



Divulgação de Resultados

2T26



Destaques Financeiros e Operacionais

Reservas Confirmadas de R\$4,1 bilhões no 2T26;

+4,1%² vs. 2T25 em bases comparáveis (sem efeito de conflitos e em moeda constante; +0,2% reportado), mesmo com o choque tarifário no aéreo;

Brasil +4,1% (+5,0% em bases comparáveis);

Argentina -13,0% (+0,3% em moeda constante);

EBITDA-A Brasil de R\$82,6MM (+4,7% vs. 2T25)

EBITDA-A Consolidado de R\$84,9MM (-8% vs. 2T25), com uma menor diluição de custos na Argentina, diante dos impactos macroeconômicos;

Brasil - Margem de 30,6% (+2,6 p.p. vs. 2T25);

Consolidado - Margem de 26,6% (-0,4 p.p. vs. 2T25);

Geração de caixa operacional de R\$60 milhões no 2T26;

No 2T26, a Companhia gerou R\$60,2 milhões de caixa operacional e R\$30,3 milhões de fluxo de caixa livre, encerrando o trimestre com R\$175,8 milhões em caixa (+R\$8,4 milhões vs. 1T26);

R\$ Milhões	2T26	2T25	Δ (R\$)	Δ (%)	1S26	1S25	Δ (R\$)	Δ (%)
Reservas Confirmadas	4.092,0	4.083,6	8,4	0,2%	8.369,2	8.203,5	165,7	2,0%
Reservas Consumidas	3.918,4	3.828,8	89,6	2,3%	8.308,4	7.986,4	322,0	4,0%
Receita Líquida ¹	319,5	341,8	(22,4)	-6,5%	684,6	704,0	(19,5)	-2,8%
Take Rate%	8,2%	8,9%	(0,8 p.p.)		8,2%	8,8%	(0,6 p.p.)	
EBITDA ¹ Ajustado	84,9	92,3	(7,4)	-8,1%	178,6	197,0	(18,4)	-9,3%
MG. EBITDA Ajustado%	26,6%	27,0%	(0,4 p.p.)		26,1%	28,0%	(1,9 p.p.)	
Lucro Líquido Ajustado ²	(51,3)	(15,9)	(35,4)	n/a	(114,4)	8,1	(122,4)	n/a

¹ Os resultados apresentados neste documento consideram uma reclassificação entre linhas de efeitos cambiais; a reconciliação com as informações contábeis pode ser encontrada no anexo 2.

² Os detalhes das reclassificações que compõem o Lucro Líquido Ajustado estão disponíveis nos anexos 2 e 3. As Reservas Confirmadas consideram ajustes em bases por conta dos conflitos no Oriente Médio.

Teleconferência de Resultados 2T26

13 de agosto de 2026

10h00 (BRT)/09h00 (EDT)

Teleconferência [clique aqui](#)

Relações com Investidores

<https://www.cvccorp.com.br/ri>

Felipe Gomes

Rodrigo Táboas

Tiago Nishimura

As informações operacionais e financeiras a seguir, exceto quando indicado ao contrário, são apresentadas em milhões de reais nominais, elaboradas de acordo com as normas contábeis brasileiras e os pronunciamentos emitidos pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis ("CPC") e aprovados pela Comissão de Valores Mobiliários ("CVM") e devem ser lidas em conjunto com as demonstrações financeiras e notas explicativas do período encerrado em 30 de junho de 2026.

2

CVC

experimenta

TREND

rentur advance

Visual

econnectas

Ola

almundo

BIBLOS

Sumário

Mensagem da Administração	4
Reservas Confirmadas e Reservas Consumidas	5
Receita Líquida e Take Rate	8
Despesas Operacionais	9
Despesas de Vendas	10
EBITDA	11
Resultado Financeiro	12
Depreciação e Amortização	13
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	13
Fluxo de Caixa Gerencial	14
Endividamento Geral	15

ANEXOS

Anexo 1: Balanço Patrimonial	16
Anexo 2: Reconciliação - Demonstrações Financeiras	17
Anexo 3: Demonstração de Resultados	18
Anexo 4: Fluxo de Caixa - Método Indireto (Reconciliação DFP)	19
Anexo 5: Fluxo de Caixa - Método Indireto	20
Anexo 6: Representatividade dos meios de pagamento - CVC Lazer	21
Anexo 7: Evolução da rede de lojas	21

Mensagem da Administração

Apresentamos os resultados operacionais e financeiros da CVC Corp referentes ao **2T26**, trimestre marcado pelo aumento de custos no transporte aéreo, relacionado aos efeitos indiretos dos conflitos geopolíticos no Oriente Médio. Por sua vez, a Companhia passou por uma profunda revisão estrutural de custos, despesas e de organização.

Em 06 de agosto, a Companhia recebeu o pedido de renúncia do Sr. Fernando Cinelli ao cargo de membro do Conselho de Administração da CVC Corp. A Companhia esclarece que o cargo em questão permanecerá vago até que seja oportunamente nomeado o respectivo substituto.

O trimestre concentrou a fase mais aguda do choque setorial: diante dos aumentos do preço do combustível de aviação, as passagens aéreas registraram alta anual de 52,4%, conforme IPCA de junho. Ainda, de acordo com a ANAC, pela primeira vez desde 2024, o número de passageiros em voos nacionais sofreu uma retração na comparação anual.

Diante de tal cenário, em maio, a Companhia promoveu uma simplificação organizacional: iniciada com a revisão de todas as estruturas corporativas, resultando na **extinção de três vice-presidências** e no estreitamento das camadas hierárquicas (*Span of Control*), aproximando a alta administração e a operação.

No mesmo período, **revisamos a base de despesas**, com importantes **mudanças nos planejamentos de Marketing e de Tecnologia**. Adicionalmente, o reforço da Gestão Matricial de Despesas (GMD) no Brasil e sua implementação na Argentina, sustentaram uma ampla revisão em todos os contratos com fornecedores administrativos.

As estimativas da Administração indicam um potencial de **redução de custos de mais de R\$80 milhões ainda em 2026**, sem considerar os custos rescisórios. Tais estimativas podem sofrer oscilações por conta de eventos extraordinários e fora do controle da Companhia.

Também, destacamos que o **aniversário de 54 anos da CVC**, em 28 de maio, registrou o maior volume de vendas em um único dia de 2026. Em junho, lançamos a campanha da **Copa do Mundo de 2026**, conectada às férias de julho, e ampliamos nossa atuação no segmento de luxo com a estreia da **Visual Turismo Prime**. Por fim, recebemos o reconhecimento do Datafolha, como melhor agência on-line e melhor marca de Turismo em 2026.

As **Reservas Confirmadas** somaram R\$4,1 bilhões no trimestre **(+0,2% vs. 2T25; +4,1% em bases comparáveis¹)**.

No Brasil, crescimento de 5% em bases comparáveis, destacando o desempenho da **Rextur Advance** que, **expandindo seu Market Share, se consolida como o maior player do setor**; Na Argentina, o volume ficou estável, refletindo o cenário no poder de compra do passageiro devido à depreciação do Peso Argentino (ARS).

A **Receita Líquida** foi de R\$319,5 milhões (-6,5% vs. 2T25), com **Take Rate de 8,2%** (-0,8 p.p.), refletindo a maior participação do B2B no mix, bem como maior volume de vendas de cruzeiros no período, produto com Take Rate menor que a média.

As despesas já refletem a agenda de eficiência: **G&A do Brasil -10,1% vs. 2T25**, com gastos reduzidos após a reestruturação. Dessa forma, o **EBITDA Ajustado** do Brasil atingiu R\$82,6 milhões, aumentando 4,7% vs. 2T25 com margem recorde para o período de baixa temporada, atingindo 30,6% da receita líquida.

No trimestre, a **Fluxo de Caixa Operacional** foi positivo em **R\$60,2 milhões**, e o caixa encerrou junho em **R\$175,8 milhões** (+R\$8,4 milhões vs. 1T26). A **Dívida Líquida** foi de **R\$215,0 milhões**, com **alavancagem de 0,5x EBITDA LTM** (0,9x no 2T25).

Dessa forma, iniciamos o segundo semestre, **sazonalmente mais relevante para o turismo de lazer**, com a estrutura ajustada e mantendo a disciplina na gestão do capital de giro, confiantes nos fundamentos da economia brasileira e no mercado de turismo.

Agradecemos aos nossos colaboradores, franqueados, agentes e parceiros pela dedicação ao longo de um trimestre com importantes avanços estratégicos. Renovamos nosso compromisso com os pilares estratégicos: **cliente no centro, transformação digital, rentabilidade, globalização e pessoas**, orientando a Companhia na construção de um turismo cada vez mais integrado entre os canais físico e digital.

Reservas Confirmadas

R\$ Milhões	2T26	2T25	Δ (R\$)	Δ (%)	1S26	1S25	Δ (R\$)	Δ (%)
Reservas Confirmadas	4.092,0	4.083,6	8,4	0,2%	8.369,2	8.203,5	165,7	2,0%
Brasil	3.287,4	3.159,1	128,2	4,1%	6.583,1	6.207,6	375,5	6,0%
B2C	1.457,0	1.415,5	41,5	2,9%	2.972,7	2.871,1	101,6	3,5%
B2B	1.830,3	1.743,6	86,7	5,0%	3.610,4	3.336,5	273,9	8,2%
Argentina	804,6	924,5	(119,8)	-13,0%	1.786,1	1.995,9	(209,8)	-10,5%

R\$ Milhões	2T26	2T25¹	Δ (R\$)	Δ (%)	1S26	1S25¹	Δ (R\$)	Δ (%)
Reservas Confirmadas <i>(Sem efeito de conflitos e em moeda constante)</i>	4.092,0	3.932,7	159,3	4,1%	8.369,2	7.844,1	525,1	6,7%
Brasil <i>(Sem efeito de conflitos)</i>	3.287,4	3.130,3	157,1	5,0%	6.583,1	6.095,0	488,1	8,0%
B2C <i>(Sem efeito de conflito)</i>	1.457,0	1.408,9	48,2	3,4%	2.972,7	2.824,7	147,9	5,2%
B2B <i>(Sem efeito de conflito)</i>	1.830,3	1.721,4	108,9	6,3%	3.610,4	3.270,3	340,2	10,4%
Argentina <i>(Sem efeito de conflitos e em moeda constante)</i>	804,6	802,4	2,3	0,3%	1.786,1	1.749,1	37,0	2,1%

¹ desconsiderando vendas relacionadas aos destinos impactados pelos conflitos dentro dos respectivos períodos e efeitos cambiais na argentina.

As Reservas Confirmadas do 2T26 totalizaram **R\$4.092,0 milhões** (+0,2% vs. 2T25; **+4,1% em bases comparáveis¹**); no acumulado, **R\$8.369,2 milhões no 1S26** (+2,0% vs. 1S25), destacamos que:

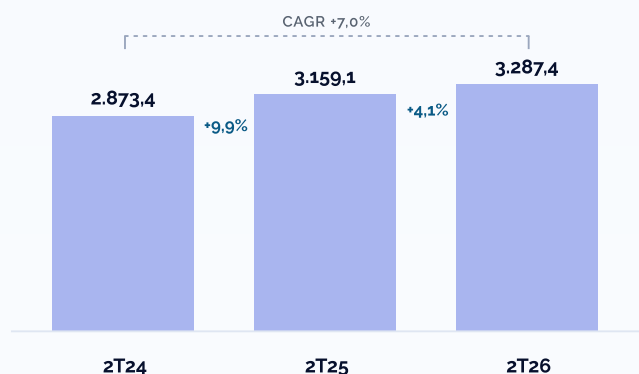


Brasil: totalizou R\$3.287,4 milhões no 2T26 (+4,1% vs. 2T25; +5,0% em bases comparáveis¹), sendo que: **B2B +6,3%¹**, impulsionado pelos avanços na participação de mercado da Rextur Advance, consolidando a marca como a maior Consolidadora aérea do país, também, as vendas da Visual Turismo e do Conectaas seguem avançando conforme o planejado, mesmo com os impactos de preços mais elevados; **B2C +3,4%¹**, apoiado na campanha dos 54 anos, que registrou o maior volume de vendas em um único dia de 2026.

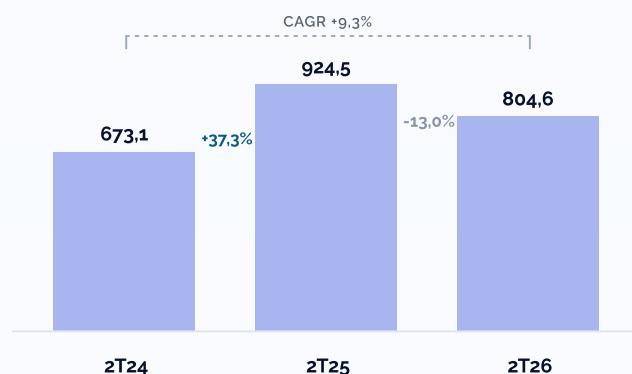


Argentina: totalizou R\$804,6 milhões no 2T26 (-13,0% vs. 2T25; +0,3% em moeda constante¹). O desempenho refletiu, principalmente, a depreciação do peso argentino no período que desacelerou a recomposição da renda local. Também, observamos elevada pressão sobre os preços de serviços turísticos no componente da Inflação Nacional de Pacotes Turísticos, que apresentou a maior alta de preço da série sem efeito sazonal.

Reservas Confirmadas **Brasil** (R\$ Milhões)



Reservas Confirmadas **Argentina** (R\$ Milhões)



Destaques Operacionais

Rede de Lojas – Brasil & Argentina:



No Brasil, encerramos o trimestre com **1.443 lojas ativas**, preservando a capilaridade da rede física e sua relevância no modelo omnicanal. No 2T26, a Companhia manteve a agenda de **qualificação do portfólio e de produtividade da base existente**, com **8 aberturas e 20 fechamentos**. Ressaltamos que **a rede segue entre as 10 maiores franquias do país** (ranking ABF), com o Selo de Excelência em **Franchising 2026**.

CVC Lazer e Experimento	2T26	1S26	2025
Início do Período	1.455	1.467	1.341
Aberturas	8	11	160
Fechamento	(20)	(35)	(34)
Final do Período	1.443	1.443	1.467



Na Argentina, encerramos o trimestre com **184 lojas ativas**, após **4 aberturas e 7 fechamentos**, ajuste seletivo da rede diante da dinâmica cambial, com a presença preservada nas praças estratégicas.

Almundo	2T26	1S26	2025
Início do Período	187	179	151
Aberturas	4	13	36
Fechamento	(7)	(8)	(8)
Final do Período	184	184	179

No total, a CVC Corp encerrou o 2T26 com **1.627 lojas em operação**, mantendo a presença comercial em seus mercados de atuação.



Reservas Consumidas

R\$ Milhões	2T26	2T25	Δ (R\$)	Δ (%)	1S26	1S25	Δ (R\$)	Δ (%)
Reservas Consumidas	3.918,4	3.828,8	89,6	2,3%	8.308,4	7.986,4	322,0	4,0%
Brasil	3.125,5	2.915,7	209,8	7,2%	6.473,8	5.927,2	546,6	9,2%
B2C	1.279,1	1.197,5	81,6	6,8%	2.814,0	2.612,6	201,4	7,7%
B2B	1.846,4	1.718,2	128,2	7,5%	3.659,8	3.314,6	345,2	10,4%
Argentina	792,9	913,0	(120,1)	-13,2%	1.834,6	2.059,2	(224,6)	-10,9%

R\$ Milhões	2T26	2T25 ¹	Δ (R\$)	Δ (%)	1S26	1S25 ¹	Δ (R\$)	Δ (%)
Reservas Consumidas <i>(Sem efeito de conflitos e em moeda constante)</i>	3.918,4	3.678,8	239,6	6,5%	8.308,4	7.647,3	661,1	8,6%
Brasil <i>(Sem efeito de conflitos)</i>	3.125,5	2.886,9	238,6	8,3%	6.473,8	5.851,2	622,6	10,6%
B2C <i>(Sem efeito de conflito)</i>	1.279,1	1.190,7	88,4	7,4%	2.814,0	2.601,8	212,2	8,2%
B2B <i>(Sem efeito de conflito)</i>	1.846,4	1.696,2	150,2	8,9%	3.659,8	3.249,4	410,4	12,6%
Argentina <i>(Sem efeito de conflitos e em moeda constante)</i>	792,9	791,9	1,0	0,1%	1.834,6	1.796,1	38,5	2,1%

¹ desconsiderando destinos impactados pelos conflitos dentro dos respectivos períodos

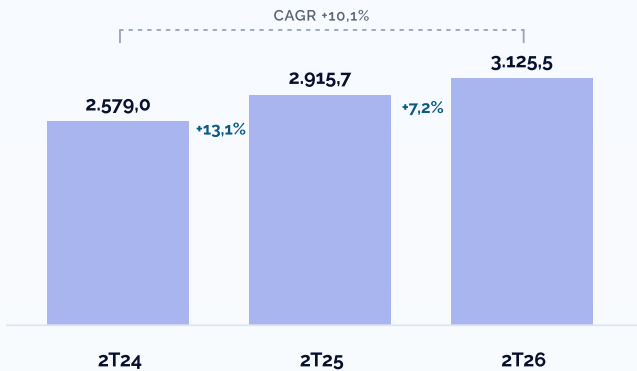


No Brasil, as Reservas Consumidas atingiram R\$3.125,5 milhões no 2T26 (+7,2% vs. 2T25), refletindo os efeitos da conversão das reservas em embarques. No **B2C +6,8%**, crescimento superior ao das Confirmadas explicado pelo maior volume de vendas de Cruzeiros Marítimos, cujo Consumo é reconhecido no momento da venda do produto. No **B2B +7,5%**, o crescimento é naturalmente maior dado o menor prazo entre a compra e o embarque.

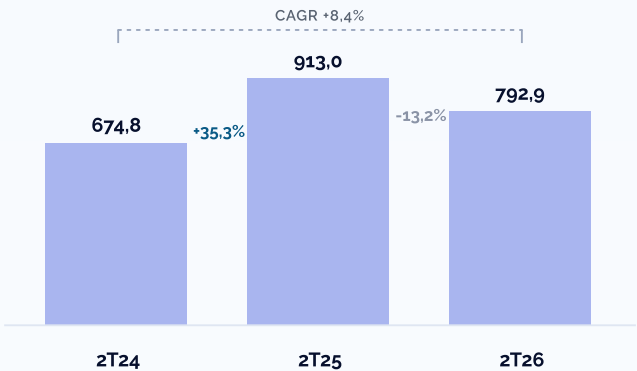


As Reservas Consumidas da Argentina totalizaram R\$792,9 milhões no 2T26 (-13,2% vs. 2T25; +0,1% em moeda constante¹), em linha com a retração das Reservas Confirmadas do país (-13,0%), dado o prazo reduzido entre a compra e o embarque na região.

Reservas Consumidas **Brasil** (R\$ Milhões)



Reservas Consumidas **Argentina** (R\$ Milhões)



² histórico impactado pela reclassificação de operações multimarcas entre B2C e B2B; para maiores detalhes, vide Anexo 2.

Receita Líquida e Take Rate

R\$ Milhões	2T26	2T25	Δ (R\$)	Δ (%)	1S26	1S25	Δ (R\$)	Δ (%)
Receita líquida	319,5	341,8	(22,4)	-6,5%	684,6	704,0	(19,5)	-2,8%
Brasil	269,7	281,4	(11,7)	-4,2%	568,0	562,6	5,3	0,9%
B2C	150,8	165,4	(14,7)	-8,9%	325,3	345,9	(20,6)	-5,9%
B2B	119,0	116,0	3,0	2,5%	242,7	216,8	25,9	11,9%
Argentina	49,7	60,4	(10,7)	-17,6%	116,6	141,4	(24,8)	-17,5%
Take Rate	8,2%	8,9%	(0,8 p.p.)		8,2%	8,8%	(0,6 p.p.)	
Brasil	8,6%	9,7%	(1,0 p.p.)		8,8%	9,5%	(0,7 p.p.)	
B2C	11,8%	13,8%	(2,0 p.p.)		11,6%	13,2%	(1,7 p.p.)	
B2B	6,4%	6,8%	(0,3 p.p.)		6,6%	6,5%	0,1 p.p.	
Argentina	6,3%	6,6%	(0,3 p.p.)		6,4%	6,9%	(0,5 p.p.)	

R\$ Milhões	2T26	2T25 ¹	Δ (R\$)	Δ (%)	1S26	1S25 ¹	Δ (R\$)	Δ (%)
Receita líquida (Sem efeito de conflitos e em moeda constante)	319,5	331,6	(12,1)	-3,6%	684,6	672,4	12,2	1,8%
Brasil (Sem efeito de conflitos)	269,7	279,5	(9,8)	-3,5%	568,0	557,6	10,3	1,9%
B2C (Sem efeito de conflito)	150,8	164,4	(13,6)	-8,3%	325,3	344,3	(19,0)	-5,5%
B2B (Sem efeito de conflito)	119,0	115,2	3,8	3,3%	242,7	213,3	29,3	13,7%
Argentina (Sem efeito de conflitos e em moeda constante)	49,7	52,0	(2,3)	-4,4%	116,6	114,8	1,8	1,6%

¹ desconsiderando destinos impactados pelos conflitos dentro dos respectivos períodos

A Receita Líquida do 2T26 atingiu R\$319,5 milhões (-6,5% vs. 2T25; -3,6% em bases comparáveis¹), com Take Rate de 8,2% (-0,8 p.p.); no 1S26, R\$684,6 milhões (-2,8% vs. 1S25), com Take Rate de 8,2% (-0,6 p.p.), considerando que:

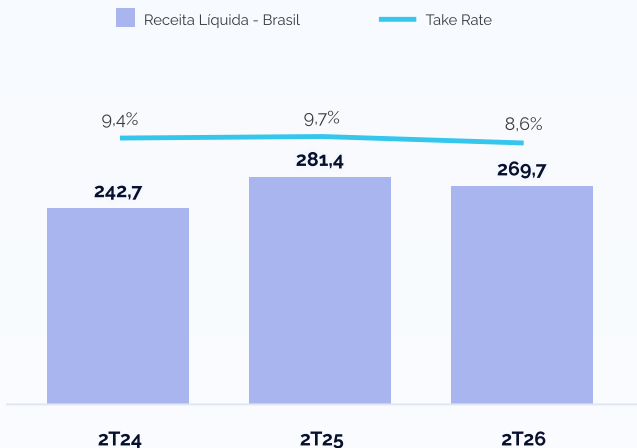


No Brasil, a Receita Líquida foi de R\$269,7 milhões (-4,2% vs. 2T25), com Take Rate de 8,6% (-1,0 p.p.); o B2C recuou 8,9%, pressionado pelos preços majorados no setor aéreo e pela maior participação de produtos com Take Rate menor que a média (Cruzeiros Marítimos) e o B2B cresceu 2,5% na mesma comparação, por conta do ganho de participação do Aéreo pressionando o Take Rate do segmento;



Na Argentina, a Receita Líquida somou R\$49,7 milhões (-17,6% vs. 2T25; ou -4,4% em moeda constante¹) e Take Rate de 6,3% (-0,3 p.p.), refletindo a composição do mix de vendas locais.

Receita Líquida Brasil (R\$ Milhões)



Receita Líquida Argentina (R\$ Milhões)



² histórico impactado pela reclassificação de operações multimarcas entre B2C e B2B; para maiores detalhes, vide Anexo 2.

Despesas Operacionais

R\$ Milhões	2T26	2T25	Δ (R\$)	Δ (%)	1S26	1S25	Δ (R\$)	Δ (%)
Gerais e Administrativas - Brasil	(133,4)	(148,5)	15,1	-10,1%	(284,4)	(293,2)	8,8	-3,0%
Gerais e Administrativas - Argentina	(45,2)	(43,9)	(1,3)	2,9%	(88,6)	(89,5)	0,8	-0,9%
Despesas De Vendas - Brasil	(71,1)	(70,5)	(0,5)	0,8%	(147,1)	(123,2)	(23,8)	19,3%
Despesas De Vendas - Argentina	(9,5)	(10,3)	0,9	-8,5%	(18,8)	(21,4)	2,6	-12,0%
Outras Receitas/Despesas	0,4	18,4	(18,0)	-97,6%	(2,5)	10,4	(12,9)	-123,8%
(=) Despesas Totais	(258,7)	(254,8)	(3,9)	1,5%	(541,4)	(516,8)	(24,6)	4,8%
(-) Itens não Recorrentes	24,1	5,3			35,4	9,8		
(=) Despesas Recorrentes	(234,6)	(249,5)	14,9	-6,0%	(506,0)	(507,0)	1,0	-0,2%



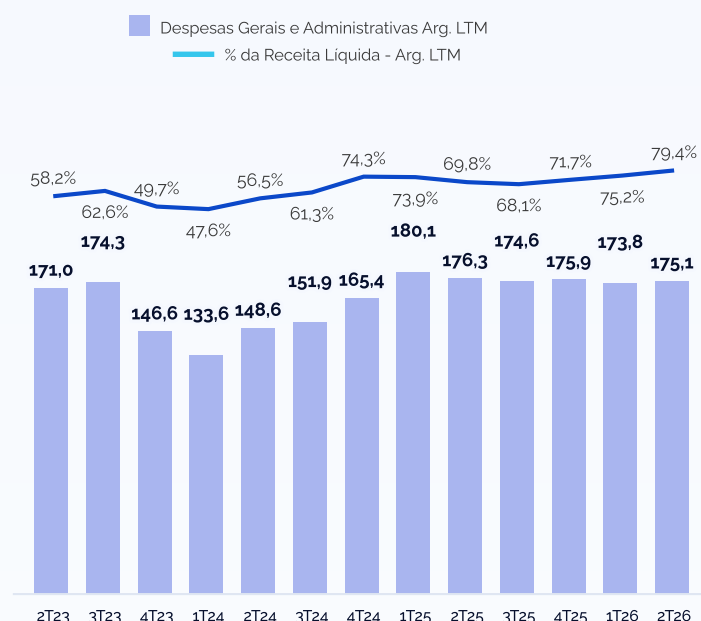
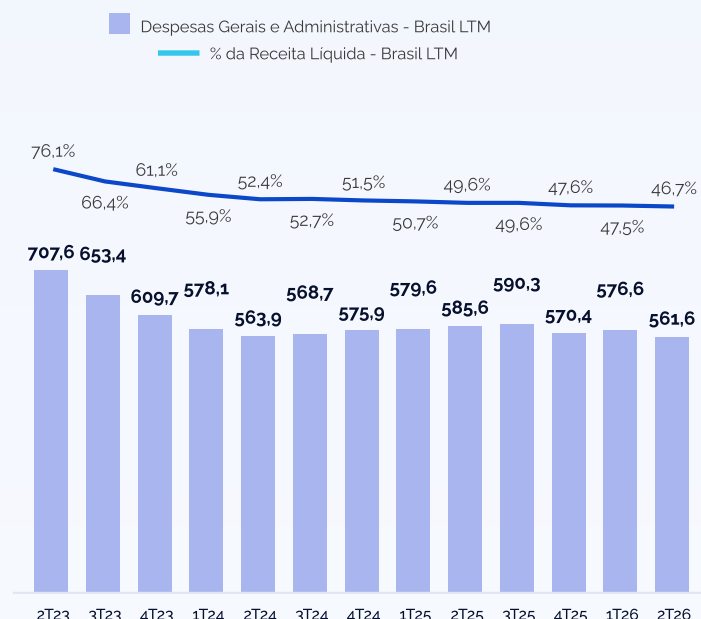
As Despesas Gerais e Administrativas do Brasil tiveram **uma redução anual de 10,1%**, reflexo dos primeiros efeitos da **revisão dos Contratos de Tecnologia** e de outros fornecedores administrativos, com a implementação da Gestão Matricial de Despesas (GMD). Ainda, a rubrica foi impactada por custos rescisórios (Não Recorrentes), desconsiderando esses efeitos a **retração teria sido de 21% vs. 2T25**.



Na Argentina, as **Despesas Gerais e Administrativas totalizaram R\$45,2 milhões no 2T26** (+2,9% vs. 2T25 ou +15% em moeda constante), desconsiderando custos de reestruturação (Não Recorrentes), o crescimento seria de 2,3%.

A linha de **Outras Receitas / Despesas** apresentou uma redução de R\$18 milhões na comparação anual, efeito da concentração de créditos relativos a renegociações contratuais com fornecedores em 2025 *(para maiores detalhes, recomendamos a leitura da divulgação de resultados do 2T25)*.

