** nas vendas da Argentina.



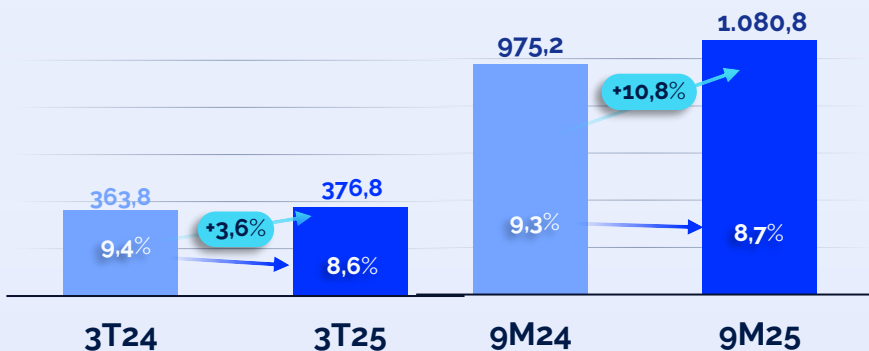
Consolidado

Receita Líquida e Despesas

Aumento na Receita Líquida e racionalização de custos e despesas

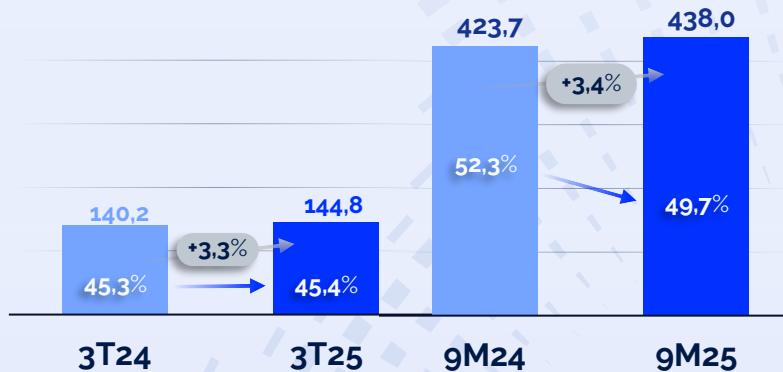


Receita líquida¹ (R\$MM) e Take Rate (%)

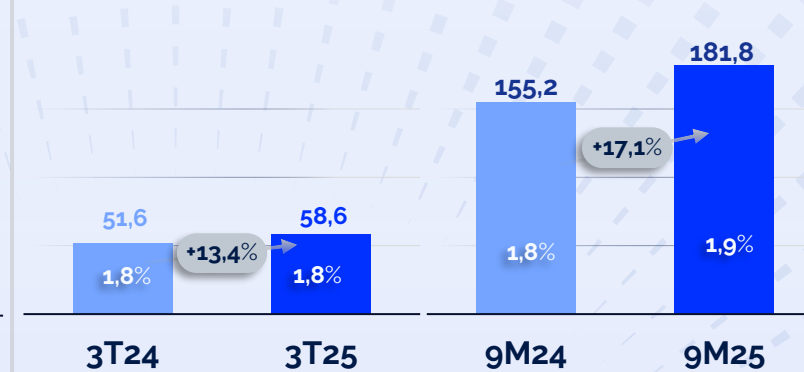


¹ Receita líquida 3t25: Ajuste de efeitos cambiais, conforme Earnings Release

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



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



Destaques 3t25



Crescimento da Receita Líquida, com destaque para a forte performance do B2B do Brasil.



Aumento do G&A abaixo da inflação, **reduzindo a razão sobre a receita líquida em 2,6 p.p. no 9M25 vs. 9M24**, atingindo 49,7%.



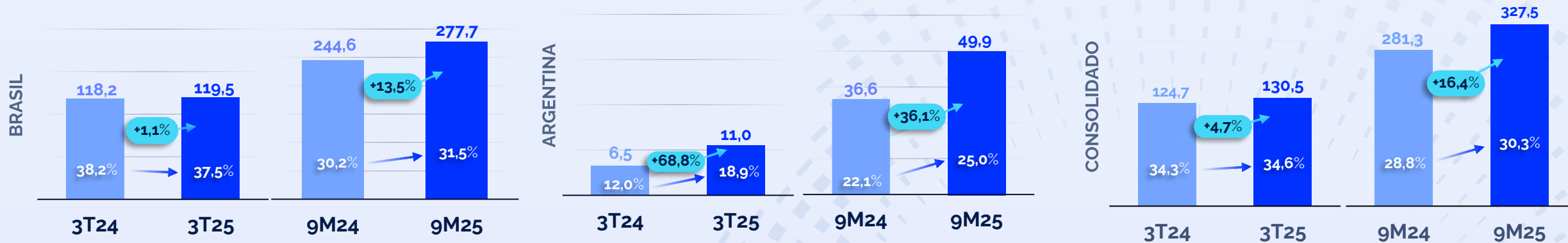
Estabilização nas despesas de vendas no Brasil, **em relação a evolução das Reservas Confirmadas entre os períodos**.