Os **Itens não Recorrentes** somaram R\$24,1 milhões no 2T26, considerando que: **R\$19 milhões** advém dos custos de rescisão da reestruturação e **R\$5 milhões** das despesas com contingências cíveis e tributárias.



Despesas de Vendas

R\$ Milhões	2T26	2T25	Δ (R\$)	Δ (%)	1S26	1S25	Δ (R\$)	Δ (%)
Despesas De Vendas	(80,5)	(80,9)	0,3	-0,4%	(165,9)	(144,7)	(21,3)	14,7%
como % das Reservas Confirmadas	-2,0%	-2,0%	0,0 p.p.		-2,0%	-1,8%	(0,2 p.p.)	
Brasil	(71,1)	(70,5)	(0,5)	0,8%	(147,1)	(123,2)	(23,8)	19,3%
como % das Reservas Confirmadas	-2,2%	-2,2%	0,1 p.p.		-2,2%	-2,0%	(0,2 p.p.)	
Provisão para perda - PCLD	(7,6)	(6,3)	(1,3)	20,2%	(8,8)	(2,5)	(6,2)	n/a
Marketing	(37,5)	(36,8)	(0,7)	1,9%	(82,6)	(67,2)	(15,4)	22,9%
Cartão de Crédito e Boleto	(25,9)	(27,4)	1,4	-5,3%	(55,7)	(53,5)	(2,2)	4,1%
Argentina	(9,5)	(10,3)	0,9	-8,5%	(18,8)	(21,4)	2,6	-12,0%
como % das Reservas Confirmadas	-1,2%	-1,1%	(0,1 p.p.)		-1,1%	-1,1%	0,0 p.p.	

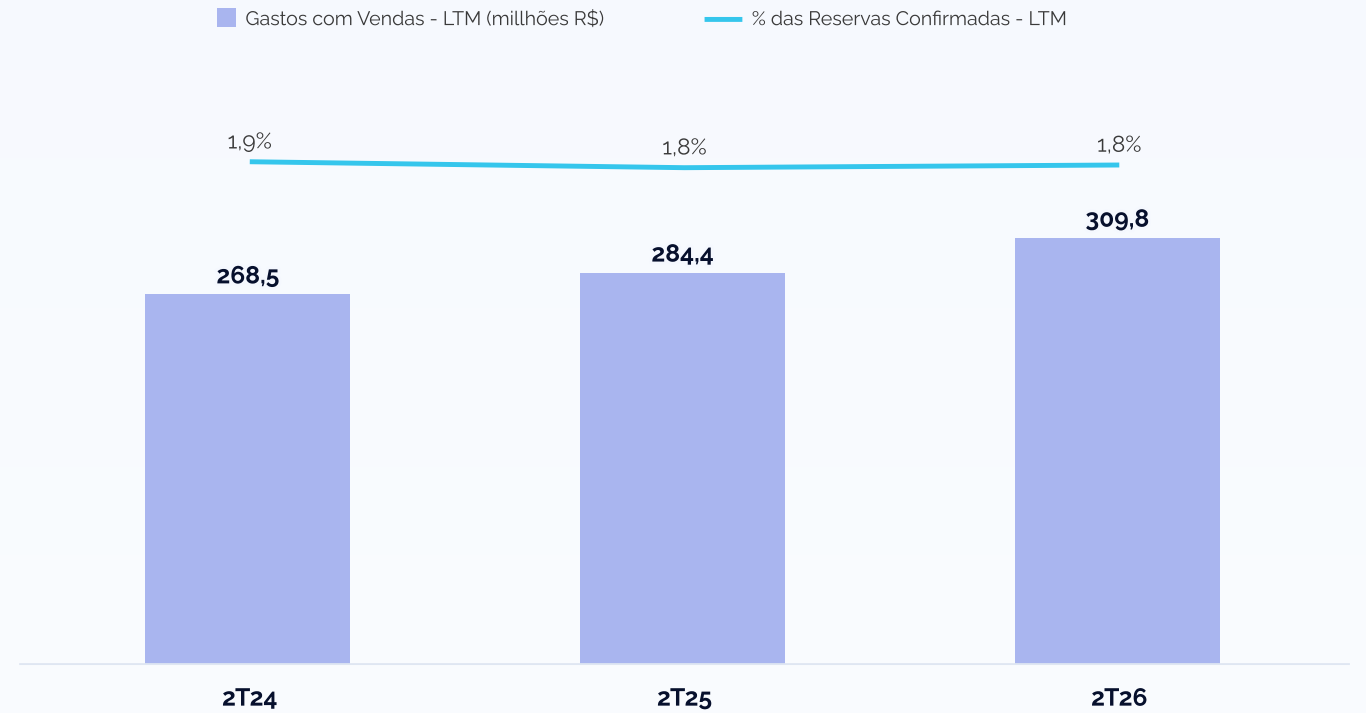
As Despesas de Vendas consolidadas totalizaram **R\$80,5 milhões no 2T26, praticamente estáveis vs. 2T25** (-0,4%), o equivalente a 2,0% das Reservas Confirmadas, mesmo patamar do 2T25. Nas despesas do Brasil:

Provisão para Perdas em Contas a Receber (PCLD): +20,2% vs. 2T25, decorre da revisão da política de provisionamento para perdas adotada pela Companhia, impactando os resultados desde julho de 2025. Ressaltamos que não foram observados aumentos nos níveis de inadimplência da carteira;

Despesas com Marketing: +1,9% vs. 2T25, o patamar das despesas vs. Reservas Confirmadas permaneceu estável na comparação anual, dado que a captura dos ganhos da revisão do plano de marca ainda foi parcial nesse trimestre. Conforme as revisões nos contratos se efetivarem, a Companhia espera capturar eficiências no seu custo de aquisição de clientes (CAC), coerente com o nível de conversão de clientes no modelo *Figital*;

Despesas com Cartão de Crédito e Boleto: -5,3% vs. 2T25; devido a renegociação da adquirência de outubro de 2025 (redução do MDR e do custo de antecipação — conforme Divulgação de Resultados do 4T25), gerando reduções nas despesas de intermediação, mesmo com o aumento do uso de Cartão de Crédito;

Por fim, na **Argentina**, as **Despesas de Vendas** recuaram 8,5% vs. 2T25, para R\$9,5 milhões, acompanhando o menor volume transacionado e o menor uso de cartões de pagamento na região.



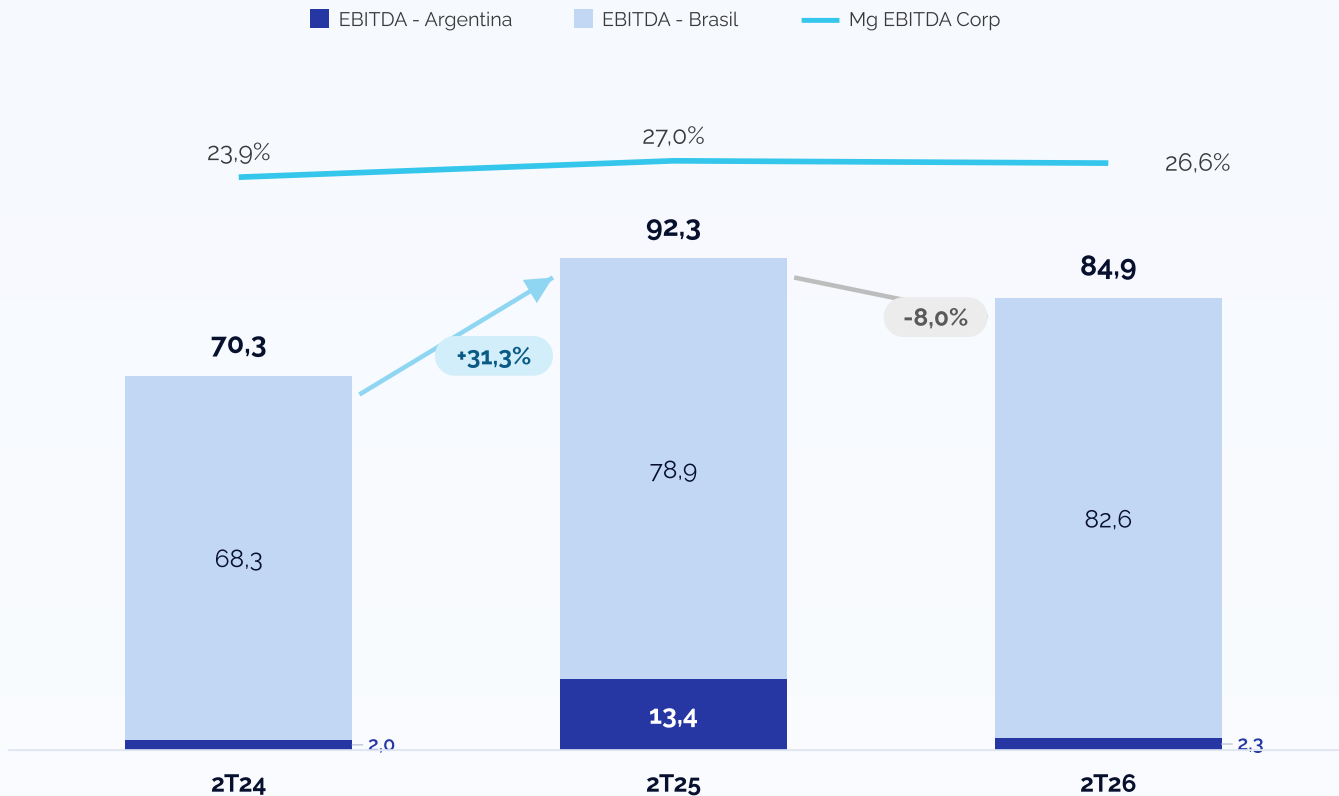
EBITDA

R\$ Milhões	2T26	2T25	Δ (R\$)	Δ (%)	1S26	1S25	Δ (R\$)	Δ (%)
EBITDA	60,8	87,0	(26,2)	-30,2%	143,2	187,2	(44,0)	-23,5%
Margem EBITDA %	19,0%	25,5%	(6,4 p.p.)		20,9%	26,6%	(5,7 p.p.)	
(+) Itens Não Recorrentes	24,1	5,3			35,4	9,8		
EBITDA Ajustado	84,9	92,3	(7,4)	-8,1%	178,6	197,0	(18,4)	-9,3%
Brasil	82,6	78,9	3,7	4,7%	158,1	158,0	0,1	0,1%
Argentina	2,3	13,4	(11,1)	-82,8%	20,5	38,9	(18,4)	-47,3%
Margem EBITDA Ajustado %	26,6%	27,0%	(0,4 p.p.)		26,1%	28,0%	(1,9 p.p.)	
Brasil	30,6%	28,0%	2,6 p.p.		27,8%	28,1%	(0,2 p.p.)	
Argentina	4,6%	22,2%	n/a		17,6%	27,5%	(9,9 p.p.)	



No 2T26, o **EBITDA Ajustado somou R\$84,9 milhões** (-8,1% vs. 2T25), com margem de 26,6% (-0,4 p.p.). O recuo reflete, de um lado, a menor diluição de despesas fixas frente à retração de 6,5% da Receita Líquida e, de outro, uma base de comparação elevada em Outras Receitas Operacionais no 2T25. Esses efeitos foram largamente compensados pela agenda de eficiência, que reduziu as despesas administrativas e o custo corporativo, preservando a margem praticamente estável na comparação anual.

No **Brasil**, o EBITDA-A foi de R\$82,6 milhões no 2T26 (+4,7% vs. 2T25). Apesar da **diluição de despesas fixas** ter sido impactada pela retração do *Take Rate* local, a captura inicial da agenda de eficiência, reduzindo as Despesas Gerais e Administrativas, contribuiu para sustentar o patamar de margem, com captura adicional esperada a partir do 3T26. **Na Argentina**, o EBITDA-A foi de R\$2,3 milhões no 2T26 (redução de R\$11,1 milhões vs. 2T25), que, por conta da dinâmica cambial, teve uma menor diluição de custos no local.



Resultado Financeiro

R\$ Milhões	2T26	2T25	Δ (R\$)	Δ (%)	1S26	1S25	Δ (R\$)	Δ (%)
Resultado Financeiro	(81,6)	(74,8)	(6,8)	9,0%	(162,3)	(127,9)	(34,4)	26,9%
Despesas Financeiras	(91,3)	(91,5)	0,2	-0,2%	(188,0)	(184,6)	(3,4)	1,8%
Encargos financeiros	(23,0)	(27,2)	4,3	-15,7%	(54,5)	(55,0)	0,4	-0,8%
Juros das aquisições	(0,1)	(3,4)	3,3	-97,0%	(0,2)	(6,3)	6,1	-96,8%
Impostos sobre transações bancárias	(10,2)	(12,0)	1,8	-14,7%	(21,7)	(22,0)	0,3	-1,5%
Juros antecipação de recebíveis	(49,7)	(38,0)	(11,7)	30,8%	(94,8)	(78,2)	(16,6)	21,3%
Juros Contratos IFRS 16	(3,7)	(1,5)	(2,2)	142,6%	(7,7)	(3,2)	(4,4)	137,9%
Outras despesas	(4,7)	(9,4)	4,7	-50,1%	(9,1)	(19,9)	10,9	-54,5%
Receitas Financeiras	17,3	17,0	0,4	2,1%	27,5	51,2	(23,8)	-46,4%
Rendimento de aplicações	2,0	3,6	(1,6)	-44,5%	4,7	7,2	(2,5)	-34,8%
Juros ativos	1,7	4,1	(2,3)	-57,2%	3,4	9,0	(5,6)	-62,4%
Atualização de depósitos judiciais	2,8	2,8	0,0	0,8%	5,7	5,2	0,5	8,9%
Outras receitas	10,8	6,6	4,2	64,4%	13,6	29,7	(16,1)	-54,1%
Variação cambial, líquida	(7,6)	(0,2)	(7,4)	n/a	(1,8)	5,5	(7,3)	-132,5%
Taxa referencial média no período (a.a.)	14,8%	12,1%	2,6 p.p.	21,7%				



O Resultado Financeiro do 2T26 totalizou uma despesa de R\$81,6 milhões, ante R\$74,8 milhões no 2T25 (+R\$6,8 milhões); no 1S26, despesa de R\$162,3 milhões, destacando:

Encargos financeiros: -15,7% vs. 2T25, apesar do aumento de 2,6 p.p. no CDI entre os períodos, houve redução no provisionamento de juros sobre as Debentures devido ao pré-pagamento realizado em outubro de 2025;

Juros das aquisições – R\$0,1 milhão (-97% vs. 2T25), refletindo a baixa de Contas a Pagar de aquisições ocorrida no segundo semestre de 2025 — para maiores detalhes, vide a divulgação de resultados de 2025;

Impostos sobre transações bancárias de R\$10,2 milhões (-14,7%), por conta da gestão do caixa em moeda estrangeira, otimizando o fluxo de remessas ao exterior;

Juros sobre Antecipação de Recebíveis – R\$49,7 milhões (+30,8% vs. 2T25), acompanhando a maior utilização da linha (saldo antecipado de R\$1.358,2 milhões em 30/06 vs. R\$1.051,6 milhões no 2T25) — para maiores detalhes, vide as seções de Fluxo de Caixa e Endividamento;

Juros de contratos IFRS 16 - aumento de R\$2,2 milhões vs. 2T25, decorrente do maior saldo de Passivo de Arrendamento, atrelado aos novos contratos de armazenamento de dados na nuvem;

Outras receitas, incremento de R\$4,2 milhões vs. 2T25, relacionado a atualizações financeiras de saldos patrimoniais de créditos tributários.

Variação cambial, líquida despesa de R\$7,6 milhões, impactado pela atualização monetária dos saldos de balanço na Argentina, gerando débitos derivados da desvalorização do Peso Argentino.

Depreciação e Amortização

R\$ Milhões	2T26	2T25	Δ (R\$)	Δ (%)	1S26	1S25	Δ (R\$)	Δ (%)
Depreciação e amortização	(51,1)	(55,8)	4,8	-8,6%	(106,6)	(107,7)	1,1	-1,0%
Software	(27,9)	(37,6)	9,7	-25,9%	(57,7)	(70,7)	13,1	-18,5%
Aquisição de controladas	(3,7)	(8,9)	5,2	-58,3%	(7,4)	(18,2)	10,8	-59,1%
Outros	(19,5)	(9,3)	(10,1)	108,7%	(41,5)	(18,7)	(22,7)	121,5%



As despesas com Depreciações e Amortizações foram de R\$51,1 milhões no 2T26 (-8,6% vs. 2T25). Destacamos o incremento de R\$10,1 milhões no grupo Outros da tabela acima, relacionado a amortização do Direito de Uso de Arrendamentos, cuja posição em balanço patrimonial vem aumentando, reflexo do maior nível de utilização de contratos sob o IFRS 16, conforme comentário de juros da respectiva seção deste documento (página 12).

Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado

R\$ Milhões	2T26	2T25	Δ (R\$)	Δ (%)	1S26	1S25	Δ (R\$)	Δ (%)
EBITDA	60,8	87,0	(26,2)	-30,2%	143,2	187,2	(44,0)	-23,5%
Depreciação e Amortização	(51,1)	(55,8)	4,8	-8,6%	(106,6)	(107,7)	1,1	-1,0%
Resultado Financeiro	(81,6)	(74,8)	(6,8)	9,0%	(162,3)	(127,9)	(34,4)	26,9%
Lucro (Prejuízo) antes dos impostos	(71,9)	(43,7)	(28,2)	n/a	(125,7)	(48,4)	(77,2)	n/a
Impostos Diretos	(0,7)	(2,8)	2,1	n/a	(19,2)	(5,4)	(13,8)	n/a
Lucro (Prejuízo) Contábil	(72,5)	(46,4)	(26,1)	n/a	(144,9)	(53,9)	(91,0)	n/a
(+) Depreciação e Amortização	51,1	55,8	(4,8)	-8,6%	106,6	107,7	(1,1)	-1,0%
(-) Adições ao Ativo Permanente	(29,8)	(25,3)	(4,5)	18,0%	(76,1)	(45,7)	(30,4)	66,6%
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	(51,3)	(15,9)	(35,4)	n/a	(114,4)	8,1	(122,4)	n/a

A Companhia registrou Prejuízo Líquido Ajustado de R\$51,3 milhões no 2T26, a variação de R\$35,4 milhões é explicada por: (i) itens não recorrentes dos custos da reestruturação; (ii) maior despesa financeira líquida, pela maior utilização de antecipação de recebíveis; e (iii) maior nível de investimentos, direcionados às frentes digitais.

A recuperação do indicador está relacionada às reduções de despesas implementadas em maio de 2026, com captura integral a partir do 3T26. Também, destacamos a sazonalidade favorável do turismo de lazer no segundo semestre.

Fluxo de Caixa Gerencial

Historicamente, a Companhia utiliza a antecipação de recebíveis de cartão de crédito como instrumento de equilíbrio de suas necessidades de capital; para melhor demonstrar o fluxo de caixa, os efeitos da antecipação são reclassificados entre as rubricas de caixa, conforme reconciliação do Anexo 4. O saldo antecipado encerrou o período em **R\$1.358,2 milhões em 30/06/26**.

R\$ Milhões	2T26	2T25	Δ (R\$)	1S26	1S25	Δ (R\$)
Prejuízo antes dos impostos	(71,9)	(43,7)	(28,2)	(125,7)	(48,4)	(77,2)
Lançamentos sem efeito de caixa	122,7	149,6	(27,0)	262,9	303,7	(40,8)
Necessidades de Capital de Giro	9,4	25,1	(15,7)	(198,7)	(177,5)	(21,2)
Fluxo de caixa operacional	60,2	131,0	(70,9)	(61,4)	77,8	(139,2)
Investimentos	(29,8)	(25,3)	(4,5)	(76,1)	(45,7)	(30,4)
Fluxo de Caixa Livre (FCFF)	30,3	105,7	(75,4)	(137,5)	32,1	(169,6)
Financiamentos e efeitos cambiais	(21,9)	(165,5)	143,7	26,6	(181,2)	207,8
Fluxo de caixa patrimonial (FCFE)	8,4	(59,8)	68,2	(111,0)	(149,2)	38,2
Caixa e equivalentes inicial	167,3	310,9	(143,6)	286,7	400,2	(113,5)
Caixa e equivalentes final	175,8	251,1	(75,3)	175,8	251,1	(75,3)

O Fluxo de Caixa Livre (FCFF) foi positivo em R\$30,3 milhões e o Fluxo de Caixa Patrimonial (FCFE) foi positivo em R\$8,4 milhões, melhorando R\$68,2 milhões, considerando que:

Prejuízo antes dos impostos – piora de R\$28,2 milhões, refletindo os itens não recorrentes mencionados anteriormente;

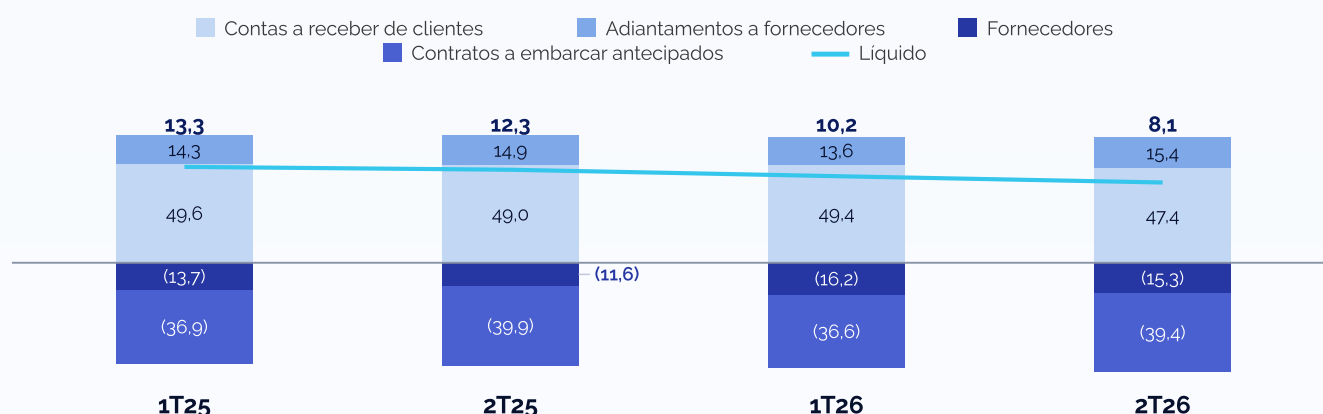
Lançamentos sem efeito de caixa – piora de R\$27,0 milhões, pelo menor volume de juros, variações monetárias e provisões judiciais apropriados em 2026;

Necessidades de Capital de Giro (NCG) – piora de R\$15,7 milhões vs. 2T25, impactada pelos desembolsos rescisórios da reestruturação (Salários e Encargos, aumento de R\$14,7 milhões), desconsiderando tal efeito, a NCG ficaria praticamente estável, mesmo com crescimento nos volumes de Reservas;

Investimentos – aumento de R\$4,5 milhões vs. 2T25, direcionados às frentes de crescimento digital: novo website e aplicativo da CVC Lazer e aos avanços na utilização de IA nos segmentos corporativos. Na comparação sequencial, a linha apresentou **uma redução de R\$16,5 milhões (-36%) frente ao 1T26**, trimestre que concentrou a capitalização de projetos relevantes.

Financiamentos e efeitos cambiais – melhora de R\$143,7 milhões vs. 2T25, principalmente, por conta do maior volume de recebíveis antecipados em 2026.

Capital de Giro (em dias)



Endividamento Geral

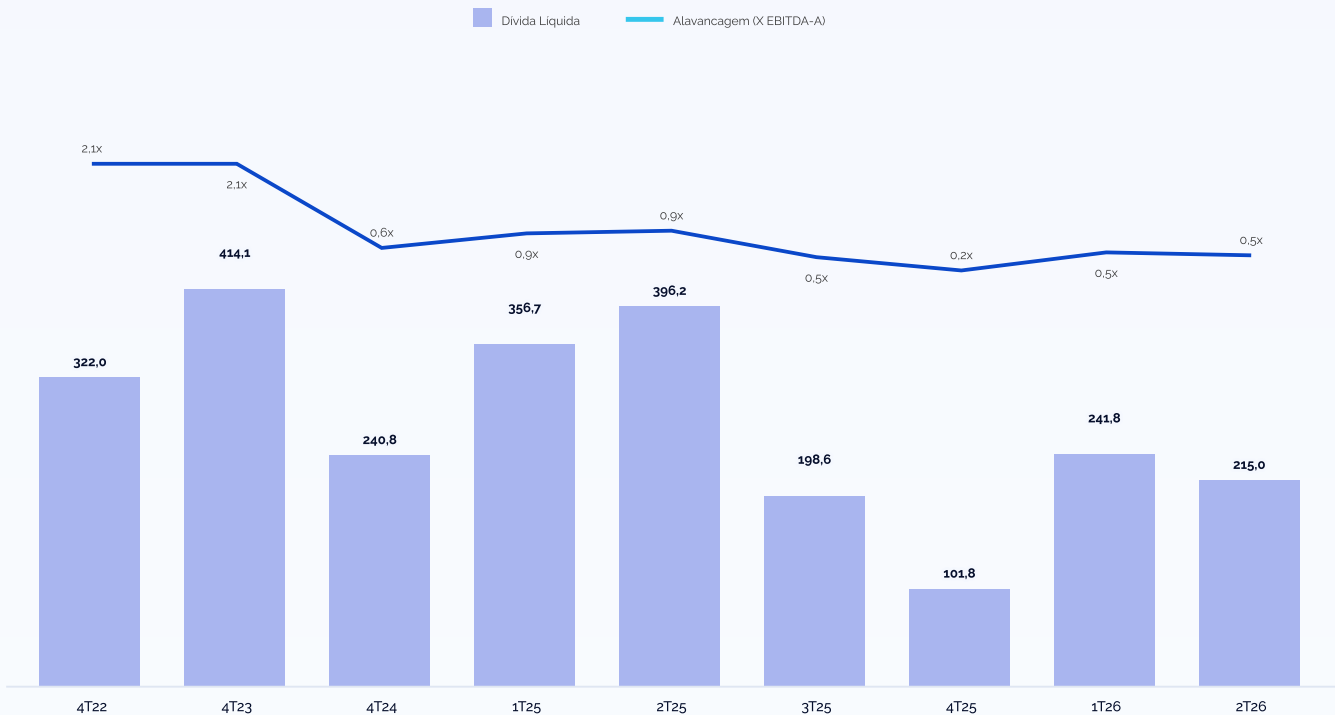
R\$ Milhões	2T26	2T25	Δ (R\$)	1T26	Δ (R\$)
Curto Prazo	(168,3)	(112,9)	(55,4)	(106,3)	(62,0)
Longo Prazo	(232,3)	(537,9)	305,6	(312,6)	80,3
Dívida Bruta	(400,5)	(650,8)	250,3	(418,9)	18,4
Caixa, Equivalentes de caixa e Outros ¹	185,6	254,6	(69,0)	177,2	8,4
Dívida Líquida	(215,0)	(396,2)	181,3	(241,8)	26,8
EBITDA-A LTM	440,2	429,8	10,4	447,6	(7,4)
Alavancagem (X EBITDA LTM)	(0,5 x)	(0,9 x)	0,4 x	(0,5 x)	0,1 x
Antecipação de recebíveis	(1.358,2)	(1.051,6)	(306,6)	(1.282,6)	(75,6)
Dívida Líquida + Recebíveis antecipados	(1.573,1)	(1.447,8)	(125,3)	(1.524,3)	(48,8)
Recebíveis antecipáveis	236,8	466,6	(229,8)	310,7	(73,9)
Dívida Líquida + Saldos líquidos de recebíveis	(1.336,3)	(981,2)	(355,1)	(1.213,6)	(122,7)

¹ considera valor patrimonial de Ações em Tesouraria

Em 30 de junho de 2026, a **Dívida Líquida era de R\$215,0 milhões**, uma redução de R\$26,8 milhões vs. 1T26, reflexo da geração de caixa livre (FCFF) no trimestre; a **Alavancagem manteve-se em 0,5x EBITDA-LTM** em relação ao 1T26.

Em relação ao 2T25, **houve uma redução de R\$250,3 milhões na Dívida Bruta**, por: (i) pré-pagamento de R\$150 milhões do saldo principal das Debêntures e (ii) baixa de R\$99,8 milhões do Contas a Pagar na Aquisição de Controladas, ambos em 2025. O **saldo de recebíveis antecipados totalizou R\$1.358,2 milhões** em 30/06/2026, aumento sequencial de R\$75,6 milhões para reforço de caixa no trimestre.

Dívida Líquida e Alavancagem



Anexo 1: Balanço Patrimonial

R\$ Milhões	2T26	4T25	R\$ Milhões	2T26	4T25
Circulante	2.014,0	2.177,7	Circulante	2.943,3	2.807,3
Caixa e equivalentes de caixa	175,8	286,7	Empréstimos e financiamentos	-	-
Aplicações financeiras	15,1	15,7	Debêntures	165,9	86,0
Instrumentos financeiros derivativos	1,6	2,9	Instrumentos Financeiros derivativos	3,1	4,2
Contas a receber de clientes	842,9	1.004,7	Fornecedores	709,6	736,9
Adiantamentos a fornecedores	716,1	672,5	Contratos a embarcar antecipados	1.824,5	1.736,7
Despesas antecipadas	77,5	58,5	Salários e encargos sociais	61,7	87,3
Impostos a recuperar	94,8	42,9	Impostos de Renda e Contribuição Social correntes	7,5	18,9
Outras contas a receber	90,3	93,7	Impostos e contribuições a pagar	24,3	26,8
			Contas a pagar - Aquisição de controlada e Investida	2,4	1,4
			Dividendos a Pagar e JSCP	-	0,0
			Passivo de arrendamento	60,7	36,4
			Outras contas a pagar	83,6	72,6
Não circulante	1.668,8	1.561,2	Não circulante	416,7	452,8
Contas a receber de clientes	-	-	Empréstimos e financiamentos	-	-
Contas a receber investidas	-	-	Debêntures	232,3	309,3
Despesas pagas antecipadamente	71,5	27,7	Impostos de Renda e Contribuição Social diferidos	-	-
Impostos a recuperar	28,4	25,8	Impostos de Renda e Contribuição Social a pagar	1,9	2,0
Impostos diferidos	520,1	526,8	Provisão demandas jud. e adm. e passivo contingente	74,6	80,1
Depósito Judicial	162,4	154,0	Contas a pagar - Aquisição de controlada e Investida	0,0	1,5
Outras contas a receber	17,8	8,7	Passivos de Arrendamento	81,9	31,4
Investimentos	-	-	Contratos a embarcar antecipados	5,5	3,2
Ativo imobilizado	18,7	21,4	Outras contas a pagar	20,6	25,2
Ativo intangível	729,2	731,9			
Ativos de Direito de Uso	120,7	64,8	Patrimônio líquido	322,9	478,8
			Capital social	1.755,3	1.755,3
			Reservas de capital	1.238,0	1.243,4
			Ágio em Transição de Capital	(183,8)	(183,8)
			Reservas de lucros	-	0,0
			Outros Resultados abrangentes	57,2	62,8
			Ações em Tesouraria	(9,8)	(9,8)
			Prejuízos acumulados	(2.533,9)	(2.389,0)
			Participação dos acionistas não controladores	-	0,0
Total do ativo	3.682,9	3.738,9	Total do passivo e patrimônio líquido	3.682,9	3.738,9

Anexo 2: Reconciliação - Demonstrações Financeiras

No 2T26, a CVC Corp reconheceu em suas receitas o impacto da variação cambial sobre produtos com lastro em moeda estrangeira. A Companhia contrata instrumento financeiro derivativo (Non Deliverable Forward) para proteção dessa exposição, cujos efeitos de marcação a mercado podem ser reconhecidos em período distinto do apresentado. A coluna DF já reflete as demonstrações financeiras intermediárias de 30 de junho de 2026. Recomendamos a leitura das notas explicativas das demonstrações financeiras para maiores esclarecimentos.

R\$ Milhões	2T26 DF	Reclassificação	2T26 Divulgação
Receita líquida de vendas	332,7	(6,2)	326,5
Custo dos serviços prestados	(7,1)	0,0	(7,1)
Lucro Bruto (Receita Líquida)	325,6	(6,2)	319,5
Receitas (despesas) operacionais	(258,7)	(254,8)	(258,7)
Despesas de vendas	(80,5)	-	(80,5)
Despesas gerais e administrativas	(178,6)	-	(178,6)
Outras receitas (despesas) operacionais	0,4	-	0,4
EBITDA	66,9	(6,2)	60,8
(+) Itens Não Recorrentes	24,1	-	24,1
EBITDA Ajustado	91,1	(6,2)	84,9
Depreciação e Amortização	(51,1)	-	(51,1)
Resultado financeiro	(87,8)	6,2	(81,6)
Lucro (Prejuízo) antes do imposto de renda e da contribuição social	(71,9)	0,0	(71,9)
Imposto de renda e contribuição social	(0,7)	-	(0,7)
Lucro (Prejuízo) Líquido Contábil	(72,5)	0,0	(72,5)
(+) Depreciação e Amortização	51,1	-	51,1
(-) Adições ao Intangível e Imobilizado (Caixa)	(29,8)	-	(29,8)
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	(51,3)	0,0	(51,3)

No 2T26, as operações com agências de viagens multimarcas — anteriormente registradas no B2C — passaram a ser reportadas no B2B. A decisão está embasada na afinidade operacional entre essas vendas e o atendimento a agências, fortalecendo a Visual Turismo. Os comparativos de 2025 foram reapresentados na mesma base, sem alteração dos totais consolidados; a série histórica com essa reclassificação encontra-se na planilha histórica disponível no website de Relações com Investidores da Companhia.

Anexo 3: Demonstração de Resultados

R\$ Milhões	2T26	2T25	Δ (R\$)	Δ (%)	1S26	1S25	Δ (R\$)	Δ (%)
Lucro Bruto (Receita Líquida)	319,5	341,8	(22,4)	-6,5%	684,6	704,0	(19,5)	-2,8%
Receitas (despesas) operacionais	(258,7)	(254,8)	(3,9)	1,5%	(541,4)	(516,9)	(24,5)	n/a
Despesas de vendas	(80,5)	(80,9)	0,3	-0,4%	(165,9)	(144,7)	(21,3)	14,7%
Despesas gerais e administrativas	(178,6)	(192,4)	13,8	-7,2%	(373,0)	(382,6)	9,6	-2,5%
Outras receitas (despesas) operacionais	0,4	18,4	(18,0)	-97,6%	(2,5)	10,4	(12,9)	-123,8%
EBITDA Contábil	60,8	87,0	(26,2)	-30,2%	143,2	187,2	(44,0)	-23,5%
(+) Itens Não Recorrentes	24,1	5,3	18,8	n/a	35,4	9,8	25,6	n/a
EBITDA Ajustado	84,9	92,3	(7,4)	-8,1%	178,6	197,0	(18,4)	-9,3%
Depreciação e Amortização	(51,1)	(55,8)	4,8	-8,6%	(106,6)	(107,7)	1,1	-1,0%
Resultado financeiro	(81,6)	(74,8)	(6,8)	9,0%	(162,3)	(127,9)	(34,4)	26,9%
Lucro (Prejuízo) antes do imposto de renda e da contribuição social	(71,9)	(43,7)	(28,2)	n/a	(125,7)	(48,4)	(77,2)	n/a
Imposto de renda e contribuição social	(0,7)	(2,8)	2,1	n/a	(19,2)	(5,4)	(13,8)	n/a
Lucro (Prejuízo) Líquido Contábil	(72,5)	(46,4)	(26,1)	n/a	(144,9)	(53,9)	(90,9)	n/a
(+) Depreciação e Amortização	51,1	55,8	(4,8)	-8,6%	106,6	107,7	(1,1)	-1,0%
(-) Adições ao Intangível e Imobilizado (Caixa)	(29,8)	(25,3)	(4,5)	18,0%	(76,1)	(45,7)	(30,4)	66,6%
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	(51,3)	(15,9)	(35,4)	n/a	(114,4)	8,1	(122,4)	n/a

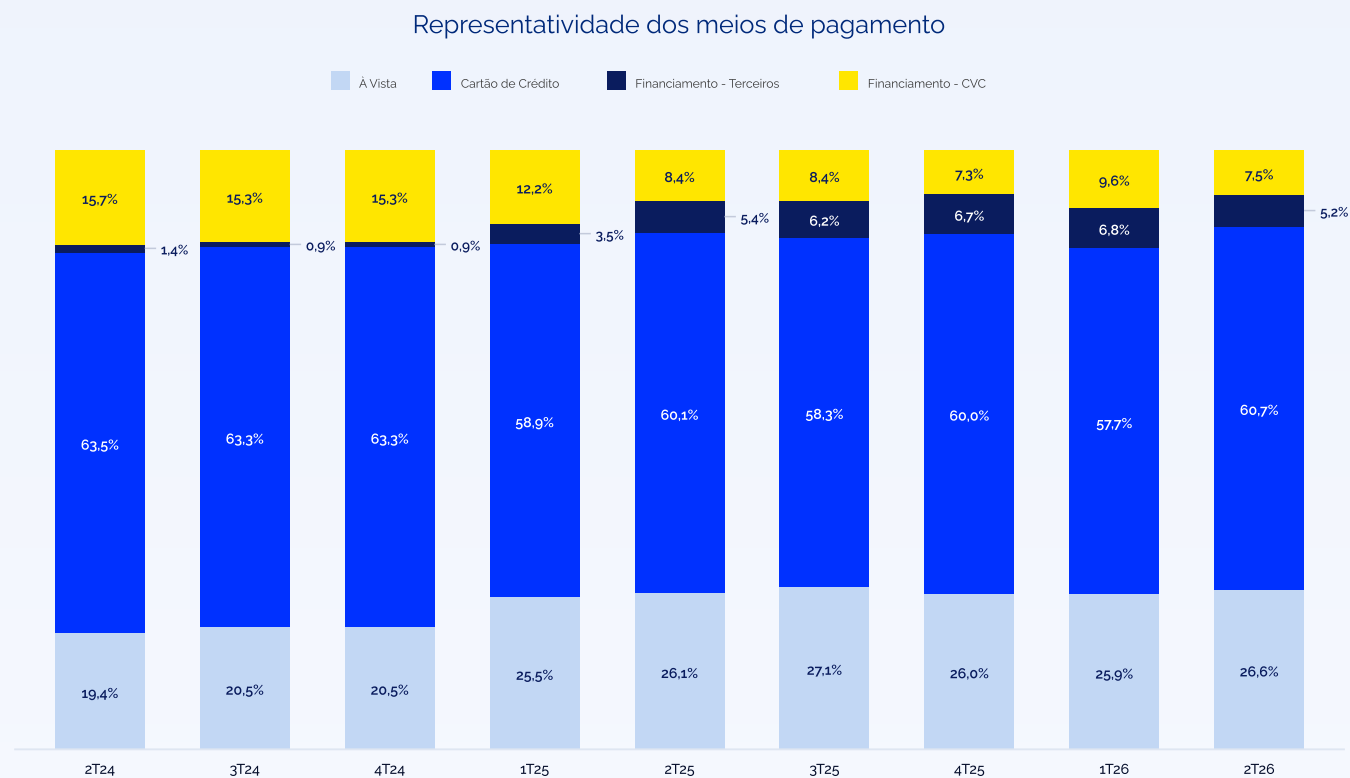
Anexo 4: Fluxo de Caixa - Método Indireto (Reconciliação DFP)

R\$ Milhões	DFP		Reclassificação		Divulgação de Resultado	
	2T26	2T25	2T26	2T25	2T26	2T25
Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social	(71,9)	(43,7)			(71,9)	(43,7)
Depreciação e amortização	51,1	55,8			51,1	55,8
Perda por redução ao valor recuperável de contas a receber	7,5	6,3			7,5	6,3
Juros e variações monetárias e cambiais	67,7	75,6			67,7	75,6
Equivalência patrimonial	-	-			-	-
Provisão (reversão) para demandas judiciais e administrativas	0,5	8,4			0,5	8,4
Baixa de imobilizado, intangível e contratos de aluguéis	1,1	0,1			1,1	0,1
Outras provisões	(5,2)	3,3			(5,2)	3,3
Ajustes para reconciliar o resultado do exercício com o caixa das atividades operacionais	122,7	149,6			122,7	149,6
Contas a receber de clientes	97,5	(162,3)			97,5	(162,3)
Efeitos de antecipação de recebíveis (incluindo juros)	-	-	(25,9)	102,4	(25,9)	102,4
Adiantamentos a fornecedores	(88,6)	(52,1)			(88,6)	(52,1)
Titulos e valores mobiliários	-	-			-	-
Fornecedores	(36,9)	(64,8)			(36,9)	(64,8)
Contratos a embarcar antecipados	141,9	199,9			141,9	199,9
Variação em tributos a recuperar/ recolher	(41,8)	(9,4)			(41,8)	(9,4)
Liquidação de instrumentos financeiros	0,0	(1,8)			0,0	(1,8)
Salários e encargos sociais	(28,5)	(13,7)			(28,5)	(13,7)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(7,5)	(0,2)			(7,5)	(0,2)
Demandas judiciais e administrativas	(7,1)	(9,6)			(7,1)	(9,6)
Variação em outros ativos	(0,9)	30,8			(0,9)	30,8
Variação em outros passivos	7,1	5,9			7,1	5,9
Redução (aumento) em ativos e passivos	35,3	(77,3)	(25,9)	102,4	9,4	25,1
Caixa líquido provenientes das atividades operacionais	86,0	28,6	(25,9)	102,4	60,2	131,0
Ativo imobilizado	(1,0)	(1,5)			(1,0)	(1,5)
Ativo intangível	(28,8)	(23,8)			(28,8)	(23,8)
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimentos	(29,8)	(25,3)	-	-	(29,8)	(25,3)
Fluxo de caixa livre	56,2	3,4	(25,9)	102,4	30,3	105,7
Captação de empréstimos / debêntures / derivativos	-	-			-	-
Liquidação de empréstimos / debêntures / derivativos	-	-			-	-
Aumento de capital no exercício de ações	-	-			-	-
Pagamento por aquisição de ações em tesouraria	0,0	(2,0)			0,0	(2,0)
Dividendos pagos	-	-			-	-
Juros pagos	(41,2)	(49,6)			(41,2)	(49,6)
Efeitos de antecipação de recebíveis (incluindo juros)	-	-	25,9	(102,4)	25,9	(102,4)
Aquisição de controladas	(0,8)	(0,2)			(0,8)	(0,2)
Pagamento de aluguéis	(5,1)	(6,4)			(5,1)	(6,4)
Caixa líquido (aplicado nas) proveniente das atividades de financiamento	(47,1)	(58,2)	25,9	(102,4)	(21,2)	(160,6)
Variação cambial caixa e equivalentes de caixa	(0,7)	(4,9)			(0,7)	(4,9)
Aumento (redução) de caixa e equivalentes de caixa líquidos	8,4	(59,8)	-	-	8,4	(59,8)
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	167,3	310,9			167,3	310,9
Caixa e equivalentes de caixa no final do exercício	175,8	251,1			175,8	251,1

Anexo 5: Fluxo de Caixa - Método Indireto

R\$ Milhões	2T26	2T25	Δ (R\$)	1S26	1S25	Δ (R\$)
Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social	(71,9)	(43,7)	(28,2)	(125,7)	(48,4)	(77,2)
Depreciação e amortização	51,1	55,8	(4,8)	106,6	107,7	(1,1)
Perda por redução ao valor recuperável de contas a receber	7,5	6,3	1,2	8,3	2,6	5,8
Juros e variações monetárias e cambiais	67,7	75,6	(7,9)	140,2	173,9	(33,7)
Equivalência patrimonial	-	-	-	-	-	-
Provisão (reversão) para demandas judiciais e administrativas	0,5	8,4	(8,0)	11,9	12,9	(1,0)
Mudanças do valor justo da opção de compra	-	-	-	-	-	-
Baixa por impairment	-	-	-	-	-	-
Baixa de imobilizado, intangível e contratos de aluguéis	1,1	0,1	1,0	1,3	0,1	1,1
Outras provisões	(5,2)	3,3	(8,5)	(5,4)	6,5	(11,9)
Ajustes para reconciliar o resultado do exercício com o caixa das atividades operacionais	122,7	149,6	(27,0)	262,9	303,7	(40,8)
Contas a receber de clientes	97,5	(162,3)	259,9	54,5	(231,9)	286,4
Efeitos de antecipação de recebíveis (incluindo juros)	(25,9)	102,4	(128,3)	(96,9)	90,6	(187,4)
Adiantamentos a fornecedores	(88,6)	(52,1)	(36,5)	(48,2)	(99,4)	51,1
Títulos e valores mobiliários	-	-	-	-	-	-
Fornecedores	(36,9)	(64,8)	27,9	(60,8)	(69,6)	8,8
Contratos a embarcar antecipados	141,9	199,9	(58,0)	100,0	119,2	(19,2)
Variação em tributos a recuperar/ recolher	(41,8)	(9,4)	(32,5)	(70,6)	(29,6)	(41,0)
Liquidação de instrumentos financeiros	0,0	(1,8)	1,8	-	(5,0)	5,0
Salários e encargos sociais	(28,5)	(13,7)	(14,7)	(25,2)	(3,1)	(22,1)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(7,5)	(0,2)	(7,2)	(8,2)	(1,1)	(7,1)
Demandas judiciais e administrativas	(7,1)	(9,6)	2,4	(16,3)	(16,6)	0,2
Variação em outros ativos	(0,9)	30,8	(31,7)	(30,9)	67,0	(98,0)
Variação em outros passivos	7,1	5,9	1,2	3,9	1,9	2,0
Redução (aumento) em ativos e passivos	9,4	25,1	(15,7)	(198,7)	(177,5)	(21,2)
Caixa líquido provenientes das atividades operacionais	60,2	131,0	(70,9)	(61,4)	77,8	(139,2)
Ativo imobilizado	(1,0)	(1,5)	0,5	(1,7)	(1,6)	(0,1)
Ativo intangível	(28,8)	(23,8)	(5,0)	(74,4)	(44,1)	(30,3)
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimentos	(29,8)	(25,3)	(4,5)	(76,1)	(45,7)	(30,4)
Fluxo de caixa livre	30,3	105,7	(75,4)	(137,5)	32,1	(169,6)
Captação de empréstimos / debêntures / derivativos	-	-	-	-	-	-
Liquidação de empréstimos / debêntures / derivativos	-	-	-	-	-	-
Aumento de capital no exercício de ações	-	-	-	-	-	-
Pagamento por aquisição de ações em tesouraria	0,0	(2,0)	2,0	-	(3,4)	3,4
Dividendos pagos	-	-	-	-	-	-
Juros pagos	(41,2)	(49,6)	8,4	(45,1)	(51,3)	6,1
Efeitos de antecipação de recebíveis (incluindo juros)	25,9	(102,4)	128,3	96,9	(90,6)	187,4
Aquisição de controladas	(0,8)	(0,2)	-	(0,8)	(0,2)	(0,6)
Pagamento de aluguéis	(5,1)	(6,4)	1,3	(19,4)	(16,1)	(3,3)
Caixa líquido (aplicado nas) proveniente das atividades de financiamento	(21,2)	(160,6)	139,4	31,5	(161,6)	193,1
Variação cambial caixa e equivalentes de caixa	(0,7)	(4,9)	4,2	(5,0)	(19,7)	14,7
Aumento (redução) de caixa e equivalentes de caixa líquidos	8,4	(59,8)	68,2	(111,0)	(149,2)	38,2
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	167,3	310,9	(143,6)	286,7	400,2	(113,5)
Caixa e equivalentes de caixa no final do exercício	175,8	251,1	(75,3)	175,8	251,1	(75,3)

Anexo 6: Representatividade dos meios de pagamento - CVC Lazer



Anexo 7: Evolução da rede de lojas

	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26
Brasil	1.358	1.393	1.416	1.467	1.455	1.443
CVC	1.303	1.338	1.361	1.412	1.400	1.388
Próprias	4	4	4	4	4	4
Franquias	1.299	1.334	1.357	1.408	1.396	1.384
Experimento	55	55	55	55	55	55
Próprias	2	2	2	2	2	2
Franquias	53	53	53	53	53	53
Argentina	165	172	181	179	187	184
Almundo	165	172	181	179	187	184
Próprias	1	1	1	1	1	1
Franquias	164	171	180	178	186	183
Total CVC Corp	1.523	1.565	1.597	1.646	1.642	1.627



Earnings Release

2Q26



Financial and Operating Highlights



Confirmed Bookings of R\$4.1 billion in 2Q26;



+4.1%² vs. 2Q25 on a comparable basis (excluding conflict-affected destinations, at constant currency; +0.2% as reported), even with the surge in air fares;



Brazil +4.1% (+5.0% on a comparable basis);
Argentina -13.0% (+0.3% at constant currency);



Brazil Adj. EBITDA of R\$82.6MM
(+4.7% vs. 2Q25)



Consolidated Adj. EBITDA of **R\$84.9MM (-8% vs. 2Q25)**, with less cost dilution in Argentina against the macroeconomic backdrop;



Brazil - Margin of 30.6% (+2.6 p.p. vs. 2Q25);
Consolidated - Margin of 26.6% (-0.4 p.p. vs. 2Q25);



Operating cash generation of R\$60 million in 2Q26;



In 2Q26, the Company **generated R\$60.2 million in operating cash** and **R\$30.3 million in free cash flow**, closing the quarter with **R\$175.8 million in cash** (+R\$8.4 million vs. 1Q26);

R\$ Millions	2Q26	2Q25	Δ (R\$)	Δ (%)	1H26	1H25	Δ (R\$)	Δ (%)
Confirmed Bookings	4,092.0	4,083.6	8.4	0.2%	8,369.2	8,203.5	165.7	2.0%
Consumed Bookings	3,918.4	3,828.8	89.6	2.3%	8,308.4	7,986.4	322.0	4.0%
Net Revenue ¹	319.5	341.8	(22.4)	-6.5%	684.6	704.0	(19.5)	-2.8%
Take Rate%	8.2%	8.9%	(0.8 p.p.)		8.2%	8.8%	(0.6 p.p.)	
Adjusted EBITDA ¹	84.9	92.3	(7.4)	-8.1%	178.6	197.0	(18.4)	-9.3%
Adjusted EBITDA Margin%	26.6%	27.0%	(0.4 p.p.)		26.1%	28.0%	(1.9 p.p.)	
Adjusted Net Income ²	(51.3)	(15.9)	(35.4)	n/a	(114.4)	8.1	(122.4)	n/a

¹ The results presented in this document reflect a reclassification of foreign exchange effects between line items; the reconciliation to the accounting figures is in Appendix 2.

² Details of the reclassifications that make up Adjusted Net Income are in Appendices 2 and 3. Confirmed Bookings reflect adjustments to the comparison base owing to the conflicts in the Middle East.



2Q26 Earnings Conference Call

August 13, 2026
10:00 a.m. (BRT)/9:00 a.m. (EDT)
Conference call: [click here](#)



Investor Relations

<https://www.cvccorp.com.br/ri>

Felipe Gomes
Rodrigo Táboas
Tiago Nishimura

The operating and financial information presented below, unless otherwise indicated, is stated in millions of nominal Brazilian reais and has been prepared in accordance with Brazilian accounting standards and the pronouncements issued by the Accounting Pronouncements Committee ("CPC") and approved by the Brazilian Securities and Exchange Commission ("CVM"). It should be read together with the financial statements and the notes thereto for the period ended June 30, 2026.

■ Table of Contents

Message from Management	4
Confirmed Bookings and Consumed Bookings	5
Net Revenue and Take Rate	8
Operating Expenses	9
Selling Expenses	10
EBITDA	11
Net Financial Result	12
Depreciation and Amortization	13
Adjusted Net Income (Loss)	13
Managerial Cash Flow	14
Total Indebtedness	15

APPENDICES

Appendix 1: Balance Sheet	16
Appendix 2: Reconciliation - Financial Statements	17
Appendix 3: Income Statement	18
Appendix 4: Cash Flow - Indirect Method (DFP Reconciliation)	19
Appendix 5: Cash Flow - Indirect Method	20
Appendix 6: Payment method mix - CVC Lazer	21
Appendix 7: Store network evolution	21

■ Message from Management

We present CVC Corp's operating and financial results for **2Q26**, a quarter marked by higher air transport costs stemming from the indirect effects of the geopolitical conflicts in the Middle East. For its part, the Company carried out a deep structural review of costs, expenses and organization.

On August 6, the Company received Mr. Fernando Cinelli's resignation from his seat on CVC Corp's Board of Directors. The Company clarifies that the seat will remain vacant until a replacement is appointed in due course.

The most acute phase of the sector-wide shock fell in this quarter: with jet fuel prices higher, air fares rose 52.4% year on year, according to the June IPCA. In addition, ANAC data show that the number of passengers on domestic flights fell year on year for the first time since 2024.

Against this backdrop, in May the Company simplified its organization. The process began with a review of all corporate structures and resulted in the **elimination of three vice-presidencies** and in fewer hierarchical layers (*Span of Control*), bringing senior management closer to the operation.

In the same period, **we reviewed the expense base**, with major **changes in Marketing and Technology planning**. In addition, the strengthening of Matrix Expense Management (GMD) in Brazil and its rollout in Argentina supported a broad review of all contracts with administrative suppliers.

Management estimates point to potential **cost savings of more than R\$80 million already in 2026**, before severance costs. These estimates may vary with extraordinary events outside the Company's control.

CVC's 54th anniversary, on May 28, delivered the highest single-day sales volume of 2026. In June we launched the **2026 World Cup** campaign, tied to the July holidays, and expanded our presence in the luxury segment with the debut of **Visual Turismo Prime**. Finally, Datafolha recognized us as the best online agency and the best Travel brand in 2026.

Confirmed Bookings totaled R\$4.1 billion in the quarter (**+0.2% vs. 2Q25; +4.1% on a comparable basis¹⁾**).

In Brazil, growth of 5% on a comparable basis, with the performance of **Rextur Advance** standing out: **it expanded its Market Share and is consolidating its position as the sector's largest player. In Argentina**, volume was flat, reflecting passengers' purchasing power given the depreciation of the Argentine Peso (ARS).

Net Revenue was R\$319.5 million (-6.5% vs. 2Q25), with a **Take Rate of 8.2%** (-0.8 p.p.), reflecting the larger share of B2B in the mix and higher sales of cruises in the quarter, a product whose Take Rate is below average.

Expenses already reflect the efficiency agenda: **G&A in Brazil -10.1% vs. 2Q25**, with spending down after the restructuring. Brazil's **Adjusted EBITDA** therefore reached R\$82.6 million, up 4.7% vs. 2Q25, with a record low-season margin of 30.6% of net revenue.

In the quarter, **Operating Cash Flow** was positive at **R\$60.2 million**, and cash ended June at **R\$175.8 million** (+R\$8.4 million vs. 1Q26). **Net Debt** stood at **R\$215.0 million**, with **leverage of 0.5x LTM EBITDA** (0.9x in 2Q25).

We therefore begin the second half — **seasonally the most important period for leisure travel** — with the structure already adjusted and with continued discipline in working capital management, confident in the fundamentals of the Brazilian economy and of the travel market.

We thank our employees, franchisees, agents and partners for their dedication over a quarter of important strategic progress. We renew our commitment to our strategic pillars — **customer at the center, digital transformation, profitability, globalization and people** — which guide the Company in building a travel business ever more integrated across physical and digital channels.

Confirmed Bookings

R\$ Millions	2Q26	2Q25	Δ (R\$)	Δ (%)	1H26	1H25	Δ (R\$)	Δ (%)
Confirmed Bookings	4,092.0	4,083.6	8.4	0.2%	8,369.2	8,203.5	165.7	2.0%
Brazil	3,287.4	3,159.1	128.2	4.1%	6,583.1	6,207.6	375.5	6.0%
B2C	1,457.0	1,415.5	41.5	2.9%	2,972.7	2,871.1	101.6	3.5%
B2B	1,830.3	1,743.6	86.7	5.0%	3,610.4	3,336.5	273.9	8.2%
Argentina	804.6	924.5	(119.8)	-13.0%	1,786.1	1,995.9	(209.8)	-10.5%

R\$ Millions	2Q26	2Q25 ¹	Δ (R\$)	Δ (%)	1H26	1H25 ¹	Δ (R\$)	Δ (%)
Confirmed Bookings (Excluding conflict-affected destinations, at constant currency)	4,092.0	3,932.7	159.3	4.1%	8,369.2	7,844.1	525.1	6.7%
Brazil (Excluding conflict-affected destinations)	3,287.4	3,130.3	157.1	5.0%	6,583.1	6,095.0	488.1	8.0%
B2C (Excluding conflict-affected destinations)	1,457.0	1,408.9	48.2	3.4%	2,972.7	2,824.7	147.9	5.2%
B2B (Excluding conflict-affected destinations)	1,830.3	1,721.4	108.9	6.3%	3,610.4	3,270.3	340.2	10.4%
Argentina (Excluding conflict-affected destinations, at constant currency)	804.6	802.4	2.3	0.3%	1,786.1	1,749.1	37.0	2.1%

¹ excluding sales to destinations affected by the conflicts in the respective periods, and foreign exchange effects in Argentina.