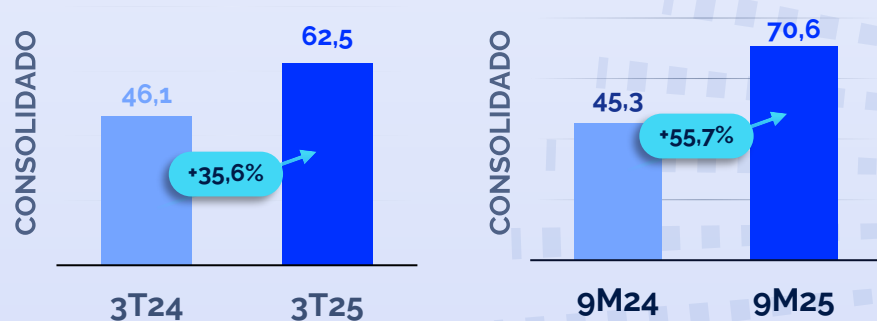
Consolidado

Crescimento do EBITDA¹ e Lucro Ajustado² no **9M25**

EBITDA¹ e Mg. EBITDA¹ (R\$MM)



Lucro Líquido Ajustado
(R\$MM)



Crescimento de 4,7% do EBITDA¹ (YoY), com crescimento de 0,4 p.p de margem. (34,3% para 34,6%)



Lucro Líquido Ajustado² de R\$ 62,5MM no 3T25.

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;

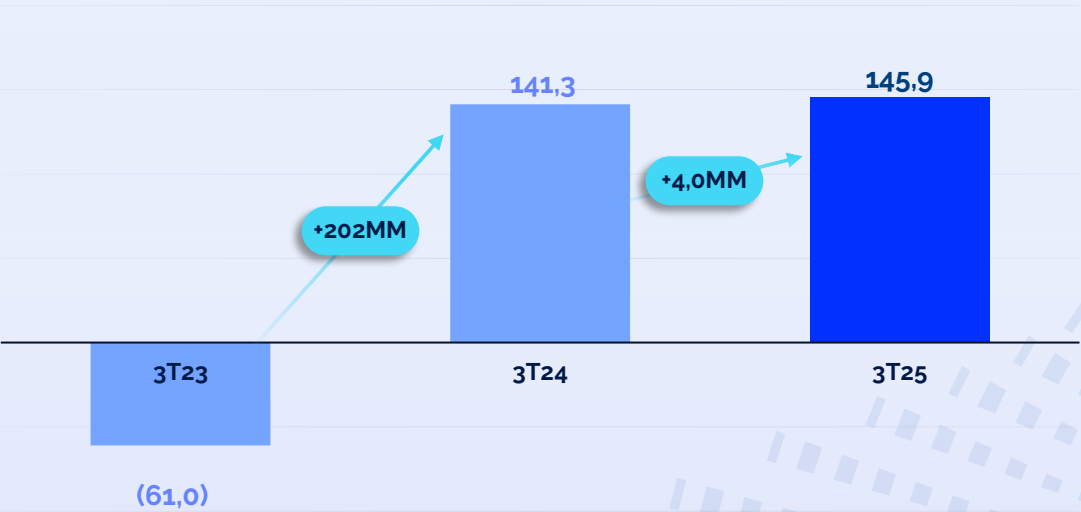


Estrutura de Capital

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, **pelo segundo trimestre consecutivo, geração de caixa operacional acima de R\$130 milhões**



Redução na Dívida Líquida em R\$198MM vs. 2T25. Influenciado pelo pré-pagamento de debêntures e forte geração de caixa no período.

Endividamento Geral R\$MM	3T25	2T25	▲ R\$
Dívida Bruta	(384,6)	(650,8)	266,2
Caixa, Equivalentes e Outros ¹	185,9	254,6	(68,7)
Dívida Líquida	(198,6)	(396,2)	197,6
Alavancagem (x EBITDA ¹ LTM)	(0,5x)	(0,9x)	0,5 x
Receíveis não Antecipados	422,9	466,6	(43,7)
Antecipação de Recebíveis	(1.120,4)	(1.051,6)	(68,8)
Dívida Líquida + Saldos Recebíveis	(896,1)	(981,2)	85,1
Endividamento Geral (x EBITDA ¹ LTM)	(2,0 x)	(2,3 x)	0,2 x