Confirmed Bookings in 2Q26 totaled **R\$4,092.0 million** (+0.2% vs. 2Q25; **+4.1% on a comparable basis¹**); year to date, **R\$8,369.2 million in 1H26** (+2.0% vs. 1H25), as follows:

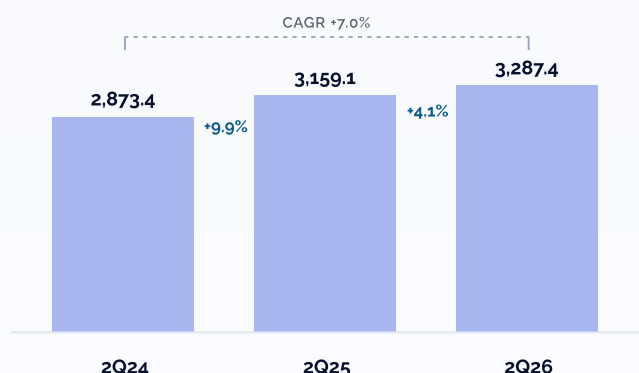


Brazil: totaled R\$3,287.4 million in 2Q26 (+4.1% vs. 2Q25; +5.0% on a comparable basis¹), as follows: **B2B +6.3%¹**, driven by market share gains at Rextur Advance, which confirm the brand as the country's largest air consolidator; sales at Visual Turismo and Conectaas also continue to advance as planned, despite higher prices; **B2C +3.4%¹**, supported by the 54th anniversary campaign, which delivered the highest single-day sales volume of 2026.

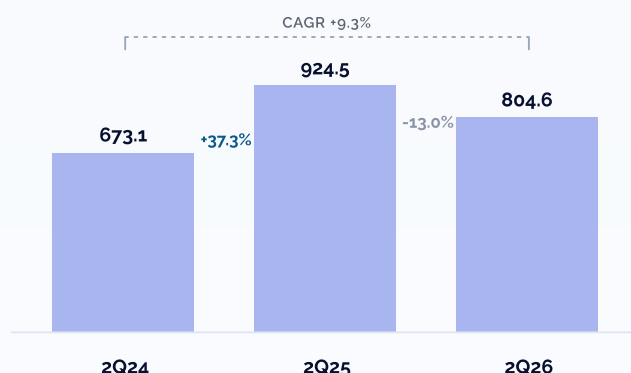


Argentina: totaled R\$804.6 million in 2Q26 (-13.0% vs. 2Q25; +0.3% at constant currency¹). Performance mainly reflected the depreciation of the Argentine peso over the period, which slowed the recovery in local incomes. Travel service prices also came under heavy pressure: the Travel Packages component of national inflation posted the largest price increase in the series, excluding seasonal effects.

Confirmed Bookings **Brazil** (R\$ Millions)



Confirmed Bookings **Argentina** (R\$ Millions)



Operating Highlights

Store Network – Brazil & Argentina:



In Brazil, we ended the quarter with **1,443 active stores**, preserving the reach of the physical network and its role in the omnichannel model. In 2Q26 the Company maintained the agenda of **upgrading the portfolio and raising the productivity of the existing base**, with **8 openings and 20 closures**. The network remains among the **10 largest franchise operations in the country** (ABF ranking), and holds the Seal of Excellence in **Franchising 2026**.

CVC Lazer and Experimento	2Q26	1H26	2025
Beginning of period	1,455	1,467	1,341
Openings	8	11	160
Closures	(20)	(35)	(34)
End of period	1,443	1,443	1,467



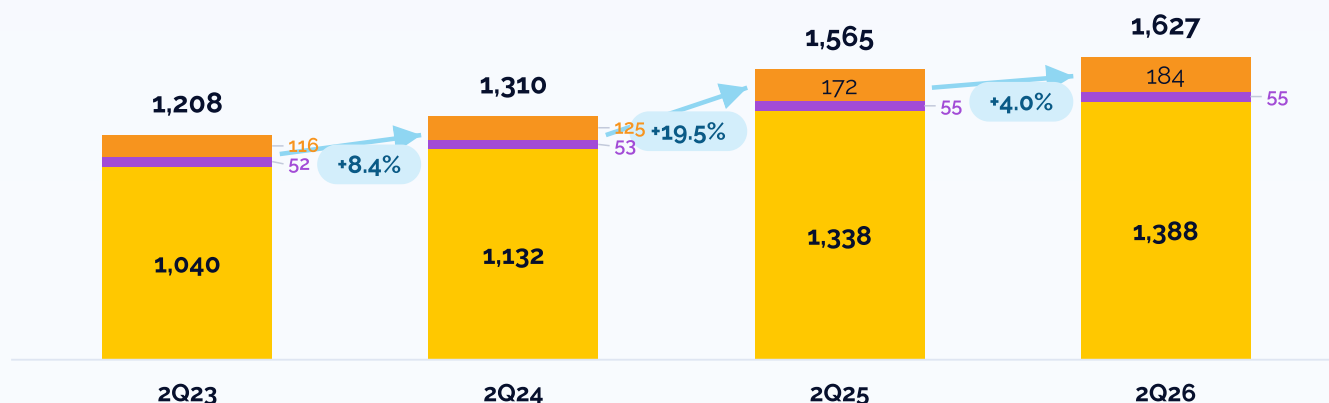
In Argentina, we ended the quarter with **184 active stores**, after **4 openings and 7 closures** — a selective adjustment of the network in response to the currency backdrop, with our footprint preserved in strategic markets.

Almundo	2Q26	1H26	2025
Beginning of period	187	179	151
Openings	4	13	36
Closures	(7)	(8)	(8)
End of period	184	184	179

In total, CVC Corp ended 2Q26 with **1,627 stores in operation**, maintaining its commercial presence across the markets where it operates.

Store network evolution

CVC Experimento Almundo



Consumed Bookings

R\$ Millions	2Q26	2Q25	Δ (R\$)	Δ (%)	1H26	1H25	Δ (R\$)	Δ (%)
Consumed Bookings	3,918.4	3,828.8	89.6	2.3%	8,308.4	7,986.4	322.0	4.0%
Brazil	3,125.5	2,915.7	209.8	7.2%	6,473.8	5,927.2	546.6	9.2%
B2C	1,279.1	1,197.5	81.6	6.8%	2,814.0	2,612.6	201.4	7.7%
B2B	1,846.4	1,718.2	128.2	7.5%	3,659.8	3,314.6	345.2	10.4%
Argentina	792.9	913.0	(120.1)	-13.2%	1,834.6	2,059.2	(224.6)	-10.9%

R\$ Millions	2Q26	2Q25 ¹	Δ (R\$)	Δ (%)	1H26	1H25 ¹	Δ (R\$)	Δ (%)
Consumed Bookings (Excluding conflict-affected destinations, at constant currency)	3,918.4	3,678.8	239.6	6.5%	8,308.4	7,647.3	661.1	8.6%
Brazil (Excluding conflict-affected destinations)	3,125.5	2,886.9	238.6	8.3%	6,473.8	5,851.2	622.6	10.6%
B2C (Excluding conflict-affected destinations)	1,279.1	1,190.7	88.4	7.4%	2,814.0	2,601.8	212.2	8.2%
B2B (Excluding conflict-affected destinations)	1,846.4	1,696.2	150.2	8.9%	3,659.8	3,249.4	410.4	12.6%
Argentina (Excluding conflict-affected destinations, at constant currency)	792.9	791.9	1.0	0.1%	1,834.6	1,796.1	38.5	2.1%

¹ excluding destinations affected by the conflicts in the respective periods

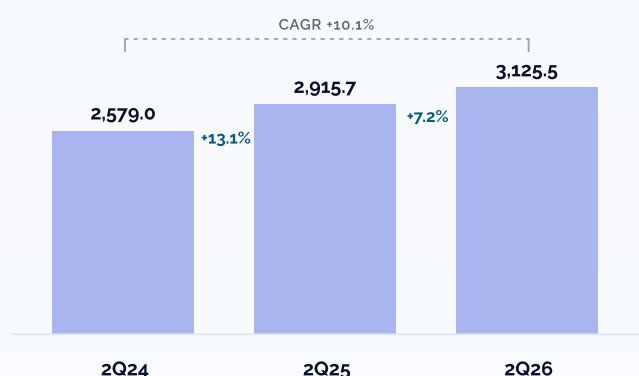


In Brazil, Consumed Bookings reached R\$3,125.5 million in 2Q26 (+7.2% vs. 2Q25), reflecting the conversion of bookings into departures. In **B2C**, **+6.8%**, growth above that of Confirmed Bookings, explained by the higher volume of ocean cruise sales, whose consumption is recognized at the time the product is sold. In **B2B**, **+7.5%**; growth is naturally higher given the shorter interval between purchase and departure.

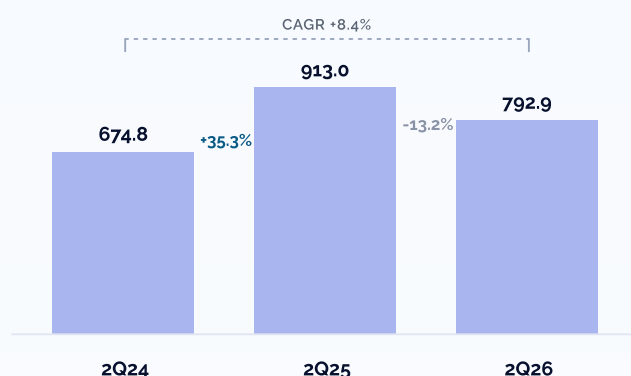


Consumed Bookings in Argentina totaled R\$792.9 million in 2Q26 (-13.2% vs. 2Q25; +0.1% at constant currency¹), in line with the decline in the country's Confirmed Bookings (-13.0%), given the short interval between purchase and departure in the region.

Consumed Bookings **Brazil** (R\$ Millions)



Consumed Bookings **Argentina** (R\$ Millions)



² historical figures affected by the reclassification of multi-brand operations between B2C and B2B; for further detail, see Appendix 2.

Net Revenue and Take Rate

R\$ Millions	2Q26	2Q25	Δ (R\$)	Δ (%)	1H26	1H25	Δ (R\$)	Δ (%)
Net revenue	319.5	341.8	(22.4)	-6.5%	684.6	704.0	(19.5)	-2.8%
Brazil	269.7	281.4	(11.7)	-4.2%	568.0	562.6	5.3	0.9%
B2C	150.8	165.4	(14.7)	-8.9%	325.3	345.9	(20.6)	-5.9%
B2B	119.0	116.0	3.0	2.5%	242.7	216.8	25.9	11.9%
Argentina	49.7	60.4	(10.7)	-17.6%	116.6	141.4	(24.8)	-17.5%
Take Rate	8.2%	8.9%	(0.8 p.p.)		8.2%	8.8%	(0.6 p.p.)	
Brazil	8.6%	9.7%	(1.0 p.p.)		8.8%	9.5%	(0.7 p.p.)	
B2C	11.8%	13.8%	(2.0 p.p.)		11.6%	13.2%	(1.7 p.p.)	
B2B	6.4%	6.8%	(0.3 p.p.)		6.6%	6.5%	0.1 p.p.	
Argentina	6.3%	6.6%	(0.3 p.p.)		6.4%	6.9%	(0.5 p.p.)	

R\$ Millions	2Q26	2Q25 ¹	Δ (R\$)	Δ (%)	1H26	1H25 ¹	Δ (R\$)	Δ (%)
Net revenue (Excluding conflict-affected destinations, at constant currency)	319.5	331.6	(12.1)	-3.6%	684.6	672.4	12.2	1.8%
Brazil (Excluding conflict-affected destinations)	269.7	279.5	(9.8)	-3.5%	568.0	557.6	10.3	1.9%
B2C (Excluding conflict-affected destinations)	150.8	164.4	(13.6)	-8.3%	325.3	344.3	(19.0)	-5.5%
B2B (Excluding conflict-affected destinations)	119.0	115.2	3.8	3.3%	242.7	213.3	29.3	13.7%
Argentina (Excluding conflict-affected destinations, at constant currency)	49.7	52.0	(2.3)	-4.4%	116.6	114.8	1.8	1.6%

¹ excluding destinations affected by the conflicts in the respective periods

Net Revenue in 2Q26 reached R\$319.5 million (-6.5% vs. 2Q25; **-3.6% on a comparable basis¹**), with a **Take Rate of 8.2%** (-0.8 p.p.); in **1H26**, R\$684.6 million (-2.8% vs. 1H25), with a Take Rate of 8.2% (-0.6 p.p.), as follows:



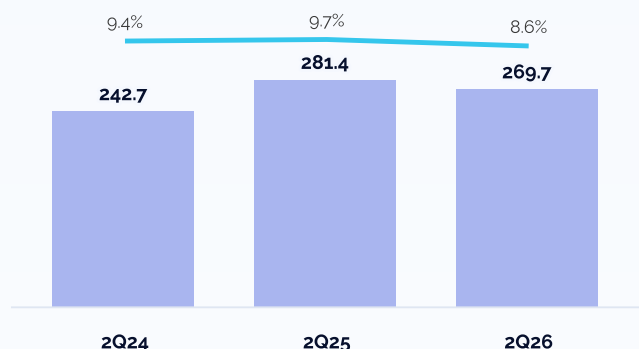
In Brazil, Net Revenue was **R\$269.7 million** (-4.2% vs. 2Q25), with a Take Rate of 8.6% (-1.0 p.p.): **B2C fell 8.9%**, pressured by higher air fares and by the larger share of products whose Take Rate is below average (Cruises), while **B2B grew 2.5%** on the same basis, as the higher share of Air weighed on the segment's *Take Rate*;



In Argentina, Net Revenue totaled **R\$49.7 million** (-17.6% vs. 2Q25; or -4.4% at constant currency¹), with a **Take Rate of 6.3%** (-0.3 p.p.), reflecting the composition of the local sales mix.

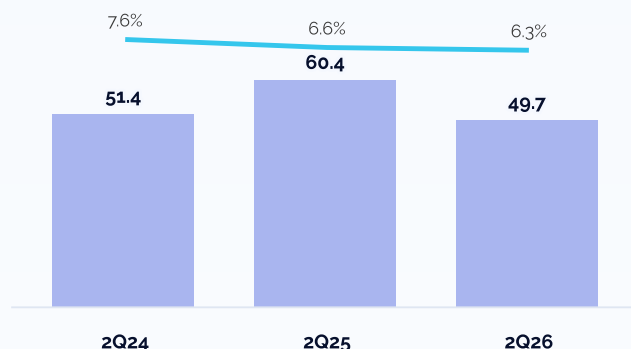
Net Revenue **Brazil** (R\$ Millions)

■ Net Revenue - Brazil ■ Take Rate



Net Revenue **Argentina** (R\$ Millions)

■ Net Revenue - Argentina ■ Take Rate



² historical figures affected by the reclassification of multi-brand operations between B2C and B2B; for further detail, see Appendix 2.

Operating Expenses

R\$ Millions	2Q26	2Q25	Δ (R\$)	Δ (%)	1H26	1H25	Δ (R\$)	Δ (%)
General and Administrative - Brazil	(133.4)	(148.5)	15.1	-10.1%	(284.4)	(293.2)	8.8	-3.0%
General and Administrative - Argentina	(45.2)	(43.9)	(1.3)	2.9%	(88.6)	(89.5)	0.8	-0.9%
Selling Expenses - Brazil	(71.1)	(70.5)	(0.5)	0.8%	(147.1)	(123.2)	(23.8)	19.3%
Selling Expenses - Argentina	(9.5)	(10.3)	0.9	-8.5%	(18.8)	(21.4)	2.6	-12.0%
Other Income/Expenses	0.4	18.4	(18.0)	-97.6%	(2.5)	10.4	(12.9)	-123.8%
(=) Total Expenses	(258.7)	(254.8)	(3.9)	1.5%	(541.4)	(516.8)	(24.6)	4.8%
(-) Non-recurring items	24.1	5.3			35.4	9.8		
(=) Recurring Expenses	(234.6)	(249.5)	14.9	-6.0%	(506.0)	(507.0)	1.0	-0.2%



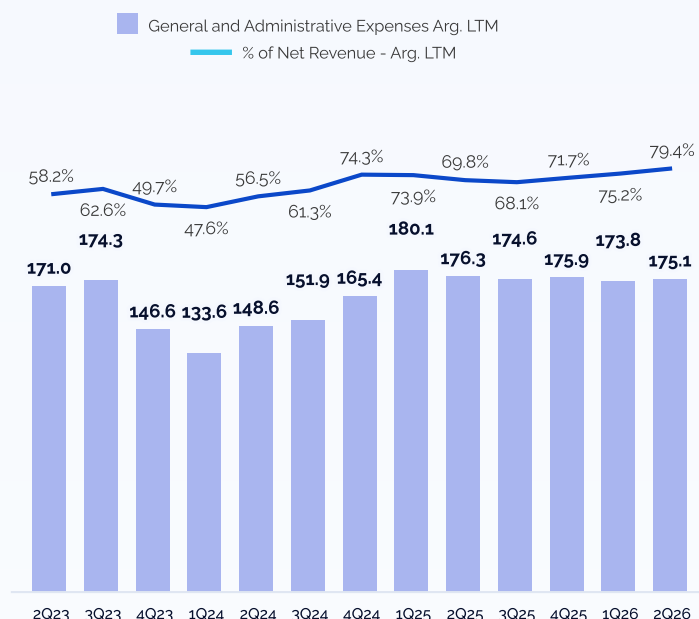
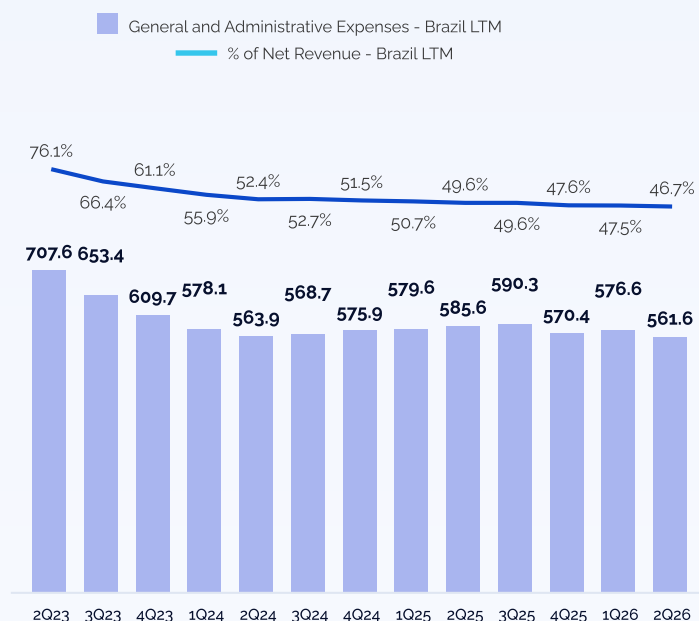
General and Administrative expenses in Brazil fell **10.1% year on year**, reflecting the first effects of the **review of our Technology contracts** and of other administrative suppliers under Matrix Expense Management (GMD). The line also carried severance costs (Non-recurring); excluding them, the **decline would have been 21% vs. 2Q25**.



In Argentina, **General and Administrative expenses totaled R\$45.2 million in 2Q26** (+2.9% vs. 2Q25, or +15% at constant currency); excluding restructuring costs (Non-recurring), growth would have been 2.3%.

Other Income / Expenses fell R\$18 million year on year, reflecting the concentration in 2025 of credits from contract renegotiations with suppliers (*for further detail, see our 2Q25 earnings release*).

Non-recurring items totaled R\$24.1 million in 2Q26, of which **R\$19 million** came from severance costs of the restructuring and **R\$5 million** from civil and tax contingency expenses.



Selling Expenses

R\$ Millions	2Q26	2Q25	Δ (R\$)	Δ (%)	1H26	1H25	Δ (R\$)	Δ (%)
Selling Expenses	(80.5)	(80.9)	0.3	-0.4%	(165.9)	(144.7)	(21.3)	14.7%
as % of Confirmed Bookings	-2.0%	-2.0%	0.0 p.p.		-2.0%	-1.8%	(0.2 p.p.)	
Brazil	(71.1)	(70.5)	(0.5)	0.8%	(147.1)	(123.2)	(23.8)	19.3%
as % of Confirmed Bookings	-2.2%	-2.2%	0.1 p.p.		-2.2%	-2.0%	(0.2 p.p.)	
Allowance for credit losses - PCLD	(7.6)	(6.3)	(1.3)	20.2%	(8.8)	(2.5)	(6.2)	n/a
Marketing	(37.5)	(36.8)	(0.7)	1.9%	(82.6)	(67.2)	(15.4)	22.9%
Credit card and bank slip	(25.9)	(27.4)	1.4	-5.3%	(55.7)	(53.5)	(2.2)	4.1%
Argentina	(9.5)	(10.3)	0.9	-8.5%	(18.8)	(21.4)	2.6	-12.0%
as % of Confirmed Bookings	-1.2%	-1.1%	(0.1 p.p.)		-1.1%	-1.1%	0.0 p.p.	

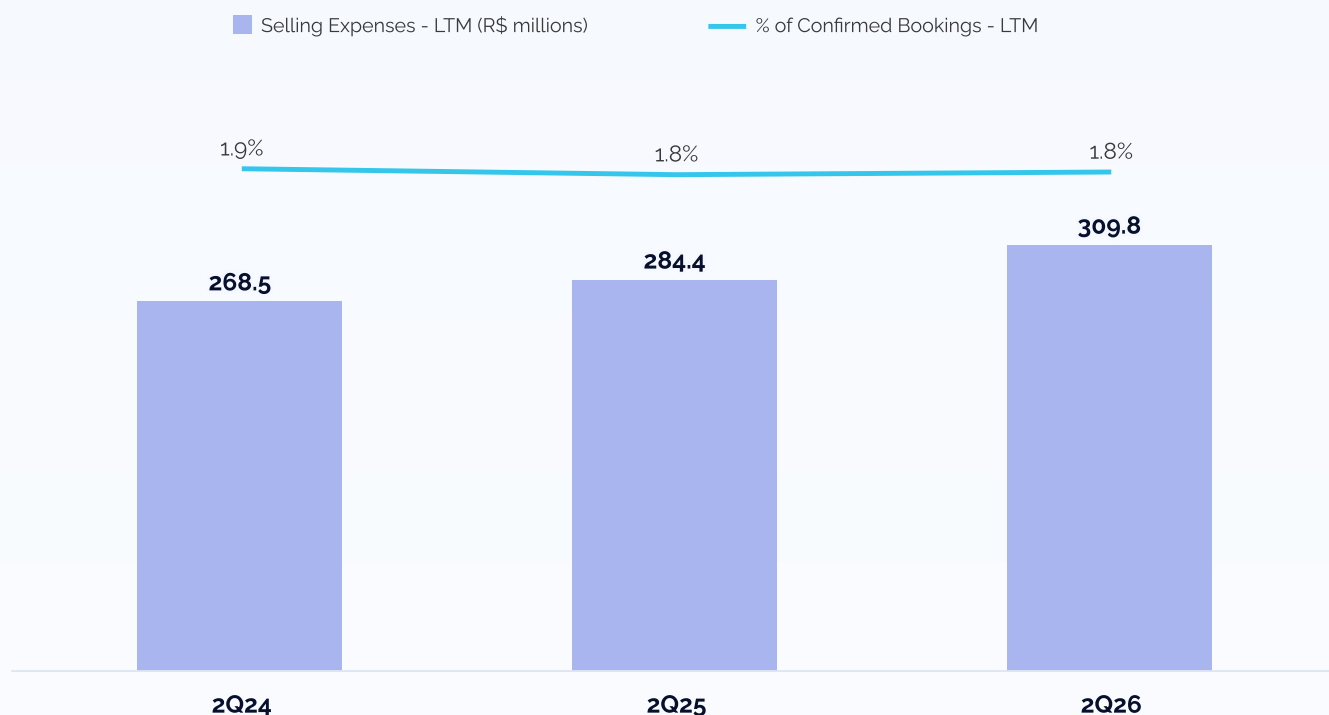
Consolidated Selling Expenses totaled **R\$80.5 million in 2Q26, essentially flat vs. 2Q25** (-0.4%), or 2.0% of Confirmed Bookings — the same level as 2Q25. Turning to expenses in Brazil:

Allowance for Credit Losses on Receivables (PCLD): +20.2% vs. 2Q25, reflecting the review of the loss provisioning policy adopted by the Company, which has affected results since July 2025. The portfolio showed no increase in delinquency levels;

Marketing expenses: +1.9% vs. 2Q25; expenses as a share of Confirmed Bookings held steady year on year, as the gains from the brand plan review were still only partly captured in the quarter. As the contract reviews take effect, the Company expects to capture efficiencies in its customer acquisition cost (CAC), consistent with the customer conversion level of the *phygital* model;

Credit card and bank slip expenses: -5.3% vs. 2Q25, following the October 2025 renegotiation of our acquiring terms (lower MDR and lower discounting cost — see the 4Q25 Earnings Release), which cut intermediation expenses even as the use of Credit Cards increased;

Finally, in **Argentina, Selling Expenses** fell 8.5% vs. 2Q25 to R\$9.5 million, in line with lower transacted volume and lower use of payment cards in the region.



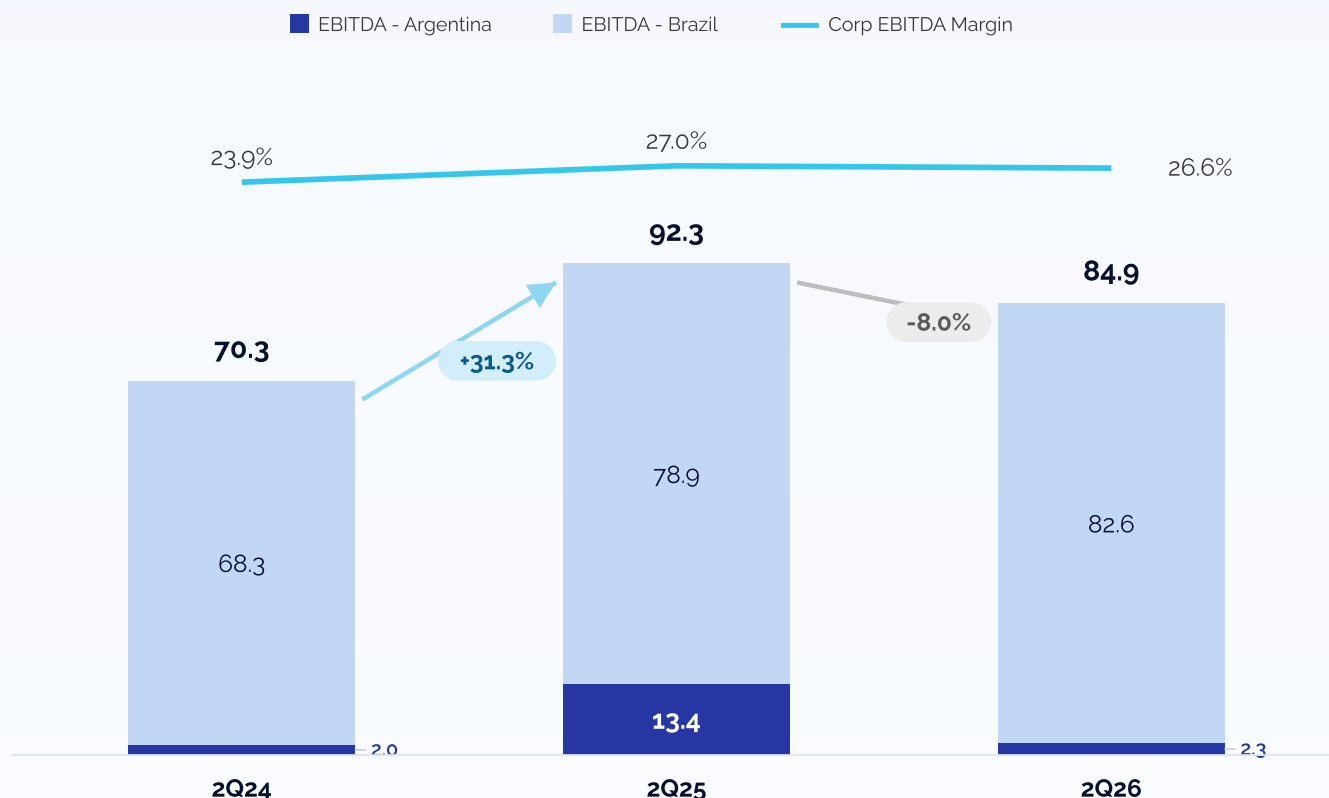
EBITDA

R\$ Millions	2Q26	2Q25	Δ (R\$)	Δ (%)	1H26	1H25	Δ (R\$)	Δ (%)
EBITDA	60.8	87.0	(26.2)	-30.2%	143.2	187.2	(44.0)	-23.5%
EBITDA Margin %	19.0%	25.5%	(6.4 p.p.)		20.9%	26.6%	(5.7 p.p.)	
(+) Non-recurring items	24.1	5.3			35.4	9.8		
Adjusted EBITDA	84.9	92.3	(7.4)	-8.1%	178.6	197.0	(18.4)	-9.3%
Brazil	82.6	78.9	3.7	4.7%	158.1	158.0	0.1	0.1%
Argentina	2.3	13.4	(11.1)	-82.8%	20.5	38.9	(18.4)	-47.3%
Adjusted EBITDA Margin %	26.6%	27.0%	(0.4 p.p.)		26.1%	28.0%	(1.9 p.p.)	
Brazil	30.6%	28.0%	2.6 p.p.		27.8%	28.1%	(0.2 p.p.)	
Argentina	4.6%	22.2%	n/a		17.6%	27.5%	(9.9 p.p.)	