¹ Considera valor patrimonial de Ações em Tesouraria



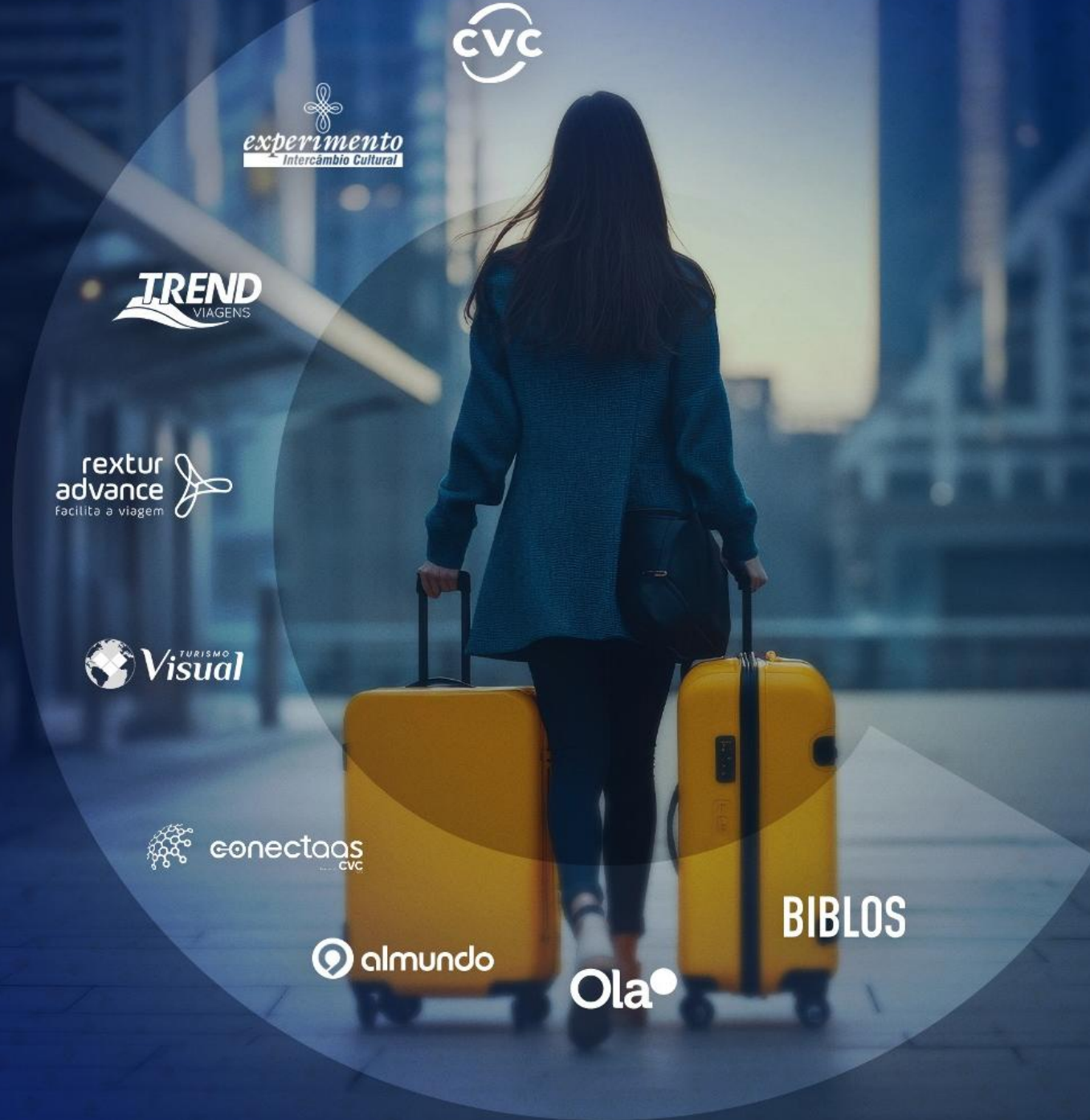
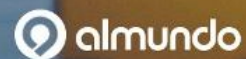
Q&A





Result Presentation

3Q25 e 9M25





Disclaimer

Some of the statements contained herein are based on the Company's current assumptions and outlook, **which may result in material variations in future results**, performance, and events. These expectations include future outcomes that may be shaped by historical results and investments.

Actual results, performance, and events may differ significantly from those expressed or implied in these statements due to a range of factors, such as general and economic conditions in Brazil and other countries; interest and exchange rate levels; future renegotiations or early repayments of foreign currency obligations or credits; changes in laws and regulations; and overall competitive dynamics on a global, regional, or national level.



Financial and Operational Highlights – 3Q25 e 9M25



Growth



42 new stores opened in the quarter, reaching **1,597 stores in operation**, the highest level in our history;

- **31** Brazil new franchises, **1.416 operating stores**;
- **11** Argentina new franchises, **181 operating stores**;

Confirmed Bookings: +R\$568 million (+15%) YoY;

- **Brazil: +14%** vs. 3Q24, successful execution of the B2B expansion plan;
- **Argentina: +19%** vs. 3Q24, driven by the gradual recovery of the economy;

Net Revenue: +4% no 3Q25 vs. 3Q24 (+R\$13MM);

- **Brasil: +3%** reflecting the strong performance of B2B bookings (+27%);
Argentina: +7% Impact of the sales mix that increased Ola's share;

Profitability



EBITDA¹ of R\$131MM (+4.7% 3Q25 vs.3Q24);

34.6% EBITDA¹ Margin, **+0.4p.p.** vs. 3Q24;

Adjusted Net Income² of 62.5MM (+35.6% vs. 3Q24);

Capital Structure



Operating Cash Flow of **R\$146MM** in 3Q25 (+**R\$5MM** vs. 3Q24);

Reduction of Net Debt by R\$198MM vs. 2Q25,

Leverage of 0.5X EBITDA-A¹ below the average of the IBOV index companies;



conectaas
CVC



BIBLOS



¹ Adjusted EBITDA: reconciliation available on the Company's Investor Relations website, in its Earnings Release;

² Adjusted Net Income: adjustments to the reported accounting loss. Reconciliation available on the Company's Investor Relations website, in its Earnings Release;



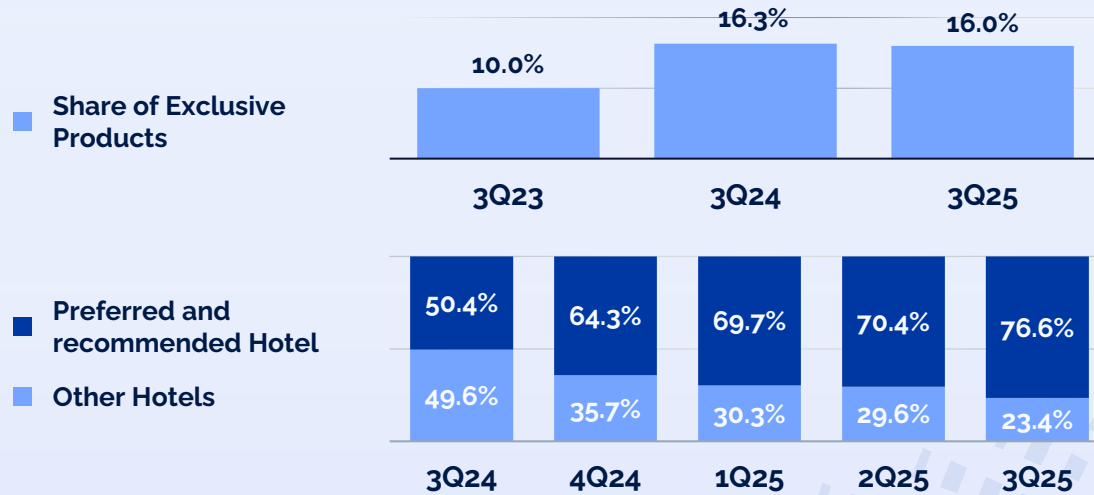
Highlights & Strategic Pillars



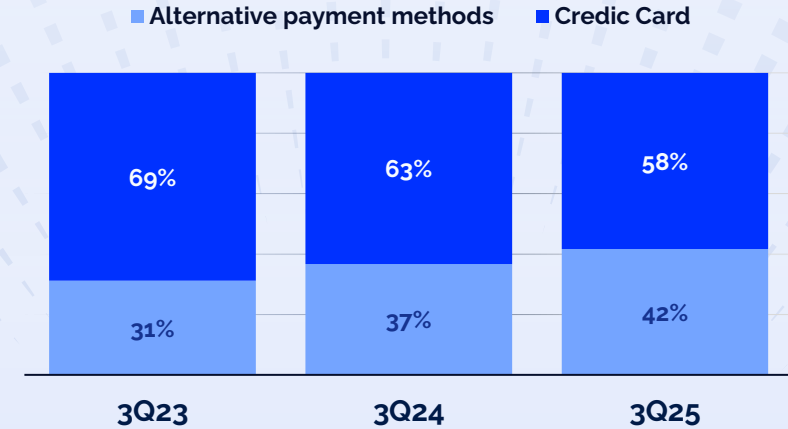


Strategic Pillars - B2C | Brazil

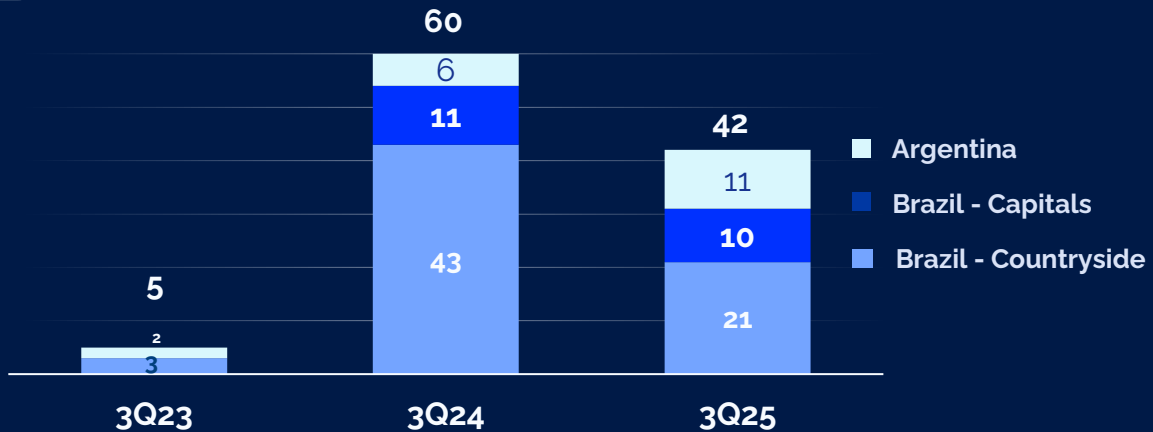
1 Exclusive Products



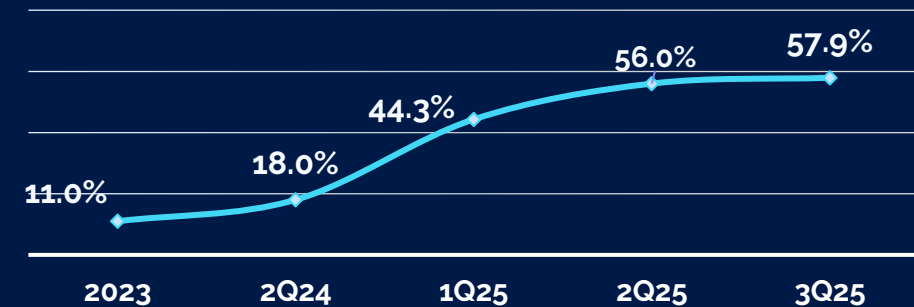
2 Alternative Payment Methods



3 Stores Opening – CVC Lazer



4 Share of Phygital Sales – B2C





Conectaas | New business unit of CVC Corp



Value Proposition



- Distributor of inventory negotiated by CVC** for global travel players (agencies, tour operators, distributors, and OTAs);
- Highly scalable technology (API – Plug & Play) with low Opex and Capex requirements;**
- Profitable business model with no need for working capital.**