In 2Q26, **Adjusted EBITDA totaled R\$84.9 million** (-8.1% vs. 2Q25), with a margin of 26.6% (-0.4 p.p.). The decline reflects two effects: less dilution of fixed expenses against the 6.5% fall in Net Revenue, and a high comparison base in Other Operating Income in 2Q25. Both were largely offset by the efficiency agenda, which reduced administrative expenses and corporate costs and kept the margin essentially stable year on year.

In **Brazil**, Adj. EBITDA was R\$82.6 million in 2Q26 (+4.7% vs. 2Q25). Although **dilution of fixed expenses** was held back by the decline in the local *Take Rate*, the first capture of the efficiency agenda — lower General and Administrative expenses — helped hold the margin, with further capture expected from 3Q26. In **Argentina**, Adj. EBITDA was R\$2.3 million in 2Q26 (down R\$11.1 million vs. 2Q25), with less cost dilution locally on the back of the currency dynamics.



Net Financial Result

R\$ Millions	2Q26	2Q25	Δ (R\$)	Δ (%)	1H26	1H25	Δ (R\$)	Δ (%)
Net Financial Result	(81.6)	(74.8)	(6.8)	9.0%	(162.3)	(127.9)	(34.4)	26.9%
Financial Expenses	(91.3)	(91.5)	0.2	-0.2%	(188.0)	(184.6)	(3.4)	1.8%
Financial charges	(23.0)	(27.2)	4.3	-15.7%	(54.5)	(55.0)	0.4	-0.8%
Interest on acquisitions	(0.1)	(3.4)	3.3	-97.0%	(0.2)	(6.3)	6.1	-96.8%
Taxes on banking transactions	(10.2)	(12.0)	1.8	-14.7%	(21.7)	(22.0)	0.3	-1.5%
Interest on receivables discounting	(49.7)	(38.0)	(11.7)	30.8%	(94.8)	(78.2)	(16.6)	21.3%
Interest on IFRS 16 contracts	(3.7)	(1.5)	(2.2)	142.6%	(7.7)	(3.2)	(4.4)	137.9%
Other expenses	(4.7)	(9.4)	4.7	-50.1%	(9.1)	(19.9)	10.9	-54.5%
Financial Income	17.3	17.0	0.4	2.1%	27.5	51.2	(23.8)	-46.4%
Income from financial investments	2.0	3.6	(1.6)	-44.5%	4.7	7.2	(2.5)	-34.8%
Interest income	1.7	4.1	(2.3)	-57.2%	3.4	9.0	(5.6)	-62.4%
Restatement of judicial deposits	2.8	2.8	0.0	0.8%	5.7	5.2	0.5	8.9%
Other income	10.8	6.6	4.2	64.4%	13.6	29.7	(16.1)	-54.1%
Foreign exchange result, net	(7.6)	(0.2)	(7.4)	n/a	(1.8)	5.5	(7.3)	-132.5%
Average benchmark rate for the period (p.a.)	14.8%	12.1%	2.6 p.p.	21.7%				



The Net Financial Result in 2Q26 was an expense of R\$81.6 million, versus R\$74.8 million in 2Q25 (+R\$6.8 million); in 1H26, an expense of R\$162.3 million. The main drivers:

Financial charges: -15.7% vs. 2Q25; despite the 2.6 p.p. increase in the CDI between the periods, interest accrued on the Debentures fell after the prepayment in October 2025;

Interest on acquisitions – R\$0.1 million (-97% vs. 2Q25), reflecting the write-off of acquisition Payables in the second half of 2025 — for further detail, see the 2025 earnings release;

Taxes on banking transactions of R\$10.2 million (-14.7%), reflecting the management of cash held in foreign currency, which optimized the flow of remittances abroad;

Interest on Receivables Discounting – R\$49.7 million (+30.8% vs. 2Q25), in line with greater use of the facility (discounted balance of R\$1,358.2 million at June 30 vs. R\$1,051.6 million in 2Q25) — for further detail, see the Cash Flow and Indebtedness sections;

Interest on IFRS 16 contracts – up R\$2.2 million vs. 2Q25, on the higher Lease Liability balance tied to the new cloud data storage contracts;

Other income, up R\$4.2 million vs. 2Q25, from the indexation of tax credit balances carried on the balance sheet.

Foreign exchange result, net: an expense of R\$7.6 million, driven by the monetary restatement of balance sheet balances in Argentina, which generated charges from the devaluation of the Argentine Peso.

Depreciation and Amortization

R\$ Millions	2Q26	2Q25	Δ (R\$)	Δ (%)	1H26	1H25	Δ (R\$)	Δ (%)
Depreciation and amortization	(51.1)	(55.8)	4.8	-8.6%	(106.6)	(107.7)	11	-1.0%
Software	(27.9)	(37.6)	9.7	-25.9%	(57.7)	(70.7)	13.1	-18.5%
Acquisition of subsidiaries	(3.7)	(8.9)	5.2	-58.3%	(7.4)	(18.2)	10.8	-59.1%
Other	(19.5)	(9.3)	(10.1)	108.7%	(41.5)	(18.7)	(22.7)	121.5%



Depreciation and Amortization expenses were R\$51.1 million in 2Q26 (-8.6% vs. 2Q25). The Other line in the table above rose R\$10.1 million, related to the amortization of Lease Right-of-Use assets. That balance sheet position has been increasing, reflecting the greater use of contracts under IFRS 16, in line with the interest discussion in the corresponding section of this document (page 12).

Adjusted Net Income (Loss)

R\$ Millions	2Q26	2Q25	Δ (R\$)	Δ (%)	1H26	1H25	Δ (R\$)	Δ (%)
EBITDA	60.8	87.0	(26.2)	-30.2%	143.2	187.2	(44.0)	-23.5%
Depreciation and Amortization	(51.1)	(55.8)	4.8	-8.6%	(106.6)	(107.7)	11	-1.0%
Net Financial Result	(81.6)	(74.8)	(6.8)	9.0%	(162.3)	(127.9)	(34.4)	26.9%
Income (Loss) before taxes	(71.9)	(43.7)	(28.2)	n/a	(125.7)	(48.4)	(77.2)	n/a
Direct Taxes	(0.7)	(2.8)	2.1	n/a	(19.2)	(5.4)	(13.8)	n/a
Accounting Income (Loss)	(72.5)	(46.4)	(26.1)	n/a	(144.9)	(53.9)	(91.0)	n/a
(+) Depreciation and Amortization	51.1	55.8	(4.8)	-8.6%	106.6	107.7	(1.1)	-1.0%
(-) Additions to non-current assets	(29.8)	(25.3)	(4.5)	18.0%	(76.1)	(45.7)	(30.4)	66.6%
Adjusted Net Income (Loss)	(51.3)	(15.9)	(35.4)	n/a	(114.4)	8.1	(122.4)	n/a

The Company posted an Adjusted Net Loss of R\$51.3 million in 2Q26. The R\$35.4 million change is explained by: (i) non-recurring items within restructuring costs; (ii) higher net financial expenses, on greater use of receivables prepayment; and (iii) a higher level of investment, focused on digital initiatives.

The recovery in this metric rests on the expense reductions implemented in May 2026, with full capture from 3Q26. Leisure travel seasonality is also favorable in the second half.

Managerial Cash Flow

The Company has historically used credit card receivables discounting to balance its capital needs; to present the cash flow more clearly, the effects of discounting are reclassified among the cash line items, as reconciled in Appendix 4. The discounted balance ended the period at **R\$1,358.2 million at June 30, 2026**.

R\$ Millions	2Q26	2Q25	Δ (R\$)	1H26	1H25	Δ (R\$)
Loss before taxes	(71.9)	(43.7)	(28.2)	(125.7)	(48.4)	(77.2)
Non-cash items	122.7	149.6	(27.0)	262.9	303.7	(40.8)
Working Capital Requirements	9.4	25.1	(15.7)	(198.7)	(177.5)	(21.2)
Operating cash flow	60.2	131.0	(70.9)	(61.4)	77.8	(139.2)
Investments	(29.8)	(25.3)	(4.5)	(76.1)	(45.7)	(30.4)
Free Cash Flow (FCFF)	30.3	105.7	(75.4)	(137.5)	32.1	(169.6)
Financing and foreign exchange effects	(21.9)	(165.5)	143.7	26.6	(181.2)	207.8
Cash flow to equity (FCFE)	8.4	(59.8)	68.2	(111.0)	(149.2)	38.2
Opening cash and equivalents	167.3	310.9	(143.6)	286.7	400.2	(113.5)
Closing cash and equivalents	175.8	251.1	(75.3)	175.8	251.1	(75.3)

Free Cash Flow (FCFF) was positive at R\$30.3 million and Cash Flow to Equity (FCFE) was positive at R\$8.4 million, an improvement of R\$68.2 million, as follows:

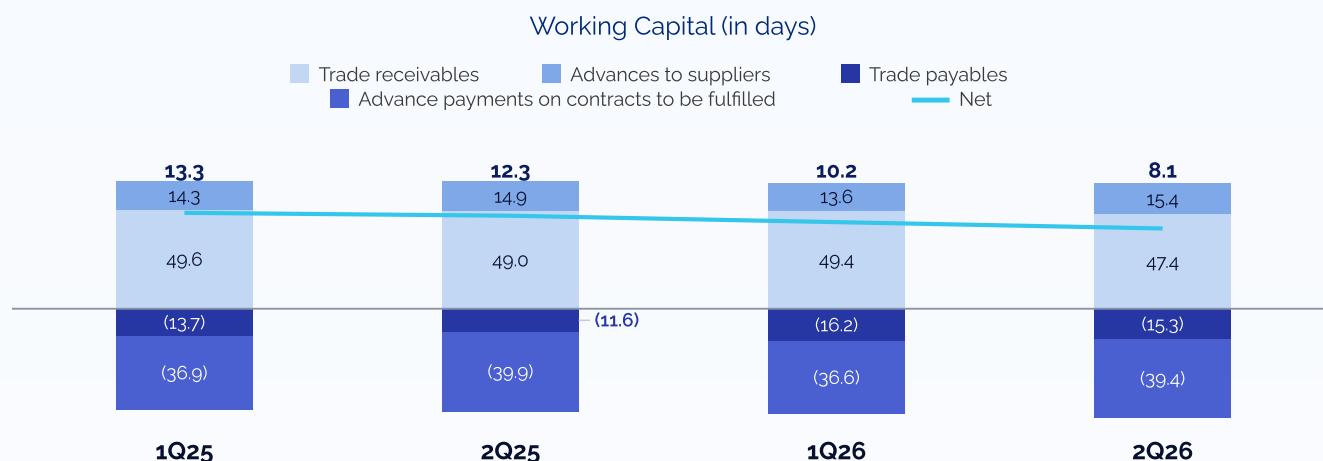
Loss before taxes – a R\$28.2 million deterioration, reflecting the non-recurring items above;

Non-cash items – a R\$27.0 million deterioration, on the lower amount of interest, monetary restatement and legal provisions accrued in 2026;

Working Capital Requirements (NCG) – a R\$15.7 million deterioration vs. 2Q25, driven by severance payments related to the restructuring (Payroll and social charges, up R\$14.7 million). Excluding that effect, NCG would have been practically flat, even with the growth in Bookings volumes;

Investments – up R\$4.5 million vs. 2Q25, focused on digital growth initiatives: the new CVC Lazer website and app, and progress in the use of AI in the corporate segments. Sequentially, the line **fell R\$16.5 million (-36%) from 1Q26**, a quarter that concentrated the capitalization of major projects.

Financing and foreign exchange effects – a R\$143.7 million improvement vs. 2Q25, mainly on the higher volume of discounted receivables in 2026.



■ Total Indebtedness

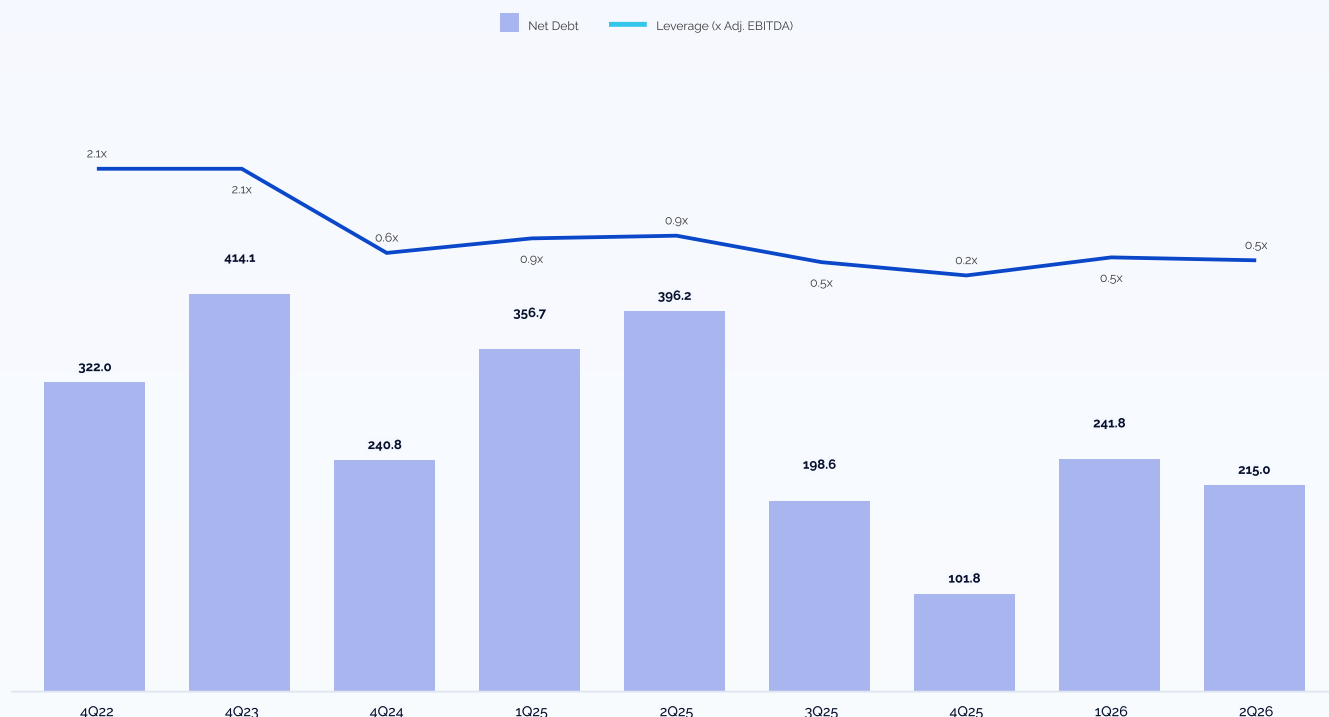
R\$ Millions	2Q26	2Q25	Δ (R\$)	1Q26	Δ (R\$)
Short Term	(168.3)	(112.9)	(55.4)	(106.3)	(62.0)
Long Term	(232.3)	(537.9)	305.6	(312.6)	80.3
Gross Debt	(400.5)	(650.8)	250.3	(418.9)	18.4
Cash, cash equivalents and Other ¹	185.6	254.6	(69.0)	177.2	8.4
Net Debt	(215.0)	(396.2)	181.3	(241.8)	26.8
LTM Adj. EBITDA	440.2	429.8	10.4	447.6	(7.4)
Leverage (x LTM EBITDA)	(0.5x)	(0.9x)	0.4x	(0.5x)	0.1x
Receivables discounting	(1,358.2)	(1,051.6)	(306.6)	(1,282.6)	(75.6)
Net Debt + discounted receivables	(1,573.1)	(1,447.8)	(125.3)	(1,524.3)	(48.8)
Discountable receivables	236.8	466.6	(229.8)	310.7	(73.9)
Net Debt + net receivables balances	(1,336.3)	(981.2)	(355.1)	(1,213.6)	(122.7)

¹ includes the book value of Treasury Shares

At June 30, 2026, **Net Debt was R\$215.0 million, down R\$26.8 million vs. 1Q26**, reflecting free cash flow generation (FCFF) in the quarter; **Leverage held at 0.5x LTM Adj. EBITDA**, unchanged from 1Q26.

Against 2Q25, **Gross Debt fell R\$250.3 million**, on: (i) the R\$150 million prepayment of principal on the Debentures and (ii) the R\$99.8 million write-off of Payables on the Acquisition of Subsidiaries, both in 2025. The **discounted receivables balance totaled R\$1,358.2 million** at June 30, 2026, up R\$75.6 million sequentially, to reinforce cash in the quarter.

Net Debt and Leverage



Appendix 1: Balance Sheet

R\$ Millions	2Q26	4Q25	R\$ Millions	2Q26	4Q25
Current	2,014.0	2,177.7	Current	2,943.3	2,807.3
Cash and cash equivalents	175.8	286.7	Loans and financing	-	-
Financial investments	15.1	15.7	Debentures	165.9	86.0
Derivative financial instruments	1.6	2.9	Derivative Financial instruments	3.1	4.2
Trade receivables	842.9	1,004.7	Trade payables	709.6	736.9
Advances to suppliers	716.1	672.5	Advance payments on contracts to be fulfilled	1,824.5	1,736.7
Prepaid expenses	77.5	58.5	Payroll and social charges	61.7	87.3
Recoverable taxes	94.8	42.9	Current income tax and social contribution	7.5	18.9
Other receivables	90.3	93.7	Taxes and contributions payable	24.3	26.8
			Payables - Acquisition of subsidiary and investee	2.4	1.4
			Dividends and JSCP payable	-	0.0
			Lease liability	60.7	36.4
			Other payables	83.6	72.6
Non-current	1,668.8	1,561.2	Non-current	416.7	452.8
Trade receivables	-	-	Loans and financing	-	-
Invested receivables	-	-	Debentures	232.3	309.3
Prepaid expenses	71.5	27.7	Deferred income tax and social contribution	-	-
Recoverable taxes	28.4	25.8	Income tax and social contribution payable	1.9	2.0
Deferred taxes	520.1	526.8	Provision for legal and admin. claims and contingent liabilities	74.6	80.1
Judicial Deposit	162.4	154.0	Payables - Acquisition of subsidiary and investee	0.0	1.5
Other receivables	17.8	8.7	Lease Liabilities	81.9	31.4
Investments	-	-	Advance payments on contracts to be fulfilled	5.5	3.2
Property, plant and equipment	18.7	21.4	Other payables	20.6	25.2
Intangible assets	729.2	731.9			
Right-of-Use Assets	120.7	64.8	Shareholders' equity	322.9	478.8
			Share capital	1,755.3	1,755.3
			Capital reserves	1,238.0	1,243.4
			Goodwill on Capital Transaction	(183.8)	(183.8)
			Earnings reserves	-	0.0
			Other Comprehensive Income	57.2	62.8
			Treasury Shares	(9.8)	(9.8)
			Accumulated losses	(2,533.9)	(2,389.0)
			Non-controlling interests	-	0.0
Total assets	3,682.9	3,738.9	Total liabilities and shareholders' equity	3,682.9	3,738.9

■ Appendix 2: Reconciliation - Financial Statements

In 2Q26, CVC Corp recognized in revenue the impact of foreign exchange movements on products backed by foreign currency. The Company hedges that exposure with a derivative financial instrument (Non Deliverable Forward) whose mark-to-market effects may be recognized in a period other than the one presented. The FS column already reflects the interim financial statements at June 30, 2026. We recommend reading the notes to the financial statements for further detail.

R\$ Millions	2Q26 FS	Reclassification	2Q26 Release
Net sales revenue	332.7	(6.2)	326.5
Cost of services rendered	(7.1)	0.0	(7.1)
Gross Profit (Net Revenue)	325.6	(6.2)	319.5
Operating income (expenses)	(258.7)	(254.8)	(258.7)
Selling expenses	(80.5)	-	(80.5)
General and administrative expenses	(178.6)	-	(178.6)
Other operating income (expenses)	0.4	-	0.4
EBITDA	66.9	(6.2)	60.8
(+) Non-recurring items	24.1	-	24.1
Adjusted EBITDA	91.1	(6.2)	84.9
Depreciation and Amortization	(51.1)	-	(51.1)
Net financial result	(87.8)	6.2	(81.6)
Income (Loss) before income tax and social contribution	(71.9)	0.0	(71.9)
Income tax and social contribution	(0.7)	-	(0.7)
Accounting Net Income (Loss)	(72.5)	0.0	(72.5)
(+) Depreciation and Amortization	51.1	-	51.1
(-) Additions to intangible and fixed assets (Cash)	(29.8)	-	(29.8)
Adjusted Net Income (Loss)	(51.3)	0.0	(51.3)

In 2Q26, business with multi-brand travel agencies — previously recorded in B2C — moved to B2B reporting. The decision reflects the operational affinity between those sales and the servicing of agencies, and it strengthens Visual Turismo. The 2025 comparatives were restated on the same basis, with no change to consolidated totals; the restated series is available in the historical data spreadsheet on the Company's Investor Relations website.

Appendix 3: Income Statement

R\$ Millions	2Q26	2Q25	Δ (R\$)	Δ (%)	1H26	1H25	Δ (R\$)	Δ (%)
Gross Profit (Net Revenue)	319.5	341.8	(22.4)	-6.5%	684.6	704.0	(19.5)	-2.8%
Operating income (expenses)	(258.7)	(254.8)	(3.9)	1.5%	(541.4)	(516.9)	(24.5)	n/a
Selling expenses	(80.5)	(80.9)	0.3	-0.4%	(165.9)	(144.7)	(21.3)	14.7%
General and administrative expenses	(178.6)	(192.4)	13.8	-7.2%	(373.0)	(382.6)	9.6	-2.5%
Other operating income (expenses)	0.4	18.4	(18.0)	-97.6%	(2.5)	10.4	(12.9)	-123.8%
Accounting EBITDA	60.8	87.0	(26.2)	-30.2%	143.2	187.2	(44.0)	-23.5%
(+) Non-recurring items	24.1	5.3	18.8	n/a	35.4	9.8	25.6	n/a
Adjusted EBITDA	84.9	92.3	(7.4)	-8.1%	178.6	197.0	(18.4)	-9.3%
Depreciation and Amortization	(51.1)	(55.8)	4.8	-8.6%	(106.6)	(107.7)	1.1	-1.0%
Net financial result	(81.6)	(74.8)	(6.8)	9.0%	(162.3)	(127.9)	(34.4)	26.9%
Income (Loss) before income tax and social contribution	(71.9)	(43.7)	(28.2)	n/a	(125.7)	(48.4)	(77.2)	n/a
Income tax and social contribution	(0.7)	(2.8)	2.1	n/a	(19.2)	(5.4)	(13.8)	n/a
Accounting Net Income (Loss)	(72.5)	(46.4)	(26.1)	n/a	(144.9)	(53.9)	(90.9)	n/a
(+) Depreciation and Amortization	51.1	55.8	(4.8)	-8.6%	106.6	107.7	(1.1)	-1.0%
(-) Additions to intangible and fixed assets (Cash)	(29.8)	(25.3)	(4.5)	18.0%	(76.1)	(45.7)	(30.4)	66.6%
Adjusted Net Income (Loss)	(51.3)	(15.9)	(35.4)	n/a	(114.4)	8.1	(122.4)	n/a

Appendix 4: Cash Flow - Indirect Method (DFP Reconciliation)

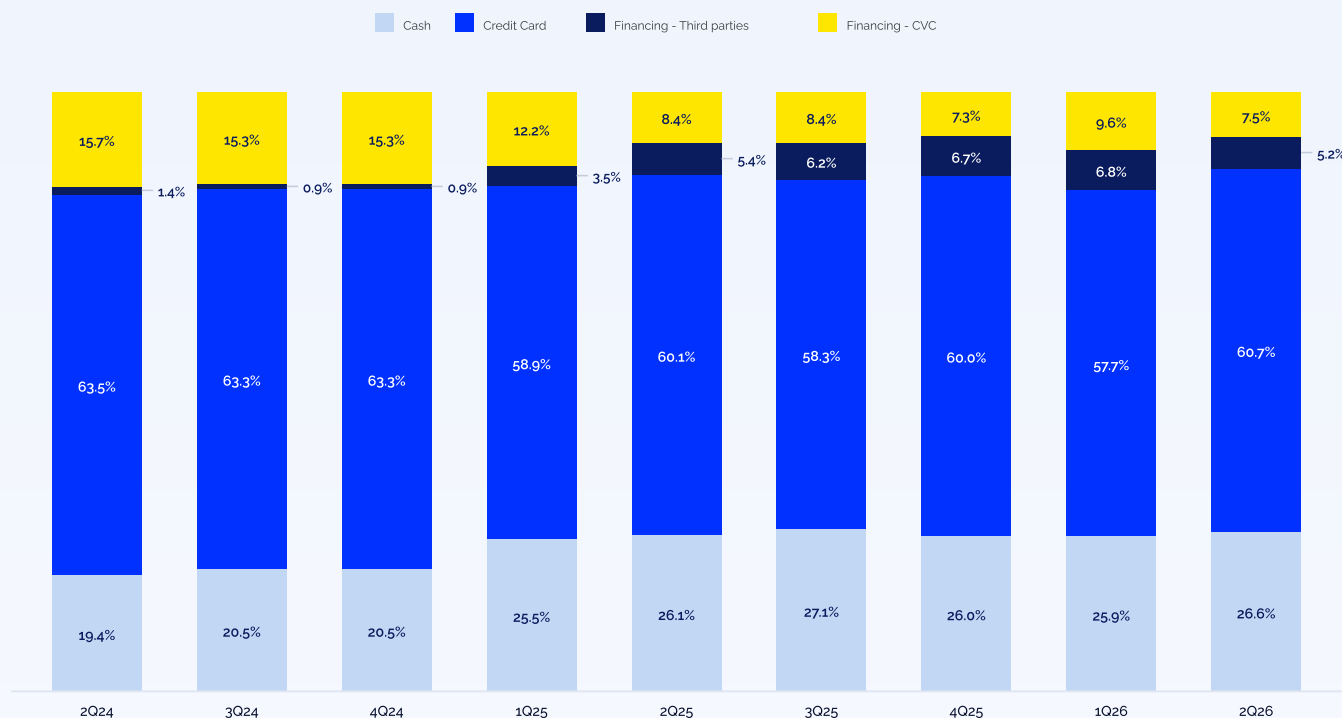
R\$ Millions	DFP		Reclassification		Earnings Release	
	2Q26	2Q25	2Q26	2Q25	2Q26	2Q25
Loss before income tax and social contribution	(71.9)	(43.7)			(71.9)	(43.7)
Depreciation and amortization	51.1	55.8			51.1	55.8
Impairment loss on receivables	7.5	6.3			7.5	6.3
Interest, monetary and foreign exchange changes	67.7	75.6			67.7	75.6
Equity in earnings of investees	-	-			-	-
Provision (reversal) for legal and administrative claims	0.5	8.4			0.5	8.4
Write-off of fixed assets, intangibles and lease contracts	1.1	0.1			1.1	0.1
Other provisions	(5.2)	3.3			(5.2)	3.3
Adjustments to reconcile net income for the year to cash from operating activities	122.7	149.6			122.7	149.6
Trade receivables	97.5	(162.3)			97.5	(162.3)
Effects of receivables discounting (including interest)	-	-	(25.9)	102.4	(25.9)	102.4
Advances to suppliers	(88.6)	(52.1)			(88.6)	(52.1)
Marketable securities	-	-			-	-
Trade payables	(36.9)	(64.8)			(36.9)	(64.8)
Advance payments on contracts to be fulfilled	141.9	199.9			141.9	199.9
Change in taxes recoverable/payable	(41.8)	(9.4)			(41.8)	(9.4)
Settlement of financial instruments	0.0	(1.8)			0.0	(1.8)
Payroll and social charges	(28.5)	(13.7)			(28.5)	(13.7)
Income tax and social contribution paid	(7.5)	(0.2)			(7.5)	(0.2)
Legal and administrative claims	(7.1)	(9.6)			(7.1)	(9.6)
Change in other assets	(0.9)	30.8			(0.9)	30.8
Change in other liabilities	7.1	5.9			7.1	5.9
Decrease (increase) in assets and liabilities	35.3	(77.3)	(25.9)	102.4	9.4	25.1
Net cash from operating activities	86.0	28.6	(25.9)	102.4	60.2	131.0
Property, plant and equipment	(1.0)	(1.5)			(1.0)	(1.5)
Intangible assets	(28.8)	(23.8)			(28.8)	(23.8)
Net cash used in investing activities	(29.8)	(25.3)	-	-	(29.8)	(25.3)
Free cash flow	56.2	3.4	(25.9)	102.4	30.3	105.7
Proceeds from loans / debentures / derivatives	-	-			-	-
Repayment of loans / debentures / derivatives	-	-			-	-
Capital increase from share exercise	-	-			-	-
Payment for acquisition of treasury shares	0.0	(2.0)			0.0	(2.0)
Dividends paid	-	-			-	-
Interest paid	(41.2)	(49.6)			(41.2)	(49.6)
Effects of receivables discounting (including interest)	-	-	25.9	(102.4)	25.9	(102.4)
Acquisition of subsidiaries	(0.8)	(0.2)			(0.8)	(0.2)
Lease payments	(5.1)	(6.4)			(5.1)	(6.4)
Net cash (used in) from financing activities	(47.1)	(58.2)	25.9	(102.4)	(21.2)	(160.6)
Foreign exchange effect on cash and cash equivalents	(0.7)	(4.9)			(0.7)	(4.9)
Increase (decrease) in net cash and cash equivalents	8.4	(59.8)	-	-	8.4	(59.8)
Cash and cash equivalents at the beginning of the year	167.3	310.9			167.3	310.9
Cash and cash equivalents at the end of the year	175.8	251.1			175.8	251.1