Implemented Product



Hospitality +8.000 Negotiated Agreements



Product Roadmap



Cars



Flights



Packages



Tickets



Transfers



Travel Insurance

Strategic Partnership



Relevant Partnerships

TRAVELGATEX

TRAVELPORT

ATLANTICA
HOSPITALITY
INTERNATIONAL

nacionalinn
HOTELS E CENTROS DE CONVENÇÕES

SLAVIERO
hotéis

nemo

cangooroo

Marriott
INTERNATIONAL

INTERCITY
HOTELS

IHG
InterContinental Hotels Group

juniper
TRAVEL TECHNOLOGY

travel
COMPOSITOR

Hilton

ALL
ACCOR

Vila Galé
HOTELS

Confirmed Bookings



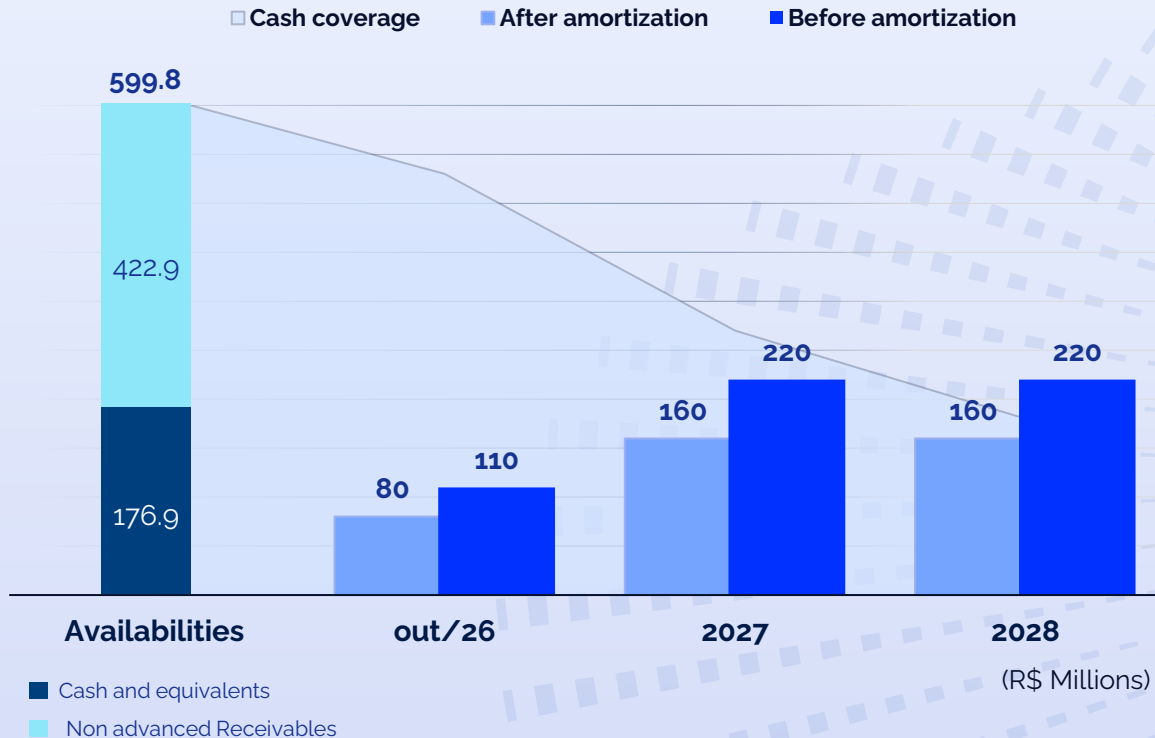


Capital Structure

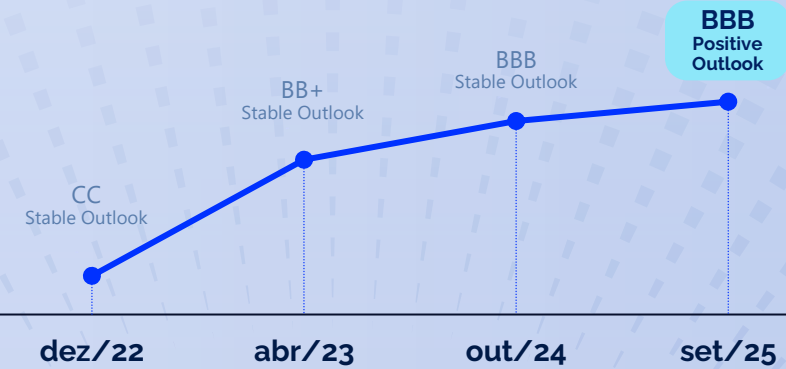
“Expectation of a gradual improvement in CVC’s debt profile and conditions, greater access to funding sources, and continued strengthening of profitability and capital structure”

Fitch Ratings – Informal translation

Principal Amortization Schedule for Debentures



Rating Evolution¹



¹ Reflects ratings from multiple agencies over time;

FitchRatings

Fitch Afirma Rating da CVC em ‘BBB(bra)’; Perspectiva Revisada para Positiva

Brazil Mon 29 Sep, 2025 - 16:25 ET
Rio de Janeiro - 29 Sep 2025:

A Fitch Ratings afirmou, hoje, o Rating Nacional de Longo Prazo da CVC Brasil Operadora e Agência de Viagens S.A. (CVC) em ‘BBB(bra)’. Ao mesmo tempo, a agência revisou a Perspectiva do rating para Positiva, de Estável.

Source: <https://www.fitchratings.com>



Financial Results 3Q25



CVC Shopping
Bourbon Ipiranga - RS



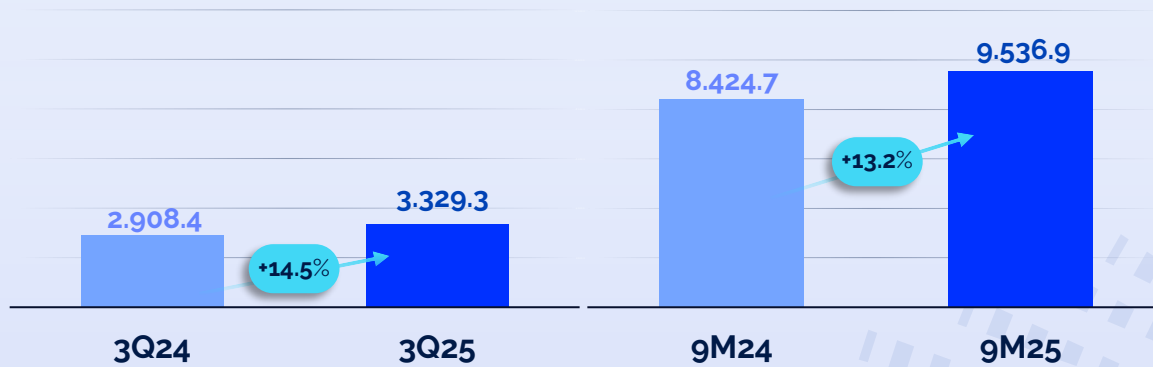
Brazil

Growth in Confirmed Bookings,
reflecting expansion and new clients

CVC
corp



Confirmed Bookings (million of R\$)



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



¹ Net Revenue 3Q25: Exchange rate adjustments, as Earnings Release

3Q25 Highlights



Expansion with **new clients in Europe and Asia**, through **Rextur Advance** and the **Conectaas** platform.



Opening of **31 new stores** in the quarter, with **69% located outside capitals**, totaling **1,416 active stores**.



Highlight on **Confirmed B2B Bookings** growing **+27% YoY**, with higher sales to global clients.



Launch of the **Conectaas** platform, a significant step in the **Growth and Innovation** pillar.

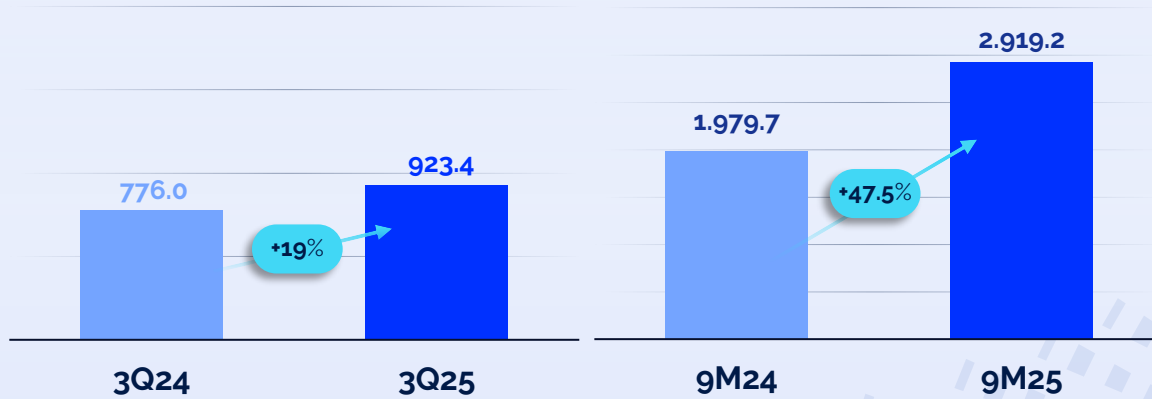


Argentina

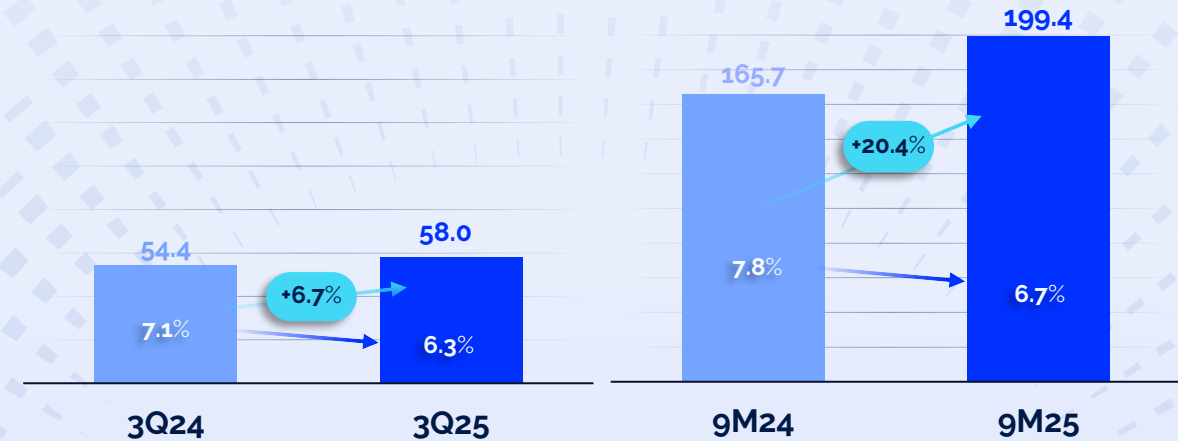
Operational improvements and strategy reinforcement benefit from Argentina's economic recovery