Appendix 5: Cash Flow - Indirect Method

R\$ Millions	2Q26	2Q25	Δ (R\$)	1H26	1H25	Δ (R\$)
Loss before income tax and social contribution	(71.9)	(43.7)	(28.2)	(125.7)	(48.4)	(77.2)
Depreciation and amortization	51.1	55.8	(4.8)	106.6	107.7	(1.1)
Impairment loss on receivables	7.5	6.3	1.2	8.3	2.6	5.8
Interest, monetary and foreign exchange changes	67.7	75.6	(7.9)	140.2	173.9	(33.7)
Equity in earnings of investees	-	-	-	-	-	-
Provision (reversal) for legal and administrative claims	0.5	8.4	(8.0)	11.9	12.9	(1.0)
Changes in the fair value of the call option	-	-	-	-	-	-
Impairment write-off	-	-	-	-	-	-
Write-off of fixed assets, intangibles and lease contracts	1.1	0.1	1.0	1.3	0.1	1.1
Other provisions	(5.2)	3.3	(8.5)	(5.4)	6.5	(11.9)
Adjustments to reconcile net income for the year to cash from operating activities	122.7	149.6	(27.0)	262.9	303.7	(40.8)
Trade receivables	97.5	(162.3)	259.9	54.5	(231.9)	286.4
Effects of receivables discounting (including interest)	(25.9)	102.4	(128.3)	(96.9)	90.6	(187.4)
Advances to suppliers	(88.6)	(52.1)	(36.5)	(48.2)	(99.4)	51.1
Marketable securities	-	-	-	-	-	-
Trade payables	(36.9)	(64.8)	27.9	(60.8)	(69.6)	8.8
Advance payments on contracts to be fulfilled	141.9	199.9	(58.0)	100.0	119.2	(19.2)
Change in taxes recoverable/payable	(41.8)	(9.4)	(32.5)	(70.6)	(29.6)	(41.0)
Settlement of financial instruments	0.0	(1.8)	1.8	-	(5.0)	5.0
Payroll and social charges	(28.5)	(13.7)	(14.7)	(25.2)	(3.1)	(22.1)
Income tax and social contribution paid	(7.5)	(0.2)	(7.2)	(8.2)	(1.1)	(7.1)
Legal and administrative claims	(7.1)	(9.6)	2.4	(16.3)	(16.6)	0.2
Change in other assets	(0.9)	30.8	(31.7)	(30.9)	67.0	(98.0)
Change in other liabilities	7.1	5.9	1.2	3.9	1.9	2.0
Decrease (increase) in assets and liabilities	9.4	25.1	(15.7)	(198.7)	(177.5)	(21.2)
Net cash from operating activities	60.2	131.0	(70.9)	(61.4)	77.8	(139.2)
Property, plant and equipment	(1.0)	(1.5)	0.5	(1.7)	(1.6)	(0.1)
Intangible assets	(28.8)	(23.8)	(5.0)	(74.4)	(44.1)	(30.3)
Net cash used in investing activities	(29.8)	(25.3)	(4.5)	(76.1)	(45.7)	(30.4)
Free cash flow	30.3	105.7	(75.4)	(137.5)	32.1	(169.6)
Proceeds from loans / debentures / derivatives	-	-	-	-	-	-
Repayment of loans / debentures / derivatives	-	-	-	-	-	-
Capital increase from share exercise	-	-	-	-	-	-
Payment for acquisition of treasury shares	0.0	(2.0)	2.0	-	(3.4)	3.4
Dividends paid	-	-	-	-	-	-
Interest paid	(41.2)	(49.6)	8.4	(45.1)	(51.3)	6.1
Effects of receivables discounting (including interest)	25.9	(102.4)	128.3	96.9	(90.6)	187.4
Acquisition of subsidiaries	(0.8)	(0.2)	-	(0.8)	(0.2)	(0.6)
Lease payments	(5.1)	(6.4)	1.3	(19.4)	(16.1)	(3.3)
Net cash (used in) from financing activities	(21.2)	(160.6)	139.4	31.5	(161.6)	193.1
Foreign exchange effect on cash and cash equivalents	(0.7)	(4.9)	4.2	(5.0)	(19.7)	14.7
Increase (decrease) in net cash and cash equivalents	8.4	(59.8)	68.2	(111.0)	(149.2)	38.2
Cash and cash equivalents at the beginning of the year	167.3	310.9	(143.6)	286.7	400.2	(113.5)
Cash and cash equivalents at the end of the year	175.8	251.1	(75.3)	175.8	251.1	(75.3)

Appendix 6: Payment method mix - CVC Lazer

Payment method mix



Appendix 7: Store network evolution

	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26
Brazil	1,358	1,393	1,416	1,467	1,455	1,443
CVC	1,303	1,338	1,361	1,412	1,400	1,388
Own stores	4	4	4	4	4	4
Franchises	1,299	1,334	1,357	1,408	1,396	1,384
Experimento	55	55	55	55	55	55
Own stores	2	2	2	2	2	2
Franchises	53	53	53	53	53	53
Argentina	165	172	181	179	187	184
Almundo	165	172	181	179	187	184
Own stores	1	1	1	1	1	1
Franchises	164	171	180	178	186	183
CVC Corp total	1,523	1,565	1,597	1,646	1,642	1,627



Reporte de Resultados

2T26





R\$ Millones	2T26	2T25	Δ (R\$)	Δ (%)	1S26	1S25	Δ (R\$)	Δ (%)
Reservas Confirmadas	4.092,0	4.083,6	8,4	0,2%	8.369,2	8.203,5	165,7	2,0%
Reservas Consumidas	3.918,4	3.828,8	89,6	2,3%	8.308,4	7.986,4	322,0	4,0%
Ingresos Netos ¹	319,5	341,8	(22,4)	-6,5%	684,6	704,0	(19,5)	-2,8%
Take Rate%	8,2%	8,9%	(0,8 p.p.)		8,2%	8,8%	(0,6 p.p.)	
EBITDA ¹ Ajustado	84,9	92,3	(7,4)	-8,1%	178,6	197,0	(18,4)	-9,3%
MG. EBITDA Ajustado%	26,6%	27,0%	(0,4 p.p.)		26,1%	28,0%	(1,9 p.p.)	
Resultado Neto Ajustado ²	(51,3)	(15,9)	(35,4)	n/d	(114,4)	8,1	(122,4)	n/d

² Los detalles de las reclasificaciones que componen el Resultado Neto Ajustado están disponibles en los anexos 2 y 3. Las Reservas Confirmadas consideran ajustes en las bases por los conflictos en Medio Oriente.



Relaciones con Inversores

<https://www.cvccorp.com.br/ri>

Felipe Gomes
Rodrigo Táboas
Tiago Nishimura

2

Índice

Mensaje de la Administración	4
Reservas Confirmadas y Reservas Consumidas	5
Ingresos Netos y Take Rate	8
Gastos Operativos	9
Gastos de Ventas	10
EBITDA	11
Resultado Financiero	12
Depreciación y Amortización	13
Resultado Neto Ajustado (Pérdida)	13
Flujo de Caja Gerencial	14
Endeudamiento General	15

ANEXOS

Anexo 1: Estado de Situación Patrimonial	16
Anexo 2: Conciliación - Estados Financieros	17
Anexo 3: Estado de Resultados	18
Anexo 4: Flujo de Caja - Método Indirecto (Conciliación DFP)	19
Anexo 5: Flujo de Caja - Método Indirecto	20
Anexo 6: Composición de los medios de pago - CVC Lazer	21
Anexo 7: Evolución de la red de tiendas	21

Mensaje de la Administración

Presentamos los resultados operativos y financieros de CVC Corp correspondientes al **2T26**, trimestre marcado por el aumento de los costos del transporte aéreo, vinculado a los efectos indirectos de los conflictos geopolíticos en Medio Oriente. A su vez, la Compañía atravesó una profunda revisión estructural de costos, gastos y organización.

El 06 de agosto, la Compañía recibió la solicitud de renuncia del Sr. Fernando Cinelli al cargo de miembro del Consejo de Administración de CVC Corp. La Compañía aclara que el cargo en cuestión permanecerá vacante hasta que oportunamente se designe a su respectivo sustituto.

El trimestre concentró la fase más aguda del shock sectorial: ante el aumento del precio del combustible de aviación, los pasajes aéreos subieron 52,4% año contra año, según el IPCA de junio. Asimismo, de acuerdo con la ANAC, por primera vez desde 2024 la cantidad de pasajeros en vuelos domésticos cayó en términos anuales.

Ante ese escenario, en mayo la Compañía llevó adelante una simplificación organizacional, que comenzó con la revisión de todas las estructuras corporativas y resultó en la **extinción de tres vicepresidencias** y en la reducción de las capas jerárquicas (*Span of Control*), acercando la alta administración a la operación.

En el mismo período, **revisamos la base de gastos**, con importantes **cambios en los planes de Marketing y de Tecnología**. Adicionalmente, el refuerzo de la Gestión Matricial de Gastos (GMD) en Brasil y su implementación en Argentina respaldaron una revisión integral de todos los contratos con proveedores administrativos.

Las estimaciones de la Administración señalan un potencial de **reducción de costos de más de R\$80 millones ya en 2026**, sin considerar los costos de rescisión. Esas estimaciones pueden variar por eventos extraordinarios y ajenos al control de la Compañía.

Destacamos también que el **aniversario de 54 años de CVC**, el 28 de mayo, registró el mayor volumen de ventas en un solo día de 2026. En junio lanzamos la campaña de la **Copa del Mundo de 2026**, conectada con las vacaciones de julio, y ampliamos nuestra presencia en el segmento de lujo con el debut de **Visual Turismo Prime**. Por último, recibimos el reconocimiento de Datafolha como mejor agencia on-line y mejor marca de Turismo en 2026.

Las **Reservas Confirmadas** sumaron R\$4.100 millones en el trimestre (**+0,2% vs. 2T25; +4,1% en bases comparables¹**).

En Brasil, crecimiento de 5% en bases comparables, con el desempeño destacado de **Rextur Advance**, que, **al expandir su Market Share, se consolida como el mayor player del sector; en Argentina**, el volumen se mantuvo estable, reflejando el escenario del poder de compra del pasajero a raíz de la depreciación del Peso Argentino (ARS).

Los **Ingresos Netos** fueron de R\$319,5 millones (-6,5% vs. 2T25), con un **Take Rate de 8,2%** (-0,8 p.p.), reflejo de la mayor participación del B2B en el mix y del mayor volumen de ventas de cruceros en el trimestre, un producto con Take Rate inferior al promedio.

Los gastos ya reflejan la agenda de eficiencia: **G&A de Brasil -10,1% vs. 2T25**, con un nivel de gasto menor tras la reestructuración. Así, el **EBITDA Ajustado** de Brasil alcanzó R\$82,6 millones, un aumento de 4,7% vs. 2T25, con un margen récord para la temporada baja: 30,6% de los ingresos netos.

En el trimestre, el **Flujo de Caja Operativo** fue positivo en **R\$60,2 millones**, y la caja cerró junio en **R\$175,8 millones** (+R\$8,4 millones vs. 1T26). La **Deuda Neta** fue de **R\$215,0 millones**, con **apalancamiento de 0,5x EBITDA LTM** (0,9x en el 2T25).

Así iniciamos el segundo semestre —**estacionalmente el más relevante para el turismo de ocio**— con la estructura ya ajustada y con disciplina en la gestión del capital de trabajo, confiados en los fundamentos de la economía brasileña y del mercado de turismo.

Agradecemos a nuestros colaboradores, franquiciados, agentes y socios por su dedicación durante un trimestre de avances estratégicos relevantes. Renovamos nuestro compromiso con los pilares estratégicos —**cliente en el centro, transformación digital, rentabilidad, globalización y personas**— que orientan a la Compañía en la construcción de un turismo cada vez más integrado entre los canales físico y digital.

Reservas Confirmadas

R\$ Millones	2T26	2T25	Δ (R\$)	Δ (%)	1S26	1S25	Δ (R\$)	Δ (%)
Reservas Confirmadas	4.092,0	4.083,6	8,4	0,2%	8.369,2	8.203,5	165,7	2,0%
Brasil	3.287,4	3.159,1	128,2	4,1%	6.583,1	6.207,6	375,5	6,0%
B2C	1.457,0	1.415,5	41,5	2,9%	2.972,7	2.871,1	101,6	3,5%
B2B	1.830,3	1.743,6	86,7	5,0%	3.610,4	3.336,5	273,9	8,2%
Argentina	804,6	924,5	(119,8)	-13,0%	1.786,1	1.995,9	(209,8)	-10,5%

R\$ Millones	2T26	2T25 ¹	Δ (R\$)	Δ (%)	1S26	1S25 ¹	Δ (R\$)	Δ (%)
Reservas Confirmadas <i>(Sin efecto de conflictos y a moneda constante)</i>	4.092,0	3.932,7	159,3	4,1%	8.369,2	7.844,1	525,1	6,7%
Brasil <i>(Sin efecto de conflictos)</i>	3.287,4	3.130,3	157,1	5,0%	6.583,1	6.095,0	488,1	8,0%
B2C <i>(Sin efecto de conflicto)</i>	1.457,0	1.408,9	48,2	3,4%	2.972,7	2.824,7	147,9	5,2%
B2B <i>(Sin efecto de conflicto)</i>	1.830,3	1.721,4	108,9	6,3%	3.610,4	3.270,3	340,2	10,4%
Argentina <i>(Sin efecto de conflictos y a moneda constante)</i>	804,6	802,4	2,3	0,3%	1.786,1	1.749,1	37,0	2,1%

¹ excluyendo ventas relacionadas con destinos impactados por los conflictos dentro de los respectivos períodos y efectos de tipo de cambio en Argentina.

Las Reservas Confirmadas del 2T26 totalizaron **R\$4.092,0 millones** (+0,2% vs. 2T25; **+4,1% en bases comparables¹**); en el acumulado, **R\$8.369,2 millones en el 1S26** (+2,0% vs. 1S25), con el siguiente detalle:

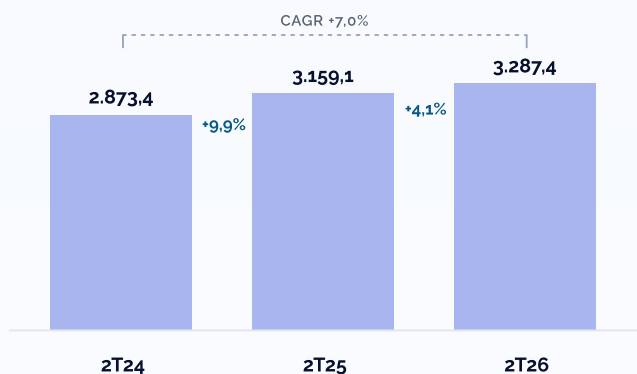


Brasil: totalizó R\$3.287,4 millones en el 2T26 (+4,1% vs. 2T25; +5,0% en bases comparables¹), con el siguiente detalle: **B2B +6,3%¹**, impulsado por las ganancias de participación de mercado de Rextur Advance, que la confirman como la mayor consolidadora aérea del país; las ventas de Visual Turismo y de Conectaas siguen avanzando según lo planificado, aun con precios más elevados; **B2C +3,4%¹**, apoyado en la campaña de los 54 años, que registró el mayor volumen de ventas diario de 2026.

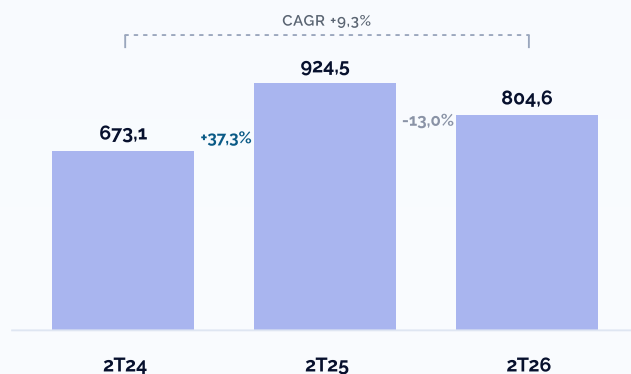


Argentina: totalizó R\$804,6 millones en el 2T26 (-13,0% vs. 2T25; +0,3% a moneda constante¹). El desempeño reflejó, principalmente, la depreciación del peso argentino en el período, que desaceleró la recomposición del ingreso local. Los precios de los servicios turísticos también estuvieron muy presionados: el componente de Paquetes Turísticos de la inflación nacional registró la mayor suba de precios de la serie, sin efecto estacional.

Reservas Confirmadas **Brasil** (R\$ Millones)



Reservas Confirmadas **Argentina** (R\$ Millones)



Destacados Operativos

Red de Tiendas – Brasil & Argentina:



En Brasil, cerramos el trimestre con **1.443 tiendas activas**, preservando la capilaridad de la red física y su papel en el modelo omnicanal. En el 2T26 la Compañía mantuvo la agenda de **mejora del portafolio y de productividad de la base existente**, con **8 aperturas y 20 cierres**. La red sigue entre las **10 mayores franquicias del país** (ranking ABF) y cuenta con el Sello de Excelencia en Franchising 2026.

CVC Lazer y Experimento	2T26	1S26	2025
Inicio del período	1.455	1.467	1.341
Aperturas	8	11	160
Cierres	(20)	(35)	(34)
Fin del período	1.443	1.443	1.467



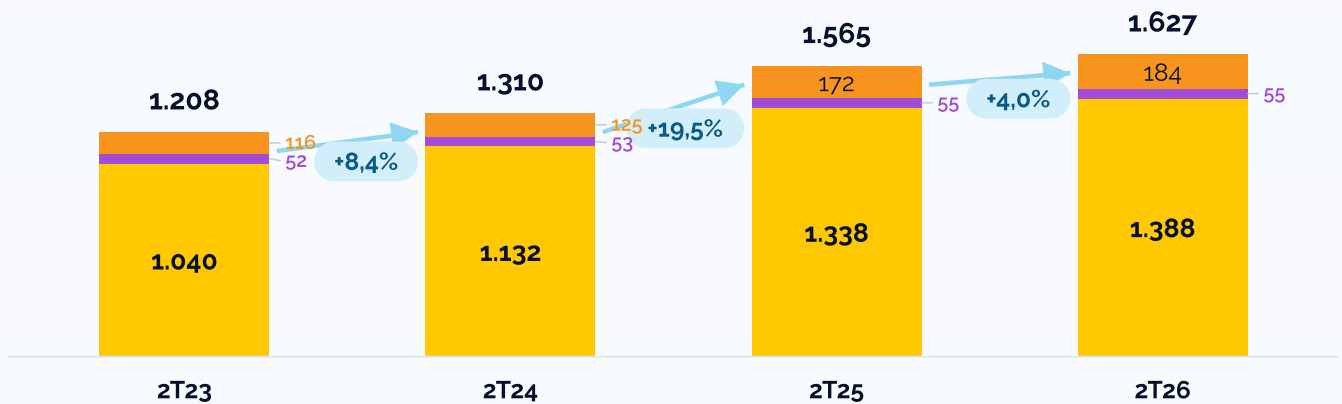
En Argentina, cerramos el trimestre con **184 tiendas activas**, tras **4 aperturas y 7 cierres** —un ajuste selectivo de la red ante la dinámica cambiaria—, con la presencia preservada en los mercados estratégicos.

Almundo	2T26	1S26	2025
Inicio del período	187	179	151
Aperturas	4	13	36
Cierres	(7)	(8)	(8)
Fin del período	184	184	179

En total, CVC Corp cerró el 2T26 con **1.627 tiendas en operación**, manteniendo su presencia comercial en los mercados en que opera.

Evolución de la red de tiendas

CVC Experimento Almundo



Reservas Consumidas

R\$ Millones	2T26	2T25	Δ (R\$)	Δ (%)	1S26	1S25	Δ (R\$)	Δ (%)
Reservas Consumidas	3.918,4	3.828,8	89,6	2,3%	8.308,4	7.986,4	322,0	4,0%
Brasil	3.125,5	2.915,7	209,8	7,2%	6.473,8	5.927,2	546,6	9,2%
B2C	1.279,1	1.197,5	81,6	6,8%	2.814,0	2.612,6	201,4	7,7%
B2B	1.846,4	1.718,2	128,2	7,5%	3.659,8	3.314,6	345,2	10,4%
Argentina	792,9	913,0	(120,1)	-13,2%	1.834,6	2.059,2	(224,6)	-10,9%

R\$ Millones	2T26	2T25 ¹	Δ (R\$)	Δ (%)	1S26	1S25 ¹	Δ (R\$)	Δ (%)
Reservas Consumidas (Sin efecto de conflictos y a moneda constante)	3.918,4	3.678,8	239,6	6,5%	8.308,4	7.647,3	661,1	8,6%
Brasil (Sin efecto de conflictos)	3.125,5	2.886,9	238,6	8,3%	6.473,8	5.851,2	622,6	10,6%
B2C (Sin efecto de conflicto)	1.279,1	1.190,7	88,4	7,4%	2.814,0	2.601,8	212,2	8,2%
B2B (Sin efecto de conflicto)	1.846,4	1.696,2	150,2	8,9%	3.659,8	3.249,4	410,4	12,6%
Argentina (Sin efecto de conflictos y a moneda constante)	792,9	791,9	1,0	0,1%	1.834,6	1.796,1	38,5	2,1%

¹ excluyendo destinos impactados por los conflictos dentro de los respectivos periodos

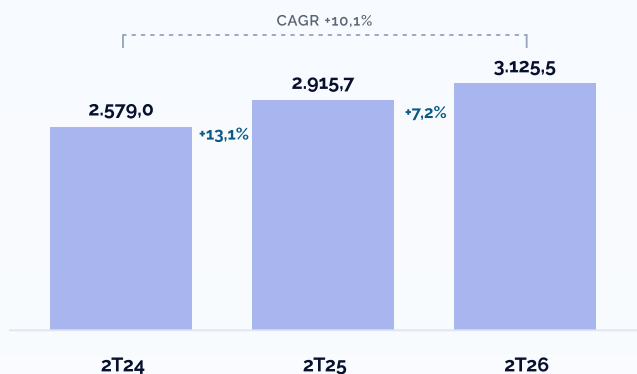


En Brasil, las Reservas Consumidas alcanzaron R\$3.125,5 millones en el 2T26 (+7,2% vs. 2T25), reflejando los efectos de la conversión de las reservas en embarques. En el **B2C +6,8%**, un crecimiento superior al de las Confirmadas, explicado por el mayor volumen de ventas de Cruceros Maritimos, cuyo Consumo se reconoce en el momento de la venta del producto. En el **B2B +7,5%**; el crecimiento es naturalmente mayor dado el menor plazo entre la compra y el embarque.

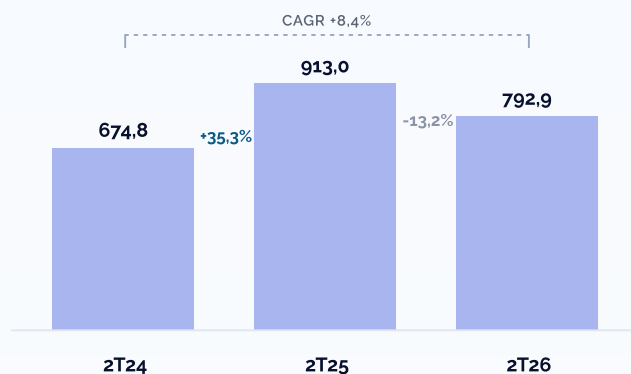


Las Reservas Consumidas de Argentina totalizaron R\$792,9 millones en el 2T26 (-13,2% vs. 2T25; +0,1% a moneda constante¹), en línea con la caída de las Reservas Confirmadas del país (-13,0%), dado el corto plazo entre la compra y el embarque en la región.

Reservas Consumidas **Brasil** (R\$ Millones)



Reservas Consumidas **Argentina** (R\$ Millones)



² histórico impactado por la reclasificación de operaciones multimarca entre B2C y B2B; para mayor detalle, véase el Anexo 2.

Ingresos Netos y Take Rate

R\$ Millones	2T26	2T25	Δ (R\$)	Δ (%)	1S26	1S25	Δ (R\$)	Δ (%)
Ingresos netos	319,5	341,8	(22,4)	-6,5%	684,6	704,0	(19,5)	-2,8%
Brasil	269,7	281,4	(11,7)	-4,2%	568,0	562,6	5,3	0,9%
B2C	150,8	165,4	(14,7)	-8,9%	325,3	345,9	(20,6)	-5,9%
B2B	119,0	116,0	3,0	2,5%	242,7	216,8	25,9	11,9%
Argentina	49,7	60,4	(10,7)	-17,6%	116,6	141,4	(24,8)	-17,5%
Take Rate	8,2%	8,9%	(0,8 p.p.)		8,2%	8,8%	(0,6 p.p.)	
Brasil	8,6%	9,7%	(1,0 p.p.)		8,8%	9,5%	(0,7 p.p.)	
B2C	11,8%	13,8%	(2,0 p.p.)		11,6%	13,2%	(1,7 p.p.)	
B2B	6,4%	6,8%	(0,3 p.p.)		6,6%	6,5%	0,1 p.p.	
Argentina	6,3%	6,6%	(0,3 p.p.)		6,4%	6,9%	(0,5 p.p.)	