Confirmed Bookings (million of R\$)



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



3Q25 Highlights



Strategic positioning in the economic recovery with focus on blocking seats on key routes such as Maceió, Rio de Janeiro and Pernambuco.



With the recovery, **EBITDA Margin reached 19%, totaling R\$11MM in 3Q25.**



11 new franchises in 3Q25 totaling **181 active store**, the highest level ever.



3Q25 Take Rate impacted by **higher B2B share** in Argentina sales.

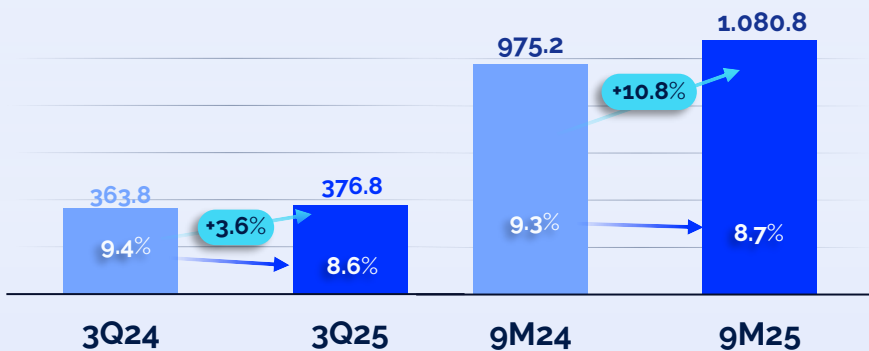


Consolidated Net Revenue and expenses

Increase in Net Revenue, cost and expense reduction

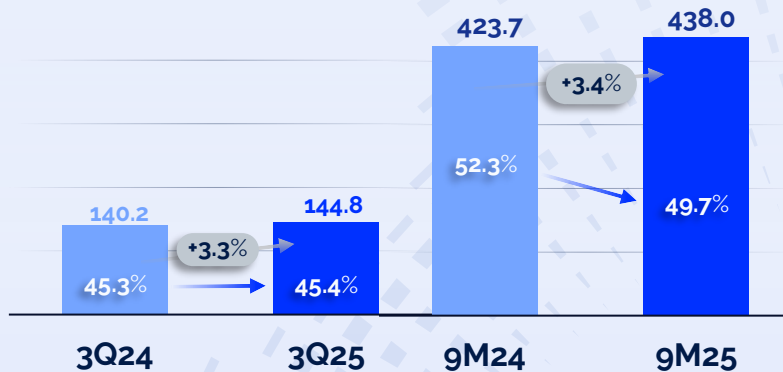


Net Revenue¹ (million of R\$) and Take Rate (%)

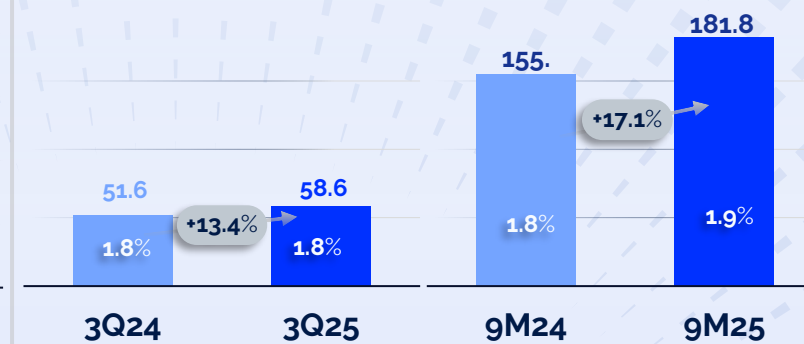


¹ Net Revenue 3Q25: Exchange rate adjustments, as Earnings Release

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



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



3Q25 Highlights



Growth in Net Revenue, driven by strong B2B performance in Brazil.



G&A increase below inflation, **reducing the ratio over net revenue by 2.6 p.p. in 9M25 vs. 9M24**, reaching 49.7%.