R\$ Millones	2T26	2T25 ¹	Δ (R\$)	Δ (%)	1S26	1S25 ¹	Δ (R\$)	Δ (%)
Ingresos netos (Sin efecto de conflictos y a moneda constante)	319,5	331,6	(12,1)	-3,6%	684,6	672,4	12,2	1,8%
Brasil (Sin efecto de conflictos)	269,7	279,5	(9,8)	-3,5%	568,0	557,6	10,3	1,9%
B2C (Sin efecto de conflicto)	150,8	164,4	(13,6)	-8,3%	325,3	344,3	(19,0)	-5,5%
B2B (Sin efecto de conflicto)	119,0	115,2	3,8	3,3%	242,7	213,3	29,3	13,7%
Argentina (Sin efecto de conflictos y a moneda constante)	49,7	52,0	(2,3)	-4,4%	116,6	114,8	1,8	1,6%

¹ excluyendo destinos impactados por los conflictos dentro de los respectivos periodos

Los Ingresos Netos del 2T26 alcanzaron **R\$319,5 millones** (-6,5% vs. 2T25; **-3,6% en bases comparables¹**), con un **Take Rate de 8,2%** (-0,8 p.p.); en el **1S26**, R\$684,6 millones (-2,8% vs. 1S25), con Take Rate de 8,2% (-0,6 p.p.), con el siguiente detalle:



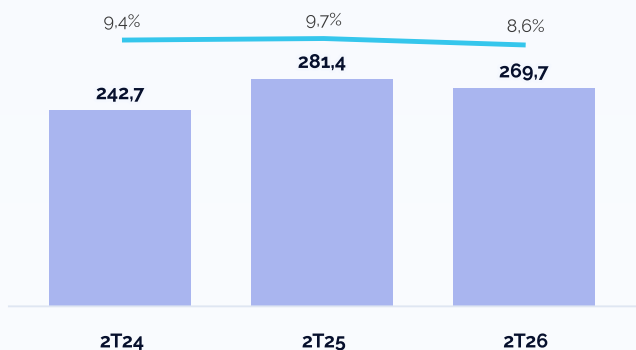
En Brasil, los Ingresos Netos fueron de **R\$269,7 millones** (-4,2% vs. 2T25), con un Take Rate de 8,6% (-1,0 p.p.); el **B2C cayó 8,9%**, presionado por los precios más altos del sector aéreo y por la mayor participación de productos con Take Rate inferior al promedio (Cruceros Maritimos); el **B2B creció 2,5%** en la misma comparación, ya que la mayor participación del Aéreo presionó el **Take Rate** del segmento;



En Argentina, los Ingresos Netos sumaron **R\$49,7 millones** (-17,6% vs. 2T25; o -4,4% a moneda constante¹), con un **Take Rate de 6,3%** (-0,3 p.p.), reflejando la composición del mix de ventas locales.

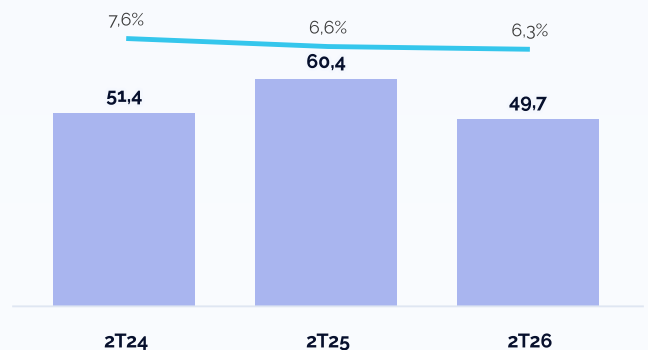
Ingresos Netos **Brasil** (R\$ Millones)

■ Ingresos Netos - Brasil ■ Take Rate



Ingresos Netos **Argentina** (R\$ Millones)

■ Ingresos Netos - Argentina ■ Take Rate



² histórico impactado por la reclasificación de operaciones multimarca entre B2C y B2B; para mayor detalle, véase el Anexo 2.

Gastos Operativos

R\$ Millones	2T26	2T25	Δ (R\$)	Δ (%)	1S26	1S25	Δ (R\$)	Δ (%)
Generales y Administrativos - Brasil	(133,4)	(148,5)	15,1	-10,1%	(284,4)	(293,2)	8,8	-3,0%
Generales y Administrativos - Argentina	(45,2)	(43,9)	(1,3)	2,9%	(88,6)	(89,5)	0,8	-0,9%
Gastos de Ventas - Brasil	(71,1)	(70,5)	(0,5)	0,8%	(147,1)	(123,2)	(23,8)	19,3%
Gastos de Ventas - Argentina	(9,5)	(10,3)	0,9	-8,5%	(18,8)	(21,4)	2,6	-12,0%
Otros Ingresos/Gastos	0,4	18,4	(18,0)	-97,6%	(2,5)	10,4	(12,9)	-123,8%
(=) Gastos Totales	(258,7)	(254,8)	(3,9)	1,5%	(541,4)	(516,8)	(24,6)	4,8%
(-) Partidas no recurrentes	24,1	5,3			35,4	9,8		
(=) Gastos Recurrentes	(234,6)	(249,5)	14,9	-6,0%	(506,0)	(507,0)	1,0	-0,2%



Los Gastos Generales y Administrativos de Brasil cayeron **10,1% en términos anuales**, reflejo de los primeros efectos de la **revisión de los Contratos de Tecnología** y de otros proveedores administrativos con la Gestión Matricial de Gastos (GMD). El rubro también absorbió costos de rescisión (No Recurrentes); excluidos esos efectos, la **caída habría sido de 21% vs. 2T25**.

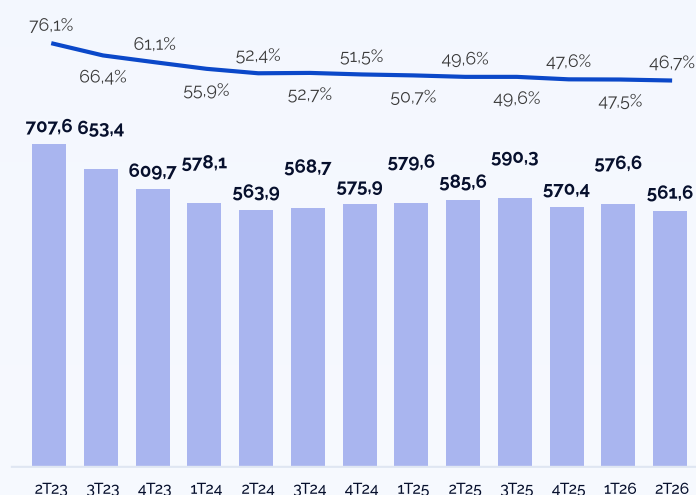


En Argentina, los **Gastos Generales y Administrativos totalizaron R\$45,2 millones en el 2T26** (+2,9% vs. 2T25, o +15% a moneda constante); excluidos los costos de reestructuración (No Recurrentes), el crecimiento habría sido de 2,3%.

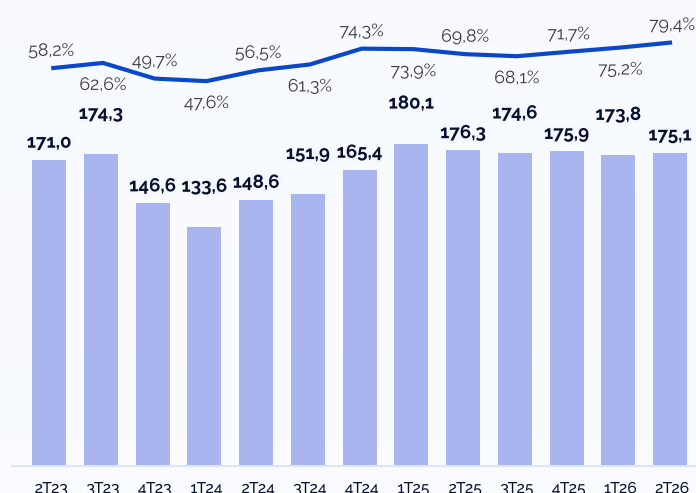
La línea de **Otros Ingresos / Gastos** se redujo en R\$18 millones año contra año, como efecto de la concentración de créditos correspondientes a renegociaciones contractuales con proveedores en 2025 (*para más detalles, recomendamos la lectura del reporte de resultados del 2T25*).

Las **Partidas no recurrentes** sumaron R\$24,1 millones en el 2T26, de los cuales **R\$19 millones** provienen de los costos de rescisión de la reestructuración y **R\$5 millones** de los gastos por contingencias civiles y fiscales.

Gastos Generales y Administrativos - Brasil LTM
% de los Ingresos Netos - Brasil LTM



Gastos Generales y Administrativos Arg. LTM
% de los Ingresos Netos - Arg. LTM



Gastos de Ventas

R\$ Millones	2T26	2T25	Δ (R\$)	Δ (%)	1S26	1S25	Δ (R\$)	Δ (%)
Gastos de Ventas	(80,5)	(80,9)	0,3	-0,4%	(165,9)	(144,7)	(21,3)	14,7%
como % de las Reservas Confirmadas	-2,0%	-2,0%	0,0 p.p.		-2,0%	-1,8%	(0,2 p.p.)	
Brasil	(71,1)	(70,5)	(0,5)	0,8%	(147,1)	(123,2)	(23,8)	19,3%
como % de las Reservas Confirmadas	-2,2%	-2,2%	0,1 p.p.		-2,2%	-2,0%	(0,2 p.p.)	
Previsión para pérdidas - PCLD	(7,6)	(6,3)	(1,3)	20,2%	(8,8)	(2,5)	(6,2)	n/d
Marketing	(37,5)	(36,8)	(0,7)	1,9%	(82,6)	(67,2)	(15,4)	22,9%
Tarjeta de crédito y boleto	(25,9)	(27,4)	1,4	-5,3%	(55,7)	(53,5)	(2,2)	4,1%
Argentina	(9,5)	(10,3)	0,9	-8,5%	(18,8)	(21,4)	2,6	-12,0%
como % de las Reservas Confirmadas	-1,2%	-1,1%	(0,1 p.p.)		-1,1%	-1,1%	0,0 p.p.	

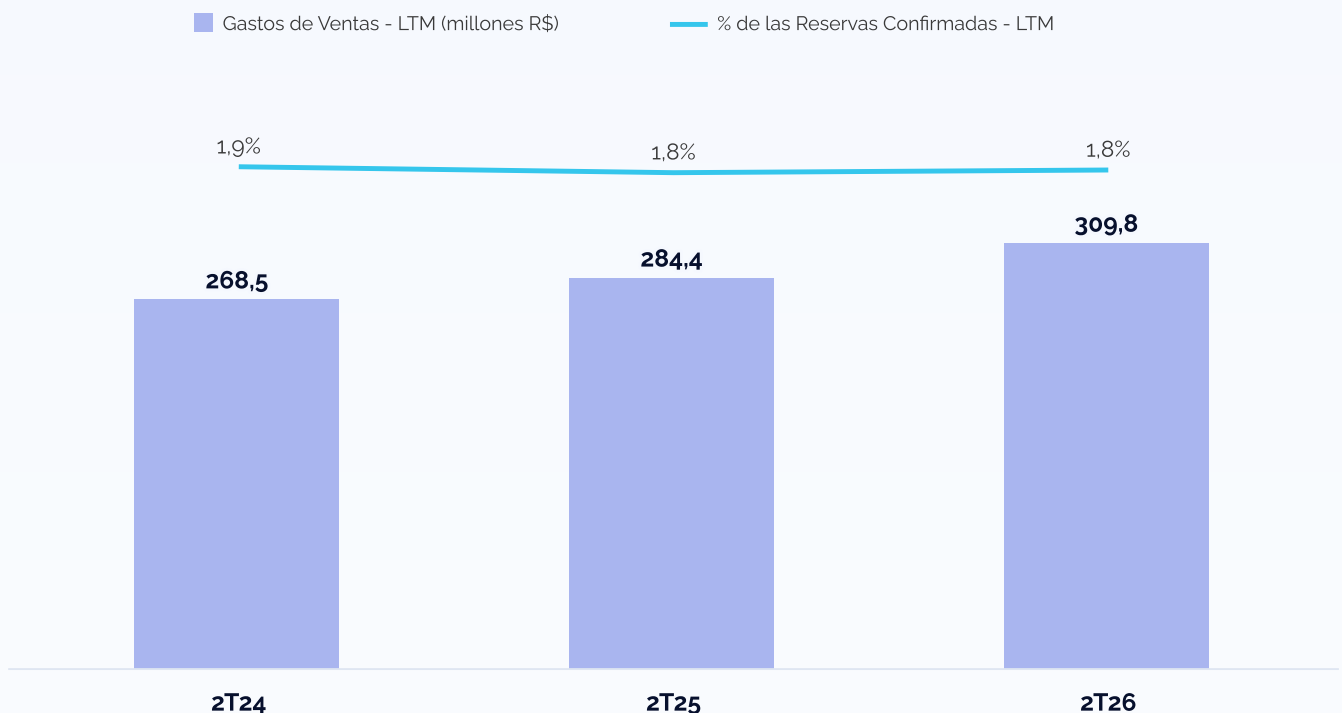
Los Gastos de Ventas consolidados totalizaron **R\$80,5 millones en el 2T26, prácticamente estables vs. 2T25** (-0,4%), equivalentes a 2,0% de las Reservas Confirmadas, el mismo nivel del 2T25. En los gastos de Brasil:

Previsión para Pérdidas en Cuentas por Cobrar (PCLD): +20,2% vs. 2T25, producto de la revisión de la política de previsión para pérdidas adoptada por la Compañía, que incide en los resultados desde julio de 2025. Destacamos que no se observaron aumentos en los niveles de morosidad de la cartera;

Gastos de Marketing: +1,9% vs. 2T25; el nivel de gastos sobre Reservas Confirmadas se mantuvo estable en términos anuales, dado que la captura de las ganancias de la revisión del plan de marca fue aún parcial en el trimestre. A medida que las revisiones de los contratos se concreten, la Compañía espera capturar eficiencias en su costo de adquisición de clientes (CAC), en línea con el nivel de conversión de clientes del modelo *figital*;

Gastos de Tarjeta de crédito y boleto: -5,3% vs. 2T25, por la renegociación de la adquirencia de octubre de 2025 (menor MDR y menor costo de anticipo — véase el Reporte de Resultados del 4T25), que redujo los gastos de intermediación, aun con el mayor uso de la Tarjeta de Crédito;

Por último, en **Argentina**, los **Gastos de Ventas** cayeron 8,5% vs. 2T25, a R\$9,5 millones, en línea con el menor volumen transaccionado y el menor uso de tarjetas de pago en la región.



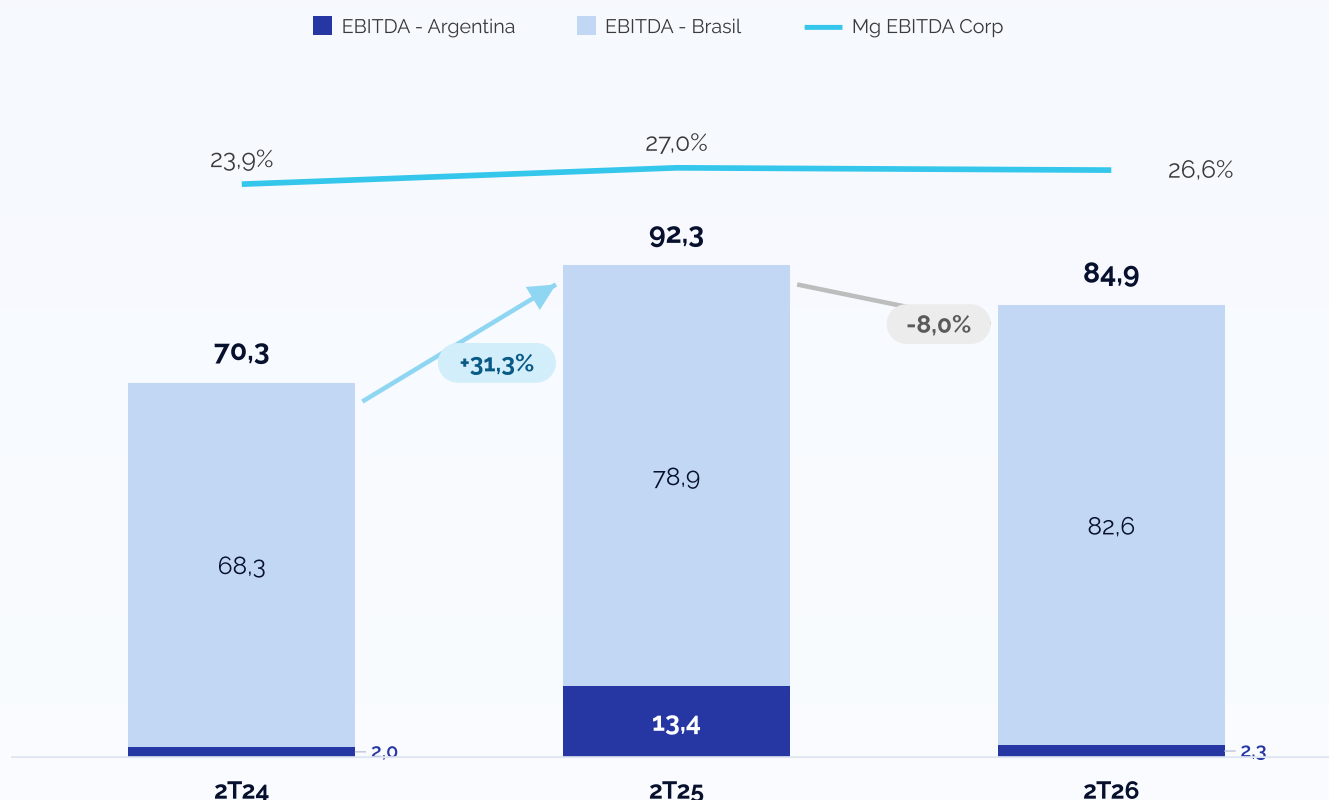
EBITDA

R\$ Millones	2T26	2T25	Δ (R\$)	Δ (%)	1S26	1S25	Δ (R\$)	Δ (%)
EBITDA	60,8	87,0	(26,2)	-30,2%	143,2	187,2	(44,0)	-23,5%
Margen EBITDA %	19,0%	25,5%	(6,4 p.p.)		20,9%	26,6%	(5,7 p.p.)	
(+) Partidas no recurrentes	24,1	5,3			35,4	9,8		
EBITDA Ajustado	84,9	92,3	(7,4)	-8,1%	178,6	197,0	(18,4)	-9,3%
Brasil	82,6	78,9	3,7	4,7%	158,1	158,0	0,1	0,1%
Argentina	2,3	13,4	(11,1)	-82,8%	20,5	38,9	(18,4)	-47,3%
Margen EBITDA Ajustado %	26,6%	27,0%	(0,4 p.p.)		26,1%	28,0%	(1,9 p.p.)	
Brasil	30,6%	28,0%	2,6 p.p.		27,8%	28,1%	(0,2 p.p.)	
Argentina	4,6%	22,2%	n/d		17,6%	27,5%	(9,9 p.p.)	



En el 2T26, el **EBITDA Ajustado** sumó **R\$84,9 millones** (-8,1% vs. 2T25), con un margen de 26,6% (-0,4 p.p.). La caída refleja dos efectos: la menor dilución de gastos fijos ante la baja de 6,5% de los Ingresos Netos y una base de comparación elevada en Otros Ingresos Operativos en el 2T25. Ambos fueron ampliamente compensados por la agenda de eficiencia, que redujo los gastos administrativos y el costo corporativo y mantuvo el margen prácticamente estable en términos anuales.

En **Brasil**, el EBITDA-A fue de R\$82,6 millones en el 2T26 (+4,7% vs. 2T25). Si bien la **dilución de gastos fijos** se vio limitada por la caída del *Take Rate* local, la captura inicial de la agenda de eficiencia —menores Gastos Generales y Administrativos— ayudó a sostener el nivel de margen, con captura adicional esperada a partir del 3T26. En **Argentina**, el EBITDA-A fue de R\$2,3 millones en el 2T26 (una reducción de R\$11,1 millones vs. 2T25), con menor dilución de costos en el local por la dinámica cambiaria.



■ Resultado Financiero

R\$ Millones	2T26	2T25	Δ (R\$)	Δ (%)	1S26	1S25	Δ (R\$)	Δ (%)
Resultado Financiero	(81,6)	(74,8)	(6,8)	9,0%	(162,3)	(127,9)	(34,4)	26,9%
Gastos Financieros	(91,3)	(91,5)	0,2	-0,2%	(188,0)	(184,6)	(3,4)	1,8%
Cargos financieros	(23,0)	(27,2)	4,3	-15,7%	(54,5)	(55,0)	0,4	-0,8%
Intereses de adquisiciones	(0,1)	(3,4)	3,3	-97,0%	(0,2)	(6,3)	6,1	-96,8%
Impuestos sobre transacciones bancarias	(10,2)	(12,0)	1,8	-14,7%	(21,7)	(22,0)	0,3	-1,5%
Intereses por anticipo de cuentas por cobrar	(49,7)	(38,0)	(11,7)	30,8%	(94,8)	(78,2)	(16,6)	21,3%
Intereses de contratos IFRS 16	(3,7)	(1,5)	(2,2)	142,6%	(7,7)	(3,2)	(4,4)	137,9%
Otros gastos	(4,7)	(9,4)	4,7	-50,1%	(9,1)	(19,9)	10,9	-54,5%
Ingresos Financieros	17,3	17,0	0,4	2,1%	27,5	51,2	(23,8)	-46,4%
Rendimiento de inversiones financieras	2,0	3,6	(1,6)	-44,5%	4,7	7,2	(2,5)	-34,8%
Intereses ganados	1,7	4,1	(2,3)	-57,2%	3,4	9,0	(5,6)	-62,4%
Actualización de depósitos judiciales	2,8	2,8	0,0	0,8%	5,7	5,2	0,5	8,9%
Otros ingresos	10,8	6,6	4,2	64,4%	13,6	29,7	(16,1)	-54,1%
Resultado por diferencia de cambio, neto	(7,6)	(0,2)	(7,4)	n/d	(1,8)	5,5	(7,3)	-132,5%
Tasa de referencia promedio del período (a.a.)	14,8%	12,1%	2,6 p.p.	21,7%				



El Resultado Financiero del 2T26 totalizó un gasto de R\$81,6 millones, frente a R\$74,8 millones en el 2T25 (+R\$6,8 millones); en el 1S26, un gasto de R\$162,3 millones. Los principales factores:

Cargos financieros: -15,7% vs. 2T25; a pesar del aumento de 2,6 p.p. del CDI entre los períodos, se redujo el devengamiento de intereses sobre las Debentures a raíz del prepago de octubre de 2025;

Intereses de adquisiciones – R\$0,1 millones (-97% vs. 2T25), reflejo de la baja de Cuentas por Pagar de adquisiciones ocurrida en el segundo semestre de 2025 — para más detalles, véase el Reporte de Resultados de 2025;

Impuestos sobre transacciones bancarias de R\$10,2 millones (-14,7%), por la gestión de la caja en moneda extranjera, que optimizó el flujo de remesas al exterior;

Intereses por Anticipo de Cuentas por Cobrar – R\$49,7 millones (+30,8% vs. 2T25), acompañando el mayor uso del instrumento (saldo anticipado de R\$1.358,2 millones al 30/06 vs. R\$1.051,6 millones en el 2T25) — para más detalles, véanse las secciones de Flujo de Caja y Endeudamiento;

Intereses de contratos IFRS 16 - aumento de R\$2,2 millones vs. 2T25, por el mayor saldo de Pasivo por Arrendamiento, vinculado a los nuevos contratos de almacenamiento de datos en la nube;

Otros ingresos, R\$4,2 millones más que en el 2T25, por la actualización de los saldos de créditos fiscales registrados en el balance.

Resultado por diferencia de cambio, neto: gasto de R\$7,6 millones, afectado por la actualización monetaria de los saldos de balance en Argentina, que generó débitos derivados de la desvalorización del Peso Argentino.

Depreciación y Amortización

R\$ Millones	2T26	2T25	Δ (R\$)	Δ (%)	1S26	1S25	Δ (R\$)	Δ (%)
Depreciación y amortización	(51,1)	(55,8)	4,8	-8,6%	(106,6)	(107,7)	1,1	-1,0%
Software	(27,9)	(37,6)	9,7	-25,9%	(57,7)	(70,7)	13,1	-18,5%
Adquisición de subsidiarias	(3,7)	(8,9)	5,2	-58,3%	(7,4)	(18,2)	10,8	-59,1%
Otros	(19,5)	(9,3)	(10,1)	108,7%	(41,5)	(18,7)	(22,7)	121,5%



Los gastos de Depreciación y Amortización fueron de R\$51,1 millones en el 2T26 (-8,6% vs. 2T25). Destacamos el incremento de R\$10,1 millones en el grupo Otros de la tabla anterior, relacionado con la amortización del Derecho de Uso de Arrendamientos, cuya posición en el Estado de Situación Patrimonial viene aumentando, reflejo del mayor nivel de utilización de contratos bajo IFRS 16, según el comentario de intereses en la respectiva sección de este documento (página 12).

Resultado Neto Ajustado (Pérdida)

R\$ Millones	2T26	2T25	Δ (R\$)	Δ (%)	1S26	1S25	Δ (R\$)	Δ (%)
EBITDA	60,8	87,0	(26,2)	-30,2%	143,2	187,2	(44,0)	-23,5%
Depreciación y Amortización	(51,1)	(55,8)	4,8	-8,6%	(106,6)	(107,7)	1,1	-1,0%
Resultado Financiero	(81,6)	(74,8)	(6,8)	9,0%	(162,3)	(127,9)	(34,4)	26,9%
Resultado antes de impuestos (Pérdida)	(71,9)	(43,7)	(28,2)	n/d	(125,7)	(48,4)	(77,2)	n/d
Impuestos Directos	(0,7)	(2,8)	2,1	n/d	(19,2)	(5,4)	(13,8)	n/d
Resultado Contable (Pérdida)	(72,5)	(46,4)	(26,1)	n/d	(144,9)	(53,9)	(91,0)	n/d
(+) Depreciación y Amortización	51,1	55,8	(4,8)	-8,6%	106,6	107,7	(1,1)	-1,0%
(-) Adiciones al activo no corriente	(29,8)	(25,3)	(4,5)	18,0%	(76,1)	(45,7)	(30,4)	66,6%
Resultado Neto Ajustado (Pérdida)	(51,3)	(15,9)	(35,4)	n/d	(114,4)	8,1	(122,4)	n/d

La Compañía registró una Pérdida Neta Ajustada de R\$51,3 millones en el 2T26; la variación de R\$35,4 millones se explica por: (i) partidas no recurrentes de los costos de la reestructuración; (ii) mayores gastos financieros netos, por la mayor utilización del anticipo de cuentas por cobrar; y (iii) un mayor nivel de inversiones, orientadas a los frentes digitales.

La recuperación del indicador se apoya en las reducciones de gastos implementadas en mayo de 2026, con captura integral a partir del 3T26. La estacionalidad del turismo de ocio también es favorable en el segundo semestre.

■ Flujo de Caja Gerencial

Históricamente, la Compañía utiliza el anticipo de cuentas por cobrar de tarjeta de crédito para equilibrar sus necesidades de capital; para exponer mejor el flujo de caja, los efectos del anticipo se reclasifican entre los rubros de caja, según la conciliación del Anexo 4. El saldo anticipado cerró el período en **R\$1.358,2 millones al 30/06/26**.