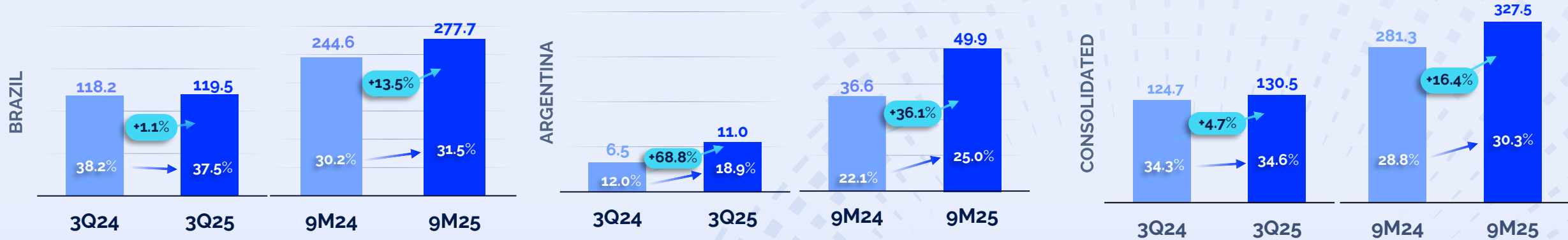


Flat levels of sales expenses in Brazil, aligned with **the evolution of Confirmed Bookings** between periods.

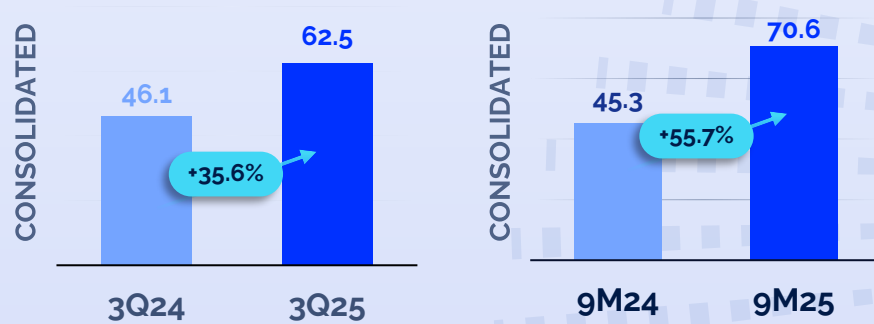


Consolidated EBITDA¹ Growth and Adjusted Net Income² in 9M25

EBITDA¹ and EBITDA¹ Margin (million of R\$)



Adjusted Net Income (million of R\$)



EBITDA¹ growth of 4.7% YoY, with a 0.4 p.p. increase in margin (from 34.3% to 34.6%).



Adjusted Net Income² of R\$62.5 million in 3Q25.

¹ Adjusted EBITDA according to the Earnings Release;

² Adjusted Net Income reflects adjustments to the accounting loss recognized. The reconciliation is available on the Company's Investor Relations website, in its Earnings Release.

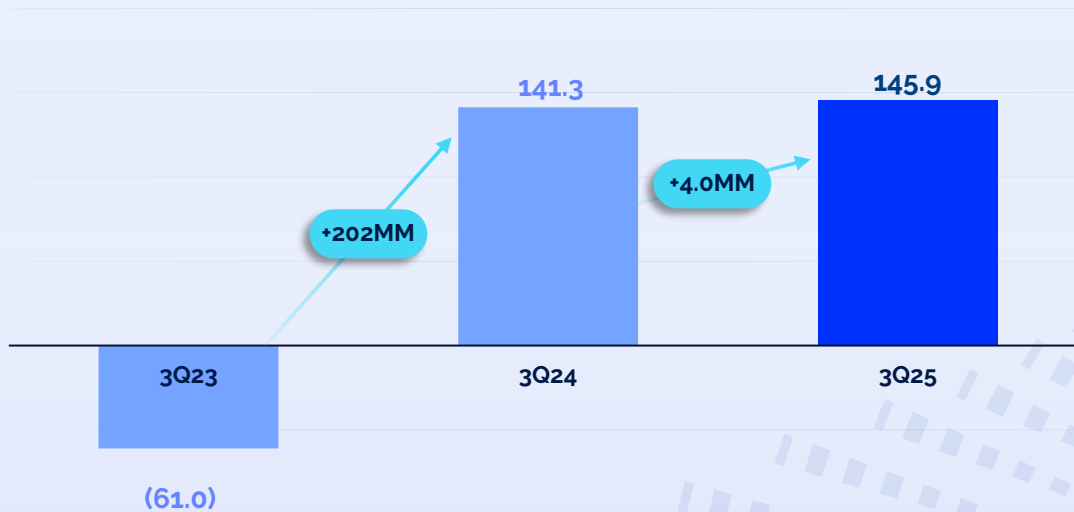


Capital Structure

Operational improvement and working capital management lead to **significant progress in the capital structure.**



Operating Cash Flow Generation (Consumption) million of R\$



Working capital management improvements sustained operating cash generation above R\$130 million for the second consecutive quarter.



Net Debt decreased by R\$198 million vs. 2Q25, driven by the prepayment of debentures and strong cash generation during the period.

Overall Debt million of R\$

	3Q25	2Q25	▲ R\$
 Gross Debt	(384.6)	(650.8)	266.2
 Cash & Equivalents e Others¹	185.9	254.6	(68.7)
 Net Debt	(198.6)	(396.2)	197.6
 Leverage (x EBITDA¹ LTM)	(0.5x)	(0.9x)	0.5 x
 Non-advanced receivables	422.9	466.6	(43.7)
 Advanced receivables	(1120.4)	(1051.6)	(68.8)
 Net Debt + Receivables net position	(896.1)	(981.2)	85.1
 Overall indebtedness (x EBITDA¹ LTM)	(2.0 x)	(2.3 x)	0.2 x

¹ Includes the book value of buyback Shares



Q&A