R\$ Millones	2T26	2T25	Δ (R\$)	1S26	1S25	Δ (R\$)
Pérdida antes de impuestos	(71,9)	(43,7)	(28,2)	(125,7)	(48,4)	(77,2)
Partidas sin efecto en caja	122,7	149,6	(27,0)	262,9	303,7	(40,8)
Necesidades de Capital de Trabajo	9,4	25,1	(15,7)	(198,7)	(177,5)	(21,2)
Flujo de caja operativo	60,2	131,0	(70,9)	(61,4)	77,8	(139,2)
Inversiones	(29,8)	(25,3)	(4,5)	(76,1)	(45,7)	(30,4)
Flujo de Caja Libre (FCFF)	30,3	105,7	(75,4)	(137,5)	32,1	(169,6)
Financiamiento y efectos de tipo de cambio	(21,9)	(165,5)	143,7	26,6	(181,2)	207,8
Flujo de caja al patrimonio (FCFE)	8,4	(59,8)	68,2	(111,0)	(149,2)	38,2
Caja y equivalentes al inicio	167,3	310,9	(143,6)	286,7	400,2	(113,5)
Caja y equivalentes al cierre	175,8	251,1	(75,3)	175,8	251,1	(75,3)

El Flujo de Caja Libre (FCFF) fue positivo en R\$30,3 millones y el Flujo de caja al patrimonio (FCFE), positivo en R\$8,4 millones, con una mejora de R\$68,2 millones, con el siguiente detalle:

Pérdida antes de impuestos – una variación negativa de R\$28,2 millones, por las partidas no recurrentes ya mencionadas;

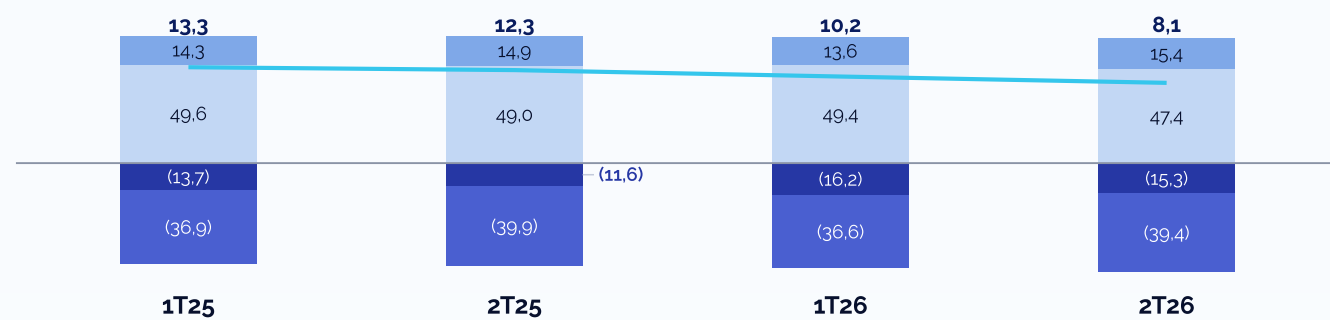
Partidas sin efecto en caja – una variación negativa de R\$27,0 millones, por el menor monto de intereses, variaciones monetarias y provisiones judiciales devengados en 2026;

Necesidades de Capital de Trabajo (NCG) – deterioro de R\$15,7 millones frente al 2T25, presionado por los desembolsos por indemnizaciones de la reestructuración (Salarios y Cargas, aumento de R\$14,7 millones); excluyendo ese efecto, la NCG se mantendría prácticamente estable, incluso con el crecimiento en los volúmenes de Reservas;

Inversiones – aumento de R\$4,5 millones frente al 2T25, orientadas a los frentes de crecimiento digital: el nuevo sitio web y la aplicación de CVC Lazer, y los avances en el uso de IA en los segmentos corporativos. En la comparación secuencial, la línea **se redujo en R\$16,5 millones (-36%) frente al 1T26**, trimestre que concentró la capitalización de proyectos relevantes.

Financiamientos y efectos cambiarios – mejora de R\$143,7 millones vs. 2T25, principalmente por el mayor volumen de cuentas por cobrar anticipadas en 2026.

Capital de Trabajo (en días)



Endeudamiento General

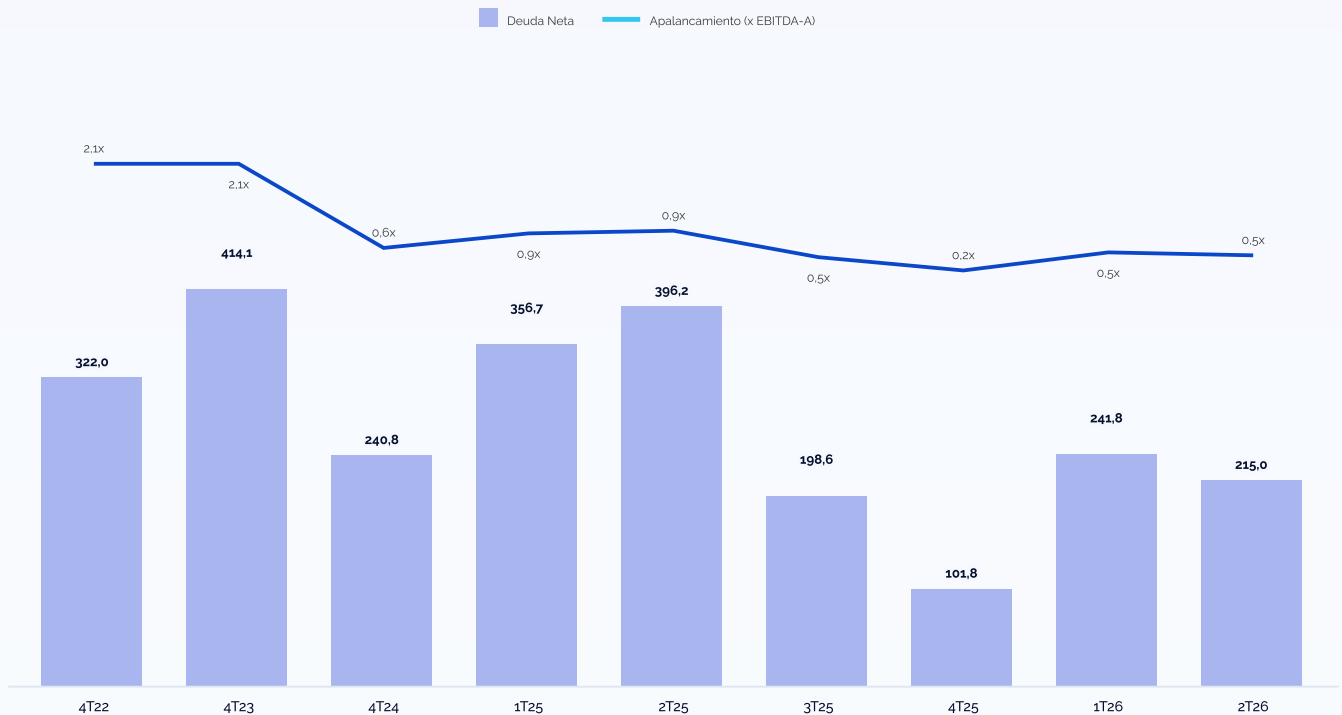
R\$ Millones	2T26	2T25	Δ (R\$)	1T26	Δ (R\$)
Corto Plazo	(168,3)	(112,9)	(55,4)	(106,3)	(62,0)
Largo Plazo	(232,3)	(537,9)	305,6	(312,6)	80,3
Deuda Bruta	(400,5)	(650,8)	250,3	(418,9)	18,4
Caja, equivalentes de caja y Otros ¹	185,6	254,6	(69,0)	177,2	8,4
Deuda Neta	(215,0)	(396,2)	181,3	(241,8)	26,8
EBITDA-A LTM	440,2	429,8	10,4	447,6	(7,4)
Apalancamiento (x EBITDA LTM)	(0,5 x)	(0,9 x)	0,4 x	(0,5 x)	0,1 x
Anticipo de cuentas por cobrar	(1.358,2)	(1.051,6)	(306,6)	(1.282,6)	(75,6)
Deuda Neta + cuentas por cobrar anticipadas	(1.573,1)	(1.447,8)	(125,3)	(1.524,3)	(48,8)
Cuentas por cobrar anticipables	236,8	466,6	(229,8)	310,7	(73,9)
Deuda Neta + saldos netos de cuentas por cobrar	(1.336,3)	(981,2)	(355,1)	(1.213,6)	(122,7)

¹ considera el valor patrimonial de Acciones en Tesorería

Al 30 de junio de 2026, la **Deuda Neta** era de **R\$215,0 millones**, **R\$26,8 millones** menos que en el **1T26**, reflejo de la generación de caja libre (FCFF) en el trimestre; el **Apalancamiento** se mantuvo en **0,5x EBITDA-LTM**, sin cambios frente al 1T26.

Frente al 2T25, la **Deuda Bruta** se redujo **R\$250,3 millones**, por: (i) el prepago de R\$150 millones del saldo de capital de las Debentures y (ii) la baja de R\$99,8 millones de Cuentas por Pagar en la Adquisición de Subsidiarias, ambos en 2025. El **saldo de cuentas por cobrar anticipadas** totalizó **R\$1.358,2 millones** al 30/06/2026, R\$75,6 millones más en términos secuenciales, para reforzar la caja del trimestre.

Deuda Neta y Apalancamiento



Anexo 1: Estado de Situación Patrimonial

R\$ Millones	2T26	4T25	R\$ Millones	2T26	4T25
Corriente	2.014,0	2.177,7	Corriente	2.943,3	2.807,3
Caja y equivalentes de caja	175,8	286,7	Préstamos y financiamiento	-	-
Inversiones financieras	15,1	15,7	Debentures	165,9	86,0
Instrumentos financieros derivados	1,6	2,9	Instrumentos Financieros derivados	3,1	4,2
Cuentas por cobrar comerciales	842,9	1.004,7	Proveedores	709,6	736,9
Anticipos a proveedores	716,1	672,5	Contratos a embarcar anticipados	1.824,5	1.736,7
Gastos pagados por anticipado	77,5	58,5	Salarios y cargas sociales	61,7	87,3
Impuestos a recuperar	94,8	42,9	Impuesto a las ganancias y contribución social corrientes	7,5	18,9
Otras cuentas por cobrar	90,3	93,7	Impuestos y contribuciones a pagar	24,3	26,8
			Cuentas por pagar - Adquisición de subsidiaria e Invertida	2,4	1,4
			Dividendos a Pagar y JSCP	-	0,0
			Pasivo por arrendamiento	60,7	36,4
			Otras cuentas por pagar	83,6	72,6
No corriente	1.668,8	1.561,2	No corriente	416,7	452,8
Cuentas por cobrar comerciales	-	-	Préstamos y financiamiento	-	-
Cuentas por cobrar invertidas	-	-	Debentures	232,3	309,3
Gastos pagados por anticipado	71,5	27,7	Impuesto a las ganancias y contribución social diferidos	-	-
Impuestos a recuperar	28,4	25,8	Impuesto a las ganancias y contribución social a pagar	1,9	2,0
Impuestos diferidos	520,1	526,8	Previsión para demandas jud. y adm. y pasivos contingentes	74,6	80,1
Depósito Judicial	162,4	154,0	Cuentas por pagar - Adquisición de subsidiaria e Invertida	0,0	1,5
Otras cuentas por cobrar	17,8	8,7	Pasivos por Arrendamiento	81,9	31,4
Inversiones	-	-	Contratos a embarcar anticipados	5,5	3,2
Bienes de uso	18,7	21,4	Otras cuentas por pagar	20,6	25,2
Activos intangibles	729,2	731,9			
Activos por Derecho de Uso	120,7	64,8	Patrimonio neto	322,9	478,8
			Capital social	1.755,3	1.755,3
			Reservas de capital	1.238,0	1.243,4
			Plusvalía en Transacción de Capital	(183,8)	(183,8)
			Reservas de resultados	-	0,0
			Otros Resultados integrales	57,2	62,8
			Acciones en Tesorería	(9,8)	(9,8)
			Pérdidas acumuladas	(2.533,9)	(2.389,0)
			Participación de accionistas no controlantes	-	0,0
Total del activo	3.682,9	3.738,9	Total del pasivo y patrimonio neto	3.682,9	3.738,9

■ Anexo 2: Conciliación - Estados Financieros

En el 2T26, CVC Corp reconoció en sus ingresos el impacto de la variación cambiaria sobre productos con respaldo en moneda extranjera. La Compañía cubre esa exposición con un instrumento financiero derivado (Non Deliverable Forward) cuyos efectos de valuación a mercado pueden reconocerse en un período distinto del presentado. La columna EEFF ya refleja los estados financieros intermedios al 30 de junio de 2026.

Recomendamos la lectura de las notas explicativas de los estados financieros para más detalles.

R\$ Millones	2T26 EEFF	Reclasificación	2T26 Reporte
Ingresos netos por ventas	332,7	(6,2)	326,5
Costo de los servicios prestados	(7,1)	0,0	(7,1)
Resultado Bruto (Ingresos Netos)	325,6	(6,2)	319,5
Ingresos (gastos) operativos	(258,7)	(254,8)	(258,7)
Gastos de ventas	(80,5)	-	(80,5)
Gastos generales y administrativos	(178,6)	-	(178,6)
Otros ingresos (gastos) operativos	0,4	-	0,4
EBITDA	66,9	(6,2)	60,8
(+) Partidas no recurrentes	24,1	-	24,1
EBITDA Ajustado	91,1	(6,2)	84,9
Depreciación y Amortización	(51,1)	-	(51,1)
Resultado financiero	(87,8)	6,2	(81,6)
Resultado antes del impuesto a las ganancias y la contribución social (Pérdida)	(71,9)	0,0	(71,9)
Impuesto a las ganancias y contribución social	(0,7)	-	(0,7)
Resultado Neto Contable (Pérdida)	(72,5)	0,0	(72,5)
(+) Depreciación y Amortización	51,1	-	51,1
(-) Adiciones a intangibles y bienes de uso (Caja)	(29,8)	-	(29,8)
Resultado Neto Ajustado (Pérdida)	(51,3)	0,0	(51,3)

En el 2T26, las operaciones con agencias de viajes multimarca —antes registradas en el B2C— pasaron a reportarse en el B2B. La decisión se basa en la afinidad operativa entre esas ventas y la atención a agencias, y fortalece a Visual Turismo. Los comparativos de 2025 fueron reexpresados sobre la misma base, sin cambios en los totales consolidados; la serie reexpresada está disponible en la planilla histórica del sitio de Relaciones con Inversores de la Compañía.

Anexo 3: Estado de Resultados

R\$ Millones	2T26	2T25	Δ (R\$)	Δ (%)	1S26	1S25	Δ (R\$)	Δ (%)
Resultado Bruto (Ingresos Netos)	319,5	341,8	(22,4)	-6,5%	684,6	704,0	(19,5)	-2,8%
Ingresos (gastos) operativos	(258,7)	(254,8)	(3,9)	1,5%	(541,4)	(516,9)	(24,5)	n/d
Gastos de ventas	(80,5)	(80,9)	0,3	-0,4%	(165,9)	(144,7)	(21,3)	14,7%
Gastos generales y administrativos	(178,6)	(192,4)	13,8	-7,2%	(373,0)	(382,6)	9,6	-2,5%
Otros ingresos (gastos) operativos	0,4	18,4	(18,0)	-97,6%	(2,5)	10,4	(12,9)	-123,8%
EBITDA Contable	60,8	87,0	(26,2)	-30,2%	143,2	187,2	(44,0)	-23,5%
(+) Partidas no recurrentes	24,1	5,3	18,8	n/d	35,4	9,8	25,6	n/d
EBITDA Ajustado	84,9	92,3	(7,4)	-8,1%	178,6	197,0	(18,4)	-9,3%
Depreciación y Amortización	(51,1)	(55,8)	4,8	-8,6%	(106,6)	(107,7)	1,1	-1,0%
Resultado financiero	(81,6)	(74,8)	(6,8)	9,0%	(162,3)	(127,9)	(34,4)	26,9%
Resultado antes del impuesto a las ganancias y la contribución social (Pérdida)	(71,9)	(43,7)	(28,2)	n/d	(125,7)	(48,4)	(77,2)	n/d
Impuesto a las ganancias y contribución social	(0,7)	(2,8)	2,1	n/d	(19,2)	(5,4)	(13,8)	n/d
Resultado Neto Contable (Pérdida)	(72,5)	(46,4)	(26,1)	n/d	(144,9)	(53,9)	(90,9)	n/d
(+) Depreciación y Amortización	51,1	55,8	(4,8)	-8,6%	106,6	107,7	(1,1)	-1,0%
(-) Adiciones a intangibles y bienes de uso (Caja)	(29,8)	(25,3)	(4,5)	18,0%	(76,1)	(45,7)	(30,4)	66,6%
Resultado Neto Ajustado (Pérdida)	(51,3)	(15,9)	(35,4)	n/d	(114,4)	8,1	(122,4)	n/d

Anexo 4: Flujo de Caja - Método Indirecto (Conciliación DFP)

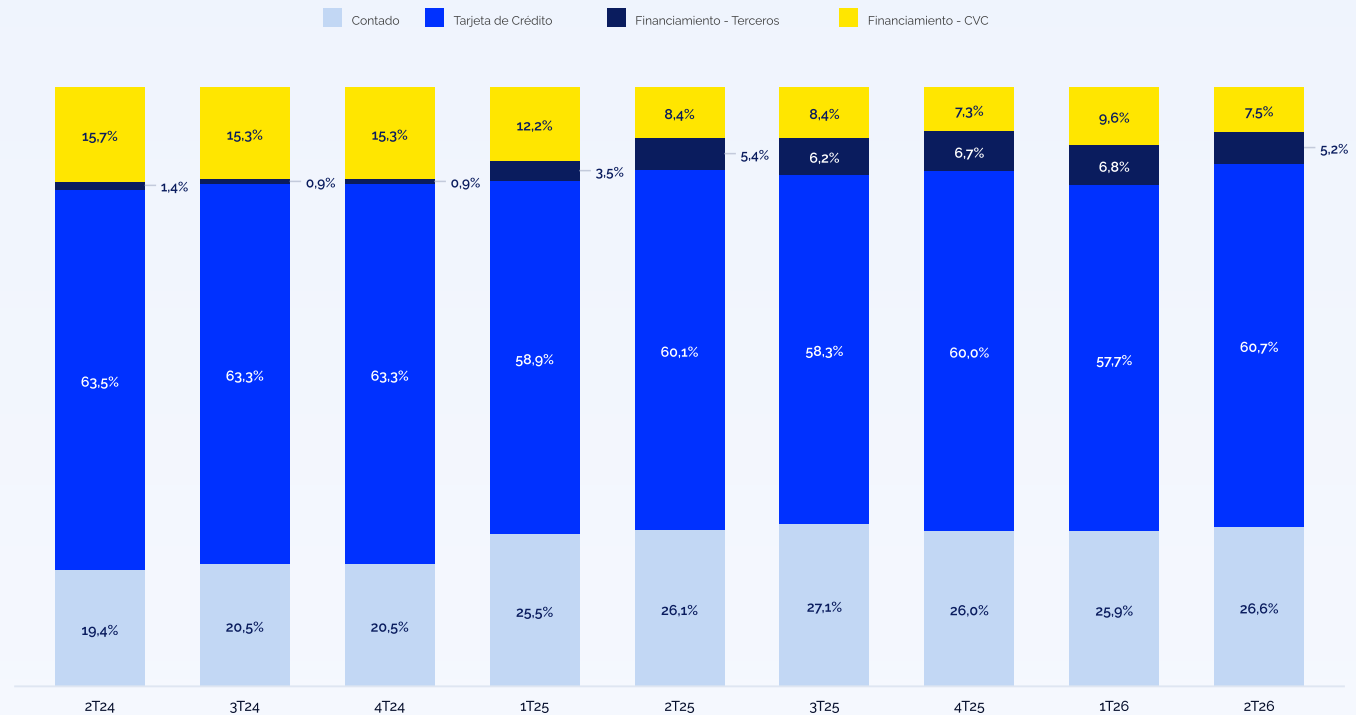
R\$ Millones	DFP		Reclasificación		Reporte de Resultados	
	2T26	2T25	2T26	2T25	2T26	2T25
Pérdida antes del impuesto a las ganancias y la contribución social	(71,9)	(43,7)			(71,9)	(43,7)
Depreciación y amortización	51,1	55,8			51,1	55,8
Pérdida por deterioro de cuentas por cobrar	7,5	6,3			7,5	6,3
Intereses y variaciones monetarias y de tipo de cambio	67,7	75,6			67,7	75,6
Resultado por participación en subsidiarias	-	-			-	-
Previsión (reversión) para demandas judiciales y administrativas	0,5	8,4			0,5	8,4
Baja de bienes de uso, intangibles y contratos de alquiler	1,1	0,1			1,1	0,1
Otras provisiones	(5,2)	3,3			(5,2)	3,3
Ajustes para reconciliar el resultado del ejercicio con la caja de las actividades operativas	122,7	149,6			122,7	149,6
Cuentas por cobrar comerciales	97,5	(162,3)			97,5	(162,3)
Efectos del anticipo de cuentas por cobrar (incluyendo intereses)	-	-	(25,9)	102,4	(25,9)	102,4
Anticipos a proveedores	(88,6)	(52,1)			(88,6)	(52,1)
Títulos y valores negociables	-	-			-	-
Proveedores	(36,9)	(64,8)			(36,9)	(64,8)
Contratos a embarcar anticipados	141,9	199,9			141,9	199,9
Variación en tributos a recuperar/ pagar	(41,8)	(9,4)			(41,8)	(9,4)
Liquidación de instrumentos financieros	0,0	(1,8)			0,0	(1,8)
Salarios y cargas sociales	(28,5)	(13,7)			(28,5)	(13,7)
Impuesto a las ganancias y contribución social pagados	(7,5)	(0,2)			(7,5)	(0,2)
Demandas judiciales y administrativas	(7,1)	(9,6)			(7,1)	(9,6)
Variación en otros activos	(0,9)	30,8			(0,9)	30,8
Variación en otros pasivos	7,1	5,9			7,1	5,9
Disminución (aumento) en activos y pasivos	35,3	(77,3)	(25,9)	102,4	9,4	25,1
Caja neta proveniente de las actividades operativas	86,0	28,6	(25,9)	102,4	60,2	131,0
Bienes de uso	(1,0)	(1,5)			(1,0)	(1,5)
Activos intangibles	(28,8)	(23,8)			(28,8)	(23,8)
Caja neta aplicada a las actividades de inversión	(29,8)	(25,3)	-	-	(29,8)	(25,3)
Flujo de caja libre	56,2	3,4	(25,9)	102,4	30,3	105,7
Toma de préstamos / debentures / derivados	-	-			-	-
Pago de préstamos / debentures / derivados	-	-			-	-
Aumento de capital por ejercicio de acciones	-	-			-	-
Pago por adquisición de acciones en tesorería	0,0	(2,0)			0,0	(2,0)
Dividendos pagados	-	-			-	-
Intereses pagados	(41,2)	(49,6)			(41,2)	(49,6)
Efectos del anticipo de cuentas por cobrar (incluyendo intereses)	-	-	25,9	(102,4)	25,9	(102,4)
Adquisición de subsidiarias	(0,8)	(0,2)			(0,8)	(0,2)
Pago de alquileres	(5,1)	(6,4)			(5,1)	(6,4)
Caja neta (aplicada a) proveniente de las actividades de financiamiento	(47,1)	(58,2)	25,9	(102,4)	(21,2)	(160,6)
Efecto de tipo de cambio sobre caja y equivalentes de caja	(0,7)	(4,9)			(0,7)	(4,9)
Aumento (disminución) de caja y equivalentes de caja netos	8,4	(59,8)	-	-	8,4	(59,8)
Caja y equivalentes de caja al inicio del ejercicio	167,3	310,9			167,3	310,9
Caja y equivalentes de caja al cierre del ejercicio	175,8	251,1			175,8	251,1

■ Anexo 5: Flujo de Caja - Método Indirecto

R\$ Millones	2T26	2T25	Δ (R\$)	1S26	1S25	Δ (R\$)
Pérdida antes del impuesto a las ganancias y la contribución social	(71,9)	(43,7)	(28,2)	(125,7)	(48,4)	(77,2)
Depreciación y amortización	51,1	55,8	(4,8)	106,6	107,7	(1,1)
Pérdida por deterioro de cuentas por cobrar	7,5	6,3	1,2	8,3	2,6	5,8
Intereses y variaciones monetarias y de tipo de cambio	67,7	75,6	(7,9)	140,2	173,9	(33,7)
Resultado por participación en subsidiarias	-	-	-	-	-	-
Previsión (reversión) para demandas judiciales y administrativas	0,5	8,4	(8,0)	11,9	12,9	(1,0)
Cambios en el valor razonable de la opción de compra	-	-	-	-	-	-
Baja por deterioro	-	-	-	-	-	-
Baja de bienes de uso, intangibles y contratos de alquiler	1,1	0,1	1,0	1,3	0,1	1,1
Otras provisiones	(5,2)	3,3	(8,5)	(5,4)	6,5	(11,9)
Ajustes para reconciliar el resultado del ejercicio con la caja de las actividades operativas	122,7	149,6	(27,0)	262,9	303,7	(40,8)
Cuentas por cobrar comerciales	97,5	(162,3)	259,9	54,5	(231,9)	286,4
Efectos del anticipo de cuentas por cobrar (incluyendo intereses)	(25,9)	102,4	(128,3)	(96,9)	90,6	(187,4)
Anticipos a proveedores	(88,6)	(52,1)	(36,5)	(48,2)	(99,4)	51,1
Títulos y valores negociables	-	-	-	-	-	-
Proveedores	(36,9)	(64,8)	27,9	(60,8)	(69,6)	8,8
Contratos a embarcar anticipados	141,9	199,9	(58,0)	100,0	119,2	(19,2)
Variación en tributos a recuperar/ pagar	(41,8)	(9,4)	(32,5)	(70,6)	(29,6)	(41,0)
Liquidación de instrumentos financieros	0,0	(1,8)	1,8	-	(5,0)	5,0
Salarios y cargas sociales	(28,5)	(13,7)	(14,7)	(25,2)	(3,1)	(22,1)
Impuesto a las ganancias y contribución social pagados	(7,5)	(0,2)	(7,2)	(8,2)	(1,1)	(7,1)
Demandas judiciales y administrativas	(7,1)	(9,6)	2,4	(16,3)	(16,6)	0,2
Variación en otros activos	(0,9)	30,8	(31,7)	(30,9)	67,0	(98,0)
Variación en otros pasivos	7,1	5,9	1,2	3,9	1,9	2,0
Disminución (aumento) en activos y pasivos	9,4	25,1	(15,7)	(198,7)	(177,5)	(21,2)
Caja neta proveniente de las actividades operativas	60,2	131,0	(70,9)	(61,4)	77,8	(139,2)
Bienes de uso	(1,0)	(1,5)	0,5	(1,7)	(1,6)	(0,1)
Activos intangibles	(28,8)	(23,8)	(5,0)	(74,4)	(44,1)	(30,3)
Caja neta aplicada a las actividades de inversión	(29,8)	(25,3)	(4,5)	(76,1)	(45,7)	(30,4)
Flujo de caja libre	30,3	105,7	(75,4)	(137,5)	32,1	(169,6)
Toma de préstamos / debentures / derivados	-	-	-	-	-	-
Pago de préstamos / debentures / derivados	-	-	-	-	-	-
Aumento de capital por ejercicio de acciones	-	-	-	-	-	-
Pago por adquisición de acciones en tesorería	0,0	(2,0)	2,0	-	(3,4)	3,4
Dividendos pagados	-	-	-	-	-	-
Intereses pagados	(41,2)	(49,6)	8,4	(45,1)	(51,3)	6,1
Efectos del anticipo de cuentas por cobrar (incluyendo intereses)	25,9	(102,4)	128,3	96,9	(90,6)	187,4
Adquisición de subsidiarias	(0,8)	(0,2)	-	(0,8)	(0,2)	(0,6)
Pago de alquileres	(5,1)	(6,4)	1,3	(19,4)	(16,1)	(3,3)
Caja neta (aplicada a) proveniente de las actividades de financiamiento	(21,2)	(160,6)	139,4	31,5	(161,6)	193,1
Efecto de tipo de cambio sobre caja y equivalentes de caja	(0,7)	(4,9)	4,2	(5,0)	(19,7)	14,7
Aumento (disminución) de caja y equivalentes de caja netos	8,4	(59,8)	68,2	(111,0)	(149,2)	38,2
Caja y equivalentes de caja al inicio del ejercicio	167,3	310,9	(143,6)	286,7	400,2	(113,5)
Caja y equivalentes de caja al cierre del ejercicio	175,8	251,1	(75,3)	175,8	251,1	(75,3)

Anexo 6: Composición de los medios de pago - CVC Lazer

Composición de los medios de pago



Anexo 7: Evolución de la red de tiendas

	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26
Brasil	1.358	1.393	1.416	1.467	1.455	1.443
CVC	1.303	1.338	1.361	1.412	1.400	1.388
Propias	4	4	4	4	4	4
Franquicias	1.299	1.334	1.357	1.408	1.396	1.384
Experimento	55	55	55	55	55	55
Propias	2	2	2	2	2	2
Franquicias	53	53	53	53	53	53
Argentina	165	172	181	179	187	184
Almundo	165	172	181	179	187	184
Propias	1	1	1	1	1	1
Franquicias	164	171	180	178	186	183
Total CVC Corp	1.523	1.565	1.597	1.646	1.642	1.627